

---

『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4回

---

<タイトル>

「提案書作成スタート」

<本文>

T運輸から荷主である外食チェーンDへの改善提案書作成サポートに入った我々は、まず「提案依頼の概要」に目を通した。内容としては 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、という三つのポイントに絞られていた。

そのうち はすでにセンター業務のアウトソーシング先を変更することで、裏では改善済みらしい。T運輸に求められた提案は だとY社長は断言した。

についてY社長は明確な提案を持っていた。現在、北陸のみを拠点に業務を展開しているT運輸の関東営業所を設立するのだという。

以前から、「請け負っている配送エリアを拡大するためにも、関東営業所を出さないか」とDから要請を受けていたのである。

今回、Dの筋書き通りにセンター業務のアウトソーシング先が変更となると、現在、関東の配送を中心で行っているG物流が、センター業務、配送ともに中心になる結果となる。「競争のなき中に、改善意識は高まらない」と考えるDは、そこに強い懸念を持っているのだという。

そこでT運輸が関東進出し、関東の配送エリアを請け負うことでG物流に一人勝ちをさせない形を作ることができる。これはT運輸としてビジネスチャンスであるし、「Dとしてもメリットの大きいはずだ」とY社長はおっしゃった。

私達はY社長に問いかけた。

「そこまで裏事情に詳しくて、自分達が何を提案すればいいかが明確になっているのに、なぜ、あのようなお願い文になってしまったのですか」「今お話いただいたことを提案書にしていけばいいのですよ」

するとY社長は照れくさそうに、「あの提案書（お願い文）を書いたときにも、今言ったような考えはあったのだけど、なかなか紙に落とせないというか、どう表現したらいいかわからなくてね。結果として当たり障りのない文を書くだけに留まってしまった」

更に細かいことをヒアリングした我々は、まず目次作成を行った。結果として以下のような基本的な形をとった。

- 1．現状認識
- 2．現状認識から考えられる課題・問題点と改善の方向性
- 3．提案骨子
- 4．提案詳細
- 5．将来イメージ
- 6．コスト ほか

この目次に沿って、弊社メンバーとT運輸メンバーが協働で提案書作成を進めていった。