

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)

	九州西濃	東北西濃	沖縄西濃	SSX	二興倉庫
新たに 取組みした内容 (テーマ)	【セールスアップ】 ・ロジ案件の掘り起こしによる物流拡大	【セールスアップ】 ・ロジ保管獲得	【セールスアップ】 宮古島市での引越拡販 ・新たな協力会社を増やすことで、既存の協力会社で対応が難しかった引越案件を受託・委託できる企業を発掘できた	【国際部】 ・成田、名古屋、大阪、福岡 4都市4営業所間における、情報共有による輸送の提案 ・コンサート案件に対するスピード感及び安価レートの提案 【営業部】 「コーディネーターを導入」 ・10月よりプランナーの新規継続荷主獲得及びアフターフォローを強化してもらうための女性事務員による「コーディネーター」を導入し、インサイドセールスを行う	【セールスアップ】 ・貸切手配が発生する業務への対応
従来の手法と 課題	・ロジの案件への提案は1度終わっている内容にご納得いただくも、タイミング(お客様の業績や決裁タイミング等)により断念となるケースがあったが、断念のままとなっている	・TG荷主へ渉外アプローチ お困りごとなど核心の商談にたどり着くまで時間を要したり提案までいかない渉外が多かった	・宮古島市は、船会社系列の協力会社へ委託しておりました。通常の配達は長くご対応頂いているが、作業員が発生するスポット案件は、船の荷役作業に人手がかかるため断られるケースが多かった。弊社としても制限を掛けざるを得ない	【国際部】 ・営業所毎に対応していた。提案情報も乏しく案件獲得に至らなかった また他社とのレート比較及びスピード感に劣るところがあり獲得に至らなかった 【営業部】 ・本来プランナーは月間稼働金額30万以上の新規荷主を月間1件獲得することを役割としているが、スポット案件の問合せやアフターフォローする役割が増え本来の継続荷主獲得に向けた行動が低下 ・女性事務員はお客様からのお問合せを一番初めに受ける確率が高いが、営業所へ入ったスポット的な問い合わせにもプランナーや所長が対応しており、内容の伝達のみで不在時には即座にお客様へのお応えが出来ていないため案件を逃している可能性があることが課題 ・従来の手法はネットワークに特化した営業展開を実施。輸送の課題が無い荷主に対してはコスト勝負という展開が多かったことが課題 優位性としては、LTIに加え、自社・グループのアセットを案内・事例紹介により、荷主全体の物流課題を捉えることができるようになった	【従来】 ・出荷量が多いタイミングで直前に貸切手配を行っていた 【課題】 ・直前で翌日積の貸切手配が難しく、次回便や2階に分けての路線便発送も同時に行なうこととなり、お客様にも調整依頼が必要
お客様に提供 できたGain	・お客様の物流部に成り代わり、物流の維持向上とコスト削減に貢献	・保管場所を荷主様のご要望通り変更 従来の保管場所から配送距離/管理がしやすくコスト低減に繋がった	・宮古島市内での引越、家具類の配達委託 ・宮古島市内から全国向けの引越貨物(弊社を利用し、西濃ネットワークの活用)の受託	【国際部】 ・各店との情報共有にてマーケットレートに乗じた安価レートの提案及び航空会社と良好な関係を構築しスピード感を提供 【営業部】 ・事業所へ入ったお客様からのお問合せに対し、問合せを受けた女性事務員が自ら即座に対応することでお客様への回答をお待たせすることなくタイムリーな情報提供が可能	・運送業者と細かく連携を取り、1か月の配送日程、方面の把握とともに、事前にお客様の出荷量を予測(確認)、早い段階で貸切手配(予約)を行い、予定通りの配送を可能とし、お客様の手間と不安を解消
効果・実績に ついて	・TG26社 成約1社・交渉中2社 実績:0千円 ※補助工業様を獲得 6月~:1,000坪 9,000千円/月予定	・外借倉庫/坪貸し 2月/89千円※中旬開始 3月/151千円	・売上実績 [2024年] ・1月度:244千円 ・2月度:86千円 ・3月度:5,671千円	【国際部】 ・成田では米国、英国向けコンサート案件の獲得、福岡、大阪による情報共有による米国向け緊急案件の出荷を獲得 【営業部】 ・コーディネーターにより、お客様へのレスポンスの早さが向上 ・問合せ(受け身)からのスポット案件の獲得だけでなく、自ら作成したリストをもとにインサイドセールスを行うことで自発的に行動し獲得に繋がっている	・お客様(各営業所)への確実な配送を行い、お客様の信頼を得ることができた ・運賃収入:3月度...304千円増加
ポイント	・コロナ禍に提案し断念となっていたお客様をターゲットとした事で現経済情勢によりお客様も投資への判断がしやすい	・当社大館営業所の既存荷主様だったが別部署様から連絡がありロジP担当者へ報告、内容確認→二興倉庫様に相談→空き坪確保急遽のコンテナ入庫に間に合わせた社内ネットワーク・社外ネットワークを利用しスピード対応(評価いただく)したことで他社比較されることなく獲得に繋がった	・弊社、社員からの紹介で協力会社として契約できた ・委託だけではなく受託も西濃ネットワークを利用し、双方で事業拡大できた ・既存の協力会社の売上減をせずに、弱みを強みとして取り組めた	【国際部】 ・各店との情報共有による連携での迅速対応 【営業部】 ・「プランナーは月間30万円以上を目安とした新規継続荷主の獲得」、「コーディネーターはスポット新規荷主の獲得」として役割分担を明確にすることで、プランナーにじっくり渉外活動をする時間を作る ・コーディネーターが自らインサイドセールスを行い、様々な輸送方法をご提案することにより、今まで利用のなかったスポット案件の獲得や取引のない新たなお客様とのアポイントの獲得に繋がった	・グループ会社及び地場の運送業者との連携強化により安定したサービスを提供