

データ基盤強化

ヤマトグループは、「持続可能な未来の実現に貢献する価値創造企業」の実現に向け、データとAIを事業の中核に据える「AI・データドリブン経営」への転換を進めています。目指すのは、業務の効率化による「生産性の向上」と、データを起点とした新たな「価値創造」の両立です。間接業務の自動化や配送の最適化で「稼ぐ力」の土台を固めるとともに、蓄積したデータとAIを収益機会の創出へとつなげます。これらを支えるのが、データを一元管理する基盤、AIを使いこなす人材と組織風土、そして全社員が安心して活用できるガバナンス体制です。土台の強化と事業への実装を一体で進め、中長期的な資本収益性の改善と持続的な企業価値の向上を実現します。

目指す姿

「持続可能な未来の実現に貢献する価値創造企業」の実現

AI・データドリブン経営へ転換し、「稼ぐ力」を再構築することで、持続的な高収益経営体制を確立する。

事業への展開

生産性向上

間接業務やオペレーションのAI代替によるコスト適正化と、価値創造へのリソースシフト

新たな価値創造

蓄積されたデータの分析と機動的な開発による、営業収益の持続的拡大や新たな価値提供

デジタル基盤

データ基盤

SSoT基盤によるデータ一元化と、データ駆動型の迅速な経営意思決定の支援

デジタル人材・組織風土

現場AI活用人材の育成と、「開発の民主化」による現場主導の変革

ガバナンス・セキュリティ

AIリスク管理体制の構築と、最新システム・定期訓練によるサイバー防御力の強化

データ基盤

ヤマトグループが目指す「AI・データドリブン経営」の実現に向け、従来の巨大で硬直的なシステムから機能ごとに独立した柔軟なアーキテクチャへの移行を進めるとともに、グループ内に点在していたデータを一元管理するSSoT※基盤を構築し、本格運用を開始しました。全社共通の統一指標に基づく精緻な状況把握が可能となり、各種データを掛け合わせて経営や現場の意思決定に資する「気づき」を導き出す仕組みが機能し始めています。今後は状況把握の迅速化を進めつつ、導き出す知見をさらに高度化し、変化の激しい事業環境において、より機動的な意思決定を支える環境へと発展させていきます。

※SSoT(Single Source of Truth)：信頼できる唯一の情報源

デジタル人材・組織風土

AI・デジタルを事業で使いこなすのは、現場の一人ひとりです。従来のIT部門に依存した開発体制から脱却し、現場社員が自らAIを活用して業務を再設計する「開発の民主化」に向け、人材育成と組織風土づくりを一体で推進しています。前期は立候補制で約500名に実践的な研修を実施し、今後は物流領域に特化したAI研修や、変革を牽引する高度AI活用人材の育成へと投資を加速します。特別な知識がなくても日常の課題をAIで解決する「AI共生型」の文化が根付き、社員が自発的にデジタル変革に参画する機運が高まっています。

ガバナンス・セキュリティ

全社員がAIやデジタルツールを安全・安心に活用できるよう、インシデントの予防と被害の極小化を両立する体制づくりを推進しています。AI活用に伴う新たなリスクへの対応を、経営の重要課題と位置づけ、全社横断でのAIガバナンスの整備に着手しています。あわせてセキュリティ面では、日々高度化するサイバー脅威を自動遮断する最新システムによる技術的対策、国内外のグループ各社への定期点検、さらには全社規模の訓練による有事対応力の強化を一体で進めています。

デジタル基盤の事業への展開

生産性向上

バックオフィスの業務効率化と現場へのリソースシフト

第一線でのデジタル活用を加速させる土台として、間接部門やバックオフィスの業務効率化を先行して推進してきました。指標作成やデータ集計などの定型業務をAIなどで自動化し、そこで創出した時間や人材を、企業価値の源泉である「第一線の顧客接点」へと戦略的に再配置しています。これにより、お客様への高付加価値な提案やサービス提供に注力できる体制を構築するとともに、間接コストの削減にもつなげています。

都市部近距離輸送のAI配車

オペレーティングコストの適正化に向けて、都市部の近距離輸送にAI配車システムを導入しています。関東近県の中継ベース間の輸送において、従来の「1対N」の配車から、AIを活用した「N対N」の最適運行へと転換を図っています。このデータドリブンな配車統制により、グループ全体で稼働を最適化し、すでに先行導入した首都圏では大型トラックの稼働台数を約3割削減する成果を上げています。今後は中部・関西エリアへも順次横展開を進め、全社的なネットワークの最適化とコストの下方硬直性の排除を目指します。

現場主導の業務効率化

会社主導の効率化に加え、現場社員が自らAIを活用して業務を改善する「AI共生型」の取組みが全社に広がっています。例えば、現場社員が端末管理アプリを自ら内製化したり、定型業務やデータ集計を省人化したりすることで、創出した時間を本来の顧客対応へとリソースをシフトさせる好循環が生まれています。こうした現場発の優れた取組みは社内でも共有され、全国の拠点へ迅速に横展開されており、グループ全体でスピーディーに業務改善が進む仕組みが機能しています。

新たな価値創造

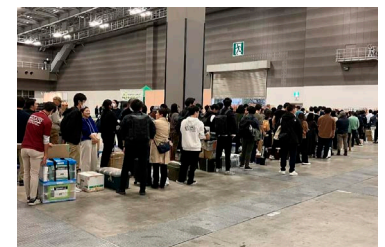
ヤマトグループが保有する膨大な顧客データやオペレーションデータをAIが多角的に分析し、事業機会の最大化につなげる仕組みづくりを進めています。AIが算出する現場のキャパシティなどのファクトデータに基づき、戦略的に獲得すべき顧客を的確に見極めることで、営業収益の持続的な拡大を図ります。単なる業務効率化にとどまらず、データとAIを収益の創出に活かすことで、「稼ぐ力」の再構築につなげていきます。

AI営業所

第一線におけるイノベーションとして「AI営業所」の構築を進めています。これは、業績を向上させる優秀な営業所長のノウハウを「AIエージェント化」し、数百に及ぶ管理業務をAIが自動で支える仕組みです。これにより、所長や事務員の業務負担を大幅に削減し、創出した時間を、人員の統率や、お客様およびパートナーとの関係構築といった「人にしかできない付加価値業務」へ振り向けていきます。

イベントサポートモデル

大型イベントでの出荷待ちという顧客課題に対し、事前予約とキャッシュレス決済を備えたスマートフォン専用アプリを開発し、待ち時間の緩和という新たな価値を提供しました。設計やプログラミングをAIが代替する「AI駆動型開発」を活用することで、通常6〜7カ月を要する開発を約2カ月半に短縮し、いち早く市場に投入しています。データとAIを、目の前の顧客課題を解決する具体的な価値提供へと結びつけた一例であり、今後もこの機動的な開発体制を活かし、多様な課題を解決する新たな価値を創出していきます。



イベント会場での出荷待ちの様子

