セイノーホールディングス株式会社
2027年3月期　第2四半期　決算説明会　質疑応答録（2026/11/13）

【質問者1】
Q：下期の輸送事業についてですが、単価の上昇率が下期だけで、前年同期比で4%となる蓋然性についてお伺いできればと思います。少し燃料費のところでの補助金の減少影響もあるということですが、前回計画比で、利益率自体もあまり大きく変わらない前提ですが、ここも下期の輸送事業の、特に単価についての蓋然性についてお伺いできればと思います。

A：上期については、102.3%という状況です。今、是正の交渉を継続していますが、足元の10月の単価を見ますと、103.6%まで伸びてきている状況です。まだ継続交渉の荷主様が残っていますので、そうした余地も含めて下期では104.0%と想定をしています。その中で通期は103.4%で単価の改定を見込んでいる状況です。

Q：今期ROEは7.4%で売却益を除いた実力値はROE6%台ということですが、ロードマップ策定から3年ちょっと経過する中でROE8%の達成に向けた資本政策の考え方についてお伺いできればと思います。阪急阪神エクスプレスの売却資金は成長投資や、財務健全性・還元など総合的に緩和して活用するということですが、ROE8%に向けた考え方についてもお伺いできればと思います。

A：我々のテーマでありますROE8%ということに関しては2つのことを考えています。1つはベースとなる仕事の価値を上げるということで、プラスアルファの価値提供をお客様に提案し、単価を上げていくという作業をします。それと同時に、それによってお客様からこんなペインがある、輸送以外でもこんなことがある、ということを取り入れていこうとしています。輸送だけでクオリティの高いサービスを提供する以外にも、お客様の間接部門の手数を圧縮するとか、そうしたことが提案できるのではないかと思っています。これはAZ-COM丸和さんがすでに色々なところでやってらっしゃっていますことも大変勉強になりますので、取り入れ、他のお客様にも展開できるのではないかというのは1点あります。今提供しているサービス自体で、単価自体が上がっていくという底支えのところです。
それともう1つ、ロジスティクスと付加価値をつけた輸送ということで、これは倉庫を貸すことから始まり、それから中の手配をする。基本的に、最終的に目指したいのはリアルアマゾンで、お客様がワンクリックしていただくと後は何もせずに集金の回収までできるというところを目指していきたいと思っています。これは少し足が長いですが、我々の中期経営計画でのROE8%に対して、2つの軸でベースとなる価値を上げていこうということを、ロジスティクスに展開していこうということを考えています。

【質問者2】
Q：単価見通しの上方修正もそうですし、10月にかけてまた伸び率がさらに加速していますが、背景としては、業界全体のプライシング環境がより良くなっているのか、あるいはどちらかというと御社の取り組みがすごく押しているのか、単価上昇の背景についてもう少しご説明いただければと思います。

A：やはり今、業界全体が単価を上げていこうという機運というのが、前年よりも明らかに顕著になってきたところも1つあります。それから行政の関係も、トラックGメンなどの後押しもありますので、業界全体としてはそのような機運で上げることへのご理解がいただきやすくなったと考えています。

Q： 今年度の輸送事業の業績修正のところで、燃油補助の減額は理解したのですが、売り上げを80億円近く上方修正されて、一方で利益を10億円下方修正されるのは、かなり保守的というか、慎重にご覧になっているのかなという気がしないでもないのですが、費用が増加する懸念が強いのか、あるいは保守的に見ているところがあるのか、そのあたりの考え方を確認させてください。

A：売り上げに関しては、上期の上振れ分がそのまま通期に行くという形になっています。あと、下期の補助金減額の影響分というのがありますので、営業利益は上期の下振れ分プラス、燃料費が12月以降徐々に上がっていくことを織り込んだ形で、下がるという形で出しています。

Q：輸送事業の燃料費は年間で170や180億 だと思うのですが、ここが少々増えることになったとしても、売り上げの上振れ効果のほうが大きいのではないかと感じるのですが、何か燃料費以外のコスト増を見ているということですか？

A：売り上げに関しては、上期の上振れ分がそのまま増額ということになっていますので、下期については、物量×単価のミックスは変わりますが、掛け算の数字自体は変わらないという形で据え置いています。

【質問者3】
Q：第2クォーターだけを見た時の輸送事業の利益が前年比で減益になったこの背景をご解説いただければと思います。他社さんの数字を見るとちゃんと増益になっている会社の方が多いので、ちょっと何が起こっているのかなと。輸送事業には色々入っていますが、おそらく貸切は増益になっていて、MDロジスさんはなんとなく横ばいぐらいと見えるので、もし足を引っ張っているとすると、ロジか特積みかということになると思いますが、そのあたりをもう少し詳しくご説明いただきたいです。

A：第2クォーターはそもそも営業日数が少なかったところがありますので、元々第1クォーターの部分を少し消化してしまうという計画がありましたので、その部分の影響が一番大きかったと見ています。通期では計画は取り戻していけると考えています。

Q：日数が少ないというのは多分業界全体の話だと思いますが、そうした中で業界全体が他社さんも含めて減益だとそうかなと思ったりしますが、他社さんは増益を作っているので、何が違うのかなって思いますので何かもう1つコメントいただけますか。 あるいは特積みとロジは、利益的には2Qだけ見るとどうだったんでしょうか。

A： 特積みのところは前年と比べるとマイナスという部分がありました。ロジの部分はプラスで貢献している状況です。そうした意味でいくと、若干2Qで下がってきた物量の部分がカバーしきれなかったということがあったと認識しています。

Q： そうしてみると結論としては、2Qの減益は特積み事業で数量がやや厳しい中で、コストがうまくコントロールできなかったみたいなことになるのでしょうか。

A：はい。そのようなところが大きかったと認識しています。

Q：単価の話で、下期をプラス4で見ている中で、3Q、4Qに分けると、どんな感じの前提見ているのかということと、資料の12ページにずっと単価が上がってきていますというチャートがありますが、期間の中で例えば特積み事業の利益率はどのくらい良くなっている良くなってないみたいな数字があればご紹介いただけますか。

A：まず単価のところですが、3Qでは103.8%を想定し、4Qだけでは104.3%の伸長で見ています。下期で104.0%。通期では103.4%の着地を見ています。

Q：資料の12ページのグラフより、特積みの利益率がどうなっているか、単価が上がっていますが、特積み利益率がどうなっているかみたいな数字ありますか？

A： 特積みだけの利益率の算出自体をしっかり出しておりませんので正しいものはないですが、利益率自体は今ご覧いただいている単価のグラフがありますが、単価が上がっていることで、特積み自体の利益率は上がっているということにはなると思っています。

Q：ROE8%というところですが、一応28年度に目指されているということだと思いますが、今6%台の中で、2年後に8%が実現できるかどうかの手応えについてのお考えと、この間金利も上がっているので8%でいいのかどうかって議論もあると思うのですが、もっと上を目指さなきゃいけないという意味においては、今まで以上に何かをしなきゃいけないという気もするのですが、そのあたりのお考えについて教えてください。

A：ご指摘の通り、私ども今一番手応えがあるのは、TGL山陰です。すごく利益率の悪いところもネットワークサービスとして持っていなければいけないです。これが各社とも同じ状況なので、そこで手を組みましょうということで、テストケースでよく福山さんも英断をいただいたなと思います。やってみたら大変良かったということで、これが全国に展開すると今おそらくマイナスであるところはポジティブに跳ねていくので、影響は大きいと思っています。
もう一つは今輸送でやっていますが、ロジスティクスの展開と同時に、先ほど申し上げたお客様がお金を回収するようなこともこの中に取り入れてやっていけるといいなと思っています。一部ではもうすでに始まっていまして、我々が代わりに現物を持っていますので、お客様が回収をするという手数、つまり間接事業を持たなくても、我々の方で回収するようなことが新しいビジネスの展開としていけるのであれば直についてくるのではないかと思います。しかし、ご指摘のようにあと2年でそれできるのというところは少し捉えさせてください。

【質問者4】
Q：単価を下期4%上げてくる中で、例えば来年を見据えたときにガソリン補助金の減額は年間に寄与してくる形になるかと思いますので、これはどこまで単価って上げられるんだろうかっていうのがとても気になっています。
上げれば上げるほどおそらく物量が減っていく中で、今度はコストコントロールが必要になってくると思いますが、業界全体としては上がる機運に今走っていて、12月には適正原価のお話も出てくるかと思いますが、どこまで単価を上げるのか。ないしは届出運賃というところを切り取ってみても、ここからもう一段上げる余地はまだ残っているのか。もし残っていなければ、コストのところを今度コントロールしていかないといけなくなると思いますので、コストコントロールの余地は残っているのか、この辺をイメージでもいいので教えていただくことは可能でしょうか？

A：確かにお客様との交渉の中で、最初に申し上げた3分の1ずつのお客様に交渉をしていると、3グループに分けて交渉していますので、そうした中で今年交渉したお客様は3年後になりますので、その中でしっかり予算を持って交渉ができるかなと思っています。
届出運賃というのもありますが、今回、8月に出させていただいた部分は、大体一見のお客様が中心になりまして、寄与としては0.2%ぐらいですが、実際届出運賃の収受でいくとまだ半分程度というところが、業界の中ですので、こうした交渉を積み重ねていくという形を考えています。

Q：簡単に業界としても、やはり荷主の方々とトラックのバランスと言いますか、もしご指摘あれば教えていただきたいのですが、荷主さんからの荷物の量が落ちた中で、やっぱりトラックの数自体というのは、ドライバーの数ともあったり、中小企業の方々が苦しくなったりということで、数としては減っている。需要は変わらないけれど、供給だけ減っていっているという認識ですけど、これは合ってますでしょうか。

A：2024年問題というのがありまして、時間の制約によって、運ぶ量が制限されてきました。今度は2030年問題というのがありますが、今度は実際に運ぶドライバーの数が減ってきますので、我々はいかに効率よく、いわゆるオープンという形で物量を止めないといった効率の良さを求めて、提供していく義務・使命があると考えています。

【質問者5】
Q：数量に対しても、適正料金収受と物量確保の両立を図ると書かれていますが、今後、値上げをさらに進めていく中で、数量の確保はどこまで意識されるのか、どういうコントロールをしていきたいというお考えなのかを確認させてください。

A：数量、物量という形で行くと、上期はナフサの影響がありましたが、10月度の足元を見ると98.2%、前年から1.8ポイントマイナスです。これは10月からの食品関係の値上げなどにより若干個人消費が止まっていることを受けています。
これが例えば11月12月も継続するかというところは、まだ少し見えないところもありますが、12月、1月というのは昨年も少し物量が減少していた状況もありますので、それらを加味すると、第2クォーターにおいては、上期が101.5%に対して第2クォーターの物量は100.3%程度で、通期で100.9%という見立てをしています。
そうした中で、どのように、どのようなところを上げていくかですが、やはり収益性の高い業種・案件、こうしたところに集中的に重点的に営業して、物量と利益の双方を確保していくと考えています。また、O.P.P.による共同運行の受託体制をさらに拡大していくと見ておりますので、そのような形での物量確保も考えております。収益性の高い業種業態というのは、金属加工や大型の機械、こうしたところもまだまだ伸びる余地があると思いますので、そうしたところで物流の確保、それからO.P.P.での確保を目指しています。

以上