

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	神奈川西濃	三河西濃	関東運輸	ココネット(ラストワンマイル)
新たに 取組みした内容 (テーマ)	【セールスアップ面】 ・求人広告を切り口とした営業展開手法 求人媒体(新聞折込み、ネット広告等)を 確認し、ドライバーを募集している 運送事業者に対し課題解決の提案	【セールスアップ面】 ◆貸切の拡販 ・平・ユニック特殊車両 ・ハコベルカーゴ/見つかるチャーター	【セールスアップ面】 ・遠隔地荷主への営業「セールスアップ」 協力会社1社が撤退の為、別の会社に 集約する ・2ヶ月間で別会社に移行が必要で営業 4名で対応	【セールスアップ面】 ・グローバルフレッシュサプライ様案件獲得 ・関西BAKE様獲得	【セールスアップ面】 ①他業種へのアプローチを起点に一都三県でのちょこ ざぶの店舗清掃を獲得(リビングプロシード) ②他社輸送網の利用を含めた宅配・置き配の一括提案 (LOCCO) ③サンワ企業様へDMデザインからの提案 (失注からの再受託委)(地区宅便)
従来の手法と 課題	・従来は主に小口配送について特定の業態 を選定せずに涉外していた ・全国配送ネットワークを基に貸切・保管等 の物流総合窓口としての対応力、アピール が必要	・貸切依頼を頂くが特殊車両手配による 失注が発生していた ・少額顧客は当社の貸切イメージが低い	・遠隔地の為、荷主回りがあまりできていな かった (営業1名が対応)	・人手不足が深刻化しており、サービス 価額の設定が難しくなっている	【セールスアップ】 ①店舗清掃のオペレーションは横展開可能となったが、 不動産仲介各社のみでは、横展開に限りがあった。 そのため、無人店舗運営各社をリストアップし、徹底 的にアプローチ ②置き配のみの提案であった為、顧客での出し分けの 手間が存在し、提案に至らなかった ③サンワ企業様の過去の受託の見直し(完成した印刷 物を当社へ納品後、宛名ラベルの作成・貼付～配達 業務までを受託)を図り、当社へ依頼のない「印刷 まで」の工程に課題がないか分析 DMのデザイン～印刷～配送までの一連業務をワン ストップで提供可能であることをPRし、DM発送担当者 の負担を軽減させる提案を考案
お客様に提供 できたGain	・当社の幹線ネットワークを活用した中継 配送業務を受託して、ローカル地域の 一部を当社が配送を請負うことにより 運送コストが低減	・特殊車両貸切の常用貸切提案 ・ハコベルカーゴ利用による車両確保 ・見つかるチャーターによる顧客獲得	・集荷時間が一定となり作業効率につなが る	・関東圏でのより広範囲にわたるエリアで サービスの提供を開始 ・関東圏での実績表から、関西圏での サービス提供につなげた	①運用コスト、及びオペレーションコスト削減 ②一括してLOCCOに出荷することで、出荷人における 出し分けの手間を削減する ③専任の広報担当者不在であることもあり、印刷デザイ ン見本を準備しプレゼンを実施したところ、ご評価いた だき再受託となった
効果・実績に ついて	・7月度実績 訪問実績 38件 見積書提出 18件 成約件数 5件(成約率 13.2%) 成約見込額 437千円	・アマノ様貸切 600千円/月間増収 ・ハコベルカーゴ 70千円/1件/月間	・物量は大きく変わらなかったが、19年度 運賃への移行で利益率が上がる ・協力会社が1社にまとまったので集荷連絡 がしやすくなった	・グローバルフレッシュサプライ様 4-6売上 197百万円増加 ・BAKE様 テスト輸送を行い8月から本格稼働	①開始は9月～ ②提案数 昨年同期非で1件/月→3件/月に増加 但し、まだサービス構築中につき、獲得はなし ③再受託:売上約4,500千円 デザイン・印刷を含めたワンオペレーション業務の 受託を実現させたため以前の受注より、売上 約1,700千円UP、利益約250千円UPと増加
ポイント	・ターゲット選定として、お客様のお困りごと が明確であることからの確かな提案が可能	・貸切依頼を受注した際に車両の手配先が 多いほど貸切を受注できる ・頻りに同一方面の貸切をご利用頂く お客様に対して常用貸切提案は有効で ある。仕事を依頼する協力会社もスポット より常用貸切のほうが積極的に受けて もらえ成約が高まる	・遠隔地であってもブルーオーシャンとなる 可能性がある、集中営業をしたほうが 効果が出る ・戦力強化できれば、収入アップにつなが る	・グローバルフレッシュサプライ様案件では 超冷凍庫の提供(最終的にはお客様負担 だが資金的には一時的に当社持出)を 行い、少なくとも5年間の囲い込みがで きた	【セールスアップ】 ①ちょこざぶの運営責任者とのリレーションをうまく 活用し、スタートまでの環境を整えることができた ②現状のサービスメニューで対応しきれない顧客の ニーズでもどのように構築すれば対応できるかという ソリューション営業の観点を営業だけでなく、運用 チームとも共有しチームで仕事を取りに行った ③具体的にイメージできる提案をすることで、受託業務の 幅が広がりワンストップオーダーをいただける事につ ながった。この成功事例をもとに売上拡大に向け、 同様なクライアントへアプローチを実施する