

り、ビジネスへの利用も模索されている」と急速に進展するIT環境を強調。そ

の上で、トラック事業者が課題に挙げる経営管理、事

業収益の把握、サービス強化、CSR（社会的責任）対応などの活用事例を説明した。

自身が企業にヒアリングし、それぞれのシステム概要、導入コストや期間、効果をまとめたテキストを配布。保有車30両以下の取り組みも多く掲載されているため、参加者は熱心にメモを取りながら聴講していく。

なお、資料は全ト協のホームページ（HP）からもダウンロードできる。「見たい項目をクリックすれば、そのページにジャンプできる」とPRした。（河野 元）

【京都】京都府トラック事業協同組合連合会（上田竜司会長）は16日、理事・

監事役員会議を開き、上期の事業推進状況について報告した。

ビスの提供へ、適正な運賃、改善基準告示の順守に配慮してもらえるようお願いしたい」と述べた。

この後、住信基礎研究所（東京都港区）の伊藤洋二主席研究員が「ほんとはすごい日本の産業力」をテーマに講演。一例としてコマツの取り組みを紹介し、「GPS（全地球測位システム）の取り組みを紹介し、「G

PS（全地球測位システム）機能を使って、本社で世界中の大型建設機械の様子を把握している。これはトラックにも応用できるはず」とPRした。（河野 元）

高速仕分け件数9.0%増

京ト協連 利用額は12%アップ

監事役員会議を開き、上期の事業推進状況について報告した。

上田会長が「高速利用額が増えており、少しは景気が良くなつたのかと感じて

お願いしたい」といさつ。高速道路通行料金仕分け件数は、5協組で93万63

件とも予想され、厳しい状況が続く。日貨協連で計画している日貨カードの取り扱いを開始する時には協力を

新たに入マートフォン（高機能携帯電話）を活用した品に加えることを決めた。

アルコール検知器を取扱商品に加えることを決めた。（落合 涼二）

付加価値戦略を紹介

セイコー運輸 宮高専務

大商大で特別講師

【大阪】セイコー運輸（宮高浩社長、大阪市住之江区）の宮高専務は17日、大阪商業大学（東大阪市）の公開講座「地域産業振興論」で特別講師を務めた。

「新しい産業の創成」と題した同講座は、毎月1回、

宮高氏は「運送会社の付加価値戦略」をテーマに、高齢者に特化した引っ越しサービス「シルバー住むーふ」と時間課金制トラックレンタルサービス「タイムレンタル住むーふ」を始めたとき、つかけや具体的なサービス内容などを説明。両サービスの事業領域の拡大におけることしから全国各地の

運送事業者と業務提携に乗じ出したことも紹介した。銀行員時代に新卒採用を担当していた経験を踏まえ、「志望動機よりも自己PRが大切。学生時代に『こんなことをしてきた』と、自分の言葉で熱く語れるものをつけってほしい」とアドバイスした。（水野 正博）

事故抑止さらに努力

ローラー作戦で116件獲得

近畿共済

【大阪】近畿交通共済協同組合（坂本克己理事長）は16日、理事会を開き、中

間決算などを承認した。

坂本理事長が「荷動きが低迷する一方、安全と環境にかかるコストは増え続けている。厳しい経営環境が

続く中、ローラー作戦や交通事故防止への協力に感謝している。今後も力を合わせ目標達成を目指したい」といさつ。

中間決算は収入126億5759万円、支出124億5594万円で、経常利益2億164万円を計上。

（落合 涼二）

8万円と12%アップした。

また、資材斡旋事業で、

（落合 涼二）

高浩社長、大阪市住之江区）の宮高専務は17日、大阪商業大学（東大阪市）の公開講座「地域産業振興論」で特別講師を務めた。

宮高氏は「運送会社の付加価値戦略」をテーマに、高齢者に特化した引っ越しサービス「シルバー住むーふ」と時間課金制トラックレンタルサービス「タイムレンタル住むーふ」を始めたとき、つかけや具体的なサービス内容などを説明。両サービスの事業領域の拡大におけることしから全国各地の

運送事業者と業務提携に乗じ出したことも紹介した。銀行員時代に新卒採用を担当していた経験を踏まえ、「志望動機よりも自己PRが大切。学生時代に『こんなことをしてきた』と、自分の言葉で熱く語れるものをつけってほしい」とアドバイスした。（水野 正博）

また、2008年から取り組んでいる契約拡大に受けたローラー作戦では、これまでに2854事業者訪問した結果、116件の契約獲得につながった。

坂本氏は「今後ともみなさんの協力を得ながら契約拡大とサービス充実を図る

学生ら200人を前に講講義する宮高専務

事業を通じて社会貢献を実現したり、独自性を生かして新しい事業を展開したりする中小企業の経営者らを

大型店舗の売り上げが減少していることに触れ「客を呼び込むのではなく、昔の通販やネット販売の浸透、高齢者の増加で、

また、百貨店に代表される大型店舗の売り上げが減少していることなどに触れ「客を呼び込むのではなく、昔の通販やネット販売の浸透、高齢者の増加で、

（落合 涼二）