

## 社員向けオンライン医療サービス

MY MEDICA が  
スタート！

MY MEDICAのココがポイント！

ヤマト運輸の社員向け、  
オンライン医療サービス  
MY MEDICAがスタートしました！  
予約から、診察、服薬指導、  
配送までを全てオンラインで  
完結できて、とても便利です。

## 利用の流れ

手続きは全てアプリ内  
で完結！アプリ自体の利  
用料は0円です。

※診察料、服薬指導料、お薬代は実  
費で、保険適用と同じ3割負担とな  
ります。お薬の配送料は会社が負担  
するので利用者への請求はありません。



詳しい内容は  
YAMATO NEWS webの  
記事をご覧ください



## 取り扱い症例

同じお薬を処方してもら  
うため、定期的に通院し  
ている方におすすめです。

高血圧	高脂血症	おなか外来
高尿酸血症	糖尿病	耳鼻科外来
花粉症/アレルギー性鼻炎	頭痛外来	皮膚科外来

## 受付時間

【医務室】10:00～17:00

【薬局】10:00～17:30

(休み：木、土、日、祝日、お盆、年末年始)

MY MEDICAアプリの  
インストールはこちら！

ログインする際は、企業番号 (ytc001)  
と社員番号8桁の入力が必要です。

Google Play



App Store



## 【注意】

- 1：ヤマト運輸の社員で、ヤマトグループ健康保険組合の保険証を持つ方(被保険者)だけが利用可能です。社員のご家族(被扶養者)は利用できません。
- 2：料金の支払いはクレジットカードのみとなります。
- 3：ご利用にはスマートフォンが必要です。
- 4：本サービスで発行された処方箋を他の薬局に持ち込む場合は保険が適用されず個人負担が10割となります。

「大切なことを、ずっと、大切にできる未来へ。」  
— 正月にブランド広告を公開しました！ —

2024年1月1日から8日にかけて、全国の新聞、TV、ネットなどにブランド広告を公開しています。今回は、ヤマト運輸が次の100年先もお客さまの想いを運び続けるために、社会の変化にあわせて運び方を進化させていく姿勢や、「当たり前前に届くという安心感」をつくり守っていく意志、いつの時代も変わらない「人への想い」を伝える内容になっています。新聞広告と同じ内容のポスターを制作して各拠点に掲示していますので、ぜひご覧ください！

TVCMはYAMATO NEWS webでご覧いただけます！

クイズに答えて  
プレゼントをゲット!!

応募締切 1/26(金) 18:00まで

□に入る文字は何でしょうか？

G □ S M K D N

正解者の中から**30名**に  
クロネコパスケースが  
当たる！

ヒントと  
解答応募は  
こちら！

## 訂正とお詫び

YAMATO NEWS 12月号  
裏表紙12ページ「10月の  
数字」の「社員数(10/15  
時点)」に誤った記載があ  
りました。ここに訂正し  
、お詫び申し上げます。  
誤：115,695人 [5,324  
人(減)] → 正：176,290人  
[11,371人(減)]

## YAMATO NEWS

2024.1

ヤマト運輸株式会社 コーポレートコミュニケーション部  
東京都中央区銀座2-16-10 電話 03 (3541) 3411 (大代表)

第811号 2024年1月発行 編集発行責任者/田中 元樹  
制作/長尾 悦子 中川 隆史 朝倉 有希乃 藤野 碧 村上 詠美 石原 佳奈  
企画制作協力/日本ビジネスアート株式会社

## 11月の数字 ※[ ]内は前年比

●社員数(11/15時点)	174,988人[12,759人(減)]
●車両数(11/30時点)	51,737台[15台(減)]
●宅急便営業所数(12/1時点)	3,067店[304店(減)]
●宅急便・宅急便コンパクト・EASY取扱個数(11月度)	166,350,151個[98.7%]
(期累計)	1,232,741,678個[98.0%]

●ネコボス・クロネコゆうパケット取扱個数(11月度)	32,130,249個[93.0%]
(期累計)	277,246,485個[100.1%]
●クロネコDM便取扱個数(11月度)	61,290,537冊[84.8%]
(期累計)	496,495,639冊[91.0%]



ヤマト運輸

次の運び方をつくろう！

## YAMATO NEWS

2024

1

新年あけまして  
おめでとう  
ございます

一人ひとりの仕事がつながって  
世界最先端の  
ファストファッションを支える編

サステナブルな営業所  
南京都主管支店 八幡営業所をご紹介！

ヤマトグループが取り組むサステナビリティ

第7回ヤマトグループ親交会  
中央大会を開催しました！

web限定！

2024年1月号  
社員・社員座談会

もっと話していました！

冒頭の社長メッセージを動画でご紹介！

動画はYAMATO NEWS webをチェック！



特集 | 社長・社員座談会

10年先も選ばれ続けるために  
私たちにできることは？

今月の表紙に登場しているのは、社長・社員座談会参加者の皆さんです。

全社員(マネージ・キャリア・パート)を対象として配布してください



# 創意工夫

## 縁を生かす

新年あけましておめでとうございます。

皆さんにとって、新しい年がより良いものであることを祈念しています。

さまざまなアイデアを基に世の中になかった新しいビジネスモデルを創ろうと、多くの新興企業が生まれている。当社もそのような有望な新興企業に出資して支援をする「クロネコイノベーションファンド」を運用しており、その中で既に12社の新興企業に出資し、彼らの成長を支援している。新しい価値を生み出すことを「ゼロイチ」と表現することがあるが、本当にゼロから新しいものを生み出すことは容易ではない。「宅急便」も世の中に新しい価値を提供したイノベーションであるが、基盤となったのは当社が関東一円でネットワークをつくっていた「ヤマト便」のビジネスモデルや百貨店配送のモデルであり、決してゼロから創り出したわけではないように思う。当社のような大企業に勤めていると、さまざまなアイデアがあってもそれを形にできない、よって新興企業に移籍して自分の力を発揮してみたいと言う方もいる。それを否定するつもりはないが、本当に新興企業だけが新しい価値を生み出す場なのだろうか。資金や利用できる経営資源の少ない新興企業より、より多くの経営資源を有している大企業の方が、新しい価値やビジネスモデルを生み出すのに適しているのではないか。それは資金調達の面だけではなく、さまざまな人脈を活用して、アイデアを形にするためのチームを組成できることが大きいように思う。

本年4月から就航する当社の貨物専用機（フレイター）もいよいよ実機が到着し、運航を委託するJALグループのスプリング・ジャパン社で採用したパイロットの皆さんの訓練飛行が始まっている。当社が貨物専用機を持ち、首都圏と北海道、北九州、沖縄の間を運航することに対して、各地域のさまざまな産業のお客さまから期待の声や要望が集まってきている。この貨物専用機導入のプロジェクトは、当社の努力だけでは成就できなかったプランであり、JALさまをはじめさまざまな企業の皆様にご支援いただき、チームとして検討を進め具体化できた案件である。

当社が導入を進めているEVについても、当初関心の薄かった日本国内の自動車メーカーに徐々に輪の中に入れてもらうことができ、日野自動車さまと共働した念願のウォークスルータイプEVの完成、三菱ふそうトラック・バスさまのeCanter導入にたどり着くことができた。当社チームが発案、提唱してきた交換式バッテリー導入についても、昨年10～11月のJAPAN MOBILITY SHOWにて発表され、当社で試用が始まった。これらのプロジェクトも、さまざまな企業や大学との連携によって具体化することができた。

当社が新しいことにチャレンジする意思を持ったとき、共に取り組みたいと手を挙げる方々がいてくださることは、当社にとって大きな財産である。常におごらず謙虚な姿勢で、しかし志は高く、このようなご縁を大切にする会社、大切にできるビジネスパーソンでありたいと思う。

代表取締役社長

長尾裕



貨物専用機 初号機のお披露目会にて  
(2023年11月 成田国際空港)



# 10年先も、 選ばれ続ける ヤマト運輸に

特集  
社長・社員  
座談会

新春恒例のヤマトニュース企画「社長・社員座談会」。

変化が激しい社会の中で、10年先も選ばれ続ける会社であるために、私たちにできることは何でしょうか。若手社員が社長を囲み、語り合いました。

テーマ1

10年後の社会は  
どうなっている？

テーマ2

変化する社会の中で、  
お客さまとどう向き合っていく？

テーマ3

サステナビリティに  
どう取り組んでいく？

テーマ4

これから  
挑戦していきたいことは？





テーマ  
110年後の社会は  
どうなっている？

## 予測可能な前提条件の下 お客さまに提供する 価値を仮置きして 実現していく

### 高齢化や人口減少で 労働力不足が加速

**社長** 今から10年前と比べ、これからの10年はさらに変化のスピードが激しくなります。10年後の社会がどう変化しているか、正確に予測することは難しいですが、人口の減少などある程度の前提条件は分かります。その中でお客さまに提供する価値を仮置きして、どう実現するかを検討していくしかないと考えます。参加者の皆さんは、サステナビリティの観点も含め、10年後の社会をどう考えていますか？



毎月対面で内勤会議を開催し、営業所と主管支店が同じ方向を向いて一緒に取組むことを心掛けています。



営業施策の企画立案と実施、イベントやSNSなどの広報活動、主管支店と連携したサステナブルな取り組みの推進に注力しています。

### お客さまと現場のために デジタル化を推進

**栗原** デジタル化の一環として、ペーパーレスがありますよね。ペーパーレスは、廃棄物を出さない循環型社会の実現に向けても重要だと思います。ただ、営業所目線では、まだペーパーレスは進んでいません。営業所で働くメンバーの中には、紙からコミュニケーションアプリやサービスクラウドに移行するのに抵抗や不安がある方もいると思います。

**丹治** 私は事務からSDになりましたが、以前から廃止した方が良く感じる書類もありました。ペーパーレスの一環として、無駄な書類を見直して廃止していくなどの取り組みも必要ではないでしょうか。

**野中** 私は営業所でお客さまにデジタル化をご案内する立場ですが、営業所にいらっしゃるお客さまは高齢の方が多く、送り状は手書きがいいというお客さまもいらっしゃいます。デジタルは便利だし必要だと思いますが、お客さまにとってはどちらがいいのかと、迷うことがあります…。

**西村** いろいろな手段があって、そこから選べる必要がありますよね。先日、市民センターのスマホ教室の見学に行ったのですが、多くの高齢者が参加して熱心に勉強していました。高齢の方でも、スマホを使いたいニーズはあると感じました。さまざまなニーズをくみ取って価値を生み出し、それをお客さまにご案内して、選んでもらうことが大事だと思います。

**社長** 皆さんが言う通り、デジタル化は必要ですが、苦手な方もいらっしゃいますよね。**デジタルが苦手な方を排除するのではなく、どうガイダンスするかが大事**でしょう。また、デジタル化はあくまでも手段であり、その先の目的は、**お客さまに利便性を感じてもらい、現場の仕事を楽にすること**です。デジタル化の本質を見失わないようにお願いします。

テーマ  
2変化する社会の  
中で、お客さまと  
どう向き合っていく？

## さまざまな目線から “不”を見つけ ヤマトグループ全体で 解決策を提案する

### 不便や不満などの“不”を見つける

**勝又** 現在ヤマト運輸は大型拠点化していて、営業所が少なくなっています。これまで営業所を利用していただいていたお客さまとの接点が減ってしまうので、お客さまとの接点をどうつくっていくかを考えていきたいと思っています。

**山本** 川越の蔵造りの通りにあった営業所が、閉店しました。しかし、観光客が戻ってきて人通りが多く、道も狭いので、「なかなか荷物が出せないよ」という地元のお客さまの声があります。そ

うしたお客さまに対して、営業担当として何かアプローチできないかと考えています。また、観光客に対しても、何かヤマトができることはないかと考えているところです。

**社長** 観光客や地元の人、また、そこで商売をする人、さまざまな目線から「こんなことに不便を感じていないか」を考えると、ヒントが出てくるかもしれませんね。例えば、観光客の目線で考えると、お土産を発送するなら、いろいろなお店を見た後で、手荷物を預けた場所までまとめて発送できるようにするとかね。**不便や不満などの“不”を見つけて、どう解決するかを考えることがすごく大事です。**

### お客さまの商売の仕組みに 入り込む

**多田** 運賃の値上げやサービスレベルの変更で、お客さまにご迷惑をおかけしている面があります。その中でもヤマトを利用していただくお客さまにごあいさつに行くと、集配以外の相談を受けることがあります。例えば、過疎化が進む中で、特に中小企業は人手が足りず、仕分け作業などで悩みがある方が多くいらっしゃいます。そうした相談に対して、ヤマトが培ってきた効率化・自動化のノウハウを提供できないでしょうか。もちろん無償ではなく、コンサル料などをいただきます。そうすると、ヤマトも宅急便以外で売上が入り込んで、地元企業に貢献することができます。

**社長** 地域的な課題があるということは、たくさん“不”があるということです。それをひっくり返すことができれば、地域やお客さまに貢献できるはず。ひっくり返すのは簡単ではないけれど、ヤマトグループ全体で解決策を探せばできるかもしれない。**大事なのは、お客さまといろいろなお話ができるようになって、どういうビジネスモデルで商売をしているかを知ること**です。SDもお客さまを知る努力をし、所長がそれをリード

していってください。また、**お客さまの商売の仕組みに入り込んでいくことは重要**です。例えば、イベントの出張出店なども、最後に事業者から言われて出店するのではなく、最初からヤマトが提案して入っていきたい。そして、宅急便の運賃だけでなく、オペレーションフィーをいただけるようなビジネスを増やしていかなければならないと考えます。

**加田** 法人営業として、単に商材を紹介するのはなく、お客さまの話を「よく聞く」ことを大切にし、お客さまのあるべき姿とニーズをしっかりと把握することを意識してきました。今後さらに、お客さまの課題=“不”をしっかりと見つける力を磨きたいと思いました。

**山本** どうしても、自分たちが売るのは宅急便だという考え方があったと思います。お客さまの商売の仕組みの上流に入り込み、オペレーションフィーが取れるような提案を考えていきたいです。ただ、なかなかそれを考え実現するのが難しいのが現状です。

**社長** **すぐにはうまくいなくても、まずはやってみることが大事です。宅急便だけを見るのではなく、宅急便を通して、なぜそこで宅急便が使われているのか、全体像をちゃんと勉強すると見えてくるものがあります。**一人でするのはなく、チーム全体で取り組んでほしいですね。





テーマ  
3サステナビリティ  
にどう取り組んで  
いく？目標はチームが効率良く、  
円滑に業務ができること！ヤマト運輸として  
子どもたちに  
大切なことを伝えていく目指すは、個の力を  
伸ばすグループ長！エコドライブで  
燃料削減と  
子どもたちの未来につなぐ東京主管支店  
業務集約センター 事務  
かつまた のりか  
勝又 紀香さん東京都の名産品は  
もんじゃ焼き長岡主管支店 小千谷営業所  
SD グループ長  
にし たくま  
西 拓磨さん新潟県の名産品は  
米同じRPA推進担当  
の先輩社員や各部  
署と連携を取り意  
見を出し合い、試  
行錯誤を繰り返し  
ながらRPA化を進  
めています。普段の休憩後の  
昼礼ミーティング  
の様子です！笑い  
もあり、とても良  
い雰囲気です午後  
からの業務に弾み  
をつけます！

## お客さまをはじめ社会と 市場に選ばれるための サステナビリティ

### 私たちにできることを考え続ける

勝又 私はサステナアンバサダーとして、幼稚園や保育園の園児を対象に、交通安全教室や配達体験イベントを実施しています。交通安全の大切さや、配達体験イベントでは仕事をする上で大切なあいさつやお客さまとの接し方など、ヤマト運輸として未来を担う子どもたちに大切なことを伝えるという使命感を持って業務をしています。今後もサステナビリティについての学びを深め、環境教室などを実施したいと考えています。

西村 私が最も力を入れてきたのは、「再配達によって生じるCO<sub>2</sub>排出量の削減」です。北九州市に再配達削減プロジェクトを提案し、連携して1年以上プロジェクトを推進してきました。サステナビリティな取り組みを0から立ち上げ、産官学民を連携させたプロジェクトの経験を、全社で展

開できたらと考えています。

栗原 今後の新しい会社の取り組みとして、営業所の来店取引時に外箱である段ボール回収を行うサービスはどうでしょうか。お客さまにとっては中身のみを持ち帰ることができる利便性があり、営業所で回収した段ボールはリサイクルによって生まれ変わります。お客さまにはサステナブルな取り組みへ協力いただいたお礼として、来店ポイントを付与し発送時の割引に還元すれば、利用率の向上につながるのではないのでしょうか。

西 環境面に配慮し、速度超過ゼロとローギア以外の発進回数の削減を実践しています。エコドライブは、燃料削減だけでなく、**やさしい運転を見た地域の子どもたちが、「さすがヤマト運輸。将来ヤマトで働きたい」と思ってくれたら、未来につながるのではないかと考えます。**

### 会社として取り組みを 開示していく

加田 カーボンニュートラルに向けて、企業が自社排出のCO<sub>2</sub>を公表する動きがありますが、現状では測定基準があいまいです。お客さまの経済活動の中で、作ったものを運んで届ける間のCO<sub>2</sub>排

出量を、ヤマトが測定してお客さまにデータとして提供してはどうでしょうか。

社長 確かに、排出量削減の前に、排出量を正確に測る必要があります。ヤマトは、排出量の算定基準を作るプロジェクトに参加していて、最終的にはそれがISO国際規格になる予定です。それに基ついたCO<sub>2</sub>排出量を算出できるシステムを、現在開発しています。公道を使ってトラックを走らせている会社として、CO<sub>2</sub>の削減をはじめさまざまな環境対策に取り組んでいくことは、私たちの社会的責任です。

さらにその取り組みを、会社としてステークホルダーに開示していく必要があります。サステナビリティへの取り組みは、特に海外投資家が企業を選ぶ際に重視する項目です。社会と市場から選ばれる会社になるために、私たちはサステナビリティに取り組んでいく必要があります。

池内 株主が企業を選ぶ基準としても、サステナビリティは大事なですね。環境に良いことをしなければならないというのは、もちろん自分でも分かっていましたが、なぜヤマトとしてサステナビリティを頑張らなければいけないのかというのが、お話を聞いて腑に落ちました。

社長に  
聞いてみました！

Q チームのリーダーとして、若手からベテランまでをまとめていくために、大切なことは何でしょうか？

A 最も大切なのは、「自分のために仕事をしない」とことです。リーダーとは、「チームのために、会社のために」を実践できる人間でなければなりません。出世のためとか、自分だけが良い思いができればいいというような、自分の損得勘定で動くのではなく、常にお客

さまやチームメンバー、お取引先の立場に立って行動していれば、必ず仲間は応えてくれます。リーダーの役割は、皆が仕事をしやすい環境をつくって、お客さまに対して良いサービスを提供できる環境を整えること。それを忘れずに、頑張ってください。

＼ YAMATO NEWS webもチェック ／

座談会の議論をもっと  
知りたい方はこちらアンケートフォームでは  
座談会への感想を募集中！テーマ  
4これから  
挑戦していききたい  
ことは？

## 10年後の社会に向けて 視座を高く持ち 新たな挑戦を

### 仲間と共に良い会社をつくる

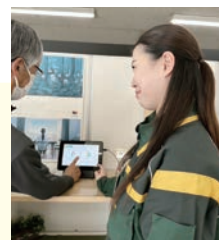
丹治 今日の座談会は、10年後の社会や、会社

の未来を考える、とても楽しい経験になりました。また、EVを備えた八幡営業所を見学することができ、とても勉強になりました。今日の経験から、今後は共有することを大事にしたいと思います。お客さまにとっては、SDもGOPも誰であっても、「ヤマトの人」です。タブレットなどデジタルを活用しながら、皆が同じレベルのサービスを提供できるようにしていきたいです。そして、この先10年だけでなく、20年後、30年後もずっと愛され続ける会社にしていきたい。そのために、北海道に帰って今日のことを職場で共有し、皆で良い会社づくりをしていきたいと思います。

野中 座談会で同世代の方々とお話して、「こういう考え方もあるのだ」と学ぶことができました。また、10年後をテーマに皆さんと話をして、会社が良い方向に向かっていると感じることができました。

個人的には、これからは「誰でもすぐ利用できる」というのがポイントになると思っています。受け取り場所の拡大などを検討したり、お客さまから荷物を預かるだけでなく、お客さまのニーズに合う自社製品の開発や製造、通信販売を手掛けていけば、ヤマト運輸として新しい利益を上げることができるのではないのでしょうか。

池内 今まで美術の現場しか知らなかったのが、同世代の方がどういう働き方・考え方をしているかを知ることができて、すごく有意義な座談会でした。

おたはは丹次郎！  
皆で良い会社づくりに取り組むデジタルを活用し  
皆が同じレベルで  
サービスを提供「働く／働く」をモットーに、  
お客さまに向き合うお客さまの  
ニーズに合う  
自社製品の開発を美術品の輸送も  
ヤマトが担っています！情報や人をつなげて  
より多くの人に  
美術品を見てもらう機会を道東主管支店  
帯広南営業所 SD  
たんじ ひろと  
丹治 凜人さん北海道の名産品は  
じゃがいも三重主管支店  
松阪営業所 内勤  
の な か り な  
野中 里奈さん三重県の名産品は  
松阪牛宮城主管支店  
東北美術品支店 作業  
いけうち かずき  
池内 万貴さん宮城県の名産品は  
ずんだ餅忙しい日々の中でも、  
お客さまにも仲間にも  
笑顔100%の自分  
でありたいと思っ  
てます。いつでも、僕  
らしく！お荷物を送られるお客  
さまに対し明るく丁寧  
に接し、多くのお客さま  
にクロネコメンバーズ会  
員の登録を行っていた  
だけよう対応しており  
ます。福島県立美術館での  
展示作業。水平、直  
角が分かるレーザー墨  
出し器を使用し、作品  
が水平に展示されてい  
るか、先輩の太宰さん  
と確認しています。

### 全車両EVを導入した八幡営業所を見学！

座談会は、2023年5月にオープンした京都府の八幡営業所で開催！ヤマト運輸初の全車両EV導入やエネルギーマネジメントなど先進的な取り組みを見学しました！

P10のヤマトグループが取り組む  
サステナビリティでも詳しく紹介しています！YAMATO NEWS webで  
動画もチェックユーザー名 yamato  
PASS 80102023



# 一人ひとりの仕事がつながって 世界最先端のファストファッションを支える編

ヤマトグループは、中国からの荷物を最短でお客さまの元に届けるオペレーションを構築することで、中国系ECアパレルブランド「SHEIN」さま独自のビジネスモデルを支えています。今回は、海外発の越境ECのお客さまに対してヤマトグループがどのように貢献しているのかをご紹介します。

## お客さまに伺いました

世界中のお客さまに最高のオンラインショッピング体験を提供するため、SHEINは物流を含めたブランド価値の向上を目指しています。ヤマト運輸は、日本でブランド力や品質面でNo.1である宅急便を展開しており、日本で数少ないSP貨物<sup>※1</sup>のAEO通関事業者<sup>※2</sup>であり、パートナーとして大いに期待しています。

また、今年のダブルイレブン<sup>※3</sup>期間中は、航空資源が不安定になり羽田空港と関西空港に入る物量のバランスが崩れ、到着の大半が羽田空港に集中する中、羽田側で早急に通関や配送までの

## SHEIN



シーイン ロジスティクス  
アジアパシフィック・  
ミーナ・アフリカ開発担当  
アン・ドンヒョンさま

対応を行うだけでなく、航空会社と積極的にコミュニケーションを取り、SHEINの貨物をできるだけ早く通関できるように多大な努力をしてくれたことに大変感謝しています。引き続きご支援のほどよろしくお願い致します。

※1 SP貨物とは、small packageの略で、国際宅配便のこと。

※2 AEO通関事業者とは、貨物のセキュリティ管理と法令遵守の体制が整備された事業者に対し、税関が承認・認定する事業者。

※3 ダブルイレブンとは、11月11日に開催される中国最大規模のECセールのこと。

## SHEIN (シーイン) さまとは？

SNSやAIなどのデジタルを駆使し、企画から生産、販売まで圧倒的なスピードで展開する中国系ECアパレルブランド。「世界のアパレル工場」と言われる中国の広州で「品質の良い最新トレンドアイテムをリアルタイムに手頃な価格で提供する」という新たなビジネスモデルを「リアルタイムファストファッション」と言い、日本を含む世界の「デジタルネイティブ」Z世代(10代の若者)を中心に注目を集め、急成長しています。

## SHEINさまの ビジネスモデル

### AIで流行を分析



企画から  
販売まで最新の  
トレンドアイテムを  
**5-7日**で  
届ける！  
※従来のアパレル企業は  
3週間程度

## サステナブルなサプライチェーン

企画から販売までを5-7日で行うSHEINさまは商品を100枚ごとの小ロットで生産し、売れ行きに合わせて追加生産を行うことで、余剰在庫を最小限に抑えています。

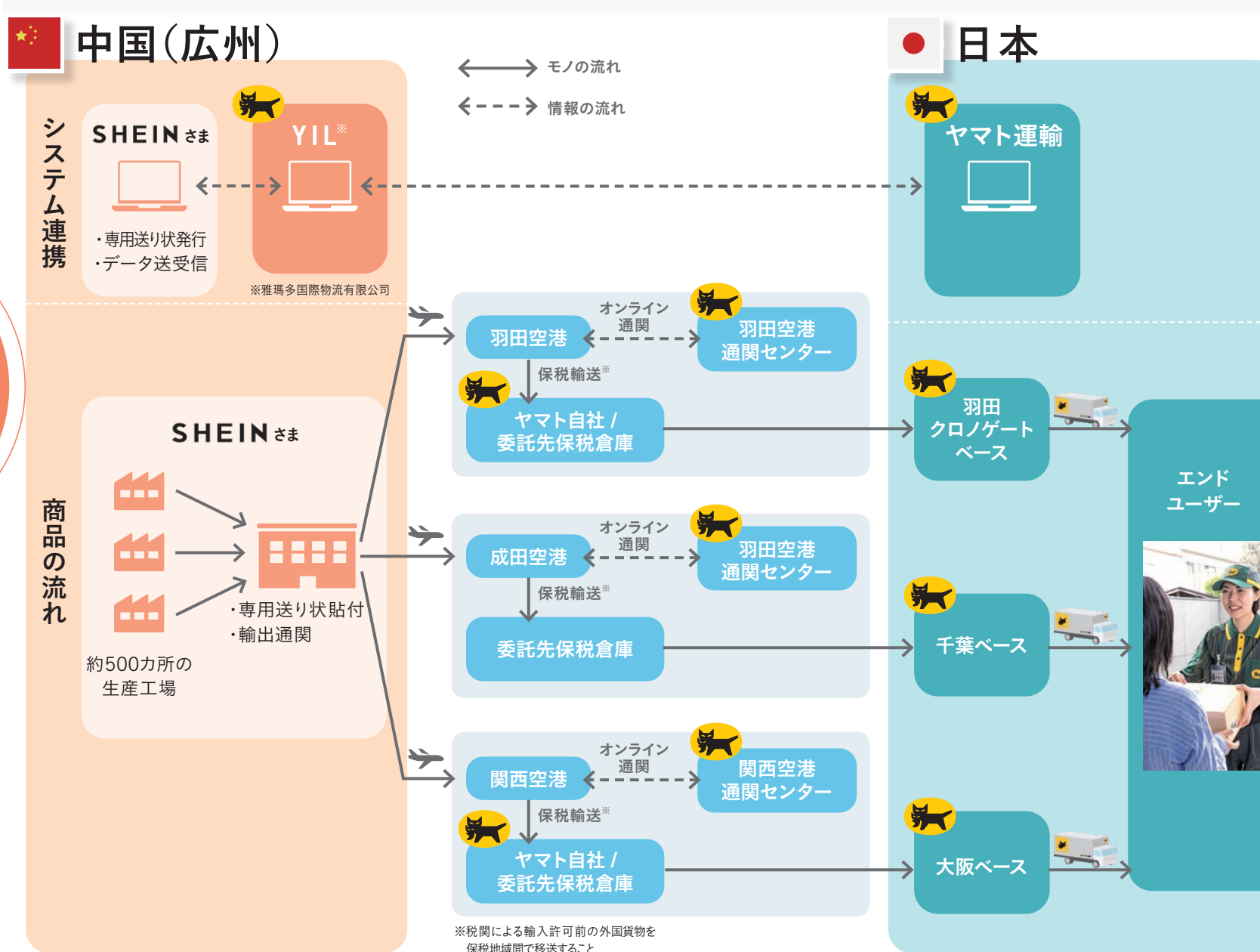
### 従来のアパレル企業の場合

従来のアパレル企業は、新作ファッションや店舗で集めたトレンド情報をもとに、今後の流行を予測して商品を企画します。その後、サンプルの製作や展示会への出展などを経てから生産・販売に着手するため、企画から販売まで約3週間かかります。



3週間程度

## SHEINさまの世界最速の生産・ 販売サイクルをヤマトグループでサポート！



## 越境 EC 上 これまでにない物量に対応するため、 オペレーションを調整

ピーク時には毎日約9万個の荷物が、中国広州から国内3つの空港向けの飛行機の空いたスペースに搭載されて到着します。成田空港行き便に載りきれない場合は、関西空港行き便の飛行機に載せて、そこで保税作業ができるように手配するなどさまざまな調整をしています。今後も羽田や関西の通関チームと連携し、お客さまに安定的にサービスを提供できるよう注力していきます。



グローバルフォワーディング営業部  
国際小口輸送チーム  
アシスタントマネージャー  
黄 光男さん

## ピーク時は毎日約9万個の荷物を 一つ一つ輸入通関

段ボールに同梱された状態で空港に到着した荷物が保税倉庫に輸送されます。通関担当者は、段ボール内の一つ一つの荷物の通関データを作成し、税関に輸入許可の申請をします。作業担当者は、保税倉庫に到着した段ボールを開梱し、輸入許可が下りた荷物をロールボックスパレットに積み込み、ベースへ連携します。ピーク時は、ロールボックスパレットで約700本分の荷物を3カ所で扱っています。

## 成功の鍵は運用改善と 提案のスピード感！



羽田空港通関センター 通関チームのみなさん

## 365日稼働体制を構築しています！



関西空港通関センターのみなさん

## SHEINさまのサプライチェーンを徹底的に調査し、 日中一体となって最善の提案を！

リードタイムの短縮と顧客満足度の向上というSHEINさまのニーズに応えるため、SHEINさまの工場で既存の輸送スキームやオペレーションを徹底的に調査し、ヤマトグループで提案できることを検討しました。通常、外国貨物は日本での通関後、送り状の貼り替えが必要ですが、システムを連携することで、中国のSHEINさまの倉庫内で日本で利用できる送り状を出力・貼付できるようにし、リードタイムを短縮できました。さらなる物量増加やリードタイム短縮に対応すべく、通関チームからの提案をもとに日中の連携を強化し、簡易仕分けを中国のSHEINさまの倉庫で行うなどの提案も行っています。今後は、顧客満足度向上にむけ、クロネコメンバーズのお届け予定の導入を検討しています。

雅瑪多国際物流有限公司 (YIL)  
マネージャー マネージャー  
丁 居静さん 鄭 嘉思さん

日本と海外ではルールや文化が違うため、  
システムの連携には苦労しました！



## 中国の営業担当と日本のオペレーション現場の 連携をサポート！

お客さまの想いに応えるため、SHEINさまの営業窓口であるYILの鄭さんや丁さんと日本側でオペレーションを支える通関チームなどをつなぐ役割を担っています。日本向けの越境ECに関するご相談は、ぜひグローバルECアカウントグループまでお寄せください。

※越境ECとは、インターネットを活用して、海外の商品を日本で購入する通信販売のこと。世界各国から国際宅急便で日々、送り届けられています。

ご相談  
下さい！

ECアカウント営業部  
グローバルECアカウントグループ  
アシスタントマネージャー  
曲 元さん

グローバルECアカウント担当  
藤岡 佑輔さん

グローバルECアカウント担当  
張 鶴達さん





## 環境領域

サステナブルな営業所  
八幡営業所をご紹介します！

温室効果ガス自社排出実質ゼロの実現に向けて、ヤマトグループはEV導入や再生可能エネルギー由来電力の活用を推進しています。そのためには、再生可能エネルギー由来電力を効率良く活用する「エネルギーマネジメント」が必要です。今回は、社長・社員座談会の会場にもなった南京都主管支店 八幡営業所のサステナブルなポイントをご紹介します！

## 環境負荷の低い営業所を目指して

八幡営業所は、ヤマトグループで初めて集配車両32台を全てEV化しました。屋根には太陽光パネルを設置し、日中に発電した電力を営業所内やEVの充電に使用しています。太陽光発電で賄いきれない分も、発電時にCO<sub>2</sub>を排出しない電力<sup>※</sup>のみを使用する環境にやさしい営業所です。

※関西電力株式会社の「CO<sub>2</sub>フリー電力」を購入しています。



全車両がEV！



省エネのために、構内の照明はLEDを使用



営業所の屋根に太陽光パネルを60枚設置。発電状況はリアルタイムでモニターに表示



普通充電と急速充電の2種類の充電設備を完備

## 電力を効率良く活用するためのエネルギーマネジメント設備

EVを導入すると、電力使用量が増える、夜間のEV充電時に電力需要が突出するなどの課題が出てきます。これらに対応するために、電力使用量を調整するシステムを導入したり、太陽光パネルで発電した電力を蓄電池にためてEVの夜間充電にも活用したりするなど、エネルギーマネジメントに取り組んでいます。

## 1 電力標準化システム

電気の基本料金はピーク使用量を基に算定されています。電力標準化システムを導入して平準化することで、同じ電力使用量でも料金をおさえることができます。



設定した充電完了時間までに少しずつ充電を行うように自動制御。

## 2 蓄電池

日中に太陽光パネルで発電した電力を蓄電池にため、EVの充電や建屋電力の一部に活用しています。

社員にとっても働きやすい  
職場をつくりました

ボックス昇降機やフォークリフトを使わずに作業できます！



建物のひさしを通常より長くして、雨や日差しに当たりにくく、快適に作業ができるように！



八幡営業所の皆さん

## 八幡営業所

- 2023年5月1日オープン
- 社員数：約90名（SD 45名）
- 車両台数：32台
- 担当エリア：京都府八幡市、京田辺市大住、城陽市久世、城陽市富野

八幡営業所は2年の構想期間を経て開所しました。環境面だけでなく、働く社員にとっても安全で働きやすい営業所を目指しています。

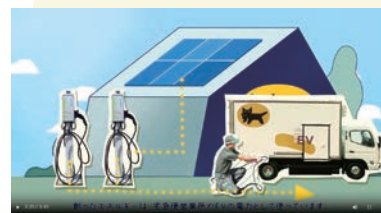


八幡営業所 所長 妻形 知至さん

## 5分でわかる！ヤマトのサステマ

## ヤマトグループの取り組みを紹介する動画を公開

ヤマトグループのサステナビリティの取り組みを、体系立てて知ることができる動画を公開しました。今後もコンテンツを増やしていくのでぜひチェックしてください！



動画はこちらから！



## 誰もが働きやすいヤマトグループを目指して

第7回ヤマトグループ親交会  
中央大会を開催しました！

11月13日（月）、品川プリンスホテルにおいて「第7回ヤマトグループ親交会」中央大会が開催されました。ヤマトグループ親交会は、障がいのある無しに関わらず、社員同士がスポーツイベントを通じてコミュニケーションを増やすことで相互理解を深め、誰もが活躍できる職場環境の構築を目指しています。今回は全国から19チーム、付き添いや応援を含め約250名の方が参加し、ボウリングやポッチャを楽しみました。スポーツで汗をかいた後には懇親会も行われ、さらに交流を深めました。

## ボウリング

誰もが楽しめるよう、ガターをふさぐなどの特別ルールで予選3ゲームと決勝2ゲームが行われました。



## ポッチャ

レクリエーションとしてポッチャを楽しみました



ポッチャとは年齢、性別、障がいのあるなしにかかわらず、全ての人が一緒に競い合えるスポーツで、パラリンピックの正式種目です。

## 懇親会

ボウリングの後は懇親会が開催され、団体賞の表彰がありました。



## 第9回クロネコ・フォトコンテストが開催されます！

## 募集テーマ「私の推し」

応募期間：2024年4月30日まで

第9回クロネコ・フォトコンテストが開催されます。今回のテーマは「私の推し」。日々の生活や仕事の中で社員の皆さんが推したいもの、例えば自分自身が夢中になっているモノやコト、地域の魅力などを撮影して応募ください。

詳しくはこちら！



ユーザー名 yamato  
PASS 80102023

## YAMATO NEWSにいただいたご意見・ご要望の一部を紹介します

## ここが良かった！

12月号の全国安全大会の記事を読みました。YAMATO NEWS webに掲載されている出場選手の運動動画は、全国のSDIに見てほしいです。



12月号の「シゴトのヒント」を読みました。早朝アシストの吉田さんの心がけに共感し、営業所の早朝アシストの皆に共有しました。

## もっとこうしてほしい！

お客さまの声から形になったり、改善されたりしたサービスを知りたい。

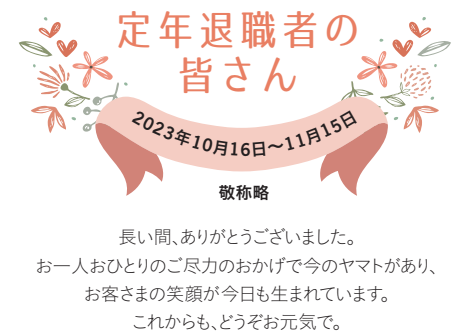


## 編集チームより

YAMATO NEWS webでは、クロネコメンバーズの改善内容を毎月紹介しています。コメント欄で社員の皆さんからのご要望も受け付けています。ぜひご覧ください。

## 編集チームより

新しい年が始まりました。昨年は、今号に掲載している社長・社員座談会を営業所で開催し、普段見ることのない違う地域の事業所を皆さんに紹介する機会をつくることができました。プライベートでは初めて山中ヤマト荘に宿泊し紅葉を楽しみました。今年もさまざまな新しいことにチャレンジしてYAMATO NEWSを盛り上げていきたいと思っています！（村上）



長い間、ありがとうございました。  
お一人おひとりのご尽力のおかげで今のヤマトがあり、  
お客さまの笑顔が今日も生まれています。  
これからも、どうぞお元気で。

室蘭営業所	早川 敏幸
道北ベース	井上 義明
八戸東営業所	関野 敏章
秋田りんかい営業所（秋田駅前）	佐々木 真
秋田飯島営業所	佐藤 一秋
岩手主管支店 営業担当（品質）	高橋 伸子
北上営業所	門脇 恵子
宮城事務管理センター	斎藤 由美
宮城ベース	太田 克浩
東根営業所	鈴木 忠勝
足立東営業所	松澤 とさえ
湯島2丁目営業所	石原 健一
荒川営業所	石川 利恵子
豊島北営業所（池袋本町）	福島 英介
江東東雲営業所（豊洲1丁目）	佐藤 治
用賀営業所	水野 秀茂
越谷コナテナ支店	岡田 重信
ファースト立川営業所	石澤 隆
品川大崎営業所	平田 和弘
東五反田2丁目営業所	島村 元博
品川八潮営業所	山口 浩一
品川営業所（大崎1丁目）	鈴木 隆章
高島屋物流支店	佐々木 敏己
四面通営業所	奥山 昇
中野沼袋営業所	西脇 照夫
四谷3丁目営業所	長谷川 宏明
若葉台営業所（稲城若葉台）	中嶋 恒男
青山営業所（北青山3丁目）	菅井 良一
芝浦1丁目営業所	加藤 直文
低運輸配送（東京南）E営業担当品質	河西 浩
東京統括	田代 肇
袖ヶ浦営業所（袖ヶ浦）	金子 忠彦
神奈川事務管理センター	加藤 富美子
船橋南営業所	広井 英継
川崎多摩営業所（中野島）	坂口 浩章
かすみがうら東営業所	白井 富雄
鹿沼流通営業所（鹿沼さつき）	小池 利光
板木法人営業支店	長谷川 正則
我孫子布佐平和台営業所	遠藤 昭彦
流山ベース	木村 勇
入善営業所（入善）	橋本 浩志
岡崎福熊営業所	酒井 安美
常滑営業所（セントレアターミナル）	内藤 享
一志営業所	日比 均
志摩営業所（志摩和具）	浦口 清孝
春日井神屋営業所	杉本 泰造
千種仲田営業所	西井 隆司
山梨営業所（山梨県）	大野 賢治
牧之原機原営業所	平林 みどり
掛川大東営業所（掛川大東）	曾我 康幸
藤枝堀之内営業所（藤枝堀之内）	吉岡 正志
東成中本営業所	宗田 敬也
平野加美営業所（長原）	中江 敏一
大阪ベース	野下 建也
大阪ソリューション支店	藤原 敏剛
伊丹有岡営業所（伊丹有岡）	香原 俊和
伊丹有岡営業所（伊丹有岡）	西 幸次
中京営業所	下野 英治
京都西陣営業所	磯辺 充男
守山営業所（守山下之郷）	中辻 一浩
奈良主管支店	武本 菊枝
明石西営業所（明石魚住）	江口 武志
和田山営業所	高山 昌章
総社営業所	伊丹 隆
三次ベース	井上 真志
広島中野営業所（広島海田）	朝原 正義
広島黒瀬営業所	尾村 明則
下松営業所（下松豊井）	千々松 孝義
防府営業所（防府栄町）	兼行 便明
南讃岐営業所（高松浅野）	川 繁之
小豆島営業所（香川土庄）	戎子 勝秀
ミドルマイル高松営業所	佐々木 敏
香川ソリューション支店	岡内 光男
八幡浜営業所（八幡浜）	井上 啓史
博多豊営業所	園田 毅
福岡法人営業支店	東 真平
門司営業所	東 玲子
八幡本城営業所	石本 修
諫早営業所	清田 記穂
佐世保相済営業所（佐世保相済）	野田 安雄
長崎ベース	田中 悟
菊陽営業所	野田 基博
熊本ベース	佐藤 康裕
串間営業所	中山 園
日向営業所（東郷美郷）	満丸 祐次
YHC 流山ベース支店	神山 行夫
YHC 人事戦略部	岡崎 郁英
沖縄ヤマト運輸 沖縄ベース	新垣 光彦