

事業概況(連結)

>>> 当期の概況

平成21年3月期(平成20年4月1日から平成21年3月31日まで)の連結業績は、営業収益が1兆2,519億21百万円(前期比2.1%増)営業利益が557億20百万円(前期比18.3%減)、経常利益は578億21百万円(前期比18.1%減)となりました。また、当期純利益は255億23百万円(前期比27.8%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	前期	当期	増減	伸率(%)
宅急便(百万個)	1,236	1,232	△3	△0.3
クロネコメール便(百万冊)	2,206	2,231	25	1.2

- ① 宅急便事業は、「まかせて安心」の基本理念のもと、ヤマトグループの総合力を提供する提案営業とサービス品質の高度化による同業他社との差別化戦略を積極的に推進しました。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物流(LT)、情報(IT)、決済(FT)の3つの機能を組み合わせてお客様の物流にかかる課題解決の支援に努めました。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」において、送り状発行や荷物問い合わせ機能を拡充するなど利便性向上を推進する事業展開を行いました。
- ② クロネコメール便事業は、印刷物の封入や封緘、宛名ラベル発行ソフトの提供など付加価値を加えた総合的な提案営業によって法人のお客様を中心に取引拡大が進み、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は、新たな仕組みの導入や業務量に合わせた適正要員の配置などが奏効し、着実に進展しています。今後もさらなる改善を推し進め、収益体質強化に努めてまいります。
- ④ 営業収益は9,978億98百万円となり、前期に比べ1.7%の微増となりました。また、費用面では、生産性向上による諸費用の削減効果がみられたものの、計画した営業収益の未達が影響し、営業利益は311億23百万円となり、前期に比べ21.9%減少しました。

BIZ-ロジ事業

- ① BIZ-ロジ事業は、ロジスティクスや国際貨物輸送をヤマトグループ内で完結させることで、お客様の物流を全体最適化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、物流にかかる時間の短縮と費用の削減を実現するビジネスモデルがお客様から好評をいただき、順調に推移しました。さらに、24時間365日稼働のオートメーション化された自動倉庫「オートピックファクトリー」を昨年10月に埼玉県三郷市、11月に千葉県習志野市、本年2月に大阪市に開設するなど積極的な事業展開をはかりました。今後におきましては、この「オート

ピックファクトリー」と宅急便事業のきめ細かいネットワークとの融合による市場優位性を積極的に訴求し、事業拡大をはかってまいります。

- ③ マルチメンテナンス事業は、製品が故障したときに回収依頼の受付から回収、修理、返送などの一連の業務をヤマトグループ内においてワンストップで受託することで、ユーザーである消費者の利便性や顧客企業のお客様満足度を高めるサービスとして好評をいただきました。この需要拡大を事業機会と捉え、10月にマルチメンテナンス事業を「ヤマトマルチメンテナンスソリューションズ株式会社」に事業分割し、成長のスピードを高める事業展開をはかりました。
- ④ 貿易物流サービスは、輸出梱包作業と書類作成、通関手続きを1カ所で同時進行することで輸出にかかる時間と費用を削減する「エクスポートファクトリー」の販売拡大に向け積極的に営業展開しました。しかしながら景気の急速な減退による米国向けを中心とした輸出減少などが影響し減収となりました。
- ⑤ 営業収益は、主力である貿易物流サービスの不振に加え円高が影響し、929億47百万円となり、前期に比べ2.9%減少しました。また、営業利益は31億94百万円となり、前期に比べ37.9%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、付加価値の高い技術付き配送を全国展開するなどお客様に便利で快適な生活を提供する事業展開を積極的にはかりました。特に電化製品の据付け・設置を行うセッティングデリバリー事業は、全国ネットワークと技術力を強みに新規顧客を獲得するなど着実に市場への浸透が進みましたが、備車費などの増加がありました結果減益となりました。
- ② 引越ソリューション事業では、ネットワークの強みを活かしたボックス単位輸送により法人向け引越への強化をはかるため、昨年10月に引越商品のリニューアルを行い競争力強化に努めました。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、利益を生み出すにはいたりませんでした。
- ③ 営業収益は533億15百万円となり、前期に比べ8.9%増加しました。これに対し費用面では、備車費など下払経費が増加した結果、3億39百万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「セキュリティー」、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、お客様の多様化するニーズに的確に対応する提案営業を行いました。
- ② 急速な拡大が見込まれる「ネットスーパー」分野では、Webサイトを使ったシステム構築によりスーパー内の運営管理、お客様への配達、商品代金の決済など、ヤマトグループの複合機能を安価で

営業収益



営業利益



経常利益



簡単に導入できるビジネスモデルを構築し、積極的な営業展開を行いました。今後におきましては、グループ総合力を提供できる優位性の訴求を推し進め、早急に事業拡大をはかってまいります。

- ③ 営業収益は322億72百万円となり、前期に比べ1.6%減少しました。また、費用面では、仕入原価など下払経費が増加した影響により、営業利益は60億59百万円となり、前期に比べ2.7%減少しました。

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。この方針に基づき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」のパソコン版を昨年8月、モバイル版を本年3月に開始するなど利便性を訴求し、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536億7百万円となり、前期に比べ4.2%増加しました。これに対し費用面では、諸費用が増加したこともあり、営業利益は105億6百万円となり、前期に比べ3.8%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、車両の稼働を止めない24時間・365日の車両整備サービスの提供により、トラック・バス事業者のお客様を支援する事業展開を行いました。また、昨年7月より管理車両

の法定点検の確実な実施とその整備実績や履歴情報を会員企業様向けにWebで提供する「車両管理システム」の運用を開始するなど、お客様のより一層の利便性向上への貢献に努めました。

- ② 作業生産性の向上とお客様の利便性を追求する工場（スーパーワークス）の千葉工場を7月から本格稼働させたのに加え、11月に福岡工場、12月に福島工場、本年3月に浜松工場を竣工して合計13拠点とするなど積極的な拠点展開をはかり、事業拡大を加速させました。
- ③ 営業収益は、燃料販売の収入が伸びたこともあり175億54百万円となり、前期に比べ54.0%増加しました。しかしながら、先行投資による費用が増加したため、営業利益は17億11百万円となり、前期に比べ16.9%減少となりました。

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ものの、企業の生産調整による荷動きの鈍化もあり、取扱本数は減少いたしました。
- 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13億92百万円となり、前期に比べ163.9%増加しました。

>>> 対処すべき課題

ヤマトグループは、昨年4月よりスタート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、企業価値の一層の向上に向けて取り組んでおります。特に先行きが不透明な厳しい経営環境下におきましても、ヤマトグループの将来における飛躍的成長を実現するための布石づくりを着実に進めてまいります。

- ① 厳しい経済情勢における経営課題への取り組みは、進行中の生産性向上により安定した利益を確保することに加え、経営資源を活用したビジネスモデルの創出と拡販を強力に推し進めてまいります。特に販売拡大やコスト削減などのお客様の要望を的確に捉えるビジネスモデルを創出し、グループを挙げた積極的な営業展開により事業拡大を加速させてまいります。
- ② 収益拡大に向けた取り組みは、デリバリー事業ではヤマトグループの成長を牽引する提案営業の展開とサービス品質の向上に努めてまいります。具体的には、グループ総合力によって物流にかかる課題解決の支援を推進することに加え、特に配達を中心としたきめ細かいサービス提供と個人会員制サービス「クロネコメンバーズ」の市場への浸透を進め、お客様

の利便性向上により同業他社との差別化をはかります。また、デリバリー以外の事業におきましては、新たな事業創出によりマーケットシェアの拡大に努めてまいります。具体的には、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ることで、グループ全体の飛躍的成長の実現をはかってまいります。

- ③ 将来に向けた取り組みは、ヤマトグループの事業領域を拡大させるための布石づくりを強力に推し進めてまいります。具体的には、日本で成功したビジネスモデルを海外において展開することで成長力の一層の加速をはかってまいります。
 - ④ CSR経営の取り組みは、特に環境対応の強化をはかります。低公害車導入に加え、環境負荷を低減させる集配体制の構築などによるCO₂削減策を引き続き推進してまいります。
- 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。

当期（四半期）純利益



1株当たり当期（四半期）純利益



純資産/自己資本比率



●1株当たり当期（四半期）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。