

---

『物流 Weekly』連載原稿

『日本ロジファクトリーの物流ケース・スタディー』

第15部 “今なお続く地方物流企業の提案営業力不足” 第2回

---

<タイトル>

「Y社長の玉砕」

<本文>

北陸地方にある物流企業T運輸に激震が走った。古くから親交の深かった大手外食チェーンDから突然、「物流改革に伴う配送面での改善提案の提出」を要請された。荷主に対して提案することを、これまで行ったことがなかったT運輸は困り果てた結果、Y社長が自力で提案書を作成することを決意した。

Y社長は早速、提案書の作成に取り掛かった。どのように書いたらよいものか試行錯誤しながら出来上がったものを、Dの本部に提出する前に、以前から親交の深い、Dの北陸地方担当部長A氏に目を通してもらうことにした。

提案書をメールで送付すると、すぐにT運輸社長室の電話が鳴った。出るとA部長であった。

A部長は開口一番

「Yさん...提案書、見ました。これではただのお願い文だよ。これなら本部には出さないほうがよいなあ。」

Y社長はガックリである。提案書はA4三枚に渡り、以下のようなことが述べられていたようである。

店舗が増加していないにもかかわらず、配送頻度の増加による車両積載率の低下している現状

規制の強化により現状以上に運賃を低下することができない理由

これからも誠心誠意、配送サービスを強化していきたいと考えている思いなど

この内容を見て、逆にA部長からY社長に提案があった。

「御社がこれまで提案や営業にあまり力を入れてこなかったのは私もよく知っているし、なんとか力になりたいが、現状のままでは現配送コースを維持するのも難しいかもしれない。そこで提案だが、コンサルタントなどの外部ブレーンと協力して今回の提案書作成を行ってはいかがか。」

そこで今回、我々に声がかかったのである。

Y社長から我々にお電話頂いたときにはすでに、Dに対しての第一次提案書の提出期限まで十日に迫っていた。

早速、我々はT運輸にお邪魔し、Y社長からこれまでの経緯や、Dから求められているもの、そしてT運輸が進もうとしている将来像などをお聞きした。

ここで、Y社長がDから求められているものや、T運輸の将来像を描けていなかったら、いくら我々が協力したところで形にすることは難しい。

しかし、Y社長はDに対して明確な改善提案があったのである。それをうまく提案書という形にできていなかったただけなのであった。