



財務健全性の維持・向上を基本方針としつつ、
改革に必要な投資を積極的に実施することで、
経営基盤強化と企業価値の向上を目指します。

芝崎 健一

財務戦略・IR戦略統括担当専務執行役員

業績概況

2017年3月期の総括

2017年3月期は、デリバリー事業において、eコマースの拡大に加え、フリマサイトの取扱いを中心に「宅急便コンパクト」、「ネコポス」が伸長したことなどにより、宅急便の取扱数量が過去最高を更新し、営業収益は前期比504億円増収の1兆4,668億円となりました。一方で、物量の急激な伸長と労働需給の逼迫感が加速したことにより、体制構築が追い付かず、サービス品質を維持するための外部戦力を含めた人的コストが増加しました。また、宅急便センターのセールスドライバーを中心とする社員の労働時間の実態を自主的に調査したところ、多くの社員が休憩時間を十分に取得できていない問題などが浮き彫りとなり、新たに認識した労働時間に対する一時金として約190億円を計上しました。これらの要因により、営業利益は前期比336億円減益の348億円となりました。

2018年3月期上期について

今後の外部環境の変化やコスト増に対応し、将来にわたって高品質なサービスを提供し続けるため、「社員の労働環境の改善と整備」、「宅急便の総量コントロール」、「宅急便ネットワーク全体の最適化」、「ラストワンマイルネットワークの強化による効率向上」、「宅急便の基本運賃と各サービス規格の改定」を重点施策とする「デリバリー事業の構造改革」を推進しました。特に、宅急便の総量コントロールについては、大口の法人のお客様約1,000社を中心に下期以降の出荷調整や運賃の見直し交渉を進めました。

一方で、宅急便の取扱数量増加に連動した、外部戦力を含めた人的コストの増加が利益を圧迫するという従来の流れが続いたほか、労働時間に関する実態調査の継続確認に伴う一時金の追加計上などにより、前年同期比338億円の減益となり、128億円の営業損失という厳しい結果となりました。

中期経営計画「KAIKAKU 2019 for NEXT100」

業績計画について

中期経営計画「KAIKAKU 2019 for NEXT100」(以下、本中計)の最終年度となる2020年3月期に、以下の数値の達成を目指します。

- ・ 営業収益：1兆6,700億円
(2017年3月期比2,031億円増 / +13.8%)
- ・ 営業利益：720億円
(2017年3月期比371億円増 / +106.4%)
- ・ 営業利益率：4.3%
- ・ ROE：7.7%

本中計初年度にあたる2018年3月期の業績は、営業収益は前期比351億円増(+2.4%)の1兆5,020億円、営業利益は同98億円減(-28.3%)の250億円、宅急便取扱数量は同4,156万個減(-2.2%)の18億2,600万個を予想しています。なお、宅急便の総量コントロールに伴うコスト減とプライシング適正化施策の効果は下期から出始める見込みです。

宅急便取扱数量については、現在進めている大口の法人のお客様との交渉により、2019年3月期までは一時的に減少しますが、デリバリー事業の構造改革を進めることで集配キャパシティを拡大し、それ以降は数量の増加に対応可能な体制を整えていきます。

投資・財務戦略と株主還元の基本的な考え方

本中計における投資は、企業価値の維持・向上につながるか否かを判断基準とし、2018年3月期～2020年3月期までの3年間累計で3,500億円を予定しています。その内訳は、土地、建物、車両などへの経常投資として2,000億円、働き方改革や外部企業とのアライアンスなど成長投資として1,500億円です。高品質なサービスを提供し続けるために、社員がイキイキと働ける労働環境の整備に資金を振り分けるほか、ヤマトグループの持続的な成長に向けた経営基盤の強化を目的に、「デリバリー事業の構造改革」、「非連続成長を実現するための収益・事業構造改革」、「持続的に成長していくためのグループ経営構造改革」の3つの構造改革への投資を実行していく考えです。

一方、本中計期間中の株主還元については、利益成長を最重視しつつも、これまでの方針から変更なく、親会社株主に帰属する当期純利益を基準として配当性向30%を目標とし、株主の皆様に対する還元を機動的に検討・実施していきます。

今後も、財務健全性の維持・向上を財務戦略の基本方針とし、経営基盤強化と企業価値の向上に取り組んでいきます。

配当の推移

