

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、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。

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。

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)

詳しい内容は YAMATO NEWS web の記事をご覧ください

QRコード

ユーザー名: yamato
PASS: 80102023

【注意点】

- 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。
- 料金の支払いはクレジットカードのみとなります。
- ご利用にはスマートフォンが必要です。
- 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。

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。

「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年先もお客様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!



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取扱い個数	
(11月度)	166,350,151個 [98.7%]
(期累計)	1,232,741,678個 [98.0%]

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
答
案
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81号 2024年1月発行 編集発行責任者/田中 元樹
制作/長尾 悅子 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

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グを支える編
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!



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?

全社員(マネージャー・キャリア・パート)を対象として配布してください

ヤマトニュースは冊子・webともに社員とご家族の皆さまがご覧になります。掲載されている情報はグループ外秘ですので、グループ外の方に渡す・見せるなどの行為は固く禁じます。また、冊子は各自で保管いただき、廃棄する場合はシュレッダーなどで処理してください。

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。



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)

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さんにご支援いただき、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ってくれることができる、日野自動車さまと共に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



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?



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れます。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。参加者の皆さんには、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？



西 10年後の物流業界の大きな課題は、2024年問題を発端とするドライバー不足・労働力不足です。無人トラックやドローンなどの活用が進むと思いますが、完全無人化は難しいでしょう…。ヤマト運輸でも、地域の状況に合わせて先進技術を導入していく必要があると思います。その分、お客さまとの接点に注力し、サービスレベルを向上していきたいです。

社長 2024年問題は労働時間の短縮であり、当社SDはその基準に引っかかりません。ただ、協力会社の大型トラックドライバーの働き方が変わるので、西さんのおっしゃる通り、走り方や単価を変えていかなければなりません。

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いと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。

多田 松江玉造営業所は、現在半数以上が50歳以上の方で、10年後は今以上に高齢化が進みます。一方で、ベテランの方々の経験・知識はとても大切です。ベテランが抜けてしまっても、若い人が同じようにできるような仕組みづくりに、デジタルが必要です。営業所でも、デジタルを活用した新しいルート組みを始めています。

西村 いろいろな手段があって、そこから選べることが必要ですね。先日、市民センターのスマホ教室の見学を行ったのですが、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お願いします。

西村 統括営業担当として、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り組むことを心掛けています。



営業ミーティングでは、全員で取り組んでいる案件の共有をし、さまざまな意見を集約した上で、営業の進歩確認を行っています。



営業担当としての業務以外に、人事と一緒に新人向けの荷受けマニュアルを監修するなど、他部署との連携も担っています。



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はなく、オペレーションフィーをいただけけるようなビジネスを増やしていく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ではなく、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 すぐにはうまくいかなくても、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。一人でやるのではなく、チーム全体で取り組んでほしいですね。



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お客様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。

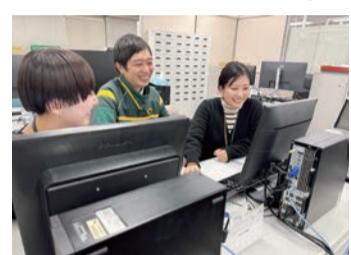
山本 川越の蔵造りの通りにあった営業所が、閉店しました。しかし、観光客が戻ってきて人通りが多く、道も狭いので、「なかなか荷物が出せないよ」という地元のお客さまの声があります。そ



テーマ 3 サステナビリティ はどう取り組んで いく?



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。



普段の休憩後の星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CO₂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

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CO₂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CO₂排

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導入やエネルギー管理など先進的な取り組みを見学しました!



YAMATO NEWS webで動画もチェック



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!



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」ということです。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るいいというような、自分の損得勘定で動くのではなく、常にお客様やチームメンバー、お取引先の立場に立って行動すれば、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り、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。それを忘れないで、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

まだ名は丹次郎!
まだ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

道東主管支店
帯広南営業所 SD
たんじひろと
丹治 混人さん

北海道の名産品は
じゃがいも

お客様のニーズに合う
自社製品の開発を

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

忙しい日々の中でも、
お客様にも仲間に
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
だけのよう対応してお
ります。

「聞く耳をもって、
お客様に向き合う」
お客様のニーズに合う
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

美術品を見てもう機会を

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
すんだ餅

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。

美術品は、コロナ禍でも動きが止まらず、個人のコレクターを中心に高い需要があります。美術品の輸送だけではなく、美術館とコレクターをつなぎ、美術館と美術館の橋渡し役になるなど、素晴らしい美術品をより多くの人に見てもう機会を提供したいですね。デジタルを活用しながら、情報や人をつなげることに挑戦していかたいと思います。

多様な働き方を叶える職場に

社長 若い世代の方々とお話しするのは、すごく面白いですね。皆さんがヤマトをどう考えているかや、働き方に対する考え方を知る機会になりました。若い世代のニーズを知り、多様な働き方を叶える職場をつくっていかないと考えています。皆さんは、それぞれの職場のことが、一番良く見えています。その中で、どう創意工夫するかは大切ですが、時に視座を高めて取り組むことも必要ですね。高い視座からどういう景色が見えて、その中で自分が取り組んでいることにどういう意味があるのか、やり方が正しいのかを考えてみるといいと思います。今日の仲間との出会いをきっかけに、少し視野が広がったり、新たな気付きを得たことで、これから仕事や生活に反映してもらえばうれしいですね。



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。

SHEINさまのwebサイト

SHEIN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



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。

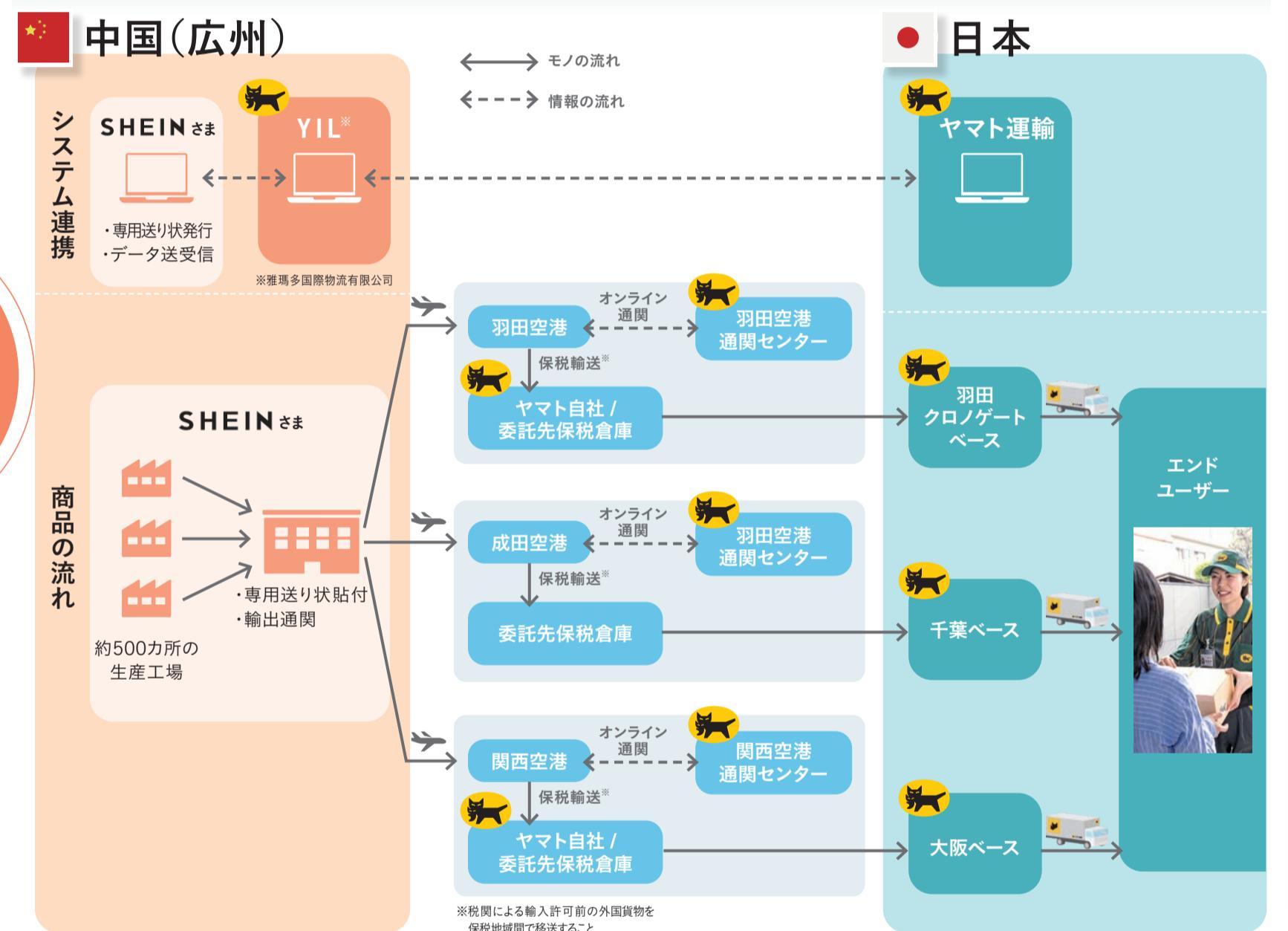
従来のアパレル企業の場合

従来のアパレル企業は、新作ファッショング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。成田空港行きの便に載りきらない場合は、関西空港行きの飛行機に載せて、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、お客様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。



グローバルファーミング営業部
国際小口輸送チーム
アシスタントマネージャー
黄 光明さん

お客さまに伺いました

世界中のお客様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^{※1}のAEO通関事業者^{※2}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^{※3}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



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對し、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。

シーアイン 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・ドンヒュンさん

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。

雅瑪多国际物流有限公司(YIL)
マネージャー シニアマネージャー
丁 岣静さん 鄭 嘉恩さん



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!

お客様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

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



関西空港通関センターのみなさん

365日稼働体制を構築しています!



環境領域 サステナブルな営業所 八幡営業所をご紹介!

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CO₂を排出しない電力※のみを使用する環境にやさしい営業所です。



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。



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。



社員にとって働きやすい職場をつくりました



八幡営業所は2年の構想期間を経て開所しました。環境だけでなく、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！ヤマトのサステナビリティ



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深める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、ボウリングやボ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。



ボッチャ

レクリエーションとしてボッチャを楽しみました



ボッチャとは
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！

「私の推し」

応募期間:2024年4月30日まで



詳しくはこちる！

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のが推したいもの、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。

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転動画は、全国のSDを見てほしいです。



12月号の「シゴトのヒントブチ」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！

お客様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。



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います！(村上)

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を受け付けています。ぜひご覧ください。



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

室蘭営業所	早川 敏幸
道北ベース	井上 義明
八戸東営業所	閑野 敏章
秋田りんかい営業所(秋田即納)	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 ときえ
湯島二丁目営業所	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
江東営業所(豊洲1丁目)	橋添 藤治
用賀営業所	水野 秀茂
越谷コニカ支店	岡田 重信
フーリー立川営業所	石澤 隆
品川大崎営業所	平田 和弘
東五反二丁目営業所	島田 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 敏己
高島物流支店	佐々木 敏己
四面谷営業所	奥山 昇
中野沼袋営業所	西脇 照夫
四谷二丁目営業所	長谷川 宏明
若葉営業所(福島若葉台)	中嶋 恒男
青山営業所(北青山3丁目)	菅井 良一
芝浦二丁目営業所	加藤 文直
低速輸配送C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
船橋営業所	舟橋 伊織
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
鹿沼通運営業所(鹿沼さつき)	小池 利充
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
岡崎稻穂営業所	酒井 安美
常滑営業所(セントアーティナル)	内藤 亨
一志営業所	日比 均
志摩営業所(志摩と具)	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
山県営業所(山県)	大野 寛治
牧之原原営業所	平林 みどり
掛川大東営業所(掛川大東)	曾我 康幸
藤枝之内営業所(藤枝細之内)	吉岡 正志
東成日本営業所	宗田 敏也
平野加美営業所(長原)	中江 敏一
大阪ベース	野下 健也
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)	伊丹 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
広島安野営業所(広島海田)	尾村 明則
広島黒瀬営業所	千々松 孝義
下松営業所(下松豊井)	川繁 仁
防府営業所(防府栄町)	南旗岐営業所(高松浅野)
奈良営業所	小豆島営業所(香川土庄)
ミラーマイル高松営業所	ミラーマイル高松営業所
香川ソリューション支店	香川ソリューション支店
八幡営業所(八幡浜)	博多豊前営業所
博多豊前営業所	福岡法人営業支店
門司営業所	門司営業所
八幡水城営業所	諫早営業所
諫早営業所	佐世保相浦営業所(佐世保相浦)
佐世保相浦営業所	長崎ベース
菊陽営業所	菊陽営業所
熊本ベース	熊本ベース
串間営業所	佐藤 康裕
日向営業所(東郷美郷)	中山 園
満丸 祐次	満丸 祐次
YHC 流山ベース支店	神山 行夫
YHC 人事戦略部	関場 郁美
沖縄ヤマト運輸 沖縄ベース	新垣 光彦