

⑥成功事例(「セールスアップ面」、「コストダウン面」、「プロフィットアップ面」のいずれかにおいて、成功した事例)

	北海道西濃	関東西濃	東海西濃	濃飛西濃	三重西濃	日/丸西濃	四国西濃	九州西濃
新たに 取組みした内容 (テーマ)	・オール西濃の全国展開が可能をPR	・新規獲得営業活動について	・1 月度 復路店宿泊便 120 便 低積載減便 38 便 合計 158 便の自社運行費用を削減 ・窯業製品出荷荷主への事故免責の取り組み	・物流の知識やノウハウを活かした提案 (見積/単価勝負だけではない提案)	・アルバイトドライバー費用と集配用車料の削減	・同業他社 (トールエクスプレス様)からの幹線/配達請負	・貸切収入の拡大 小口、貸切、その他輸送商品をまとめたチラシを作成。 本社作成チラシから店所でもフラッシュアップし(アンケート形式等)活用 SD より配布、営業担当者の荷主訪問時の配布案内を進めた	・既存荷主のシェア拡大 ⇒お客様の奥行(ホワイトエリア)出荷を頂いていないセグメントより収入を拡大 【取組み】 ・本社部次長以上の帯同渉外 ・当社の商品・サービス 手持ち資料を作成、携行し、ご提案(即決)
従来の手法と課題	・道内工場の他、二拠点製造依頼している工場が本州に有り一旦道内に集めて全国発送していた ・受注からお届けまで日数がかかっていた ・細かなオーダーに対応出来ずにいた (荷主:グリーンズ北見)	・新規獲得の情報については、営業乗務社員からの情報提供及びプランナーの飛び込み営業からのターゲット化と時間を要し効率が悪い	・従来は金曜日出発、復路店より空車で戻り、高速代、燃料費を掛けていた ・開梱後事故の殆どを自責処理する ・保安担当者の業務が煩雑になり処理遅延や相殺、未収処理に影響	・他社よりも安価な金額を提示し獲得するのではなく、お客様へトータルでのコストメリットを提案する必要がある	・SD の人員不足の対応として、アルバイトドライバーと協力会社にて人員の穴埋めを行っていた	・トナミ/名鉄等継続した同業他社以外へのアプローチが出来ていなかった ・同業他社とのシステム連携についても、非効率な作業が発生していた (西濃バーコード貼付・非 EDI 等)	・従来の手法 一部の商品(小口メイン)のみの案内、提案となっており、輸送全商品の認知に至っていなかった	【従来の手法】 ・店所長による月 1 回以上の定期訪問 【課題】 ・お客様が当社の輸送以外の商品・サービスを知らない=認知度が低い ・店所長のスキル不足
お客様に提供 できた Gain	・製造元エリア内の河内・茅ヶ崎と西濃の倉庫にて保管出荷を提案して 3 拠点からオーダー対応する事で受注からお届けまでの期間短縮、細かなオーダーに対応可能となる	・本社・店所でインサイトセールスを組成し、Usonar からお客様をリストアップし、お客様の課題をキャッチアップしプランナーへ情報を提供し訪問させる	・平日の出荷量平準化に向かい生産性の向上につながる ・商品事故に関わる請求業務の軽減(手間の削減)	・お客様倉庫(約 300 坪)と外部倉庫 2 カ所にて商品を保管しているが、物流全般のノウハウがないため、労力がかかっていた ・在庫情報を提供いただき ABC 分析を行い整理した結果、保管効率を高めることができた	・アルバイトドライバー、集配用車の生産性をコート別に可視化 ・集配用車料の適正な支払契約への変更 ・生産性の低いアルバイトドライバー、集配用車の契約解除より内製化を図る	・山陰に拠点を有しない同業他社に対し、均質で安定した(輸送品質・リードタイム)サービスを提供 ・システム連携(他社受託入力)によりバーコード貼付等が解消され業務負荷の軽減	・当社でも貸切対応をする事が出来るという再認知に繋がり、お客様の配車に関するお困り事(車両確保が困難)に対してお客様の配車依頼先として当社を増やして頂く事で、車両確保に貢献(配車ストレスの解消)	・輸送力と利便性を提供 ・九州島内 2t 迄自社配送(チャーター料金不要) ・JITBOX 輸送(商品の梱包不要) ・引越便
効果・実績について	・北海道内だけでは無い案件へ挑戦する事が可能となった。オール西濃での倉庫の提案により入出庫保管拡大につながった ・4 月以降本格稼働後、月間 300 千円見込む	・アポイント実績 架電 2,632 件中 135 件 成約 19 件	・1 月度 効果 158 便の自社運行費用 4,104 千円を削減 ・現時点(4 月度より) 事故弁済金を前年から 40%削減する見通し	・お客様倉庫および外部倉庫の集約化 ⇒濃飛西濃支店倉庫へ移管 ・650 坪から 450 坪に圧縮 11 月実績:4,757 千円 12 月実績:4,541 千円 1 月実績:4,063 千円	・集配用車料 前年 89.2% ▲2,321 千円 ・臨時要員費 前年 81.6% ▲806 千円	・トールエクスプレス様 12 月度…5,140 千円 1 月度…6,470 千円 2 月度…1,064 千円 ・バーコード廃止削減効果 時間の短縮(20 分/便) バーコードシール削減(約 16 千円/月)	・下期貸切実績 10 月:前年比 88.5% 11 月:前年比 92.9% 12 月:前年比 91.7% 1 月 :前年比 85.3% 2 月 :前年比 99.6% 2 月前月差+14.3%	【当社】 ・2 月度シェア拡大 実績 51,417 千円 (前月比+30,135 千円) 【顧客】 ・輸送コストの削減 ・輸送の手間の削減
ポイント	・ロジ拡販を目的とした、空き倉庫情報などの共有により可視化されたことが学びとなった	・インサイトセールスアポイント後、24 時間以内にプランナーからお客様へ連絡をいれる(クイックレスポンス)	・空車運行の削減 ・STC 輸送品質部より成功事例を水平展開 いただいた点とチェック機能を改善したこと	・物流のノウハウや知識を活かした提案を行うことにより、お客様へトータルコストメリットを提案できた	・正社員への切り替えによる内製化	・山陰主要市域に 8 拠点有し、セイノグループとしての強固な輸送ネットワーク/品質が参入障壁となり獲得に繋がった	・チラシを活用する事により小口、ロジ、貸切、その他統一販売商品を 1 枚で同時案内する事が出来る。 SD より配布、案内をする事でより多くのお客様へ認知して頂く	・手持ち資料のポイント ・会話からお困りごとを見出し、ピンポイントの資料を取り出し、その場でご提案 ・手持ち資料勉強会開催 ⇒対象:本社部次長以上・管理職