



農林水産品等の流通拡大に向けた新たな輸送インフラ

青森県総合輸送プラットフォーム

平成26年7月24日



1. 青森県ロジスティクス戦略の策定（平成26年1月）

- 東日本大震災からの創造的復興に向け、新たな経済成長のシナリオとして策定。

2. 短期的な取組としての位置付け

- 平成26年度から30年度を短期と位置付け、この中で、「物流・流通事業者などによる輸送プラットフォームの構築」を明記。

[戦略抜粋]

本県は、農林水産品の国内流通において、首都圏や関西圏といった大消費市場に対して、時間、距離、物流コストといった地理的不利を抱えています。特に生鮮品は、収穫（漁獲）から小売までに要する時間が付加価値に直結し、生産者（荷主）単位での輸送はコスト高の要因ともなります。

そこで、共同輸送による物流コストの縮減と鮮度を保持した付加価値の高い物流を実現するため、「物流・流通事業者などによる輸送プラットフォームの構築（小口混載による共同物流の仕組み）」を検討します。

3. 連携事業者の公募、選定

- 平成26年5月19日(月)から6月2日(月)にかけて、連携事業者を公募。
- 6月5日(木)に学識経験者、流通関係団体を交えた連携事業者選定委員会を開催、ヤマト運輸(株)を連携事業者として選定

4. 連携事業者との事業内容協議

- 連携事業者選定後、事業内容について継続的に協議

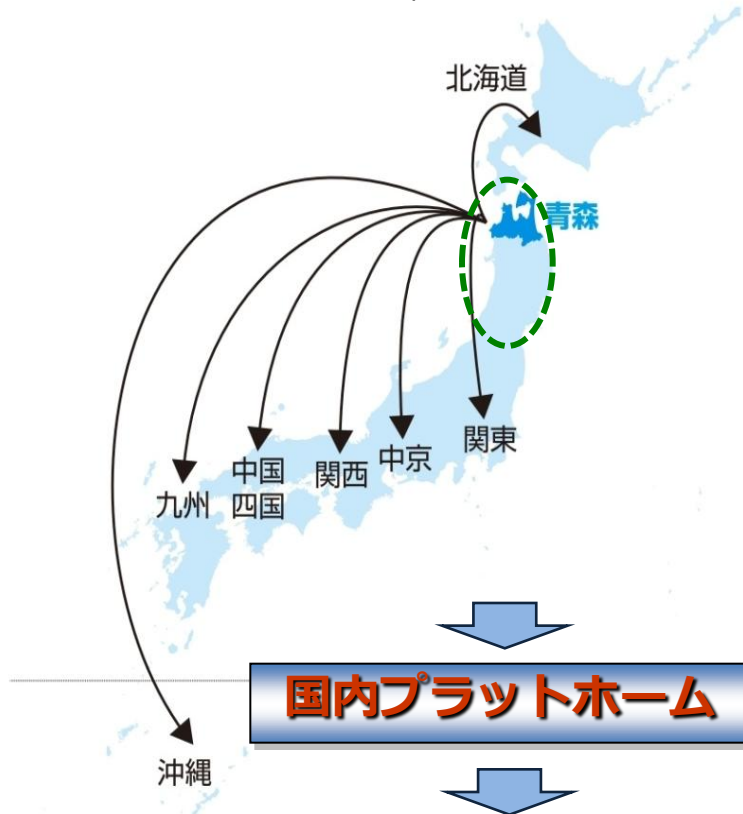
5. 連携事業協定締結

- 平成26年7月24日(木) 連携事業協定締結

【国内流通における物流課題】

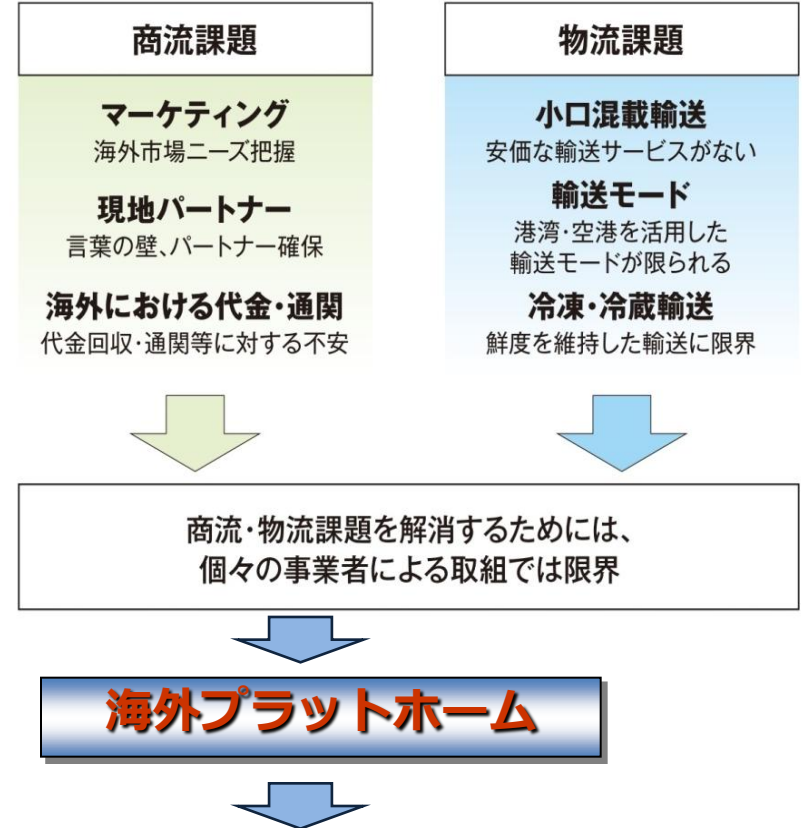
鮮度を保持した輸送エリア、リードタイム（輸送時間）に課題が存在。

※大規模流通を除いた、宅配・路線事業において、現状の翌日午前納品が可能なエリアは東北に限られる。



【輸出における商流・物流課題】

海外パートナー不在、通関手続きや料金回収といった国内にはない商流課題と、小口貨物の低廉な輸送手段、リードタイムにおける物流課題が存在。



物流コストの縮減、鮮度を保持した付加価値の高い物流の実現

農林水産品の流通拡大（国内・海外）を物流面で支援

国内プラットフォームが目指すサービス

国内プラットフォーム

■国内リードタイム圧縮（商圏翌日配送モデル）

プラットフォームでの貨物集荷による翌日午前配達エリアの大幅拡大を実現

⇒農林水産品の鮮度・品質維持

⇒西日本への流通拡大機会の増加

Before

翌日午前中配達地域

人口カバー率

7.5%

翌日午後中配達地域

青森

東北

翌々日（3日）配達地域

中国

関西

中部

関東
東京

九州

四国

ヤマト宅急便レベル

After

翌日午前中配達地域

人口カバー率

84.7%

翌日午後中配達地域

青森

東北

仙台

中国

関西

中部

関東
東京

九州

四国

プラットフォーム構築後

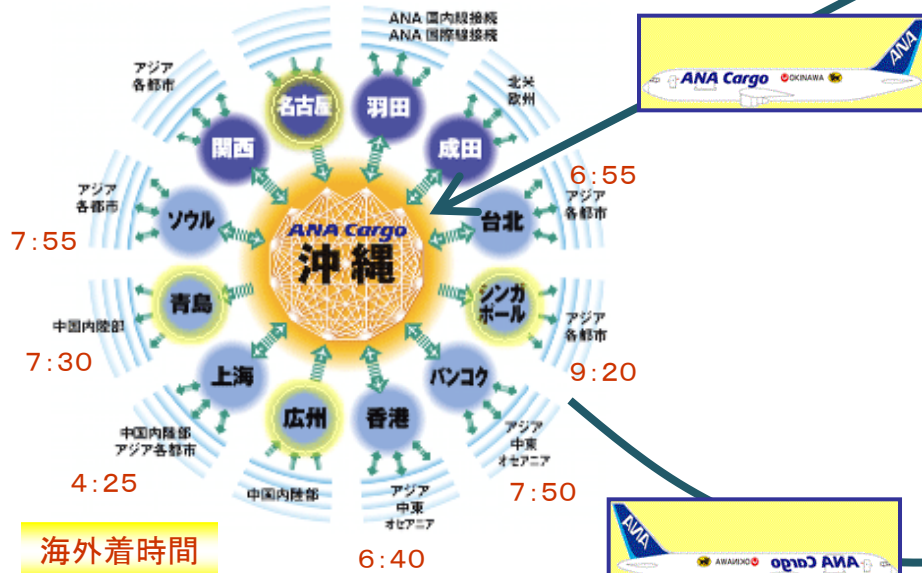
※午前集荷貨物限定ダイヤ

海外プラットホームが目指すサービス

海外プラットホーム

- YHD国内外一貫輸送
- 365日出荷対応
- 現地宅急便配達
- クール配送

国内プラットホームをベースに、沖縄国際物流ハブネットワーク（ANA）を活用することで、翌日配達エリアを東南アジアへも拡大
 ⇒農林水産品の鮮度・品質維持
 ⇒東南アジアへの流通拡大機会の増加

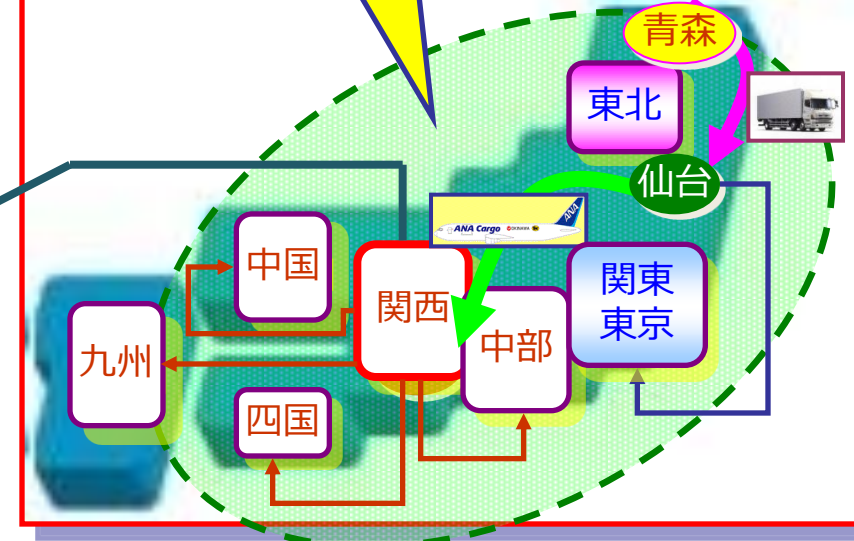


国内プラットホーム

翌日午前中配達地域

人口カバー率

84.7%



海外宅急便ネットワーク

	台湾	シンガポール	中国	香港	マレーシア
展開エリア	台湾全域	シンガポール全域	上海市内	香港全域	クアラルンプール ペナン ジョホールバル
宅急便センター	229	4	38	4	9
セールスドライバー	3,053	145	710	160	156
車両	3,342*	79	282	59	69

<沖縄国際物流ハブ・ネットワーク図>
 2014年5月30日現在
 就航都市12地点・路線数73路線



青森県総合輸送プラットフォームの仕組み

N日（出荷日）

N+1日（翌日）

**通常宅急便幹線とは別に
青森-仙台幹線を新たに構築**

昼間便

夕方便

夜間便

青森

仙台

大阪

沖縄

青森ベース

宮城ベース

仙台空港

伊丹空港

大阪ベース

沖縄ハブ

青森県産農林水産品等（出荷商材）

東アジア・東南アジア

関東 東京 中部 関西

四国 中国 九州

沖縄ハブ発ANA国際貨物便搭載

**東アジア
東南アジア 翌日**

深夜・早朝便

個別陸送（大阪発）

中部 翌午後⇒翌午前
関西 四国 中国 翌々日⇒翌午前

個別陸送（仙台発）

九州
翌々日⇒翌午後

関東
東京 翌午後⇒翌午前

物流をセットにしたビジネスマッチング

- 商談を物流面でサポート
- 東南アジアにおいて見込まれる通信販売等のマーケット拡大に対して、小口需要に対応できるスキームを準備

CASE1

バイヤーマッチング（物流マッチング）

- 2014（8/14~15）ヤマト単独緊急出店決定「バイヤー招聘・マッチング・通訳・現地サポート」

CASE2

Yahoo!香港とのタイアップ



CASE3

日本の優良商材をネット販売

海外産直マッチング

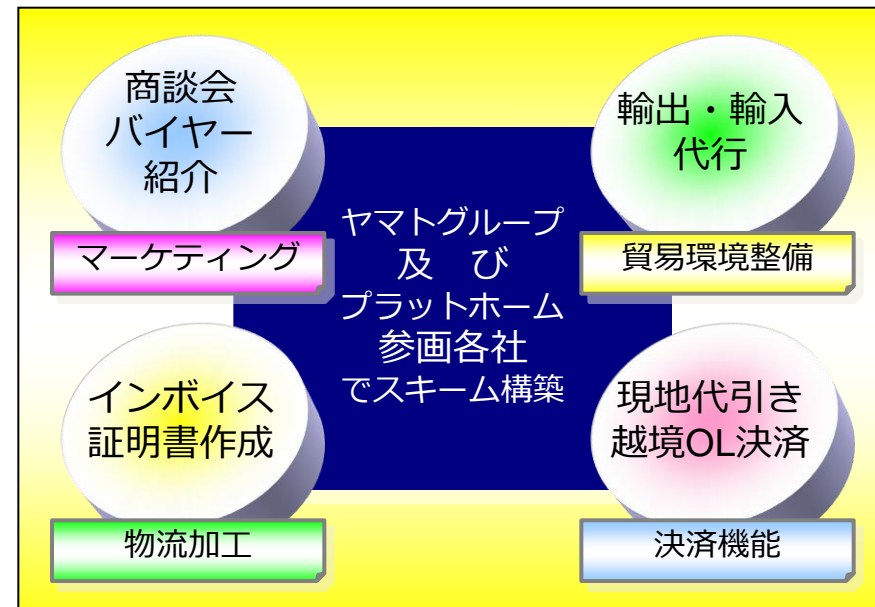
日本の優良商材を店舗販売

店頭商材納入マッチング

商流支援による輸出促進

- 輸出意欲はあるがノウハウがない、または取引ロットが小さい（初期段階）といった事業者を、手続き面、物流面で支援
- 輸送オプション（選択肢）を増やすことで、小口取引需要を取り込み輸出を支援

※ 5年間の取組において、段階的に構築するものです。

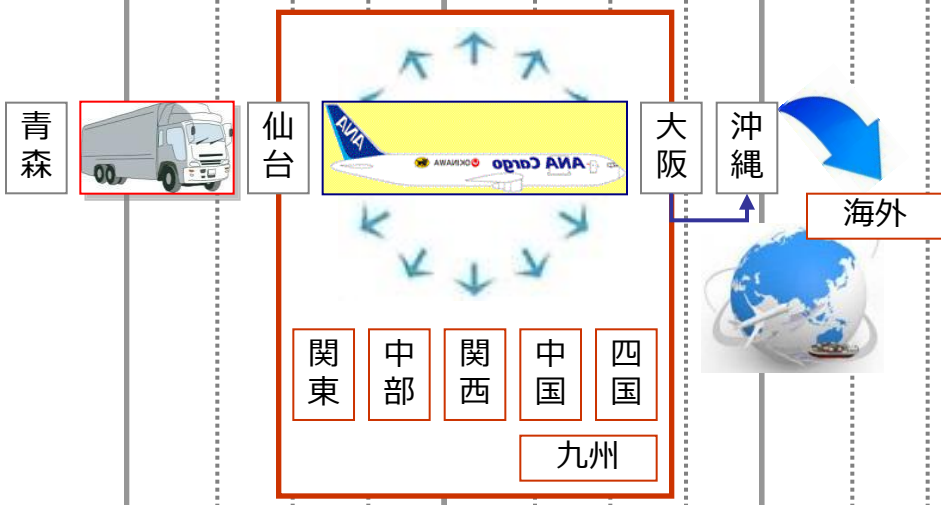


青森県総合輸送プラットホーム構築のスケジュール（5年間）

2014 2015 2016 2017 2018

Phase 1

- プラットホームスキームの構築
- トライアルを含めた基本輸送サービスの実施



Phase 2

- プラットホームを活用した発展的展開
- 市場開拓や新たな流通形態等のビジネスマッチングに合わせた輸送サービスの提供

Phase1展開を経て7月就航「青森～大阪便」の貨物搭載可能機ステップアップを目指す



◆プラットホーム成立の条件

◆基本輸送サービス（翌日配達エリア拡大）に必要な県内貨物量の恒常的確保。

◆サービスの維持と発展的展開に必要な北日本エリアの貨物量の恒常的確保。

◇官民連携プラットホームの必要性

◇国内及び東南アジアへの既存流通拡大施策との連携による貨物需要の創出

◇自治体や各種関係団体等との連携促進による一層の貨物需要の創出