

2022年3月期決算説明会 主な質疑応答(要旨)

2022年5月11日

株式会社アルプス物流

5月11日(水)の決算説明会はオンライン形式にて実施いたしました。質問と当社説明は下記の通りです。

(電子部品物流の事業環境について)

Q: 自動車の生産調整や半導体不足の、当社決算への影響は?

A: 生産調整、半導体不足は今後も続くと考えている。電子部品物流事業においては自動車関係の部品が非常に多く、外販売上の30%くらい。特に国内、欧州、米州。欧州は半導体不足に加えてウクライナ情勢の影響がある。額は申し上げ難いが、見込みには織り込んでいる。

Q: 今期見通して国際物流激化、上海ロックダウンの影響は?

A: 上海ロックダウンは厳しい状況。輸出入貨物は上海以外の空港に回したうえで陸送で回避しているが、上海以外への航空貨物スペース確保も非常に厳しい。倉庫も止まっているため影響は厳しい。

Q: 昨年後半あたりからの環境面の影響はどちらかというフォローの風だったが、今は上海ロックダウンや半導体不足でアゲンストに切り替わっているという見方をしているのか?それともまだフォローが残っているのか、時系列で流れを教えてください。

A: 昨年度上期はフォローの風が強かったが、後半から弱まった。今もフォローの風は残っているとはいえ、国際輸送の競争も徐々に激しくなっており、かなり弱まっている。上海ロックダウンは長引くか否かは不透明だが、少しずつ当局の認可が下りてきているのでこれから解消していくのではないかと見ている。

Q: 緊急輸送が減るという見通しだが、北米の労使交渉などの影響はどのように見ているか?

A: 今年後半から国際貨物は徐々に正常化に向かうと見ており、これに伴い緊急貨物が減ると予想。旅客便が戻ってくれば航空貨物のひっ迫が緩和すると見ている。海上貨物がどのように回復するかは私どもには見えていない。5年に一度の西海岸の港湾労働者の交渉、メキシコに直接陸揚げや西回りを使うなど回避は考えているが、準備を怠りなくやっていく。

(電子部品物流の事業戦略について)

Q: 海外は北米とインドを狙っていくということだが、その背景は?

A: 北米と東欧は車関連のビジネス拡大、獲得が目的。インドはニューデリーとグジャラートで3拠点のみ、5年10年のレンジで拡大しなければならない。場所は具体的には決まっていないが、バンガロール、プネなど最低6拠点は構えないと完結できないと考えている。

Q: 共同物流を以前よりも強調しているようだが、これを強調することで顧客獲得に影響していると考えているのか?

A: 共同集配・共同保管は長年当社の強みのひとつ。一口に電子部品物流と言っても、お客様ごとにやり方が全然違う。1000通りのお客様には1000通りの解決策がある。ここに磨きをかけている。あまりPRしていなかったが、お客様の経済効率の合理性に加えて、環境面での貢献を強調していきたいと思っている。事例はそう多くないが、ご評価いただいている。二酸化炭素の排出量で25%ほど減ったと評価を頂いた事例も。私どものほうで排出量のシミュレーションをしてご提供できるようにしていきたい。

Q: 環境対応についての話があったが、物流会社としてお客様からお仕事を頂く際に、物流会社を選ぶ1つの大きな指標になってきているということがあるか。ここ1~2年、グローバル、外資系の企業でそういった感触があるか？

A: 環境対応がきっかけになって注文が増えているのか、というとそこまでには至っていない。経済効率の追求＝環境負荷軽減のお客様が多い。現状、ハイブリッド等の大型トラックの環境対応車はない。環境対応を強く求めている会社は未だ少ない印象。もちろん、環境対応もキッチリやっているところを選ぶ傾向にはある。

(消費物流の事業戦略について)

Q: 消費物流について。流通サービスとランコム資本提携について進捗はあるか？

A: 契約は災害などに緊急時にのみ支援をすることを想定しており、現時点では発生していない。

(その他)

Q: 外販を増やすなかで、連結を外れることも含め、ガバナンス強化が外販ビジネス獲得にプラスになることはあるか？

A: 支配株主がある会社でもガバナンスが整っていることをはっきりさせるために独立社外役員を過半数にした。これまでも支配株主が存在したとはいえ、独立した経営をしてきたので特段の変更はないと考えている。

お客様へアピールすることもあるが、株主様への訴求のほうがポイントと考えている。

Q: 設備投資で資本業務提携に触れられていたが、どういったものを考えているのか？

A: 当社では足りない技術、ライセンス、人、ノウハウなど、単独でやる方がいいのか、他社と組んでやっていく方がいいのかななどを想定。業務提携を検討し、その先に資本提携があればということを考えている。一昨年ロジコムと合弁会社を設立した。これは自動車メーカーへの納入についての知見を活用したビジネス展開を目指したもの。

Q: 地域としては国内、海外どちらも考えているか？物流の同業がメインか？

A: そのとおり。ただスタートアップ企業と組むなど、新しいことができないかも模索しているので同業に限らない。

Q: 高齢化や人材不足などから多くの業界で優勝劣敗が進んでいるようだが、電子部品物流の分野では優勝劣敗が進んでいるか？当社の市場ポジションと今後目指す位置づけは？またM&Aなど進める意味や意図はあるか？

A: 基本的には当社も人の負荷の軽減を現場では行っている。大きな施策の1つは自働化、ロボット化。もう1つは業務効率の改善。ロボティクスと合わせて、業務の内容やプロセスを改善することをやっている。この数年TIEを導入し、効果が出ている。採用も求める人材の処遇についても検討し、採用及び定着率も改善している。現時点では大きな問題はないと考えている。

以上