

「2026年3月期第1四半期決算説明会」主な質疑応答（要旨）

Q1 プライシングの適正化（法人部門）について、取扱数量を含めた今後の見通しを教えて下さい。

- 法人部門では、付加価値に応じた適正なプライシングの交渉に注力しており、第1四半期においては、その取組みの進展により平均単価が6四半期ぶりに上昇に転じました。
- 今後も、お客様ごとに丁寧な交渉を進め、プライシングの適正化を推進していく方針であり、このプライシング適正化に伴い、通期の取扱数量は微減（2026年3月期通期想定：前期比△3.4%）と見込んでいます。交渉結果が収益に反映されるまでには一定の時間を要し、その効果は下期以降に本格化する計画としています。なお、第1四半期時点では概ね計画通りに進捗していることから、通期の業績予想は据え置いています。

Q2 オペレーティングコストの適正化に向けた効果が始めている要因、および効果創出の持続性について教えて下さい。

- 第1四半期において、オペレーティングコストの適正化は進展し、営業利益を押し上げる要因となりました。これは、データ分析による数値化と、従来は属人的であったオペレーションを各地の成功事例を基に標準化するなど、ターミナルにおける仕分け作業の効率化や、それに伴う人材の適正配置などが進展しました。
- また、これらのオペレーション改革については、社会環境や労働環境の変化に対応するため、中長期的な視点で改革に取り組む方針です。
- この方針の下、第1四半期に成果を上げた仕分け作業の効率化に続き、今後は

輸送・積載効率の改善に向けた、運び方の見直しの本格的な効果が第3四半期以降に出てくる見込みであり、引き続き、ネットワーク全体の効率化とコスト適正化に努めています。

Q3 法人向けビジネスの成長に関し、コントラクト・ロジスティクス事業の営業利益を成長させる戦略・施策を教えて下さい。

- 当社グループは、社会・経済の不確実性の高まりにより生じるサプライチェーンの変化を好機と捉え、お客様のビジネス拡大を支援することで、当社グループの利益成長につなげる方針です。
- 当第1四半期は、事業推進体制の強化およびナカノ商会のノウハウ活用を通じて、企業間の在庫・配送拠点やEC事業者様の総合物流センターの運営など提供価値の拡大に取り組み、営業案件のパイプラインが着実に増加しました。
- ビジネスの特性上、提案・獲得から収益化まで一定の時間を要しますが、引き続きソリューション提案に注力することで、ナカノ商会とのシナジーを創出し、営業利益を拡大していきます。

Q4 「置き配」増加による業績影響について教えて下さい。

- 当社グループは、より多くのお客様に快適な受け取り体験を提供するため、お客様からの指定に基づき、宅急便・宅急便コンパクト・EAZYの「置き配」サービスを提供しています。「置き配」を指定いただく取扱数量の増加に伴い不在率は低下しており、これらはオペレーションの効率化や温室効果ガス排出量の削減にもつながります。
- エクスプレス事業の宅急便部門では、小口法人・個人のお客様からの取扱数量を拡大することで営業利益を押し上げる方針の下、「置き配」サービスを含め提供価値を拡大するとともに、効率化から生まれる経営資源の再配置を通じた営業力の強化に取り組んでいます。

以上