

③O. P. P. の推進について取組み事例(地域を束ねる、同業他社を束ねる、貸切業者を束ねる)

・マスタープラン実現についての取組み事例 (調達物流PF、販売物流PF、業種業態特化型PF、地域物流PF) ・ハコベルサービスの取組み事例(拡販に向けた取組み)

	SSX	九州西濃	沖縄西濃	東北西濃	二興倉庫
新たに取組みした内容(テーマ)	<ul style="list-style-type: none"> 営業部 STCとのコラボ渉外やトラックターミナル等の中堅会社を中心に渉外 営業戦略部 コロナ緩和によりイベント業の輸送が拡大。イベント会場までの搬出入をターゲットに営業を展開 	<p>【販売物流PF】</p> <ul style="list-style-type: none"> お客様の「総合窓口・物流部となる」(取組み) 提携外部倉庫の活用 提携区域業者の活用 セイノーグループカの提供 	<p>【ドラッグストア様の配送会社を束ねる】</p> <ul style="list-style-type: none"> 沖縄県のドラッグストア モリ様の共配センターとして41ベンダーの取りまとめを弊社で行い共同輸送を行う 総量型納品を取り入れ、ベンダー側は出荷作業の効率化、販売店様は、仕入れ価格の値引き 	<p>【同業他社を束ねる】</p> <ul style="list-style-type: none"> 各エリアの山間部／過疎地域を優先的に、委託受託の提案を行う 	<ul style="list-style-type: none"> 同業他社との連携 近隣同業(常温)への施設相互利用提案
お客様の声(Pain)お困り事	<ul style="list-style-type: none"> 営業部 荷量が下がったことで運行便の減便によりLTが悪化 新規案件で定期的ルート便の話しを頂いても対応できない 残荷を急ぎ着けるために航空便を利用したいが依頼先が良くわからない 九州・中四国など地元の運送会社にそれぞれの会社の中継の依頼を頼む必要があり手間がかかる 営業戦略部 主要取引が1社・その他、地元業者の貸切輸送で料金比較が出来ない 	<ul style="list-style-type: none"> 樋口様獲得事例 ⇒九州域内に拠点を設け、倉庫・配送業務を効率化し、且つコストを削減したい 京葉アドバンス様事例 ⇒イベント品の保管場所を模索 	<ul style="list-style-type: none"> 仕入れ 店舗で起こるベンダー毎の検品作業 店舗で起こるベンダー毎の配送受付 商品カテゴリー別の仕分け 商品配送の定時制が守られない 	<ul style="list-style-type: none"> 各社ごとに荷受するのが面倒／時間が不定期 いつ届くかわからない／予定がたてられない 	<ul style="list-style-type: none"> タイヤ・ホイール保管業務(シーズン履き替え保管) 【お客様】 高額なアルミホイール(外車・チューナーズブランド)の取扱いが殆どである為、取扱実績のあるところへ依頼したいとの情報 【同業他社】 実績はあるもの、スペースが不足し全て対応できない
お客様に提供できたGain	<ul style="list-style-type: none"> 営業部 運行便の空きスペースを利用頂き、センター持ち込み・センター止めで幹線輸送 ハコベルなどによる提案を実施 最寄店を紹介。顔の見える形でご利用を頂くべく渉外 当社を利用いただき配達まで一貫輸送 営業戦略部 ハコベルサービスを主とし、全国からの貸切調達の選択肢拡大に繋がる 	<ul style="list-style-type: none"> 樋口様:福岡西物流センター お客様の総合窓口となり、効率化を実現 ⇒4県(福岡・長崎・熊本・沖縄)に4社の外部倉庫を誘致し、ワンストップを評価 京葉様:福岡支店 一般倉庫+αの価値をご提案 ⇒商品が精密機器 お客様のご要望(福岡市内の倉庫)+αの提案(空調・セキュリティ付倉庫)をしご評価いただく 	<ul style="list-style-type: none"> 総量型納品(TC2型) これまで店舗別に仕分けて共配センターへ持ち込まれた商品を、弊社で請負 弊社センターにて商品の店舗別仕分けを行う 配送は弊社車両で夜間運行し、翌朝オープン時に商品が完納されている状態 	<ul style="list-style-type: none"> 輸送情報／配達予定時刻の提供 山間部／過疎地域であっても他社共配することで物量が確保でき、ある程度の定時性が提供できている 	<ul style="list-style-type: none"> 現在、外車ディーラーからの保管業務を取扱っており、倉庫も隣接していることから協業(同業他社)でのサービスを提案
効果・実績について	<ul style="list-style-type: none"> 営業部 荷量の減少・人手不足・LTのお困りごとなどの解消にお役に立つことができ獲得に繋がる OPPの実績・98.288千円(4-9月度実績) 営業戦略部 貸切輸送コストの5%~10%の削減効果。物流の選択肢拡大に繋がる 	<p>【当社】</p> <ul style="list-style-type: none"> 9月実績 1,000千円(物流1,000千円/貸切200千円) ※補足4月~9月ロジ収入実績 目標比100.2%/前年比120.3% 外部倉庫利用:前年+2,000坪増床 	<ul style="list-style-type: none"> 前年差額 2023年6月 +920千円 2023年7月 +1,119千円 2023年8月 +286千円 2023年9月 +774千円 	<p>【受託】F社/2エリア、K社/2エリア</p> <p>【委託】岩手県岩泉町交渉中山形県/置賜地域⇒N社 岩手県/過疎地域⇒M社</p>	<ul style="list-style-type: none"> 両社の取扱い幅拡大とお客様へのサービス提供が可能
ポイント	<ul style="list-style-type: none"> 営業部 各運送会社では、地場の強いところに特化する傾向にあり、その他の路線については協業という姿勢が強まっている。当社の航空便や800km圏内の翌日着のLTを活かした提案を行いお困りごとを解消 貸切便では通常の箱車以外の特殊車両(ユニック・平車)の手配が難しく、ハコベルを活用して頂くことで、選択肢が増えお客様のお困りごとの解消に役立つ 営業戦略部 ハコベルサービスのシステムを活用し、お客様が予定するイベント輸送料金を営業商談時にお伝えすることで、相場の把握が容易となり、スピード感を持った渉外に繋がった 	<ul style="list-style-type: none"> ご提案のポイントとして、 ⇒お客様の経済・時間・情報貢献を軸に 手持ち資料を作成、携行 ⇒2024年問題対応、BCP対策対応やSDGsのご提案として活用 	<ul style="list-style-type: none"> 卸売ベンダー様の人手不足からの商品値上げを総量型納品切り替えにより、ベンダー様の出荷作業の効率化を実現 お客様は仕入れ値をご調整頂ける弊社は、ベンダー様のピッキング業務を請け負うことで料率UPが実施できた 	<ul style="list-style-type: none"> 受託については、費用となるため進捗が遅い山間部／過疎地域は、物量少=費用少委託側がメリットを感じやすいことから、担当者にも興味を持っていただける 	<ul style="list-style-type: none"> 同業他社と施設の相互利用により、新たな協力関係の構築に繋がる