

◆グループ成功事例紹介

■取組みの効果（定量的な数値）

【獲得できたポイント】

パナソニックインダストリー様とは小口の既存荷主として取引がありましたが、ロジスティクス案件拡販のため営業を開始。お客様とのヒヤリングの中で、生産が今後増加していく計画があり、製造ラインのスペース確保と貸切車両の手配の**お困り事**を確認。

営業を継続する中でトライアルにて貸切輸送を開始、突発的な案件にも対応できるセイノーグループの多様な輸送モードを提案することが**優位性**となり、**ファーストチョイス**を頂ける信頼関係に繋がっている。

その後、構内のスペース確保の取り組みとして、終息品を当社**空きスペース**（使用していない書庫）での保管管理を提案し受託。

現在では、自社倉庫及び外部倉庫での製品保管、お客様構内での出荷に関する付帯作業を行っているほか、終息品の管理業務が評価され、ファクトリー業務の追加受託等、**物流の窓口**として幅広く**お客様の繁栄**につながる取り組みを行っている。

【自社効果】

- ・貸切部門 6,000千円/月（1日3台の定期便：1台はハコベル手配、保管横持等含む）
- ・物流部門 3,000千円/月（自社倉庫および外部倉庫）
（うち、500千円が書庫を活用した終息品及びファクトリー業務）

【お客様効果】

- ・空いたスペースに製造ラインを増設し生産量アップを見込む（現在製造ラインを改修工事中）
- ・従業員の時間外労働の削減、増設する製造ラインへの配置（コア事業へ注力）