

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)	・三重西濃運輸含む同業他社3社で1件のお客様に対する全国配送の区分け提案	・拡販を狙い貸切の新店オープンを目指す候補地:名古屋	・当社の敷地と現場従業員を活用した中継拠点輸送の推進	・同業他社との連携強化	・【O.P.P.業種特化型PF】路線協力会社との連携により、輸送力の提供
お客様の声 (Pain お困り事)	・路線3会社を使っているが、強み・弱みが各社違うので、出来れば3社で共同し、輸送の区分けを行ってほしい	・2024年問題に対して長距離の荷物が届かなくなった。中間輸送の相談をしたい。リードタイムで困っている	・4t分の北海道行き貸切商品を4t車で輸送した場合、有人のため、非常に高額になるため、良い輸送方法を検討している ・協力会社が大型車10台分の北海道行き貸切の輸送の依頼を受けたが、コストが高すぎるので、良い方法を提案してほしい	・予定外、設定在庫超の時に在庫依頼を受けてもらえない	・ドライバー不足による拘束時間の超過 →従来の運行コースからのルート変更等で運行時間の超過が常態化している →特定の乗務員への負担が増加
お客様に提供 できたGain	・現在、3社(三重西濃・近物レックス・佐川急便)で打合せ日程を確認中	・新店オープン前のため成果なし	・協力会社が大型車10台を当社へ持ち込んでいただき、当社敷地内で積み替え、トレー5台分に集約して輸送しトータルコストを下げた	・保管可能スペースの提供	・従来コースへの復元 ・特定乗務員の負担軽減
効果・実績について	・効果無し	・新店オープン前のため成果なし	・大型1台400千円×10台=4,000千円がトレー5台にしたことにより2,100千円と52.5%の価格で輸送することができお客様の輸送コストを削減することができた	・コンテナマレージ費用等のムダな費用を抑えることが出来た	・8/1より開始の新規コースの運行受託
ポイント	・事例が無い取組み(O.P.P.)ですが、お客様の困り事解決、また今までは協力体制に無かった同業他社と協業する事で、お客様にとってリードタイムの安定や輸送品質の向上が図れる提案。これから進んでいく仮案件ですので、推し進めて参ります	・2025年4月オープンを目指す。既に案件の見込みは立ち始めているものの、従業員の採用は見通しが立たない部分が大いため、早めに動く	・当社までは、お客様の手配で持ち込んで頂き、当社の敷地と、午後から仕事が少なくなる現場作業員を活用し、大型からトレーへの積み替え作業を行う。これにより、発送台数を減らすことができ、トータルコストを下げた提案ができたこと	・同業他社との信頼関係の構築 →お客様に提供する情報の精度の高さ	・協力会社を併用した車両の提供