

セールスアップの取組み

貸切営業においてグループ連携での中継貸切の提案

四国西濃運輸株式会社

■取組みの狙い・きっかけ

【狙い】

四国を拠点に全国営業展開している製造業者様へ、**人口減少やグリーンへの対応などの諸課題に**対し、**四国エリアのインフラとして物流窓口**となり、**各グループの持つ機能をつなぐ**ことでベストな物流サービスを提供し、**お客様の繁栄に貢献**する。

【案件】

食品製造業大手の日本食研様と今期よりロジスティクス取引を開始 → 更なる物流取引の拡大

- ・ 物流費全体の約7割を占める貸切輸送の取込み
販売商品を千葉県成田市（STC成田支店）の倉庫へ、在庫移動する常用貸切輸送の獲得

※ 従来、日本食研様は、地場業者の1社をメインに貸切輸送を委託している
委託業者から2024年問題により、リードタイムの+1日の延長と運賃アップの打診あり
(中1日 → 中2日 着)

◆グループ成功事例紹介

■プロフィール

日本食研グループ (16社合計)

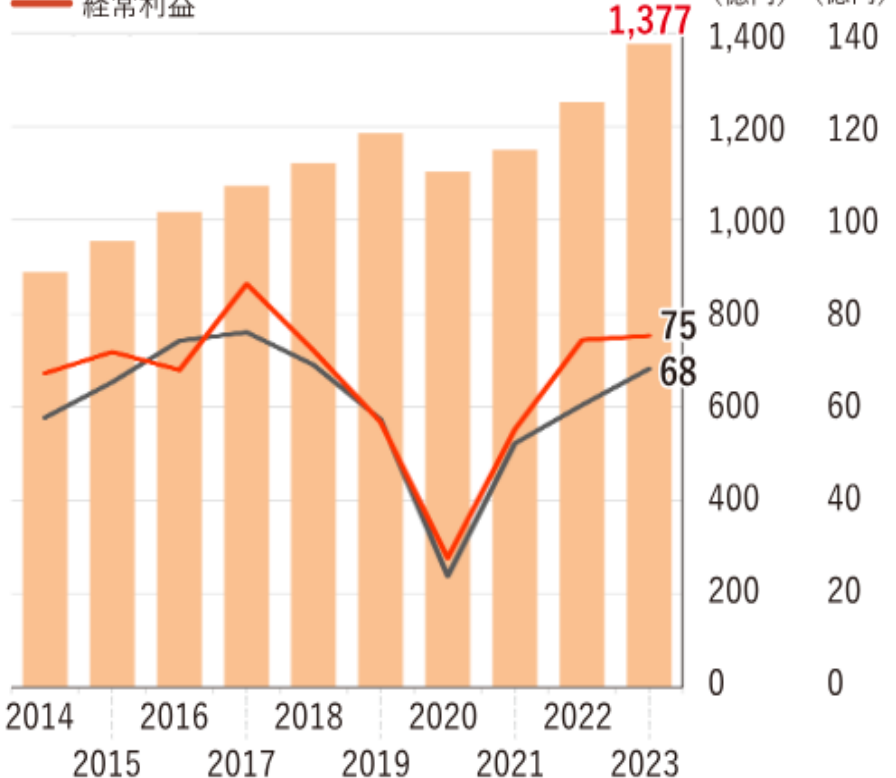
事業所

376カ所 (国内 326カ所 / 海外 10カ国 50カ所)

工場

11カ所 (KO宮殿工場、シェーンブルン宮殿工場、千葉工場 他)

■ 売上高
— 営業利益
— 経常利益



KO宮殿工場



シェーンブルン宮殿工場

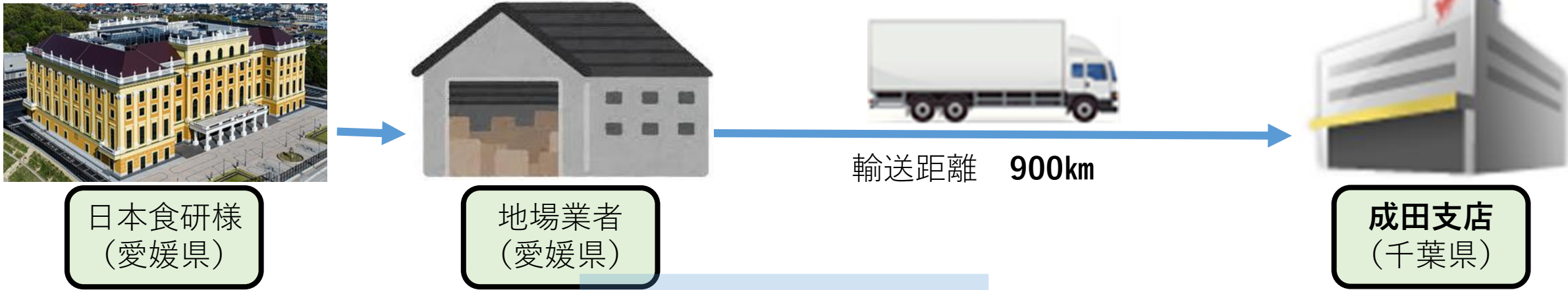


◆グループ成功事例紹介

■取組み内容（ポイント）

【Before】 倉庫へ持帰り配車まで一時保管（1日～2日）

LT：2～3日着



【After】 集荷 → 当日出発 → 西濃EXP大阪で継送 → STC成田支店

LT：2日着 (翌着にも対応)



■従前の管理との違い（Before、After）

【Before】

- ・ 地場業者：1社による対応
- ・ 出荷が増加しても、業者主導の配車スケジュールで輸送を行っていた。
出荷量にバラツキがあり、製造・保管・供給（輸送）のバランスが取れない状況があった。

【After】

- ・ 四国西濃を窓口、保管から輸送全般（小口、ロット、貸切）まで一括対応
- ・ 四国西濃のエキスプレス便、ハコベル、地場業者を利用した配車力
（日々のお荷物変動へも対応し、お客様のオーダーに「NOと言わない」輸送力の提供）
- ・ グループ（西濃EXP大阪）と連携することで、24年以降も安定輸送を提供

■取組みの効果（定量的な数値）

【獲得できたポイント】

- ・ 日本食研様とは新工場が店所近隣へ新設（2020年）されて以降、ロジ提案の営業を継続。今期7月より小規模でのロジ取引をスタート（自社倉庫にて330坪 保管・出荷管理）
→ 物流業務を運用していく中で、品質を高める取り組みに対し評価を頂き、信頼関係を構築
- ・ **在庫欠品を発生させない配車対応、安定したリードタイム、物流費アップの抑制**
- ・ **商品の一時保管、出荷波動、翌日着など、お客様の要望に柔軟に対応**
- ・ **物流2024年問題に対し、セイノー輸送ネットワークを活用した輸送力を提供（安心感）**

【効果】

- ・ 貸切収入の拡大（愛媛～千葉）
平日（月～金）の常用貸切（平均2台／日）+追加オーダーあり
- 月間6,000千円以上の増収見込み（更に別途輸送案件の相談を頂いている）