

## 「2026年3月期第3四半期決算説明会」主な質疑応答（要旨）

### Q1. 今期の通期業績予想を下方修正した要因を教えてください。

- 営業収益面では、物価上昇に伴う消費マインドの停滞を背景とした荷動き鈍化（ECセール・クールギフトの低調）に加え、経営の優先課題として「プライシングの適正化」に注力する中、低採算な荷物の取扱い抑制や値上げ交渉を進めた結果、法人部門の取扱数量が想定以上に減少しました。
- 営業利益面では、オペレーティングコスト適正化の遅れが要因となりました。取扱数量の減少に伴う輸送効率の低下に加え、コスト改善の柱である「都市部近距離輸送」において、配車の一元管理による台当たり運行回数向上などの効率化施策に着手したものの、実効性の確認やパートナー企業との調整に時間を要しました。
- なお、第3四半期は単体（10~12月）・累計（4~12月）ともに増収・増益であり、第4四半期（1~3月）も増収・増益を確保する見通しです。通期業績予想を修正しましたが、収益構造は着実に改善しており、提供価値に見合う適正な対価の確保とオペレーティングコスト適正化などの効果創出を通じて、収益性向上を加速させていきます。

### Q2. 過去の収益性低下に対し課題をどのように捉え、来期以降の業績向上につなげていくのか、新社長の考え方を教えてください。

- 収益性向上への課題は、インフレ等の影響を上回るプライシングの適正化、宅急便以外の事業成長の加速、そして投資・施策の実効性を担保する検証の徹底と捉えています。これまで市場拡大局面において売上規模の成長を目指す過程で、設備投資や固定費が先行し、結果として実際の需要との間に乖離が生じました。
- これらを踏まえ、資本配分の規律を徹底し、資本コストを上回る質の高い利益成長を追求する経営に進化させます。具体的には、「顧客構成の最適化と戦略的プライシング」を推進します。顧客ごとの収益性に基づきキャパシティを最適に配分するとともに、高付加価値領域の強化などを通じて収益構造を強化します。
- また、「ネットワーク構造の再定義と固定費の削減」を推進します。これまでの施策について、その実効性を「現場」と「財務」の両面から厳格に再検証します。低稼働拠点の整理・縮小や都市部近距離輸送の効率化を進め、トップラインの成長とコスト構造改革の両輪で着実な利益回復を目指します。
- なお、来期の数値計画や施策の詳細は、通期決算発表時に改めてご説明します。

以上