

指名物流 10の原則

荷主とドライバーの両方から選ばれ、営業利益率を+3.0%～+8.0%向上させる変革ロードマップ

【本白書で明かされる経営変革の核心】

- ✓ 業界・経営者・幹部・現場・荷主に共通する「2つの本質的課題」の解き方
- ✓ 法令順守（道）と収益改善（経）を両立させる「道経一体」の経営モデル
- ✓ 営業利益率「+3.0%～+8.0%」を自社で叩き出す『指名物流10の原則』の実践手順
- ✓ 幹部がlearningBOXで自走し、現場で成果を再現する『The TRACK』の活用法

発行者: The TRACK（ジ・トラック） / 一般社団法人 未来戦略市場

保存版経営白書

対象: 物流・運送事業者 経営者・役員・幹部各位

1. なぜ今、多くの運送会社が行き詰まるのか？（課題の構造）

2024年問題の本格施行に伴い、物流業界のあらゆる立場において課題が噴出しています。しかし、課題の表出構造を紐解くと、**全立場に共通する「2つの根幹課題」**に行き着きます。

社内・業界構造の課題

物流業界の課題



物流経営者の課題（収益・コンプラ）



物流幹部の課題（板挟み・時間不足）



物流管理者の課題（現場対応・手配）



物流従業員・ドライバーの課題（労働環境・給与）

社外・環境の課題

世間の課題（持続可能な物流）



荷主の課題（コンプライアンス・コスト）

両者の課題にある「2つの共通点」

- ① 人財不足（採用難・離職）
- ② 収益悪化（コスト高・単価低迷）

【結論】「安売り下請け」と「社長ひとりの根性論」からの脱却

人財不足と収益悪化は背中合わせです。収益が出ないから働く環境（給与・設備）に投資できず、人が辞め、残った現場の負担が増えてさらに収益が落ちる——。この負のループを打ち破る唯一の解が、**荷主とドライバー双方から指名される「指名物流」への変革**です。

2. 指名物流の根幹：「道経一体の経営」

指名物流を実現するためには、道徳（法令順守・企業倫理）と経済（収益改善・利益創出）を融合させた**「道経一体の経営」**が不可欠です。

① 法令順守（「道」の確立）

改善基準告示の遵守、適正な労働時間管理、社会保険加入。コンプライアンスを最優先の事業基盤とし、荷主からの強い信頼を獲得します。

② 収益改善（「経」の実践）

適正原価の把握、標準的な運賃を活用した価格改定交渉、現場の無駄カット。法令遵守を継続するための「利益（原資）」を確実に生み出します。

※「道徳なき経済は犯罪であり、経済なき道徳は寝言である」（二宮尊徳）。どちらが欠けても事業は持続しません。

3. 経営革新を導く「指名物流 10の原則」

荷主からもドライバーからも選ばれる企業になるための10個の実践行動原則です。

原則 1 理念実践の原則

道経一体の想いを絵に描いたもちにせず、現場の日常行動（挨拶、車両美化、安全基準）レベルまで落とし込んで実践する。

原則 2 構造変革の原則

下請け体質や安請け合いの収益構造を根本から見直し、原価の可視化と適正利益を生む仕組み（直荷主化・付加価値提案）に変える。

原則 3 目標設定の原則

単なる数値目標ではない、組織全体（配車・現場・経営）がワクワクし一丸となって挑むべき目標（KPI）の設計を行う。

原則 4 目標達成の原則

計画を絵に描いた餅で終わらせず、確実に実行・達成するための行動管理プロセス（PDRサイクル／PDCA）を徹底する。

原則 5 結果検証の原則

感覚や感情に頼らず、データを基に現実を直視し、事実に基づいた正当な評価と原因分析・業務改善を行う。

原則 6 軌道修正の原則

燃料高騰や法改正など変化の激しい時代において、過去のやり方に固執せず、迅速かつ柔軟に方向転換を行う。

原則 7 ES（従業員満足）最大化の原則

働く環境・評価・やりがいを整え、ドライバーやスタッフから「この会社で働きたい」と指名される会社をつくる。

原則 8 超自走組織の原則

経営者一人に頼らず、幹部や現場リーダーが自ら考え、判断し、改善行動を起こす組織文化を醸成する。

原則 9 CS（顧客満足）最大化の原則

単に運ぶだけでなく、荷主の事業課題に寄り添う価値を提供し、他社へのリプレイスを防ぐ強固な絆（パートナーシップ）を構築する。

原則 10 永続発展の原則

時代の変化を先取りし、次世代人材の育成やデジタル投資を継続し、10年・20年先も成長し続けるための仕組みを創る。

4. 明確な成果：営業利益率「+3.0%～+8.0%」向上のロジック

10の原則を現場に完全実装することで、以下の3つのレバーを通じて劇的な利益率向上が実現します。

利益改善レバー	主な取り組み（10の原則との連動）	利益率寄与度
① 単価引き上げ （トップライン改革）	直荷主化、標準的な運賃に基づく適正交渉、不当な低単価・赤字便からの撤退・見直し（原則②・⑨）	+2.5%～+4.5%
② 現場コスト削減 （効率・品質改革）	原価可視化による不採算ルート是正、手待ち時間・空車回送の抑制、事故修理費削減（原則③・④・⑤・⑥）	+1.0%～+2.0%
③ 人財・組織最適化 （人件費・採用最適化）	定着率大幅向上による採用費（1人50～100万）削減、現場の自走化に伴う泥縄対応コスト抑制（原則①・⑦・⑧・⑩）	+0.5%～+1.5%
合計（シミュレーション到達値）：		+3.0%～+8.0%

【事業規模別・年間利益増加インパクト（+5.0%向上時）】

- ・売上1億円の企業: 営業利益 従来200万 → 700万円（+500万円増）
- ・売上3億円の企業: 営業利益 従来300万 → 1,800万円（+1,500万円増）
- ・売上5億円の企業: 営業利益 従来1,000万 → 3,500万円（+2,500万円増）

5. 具体的なやり方は全てある：『The TRACK』の実践環境

「やり方は理解したが、現場に落とし込む時間がない」「幹部が動かない」という壁を突破するため、**取り組み順番・方法・ツール・目標設定・KPI・PDCA**がすべてパッケージされたシステムが『The TRACK』です。

【システム概要】 The TRACK

- ✓ **learningBOXを活用した解説動画+実践ツール**
- ✓ 動画（30分/10分×3ブロック）を観ながら自社の数字を当てはめて進めるだけ
- ✓ 幹部が自ら学び、社長へ改善提案を提出する自走型プログラム

【ご利用条件・体系】

- **受講形態:** 月額10万円 × 12ヶ月コース（自動更新契約）
- **投資対効果:** 年間120万円の投資で、営業利益率+3%～+8%（数百万～千万円単位の実利）を創出
- **対象:** 経営者および幹部・幹部候補チーム（複数名受講対応）

巻末付録：自社の「指名物流度」診断シート

チェック	評価軸	診断基準（チェックがつかない項目は即座に変革が必要）
☐	1. 原価と単価	全路線・全車両の原価を把握し、赤字便の交渉または撤退基準がある
☐	2. 適正運賃交渉	標準的な運賃に基づいたロジカルな提案書で荷主と定期交渉できている
☐	3. 労働時間・労務	改善基準告示を完全遵守し、かつ全車両で適正利益が確保されている
☐	4. 定着率・ES	ドライバーの離職率が低く、求人や紹介で常に人が集まる状態である
☐	5. 幹部と自走組織	社長が不在でも、幹部や現場が自らKPI（数字）を見て改善行動を起こしている

※ チェックが2個以下の場合は、早急な「指名物流10の原則」の実装が必要です。

「指名物流」への第一歩を、自社で踏み出しませんか？

「指名物流10の原則を自社に導入したい」「The TRACKの動画コンテンツやワークシートを体験してみたい」経営者様へ。

現在、**7日間無料体験アカウント発行** および **数量限定『無料個別経営診断（60分）』** を実施中です。

[無料体験・個別経営診断にお申し込みいただく →](#)

運営：The TRACK（ジ・トラック）/ 一般社団法人 未来戦略市場