

国内物流事業

取締役
国内部門管掌
長島 聡



当社の長期ビジョン「KAWANISHI2030」の数値目標として、営業収益350億円、営業利益22億円、親会社株主に帰属する当期純利益15億円を掲げ、2025年度から2027年度の3年間をフェーズⅡと位置づけ「Vision2027事業領域の拡大」に取り組んでいます。

フェーズⅡの三大重点戦略のうち、国内物流事業としては「次世代型物流施設の計画推進」、「リコンストラクション(拠点/組織の再構築)」を推進してまいります。投資計画としては、DX投資(新型荷役機器等)2億円、定温機更新等5億円、成長に向けた戦略的投資として18億円を予定しています。

事業環境においては、円安や原料高に伴う輸入食品原料の取扱量の減少、また、物流2024年問題による時間外労働の制限や人口減少に伴い、物流費等の高騰など、課題は多岐にわたります。

このようななか、当社は北関東地区での新倉庫建設や運送会社のM&Aの検討をしており、当社の運送収益の向上、物流2024年問題への対応として強化していきたいと考えています。

また、人手不足が差し迫った問題については、新型荷役機器の導入による環境改善や省力化、リコンストラクションによる

最適な資源配分を並行して推進することで効率的な改善に取り組んでまいります。

サステナビリティについては、中期経営計画の基本戦略にも掲げているとおり、従業員エンゲージメント向上・日本社会の少子高齢化対策の人手不足への対応としてDX・省力化投資を通じた作業負担の低減、脱炭素化への取り組みとしてフロン機器の入替など計画的に実施しています。

リスク管理面では、老朽化した施設などのリコンストラクションを慎重に検討し、計画的な設備更新と効率化投資を行ってまいります。同時に、運送会社のM&A等を通じて、これまで未着手であった事業領域へ段階的に参入し、収益基盤の多角化、また、ガバナンス強化をすすめます。

国内物流部門としては、少子高齢化社会において「安全・品質・効率」を最優先に掲げ、人員の適正配置による組織力の強化とナレッジの共有を通じて、収益性と社会的責任を両立する国内物流プラットフォームを強固なものにします。

ステークホルダーの皆さまには、既存事業の深化と新領域への挑戦、利益性向上を意識した攻めの経営とのバランスを取ることで、持続的な成長プロセスをお示してまいります。

事業展開(国内営業拠点)

国内物流事業は、1918年設立以来、物流業の老舗として国内主要貿易港を中心に普通倉庫・冷蔵倉庫を展開し、港湾運送から保管、通関、流通加工、輸・配送まで一貫した物流サービス体制を実現しています。

- | | | | | |
|--|---|---|---|---|
| <p>神戸</p> <ul style="list-style-type: none"> 神戸支店 通関部 兵庫突堤営業所 神戸物流センター営業所 第五突堤営業所 灘魚崎営業所 六甲ターミナル営業所 六甲ターミナル営業所 六甲物流センター第二倉庫 六甲ターミナル西営業所 ポートアイランド営業所 六甲営業所 | <p>大阪</p> <ul style="list-style-type: none"> 大阪支店 国際部(大阪) 築港物流センター営業所 茨木営業所 大東営業所 | <p>名古屋</p> <ul style="list-style-type: none"> 名古屋支店 金城営業所 金城営業所 空見倉庫 名港営業所 稲永倉庫 名港営業所 築港物流センター 名古屋港流通センター営業所 小牧営業所 | <p>横浜・東京・埼玉</p> <ul style="list-style-type: none"> 営業部 国際部(東京) 横浜支店 東京支店 ベイブリッジ営業所 本牧営業所 本牧営業所第二倉庫 大黒営業所 東扇島営業所 大井営業所 関東物流センター加須営業所 関東物流センター杉戸営業所 鹿島事業所 | <p>山形</p> <ul style="list-style-type: none"> 上山倉庫 上山蔵王倉庫 |
| <p>福岡</p> <ul style="list-style-type: none"> 九州事務所 | | | | |



第五突堤営業所(神戸)



六甲営業所(神戸)



茨木営業所(大阪)



金城営業所(名古屋)



ベイブリッジ営業所(横浜)



大井営業所(東京)



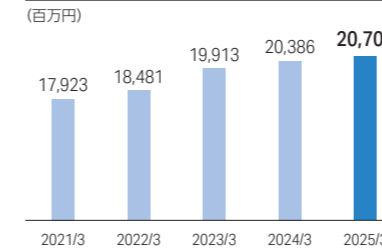
関東物流センター杉戸営業所(埼玉)



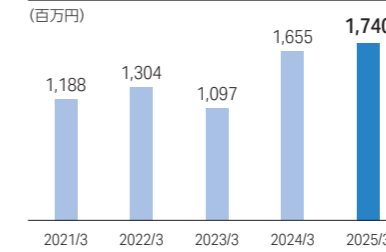
上山蔵王倉庫(山形)

セグメント概況

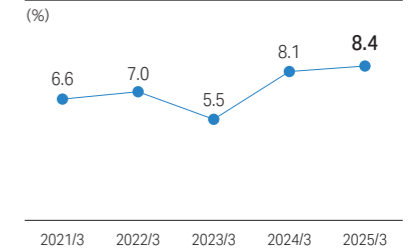
売上高



セグメント利益



セグメント利益率



2025年3月期業績/定量分析・定性分析

2025年3月期の国内物流事業においては、神戸港での港湾運送業務の取扱量の減少による影響はあったものの、倉庫業務での保管単価上昇等や貨物運送取扱業務の取り扱いが好調に推移し、国内物流事業の営業収益は、前期比1.6%増加の20,708百万円となりました。セグメント利益については、人件費の増加等がありましたが、営業収益の増加に加え修繕費等の減少により、前期比5.1%増加の1,740百万円となりました。

2025年3月期業績に寄与した要因	2025年3月期業績に影響を与えた要因
<ul style="list-style-type: none"> 取扱貨物全般における保管単価等の見直しによる収益性の向上 主力取扱商品であるコーヒー豆取扱量の増加 国内の貨物運送取扱業務における取扱量の増加 	<ul style="list-style-type: none"> 円安および原材料価格の高騰による食品貨物の輸入量減少の影響 神戸港における港湾運送業務の取扱量の減少 貨物運送取扱業務および荷役業務等に係る委託料金の上昇

市場環境と主要リスク・課題

市場環境の変化	主要リスク・課題
<ul style="list-style-type: none"> 輸入食品原料における円安や原料価格高騰および製品値上げの影響による販売量の減少 2024年問題によるトラック運転手の時間外労働の上限規制に伴う物流費の高騰 労務供給不足や資材価格変動に伴う倉庫施設等に係る建設費の高騰 	<ul style="list-style-type: none"> 地球温暖化による気温の上昇に伴う電気使用量の増加 コーヒー2050年問題による主力取扱商品のコーヒー豆輸入量の減少

中長期戦略と具体施策 長期ビジョン「KAWANISHI2030」のもと、事業領域の拡大と拠点・組織の再構築の実施

1. 戦略的投資	2. リコンストラクション	3. 既存事業の拡大・強化
<ul style="list-style-type: none"> 運送会社のM&Aによる物流ネットワークの拡大や事業シナジーの創出 北関東エリアでのコンソーシアムを想定した物流拠点の新設 	<ul style="list-style-type: none"> 組織の統廃合等による人員配置の最適化および老朽化した施設の事業継続等の検討 	<ul style="list-style-type: none"> 原料貨物(コーヒー豆、食品原料など)集荷の強化による得意分野のシェア拡大 定温倉庫を活かした付加価値サービスの提案

サステナビリティへの貢献/マテリアリティ(重要性)項目と進捗

脱炭素化・地球温暖化対策	労働環境改善・人手不足対応/DXや省力化投資による作業負担の低減
<ul style="list-style-type: none"> 自社倉庫の冷蔵・定温倉庫設備の代替フロン使用の定温機を導入するとともに、LED照明の計画的導入による環境負荷の低減 <small>※ P8のグラフ参照</small>	<ul style="list-style-type: none"> 第五突堤営業所、金城営業所にはデバンダーを導入、ベイブリッジ営業所にはパレタイザーを導入、関東物流センター杉戸営業所には両方を導入し、半自動化による労働環境の改善を実現

今後の展望と目標/次期以降の事業見通し

運送会社のM&Aの実行および北関東エリアでのコンソーシアムを想定した物流拠点の新設による事業規模の拡大により、収益および利益の増加を見込む。

総論

成長戦略として新倉庫の建設や運送会社のM&Aを軸に、事業基盤の強化と新規事業領域への展開を推進してまいります。また、老朽化した施設については、拠点や組織の再構築(リコンストラクション)を通じて有効活用を検討いたします。これらにより、市場環境の変化や主要リスクを踏まえつつ、持続可能な収益・利益の拡大を目指してまいります。

国際物流事業

取締役
国際部門・港運部門管掌
笠原 謙



長期ビジョン「KAWANISHI2030」・中期経営計画「Vision 2027 事業領域の拡大」は、国内における高品質の物流基盤をさらに強化することを掲げるとともに、ASEANを中心とする国際展開を成長の中核に据えるものです。国際部門は、現地拠点の安定的な収益化と日本の顧客ニーズを満たす高付加価値サービスの提供により、グループ全体の持続的成長と資本効率の向上に貢献します。

フェーズII (2025-2027) では、ベトナムにおける冷凍倉庫会社のM&Aやインドネシアでの第三倉庫の建設を着実に実行し、海上輸送を含む国際物流ネットワークの収益化を図ります。また、各国の商慣行・規制に応じたローカライズ戦略とノンアセット型サービスの導入により、現地の多様なお客様のニーズを捉えて競争力を高め、成長機会を拡大します。

事業環境においては、海上運賃の変動や国内外での人件費高騰による影響が生じますが、ポートフォリオの多様化、付加価値サービスの拡大、DX・省力化による業務効率化にて対応をすすめてまいります。

投資については、将来性のある事業分野を見極め集中的に投下し、リストラクチャリング(拠点/組織の再構築)の推進に

より資産効率を高めてまいります。

リスク管理面では、投資時のデューデリジェンスの徹底、投資委員会での審議およびKPIに基づく進捗管理、段階的な投資執行、ならびに海外現地法人と日本本社での二層体制によるガバナンスを通じて、投資・為替・政治・規制等の各種リスクを適切に管理しています。

サステナビリティについては、従業員エンゲージメント向上、地球温暖化・自然災害対策において、「現地人材の育成と共生」、「環境負荷の低減」、また、食品を取り扱う物流企業として「食品トレーサビリティ」を重要課題と位置づけます。

具体的には、高効率冷凍設備の導入、冷媒管理とエネルギー使用量のモニタリング、温度管理データのデジタル可視化によるトレーサビリティ強化をすすめてまいります。

現地で働くスタッフとともに、安全・品質・持続可能性を最優先に、技術と人材への投資を続け、国内外でのジョブローテーションによるナレッジ移転、収益性と社会的責任を両立する国際物流プラットフォームを実現し、ステークホルダーの皆さまに持続的な成長をお示ししたく存じます。

海外現地法人・駐在員事務所

生産地から消費地までの物流一元化をテーマに、海外現地法人、駐在員事務所を軸に現地代理店との緊密な連携により迅速で、安全かつあらゆる形態の国際物流に対応できるサービス体制を実現しています。

タイ

- THAI KAWANISHI LIMITED

シンガポール

- KAWANISHI LOGISTICS (S) PTE.LTD.

インドネシア

- PT KAWANISHI WAREHOUSE INDONESIA

米国

- KAWANISHI LOGISTICS (AMERICAS) INC.

ベトナム

- TOAN PHAT LOGISTICS JOINT STOCK COMPANY

駐在員事務所

- 上海事務所
- 香港事務所
- マニラ事務所
- ホーチミン事務所



PT KAWANISHI WAREHOUSE INDONESIA (インドネシア)



TOAN PHAT LOGISTICS JOINT STOCK COMPANY (ベトナム)



THAI KAWANISHI LIMITED (タイ)



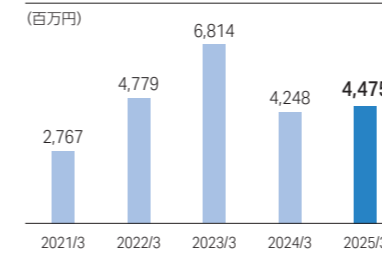
KAWANISHI LOGISTICS (S) PTE. LTD. (シンガポール)



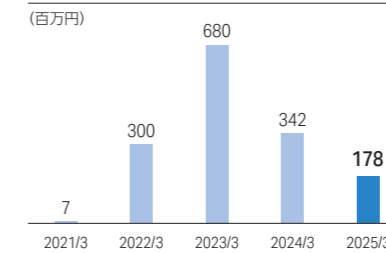
KAWANISHI LOGISTICS (AMERICAS) INC. (米国)

セグメント概況

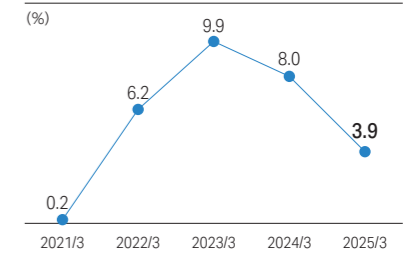
売上高



セグメント利益



セグメント利益率



2025年3月期業績/定量分析・定性分析

2025年3月期の国際物流事業においては、2022年に設立したアメリカの子会社が当期より本格稼働したほか、当社の国際運送取扱業務が堅調に推移したことにより、国際物流事業の営業収益は、前期比5.3%増加の4,475百万円となりました。セグメント利益については、他の海外子会社の業績が低調に推移したことにより、前期比47.8%減少の178百万円となりました。

2025年3月期業績に寄与した要因	2025年3月期業績に影響を与えた要因
<ul style="list-style-type: none"> • 北米向け日本酒、日本食、化学品等のNVOCC輸出の取り扱いが年間を通じて好調に推移 • 搭乗橋や工場設備などの設備案件の取り扱いの貢献 • 日本の主要顧客における出荷量が概ね安定して推移 • コストコントロールの徹底による利益率の改善 	<ul style="list-style-type: none"> • インドネシアにおける外部環境の変化やカントリーリスクの影響による取扱量の減少 • 北米からの輸入商材(ドライフルーツ・ナッツ)における端境長期化の発生 • 輸入澱粉の不作による落札数量の減少やコーヒー豆の入札競争の激化による値下げおよび取扱量の減少 • タイおよびシンガポールの主要顧客における生産量調整による出荷量の減少

市場環境と主要リスク・課題

市場環境の変化	主要リスク・課題
<ul style="list-style-type: none"> • 海運市況の低迷に伴う価格競争の長期化リスクの高まり • 貿易制限措置、地政学リスク、東南アジアでのカントリーリスク、港湾地区の混雑やコンテナ需給の急変などが、物流コストおよび納期に与える影響 	<ul style="list-style-type: none"> • 特定顧客や商材への依存により、季節変動等の影響を受けやすい事業構造

中長期戦略と具体施策 長期ビジョン「KAWANISHI2030」のもと、海運市況変動に左右されにくい付加価値サービス拡大の推進

- 一貫輸送(DOOR TO DOOR)や日本食輸出時におけるラベル貼付等の物流加工サービス提案による安定的な収益源の確立
- 食品・スターチ系を中心とした中堅規模の新規顧客開拓の加速による売上依存度低減と収益基盤分散の実現
- 保管料や手数料等の改定を通じた適正なコスト転嫁を実施し、収益性の改善
- ASEAN拠点化を推進し、成長市場における物流需要の取り込みの強化

マテリアリティ(重要性)項目と進捗

- VMIの倉庫稼働管理の高度化による物流品質の維持・向上
- 倉庫の電力効率改善等を通じ、中期経営計画と整合したCO₂削減の推進
- DX投資による業務効率化の推進および人件費増加の抑制

次期以降の事業・業績見通し

- 短期的には海運市況低迷の影響の回復は限定的となる見通し
- 中期的にはASEAN展開および一貫輸送サービスの拡充により、収益の質を改善し目標達成を目指す

総論 持続可能な収益モデルへの転換を推進

- 海外市況の変動や特定顧客への依存から脱却を図るため、ASEAN戦略を中核とした事業構造の再構築
- 国際海上輸送業務におけるDX投資による業務効率化等