

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)

	三重西濃	東京西濃	西濃通運	昭和冷蔵	エコアライアンス
新たに取組みした内容 (テーマ)	・佐川急便様とのO.P.P.取組	・貸切王、sokonnnectによる関東圏以外での他社連携強化	・北海道輸送の専門会社である、林運輸名古屋支店様とO.P.P.の取組みを推進	・同業他社との連携強化 →物量の増減・在庫状況等の情報共有	【O.P.P.業種業態特化】 ・特積みの物量波動により発生する課題の解消の為の効率化の提案
お客様の声 (Pain お困り事)	・お客様が現在使用している同業他社のリードタイムや運賃面、輸送品質を改善したいと佐川急便様へ申し出有り。大型商品の為、佐川急便では対応が難しく、当社へ協力要請有り	・関西圏の倉庫を紹介して欲しいとの需要に対し、関東ほど倉庫の選択肢がない	・金曜日のフェリー出港後以降の商品は、土曜日は物量が少なく、林運輸名古屋支店様単体では車両1車分の物量にならず、京都や大阪の支店まで回送しており、土曜日の物量に困っている	・搬入予定を超えた依頼を受けてもらえない	・特積の路線を運行できる会社が少ない為、増便対応できる会社がない
お客様に提供 できたGain	・同業他社より輸送ネットワークの充実、また大型ロット商品に手慣れている当社の輸送品質(商品事故無し)と日々、配達完了等も報告することで付加価値を提供。運賃コストもほぼ同等とした	・関西での会合への参加を経て、今後提案出来る倉庫が増える見込み	・現在調整中ですが、お客様は名古屋から大阪への回送が名古屋から大垣への回送となるため、コスト削減、CO2削減に繋がる	・保管スペース情報の提供	・増便対応により輸送の滞りを解消
効果・実績について	・2023年11月実績 2荷主968千円 ・2023年12月実績 2荷主1,022千円	・1月中旬からの活動のため現時点では実績なし	・現在調整中のため、実績なし	・搬入先未定分について搬入倉庫確保によりムダな費用を抑えることが出来た	・お客様より繁忙時期の増便依頼が増加 →問い合わせ 20件 前年比 3件増
ポイント	・大型商品や長尺商品を当社としても「運びにくい商品」だと認識していたが、数回に及ぶ3社打ち合わせの中で、お客様にも輸送の理解を頂き、獲得。SDを固定にすることや窓口担当者と密に連絡を取ることで信頼関係構築にも繋がった	・倉庫情報が増加する事でサービス自体の品質も向上し、更なる取引先拡大を狙う	・同業他社のため、最初は警戒されていたが、O.P.P.の説明をしたところ、前向きに行動していただいている。他にも北海道への貸切輸送についてのお話をいただいております、隠さず正直にお互いが良くなるようにと進めているところに、好感を持っていただいたと考える	・同業他社との信頼関係の構築 ・提供する情報の確度の高さ	・フリーで運行する乗務員はセイノーG、同業他社の路線運行ができる