

# 丸全昭和運輸株式会社

## 2025 年 3 月期決算説明会 主な質疑応答（要旨）

Q 1.

(決算資料 P23)統合データベースは 3 PL 情報システムの MLP システムをより発展させたサービスという認識で間違いないか。それとも全く別のシステムという認識か。

A 1.

現行の MLP は業務の効率化や省力化を中心としているが、次期基幹システムは統合データベースの元になるものであり、お客様に対応した情報活用型システムを構築している。当社の効率化省力化だけでなく、お客様にデータを提供し様々なご提案ができるようになり、現行のシステムから格段の進化をしたシステムであると認識している。

Q 2.

御社における経営上の課題は何と考えているか。

A 2.

近年、私たちの業界のみならず、社会全体で人材不足が深刻な状況となっている。当社においても、ドライバーの不足だけでなく、倉庫作業員や事務員といった全ての職種で人手不足を感じている。この問題は当社の経営上の重要な課題として認識している。この状況を打開するために、人事制度の見直し、研修プログラムの充実や福利厚生施設の拡充等を図りながら、労働市場で選ばれる企業を目指すとともに、高品質な物流サービスを提供できる人材の育成にも力を入れていきたいと考えている。また、当社は、海外の売上比率が 10%にも満たないことから、現時点では、海外における倉庫、車両などアセットが不足していると感じている。先程、櫻井からの説明のとおり、現在、タイのレムチャバン港付近に自社運営の新たな倉庫の建設を進めている。今後も東南アジアへの設備投資を進め、物流拠点の拡充を目指し、海外の売上比率も高めていきたいと考えている。

Q 3.

2025 年 3 月期第 2 四半期での営業利益が減益になった理由は何か。また、下期の営業利益計画 9 2 億円はややハードルが高いように見えるが、下期に増益確度の高い案件があるのか。決算資料 P16 の 3 PL 案件がこれに該当するのか。

A 3.

2025 年 3 月期第 2 四半期が悪かったのは、猛暑など様々な理由があるが、お客様の生産が円安の影響もあり低調であったことが大きい。今後の 3 PL についても案件はきており、円安の影響もまだあるが、下期はお客様の生産も上期より堅調に推移している。利益についても予想をぎりぎり達成できる見込みである。

【補足】

2025 年 3 月期第 2 四半期の営業利益は、前年同期比増益です。

Q 4.

「配当性向 30%を視野に」とあるが、いつまでに 30%へ引き上げるのかを教えてください。

A 4.

当社は安定した配当を継続することを基本方針としており、今期 11 期連続増配を目指している。今後も投資資金を確保しながら、2025 年 3 月期業績予想額の達成見込みを立てて、下期も増配は前向きに検討していく。

皆様のご期待に沿えるよう、出来る限り、早い段階で 30%の達成を目指したいと考えている。

Q 5.

この 1 年で新規案件獲得は低調であったと思われるが、下期に新規案件獲得が進むと思う背景を教えてください。

A 5.

既存荷主の新規業務への営業による案件がいくつかある。化学溶剤メーカー、薬品メーカーの新規案件も新規の取引先として現在進行中である。

3 P L 案件は、上期に大きな案件は出てこなかったが、下期には出てくると考えている。

Q 6.

2024 年問題についての御社の考えを聞かせてほしい。

A 6.

ドライバーの時間外労働規制は、私たち物流企業にとって解決すべき重要な問題と認識しているが、一方で、荷主にとっても、物が運べず、製造や販売が滞る可能性がある。

荷主様の抱える課題を深く汲み取り、適切な解決策を提案し、荷主様と一体となって物流改革することは私たちにとっても大きなビジネスチャンスでもある。

社内体制の整備を進めるとともに、荷主の声に耳を傾け、積極的に提案を行える人材の育成にも力を入れていきたいと考えている。

Q 7.

自社アセット方針は顧客獲得において具体的にどのような競争力を発揮しているのか。

A 7.

物流業界には自社アセットを持たない会社もある。各顧客企業にそれぞれ特徴があり、お客様の生産販売に応じて、プラス  $\alpha$  のアセットをカスタマイズし、お客様のニーズにより近いものを提供するためには自社アセットを持つことが強みになると考えている。

2024 年問題においても、安定的な物流、価格によりお客様の信頼を得るために、自社アセット方針をとっている。お客様からも好評でそれが売上にも繋がっていると考えている。