

③O. P. P. の推進について取組み事例(地域を束ねる、同業他社を束ねる、貸切業者を束ねる)

・マスタープラン実現について取組み事例 (調達物流PF、販売物流PF、業種業態特化型PF、地域物流PF)

・ハコベルサービスの取組み事例(拡販に向けた取組み)

	東北西濃	二興倉庫	SSX	九州西濃	沖縄西濃
新たに取組みした内容(テーマ)	<p>【O. P. P. 取組み】</p> <p>現在4拠点の請負配達実績を全店共有実施できていない6店所 ⇒特に実績のある近隣F社/K社挨拶訪問</p> <p>双方の現状認識の共有を図るとともに管理職同士のコミュニケーション構築</p> <p>【ハコベルサービス取組み】</p> <p>3月3日勉強会ならびに説明会開催 ⇒3月中旬/10店所アカウント取得</p>	<p>・同業他社との連携</p> <p>近隣同業(常温)への施設相互利用提案</p>	<p>・輸送(科目)中心であった当社でLOP(ロジスティクスオペレーション)という新たなワードを立ち上げ、ロジ収入の拡大を掲げる上で、ロジスティクスセグメント以外の事業所に『ロジのSSX』の具体的な取り組み方法を浸透させ、お客様課題解決、複数機能提案渉外の活性化を図った</p> <p>・調達物流とは?知識を得る事で見えてくる物流領域での課題解決提案促進の為の説明会を全国で実施</p> <p>・ハコベルサービスにおいては、柏営業所の集配車両不足に対する業者の紹介があり、11月と12月に利用した(月間支払額700千円)全社へはEXPRESS部から当社の紹介がなされ利用を促している</p>	<p>・販売物流PF</p> <p>・お客様の「物流部となる」(取組み)</p> <p>・提携外部倉庫の活用</p> <p>・2パターンのロジスティクスのご提案</p>	<p>・商事課(海外販売)</p> <p>新型コロナ下で沖縄県産の販売落ち込みを弊社から輸送だけではなく海外販路で売上拡大を提案する</p> <p>販売と輸送をセットで提供する</p>
お客様の声(Painお困り事)	<p>・一部地域(遠方)で行っている配達先では⇒各社ごとに荷受するのが面倒だった</p> <p>⇒各社の配達時間もバラバラだったため予定が立てづらかった</p> <p>⇒どの業者で届くのかかわからず大変だった</p>	<p>・ハウスメーカー業務</p> <p>・輸入住宅資材を仙台港から一旦福島 of 拠点へ輸送及び保管しているが、対応エリア変更により、宮城県全域への出荷が主体となり非効率</p> <p>・コスト含む効率化を図りたく仙台での保管、出荷を希望されているお客様がいるが、スペース、作業内容から全て対応できないとの情報</p>	<p>・調達⇒販売までの物流で何社も通さなければならぬ為、担当者負担、品質低下、コスト上昇等の課題を認識。今まで輸送(航空便、路線便、区域便)のみの提供提案であったお客様は物流(前後)に課題が多い</p>	<p>・秦侍様獲得事例</p> <p>・本業でない領域:物流に手間・時間・コストが負担となっている</p> <p>・ドレージ費用(博多港⇒大分市)</p> <p>・人手不足(営業マン投入・パート確保)</p> <p>・解決策が見いだせず、対処に苦慮していた</p>	<p>・海外販売でのリスク</p> <p>売掛金の回収の不安</p> <p>在庫品を抱えることの不安</p> <p>許認可申請が面倒だ</p>
お客様に提供できたGain	<p>・一括請負(配達)サービスではないものの一部地域においては、F社/K社の請負配達を提供することで、荷受人様の煩わしさの解消に繋がっている</p>	<p>・拠点として弊社倉庫を利用及び荷役作業の対応の提案</p> <p>・業務の分担により、お客様へ効率化を提供</p>	<p>・全国事業所である空きスペースをスモールロジ(300千円)としてスペースを提供</p> <p>・当社だけでは対応が困難な業務はグループ内外で機能つなげ窓ロー本化提案</p> <p>・外部倉庫との繋がり、情報収集で敏速な対応</p>	<p>・お客様のご希望に沿った提案を2パターンご提案⇒コスト面・時間効率面の選択肢提供</p> <p>・博多港近郊の外部倉庫利用・ドレージ業者手配⇒アウトソーシングとドレージ料金削減</p> <p>※アウトソーシングによる物流ストレスからの解放</p>	<p>・弊社で担当部署を設置し、提案売掛金の回収⇒沖縄西濃で決済</p> <p>在庫品⇒受注発注式で、在庫品を抱えない</p> <p>許認可申請⇒海外での販売許可の申請を担当部署でお手伝い(翻訳等)</p>
効果・実績について	<p>【O. P. P.】</p> <p>・一部地域に留まっていることから効果も限定的、実績についても僅かとなっている</p> <p>【ハコベルサービス】</p> <p>・スタートが遅れたこともあり、まずは運用促進が課題</p>	<p>・双方の荷主獲得及び両社車両を保有しておらず、配送については組立においてグループ会社利用を提案</p>	<p>・2022年度のLOP収入</p> <p>・5億5千万/年</p> <p>・610件/月平均</p>	<p>【当社】</p> <p>・3月獲得実績250千円(物流150千円/貸切100千円)</p> <p>【顧客様】</p> <p>・「本業(生産・販売活動)」に専念出来る</p> <p>・困りごとの根本解決が出来た</p>	<p>・2022年度</p> <p>・売上:1,637千円</p> <p>・仕入れ会社:8社</p>
ポイント	<p>【O. P. P.】</p> <p>・お客様の声/業界課題⇒近隣各社と共有各社/当社の店所事情踏まえた提案必要</p> <p>【ハコベルサービス】</p> <p>・貸切手配の平準化が課題</p> <p>営業/管理職がいないと回答手配が困難</p> <p>⇒運用することで課題解決を図る</p>	<p>・新たな協力関係の構築</p> <p>・両社の取扱幅が拡大、サービス向上が図れる</p>	<p>・輸送だけに特化しているイメージを払拭</p> <p>・お客様への貢献はもちろん、従業員のモチベーションUPにつなげ、新たな武器として企業価値向上させる</p>	<p>・2月獲得事例の水平展開</p> <p>「営業マンが作業している」お客様に声掛け</p> <p>・物流知識が乏しい</p> <p>⇒自分達でやるしかないと思い込み</p> <p>※九州西濃でドレージの手配まで出来ると思っていなかった</p>	<p>・担当部署から、海外バイヤーとの「売れる商品」を聞き出し、製造メーカーと調整</p> <p>・製造メーカーへも販売状況を報告し、顧客との信頼関係が出来た</p>