# 令和3年度新幹線等を利用した生鮮食品等の 貨客混載に関する調査委託事業

調查報告書(要約版)

# JR各社の取組み(方向性と事例)

- ✓ JR各社は、コロナ禍の旅客需要の減少下で貨客混載の取組みを実施し成果も出ている
- ✓ 今後の方向性について、旅客輸送事業と貨物輸送事業の取組み方は各社で異なる

### 事業者

### 取組み内容

### JR北海道

- ✓ 貨客混載事業は佐川急便HDと共同で宅配便輸送事業を実施
- ✓ JR東日本グループと連携し生鮮品等輸送事業を実施

# JR東日本

- ✓ 新幹線の速達定時性を活かした輸送事業の確立を目指している
- ✓ 実証での仮説および解決策検討を通じ本事業に係る市場の創成と拡大を狙う

# JR東海

✓ 新幹線物流について事業戦略および方針等で触れていないが、在来線特急を活用した貨客混載での地域活性化には資源投下するほか、関連会社での新幹線活用の模索が動きとしてある

# JR西日本

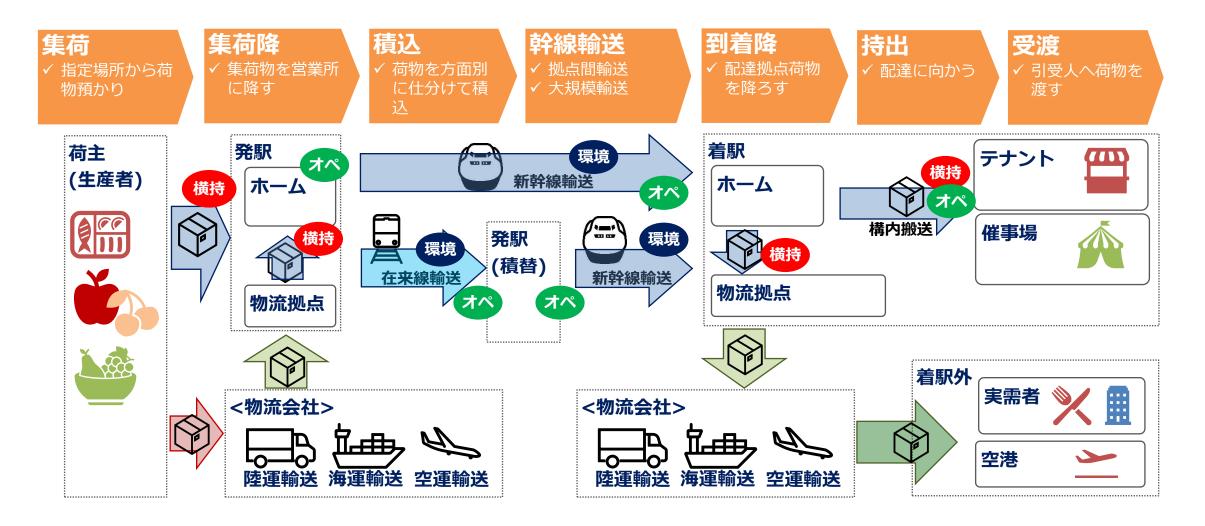
- ✓ 大消費地と特徴的な産品を有する地方部および新幹線を通じた良好なアクセス環境を保持
- ✓ 自社内に加えてJR他社と連携した新幹線物流を実施して事業化を目指す

### JR九州

- ✓ 佐川急便HDと組み新幹線物流の事業化に向けた実証実験を実施
- ✓ 中期経営計画でも新幹線物流を新規事業として新しい収益機会、事業と捉え事業資源を投入

### 事業モデル

- ✓ 荷主から発駅、着駅から実需者までの輸配送では、陸運·海運·空運輸送との連携が必要
- ✓ 既存の陸運・海運・空運輸送に比べ、新幹線等物流は定時制・速達性で優位



# 新幹線等物流の事業モデル(業務フロー)

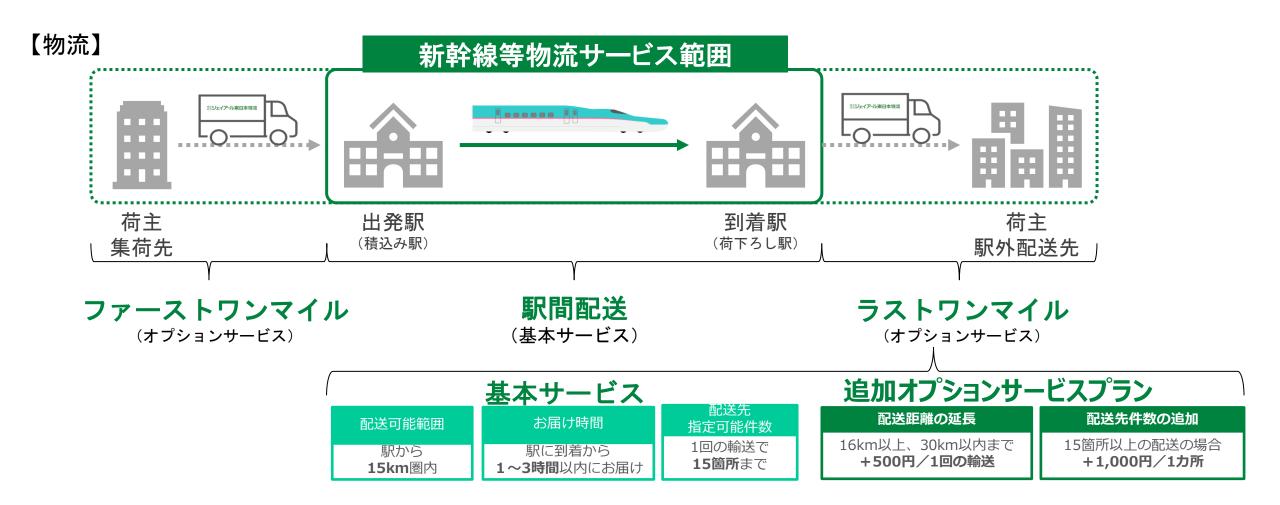
### 【JR東日本および新函館北斗・金沢エリア】



### 【上記以外(西日本、九州)】



# 新幹線等物流の事業モデル (物流と価格)



# 今後に向けた課題・解決策

- ✔ 需要・供給のどちらにもニーズはあるが、継続的なマッチングの仕組みが求められる
- ✓ 多頻度・大量輸送に対応するためには、ハード・ソフト面からの再構築が必要である

### 主な課題(需要・供給面)

#### 需要面

- ✓ 物量増大への対応
  - ▶ 1回の物量、多頻度配送が可能な仕組みにする
- ✓ 輸配送可能エリア拡大への対応
  - ▶ 途中駅での積降、ラストワンマイルの拡大に対応
- ✓ 納品時間短縮
  - ▶ 荷下ろしから納品場所までの時間を短縮
- ✓ 需要に応じた柔軟な対応力
  - ▶ 追加発注のような需要増に、すぐに対応できるような 継続的な仕組みづくり
- ✓ 認知度・利活用度の向上
  - ▶ 新幹線等物流をアピールするとともに、利用しやすい 仕組みづくり

#### 供給面

- √ 少量多品目・適期に対応する販路の確保
  - ▶ 適切な時期に、継続的に売り場を確保
- ✓ 収量に応じた柔軟な対応力
  - ▶ 収量変化に物流計画を柔軟に変更可能
- ✓ ファーストワンマイルの利便性向上
  - ▶ 産地からの利便性が良い駅で積込可能
- ✓ 荷造りの簡便性の確保
  - ▶ 簡便な梱包での輸配送を実現

#### 主な課題(物流面)

#### ハード面

- ✓ 乗車待ちの旅客がいる中で作業場所の確保
  - ▶ 旅客に接触せず、安全に作業するための作業場所をホームトで確保する
- ✓ ホーム上での物流導線の確保
  - ▶ 作業用エレベータの拡充
  - ▶ 多量台車通行を可能にする動線を確保
- ✓ 冷凍・チルド品の安心輸送の確保
  - ▶ 保冷ボックスの活用
  - ▶ 新幹線の車内販売準備室での冷凍・冷蔵設備を導入

#### ソフト面 価格面

- **ソフト面・** ✓ 物流計画の変更に対応する柔軟な対応力の確保
  - ▶ 対応できる人材の確保
  - ▶ リアルタイムに情報共有できるシステムを構築 (現在、列車の運行状況の共有はできているが、積荷に 関する情報共有の仕組みはない)
  - ✓ 会社間を横断する輸配送への対応
    - ➤ JR各社、航空会社と連携したスムーズな輸配送を 実現
  - ✓ 荷量収入とコストバランスの確保
    - ▶ 1箱2,600円に対して配送車両代が6,000円/台であり、 荷量3箱以上を常に確保