

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

日新

9066 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年7月4日(月)

執筆：客員アナリスト

清水啓司

FISCO Ltd. Analyst **Keiji Shimizu**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 会社概要	01
2. 業績動向	01
3. 中期経営計画	01
■ 会社概要	03
1. 沿革	03
2. 事業概要	05
3. 特長と強み	06
■ 業績動向	07
1. 2022年3月期の業績概要	07
2. セグメント別概要	08
■ 中期経営計画	10
1. 第6次中期経営計画の振り返り	10
2. 第7次中期経営計画	12
■ ESGへの取り組み	14
■ 今後の見通し	17
1. 2023年3月期の業績見通し	17
2. セグメント別計画	18
■ 株主還元策	19

■ 要約

国際総合物流のパイオニアとして物流全般にかかわる事業を幅広く展開。 2022年3月期の各利益は過去最高を更新

1. 会社概要

日新<9066>は1938年に創業し、優れた海外ネットワーク網が強みの独立系総合物流企業である。国際総合物流のパイオニアとして海上輸送、航空輸送、鉄道輸送、トラック輸送、倉庫、引越、通関など物流全般にかかわる事業を幅広く展開している。強みである海外ネットワークと国際物流を生かし、海外事業展開及び顧客ニーズに合致した新たなビジネスモデルをグループ体となって創出することで、顧客から信頼され評価される「グローバル・ロジスティクス・プロバイダー」を目指している。

2. 業績動向

2022年3月期の連結業績は、売上高が前期比23.6%増の192,699百万円、営業利益は同248.4%増の9,098百万円となり、各利益は過去最高を更新した。また期初計画比では、売上高で31.1%増、営業利益で127.5%増となり、計画を大きく上回って着地した。物流事業では、海上コンテナ不足と米国西海岸の混雑によって2021年3月期第3四半期から急増している航空シフトの需要を着実に捉えたことに加え、好調な荷動きが継続し、需給逼迫のなかでも輸送スペースを確保した結果、取扱いが増加した。旅行事業においては、厳しい経営環境が続くなかで経費削減施策を進めた結果、営業損失額は大幅に改善した。

2023年3月期の連結業績については、売上高で190,000百万円(前期比1.4%減)、営業利益で8,500百万円(同6.6%減)を見込んでいる。物流事業では旺盛な貨物需要は当面継続すると見込まれるものの、スポット案件の剥落等が予想され減収減益見込み。一方、旅行事業においては、徐々に海外業務渡航の取扱人数は回復に向かうと同社では予想しており、営業利益の黒字化は2024年3月期の見込みとなっている。

3. 中期経営計画

第6次中期経営計画は2022年3月期が最終年度となり、2023年3月期から第7次中期経営計画「Nissin Next 7th」(NN7)が始動した。第6次中期経営計画の最終年度となる2022年3月期はこれまでから一転し、物流事業では旺盛な貨物需要の下、同社の専門性とネットワーク力を生かしたスポット案件(代替輸送、緊急輸送)を着実に受注に結びつけ、旅行事業では徹底的な経費削減の努力をした結果、短期間で収益が改善し、過去最高益を達成した。重点3分野も全分野で当初計画を超過達成するなど、好調に推移した。

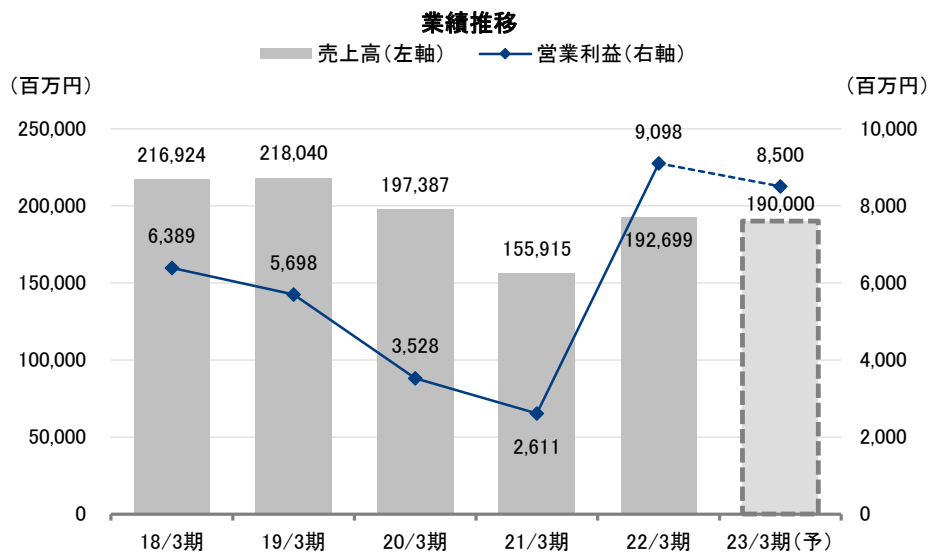
要約

第7次中期経営計画では、これまでの物流事業の「規模の経済」から脱却して、「利益/キャッシュフロー」重視へ方向転換し、経営の効率化と安定的高収益体質の確立を目指している。フェーズ1（2023年3月期～2024年3月期）の2年間で強固な経営基盤を確実に構築し、フェーズ2（2025年4月期～2027年3月期）の3年間で大きな飛躍の実現とより高い企業価値の創造を目指す。数値目標としては、フェーズ1※では、2024年3月期に売上高1,900億円、営業利益85億円、経常利益90億円、親会社株主に帰属する当期純利益65億円、自己資本利益率（ROE）8.0%程度、フェーズ2では、2027年3月期に売上高2,750億円、営業利益110億円、経常利益115億円、親会社株主に帰属する当期純利益86億円、ROE9.0%程度を目指す。

※第7次中期経営計画策定時は、数値目標として2024年3月期に売上高2,140億円、営業利益75億円、経常利益80億円、親会社株主に帰属する当期純利益60億円、ROE7.8%程度としていたが、物流事業では旺盛な貨物需要が当面の間継続が見込まれること、旅行事業でも入国規制の緩和等により海外業務渡航の回復が予想されることから、2022年5月に修正した。

Key Points

- ・2022年3月期の各利益は過去最高益を更新
- ・2023年3月期より第7次中期経営計画「Nissin Next 7th」(NN7)を始動。フェーズ1は事業基盤・経営基盤の構築、フェーズ2で成長を軌道に乗せる計画
- ・将来の成長ドライバーとなるDX推進を強化



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

国際総合物流のパイオニアとして物流全般にかかわる事業を幅広く展開

同社は1938年に創業し、優れた海外ネットワークが強みの独立系総合物流企業である。国際総合物流のパイオニアとして海上輸送、航空輸送、鉄道輸送、トラック輸送、倉庫、引越、通関など物流全般にかかわる事業を幅広く展開している。戦後の高度経済成長期に日本を代表するモノづくり企業の物流パートナーとして国内物流から海外進出まで対応することで、企業成長と発展を実現してきた。強みである海外ネットワークと国際物流を生かし、海外事業展開及び顧客ニーズに合致した新たなビジネスモデルをグループ体となって創出することで、顧客から信頼され評価される「グローバル・ロジスティクス・プロバイダー」を目指している。なお、同社グループは「認定通関業者（AEO）」の認定を受けているほか、セキュリティ管理や法令順守の体制構築、グリーン経営認証取得の推進など環境経営の強化にも積極的に取り組んでいる。

1. 沿革

同社の83年の歴史で特筆すべき点は、戦後混乱期と1970年代の一時期を除き、黒字決算を継続していることである。これは創業から続く堅実経営によるものと見ている。同社の歴史は、(1) 企業創業期、(2) 事業拡大期、(3) 国際物流展開期、の3つに大きく分けられる。

(1) 企業創業期 (1938年～1957年)

1938年12月に川崎市にて日新運輸(株)を設立した。創業時は「はしけ※」と「トラック輸送」事業を展開し、横浜界隈で米国進駐軍の物資輸送や重・軽油の輸送などを請け負うことで事業規模が拡大した。その後国内物流事業は順調に拡大し、港湾荷役業も本格的に展開していった。

※「はしけ(舩)」とは、港湾内で重い貨物を積んで航行するために作られている平底の船舶のこと。貨物船から荷物をクレーンで小さな船(はしけ)に積み替え、陸揚げし、トラック輸送へ繋げる。

(2) 事業拡大期 (1958年～1982年)

1955年～1973年の高度経済成長期には、自動車、電機、素材などの製造業が日本経済をけん引するようになり、同社でも自動車メーカーや家電メーカーとの取引が開始された。これらの顧客は積極的に海外生産を推進し、海外拠点を拡大したため、同社も海外物流拠点を設立することで顧客のサプライチェーン構築に対応し、海外物流事業を拡大していった。また、1946年頃には石油販売業務を開始し、高度経済成長期には石油業界との取引も始まり、タンクローリー輸送を開始している。このほか、1968年には新しい輸送形態である「国際複合一貫輸送業務」を業界で初めて開始した。

(3) 国際物流展開期 (1983年～)

1990年代は、世界経済の生産拠点が欧米先進国からASEAN(東南アジア)へ移り、同社の顧客を含む国内製造業も工場のASEANシフトが顕著になった。この流れによって同社のアジアでの物流事業も拡大していった。1994年以降は次の進化に向け、海外への事業展開を積極的に推進している。

日新 | 2022年7月4日(月)
 9066 東証プライム市場 | <https://www.nissin-tw.com/ir/>

会社概要

沿革

1938年12月	日新運輸(株)設立
1946年3月	日新商事(株)に商号変更
1950年1月	日新運輸倉庫(株)に商号変更
1950年2月	石油販売部門を日新商事(株)として分離
1950年4月	東京証券取引所第1部上場 横浜港における港湾荷役業を開始
1961年8月	神奈川埠頭完成、日新埠頭として埠頭業開始
1973年5月	大阪証券取引所第1部上場
1978年4月	航空旅客部を分離し、日新航空サービス(株)設立
1981年4月	札幌支店を分離し、北海道日新運輸倉庫(株)(現(株)北海道日新)設立
1983年3月	利用航空運送事業免許取得に伴い、日新エアカーゴ(株)設立
1985年10月	(株)日新に商号変更
1995年3月	関西国際空港内グランドサービスを取り扱う日新エアポートサービス(株)設立
2009年11月	鶴見倉庫(株)を子会社化

【海外支店及び子会社の設立】

1973年12月	米国に現地法人「NISSIN INTERNATIONAL TRANSPORT U.S.A., INC.」設立
1974年1月	香港に現地法人「日新運輸倉庫(香港)有限公司」設立
1975年7月	ロンドン支店開設、1983年10月ロンドン支店を分離し、英国に現地法人「NISSIN (U.K.) LTD.」設立
1983年10月	シンガポールに現地法人「NISSIN TRANSPORT (S) PTE.LTD.」設立
1984年10月	カナダに現地法人「NISSIN TRANSPORT (CANADA) INC.」設立
1985年1月	西独に現地法人「NISSIN TRANSPORT GmbH」設立
1987年10月	タイに現地法人「SIAM NISTRANS CO.,LTD.」設立
1987年12月	オーストリアに現地法人「NISSIN TRANSPORT GES.MBH」設立
1988年10月	スペインに現地法人「NISSIN TRANSPORTES ESPANA S.A.」(現 NISSIN TRANSPORT GmbH スペイン支店) 設立
1992年4月	フランスに現地法人「NISSIN FRANCE S.A.S.」設立
1992年8月	中国上海市に合弁会社「上海高信貿儲実業有限公司」(現 上海高信国際物流有限公司) 設立
1994年6月	マレーシアに現地法人「NISTRANS (M) SDN.BHD.」設立
1995年2月	中国常熟市に合弁会社「常熟日新中外運運輸有限公司」設立
1997年3月	中国南京市に合弁会社「江蘇日新外運国際運輸有限公司」(現 日日新国際物流有限公司) 設立
1997年4月	ベルギーに現地法人「NISSIN BELGIUM N.V.」設立
1997年12月	フィリピンに合弁会社「NISSIN TRANSPORT PHILIPPINES CORPORATION」設立
1999年5月	インドに合弁会社「NISSIN ABC LOGISTICS PRIVATE LIMITED」設立
2000年7月	メキシコに現地法人「NISTRANS INTERNACIONAL DE MEXICO.S.DE R.L.DE C.V.」設立
2004年8月	インドネシアに現地法人「PT. NISSIN TRANSPORT INDONESIA」設立
2005年3月	ロシアモスクワ市に現地法人「LLC NISSIN RUS」設立
2005年11月	中国北京市に合弁会社「中外運-日新国際貨運有限公司」設立
2006年5月	ベトナムに現地法人「NISSIN LOGISTICS (VN) CO., LTD.」設立
2007年6月	ポーランドに現地法人「NISSIN LOGISTICS POLAND SP.ZO.O.」設立
2012年2月	ラオスに合弁会社「LAO NISSIN SMT CO., LTD」設立
2012年6月	中国深圳市に現地法人「日新倉運(深圳)貨運代理有限公司」設立
2013年10月	「上海高信国際物流有限公司」を子会社化
2014年3月	インドネシアに合弁会社「PT.NISSIN JAYA INDONESIA」設立
2017年1月	マレーシアに現地法人「NISSIN INTERNATIONAL LOGISTICS (M) SDN.BHD.」設立
2017年3月	「常熟日新中外運運輸有限公司」(現 日新(常熟)国際物流有限公司)を子会社化
2019年4月	台湾に合弁会社「日新日茂国際物流股份有限公司」設立
2022年1月	中国上海市に「日日新国際物流有限公司」設立

【国内支店の開設】

1948年11月	神戸支店開設
1954年11月	東京支店開設
1958年5月	大阪支店開設
1959年12月	札幌営業所開設、1969年7月札幌支店に変更
1969年4月	千葉支店開設

出所：ホームページよりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

2. 事業概要

同社は、国内外にわたる物流事業をはじめとして、旅行事業及び不動産事業を運営している。



出所：会社資料より掲載

(1) 物流事業

物流事業は、航空貨物輸送、海上貨物輸送、港湾・倉庫、国内物流・構内作業などを行っている。

a) 航空貨物輸送

世界主要都市向けをカバーしていることに強みがある。同社現地法人や代理店のネットワークを通じて安全・正確・迅速に荷受人のもとまで輸送する。航空各社との協力関係により、スペース提供力及び運賃競争力に優れている。

b) 海上貨物輸送

NVOCC※サービスをはじめ、大型プラント輸送や ISO タンクコンテナ輸送にも豊富な実績を有する「国際複合一貫輸送」のパイオニアである。

※ Non Vessel Operating Common Carrier の略で、非船舶運航業者のこと。

c) 港湾・倉庫

港湾輸送は、横浜・大阪・神戸の各港でコンテナターミナル事業を展開する。倉庫は、京浜・関西などの港湾地区を中心に、一般倉庫及び冷蔵倉庫（30 数ヶ所）を保有している。

会社概要

d) 国内物流・構内作業

トラック、ローリー、JR コンテナ列車、内航船等の豊富な輸送手段により、全国 100 ヶ所以上の事業所・グループ会社を拠点に物流サービスを提供する。また、顧客の工場・物流センターで、製品の在庫管理、搬出入、梱包・仕分けなどの構内サービスも提供している。

(2) 旅行事業

企業・団体の業務出張をトータルサポートするサービスや、業務視察旅行・研修旅行・セミナーイベントツアーなど、企業の目的に合わせて旅行プランを提案する。

(3) 不動産事業

主に不動産賃貸を行っており、京浜地区を中心に、商業ビル、商業用地賃貸、駐車場を展開する。

3. 特長と強み**(1) 海外拠点**

同社グループの海外拠点は 24 ヶ国・地域、37 現地法人（一部合併会社含む）にわたる。豊富な海外拠点によってきめ細かなグローバル・ロジスティクス・ネットワークが構築され、航空貨物、海上貨物、港湾・倉庫、国内までワンストップで多様な顧客ニーズに対応している。物流事業における海外の子会社・関連会社については、米州地域 4 社、欧州地域 7 社、東南アジア・インド地域 17 社、東アジア 9 社（2022 年 3 月期末時点）となる。

(2) 多様な輸送手段

同社は、世界各国・海上・航空すべてに対応しているうえ、港湾・倉庫までワンストップで取扱っているが、このような大手総合物流会社は NIPPON EXPRESS ホールディングス <9147> などに限られている。同社は京浜地区（千葉、東京、横浜）及び大阪、神戸の 5 ヶ所に港湾拠点があり、顧客のニーズに応じてあらゆる輸送手段を提案できる。直近ではこの強みを生かし、海上コンテナ不足と米国西海岸の混雑による航空シフト需要を着実に捉えることができた。

(3) 顧客構造

同社は業界トップの得意先との取引を長年継続しており、安定した市場・顧客構造となっている。特に重点分野の顧客とは協力パートナーとして Win-Win の関係を築き、利益貢献している。

(4) 経験豊富な人材

同社の営業スタッフは、物流の専門知識や国内外での豊富な経験など、高い専門性を有している。これに加え同社では、人材育成カリキュラムなどの育成体制を整えている。一例を挙げると、スキルアップ分野（全社員を対象とした e ラーニングの実施や社内外での各種セミナーへの参加）や女性活躍分野（キャリア形成支援研修の実施）、グローバル人材育成分野（若手社員を対象とした海外研修員派遣制度、語学研修の実施）、ノウハウの継承分野（ベテラン社員を社内研修講師として活用）、自己啓発など幅広い。このほかにも、評価制度や自己申告・ローテーションなども実施しており、人材育成に積極的であることが窺える。

業績動向

2022年3月期の各利益は過去最高益を更新。 物流事業は国内外ともに大幅増益、旅行事業も収益改善

1. 2022年3月期の業績概要

2022年3月期の連結業績は、売上高が前期比23.6%増の192,699百万円、営業利益は同248.4%増の9,098百万円、経常利益は同130.0%増の9,859百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同217.1%増の6,365百万円となった。また期初計画比では、売上高で31.1%増、営業利益で127.5%増、経常利益で119.1%増、親会社株主に帰属する当期純利益で135.7%増と計画を大きく上回り、各利益は過去最高益となった。ちなみに、「収益認識に関する会計基準」等を適用しなかったと仮定した場合、売上高も過去最高水準となっていた。

2022年3月期は、第6次中期経営計画最終年度に当たる。自動車関連、化学品・危険品、食品物流の重点3分野に注力し、海上・航空ともに旺盛な貨物需要に対応したほか、スペース不足や港湾混雑のなかでも専門性を生かしたサービスを提供したこと等により、好調な取扱いが継続した。旅行事業においては、厳しい経営環境が続くなかで経費削減施策を進めた結果、営業損失額は大幅に改善した。

2022年3月期連結業績

(単位：百万円)

	21/3期		22/3期			増減		期初計画比
	実績	売上比	期初計画	実績	売上比	額	率	
売上高	155,915	-	147,000	192,699	-	36,783	23.6%	31.1%
営業利益	2,611	1.7%	4,000	9,098	4.7%	6,487	248.4%	127.5%
経常利益	4,287	2.7%	4,500	9,859	5.1%	5,572	130.0%	119.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,007	1.3%	2,700	6,365	3.3%	4,358	217.1%	135.7%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

ロシア・ウクライナ情勢の業績への影響としては、直接的な影響として物流サービスへの影響がある。同社の現地法人であるLLC NISSIN RUSは、ロシアや周辺国（カザフスタンやウズベキスタン）での物流サービスをカバーしており、これまで堅調な経営状況であった。しかしながら、ロシアへの経済制裁（SWIFTの停止）により取引決済ができなくなり、多くの顧客（日系企業）が業務停止となり、同社の現地サービス事業も一時停止となっている。また、シベリア鉄道を利用した物流については、シベリア鉄道は運行しているものの日本海を渡る輸送船の決済ができなくなり、シベリア鉄道を利用した輸送サービスも現在一時停止している。一方、間接的影響としてはロシア上空を飛行できないほか、船の寄港地にも制約があり、航路の変更を余儀なくされている。なお、情報収集しながら顧客や荷主と対策を検討し、臨機応変な物流サービスを提供することで、業績への影響はほとんど出ていないようだ。

業績動向

2. セグメント別概要

物流事業では、海上コンテナ不足と米国西海岸の混雑によって2021年3月期第3四半期から急増している航空シフトの需要を着実に捉えたことに加え、需給逼迫のなかでも輸送スペースを確保し取扱いが増加した。旅行事業では、徹底的な経費削減施策効果により収益が改善した。

2022年3月期 セグメント別業績

(単位：百万円)

	21/3期 実績	22/3期 実績	増減	
			額	率
売上高	155,915	192,699	36,783	23.6%
物流事業	150,476	188,868	38,392	25.5%
日本	100,431	114,170	13,738	13.7%
海外	50,045	74,698	24,653	49.3%
旅行事業	4,194	2,500	-1,694	-40.4%
不動産事業	1,245	1,330	85	6.8%
営業利益	2,611	9,098	6,487	248.4%
物流事業	4,149	9,372	5,223	125.8%
日本	2,001	4,171	2,170	108.4%
海外	2,148	5,200	3,051	142.1%
旅行事業	-2,315	-1,053	1,262	-
不動産事業	776	765	-11	-1.5%
調整額	0	14	14	-

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) 物流事業

BSA（ブロックスペースアグリーメント；事前に航空スペースを予約）による輸送スペース確保や多様な輸送手段（代替ルートを活用）を駆使し、旺盛な貨物需要に対応した。その結果、売上高は前期比25.5%増の188,868百万円、営業利益は同125.8%増の9,372百万円と増収・大幅増益となった。物流事業のうち日本の売上高は同13.7%増の114,170百万円、営業利益は同108.4%増の4,171百万円、海外の売上高は同49.3%増の74,698百万円、営業利益は同142.1%増の5,200百万円と、国内外ともに大幅な増益で着地した。

a) 日本

航空輸出では自動車関連貨物をはじめ電子部品や化学品、半導体関連貨物等の取扱いが好調に推移し、輸入では食品、園芸関連等が堅調に推移した。海上輸出では化学品が堅調に推移し、輸入では食品や家電製品等の取扱いが底堅く推移した。

b) アジア

自動車関連貨物の取扱いはアジア全域で好調に推移した。タイでは二輪車の欧米向け海上輸出が収益に貢献したほか、プロキユアメント力の強化により海上、航空ともに輸出货量が増加した。ベトナムでは、中国向け電子部品の航空輸出及び米国向け家電製品の海上輸出が順調に推移した。

業績動向

c) 中国

香港では家電製品及び電子部品の航空輸出の好調が続き、海上輸出において本船の運行遅延等が発生するなか、輸送スペースの確保に努め北米向け家電製品をはじめ取扱いが増加した。上海では、航空輸出入貨物の取扱いが堅調に推移した。

d) 米州

米国では、海上コンテナ不足や港湾混雑による海上輸入貨物の国内代替輸送の継続が大きく収益に貢献した。自動車関連貨物は航空輸送が輸出入ともに好調に推移し、食品関連では航空輸出の取扱いが増加した。なお、2021年10月に、米国テネシー州に自動車関連貨物の新倉庫を開設している。

e) 欧州

ドイツでは家電製品の倉庫保管・域内配送業務が引き続き堅調であったほか、ベルギーでは自動車関連貨物の堅調な取扱いに加え、食品及び医薬品関連の航空輸出も好調に推移した。また、ポーランドでは倉庫保管、域内配送業務の取扱いが増加した。オーストリアではチャーター機を使った中国からのコロナ検査キットの航空輸入が収益に寄与した。

(2) 旅行事業

売上高は前期比 40.4% 減の 2,500 百万円、営業損失は 1,053 百万円（前期は 2,315 百万円の損失）となった。BEP（損益分岐点比率）を下げるために徹底的合理化に努め、人員の削減（日新航空サービス（株）の社員を本社へ吸収）、事務処理業務のデジタル化、オフィスの効率化（地方営業拠点を閉鎖）などコスト削減を実行し、経費削減施策については計画通り進捗した。一方売上面では、国内旅行で若干の取扱い増加が見られたものの、海外業務渡航においては取扱人数の本格的な回復には至らず、減収となった。

(3) 不動産事業

売上高は前期比 6.8% 増の 1,330 百万円、営業利益は同 1.5% 減の 765 百万円となった。2021年9月の緊急事態宣言解除後に観光客が増加し駐車場収入が増加した一方、賃貸物件の家賃収入は減少した。

■ 中期経営計画

第6次中期経営計画の定量目標と重点施策の推進はほぼ達成。 2023年3月期より第7次中期経営計画を始動

同社は2017年5月に、2022年3月期を最終年度とする第6次中期経営計画を策定した。基本方針として『「グローバル・ロジスティクス・プロバイダー」～世界最高品質の物流企業への更なる進化～』を掲げ、定量目標を設定していたが、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響による世界経済環境の変化が著しく、達成が困難なものと判断し、2020年11月に取り下げることとした。しかしながら、結果的に2022年3月期営業利益は、当初目標である7,400百万円に対し9,098百万円と大幅に上回って着地した。

第6次中期経営計画の1年目（2018年3月期）は順調に進捗したものの、2年目（2019年3月期）下期より米中摩擦の影響で主に自動車関連貨物の荷動きが弱まり、特に航空貨物の減少が目立ちはじめた。3年目（2020年3月期）に入っても世界経済の減速に回復の動きが見られず、第4四半期には新型コロナウイルスの世界的蔓延が表面化し、物流、旅行ともに収益に大きな影響を受けた。4年目（2021年3月期）もコロナ禍の影響が継続したが、物流事業は2020年7月以降徐々に貨物量の回復がはじまり、下期以降は世界的な海上コンテナ不足による航空需要の拡大などもあり、業績が急回復した。しかしながら旅行事業は、旅客便の減便や各国の入国制限が継続し営業損失が続いた。そして、5年目（2022年3月期）は一転し、物流事業では旺盛な貨物需要の下、同社の専門性とネットワーク力を生かしたスポット案件（代替輸送、緊急輸送）を着実に受注に結びつけ、旅行事業では徹底的な経費削減の努力をした結果、短期間で収益が改善し、過去最高益を達成した。

1. 第6次中期経営計画の振り返り

(1) 重点3分野の進捗状況

同社は第6次中期経営計画で「自動車関連物流」「化学品・危険品物流」「食品物流」を重点3分野として設定し、連結売上においてバランスの取れた売上構成を目指した。なお重点3分野は、それぞれ業界トップの得意先との取引を長年継続しており、安定した市場・顧客構造となっている。

a) 自動車関連物流

第6次中期経営計画3年目（2020年3月期）は米中摩擦やコロナ禍、半導体や自動車部品の供給不足解消は依然先行きの見えない状況であったが、4年目となる2021年3月期下期以降は米国を中心に日本やアジアでも、自動車関連貨物は航空輸出入ともに一転好調に転じた。この結果、当初計画（2022年3月期に454億円）に対し21.6%増の552億円となった。

第6次中期経営計画の実績としては、インドで二輪車用倉庫を拡張したほか、中国で深圳発欧州向け鉄道輸送併用サービスを開始した。また米州では、コロンバス、デトロイト、ナッシュビルの3拠点に自動車部品を対象とした倉庫を開設した。

日新

2022年7月4日(月)

9066 東証プライム市場

<https://www.nissin-tw.com/ir/>

中期経営計画

b) 化学品・危険品物流

コロナ禍の影響が少ないこともあり、当初計画(2022年3月期に195億円)に対し7.7%増の210億円となった。

c) 食品物流

コロナ禍の影響が少ないこともあり、当初計画(2022年3月期に120億円)に対し17.5%増の141億円となった。2022年3月期の実績としては、タイ発メキシコ向け清涼飲料の輸出や米国発日本・アジア向けコーヒードリンクの材料などの輸出などが挙げられる。

(2) 2022年3月期の取り組み

第6次中期経営計画最終年度(2022年3月期)の取り組みは、以下のとおりである。

a) EV・FCV 関連市場の開拓

次世代モビリティ関連の部品取扱倉庫建設用地を栃木県に取得した。

b) 化学品・危険品、食品物流の国内外事業強化

平和島冷蔵物流センターの貨物集荷強化のほか、横浜地区危険物倉庫開設に向けた準備を進めている。

c) 物流施設再編による収益拡大

天井クレーンなどの大型重量貨物の荷役設備が整った横浜重量物梱包センターへ重量貨物を集約し、取扱物量が増加した。

d) 新基幹システムの軌道化

同社は2021年7月に、新基幹システムを稼働した。このシステムは事業ごとの収益を明確にアウトプットできる機能を有していることから、同社の事業ポートフォリオを改めて精査し、より効果的な経営資源の投入を目指していく。

e) DX への積極的な取り組み

同社では以前より「物流商品開発室」にてITを駆使した物流商品の開発や顧客へのシステム提案を活発に行っていたが、2021年4月より新たに機能を充実させた「物流DX推進室」を設立した。今後はデジタルと物流の融合を全面に出した物流商品開発や新たなビジネスモデルの構築に取り組んでいく。

また、2021年7月には、オンラインで「見積もり」「発注」「作業進捗」の一元管理ができるデジタルフォワーディングサービス「Forward ONE」を開発した。これは、オンラインサイトを通じて複雑な国際物流管理を可視化し、シンプルなフォワーディングを目指したサービスとなる。これにより、顧客が同サイトで見積もりを作成し、同社営業スタッフが顧客訪問を行うなど、営業プロセス改革が見込まれる。

2021年8月には、同社と東京大学協創プラットフォーム開発(株)、三井倉庫ホールディングス<9302>、(株)TW Linkの4社が、貿易情報連携プラットフォーム「TreadeWaltz®」を運営する(株)トレードワルツに共同出資することを発表した。トレードワルツの貿易プラットフォーム基盤を活用することで、フォワーディングサービスのデジタル化を進め、荷主にわかりやすく、よりスピーディな国際物流ポータルサービスの提供を目指す。

f) グループ会社のガバナンス機能強化

同社米国子会社を業務プロセス統制の対象に追加した。

2. 第7次中期経営計画

第6次中期経営計画は2022年3月期が最終年度となり、2023年3月期から第7次中期経営計画がスタートする。第7次中期経営計画については同社内の専門部署で検討され、2038年の創立100周年を見据え、2038年の目指すべき企業像を明確にし、それに向けた施策を第7次中期経営計画にて策定した。また、これまでの物流事業の「規模の経済」から脱却して、「利益/キャッシュフロー」重視へ方向転換し、経営の効率化と安定的高収益体質の確立を目指している。

第7次中期経営計画は「Nissin Next 7th」(NN7)とし、2022年3月に公表した。「Next」には、“次の姿”を目指して、“次のSTEP”へ、という同社の強い思いが込められている。また、基本方針は「グローバル・ロジスティクス・プロバイダーとして、新領域事業への挑戦とコア事業の深耕化を図るとともに、ESG経営に取り組む。」としている。

(1) 3つのポイント

第7次中期経営計画では、「コア事業の深耕化」「ESG経営」「新領域事業」の3つのポイントを掲げている。「コア事業の深耕化」は事業ポートフォリオの見直しに該当する。営業体制を産業別の体制へ変更し、3次元(事業別、産業別、地域別)での事業管理体制を整えることで、事業拡大を目指す。「ESG経営」としては、持続可能な社会の実現に向け、責任ある企業活動を推進する。「新領域事業」では、従来とは異なる発想により新たな物流関連事業を創出する。特に、物流業の業際分野で物流業者が関われるテーマやDXに関わるテーマを重点的に模索し、中長期に物流フィールドを拡大することで、より大きなスケールの物流事業者を目指していく。

(2) 期間

第7次中期経営計画は2023年3月期～2027年3月期の5年間となるが、新たな試みとして5年間で2つの期間にわけ、フェーズ1の2年間で強固な経営基盤を確実に構築し、フェーズ2の3年間で大きな飛躍の実現とより高い企業価値の創造を目指す。

a) フェーズ1 (2023年3月期～2024年3月期)

フェーズ1の2年間では、次世代(Society5.0)に適應する事業基盤・経営基盤の構築を実行する。中長期的な視野で新しい社会に対応していくために、新基幹システムで得たデータを営業施策に有効活用するほか、新領域事業創出のための基盤作りを推進する。一方、ESG経営にも積極的に取り組む方針で、TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)への対応などを予定している。このほか、IT商品の進化なども進めていく。

b) フェーズ2 (2025年4月期～2027年3月期)

フェーズ2の3年間では、施策の確実な実行とさらなる成長の実現を目指す。フェーズ1で構築した事業基盤・経営基盤を活用し、企業価値を高める新しい施策を実行していく。具体的には、これまで培ってきたグローバル・ロジスティクス・プロバイダーとしてのサービス提供や産業ごとの構造変化に合わせたサービスの提供に加え、新領域事業として従来とは異なる発想によって生み出す新たな物流関連事業にも挑戦し、企業価値を高めていく方針だ。

中期経営計画

(3) 数値目標

数値目標についてもフェーズごとに設定している。フェーズ1では、2024年3月期に売上高1,900億円、営業利益85億円、経常利益90億円、親会社株主に帰属する当期純利益65億円、ROE8.0%程度を目指す。トップ水準の売上高及び2022年3月期に達成した過去最高益を2024年3月期まで維持していく。アフターコロナを想定すると、この数値目標は過去の業績を一段階上げた高水準と言える。フェーズ2では、2027年3月期に売上高2,750億円、営業利益110億円、経常利益115億円、親会社株主に帰属する当期純利益86億円、ROE9.0%程度を目指す。第6次中期経営計画当初、同社では「2027年3月期に売上高3,000億円、営業利益100億円」達成を目指していた。今回の第7次中期経営計画の数値目標は売上高が下回っているものの、「収益認識に関する会計基準」等の適用によるもので、当該基準を適用しないと仮定した場合、3,200～3,300億円の相当し、過去最高売上高となる。

(4) 投資計画

第7次中期経営計画期間中の投資計画は総額250～300億円としている。このうち、「施設関連投資」としては、神奈川埠頭50億円、栃木芳賀倉庫50億円、その他国内・海外施設100～150億円程度を重点的に投資する。また「戦略投資枠」として50億円を計画しており、IT/DX、ESG、M&A、人材開発などに投資する計画だ。なお、M&A投資は、物流機能の補完や顧客層の拡大などを目的とした案件について、今後調査企画及び具体的検討に入る。

(5) 重点施策

外部環境変化に柔軟に対応できる強靱な事業構造の構築を目指し、「事業基盤強化」及び「経営基盤強化」を重点施策としている。事業基盤強化としては、事業ポートフォリオの再構築、産業別営業力強化、新規事業創出(DXを活用した新商品・サービス展開)を推進していく。また経営基盤強化としては、ESG経営を強力に推進する。

(6) DXの推進

「DXの推進」としては、最先端デジタル技術の活用により、DXを加速・強化していく計画だ。DXを「営業拡大」と「業務効率化」の2つに区分けし、推進していく。「営業拡大」では、デジタルフォワーディングサービスのオンライン化を進める。従来の電話・対面営業業務をオンラインで対応できるようにする。また、荷物にタグを付与することにより、ドアToドアでの追跡管理を可能とするなど、IoTを活用した国際物流の可視化サービスも展開していく。現状はリターンナブル容器を管理しているが、商品も紐付けして管理・追跡できるよう進化させる。このほか、2021年8月に同社と東京大学協創プラットフォーム開発、三井倉庫ホールディングス、TW Linkの4社が、貿易情報連携プラットフォーム「TreadWaltz®」を運営するトレードワルツに共同出資した。トレードワルツの貿易プラットフォーム基盤を活用することで、フォワーディングサービスのデジタル化を進め、荷主にわかりやすく、よりスピーディな国際物流ポータルサービスの提供を目指す。また、トレードワルツへの共同出資によりさらに高度な電子貿易業務ノウハウを獲得し、同社のDXプロジェクトを加速化・発展させていきたいと考えている。

業務効率化としては、貨物情報共有システムの構築を進めていく。これにより、荷主が貨物の状況を確認したい場合、リアルタイムで画像を送信できるようになる。ロケーション管理などIoTによる現場の最適化も推進する。また、サイバーポートやCONPASとの連携により書類の簡素化や港での待ち時間短縮が見込まれるほか、AI・OCRによる手配業務の効率化(画像認識による書類作成)も計画している。

(7) 事業ポートフォリオ戦略の推進

2021年7月に稼働した新基幹システムにより、事業ごとの収益を明確にアウトプットすることで、同社の事業ポートフォリオを改めて精査し、より効果的な経営資源の投入が可能となった。このため、営業体制を産業別の体制に変更するとともに、3次元（事業別、産業別、地域別）での事業管理体制を整え、さらなる事業拡大を目指していく。フェーズ1では事業ポートフォリオ管理を確立し、フェーズ2で効率的な事業運営と的確な投資判断につなげる方針だ。

各地域のポートフォリオポジション及び施策としては、重点投資領域を日本とし、システム投資、人材育成、倉庫建設などインフラの整備及び拡充と、さらなる収益力向上を目指す。成長促進領域をアジア、中国、米州とし、効率性を高め、さらなる収益拡大を目指す。また、収益改善領域を欧州とし、食品や医薬品等に特化した独自サービスの開発を推進する。

(8) 営業組織の再編

従来は特定の産業・顧客（自動車や化学品など）が複数部門にまたがり、重複して非効率な営業活動となっていた。そこで、2022年4月に7つの産業別営業組織へ再編し、1営業部門が1つの産業を担当することとした。営業組織は7つの産業別営業部門（モビリティ、ケミカル、食品、電機・電子、機械・設備、メディカル・バイオ、展示会・イベント）からなり、今後は産業別に営業活動が一括化され、営業予算と利益責任も負うことになる。

■ ESG への取り組み

「サステナビリティ基本方針」を制定。 事業活動を通じ、地球規模での持続的な社会の発展への貢献を目指す

同社は、社名の由来である「日々新たに、また、日に新たなり」の精神を基本に、自己革新を続けながら、安全・迅速に高品質な物流・旅行サービスを提供することで、豊かな社会の実現に貢献するとともに、顧客との間に信頼を築き上げながら企業価値を高め、すべてのステークホルダーの期待に応えることを経営の基本方針としている。この基本方針を実現するために同社は、経済・社会の発展に不可欠である物流事業をはじめ旅行業などの関連事業を、企業倫理・法令遵守の徹底及び地球環境保全への積極的な取り組みなど企業の社会的責任（CSR）を果たしながら、グローバルに展開していくことを目指している。

ESG への取り組み

サステナビリティ基本方針とテーマ



出所：会社ホームページより掲載

2022年3月期のトピックスとしては、2021年12月に「サステナビリティ基本方針」を制定したほか、以下のような取り組みを実施した。

(1) Environment (環境)

同社では、TCFDのフレームワークに従い、気候変動（機会、リスク）への取り組み状況や影響などを評価しCSRレポートに公開している。具体的には、環境対応施設として、平和島冷蔵物流センターを建設した。自然冷媒を使用した冷凍機を導入したほか、トラック予約受付システム導入によりトラック待機時間を削減しCO₂削減に貢献した。このほか、事業者クラス分け評価制度（経済産業省）で7年連続の優良事業者（Sクラス評価）※となった。

※ 直近5年間のエネルギー使用量平均原単位1%以上低減した事業者。

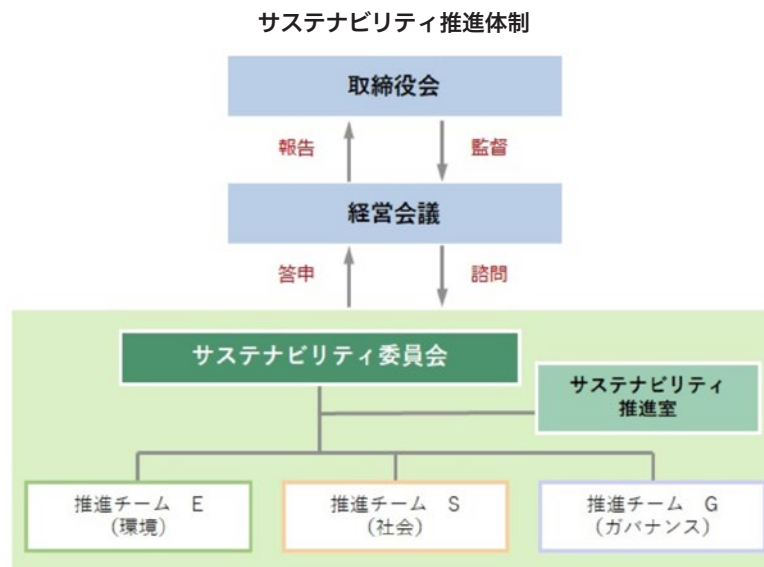
(2) Social (社会)

人材育成カリキュラムの充実のほか、多様な働き方の導入やダイバーシティなどを推進している。一例を挙げると、数年前から「女性が活躍する会社」の実現に向けて力を入れており、新卒採用での男女同数採用、子育て支援での男性社員の育児休暇取得などで成果が表れている。また、管理職登用では管理・営業で部長職での女性登用が相次ぎ、女性管理職比率は8.5%まで向上した。これらの活動が評価され、「えるぼし」（女性活躍推進法）及び「くるみん」（子育て支援）の認定を取得した。

ESG への取り組み

(3) Governance (ガバナンス)

2021年6月23日付で女性取締役を登用しているほか、2020年10月には指名報酬委員会を設置している。サステナビリティ推進体制としては、経営会議の諮問機関として「サステナビリティ委員会」(2022年3月新設)が全社的サステナビリティ方針を策定し、「サステナビリティ推進室」(同年4月新設)にてサステナビリティ計画へ落とし込み、現場部門に直結した「推進チーム(E、S、G)」がサステナビリティ活動を担っている。そして、「サステナビリティ委員会」がサステナビリティの重要課題に対して、課題解決に向けた目標の設定、進捗管理を行い、経営会議に答申する。



出所：会社ホームページより掲載

■ 今後の見通し

2023年3月期業績も過去最高水準を維持

1. 2023年3月期の業績見通し

地政学リスクの高まりによる資源価格の高騰や新型コロナウイルスの新たな変異株の影響等、世界経済の先行き不透明な状況は継続するものと同社では見込んでいる。物流事業では旺盛な貨物需要は当面継続すると見込まれるものの、スポット案件の剥落等が見込まれる。一方、旅行事業においては海外業務渡航の取扱いは徐々に回復に向かうものの、本格的な回復にはなお時間を要するものと予想される。

このような状況の下で同社は、2023年3月期の連結業績について、売上高で190,000百万円（前期比1.4%減）、営業利益で8,500百万円（同6.6%減）、経常利益で9,000百万円（同8.7%減）、親会社株主に帰属する当期純利益で6,500百万円（同2.1%増）と見込んでいる。なお、営業利益及び経常利益が減益予想であることに対し、親会社株主に帰属する当期純利益は増益となっている要因は、2022年3月期に倉庫解体による特別損失を計上したことの反動による。

2023年3月期 連結業績見通し

(単位：百万円)

	22/3期		23/3期		増減	
	実績	売上比	計画	売上比	額	率
売上高	192,699	-	190,000	-	-2,699	-1.4%
営業利益	9,098	4.7%	8,500	4.5%	-598	-6.6%
経常利益	9,859	5.1%	9,000	4.7%	-859	-8.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,365	3.3%	6,500	3.4%	135	2.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2. セグメント別計画

2023年3月期 セグメント別業績見通し

(単位：百万円)

	22/3期 実績	23/3期 計画	増減	
			額	率
売上高	192,699	190,000	-2,699	-1.4%
物流事業	188,868	183,800	5,068	-2.7%
日本	114,170	109,800	-4,370	-3.8%
海外	74,698	74,000	-698	-0.9%
旅行事業	2,500	4,600	2,100	84.0%
不動産事業	1,330	1,600	270	20.3%
営業利益	9,098	8,500	-598	-6.6%
物流事業	9,372	8,200	-1,172	-12.5%
日本	4,171	3,600	-571	-13.7%
海外	5,200	4,600	-600	-11.5%
旅行事業	-1,053	-450	603	-
不動産事業	765	765	0	0%
調整額	14	-15	-30	-

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) 物流事業

売上高は前期比 2.7% 減の 183,800 百万円、営業利益は同 12.5% 減の 8,200 百万円を見込んでいる。国際物流環境については、海上コンテナ不足や米国西海岸の港湾混雑による航空需要の高止まりや、米国内トラック便代替輸送、緊急貨物輸送など、現在の不安定な環境は当面継続するものと思われるが、荷動きは徐々に安定化に向かうと予想される。一方、半導体や自動車部品の供給不足解消は依然先行きの見えない状況で、世界経済の本格的回復には時間を要することには注意が必要である。このような前提の下、物流事業では旺盛な貨物需要が当面継続すると見込まれるものの、スポット案件（代替輸送、緊急輸送）の剥落等が予想されることから、減収減益の見通しとなっている。

(2) 旅行事業

売上高は前期比 84.0% 増の 4,600 百万円、コスト削減施策をさらに推進することで営業損失は 450 百万円（前期は 1,053 百万円の損失）の見通し。本格的回復には時間を要するものと思われるが、徐々に海外業務渡航の取扱人数は回復に向かうと同社では予想しており、営業利益の黒字化は 2024 年 3 月期の見込みとなっている。

(3) 不動産事業

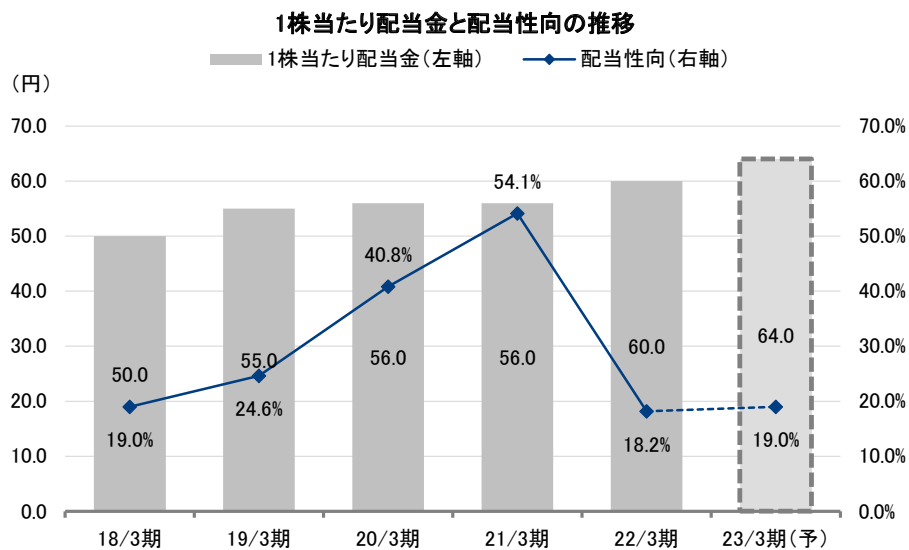
売上高は前期比 20.3% 増の 1,600 百万円、営業利益は前期同額の 765 百万円を見込んでいる。

■ 株主還元策

2022年3月期の年間配当金は前期比4.0円増配の60.0円、 2023年3月期も4.0円増配の予定

同社は、将来の経営環境の変化や事業展開などを見据え、業績、財務状況、配当性向水準などを総合的に勘案し、安定的配当の継続を基本に利益還元する方針を掲げている。内部留保資金については、安定的経営基盤の確立に向け、中長期的見地に立ったグローバルな事業展開をはじめ、物流施設やIT関連の整備・拡充及び財務体質の強化のために活用するとしている。同社の基本方針である「安定配当の継続」については、過去10年間配当の増配・維持を継続していることや、コロナ禍の影響による旅行事業の急速な収益悪化のなかでも配当を維持したことなどに現れている。今後もこの基本方針は継続していく予定である。

2022年3月期については、前期比4.0円増配の年間60.0円の配当を実施した。また、2023年3月期については、前期比4.0円増配の年間64.0円（中間配当金32.0円、期末配当金32.0円）の配当を予定している。



注：2017年10月1日付で5：1の株式併合を実施し、過去遡及修正済み
 出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp