

2016年3月期 第2四半期決算説明会 主な質疑応答（要旨）

Q1 宅急便新サービスの現状や見通し、収益性について教えてください。

- 宅急便新サービスについては、今後とも、窓口を積極的に増やすなど利用シーンの拡大に取り組むとともに、一部で開始している匿名配送などをはじめ、ITを活用し、より使い勝手の良い商品に進化させて参ります。
- 宅急便コンパクトについては、代引きへの対応を開始するなど、商品の進化に取り組んでおります。小口商流のお客様を中心に拡販に取り組んで参ります。
- ネコポスについては、フリマアプリ市場を中心に数量が拡大しております。上期においては、同市場において多くのシェアを持つ主要各社様との提携を実現しました。下期においても、様々なお客様と連携し数量を伸長させる計画です。
- ネコポスの収益性については、単価は廃止したクロネコメール便の数倍であり、コスト面でもクロネコメール便のコスト構造とほとんど変わらないため、収益性は高いと考えております。投函完了のお知らせメール等の情報システムについては、既存のシステムを応用しているものなので、コストへのインパクトは小さいものとなっております。

Q2 クロネコ DM 便の数量が落ち込んでいますが、対策を教えてください。

- クロネコメール便の廃止に伴い、約 10%を占めていた個人のお客様の出荷分については、数量の減少を想定しておりました。
- 現在、クロネコ DM 便への移行が遅れた中口・小口のお客様に対し、信書の定義等について改めてご説明し、再営業を行っております。

Q3 今回発表した通期予想では、下期において宅急便の数量を伸ばす計画となっておりますが、どのように達成する計画でしょうか。

- 足元の宅急便全体の数量については、従来の宅急便の数量の伸長に加え、新サービスの数量の伸長が見られるようになってきたことにより、好調に推移しております。下期においても、この傾向は続くとみております。

- 加えて、小口のお客様が通販を開始するきっかけとして、通販ビジネス向けのパッケージサービス「YES!」をご利用いただくなど、積極的に営業を展開しております。

Q4 設備投資の予想を30億円引き下げていますが、なぜですか。また、今後も投資額の水準は変わらないのでしょうか。

- 予想の引き下げについては、宅急便センターやベース店といった施設の改修や修繕に係る設備投資の優先順位を見直すなどした結果です。
- 今後の投資額については、大幅に増えることは想定しておりません。一方で、好調なリース事業における車両投資は今後も継続する見込みです。

Q5 営業キャッシュフローの中の「その他」の項目が前年に対してマイナスとなっていますが、その原因を教えてください。

- 昨年4月に消費税率が5%から8%に変更となった影響で、未払消費税が一時的に3%分増加したためです。

Q6 今回の業績予想の修正を踏まえ、中期経営計画のROE目標の見直しは考えていますか。

- 中期経営計画における、2017年3月期時点でROE9%超という目標については、長期経営計画における、2020年3月期時点でのROE11%超という目標へ向けた通過点として意識をしております。
- ROE目標の達成に向け、事業の収益性を高める取り組みを積極的に推進して参ります。

以上