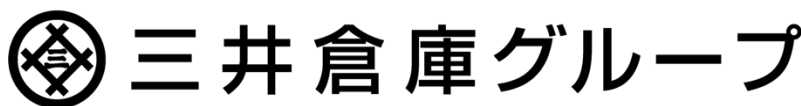


物流から価値を



三井倉庫ホールディングス株式会社

2024年3月期 第2四半期決算説明会

2023年11月15日

イベント概要

[企業名]	三井倉庫ホールディングス株式会社		
[企業 ID]	9302		
[イベント言語]	JPN		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2024 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会		
[決算期]	2024 年度 第 2 四半期		
[日程]	2023 年 11 月 15 日		
[ページ数]	32		
[時間]	10:30 – 11:29 (合計：59 分、登壇：32 分、質疑応答：27 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]			
[登壇者]	3 名		
	代表取締役社長	古賀	博文 (以下、古賀)
	代表取締役専務取締役	中山	信夫 (以下、中山)
	上級執行役員 経営企画部長	西村	健 (以下、西村)

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



登壇

司会：ただいまより、三井倉庫ホールディングス株式会社の 2024 年 3 月期第 2 四半期決算説明会を開始いたします。

はじめに、本日の出席者をご紹介します。代表取締役社長の古賀博文でございます。

古賀：古賀でございます。よろしくお願いいたします。

司会：代表取締役専務取締役の中山信夫でございます。

中山：中山でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

司会：上級執行役員、経営企画部長の西村健でございます。

西村：西村でございます。よろしくお願いいたします。

司会：どうぞよろしくお願いいたします。本日はまず、社長の古賀よりご挨拶させていただき、専務の中山より決算の概要と通期の見通しについて、社長の古賀より中期経営計画 2022 の進捗についてご説明いたします。その後、質疑応答のお時間となり、11 時 30 分頃の終了を予定しております。

説明資料につきましては、弊社ホームページにも掲載しております。説明会の模様はライブ配信させていただきます。後日、オンデマンド配信も予定しております。

早速ですが、ご説明に入らせていただきます。古賀社長、どうぞよろしくお願いいたします。

古賀：皆様、こんにちは。三井倉庫ホールディングス株式会社代表取締役社長の古賀でございます。本日はお忙しい中、2024 年 3 月期第 2 四半期決算説明会にご参加いただきまして誠にありがとうございます。

それでは、専務の中山より決算の概要と通期の見通しについてご説明させていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



目次

- ▶ **エグゼクティブ・サマリー**
- 2024年3月期 第2四半期（累計）決算内容
- 2024年3月期 決算見通し
- 企業価値向上にむけて
- 中期経営計画2022の進捗
- Appendix.1 財務数値詳細
- Appendix.2 会社概要

1

中山：中山でございます。どうぞよろしくお願いいたします。それでは、第2四半期決算について、説明資料に沿いながらご説明申し上げます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

24/3期 2Q実績	<p>前期特殊要因の反動減、及び海上・航空運賃の下落から減収減益 人件費や燃料費高騰への対応として、オペレーション効率化を推進</p> <p>営業収益 1,319億円 前年同期比 ▲16.1% 営業利益 118億円 前年同期比 ▲13.4%</p>			
24/3期 通期累計 見通し	<p>8月2日公表の業績予想に沿って順調に進捗（業績予想の修正なし） 貨物取扱量の推移や、DX投資の先行費用の発生状況も予想公表時の計画通り</p> <p>営業収益 2,730億円 前期比 ▲9.3% 営業利益 215億円 前期比 ▲17.2%</p>			
株主還元	<p>配当性向30%を基準とした業績に連動した配当を実施（配当予想の修正なし）</p> <p>中間配当 67円（実績） 期末配当 75円（予想） 期初予想比 +8円（8月公表済み） 年間配当 142円（予想） 予想配当性向 30.0%</p>			

2

最初に、第2四半期の実績、及び通期見通しのサマリーについてご説明いたします。2ページをご覧ください。

詳細は後ほどご説明いたしますが、第2四半期の実績は、前期特殊要因の反動減、及び海上・航空運賃の下落から、減収減益となりました。このような環境下においても、オペレーションの効率化を推進し、計画通りの利益を確保しております。

また、通期の見通しとしても、8月に公表した業績予想に沿って計画通り推移するものと見込んでおります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

- 前期特殊要因の反動減、海上及び航空運賃単価の下落を主因に減収減益
- 原価上昇への対応として、オペレーションの効率化と収受料金の適正化を推進し利益率を確保
- 当期純利益は、前期発生していた特別利益の反動減により減益

(単位：億円)

連結合計	23/3期 2Q	24/3期 2Q	前年同期比	増減率
営業収益	1,573	1,319	▲254	▲16.1%
営業利益	136	118	▲18	▲13.4%
〔営業利益率〕	8.7%	9.0%	+0.3pt	—
経常利益	144	122	▲22	▲15.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	92	72	▲20	▲21.7%

4

4 ページをご覧ください。第2四半期の実績は、営業収益は前期比 254 億円減収の 1,319 億円、営業利益は 18 億円減益の 118 億円となっております。

減収減益となったものの、原価上昇への対応として、オペレーションの効率化及び収受料金の適正化を推進しており、これにより利益率を確保しております。

経常利益及び当期純利益も前期比減益となっております。当期純利益につきましては、前期発生していた特別利益の反動減もございました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

(単位：億円)

事業セグメント	23/3期 2Q	24/3期 2Q	前年同期比	増減率
営業収益	1,573	1,319	▲254	▲16.1%
物流事業	1,530	1,276	▲254	▲16.6%
倉庫・港湾運送	727	620	▲107	▲14.6%
航空貨物FWD	299	193	▲106	▲35.7%
3PL・LLP	470	386	▲84	▲17.9%
陸上貨物運送	141	139	▲2	▲1.2%
内部取引消去	▲107	▲62	+45	—
不動産事業	47	47	▲0	▲0.1%
全社・消去	▲4	▲4	▲0	—
営業利益	136	118	▲18	▲13.4%
物流事業	125	112	▲13	▲10.2%
倉庫・港湾運送	48	40	▲8	▲17.3%
航空貨物FWD	40	34	▲6	▲14.8%
3PL・LLP	33	32	▲1	▲3.7%
陸上貨物運送	6	8	+2	+39.1%
連結調整等	▲2	▲2	+0	—
不動産事業	28	28	▲0	▲0.4%
全社・消去	▲17	▲22	▲5	—

- 海上運賃の下落による減収に加え、在庫調整を背景に上期は荷動きが鈍化。
- 主に海外で前期に発生していたサブプライチエーン混乱に伴う緊急的な輸送業務が当期は発生せず減収減益。

- 家電・精密機器の生産国から日本への海上・航空輸送にかかる運賃単価下落により減収

- 航空運賃の下落により減収減益（前期の「特殊要因」の剥落を含む）なるも、仕入運賃の下落局面において機動的に調達を実施

- 積載効率の向上に努め、備車費用削減し増益

- DX投資の実行に伴うシステム関連先行費用増

5

5 ページをご覧ください。セグメント別の業績についてご説明いたします。営業収益については、倉庫・港湾運送、航空貨物フォワーディング、3PL・LLP の各セグメントが、国際輸送における海上・航空運賃の下落の影響を受け減収となっております。

下段の営業利益をご覧くださいと、主に倉庫・港湾運送、航空貨物フォワーディングの国際輸送の部分において、先ほど申し上げた通り、海上・航空運賃の下落の影響から減益となっております。

一方で、3PL・LLP 及び陸上貨物運送については、国内の輸配送や物流センター内のオペレーションの効率化、トラックの積載効率の改善などのコスト削減施策、並びに収受料金の適正化により、利益率の改善を図っております。

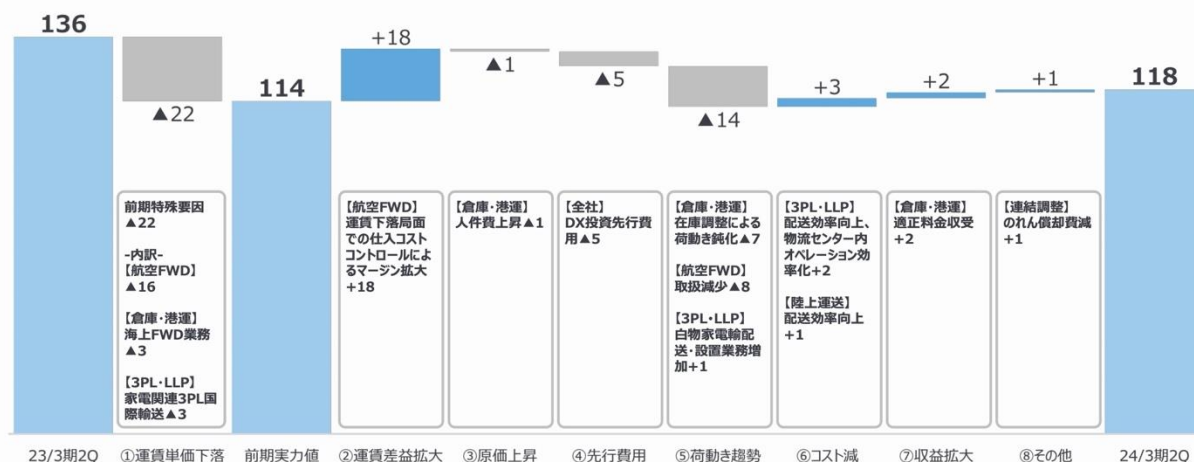
その他、不動産事業は横ばい、全社費用は DX 投資の実行に伴う先行費用負担が発生しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

- ・ 海上・航空運賃の下落局面で、仕入れコストのコントロールにより一時的にマージンが拡大
- ・ 企業の在庫調整を背景に荷動きは低調に推移
- ・ 国内輸配送業務におけるトラック積載率向上や、物流センター内のオペレーションの効率化、及び適正料金収受の取組により、厳しい事業環境下においても収益力を強化

(単位：億円)



6

次に、営業利益の増減要因についてご説明いたします。6 ページのステップチャートをご覧ください。前期の第 2 四半期の実績 136 億円から、1 の運賃単価下落の部分の、前期の特殊要因 22 億円を除いた、前期実力値 114 億円を発射台としてご説明いたします。

2 の運賃差益の拡大については、運賃の下落局面において機動的な仕入れを行ったことから、マージンが拡大したものです。

3 の人件費等の原価上昇や、4 の先行費用のコストアップ要因に加えて、5 の荷動き趨勢として示しております通り、上期まではお客様の在庫調整の動きが継続し、荷動きが鈍化したことによる減益要因がございました。

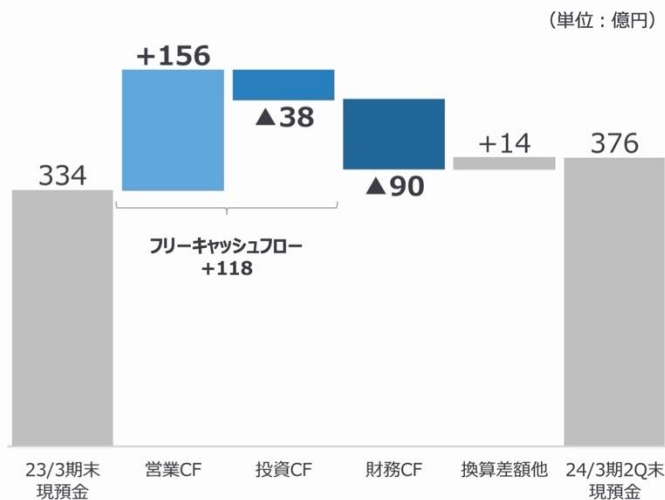
一方で、6 の効率化によるコスト削減効果や、7 の適正料金収受の取り組みの効果等もあり、第 2 四半期の営業利益は 118 億円となりました。

前期までの特殊要因がなくなり、荷動きが低調に推移する厳しい事業環境下においても、実力の部分の収益力を着実に強化しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

- 営業キャッシュフローは純利益の計上と売上債権の回収を主因に156億円のキャッシュイン
- 物流施設の維持更新投資、DX戦略に基づくソフトウェア投資、及び自動運転トラックによる幹線輸送サービスの事業化に取り組むパートナー企業への出資を実行



キャッシュ・フローの主な内訳

• 営業CF	: +156
税金等調整前純利益	: +123
減価償却費／のれん償却費	: +49
売上債権／仕入債務の増減	: +14
法人税等	: ▲44
• 投資CF	: ▲38
設備投資	: ▲25
ソフトウェア投資	: ▲17
出資金払込	: ▲5
(小計) フリーキャッシュフロー	: +118
• 財務CF	: ▲90
借入金・社債増減 (ネット)	: ▲27
配当金支払	: ▲29
• 現預金の増減合計	: +42

7

7ページをご覧ください。キャッシュフローの状況についてご説明いたします。営業キャッシュフローは、156億円のキャッシュインとなりました。主に、当期利益の計上と、売掛債権の回収によるものです。

投資キャッシュフローは、38億円のキャッシュアウトとなりました。主に、物流施設の維持更新投資と、DX戦略に基づくソフトウェア投資を実行したほか、自動運転トラックによる幹線輸送サービスの事業化に取り組むパートナー企業への出資を実行しております。

財務キャッシュフローは、資料に記載の通り、主に、借入金の返済と配当金支払などにより、90億円のキャッシュアウトとなりました。

これらの結果、当期末の現預金残高は376億円となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

- ・ 着実な利益の積上げにより、自己資本比率やD/Eレシオが改善

連結合計	(単位：億円)		
	23/3期末	24/3期 2Q末	前期末比
総資産	2,587	2,648	+61
現金及び預金	345	385	+40
売上債権	323	307	▲16
有形・無形固定資産	1,493	1,495	+2
有利子負債（リース債務含）	926	894	▲32
借入金・社債	851	825	▲26
リース債務	76	69	▲7
自己資本	933	1,019	+86
自己資本比率	36.1%	38.5%	+2.4
D/Eレシオ	0.99	0.88	▲0.11

・ 既存施設の維持更新投資、DX戦略に基づくソフトウェア投資を実施し無形固定資産が増加

・ 自己資本の増減理由は、当期利益+71億円、配当▲29億円、為替換算差額+30億円、有価証券評価差額+13億円

8

8 ページをご覧ください。バランスシートの状況についてご説明いたします。総資産は、現預金の増加等から前期比 61 億円増加し、2,648 億円となりました。

リース債務を含む有利子負債残高は、32 億円減少し、894 億円となりました。

自己資本は、利益の積み上げや、為替換算差額の増加を主因に 86 億円増加し、1,019 億円となりました。

これらの結果、自己資本比率は 38.5%、D/E レシオは 0.88 倍に改善しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

- 8月2日公表の業績予想に沿って順調に進捗（業績予想の修正なし）
- 貨物取扱量の推移や、DX投資の先行費用の発生状況、新規拠点の立上の進捗状況も8月の業績予想公表時の計画通り順調に進捗

(単位：億円)

連結合計	23/3期 通期	24/3期 通期	前期比	増減率
営業収益	3,008	2,730	▲278	▲9.3%
営業利益	260	215	▲45	▲17.2%
経常利益	265	207	▲58	▲22.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	156	118	▲38	▲24.4%

10

10 ページをご覧ください。業績見通しについてご説明いたします。通期の業績予想については、8月公表の見通しから変更はなく、営業収益は2,730億円、営業利益は215億円としております。

足元の業績は、8月公表の業績予想に沿って順調に進捗しております。内外景気動向の先行きについては不確実な面はあるものの、現時点では今後の貨物取扱量やDX投資等の先行費用についても計画通りに進捗するものと見ております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

(単位：億円)

事業セグメント	23/3期 実績	24/3期 予想	前期比	増減率
営業収益	3,008	2,730	▲278	▲9.3%
物流事業	2,920	2,640	▲280	▲9.6%
倉庫・港湾運送	1,383	1,320	▲63	▲4.5%
航空貨物FWD	568	400	▲168	▲29.6%
3PL・LLP	879	780	▲99	▲11.2%
陸上貨物運送	279	290	+11	+3.9%
内部取引消去	▲189	▲150	+39	—
不動産事業	96	96	▲0	▲0.3%
全社・消去	▲8	▲6	+2	—
営業利益	260	215	▲45	▲17.2%
物流事業	239	211	▲28	▲11.8%
倉庫・港湾運送	89	83	▲6	▲6.5%
航空貨物FWD	78	52	▲26	▲33.6%
3PL・LLP	62	62	+0	+0.6%
陸上貨物運送	13	15	+2	+19.5%
連結調整等	▲3	▲1	+2	—
不動産事業	59	57	▲2	▲3.5%
全社・消去	▲38	▲53	▲15	—

・ 家電・精密機器の生産国から日本への海上・航空輸送にかかる運賃単価下落により減収の見通し

・ 航空運賃の下落により減収減益（前期の「特殊要因」の剥落を含む）の見通し

・ 積載効率の向上、備車費用削減の取組み継続、増益を確保の見通し

・ DX投資の実行に伴うシステム関連先行費用増

11

11 ページをご覧ください。セグメント別の業績見通しを示しております。物流事業の営業収益については、第2四半期の実績のスライドでご説明した通り、倉庫・港湾運送、航空貨物フォワーディング、3PL・LLPの3つのセグメントは、特殊要因の剥落を含む海上・航空運賃の単価下落により、前期比減収となる見通しです。

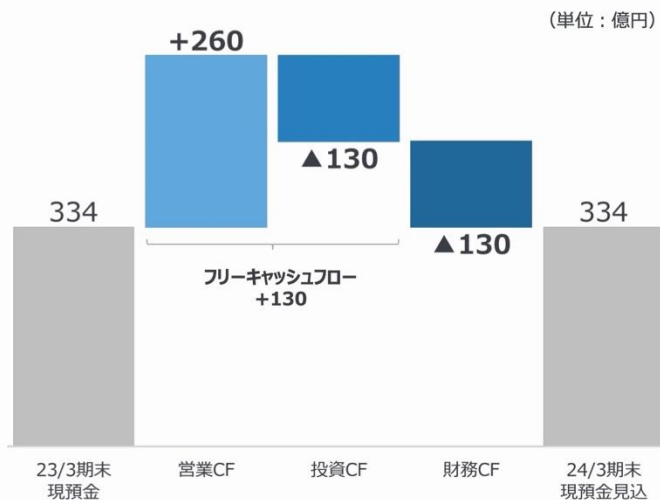
営業利益についても同様に、特殊要因の剥落、及び単価下落の影響により、倉庫・港湾運送、航空貨物フォワーディングを中心に減益の見込みです。

3PL・LLP、及び陸上貨物運送については、主に、効率化の取り組みの効果により増益となる見通しです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

- 営業キャッシュフローは260億円のキャッシュインを見込む
- DX投資、及び物流施設の維持更新投資の実行に加え、箱崎ビルマルチテナント化工事代金の一部を支出予定



キャッシュ・フローの主な内訳 (予想)

• 営業CF	: +260
減価償却費/のれん償却費	: +100
• 投資CF	: ▲130
設備投資	: ▲85
ソフトウェア投資	: ▲45
出資金払込	: ▲5
(小計) フリーキャッシュフロー	: +130
• 財務CF	: ▲130
借入金・社債増減 (ネット)	: ▲65
配当金支払	: ▲45
• 現預金の増減合計	: ±0

12

12 ページをご覧ください。キャッシュフローの見通しについてご説明いたします。営業キャッシュフローは、260 億円のキャッシュインを見込んでおります。

投資キャッシュフローは、130 億円のキャッシュアウトを見込んでおります。引き続き、設備の維持更新投資に加えて、DX 投資を実施予定です。また、下半期に箱崎ビルのマルチテナント化工事代金の一部を支出予定です。

財務キャッシュフローについては、借入金の返済、及び配当金支払により、130 億円のキャッシュアウトを見込んでおります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

- D/Eレシオは1.0倍を切る水準で推移する見通し
- 戦略投資の実行に備えて投資余力を確保

(単位：億円)

連結合計	23/3期末 実績	24/3期末 予想	前期末比
総資産	2,587	2,650	+63
現金及び預金	345	345	+0
売上債権	323	300	▲23
有形・無形固定資産	1,493	1,535	+42
有利子負債（リース債務含）	926	860	▲66
借入金・社債	851	785	▲66
リース債務	76	75	▲1
自己資本	933	1,045	+112
自己資本比率	36.1%	39.4%	+3.3
D/Eレシオ	0.99	0.82	▲0.17

- DX戦略に基づくソフトウェア投資を実行し、無形固定資産の増加を見込む
- 箱崎ビルのマルチテナント化工事代金の一部を支払、有形固定資産の増加を見込む

13

13 ページをご覧ください。バランスシートの見通しについてご説明いたします。24年3月期末の有利子負債残高は、前期末比66億円減少し、860億円となる見通しです。

自己資本は、前期末比112億円増の1,045億円を見込んでいることから、自己資本比率は39.4%へ、D/Eレシオは0.82倍へ改善する見通しです。

中期経営計画の財務規律目標であるD/Eレシオ1.0倍を一時的に下回る見込みですが、これは、来期実行予定の箱崎ビルのマルチテナント化工事を含む今後の投資計画を踏まえ、投資余力を確保しているものです。

引き続き、中計最終年度に向けた中長期的な目線で、D/Eレシオ1.0倍を基準に、バランスシートをコントロールしてまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

- 企業価値向上を目指し、資本コストと株価を意識した経営を実行。現中計ROE目標は12%
- 株主との対話も随時実施。対話の内容を踏まえ、今期より業績情報の開示内容を拡充

資本コストを意識した経営の実現に向けた対応

- 資本コストを意識した経営を行う上で、ROEを重要な経営指標のひとつとして位置づけ
- 現行の中期経営計画2022においては、自社でCAPMに基づき計算した株主資本コストを越えるROE12%超の目標を設定
- 直近は目標を上回るROEで推移。引き続き高水準な資本効率の維持に努める（ROE実績の推移はAppendix P.34を参照）

株価を意識した経営の実現に向けた対応

- PBRについての議論を取締役会で定期的に行い、適正な外部評価の獲得に向けた施策を検討、実施
- 当社HPの改訂や、投資家との継続的な面談などのIR活動強化。加えて、資本効率を意識した経営を目的に株式報酬制度を導入
- 今後も、サステナビリティを意識した開示の拡充や、積極的な株主との対話などを通じて、株式価値のさらなる向上を目指す

株主・投資家との対話の実施状況等

- 2023年度上半期の対話の実績は以下の通り
 - 決算説明会：2回（延べ100社参加（前年同期比+12社））
 - 個別IR取材：延べ55件（前年同期比+19件）
 - （本年度の機関投資家エンゲージメントは下期に実施予定）
- （参考）2022年度の対話の実績
 - 決算説明会：4回（延べ191社参加）
 - 個別IR取材：延べ74件
 - 機関投資家エンゲージメント：11社
- 対話において頂いた貴重な意見を、企業価値向上のためにIR担当役員から取締役会に対して定期的なフィードバックを実施
- 直近の対話内容を踏まえ、投資家の皆様のニーズが特に高い物流事業の業績の内訳について、今期より開示内容を拡充

15

15 ページをご覧ください。最後に、当社の企業価値向上に向けた取り組みについて、簡単ではございますがご紹介させていただきます。

当社は、企業価値向上を目指して、資本コストと株価を意識した経営を実行しております。現行の中期経営計画においては、最終年度の ROE 目標を 12%と設定し、これに向けて各種施策に取り組んでおります。

また、株主・投資家の皆様との対話も随時実施しております。直近の投資家の皆様との対話の中で特にご要望が多かった、物流事業の業績の内容について、今期より開示内容を拡充しましたのでご参照ください。

以上で、私からの説明を終了させていただきます。ありがとうございました。

司会：ありがとうございました。続きまして、社長の古賀より中期経営計画 2022 の進捗についてご説明いたします。古賀社長、よろしくお願いいたします。

古賀：古賀でございます。本日はどうぞよろしくお願いいたします。私からは、2023 年 3 月期を初年度とした 5 年計画の中期経営計画 2022 につきまして、2 年目である今期の取り組みを中心に進捗状況をご説明させていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

中期経営計画 2022 Be the First-Call Company ~深化による攻勢~

成長戦略

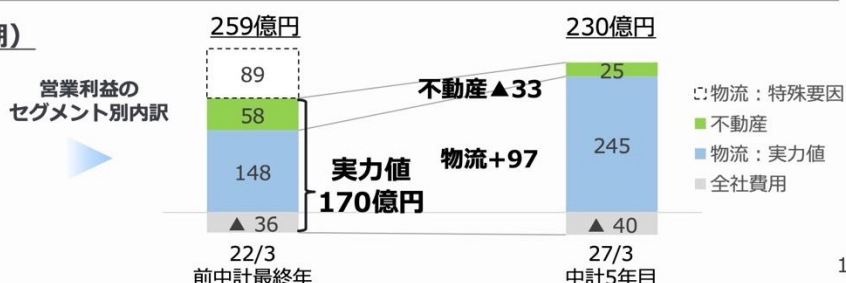
- ✓ **グループ総合力結集によるトップライン成長** 注力分野：モビリティ・ヘルスケア・B2B2C
《 統合ソリューションサービスの拡大・サステナビリティ対応ビジネスの拡大・業際の深掘り 》
- ✓ **オペレーションの競争力強化** 《 標準化・業務品質の向上・ローコスト化 》
- ✓ **深化を支える経営基盤の構築** 《 DX・共創・事業アセット・ESG 》

財務戦略

- ✓ **総額1,300億円の投資を実施**
- DX投資、新規設備投資（物流/不動産）、M&Aなど成長領域への戦略投資に**1,000億円**
- 通常投資（既存施設の維持/更新投資）に**300億円**
- ✓ **配当性向30%を基準とした株主還元強化**
- ✓ **最適D/Eレシオ1.0倍を基準とした調達と運用**
- ✓ **高水準な資本効率の維持を目指し、ROE12%超を目標に設定**

中計数値目標 (2027年3月期)

営業収益	3,500億円
営業利益	230億円
営業CF	300億円



17

まずは、中計 2022 の概要を改めてご説明させていただきます。17 ページをご覧ください。

中計 2022 では、グループ総合力結集によるトップライン成長、オペレーションの競争力強化、深化を支える経営基盤の構築の 3 つを成長戦略の柱とし、キャッシュアロケーションや資本効率などの財務面についても定量的な目標を定めて、計画を推進しております。

計画最終年度である 2027 年 3 月期の目標数値は、営業収益 3,500 億円、営業利益 230 億円、営業キャッシュフロー 300 億円といたします。

営業利益の数値目標の前提を補足させていただきます。前中期最終年度の 2022 年 3 月期実績である 259 億円のうち、89 億円はコロナウイルスの感染拡大に起因する航空運賃高騰等を中心とした一時的な特殊要因によるものでしたので、実力値である 170 億円が発射台となります。

本中計では、不動産事業において収益基盤強化を目的とした箱崎ビルのマルチテナント化に向けて、テナント入れ替え等による一過性の減益 33 億円を見込んでおりますが、物流事業で 97 億円伸ばす挑戦的な目標を掲げており、成長戦略を着実に実行して、全体では最終年度に 230 億円を目指す計画となっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

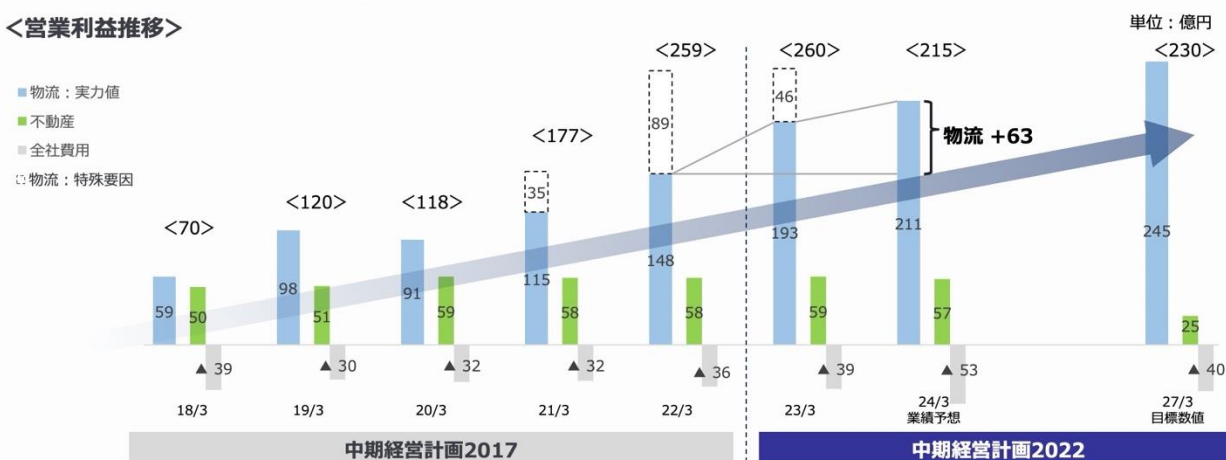
箱崎ビルにつきましては、IBM 様と約半数のフロアについて複数年の賃貸借契約を契約済みであり、今後も旗艦テナントとして利用いただくことが決定しております。なお、その他のフロアについても多くの引き合いをいただいております、中計の前提を上回る水準となるべく、積極的なリーシング活動を実施しております。

中期経営計画2022の進捗 営業利益の進捗状況

MITSUI-SOKO GROUP

✓ 中期経営計画の目標数値達成に向けて、物流事業の実力値は堅調に推移

<営業利益推移>



	18/3	19/3	20/3	21/3	22/3	23/3	24/3	27/3
物流:実力値	59	98	91	115	148	193	211	245
不動産	50	51	59	58	58	59	57	25
全社費用	▲39	▲30	▲32	▲32	▲36	▲39	▲53	▲40
実力値	70	120	118	142	170	214	215	230
物流:特殊要因	-	-	-	35	89	46	-	-
連結合計	70	120	118	177	259	260	215	230

単位：億円

セグメント別の営業利益の進捗状況についてご説明します。18 ページをご覧ください。

今期は、先ほど中山からもご説明した通り、特殊要因が消失し、物流マーケット全体の荷動きも調整局面に入る外部環境下で、営業収益が伸び悩む中でも、実力値は 215 億円まで伸ばせる見込みであり、着実に利益を出せる力がついてきたと実感しております。

中計の数値目標達成に向けて、物流事業の利益を 5 年で 100 億円、単純計算で 1 年間に 20 億円の積み上げが必要となることを踏まえると、中計 2 年目までで 63 億円の積み上げというのは堅調なペースで推移しているものと認識しております。

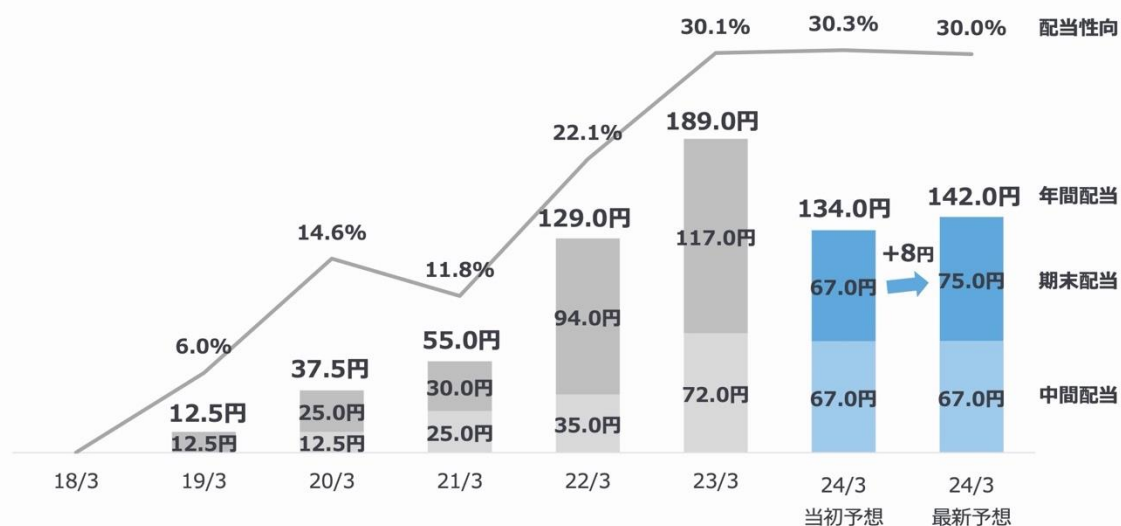
また、全社費用については、DX 投資実行に伴う先行費用の発生等により、一時的な足元の費用が増えておりますが、計画通りの推移となっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

- 年間配当性向30%を基準に、業績に連動した機動的な配当
- 業績の上振れを期末配当予想に反映（期初予想比+8円の増配）



19

19 ページをご覧ください。株主還元についてご説明いたします。当社は、年間配当性向 30%を基準に、業績に連動した機動的な配当を実施しており、今期は上期 67 円、通期 142 円の配当を予定しております。

なお、8月に発表させていただきました配当予想からは変更ございませんが、5月発表の当初予想からは8円の増配となります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

自動運転トラックによる幹線輸送サービス事業の実現を目指す株式会社T2に出資

- ・自動運転技術を用いた新たなプラットフォーム構築に向けた共創
- ・両社が持つノウハウを持ち寄り、物流網の強靱化や新しい物流サービスの創造を推進

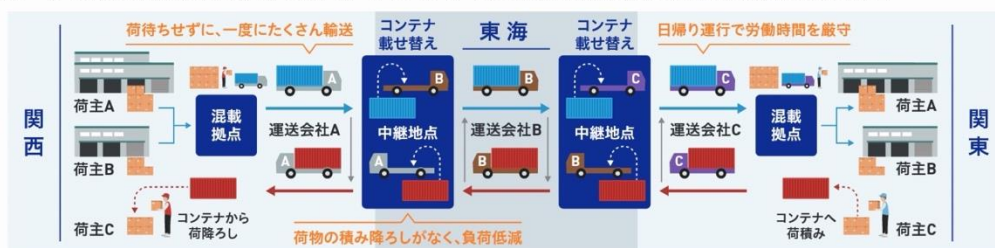
株式会社T2の概要

三井物産株式会社と株式会社Preferred Networksにより2022年設立
(事業内容) ・自動運転システムの開発、レベル4自動運転トラックによる幹線輸送サービス
・幹線輸送に付随した関連サービス、その他関連サービス



業種の垣根を超えた幹線中継輸送サービス「SLOC」の共同実証実験に参加

- ・荷物を積載する荷台部分を脱着できるスワップボティコンテナを用いた輸送サービスの実現に向け複数企業と共創
- ・当社グループの輸送能力の強化だけでなく、ドライバーの待機時間短縮などの社会課題解決を推進



20

続きまして、中計 2022 の戦略に基づく具体的な取り組みについてご説明させていただきます。20 ページをご覧ください。成長戦略の一つである、持続的成長に向けた共創の取り組みについて、4 点ご紹介します。最初の 2 つは、輸送に関するプラットフォーム構築に向けた共創案件です。

1 つ目は、自動運転トラックによる幹線輸送サービスの事業の実現を目指す T2 との共創についてです。当社グループは、自動運転の技術を用いた新たなプラットフォームを構築することを目的に、本年 8 月に同社へ出資しました。

2 つ目は、幹線輸送サービス、SLOC の実証実験参加についてです。運送業界では、ドライバーの長時間労働や荷物の積み下ろしの重労働といった課題がありますが、これらを解決するために、スワップボティコンテナを用いた中継輸送の実装に向けて、デンソー様をはじめとした複数企業と共創し検討を続けております。

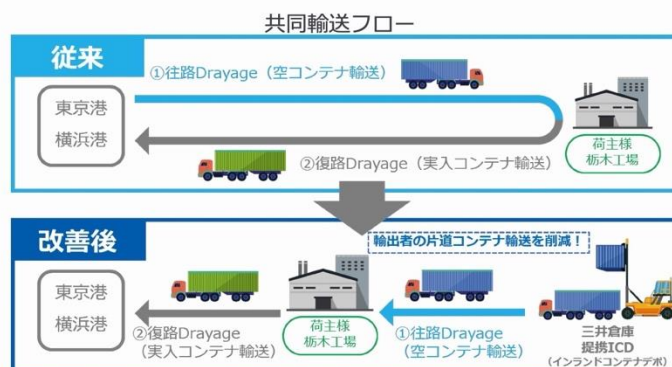
今後、国内の陸上輸送を取り巻く状況としては、2024 年問題を皮切りに、人手不足、ドライバー不足がますます深刻化することが予想されております。当社グループは、今後も物流に関するさまざまなプラットフォーム構築を通じて、社会課題を解決するとともに、お客様の事業拡大に貢献することで、さらなる企業価値の向上を目指してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

3社共創のインランドコンテナデポ活用による輸送効率化・環境負荷低減

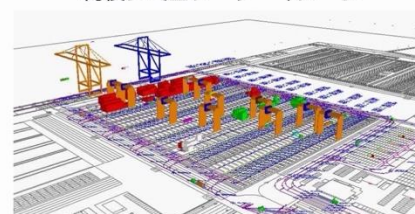
- ・花王株式会社、いすゞロジスティクス株式会社と共に内陸コンテナ蔵置所を活用した効率的なコンテナ輸送スキームを設計し、輸送効率化および環境負荷低減
 - 総輸送距離を60,000km/年削減
 - ドライバーの労働時間を従来比33%削減
 - CO2排出量を従来比42%削減
- ・「第24回物流環境大賞」において「特別賞」を受賞



ターミナルオペレーションの高度化に関する技術開発を国土交通省から受託

- ・株式会社日立製作所、株式会社三井E&Sとかねてより開発を進めていたAIを活用したコンテナ蔵置計画や作業手順計画等の最適化技術が、国の委託研究開発事業として採択
- ・3社共創により2025年度までに本技術開発を行い、その後国内の港湾を中心に実用化と導入支援を推進する計画

荷役シミュレーターイメージ



21

3つ目は、輸送領域における荷主との共創についてです。荷主である花王様、いすゞロジスティクス様はそれぞれ、京浜港と栃木県内の工場間のコンテナ輸送において、運送車両の運用効率やCO2排出量など、さまざまな課題を抱えておられました。

これらの課題を解決するため、両社の既存物流スキームに、インランドコンテナデポを活用するコンテナラウンドユースを組み込むことで、輸送効率化と環境負荷低減を実現いたしました。なお、本取り組みが、物流連主催の第24回物流環境大賞におきまして特別賞を受賞しており、社会的にも評価されております。

4つ目は、港湾運送領域におけるAIを活用した共創案件です。この度、ターミナルオペレーションの高度化に関する技術開発を国土交通省から受託いたしました。

日立製作所と三井E&S様との共創による本技術は、コンテナの搬出日予測や、それに基づく最適な配置計画と作業手順計画の立案をAIを活用して行うもので、日本の国際貿易の99%を占めるコンテナのターミナル運営最適化に資するものです。本技術の開発を2025年までに完了し、国内の港湾を中心に実用化と導入支援を推進してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

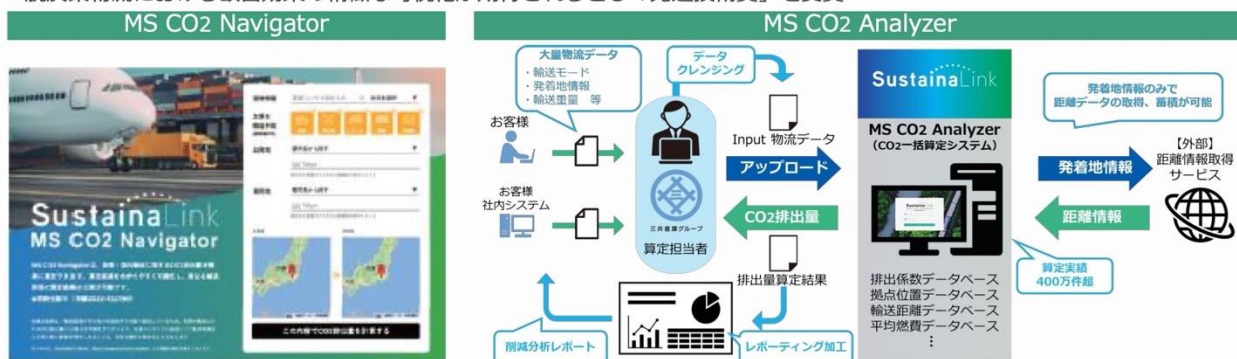
ご紹介した案件以外にも、多くの企業様より引き合いをいただいております。今後も持続的な成長に向け、積極的に外部と共創を進めてまいります。

中期経営計画2022の進捗 具体的な取り組み ②サステナビリティ対応ビジネスに関する取り組み

MITSUI-SOKO GROUP

CO2算定システムが「第24回物流環境大賞」において「先進技術賞」を受賞

- ・SustainaLinkのサービスメニューとして、『MS CO2 Navigator』（簡易算定Webサイト）と、『MS CO2 Analyzer』（一括算定・分析サービス）の2つを開発しサービス提供を開始
- ・脱炭素物流における改善効果の精緻な可視化が期待されるとし「先進技術賞」を受賞



日系物流企業で初めて ISO14083:2023 第三者評価取得

- ・『MS CO2 Analyzer』（一括算定・分析サービス）が日系物流企業として初めて、輸送におけるGHG排出量の定量化に関するISOへの対応を完了し、第三者評価機関より妥当性評価を取得
- ・2023年10月末時点において、算定実績400万件を突破



22

続きまして、サステナビリティ対応ビジネスに関する取り組みについてご説明させていただきます。22ページをご覧ください。昨今の社会環境の変化により、多くの企業が、コストだけでなくBCP対応、労働力の確保、CO2削減など、サステナビリティ全般への対応力も勘案して、物流業者を選定するようになりました。

当社グループでは、SustainaLinkという、サステナビリティ対応の専門サービスをいち早く展開し、CO2算定を切口に実物流まで一気通貫で提案することにより、お客様の安定的なサプライチェーンの構築を支援しております。

CO2削減のシステムとしては、Webサイトから誰でも簡単にCO2算定が可能な、MS CO2 Navigatorと、さまざまな輸送モードにおけるCO2の一括算定が可能な、MS CO2 Analyzerを提供しております。

これらのシステム開発の取り組みにより、物流連が主催する第24回物流環境大賞におきまして、脱炭素物流における改善効果の精緻な可視化が期待されるとし、先進技術賞を受賞いたしました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



また、MS CO2 Analyzer につきましては、日系物流企業として初めて輸送における GHG 排出量の定量化に関する ISO への対応を完了し、第三者評価機関より妥当性評価を取得いたしました。

システムの信頼性を強みに、これらの CO2 算定サービスについて多くの引き合いをいただいております。算定実績は 2023 年 10 月末時点で 400 万件を突破しております。今後も、ますます CO2 算定ニーズへの対応を通じて、実物流の獲得につなげてまいります。

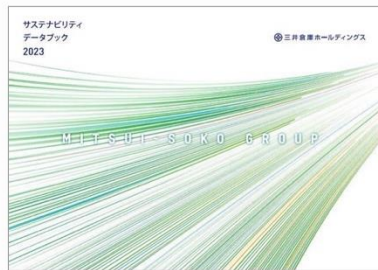
中期経営計画2022の進捗 具体的な取り組み
③開示情報拡充に関する取り組み



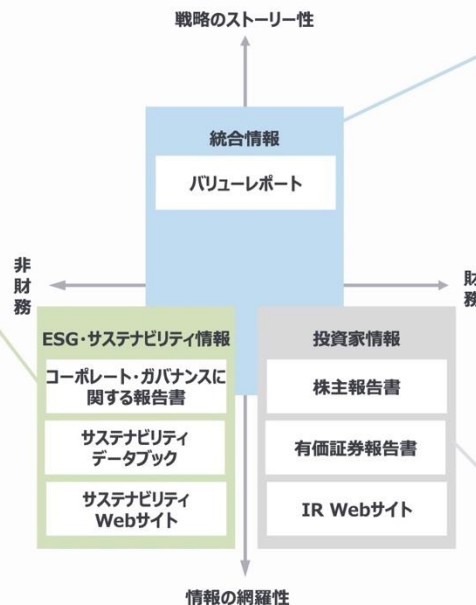
投資家との対話に向けた財務・非財務情報の開示拡充を推進

サステナビリティデータブック2023
2023年9月29日発行

新たにサステナビリティに関する方針や考え方、体制、取組み、パフォーマンスなどを集約し開示することを目的に発行

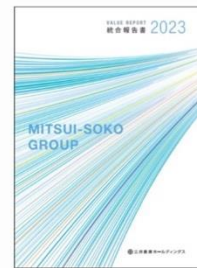


戦略のストーリー性



バリュレポート2023
2023年9月29日発行

当社グループの理念体系やビジネスモデル、事業やESGを含む経営戦略などを開示することを目的に発行



決算説明会資料

物流セグメントにおける業態別の営業収益・営業利益を今期1Q決算より開示
(Appendix P.27,28参照)

23

続きまして、IR 活動における開示情報拡充に向けた取り組みについてご紹介をさせていただきます。23 ページをご覧ください。今後の企業価値向上のためには、投資家の皆様との対話を踏まえた経営が不可欠であり、その対話の前提として、統合報告書をはじめとした情報開示を積極的に進めております。

統合報告書については毎年内容を刷新し、改善を図っており、昨年発行したバリュレポート 2022 は、GPIF の国内株式運用機関が選ぶ改善度の高い統合報告書の一つとして、2 度目の選定をされております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



また、本年9月に発行したバリューレポート2023は、経営理念と戦略の結び付きをより意識して作成しており、中長期的な価値創造に向けた成長戦略、財務戦略、人材戦略、DX戦略といった各経営戦略を深掘りした内容となっております。

加えて、より詳細な非財務情報の開示拡充として、今般、ESG関連の方針や具体的な取り組みを集約したサステナビリティデータブックを新たに発行いたしました。

また、財務面における開示拡充としては、物流セグメントにおける業態別の営業収益、営業利益を根拠に開示しております。さまざまな外部環境の変化の中、総合物流企業として着実に成長してきたことをご理解いただけたと思います。

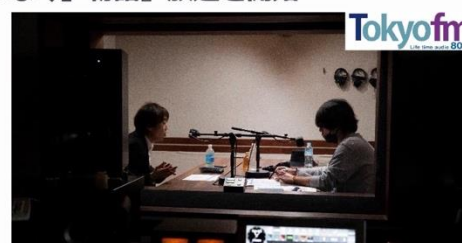
今後も引き続き、当社グループの持つ価値をステークホルダーの皆様にご理解いただくために、情報開示を拡充してまいりますので、ぜひご覧いただければと思います。

中期経営計画2022の進捗 具体的な取り組み ④ 認知度向上に向けた取り組み

MITSUI-SOKO GROUP

TOKYO FMにて『三井倉庫グループ presents 未来に「つなぐ」物語』放送を開始

- ・ 総合物流企業としての認知度向上を目指して
2023年10月よりTOKYO FMにてラジオ番組の提供を開始
放送局 : TOKYO FM (周波数80.0MHz)
放送日時 : 毎週日曜 午前10:55~11:00
放送エリア : 関東ローカル (1都6県)



グループ紹介Webページと動画を新たに公開

- ・ 三井倉庫グループのサービスや歴史を短時間で紹介することを目的に2023年10月より公開開始

【サクッと知りたい! 3分でわかる三井倉庫グループ】

<https://www.mitsui-soko.com/company/whymitsui/>

【90秒でわかる | 三井倉庫グループの物流事業】

https://www.youtube.com/watch?v=qQEoU9_QRH4



24

最後に、当社グループの認知度向上に向けた取り組みについてご紹介させていただきます。24ページをご覧ください。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

先ほど申し上げた通り、当社グループは総合物流企業として陸海空にわたるバランスの取れた事業ポートフォリオを構築しておりますが、まだまだ倉庫を中心とした会社と認識されており、総合物流企業としての認知度を上げていくための取り組みを進めております。

この取り組みの一環として、本年10月よりTOKYO FMでのラジオ番組の提供開始に加え、グループ紹介のためのWebページやYouTube動画を順次公開しておりますので、皆様にもぜひご覧いただければと思います。

以上となりますが、中計の進捗としましては、計画から上振れて順調に推移しております。これは当社が重ねてきたさまざまな施策の成果により、稼ぐ力が向上した結果と考えており、これまでの取り組みに手応えを感じております。

物流マーケット全体の荷動きが調整局面に入るなど、厳しい外部環境の下で、業界全体として営業収益が伸び悩んでおりますが、当社グループとしては着実に利益を積み上げていることに自信を持ち、今後も各種成長戦略に取り組んでまいります。

社会インフラとしての物流を止めないことはもちろん、変化し続ける時代に合わせて絶えず物流を磨き上げていく。そうすることで、当社グループの持続的成長を実現し、株主、投資家の皆様やお客様、そして社会の期待に応えてまいります。

投資家の皆様には、これまでの支援に改めて感謝申し上げますとともに、引き続き変わらぬご支援を賜りたく、よろしくお願い申し上げます。ご清聴どうもありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



質疑応答

司会 [M]：質疑応答に移らせていただく前に、まず決算発表後によくいただいておりますご質問をご紹介します。では、一つ目のご質問です。

質問者 [Q]：営業利益は上期実績 118 億円に対し、下期予想は 97 億円になると思いますが、増減要因を教えてくださいませんか。

中山 [A]：営業利益の上下期増減要因のうち一番大きいものは、航空貨物フォワーディングの部分です。上期 34 億円に対し、下期は 17 億円の見通しです。上期については、仕入れコントロールによりマージンを拡大させることができましたが、足元の貨物量の減少、運賃市況の低迷を背景として競争が激化してきており、結果としてマージンが縮小傾向にあり、下期は上期に比較し弱含むと見ております。

司会 [M]：ありがとうございました。次のご質問です。

質問者 [Q]：今期の投資の進捗と今後の方針について教えてください。

古賀 [A]：中計 2 年目の今期の投資キャッシュフローは、通期で 130 億円の見通しであり、約 3 分の 1、約 45 億円が DX 関連の投資となっております。その他、投資キャッシュフローには含まれておりませんが、例えば九州地区での半導体業務拡充に向けた拠点の新設、関西地区における EC 業務拡充に向けた拠点新設など、オペレーティングリースを活用した中計注力分野への投資も積極的に進めております。

今後の投資計画については、現時点で詳細にお話しできる段階にはありませんが、複数の成長投資案件について、案件を見極めながら着実に検討を進めているところであり、中計後半にかけてキャッシュアウトが大きくなる想定です。既存物流施設と DX への投資に加えて、箱崎ビルのマルチテナント化投資も予定しており、中計 2022 の 5 年間で計画している投資に現時点で大幅な変更はございません。具体的にお話しできる段階になりましたら、適宜ご案内させていただきます。

司会 [M]：ありがとうございました。次のご質問です。

質問者 [Q]：在庫調整局面はいつまで続くと見ているのでしょうか。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



中山 [A]：ご案内の通り、コロナが広まっている状況においては、BCP 対応も含めて多くの企業が在庫を厚くしておりました。在庫調整につきましては、私どもとしては、今年度計画を策定する時点では、調整が9月末ごろにはほぼ完了するのではないかと見ておりました。

一方で、足元の貨物物流を見ますと、下げ止まりの状況は一部見えており、横ばい状況かなと見ておりますが、今後これが反転するかどうかの見通しについては、地域ごとあるいは業種ごと、企業ごとにばらつきがあり、現時点では先行きについては不透明感を払拭できないと認識しておるところです。

司会 [M]：ありがとうございました。次のご質問です。

質問者 [Q]：IBM との再契約の詳細と、今後のリーシング見通しを教えてください。

古賀 [A]：日本 IBM 様とは正式に合意契約に至り、新たに約半数のフロアについて複数年のいわゆる賃貸契約を締結いたしました。今回の契約により生じる余剰スペースについては、マルチテナント型オフィスビルへのリニューアルに向けたバリューアップ工事を実施し、不動産テナントの多様化を実現することで収益基盤の強化を図ります。

リーシングについては既に開始しておりますが、都心部にありながらワンフロアが1,000坪という広いスペースを確保している希少性もあり、非常に多くの引き合いをいただいております。個別の契約となりますので詳細は申し上げられませんが、既に入居企業が決定しているフロアもございます。業績への影響は25年3月期からとなり、リーシングの進捗状況によっても変動しますので、今後の業績予想の中で適切に開示させていただきます。

司会 [M]：ありがとうございました。それでは、質疑応答に移らせていただきます。

ハマノ [Q]：ご説明いただきありがとうございました。SMBC 日興証券のハマノと申します。よろしく願いいたします。私からは2点お願いいたします。

1点目が、中計に向けた現在の評価としては、計画は上振れて順調とご説明いただきましたが、27年3月期の目標が230億円で、今期からだ15億円の増益計画となっているかと思えます。箱崎ビルの退去についても、中計策定時は全退去の見込みだったかと思えますが、結果的には半分の退去となっています。この現在までの状況を踏まえて、見直しの必要性などに対するお考えをお聞かせいただければと思います。

古賀 [A]：中計の2年目まではご説明しましたが、今後の3年目、4年目、5年目を含めて中計の見直しが必要かというご質問だったと思えます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



今、中計2年目で想定よりも上振れしているのはご説明させていただきました。ただ、物流の利益の積み上げは、ご説明した通り、約100億円を5年間で伸ばしましょうということです。確かに、年間20億とすると、40億のところ63億円の上乗せと順調にはきているのですが、かなり、中山からも説明の通り、全体の物流が仮需から動きが鈍っていることを踏まえ、相当これから2年、3年で物流業界は大きく変わってくると思います。もちろん、2024年問題もあります。

そういう意味で、今の段階で上方修正などをやるのは時期尚早かなと思っておりますので、その時期にきましたら、また皆さんにご報告させていただきます。加えてテナントのほうも、今ご説明したように、いわゆるマルチテナントについては今、募集している状況ですので、そこら辺も踏まえ、ある程度見えてきましたら、また修正させていただく可能性があると考えております。

ハマノ [Q]：2点目に、今ご回答いただいた中にありました、物流の残業規制に関わる2024年問題への対応と、機会とリスクについてご整理いただければと思います。サプライチェーンの見直しについては、御社にとって大きな機会かと思いますが、御社内にも実輸送を手掛ける丸協運輸さんなどがあると思います。

共創や荷主さんとの取り組みについてはご説明いただきましたが、御社内での対応の状況を含めて、2024年問題に対する現状の機会とリスクについて整理いただければと思います。

古賀 [A]：2024年問題についての三井倉庫グループ内の現状の取り組み、あるいはリスク、あるいはビジネスチャンスを具体的にというご質問だと考えております。

まず、弊社の事業会社の一つである丸協運輸は約1,000台のトラックを所有しており、同時に1日1,000台から2,000台ぐらいのいわゆる備車、下請け様のトラックもお願いしており、大体1日1,000台から3,000台ぐらいのトラックが、われわれの傘下で輸送を行っているということです。

2024年問題は来年の話なのですが、今起きたわけではなくて、もう5、6年前から言われておったわけなので、おかげさまで、丸協運輸に関しては既に2024年問題、いわゆる年間残業960時間以内に抑えることについてはほぼほぼ100%に近い状況で完了しております。ですから、丸協運輸については、2024年問題によるマイナス影響はないかなと考えております。

ただ、問題なのは備車先ですね。比較的小さい運送会社もありますので、まだまだ2024年問題に対応し切れていないところはあります。これも、いわゆる備車先さんといろいろ会話しながら進めており、もう一つは、荷主さんに価格を引き上げていただくなども踏まえて、これから対応していきたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



それ以外の三井倉庫グループで考えますと、トラックは外注しております。これは当然、荷主様との取次ぎなのですが、荷主様の価格を調整する、あるいは共同配送して運送の距離を少なくするなどをごんごん進めております。

また、倉庫として荷待ち時間をどう短縮するかが非常に大事なポイントになります。例えば、よく倉庫の前にトラックがたくさん停まっているというのがあると思うのですが、これをいかに解消していくか、これもトラックドライバーの当然残業時間になるわけで、そこは非常に強化しております。

今、われわれは倉庫のトラックバスの予約システムをかなり進めており、相当効果が出ております。実施しているところの、これは約2年目ぐらいなのですが、約6割から7割の予約が完了してきています。そうすると、待ち時間がかなり減少して少なくなって、トラックドライバーの残業に寄与できるということをやっております。

2024年問題は、ドライバー問題だけではないのですよね。そういう意味では、それを一つ一つわれわれに関するところもやっていって、逆にビジネスチャンスに結び付けたいと考えております。

ハマノ [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：ありがとうございました。Webからのご質問に移らせていただきます。

質問者 [Q]：営業利益率に関して、第1四半期の9%台から第2四半期は再び8%台に、四半期ベースでは低下しておりますが、第1四半期が強すぎたという認識でしょうか。また、荷動きの減少が主因に見えますが、だとすれば、下期の-marginの低下は継続する傾向にあるのでしょうか。第1四半期と第2四半期の違いについてもあわせて教えてください。

中山 [A]：利益率の変動は、決算説明の中でお話しした、仕入れコストコントロールによるmargin拡大ができたわけですが、これがだんだんしづらくなってきました。その背景は、貨物量が減少する、荷動きが低迷する、海運・航空運賃市況が低迷する、そうすると必然的に業者間の競争は激化するという、過去に経験したことも踏まえて、われわれのビジネスの先行きについてこのような見通しを立てたところです。

当然のことながら、価格競争に単純に巻き込まれることではなくて、社長からも話がありましたように、お客様にとってのESG対応、なかんずくCO2の削減、効率化に資する物流提案をしていく中で、このようなmarginの縮小を打破していきたい、そういう取り組みを継続していきたいと考えているところです。

司会 [M]：ありがとうございました。次のご質問です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



質問者 [Q]：航空フォワーディングの下期営業利益計画の 17 億円の倍、34 億円が来年度利益額の目安と見ていいのでしょうか。もっと積み上げられる予想や期待はございますか。

中山 [A]：来年度の話ですが、冒頭申し上げたように、足元の荷動きあるいは市況を踏まえますと、先行きについて不確実性が非常に高まっているということで、現段階では、上期に 34 億できた、下期 17 億の見通し、その次の期は 34 億に戻ると、これについて明言できる状況ではないと思います。ただし、これを極大化すべく、もろもろの効率化とタイムリーな仕入れ、お客様のニーズの早期くみ上げとスピーディーな対応と、ビジネスの基本に立ち返り臨んでいきたいと考えておるところです。

司会 [M]：ありがとうございます。次のご質問です。

質問者 [Q]：ROE 目標や還元方針は既に明示されていますが、さらなる企業価値向上に向けて、ROE 目標引き上げや還元拡充が必要とお考えでしょうか。株主との対話を通じてさらに推進すべき課題等、何か感じられたことがあれば教えてください。

中山 [A]：企業価値を意識した、株価を意識した経営に徹しているという話は社長からも申し上げたところですが、資本コストを意識し、高い ROE を維持向上させる取り組みを継続していくのは当然だと考えています。ただ、前期、それからその前の期は特殊要因があったが故に ROE が 20%、18%と非常に高い数値を示しております。今期についても比較的高いレベルです。これが常時続く保証はないわけですが、中期経営計画目標値である 12%は必達したいと考えておるところです。

これが、株主還元を考える上での一つの前提になってくると認識しております。株主還元についてはご案内の通り、営業キャッシュフローの実績及び見通し、投資キャッシュフロー、成長戦略に向けた投資、財務バランス等、多面的、総合的に検討し、しかるべきタイミングで検討の結果をまたステークホルダーの皆様を開示していくということですので、ご理解いただきたいと思います。

司会 [M]：ありがとうございます。次のご質問です。

質問者 [Q]：来期は不動産事業の利益が一時的に落ち込むと想定され、配当性向 30%をベースにすると 2 年連続の大幅な減益、減配ガイダンスになり、株価への悪影響も避けられないと思います。今年 5 月の実績も踏まえ、どういうお考えをお持ちなのかお聞かせください。

古賀 [A]：中計 5 年間で考えますと、IBM さんが全部撤退するというよりも、半分残ることができたので、マルチテナント化としては半分埋めればいい状況になっております。ただ、今おっしゃっ

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



たように、24年3月期に半減しますので、恐らくテナントが24年の夏ぐらいから入りだすと思うのですが、不動産事業についての減益は否めないとはっております。

そういう意味で、配当性向30%となりますと、もちろん減益、配当性向減配になるのですが、ただ、株主還元は当然30%の配当性向を前提としており、いろいろなやり方もありますので、今後配当方針についても引き続き検討を続けていきたいと考えております。

司会 [M]：ありがとうございます。次のご質問です。

質問者 [Q]：倉庫・港湾運送は、前回予想に対し今回予想では減収減益ですが、3PL・LLPは前回予想に対し減収なもの増益となる理由を教えてください。また、前回通期予想に対して、今回の通期予想で陸上輸送が増収増益となる要因を教えてください。

中山 [A]：3PL・LLPの部分については、倉庫・港湾運送に比較して堅調であると、その要因は何か。また、運送業についても利益水準の改善の要因は何かというご質問だと思います。

まず、私どもは総合物流業として、祖業である倉庫・港湾運送事業を多角化していく、それはこの社会の物流ニーズの変化に対応していく、通販を含めた商流の変化に伴う適切な物流設計という形で、私どものサービスとしては非常に付加価値の高いビジネスをこの分野で展開しています。

お客様の中に入って物流実態を分析し、適切に物流設計し、それを実施する一気通貫の取り組みについてお客様から高い評価をいただいております、これにふさわしい料金をいただいている、結果として、その部門が伸びている、利益率も高いのが実情です。

それから、陸上運送業については、先ほど来ご質問がありました2024年問題等ございますが、われわれはいち早くこの問題については対応してきて、その取り組みの中の一つは、無駄な、無理な仕事を社員にできるだけさせない効率化への取り組みです。

それから、配送効率ですね。1台のトラックに1社の貨物だけを積むのではなくて、数社、目的地が近いところについては一緒に積んで積載効率を上げる、お客様のコストも下がる、私どもの採算も改善する、こういった効率化の取り組みです。もちろん、ガソリンの価格の上昇等、お客様にご負担をお願いするケースもありますが、それよりもまずは効率化、自らの努力が利益の数字に反映されてきたと理解しておるところです。

司会 [M]：ありがとうございます。それでは、質疑応答を終了させていただきます。お答えできなかったご質問に関しては、大変お手数をお掛けいたしますが、決算短信に掲載しております問合せ責任者宛に改めてご質問いただきますようお願い申し上げます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



最後に、アンケートへのご協力をお願いします。Webでご参加の皆様はチャット欄がアンケート画面に切り替わっております。会場のご参加の皆様のお手元にはアンケート用紙をお配りしております。ご協力のほど、何卒よろしくお願い申し上げます。

以上をもちまして、2024年3月期第2四半期決算説明会を終了いたします。ご参加いただき誠にありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

