

②ファン数の増加

	西濃運輸	遠州西濃	伊豆西濃	丸久運輸
目標	686,777件	2,633件	1,792件	2,515件
実績	(集荷) 121,771件	2,561件	(集荷) 226件	2,415件
	(配達) 498,611件		(配達) 1,550件	
目標達成率	90.3%	97.2%	99.1%	96.0%
現状 (状況及び、課題)	<ul style="list-style-type: none"> <li>新規獲得により、月平均3,000社増に対して、既存の剥落も同数近くあるため、更なる新規獲得、既存の剥落防止の取り組みが必要</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>特積みの発送・到着ともに物量が前年比減で取引顧客数が減少している</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>集荷顧客 102.6%</li> <li>配達顧客 98.6%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>新規の配送案件及びロジスティクス案件で顧客数を増やす取り組みを行う</li> </ul>
新たな取り組み (課題解決策)	<ul style="list-style-type: none"> <li>新規・既存剥落防止に向けて、メルマガ、名刺ソナーの登録数を管理し、お客様との接点を作り、「セイノー」を知ってもらう環境を構築 <ul style="list-style-type: none"> <li>第一弾：メルマガ、名刺ソナーの登録件数</li> <li>第二弾：メルマガの配信件数 メルマガ配信効果検証</li> <li>第三段：既存荷主との繋がりを可視化する粘着力データ配信し既存荷主剥落防止に繋げる</li> </ul> </li> <li>全国にまたがる案件、着営業強化に向けた営業開発チームを組成</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>貸切セールス（定期便・ルート配送を新たに営業）で新規取引が拡大 <ul style="list-style-type: none"> <li>→常用貸切の市場開拓、認知度をさらに広めていく</li> </ul> </li> <li>他路線O.P.P.・倉庫・ロジ・国際の勉強会実施 <ul style="list-style-type: none"> <li>→スキル向上による提案力でお客様の相談、お困りごとに対して迅速に対応し、課題を解決していく</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>製造業を中心に安定出荷が見込める事業者を中心に営業する (配達時にSDが顧客ニーズを情報収集する)</li> <li>SD専用の共通名刺を配布し、社名、名前、連絡先等を覚えていただく</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>当社のルート配送ネットワークに参加している協力会社に向けて、セイノーグループの配送サービスを案内し、協力会社に入った営業案件の中でお困りごとは当社に情報を連携していただく関係を構築する</li> </ul>