



ODIN - リアルタイム配送システム -

配送業のコスト削減、利益アップを追求

株式会社 オンラインコンサルタント



ODIN - リアルタイム配送システム -

目次

- [①会社概要](#)
- [②物流業界の市場](#)
- [③物流業界の課題](#)
- [④よくあるクライアントのお悩み](#)
- [⑤弊社製品紹介](#)
- [⑥他社との比較](#)
- [⑦ODIN導入時の効果\(コスト比較\)](#)
- [⑧代理店様のメリット](#)
- [⑨提供料金](#)
- [⑩お客様への提供の流れ](#)



会社概要

会社名 株式会社オンラインコンサルタント

設立 2006年10月2日

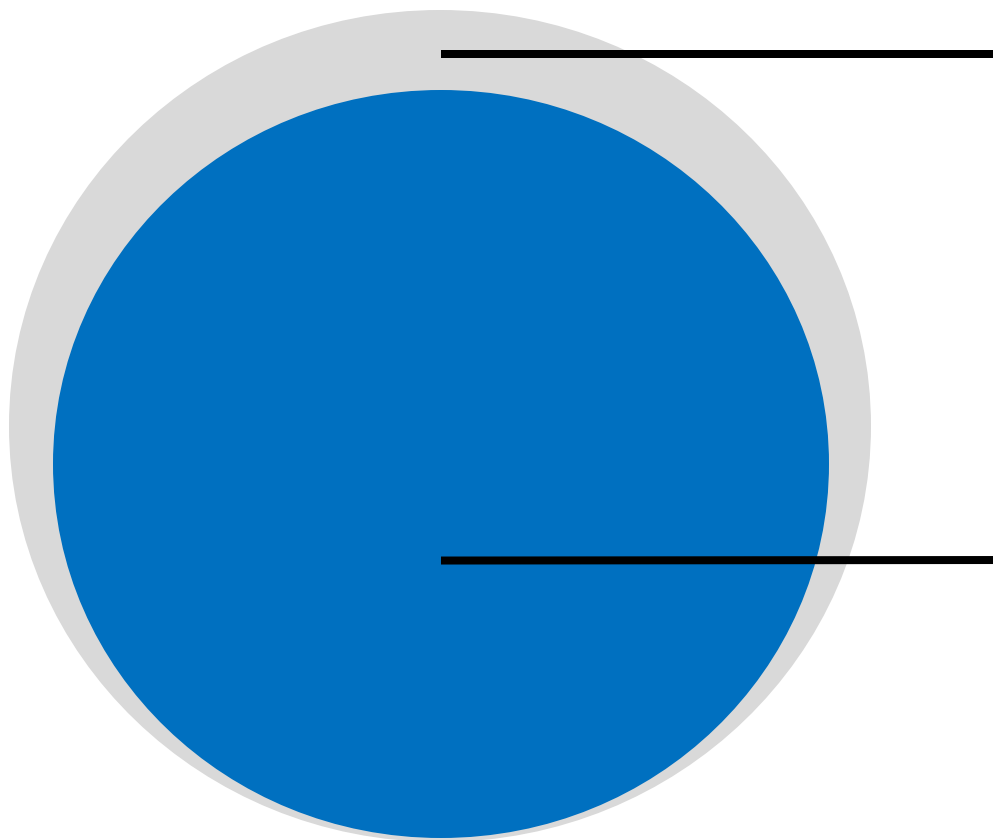
事務所 神奈川県横浜市西区北幸2-10-39

代表者 代表取締役 多田 暁子

資本金 1,000万円



物流業界の市場



運送業の総事業社数と規模
62,461社
20兆円超え

中小企業社数(9 割)
56,214社
18兆円超え

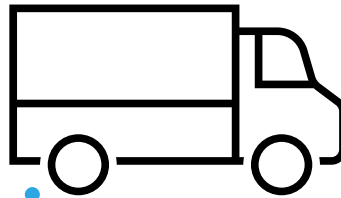


物流業界の課題

徐々に上がってはいるが、
全産業平均に比べて1割
から2割賃金が低い

軽油価格の高騰

高齢化



トラックドライバーの
年間労働時間は全産業
平均より長時間化

3Kのイメージもあり、ドライ
バーになろうとする人が少ない
※3K⇒ きつい・汚い・危険

教育に時間がかかる。

上記にも関わらず、
ITを活用して業務の効率化ができている企業は1割にも満たない。



よくあるクライアントの悩み

ー配送計画編ー

- ・ 配送計画の作成に時間がかかり、属人化している。
⇒ 時間指定、道の混雑状況、冷凍・冷蔵便など様々な項目を考慮
- ・ 本当に効率的なルートなのかわからない。
- ・ 同じルートなので、計画を自動で定期的に作成してほしい

ー動態管理編ー

- ・ 急な配送や遅延があった際に、すぐに対応や指示ができない。
- ・ 会社を出たら何をしているのかわからない。
- ・ システムで配達完了の記録を簡単に、かつ、自動で取りたい。

ー記録・運用面ー

- ・ 紙で管理しているが、かさばるし、書類置場のスペースが大きい。
- ・ 国に提出する日報があるが、毎年提出期日が近くなったら慌てる。
- ・ 紙の使用量が多い。
- ・ ドライバーが紙に記載したものがわかりづらい為、事務員が書き直している。
- ・ 社内に浸透しなかった。
⇒ 手順が煩雑で、管理者・ドライバー共にやりたがらない。



弊社製品紹介

業界・クライアントの悩み、解消します！

※お急ぎの方は下記リンクから動画をご覧ください。

<https://www.youtube.com/watch?v=Pvj7PAcRWSM>





ODIN - リアルタイム配送システム -

ODIN リアルタイム配送システムは、配送業の

コスト削減・利益アップを追求する

システムです。

動態管理と配送計画のセット組みを生かし、

クライアントの様々な課題を解決します。





ODIN -リアルタイム配送システム-

 オススメ！

ODINリアルタイム配送システムは、動態管理と配送計画、セットになった製品です。

作成した配送計画と、実際のドライバーの進捗の差がどれぐらいか、視覚的にわかりやすく表示します。

- ・ドライバーが延着しそうな時、先に荷主にワンクリックで連絡できる





ODIN 動態管理

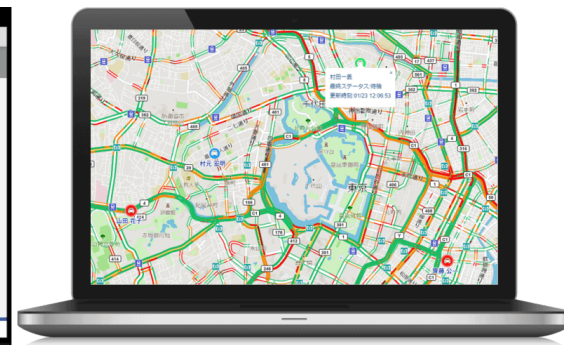
ODIN 動態管理はODIN リアルタイム配送システムの
動態管理だけを抜き取った製品です。

基本思想はODIN リアルタイム配送システムと同じく

コスト削減・利益アップを追求する

システムです。

動態管理だけでも効果は十分ございます。



日報

		管理番号		事務	担当者
運行日	2020-04-21	出庫メーター	R3264	庫庫出庫	2020-04-21 10:05:33
乗務員	西藤 公一	帰庫メーター	R3325	庫庫到着	2020-04-21 14:15:44
		給油量	10 L	走行距離	61 km
		休憩	00:43:43	運行時間	03:59:44
				残業時間	00:16:01
上段	下段	乗客	乗客	乗客	乗客
下段	乗客	乗客	乗客	乗客	乗客
移動中	いすゞ エルトラック ワイドセミロング	神奈川県横浜市神奈川区台町1-10三協通産	10:05	10分	0分
	キッチンオリジン	神奈川県横浜市鶴見区岸谷1丁目11-10	10:16	5km	0円
作業中	いすゞ エルトラック ワイドセミロング	神奈川県横浜市鶴見区岸谷1丁目11-10	10:16	15分	0.3分
	キッチンオリジン	神奈川県横浜市鶴見区岸谷1丁目22	10:31	0.3km	0円
移動中	いすゞ エルトラック ワイドセミロング	神奈川県横浜市鶴見区岸谷3丁目2-21	10:32	2分	0分
	ジョイリハ 鶴見寺尾店	神奈川県横浜市鶴見区岸谷1丁目27-9	10:35	1.4km	0円
作業中	いすゞ エルトラック ワイドセミロング	神奈川県横浜市鶴見区岸谷1丁目27-9	10:35	25分	0.28分





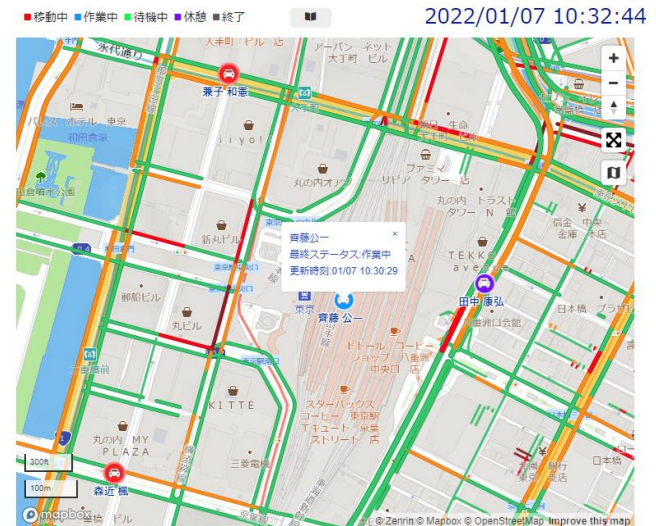
ODIN 動態管理

スマートフォンの位置情報を利用し、ドライバーの現在位置情報を追跡します。誰が、いつ、どこで何をしているかがパソコン上でわかるので、業務効率が飛躍的にアップします。



他動態管理とは一線を画す、高機能な配送業務用動態管理アプリです。位置情報の記録の他、下記機能があります。

- ・ 自動日報
- ・ メッセージ機能
- ・ 配送先管理機能
- ・ 車両管理機能
- ・ 自動ON・OFF機能 (Androidのみ)



他社との比較

	P社	L社	F社	ODIN
特長	カーナビ創成期の1990年代から空間情報技術に特化している会社。 知識と経験を生かした配車管理支援を行っている。	組み合わせ最適化をコアとして、独自のAI技術を駆使した配送計画が強み。	セールスフォースとの連携から始まっているのでセールスフォースとの連携に強みがある。 動態管理に力を入れている。	2012年からスマホの動態管理を開発している。動態管理と配送計画がセットになっており、リアルタイムな進捗を把握して急な受注にも対応できることが特長。
動態管理 + 配送計画一体型	×	×	○	○
最短ルート計算機能	○	○	×	○
位置情報の遠隔記録機能	×	×	×	○
位置情報の自動ON/OFF	×	×	車載機端末のみ○	○
ナビ機能	×	×	×	○
自動ステータス切替	×	×	○	○
金額(税込)	■クラウド版 初期費用 110万 月額 11万弱 ■オンプレ型 初期費用 330万円以上	初期費用 22万円 月額 5万5千円/月 ログイン1名 ※1名増えるたびに5,500円が追加	■スマホアプリ 1台 2,728円/月 ■GPSロガー 1台 3,278円/月 通信費込み ■ドライブレコーダー 1台 5,258円/月 通信費込み	■スマホアプリ + クラウド 初期費用 16万5千円/初回のみ 月額 1台 2,300円/月



ODIN導入時の効果(コスト比較)

年間コスト比較：従業員10名の場合(一例となります。)



配送計画 : 4,800,000円
(毎日2時間作成 × 時給1,000円 × 20日)

日報 : 1,200,000円
(毎日30分作成 × 時給1,000円 × 20日)

急な行先対応 : 240,000円
(毎日1件 × 1時間 × 時給1,000円 × 20日)

配送計画 : 1,200,000円
(毎日30分作成 × 時給1,000円 × 20日)

日報 : 400,000円
(毎日10分作成 × 時給1,000円 × 20日)

急な行先対応 : 40,000円
(毎日1件 × 10分 × 時給1,000円 × 20日)

※更に詳しく知りたい方は、効果測定エクセルファイルをご覧ください。

代理店様のメリット

- ・ 効率化されていないお客様が多い

配送業では、業界の**約9割が中小企業でアナログ的に業務を行っています。**
多くのお客様に提案できると思います。

- ・ 手離れ感

受注していただいたら、基本的には全てサポートは弊社で行います。

トライアル時のフォローや、

各クライアント様とのZoom打合せも弊社がバックアップいたします。

- ・ 業界最高クラスで利用されているシステム

現在2,700社のお客様がおります。

各企業、様々な課題がありますが、トータル的に課題の解決ができます。

- ・ 大手も利用している安心なシステム

大手フードデリバリーチェーン店、大手ゼネコン、大手塗料メーカー



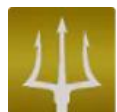
提供料金



ODIN - リアルタイム配送システム -

初期費用 **165,000円** (税込) ※150,000円(税抜)

月額費用 **2,300円/ID** (税込) ※2,091円 (税抜)



ODIN 動態管理

初期費用 **無料**

月額費用 **1,200円/ID** (税込) ※1,091円 (税抜)

どちらも **無料トライアルを14日間**ご利用頂けます！



ODIN - リアルタイム配送システム -

お客様への提案の流れ

- ① **チラシ**の活用。お客様へヒアリング&アプローチ。
- ② **該当箇所にチェック**をいただき、解決が可能と伝え、先程の動画をお見せする。
- ③ 弊社製品の**費用対効果**をお話いただく。
⇒ここで、なるべくお客さんに危機感や、良い印象を持ってもらったり、更に話を聞きたいと思わせるように誘導します。
- ④ お客様から「詳しく話を聞きたい。」となった際に、弊社にご連絡。
- ⑤ 弊社から直接各クライアントにお話させていただきます。
- ⑥ お試しを行っていただきます。(弊社からフォローいたします。)
⇒無料トライアル、14日間ご利用いただけます。
- ⑦ クライアント様にて導入。

