

# これからの時流適応型 物流企業経営

# 次のような中小物流企業は要注意！

トップの視点

検索

- 案件創出手段(引き合いルート)が、1~3つしかない。
- WEB経由の問い合わせが、月10件未満である。
- 最近提出した見積書のうち、企画書(提案書)を伴わないものの割合が50%を超えている。
- 大手企業からの売上構成比が、50%を超えている。
- “〇〇なら△△運送”の〇〇に入る言葉が、すぐに思い浮かばない。
- KPI(重要業績評価指標)を算出できていない。
- 物流サービスごとのCO2排出量を算出できていない。
- 詳細な売上分析によって、自社の中の“つき(伸びている、自信がある、効率がよい)”のある客層や商品、商圈を発見できていない。
- 既存荷主への物流サービス(輸送・配送、倉庫保管、荷役、梱包・包装、流通加工、情報管理)以外の提案ネタを持っていない。
- 伸びているマーケット(環境、セキュリティ、通信販売など)に適応する事業戦略(時流適応戦略)を立てられていない。
- ここ数年(特にリーマンショック以後)、新しいことにチャレンジしていない。



/11

# お問い合わせ先

# 株式会社 船井総合研究所

第三経営支援部 環境・農業グループ

シニアコンサルタント 橋本 直行

〒100-0005

東京都千代田区丸の内一丁目6-6

日本生命丸の内ビル 21階

TEL. 03-6212-2931

FAX. 03-6212-2947

Eメール. [nao-hash@funaisoken.co.jp](mailto:nao-hash@funaisoken.co.jp) (橋本)