

2020年3月期 第2四半期決算説明会 主な質疑応答（要旨）

- Q 1 :** 日本セグメントの7～9月の業績が4～6月比で好転した要因について。
- A 1 :** 国内関係会社が予想以上に好調に推移しました。スポット案件の獲得などのビジネス拡大と顧客への条件改定が主因です。
- Q 2 :** 中計に掲げた「次世代 IT の企画・導入」についての進捗について。
- A 2 :** 社内で検討した結果、まずは現行システムの運用実績・安定性・機能性を最大限活用しながら、ユーザーにとってより簡易で迅速に操作が出来るものを構築することとしました。すでにプロトタイプを数カ国で運用を開始しています。グローバル・ベースで全ての機能を使用するには数年かかる見込みですが、その先のグローバル・システムの構築に関しては別途時間をかけ検討を進めています。現在進めているシステムの開発ならびにシステム環境の整備には数十億円を見込んでいます。
- Q 3 :** APLL セグメントののれん等償却前の営業利益率は5%を超えています。販売管理費の削減は完了し、これ以上の収支改善は難しいというところまで来たのでしょうか。
- A 3 :** 顧客との条件改定の実施や人員整理による販売管理費の削減は一定レベル出来たと認識しています。次の段階として、トップラインをいかに伸ばしていくかが来年度以降の課題になると考えています。
- Q 4 :** 今期の通期業績予想に上振れ余地はありますか。
- A 4 :** キャリア各社の運賃政策によりますが、仮に仕入れ運賃が軟化してくれば上振れ余地はあるかもしれません。取扱物量は今が底と見ており、何か大きな要因がなければさらに大きく減少することはない思う反面、大きく成長に転じるかについては慎重に考えざるを得ない状況です。
- Q 5 :** 今後の APLL とのシナジーについて。
- A 5 :** 今後一番協業の成果を出せる可能性があるのは、APLL の主要リテール顧客の航空輸送を KWE のネットワークで取りこんで行くことです。また、4PL のサービス機能を求める KWE の顧客に APLL を紹介する、ファシリティの統廃合を行うなど、できるところがあれば順次進めていきます。2019年10月から KWE として組織横断的なコーポレート部門の運用を開始しましたが、グローバルでの人事・法務・CSR

などの面においてAPLLから参考になるところを吸収しグループとして活用していきたいと考えています。

Q 6 : 顧客のサプライチェーンが中国から東南アジアへシフトした際、東南アジア側で何か投資が必要になりますか。

A 6 : 顧客からのサプライチェーン変更の相談に対して対応・提案できる人員の増強を行っていきます。また、取扱物量を拡大する上でハード面での投資が必要となれば積極的に行っていきます。

Q 7 : 長期ビジョンで掲げた「純有利子負債ゼロ」の背景について。

A 7 : 当社グループの規模に照らして現在の有利子負債の額は大きいため、その部分を減らしたい考えがベースにありこの目標を掲げました。成長のための投資、株主還元等を実行した上で進めていきます。

以上