

貸切案件の「受注」について

こばうん株式会社

■取組みの狙い

- ・貸切受注の拡大に向けて、
 - ①お客様へ廉価性の提供（経済貢献）
 - ②手配先の協力会社には、積載率の向上（人手不足）を目指す必要があり、①②を達成することが、当社の貸切受注につながると考え取組みを推進

<従前の受注パターン>

- ・**当日**にお客様より貸切案件を受託
 - ①路線混載便で対応が可能か検討
 - ②自社貸切便で対応が可能か検討
 - ③協力会社で対応が可能か検討
- ①～③の優先手順で仕立てを検討**

<課題>

- ・出来る出来ないの受注対応に拘り、
「お客様」の価格へのご要望には応えきれていない
（仕立て金額に上積みし提案（自社都合））
- ・協力会社には、1案件単位での依頼のため、積載効率面や時間拘束の理由から手配出来ない場合が増加

<変更後の受注パターン>

- ・**前日**にお客様の貸切案件を確認（お客様の中には、出荷計画が予め決まっているケースが多い）
- ・当日、前日の貸切案件を含め、**全体受注の案件に対し、行先、積載面を考慮し最適な配車計画**を策定
- ・**お客様に廉価による貸切提案、協力会社には、積載率を考慮した手配が実現**

◆全体のフローについて

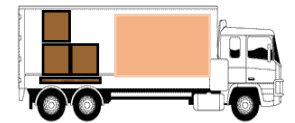
【Before】

		
A社	B社	C社
受注金額 50,000円	受注金額 40,000円	受注金額 70,000円

貸切手配は①②③の優先順位を決めて対応

当日の受注対応

①路線便で対応



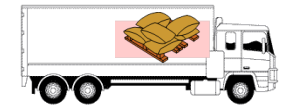
... 路線便で対応
出来ないケースあり

②自社貸切分で対応



... 積載効率が悪い
ケースがある

③協力会社へ依頼



... 長距離で積載が悪い
と協力会社が手配
できない

貸切受注の拡大（案件増加）

積載率が向上

【After】

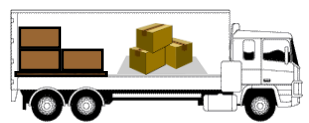
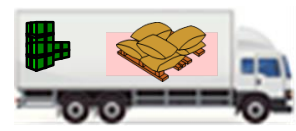
			
			
A社	受注金額 40,000円	D社	H社
B社	受注金額 30,000円	E社	I社
C社	受注金額 60,000円	F社	J社

行先、方面別の積載効率で優先順位を決めて対応

①お客様に、貸切案件を、
可能な限り 前日に連絡頂く
(行先・物量)

②当日に、受託した全ての貸切案件から、積載率を考慮した自社貸切便の仕立てを実施

お客様に価格でも還元できた



積載率が向上したことで1台当たりの収入が増加

◆お客様のペインとゲインについて

■お客様のお困りごと（ペイン）、お客様の望むメリット（ゲイン）

【「的」 (Customer)】

連番	的	お困り事 (ペイン)
①	貸切輸送を必要とするお客様	物流コストを抑制したい
②	協力会社（貸切同業他社）	人手不足で、車両の稼働率を上げたい

【「弾」 (Product、 Price)】

連番	弾	与えるゲイン
①	積み合せ貸切	物流コストの効率化
②	車両の大型化（4 t 車→10 t 車）	積み合せにより、空いた車両で他の運行に車両を充てられる

【「投げ方」 (Place、 Promotion)】

連番	投げ方	狙った効果
①	一車貸切より安価で提供	物流コストダウン、行先別で一車分の物量をまとめる必要が無くなる
②	一車あたりの収受運賃Up	積み合せ運行のメリットを提供

■獲得できたポイント

【獲得できたポイント】

- ・ お客様に、前日に貸切オーダーを確認することで、当日の積載率を最適化した配車計画が実現
→ お客様の中で、前日の段階で、貸切の計画ができているケースが多い（新たな気づき）
- ・ **【従前】** 当日にお客様からの貸切受注を待つ・・・待ちの姿勢
↓
- ・ **【変更後】** 前日に、お客様に貸切案件を御用聞きする・・・攻めの姿勢
→ 前日の段階で、貸切が確保できると同時に、当日の配車効率に貢献できる

【三方良しの考え方】

- ・ お客様・・・「廉価性の提供」（仕立ての積載率が向上したことで価格還元）
- ・ 協力会社・・・「車建の積載率が向上」（人手不足、2024年問題を解決した輸送案件を受託）
- ・ 当社・・・「貸切案件の増加」 お客様、協力会社からの評価を得ることで案件の増加

【再現性のポイント】

- ・ 固定観念（当たり前）にとらわれず模索したこと
- ・ 現行業務の中で、当たり前のように行われている内容に、“疑問”を持ち、新たな「収入増加策」、
「費用削減策」がないか検討すること