

- 厳しい事業環境のもと、営業収益については、前期比5.5%の増収、営業利益については、同1.5%の増益を達成しました。
- デリバリー事業は、コスト増により前期比7.9%の減益となりました。
- BIZ-ロジ事業は、サービスの拡充とコスト削減により、営業収益については前期比4.7%、営業利益については、同35.7%の増収増益となりました。
- 複合ターミナル建設用地の取得により、有形固定資産は前期比29.7%、841億94百万円増加しました。
- 営業キャッシュ・フローの増加により、現金及び現金同等物は、前期比121億76百万円増加しました。

連結の範囲

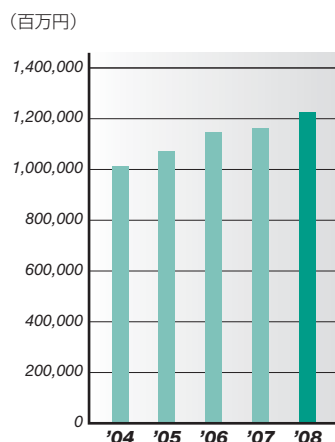
ヤマトグループは、2008年3月期(当期)末時点で、ヤマトホールディングス(株)(当社)および子会社38社、関連会社5社により構成されています。連結対象とする子会社は前期末時点で37社でしたが、グループの再編などにより当期末時点では29社となりました。なお、ヤマトオートワークス北信越(株)については重要性が増したため、当期より連結の範囲に含めております。一方、前期まで連結の範囲に含めておりましたブックサービス(株)については株式を売却したため、当期より連結の範囲から除いております。また当期末において持分法を適用している非連結子会社および関連会社はありません。

営業概況

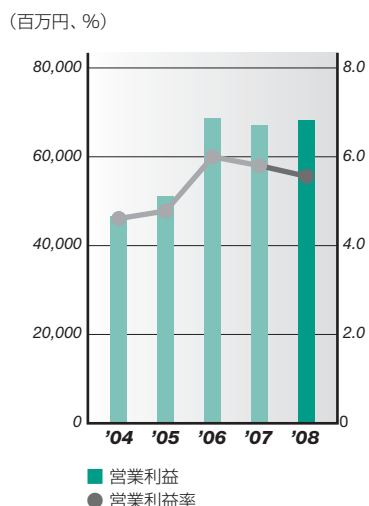
当期の営業概況は、営業収益が前期比5.5%の増収となる一方で、営業利益は燃料費や人件費などのコスト増加により、前期比1.5%の増益にとどまりました。

当期におけるわが国経済は、米国のサブプライム住宅ローン問題による金融不安や原材料価格の高騰などのリスク要因から景気減速が懸念されましたが、民間設備投資や個人消費が底堅く推移したことで、成長基調を維持いたしました。宅配便市場を含む物流市場においては、原油価格の高騰や改正道路交通法の影響、さらには日本郵政公社の民営化、同業者間の競争激化など、厳しい経営環境が続きました。

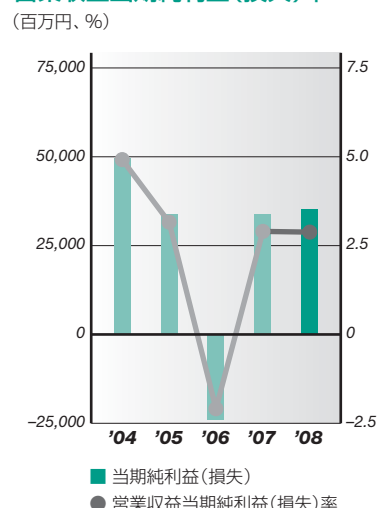
営業収益



営業利益 / 営業利益率



当期純利益(損失) / 営業収益当期純利益(損失)率



このような市場環境のもとでヤマトグループは、中期経営計画「ヤマトグループレビュー・ビジョンプラン2007新価・革進3か年計画」の最終年度として、引き続きデリバリー事業の着実な拡大を図りつつ非デリバリー事業の成長を加速させる事業展開を推進しました。

また、丸井グループとの戦略的提携に基づき、2007年9月にはヤマトホームコンビニエンス(株)と丸井グループの(株)ムービングの宅配事業を統合させました。

このほか、将来に向けた取り組みとして、さらに競争力のある国内外の一貫物流サービスを提供するため、より一層国際化が予定される東京国際空港(羽田空港)に隣接する土地を入札により取得し、陸海空の物流ゲートウェイ機能としてのインフラ整備を行いました。

以上の結果、当期の営業収益は前期比5.5%、644億6百万円増加し、1兆2,259億74百万円となりました。一方、費用面ではデリバリー事業における原油価格高騰に伴う燃料費の増加や人件費の増加並びに諸費用の増加もあり、営業利益は前期比1.5%、10億19百万円増加の681億80百万円にとどまりました。営業利益率は前期比0.2ポイント低下し、5.6%となりました。当期純利益は、前期比4.6%、15億40百万円増加の353億53百万円の純利益となりました。当期純利益率は、前期と同水準を維持し2.9%となりました。

セグメント情報

各事業セグメントの状況は以下のとおりです。

<デリバリー事業>

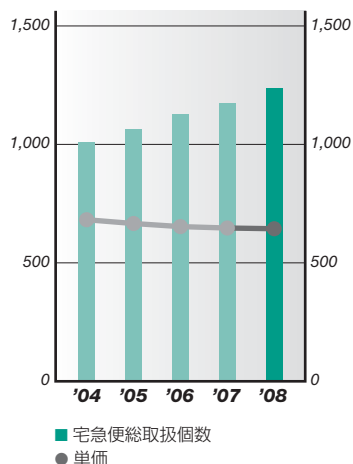
サービスの拡充や総合的なソリューション営業を展開し、営業収益は前期比5.0%の増収となりましたが、人件費や燃料費などのコスト増により営業利益は前期比7.9%の減益となりました。

デリバリー事業は、宅急便事業やメール便事業など、主に一般個人消費者や中小企業向け小口貨物輸送サービス事業を行う事業です。

宅急便事業は、「まかせて安心」の基本理念のもと、個人のお客様に対しては、2007年11月に個人会員制サービス「クロネコメンバーズ」を開始し、宅急便センターに設置されたサービス提供端末による「宅急便らくらく送り状発行サービス」などを提供することにより、お客様の利便性を高める事業展開を推進しました。さらに多店舗化によるきめ細かなサービスの提供を目指し、同業他社との配達品質の差別化を進めました。

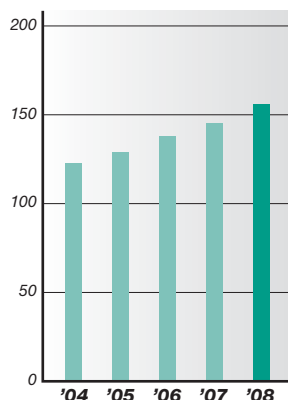
宅急便総取扱個数／単価

(百万個、円)



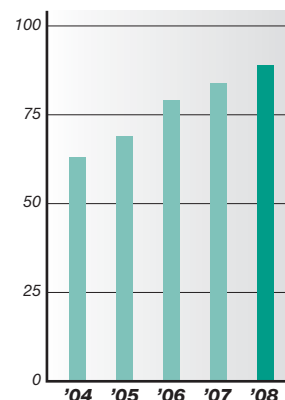
クール宅急便総取扱数

(百万個)



宅急便コレクト総取扱数

(百万個)



また、法人のお客様に対しては、ヤマトグループの持つLT（物流）、IT（情報）、FT（決済）機能を組み合わせたソリューション営業を展開し、お客様の多様化するニーズに柔軟に対応するよう努めました。

その結果、宅急便の総取扱個数は前期比5.2%増加し、12億36百万個となりました。このうちクール宅急便は前期比7.2%、10百万個増加し、1億55百万個となりました。商品代金の支払いを商品と引き換えに行う宅急便コレクトは、前期比6.8%、5百万個増加しました。またスピーディーで確実な時間内配達を約束するタイムサービスは、前期比0.6%減少の17百万個となりました。宅急便単価は、前期の647円から3円下落し、644円となりました。

クロネコメール便事業は、拡大するダイレクトメール市場において、法人のお客様へ向けた積極的な営業によって取引拡大に努め、総取扱冊数は22億6百万冊となり、前期比12.0%、2億36百万冊増加しました。クロネコメール便単価は、前期の66円から2円下落し、64円となりました。

以上の結果、デリバリー事業の営業収益は9,811億42百万円と、前期比5.0%、465億35百万円増加しました。一方、費用面においては、社員によるきめ細かなサービスの提供を推進したことによる人件費、ならびに品質向上のための諸費用が増加しました。さらに原油価格の高騰の影響により、営業利益は398億72百万円となり、前期比7.9%、34億30百万円減少しました。

宅急便総取扱個数と単価

3月31日終了連結会計年度	2004	2005	2006	2007	2008
宅急便総取扱個数(百万個)	1,011	1,063	1,128	1,174	1,236
クール宅急便	122	129	137	145	155
宅急便コレクト	63	68	78	83	89
タイムサービス	16	17	17	18	17
単価(円)	682	666	653	647	644

クロネコメール便総取扱冊数と単価

3月31日終了連結会計年度	2004	2005	2006	2007	2008
クロネコメール便総取扱冊数(百万冊)	994	1,432	1,734	1,970	2,206
単価(円)	84	73	69	66	64

<BIZ-ロジ事業>

リコール対応や貿易物流サービスの拡充により、営業収益は前期比4.7%増加いたしました。さらに、コスト削減に取り組んだことで営業利益は前期比35.7%の増益となりました。

BIZ-ロジ事業は、主に企業間の物流サービスを行う事業で、貿易物流サービス事業、販売物流サービス事業、海外生活支援サービス事業などが含まれます。

BIZ-ロジ事業では、お客様における製品のリコールや自主回収発生時に、迅速な対応を可能とする「クロネコヤマト・リコールサポートサービス」を2007年10月に発売し、告知・回収依頼受付・回収などの業務をワンストップで受託することで、時間短縮とリスクの最小化を図る新しいソリューションを提供し、取扱実績は順調に推移しました。

また、お客様の輸出業務をサポートする貿易物流サービス「エクスポートファクトリー」の事業展開により、重量梱包、通関手続き、海外輸送手配などを一貫して請け負うことで、輸出業務に関わる時間や費用などの削減を実現するビジネスモデルを構築しました。

その結果、貿易物流サービス事業の営業収益は、前期比0.8%、6億14百万円増加し、751億59百万円となりました。販売物流サービス事業の営業収益は、前期比5.4%、13億16百万円増加し、255億円となりま

した。海外生活支援サービス事業の営業収益は、前期比3.5%、2億95百万円減少し、82億20百万円となりました。

以上により、BIZ-ロジ事業の営業収益は956億93百万円と、前期比4.7%、43億1百万円増加しました。費用面では、混載運賃の圧縮など下払費用の削減に取り組んだ結果、営業利益は51億48百万円と、前期比35.7%、13億53百万円増加しました。

<ホームコンビニエンス事業>

丸井グループとの事業統合による営業体制の強化により、営業収益は前期比8.8%の増収となりました。一方で、営業利益は事業統合の初期費用などコスト増加により、前期比51.3%の減益となりました。

ホームコンビニエンス事業は、主に一般個人消費者中心の生活者向けサービス事業や物品販売を行っております。

ホームコンビニエンス事業では、全国配送ネットワークと電化製品などの据付け・設置のノウハウを融合させることを目的として、2007年9月にヤマトホームコンビニエンス(株)と丸井グループの(株)ムービングの宅配事業とを統合し営業体制の強化を図りました。これにより技術付き配送のオンリーワン性が市場へ深く浸透し、新規法人顧客数も増加するなど「らくらく家財宅急便」は順調に推移しました。また、2008年1月にヤマトホームコンビニエンス(株)とホームコンビニエンス事業8社の経営統合を行い、さらなる経営の効率化を図りました。

引越事業は、競争激化による厳しい市場環境が続いたものの、法人顧客の獲得などにより順調に推移し、営業収益は前期比23.3%、82億88百万円増加し、438億19百万円となりました。一方で物品販売は、前期比10.8%、23億57百万円減少し、195億26百万円となりました。

その結果、ホームコンビニエンス事業の営業収益は489億38百万円と、前期比8.8%、39億55百万円増加しました。しかし、(株)ムービングの宅配事業の統合による初期費用や備車費など下払費用が増加した結果、営業利益は6億57百万円と、前期比51.3%の減益となりました。

<e-ビジネス事業>

ASPサービスを中心としたソリューション営業の積極展開により、営業収益は前期比6.8%の増収、営業利益は前期比23.8%の増益となりました。

e-ビジネス事業は、主に企業向けASP・情報システム開発事業を行っております。

e-ビジネス事業では、「トレーシング」「セキュリティ」「パッケージ」をキーワードとし、業種・業態に合わせたソリューション営業を積極的に展開しました。こうした中で、製品の個体ごとの履歴管理を必要とするお客様に対してトレーシング情報の共有と一元管理により、モノの流れの「見える化」を実現し全体最適化を図ったe-ロジトレーシングソリューション事業などが順調に推移しました。

その結果、営業収益は、327億95百万円と前期比6.8%、20億81百万円の増加となりました。また、営業利益は、62億28百万円と前期比23.8%、11億99百万円増加しました。

<フィナンシャル事業>

電子マネー決済サービスを開始し、お客様の利便性の向上に努めたことで、営業収益は前期比6.3%の増収、営業利益は前期比20.7%の増益となりました。

フィナンシャル事業は、主に企業、一般消費者向け決済・金融商品提供事業を行っております。

フィナンシャル事業では、2007年7月より通販事業を手掛けるお客様に向けて払込票の発行・発送から代金回収までトータルでサポートする「払込票発行サービス」を開始しました。また、2007年11月より宅急便コレクト「パソコン・携帯払い」の新しい決済手段として電子マネー(Edy)決済サービスを開始し、決済手段の拡充を図りました。

さらに2008年2月には、宛名ラベルと多彩な決済手段を選べる払込票を一体型シートで発行する「クロネコメール便コレクト」を発売するなど、お客様の利便性の向上に努めました。

その結果、営業収益は514億58百万円と前期比6.3%、30億28百万円の増加となりました。また、営業利益は、109億25百万円と前期比20.7%、18億76百万円増加しました。

<その他の事業>

車両整備事業の順調な成長、JITBOXチャーター便の大幅な取扱本数拡大により、営業収益は前期比39.4%の増収、営業利益は、ヤマトホールディングス(株)がグループ各社から受け取る配当金などを除くと26億56百万円となり、前期に比べ68.0%増加しました。

その他の事業は、ヤマトオートワークス(株)を中心とした車両整備事業、ボックスチャーター(株)を中心としたボックスチャーター事業に主として取り組んでいます。

車両整備事業では、トラック・バス運送事業者のお客様に対して車両整備、燃料・部品調達、保険などの車両維持管理にかかるトータルコストを削減するソリューション営業を積極的に展開した結果、車両管理台数は順調に増加しました。また、15社の企業グループによる販売体制を整えた「JITBOXチャーター便」は、企業間物流におけるお客様のニーズの多様化に対応した輸送ボックス単位のジャストインタイム納品・多頻度適量納品など、商品特性の市場への浸透を図ったことで、取扱本数は46万506本と前期比105.6%、23万6,565本の大幅増となりました。

損益の状況

営業費用

当期の営業費用は、前期比5.8%、633億87百万円増加して1兆1,577億94百万円となりました。営業費用の主な内訳は、下表のとおりです。

営業費用の内訳	(百万円)		
3月31日終了の連結会計年度	2007	2008	増減
人件費	¥ 580,188	¥ 609,994	¥ 29,806
下払い	402,605	430,023	27,418
車両費	34,968	38,946	3,978
その他経費	243,424	256,668	13,244
内部消去	(166,778)	(177,837)	(11,059)
合計	¥1,094,407	¥1,157,794	¥ 63,387

営業費用の主な増加要因は、人件費と下払いの増加です。

デリバリー事業における労働基準監督署からの是正勧告対応などにより、人件費は前期比298億6百万円の増加、下払いは主に委託費と備車費の増加により、前期比274億18百万円の増加となりました。

なお、当期の従業員数は、デリバリー事業のパートタイマーおよびフルタイマーの増加などにより、前期の157,653人から12,183人増加し、169,836人となりました。

当期純利益

当期の税金等調整前当期純利益は、前期比1.2%、7億71百万円増加し、675億96百万円となりました。法人税等は前期比10億23百万円減少し、314億47百万円となりました。

当期の税金等調整前当期純利益から法人税等314億47百万円および少数株主利益7億96百万円を差し引いた当期純利益は、前期比4.6%、15億40百万円増加し、353億53百万円となりました。

これにより、1株当たり当期純利益は79.80円となり、ROEは7.8%となりました。なお、年間配当金は1株当たり22.00円と前期比2.00円の増配としました。

キャッシュ・フロー

<営業活動によるキャッシュ・フロー>

当期の営業活動における収入は1,168億96百万円となり、前期に比べ361億33百万円の増加となりました。これは、フィナンシャル事業の割賦売掛金の減少により売上債権が前期に比べ139億33百万円減少したこと、支払手形及び買掛金の増加により仕入債務が112億88百万円増加したこと、および法人税等の支払額が前期比53億89百万円減少したことによるものです。

<投資活動によるキャッシュ・フロー>

当期の投資活動における支出は1,120億39百万円となり、前期に比べ511億41百万円の増加となりました。これは、複合ターミナル建設用地の取得等により有形固定資産の取得による支出が676億61百万円増加した一方で、投資有価証券の取得による支出が150億19百万円減少したことによるものです。

<財務活動によるキャッシュ・フロー>

当期の財務活動における収入は前期の151億72百万円の支出から73億1百万円の収入となりました。これは、複合ターミナル建設用地の取得にあたり、金融機関より長期借入れによる資金調達を行ったことに伴い、長期借入れによる収入が240億56百万円増加した一方で、フィナンシャル事業における割賦売掛金の減少により短期借入れによる収入が37億71百万円減少したことによるものです。

財政状態

自己資本比率は、複合ターミナル建設用地の取得などにより、前期比0.4ポイント低下し53.3%となりました。

当期末の流動資産は前期末比4.8%、205億9百万円減少し、4,045億94百万円となりました。これは主に、フィナンシャル事業における割賦売掛金が257億7百万円減少したことによりです。

また、有形固定資産は、前期末比29.7%、841億94百万円増加し、3,673億36百万円となりました。主な増加要因は、羽田空港に隣接する複合ターミナル建設用地の取得等に伴い土地が850億83百万円増加したためです。

投資その他の資産は、前期末比15.8%、191億87百万円減少し、1,022億89百万円となりました。主な要因は、投資有価証券の減少146億59百万円です。

以上の結果、当期末の総資産は、前期末比5.4%、444億98百万円増加し、8,742億19百万円となりました。

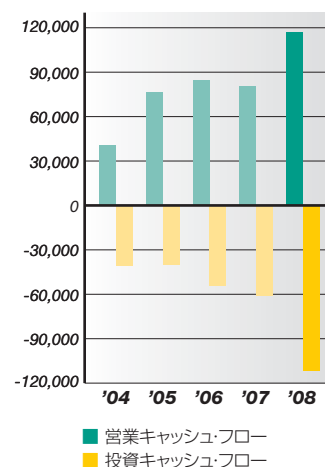
負債合計は、前期末比5.3%、202億9百万円増加し、3,982億35百万円となりました。

主な増加要因は、複合ターミナル建設用地の取得にあたり、金融機関より資金調達を行ったことで、短期借入金および長期借入金が増加したためです。また、これによって有利子負債は、1,122億22百万円となり、前期比14.1%、157億96百万円増加いたしました。純資産合計は、4,759億84百万円となり、前期末比5.4%、242億89百万円の増加となりました。これは、主に当期純利益353億53百万円を計上した一方で、剰余金の配当により88億60百万円減少したことによるものです。

以上により、自己資本は4,658億1百万円となり、自己資本比率は前期末比0.4ポイント下がり、53.3%となりました。

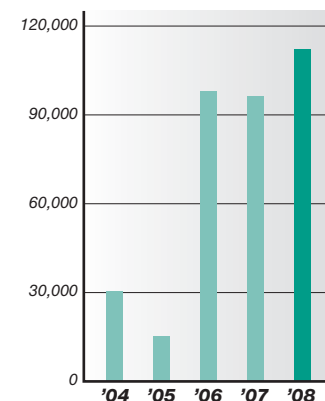
営業キャッシュ・フローおよび投資キャッシュ・フロー

(百万円)



有利子負債

(百万円)



資本的支出

当期の資本的支出は前期比155.4%、759億51百万円増加し、1,248億32百万円となりました。主な増加要因は、デリバリー事業における複合ターミナル建設用地の取得等によるものです。

事業セグメント別の内訳は以下のとおりです。

	2007	2008
デリバリー事業	¥33,132	¥106,991
BIZ-ロジ事業	1,507	1,437
ホームコンビニエンス事業	408	375
e-ビジネス事業	605	606
フィナンシャル事業	11,773	13,503
その他の事業	1,408	1,912
内部消去	48	8
合計	¥48,881	¥124,832

デリバリー事業のネットワーク資産の増減は以下のとおりです。

	2007	2008	増減
車両台数(台)	51,386	52,947	1,561
事業所数(店)	13,171	13,391	220
取扱店(店)	282,719	274,924	(7,795)

今期の見通し

デリバリー事業においては、業績の回復と新たな成長軌道への移行に努めます。非デリバリー事業はオンラインワンからナンバーワンとなるビジネスモデルの創出を目指します。

今期の経営環境は、原油価格をはじめとした資源価格の上昇や国内における設備投資の一巡、米国の成長鈍化など景気減速要因がある中、国内景気はより一層厳しさを増すと思われます。

そのような環境において、デリバリー事業については、お客様のニーズに対応するソリューション営業を強化するとともに、きめ細かい高品質なサービスの提供によって同業他社との差別化を図ります。また、既存機能の進化と新たな仕組みの導入によって生産性を飛躍的に向上させることで収益構造の抜本的変革を行い、業績の回復と新たな成長軌道への移行に努めます。

非デリバリー事業については、ヤマトグループの持つLT(物流)、IT(情報)、FT(決済)機能を有機的に組み合わせ、細分化した市場のなかでお客様に喜ばれるオンラインワンビジネスモデルを創出します。さらにこのオンラインワンビジネスモデルをグループ連携の強化によってナンバーワンモデルへと進化させ、飛躍的な成長を目指します。

次期の業績の見通しとしては、営業収益1兆2,900億円、営業利益740億円、当期純利益380億円を見込んでおります。

主なリスクファクター

ヤマトグループが事業を遂行していくうえで、投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項には、以下のようなものがあります。

なお、文中の将来に関する事項は、当期末現在において当社グループが判断したものです。

営業収益における宅急便依存度の高さ

当社グループの連結営業収益に占める宅急便事業の構成比は当期において6割以上を占めており、他の事業と比べて、宅急便事業の業績が当社グループの業績に与える影響は大きなものとなっております。

宅急便事業は、国内の景気動向の影響を少なからず受けます。また、取り扱う荷物の中に農産物がありますが、天候不順等自然の影響を受けます。さらに、中元、歳暮等贈答用の荷物については、慣習が時代の趨勢によって見直される傾向があります。これらの要因により市場の伸率が鈍化した場合には、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。

また、荷物を発送するお客様にとっては、宅急便は宅配便サービスの中の選択肢の1つであり、必要不可欠なものではありません。当社企業グループは価格による差別化よりもサービス内容や配達品質による差別化を図っておりますが、同業者間の激しい価格競争の結果、想定した範囲を超える単価の下落やお客様の他社への乗り換えが発生した場合には、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。

人材の確保

当社グループの展開する事業は労働集約型の事業が多く、労働力としての質の高い人材の確保、またe-ビジネス事業などの専門分野においても、同様に人材の確保が重要です。そこで、優秀な人材を継続的に採用し、適正な要員配置を行うことと、労働環境を整備し教育体制を充実させて社員の定着を図ることが、当社グループの成長にとって必要となりますが、これらが達成できなかった場合には、当社グループの将来の成長が鈍化し、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。

人材流出による事業ノウハウの社外流出

当社グループは、他社とのサービスの差別化を図るため、新商品の開発、ネットワークの構築方法等各種のノウハウを蓄積してきました。これらの蓄積したノウハウの大半は法的な保護をすることが難しいため、人材流出とともにノウハウが外部に流出し、第三者に類似するサービスを提供されることを効果的に防止できず、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。

国際情勢等の影響

当社企業グループが営業活動を行っている地域や、主要な取引先が営業活動を行っている地域がテロ・戦争などの国際紛争や感染症の影響を被った場合、荷物の停滞や社員の避難等により、当社企業グループの業績に影響を与える可能性があります。

また、当社企業グループは、デリバリー事業をはじめとして、車両による荷物の輸送を主要な事業としており、軽油等燃料が常時安定的かつ適正に供給されることは事業を行う上で不可欠であります。これに対して、モーダルシフト、低公害車の導入、台車集配の推進等、使用燃料を抑制する施策を実行しておりますが、国際情勢等の影響により供給に制約が発生した場合、また、燃料価格の高騰が継続した場合、当社企業グループの業績に影響を与える可能性があります。