道内の共同輸配送事例について

北海道地域物流シンポジウム

株式会社マルコシ・シーガル
代表取締役　早川　元

01 会社紹介

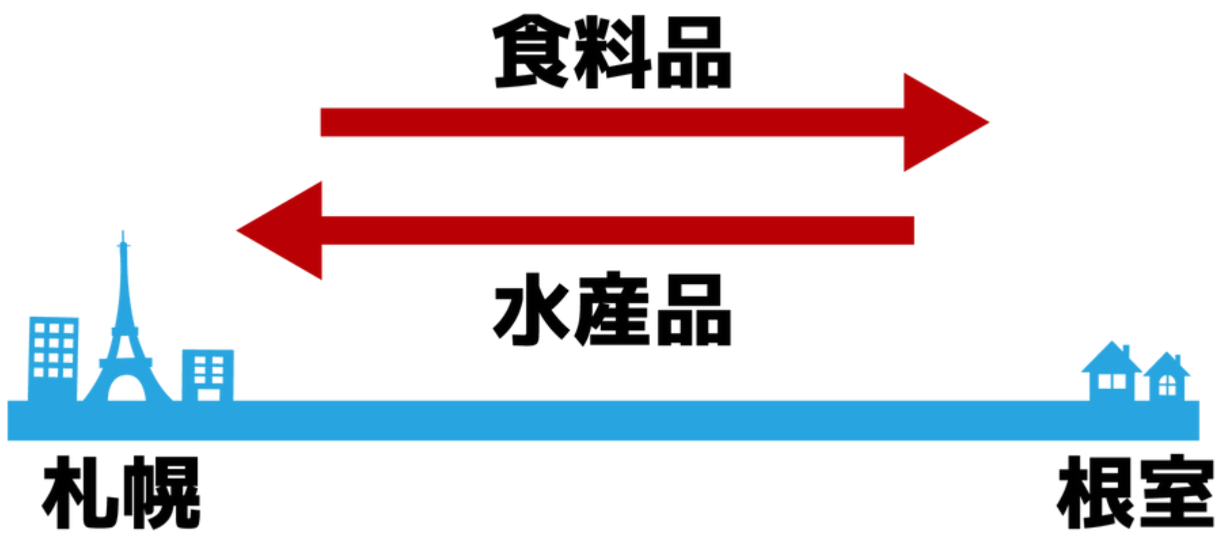
最東端根室市で
スーパーマーケット運営

- 商品の８割は札幌からの仕入れ。
- 発寒と石狩の物流センターから
  毎日（３６２日）配送している。

札幌	→	稚内	（300km）
札幌	→	函館	（320km）
札幌	→	羅臼	（450km）

02 共同配送のきっかけ

トラックス不足と重い配送費からの脱却



・根室までのトラック不足。

・配送費で数千万円。

地元の花咲運輸と相談。根室では台数も多かった。

当初は運転手からは不満がでていた。

→のちに漁獲量も減り、年間事業としての配送があることが強みになる。

03 10年間の工夫

A 年間計画

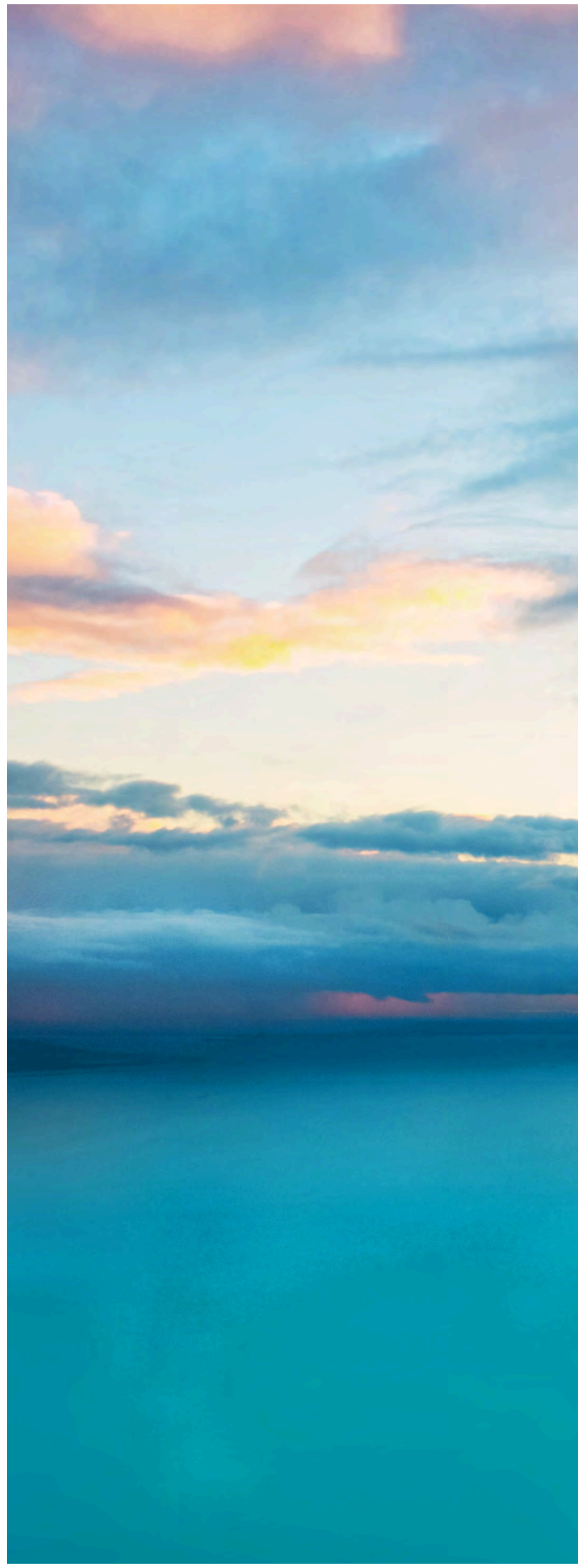
最初は、荷物が出たら出ただけ配送。その後年間計画を作成、またそのデータをもとにトラックの大きさや台数も指定変更、毎年見直し。

B 積み込み調整

年間計画に合わせて発注の増減は難しい。
→センターと現場を繋げて翌日、前日に荷物を振り分け。

C 発注調整

今年度は１台単価を上げて減便、休便もあり。現場がある程度判断し、発注を調整。



04 地域の課題

共同配送は必須
全業種で取り組む

特に根室、羅臼地域は危機的状況で、最悪経済は破綻。
荷主側の荷待ち・待機時間の削減、作業効率化、輸送費の上昇、リードタイムの延長など、妥協点を考える。
荷受け・荷下ろし含め根室という地は労働時間が厳しく、共同配送のポイントもそこになってくる。物流側だけではなく共同配送側もいろいろと割り切る必要もでてくる。

THANK YOU
ご清聴ありがとうございました。