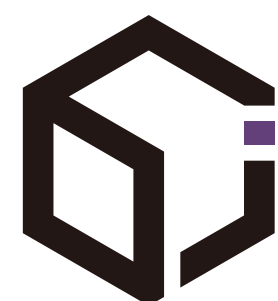




物流DXセミナー in 関東

～事例紹介～

会社概要



六興実業株式会社

設立

2023年10月17日

資本金

281,003,240円(資本準備金含む)

本社

茨城県つくば市東新井13-2 関友ウエストビル 401号室

東京本部

東京都中央区八重洲1丁目5-20
東京建物八重洲さくら通りビル3F xBridge-Yaesu

従業員数

35名(アルバイト・業務委託含む)※2026年3月現在

代表者

段林 修平

外部株主

THE SEED/XTech Ventures/SMBCベンチャーキャピタル
ほくほくキャピタル/上野 善久

取引銀行

東日本銀行/筑波銀行/常陽銀行/日本政策金融公庫
三井住友銀行/GMOあおぞらネット銀行



プロフィール

営業マネージャー

神代 秀崇

- ラグビー全国制覇
- 大型免許取得
- 運行管理者資格取得
- ユニック玉掛け資格取得
- 危険物勉強中



2026年4月 物流ニッポン掲載



何をやっているのか？

トラック経営の見える化

紙も、Excelも、システムも。
社内に散らばる“あらゆるデータ”を、
私たちがまるっと入力し、全部まるごと統合します。



中小運送会社の経営実践

千葉県富里市にある株式会社北総運輸をグループ化。
「トラック経営の見える化」の現場での実践を行う。

六興実業、北総運輸の経営に参画。
真の運送会社のパートナーを目指します。

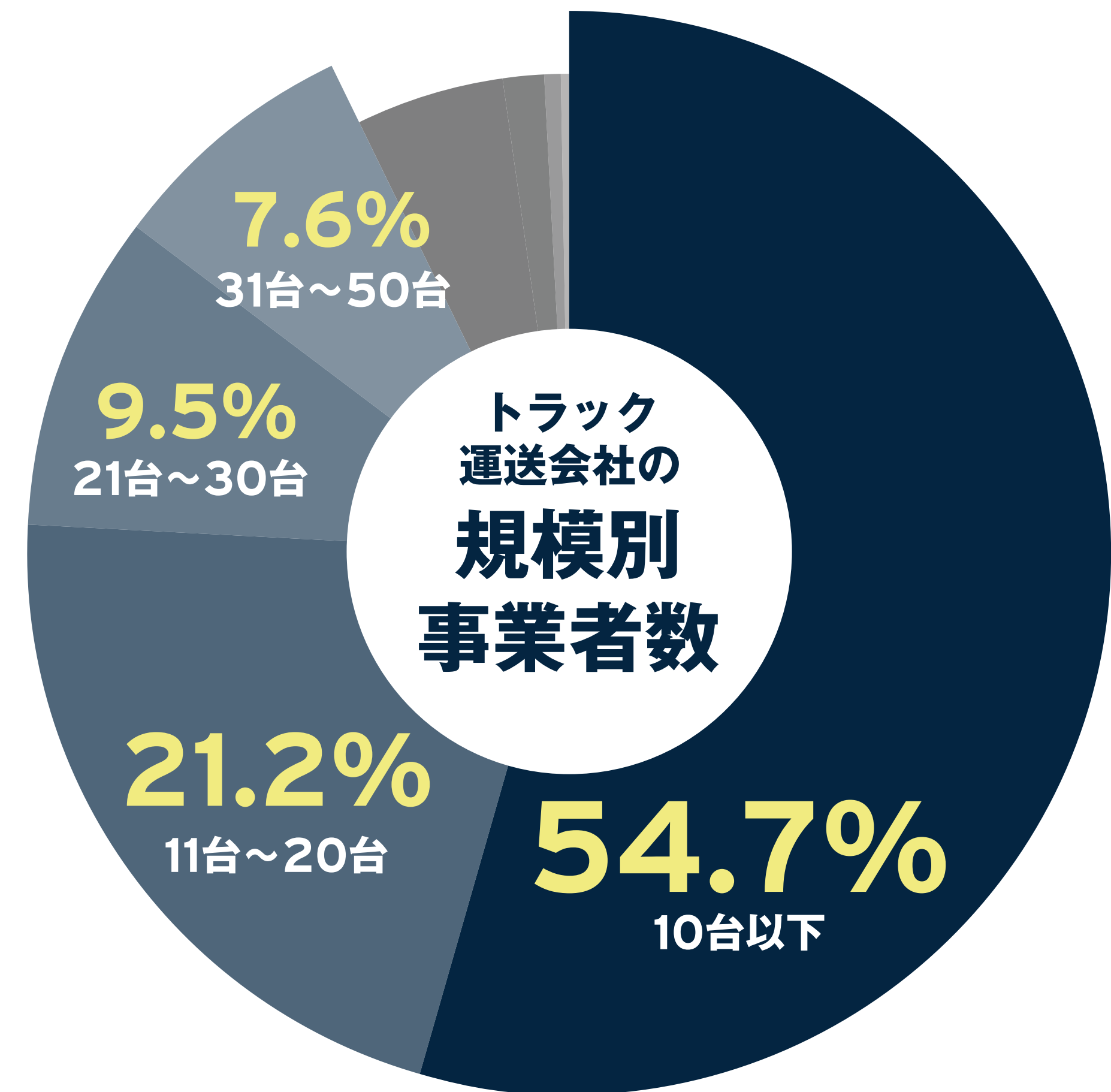


運送会社の93%が車両50台以下

運送会社は約6.3万社

車両50台以下の企業が

約93%を占める



国土交通省の「トラック運送会社の規模別事業者数」を元に作成

日々の業務に追われて経営判断や業務改善に時間が取れない…。



運送業界の現状

昔とは比べものにならない経営環境…

2024年問題

働く時間・日数が減少し、
売上ダウン。

運賃交渉したいけど
断られたら…

燃料やトラックの
値上がりで利益圧迫。

人手不足で
ドライバー採用が
難しい



トラック運送会社の経営について

そもそも運送会社の経営は難しい…。
見るべき数字が多く、コックピットが必要。

車両ごとの
売上・利益

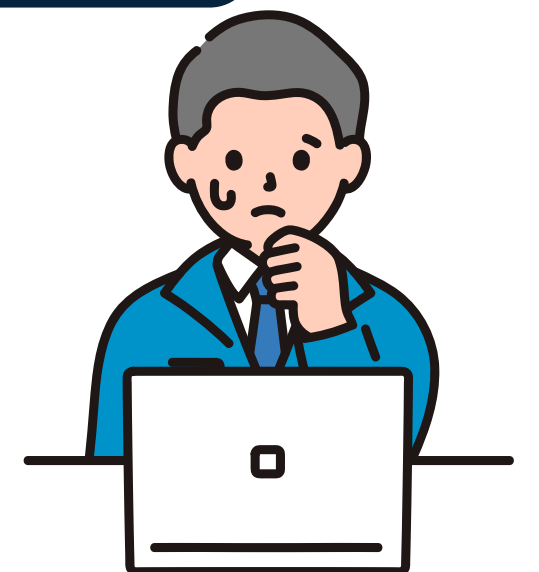
メンテナンス費用や
修理履歴

案件ごとの採算

ドライバーごとの
人件費率や残業時間

燃料費や
高速代の推移

車両のリース残高や
資産価値



そこで、六興実業が提唱する

トラック経営の
見える化

「トラック経営の見える化」とは？

運送会社経営は、「案件」「トラック」「ドライバー」の
3つの要素のバランスで決まります。

	案件	トラック	ドライバー
原価計算	各項目の全社合計費用 (燃料代・高速代等の総額)	燃費の推移	仕事内容と給与条件
	車両ごとの月次損益 (燃料代・高速代等の振り分け)	メンテナンス費の推移や 修理履歴	拘束時間や残業時間
	1kmあたり変動費や 1日あたり固定費	リース支払い状況や 減価償却状況	人件費率と給与上昇可能性
	車両の想定使用年数や 売却まで加味した損益分析	現時点での想定売却額	周囲の会社と比較した 採用競争力

原価計算はもちろん、それ以外にもあらゆる要素を見ていく必要があります。

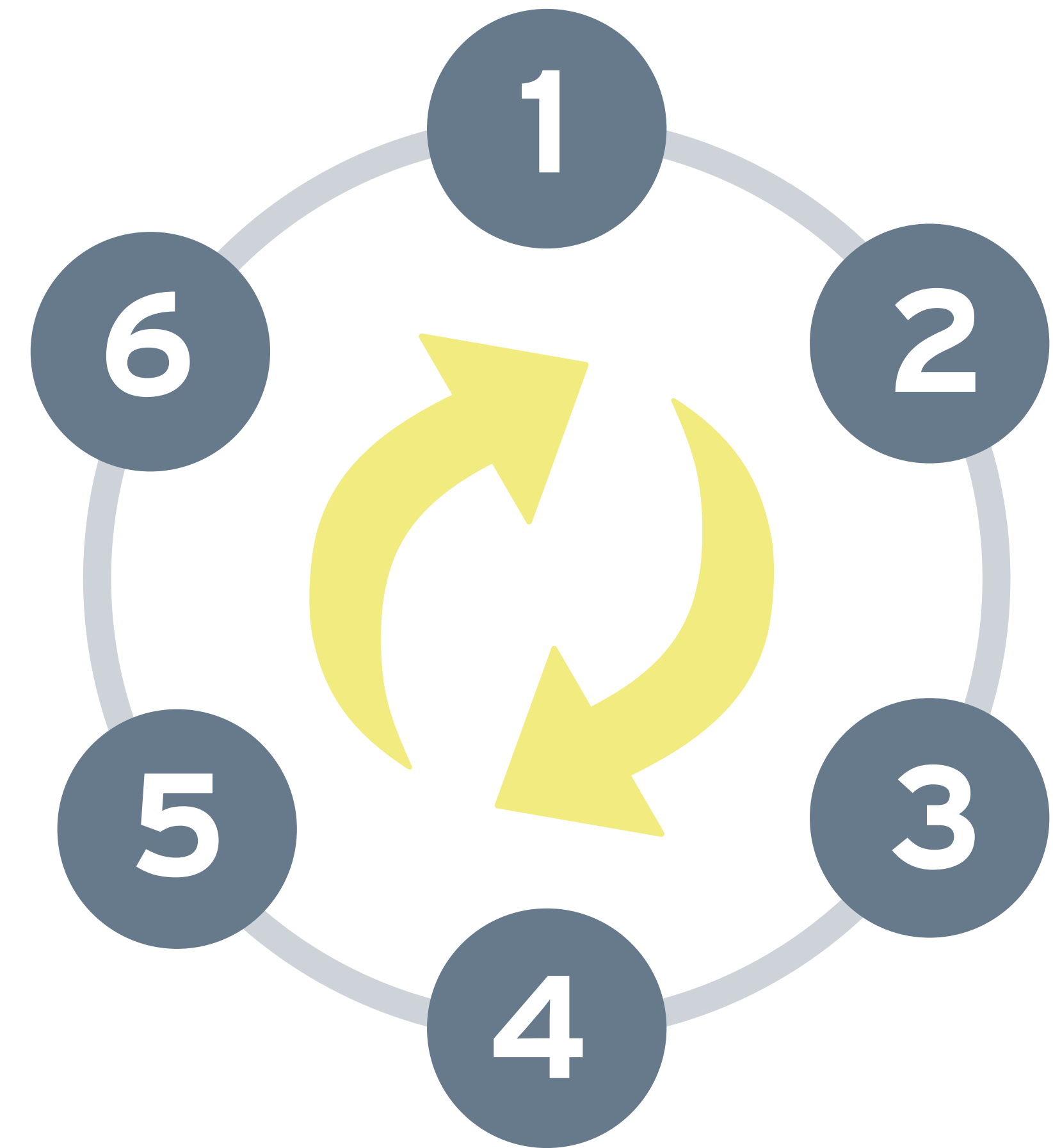
トラック経営の見える化がもたらす効用

- ☑ 根拠ある運賃交渉
- ☑ 利益を確保する見積
- ☑ トラックの買い替え判断
- ☑ 計画的な待遇改善



人手不足の解消も、まずは「見える化」から

- ① **トラック経営の見える化をする**
- ② **車両ごとの利益を上げる**
- ③ **ドライバーさんに還元して給与を上げる**
- ④ **人が集まる**
- ⑤ **車両を増やしてより利益が上がる**
- ⑥ **もっとドライバーさんに還元ができる**



運送業界における「見える化」の現状

「トラック経営の見える化」は、現実問題難しい…。

やりたくても、やる余裕がない

そもそも、やり方がわからない



資料をもらって、まるっと「見える化」

データ入力はお任せ!



紙やエクセルのままでOK

紙の請求書やリース契約書の内容も、Excelで独自に集計しているデータも、システムに入力したデータも、社内に散らばる「あらゆるデータ」を六興実業が全部まるごと統合して「見える化」します!

必要な指標を見える化!



トラックごとのデータを毎月算出

車両1台ごとの原価・収益や、1kmあたりの変動費や1日あたりの固定費、燃費や拘束時間などの経営判断に必要な指標を、案件・トラック・ドライバーの3つの視点から一目で分かるように!

税理士には「決算」を、六興実業には「見える化」を!

税理士さんにデータを渡せば決算書ができるように、
六興実業にデータを渡すだけで「トラック経営の見える化」ができます。

「トラック経営の見える化」を 運送会社の当たり前!

月額1台10000円



六興実業のDXへのアプローチ

D

デジタル

ITを使ってデータを貯める

システム導入

システム導入



システムを使う



データの蓄積



データの見える化



X

トランスフォーメーション

データを経営に活かして
価値を生み出す

データを活用する



システム導入、システムを使ってデータを貯めることにハードルがあるのが現実・・・だから!

トラック経営の
見える化

六興実業が、データの入力・データの統合を
まるっと行います!!



データの見える化



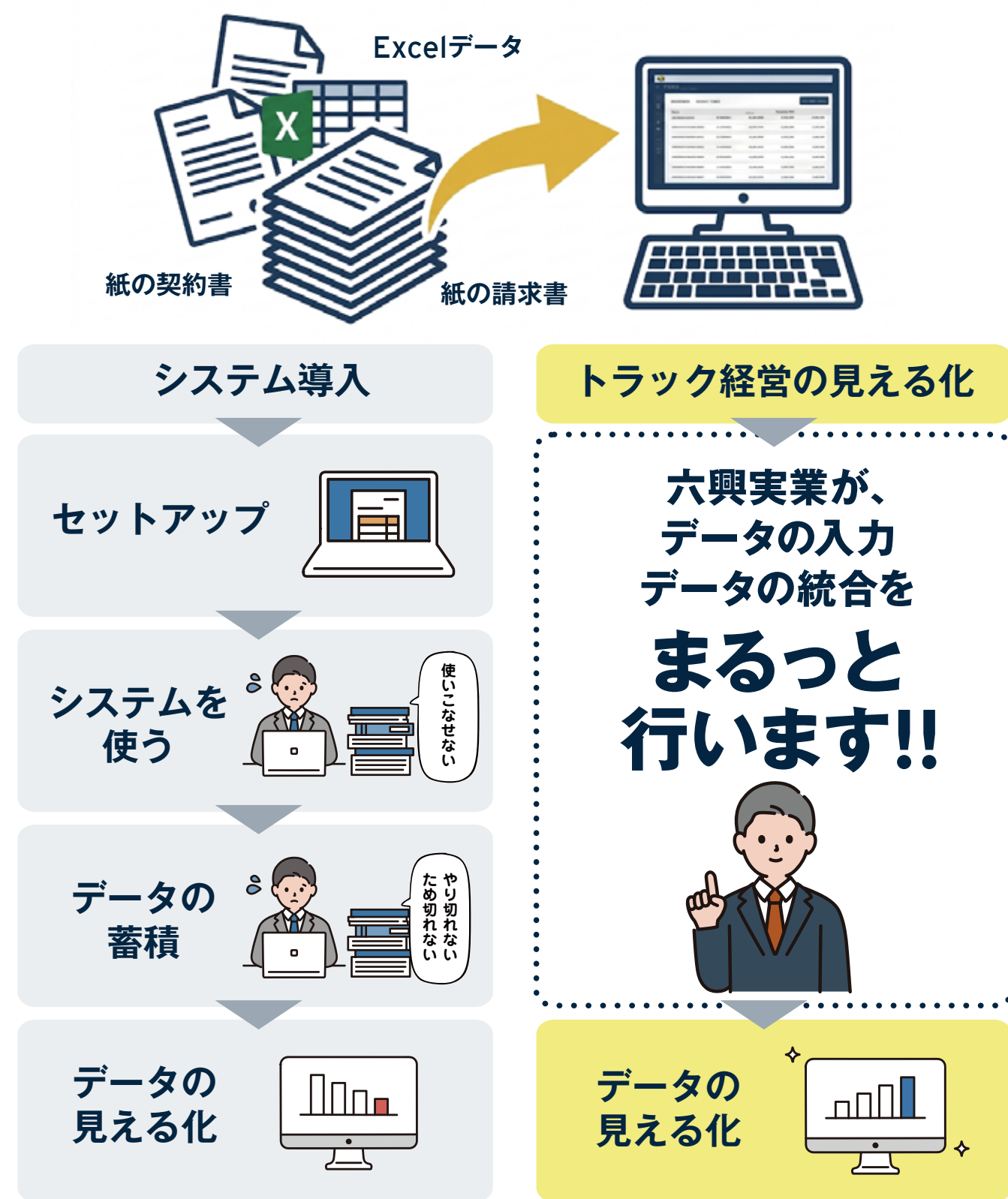
運賃交渉や運賃表作成に
データを活用!



1台1000円(月額)で 「トラック経営の見える化」!



「まるっと」おまかせで、あれもこれも全てデータ化



経営に必要な指標を

- ✓ 車両1台ごとの原価・収益
- ✓ 1kmあたりの変動費
- ✓ 1日あたりの固定費、燃費
- ✓ 拘束時間 etc...

3つの視点で

案件 トラック ドライバー

データの見える化
まで一直線!

見える化!

車両ごとに必要な数字を まるっと見える化!

車種	車種No.	登録	売上	原価	利益
合計			690,311	93,344	18,000
トラック10001001	中型	22	797,013	111,467	18,000
トラック10001002	中型	22	777,448	110,000	18,000
トラック10001003	軽貨物	22	776,592	111,467	18,000
トラック10001004	小型	22	799,405	110,000	18,000
トラック10001006	小型	22	769,011	111,467	18,000
トラック10001008	中型	22	0	57,363	18,000
トラック10001007	大型	22	762,087	92,904	18,000

車両ごとの
単月収支が
「見える」!



見える化されたデータを 運送会社経営の武器に!



運賃交渉や運賃表作成にも、数字という「根拠」を

① 納得感のある 「理想原価」の設定



各種費用項目(変動費・固定費)の最大値・最小値・平均値などを参考に、最適な「理想原価」を設定。

※参考値として「標準運賃」の原価データも参照可能

各費用項目の内訳データも参照しながら設定することができ、より納得感のある「理想原価」の設定ができます。

② 根拠に基づいた 「運賃表」の作成

片道距離 (km)	理想原価: 2t...	理想原価: 3t...	理想原価: 3.5t...	理想原価: 4t...
10 km	31,490	32,500	33,190	
20 km	32,110	33,160	33,960	
30 km	32,740	33,830	34,730	
40 km	33,360	34,500	35,500	
50 km	33,990	35,170	36,270	

蓄積した実原価や、設定した理想原価に基づいて、根拠ある運賃表を作成。

運送原価に含める走行距離(片道分か往復分か、車庫から積地までを含めるか等)や、確保したい利益率なども柔軟に設定できます。

③ 「車両別日次収支」も 見える化

日付	利益	売上	変動費	固定費	高速代収支	顧客名	走行距離
2025年05月07日(水)	16,120	35,000	1,414.1	17,466	0	まるまるハウス	79.4km
2025年05月08日(木)	6,451.2	27,000	3,082.8	17,466	-2,838.4	サカシタ物流千葉支店	173.1km
2025年05月09日(金)	6,903.6	27,000	2,630.5	17,466	-2,421.9	サカシタ物流千葉支店	147.7km
2025年05月12日(月)	7,399.5	30,000	5,134.5	17,466	-4,727.4	サカシタ物流千葉支店	288.3km
2025年05月13日(火)	11,844.8	30,000	689.2	17,466	0	サカシタ物流千葉支店	38.7km
2025年05月14日(水)	5,140.4	27,000	4,393.6	17,466	-4,045.3	サカシタ物流千葉支店	246.7km
2025年05月15日(木)	6,912.5	27,000	2,621.6	17,466	-2,413.7	サカシタ物流千葉支店	147.2km
2025年05月16日(金)	0,939.2	30,000	2,504.9	17,466	-2,389.1	サカシタ物流千葉支店	146.7km

設定した「1kmあたり変動費」と「1日あたり固定費」をもとに、車両別の日次収支を算出。

車両別の日次収支まで見ることで、案件ごとやルートごと、荷主ごと等の収益性を判断することができるようになり、どんぶり勘定を脱却して改善の一步を踏み出すことができます。

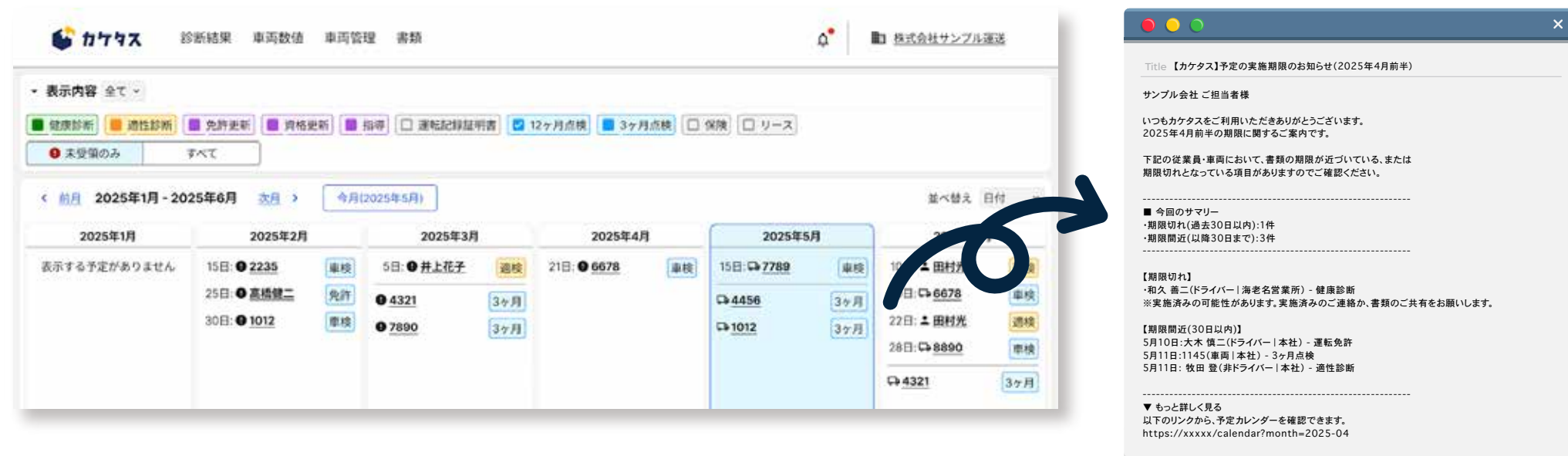
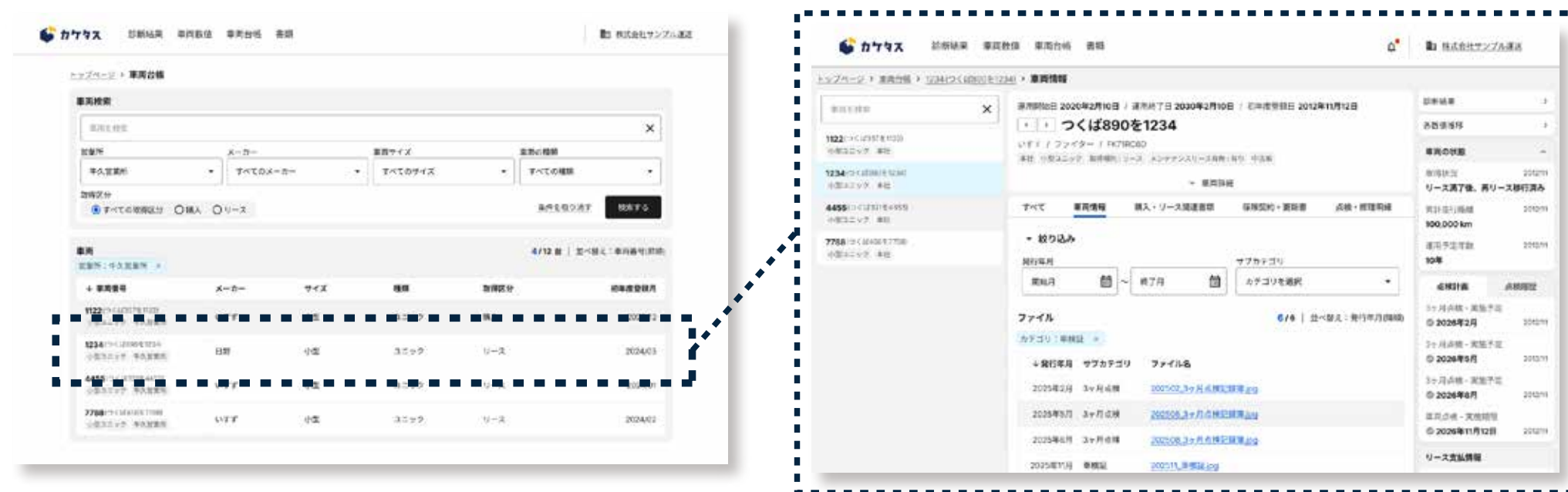
「見える化」を入口にしたデジタル化支援

車両台帳や運転者台帳

2026年1月
リリース済み

ドライバーアプリ

リリース
予定



「これは会社の武器になる!」

毎月「見える化」できる体制へアップデート。六興実業に「おまかせ」で数字が揃う・見える・活かせる

導入前は手作業の集計に膨大な手間がかかり、データ把握の遅れからタイムリーな経営判断ができない課題がありました。しかし、詳細で視覚的に分かりやすい分析力を評価し導入した結果、現在では詳細なデータが毎月タイムリーに手に入る体制が整い、経営の強力な「武器になる」と確信しています。



株式会社カワキタエクスプレス 川北社長

社長の危機感を救った、全員が納得する「答え」との出会い。

面倒なデータ入力の丸投げと、直接話せる信頼感が、経営変革の第一歩に。

私の感覚頼りだった配車業務の根拠を従業員に説明できず、他社システムも多忙で挫折したままでした。しかし、面倒なデータ入力を全て代行してくれる手軽さに惹かれて導入したところ、私の感覚が客観的な「数字」という共通言語に変化。今では、従業員全員が納得できる「答え」をしっかりと示せるようになっていきます。



シンガタ株式会社 酒井社長

10年間の“モヤモヤ”を晴らした、六興実業の「見える化」。

感覚から「数字」での交渉へ。データに基づく提案で、運賃18%UPを実現!

以前は経費削減も限界に達し、社員が減るのになぜか数字が良くなる理由も説明できない、客観的な判断基準がない「霧の中」にいました。しかし導入後、初めてレポートを見た時は会社の状態が直感的に分かり、思わず声が出ました。

10年間のモヤモヤがストーンと腑に落ち、今ようやく給与改定や車両戦略など、未来へ向けた具体的な一歩を踏み出せると確信しています。



下館陸運株式会社 石川専務

**社会インフラを後世に残す。
そこにかかわる人が、豊かになる。**

