

③O. 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P F、販売物流P F、業種業態特化型P F、地域物流P F）
- ・ハコベルサービスの取組み事例（拡販に向けた取組み）

	三重西濃	東京西濃	西濃通運	昭和冷蔵	エコアライアンス
新たに取組みした内容（テーマ）	①協力会社との貸切共同配送、プラットフォームによるクロスドッキング、ストックポイントの提携による長距離輸送の実現 ②佐川急便とのコラボ輸送	①貸切のブランド化により更なるサービス拡大を目指しながら、同業他社を束ねる動きを加速させる ②西濃エクスプレス様のメガE X P を積極的に提案に織り交ぜる	・北海道から中部・関西方面あての輸送を当社が窓口となり、当社の車両とフェリー枠をリーズナブルな料金で提供することで、輸送頻度が少なく高い料金で輸送している貸切業者の輸送を応援し、束ねる	・同業他社との連携	【O. P. P. 業種業態特化】 ・エコアライアンスの自車を様々な会社で使っていただき、路線運行に係る課題を車両提供により解消していく
お客様の声（Pain お困り事）	①2024年問題で長距離の貸切輸送が困難 ②同業他社の輸送品質が悪い	・当社の集荷で対応出来ない荷物を他社に依頼していた。またその振り分け作業に時間を割いていた	・輸送頻度が多くないため、フェリー料金が高い	・輸入コンテナをフリー期間（無料保管期間）内で倉庫に搬入出来ないと、船会社よりデマレッジ（超過保管料）の負担が発生すること	・特積の路線を運行できる会社が少ない為、欠員発生時の対応に困る
お客様に提供できたGain	①納品先様の中継地点で商品を入れ替え、納品先様迄を協力会社で行うことで、お断りせずに配送ができる ②輸送品質の向上	・複数社へ依頼する手間と時間の削減	・当社の車両を使用していただくことで、当社が保有する船枠を利用することが可能、結果、フェリー料金を大きく下げることができ、お客様のコスト削減につながった	・同業の空きスペースがあることをお客様に伝え搬入先を確保できたこと	・会社問わず、どの方面でも運行できるフリー枠運行枠を提供し、欠便、欠車をせず輸送コースを維持できた
効果・実績について	①長距離輸送に関する依頼に対するレスポンスが早く対応可能になる ②日々の物量として2t～3tの出荷	・メガE X P 便の月間売上が3年で500千円から5,000千円に拡大。貸切の協力会社も200社を超え、マッチング率95%を維持している	・8月中旬から輸送開始 8月～4月上旬までに、約50,000千円の収入確保予定	・日々嵩む超過保管料の削減	・臨時対応を行い、機動力をアピール ・臨時対応から定期案件獲得につなげ、収入の安定化を目指す →前年度実績4コース受託
ポイント	①2024年問題を解決して、当社貸切の時間管理も可能になり、帰り便も確保ができ、お客様も当社も協力会社も相互にWIN-WINとなる ②当社、佐川急便お互いの優位性の提案	・提案時にお客様の需要を適切に把握し、貸切、メガE X P 便を柔軟に提案出来る営業力が必要	・当社の優位性であるボリュームディスカウントがあるフェリー料金を、自社トレーラを貸し出すことで適用し、お客様へ還元できた	・同業他社とリアルタイムで情報共有ができる信頼関係の構築	・フリーで運行する乗務員はセイノーG、同業他社の路線運行ができる