

# 事業概況(連結)

## >>> 当期の概況

平成18年度(平成18年4月1日～平成19年3月31日)の連結業績は、営業収益が1兆1,615億67百万円(前期比1.5%増)営業利益が671億61百万円(前期比2.3%減)、経常利益は691億48百万円(前期比2.9%減)となりました。また、当期純利益におきましては、338億13百万円となりました。

事業フォーメーション別の業績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、「まかせて安心」の基本理念のもと、多様化するお客様のニーズに柔軟に対応するため、セグメントした市場ごとに積極的な営業を展開してまいりました。昨年11月にはネットオークションを利用されるお客様に、落札後の決済から配達までを安心して便利に利用していただける「オークション宅急便」を発売するなど、お客様の利便性の向上をはかってまいりました。その結果、宅急便の総取扱個数は11億74百万個となり、前連結会計年度に比べ4.0%増加いたしました。

クロネコメール便事業につきましては、昨年4月よりメール便事業本部を設置し、品質・作業生産性の向上を目的とした体制強化に取り組みました。また、昨年10月には商品のリニューアルを実施するとともに、「クロネコメール便速達サービス」を発売するなど、積極的な営業を展開いたしました。その結果、クロネコメール便の総取扱冊数は19億70百万冊となり、前連結会計年度に比べ13.6%増加いたしました。

以上の結果、デリバリー事業の営業収益は9,346億7百万円となり、前連結会計年度に比べ2.9%増加いたしました。一方、費用面におきましては、原油価格の高騰、改正道路交通法の施行の影響およびクロネコメール便の配達体制の強化に伴う費用の増加があり、営業利益は433億1百万円

となり、前連結会計年度に比べ7.7%減少いたしました。

### BIZ-ロジ事業

BIZ-ロジ事業におきましては、日本郵船グループとの戦略的提携に基づき、昨年10月より郵船航空サービス株式会社と成田国際空港発の共同混載を開始し、さらに、昨年12月には中部国際空港および関西国際空港発も開始いたしました。また、「JITBOXチャーター便」を利用した「機密文書セキュアサイクルパック」の販売を昨年12月に開始するなど、お客様のニーズに対応してまいりました。しかし、航空輸送需要の低迷や価格競争激化の影響があり、フォーワーディング業務・ロジスティクス業務とも厳しい状況が続きました。また、当連結会計年度より航空貨物収入の計上方法を変更したことにより、BIZ-ロジ事業の営業収益は913億92百万円となり、前連結会計年度に比べ18.0%減少し、営業利益は37億94百万円となり、前連結会計年度に比べ6.0%減少いたしました。

### ホームコンビニエンス事業

ホームコンビニエンス事業におきましては、競争激化による厳しい市場環境が続きましたものの、「らくらく家財宅急便」は法人顧客の獲得もあり、順調に推移いたしました。しかし、物品販売につきましては、食品・飲料の販売自粛の影響が残りました。その結果、ホームコンビニエンス事業の営業収益は449億82百万円となり、前連結会計年度に比べ1.1%増加し、諸経費の削減に努めました結果、営業利益は13億47百万円となり、前連結会計年度に比べ253.2%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、「トレーシング」「セキュリティー」「パッケージ」をキーワードとして、グループの経営資源を活用したオンリーワンサービスの提供に努めるとともに、



昨年8月より重要情報追跡ASPサービスを開始するなど積極的な営業を展開し、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いたしました。その結果、e-ビジネス事業の営業収益は307億13百万円となり、前連結会計年度に比べ9.8%増加し、営業利益は50億29百万円となり、前連結会計年度に比べ39.3%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、昨年5月より「らくらく家財宅急便」のコレクトサービスの取扱を開始し、お客様の利便性の向上に努めるとともに、昨年8月には本人認証サービス(3Dセキュア)を宅急便コレクト注文時カード払いに導入し、ネットショッピングにおいて安心して取引ができる環境整備を行いました。その結果、フィナンシャル事業の営業収益は484億30百万円となり、前連結会計年度に比べ

7.5%増加いたしました。費用面におきましては、支払利息および貸与資産消却費の増加等があり、営業利益は90億49百万円となり前連結会計年度に比べ5.9%の減少となりました。

#### その他の事業

その他の事業のうち、車両整備事業におきましては、トラック運送事業者を対象とした稼働を止めない車検をはじめ、お客様の車両維持管理すべてを行い、トータルなコストダウンを実現することで、取扱台数は順調に伸びました。また、昨年10月には、バス整備事業においても、同様なサービスを提供するため、共同出資会社を設立いたしました。

また、「JITBOXチャーター便」につきましては、15社の企業グループでの販売体制が整ったことにより、取扱本数は順調に推移いたしました。

## >>> 対処すべき課題

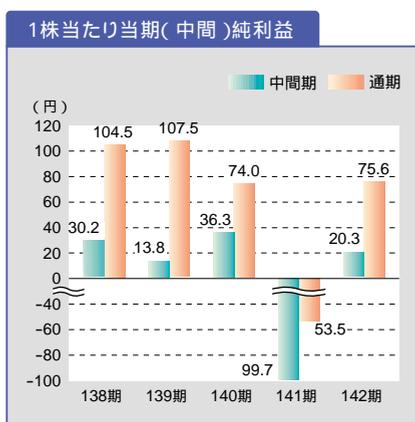
ヤマトグループは、コンプライアンスを事業経営における最重要課題と位置づけ、事業の収益性のみならず、公共性の高い企業グループとして公正に経営していくことが、企業の持続的な発展の大前提であると認識しております。また、グループ企業理念において、CSR(企業の社会的責任)経営の確立を掲げており、法令等の社会的基準に合致した事業活動に注力するとともに、「安全」「環境」「社会」の各側面からの積極的な貢献活動を展開し、社会的な信頼を高めてまいります。

今後の経済状況につきましては、景気は回復基調で推移すると期待されるものの、国際情勢の不安定要因に加え、原油価格の動向などの不透明な要因があり、経営環境は厳しいものと予想されます。また、民営化を

控えた日本郵政公社を含め、同業者間の競争はより一層厳しい状況が続くものと思われまます。

このような状況の中でヤマトグループは、最終年度を迎えた中期経営計画に基づき、デリバリー事業の着実な拡大と非デリバリー事業の大幅な成長を両立させる事業戦略を加速させてまいります。そのために、常にお客様の視点に立って品質向上に努めるとともに、お客様のさらなる利便性の向上に役立つオンリーワンサービスの開発に、グループをあげて取り組む一方、新たな業務効率化の徹底追求をはかってまいります。

ヤマトグループは、以上の課題にグループ一丸となって取り組むことにより、さらなる企業価値の向上に努めてまいります。



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。