

MESSAGE

収益性を追求し、当社グループの 持続的成長を牽引する

ヤマトホールディングス株式会社 取締役 執行役員 兼
ヤマト運輸株式会社 代表取締役社長 社長執行役員

阿波 誠一



宅急便50周年の感謝と、私たちの使命

1976年に誕生した「宅急便」は、2026年1月に50周年を迎えました。今日までの成長は、ご利用いただいたお客様、地域で支えてくださった取扱店の皆様、そしてともに歩んでいただいたパートナーの皆様のご支援の賜物です。心より感謝申し上げます。

宅急便の歴史は、お客様の「不便」を「便利」へと変えてきた挑戦の歩みです。お客様のニーズに真摯に向き合う中で「スキー宅急便」などの新サービスを生み出してきました。現在、宅急便は人々の暮らしを支える不可欠な存在としての使命を担っています。全国のネットワークと最前線のオペレーションを率いるヤマト運輸の社長として、私は豊かな社会を支える役割を維持・向上させつつ、次の50年を見据えて宅急便ネットワークを強靱化するとともに、法人向けビジネスの拡大により、事業ポートフォリオの変革と持続的成長を実現してまいります。

就任後の成果と課題：実行力強化に向けた体制の見直し

社長就任以来、セールスドライバー（SD）がお客様と向き合い、対話できる時間と環境の創出に注力してきました。働き方や人員配置の見直しを進めた結果、現場には自発的な営業提案の意識が広がり、「SD稼働当たり収入」の向上という成果が表れ始めています。

一方、施策の迅速な実行と確実な成果の創出には課題が残ります。最需要期における取扱数量の下振れに対し、車両

や人員の機動的な調整が遅れ、コストの適正化が図りきれませんでした。この反省を踏まえ、私は強い危機感のもと、ヤマトホールディングス社長の櫻井とともに従来の施策を「聖域なく」精査しています。実効性をさらに高めるため、戦略立案と実行の役割を明確化し、実行の権限と収支責任を地域を統括する役員に大幅に委譲しました。私自身も地域の責任者と議論を重ね、それぞれの市場特性を踏まえてアクションプランや数値目標を綿密にすり合わせています。「やられる数字」から、現場が自律的にコミットする「自分事の数値」へ、組織のマインド変革を確実なものにしていきます。

データドリブンによる、コストとプライシングの適正化

現場の実行力を軸に、2027年3月期は、「オペレーティングコストの適正化」と「プライシングの適正化」を重点施策として加速させます。

オペレーティングコストの適正化に向けては、2026年3月より首都圏エリアで「都市部近距離輸送」の運用を開始しました。データを活用して輸送線便ごとのダイヤを大幅に組み替え、首都圏内のターミナル間輸送の多頻度化を推進することで、対象エリアにおけるトラック台数を約3割削減しました。今後、この取組みを全国の主要都市圏へ広げ、年間20億円以上のコスト削減を目指します。

プライシングでは、データに基づく適正価格をもとに、お客様との交渉を推進するとともに、従来の「行先・荷物サイズ別」を中心とした価格体系を見直します。さらに、荷物量

の下振れリスクを適切に顧客と分担する「下振れ補償」や「シーズンチャージ」を導入し、提供価値に見合った適正な対価を収受する収益構造へ転換していきます。

法人向けビジネスの拡大に向けたサプライチェーンの最適化支援

宅急便ネットワークは法人向けビジネスの競争力の源泉でもあります。コントラクト・ロジスティクス事業の拡大に向けては、他部門の中核人材を含む戦略的な配置転換を行い、営業機能と庫内作業・設備などを一元設計する機能を強化しました。加えて、輸配送ネットワークと高度な在庫管理・流通加工機能を統合した「統合型ビジネスソリューション拠点」を展開し、受注締め切り時間の延長やリードタイムの短縮により顧客の販売機会を最大化するとともに、培ってきた家電修理や医療機器洗浄など付加価値のあるサービスを組み合わせた提案を強化しています。

また、地政学リスクの高まりがグローバルサプライチェーンに不確実性をもたらす中、特定のトレードレーンに的を絞った「選択と集中」により、調達交渉力と営業の強化を進めています。単一の輸送モードに依存しない代替ルートやモードを機動的に設計・提案し、サプライチェーンの安定維持を支援しています。加えて、出荷国の保管・通関から「宅急便ネットワークへの直結」を武器にした一気通貫のソリューションにより、越境ECの顧客層を拡大しています。

案件パイプラインは順調に拡大し、過去にない大型案件も複数稼働し始めています。法人向けビジネスを宅急便に次ぐ第2の柱へと進化させ、飛躍的な利益成長の実現を目指します。

次の50年に向けて、現場の力強い実行力を源泉として、輸送にとどまらないサプライチェーン全体に向けた新たな価値を創出します。地域社会を支える社会的インフラとして、さらには法人のお客様のビジネスを支える不可欠なパートナーとして、ヤマトグループの持続的成長を力強く牽引してまいります。