

---

『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5回

---

<タイトル>

「基本は現状認識」

<本文>

主要荷主の外食チェーンDから、突然に「物流業務の改善提案」の提出を突きつけられたT運輸。提案書提出まで期限が迫っている中で、我々と協力して提案内容を模索してきた。そして我々はY社長の得てきた情報を基に、配送エリアの拡大を裏で目論見、T運輸の関東エリアへの進出と、Dのコスト削減を目的とした配送頻度の改善を提案することに決定した。

作成した以下の目次をもとに、T運輸メンバーと我々は提案書作成を進めた。

現状認識

課題・問題点と改善の方向性

提案骨子

提案詳細

将来イメージ

コスト 他

まずは、「現状認識」である。T運輸とDの関係や現状の業務範囲、内容、物量を文章やフロー図を用いて作成した。

これには、T運輸の配車担当者であるR氏が活躍してくれた。配送頻度、積載率、使用台数を明確に把握しており、日々の業務内容から課題や問題点も数多く助言してくれた。現場の業務を熟知しているメンバーがいることが幸いした。

正しい現状認識があつてこそ、先方が魅力的な将来を描ける提案内容を提示できる。また、現状認識はT運輸の業務への理解の深さや、姿勢をアピールできる部分でもある。

次に現状認識を踏まえて「課題・問題点と改善の方向性」である。

これは、前回までのミーティングで抽出したものを中心に、以下の項目を含め複数抽出することができた。

- ・関東エリアの配送をすべて行っているG物流は、一人勝ちになっていることからコスト、品質に対する意識が薄い

- ・現状、全店舗が毎日配送となっているが、中には二、三日の配送で十分な店舗も複数存在し、配送コスト上昇の原因となっている

などであり、これらの課題や問題に対して、「関東エリアを複数の物流企業に委託することで、G物流の競争意識を高める」「売り上げや店舗ごとの集客の波動に合わせた、配送頻度を設定する」などの改善の方向性を示した。

提案書作成も順調に進み、Y社長はじめ、T運輸のメンバーのやる気もみなぎってきた。

「現状認識と課題、問題点を提示することで、自分達がこれから提案する内容の裏づけが取れた気がしますね」

「はじめは、うち（T運輸）とDの業務に対しての提案なので、現状認識なんて必要なのかな？とも思っていたけど、業務を見直すことで新たな課題も見えてきますね」など、前向きな発言が多くなってきた。更に提案書作成は進む。