2025年7月25日掲載
物流ニッポン

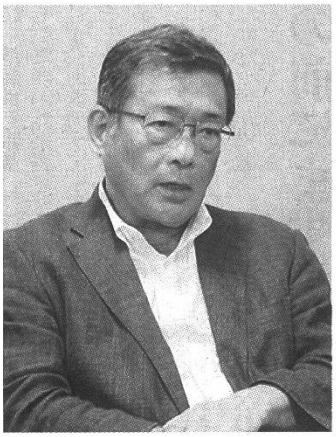
営業利益率、3年で倍に

第一貨物 特積み核に総合物流

第一貨物（米田総一郎社長、山形市）は2028年3月期、営業利益率を25年3月期と比べて2倍以上に引き上げる。主力の特別積合せ貨物事業を軸に据えながら、発荷主だけで2万社に上る取引先の多さを強みに、貸し切り輸送など他の事業に対する需要を取り込む。米田社長は「核は特積みだが、総合物流企業として展開していく」との考えを示す。（土屋太朗）

26年3月期から3カ年の中期経営計画をスタート。営業利益率の目標を打ち出し、前期時点で1・7%だったのを、3年間で4%ほどに高める。米田氏は「今後の3年間で利益率をしっかり確保し、同業他社並みに引き上げたい。ドライバーの待遇改善や設備投資につなげていくためには、これが必要最低条件となる」と話す。

同社の業績は改善傾向にある。特積み貨物の荷動きは横ばいながらも、適正運賃収受に向けた取り組みに加え、会議資料のペーパーレス化といったコスト削減が奏功し、前期は輸送事業で黒字転換を果たした。



「3年間で利益率をしっかり確保し、同業他社並みに引き上げたい」と米田社長

米田氏は「23年度は、新型コロナウイルス下の巣ごもり需要の反動減で荷動きが落ち込んだ。昨年度は横ばいだったが、今年度に入り、足元では猛暑の影響でエアコンなどの家電や飲料水といった品目が例年より前倒しで動いており、順調に来ている」と話す。

同社は22年度、世界的なエネルギー高を受け、サーチャージの収受に向けた取り組みを推進。23年度は物価高騰を踏まえて適正運賃の収受を進め、物量が大きく増えない中でも利益増に結び付けた。24年度の運賃水準は、22年度から比べて6%アップした。

こうした環境下で、今後3年間は更なる効率化を図る。「昨年度は積載効率の悪い便を削減するなど、運行便（幹線輸送）の適正化を進めた。これからは、顧客の理解を得た上でリードタイムを延ばすことなども想定し、最適配置を進めていく」

その上で、多くの企業と接点を持つ特積み事業の強みを生かし、事業全体の底上げを図る。

昨年6月に定めた経営理念では「特積みを核とした『総合物流サービス』を安定的かつ発展的に提供」といった文言を明記。米田氏は「発荷主だけで2万社に上るのは財産」と述べ、集配ドライバーが貸し切り輸送や物流センター運営など他の事業のニーズも獲得するといった活動を展開する方針を示した。実際、昨年度は利用運送事業の売上高が20%以上伸びるなど、成果が出ている。

貸し切り輸送事業などの強化に向け、M&A（合併・買収）も選択肢に据える。昨年9月には、北上運輸（水上洋一社長、岩手県北上市）を買収。「元々、当社と同じ顧客と取引するなど親和性があった。危険物倉庫を含め大型倉庫を持つのも強みで、グループとしての対応力は増した」。これに加え、資本業務提携を結ぶ三菱倉庫との連携を推進する方針だ。