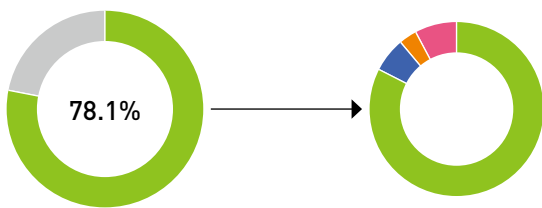


デリバリー事業

デリバリー事業は、お客様にとって一番身近なインフラとなり、豊かな社会の実現に貢献するために、宅急便を中心とした事業の展開に取り組んでいます。

営業収益構成比



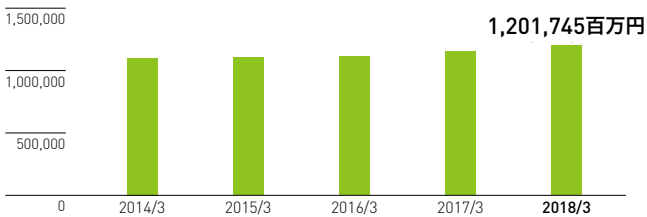
営業収益構成比内訳

宅急便	71.4%
クロネコDM便	5.4%
エキスプレス	2.8%
その他	6.7%
内部売上消去	△8.2%

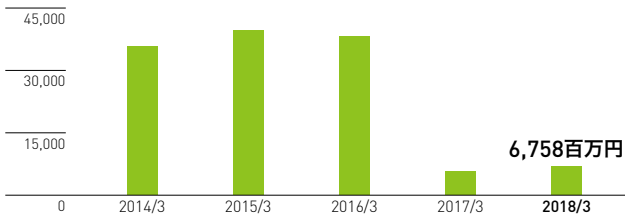
2018年3月期の振り返り

- 「働き方改革」を経営の中心に据えた「デリバリー事業の構造改革」を推進
- 社員の昼休憩の確保や長時間労働防止に向け、宅急便の集配受付締切り時間を繰り上げたほか、宅急便の配達時間帯の指定区分を従来の6区分から5区分に変更
- 2017年10月に宅急便の基本運賃を改定。法人のお客様に対する契約運賃の見直し交渉や、一部の大口法人のお客様に対する出荷調整の要請が進展
- 第3四半期以降は宅急便単価が上昇。「働き方改革」の推進などにより投資や費用が増加する中、業績は回復基調に
- 成長が続くEC市場に対して、「宅急便コンパクト」「ネコポス」の拡販を進めるとともに、複数のフリマサイトと連携し、発送窓口拡大を推進
- 上記の結果、前期比増収増益

営業収益 (百万円)



営業利益 (百万円)



デリバリー事業の構造改革における タッチポイント拡充に向けた取組み

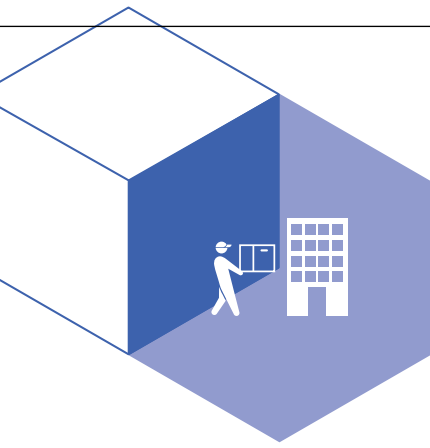
デリバリー事業では、持続的な成長を可能にする事業構造の改革に取り組み、受け取りのタッチポイントを拡充しています。2018年3月期は、お客様のライフスタイルに合わせた受け取り利便性の向上と再配達の減少を実現するために、ご不在時の荷物の再配達先やECで購入した商品のお届け先として指定できるオープン型宅配便ロッカー「PUDOステーション(PUDO)」の設置を推進し、首都圏の駅やスーパー、ドラッグストアなどの店舗を中心に増設しました。



また、EC事業者と連携し、お客様が商品を購入した場合に、受け取り場所としてヤマト運輸の営業所やコンビニエンスストア、PUDOを指定できる環境を提供するとともに、会員制サービス「クロネコメンバーズ」の「Myカレンダーサービス」に受け取りを希望する曜日・時間帯に加え、新たに「受け取り場所」を設定できる機能を追加するなど、お客様の受け取りの利便性向上に取り組んでいます。

これら施策を通じて環境変化に対応できる基盤を構築し、事業の持続的成長につなげていきます。

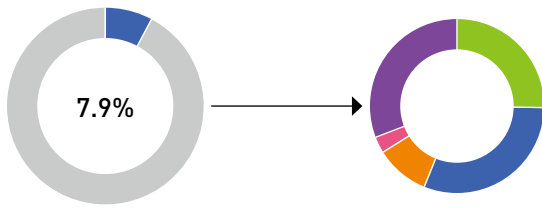
これら施策を通じて環境変化に対応できる基盤を構築し、事業の持続的成長につなげていきます。



BIZ-ロジ事業

BIZ-ロジ事業は、宅急便ネットワークをはじめとした経営資源に、ロジスティクス機能、メンテナンス・リコール対応機能、医療機器の洗浄機能、国際輸送機能などを組み合わせることで、お客様に革新的な物流システムを提供しています。

営業収益構成比



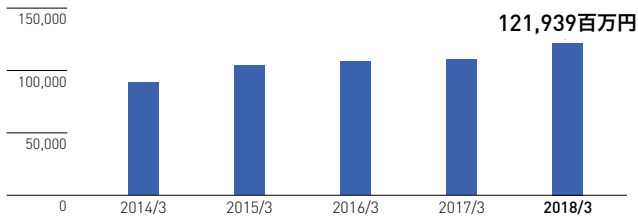
営業収益構成比内訳

■ 貿易物流サービス	2.5%
■ 販売物流サービス	3.0%
■ マルチメンテナンス	1.0%
■ プロダクツロジスティクス	0.3%
■ その他	3.0%
内部売上消去	△2.0%

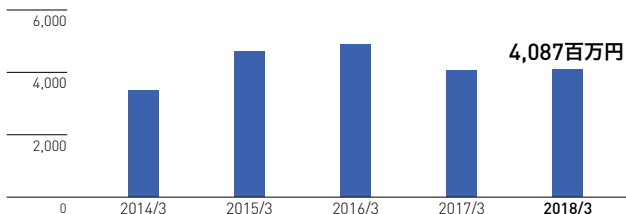
2018年3月期の振り返り

- EC業界に向けて、お客様のご要望に応じて受発注処理から在庫の可視化、スピード出荷などの多様な物流支援サービスをワンストップで提供。既存サービスの取扱いが増加したことなどにより、収益が好調に推移
- メディカル事業者向けに展開する医療機器のローナー支援(保管・洗浄・配送)をはじめとする物流改革の支援サービスにおいて、新規顧客の利用が拡大
- 上記の結果、前期比増収増益

営業収益 (百万円)



営業利益 (百万円)



日本初の三辺自動梱包機を厚木ゲートウェイに導入

ヤマトグループは、「バリュー・ネットワークワーキング」構想のさらなる進化に向けた付加価値機能の強化に加え、今後ますます深刻化する労働力不足などの



社会課題や、拡大するEC市場へ対応するため、物流全体における機械化・自動化を積極的に推進しています。その一環として、輸送分野で梱包資材の開発を行うヤマト包装技術研究所が三辺自動梱包機を厚木ゲートウェイに導入し、2017年10月に稼働を開始しました。

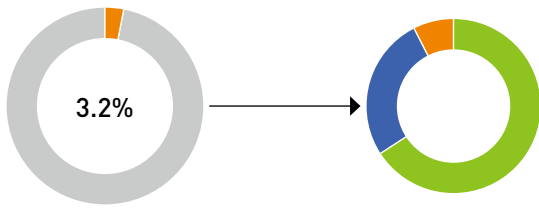
三辺自動梱包機は、商品の三辺を自動計測し、最適なサイズの段ボールボックスを自動生成するほか、梱包から送り状の貼付までの工程を自動化することで、手作業による従来の梱包と比較して約10倍の生産性向上が可能となります。また、商材の形状に合った最適な梱包により、輸送時の積載効率の向上や、緩衝材の削減などの環境負荷低減、梱包資材の保管スペース削減にもつながっています。

ホームコンビニエンス事業



ホームコンビニエンス事業は、お客様の便利で快適な生活の実現に向けて、ヤマトグループの全国ネットワークを活用し、大型家具・家電の配送・設置サービス「らくらく家財宅急便」や家屋内での日常のお困りごとを解消する「快適生活サポートサービス」をはじめとした生涯生活支援サービスなどを提供しています。

営業収益構成比



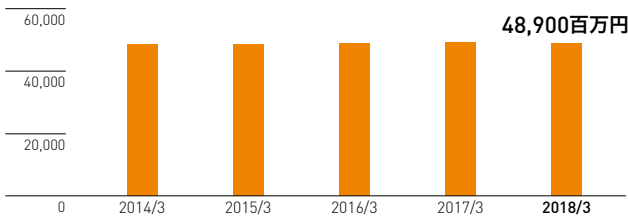
営業収益構成比内訳

■ ホームコンビニエンス	2.7%
■ ビジネスコンビニエンス	1.1%
■ テクニカルネットワーク	0.3%
内部売上消去	△0.9%

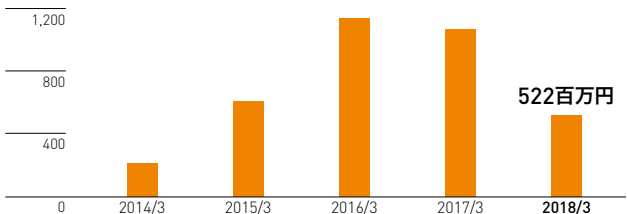
2018年3月期の振り返り

- フリマアプリと連携して大型荷物を簡単に配送できるサービス「らくらく家財宅急便」の取扱い拡大に取り組むとともに、「イエナカ」での日常のお困りごとを解消する「快適生活サポートサービス」の拡販を積極的に推進
- 法人のお客様に対して住宅設備などの配送・設置から工事・保守までをワンストップで提供する「テクニカルネットワーク事業」をはじめとする事業支援サービスにおいて、オフィス移転案件などの獲得が着実に進展
- 「働き方改革」を推進し、引越し繁忙期における業務量をコントロール
- 上記の結果、前期比減収減益

営業収益 (百万円)



営業利益 (百万円)



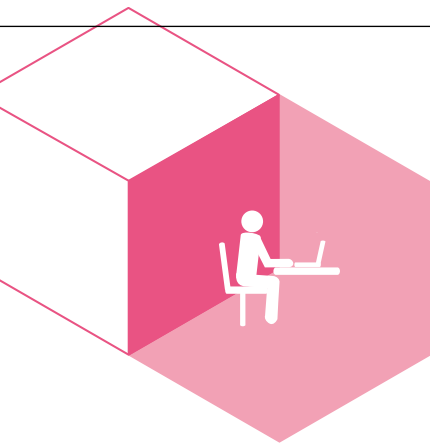
フリマアプリと連携した大型商品の配送サービスを開始

ヤマトホームコンビニエンスは、株式会社メルカリと連携し、フリマアプリ「メルカリ」の新たな配送サービス「大型らくらくメルカリ便」の提供を2017年4月に開始しました。メルカリは月間の流通額が100億円、1日の出品数が100万品を超えるなど、急成長を続けているサービスです。メルカリとヤマト運輸の連携による「らくらくメルカリ便」を2015年4月より提供していますが、家具や家電などの大型商品の取引には対応できないケースがあり、これに対して多くのご要望をいただいていた。



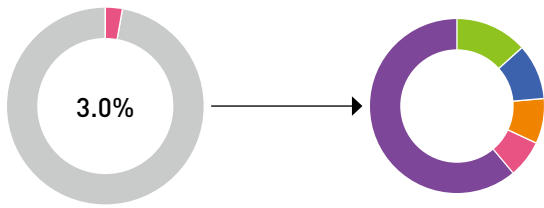
「大型らくらくメルカリ便」は、家具・家電の配送などを行い、全国に大型商品の配送ネットワークを有するヤマトホームコンビニエンスのスタッフが出品者のご自宅に伺い、荷物を梱包してお預かりするほか、お届け先でも開梱や設置、使用済み資材の回収までを行うことで、利用者により簡単で便利なサービスを提供しています。

e-ビジネス事業



e-ビジネス事業は、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プラットフォームビジネスを積極的に展開しています。また、グループの事業成長を加速させるため、従来のITにとどまらず、AIやIoTなどを用いた新技術の活用を推進しています。

営業収益構成比



営業収益構成比内訳

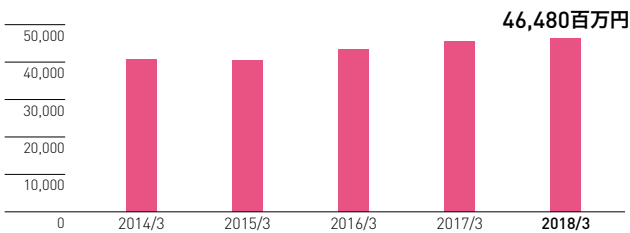
e-ロジソリューション	0.8%
カードソリューション	0.6%
ITオペレーティング*	0.5%
e-通販ソリューション	0.4%
その他	3.6%
内部売上消去	△2.8%

* 2018年3月期より、ITオペレーティングソリューションはITオペレーティングに事業の名称を変更しています。

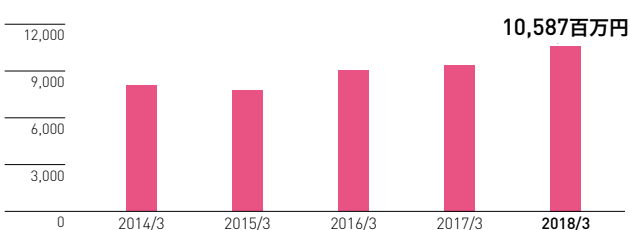
2018年3月期の振り返り

- 出荷情報の処理や伝票印字、荷物追跡などの業務を包括的にサポートする「Web出荷コントロールサービス」において、EC市場の成長などを背景に、既存大口顧客を中心にサービスの利用が拡大
- 営業活動で主にパンフレット・カタログ等の販促品を使用する顧客に向けた販促品の受発注システムや倉庫保管・管理・配送等の物流、印刷をトータルで提供する「e-オンデマンドソリューション事業」において、新規・既存ともに顧客の利用が拡大
- 上記の結果、前期比増収増益

営業収益 (百万円)



営業利益 (百万円)



損害保険会社に「証明書類Web取得サービス」の提供を開始

ヤマトシステム開発では、インターネットに接続できる環境であれば、専用のアプリをダウンロードすることなく、スマートフォンやパソコン等から本人確認書類



やその他必要書類を安全・簡単に提出できる「証明書類Web取得サービス」を提供しています。本サービスにより、銀行の口座開設やカード・ローンの申し込み、不動産賃貸の審査など本人確認書類の提出が必要となる業務において、24時間365日提出が可能となります。そのため、企業にとっては書類不備による対応時間が短縮され、お客様にとっては書類のコピーや郵送する手間がなくなり、双方の利便性向上につながります。また、PCI DSS* 準拠をはじめとする高セキュリティ環境の担保により、個人情報の安全なデータ送受信や管理が可能です。

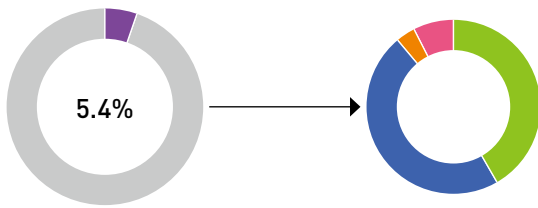
これらのサービス特性が高く評価され、2018年にはSBI損害保険株式会社が本サービスを導入しました。今後は損害保険会社のみならず、生命保険会社にも積極的に導入を進め、保険商品の申し込みや各種手続き、保険金支払い時の必要書類取得等へもサービスを展開する予定です。

* Payment Card Industry Data Security Standardの略。クレジット業界におけるグローバルセキュリティ基準

フィナンシャル事業

フィナンシャル事業は、通販商品の代金回収、企業間の決済、および車両のリースなど、お客様の様々なニーズにお応えする決済・金融サービスを展開しています。

営業収益構成比



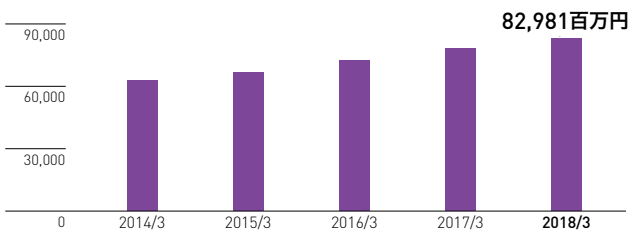
営業収益構成比内訳

■ ペイメント	2.3%
■ リース	2.6%
■ クレジットファイナンス	0.2%
■ その他	0.4%
内部売上消去	△0.2%

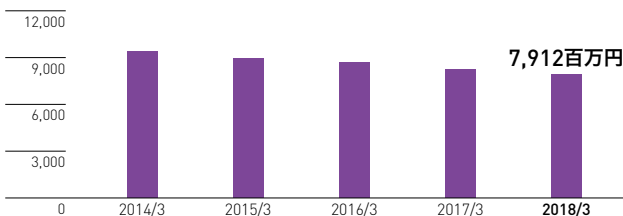
2018年3月期の振り返り

- 「クロネコwebコレクト」「クロネコ代金後払いサービス」の利用を促進し、幅広い決済サービスをお客様に提供
- 今後も拡大が見込まれるEC市場において、事業者の新規参入を支援するサービス「らくうるカート」の販売を開始し、決済、配送支援、ショッピングカート機能をワンストップで提供するなど、サービス向上を推進
- リース事業では、トラックを中心としたファイナンス・リースや割賦販売が順調に推移するとともに、車両の紹介や売却サポートなどの周辺業務を展開し、車両に関するトータルソリューション提案を推進
- 代引き市場の縮小などに伴い、主力である「宅急便コレクト」の取扱いが減少
- 上記の結果、前期比増収減益

営業収益 (百万円)



営業利益 (百万円)

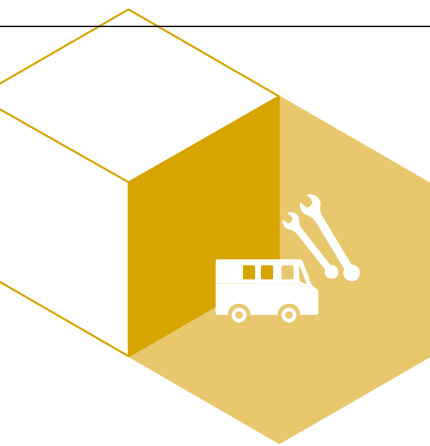


EC事業を「らく」に運用できるプラットフォームを提供

新規EC事業者は多くの業務を少人数で行わなければならない、顧客満足度向上に向けた取組みに十分な経営資源を割けないのが現状です。特にECサイトの管理においては、各機能を提供するベンダーごとに契約を結ぶ必要がある上、管理画面も別々になるなど、業務が煩雑となっていました。



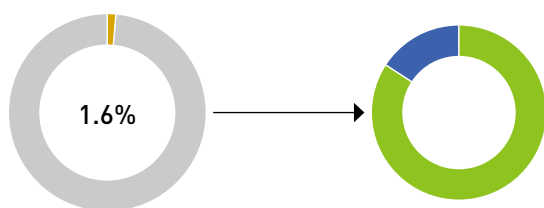
この課題に対応するため、ヤマトフィナンシャルは新たにショッピングカート機能を構築し、ヤマトグループが持つ決済と配送支援機能を一体化させた「らくうるカート」の提供を2018年1月に開始しました。新たにECサイトを立ち上げるなど、Webに関するノウハウに自信がない事業者も手軽に導入できるほか、送り状発行や決済業務が同一の管理画面で操作可能となり、効率的にネットショップを運用できます。また、多様な決済サービスや受取場所を選択できるサービスなど、ヤマトグループの各サービスと連携することで、購入者がライフスタイルに合わせて利用できる機能を充実させています。



オートワークス事業

オートワークス事業は、物流事業者様へ「車両整備における利便性の向上」、「整備費用の削減」という価値を提供するため、会員制で定期メンテナンスを実施し、お客様の稼働を止めないサービスを24時間365日営業体制で展開しています。さらに、「物流施設、設備機器の維持保全・職場環境改善」やこれらの資産を対象に「お客様のリスクマネジメントに繋がる最適な保険提案」という機能を付加することで、お客様の資産稼働率を高めるサービスを展開しています。

営業収益構成比



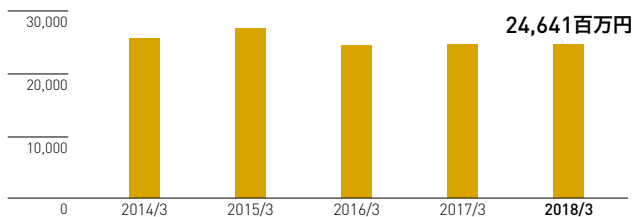
営業収益構成比内訳

■ トラックソリューション	3.2%
■ その他	0.6%
内部売上消去	△2.1%

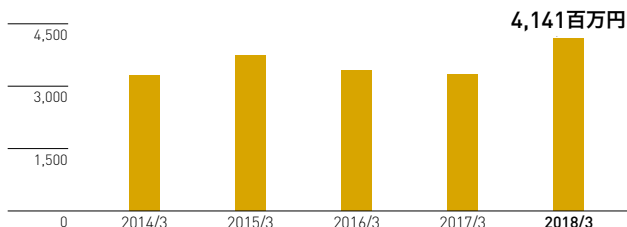
2018年3月期の振り返り

- 定期的にお客様のもとを訪問する「リペアワークス」の営業を積極的に展開するなど、取扱いの拡大に向けた取組みを推進
- 車両整備の取扱台数が増加
- 業務の標準化や見える化などの業務プロセス効率化が進展
- 上記の結果、前期比増収増益

営業収益 (百万円)



営業利益 (百万円)



新たな事業領域として、EV商用車両の点検・整備を開始

オートワークス事業は、将来の環境変化を見据えた新たな事業領域として、今後、物流においても広く普及することが予想されるEV商用車両の点検・整備を開始しました。対象車両の一つであるヤマト運輸が2018年3月期に導入した小型EVトラックは、排出ガスを一切出さずに環境負荷を大幅に低減できるだけでなく、車両の構成部品が大幅に減ることから、決められたサイクルで交換する消耗部品が削減することから、ランニングコストを低減することが可能です。また、従来のディーゼル車と比較して振動が少ないため、セールスドライバーの身体的な負担軽減にもつながっています。ほかにも、ヤマトオートワークス沖縄がクルーズ客船の船舶代理店業務を行う有限会社沖縄シブスエージェンシーの導入した大型EVバスの点検・整備を開始するなど、新領域への事業展開を積極的に推進しています。



今後も、「お客様の稼働を止めない点検・整備」を推進、高度化するとともに、低公害車など新たな技術や機能へいち早く対応することで、高品質な物流サービスをサポートしていきます。

その他

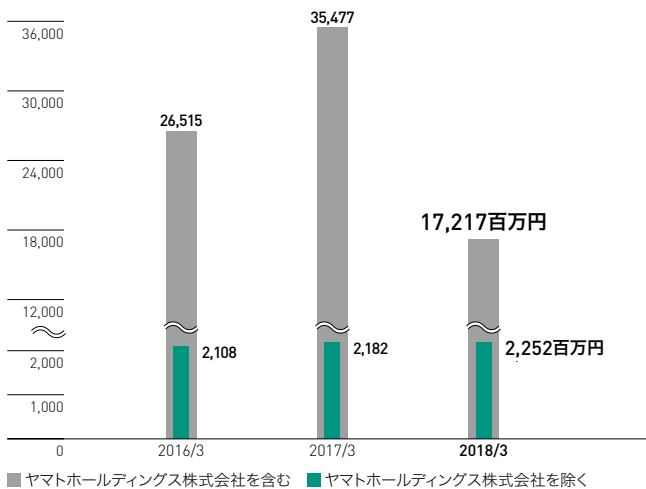
その他事業は、幹線輸送事業、ボックスチャーター事業など、広義なシェアードサービスを中心に提供しています。「JITBOXチャーター便」は、複数の企業グループのネットワークを用いたボックス輸送を通じて、お客様に「適時納品」や「多頻度適量納品」という付加価値を提供しています。2018年3月期においては、既存のサービスが好調であったことにより、ご利用が着実に拡大しました。

その他の営業利益は、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いて22億52百万円となり、前期比3.2%増加しました。



JITBOXチャーター便

営業利益 (百万円)



■ ヤマトホールディングス株式会社を含む ■ ヤマトホールディングス株式会社を除く

JITBOXチャーター便の取扱実績 (本)

