



保存版

荷物を運んで欲しい個人・法人の方と全国の運送会社を結ぶ
日本最大の物流ネットワークトラボックス

運送会社 **8社** を事例とし、 成功の声を徹底紹介!!

トラボックスで **売上UP**、**新規獲得** を実現!



会員サイトにログインしてみよう
トラボックス6つのメリット
Q&Aでわかる便利なサービス
トラパック



会社概要

会社名：トラボックス株式会社

設立：2000年3月3日

(サービス開始：1999年11月1日)

資本金：6,300万円

代表者：代表取締役社長 吉岡 泰一郎

所在地：〒151-0053 東京都渋谷区代々木3-55-26

電話：03-6304-2227(代表) FAX：03-6304-2228

従業員数：10名

事業内容：物流ネットワークのサポート、ホームページや電子メールによる広告事業

2013
Jan

会員数30,000社突破!!
『ユーザーボイスvol.1』発行

2012
Nov

スマートフォン用アプリ
スタート



2009
Feb

早稲田大学にて講演



2006
Dec

安倍内閣メール
マガジンに掲載



2004
Jan

『The Japan Times』に掲載



2001
Oct

「日経インターネットアワード2001
日本経済新聞社賞」を受賞



2000
Nov

第1回会員交流会開催



1999
Nov

“トラネット”として
登録社数2社でサービス開始



INDEX

荷物を運んで欲しい個人・法人の方と
全国の運送会社を結ぶ日本最大の物流
ネットワーク トラボックス

トラボックスで
売上UP、新規獲得
を実現！

運送会社8社を事例とし、
成功の声を徹底紹介！！

1 清水運輸株式会社
人の力では絶対にできない営業ができる

2 秀和運輸株式会社
トラボックスが扉を開けてくれる

3 茨城乳配株式会社
すべては情報の生かし方次第！

4 有限会社ベストライン
触れば触るほど面白い！

5 株式会社エスワイ・ロジステックス
種をまかないと花は咲かない

6 有限会社ウイングライナー
トラボックスで300社超と知り合いました

7 株式会社ロジックスライン
きっかけが何であれ、信頼関係が大事

8 石山運送株式会社
常に“スピード感”を意識しています

- ・会員サイトにログインしてみよう
- ・トラボックス6つのメリット
- ・Q&Aでわかる便利なサービストラパック



清水運輸株式会社

〒353-0001 埼玉県志木市上宗岡2-14-6(本社)
TEL: 048-475-2022 FAX: 048-475-2021



代表取締役 清水英次 様

人の力では絶対にできない営業ができる

「トラボックスは配車支援ソフト」

インターネットを始めたきっかけは、主に検索エンジンを利用するためです。会社情報を調べたりするのに、企業要覧や電話帳を見るよりも手軽に探せて画期的だと思いました。

トラボックスを知ったのは、十年以上前です。やはりインターネット検索で見つけました。

当時、求荷求車システムは色々あったのですが、中には登録に多額の費用がかかったりして、手軽に始められて、低価格で情報収集ができるサービスを探していたんです。今では、トラボックスを、配車マンを助ける「配車支援ソフト」として活用しています。

トラボックスで知り合った先は、二百社以上!

私がこの仕事を始めた当時、地場に何のパイプも持っていなかったため、どうやって車を集めていいのかわからない状態でしたし、一人で配車と営業をしていたので当然時間もありませんでした。

ありがたいことに仕事をくださる荷

主さんはいたものの、運べる車が足りず困っていたところ、トラボックスを使い始めて、自分では埋められなかった隙間の隙間を埋めていくことができました。自分が配車をしていただけでも、トラボックスがきっかけで知り合いになった運送会社さんは二百社以上に上りました。

人の力では絶対にできない営業ができる

トラボックス最大のメリットは、少数でも一度に複数の業者さんにお声かけできる!ということですね。これは実際に営業しようと思っても、人の力では絶対にできないことだと思います。

飛び込み営業の場合、行けたとしても一日十社程度、しかも話を聞いてもらえないことの方が多いですよ。その点、トラボックスを介するだけで、通常お取引ができないようなところでも気軽に提案ができるので非常に便利です。車が足りない時、トラボックスに掲載すれば、一度に何十社もの運送会社さんが見えてくださって、声をかけてもらえますし、事務所にいながらにして多くの案件を閲覧できるのは、当時配車を一人でやっていた自分には、かな

りありがたかったです。

「デメリットは、やはり「相手の顔が見えないこと」です。新規のお取引で相手の顔が見えない。以前から知り合いだったお取引先でも、会社の内情が分かりにくい点では不安な面もあります。

ただ、当社には、メリットの方が多いため、サービスです。

一番気を付けていることは、与信管理

一番気を付けていることは、やはり与信管理ですね。当社では限度額を決めて、それより多い金額でのお取引の場合には、稟議決裁を必要としています。

トラボックスには、企業信用情報の検索サービスがありますので、それを利用して与信調査も行っています。

新しくお取引をする場合には、請求書や受注書の内容もよく見るようにしています。金額や期限が間違っていたり「紛失しました」なんて言われると、信用しづらくなってしまうですね。また、破損や事故が起きてからでは遅いので、事前に相手のお話しをよく聞くようにしています。大きなトラブルは今のところありません。

相手に素性^{すじょう}を見てもらえるように、自社のホームページも用意しています。

相手の手間を考えると工夫

お客様とやりとりする上で工夫していることは、「相手の手間を考えると行動する」ということです。

納品伝票をドライバー経由でクライアントにお渡しする際には、あらかじめ返信用封筒を同封して、直接返してもらえようとしています。

「仕事を依頼したんだからそっちでやってよ!」と丸投げするのではなく、こういううちよとしたことでも、工夫してクライアントの手間を軽減することができると、それをきっかけに新しいお取引につながったりするんです。

トラボックスを利用しているのは配車マンで、日々のやりくりの中に「トラボックス」が組み込まれています。使い方としては、単発便でGO!に荷物情報を掲載したり、「新規案件でGO!」の情報に提案したりしています。

「新規案件でGO!」でお知り合いになった食品関係の荷主さんとはその後もやりとりが続いています。

トラボックスに期待していること

運送会社は情報が命。トラボックスは商取引のきっかけだけでなく、相場運賃の感覚を養ったり、会員間でのコミュニケーションを図るだけでも、利用する価値があると思います。

これからも、会員同士の交流の場を設けていただいたり、お金をかけずにみ

んなが閲覧^{えんらん}できるサービスを提供していただけたらと思います。

会合などで顔を合わせてはいても、声をかけづらかった近所の運送会社さんでも、「トラボックスを使っている」という共通点があると「これからもよろしく!」なんてお話しがしやすくなるんです。

革新的で、キラッと光る技術やサービスにこれからも期待しています。

会員の皆さまへ

首都圏を中心とした

配送業務を行っております。

食品を中心に飲料、印刷物などが主な取扱商品です。

地域に根差したサービスを展開しています。



清水運輸株式会社
TEL 048-475-2022

<http://www.shimizuunyu.com>

2

Voice

秀和運輸株式会社

〒210-0865 神奈川県川崎市川崎区千鳥町3-2
TEL: 044-266-4317 FAX: 044-288-3230



代表取締役 齋藤邦治 様

トラボックスが 扉を開けてくれる

トラボックスを 始めたきっかけ

二〇〇八年に、従業員がインターネットで「トラボックス」を見つけ、「こんなサービスがあるんだ！」と思い、お申し込み登録させていただきました。ただ、当時は会員数や情報数が今ほど多くなかったので、お申し込み期間が終了してからは利用していませんでした。

その後、知り合いの運送会社さんから、「かなり情報数が増えて、商売の役に立つよ！」と紹介され、久しぶりに見てみたら面白い情報がたくさんあったので、本格的に利用を始めました。

今では毎日、「新規案件でGO！」を利用しています。

見積提案は 「スピードが命！」

主に利用しているのは、「新規案件でGO！」で、毎日情報を閲覧しています。自分の携帯電話にも情報を配信しているの、情報が届いたらチェックし、弊社に合う情報であれば、すぐに見積提案をしています。対応の速さは、必ずお客様に響きます。



提案は「スピードが命」だと思っています。この間も商談につながりまして、お客様のところに面談に行ってきたばかりです。

商談時に 気を付けていること

定期案件の場合には事前に相手先に出かけて行って、顔を見てお話しするようにはしています。直接お会いすると、その案件とは別の話も伺えます。

与信調査は、基本的には実際にお客様にお目にかかり、会社や担当者のお雰囲気を見て、あとは自分の勘で決めています。

今のところ、対応が悪くてお取引をやめたというケースはないです。トラボックスの企業信用情報の検索サービスは使ったことはないのですが、支払遅延などのトラブルになったこともありませんか。

トラボックスが扉を開けてくれる

普通は、こちらから荷主さんに「何かありませんか?」と聞いても、なかなか会う事ができないのに、トラボックスでは、実際に物流担当者が何かしら困っていて利用しているので、非常に話が早いです。

『荷主さんへの扉を開けてくれる。』これがトラボックス最大のメリットです。先日取引に至った荷主さんからは、**今までの物流コストから年間三百万円の削減が実現した**、とお喜びの声をいただきました。

価格だけでなく、サービスの品質にも自信がありますので、一度お取引いただいた先からは、その後トラボックスに情報を載せる前に**ご相談をいただくことが多いですよ。**

最大限のメリットを提供

最低限の経費は確保しつつ、お客様に最大限のメリットをご提供できるように、心がけています。品質の向上にも日ごろから気を遣っていますので、お取引の後に「本当に良かった」と言っていただけのサービスを提供していると自負しています。

ドライバーの定着率も非常にいいんです。面接では、経験ではなく、完全に「人柄重視」。第一印象と直感を大事にしています。チームワークもいいですね。忘年会やバーベキューなど、みんなで楽しめるイベントも開催しています。

トラボックスに期待していること

案件数と荷主企業が増えるとうれしいですね。

荷主さんの多くは、しがらみがあって、長年ご依頼なさっている運送会社を変えることができなかったり、物流コストを見直したくてもどうしたらいいかわからなかったりしています。こういったサービスがあることを知ってもらい、どんどん活用してもらおうと、お互い

にとってメリットのあるお取引ができると思います。

トラボックスのデメリットは使う限り考えたことはありません。

昔からの体質で、マッチングサイトに抵抗のある運送会社も多いかもしれませんが、機動力や提案力を身につけてもらい、みなさんに活用していただけたらいいですね。



会員の皆さまへ

関東・関西を中心に、

地場配送をメインで行っております。

積み合わせも得意としていますので、

中途半端なロットでお困りの方も

ぜひご相談いただければと思います。

秀和運輸株式会社

TEL 044-266-4317

<http://www.syuuwa-t.co.jp>



3

Voice

茨城乳配株式会社

〒310-0851 茨城県水戸市千波町1821-1
TEL: 029-241-1241 FAX: 029-241-1244すべては情報の
生かし方次第!

取締役副社長 吉川国之様

**力を入れて利用するまでに
時間がかかりました**

インターネット上で簡単に活用できる物流サイトがないか探していた時に、トラボックスを見つけました。

当時は同じような物流サイトがたくさんあったので、トラボックス以外にも何サイトか利用していましたし、正直言って、すぐに登録はしたものの力を入れて利用するまでにはかなり時間がかかりました。

他の物流サイトは手数料として二割取られたり、うちがメインとする食品の情報が少ないため、だんだんと淘汰されてトラボックスにしぼり込んだという感じです。

**宣伝広告費に
お金をかけない珍しい業界**

物流業界は、「宣伝広告費」にあまりお金をかけない珍しい業界です。ですから自社をアピールするために使う金額が、いくらだと高く、いくらだと安いのかといった価値判断ができなかったように思います。

いまだに、トラボックスのような物流サイトを利用するにも抵抗がある会社

が多いです。

ただ、月額六千三百円を支払えば、営業に出向かなくても、待っているだけで営業チャンス(＝情報)がどんどん入ってくるのだから、こんなに安くて便利なサービスはないと思います。

自分が損害保険会社で飛び込み営業をしていた時期もあったので、なおさらそう感じます。

**すべては情報の
生かし方次第!**

主に利用しているのは、「新規案件でGO!」で、食品関連企業のご依頼に提案させていただいています。ただ、「単発便でGO!」でも「新規案件でGO!」でも、荷種が建材だろうが何だろうが、チェックするようにしています。うちの閑散期(かんさんき)がよその会社の繁忙期(ばんぼうき)だったりするわけで、そういった他業種の物流の動きが一目で分かるということも、トラボックスを使うメリットの一つです。

自社便が止まっている時に、手伝える仕事が見つかるというケースも少なくありません。「いつか営業に行きたい、きつかけが欲しい」と思っていた、近所の食品卸企業様と懇意(こんい)になったのも、



実はトラボックスがきつかけなんです。先方も「近くに運送会社があるけど、きつかけがないな」と思っていたそう……。こんなこともあるんですね(笑)

提案は、とにかくすばやく！

”新規案件でGO!”で気を付けていることは、とにかくすばやく提案をする、ということがどうでしょうか。

自分が在社中の時は、パソコンは開きっぱなし、気になる案件があれば、すぐに提案するようにしています。

外出先ではiPhone(スマートフォン)

フォン)に情報を送信して、空いている時間に提案。とにかく一日以上放置することだけはしないように心掛けています。

早いもの勝ちではないでしょうが、やっぱりすばやく提案すると商談につながる確率が高くなる気がします。

自社の営業でもあり得るリスク

実は、以前トラボックスで知り合った相手先が倒産したというケースがありました。ただ、それは自社で営業していても常にあり得るリスクであると思っています。

自分が安全運転をしていても、もらい事故だけがをすることがあるのと同じですよ。自分ができることは、常に安全運転を心がけることだけ。

トラボックスには帝国データバンクや東京商工リサーチといった**企業信用情報検索サービス**があります。インターネットでのやりとりは、相手の人となりがすぐには分からないというデメリットがありますが、それをフォローしてくれるサービスがあるのだから、絶対に活用しない手はないですよ。

トラボックスに期待していること

コンプライアンスのサポートが受けられたりドライバー派遣の情報などが閲覧できたりする「何でも箱」のような情報ツールがあると便利です。トラボックスにすれば物流のことが何でも分かる」そんなサイトになってほしい

です。

また、「こんな企業は危ない」「こんな取引には危険がある」といった、過去のデータや失敗例などを教えてもらえると思います。

六千三百円のサービスを六百三十円の価値にするのも六万三千円の価値にするのも自分次第。私にとっては、使ってデメリットはないサービスだと思っています。



会員の皆さまへ

関東圏内の食品物流に関係するご相談なら是非ご連絡ください。判らないことの質問でもOKですよ。

茨城乳配株式会社
TEL 029-241-1241

<http://nyuhai.net/>



4

Voice

有限会社ベストライン

〒637-0036 奈良県五條市野原西2丁目8-34
TEL: 0747-23-5085 FAX: 0747-23-5091

触れば 触るほど 面白い!



代表取締役 辰己千里 様

トラボックスを 始めたきっかけ

五年ほど前、インターネットで帰
荷を探していた時に、トラボックスの
ホームページを見つけました。当時は
地場メインの仕事を中心に扱っていた
ので、「いつか役に立つかな?」と思い、お
気に入りに保存したままだったんです。
二〇一一年に、エリア拡大することに
なり、トラボックスへお試し登録をし
ました。

「無料お試し期間があるということ
と、トラボックスの対応の速さが決め
手でしたね。プレゼントも嬉しかったで
す(笑)。」

※新規入会時プレゼントを用意しています。

触れば触るほど、面白い!

お試し登録がトントン拍子で進み、
お試し期間中も、**トラボックスは触れ
ば触るほど面白い!**と感じました。す
ぐに有料サービスへ申し込ませていた
だき、それからずっと活用しています。
トラボックスは本当に **「使い方次**

第「なんですよね。」

成約手数料がかからないこともあり
がたいです。

また、トラボックス以外のマッチング
サイトでは、利用料の支払サイトがそ
れぞれ違って、振り込みを忘れてし
まうなんてこともあったのですが、トラ
ボックスは利用料がNTTの電話料金
と合算して引き落とせるので、本当に
便利です。

運賃(価格)以外でこそ勝負を

荷主さんが最終的に選ぶのは「品質」
か「価格」。やはり「価格」は大きいです。

トラボックスを使う上でのデメリット
があるとすれば、「トラボックス内で
相場がある程度決まってしまう」という
ことではないでしょうか。

弊社では、原価計算をきっちりとし
た上で、相場より高めの価格設定で提
案しています。

価格で勝負しなくても、弊社には社
員教育を徹底したドライバーがたくさ
んいます。

ドライバーは長距離になるとほとん
ど休まずに働いている。価格を下げるの
ではなく、こういった苦勞を分かってく
れる荷主さんと取引をしたいと思います。

電話の「声」も、 与信調査のひとつ

「必ず電話で話す!」ということですが、お取引の際に気を付けているのは電話の声で、相手の会社の雰囲気とか、独特の空気が伝わるんです。お会いしてみたときの印象なども参考にはしています。仕事の量を増やさず、長いお取引へ継続したりと色々工夫しています。

インターネットでの出会いに抵抗はありませんが、やはりそれだけだと縁が途切れてしまうことも多くて。実際にお会いして、やりとりすることが大切です。

トラボックスを 利用するメリット

荷物を探すことが多いので、主に「新規案件でGO!」を利用しています。毎日一回は会員ページにログインして、検索するようにしています。

全国の荷主さんへ、「会社の名前」や「何をしている会社なのか」をアピールできることは非常にありがたいです。二〇一一年の震災後、物流が止まってしまったときには、運ぶ荷物がなくなってしまう、トラボックスでたくさんのお

取引先を見つけてまして、少なくとも社以上とお取引させていただきました。

トラボックスに 期待していること

トラボックスなら、売上を伸ばそうと思えばいくらでも伸ばせると思いますが、そこには必ず「回収のリスク」がついて回る。

保証制度などで、このリスクが回避ができるようになると、会員数も増え、今でも十分サービスは充実して



ますし、これといった不安はありません。掲示板なども、「みんな同じようなことを考えてるんだな〜」なんて思いながら見ていると、ついつい熱中してし

まったり(笑) まだトラボックスを利用していない方には、「とにかくぜひ使ってみてください!」と伝えたいです。



会員の皆さまへ

近畿2府4県で、

建材をメインに運んでおります。

建材全般を取り扱っていますので、

建材のことなら何でもご相談ください!

有限会社ベストライン

TEL 0747-23-5085

<http://www.bestline-c.com>



株式会社エスワイ・ロジステックス

柏営業所 〒277-0923 千葉県柏市塚崎665
TEL: 04-7157-2128 FAX: 04-7157-2129

種をまかないと 花は咲かない



取締役 営業・企画担当 成沢拓也 様

トラボックスさんの 出会いには ドラマがあります

二〇〇五年頃、「物流で何か新しいことができないか」と思い、仲間と物流研究会を発足させて、色々と意見交換をしていました。

その時に「見積もりを集めて配信するサービスがあれば売れるのではないか」という意見が出て、もともと自分も都倉(マネージャー)もシステムの仕事に従事していたということもあり、やってみよう!と想っていたんです。

ところが、二〇〇六年に今の会社に転職して、インターネットでトラボックスを見つけまして。「なんだ、すでにやっているとあるのか!」という気持ちで登録させてもらいました。

情報が多すぎて… ふるい分けが大変(笑)

メインで使っているサービスは、「新規案件でGO!」です。メールで情報を受信して、気になったお客様の案件へ提案するという使い方がほとんどですが、**情報メールが多すぎてふるい分けが大変**ですね。選択する手間暇がかかるの

で、もしかするとい案件を見落としていたこともあるかも……。

今すぐにトラックが必要な場合には、「単発便でGO!」に情報を掲載しています。すぐに提案いただけるから非常に便利です。

値段の目安は 必ず記載しています!

お客様に提案する時に気を付けていることは、「**値段の目安を必ず記入すること**」です。値段に関しては、多くのお客様が知りたがっている情報だと思いますから、そうすると商談につながるケースが多いです。

また、いい案件を見つけたら、すぐに提案するようにしています。

うまく商談につながった時のフォローマツトを保存しておいて、繰り返し利用したりもしています。実際の商談では、お客様の現状を「勝手に」シミュレートした二十ページ以上の「提案書」を持って、先方にお伺いします。あくまでも勝手にシミュレートした提案書なので、お客様の現状と一致していないこともありませんが、それをたたき台として、お客様とのお打ち合わせが展開できますので、**まずは外れていても構わないんです。**

トラボックス歴は五年、 その成果は…

トラボックスを始めたのは二〇〇六年の九月からなので、もう六年のお付き合いになります。

今までお客様に提案させていただいた件数は約百件。そのうち実際のお取引につながったのは十社、今でも継続してお付き合いいただいているお客様は五社になります。**先月はその五社様と約二千万円のお取引がありました。**

一件目の提案ではお取引につながりなかつたケースでも、別の案件をご紹介いただいで、ご契約に結び付いたうれしい例もあります。こう考えると、やはりトラボックスを使わない手はないと思います。

インターネットでの取引の不安は、もともとあまり感じていないのですが、企業信用情報をチェックしたり、親しい運送会社にかか情報がないか聞いています。

これから伸びるのは、 提案力のある会社

基本的に、依頼主がメーカーなどの荷主企業で、ある程度の規模が見込め



る案件にしか提案をしない、という当社のポリシーもあるのですが、今回いろいろお話を聞いたり、過去の取引の傾向をお話ししているうちに、個人・物流荷主さんの案件にも提案してみたくなりました。

種をまかないと花は咲かないように、とにかく何でも提案して、提案力をつけることが大切ですよ。固定観念は取り払って、これからもいろんな案件に提案してみます。

すよ！

今月中に必ず成果を上げてみせま

トラボックスを 始めないでください！

ライバルが増えるなんてとんでもないです！みなさんに「始めないでください！」と言いたいくらいです（笑）。

当社は二〇〇六年から営業部門を



立ち上げて新規営業を開始しました。既存のお客様の売り上げが減少する中、新しいお客様とのお取引が徐々に拡大して、なんとか業績を伸ばし続けることができています。

新規売り上げの半分はトラボックス

がご縁でお取引が始まったお客様からいただいた売り上げなので、本当にトラボックスさんには足を向けて眠れません。

会員の皆さまへ

現在、物流業者様からの共同提案依頼が増えています。業界トップクラスの分析・提案力で、**提案後の成約率は約70%です!!** **共同で提案したいお客様が** いらっしゃいましたら、遠慮なくお声かけくださいね。

株式会社エスワイ・ロジステックス
相営業所 TEL 04-7157-2128

<http://sy-logistics.jp/>

6

Voice

有限会社ウイングライナー

〒302-0110 茨城県守谷市百合ヶ丘2-2635-1
TEL: 0297-20-0808 FAX: 0297-20-0810



代表取締役社長 羽染 誠 様

トラボックスで 300社超と 知り合いました

**トラボックス、
毎日使ってます！**

以前、知り合いの運送会社さんと話している時に、相手の携帯電話が頻繁に鳴っているのを見て、「何やってるの？ それ教えてよ！」と聞いたことが、トラボックスを知ったきっかけでした。

登録しておけば荷物や車の情報を携帯電話で受信できると聞き、同時期に他の人からもトラボックスを勧められたこともあって、それなら自分も使ってみよう！と思い、すぐに登録しました。

ただ、当時はトラボックスも始まったばかりで、会員数が少なかったこともあって、合致する情報があまりなかったのと、創業前に勤めていた職場では、「電話で話し、電話で様子を感じ取る」といった昔ながらのやり方が主流だったので、ほとんど利用はしていませんでした。ウイングライナーを創業してからは、毎日、常にトラボックスを利用させてもらっています。

毎週一〜二社、新規のお取引先が見つかっています！

主に利用しているのは、単発使でG0！で、荷物情報を見て、気になる案



件があったらすぐに電話をしています。

毎週一〜二社、新規のお取引先が見つかっています。

創業してから、千社以上のお取引がありました。そのうち、三百社超がトラボックスで知り合った先です。空車情報を入力することもあります。これはちょっと難しいかな？という車種の情報でも、掲載するとすぐに電話がかかってくるので、この間もビックリしたところです。

お取引でのトラブルを防ぐコツとは

お取引を始める際に、重要視しているのは、相手の会社の「対応のスピー

デーさです。

会社概要のやりとりなどもそうですが、こちらの質問に対する回答が異常に遅かったり、すぐに担当者との連絡が取れないときなどは、次のお取引はどうしようかな...と考えてしまいます。

また、ドライバーさんの印象や、支払サイトなども大切な判断材料となります。初めて仕事をもらうときは、知り合いの運送会社さんに聞いたり、ホームページがあるかないかもチェックしますね。

ホームページがある会社だとやっぱり安心します。うちはないんですけど(笑)。

デメリットは まったくありません

トラボックスを利用して、**デメリットはまったくありません**。何件取引しても、月額費用(六千三百円)しか、かからないので、本当にありがたいです。

トラボックスで知り合った先ですと、会社概要のやりとりができなかった場合でも、企業情報を印刷する機能があるので、非常に便利です。

色んな会社から流れてくる空車情報

のファックスが溜まってしまっているので、**※**会社のその時々々の空車情報が**一覽で閱**できたらしいです。
※一覽機能は設置しています。

トラボックス以外、 必要ないです!

知り合いのトラックに乗せてもらったことがきっかけで、「トラック」に憧れて、運送業界に入りました。初めのうちはオフィスでじっとしている事に慣れず戸惑いましたが、今はトラボックスを使いながら情報をさばく作業に慣れてきました。

現在、ネットで使っているサービスは**トラボックスさんだけです**。
それ以外、必要ないですね。

トラボックスに 期待している点

「終わった情報はすぐに消す」「手元がない荷物情報は載せない」という基本的なルールがきちんと行きたると、よりよいサービスになるのではないのでしょうか。

先日参加した東京交流会が本当に楽しかったので、今後も会員同士に

コミュニケーションの場を設けてもらいたいです。毎月でも行きたいくらい(笑)
これからも、会員数を増やしてもらって、取引の機会が増えることを期待しています。

会員の皆さまへ

東北・中京・関西の帰り便の

手配ならお任せください!

ご連絡お待ちしております!

有限会社ウイングライナー
TEL 0297-20-0808





株式会社ロジックスライン

〒286-0118 千葉県成田市本三里塚1001-501
TEL: 0476-35-6493 FAX: 0476-35-6492



きっかけが 何であれ、 信頼関係が大事

代表取締役 沢田秀明 様

やめようと思ったことは一度もありません

二〇〇〇年頃、パソコンの需要が高まっていたこともあり、インターネットを介するサービスに興味がありました。トラボックスさんを始めとする「求荷求車」サイトが流行しまして、わが社もそういったサイトに登録していました。

トラボックスに登録したきっかけは、前の職場で利用していた配車マンからの紹介です。

二〇〇七年に登録してから、**やめようと思ったことは一度もありません**し、月額費用を無駄だと思ったこともありません。

色々な情報が取れるし、どんな会社が会員になっているのかを見るだけでも利用する価値があります。

これは、他にはない便利なサービスだと思います。**情報は毎日チェックしています。**

きっかけが何であれ、信頼関係が大事

新規でお取引をする際には、必ず相手を訪問し、直接お会いするようにしています。

お取引のきっかけが何であれ、**信頼関係を築くことが大事**だと思います。

また、必ず相手先の会社にホームページがあるかどうかを確認しています。ホームページがある会社ですと、会社概要や、取り組み姿勢などを見ることができますので、信頼度がどの程度あるのか、今後のお取引を見極める大切な要素になります。

ホームページがない場合には、ファックスで会社概要をやりとりしたり、あとは配車マン同士のコミュニケーションがうまくいくかどうか大事になっていきます。

お見合い後、すぐ交際が始まるイメージ

以前に比べ、インターネットを介するお取引に抵抗感が少なくなっているようです。トラボックスは、「知らない会社同士がお見合いをする」サービスですが、**お見合いしてすぐに交際が始まるイメージ**になっています。

与信については、企業信用情報検索サービスをよく利用しています。

知らない地域の会員さんを簡単に調べられるし、情報にリンクしているので大変便利です。



請求も、トラボックスの利用料に上乗せされるので、重宝しています。
あちこちから請求書がくると大変です。すから、オプションサービスとしては非常に有益だと思っています。

ひと月に三百〜四百万円売り上げたことも！

わが社は空港・通関荷物をメインに取り扱っています。
トラボックスを利用して、地場中心に二十社以上の取引先が増えました。
ひと月に三百〜四百万円売り上げたこともあります。

トラボックスは定額で利用できるし、情報のやりとりだけでなく、企業検索や掲示板サービス、かんたんメール連絡網といった付加価値もつてきます。
ドライバーさんはストレスがつきも

のなので、掲示板などでドライバーさん同士がやりとりできるのはすごくいいと思います。

「物流ニュース」も活用しています！

運賃以外の輸送品質などで競争が図れたらと思います、社員教育を徹底するようになりまし。ドライバーさんとは顔を合わせられないことも多いので、毎日メールをしています。

私からのメッセージと気になる情報を配信しているのですが、その時に活用しているのが、トラボックスの「物流ニュース」です。

物流に関する情報が毎日更新されているので、「こんな事故があったよ」「物流業界では今こんな動きがあるよ」といった記事を抜粋して時には画像や動画付きで送っています。読んだだけでも意識が変わるのか、ドライバーさんの質が変わったと実感しています。

単なる求荷求車サイトではありません！

単なる「求荷求車」のシステムだけの運営なら魅力を感じないと思います。

トラボックスは違いますよ。

我々は日々の運送委託に対して、お客様のニーズにお応えすることがとても大事になります。いかに、トラックを効率的にコントロールできるかがキーポイント。

荷物とマッチしたトラックを手配す

るといふ事が今の時代難しくなっており、ネットワークの拡充を図る上でも、物流マッチングシステムは必要不可欠な存在になってきていると言っても過言ではないと思います。
トラボックスは、遊び心もあり、ユーザーを飽きさせないひと工夫が魅力です。今後もお客様の声を反映させ、サイトを盛り上げてください。



会員の皆さまへ

輸送品質にこだわっています。
安全確実にお届けするだけでなく、
配達するドライバーの社員教育にも
力を入れています！
引越し業務も行っております！

株式会社ロジックライン
TEL 0476-35-6493

<http://logics-line.co.jp/>





石山運送株式会社

〒121-0072 東京都足立区保塚町6-12
TEL: 03-3885-2934 FAX: 03-3859-0735

常に“スピード感”を 意識しています



専務取締役 石山謙二 様

トラボックスを 始めたきっかけ

トラボックスがスタートした時、田代さん（現トラボックス会長）から声をかけられて登録しました。

当時は会員数も情報数も少なかったですし、インターネット自体始めたばかりだったので、あまり活用していませんでしたが、今では毎日利用しています。画面は四六時中開きっぱなしです。

地場の情報でも地方の情報でも桁違いに増えたので、かなり重宝しています。

今まで、トラボックスを使って出会ったお取引先は、**百社以上**になると思います。そのうち、**十五〜十六社**と、お取引が続いています。

インタビューページから 始まったお取引も！

以前、トラボックスのインタビューページに出た際、それを見た荷主企業さんから声をかけられて、**取引に至った**こともあります。掲載された写真を見て、「この人は良い人そうだな」と思われたらしく……（笑）。

そのお客様とは、いまだにお取引があります。トラボックスは初期費用もかからないし、始めるリスクはないわけだから、どんな運送会社が入っているのかを見るだけでも、新たな発見があるのではないのでしょうか。

トラボックスを 使う上での工夫

マッチングサイトはトラボックスしか使っていません。トラボックスは登録にかかる手数料も、成約手数料もかからないので、始めやすいです。トラボックスで十分仕事が取れるので、他のサイトを使う予定もありません。

一番よく見ているのは“単発便でGO！”の“荷物情報”です。いいなあと思った仕事はすぐに連絡しないと、あとという間になくなってしまいますので、常に“スピード感”を意識しています。

本当に、“いい情報”は秒殺です。今載ったと思って電話しても終わってた、なんてこともざらなので、**まさに一瞬の勝負**です。

顔の見えない お取引だからこそ

トラボックスでお取引をする相手とは、直接会って交渉しない分、**電話の対応の仕方**や、**ホームページの有無**などを必ずチェックしています。

電話対応が横柄おっけいな感じだったり、ホームページがない会社だったりすると、「取引しても大丈夫かな……」と思ってしまう。

「ホームページを見ました!」と、仕事が入ることは非常にまれですが、ホームページが有るか無いかはかなりポイントになるので、やはり運送会社さんもこれからはホームページを持つ時代だと思えます。

一度目のお取引がスムーズに行くと、次はトラボックスを経由せず直接仕事をもらえることも多いです。

会員数が増えて うれしいけど、困ったこと

”新規案件でGO!”で、自社では商談に至らなかった案件について、近所の運送会社さんと話しているときに、仲間がその商談を勝ち取ったという話を聞いて、「みんなトラボックスを使って

いるんだな」と、悔しいような、うれしいような気持ちになりました。

自分がトラボックスを始めた当初は、数十社程度の規模だったので、こうして会員数が増え、情報数が爆発的に増えたことは本当にうれしいです。

ただ、会員数が増えることによって、競争が増え、それがサービスなどの品質での競争でなく、運賃のたたき合いになつてしまうことだけは防いでほしいです。

自分で自分の首を絞めることになりかねません。お互いに”持ちつ持たれつ”だと思えます。



トラボックスに 期待していること

有益な情報をどんどん集めてほしいです。できるだけ運賃を開示した情報がいいですね。

”新規案件でGO!”で成約することがまだまだ少ないので、これからも懲

りずに提案してみます。こうしたら、成約率が上がったという事例があれば、教えていただけると助かります。

会員の皆さまへ

どんなニーズにもお応えすべく
努力を重ねています!
ぜひ一度お電話ください!

石山運送株式会社
TEL 03-3885-2934



<http://www.ishiyama-net.co.jp/>

会員サイトにログインしてみよう

トラボックスは環境の変化に対応し、ホームページもサービスもシステムも変化させています。

この機会にアクセスしてみてください。
新しいチャンスが始まるかもしれません。



トラボックス で 検索

<http://www.trabox.ne.jp/> にアクセス

Check!

ログインボタンは2カ所。どちらからでもログイン画面に入れます。



トラモールのおすすめ商品をお知らせしています

物流ニュースや最新情報を随時更新! お役立てください

トラボックスショッピングサイト『トラモール』

トラボックスのトップサイトも役立つ情報がたくさん!

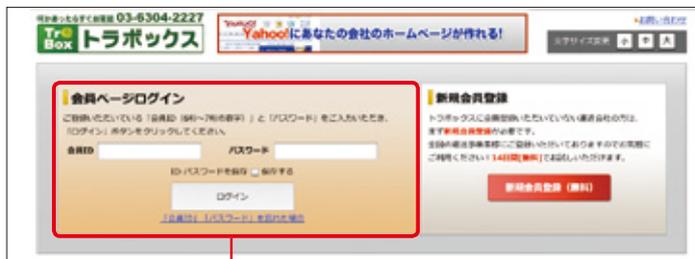


1 トップ画面『会員ログインはこちらから』をクリック



▶ **会員ログイン**もしくは
▶ **会員ログインはこちらから**
をクリック

2 会員IDとパスワードを入力してログインしましょう



1 6桁もしくは7桁の会員IDを入力

2 パスワードを入力

3 ログインをクリック

チェックをいれておくと、次回から会員IDとパスワードを入力する必要がなくなります

3 色々なサービスを活用しましょう!



6つのメリット

トラボックスならではのメリットを紹介いたします



日本最大の物流ネットワーク (2013年1月現在)

1

国内物流情報数
No.1

新規の物流案件
1ヶ月平均500件超、
年間6,000件超

会員交流会開催数
31回超

スポット、単発のトラック
配送案件1ヶ月平均30,000件、
累計220万件超

新聞雑誌掲載
470回超

講演・イベント開催
118回

登録運送会員
9,600社超

登録荷主会員
20,000超

会員登録から14日間お試し利用が無料!

2

新規でご参加の場合、14日間無料でお試しいただけます。
お試し後、継続利用のお申し込みをいただかない限り、
費用は一切生じません。

¥0

案件が次々に届きます

3

全国各地の様々な業種の荷主企業から会員登録があり、新たな取引のきっかけがたくさんあります。
新規取引スタートへ第一歩を踏み出してみませんか?

■ご登録いただいている荷主企業様(一部抜粋)
環境省、文部科学省、社会保険庁、
NTTデータ、JRA・日本中央競馬会、
ソフトバンクモバイル、パナソニック、
三井不動産、ナムコ、サンリオ、丸大食品など

空いた時間に営業!

4

興味がある案件を見つけた場合、24時間好きな時間にお見積もりを送ることができます。



サービス開始から13年の歴史と実績

5

インターネットを扱うサービスでは長い歴史と、多くの運送会社のみならず、
にご利用され続けている実績があり、
信頼性が違います!



1999.11.01
トラネットとしてスタート

困った時は電話でサポート!

6

ヘルプデスクにお電話いただければ、担当スタッフが丁寧に分かりやすくサポートいたします。
お気軽にご利用ください!
☎03-6304-2227



Q&Aでわかる
便利なサービス

ホームページ作成サービス 「トラパック」

月額
1,575円
(初期費用なし)



「トラパック」ってなに？



トラボックス会員の営業支援を目的として、ヤフー株式会社の新サービス「Yahoo! ロコ」を活用した「運送会社向けホームページパック」です。

「Yahoo! ロコ」とはYahoo! Japanが始めた新サービスで、「トラパック」は月額1,575円で利用できます。パソコンはもちろん、携帯電話や流行りのスマートフォンにも対応しているので、専用ホームページ3種類を作ります。



ホームページって無いと困るけど、どうやって作るの？



ホームページを作った経験がなくても、プロのデザイナーがお電話でリサーチしたり、会社のパンフレットや資料などをもとに作成します。パターンをいくつか用意してしますので、お客様は選んで申し込むだけです。

トラパックでの作成事例



株式会社 美喜運輸 様



有限会社 ナカフジ運送 様



すでに会社のホームページを持っているのだけど？



トラパックでホームページを作成すると「Yahoo! ロコ」というYahoo!の地図、路線、電話帳ページなど多くの人たちが利用するサイト上に、貴社の専用ページが紹介されます。(ページに他社の広告は入りません)

検索サイト(Yahoo!やGoogleなど)で関連するキーワードで検索するとホームページが上位表示されやすくなり、現在お持ちのホームページへのリンクが設定できるので、訪問客の誘導からアクセスの増加まで見込めます!



いくらかって、どれくらいで出来上がるの？



ホームページはお申し込みから4ステップ、1週間ほど(最短5営業日)で完成します。制作はもちろん、毎月の修正まですべてセットで月額1,575円(初期費用なし)!!

1



下記サイトより
「トラパック」を申し込む

2



トラボックスからいくつか
質問が届く

3



ホームページ制作の資料
(会社案内や画像)をトラ
ボックスへ送る

4



ページが完成して公開!

トラパックのお申し込みはこちらから!

<http://www.trabox.ne.jp/trapack/>

もしくは

トラパック

検索

トラボックスについてご不明な点、ご相談がございましたら、
どんなことでもお気軽にお問い合わせください。

ヘルプデスク担当のスタッフが、お話を聞かせていただき、
疑問などに分かりやすくお答えいたします。
無理な売り込みなどは一切いたしませんので、ご安心ください。

お電話でのお問い合わせ

TEL 03-6304-2227

ホームページはこちら

 <http://www.trabox.ne.jp/> **トラボックス** **検索** 



ヘルプデスク

受付時間 9:30~18:00(土・日・祝日を除く)

Tr@Box **トラボックス**

トラボックス株式会社
〒151-0053 東京都渋谷区代々木3-55-26