

2018年3月期第2四半期決算説明会 主な質疑応答（要旨）

（日本セグメント）

Q1：日本セグメントの航空実績について、マーケットの伸びよりも伸長した要因と、今後の持続性についてお聞かせください。

A1：マーケットを上回る伸長となった要因は、特定の3業種に対する営業強化の結果が挙げられます。

1つ目は自動車産業で、主に欧州、米州向け貨物が拡大しました。

2つ目は、半導体や液晶を含めた電機・電子機器関連で、東アジア向けが堅調に推移しました。

3つ目は、医療・医薬品で、主に欧州向けで獲得できました。

各業種のお客様の要望に対応した商品・サービスの提供ができた結果と捉えています。

また、東アジア向けでは、従来は中国で生産し、世界各地へ輸出するのが主流でしたが、経済成長による内需が強くなり、部品が中国や台湾に集まる動きとなっています。

航空貨物の持続性については、年度内は荷動きが継続するものとみていますが、来年度以降は不透明です。

Q2：日本セグメントの2Q単四半期では、有形固定資産の償却方法変更による効果を除くと減益となりますが、この要因についてお聞かせください。

A2：2Q単四半期では、有形固定資産の減価償却方法変更による効果を除けば、減益となりました。個別では利益を確保していましたが、主要連結会社が少し苦戦しました。一部の会社で、前年にあった利益率の高いスポット案件の反動減などがありました。

Q3：2Q単四半期の日本セグメントは実質減益とのことですが、そのなかで、航空は堅調でした。下期以降も堅調と見ていますか。

A3：航空貨物の荷動きは、下期も堅調と見ていますが、前年9月に大きな上昇があったことから、前年対比で、大きな伸びを維持するのは厳しい状況です。ただ、足元のマーケットは前年を超える伸長を見せており、特に、アジア発欧州向けは堅調で、スペースの確保に向けて、運賃が上昇しています。日本発でも、シーズンレートは上昇していますが、スポットレートについては、時価としてお客様に転嫁できますので、一定の利ザヤの確保ができます。混載効率も高めていき、利益は確保できると見ています。

Q 4 : 航空のウィンターレートは上昇していると考えていますが、顧客に転嫁することは難しいですか。戦略的に、ボリュームを重視して取り組んでいるのでしょうか。

A 4 : 一般レートとスポットレートでは、スポットレートは転嫁が進んでいます。一方で、一般レートは、お客様との契約が、1年や半年となっている場合もあり、その間は運賃変更が出来ず、弊社で吸収することとなります。そのためには、数量確保が必要で、これにより2つの効果が期待できます。1つは、混載効率が上昇することです。もう1つは、固定費の効果で、費用を相対的に下げ、発着で連携した数値管理で、利益率を上げていくことができます。

下期も、マーケットは引き続き伸長を見込みますが、当社はその伸長を上回る数量確保を目指していきます。

Q 5 : 適正料金収受の進捗について、お聞かせください。

A 5 : 適正料金収受の効果は、上期実績で、17.4億円、下期は24.4億円の効果を見込んでいます。昨年実績の個別年度計25億円を超えるペースで、お客様のご理解が進んでいると実感しています。

しかしながら、外注費の上昇について、上期実績が16億円、下期は、23億円の上昇を見込んでおり、適正料金収受の効果は、ほぼ相殺される見込みです。今後も、待機料の収受等、適正料金収受に向けて、スピードを上げて取り組んでいきます。

(M&A)

Q 6 : M&Aや自社株買いの考えについて、変化はありますか。また、過去の投資案件の現状についてお聞かせください。

A 6 : 過去のM&A案件について、海外案件は、じわじわと協業効果が出てきています。とりわけ、非日系顧客へのアプローチが増えました。引き続き、グループの既存リソースとのシナジーを求めていきます。また、国内案件では、足元は厳しい会社も、立ち直りの兆しがあり、他の会社もおおむね堅調に推移しています。

M&Aは必要な施策で、継続的に検討しています。投資も進めており、今後も資金需要は旺盛ですが、状況を見極めながら、株主還元についても行っていきたいと考えています。

以上