

事業概況(連結)

>>> 当中間期の概況

当上半期におけるわが国経済は、輸出や好調な企業収益の改善による積極的な設備投資に支えられ、緩やかな回復傾向で推移いたしました。

トラック輸送業界におきましては、原油価格高騰に加え、民間の宅配便市場に積極的に参入してきた日本郵政公社の影響も含め、価格競争をはじめとした同業者間の競争は激しく、厳しい経営環境が続きました。

このような状況のもとでヤマトグループは、本年4月より中期経営計画「ヤマトグループレボリューションプラン2007 新価・革進3か年計画」をスタートさせ、宅急便ネットワークに新たな価値を組み合わせ、グループ全体の成長力を加速させるとともに、あらゆる業務領域においてプロセス改革を実践し、高効率経営に努めてまいりました。

その結果、営業収入は5,508億20百万円となり、前年同期に比べ7.2%の増加となりました。これに対し、費用面におきましては、生産性の向上と諸費用の削減に努めた結果、営業利益は310億54百万円となり、前年同期に比べ65.7%の大幅な増加となりました。これに営業外損益を含めた経常利益は323億27百万円となり、前年同期に比べ62.9%の増加となりました。一方、中間純利益は財務体質をより強固にするため計上したデリバリー事業分割に伴う土地の評価損などにより、448億69百万円の間中純損失となりました。

当上半期の中間配当金につきましては、当初の予定どおり、1株当たり9円とさせていただきます。

事業フォーメーション別の概況は次のとおりであります。

デリバリー事業

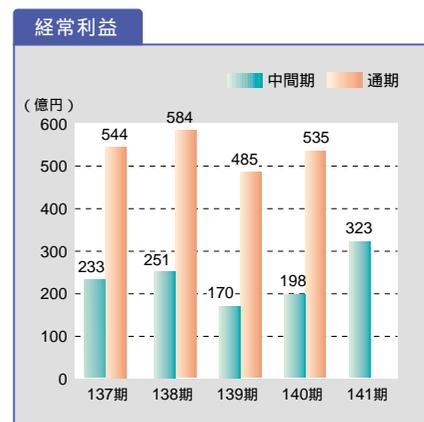
宅急便事業におきましては、多様化するお客さまのニーズに柔軟に対応するため、細分化した市場ごとに積極的な営業を展開するとともに、「ドライバーダイレクト」の定着をはかるなど、お客さまの利便性の向上に努めてまいりました。その結果、宅急便の総取扱個数は5億43百万個となり、前年同期に比べ6.7%増加し、営業収入は3,550億45百万円となりました。

クロネコメール便事業につきましては、法人顧客との取引拡大や、販売窓口の拡大など営業強化に努めてまいりました。さらに、本年7月より海外向けの「クロネコ国際メール便」の発売を開始いたしました。その結果、クロネコメール便の取扱冊数は8億12百万冊となり、前年同期に比べ23.2%増加し、営業収入は573億97百万円となりました。

以上の結果、デリバリー事業の営業収入は4,398億74百万円となり、前年同期に比べ6.3%増加いたしました。

BIZ-ロジ事業

BIZ-ロジ事業におきましては、内外一貫のロジスティクス事業の体制を整備し、従来の業態別の単機能セールスからトータルな物流提案による営業を展開いたしました。しかし、海外における航空輸送需要の低迷や競争激化の影響もあり、BIZ-ロジ事業の営業収入は545億53百万円となり、前年同期に比べ0.9%減少いたしました。



>>> 通期の見通し

下半期につきましては、景気は引き続き回復基調で推移すると思われませんが、原油価格高騰のさらなる長期化懸念や民営化が決まった日本郵政公社を含め、同業者間の競争激化など、ヤマトグループを取り巻く経営環境は依然厳しいものと予想されます。

このような状況のなかで「ヤマトグループポリューションプラン2007 新価・革進3か年計画」は、順調なスタートを切りましたが、下半期も好調さを持続させるため、営業力の強化と高効率経営により一層注力するとともに、デリバリー事業以外のグループ事業の成長戦略を加速させてまいります。

本年11月1日、ヤマトグループは事業持株会社体制から純粋持株会社体制へ移行いたしました。従来のヤマト運輸株式会社をグループ全体の「意思決定・監督機能」を有するヤマトホールディングス株式会社と、デリバリー事業の「執行機能」を有するヤマト運輸株式会社に分割し、ヤマトホールディングス株式会社がデリバリー事業を含めて5つの事業フォーメーションを束ねる新しいグループ体制となりました。今後、ヤマトホールディングス株式会社が、グループ全体の戦略的な意思決定と最適な経営資源の配分を行う事でグループ全体の成長のスピードを加速させ、さらなる企業価値の向上に取り組んでまいります。

ホームコンビニエンス事業

引越事業におきましては、営業組織を整備するなど営業力の強化をはかったことにより、法人引越は堅調に推移いたしましたものの、個人引越は競争激化により厳しい市場環境が続きました。物品販売事業におきましては、本年9月より「ギフト支援サービス」を開始するなど積極的な営業展開を実施いたしました。その結果、ホームコンビニエンス事業の営業収入は211億16百万円となり、前年同期に比べ0.8%増加いたしました。

e-ビジネス事業

e-ビジネス事業におきましては、業種別営業体制を確立し、注文請負型からソリューション提供型への転換をはかり、セキュリティの要素を加えた提案をするなど積極的な営業を展開いたしました。その結果、クレジット・信販業界向けの情報処理サービスが好調に推移したこともあり、e-ビジネス事業の営業収入は130億18百万円となり、前年同期に比べ9.9%増加いたしました。

フィナンシャル事業

フィナンシャル事業におきましては、本年7月より通信販売等の商品代金決済サービスのラインアップを拡充し、通販事業者向け総合決済サービス「宅急便コレクト」を開始するなど、新サービスの提供に取り組んでまいりました。その結果、本年4月1日付けで子会社化したファインクレジット株式会社を含め、フィナンシャル事業の営業収入は222億58百万円となり、前年同期に比べ81.3%増加いたしました。



1株当たり中間(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。