

DX 推進ガイドライン

運送会社の DX 推進による経営革新の可能性

今日の運送業界は、2024 年問題に代表される労働時間規制の強化、燃料費の高騰、人手不足の深刻化など、かつてないほどの激しい変化と課題に直面しています。こうした状況で、従来のやり方だけでは持続的な成長は困難です。

そこで重要になるのが、DX（デジタルトランスフォーメーション）推進です。DX は単なる IT ツールの導入ではありません。デジタル技術を最大限に活用し、業務の効率化はもちろんのこと、顧客サービスの向上、新たなビジネスモデルの創出、さらには企業の競争力そのものを変革していく取り組みです。

DX を推進することは、法令遵守やコスト削減といった「守り」を強化するだけでなく、荷主からの信頼獲得、高付加価値サービスの提供、新規事業への参入といった「攻め」の経営を可能にし、運送会社の未来を切り拓く経営革新の大きな可能性を秘めています。

本ガイドラインは、皆さんの会社が DX 推進のどの段階にいるのかを把握し、次の一手を考えるための羅針盤となることを目指します。

運送会社の DX 推進を測る 4 象限マトリクス

私たちは、運送会社の DX 推進度を客観的に評価し、次のステップを明確にするために、以下の 2 つの視点からなる 4 象限マトリクスを独自に考案しました。

デジタル化の進捗度

	デジタル化の進捗度:低い (アナログ主体)	デジタル化の進捗度:高い (デジタル活用)
変革の目的 (守り)	【第1象限】アナログ業務を効率化 紙や手作業中心の業務をデジタル化し、効率とコンプライアンス向上を目指す段階。	【第2象限】データ活用で業務最適化 デジタルデータ分析で運行・車両管理を高度化し、コスト削減や安全確保を図る段階。
変革の目的 (攻め)	【第3象限】未来志向のデジタル基盤構築 DX人材確保や外部連携で、自社強み活かせる新事業の土台を築く段階。	【第4象限】デジタルで競争優位性確立 新サービス創出や他社連携で、デジタルを核に市場をリードする段階。

DX 推進の基本的な考え方

1. 目的を明確にする: 何のために DX を進めるのか (コスト削減、法令遵守、売上向上、新規事業など) を具体的に定義します。
2. スモールスタートで始める: 最初から完璧を目指さず、小さな成功体験を積み重ね、徐々に範囲を広げていくことが重要です。
3. 現場を巻き込む: DX はツール導入だけでなく、業務プロセスや従業員の意識変革が不可欠です。現場の意見を聞き、理解を得ながら進めましょう。
4. トップがコミットする: 経営層の強いリーダーシップと継続的な関与が、DX 成功の鍵となります。
5. データ活用を意識する: 導入したシステムから得られるデータを次の改善や新たな価値創造に活かす視点を持つことが重要です。

運送会社の DX 推進ガイドライン : 考え方とチェックリスト

このガイドラインは、皆さんの会社が DX 推進の各段階で何を考え、どのように進め、何を評価すべきかを具体的に示します。ぜひ、貴社の現状把握と今後の計画策定にご活用ください。

【第 1 象限】アナログ業務を効率化(デジタイゼーション)

進め方

業務の「見える化」から始め、紙や手作業中心の業務をデジタルツールに置き換え、効率化を図ります。まずは、最も負担の大きい業務から着手しましょう。

チェックリスト

- 運行管理や点呼、日報の記録・管理をデジタル化していますか？
- 請求書発行や経費精算など、事務作業にデジタルツールを導入していますか？
- 車両の現在位置や稼働状況をデジタルで把握できていますか？
- 2024 年問題など、法改正への対応として基本的な時間管理システムを導入していますか？

評価のポイント

- ◆ 手作業の削減: 紙の書類や手入力が減り、作業時間が短縮されましたか？
- ◆ 基礎的な法令遵守: デジタル記録により、運行時間などの基本的な法令順守をサポートできていますか？
- ◆ 情報伝達の迅速化: 必要な情報がデジタルで素早く共有できるようになっていますか？

【1】 業務効率	【2】 業務最適
【3】 基盤構築	【4】 競争優位

【第2象限】データ活用で業務最適化(デジタルイゼーション)

進め方

第1象限で得られたデジタルデータを分析・活用し、業務プロセス全体を最適化します。単なる効率化を超え、データに基づいた改善サイクルを回しましょう。

【1】 業務効率	【2】 業務最適
【3】 基盤構築	【4】 競争優位

チェックリスト

- 運行データ(デジタコ、GPSなど)を分析し、燃費改善や安全運転指導に活用していますか?
- 労働時間や待機時間などのデータを詳細に分析し、2024年問題への具体的な対策や配車計画の改善に繋がっていますか?
- 配車計画と実際の運行実績をデータで比較し、計画の精度向上や問題点の特定に役立っていますか?
- 荷主からの問い合わせに対し、リアルタイムな運行情報をもとに迅速に回答できていますか?
- 顧客情報や過去の輸送実績を分析し、サービス品質向上や営業活動に活かしていますか?

評価のポイント

- ◆ 具体的な効率改善: 輸送距離、労働時間、燃料費など、数値で改善効果が出てきましたか?
- ◆ コンプライアンスの強化: データに基づき、法令遵守状況を予防的に管理・改善できていますか?
- ◆ 意思決定の質向上: データが経営判断や現場指導の説得材料になっていますか?

【第3象限】未来志向のデジタル基盤構築(DX 予備軍)

進め方

将来のビジネスモデル変革を見据え、その土台となる人材育成、外部連携、戦略策定に着手します。小規模な会社でも、安価な公的支援や学習機会を積極的に活用しましょう。

【1】 業務効率	【2】 業務最適
【3】 基盤構築	【4】 競争優位

チェックリスト

- 経営層がDXの具体的なビジョンや「何を目指すか」という目標を策定し、社内で共有していますか?
- DX推進を担う、社内のキーパーソン(若手、次世代経営者など)を選定し、デジタルリテラシー向上のための学習機会を提供していますか?
- 行政機関や業界団体が提供する無料または安価なDX相談窓口、セミナー、補助金情報などを積極的に活用していますか?
- 自社の強み(特定品目、地域密着など)を活かせる新たな顧客ニーズや事業機会について、情報収集や検討を始めていますか?
- 将来のシステム連携を見据え、現行システムや導入検討中のシステムの拡張性について調べていますか?

評価のポイント

- ◆ DX への意識浸透：経営層や従業員が DX の重要性を理解し、前向きに取り組む姿勢が見られますか？
- ◆ 将来への投資：目に見える成果がすぐには出なくても、未来のために人材や情報に投資していますか？
- ◆ 情報収集と連携：外部の専門知識や支援を適切に活用し、新たなアイデアの源泉としていますか？

【第 4 象限】デジタルで競争優位性確立(真の DX)

進め方

デジタル技術を最大限に活用し、新たな顧客価値の創造、ビジネスモデルの変革、業界内での競争優位性の確立を目指します。

【1】 業務効率	【2】 業務最適
【3】 基盤構築	【4】 競争優位

チェックリスト

- [] デジタル技術を活用した、競合他社にはない高付加価値な輸送サービス（例：リアルタイム荷物状態監視、AI による高精度到着予測）を荷主に提供していますか？
- [] 荷主のシステムと貴社のシステムが深く連携し、サプライチェーン全体の効率化に貢献していますか？
- [] 貴社の DX ノウハウやシステムを、他の運送会社へのソリューション提供として事業化していますか？
- [] IoT や AI を本格導入し、輸送ルートの動的最適化、予知保全、自動運転技術の検証など、最先端の技術を活用した取り組みを進めていますか？
- [] 地域や業界内で、共同配送や物流プラットフォーム構築に参画または主導していますか？

評価のポイント

- ◆ 新たな収益源：デジタルを介した新サービスが、既存事業とは異なる収益源となっていますか？
- ◆ 顧客からの高い評価：サービスレベルが向上し、顧客からの特別な評価や指名が増えましたか？
- ◆ 市場での差別化：デジタルを活用した独自の強みで、他社との明確な差別化が図れていますか？
- ◆ 持続的な成長：デジタルを活用したイノベーションが継続的に生まれ、事業が成長していますか？
- ◆ 業界への影響力：貴社の DX が、業界全体の模範となり、新たな動きを創り出していますか？