

②ファン数の増加

	三重西濃	東京西濃	西濃通運	昭和冷蔵	エコアライアンス
目標	6,000件	1,930件	32件	220件	33件
実績	集荷顧客:838件	集荷顧客:513件	集荷顧客:19件	集荷顧客:214件	集荷顧客:33件
	配達顧客:4,956件	配達顧客:1,312件	配達顧客:14件		
目標達成率	96.5%	94.5%	103.1%	97.2%	100.0%
現状 (状況及び、課題)	・集荷顧客については横ばいだが、配達顧客が減少している	・集荷顧客は前年並み、配達顧客は前年より減少	・集荷顧客は、STCが窓口になることがほとんどのため、集荷顧客は伸ばしにくい	・荷主顧客数は概ね順調に増えている	・利用運送の同業他社より顧客紹介が増加
新たな取組み (課題解決策)	・佐川急便とのO.P.P.で弱体化している同業他社へのアプローチを上野支店中心に行っている ・配達顧客は、集荷顧客より仕入れ先のお客様を紹介頂き、「配達指定書」という文章を作成した。顧客から仕入れ先のお客様に「セイノー便」で発送をお願いして頂く、目線を変えた営業を行っている	・集荷ルートの再構築を行い、集荷顧客を獲得する ・「SOKONNECT」、「貸切王」をご利用頂いている顧客の集荷案件を新たに獲得する	・集荷顧客を伸ばす方法として、協力会社からの情報による輸送の獲得がある。通常、配達や集荷を依頼している協力会社に、定期的な北海道行き貸切案件の情報を頂き、当社が貸切を受託、もしくは中継輸送を行うことで、ファン数の増加を狙う	・倉庫キャパは上限があるので、キャパを必要としない収入を確保して顧客数を増加させる	・月数回の定期出荷案件を複数獲得し、収入基盤の構築を進める ・協力会社とのネットワークを強化し、難易度の高い案件(特殊車両での輸送や積替え等による2次輸送案件)の対応を進める