

②ファン数の増加

	日ノ丸西濃	埼玉西濃	西濃エクスプレス	S&N	朝日梱包
目標	8,159件	2,080件	346社	104件	128件
実績	集荷顧客 1,376件	出荷顧客 366件	継続荷主205社	98件	127件
	配達顧客 6,530件	配達顧客 1,706件	準継続荷主125社 計330社	—	—
目標達成率	96.9%	99.6%	95.3%	94.2%	99.2%
現状 (状況及び、課題)	<ul style="list-style-type: none"> 集荷顧客95.9% 配達顧客97.1% 	<ul style="list-style-type: none"> 出荷顧客 98.9% 配達顧客 99.8% 	<ul style="list-style-type: none"> 少額・不定期出荷荷主の管理が不十分で地滑りを起こしている 	<ul style="list-style-type: none"> 目標まで6件 昨年12月以降新規獲得なし 	<ul style="list-style-type: none"> 官庁関係の動きが悪く、民間の定期荷主の増加が急務
新たな取組み (課題解決策)	<ul style="list-style-type: none"> OPPの取組みによる同業他社からの幹線・配達請負に関し、当社の輸送サービス・品質を提供する事で、新たなファンの構築 貸切積込み時に当社スタッフが立会い商品の特性に応じた積み付けを指示する事で、安心・安全の提供、信頼関係の構築による継続的ファンの確保 商品ラインナップのクリアファイル・セイノーコンテナをノベルティとして継続配布 当社Instagram等のSNS活用しながら、更なる認知度アップに繋げファンの拡大を図る トップセールス強化 毎月、店所長による上位20社訪問を実施荷主管理・動向把握をする事で、お客様にとってタイムリーな提案を図り、更なる増収 継続的なファンの確保に繋げる 6-8月 新規・復元キャンペーンを計画 過去の成功事例を基に、物流全体での幅広い提案により、新たなファンの獲得、強化を図る。口座取引による、下期恒常的な収入確保に繋げる 	<ul style="list-style-type: none"> ハコベル、地区宅便などのラストワンマイル事業をPRし、新たな価値提供で新規開拓をする 既存荷主へ本社営業担当と所属長が訪問しシェアアップの交渉と他社への流出を防ぐ 新規取引が期待できそうな配達先を優先的に配達し後日、所属長と乗務員が交渉する 	<ul style="list-style-type: none"> 月次で前月取引額が前年比85%以下or15万以上減少している荷主に対し、原因を把握し、地滑り回復渉外 新規顧客の開発スピードを上げるため、ターゲットの精度向上を図り、ターゲット件数を追加 ⇒業種・業態別に絞り込み効率的で確度の高い渉外活動の実施 ⇒既存の外販荷主の業種、出荷品目等の調査を各事業所からヒアリング、当社輸送の需要が見込める業種や商品を絞り込むため集計中 これにより各地域において該当業種・業態の荷主をターゲットイング追加 打席数を増やすために、事務所員のアシストによるテレマーケティングの実施 STC/Gプランナー様との帯同渉外の実施 	<ul style="list-style-type: none"> 外販における取組は、各事業所の関係会社等を踏まえ、まずはご紹介を中心とした獲得活動を行う 既存荷主の場合は当社の中身や提供サービスはすでに体感いただいていることから進めやすく、関係値が高い既存荷主に対し積極的にお願いをし、獲得する 取引業者に対しては紹介営業として積極的に声掛けを行い、紹介件数を増加させファンの獲得を目指す特に他センターにおける取引業者も視野に入れ、獲得に向けてセンター同士で情報交換を積極的に行う スポットの単発で取引のあった荷主にアプローチし獲得件数の増加を目指す 	<ul style="list-style-type: none"> 目標を達成する為に、紹介営業を中心に営業を行い、さらにかつてはライバル関係であった同業他社との繋がりを深め、当社単体での獲得が厳しい案件でも積極的に営業を行い荷主件数の増加を図って行く 先日STC東京エリアの営業会議に参加させて頂き、エリアプランナー・各店所プランナーと情報共有が出来た事で、今後は帯同渉外を開始予定 帯同で渉外を行う事で、営業の幅が広がり、ファン数の増加を図る