

2019年9月13日  
株式会社フィナンテック

8月29日開催、機関投資家スモールミーティング

Q&A

2019年8月26日（SBS本社にて）実施

機関投資家スモール Meeting

説明者：鎌田社長

**Q1：買収先のリコーロジスティックの収益改善の進捗は？**

A：現場のパート活用を拡大し、正社員を営業等へ配置転換を行う原価改善策を進めている。また大口ユーザー用に倉庫を2か所新設し業務効率をあげる施策を進めている。3年を目途に利益率を改善していく。

**Q2：B to C業務の今後の拡大策は？**

A：30年かけて培ってきた即日配送のノウハウに加え、大手通販会社のB to C業務のノウハウも蓄積してきたので、今後はこの分野のB to B to Cまでの連携を模索していく。

**Q3：B to Cでの収益体質は改善できているか？**

A：1台当たりの請負契約としたことで、収益力は上がってきている。個人事業主を募集することにより、ドライバーの確保はできており、拡大するEC関連の物流需要を取り込んでいく。

**Q4：物流事業の顧客への値上げ状況は？**

A：既存案件に関しては適正な料金になりつつあり、値上げは一段落している。

**Q5：将来収益の物流と不動産の構成比は？**

A：物流事業の拡大で、不動産事業の構成比は下がっていく。不動産開発の営業利益を、20-30億円の水準で安定的させる一方、3PL等を拡大して物流事業の構成比率を引き上げていく。

**Q6：人手不足の中で、採用状況は？**

A：ドライバーについては、個人事業主を募集することで軽車両は充足している。一般・大型車両は、採用が厳しく改善は難しいため、採用・育成体制を構築する目的で、千葉県自動車教習所を2ヶ所買収した。今後は、免許取得費給付等をインセンティブにして採用を進め、既存ドライバーの研修にも活用していく。

構内作業員も厳しいが、SBSリコーロジスティクスの特ノウハウも活用し、省人化システムの導入を進めてゆく。

**Q7：海外展開は？**

A：SBSリコーロジスティクスが海外で幅広く活動しているため、SBSの既存拠点、タイ、香港等を統合し、シナジーを図っている。

**Q8：子会社のSBS即配の売上は？**

A：大手通販会社向けB to C配送だけでなく、B to B通販会社の配送が伸びている。3年前の売上100億円規模から300億円を窺う規模となってきた。

**Q9：営業利益が現在の2倍になるにはどれくらいかかるか？**

A：金額ベースでは過去10年で2倍にしているが、これからは10年かからないだろう。営業利益率も上がってきており、SBSロジコムは買収時の1.5%が10年で4.3%まで上がった。SBSリコーロジスティクスを含め全体で5%の営業利益率を目指す。

**Q10：借入が多いという投資家もいるが？**

A：M&A、不動産開発で低コストの借入を行い、事業を拡大してきた。今後もレバレッジを活用した拡大路線をとっていく。自己資本比率は2年をめどに30%を超える予定。現借入規模については問題ない。