

2025年8月5日掲載 輸送経済新聞



よねだ・そういちろう＝1957年5月4日生まれ、68歳。埼玉県出身。81年一橋大商卒、三菱信託銀行（現・三菱UFJ信託銀行）入行、2005年広島支店長、12年エム・ユー・トラスト総合管理常務、15年第一貨物取締役経理部長兼監査室長、16年常務、19年専務、20年社長。

米田 総一郎 第一貨物社長インタビュー

2024年3月期の多額の損失計上を経て、25年3月期にV字回復を果たした第一貨物（本社・山形市）。米田総一郎社長は「特にこの1年、生産性にこだわり各事業所単位での収支改善を進めた。健全な発展と地位向上を含む従業員の幸福のため今後3年間で輸送事業の利益率を3・5％程度まで引き上げたい」と話し、特積みの資源を生かしつつ、真の総合物流企業への脱皮を図る。

（矢田 健一郎）

収益体質さらに強化

真の総合物流企業へ

―前期、ロジスティクスを含む全事業で経常利益率1・7％とした。

米田 皆が一丸となりよくやってくれた。特積み事業の物量は前期比1％増程度。コロナ禍以前から低迷していた物量が24年3月期で底打ちした中で、運賃・条件改善交渉の継続とロジの改善、コスト管理の徹底が実を結んだ。

―具体的には。

米田 各会議資料のペーパーレス化や光熱費節約など徹底してコスト削減を進めた。リードタイムを維持しながら、

とが収益の基盤になっている。――運賃・条件改善にも継続して取り組んだ。

荷動きが厳しい中でも先行して交渉を進めてきたこともあり、前期の結果に結び付いた。

―足元でも物価上昇は続いている。

米田 世の中の動きに追いつき地位向上につなげるためにも、運賃・条件改善交渉は今期も継続する。諸料金の部分では館内配送料や中継

料金の交渉もこれまで以上に力を注いでいく。あらゆる顧客ニーズに対応――営業拡大への意識改革も形を成してきた。

米田 前期、利用運送では売り上げを30％弱伸ばすことができたが、貸し切りや利用運送の取り込みを強化する中で「特積みの第一貨物」という捉え方をする顧客が多いことが見えてきた。特積みの案件に限らず、可能な限り顧客のあらゆる物流二

米田 この数年はエネルギーコスト上昇を受けた燃料サーチャージ、物価上昇や（ドライバーの労働規制強化に伴う）24時間問題への対応を踏まえた運賃・料金改定を顧客に求めてきた。

―総合的に対応することを目指している。

米田 特積みネットワークの維持にかかるコストを賄うためにも、貸し切りや利用運送を強化することが必要。新たに獲得した案件の中には、運行便の積載効率向上に寄与するものもある。昨年グループ入りした北上運輸は貸し切りにも強く、倉庫保管や輸出入ではおとこしに資

本・業務提携を結んだ三菱倉庫を紹介するなど、顧客対応力は着実に増している。独自開発のWS「D-BOX（ディーボックス）」も武器の一つだ。

利益率は発展と幸福の条件

記者席

―今期、新たな3カ年中期経営計画が始動した。

米田 特積みで3％程度、貸し切りや利用運送も含めた輸送事業全体で3・5％程度、ロジ事業を含めた全事業では4％程度の利益率を目標に掲げた。前中計で固めてきた業務拡大への

「ピンチ」をチャンスに変える

物量確保、運賃・条件改善、貸し切り・利用運送拡大と、徹底したコスト管理に取り組んだことが今、業務拡大に向けたベースになっている。

コロナ禍以降、集配戦力の内製化など収益体質強化に向けた取り組みに注力してきたが、全社で業績のV字回復に向かう過程で改めてコストを洗

エンジンは温まった

い出し、これまでない見直しにつなげた。積極投資をしてきたロジ事業での収益改善にめどが立ったことも合わせて、土台を固め、さらなる業務拡大に臨む。

鍵は、同社が築き上げてきた経営資源にある。「約2万社の顧客網は大きな財産。だが、特積み以外のニーズを取りこぼしていた部分も否めず、生かして切れない」と米田社長。成長に向けた「脱皮」をどれだけ繰り返せるか、注目される。

（矢田 健一郎）