



自社の強みを 開発・強化して、 同業と協業する

多くの運送事業者の中で
選択されるだけの特色を作れ

CASE 08

求荷求車ネットワーク（WebKIT）で企業体質改善

当初、求荷求車ネットワーク加入時は、期待される効果はなかった。荷主の業績が悪化し、大幅に売上が減少したことをきっかけに、あらためて求荷求車システムを利用することを考えた。他社には少ない車種構成を強みとし、どんな受注にも対応できるように、ドライバーにも荷役の技術を習得させ、時間、場所、荷物、荷役の如何に拘らず受注し、さらに配送スキルを高めることにより、受注減のかなりの部分をカバーできるようになった。



課題・ニーズ

- **受注の増減が大きいのでその波を埋めたい。**

事例企業の主要顧客は建材関係であり、良い時と悪い時の差があり、安定した荷物が無い場合がある。これを求荷求車ネットワーク（WebKIT）で埋めて安定した売上にしたい。

- **遠隔地の場合には自社で行わず求荷求車ネットワークを使いたい。**

遠隔地の仕事が出ることもあるが、そのような場合には、求荷求車ネットワーク（WebKIT）で車を探したい。

会社情報

営業所数：1、車両台数：18（平車、ユニック車、ウィング車等）

資材、部品、電気製品、機械類

主要な建設資材。建設資材は景気に左右されることが多く、売上が安定しない。



導入効果

- **WebKIT から受注できるようになり、売上が安定した。**

主要荷主の仕事が少ない月は、WebKIT から受注できるようになった。現在は、売上の20%程度をWebKITからの受注で占めている。

- **WebKIT を通すことで、回収にも心配がない。**

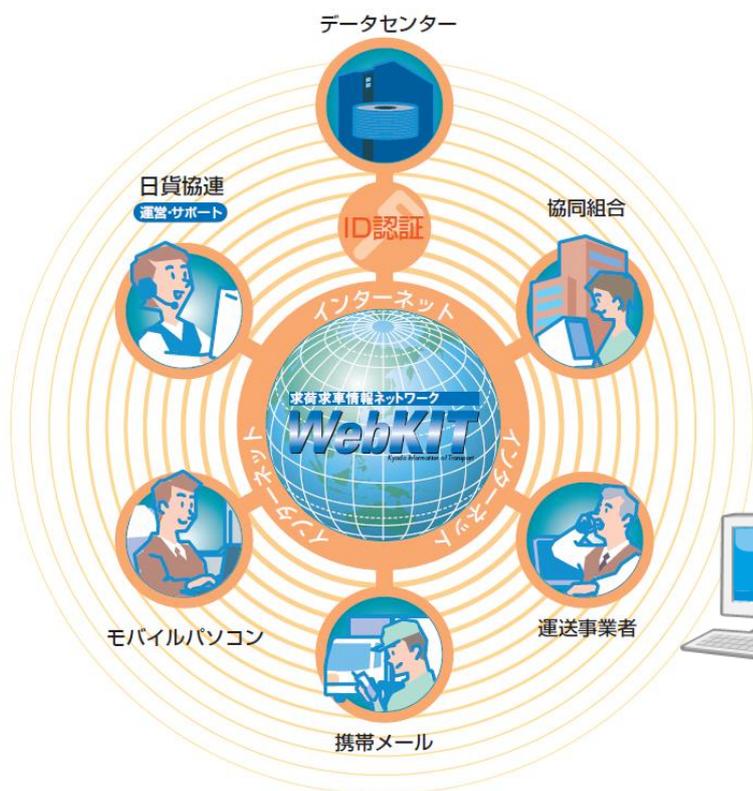
WebKIT を通して受注することで、回収の心配が全くないので、新しい仕事でも安心して受注できる。

- **自社でできない仕事も WebKIT を通して発注することで、荷主に喜ばれている。**

主要荷主から、遠隔地の仕事や不得意な分野の仕事の依頼が来ることもあるが、そのような時は、WebKIT を通して事業者を探すことができるようになったので、喜ばれている。



システム概要



事例企業では、全ト協が開発し、日貨協連が運営する求荷求車ネットワークである WebKIT を利用している。WebKIT は、インターネットを介してデータセンターに接続して操作するクラウドサービス（「コスト・期間」の項で解説）である。

利用者は、KIT 加盟組合を通して利用申し込みを行い、会員 ID とパスワードを取得することで WebKIT を利用できるようになる。



運輸事業者に必要なシステムは、インターネットに接続できるパソコン、プリンタ等であり、WebKIT のための特別な設備などはない。会員 ID とパスワードを取得すればすぐに利用できる。

運輸事業者に必要なシステムは、インターネットに接続できるパソコン、プリンタ等

ユーザーは WebKIT のホームページを表示し、会員 ID とパスワードを入力してログインすることで、サービスを利用することができる。

メニューから、「荷物情報」、「車両情報」、「成約情報」、「名簿検索」、「掲示板」、「組合処理」、「会員情報設定」を選択することで様々な機能を利用することができる。

08 求荷求車ネットワーク

荷物情報 詳細		前の荷物	次の荷物
伝票番号	29101000300011080023		
照会組合	奈良県キート事業協同組合	照会先	有限会社ベストロジ
公開範囲	すべて		
ふりがな	よしもと かずしげ		
担当者	吉本 一茂	接続状態	ログオフ
TEL	0085-76-0805	FAX	0091-29-5231
携帯電話	080-8409-9840		
積日	2011年09月01日14時00分	積地	奈良県葛城市
卸日	2011年09月02日08時00分	卸地	長野県諏訪市
輸送品区分	その他 バイブス	輸送取扱区分	
輸送品形状	ハタカ		
荷台寸法(内寸)			
重量	2.0 t	荷扱い	手積 積合せ 不可
希望車種	ウイング型		
車種形状	荷台高さ: 懸架装置:	荷台幅:	
荷役装置:			
装備品等			
安全装備			
希望運賃	45,000円	上乗せ保険料	なし
高速代	0円	託送費	0円
特記事項			

前の荷物 次の荷物

さらに、詳細情報を確認して希望に合うかどうかを検討する。

詳細情報を見て、希望に合うようであれば、照会先に電話をして詳細な条件を詰めた上で契約をする。

会員情報詳細					
基本情報					
会員コード	29101000300011080023				
ホームページ	http://best-logint				
組合	奈良県キート事業協同組合				
会員名称	有限会社ベストロジ				
かな名特	ゆづりかんいしゅべすとろじ				
電話番号	0085-76-0805				
FAX番号	052-909-0212				
郵便番号	632-0083				
住所	奈良県 天理市西長柄町186-1				
設立情報					
設立年月日	1989年07月20日				
資本金	30(百万円)				
従業員数	220人				
代表者氏名	吉本 一茂(よしもとかずしげ)				
認証資格	ISO14001 安全性優良事業所				
会社PR					
輸送情報					
輸送先	奈良県 / 和歌山県 / 大阪府				
輸送品目	食料品 / 引越荷物 / 食料品				
車両タイプ情報					
	10t以上	4t以上	2t以上	トレーラ	合計
平型	0	0	0	0	0
バン型	0	2	28	0	30
ウイング型	6	29	0	0	35
保冷車	0	4	0	0	4
冷蔵車	0	3	2	0	5
車載車	0	0	0	0	0
重機運搬車	0	0	0	0	0
危険物運搬車	0	0	0	0	0
ダンプ	0	0	0	0	0
機	0	0	0	0	0
ユニック	0	0	0	0	0
海上コンテナ用	0	0	0	1	1
合計	6	38	30	1	75
担当者情報					
担当者ID	担当者氏名	メール	接続状態		
30001108002301	吉本 一茂	kazushige.yoshimoto@best-logint	ログオフ		
登録・成約情報(過去3ヶ月)					
荷物	成約件数 37件 / 登録件数 84件				
車両	成約件数 1件 / 登録件数 2件				

利用者は、会員情報を登録することができ、荷物検索や車両検索で出力された画面からも表示することができる。

会社基本情報、ホームページアドレス、住所、電話、FAX など。

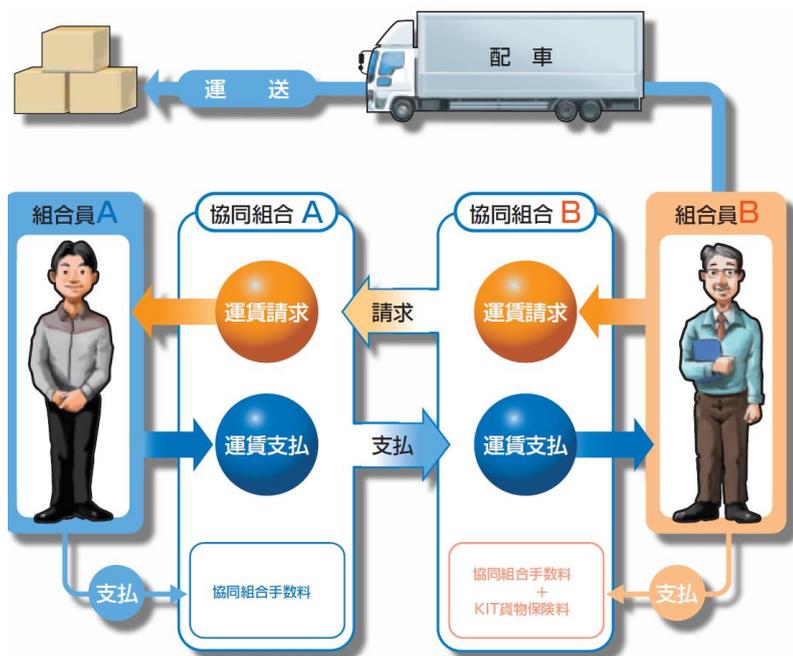
設立年月日、資本金、従業員数、代表者など。

輸送地域、輸送品目。

保有車両タイプ情報。

担当者情報。

過去の情報掲載情報、成約実績情報。



代金決済は、すべて協同組合を通じて行われ、決済条件も月末締後翌々月 15 日以内となっているため、事業者としては回収の心配はない。



コスト・期間

■ コスト

項目	費用
I. ハードウェア インターネットに接続できるパソコン	0 万円
II. ソフトウェア利用料(月額) 端末(ID)利用料 1ID につき 追加端末(ID)利用料 1ID につき ※クラウド*1によるサービスなので導入一時費用は不要	月額 1,000 円 月額 500 円
III. その他の費用 運送代金支払保証制度(1事業者当り) KIT貨物保険(WebKITの成約分) 成約手数料	年額 6,000 円 成約運賃の 0.3% 協同組合で設定
合計(ソフトウェア利用料のみ)	月額 1,000 円

*1 クラウドサービスとは、ユーザーがパソコンや携帯情報端末などから、インターネットを介してソフトウェア、プラットフォーム、インフラなどを利用することができるサービス。システムもデータもすべてインターネット上に置かれており、利用した分だけ料金を支払うというサービス。クラウド(Cloud)とは、雲の意味で、インターネットを表す。

■ 導入期間

導入フェーズ	期間
I. 準備段階 体験システムによる利用体験 WebKIT 加入申し込み	1ヶ月
II. 稼働段階 会社情報を登録し、求荷求車情報を検索	1ヶ月
III. 定着段階 ^{*1} 社員教育、車両変更、用具工具改善	12ヶ月
合 計	14ヶ月

^{*1} WebKIT からの受注を目指すために、ドライバー教育、設備改善、用具工具改善などを行った期間であり、必ずしもIT導入期間ではないが、導入効果が出るまでにはこうした期間が必要であったので、導入期間に算入した。



成功要因

WebKIT への加入や操作は、特別難しいことは何もない。事例企業でも WebKIT の利用開始までは何の問題もなかったが、空車情報をいくら掲載しても受注は少なかった。そこから現在のように毎月一定量の受注をするようになるまでには、大きな努力があった。スポットの場合、緊急、休日、早朝、特殊貨物、特殊な荷扱など、荷主が通常依頼している事業者では対応できなかった場合に発生するものも多いので、様々な条件の仕事がある。こうした無理な注文を受けながら、自社の得意とするサービス、品目、条件などを見つけ、開発し、訓練することで新たなニッチ市場（他社がやらないサービス）を開拓することが必要である。

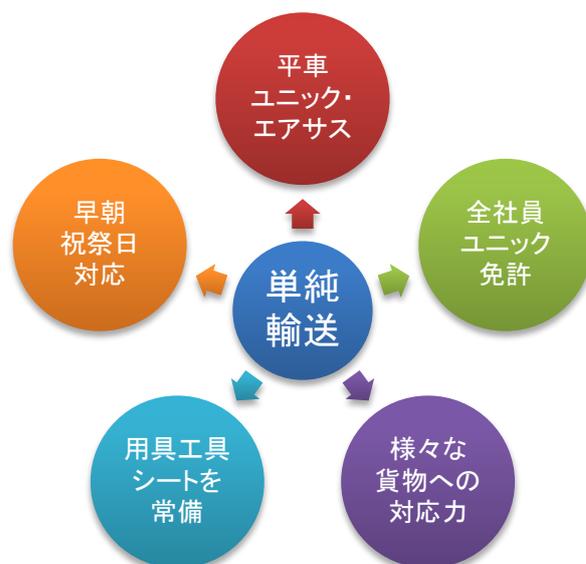
■ スポット受注を大きな柱に

事例企業は当初、売上の3割以上を1社の荷主に依存しているような建材専門事業者であった。しかし、荷主企業の倒産等で受注割合の大きな仕事が一度になくなり、一時は廃業を考えることもあった。そこから、特徴のない小規模単純輸送会社から、仕事を選ばず何でもやれるようなスポット専門に変えていくことで生き残りを考えた。20台程度の小規模で、立地条件も良いとは言えない中で、建材輸送だけでは生きていけないぎりぎりの選択であった。

■ 自社の強みを開発

当時、平車を求められるケースが多かった。平車は様々な形状の貨物に対応できる反面、積載方法に技術が必要であり、用具、工具、シートなども荷物によって対応が必要であった。そこで、社員にも協力してもらい、様々な貨物積載技術を身に付けたり、ユニック・エアサス車を導入し、経験したあらゆる貨物に対応できる用具、工具、シートを準備して対応することで、受注件数を伸ばせるようにした。

また、要請があれば、早朝祝日対応も行い、様々な顧客への対応力を高めた。備車が必要な場合は、積込時には現地立ち合いで指導した。



■ 徹底した社員教育

事例企業が生き残るためには、荷主からの様々な要望への対応力である。設備といえば平車からスタートしており、その対応力の最も重要な要素はドライバーの対応力である。スポット受注を柱に受注すれば、時間も場所も不規則で、同じ荷物がほとんどない状態で仕事をするのは、ドライバーにとっては非常に困難な状況である。会社の状況をドライバーに伝え、納得をしてもらい、社長自らも乗務しながら技術を身に付けていった。ドライバーの中にはそうした勤務状態に耐えられず辞めていく社員もいた。新しいドライバーが数ヶ月で辞める場合もあった。現在は5～6名のチームを作り、新しい仕事にどう取り組むのか、過去に似た事例はなかったかなど、お互いの経験を共有化して、対応力強化の努力を続けている。



失敗のリスク

求荷求車ネットワーク（WebKIT）は、2010年2月現在148組合9877組合員が加盟しており、ID発行数は2655で、毎月4万件の情報から8500件が成約している。

	2009/3	2009/4	2009/5	2009/6	2009/7	2009/8	2009/9	2009/10	2009/11	2009/12	2010/1	2010/2	1年間	月平均
荷 登録件数	21,134	17,306	14,705	15,345	21,016	23,758	30,838	30,115	31,849	40,446	23,486	26,572	296,570	24,714
物 成約件数	8,373	7,472	6,774	7,113	8,176	7,465	7,917	9,024	8,475	8,094	7,626	8,913	95,422	7,952
車 登録件数	20,269	21,084	18,460	23,291	21,537	16,878	15,365	14,075	14,010	13,082	14,171	13,691	205,913	17,159
両 成約件数	654	639	561	577	742	659	699	804	779	807	614	611	8,146	679

年間コストは保険料を入れて 2 万円程度であるため、失敗の経済的損失は少ない。ただ、求荷求車ネットワーク（WebKIT）に加盟する時は、期待する動機はあったはずなのに、その効果がないという事業者も多い。何が原因なのか？どうしたら効果が出るのだろうか？

■ 自社情報を整備せず他社情報を見るだけ。

自社の帰り荷で適当なものがないかを必要な時に探すが、自社の空車情報は入れない。また、会社紹介のホームページ、会員情報などにも積極的な情報公開をしないケースがある。物流の仕事は荷物や積地、卸地の特別な条件や荷扱いなど、ネット上の情報だけでは成立しない。求荷求車ネットワーク（WebKIT）の集まりでも積極的に参加して、人と人のコミュニケーションを図って行かなければ、低価格の帰り荷程度しか得られない結果となる。



■ 強みを持たない。（求荷）

車両、設備、荷扱い、過去の実績、得意な荷物、強みの地域など、自社の強みを持たない会社に、初めての仕事はなかなか任せたいとは思わない。元請会社が、車両などの都合でどうしても備車が欲しい時、信頼できる備車先を探したいと考えている。

■ 対応力がない。（求荷）

ドライバーの対応力、会社としての対応力がなく、自社の得意なことしかできないようなところには、無理を言って仕事をやらせてもらってもクレームになる可能性があり、安心して任せられない。

■ 安さだけを求める。（求車）

1回の取引だけだからといって、安さだけを求めるというやり方は、悪い評判を積極的に立てているようなもの。情報ネットワークは、悪い情報ほど早く伝わる。求荷求車ネットワーク（WebKIT）は、発注者と受託者とが信頼し、協力することによって、荷主に対してのサービスを安定、向上するためのものである。