

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)

	四国西濃	こばうん	ロジックス	セイノー通関
新たに 取組みした内容 (テーマ)	①2024年問題による新たな需要の取り込み (遠距離貸切輸送の開拓) ②国際領域の開拓 (国際開拓による国内流通の確保)	・貸切収入の拡大(仙台支店) 冷凍・冷蔵案件以外での収入アップ ・協力会社と連携した車両提供 (2t平・ゲート車両) ・季節商品の米、タイヤ輸送の請負	・上海発輸入HDSサービスの低利益改善	・提案型営業の実施 通関、国際集荷・配送、倉庫保管・倉庫作業、国際輸送、 物流に係るすべてのカテゴリを入口にして前後の作業も 獲得していく手法を実施
従来の手法と 課題	・従来の手法 ・貸切営業において、1車1輸送の提案 2車1輸送の提案を行っていなかった ・国際輸送の知識・ノウハウが無くお客様からの ヒアリング、提案が出来ていなかった	・従来の手法 自社車両(4t・10t冷凍・冷蔵)案件以外は消極的だった 協力会社と連携した輸送請負・車両手配は少なかった	・輸出地である上海側主導のコンテナバンニングプランを 組んでいたことで、日本側での赤字コンテナ発生	・通関を入口にした提案に固執していたため、お客様の 困りごとにたどり着けなかった
お客様に提供 できたGain	・2024年問題により四国地区からの関東圏への貸切輸送 において地場区域業者からのLT延長 運賃コストアップの問題に対し西濃EXPとの中継貸切輸送 のスキームを提供し荷主の問題を解消  (案件例) ・四国～西濃EXP大阪(350km圏内)四国手配車 西濃EXP大阪～千葉(600km圏内)EXP手配車での 2車積替貸切輸送によりLTの現状 存続、運賃コストアップを最小限に抑制 (11月より取引開始)	・需要の少ない2t平・ゲート車両の提供 お客様の発注がスムーズにできた ・同業社が消極的な「タイヤ」輸送を請負い、注文数が 少ない店舗ルート配送を提供	・コンテナを集約することで作業時間の短縮となり、納品日 の短縮効果	・貿易の流れの中で困っているカテゴリに改善を提案する 事が出来た
効果・実績に ついて	テーマ① 増収効果 3,300千円/月(貸切) テーマ② 増収効果 165千円/SP(国際)	・10月実績 1,588千円(荷主売上) ・協力会社との連携 18件 649千円	・上海発航路の7-9月前年比粗利 175.02%	・倉庫や運送部分から入り込み、最終的に本業である通関 業務の受注まで繋がり、結果としてすべての物流に係る ことにより、お客様の困り込みが出来た
ポイント	・自社ルートのみにとらわれず、グループとの連携輸送に 目線を持ち、お客様のお困り事を解決提案	・自社保有車両に捉われず、目線を変え、お客様のペイン (お困り事、要望)を聞く ・他社優位性を十分に活用し、提案する	・本来は輸出地でコントロールするコンテナバンニング プランを日本側主導で行った事により利益改善できた	・グループや協業他社のサービスを最大限に活用 ・本業以外の物流部分(ロジ、国内輸送、国際輸送)の 知識の習得