



慶應義塾大学ビジネス・スクール

Tr@Box (トラボックス株式会社) 2002

収益モデル構築への挑戦

5

「思った以上にユーザーの皆様にご理解いただき有難い。これからが本当のスタートだな」2002年8月、トラボックス株式会社（以後、トラボックス）の代表取締役社長の藤倉泰徳氏は、経営会議の席上で副社長の田代正氏に語りかけた。

トラボックスは、中小のトラック運送事業者のための、パソコンや携帯電話を活用した求荷求車情報を提供するサービスを展開するベンチャー企業であった。1999年11月に利用料無料でサービスを開始し、2000年3月に株式会社化した。トラボックスのサービスは、他の競合サービスと違って情報を即座にメールで送信する、いわゆる「プッシュ型」システムを採用したところに特徴があった。また、iモードにも対応し、入力項目も簡便化する等の工夫を行い、システムの使い勝手のよさには定評があった。そのため、サービス開始以来、急速にユーザー数は増加した。藤倉氏と田代氏は、あまりの反響に驚きつつも、サービス質の向上、事業の継続のためには、収益モデルの確立が不可欠と考えて、様々なサービス、施策を展開していった。

10

15

まず、2001年5月、ユーザーからの要望が多かった決済サービスを導入した。決済サービスとは、信販会社と提携して運送料の決済の仲介手数料をいただくサービスであった。2001年11月には、会費制の導入に踏み切った。求荷求車情報の送信は無料であったが、情報の閲覧や検索は有料となる仕組みであった。当初は、従量制、固定制の料金体系にしていたが、あまりにも事務処理が煩雑になり、コストがかかってしまうため2002年3月には月3000円の固定制料金のみを設定へと変更した。この会費制の導入によってユーザーの利用減少が懸念されたが、大きなトラブル、苦情もなく、利用者は増加の一途を辿った。その後も、矢継ぎ早に、ASP事業の推進、中古トラック買取システム、引越見積もりシステムとの戦略的提携を実現し、2002年6月にはTr@GPSというトラック車両の位置情報を確認できるサービスを開始した。そして「ITを活用した中小運送業の業務効率化をサポートし、ひいては業界全体の社会的地位向上を図る」というトラボックスの理念の実現に向けてさらなる挑戦を開始すべく、藤倉氏と田代氏は戦略を決定する会議を開催したの

20

25

30

このケース教材は、慶應義塾大学大学院経営管理研究科國領二郎教授の指導のもと、同博士課程の飯盛義徳が開発した。この教材は、実践的経営学のディスカッション教育のためのものであり、特定の個人や団体の意志決定の成否等を判断、評価するものではない。なお、開発するにあたっては、藤倉泰徳氏、田代正氏から資料提供、取材に多大なるご協力をいただいた。ここに感謝したい。(第1版：2002年9月作成)