

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)

	三重西濃	東京西濃	西濃通運	昭和冷蔵	エコアライアンス
新たに 取組みした内容 (テーマ)	【セールスアップ】 ・IKEA様の個人宛の引き取りサービスの展開による四日市支店及び津支店の小スペースを利用したスモールロジの獲得	【セールスアップ】 ・倉庫での保管効率を上げ、空きスペースを捻出	【コストダウン】 ・空気を運ぶ輸送の削減 当社は主に自社車両を中心とした北海道輸送を行っていたが、今年4月より、北海道の業者所有車両を使用して発送することで、北海道の業者の空車輸送(関西・中部→北海道)と、当社の空車返送(北海道→岐阜)の両方を削減した	【セールスアップ】 ・温度帯変更作業の一元管理の提案	【セールスアップ】 ・貸切で積替えが発生する案件に対する対応
従来の手法と 課題	・IKEA様で引き取りサービスを三重県下で行いたい為、倉庫会社等探していたが、土日祝日等の引き取りの対応が出来ず場所特定に苦慮されていた	・倉庫の保管効率が適切に保てているか、第3者が定期的にチェックを行った	・従来は、自社車両50%、他社車両50%を利用して北海道へ発送。送った自社車両の82%は空車で北海道から返却されていた。従来は、自車があるため、積極的に他社の車両を利用する動きではなかった(自車が足りないときに利用する)	・GMS首都圏3センターにて温度帯変更作業(-20℃→-5℃)を実施している(当社は1センターを受託中)が、該当商品は小ロットであるが、費用が高んでいるので費用削減を図りたい →作業生産性の向上	・集荷車両の車種、車格が輸送経路の幅員が狭く通行出来ない場合や配達先での降ろし方が特殊な場合、適した車両を再手配し積替で配達する
お客様に提供 できたGain	・土日営業はもちろん、現在の施設の有効活用の為、安価で提案したことと小スペースでの管理を任せられるとのことで高評価をいただいた	・4月、12月にチェックを行い空きスペースを捻出。お客様の増床要望に応え売上も確保	・同業他社と協力して、1台の車両で往復することにより、お互いが実車で運行でき、お客様の空車返送を削減することができた	・作業実施センター3カ所を1カ所に集約提案しお客様の作業費用削減	・ワンストップでの車両手配 ・お客様のストレスを軽減(2度の車両手配)集荷から積替を含んだ配達まで可能とする配車ができる
効果・実績に ついて	・12月16日より開始 津支店保管料15,000- 荷役料12,320- 四日市支店保管料15,000- 荷役料14,960- 計57,280-	・4月100坪 ・12月100坪	・他社トレーラシャーシ利用前年差 4月+38台 5月+20台 6月+17台 7月+40台 8月+51台 9月+57台 10月+57台 11月+65台 12月+11台 9カ月トータル 356台利用 コスト縮減 16,610千円	・2023年9月より実施 作業集約による取扱物量の増加により 月平均1,405千円の増収 ・同業他社の人員効率化	・11月3件 12月 3件 ・積替えから配達手配も増加 →11月12件 12月10件
ポイント	・小スペースを安価で、24時間管理が可能で、日頃の止め商品の対応と同等の内容であった為頼みやすかった。今後、三重県での引き取りサービスを広告やイベント等で展開予定の為今後の個数等も増加予定とのこと	・現場では日々の運用に意識が集中しがちであり、第3者が公平な視点でチェックを行うことで効果が出ている	・北海道の業者だけでなく、各港で空車になっているトレーラシャーシの情報を確認して、直接電話して交渉。また、社内では、7月より事務所のホワイトボードに毎日他社シャーシ利用の台数を記入することで、担当者だけでなく、全体で積極的に他社シャーシを利用する環境作りをしたことにより、7月から利用台数が増えた	・お客様のお困り事を伺い、「何とか実施する為に」と発想転換ができたこと ・お客様の窓口として率先して手法を考案 →お客様・当社・同業他社にとってメリットを共有できたこと	・協力会社との連携により、対応可能