

セイノーホールディングス株式会社
2025 年 3 月期 決算説明会 質疑応答要旨(2025/5/14)

【質問者 1】

Q: 昨年度 25 年 3 月期の輸送事業の営業利益が計画を下回った理由を教えてください。単価は計画を上回っていますが、それでも利益が下振れたのは、単純に外部環境によるコストアップが想定以上だったのか、あるいはオペレーションコストコントロールという自社要因にも問題があったのか、教えてください。

A: 1 番大きかったのは備車料の部分、こちらがかなり大きかった部分を占めております。協力会社様からの単価のアップが約 17 億、そういったものも含めて大変大きく伸びたというところが、影響が出ました。もう 1 つは、ロジスティクスの中での先行投資の部分でございますが、こちらの稼働がまだ埋まりきってないという中で、フリーレントなどで計画を立てておりますが、数値としては費用が先に上がってってしまうという部分も含めて、計画利益に影響が出たと見ております。

Q: この備車費の増加は、昨年度の実績を踏まえて、今年度の計画には相当織り込んでいるという理解でよろしいですか。

A: はい。その部分を織り込んだ中で利益計画を立てております。

Q: MD ロジスについて、33 億円の 6 ヶ月の利益の寄与があったと解説がありましたが、計画対比ではどうだったのでしょうか。セパレート費用などがあったので計画がいくらかはわかりませんが、おそらく 10 億円ぐらい上振れているのではないかと思います。MD ロジスがどれぐらい上振れて、その上振れた背景は何だったのか教えてください。

A: グループインの時にご説明した計画や、その後のご説明でも、20 億円程度で見ていたところが 40 億円程度の結果になりそうだということでご説明しておりました。しかし結果的には 33 億でしたので、ざっと見た数字からは少し利益の伸びが鈍化したというところがあります。しかしながら、20 億円を見ていたところから見ると、13 億は上振れた形になっていると考えております。また、先ほどご指摘のありましたセパレーション費用や、買収関連費用のところは予算通りの結果になっておりますので、大きく振れる要因にはなっておりません。

Q: 特に上振れた背景、訂正要因などありましたらよろしくお願いします。

A: 単価の改定をやっておりまして、その分の効果が出たというのが一つ。それからあと残りは様々な事業部がありまして、その事業部の好不調というのが影響するというふうに伺っておりますので、そういったもので上振れたという形で認識しております。

【質問者 2】

Q: 先程のご質問はどちらかというと計画比の話だったと思うのですが、この 4Q の輸送事業の利益の前年比でいうと 22 億増益になっていると思います。MD ロジスさんは 4Q だとおそらく 7 億ぐらいの増益効果と思いますが、残りはどの部分で増益だったのでしょうか。3Q の時は 26 億輸送事業が前年比で増益になっていて、MD さんのところで 20 億ぐらい増益効果があったので、残りで 6 億ぐらいの増益だったと思いますが、それが 4Q で MD ロジスを除くと結構な増益に見えるので、ここは何が増益になっているのかというのを改めて教えてください。

(4Q MD ロジス増益効果 12.7 億円 MD ロジスを除く増益 9.3 億円 対 3Q 利益差額 +3.7 億円)

A: 4Q については、運賃是正が過去の伸びよりかなり伸びたというところで、3 月までで 105.4% まで伸びたというところと、物量が 3Q より改善をしてきたというところ、そこに貸切の部分の伸長もあった部分も含めて、トータル的に利益が伸びたと見ております。

Q: これは 3Q の時と大きな違いというのは、ボリュームのところが一番大きいのでしょうか。

A: 3Q はやはりボリュームが 96% まで落ちたというところが、非常に影響度としては大きかったと見ております。

Q: MD ロジスさんは 3Q でいろんな費用もあって 20 億の利益寄与だったのが、4Q だと 7 億になって、Q on Q だと半分以上になっている。これはどういう理由なのでしょう。

(4Q MD ロジス増益効果 12.7 億円 対 3Q 利益差額 ▲7.9 億円)

A: 4Q いくつかの事業部からの出荷が悪くなったということは聞いておりますので、そういったところが影響したと考えています。

Q: 今年度 26 年 3 月期の貸切とロジスティクス事業の前提はどう見ていらっしゃるか教えてください。貸切の売上とロジスティクスの売上を、どのくらい見ているかの数字を教えてください。

A: 西濃運輸ではロジにつきましては前年の 112% の伸びを想定しております。貸切については 110% の伸びを想定しております。

Q: 最近の新聞等で自民党の超党派の方々が運賃を原価で規制しましょう、5 年ごとに更新制にしましょうといった議論がありますが、本当ならばトラック業界にはいいお話しのように思えます。ワークするのかどうか決まっていなくてもあると思いますが、どのように感じておられますか。

A: 報道で出てから行政の方に直接確認したりはしていますが、まだ具体的にどういう方向性というのも出てきていないので、今のところ、どのようにプラスに転じるかというところの判断までには至っておりません。

Q：資金調達のところでは資産の入れ替えとおっしゃっていましたが、物流センター等の流動化などをイメージしております。対象がどういうものなのか、規模感など今年度及び中長期でどの程度の規模感をイメージしたらいいか教えてください。

A：規模感等につきましては、計画しているものの性格から考えていくことになろうかと思います。申し上げておる資産の入れ替えという考え方は、例えば近隣の施設を集約したものを建てる、あるいは建て替えて別のところに移転するといったようなことが起こります。そういった時に旧施設を売却するなどしていくことによって、調達とアセットのコントロールをしていきたいという考え方でございます。

Q：自動車販売事業について、実績とともに計画の現状の事業環境について解説をお願いできればと思います。先期の上期までは、単価の高い車が売れてマージンが取れていたという状況、ここに変化があるのかということをお聞かせください。

A：先期は数値的に見ると前年比でも大きく伸びた形となっております。ご指摘の通り高い車が売れる状態であったということや、中古車の市場が非常に活性化し値段が高く、回転が早く売れる状況というのが利益の積み上げに貢献したと認識しております。今申し上げた部分のうち、中古車の市場の方は、状況としては沈静化をしているように聞いております。

今期につきましては上振れた部分を通常ベースに見直し、乗用車は高い車が売れるという状況は続いているという認識の中で組み立てをしております。

ただ、今期の計画の中でマイナス要因として見ているのは、トラックの販売の方で、計画の数字を見ていただいても前年比で大きく下がっている状況でございます。これは日野自動車の検査の問題で、生産が滞ったことからの回復ということでやっておりますが、受注に対して挽回生産がなかなかうまくいかないという状況の中で、納車が少し遅れ気味になっています。販売台数の頭打ち要因になっているところを読み込み、こういった数字の変化になっておることをご理解いただければと思います。

Q：ROEの目標ですが、8%以上を掲げておられて、これに対する今後の取り組みでマージンを上げていくことが一番の主題だと思いますが、レバレッジの観点では、ある程度M&Aなどもしてきたので一巡してきたという状況なのか、使う余地などがあるのかを確認させてください。

A：8%を目指しておりますが、足元の状況を考えますと、今後の伸びる部分をいろいろとやっていくとしても時間がかかっているというのは事実です。これについては財務のレバレッジのところご案内させていただきましたが、今回は大きく変化をさせました。

この後は、一旦利益の積み上げという形がどうなるのかということをもう少しブラッシュアップしていく必要があると考えております。一気にレバレッジのところでは解決をしていくという話ではない、と思っておりますので、時間がかかっているという言い方をさせていただいております。

以上