

2021年5月

株式会社サカイ引越センター

2020年度（2021年3月期）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. パートナーとの共創を開始するとのことだが、利益率はどのように変化するか教えてほしい。

A. 経常利益率は12%を確保したいと考えております。

Q. パートナー企業との共創を進めるとのことだが、同じ引越業者のM&Aの可能性について考え方を教えて欲しい。

A. パートナー企業は、現在、引越業者ではない物流会社様と協業を進めております。次の段階としては、全国展開している引越業者様ではなく、各エリアの中小規模の引越業者様との協業に取り組むことで、シェアを伸ばして行きたいと考えております。

Q. 今後の人員確保、人材採用の見通しについて教えて欲しい。

A. 2021年度は400名超の新入社員が入社してきました。来年以降も、450名から550名の採用を予定しています。その上で、大都市圏においては寮を整備することによって、人が集まりにくいエリアでも人員確保を進め、他社との違いを明確にできると考えております。

Q. 単体の2021年度業績予想のチャネル別売上高計画において、一般が減少する一方、法人が増加している理由を教えて欲しい。

A. 法人やインターネットの取り組みを強化してきた結果、従来の電話でのご依頼（一般）から法人・インターネット経由へのご依頼への移行が進んでいるためです。

Q. セグメント別売上比率において、引越事業が約9割となっているが、その他の電気工事業・リユース事業・クリーンサービス事業の成長をどの程度と見込んでいるのか教えて欲しい。

A. 電気工事業については、エアコンの取付・取外しが主であるため、売上は引越件数に比例する傾向があります。今後は、M&Aでの成長を中心に考えております。

クリーンサービス事業については、社員の採用および技術を磨くための教育が進めば、サカイ引越センターの高い営業力にて案件を獲得していくことが可能だと考えています。加えて、4月にM&Aした株式会社クリーン・システムなど、引越事業とシナジー効果の産み出せる会社をターゲットに引き続きM&Aも検討していきます。

リユース事業については、現在は関西圏をメインに展開しておりますが、リサイクル品は関東圏での買取が増えており、関西への運搬時に物流コストが発生しています。従い、今後は物流コストが軽減できる関東圏での店舗展開を目指し、M&Aも検討しております。

Q. 共創モデルにおける、パートナー企業とサカイ引越センターの棲み分けや案件の振り分けの考え方を教えて下さい。

A. パートナー企業様には、単身引越に特化して担当していただくことを想定しております。考え方としては、現在のサカイ引越センターの受注分の一部を振り分けるのではなく、現在取りこぼしている需要をパートナー企業に振り分けて行きますので、今後、当社とパートナーを含めた件数は伸びていくと考えております。

Q. 単身引越と関東圏でのシェア拡大を積極的に進めていく中で、拠点の持ち方に変化は出てくるのか、また都心の対応はどのようにして行くのか？

A. 都内では支社出店のための大きな土地を探すのはやはり難しく、営業所等小さな拠点を設置し、さらにその周りに倉庫を設置することによって効率的に運用していきたいと考えております。

Q. 単身引越を強化していく上で、新たに競合として意識していかなければならない事業者があるのかを教えてください。

A. 競合相手としては、全国展開している引越業者様はもちろん、地元の中規模の引越業者様なども意識していく必要があると考えております。

以上