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）

	西濃運輸	遠州西濃	伊豆西濃	丸久運輸
新たに取組みした内容（テーマ）	・ﾊｺﾍﾞﾙの仕組みの活用、貸切営業担当者による お客様のお困り事に応じた貸切提案	・2ﾄﾝ、4ﾄﾝ定期便・ﾙｰﾄ配送業務の受託営業	・既存荷主のｼｪｱｱｯﾌﾟ 貸切案件の拡大受注	・貸切輸送運賃の料金単価ｱｯﾌﾟ
従来の手法と課題	・下期から積上げを図れたが、継続新規獲得が 不足している ・定期案件の獲得ﾊﾟﾀｰﾝが確立出来ておらず、ｴﾘｱ毎の 取組みの差がある	・路線営業から貸切・ﾙｰﾄ配送・ﾛｼﾞ・国際などﾜﾝｽﾄｯﾌﾟ ｻｰﾋﾞｽの営業を展開 【課題】 ・研修会等の実施で営業のｽｷﾙｱｯﾌﾟ強化が必要	【従来手法】 ・自社車両または自社傭車を利用しての中近距離案件の受注 【課題】 ・手配可能な車両数と時間管理 ・遠距離への配車が困難 ・半島内部への引取り可能な車両がみつからない	・運行時間を減少させることで、運賃ｱｯﾌﾟの上昇幅を 押さえる方法を提案 ⇒具体的には、納品時にお客様従業員の出勤を待つ 待機時間が発生していたが、別料金を頂いて運転 手がﾘﾌﾄの自主荷役をすることで、運賃ｱｯﾌﾟの幅を 抑えた
お客様に提供できたGain	・地場業者だけでなくﾊｺﾍﾞﾙの仕組みを使う事で、 社歴に関係なく提案の幅、見積りの幅を広げた （東京ｴﾘｱ） ・貸切営業担当を配置し、SDから情報提供を受けた 既存荷主を中心に、お客様のお困りごとに応じた貸切 便の提案を実施(横浜南支店）	・ﾄﾞﾗｲﾊﾞｰ不足による業者の撤退を当社が引き継ぐことで、 安定的な輸送を提供	・日本全国への貸切手配が可能 ・通常発送できない中ﾛｯﾄｻｲｽﾞの受注	・運賃ｱｯﾌﾟを最小限に抑制
効果・実績について	・東京ｴﾘｱ事例(4−3月速報累計前年比128.4%) ・横浜南支店(4−3月速報累計前年比267.1% +50,551千円 貸切荷主件数20社→37社）	・2ﾄﾝ冷蔵車保有で、STC袋井支店から製麺のﾙｰﾄ配送の 同行営業要請あり。この案件は失注しましたが、別案の 学校給食配送の獲得に成功 （2024年度全47回:1,222千円）	・2月より受注開始 2月実績500千円 3月予測800千円	・金額の効果 年間運賃ｱｯﾌﾟ予測額 12,000千円
ポイント	・仕組みを活用する事で、社歴に関係なく提案の幅を 広げることにつながった	・自社ｱｾｯﾄ保有で、お客様のお困り事、要望にｽﾋﾟｰﾃﾞｨｰに 対応できる	・ﾊｺﾍﾞﾙ、ﾒｶﾞｴｷｽの利用増 ・自社倉庫にて一時保管することにより貸切車両ﾏｯﾁﾝｸﾞが ｽﾑｰｽﾞにできる ・自社倉庫への横持ち料増は貸切下払い運賃の減額でお客様 への負担なし	・お客様のｺｽﾄｱｯﾌﾟを抑制するために、お客様で 出来ること、当社でできることを擦り合わせてｳｨﾝｳｨﾝの 落と しどころを探った