

個人投資家向けオンライン会社説明会 ミーティングメモ

遠州トラック株式会社 (9057)

開催日：2024年9月6日（金）

説明者：代表取締役社長 金原 秀樹 氏

1. 会社概要

- ・ 当社は、1965年に静岡県西部の袋井市に創業した総合物流企業です。私、金原は3代目の社長です。2代目社長の澤田邦彦は、現在、代表取締役会長に就いています。
- ・ 2006年に株式会社住友倉庫が当社株式を取得し、当社は住友倉庫グループ入りしました。2018年にインターネット通販の宅配事業に参入し、中継物流拠点「コネクトエリア浜松」をNEXCO中日本と共同で開設しました。
- ・ 2025年に設立60周年を迎えるに当たり、昨年（2023年）5月に、3つのミッション、4つのビジョン、6つのバリューから構成される新たな経営理念を策定しました。ミッションの1つ目は「従業員の『幸せ』を第一義に考えた経営」です。当社が担う物流は重要な社会基盤の一つであり、それを盤石なものにするためには優秀な人材の確保が不可欠になります。優秀な人材を集め、質の良い物流サービスを提供することによってお客さまに満足していただき、業績が向上すれば株主さまや社会にも満足していただくと考え、従業員の幸せを第一に掲げています。今後、優秀な人材を抱える会社が勝ち残っていくと考えています。
- ・ 売上高は右肩上がりです。2024年3月期の売上高は469億4,000万円でした。それに伴って従業員も増加しており、現在の従業員数は1,337名です。物流業界は高齢化が問題視されています。当社の従業員の年齢構成も50代以上が4割を占めています。アニメによるテレビCM放映のほか、少年野球や少年サッカーのスポンサーになるなどして、なるべく若い世代に当社を覚えてもらい、興味を持ってもらえるように努めています。従業員の女性比率は、事務員、倉庫作業員、ドライバーの女性採用を積極的に進めた結果、23.7%まで増加しました。
- ・ 当社は2016年度からEC物流の拠点間輸送に本格的に取り組んできました。経営資源をEC物流に重点的に配分しています。2018年に宅配業務を開始しましたが、2019年に発生した新型コロナウイルスによる巣ごもり需要を背景に営業収益は右肩上がりに増加しました。
- ・ 輸送事業と倉庫事業からなる物流事業が収益のほとんどを占めています。その内訳は、大型トラックを主体とする輸送事業が約75%、営業倉庫や3PL（サード・パーティー・ロジスティクス）などの倉庫事業が約25%です。

2. 事業内容

- ・ 輸送事業は、自社車両520台以上を保有しており、静岡県トップクラスを誇ります。豊

大和インベスター・リレーションズ株式会社（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

富な車両ラインナップで多様化するニーズに柔軟に対応しています。

- ・ 倉庫事業は、総延べ床面積 36 万平方メートル、116 棟のさまざまな物流倉庫を保有し、お客さまの多様なニーズに対応しています。原材料、資材、一般貨物を取り扱う普通倉庫はもちろん、化学品や危険物を一定温度で保管する定温危険物倉庫など、保管貨物の特性に合わせた倉庫を多数取りそろえています。
- ・ 「袋井ロジスティクスセットセンター」は、2023 年 10 月末に完成した当社最大規模の倉庫です。主に輸送機器の部品の調達物流拠点として機能しています。各サプライヤーから届いたさまざまな商品をお客さまの最終工程ラインに合わせてセット組みをして、時間納入するという、荷主さまの調達前倉庫として機能しています。搬送・仕分け作業ロボットなどを積極的に導入し、自動化・省人化を進めています。
- ・ 本社のある静岡県西部地区を中心に、27 の自社営業拠点を保有しています。これに提携協力会社の車両や施設を加え、国内のほぼ全てのエリアをカバーしています。

3. 物流危機（2024 年問題）

- ・ 2024 年 4 月より、ドライバーの総残業時間の規制が施行され、年間 960 時間、月当たり 80 時間以内の順守が必須となりました。また、乗務員の一日 15 時間を超過する拘束は違法になります。当社では約 3 年前から法令順守を目指し、時間外労働時間に依存しない給与体系へ変更してきました。さらに昨年（2023 年）より、当社が作成した 2024 年問題に関する動画を用いて、荷主各社さまへ料金改定、つまり値上げのお願いをしてきました。今年に入り、値上げについてようやくご理解いただけるようになってきましたが、それもまだ半分ほどの荷主さまです。今後も料金改定について交渉を続けていきます。
- ・ また、手積み・手降ろしの作業もまだなくなっておりません。労働時間の超過、乗務員の負担を減らすため、この点についても荷主企業さまとの交渉を進めていきます

4. 当社の強み

- ・ 1 つ目の強みは、多くの貨物が動く関東・関西間に多数の物流拠点を所有している点です。
- ・ 2 つ目の強みは、日本全国に約 400 社ある協力会社と提携することで、当社基準の品質管理ができる点です。安心安全な輸送はもちろん、物量変動に対する柔軟な対応やイレギュラーに対する迅速な対応が可能であり、最適な物流を提案することができます。
- ・ 3 つ目の強みは、先端技術に積極的に投資している点です。自動搬送ロボットや、リアルタイムでトラックの位置情報を把握できるデジタルタコグラフなどの先端技術を積極的に導入し、効率化・省人化を進めています。
- ・ 当社の強みを生かした戦略商品についてご説明します。
- ・ 当社は「つなぐ つながる 乗りかえる！！ 日本の真ん中で e-change！」をテーマに

中継輸送（e-change）を推進しています。「e-change」とは、e コマース、exchange（交換）、当社名の頭文字から名付けた中継輸送を表す商標です。中継物流拠点「コネクトエリア浜松」は、乗務員が日帰り運行できる関東・関西間の物流サービスを提供し、お客さまの長距離輸送の集車難を解消するとともにドライバーの負担を軽減しています。「コネクトエリア浜松」の利用台数は前年度比 120%以上になっています。中継輸送に対する理解やニーズが日増しに高まっていることを実感しています。

- ・ 今後、当社が最も増やしていきたい部分は積み替え輸送です。関東・関西間の輸送において当社拠点を使得って乗せ替えを行ってまいります。今後、求貨求車システムを徹底して営業に注力していきたいと考えています。
- ・ EC 物流は、昨年度（2023 年度）、宅配拠点として新たに 7 拠点を開設しました。今年度（24 年度）も既に 5 拠点の新規開設をしており、今後も伸びていく見通しです。
- ・ 調達物流では、各サプライヤーから集荷した荷物や多様な部品を集約し、生産計画に応じてセット組みされた状態で工場へジャストインタイムの納品をしています。このような調達物流は、お客さまの工場生産ラインの機能の一部とも言える重要な役割を担っています。
- ・ 当社は、中継輸送や、同一カテゴリー・同一納品先の荷物を組み合わせて配送する共同配送、調達物流、モーダルシフト等の提案によって、持続可能な物流と社会的問題の解決に積極的に取り組んでいきます。

5. 中期経営計画

- ・ 中期経営計画（2023 年度～2025 年度）の掲げる企業戦略は、「従業員のエンゲージメントを向上させる」「戦略商品を核に事業領域を拡大する」「物流サービスのイノベーションに挑戦する」「社会的課題への取組みを進める」の 4 つであり、当社が中長期的に目指す姿を示しています。主な事業戦略は、「新しい物流サービスに挑戦し、事業領域を拡大する」「戦略の推進のための投資を行う」「人的資本価値を高める投資を行う」「コンプライアンスを遵守し、コーポレートガバナンスの強化を進める」「地球にやさしい物流に取り組む」の 5 つです。
- ・ 中期経営計画の定量目標は、2025 年度（計画最終事業年度）の営業収益が 522 億円、営業利益が 36 億 5,000 万円、2023 年度から 2025 年度の累計の事業投資額が 90 億円です。
- ・ 2024 年度の営業収益は 500 億円に達する見通しです。年 5%の以上の成長を継続し、計画最終年度に 522 億円の達成を目指したいと考えています。
- ・ 2024 年度の営業利益は 31 億円に達する見通しです。約 2 年前より荷主各社さまへ値上げの交渉を重ねてきましたが、今年からようやく料金改定をさせていただけるようになりました。しかし、まだ半数ほどにとどまっているため、お客さまと交渉を継続し価格転嫁を進めるとともに、効率化を図り、計画最終年度に 36 億 5,000 万円の達成を目指します。

-
- ・ 2024 年度の事業投資額（期間累計額）は 63 億円に達する見通しです。デジタル技術や自動化への投資を推進し、業務の効率化と省人化を進め、計画最終年度に 90 億円を目指します。

6. 業績の概要

- ・ 2023 年度の営業収益は 469 億 4,000 万円、前期比 21 億 2,600 万円増（4.7%増）となり、前年に続き過去最高を更新しました。一方で、外注費と人件費の上昇、燃料費の高止まり、新たに取得した物流施設の不動産取得税等の発生によって、営業利益は 26 億 1,500 万、前期比 5 億 6,300 万円減（17.7%減）となりました。昨年（2023 年）11 月に業績予想を下方修正させていただきましたが、修正通りの結果となりました。経常利益は、営業利益の減少に加え、借入金増加に伴う支払利息の増加等によって 26 億 7,800 万円、前期比 5 億 6,300 万円減（17.4%減）となりました。そのような状況にあっても 1 株当たり年間配当金 94 円を維持しています。
- ・ 今年度（2024 年度）の営業収益は引き続き伸長が見込まれ、営業利益も価格転嫁と効率化が進んだことによって増加に転じ、増収増益となる見込みです。
- ・ 過去 10 年間の長期業績推移を見ますと、営業収益は右肩上がりです。営業利益は 2023 年度にいったん落ち込みましたが、今年度（2024 年度）より V 字回復する見通しです。

7. 当社株式について

- ・ 当社株式の株価は 2016 年度まで 800 円前後で推移していました。しかし、EC 物流の伸長に伴って 2017 年度より上昇を始め、直近の 2024 年 9 月 5 日の終値は 2,460 円になりました。
- ・ 日経平均株価との対比では、2015 年度の日経平均株価と当社株価をともに 100 ポイントとしますと、現在、日経平均株価が約 250 ポイントのところに対して、当社株価は 300 ポイントから 350 ポイントの間で推移しています。
- ・ 中期経営計画では配当性向 30%以上をお約束しています。1 株当たりの年間配当金は 2025 年 3 月期も引き続き 94 円を予定しています。
- ・ 当社は、株主さまへの日頃のご支援に感謝するとともに、より多くの方に当社の株式を長期で保有していただくことを目的に、株主優待制度を導入しています。当社協賛のふくろい遠州の花火入場券、静岡県産クラウンメロン、次郎柿、静岡県産煎茶など、保有株式数に応じて優待品を贈呈しています。
- ・ 最後に、当社は陸上輸送を中心とした物流ソリューションのトータルプロバイダーとして、高度化する物流のニーズに対応できる企業を目指し、さらなる改革を進め、事業の持続的な成長と発展に取り組んでいきます。

8. 質疑応答

- Q1. 御社は1965年に設立されましたが、さまざまな試練を乗り越え、今も存続できている理由について、どのようにお考えですか。また、将来的にはどのような会社でありたいとお考えでしょうか。金原社長の経歴も併せて教えてください。
- A1. 創業者の豊田順介は、関東と関西のど真ん中の静岡に拠点を構え、2代目社長の澤田邦彦（現会長）はEC物流を開始し、お二人がここまで業績を拡大してくれました。私は1991年に入社しました。当初は、上場するためにシステムを整えなければならないということでシステム部に配属されました。その中でお客さまとオンライン関係の仕事をしているうちに営業が楽しくなり、営業に移りました。関東事業部に約13年間いて、本社に戻り、最後に中国にある当社の3拠点を閉める仕事をして日本に戻り、去年(2023年)、社長に就任しました。現在は、社長としてやるべきことを細かく教えてもらいながら、どのように自分の色を出していこうかと考えつつ仕事をしています。私は、これまでほとんどの新規事業の立ち上げに関わってきました。徹夜続きで対応しなければならぬような試練もありましたが、その中で各管理本部、各営業所から応援が来て一気に立ち上げるという、当社のパワーと団結力を感じました。そこが当社が一番の強みだと思います。今後も現場を優先的に見ながら、団結力ある会社にしていきたいと思えます。全社員が同じ方向を向いて意見を出し合っていけるような会社にしていきたいと考えています。
- Q2. 社長が一番アピールしたいポイントを教えてください。
- A2. 最もアピールしたいポイントは当社の経営理念にあるミッションの1番目、従業員の幸せを第一に考える経営です。人なくして会社は成り立ちません。従業員が当社にいて周りでうらやましがられるような会社にしていきたいと思えます。社員一人一人が働きがいをもって仕事をするためにはどうしたらいいか、人的資本プロジェクトを作り、今後に対応していきたいと考えています。もう1つのアピールポイントは、戦略商品の中の一つ、当社が最も注力している中継輸送です。今後は荷物の受け渡し、積み替えの中継輸送に取り組んでいきたいと思えます。当社には、浜松など複数の拠点がインター近くにありますので、その拠点を使いながら進めていきます。
- Q3. ビジネスモデルの特徴について成長戦略と併せて教えてください。
- A3. 輸送から保管・物流・加工まで一体化した物流サービスを提供できるところが当社の特徴です。自社社員を抱え、自社倉庫を保有していますので、自社社員による輸送、倉庫作業を行うことで安定した品質を提供することができます。成長戦略としては、中継輸送、共同配送、EC物流の拡大を狙っていきたいと思えます。今後、人手が足りなくなる中で、共同配送の需要は増えていくと考えています。

Q4. 運送業の2024年問題の打開には取り組んでおられると思いますが、特にドライバー確保のために競合他社とは違う対策を考えていますか。また、各地域内での配送機能については、業界内で共有しようという動きがあったと記憶していますが、その後、その動きは進んでいますか。

A4. 2024年問題については、ドライバーの確保が一番大切だと思います。当社で働いているドライバーに知り合いを紹介してもらったり、運送業をやめようとしている会社もありますので、その良いドライバーを紹介してもらったりしています。さらに、CMをYouTubeに変えるなどして、なるべく人の目にとまるような募集活動に変えていきたいと思っています。業界内での配送機能の共有の動きについては、まだ進んでいない状況です。同業者の間では、今後、時間を合わせて労働時間を減らすためにうまくやっていこうという動きはありますが、業界全体としての打ち合わせ、あるいは業界内の競合間の打ち合わせはまだ進んでいないと思います。

Q5. 現在の株価をどのように見えていますか。

A5. 現在の株価は安いと思っています。PBR1倍を維持するためにも株価をもう少し上げていく必要があります。そのために今年から個人投資家さま向けの会社説明会に参加し始めたところです。皆さまに当社をよく知ってもらって株を買っていただくことが、株価を上げていく一番の近道だと考えていますので、今後ともよろしくお願ひします。

Q6. 直近の業績に関し、売り上げは増加しているのに反して利益が減少していますが、その原因と改善策について説明してください。

A6. 前期(2023年3月期)は増収減益となりました。原因の一つは人件費の上昇です。当社社員あるいは外注さんの人件費が増えました。さらに、新しい倉庫の取得に伴い不動産取得税等が発生しました。くわえて、取得した倉庫の償却が発生しましたが業務が始まっていない状態がありました。今期は不動産取得税がなくなりますし、「袋井ロジスティクスセンター」あるいは埼玉に取得した倉庫が完全稼働となります。システムを導入して配車の業務効率化、倉庫の自動化等をしながら、今期は利益を上げていきたいと思っています。それにプラスして値上げを行い、業績を回復させていきたいと考えています。

Q7. 女性役員への考え方を教えてください。

A7. これまで女性役員はいませんでした。今期より女性の監査役1名に入っています。運送会社は男性社会といわれますが、特に人事や労務の分野で女性の考え方を取り入れることで変わっていく部分があると思いますので、良い方がいれば当社に入って活躍していただきたいと思っています。

Q8. 物流企業は景気変動などの影響で業績が非常にブレやすいと思いますが、そのブレを

抑えるために工夫されていることはありますか。

- A8. 物流企業は、景気の変動あるいは気候の変動によって物量が変わってきます。ただし、当社はこれまで、生活雑貨、機械部品、EC 関係などさまざまな業種の企業さまとお付き合いさせていただいています。一つに偏ってないところが当社の強みだと思います。どこかが悪くても、どこかが良いということで、全体的にバランスを取ることができていると思います。
- Q9. 株主還元の考え方について教えてください。業績の向上に合わせて株主優待の充実や増配などをする考えはありますか。
- A9. 当社は中期経営計画で配当性向 30%以上という方針を公表しています。今後、中期経営計画を策定する際に検討することになりますが、配当性向を上げていくことも検討していきたいと思います。業績を見ながら対応していきたいと考えています。株主優待制度に関してはいろいろな議論があり、株主さまからも、こういうものを入れてほしいという意見が出ていますので、他社の動向も見ながら検討していきたいと思います。

以上