



NEWS RELEASE

ヤマトホールディングス

ヤマトホームコンビニエンス株式会社

平成 26 年 5 月 30 日

**ヤマトホームコンビニエンスが「テクニカルネットワーク事業」を開始
～ヤマトグループのネットワークと、優良な協力工事会社のネットワークを融合し、
E C O住宅設備などの配送・設置から工事・メンテナンスをワンストップで提供～**

ヤマトホールディングス傘下で引越サービスやらくらく家財宅急便、家の中のおかたづけサービスなど生活支援事業を行うヤマトホームコンビニエンス株式会社（本社：東京都中央区 代表取締役社長 市野 厚史、以下YHC）は、住宅設備メーカー等の本業支援と、エンドユーザーの利便性を同時に向上させるため、2マン配送・設置といったYHCの強みと、一定基準をクリアした優良な協力工事会社130社による工事、メンテナンス、アフターサービスのネットワーク（呼称：クロネコテクニカルネットワーク（以下KTN））を融合させた「テクニカルネットワーク事業」を本格スタートします。

1. 背景

近年住宅設備メーカーを中心としたB to B市場において、宅急便では運べない大物の配送やセッティングが必要な場合に、YHCのらくらく家財宅急便を利用するケースが増えてきています。また、その際に工事やメンテナンスまでも併せてご希望されるケースが増えてきており、YHCではその都度地域の協力工事会社と連携し、サービスの提供を行ってまいりました。

各サービスを提供していく中でメーカー・エンドユーザー、また協力工事会社から、以下のニーズ、ご不便があることが分かりました。

【メーカー】

- (1) 全国を一社でカバーできるネットワークを持つ協力工事会社が無く、手配がエリア毎に分かれるため非常に煩雑である。また、作業内容によっては複数の業者に手配をしなければならないのでコスト・時間がかかる。
- (2) 販売後に継続して発生するメンテナンスの工程管理業務をアウトソーシングし、新規営業に注力したい。

【エンドユーザー】

- (1) 信頼できる会社や業者に配送や工事を依頼したい。
- (2) 購入後のアフターサービスや、故障したとき・調子が悪いときの修理やメンテナンスに速やかに対応してほしい。

【工事会社】

- (1) 継続して工事の受注を受け、安定した収益を確保したい。
- (2) 技術力を維持するため研修の充実や、商品・部材等の仕入コスト低減を行いたい。

上記ニーズとご不便を同時に解消するため、YHCでは「テクニカルネットワーク事業」を本格展開します。

2. 「テクニカルネットワーク事業」の特徴

YHCの強みである2マン配送・設置と、一定の品質・技術レベルを満たしたKTNのネットワークを融合し、部材の調達から設置後のメンテナンス・アフターサービスまでワンストップで提供します。

テクニカルネットワーク事業の主な特徴として以下5点が上げられます。

【特徴】

- (1) 国内外からの調達～流通加工～配送・設置から設置後のメンテナンス・アフターサービスまで付加価値をワンストップで提供
- (2) 各工事の手配をYHCにて一括請負
- (3) エンドユーザーからの問合せ窓口をYHCに一本化
- (4) YHCの品質・技術レベルを満たした信頼できる工事会社による工事
- (5) KTN加盟協力工事会社に対し、安定的な仕事の提供や研修の実施。
商材の仕入コストの低減。

【モデル概要図】住宅設備メーカー様へのソリューションモデル（太陽光パネルの設置）



「テクニカルネットワーク事業」を展開することで、メーカーは設置に関する業務を全てYHCに任せることが出来、本業である営業に注力して頂けます。また、エンドユーザーには、設置後のアフターサービス迄しっかりと対応してもらうことが出来るため、利便性・満足度が向上します。

3. クロネコテクニカルネットワーク (KTN) の概要

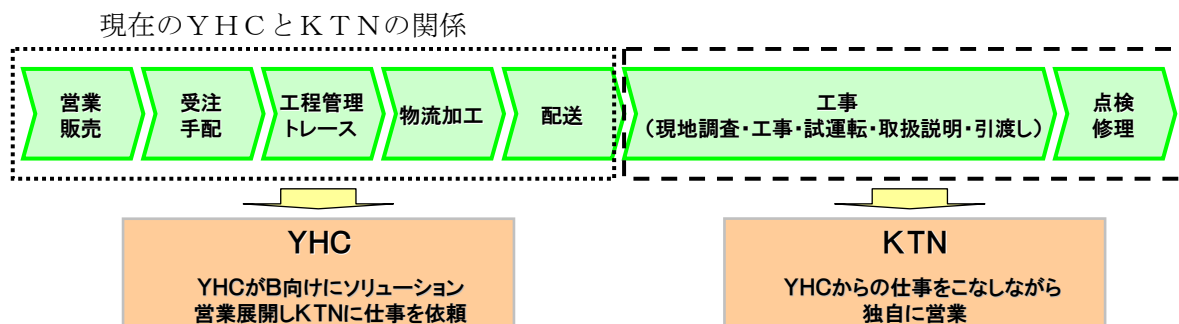
YHCが設定した品質・技術レベルの「クロネコテクニカル基準」をクリアした全国優良協力工事会社によって組織されたネットワークのことを総称しています。①資本金2千万円以下②社員数5名～10名③年商2億円規模の会社で6割程度を締めており、北海道から九州までの全国エリアを対応しています。将来的には200社まで増やし、更に充実したサービスを展開して参ります。

【加盟基準】

- (1) 法人格であること
- (2) 許認可、労災・PL・労災保険加入等コンプライアンス基準をクリアしていること
- (3) 安全職長研修、入場者研修受講済みであること
- (4) 設備機器工事に必要な各メーカーのID・資格を有すること
- (5) メンテナンスの対応が可能であること

(6) YHC品質対応基準をクリアしていること

(7) 365日9時から20時までの対応が可能であることを条件に審査のうえ、加盟して頂いております。



4. 対象市場

(1) 住宅用設備メーカー様

- ① 省エネ市場 (エコキュート、IH、LED、HEMS)
- ② 創エネ市場 (太陽光発電、エネファーム)
- ③ 蓄エネ市場 (蓄電池、EV充電機)

(2) 業務用設備メーカー様

- ① チェーンストア機器市場 (飲食店、CVS、アミューズメント施設)
- ② オフィス向大型事務機器市場

5. 初年度事業目標

営業収益 40億円

6. 作業写真



エネファームの設置



太陽光パネルの設置

7. 企業概要

名称	ヤマトホームコンビニエンス株式会社
所在地	東京都中央区銀座2丁目12番18号 ヤマト銀座ビル6階
代表者	代表取締役社長 市野 厚史
資本金	48,000万円
従業員数	5,138人 (H26.3)
事業内容	①ホームコンビニエンス事業 引越、家財宅急便、家の中のおかたづけなどの生活支援サービス ②ビジネスコンビニエンス事業 企業活動で生じる調達、物流、販売などの法人活動支援サービス ③テクニカルネットワーク事業 住宅用設備、業務用設備のメーカー支援サービス

ヤマトホームコンビニエンス株式会社は、「新しい街へ。新しい毎日へ。」をスローガンに引越、家財宅急便、セッティング、産地直送サービスや部屋のおかたづけサービスといった暮らしの便利を追及する生活支援など、玄関から一歩踏み込んだ「イエナカ」に向けた幅広い生涯生活支援事業を展開しております。また、企業や学校法人・行政などへの調達支援や役務提供をソリューションするなど法人活動支援事業も行っております。

【お問い合わせ先】

報道機関の方：ヤマトホールディングス(株)広報戦略担当山本・小林 (03-3541-4141)

一般のお客様:ヤマトホームコンビニエンス(株)財務戦略部(広報)工藤・小尾(03-6671-9453)