

ヤマトグループの強み

培ってきた  
競争優位性

ヤマトグループは、創業から100年、宅急便の誕生から43年の歴史の中で、独自の確固たる競争優位性を培ってきました。これからも、当社グループならではの優位性を活かし、お客様に新たな価値を創造することで、持続的な成長につなげていきます。

競争優位性

02

強固な物流ネットワーク・タッチポイント

競争優位性

01

理念を共有する人材



SD：セールスドライバー  
AC：アンカーキャスト  
PUDOステーション＝  
オープン型宅配便ロッカー

競争優位性

04

独自のビッグデータ

競争優位性

03

豊富な顧客基盤・顧客接点

競争優位性 **01**

## 理念を共有する人材

理念を共有する人材が一人ひとりのお客様に喜ばれるサービスを提供するとともに、お客様の要望や困りごとを汲み取り、グループによるソリューション提供や、地域の課題解決につなげています。

セールスドライバー

約**60,000**人

法人営業担当

約**450**人

アンカーキャスト

約**6,500**人

全社員

約**229,000**人競争優位性 **02**

## 強固な物流ネットワーク・タッチポイント

日本全国に張り巡らせた物流ネットワークを基盤に、国内の革新的な基幹ターミナルや海外のクロスボーダーネットワークを効率的に活用し、ヤマトグループならではの付加価値を提供しています。

国内ネットワーク・タッチポイント

約**70**ターミナル / 約**4,000**営業所 /

羽田クロノゲート / 厚木・中部・関西ゲートウェイ / 沖縄国際物流ハブ

倉庫100か所超(うちターミナル一体型約30か所) / 車両約**55,000**台 /宅急便取扱店 約**18万**店 / PUDOステーション約**4,900**台

海外ネットワーク

**24**の国・地域 / PAS1018\*取得**8**社(国内2社含む)

\* 保冷宅配便サービスに関する国際規格

競争優位性 **03**

## 豊富な顧客基盤・顧客接点

宅急便をはじめとする各種サービスの提供を通じて培った幅広い顧客基盤と豊富な顧客接点を活かし、顧客へのソリューション提供や地域の課題解決につなげています。

法人顧客数

約**100**万社

個人のお客様との接点

約**500**万件/日競争優位性 **04**

## 独自のビッグデータ

輸配送を通じて得られる荷物流動などの情報を活用し、新たな価値の創造やお客様へのサービス向上、業務の生産性向上につなげています。

クロネコメンバーズ

約**3,200**万会員

ヤマトビジネスメンバーズ

約**110**万会員