

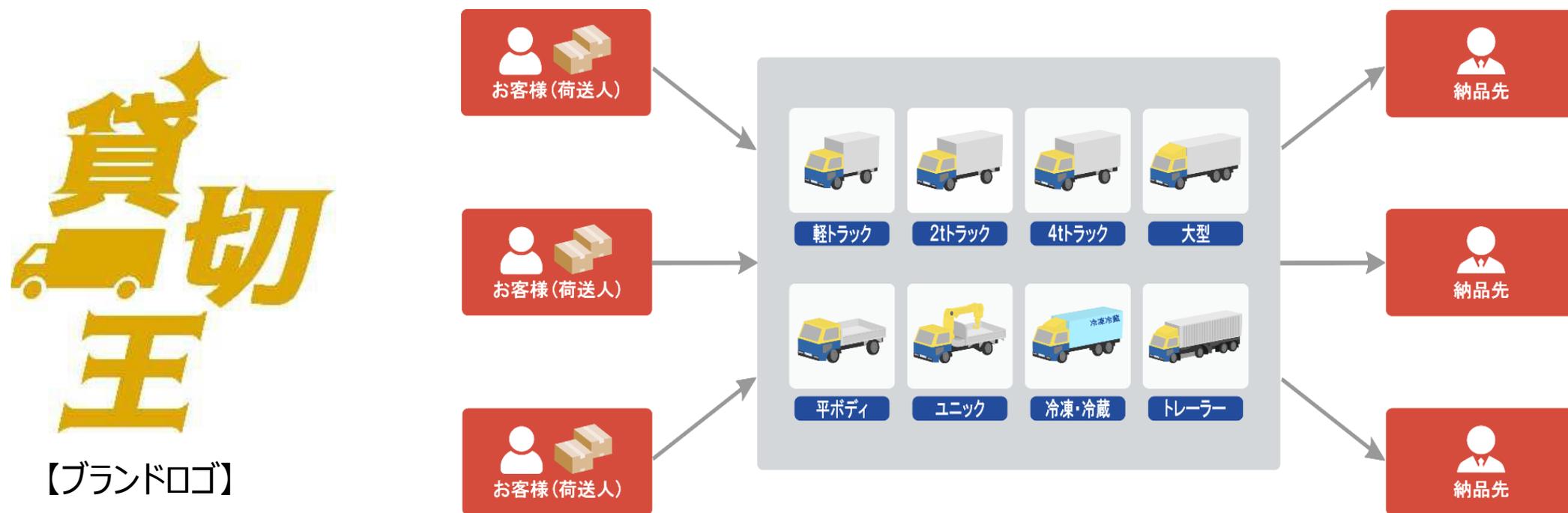
東京西濃運輸 貸切輸送サービス 「貸切王」について

2023年6月8日

東京西濃運輸

顧客からチャーター便依頼の情報を集め、協力会社の空車両とマッチングさせるサービス（管理職2名・専属オペレーター2名にて対応）

- 全国の協力会社網（100社〜）により全国、全車種をカバー
- 4月よりサービス名、ロゴを制定してブランド化



- ・オリジナルブランドとして命名、PRすることで、お客様への認知力アップ
- ・システムを利用した当事者同士のマッチングではなく、お客様からの電話を中心にスタッフが聞き届けすることで、信頼性の向上

1-2 貸切マッチングサービス「貸切王」とは

【機能提供】

- ◆システムではなく、あえて人を介したやりとりにこだわる
 - さまざまな車種や荷姿に応じた適切な車両手配が可能（中距離・長距離・長尺・重量物輸送・混載便・軽貨物・平ボディ・ユニック・温度帯・中型・大型
 - 輸送方法や共同渉外など、オペレーターによる提案が可能

【他社との比較優位性】

- ◆オペレーターがお客様の要望を詳細にヒアリングするため、「ちょっとしたニュアンス」を取りこぼすことなく、「融通がきく」車両手配が可能

【お客様のペインをどのように解決するか】

- ◆お客様のさまざまなお困りごとをヒアリングし、「その1回きり」の輸送だけではなく、長期的な物流サポートを目指す
 - 貸切事業/利用運送は今後も需要が見込まれ、地域の物流窓口として需要に応える

【お客様に評価されたポイント】

- ◆「貸切王なら、探し抜く。」のスローガンの通り、徹底的にお客様に必要な車両を探し抜く
 - その場限りの車両手配だけではなく、その根底にあるお客様のお困りごとについても適切な提案を迅速に提供できている

- ・貸切業者や同業他社との連携を深めることで、実輸送力と配車力を強化
 - 1日約50件のマッチング実績を実現（失注率はほぼゼロ）

2 システムを利用したマッチングサービスとの違い

【サービス内容】	システムマッチング	人的対応（東京西濃など）
展開規模	全国規模	地域特化型（順次エリア拡大 全国対応を目指す）
エリアの優位性	全国サービスに強み	特に関東圏に強み
拡張性	登録協力会社増加により拡大可能	人員スタッフ増加に比例した拡大
コスト面	初期システム構築が高額	スタッフ雇用、教育、労務管理費用
【運用面】		
マッチング率	失注の可能性あり（トラック部門）	失注率ゼロ
オーダーメイド対応	個別対応が不可	オペレーター対応で提案型受注可能
問合せ対応	個別対応が不可	適宜対応が可能
対応時間	24時間対応	9：00～18：00 限定的
【パートナー会社について】		
強力会社との連携	関係性が浅い ⇒登録のみの関係	関係性が深い ⇒貸切以外（持込商品・ロジ等） にも取引あり

東京西濃の課題

- ◆現状では提供エリアが限定的（関東⇒地方がメイン）
- ◆今後案件が増加した場合（繁忙期等）、スタッフ不足によるレスポンス低下
 - 増員に伴う人的コストの増加、属人化の恐れ

■ 課題解決に向けて、マッチング機能（システム）の活用検討

- 提供エリアを拡大することでお客様への更なる価値提供につなげる
- 提供車両、提供車種の幅を広げる（粘着力の強化）

「地方」発「関東」向け、「地方」発「地方」向けなど、場所に囚われない輸送の獲得へ

- 自動マッチングによりマッチングコストの削減や属人化の緩和を目指す

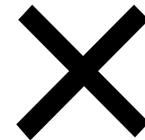
運送手配サービス

＼ 2021年 求荷求車認知度ランキングNO.1 * ！

- ・ 約3.8万台の車両ネットワーク(軽/小型/中型/大型)のハコベルが一括受託



※各2022年8月末時点の実績



貸切王

100社5000台のネットワーク
※将来的に150社へ

東京西濃の協力会社ネットワークもハコベルとつなぐことで、ハコベルが利用可能な協力会社数も増加

- よりマッチング率のアップが見込まれる（特に中型・大型）
- 今後、グループ会社の協力会社ネットワークを組み込めれば、更なる協力会社増が実現
- 協力会社獲得のスピードアップにもつながる