

2024年9月期第2四半期決算説明会 質疑応答集

この質疑応答集は2024年9月期第2四半期決算説明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. 今期竣工した物流センターが3つあるとのことですが、稼働状況はいかがでしょうか？また、物流センターの建築費高騰などもあったと思いますが、その分も価格転嫁できているのでしょうか？

A. 一新規の物流センターについて、コンビニ関係の取扱い等、順調に在庫が増えてきております。建築費に関しては、建築費高騰以前の契約ですので問題ありません。

Q2. 食品販売事業において水産品の売上を絞って増益になったとのことですが、収益貢献が少ない魚種を減らしたということでしょうか。

A. 水産品は大きく分けてサーモンなどの冷凍の輸入品の販売と、国内の港での買付販売の2種類があります。後者は漁獲量によって変動が大きく、今回の売上の減少は漁獲量の影響があります。収益貢献が少ない魚種を中心に減少させたのではなく、利益を高められるように各事業所が取り組み、その積み上げが今期の増益の結果となっております。

Q3. 冷蔵倉庫事業の今後の収益性改善の見込みと値上げの進捗状況を教えてください。

A. 値上げの進捗状況についてですが、昨年からの電気料金の高騰による値上げ交渉については約8割進捗しております。また、本年5月以降の電気料金の値上げについても、状況を判断しながら順次交渉を進めてまいります。電気料金だけでなく、人件費なども高騰していますので、今後労務に関わる荷役料などの値上げ交渉も進めてまいります。

Q4. 食品販売事業について、今期は比較的利益が出ていると思いますが、中長期的に利益が安定化している感触がありますでしょうか？

A. 当社の扱っている商材は、漁獲・収穫等を含めて変動が大きいことを認識しております。そこで、食品販売事業安定化にむけて、基本的に中期経営計画に沿って取り組んでおります。具体的には、まず在庫のコントロールを強化するということがあります。次に、今期よりノルウェーのパートナー企業であるホフセス社のサーモンハラスの独占販売権を取得し、当期に関しては前期の約2倍の数量を扱う予定としております。また、医療食などの一次加工品についても順調に推移しております。また、現在は自社ブランドとして切り身、フィレなどの一次加工品は、サバのみとなっております。今後はラインナップを増やし、通期で販売できる商材を増強してまいります。さらに、養殖加工の商材も増やす計画です。現在は(有)世紀との協業によつての養殖のブリ約600トンを中心に海外に販売をしておりますが、来期以降に現在の約1.5倍の1000トンまで伸長させる

計画です。水産品に関しては天然より安定する養殖商材を増やしていくことで利益の安定化を目指してまいります。

Q5. 物流業界では複数の TOB が進行中のようですが、今後の低温物流・冷蔵倉庫の業界での再編をどのようにみていらっしゃいますでしょうか？

- A. ー現在話題になっている TOB は物流会社と運送会社間の話ですが、当社では自社での運送は行っておりません。運送に関しては、全国の地場の運送会社様と強力なタッグを組んでおります。冷蔵倉庫業界の今後としては、合従連衡が進み、他業界からの参入も進むと考えています。また、「他社の冷蔵倉庫を買収する予定はないのか」とご質問を受けることがあります。冷蔵倉仕様の違い、利便性、改修コスト等を考えますとヨコレイ品質を提供することが難しいため、買収することは考えておりません。ただし、それらの条件にあったものがあれば検討します。当社としては、冷蔵倉庫事業は、今後増々伸長するものと確信しております。業界環境を好機ととらえ、成長投資を続けていきたいと考えております。

Q6. 人的資本経営についてのお考えを教えてください。

- A. ー当社は”企業は人なり“という考えで、人への投資を積極的に行っております。例えば、働きがいを実感している社員を増やすために、社員に対してアンケート調査をおこない、それらの内容を人事制度の中に反映させております。この 4 月から新人事制度を導入し、モチベーション向上のために、キャリアビジョンの明確化、評価制度の見直しなども行いました。また、他の取組としましては、定年制度の改革や社員寮制度の見直しなども行っております。社員への教育なども各階層において積極的に行っており、今後も働きがいの向上と共に一層の事業成長を目指してまいります。

Q7. 資本コストと株価を意識した経営の実現にむけた対応と、ROE5%以上にするための戦略についてどのようにお考えですか。

- A. 現時点で当社は「資本コストと株価を意識した経営の実現に向けた対応」についての検討を行っている段階でございます。資本コストと株価を意識した経営の実現により、企業価値を高めて、投資家の皆様に還元を図ることは非常に重要なことと認識しております。ROE につきましては、冷蔵倉庫新設への投資に伴う償却負担が大きな要因となり、下押ししているのが現状です。しかしながら、当社では、冷蔵倉庫業界の保管ニーズ拡大を最大の好機と捉え、成長投資を積極的に行っております。2024 年度は 3 センターが竣工、2025 年度も 3 センターが竣工予定であり、利益の下押しが続きますが、数年後には黒字化する試算です。

**Q9. 最近賃貸冷蔵倉庫が急成長している報道を目にしますが、今後、脅威となってくる
お考えでしょうか？**

- A. ー大きな脅威になるとは考えておりません。当社には長年培ってきた冷蔵冷凍の温度管理の実績、および社員オペレーションによる高品質なサービス提供ができており、これが大きな武器になっていると思っております。今後もお客様に喜ばれる提案を継続していきたいと考えております。

**Q10. 政策保有株式をかなり保有されているようですが、政策保有株式について貴社の考
え方を教えてください。**

- A. ー第2四半期末の投資有価証券、約420億円のうち、海外パートナーの株式が8割弱を占めています。これを除きますと、政策保有株式は約100億円、純資産の11%程度ということになり、高い数値とは考えておりません。海外パートナー分につきましては、当社の重要なサプライヤーとしての位置づけとなっております。
海外パートナー株式、政策保有株式ともに、その保有に伴う便益やリスクが資本コストに合っているかは、取締役会において、定期的に精査、検証しており、保有意義が希薄化した場合には、順次速やかに売却を進める考えです。

Q11. 2024年問題は貴社にとって事業チャンスとなっておりますか。

- A. ー2024年問題は、当社のネットワークが、中継拠点を持たない運送会社にとっての利便性が非常に高く、輸送アクセスの向上に役立っております。その他、ドライバーの待機時間短縮の為に「トラック予約受付システム」「移動棚」「パレタイズ運用」等、お客様と当社、双方ともに有益な仕組みの構築を推進しております。全国各地に冷蔵倉庫拠点を持つ当社にとって、好機と捉えております。

Q12. 2026年以降も冷蔵倉庫への投資は継続されますか？

- A. ー2025年は3つのセンターが竣工予定です。これ以降はまだ具体的な計画はありませんが、成長投資として必要な物件があれば、精査し、積極的に推進してまいります。

**Q13. 通期業績予想が据え置きになっている理由について、電気料金の値上げがあるから
とのことですが、他に理由があれば教えてください。**

- A. 冷蔵倉庫事業においては、電気料値上げの他、今年2月と4月に新設された恵庭スマート物流センター、夢洲第2物流センター、箱崎 FACILITY 物流センターの臨時経費負担が増えることもあり、収益の影響が見込まれます。
食品販売事業においては、前年対比では大幅に増益となっておりますが、通期予想では進捗率が40%台にとどまっております、予算上は計画通りに推移していることから、通期予想は据え置きとさせて頂きました。

以上