

リピートオーダーにはワケがある

# 身につく・すぐできる・ よくわかる社員研修 物流・ロジティクス編

ご相談は無料です！

詳細・お申し込みは下記まで

 [www.logi-sp.com/training/index.html](http://www.logi-sp.com/training/index.html)  
Web ロジSP 社員研修

 **03-5296-0855**  
電話 受付9:00～18:00(土・日・祝祭日除く)

 [info@logi-sp.com](mailto:info@logi-sp.com)  
メール 24時間受付

  
Logistics Support & Partners  
株式会社ロジティクス・サポート&パートナーズ

株式会社ロジティクス・サポート&パートナーズ  
〒101-0041 東京都千代田区神田須田町1-26 芝信神田ビル8F  
TEL : 03-5296-0855 FAX : 03-5296-0856

<http://www.logi-sp.com>



Logistics Support & Partners  
株式会社  
**ロジSP**  
ロジティクス・サポート&パートナーズ

# その研修は、“研修のための研修”になってしまいませんか？

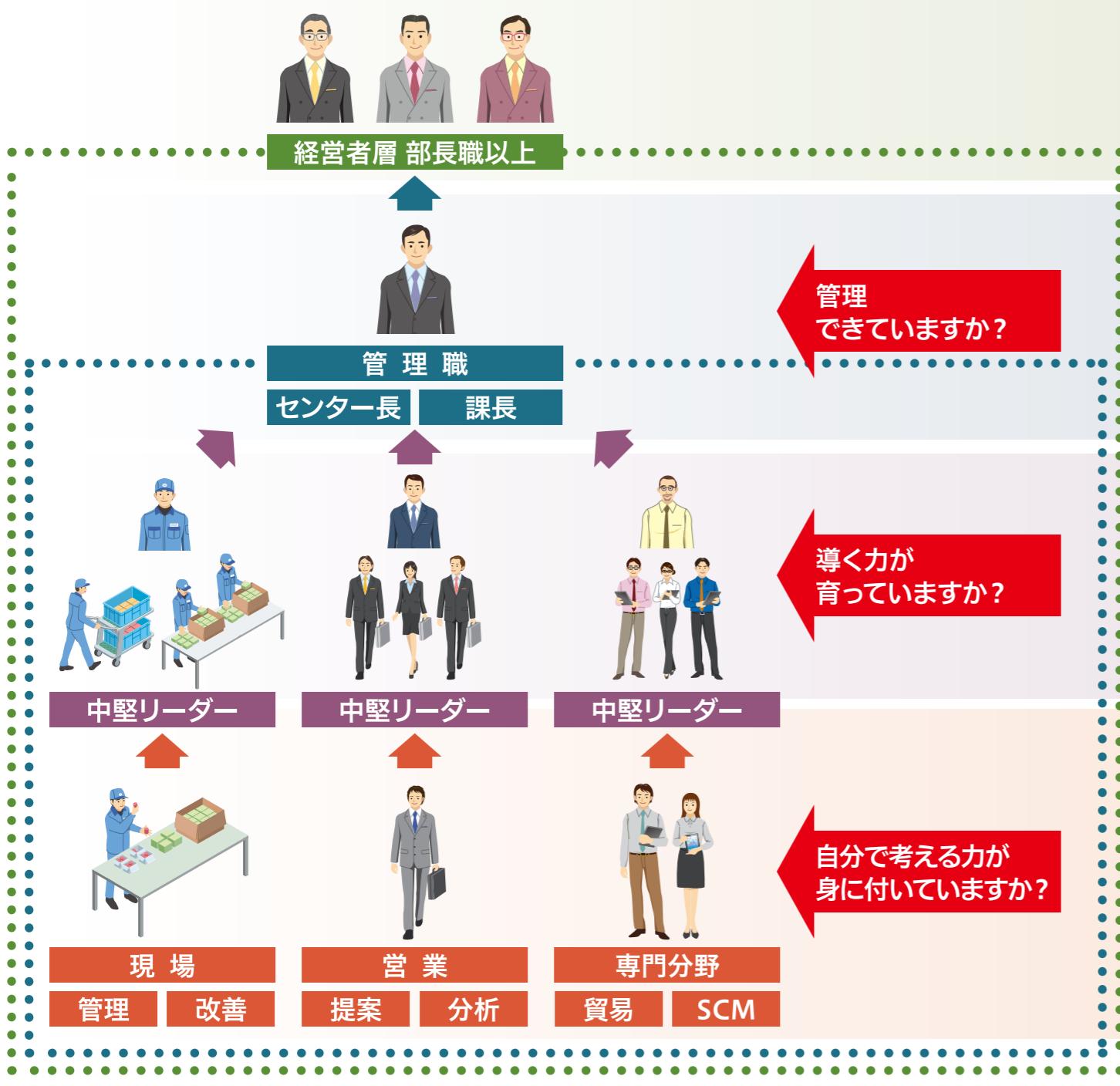
～即戦力につながる内容でなければ社員 の力は伸びない～

Q. 物流に携わる社員の皆さまの教育はどのようにされていますか？

- せっかくセミナーを受講させてもそのときだけで受けても受けなくても変わらない。
- 研修資料は手元に残ったが、さて実践での活かし方は「忘れてしまった。」
- 大勢を対象とする講座ではあまり聞いていない態度の方も中にはいます。

社員研修は講義を中心であると、せっかく費やした時間も費用も無駄になっていることもあるのではないで  
しょうか？社員に研修を受講させるならば、現場に戻ってすぐ使えることが大事です。

- 受講内容は社員のレベルに合っていますか？
- 実践で使えるよう工夫されている内容ですか？



# ロジSPの研修は実践塾!

## 選ばれる理由はここにあります。

いわゆる講義形式だけでなく、グループディスカッションなどを通した演習、実際の現場を題材にする実践形式を目的やレベルに合わせて取り入れていきます。



### 理由 1 成果が見える研修

実際の物流現場改善、営業案件を扱い講義+実践で研修を進めます。

講義だけでは得られないリアリティのある実践研修が修了後も日々の業務に役立つものとなります。この実践塾では研修修了時には現場改善や営業提案書という見える成果が得られます。

### 理由 2 目標を掲げ、自分で考える研修

実践塾では講義の他、実際の物流現場の課題に対し、目標→課題解決の方向性→実施施策→進捗管理を自分で考え設定し、結果の検証を行います。

誰かがやってくれる、参加しているだけのお客さんではいられない研修だから身につくのです。

### 理由 3 それぞれの企業に合ったカリキュラム設計

実践塾では開催場所や現場視察、講義と演習など、企業様のご要望に合わせたカリキュラムを作成し、効果があがる形式を取り入れて研修内容を設計します。

社員研修は社員のレベルアップに対して、合った内容を、タイミングよく、継続的に行なうことが大切です。

### 研修担当者サポート (研修コンシェルジュ)

物流企業様を対象に、各レベルの社員様に対する研修内容のご提案、年間、複数年にわたる研修計画をコーディネイトすることで、研修ご担当者のサポートをいたします。

研修計画ミーティング▶

別途  
費用なし



「問題解決ができる」人材育成  
**リーダー**  
中堅・若手(物流現場主任、実務者)

# 実践塾

現場運営のコアに位置付けられる現場リーダーには、実務能力に加えて、部下やパートタイマーとのコミュニケーション能力や、理論的な現場改善の計画・遂行能力などの作業スキル以外の能力が求められるようになります。本講座では、現場リーダー層やリーダー候補の方が、現場運営に必要な理論を学ぶと共に、グループ演習を通じて研修期間中に各自が設定した課題に取り組むことで、経験を通して理論を取得することができます。

**講義** 物流の基礎 / リーダーの仕事 / 現場の環境整備 / 物流現場の計数管理 / 業務改善の方法 他

- |           |                         |                |
|-----------|-------------------------|----------------|
| <b>演習</b> | 1. 自部署(自身)の課題・問題点の抽出    | 4. 進捗確認と次善策の策定 |
|           | 2. 課題に対する到達目標の設定と実施策の策定 | 5. 成果測定        |
|           | 3. 実行計画づくり              |                |

拠点が複数ある場合、各拠点で研修を実施し、普段他拠点を見ることのできない研修参加者に自社の理解をより深めていただくことを推奨しています。

### ■ 研修カリキュラム例

内容	第1回(4月)	第2回(6月)	第3回(8月)	第4回(10月)	第5回(1月)	第6回(3月)
開催場所	埼玉	埼玉	千葉	神奈川	徳島	本社
現場視察 9:00~10:30						-
第1部 講義 10:30~11:30	物流とは	現場リーダーの仕事	物流現場の環境整備	物流現場の係数管理(物流KPI)	改善効果測定とシミュレーションの方法	グループディスカッション
第2部 講義 11:30~12:30	物流業界の現状	社員の仕事、パートの仕事	パートタイマーの戦力化	物流業務改善の基礎	費用対効果の算出	研修成果まとめ
第3部 グループディスカッション 13:30~15:30	研修期間に達成すべき成果に対する目標の設定				設定した目標に対する進捗状況の確認と新たな課題に対する次善策の設定	グループ発表 研修成果発表
第4部 グループ発表 15:30~17:30					各グループからの発表と質疑応答	
まとめ					ロジSPより 終了証授与	

※このカリキュラムは一例です。御社に合わせた研修内容のご提案を行い、年間、複数年にわたる研修計画をコーディネイトいたします。



「物流現場のマネジメントができる」人材育成

## センター長

センター長 センター長候補

# 実践塾

拠点運営のトップであるとともに、拠点経営の責任者でもあるセンター長には、物流センターの運営管理能力とともに、経営能力が求められます。

本講座では、既にセンター長として拠点経営をされている方、将来のセンター長候補の方が、拠点の運営と経営に必要な理論を学ぶと共に、グループ演習を通じて研修期間中に各自が設定した課題に取り組むことで、経験を通して理論を取得することができます。

**講義** ロジスティクス最新事情 / コミュニケーションとモチベーション向上策 / パートタイマーの戦力化 / 拠点収支管理/収支改善の実施策 他

- |           |                         |                |
|-----------|-------------------------|----------------|
| <b>演習</b> | 1. 自拠点の課題・問題点の抽出        | 4. 進捗確認と次善策の策定 |
|           | 2. 課題に対する到達目標の設定と実施策の策定 | 5. 成果測定        |
|           | 3. 実行計画づくり              |                |

拠点が複数ある場合、各拠点で研修を実施し、普段他拠点を見ることのできない研修参加者に自社の理解をより深めていただくことを推奨しています。

### 研修カリキュラム例

内容	第1回(4月)	第2回(6月)	第3回(8月)	第4回(10月)	第5回(1月)	第6回(3月)
開催場所	本社	埼玉	千葉	神奈川	大阪	本社
現場観察 9:00~10:30	各拠点で開催。拠点出席者による拠点案内				一	
第1部 講義 10:30~11:30	リーダーの役割	物流現場のコミュニケーション	物流現場改善の基礎	物流現場の係数管理(物流KPI)	拠点収支改善のポイント	グループディスカッション 研修成果まとめ
第2部 講義 11:30~12:30	ロジスティクス最新事情	部下戦力化の仕組み作り	物流現場改善応用編	倉庫と車両の損益構造	拠点収支改善応用編	
第3部 グループディスカッション 13:30~15:30	研修期間に達成すべき成果に対する目標の設定	設定した目標に対する進捗状況の確認と新たな課題に対する次善策の設定		グループ発表 研修成果発表		
第4部 グループ発表 15:30~17:30	各グループからの発表と質疑応答		ロジSPより 終了証授与			
まとめ	ロジSPより					

※このカリキュラムは一例です。御社に合わせた研修内容のご提案を行い、年間、複数年にわたる研修計画をコーディネイトいたします。



「顧客の求める提案ができる」人材育成

## 営業課長

営業担当、課長職相当

# 実践塾

物流提案のポイントは、『真の顧客ニーズ』の見極めと『必要(仮説検証)データ』の取得にあります。提案営業実践塾では、与えられた設定・データを元に提案書を作成するのではなく、『ニーズの確認、データの取得』から考えさせることで、提案営業の実践力を高めます。

**講義** なぜ、利益が取れないのか? / 提案営業とは何か / 情報取得の質問のコツ / 提案書の作成方法 / プрезентーションのコツ 他

**演習** 営業計画の立案・進捗管理 / 客先ヒアリング / 提案書作成 / プrezentation

演習については、ケーススタディではなく実際の御社の案件を活用して行うことを基本としていますので、より実践的な研修となります。

### 研修カリキュラム例

講義項目	形式	狙い	講義項目	形式	狙い
1. 営業アプローチ手法 (1)物流業界内の営業実態 (3)荷主情報の収集 (2)提案営業の手順 (4)仮説構築	講義	提案営業を行うに当たり、営業アプローチのポイントを学ぶ	9. プrezentationのコツ (1)プレゼンテーションの4P (3)プレゼンテーションのコツ (2)成功するプレゼンの大原則 (4)プレゼンテーションの評価ポイント	講義	客先でのプレゼンテーション実施時に気を配るべきポイントについて理解する
2. 自社の営業手法の整理 営業活動の振り返りと営業の方向性について	ディスカッション	自社の営業活動を整理し、今後の営業方針について確認する	10. 拠点・協力会社管理 現状の協力会社管理方法と問題点の抽出、及び解決策	ディスカッション	ディスカッションを通じて、自社の問題点の把握と解決の糸口を掴む
3. 顧客訪問時の対応 (1)客先訪問の意図 (3)質問力による欲しいデータの取得方法 (2)仮説に基づく詳細情報の取得 (4)情報提供の重要性	講義	提案営業実施における、顧客訪問の際のポイントを理解する	11. 提案書と契約書 (1)調査結果をどうのよう (3)契約の種類と適用方法 提案に展開するか (4)機密保持契約書の(2)どのように活動を料金に役割と作成方法反映させるか	講義	調査した内容を提案書にどのように活かすのか、及び契約書の種類と活用策について学ぶ
4. 営業計画の策定 (1)荷主企業と物流企业の温度差 (3)個人演習 (2)対応窓口の ~営業行動計画の立案~ 職位別傾向と攻略方法	講義・演習	営業アプローチのポイントを確認し、自身の行動計画を具体的に立案する	12. プrezentation ~グループ発表~	演習	作成した提案書を基にプレゼンテーションを行い、質疑応答を経験する
まとめ					まとめ
5. 提案書作成のポイント (1)提案書作成時の注意 (3)提案書作成に当たって (2)提案書のストーリー・目次例 (4)提案書作成方法	講義	提案営業における提案書作成方法の基礎を学ぶ	13. 3PL企業を取り巻く環境 (1)荷主を取り巻く環境の変化 (3)3PLは何をすべきなのか (2)なぜ物流企画・提案が (4)物流企业の今後の方向性必要とされるのか	講義	自社と取り巻く環境がどのような状況になっているのかを把握する
6. 荷主情報の収集 どんな情報が必要でどのように取得するのかを整理します	ディスカッション	非常に重要な顧客からの情報の引き出し方法について、ディスカッションする	14. 提案書の作成 ~グループ演習~	演習	ケーススタディを基に、グループディスカッションごとに提案書を作成する
7. 物流コスト概論と物流KPI (1)物流コストの構成要素 (3)現場作業分析 (2)物流コスト分析の (4)物流KPIの設定方法 パターンとポイント	講義	物流コストの把握と分析による改善手法を学ぶ	15. プrezentation ~グループ発表~	演習	作成した提案書を基にプレゼンテーションを行い、質疑応答を経験する
8. 提案書作成 ~グループ演習~	演習	ケーススタディを基に、グループディスカッションごとに提案書を作成する	まとめ		

※このカリキュラムは一例です。御社に合わせた研修内容のご提案を行い、年間、複数年にわたる研修計画をコーディネイトいたします。

# ロジSPの多彩な研修メニュー

新入社員向け基礎研修、現場向け、営業部門向けなどさまざまな研修メニューを用意しています。  
また「実践塾」をベースに企業様のご要望、テーマに合わせた研修プログラムをご提供することが可能です。



## さまざまなニーズ・スタイルへの対応

物流会社の社員様、荷主企業の物流担当者様、外注先の物流管理業務担当者様など、立場や所属企業のスタンスによって取得したい内容が違うことが多いです。このようなニーズに対しては弊社独自のテーマ別研修の実施など、さまざまなスタイルに対応しております。



## 公正な定性的・定量的評価

研修結果はご要望に応じて、講師からの定性的、定量的評価レポートを作成し、お届けいたします。企業様によっては人事考課の判断材料のひとつとしてご採用いただいている企業様もございます。また、ご要望に応じて事前テスト、まとめテストの実施や、課題図書等、自己学習のサポートもいたします。



## アップデートされるテキスト内容

複数年にわたる研修に対しては、同じテーマでも、そのときどきの時代性やトピックを講義に盛り込むなど、常に最新の情報を受講者に対して提供できるよう、アップデートしております。

## 実践塾メニュー

研修タイトル	内 容	主な対象
センター長実践塾	「物流現場のマネジメントができる」人材育成を目的としています。	センター長、センター長候補
リーダー実践塾	「問題解決ができる」人材育成を目的としています。	中堅・若手(物流現場主任、実務者)
営業課長実践塾	営業計画の立案から、提案営業の実践(演習)まで、『結果の出せる営業マン』になるための教育プログラムです。	営業担当、課長職相当

## その他研修メニュー

研修タイトル	内 容	主な対象
ロジスティクス基礎研修	機能、物流との違い、管理手法と「ロジティクスとは何か」を身につけることができます。	若手～管理者(レベル別に設定可)
輸配送研修	輸配送コストの構造を理解するとともに、車両原価計算・コース別損益の算出、日次損益によって、『儲かる輸配送』の仕組みをお伝えします。	輸配送担当者
物流ABC研修	物流ABCの導入から効果的な実施方法、継続的な活用方法等、誰もが興味を持つ作業コストについての見える化手法をお伝えします。	現場改善担当者 センター長
提案営業研修	提案営業の基礎から、提案書の作成方法等、どのように顧客から情報をうまく引き出し、伝わる提案書を作成するのかをお伝えします。	営業担当
物流現場改善	物流現場業務改善における正しいアプローチ手法を体系的に捉え、実施するスキルを身につけることができます。	若手～中堅(レベル別に設定可) 現場リーダー
物流会社のマーケティング	物流営業を行う前に整備しておくべき営業のポイント(物流会社の4P・STP・営業ツールの整備)についてお伝えします。	経営者・幹部層・管理職 営業部門
貿易・保税基礎研修	貿易実務の基礎と、特にわかりにくい「保税」について解説します。	海外取引事務担当者
国際物流基礎研修	国際間の物流に必要な基礎知識をお伝えします。	海外物流担当者 営業担当者

その他研修につきましては  
お問い合わせください。

## ロジスティクス基礎研修カリキュラム例(2日間)

講義項目	形式	狙い
1. 物流の基本機能とロジスティクス (1)ロジスティクスの機能 (2)良い物流と悪い物流	講義	物流とロジスティクスの違いを理解する
2. 物流管理手法 (1)物流管理の目標 (2)物流コストの構成	講義	物流管理の考え方を理解し、改善アプローチを学ぶ
3. 荷主を取り巻く環境の変化と物流業界 (1)アウトソーシングの功罪 (2)物流企業の進化形態	講義	国内ロジスティクス市場を理解する
4. 物流サービスと顧客満足 (1)物流と顧客満足(7つのR) (2)物流品質管理とは	講義	物流サービス品質面からロジスティクスを考える
5. コスト削減要素の発見 (1)物流業務改善の定石 (2)コスト削減要素発見の考え方・方法	講義	コスト削減要素を探し出すスキルを身につける
6. 物流採算管理 (1)現場採算管理はなぜ必要なのか (2)収支日計の活用方法	講義	現場採算の管理手法とKPIを理解する
7. 在庫と物流センターの設置意義 (1)在庫の功罪 (2)ロジスティクス・コストトレードオフ	講義	ロジスティクスを左右する在庫についての理解を深める
8. 自社ロジスティクスフローの強みと弱み	ディスカッション	自社のロジスティクスにおける強みと弱みを把握する
9. 外注先管理 (1)外注先管理者に求められる能力 (2)外注先管理業務の範囲	講義	外注先の構築および評価、管理方法を習得する
10. 『見える化』と物流情報システム (1)『見える化』による真・業務改善 (2)『真』の意味	講義	“見える化”的重要性と活用ツールについての理解を深める

## ■ 講師紹介



吉原 和彦

関西大学経済学部経済学科卒。大手食品卸で全国38の物流拠点の業務改善指導、新センター設計、立ち上げ等拠点全般の業務に携わる。独自のバーコード検品システム、マテハン機器選定導入など現場を知るからこそできるコーディネイトで経験を積む。  
現場に密着した業務改善指導、物流センター立地、庫内設計を得意とする。また実践的な物流社員研修は好評を博している。

### <資格・講師・講演等>

- 物流技術管理士
- 初級システムアドミニストレータ
- 物流同友会会員
- 財団法人海外技術者研修協会セミナー講師
- 販売士2級

### <主な取り組みと改善実績>

情報記録物メーカー：物流拠点再編、およびサプライチェーン構築  
食品メーカー：センター業務改善および店舗内業務の見直し  
医療機器メーカー：センター内業務効率化指導、および全国配送体制の全面見直し  
メディア卸：物流デザイン再構築、新規事業立ち上げサポート  
生鮮食品卸：チェーンストア生鮮一括物流センター受託～立ち上げサポート  
医療機器卸：物流業務分析、改善提案  
小売専門店（電機）：流通拠点集約による物流業務改善  
物流子会社：実務効率化および改善指導  
物流子会社（電機）：外販比率向上のための戦略立案  
物流企业：物流マネージャー育成講座講師  
他多数



石橋 岳人

神奈川大学経済学部経済学科卒。『良い物流現場の作り方』をテーマとして、物流現場のコスト削減、品質改善、荷主企業の在庫コントロール等の運営改善から、得意先別損益管理（物流後利益）等の物流管理改善まで幅広く対応している。

熱い語り口が特徴で、具体的事例を交えた講義には多数のリピートオーダーが入っている。

### <主な取り組みと改善実績>

情報記録物メーカー：物流拠点再編、およびサプライチェーン構築  
電機メーカー：物流コンペティション実施による国内、海外物流体制の全面見直し  
医療機器メーカー：センター内業務効率化指導、および全国配送体制の全面見直し  
建築部材卸：事業所内物流業務見直しによるコストダウン、配送効率向上サポート  
大手飲食：庫内物流改善サポート  
物流子会社：実務効率化および改善指導  
物流子会社：外販比率向上のための戦略立案・具現化サポート  
物流企业：従業員生産性向上のための業務マニュアル作成  
他多数



清野 真由美

女子聖学院短期大学英文科卒業。卒業後は財務経理、人事労務関係従事したが、2001年総合物流企业に入社し、営業開発として常時30社を超える業務受託を手掛け、また韓国大手物流企业と合併で釜山に国際物流センターを設立、事業化を推進する。その後、フォワーディング事業を新規に立ち上げを行う。

物流企业での営業と現場、管理部門での経験を活かし、きめ細かい仕組みづくりや、国際物流を含めた改善提案を得意とする。

### <主な取り組みと改善実績>

生産財・消費財の国際複合輸送※特に日韓に強固なネットワークあり  
物流企业：コンプライアンス方針作成、指導  
その他物流センター立ち上げ、運営指導  
他多数

## ■ 主な社員研修実績

研修の種類	業種(売上規模:百万円)
センター運営	物流子会社(80,000)、3PL企業(60,000)、物流子会社(42,000)、物流子会社(38,000)、運輸業(36,800)、雑貨系物流子会社(8,000)、運輸業(5,000)、3PL企業(5,000)、運輸業(500)、運輸業(1,500)等
提案営業	運輸業(250,000)、物流子会社(36,800)、物流子会社(30,000)、物流子会社(14,000)、物流子会社(8,000)、運輸業(7,500)、3PL企業(5,000)、3PL企業(5,500)、運輸業(3,000)等
その他	メーカー(1,760,000)、3PL企業(170,000)、物流子会社(75,000)、物流子会社(70,000)、物流子会社(45,000)、物流子会社(25,000)、3PL企業(5,000)、運輸業(1,500)等

## ■ 主なセミナー講師実績

団体名	セミナー名
公益社団法人日本ロジスティクスシステム協会	物流技術管理士講座 第11単元、第13単元
公益社団法人日本ロジスティクスシステム協会	営業で勝つために効くセミナー
公益社団法人日本ロジスティクスシステム協会	提案営業実践セミナー
公益社団法人日本ロジスティクスシステム協会	輸配送効率化実践セミナー
一般社団法人日本経営協会	やさしいロジスティクスの基本習得コース
一般社団法人日本経営協会	新任担当者のための国際物流の基礎知識と海外物流事情
一般社団法人日本ボランタリーチェーン協会	スーパーバイザー養成講座
東京商工会議所	物流改善セミナー
大阪商工会議所	人事労務セミナー（業務改善）
大阪産業創造館	中小企業もできる 輸配送業務効率化のポイント
大阪産業創造館	中小企業もできる 在庫レイアウト改善で変わる倉庫業務効率化
大阪府工業協会	在庫管理セミナー
四国生産性本部	四国包装・物流研究会 第128回例会
日本給食食品連合会	2015年夏季セミナー

## ■ 事業概要

### コンサルティングサービス

- 物流コンサルティング
- ロジスティクス企画開発支援
- 現場実務改善・管理
- 在庫圧縮
- 教育・研修
- セミナー講師
- 物流人材紹介
- 受注獲得支援
- 物流システム機器等販売
- 海外進出支援
- 出版・執筆

### 株式会社ロジスティクス・サポート&パートナーズ

代表者：代表取締役 吉原 和彦  
設立：2005年1月6日 資本金：2,400万円  
所在地：101-0041 東京都千代田区神田須田町1-26 芝信神田ビル8F  
TEL 03-5296-0855 FAX 03-5296-0856  
大阪オフィス：大阪府吹田市  
TEL 06-6381-1135