

提案営業力、コンサルティング力 UP!

第4回 物流コンサルタント育成コース [ファシリテーション型] (全6回)

ごあいさつ

拝啓、時下ますますご清栄のこととお喜び申し上げます。平素は格別のお引き立てをいただき、厚く御礼申し上げます。

さて、弊社『物流実務カレッジ』は2006年4月に開校し、今年で13年目となり、622名の卒業生を輩出いたしました。

この度、第4回「物流コンサルタント育成コース(全6回)」を開催いたします。営業担当者を対象にした提案営業のプロを育成するコースです。

昔ながらの物流会社はどんどん姿を消し、新規参入組が飛躍し続けています。その違いは何でしょうか？間違いなくその1つに提案力～改善力といったコンサルティング能力があげられるのではないのでしょうか。

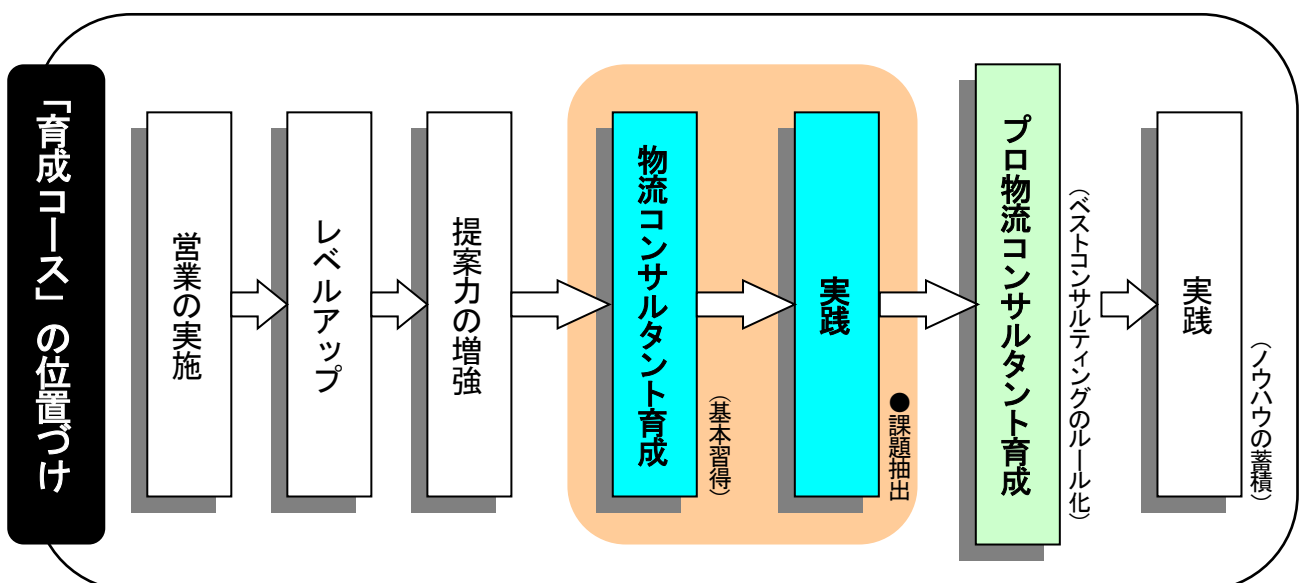
当コースは現場の第一線で活躍する弊社代表の青木正一が“活きたノウハウ”をご提供いたします。

ご多用中とは存じますが、万障お繰り合わせの上、ご参加下さいますようお願い申し上げます。

敬具

株式会社日本ロジファクトリー
代表取締役社長 青木 正一

「物流コンサルタント育成コース」の位置づけ



実施日程・カリキュラム

日程	第1部 9:30～11:00		第2部 11:15～12:45		第3部 13:45～15:15		第4部 15:30～16:50	
	マーケティング型 コンサルティング活動の進め方 (基礎編)		提案手法と 荷主攻略ツールの作成 (応用編)		業務分析手法と 現場改善手法		ファシリテーション型研修	
第1回	4月10日 (水)	コンサルティングの 位置づけ・役割		コストダウン7つの方法		トータル物流コスト算出表の 作成とその活用による 現場管理手法		(ケーススタディ パターン別演習) グルーピング ↓ テーマ説明 ↓ 協議・ディスカッション ↓ グループを代表して1名 からプレゼンテーション ↓ 青木よりまとめ
第2回	4月24日 (水)	マーケティング情報の 収集と捉え方		物流のシクミづくり 提案方法		出荷頻度ABC分析と ロケーションの設定による 管理手法		
第3回	5月8日 (水)	(荷主)業種・業態・規模別 物流特性の把握		数値による提案方法 (コスト算出他)		着地点分析と 出荷拠点の統廃合の考え方		
第4回	5月22日 (水)	荷主情報の取り方と アプローチ方法		荷主固定客化 提案方法		運賃分析における提案方法と 配送業務の見直しによる 備車管理手法		
第5回	6月5日 (水)	荷主情報 収集ツールの作成		情報システムの 提案方法① (受発注システム)		イレギュラー業務の数値化と その活用による現場改善手法		
第6回	6月19日 (水)	荷主提案 攻略ツールの作成		情報システムの 提案方法② (その他)		現場管理指標の設定と 改善提案への展開		

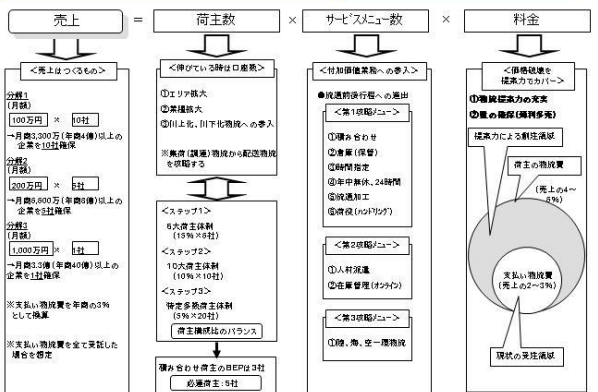
※会場の予約状況により開催日程が変更になる場合がございますので予めご了承のほどよろしくお願い致します。

テキストサンプル

1. 物流コスト算出表

項目	費用	支払 自室別	計費 方法	計費 単位	数量	金額 (千円)	物 流 コスト 構成比
人件費	① 管理者	自家	推定	千円/月	人		%
	② 一般男子	#	#	#	#	#	
	③ 一般女子	#	#	#	#	#	
	④ パート・アルバイト	#	実績	#	#	#	
	小計	#	#	#	#	#	
配送費	⑤ 支払運賃	支払	実績	千円/月	台		%
	⑥ センターフィー	#	#	#	#	#	
	⑦ 車納費	自家	推定	千円/月	台		
	⑧ 庫納維持費	#	実績	#	#	#	
	小計	#	#	#	#	#	
一環加工費 保管費	⑨ 支払保管料	支払	実績	千円/月	㎡		%
	⑩ 支払作業費	#	#	#	#	#	
	⑪ 包装材料費	自家	#	#	#	#	
	⑫ 自家倉庫費	#	推定	千円/月	㎡		
	⑬ 倉庫内蔵費	#	#	千円/月	台		
情報処理費	⑭ 倉庫金利	#	#	月末在庫金額×年利/12 (千円×%)			%
	⑮ 情報設備費	自家	推定	月額費用×利用率 (千円/月×%)			
	⑯ 消耗品費	#	#	月額費用×利用率 (千円/月×%)			
	⑰ 通信費	#	#	月額費用×利用率 (千円/月×%)			
	小計	#	#	#	#	#	
その他	⑱ 運納費	自家	推定	千円/月	㎡		%
	合計	#	#	#	#	#	
	(トータル物流コスト)	#	#	#	#	#	
管理指標	⑲ 売上高に対する物流金額	#	実績	#	#	#	%
	⑳ 物流コスト比率	#	#	#	#	#	

1. 物流業のマーケティング戦略



●青木 正一

1964年生まれ、大阪府出身、京都産業大学経済学部卒。

学生時代に複数のベンチャービジネスを行い、卒業後、ドライバーとして大阪佐川急便入社。1989年株式会社船井総合研究所入社。物流開発チーム・トラックチームの立上げを経て、コンサルティングでは対応できない顧客からの要望を事業化するという主旨で1996年“荷主企業と物流企業の温度差をなくす物流バンク”をコンセプトに、物流新業態企業「日本ロジファクトリー」を設立。代表取締役役に就任。**創業からの22年間でコンサルティング先企業は749社。**

主な事業内容として「現場改善実務コンサルティング」「物流情報システム構築サポート(ロジシステムデザイン)」を行なっている。

また、物流業界におけるコンサルタントの養成、人材の採用、育成、M&Aといったプロデュース業務も手掛け、産業再生機構からの要請を受けるなど、「物流再生」に力を入れている。

▼主な取り組みと改善実績

- 経済産業省 物流効率化セミナー 講師
- 厚生労働省 物流改善プロジェクト
- 国土交通省 近畿地方整備局
- 産業再生機構 物流会社再生プロジェクト
- 神戸市みなと総局 企業誘致プロジェクト
- 秋田県環日本海交流促進協議会 講師
- 大阪商工会議所 運輸部会 講師
- 関西生産性本部 ロジスティック研究会 講師
- 日本経営協会 中部本部 講師
- 日本倉庫協会 物流フォーラム 講師
- 兵庫県トラック協会 合同研修会 講師
- 京都府トラック協会 京阪神取扱部会 講師
- 日本3PL協会 セミナー講師
- 中部トラック総合研修センター 第11期物流大学講座 特別講師
- 日本物流学会(Japan Logistics Society)会員

▼主な執筆著書

- 「業界・業種別 事例で学ぶ物流改善」(2017年9月)〈株秀和システム〉
- 「ビジュアル図解 物流のしくみ」(2015年7月第5刷)〈同文館出版〉
- 「経営のテコ入れは物流改善から」(2005年3月)〈明日香出版社〉
- 月刊LOGI-BIZ 寄稿 「事例で学ぶ現場改善」(第185回:連載中)

● このような企業におすすめします ●

- 営業マンは居るが企画・提案力が物足りないという企業様
- 運賃の適正化を荷主と交渉したいという企業様
- 自社の力量に見合った受注を狙いたいという企業様
- 利益が出る荷主を攻略したいという企業様
- 受注力を増強したいという企業様

● 物流コンサルタント育成コースの7つのポイント ●

1. (荷主)業種別・業態別・規模別物流特性の把握
2. 客観的物流提案の手法・物流コストダウン7つの方法
3. 荷主キーマンへのアプローチの仕方
4. 埋めることが出来なかった荷主企業と物流企業のノウハウレベルとコスト領域を解消
5. 受注が決まる提案書の書き方
6. ベストセールスノウハウの有形財産化
7. 営業ツール20のパッケージ化

● 開催要項 ●

受講料 : 1名様 360,000円(税別)

お申し込み方法 : 別紙「お申込書」にご記入の上、FAXでお送りください

※最少催行人員10名

お申し込み締切日 : 2019年4月3日(水)

実施場所 : 東京都トラック総合会館

※キャンセルの場合は開講初日の5日前までにご連絡ください。それ以降のお取り消しは50%のキャンセル料がかかります

キャリア形成促進助成金対象講座: 当カレッジの講座はキャリア形成促進助成金の申請証明を発行できます。

(参照URL: <http://www.mhlw.go.jp/general/seido/josei/kyufukin/d01-1.html>)

開催会場



●開催会場

東京都トラック総合会館

〒160-0004 東京都新宿区四谷三丁目1番8号

TEL: 03-3359-6251(代表)

●アクセス

- ・東京メトロ丸ノ内線「四谷三丁目」駅下車。3番出口より徒歩2分
- ・JR 総武線、中央線および東京メトロ丸ノ内線、南北線「四ツ谷」駅下車。1番出口(赤坂口)より徒歩10分

お問合せ・お申込み

■お問合わせ:株式会社日本ロジファクトリー

東京 ☎ 03-6860-8567

大阪 ☎ 06-6245-3368

E-mail info@nlf.co.jp

■お申込み(FAX):06-6245-3395

<http://www.nlf.co.jp/>

【第4回 物流コンサルタント育成コース(全6回)】

(お申込書 兼 お客様控え)

お申込日:2019年____月____日

貴社名			
御住所	〒_____ - _____		
お電話番号	_____ - _____ - _____	FAX番号	_____ - _____ - _____
(フリガナ)		所属	
お申込み ご担当者様		役職	
		E-mail	
(フリガナ)		所属	
ご参加者名 (1)		役職	
		E-mail	
(フリガナ)		所属	
ご参加者名 (2)		役職	
		E-mail	
(フリガナ)		所属	
ご参加者名 (3)		役職	
		E-mail	

【FAX 送信先:06-6245-3395】

弊社返信記入欄

受講料	¥_____ の受講料となります 2019年____月____日までにご入金をお願いします		
【お振込先】	三菱UFJ銀行 信濃橋(シナノバシ)支店 普通 No. 5276439 株式会社日本ロジファクトリー		
お申込 確認	2019年____月____日	ご入金 確認	2019年____月____日