

②ファン数の増加

	日ノ丸西濃	埼玉西濃	西濃エクスプレス	S&Nロジスティクス	朝日梱包
目標	8,159件	2,110件	397件	104件	138件
実績	集荷顧客1,366件	2,070件	349件	106件	134件
	配達顧客6,466件	—	—	—	—
目標達成率	94.4%	98.1%	87.9%	101.9%	97.1%
現状 (状況及び、課題)	<ul style="list-style-type: none"> ・目標対比 集荷顧客 88.13% 配達顧客 95.91% 	<ul style="list-style-type: none"> ・発送・到着ともに物量が減少している 	<ul style="list-style-type: none"> ・少額荷主・不定期出荷荷主の管理が充分でなく地滑りが発生している ・新規ターゲットの精度が低く、件数が不足 	<ul style="list-style-type: none"> ・関連企業とのタッグや、拠点展開に合わせてファン数を増やしているが、ファン数増加のスピードが伸びていない 	<ul style="list-style-type: none"> ・11月実績 1社増加 目標から4社の不足
新たな取組み (課題解決)	<ul style="list-style-type: none"> ・ユーザー活用により、これまでの情報源とは違う切り口での新規TG選定が可能となる また本社からのインサイドセールスによるファーストコンタクトも計画 ・毎月月初に店所が立てた政策(TG訪問件数・トップセールス件数)及び新規継続額率等の進捗を週次で店所配信し進捗の意識を高める取組み ・SSXとの共同セールスによる新規顧客の開拓11月は2拠点で両社合わせてTG125社に対し当社は2社、SSXは7社に見積提示的や投げ方を再考しながら、今後も継続した取組を検討 	<ul style="list-style-type: none"> ・ハコベル、地区宅便などのセイノーグループの事業をPRL新たな価値提供をし新規開拓をする ・既存取引先へ本社営業担当者と所属長または次席が訪問し他社に出荷している荷物を当社に変更できるか交渉する 	<ul style="list-style-type: none"> ・11月度より営業専任者を1名新たに増員し、2名体制に執行役員3名、店所長と併せて対面営業の強化 ・HPを輸送コンテンツのPRを強くした構成に刷新中(同業他社からウェルカムをアピール、潜在顧客の開拓を広げる) ・既存の取り扱いの多い業種・出荷品目より、TGをメガEXP便需要の高いと思われる業種・業態に絞り、確度の高い渉外を展開 ・O.P.P.の推進(既存同業他社の他店所への展開) ・取引額85%以下、減少額15万以上の既存荷主の要因分析と、他社流出防止 	<ul style="list-style-type: none"> ・関連企業の元に寄せられる顧客の抱える課題の情報を提供して頂き、共同で解決を図る その際に自社を頭として、グループ会社や関連企業の強みを活かした提案を実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・ターゲットを民間企業に設定し紹介営業・STCとの帯同営業を中心として、さらに同業他社もターゲットに追加し荷主件数の増加を図って行く