

総合目標達成に向けて

～なぜ新規荷主の獲得が必要なのか？～

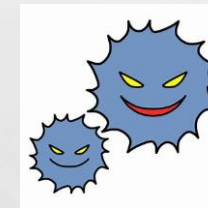


2022年 7月収入結果

総合収入	累計目標	累計実績	累計達成率	前年比
	¥156,625,000	¥150,924,850	96.36%	98.40%
一般収入(貸切含)	累計目標	累計実績	累計達成率	前年比
	¥136,998,000	¥133,850,413	97.70%	99.88%
一般収入(貸切除く)	累計目標	累計実績	累計達成率	前年比
	¥131,900,000	¥128,495,403	97.42%	99.64%
貸切収入	累計目標	累計実績	累計達成率	前年比
	¥5,098,000	¥5,355,010	105.04%	105.92%
ミニ収入	累計目標	累計実績	累計達成率	前年比
	¥17,736,000	¥15,172,135	85.54%	85.40%
引越収入	累計目標	累計実績	累計達成率	前年比
	¥958,000	¥1,145,000	119.51%	102.04%
航空収入	累計目標	累計実績	累計達成率	前年比
	¥53,000	¥318,750	601.41%	628.69%
物流収入	累計目標	累計実績	累計達成率	前年比
	¥350,000	¥100,000	28.57%	192.30%
国際収入	累計目標	累計実績	累計達成率	前年比
	¥530,000	¥338,552	63.87%	90.67%

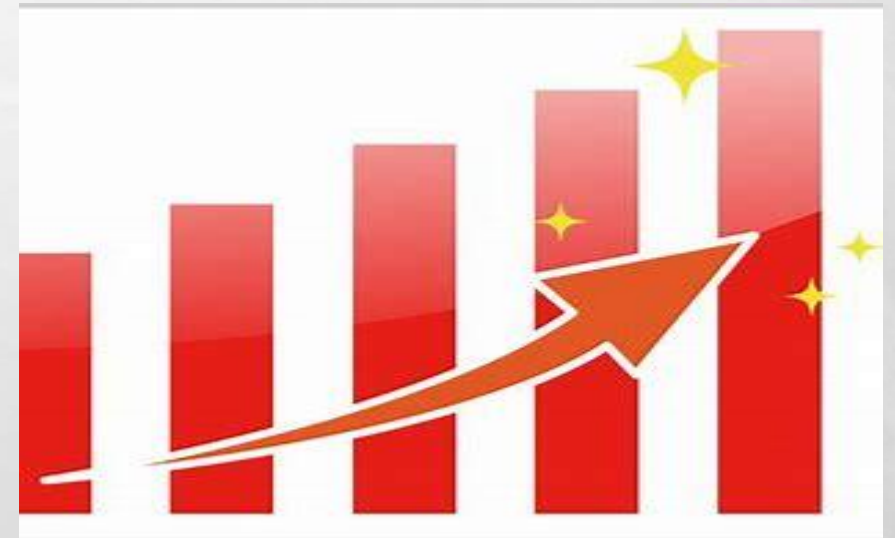
要因

- 運送店、協力会社の持ち込み
⇒昨年対比で約**90%** マイナス**3,000**千円
- 集荷時間
⇒ダイヤグラム化で集荷が早くなっている分減収
- 外的要因
⇒コロナウィルス蔓延による受注減や海外輸入遅延、戦争など...



収入を上げるために

- 新規荷主獲得
 - ⇒ 一般・ミニ貨物の獲得
 - ⇒ 貸切便の獲得
 - ⇒ 国際便や倉庫収入案件の獲得
- 既存荷主シェアアップ
 - ⇒ 他社出荷分取り込み
 - ⇒ 運賃是正
 - ⇒ 重量是正



自社荷主(取引高別)①

(昨年)荷主件数・金額

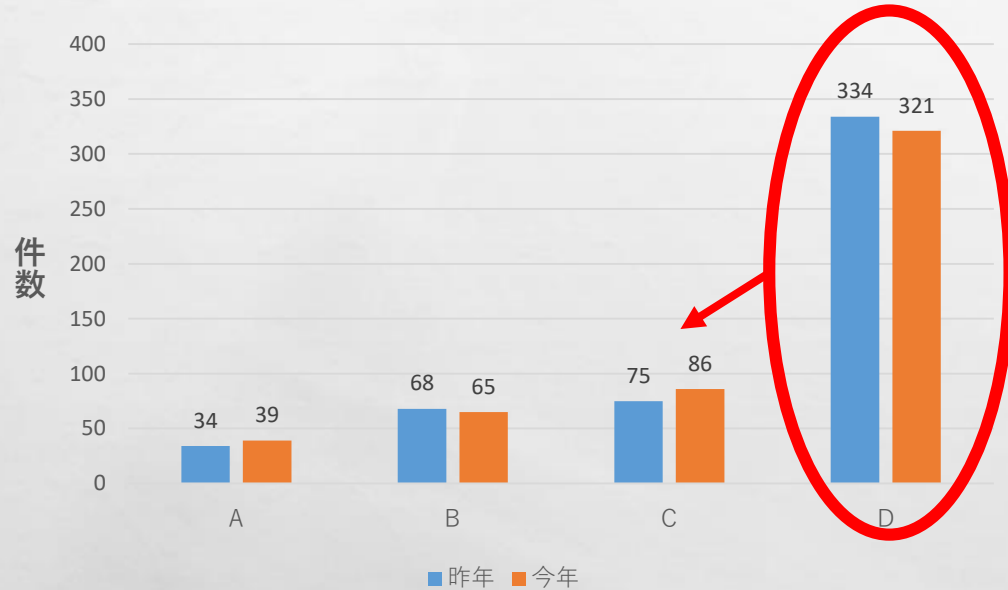
A. 1,000 千円以上	34件	84,723 千円
B. 300 千円から 1,000 千円	68件	35,675 千円
C. 100 千円から 300 千円	75件	12,339 千円
D. 10 千円から 100 千円	<u>334</u> 件	<u>12,038</u> 千円

(今年)荷主件数・金額

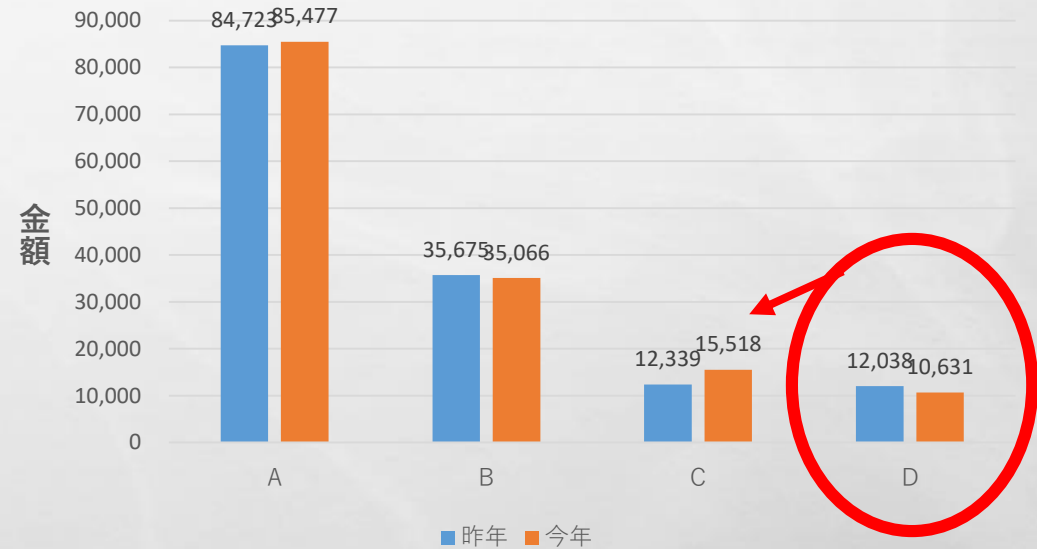
1,000 千円以上	39件	85,477 千円
300 千円から 1,000 千円	65件	35,066 千円
100 千円から 300 千円	86件	15,518 千円
	 +11 件	+3,179 千円
10 千円から 100 千円	<u>321</u> 件	<u>10,631</u> 千円

自社荷主（取引高別）②

荷主件数



取引高



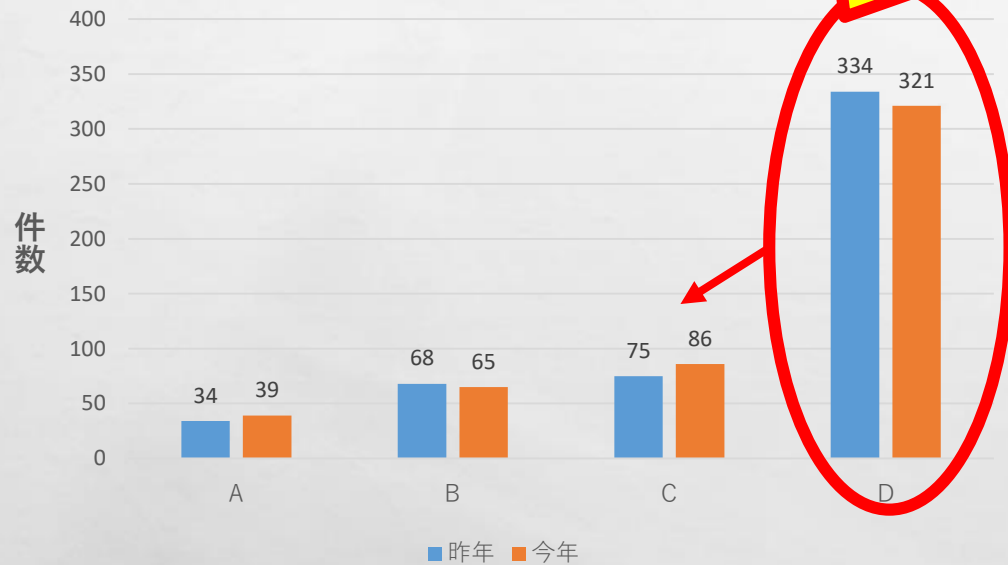
A. **1,000**千円以上 B. **300**千円から**1,000**千円 C. **100**千円から**300**千円 D. **10**千円から**100**千円

DからCへランクアップ（シェアアップ）は出来ている！

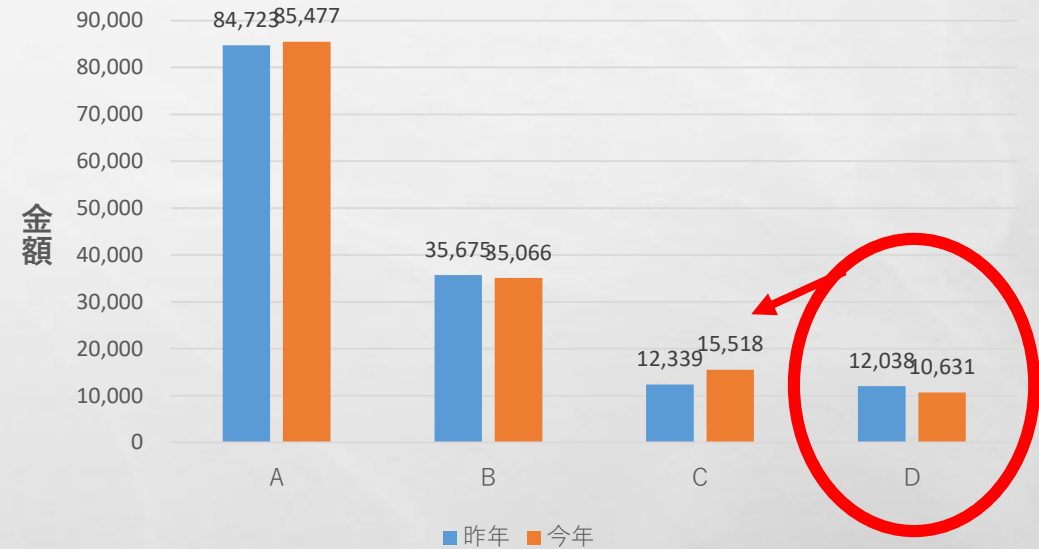
自社荷主

まずは西濃運輸を
使ってもらおう！！

荷主件数



取引高



A. 1,000千円以上 B. 300千円から1,000千円 C. 100千円から300千円 D. 10千円から100千円

DからCへランクアップ(シェアアップ)は出来ている！

まとめ

既存荷主のシェアアップする力は充分持っています。

それは日頃からお客様とコミュニケーションをしっかりと

取ってお困りごとを聞いているからだと思います。

はじめから取引高が高いお客さんを取るのもいいけど、

『小さくって大きく増やす』

そのためにまずは西濃運輸を使ってもらうことが大切です。

新規を獲得するために・・・

SDの有益な情報が必要！

少しでも情報が有れば右のQRコードで教えて下さい。

持ち運べるように小さいQRも作成します。

