

②ファン数の増加

	四国西濃	こばうん	熊本西濃	ロジックス	セイノー通関
目標	27,800社	984件	2680件	420社	645社
実績	集荷顧客 3,694件	出荷顧客 133件	出荷顧客 169件	420社	641社
	配達顧客 21,268件	配達顧客 843件	配達顧客 2,514件		
目標達成率	98.2%	99.1%	100.1%	100.0%	99.4%
現状 (状況及び、課題)	<ul style="list-style-type: none"> ・目標対比 集荷顧客数:▲51件 配達顧客数:▲397件 	<ul style="list-style-type: none"> ・目標対比 出荷顧客 99.2% 配達顧客 99.1% 	<ul style="list-style-type: none"> ・目標対比 出荷顧客 93.9% 配達顧客 100.6% 課題 出荷顧客の減少 	<ul style="list-style-type: none"> ・完全新規顧客獲得、新たなファン層の模索が急務 	<ul style="list-style-type: none"> ・4月実績 5社増加
新たな取組み (課題解決策)	<ul style="list-style-type: none"> ・BIデータ、セイノー認証を活用し、荷主毎の出荷、配達実績を把握、12ヵ月連続取引に満たない荷主へ継続出荷交渉の実施 ・商品紹介チラシ(主要商品集約版)の配布を継続 荷主に各商品を認知、利用して頂く事で当社との継続取引に繋げて頂く ・四国下り継送網(坂出)を活用し島内小口配達の受託、集荷、配達ファン数の拡大を狙う(区域、同業者との連携) ・過疎地区配達を同業より取り纏め配達ファン数の拡大を図る ・国際貨物を絡めた国内流通の開拓 HEX、ロジックス、セイノー通関との帯同営業の展開 	<ul style="list-style-type: none"> ・継続新規荷主(出荷)の拡販 ・新規渉外 セット販売を必須 KMII・Web請求書・口座振替・19年運賃獲得後のフォロー営業、御用聞きによる流出防止を徹底する ・新規、既存荷主の出荷の有無を確認 出荷が無かった場合は、プランナー、SDによる荷主訪問を行い、原因を把握し他社流出防止を図る ・事務所発送アシスト3名によるテレマ渉外を実施、情報共有化を高める ・SDの日々の訪問、声かけ配達時から御用聞きを行い、電話集荷から定時集荷へ最大限変更する ・配達リードタイム遵守率の向上 お客様の要望の時間に届ける 基本サービス日々、週次で遵守率を検証 ドライバー毎の遵守率を可視化、SD全体の意識を高める 最終的な着荷主セイノーファン増加に繋げる 	<ul style="list-style-type: none"> ・出荷顧客の増加に重点を置く ・SDを中心に他社原票・着払原票をターゲットとして1人1日1件の獲得を目指す ・1ヶ月目標を35名×1件×20日=700件として設定、その中の新規出荷顧客を70件として目標を設定した ・営業専従者をSDに添乗させて、配達顧客からの新規獲得を目指し、出荷顧客数の増加も同時に目指す ・定期配達コース31コースを毎月10コースの添乗を目標として新規顧客獲得を目指す ・以前出荷頂いて現在出荷頂けない荷主のピックアップをして出荷頂けない理由を把握する(運賃、輸送技術、出荷時間等) 	<ul style="list-style-type: none"> ・従来の営業手法にとられない様々な営業に挑戦 ・名刺データベースに基づくメール広告(新サービス、キャンペーン)の発信、自社Webサイトへの流入増進 ・Webサイトのコンテンツ拡充により業界情報の発信やサービスメニューの積極広告を実施 ・Webinerの開催やEXPOへの参加等を行い新規荷主候補を開拓している 	<ul style="list-style-type: none"> ・新規獲得 通関士有資格者営業 専門的知識を有する通関士有資格者がお客様訪問しピンポイントで即回答 ターゲット ①直のお客様 輸出入者一覧を活用 ②フォワーダー、同業他社 JIFFA会員リスト 税関HP通関業者一覧を活用 ・既存のお客様のボリュームUP 全国各地での通関対応をアピール 又、輸出入から国際ロジスティクスに繋げることでお客様を囲い込み、セイノーファンになっていただく