物流から価値を

三井倉庫グループ

三井倉庫ホールディングス株式会社

2025 年 3 月期第 2 四半期決算説明会

2024 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]	2025 年 3 月期第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2025 年度　第 2 四半期
[日程]	2024 年 11 月 15 日
[ページ数]	38
[時間]	10:00 – 11:02 （合計：62 分、登壇：36 分、質疑応答：26 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）
常務執行役員 経営企画部長	西村　健	（以下、西村）

登壇

司会：お待たせいたしました。ただいまより、三井倉庫ホールディングス株式会社の 2025 年 3 月期第 2 四半期決算説明会を始めさせていただきます。

まず初めに、本日の出席者をご紹介いたします。代表取締役社長、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、中山信夫でございます。

中山：中山でございます。よろしくお願いいたします。

司会：常務執行役員経営企画部長、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：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業績見通しについて、社長の古賀より中期経営計画 2022 の進捗についてご説明させていただきます。

その後、質疑応答のお時間とさせていただき、11 時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をさせていただいております。説明会の模様はライブ配信をさせていただいております。

質疑応答でのご質問は、お時間の関係で、全てのご質問にお答えできかねる場合がございます。ご了承ください。

後日、オンデマンド配信も予定しております。

それでは古賀社長、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、2025 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業績見通しについてご説明をさせていただきます。

エグゼクティブ・サマリー

25/3期 2Q累計 実績	物流事業の新設拠点のフル稼働や、航空貨物輸送の取扱増加により増収 一方で、不動産事業における主要ビルの一時的な空室の発生により減益			
	営業収益	1,387億円	前年同期比	+5.2%
	営業利益	95億円	前年同期比	▲20.1%
25/3期 通期業績 見通し	航空貨物輸送の取扱増加等により営業利益を上方修正 不動産事業の主要ビルのリーシングも期初計画を上回って進捗			
	営業収益	2,800億円	前回予想比	+1.8%
	営業利益	180億円	前回予想比	+16.1%
株主還元	配当性向30%を基準とした業績に連動した配当の実施が基本方針 25/3期は中計進捗状況や株主との対話も踏まえ146円を下限に設定			
	中間配当	73円（実績）		
	期末配当	73円（予想）		
	年間配当	146円（予想）	予想配当性向	36.4%

2

中山：中山でございます。本日はどうぞよろしくお願いいたします。

それでは、決算の内容および業績予想につきまして、説明資料に沿いながらご説明申し上げます。

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

詳細は後ほどご説明いたしますが、第 2 四半期の実績は、主に物流事業における新設拠点のフル稼働や、航空貨物輸送の取り扱い増加により増収となりました。

一方で、不動産事業における主要ビルの一時的な空室の発生により減益となりました。

業績見通しにつきましては、8 月公表時点の想定を上回って航空貨物の取り扱いが増加したが、不動産事業の主要ビルである箱崎ビルのリーシングが計画を上回って進捗しており、通期の業績予想を上方修正いたしました。

第２四半期実績の概要

- 新設拠点のフル稼働や、航空輸送の取扱増加、海上運賃の上昇により増収
- 輸出入関連の太宗貨物の荷動きは横ばいで推移
- 航空貨物輸送の仕入運賃単価の上昇により運賃差益は縮小し、
  加えて、不動産事業における主要ビルの一時的な空室の発生により減益

（単位：億円）

連結合計	24/3期 上期	25/3期 上期	前年同期比	増減率
営業収益	1,319	**1,387**	+68	+5.2%
営業利益	118	**95**	▲23	▲20.1%
〔営業利益率	9.0%	**6.8%**	▲2.2pt	― 〕
経常利益	122	**95**	▲27	▲22.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	72	**58**	▲14	▲18.6%

4

4 ページをご覧ください。第 2 四半期の実績につきましてはご覧の資料に記載のとおり、前年同期比で増収ではありますが、減益となっております。荷動きが横ばいで推移する中でも、冒頭申し上げましたとおり、新規拠点のフル稼働を背景に増収を確保しております。

減益の要因は不動産事業の一過性の賃料収入減です。箱崎ビルのマルチテナント化により発生した空室によるものですが、この空室は先ほど申し上げましたとおり一過性のものであり、足元ではリーシングは順調に進んでおります。

セグメント別業績

（単位：億円）

事業セグメント	24/3期 上期	25/3期 上期	前年同期比	増減率
営業収益	1,319	**1,387**	＋68	＋5.2%
物流事業	1,276	**1,362**	＋86	＋6.7%
倉庫・港湾運送	620	**672**	＋52	＋8.3%
航空貨物FWD	193	**213**	＋20	＋10.3%
3PL・LLP	386	**407**	＋21	＋5.6%
陸上貨物運送	139	**135**	▲4	▲3.5%
内部取引消去	▲62	**▲65**	▲3	—
不動産事業	47	**29**	▲18	▲37.0%
全社・消去	▲4	**▲4**	▲0	—
営業利益	118	**95**	▲23	▲20.1%
物流事業	112	**112**	▲0	▲0.5%
倉庫・港湾運送	40	**38**	▲2	▲4.4%
航空貨物FWD	34	**29**	▲5	▲14.5%
3PL・LLP	32	**38**	＋6	＋18.1%
陸上貨物運送	8	**9**	＋1	＋12.3%
連結調整等	▲1	**▲2**	▲1	—
不動産事業	28	**8**	▲20	▲70.6%
全社・消去	▲22	**▲25**	▲3	—

- 米国・欧州を中心に海上運賃の上昇によるNVO業務の増収
- ハイファッション物流の新規業務の開始、及びEC関連物流の取扱増加、欧州における新規拠点の稼働開始により増収

- 海運市況の混乱に伴い、一部路線において航空運賃の上昇や、海上から航空へのシフトが発生

- 輸入関連貿易貨物の荷動き低調
- 欧州や、日本（北陸）拠点での新規業務開始に伴う一過性立上コストの発生

- 前期は仕入運賃の下落局面において差益が拡大していたが、今期は仕入運賃の上昇局面において差益が縮小

- 九州における半導体物流の取扱が増加
- 家電関連EC向け新設拠点の業務開始

- 主要ビルにおけるテナント入替の影響により一時的に空室が発生

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。

下段の営業利益をご覧ください。倉庫・港湾運送および陸上貨物運送については、ほぼ横ばいで推移しております。航空貨物フォワーディングに関しましては取り扱い増加はあったものの、運賃上昇局面でのマージンの縮小を主因に前年同期比較では減益となりました。

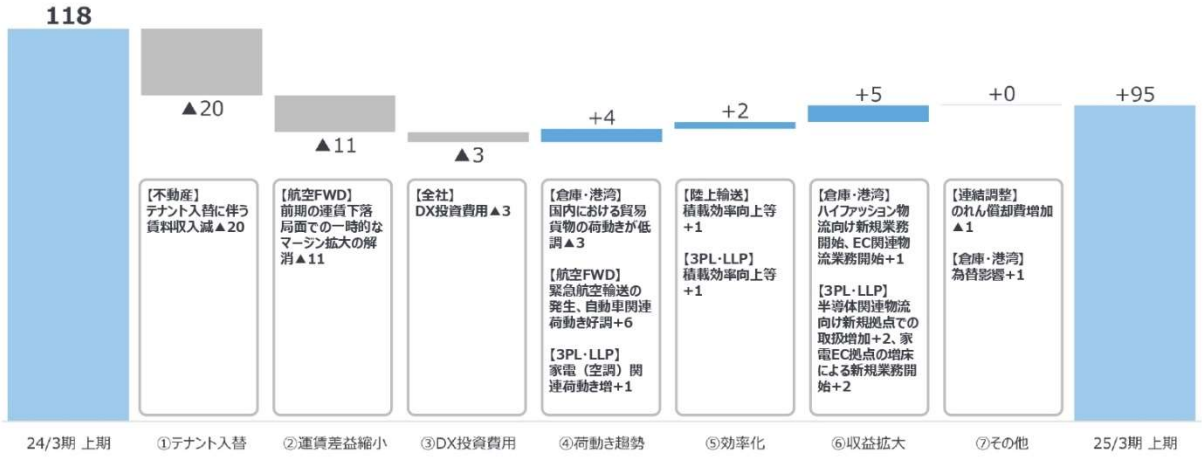
3PL・LLP については、九州における半導体物流の取り扱い増加により増益となっております。

また不動産事業に関しましては繰り返しになりますが、一時的な空室の発生により減益となっております。

営業利益増減要因

- 不動産事業の主要ビルにおけるテナント入替に伴い一過性の収入減
- 前上期に発生していた運賃下落局面での一時的なマージン拡大が解消
- 荷動き趨勢は貨物毎に濃淡。食品原材料等の輸入貨物は低調も、国内の家電関連の荷動きは堅調
- 半導体関連の新拠点での取扱増加や、ハイファッション物流新規業務の開始により収益拡大

（単位：億円）



6

6 ページをご覧ください。営業利益の増減要因についてご説明いたします。ステップチャートをご覧ください。

①と②は、先ほどから申し上げております不動産事業における空室の発生と、航空フォワーディングのマージン縮小による減益です。

コスト面の要因としては、③の DX 投資の実行に伴う費用の増加がございました。

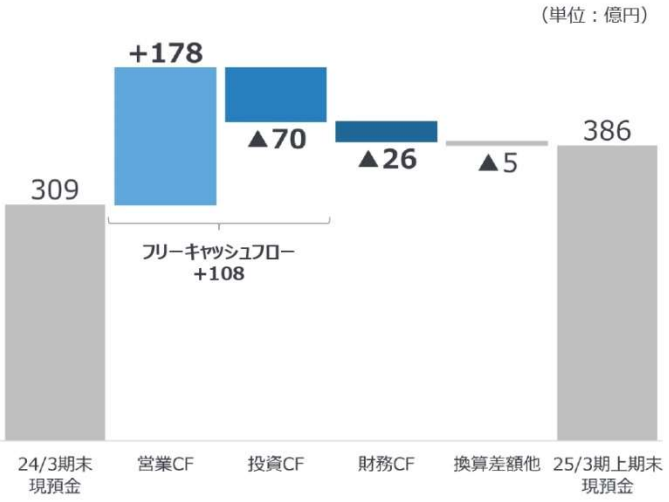
④の荷動きの趨勢については、貨物ごとに濃淡がございました。食品原材料等の輸入貨物の荷動きは低調に推移したものの、自動車関連の航空貨物や空調設備等の家電関連の荷動きは堅調に推移しております。

⑤の積載率向上等の効率化の取り組みの進捗に加えて、⑥についてはハイファッション物流や、昨年新設した九州の半導体関連物流向けの新拠点における取り扱いが増加しました。

先行き不透明な事業環境の中ではありますが、注力分野においては着実に収益拡大の取り組みが進捗しております。

キャッシュフローの状況

- 営業キャッシュ・フローは純利益の計上を主因に178億円のキャッシュイン
- 投資キャッシュ・フローは、箱崎ビルのバリューアップ工事や
  DX戦略に基づくソフトウェア投資、中国エリアの合弁企業の持分追加取得を実施



キャッシュ・フローの主な内訳

・営業CF	**：**	**+178**
税金等調整前純利益	：	+100
減価償却費／のれん償却費	：	+52
売上債権／仕入債務の増減	：	▲45
法人税等	：	▲6
・投資CF	**：**	**▲70**
設備投資	：	▲57
ソフトウェア投資	：	▲12
持分取得	：	▲4
（小計）フリーキャッシュフロー	**：**	**+108**
・財務CF	**：**	**▲26**
借入金・社債増減（ネット）	：	+24
配当金支払	：	▲20
・現預金の増減合計	**：**	**+77**

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 178 億円のキャッシュイン、投資キャッシュ・フローは箱崎ビルのバリューアップ工事や中国での合弁企業の持分追加取得を実施し、70 億円のキャッシュアウトとなっております。

フリーキャッシュフロー、主に配当金の支払いに充当し、財務キャッシュフローは 26 億円のキャッシュアウトとなっております。

バランスシートの状況

- **着実な利益の積上げにより、D/Eレシオが改善**
- **今後の戦略投資実行への余力を備えた安定的なバランスシートを実現**

（単位：億円）

連結合計	24/3期末	25/3期 上期末	前期末比
総資産	2,635	**2,790**	＋155
現金及び預金	319	**394**	＋75
売上債権	303	**348**	＋45
有形・無形固定資産	1,512	**1,519**	＋7
有利子負債（リース債務含）	833	**854**	＋21
借入金・社債	767	**792**	＋25
リース債務	65	**62**	▲3
自己資本	1,099	**1,136**	＋37
自己資本比率	41.7%	**40.7%**	▲1.0
D/Eレシオ	0.76	**0.75**	▲0.01

- 季節要因による一時的な増加（前年同期385億円と同水準）
- のれん（+10億円）
- 自己資本の主な増減理由は、当期利益+60億円 配当▲20億円 為替換算調整勘定等▲3億円

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簡単にご説明いたします。

利益の積み上げにより、D/E レシオは 0.75 倍に改善しております。今後の投資実行に向けて十分な余力を確保した状況であります。

2025年3月期見通しの概要

- 上期実績は8月公表の上期業績予想を上回って着地し、通期業績予想を上方修正（詳細後述）
  - 航空貨物輸送の取扱増加により業績が好調に推移したことに加え、九州地区での半導体関連物流の取扱増加や、効率化及び適正料金収受の取組みが前倒しで進捗
  - 箱崎ビルのリーシングは期初計画を上回って進捗

（単位：億円）

連結合計	上期実績	8月公表 通期予想	進捗率	修正 通期予想	前回予想比
営業収益	1,387	**2,750**	50.4%	**2,800**	＋50
営業利益	95	**155**	61.0%	**180**	＋25
経常利益	95	**148**	64.2%	**177**	＋29
親会社株主に帰属する当期純利益	58	**87**	67.2%	**100**	＋13

10

続きまして、25 年 3 月期の業績見通しについてご説明いたします。

10 ページをご覧ください。上期実績は 8 月公表の上期業績予想を上回って着地いたしました。

また、下期にも堅調な航空貨物の取り扱いが見込まれること、および箱崎ビルのリーシングが期初計画を上回って進捗していることから、通期の業績予想を上方修正いたしました。

セグメント別業績見通し

（単位：億円）

事業セグメント	上期実績	8月公表 通期予想	進捗率	修正 通期予想	前回 予想比
営業収益	1,387	**2,750**	50.4%	**2,800**	＋50
物流事業	1,362	**2,689**	50.6%	**2,741**	＋52
倉庫・港湾運送	672	**1,354**	49.7%	**1,370**	＋16
航空貨物FWD	213	**400**	53.1%	**423**	＋23
3PL・LLP	407	**782**	52.1%	**805**	＋23
陸上貨物運送	135	**268**	50.2%	**268**	—
内部取引消去	▲65	**▲115**	—	**▲125**	▲10
不動産事業	29	**66**	44.5%	**67**	＋1
全社・消去	▲4	**▲5**	—	**▲8**	▲3
営業利益	95	**155**	61.0%	**180**	＋25
物流事業	112	**194**	57.6%	**217**	＋23
倉庫・港湾運送	38	**79**	48.1%	**81**	＋2
航空貨物FWD	29	**37**	78.3%	**52**	＋15
3PL・LLP	38	**65**	57.8%	**70**	＋5
陸上貨物運送	9	**15**	58.4%	**16**	＋1
連結調整等	▲2	**▲2**	81.1%	**▲2**	—
不動産事業	8	**19**	43.7%	**21**	＋2
全社・消去	▲25	**▲58**	43.8%	**▲58**	—

- 収受料金適正化が想定よりも前倒しで進捗し、原価上昇の影響を抑制

- 上期に海上から航空輸送へのシフトが発生
- 下期も好調な荷動きを見込む

- 半導体物流取扱増
- 効率化の取組進捗

- 箱崎ビルのリーシングは想定を上回るペースで進捗
- 加えて、管理費等のコストを抑制

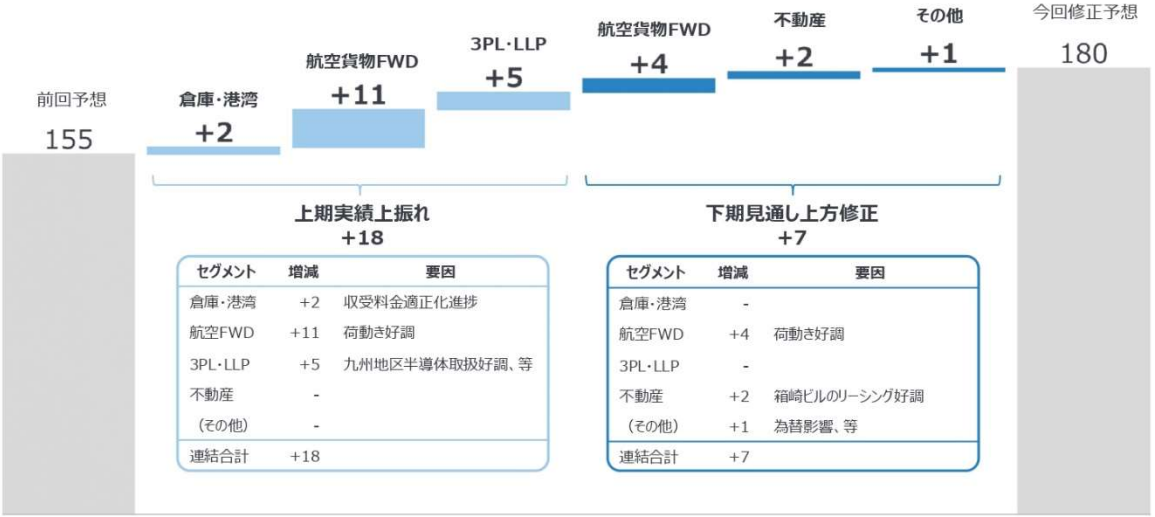
11

11 ページをご覧ください。セグメント別の業績見通しについては、物流事業、不動産事業の両方のセグメントの見通しを引き上げております。増減への詳細については次のページでご説明いたします。

通期営業利益見通しの前回予想比

- 上期実績は主に海運市況の混乱を背景に航空貨物FWDが上振れ
  航空貨物FWDについては下期も期初計画比で好調な荷動きを見込む
- 箱崎ビルのリーシングは期初計画比で前倒しで進捗しており、
  これにより下期の不動産事業の利益を上方修正

（単位：億円）



セグメント	増減	要因
倉庫・港湾	+2	収受料金適正化進捗
航空FWD	+11	荷動き好調
3PL・LLP	+5	九州地区半導体取扱好調、等
不動産	-	
（その他）	-	
連結合計	+18	

セグメント	増減	要因
倉庫・港湾	-	
航空FWD	+4	荷動き好調
3PL・LLP	-	
不動産	+2	箱崎ビルのリーシング好調
（その他）	+1	為替影響、等
連結合計	+7	

12

12 ページをご覧ください。通期営業利益見通しの増減要因についてご説明いたします。上期と下期に分けてご説明いたします。

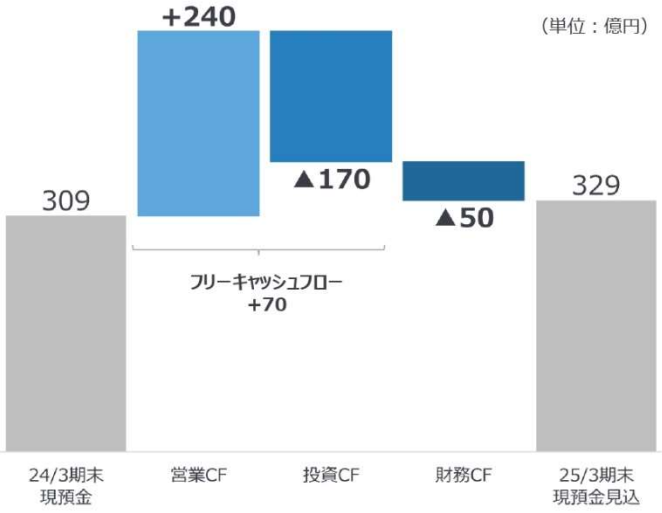
先ほど申し上げましたとおり、上期実績は、予想に対して 18 億円の上振れ着地となりました。上振れの主な要因は、次の 3 点です。一つ目は、主に倉庫・港湾運送において一定程度の原価上昇を見込んでおりましたが、収受料金適正化の取り組みが進捗し、その影響を抑制できたこと。二つ目は、航空貨物の取り扱い増加があったこと。三つ目は、九州の新設拠点における半導体関連貨物の取り扱いが好調であること。以上の 3 点により、上期は上振れ着地しております。

下期見通しは、期初計画と比較して 7 億円の上方修正をしております。主な要因は、航空貨物フォワーディングにおいて、下期にも引き続き堅調な荷動きを見込んでいること、および不動産事業の箱崎ビルのリーシングが計画比前倒しで進捗していることであります。

キャッシュフロー見通し

- 営業キャッシュ・フローは240億円のキャッシュインを見込む
- 投資キャッシュ・フローとして、韓国釜山新港における倉庫建設*や、箱崎ビルバリューアップ工事代金の支出、DX投資の実行を予定

*・・・韓国釜山新港の倉庫建設は25/3期着手、26/3期以降に投資本格化見込み



キャッシュ・フローの主な内訳（予想）

・営業CF	**：**	**+240**
当期純利益	：	+100
減価償却費／のれん償却費	：	+110
・投資CF	**：**	**▲170**
設備投資	：	▲135
ソフトウェア投資	：	▲30
持分取得	：	▲4
（小計）フリーキャッシュフロー	**：**	**+70**
・財務CF	**：**	**▲50**
借入金・社債増減（ネット）	：	+10
配当金支払	：	▲37
・現預金の増減合計	**：**	**+20**

13

13 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。

投資・キャッシュフローの見通しの中に、設備投資を 135 億円見込んでおります。詳細は後ほど社長からご説明いたしますが韓国釜山振新港における倉庫建設を予定しており、工事代金の一部を当期に支出予定です。

また、箱崎ビルの工事代金の支出を下半期に見込んでおります。

バランスシート見通し

- **有利子負債は増加するものの、D/Eレシオは1.0倍を切る水準で推移する見通し**
  さらなる戦略投資の実行に備えて投資余力を確保する
- **不動産事業の一過性の利益減により、25/3期のROEは一時的な下落を見込む**
  27/3期の中計目標ROE12%達成に向け収益向上を目指す

（単位：億円）

連結合計		24/3期末 実績	25/3期末 予想	前期末比
総資産		2,635	**2,760**	+125
有利子負債（リース債務含）		833	**840**	+7
借入金・社債		767	**775**	+8
リース債務		65	**65**	▲0
自己資本		1,099	**1,160**	+61
財務健全性	自己資本比率	41.7%	**42.0%**	+0.3
	D/Eレシオ	0.76	**0.72**	▲0.04
資本効率	ROE	11.9%	**8.9%**	▲3.0

- 箱崎ビルのバリューアップ工事の実施による有形固定資産の増加を見込む
- 設備投資資金を借入により調達。有利子負債の増加を見込む
- 箱崎ビルのマルチテナント化に伴う一過性の利益減の影響によりROEは一時的に下落
- リーシングの進捗は順調であり、26/3期以降の回復を見込む

・D/Eレシオ＝有利子負債（リース債務含む）÷自己資本
・ROE＝親会社株主当期純利益÷自己資本（期首・期末平均）

14

14 ページをご覧ください。バランスシートの見通しにつきご説明いたします。

25 年 3 月期末の D/E レシオは、前期末からほぼ横ばいの 0.72 倍を見込んでおります。

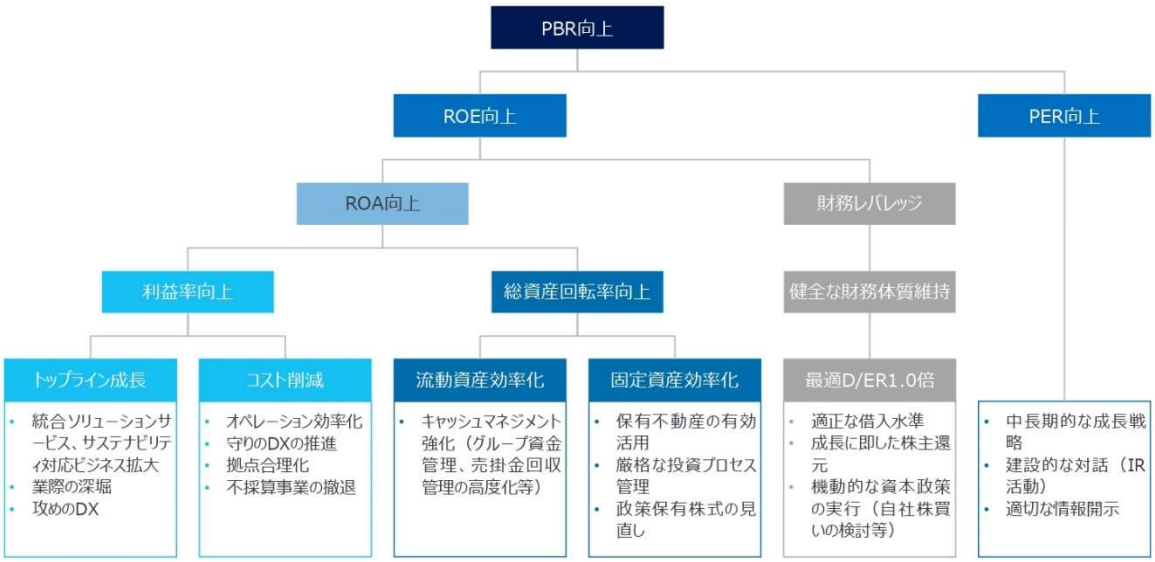
また、ROE については不動産事業の一過性の減益により一時的に下落する見込みですが、リーシングの進捗に伴い、来期以降回復することを見込んでおります。

今後の成長投資の計画や株主還元、財務の健全性や資本効率のバランスを踏まえ、引き続き中計最終年度に向けた中長期的な目線でバランスシートをコントロールしてまいります。

株主価値の最大化に向けて

- **企業価値の向上、特にPBRの向上を目指し、資本コストと株価を意識した経営を実行する**
- **ROEを重要な経営指標と位置づけ、ROE12%超を目標として、資本効率の向上を図る**

PBR向上に向けた主要な取り組み



16 ページをご覧ください。最後に、当社の資本コストと株価を意識した経営の対応と、株主・投資家の皆様との対話について、足元の状況を簡単にご紹介させていただきます。

当社は、企業価値向上、資本市場においては特に PBR の向上を目指して、資本コストと株価を意識した経営を実行しております。

個別の取り組みについての詳細な説明は割愛いたしますが、ご覧のスライドに当社が中期経営計画の中で取り組む各種施策を、PBR 向上に向けたツリーとして整理したものを掲載しております。中計の各種政策の実行による ROE の向上と、積極的な IR 活動の推進による PER 向上により、企業価値の向上を目指してまいります。

キャッシュ・アロケーション

- 成長投資と株主還元、財務健全性のバランスを踏まえた経営資源の配分を実施する
- 期待収益率の高い投資の実行と、適切な資本配分により、資本効率の維持と向上を目指す

資金の調達・配分のイメージと進捗（中期経営計画23/3期～27/3期の5年累計）

- 利益成長に即した**増配**の実施により、株主還元の強化を継続
- 25/3期は一時的な利益減少局面でも**配当を維持**
- 更なる株主還元施策として、**自社株買い**についても検討

- DX・新規設備投資など、**成長領域への投資**枠を大幅に拡充
- 規律ある**戦略的M&A・資本提携**も積極的に検討
- 既存施設についても、資産価値向上や労働環境整備の観点で投資拡大

- 25/3期は主に以下の**投資を実行**
  - 韓国釜山新港での倉庫建設（25/3期は着手、来期本格化）
  - 箱崎ビルバリューアップ工事
  - 中国での航空貨物FWD合弁会社の持分追加取得

- **最適D/Eレシオを1.0倍**と設定し、外部借入も活用
  （※）有利子負債にはリース債務を含み、手元現預金を控除しない

17

17 ページをご覧ください。中期経営計画の 5 年累計のキャッシュ・アロケーションのイメージを掲載しております。

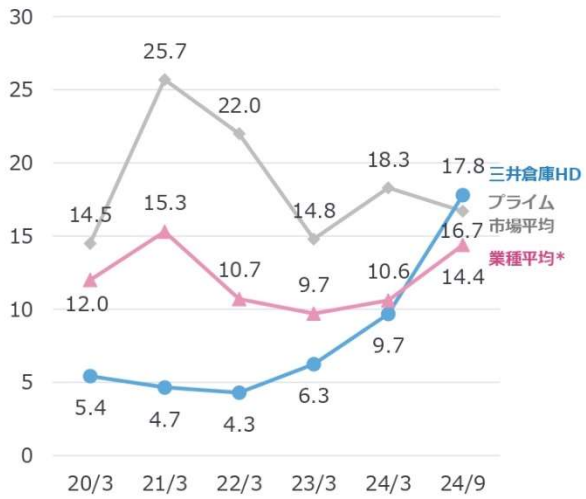
積極的に投資を実行していくことに加えて、機動的な株主還元を行うことで適切な資本配分を実現し、資本効率の維持向上を目指してまいります。

PBR・PERについて

- 足元でPBRは改善傾向にあり、2024年9月末時点ではプライム市場平均を上回って推移
- 引き続き投資家との対話・情報開示を強化し、当社の中長期的な成長性への評価向上を目指す

PBRの推移

PERの推移



*倉庫・運輸関連業（プライム市場）平均

18

18 ページをご覧ください。9 月末時点の株価の推移についての認識をご説明いたします。

各 5 年間の推移としましては当社株式の PBR は徐々に改善傾向にあり、9 月末時点ではプライム市場平均を上回る水準となりました。これは、当社グループがこれまで収益改善に取り組み、成長戦略の実行に伴い、業績向上を実現してきたことが大きな要因と考えております。

また、情報開示の積極化、IR 活動を通じたコミュニケーションにより当社グループの業績向上の成果が、投資家の皆様に徐々にご理解をいただけるようになってきたものと考えております。

今後も投資家の皆様との対話と情報開示を強化し、当社グループの中長期的な成長性への評価を向上させるべく注力してまいります。

株主・投資家との対話

- **上期はアナリスト・ファンドマネージャーとのIR面談を実施**
  株主還元、海運市況や航空貨物市況等の事業環境、不動産事業（箱崎ビルリーシング状況）、戦略投資の成果、新設拠点の稼働状況、さらなる投資予定等を主なテーマとして対話を実施
- **下期には機関投資家の議決権行使部署とのエンゲージメント（SR面談）を予定**

株主・投資家との対話の主な内容

主なテーマ	主な対話内容
株主還元	• 25/3期の配当を維持した事への評価 • 目指す資本構成
事業環境	• 海運市況 • 航空貨物市況
不動産事業	• 箱崎ビルのリーシング状況 • 御成門ビル・芝浦ビルのリーシングの計画
戦略投資	• 前/当期に実行した戦略投資の新設拠点の稼働状況 （半導体関連物流拠点、EC関連物流拠点、欧州新拠点、等） • 更なる投資予定

株主・投資家との対話の実績（24年4月-9月の6ヵ月間）

活動内容	対応者	実施回数
決算説明会	CEO、CFO、各執行役員	2回（延べ103社参加）
個別IR取材	CFO、各執行役員、各部長、各室長/課長、IR担当者*	49回
SR面談	（25/3期は下期に実施予定）	

*株主・投資家の皆様の希望や、対話のテーマに合わせて対応

19

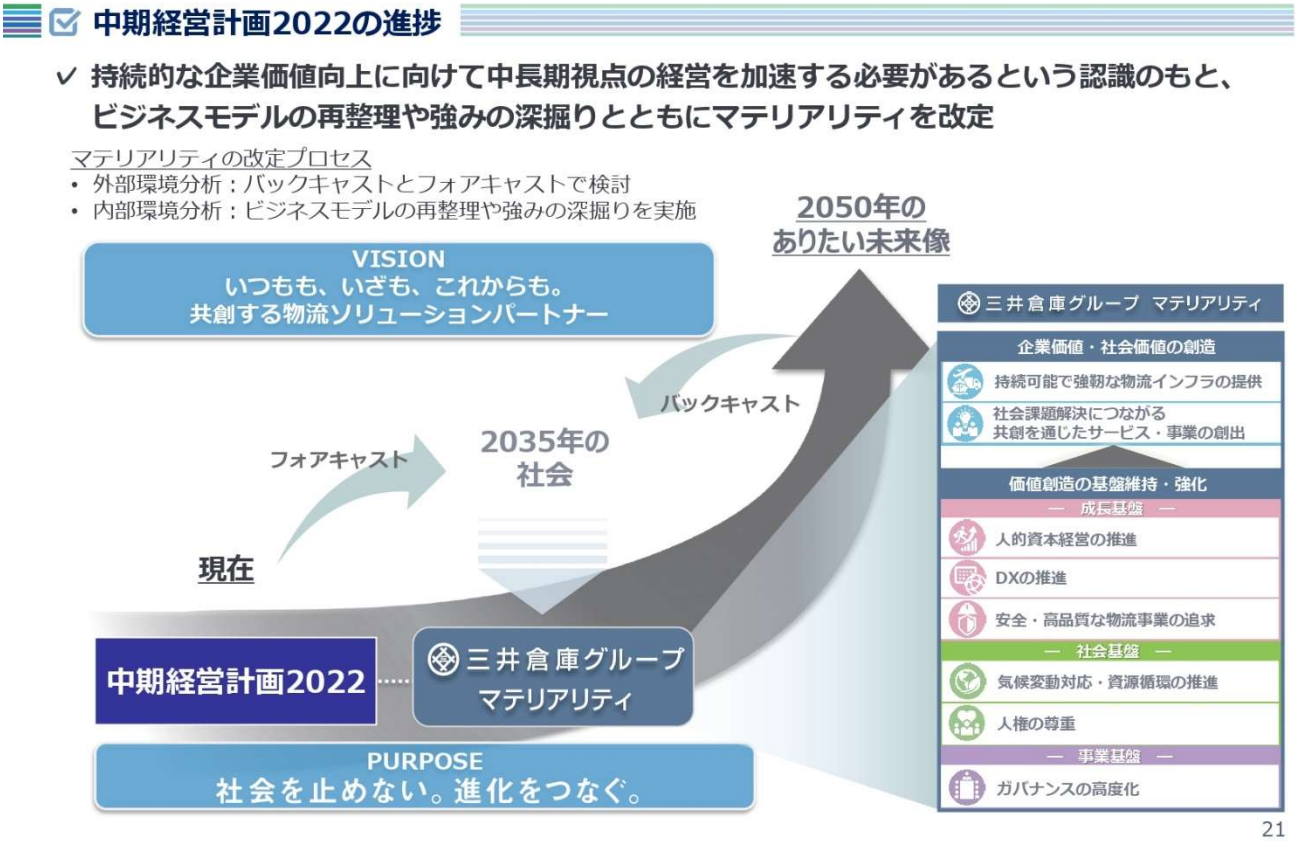
19 ページをご覧ください。25 年 3 月期の上半期に行った株主・投資家の皆様との対話の状況です。

主なテーマとして株主還元や海運市況、航空貨物市況の動向などの事業環境、不動産事業における箱崎ビルのリーシングの進捗状況等について対話をいたしました。特に今期の配当金の金額の考え方についても株主の皆様との対話も踏まえて検討したものであり、一定のご評価をいただいているものと認識しております。

今後も株主・投資家の皆様との対話を随時実施してまいります。

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：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させていただきます。古賀社長、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申し上げます。

私からは、2027 年 3 月期を最終年度とする 5 カ年計画、中期経営計画 2022 の進捗状況についてご説明をさせていただきます。

21 ページをご覧ください。中期経営計画についてお話しする前に、中計を含めた当社グループの経営戦略の最上位概念であるグループ理念とマテリアリティについて、サステナビリティ経営の視点から少しお話をさせていただきます。

皆様、ご承知のとおり、地政学リスクの高まりや災害の激甚化、労働力不足などの不確実性が高まる中で、社会環境はめまぐるしく変化しております。

われわれ物流業界においても、拠点の分散化、複線化、地産地消に向けた動きの加速、そして業界再編を含む構造変化など、外部環境は大きく変化をしております。

このような事業環境において、このたび、2020 年に特定したマテリアリティの見直しを行いました。2050 年のありたい未来像からバックキャストと、現状発生している課題を解決するためのフォアキャストの双方の観点で外部環境を分析し、併せて、既存のビジネスモデルの再整理、独自の

強みの明確化といった内部環境分析を実施した上で、2035 年に向けて取り組むべき重要課題として再特定に至っております。

改定したマテリアリティは、価値創造の基盤維持、強化に基づく六つのマテリアリティと、それらを通じて企業価値、社会価値の創造を実現する二つのマテリアリティの計 8 項目による構成となっております。

この新たなマテリアリティのもと、パーパス「社会を止めない。進化をつなぐ。」を体現し、ビジョンである「いつもも、いざも、これからも。共創する物流ソリューションパートナー」の実現を目指して、現在取り組んでいる中期経営計画 2022 の戦略を実行してまいります。

22 ページをご覧ください。今ほどご説明した八つのマテリアリティと、中期経営計画 2022 の関連については記載のとおりですが、中計最終年度である 2027 年 3 月期の数値目標、営業利益 230 億円の達成を目指して、成長戦略に沿ったさまざまな取り組みを進めております。

共創、DX などの取り組み加速により強靭な経営基盤の構築を進めるとともに、積極的にさまざまなトップライン拡大施策を進めております。

ここからは、この成長戦略に基づく 25 年 3 月期の取り組みと進捗状況についてご説明させていただきます。

23 ページをご覧ください。韓国釜山新港において、約 50 億円の投資をして、新倉庫建設計画を始動いたしました。

釜山地域においては釜山新港の開発進展などを受けて、近年、ますますコンテナの取扱量が増加しております。当社は既に倉庫拠点を置いておりますが、保管、積み替えニーズなど旺盛な状況を鑑みて、このたび、倉庫増設により保管スペースを拡充する計画です。

当社の豊富な顧客基盤を生かして集荷営業を進めているところであり、本稼働は 2026 年度の見込みです。

二つ目のトピックは、スロバキアにおける支店開設についてです。

欧州地域では、チェコ、ハンガリーを主要拠点として保管、運送、通関、フォワーディングサービス等を展開しております。昨年 2023 年には、新たにオランダ、ロッテルダムにも拠点を開設しておりますが、このたび、スロバキアにも拠点を立ち上げ、欧州における営業エリアを拡大しまし

た。チェコとハンガリーの間に位置するスロバキアに支店を開設することで、ネットワーク拡充を図ります。

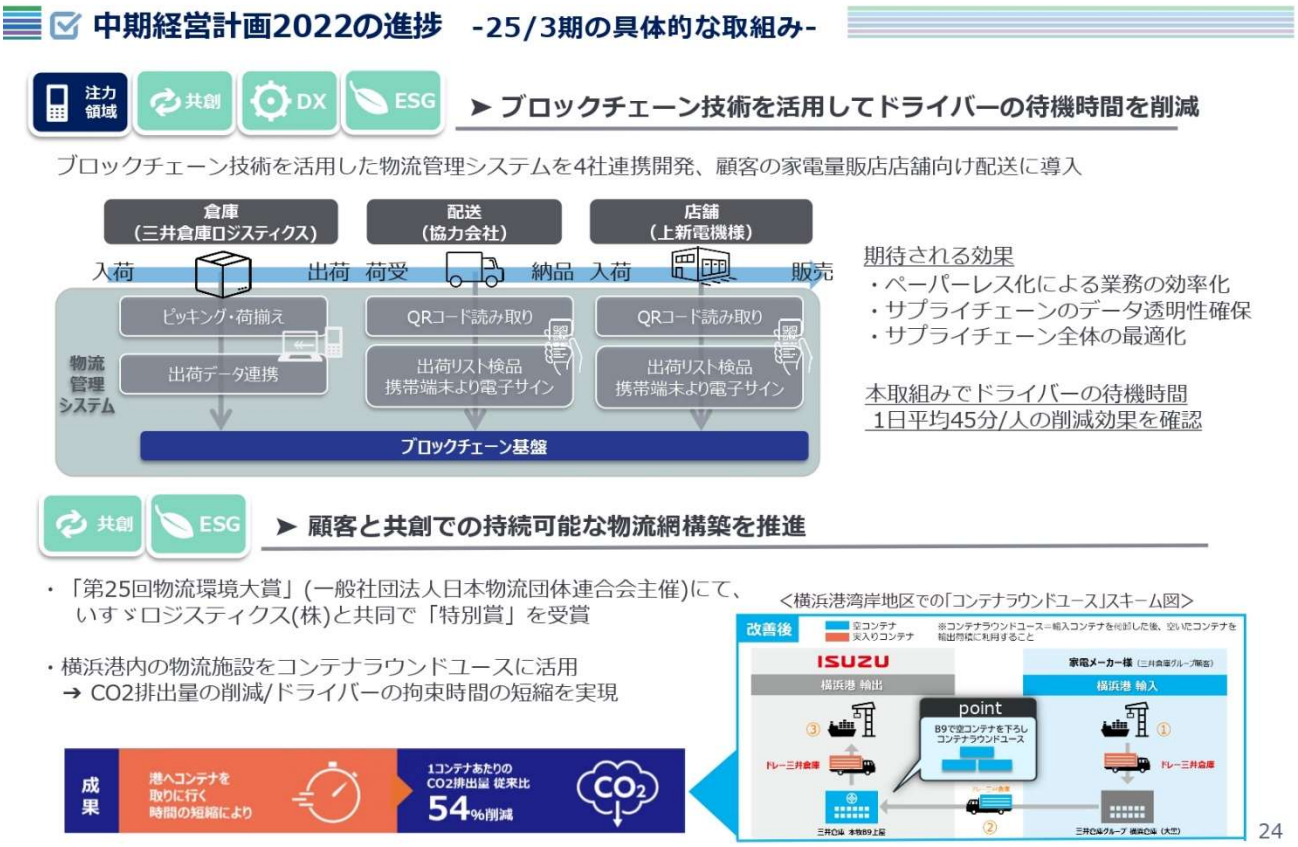
立地優位性を生かした中東欧への輸送サービス拡充や、欧州拠点にて自社開発した物流管理システムの活用などにより多様な物流サービスを提供してまいります。

三つ目のトピックは、CEIV Lithium Batteries に関する取り組みについてです。

このたび、IATA が策定したリチウムイオン電池の航空輸送品質認証の取得を目指し、成田国際空港が主催するコミュニティに参画することといたしました。

これまでもリチウムイオン電池の国際輸送サービスの実績を積み重ねてまいりましたが、サプライチェーンが複雑化する中、より安全なオペレーションとさらなる輸送品質向上を目指し、グローバル基準に対応した安全管理や品質管理体制の強化、スタッフの教育や手順書作成などに取り組んでおります。

続いて、2024 年問題や環境問題などの社会課題の解決を目指した、共創による取り組み事例をご紹介いたします。



24 ページをご覧ください。一つ目は、ブロックチェーンを活用したトラック待機時間削減の取り組みについてです。

ブロックチェーン基盤を活用した物流管理システムをスタートアップ企業も含めた 4 社協業にて構築し、当社の主要顧客の一つである家電量販大手の上新電機様向けの店舗配送業務に導入しました。

このシステム活用により、ペーパーレス化によるドライバーの負担軽減や情報管理、透明性の確保、さらにはサプライチェーン全体の最適確保が期待されます。

二つ目は、第 25 回物流環境大賞で特別賞を受賞した案件となります。

いすゞロジスティクス様との共同で、横浜港内の当社物流施設をコンテナデポとして活用したコンテナラウンドユースを行いました。効率的な作業動線を整えることにより CO2 排出の削減、ドライバーの拘束時間の短縮を実現した点を評価いただきました。

今後もさまざまな企業と共創し、新たな価値を創造することで持続可能な物流網構築を目指してまいります。

25 ページをご覧ください。ステークホルダーの皆様への開示拡充についてご説明をいたします。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、これまでもさまざまな取り組みを行ってまいりました。

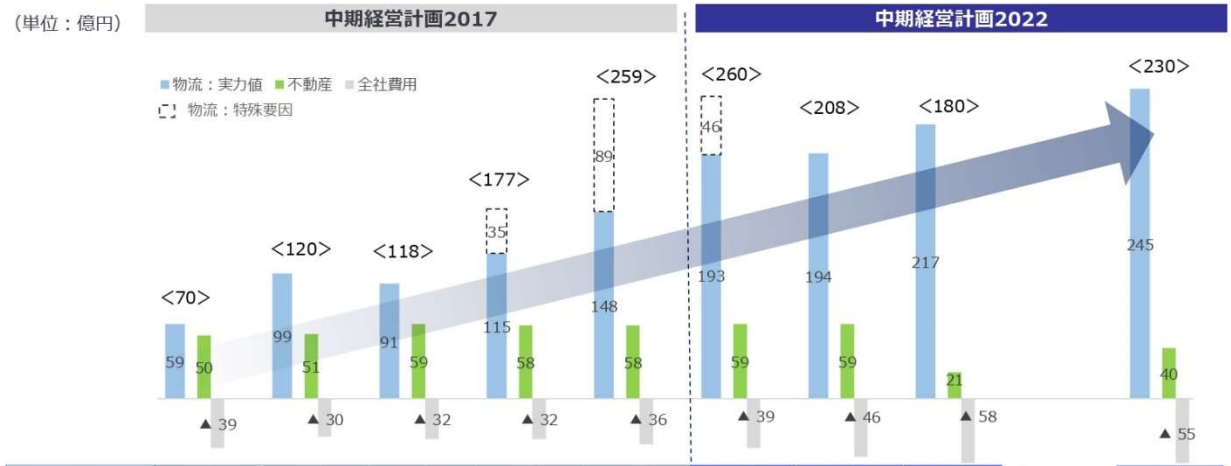
その一環として、この 10 月に VALUE REPORT2024 と、サステナビリティデータブック 2024 を新たに発行いたしました。冒頭にご説明申し上げましたマテリアリティ改定と併せて、このビジネスモデルの再整理を行っており、それらを中心とした当社グループならではの価値創造ストーリーや、各種財務、非財務情報を投稿して掲載してまいりますので、ぜひご覧ください。

このような開示拡充の効果もあり、新たに Index に組み込まれるなど、運用機関をはじめとした外部の皆様から高く評価をいただいております。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。

中期経営計画2022の進捗　-業績推移-

✓ 中計数値目標達成に向けては、物流事業・不動産事業ともに想定通り堅調に進捗

<営業利益推移>



	18/3	19/3	20/3	21/3	22/3	23/3	24/3	25/3		27/3
物流:実力値	59	99	91	115	148	193	194	217	物流　+28	245
不動産	50	51	59	58	58	59	59	21	不動産+19	40
全社費用	▲ 39	▲ 30	▲ 32	▲ 32	▲ 36	▲ 39	▲46	▲58	全社　+ 3	▲ 55
実力値	**70**	**120**	**118**	**141**	**170**	**214**	**208**	**180**	**合計　+50**	**230**
物流:特殊要因	-	-	-	35	89	46	-	-		-
連結合計(特殊要因込)	70	120	118	177	259	260	208	180		230

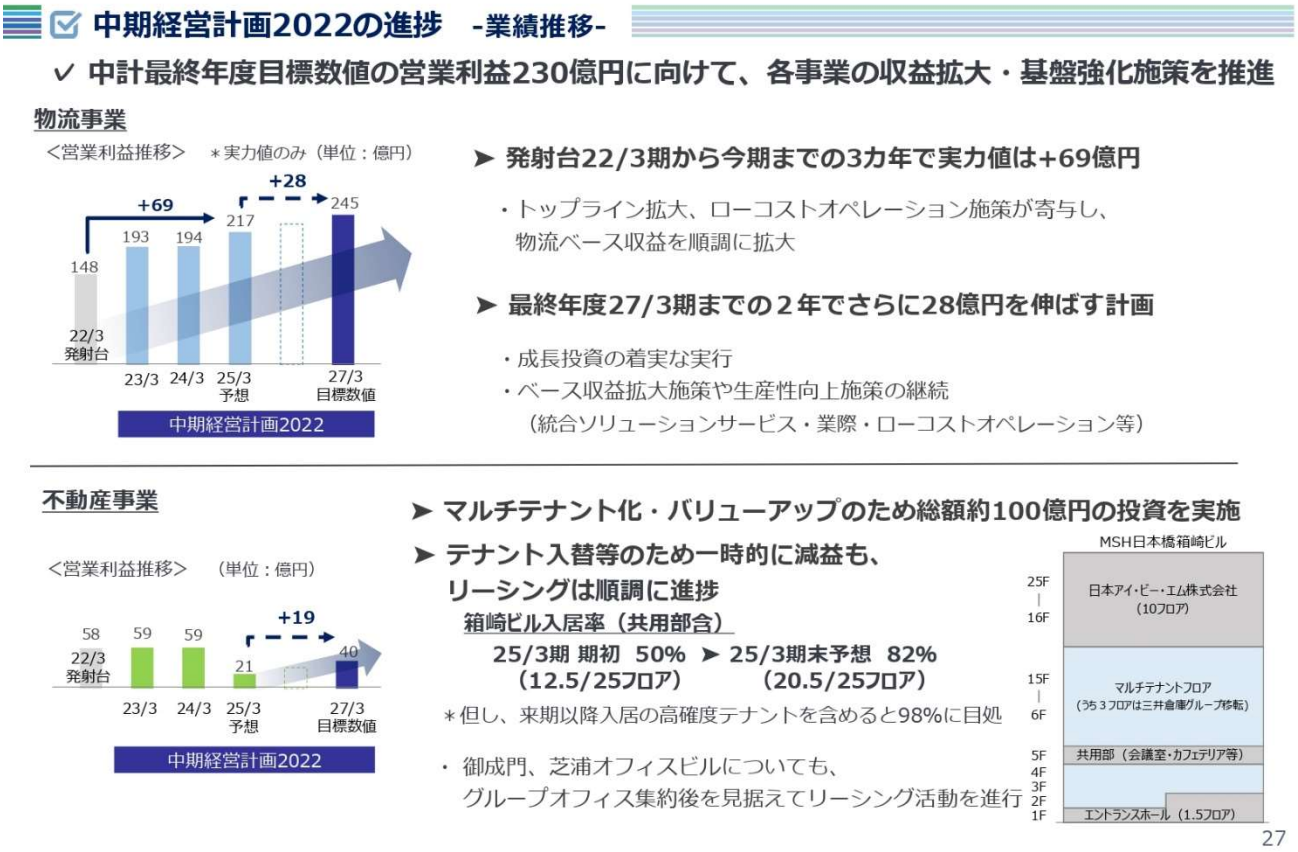
26

26 ページをご覧ください。次に、中期経営計画 2022 の数値目標達成に向けた進捗状況についてご説明させていただきます。

最終年度の営業利益目標 230 億円については、物流事業で 245 億円、不動産事業で 40 億円、全社費用は 55 億円という内訳を想定しております。

今期 25 年 3 月期は通期 180 億円の着地となる見通しですので、230 億円に向けては残り 2 年間で、あと 50 億円というところまで進捗をしております。

特に物流事業については、コロナ禍に起因する特需を省いた実力値においても、過去から順調に利益を積み上げてきていることがお分かりいただけると思います。



27 ページをご覧ください。セグメント別の中計進捗状況についてご説明いたします。

まず、上段の物流事業については、投資の実行や各種施策の成果もあって、中計発射台である 22 年 3 月から 25 年 3 月期までの 3 年間、ベース収益を順調に拡大し、実力値で営業利益を約 69 億円積み上げております。

最終年度の数値目標達成に向けては、さらに 28 億円を物流事業で伸長させる必要がありますが、それまで 3 年で 69 億円という利益拡充ペースを踏まえると、この 2 年でさらに成長投資を加速させ、成長戦略を実行していくことで、最終目標である物流事業 245 億円の達成がより明確に見えてきたと思っております。

不動産事業については、収益基盤強化に向けた箱崎ビルのバリューアップ、マルチテナント化の投資とリーシング活動を引き続き進めております。リーシングの進捗状況としては、来期、26 年 3

月末までに入居率 100%を目指して営業を進めており、現在、順調に進捗をしております。現時点では今期 25 年 3 月期末に 82%が入居済みとなることを、ほぼ確定しており、その他、実際の入居は来期以降となりますがかなり確度の高いテナント候補も既に複数おりますので、それを含めれば実質 98%の入居率となり、ほぼ全フロアについてめどがつく状況です。

これにより、不動産事業の中計最終年度の営業利益は 40 億円程度となる見込みです。

なお、箱崎ビルのうち 3 フロアについては当社グループの一体化、組織風土改革の取り組みの一環として、東京地区、グループオフィスを移転、集約することを決定しており、移転は 2025 年 5 月を予定しております。

これに伴う御成門および芝浦ビルの一部リーシングについても、現在順調に進んでおります。

以上のとおり、物流事業で 30 億円、不動産事業で 20 億円、計 50 億円を残り 2 年間で積み上げることで、中計最終年度の数値目標である 230 億円を着実に達成してまいります。

28 ページをご覧ください。最後に株主還元についてご説明いたします。

25 年 3 月期については、中計最終年度に向けて着実に進捗する中での、主に不動産事業における一過性要因による減益であることを勘案し、安定配当の観点も踏まえて、 1 株あたり 146 円の通期配当を下限として設定しております。現時点の見通しにおける配当性向は 36.4%となる見通しです。

一方で、中期経営計画 2022 において掲げている配当性向 30%を基準とした、業績連動による機動的な配当を行う方針には変更はございません。今後も利益成長に即した増配の実施により、株主還元の強化を継続してまいります。

以上となりますが、めまぐるしく変化する環境の中でも中長期視点の経営とマテリアリティに基づく各種戦略の実行により、パーパス「社会を止めない。進化をつなぐ。」を追求し続けるとともに、事業活動を通じて新しい価値を創出し、当社グループと社会の持続的成長を実現してまいります。

私からの説明は以上となります。投資家の皆様には、これまでのご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。

質疑応答

司会 [M]：それでは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紹介いたします。

質問者 [Q]：前回までは、荷動きの回復は下期からと言っていたかと思いますが、現時点の見立てを教えていただけますか。

司会 [M]：お願いします。

中山 [A]：では、中山のほうからお答えいたします。荷動きの回復につきましては、貨物や地域によってばらつきがございますが、力強さに欠けるとはいえ回復基調にあると認識しております。

また、航空輸送については、航空フォワーディングを中心に、下期に関しても堅調に推移すると見込んでおります。

また、われわれが注力しております国内における半導体やハイファッション物流、EC 物流については上期に引き続き、下期も堅調に推移する見込みでございます。以上です。

司会 [M]：続いての質問です。

質問者 [Q]：2025 年 3 月期の配当予想 146 円は下限なのでしょうか。また、来期以降の方針について教えてください。

古賀 [A]：それでは古賀のほうからお答えさせていただきます。25 年 3 月期の配当予想 146 円は下限であるとご理解をください。25 年 3 月期はあくまでも不動産事業の一過性要因による減益ですので、安定配当の観点から前期、24 年 3 月期同額の 146 円といたしました。

先ほどご説明したとおり、配当性向 30%ということに変更はございませんが、現在、中期経営計画の目標数値達成に向けて順調に進捗をしておりますので、来期以降についても業績連動による機動的な配当という形で、安定配当も意識しつつ積極的な株主還元を実施していきたいと考えております。以上でございます。

司会 [M]：次の質問です。

質問者 [Q]：適正料金収受や九州半導体の好調については、下期の上振れ要因とはならないのでしょうか。

中山 [A]：では、中山のほうからお答えいたします。収受料金の適正化については引き続き下期も注力はいたしていきますが、一方でもろもろのコストが上昇する可能性もあるため、下期の業績予想への影響についてはフラットというふうに見ております。

また、半導体の業績、下期の上振れ要因になるかどうかというご質問ですが、これについては、下期については想定の範囲内での動きになると現状では見ておりまして、そういう意味では上振れ要因としては織り込んでおりません。以上です。

司会 [M]：続いての質問です。

質問者 [Q]：箱崎ビルのリーシング進捗と収益寄与のタイミングについて教えてください。

古賀 [A]：それでは古賀からお答えします。来期、26 年 3 月期末までに入居率 100%を目指してリーシング営業を進めており、現在順調に進捗をしております。

現時点では、今期 25 年 3 月末までに 82%が入居済みとなることはほぼ確定しており、その他、実際の入居は来期以降となりますが、確度の高いテナント候補も含めれば実質 98%の入居率となっており、ほぼ全フロアについてめどが立つ見込みです。

入居のタイミングによりまして、来期 26 年 3 月期は段階的な賃料発生となりますが、中計最終年度の 27 年 3 月期には収益にフルで寄与する状況となり、今期 25 年 3 月期の見通し数値から 20 億円の増益となる見込みです。以上でございます。

司会 [M]：それでは質疑応答に移らせていただきます。会場にご参加の方でご質問のある方は、挙手をお願いいたします。ご質問者は司会の私から指名させていただきます。なお、質問の際にはご所属とお名前もお願いいたします。ご質問は一問一答形式でお願いいたします。Web でご参加の方は、画面下の Q&A ボタンからご質問を入力ください。

では、会場参加の方からご質問はいかがでしょうか。挙手でお知らせください。ただいまマイクをお持ちいたします。ご所属とお名前をお願いいたします。

ヤスダ [Q]：本日はありがとうございます。東洋証券のヤスダと申します。では、一つずつお願いしたいんですけれども、私、御社のことをそれほど詳しくなくて、航空フォワードで運ばれている物品のポートフォリオはどういうふうな上期の実績だったのかっていうイメージがあれば教えていただけますでしょうか。

中山 [A]：では、中山からお答えいたします。航空フォワーディングで扱う品目、多いものは何かといいますと自動車部品関連、それから一部のエレクトロニクス製品、それから化学品等でございます。一番非常に多いのは自動車完成車および自動車部品と、こういうふうにご理解ください。

ヤスダ [Q]：分かりました。上期の物流が海上輸送から一部航空貨物に変わったっていう趣旨のことが資料に書かれていて、これは例のスエズ運河が使えなくなっていることが影響しているという理解でよろしいんでしょうか。

中山 [A]：お答えいたします。紅海の情勢を反映したスエズ運河の閉鎖問題、あるいは降水量、減少したパナマ運河の通航船舶数の削減等が、国際的な海運の需給に大きなインパクトを与えておるのは事実でございます。

一方、貨物を船で運ぶか飛行機で運ぶかというのは、貨物の特性によって分かれていきます。まず、重量物については当然のことながら、船で運ぶのが通常であります。一方、半導体とか画像センサーみたいな重さのはらないもの、これについては航空輸送するのが一般的であります。

これが、本来、船で運ぶ物を航空輸送に切り替わるということについては、いろんな複合的な要因がある。その中の一部が、やはり先ほど申しましたスエズ運河、パナマ運河の制約がありますが、お客様におけるサプライチェーンがグローバルに展開されてるお客様におかれては、数多くのサプライヤーからの部品調達、それの品質検証等々を踏まえて緊急性、時間が十分あれば船で運ぶほうが経済的には合理性があるわけですが、それでは間に合わないと。そういった変化点対応として航空輸送も扱われるということで、それが背景にありました。

一つはやっぱり、お客様の荷動きが活発であることが前提、それからなおかつ地政学的リスク、あるいはパンデミックリスクの顕在化によるサプライチェーンのプレッシャーが発生して緊急性が高まるということで、私どもの航空輸送は出番が出てくると。これも、お客様からやっぱりファーストコールをいただける、日頃からのリレーションシップをベースとして出来上がったビジネスとご理解ください。

ヤスダ [Q]：ありがとうございます。御社は自動車が多いというのは理解したんですけれども、今の自動車の生産のフォアキャストって多分、下期に入って一段と落ちていて、緊急性って落ちてると思うんですが、それでも荷動きはあまり影響ないと理解しておいてよろしいですか。

中山 [A]：自動車の今のお話は、量産のところにおける生産量のお話だと思います。冒頭に申し上げましたように、自動車の輸送の基本は船です。ですが、グローバルなサプライチェーン、私どものお客様、1,000 万台ぐらい生産されて、各国で販売されておられるわけで、もろもろ、部品メー

カーさんのキャッチアップ体制とか、一時ありました半導体の不足問題とか、アメリカは米国西海岸における港湾ストの発生とか、そういうもろもろの状況になると生産維持がなかなか厳しくなると。

そういったときには、変化点対応として航空輸送の重要性が増してくるということで、必ずしも自動車マーケットそのものの量産量が、われわれのフォワーディングに直接の影響があるということではありません。キーワードは変化点対応というふうにご理解ください。

ヤスダ [Q]：分かりました。最後になるんですけれども、九州の半導体の工場は今後も増産されるので、御社の業績への寄与という観点では中期的には継続して伸びるっていうのを期待してもよろしいでしょうか。

古賀 [A]：古賀のほうからお答えさせていただきます。当社、九州の半導体の発表をさせていただいてますが、TSMC あるいはソニーセミコンダクタという半導体を、われわれがいわゆる保管したりとか輸送したり、例えばそれに対するシリコンウエハーを保管したりということをしております。

これについては今後、そういう半導体事業が伴うに際して、われわれとしても中長期的に物量が増えるということは期待をしております。

ただ、今期来期と、上期下期となりますと、そもそも急に増えるということではありませんので、上期程度の物量かなと予想しておりますが、ただ、これは相手様があってのことなので、上振れすることも可能性としては考えられると考えております。以上でございます。

ヤスダ [Q]：ありがとうございます。工場もかなりのペースで増産されると思いますので期待しております。ありがとうございました。

司会 [M]：他にご質問はいかがでしょうか。ご質問、いかがですか。それでは、Web からのご質問をご紹介いたします。

質問者 [Q]：箱崎のリーシング進捗が前倒しで進んでいるようですが、賃料も想定どおりとなっていますか。また、グループの集約により、御成門、芝浦を外部に賃貸するとのことですが、これによる増収効果はどの程度ですかという質問です。

司会 [M]：お願いいたします。

古賀 [A]：古賀がお答えさせていただきます。箱崎につきましては今、先ほど私がご説明させていただいたとおり順調に進捗をしております。賃料ですけれども、われわれが想定していた 2 万円ち

ょっと、坪当たりですね。これぐらいで今、進捗をしていると。具体的には、個別にはお客様のことなのでお話しすることはできませんが、大体 2 万円プラスアルファというところで進捗をしております。翻って私も分かったんですけれども、やはり今、例えば丸の内だとか虎ノ門だとか、新築ビルがどんどん建っておりまして、大体新築ビルの家賃が 5 万円ぐらいと。あるいはもっと高い所も出てきております。

ただ、全部が全部、そういうような高い家賃を払って入居するということではなく、例えば一部、そこで高い家賃で入居するけれども、例えばバックオフィスだとかそういった所を、そこまで家賃払いたくないよねというところも含めて、例えば箱崎、都心から近いから、そこに一部借りようだとか、そういったこともあり、比較的、需要が旺盛だったというところに来ております。

われわれ、3 フロア、三井倉庫グループが、ぜひみんなで、One 三井倉庫となって頑張りたいということで、今回、25 年 3 月に箱崎に本社が一括して移転をします。今、ご質問にあった御成門、そして芝浦は逆に賃貸をするということでございますが、これも基本的には今のわれわれの中計、あるいは今、発表した数字にこの賃料も埋まるということ前提で含まれておりますので、この今のプラス 20 億円がそこには含まれております。

ただ、御成門の、われわれ本社も非常に立地がいい日比谷通り沿いにある立地で、ビルも新しいビルでございますので、かなり今、いろんな引き合いをいただいている。ただ、われわれが出るのが 25 年 5 月。来年の 5 月に移転します。それから原状復帰工事をするとか、あるいはテナントさんが入って内装工事をするとなると、恐らく早くても入るのが 25 年の秋から 26 年の初めぐらいになるかなということでございまして、今まさに御成門はいろんな引き合いで、われわれとしては条件を出して、少しでもやっぱりいい条件のところで、いいテナントさんに入っていただきたいというふうに考えております。

芝浦につきましても、実はかなり入居の希望がありまして、これについてはほぼほぼ、もうネームがついております。もちろん相手さんあってのことですから、どこですかっていうことはお答えできませんが、少なくともも う箱崎、御成門、芝浦。これが全て埋まるという前提で中計最終年度を迎えるということが、ほぼほぼめどが立っているということをお話させていただきたいと思います。以上でございます。

司会 [M]：続いて、Web からの質問を紹介いたします。

質問者 [Q]：海上運賃は 7 月から 9 月に比べるとかなり落ち着いてきましたが、下期も航空貨物が好調との見通しの理由を教えてください。

中山 [A]：中山からお答えいたします。これは航空貨物取り扱いの増加ということでございまして、お客様のニーズが引き続き堅調であるということに尽きます。

ただ、いろんな不確定ファクターもありますが、現在で見込めるところで見込んだ数値を上方修正の開示の中で示しておるところでございます。取り扱い増とご理解ください。

司会 [M]：続いての質問です。

質問者 [Q]：半導体関連物流が上振れとのことですが、九州の半導体関連物流の具体的な取扱品や、規模や、事業内容、上振れ要因などを教えてください。

古賀 [A]：古賀のほうからお答えさせていただきます。先ほど来からご説明をさせていただいておりますけれども、われわれは九州に拠点を持って、今、半導体の物流の着手をしております。主な所は先ほどご説明させていただいたとおり、例えばはソニー様含めた半導体。これがかなりのポートフォリオを占めます。具体的に、この半導体の事業規模等々は、まだわれわれはもちろん開示できない状況ではございますけれども、ソニーさんのイメージセンサーというようなかなり世界シェアが高い半導体でございまして、例えば携帯のカメラとか、車の自動運転、あるいは今われわれが乗ってる車のレンズ。そういった物に使われております。

という観点からすると、これからますますそういったものは多くなっていくだろうと。EV 車についても、そういったものはどんどんこれから増えていくと考えてますので、われわれとしてそれにきちっと対応できるような物流体制を整えることで対応してまいりたいと思います。以上でございます。

司会 [M]：続いての質問です。

質問者 [Q]：航空貨物荷動きは他社でも堅調のようですが、仕入れコスト上昇に価格転嫁が追いつかず、利ざやはむしろ悪化している他社が見られます。御社ではそのようなことは発生しなかった。今後もしない見込みなのでしょうか。

中山 [A]：中山のほうからお答えいたします。同様の質問は私の記憶では、8 月の決算説明会の際にもチャットでいただいたと記憶しております。利ざやの縮小というのは、タイムラグ、市況と実際にお客様と値決めのタイムラグということが一つ要因としてあります。

もう一つは航空貨物も海上貨物と同様に、大手の荷主さんは固定の値段で。例えば向こう 6 カ月の成田発ロサンゼルスとか、そういうメインのところは固定料金で押さえていく。残りについては、一定部分はスポットで仕入れていく。そういったときに、固定で出すフォワーダーさんが先行きをどう見ていくのか。どの程度、ビジネスを獲得するために値段を出していくのかと。この辺の読み

とか、ポジショニングとか、マーケティングポリシーとかもろもろのファクターで、結果的にマージンが縮小する、あるいはマージンが拡大する。こういうことが起こりうる業態であります。

私どもは、そこのところは、むやみに取り扱いを増やすために仕入れコストを度外視したようなプライシングはやっておりませんし、やるつもりもありませんので、固く、そこはやっていくと。そのためには何が重要かというと、やはりお客様のニーズを先取りしていってクイックにスペースを確保していく、リーズナブルなプライスでご提供すると。そういうリレーションシップに基づいた機動的な対応が、利ざや確保のためにも不可欠で、それは下期にも続けていこうということでございます。以上です。

司会 [M]：続いての質問です。

質問者 [Q]：荷動きの回復に力強さがない環境下で、御社の既存顧客で、物量の減少が気になるカテゴリーや地域はありますでしょうか。

古賀 [A]：それは古賀のほうからお答えさせていただきます。荷動きについてですけれども、去年の暮れぐらいから今年の 1 月、2 月、3 月っていうのが、非常に荷動きが減少しておりました。われわれのビジネスの中で、一番荷動きが減少したと思ったのが東南アジアですね。東南アジアの、やはり荷動きが減少。これは恐らく、コロナの時に各メーカーが在庫を切らしちゃいけないっていうんで増産して、現地在庫を増やしたと。それをより戻すというところで、荷動きが減少したということが一つありました。

それから、国内で一部円安によって、例えば食品原料を商社がちょっと手控えるというような観点で荷動きが減少しましたが、実はわれわれが想定した以上に荷動きの回復が早く、4 月以降、われわれ、想定した以上に動きが戻ってきたというようなことがございます。

ただ、順風満帆というか、これからも大丈夫ということではありませんが、やはり今後、例えば中国が今、若干不況だとかそういうことになって、中国の内需が縮小すると、われわれの中国ビジネスに少し影響があるリスクもあるということもありますし、例えば食品原料なんかでもある程度、例えば気候の不良によって収穫が遅くなって、日本に入ってくるのが遅れるということも考えられます。

ただ、食品につきましては、われわれ、収穫が少ないから食べるの、我慢するってわけではないので、ある程度、下がったとしても、そこで線が引かれますんで、ある程度の荷動きの減少ってのはカバーできてるかなと考えております。以上でございます。

司会 [M]：続いての質問です。

質問者 [Q]：今期は、航空貨物は、海上運賃の影響はあまり大きくないということですかという質問が来ております。

中山 [A]：中山のほうからお答えします。増減要因、上振れ要因の中で航空貨物の取り扱い増はそれなりのインパクトがあるということは開示資料でもお出ししてますので、航空貨物の取り扱い増は収益インパクトありとご理解ください。

司会 [M]：会場にご参加の方でご質問のある方、挙手でお知らせくださいませ。いかがでしょうか。ただいまマイクをお持ちいたします。

シオダ [Q]：岩井のシオダと申します。2 点、お願いします。1 点目は売上高利益率の推移なんですけれども、上上で見た時に低下をしているんですが、この要因と、それから今後の利益率の見通しについてご言及いただければと思います。

それから二つ目は投資の内訳ですけれども、基本的にはいろいろある中で海外案件が多いなという印象ですけれども、来期以降もやはり海外が中心になってくるのか、いろいろありますよということであれば、何か考え方なり、今、ご紹介できるようなことがあればご教示ください。

中山 [A]：では中山のほうから上上比較における営業利益率の低下と、背景は何かというご質問だと理解しました。お答えいたします。まず、本年度上期については、たびたび話題になってます箱崎ビルの賃料が本年上期からスペースが、メインのテナントさんの賃借スペースが減りました。これが不動産の減収減益になってるということで、この減益がそのまま全体での営業利益率の低下、上上比較では一番効いてるファクターであります。

それからもう一つは、物流事業につきましては、これも説明の中で若干触れましたけれど、昨年度上期については、航空貨物におけるマージンが非常に拡大したと。これは、われわれ、コンサバに高い値段で、お客さんにお出ししてた。お客さんもコロナのとこの教訓があったんで、それで確保されてた。実際、仕入れの時に下がっていった。結果的にはマージンが大きくなったと、そういう特殊な要因が今期はなくなりました。この二つが上上比較における営業利益率の低下ということで、要因であります。

今後につきましては、航空については、そういう大きなマージン拡大ということは想定しておりません。物量増によってしっかりと利益を上げていくということ。それから不動産につきましては社長から申し上げましたが、リーシングが進んでくるに従って不動産の営業収益、営業が上がってくるということで、結果的に営業利益率も上がってくる。ひいては ROE も、これで回復してくると、こういうふうに考えております。以上です。

古賀 [A]：それと、投資について私からお答えさせていただきます。先ほどご説明させていただいた韓国釜山の新しい倉庫ですね。これ、約 50 億円ということで発表させていただきました。今後の投資につきましては、まだ未発表なので具体的にはお話しできませんが、特に海外、国内ということで区分けしているものではありません。国内もやはり、われわれとしてはもちろん視野に入ってますし、海外ももちろん視野に入ってると。

あともう一つ、倉庫を必ずしも建てるということだけが投資ではなくて、例えばロボティクス、ロボットを入れるとか、そういったような投資。これは、いわゆるオペレーティングリースですとか、リースを用いた、いわゆる投資が中心になると思うんですけども、これもやはりわれわれ、かなり力を入れてまして、そういったものを含めて今後、きちっと投資をしてリターンも取っていきたいというふうに考えております。以上でございます。

司会 [M]：それではお時間となりましたので、このあたりで質疑応答を終了させていただきます。

以上をもちまして、2025 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. 音声が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

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をしてはなりません。

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。