

「はたらくクルマ」に関わる全てのひとにおくるトラック情報誌

月刊 トラックランド

巻頭特集・特別インタビュー

株式会社トランスウェブ

今号の厳選車両
在庫車両カタログ

トラックランド
アカデミー

山田団長に学ぶ「物流マネージャー実践研修」

vol.39
2022 August

Take Free



ISUZU

はしる、
とまる、
つながる。

安全装置がさらに進化

ELF



□=シdeスグのり[®]

トラックランドオートリース

今まで審査に時間を要していたローン契約が素早くお申込みできます。

□=シdeスグのり[®]対象車両は、最大積載量6.5トン未満の車両に限ります。

審査結果は即日！

※当社営業時間内の審査お申込みに限る

必要書類は運転免許証のみ

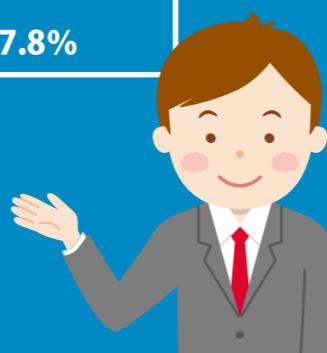


例えば… 日野レンジャー 中型ダンプ
小売価格 250万円（税込275万円）

月々 41,800円～

※ローン金利 ~7.8%

詳しくは、お問合せ下さい！



月刊トラックランド 2022 August vol.39

Contents

- 『特別インタビュー』
2 株式会社トランスウェブ
- 8 働くナイスガイ
- 9 トラックランドレコメンド
- 『トラックランドアカデミー・第2回』
- 12 山田団長に学ぶ
「物流マネージャー実践研修」
- 14 今ならお得 格安リース車両キャンペーン
- 『リース de スグのり車両カタログ』
- 18 アルミバン・アルミウイング
- 19 平ボディ・クレーン付
- 20 ダンプ・冷蔵冷凍車
- 21 その他
- 『厳選在庫車両カタログ』
- 23 今号の厳選車両
- 24 アルミバン・アルミウイング
- 26 平ボディ・ダンプ
- 28 トレーラー・トラクタヘッド
- 30 その他・編集後記

目次写真：千葉県印西市
(真夏の印旛水路と市井橋)

KYOKUTO

強靭な赤。

これまでよりさらにパワフル、さらにスピーディーに進化。
あらゆる現場に対応できる無敵のハイバースイング。
圧倒的な力で現場作業をサポートします。

HYPERSWING HOOKROLL

- ・アーム強度の向上と油圧の高圧化により、吊上げ能力を約13%向上
- ・油圧機構の刷新と極東独自のシステムの採用により、作業スピード約10%向上とスムーズ化を実現
- ・車体設計、スイングモーションの最適化により、作業全高の低減と作業全長の短縮化を実現
- ・作業性をさらに向上させる、「フックチルト」と「ワイヤレスリモコン」を標準装備
- ・最適な車体設計により、従来機に比べ軽量化を実現

吊上げ能力 約13%アップ

作業スピード 約10%アップ

本社 兵庫県西宮市甲子園口6-1-45 TEL.(0798)66-1000
東京本部 東京都品川区東品川3-15-10 TEL.(03)5781-9821
北海道支店 (011)251-5701 東北支店 (022)236-6692 首都圏支店 (03)5781-9825 北関東支店 (048)668-7712 中部支店 (0568)71-223 関西支店 (0798)66-1011
中国支店 (082)232-8358 九州支店 (092)471-1001 ホームページ・アドレス <http://www.kyokuto.com/>

Truckland Special Interview

代表取締役社長

前沢 武氏
まえさわ たけし
51歳

株式会社トランスウェブ

私の仕事なんです

彼らに夢を見続けさせてあげるのが



인터뷰・記事 / 烏越雅子
写真・編集 / 月刊トラックランド 編集部
写真提供 / 株式会社トランスウェブ



千葉県富里市。真っ白な外壁の建物、スカイブルーのポイントカラー。広大な敷地内に並ぶ海外メーカーの真っ白な車両が一際目を引く株式会社トランスウェブ。全国8箇所の事業所全てに海外リゾートのような休憩スペースを置き、ここでは従業員がゆったりと時間を過ごしている。リアルなライフスタイルとして夢が叶う絵を描きつづける前沢武社長にお話を伺った。

【株式会社トランスウェブ】

**Trans
Web**

本社：千葉県富里市美沢8-5
設立：平成13年(2001年)1月
従業員数：265名
所有車両：220台(非牽引車含む)
所有車両：モータースポーツに携わる車両・機材の運搬・輸入車両・開発車両の全国運搬・コンサート・舞台イベントの機材運搬

— 創業に至った経緯を教えてください

東京生まれ。大阪の輸入車販売会社に就職して、外車の販売をやっていました。

きっかけは高校時代のアルバイトなんです。当時は仙台に住んでいましたが、春休みだけ大手引越業A社のアルバイトをしていました。このトップに気に入られましてね、その後も月に2日程バイトをしました。もともと車が好きだつ

たので卒業後は栃木県にある自動車専門学校に進学したんですが、その際に「前沢くん、うちは栃木にも営業所があるからバイトしたらいいよ」と、2年間、学校

で学びながら引越しバイトを続けました。自分としては専門学校の系列会社に就職するものと考えていたんですが、ご縁があってA社の大日本本社輸入車販売事業に就職。最初は整備で入社したんですが喋るのが向いていたので営業

職で3年間勤務しました。その後、新店舗オープンとのことで東京で4年間働きました。ここで運送会社のお客さんがフェラリーやマシンやコンサートの機材を運ぶ事業を始めたから運転手をやってみないかという話に。ちょうどこの頃、自分としては月に1億売ったら営業としての仕事はやり尽くしたかなという気持ちもあったんです。将来について



至るところにこだわりが感じられるトランスウェブ本社。
左下写真のコンテナは、エアコン稼働可能な移動用オフィスとなっている。



考っている時期だったので思い切つて決断し、トレーラーの運転手に転職しました。

— この時、27歳。大きな転機を迎えたのですね？

輸入車販売に携わる中で、高級車両やレーシングマシンを輸送するトレーラーの魅力にハマっていました。そこでトレーラー運転手に転職したんですが、モータースポー

ツ関連の仕事は毎日ある訳ではない。月に1回ほどのレース以外は4トン車に乗り換えてチャーターの荷物を運んでいました。仕事を進めていく中で、これが本当に自分のやりたい事だったのだろうかと思うようになりますね。自分で何とかしなければと考えるようになって、ここから茨の道が始まりました(笑)。

いつしか、その運送会社もモータースポーツ事業を売却する事になり、じゃあトラックを譲ってもらえない

かと。ナンバーを取得して自分で事業するようになりました。そもそもレーシングマシンを運ぶ仕様のトレーラーだからスポーツカーも運べるんです。外車販売の友人達に車両を運ばせて欲しいと連絡して仕事をしましたね。

2001年1月、29歳で株式会社トランスウェブを立ち上げました。従業員7名、中古車両7台でスタートしたんですが、他の運送会社とどのように差別化を図るかが課題でした。陸送会社からすると高価でリスクを伴う

高級車は運びたくないものなんです。それに対して、私は外車のセールスをやっていた時にいろんなスーパーを扱ってきたので免疫がある。だから高級車向けのトレーラーを作ることができたし、リスクの高い輸送事業を専門に仕事をすることができます。

— 創業21年目。更なる事業展開を聞かせてください

本社・東京営業所のほか、北海道、仙台、名古屋、大阪、福岡と全国に拠点が広がっています。今はドッキングポイントを御殿場あたりに計画中なんです。本社(千葉県富里市)から2時間のエリアに自社の倉庫と営業所を立ち上げようかなと。この拠点があると1日2往復できる計算なんです。そこから名古屋営業所までは4時間だから1日1往復できるし、各営業所から2時間の倍数のエリアに拠点を置くようにするとドライバーにも負担なく運行できます。そして、広範囲でこれを実現できるのはトレーラーしかないとと思っています。全国配送の運行に関しては基本的にトレーラーで、ヘッドの差し替えでやっていきたいなと考えているところです。

— 2007年より輸入車両の出荷前点検を行う施設・PDIセンターをスタートされましたね？

PDIセンターは弊社の2番目の柱と捉えています。コンテナで日本に入ってきた車両がここに到着して



世界各国から輸入された車両は通関後、ディーラーに納車される前にインポーター各社の専門施設で、厳格な品質チェックを受けている。それらの施設では高次な品質管理検査や、また、日本の保安基準に適合しているか等の点検が行われているのである。この一連の作業は『出荷前点検(Pre-Delivery Inspection)』と呼ばれ、輸入車販売においては欠かすことのできない作業となっている。現在トランスウェブ社は、千葉県内に二箇所のPDIセンターを構え、複数の海外高級車メーカーのPDI業務を担っている。同社最大規模となる印西PDIセンターは敷地面積70,000平方m、建物面積10,000平方m、約80名の従業員が勤務し年間約5,000台の処理能力を誇っている。

1～2週間ほどかけて作業をしたのち全国のディーラーへと納車されていきます。各メーカーごとに整備や点検項目が違うので、それに沿って輸送の際のダメージチェックや搭載品の確認、マニュアルブックが日本仕様になっているかなどをチェックし、予備検査や不具合の修理、細かい塗装補修などの作業を行っています。

そもそもPDIセンターを開設したのは、私が高級外車メーカーと同じ色の真っ赤なトレーラーを作りたいと思ったことがきっかけなんです。それを作るためには専用の仕事が毎日ない限りは無理だと思ったので、現地本社からの仕事を取るにはどうしたらいいかを常に考えていましたね。PDIで受け入れること

PDI center

ができれば仕事は毎日あるはずだと。それを目標にやってきて、今では一つのメーカーだけでも年間1500台～2000台の車を扱うようになりました。

センターの外壁はもちろんですが、内装や作業スペースも白にこだわっています。様々な高級車を扱っているため、そのブランドイメージを損

なわずに、その車が一番輝いて見えるようと考えて作りました。また作業効率を重視するためにバックヤードを備え、車両の周りには余計なものは置かないようにする。清潔感や仕事に対する誠実さも意識しています。これは弊社で所有する車両を白に統一している所とも共通していますね。



"The whole journey of 13,000 km"

—オランダから日本へ—

—4年前の壮大なプロジェクトをYouTubeで拝見しました!この時のことを見かせてください

2016年にドイツで開催されたIAA国際商用車ショーで『スカニア』が21年ぶりにニューモデルを世界発表したんです。次のモデルチェンジも20年後だとすると私はもう現役を引退しているかもしれない。なので、うちに来る最初の車両はヨーロッパで納車して欲しいと伝えました。そして本社に戻って「スカニアをヨーロッパから日本に乗って帰るぞ!」とプロジェクトチームを立ち上げました。そのプロジェクトをスウェーデンのスカニア本社社長に話した時は「道がないんじゃないのか?」って。「だけどあなたの会社は

ロシアでも車両を売ってるじゃないですか?」「確かに…」こんな感じでしたね。それで、まずは一度レンタカーで走ってみようとなり、私はモスクワから5,000キロ、社員がウラジオストックから4,000キロ走って、中間地点のバイカル湖がある街で落ち合うという計画で1週間かけてルートを確認しました。

2018年、オランダでトラクタヘッドを2台納車してもらい、トレーラーが出来上った9月に出発。ちょうどドイツで開催されていたトラックショーで出発式をすることになり、この時はメディアでも扱ってくれました。日本酒と二礼二拍手一礼という日本式のセレモニーを行い出発。トラックの箱にはヨーロッパから日本まで

のルート13,000kmの世界地図が描かれていたので大きな注目を集めることになりましたね。そこからポーランド、リトアニア、ラトビアのバルト3国を経由してロシアに入りました。

国境を渡るときには10時間並びましたよ。この時、前にいたトラックドライバーがロシア語で日本まで行くのかって声をかけてきて、翻訳アプリを使って会話をしました(笑)「私たちは国境を越えるのが初めてです、この書類で大丈夫なのかを確認してもらいたい」と言ったら「任せろ!」って。車体の絵を見て周りのドライバー達も集まってきてね。言葉は通じないけど、その場にいた全員が私たちの夢を楽しんでくれていると感じました。税関で仕事しているおばさん達も出てきて、ロシアはとても寒いですねって翻訳アプリで伝えたら、みんな爆笑してね。

このプロジェクトには社員12名がドライバーとして参加しました。パーキングで朝焼けを見ながらコーヒー飲んだり、見たこともない通貨に驚いたり、3日間お風呂に入れないとすることもありました。車両のフロントには通ってきた国旗をつけたね。車体の地図を見て人が集まり、私の家はこの辺だよって話しかけてくれた人もいましたよ。当初はとんでもないプロジェクトだって誰もが躊躇したけど、こうして実際に経験したからこそ4年経った今でもみんなで語り合うことができる。夢があつていいでしょ!こうした経験を社員にはどんどんさせてあげたいなと思っています。



記事中に登場する大型トレーラー2台によるユーラシア大陸横断は、2018年9月19日にオランダ・ペーストよりスタートし翌月の10月22日にトランスウェブ本社に到着。4チーム体制で丸々1ヶ月、全走行距離約13,000kmにも及ぶこの途方もない企画は無事に幕を下ろした。道中の詳細なレポートや動画はトランスウェブ社のサイトにて確認することができる。

ユーラシア大陸横断
の詳細はこちら▼



車両移動時、自らハンドルを握る前沢社長。

—社長の夢とは?

ドイツトラックショーでのインタビューで、なぜトランスウェブはそういうことをやるのかという話になつてね、この時に私は、ドライバーを希望する人が少ないということを話したんです。「日本は島国だから北海道から九州までのなか走ることがない。一方、ヨーロッパではこうして国を越えて道がつながっている。だから、あなた達は羨しい環境を持っているんだ」と。それに私たちは憧れているし、今回こういう形でロマンを見つけるために行動して若いドライバー達にも夢を与えたんだと答えました。そうしたら現地の方が共感してくれたね。

全国からトランスウェブに夢を抱いて入社してくれる。そんな彼らの夢を無くさないようにするのが私の仕事だと思っているんです。よく来たね、最初は4トン車から始めるんだよ、大きなトラックに乗れるようになるまで頑張りなさいね、と。そして頑張った従業員はヨーロッ

パに連れて行って向こうの会社を見せてあげたい。現地のドライバーと会話をしながらトラックに乗せてもらって、実際に体験させてあげたいんだよね。彼らには、こういう社長だからこそ付いて行くんだっていう気持ちに変えていきたいと思っています。

—これからのことをお聞かせください

3番目の柱として2021年にEUトレーラーズを立ち上げました。創業20年を節目にトレーラー販売に

Dream

も力を入れてやっていきます。トランスウェブをスタートして21年。運送という主軸はブレずに、そこから波及した新車の点検業務、そして3年ほど前から

はトレーラーを売って欲しいという声に対応してきました。ゆくゆくは全国の販売と整備ができるところに卸していくたいと考えています。

現在はドイツのケスボーラー、イタリアのロルフォ、オランダのファン・エック、この3社を扱っています。

EUトレーラーズでヨーロッパの

トレーラーを買うと、ライフスタイルも変わってくるよという方向に切り替えていきたいと思っているんです。車両のニューモデル発表時にはパーティを開催したり、ヨーロッパでのイベントに招待したり。時計や洋服などのように、そのブランドが主催するイベントに行くことによって関連した企業の人たちとも接点が生まれ、ビジネスの話も広がっていく。EUトレーラーズと関わることで人生観までもが変化していくような、そんな環境を提供していきたいと思っています。それが私の狙いかな。

私はトランスウェブをインターネットサイトと同じだと考えているんです。“運送に関してはうちに声をかけてくれれば全てに対応しますよ。だから何でも検索してください”そんな想いを込めてトランスウェブという社名にしました。

創業して21年。ここを主軸に繋がる人たちの夢を叶え続ける輪が広がっていたらいいなと思います。

働くナイスガイ

16

株式会社トランスウェブ
整備課長

大日野 史明氏
おひの ふみあき
43歳

車入社8年目
整備業務
車両管理業務



仕事のこだわり

クレーン車の整備、ドライバー業を経て、やっぱり整備がやりたいと思いトランスウェブに入社しました。ちょうど会社が海外からのトレーラーを輸入し始めた頃で、全く分からぬながらも経験を積ませて頂きました。登録業務など日々勉強です。どう効率よく現場を回していくか、自分なりに機転を利かせて業務に取り組んでいます。



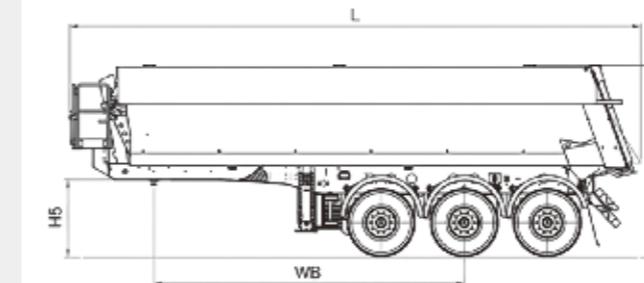
これからの夢

社長は憧れの存在なんです。社長が仕入れた車にナンバーがついて、初めて日本で走らせることができた時に、仕事のやりがいを感じます。自分から輸入車両の提案ができるよう経験を積んで、社長と共にやっていけることが夢ですね。もっと英語も勉強して一緒に海外にも行けるようになりたい。

Truckland Recommend 月刊トラックランド編集部の気になるアレコレをご紹介

独創的なデザインで輸送効率を追求した
ティッパー・セミトレーラー

K.SKS BS BY KÄSSBOHRER



K.SKS BS BY KÄSSBOHRER

【車両詳細】

第5輪高	: (H5) 1,210 mm	最大積載量	: 29,000 kg
ホイールベース	: (WB) 4,900 mm	積載容量	: 18 m ³
全長	: (L) 8,800 mm	キングpin荷重	: 12,000 kg
全幅	: (W) 2,400 mm	車両総重量	: 39,000 kg

掲載車両に関するお問合せ先:EUトレーラーズ <https://www.eu-trailers.jp/>



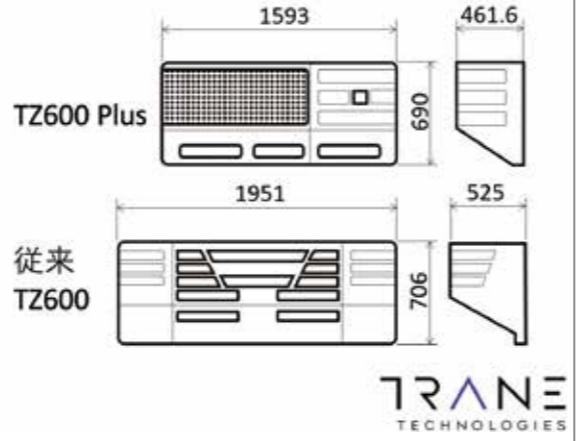
TZ Plusシリーズ **NEW**

TZ400 Plus
TZ600 Plus

TZ Plusの特徴

- ・斬新でモダンな“アシンメトリー”デザイン
- ・全幅従来比約20%のコンパクト化 (TZ600 Plus)
- ・従来比約10%の軽量化 (TZ600 Plus-10)
- ・信頼性の高い配管接手の採用
- ・地球にやさしいR-452A冷媒の採用

THERMO KING



Lifting your dreams

クレーン性能

最大 約35%UP

※旧モデル
ZE360との
比較



[ZX360series]
アウトリガ張出幅
4.6mに拡大

[ZX300series]
アウトリガ張出幅
3.6mに拡大

アウトリガ中間張出性能も新たに追加しました。 **NEW**

株式会社 タタノ <http://www.tadano.co.jp>

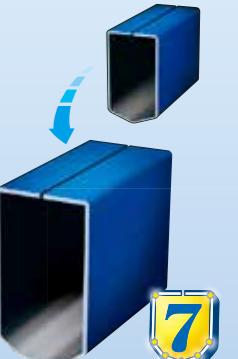
本社 / 香川県高松市新田町甲34番地 TEL.(087)839-5555(代表)

セーフティを合言葉に、
新たなる頂へ。
いただき
安全装置標準装備



70kg級高張力鋼板採用

ブームの強度をさらに高めるために、大型クレーンで採用されている高張力鋼板にグレードアップ。
一段と頼もしく、性能もアップしました。



新7角形ブーム採用。 **NEW**

7角形断面

5角形から7角形へ。断面の角数をふやし、
高い剛性を誇っています。横タワミにもすぐれ、
性能も向上しました。

一枚板構造

折り紙のように7角形に折り曲げ加工。
角のとれたシンプルで美しいフォルムです。

関西支店 / 大阪府堺市堺区三宝町7丁352番地2 TEL.(072)221-2727
京都営業所 / 京都府京都市南区吉祥院九条町23番地1(NKDビル3階) TEL.(075)681-0421
神戸営業所 / 兵庫県明石市樽屋町8番34号(甲南アセット明石第二ビル503号) TEL.(078)918-3111

使用中の
トラックを売却して、
そのまま乗り続けよう!

詳細は
コチラ!

CASH de スグのり
<https://truckland.jp/leaseback/>

検索



第2回



【第2回・トラックランドアカデミー】 山田団長に学ぶ 「物流マネージャー実践研修」

はたらくクルマに関わるプロフェッショナルを招き有用な情報を届けする

連載企画【トラックランドアカデミー】。

前号に引き続き、物流応援団・株式会社ヤマネット代表取締役山田泰壮（やまだ やすお）氏を迎えて、全国各地やオンライン上で主催し高評を得ている『物流マネージャー実践研修』の研修内容をより深く紐解いてゆきます。

成果の出る活発な行動の習慣化とは—?? 成果を出すための三つの力とは—??

より良い社会人生活を送る為の、貴重なヒントとなるそんな内容をお届けします！



物流応援団 株式会社ヤマネット

やまだ やすお
代表取締役 山田 泰壮氏

昭和40年京都生まれ。現在、物流応援団グループの代表として、株式会社ヤマネットと株式会社マイロジ(旧マルヒデ運送)を経営。高校卒業後すぐに地元(愛知県)中堅の運送会社に入社し、トラックドライバーとして社会人デビュー、その後、営業所長、静岡支店長、営業本部長、常務取締役を歴任し、2000年に退任後、ヤマネットを創業、物流応援団長と称し研修事業を立ち上げた後に御縁あり株式会社マイロジ(旧マルヒデ運送)の代表に着任、研修事業と実物流事業の兼務がスタートし、その後、研修事業は全国に展開、実物流事業は愛知県内に物流センターを3拠点設置し現在従業員数200名、東海エリアを中心に展開している。

著書に『崖っぷちから這い上がる5つの力』(ごま書房新社)、『良縁と強運を掴む』(セルバ書籍)、『フロイト、ユング、アドラーの心理学』(マネジメント社)がある。

全ての成果の土台は
“社風”にあり

前回(第1回)では、物流応援団株式会社ヤマネットが主催する物流マネージャー実践研修の概要、目的、主旨をお伝えしました。“成果の出る活発な行動を習慣化すること”を目的としたこの研修では、成果を三つ

に定義しており一つ目は社風向上、二つ目は事故撲滅、三つ目は業績向上、この三つは全てリンクしており、どれ一つが欠けても成立せず、三つで一つです。しかし、その中でも土台となるのが“社風”。社風とは「社内の人間関係が創り出す風土」であり、良い社風が土台にない限り、事故が起きない体質は育まれず、業績にも繋がりません。言うは易し、行なうは難しだが、やはり成果を出すには力を付けていかねばなりません。物流マネージャー実践研修では三つの力を磨いて参ります。一つ目は「決めたことをキチッとやる力」、二つ目は「伝える力」、三つ目は「聴く力」。今回(第2回)は、一つ目の力「決めたことをキチッとやる力」について解説

『物流マネージャー実践研修』にて使用している行動計画書(サンプル)

<p>①まずは自社の問題・課題を明確にする。</p> <p>○成果の出る活発な行動を習慣化する</p> <p>自社の問題・課題</p> <ul style="list-style-type: none"> ○社員利用率及び定着率が悪い為のドライバー不足 ○機械物損事故が毎月2~3件のペースで発生している ○売上目標の達成。(前年比300万円UP) 	<p>②自分の問題・課題も明確にする。</p> <p>自分の問題・課題</p> <ul style="list-style-type: none"> ●若手社員とのコミュニケーションを避ける自分 ●ドライバーへの安全指導を怠っている ●実業務に追われ顧客接点が激減している 								
<p>③具体的な課題と数値目標を設定し、達成率を図る。</p> <p>率必達ツール機能</p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr><td>目標</td><td>24</td><td>状況</td><td>実績</td><td>26</td><td>率</td><td>達成率</td><td>107%</td></tr> </table>		目標	24	状況	実績	26	率	達成率	107%
目標	24	状況	実績	26	率	達成率	107%		
<p>④問題解決に向けた具体的な計画を立てる</p> <p>問題解決計画</p> <p>◆自社の問題・課題を明確にする</p> <p>◆自分の問題・課題を明確にする</p> <p>◆率必達ツール機能を活用して目標達成率を達成する</p> <p>◆率必達ツール機能を活用して目標達成率を達成する</p> <p>◆率必達ツール機能を活用して目標達成率を達成する</p> <p>◆率必達ツール機能を活用して目標達成率を達成する</p>									
<p>⑤1か月後に自身の行動を振り返る。</p> <p>行動計画書</p> <p>前回は、1ヶ月で目標達成率を達成することができました。一方で、率必達ツール機能の活用率が低く、目標達成率を達成することができませんでした。今後は、率必達ツール機能の活用率を高め、目標達成率を達成するように努力していきたいです。</p>									

決めたことを キチッとやる力

例一つ目の「決めたことをキチッとやる力」まずは、これが大前提になります。どれだけ上手に伝えることが出来ても、どれだけ人の話をよく聴いたとしても、決めたことをやらない人、約束を守らない人は信用も信頼もできないから論外です。だからまずは何より「決めたことをキチッとやる」なのです。

物流マネージャー実践研修では必ず目標を設定し、計画を立てます。1か月間、行動することを出来る限り詳細に具体的に決めて、それを月間行動計画書のフォーマットに文字と数字でキチッと記載します。例えば、社内にてドライバーさんとの面談を計画したならば、そこには、いつ誰と行なうのか、1か月で何人と行なうのか、面談のテーマ、目的は何かを明確に決める、営業活動であれば、1か月間の顧客接点数(訪問件数、電

話件数、手紙枚数)の設定、いつどこへ、誰を訪ねるのか、新規顧客獲得件数、金額なども具体的に設定する。つまり5W2Hで、その月間行動計画書には自分で決めた未来1か月間がビッシリ記載されます。その内容に従って1か月間行動する。そして、月に1度の集合研修でそれを仲間に発表する、仲間から数々の指摘やアドバイスをもらう、それを次月度に活かし更にレベルアップした計画

書を作り、それに従ってまた行動する。つまり“書く～云う(伝える)～行動する”を1か月単位で仲間と共に切磋琢磨しながら愚直に繰り返していくことにより「決めたことをキチッとやる力」を磨き習慣化していくのです。

では、次回は二つ目の力「伝える力」について解説して参ります。

次号よりじっくり解説して参ります。

2022年度後期(10月スタート)受講生応募受付中!

愛知

福岡

本記事連載中の“物流応援団長”による、物流業特化型実践研修

リアル開催 物流マネージャー実践研修

「模擬=日常」をテーマに、5か月で成果の出る活発な行動を習慣化することを目指す研修です。各地にて毎年4月と10月スタート、5か月間・全6講座にて開催。他企業の方と共に学び、互いを励まし合うことで、伝える力、聴く力を身につけ、決めたことをキチッと行う人財を育てます。

こんな方におすすめです！

- 信頼される人物になりたい方
- 他社の事例を学びたい方
- 自分の考えを、よりわかりやすく周囲に伝えたい方
- 相手の立場に立つ思考を持ちたい方
- 自分で考え行動する習慣を身につけたい方

お問い合わせ 株式会社ヤマネット TEL:0568-48-1919 HP:<http://www.yamanet.tv/>



今ならお得 格安リース キャンペーン

早い者勝ち!

対象車限定!

**貴重な
高年式車
多数**

**車両の
納期遅延
対策に**

トラックランドの新車・中古車が今なら格安価格で短期型1年リース可能!

対象車限定キャンペーンなので早い者勝ち! まずはお気軽にお問い合わせください!

※掲載しないキャンペーン対象車両も多数ございますので、お気軽にお問い合わせください。

令和3年式
日野レンジャー
中型アルミウイング

月額リース料
17.7万円
(税込19.47万円)



型式	2KG-FD2ABG	•6200ワイド •コンビゲート付 •後輪エアサス •ハイルーフ •ETC、バックアイカメラ ベッド
最大積載量	2,300kg	
内寸	L628cm x W240cm x H240cm	

問合せNo: **T13522**

令和3年式
日野レンジャー
中型冷凍ウイング

月額リース料
22.5万円
(税込24.75万円)



型式	2PG-FD2ABG	•6200ワイド •サーモキング製 -25度設定 •後輪エアサス •240馬力 •ETC、バックアイカメラ、ベッド
最大積載量	2,000kg	
内寸	L622cm x W239cm x H221cm	

問合せNo: **T13518**

令和3年式
日野レンジャー
中型クレーン付平ボディ

月額リース料
18.6万円
(税込20.46万円)



型式	2KG-FD2ABA	•3方開 •5500ワイド •タダノ4段ブーム •2.93t吊 •角足 •フックイン ラジコン •ベッド、ETC
最大積載量	2,450kg	
内寸	L550cm x W235cm x H38cm	

問合せNo: **T13533**

令和4年式
三菱ふそうスーパーグレート
大型ダンプ

月額リース料
27.9万円
(税込30.69万円)



型式	2KG-FV70HX	•極東製 •5300ボディ •2デフ •電動コボレーン •ハイルーフ •394馬力 •ベッド、ETC
最大積載量	8,800kg	
内寸	L530cm x W220cm x H48cm	

問合せNo: **T13621**

平成20年式
日本フルハーフ
2軸 ウイングトレーラー

月額リース料
6万円
(税込6.6万円)



型式	DFWTF241AN	•ABS付 •総輪エアサス •前回り半径:130cm
最大積載量	19,300kg	
内寸	L1242cm x W236cm x H230cm	

問合せNo: **T12976**

平成22年式
日本フルハーフ
2軸 ウイングトレーラー

月額リース料
6万円
(税込6.6万円)



型式	DFWTF241AN	•後輪エアサス •バックアイカメラ (モニターなし) •前回り半径:140cm
最大積載量	19,600kg	
内寸	L1242cm x W240cm x H230cm	

問合せNo: **T13139**

今ならお得格安リースキャンペーン

掲載しないキャンペーン対象車両も多数ございますので、
まずはお気軽にお問合せください!

気になる車両がありましたら
お問い合わせください! ☎ 0120-617-417

**平成17年式
東急 2軸
40FT タンクシャーシ**

月額リース料
4万円
(税込4.4万円)

型式	TC28J1B2改	・アルミホイール装着 ・前回り半径:70cm
最大積載量	22,900kg	
外寸	L1244cm x W249cm x H170cm	

問合せNo: **T12983**

**平成13年式
日本トレクス
2軸 40FT 海コンシャーシ**

月額リース料
4万円
(税込4.4万円)

型式	CTB24001	・高床 ・前回り半径:122cm
最大積載量	24,000kg	
内寸	L1220cm x W243cm	

問合せNo: **AM13230**

**平成18年式
日本トレクス
2軸 バンセミトレーラー**

月額リース料
5万円
(税込5.5万円)

型式	VFB24101	・左サイド扉 ・高床 ・前回り半径:120cm
最大積載量	21,900kg	
内寸	L1224cm x W237cm x H240cm	

問合せNo: **T13246**

**平成19年式
東急
2軸 バンセミトレーラー**

月額リース料
5万円
(税込5.5万円)

型式	TH26G8C2改	・左サイド扉(観音式) ・総輪エアサス ・前回り半径:135cm
最大積載量	19,200kg	
内寸	L1164cm x W235cm x H228cm	

問合せNo: **T12980**

**平成9年式
ユンーキ
3軸 まな板セミトレーラー**

月額リース料
5万円
(税込5.5万円)

型式	YEH4568C	・スタンション穴24対 ・2デフ引き ・ABS適合 ・高床 ・前回り半径:125cm
最大積載量	26,800kg	
内寸	L1139cm x W247cm	

問合せNo: **T13020**

**平成17年式
日本トレクス
2軸 バンセミトレーラー**

月額リース料
5万円
(税込5.5万円)

型式	VFB24101	・左サイド扉 ・12mボディ ・前回り半径:127cm
最大積載量	21,800kg	
内寸	L1230cm x W237cm x H240cm	

問合せNo: **T12986**

**平成12年式
日本トレクス 2軸
アルミブロック平トレーラー**

月額リース料
5万円
(税込5.5万円)

型式	PFB24102	・7方開 ・13mボディ ・前回り半径: ボディ角から133cm、 ボディ前から60cm、 シート受けから120cm
最大積載量	21,100kg	
内寸	L1236cm x W240cm x H79cm	

問合せNo: **T13330**

**平成14年式
日本フルハーフ 2軸
アルミブロック平トレーラー**

月額リース料
5万円
(税込5.5万円)

型式	DFPFH241A	・5方開 ・13mボディ ・前回り半径:120cm ・高床 ・シングルレ引きOK
最大積載量	21,200kg	
内寸	L1232cm x W239cm x H96cm	

問合せNo: **T13309**

トラック・バス・建機 トレーラー・乗用車 即日 高価買取

KAITORI MAX 買取マックス

from トラックランド

低年式
過走行
OK

事故車
水没車
OK

日本全国
買取台数
3000台

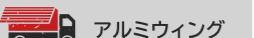
書類手続き
代行無料

対応車種例

下記に掲載のない車種の買取も行っております。
まずはお問合せください。



アルミバン



アルミウイング



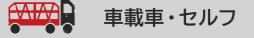
平ボディ



ダンプ



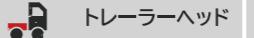
クレーン



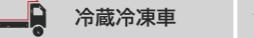
車載車・セルフ



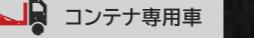
ミキサー車



トレーラーヘッド



冷蔵冷凍車



コンテナ専用車



パッカー車



バス



重機・建機



ワンボックス



商用バン

今すぐ無料査定!

まずはこちらに
お電話ください

0120-311-025

[受付時間] 9:30~18:00 土日祝定休

詳しい内容を確認する▶

買取マックス トラック



営業本部長
平石 の
おすすめ

今号の厳選車両!

令和3年式 日野レンジャー 中型冷凍ウイング

問合せNo: T13518

- POINT 1 1年更新型
新車リース対象車両!
- POINT 2 即納可能!
- POINT 3 フルメンテナンス型!

特
• 6200ワイド
長
• サーモキング製-25度設定
• 240馬力 • 後輪エアサス
• ETC、バックアイカメラ、ベッド



令和3年式 日野レンジャー 中型クレーン付平ボディ

問合せNo: T13528

- POINT 1 1年更新型
新車リース対象車両!
- POINT 2 即納可能!
- POINT 3 フルメンテナンス型!



特
• 3方開
長
• 5500標準幅
• タダノ4段ブーム • 2.93t吊
• 角足 • フックイン ラジコン

今号の厳選車両では、1年更新型新車リース『リースdeスグのり』対象車両を2台ご紹介します。

厳選車両1台目は、令和3年式 日野レンジャー 中型冷凍ウイングです。

6200ワイド、冷凍機はサーモキング製-25度設定、240馬力、後輪エアサス、上物はトランテックス製。

厳選車両2台目は、令和3年式 日野レンジャー 中型クレーン付平ボディです。

3方開、クレーンはタダノ製4段ブーム、2.93t吊、フックイン、ラジコン付。

両車両ともに即納可能です。是非お気軽にお問い合わせ下さい。

営業本部長 平石



サービス拠点
続々展開中!

営業所の
ご案内

トラックランド北海道
北海道札幌市北区篠路町拓北19-183

トラックランド苫小牧販売センター
北海道苫小牧市拓勇西町7丁目6-20

トラックランド仙台白石
宮城県刈田郡蔵王町宮本屋敷2-2
トラックランド東日本車両センター
〒324-0412 栃木県大田原市蛭田1番225

トラックランド茨城
茨城県結城市若宮11-23

トラックランド埼玉
埼玉県さいたま市岩槻区鹿室606-3

本社
神奈川県横浜市西区みなとみらい4丁目4番2号

トラックランド東名浜松インター店
〒431-3115 静岡県浜松市東区西ヶ崎町1027

トラックランド近畿販売センター
京都府八幡市上奈良小端25

トラックランド近畿販売センター第二展示場
京都府八幡市岩田高木59番地

トラックランド四国
高知県高知市大津乙1142-1 松岡ビル102

トラックランド九州
福岡県福岡市中央区天神1-15-5 神明治ビル907

月刊トラックランドの過去記事やバックナンバーはこちらから!

月刊トラックランドONLINE

<https://truckland.jp/store/mag/>



最新の車両情報は
HPでチェックできます!

<https://truckland.jp>

トラックランド



レンタカーの予約リクエストは
こちらから!

<https://landrentacar.jp>

ランドレンタカー



トラックランド
LINE@友だち募集中!

最新車両の ID:truckland
お得情報を配信中!



随时更新中!
instagram
@truckland_official



いいね! 募集中
facebook
@TRL.YOKOHAMA



本誌に関する
お問合せ先

株式会社タカネットサービス 月刊トラックランド編集部
〒220-0012 神奈川県横浜市西区みなとみらい4丁目4番2号

TEL:0120-617-417
FAX:0120-137-136

