物流改正二法・トラック運送業「事業許可更新制度」完全対応

荷主と従業員から選ばれ続けるための
『指名物流 3大戦略と10の原則』

法令順守と収益改善を両立する「道経一体」の経営モデル
下請け体質を脱却し、持続可能な物流企業へ変わるための実践ガイド

制作：著作　一般社団法人みらい戦略マーケット
許可なき複製は著作権法違反となります

はじめに　トラック運送業の未来を拓く経営者・リーダーの皆様へ



一般社団法人みらい戦略マーケット
代表理事　戦略家
北野 黎明

日本全国のトラック運送事業者を対象に経営戦略コンサルティングを実施。自身もドライバーから始まり、配車、管理職、取締役と物流業界での20年以上のキャリアを積み、コロナ渦で窮地に陥った経営者の支援を述べ100社以上行い、現在に至る。
大阪府生まれ　2児の父
学生時代アマチュアレスリングで国体出場

【事業内容】

オールインクルーシブ型（包括・伴走型）中小企業経営支援サービス
◆組織戦略（中期計画・道経一体・幹部育成）
◆成長戦略（管理会計・事業戦略・KPI）
◆人財戦略（採用・育成・処遇・定着）
◆事業承継（親族・親族以外・M&A）
◆マーケティング戦略（WEB・SNS・集客）

当社が全て企画し、経営者の想いを実現させます。

【過去実績】

地方行政選任　物流経営改善相談専門家
大手モビリティシステム開発事業者　顧問
トラック協会　セミナー講師多数
生成AI　PromptEngineering　資格取得

「真面目に法令を守る会社ほど、利益が残らない」
そんな理不尽な業界構造を終わらせたい。

運送業界が直面する危機の正体

2024年問題、燃料高騰、そして事業許可更新制度の厳格化――。
今、トラック運送業は歴史的な大転換期を迎えています。
しかし現場では、「法令を守れば赤字になり、利益を追えば違反になる」というジレンマに多くの経営者が苦しんでいます。

なぜ今『指名物流 3大戦略と10の原則』なのか？

下請け体質のまま価格競争を続けていては、会社も社員も守れません。
必要なのは、法令順守（道徳）と適正利益（経済）を両立する「道経一体」の経営モデルです。荷主と従業員の双方から「どうしても貴社にお願いしたい」と名指しされる仕組みこそが唯一の生存戦略です。

本資料をご活用いただく皆様へ

本資料は、単なる理論書ではなく、明日から現場と幹部会議で実践できる「具体的な行動の型」としてまとめました。貴社が10年・20年先も勝ち残り続けるための羅針盤として、ぜひ最後までご活用ください。

→ 次ページより、指名物流、3大戦略と10の原則の全貌を解説します　全10原則 完全収録

01

物流業界の現状と「指名物流」

2024年問題・事業許可更新制度の厳格化の中で、

生き残る企業と淘汰される企業の分水嶺

©一般社団法人みらい戦略マーケット

「指名物流」の定義：2方向から選ばれる状態

① 荷主から指名される（顧客基盤）

- **価格競争からの完全脱却：** 単なる「安さ」ではなく、自社独自の運行品質・提案力で選定される。
- **対等なパートナーシップ：** 原価と法令に裏打ちされた適正運賃を獲得し、サプライチェーン課題を共創解決する。
- **他社への代替不能性：** 荷主にとって「貴社でなければならない」必然性をつくり、長期安定契約を結ぶ。

② 従業員から指名される（組織基盤）

- **採用力・定着力の飛躍：** 「この会社で働きたい」「ここで成長したい」と若手や幹部候補が集まる。
- **超自走組織の実現：** 経営者のトップダウンに依存せず、現場とリーダーが自ら考えて判断・行動する文化。
- **安心・誇りのある職場（ES）：** 公正な評価・労働環境・安全体制が整い、ドライバーが誇りを持って働ける。

©一般社団法人みらい戦略マーケット

2つの未来の対比：貴社が目指す道はどちらか

【指名物流以外の未来】リスクの顕在化

- 法令順守と収益性の板挟みによるコンプライアンスの破綻
- 荷主に対する運賃交渉力がなく、コスト上昇を吸収できず収益悪化
- 法令違反・点数累積による**「事業許可更新の不可・取消」**リスク
- 若手・ドライバーの離職が止まらず、深刻な人手不足による廃業危機

【指名物流としての未来】持続的成長の実現

- 法令を遵守しながら適正利益を確実に残す**「道経一体」**の確立
- 優良荷主からの継続的指名と、確実な適正運賃・サーチャージの収受
- 若手・幹部が次々と育ち、人が辞めない魅力ある職場環境（ES）
- 法改正や環境変化に左右されず、10年・20年先も成長し続ける盤石基盤

©一般社団法人みらい戦略マーケット

土台となる考え方：「道経一体」の経営

100%

道徳 × 経済の完全合致

「法令順守」か「収益改善」か、片方では生き残れない

道徳（法令順守）のみを優先した場合： 運行制限や労務管理コストが増大し、適正運賃が取れなければ経営が圧迫される。

経済（収益追求）のみを優先した場合： 過積載や長時間労働に依存し、事業許可更新の厳格化に伴い即座に営業停止リスクへ直面する。

指名物流の本質解： 正しく法令を守りながら、データ・運行可視化・原価計算に基づいて正当な利益を確保する仕組みを創る。

©一般社団法人みらい戦略マーケット

02

指名物流を実現する 3大戦略の全体像

事業戦略（経営・収益基盤）× 組織戦略（超自走組織）× みらい戦略（共創・永続発展）

©一般社団法人みらい戦略マーケット

指名物流 体系図：3大戦略 × 10の原則

① 事業戦略　経営収益基盤の確立

理念実践 / 構造変革 / 目標達成(PDCA) により
下請け体質を脱却。

② 組織戦略　超自走組織の構築

ES最大化 / 人財共育 / 超自走組織 により
若手・幹部が育ち定着。

③ みらい戦略　共創と永続発展

CS最大化 / 荷主共創 / 時代適応 / 永続発展
により選ばれ続ける。

第1の大戦略

事業戦略

【経営・収益基盤の確立】

**法令順守と適正利益を両立し、
下請け体質から脱却する**

① 理念実践の原則
道経一体の精神を経営計画と現場判断基準に落とし込む

② 構造変革の原則
原価・運行の可視化で価格競争を脱し適正利益を確保

③ 目標達成(PDCA)の原則
事実と数値に基づく検証と柔軟な軌道修正で必達する

第2の大戦略

組織戦略

【超自走組織の構築】

**人が集まり定着し、幹部・現場が
自ら考えて自律的に動く**

④ ES最大化の原則
安全・環境・公正評価を整え「選ばれる職場」を創る

⑤ 人財共育の原則
若手・中堅を早期抜擢・育成し経営参画を推進する

⑥ 超自走組織の原則
指示待ちを脱し現場とリーダーが自ら判断・行動する

第3の大戦略

みらい戦略

【共創と永続発展】

**荷主と未来を共創し、法改正や
時代変化を先取りして勝ち残る**

⑦ CS最大化の原則
安全・確実な運行品質で期待を超える安心と信頼を築く

⑧ 荷主共創の原則
サプライチェーン課題を解決し代替不能な指名関係へ

⑨ 時代適応の原則
許可更新制度の厳格化やDX等の変化を先取りし武器化

⑩ 永続発展の原則
次世代へ健全に受け継がれ10年・20年先も成長し続ける

©一般社団法人みらい戦略マーケット

第1の大戦略：事業戦略　原則01

理念実践の原則

【道経一体】経営理念を現場の判断基準へ昇華

理念を言葉だけに終わらせず、日々の運行管理・配車判断・運賃交渉における「絶対の判断基準」として機能させる。

現場実装に向けた3つの具体的アクション

1. 「道経一体」の行動クレド策定
   「安全・法令順守（道徳）」と「適正収益（経済）」を天秤にかけない判断基準を言語化し、ドライバー・配車係の共通言語にする。
2. 運行・配車の「NGライン」明確化
   無理な運行依頼や過積載・時間外超過の強要に対して、現場が「理念に基づき自信を持って断る」権限とルールを整備する。
3. 理念と連動した経営計画発表会の開催
   単なる数値目標の提示ではなく、「なぜこの利益・運賃が必要なのか（安全投資・給与還元）」を全社員へ共有し納得感を醸成する。

実現される経営成果

- 現場の判断ブレがなくなり、法令違反リスクを根本から排除
- 「正当な運賃を求める誇り」が芽生え、下請け根性を脱却
- 社員のエンゲージメント向上と定着率の安定化

現場セルフチェック

- [ ] 経営理念を日々の配車担当者が自分の言葉で説明できるか
- [ ] 法令違反のリスクがある案件を現場担当者が即座に拒否できるか
- [ ] 利益の使い道（設備・社員還元）が現場に開示されているか

自社の状況に合わせてセルフチェック項目を追加

- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]

理念なき経営は淘汰され、理念実践が指名される強さを創る

©一般社団法人みらい戦略マーケット

構造変革の原則

車両・運行・荷主ごとの個別原価を完全に把握し、感覚値での値引きや赤字便を排除して利益構造を根本から変革する。

現場実装に向けた3つの具体的アクション

1. 1台・1運行単位の「個別原価計算」導入
   人件費・燃料費・車両償却・修繕費・一般管理費を運行時間・距離ごとに配賦し、運行ごとの「損益分岐点」を明瞭にする。
2. データに基づく「標準的な運賃」交渉
   感覚的な値上げ要請ではなく、拘束時間・待機時間・原価推移の客観データを提示し、論理的かつ説得力ある運賃是正を行う。
3. 不採算荷主・運行の徹底見直しと再編成
   適正化要請に応じない赤字運行は段階的に縮小・撤退し、優良荷主への配車比率を高める勇気ある選択と集中を実行する。

実現される経営成果

- 走行距離あたりの限界利益率・営業利益率の大幅改善
- 燃料サーチャージ・待機料の確実な収受体制確立
- 売上追求から「利益・付加価値追求」への企業体質転換

現場セルフチェック

- [ ] 車両1台あたり・運行1便ごとの損益を月次で把握できているか
- [ ] 荷待ち時間・荷役作業料を分離して請求できているか
- [ ] 適正運賃の交渉をデータをもとに対等に行えているか

自社の状況に合わせてセルフチェック項目を追加

- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]

原価を語れない運送会社に、適正原価の未来はない

©一般社団法人みらい戦略マーケット

第1の大戦略：事業戦略　原則03

目標達成(PDCA)の原則

【検証と軌道修正】計画を絵に描いた餅にせず必達する

単なるノルマ設定ではなく、運行データと事実に基づき高速で検証・軌道修正を繰り返す実行管理システムを構築する。

現場実装に向けた3つの具体的アクション

1. KPIの明確化（稼働率・実車率・時間利益）
   売上目標だけでなく、「車両1台あたりの1日粗利」「実車率」「時間あたり生産性」等の先行指標を可視化する。
2. 週次・月次の事実に基づく検証ミーティング
   言い訳や感情論を排除し、テレマティクスや日報データから未達要因（待機・空車回送・燃費悪化）を特定・分析する。
3. 柔軟かつ迅速な配車・運行の軌道修正
   計画とのズレが生じた時点で翌週・翌月の配車パターンやルートを即座に再編し、目標着地を死守する体制を定着させる。

実現される経営成果

- 経営計画の達成率が飛躍的に向上（計画倒れの根絶）
- 現場リーダーの数字意識・コスト意識の劇的な進化
- 外部環境の急変時にも赤字を出さない俊敏な対応力

現場セルフチェック

- [ ] 月初に立てた計画と実績の差異を週単位で追跡しているか
- [ ] 「気合と根性」ではなく「具体的な配車変更」になっているか
- [ ] デジタコ・日報データが改善の打ち手に直結しているか

自社の状況に合わせてセルフチェック項目を追加

- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]

結果検証なくして改善なし。それはただの願望にすぎない

©一般社団法人みらい戦略マーケット

第2の大戦略：組織戦略　原則04

ES最大化の原則

【選ばれる職場】安全・環境・公正評価で人が集まる

法令を守り、安全設備と労働環境を整え、社員が誇りと安心感を持って働き続けられる「指名される職場」を実現する。

現場実装に向けた3つの具体的アクション

1. **2024年問題に完全対応した拘束時間管理**
   無理な運行計画を全廃し、改善基準告示を完全クリアした上で十分な休息・休日を確保できるシフト体制を確立する。

2. **透明性の高い「安全・品質連動型」人事評価**
   無事故・エコドライブ・荷扱い品質などの模範的行動を正当に評価し、給与・賞与・表彰へ反映する納得の仕組みを導入する。

3. **最新安全装備・車両への積極投資と快適環境**
   最新の安全装置搭載車や清潔な休憩所・洗車場を整備し、「この会社で働いていて誇らしい」と思える環境を提供する。

実現される経営成果

- ドライバーの離職率が激減し、求人採用コストを大幅圧縮
- 社員の紹介（リファラル採用）による良質なドライバー獲得
- 事故率低下による保険料・修繕費の削減と企業信用向上

現場セルフチェック

- [ ] 年間休日や残業上限が法令基準を余裕を持ってクリアしているか
- [ ] 評価基準が明確で、全社員に公平に共有されているか
- [ ] ドライバーが自社の職場環境を知人に推薦できる状態か

自社の状況に合わせてセルフチェック項目を追加

- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]

社員を大切にできない会社が、荷主に選ばれ続けることはない

©一般社団法人みらい戦略マーケット

第2の大戦略：組織戦略　原則05

人財共育の原則

【次世代育成】若手・中堅を抜擢し経営参画を推進

社長や古参幹部が仕事を抱え込まず、
次世代リーダーを計画的に抜擢・育成し、共に育つ
「共育」の文化を根付かせる。

現場実装に向けた3つの具体的アクション

1. キャリアステップと育成カリキュラムの可視化
   「ドライバー ➔ 指導員 ➔ 配車・営業 ➔ 営業所長 ➔ 経営幹部」という成長ロードマップを明示し、将来の希望を描かせる。
2. 若手・中堅のプロジェクトリーダー抜擢
   安全委員会やDX推進・採用改善などの全社横断プロジェクトに若手を登用し、自ら意思決定してやり切る成功体験を積ませる。
3. 経営勉強会・数値読解トレーニングの実施
   損益計算書の見方や運行原価の構造を幹部候補へ定期レクチャーし、「経営者目線」で現場をマネジメントできる人財を育てる。

実現される経営成果

- ✓ 社長の属人化（トップダウンの限界）を脱却し事業拡大が可能に
- ✓ 幹部候補・営業所長の安定供給体制による複数拠点展開
- ✓ 若手社員の成長実感と当事者意識（経営参画感）の向上

現場セルフチェック

- ☐ 3年後・5年後の営業所長・幹部候補が具体的に育っているか
- ☐ 経営者が不在でも日々の配車・トラブル対応が円滑に回るか
- ☐ 失敗を恐れず挑戦を称賛する社内風土があるか

自社の状況に合わせてセルフチェック項目を追加

- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐

教育ではなく共育。人財の成長が会社の成長速度を決める

©一般社団法人みらい戦略マーケット

第2の大戦略：組織戦略　原則06

超自走組織の原則

【自律駆動】指示待ちを脱し現場が自ら判断・行動

権限委譲と心理的安全性を徹底し、
トラブル対応や改善提案が現場主導で
自発的に湧き上がる強靭な組織をつくる。

現場実装に向けた3つの具体的アクション

1. 明確な権限委譲ルールと裁量枠の付与
   配車調整や一定金額以下の顧客対応・修繕判断を現場リーダーに委譲し、「いちいち社長の許可を取る」停滞をなくす。
2. 現場発の「業務改善提案制度」と迅速な採用
   積込手順やルート最適化のアイデアをボトムアップで吸い上げ、良い提案は即日テスト・導入して提案者を全社で表彰する。
3. 心理的安全性の高いチーム対話・情報共有
   ヒヤリハットやミスを隠さず即座に共有できる空気を作り、誰かを責めるのではなく「仕組みで再発を防ぐ」議論を徹底する。

実現される経営成果

- 顧客トラブル・運行遅延への初動対応スピードが劇的短縮
- 経営者が日常オペレーションから解放され、戦略構想に専念可能
- 組織全体の改善サイクル（カイゼン）が自発的に永続化

現場セルフチェック

- [ ] 現場のトラブル発生時に、まず現場で解決策が提示されるか
- [ ] 社長や上司の顔色を伺って行動が止まる場面がないか
- [ ] 現場主導の業務改善が毎月1件以上実行されているか

自社の状況に合わせてセルフチェック項目を追加

- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]

指示で動く組織は脆く、自走する組織は強い。

©一般社団法人みらい戦略マーケット

第3の大戦略：みらい戦略　原則 07

CS最大化の原則

【顧客信頼】安全と確実な運行品質で圧倒的安心を提供

単なる「時間通り届ける」を超え、安全・マナー・異常時対応の徹底により、荷主が最も安心できる最高峰の運行品質を提供する。

現場実装に向けた3つの具体的アクション

1. 独自の「運行・荷扱い品質基準」の標準化
   積込・固縛・荷役手順・納品先での挨拶・身だしなみまでをマニュアル化し、全ドライバーが一貫した高品質サービスを担保する。
2. 異常気象・渋滞時の「先手管理」情報共有
   遅延が発生する前に荷主へ運行状況・迂回ルート・到着予測を能動的に連絡し、荷主のサプライチェーン停止を未然に防ぐ。
3. 定期的な運行品質レポートの提出
   オンタイムデリバリー率、無事故実績、CO2削減状況などを月次レポートとして荷主へ共有し、品質の価値を数値で証明する。

実現される経営成果

- 荷主からの他社乗り換え（リプレイス）リスクを完全遮断
- 相見積もりなしの特命発注・最優先配車の指名獲得
- 荷主企業内での高評価による別部門・別工場への案件拡大

現場セルフチェック

- [ ] 納品先での荷主・受取人からのクレーム発生率がゼロに近いか
- [ ] トラブル時の報告が「荷主に言われる前」に行われているか
- [ ] 自社の運行品質が他社との決定的な差別化要素になっているか

自社の状況に合わせてセルフチェック項目を追加

- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]

当たり前の品質を圧倒的に極める事こそ、最大の営業力である

©一般社団法人みらい戦略マーケット

第3の大戦略：みらい戦略　原則08

荷主共創の原則

【共創関係】サプライチェーン課題を解決し指名関係へ

下請けの立場を脱し、荷待ち削減・パレット化・共同配送などの物流課題を荷主と共に解決する対等なパートナーへ進化する。

現場実装に向けた3つの具体的アクション

1. 荷待ち・荷役時間データの共同分析と改善提案
   バース予約システムの導入や検品フローの簡素化を荷主へ提案し、双方の拘束時間削減と回転率向上を共に実現する。
2. モーダルシフト・共同配送ネットワークの構築
   同業他社や異業種荷主との共同運行をコーディネートし、積載効率向上とCO2削減を荷主のESG課題解決として提示する。
3. 定例「サプライチェーン改善会議」の開催
   単なる値上げ要請ではなく、荷主の物流コスト最適化と自社の適正利益を両立する中長期施策を協議するパートナー会議を定例化する。

実現される経営成果

- 「替えの利かない戦略的パートナー」としての長期契約締結
- 運賃改定や燃料サーチャージ交渉における圧倒的な合意形成力
- 荷待ち時間半減による車両・ドライバー生産性の飛躍的向上

現場セルフチェック

- [ ] 荷主の経営層や物流部長と直接課題を議論できる関係があるか
- [ ] 単なる価格ではなく「全体最適の提案」ができているか
- [ ] 荷主のサプライチェーンに自社が不可欠な存在になっているか

自社の状況に合わせてセルフチェック項目を追加

- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]

荷主の課題は我が課題。それが真の指名パートナー

©一般社団法人みらい戦略マーケット

第3の大戦略：みらい戦略　原則09

時代適応の原則

【環境適応】事業許可更新厳格化やDXを先取りし武器化

運送業の事業許可更新制度の厳格化やDX・脱炭素といった激変を脅威ではなく「他社と差別化する最強の武器」に変える。

現場実装に向けた3つの具体的アクション

1. **事業許可更新基準・コンプライアンスの先回り体制**
   点呼記録・労務管理・整備管理をクラウドで完全電子化し、行政監査や更新審査で「満点評価」を獲得できる体制を標準化する。

2. **運行管理・配車業務のデジタル化（DX）推進**
   AI配車支援や動態管理システムを導入し、属人的な配車作業を効率化して空車率削減と迅速な荷主レスポンスを実現する。

3. **環境配慮（グリーン物流）への積極的取り組み**
   エコドライブ徹底・EVトラック導入検討・CO2排出量算出を行い、荷主企業のESG・脱炭素要請に即応できる体制を整える。

実現される経営成果

- 事業許可の取消・更新不可リスクをゼロにし永続経営を担保
- 法令順守・DXが進まない競合他社からの優良顧客獲得
- 金融機関・行政からの高い信用獲得（融資・補助金優遇）

現場セルフチェック

- [ ] 今すぐ行政監査に入られても法令違反が一切ない状態か
- [ ] アナログ業務（紙・電話）を計画的にデジタル移行できているか
- [ ] 法改正などの最新情報を、即時現場に落とし込めているか

自社の状況に合わせてセルフチェック項目を追加

- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]

変化を恐れるものは淘汰され、先取りする者が次代を制する

©一般社団法人みらい戦略マーケット

第3の大戦略：みらい戦略　原則10

永続発展の原則

【永続経営】10年・20年先も次世代へ受け継がれる仕組み

事業承継・強固な自己資本・地域社会との共生を
盤石にし、世代交代しても成長し続ける
「永続発展の好循環」を完成させる。

現場実装に向けた3つの具体的アクション

1. 10年先を見据えた事業承継・後継体制の確立
   次期経営陣への理念・ノウハウ・荷主関係の円滑な移譲計画を策定し、
   経営体制移行に伴うリスクを完全に排除する。

2. 高収益体質による内部留保と未来投資の継続
   不況や突発的クライシスにも耐えうる強固な自己資本比率を維持し、
   新技術・新車両・人材育成への投資を止めない。

3. 地域社会・物流インフラとしての存在価値確立
   災害時協定や交通安全活動を通じて地域に不可欠な存在となり、
   「社会から必要とされ続ける誇り高い企業」を確立する。

実現される経営成果

- ✓ 10年・20年先も事業が成長・拡大し続ける盤石の経営基盤
- ✓ 後継者問題による廃業リスクを完全に克服
- ✓ 社員とその家族が一生涯安心して暮らせる高付加価値企業の確立

現場セルフチェック

- ☐ 経営交代しても会社の強みと文化が維持される仕組みがあるか
- ☐ 不測事態に耐えうる財務的余力（内部留保）を蓄積できているか
- ☐ 地域や業界において「なくてはならない存在」になれているか

自社の状況に合わせてセルフチェック項目を追加

- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐

真の企業価値は、次世代に豊かな未来を残せるかどうか

©一般社団法人みらい戦略マーケット

指名物流の根底にある経営理念

「道徳なき経済」は犯罪であり

「経済なき道徳」は寝言である

**コンプライアンスを徹底して社員と社会を守ること（道徳）と、
正当な対価を得て企業として適正利益を残すこと（経済）は、
決して対立するものではありません。**

**この2つを高い次元で統合することこそが、
次代を勝ち抜く物流企業の唯一の道です。**

©一般社団法人みらい戦略マーケット

「指名物流」実践に向けて：次のステップ

自社の現状を客観的に把握し、「指名物流」への転換をスタートするための2つのアプローチ

① 本資料の読み込みと展開

3大戦略を自社に落とし込むための
「10の原則 詳細解説＆セルフチェックシート」
を網羅。まずは社内幹部での読み合わせに
ご活用ください。

また、本内容をより詳しく解説した特別セミナー動画をご視聴いただけます。以下のQRコードもしくはURLより、動画にアクセスしご視聴ください。

YouTube解説動画はこちら
https://youtu.be/juToBLrD4Xs

② オンライン個別相談

「自社の事業許可更新リスクはどのレベルか？」
「適正運賃交渉をどこから始めるべきか？」など、
貴社の実態に合わせた個別相談を無料で実施。

以下のQRコードもしくはURLより、無料相談にアクセスしご希望の日時でご予約ください。

※相談完全無料、無理な営業行為は絶対に
行いませんのでご安心ください。

指名物流10の原則
無料個別相談
https://x.gd/8WQPk

©一般社団法人みらい戦略マーケット