

■取組みの効果（定量的な数値）

【獲得できたポイント】

- ①（SD）日頃の配送に関しても質の高さ（SDの集配定時制・接客対応）に定評があった為、お客様から真っ先にお声かけいただいた。
- ②（営業）お客様の気にしているポイントである（期日までの納入スケジュール、注文者への発送案内メール可視化）を的確に把握し、お見積りの際に明示する事で、安心感をもっていただけた（トータルと1台当たりのコスト、エンドユーザーに届くまでのフローなど）。
- ③（ロジ）今までの経験から、お客様からの相談内容に対して具体的な運用方法をレスポンス良くお答えする事で、信頼感をもっていただけた（幹線、倉庫内運用、受け払い簿の提示、業務上想定されるトラブルの提言など）。

【効果】

- ・既存荷主の拡販
- ・佐川急便様との連携強化
- ・年度単位の案件なので、次年度の委託先候補に期待

効果指標	当年実績	前年実績	前年差	前年比
5月売上	700千円	1千円	+699千円	+70,000%
6月売上	6,408千円	17千円	+5,393千円	+37,694%
7月売上	2,130千円 (見込み)	7千円	+2,123千円	+30,428% (見込み)