

物流会社向けセミナー

「通販物流ビジネスに  
興味はあるけど、  
今から参入しても  
儲かるのか？」

と心配されている  
物流会社の皆様へ

大阪

限定開催！

# 中小物流会社が 小さなネットショップ向け 通販物流サービスで 新たに3億円の売上を創る方法

大阪  
会場

8月27日(土)

会場名:TKP大阪淀屋橋  
カンファレンスセンター

まったく初めてでも通販物流を立ち上げられる  
方法をゲスト講師に船井総研様を招いてお伝えいたします

時流の通販物流サービスで業績を確実に伸ばす方法セミナー



代表取締役 伊藤彰弘

ポイント

1

システム会社とのコラボレーションで  
ネット通販ビギナー荷主を次々獲得！

ポイント

2

ネットショップ運営代行サービスで  
荷主のコストを変動費化！

ポイント

3

最小限の投資で確実な  
オペレーション体制を築く方法！

主催

ネットロジスティクス

ゲスト講演

船井総合研究所

株式会社 ネットロジスティクス  
〒103-0021 東京都中央区日本橋本石町3-2-6

TEL ☎ 03-3527-9500 (平日9:30~18:00)  
FAX ☎ 03-5205-2875 (24時間対応)

申込に関するお問い合わせ:野澤

ここ2～3年、通販物流事業に参入する会社が増えてきています。

EC市場の伸びに比例して、通販物流の市場は、2010年時点で7800億円とも言われ、1兆円市場へ向けて毎年10%を超える成長率で拡大しています。

しかし、通販物流事業に参入した会社に共通する、ある事実があります。

それは、

**元々の荷主企業や紹介で数社までは増えたが、10社、20社となかなか規模が拡大していかない、という事実です！**

おかしいと思いませんか？

前述のとおり、通販物流市場は間違いなく右肩上がり拡大しています。

しかし、実態は、実績のある通販物流会社やネームバリューのある大手物流会社に問合せが集中しており、新規で始めた会社は荷主開拓に苦戦しています。

問合せがきたとしても、相見積もり用で、気が付けば価格競争に巻き込まれている。

とりあえず伸びている市場だから通販物流事業を始めた、という会社はこのような事態に陥っています。

なぜ、そのようなことになってしまったのでしょうか？

それは、価格面以外で競合他社と全く差別化できていないからです。

でも大丈夫です！

ゲスト講師としてお招きした船井総研様では、ノウハウゼロの中小物流会社でも、荷主獲得できるビジネスモデルを構築されています。

まずは今回お伝えする“小さなECショップ向け通販物流サービス”のモデルをご確認ください。



# ノウハウや経験の無い物流会社でも実行可能

成果を上げるために必要なスキル:特に無し

荷主獲得件数:年間20~30社

通販物流に必要な人員:社員1名+パート1名~

通販物流に必要な倉庫面積:10坪~

通販物流に興味があるが、どのようにして立ち上げていいのかわからない・・・  
EC物流に今から参入して、勝機があるのか不安だ・・・

と思われている方に朗報です!

皆さんが、興味を持たれている通販物流事業への参入で、  
大手物流会社と差別化し、じゃんじゃん売上を伸ばすモデルが存在します。

今回は、「小さなECショップの通販物流獲得にこだわった」参入手法についてたっぷりお伝えいたします。

ゲスト講師として、通販物流事業を全国で立ち上げている船井総合研究所の物流企業支援チームの方々にご講演いただきます。

株式会社ネットロジスティクス



代表取締役 伊藤彰弘

## “ネットロジスティクス” 取り組み成功事例大公開!

ネットロジスティクスの設立は、2008年8月。Eコマース関連のシステム開発を行っていた伊藤社長が、Eコマース事業は梱包・発送などの物流分野に対する知識が少なく、需要があると考え、立ち上げに至った。自社ホームページや提携先のショップ運営代行業者の紹介などを通じて、取引先は41社にまで拡大している。

講師

株式会社船井総合研究所  
物流企業支援チーム  
グループマネージャー/シニアコンサルタント

橋本 直行 氏

物流企業のマーケティング戦略・戦術の立案及び具現化サポートを専門とする。DM、パンフ、企画書などの販促・営業ツールの企画立案から、個々の担当者の販促アップ手法まで、荷主獲得のために必要となる様々なノウハウを提供している。



株式会社船井総合研究所  
物流企業支援チーム  
チームリーダー/チーフコンサルタント

廣田 幹浩 氏

国内大手物流・ロジスティクス系企業を経て船井総合研究所に入社。物流に関しては戦略・戦術・戦闘レベルの全てのコンサルティングをこなす物流「超」現場主義コンサルタント。マーケティング&ロジスティクスを組み合わせたコンサルティング手法は即時業績アップ効果が高いと定評がある



株式会社船井総合研究所  
物流企業支援チーム

河内谷 庸高 氏

2006年船井総研入社以来、物流企業をはじめ自動車運送事業を中心に、業績アップのコンサルティングを展開。DMやホームページ等の販促企画からマーケティング戦略の立案、新規事業参入等の提案を行っている。最近、通販物流・EC物流事業の立ち上げ・構築をメインテーマに活動している。



株式会社船井総合研究所  
物流企業支援チーム

前田 知希 氏

船井総研入社以来、物流企業をはじめ貸切バス事業を中心に、業績アップコンサルティングを展開。現場ですぐ使えるツールを武器に、通販物流・EC物流の立ち上げ・構築をメインに活動している。特にEC物流業界の動向に関する情報は物流企業支援チームにおいても随一である。



特別ゲスト講師  
船井総研  
講師陣

中小物流会社が小さなネットショップ向け通販物流サービスで新たに3億円の売上を創る方法

通販物流・EC物流が何もせずとも紹介で荷主が増えた時代は終わりました。通販会社の物流アウトソーシング先の選び方は変わったのです。昔のやり方・従来のビジネスモデルはもう捨て去らねばなりません。

最近、全国の物流企業の経営者様から次のような話を耳にします。

- ・ここ数年、荷主企業の廃業が増えてはいたが、今年はずいに純減になりそうだ
- ・既存荷主からの値下げ要求もあり、今年も減益になりそうだ。
- ・今回の大震災で、より先行き不透明になり、将来の経営に対し、どのような手を打っていけばいいのかわからない

みなさんの会社ではいかがでしょうか？今年こそ良い一年にするぞ！なんて意気込んでいたのは遠い昔、ふと気が付くとこのまま何の策も講じなかったら、うちの会社はあと何年持つだろうか？なんて考えていないでしょうか？

今、全国の多くの物流会社では、既存荷主の減少と値下げ要求に苦戦しています。そして紹介案件の獲得も減っています。これでは多くの経営者の皆様が、将来の事業に不安になるのも無理はありません。

そこで、何か新しい収益の柱をつくるべく、通販物流に目を付けられている方も多いと思います。

ですが、前述のとおり何の策も持たずに参入しても、赤字になるだけです。

今、通販物流事業に参入するなら、ズバリ！“小さなECショップ向け”のスターターサービスです。

そうです、これから通販物流事業に参入し、結果を出すには“小さなECショップ”のお客様の物流部分だけでなく、ショップ運営まで代行することです。

つまり、お客様からすると商品の仕入れ・開発や出店戦略などコアな業務に集中でき、その他の手間のかかる部分は全部アウトソーシングできるというサービスです。

「ECショップ売上アップの手伝いを我々がやるの？そんなことできるわけない」

「えっ、小さい規模？そんな小さいECショップばかり集めても手間ばかり増えて儲からないよ」

「だいたい小さくて、数年で消えちゃうショップばかりで商売にはならないんじゃないの？」

みなさまも、概ねそのようにお感じなのではないでしょうか。

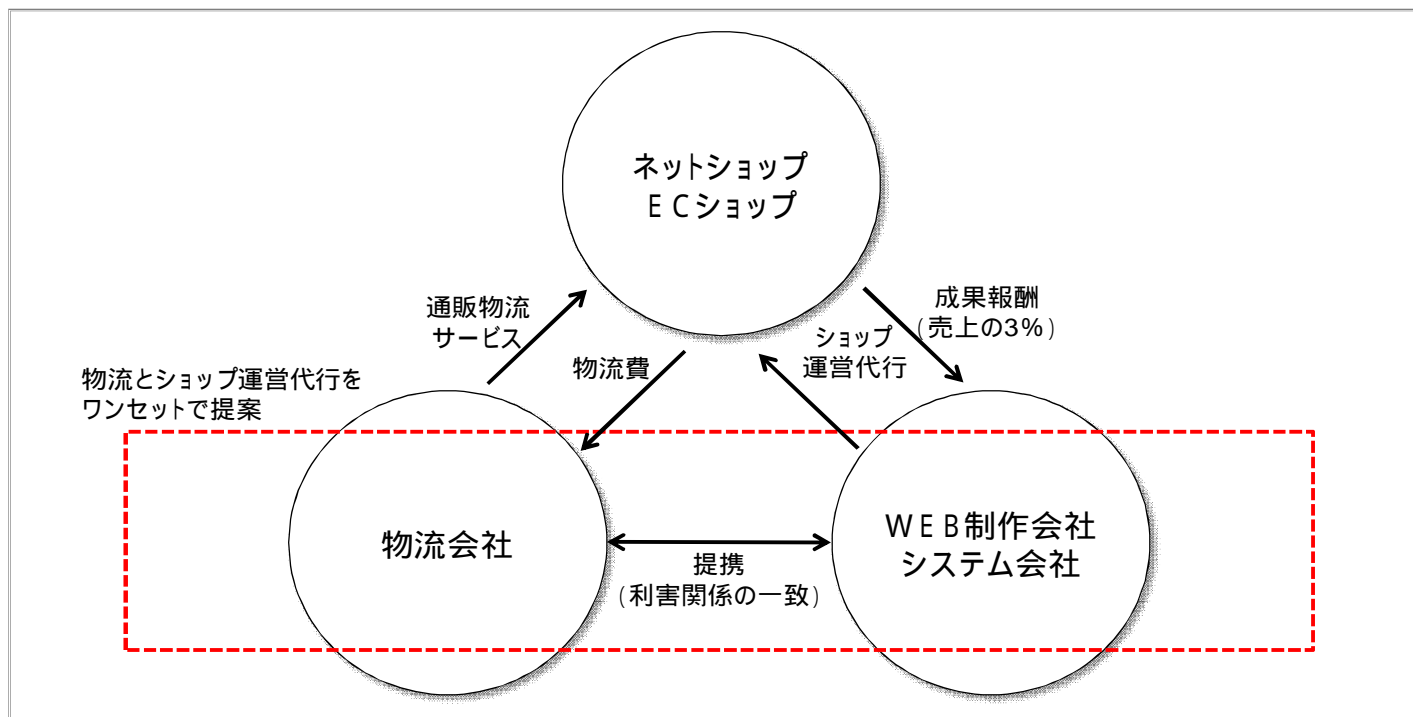
でも、それがどうやって黒字化し、売上3億円をつくるのでしょうか？

また、ネットショップに特に詳しいわけではない物流会社がどのようにして、そのようなサービスを提供するのでしょうか？

簡単にその仕組みをお伝えしましょう。

中小物流会社が小さなネットショップ向け通販物流サービスで新たに3億円の売上を創る方法

# 船井総研様の成功事例は、ネットショップにとってノーリスクで売上が上がる提案で荷主開拓します。



ここで注意していただきたいことは、単に新品をサイトにアップしたり、画像を加工したりするだけの代行ではないということです。そのような手間を省くだけの単純なサイト運営代行なら、他社でやっているところもあります。

そうではなく、ネットショップの構築・リニューアルからWEB販促、SEO対策まで業績を上げるための代行を全て行なうということです。

ポイントはショップ運営代行費は、売上の %と成果報酬型にし、完全変動費化することで、ネットショップとしてはノーリスクでできるという点です。小さなネットショップやこれからECに力を入れていきたいと考えている経営者にピッタリの提案です。まさに“小さなECショップ向け”のスターターサービスなのです。

しかも、売上が伸びるといことは、それに比例して物流費も増加するので、3社にとってメリットなのです。

しかし、昨日今日はじめたばかりの通販物流会社と一緒に取り組んでくれるWEB制作会社やシステム会社をゼロから見つけるとなるとかなり大変でしょう。ましてや、ネットショップの運営代行をして売上を確実に伸ばしてくれる会社となると、ほばいないといっても過言ではありません。

しかし、今回のゲスト講師である船井総研様では、これまでに2800社以上のECサイト立ち上げに携わったWEB制作会社やネットショップの顧客が約700社もいるシステム会社と提携し、物流会社の営業支援をされています。

このモデルの利点として、実際に営業をしてみて気づいたことがあります。それは、他の通販物流会社では提案できない内容だから、価格競争にも巻き込まれることなく、荷主獲得できるということです。

最後にもう一度言いますが、これから通販物流に参入するのなら、物流の代行だけではダメです。いかにネットショップの売上が上がる提案ができるか、が鍵となってきます。

今回のセミナーでは、これらの仕組みや実際に取り組んでいる内容、通販物流事業の立ち上げ方を、より具体的にお伝えいたします。

中小物流会社が小さなネットショップ向け通販物流サービスで新たに3億円の売上を創る方法

今回のセミナーでお伝えする内容をまとめますと・・・

・ノウハウゼロの物流会社が、通販物流事業に参入して成功する方法！

・反響のある通販物流専門サイトの作り方！

・営業力を飛躍的にアップさせる営業ツールの作り方！

・紹介だけに頼らない、見込み客を集める受注導線の作り方！

・多品種・多頻度・少量のオペレーションの進め方！

・見積り金額の出し方がまるわかり！料金設定方法について！

・業種別必要什器 & 成功現場事例紹介！

・ゼロから参入した場合の損益計画・収支モデル大公開！

その他、通販物流事業立ち上げに必要なこと全てお話いたします！

当日は、上記内容を事例を交えて具体的にお伝えいたします。

さらに、ゲスト講師にあの船井総合研究所の物流企業支援チームのメンバーをお招きして、通販物流の立ち上げ方をお話ししていただきます、この機会を逃すと、もう二度と聞くことができないかもしれません！皆様のご参加お待ちしております。

#### 講座内容

講座	内容	講師
第1講座 13:00 ~ 13:35	2011年通販物流の時流と目指すべき方向性	(株)船井総合研究所 物流企業支援チーム 河内谷 庸高 氏
第2講座 13:35 ~ 14:35	ネットロジスティクスの取り組み 成功事例公開講座	(株)ネットロジスティクス 代表取締役社長 伊藤 彰弘
休憩		
第3講座 14:45 ~ 15:45	通販物流事業の立ち上げ事例大公開 ～ 営業・マーケティング編 ～	(株)船井総合研究所 物流企業支援チーム 河内谷 庸高 氏
休憩		
第4講座 15:55 ~ 16:20	通販物流事業立ち上げ事例大公開 ～ 運営・オペレーション編 ～	(株)船井総合研究所 物流企業支援チーム 前田 知希 氏
第5講座 16:20 ~ 16:50	本日のまとめ ～ 明日から実践していただきたいこと ～	(株)船井総合研究所 グループマネージャー 橋本 直行 氏
おわりに 16:50 ~ 17:00	質疑応答とアンケート記入	

中小物流会社が小さなネットショップ向け通販物流サービスで新たに3億円の売上を創る方法



FAX: 03 - 5205 - 2875

(24時間受付) 担当:伊藤 宛



時流の通販物流サービスで業績を確実に伸ばす方法セミナーFAXお申し込み用紙

主催: ネットロジスティクス株式会社

開催要項

日時 場所	8月27日(土)13:00~17:00 (受付12:30~) 会場名:TKP大阪淀屋橋カンファレンスセンター 部屋名:カンファレンスルームC 住所:〒530-0005 大阪府大阪市北区中之島2-2-2 大阪中之島ビルB1F(旧ニチメンビル) <small>お申込み多数により、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かねますので、ご了承ください。</small>
ご参加 料金	一名様 15,000円(税込)
お申込 方法	お申込用紙に必要事項ご記入の上、FAXにてお送りください。 開催1週間前までに、連絡担当者様宛に、受講票、会場アクセスマップをお送りいたします。会場・料金のご確認をお願いいたします。万一、受講票がお手元に届かない場合は、下記申込担当者までご連絡ください。
お振込先	口座番号 千葉銀行柏西口支店 普通 3590234
お問い合わせ お申し込み	株式会社ネットロジスティクス TEL.03 - 3527 - 9500(平日9:30~18:00) / FAX.03 - 5205 - 2875 (24時間受付中) お申込みとセミナー内容に関するお問合せ:野澤(ノザワ)

お申し込み記入欄

FAX. 03-5205-2875

フリガナ		業種	フリガナ	役職	
御社名			代表者名		
住所	〒		フリガナ	役職	
			ご連絡 ご担当者		
TEL			E-mail	@	
FAX			HP	http://	
ご参加者 お名前	1	フリガナ	フリガナ	役職	年齢
	3	フリガナ	フリガナ	役職	年齢

【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当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. 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・ご担当者氏名を当社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。

3. 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、お手続きができません場合がございます。

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

DM送付を希望しません