

②ファン数の増加

	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
目標	7,936件	2,075件	370件	106件	141件
実績	集荷顧客:1,350件	集荷顧客:349件	継続顧客:206件	集荷顧客:108件	集荷顧客:143件
	配達顧客:6,504件	配達顧客:1,726件	準継続顧客:139件		
目標達成率	98.9%	100.0%	93.2%	101.8%	101.4%
現状 (状況及び、課題)	<ul style="list-style-type: none"> 集荷顧客については、新規顧客に継続して出荷頂くよう歩留率管理を行い、フォロー渉外が必要であった 配達顧客については、+76件とJPロジスティクスとの到着O.P.P.が開始された効果が見られた 	<ul style="list-style-type: none"> 集荷、運賃是正、発送残貨、リードタイム、2024年問題等の問題があり苦慮している 	<ul style="list-style-type: none"> 新規開発においては、スポット・時期的な需要頻度が高く、結果として継続案件の開発が鈍った。(TGの確度が低く、進捗が鈍化) 既存荷主については、不定期や出荷頻度の少ない荷主の管理が充分で無かった為、一部では地滑りを起こしている 	<ul style="list-style-type: none"> 中規模荷主の撤退が決まる等、マイナス要素もあったが、地場業者(同業他社)とのネットワークにより、荷主を獲得。目標は達成 	<ul style="list-style-type: none"> 既存荷主からの紹介により目標は達成 既存のお客様に入荷報告・出荷予定報告・出荷完了報告・着確認報告を細かく提供する事で新たなお客様の紹介に繋がる
新たな取組み (課題解決策)	<ul style="list-style-type: none"> O.P.P.において、当社路線網のリードタイムの優位性を同業他社にアピールし、関心を持って頂いた岡山県貨物・鳥取貨物(新潟運輸グループ)と四国・九州・中京方面への当社路線便を利用して発送商品を輸送する交渉を開始 	<ul style="list-style-type: none"> 集荷顧客との細かなコミュニケーション、またセーノグループのネットワークを活用、PRL最適な提案を行う 	<ul style="list-style-type: none"> mゾナーの活用により、新規TG(的)の精度の向上を図る。輸送手段選択からの受託で、最適(廉価)な輸送が出来ることをアピール 月次で前月の取引額が前年比85%以下、又は15万以上マイナスの荷主に対して、減収原因の把握と付加価値のある提案営業の展開 事務所機能の強化(アシスト体制の構築)により、インサイドセールスを強化し、タイムリーな対応を実施し、お客様との粘着力の向上を図る 	<ul style="list-style-type: none"> 荷動きの活発でないお客様の商材を保管している倉庫内の通路等を活用し、小規模・短期の保管・発送案件を受託できるよう営業展開 	<ul style="list-style-type: none"> STCプランナーとの帯同営業を行い、お客様に梱包と輸送のワンストップ提案を行い荷主件数の増加を図って行く