



トップインタビュー

ヤマトシステム開発株式会社 代表取締役社長 皆木 健司

ICTの力で日本のサプライチェーンを変える

日本は今デフレです。良いものでも値段が高いと買ってもらえません。企業が良いものを安価で提供するためには何が必要か？その答えはICTを活用したサプライチェーンマネジメント(SCM)の最適化にあります。

サプライチェーン全体を見える化し、最適化するICT

東日本大震災による物流網の寸断を契機に、リスクヘッジのための在庫分散ニーズが高まっています。しかし、単純に物流拠点を増設するやり方では莫大なコストがかかってしまいます。

コストを抑えつつ在庫を分散するためにはどうすればいいのか。

一番近道なのはICTを導入することです。サプライチェーンを見える化し、どこに何がどのくらいあるのかを把握することで、全体の在庫数や物流拠点数の削減によるコストダウンが可能になります。



たとえば、全国に多店舗展開している小売事業者が、新規で通販事業を立ち上げる場合。流通網も業務プロセスも店頭販売とは異なるため、通常は通販専用の倉庫を用意し、受注・保管・梱包・発送作業などを行います。しかし、それでは店頭在庫の他に、通販用の在庫も持たなくてはならない。お届け場所が倉庫から離れるほど配送に時間とコストがかかる。また、BCP(事業継続計画)の観点から在庫を分散させたいが、限られた予算では倉庫を複数持てない。

それらの問題の解決策として、当社は通販と店頭販売のシステム・物流をつなぎ、通販専用倉庫がなくても、お届け先に最も近い既存店舗から店頭在庫を発送できるICTソリューションを提案できます。

これにより、在庫分散によるリスクヘッジはもちろん、在庫数と倉庫数の削減によるコストダウンや、お届けまでのリードタイム短縮と配送料低減を可能にします。この仕組みは、最終消費者への完成品・食料品のお届けの他に、部品や原材料の納品などにも適用できます。

これは、全国津々浦々に張り巡らせた配送網と、それらをつなぐICTの仕組みを持つヤマトグループだからこそ実現できます。当社には、宅急便の荷物追跡技術・ノウハウを応用し、SCMを見える化できる数多くの仕組みがあります。

どこにも属さない強みを活かしたソリューション力

ヤマトグループは、宅急便を始めとする社会インフラを提供する企業グループとしての中立性を強みとしています。当社でも、お客様がICTサービスを便利に低コストで導入できるように、多くの企業が共通で利用できるプラットフォーム(クラウド型サービス、共通ネットワーク、共通端末など)の開発・提供をすすめてきました。

たとえば、当社が開発した「マルチ電子マネーサービス」。電子マネー事業者は自社の電子マネー利用促進のため、自社専用の決済端末や管理システムを展開しています。そのため、店舗のレジカウンターには、電子マネー事業者ごとに決済端末が設置されている状況です。



(1ページより続く)

しかし、店舗にしても利用者にしても、1台の端末で複数の電子マネーを決済できた方が便利ですね。そこで当社は、「中立」という強みを活かして、2012年1月より、1台で主要な電子マネーを決済できる端末と、付帯業務(電子マネー事業者への加盟店契約や、入金・精算の一本化など)をヤマトグループで提供する「マルチ電子マネーサービス」を開始しました。大手の全国チェーンを皮切りに導入が進む予定です。

高度ソリューション提供力と能力発揮度を高め営業収益3倍を目指す

当社の営業収益のうち今は約6割がヤマトグループ以外のお客様です。今後は、ヤマトグループのICT投資も強化しつつ、ソリューション提供力・サービス開発力もより一層高め、2019年度の営業収益を現在の3倍にしたい。その7割をグループ外で稼ぐことを目標に考えています。そのためには何が必要か。こつこつ今までどおりのことをやってもダメです。それだけでは数%の成長しかできません。

飛躍的な成長をするためには、お客様へ提案するソリューションの質を高めなければいけません。お客様のご希望通りのサービスを提供するだけでなく、気付いていない問題を掘り起こし、解決策を考えてサービスを提供する。お客様も気付いていないところこそ、飛躍的成長へのたねが隠れているのだと思います。

それには、一人ひとりが、目の前の仕事や状況だけにとわられずに、イマジネーション(想像力、創造力)を高め、能力発揮度を高めることが何よりも重要です。もっとお客様のコアのところに入り込み、システムを売るだけでなく、パートナーとして、どうすればお客様の業務プロセスを効率化できるのか、どうすればお客様に喜んでいただけるのかを真剣に考えられる人材を増やしていきたい。

高度なソリューション提案を実践し、お客様と一緒に大きく成長していきたい。また、なくてはならない存在になりたい。そう考えています。

【ご報告】「宅急便ひとつに、希望をひとつ入れて。」活動

◆「宅急便ひとつに、希望をひとつ入れて。」

宅急便1個につき10円を被災地の生活基盤と水産業・農業の再生資金として寄付する活動を進めています。

12月の宅急便取扱い個数と寄付予定金額

【取扱い個数】

12月…1億9,361万8,979個 累計/11億787万6,576個(4月～12月)

【寄付予定額】

12月…19億3,618万9,790円 累計/110億7,876万5,760円(4月～12月)

「宅急便ひとつに、希望をひとつ入れて。」サイト

URL: http://www.yamato-hd.co.jp/information/info/contribution_1104.html

宅急便ひとつに、
希望をひとつ入れて。



ヤマトグループ

◆「宅急便ひとつに、希望をひとつ入れて。」助成活動報告

南三陸町の志津川漁港で仮設魚市場が稼働

「宅急便ひとつに、希望をひとつ入れて。」活動の第1号として、宮城県南三陸町の志津川漁港に仮設の魚市場が完成、10月24日より稼働しました。宮城県一の漁獲量を誇る名物の秋サケの水揚げが危ぶまれていましたが、漁の最盛期を迎える前の稼働となりました。午後から行われた競りでは、秋サケやサバ、タコが競り落とされ、港には威勢のよいかげ声が響いていました。今年の春には、仮設のワカメ作業所やカキ作業所が完成予定です。





新着情報

ヤマトグループ各社、各地域での様々な取り組みや今後の予定などについて、いち早くお知らせします。

【ヤマトパッキングサービス】

電機・電子部品メーカーの海外調達業務を支援する新拠点を米子市に開設

鳥取県米子市に「山陰流通トリニティーセンター」を開設。1月13日より本格操業を開始しました。国内では、千葉県・神奈川県に続き3番目の拠点になります。

同センターでは、中堅企業(特に電機・電子部品メーカー)の国内外の調達・販売を支援するため、「買う」をソリューションする『グローバル調達支援サービス』を提供。本サービスは、お客様の部品調達における発注から納期調整、物流、決済までの工程を、インターネット上のシステムを活用してデジタル化・簡略化し、リードタイムの短縮、流通在庫の削減はもちろん、お客様の固定費(人件費、システム維持費など)と管理コストの削減を実現します。中堅企業の生産活動を流通の側面から支援するため、現在、中国、香港、台湾にて提供中です。



ヤマトパッキングサービス株式会社 代表取締役社長 江頭 哲也

米子市には、至近距離に境港があり外航船も寄航していますが、受発注、納期調整、特殊梱包などの貿易関連物流業務を一括で提供する企業が無く不便であったため、山陰地域の電機・電子部品メーカーはわざわざ遠い阪神港まで商品を運んで輸出入せざるを得ませんでした。今回のセンター出店により、山陰地域の電機・電子部品メーカーの調達・販売を支援し、境港の利用を活性化し輸送貨物数を増加させることで、山陰地域全体の産業振興に貢献していきたいと思っております。



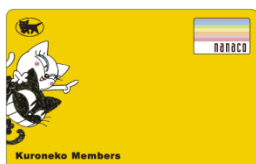
【ヤマト運輸】

クロネコメンバーズの機能がますます充実 電子マネー付きカードの発行・おサイフケータイとも連携

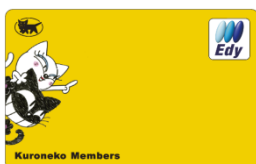
個人会員制サービス「クロネコメンバーズ」のクロネコメンバーズカードに、電子マネー付きのラインナップを追加。さらに、おサイフケータイと連携した新機能(モバイルクロネコメンバーズ)も追加しました。

クロネコメンバーズ電子マネーカードは、これまでと同じように、簡単に送り状が発行できる「らくらく送り状発行サービス」がご利用いただけるほか、1枚のカードで、宅急便運賃・コレクト代金・包装資材などのお支払いや、電子マネー加盟店での決済にもご利用いただけます。お客様の生活スタイルに合わせて、nanaco・Edy・WAONの主要電子マネーブランド3種類より選ぶことができる電子マネーカードは国内初です。

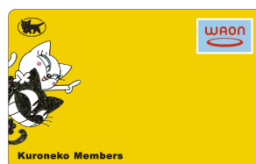
また、おサイフケータイ(全キャリア対応)がクロネコメンバーズカード代わりになる「モバイルクロネコメンバーズ」も開始しました。おサイフケータイ対応の携帯電話を「ネコピット」にそのままかざすだけで、「らくらく送り状発行サービス」などのサービスをご利用いただけます。



nanaco版



Edy版



WAON版



新着情報

ヤマトグループ各社、各地域での様々な取り組みや今後の予定などについて、いち早くお知らせします。

【ヤマトコンタクトサービス】

宮城県登米市に電話オペレーター育成施設「登米トレーニングステーション」を開設

宮城県登米市の「登米市震災対応人材育成事業(起業型)」を受託し、12月1日に、同市内に電話オペレーター育成施設「登米トレーニングステーション(以下:登米TS)」を開設しました。

東日本大震災により、失業された方々が仮設住宅や自宅で電話オペレーター業務を行えるよう、育成環境の整備等を検討していました。登米TSでは、座学・実技・OJTの3つの研修を通じ、同地域での幅広い就労機会の創出を目指しています。現在、20名がオペレーター技能習得を目標に研修中です。



【ヤマトシステム開発・ヤマトフィナンシャル】

電子マネー決済導入・運用支援サービス「マルチ電子マネーサービス」を提供開始

1月20日より、国内主要電子マネー決済を一括で導入・運用できる小売業・飲食業向け「マルチ電子マネーサービス」の提供を開始しました。1台の端末で「nanaco」「Edy」「WAON」「交通系電子マネー※」に対応できるのが大きな特徴です。また、各電子マネー事業者との契約・精算業務をヤマトグループで一本化して請け負うため、導入・運用の負担が軽減します。

※(「Kitaca」「Suica」「TOICA」「ICOCA」「SUGOCA」「PASMO」「nimoca」「はやかけん」。エリアにより利用可能な交通系電子マネーは異なります)



お知らせ

【ヤマトホールディングス】

市民が選ぶ「CANPAN第5回CSR大賞」グランプリを受賞

財団法人日本財団が主催する当賞は、選考委員会がノミネートした企業の中から、一般のインターネット投票を経て決定するものです。今年度は、東日本大震災の被災地支援を展開した企業を対象に行われました。受賞理由として、宅急便1個につき10円の寄付を1年間継続する取り組みや、救援物資の無償輸送、そして被災地での社員ボランティア活動など、積極的な支援の取り組みが評価されました。

【ヤマトマルチメンテナンスソリューションズ】

第51回消費者のための広告コンクール「銅賞」を受賞

社団法人日本アドバイザーズ協会が主催する本コンクールは、消費者と各界有識者だけで審査する国内唯一の広告賞です。応募総数3,689点について、「消費者のためになった」という観点から「情報性」「社会性・科学性」「技術性・創造性」の3つの評価ポイントで審査され、告知・回収・アフターケアなどを一括で行う「クロネコヤマト・リコールサポートサービス」の広告『守っているものは、企業だけではありません。』が雑誌広告部門(金融・保険+レジャー+サービス+出版+企業PR関連)で銅賞を受賞しました。

