

## インタビュー アルプス物流・臼居賢代表取締役社長執行役員

電子部品物流PFでCO<sub>2</sub>排出量削減

アルプス物流の臼居賢代表取締役社長執行役員はこのほど本紙の取材に応じ、第5次中期経営計画（2023年3月期～25年3月期、以下中計）の取り組みを話した。新型コロナウイルス禍でのサプライチェーン（SC）混乱への対応もあり、新規アカウント数は19年3月以降で約1500社増加。電子部品物流プラットフォーム（PF）をSC維持に生かし、車載関連や産業機器関連の顧客も増えた。共同保管・共同集配がベースの同PFでCO<sub>2</sub>排出量を従来比20%削減した大手顧客もあり、環境負荷低減も新たな強みとして訴求していく。



中計では電子部品物流事業について、電子部品物流PFを基軸にさらに拡大する。同PFは国内では共同保管と共同集配を組み合わせたもの。1日当たり国内約1900社の貨物を約7500カ所に集配している。エリア面では、国内は西日本と九州の拡大を図り、海外では東南アジアでフィリピンとインドネシアへの展開を検討する。顧客面では車載・産業機器関連への拡大を進め、同事業全体に占める車載関連の売上高比率を現行の30%から35%に引き上げる。

22年4～9月期の連結決算は、売上高が前年同期比11.1%増の623億円、営業利益が31.4%増の42億400万円、経常利益が72.2%増の50億9400万円、純利益が74.0%増の29億7500万円。23年3月期通期連結業績予想は、売上高1210億円、営業利益69億円、経常利益73億円、純利益42億円。中計最終年度の25年3月期の数値目標は、売上高1400億円、営業利益率5.3%以上。臼居社長の発言要旨は次の通り。

## 第5次中計について

▷物流は顧客それぞれで異なる。その「物流個性」に合わせた最適な物流を提供することを当社は企業理念に掲げる。電子部品物流事業のコロナ禍の事業環境を振り返ると、SCと海上

の混乱に伴い、特に航空で緊急貨物の取り扱いが増えた。また、航空スペースの逼迫に伴い、他社に委託していた顧客からの引き合いが増加した。大手から中小まで個別に丁寧に対応させて頂き、アカウント数は19年3月から現在までで約1500社増えた。現在は約7000社だ。

▷新規顧客は新たな物流サービスを提案できるポテンシャルでもあり、来年以降につながる。従来の取引先は、電子部品メーカーや電子部品商社が中心だったが、車載関連や日系メーカーが強みを持つ精密機器などの産業機器関連のアカウント数も増加しており、中計でさらに拡大していく。車載関連ではティア1～3の販売物流、また、産業機器関連では調達物流がターゲットだ。電子部品物流事業として、顧客層と国内外のネットワークを広げていく。

▷子会社の流通サービスが生協向けを中心に手掛ける消費物流事業は、コロナ禍の巣ごもり需要で宅配案件が増加した。外出機会の増加に伴い、直近では単月で前年同月実績を下回るケースもあるが、アクティビティ関連で化粧品関連の需要が増加していることに加え、外食関連の需要も回復傾向にある。同事業では、生協の全国の集配PFと商品センターの

運営ノウハウを生かし、川上と川下に事業領域を広げていく。例えば、生協が販売する商品で川上の荷主にアプローチする。

▷新たな事業の柱も検討していく。電子部品物流事業では医療機器関連、また、消費物流事業では処方箋が必要な医薬品を取り扱っており、いずれも案件は増えている。医療、医薬品関連を事業として共に展開できることはないか。当社は22年10月、流通サービスの株式を新たに取得し、保有株式比率を従来の71.4%から96.7%に引き上げた。事業の組み替えや戦略を進めやすい体制としており、新規事業を共に手掛けていく。

▷中計で検討する資本業務提携やM&A（企業の合併・買収）について、主目的は新たな貨物獲得やライセンスを含めたノウハウ獲得になる。対象企業は国内、海外は問わない。

## サステナビリティについて

▷中計ではサステナビリティについて取り組む重要課題（マテリアリティ）の25項目をまとめた。当社は昨年1月、東京証券取引所の第二部指定銘柄から第一部指定銘柄となり、現在はプライム市場に上場している。サステナビリティの取り組みとその可視化が求められる。25項目のPDCAを回しながら、社会課題と成長のために取

り組んでいく。

▷物流事業と環境負荷低減を両立させることは難しい課題だ。その中で、共同保管・共同集配の考えで構築している電子部品物流PFを生かす。費用削減での経済合理性を強みとしていたが、CO<sub>2</sub>排出量削減でも貢献できる。新規に獲得した大手顧客の場合、国内トラックでのCO<sub>2</sub>排出量を約20%削減できたと評価を頂いた。同PFに切り替えた場合、CO<sub>2</sub>排出量をどれくらい削減できるかを可視化し、訴求していく。

▷ESG(環境・社会・ガバナンス)関連では今年12月、社内でサステナ提案制度を開始した。サステナビリティに資する地域社会貢献や環境負荷低減の提案を募集する。社内では業務改善の提案制度を設け、品質向上や費用削減に取り組んできた。国内では年間約1万件を実行しているが、これらとは別の提案制度として設けた。表彰も行う。紙コップや割り箸の使用削減など、良い提案と取り組みを評価し、社内に広げていく。

### 23年のマーケット

▷22年4～9月期の決算や23年3月期の見通しを踏まえると、中計の数値目標である売上高1400億円、営業利益5.3%以上の達成に向けて順調と言える。最低限、目標をやりきる。来年の景況感については、これから顧客と話し、詳細を掴んでいく必要がある。今年を振り返れば、電子部品物流事業関連では半導体不足が叫ばれ、自動車メーカーの生産停止が頻発した。また、上海ロックダウン(都市封鎖)でモジュールが輸入されず、生産は伸び悩んだ。総じて同事業関連の荷動きは停滞した。

▷足元では半導体関連の需給が緩和しつつあり、供給制約に伴う生産面の問題は少なくなりつつある。一方、世界中で需要自体が減退している。自動車は現時点では完成車の在庫不

足のため、半導体の供給回復に伴い自動車の生産は増えていくだろうが、受注残解消後の需要はどうか。スマートフォンの世界での販売台数は第3四半期(7～9月)に前年同期を大きく割り込み、夏以降はPCの販売台数も落ち込んでいる。欧米では物価が異常に上昇しており、消費の荷動きは悪くなる傾向にある。世界半導体市場統計(WSTS)が先月発表した23年の市場予測は22年比4.1%減と19年以来、4年ぶりのマイナス成長を予測だった。マクロ的にみると、来年の物流マーケットは厳しい年になる。そのため、コロナ禍で増加した新規顧客の要望に着実に応えていくことが重要だ。

▷航空、海上のスペース面では海上の正常化が先行して進んでいる。これで海上混乱に伴う航空での緊急貨物が減少した。航空の国際線旅客便数がさらに増えれば貨物スペースも増えるため、需給は緩和していくだろう。

### 海外投資

▷5～6年前から東南アジアへの投資を積極的に進めてきた。フィリピンについては、電子部品関連で多くの顧客が進出しているが、マニラに駐在員事務所を構えるのみにとどまっている。強化に向け、いかにビジネスを獲得していけるかを考えていく。インドネシアには拠点がなく、事業可能性調査(FS)を踏まえて進出の可能性を検討していく。

▷インドでは、当社現地法人のアルプス・ロジスティクス・インドが北部ハリヤナ州グルガオンに、また、ロジコム(本社=広島市)との合併会社、アルプス・ロジコム・インドが北西部グジャラート州に拠点を構える。一方、顧客の進出地域はニューデリー周辺、グジャラート州、西部マハーラーシュトラ州のプネーおよびムンバイ、南部カルナータカ州ベンガルール、東部タミ

ルナードゥ州チェンナイと分散している。顧客との成約次第ではあるが、まずベンガルールとチェンナイへの進出を検討していくことになる。

▷中国はビジネスが大きく変化しており、輸出・再輸出型から国内対応型への切り替え案件が増えている。大連や天津などで海外向け工場の撤退もある。

▷欧州では自動車関連をターゲットに東欧でのビジネス拡大を検討していたが、ロシアのウクライナ侵攻に伴い、ペンディングしている。インドと同様、顧客の拠点は分散している。現地の中堅物流企業と連携し、そのアセットを利用しながら展開していく計画だ。早期のネットワーク立ち上げが可能であり、当社は倉庫内作業を手掛ける。

▷北米では自動車関連の需要対応のため、米国とメキシコ間の越境輸送ルートの拡充やメキシコ中央高原での拠点拡大を計画していく。メキシコではもともと積極的な投資を計画していたが、米国の前政権時に顧客の投資が難しくなり、計画を停止していた。顧客との成約次第ではあるが、現地で倉庫を賃借するとともに、自動車メーカーが集積する米国イリノイ州などにトラック輸送するスキームでの越境ポイントを増やしていく。

▷日本国内で当社のネットワークはどちらかと言えば東日本中心でもあり、西日本で特に九州を強化していく。半導体関連の大型投資計画などで賑わう九州はすでに攻めている。ただ、半導体関連の販売物流でわれわれが得意とすることは、電子部品物流PFを活用し、様々な顧客向けの供給を担う点にある。半導体関連、電子部品関連とも大型案件立ち上げ自体の物流ではなく、稼働以降の需要をとらえていく。地域面では北陸も少し弱い面がある。電子部品関連、半導体関連、産業機器関連など大手メーカーの拠点もあるため強化していく。