

# 新生ヤマトグループの全体像

## グループ概要\*

\* 2021年3月期または2021年3月現在

営業収益 **1兆6,958億円**

営業利益 **921億円**

法人関連  
オペレーション拠点\*1  
**約400拠点**

宅急便センター\*2  
**約3,600拠点**

宅配便サービス国内シェア\*3  
**第1位 シェア 43.8%**

国内宅急便ネットワーク  
カバー率  
**100%**

宅配便年間取扱数量  
(宅急便・宅急便コンパクト・  
EAZY・ネコポス)  
**約20.9億個**

EAZY年間取扱数量  
**約1.7億個**

社員数  
**約22.3万人**

セールスドライバー  
**約6万人超**

EAZY CREW\*4  
**約1.6万人**

\*1 営業倉庫、法人顧客向け集配拠点など  
\*2 営業所数  
\*3 国土交通省「宅配便等取扱個数の調査及び集計方法」を  
もとに算出  
\*4 EAZY商品の配送パートナー

## Oneヤマト 事業体制

顧客起点でグループの経営資源を組み合わせ、  
全体最適な提案で顧客の課題を解決

部門・本部	顧客	主な経営資源		提供価値
リテール部門	個人・一般法人	セールスドライバーを中心とした ラストマイルネットワーク		ユニバーサルサービス(宅急便)を 中心としたパッケージサービスの 提供
法人部門	EC事業者・ EC利用者・ 配送事業者	EAZY CREWに よるEC配送 ネットワーク	ECフルフィルメント センター・ ソートセンター	送り手・受け手・運び手のニーズ に応えるECエコシステムの創出
	特定法人	ミドルマイル ネットワーク	ディストリ ビューション センター	法人顧客のBtoBおよび BtoBtoC物流課題に対する ソリューション提供
	特定法人	海外ネットワーク	フォーワ ディング・ 通関	法人顧客や業界全体のサプライ チェーン最適化により経営課題 の解決を支援

機能	事業本部が 向き合う 全てのお客様	提供価値
輸送機能	グループの物流の核を担う輸送・作業機能	事業本部の競争優位を創出
デジタル機能	業務・サービスのデジタル化と データが活用しやすい仕組みづくり	
プラットフォーム機能	クロネコメンバーズ・ヤマトビジネスメンバーズなどの 便利な仕組みづくり	
プロフェッショナル機能	間接業務の集約・マネジメントによる、 事業の第一線がお客様に集中できる環境づくり	