

2021年11月

株式会社サカイ引越センター

2021年度（2022年3月期）第2四半期決算説明会における主な質疑応答

※本資料は説明会での質疑応答に当社にて適宜加筆・修正等を加え、その要旨を記したものです。

Q. 予算据え置きとのことだが、見通しを教えてください

A. 前期に注力してきた商品販売に加え、梱包などの付帯サービス販売にも力を入れることで、売り上げを上げていきます。

第2四半期で増加した備車費に対しては、運用見直し、新規取引先を増やすことで単価を是正しております。また、パートナー企業と協業しながら、バランスのとれた受注で利益を確保できるよう、取り組んで参ります。

Q. 備車先との連携策とは具体的に教えてください

A. 双方での受発注状況や配車状況を、システム化することで、効率的な手配を進めて参ります。

Q. 働き方の変化による転勤の減少についてはどのように捉えているのか

A. 法人売上としましては、不動産会社様からのご紹介は期首から好調に推移しておりますし、10月末に緊急事態宣言が解除されてからは転勤需要も戻ってきております。

今後、リモートワークの継続が可能な業種に関しては、転勤は少しずつ減少していくと思いますが、影響に関しては限定的であると考えております。

また、全国各地への転勤需要に対応していける企業も少なくなっていると思いますので、弊社の人材力と、積み上げてきたノウハウを活かし、他社との差別化を図って参ります。

ただ、引越業界にもプラットフォーマーが参入されてきているので、この動きはしっかり注視していきたいと思います。

Q. プラットフォーマーとは

A. お引越しの前後で必要となる手続きや、サービスの申込を一括で行える基盤の運営を行う企業のことを指しております。

Q. 他社の変化に伴う市場環境をどのように捉えているか

A. 大きな変化はないと考えております。パートナー戦略を着実に進めることで、業績も伸ばして行く事ができると思います。

Q. 今期の繁忙期に引越需要が増えた場合の備車の確保状況は

A. 前期につきましては、規模の大きな企業へある程度のボリュームで発注しておりましたが、今期は、新規取引先を増やすことで、発注を分散させ、チャンネルを増やすことで繁忙期に備えております。

合わせまして、単発でお願いするのではなく、きちりとした契約を結ばせて頂く形で、交渉を進めております。

Q. サカイ引越センター自体が中心としてプラットフォーマーのような展開をする可能性は？

A. 現在は、受注の量と質をまずは上げていく事に取り組んでいます。様々な企業様との連携は進めておりますので、当社が中心となり、進められるような仕組みを構築して行ければと思っております

Q. 引越の適正価格の今後の変化についてどのように考えているか

A. 3年から5年後は、人件費が増加していく中で、品質を確保していくには、適正な金額、価格を目指して行くべきだと思っておりますし、そのような流れになると考えております。

Q. エンゲージメントを上げていく上での課題・改善点は

A. まずは現状を可視化することが重要だと考えております。今回の調査結果により、部署により問題点が様々であることがわかりました。もちろん評価も部署により違います。まずは、評価の低い部署の問題点の改善に取り組んで行き、目標とするA評価へ近づけていきたいと思っております。

Q. 単価はコロナ禍以前まで戻るのか

A. 労働環境の変革による一時的な単価上昇がありましたので、すぐにその水準まで戻るのには難しいと考えております。ただ、弊社としましては商品や付帯サービスの販売にも力を入れておりますので、少しずつ上がってくるとは考えております。