

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

	北海道西濃	神奈川西濃	三河西濃	関東運輸	ココネット
新たに 取組みした内容 (テーマ)	・O.P.P.連携により同業他社の弱みを強みに変える	・自社集荷戦力のチャーター集荷対応	・収受率アップ +αの営業 (+αは、貸切や倉庫、お客様のペインを聞く)	・冷凍冷蔵設備入替時のスペース見直し	・施設への処方薬配送の付帯作業として薬の仕分け等を実施。配送業務単体に比べて高単価
従来の手法と 課題	・協力会社が従来、当社に商品を持ち込み、配達・路線運行していましたが、2024年問題により持込車両の手配に苦慮されていました	・佐川急便様からの集荷代行の依頼に関して協力会社による運用を検討していましたが、集荷業務が薄いコースの集荷業務として対応することで収入確保と費用節減によるプロフィットアップができました	・目先の運賃アップに留まる一方、合意に時間が掛かり、奥行やペインの聞き出しまで至らなかった。またお客様は理解を示す一方で、警戒感で先送りにされるが多かった	・設備面での入替は、主に施工事業者へ任せていたが、倉庫利用をする上でより効率の良い方法を検討し施工	・従来は薬剤師が同業務を実施しており、高コストかつ、ノンコア業務であった
お客様に提供 できたGain	・7月1日より札幌圏において当社から協力会社への集荷パターン運用を開始	・お客様の希望価格で集荷代行業務が提供できました	・+αで相談の窓口として声掛けを頂けるようになった	・施工を工夫することで増床ができ、適正価格で冷凍倉庫を提供できた	・コスト削減、コア業務の時間創出
効果・実績に ついて (売上・利益)	・7月上実績 2,000千円 (19年50%→19年60%)	・月間売上400千円 ・利益率40%	・実質的な運収はこれからだが、スポットの貸切等に繋がる。3件 158千円	・月間 540千円の増収	・月間売上 15,000千円
ポイント	・同業他社のお困りごとに寄り添い、良質な提案・解決することにより、当社も同業他社もwin-winの関係を築く	・自社SDの業務を集荷配達に固執せずチャーター、ルート配送、回送業務などにも対応することで、1人当たりの生産性向上ができました	・お客様の訪問回数を増やす(打席を増やす)のと同時にコミュニケーションを増やし、投げ方を考える	・自社設備の冷凍冷蔵設備の回収時期が順次到来する。またフロン冷媒(R-22)生産終了に伴い既存設備の見直しも必要となってくる。自然冷媒の導入により補助金を活用することで、工で導入単価を抑え代替する必要があり、計画的に実行していく事が大切	・業界特有のコスト構造を捉えた