

2018年3月期第2四半期 決算説明会 主な質疑応答（要旨）

Q1 大口法人顧客との交渉状況や今後の交渉の進め方について教えてください。

- 上期に進めていた1,000社との交渉は、9割程度終えており、残りの大口法人顧客9,000社についても順次進めていきます。
- 小口法人との交渉は、一部先行して進めています。
- 今回の契約更改に際しては、採算の低いお客様に対し、単価の適正化に向けた交渉を進めています。尚、来年度以降も継続的にプライシング状況を見直していく予定です。

Q2 下期以降の数量・単価の変化について教えてください。

- 大口法人顧客や一部先行している小口法人などの交渉結果は、下期より顧客ごとに時期ずれしながら見え始め、来期にかけて効いてくる見通しです。
- 足元の下期においては、数量はいったん下げますが利益改善につながります。
- 中長期的には、配達キャパシティを拡大し、取扱数量を伸ばすとともに収益力を回復させていきます。

Q3 人材の採用状況や「配達特化型ドライバー」の進捗状況を教えてください。

- これまでエリアごとに行っていた採用を集約するなど採用プロセスを見直すことで採用ロスが低減するとともに、「働き方改革」を推進していることから採用が進んでいます。
- 「配達特化型ドライバー（アンカーキャスト）」については、エリアを限定して先行トライアルを進めています。

以上