

2022年9月期第2四半期決算 質疑応答集

この質疑応答集は 2022 年 9 月期第 2 四半期決算発表以降に株主・投資家の皆様からいただいたお問い合わせや、アナリスト・機関投資家の方々とのミーティングにていただいた主要なご質問をまとめたものです。なお、ご理解いただきやすいよう、一部表現の変更や内容の加筆・修正を行っております。

Q1. 今期通期の冷蔵倉庫事業について、期首の計画値から利益面で9億円上方修正した要因として、収益認識基準影響の見込み差異以外にどのような要因があったのか教えてください。また、中期経営計画の最終年度の目標値は、今回の上方修正にあわせて見直された上で、昨年発表の数値と変わらないということなのでしょうか。

A. 冷蔵倉庫事業の通期上方修正 9 億円のうち、収益認識の見込み差異 6 億円を除く 3 億円は本業の好調によるものです。コロナ禍で引き続き状況は厳しく、電気代が上がっていく中で、収益を上げるための方策として、保管料・荷役料の単価交渉、貨物の見直し、回転率のアップ、経費削減などの会社一丸となつての取り組みが功を奏したと考えています。食品販売事業においては、量販を中心とする新規取引の開拓に注力した結果、販売先も B to B のみならず B to C への多様化も進み、営業利益 1 億円の上方修正をいたしました。

中期経営計画の最終年度の来期目標値に関しましては、冷蔵倉庫事業・食品販売事業ともに基調は強いものの、ウクライナ情勢や物価の高騰など現時点では不確定要素も多く、据え置きとさせていただいておりますが、修正の必要が生じたときには速やかに公表させていただきます。

Q2. 冷蔵倉庫事業のコスト環境について教えてください。22年9月期と23年9月期のコスト通期見通しはどの程度でしょうか。コストアップは23年9月期業績のリスクになるのでしょうか。価格転嫁の状況についてもコメントをお願い致します。

A. 冷蔵倉庫事業は動力費（電気代）が経費として大きな比率を占めており、2Q までの電気代は全体で前年対比で 1 億 7 千万円程アップしています。電気代は上がっていますが、これを吸収した上で増益となったという事になります。回転貨物など貨物構成を変えていくことで、単価は保管料、荷役料共に去年に続きアップしています。

今期の通期における動力費は前年比約 10%アップの 22 億 5 千万円、来期 23 年 9 月期は 24 億円と予想しています。

Q3. 物流「2024 年問題」について、お客様の動きを教えてください。既に需要の変化は起きていますか。需要構造が変わるタイミングについてイメージがあればご教示ください。

A. 2024 年問題は、トラックの運転手さんの労働問題です。労働時間の問題から今後は経由地が必要となることが考えられますし、運送会社も途中の拠点はどうしようかというところで動き始めているのだろうと考えております。当社は全国展開している会社な

ので、そのネットワークを運送会社さんに利用していただくことは、当社にとってはチャンスでもあり、お客様を含めてメリットを出せるのではないかと考えています。

また、集荷に時間がかかると移動可能距離が減ってしまうという問題があります。待機時間を短くしよう、効率的に荷卸しできるようにしようなどタイムリーに、到着してすぐ出発できるようなシステムを冷蔵庫側である当社が整えることによって、問題の解決に繋がるだろうと思います。

お客様とタイアップしていくことで色々な考え方・アイデアが生まれ、当社にとってのビジネスチャンスがさらに出てくると思います。2024年問題だけでなく、サプライチェーンや食糧問題など、当社のビジネスに関わる、さまざまな社会問題解決をビジネスチャンスと捉え、対応していこうと考えています。

Q4. 食品販売事業が前年同期比で増益しているが、なにか新しい取り組み等を行っているのか。教えてください。

A.ー当社は、冷蔵倉庫事業と食品販売事業の2つの事業を柱に運営をしてきました。食品販売事業は業績の浮き沈みが大きく、厳しい状況が続くこともありました。

当社は以前からノルウェーのサーモンを扱っていましたが、その調達力を更に強めようと5年前にノルウェーに進出しました。その結果、調達力は強くなりましたが、実際に多くの在庫があっても売ることに苦労し、在庫を減らそうと、安い価格で売っていくという負のスパイラルができてしまいました。

今回、上方修正を発表いたしました。これは今までB to Bばかりを考えていたものから、当社の販売部隊が量販へ直接販売しようという動きを始め、その結果、お客様に非常に高いサーモンへのニーズがあることがわかりました。量販店さんの方から「サーモン、あるの?」という話がたくさん出てきています。当社から安定的に供給できるということを話すと、サンプルを食べてくださり、販売につながっているという話を多く聞きます。これはサーモンだけではなく、コロンビアのエビなど海外から調達しているものも提案しております。

また、こちらはまだ生まれたばかりですが、ECサイトでバラエティに富んだ販売をどんどん進めていこうという動きがあります。このように、新しいことを行っていく意識がしっかりと芽生えてきています。

このように、様々な施策を行い、結果を出したことで、今後も新しい取り組みを始め、育てていく自信を持てるようになりましたので、冷蔵倉庫事業だけでなく食品販売事業でも、先々しっかりと中計等の目標に向かって利益を出していけるものだと考えています。

以上