物流とITを融合した新世代の総合情報紙
月刊
ロジスティクスIT
Logistics
1 JANUARY 100号
2009年(平成21年) 1月1日
ロジスティクスIT研究所
東京都港区芝浦1-13-10 第三東海ビル9F 〒105-0023
TEL 03-5765-5799 FAX 03-5765-5798
http://www.logi-it.jp
年間購読料 8,400円(送料別)

# 客の心を引きつける 3PL提案書の書き方

## 必要なポイントとその書き方

岡田誉司・エイジィーコーポレーション取締役

3PL営業の決め手となる「提案書」を、いかに客の心を引きつけるような形で作成できるのか。

本紙では前号に引き続き、岡田誉司・エイジィーコーポレーション取締役の講演内容（本紙主催のもとで、11月11日より全4回で開催）から概要を抜粋。リポートする。

※

3PL提案書を作成する際、荷主のサプライチェーンを事前に調査し、把握できない部分は補い、現状の物流状況の仮設を立て、課題を見抜き、その課題を解消していく取組みが必要である、と前回、述べた。

調査する内容は、①市場規模と顧客規模の関係、売上と物流経費率、仕入・納品先の情報と物量の関係、入出荷リードタイム、配送条件、荷姿、波動条件などの「サプライチェーンの整理・要素」、②市場・生産地の拠点との関係、フォワーダーとの関係、輸出入品の取扱い、既存施設の倉庫規模や仕様・環境、周辺倉庫の借庫料金、入出荷バースや駐車・誘導状況、環境対策などの「拠点立地の整理・要素」、③システム環境の整理・要素」の大きく3つの要素に分かれる。

提案書の課題表現としては、荷主のサプライチェーン図（物量の流れとそれに伴う情報の流れをまとめた図）を描き、サプライチェーンの状況説明と、課題を列記していく形が望ましい。これにより「状況」を認識し、「課題」「本質」「施策」へと導く。

たとえば（課題）「商社品以外は、物流センターで

## SC課題、効果シミュレーションの記述の有無が評価を分ける！

は在庫が少ないので、欠品時に発注となりリードタイムが永い」→（本質）「部品単価が高い。在庫リスクがない運用をめざすために、受注発注をしている」→（施策）「チャンスロスがないように、出荷頻度・リードタイムを調べて物流センターで最適在庫を持つ」という仮設を立てられる訓練をしていく。

そして、この仮設時の課題・本質・施策を煮かめるために、荷主側への質問を作成していくこととなる。

また前回も語ったが、提案書をまとめ、提案書提出書類（RFP）を提供し、良好な提案を期待していた。ところが多くの運送業者は、会社案内と見積書（しかも見積もり条件はRFPによると記述されている）、または大量の見積明細やタリフを送りつけるだけ。

コスト面は確かに問われてはくるが、提案を求める側は輸送サービスの説明やシミュレーション提案のきっかけとなるような提案書を作成しなければ、カバーできることがわかる。

また選定された提案書、受注できなかった提案書を細かく分析したところ、①物量分析結果と伸び波動、②サプライチェーンの課題、③見積に対する不足条件、④物量分析結果と伸び波動、⑤提案モデルの特徴、⑥サプライチェーンの課題、⑦見積に対する不足条件、⑧受注できなかった提案書を細かく分析したところ、①RFPの認識（請け側認識）、②3PL運用実績・事例、③3PL運用機能と組織、④稼動スケジュール、⑤物量変化への対応、⑥波動への対応と施策一の記述の有無が、受注できるか、どうかの差を分ける場合が多かった。

▼すぐ通る提案のパターン

さて相手先にすぐ通る提案のパターンとして、共通していえることは、①現行の作業とあまり変わらない作業の提案、②指示媒体や考え方を変えることで大幅な改善ができる提案、③ルールを決めたら簡単にできる提案、④荷主側のリスクが抑えられていると判断できる提案、⑤投資を伴わない提案、⑥効果が大きい提案、⑦効果が提案にうたっていたり、効果が予想できる提案ーといったリスクが少なく、上司・経営者が比較的、容易に判断できる提案があげられる。

また、コスト削減のアプローチは、単価軽減→業務平滑→方法を変える、3つのステップがあるが、下位にいけばいくほど効果は少ないものの、リスクも少なく、上位にいけばいくほど効果もリスクも高くなる。

提案先のニーズを汲み取り、さらには自社の強みをみながら、どのアクションで提案できるか見極める力、行動できる力を付けることが、3PL提案力につながることを認識していくべきだろう。

## コスト削減のアプローチは単価軽減→業務平滑→方法を変える、の3つ

### 演習・仮説を立てよう（作成例）

仮設・演習シート（見本例）

| NO | 状況 | 課題 | 本質 | 施策 |
|---|---|---|---|---|
| 1 | レンタル品等業務<br>長短で運賃<br>高単価の商品<br>Bto2c向け宅配には対応<br>通信に伴う在庫量と物流の人の運用 | 発注コストが高くなる<br>発注負荷が高い | 長年収益は1年単位の収益<br>長年収益の商品があるなので、<br>本社近くに倉庫を動いている | 発注数量<br>発注が多い・倉庫に移動 |
| 2 | レンタル品等出入出可・検査<br>レンタル・バック・品質に検査が必要 | 返品ワークフローの倉庫をもつ工夫を<br>アイテム数が多く検査負荷がかさんで高コスト | 返品が多い<br>検査に時間がかかる | 物流当所でのお客<br>クレーマークレームによる信頼<br>の失墜防止を考慮する |
| 3 | レンタル品等在庫調達<br>長短で運賃<br>本社1箇所の倉庫<br>Bto2c向け宅配には対応<br>本社との運賃が高い | 発注コストが高くなる | 発注者はほとんど本社の担当<br>現在倉庫はあの場所にあるので、<br>本社近くに倉庫を動いている | 発注数量<br>実物が高い・集荷に時間<br>本社関係でオンライン運用を考える |
| 4 | レンタル品等引入出可・検査 | 現場の出し渋りがあり出の対応 | 品質検査が重視されている | 中古品 |
| 5 | レンタル品等サーバタイム | 現場ちゃ現場とはかり有りサーバタイムが多い | 現場ちゃ現場重が長期 | 現行手直し、修理及び期間修理 |
| 6 | レンタル物流品等用ち | コイチャーラ使で使用ちゃ行っている | 現年収益は1年収益 | 発注数量 |
| 7 | リース品等引入出可・検査 | アイテム数が多く検査負荷がかさん | 検査負荷が高いので検査する | 検査を無しで |
| 8 | リース品倉庫 | 倉庫法も入知して保管している | 倉庫の必要性の判断は実効性 | コンプライアンスに倉庫を考えて管理法 |
| 9 | 組織・管理・人員 | 現場管理・作業者が高齢している | 高年齢法は1年収益 | 倉庫法は<br>倉庫見直し |

講演では一方的に話すだけでなく問題を設け、聴講者に仮設を立てさせる演習も行った