

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）

	三重西濃	東京西濃	西濃通運	昭和冷蔵	エコアライアンス
新たに 取組みした内容 (テーマ)	【セールスアップ】 ・メルマガ配信からメディテック ジャパン様3PL獲得	【セールスアップ】 ・新規・既存客へ西濃エクスプレス様の メガE X P便を絡めて総合的なサービス として提案	【コストダウン】 ・2021年度に積載重量UPのため、 「積み込み動画マニュアル7つのコツ」 を作成し、積載UPを展開。 2022年度に、路線待機解消のため の業務改善を実施。2年間、現場作業員 を主役として、動画撮影やヒアリング、 改善を行った結果、副次効果として、 商品事故が大きく減少した	【セールスアップ】 ・既存荷主のシェアアップ (利用運送事業による収入アップ)	【セールスアップ】 ・外部委託を併用した新規コースの獲得
従来の手法と 課題	・商品が不織布の医療服を他社で 運用していたが、倉庫の老朽化が 進んでおり、お困りであった。 食品を主に取り扱いしている倉庫会社の 提案を行った。詳細情報はなかなか共有 できなかったが、予算感をお伝えした ことで当初の話していただいた運用より 大きな案件をいただいた	・自社のトラック、貸切に特化し提案して いた。時に需要に応える事が出来ず 失注していた	・商品事故を発生させた場合、 なぜなぜを繰り返し、再発防止に繋げる ようにしていた。 課題として、発生してからの対応と なっており、そもそも発生させないよう にする行動についての取り組みは 少なかった	(従来) ・お客様にて車両手配(課題) ・車両手配が可能だという認知度が低い	・新規案件に対して、自車稼働が 100%であり受託が出来ない状況 →お客様は現行の輸送コースを 変更し、立ち寄り店所を増やすことで 対応 →拘束時間超過の恐れ
お客様に 提供できた Gain	・当初のお困りごとでも、予算感を提出 いただけたので別案件も依頼できる環境 にさせていただけた	・これまでは当社+他社に依頼していた が、当社1社への依頼で済むように なり、荷物の振り分けの手間・時間が 削減した	・輸送品質の向上により、商品事故による お客様の機会損失や、代替品発送等、 お客様の不要な作業を減少することが できた	・新規製造工場を稼働させた際、 お客様に保管+配送(パレット納品)を 提案し、採用される	・輸送網の維持 →コースの変更もなく従来の時間 設定による運行が継続できた
効果・実績に ついて	・移送費 208千円 ロジ収入264千円 計 471千円 路線出荷もいただき40千円獲得	・ここ3年でメガE X P便の取り扱いが 年間60,000千円まで拡大した。 今後も継続する	・「監視」ではなく、「良いところを探 す」ことから、よいパフォーマンスを する現業社員が増えた。(丁寧に積載 する、台車の回転を上げる、労災に つながる行為はしない等) ・2022年度の商品事故費が、 前年比58%、 ▲2,000千円の削減効果となった	・5月(17日~)開始 週1回定期便納品 増収効果 120千円	・既存コースを外部委託し自車の 余剰を作り車両を提供できた ・余剰1台=稼働1台となる為、 新規コース受託することで1台分の運行 収入が増加
ポイント	・情報が少ない中でも見積を予算感で提案 したことで、大きな案件も依頼できる 環境にできた	・メガE X P便の品質が高く、営業員が 表面上だけではなく、納得した上で自信 を持って提案している	・現場の作業員一人ひとりを主役と考え 対応した。絶対に、責めずに、良かった 点や結果が出たときは、しっかりと 褒めて、お礼を伝えるようにした。 また、上手くいかなかったときは、 どうしたら次の改善ができるかを みんなで考えた。本音トークができる ように、タイミングを見計らって個人 個人と話をし本音を聞き出した	・お客様のお困り事を伺う際に、 コストなのか品質なのか具体的に お困り事を伺い、それぞれに適した 解決案を提案する	・特積の路線ができる運送会社の開拓