

事業概況(連結)

>>> 当第2四半期の概況

平成21年3月期第2四半期累計(平成20年4月1日から平成20年9月30日まで)の連結業績は、営業収益が6,199億86百万円(前年同期比6.1%増)営業利益が197億14百万円(前年同期比26.2%減)、経常利益は204億3百万円(前年同期比27.1%減)となりました。また、四半期純利益は86億28百万円(前年同期比42.6%減)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	前第2四半期	当第2四半期	増減	伸率(%)
宅急便(百万個)	592	607	15	2.6
クロネコメール便(百万冊)	1,050	1,097	46	4.5

- ① 宅急便事業は、「まかせて安心」の基本理念のもと、法人のお客様に対しては、ヤマトグループが宅急便で培ったLT(物流)機能、IT(情報)機能、FT(決済)機能を組み合わせることにより新しいビジネスモデルを構築し、販売拡大やコスト削減へ貢献する提案営業に努めました。また、個人のお客様に対しては多店舗化によるきめ細やかなサービス提供に加え、個人会員制サービス「クロネコメンバーズ」の機能拡大による利便性の向上を進め、同業他社との差別化をはかる事業展開を行いました。
- ② クロネコメール便事業は、「速達メール便」や宛名ラベル発行ソフトなどの付加価値を加えた総合的な提案営業によって取引拡大が進み、取扱冊数は堅調に推移しました。
- ③ 生産性向上への取り組みによって業務改善をはかりました。今後も業務量にあわせた適正要員の配置などを促進し、あらゆる業務領域において効率化の徹底を推進してまいります。
- ④ 営業収益は4,907億48百万円となり、前年同期に比べ4.6%増加しました。これに対し、費用面では労働時間短縮のための人件費に加え、原油価格高騰により諸費用が増加した結果、営業利益は77億60百万円となり、前年同期に比べ42.7%減少しました。

BIZ-ロジ事業

- ① BIZ-ロジ事業は、お客様の物流および附帯する業務全般をヤマトグループ内で一元管理することにより、お客様ごとに物流の全体最適化を実現する提案営業を積極的に展開しました。
- ② 販売物流サービスは、物流に係る時間の短縮と費用の削減を実現する提案営業が奏効し順調に事業拡大したものの、貿易物流サービスは、米国向け輸出減少の影響などにより低調に推移しました。
- ③ 営業収益は487億60百万円となり、前年同期に比べ4.8%増加

しました。これに対し、費用面では諸費用の増加により営業利益は22億4百万円となり、前年同期に比べ4.9%減少しました。

ホームコンビニエンス事業

- ① ホームコンビニエンス事業は、全国で付加価値の高い技術付き配送を提供するなどお客様の生活支援業務を積極的に展開しました。電化製品の据付け・設置を行うセッティングデリバリー事業は、全国ネットワークを持つオンリーワン性を強みに新規大口顧客を獲得するなど、取扱数量を順調に伸ばしました。
- ② 引越ソリューション事業では、ヤマトグループの持つネットワークの強みを活かしたボックス単位の輸送により法人向け引越への強化をはかるため、9月に引越商品のリニューアルを行い積極的な営業を展開しました。しかしながら、引き続き引越業界全体の市況低迷が影響したこともあり、低調に推移しました。
- ③ 営業収益は昨年9月から丸井グループの株式会社ムービングを統合したことなどにより、266億57百万円となり、前年同期に比べ27.5%増加しました。これに対し、費用面では備車費など下払費用が増加した結果、8億13百万円の営業損失となりました。

e-ビジネス事業

- ① e-ビジネス事業は、追跡情報を提供する「トレーシング」、お客様に安心を提供する「セキュリティ」、高品質かつ低価格、さらに早期導入を実現する「パッケージ」をキーワードとしてお客様の利便性を高める事業展開を積極的に推進しました。なかでも「Web出荷コントロールサービス」は、企業間において遠隔地の出荷伝票出力をWebサイト上で可能とし、作業の効率化を支援するサービスとしてお客様から好評を頂き、順調に事業拡大しました。
- ② 急速に成長が見込まれる「ネットスーパー」の領域においては、Webサイトを利用したシステム構築、スーパー内での運営管理、お客様への配達、商品代金の決済などヤマトグループの強みを活かした事業モデル創出の準備を進めました。この事業モデルはヤマトグループの高度なサービスを安価で簡単に導入できる仕組みとして積極的に営業展開し、市場への浸透をはかってまいります。
- ③ 営業収益は159億89百万円となり、前年同期に比べ4.1%増加し、営業利益は25億70百万円となり、前年同期に比べ2.0%増加しました。

フィナンシャル事業

- ① フィナンシャル事業は、商品配達時の代金回収業務から企業間

営業収益



営業利益



経常利益



物流決済への事業拡大を推進するなかで、お客様の要望に合わせたあらゆる決済手段への対応に取り組んでおります。8月より通販事業を手掛けるお客様に向けてネット総合決済サービス「クロネコWebコレクト（パソコン版）」の提供を開始し、クレジットカードや電子マネー、コンビニエンスストアでの決済など決済手段を充実させることで通販の利用者に利便性を訴求し、通販事業者の販売力向上につなげる事業展開を推進しました。

- ② 営業収益は262億24百万円となり、前年同期に比べ5.2%増加しました。これに対し、費用面ではショッピングクレジット事業において、法令改正に対応して貸倒引当金が増加したことなどが影響し、営業利益は48億50百万円となり、前年同期に比べ7.7%減少しました。

トラックメンテナンス事業

- ① トラックメンテナンス事業は、24時間・365日の車両整備サービスにより、車両の稼働を止めないことで、トラック・バス運送事業者のお客様を支援する事業展開を行いました。また、燃料・部品調達、保険などの業務を一括代行することによりトータルコストを削減する提案営業が奏効し、車両管理台数は順調に推移しました。さらに7月より会員企業様向けに車両の整備実績情報や

整備履歴情報を専用ホームページを通じて提供する「車両管理システム」の提供を開始し、お客様の利便性をより一層高める事業展開を行いました。

- ② お客様の利便性を追求する工場（スーパーワークス）の10拠点目として千葉工場が7月から本格稼働いたしました。今後さらに、福岡・郡山・浜松などへ積極的な拠点展開をはかり、事業拡大を加速させてまいります。
- ③ 営業収益は、燃料販売の収入が伸びたこともあり93億8百万円となり、前年同期に比べ79.2%増加しました。営業利益は13億26百万円となり、前年同期に比べ18.1%増加しました。

その他の事業

- ① 「JITBOXチャーター便」は、企業間物流における輸送ボックス単位のジャストインタイムでの納品や多頻度適量納品など商品特性の市場への浸透をはかるため、15社の企業グループによる販売体制で積極的な営業を展開したことにより、取扱本数は順調に推移しました。
- ② その他の事業の営業利益は、ヤマトホールディングス株式会社がグループ各社から受取る配当金などを除くと6億14百万円となり、前年同期に比べ148.7%増加しました。

>>> 対処すべき課題

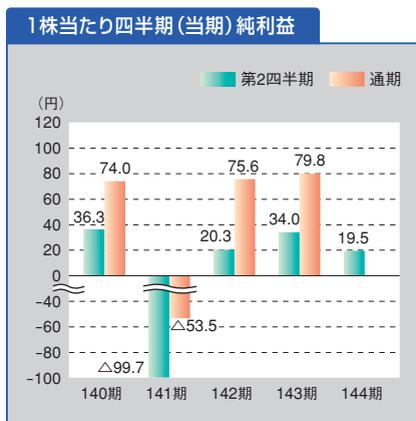
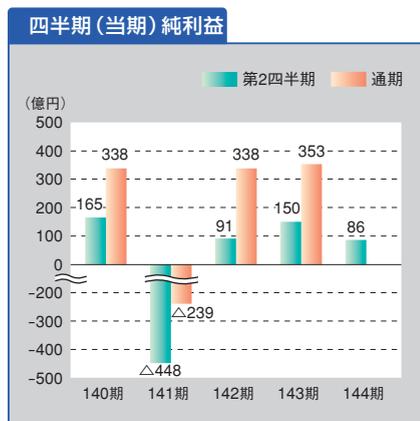
4月よりスタートしました新中期経営計画「満足創造3か年計画」の事業方針に基づき、以下の取り組みを推進してまいります。

- ① 収益拡大に向けた取り組みとしては、グループ間連携を強化して「満足創造キャンペーン」を展開いたします。お客様の販売拡大やコスト削減につながる事業モデルをグループ全体で販売することで市場浸透のスピードを上げるよう取り組んでまいります。
- ② デリバリー事業では、収益構造の抜本的変革のために、新たな仕組みの導入による生産性の向上を強力に推進することにより、早急な収益回復と新たな成長軌道への移行に努めてまいります。また、お客様の要望に対する提案営業を強化するとともに、配達を中心とした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進め、経営基盤の強化をはかります。
- ③ デリバリー以外の事業では、新たに創出された成長力を伸長

させるため、宅急便事業に代表されるLT（物流）機能にIT（情報）機能とFT（決済）機能を組み合わせ、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の構築に努めます。さらに、このオンリーワンビジネスモデルをグループ間相互の連携によってナンバーワンモデルへと進化させ、グループ全体の飛躍的な成長をはかってまいります。

- ④ CSR経営の観点から環境対応の強化に取り組み、低公害車導入などによるCO₂削減策を引き続き推進してまいります。また、中長期的に見込まれる物流のボーダレス化など将来の環境変化に対応するため、事業エリアをアジア圏へ拡大させる布石づくりを行い、成長力の一層の加速をはかってまいります。これからも、ヤマトグループの総合力を結集して、企業価値を向上させてまいります。

株主の皆様におかれましては、なお一層のご支援、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。



●1株当たり四半期（当期）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。