

# 90日で業績アップを実現するDX経営セミナー

**東京 現地開催** 2023年9月20日(水) 13:00~16:00(受付開始12:30~) 申込締切 9月13日(水)

船井総研ロジ 東京本社 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階 JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしませんので、ご了承ください。

第1講座	ポスト2024年問題、安定成長を続けるための経営キーワード	講師 船井総研ロジ株式会社 部長 河内谷 庸高
第2講座	環境に左右されない会社を創る戦略 越野運送がV字回復を果たし、再成長軌道に乗せたDX経営手法	ゲスト講師 越野運送株式会社 代表取締役社長 越野 泰弘氏
第3講座	DXによる事業変革で荷主や景気動向に左右されない運送会社を作る方法	講師 船井総研ロジ株式会社 チームリーダー 齊藤 史織
第4講座	90日間で利益体質の会社に生まれ変わるステップ	講師 船井総研ロジ株式会社 部長 河内谷 庸高

参加費用 一般価格 25,000 円/1名様 (税込27,500円) 会員価格 20,000 円/1名様 (税込22,000円)

※ご入金の際は、お振込手数料のご負担もお願いいたします。  
・受講のお振込は、当社指定の期日までお願いいたします。  
・参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にメールにて下記申し込み担当者までご連絡ください。それ以後のお取り消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。  
・なお、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。万が一、当社指定期日までにお振込みできない場合は、事前にご確認ください。

WEBでのお申し込み WEBでの申し込みはこちらのQRコードよりお申し込みください。

FAXでのお申し込み FAXでの申し込み 下記ご記載の上、FAXにてご送付ください。

お問合せ 船井総研ロジ株式会社 TEL 0120-659-456 (平日9:00-17:30)

**FAX: 03-3211-7787** ※請求書発行に必要なため 下記項目のすべてにご記入をお願いいたします。 担当 セミナー事務局宛

フリガナ			
会社名			
会社住所	〒	フリガナ	役職
		ご連絡担当者	
TEL	( )	ご連絡担当者 E-mail	@
ご参加者	フリガナ	役職	メールアドレス
	1 氏名		@
ご参加者	フリガナ	役職	メールアドレス
	2 氏名		@

ご入会中の弊社研究会があれば  をお付けください。

ロジスティクスプロバイダー経営研究会  LPSパートナーミーティング研究会

社長Online  その他各種研究会 ( )

船井総研ロジの個人情報保護方針とセミナー受講規約に同意する

セミナー受講規約はこちら

【個人情報に関する取り扱いについて】

1. 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

2. お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。

3. セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発送データとして預託することがございます。

4. 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。

5. お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、下記までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】 船井総研ロジ株式会社 管理部 個人情報保護管理者 TEL:0120-659-456

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、を入れて当社宛にご連絡ください。ダイレクトメールの発送を希望しません

# 2030年 運送業の経営はデジタルによってここまで進化する【経営者】必見セミナー!

2024年問題 改善基準告示の改正 自動化・AI化 従業員の高齢化

参加特典! 最新書籍出版記念

90日で業績アップを実現するローコードDX Zohoで実現せよ

90日で業績アップを実現するローコードDX プレゼント!!

精選に合わせたビジネスモデル「ローコードDXの実践書」が無料の贈り物です。

激変する運送業界を取り巻く環境下において、経営者はどのような舵取りをすべきか!?

# DX経営セミナー

ローコード 年商10億の運送会社がDXで業績V字回復した方法

東京 現地開催 2023年9月20日(水) 会場 船井総研ロジ 東京本社 時間 13:00~16:00

- ✓ 荷主や景気動向に振り回されない、盤石の経営基盤をつくるためのポイント
- ✓ After2024、仕事と人が集まる企業の特徴と条件とは!?
- ✓ 90日間で利益体質の会社に生まれ変わる方法
- ✓ なぜ、デジタルツールを導入しても生産性が向上しない運送会社が多いのか? 経営にインパクトを出す正しいDXの考え方!
- ✓ ChatGPTやAI自動対応は、運送業経営に具体的にどう取り入れるべきか!?



## 環境に左右されない会社を創る戦略

越野運送がV字回復を果たした取組み大公開

ゲスト講師 越野運送株式会社 代表取締役社長 越野 泰弘 氏

越野運送様は大阪に本社を置き、小型・中型車両を中心に事業展開されています。荷主は地元のメーカーや学校法人が多く、コロナ中も堅調に受注を重ね成長をしてきました。協力会社を使わず、100% 自社配送をすることを特色としており、高い品質でお客様から選ばれています。DXにより、採用・運賃交渉・新規荷主獲得・業務効率化のいずれにおいても大きな成果を出し、業績向上を果たした経営戦略についてお話しさせていただきます。

90日で業績アップを実現するDX経営セミナー ※お問合せの際は「セミナータイトル・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください

主催 Funai Soken Logistics

TEL 0120-659-456 (平日9:30~17:30) FAX 03-3211-7787 (24時間対応)

E-mail butsuryu-seminar@f-logi.com お申込みと内容に関するお問い合わせ: セミナー事務局

デジタルツールを入れて  
終わりじゃない!

# 経営を抜本的に変革し業績アップを実現する中小運送会社における正しいDXとは!?

## あらゆるコストが上がり、未来が読めない状況 業務体制や荷主構成を見直し、いかなる環境でも 利益の出る企業体質にシフトしていく必要があります

コロナ以降、物量減少に燃料高騰など、様々な逆風が吹き荒れる運送業界。事業努力を重ねても、利益がわずかにしか出ない、もしくは赤字になってしまっている会社も多いのが現状ではないかと思えます。また、2024年問題まであと約半年。そちらも対策を進めていかなくてはなりません。本セミナーでは、最新の時流をもとに、DXを中心にどう事業を変革していくのか、持続的な成長を続けるポイントをお伝えします。

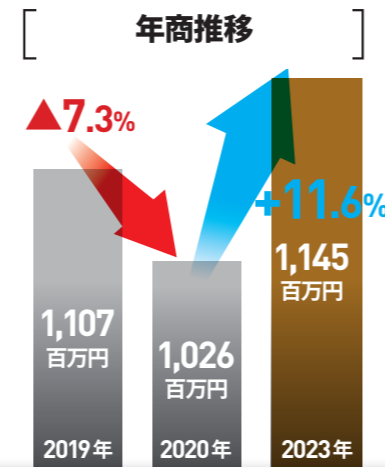
## V字回復を実現した、越野運送の経営改革

小型・中型車両を約110台保有し、大阪を中心に関西圏で衛生資材・自動車部品・精密機器などを運んでいます。コロナ禍において社内外の改革を積み重ね、業績のV字回復に成功させました。本セミナーでは、その取り組んだ経営改革・具体的な手法についてお話しいただきます。

【企業データ】  
本社 大阪市都島区都島本通5-4-22  
設立 1953年1月8日  
代表 代表取締役社長 越野 泰弘氏  
社員数 151名(グループ合計)  
車両台数 114台(グループ合計)



応募者平均年齢 <b>33歳</b>	社員定着率 <b>95%</b>
新規引き合い 毎月 <b>20件超</b>	運賃交渉成功率 <b>100%</b> (20社/20社)
燃料サーチャージ <b>全社導入済み</b>	業務DXで 事務業務時間 <b>60%削減</b>



### DXを軸に経営改革を実現! 当日お話しいただく内容の一部をご紹介します

#### 営業DX

運賃値上げ & 新規荷主獲得を実現する  
デジタル営業&マーケティング

- 専任営業担当者を1人も置かずに、案件を集められるデジタル営業手法とは!?
- 毎月20件以上の新規問い合わせを獲得するためのマーケティングの取り組み!
- 交渉成功率100%! 荷主の意識を変えるために毎月実施している活動&交渉資料データを大公開

#### 採用DX

若手がたくさん集まり  
辞めない会社を  
創るための採用DX

- 毎月二桁の応募を獲得! Indeed? SNS? いま本当に集まる媒体と採用手法とは?
- 仕事内容を少し組み替えただけで若手応募者が殺到! 反響率が高まる仕事の作り方
- Z世代に有効なのは給与でも福利厚生でもない! 理念経営で共感され辞めない人材を集める

#### 業務DX

ムダ業務を無くし、  
生産性を高める  
バックオフィスDX

- エクセルも満足にできていなかった越野運送が、一気にデジタル化を進められたオススメ無料ツール紹介
- 請求書発行と整備記録のDXで事務作業20時間/月削減した仕組み
- デジタル人材ゼロでも業務時間を60%削減できたバックオフィスDXと社内浸透ステップ

ここには載せきれない事例が他にも多数! ぜひセミナーでお聞きください!

こんなお悩みや考えをお持ちの経営者にこそ聞いてほしい!



- デジタルツールを色々導入してみたが、いまいち生産性が改善していない
- システムに詳しい人員がないので、どうDXを進めるべきかわからない
- コロナ以降、業績が悪化し回復していない
- 最大荷主の売上構成比が高く、荷主企業の景気によって自社の業績も左右される
- 運賃値上げや荷主切り替えが、思うようにはうまく進んでいない

## DXによる事業変革で稼働率・実車率・積載効率・利益率を高める方法

### 採用数を増やすにはオンライン接客が有効! ドライバー応募数をアップさせる採用DX

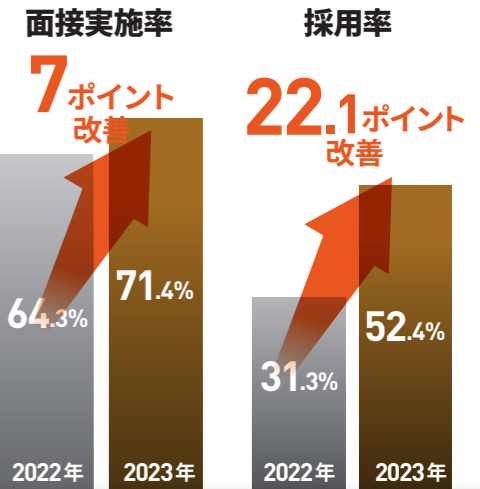
2024年問題や景気動向の回復により、今まで以上のドライバーの離職率増加&採用難が予想されます。そのような中、従来の求人方法や面接対応のままでは、人が採れずに人材不足に陥ってしまいます。そこで、採用DXで確実にドライバーを集めて定着させる手法をお伝えします。

- ドライバーの採用数をアップさせるオンライン接客「採用チャットボット」とは!?
- 面接ドタキャン改善&入社率を飛躍的に高める方法!
- 応募対応状況を自動可視化し、入社数を高める採用管理システム導入事例



採用管理システム

### 採用チャットボット導入効果



### 人脈頼みの営業、非効率な電話営業はもう卒業! 新規問い合わせを 昨対130%にした営業強化DX

実車率や積載効率を高め、生産性を向上させるためには、新規営業の強化は必要不可欠です。また、新規開拓営業ができていない会社は、既存荷主との交渉も強気に進められているということも事実です。本セミナーでは、今の時代にあわせた最新の営業DX事例をお伝えします。

- メールニュースで荷主のキーマンから次々に引き合いが来る方法
- アポ率4.9倍! データ活用で「かける前に勝つ」電話営業手法
- 脱属人営業を実現する営業管理システム事例紹介



メールニュースイメージ

## 効率化・コストダウンで収支改善 配車・総務・経理部門の業務効率化DX

FAXでの出荷指示の転記作業や電話対応業務、請求書発行作業など、事務作業の効率化を考えている方も多いと思います。しかし、「システムやツールを導入したはいいものの、いまいち改善しているようには思えない」という企業が多いのも実態です。中小運送会社が本当にやるべき業務DXと活用すべきツールをご紹介します。

- 電話対応を25%削減。自動化できる電話業務とは?
- 業務効率を劇的に改善する運送会社におけるChatGPT活用方法!
- 勤怠・労務・人事評価・請求書発行・車両管理など、すべてを一元管理し、システム費用を半減させた方法

