

⑥成功事例「プロフィットアップ面」(高収益事業の展開)について

	日ノ丸西濃	埼玉西濃	西濃エクスプレス	S&Nロジスティクス	朝日梱包
新たに取組みした内容(テーマ)	・適正運賃收受と各種諸料金收受の取組	・小ロット案件の拡大(保管・引越・国際・イベント案件)	・外販荷主様を対象とした運転是正交渉の中で、その他諸料金「R」の新たな收受(長距離集荷、ハラ済み、手積み、手卸し、待機時間等に対する付加料金の收受)	・求人アプリサービス「match box」を活用した中で、人材をマッチングさせ、生産性・品質の高い人材を受託業務に配置 ・OB/OGや、生産性・品質の高い人材をデータベースに登録し、サービスレベルを維持・向上 基本使用料(月額固定)+手数料等約4%のコストの為、他人材サービスよりも安価	・封入案件の拡大
従来手法と課題	・廉価性による顧客の獲得は利益圧迫に繋がってしまう	・お客様の中で集配業務がメインという認識が強くお声がけいただくことが少なかった。また社内での展開力が不足していたため、お客様への提案が弱く拡大に至っていなかった	・集荷拠点より長距離の場合や、手荷役など、乗務員の労働時間規制の強化によるコストの増大 ・前年同時期の收受は、なし	・継続・SPOT案件問わず、自社社員と派遣作業員にて作業を行う 業務経験のない人材の投入による生産性・品質の低下や、毎年の人件費高騰により、見積額の上昇や利益圧迫に繋がっていた	・封入案件は郵便・メール便という選択だったが、ヤマトDM便がクロネコゆうメール便に変更となり、郵政が投函をする事により投函日の遅れが出ている 投函日の追跡が不可能となった
お客様に提供できたGain	・従来の品質を維持した輸送の提供	・お客様のお困りごとの内容に対し、適切なセイノグループ様との同行営業で専門的な見識で涉外することにより安心、信用を提供できる	・利益を原資に安定輸送の維持継続と拡張	・生産性・品質を維持した業務の提供 ・廉価性を持たせた見積額の提示	・郵政の物量が増えた事により、投函日数が遅れ履行期限内に間に合わない事例が増加 ミニ便・ネコポスを提案
効果・実績について(売上・利益)	・5月度実績 R收受額5,884千円(昨対136.5%) サーチャージ收受額4,633千円(昨対103.1%)	・同建物内での金庫の移動 ・2週間だけの商品の保管 ・1個だけ海外に配送等、小ロットのお客様のお困りごとに対応。増収かつ今後の拡大に繋がる効果	・2024年度4月度「R」收受 5月度2,741千円、6月度3,025千円の利益貢献(前年無し)	・一般の派遣を利用した際との比較 ・50名の場合131千円の利益貢献 ・100名の場合313千円の利益貢献	・5月度実績 7,000件の案件をゆうメールからネコポスに切り替え 245千円の利益
ポイント	・2024年問題を始めた運輸業界の窮状について荷主の理解も進んでおり適正運賃收受に理解頂ける状況になっている	・スポット/小ロット案件は、定期/大ロットと比べて比較的利益高での獲得ができる。また、スポット、ニッチ対応での信用を得ることにより、減少しつつある案件の獲得に取組む	・法規制強化により、輸送コストの増加については、今後の安定輸送の維持・拡大の為に必要性の認識が高まり、認知度は向上	・時間をかけて、自社アプリのデータベースに人材を登録してきた結果出来ることであり、継続することでより効果の上昇が見込めること 一朝一夕で他社に真似ることが出来ないことから優位性も有している	・お客様の想定以上に郵便・ゆうメールの投函遅れが出ており、着確認が取れない不安を解消する事で様々な輸送商品の提案を行い利益率の高い案件の獲得を図って参ります