

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)

	西濃運輸	遠州西濃	伊豆西濃	丸久運輸
新たに 取組みした内容 (テーマ)	【同業他社を束ねる】 ・同業他社に、委託受託とも提案を行い、賛同して 頂けるパートナー企業を求め、お互いの強み弱みを 補完するサービスをお客様に提供する	【同業他社を束ねる】 ・パレット、ロット貨物の発送を他路線会社に依頼 (O. P. P. 利用拡大) →山間部を有する浜松市北区・天竜区の配達窓口 として培ってきた関係から、他路線会社との 協力関係がすでに出来上がっているのが強み	【同業他社を束ねる】 ・中小企業の同業他社が小口荷物をいかに早くお届け できるか ・リードタイム短縮 経費の削減と人材の安定	【同業他社を束ねる】 ・阪和地域(南大阪・奈良県南部・和歌山県下)の 乳製品の保冷共同配送の窓口として荷主・同業 他社にサービス提供
お客様の声 (Pain お困り事)	【佐川急便】 ・配送依頼先が増えると、作業が煩雑になり、また 伝票発行、問合せ、請求業務も手間 ・貸切便を依頼すると、商品がどこにあるのかわから ない ・いつ配達完了になったかの確認に時間がかかる	・例①：フェリー・JR貨物の運休、運行遅れ等に よるリードタイムが不安定(九州行き) ・例②：商品事故が頻繁に起こる(第一貨物利用)	・いつ届くか気になる日々時間の読めない毎日から、 ほとんど同じ時間帯・午前中の配達によってリード タイムの確約。お客様も時間が読めて効率のいい 業務ができる	・毎日の配送では少量のために配送料金が割高に なるため、止む無く隔日配送となっており、 サービスレベルが低下している
お客様に提供 できたGain	・送り状は今まで通りで、窓口を変更することなく 情報連携が行われているので問合せ先、画面、作業 動線を変更することない ・佐川急便の貸切便は、トレース情報が開示されて おらず、いつどこに商品があるのか確認できな かったが、西濃に委託することにより、ステータス 情報が確認できる	・例①：久留米運送利用で指定日遵守率が高まった →九州各県へのトラック便があり、 安定的な輸送力を提供する ・例②：松岡満利用で商品事故率が改善 →集荷支店でフェリーコンテナに載せる 為、積み降ろし作業回数が他路線会社 より2回以上少ない	・ランダムに配達にくる商品がまとまって届くこと により効率のいい業務となる	・配送会社が個別に配達をしていた商品を一括で 配送することで、お客様の納入利便性を高める ・同業各社が直配していたものを、当社が集約して 代行で配送することで、低積載の解消 (CO2削減)と廉価性を提供
効果・実績に ついて	・4月～8月累計 売上前年177.5% ・成功事例を基に、同業他社との連携を推進中 (第一貨物、トナミ運輸、Jプロジスティクス)	・西濃&他路線のWネットワーク利用でお客様 のお困りを解決 →既存のシェアアップに成功している	・弊社の信用・信頼につながる一歩 ・同業のロコミにより商談はあるものの単価で断念	・常温品の和歌山市内配送から開始 (2023年10月より)
ポイント	・2024年問題を見据えて、O. P. P. の概念の もと、サプライチェーン全体において、お客様 ならびに様々なパートナー連携を強化してチーム 一丸となって「Green物流」を共創していく	・O. P. P. 発送で現在名鉄運輸、第一貨物、松岡 満、久留米運送、近物レックスを利用している。 会社の強みを自社サービスとして取り込み、お客様 には追加費用をかけずに提案できている	・伊豆半島に点在した拠点を活用し荷物を集約した 中で、最も効率のよいルート配送ができる戦力を もつ	・2024年問題、2030年問題など、物流業界 の将来を取り巻く逆風をビジネスチャンスと とらえ、セイノーグループの輸送力・安定力を O. P. P. 連携を図る同業他社にサービス展開を して共同配送化を進める