

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