

デリバリー事業

当期の概況

宅急便事業におきましては「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、2007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。また、法人のお客様に対しては、ヤマトグループが宅急便事業で培った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お客様にとって最適な物流提案を行い、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。

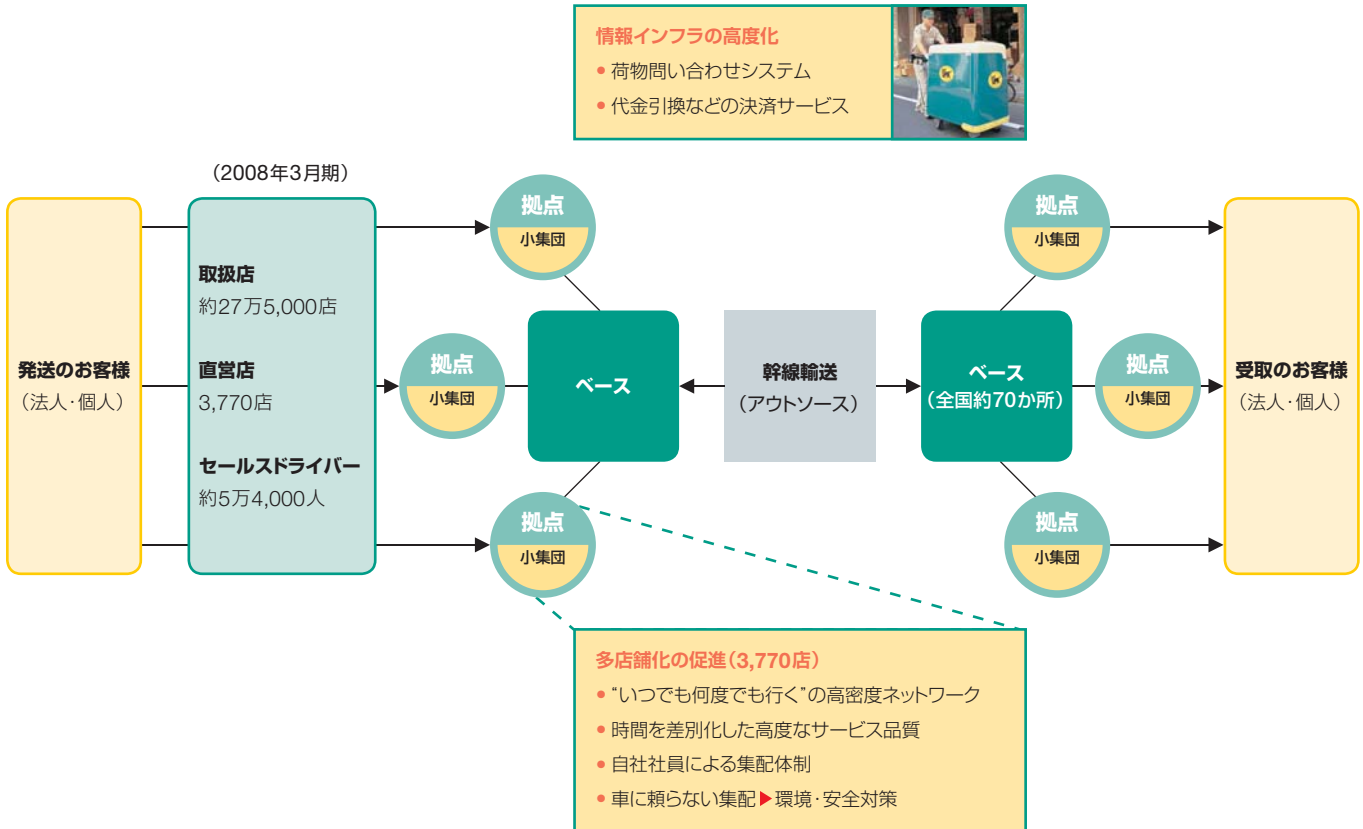
一方、クロネコメール便事業におきましては、拡大するダイレクトメール市場において、法人のお客様へ向けた

積極的な営業によって取引拡大を進めるなど、取扱冊数は順調に推移しました。

この結果、宅急便の総取扱個数は12億36百万個となり、前期に比べまして5.2%増加しました。また、クロネコメール便は22億6百万冊となり、前期に比べまして12.0%増加となりました。

以上の結果、デリバリー事業の営業収益は9,811億42百万円となり、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。

宅急便の仕組み



BIZ-ロジ事業

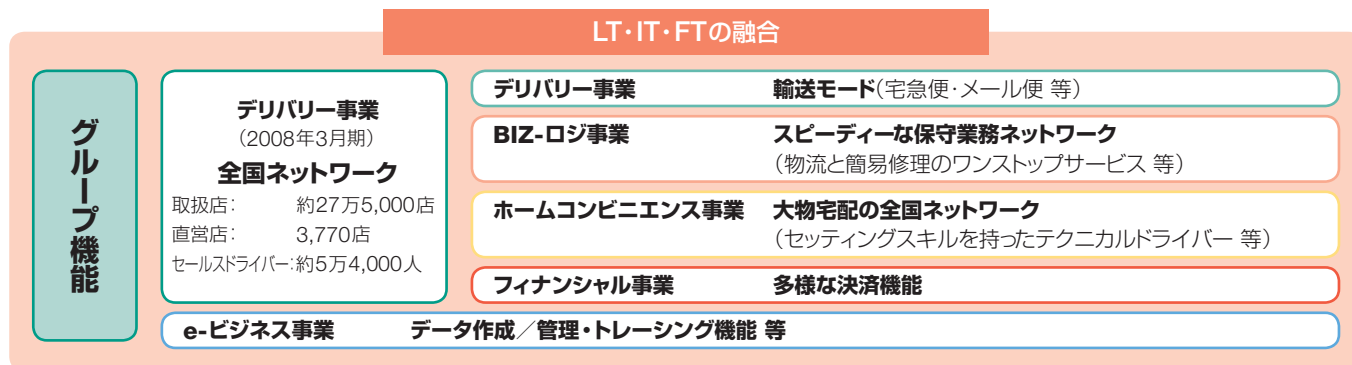
当期の概況

ロジスティクスや国際貨物輸送を手掛けるBIZ-ロジ事業におきましては、「クロネコヤマト・リコールサポートサービス」を2007年10月に発売しました。この商品は顧客企業における製品のリコールや自主回収発生時に、告知・回収依頼の受付・回収などの業務をヤマトグループ内で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図る新しいビジネスモデルとしてお客様から好評を頂き、取扱実績は順調に推移しました。また、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

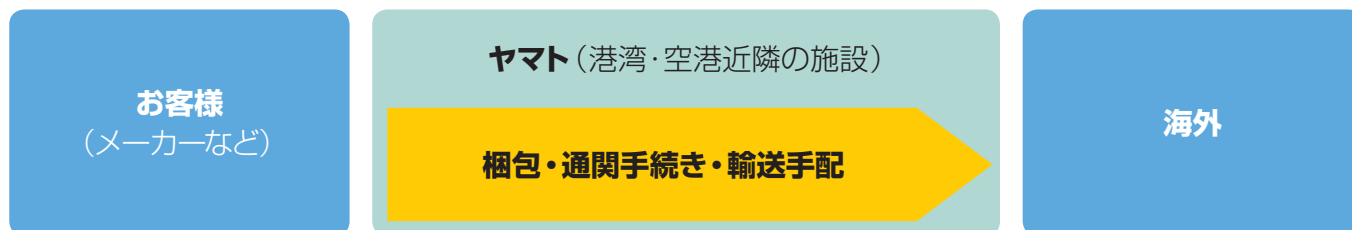
ファクトリー」の事業展開により、重量梱包、通関手続き、海外輸送手配などを一貫して請け負うことで、輸出業務に関わる時間や費用などの削減を実現するビジネスモデルを構築しました。

以上の結果、BIZ-ロジ事業の営業収益は956億93百万円となり、前期に比べ4.7%増加しました。また、費用面では日本郵船グループとの提携効果により、共同混載などを進め、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。

リコールサポートサービス



エクスポートファクトリー



ホームコンビニエンス事業

当期の概況

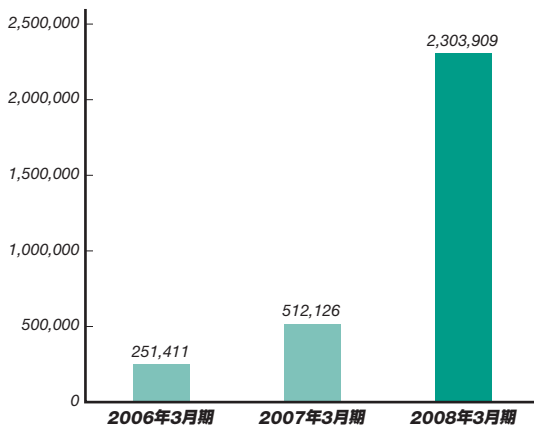
各種引越サービス・生活関連サービスを手掛けるホームコンビニエンス事業におきましては、全国配送ネットワークと電化製品などの据付け・設置のノウハウを融合させることを目的として、2007年9月にヤマトホームコンビニエンス株式会社と丸井グループの株式会社ムービングの宅配事業とを統合し営業体制の強化を図りました。これによりセッティング・デリバリーのオンリーワン性が市場へ深く浸透し、新規法人顧客数も増加するなど「らくらく家財宅急便」は順調に推移しました。また、2008年1月

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図りました。

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6億57百万円となり、前期に比べ51.3%減少となりました。

らくらく家財宅急便取扱数量

(個)



らくらく家財宅急便



e-ビジネス事業

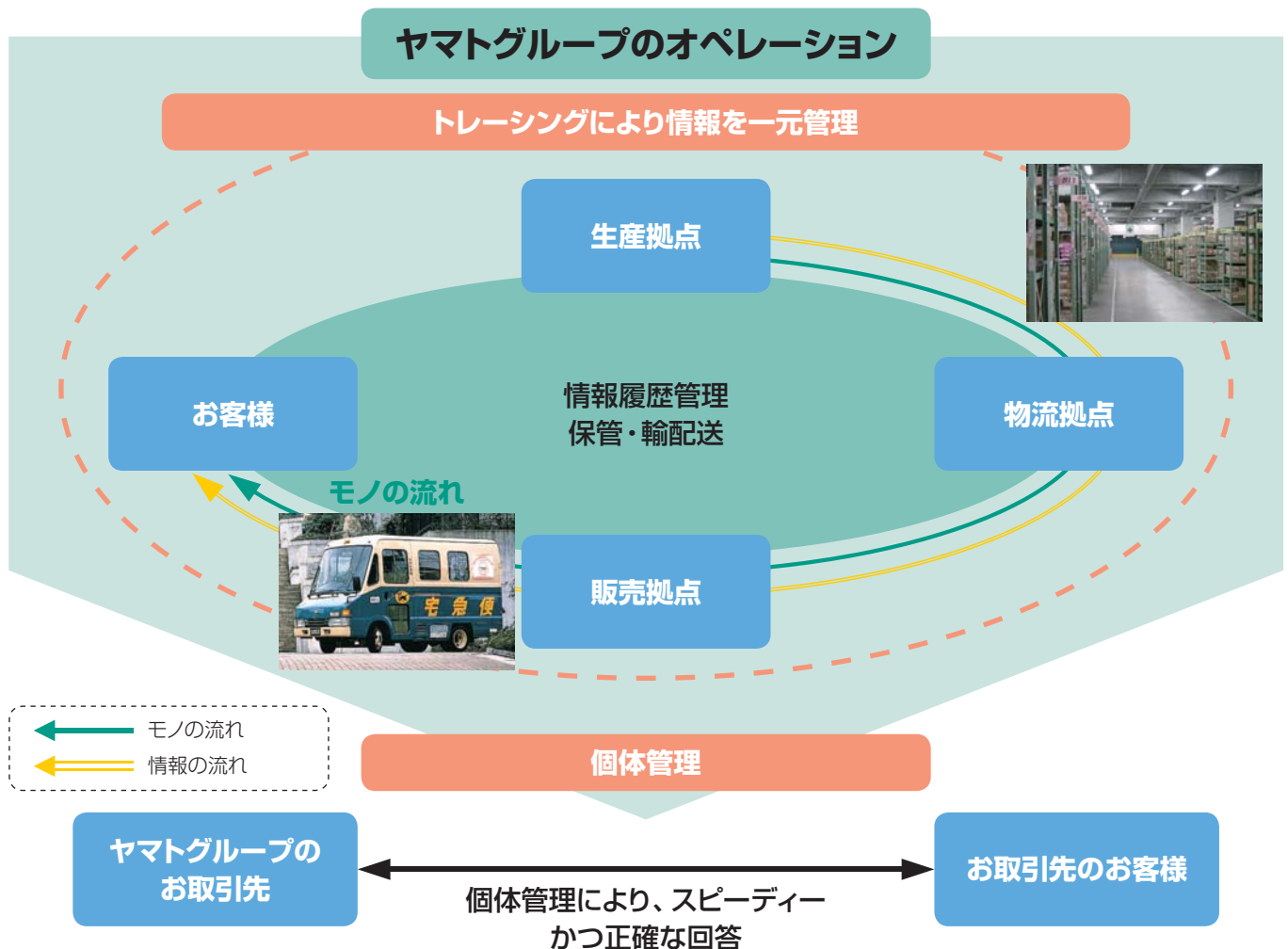
当期の概況

宅急便の荷物追跡システムのノウハウを活かして物流情報サービスの提供や情報システムの開発へと発展させたe-ビジネス事業におきましては、24時間全国をカバーする情報管理体制の下、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」、汎用性を高め、多方面での販売を可能とする「パッケージ」をキーワードとし、業種・業態に合せた提案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。なかでもe-ロ

ジトレーシングソリューション事業では、製品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によって一元管理を可能にし、モノの流れの「見える化」と過剰在庫を削減する「全体最適化」を実現させることにより順調に推移しました。

以上の結果、e-ビジネス事業の営業収益は327億95百万円となり、前期に比べ6.8%増加し、営業利益は62億28百万円となり前期に比べ23.8%増加しました。

e-ロジトレーシングソリューション



フィナンシャル事業

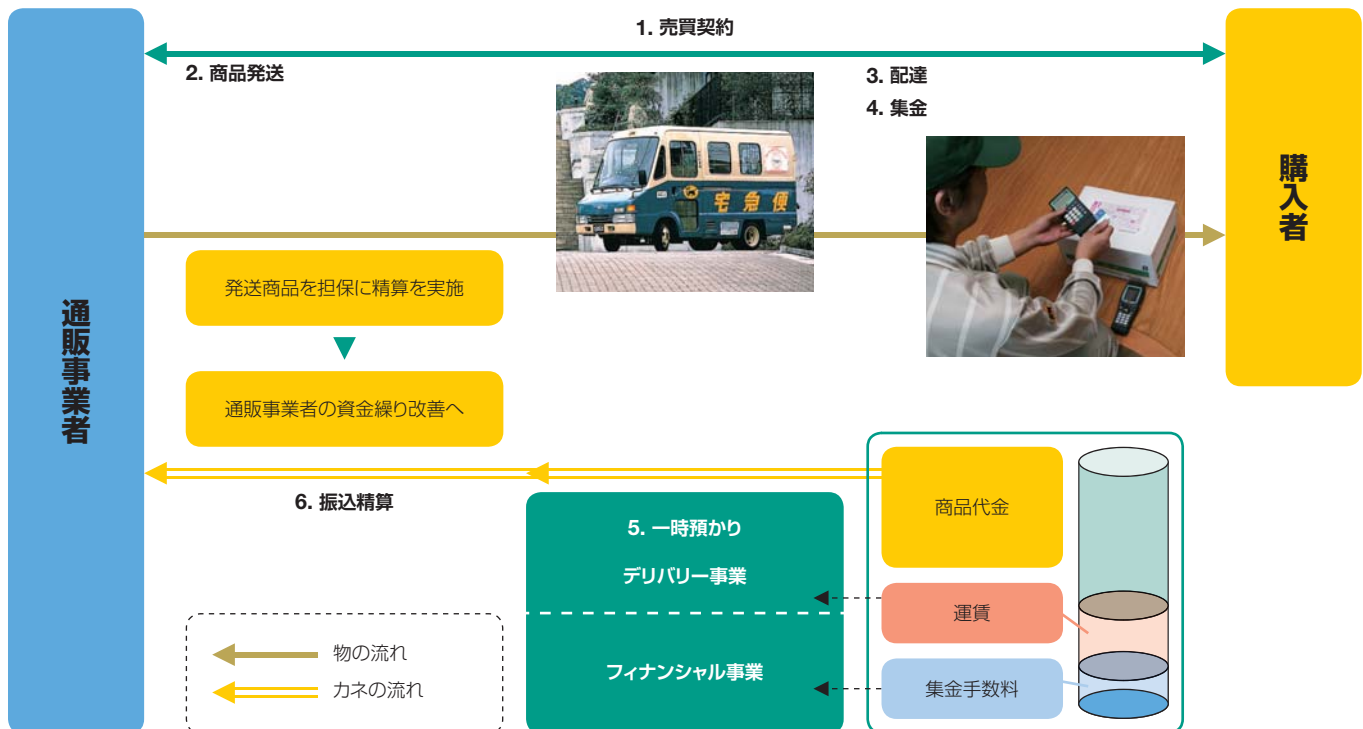
当期の概況

商品配達時の代金回収から派生し、企業間物流の決済への発展を図りつつあるフィナンシャル事業におきましては、2007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総合的に支援する「払込票発行サービス」を開始しました。また、11月より多彩な決済手段を提供する宅急便コレクトにおいて電子マネー（Edy）決済サービスを追加して決済手段のさらなる

拡充を図りました。2008年2月には宛名ラベルと払込票を一体型シートで発行し代金回収業務の簡素化を図る「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。

以上の結果、フィナンシャル事業の営業収益は514億58百万円となり、前期に比べ6.3%増加し、営業利益は109億25百万円となり、前期に比べ20.7%増加しました。

代金引換サービス



その他の事業

当期の概況

24時間・365日のサービス提供により、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の利便性を向上させる車両整備事業におきましては、車両整備、燃料・部品調達、保険などを一括管理代行することでトータルコストを削減させる提案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。

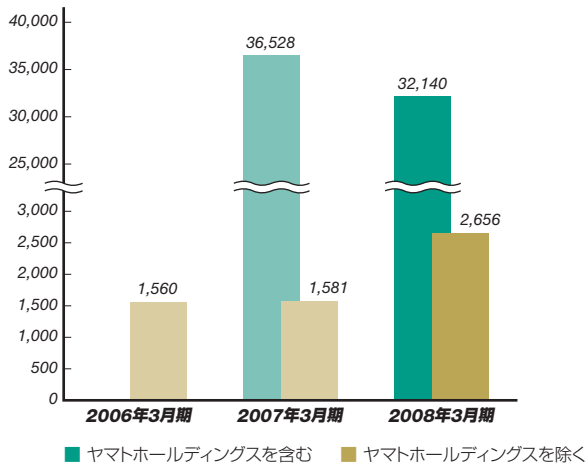
15社の企業グループによる販売体制を整えた「JITBOXチャーター便」は、積極的な営業を展開したこ

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図り、取扱本数は順調に推移しました。

その他の事業の営業利益は、ヤマトホールディングス(株)がグループ各社から受け取る配当金などを除くと26億56百万円となり、前期に比べ68.0%増加しました。

営業利益

(単位:百万円)



JITBOXチャーター便の取扱実績

(単位:個)

