

2023年3月期決算に関するFAQ

2023年5月26日
株式会社アルプス物流

2023年3月期決算に関する主な質問と当社説明は下記の通りですので、お知らせいたします。

(電子部品物流の事業環境について)

Q: 業績に影響を与えるリスクは?

A: 短期的には景気動向。電子部品を使用する製品の生産・販売の急減や、感染症などによる工場閉鎖は大きなリスクと考えている。中期的には人手不足。

Q: 2024年問題の対策は?

A: 「時間外労働の上限規制」について、当社のドライバーについての対策は完了している。業務を委託しているパートナー企業とは打合せを重ね、概ね90%の対策が完了しており、当上期中には完了を予定している。ドライバーの増員も一部あるが、輸送ルートの見直しを行うことで対策を行っている。価格転嫁については今後お客様と相談していく。

(事業内容について)

Q: アルプス物流の強みは?

A: 電子部品の取り扱い。貨物の特性によって扱い方も随分違い、品質が大変重視される。更に高品質な物流を共同保管・共同配送のプラットフォームで提供する。消費物流では、生協の宅配のノウハウ。

Q: 共同保管・共同配送とは?

A: 複数顧客(電子部品メーカー・商社)の製品を一つの倉庫で保管することを共同保管、複数の製品を1台のトラックに混載して各納品先(セットメーカーの工場)に届けることを共同配送という。

Q: 競合他社はどの会社か?

A: 地域、事業ごとに様々な会社があるので、一概には言えないが、輸出入においては大手から中小まで、運送においては地方のトラック会社も競争相手。

Q: 倉庫の自働化・省力化という点から、当社の強化策は?

A: 自社で設計・開発する倉庫管理システム(WMS)が当社の強み。
電子部品は顧客ごと、製品ごとに扱いが変わってくるが、そのノウハウをWMSに集約している。
熟練した作業員でなくとも作業が行えるようWMSにノウハウを集約させているため、今後もWMSの充実化は、自働化・省力化においても非常に重要と考えている。

Q: 当社の電子部品を運ぶドライバーの強みは？

A: 電子部品は非常に繊細な貨物であるため、取り扱いには専門性を要する。

例えばトラックに積み込んだ後、貨物が動かないようにする養生の技術もひとつ。

加えて、納品先において顧客に代わり納品する「納品代行」の対応力も当社ドライバーの強み。

Q: 物流商品の拡大や取引先の拡大の方向性は？

A: 物流商品については、流通加工、例えば電子部品の検査や簡単な加工といった作業の商品化を行い、拡大する。

取引先については、当社のプラットフォームを活かし、主に自動車関係、産業機器をターゲットに国内だけでなく世界各国で拡大する。

(その他)

Q: 電子部品物流に比べ、商品販売事業、消費物流事業の利益率が低いが、高めていく施策はあるか？

A: 商品販売事業は、物流サービスの価格ではなく、モノの販売価格によって売上となる。電子部品は元々の仕入れ価格が高額であることから利益率は低い。

消費物流事業は、電子部品物流と比較すると競争相手が多く、利益率は低い。自動化の推進や改善活動による生産性の向上により、利益率を高めるよう努めている。

Q: 今後の株主還元方針は？

A: 株主還元方法として配当と自社株買いがあるが、自社株買いをすると流通株式数が減少するため考えていない。当社では安定配当を基本とし、還元比率を概ね 30～50%として機動的に配当額を変更できるようにする。

Q: 女性役員および女性幹部社員の割合は？

A: 役員は取締役7名のうち2名が女性。

課長職以上の幹部社員はまだ1%程度で、当社の課題のひとつ。

課長職のひとつ手前の職位における女性社員の割合を高めることを目標としており、2年前は5%程度だったが、現在は12%程度、今後も取り組みを強化する。

以上