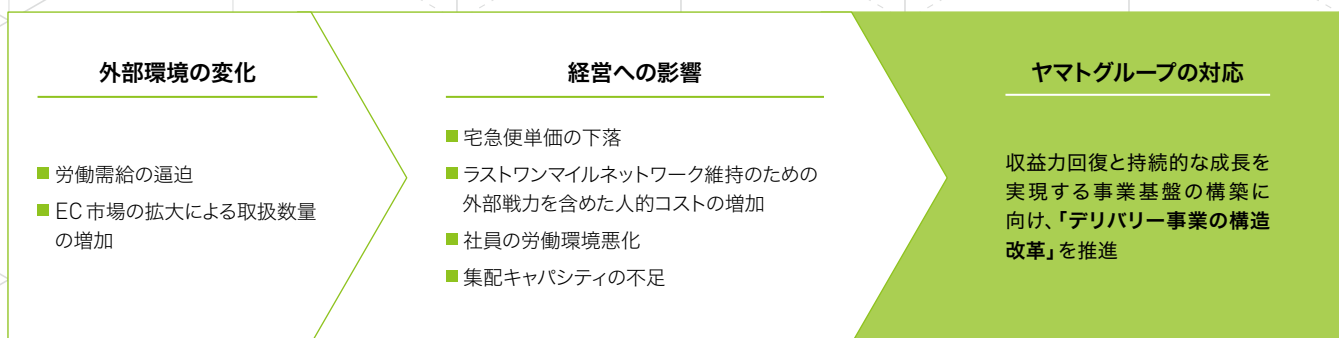


2 デリバリー事業の構造改革



労働力人口の減少やEC市場の拡大など、急速に変化する事業環境に対応し、将来にわたってお客様に高品質なサービスを提供し続けるため、「デリバリー事業の構造改革」に取り組んでいます。ヤマトグループの基盤であるデリバリー事業を強化し、収益力を回復することで、グループ全体のさらなる成長につなげていきます。

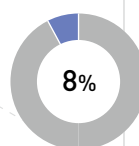


「デリバリー事業の構造改革」の重点施策

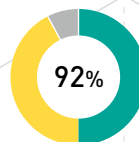
収益力の回復に向けたプライシング戦略

プライシングの適正化に向けて、2018年3月期に法人のお客様に対して契約運賃の見直し交渉を、個人のお客様に対しては宅急便基本運賃の改定を実施しました。

2019年3月期からは、法人のお客様に対して出荷量だけでなく、不在率等の配達に関わるコストや外部環境変化によるコスト変動等を運賃に反映する「法人顧客プライシングシステム」を活用した運賃の見直し交渉を続けることで、継続的にプライシングの適正化に努めています。



個人
宅急便基本運賃を改定
▶ 27年ぶりに改定実施



法人
大口・低単価顧客へ荷物量の抑制依頼
大口・小口顧客と契約運賃の見直し交渉
▶ 「法人顧客プライシングシステム」を活用して継続的な見直しへ



宅急便取扱数量		
2017年3月期	2018年3月期	
18億6,756万個	18億3,668万個	-3,088万個 (-1.7%)
宅急便単価		
2017年3月期	2018年3月期	
559円	597円	+38円 (+6.8%)

新たな「複合型ラストワンマイルネットワーク」の構築

より効率的なラストワンマイルネットワークを構築するために、午後から夜間の宅急便の配達を担う「アンカーキャスト」の導入を進めています。社員の長時間労働を是正し、より働きやすい環境を目指すとともに、セールスドライバーがお客様と相対する時間を拡大し、かつ、増加する夜間配達ニーズへ応えていくことが「複合型ラストワンマイルネットワーク」構築の狙いです。

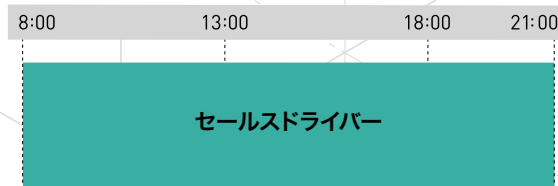
Before

- セールスドライバーが終日勤務
- 労働時間の増加
- お客様と相対する時間の不足

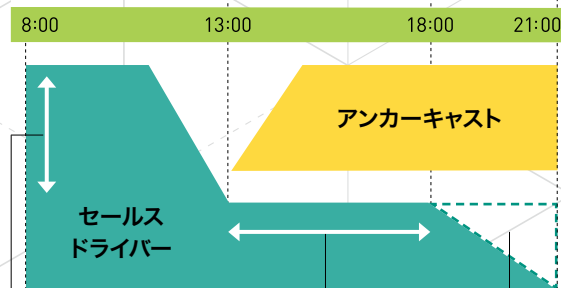
After

- 社員が働きやすい労働環境の整備
- 増加する夜間配達ニーズへの対応
- お客様と相対する時間の拡大

Before



After



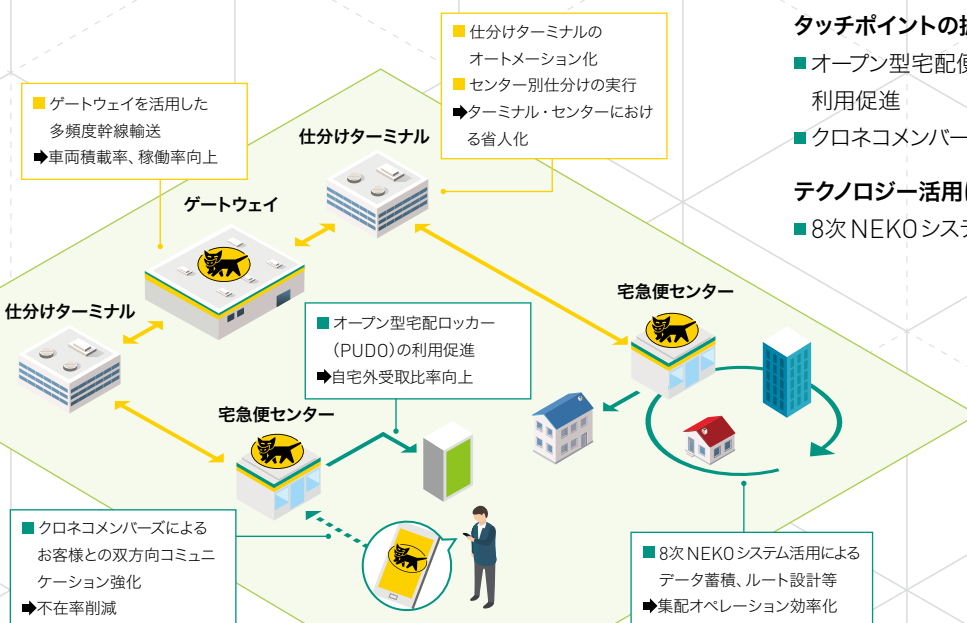
集配キャパシティ創出

お客様と相対する時間の拡大

アンカーキャストに移管

生産性向上に向けた取組み

集配キャパシティの拡大と社員が働きやすい労働環境の整備を両立するために、業務の生産性向上に向けた取組みを推進しています。ゲートウェイや新規格の長大連結トレーラ「スーパーフルトレーラ25」の活用、テクノロジーの活用による作業の自動化、タッチポイントの拡充など、幹線輸送・ラストワンマイルの両面で効率化を図っています。



輸送効率の向上 (幹線輸送 / 仕分けターミナル内)

グループネットワークの全体最適化

- ゲートウェイ活用による多頻度幹線輸送
- 「スーパーフルトレーラ25」の活用

最適なテクノロジーの活用による効率化

- 仕分けターミナルのオートメーション化

配達効率の向上 (ラストワンマイルネットワーク)

タッチポイントの拡充

- オープン型宅配ロッカー「PUDOステーション」の利用促進
- クロネコメンバーズ会員とのコミュニケーション強化

テクノロジー活用による集配の効率化

- 8次 NEKO システムの活用