

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)

	北海道西濃	神奈川西濃	三河西濃	関東運輸	ココネット
新たに取組みした内容(テーマ)	・同業他社へのO.P.P.連携のパターン提案 ①最寄り発送店所への持込 ②配送店への持込(時間帯問わず) ③各顧客先への集荷対応 ④中ロット積合せ便対応	・集荷業務代行	・協力会社との連携強化	・SMセンター向けの物流窓口一元化による効率化	・狭小商圈におけるラストワンマイル混載・共同配送「スパイダーテリパリー」の推進(地域を束ねる) ・LPSでは、拠点⇒配布員宅への横持ち業務にハコベルの活用を図っている
お客様の声(Pain お困り事)	・遠方チャーター配送を必要とされる顧客より、現利用の運送事業者では対応が難しくなり、手立てに苦慮されている	・営業所より離れた地域の集荷対応をするお客様が、遠隔地に車両を手配するため、コストと時間、及び人員不足がお困りごととなっている	・お客様が静脈物流(回収等)の手配に苦慮していた ・長距離貸切の価格が上昇	・お客様は北関東圏の物流を当社と同業他社3社(計4社)へ委託していたが、度々発生する納品先増減により、非効率なコースが多数実在していた ・納品先変更、配車指示等の情報伝達や支払業務、運賃(料金)や条件交渉など個別に対応しなければならず、業務が煩雑化していた	・お客様(小売事業者、薬局などの荷主)の事業拡大と収益化 ・物量の減少(チラシ・新聞の部数)はあるが、全国的な新聞折込への価格優位性もあり、価格に転嫁することが難しい状況だった
お客様に提供できたGain	・現行の運送事業者とも連携し、当社の道内各拠点の活用、配送より手配苦からの解放	・当社は配達比率が高く、集荷業務が薄いため、自車の集荷戦力有効活用	・協力会社の帰路ルートを活用し、三河西濃まで運び、別の協力会社で中継輸送を行う	・当社が窓口になり4社分の全納品先をシャッフルすることで、総コース数の圧縮による物流費削減ができた ・物流企業の管理業務が簡素化され、本業に専念する時間を提供することができた	・「スパイダーテリパリー」による変動費の輸送サービス提供(物流費↓) ・テポの賃料と輸送費の車両稼働率が、輸送費収入に見合わなくなっていたが、オペレーション面を効率化することで、据え置き価格と同程度のサービスを提供している
効果・実績について	・園芸品繁忙 3~4月実績見込み(小口・中ロット積合・着店チャーター) 3月実績見込み 1,600千円 4月実績見込み 1,800千円	・26千円/1輸送 ・月間500千円 金沢区→鶴見区	・単月貸切売上で10万円程の貢献	・コース数:28コース/日→20コース/日 ・当社売上:9.8百万円/月→14.1百万円/月 ・お客様のトータル物流費:15百万円/→14.1百万円/月	・既存顧客の事業拡大と共に増車。東京城北エリアでの実績を伸ばしている ・活用し始めたばかりであるが、総合的なコスト削減(社員配送などの人的コストなど)は、削減できる予定
ポイント	・お客様のお困り事確認の際に現行利用の同業他社とも連携、協業による配送体制を提案することにより、双方商いの継続、当社への信頼を高める	・同業他社とコミュニケーションをとり、窓口をご案内したことで先方からご相談を頂けた ・混載ロット輸送で既に実績があったこと	・O.P.P.の考えをもとに複数業者を上手に組み合わせることでコスト削減につながる	・複数の同業他社がいる中でも積極的な提案を繰り返し実施したことで、お客様の信頼を得ることができた ・コース数圧縮によるコスト削減と各コース単位の運賃増額を同時に提案したことで、お客様だけでなく同業他社にもメリットを還元できた ・同業他社各社もエリア単位での配車ができ、就業時間の削減に繋がる	・自社配送管理システムDSSで「スパイダーテリパリー」を実現 ・拠点オペレーションの見直しによる業務の効率化