

■具体的な行動

① 業務のスゴさを伝える → 【業界では当たり前、でも行政から見るとスゴイこと】

教育委員会への年次報告のときには、**デジタコを使った安全指導の資料を提出、いかに安全に配慮された配送をしているかをアピール**。現状の市の職員の配送と比べていただき、プロのスゴさを知っていただいた。

その結果 → 上石津、墨俣、北部と全ての地域を市の職員の配送から当社へ委託 業務範囲を拡大した

② 長期ビジョン → 【次の更新を考え、トラックの代替えを遅らせた】

15年の契約の中で、車両購入が自治体負担の中、トラックを1回新車に入れ替える契約となっており、**通常8年で代替えすると思われていたところ、車両を大切に維持することで、13、14、15年目で交換**。これにより、今回更新時には、ほぼ新車の車両で提案・入札することができ、大垣市の予算を4,000万下げることができた。

その結果 → 更新後の事業は、今までと同じ業務内容で、車両の購入代金を抑えた廉価な事業へと転換

③ 最初だからできた参入障壁 → 【給食センターにトラック駐車を作らない】

通常、給食センターにはトラック駐車場があるが、**当社の敷地内でトラックを保管するようにして、空いた土地をセンターで自由に使うよう提案**。これにより、次回更新時にトラックの駐車場がないため、入札参加業者は、自社に3トン車11台分の駐車場を保有した業者しか参加できなくなる。

(ドライバーを派遣する業者は参入できない)