

2022年9月期決算説明会 質疑応答集

この質疑応答集は2022年9月期決算発表会での質疑回答をまとめたものです。なお、ご理解いただきやすいよう、一部表現の変更や内容の加筆・修正を行っております。

Q1. 冷蔵倉庫事業の光熱費等のコスト上昇の転嫁状況を教えてください。

A. 一皆様もご存じのように電気代が急上昇してきています。冷蔵倉庫事業の経費で電気代の占める割合は大きいので、当然、そのコストを負担いただくようお願いしております。売上上位のお客様を中心にある程度転嫁を受けていただけており、電気代のコスト上昇分はほぼ価格転嫁できていると言えます。ただし、来年以降も急上昇していく場合に対しては危機感を感じています。冷蔵倉庫の収益は、倉庫の効率化、貨物の回転率、運営経費なども要因となりますので、今後もコスト上昇分の値上げ交渉はしながらも、同時に効率化やコスト削減などの取り組みもしっかりとおこなってまいります。

Q2. 冷蔵庫の環境対応は顧客に評価され、拡販に有効に働いていますか？

A. 一当社は10年以上前から環境への配慮を重要と考え、冷媒の問題への対応、太陽光パネルの設置など、様々な取り組みをしてきています。ただし、それらの取り組みが十分にまだ認知されていないところもあり、お客様に対してのアピールなども強化してきています。当社の冷蔵庫を使っただけで、お客様のスコープ3における二酸化炭素排出量の削減に寄与します。今後、こういったことが益々強みになってくると考えております。

Q3. 販売事業において、世界的なインフレや消費マインド悪化といった事業環境は影響がでていますか？

A. 一影響がないとは言いきれません。価格が高くなれば荷動きが悪くなってしまいます。ただし、「食」はなくてはならないものですので需要がなくなるとは思っていません。特に当社が主に扱っているのは、日常的に需要の高いサーモン、さば、あじなどの大衆魚が多くあるので、良いものを安く提供できるように、在庫管理の徹底も含めしっかりと取り組んでいきます。

Q4. 販売事業での輸出の売上規模を教えてください

A. 一約100億円の輸出金額となっています。今期は円安なので、積極的に輸出をしたいと思っていました。当社は上場企業では唯一全国で買参権を持っている会社ですので、地方の港で直接魚を買付け、自社の凍結施設気仙沼ソーティングスポットIIなどで凍結し、

凍結したものを輸出するということをおこなっています。今期は各港で積極的に買付していったのですが、ただ残念なことに水揚げが少なく、漁獲量が下がった年でした。それでも、これだけ輸出を増やすことができました。円安は追い風になります。

買参権・・市場でセリに参加できる権利

Q5. 来年の事業環境について、見方が半年前と比較してどう変わったかを教えてください

- A. ーまず、冷蔵倉庫事業については、電気代の負担が大きくなってきています。それにより利益率が下がる可能性はあるのですが、利益率を下げないように努力をしていきたいと思っています。また現在、冷蔵倉庫はほぼ一杯の状況です。ベースの保管料はいただいているのですが、もっと回転させる必要があります。年末の消費者動向によってこれが変わってくる可能性があります。

食品販売事業につきましては、円安が進んでいる影響があります。円安が一概にダメなわけではなく、急な為替変動があると影響がでます。円安から急に円高に振れると相場が変わり、価格が高い時の在庫が困る、ということです。こういったことで影響を大きく受けた企業もありますが、当社は適正在庫に努めていますので、影響は少なかったと考えています。

Q6. 今後の設備計画を教えてください

- A. ー今着工しているのは来年竣工予定の千葉リサーチパーク、再来年に竣工予定の北海道・恵庭があります。また、福岡・箱崎にスクラップ&ビルドという形で着工しました。福岡・箱崎は、サテライト的な位置づけになり、単独での収益というよりは近隣の拠点と連携して収益をあげるのが目的です。また、大阪・夢洲では空いている土地に増設をしているところです。

Q7. 複合型マルチ物流サービス化された物流センターは現状業界でどの程度存在するのでしょうか？今後環境問題を考慮して、このタイプの倉庫への投資が進む場合は設備投資は貴社のみならず小売流通と共同になるのでしょうか？

- A. ー当社の複合型マルチ物流サービスは、一つの冷蔵倉庫（物流センター）でTC,DC,配送もおこなうサービスです。当社は2万トン~3万トンの冷蔵倉庫を建てているわけですが、複合型マルチ物流サービス向けに例えば倍の大きさの大型の冷蔵倉庫を作ろう、というようなことをやっているわけではなく、既存の冷蔵倉庫の中で、ニーズのあったお客様とタイアップしてサービスを提供しています。例えば、当社が冷蔵倉庫のハードを提供し、コンビニ・スーパー系のベンダー様などが在庫管理など物流のソフトを使って分散していた物流拠点を集約するなどです。今後、これはまだまだニーズがあると考えています。

Q8. 北海道の6拠点のソーラー化について、天候の影響で発電量が不安定になることはありませんか？

A. ー先程の説明は再生可能エネルギーを購入する話であって、北海道では太陽光は一つも載せておりません。北海道は日照時間が短く、投資効果が少ないとの判断です。

Q9. 牧畜や養殖などの水畜産物の生産事業に関して、貴社の取り組み方針を教えてください

A. ー他社は、自社でサーモンの養殖をおこなっていますが、当社はそこまでは考えておらず、例えば、ノルウェーの会社などと提携してやるということを考えています。今後世界的な食糧不足は深刻になってくるので、養殖は重要なポイントです。良いパートナーが見つかった場合は、積極的に提携をしていきたいと考えております。

Q10. 2024年問題が間近になるなか、顧客のニーズや冷蔵倉庫業界、物流事業者などに変化が出てきていますか？

A. ー2024年問題は運送関係の運転手の労働時間の問題ですので、当社が直接解決できる問題ではありませんが、課題解決のためにお手伝いできることはあると思っています。例えば拠点の問題です。今までは一人で走っていた距離が走れなくなり、途中で人の交代や休憩が必要になってきますので、拠点が必要になってきます。と同時に、運転手の労働時間の問題ですので、冷蔵倉庫で待たせない、というのが重要になってくると思っています。そのために、IT化やロボティックスの利用、カーゴナビゲーションシステム、更にトラック予約受付システムを生かして、誰もが短時間に作業ができるような仕組みを作っています。単に拠点を作るだけでなく、冷蔵庫サイドでできること、運転手の待ち時間を減らす、という取り組みは今後も続けていきたいと考えております。

Q11. REITや物流事業者が冷蔵倉庫に参入してきていると思います。将来的に業界の環境や貴社の経営にどのような影響が出てくると考えられていますか。

A. ー冷蔵倉庫業界は、老朽化、フロンの問題、資金力の問題があります。REITなどが参入してくることを否定はしません。外資や日本のディベロッパーが物流センターだけではなく、冷蔵倉庫も建て始めているということは、中小の冷蔵倉庫の建て替えが厳しくなっていく中で、救世主になるのかもしれませんが。ただし、冷蔵倉庫は一度建てれば何十年もそのまま使えるというものではありません。温度管理や結露対策など、様々なメンテナンスが必要となってきますので、外資などの会社が冷蔵物流センターを作った場合、それなりに賃料が高くなると思われれます。色々な柔軟性のあるやり方があるといいとは思いますが、当社は今のところ、これまで培

ってきた技術やノウハウで運営を続け、社会に貢献していきたいと考えています。

Q12. 御社の環境に関する取組みについて教えてください。

- A. ー当社は環境問題に対して10年以上前から取り組んで来ております。また、TCFDに賛同を表明するとともにTCFDコンソーシアムにも加盟しました。ただ、環境に対する取組みが評価機関で十分に評価されていない、との課題がありましたので、数値化し開示を進めたことによってFTSEの構成銘柄となりました。

当社の冷蔵倉庫は、社員オペレーションといい、全ての業務を社員がおこなっている強みがあります。環境問題に対しても社員の意識が高く、5S活動や環境に関する意識が自然と身についています。例えば、冷凍機の効率の良い運転や、細かいところでは冷凍室のドアの開閉の仕方まで、品質を保ちつつ、効率を高め、省エネをする方法を、常日頃探究しています。このように数値化できていない取組も多くありますので、もし機会があればぜひ当社の冷蔵倉庫を見ていただきたいと思っております。数値以外にも当社の強みをみていただければと考えております。

以上