



TOKIO MARINE
NICHIDO

2025年 **8月26日(火)・9月4日(木)** ※同内容
14:00～15:30 (90分)

【開催方法】
ZOOM ウェビナー (オンラインセミナー)



利益創出に苦戦中の**運送事業者様へ**

無料セミナー開催

運賃適正化に向けた 最新動向と対策解説セミナー

～適正原価を踏まえた運賃の実現～

スペシャルゲスト講師①

越野運送株式会社

代表取締役社長

越野 泰弘 氏

毎年運賃**5%UP**実現

標準的運賃実現に向けた交渉術、原価計算の導入・活用方法、品質向上の取り組み、新規荷主の獲得法などをお話しします。誰が何を担当するかは社内体制、営業現場で使える資料の活用例まで、すぐに現場で役立つ内容を凝縮しております。

スペシャルゲスト講師②

船井総研ロジ株式会社

物流ビジネス支援部
ディレクター

齊藤 史織 氏

2025年の最新の時流をおさえた、**適正原価の算出方法**や荷主企業との運賃交渉のポイント、取り組みの優先順位、**具体的な進め方**について解説します。今、標準的運賃を収受している企業は、何をしているのか。荷主企業への交渉を優位に進めていくために、**即実践できる内容をお伝え**します。また、ただ運賃を貰うだけではない、**高品質で満足度の高い物流**を構築するための**荷主との関係性づくり**についても事例を交え、お話しします。



こんなことで
お困りの運送会社の社長に
**おすすめの
セミナーです!**

- ☒ 原価の高騰で採算が合わない…
- ☒ 荷主から切られるのが怖くて、運賃交渉ができない…
- ☒ 成功率の高い運賃交渉術を知りたい…
- ☒ 効果的な原価計算の方法が分からない…
- ☒ そもそも運賃交渉をしたことがない…

参加者限定特典

1. 無料個別相談開催
2. 原価管理ツールのご提供

※運送保険証券のコピーをご提出いただいた方



2025年 **8月26日(火)・9月4日(木)** ※同内容

14:00～15:30 (90分)

東京海上日動火災保険株式会社

【本セミナーのお問い合わせ先】

【開催方法】
ZOOMウェビナー
(オンラインセミナー)

【8月26日(火)】



【9月4日(木)】



第Ⅰ講座

物流危機の概況を説明

2030年に34%の輸送力不足が懸念される物流業界の現状・課題をご説明します。

東京海上日動火災保険株式会社

海上業務部

藤田 昌樹 氏



弊社は1879年の創業以来、保険を通して日本の物流を支えてまいりました。物流2024年問題を契機に物流危機が叫ばれる中、従来の保険領域にとどまらず保険以外の新たな価値提供を通して持続的な物流の実現に貢献してまいります。

第Ⅱ講座

特別講演

標準的運賃交渉のプロセス及び手法を解説

標準的運賃をもらう為に注力すべきポイントとは？荷主との関係を構築しながら、運賃交渉をうまく進めていく方法とは？

越野運送株式会社

越野 泰弘 氏



大阪府大阪市に本社を構え、一般貨物運送事業を中心に、高品質な輸送サービスを展開しています。“人の成長が会社の成長”という文化のもとに、社員育成・サービス品質向上に取り組んでおります。

第Ⅲ講座

特別講演

標準的運賃交渉の事例を解説

実際に運賃交渉を行っている会社の事例を基に、自社で実践していくためにこれから取り組んでいくべきことを解説いたします！

船井総研ロジ株式会社

齊藤 史織 氏



即時業績アップに焦点を置いたコンサルティングを展開。戦略面の方針策定から、戦術・戦闘・実行まで長期に渡って伴走し、計画達成に貢献した実績を持つ。中期経営計画策定・新卒採用・中途採用・管理職育成・荷主獲得・収支改善・AI活用など、サポートできる範囲は幅広く、クライアントが成長するために最も必要な施策を組み合わせ、落とし込みまで支援している。

★右記コードを必ずご入力ください

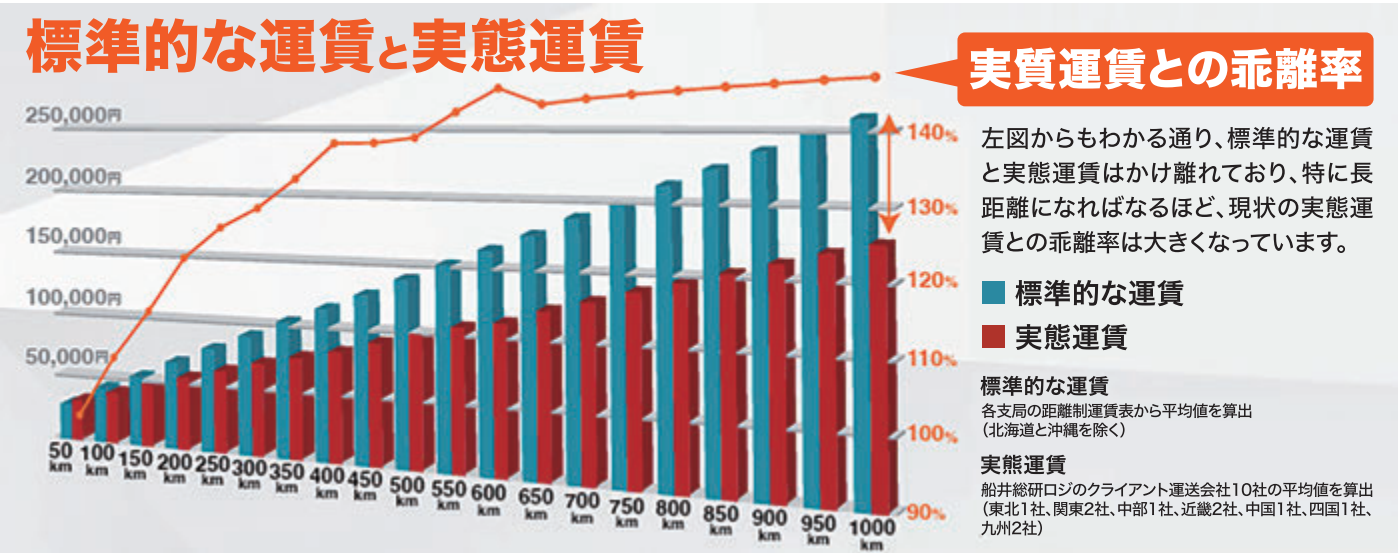
営業店コード

代理店コード

越野運送様が行った成功事例を基に適正な運賃交渉ノウハウを解説します！

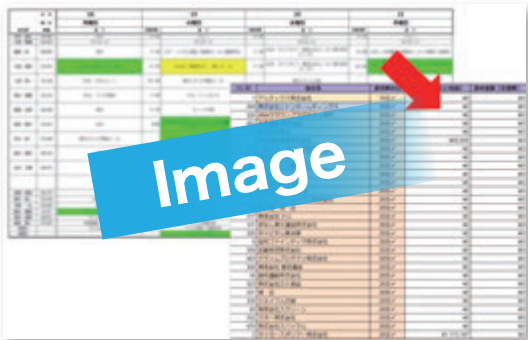
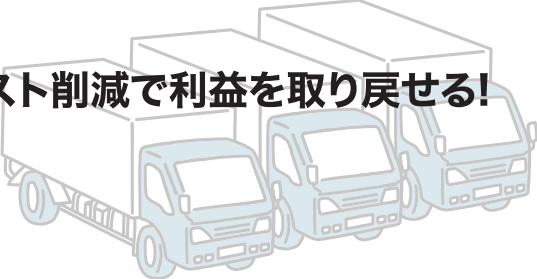
運賃適正化待ったなし！

標準的運賃を実現した企業の事例を紹介します。原価計算、交渉術、関係維持のステップを詳細解説し、自社で今日からできるアクションプランを示すことで、運賃適正化と収益改善に向けた実践的なノウハウを解説します。



本セミナーで得られること

- ✓ 荷主企業への標準的な運賃交渉を実践できるようになる！
- ✓ 運賃交渉がうまくいく交渉術・ポイントを知ることができる！
- ✓ 効果的な原価計算の方法が分かって、交渉力が上がる！
- ✓ 運賃交渉のために何から取り組むべきか分かる！
- ✓ 運賃交渉、コスト削減で利益を取り戻せる！



本セミナーの4つのポイント

POINT
1

原価計算手法

▶ 標準的運賃を実現している事例を基に、交渉力が上がる効果的な原価計算方法をご紹介します。

POINT
2

運賃交渉のポイント

▶ 運賃交渉を有利に進めるための具体的なポイントを、事例を交えながら分かりやすく解説します。

POINT
3

運賃以外での交渉項目

▶ 運賃だけでなく、物流コスト全体を最適化するための交渉項目とその進め方についてご紹介します。

POINT
4

標準的運賃を実現している会社の共通点

▶ 標準的運賃を実現している複数の会社に共通する取り組みや考え方を分析し、貴社に取り入れるヒントをご提供します。

他社セミナーとの違い

ココが凄い

1. 「標準的な運賃」を実現している越野氏が特別にご登壇！

単なる理想論ではなく、実際に標準的な運賃での取引を実現している運送会社の経営者が、その成功までの道のり、具体的な交渉プロセス、そして苦労や工夫を赤裸々に語ります。教科書には載っていない、現場の生な声と汗の結晶から、自社で取り組むべきステップを明確化しましょう。

ココが凄い

2. 運送業界を熟知した船井総研ロジの齊藤氏にご登壇！

巷のセミナーとは一線を画す、運送業界を熟知した船井総研ロジのコンサルタントが、最新の業界動向と豊富な支援実績に基づいた、具体的かつ実践的な運賃適正化ノウハウを徹底解説いたします。机上の空論ではない、明日から使える戦略を直接学べる貴重な機会です。

本セミナーを受ける前と受けた後

Before



荷主に切られるのが怖くて、運賃交渉できない…
どう交渉すればよいかがわからない…

After



標準的運賃交渉のノウハウが分かって、
どのようなプロセスで運賃交渉をすれば良いかが分かった！