

2014年3月期第2四半期 決算説明会 主な質疑応答（要旨）

Q1

労働需給が逼迫し始めているという説明がありましたが、人員の確保、人件費・下払費の見通しについて教えてください。

A1

- 有効求人倍率が上昇しており、人員の確保が難しくなっている状況です。地域で見ると、東京・大阪・名古屋の都市部を中心に確保が徐々に難しくなっています。
- フルタイムの確保状況も難しく、募集をかけても集まりにくくなってきました。
- パートタイマーについては当社が時間帯を限った募集を行っているため、フルタイムほど確保が難しい状況ではありません。ただ、社会全体として時給単価が上昇傾向にあります。
- 外部戦力についても委託単価の上昇傾向が見受けられます。

Q2

宅急便単価の状況、今後の見通しについて教えてください。

A2

- お客様毎に契約単価の見直しは実施しており、小口商流市場の単価は前年を上回っています。
- 今後もお客様毎に単価の精査を進めてまいります。同時に「バリュー・ネットワークキング」構想に基づく付加価値サービスの提供を通じて、収益性を高めてまいります。

Q3

通販市場の環境、今後の出荷動向の見通しについて教えてください。

A3

- 通販市場そのものについては、大口・中小口を問わず、引き続き拡大すると考えています。
- また通販においては、購入者が商品を受け取る際の利便性が重要であり、当社はそこに注力していることで他社との差別化が図れています。
- 従いまして、市場の拡大と他社との差別化を併せて、通販市場のお客様における宅急便の取扱量は継続して拡大すると考えています。

Q4

「バリュー・ネットワーキング」構想に係る償却負担の見通しについて教えてください。

A4

- 「バリュー・ネットワーキング」構想に係る投資としては、過去からの全ての投資を含み2,000億円規模と考えています。
- 一部は既に償却負担が始まっていますが、次期中期経営計画（2015年3月期～2017年3月期）が最も償却負担が大きくなる時期となります。
- そして2018年3月期から始まる中期経営計画が、利益を刈り取る期間になると考えています。

Q5

「バリュー・ネットワーキング」構想に係る追加投資について教えてください。

A5

- 大きな投資案件としては中部・関西におけるゲートウェイがありますが、通常のベースターミナルの建替投資に若干の上乗せをする程度にとどまります。

Q6

フィールドキャスト構想の現在の状況について教えてください。

※ フィールドキャスト構想…セールスドライバーとパート社員がチームで、お届け先の在宅率の高い時間帯に一斉配達を行う集配方法。

A6

- 昨年まではフィールドキャスト導入についてのテストを実施しており、労働生産性の向上効果が見込まれるエリアを判断していました。
- 効果があるエリアについては、今後もフィールドキャスト構想を通じた集配改革を推進することで、労働生産性を向上させてまいります。
- 効果が薄いエリアについても、引き続きエリア毎に適した集配改革を検討・実施しています。

以上