

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)

	西濃運輸	遠州西濃	伊豆西濃	丸久運輸
新たに取組みした内容(テーマ)	・O.P.P.カンガルー便 同業他社への拡大 エスラインキフ・名鉄運輸・新潟運輸スタート	・地場貸切業者&同業他社にO.P.P.提案	・同業他社(名鉄)から伊豆半島南部全域の配送を西濃沼津支店経由にて受託	・同業他社が地場貸切を中心とした輸送動線の近距離化を図っていることから、中距離(300km~400km)の輸送
お客様の声(Pain)お困り事	・同業他社より、ドライバー不足による到着店からの配達受託 【エスラインキフ】 ・東京都渋谷区・新宿区 【名鉄運輸】 ・豊田市(足助地区)・伊豆半島 【新潟運輸】 ・東京都墨田区	①お客様から相談を頂いたが、実際に動けるトラックがなくお客様のお困りに対応できない TSUKASA:磐田→浜松間の輸送(工場間輸送) ②ドライバー不足で到着貨物の配達をお願いしたい 飛騨運輸:浜松市浜名区 近物レックス:浜松市浜名区	・伊豆半島南部への配送で距離・時間共に短縮	・中距離の輸送に関して、輸送する方面によっては対応ができる会社が無くて困っている
お客様に提供できたGain	・安定したリードタイム 渋谷区・新宿区・墨田区 ・同業他社との輸送情報連携 情報連携を行い、各社ハコベルナンバーに対し、配送ステータスを各社HPに反映 ・遠隔地のネットワーク維持 豊田市(足助地区)共配会社が無くなりネットワーク維持の課題に対し、当社が同業他社と連携することで受託	①通常の集配ドライバーで対応可能となるよう調整を図り、輸送コストを抑えたサービスを提供 ②現在検討中	・西濃沼津支店への荷物差込があれば、自社配送分と同時配送が可能である	・中国地方の輸送にお困りのお客様のご要望に沿った配車をご提供することができた
効果・実績について	・2024年8月実績 エスラインキフ 2,043千円/月 名鉄運輸 1,225千円/月 新潟運輸 292千円/月 JPロジ 4,594千円/月 ヤマト運輸 1,630千円/月 トナミ運輸 2,037千円/月	①12千円/回 週2回(火・金) 月:96千円 ②現在検討中	・他の同業者からの問合せあり	・効果として、月間実績金額250千円であった
ポイント	・同業他社各社への継続的な案内及び、各社規模に関係なく、同運賃で営業展開し透明性を維持 ・各社窓口は本社が受け持ち、契約締結を行う。各社輸送ネットワークに関係する事なので、本社間での合意が得た地域の受託はスタートの確度が高い。 ※一方で現地の店所同士の場合、相手企業が本社に報告すると、受託前に案件不成立になる場合がある	・同業者の多くがドライバー不足の問題を抱えている SD確保&同業者とのコンタクトを定期的に行っておくことにより、O.P.P.の拡販に繋がっていく	・伊豆半島に事業所を展開している同業他社は数社しかなく安定的にロット荷物の配送が可能であることをアピール	・トラック協会のネットワークを介して、中四国方面の輸送に対応できる同業者の情報を得ることができた