

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)

	北海道西濃	神奈川西濃	三河西濃	関東運輸	ココネット
新たに取組みした内容(テーマ)	【セールスアップ】 ・グループ連携での小口、中ロット冷食品輸送の対応	【セールスアップ】 ・荷主様より高価品・危険物等の輸送コストに対してご相談頂き、弊社でご提案	【セールスアップ】 ・専用の容器(タンク)を使った配送とお帰り便を活用した配送の提案	【セールスアップ】 ・ドラッグストアチェーン物流における3PL提案	【セールスアップ】 ・クロネコゆうメールサービス開始により配送コスト増加。チクタクメール便への切替提案 ・清掃関連事業者への業務請負&人材派遣のクロスセル
従来手法と課題	・冷食便の取扱いは函館支店のみであり、他店では取扱いきず、常温品輸送に限った対応	・集荷代行輸送を協力会社ではなく自車便で対応することで、収入、利益が向上 ・集荷時間が極端に遅い荷主様に対しては時間の前倒し要請が課題となっている	・お客様自社便によるタンクローリー車を使ったルート配送をしていた。運転手の確保が難しいことと車両などのコストが増加する懸念で困っていた	・お客様は自社商品を神奈川県下に多数店舗展開するドラッグストアチェーンに対して供給しており、取引規模拡大の商流面での悩みを抱えていた	・メール便を全国発送する際に、郵便・ヤマトへ一括委託を行っているお客様にて、配送コストの増加が発生 ・派遣のみのアポイント取得だと、どうしても時給勝負になりがちであった
お客様に提供できたGain	・釧路営業所のお客様から乳製品工業用パター(冷蔵品)2パレットを大分県まで配送の相談があり、当社窓口のもとSSXの保冷車～関東運輸(株)に連携して配送完了する セイノグループ連携での輸送提案よりお客様の困り事を解決	・お客様の越境集荷を当社が代行して輸送競争力のある料金で業務の代行をご提案することが出来た	・配送と回収を上手に回すことでお客様が納品を計画的に行うことができるようになった 何より自社便配送の切り替えができた	・お客様に対して、3PL物流をステップ-1からステップ-4(将来構想)まで段階を追って拡大する提案を行い、お客様は当社の提案を武器にチェーン本部に対して商流、物流の提案を行うことができた	・日本郵便への差出に変わること、信書問題や作業オペレーション変更によるお客様のご負担を当社が担う(オペレーション変更箇所・信書への対応等をご説明)ことで解決を図る ・お客様のニーズに応じて、請負&派遣を提案することで、お客様の教育や管理に対する負を軽減することができた
効果・実績について	・当件は11月実績 309千円 ・他、関東運輸へ依頼分 ・11月実績 688千円 ・12月実績 1,842千円 ・1月実績 396千円	・12月度 494千円 ・1月度 468千円	・実績(10日間) ・発送 97千円 ・お帰り便 38千円	・お客様の取引先である他のドラッグストアチェーン店舗への配送受託を皮切りに今回の3PL案件に至り、月額900千円の新規取引から始まり、将来的には5倍増の売上金額が見込める提案となった	・一都三県をチクタクメール便へ切替えていただきお客様の発送コストが削減(年間72百万円受託確定、4月～) ・現在、オーダーとしては清掃関連、マンション内作業、空港荷出しなど、合計で50名でいどのオーダーをいただいております、鋭意アサイン中
ポイント	・自社の不得意部分をセイノグループとの各機能連携でカバーできたこと 以後もお客様の課題解決にセイノグループ力を念頭に提案を進める	・協力会社ではなく自車で対応することができた ・集荷後の貸切業務で生産性を高めることができた	・これまでおかえり便の活用をしてこなかったがお客様のサプライチェーンの中で路線発送とお帰り便を上手に使うことでルート配送より効率を図ることができた	・お客様が商流拡大を図る上での物流面でのバックアップ提案ができ、当社も売上拡大の道筋ができた ・ドラッグストアチェーン本部を介して他の供給ベンダーへの間口拡大が可能となり、当社の売上拡大に繋がる	・全国発送案件の中で一都三県だけをチクタクメール便へ切替える際に、お客様ご指定の印刷封入会社様へ直接当社営業担当者が打ち合わせをすることで、オペレーション変更に対するお客様の負担を軽減。きめ細やかな対応により受託を獲得 ・派遣の提案のみを前面に出すと人事部に対する商談となり、時給勝負になりがちだが、オペレーション担当者との商談の中で、時には請負、時には派遣とニーズに合わせた提案ができたこと