

- 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	神奈川西濃	三河西濃	関東運輸	ココネット(ラストワンマイル)
新たに取組みした内容 (テーマ)	【同業他社を束ねる】 ・道東方面5町村の配送相談があり釧路営業所に持込み自社にて配送	【地域を束ねる】 ・横須賀市、鎌倉市、三浦市、逗子市、葉山町の共同輸配送	【貨物業者を束ねる】 ・貸切(軽貨物から大型車両)の充実 ・求貨配車システムの窓口として荷主・同業他社にサービスを提供	【マスタープランの実現】 ・M&A、アライアンスも含めたネットワークを広げ、物流効率を上げていく	【マスタープランの実現】 ①狭小商圏におけるラストワンマイル混載・共同配送「スパイダーデリバリー」の推進(ココネット、GENie、インテンツ) ②全国フリーペーパー折込ネットワーク(リビングプロシード) ③ラストワンマイルグループ各社での共同配送
お客様の声 (Pain お困り事)	・過疎地域の為、2024年問題も相まって同業他社のドライバー不足による配達リードタイムの遅れ等の心配	・三浦半島地域は同業他社も輸配送効率が悪く苦慮するエリア ・人員不足 ・採算悪化	・路線出荷できない商品やEO(※)対応に物流業社を探すのに時間がかかっていた(※)Emergency Orderの略で、非常時、緊急事態の対応	・新規エリアへの出店、店舗増加に既存取引業者が対応できない ・エリアごとで異なる業者がデポを運営しており、在庫管理業務が煩雑になっている	①お客様(小売事業者、薬局などの荷主)の事業拡大と収益化 ②全国各地でフリーペーパー折込を提案したいが、それぞれ会社ごとの発注や折衝では時間がかかりすぎてしまう ③各社、配達員不足による費用(第三者委託、派遣、残業代増加等)の増加
お客様に提供 できたGain	・今までと変わらない配送品質の維持とWeb配送進捗機能での情報提供	・共同輸送による負担軽減 ・保障契約による車両の減少 ・グリーン物流	・複数の物流会社に連絡を取っていた手間や時間が削減できる	・全国のデポ運営を当社が運営し、在庫の一元管理とデポ間の在庫移動を提供 ・お客様の事業拡大計画にノウハウを持って寄り添い、調達物流まで含めた最適な物流を提供	①「スパイダーデリバリー」による変動費の輸送サービス提供(物流費低減) ②加盟各社の窓口にて、他社の折込も一括して案内できる ③LOCCOの置き配(豊島区・新宿区・渋谷区・中野区)を地区宅便が担当、リビングプロシードの配布員との業務連携(双方の業務を依頼)
効果・実績について	・5町村合わせて1日当り3,500~4,000kg	・佐川急便様 回収物流 2台 ・SSX様 逗子、三浦、葉山 小口請負	・単価のマッチングが難しく課題を残している	・グローバルフレッシュサプライ様、関西でのBAKE様案件の獲得	①既存顧客の事業拡大と共に増車、前年比で約33百万円/月増収 ②実績ベースで売上増加 2021年度14,000千円→2022年度78,000千円 ③LOCCOの置き配と地区宅便がエリアで担当することにより、LOCCOとしての配送エリアの拡大に貢献。リビングプロシードと当社の配達員へ新たな仕事を紹介することで収入アップにつながり、定着率をアップさせる
ポイント	・今後、同業他社のドライバー不足運営不安の解消一案として当社の輸配送戦力の提供、道内各拠点の有効活用 また、当社の全国ネットの強みである道外発送についてもO.P.P.連携を提案	・同業他社の状況を確認し、更なる共同配送化を進めていく 【第一貨物・横浜南 三浦半島エリア】 ・現状 SD人員不足▲2名 三浦半島エリアの配達品質が悪い SD投入人員が当社より大幅に少ない。 ↓ ・当社への持込にて共同配送を提案中	・運ぶサービスのニーズに合った提案ができる営業力と交渉力が必要	・エリアでの確かな実績 ・捌けるインフラ(協会会社含む)	①自社配送管理システムDSSで「スパイダーデリバリー」を実現 ②リビング新聞の配布地域以外でも、他社の折込を効果的に利用して、広域提案ができるようになった ③各社事業内容は異なるが、同じエリアで同じ時間帯に配達している実態があり、業務融合によりエリア拡大、配達員不足解消に引き続き取り組む