

CBcloudが構築した宅配の付随業務負担を低減させるIT支援ソリューション

| イメージ | スキャン | ルーティング/ナビ | 配送状況の可視化 | 電子サイン |
|--|---|--|--|-------|
|  |  |  |  | |
| 配送員 メリット <ul style="list-style-type: none"> ラベル読み取りの誤認の解消 積み残し、取り違い確認の効率化 | <ul style="list-style-type: none"> 土地勘がなくても何も調べず、すぐに出発できる 効率よく配達件数を増やせる | <ul style="list-style-type: none"> 不在率の低下 不在宅のスキップによる効率化 | <ul style="list-style-type: none"> 受領書の紛失防止 紙の取り扱いコスト低減 | |
| 運送 事業者 メリット <ul style="list-style-type: none"> 積み残し、取り違いの削減・解消 | <ul style="list-style-type: none"> 積み込みから出発までの時間を短縮、配達時間が延びる 新人でも開始当初から一定の成果が見込める | <ul style="list-style-type: none"> 配達員のステータスの確認 全体の配達状況を俯瞰でき、全体最適につながる | <ul style="list-style-type: none"> ペーパーレス化による管理コスト低減 リアルタイムの受領確認 | |

●個人情報以外のデータを収集し分析
●システム利用者にはエリア特性、各種統計情報などを提供

(出所) CBcloud 提供資料を基に編集部作成

ようとは思わない業務なのだ。ピックゴーでは即時配送のスポット貨物を主軸にマッチングを行ってきた。こちらがメインであるのは変わらないが、ECの拡大を背景にエリア宅配の輸送需要は今後も伸びていくことが目に見えている。そのためわれわれとしてはエリア宅配のマッチングにも挑戦していく

CBcloud ドライバーに選ばれる宅配現場を整備



松本隆一
CBcloud社長

2千台超の軽トラックが登録するクラウドソーシングプラットフォーム「PickGo」を展開している。BtoCのエリア宅配はその業務負担の高さから、個人事業主の軽貨物ドライバーからは敬遠されがちだ。そこで宅配に付随する各種作業負担を軽減するIT支援ツールを自社開発。あわせて荷主から貸し切りの時間単位で宅配業務を受注することで、ドライバーに選ばれる宅配現場を整備している。(石原 亮)

2千台以上の軽貨物車両を組織化

荷主と個人事業主の軽貨物ドライバーを直接結びつける軽貨物専門プラットフォームの「PickGo（ピックゴー）」は、運営するのは物流ベンチャーのCBcloudだ。同社は2016年6月に「軽town」の名称で荷物と軽トラックのマッチングサービスをスタートし、17年8月に今のピックゴーへとプラットフォーム名を変更した。

本格的な運用開始から約1年半が経過した現在は約2200台の軽貨物車両が登録し、BtoBの即時配送やBtoCのエリア宅配といったラストワンマイル物流を担っている。軽貨物業界の問題である多重下請け構造を回避し、荷主と運び手をクラウドソーシングプラットフォームでダイレクトにつなぐことで魅力的な料金の業務を軽貨物ドライバーに提供するとともに、通常よりも短い支払いサイクルを実現するなど急速に登録車両数を伸ばしてきた。

同社がプラットフォームを軸に展開しているチャーター輸送業務は大きく分けて3種類ある。一つはBtoBの即時配送、いわゆるスポット便だ。荷主が配送依頼をしてからドライバー側スマホアプリからのエントリーが入るまでの時間は約3分でマッチング率は98.6%。マッチングは荷主側、ドライバー側ともに、オンライン上で完結する。これがピックゴーでマッチングされている輸送業務の主力を占める。二つ目は今年8月から開始した個人間の配送業務。そして三つ目がBtoCのエリア宅配だ。CBcloudの松本隆一社長は「エリア宅配の引き合いは今年に入ってから急激に増えている。複数の大手EC事業者さまから特定エリアの宅配全て、あるいは一つの現場に100台入れて欲しい

といった大型案件の問い合わせが大半を占める。数台の仕事をやって欲しいというレベルではない」とその勢いを説明する。

荷主からの旺盛なニーズがあるエリア宅配業務だが、その需要に応えるだけの軽貨物ドライバーを手配するのは簡単ではないという。なぜなら宅配業務そのものが、個人事業主の軽貨物ドライバーからは敬遠されがちな仕事だからだ。その理由は即時配送などの仕事と宅配の業務内容が大きく異なることが関係している。

軽貨物車両によるチャーター輸送業務の形態はいくつかある。代表的なのはスポット便とエリア宅配だ。スポット便は毎日仕事が入るかどうか分からないという不安定な側面がある一方、運送業務の内容自体は指定された積み地で荷物を積み込み、荷受け人が待つ降ろし地まで運ぶというシンプルな形式となる。降ろし先も多くの場合は1カ所だ。

一方、エリア宅配は毎日仕事があるという安定感はあるものの、業務の難易度はスポット便よりも高い。配達する荷物の数自体が多い上、降ろし先もその荷物の数だけある。それらを効率よく回るための最適なルートを送達員自身が毎回作成し、配達順に基づいて荷物を荷台に積み込む。初めてその現場に入るドライバーの場合、こうした配達前の準備だけで1時間から2時間はかかる。また、BtoCのエリア宅配はBtoBの即時配送と違い荷受け人がいつも着地にいるとは限らない。不在の場合は持ち戻りが発生し、1回の輸送で業務が終わらない。

「つまり一言でいうと即時配送などの仕事と比べると宅配は割がよくない。個人事業主の軽貨物ドライバーの立場からみた宅配というは積極的に請け

荷主から宅配業務を時間単位で受注

もう一つが運賃体系の変更だ。軽貨物ドライバーが受託する一般的なエリア宅配は個建て運賃が多いが、CBcloudは荷主から貸し切りの時間単位で宅配業務を受注。ドライバーにも時間当たりの運賃を支払う形としている。宅配業務支援ITツールの活用によって、配達部分以外の宅配付随業務に要する時間を短縮し、配送にかけられる時間を拡張することで、例えば従来の方法では1時間に約8個が上限だった配達数を10〜12個に増加させる。

「現状だとECが伸び続けているため、エリア宅

配の車は荷物を満載して運んでいる。仮にECが伸びておらず、稼働率が半分といったような状態なら荷主の皆さまに対して個建てを車建ての時間制運賃に変えてもらうのは厳しいだろう。しかし荷台が常にパンパンの状態では運んでいる今なら、生産性向上の取り組みとセットで時間制運賃への変更をお願いすれば、ある程度は納得していただければ」（松本社長）と言う。

宅配業務の枠組みが変わることで軽貨物ドライバーの働き方も変化する。松本社長は「従来のアナログなやり方では軽貨物ドライバーが1日の半分をスポット便、もう半分はエリア宅配をやるという仕事の組み合わせが事実上できなかった。しかし当社のプラットフォームを軸とした枠組みなら、宅配の仕事は時間単位で提供できるので、夕方から夜間の4時間だけ宅配をやり、その他の時間にスポット便の仕事をするのが可能になる。そうしたワークスタイルの変化を個人事業主の軽貨物ドライバーに提案している。車の確保だけを最優先に考え、宅配の仕事がドライバーに敬遠されているという問題の根幹部分を疎かにしては何も解決しない」と語る。

現段階ではエリア宅配の業務は原則、前日の夜までに車両台数を確定し、その台数を各現場に投入している。BtoBの即時配送のように当日すぐマッチングとはいかない。しかし、CBcloudでは今後、プラットフォームに参加する車両をさらに増やすことで、即時配送のような速度でのマッチングが可能となる新しい仕組みの構築を目指していく。新たなステージへ進むための前提となるピックゴーの登録台数は現状のまま推移すれば18年末には1万台を超える見通しだ。