

# 事業概況(連結)

## >>> 当期の概況

平成19年度(平成19年4月1日から平成20年3月31日まで)の連結業績は、営業収益が1兆2,259億73百万円(前期比5.5%増)営業利益が681億80百万円(前期比1.5%増)、経常利益は705億94百万円(前期比2.1%増)となりました。また、当期純利益は353億52百万円となりました。

事業フォーメーション別の概況は以下のとおりです。

### デリバリー事業

● 宅急便・クロネコメール便の取扱数量は以下のとおりです。

区 分	前期	当期	伸率(%)
宅急便(百万個)	1,174	1,236	5.2
クロネコメール便(百万冊)	1,970	2,206	12.0

- ① 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、昨年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。
- ② 法人のお客様に対しては、ヤマトグループのもつ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。
- ③ 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り引き拡大を進めるなど、取扱冊数は順調に推移しました。
- ④ 営業収益は9,811億41百万円となり、前期に比べ5.0%増加しました。これに対し費用面では、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。さらに原油価格高騰や時間外割増賃金等の支払が発生したことの影響により、営業利益は398億72百万円となり、前期に比べ7.9%減少となりました。

### BIZ-ロジ事業

- ① 顧客企業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」を昨年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はか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。

- ② 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、輸出業務に係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。
- ③ 営業収益は956億92百万円となり、前期に比べ4.7%増加しました。また、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51億48百万円となり、前期に比べ35.7%増加しました。

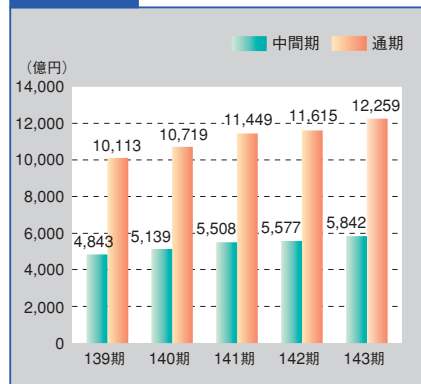
### ホームコンビニエンス事業

- ① 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、昨年9月にヤマトホームコンビニエンス株式会社と丸井グループの株式会社ムービングの宅配事業とを統合し営業体制の強化をはかりました。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。
- ② 本年1月にヤマトホームコンビニエンス株式会社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はかりました。
- ③ 営業収益は489億38百万円となり、前期に比べ8.8%増加しました。これに対し費用面では、株式会社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6億56百万円となり、前期に比べ51.3%減少となりました。

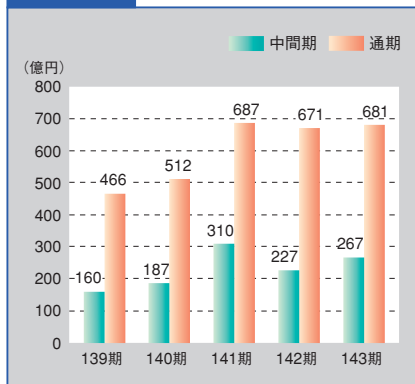
### e-ビジネス事業

- ① 「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たことにより、順調に推移しました。
- ② 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、全体最適化をはかった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。

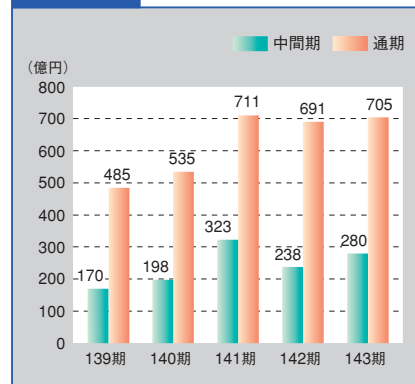
### 営業収益



### 営業利益



### 経常利益



- ③ 営業収益は327億95百万円となり、前期に比べ6.8%増加し、営業利益は62億27百万円となり前期に比べ23.8%増加しました。

#### フィナンシャル事業

- ① 昨年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。
- ② 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て決済手段の拡充をはかりました。
- ③ 本年2月に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。
- ④ 営業収益は514億58百万円となり、前期に比べ6.3%増加し、営業

利益は109億24百万円となり、前期に比べ20.7%増加しました。

#### その他の事業

- ① 車両整備事業におきましては、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。
- ② 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、積極的な営業を展開したことにより、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はかり、取扱本数は順調に推移しました。
- ③ 純粋持株会社としてのグループ各社からの受取配当金などを除いた営業利益は26億56百万円となり、前期に比べ68.0%増加しました。

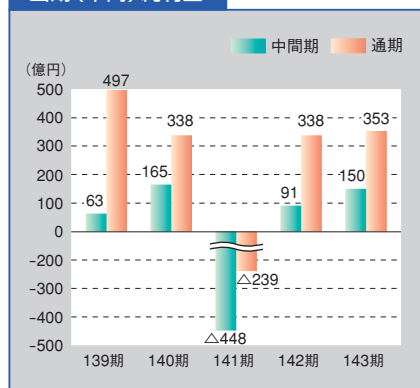
### >>> 対処すべき課題

- ① ヤマトグループはコンプライアンス経営を最重要課題としています。事業の原点として位置づける「グループ企業理念」のとり、あらゆるステークホルダーに対し「安全」「環境」「社会」の各側面から積極的な貢献活動を展開し、企業の社会的責任を全うしてまいります。
- ② 本年4月よりヤマトグループ中期経営計画「満足創造3か年計画」を開始しました。概要は以下のとおりです。
  - i. ヤマトグループCO<sub>2</sub>排出量削減目標を定め、低公害車の導入による使用燃料の削減など環境対応の強化を明確にし、グループを挙げて取り組みます。
  - ii. グループの経営資源を活用して物流周辺のイノベーションを創造し、お客様の販売拡大やコスト削減を支援する新たなビジネスモデルの構築に努めます。
  - iii. 少子高齢化や物流のボーダレス化といった将来の環境変化のなかでも、成長力を加速させるために事業エリアをアジア圏へ拡大させる布石作りを推進します。
 これらの経営施策により「満足創造3か年計画」の最終年度で

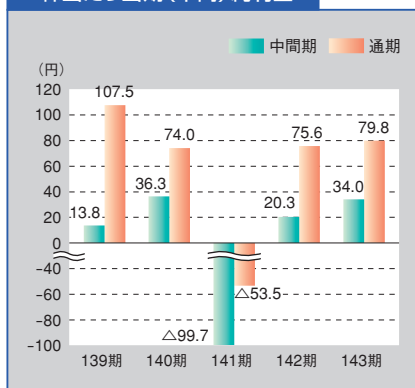
ある2010年度には営業収益1兆4,500億円、営業利益1,000億円を目指します。

- ③ 「満足創造3か年計画」の初年度における今期の取組みは以下のとおりです。
  - i. デリバリー事業では、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はかります。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の変革を行い、業績の回復と新たな成長軌道への移行に努めてまいります。
  - ii. 非デリバリー事業では、ヤマトグループのもつ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リーワンビジネスモデルを創出します。さらにこのオンリー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。

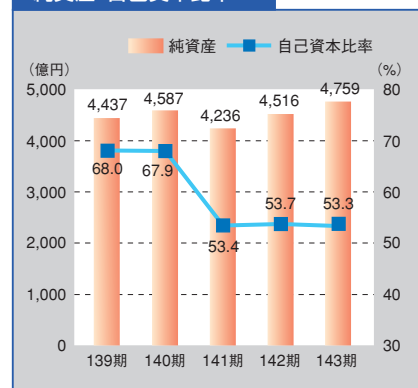
当期（中間）純利益



1株当たり当期（中間）純利益



純資産/自己資本比率



●1株当たり当期（中間）純利益は、期中平均株式数（自己株式除く）で算出しております。