

セイノーホールディングス株式会社
2027 年 3 月期 第 1 四半期 決算説明会 質疑応答要旨(2026/8/6)

【質問者1】

Q: 輸送事業について、第 1 四半期が上方修正にもなっていますし、利益率も1Q は前年と比べてもすごく伸びていますが、これはいわゆるナフサ関連の特需が主因なのか、あるいはそれ以外の要素で、ここまでの輸送の改善があったのか、そこについて整理をお願いできればと思います。

A: ご指摘の通りで、ナフサ関係があったこともあり、物量が 102.9%で、想定より伸びたところは特需として捉えております。同時に単価がそれに引っ張られて、少し安くなる懸念がありましたが、102%の是正ができておりますので、その併せ持ったもので利益ということです。あともうひとつは運行の費用につきましても、第 1 クォーターで約 6,000 便強の効率化を図っております。その部分で 3 億 8,500 万円の効果も出ておりますので、こういった状況の中で利益がある程度確保できたと見ております。

Q: 7月以降はナフサ関連の特需というのは少し落ち着いてきているのですか。

A: はい、ご指摘の通りです。若干物量的には落ちてきております。その代わりですが、確定はしておりませんが直近では単価が 102.5%となっておりますので、7月、8月、下期以降についても中東情勢の関係などで、少し物量が読みにくくなっていると見ております。

Q: 第 2 四半期については、輸送事業は営業利益ベースで引き続き良好な見通しを持たれているという理解でよろしいですか。

A: 営業日数が 1 日少ない部分はございますが、引き続き単価の政策、そしてロジの展開、貸切、こういったものはしっかり伸ばしていくと考えています。

【質問者2】

Q: 単価について、1Qが計画プラス 2.7%に対して 2.0%で、ナフサ関連のものが増えた影響があるかと思いますが、重量・距離帯別を見た時に各々単価の推移は計画に対してどうでしたか。また、値上げについて、7月も上がってきているということですので、手応えはあるのかと思いますが、重量・距離帯別に分けた時の評価をお願いいたします。

A: 距離・重量帯で見ますと、今のチャート(説明会資料P.11)の 2 の区分のところで、物量が 106.3%で伸びていますが、ここの単価が安いものが多く占めるという状況であります。距離帯別に見ていくと 102.2%、次に 102.3%、500 キロ超が 102.1%という中で是正はできているわけですが、トータルで見ると、102.0%という状況になっています。ここの第2区分のところをしっかりと上げていく必要があるということと、まだ交渉中のお客様が残っておりますので、ここをしっかりと伸ばしていくということです。

もう 1 つ課題といたしましては、小口のお客様、いわゆる 10 万円以下のお客様が交渉の対象としては多いわけですが、プランナーや営業乗務社員が対応に時間がかかりすぎているというところがあります。この状況に対して、できるだけデジタルを導入して、価格改定プロセスのデジタル化を進めていきたいと思っております。具体的には、ウェブ上で見積もりの提示や承認を行う仕組み

などを導入しながら、小口の部分もしっかりとスピードを上げて取り組んでいくことで、下期の中で計画に近づけていきたいと考えております。

【質問者3】

Q: 今さっき7月の単価のお話がありましたけど、物量はどんな感じなのか、もし数字あれば教えてください。

A: 7月度についてはまだ確定はしておりませんが、物量としては99.7%と、若干100%を切ってきているという状況でございます。

Q: 資料の12ページにロジとか貸切の期中の実績の伸びが、去年より少し加速していてやや強めに見えますが、1Qだけ特殊に良かったのか、2Q以降この伸びが持続するものなのか。また、ロジと貸切の2Q以降の見通しについて、もしあれば教えてください

A: ロジにつきましては、西濃運輸単体で見た場合に、1Qでは117.6%に伸びております。また、今後展開してゆく部分や稼働率が上がってくる点も含めまして、さらに伸びてくると見ております。貸切の部分につきましても、配車センターを運用することによって集中的にお客様にご回答できる体制が整い、113.7%という形で伸びてきております。こちら、配車センターが昨年6エリア8箇所から14エリア17箇所へ、そして直近では16エリア19箇所まで拡大してきておりますので、ここをさらに増やして伸ばしていきたいと考えております。

Q: 上期を上方修正はされたものの、1Qの実績から引き算すると、2Qは減収減益の予想ですけど、これはどういう背景なのか教えていただけますか。

A: 2Qの輸送事業については、営業日数が1.1日マイナスというところが非常に大きく影響しております。また物量についてまだ不透明なところがありますので、そういった部分を読み込んで、保守的に見ております。

Q: MD ロジスの1Qの実績の数字はありますか。

A: MDロジスの連結の4-6の売上につきましては、売上310億円、営業利益20億円です。前年同月からも売上は17.7億円増、営業利益についても3.2億円増という形で推移しています。

【質問者4】

Q: 原油価格を理由に、長距離輸送で対応できない運送事業者からのスイッチが増えたという同業他社もおられるようですが、そういった要因は御社にはあまりなかったですか。

A: 特に貸切の案件で、今まで運んでいたところが、例えば2024年問題への対応なども含めて運べなくなったということで当社へ依頼をいただき、貸切の分野で伸びている状況というのは見受けられます。

【質問者5】

Q: 中東情勢のナフサの部分の特需ですけども、第1四半期に収入や物量でどれぐらいのプラス効果があったと推定されていますか。また、いわゆる駆け込みみたいなものとの認識だと思えますが、これ自身か、何か貯めすぎたものがいつか落ちてくるとか、どのように考えてらっしゃるかを、確認させてください。

A: やはり第1クォーターの、特に4月、5月というのが大きく影響を受けたと思っております。全体物流の102.9%は、当初の計画でいくと100.2%でしたので、その部分が、大きくナフサの関係で出てきたと見ております。これはやはり先取りという形で、お客様が、市場から製品が無くなるといけないので取り込んだものと捉えております。7月も物量が0.3ぐらいマイナスになっておりますので、ちょっと潮目が変わってきているのではないかと見ております。

Q: 今回そのタリフの料金の方を変えて、これから値上げをしていくってことですけども、これはなんか、どういう方針で交渉していくのかとかですね。今までとやり方が違うのかどうかとかですね。ここら辺でなんかコメントできることがあれば、よろしくお願いします。

A: 2024年から2026年にかけて、人件費、車両、建材費、修繕費などが相当上がっておりますので、「2026年運賃」を出させていただきました。既に契約運賃のお客様がほとんどですので、すぐにここに置き換わるわけではありませんが、一見のお客様につきましては全て置き換わってまいりますので、効果としては一見のお客様でも0.2%ぐらいの単価効果と見ております。また、この2026年運賃を出していくことによって、既存のお客様の交渉の中で、今の運賃の立ち位置というのもご理解をいただけますし、3年周期で交渉させていただいておりますので、今年は来なくても来年来るなというお客様につきましても、あらかじめ準備をしていただくというようなこともありまして、出しているという状況でございます。

Q: 過去2年間ぐらいを見ていると、西濃運輸のキロあたり単価が平均3%ぐらい上がっているように見えますが、今回は、このタリフを上げることによって、来年とかで単価平均がどれくらい上がるイメージでしょうか。

A: 交渉の段階で、置き換えがどのぐらいできるかというのはちょっと見通しが立っておりませんが、一見のお客様だけで0.2%というのは見えております。その後につきましては、交渉と、このタリフの置き換えができるかどうかによって変わってくると思いますが、現時点でどこまでいけるかというのははっきり捉えられておりません。

以上