

2024年9月期決算説明会 質疑応答集

この質疑応答集は2025年2月3日に開催した2024年9月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. 南米ペルーの取引先の今後の業績回復見通しおよび債権回収計画はどのようになっていますか。

- A. ー海外取引先のペルーの状況ですが、漁獲量は昨年と比較すると回復基調にあります。昨年は禁漁期間があり漁に出れない期間もありましたが、今年は回復してきております。今後は事業計画に基づき、改善に向けた施策を実行していくということですので、当社としても債権の回収を図るべく、必要な協力をしていく予定です。当該取引先は工場の集約、人員の整理なども現在進めて販管費の減少を図っているとのことで、キャッシュフローの黒字化を目指して進めているとの報告を受けています。また資産売却からも債権を回収していく計画となっております。

Q2. 今朝の日経に氷点下 25 度に人を入れない、冷蔵倉庫を自動化、との記事が出ておりましたが、自動倉庫に関する御社の取組を教えてください。

- A. ー当社も今年度竣工予定のベトナムのベンルック物流センターおよび十勝第4物流センターで自動倉庫を導入する予定となっております。また、日本は地震が多いことから地震対策もしております。他社の事例ですが、過去には大地震が起きた時に貨物の出荷ができないということがありました。従いまして、自動倉庫の十勝第4物流センターでは、地震対策として減震ラック、パレットの飛び出し防止機能、感震計、ゾーン管理等の設備を設置しております。また貨物構成としては、冷凍食品が増加していますので、当社の複合型マルチ物流サービスでも売上を伸ばしてきております。しかしながら、原料貨物がなくなるということではありませんので、当社ではどちらにも対応できる体制を整えております。

Q3. 食品販売事業の中期経営計画の進捗状況を具体的にもう少し教えてください。

- A. ーまず収益性向上のためには、国内外を含めた販売先の確保・充実が重要だと考えております。そのために、販売推進事業部の取組として、組織的に推進していくためにも商圏を開拓する組織を設置しました。DXにおいては販売機会創出だけでなく、不採算商品の早期把握ができるようにします。それにより、継続するか意思決定を迅速におこなえるようにし、販売戦略の選択と集中を効率的におこなっていただけるようにします。また、人材育成に関しては、各商材のスペシャリストの育成を推進していきます。海外

にしましては、商談ができるスタッフも充実してきていますので、引き続き人材への投資を継続しておこなっていきます。以上のように、組織化、効率化、人材への投資を最適に組み合わせ、売上の純増、収益性の向上に努めていきます。

Q4. フリーキャッシュフローがマイナスなのは投資を継続しているからとのことですが、投資計画はどのようになっているのでしょうか。

- A. ー中期経営計画では、2026年までに300億円～400億円を冷蔵倉庫物流センターに投資をする計画として進めてまいりました。現在、その計画を上回るペースで冷蔵倉庫物流センターへの着工が進んでいます。冷蔵庫建設におきましては、土地・条件などの好条件が整った時点で進めていきますので、計画の数値にとらわれずに進めてまいります。

Q5. 冷蔵庫事業の需要または競争環境について変化がありましたらご教授ください。

- A. ー冷蔵倉庫の需要としましては、以前からその傾向はあったのですが、コロナ禍での4年間で冷凍食品の需要が非常に増えました。冷凍食品はかさ高の荷物ですので、冷蔵庫のキャパシティを取るため、より冷蔵倉庫が足らなくなってくる、という状況になってきています。このような状況の中、競争環境としましては、冷蔵倉庫の事業に物流不動産の企業が参入してきています。今後、新規参入の企業とどういった関係になっていくのか、住み分けをどうおこなっていくのかなどは課題はでてくるとは思いますが、当社としましては、当社の冷蔵倉庫事業での実績や強みを活かし、また、全自動化なども積極的におこなっていき、お客様にとってより良い冷蔵倉庫を提供していきたいと考えております。

Q6. JCRの格付けがA-から変更はありませんが、見通しが「安定的」から「ネガティブ」になってしまいました。今後の対応はどうお考えでしょうか？

- A. ー「安定的」から「ネガティブ」に変更されてしまったことに対しては真摯に受け止めております。自己資本比率40%以上を維持できるように財務基盤を強化し、利益の安定成長を目指して事業運営をおこなっていかなくてはならないと思っております。

以上