

# 荷主のビジネス発展を意識して 「高付加価値サービス」構築の為の教育

物流費削減より、荷主に貢献する提案が出来てますか？

物流コストを削減しているがもう限界だ。

コンペで勝つ提案とはどんなものか分からない

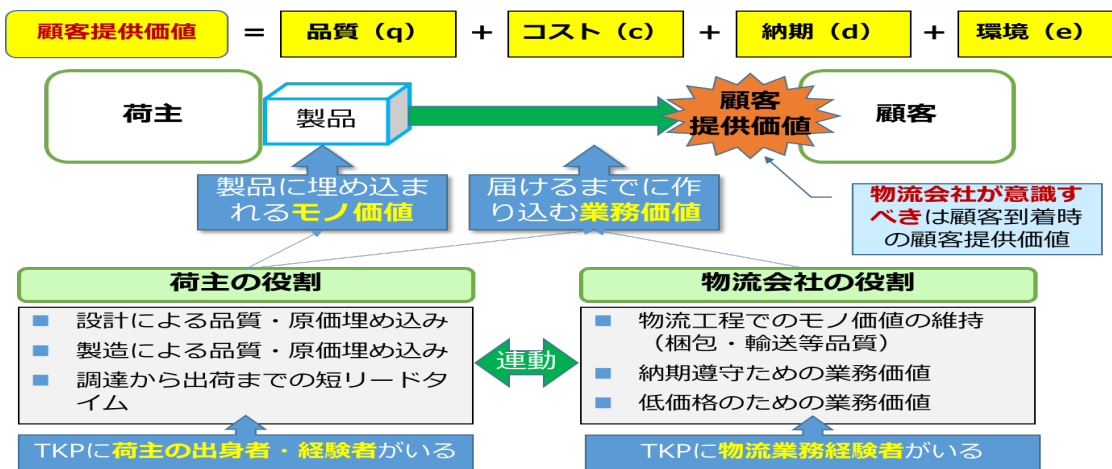
2024年問題をチャンスに変える方法をしりたい。

荷主のお困り事を考えたことが無い。

荷主のロジ戦略を理解せずに、提案を作る。

## 解決する方法があるのです。

◆SCMを通じて荷主と協働で新価値を作り込む！



### 【教育のねらい/特徴】

- ・物流会社は、荷主の目線から「荷主の顧客 (= 納入先) が感じる価値」に着目して、何が出来るかを考える。その実現で荷主の事業が成長するかを意識して、自社のやるべきことを明確にする。
- ・荷主の事業発展の為に最優先に、現状に拘らず荷主の課題解決に協働で取り組む。
  - 荷主の事業の課題解決の視点からいつでも考える思考
  - 荷主の事業は部品購入からエンドユーザーに届くまでのサプライチェーンを考える姿勢
  - 荷主やその顧客 (納入先) の為に、運ぶ以外の役割をも担う覚悟

講師紹介



二宮章浩

#### 事業構想のプロ

- ・ 外資系製造業を経験した後、コンサルタントに転職
- ・ 主に、SCM向上や物流の付加価値サービス化の活動に関わってきた。
- ・ 大学でも客員教授として勤務 (非常勤)



夏野太郎

#### 現場改善のプロ

- ・ 大手製造業の物流部に配属され、現場改革を推進
- ・ 物流子会社では物流改革プロジェクトを推進、首都圏・関東の物流センター長も経験
- ・ 荷主の立場と物流の立場を踏まえた指導を行う

教育対象：ロジスティクス

## テーマ 物流費削減ではなく荷主事業への貢献からの勝てる提案

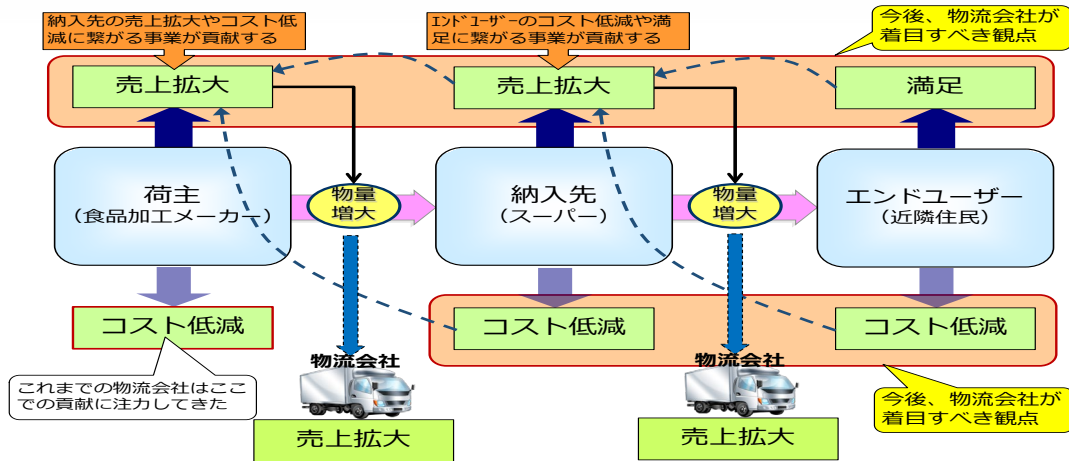
### 【課題】

- ・コンペで勝つ提案が分からない
- ・荷主のお困り事が分からない
- ・2024年問題の対応が分からない
- ・荷主のロジ戦略が理解できない
- ・差別化できていない

### 【課題解決・目標達成】

- ＜荷主目線で事業を考える活動＞
- ・顧客のサプライチェーンを描きながら、顧客のニーズを想定して提案する
  - ・差別化できる提案に向けて、検討事項を整理する

## ◆荷主を知り、事業を知り、SCMを知れば、成功する！



### 【ステップ/スケジュール例】

#### 物流教育メニュー（荷主事業・SCM）

顧客	荷主を知る（輸送）	荷主（通常はメーカー）はどんなビジネスを行っており、物流会社はどう関与するかを学べる。
	荷主を知る（倉庫）	営業職教育のための倉庫コンペにおいて、荷主を何を評価して、決定しているかを学べる。
	荷主の事業に貢献できる3PL化（3PLとSCM）	荷主の事業が抱えることの多い課題（特にSCM課題、QCDE課題）を明確にし、その解決の方法を学べる。
	物流子会社の外販強化（3PLとSCM）	物流会社の先進的な事例を共有した上で、これまでの顧客を起点に、想定される新物流のケースの中から選定して、自社なりの事業開発を検討できる。
SCM	荷主のSCMの現状と将来	SCM（特に、在庫管理）と言う視点から、荷主がどんな思いで、どんなプロセスで事業を行っているかを学べる。

＜基本料金＞ 料金につきましては、弊社にご相談ください。

### 【問い合わせ先】

株式会社東京ナレッジプラン

関東地区：営業部 内藤 ☎:080-2091-7839

中部地区：営業部 棚山 ☎:080-2667-3550

関西地区：営業部 松田 ☎:090-6835-1994

✉:junji\_naito@kngplan.com

✉:masato\_tochiyama@kngplan.com

✉:a.matsuda517@gmail.com