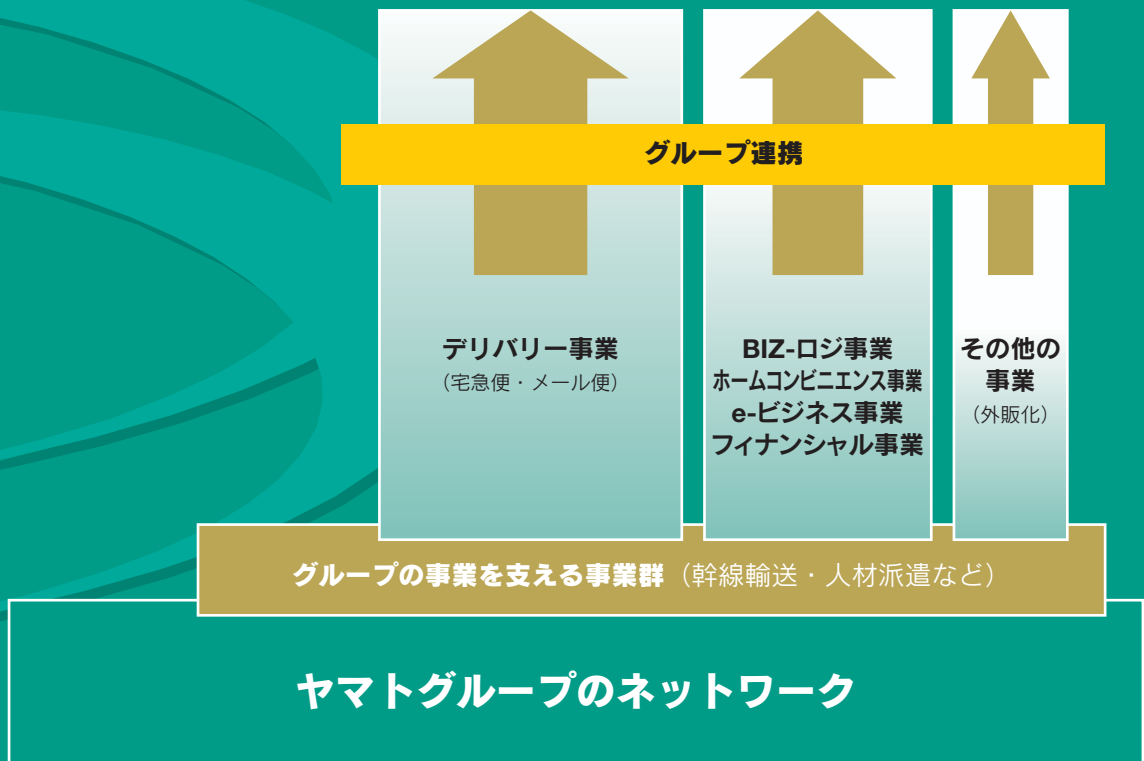


当期は、中期経営計画「ヤマトグループレポリューションプラン2007新価・革進3か年計画」の2年目を迎えました。この事業戦略は、2008年3月期にとどまらず、将来にわたってヤマトグループが永続的に成長することを目指したものです。創業以来88年間に及んで事業展開してきた、宅急便を中心とするデリバリー事業の着実な拡大と、グループの経営資源を生かした非デリバリー事業の成長を加速させる戦略を推進することの2つが大きな柱となっています。

## 経営戦略の概要



# デリバリー事業

当事業では、宅急便・クロネコメール便を中心とした一般消費者・企業向け小口貨物輸送サービスを手掛けています。

「クール宅急便」「宅急便コレクト」といった、いち早くお客様の視点に立って開発された高付加価値商品群は、北海道から沖縄・離島までカバーする3,600ヶ所の宅急便センターを含めた全国ネットワークと6万人の自社セールスドライバーによって、高いサービス品質が維持されています。

今後も、お客様にとってより利便性の高いサービスを提供していきます。



当期の概況

デリバリー事業におきましては、宅急便事業・メール便事業といった一般消費者・企業向け小口貨物輸送サービス事業に取り組んでいます。

宅急便事業におきましては、「まかせて安心」の基本理念の下、多様化するお客様のニーズに柔軟に対応するため、セグメントした市場ごとに積極的な営業を展開してきました。

2007年3月期の宅急便総取扱個数は11億74百万個となり、国土交通省調べによる宅配便（トラック）取扱個数全体の伸びが0.4%だったのに対し、前期に比べ4.0%増加いたしました。

一方、クロネコメール便につきましては、品質・作業生産性の向上を

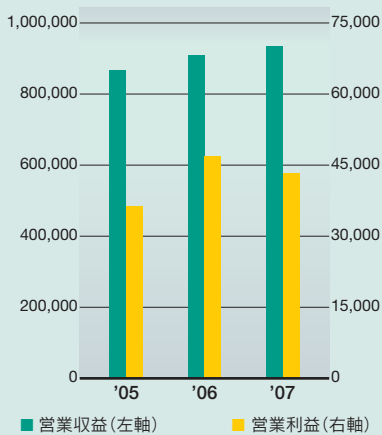
目的とした体制強化に取り組み、2006年10月には、商品のリニューアルを実施するとともに、「クロネコメール便速達サービス」を発売するなど、積極的な営業を展開いたしました。

クロネコメール便の総取扱冊数は19億70百万冊となり、国土交通省調べによるメール便取扱冊数全体の伸びが11.7%だったのに対し、前期に比べ13.6%増加いたしました。

以上の結果、デリバリー事業の営業収益は9,346億7百万円となり、前期に比べ2.9%増加いたしました。一方、費用面におきましては、原油価格の高騰、改正道路交通法の施行の影響およびクロネコメール便の配達体制の強化に伴う費用の増加があり、営業利益は433億2百万円となり、前期に比べ7.7%減少いたしました。



営業収益と営業利益  
(単位:百万円)



トピックス

クロネコメール便

商品リニューアルとダイレクトマーケティング事業参入

近年、ネット通販やダイレクトマーケティングなどの伸張に伴いメール便市場は拡大しており、お客様のご利用シーンも多様化しております。

このような変化を受けて、お客様のご要望に対応すべく、2006年10月、クロネコメール便を重量制からサイズ制へリニューアルいたしました。

また、今後の市場の拡大が期待されるダイレクトメール市場においても、早急に優位性を確保すべく、2006年4月にドイツポスト・ワールドネット傘下のDHLグローバルメール・ジャパン(株)と日本国内におけるダイレクトマーケティング事業を行う合弁会社、ヤマトダイアログ&メティア(株)を設立いたしました。2007年3月期のクロネコメール便の総取扱冊数は19億70百万冊となり、前期に比べ13.6%増加いたしました。



記者会見の様子

## デリバリー事業の戦略

### 「すぐ行く、何度でも行く」を合い言葉に

宅急便事業におきましては、宅急便のお届け予定からお届け完了、また、ご不在時にお届けがあったことをお知らせする「宅急便e-お知らせシリーズ」や、ご不在で受け取れなかった宅急便を24時間365日、ご都合の良い時間にコンビニエンスストアで受け取ることができる「宅急便店頭受取サービス」の普及など、主に配達側のお客様に対する利便性向上に取り組んでいます。

「宅急便e-お知らせシリーズ」をご利用いただくために必要な登録制のWeb会員数もサービス開始時と比較して順調に伸ばしており、便利なサービスとして定着してきていると認識しています。

「宅急便店頭受取サービス」につきましても、サービス開始時にご利用可能なコンビニエンスストアは3社でしたが、2007年7月には4社となり、店舗数も全国の約20,000店に拡大し、ますますご利用しやすい環境を整備いたしました。



宅急便受取方法の多様化にとどまらず、決済機能やトレーシング機能などグループの機能を融合し、利便性を向上させるとともに、全国3,600ヶ所の自社ネットワークと全国6万人の自社セールスドライバー(2007年3月期現在)による集配を基本とし、「すぐ行く、何度でも行く」を合い言葉に、安心と信頼を基盤とした事業拡大に努めています。

2008年3月期の営業収益では、デリバリー事業全体で9,770億円を目標としています。



## トピックス

### 日本郵政公社の民営化を控えて

2007年10月に民営化を控えた日本郵政公社につきましては、ヤマトグループは、民間事業者との公平・公正な立場での競争を求めています。

そのため、2006年9月、日本郵政公社の営業活動が独占禁止法に抵触するとして、公正取引委員会へ申告いたしました。

現在、東京高等裁判所におきまして、第二審の裁判中です。

宅配業界のリーディングカンパニーとして、今後も常にお客様の視点に立った品質向上に努めると同時に、利便性の向上に役立つオンリーワンサービスの開発に取り組んでいきます。

# 非デリバリー事業

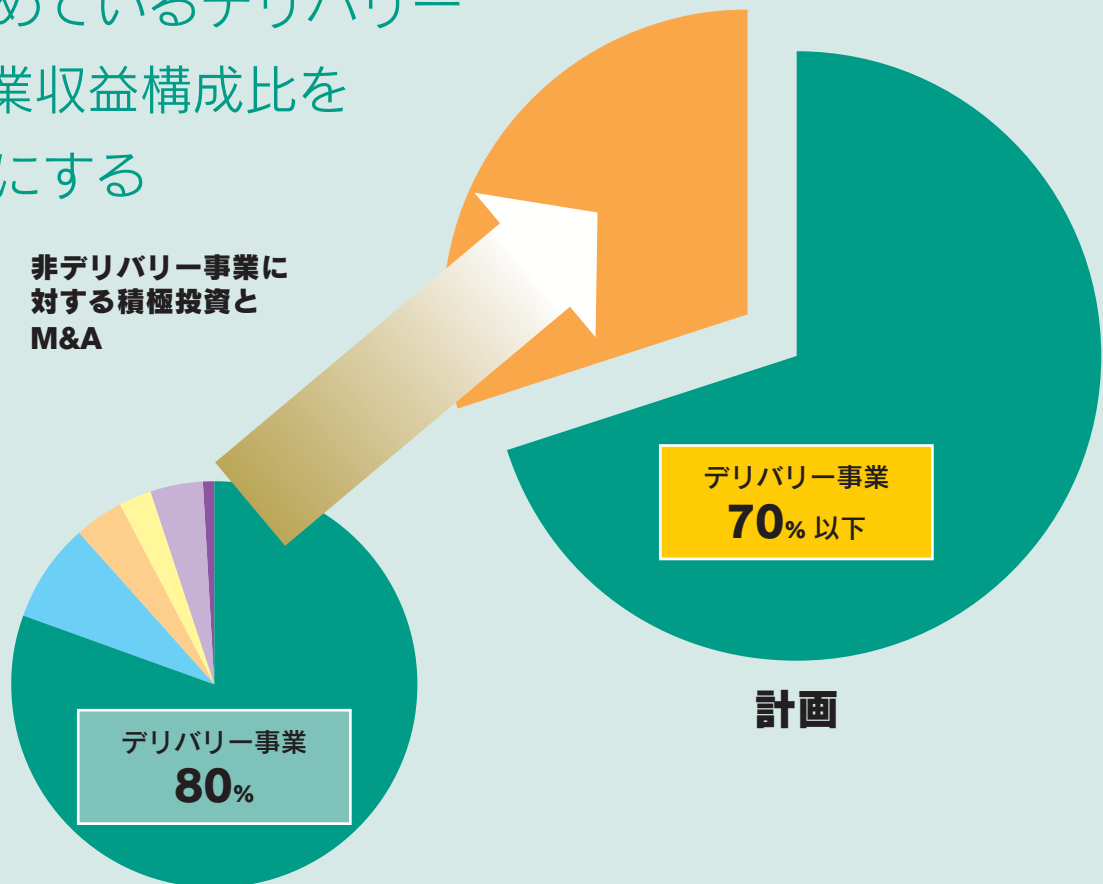
Innovation

非デリバリー事業におきましては、海外戦略および企業向けの事業を中心として成長を加速させるための事業イノベーションの実践に力を入れています。

そのための最適な組織として、2005年11月にはグループの意思決定・監督機能に特化した当社が6つの事業フォーメーションを束ねる体制を取り、ますます事業イノベーションの実践に適した体制を整えました。ヤマトグループがこれまで展開してきた6つの事業フォーメーションであるLT(物流)=デリバリー事業・BIZ-ロジ事業・ホームコンビニエンス事業、IT(情報)=e-ビジネス事業、FT(決済)=フィナンシャル事業の融合を図り、グループの総合力を生かし、お客様のさらなる利便性の向上に役立つオンリーワンサービスの開発に総力をあげて取り組んでいきます。

## 非デリバリー事業の拡大

80%を占めているデリバリー事業の営業収益構成比を70%以下にする





当期の概況

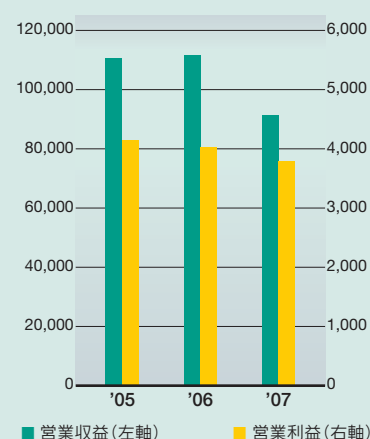
BIZ-ロジ事業では、ロジスティクス事業などのB2Bを対象とする企業間物流サービス事業に取り組んでいます。

2006年5月には、海外戦略を強化するべく、日本郵船グループと戦略的提携について合意し、両者が有する海外・国内の経営資源を有機的かつ効率的に最大限活用し、質の高いグローバルなロジスティクスサービスの提供を目指した業務提携および資本提携を実施いたしました。

この提携に基づき、2006年10月より、郵船航空サービス株式会社と成田国際空港発の共同混載を開始し、12月には、中部国際空港および関西国際空港発も開始いたしました。共同混載の貨物全体に占める割

営業収益と営業利益

(単位:百万円)



合はそれほど多くはないものの、アメリカ・アジア方面を中心として堅調に伸びております。



しかし、航空輸送需要の低迷や価格競争激化の影響があり、2007年3月期は、フォーディング業務・ロジスティクス業務ともに厳しい状況が続きました。

また、今期より航空貨物収入の計上方法を変更したことによる185億33百万円の影響があり、営業収益は913億92百万円となり、前期に比べ18.0%減少し、営業利益は37億95百万円となり、前期に比べ6.0%減少いたしました。グローバルに展開する国際インテグレータ各社との競争が今後ますます激しくなると予想される中、高収益体制の整備のみならず、お客様対応型の販売体制を整え、グループ各社の経営資源を組み合わせたサービス提供に力を入れていきます。

2008年3月期の営業収益では、BIZ-ロジ事業全体で1,020億円を目標としています。

トピックス

日本郵船グループとの戦略的提携

2006年5月、海外戦略を強化するべく、日本郵船グループと戦略的提携について合意し、業務提携および資本提携を実施いたしました。

2006年10月には、郵船航空サービス(株)とのアメリカ・アジア・ヨーロッパの各仕向地向けの共同混載をスタートさせ、さらに同年11月には、航空輸入貨物における海外から国内までの貨物情報の一元管理システムを整備いたしました。今後も両者が有する海外・国内の経営資源を有機的かつ効率的に最大限活用し、質の高いグローバルなロジスティクスサービスの提供を目指してまいります。



記者会見の様子

## 当期の概況

ホームコンビニエンス事業は、引越事業・生活サポート事業・流通サービス事業の3事業を中心に、地域密着型生活支援サービス事業に取り組んでいます。

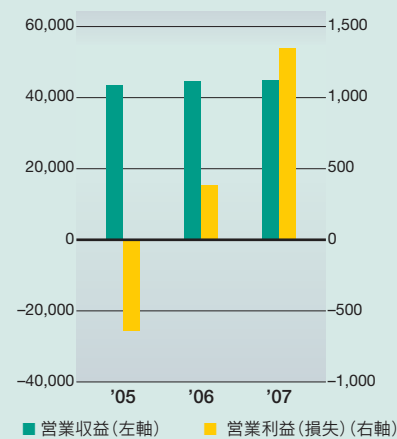
引越事業を中心に競争激化による厳しい市場環境が続きましたものの、インターネットオークションで家具や家電を売買されるお客様、少ない荷物で引越をされるお客様をターゲットとした「らくらく家財宅急便」は、法人顧客の獲得もあり、総取扱件数は50万件を超え、順調に推移いたしました。その結果、2007年3月期の営業収益は449億83百万円となり、前期に比べ

1.1%増加いたしました。また、諸経費の削減に努めた結果、営業利益は13億47百万円となり、前期に比べ253.2%増加いたしました。

2007年5月には、ヤマトホールディングス(株)は、(株)丸井と業務・

### 営業収益と営業利益(損失)

(単位:百万円)



資本提携に関する基本合意書を締結いたしました。今後ますますの事業拡大が期待できる「らくらく家財宅急便」におきましては、ホームコンビニエンス事業がもつ家電・家具等の全国配送ネットワークと(株)ムービングがもつ大物宅配ノウハウ、及び両社がもつ法人・個人の顧客基盤を融合させ、セッティング技術付き配送を全国展開することで家電・家具の流通イノベーションを実現し、お客様の利便性の向上に貢献してまいります。

2008年3月期の営業収益では、ホームコンビニエンス事業全体で565億円を目標としています。

## トピックス

### (株)丸井との業務・資本提携に関する基本合意

2007年5月、ヤマトグループと丸井グループは、お客様の利便性を向上させ、両グループの企業価値向上を図るため、業務・資本提携の基本合意書を締結いたしました。

ヤマトグループの小口・大口宅配、ロジスティクスの事業領域と、丸井グループの小売事業、物流事業の領域を融合させ、両グループのもつ経営資源を最大限に活用することで、お客様のニーズに対応する新しい商品、サービス及びシステムを積極的に構築・提供してまいります。



記者会見の様子

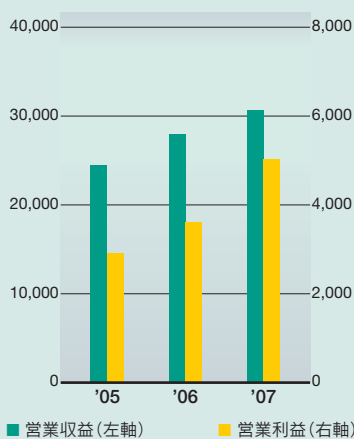
## 当期の概況

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に取り組んでいます。「トレーシング」「セキュリティー」「パッケージ」をキーワードとして、グループの経営資源を活用したオンリーワンサービスの提供に努めています。

2006年8月より、会員申込書やアンケートハガキなど個人情報を含む重要文書の所在や工程の管理に有効なサービスである「重要情報追跡ASPサービス」を開始するなど、積極的な営業を展開いたしました。また、クレジット、信販業界向けの情報処理サービスに

営業収益と営業利益

(単位:百万円)



おきましても、金融系に属さない中立的な立場である当事業の性格を生かしたサービス提供により、特に、加盟店の信用照会端末設置情報の管理実績につきましては、好調に推移しています。加盟店の管理部門におけるクレジット端末機の回収リサイクル業務につきましても順調にシェアを拡大しています。



サーバールーム

これらの結果により、2007年3月期の営業収益は307億14百万円となり、前期に比べ9.8%増加し、営業利益は50億29百万円となり、前期に比べ39.3%増加いたしました。

2008年3月期は、e-ビジネス事業全体で営業収益345億円を目標としています。

## トピックス

「トレーシング」「セキュリティー」「パッケージ」、3つのキーワードを軸に

e-ビジネス事業の原点は、デリバリー事業で扱っている宅急便の荷物問い合わせシステムの構築と実施にあります。いまや、宅急便・メール便を合わせてトレーシングの回数は年間100億にのぼります。

このシステムを基盤としたトレーシングノウハウ、および免震・防災といったセキュリティー対策を施した365日24時間稼働の東京・大阪のデータバックアップ体制を強みとし、パッケージをキーワードとした販売体制の強化にも力を入れています。

その一環として、請負型のシステム開発である受託ビジネスからソリューション提供型ビジネスへの転換を図りました。今後もグループの経営資源を活用したオンリーワンサービスの提供に努めていきます。





## 当期の概況

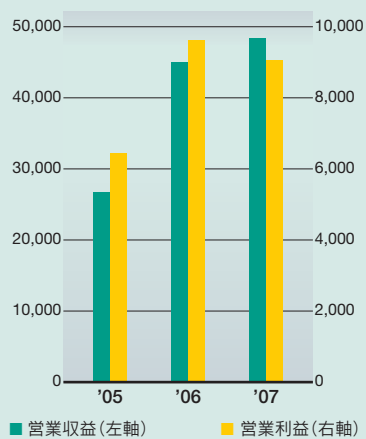
フィナンシャル事業は、通販事業者をはじめとした企業や一般消費者向け決済など、金融サービス事業に取り組んでいます。

現在、代金引換、クレジットカード支払・デビットカード支払といった5種類の決済手段を持っており、近年のネットショッピング普及に伴い、お客様が安心して取引ができる環境の整備を行っています。

2007年7月には、ネットショッピングにおけるギフト商品など、商品の送付先と購入者が異なる場合に対応した通販事業者向けサービス「払込票発行サー

営業収益と営業利益

(単位:百万円)



ビス」を開始いたしました。

一方、昨今、国際間での物流の活発化に伴い、お金の流れも活性化しています。刻々と変化する物流の最前線では、輸送方法の効率化にとどまらず、キャッシュ・フローの改善、商品在庫の圧縮、決済の合理化など金融面における効率化のニーズも高まっています。

フィナンシャル事業におきましては、グループのLT・IT・FTの機能を融合させ、お客様のニーズに対応したサービスを提供していきます。

2007年3月期の営業収益は、484億30百万円となり、前期に比べ7.5%増加いたしました。費用面におきましては、支払利息および貸与資産消却費の増加等があり、営業利益は90億49百万円となり、前期に比べ5.9%の減少となりました。

2008年3月期は、フィナンシャル事業全体で営業収益530億円を目標としています。

## トピックス

フィナンシャル事業の戦略「ワンストップ」をキーワードに

フィナンシャル事業におきましては、ヤマトグループが保有している物流ネットワークを基盤として、LT・IT・FTの機能を融合させ、決済・代金回収といったお金の流れをスムーズにすることでお客様の利便性向上に貢献しています。

例えば、メーカーが海外の工場へ部品を輸出する場合、既存の物流構造では、梱包業者・フォワーダーといったいくつもの業者が関わって成立しており、それぞれの会社と契約を締結する必要があるため、コスト負担も大きくなります。

ヤマトグループでは、上記のようなお客様の不便を解消するため、ワンストップをキーワードとし、LT・IT・FTの機能融合により、輸送から決済、資金調達までの一連の業務を窓口一つで対応するサービスを提供いたします。

業務フローの煩雑さを解消するだけでなく、お客様のキャッシュ・フローの改善・バランスシートの圧縮などさまざまなメリットが期待できます。2005年4月に子会社化した与信機能および債権管理機能を保持するファイナクレジット(株)を中心にサービス提供が可能となりました。



当期の概況

その他の事業では、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。当事業では、人事部門や経理部門といった、従来グループ会社内で共通する業務の集約など、経営資源を適切かつ最大限に生かすためのサポート事業に取り組んできました。

現在は、蓄積されたノウハウや新事業をベンチマークとして、グループ外の企業に対しても営業を展開するなど、プロフィット化を進めています。

その一例である車両整備事業におきましては、グループ内の保有車両5万台の整備ノウハウを基盤とし、「トラック運送

業のベストパートナー」を目指しています。現在、整備ノウハウを基盤にメンテナンス、夜間車検、さらには



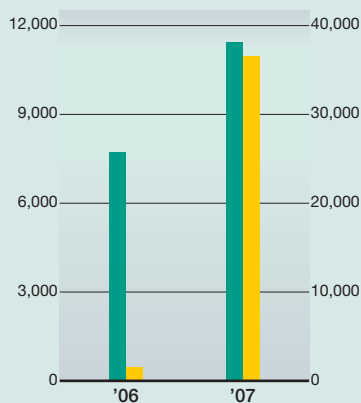
保険販売も行うなど、運送事業者の安定的な経営をサポートしています。特に夜間車検は、トラックの稼働が止まる夜間に車検を実施することで、車検のための代替車両確保が不要なことからご好評いただいております。契約台数は年々増加しています。

一方、2006年4月、フランチャイズ形態で発売したJITBOXチャーター便につきましては、同年8月より15社の企業グループによる販売体制が整い、企業間物流における新しいデファクトスタンダードを目指し、積極的な営業を展開いたしました。その結果、2007年3月期の年間取扱本数は22万本を超え、現在では、発売当初から比較して5倍近くに伸びています。

今後も、オンリーワンサービスの開発に取り組み、よりスピードを上げて事業展開していきます。

営業収益と営業利益

(単位:百万円)



■ 営業収益(左軸) ■ 営業利益(右軸)  
※本事業内には、関係会社からの受取配当金・経営管理料が含まれております。

トピックス

業界初15社の企業グループによるJITBOXチャーター便の販売

2004年5月に発売されたクロネコボックスチャーター便は、2006年2月のセイノーホールディングス株式会社との業務提携を受けて、2006年4月、JITBOXチャーター便として生まれ変わりました。

この事業は、SCMのニーズを持つメーカーの商品物流、ジャストインタイム納品を求められる部品・原料メーカーの納品物流を対象としたもので、企業間物流におけるデファクトスタンダードの確立を目指しています。販売体制としては、業界初の15社企業グループによるフランチャイズ形態をとっています。

発売初年度は、年間22万本の発送実績があり、その本数は月を追う毎に好調に伸びています。

JITBOXチャーター便の月別本数

(単位:本)

