



# ZASSOU

倉庫事業をトータルサポート



# 30年の実績

---

## ◇物流拠点の立上げ・マネジメント

200坪～10,000坪 迄

## ◇3PL・フルフィルメント等の荷主獲得営業

印刷出版物・雑貨・家具・衣類・食品等、100社以上

## ◇業務改善・IT化推進

業務標準化・生産性向上・ITソフト開発販売

規模や得意ジャンルの異なる様々な物流企業に於ける実績をベースに、ノウハウをご提供すると共に、現場で共に「汗」を流します。

# 倉庫事業 トータルサポート



## 事業進出・拡大

事業計画作成  
拠点立上げ  
人材採用  
業務フロー構築



## 業務改善

作業効率向上  
品質向上  
業務標準化  
IT化推進



## 営業推進

新規市場開拓  
組織営業風土の確立  
提案力UP



## 人材育成

幹部・幹部候補  
職場リーダー  
中堅社員



## その他

・マテハン機器導入  
・リスクマネジメント  
・協力会社開発

等々

# サポート「事業進出と拡大」

「何をどうすれば」「何から始めるか」「ノウハウが無い」

事業計画・行動計画・予算案・採用等の計画立案から実行までのあらゆるプロセスをサポートさせていただきます。  
貴社の現状・特性・将来構想や方針に基づき、共に進めてまいります。

## 計画の立案・作成

- 事業計画
  - 行動計画
  - 予算・目標管理
  - 採用計画 …等
- 準備・実行に必要な計画を共に作成

## 計画の実行・推進

- 営業サポート・同行営業
  - 設備・インフラの整備
  - 人材採用・育成
  - 拠点運営ノウハウの提供と指導
- 営業・拠点運営双方の実走支援

# サポート「業務改善」

倉庫運営で起こる「問題・課題」の解決をサポート

ボトルネック	実行計画	PDCA	改善マインド醸成
表層的に現れる課題や問題の本当の原因・要因を抽出します。	「改善会議」を御社選出のメンバーと共に開催させていただきます。	改善はPDCAで実行します。計画・行動・振り返り・実行の繰り返しです。	御社のメンバーと共に行う事で、ノウハウを継承して行きます。
ヒアリング・現場の確認・データ等から先ずはポイントを抽出します	プロジェクトとして行います。改善策の立案から実行計画までを共に完成させます。	PDCAと当社ノウハウの提供により、効果測定・改善策のブラッシュUPを行います。	多方面の課題や問題に対する対応力を強化できる事が最大の効果となります。

# サポート「人材育成」

「育てる」「成長する」・・・ではなく「育つ」環境と「成す」

幹部・管理職・職場リーダー 部下の居る役職の方対象

「組織の相乗効果」をどれだけ「最大」に近づける事が出来るか

・・・組織が組織である大きな理由の一つです。

管理するスタッフが多い物流拠点。

部門やチームのリーダーの役割である「目標管理」と「部下育成」

そのポイント・技術・ノウハウをご提供すると共に、変化を起こすアクションをサポートさせていただきます。

# サポート「営業推進」

**新規顧客・既存顧客・新市場開拓・・・中小事業者が選ばれ続けるために**

- ◇ 主要顧客以外の仕事を伸ばしたい
- ◇ 下請け・孫請けから脱却したい
- ◇ 話は来るけど受注率が低い
- ◇ 新たな市場を開拓したいがノウハウが無い
- ◇ どうやったら新規顧客が取れるか解らない

等々、事業の拡大・継続に欠かせない新規顧客獲得や既存業務の拡大。総合物流事業者売上を飛躍的に伸ばしたトップセールスを達成してきたノウハウをご提供します。初訪～クロージングまでの同行営業にも対応させていただきます。

# ご予算に応じたサポート

ヒアリング	お見積り	サポート開始
課題やプランをお聞かせ頂きます。	ご予算・ご希望に応じたプランをご提案させていただきます。	成果にコミットメント
NDAを交わし、ご提案に要する情報のご提供や、現地調査をお願いします。	完全独立系のフリーランスです。限りなく御社のご都合に配慮出来ます。	期間満了後も必要に応じた無料サポートも実施しております。



# ZASSOUのサポート

---

## サポートの特徴

- 1 御社の発展成長にコミット
- 2 各物流・IT分野の専門家と連携
- 3 一緒に「汗」かく仲間として

フリーランスなので、コストパフォーマンスも圧倒的

# PROFILE

代表 小泉洋之  
1970年生まれ 埼玉県在住

## 略歴

### **日本出版販売株式会社**

物流部門の進行管理と大規模DCの立上げ・FA化を体験。

### **京葉流通倉庫株式会社**

3 PL・フルフィルメントの新規荷主営業・拠点立上げ・事務センターのマネジメントを行う。年間売上億単位の新規荷主の獲得・数千～1万坪クラスの拠点立上げを経験。

### **株式会社ワタナベ流通**

営業部門のプレイングマネージャーとしてトップセールス及び、会社の業績向上への貢献/複数の拠点立上げ及び、管理運営責任者を担当。優秀部門賞・優秀社員賞受賞5回。経営者大学卒業。

### **2021年にサポート&コンサルティング ZASSOU始動**

独立と同時にベンチャーメディア企業立上げ・物流企業のコンサルタント・倉庫事業者との新規事業開発を開始。現在に至る。