

導入事例紹介

有限会社共栄車輛サービス 様



ご利用製品

Navisia運送販売（陸送版クラウド）

有限会社共栄車輛サービス 代表取締役社長

田村 俊一 様

合同会社共栄車輛サービス 代表執行役

田村 正夫 様

📍 神奈川県海老名市本郷3999-3

🏠 2拠点 👤 39名 🚚 50台

📦 中古車輸送

ありそうでなかった受注連携強化——月間60時間削減&受注率20%UPの新常識

導入背景

非効率な業務フローから生まれる、人的ミスと慢性的な長時間労働が課題だった

- ✕ 手書き伝票やExcel管理で二度手間、三度手間が発生していた
- ✕ 紙やExcel管理で配車漏れが発生することがあった
- ✕ 属人的な管理によって運賃にばらつきがあった
- ✕ 残業時間の慢性化（業務終了が深夜0時過ぎになることも）

導入成功の秘訣

キーマンと事前テスト、効果共有でシステム導入を成功へ導く

- 💡 機能面だけではなく、導入による効果を全社へ共有し、取り組む土台を醸成
- 💡 事前テストを徹底することで、リスクを最小化◎
- 💡 キーマンから共有・啓蒙を実施することで現場の納得感がより高まった
- 💡 全機能をチェックし、運用する機能に優先順位を決め段階的に活用した

導入効果

システム活用で人員増ゼロでも売上拡大&コスト削減を実現！

- ✓ 受注と配車の連携により**作業時間を月間60時間削減！結果、受注率20%UPを実現**
- ✓ **根拠に基づく運賃交渉**により適正な運賃収受が可能になった
- ✓ 配車漏れ・請求漏れ等、**人的ミスの削減**につながった
- ✓ システム化で作業の効率化が図れ、**人件費月1人分削減**を実現◎

段階的DXで効果最大化——次の一手は **収支管理** と **労働時間管理の徹底** (Navisia乗務員時計の活用)

取組	1 運賃の適正化	2 受注・配車のシステム化	3 データドリブン戦略立案	4 実績管理の自動化
課題	✓ 運賃表を紙で管理しており、配車マンによって運賃単価に差がある ✓ 旧来の低単価構造で収益性が低い	✓ 受注・配車の手書きやExcel管理に苦勞していた ✓ 受注～配車の前工程待ちによる機会損失が発生 ✓ 配車漏れが発生することがあった	✓ 勘と経験に頼った営業や配車の判断で正しい現状把握ができず、戦略の立案に苦勞していた	✓ 手入力、二重入力によるヒューマンエラーの発生 ✓ 月末にならないと売上の把握ができない
効果	✓ 運賃のマスタ管理による平準化 ✓ 根拠となるデータを示し、値上げ交渉を実施	✓ 受注・配車の即時連携で処理速度と配車精度UP ✓ システム化により配車状況の可視化と迅速な受注判断が可能となり、大型案件の受注を実現	✓ 受注実績を分析し、強いエリア・弱いエリアを可視化 ✓ エリア重点化による効率的な営業で売上UP	✓ 受注を起点とした売上・請求の一気通貫管理により、請求ミスが解消 ✓ 月中での見込み売上の把握により、経営判断が迅速化

DX (デジタルトランスフォーメーション)

波及効果・独自の取り組み



給与UP

収益をドライバーに還元



残業時間の削減

人件費月1人削減



採用力の強化

YouTube/SNS活用
若手ドライバーの採用↑

ブランディング

大型案件＝大手との取引
信頼醸成

ご利用製品

Navisia運送販売～陸送版クラウド～



陸送版クラウド

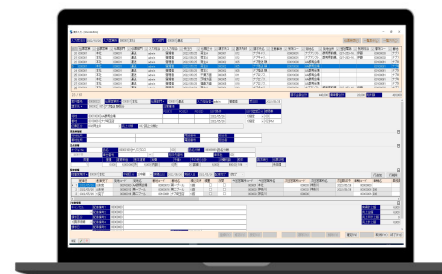


一般貨物版

利用頻度が高い機能

案件入力

案件入力



新車・中古車輸送に必要な項目が網羅されており、**中継輸送の管理**も可能。関連する帳票（注文書、作業依頼書等）をPDFでアップロードすることで**案件を一元管理**している。

利用頻度が高い機能

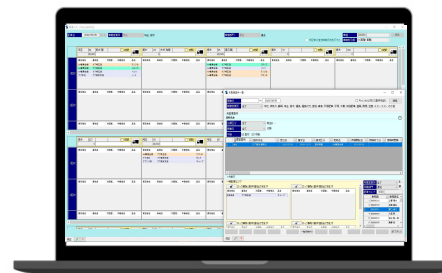
受注配車データ取込・配車入力

受注配車データ取込



主要取引先の**データを取込む**ことで受注入力が自動で完了。入力ミスの減少、業務効率の大幅な向上を実現している。受注データを正確に登録できることで、**請求処理がスムーズ**になった。

配車入力



受注データを基に即座に配車することで**配車漏れがなくなった**。受注～配車までの**リードタイムが短くなった**ことで受注率が向上。配車結果を基に、配車指示書や配送依頼書、車輛取引証等を出力している。