

事業継続でお悩みの運送事業者の経営者様へ

- ❑ 広告費をかけても人が集まらず、求人をするのをやめてしまった...
- ❑ 10年後の会社の存続について不安を抱えている...
- ❑ ここ数年業績が伸びておらず、家族や社員が不安がっている...
- ❑ ドライバーの採用・育成・定着がうまくいかず、社員が増えない...
- ❑ ドライバーが高齢化し、事業継続が不安である...

業績アップ事例 大公開レポート

このようなお悩みを
お持ちの方はぜひ
お読みください!

人手不足待ったなしの運送業界で、
たった2年間で600名の応募を獲得!

V字回復レポート

3.7億 ↘ 2.8億 ↗ 5億へ
179%アップ!



有幸運輸株式会社 代表取締役社長 井上幸晴 氏

1999年に創業し、福岡県遠賀郡水巻町に本社を構え、熊本県熊本市・福岡糟屋郡に拠点を展開。2015年は社員数35名、売上約3.7億円までに到達。しかし、人材不足のあおりを受け、新規事業の3PLを諦め、2017年は、社員数は23名、売上2.8億円までに縮小。今後の事業継続が危ぶまれる状況までに陥った。そこから奮起し、2018年に人の採用・育成・定着に力を入れ、2019年は社員数は53名、売上5億円までにV字回復した。今後は、さらに地域や家族に誇れる物流企業をめざす。



10年後に事業を継続していくためには何をすべきか。
超人手不足時代に何をすれば人が集まり、定着をするのか。
売上10億円以下の中小運送会社様が生き残っていくための
船井流経営法についてお伝えいたします。

有幸運輸の
業績アップの
秘密大公開
レポートは
こちら

人手不足待ったなし の運送業界で、 たった**2年間**で **600名**の応募を獲得！

有幸運輸株式会社
売上の推移



会社名	有幸運輸株式会社
事業内容	運送事業
社員数	54名
車両台数	62台



平成11年、経営者に憧れ 軽貨物で脱サラ

井上社長は起業する前、サラリーマンをやっており、サラリーマン時代は儲かっている経営者に対して『いつか俺も経営者になりたい』と憧れを強く持っていた。そんな中で、転機になったのが、知り合いから軽貨物事業をやらないか？という相談だった。はじめは悩んだが、『サラリーマンをやっていても今の延長線上でしかない。あこがれの経営者みたいになりたい！』と強く思い、脱サラした。それが、1999年の9月である。軽貨物事業をやりながら、いつかはトラックを持ち運送会社を始めたいと思い、一生懸命がむしゃらに働いた。



3.7億円まで順調に成長、 しかしまさかの**12人**大量離職

2004年に一般貨物自動車運送事業の仕事をトラック5台でスタート。ようやく会社を持てたという実感が湧いてきた。そこから、11年間毎年少しずつトラックと社員を増やし、2015年にはドライバー39名、売上3.7億までに成長した。順風満帆とまではいかないが、安定的に成長し、自分の生活も変わり、公私ともに順調だった。そして、これからは倉庫事業の時代だと参入しようとした矢先に、大量離職が発生してしまった。

まったく届かない社長の思い

わずか1年で12名もの退職者...売上も2.8億まで下がり、頭が真っ白になった。辞めていくドライバーに言われて一番ショックだった言葉が、『この会社においても将来ないよね』である。会社を大きくしていくことが、社員の活躍する場を広げることにつながり、社員とその家族が安心した生活につながるはずだと思ってきた。だから、会社をさらに大きくしようとした。しかし、その思いはまったく社員に届いていなかった。むしろ、未来がないとまで言われてしまい、かなりショックを受けた。



自分が変わらなければ 何も変わらない

そこから何がいけなかったのか、何日も何日も考えた。ようやくたどり着いた答えが『社員に自分の思いが伝わっていなかった(伝わっていると思っていた)』ということである。そこから自分が変わらないといけないと強く思い、いろんなセミナーに参加し、他人の知恵を借りる重要性に気付いた。

業績を伸ばしている経営者との出会い

いくつか参加したセミナーの中で、一番衝撃を受けたのが2017年に参加した船井総研ロジ(当時:船井総研)の採用セミナーだった。参加する前は、人手不足の時代にバンバンドライバーが集まるという触れ込みに対して、非常に懐疑的だったのを覚えている。しかし、その時のゲスト講師が、同じ県内の同規模の運送会社さんだった。毎年10名以上社員を増やし成長していた。非常に刺激を受けた。実際にそのゲスト講演をした社長の会社に訪問し、何をしているのかを詳しく聞いた。

2年間で600名の応募を獲得した手法とは

待っていても誰も来ない。 採用・定着・育成の仕組みを見直し、 2年間で600名以上の応募数を獲得！

そこで学んだことは、すぐに実践した。採用で重要なことは、圧倒的に応募数を確保することだった。やはり少ない応募者の中から自社にあった方を採用するのは難しい。応募数を確保することに力を入れ、2年間で600名の応募を獲得することができた。また、応募から面接までの流れを整え、即対応・丁寧な面接を心がけ、求職者に選ばれる企業を目指した。入社後は、教育体制を構築して、添乗指導員の専任化、添乗指導後のフォローアップを行ない、初期の定着率を高めることに成功した。また、長く働いてもらえるように、社員アンケートを行ない、そこから出てきた意見を管理職と話し合い、改善を図った。そのおかげで、他社よりもよい環境で働けるということが口コミとなり社員紹介が増えた。



SNS (Facebook) の更新にも力を入れ発信力を高めている。



スマホ対応したホームページで求職者が応募しやすいように。



2019年からはYouTube投稿もスタート。社内ユーチューバー誕生!?



自社オリジナルテキストで社内ルールの浸透。



添乗指導の専任化で、新人教育強化。

項目	改善前(旧)	改善後(新)
1	採用担当が面接している	採用担当が面接するのではなく、面接官を専任化し、面接官が面接している
2	面接官が面接している	面接官が面接している
3	面接官が面接している	面接官が面接している
4	面接官が面接している	面接官が面接している
5	面接官が面接している	面接官が面接している
6	面接官が面接している	面接官が面接している
7	面接官が面接している	面接官が面接している
8	面接官が面接している	面接官が面接している
9	面接官が面接している	面接官が面接している
10	面接官が面接している	面接官が面接している
11	面接官が面接している	面接官が面接している
12	面接官が面接している	面接官が面接している
13	面接官が面接している	面接官が面接している
14	面接官が面接している	面接官が面接している
15	面接官が面接している	面接官が面接している
16	面接官が面接している	面接官が面接している
17	面接官が面接している	面接官が面接している
18	面接官が面接している	面接官が面接している
19	面接官が面接している	面接官が面接している
20	面接官が面接している	面接官が面接している

社員アンケートで、定着率アップ。

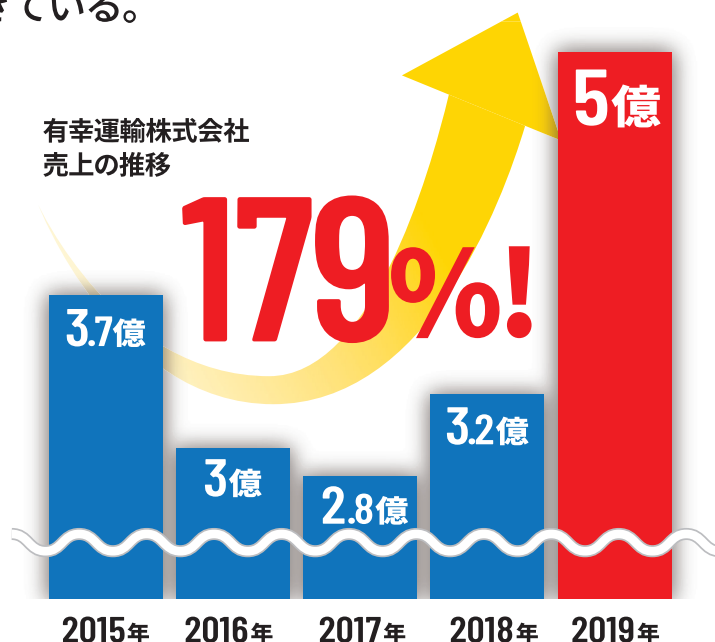
社員満足度が地域一番の会社を目指す



この2年間で、今までの採用・育成・定着のやり方を試行錯誤しながら、大きく変えてきた。本当に取り組んでよかったと思っている。今では、たくさんの社員に恵まれて、新卒採用にも力を入れられるようになってきている。

どん底から2年で6億へ売上アップすることができた。まだまだ、改善すべき点はあるが、2017年の大量離職の時と比べて、仕事の幅は広がり仕事の中身もよくなった。社員の笑顔が増え、一体感が生まれている。会議の時は管理職から前向きな意見がたくさん出てきて、同じ方向に向かっているという実感がする。業績が伸びても井上社長はあまり贅沢をするほうではないが、一眼レフのカメラを買った。そのカメラで社員の笑顔を取り、FacebookやYouTubeにアップするのが楽しみである。今後も、社員が安心して働ける環境(安定した仕事・事業規模・財務的に強い会社)を目指していきたい。今年は、社員満足度が地域一番の会社を目指す!と社員に対して新年会で伝えた。

有幸運輸株式会社
売上の推移



なぜ、有幸運輸はV字回復を果たし、業績アップすることができたのか。船井総研ロジが徹底解説いたします!

50台以下の運送会社の 事業存続・事業拡大のポイントは 採用・育成・定着の 仕組みづくり！

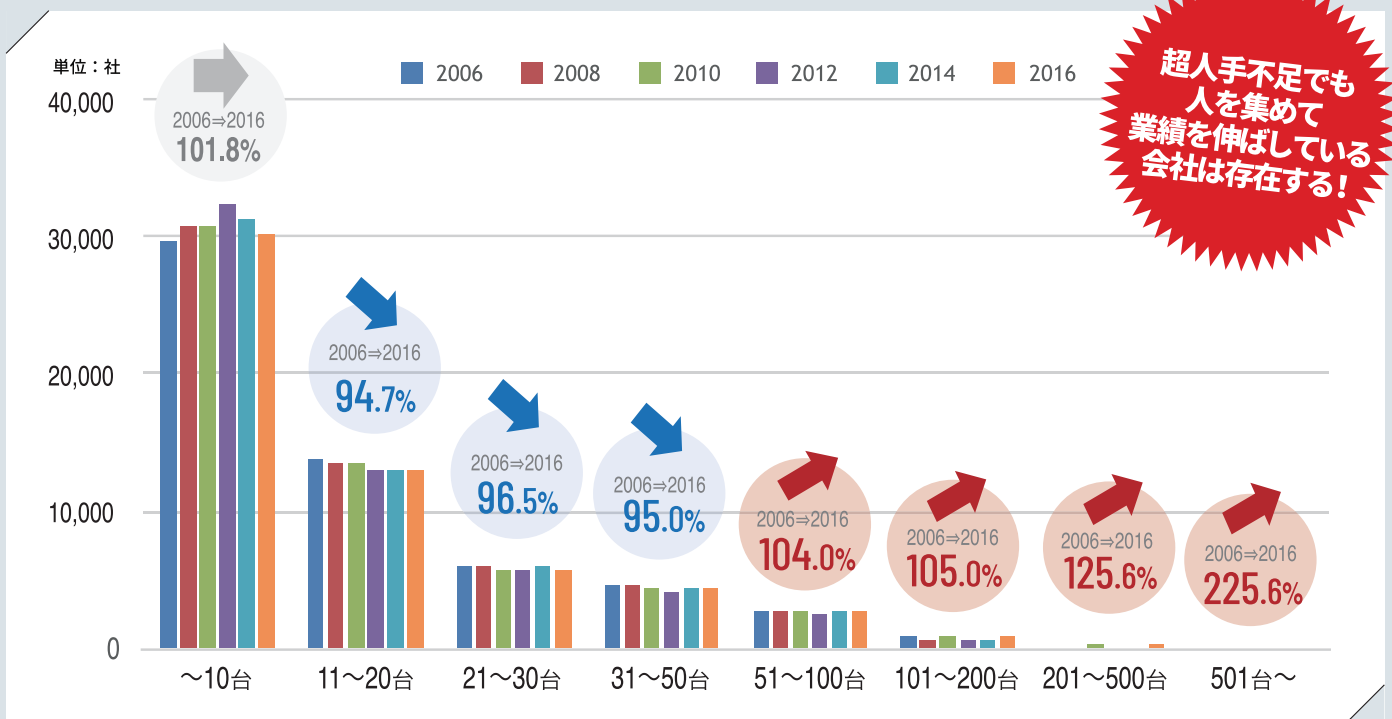
今、運送業界を取り巻く悩みは様々ありますが、
その課題の解決につながるキーワードは
採用・育成・定着の3つです。
この3つにフォーカスすれば、
必ず事業存続・拡大します！

ここまでレポートをお読みいただき、ありがとうございます。私は船井総研ロジの高橋竜二と申します。有幸運輸の井上社長のお話にもあったように、超人手不足時代で、中小運送会社が生き残っていくためには、採用・育成・定着を強化し、安定的に人を確保していかなければなりません。その理由とポイントを簡単にご説明いたします。



1 人手不足時代で 二極化する 運送業界

国土交通省の貨物自動車運送事業者数の推移によれば、2006年から2016年にかけて、50台以下の運送事業者が減少し、50台以上の運送事業者が増加しています。なぜ、50台以上の運送事業者が増えているか。それは、高止まり・上昇し続けるコスト(人件費、燃料費、車両費、安全対策費)を吸収し、利益を確保するためには、規模をある程度大きくしないと行けないためです。その境界線が車両台数50台(売上5~6億円程度)ということが、この数字を見て推測できます。

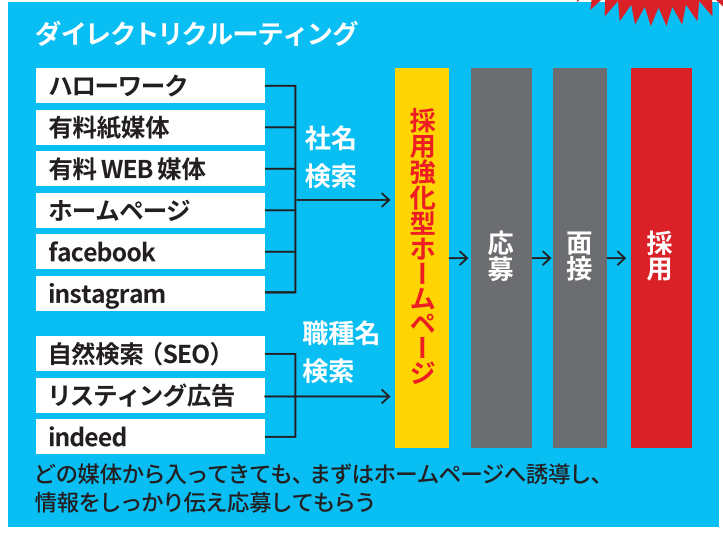
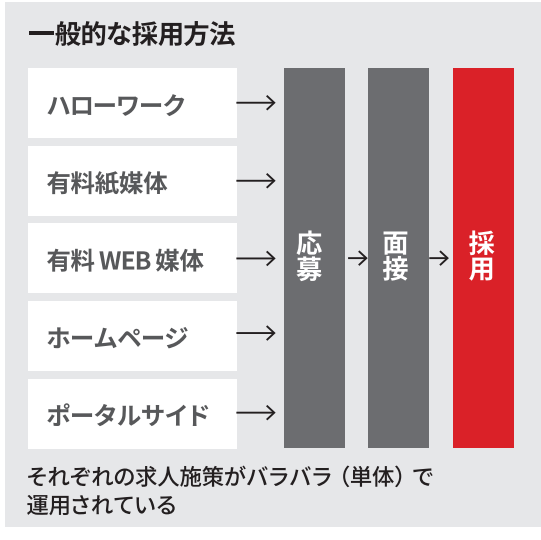


2

採用のポイントは 自社ホームページ 集客型 リクルーティング

多くの運送会社が、残念ながら間違った採用手法を行なっています。下の図の左側「一般的な採用方法」をやっている運送会社と「自社ホームページ集客型リクルーティング」をやっている運送会社とは、HPのアクセス数と応募数は100倍も違います。

やり方を変えれば
HPのアクセス数・
応募数は
100倍変わる!

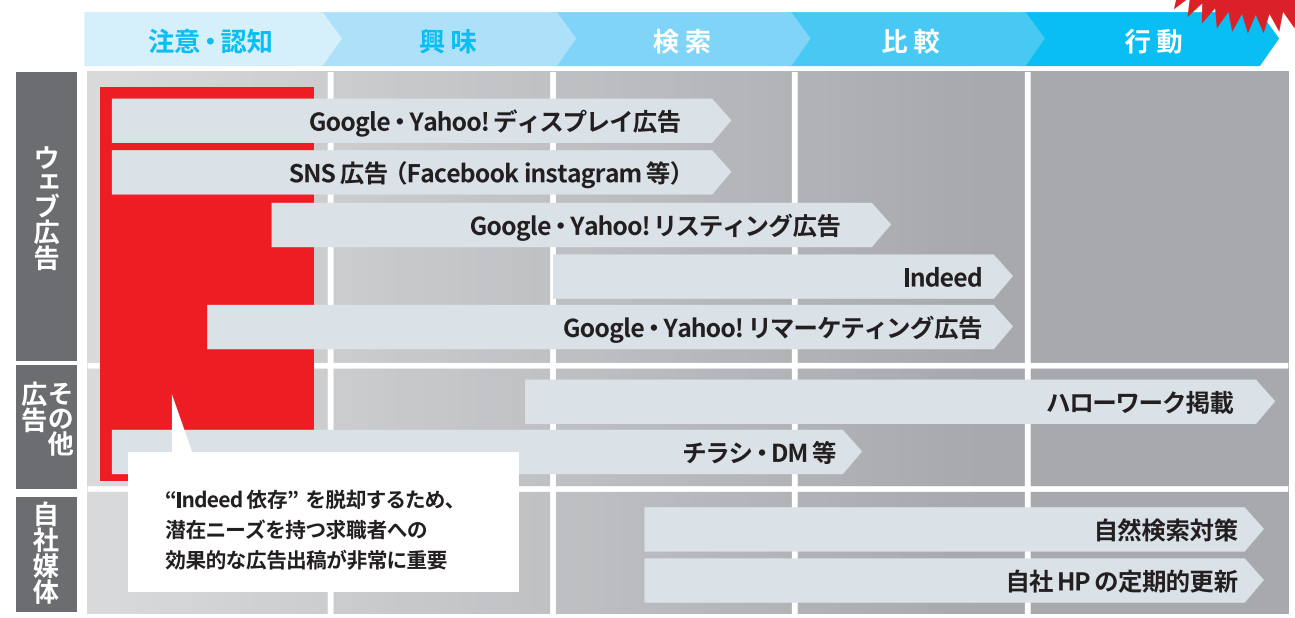


3

競合他社と同じ土俵で 戦ってはいけない！ 脱・INDEED 依存

上で説明した内容と少し重なる部分もありますが、有幸福運輸様のようにドライバーをバンバン集めている会社はINDEEDで検索する前に求職者の囲い込みをしています。

INDEEDとハロワだけではドライバーはまったく集まらない時代へ!



4

未経験者が 即戦力化する 仕組みづくり

未経験者が即戦力化する仕組みづくりができていない会社は今後生き残っていくことが難しいでしょう。なぜなら、ドライバーの平均年齢は上昇し、48歳～50歳程度になっていますので、経験者採用しかできない企業はじり貧になっていきます。よって、若い人材を確保するためには、未経験者採用に力を入れないといけません。未経験者を即戦力化するポイントは①座学指導 ②添乗指導教育 ③指導教育の管理体制の強化です。



提出日	年月日	添乗期間	年月日～年月日
指導員	姓名・部署・所属	車両番号	
受講者	入社日	年月日	
受講内容	①ドライバー基本動作実習(フロントのみ) ②理解・習得できた項目にチェックを入れましょう ③添乗指導 ④運行業務 ロマナー ⑤積込・納品業務		
研修結果(自己評価)			
安心感	○ 4・3・2・1 ×	理解力	○ 4・3・2・1 ×
理解力	○ 4・3・2・1 ×	忍耐力	○ 4・3・2・1 ×
作業スピード	○ 4・3・2・1 ×	作業の丁寧さ	○ 4・3・2・1 ×
一般運送運転技術	○ 4・3・2・1 ×	高運送部運転技術	○ 4・3・2・1 ×
バック技術	○ 4・3・2・1 ×	リフト技術	○ 4・3・2・1 ×

1 ページ

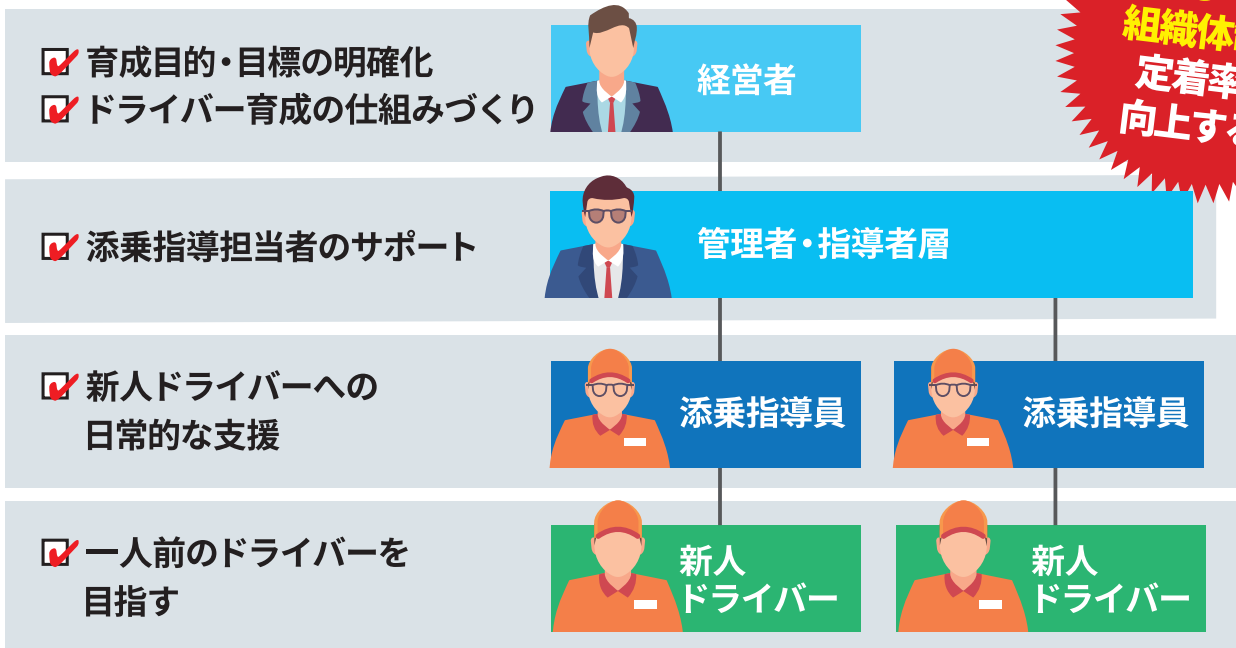


教育制度がない会社の3カ月以内離職率は70%を超える!?

5

定着率をあげるためには、 組織づくりがキモ

定着率を上げるために、重要なことは管理面の強化と管理職の育成です。添乗指導員を専任化し、添乗指導がしっかりと実施されているのか管理する管理者を置き、新人の方が一人前になった後も、日常的にサポートできるような体制を整えなければ、定着率は向上しません。



あるべき組織体制で定着率が向上する!

- ✓ 育成目的・目標の明確化
- ✓ ドライバー育成の仕組みづくり

- ✓ 添乗指導担当者のサポート

- ✓ 新人ドライバーへの日常的な支援

- ✓ 一人前のドライバーを目指す

これからこうなる運送業界！

人材

(ドライバー・作業員・管理職)の募集はさらに困難になる

定着率

はまだ下がる(離職率・流動性の高まり)

協力会社・

備車の手配も困難になる

労務リスク

が高まる(ノンコンプライアンス企業の淘汰)

労働条件に加え、**労働環境**が差別化要因になる

あらゆるコスト

(車両、建築、燃料、求人、賃金、安全コスト等々)が増大する

M & A

売り案件が増える

自社でドライバーを確保できない企業は淘汰されてしまう。よって、ドライバー採用・育成・定着を強化しましょう！

レポートをお読みいただいた運送事業者の経営者様の方へ特別のご案内

事業継続・拡大のための ドライバー 採用・育成・定着手法 大公開セミナー

ここまでレポートをお読みいただきありがとうございました。ますます人手不足が深刻になり、小手先のテクニックだけでは、人が集まらなくなってきました。

『INDEED を使っている、ホームページをリニューアルした!...けど人が集まらない。』

そういった声をよく耳にします。それはなぜか、今取り組んでいる内容がすでに時代遅れになっているからです。今の時代、情報の流れは非常に早く、情報を制した企業が勝ち残ることができます。

実際に、我々はINDEED活用のセミナーを2014年から行なっています。

しかし、実際に業界全体が取り組み始めたのは2018年くらいからです。

今回のセミナーでも最新の事例をお伝えしますので、

他社の3年先の取り組みを先取りする情報を得られることを保証いたします。

2020年初!
全国**3**会場、
各会場限定**30**法人様
限定セミナー

東京会場
2020年**3月11日**(水)

大阪会場
2020年**3月18日**(水)

福岡会場
2020年**3月27日**(金)

特別セミナーの
ご案内

事業継続・拡大のための ドライバー採用・育成・定着手法 大公開セミナー

東京

2020年3月11日(水)

船井総研ロジ丸の内オフィス

大阪

2020年3月18日(水)

淀屋橋セミナープレイス

福岡

2020年3月27日(金)

リファレンス大博多ビルディング

13:00
～ 16:30

※ゲスト講座は東京会場のビデオ放映になります

2020年の採用戦略

第1講座

講座内容 1

社長に聞いてほしい、
事業継続・
事業拡大のための
採用戦略

講座内容 2

採用・育成・定着の
強化が
業績アップのキモ

講座内容 3

50台以下の
運送会社が
生き残るための
ステップ大公開



船井総研ロジ株式会社
グループマネージャー
エグゼクティブコンサルタント
高橋 竜二

物流コンサルティンググループ
のグループマネージャー。物流業
界を中心に、中小・中堅物流会社
の業績アップコンサルティング
を展開。WEBサイトを核とした
求人方法で、エリアや企業規模に
関わらず、人手不足の時代でも人
材採用に成功している企業を全
国各地で輩出している。

有幸運輸の採用戦略と取り組み事例紹介

第2講座

講座内容 1

年間応募数 300 名！
ホームページを
活用した採用手法！

講座内容 2

未経験者が大活躍する
育成制度と社内体制

講座内容 3

社員アンケートで
定着率向上！
その取り組みを
大公開！



有幸運輸 株式会社
代表取締役社長
井上 幸晴 氏

有幸運輸株式会社の代表取
締役社長。平成11年に創業し、
福岡県遠賀郡水巻町に本社を
構え、熊本県熊本市・福岡糟
屋郡に拠点を展開。地域で一
番の社員満足度が高い会社を
目指して、採用・育成・定着の
仕組みづくりを行っている。
たった2年間で600名の応募
を集め、V字回復からさらなる
業績アップに成功している。

他社と圧倒的に差別化する採用・育成・定着事例大公開

第3講座

講座内容 1

INDEED の
ゴールドパートナー
だから知っている
本当の
INDEED 徹底活用

講座内容 2

平均年齢を
10歳若返らせる
手法を大公開

講座内容 3

定着率を
向上させるための
あるべき組織とは

東京・福岡会場で講演



船井総研ロジ株式会社
チームリーダー
佐々木 純平

大阪会場で講演



船井総研ロジ株式会社
チームリーダー
松尾 一志

第4講座

採用難の今の時代に、 会社を伸ばすドライバー採用・育成・定着の考え方

船井総研ロジ株式会社
グループマネージャー
エグゼクティブコンサルタント
高橋 竜二

お申し込み方法



FAX での
お申し込み

本DMに同梱しております申し込み用紙に
ご記載の上、FAXにてお送りくださいませ
担当：伊東

FAX 03-3211-7787



WEBからの
お申し込み



右記のQRコードを読み取りいただき、
WEBページの申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。



セミナー情報を
WEBページからご覧いただけます。

<https://bit.ly/3aAllcN>

船井総研ロジの 採用・定着・育成セミナーの ポイント

POINT 01

日本一の講演実績！ ドライバーの 採用・定着・育成に 関するセミナーは 全国で500回以上！！

船井総研ロジは、2013年からドライバー採用・定着・育成に力を入れ、全国で500回以上の講演を行っています。ハローワークの正しい書き方やINDEEDとホームページを活用した採用手法、自社主催の会社説明会など、毎回最新の事例をお伝えしています。

POINT 03

エリア・規模に まったく関係なく、 全国各地で 採用・育成に 成功している 運送会社が続出中！ 累計300社以上に

福岡

株式会社ケイ・ティー
本社 | 福岡県古賀市
車両 | 50台

3ヵ月先まで入社待ち
応募コスト0円

POINT 02

全国の物流企業の 生の事例をお伝えし、 明日から即実践できるもの 自社に持ち帰ることが できる！

船井総研ロジのセミナーは机上の空論ではありません。すべて、全国の中
小物流企業で成功した生の事例をお
伝えしています。主催セミナーは、毎
回最新の事例をお伝えしています。ま
た、2019年10月には、「物流会社の人
材採用の教科書」を出版させていただ
きました。

物流会社 のための 人材採用・育成 の教科書

いままでの半以下のコストで
3倍以上のドライバーを雇める方法

船井総研ロジ

ドライバーが集まる会社は
何が違うのか？

人材採用の教科書

西和システム

山形

寒河江物流株式会社
本社 | 山形県寒河江市
車両 | 80台

1年間で採用数30名
採用コスト17,000円/人！

長野

株式会社長野フロー
本社 | 長野県長野市
車両 | 80台

一人当たりの集客コスト
が959円と驚愕の事例！

大阪

有限会社丸七運送
本社 | 大阪府堺市
車両 | 85台

昨対実績で応募者数
5倍増！ 募集コスト
10万⇒8千円/人に激減

宮城

株式会社丸山運送
本社 | 宮城県仙台市
車両 | 180台

INDEED運用後、わずか
1か月で、70名超の応募
を獲得

群馬

株式会社物流サービス
本社 | 群馬県前橋市
車両 | 30台

ワンボックスカーでの
毎月、小型ドライバーの
応募を30件確保！

埼玉

清水運輸グループ
本社 | 埼玉県志木市
車両 | 300台

わずか2年でドライバー
数を126名から239名へ
増員！

高知

株式会社マミヤ
本社 | 高知県高知市
車両 | 53台

たった2年で車両台数
29台から53台へ

岐阜

中部急送株式会社
本社 | 岐阜県瑞穂市
車両 | 190台

採用強化後半年で
350名越えの応募の確保



お申し込みに悩んでいる 経営者様からよくある質問

Q 30台以下の会社が 参加してもよいのか？ 大手の事例ばかり じゃないのですか？

A もちろん、ご参加いただけます。船井総研
ロジの事例は、100%中小企業様の事例で
す。また、30台以下の運送会社様が、40台、50台
へと業績を伸ばすお手伝いを全国で行なっており
ますので、むしろ30台以下の会社様が参加される
と非常に効果的です。

Q 本当に セミナーに参加して 効果があるの？

A もちろん、セミナーに参加するだけでは、
効果はできません。セミナーに参加した後、
何を実践するのがポイントになります。船井総
研ロジのセミナーのポイントは、何を、いつすべ
きかを明確にし、お伝えすることに力をいれてお
ります。また、理論だけでなく、実際に成功された
ゲスト講師様をお呼びしておりますので、よりや
るべきことが明確になります。

Q ゲスト講師と エリアも仕事内容も 違うので、 本当に役立つか 不安です。

A たしかに、ゲスト講師様の事例はエリアと
仕事内容が絞られてしまいます。しかし、
弊社の講演は、ゲスト様や全国の運送会社様の成
功事例をルール化し、皆様にお伝えしますので、
ご安心ください。また、セミナー参加特典に無料
採用相談が含まれておりますので、セミナー参加
後に、「じゃあどうやって自社に当てはめればいい
の？」という相談にも乗らせていただきます。

Q セミナー参加後、 具体的にフォローは してもらえるの？

A もちろんです。弊社では、継続的に勉強で
きる勉強会と個別支援の2つのサービス
を提供しています。勉強会は、全国の物流企業の
経営者様があつまる物流研究会「ロジスティクス
プロバイター研究会」という勉強会を開催してい
ます。全国から300社の業績を伸ばしたいとい
う会社が参加しています。個別支援は、中期経営計
画策定、営業、評価、採用・育成・定着といったテ
ーマで業績アップのお手伝い実施しております。延
べ1,000社以上実施しており、セミナー参加後、具
体的に取り組みたいという企業様に好評をいただ
いております。

開催要項	場所・会場	東京 2020年3月11日(水) 船井総研ロジ 丸の内オフィス	大阪 2020年3月18日(水) 淀屋橋セミナープレイス ※ゲスト講座は東京会場のビデオ放映になります	福岡 2020年3月27日(金) リファレンス大博多ビルディング
	参加費用	各会場とも 13:00~16:30 での開催です。(受付開始 12:30~)		
	お申込方法	<p>WEBでのお申し込み こちらのQRコードよりお申し込みください。</p> <p>FAXでのお申し込み 下記のFAX送信用お申込用紙をご利用ください。</p>		
お問合せ	船井総研ロジ株式会社 TEL 0120-659-456 (平日9:30~17:30)			

事業継続・拡大のための ドライバー採用・育成・定着手法 大公開セミナー	FAX: 03-3211-7787	担当 セミナー事務局宛
※請求書発行に必要なため下記項目のすべてにご記入をお願いいたします。		

フリガナ			
会社名			
会社住所	〒	フリガナ ご連絡担当者	役職
TEL	()	ご連絡担当者 E-mail	@

東京 (船井総研ロジ株式会社 丸の内オフィス)
 大阪 (淀屋橋セミナープレイス ※ゲスト講座はビデオ放映)
 福岡 (リファレンス大博多ビルディング)

ご参加者	フリガナ	役職	メールアドレス
	1 氏名		@
	フリガナ	役職	メールアドレス
2 氏名		@	
フリガナ	役職	メールアドレス	
3 氏名		@	

ご入会中の弊社研究会があれば をお付けください。

ロジスティクスプロバイダー経営研究会(LPS)
 LPSパートナーミーティング
 社長ONLINE (旧FUNAIメンバーズPlus)
 その他各種研究会 () 研究会

船井総研ロジの個人情報保護方針とセミナー受講規約に同意する



セミナー受講規約はこちら

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
- セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発送データとして預託することがございます。
- 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができな等、お手続きができな場合がございます。
- お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研ロジ株式会社 お客様相談窓口(TEL06-7711-5562)までご連絡ください。

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されなときは、を入れて当社宛にご連絡ください。 **ダイレクトメールの発送を希望しません**

【個人情報に関するお問い合わせ】
 株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課 (TEL03-6212-2924)