



世界トップクラスを目指す国際フォワード

2024年2月期 決算補足資料

2024年4月15日

株式会社エーアイテイナー

東証プライム
【証券コード 9381】

目次

<ul style="list-style-type: none"> <u>業績概要（2024年2月期 決算概要）</u> 	<p>頁</p>
<ul style="list-style-type: none"> 2024年2月期 連結決算(業績)概要 業績ハイライト ----- 4 事業項目別比較－営業収益・売上総利益 ----- 5 販売費及び一般管理費 増減詳細 ----- 6 セグメントの概要 ----- 7 海上輸送コンテナ本数・通関受注件数推移 ----- 8 	
<ul style="list-style-type: none"> <u>今後の事業戦略及び展開</u> 	
<ul style="list-style-type: none"> 今後の事業戦略と展開 ----- 9 	
<ul style="list-style-type: none"> <u>業績予想（2025年2月期）</u> 	
<ul style="list-style-type: none"> 連結業績予想 ----- 14 経営指標 ----- 15 	

業 績 概 要
(2024年2月期 決算概要)



■ 業績ハイライト

～ 前年同期比較 ～

(単位:百万円)

	2023年2月期		2024年2月期		前年同期比増減	
	金額	営業収益比率	金額	営業収益比率	金額	前年同期比
営業収益	69,463	100.0%	51,400	100.0%	△18,063	△26.0%
売上総利益)	11,242	16.2%	10,219	19.9%	△1,022	△9.1%
(販売費及び一般管理費)	5,953	(8.6%)	5,890	(11.5%)	(△63)	(△1.1%)
営業利益	5,288	7.6%	4,328	8.4%	△959	△18.1%
経常利益	5,605	8.1%	4,536	8.8%	△1,069	△19.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	3,684	5.3%	2,989	5.8%	△695	△18.9%

- 国際貨物輸送に加え、通関や配送、検品・検針・加工業務といった輸出入の付帯業務の受注増加に向けて、営業活動を展開。さらには、デジタル戦略も強く推進し、昨年6月に貨物検索サービスを刷新、11月には機能拡充するなどして、顧客の貿易業務の利便性向上と競争力強化に取り組んだ。

一方で、コロナ禍において高騰した海上運賃は需給バランスの正常化に伴って下落。当社グループで最も貨物の取扱量が多い中国航路でも海上運賃の下落が続いた。

また、コロナ禍での巣ごもり需要により、輸入量が増加した雑貨関連や家具等の消費財は、需要の一巡や輸入者の在庫調整、物価高による消費者の買い控え等により輸入量が減少するに至った。

アパレル関連製品の取扱いについても、繁忙期を迎えた10月、11月において、冬物商材を中心に荷動きが鈍化した。運賃下落、物量減少の影響が大きく、減収となった。
- 運賃水準の下落等により営業原価が抑制されたことで売上総利益率は改善し、さらにはコストの見直しや削減、抑制も継続して行いながら、可能な限りの利益創出に努めた。

しかしながら、営業収益の減少の影響が大きく、営業利益以下の各利益でも減益となった。



2024年2月期 連結決算(業績)概要-2



■ 事業項目別比較-営業収益・売上総利益【前年同期比較】

(単位:百万円)

【営業収益】		2023年2月		2024年2月期		増減額	増減内訳額	増減内訳
		金額	構成比	金額	構成比			
単 体	海上輸送	35,096	50.5%	22,386	43.6%	△12,710	+1,058	為替の影響(1USD 135.12円⇒143.22円)
							△11,209	販売価格の下落
							△2,559	貨物量の減少(単体:△15,023TEU)
	航空輸送	601	0.9%	343	0.7%	△258	+36	為替の影響
	通関	4,672	6.7%	4,688	9.1%	+15	△294	販売価格の下落等
	その他	1,452	2.1%	1,002	1.9%	△450	+15	単価上昇・受注件数の減少(単体:△1,050件)
							△450	受注の減少
	子会社(注)	27,640	39.8%	22,980	44.7%	△4,659	△3,393	日新運輸及び同社子会社
							△1,266	その他の子会社
	合計	69,463	100.0%	51,400	100.0%	△18,063		

(単位:百万円)

【売上総利益】		金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減内訳額	増減内訳
単 体	海上輸送	4,942	39.3%	4,028	35.0%	△913	+148	為替の影響
							△11,209	販売価格の下落要因
							+10,507	仕入価格の下落要因
							△360	貨物量の減少
	航空輸送	118	0.9%	80	0.7%	△38	+7	為替の影響
	通関	1,347	10.7%	1,352	11.7%	+5	△45	販売・仕入価格の下落要因等
	その他	115	0.9%	91	0.8%	△24	+5	受注件数の減少
							△24	単価上昇・受注の減少
	子会社(注)	6,072	48.2%	5,955	51.8%	△116	△179	日新運輸及び同社子会社
							+62	その他の子会社
	小計	12,596	100.0%	11,507	100.0%	△1,088		
	販売管理費⇒原価へ振替	△1,353		△1,288		+65		
	合計	11,242		10,219		△1,022		

(注) 子会社にてセグメント情報における日本の「セグメント間の内部営業収益又は振替高」を減算しております。



■ 販売費及び一般管理費 増減詳細 (前年同期比較)

(単位:百万円)

	2023年2月期		2024年2月期		増減額
	金額	営業収益比率	金額	営業収益比率	
営業収益	69,463	100.0%	51,400	100.0%	前年同期比 3.7pt改善 △18,063
売上総利益	11,242	16.2%	10,219	19.9%	前年同期比 2.9pt上昇 △1,022
販売費及び一般管理費 合計	5,953	8.6%	5,890	11.5%	△63
(内 人件費)	4,154	6.0%	4,215	8.2%	+60
(内 販売費)	252	0.4%	251	0.5%	△0
(内 固定費)	1,546	2.2%	1,423	2.8%	前年同期比 0.8pt改善 △123
営業利益	5,288	7.6%	4,328	8.4%	△959

- 人件費は、ベースアップや昇給、円安により海外の人件費の円換算額が増したことで増加したが、販売費・固定費それぞれで可能な限りの圧縮を図った。
- 営業原価の抑制等で、売上総利益率は3.7pt改善。
営業収益に対する比率は、人件費6.0%⇒8.2%(+2.2pt)、固定費2.2%⇒2.8%(+0.6pt)と上昇したが、売上総利益率が改善したことにより、営業利益率も0.8pt改善するに至った。

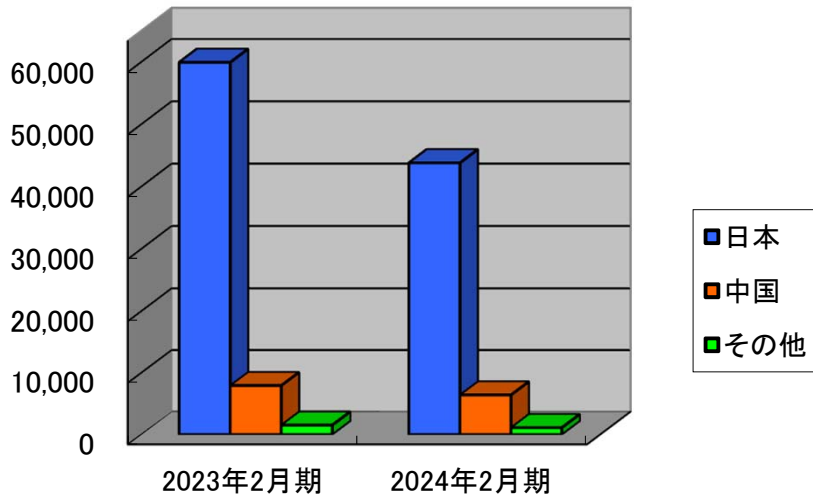


セグメントの概要



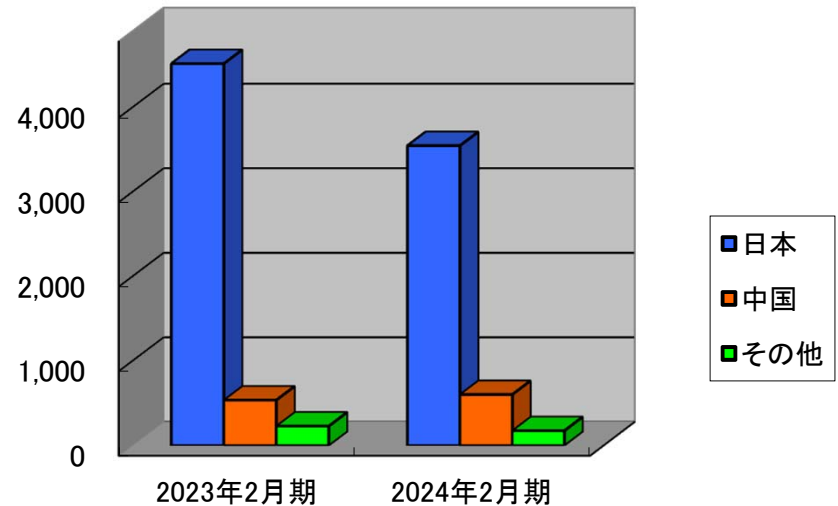
(営業収益)

(単位:百万円)



(営業利益)

(単位:百万円)



(単位:百万円)

	2023年2月期	2024年2月期	増減
	金額	金額	金額
日本	59,963	43,837	△16,125
中国 (注2)	7,957	6,432	△1,525
その他 (注3)	1,542	1,130	△412
合計	69,463	51,400	△18,063

(単位:百万円)

	2023年2月期	2024年2月期	増減
	金額	金額	金額
日本	4,519	3,548	△970
中国 (注2)	538	604	+65
その他 (注3)	230	176	△54
合計	5,288	4,328	△959

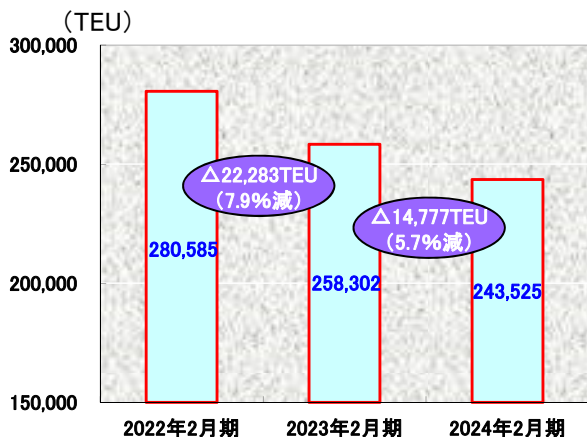
- (注) 1. 「日本」、「中国」の2つを報告セグメントとしております。
 2. 「中国」の区分は、中国及び香港の現地法人となります。
 3. 「その他」の区分は、台湾、ベトナム及びミャンマーの現地法人となります。



海上輸送コンテナ本数・通関受注件数推移



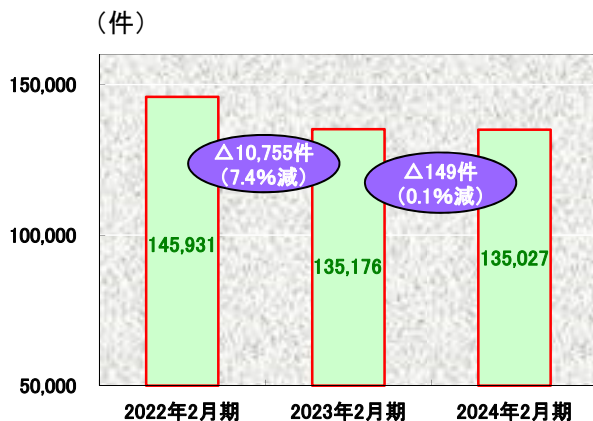
■ 取扱い海上輸送コンテナ本数推移



(単位:本数=TEU)

	2022年2月期 (当社+日新運輸)			2023年2月期 (当社+日新運輸)			2024年2月期 (当社+日新運輸)		
	本数	増減数	増減比	本数	増減数	増減比	本数	増減数	増減比
輸入	267,155	+6,906	+2.7%	242,407	△24,748	△9.3%	228,569	△13,838	△5.7%
輸出	13,430	△491	△3.5%	15,895	+2,465	+18.4%	14,956	△939	△5.9%
合計	280,585	+6,415	+2.3%	258,302	△22,283	△7.9%	243,525	△14,777	△5.7%

■ 通関受注件数推移



(単位:件)

	2022年2月期 (当社+日新運輸)			2023年2月期 (当社+日新運輸)			2024年2月期 (当社+日新運輸)		
	件数	増減数	増減比	件数	増減数	増減比	件数	増減数	増減比
輸入	120,656	+2,688	+2.3%	110,747	△9,909	△8.2%	112,660	+1,913	+1.7%
輸出	25,275	+2,946	+13.2%	24,429	△846	△3.3%	22,367	△2,062	△8.4%
合計	145,931	+5,614	+4.0%	135,176	△10,755	△7.4%	135,027	△149	△0.1%

今後の事業戦略および展開



外部環境による収益へのマイナス要因

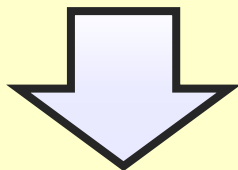
2024年2月期

【運賃水準】

コロナ禍において高騰した海上運賃が需給バランスの正常化に伴って下落。
当社グループで最も貨物の取扱量が多い中国航路でも海上運賃の下落が続いた。

【物量】

雑貨等の消費財は、需要の一巡、輸入者の在庫調整、物価高による消費者の
買い控え等により、輸入量は減少。
アパレル関連製品も、冬物商材を中心に荷動きが鈍化した。



持続的な成長を実現するには

重要
課題

競争優位性をさらに高め、
外部環境に左右されない
より強固な収益基盤を構築すること



競争力向上・収益拡大に向けての強化ポイント

(1) デジタル・トランスフォーメーション(DX)への取組み

〔前期の取組み〕

- ✓ 顧客のユーザーエクスペリエンス(UX)の向上
 - ⇒ 貨物検索サービス「CIS(Cargo Information Service)」をリニューアル。より見やすく、検索しやすい画面へデザインを変更。
CISに輸入通関依頼サービス W.I.N(Web Import Network)を統合し、顧客の利便性を向上。
- ✓ 仕入/売価管理の業務効率化
 - ⇒ 頻繁に変動する運賃価格に連動する仕入/売価管理システムを導入。
- ✓ BI(ビジネスインテリジェンス)ツール導入による営業業務の効率化
 - ⇒ 営業データを自動的に集約・加工して可視化することで、煩雑な報告資料作成の工数を大幅に削減。

〔今後の取組み〕

本年3月に、経済産業省が定める「DX認定事業者」の認定を取得

更なるデジタル基盤の強化、DX戦略を加速させる

- ✓ CISを活用し、顧客利便性の更なる向上を図る
 - ⇒ 利便性向上に向け、顧客とのコミュニケーション機能を強化。(機能追加)
 - ⇒ 外部の本船運航情報提供サービスを活用し、新たにCISとの連携を行うことにより、本船動静情報の精度向上とビジュアル化を図る。
- ✓ 見積管理の業務効率化
 - ⇒ 市場の変化を捉えた最新の見積情報を顧客へ提供するとともに、自社の業務効率化を図る。
- ✓ BI(ビジネスインテリジェンス)ツールの全社展開による意思決定の強化
 - ⇒ 社内にある様々なデータをリアルタイムに集約・可視化し、客観的なデータに基づいた意思決定を可能とし、顧客のビジネスニーズに適したソリューションの提供を目指す。



競争力向上・収益拡大に向けての強化ポイント

(2) 取扱量の増強・サービスメニューの拡充

取扱量の増加が重要な鍵となる。

⇒ 減少が続くコンテナ取扱量、通関受注件数をグループで一丸となり回復・増加させ、価格変動にも十分耐えうる強固な収益基盤を構築する。

【主な取組み】

- ✓ DX戦略の推進による営業強化
 - ⇒ 新CISやCISと統合したWINを武器に、貨物集荷、通関受注の増強を図る。
 - ⇒ 子会社でも、当社同様のデジタルサービスを展開し、新規営業・取引深耕を進める。
 - ✓ 物流全体へのアプローチ強化
 - ⇒ 物流の2024年問題をビジネスチャンスと捉え、顧客の国内物流の見直しに積極的に関与。当社グループのノウハウ、豊富な情報量を武器に、様々な物流提案を行い、国内物流の受注増加を狙う。
 - ⇒ 国内外での3PL(サードパーティー・ロジスティクス)案件の受注増加に向け、専属の営業部署を設置し、顧客への物流提案を展開する。
 - ✓ 営業部門の体制見直し
 - ⇒ 既存の人員でより集中的に、効率的に営業活動を行うため、営業組織を再構築
 - ✓ 子会社機能の活用
 - ⇒ 子会社機能を活かし、中国での物流園區(※)における保税物流サービス(貨物保管や管理、流通加工等)を拡充。
- (※) 物流園區…中国国内でありながら決済・税還付手続き面で「海外」とみなされるエリア

(3) グループの成長力強化

- ✓ 戦略的アライアンス、M&Aの推進
 - ⇒ 外部経営資源を活用し、ビジネス機会の獲得や事業領域の拡大を図り、グループの成長スピードを加速させるとともに連結営業収益1,000億円の早期実現を目指す。

業績予想
(2025年2月期)



2025年2月期 連結業績予想



(単位:百万円)

		2024年2月期 (実績)	営業収益比	2025年2月期 (予想)	営業収益比	増減金額	前年同期比
第2 四半期 (累計)	営業収益	25,324	100.0%	26,700	100.0%	+1,375	+5.4%
	営業利益	2,204	8.7%	2,000	7.5%	△204	△9.3%
	経常利益	2,334	9.2%	2,120	7.9%	△214	△9.2%
	親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,545	6.1%	1,430	5.4%	△115	△7.5%
通期	営業収益	51,400	100.0%	55,600	100.0%	+4,199	+8.2%
	営業利益	4,328	8.4%	4,500	8.1%	+171	+4.0%
	経常利益	4,536	8.8%	4,750	8.5%	+213	+4.7%
	親会社株主に帰属する 当期純利益	2,989	5.8%	3,240	5.8%	+250	+8.4%

<年間を通じて>

- ✓ デジタル戦略を継続して推進し、競争優位性を高めるとともに顧客の利便性向上に繋がる施策に取り組む。
- ✓ 国際貨物輸送を始め、通関や配送、輸出入の付帯業務、3PLの受注増加に注力。三国間輸送の獲得も精力的に行う。
- ✓ これらの取組みにより、減少が続くコンテナ取扱量、通関受注件数をグループで一丸となり回復・増加させる。
- ✓ 10ページから12ページに記載の事業戦略を着実に遂行し、安定した収益の確保を図る。

<上半期>

2024年2月期は、海上輸送の運賃が年間を通じて徐々に下落したが、
2025年2月期の上半期では、前述の取扱高増加に向けた取り組みを強く推し進める一方、
前年同期と足元の運賃水準に乖離幅があることや前年同期は売上総利益率が比較的高かったこと、
また、販売費及び一般管理費の増加を見込んでいることから、前年同期と同様の利益確保は難しいと予想する。

<下半期・年度>

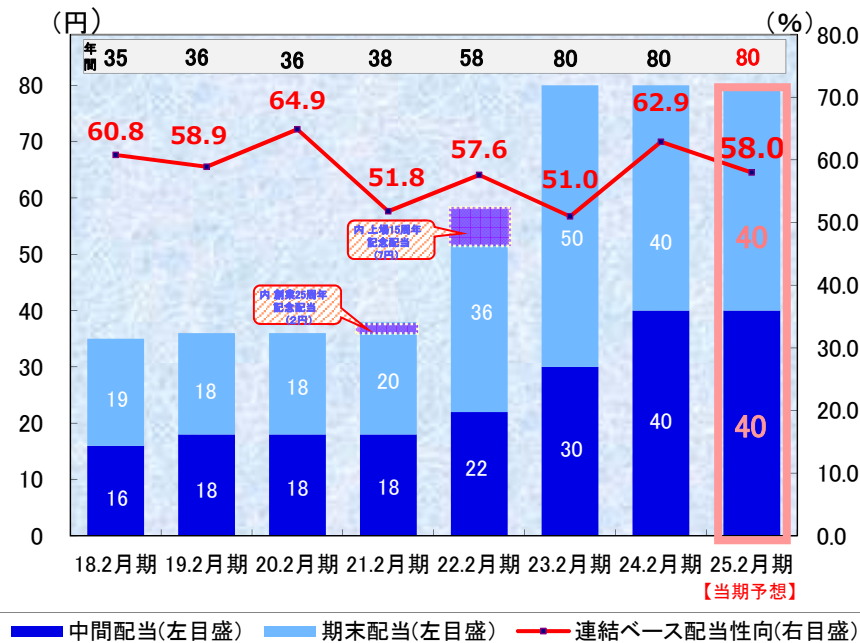
下半期では、運賃の乖離幅の影響が軽減され、且つ各施策の効果をより強く発現させることで取扱高を大きく伸ばし、
さらにはコストの見直しや削減も継続して行うことで、上半期での利益の低下を補いつつ、
年度での営業収益の拡大と利益の創出を図る。



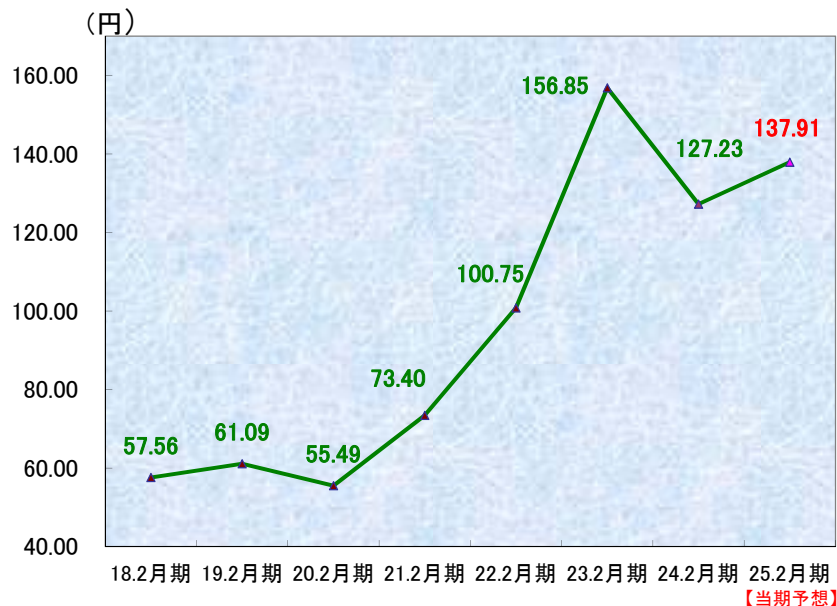
2025年2月期 連結通期予想－経営指標



■ 1株当たり年間配当金、及び連結ベース配当性向



■ 連結ベース 1株当たり当期純利益 (注)



- (注) 1. 当社は2019年3月1日付での株式交換(日新運輸株式会社の子会社化)に伴い、交付する4,800,000株の内、4,159,200株は新株発行を行い、残り640,800株は自己株式を充当しております。
2. 当社は、2019年11月19日開催の取締役会決議に基づき、自己株式220,000株の取得を行いました。
3. 当社は、2020年7月13日開催の取締役会決議に基づき、自己株式199,800株の取得を行いました。

【2024年2月期】

1株当たりの配当額は、**中間期40円**で実施、また**期末40円**で実施予定。

【2025年2月期】

1株当たりの配当額は、2024年2月期の年間配当80円をベースにし、**中間期40円、期末40円 (年間合計80円)** で計画。



【お問合せ先】 経理財務部 財務課
TEL:06-6260-3486 FAX:06-6260-3460

――本資料取扱い上の注意――

本資料に記載されている将来の見通しなどについては、現時点で入手可能な情報に基づき当社が独自に予測したものであり、リスクや不確実性の要素を含んでおります。従いまして、通常予測し得ないような特別事情の発生や通常予測し得ないような結果の発生などにより、本資料記載の業績見通しとは異なる結果を生じ得るリスクを含んでおります。

よって投資家の皆様につきましては、本資料の将来見通しのみには依拠することなく、投資に関するご決定は皆様自身のご判断で行っていただきますようお願いいたします。

なお、本資料で使用するデータ及び表現の欠落・誤謬等に関しましてもその責を負いかねますのでご了承ください。

また、本資料の将来の見通しに関する記述につきましては、法律上その手続きが必要となる場合を除き、事前予告なく変更することもありますので、ご了承ください。