

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)

	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"> ・営業戦略部 ・ロジスティクスの拡販 <p>【空き坪数情報を活用した営業展開】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・大型テナントが増える中で、少量物流を扱える会社が減少 ・全国に事業展開をする当社の強みは一時保管からエンドユーザーまでの配送 ・2024年問題を直近に少量物流に対応が可能な門前倉庫機能提供・TC倉庫機能提供による販路拡販に取り組む <ul style="list-style-type: none"> ・営業部 ・トラックの代替輸送として、800km以上の遠距離のお客様を中心にレール輸送を提案 	<ul style="list-style-type: none"> ・既存荷主のシェア拡大 ⇒ワンストップの物流窓口となる <p>【取組み】・九州域内限定:物量制限の緩和 ⇒8パレット2, 800kgまで路線輸送する</p> <ul style="list-style-type: none"> ・物流収入の拡大 ⇒お客様の物流部となる <p>【取組み】・インサイドセールスの実施 ⇒確度の高いターゲットに絞り込み ※インサイドセールス手法2点</p> <ul style="list-style-type: none"> ・お客様ホームページに営業メール、テレマ 	<p>【セールスアップ面】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・航空便拡販 ・DHL様より、免税店「DFSギャラリア沖縄」様の宮古島空港での商品受け取りを弊社にて那覇市～宮古島空港止め航空便にて獲得 	<p>【セールスアップ面】</p> <p>地場中小業者と連携／北海道西濃事例展開ドライバー募集業者へ挨拶訪問</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・作業効率の見直し ①作業効率の悪い賃借物件(出張所)を一旦返却(2Fにつき昇降機共同使用にて非効率) →FAZ仙台港営業所へ統合 ②業務体制の見直し 作業兼務の体制へ移行
従来の手法と 課題	<ul style="list-style-type: none"> ・営業戦略部 ・自社・グループ・外部の倉庫をアセットとした保管を対象とした営業展開人員削減・物流効率などの評価を頂く半面、特定の顧客宛の営業展開となったことが反省であり、課題と判断 <ul style="list-style-type: none"> ・営業部 ・天候が良くない場合の遅延の印象が強く、利用を控えるお客様が多かった 	<p>【従来の手法】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(シェア)2t以上は貸切提案 ・(ロジ)ターゲット荷主は全て“訪問”提案 <p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(シェア)地場貸切業者の価格で劣る ・(ロジ)打席のみが増加し、ヒット率が低迷(ヒット率2%＝獲得8件÷450打席) 	<ul style="list-style-type: none"> ・これまで免税品の受け取りは那覇空港のみであったため、購入されるお客様は那覇空港以外での受け取りができない ※販売機会の喪失 ・香水・リチウムイオン電池は危険物申請が必要であり、お客様では航空便搭載は申請に手間がかかる 	<ul style="list-style-type: none"> ・区域事業とは連携が難しい／先入観 ・あくまで集配業務がメインと捉え、ルート配送などに対する積極的な取組みが欠けていた 	<ul style="list-style-type: none"> ・入荷、出荷のタイミングが家主作業と重なった場合、待ち時間が発生…作業中断 →特に物量増加の際、作業時間が延びることにより、お客様へのデータ入力時間が外となってしまふ
お客様に提供 できたGain	<ul style="list-style-type: none"> ・営業戦略部 ・海外調達した商品を弊社拠点に一時保管配送日までの短期保管課題解決に貢献 <ul style="list-style-type: none"> ・営業部 ・実際に貨物駅にお客様に来ていただき現地の見学会を兼ねて勉強会を開催 	<ul style="list-style-type: none"> ・新サービスLL便(九州島内限定のロット(シェア)輸送の提案(お困りごとの解消に向け) ・路線タリフ運賃による廉価性(経済貢献) ・貸切の手配や2社以上分割で出荷する手間を解消(時間貢献) ・インターネットで追跡が可能(情報貢献)(ロジ) ・獲得例より:外部倉庫の提案にて+αの価値を提案＝他社比較で当社を利用(+α空調管理とセキュリティ機能) 	<ul style="list-style-type: none"> ・当社にて、DFSギャラリア沖縄様へ定期集荷を実施 ・危険物輸送も弊社がフォワーダーとして航空会社へ申請し搭載を可能にした 	<ul style="list-style-type: none"> ・不定期配送／受注分を当社が担うことで、予備的に確保が必要だった乗務員を、新規案件にまわすことで業容拡大が図れた 	<ul style="list-style-type: none"> ・作業データの定時入力
効果・実績に ついて	<ul style="list-style-type: none"> ・営業戦略部 ・配送距離短縮により、一時保管料金を差し引いても輸送コストの削減効果に繋がった <ul style="list-style-type: none"> ・営業部 ・現地を見て直接担当者より話しを聞くことで安心感を持っていただくお客様が増えた ・実績・・・勉強会をしたお客様の通運実績が前年比94.5%アップ 	<ul style="list-style-type: none"> ・既存荷主のシェア拡大 ⇒九州域内限定:物量制限緩和 ⇒実績483件 1,074万円(利益率:21.6%) ・物流収入の拡大 ⇒インサイドセールス:アポ率6%(TG900件 アポ60件) ⇒絞り込みTGヒット率11% 獲得7件150万円 	<ul style="list-style-type: none"> ・売上実績※2023年7月14日より開始 ・2023年7月:7千円 ・2023年8月:91千円 ・2023年9月:207千円 	<ul style="list-style-type: none"> ・仙台市内配達／7月～7月/20千円 8月/68千円 9月/99千円 ・事業場が近いことから、他案件についても依頼があり10月から稼働中 	<ul style="list-style-type: none"> ①業時間の短縮…残業時間削減 支払家賃の削減…835千円/月 ②営業所統合後の体制移行については調整中 ※当初、9月末完了 予定→10月完了
ポイント	<ul style="list-style-type: none"> ・営業戦略部 ・外資系の会社となり、物流網としては、首都圏のみ所在 ・輸送先が北海道・自動車関連の特殊装置となっており、特殊車輛・一時保管・保険関連含む手続き1社で提案できたことが、コスト削減含めた評価に繋がった <ul style="list-style-type: none"> ・営業部 ・レール輸送は代替輸送に加え、CO2排出の抑制など環境に対する活動にもつながることがお客様の評価にもつながった 	<ul style="list-style-type: none"> ・既存荷主のシェア拡大 九州域内限定:物量制限緩和のセールス <ol style="list-style-type: none"> ①プランナー・SDのチラシ配布 ②ホームページに掲載 ③メルマガ・メール署名バナーで配信 ④Web請求書記事欄に宣伝文を掲載 ⑤外線入電時の販売セールストークを実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・国際輸送に強いDHL様と国内輸送に強い弊社で輸送提案ができたこと ・危険物申請を弊社が行うことで販売促進に繋がられた 	<ul style="list-style-type: none"> ・現在は受託しているが、お互いの戦力補完も念頭に連携を強化することがポイントになる ・新規案件の獲得に向けた連携強化に繋げる 	<ul style="list-style-type: none"> ・お客様、自社ともに作業時間の削減 ・自社の収益改善に寄与