

---

『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7回

---

<タイトル>

「提案書完成」

<本文>

主要荷主の外食チェーンDから「物流業務の改善提案」の提出を求められ、T運輸は提案書作成を進めた。

提案骨子と提案内容詳細が完成し、提案内容を実践した場合のフローを描く「将来イメージ」の作成にも取りかかった。

まず、将来イメージをより具体化するために、いくつかのシミュレーションを行った。

そのうちの一つが配送頻度の低減による配送効率の向上と、コストダウンのシミュレーションである。提案通り配送頻度を週七回から店舗によって週二、三回に減少させた場合の配送力効率化シミュレーションを行った。その結果、配送費一〇%以上のコストダウンが見込めた。それらのシミュレーション結果を基にD配送網の将来イメージを描く。

注意点は、「現状認識」の際に使用した「現状物流フロー」が、T運輸の提案内容を実践することによって、「どのように変化して効率化されるのか」という点を明確に見てとれるようにした点である。

更にT運輸の営業的要素も欠かさず示した。T運輸は現在、北陸地方にある拠点から早朝出発して物流センターまで走り、荷物を集荷しているが、関東営業所の設立によって、移動距離の短縮だけでなく、日ごとに発生する配送車両の増便などのイレギュラー対応に強くなることができる。

これまでイレギュラー対応の弱さが原因で、関東エリアの配送を拡大できなかったため、今回の関東営業所設立によって克服できることを強くアピールした。

さらに関東エリアの配送をすべて行っているG物流から、T運輸配送に変更することで、コストメリットが得られる配送コースを指定した。

配送単価をはじめとする見積もり（コスト）には、これまでの料金体系を据え置く形を提案したが、配送車両台数が一定の台数を超えた月には、割引オプションを設定。T運輸の車両を活用することで、それだけコストメリットも出せるという形である。

これで提案書の核となる部分の作成は終了した。そのほか、提案ダイジェストとして、提案書で使用した配送頻度を減少させた場合の配送力効率化シミュレーションの手法や提案車両故障、事故防止のための取り組みを紹介した。

さらに提案書の最後には、先方の提案内容検討者が不特定多数であっても良いように会社案内を掲載した。T運輸とはどのような会社なのか、何が強みなのか、これまでのDとの取り組みなどを紹介することで、T運輸への理解を促した。

微修正を加え、完成したのは提出期限の前日であった。