



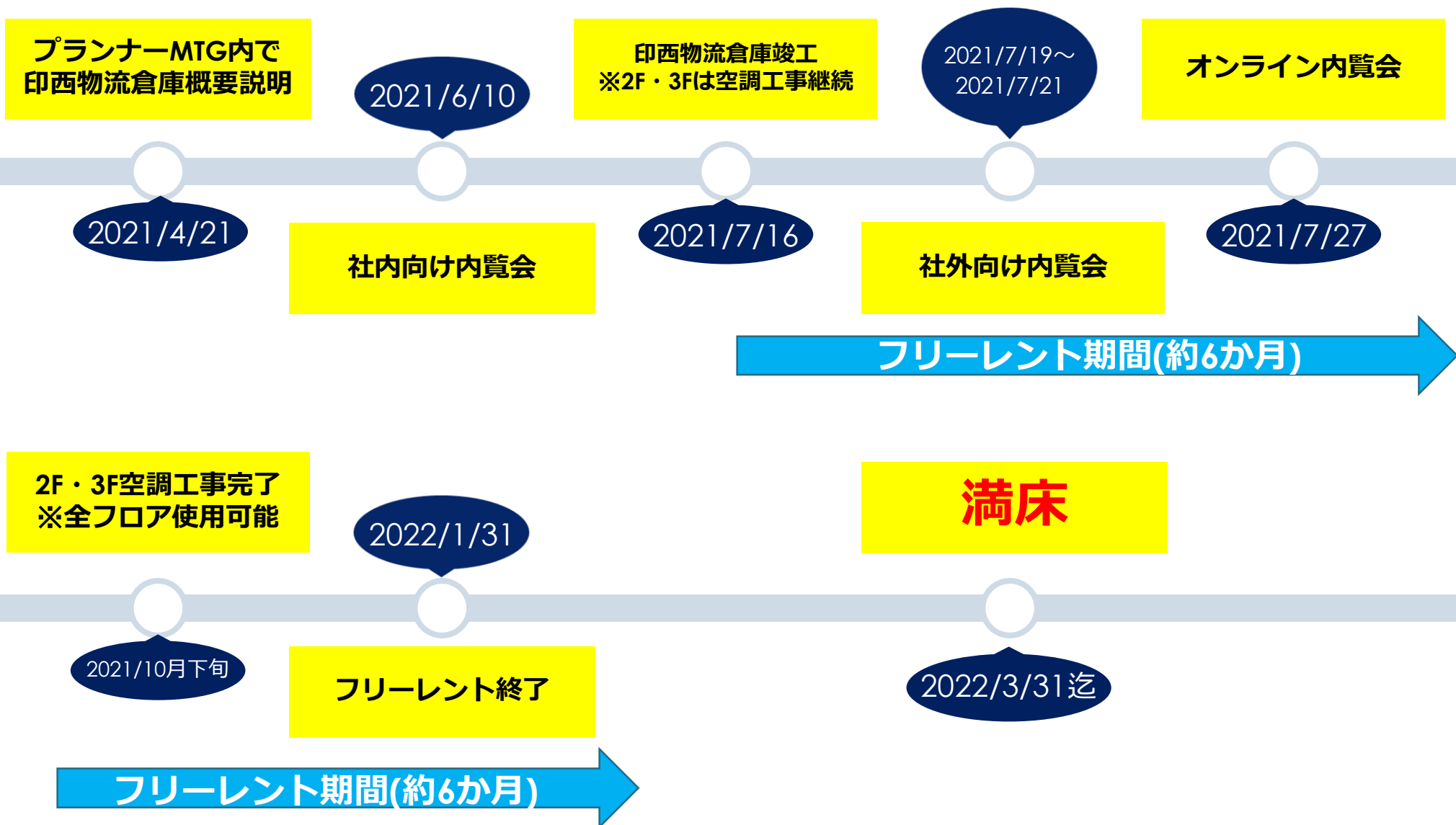
# 船橋支店印西物流倉庫満床への軌跡

千葉エリア 渡辺 周

**本資料は、ロジスティクス営業を行ってみて感じたこと、得られた気付き、お客様からの生の声を共有するものであり、会社政策や誰かを批判するものではありません。**



# 船橋支店印西物流倉庫稼働スケジュール

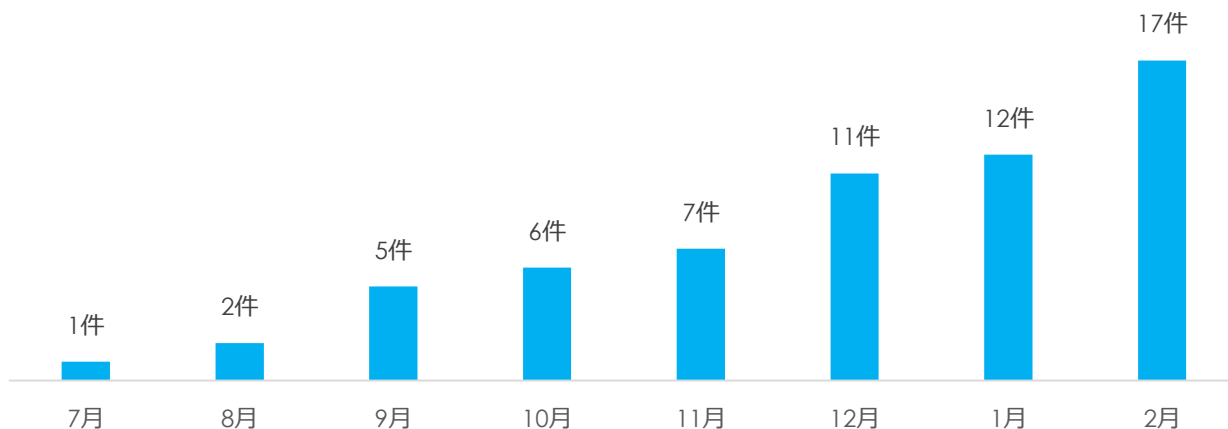


# 印西物流倉庫の成約状況(2022年2月18日現在)

## 【成約荷主件数】

17件(14社)

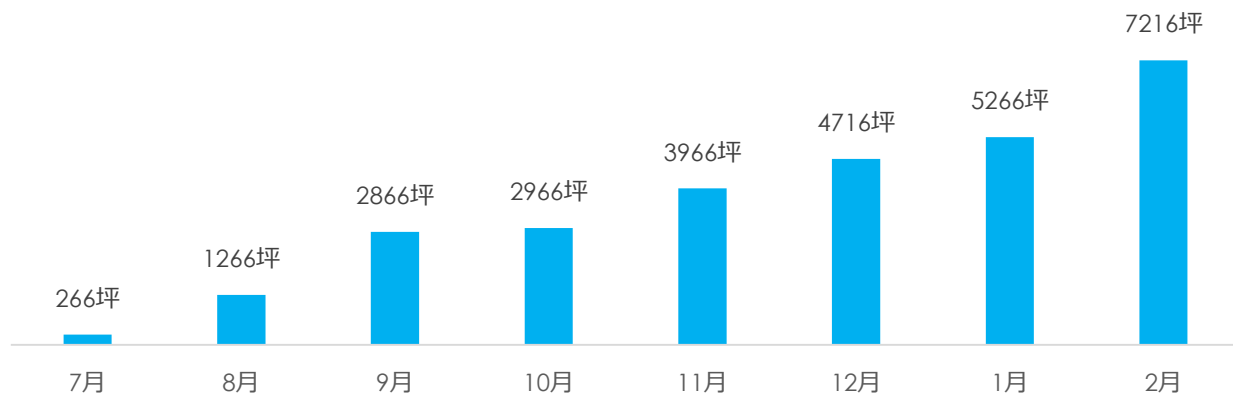
## 獲得荷主累計件数



## 【成約坪数】

支店名	印西物流倉庫
	※1トラックパースも利用
保管可能坪数	5,296
稼働(成約)坪数	6,216 ※1
残り空き坪数	0
稼働率(成約率)	117%

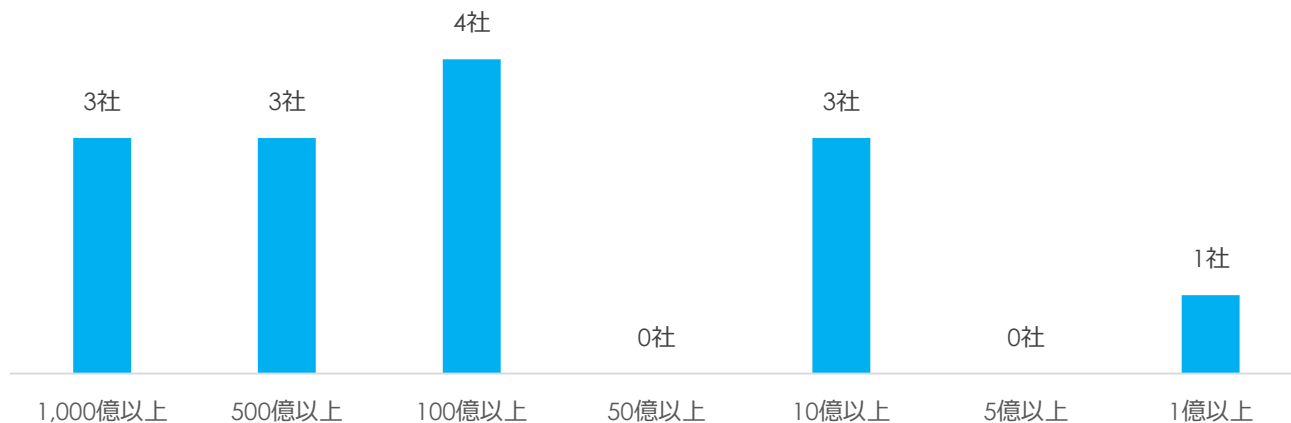
## 獲得累計坪数



※上記成約坪数にて2022年10月稼働予定1社(1,000坪)除く

## 【成約荷主の年間売上高分析】

### 成約荷主の年間売上高分析

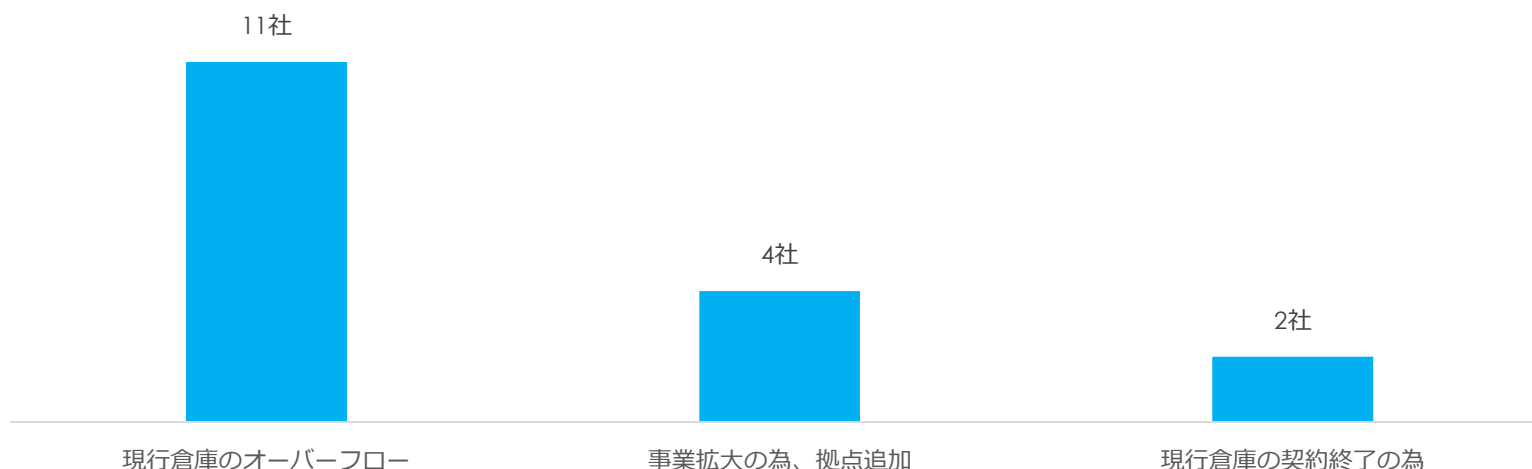


印西物流倉庫成約荷主は売上高100億円以上が多い。  
10億円以上ではトレンド商品や売れ行き好調商品を持つ荷主は外部倉庫のニーズがありそうである。

**大型ロジ案件ターゲット荷主としては売上高10億円以上は必要だと考える。**

## 【成約に至った荷主のお困りごと分析】

### 成約荷主の年間売上高分析



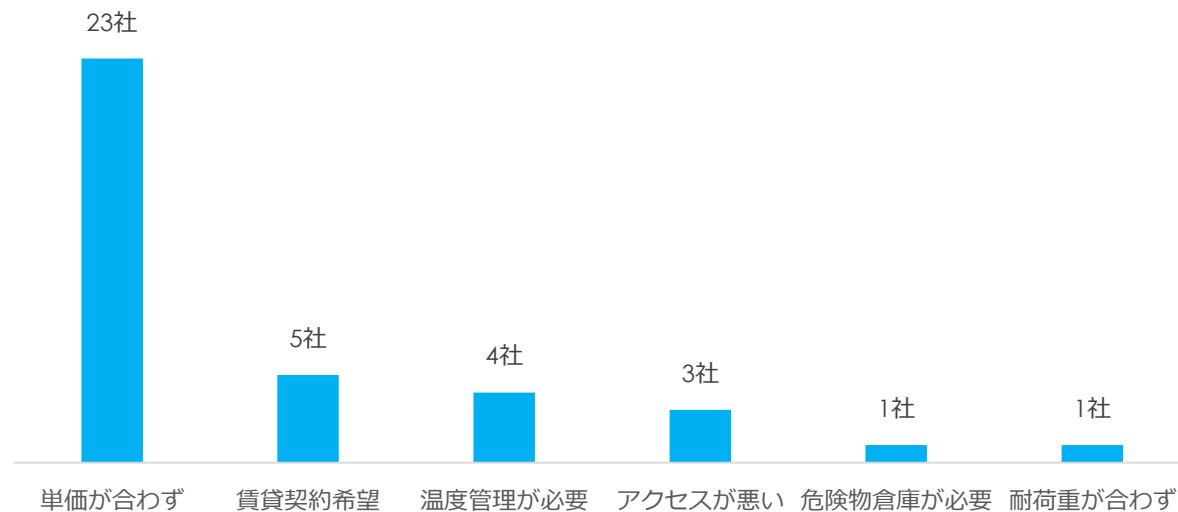
成約荷主が抱えていたお困りごととして  
圧倒的に多かったのが「現行倉庫のオーバーフロー」である。  
しかし、印西物流倉庫がサブ倉庫、第二拠点となる為、不動在庫になりやすく、  
坪当たりの売上が上がらない。利益改善には印西物流倉庫がメイン倉庫になるような  
大型3PL案件の獲得が必要である。

# 印西物流倉庫ターゲット件数について(2022年2月18日現在)

## 【印西物流倉庫ターゲット件数】

	件数	比率
総ターゲット件数	112件	-
獲得件数	17件	15.2%
交渉中件数	8件	7.1%
断念件数	87件	77.7%

## 断念荷主の主な理由



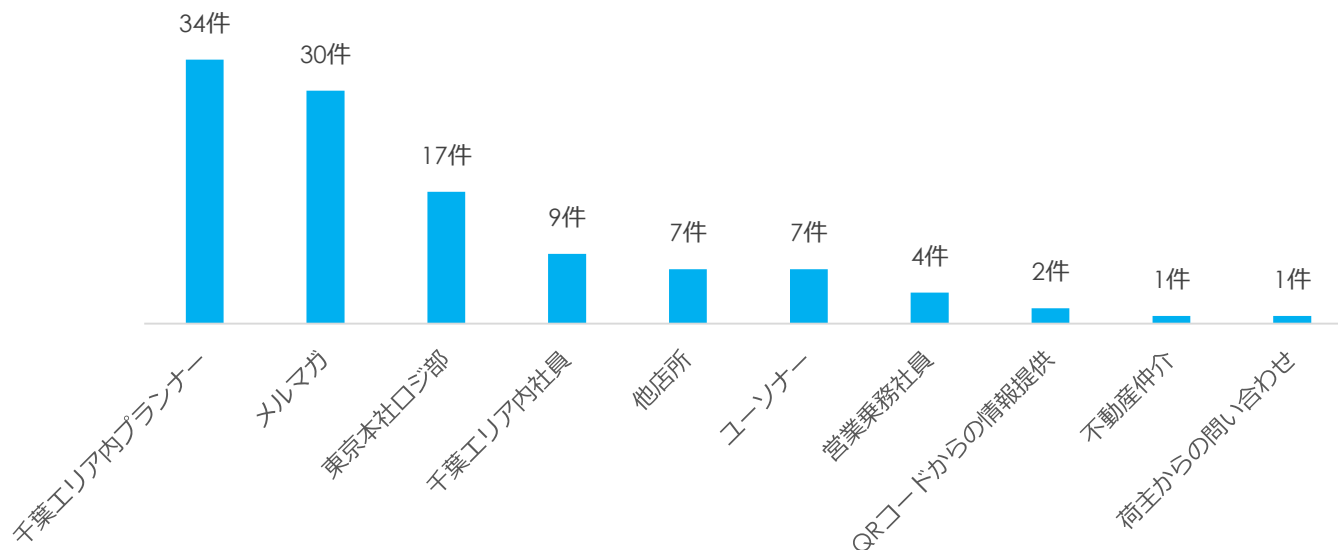
交渉後断念に至った件数は87社あるが、断念の主な理由については上記の通りである。具体的な案件はないが今後の為に物件情報は知りたいと問合せいただく荷主様も多かった。総ターゲット件数112件から獲得できた件数は17件となり獲得率は約15%となった。

# 印西物流倉庫ターゲット情報源について(2021年12月20日現在)

## 【ターゲット荷主情報源内訳】

ターゲット情報源	荷主数	比率
千葉エリア内プランナー	34件	30.4%
メルマガ	30件	26.8%
東京本社ロジ部	17件	15.2%
千葉エリア内社員	9件	8.0%
他店所	7件	6.3%
ユーザー	7件	6.3%
営業乗務社員	4件	3.6%
QRコードからの情報提供	2件	1.8%
不動産仲介	1件	0.9%
荷主からの問い合わせ	1件	0.9%

## ターゲット荷主情報源内訳



印西物流倉庫ターゲット荷主の情報源については「千葉エリア内プランナー」、  
「メルマガ」からの情報提供が多かった。  
千葉エリア内プランナーにおいては、社内向け内覧会を開催し、実際の倉庫見学と  
日頃の渉外活動において荷主様へ「印西物流倉庫」のアピールをお願いした。



# これまでに行った印西物流倉庫営業手法について①

## 【メルマガ配信】

	メルマガ配信日	主な配信内容
1回目	2021年5月18日(火)	印西物流倉庫竣工について
2回目	2021年6月16日(水)	内覧会のお知らせ、千葉県内物流倉庫のご紹介
3回目	2021年9月3日(金)	オンライン内覧会動画配信のお知らせ

配信件数	反応件数	反応率
100,289	30	0.03%

メルマガ配信は手軽に配信ができる有効な営業ツールである。千葉エリアだけではなく、東日本のエリア(東北エリア・北関東エリア・東京エリア・神奈川エリア)にもお願いし、メルマガ配信を行った。(メルマガ配信内容や配信準備等は千葉エリアにて代行し、各エリアでは承認のみ行っていただいた。)

**反応率は0.03%**と、お客様からの反応は少なかった。

原因として、店所配信のメルマガシステムでは**画像の挿入や文字の装飾ができず、お客様の目に留まっていないと考える。** また、配信内容は単調な内容ではなく、お客様が読みたいと思う様な内容を配信するのも必要だ。荷主様担当者が変更になることや退職するケースがあるのでメールアドレスのアップデートも適宜必要だと考える。

## これまでに行った印西物流倉庫営業手法について②

### 【内覧会の開催】(2021年7月19日～2021年7月21日 3日間)

お客様向けの内覧会を3日間開催し、参加いただいた企業数は25社であった。コロナ禍の開催により、来店時の検温や消毒液の準備、ノベルティグッズとして都市対抗野球で使用するうちわを配布した。

### 【オンライン内覧会の開催】(2021年7月27日)

印西物流倉庫youtube再生回数

※2021/7/30アップロード開始

年月 (再生回数確認日)	再生回数	前月比 (件数)	備考
2021年8月31日	74	-	
2021年9月30日	240	166	9/3メルマガにて配信
2021年10月31日	311	71	
2021年11月30日	351	40	
2021年12月31日	364	13	
2022年1月31日	391	27	

「印西物流倉庫が遠方である」「内覧会の日程は都合が合わない」「コロナ禍で外出ができない」等の理由により内覧会に参加できなかったお客様の為に、オンライン内覧会を開催した。参加いただいた企業数は65社であった。オンライン内覧会の様子はYouTubeにてアップロードし、メルマガやダイレクトメッセージ等で拡散した。

# これまでに行った印西物流倉庫営業手法について③

## 【ユーザー営業①】

アプローチ件数	反応件数	反応率
8,335	45	0.54%

ユーザーより抽出した企業データを基に、企業ホームページのお問い合わせフォームから営業ダイレクトメッセージ送信を行う**反響営業**を用いて渉外をおこなった。  
(※反響営業とは印西物流倉庫の情報をみていただき、電話やメールを介して問合せがあったお客様へ営業活動を行う営業スタイルのことで、ある程度興味を持っていたお客様を対象とした営業手法であり、不動産会社等でよく用いられている。)

営業ダイレクトメッセージについては、文章だけではなく、**印西物流倉庫の資料等を見ていただく為、資料をURL化し、ダイレクトメッセージ本文に掲載した。**  
企業データの抽出条件に関しては、「日本全国の企業を対象」「売上高10億円以上」「輸送ができる業種」に絞り抽出を行った。  
お問い合わせフォームへの送信には手間がかかるが、当社のロジ機能に興味をもったお客様と商談することができた。

# これまでに行った印西物流倉庫営業手法について④

## 【ユーザー営業②】

追加政策としてユーザーの新機能「**ライブアクセス機能**」より抽出した企業も新たなターゲットとして追加した。この機能は当社ホームページにアクセスいただいた企業様を抽出でき、さらに当社ホームページのどのページを閲覧していただいたかも判明する為、見込みがある企業様へアプローチできる有効なツールと考える。



The screenshot displays the USonar web interface. At the top, there is a search bar and navigation tabs for 'Quick Search', '企業検索', and '担当者検索'. Below this, a user profile for '(株) 森博' is shown with various tabs like '階層情報', '担当者情報', etc. The main section is titled 'ライブアクセス' and contains a table of access logs.

日時	ユーザー名	アクセス内容	ステータス
2021/12/13 09:36:33	三ツ星ベルト (株)	西濃運輸の 大阪府の営業所	取得済み
2021/12/13 09:36:32	(株) 日立製作所	西濃運輸   トップ	
2021/12/13 09:36:31	東芝インフォメーションシステムズ (株)	西濃運輸   トップ	
2021/12/13 09:36:27	J S R (株)	西濃運輸の 営業所検索 (営業所を探す)	
2021/12/13 09:36:27	三ツ星ベルト (株)	西濃運輸の 営業所検索 (営業所を探す)	取得済み
2021/12/13 09:36:26	(株) ジューテック	西濃運輸   カンガルー・マジックII (マイセイノー)	取得済み
2021/12/13 09:36:24	三ツ星ベルト (株)	西濃運輸   トップ	取得済み
2021/12/13 09:36:19	トビーファスナー工業 (株)	西濃運輸   通員お見送り (カンガルー便)	取得済み
2021/12/13 09:36:12	立川ブラインド工業 (株)	西濃運輸の 大阪府の営業所	
2021/12/13 09:36:11	若井学舎	西濃運輸   トップ	
2021/12/13 09:36:09	新日本レイキ (株)	西濃運輸   トップ	取得済み
2021/12/13 09:36:02	トビーファスナー工業 (株)	西濃運輸   カンガルーミニ便	取得済み
2021/12/13 09:35:59	光村印刷 (株)	西濃運輸   トップ	
2021/12/13 09:35:58	(株) オーム電機	西濃運輸   web請求書発行 (マイセイノー)	
2021/12/13 09:35:58	トビーファスナー工業 (株)	西濃運輸   カンガルービジネス便	取得済み
2021/12/13 09:35:53	ENEOSシステムズ (株)	西濃運輸   トップ	
2021/12/13 09:35:50	(株) 大手	西濃運輸   カンガルー・マジックII (マイセイノー)	取得済み

# これまでに行った印西物流倉庫営業手法について⑤

## 【倉庫マッチングサイトの活用】

### 商談を行った不動産仲介会社3社

	CBRE社	GLR インベストメント社	CRE社
倉庫マッチングサイトへの掲載	O(11/26掲載完了)	X(賃貸倉庫情報のみ掲載可)	X(賃貸倉庫情報のみ掲載可)
掲載費用	無料	無料	無料
成約に至った際の成功報酬	成約した坪数×保管料の1か月を支払う	成約した坪数×保管料の1か月を支払う	成約した坪数×保管料の1か月を支払う

**NEW 【業務委託】印西市松崎台 物件** ☆お気に入り追加

所在地 千葉県印西市松崎台  
交通 東関東自動車道 千葉北IC  
規模 地上3階  
竣工 2021年7月

築10年以内 工業系用途地域 即入居可能

選択	階	面積	空室用途	月額賃料・共益費	坪単価	入居時期	取引態様	写真	お気に入り
<input type="checkbox"/>	2-3階	2,330.0坪	倉庫	未定	未定	2021年 (即入居可)	媒介		☆

物件のお問い合わせ  
☎ 050-7562-0751 電話受付 平日9:00~17:30

1. の物件をお問合せ

大手物流不動産仲介業者が運営する倉庫マッチングサイトへの掲載を行った。3社の物流不動産仲介会社と商談を行った結果、CBRE社の倉庫マッチングサイトへの掲載が完了した。掲載費は無料であり、印西物流倉庫に興味を持った企業様をCBRE社経由で紹介いただく。商談は当社と企業様で直接行うことができ、契約に至った際は成功報酬として当社よりCBRE社に紹介料を支払う。(紹介料は成約した坪数×保管料の1か月分)

現時点で問合せはないが、**掲載費は無料である為、有効な広告掲載ツールと考える。**  
**さらにフリーレント期間を活用すれば、紹介料は相殺できるので、早期に掲載することが重要である。** ※掲載に関しては社内稟議起案必須

# これまでに行った印西物流倉庫営業手法について⑥

## 【QRコードを活用した情報提供】



岐阜支店の成功事例を参考に千葉エリア内の従業員から手軽に倉庫案件の情報提供を行っていただく為、「千葉エリア倉庫情報提供用QRコード」を作成し、事務所内やトラック車内への掲示をお願いした。すぐに荷主担当者様へ連絡できるように情報提供時にメール通知機能を設定した。

## 【印西物流倉庫進捗確認ZOOMミーティングの開催】

	開催日
1回目	2021年9月10日
2回目	2021年10月8日
3回目	2021年11月12日
4回目	2021年12月13日
5回目	2022年1月19日
6回目	2022年2月22日

東京本社ロジスティクス部・千葉エリア・船橋支店参加の印西物流倉庫ZOOMミーティングを開催し、進捗確認を行った。  
内容は印西物流倉庫の渉外状況や営業手法について共有を行い、**満床にする為に必要な追加政策を設定し、次回ミーティングにて追加政策の進捗確認**を行った。