

「見つカルチャーター」による
お客様の手間削減（時間価値提供）と
それによる貸切売上の獲得

ハコベル会社概要



会社名: ハコベル株式会社
セイノーホールディングスとラクスルによるジョイントベンチャー

所在地: 東京都品川区上大崎2-24-9 アイケイビル1F

沿革: 2015年12月 ラクスル内でサービス開始
2022年8月 ハコベル株式会社設立

株主

セイノーホールディングス株式会社	50.1%
ラクスル株式会社	49.9%

経営陣: 狭間 健志 代表取締役社長CEO
杉野 宏 取締役 (非常勤)
平井 克昌 取締役 (非常勤)
永見 世央 取締役 (非常勤)

資本金 1億円
※2023年2月現在

ハコベルのビジョン

人が減っていく時代において、持続可能なB2B輸配送ネットワークを構築することがハコベルのビジョンです



VISION

物流を持続的に発展させる プラットフォームを創る

物流は「効率が悪い業界」と言われますが、実際には品質・オペレーションレベルが極めて高い業界です。

これまでは、現場の方々の頑張りによって、世界での最高水準の品質を実現・維持してきました。

しかしながら、年々物量が増加している一方、人口動態の変化・働き方改革などにより、人の頑張りのみによって、現状の物流品質を維持することは難しくなっています。ハコベルは、テクノロジー・仕組みで、物流業界の品質の高さを持続的に継続・向上させることを目指します。

そのために、バリューチェーン/ビジネスプロセスを横断的にソフトウェアで繋げ、データ・テクノロジーによる最適化・効率化を実現するためのプラットフォームを作っていきます。

お客様にとっては最適な物流が安く・早く実現でき、運送事業者・ドライバーにとってはもっと報われ・多くの利益を受け取れる世界へ。

ハコベル1社ではなく、多くの方々との共創により、物流業界が持続的に成長・発展できる仕組みを作り、将来の日本のインフラになることを目指します。

JVの目指すところ

ハコベルが磨きこんできた、プロダクト・システム・オペレーションを、セイノーグループの顧客基盤・営業ネットワークに乗せることで、業界で広く使っていただき、業界スタンダードを目指します。セイノーグループの繁栄と、業界の課題解決の両立を目指します



顧客基盤・営業ネットワーク

- ・ 商業物流No.1のブランド
- ・ 12万の法人顧客
- ・ 80万の発着拠点
- ・ 約90社のグループ会社



業界知見×テクノロジー

- ・ 輸配送システムNO.1のブランド
- ・ 優れたUI/UXのプロダクト
- ・ 磨き込んだオペレーション力

見つか^軽カルチャーター

最短最速・最適な配車が可能な、配車プラットフォーム



配車依頼

ご契約



最適な委託先を
選定・発注



運送会社

登録台数
約5万台

運送手配サービスの特徴

荷主様は見積もりから注文まで簡単にできる

西濃運輸

お問い合わせ ? ご利用ガイド テスト テストさん
通常利用

2 ルートの設定

A 集荷先

集荷住所 任意 例：ハコベル株式会社 住所履歴 集荷連絡先 任意 例：田中 太郎

必須

集荷時間 必須 時間指定 集荷日時を指定したいときに選択 最短集荷 1~2時間以内の即日・緊急配達のご利用で選択

時間帯 時間ちょうど

~ に集荷

見積もり金額

— 円
— / (— 円)

*時間：距離は目安です。交通状況や荷物の積み下ろし時間等を考慮した上で、送料を算定して時間指定してください。

「早く、確実に、手軽に、安く」による、経済/時間/情報貢献

早く

見積もり1秒・マッチング3分の手軽さ

確実に

軽車両のマッチング率は平均99%

手軽に

複数会社に電話する手間を削減
ワンクリックで発注可能

安く

大手A社と比較して割安

今期方針の軸



SEINO LIMIT

新SEINOとして第一歩!
可能性を大きく伸ばし
発展していく

新SEINOのネットワーク改革
ロジのSEINO
ソリューション創製

貸切 O.P.P.
お客様の総合窓口 効率化

経済貢献 時間貢献 情報貢献

お客様の繁栄のために
お困り事を聞き届け、提案していく

貢献の3軸

- 経済貢献 (収入拡大)
- 時間貢献 (迅速・正確性)
- 情報貢献 (最適化)

お困り事の聞き届け
当社から提案する行動

「常に時間との戦い」が共通の課題



お客様

・ 1社だけに安心して頼めるパートナー会社は少ない。
そんな中で、たくさんの運送会社に何度も電話やメールを往復して、案件相談や相見積り・価格交渉をしているだけで、一日が終わってしまう、、、



セイノーグループ

・ 案件のヒアリングから配車・価格交渉・運行管理・トラブル対応など、貸切案件が増えれば増えるほど、プランナーや業務担当が、本来の営業活動・業務に専念できる時間が圧迫されてしまう、、、

「業務フローの効率化による大幅な時間の削減」

Before



案件相談, ヒアリング

配車 / 複数会社への空車両確認

価格交渉・価格調整

配車完了時の事務作業

運行管理, トラブル対応

貸切請求業務(システム登録)

After



~~案件相談, ヒアリング~~

~~配車 / 複数会社への空車両確認~~

~~価格交渉・価格調整~~

~~配車完了時の事務作業~~

~~運行管理, トラブル対応~~

~~貸切請求業務(システム登録)~~

サービス立ち上げ期のため、多方面で課題が存在・・・

全国各地のプランナーさん・SDさんに「何を」「誰に」「どのように」売ればいいのかをどう落とし込んでいくべきか。

全国の支店さんに「見つかるメリット」をどう感じてもらうべきか。

新規・既存のお客様に、馴染みのないWebシステムを知ってもらい受け入れてもらうためにはどのように進めるべきか。

顧客管理・請求管理などのシステムが違う中で、どのようなプロダクト仕様にカスタマイズすればいいか。



チームで立ち上げを推進

セイノーグループの支店・エリア・本社の方々と、
ハコベルの各チーム全員の連携により、立ち上げ期を乗り越えて来ました

営業支援

マーケティング



営業活動

開発・オペレーション

チームで立ち上げを推進

セイノーグループの支店・エリア・本社の方々と、
ハコベルの各チーム全員の連携により、立ち上げ期を乗り越えて来ました

営業支援

見つカルメリ
ットの啓蒙

100%保証手配
の整備

軽の活用パタ
ーン説明

営業の武器
拡充と落込み

支店臨店
顧客帯同商談

エリア説明会
定期開催

見つカル全社
勉強会開催

SD朝礼出席

営業活動

マーケティング

チラシ配布と
SDさん連携

メルマガ配信

西濃運輸
HP導線の設計

KM2への
バナー掲載

価格タリフの
設計

アカウント登
録フロー設計

日々の配車/オ
ペレーション

請求フローの
設計

開発 / オペレーション



連携事例



静岡エリア様 説明会



盛岡支店様 臨店



京都南支店様 帯同渉外



下仁田支店様 臨店

連携事例写真)



三条支店様 帯同渉外



四国西濃様本社 臨店



三条支店様 SD説明会



船橋支店様 臨店

見つカルを使えば使うほど、価値ある時間が創出され、
時間の再投資によりお客様との関係構築につながっていくサイクル



お客様

安心感の醸成
貸切配車の一本化へ

サービスの活用
見つカルのファン化

信頼関係の構築

業務の効率化
時間の大幅な削減



セイノーグループ

お客様との接点強化
さらなる貸切提案

「セイノーグループの貸切のファンとなり、地場企業から一本化に成功」

▶ 株式会社LNJ小泉 様

▼ 配送時のイメージ



- ・ 荷物：複合機、トナー
- ・ 車両：4t（中型）
2t（小型）、10t（大型）

業態

- ・ 倉庫業・物流業

お困りごと

- ・ 複合機・トナーの配送がある
- ・ 複合機は路線では裸配送が難しく、地場の貸切業者を利用
- ・ 相見積の作業工数の負担があった
- ・ またコピー機の故障時の入れ替えなど、ある程度緊急性もある配送もあり対応工数がかかっていた

新たな価値

サービス体験の良さ（確実に配車が確定する、見積もりと配車スピード、細やかな配送要望への対応）に感動いただく。

元々は、セイノーグループに貸切というイメージがなかったというところから、現在は地場会社から切り替えをいただき、継続利用中。

お客様への価値提供事例 - 2

「お客様との関係性が強まり、一番最初に相談をもらえる存在へ」

ジークライト株式会社 様

▼ 配送時のイメージ



- ・ 荷物：ゼオライト
- ・ 車両：軽カーゴ

業態

- ・ 資材メーカー

お困りごと

- ・ 福島→東京は路線
- ・ 東京→横浜のLOMIは着店チャーター or 地場企業
- ・ 西濃の運賃値上げも重なり金額面で懸念
- ・ 地場企業も含めた配車の手間が発生

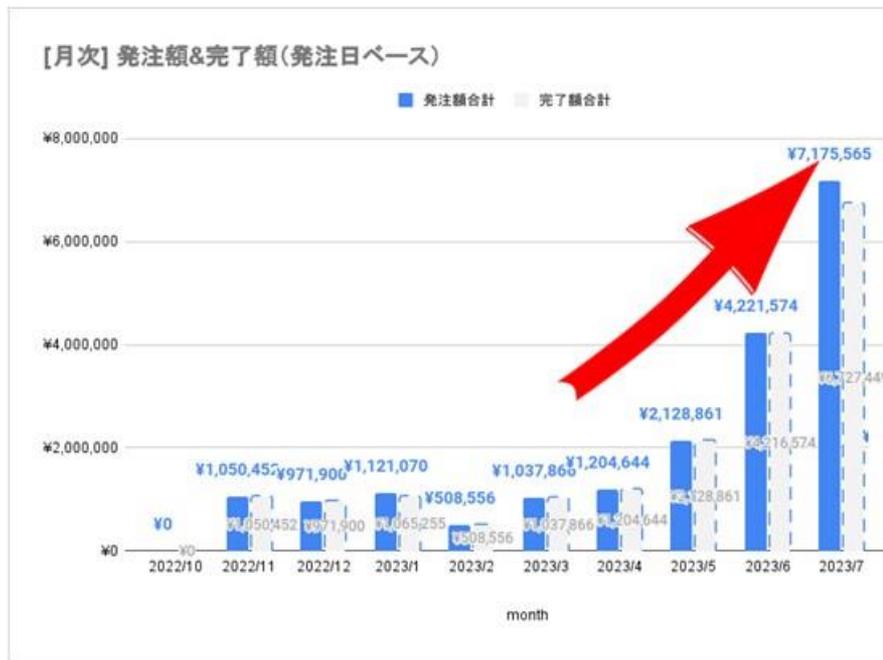
新たな価値

ラストワンマイルの金額が折り合い、路線～ラストワンマイルまでを一貫してお任せできる安心感を感じていただく。

支店プランナーも見つかる導入をきっかけに、お客様とのコミュニケーション機会が大幅に増加し、信頼関係構築。

地場企業に流れていた着店チャーターだけでなく、他ルート・他商材の貸切案件の一番の相談先となり、取引拡大中。

支店の貸切売上拡大・新規案件獲得に貢献



> 売上 (発注ベース)

910千(3月) ▶ 7,000千(7月)

> 発注案件数

44件(3月) ▶ 251件(7月)

> 新規発注顧客数 (7月時点)

累計242社

見つカルチャーターの目指すところ

将来の売上を作る 「新規案件の開拓」 を 見つかるで爆発的に推進していきたい

突破口としての
提案のしやすさ

継続的な拡大に
繋がる

削減した時間を
再投資できる

お客様への価値提供を広げる「エントリーサービス」の位置づけ。
その後、貸切やセイノーグループのほかのサービスへの展開も目指しています

提案

拡大 (時間の再投資)

深耕 (時間の再投資)

見つか^軽ルチャーター

貸切定期



システム導入

ハコベル
配車管理



路線



ロジ



国際物流



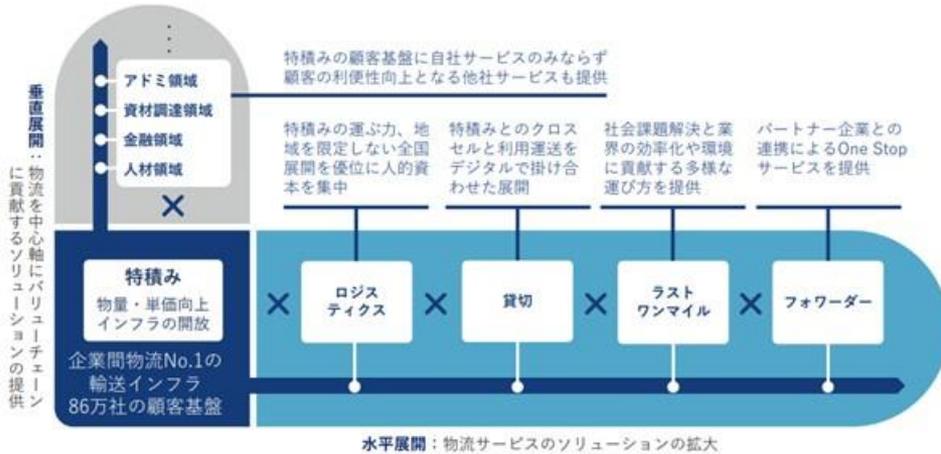
金融サービス



見つかルチャーターの貢献の方針

中計における「貸切最大化」への貢献。「Onestop」なサービスとしてお客様の「Support」、結果として「Green」の実現を目指します

86万社の顧客ニーズ、顧客規模に合わせた最適なサービスを提供する
企業間物流No.1の輸送インフラ、專業営業マンとのクロスセルによって成長を加速



業界・企業の垣根を超えたオープン・パブリック・プラットフォーム (O.P.P.) によりGreen物流を展開



ご清聴、ありがとうございました。