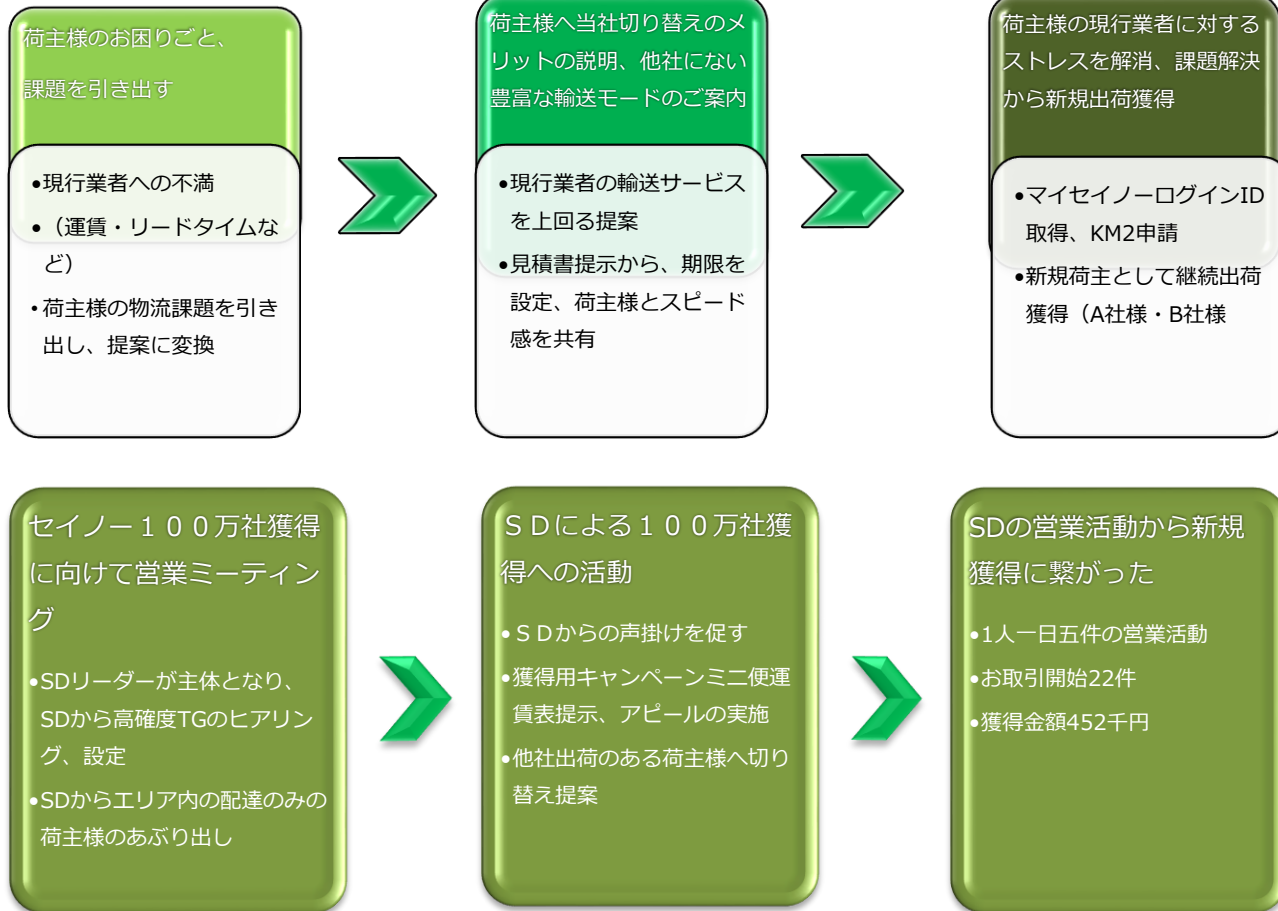


# アタッカーとしての活動報告

荷主様の課題吸収から新規獲得まで

# 1.新規荷主獲得

## 新規TG設定荷主へのプロセス・アクション



他社出荷の多い荷主様に対し課題・お困り事のヒアリング獲得できたSDから成功事例を確認、水平展開を図る。

## 2. シェアアップ



- 複数業者利用している荷主様のリストアップ
- 繁忙期出荷状況からの奥行予想

定期訪問の実施  
SDからの情報収集

シェアアップ° TG  
前年比1,785千円  
他社出荷全面切り替え  
荷主様あり

- C社様は他社出荷の不満から切り替え獲得。
- D社様、他社による集荷制限から切り替え獲得。

# 3. 抹消荷主の回復



- ・ 荷主別結果から抹消荷主様の検索
- ・ 前年のTGから選定

訪問の実施から減額理由のヒアリング

獲得2件 198千円  
シェア回復TG5件の2Q  
前年比-1047千円

- ・ 荷主様の出荷動向によると、前年比マイナスがすべて抹消によるものではないが、減額理由が断定できていない。（トレンドの変化など）
- ・ 抹消荷主を荷主別結果から選定、そこをTGに訪問を行い回復の動きに繋げてゆく。

## 4. プラット外（貸切・ロジ）



- 既存TG訪問から  
ご提案
- ICヒアリングから  
課題の引き出し

- 倉庫案件  
2件掘り起し
- ロジ案件  
2件掘り起し

既存の荷主様への訪問  
により案件の掘り起し  
4件の案件確認  
2件見積提示

- ICヒアリングから荷主様の隠れた課題の掘り起し、提案に繋げてゆく。
- 荷主様の物流の見直しはチャンスと捉え、積極的に提案を行って行く。

# 5.下期取り上げ達成に向けた取組み



## ◆コミット

新規

- 新規TG1000千円以上の荷主を3件設定
- 新規継続荷主を3件以上獲得600千円創出

既存

- ICヒアリングからシェアアップ・新規案件の掘り起し
- 月2回以上の訪問・テレマから、シェアアップに繋げる。

プラット外

- SDとの情報提供から貸切情報のキャッチ 月/30千円創出
- ロット出荷、大型製品製造荷主様へ積極的な売り込み

EDI

- 95%目標に移行を進める 古参荷主・システム導入荷主をTGに750枚/月
- 新規荷主に対してはKM2、WEB請求を導入条件として案内

# 24か月連続突破達成