

## 2023年9月期第2四半期 決算説明会 質疑応答集

この質疑応答集は2023年9月期第2四半期決算発表会での質疑回答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. 冷蔵倉庫事業について上半期は電気代が非常に厳しかったとのことですが、価格転嫁の状況がどうなっているのか、またスライド11の営業利益分析の中の動力費の項目がプラスに転じるタイミングはいつになるのかを教えてください。**

A. ー冷蔵倉庫事業については、電気代高騰により増収減益の結果となりました。説明の中でも少し触れましたが、価格転嫁についてはお客様にお願いしているところですが、数字的にはまだ若干上がっている程度です。ただし、タイミングの問題があります。大手3月決算のお客様は4月以降に順次値上げを受けていただいています。また電気代が青天井で上がっているということではなく、上昇が止まり、現在は少し下がる傾向も出てきていますので、今後は利益を確保できる見通しでいます。

**Q. 4月-6月決算から、動力費の項目はプラスに転じる（対前年同期比値下がり）という理解でいいでしょうか？**

A. ーはい、そのように予想しております。

**Q2. 御社が注目されている2024年問題がいよいよ間近になってきていると思われれます。2024年問題を迎えるにあたって、今、足元で何か変化がでてきているのか、また実際2024年になった時にどのような業績インパクトがあると試算されているのか、定量的なイメージを教えてください。**

A. ー同業他社と比較しますと、自社で運送会社を持っている会社は会社として施策を出していますが、当社は自社で運送会社を持っているわけではありませんので、来ていただける運送会社様の負担を減らす取組をおこなっています。例えば、できる限り待機時間を減らす、事前に予約を頂いてスムーズに出す、荷下ろしをスピードアップする、あるいは最近では大きな流れとなっているパレタイズというパレット毎で輸送することによって待ち時間、積み下ろしの時間を短時間でできるようにし、また、体力的な労働も軽減する、などです。また、当社が全国ネットで展開することで、様々な場所で運送会社様に利用してもらえますので、当社としては運送会社様と協力して様々なことをやっていきたいと考えています。

**Q. 業績にはそれほど大きな影響はないということでしょうか？**

A. ーそういうことではありません。パレタイズなどによってお客様が効率的に貨物を回せるようになると、運送会社様が助かります。当社は運送会社様を助ける設備を提供できていますので、安定したお客様、しかも回転率が上がるようなお客様を確保できるようになってきますので、商機があると考えています。

**Q. 来年度、2024 年を踏まえた変化の中で、どれぐらい業績メリット、売上・利益の寄与がありそうなのか、試算があれば教えてください。**

A. これから先に対して当社を利用してもらえるようにするためにどういったタイアップができるか、という段階ですので、申し訳ありませんが具体的な数字は現段階ではありません。

**Q3. 東証で PBR1 倍割れの議論がされていますが、御社は残念ながら PBR1 倍を割っています。ROE も 8%を超えていません。この状況を社長はどのように認識されていて、どのような対策をしていくつもりなのかを教えてください。**

A. ー投資家の皆様が PBR を投資の指標の 1 つとしていることは重々承知しております。また、PBR および ROE をあげるためには、利益を上げていく必要があると認識しております。当社は装置産業の冷蔵倉庫事業と、装置を持たないノンアセットの食品販売事業がありますが、ROE を上げるためにはノンアセットの食品販売事業の利益を増やすことが必要です。ただし、冷蔵倉庫事業に関しましては、設備投資を止めてしまうと業界のシェアを落としてしまいますので、冷蔵倉庫に対しての設備投資は引き続き必要と考え、今後も積極的に設備投資を行っていきます。食品販売事業に関しましては、利益を出せる体制を現在構築中です。現在取り組んでいることはしっかりと成果が出てきていますので、それをもっとあげていきたいと考えています。

**Q4. 利益面では計画に対しての進捗が遅れていますが、下期にキャッチアップする見込みをもつ背景を冷蔵倉庫事業、食品販売事業の両方でもう少し具体的に解説してください。**

A. ー冷蔵倉庫事業に関しては大きなインパクトは電気代です。大手のお客様を中心に今後値上げができる予定ですので期待しています。全体の保管料収入はあがってきていますので十分に達成できると考えております。一方、食品販売事業は現在の進捗率で本当に大丈夫なのか、とご心配をおかけしていると思います。インバウンドや外食など、世の中が動き始めているのは間違いなく表れてきています。また、前期は不漁でしたが、今年はかなり期待できそうということ、さらに、今まで取り組んでいた流通の変化など、しっかりと成果が出てきていますので、販売事業に関しても下期は持ち直すと考えています。トータルとしては計画を変更していませんので、業績を達成できる計画で頑張っていきます。

**Q5. 海外展開について伺います、すでに進出済みのタイの足元の状況について、および、今後新たに展開するベトナムでの期待感を教えてください。**

- A. タイに関しましてですが、コロナの影響がほとんどなくなり、コロナ前の状況に近づいてきていますので、今後期待をかけていきたいと思っております。ベトナムに関しましては、世界の加工場と言われていた中国との関係が世界的に変化していることから、当社だけではなく、他社も含めて多くの日本の企業や他国の企業もベトナムにシフトしはじめています。ただし、まだベトナムはインフラが整備されていない状況ですので、当社は4万トンの冷蔵倉庫を作ることにしました。また、ベトナムの人に対して全てを教育するのは困難ですので全自動にする、などインフラをしっかりと機能させていく仕組みも整備していきます。さらに、当社の食品販売事業に関しては昔からベトナムにおいてパートナー企業に加工をお願いしていましたので、低温物流と食品販売の両輪で伸ばしていけると考えております。また当然タイとの連携も含めて考えておりますし、東南アジアを含めた全世界に対して様々な展開をしていきたいと思っております。

以上