

2024年5月13日

三菱倉庫株式会社

2024年3月期 決算説明会 主な質疑応答

※ 本内容は書き起こしではなく、当社の判断で簡潔にまとめたものです。あらかじめご了承ください。

- Q 1. 株主還元について、「配当利回り3%以上」と「配当性向30%」のバランスをどの程度まで許容するのか。今後株価の上昇局面で配当利回り3%を維持するために増配していくと、配当性向は上昇を続けることになる。配当性向の上限のイメージをご教示頂きたい。
- A 1. 株価は業績や経営にポジティブな要素があるから上昇するという考えを前提にすると、配当性向に上限を設ける必要は無いと考えている。ただし、特殊要因で株価が上昇した場合は検討が必要になる可能性はある。
- Q 2. 政策保有株式の売却について、2025年度末時点で純資産の20%未満まで縮減する方針であれば、2024年3月末の時価をベースに単純計算すると、今期と来期で800億円程度売却する必要がある。縮減のペースのイメージ感についてご教示頂きたい。また、売却収入は株主還元と成長投資に充てるとのことだが、その割合をご教示頂きたい。
- A 2. ご指摘の通り、800億円程度の売却が必要であるという認識。売却収入の株主還元、成長投資への配分のバランスは、これから策定する次期経営計画も踏まえて検討する。
- Q 3. M&Aについて、昨今物流業界再編の動きが見られる。国内で1,000億円規模のM&Aを検討する可能性はあるかご教示頂きたい。
- A 3. 国内の1,000億円規模のM&A案件も検討対象となる。
- Q 4. 2030年度のROE10%達成について、売却益を含まないROEとなると、物流事業、不動産事業両方において収益構造、資産構成についての何らかの対応が必要と考えられるが、対応策についてのイメージがあればご教示頂きたい。
- A 4. ROE10%達成に向けた取り組みの骨子は、「企業価値向上に向けた取り組みについて」の骨子がまさにそれに当たる。経営計画に掲げた重点4分野は現在行っている業務を継続して取り組むこととしている。それらに加えて、新し

い柱は「物流事業と不動産事業のシナジー」、「アセットマネジメントの強化」である。「物流事業と不動産事業のシナジー」の例としては、新川・東京ダイヤビルの開発、インドネシアにおける配送センターと賃貸工場の運営等が挙げられる。このような取組を更に充実させる。また、当社の経営課題の一つが資本効率の向上である。今後「アセットマネジメントの強化」に力を入れる。それ以外では、海外事業の拡充、M&Aおよびこれらの施策を実現する為の人材を確保するために人的資本経営にも力を入れる。

Q 5. 資本コストについて、6%台が目安とのことだが、事業の安全性が高く4%台としても説明がつくと思われる。資本コストについての考えをご教示頂きたい。

A 5. ご指摘の通り、事業のリスクが高くない業種・業態であれば、資本コストも高くないと考えられる。一方で、昨今投資家の皆様からご指摘頂く資本コストのイメージは、当社の持つイメージとギャップがあると感じている。当社の事業リスクの低さをアピールしつつも、投資家のイメージする資本コストに見合った資本政策を考えていきたい。

Q 6. 次期経営計画に向けて事業環境、投資方針等の青写真をご教示頂きたい。

A 6. 以下のような取り組みを考えている。

- ① 昨今の物流業界はグローバルに展開する総合物流業者による寡占化が見られる一方で、特定の業態や地域に特化した物流も残っている。例えば、欧米の医薬品物流に特化したCavalier グループを買収することにより、地域・業態に特化した物流に加えてグローバルな物流体制を構築する。
- ② シェアリングエコノミーの考え方が広がり、物流リソースの最適利用が今後ますます浸透していくと予想される。医薬品物流や国際輸送のプラットフォームを開発し、それらの需要を取り込む。
- ③ 物流現場の人手不足に対応するため、施設の自動化等の新技術の導入も進めていく。CVC を通じたスタートアップとの協業も検討する。
- ④ コールドチェーン物流への対応に注力していく。国内のみならずベトナム、インドネシア等のASEANへ投資し、体制を構築する。
- ⑤ 埼玉県三郷市にEC向け物流センター「SharE Center misato」を開設する等、EC 物流の取扱い拡大にも力を入れる。

以 上