

③ O.P.P.の推進について取組み事例(地域を束ねる、同業他社を束ねる、貸切業者を束ねる)

・マスタープラン実現についての取組み事例 (調達物流 PF、販売物流 PF、業種業態特化型 PF、地域物流 PF)

・ハコベルサービスの取組み事例(拡販に向けた取組み)

	北海道西濃	関東西濃	東海西濃	濃飛西濃	三重西濃	日ノ丸西濃	四国西濃	九州西濃
新たに取組みした内容 (テーマ)	<ul style="list-style-type: none"> 「調達物流の取組み」 原材料の輸送・倉庫保管・製品用に原材料を調整 配送・製品輸送(和弘食品) 「ハコベルサービス取組」 利用に向けてハコベル社と2/27 及び 3/8Zoom 会議開催・連携強化 	<ul style="list-style-type: none"> 納品代行サービス(地産地消商品) 	<ul style="list-style-type: none"> 【ナイスモバイル様】 幹線+配送+作業オプションの一括請負 【エフソングダイレクト様】 ハコベルコネットを利用した配送手配 	<ul style="list-style-type: none"> ・ファクトリー案件の獲得 セット組作業から発送までお客様のお困りごとと解決 	<ul style="list-style-type: none"> ・ヤマト運輸との共配 	<ul style="list-style-type: none"> 「自社拠点を活用した同業他社からの配達請負」 「ハコベルサービス取組」 ※3月14日説明会開催 今後導入予定 	<ul style="list-style-type: none"> 【大洲営業所管轄地区】 ・過疎地区(愛媛南予伊方)配達業者撤退(高齢化)に伴い、該当地域配達を束ねて(同業他社分)自社配達を計画中(名鉄・SSX 分) 	<ul style="list-style-type: none"> ・販売物流 PF ・お客様の「物流部となる」(取組み) ・提携外部倉庫の活用 ・同業他社輸送網の利用
お客様の声 (Pain お困り事)	<ul style="list-style-type: none"> ・二拠点(銭函・湧別)工場を持っており、原材料(ホタテの煮汁)と製品製造(20kgホタテエキス)との倉庫保管・配送の調整が難しかった 	<ul style="list-style-type: none"> ・事業主自らが配達業務を行っていて本来の業務に時間を費やせない ・配送スタッフを雇用する余裕がなく、雇用しても十分な荷量がない ・販路拡大をしたいが遠隔地で配送時間がかかるので諦めている 	<ul style="list-style-type: none"> 【ナイスモバイル様】 ・物量増加により、現行業者2社に対しての配送リスク(残貨、リードタイム延長) 【エフソングダイレクト様】 ・配車発注情報の簡素化と手配業務の属人化の防止 	<ul style="list-style-type: none"> ・ふるさと納税返礼品のセット組作業を依頼していた外注先がオーバーフロー状態により、作業が出来ないと断られていた 	<ul style="list-style-type: none"> ・現在宅配を委託している協力会社は日中の配達メインの為、配達時の不在が多く、再配達が多い為、ヤマト運輸へ配達業務委託を打診したところ、複数小口、重量物の取り扱いに困っているとのお話を頂く 	<ul style="list-style-type: none"> ・山陰に拠点を持たない為、幹線・配達輸送について非効率となっている。又、コスト面に関しても苦慮している ・お客様へ安定した一定のサービス(リードタイム・輸送品質)が提供出来ない 	<ul style="list-style-type: none"> ・現行の配達委託業者撤退後の担い手が無い ・同業他社は自社配達では対応が困難な地区である ・該当地区には伊方原発や個人宅配もあり、輸送が止まると生活に支障がでる 	<ul style="list-style-type: none"> ・積文館書店様獲得事例 ・本業でない領域・物流に手間・時間・コストが負担となっている ・倉庫スペースの確保(複数事業者との契約) ・人手不足(営業マン投入・パート確保) ・配達業者の確保(指示・管理・手配)
お客様に提供できた Gain	<ul style="list-style-type: none"> ・輸送・保管・配送と倉庫・ミルクラン・積合わせを一貫して当社2店所(札幌西支店・北見営業所)で業務提案して受注製造を効率よく専念する事が出来た 	<ul style="list-style-type: none"> ・道の駅など納品している食品業種の事業者様に冷蔵・冷凍・常温商品の集荷・配達陳列までワンストップで対応 ・専用ラベル貼り・在庫報告・賞味期限切商品の引き取り、お客様の営業対応 	<ul style="list-style-type: none"> 【ナイスモバイル様】 ・当社が窓口となることで、当社幹線の輸送力で残貨防止と確実なリードタイムの提供が可能となり、お客様の事務作業軽減の提供 【エフソングダイレクト様】 ・案件の可視化で誰でもステータス管理が可能となり、事務工数を削減 	<ul style="list-style-type: none"> ・担当店所にてセット組作業⇒梱包⇒出荷の獲得(包丁2本、研ぎ器のセット組)までトータル提案を行い獲得に繋がる 	<ul style="list-style-type: none"> ・セイノグループの強みでもある複数小口、重量物、貸切商品の案内と弊社の荷主からの個人宛商品の出荷の委託を打診予定 	<ul style="list-style-type: none"> ・当社輸送ネットワーク/インフラを活用する事で、輸配送含め効率化となり、コスト面においても削減に繋がる ・当社での定時一括配達により安定したサービス(リードタイム・輸送品質)を提供 	<ul style="list-style-type: none"> ・当社大洲営業所までの持込み、19年運賃契約での料金収受により該当地区の配達対応を計画中(当社が輸送を束ねる事で地域に貢献) 	<ul style="list-style-type: none"> ・物流一元管理のご提案 ※窓口の一本化⇒全て当社で一括受託 ・提携外部倉庫の利用 ・宅配・Y社・SG社利用 ・オペレーションは当社 ※アウトソーシングによる物流ストレスからの解放
効果・実績について	<ul style="list-style-type: none"> ・小口配送だけではなく、貸切・倉庫保管の拡販に繋がる 2月度前年比 104.6%増収 	<ul style="list-style-type: none"> ・2021年度実績 7,168千円/年間 ・2022年度実績 15,097千円(2月迄実績) 	<ul style="list-style-type: none"> 【ナイスモバイル様】 ・3月よりご成約 3/10 現在 150千円 【エフソングダイレクト様】 ・現在交渉中 	<ul style="list-style-type: none"> ・全国に約6,000点 セット組作業料 1個 60円 原票作成料 10円 宅配便 600円~1,500円(都道府県別) 獲得金額 4,500千円 	<ul style="list-style-type: none"> ・3月16日に互いの営業を交えてミーティングの実施予定 	<ul style="list-style-type: none"> ・12月よりトールエクスプレス様島根県下一部の幹線/配達請負開始。 2月より島根県下全域に拡大 2月実績…10,644千円 	<ul style="list-style-type: none"> ・費用削減効果 用車委託料の内製化(月間約200千円) ・名鉄・SSXの配達受託量(月間約10t分の増収) 4月1日より開始見込み 	<ul style="list-style-type: none"> 【当社】 ・2月獲得実績 16,000千円(前年+8,000千円・200%) 【顧客様】 ・「本業(生産・販売活動)」に専念出来る ・営業マン10名渉外可能へ
ポイント	<ul style="list-style-type: none"> ・お客様の事情に応じた悩みを深掘りして聞き、一箇所の拠点で考えるのではなく、複数店所で総合的な提案をすることが出来た事 	<ul style="list-style-type: none"> ・女性ドライバーならではの、きめ細やかなサービスとノトラブルの輸送品質の提供 	<ul style="list-style-type: none"> 【ナイスモバイル様】 ・お客様の間接工数の削減を視野に入れ、当社が一元管理をすることが刺さる 	<ul style="list-style-type: none"> ・荷主の担当営業マン(決裁権者)と直接交渉をすることが出来、渉外がスムーズに行えた 	<ul style="list-style-type: none"> ・お互いの荷主様に対して取扱い商品が増え、サービスの向上が図れる 	<ul style="list-style-type: none"> ・以前より幹線/配達請負を行っている同業他社(トナミ・名鉄等)で仕組み化されており、本社機能を有しているため、要請から素早く対応出来た 	<ul style="list-style-type: none"> ・自社SDによる対応により今まで委託業者では対応が難しかった集荷業務への開拓にも目線を向けられる 	<ul style="list-style-type: none"> ・当社が窓口で、Y社、SG社を利用する事⇒顧客様は不可能と思っていた(感銘)