

連結の範囲

当企業グループは、主要な子会社50社を連結対象としています。連結対象とする子会社数は前連結会計年度(前期)末時点で43社でしたが、2005年11月1日付で当社より分割したデリバリー事業を承継したヤマト運輸株式会社や、2005年4月1日付で子会社化したファインクレジット株式会社など7社を、当連結会計年度(当期)より新たに連結の範囲に含めました。なお、当期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

当期におけるわが国経済は、企業収益の改善や民間設備投資の拡大、個人消費の緩やかな増加に支えられ、景気は回復基調で推移しました。その一方で、トラック輸送業界は、原油価格高騰に加え、日本郵政公社が民間の宅配市場に積極的に参入してきた影響もあり、価格競争をはじめとした同業者間の競争は激しく、厳しい経営環境が続きました。

このような状況のもとで、当企業グループは2005年11月1日、従来のヤマト運輸株式会社を、グループ全体の「意思決定・監督機能」を有するヤマトホールディングス株式会社と、デリバリー事業の「執行機能」を有するヤマト運輸株式会社に分割し、事業持株会社体制から純粋持株会社体制へ移行しました。これにより、ヤマトホールディングス株式会社がデリバリー事業を含めた6つの事業フォーメーションを束ねる新しいグループ体制となり、グループ全体の戦略的な意思決定と最適な経営資源の配分を機動的に行うことで、成長のスピードを加速させる体制を整えました。

また、2007年の郵政民営化をはじめ今後の激しい競争環境の中で、当企業グループは、成長力を維持・拡大できる事業構造への転換を目指し、当期より中期経営計画「ヤマトグループレボリューションプラン2007 新価・革進3か年計画」をスタートさせました。この計画に基づき、デリバリー事業の着実な拡大を図りつつ、グループ経営資源を活かした非デリバリー事業の成長を加速させる事業戦略に着手するとともに、あらゆる業務領域においてプロセス改革を実践し、高効率経営に取り組むこととしました。

以上の結果、当期の営業収益は前期比6.8%、73,058百万円増加し、1,144,961百万円となりました。これに対し、原油価格高騰による費用面への影響はあったものの、コストコントロール力の強化に努めた結果、営業利益は前期比34.2%、17,518百万円増加し、68,721百万円と、大幅な増益となり、営業利益率も前期比1.2ポイント向上の6.0%となりました。しかしながら、当期純損益においては、財務体質をより強固にするために、デリバリーの事業分割に伴う土地の評価損などを計上したことに伴い、23,968百万円の純損失となりました。

セグメントの状況

事業セグメント毎の状況は以下の通りです。

<デリバリー事業>

デリバリー事業は、宅急便事業やメール便事業など、一般消費者や企業向け小口貨物輸送サービス事業を行っています。

宅急便事業は、多様化するお客様のニーズに応えた新サービスの投入や利便性向上に積極的に取り組んだ結果、取扱総数、営業収入ともに大幅な伸長を達成することができました。取扱総数は1,129百万個となり、前期比6.2%の増加となりました。このうち、クール宅急便の取扱個数は137.5百万個、宅急便コレクトの取扱個数は78.6百万個と、前期に比べてそれぞれ6.5%、14.7%増加しました。宅急便単価は653円と、前期の666円に比べて13円、約2ポイントの低下となりました。これは主に宅配市場の競争激化などの理由によります。以上により、宅急便事業の営業収入は737,399百万円と、前期に比べて4.1%増加しました。

クロネコメール便事業は、法人顧客との取引拡大や販売窓口の拡大など営業強化に努めたほか、2005年7月には海外向けの「クロネコ国際メール便」を発売したことなどにより、取扱総数、営業収入ともに増加しました。取扱総数は、1,734.8百万冊と、前期に比べて21.1%増加しました。一方、クロネコメール便単価は69円と、前期の73円に比べて4円低下しました。これは主に、2003年2月から導入された日本郵政公社による大口割引制度の影響によるものです。以上により、クロネコメール便事業の営業収入は120,549百万円と、前期に比べて16.0%増加しました。

以上の結果、デリバリー事業の営業収入は、前期比5.7%、49,200百万円増加して、915,952百万円となりました。また営業費用面では、配達品質の強化のためパートタイマーの増員による人件費増による影響などがありましたが、営業利益は前期比34.6%、12,549百万円増加の48,816百万円となりました。

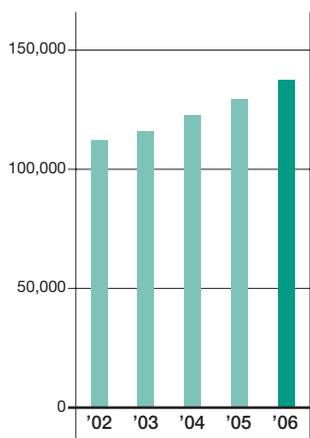
宅急便営業収入と取扱総数、単価

	02/3	03/3	04/3	05/3	06/3
宅急便営業収入(百万円)	683,589	698,499	690,088	708,503	737,399
宅急便総数(千個)	947,895	983,938	1,011,150	1,063,057	1,128,998
単価(円)	721	710	682	666	653

※2003年3月期から2004年3月期の単価の低下は、四国ヤマト運輸株式会社および九州ヤマト運輸株式会社を合併したことによるものです。

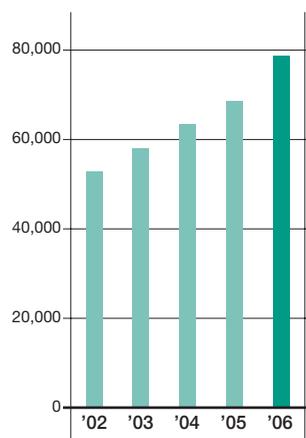
クール宅急便取扱数

(単位:千個)



宅急便コレクト取扱数

(単位:千個)



<BIZ-ロジ事業>

BIZ-ロジ事業は、SCMの中のB2Bを対象とする企業間物流サービスを提供しています。BIZ-ロジ事業には、航空事業、ロジスティクス事業、海運事業などが含まれます。

海運事業の営業収入は19,747百万円と、前期に比べて14.0%増と堅調に推移した一方で、航空事業の営業収入は、前期比1.2%増の67,223百万円、ロジスティクス事業の営業収入は、前期比0.2%増の17,539百万円と微増にとどまりました。

上記に梱包やその他事業を合わせたBIZ-ロジ事業の営業収入は、前期比0.7%、797百万円増加し111,488百万円となりましたが、営業利益は前期比2.8%、115百万円減少し4,036百万円となりました。

<ホームコンビニエンス事業>

ホームコンビニエンス事業は、引越や家事代行など地域密着型生活支援サービス事業、さらに物販事業などを行っています。

引越事業は、競争激化により厳しい市場環境が続いたものの、前期比1.7%、577百万円増の33,667百万円となりました。物品販売も順調に推移し、前期比13.7%、2,918百万円増の24,179百万円となりました。

以上の結果、ホームコンビニエンス事業の営業収入は、前期比2.6%、1,114百万円増加して44,498百万円となり、営業損益も前期の638百万円の損失から、381百万円の利益となりました。

<e-ビジネス事業>

e-ビジネス事業は、企業向けASPサービスや情報システム開発などの情報サービス事業を行っています。

当期は、業種別営業体制を確立し、注文請負型からソリューション提供型への転換を図り、トレーシングやセキュリティの要素を加えた提案をするなど、積極的な営業を展開しました。

その結果、クレジット・信販業界向けの情報処理サービスが好調に推移したこともあり、e-ビジネス事業の営業収入は27,279百万円となり、前期に比べ11.7%増加しました。

<フィナンシャル事業>

フィナンシャル事業は、企業や一般消費者向け決済などの金融サービスを行っています。

当期は、宅急便コレクトの営業収入が26,068百万円と、前期に比べ12.6%増加しました。また、ファインクレジット株式会社を子会社化したことにより、当期より個品あっせんの営業収入12,218百万円が計上されています。

その結果、2005年4月1日付で子会社化したファインクレジット株式会社を含めたフィナンシャル事業の営業収入は45,744百万円となり、前期に比べ71.7%増加しました。

財務概況

営業費用

当期の営業費用は、前期比5.4%、55,540百万円増加して1,076,240百万円となりました。営業費用の主な内訳は、下表の通りです。

営業費用の内訳	(単位:百万円)		
	05/3	06/3	増減
人件費	¥ 542,306	¥ 563,267	¥ 20,961
下払い	357,024	387,956	30,932
車両費	27,277	31,502	4,225
その他経費	235,163	250,463	15,300
内部消去	(141,070)	(156,948)	(15,878)
合計	¥1,020,700	¥1,076,240	¥ 55,540

営業費用増加の主な要因は、クロネコメール便の配達委託費の増加および、混載運賃の増加に伴い下払いが前期に比べて30,932百万円増加したことなどが挙げられます。

人件費は、前期比20,961百万円の増加となりました。これは、配達品質の強化のための人員増により、社員給料が20,513百万円増加したことなどによります。なお当期の従業員数は、デリバリー事業におけるパートタイマーの増加などにより前期比11,185人増加し、152,787千人となりました。

営業外損益

当期の営業外損益は61,009百万円の損失となりました。

損失の最も大きな要因は、デリバリー事業の分割に伴う土地評価損として60,161百万円を計上したことによります。また当企業グループでは、前期より減損会計を適用しており、当期は、京都ヤマト運輸株式会社京都支店ほか6件の資産グループで、営業活動から生じる損益の継続的なマイナス、または市場価格の著しい下落が認められたため、2,177百万円を減損損失として計上しています。

当期純損益

当期の税金等調整前当期純利益は、前期比87.5%、54,029百万円減少し、7,712百万円となりました。法人税等は前期比3,317百万円増加し、31,276百万円となりました。

上記に加え、少数株主利益404百万円を差し引いた当期純損益は23,968百万円の損失となり、ROEは△5.4%となりました。また、1株当たり当期純損失は53.47円となっています。

なお、1株当たりの年間配当金は、営業利益ベースで大幅な増益となったことを勘案し、2.00円増配の20.00円としました。

キャッシュ・フロー

＜営業活動によるキャッシュ・フロー＞

当期の営業活動による収入は84,675百万円となり、前期に比べ8,033百万円の増加となりました。これは主に、税金等調整前当期純利益が7,712百万円と、前期に比べ54,029百万円減少した一方で、土地評価損60,161百万円を計上したこと、および退職給付引当金の増加額が9,729百万円となっ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＞

当期の投資活動による支出は54,271百万円となり、前期に比べ14,281百万円の増加となりました。これは主に、有形固定資産の取得による支出が41,566百万円と、前期に比べ5,123百万円増加したこと、およびファインクレジット株式会社などの株式取得により4,780百万円の支出があっ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＞

当期の財務活動による支出は25,355百万円となり、前期に比べ8,557百万円の減少となりました。これは主に、ファインクレジット株式会社などの借入れによる収入が78,740百万円となり、借入の返済による支出が85,532百万円となった一方で、前期において社債の償還17,000百万円があったことによるものです。

以上の結果、当期末の現金及び現金同等物は125,504百万円となり、前期に比べ5,474百万円の増加となりました。

財政状態

当期末現在の流動資産は前期比50.5%、136,119百万円増加し、405,608百万円となりました。主な要因は、ファインクレジット株式会社の新規連結に伴う割賦売掛金113,648百万円の計上によるものです。

有形固定資産は、前期比14.5%、46,911百万円減少し、277,630百万円となりました。最大の減少要因は、テリバリー事業の分割に伴う土地評価損60,161百万円です。

投資その他の資産は、前期比33.9%、27,858百万円増加し、109,984百万円となりました。主な増加要因としては、投資有価証券が46,305百万円と前期比23,254百万円増加したことが挙げられます。

以上の結果、当期末現在の総資産は、前期比17.3%、117,066百万円増加し、793,222百万円となりました。

負債の部は、ファインクレジット株式会社の新規連結に伴い、流動負債および固定負債ともに増加しました。流動負債では、短期借入金（一年以内返済予定の長期借入債務含む）が前期比43,668百万円増加の43,705百万円、割賦利益繰延は23,368百万円となりました。固定負債では、長期借入債務が前期比38,768百万円増加し、54,189百万円となりました。

流動負債は前期比49.6%、93,479百万円増加し282,125百万円、また、流動比率は143.8%となりました。固定負債は前期比192.7%、55,162百万円増加し83,782百万円となりました。

株主資本は前期比7.7%、35,102百万円減少し、423,690百万円となりました。主な減少要因は、23,968百万円の当期純損失による利益剰余金の減少や、自己株式の消却などにより資本剰余金が19,981百万円減少したことです。

なお、当期の1株当たり株主資本は、前期比6.7%、67.94円減少し、951.08円となりました。また株主資本比率は、前期比14.5ポイント低下して53.4%となりました。

資本的支出

当企業グループでは、主力商品である宅急便の品質向上とサービス内容の拡大のために必要な全国の集配体制網の整備拡充を中心に、48,865百万円の資本的支出を実施しました。

資本的支出の内訳については下表の通りです。

資本的支出の内訳	(単位:百万円)	
	05/3	06/3
デリバリー事業	¥26,657	¥33,557
BIZ-ロジ事業	830	1,539
ホームコンビニエンス事業	458	381
e-ビジネス事業	906	1,406
フィナンシャル事業	11,632	11,884
内部消去	483	98
合計	¥40,966	¥48,865

デリバリー事業では、新規出店、集配車両の増車・代替などによるものです。ネットワークの主な増減は下記の通りです。

ネットワーク		
	05/3	06/3
車両台数	49,046	54,693
事業所数	8,467	10,777
取扱店	296,438	289,598