

# コンテナマッチングの取り組みについて

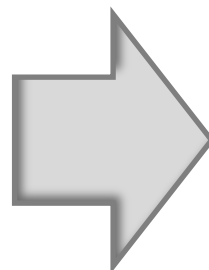
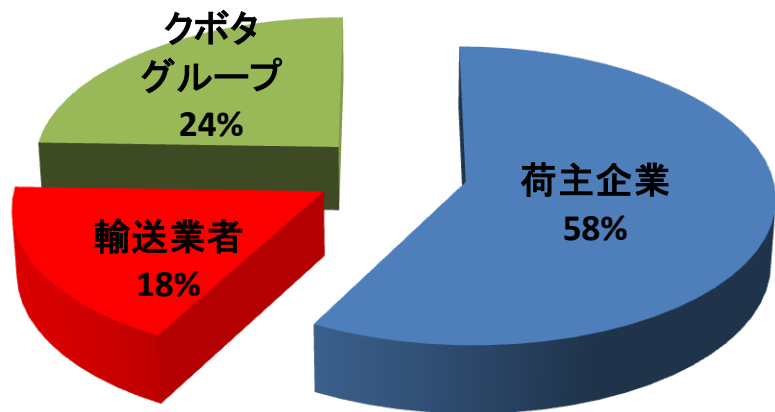


株式会社クボタ  
機械海外総括部 物流企画グループ  
土本哲也  
2015年2月6日(金)

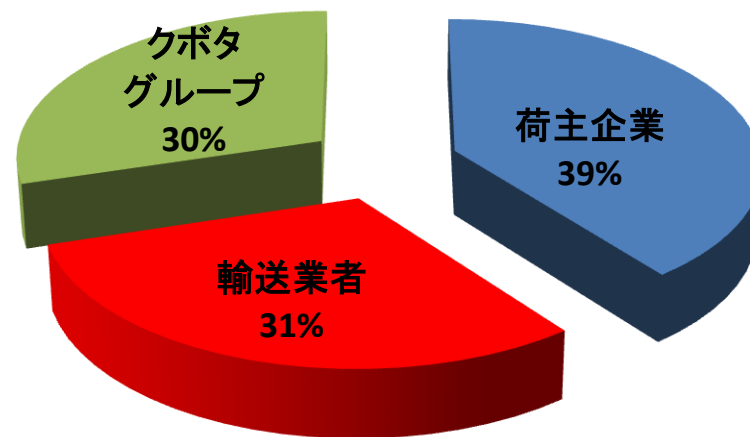
- ①拠点 筑波工場(トラクタ/ディーゼルエンジンの製造)
- ②最寄駅/IC つくばエクスプレス みどりの / 常磐道 谷田部IC
- ③利用ICT みなと運送(株)筑波支店殿
- ④ ICT契約船社 NYK、MOL、K-LINE、HANJIN、APL、OOCL、CMA-CGM、EVERGREEN (8社)  
(空コンテナLift On/Off費用を船社負担)
  
- ⑤実績
  - 輸出コンテナ 約10,000本/年
  - マッチング 約65%
  - (東京港実入り輸出コンテナの1%強)
  - オンシャーシ 約20%
  - ICT利用 約45%

## 2. 実績

共同作業先	2013年12月実績				
	20	40'	HC	計	割合
荷主企業	12	17	233	262	58%
輸送業者	1	13	66	80	18%
クボタグループ	12	0	99	111	25%
RU合計	45	30	398	453	100%



共同作業先	2014年12月実績				
	20	40'	HC	計	割合
荷主企業	5	32	164	201	40%
輸送業者	5	6	145	156	31%
クボタグループ	18	2	131	151	30%
RU合計	48	40	440	508	100%

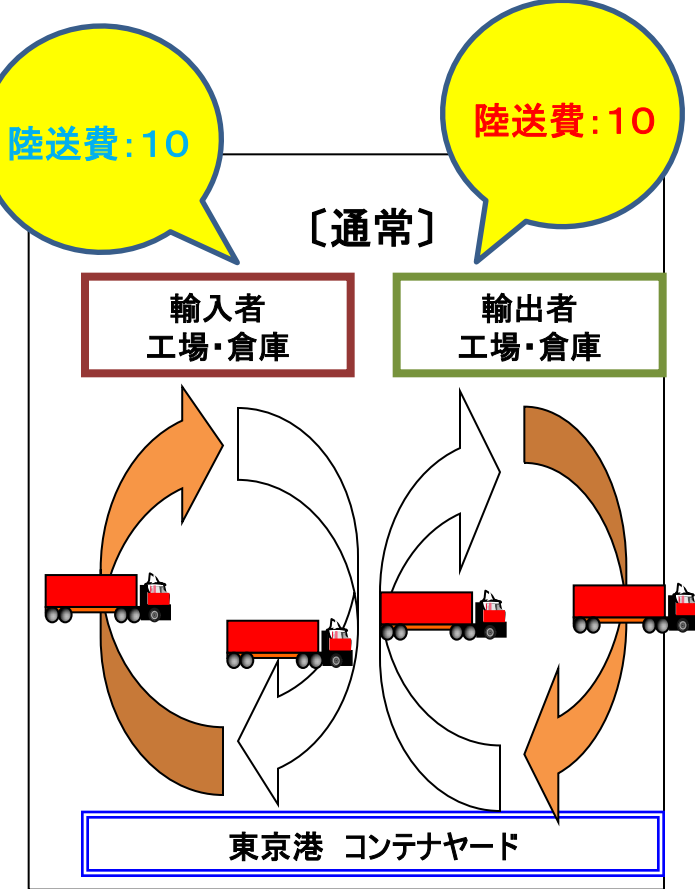


**陸送業者殿との直接作業が大幅増加**

# 3. 事業継続の為に。(Win/Winな関係構築)

## 「基本方針①」

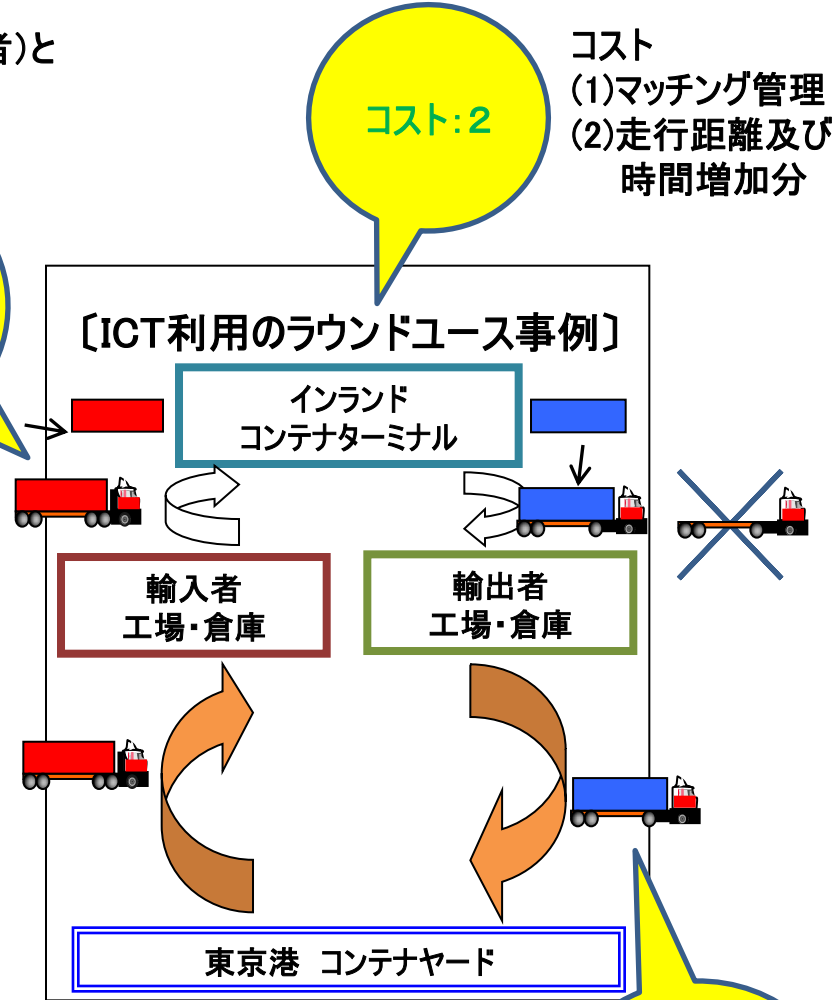
輸出ドレージ料金からコストを除いた分を輸出者側グループ(荷主/輸送業者)と輸入者グループ(同)で折半。



陸送費: 14  
 $= 10 + (10 - 2) \div 2$

## 「基本方針②」

①で得た利益は輸出者側/輸入者側ともに荷主と輸送業者で折半。



陸送費: 6  
 $= 10 - (10 - 2) \div 2$

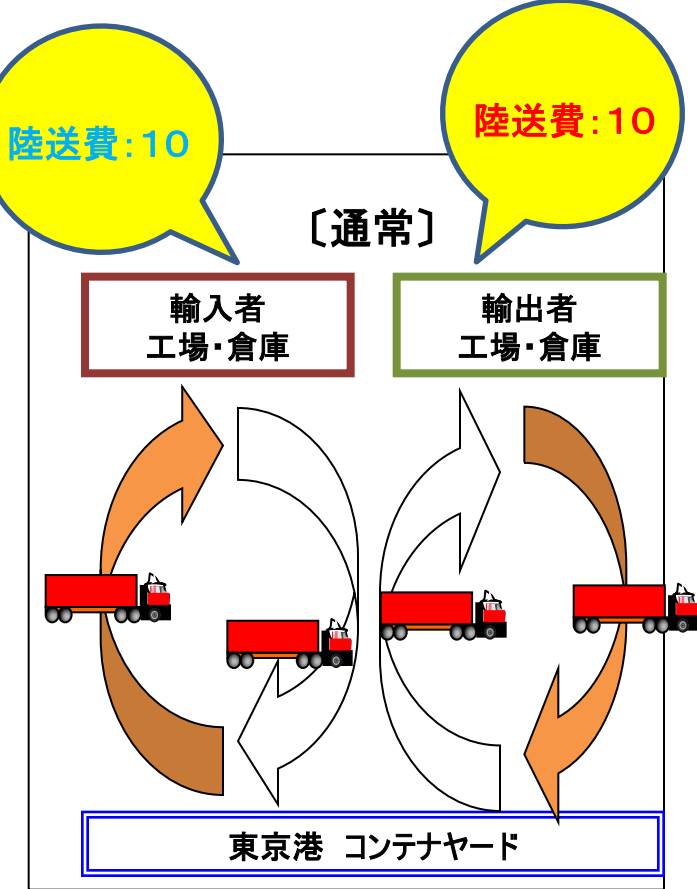
→ 実入りコンテナ

→ 空コンテナ

# 3. 事業継続の為に。(Win/Winな関係構築)

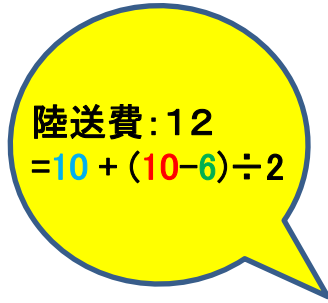
## 「基本方針①」

輸出ドレージ料金からコストを除いた分を輸出者側グループ(荷主/輸送業者)と輸入者グループ(同)で折半。



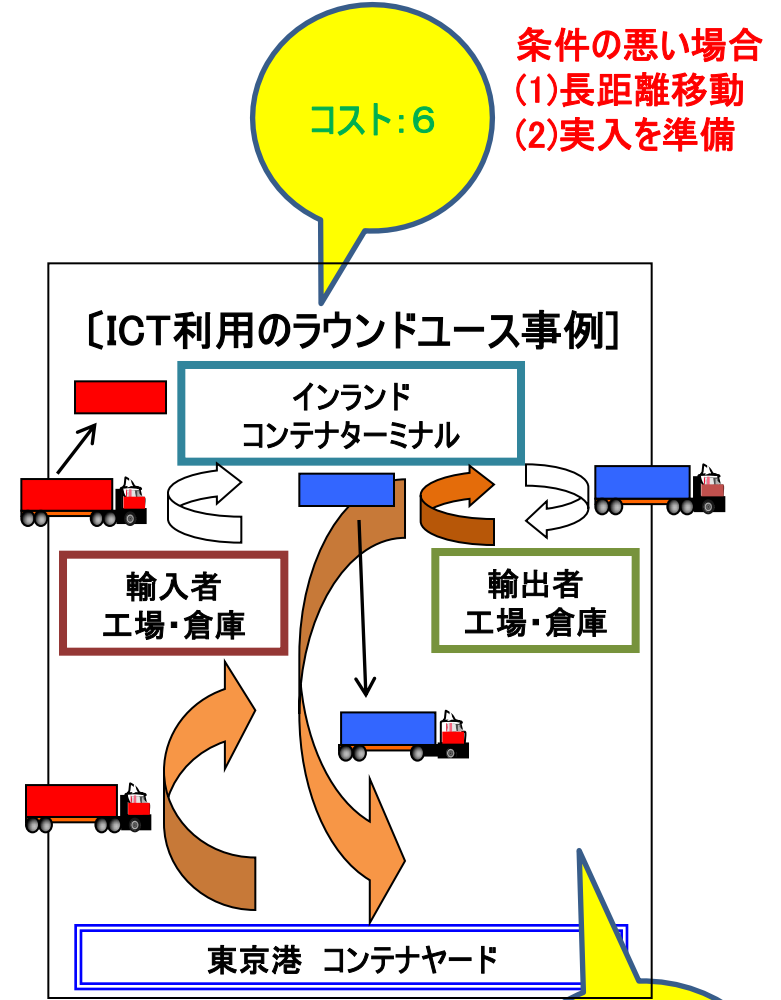
陸送費:10

〔通常〕



## 「基本方針②」

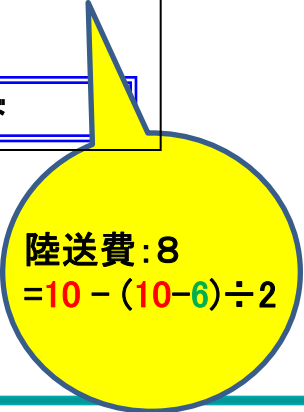
①で得た利益は輸出者側/輸入者側ともに荷主と輸送業者で折半。



条件の悪い場合  
(1)長距離移動  
(2)実入を準備

コスト:6

〔ICT利用のラウンドユース事例〕



→ 実入りコンテナ

→ 空コンテナ

# 4. 拠点分布

