

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)

	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
新たに 取組みした内容 (テーマ)	・昭和運賃及び低レート荷主への運賃是正 ※全社で569社をターゲット	・既存荷主のシェアアップ (SDからの情報収集)	・長距離集荷の集荷料「R」の收受 「R」収受に日曜・祝日配達料を追加 11月度からは新規取引開始時の必須条件 とした ・貸切SCの收受	【セールスアップ面】 ・コンサル手法を取り入れた関連企業との タッグによる新規営業	・STCとの帯同営業による、新規荷主の獲得
従来手法と 課題	・TG選定が店所任せで、離反リスクが小さい 少額荷主がTGとなり効果も限定的なもので あった	【従来手法】 ・営業職員のみでの営業活動 【課題】 ・SDにもSHDグループの強みを理解させ 共有する	・営業所から集荷先までの距離が16km以上 の場合、集荷料として「R」收受	・既存荷主への営業回りや同業他社からの 情報提供 明確な課題を持つお客様にたどり着くまでに 労力と時間がかかる 新規のお客様に至っては、課題を引き出す までの時間もかかる	・従来は単体での営業 梱包の提案は出来るが、輸送商品の知識が 不足している為、お客様への即答が出来ない 事があった
お客様に提供 できたGain	・現在の輸送品質の維持	・保管場所に困っていたお客様の情報を 共有し、倉庫保管から発送までを提案	・今後の安定的な輸送の継続	・明確な課題に対してのグループ・関連企業の 力を併せた提案	・スピード感を持った提案
効果・実績に ついて	・11月より取組開始し、全社TG569件の初回 訪問・案内完了178件で是正成約	【当社】 ・物量増 【お客様】 ・物流の手間削減・商圏拡大	・11月度「R」収受実績額666千円 (前月より+98千円) ・同外販荷主SC收受2,115千円 まだまだ貸切に於けるSC收受の認識が低く 標準タリフでは割高感があり、更に収受を 進めるには柔軟な対応が必要	・新規顧客の獲得1社 8-11月実績:18,153千円	・11月までの実績 2社3案件獲得 獲得金額 1,412千円
ポイント	・2024年問題を含めた業界の状況をご理解 頂くことはもちろんの事、荷主側の社内上申、 エンドユーザーへの価格転嫁などへの親身に なった対応も評価頂く事例もあった	・営業職員だけでなくSDがお客様のお困りごと を聞き、共有しそれぞれに適した物流方法を 提案することで商圏確保や物流に費やす 時間の削減に貢献する	・メガEXP便の運賃タリフのご説明から、 ”24年問題も含めた、コストアップ要因や、 今後のアセットや人員等に対する投資の 必要性のご理解を頂くこと	・コンサルティング依頼を掛けてきている お客様がターゲットの為、課題が明確である 更なる課題に気付き、提案に盛り込むことが できる ・営業の初期段階を省けることから効率的で ある	・帯同営業する事でお客様のお困り事を持ち 帰ること無く、その場で提案が可能