

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)

	四国西濃	こばうん	熊本西濃	ロジックス	セイノー通関
新たに取組みした内容(テーマ)	【セールスアップ面】 ・STC国際部との連携による国際開拓展開	【セールスアップ面】 ・ロジ保管の再提案 商品大量入荷(輸入品)に伴う保管場所確保のため以前にも当社スモールロジをご活用いただいたお客様にアイテム管理および出荷管理を含めたロジ保管を再提案する	【セールスアップ面】 ・新規荷主のロジステックスとまでは行きませんが小口混載・貸切等の輸送提案による獲得	・【プロフィットアップ面】 輸入船積書類に訂正があった際、訂正料を徴収	【セールスアップ面】 ①提案型営業の実施 通関、国内配送、倉庫保管すべての部分での問題解決策をご提案 ②自社独自のオリジナル商品を提供
従来手法と課題	・国際に関する知識、ノウハウが薄く、国際領域への営業に踏み込めていなかった	・保管場所確保のみの提案 商品大量入荷(輸入品)に伴う保管場所確保には貢献できていたが、アイテム管理や出荷管理を含めたロジ保管の提案まで至っていなかった	・熊本でも大手の食品メーカー様での物流担当者様の相談に応じて貸切・積み合わせ貸切・小口混載への提案をして手配を実施することにより月間で約1,000千円(4月度)の増収が図れました	・顧客に提供する書類に訂正が生じた場合、これまでは無償で訂正作業を行っていたが、訂正依頼の件数が多かったためそこに社員の口数が多く割かれていた。単に書類の訂正にとどまらず、船社、現場、税関など関係各所との調整が必須となる	①通関のみを輸出入業者へ売り込み、その他は話が合った時だけ対応していた。どの様な業種にもすべてのサービスをご案内し、他社様へご紹介(お取次ぎ)いただけるようにする必要がある ②他社でも提供している商品であった
お客様に提供できたGain	・STC国際部との帯同営業を行う事で、国際取引の開拓に繋がり、国内、国際を西濃としての窓口1本化対応を提供	・保管場所確保のほか、アイテム管理や出荷管理を請負うことにより、お客様の時間削減と業務効率化に貢献できた	・荷受人様の要望に応じた配達指定日が遵守できるようになった	・対価が支払われている作業だという意識を社員がもつことで、より丁寧かつ正確なサービスを提供出来た	①すべて一括で窓口となり、煩雑さを解消 ②週末に到着、滞留している貨物を前倒しで通関、搬出することでリードタイム短縮
効果・実績について	・4月実績 国際案件2件獲得(見込み400千円) 前期開拓のレポート利用(1件) 今期継続取引として開拓(1件)	・収入実績2.7千円/月→36.5千円/月 ・現在の保管や出荷管理に評価をいただいた ・輸入品のコンテナ入庫(デバンニング作業含む)についてのご相談案件につながった	・今後もトータルで物流を担うことが出来るまでの信頼実績を積み重ねて増収につなげる	・書類訂正に労力と費用が発生するということを顧客に知っていただく事で、訂正依頼件数を若干でも削減できた。月間 30件⇒25件 一方多少なりとも売り上げ上昇に貢献した。月間8万	①倉庫会社から国内輸送について困られているフォワード様がいらっしゃるご紹介を受け成約となったご案内していた国内輸送サービスを思い出していただきお取次ぎいただけた ②お客様のお困りごとに刺さる商品で反響が大きい
ポイント	・国内既存取引のある荷主へ弊社が窓口となり国際部との帯同営業を行う事により商談のテーブルについて頂ける。 国内、国際輸送を1本化して取扱い、お客様側の管理効率化に繋がっている	・商品保管場所の確保に加えアイテム・出荷管理を提案することでお客様の物流業務の成り代わりが出来た	・出荷人様の物流コストまで踏み込んで削減できるような輸送を目指す	・ゼロから売上のある案件を創出することも重要だが、今ある案件に追加の対応が発生した場合そこにも価値(売上)を乗せていくことも売上アップの手段である	①グループ内外を問わず最適サービスを提供 ②商品内容のメリットをわかりやすく可視化説明