

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)

	日ノ丸西濃	埼玉西濃	西濃エクスプレス	S&Nロジスティクス	朝日梱包
新たに取組みした内容 (テーマ)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・調達・保管・販売のトータル物流提案</li> <li>・KMⅡによる同業他社(福通)の送り状作成</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>【同業他社を束ねる】</li> <li>・ファミリーレストラン 配送(冷凍・冷蔵車)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・2024年問題に伴い、長距離輸送や、車両確保が困難になることが懸念される中、同業他社と協業(OPP)をすることにより取扱い量の拡大、集配ネットワークの強靱化を加速化させ、利便性のご提供と他社との差別化を図り、メガEXP便の認知度も向上させる</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・同業他社を束ねる</li> <li>各地域での自社と同業他社それぞれのアセットの情報共有・共同利用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・同業他社を束ねる</li> <li>・同業他社との提携を強化し突発的な物量増加に対応できる仕組みの構築</li> </ul>
お客様の声 (Pain お困り事)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・お客様の出荷量が増える影響で、取引されている同業他社のみでは出荷が滞る恐れがあった</li> <li>・複数社の送り状印刷システムを利用する事が煩雑であった</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・店舗内へ納品の際、冷凍・冷蔵庫に先入・先出で納品して欲しい</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・区域業者では長距離輸送への敬遠傾向がこここのところ特に顕著になってきている</li> <li>・顧客ニーズに継続的に応えるには車両・ドライバーが今後不足現行のサプライチェーンを今後維持できるのか心配</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・現在の日本海側に物流拠点を構えているが、ECサイト利用者の分布等踏まえ、移転を考えている</li> <li>・配送コストや、リードタイム、雪の影響など踏まえ、条件の良い地域へ移りたい</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・突発的な物量増加により履行期限内に作業が間に合わない</li> </ul>
お客様に提供 できたGain	<ul style="list-style-type: none"> <li>・出荷が滞るリスクが低減できた</li> <li>・送り状作成の手間が簡素化できた</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・同業他社と協議し、お困りごとをまとめることができた</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・同業他社の車両不足への緩和と輸送の強化効率化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・関東から九州エリアの太平洋側にサイト利用者が寄っていることから、愛知県下の同業他社へEC業務を委託</li> <li>・一部返品や流通加工業務に関しては、お客様の本社に近い自社拠点にて対応</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・物量を分散する事で、履行期限内に作業が完結</li> </ul>
効果・実績について	<ul style="list-style-type: none"> <li>・11月実績 370千円</li> <li>・トライアル利用1社獲得</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・弊社信用に繋がる一歩</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ここにきて特に九州向けのニーズが高まってきており、11月度は2件1,400千円の成約</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・同業他社委託と自社作業を含め、月間5,000千円の収入獲得</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・突発的な出荷量増加が緩和されることで、労働時間の短縮に繋がる</li> </ul>
ポイント	<ul style="list-style-type: none"> <li>・過去に見積提出するも運賃が折り合わず断念したお客様であったが、ペインを解消できる提案ができた</li> <li>・トライアル利用頂く中で、配達指定の入力も出来ればと改善要望の声も頂いた</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・同業他社とも協議ができ、今後もお客様の為によりよい配送ができる戦力にしていく</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・車両不足の進行、長距離輸送への敬遠で輸送力の低下が懸念させる中、同業他社の持つクライアントの商品をメガEXP便で集約して輸送することで、運行効率の向上と輸送力強化が図られ、クライアント・他社・当社の3者の物流の効率化に貢献すること</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・常に同業他社との情報連携を実施していること</li> <li>お客様の困り事に対して、同業のアセットや強みも活かした提案ができること</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・大口案件を1社で請け負うと、入荷商品の荷降ろし待機や出荷後のオーバーフローが発生し、結果的にはお客様にご迷惑をお掛けしてしまう事を回避する</li> </ul>