



M

2026年 2月 1日 / VOL. 30-2 NO. 345

Personal Communication Report

最近では航空機や新幹線などを利用した物流サービスが増えてきた。たとえば鹿児島県、ANA Cargo、エニキャリア、朝日新聞社は1月16日に、「航空貨物幹線及び地域配送網構築推進協議会」の設立を発表した。同協議会では、航空機と新聞配送網を活用した輸送システムの実証実験を開始する。九州の他の県よりも首都圏の方が鹿児島産の生鮮品などが早く食べられることになるかも知れない。

JR 東日本では新幹線を使って地方の産物を首都圏などに運ぶ「はこビュン」に力を入れている。さらに JR 東日本は日本航空の国際線と連携して各地の生鮮品や特産品などを海外に運ぶサービスなども始める。

また、JR 九州ではサカイ引越センターと連携して「九州新幹線 de 即日引越」を始めた。博多駅と鹿児島中央駅間を新幹線で運び、福岡エリアと鹿児島エリア間で即日引越をするというもの。最初は単身引越などの小さな引越から始めるが、いずれは家族単位の引越なども視野に入れているようだ。最近では家財を備えた住宅が増えているので引越荷物が全体的に少なくなっている。そのため家族単位の引越などまでサービス対象を拡大することが可能になってくる。

その他にもトラックドライバー不足に端を発して様々な輸送サービスが生まれつつある。これまではトラックで安く運べたので創意・工夫をする必要がなかった。ドライバー不足が創造の努力を促したともいえる。「必要は発明の母」といわれるが、「ケガの功名」ならぬ「ドライバー不足の功名」だ。

一方、トラック運送業界はコスト転嫁を図って適正な運賃収受を実現する努力だけでなく、効率化を進めて生産性向上に努めることが重要になってくる。☞

【2月号目次】

事故を37%（途中経過）まで削減

全社で事故を共有・惹起者には半年間の月1面談…越野運送（本社・大阪市都島区） …2

輸入海コンに関してはトランプ関税の影響は少ない

円安や中国からのコンテナには影響…藤木陸運（横浜市）・藤木幸二社長に聞く …6

グルテンフリー食品の製造から EC 物流まで一貫受託

3月5日からフルフィルメントCで出荷開始…フコックス（本社・東京都江東区） …8

トラボックス25年の経験を活かし業界に恩返し

経営アドバイスやM&A仲介などをサポート…ワンロジ・吉岡泰一郎代表に聞く …12

Point of View

「適正原価調査」は原価計算のための教育？ …16

【データのページ】

「2024年問題」で約4割のドライバーが転職検討
時間外労働時間減少約3割、約4人に1人が年収減少…「レバジョブ」調査 …18

◆ 会員制情報紙 ◆ 編集・発行 森田富士夫 ◆ 発行日 毎月1日発行 ◆ 会費 1カ月5,000円



有限
会社

物流ジャーナリスト倶楽部

〒302-0104 茨城県守谷市久保ヶ丘1-9-11
TEL.090-1033-9136

トラボックス25年の経験を活かし業界に恩返し

～ 経営アドバイスやM&A 仲介などをサポート…ワンロジ・吉岡泰一郎代表に聞く ～

長年にわたってトラボックスの社長、会長をしてきた吉岡泰一郎氏。昨年（2025年）3月3日にワンロジ（東京都新宿区）を「新章スタート日」とし、昨年11月に開催したトラボックスの東京交流会兼創業25周年式典を機にトラボックスを退職してワンロジに専念することになった。そこでワンロジの吉岡代表にトラボックスの25年間やワンロジとしての今後の事業展開などについて話を伺った。

なお、インタビュー形式で紹介するが文責は当編集部にあることをお断りしておく。

◇ 都銀の行員を退職してトラボックスの創業に参加し社長、会長などを歴任 ◇

森田 お久しぶりです。前はコロナ下でリモートで話を伺って以来です。本日はワンロジの設立目的や事業展開について伺いますが、その前にトラボックスへの参加や経緯についてお聞きしたいと思います。トラボックスには最初から参画されていたのですか。

吉岡 私が大学を卒業して住友銀行（現在は三井住友銀行）に入社したのが1993年です。ご存じのようにトラボックスは東京・足立区の事業者の人たちが創設したのですが、創設者の人たちとのつながりなどから誘われて、2000年のトラボックスの立ち上げ当初から参画しました。その後、2001年にトラボックスの取締役役に就任し、2006年には代表取締役社長に就任しました。

森田 トラボックス当時は私もこれまで何度か取材させていただいています。トラボックスの事業展開については別としまして、トラボックス時代で私が一番関心があるのはビジョナルグループへの加入です。

トラボックスは求車・求貨マッチングの先駆けで、しかもシステム系ではなく、実運送を担っている中小運送事業者が始めたのが特筆すべき事でした。その後、マッチングシステムにシステム会社や運送事業者、その他から新規参入が相次ぎました。しかし、そのほとんどは長続きしませんでした。当時、私が取材した経験では、システム系から参入したマッチングは、全体的にみるとシステム自体は優れていたように思います。しかし、物流の現場の実態からは少しずれているように感じられ、長続きはしないだろうと思っていました。だいたいそのような結果になっています。

その点トラボックスは実運送事業者が中心になってシステムを開発してきましたので、現場の実態に合っていたと言えます。しかし、システムの初期投下資金は事前にある程度は計画できますが、絶えずグレードアップしないと取り残されてしまいます。この追加資金がたくさんかかりますから資金調達が大変です。吉岡さんがトラボックスの社長当時にビジョナ

ルグループに参加したのは、そのような事情もあったのかと思っていました。

吉岡 私は55歳ですが、50歳の前からスタートアップ企業が増えてきました。そのような中で我われだけでは限界があります。そこでMBO（マネジメント・バイアウト＝経営陣による買収）も考えました。その時にM&Aなどについてもいろいろ調べたりしましたので、そのような自分自身の経験も踏まえてこれからはM&Aのアドバイスなどもして行こうと考えています。

森田 結果的にはビジョナルのグループに入ったわけですが、そのような結論を出すまでの過程で、トラボックスの創業当時のメンバーの人たちの意見はどうだったのですか。賛否両論があったのではないかと思います。

吉岡 賛成の人も反対の人もいました。私はMBOにしたかったのですが、結論としてはビジョナルグループに入ることにしました。2019年11月に印を押しましたが、2年間は私が社長で残ることが条件でした。そのため2年間は社長をしましたが、2021年には代表取締役会長になりました。

森田 ビジョナルグループに参加されて、いま振り返るとどうだったのですか。資金力のあるスタートアップのグループに入ったので、私はそれまでのベースになってきた求車・求貨のシステムをがらりと刷新するような新たなシステム開発などをされるのかと予想していたのですが、ここまでのところでは従来のシステムをベースに様々なサービスを増やしているように感じます。

吉岡 そうですね。しかし、システムが良ければ必ずしも良いとは言えません。ビジョナルグループに入って良かったのは、第一には人材の確保です。良い人材がたくさん入ってくるようになりました。また、会員企業数も増えました。

◇ トラボックス創業25周年式典を区切りにワンロジの事業に専任 ◇

森田 昨年11月にトラボックスを離れて、ご自身の会社であるワンロジの事業に専念することにされたのですね。

吉岡 昨年11月にトラボックスが開催した東京交流会と創業25周年式典を区切りにトラボックスを離れてワンロジに専念することにしました。交流会を兼ねた25周年式典にはたくさんの方々に参加していただき、ご挨拶もできて嬉しかったです。

森田 ワンロジという会社は昨年3月3日が「新章スタート日」となっています。「新章」というのは一般にはあまり使われない表現ですが、ご自身の心の再スタート、これから新たなステージが始まるとでも解釈すれば良いのでしょうか。

吉岡 そうですね。実は会社としてはかなり昔からありました。休眠会社になっていたので会社の設立は古いです。それをワンロジとしました。

森田 それから、もう一つ確認させていただきたいのは、ワンロジの事業に関してですが

「アドバイス」あるいは「アドバイス事業」となっていて、コンサルタントあるいはコンサルティングとはなっていない点です。コンサルタントではなくアドバイザーにこだわる理由は何ですか。

吉岡 トラック適正化二法で運送事業者は2万社ぐらい減るかも知れません。下手をすると半分ぐらいになる可能性もあります。しかし、運送はなくなりません。

そのような中で、トラボックスの25年の経験とネットワークを活かして、事業者の“困った”に寄り添い、現場の知恵と行動で“良かった”に変えていきたい。運送会社の皆さんが、これからも事業を続けていきたい、と思えるようにしていきたいと思います。

そのような第一歩をともに踏み出すパートナーとして、コンサルという高い目線からではなく、共に考えるアドバイザーでありたい、ということです。

森田 そのような意味を象徴するのが社名かと思います。

吉岡 社名のワンロジは、ワンチーム (One Team)、ワンステップ (One Step)、オンリーワン (Only One)、ロジスティクス (Logistics)、つまり仲間とともに唯一の価値を一步ずつ前に、という企業理念を意味しています。

◇ 物流支援業務、M&A 支援、イベント開催などを通して運送のパートナーに ◇

森田 ワンロジの具体的な事業について伺います。物流経営サポート、M&A 支援、イベント開催などを事業の柱にしていますね。まず、物流企業の経営サポートから伺いたいと思います。

吉岡 トラボックスを通して運送業界に関わってきた25年の経験を活かして、各社の立場になって、アドバイスすることで運送会社の皆さんとともに歩んで行きたいと考えています。そのような観点から、物流支援業務では、「お金」と「道具」を味方につけるお手伝いをします。

森田 具体的にはどのように。

吉岡 たとえば「道具」に関して言えば、配車システムとか車両管理システムを導入する場合でも、自社に合ったシステムはどんなシステムだろうとか、あるいはどこの会社のシステムが一番信頼できるだろう、といった悩みがあります。

さらに、そもそも自分の会社にはシステムが本当に必要なのだろうか。あるいは必要で導入する場合でもコスト的にはいくらぐらいのものが妥当なのか、といった疑問や迷いがあります。そのような悩みなどに現場目線で寄り添ってアドバイスをしていきます。

森田 どのようなシステムがその会社には合っているのかを判断することは大事ですが、そのための資金も必要になります。その点、金融機関で働いていた経験や、あるいは当時からの人的つながりなどが生きてくるのではないのでしょうか。

吉岡 そうです。私は金融機関にいましたので、金融面でのアドバイスや実際の資金調達

などの面でもお手伝いができます。借り入れやリースの見直し、さらには融資案件の比較などもして金融面からのアドバイスもします。このような物流支援業務を当事者ではなく、第三者的な立場から客観的に判断してアドバイスをします。

森田 M&A 支援はどうですか。ご自身でもトラボックスがビジョナルグループに加わる時に、MBO や M&A など当事者としていろいろ調べたりして勉強したのではないかと思います。その経験を活かしたアドバイスなどができるかと思えます。

吉岡 その点では、私自身も 2019 年に会社を譲渡した経験があります。その当時は M&A などについてもいろいろ調べたり勉強もしました。その経験を活かしてアドバイスすることができます。

ビジョナルグループに参加することを決断するまでには、弁護士やその他の専門家の人たち、金融機関、また多くの経営者の話しも伺いました。そのようにして M&A について必死に学んで、また悩んで考えました。

森田 その経験を踏まえたアドバイスは具体的な内容になるでしょう。

吉岡 それだけではなく、実は 2008 年から約 10 年間にわたって、日本 M&A センター社と提携して、全国でセミナーを共催してきた経験もあります。それらを通して、どのような M&A が本当に幸せなのかを実際の事例から学んできました。

森田 中にはうまく行かなかった M&A もあるでしょう。

吉岡 うまく行かない M&A の典型は、オーナーが必要以上に口出しすることです。

森田 会社を譲渡したいという理由の一つには後継者問題があるようです。また最近人手不足なども企業譲渡の理由になってきたようです。さらに先ほども話にありましたが、これからはトラック適正化二法で事業許可の継続が難しくなる事業者も出てくると思われます。一方、企業を譲受する側は、事業エリアや事業領域の拡大などを進めるために時間を買うといった考え方もあります。さらにドライバー確保の手段にしたり、労働時間短縮のための中継基地化といったケースもみられるようになってきました。

吉岡 そうですね。後継者が見つからないが、そろそろ引退を考えたい。だが社員を守らなければいけない、といった譲渡側の悩みもあります。一方、受け入れ側としては、新たな地域に進出したいので、そのために時間を買いたい。あるいは企業風土などの合う会社と手を結びたい、といった希望もあります。これら、両方の立場の経営者の方の気持ちに寄り添って、感情と数字の両面から誠実にサポートしていきたいと考えています。

重要なことは、M&A は終わりではなく、次のステップへの一歩だということです。つまり、どのような未来を描きたいのかを一緒に考えるところから始まります。

森田 その他にもイベント開催などもしていくのですね。

吉岡 各種セミナーや懇親会、物流システムの展示会なども一緒に考えて盛り上げて行きます。

森田 本日はありがとうございました。

