

2025年

# 知的資産経営報告書

現場で、すぐに使える一台を。



# 目次

1.	代表挨拶	2
2.	経営哲学	3
3.	事業概要	4
4.	沿革	5
5.	業務フロー	8
6.	商流	9
7.	人的資産	10
8.	組織資産	12
9.	組織資産（風土）	13
10.	関係資産・物的資産	14
11.	現在価値創造ストーリー	15
12.	経営環境	16
13.	将来ビジョン	19
14.	将来価値創造ストーリー	20
15.	会社概要	21
16.	あとがき	22

## ■現場で、すぐに使える一台を。

私たち BeeTruck は、中古トラックの買取と販売を手がけています。

お客様の大切な車を買取る際には、その価値を見極め、これまで果たしてきた役割や思いをしっかりと受け止めます。そして、次に必要とされる方へ安心してつなげられるよう、価格面も含め、精いっぱい誠実に対応しております。

販売においては、お客様の仕事を止めないように「現場ですぐに使える一台」をお届けすることを第一とし、整備・修理・架装といった幅広いご要望に応えるため、展示場に併設した地方運輸局長認証工場にて、有資格者が徹底した点検・整備を行っています。

こうした取り組みの背景には、当社が育んできた「できない」とは言わず挑戦し続ける姿勢や、お客様との約束に責任感を持って向き合う文化があります。その積み重ねがチームとしての力となり、買取から販売までのスムーズな流れの循環を支えています。

おかげ様で、全国のお客様に名前を知っていただくことができ、お客様から求められる水準も日に日に高まっています。引き続き、現状に満足せず、探求心をもって日々に取り組み、買取・販売どちらのお客様にも安心して取引していただけるよう、丁寧に向き合っています。

## ■知的資産経営報告書の作成にあたって

当社はこれまで順調に実績を重ね、成果を上げてまいりました。一方で、今後どのように経営を進めていくべきかを模索しておりました。そうした中、知的資産経営の取り組みを知り、これまでの歩みや取り組みを整理し、強み・弱みを明確に把握したうえで、未来に向けた指針を形にして残すことといたしました。

取り組みを通じて、社員たちが思い描く未来の姿が語られ、会社の進むべき方向が鮮明になりました。本報告書をきっかけに、仲間と共にさらにギアを上げ、エンジン全開でさらなる挑戦へと挑んでまいります。

株式会社Bee Truck

代表取締役 松島 弘樹



## ■経営理念

### 関わるすべての人が良くなる会社へ。

BeeTruckは、小さな買取販売事業からスタートしました。私たちが一貫して大切にしてきたのは、「現場ですぐに使える一台」を届けること。見た目だけでなく、現場で本当に役立つ整備と付加価値を加えた車両を提供することで、お客様の仕事を支え、安全と安心をお届けしてきました。

また、「まず自分たちが幸せであること」が、お客様に真摯に向き合う力になるという考えのもと、社内体制や福利厚生の実感にも力を入れています。社員一人ひとりが責任とやりがいを持ち、成長や達成感を実感できる環境を整えることは、会社としての使命だと考えています。

私たちはこれからも、お客様、従業員、協力会社、地域社会など、関わるすべての人が共に良くなる関係を築きながら、「安全・安心・信頼」を土台に、共に羽ばたき、上昇していく未来を目指してまいります。

## ■行動方針

### 1. 「できない」は言わない

最初から「できません」と決めつけるのではなく、「どうすればできるか」を考えて行動する姿勢を大切にしています。難しそうなことでも一步踏み出してみると、新しい方法が見えてきます。お客様や仲間から信頼される存在であるために、常に前向きな取り組みを心がけています。

### 2. 探求心をもって行動する

与えられた業務をこなすだけでなく、常に探求の心を持ち、「もっと良くするにはどうすればいいか」という視点を持って取り組むことを重視しています。目の前のことに真剣に向き合い、学び、工夫し続けること。小さな改善の積み重ねが、品質やサービスの向上につながります。

### 3. 社内には責任感を、お客様には安心感を

社内では一人ひとりが自分の役割に責任を持ち、お客様に信頼される行動をとることを大事にしています。お客様一人ひとりに対する、誠実で丁寧な対応を通じて、「任せてよかった」と感じていただけるよう努めること。責任感と安心感は、両輪であり、この2つが揃ってお客様との「共に良くなる関係」が創り上げられます。

# 事業概要

BeeTruckは「現場ですぐに使える一台」を提供することを使命とし、建設業・運送業・産廃業など幅広い現場で活躍する中古トラックの買取・販売を中心に事業を展開しています。自社認証工場で架装や整備を行うことも、納車したその日から現場で使える即戦力車両を提供できる理由の一つです。中古車両の付加価値を高め、安心・迅速な対応を実現することで、お客様の仕事を支えます。

**BeeTruckが**  
**トラック・重機・バスを**  
**超高額で**  
**買い取ります!**

即日現金化  
可能

いつでも  
無料出張

お客様満足度  
**99.9%**



## トラック・重機・バスなど商用車の買取事業

全国から中古トラックの買取を行っています。査定はインターネット・LINE・電話から簡単にお申し込みいただけ、相場の確認だけでも気軽に利用できます。実際の売却は査定額を確認いただいてからで構いません。買取では、査定額にご納得いただければ全国どこへでも無料出張し、迅速に車両を引き取ります。

お支払いは即日現金払い、またはお客様ご指定の口座への振込に対応し、複数台であってもスピーディーに処理します。丁寧で正確な査定、高額での買取、そして迅速な対応により、多くのお客様から信頼をいただいています。

## トラック・重機・バスなど商用車の販売事業

現場で即戦力となる中古トラックを幅広く取り揃え、お客様のニーズに合わせた車両を販売しています。お問い合わせは電話・FAX・フォームから受け付けており、1営業日以内にご連絡いたします。

車両確認では、現車確認はもちろん、遠方のお客様には車両動画をメールで送付し、隅々までご確認いただけます。お見積りは諸費用を含めて明確に提示し、ご納得いただいたうえでご契約を結びます。お支払い方法は銀行振込やカーローンに対応しており、柔軟に選択可能です。

納車はお客様のご都合に合わせて調整し、直接引き取りまたは陸送でのお届けに対応しています。スピーディーかつ安心できる取引を通じて、全国のお客様に「納車したその日から使える車両」をお届けしています。



平ボディ・ダブルキャブ



ダンプ・深ダンプ



クレーン車・ユニック車



トレーラーヘッド  
トラクターヘッド



アルミウイング



アルミバン



セルフローダー  
セーフティローダー



冷凍(冷蔵)車



特装车



マイクロバス  
観光バス

取扱い商品をWebサイトで公開しています。

買取：<https://www.bee-truck.com/>

販売：<https://www.bee-truck.com/sale/>

	年代	出来事の詳細や背景	知的資産
エンジンアイドリング期	2003年 (平成15年)	<p><b>現在に至る事業の方向性が決まる</b> 創業者である松島は、前職では買取最大手に勤めていた。乗用車中心の取り扱いからトラックへと転換し、価格を示さない売り方が主流であった中、あえてオープンプライスを採用。急成長の過程にあった。</p> <p>そのなかで、買取から販売までの一連のノウハウを習得。「箱（展示場）があれば勝負できる」と確信し、将来の方向性を固めていった。</p>	<p><b>人的資産</b> 飽くなき探求心を持つ社長</p> <p><b>物的資産</b> 広大な展示場</p>
	2018年 (平成30年) 6月6日	<p><b>BeeTruckを創業 ゼロからのスタート</b> 松島は神戸でトラックの買取販売事業を開始。社員2人・アルバイト8人の体制で、資金も乏しく、自身もバス通勤を続ける日々が続いた。創業融資として、金融機関から3,000万円を調達。初めて販売したトラックはエルフ1.5tで、5万円の赤字で売却。創業初年度は100万円の赤字と、厳しいスタートを切った。</p>	
	2019年 (平成31年)	<p><b>仕組みをつくり、黒字転換へ</b> 2019年、トラック買取販売事業は開始から1年が経過していたが、思い通りに進まず、苛立ちも多かった。そうした中、萩原が事務職として入社。ヤフオクでの出品を開始し、ポータルサイトへの掲載も進めながら、徐々に販売の仕組みを構築していった。同時に、委託販売や、タウンページを活用したテレアポ営業にも取り組んだ。</p> <p>買取台数は月20台を超えるようになり、年間で300万円の黒字となった。</p>	
	2020年 (令和2年)	<p><b>念願の“箱”を手に入れる</b> 2020年、たつの市で工業用地の情報が入り、知人の紹介で展示場に最適な土地が見つかる。日頃から「土地を探している」と周囲に伝えていたことが奏功し、念願だった「箱（展示場）」を手に入れることができた。</p>	



2018年 三重まで買い付けにいった思い出深い2台



2019年 テレアポ営業に取り組む事務所内



2019年 当時、神戸市内の入居していたビル



2020年 事務所をたつの市へ引越し

	年代	出来事の詳細や背景	知的資産
エンジン 暖期	2020年 (令和2年) 4月	<b>逆風の中で踏み出した新拠点</b> 4月6日にたつの市へ事務所を移転した直後、4月8日に新型コロナウイルスによる緊急事態宣言が発令された。ちょうどこの時期に八木が整備スタッフとして入社。先行き不透明な状況ではあったが、20台ほどの在庫を並べながら販売活動を進め、4月だけで6台を販売するなど、できることを着実に実行していった。  このころは、まだ価格帯の基準が定まっておらず、とにかく「価格」で勝負していた時期でもあった。	<b>組織資産</b> 目標達成制度
	2020年 (令和2年) 7月	<b>整備力の強化と付加価値型への転換</b> 工藤が整備スタッフとして入社。入社後は在庫車両の塗装に取り組み、品質向上に貢献した。 架装設備の整備も進み、販売体制を強化。販売戦略では、カスタムによる付加価値型への転換。達成報奨金制度も導入され、在庫30台のうち20台を販売。スタッフの意欲向上につながった。	
	2020年 (令和2年) 10月	<b>設備投資の加速と挑戦する風土の芽生え</b> 2020年、コロナ融資制度も追い風となり、低金利での資金調達によって設備投資を加速。田んぼだった土地を購入し、在庫スペースを拡張。同時に、スピードとクオリティを両立するための設備投資も推進し、積極的に在庫を増やして販売体制を拡大していった。  「失敗してもいいから、まずやってみよう」というスタンスのもと、社長自ら「できるやろ!」と背中を押す空気があり、新しいことにもチャレンジせざるを得ない雰囲気が生まれていた。	<b>組織資産</b> 新しくチャレンジせざるを得ない
	2021年 (令和3年) 1月	<b>挑戦を通じて高まる整備力</b> 2021年、原田が整備スタッフとして入社。トラックの構造を1から調べながら試行錯誤を重ね、分解整備にも対応できる技術を身につけた。整備技術者たちは、日々の新たな挑戦に対し、「できない」とは言えない空気の中で、現場での経験を通じて着実に知識やスキルを高めていった。	<b>物的資産</b> 架装もできる認証工場  <b>人的資産</b> 知識・経験豊富な整備技術者



2020年 移転直後の展示場



2020年 当時は整備工場も倉庫として使用していた。

	年代	出来事の詳細や背景	知的資産
ターボ全開期	2021年 (令和3年) 5月	<b>認証工場取得と自社完結による収益力強化</b> 2021年、認証資格を取得し、認証工場としての体制を整備。整備業務のさらなるスピードアップが可能となり、社内での対応力が向上。外注に頼らず自社で完結できる体制が整ったことで、利益を生み出し始めた。	組織資産 他社にも社内でも負けたくない
	2021年 (令和3年) 9月	<b>仲間の増加と現場に根づく前向きな空気</b> 2021年、中村、曾我部、技能実習生が入社。技能実習生たちは素直で学ぶ姿勢が強く、洗車や清掃などの業務を任せられる体制が整ったことで、工藤と原田は架装や整備に集中できるようになった。  失敗を恐れず行動することが当たり前となり、「他社にも社内にも負けたくない」という意識が広がり、現場には自然と前向きな雰囲気生まれていった。それぞれが成功体験を積み重ねながら、成長を実感する職場環境が築かれていった。	
	2022年 (令和4年) 2月	<b>挑戦を支える体制と結束の強化</b> 2022年、高瀬が営業スタッフとして入社。工藤・八木・原田が相次いで大型免許を取得し、車検対応ができるメンバーが増えたことで、現場対応力が一段と強化された。一方で、一部メンバーの離職という変化もあったが、新たなチャレンジにやりがいを感じられる社風に合った主要メンバーが残り、組織の結束力はいっそう高まっていった。	
	2022年 (令和4年) 10月	<b>特定整備工場としての認証を取得</b> 10月12日、特定整備工場としての認証を取得。これにより電子制御装置などの先進的な整備にも対応できるようになり、整備力の幅が大きく広がった。同時期に第2・第3ヤードの拡張も進め、在庫体制を強化。年間在庫台数は60台にまで伸びた。	物的資産 架装もできる 認証工場
	2023年 (令和5年) 2月	<b>さらなる在庫拡張と品質向上</b> 現在地の南側に土地を拡張。これにより在庫スペースが広がり、在庫台数は70台にまで増加した。 人手不足が続く中でも、社長の「失敗してもいいからやってみろ」という強い方針のもと、品質向上への取り組みを継続した。	物的資産 広大な展示場  組織資産 失敗してもいいからやってみよう
	2023年 (令和5年) 4月	<b>Web強化による顧客体験と販売力の進化</b> ホームページをリニューアルし、来店せずとも情報収集から購入検討まで完結できる体制を整えた。360度カメラによる車両画像や車両案内の動画を導入し、遠方のお客様にも安心して選んでもらえる環境を実現。商品ラインナップの幅が広がり、掲載情報の質も向上した。すべての商品情報を一元的にまとめることで、Webを活用した透明性の高い広告・宣伝が可能となった。	組織資産 Webを使った 透明性の高い 広告・宣伝
	2023年 (令和5年) 8月	<b>営業・査定力の強化と在庫回転率の向上</b> 2023年、酒井と石川が入社。酒井は同業での経験があり、オークション業務に精通し、買取相場にも詳しい。関東エリアでの新規営業や現地査定を担い、対応エリアの拡大と査定力の強化に貢献した。在庫車両は年間4~5回転するようになり、回転率が大幅に向上した。	人的資産 オークション 買取ノウハウ がある社員
	2023年 (令和5年) 10月	2023年11月には坂口が、12月に中川が入社。人手不足が少しずつ解消に向かった。	
	2024年 (令和6年) 3月	<b>利益還元と福利厚生の実践で、働く幸せをかたちに</b> 2024年3月、初めての決算賞与を支給。11月には、整備担当だった工藤が販売窓口へと異動し、業務の幅を広げた。「まず自分たちが幸せであることが、お客様に向き合う力になる」という考えのもと、社員向けの福利厚生としてエキシブの会員権を取得し、キャンピングカーを導入。さらに、社食や退職金制度の整備も進めるなど、社内への利益還元を本格化し、福利厚生の実践を図った。	組織資産 関わる人全員が良くなる会社へ

## 広告・宣伝

1



### 多様な広告・宣伝で安全・安心、信頼を伝えます

Webサイト、公式LINE、Web広告、テレアポなどを通じ、トラックやバス、重機の所有者様へ高額買取や買取の流れを伝えます。販売では、これからトラックを想买いお客様へ、360度カメラによる車両画像や車両案内の動画などの「**気になるところは、包み隠さずすべて見ていただける**」工夫を凝らしています。これらの広告・宣伝では、見やすさや透明性の高さを大切にしており、遠方の方でも安心して取引していただけます。

## 直接査定・買取



### お客様の大切な車両の価値を見極めます

買取査定では、豊富な経験を持つスタッフがお客様との会話を大切にしながら、車の状態だけでなく背景や思いにも目を向け、「**車両の本当の価値**」を見出します。**包み隠さず、プロに響く丁寧で誠実な対応を徹底**するとともに、熱意を持った提案で、お客様の大切な車両を他社よりも高額で買い取ります。自社で再生できるものを見極めて買取することや、店頭販売ができることが高額買取ができる理由の一つです。

2

## オークション仕入れ



### 経験と探求心で価値ある一台を見つけ出します

オークション市場からの中古トラックの仕入れは、長年の経験・ノウハウを持ち、車両の目利きができるスタッフが担い、限られた情報から車両の状態や販売可能性を見極めて入札を行います。**社内に整備や架装の技術を持つからこそ**、修理費や付加価値を踏まえ、入札価格を適正に判断できます。このノウハウを伝承するためには、常に探求心を持ち、数をこなす中で相場感を養う必要があります。

## Web・店頭販売

3



### お客様にとっての「ピッタリ！」が見つかります

販売準備として、洗車や写真撮影、診断機を用いた検品まで徹底し、車の状態を正しく伝える「カルテ（検品表）」を作成します。お客様からの問合せには電話・LINE・メールで素早く対応し、カルテを基に的確に回答して疑問点を解消します。プロに響くプロの接客で、安心感を感じていただきながら、ニーズに合った提案を行い、**お客様にとっての「ピッタリ！」が見つかる喜び**を提供しています。

## 架装・整備・納車

4



### 社内には責任感、お客様には安心感

要望に応じて架装（用途に応じた改造）を丁寧に行い、付加価値を加えます。整備では「**納車当日から現場で使える**」をモットーに、技術者一人ひとりがお客様に対する責任感を持ち、少しの違和感にも気づき、車両の問題を解消します。お客様との約束である納期や品質を守り、納車時には検査の証としてチェックリストをお渡しし、安心感を感じていただけるよう努めています。

最終顧客：建設・土木業者、食品運送業者、産廃業者、同業ポータルサイトのお客様

販売先が選ばれる理由

- ・ 円滑に仕事が進められる
- ・ お客様の日々の仕事をとめない
- ・ 新たな仕事の可能性を見出せる
- ・ さらなる事業拡大につながる



中古トラックの販売先：建設・土木業者、食品運送業者、産廃業者、同業ポータルサイト

当社が選ばれる理由

- ・ 経営者同士のつながりや地理的な近さがあり、作業の流れを理解している
- ・ 特殊車両（冷凍車やミキサー車など）にも柔軟に対応できる
- ・ 過去の案件を踏まえた提案ができ、ニーズに合った車両を探せる
- ・ 値段重視から高品質まで幅広いニーズに対応可能
- ・ 連絡手段（例：LINE）が簡便で、値段の調整や現状販売がスムーズ



商品の提供価値

#### 【顧客提供価値】

- ・ （買取・販売）お客様の利益につながるWin-Winの関係
- ・ （買取）買取金額先払いの安心感
- ・ （販売）ピッタリ！が見つかる喜び
- ・ （販売）お客様の仕事を止めない
- ・ （販売）新しい仕事がすぐに始められる

#### 【商品・サービスの特徴】

- ・ （買取・販売）丁寧な接客と正確な伝達
- ・ （販売）納車当日から使える即戦力の中古車両
- ・ （販売）幅広い職種・車種に対応した商品ラインナップ
- ・ （買取）高額買取・スピーディーな対応



車両整備のための協力先や部品供給先：ディーラー、特殊車両整備工場、電装系整備工場、総合整備工場、部品商社、タイヤ業者、中古パーツ商社、陸送会社、鉄工業者

当社が選ぶ理由

- ・ 自社で対応できない車両を任せられる（例：リコールや特殊整備）
- ・ クレーンやミキサーなど特殊車両に対応可能な専門技術を持つ
- ・ 電装系に強く、細かい依頼にも丁寧に対応してくれる
- ・ 近距離で迅速に部品供給（当日納入が可能）
- ・ タイヤなど幅広いラインナップに対応できる
- ・ 全国ネットワークを持ち、中古パーツを幅広く調達できる
- ・ 納車代行を担ってくれる
- ・ 溶接など鉄加工の専門性が高く、本業を支える基盤を固められる



中古トラックの買取先：建設業、運送業、建機レンタル業

当社が選ばれる理由

- ・ 現地に素早く出向き、価格交渉をスピーディーに行える
- ・ 担当者との密な連絡体制があり、無理な要望にも柔軟に対応している
- ・ 他社よりも高値での買取ができ、引き取りから書類作成までスムーズに対応できる
- ・ 接客対応が丁寧で、車両の状態を的確に説明し、状態に応じた対応ができる

## ・ ポジティブモンスターな営業社員



営業社員は、明るさと前向きさでお客様や仲間を巻き込みます。買取では、電話やメールで直接トラックのオーナーに働きかけて関係を築き、他社に負けない高額買取でお客様とのWin-Winの関係につなげています。

販売では「包み隠さずプロに響く接客」で「現場ですぐに使える車両」の価値を伝え、要望を丁寧に受け止めて最適な提案を行います。

目標達成制度の存在も、高いモチベーションの理由の一つです。営業社員たちがへこたれずに前向きに取り組み、ワンチームで目標向かって挑む姿勢につながっています。

## オークション仕入れノウハウがある社員



オークション仕入れの担当者は、販売と買取の両輪のうち、買取を支える大きな力となっています。

トラックの事を知り尽くしているだけでなく、幅広い車両の知識と経験を持ち、出品された車両の状態や市場価値を的確に判断することができます。

また、自社で架装や整備を行えるため、修理費や付加価値を見込んだ価格決定ができることも、より多くの仕入れにつながり、適正価格での販売を可能にしています。

特殊な知識と経験が必要とされる業務でもあり、数をこなす中でも常に学び続け、自分自身を成長させる探求心が、特に必要です。

## 知識・経験豊富な整備技術者



整備技術者たちは小さな違和感にも気づき、細やかな整備を通じて品質と安全性を高めています。架装や塗装に対応できる認証工場では、1人1セットの工具が用意され、責任を持って作業できる体制が整っています。

メーカーの講習を受けるなど技術力の向上はもちろん、資格取得にも積極的に挑戦し、一人ひとりができることを増やすことで当社の整備力を高めてきました。

新しくチャレンジせざるを得ない風土がこうした専門性を育み、「納車当日から現場で使える即戦力」として「お客様の仕事を止めない」という価値を支えています。

## ・縁の下の力持ち個性的な事務メンバー



事務メンバーは見積や請求書の作成をはじめ、日々の事務処理を正確に行い、会社全体を支えています。整備技術者や営業が現場に集中できるのも、事務が着実に仕事を進めているからこそです。

現場との情報共有も大切にしており、LINEなどを活用して連携を保ちながら、必要な情報をタイムリーに届けています。

明るく、個性的な強みを発揮しながら、縁の下の力持ちとして組織を支え、結果としてお客様にスムーズで安心なサービスを提供する基盤を作っています。

## ・飽くなき探求心を持つ社長



社長は販売に関しては、「現場ですぐに使える車両」を追究し、そのためのチャレンジを繰り返してきました。必要なタイミングでリスクをとって設備投資をし、急速に体制を整えながら事業を拡大してきました。

常に現状に満足せず「失敗を恐れずやってみる」と社員を叱咤激励しており、「新しくチャレンジせざるを得ない」という独特な挑戦する文化が根付いています。

一方で「まず自分たちが幸せであること」を大切にし、利益を社内に還元する目標達成制度をはじめ、やりがいや成長を実感できる環境づくりにも力を注いでいます。

その探求心と人を思う姿勢が、BeeTruckを進化させる原動力となっています。

### コラム：社長の考え方「販売の右腕・買取の左腕」

BeeTruck は販売と買取を両輪として事業を展開してきました。この販売と買取のバランスが会社の持続的な成長に直結します。社長はこれを「販売の右腕・買取の左腕」と表現し、どちらに偏ることもできない事業と位置づけています。

買取で質の高い車両を仕入れ、整備や架装で「お客様の現場ですぐに使える車両」として仕上げ、それを販売することでお客様の仕事を止めることなく支え、新しい仕事をすぐに始めていただける。

この循環がお客様とのWin-Winの関係を生み、再びお客様から買取や販売のリポートへとつながります。「販売の右腕・買取の左腕」事業の両輪を意識した経営は、安定した商流を築き、BeeTruckの持続的な成長を支える重要な資産となっています。

## ・車両カルテと毎日のミーティング



仕入れた車両ごとにカルテを作成し、状態や整備内容、必要な対応を一元管理しています。カルテ（検品表）を基に情報を共有することで、整備や販売の現場で伝達漏れがなく、効率的に作業を進めることができます。

また、毎日のミーティングで状況を確認し合い、優先順位を調整することで、仕事の遅れや行き違いを防いでいます。こうした仕組みは、社内全体の連携を強化すると同時に、「納車当日から現場で使える即戦力の車両」を提供する体制を支えています。

## ・Webを使った透明性の高い広告・宣伝



入庫した車両は外観写真と車両詳細情報を正確に掲載したうえで、360度カメラによる車両画像や車両案内の動画を提供し、購入を検討されるお客様が気になるところはWeb上ですべて見ていただけるよう工夫しています。

整備内容や保証制度も明示し、見やすさと透明性の高さを大切にすることで、遠方のお客様でも安心して取引できる環境を整えています。

また、買取もWeb広告などを通じて当社のことを広く知っていただき、全国のお客様から買取のご相談を受けられるようにしています。

## ・利益を社員に還元する目標達成制度



自分たちが幸せであることが、お客様に真摯に向き合う力になるという考えのもと、社内体制や福利厚生の実に力を入れています。

そのうちのひとつとして「目標達成制度」があります。チームの成果・会社の利益を社員に還元する仕組みを導入しており、結果が形となって反映されることで、社員のモチベーション向上につながっています。

こうした仕組みにより挑戦に向き合う姿勢が自然と育ち、新しい工夫や改善につながり、目標を共有し達成を喜び合う文化が組織全体の活力となっています。

# 組織資産（風土）

## ・新しくチャレンジせざるを得ない



常に新しい課題や状況に直面し、それを乗り越える「新しくチャレンジせざるを得ない」という独特の風土があります。社長の「失敗を恐れずやってみろ」という激励のもと、社員は現状に安住せず、次の改善や工夫に取り組んできました。

整備では小さな違和感を見逃さず改善につなげ、営業ではお客様により良い提案を模索し、事務では業務効率化を進めるなど、それぞれの持ち場で挑戦を重ねています。こうした風土が組織全体に根づくことで、社員の成長と会社の進化が同時に進んでいます。

## ・他社にも社内でも負けたくない



社員一人ひとりに「他社にも社内でも負けたくない」という競争心が根づいています。そのため、営業・整備・事務の各部門が自分の持ち場で力を発揮し、切磋琢磨しています。

こうした意識は、架装や整備のプロセスにおいては技術力の向上に、買取市場の中では価格やスピード、接客対応など目に見える成果となって表れています。

この意識が一人ひとりの努力を引き出し、全員が前向きに挑戦し合う文化として新しいチャレンジや改善を生む原動力になっています。



## ・整備の部品仕入先や専門的な協力先



自社で架装や整備を行える体制を持ちながらも、一部車両に応じた専門的な技術や部品が必要な場面では、協力先との連携が必要です。

信頼できる仕入先から必要な部品を迅速に調達し、特殊な修理や加工は専門業者と協力することで、自社認証工場での品質とスピードを両立しています。

また、専門的な技術を持つ協力先と日頃から密接な関係を築くことで、急な対応や難しい案件にも柔軟に応じることができ、「現場ですぐに使える車両」を提供する力につながっています。

## ・広大な在庫スペース



創業から間もない頃、社長は「箱（展示場）があれば勝負できる！」と確信し、将来の方向性を固めました。2020年にはコロナ融資制度を追い風に資金を調達し、土地を確保して在庫スペースを拡張しました。

そのような経緯から、広大な敷地を確保したことで多様な車両を保有でき、認証工場による整備や架装へとスムーズにつなげる体制が整いました。

豊富な在庫は、あらゆる職種に対応できる商品ラインナップを実現し、お客様にとってのピッタリ！の一台が見つかる喜びを提供しています。

## ・架装もできる認証工場

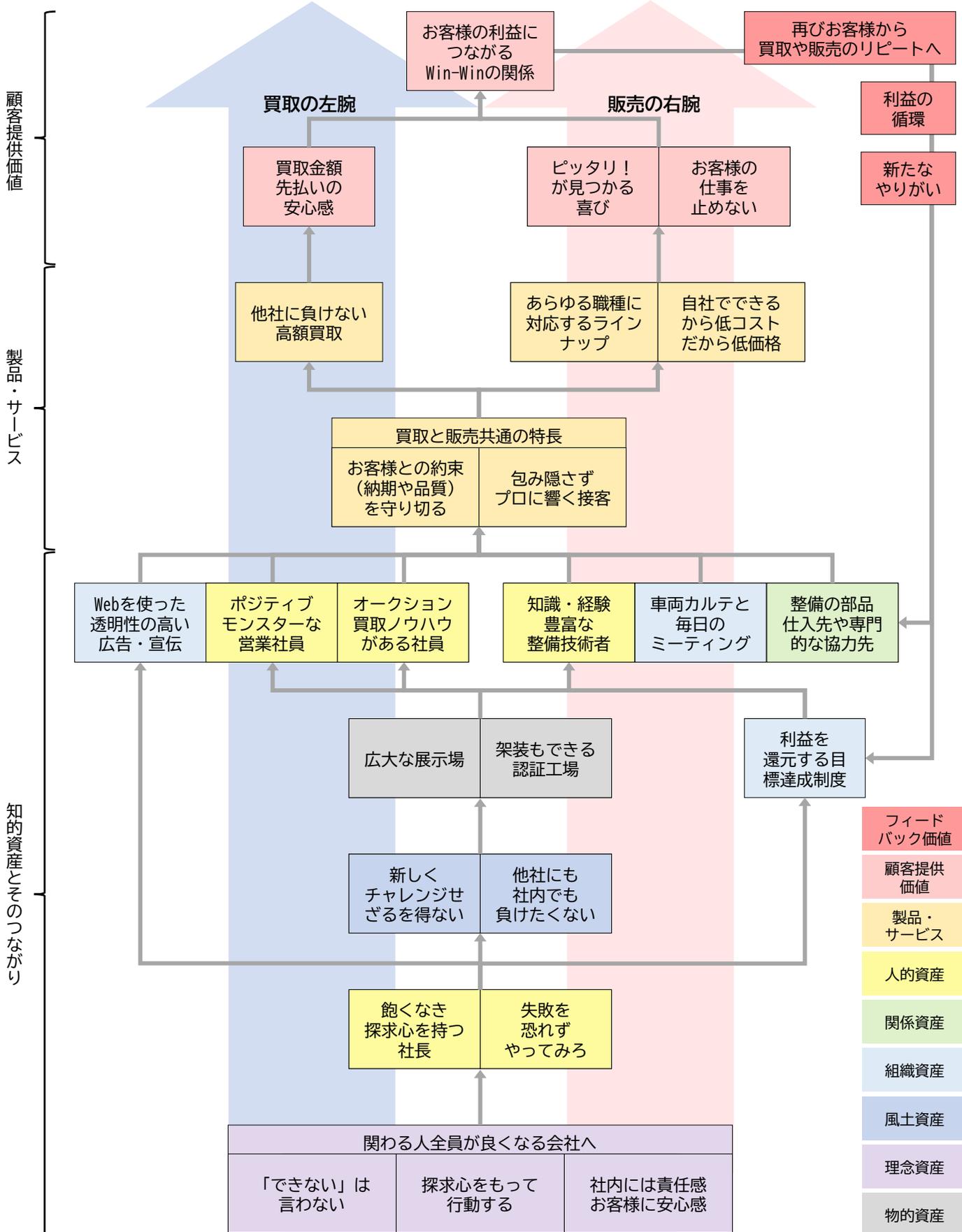


創業期から「現場ですぐに使える車両」を提供することを目標に、2020年ごろから整備力とともに架装技術の強化に力を注ぎ、2021年には認証工場となり、架装から塗装まで一貫して対応できる体制を整えました。

これにより、必要に応じて荷台や装備を加工し、お客様の用途に合った仕様へ仕上げられることで、より付加価値を高めることができるようになりました。

また、外注に頼らず自社で完結できるため、納期を短縮しコストを抑えることが可能となり、安全・安心とともに価格面でもお客様へメリットある提案が可能になっています。

# 現在価値創造ストーリー



	現在の状況と変化予測	自社にとっての影響と対応策
顧客の変化	<p><b>【現状】</b> 顧客のニーズは価格や納期など多様化している。買取は一括問い合わせで価格競争が常態化し、残債付き買取も増加。 販売ではWeb購入が増え、見やすいHP整備が必須。車の機能高度化に伴い診断数値を求める声が強まり、整備や架装には細かい要求が出ている。 そのほか、お客様によっては即納需要も拡大している。</p> <p><b>【変化予測】</b> 今後は買取と販売が同時並行で進展し、顧客は価格・納期・品質すべてを求めるようになる。 特に品質は数値化や可視化が進み、次世代へ引き継ぐ仕組みが重要となる。ワンストップで「購入から買取まで完結できる」体制が顧客に強く望まれ、QCD対応力の差が競争力を左右する。</p>	<p><b>【対策】</b> 第一段階として年間1000台の買取と新店舗開設でブランド露出を強化し認知を拡大する。 第二段階ではクレームゼロを目標にアフターサービスを充実させ、品質を数値化・可視化して顧客に示す。販売から買取まで一気通貫で対応するワンストップ体制を整え、お客様のQCD（品質・価格・納期）を満たす仕組みを確立する。</p>
市場の変化	<p><b>【現状】</b> ドライバーは高齢化が進み、ドライバー不足が深刻化しており、勤務時間も短縮している。 ネット通販の拡大で物流は増加し、電動化やハイブリッド化といった環境配慮型の車両が主流となりつつある。</p> <p><b>【変化予測】</b> 今後は賃金上昇によってドライバーが増え、物流需要の拡大と相まって中・短距離トラックの需要が増大する。 環境規制や省エネ対応の流れも強まり、持続可能性を意識した車両選択が進む。これにより、需要は質的にも変化していく。</p>	<p><b>【対策】</b> 中・短距離向けのトラックラインナップを充実させ、環境性能や新しい機能や性能に対応できる体制を整える。 ディーラーや業界団体から最新情報を収集し、規制や需要動向に素早く対応することで市場変化を機会に変える。</p>

	現在の状況と変化予測	自社にとっての影響と対応策
技術の変化	<p><b>【現状】</b> 車検証の電子化が進み、アポイントは電話からLINEなどの文字対応へと移行している。デジタル化が急速に進む中、大規模事業者ではチャットによる車探しも始まっている。業界全体でデジタル化が進み、顧客との接点や整備対応においても新しい技術の活用が広がりつつある。</p> <p><b>【変化予測】</b> 今後はAIによる車両案内システムの導入が進むが、顧客対応を完全に代替することではなく、電話や対面での反応を見ながらの対応が引き続き求められる。 車載機器はさらに高度化し、レーダーやエイミングなど調整技術の重要性が増す。人とAIの役割分担が進み、技術と接客力の両面で差が出るようになる。</p>	<p><b>【対策】</b> AIと人間の強みを組み合わせ、効率的かつプロに響く接客を維持する。最新の調整技術に対応できるスキルを磨きつつ、スムーズに商談を進めるシステムを導入する。 デジタル化の流れを積極的に取り入れ、顧客満足度と業務効率の両立を図る。</p>
仕入先や協力先の変化	<p><b>【現状】</b> 仕入価格は現時点で大きな変化はないが、将来的に上昇が予想されている。 各ディーラーとの事業者登録によって信用力を高めており、近隣の取引先とも異なる関係性を築いている。 安定した仕入体制は維持されているが、変動の可能性を常に抱えている状況である。</p> <p><b>【変化予測】</b> 今後は仕入金額や協力費用が上昇し続けることが見込まれ、収益圧迫の要因となる。 業界全体でもコスト増加の傾向が強まるため、従来の仕入先だけに依存するリスクが高まる。 広域的な調達や新規の協力先開拓が必要となる局面が増える。</p>	<p><b>【対策】</b> 顧客に納得感を与える説明と品質向上で、価格以上の価値を訴求し、販売価格の上昇を受け入れてもらう。また、価格転嫁にみあう商品力をつけていく。</p> <p>仕入先や協力先は、より信頼できるパートナーシップを築くことで安定供給を確保する。長期的にはネットや広域での調達ルートを開拓する。</p>

	現在の状況と変化予測	自社にとっての影響と対応策
競争相手 の変化	<p><b>【現状】</b> 買取市場では大手の存在感が強く、新規参入は難しい。特に在庫を持たない事業者が一定のシェアを握る状況があり、価格競争力やブランド力の差が市場での優位性を左右している。中小企業にとっては独自性がなければ埋もれるリスクが大きい。</p> <p><b>【変化予測】</b> 今後は買取台数の増加に伴い競争がさらに激化する。ブランド力の強さが成否を決める要因となり、単なる価格競争では差別化が困難になる。質の高いサービスや信頼性が選ばれる基準として一層重要性を増していく。</p>	<p><b>【対策】</b> 他社に負けない高額買取を実現しつつ、整備済みの即戦力車両を提供する姿勢を貫く。自社のスタンスを明確に打ち出し、ブランド力を高めることで競争優位を確立する。</p> <p>「現場ですぐに使える一台」を提供し続けることが差別化につながる。</p>
自社の変化	<p><b>【現状】</b> 技能実習生を受け入れ、品質改善に努め、効率化を進めながら、ホスピタリティを維持している。窓口から納車まで自社で完結する対応力を持ち、安心感を提供している。</p> <p><b>【変化予測】</b> 今後は国内販売を一層拡大させるだけでなく、インドネシアやベトナムに拠点を持ち、輸出部門を設立して海外展開を進める。買取は年間4000台規模へと拡大し、複数拠点を展開する体制となる。 技能実習生たちが育ち、それぞれの国へ帰ってから当社のパートナーとしてWin-Winとなる関係を築いていく。</p>	<p><b>【対策】</b> 海外拠点の立ち上げを進め、技能実習生や現地技術者を育成して輸出部門を確立する。AI査定やシステム開発をさらに発展させ、効率性と顧客満足の両立を図る。</p>

## ■将来ビジョン

「現場ですぐに使える車両」を国内外へ。

夢と欲を原動力に、

探求心と向上心で挑み続ける。

BeeTruck は、自分と家族、そして次の世代のために夢や欲を持つことを大切にしています。夢や欲は挑戦のエネルギーとなり、探求心を生み、さらに向上心へとつながります。そして、その力が新しい価値を切り拓き、会社全体の成長を支えています。

私たちは「現場ですぐに使える一台」を提供することを使命に、これまで品質・納期・安心を追求してきました。今後は、買取から販売、整備、陸送までを自社で完結するワンストップ体制を整え、お客様にさらなる信頼と満足を提供いたします。

また、AI査定やシステム開発を進めるとともに、海外拠点の展開や人材育成を強化し、国内外の現場に即戦力となる車両を届けていきます。BeeTruck は夢と欲を原動力に、探求心と向上心で挑戦を重ね、未来に誇れる企業であり続けます。

## ■将来ビジョン実現のための3つの戦略

### 1. 成長戦略

年間1,000台の買取体制を確立し、販売拠点を全国へ拡大します。買取・販売・整備・架装・陸送を自社で完結できるワンストップサービスを構築し、お客様の利便性と安心感を高めます。

### 2. 海外戦略

インドネシアやベトナムに拠点を設立し、輸出体制を確立します。現地人材の育成や国際的な人材交流を進め、BeeTruck品質を海外市場に浸透させ、日本と世界をつなぐグローバル基盤を築きます。

### 3. 品質戦略

「クレームゼロ」を目標に、知識と技術を磨き、品質を数値化・可視化して次世代に継承します。そのためにも、社員が探求心と向上心を持って挑戦できる環境を整え、「自分と家族の将来に誇れる働き方」を実現します。さらに納車後のアフターサービスを強化し、BeeTruck品質を広く認知させブランド力を高めます。

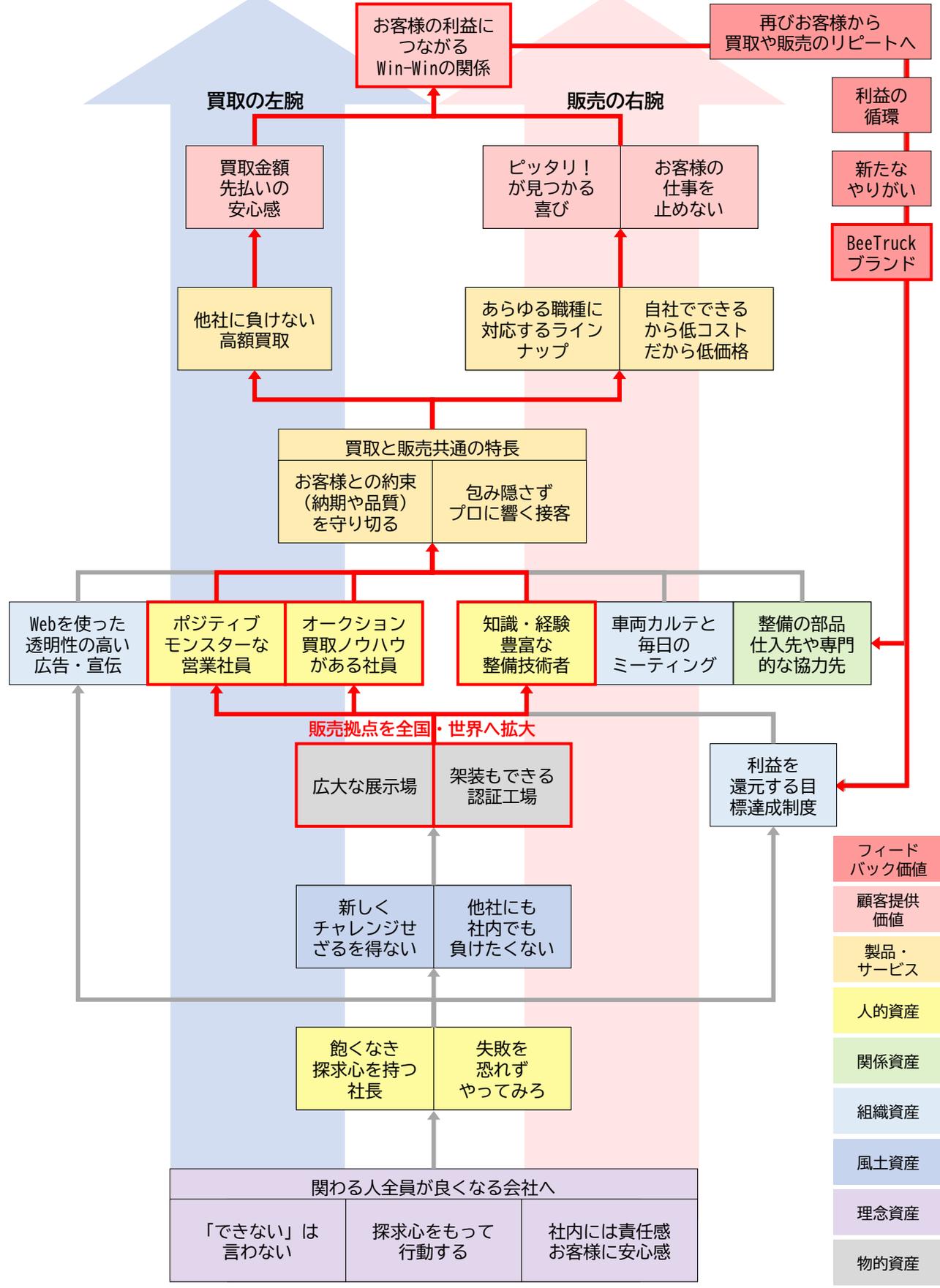
# 将来価値創造ストーリー

顧客提供価値

製品・サービス

知的資産とそのつながり

「現場ですぐに使える車両」を国内外へ。



# 会社概要

社名	株式会社BeeTruck
代表者	代表取締役 松島 弘樹
設立	2018（平成30）年4月2日
資本金	700万円
事業所	〒679-4138 兵庫県たつの市誉田町下沖字久保39-1
電話番号 一般	0791-72-8799
査定・買取相談 フリーダイヤル	0120-167-023
FAX番号	0791-72-8798
E-mail	<a href="mailto:info@bee-truck.com">info@bee-truck.com</a>
古物商	第63114180017号
事業内容	トラック・重機・バスなどの商用車の買取・販売
取引銀行	三井住友銀行 山陰合同銀行 伊予銀行 トマト銀行
加盟団体	日本中古自動車販売協会連合会
認定工場	近畿運輸局認定工場 認証番号 近運整認兵 第7661号
Webサイト	買取： <a href="https://www.bee-truck.com/">https://www.bee-truck.com/</a> 販売： <a href="https://www.bee-truck.com/sale/">https://www.bee-truck.com/sale/</a>
従業員数	24人
営業時間	営業時間：9：00～18：00（日・祝除く）

## 1. 知的資産経営とは

知的資産とは無形の資産であり、企業における競争力の源泉である、人材、技術、ノウハウ、組織力、知的財産（特許、商標など）、ブランド、顧客とのネットワーク、仕入先や協力会社とのネットワーク、組織風土、経営理念などの財務諸表には記載されていない経営資源の総称です。

知的資産経営報告書とは、自社の知的資産、および知的資産が価値を生み出す過程（ストーリー）を、取引先や仕入先、協力先、金融機関などの外部関係者、従業員や株主などの内部関係者といったステークホルダー（利害関係者）に対しわかりやすく伝え、企業の価値創造にいたる認識の共有を図るために作成する書類です。

経済産業省から2005年（平成17）10月に「知的資産経営の開示ガイドライン」が公表されており、本報告書は原則としてこれに準拠して作成しております。

## 2. 注意事項

本知的資産経営報告書に掲載しました将来の経営戦略及び事業計画並びに附帯する事業見込みなどは、すべて現在入手可能な情報をもとに、当社の判断にて記載しております。そのため、将来に亘り当社を取り巻く経営環境（内部環境及び外部環境）の変化によって、これらの記載内容などを変更すべき必要が生じる事もあり、その際には、本報告書の内容が将来実施又は実現する内容と異なる可能性もあります。よって、本報告書に掲載した内容や数値などを、当社が将来に亘って保証するものではない事を、ご了承願います。

本報告書の記載内容・構成・表現等の無断転載、改変、模倣を固く禁じます。万一、発見された場合は法的措置を含めた対応を行う場合があります。

## 3. 作成者

株式会社BeeTruck

代表取締役 松島 弘樹

工藤 圭祐

原田 修次

中村 優太

萩原 美穂

高瀬 祐佳



## 4. 作成支援

中小企業診断士 原一矢

本報告書は、知的資産経営の基本的な考え方や一般的な枠組みを踏まえつつ、独自の視点や工夫を加えて作成しています。参考にされる場合でも、それぞれの現場や企業の実情に即した独自のアプローチを構築いただくことをお願いいたします。

## 5. 問合せ先

〒679-4138 兵庫県たつの市誉田町下沖字久保39-1

TEL 0791-72-8799 / FAX 0791-72-8798

<https://www.bee-truck.com/>

## 6. 発行

2025年9月

