

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)

|                         | 西濃運輸   | 遠州西濃  | 伊豆西濃  | 丸久運輸  |
|-------------------------|--|---|---|---|
| 新たに<br>取組みした内容<br>(テーマ) | 【同業他社を束ねる】<br>・同業他社に、委託受託とも提案を行い、賛同して<br>頂けるパートナー企業を求め、お互いの強み弱みを<br>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】<br>・パレット、ロット貨物の発送を他路線会社に依頼<br>(O. P. P. 利用拡大)<br>→山間部を有する浜松市北区・天竜区の配達窓口<br>として培ってきた関係から、他路線会社との<br>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】<br>・中小企業の同業他社が小口荷物をいかに早くお届け<br>できるか<br>・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】<br>・阪和地域(南大阪・奈良県南部・和歌山県下)の<br>乳製品の保冷共同配送の窓口として荷主・同業<br>他社にサービス提供   |
| お客様の声<br>(Pain<br>お困り事) | 【佐川急便】<br>・配送依頼先が増えると、作業が煩雑になり、また<br>伝票発行、問合せ、請求業務も手間<br>・貸切便を依頼すると、商品がどこにあるのかわから<br>ない<br>・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<br>よるリードタイムが不安定(九州行き)<br>・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、<br>ほとんど同じ時間帯・午前中の配達によってリード<br>タイムの確約。お客様も時間が読めて効率のいい<br>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<br>なるため、止む無く隔日配送となっており、<br>サービスレベルが低下している  |
| お客様に提供<br>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<br>情報連携が行われているので問合せ先、画面、作業<br>動線を変更することない<br>・佐川急便の貸切便は、トレース情報が開示されて<br>おらず、いつどこに商品があるのか確認できな<br>かったが、西濃に委託することにより、ステータス<br>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<br>→九州各県へのトラック便があり、<br>安定的な輸送力を提供する<br>・例②：松岡満利用で商品事故率が改善<br>→集荷支店でフェリーコンテナに載せる<br>為、積み降ろし作業回数が他路線会社<br>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<br>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<br>配送することで、お客様の納入利便性を高める<br>・同業各社が直配していたものを、当社が集約して<br>代行で配送することで、低積載の解消<br>(CO2削減)と廉価性を提供     |
| 効果・実績に<br>ついて           | ・4月～8月累計 売上前年177.5%<br>・成功事例を基に、同業他社との連携を推進中<br>(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<br>のお困りを解決<br>→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<br>・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<br>(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<br>もと、サプライチェーン全体において、お客様<br>ならびに様々なパートナー連携を強化してチーム<br>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<br>満、久留米運送、近物レックスを利用している。<br>会社の強みを自社サービスとして取り込み、お客様<br>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<br>中で、最も効率のよいルート配送ができる戦力を<br>もつ                                 | ・2024年問題、2030年問題など、物流業界<br>の将来を取り巻く逆風をビジネスチャンスと<br>とらえ、セイノーグループの輸送力・安定力を<br>O. P. P. 連携を図る同業他社にサービス展開を<br>して共同配送化を進める |