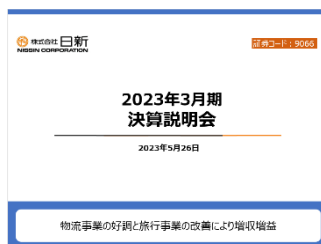


株式会社 日新
2023年3月期 決算説明会
主な質疑応答（要旨）



開催日：2023年5月26日

出席者：代表取締役社長 社長執行役員 筒井 雅洋
代表取締役 専務執行役員 渡邊 淳一郎
取締役 常務執行役員 栗原 智

Q1.

旅行事業について今後の見込みはどう見ているか。

A1.

- ・2024年3月期は黒字化に持って行けそうだと考えているが、コロナ前の状態に戻るのには難しいと考えている。
- ・理由としては、当社は業務渡航が中心となるが、コロナ禍で Web 会議が広まり、出張を減らそうとしているところが多いことだ。

Q2.

海外施設関連への投資について、150 億円の国内と海外の内訳はどうなるか。また、海外での投資で重点をおかれる地域はどこか。

A2.

- ・国内、海外施設関連への投資を 100～150 億円と示しているが、明確な内訳はない。案件の状況が整ったものから順番に起ち上げていく予定である。
- ・現在は国内案件の方が多い状況なので、最終的には国内投資の方が増えるのではないと思う。
- ・海外は食品関係の施設等、複数の案件がアジアに多い。

Q3.

DOE2%以上の下限設定について、ROE を 9%程度の目標として DOE2%と設定した場合、配当性向は約 20%程度となる。2024年3月期の配当性向 30%と比べ、かなり低い水準となるが、どのように考えているか。

A3.

- ・DOE 2%は下限設定として考えており、これ以上下げないという趣旨である。
- ・安定配当の継続を基本に、株主還元の一層の充実化を進めていきたいと考えている。

Q4.

デジタルフォワード事業の現状、今後の計画を教えてください。

A4.

- ・2年前に「フォワードワン」の販売を始めて、お客様の関心が高い事が確認できた。その後、当社の基幹システムとマッチング・直結させ、サービスそのものをスマホでご利用頂けるように大幅にバージョンアップさせたものを、この四月から販売を行っている。まだ二か月だが、お客様は順調に増加している。
- ・今後の計画としては、お客様ごとのサービスやタリフでフォーディングを使っただけ、さらにバージョンアップしたものを年内に提供予定。また、トラスナビリティを機能アップさせるべく、GPSを付けて世界中のどこを飛んでいるかリアルタイムで追っただけの機能もつけていく。
- ・今後少しずつ機能アップすることで、使い勝手の良い、かつ他社との差別化を図ったものへレベルアップさせていく。全自動でシステムが稼働していくので、人件費削減等にも貢献していこうと考える。

Q5.

人材確保・人材開発に力を入れるように見受けられるが、今期はこの面でいくら投資、費用を見込んでいるか。また、その内容を教えてください。

A5.

- ・教育研修費は前期と比べると2倍の金額をかけている。
- ・若手を中心に新規事業を始めるための研修や、ロジカルシンキング、ITリテラシーの研修を取り入れて、社員のレベルアップを図っている。
- ・海外研修員を毎年4~5人送っている。反対に、優秀な海外現法社員を日本へ連れてくることも、今年から新たに考えている。

Q6.

神奈川埠頭倉庫に関して、稼働前の現時点ではどのぐらい貨物が埋まるめどが立っているのか。また京浜地区でも危険物倉庫を新設する競合他社があり、競争が激しくなる可能性があると思うが、それを超える需要を見込んでいるのか。

A6.

- ・神奈川埠頭倉庫は、今年の9~10月には竣工をする予定であるが、危険品化学品を預かれる倉庫が、他社も含めてお客様の供給量に至っていない状況もあり、事前の営業は極めて順調である。
- ・現在、倉庫における人材を訓練中であり、経験を積ませた後に倉庫竣工となる。危険品を扱う関係上、慎重に少しずつ満床にしていく流れになる。
- ・他社とは一味違う高機能倉庫にしたいと考え、高圧ガスを扱う事が可能な施設にしている。高圧ガスは日本政府も力を入れて大きくしようとしている半導体の製造過程で使われるもので、準備は万端に整えている。
- ・EVに使うリチウム電池についても今後ニーズが上がる事が予想されている。我々のビジネススコープに入っており、それらに見合った施設を、今後さらに増設していきたいと思っている。

Q7.

物量回復時期の見立てと、荷動きが弱い中での国際貨物取り組みに向けた方策を教えてください。

A7.

- ・荷動きが弱いのは、コロナ禍の時期に極端に高まった物流の動きが、調整されているという意味合いが強い。特にアメリカ向けの需要が多かったが、アメリカの倉庫が在庫過多状態になっており、物の動きの回転率が落ちている状態がある。
- ・いずれ在庫がなくなれば荷動きが戻ってくるものと予想している。それぞれのサプライチェーンを支える生産者、物流業者等々は間もなく回復ということで準備を進めていると理解している。

Q8.

熊本と北海道に大規模な半導体工場が建設され、合わせて危険品物流へのニーズが高まる見込みである。取り組みについて戦略があれば教えてください。

A8.

- ・当社も半導体関連の案件に参画すべく、熊本・北海道と案件を持っており、まもなく公表できる予定である。
- ・熊本については、倉庫用地を探す最終段階に来ている。輸入の倉庫施設、ベンダーに対しての供給物流網、高圧ガスの供給、完成品の国内配送を検討している。国内配送については、今後は提携関係を結び、サプライチェーンが滞る事のない一貫輸送を視野に入れていきたいと思っている。
- ・北海道に関しては苫小牧の所有地を整地し、活用の検討を進めている。進出を考えるベンダーや日本のメーカーへの営業も進めていきたい。

Q9.

トラックの2024年問題の影響があるかどうか、また御社としての協力企業への対応方針を教えてください。

A9.

- ・協力会社への対応方針をどう強化していくか、着手をすすめている。現在、会社として一つの大きな組織を作り、窓口となって一括して荷主との間を取り持つことを考えている。
- ・まずは大きいところから着手、小さいところも漏れなく対応していく。時間との戦いである危機感を持って対処している。

Q10.

22 年下期から物量が減った理由は何か。

A10.

- ・海外の在庫がたまり、輸出ニーズそのものが少なくなったほかに、輸入での円安の影響、経済の先行きの不透明による影響もある。
- ・当社個別の理由としては、大口顧客の入れ替えが発生していることが挙げられる。
- ・他社と比べて減少率が大きいことは危惧しているが、日常的にはよく起きることでもある。また、物量回復に向けての新しい材料も以ており、早くビジネス化に向けて動いていきたいと考えている。

Q11.

英国での事業再編と収支改善の概要を教えてください。

A11.

- ・英国では複数の日系企業の撤退もあって、英国ビジネスも大幅に縮小している。地場の陸運・倉庫事業については、自動車部品輸送ほどの数字が出ておらず、規模の縮小や営業所閉鎖等を行って収支改善を検討しているが、収支がプラスになるのは1, 2年かかると思われる。
- ・反対にフォワーディング輸出入は非常に伸びている。チョコレート等の食品輸送も増えてきており、今後は現業系からフォワーディング集中していくことで収支改善を図っていく予定である。

以上