

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

	西濃運輸	遠州西濃	伊豆西濃	丸久運輸
新たに 取組みした内容 (テーマ)	・+αの価値提供(適正運賃收受)ターゲットの設定 ⇒過去3年間で運賃契約の改定のないお客様 運賃契約が19年45%未満のお客様 サーチャージ未收受のお客様 上記を対象とした渉外の展開	・当社エリア内の自社内完結案件(高収益)の拡大 静岡県西部地域	・既存荷主のシェアアップ ・貸切案件の拡大受注	・貸切車両手配の受託の拡張
従来の手法と 課題	・今期は月間取引300千円以上の荷主に特化したTGにより大手中心に適正運賃收受を進めることができた。また、大手への交渉はレイヤーごとの渉外と段階的な交渉を活用して進めていく	・路線営業一本足打法から、お客様の物流部門として、幅広く対応していく 【課題】 ・路線営業の他、貸切・ロジ・国際等の営業ができるためのPLのスキルアップが必要	【従来手法】 ・自社車両または自社備車を利用しての中距離案件の受注 【課題】 ・島内部への引取り可能な車両が見つからない 遠距離への配車が困難	・近距離・中距離の大都市圏配達を中心の配車オペレーションから、遠距離及び近・中距離圏の地方都市の貸切手配までを配車できるようにする
お客様に提供 できたGain	・特積みに限らず粘着力をもった交渉(ロジ・貸切・国際)により、お客様に+αに価値提供 ・決裁権者への説明資料としてお客様が使用できる資料を提出することでお客様への資料作成の成り代わりに繋がった	・当社が業務を代行することで、お客様の人手不足を解消	・日本全国への貸切手配が可能	・あらゆる地域への貸切手配を、時間をかけず(タイムリー)に、ワンストップで当社が配車できることでお客様にノーストレスを提供
効果・実績に ついて (売上・利益)	・9月kg単価前年比104.1%と上期1.9ポイント上昇 上期1.9ポイント上昇により4月比で9月283,192千円増収、前年差600,870千円増収	・9月自社案件売上実績:864千円(前年362千円:239%) 主な売上 ・ハコベル着店チャーター:357千円 ・工場間輸送:216千円 ・学校給食:78千円	・令和6年度上半期 目標2,000千円 実績2,406千円	・近距離往復便を受託 ・収入1,200千円/月 ・利益 120千円/月
ポイント	・是正TG進捗を活用し、渉外件数や見積件数を週次で配信し行動を可視化 ・TGの進捗をプランナー毎にエリア内共有することで進捗への競争意識を持たせた ・エリアが週次で残りTGを配信し、管理職に交渉の計画を指示 ・管理職とプランナーがSICでお客様への提案方法を検討することで交渉を完結に繋げる	・人手不足はどの業界においても共通のお困りごとであるお客様のお困りを聞くヒヤリング力をつけ、セイノグループ力を活かした営業で、課題を解決していく	・ハコベル、カリエックスの利用増	・自社アセットで対応できない部分を、O.P.P.連携をすることで配車取扱い範囲の領域が広がった