

日通コンテナースタッチングセンター (NCCMC)  
の設置について  
(ラウンズオペレーション)

日本通運株式会社

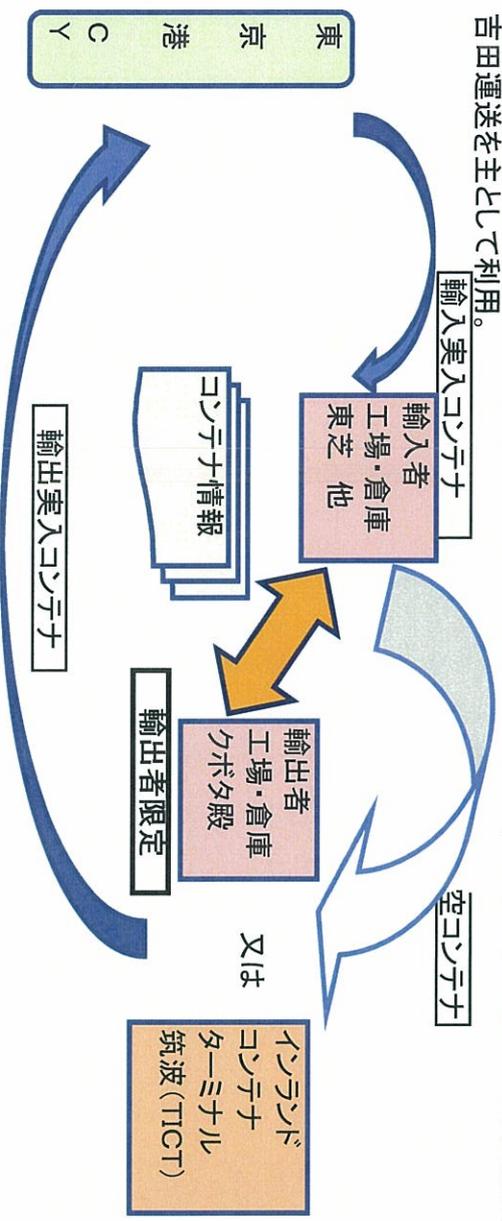
2014年5月29日

With Your Life

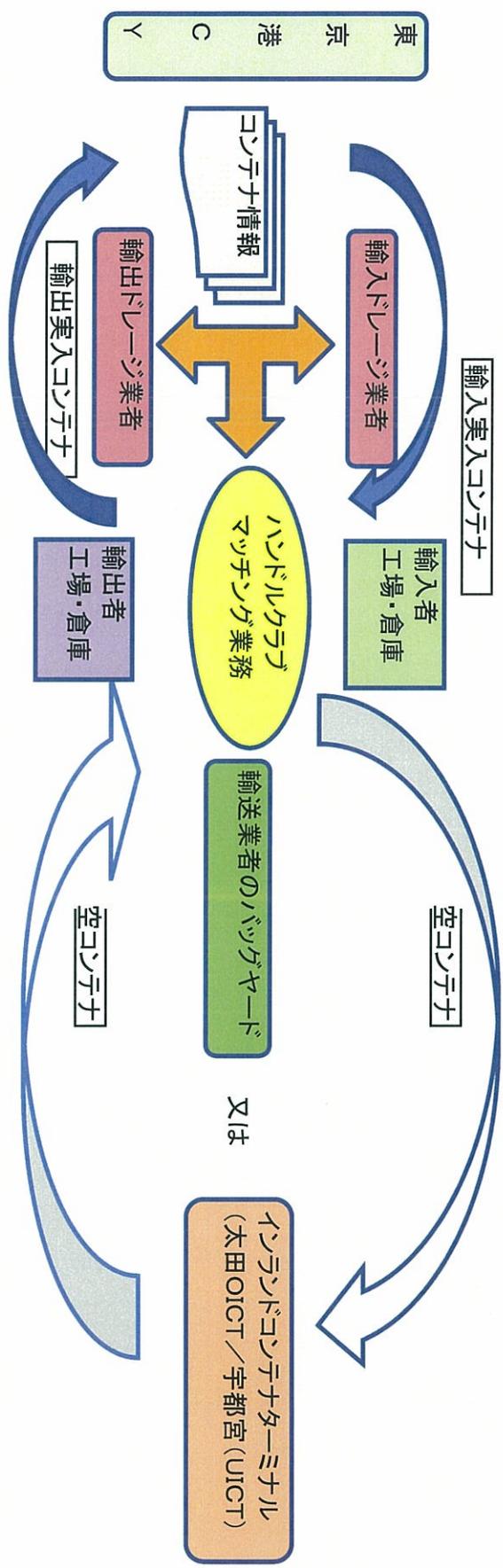


<これまでの輸出入コンテナラウンブユースの手法>

A) 異業種間の共同事業＝輸出者限定／クボタ(株) 殿  
 (株)クボタ殿 輸出者1社＝輸出コンテナ800本／本に対して輸入者のパートナー(東芝・アジックス等10社)と連携し  
 輸出者・輸入者の間でマッチングをコストを含めて設定し運用。＝実務は子会社KBSクボタ、実輸送業者は山丸、  
 吉田運送を主として利用。



B) ハンドルクラブに加盟しているブロージ業者間で輸入から輸出でのマッチング＝NPO法人エスコット



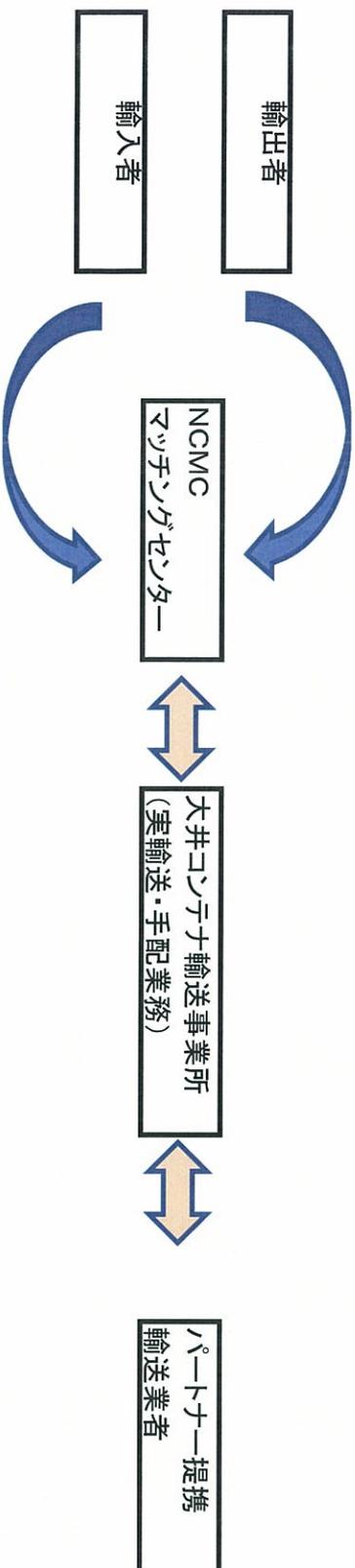
A) 当社が行う日通コンテナマッチングセンター(NCMC)の特徴

これまでと違い、輸入者と輸出者との間をつないでコンテナマッチングを実現するアプリケーション(媒体)がなく、マッチングを行いたい輸入者・輸出者からコンテナ情報を入力させて頂き、立案・設計・提案・検証を行うマッチングセンター(3名)の運用を行うもの。

例 ホームセンター大手A社では、自社の輸入コンテナ情報を近隣他社の輸出コンテナ情報と共有しているが、それぞれを結びつけるアプリケーションがない為、情報があっても効率的に進められないとの相談を受けた。

B) コンセプト 1

コンセプトは、輸出入者様のマッチング・ラウンド輸送ご下命頂いた場合は、実輸送トロジー業務は当社での自社運行(パートナー業者含む)を前提条件とする。販売対象は、顧客(実輸出者・実輸入者)



コンセプト 2

各船会社とのコンテナ継続利用の契約は邦船3社・OOCLと締結済であるが、今後、太田・筑波・宇都宮の各インランドコンテナターミナルと各船社とのDICD契約で他社とのコスト・サービスの差別化を図っていく。また、パートナー輸送業者のバツグヤードや新規(羽生)コンテナデポの設置・活用も検討。

コンセプト 3

当社の優位性は、輸出入貨物だけでなく、繋げる意味で国内転用、アロー便や航空の内貨の東京地区への輸送など、様々な顧客ニーズをマッチング機能で取り込んでいく。