

# 改革 1 デリバリー事業の構造改革

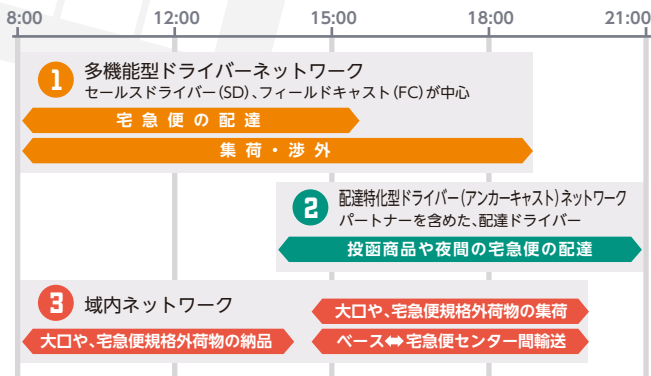
デリバリー事業では、3つの重点施策を実行することで、集配キャパシティの拡大と収益力の回復を両立し、社会に対して持続的に高付加価値サービスを提供できる事業構造を確立します。



## ▶ 持続的な成長を可能にする事業構造の再構築

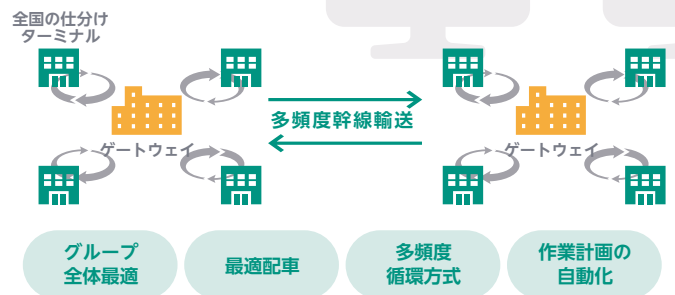
### 新たな「複合型ラストワンマイルネットワーク」の構築

従来のお客様と接しながら対面型で宅急便の集荷・配達・営業などを行う「多機能型ドライバーネットワーク」に加え、特にニーズの高い夕方から夜間における配達や、宅配便ロッカーやコンビニなど自宅外への配達を行う「配達特化型ドライバー（アンカーキャスト）ネットワーク」、大口顧客の商材や大型の荷物を扱う「域内ネットワーク」など、パートナーを含めた分業型・複合型ネットワークの整備を進めることで拡大を続けるe-コマースをはじめとした荷物の増量に対応します。



### 幹線ネットワークの構造改革

グループ共通機能の集約とオペレーションの効率化で、グループネットワークの全体最適を実現



厚木、中部、関西の総合物流ターミナル「ゲートウェイ」を活用した多頻度・循環型運行や折り返し運行に加え、新たなトレーラなどの導入より、これまで以上にスピーディーかつ高効率な輸送を実現します。

また、グループ内で重複していた機能を集約し、ネットワークの全体最適を図るとともに、IT技術を活用した業務効率化を推進します。

### タッチポイントの拡充

コンビニやオープン型宅配便ロッカー (PUDO<sup>®</sup>) など、お客様のライフスタイルの多様化に対応したタッチポイントを拡充します。また、同時にクロネコメンバーズの機能拡充を進めることでお客様との双方向コミュニケーションを強化し、自宅外での受取り比率10%を目指します。

※Pick Up & Drop Off station





## ▶ プライシング戦略と徹底的な事業効率化による利益率の回復

### 法人のお客様との契約見直しプロセスの定着

法人のお客様に対しては、契約運賃の決定プロセスを標準化するため、出荷量や行き先、荷物のサイズ、集荷方法、不在率に加えて、燃料費や時給単価などの外部環境の変化に伴うコスト変動等を組み込み、継続的に適正なプライシングを実現します。将来の外部環境の変化にも柔軟に対応できる適正なプライシングを恒常的に行うことで、持続的に利益を生み出す構造を実現します。



### ICTや自動化などによる事業効率化

新たな情報基幹システム「8次NEKOシステム」による集配オペレーションの効率化に加え、ベース（仕分けターミナル）のオートメーション化による宅急便センター別仕分けの実行など、最適なテクノロジーを導入し、事業全体を徹底的に効率化します。

### 「8次NEKOシステム」とは？

デジタルデータを活用し、集配業務をはじめとした様々な業務の更なる見える化・効率化を進めるための新たな情報基幹システムです。

## ▶ 地域の課題を解決するビジネス基盤の構築

グループの新たな成長の柱として、「モノを運ぶ」ことに留まらない地域共創型の生活支援や、地域事業者の成長支援を行う事業基盤を構築します。

地域共創型の  
生活支援

地域事業者の  
成長支援

