



TDBC Forum 2025

義務をチャンスに変える 生産性と法対応を両立する現場DX戦略

株式会社ハルテGC 岩崎 陽治郎

一般社団法人サステナビリティ・DX推進協議会 藤田 祐介



登壇者プロフィール



株式会社ハルテGC常務取締役 / グループCSO

岩崎 陽治郎（いわさき ようじろう）

略歴

- 1983年 生まれ、兵庫県出身
- 2007年 立命館大学法学部 卒業後、池田泉州銀行に入行
- 2015年 ハルテグループに入社し、2019年より現職

現職について

ハルテグループCSO(最高戦略責任者)として、グループ全体の経営戦略の策定および実行を推進。

戦略の実現に向けたプロジェクトマネジメントを担当し、経営視点と現場視点の両面から、「**中小企業における実現可能な最適解**」の創出を目指している。

ハルテグループについて



創業	1990年（平成2年）4月
総資本	142百万円
従業員	250名
車両台数	165台
売上高	43億円（2024年9月期）
主要取引先	ヤマト運輸(株) 白銅(株) シンコー(株) 山田ダンボール(株) 大同DMソリューション(株) 昭和精工(株) 遠州トラック(株) ロジスティード(株) 三菱電機ロジスティクス(株) 近鉄ロジスティクス・システムズ(株) (株)三柱 日建工学(株) 海洋土木(株) その他200社
許認可	一般貨物自動車運送業/労働者派遣事業/安全性優良事業所（Gマーク）/普通倉庫業/ISO:9001（稲美工場）健康経営優良法人

登壇者プロフィール



一般社団法人サステナビリティ・DX推進協議会（SDXC）代表理事

藤田 祐介（ふじた ゆうすけ）

略歴

- 1979年 生まれ、福岡県出身
- 2014年 建設業、システムエンジニアなどを経て福岡にて（株）GCAPを設立
- 2022年 2018年からのTDBC事務局参加、ものづくり補助金BM型などの支援を経てTDBCと連携しSDXCを設立

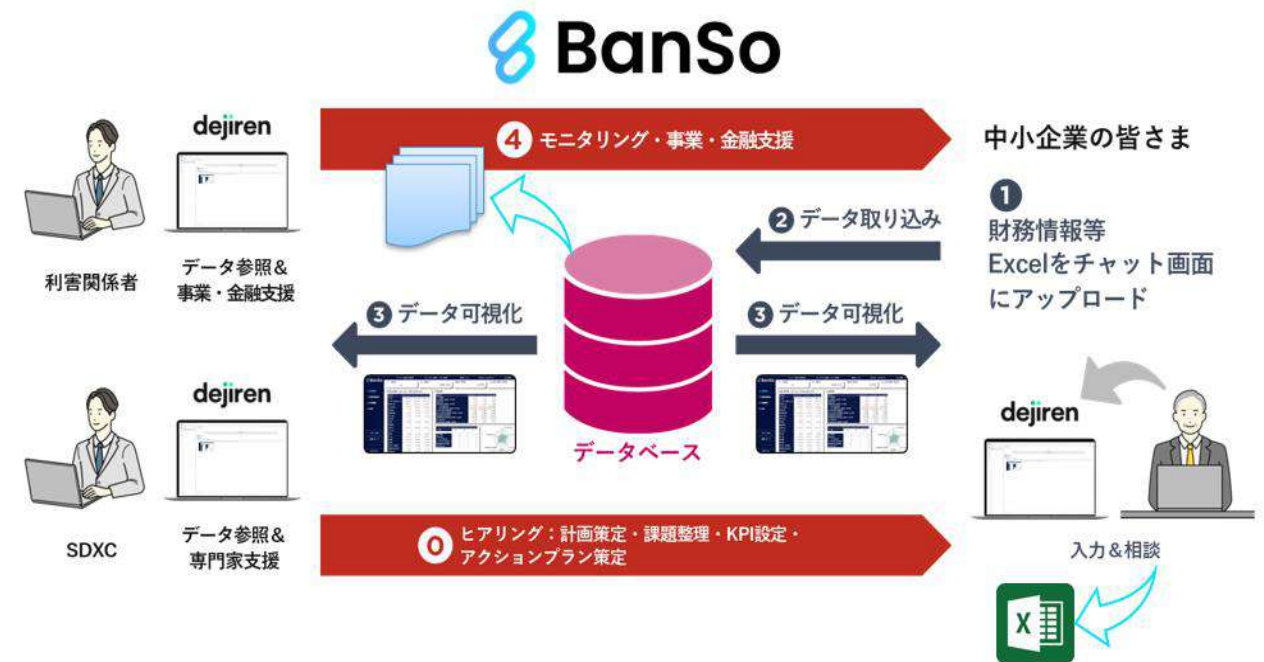
専門性

経営（中小企業診断士）、マネジメント（各種ISOマネジメントシステム審査員／補）、IT・DXスキル、改善（リーンシックスシグマ：ブラックベルト合格）といった各種のスキルセットをもとに、現場目線での改善支援、DX推進、補助金申請・補助事業支援などを行っている。

SDXCについて

組織概要

- 正式名称：一般社団法人サステナビリティ・DX推進協議会
(2022年3月30日設立、代表理事：藤田 祐介)
- 社団のモットーは「変化する社会に合わせ、あらゆる事業を持続可能にし、DXを推進する」
- 現在、理事会4名含め高度専門家約15名の体制でDX経営（R）の社会実装支援に関与
- 関与者全てが運輸及び経営、DXに関する専門知識を有している
- 特に中小運輸事業者に対する支援についてはTDBCと連携し様々な提言活動、実行支援から伴走支援を実施



本日のセッションの内容



制度対応をきっかけにした"構造の改善"事例を紹介

法規制対応という義務をビジネスチャンスに変えた事例をご紹介します



ツールではなく「現場が主語」になるDXプロセスを紹介

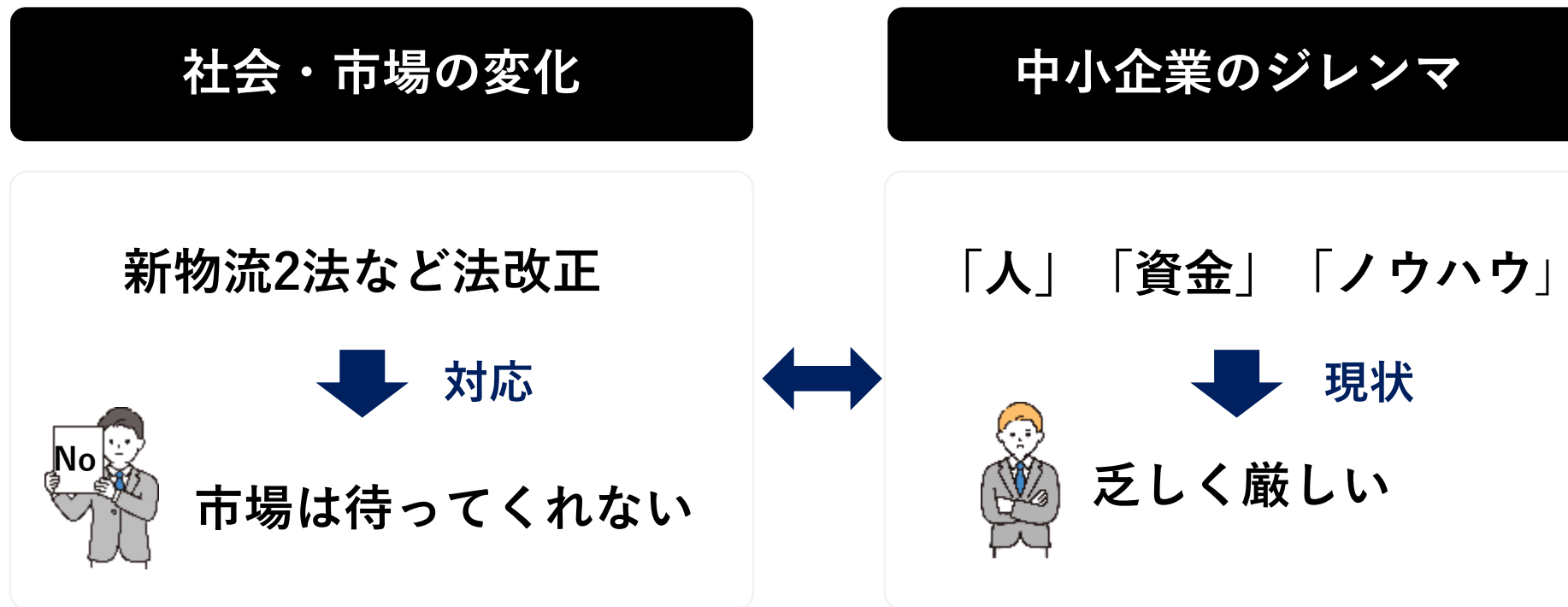
現場の声を活かした実践的なDX推進方法について解説します



現場に寄り添ったDX戦略



待ったなしの法改正と中小企業における対応の難しさ



人手不足も顕在化し・理想のシステム導入も難しい・・・
各社バラバラのやり方で「何とか凌いでいる」というのが実情。

生成AIの登場がもたらす変革



- 生成AIの劇的な普及で「触ればわかる」時代へ
- 専門知識がなくても簡易なシステム構築が可能に
- リーンに始めるコストが劇的に低下
- 失敗のコストが低減し、実験的な取り組みが容易に



中小企業こそ使わない手はない！

よくあるDXの失敗



失敗事例

CRM導入の失敗

高機能なCRMシステムを導入したものの、結局は単なる掲示板としてしか使われなかった

RPA導入の失敗

理論上は効率化できるはずのRPAを導入したが現場が動かず形骸化してしまった

失敗の本質



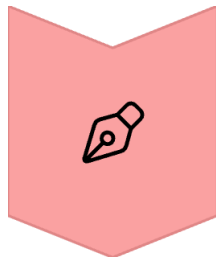
手段が目的化しがち
頭でっかちなDX推進

失敗の共通構造



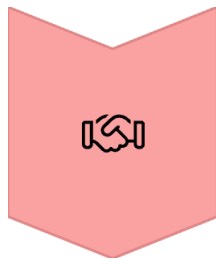
現場不在の設計

実際に業務を行う現場の声を聞かずに、経営層やIT部門だけで計画を進めてしまう



理想と現実のギャップ

理論上は優れていても、現場の実情や制約を考慮していないため、運用面で問題が発生

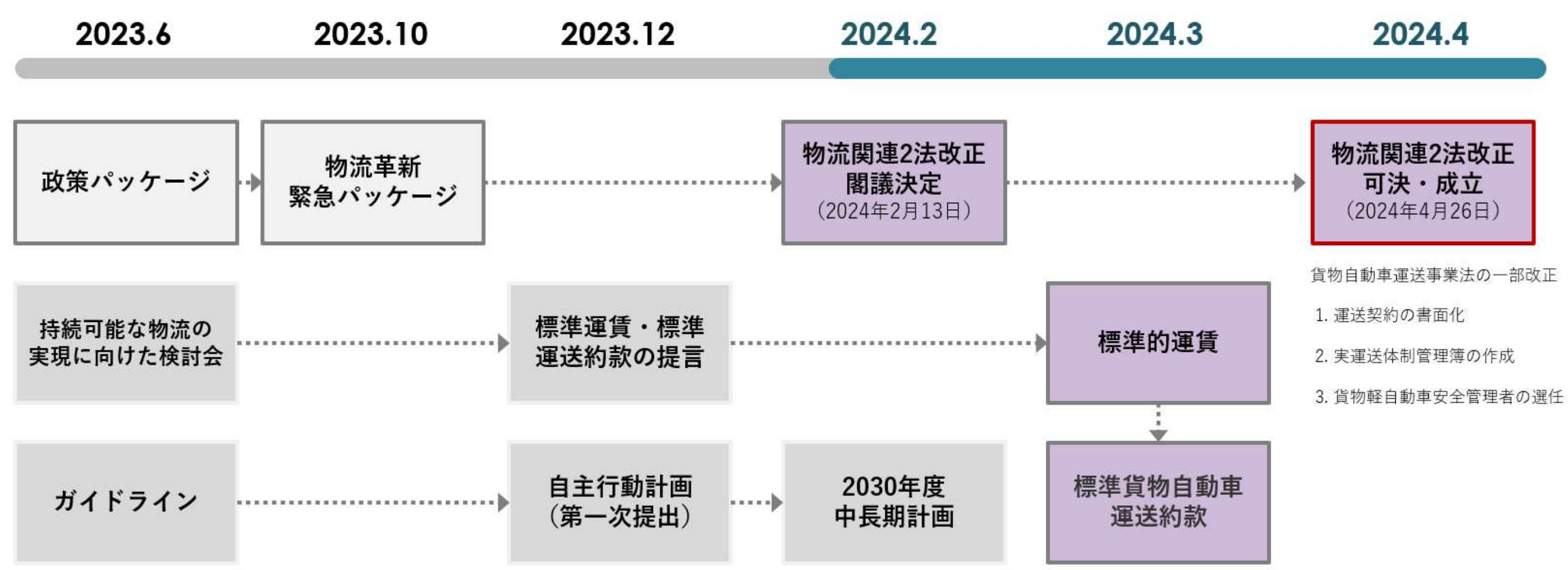


「賢い正論」 < 「現場が納得できる形」 になっていない

完璧なシステムより、現場が自分たちのものとして受け入れられるアプローチが重要

迫られる課題への対応：新物流2法の段階的实施

2023年～2025年まで段階的で流動的な経緯



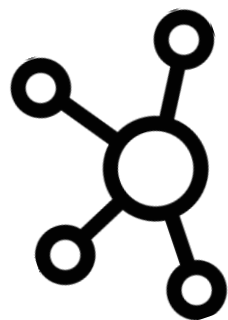
課題解決のアプローチ



必要条件／制約条件の整理／基準化

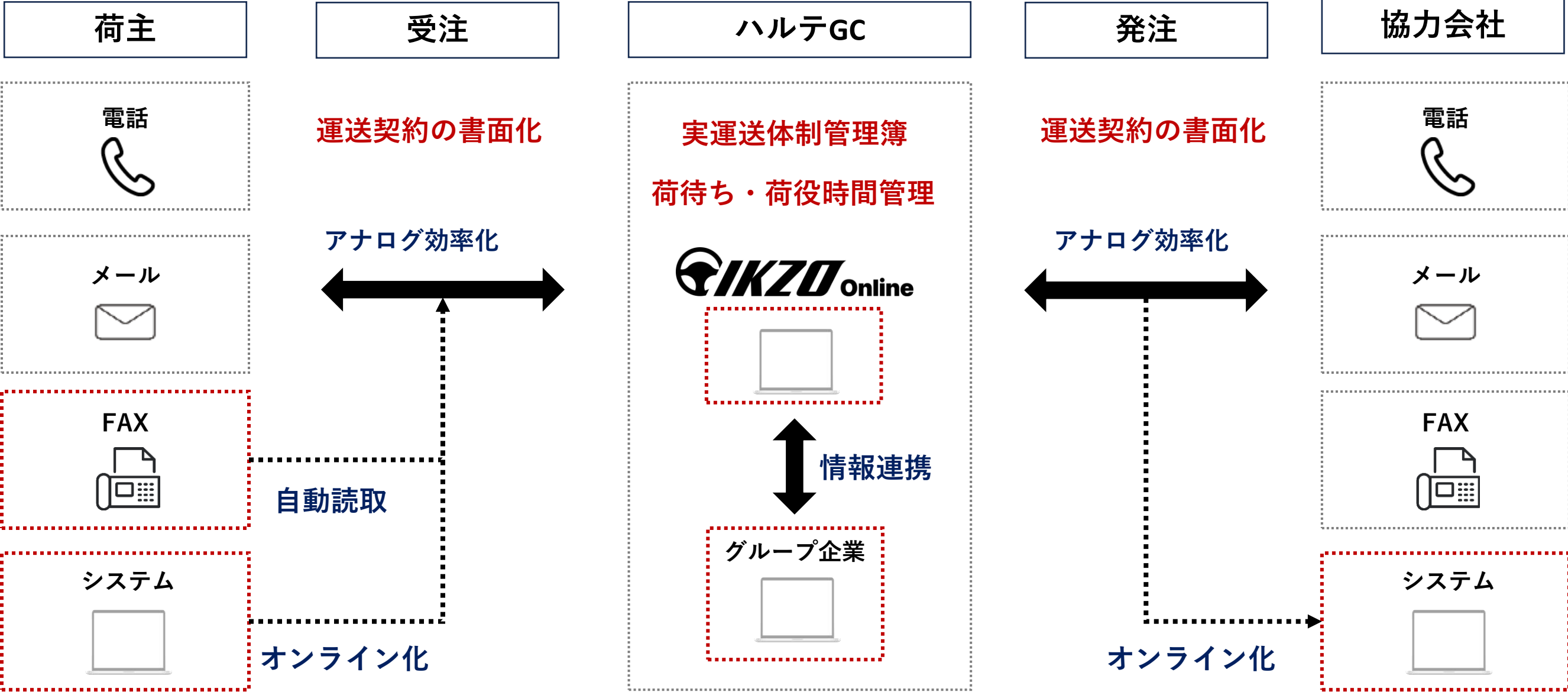


拡張性と柔軟性を備えたケイパビリティ



コアシステム＋汎用モジュール＝セミオーダー的設計

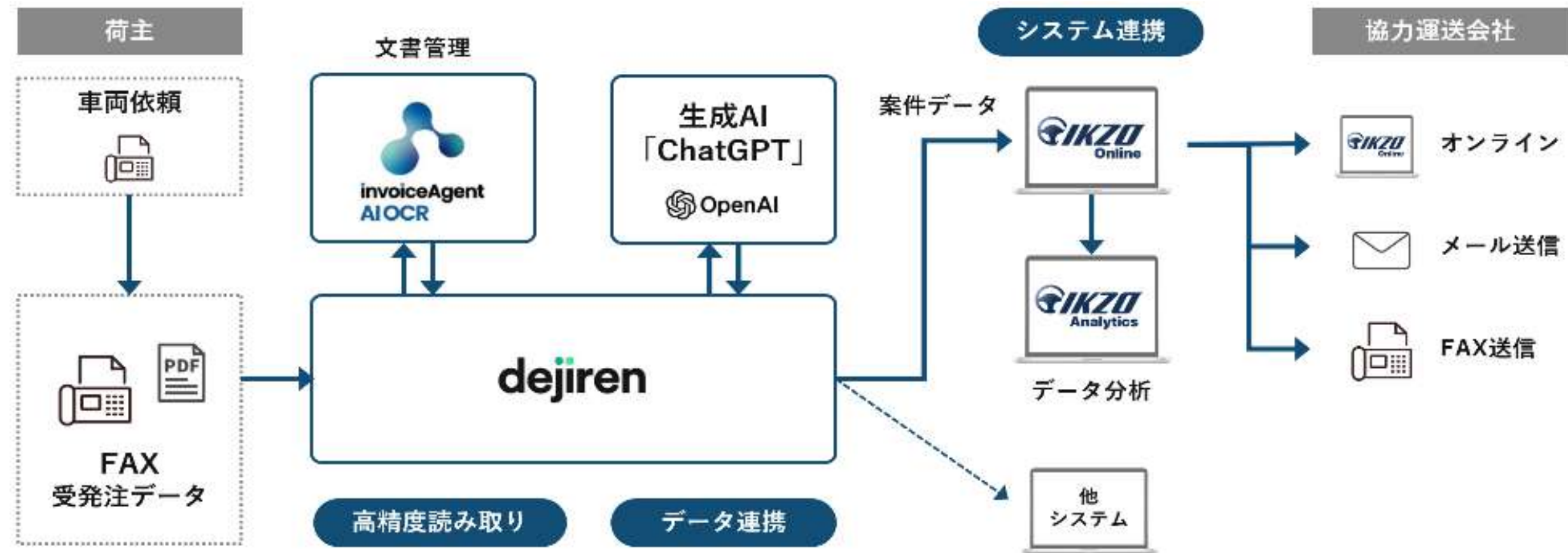
運用構築①：受発注業務の効率化＋新物流2法への対応



運用構築②：荷主からの受注FAXの全自動データ化

経済産業省「荷主企業における物流効率化に向けた先進的な実証事業」

「IKZO × invoiceAgent × dejiren × ChatGPT」の活用



現場に負荷をかけずに情報をデジタル化するモデルを構築

取り組み後の成果／実績

2.3%

総労働時間削減率

全体労働時間2,238時間 → 2,187
時間（6名／2ヶ月間）

11%

管理者の残業時間削減

配車管理業務が効率化され
管理者の残業時間が減少



効果の波及

荷主・協力会社間との運送契約（運行指示書/輸送依頼書）等のコミュニケーションが円滑に。

また、管理者がより生産性の高い本来業務に時間を充てることができるようになった。

成功の要因

経営層のコミットメント

DXへの移行は経営層が主導することで、組織全体の取り組みとして推進できた。



現場主導の課題設定

現場が抱える課題を正確に把握し、その解決を目指すアプローチを採用。



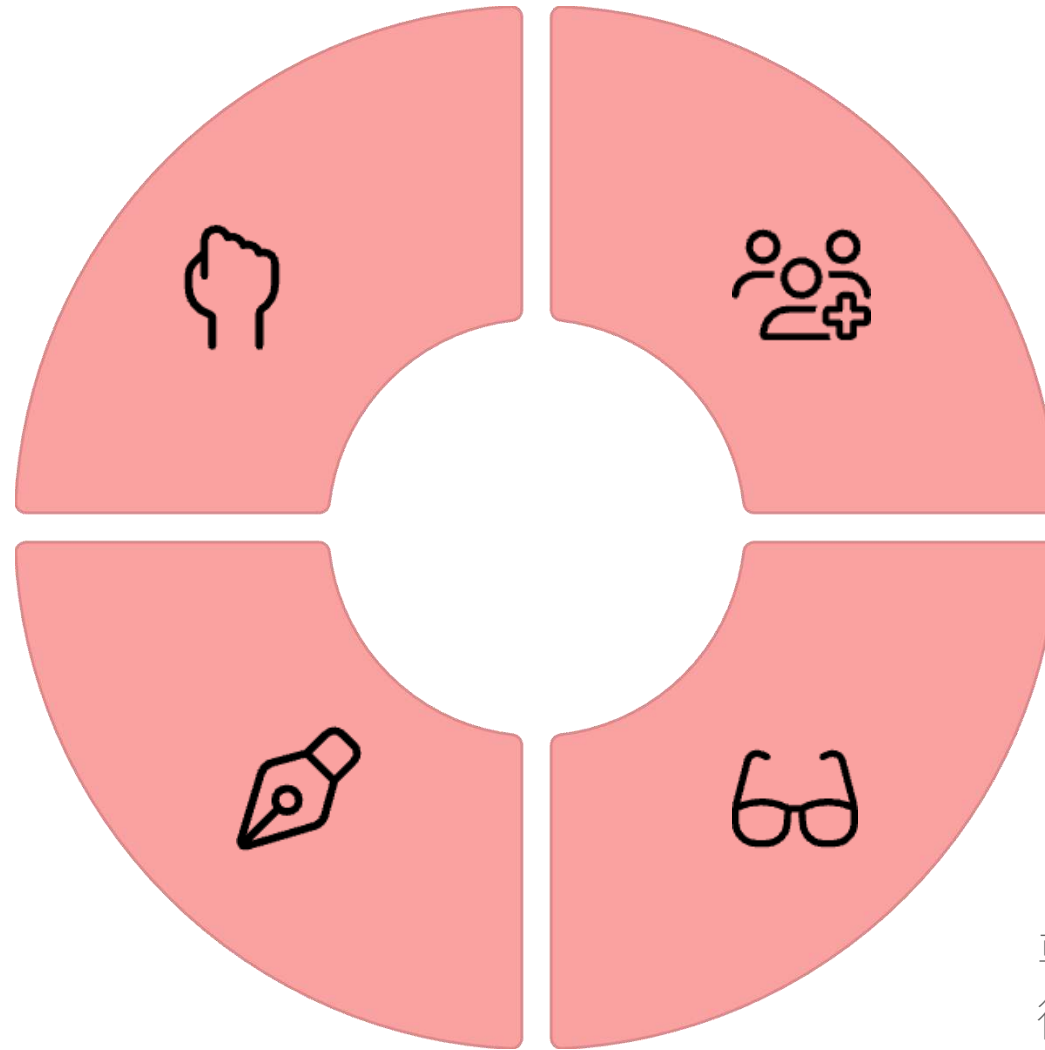
意思決定者によるプロジェクトデザイン

これらの要素を統合して全体をデザイン、プロジェクトの変数にも柔軟に対応可能。



専門家による伴走支援

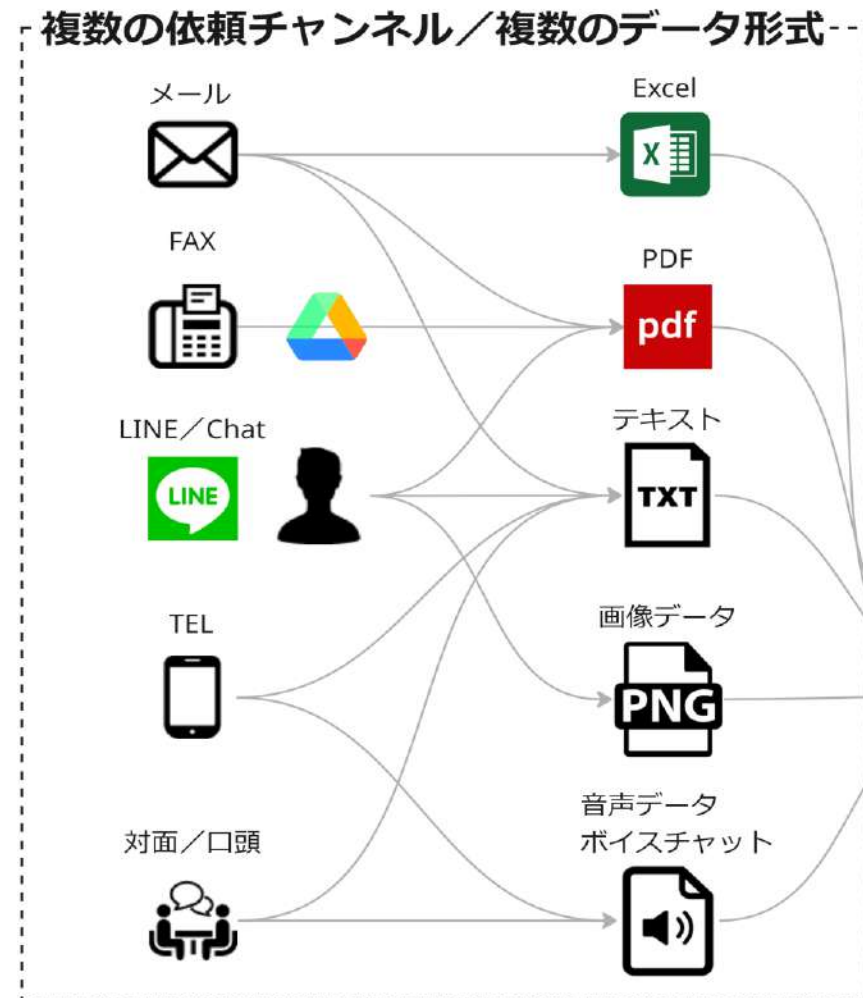
専門家によるサポートを受けながら、技術的な課題を解決。



全自動ではなく「80%+20%」のアプローチ

使う側に委ねる設計 ⇨ 現場納得感を引き出す

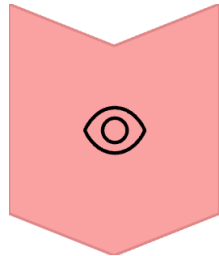
- 80%自動+20%人の判断
- 敢えて人の介在余地を残し、不確実性への対処と納得感を確保



人間の判断を尊重する 現場主体のカスタマイズ

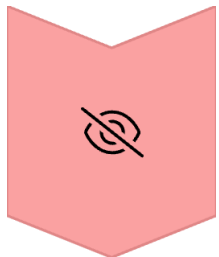
システムが現場に合わせるという発想が重要。
既存の業務フローを尊重しながら、段階的に改善していくア
プローチが、現場の抵抗を減らし、持続可能な変革に繋がる。

全ての情報を無理なくデジタルへ



動脈＝見える業務

受発注、納品、請求など、公式な業務プロセスで体系的に管理される情報



静脈＝見えない業務

口頭指示、付箋メモ、LINE、FAX、電話など非公式チャネルで流れる情報

静脈情報：見えない業務の構造化がDXを次の段階へ

静脈情報の効果的な活用の為に

- 既存の業務フローを尊重し、情報を拾い上げるだけでOK。無理に変更しない
- チャットツール、LINE、写真、音声データも"構造化"の対象として積極的に取り込む
- 従来見えなかった情報を可視化し、データとして蓄積・分析することで業務改善につなげる

提言：本質的なDXのあり方とは

現場に寄り添うアプローチ／実際に活用されることが成功の証



ステップバイステップで段階的に／小さな成功体験を大切に



「DX＝負担」から「DX＝楽しい」という変化に真の価値がある



「業務効率化」「価値創造」「ビジネスチャンス」を生み出す源泉へ

E.O.F