



MCPC award 2007

次世代携帯電話NEKOシステム

～ 基幹系売上業務データ処理に携帯電話を活用 ～

平成19年3月20日



ヤマト運輸株式会社

情報システム部



Copyright 2007(C) Yamato Transport Co., All rights reserved.

1. 会社概要

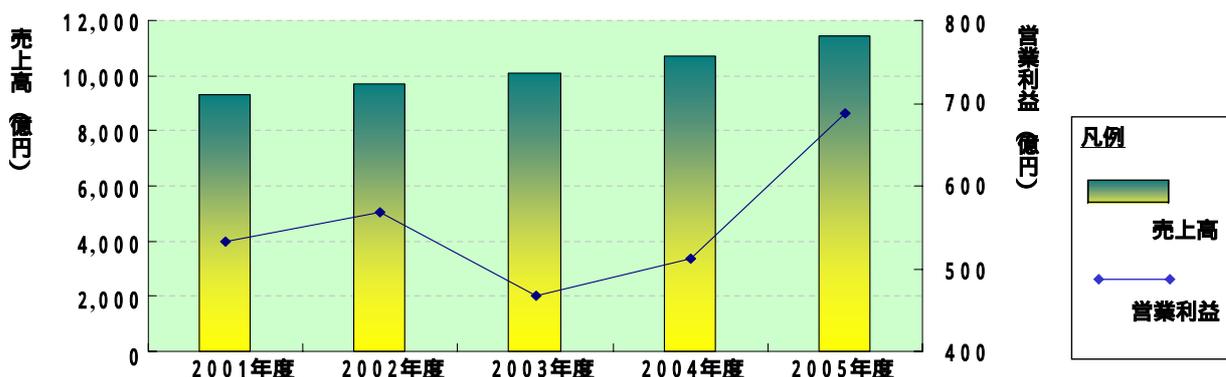


MCPC award 2007

創 立	1919年11月29日(大正8年) 平成17年11月持ち株会社制に移行
社員数	130,679人*
事業内容	「宅急便」・「クロネコメール便」を中心とした小口貨物輸送サービス事業
事業所数	12,318店*
車両数	43,649台*
取扱店数	コンビニエンスストア、米穀店・酒飯店等全国約28万箇所

*2006年4月1日現在

売上高と営業利益推移(直近5年間 ヤマトホールディングス)



Copyright 2007(C) Yamato Transport Co., All rights reserved.

2. 弊社商品ラインナップと市場環境



MCPC award 2007

宅急便商品ラインナップ

生活・レジャーからビジネスまで、
お客様のあらゆるニーズに対応するラインナップ！

クール宅急便



新鮮なライフをお楽しみ。 冷蔵・冷凍宅配サービス

クロネコメール便



書類・小物・お土産の宅配サービス

パソコン宅急便



パソコン・周辺機器の宅配サービス

宅急便 コレクト



お荷物をお預かりするサービス

ゴルフ宅急便



ゴルフ用品の宅配サービス

スキー宅急便



スキー用品の宅配サービス

宅急便 タイムサービス



お急ぎの荷物の宅配サービス

超速宅急便



超スピードの宅配サービス

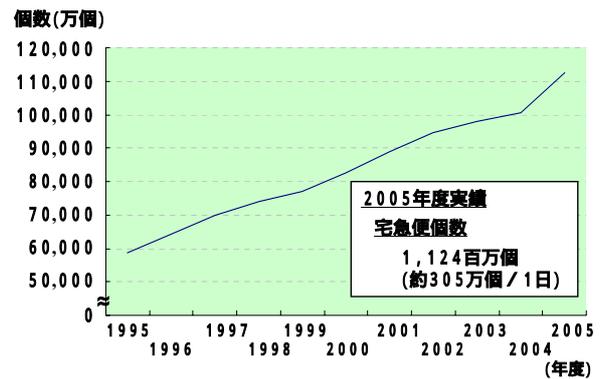
時間帯お届け



ご希望の時間帯に配達するサービス

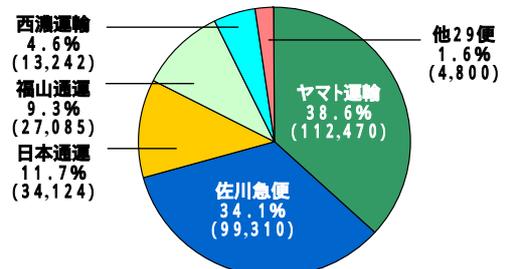
クロネコヤマトの 機密文書リサイクルサービス 宅急便産直サービス など

宅急便取扱個数の推移



2005年度 宅配便シェア

(単位:万個)



国土交通省調べ、航空貨物を除く

Copyright 2007(C) Yamato Transport Co., All rights reserved.

3. 携帯電話を連携したサービスのご紹介



MCPC award 2007

宅急便 e-お知らせシリーズ

お届け予定eメール



宅急便 e-お知らせシリーズ

ご不在連絡eメール



宅急便 e-お知らせシリーズ

お届け完了eメール



宅配ロッカー発送サービス



ドライバーダイレクト



宅急便 コレクト お届け時カード払い



荷物情報お問い合わせシステム



宅急便 店頭受取りサービス



Copyright 2007(C) Yamato Transport Co., All rights reserved.



■ <お客様> サービスレベルの発展

更なるサービス拡張にも対応可能

■ <セールスドライバー> システム武装によるセールスドライバーの負担

システムの簡易化・軽量化

■ <運用・管理> 迅速な機器配備体制

迅速に配備可能な汎用機器の利用

■ <経営> コスト削減と利便性の両立

基幹業務を汎用機器で利用する

導入・運用コストの削減



サービスレベルを発展しつつコストを削減する必要性



■ 従来のシステム概要図

■ 新システム概要図



6. 導入システムの概要 (セールスドライバー向け 2006年12月サービス開始)



セールスドライバー、歳暮等繁忙期の増員稼働者 6,784台



【宅急便センター内】



【屋外】

携帯電話基地局



Copyright 2007(C) Yamato Transport Co., All rights reserved.

7. 導入システムの概要 (セールスドライバー向け 2006年12月サービス開始)



MCPC award 2007

携帯電話1台で「基幹業務」と「通信」の2つの機能を実現する事にチャレンジ

- 工夫した点**
 - ・ポータブルPOSと同様の運用
 - 小型レーザー式バーコードリーダ採用
 - ・ポータブルPOSに実装していた数十種類のマスタデータを携帯電話にデータベース化した実装 など
- 苦労した点**
 - ・通常専用端末で行う売上げ等の基幹業務を汎用機器で行うこと
 - ・携帯電話～外部機器との間で複数のプロトコルの制御が必要
 - 関係各社の協力により解決
 - ・日々更新が必要な大容量のマスタデータ(顧客情報)をダウンロードする際、通信費がかからないかつ大量の台数に配信出来る仕組みの構築
 - ・新たなソリューション展開を業界で先行することも踏まえた導入スケジュール
 - ・サービスメニューが多いため、セールスドライバーの利便性を考慮して画面遷移を作成 など

Copyright 2007(C) Yamato Transport Co., All rights reserved.



■ サービス・品質レベルの向上

全ての配達員が高品質なサービスをお客様へご提供

■ 導入リードタイムの短縮

歳暮等による繁忙期やポータブルPOSの不足時においても端末導入のリードタイムに柔軟に対応

■ 故障時の稼働ロス、修理コスト削減

汗、水や衝撃にも強い為、故障が減ることで稼働のロスと修理コストを削減
(携帯電話の故障率減少・・・故障率を占めていた水没による故障が、現状の5分の1以下に削減)

■ 作業効率の向上

ポータブルPOSを携帯電話に代替することで、配達員の腰周りが軽くなり業務ストレスを軽減

■ コスト削減

従来の機器を導入するよりも、サービスレベルを向上しつつ、「約半分」のコストでシステムを実現



～ 弊社のモバイルを活用したチャレンジは、まだまだ続きます～