

低温物流事業説明会 質疑応答

日時 : 2023年2月20日(月) 15時00分~16時20分

形態 : Teams会議、ニチレイ水道橋ビル実開催 併用

当社登壇者:

(株)ニチレイロジグループ本社 代表取締役社長 梅澤 一彦

取締役専務執行役員 三木 一徳

執行役員 嶋本 和訓

(株)ニチレイ 取締役執行役員 鈴木 健二

経営管理部長 佐藤 康範

Q.国内の投下資本利益率(ROIC)が順調に改善している理由を教えてください。

A.主な理由は3点となります。1点目は、回転が早い加工品の取扱構成比率の高まりが挙げられ、私どもが冷凍食品メーカーを顧客ターゲットとしてきた成果が出てきたと考えております。2点目は、クロスセルによる成果です。私どもはこれまで、地域保管事業を担っている組織と輸配送事業を担っている組織をエリア単位で順次統合化し、保管から輸配送までを一気通貫でサービス提供することで、資産回転率の向上につなげてきました。なお、2023年度に関東地区で最後の統合化を予定しております。3点目は、前中計で行った保管料の適正料金の収受であり、利益率向上に大きく寄与しました。なお、近年自前による冷蔵倉庫の投資だけではなく、他社アセットを活用したスキームも取り入れており、引き続き資産回転率と営業利益率の向上を目指していきます。

Q.2024年問題を受け、ドライバー賃金の上昇や料金改定を公表する企業があるが、御社の考え方や対応方法について教えてください。

A.社会のルールが変わることから原価構造も変化することから、当社では運送タリフの改定を進める計画でおります。例えば、ダイナミックプライシングのような概念を取り入れ、当社にとって、より物量の平準化や輸配送の効率化につながるような改定も視野に入れています。

Q.2025年度以降の「回収期」での営業利益率、設備投資の考え方を教えてください。

A.これまで保管事業は自社で投資をして一定のリスクを取り、償却が進むにつれて利益率が高まる構図を維持してきました。一方、運送事業は利用運送が主体になり、リスクが比較的小さいことから利益率が低い状況が続いてきましたが、荷台部分が切り離し可能

なトレーラーをグループ内で保有し一定のリスクを取ることで、大容量、高回転でサービスを提供することができること、また、タリフ改定や冷凍食品物流プラットフォームと合わせて運送の取り扱いを増やすことで営業利益率が改善していくと考えています。保管・運送両事業を合わせ、2027年度に営業利益率7%程度を目指したいと考えております。

今中計では、国内事業に関しては、トラックドライバー2024年度問題に向けた顧客の在庫分散化ニーズへの対応や輸配送ネットワーク効率化に加え、潜在顧客の獲得も見据えた大規模な設備投資を計画していますが、投資自体はこの中計期間で落ち着きます。国内の設備投資は必要な投資はこれからも厳選して実施しつつ、今後は老朽化施設の更新、EBITDA マージンを高めるための投資を行っていく見通しです。

Q.マーケットの成長性と御社のシェア拡大に関する展望を教えてください。

A.国内の低温物流事業の市場規模は約 2 兆円と推計されており、私どもの国内冷蔵倉庫保管能力シェアは約 10%となっています。今後も冷凍品や加工品の使用頻度と使用量の増加に比例して、低温物流の需要はまだまだ伸びると考えており、当社のシェアも 10%以上に伸ばせると考えています。

Q.脱フロンの進捗状況を教えてください。

A.半導体不足によって多少の時間を要することはありますが、事前にメーカー側へ機器の発注を掛けるなどの工夫を行い、脱フロンを目的とした自然冷媒化は計画通りに進捗しています。政府からの補助金採択が確定してから発注するというステップもあるでしょうが、私どもは脱フロン化を重視して、計画通り進めることを優先する方針です。

以 上

※当文書は当日の質疑応答内容をすべて記録したものではなく、株式会社ニチレイが編集を加えております。