

知識の連携でトラック事業者よ生き残れ！ ～新たな需要の創造～

東京海洋大学 黒川研究室

太田千絵 岡部十英 星野菜月
増田匡治 松尾周平 一丸大毅

目次

研究背景・目的

事業の取り組みの分類

参考事例

分析 ・ 経営者への提案

目次

研究背景・目的

研究背景

- ・トラック事業者の現状
- ・市場の動向について

研究目的

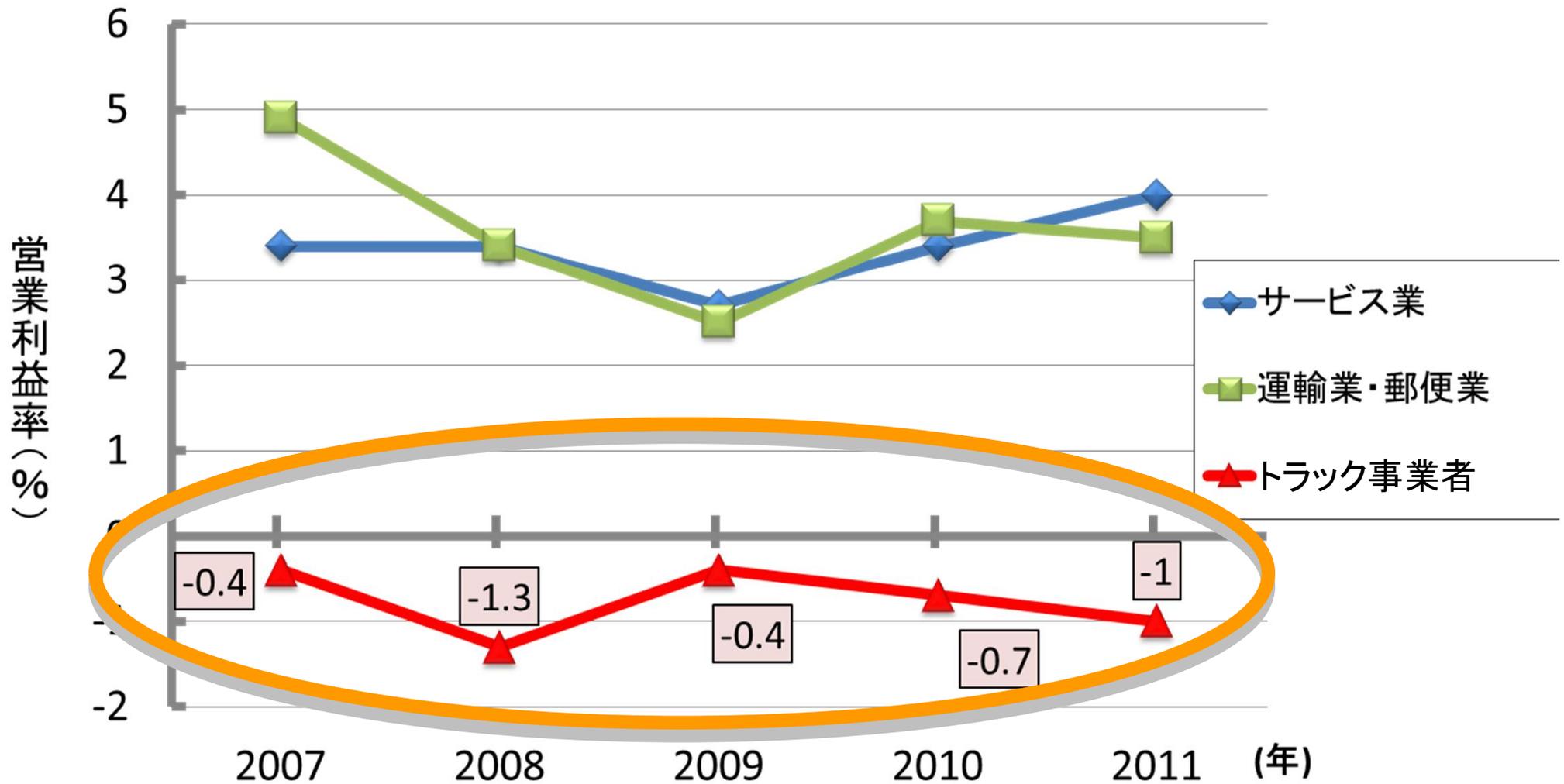
事業の取り組みの分類

参考事例

分析・経営者への提案

研究背景

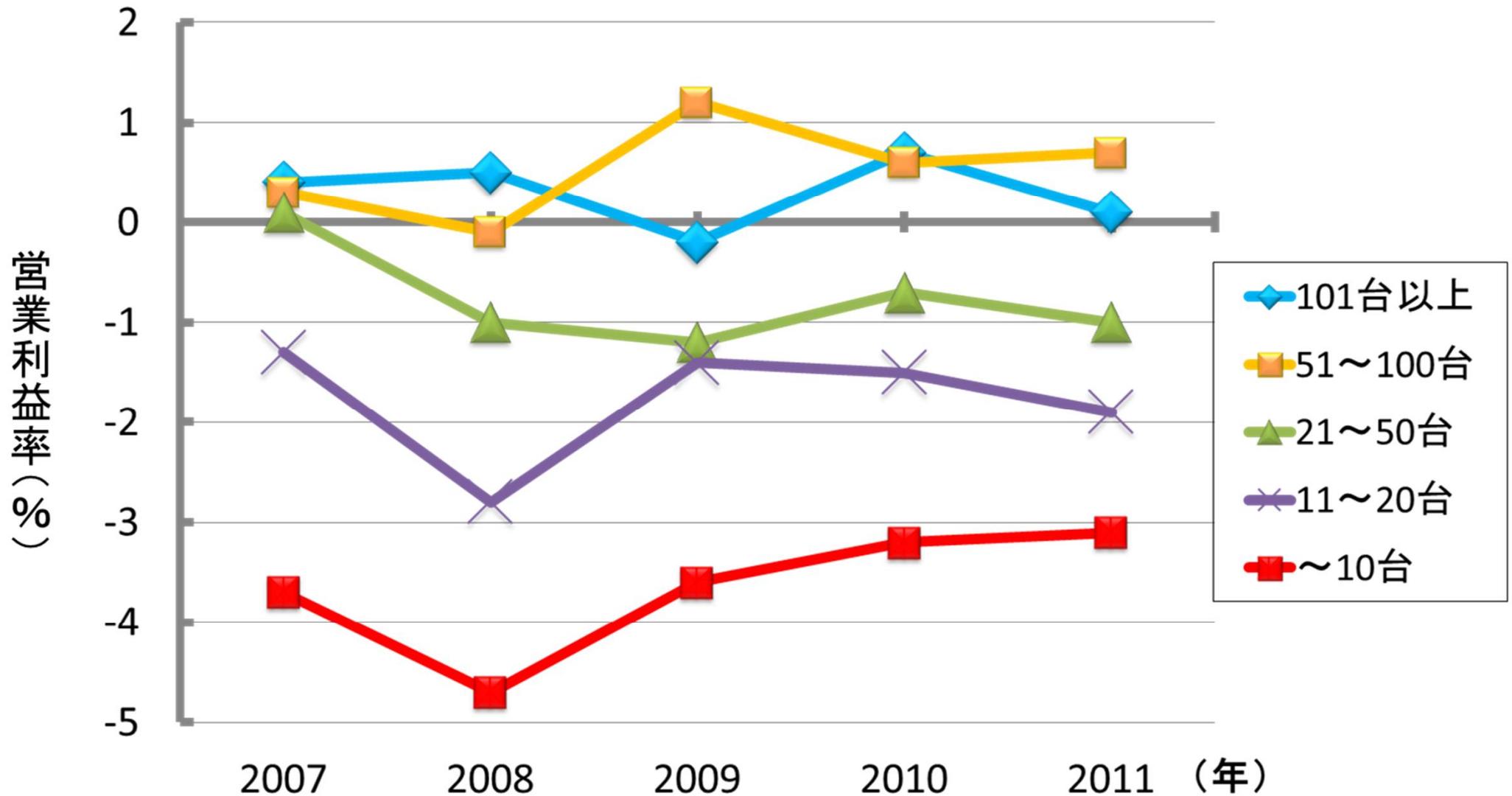
トラック事業者 営業利益率の推移



出典：全日本トラック協会「経営分析報告書平成23年度決算版・平成21年度決算版」
財務省「法人企業統計調査結果(平成23年度)」より

研究背景

保有台数別 営業利益率の推移

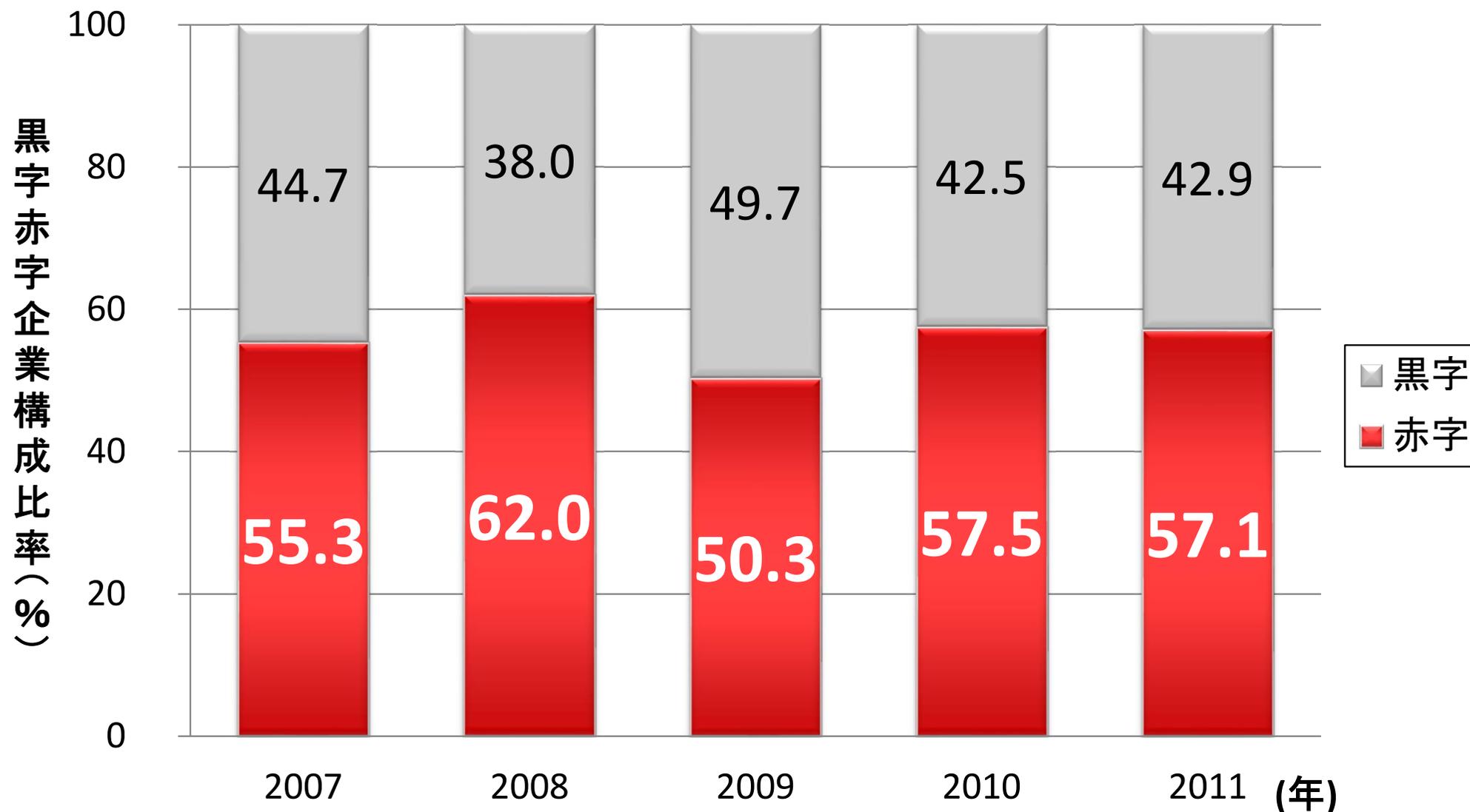


出典: 全日本トラック協会

「経営分析報告書平成23年度決算版・平成21年度決算版」より 5

研究背景

黒字赤字企業構成比率



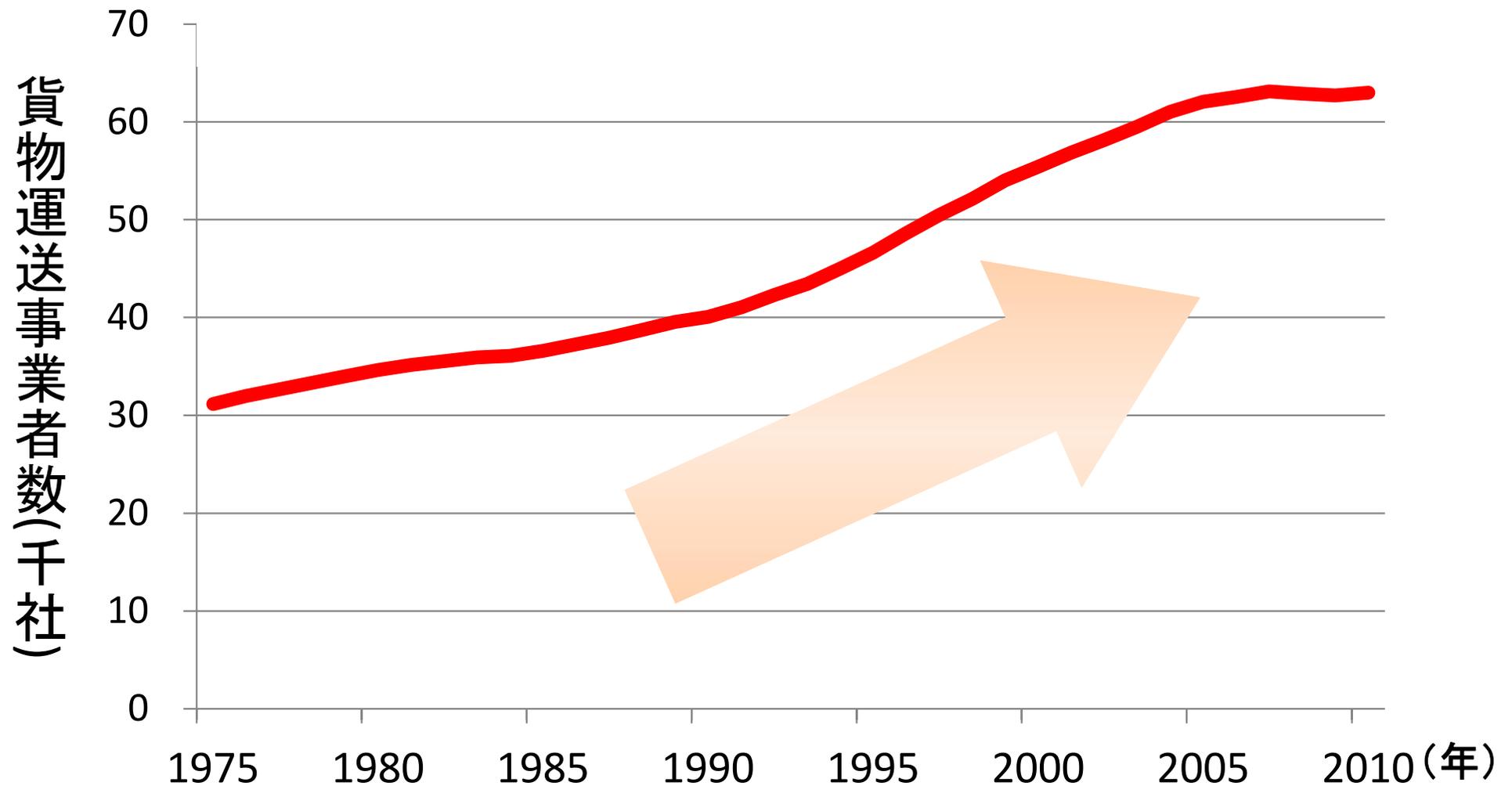
出典：全日本トラック協会

「太田昭宏 国土交通大臣に対するトラック運送業界からのご説明資料」より

トラック事業者の
経営状態の厳しさ
がうかがえる

研究背景

貨物運送事業者数の推移

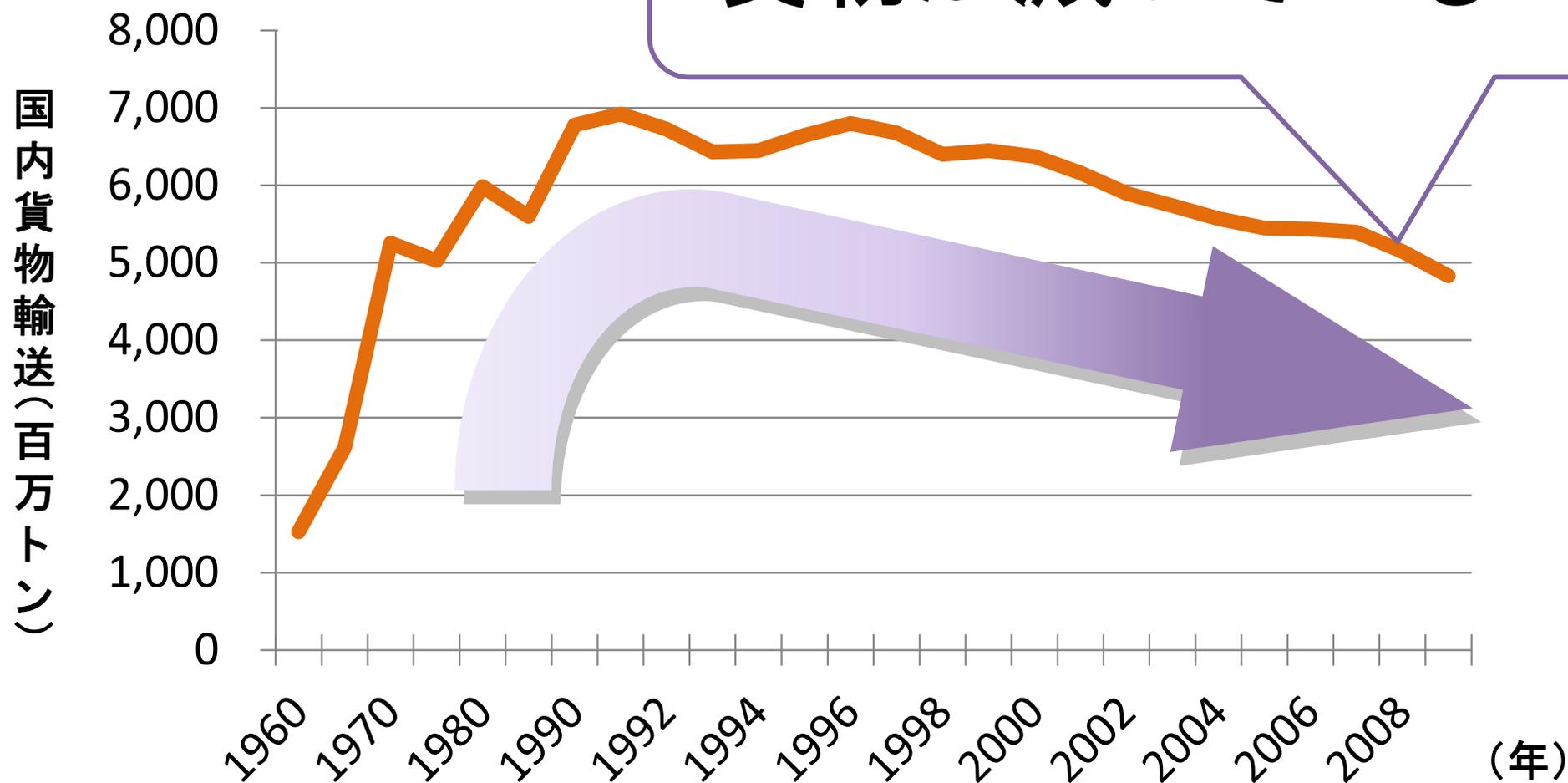


出典：国土交通省 統計情報 自動車関係情報・データより

研究背景

国内貨物輸送トン数

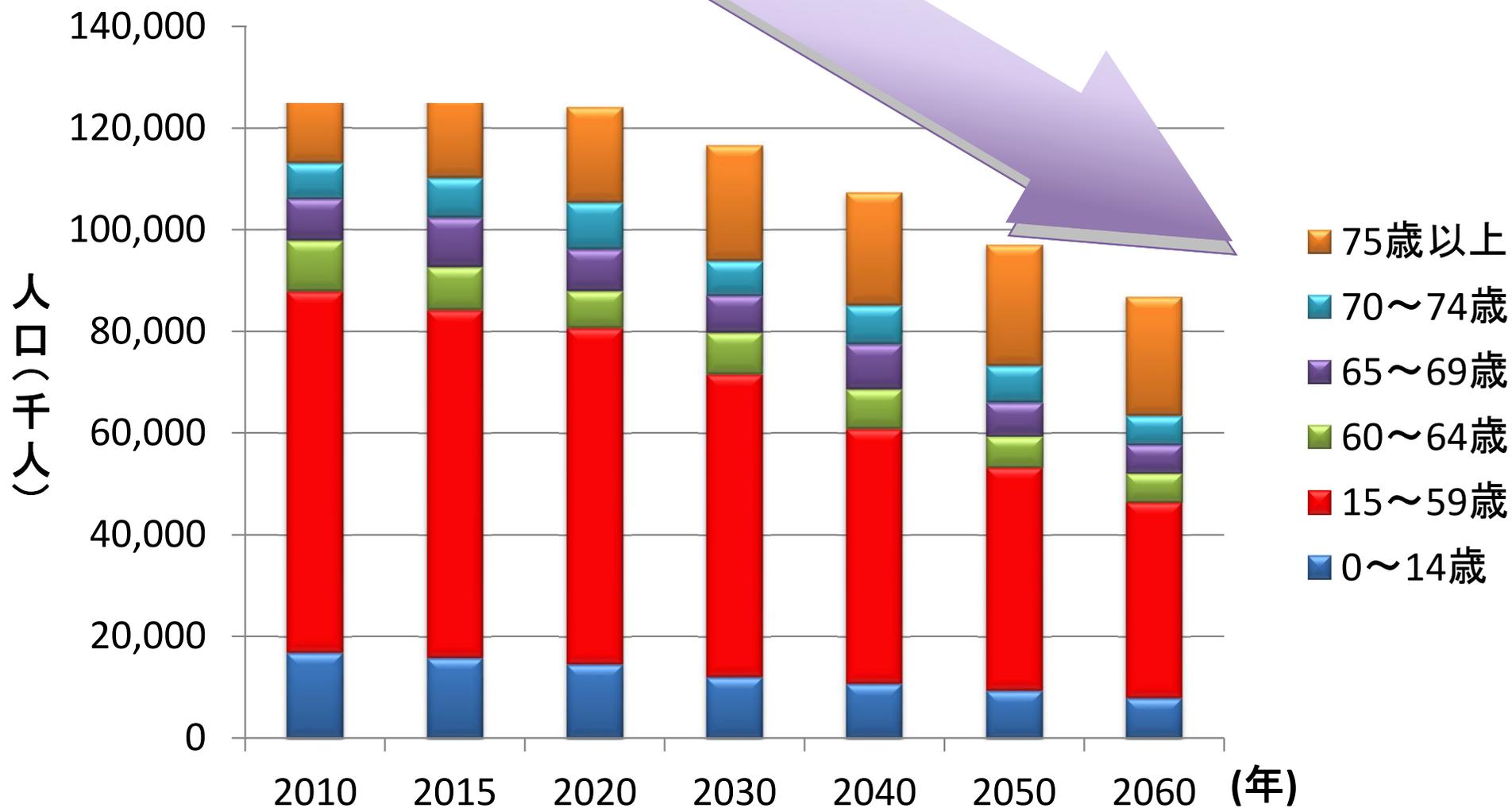
貨物が減っている！



出典：「陸運統計要覧」「鉄道・内航船舶
・自動車・航空輸送統計調査年報」より

研究背景

日本の人口と将来の予測



出典:内閣府 高齢社会白書 将来推計
人口で見る50年後の日本

研究背景

運送事業者数の増加による
競争激化が進むにもかかわらず

人口の減少による

市場の縮小

が考えられる

研究背景

企業が 生き残り、成長を遂げる ためには？

自社へ求められる仕事を増やしていく必要がある。

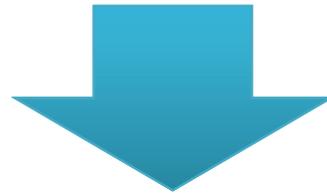
→ **需要の創造**

が必要である

研究の目的

1

中小企業が需要の創造を実現する為に
有効な事業の取り組みのカタチ
を明確にする



2

1 を実現するために
経営者が必要な心構えを検討

目次

研究背景・目的

取り組みのカタチの分類

分類の根拠

分類1 「本業の範疇の取り組み」

分類2 「本業とは異なる新たな取り組み」

参考事例

分析・経営者への提案

事業の取り組みの カタチの分類

需要の創造

```
graph TD; A[需要の創造] --> B(本業範疇内の事業の取り組み); A --> C(本業範疇外への事業の取り組み);
```

本業範疇内
の事業
の取り組み

本業範疇外
への事業
の取り組み

事業の取り組みの カタチの分類

1

本業範疇内の事業の取り組み

事例：株式会社中田商事 × 東電運輸株式会社
秋印株式会社 × 株式会社ヨウコー

2

本業範疇外への事業の取り組み

事例：武雄市図書館
秋印株式会社 × 物流不動産会社
有限会社松本産業

目次

研究背景・目的

取り組みのカタチの分類

参考事例

分類1 事例

分類2 事例

分類1・2まとめ

分析・経営者への提案

参考事例

分類1

本業範疇内の事業
の取り組み

参考事例

株式会社 中田商事
× 東電運輸株式会社

取り組みのカタチ

- ・東電運輸株式会社との
運送事業者同士の連携

内容

- ・ドライブレコーダー及び
日常点検講習による事故防止事業

参考事例

株式会社 中田商事

× 東電運輸株式会社

「事故防止事業の必要がある」
という認識（知識）の連携

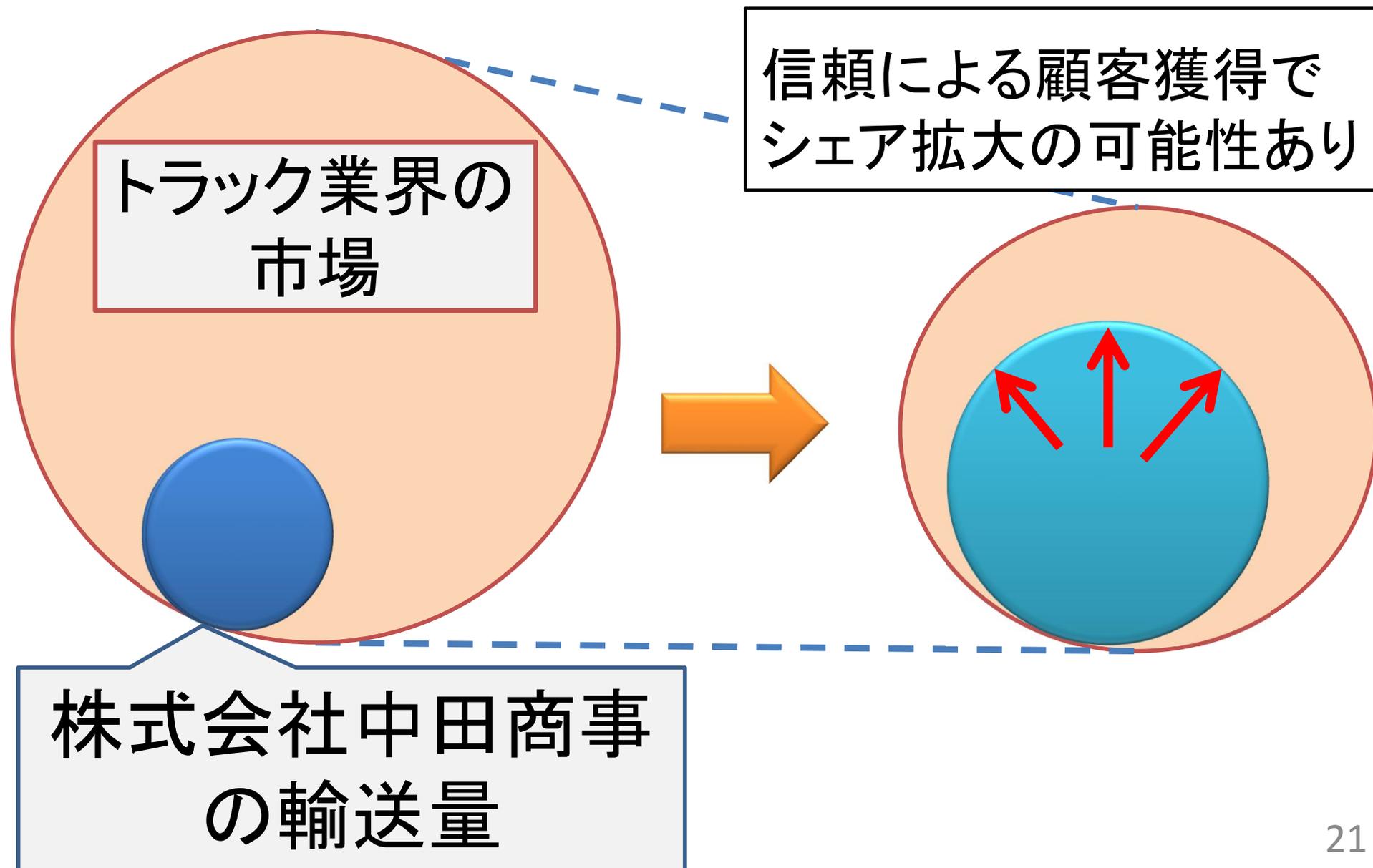
運送事業

運送事業



参考事例

株式会社 中田商事
× 東電運輸株式会社



取り組みのカタチ

- ・秋印株式会社と株式会社ヨウコーという運送業者同士による連携

内容

- ・繁忙期・閑散期のサイクルが正反対の2社が相互にドライバーを出向させ合う「人事提供」

各企業のノウハウ (食品輸送、石油輸送)の連携

運送事業

運送事業



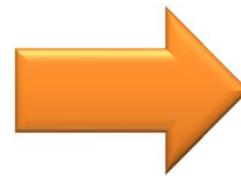
参考事例

秋印株式会社

× 株式会社ヨウコー

食品輸送 + 石油輸送
でシェア拡大の可能性あり

トラック業界
の市場



秋印株式会社
の輸送量

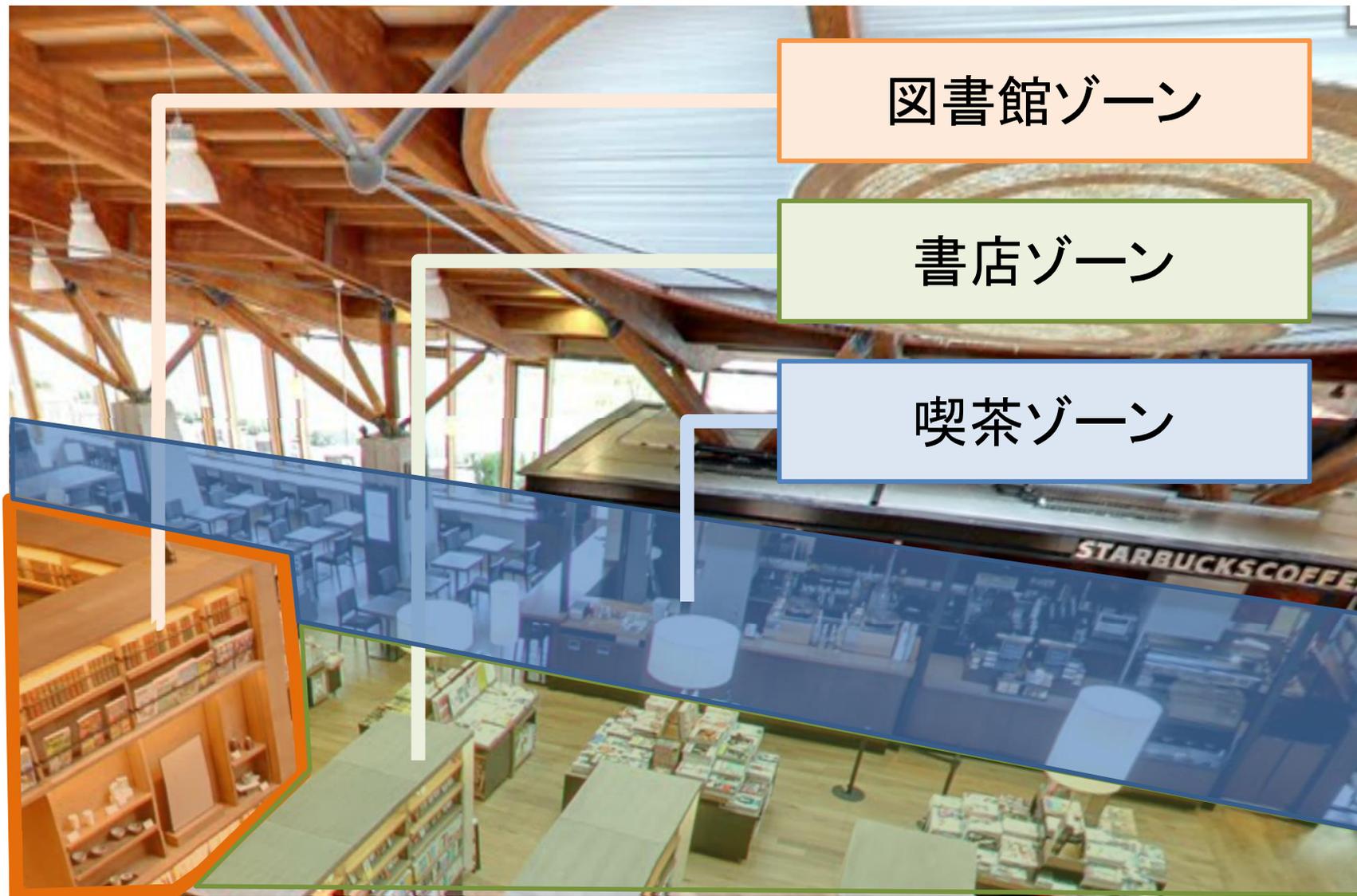
参考事例

分類2

本業範疇外への事業
の取り組み

参考事例

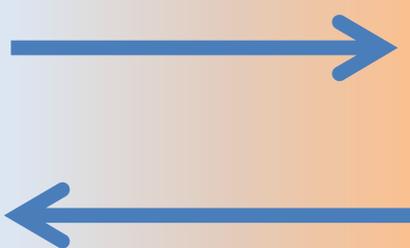
武雄市図書館



顧客の理想に足りないものを知識とし連携

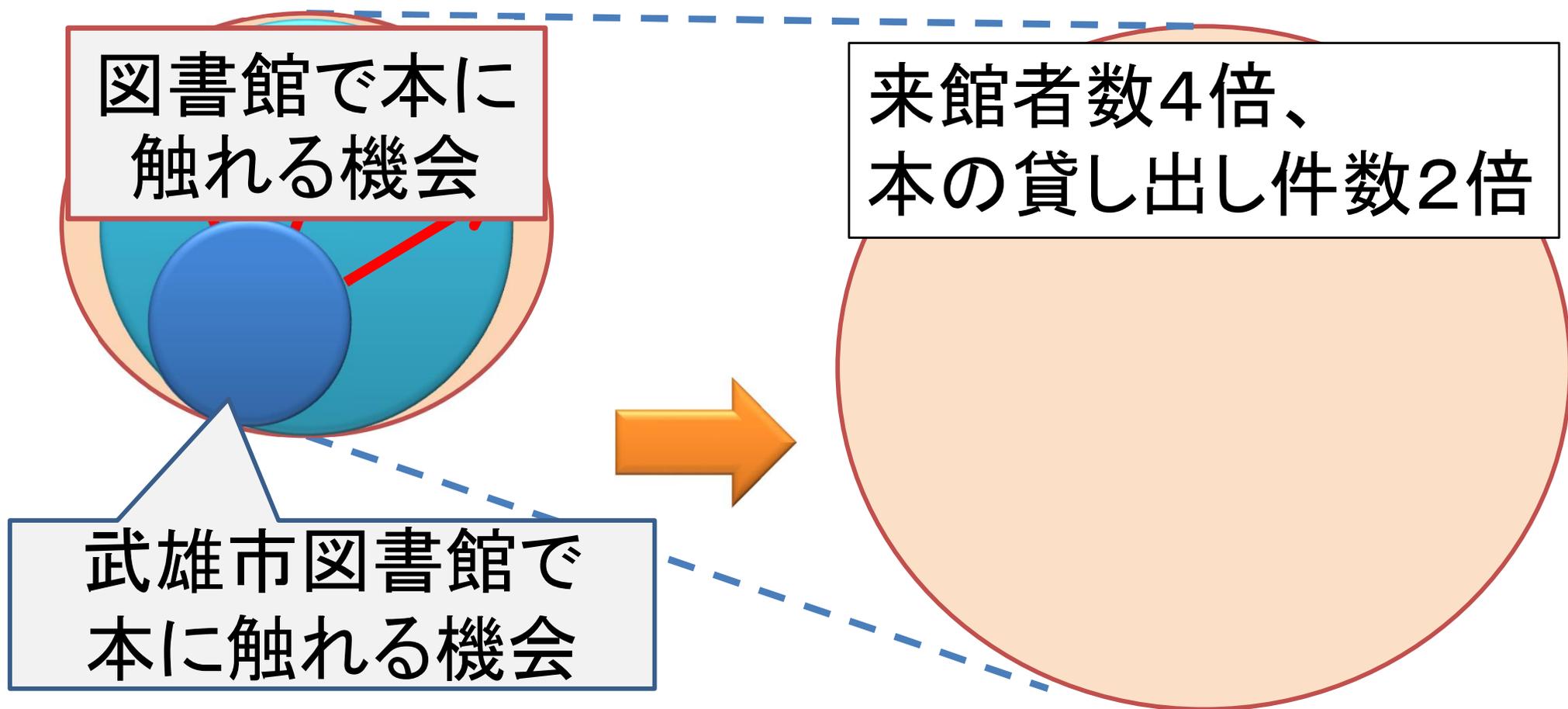
図書館

飲食業
小売業



参考事例

武雄市図書館



取り組みのカタチ

- 倉庫・運送業から物流不動産業へ進出

内容

- 東北で倉庫を【貸したい方】と【借りたい方】のニーズを、WEB上でマッチング
- 最適な物流物件を提案

参考事例

秋印株式会社等

× 物流不動産会社

各企業のノウハウ
(倉庫内管理と不動産サービス)
の連携

倉庫業
運送業



物流

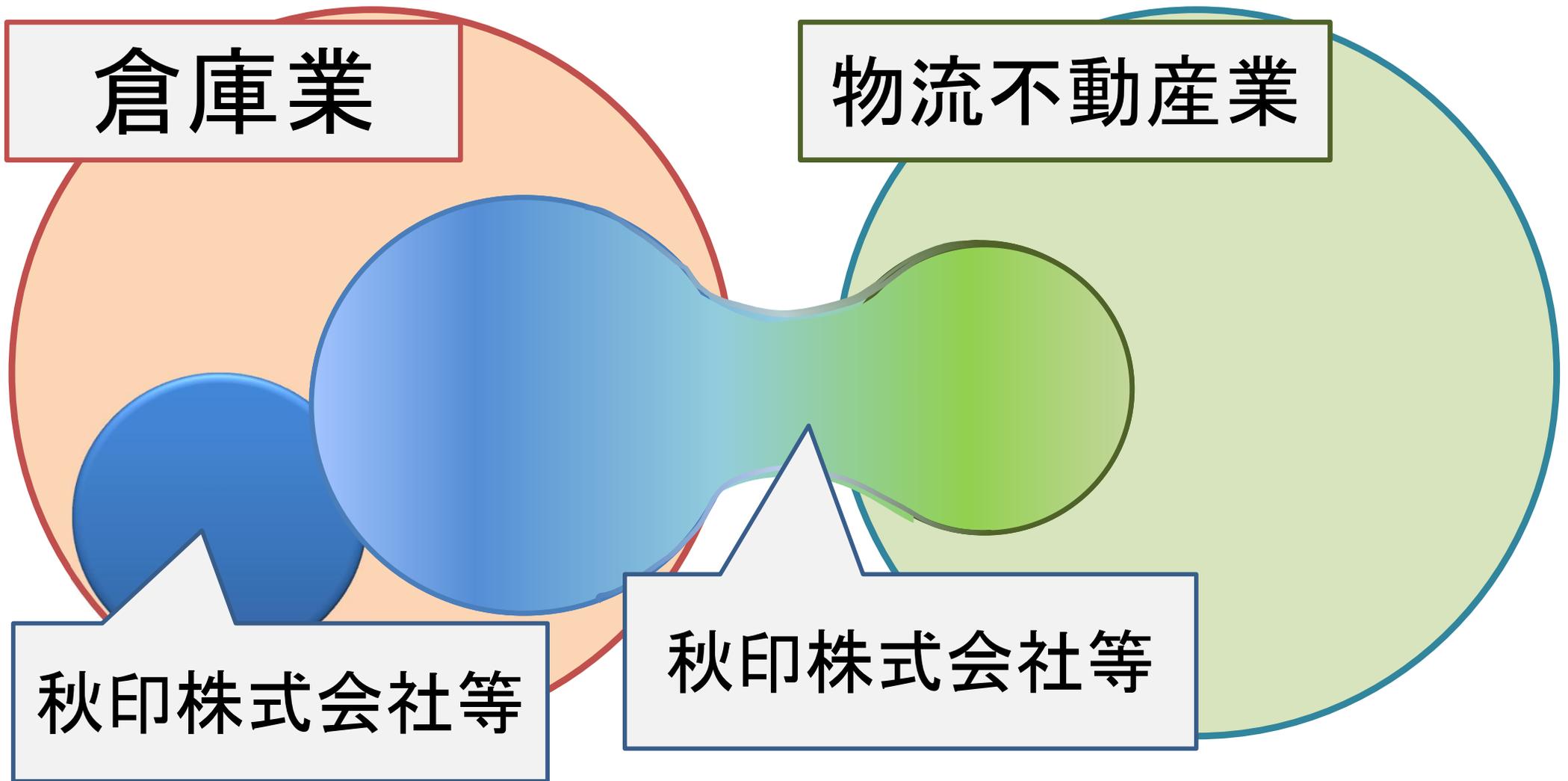
不動産業



参考事例

秋印株式会社等 × 物流不動産会社

物流不動産業の需要を取り込む



取り組みのカタチ

- ・ 運送事業者が小売業へ進出

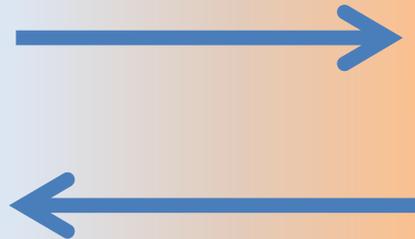
内容

- ・ 物流事業者等で使用した
中古コンテナ・パレット
の販売・レンタル

小売業へ進出するための 知識の連携

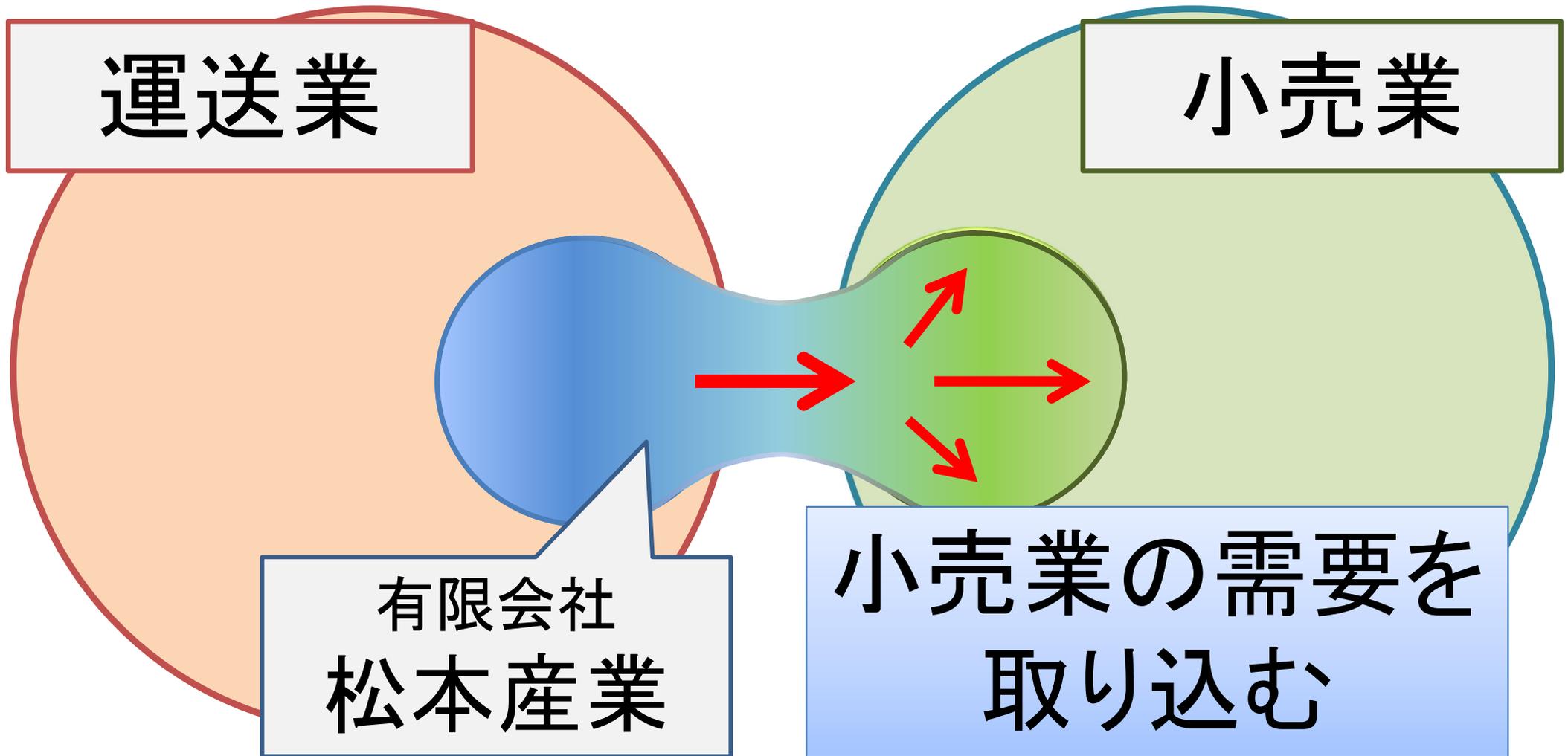
運送業

小売業



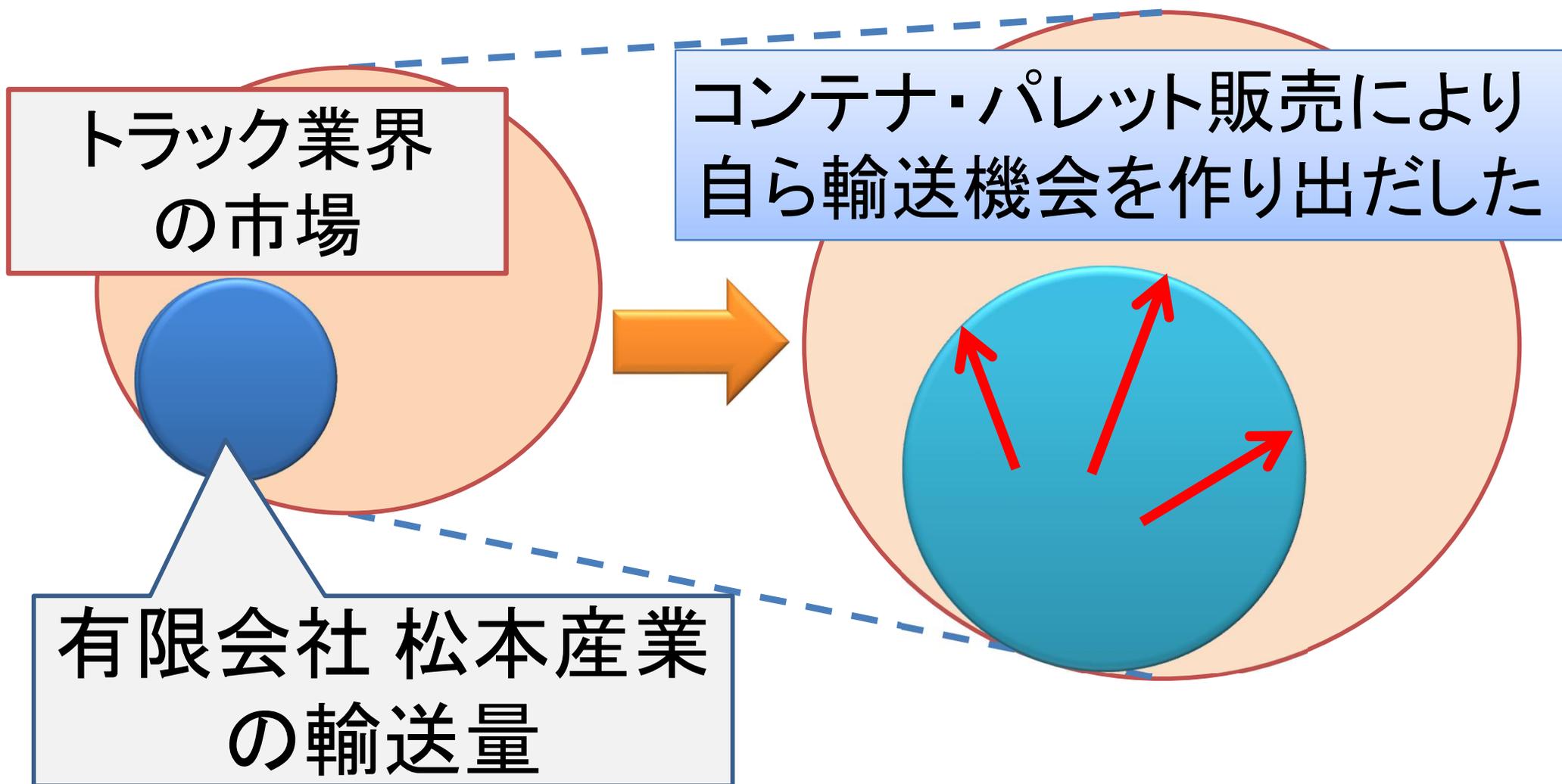
参考事例

有限会社 松本産業



参考事例

有限会社 松本産業



目次

研究背景・目的

取り組みのカタチの分類

参考事例

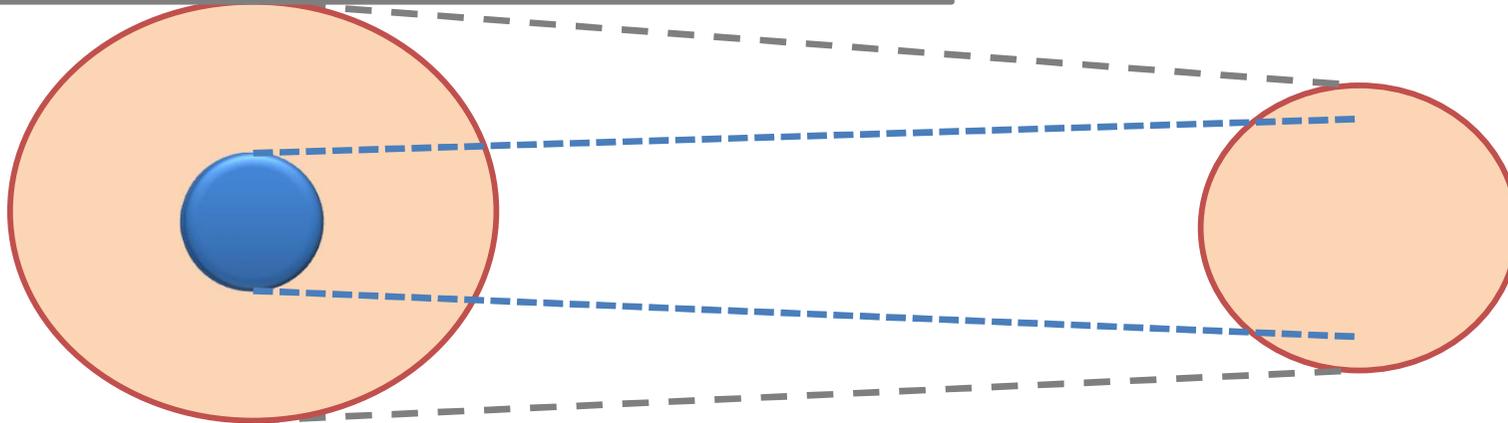
分析・経営者への提案

- ・事例の効果比較
- ・経営者への提案

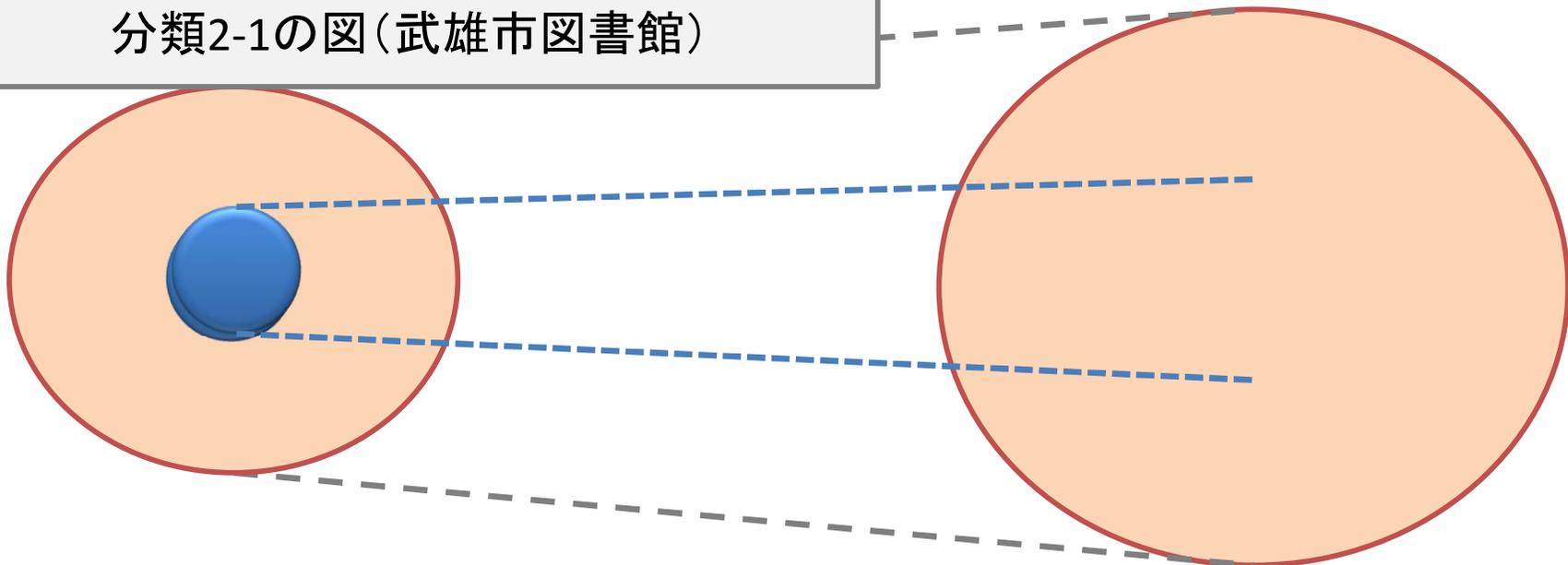
分析・提案

事例の効果比較

分類1の図(例: 中田商事株式会社)



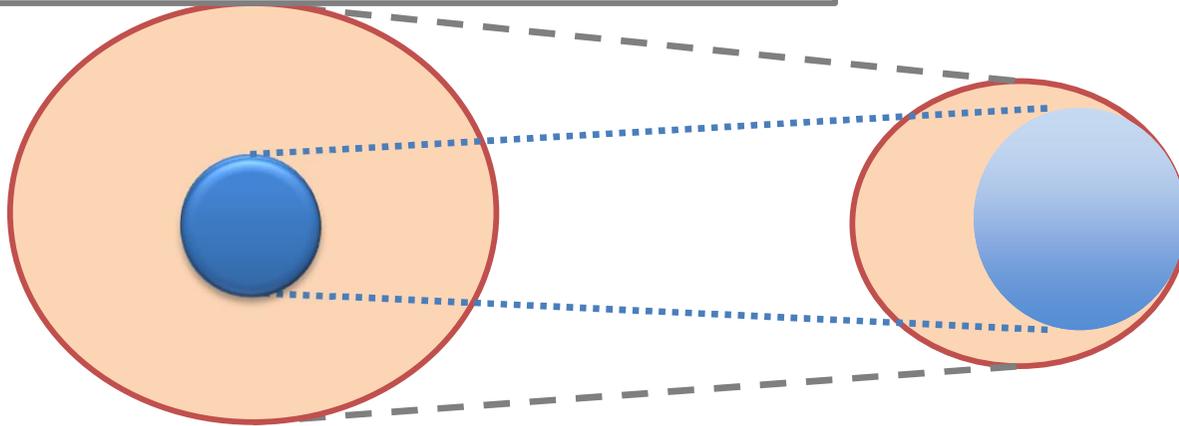
分類2-1の図(武雄市図書館)



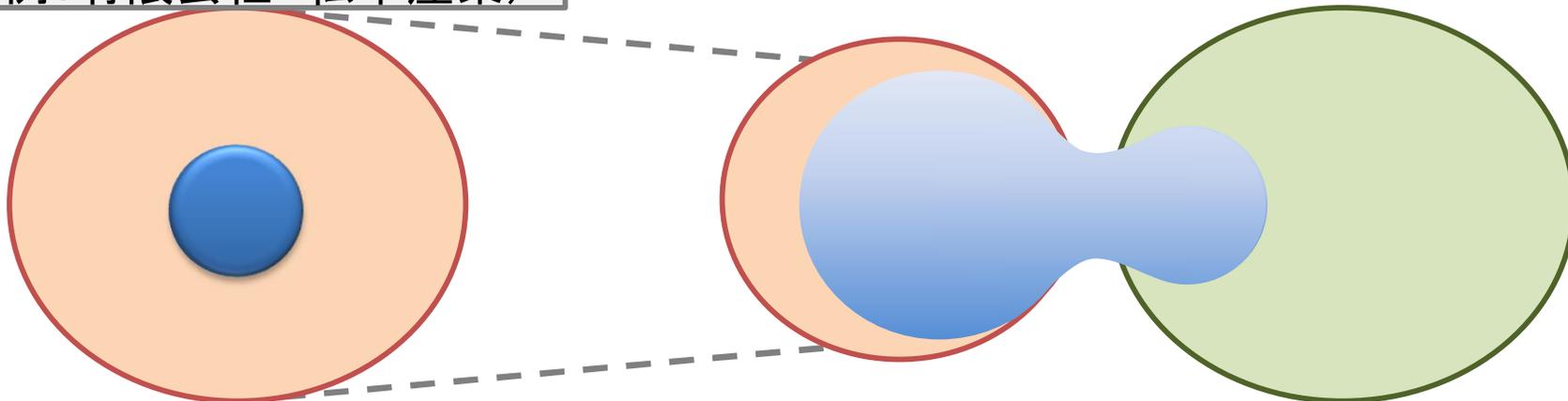
分析・提案

事例の効果比較

分類1の図(例:中田商事株式会社)



分類2-2の図
(例:有限会社 松本産業)



提案

目指すべき取り組みのカタチ

トラック
運送事業

その他
事業

知識の連携をするためには

業界の常識や過去のしがらみにとらわれない

わからないことに対して踏み出す勇気をもつ

業界の常識や過去のしがらみにとらわれない

プライドを取り払う

運送以外の事業に目を向ける

わからないことに対して踏み出す勇気をもつ

わからないことに対して踏み出す勇気をもつ

一歩踏み出し



成長のチャンスをつかむ！

御清聴ありがとうございます