

2022年3月期 第3四半期 決算説明会（電話会議）主な質疑応答（要旨）

Q1. 業績予想が、第2四半期時点の営業利益500億円から580億円に上方修正されました。

この前提について教えてください。

- A1. 第2四半期時点の業績予想よりも、第3四半期（3ヵ月）の業績が想定以上で推移しました。これを反映し、第4四半期（3ヵ月）の物量動向、収支動向予想を精査の上、通期予想に反映しています。

Q2. 第3四半期（3ヵ月）での東南アジアセグメントの増益が大きくなっています。この要因について教えてください。

- A2. 航空輸出で、需要の高まっているベトナム等での自動車関連等のスポット大口貨物の取扱い、また需給逼迫の中で定期チャーターでのスペース確保、運用が奏功し、増益となりました。

Q3. 航空輸出での粗利益単価のコロナ前の2019年度、昨年度、当年度での推移を教えてください。

また、直近3ヵ月ではどうでしょうか。

- A3. 粗利益の単価は、前年のコロナ禍での著しい需給ギャップ下での水準からは低下していますが、コロナ禍前の2019年の水準に比べると、地域ごとに違いはありますが、概ね上回っています。直近3ヵ月では需給の逼迫により全体として上昇しました。

Q4. 足元の輸送需要は堅調のようですが、今後の物量動向の予想を教えてください。

- A4. 特定のお客様から、確定の受注があるということではありませんが、海上コンテナ船物流の混乱が継続していることを鑑みますと、航空貨物へのシフト需要は増加すると予想しています。当社としては、スペース確保は引き続き難しい状況ではありますが、各国各社単位だけでなく、各国からの貨物を集約し輸送するゲートウェイサービス等をグループ横断的に活用し、お客様のサプライチェーンの維持、当社の取扱い物量の増加に繋げる取組みを引き続き強化していきます。

Q5. 定期チャーター便での採算性を教えてください。

- A5. グループ全体としては期待通りの採算を維持しています。日本においては空きスペースを他のフォワーダー等に再販するといった商習慣がなく、自社のみで物量を埋めていく必要があるため、一時的には採算が悪化することがあります。積載効率の向上のための取組みを継続しています。

Q6. 現在の市場環境は貴社にとって追い風だと思います。この中で、貴社独自の今後の取組みがあれば教えてください。

- A6. 現在の状態は、異常な市場環境であることは強く自覚しています。このような中、当社グループ一丸となって、お客様のサプライチェーン維持のための独自の提案をする機会も増えており、ご評価を頂くケースも増えていきます。このような機会をお客様層の強化の為に生かしていきます。