

# 小規模トラック運送事業者のための I T導入ガイドブック

～ I Tツールを活用して安定経営を目指す～



公益社団法人

**全日本トラック協会**

Japan Trucking Association



## はじめに

中小企業が99%を占めるトラック運送業界においては、長時間労働や若年ドライバー不足などにより、依然として厳しい経営状況が続いています。さらに「働き方改革関連法」が成立し、自動車運転業務の時間外労働の取扱いについては、2024年度より時間外労働の上限規制年960時間（＝月平均80時間）が適用されることとなりました。これに対応するため、全日本トラック協会では「トラック運送業界の働き方改革実現に向けたアクションプラン」を策定し、長時間労働削減の取り組みを推進しています。また、平成29年11月には「標準貨物自動車運送約款」の改正により、「運賃」とは別建てで「積込料」「取卸料」「待機時間料」等の「料金」の区分が明確化され、令和2年4月には、「トラック運送業にかかる標準的な運賃」が告示されました。トラック運送業界を取り巻く環境は、大きく変化しており、より一層の取引の適正化と労働条件の改善が求められています。

こうした中でも、トラック運送事業者においては、業務の効率化・生産性の向上など様々な努力により経営体質の改善を図るとともに、荷主ニーズに的確な対応を図ろうとする事業者も多数存在します。荷主企業においても、ITを活用した物流の効率化及び高度な情報管理システムを導入する動きが著しく進んでいることから、今後はこうした荷主側の動向に迅速かつ適切に対応していくことが重要になると考えられます。

また、インターネットやスマートフォンなどの急速な発達により、双方向の通信技術だけではなく、クラウドサービスを活用した大容量のデータをリアルタイムで共有し合うことが可能となるなど、物流の現場においても、このようなシステムを活用するための製品も安価なものが開発、提供されていることから、ITを積極的に導入・活用し経営効率を向上させ、安全や環境対策を効果的に推進する中小トラック運送事業者も増えてきています。慢性的なトラックドライバー不足を補う手段の一つとして、IT機器の活用による業務効率化の推進や新型コロナウイルス感染拡大防止対策として、非接触型の業務システム等が注目されつつあります。

このような状況を踏まえ、小規模トラック運送事業者は、できるだけ最小の投資で最大の効果を上げることのできる「戦略的IT投資」によって情報武装を行い、小規模であることを強みにして、企業競争力の向上に努めていくことが必要とされます。

そこで、全日本トラック協会では、小規模トラック運送事業者が、IT化を図るために、どのような取り組みをするべきかについてまとめるとともに、輸送サービスの品質向上、物流の効率化・生産性の向上を果たした成功事例を集め、導入の背景、システム概要・費用・期間、成功のポイント、導入の留意点などを具体的にまとめました。皆様がITを導入・活用する際の参考にしていただき、経営改善の一助となることを期待します。





## 目次

はじめに

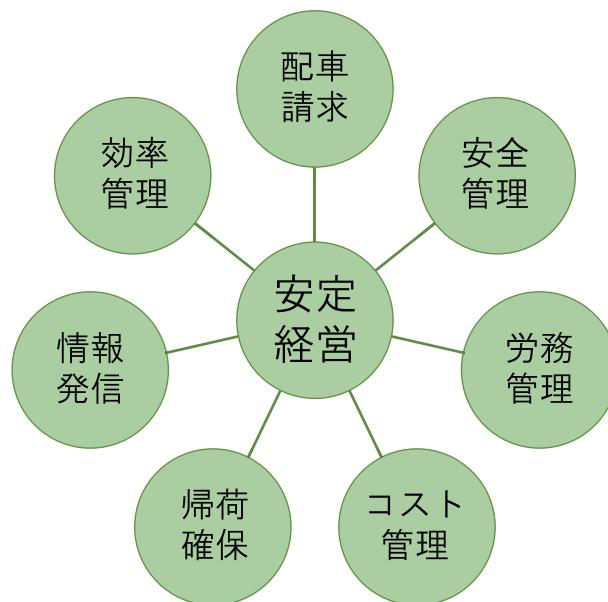
1. IT導入の必要性 .....	1
① IT化は安定経営に必須のツール .....	1
IT化は目的を実現するための手段 .....	1
②小規模事業者にかかせない IT ツール一覧 .....	2
2. 小規模事業者のための IT ツール .....	3
① デジタコ .....	3
デジタコ（デジタルタコグラフ）の機能 .....	3
デジタコの活用による事業経営のレベルアップ .....	4
② ドラレコ .....	5
ドラレコ（ドライブレコーダ）の機能 .....	5
ドラレコの活用による事業経営のレベルアップ .....	6
③ WebKIT（日貨協連：求荷求車情報ネットワーク） .....	7
WebKIT の機能 .....	7
WebKIT による事業経営のレベルアップ .....	8
④ 全ト協原価計算シート .....	9
業界標準の「運送原価計算」 .....	9
原価計算シートによる経営のレベルアップ .....	10
⑤ ホームページ .....	11
ホームページの活用 .....	11
ホームページの活用による事業経営のレベルアップ .....	12
⑥ 動態管理 .....	13
動態管理の概要 .....	13
動態管理システムによる経営のレベルアップ .....	14
⑦ 配車・請求管理 .....	15
配車・請求管理システムの機能 .....	15
配車・請求システムによる経営のレベルアップ .....	16
3. IT ツール導入支援制度 .....	17
中小企業向け IT 導入補助金制度 .....	17

## 1. IT導入の必要性

### ① IT化は安定経営に必須のツール

IT化は、安定経営のための必須ツールです。荷主であるメーカー、卸・商社、大手物流事業者は、インターネット技術の高度化によって、物流サプライチェーン全体の改革が求められています。小規模運送事業者にとっても、荷主から求められる安全管理や労務管理、配車管理に対して、「データ」によって運行上の管理状況を証拠として示さなくてはならない時代になってきました。

また、スマホやタブレットといったインターネットに常時接続されたIT機器の普及により、様々なサービスが安価に提供されるようになり、事業規模に合ったIT化も可能になってきました。また、ITの専門家がいなくても、会社に高度なサーバーやバックアップ装置などの設備をしなくても、インターネット上のクラウドサービス等も利用できるようになり、IT化のハードルは一気に下がってきました。



ITが活用できる分野

### IT化は目的を実現するための手段

ITの様々な機能を活用することで、安定した経営に近づけることができます。本ガイドブックでは、特に小規模事業者を対象に、少額の投資で可能なIT製品やサービスとその活用方法をご紹介します。IT化は経営の目的を達成するための手段であり、導入をきっかけにして、管理のレベルアップを図ることで目的を実現することができます。

例えば、タコグラフは、「適切な労務管理」を実現するためのツールとして有効です。アナタコのチャート紙管理でも、トラック運転者の1日の運行管理を適切に行うことが可能です。しかし、アナログではできることが限られます。一方、ITを活用したデジタコでは、さらに待機時間や荷積・荷卸時間の管理、実車・空車の管理、燃費管理、全ドライバーの運転評価などが可能です。ドライバーの残業時間上限規制施行に向けて、荷主と待機時間について交渉したり、運行効率を高めるために実車率を向上していくために活用するなど、データに基づいた管理を行うことができます。



IT活用の段階

## ② 小規模事業者に欠かせない IT ツール一覧

本ガイドブックでは、小規模事業者の安定経営を支援する観点から、ITツールを選定して紹介します。トラック運送事業経営にとって、これらのツールがどのように役立つのか、具体的にどのような仕様・機能があるのか、事業にとって導入メリットは何か、どのような導入・運用をしていくのか、などについて、解説していきます。

今回選定したITツールは、下記の通りです。自社の経営に役立つと考えられるツールについて、この機会にぜひ検討してください。

全ト協では、「小規模事業者のためのIT導入支援」のため、情報提供、セミナー実施、補助制度の活用促進など、各種の支援を実施していきます。

ITツール	ITツールの概要	活用できる管理分野
デジタコ	大型車には装着が義務付けられている運行記録計で、速度／距離／時間の「法三要素」と呼ばれる、自動車の時々刻々の状態を記録する装置。デジタコは、三要素データを記録、保存、活用できるITツール。	拘束時間、運転評価、待機時間、燃費
ドラレコ	車載ビデオカメラと三軸センサを組み合わせで、運転者視点の動画、加速度を記録することで、大きな加速度（急発進、急停車、大きな振動）がかかった時点の前後の動画を記録することができるITツール。	安全運転、事故時記録
WebKIT	全ト協が開発し、日貨協連が運用しているインターネット利用の求荷求車情報ネットワークシステム。運送協同組合の組合員間で、空き車両情報や荷物情報を交換して、事業者の配車効率を高めるITツール。	求荷求車、運賃動向調査
全ト協 原価計算シート	全ト協が提供している車両別運送原価を計算するツール。車両費、人件費、経費、運行三費から、時間当り原価、1km当り原価を求めるITツール。自社車両の運行原価を把握することによって、荷主との運賃交渉、生産性向上に活用できる。	運送原価計算、コスト削減、収支管理、荷主との運賃交渉
動態管理	位置情報を測定するGPS装置とインターネット地図機能を組み合わせて、車両の現在位置を地図上に表示したり、経路を記録することができるITツール。	リアルタイム車両情報、運行ルート管理
ホームページ	インターネット上に自社のホームページを作り、公開することで、事業者・荷主・求職者等に対して、自社の取組みをアピールし、ビジネスチャンスを拡大できるITツール。	自社情報発信、受注・営業、社員採用
配車・請求管理	車両、顧客、納品先を登録しておき、日々の運行日報を入力することで、荷主への請求書を発行し、車両別、顧客別の売上管理、入金管理など、様々な経営情報を管理することができるITツール	顧客管理、車両管理、乗務員管理、売上管理、請求書、備車先管理

## 2. 小規模事業者のための IT ツール

### ① デジタコ

#### デジタコ（デジタルタコグラフ）の機能

運行記録計は、貨物自動車運送事業輸送安全規則の中で「車両総重量が7 t 以上又は最大積載量が4 t 以上の車両については、瞬間速度、運行距離及び運行時間を運行記録計により記録すること」が義務付けられています。国交省では、性能・精度等に関して、告示で定める基準に適合する装置をHP（国交省・自動車総合安全情報・事故防止対策支援事業の認定機器一覧）で紹介しています。

現在は、運行管理のしやすさから車種に関わらず8割以上の車両にデジタコが装備されています。（2016年日本自動車輸送技術協会調べ）最近では、デジタコに他の機器が接続できるようになり、GPSによる動態管理、アルコールチェック、温度管理などもできるような機器も増えています。

#### デジタコの製品例

写真は、(株)トランストロンの製品例ですが、GPSや通信機能を持っているので、1)リアルタイムに車両位置を把握、2)作業状態ボタンで進捗状況を管理、3)通信機能により運行記録はリアルタイムに取得できます。また、デジタコ本体に加えて、スマートフォン、アルコールチェッカー、運転者健康管理端末、タイヤ空気圧管理、居眠り警報機とも連動することが可能です。

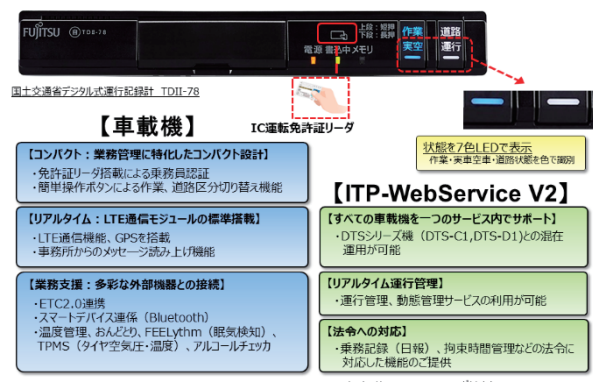
デジタコで得られたデータを基に運送事業者向けの運行管理用ソフトウェアが、デジタコで取得したデータを解析して、詳細な運行記録情報が提供されます。

#### デジタコの導入費用

デジタコの導入費用は、本体とオプション機器の購入費に、取付費用、運用費用（保守・利用料・通信料）などがかかります。機種の機能によって幅がありますが、機器関係が取り付け費用を含めて車両1台当たり5万～20万円、運用費用は、月額1000円から3000円程度です。

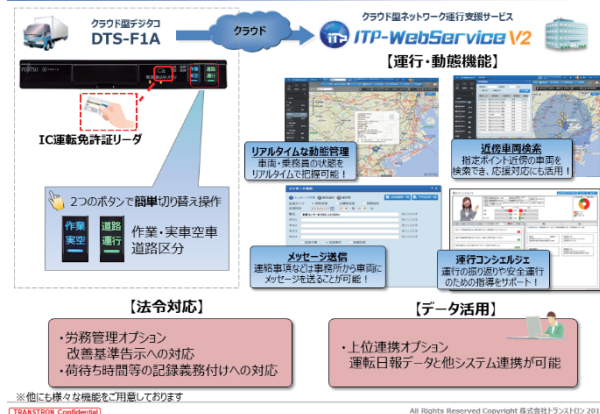
#### 2. DTS-F1Aの特長

transtron 3



#### 4. DTS-F1A 運行管理サービスの機能概要

transtron 5





## デジタコの活用による事業経営のレベルアップ

デジタコ導入効果について事業者アンケート結果（国交省）では、安全運転管理、労働時間管理、燃費改善という効果が得られています。

デジタコが記録している運行データを、適切に活用して、事業経営のレベルアップを図っていきましょう。

### レベル1：運転者個人指導に活用

デジタコを導入すると、運行管理用ソフトウェアが利用できます。運転者の運転状況、ブレーキ、加減速、休憩などが、グラフ等で確認できます。

また、安全運転診断評価などもあり、客観的なデータとして、運転者への指導に活用することができます。社内のベテラン運転者のデータと比較することで、ドライバーの個人指導のレベルアップが期待できます。

### レベル2：拘束時間遵守体制の構築に活用

2024年4月から自動車運転者の残業時間上限規制が施行され、改善基準告示も改正されます。拘束時間遵守がさらに厳しく求められるようになります。

デジタコを活用すれば、個人別の日、週、月の拘束時間管理も容易にでき、法令遵守体制を構築することに役立ちます。

### レベル3：荷主との運賃・運送条件交渉に活用

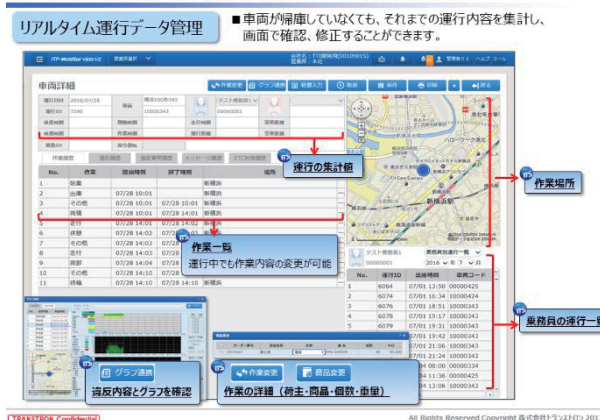
デジタコでは、輸送中のステータス管理を行う機能があります。運転者が、荷積、荷卸、待機、休憩などの状態を入力することで、荷主別の輸送状況を把握することができます。

2020年4月に標準的な運賃が告示されました。デジタコデータから、個別の荷主、着荷主毎の積込時間、走行時間、取卸時間、待機時間などを集計することができます。2024年に施行される残業時間上限規制に対応するには、空車、待機などの非生産的時間を削減して、生産性を上げていく必要があります。デジタコの時間管理機能、データ集計機能は、荷主との運賃・運送条件改善にも裏付けのあるデータで交渉が効果的です。

#### 4. DTS-F1A 運行管理サービスの機能概要



#### 4. DTS-F1A 運行管理サービスの機能概要



#### 4. DTS-F1A 運行管理サービスの機能概要



## ② ドラレコ

### ドラレコ（ドライブレコーダ）の機能

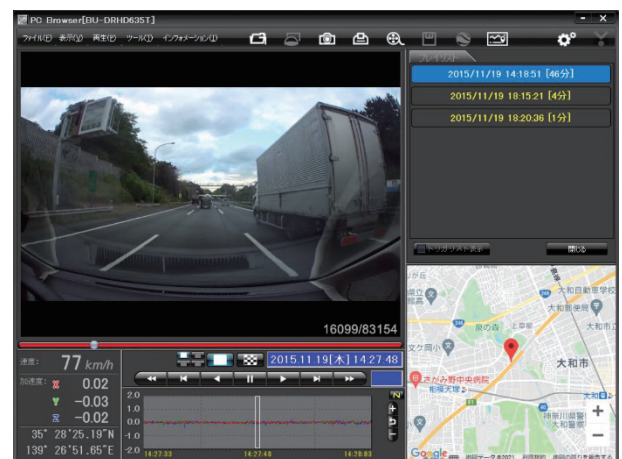
ドラレコ（ドライブレコーダ）は、高性能小型カメラによる運転中の動画記録装置です。全ト協 IT セミナーアンケートでは、86%の事業者が導入をしています。2020 年 6 月の道交法改正により、あおり運転（妨害運転）に対する罰則規定が施行され、一般の車両にも 54% が取り付けられています。（国交省 2020 年インターネットモニターアンケート）

ドラレコには多くの機種があり、画像を記録するだけのタイプから、運転評価や動態管理など、性能、機能、管理システムなど、目的・予算に応じて選択することができます。

#### ドラレコの製品例

トラック運送事業向けのドラレコは、増設カメラ（社内・後方）、音声記録、GPS、入力機器などのオプション機器を選択でき、管理用ソフトウェアでは、運転評価や運行経路表示、運転記録表なども作成できる機器もあります。

右図は、(株)ユピテルの運送会社向け製品例ですが、前方カメラと車内カメラが一体になっており、高画質、夜間記録、GPS、音声記録などの機能及びオプションの追加カメラなどがあります。画像記録は、イベント発生時モード、常時記録モードが選択できます。また、記録した映像は、専用ソフトで確認でき、地図上に撮影地を表示することができ、走行距離、時間、ヒヤリハット回数等のデータを分析することも可能です。



#### ドラレコの導入費用

デジタコの導入費用は、本体とオプション機器の購入費に、取付費用、運用費用（保守・利用料・通信料）などが掛かります。機種の機能によって幅がありますが、通信機能がないカメラ及び表示用ソフトウェアも含めて車両 1 台当たり 5 万～10 万円になります。ドラレコのメーカーによっては、リアルタイムに画面を事務所で確認できるような通信機能タイプもあります。その場合は、通信費用が毎月かかります。





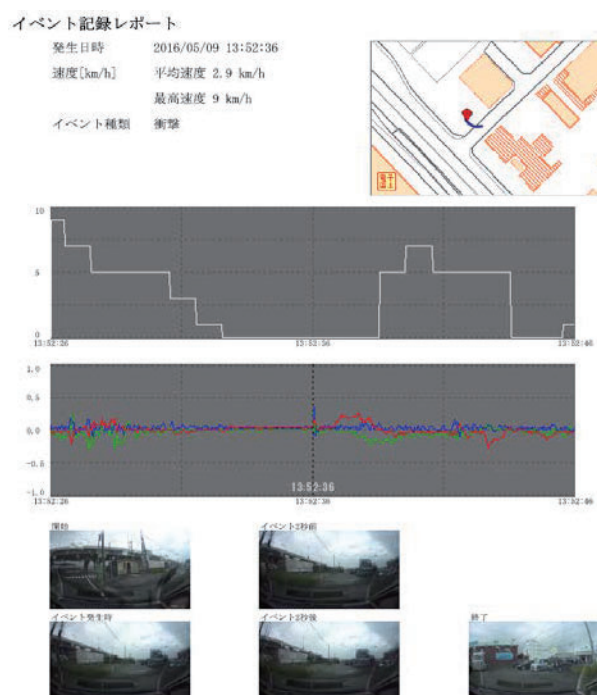
## ドラレコの活用による事業経営のレベルアップ

### レベル1：ドラレコによる指導の定着化で安全向上

ドラレコは、事故発生による衝撃や、急発進、急減速、急ハンドルなどの動きを、運転画像と共に記録します。

全てのドライバーの全ての映像を確認することは不可能です。まずは、ドラレコ導入が運転者を守るための導入であることを社内で共有してください。

乗務後点呼の際に、ドライバーからヒヤリハットからの申告に応じて、その時点の画像を運行管理者と確認することを習慣付けします。この指導では、ヒヤリハットの原因となる運転（ハンドル・速度）や環境（道路・天候）について、ドライバー自身に考えてもらいます。この記録は研修会のために集めておきます。



### レベル2：ドラレコ映像を活用した研修会

ドライバー本人が公開に同意したドラレコ映像を、研修会で活用します。

営業所で発生したヒヤリハットの件数を車種別、所在地別、道路別、天候別、原因別に集計・分析した結果を説明し、自社の運行において、どのようなケースで危険が多いのかを知り、実際の映像で確認しながら、話し合います。ルート配送などでは、ハザードマップを作ることも有効です。

短い時間でも定期的実施することで、新しい地域や時間帯、気候の情報も皆で確認でき、効果の高い教育が実施できます。

備考：事故報告書  
日時 2016.5.9 (月)  
場所 横浜市  
事故内容：

履歴記録レポート

車種	時間	開始時間	終了時間	速度[km/h]	イベント種類
トラック	00:00:00	00:00:00	00:00:00	0.0	0
トラック	00:00:01	00:00:01	00:00:01	0.0	0
トラック	00:00:02	00:00:02	00:00:02	0.0	0
トラック	00:00:03	00:00:03	00:00:03	0.0	0
トラック	00:00:04	00:00:04	00:00:04	0.0	0
トラック	00:00:05	00:00:05	00:00:05	0.0	0
トラック	00:00:06	00:00:06	00:00:06	0.0	0
トラック	00:00:07	00:00:07	00:00:07	0.0	0
トラック	00:00:08	00:00:08	00:00:08	0.0	0
トラック	00:00:09	00:00:09	00:00:09	0.0	0
トラック	00:00:10	00:00:10	00:00:10	0.0	0
トラック	00:00:11	00:00:11	00:00:11	0.0	0
トラック	00:00:12	00:00:12	00:00:12	0.0	0
トラック	00:00:13	00:00:13	00:00:13	0.0	0
トラック	00:00:14	00:00:14	00:00:14	0.0	0
トラック	00:00:15	00:00:15	00:00:15	0.0	0
トラック	00:00:16	00:00:16	00:00:16	0.0	0
トラック	00:00:17	00:00:17	00:00:17	0.0	0
トラック	00:00:18	00:00:18	00:00:18	0.0	0
トラック	00:00:19	00:00:19	00:00:19	0.0	0
トラック	00:00:20	00:00:20	00:00:20	0.0	0
トラック	00:00:21	00:00:21	00:00:21	0.0	0
トラック	00:00:22	00:00:22	00:00:22	0.0	0
トラック	00:00:23	00:00:23	00:00:23	0.0	0
トラック	00:00:24	00:00:24	00:00:24	0.0	0
トラック	00:00:25	00:00:25	00:00:25	0.0	0
トラック	00:00:26	00:00:26	00:00:26	0.0	0
トラック	00:00:27	00:00:27	00:00:27	0.0	0
トラック	00:00:28	00:00:28	00:00:28	0.0	0
トラック	00:00:29	00:00:29	00:00:29	0.0	0
トラック	00:00:30	00:00:30	00:00:30	0.0	0
トラック	00:00:31	00:00:31	00:00:31	0.0	0
トラック	00:00:32	00:00:32	00:00:32	0.0	0
トラック	00:00:33	00:00:33	00:00:33	0.0	0
トラック	00:00:34	00:00:34	00:00:34	0.0	0
トラック	00:00:35	00:00:35	00:00:35	0.0	0
トラック	00:00:36	00:00:36	00:00:36	0.0	0
トラック	00:00:37	00:00:37	00:00:37	0.0	0
トラック	00:00:38	00:00:38	00:00:38	0.0	0
トラック	00:00:39	00:00:39	00:00:39	0.0	0
トラック	00:00:40	00:00:40	00:00:40	0.0	0
トラック	00:00:41	00:00:41	00:00:41	0.0	0
トラック	00:00:42	00:00:42	00:00:42	0.0	0
トラック	00:00:43	00:00:43	00:00:43	0.0	0
トラック	00:00:44	00:00:44	00:00:44	0.0	0
トラック	00:00:45	00:00:45	00:00:45	0.0	0
トラック	00:00:46	00:00:46	00:00:46	0.0	0
トラック	00:00:47	00:00:47	00:00:47	0.0	0
トラック	00:00:48	00:00:48	00:00:48	0.0	0
トラック	00:00:49	00:00:49	00:00:49	0.0	0
トラック	00:00:50	00:00:50	00:00:50	0.0	0
トラック	00:00:51	00:00:51	00:00:51	0.0	0
トラック	00:00:52	00:00:52	00:00:52	0.0	0
トラック	00:00:53	00:00:53	00:00:53	0.0	0
トラック	00:00:54	00:00:54	00:00:54	0.0	0
トラック	00:00:55	00:00:55	00:00:55	0.0	0
トラック	00:00:56	00:00:56	00:00:56	0.0	0
トラック	00:00:57	00:00:57	00:00:57	0.0	0
トラック	00:00:58	00:00:58	00:00:58	0.0	0
トラック	00:00:59	00:00:59	00:00:59	0.0	0
トラック	00:01:00	00:01:00	00:01:00	0.0	0



### レベル3：会社全体の輸送安全対策の強化

ヒヤリハットや小さな物損事故も含めて、会社全体で目標を設定し、安全レベルを高めていきます。安全運転者に対する報奨金制度なども有効な手段です。

ドラレコ活用を通じて、会社全体の輸送安全マネジメントを強化していき、社員と意識を共有します。輸送安全に対する意識の高い会社は、荷主からの信頼も厚く、安定した経営ができます。

③ WebKIT（日貨協連：求荷求車情報ネットワーク）

## WebKIT の機能

WebKIT は、中小トラック運送事業者のための求荷求車情報ネットワークシステムとして、全日本トラック協会が開発し日本貨物運送協同組合連合会が運営しています。

運送事業者同士が WebKIT のネットワークを介して、お互いに帰り荷や空車の情報を提供し合うことで、配車業務の効率化とともに、輸送効率化や事業の生産性向上を図ることが可能となります。

## WebKIT で荷物を探す

WebKITで荷物を探すには、日時、荷物種別・積地・卸地などの条件を入力して、荷物情報検索を行います。荷物情報リストに荷物、積地・卸地、希望運賃などが表示されます。

詳しく知りたい荷物情報があれば、詳細情報を確認して、担当者に連絡を取り、輸送条件に合意したら、「成約」をします。

## WebKIT で車両を探す

WebKIT で車両を探すには、荷物と同様、輸送条件を入力して、車両情報リストを表示して、内容確認・成約を行います。契約は、双方の合意に基づくもので、担当者間の直接交渉で行います。

## WebKIT による請求・回収・保険

運送契約は、書面化ルールに則り、運賃、料金、実費、附帯業務などを取り決めたものになっています。代金の請求・回収は、所属する協同組合を通して行います。組合及び組合員は、取引保証や荷物賠償の保険に加入しており、取引上の信用が確保されています。



伝票番号	Z/001020011721080228						
所屬組合	大阪商貨物運込協同組合連合会		会員名称	関西貨物情報システム事業協同組合 組合支部			
公報欄	※へて						
ふりがな	さいとう まい	担当者	加藤 舞	平日は固定電話に連絡下さい	連絡状態	ログオフ	
TEL	022-217-0722	FAX	022-217-0711	携帯電話	080-3179-9914	チャット	
発日時	2021年08月18日00時00分		届地	宮城県仙台市宮城野区			
卸日時	2021年08月19日00時00分		卸番	梅平環状さいたま市東区			
輸送品区分	その他 高所作業車		輸送品形状	ハダカ		輸送取組区分	
荷役寸法 (内寸)							
重量	10.0 t		荷役扱い	箱組込(フォーク)		箱合せ	不可
荷役準備	平型						
車種形状			荷台幅			荷台長さ	
荷役装置			懸架装置				
設備品等	差岸設備一式		安全装置	ヘルメット 安全靴			
希望運賃	50,000 円		上乗せ保険料	なし			
運送代	0 円		持帰持送料	0 円		括込料	0 円





## WebKIT による事業経営のレベルアップ

### レベル1：WebKIT で仕事を増やす

自社だけでは確保できなかった帰り荷を探しましょう。また、時間に余裕があれば、積極的に新しい仕事を受けましょう。荷積・荷卸の方法をしっかりと確認し、装備や治具も用意して、確実な仕事をしましょう。

ドライバーとも話し合って、手当や労働時間も取り決めて、スポットの仕事を請負うことを合意しておくことが重要です。地域差はありますが、荷物情報は増加しています。

### レベル2：WebKIT で仲間を増やす

WebKIT は、協同組合の集まりです。大都市圏のKIT参加組合では、新しい会社も多く、地場の組合では、歴史と実績のある老舗もあります。研修会もあり、仕事を通じて、会合を通じて仲間を増やしましょう。コミュニケーションを通じて、次第に仲間が増えれば、スポットの仕事だけでなく、定期的な仕事も増えていきます。

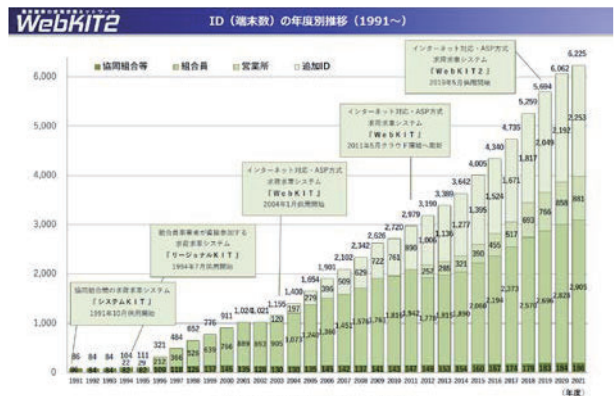
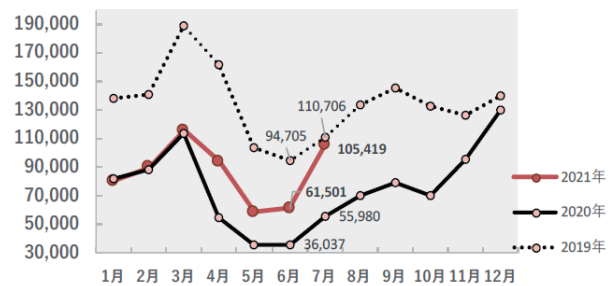
### レベル3：WebKIT で売上・利益を増やす

WebKIT で、荷主の仕事を拡大したり、新規荷主への営業活動に挑戦しましょう。自社だけではこなせない仕事もWebKITのネットワークを増やして、協力してもらうことによって、自社の規模以上の仕事もできるようになります。

最初はリスクを考えて利用が少なかった事業者の方も、何度も仕事をする中で、自社に合ったWebKITの使い方を発見し、どんどん活用度が高まり、それに伴い、売上・利益も増加する効果を実感しています。右は、そうした事業者の声です。

WebKIT では、トラック協会と協同組合への加入が条件ですので、仲間意識も高く、仕事の質も確保されているので、自らも情報発信して、積極的に活用することをお勧めします。

荷物（求車）登録件数の推移



少ない台数、限られたお客様しかなかった当社は、WebKITで車両を見つけることができたことでお客様の信用を得て、受注を増やし、会社を成長させることができました。



ユニック車で電気機器設備等の輸送を行っている当社では、現場が全国各地にあるので、帰り荷がなさそうな地域に行くこともあります。そんな時でもWebKITで帰り荷を探すことができ、とてもありがたいです。



主要荷主の仕事で、知らない土地や帰り荷がなさそうなどでもどうしても行かなければならないことがあります。WebKITがあることで、何処へ行こうとも帰り荷をもらえる自信があるので、怖くなくなりました。



WebKITには、仕事になる情報がたくさんあります。これまでになかった売上をWebKITから10%上げることができれば、そのまま業績の向上につながります。新しい仕事をこなすには、それなりの努力が必要ですが、WebKITの情報を活用して新しい分野の仕事をつなぐことで、営業の幅も広がります。



当初は、荷物も車も持たないいわゆる「水屋」(サヤ取りだけの利用運送事業者)に電話する感覚でWebKITを見ていたのですが、実際にやってみると当社と同様の事業者が、フラットな関係で相互協力をしているのがわかりました。それで、長く付き合える協力会社を作ろうと考えて動くようになり、次第に取引が増え、定期的に取り引いている会社もできました。そういう協力会社とは、まず連絡を取り合って仕事を確認して、WebKITで成約しています。

## ④ 全ト協原価計算シート

### 業界標準の「運送原価計算」

全ト協は、2012 年からトラック運送事業者のための運送原価計算テキストを作成し、全国で原価計算活用セミナーを実施しています。トラック運送事業者が運送原価を把握し、適正な運賃を収受するためには、荷主、コース、車両などのコストを把握することが重要です。（セミナー参加については各都道府県トラック協会におたずねください）

#### 全ト協原価計算シート

トラック運送事業者が、全ト協方式の原価計算を Excel で簡単にできるように、「原価計算シート」を全ト協ホームページに掲載しています。トップページ中ほどのお役立ちコンテンツの「[運賃原価.com](#)」バナーをクリックしてダウンロードしてください。なお閲覧には、機関紙「広報とらっく」に掲載されているパスワードが必要です。



#### 時間当たり原価と距離 (km) 当りの原価

全ト協原価計算シートでは、車両別の費用を車両費、運行費、人件費、一般管理費などを説明に従って入力していくことで、車両別原価を自動で計算します。

全ト協原価計算シートは、車両別月別原価と同時に、1 時間当たり原価、1 km 当り原価を単位原価として求めます。これによって 1 運行単位の原価や荷役・附帯業務の時間原価は明確に示すことができず、荷主との交渉の障害になっていました。

全ト協原価計算シートを使えば、4 時間で 100 km の運送原価を求めたり、附帯業務 45 分の作業原価を求めたり、待機時間 30 分の原価もわかります。荷主に対しても原価計算をベースに運賃交渉が可能になりました。

#### 標準的な運賃も時間と距離で示されている

令和 2 年 4 月に告示された標準的な運賃の計算も時間制運賃と距離制運賃が表示されていますが、同じ考えに基づく原価計算によって作成されています。

車両関係データの条件設定シート(その1)		4 月分	
項目	入力上の留意点	1	2
車両ナンバー	例 足立100 あ1111	足立1あ1234	足立1あ1235
購入時期 契約開始時期(年月)	車両を購入した時期(西暦:〇〇〇〇/〇〇)	2020年12月	2020年12月
車両の取得価格(税抜:円)	リースの場合、全期間の総支払額を入力	18,000,000 円	10,893,840 円
付属品等の費用(税抜:円)	ドライコ、デジタコ、ETC等の設備費用	500,000 円	267,703 円
使用後の売却予定額(税抜:円)	原則0。将来の売却見込額も可。	0 円	0 円
減価の利用予定期間(月)	例5年→5年×12ヵ月=60ヵ月	60 ヵ月	60 ヵ月
自動車取得税(円:取得時支払額)	平時の場合、車両取得費に0%を乗じて入力	426,600 円	154,213 円
自動車税(円:12ヵ月分)	毎年1回送付されてくる納付書を読み入力	68,100 円	36,104 円
自動車重量税(円:車検時支払額)	車検時に支払った自動車重量税を入力	67,500 円	74,225 円
自賠責保険料(円)	自賠責保険料の支払額	49,900 円	159,095 円
支払期間(加入月数)	上記の有効期間	12 ヵ月	12 ヵ月
燃費(km/l:平均値)	車両別の平均燃費で、過去1年の平均値	35.5 km/l	5.1 km/l
オイルの1リットル当りの原価(円)	オイルの1リットル当りの原価	320.0 円	387.6 円
1リットル当りのオイル量(l:平均値)	オイル交換に必要なオイル量	28.3 l	20.1 l
オイルの交換走行距離(km:平均値)	オイルを交換する目安となる平均走行距離	19,500 km	27,809 km
オイルの交換費用(円:平均値)	オイルを交換するための1リットルの工賃	3,500 円	4,395 円
運転時間(月間データ)	車両別に、運転時間を集計して入力(休憩時間含む)	210 時間	173.8 時間
走行距離(km:月間データ)	車両別に、走行距離を集計して入力(移動距離を含む)	7,322 km	5,851 km
高速道路利用料金(円:税抜の月間データ)	当月利用した高速道路料金、または過去の平均値	38,970 円	
フェリー利用料金(円:税抜の月間データ)	毎月利用したフェリー利用料金、または過去の平均値	0 円	

間接費等の条件設定シート(その2)		4 月分	
項目	入力上の留意点	金額	
売上・高(円:税抜の年間データ)	一般貨物自動車運送事業損益明細表から入力	36,000,000 円	
備前分の売上高(円:税抜の年間データ)	下記支払額に対応する運賃額(台帳等から計算)	0 円	
備前分の売上高(円:税抜の年間データ)	一般貨物自動車運送事業損益明細表から入力	0 円	
1時間1走行距離1km当りの変動費(高速道路・フェリー料金を除く)		64.926	79.636
1時間1走行距離1km当りの変動費(高速道路・フェリー料金を除く)		7,012.8	7,199.5
1時間1走行距離1km当りの変動費(高速道路・フェリー料金を除く)			6,787.2





## 原価計算シートによる経営のレベルアップ

### レベル1：原価計算シートで収支を把握

まず、全ト協原価計算シートで、車両別のコストをしっかりと把握します。1年間の原価を計算でき、年間の平均を出すこともできます。

車両による原価の差異、季節による原価の違い、年間を通じてどの程度の収支になるかも明確になります。

ドライバーによる燃費や修繕費の差異も把握でき、指導教育に活かすこともできます。また、実車率の差は、荷主によることもあります。収支に影響を与えているのは何かを見つけて、対応することによって収支を改善できます。

### レベル2：運行ルート別荷主別シートの活用

全ト協原価計算シートで車両別の1時間当り原価、1km当り原価が計算できるので、その値で、運行ルート別荷主別シートを活用できます。ここでは、どの荷主が車両別にどのような収支であるのかを計算することができます。

収支の悪い荷主があれば、車両別運行別に無駄（空車や待ち時間）がないかを調べ、荷主に対してデータを基に改善をお願いするツールとしても利用できます。

### レベル3：データに基づいた荷主との運賃交渉

全ト協原価計算テキストでは、原価計算を活用した荷主交渉の具体的な方法や交渉成功事例などが掲載されています。

働き方改革法により、2024年4月から自動車運転者にも残業時間の上限規制が始まります。従来の改善基準告示よりもさらに厳しい拘束時間規定になります。

荷主との交渉においては、原価計算を活用して、運行契約毎の時間、距離、コストの面から調査してデータ化し、具体的な交渉を行うことが有効です。ぜひ、これらのツールを活用して、運賃向上、生産性向上、賃金向上を図ってください。

車両別原価計算(合計)				
車両番号		1	2	
費 目		合計額	足立1あ1234	足立1あ1235
車両費	減価償却費	5,920,309	3,700,000	2,220,309
	自動車取得税	116,163	85,320	30,843
	自動車税	104,204	68,100	36,104
	自動車重量税	141,725	67,500	74,225
	車両費の合計	6,282,400	3,920,920	2,361,480
運行費	自賠責保険	208,995	49,900	159,095
	燃料費	4,062,893	2,686,128	1,376,765
	油脂費	86,885	56,143	30,743
	尿素水費	184,514	184,514	0
	修理費	1,482,628	1,081,403	401,225
	タイヤチューブ費	854,282	539,964	314,318
	運行費の合計	6,671,203	4,548,153	2,123,050
	通行料(高速道路利用料他)	467,640	467,640	0
	運転者人件費	12,102,364	6,621,929	5,480,435
	一般管理費(円)	2,400,000	1,200,000	1,200,000
その他	施設使用料、任意保険、金融費用等(円)	0	0	0
	その他諸費	0	0	0
	運送原価合計	28,132,602	16,808,542	11,324,060

運賃合計	36,000,000	18,000,000	18,000,000
------	------------	------------	------------

損益	+7,867,392	+1,191,456	+6,675,936
----	------------	------------	------------

走行距離合計	158,079 km	87,864 km	70,215 km
稼働時間合計	4606 時間	2520 時間	2086 時間
運賃の貢献度	100%	50.0%	50.0%
名目：走行距離1km当たり変動費(高速道路・フェリー料金を除外)(円)	42,202	51,764	30,236
走行距離1km当たり変動費(実車率を反映)(円)	64,926	79,636	46,518
稼働1時間当たり固定費(円)	4,558.3	4,679.7	4,411.7
稼働1時間当たり固定費(実稼働時間率を反映)(円)	7,012.8	7,199.5	6,787.2

取引先別 運送原価計算シート									
※ このシートは月単位の原価計算であるため、走行距離、稼働時間、運賃、諸経費は1か月の実績値を入力してください									
取引先名	車両番号	当業者主との運送状況(入力)				車両別データ(入力)		計算結果	
		運賃	走行距離	稼働時間	諸経費	1km当たり1時間あたり定価	1時間あたり定価	運送原価	収支
千葉製作所	1000	500,000円	2,000.00km	50.00時間	50,000円	44,317円	5,307.4円	404,004	95,996
	1002	500,000円	2,000.00km	50.00時間	50,000円	44,317円	6,632.4円	470,254	29,746
	1003	500,000円	2,000.00km	50.00時間	50,000円	44,317円	4,893.9円	383,329	116,671
								0	0
								0	0
合計		1,500,000円	6,000.00km	150.00時間	150,000円			1,257,587	242,413

調査項目	調査内容
輸送概要	・貨物(荷種) ・発荷主・着荷主 ・積込場所、取卸場所
運行ルート	・出発地点(営業所及び住所) ・中継地点 ・積込積み、複数卸しの場合には、回数、場所 ・高速道路利用の有無(〇〇ICー〇〇IC/途中降りて再度利用する場合も記録) ・休憩時間、休息期間 他
積込作業	・入門時間 ・時間指定の有無 ・入門から出門までの拘束時間 うち平均待機時間(通常期、繁忙期等により分けて把握) ・積込作業開始から完了までの拘束時間 ・附帯作業の有無(具体的な内容) 他
取卸作業	・入門時間 ・時間指定の有無 ・入門から出門までの拘束時間 うち平均待機時間(通常期、繁忙期等により分けて把握) ・取卸作業開始から完了までの拘束時間 ・附帯作業の有無(具体的な内容) 他
運賃・料金、契約書面	・運賃等の内容 ・運賃等の適用方(距離、時間、卸箇所数毎の料金設定等) ・積込・取卸料:支払の有無 ・附帯作業料:支払の有無 ・待機時間料:支払の有無 ・契約書面化の有無 他

## ⑤ ホームページ

### ホームページの活用

全ト協 IT活用セミナー受講者アンケートによれば、72%の事業者がホームページを持っています。ホームページの活用法について、実際に例を挙げて解説します。

#### ホームページの効果

中小企業庁の調査では、ホームページの主な効果として、営業力の強化、売上の拡大、顧客満足度の向上などが挙げられています。営業活動などで、名刺と会社案内を使いますが、会社案内では表現しきれなかった情報、例えば新しいサービスや会社の安全に対する取組みなど、幅広い情報を広報することが可能です。また、求職者に向けた採用関係の情報を用意しておくことも可能です。写真の(A)は、青果物輸送に強い、運送会社のホームページで、その会社の姿勢や採用情報が美しくまとまっています。

#### ホームページからの受注獲得

トラック運送事業では、車両や荷物の種類によって、対応できる仕事に限られることもあります。ホームページからも多くの受注をしている事業者もあります。受注を目的とするホームページでは、車両の詳細な情報、運送料金、その他の運送条件を明示して、インターネットから車を探している荷主のニーズに合った情報を提供することが大事です。

(B)の運送会社は、ホームページから多くの受注を獲得しています。スポット発注のための問合せ電話番号をトップページにわかり易く載せ、車両情報、運送料金を明示し、安心して仕事が依頼できるように、当社の輸送品質や会社の強みなどをしっかり伝えています。

両社とも目的を明確にして、わかりやすいホームページを低コストで制作しています。

(A) 株式会社新九州運輸のホームページ



(B) 吉田運輸株式会社のホームページ



## ホームページの活用による事業経営のレベルアップ

### ホームページを作成する方法

トラック運送事業者がホームページを作成する方法として、2つの方法を紹介します。

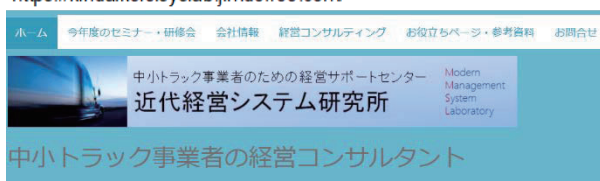
HP 作成方法	手間・技術	費用	どんな場合
ホームページ作成サービスを利用する	PC やネットに慣れていれば簡単	無料サービスあり 独自サイトは有料	・試しに作ってみる ・作れる人がいる
ホームページ制作会社に依頼する	手間要らずで簡単	10 万円程度から	品質の高い HP で会社紹介がしたい

### ホームページ作成サービスを利用する

ホームページ作成サービスを利用すると無料で作成できます。無料の場合は、サービス会社のサイト名付きのホームページになります。右記のホームページは、「ジンドゥー」というホームページ作成サービスを利用して無料で作りましたので、HP アドレスは、

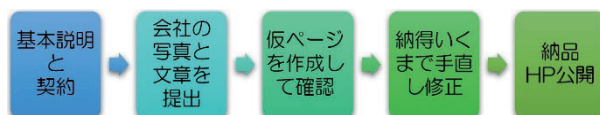
kindaieieisyslab.jimdofree.com となり、jimdofree.com が付いています。無料ですが、受注目的というより、会社の存在と内容を伝えるためのホームページです。

<https://kindaieieisyslab.jimdofree.com/>



### ホームページ制作会社に依頼する

わかりやすく説明するために具体例を挙げて説明します。前のページで紹介した (A) では、(株)メディアレーベルという会社に制作を依頼しました。この制作会社では、小規模トラック運送事業者向けのホームページ制作サービス「トラックウェブ」を提供しています。費用は、制作費 15 万円 (10 ページ以内)、サーバー初期設定 2 万円、ドメイン取得代行費用 5 千円。月額管理費 5,800 円で、サーバー費用、ドメイン費用、データ管理費、修正作業費 (文字の修正・写真の差し替え・簡単な画像加工等) を請負ってくれます。定額料金なので、安心して依頼でき、新しいお知らせや新規車両写真など情報更新も行ってくれます。



### 成果 (受注・人材) を目標としたホームページ

受注・問合せ件数を増やす、ドライバーを採用する、といった成果を目標とするホームページを作る場合は、外面的な広報だけでなく、自社の強みを明確にして、受注できるサービス内容や運送料金を明示し、問合せ時に受注可能かを即答可能な配車管理の徹底や、労働条件を整備して、人材募集広告サービスを組合せるなど、総合的な対応が必要になります。



## ⑥ 動態管理

### 動態管理の概要

動態管理システムは、車載 GPS 端末からインターネットを介して、車両の位置や運行状況などのデータを営業所で受信するシステムです。GPS は、スマホやデジタコ、ドラレコにも搭載されている場合も多くあります。動態管理を単独の機能として提供しているサービスもありますが、デジタコやドラレコのオプションサービスとして提供しているケースも多くあります。

#### リアルタイムに車両の情報・位置を表示

実例として、専用 GPS 端末によるサービスとして提供している(株)ドコマップジャパンを紹介します。車載器はシガーソケットに取付可能な小型 GPS 端末で、車両に取付けるだけですぐに利用が可能です。PC またはスマホから、表示することができます。

操作も簡単で、車両の色を変えるなどして、車両を見やすくすることも可能です。

#### 走行軌跡を表示

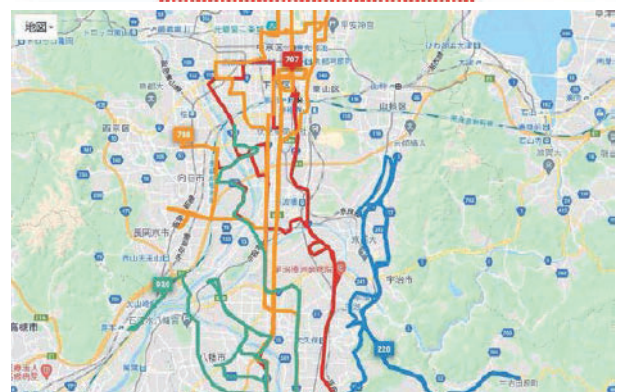
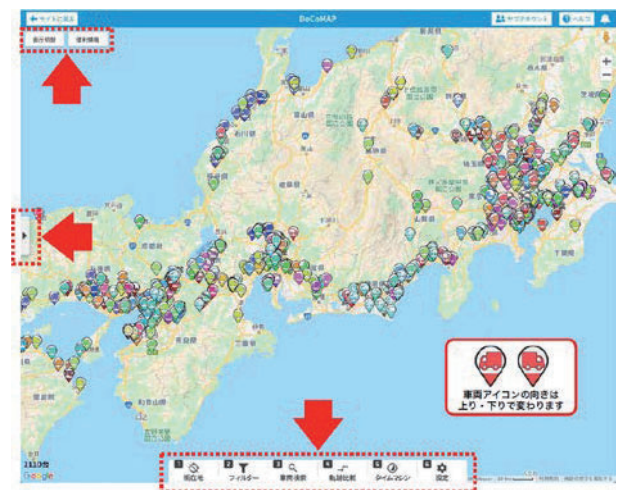
当日でも過去の日でも指定した日の軌跡を地図上で表示することができます。複数の車両の軌跡を同時に表示することも可能です。

#### 動態管理の導入費用

(株)ドコマップジャパンの DoCoMap GPS は、機器のレンタル費用 1 台当月額 1,780 円（税別）で、管理用ソフトウェアも含まれているというサービスです。

動態管理システムは、同社のような専門サービスだけでなく、他にも多くのサービスがあります。スマホを使って位置表示を行うだけの単純なものから、デジタコやドラレコに GPS 装置を装備し、運行日報や運転評価を出力でき、ドライバーの労務管理ができる高機能なもの、求荷求車情報を提供する複合型まで、様々な製品やサービスがあります。

動態管理の主な費用は、機器導入費用＋サービス利用料（通常は月額）となっています。



## 動態管理システムによる経営のレベルアップ

### レベル1：リアルタイム運行管理に活用

動態管理の第一の機能は、地図上で車両位置がわかることです。運行上のトラブルが発生したり、荷主の都合でコースが変わったりした場合には、ドライバーと連絡を取って、地図上で確認しながら、適切な対応をすることが可能です。

停車時間が長い車両があれば、電話等で確認をして、待機時間の交渉をすることもできますし、ドライバーの健康上のトラブルが発生した場合もより適切な対応が可能です。

荷主に対して現在地を参照できる ID を示して、確認していただくようなこともできます。

### レベル2：運転者指導に活用

動態管理単独で導入する場合は、デジタコ並みではなくても、速度、距離、停車時間などを日報表示できます。乗務後点呼において、道路状況や荷積荷卸時間などを確認し、運転者指導に活用します。軌跡を表示して、危険地点のハザードマップを作成して、運転者と共有することも可能です。

デジタコを利用している場合は、デジタコの管理機能と合わせて指導することができます。

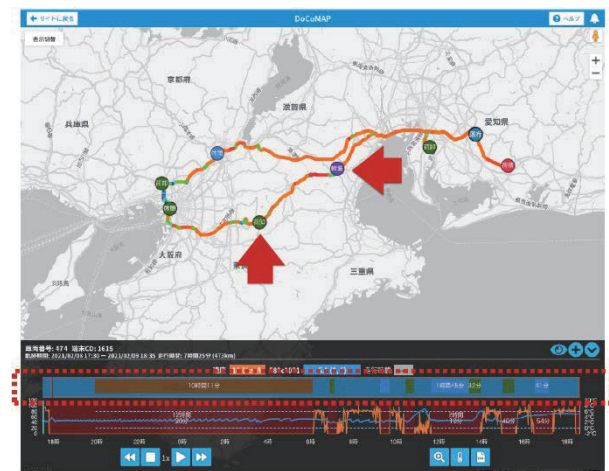
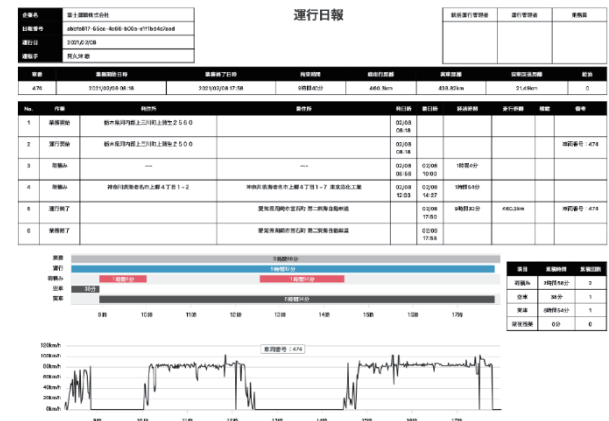
### レベル3：運行ルート改善に活用

1日の運行ルートを表示しながら、交通状況、有料道路利用の有無など、より効率の良いルートを検討することができます。また、車両ごとのルートを比較しながら、配送コースの改善を行い、改善状況を確認しながら、より最適なルート、配送指示に役立てることができます。

労働時間短縮を図り、効率的な運行を行うためには、データに基づく交渉が有効です。動態管理システムを活用して、生産性の高い運行管理を目指してください。



docomap JAPAN





## ⑦ 配車・請求管理

## 配車・請求管理システムの機能

台数が多くなれば、荷主の運行実績報告や輸送代金請求書を出す作業も大変になります。配車・請求管理システムは、荷主からの受注、配車情報、輸送記録をデータ管理し、請求書、運行集計表、収支計算書など、様々な資料作成を行うための事務合理化ツールとしてとても有効です。

## 配車・請求管理システムの製品例

配車・請求管理システムは、ソフトウェア会社が開発した総合管理システムや運賃請求システムとして販売されています。最近では、PCにインストールするソフトウェアだけでなく、クラウドサービスを提供している企業もあります。

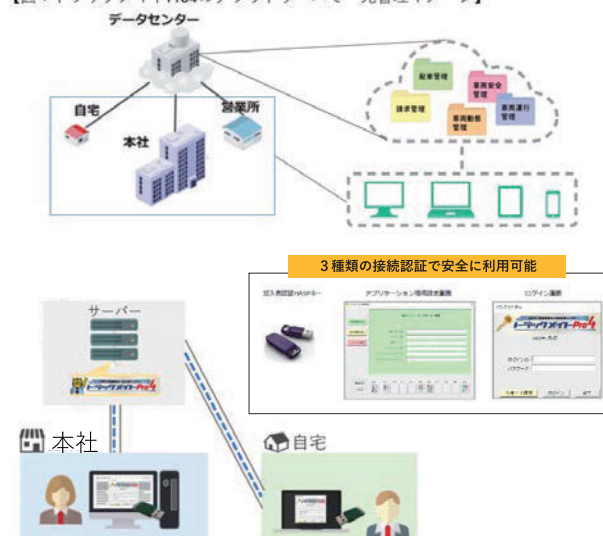
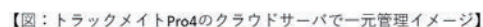
ここでは、一例として、(株)タイガーが提供しているトラックメイト・クラウドサービスを紹介します。

このサービスは、パソコン、タブレットなどインターネット接続環境であれば、どの端末からでもサービスを利用することができます。機器購入やシステムの構築、管理の面倒をなくし、いつでも、どこからでも業務を遂行、管理することができます。また、管理データは、セキュリティも万全なクラウド上に保管され、業務の効率化やコストダウンを図れるというメリットがあります。

## 配車・請求管理システムの導入費用

ソフトウェア製品として販売されているものは、機器費用を除いて、50万円～100万円程度の製品が多いようです。機能の豊富さで費用が変わります。

クラウドサービスの場合は、(株)タイガーの例では、導入時の基本料・指導料で約 30 万円、月額利用料 20,900 円、2 台目以降 2,200 円からとなっています。自社に合った製品を選択してください。



請求内容		車種		出庫年月日	返却年月日	出庫ノル	返却ノル	209 貸料区分	209 車種区分
日産型	00001	車種	00102 23-45	2020/06/24	2020/06/24	0	335185	給電仕給	209 電気区分
営業用	0000490	乗員用	00102 深田 航夫	2020/06/24	2020/06/24	0	335185	給電仕給	209 電気区分

請求内容		燃料/オイル明細		高速/フェリー明細		乗務員明細	
車種	01	型式	00102	高速	0	乗務員	0
請求年月日	2020/06/24	請求車種	00102 23-45	乗務員	0	乗務員	0
請求先	00001 001	中興工業本社		数量	30.00 1/15	請求先	10003 003
請求先	00001000	株式会社中興工業		車種	0	請求先	00001000
配分番号	01	請求		燃料消費	50.00	下払車種	
品名	00113	ガソリン		燃料消費	12.00	下払車種	
種別	00014	給電仕給		燃料消費	0	下払車種	
車種	00011	乗員用		その他乗員	0	下払車種	
車種	00002	2号車		その他乗員	0	下払車種	
実車ノル	187	実車返却	1	高速代	0	下払車種	
				品 代	0	下払車種	62.00
				乗務員合計	62.00	乗務員	10003
				請求確定	1 確定		

通番	実主通番	請求日付	請求車種	請求先	貸料区分	配分区分	品名	種別	部価
1	00010004	2020/06/24	23-45	中興工業本社	株式会社指定		ガソリン	実車返却	187.00

<p>〒119-0001 東京都葛飾区山王5-1-1</p> <p>株式会社山王通運</p>		<p>請求明細書</p>		<p>2020/10/30 発行</p> <p>山王通運株式会社 15700 TRANSPORTATION &amp; LOGISTICS タイガー運輸株式会社 〒200-0001 東京都千代田区神田錦町1-1-14 Aビル 5F TEL: 03-2208-7233 FAX: 03-2208-1227</p>	
<p>提出請求書番号</p> <p>00001-001</p>		<p>2020/10/15 現在</p> <p>下記の通り取り消しをいたします。</p>		<p>欄 目</p>	
<p>前年度実績</p> <p>2,576,200</p>		<p>当年度実績</p> <p>1,097,000</p>		<p>繰越金額</p> <p>1,479,200</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,272,000</p>		<p>前年度比</p> <p>52.5%</p>		<p>前年度比</p> <p>4.6%</p>	
<p>今年実績</p> <p>2,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>77.7%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,000</p>		<p>前年度比</p> <p>39.2%</p>		<p>前年度比</p> <p>10.0%</p>	
<p>今年実績</p> <p>1,000,00</p>					



## 配車・請求システムによる経営のレベルアップ

## レベル1：月末に請求書を素早く作成

日々の運行日報を入力することで、月末には得意先に請求書を作成します。車両台数が多くなっても、営業所が増えても、運行日報を日常業務として定着させれば、月末には素早く請求書が作成できます。

## レベル2：得意先・車両・運転者のデータ管理

配車・請求システムは、得意先・車両・運転者など、運送業の主要な経営資源をデータ化（台帳化）しています。

請求書発行だけを行う上では、契約している輸送区間、数量、高速代など、請求に必要な情報だけ入力すれば請求書を作成できますが、経営をレベルアップするためには、それに加えて、距離、時間、トン数、燃料などのデータを入力することで、得意先・車両・運転者の実績をさらに詳しく分析・集計することができます。実績を基に、得意先毎の収支実績を分析することができ、運行改善や荷主交渉にも活用することができます。

また、車両毎の分析、運転者毎の分析では、車両のコスト、運転者の実績なども詳細に把握できるため、コスト管理や人事評価にも活用できます。

## レベル3：他システム連携で効率化・高度化

デジタコ、勤怠システム、給与システムなどとデータ連携を図ることで、受注・配車・運行・請求・労務の各業務を効率化・高度化することができます。

モレのない配車、ミスのない請求、管理のための実績の分析を行い、輸送効率を高めるための運行データ（走行距離・時間、待機時間、荷卸時間など）を活用して、得意先、納品先、協力会社ともデータをベースに協業、交渉し、経営改善を目指すことができます。

表名:得意先収支実績表  
更新日:2025-04-18 10:08:14 (1) - 2025-06-30

得意先収支実績表

印刷日:2025-06-30 10:08:14  
印刷機:RIP

得意先	2025年10月	2025年11月	2025年12月	2026年1月	2026年2月	2026年3月	2026年4月	2026年5月	2026年6月	2026年7月	2026年8月	2026年9月	2026年10月	2026年11月	2026年12月	2027年1月	2027年2月	2027年3月	2027年4月	2027年5月	2027年6月	2027年7月	2027年8月	2027年9月	2027年10月	2027年11月	2027年12月	2028年1月	2028年2月	2028年3月	2028年4月	2028年5月	2028年6月	2028年7月	2028年8月	2028年9月	2028年10月	2028年11月	2028年12月	2029年1月	2029年2月	2029年3月	2029年4月	2029年5月	2029年6月	2029年7月	2029年8月	2029年9月	2029年10月	2029年11月	2029年12月	2030年1月	2030年2月	2030年3月	2030年4月	2030年5月	2030年6月	2030年7月	2030年8月	2030年9月	2030年10月	2030年11月	2030年12月	2031年1月	2031年2月	2031年3月	2031年4月	2031年5月	2031年6月	2031年7月	2031年8月	2031年9月	2031年10月	2031年11月	2031年12月	2032年1月	2032年2月	2032年3月	2032年4月	2032年5月	2032年6月	2032年7月	2032年8月	2032年9月	2032年10月	2032年11月	2032年12月	2033年1月	2033年2月	2033年3月	2033年4月	2033年5月	2033年6月	2033年7月	2033年8月	2033年9月	2033年10月	2033年11月	2033年12月	2034年1月	2034年2月	2034年3月	2034年4月	2034年5月	2034年6月	2034年7月	2034年8月	2034年9月	2034年10月	2034年11月	2034年12月	2035年1月	2035年2月	2035年3月	2035年4月	2035年5月	2035年6月	2035年7月	2035年8月	2035年9月	2035年10月	2035年11月	2035年12月	2036年1月	2036年2月	2036年3月	2036年4月	2036年5月	2036年6月	2036年7月	2036年8月	2036年9月	2036年10月	2036年11月	2036年12月	2037年1月	2037年2月	2037年3月	2037年4月	2037年5月	2037年6月	2037年7月	2037年8月	2037年9月	2037年10月	2037年11月	2037年12月	2038年1月	2038年2月	2038年3月	2038年4月	2038年5月	2038年6月	2038年7月	2038年8月	2038年9月	2038年10月	2038年11月	2038年12月	2039年1月	2039年2月	2039年3月	2039年4月	2039年5月	2039年6月	2039年7月	2039年8月	2039年9月	2039年10月	2039年11月	2039年12月	2040年1月	2040年2月	2040年3月	2040年4月	2040年5月	2040年6月	2040年7月	2040年8月	2040年9月	2040年10月	2040年11月	2040年12月	2041年1月	2041年2月	2041年3月	2041年4月	2041年5月	2041年6月	2041年7月	2041年8月	2041年9月	2041年10月	2041年11月	2041年12月	2042年1月	2042年2月	2042年3月	2042年4月	2042年5月	2042年6月	2042年7月	2042年8月	2042年9月	2042年10月	2042年11月	2042年12月	2043年1月	2043年2月	2043年3月	2043年4月	2043年5月	2043年6月	2043年7月	2043年8月	2043年9月	2043年10月	2043年11月	2043年12月	2044年1月	2044年2月	2044年3月	2044年4月	2044年5月	2044年6月	2044年7月	2044年8月	2044年9月	2044年10月	2044年11月	2044年12月	2045年1月	2045年2月	2045年3月	2045年4月	2045年5月	2045年6月	2045年7月	2045年8月	2045年9月	2045年10月	2045年11月	2045年12月	2046年1月	2046年2月	2046年3月	2046年4月	2046年5月	2046年6月	2046年7月	2046年8月	2046年9月	2046年10月	2046年11月	2046年12月	2047年1月	2047年2月	2047年3月	2047年4月	2047年5月	2047年6月	2047年7月	2047年8月	2047年9月	2047年10月	2047年11月	2047年12月	2048年1月	2048年2月	2048年3月	2048年4月	2048年5月	2048年6月	2048年7月	2048年8月	2048年9月	2048年10月	2048年11月	2048年12月	2049年1月	2049年2月	2049年3月	2049年4月	2049年5月	2049年6月	2049年7月	2049年8月	2049年9月	2049年10月	2049年11月	2049年12月	2050年1月	2050年2月	2050年3月	2050年4月	2050年5月	2050年6月	2050年7月	2050年8月	2050年9月	2050年10月	2050年11月	2050年12月	2051年1月	2051年2月	2051年3月	2051年4月	2051年5月	2051年6月	2051年7月	2051年8月	2051年9月	2051年10月	2051年11月	2051年12月	2052年1月	2052年2月	2052年3月	2052年4月	2052年5月	2052年6月	2052年7月	2052年8月	2052年9月	2052年10月	2052年11月	2052年12月	2053年1月	2053年2月	2053年3月	2053年4月	2053年5月	2053年6月	2053年7月	2053年8月	2053年9月	2053年10月	2053年11月	2053年12月	2054年1月	2054年2月	2054年3月	2054年4月	2054年5月	2054年6月	2054年7月	2054年8月	2054年9月	2054年10月	2054年11月	2054年12月	2055年1月	2055年2月	2055年3月	2055年4月	2055年5月	2055年6月	2055年7月	2055年8月	2055年9月	2055年10月	2055年11月	2055年12月	2056年1月	2056年2月	2056年3月	2056年4月	2056年5月	2056年6月	2056年7月	2056年8月	2056年9月	2056年10月	2056年11月	2056年12月	2057年1月	2057年2月	2057年3月	2057年4月	2057年5月	2057年6月	2057年7月	2057年8月	2057年9月	2057年10月	2057年11月	2057年12月	2058年1月	2058年2月	2058年3月	2058年4月	2058年5月	2058年6月	2058年7月	2058年8月	2058年9月	2058年10月	2058年11月	2058年12月	2059年1月	2059年2月	2059年3月	2059年4月	2059年5月	2059年6月	2059年7月	2059年8月	2059年9月	2059年10月	2059年11月	2059年12月	2060年1月	2060年2月	2060年3月	2060年4月	2060年5月	2060年6月	2060年7月	2060年8月	2060年9月	2060年10月	2060年11月	2060年12月	2061年1月	2061年2月	2061年3月	2061年4月	2061年5月	2061年6月	2061年7月	2061年8月	2061年9月	2061年10月	2061年11月	2061年12月	2062年1月	2062年2月	2062年3月	2062年4月	2062年5月	2062年6月	2062年7月	2062年8月	2062年9月	2062年10月	2062年11月	2062年12月	2063年1月	2063年2月	2063年3月	2063年4月	2063年5月	2063年6月	2063年7月	2063年8月	2063年9月	2063年10月	2063年11月	2063年12月	2064年1月	2064年2月	2064年3月	2064年4月	2064年5月	2064年6月	2064年7月	2064年8月	2064年9月	2064年10月	2064年11月	2064年12月	2065年1月	2065年2月	2065年3月	2065年4月	2065年5月	2065年6月	2065年7月	2065年8月	2065年9月	2065年10月	2065年11月	2065年12月	2066年1月	2066年2月	2066年3月	2066年4月	2066年5月	2066年6月	2066年7月	2066年8月	2066年9月	2066年10月	2066年11月	2066年12月	2067年1月	2067年2月	2067年3月	2067年4月	2067年5月	2067年6月	2067年7月	2067年8月	2067年9月	2067年10月	2067年11月	2067年12月	2068年1月	2068年2月	2068年3月	2068年4月	2068年5月	2068年6月	2068年7月	2068年8月	2068年9月	2068年10月	2068年11月	2068年12月	2069年1月	2069年2月	2069年3月	2069年4月	2069年5月	2069年6月	2069年7月	2069年8月	2069年9月	2069年10月	2069年11月	2069年12月	2070年1月	2070年2月	2070年3月	2070年4月	2070年5月	2070年6月	2070年7月	2070年8月	2070年9月	2070年10月	2070年11月	2070年12月	2071年1月	2071年2月	2071年3月	2071年4月	2071年5月	2071年6月	2071年7月	2071年8月	2071年9月	2071年10月	2071年11月	2071年12月	2072年1月	2072年2月	2072年3月	2072年4月	2072年5月	2072年6月	2072年7月	2072年8月	2072年9月	2072年10月	2072年11月	2072年12月	2073年1月	2073年2月	2073年3月	2073年4月	2073年5月	2073年6月	2073年7月	2073年8月	2073年9月	2073年10月	2073年11月	2073年12月	2074年1月	2074年2月	2074年3月	2074年4月	2074年5月	2074年6月	2074年7月	2074年8月	2074年9月	2074年10月	2074年11月	2074年12月	2075年1月	2075年2月	2075年3月	2075年4月	2075年5月	2075年6月	2075年7月	2075年8月	2075年9月	2075年10月	2075年11月	2075年12月	2076年1月	2076年2月	2076年3月	2076年4月	2076年5月	2076年6月	2076年7月	2076年8月	2076年9月	2076年10月	2076年11月	2076年12月	2077年1月	2077年2月	2077年3月	2077年4月	2077年5月	2077年6月	2077年7月	2077年8月	2077年9月	2077年10月	2077年11月	2077年12月	2078年1月	2078年2月	2078年3月	2078年4月	2078年5月	2078年6月	2078年7月	2078年8月	2078年9月	2078年10月	2078年11月	2078年12月	2079年1月	2079年2月	2079年3月	2079年4月	2079年5月	2079年6月	2079年7月	2079年8月	2079年9月	2079年10月	2079年11月	2079年12月	2080年1月	2080年2月	2080年3月	2080年4月	2080年5月	2080年6月	2080年7月	2080年8月	2080年9月	2080年10月	2080年11月	2080年12月	2081年1月	2081年2月	2081年3月	2081年4月	2081年5月	2081年6月	2081年7月	2081年8月	2081年9月	2081年10月	2081年11月	2081年12月	2082年1月	2082年2月	2082年3月	2082年4月	2082年5月	2082年6月	2082年7月	2082年8月	2082年9月	2082年10月	2082年11月	2082年12月	2083年1月	2083年2月	2083年3月	2083年4月	2083年5月	2083年6月	2083年7月	2083年8月	2083年9月	2083年10月	2083年11月	2083年12月	2084年1月	2084年2月	2084年3月	2084年4月	2084年5月	2084年6月	2084年7月	2084年8月	2084年9月	2084年10月	2084年11月	2084年12月	2085年1月	2085年2月	2085年3月	2085年4月	2085年5月	2085年6月	2085年7月	2085年8月	2085年9月	2085年10月	2085年11月	2085年12月	2086年1月	2086年2月	2086年3月	2086年4月	2086年5月	2086年6月	2086年7月	2086年8月	2086年9月	2086年10月	2086年11月	2086年12月	2087年1月	2087年2月	2087年3月	2087年4月	2087年5月	2087年6月	2087年7月	2087年8月	2087年9月	2087年10月	2087年11月	2087年12月	2088年1月	2088年2月	2088年3月	2088年4月	2088年5月	2088年6月	2088年7月	2088年8月	2088年9月	2088年10月	2088年11月	2088年12月	2089年1月	2089年2月	2089年3月	2089年4月	2089年5月	2089年6月	2089年7月	2089年8月	2089年9月	2089年10月	2089年11月	2089年12月	2090年1月	2090年2月	2090年3月	2090年4月	2090年5月	2090年6月	2090年7月	2090年8月	2090年9月	2090年10月	2090年11月	2090年12月	2091年1月	2091年2月	2091年3月	2091年4月	2091年5月	2091年6月	2091年7月	2091年8月	2091年9月	2091年10月	2091年11月	2091年12月	2092年1月	2092年2月	2092年3月	2092年4月	2092年5月	2092年6月	2092年7月	2092年8月	2092年9月	2092年10月	2092年11月	2092年12月	2093年1月	2093年2月	2093年3月	2093年4月	2093年5月	2093年6月	2093年7月	2093年8月	2093年9月	2093年10月	2093年11月	2093年12月	2094年1月	2094年2月	2094年3月	2094年4月	2094年5月	2094年6月	2094年7月	2094年8月	2094年9月	2094年10月	2094年11月	2094年12月	2095年1月	2095年2月	2095年3月	2095年4月	2095年5月	2095年6月	2095年7月	2095年8月	2095年9月	2095年10月	2095年11月	2095年12月	2096年1月	2096年2月	2096年3月	2096年4月	2096年5月	2096年6月	2096年7月	2096年8月	2096年9月	2096年10月	2096年11月	2096年12月	2097年1月	2097年2月	2097年3月	2097年4月	2097年5月	2097年6月	2097年7月	2097年8月	2097年9月	2097年10月	2097年11月	2097年12月	2098年1月	2098年2月	2098年3月	2098年4月	2098年5月	2098年6月	2098年7月	2098年8月	2098年9月	2098年10月	2098年11月	2098年12月	2099年1月	2099年2月	2099年3月	2099年4月	2099年5月	2099年6月	2099年7月	2099年8月	2099年9月	2099年10月	2099年11月	2099年12月	2100年1月	2100年2月	2100年3月	2100年4月	2100年5月	2100年6月	2100年7月	2100年8月	2100年9月	2100年10月	2100年11月	2100年12月	2101年1月	2101年2月	2101年3月	2101年4月	2101年5月	2101年6月	2101年7月	2101年8月	2101年9月	2101年10月	2101年11月	2101年12月	2102年1月	2102年2月	2102年3月	2102年4月	2102年5月	2102年6月	2102年7月	2102年8月	2102年9月	2102年10月	2102年11月	2102年12月	2103年1月	2103年2月	2103年3月	2103年4月	2103年5月	2103年6月	2103年7月	2103年8月	2103年9月	2103年10月	2103年11月	2103年12月	2104年1月	2104年2月	2104年3月	2104年4月	2104年5月	2104年6月	2104年7月	2104年8月	2104年9月	2104年10月	2104年11月	2104年12月	2105年1月	2105年2月	2105年3月	2105年4月	2105年5月	2105年6月	2105年7月	2105年8月	2105年9月	2105年10月	2105年11月	2105年12月	2106年1月	2106年2月	2106年3月	2106年4月	2106年5月	2106年6月	2106年7月	2106年8月	2106年9月	2106年10月	2106年11月	2106年12月	2107年1月	2107年2月	2107年3月	2107年4月	2107年5月	2107年6月	2107年7月	2107年8月	2107年9月	2107年10月	2107年11月	2107年12月	2108年1月	2108年2月	2108年3月	2108年4月	2108年5月	2108年6月	2
-----	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---

### 3. IT ツール導入支援制度

#### 中小企業向け IT 導入補助金制度

IT 導入補助金は、中小企業・小規模事業者等が自社の課題やニーズに合った IT ツール（パッケージソフトの本体費用、クラウドサービスの導入・初期費用等）の導入を支援する補助金です。IT 導入補助金については、専用ホームページで詳しく説明しています。（「IT 導入補助金」で検索してください。）（[www.it-hojo.jp](http://www.it-hojo.jp)）



#### IT 導入補助金の種類

IT 導入補助金には、5つの種類があります。「通常枠」では、小規模運送事業者がパッケージソフトウェアやクラウドシステムを導入する際のソフトウェア購入費や導入支援費用として利用できます。PC やサーバーなどのハードウェア費用は対象になりません。

「低感染リスクビジネス枠」では、コロナ感染症拡大に伴う非接触業務やテレワークの導入が対象で、テレワーク関連機器の購入費用も対象になります。

補助金の申請については、対象となっているソフトウェアやサービスを提供する事業者が詳しく説明してくれます。補助率も高いので、検討している IT ツールが補助金の対象であるかどうかを確認して、利用できる場合はぜひ利用してください。

種類		通常枠		低感染リスクビジネス枠		
		A類型	B類型	C類型-1	C類型-2	D類型
補助金申請額		30万～150万円未満	150万～450万円以下	30万～300万円未満	300万～450万円以下	30万～150万円以下
補助率		1/2以内		2/3以内		
プロセス数※1		1以上	4以上	2以上		
ツール要件（目的）※2		類型ごとのプロセス要件を満たすものであり、労働生産性の向上に資するITツールであること。（当該要件はC・D類型においても前提条件）		複数のプロセス間で情報連携し複数プロセスの非対面化や業務の更なる効率化を可能とするもの		テレワーク環境の整備に資するクラウド環境に対応し、複数プロセスの非対面化を可能とするもの
賃上げ目標※3		加点	必須	加点	必須	加点
補助対象	ソフトウェア費 導入関連費等	○		○		
	ハードウェア レンタル費用	×		○		

---

小規模トラック運送事業者のためのＩＴ導入ガイドブック  
～ＩＴツールを活用して安定経営を目指す～

発行日 令和３年９月 第１版

制 作 公益社団法人 全日本トラック協会

〒160-0004 東京都新宿区四谷三丁目２番５ 全日本トラック総合会館

TEL 03-3354-1009（代表） FAX 03-3354-1019

URL <https://jta.or.jp/>

---

（禁無断転載）



〒160-0004 東京都新宿区四谷三丁目2番地5  
全日本トラック総合会館 TEL.03(3354)1009(代)  
ホームページ <https://www.jta.or.jp/>