

2025年7月28日掲載 輸送新聞

営業利益率4%弱へ

特積み改革に注力

第一貨物 米田社長 中計目標を語る

第一貨物の米田総一郎社長はこのほど、輸送新聞社の取材に対し現中期経営計画の内容を説明（概要は前号1面参照）。営業利益率を重視した経営を進め、従業員への処遇改善に結び付けていく考えを強調した。米田社長の発言要旨は次のとおり。

編集局



【第14次中期経営計画の概要】
2025～27年度を期間とする第14次中期経営計画では、当社として初めて営業利益率目標を掲げ、27年度に4%弱を目標とした。

【特積み事業の改革】
24年度輸送事業の利益率1・5%の中身だが、そのうち特積み事業は1%弱で黒字転換を果した。物量は23年度比で微増にとどまったが、23年度から強力に取り組んできた運賃条件の改善が大きな効果を上げている。それと同時に業務改善プロジェクトチームを立ち上げ、徹底的に損益分岐点を下げる取り組みも進め、特積み輸送における『運行便の適

正化』に力を入れた。当社では以前から品質を重視する一方で生産性にはそこまでこだわらない、という側面があった。そのため、これまであまりスの入っていなかった運行便の適正化に取り組み、ダイヤの変更や便数削減などによって積載率を向上させた。

【トナミ運輸、久留米運送との関係】
従前とおり進めている。当社が23年10月に三菱倉庫と資本業務提携を締結したように、トナミ運輸も日本郵政グループに入ったが、高田和夫社長からは「これからもよろしく」と言われており、私も「ぜひ、よろしくお願いします」とお伝えしている。

【ロジスティクス事業の見通し】
この2年ほどは過渡期にあった。特定大口荷主の物流再編に伴い、23年度に埼玉・千葉・札幌で、合計5カ所の大型物流センターを立ち上げた。その後、その荷主と条件交渉を重ね、昨年9月か

ら5センターに関する条件改善が図られたほか、物流再編に伴う拠点を集約で発生したセンター

タ―店舗間の輸送需要を取り込んだことで増収が図られ、前中計の目標をクリアすることができた。また、荷主に大英断をいいただき、各店舗への納品について、これまで週5日だったものを、店舗の規模によって週3～5日に頻度を減少させたことで、コストも下げることができた。

こうしたこともあって、24年度は増益を確保できたが、25年度は

このうち、特積み事業と貸切事業を合わせた輸送事業では、24年度の利益率1・5%を27年度に3・5%まで持っていきたいと考えている。一方でロジスティクス事業について

は、以前の4～5%程度に回復していくと見ている。

【特積み事業の改革】
24年度輸送事業の利益率1・5%の中身だが、そのうち特積み事業は1%弱で黒字転換を果した。物量は23年度比で微増にとどまったが、23年度から強力に取り組んできた運賃条件の改善が大きな効果を上げている。それと同時に業務改善プロジェクトチームを立ち上げ、徹底的に損益分岐点を下げる取り組みも進め、特積み輸送における『運行便の適

正化』に力を入れた。当社では以前から品質を重視する一方で生産性にはそこまでこだわらない、という側面があった。そのため、これまであまりスの入っていなかった運行便の適正化に取り組み、ダイヤの変更や便数削減などによって積載率を向上させた。

【トナミ運輸、久留米運送との関係】
従前とおり進めている。当社が23年10月に三菱倉庫と資本業務提携を締結したように、トナミ運輸も日本郵政グループに入ったが、高田和夫社長からは「これからもよろしく」と言われており、私も「ぜひ、よろしくお願いします」とお伝えしている。

【ロジスティクス事業の見通し】
この2年ほどは過渡期にあった。特定大口荷主の物流再編に伴い、23年度に埼玉・千葉・札幌で、合計5カ所の大型物流センターを立ち上げた。その後、その荷主と条件交渉を重ね、昨年9月か

ら5センターに関する条件改善が図られたほか、物流再編に伴う拠点を集約で発生したセンター

タ―店舗間の輸送需要を取り込んだことで増収が図られ、前中計の目標をクリアすることができた。また、荷主に大英断をいいただき、各店舗への納品について、これまで週5日だったものを、店舗の規模によって週3～5日に頻度を減少させたことで、コストも下げることができた。

こうしたこともあって、24年度は増益を確保できたが、25年度は

米田第一貨物社長「中計目標を語る」、次頁へ続く



運行便の最適配置などに取り組む

から、最終的な運行便の最適配置を目指して、少しずつ実態を近づけていく。25年度に作戦を練って、26年度以降に成果を上げていく計画だ。

【貸切事業の拡大方策】
24年度は貸切事業に含まれる利用運送が27%の増収を達成したことも、大きなポイントだった。当社はこれまで、特積みと重要視するあまり、顧客のニーズに十分に答ええていなかった部分があったので、昨年の社内会議で意識を変えよう求めた。利用運送も含めた顧客のニーズを積極的に把握し、協力会社や同業他社とのマッチングで対応する体制に切り替えた。

顧客からも「特積み以外のニーズにも対応した処遇改善により、ステータスアップを図って、少しずつ実態を近づけていく。25年度に作戦を練って、26年度以降に成果を上げていく計画だ。」

【他社との連携】
特積み事業については、19年度以降で黒字だったのは24年度だけだ。コロナ禍の巣ごもり需要の反動減で23年

度には物量が極端に落ち込むなど、苦戦を続けてきた。ただし、ここまで頑張ってきた特積み輸送のネットワークは、今後に生きてくると思っている。

今後は、同業他社も含めて、自前主義から脱却していかなければならない。東北のネットワークを保持しておいて良かったと思えるようなチャンスが来るのではないかと感じている。

物量自体は今後もそれほど大きく増えることはないだろうが、他社との連携をも強化していくことで、収益改善効果は発揮できると思っている。

2025年7月28日掲載

輸送新聞

米田第一貨物社長
『中計目標を語る』
前頁からの続き

これらの効果が通年で
発揮されるため、さら
なる増収と利益率の回
復が期待できる。

特定大口荷主以外で
も、これまで販売物流
しか手掛けてこなかっ
た荷主から製造物流を
要請され、昨年6月に
そのための物流センタ
ーを開設した。加えて
不採算店所の閉鎖やそ
の他荷主との条件改善
交渉が進展しているこ
ともあり、ロジスティ
クス事業における4〜
5%の利益率は、26年
度にも達成できると考
えている。

特積み事業を移し
ながら、総合的な物流
のニーズに応えられる
よう脱皮することも、
現中計の目標の一つ

根本的存在理由

私たちは 特積みを中心とした「総合物流サービス」を
安定的かつ発展的に提供し続け
社会を支え貢献する名譽ある役割を担う

根底に据える哲学

私たちは 可能な限り あらゆる物流ニーズにお応えする

基本的価値観

1. 私たちは 法令を遵守する
2. 私たちは 安全・実直・優しさを忘れない
3. 私たちは 品質に拘り、かつ生産性に拘り、革新性を追求する
4. 私たちは 適正な利益率の確保によって健全な会社の発展を追求し続ける
5. 私たちは 従業員とその家族の幸福と会社の発展は一体と考える
6. 私たちは 全てのステークホルダーの満足を考え続ける

第一貨物株式会社

適正利益を確保して

従業員の処遇改善

【トラック適正化ニ
法における適正原価
全日本トラック協会
の説明などを聞いてい
る。しっかりと考えて
対応してもらっている
と感じている。特積み
輸送に関しても、国交省

交通省が2年程度をか
けて作っていくと聞い
ているが、全面的に協
力したい。
なせなら、東北地方
の特積み輸送の原価
は、他の地方に比べて
高いと思うからだ。

まず、火力発電が中
心の東北地方は電気料
金が高くなっている。
燃料費についても、山
形県は内陸輸送をしな
ければならないため高
く、冬季の対応にもコ
ストがかかる。国交省

これまでも同様に品質
にこだわりながら生産
性にもこだわり、適正
な利益率を確保するこ
とで健全な成長が表現
する。

私はコロナ禍真っ最
中の20年に社長に就任
し、24年度にようやく
1%弱といえる特積み
事業で利益を確保でき
た。利益率改善に向け
たスタートラインに立
てたという意味で、大
きな出来事だったと考
えている。

過去にも一定の利益

だ。
総合物流企業として
ニーズへの対応力を強
化していくためにも、
意識改革による貸切事
業の拡大や、ロジステ
イクス事業における6
センターの新設に伴う
余力の活用、当社が開
発した短期間・ローコ
ストでの導入が可能な倉
庫管理システム『D-
BOX』の拡販を行っ
ていく。

昨年9月に連結子会
社化した北上運輸との
シナジー拡大や、三菱
倉庫との連携による輸
出入関連貨物の取り扱
い拡大なども取り組
んでいく。
特積み事業偏重から
脱却することで、ビジ
ネスチャンスは広がっ
ていくものと考えてい
る。

これまで培ってきた
荷主との信頼関係を大
事にしながら、特積み
事業のネットワークを
補完するさまざまな事
業を拡大し、より広く
顧客ニーズに応えられ
るような総合物流企業
に成長していきたい。

【外国人ドライバー
の採用
複数社から提案をも
らっている。当初は、
会話の機会が限られる
運行便ドライバーとし
ての活用を考えていた
が、留学生がすでに
日本での居住経験と一
定の日本語能力を持つ
外国人もいることが分
かってきたので、現在
は集配ドライバーとし

て数人の採用を検討し
ている。
免許取得までの期間
は構内作業に従事して
もらい、1年半から2
年程度かけて集配ドラ
イバー職に転じてもら
う。外国人ドライバー
については、なるべく
早く採用していかねば
ならないと考えてい
る。

率を確保しておきなが
ら、委託費の上昇や物
量の減少などで長続き
しなかったケースがあ
ったので、油断せずに
現在の利益率を決して
下回ることのないよ
う、取り組みを継続し
ていきたい。

【従業員の意識改
善
手ごたえはある。経営
層には総合物流企業を
目指す意識が浸透しつ
つあり、集配ドライバ
ーも顧客のニーズを積
極的に吸い上げる意識
が芽生えている。
また、店所間の温度
差なども感じている。
昨年6月には『基本的
価値観』などを制定し
た『上図参照』
これを元に、25年度
は全般的に意識の底上
げを図りながら、改革
をフュードアップさせ
たい。

米田第一貨物社長
『中計目標を語る』終
わり