

---

『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3回

---

<タイトル>

「Y社長の裏情報」

<本文>

荷主である外食チェーンDからの「物流改革に伴う配送面での改善提案」要請に対して、自力で提案書を作成したT運輸Y社長。結果は見事玉砕であった。DのA部長の助言によって外部ブレンと共に提案を行うことを決めた。

連絡を頂いた時点ですでに、提出期限が迫っていたため、我々は早急にT運輸を訪問した。まずY社長にこれまでの経緯を中心に話を伺ったうえで、Y社長が作成した提案書を拝見した。

「これではA部長が心配になるのも無理はない」というのが所感だった。たしかにA部長がいうように、ただのお願い文であった。今回これを、Dに対しての提案書にすることが、我々の仕事というわけだ。

我々はまず、Dから提示された「提案依頼の概要」に目を通した。

内容としては以下のポイントに絞った形で提案を要請していた。

物流センターの抜本的な改革

配送コストの削減

物流面からの顧客サービス向上策

これを見てまず感じたことは、今回の提案は現在、配送しか行っていないT運輸にとって、Dのセンター業務を受注するチャンスになる、ということである。

それをY社長に話すと、Y社長はこんな裏話を始めた。

「については、すでに受託先が決まっている。というのは、確かにDはM&A戦略や社内体制の再構築などに動いていて、物流改革にも着手しているらしいのだが、それ以外にも理由があるらしい」

「現在、Dの物流センターは、業務を大手物流会社Fにアウトソーシングしている。この両社はフィーの問題や業務改善の方向性などで、以前から全然うまくいってなくてね。Dとしては、何かのきっかけがあればアウトソーシング先を変更したいと思っていたらしい」

「そこで今回、以前から関東地方の配送を請け負っていたG物流が、センター業務にも強いということで、そちらにセンター業務を任せる方向でほぼ決定しているらしい」

「つまり、うちもセンター業務は地元では細々とやっているけども、センター業務についての提案は、求められていないはずだ。うちが求められているのは に対しての提案だな」

聞けばY社長は、マメに東京にあるD本社を訪ねては、担当部長やそれ以外のメンバーとも親交を深めることで、情報収集を欠かさず行っていたのだという。

Y社長は更に、 について、T運輸がやっていきたいことを語りだした。