

デリバリー事業



山内 雅喜
ヤマト運輸株式会社
代表取締役社長 兼 社長執行役員

デリバリー事業では、「まかせて安心」の基本理念の下、国内市場、海外市場においてグループの経営資源を活用し、お客様の生活を便利にする事業展開に取り組んでいます。国内市場においては、商品・サービスの進化、商流向けのソリューション提案強化、地域活性化ニーズへの対応を柱に、競合他社に圧倒的な差をつけた宅急便を目指します。海外市場においては、アジア圏における宅急便事業の拡大を進め国内外一貫輸送サービスの開発・推進を目指しています。

2012年3月期を振り返って

デリバリー事業では当初、震災の影響懸念がありましたが、復旧・復興活動も本格的に始まり、緩やかな景気持ち直しの気運の中、中期経営計画「DAN-TOTSU3か年計画HOP」の初年度として、収益基盤である小口商流市場における営業力強化とグループの力を結集したソリューション営業強化をはかりました。

結果、当日便などの当社のネットワークを活かした戦略的な差別化商品が強みとなり、通販市場を中心とする新規荷主の獲得や既存荷主からの増送が奏功し、宅急便については過去最大の取扱数量となりました。

一方、クロネコメール便については、コンプライアンスを重視した荷受の厳格化により取扱数量が減少しました。

費用面においては、業務量予測が困難な状況下において、業務量に応じてフィールドキャストと呼ばれるパート社員を活

用し、お客様の在宅率の高い時間帯に一斉配達を行う「チーム集配」を推進することで、配達品質および生産性の向上に努めました。その結果、営業収益は前期比1.9%増加の1兆145億64百万円、営業利益では前期比1.0%増加の409億65百万円となり、増収増益を達成することができました。

国内市場においては、お客様の多様化するニーズに対して高品質なサービスで対応すべく、「Today Shopping Service」や「ネットスーパーサポートサービス」など、主に企業のお客様向けにグループ連携とその機能を最大限に活かしたソリューションの拡販を継続してきました。一方、個人のお客様に向けては、会員制サービス「クロネコメンバーズ」のサービスラインナップを拡充しました。これまで「クロネコメンバーズ」の会員様向けサービスとして、「宅急便受取指定」や「宅急便店頭受取りサービス」などを提供してきましたが、当期はそれに加えて「クロネコメンバーズ」の会員カードに電子マネー機能を追加しました。これにより、宅急便運賃決済はもちろん、コンビニエンスストアなど日常のお買い物にも「クロネコメンバーズカード」をご利用いただけるようになりました。

海外市場においては、アジアの経済圏一体化により、モノ・カネ・情報のボーダーレス化が起こっており、当社では、「グローバルダイレクト」など、海外での原材料の調達、製品の生産、日本への輸入までボーダーレスに対応しています。また、すでに事業を開始している上海・シンガポール・香港に加え、2011年9月よりマレーシアで新たに宅急便事業を開始し、アジア圏でのサービスを拡大してきました。「クール宅急便」や「宅急便コレクト」、「時間帯お届け」など、国内で磨き上げた商品やサービスが進出国・地域において徐々に受け入れられ、取扱個数も順調に増えてきています。

2013年3月期の取り組み

中期経営計画「DAN-TOTSU3か年計画HOP」の2年目となる2013年3月期についても、お客様のニーズや期待に他社より一歩先に応えることで、シェア・品質・コスト競争力のアップにつなげていきます。また創業100周年にあたる2020年3月期に「社会から一番愛され信頼される会社」になることを目指します。国内市場においては、宅急便の再成長をはかり競合他社に対し圧倒的な差をつけ、海外市場においてはアジア圏における宅急便事業を加速させるという2つの大きな事業方針を軸に、さらなる成長を実現していきたいと思っております。

1. 国内市場:「地域・生活密着」と「流通ソリューションプロバイダー」で、圧倒的な品質向上の実現

「地域・生活密着」については、宅急便の成長力復活をはかっていく中で、政府、地域行政、他企業とのタイアップなどにより、会員制サービス「クロネコメンバーズ」なども活用しながら「生涯生活支援プラットフォーム」の確立による新しい事業領域への参入を目指していきます。すでに、社会福祉協議会や地元商店などと協力した地域密着お買い物便の開始や、宅急便の配達時にお届け先のお客様の安否確認を行うサービス、さらには、地域の産業振興、雇用促進、地域活性化を目指す行政とのタイアップなど、全国では提案中のものも含め、多くの案件が動き出しています。こうした案件を拡大していき、当社が地域になくてはならない存在、あるのが当たり前のインフラになることを目標に取り組んでいきます。

一方、企業向けソリューションでは、日々高度化するお客様のニーズに対応すべく倉庫運営、在庫管理、販売促進、販売後のアフターフォローといった、お客様のサプライチェーン改革を支援するソリューションを提供していきます。グループソリューションの強みを活かし、宅急便ネットワークとIT(情報)・LT(物流)・FT(決済)機能を駆使した、いわば「物流版のクラウドサービス」で、最適・最新の状態の物流サービスを柔軟に提案します。具体的には、ヤマトビジネスメンバーズを通じたグループ商品提供による幅広い問題解決型サービスの提案から、修理品の回収・通販商品の返品などの複雑な業務を当社が一貫して管理する回収物流やお客様の繁閑に合わせて

出荷支援を行う「FRAPS (Free Rack Auto Pick System)」の機能を活用した新サービスまで、お客様の企業活動を支援する新事業の展開を推進していきます。

2. 海外市場:宅急便アジア展開の加速・強化

今後の宅急便事業の海外展開につきましては、引き続きアジア圏での事業可能性調査および展開を進め、着実に宅急便事業を展開する地域を広げていきます。物流インフラとしての宅急便ネットワークをアジアのより広い範囲に拡大していくと同時に、日本同様の高品質・高付加価値サービス商品を提供し、グローバルを進める企業のさまざまな物流ニーズに応えていきます。当期中にアジア圏宅急便ネットワークと、沖縄国際物流ハブを活用した深夜便を含む沖縄発着の豊富な国際ネットワークの融合により、国内からアジア各国への「国際宅急便」および法人向け「国際間小口輸送サービス」の翌日配達サービスや、新たな「アジア圏ドアツードア貫輸送プラットフォーム」を構築します。さらに2013年秋竣工予定の「羽田クロノゲート」を新たな戦略拠点として機能させ、従来の物流センターでは考えられない付加価値をお客様に提供していきます。

このように、国内・海外市場での取り組みを推進する中で、時間設計に基づいた最適な「チーム集配」体制を構築し、お客様のニーズに合った高品質なサービスを提供するとともに、シェア・品質・コスト競争力のアップを推進し、宅急便のさらなる利便性向上、お客様との密着度の向上をはかっていきます。

宅急便の仕組み



BIZ-ロジ事業



金森 均
ヤマトロジスティクス株式会社
代表取締役社長 兼 社長執行役員

BIZ-ロジ事業は、ヤマトグループの経営資源にロジスティクス機能や国際輸送機能を組み合わせた需要者目線の革新的な流通ソリューションモデルの開発を通じて、お客様、そしてさらにその先にいる消費者へ、期待を超える感動・満足の提供を目指しています。

2012年3月期を振り返って

2012年3月期の営業収益は、通信販売業界向けサービスや貿易関連サービスのご利用の拡大に加え、新たに開始した医療器械関連サービスが好調に推移し、824億79百万円となり、前期に比べ0.6%増加しました。営業利益は、医療器械関連サービスの新規事業展開や、グローバル調達支援サービスの拡大に伴う費用増加が影響した結果、36億63百万円となり、前期に比べ1百万円減少しました。

当期の国内での取り組みの1つとして、自治体と共同で、鳥取県に「山陰流通トリニティーセンター」を開設しました。これは、同県境港市の港湾機能に、ヤマトグループが持つIT・LT・FTの機能を付加したプラットフォーム拠点で、日本に拠点を置く中小サプライヤーのグローバル展開をサポートするものです。このサービスにより、顧客企業のコスト削減はもとより、調達・販売活動の円滑化、地域の産業振興・雇用促進に寄与しています。

また、海外での新たな取り組みの1つとして、中国・上海で、アスクル株式会社のオフィス用品の当日配送サービスを開始しました。これは、国内で展開中の「Today Shopping Service」のロジスティクス機能・ノウハウを同エリアに合致する形に進化させたもので、注文から配達まで1日以上を要していたリードタイムを半日に短縮しました。このサービスにより、お客様企業の販売拡大はもとより、地域の消費者の利便性向上にも寄与しています。

このようなサービスを開始した背景には、従来の荷主(売り手)に対するサービス向上から需要者(買い手)目線のサービス提供への進化と、お客様や地域社会との共存共栄の精神があります。

BIZ-ロジ事業では、お客様毎、地域毎に、常にロジスティクスソリューションを進化させながら、着実に事業領域を拡大しています。

2013年3月期の取り組み

BIZ-ロジ事業は、「DAN-TOTSU経営計画2019」達成に向け、「ロジスティクスのボーダレス化」と「ロジスティクスイノベーションの実現」を目指します。

海外事業展開においては、アジア域内での企業間貨物の路線運行・域内輸送事業へ参入し、各地域ニーズに合わせたワンストップロジスティクスの提供を行います。また、「グローバルダイレクト」では、メール通知サービス、国際間保冷輸送、国際間決済といった、IT・LT・FTを駆使した複数の新機能を追加し、お客様、消費者へのさらなる感動・満足の提供を目指します。

国内事業展開においては、「FRAPS (Free Rack Auto Pick System)」の活用により、在庫フリーという新たな概念を実現します。これは、従来のようなお客様の商品をお預かりして出荷するサービスとは根本的に異なる考え方で、在庫がどこに複数あっても、宅急便ネットワークに最速で乗せることができる新サービスです。さらに2013年秋に竣工予定の「羽田クロナゲート」においては、国内と海外、陸海空の結節点という地の利と、ヤマトグループ各機能の結合により、世界各国・各

都市と日本全国との時間および距離のさらなる短縮を目指します。

BIZ-ロジ事業は、ヤマトグループの経営資源の有機的な結合をはかり、ロジスティクスのボーダレス化とイノベーションを通じて、より豊かな社会の実現に貢献します。



FRAPS

FRAPS



ホームコンビニエンス事業



市野 厚史

ヤマトホームコンビニエンス株式会社
代表取締役社長 兼 社長執行役員

ホームコンビニエンス事業では、お客様の玄関から一歩踏み込んだ生活空間へのサービスを提供する役割を担い、家庭内だけでなく、オフィスの不便を解消し、生活を便利・豊かにする総合生活支援サービス業を展開しています。

2012年3月期を振り返って

2012年3月期は長期経営計画「DAN-TOTSU経営計画2019」および、中期経営計画「DAN-TOTSU3か年計画HOP」の初年度として、生活者の家庭生活をより充実させる新サービスの開発に主軸をおいた事業展開と、東日本大震災による被災地への復興支援活動を積極的に進めてきました。

大型の家具・家電製品の配送から据付設置を行うセッティングデリバリー事業は、ヤマトグループの全国ネットワークと配送同時セッティングサービスを武器に、生活者の「製品をすぐに使いたい」というご要望に応えるとともに、修理・工事やアフターケアを加味したプラットフォームを構築するなど新規サービスを積極的に展開してきました。

2012年3月期においては、東日本大震災による被災エリア

での仮設住宅に対する家電配送設置により復興支援活動を積極的に行ったことに加え、上記プラットフォームによる中小メーカー向け家電製品の一貫型センドバックサービスや、住宅設備メーカー向け無梱包用ボックス輸送などの新サービスが収益増加に寄与しました。

引越事業では、ネットワークの強みを活かしたボックス単位輸送の引越や、リサイクル品の販売、レンタルサービスをはじめとしたお困りごとの解消を提供する生活関連サービスを提供してきました。

2012年3月期においては、被災地域での移動型リサイクルショップによる家具家電の出張販売を通じて復興支援活動を積極的に行うとともに、そこでつかんだニーズを全国の過疎地域などに提供するなど、新サービスとして展開しました。また震災後の引越需要の取り込みや「イエナカ役務」の部屋の模様替えやクリーニングサービスなど引越後の生活支援を新サービスとして提供し、生涯を通じてお客様の利便性の向上をはかることで収益増加に寄与しました。

営業収益は、引越事業は堅調に推移し前期を上回ることができたものの、エコポイントや地上デジタル放送への完全移行が終了した影響により家電の配送設置件数が想定以上に落ち込んだ結果477億15百万円となり、前期に比べ2.6%減少しました。

また、当期は44百万円の営業損失となりましたが、生産性向上施策の推進やオペレーションの統合による費用の圧縮、固定費の圧縮より、前期に比べ5億74百万円の改善となりました。

2013年3月期の取り組み

中期経営計画「DAN-TOTSU3か年計画HOP」の2年目となる2013年3月期は、生涯生活支援と法人活動支援において積

極的な新商品・新サービスの投入により新規市場を開拓するとともに、既存事業の商品・サービスのブラッシュアップを行うことで、成長路線へ舵を切ります。また事業運営の後方支援ならびにコスト構造改革を併せて行い、増収増益を実現します。

当社は3か年計画初年度の2011年10月1日に機構改革を行い、家庭生活をより充実させお客様の生涯生活支援を実現する「ホームコンビニエンス事業」と、企業活動の充実を目的とした「ビジネスコンビニエンス事業」に事業を再編しました。

ホームコンビニエンス事業は、セグメントされた市場毎に、暮らしを豊かに、便利にする商品を開発して、お客様の生涯生活支援を実現するとともに、暮らしのサポートサービスと相乗させ、既存の商品・サービスの再成長を実現します。

ビジネスコンビニエンス事業は、既存ネットワークを活用した商品ラインナップにより、平月／平日型の新たな市場を開

発するとともに、ユーザーニーズに応えるサービス拡充や新サービス投入により、既存事業を再成長させて収益拡大をはかります。

さらに、ご家庭・オフィスへのサービスは、当グループの経営資源である全国ネットワークを最大限に活かし、地域性を考慮した商品として提供をしていきます。

また、サービス提供のラストワンマイルを担うテクニカルドライバーについては、当社独自の技術力認定基準を設け、さらなるレベルアップと拡大を目指した育成・研修を継続していくとともに、全社員に対して再度CS研修を行うことにより品質向上を推進していきます。

今後も社会の変化を的確に捉え当社にしか提供できない新サービスを提供し、お客様の利便性向上を継続的に続けることにより、ヤマトグループの企業価値を高め、成長を見据えた経営を行っていく所存です。

セッティングデリバリー



e-ビジネス事業



皆木 健司
ヤマトシステム開発株式会社
代表取締役社長 兼 社長執行役員

e-ビジネス事業では、企業向けASPサービスや情報システム開発などの情報サービス事業に取り組んでいます。

ICT (Information and Communication Technology) を切り口に、お客様のパートナーとしてその業務プロセスの効率化を推進することにより、潜在的な課題の解決を支援し、顧客の

販売拡大やコスト削減につながるソリューション提案を積極的に行っています。

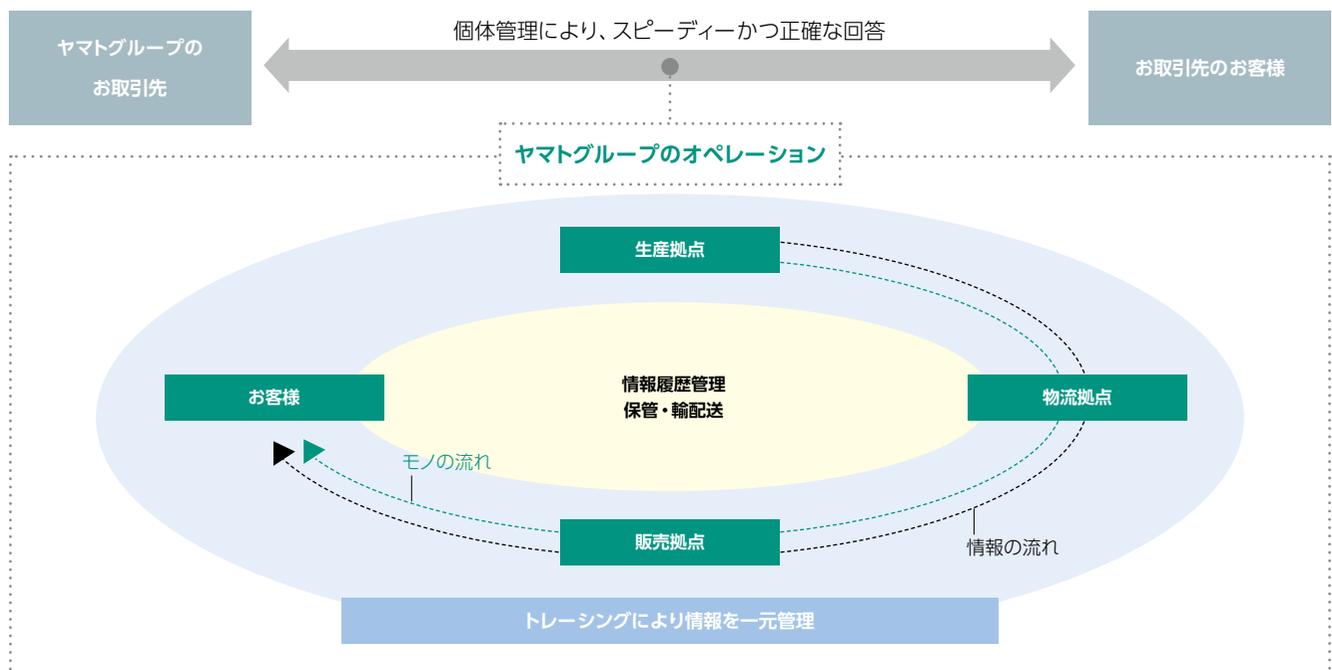
2012年3月期を振り返って

e-ビジネス事業では、お客様の業務プロセスの効率化や潜在的な課題の解決に向けて、情報機能に物流機能、決済機能を融合させたソリューション提案を積極的に行いました。また、ヤマトグループ全体の事業展開に伴うシステム開発および運用を行いました。

電子マネー関連サービスにおいては、フィナンシャル事業と連携し、複数のブランドの電子マネーが1台で決済できる「マルチ電子マネー決済端末」の設置・運用を推進してきました。当期においては、飲食店などのお客様における端末の設置件数が増加し、収益を拡大させました。

またe-ロジソリューション事業では、通信機器事業者様やケーブルテレビ事業者様など、製品の個体管理を必要とするお客様に向けて、宅急便事業の荷物追跡ノウハウを活用した“モ

e-ロジソリューション



”の流れや所在を可視化するサービスを提供しています。当期においては、既存のお客様の管理件数が増加したことに加えて新規のお客様のご利用も拡大し、事業を伸長させました。

e-オンデマンドソリューション事業では、製菓業界のお客様をはじめとして、販促品の管理・オンデマンド印刷・適時配送により営業効率アップや在庫削減を実現するサービスを展開し、事業を拡大させました。

e-通販ソリューション事業では、需要拡大が見込まれるネットスーパー分野において、小売業者(スーパーマーケット、百貨店など)に向けて、Webシステムの構築から商品配送、代金決済までを一括して提供する「ネットスーパーサポートサービス」を展開しています。ヤマトグループの複合機能を有したこのサービスは、高齢化・過疎化を背景にした社会動向にマッチしたサービスとしてその総合力を評価いただき、堅調に事業を成長させました。

海外展開においては、ヤマトグループのアジア進出に歩調を合わせてICTの側面から牽引しました。また、当社独自の台湾での事業展開についても積極的な活動を推進しました。

以上の結果、営業収益は、“モノ”の流れを可視化するサービスやお客様の販促品を管理するサービス、ネットスーパー

関連サービスなどが拡大し、355億4百万円となり、前期に比べ8.2%増加しました。営業利益は、電子マネー関連サービスに関わる先行投資が増加した結果67億3百万円となり、前期に比べ0.1%減少しました。

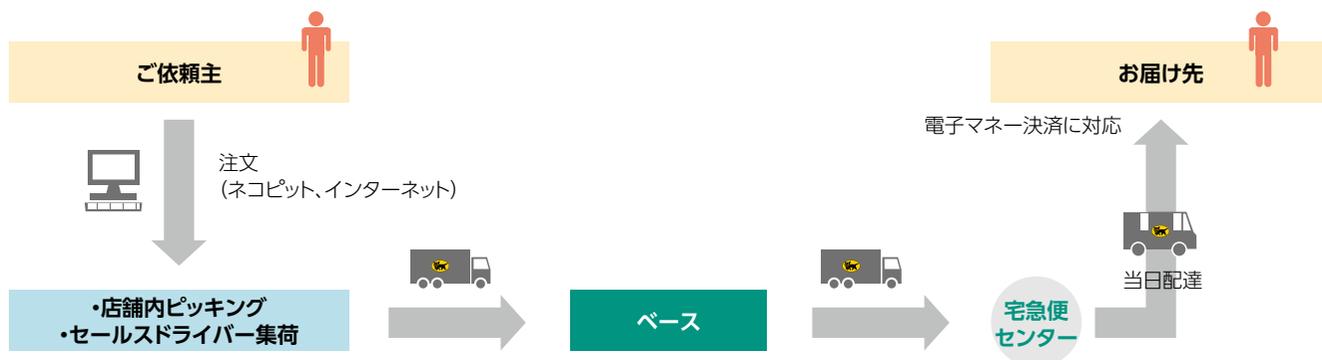
2013年3月期の取り組み

まず1つ目として、商品力の強化を進めます。既存サービスのブラッシュアップはもちろんのこと、e-ビジネス事業とヤマトグループの経営資源を組み合わせ、より多くのサービス創造、事業創出を進めていきます。さらに他社サービスとも連携し、オンリーワンのソリューション提供につなげます。

2つ目として、販売力を強化します。e-ビジネス事業とヤマトグループが持つネットワークの活用をはじめ、市場に影響力のある外部パートナーとの協業によりソリューション力を高め、幅広く、かつ厚みのある販売体制の下、顧客ニーズを掘り起こし、ソリューション提供を進めます。

以上、ヤマトグループの総合力を提供できる優位性の訴求を推し進め、お客様の業務プロセスを効率化するために、新たなソリューションを提供し続け、ソリューションプロバイダーとして豊かな社会の実現に貢献します。

ネットスーパーサポートサービス



フィナンシャル事業



栗栖 利蔵

ヤマトフィナンシャル株式会社
代表取締役社長 兼 社長執行役員

2012年3月期を振り返って

フィナンシャル事業では、国内外で決済・金融ソリューションを提供し、生活者の便利と事業者の流通改革を実現するパートナーとなることを目指し、通販商品配達時の代金回収業務や企業間の決済業務など、お客様の要望に合わせたあらゆる決済手段の提案に取り組んでいます。

決済における利便性向上として、従来の代金引換・クレジットカード・デビットカードに加え、電子マネー払いの対応を積極的に進めています。市場における電子マネー決済金額については、取扱高が年々増加し、2010年時点で約1兆7,500億円を超え、いまや生活に欠くことのできない決済手段となっています。

このような状況に対応すべく、2010年6月には、国内初となる、1台で複数ブランドの電子マネー決済に対応する端末を開発し、宅急便コレクト「お届け時電子マネー払い」を発売しました。当初、利用可能な電子マネーの種類は、流通系および独立系電子マネーに限られていましたが、2011年5月から交

通系電子マネーを追加し、現在は全電子マネーの約99%に対応しています。これにより、玄関先においてセールスドライバーがモバイル端末で電子マネー決済に対応する、国内唯一のサービスを可能としました。

さらに2012年1月には、スマートフォン・タブレット端末に合わせた決済画面の提供など、普及が進む多様な決済手段への対応を強化しました。

また、海外で決済ソリューションを提供するため、2010年1月より上海とシンガポール、2011年2月より香港、2011年9月よりマレーシアで宅急便コレクトの取扱いを開始しました。

以上の結果、電子マネー対応の推進により宅急便コレクトの決済件数が増加したことから、営業収益は541億15百万円となり、前期に比べ3.3%増加しました。営業利益は、電子マネー関連サービスの運用費用などが増加した結果99億38百万円となり、前期と同水準となりました。

2013年3月期の取り組み

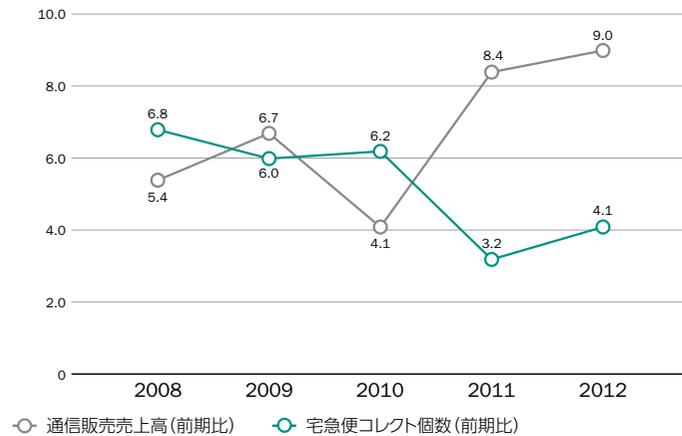
フィナンシャル事業では、事業者・利用者すべての地域社会におけるさまざまな決済シーンにおいて、便利で快適なサービスの創出に取り組み続けます。

B2C市場においては、通販事業者向けにオンリーワン商品である「宅急便コレクトお届け時電子マネー払い」のさらなる拡販と利用促進を展開すると同時に、「Today Shopping Service」を切り口としたグループソリューション提案に取り組む、通販市場軒先決済高シェアNo.1達成に向け、取り組んでいきます。

また、生活の中で発生する支払いシーンにおける不便・不満の解消を軸に、物流ネットワークの組み合わせによりさらに利便性を提供する生活支援プラットフォームの確立を目指してまいります。

成長する通信販売市場と宅急便コレクト

(単位:%)



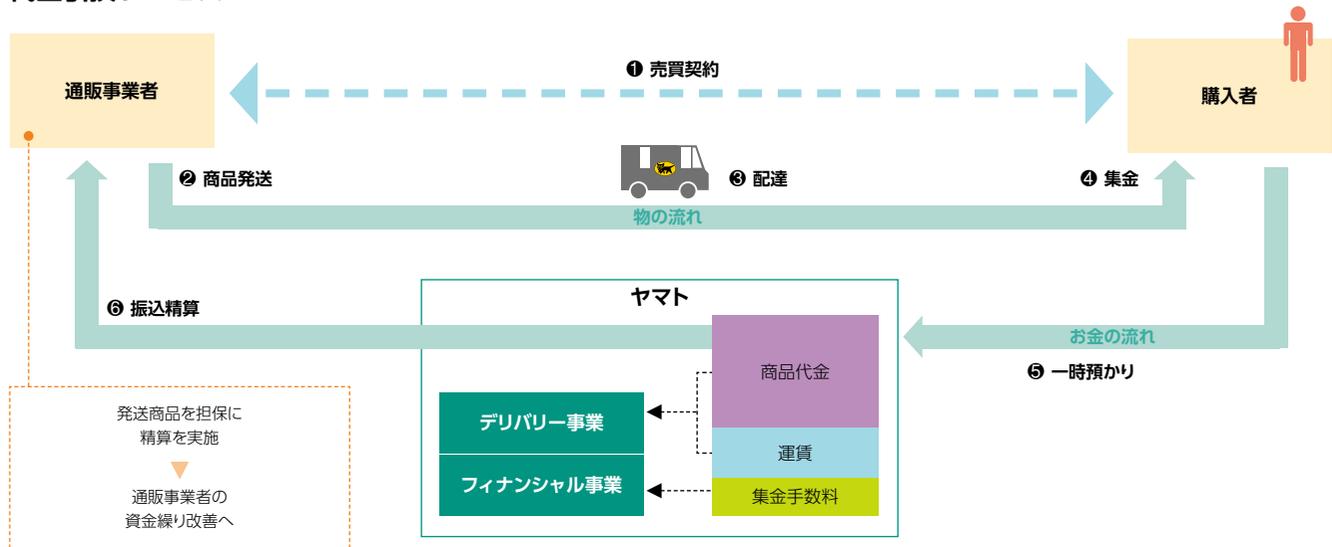
出所:公益社団法人日本通信販売協会

B2B市場においては、「クロネコあんしん決済サービス」とヤマトグループの物流機能を組み合わせ、顧客企業の納品・調達などをワンストップにする流通改革ソリューションを提供します。また、買い手企業と売り手企業の経営改善に貢献するよう、物流に付随し発生する金融課題に対し、最適なサービスを提供することで、顧客企業の事業拡大に貢献していきます。

また、海外通販利用者の利便性向上のために、欧米の通販事業者に対する代金引換サービスの提供を開始し、さらに中堅部品メーカーの国際資材調達をサポートするグループソリューション「グローバル調達支援サービス」と連携し、企業間の輸出入に伴う決済代行サービスを始めます。

このように国内外で決済・金融ソリューションを提供し、生活者の便利と事業者の流通改革を実現するパートナーを目指していきます。

代金引換サービス



トラックメンテナンス事業



佐々木 敬史郎

ヤマトオートワークス株式会社
代表取締役社長 兼 社長執行役員

トラックメンテナンス事業では、物流・流通事業者向けの車両整備工場として「24時間365日営業」「稼働を止めない整備」「時間軸車検」「巡回点検」など、業界初のメンテナンスサービスを拡大させてきました。「オンリーワンビジネスからナンバーワン企業へ」のビジョンの下、ヤマトグループのDNAである「お客様の立場に立って不便を便利に変えていく」という視点に立脚し、物流・流通事業者を中心とした企業の車両メンテナンス、車体・タイヤのメンテナンス、そして燃料供給などのワンストップサービスを提供しています。

また、リスクマネジメントパートナーとしての保険コンサルティング業務や、施設・設備・物流機器の最適管理を提案し、お客様の事業活性化に貢献できるトータルマネジメント事業を目指しています。

2012年3月期を振り返って

営業収益は211億88百万円(前期比7.6%増)、営業利益は25億14百万円(前期比17.8%増)となり、前期に対し増収増益となりました。当期は作業効率面に加え、太陽光発電や省エネ照明LEDなどを新たに導入した環境対応新モデル型整備工場「スーパーワークス」を、新たに関東圏で2店(群馬県・埼玉県)展開しました。これにより全72工場中「スーパーワークス」は20店となり、さらなるネットワーク強化につながりました。このネットワーク力を活かし、お客様の都合の良い時間帯に整備を行う「時間軸車検」や、月々の整備費用を平準化する「メンテナンスパック12ヶ月月額払い」などのサービスを積極的に推進した結果、ヤマトグループ外の車検台数は38,000台となり、前期比108.4%の成長を得る結果となりました。また東日本大震災では被災地域にある3ヶ所の当社施設が被災しましたが、早急な施設復旧による物流インフラ確保に邁進しました。

2013年3月期の取り組み

2013年3月期は環境対応新モデル型整備工場の「スーパーワークス」の拡大と「車両管理をキーワードとした総合的なコンサルティング事業」を目指し、取り組みを加速させます。

スーパーワークスのさらなるネットワークを強化することで、より地域のお客様に密着した事業展開をはかっていきます。

また、これまでの「車両保守の視点」から「経営支援の視点」に立つサービスを充実させ、「メンテナンスパック12ヶ月月額

作業効率と環境面を徹底的に追求した新スーパーワークス



スーパーワークス群馬工場：
2011年10月竣工



スーパーワークスさいたま工場：
2012年1月竣工



太陽光発電



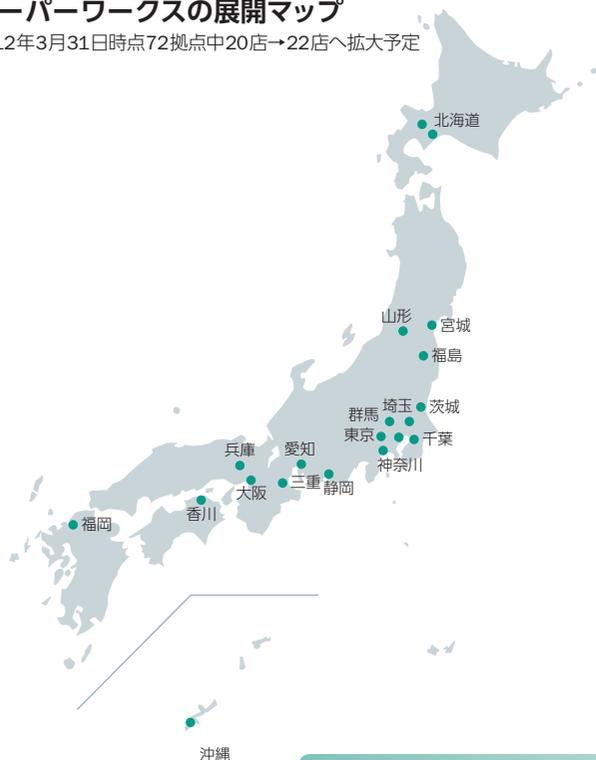
工場内作業風景

払い]や「タイヤマネジメントサービス」のさらなる推進と、新サービスである「ボディメンテナンスサービス」や「運送事業者向け安全教育プログラム」の導入をはかることで、車両メンテナンスに関わるコストの予算化と管理できる仕組み、さらには安心安全のノウハウをお客様へ提供していきます。

また、ワンストップサービスを実現するため、保険代理店としての「リスクコンサルティング業務」や「施設・設備機器のメンテナンスマネジメント業務」の推進を加速させます。

スーパーワークスの展開マップ

2012年3月31日時点72拠点中20店→22店へ拡大予定



基本コンセプト3つの「C」と1つの「c」

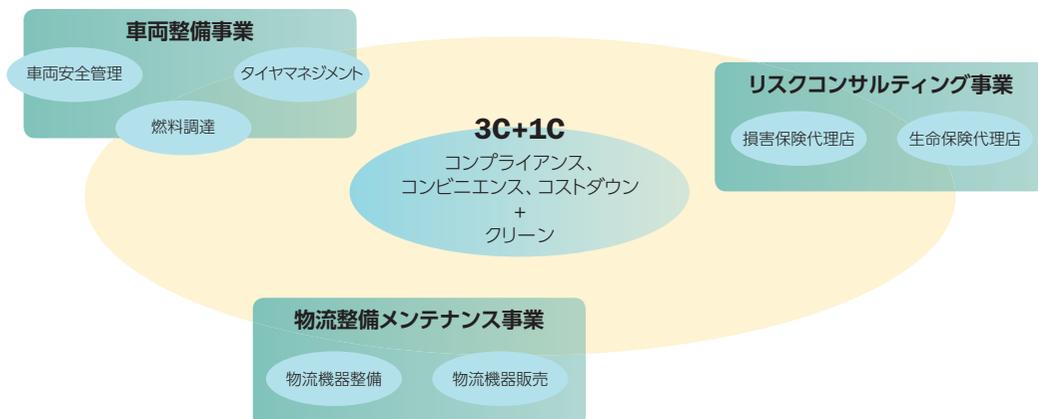
トラックメンテナンス事業は、物流・流通事業者の経営支援を切り口に、3つの「C」を柱としてワンストップサービスを提供しています。

1点目が、経営の基盤であるコンプライアンス(Compliance)です。移動型工場「リペアワークス」により、法定点検の実施率を向上させました。

2点目が、利便性を追求したコンビニエンス(Convenience)です。「24時間365日稼働体制」を推進し、車両が稼働していない時間帯に車検・整備を行うことができる体制構築を目指しています。

3点目が、事業用車両の稼働率向上支援や調達力を活かしたコストダウン(Cost down)です。代替などの余剰車両保有を抑制する施策や、法定点検実施率向上を目的とした予防整備を推進することで、突発的なコスト抑制へとつなげています。また、全国ネットワーク力を活かした最適な部品および燃料の調達を行い、高品質かつ低コストな商品・サービスをお客様に提供しています。

そしてもう1つの「C」がクリーン(Clean)です。時代背景に倣い、環境面の取り組みとして、太陽光発電機能や省エネ照明LEDなどをスーパーワークスへ導入しました。またリビルド部品やリユース部品の推奨を行うことで、物流・流通事業者の環境対応を支援しています。



その他



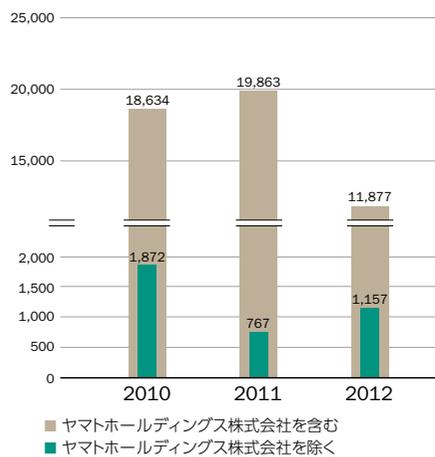
JITBOXチャーター便

「JITBOXチャーター便」は、複数の企業グループのネットワークを用いたボックス単位輸送を通じて、お客様の要望に合わせた「適時納品」や「多頻度適量納品」という価値を提供するサービスです。当期においては、イベント関連の輸送案件や、ゲーム筐体の入替に伴う回収案件などが増加し、取扱本数は前期を上回る結果となりました。

営業利益は、ヤマトホールディングス株式会社がグループ各社から受け取る配当金などを除くと11億57百万円となり、前期に比べ50.9%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:本)

