



# 06

## 事業戦略

私たちは、国内外の多数の倉庫拠点と陸・海・空の輸送機能を有しており、さまざまな物流領域でサービスを展開しています。グループ総合力結集によるトップライン成長につなげていくために、各社それぞれの強みを活かした事業戦略を推し進めていきます。

## 事業概況

三井倉庫グループは、持株会社である三井倉庫ホールディングス株式会社、連結子会社76社及び持分法適用関連会社6社で構成されています。さまざまな物流サービスを有機的・効率的にお客様に提供する物流事業と、ビル賃貸業を中心とする不動産事業を運営しています。

### 物流事業

物流事業は、倉庫保管・港湾運送、航空貨物FWD（フォワーディング）、3PL・LLP、陸上貨物運送により構成されています。国内外にある多数の倉庫拠点と、陸・海・空の輸送機能を備えたフルスペックの物流機能を有しており、それら各種の拠点や物流機能を組み合わせ、お客様のサプライチェーンを最適化しています。原材料から医薬品、家電製品等、幅広い業種の貨物を取り扱っており、調達・製造・販売物流の川上から川下まで幅広く柔軟な物流サービスを提供することで、特定分野・領域に依存しない安定した収益構造を築いています。

三井倉庫グループの主要な物流領域

業種	バリューチェーン	原料・素材・部品			完成品			流通	
		調達物流	生産物流	販売物流	調達物流	生産物流	販売物流	調達物流	販売物流
ヘルスケア									
自動車関連									
家電									
精密機器・機械									
生活消費財									
住居・インテリア									
食料・飲料									
アパレル									
紙・ハルブ									
化学品									

### 不動産事業

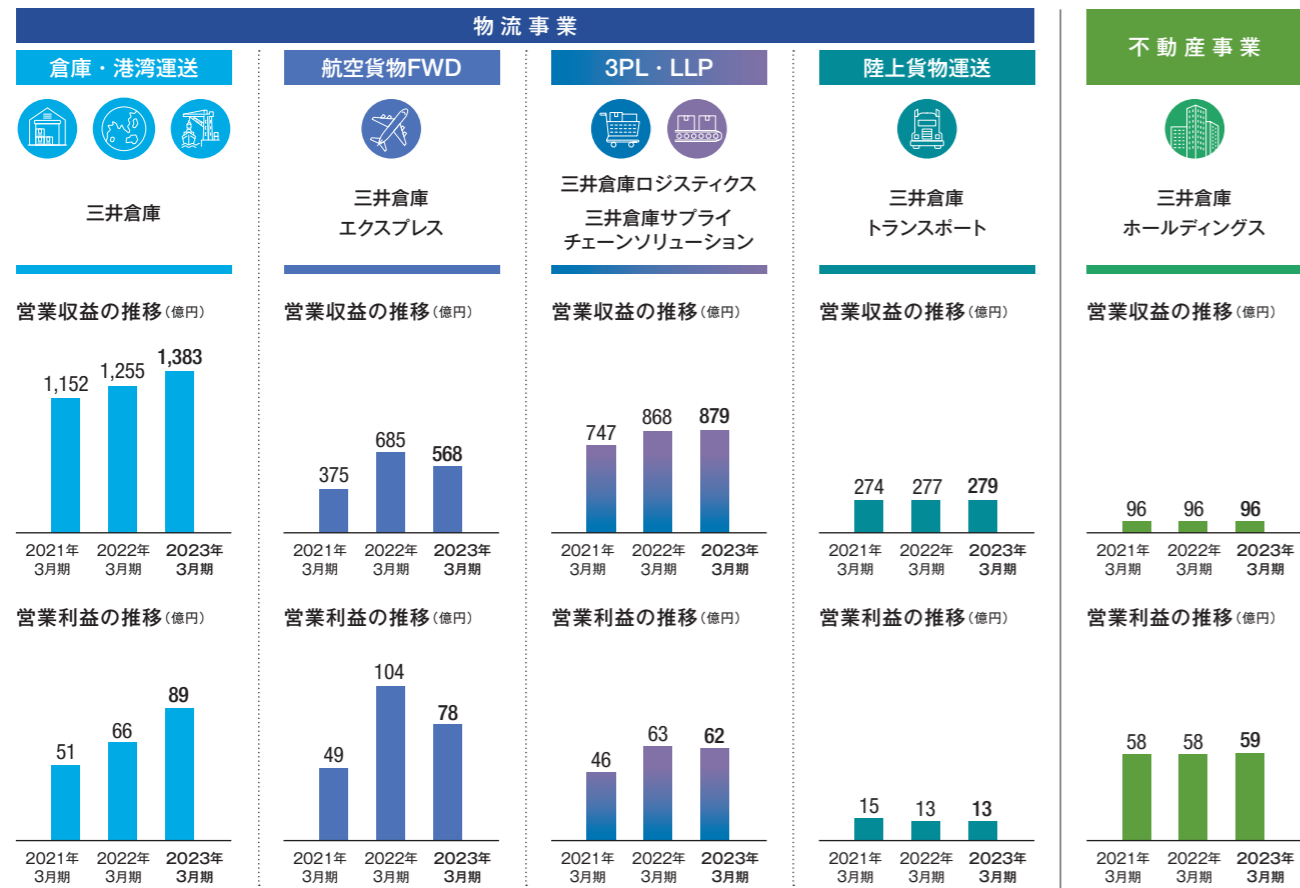
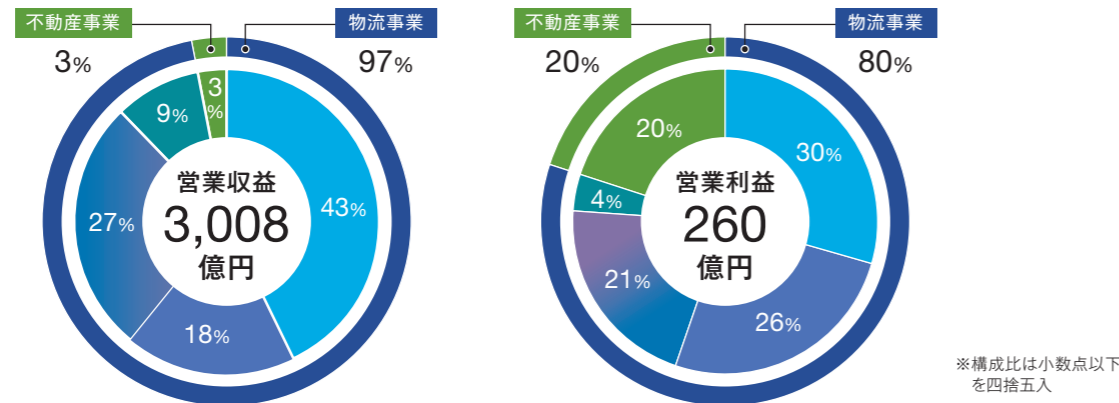
不動産事業は、箱崎ビル・MSCセンタービル・御成門ビルをはじめとしたオフィスビル、並びに、賃貸マンションを運営・管理しています。周囲の環境変化に伴い物流用途に適さなくなったアセットに対して、収益性を勘案し、スクラップ&ビルドにより不動産事業への転換を図っています。不動産事業は、長期的かつ安定的な収益を確保する事業運営方針により、経年劣化に対応した「リニューアル工事」、並びに、時代のニーズに合致させるための「バリューアップ工事」を適宜実施することで、優良テナントの確保とともに高稼働率の維持に取り組んでいます。

主要な管理物件一覧

用途	エリア	物件名	延床面積	用途	エリア	物件名	賃貸戸数		
オフィス	東京	三井倉庫箱崎ビル	135,608㎡	レジデンス	東京	リバー&タワー	99戸		
		MSCセンタービル	32,507㎡			パークアクシス御成門	52戸		
		MSC御成門ビル	10,516㎡			大阪	ポートヴィラ靫公園	108戸	
		MSC深川ビル	14,199㎡				計	3物件	259戸
		MSC深川ビル2号館	22,046㎡						
計		5物件	214,876㎡						

事業概況

2023年3月期ハイライト



※営業収益はセグメント間の内部収益または振替高を含み、営業利益は管理部門に係る費用の調整前の金額としています。

物流事業は、営業収益は2,920億22百万円（前年同期比1億90百万円減）と微減なるも、営業利益は239億23百万円（前年同期比1億88百万円増）の増益となりました。

倉庫・港湾運送において、顧客のBCP対応に資する代替輸送ルート提案や、環境負荷低減のための物流ソリューション提案、そして前期に立ち上げたヘルスケア物流専用の倉庫新設により収益向上に寄与しています。航空貨物FWDについては、一時期よりサプライチェーンの混乱に落ち着きが見られたものの、急速に変化する顧客のニーズを的確に捉え、機動的にスペースを調達し、底堅い収益を確保しました。3PL・LLPについては、原価高騰の影響がありましたが、前期に立ち上げた家電量販店・EC向けの新規物流センターの通期寄与により堅調に推移しています。

オフィス物件の空室率及び賃料水準に大きな変動はなく、営業収益96億29百万円（前年同期比54百万円増）、営業利益59億8百万円（前年同期比1億10百万円増）の増収増益となりました。

三井倉庫ホールディングス

持株会社・不動産事業

不動産事業 倉庫・港湾運送 航空貨物FWD 3PL・LLP 陸上貨物運送

事業内容の詳細はこちらをご覧ください。  
<https://www.mitsui-soko.com>



三井倉庫ホールディングス株式会社  
 代表取締役社長  
 古賀 博文

中期経営計画2022で掲げた戦略を着実に実行し、三井倉庫グループの持続的成長を実現していきます。

当該事業が占める営業収益の割合



三井倉庫ホールディングスは、三井倉庫グループ全体の指針を示し、事業会社の経営サポートと全体最適化を行う持株会社です。グループ各社の事業戦略に基づくサポートや助言、経営資源の再配分、グループ共通機能の効率的な管理を行い、適切なグループ経営を推進しています。また、所有不動産の賃貸・運営・管理を行っています。

グループの経営戦略策定及び経営管理

「社会を止めない。進化をつなぐ。」というパーパスのもと、サステナビリティやDX推進、中期経営計画をはじめとした経営戦略を実行し、当社グループの企業価値向上と社会及びお客様の持続的成長を実現していきます。中期経営計画2022で掲げた「グループ総合力結集によるトップライン成長」「オペレーションの競争力強化」「深化を支える経営基盤の構築」の3つの成長戦略を着実に成果につなげ、ビジョンである「いつもも、いざも、これからも。共創する物流ソリューションパートナー」を目指していきます。

不動産事業

保有資産の有効活用による企業価値向上に向け、CRE施策を推進するとともに、グループ物流不動産の管理・運営サポートを行い、市場競争力を意識した設備投資に注力していきます。

1. CRE施策の推進

主要オフィスビルの一つである三井倉庫箱崎ビルにおいて、主要テナント企業との現行契約を継続し、2024年5月を始期とした複数年の定期賃借契約を締結しました。主要テナント企業では多様な働き方改革の実現を推進しており、リノベーションを含めたオフィスレイアウトの最適化を行っています。本内容に伴い生じる一部の余剰スペースについては、バリューアップ工事を実施し、マルチテナント型オフィスビルへの移行により不動産事業の収益基盤を強化していきます。また、空調設備の更新をはじめとする省エネ化等を実施し、環境配慮型オフィスビルへと進化させ、入居テナントの生産性向上やサステナビリティ実現に貢献します。

2. グループ物流不動産の運営・サポート

老朽施設の維持更新対応に加え、ヘルスケア分野における最先端医療製品の取り扱い可能な物流施設の設計等、付加価値の高い物流不動産の運営を行っています。また、計画的なLED照明および空調の更新（2025年3月期完了目標）による省エネ対応や太陽光発電設備設置の検討により、CO<sub>2</sub>削減に貢献し、持続可能な物流施設を構築していきます。

# 三井倉庫株式会社

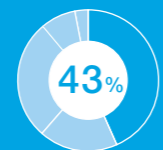
不動産事業 倉庫・港湾運送 航空貨物FWD 3PL・LLP 陸上貨物運送



三井倉庫株式会社  
代表取締役社長  
久保 高伸

三井倉庫は、当社グループのルーツである倉庫(国内・海外)・港湾運送の3つの事業部門より構成されています。物流の交差点である「倉庫・港湾」を起点とした物流サービスの提供により、お客様の物流最適化を実現してまいります。

当該事業が占める営業収益の割合



## 倉庫(国内)

### 事業内容

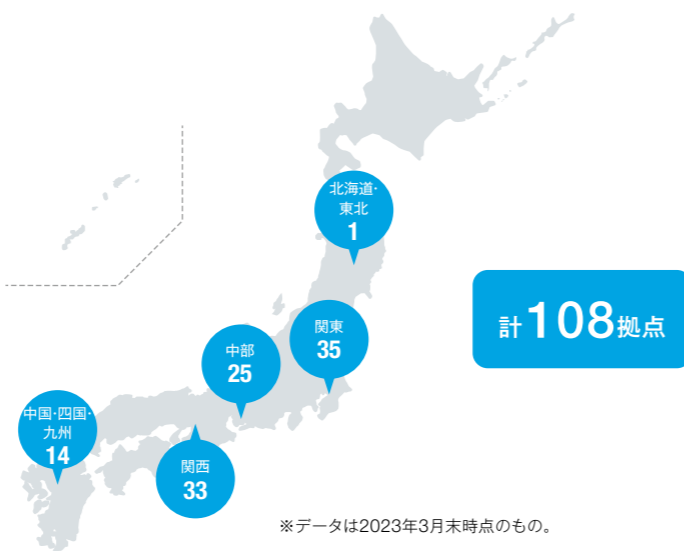
主要な取り扱い商品	食品原料、医薬品・医療機器、化学品、美術品・貴重品
エリア	国内
主要顧客	総合商社、食品メーカー、化学品メーカー、機械メーカー、医薬品・医療機器メーカー



事業内容の詳細はこちらをご覧ください。  
<https://www.mitsui-soko.com/company/group/msc/>

倉庫(国内)事業では、保管・荷役、運送、流通加工など、さまざまな物流サービスを提供しています。全国に物流施設を所有し、100年以上積み重ねた保管・荷役ノウハウをもとに、輸出入通関からお客様への配達まであらゆる業態や商品に最適化した物流スキームの提案が可能です。

### 物流事業拠点



※データは2023年3月末時点のもの。

### 主要な物流領域

バリューチェーン 業種	原料・素材・部品			完成品			流通		主要なサービス
	調達物流	生産物流	販売物流	調達物流	生産物流	販売物流	調達物流	販売物流	
ヘルスケア									<ul style="list-style-type: none"> <li>保管・荷役</li> <li>海上輸送</li> <li>輸出入業務</li> <li>3PL</li> <li>トランクルーム(美術品・貴重品)</li> <li>BPOサービス</li> <li>設備輸送</li> </ul>
自動車関連									
家電									
精密機器・機械									
生活消費財									
食料・飲料									
アパレル									
紙・パルプ									
化学品									

取り扱う貨物の種類は幅広く、貨物特性に応じた保管・荷役サービス及び輸出入業務等を提供しています。ヘルスケアに関しては、医薬品・医療機器・治験薬等において、医薬品製造業許可・医薬品卸売販売業許可など各種許可を取得しており、調達・生産・販売物流を一気通貫で提供することが可能です。

### 強み

- > 高機能施設及び全国拠点ネットワークを活かしたアセット型物流網
- > 幅広い業種に対応可能な貨物特性に応じた保管・荷役・輸出入通関ノウハウ
- > 多岐にわたる良質な顧客基盤

### 環境認識

- 機会とリスク(外部環境)**
- 世界情勢の不安定化や物流網の混乱に伴う保管ニーズの高まり
  - 厳しいレギュレーションや温度管理等、高度な専門性を有する物流ニーズの高まり
  - 装置産業化の進行に伴う異業種の新規参入
- 課題(内部環境)**
- 港湾倉庫における収益基盤の強化
  - 内陸倉庫における成長の加速

100年以上にわたり倉庫事業を営み、幅広い業種のお客様に対し物流サービスを提供してきた歴史とノウハウが強みです。さまざまな貨物特性に応じた保管・荷役ノウハウはもちろんのこと、輸出入業についても深い知見を有しています。近年は、ヘルスケア領域や高機能素材等の専門性を有する保管・配送ノウハウを蓄積しています。

物流網の混乱により、BCP対策としての保管ニーズや倉庫起点のSCM物流最適化に伴う事業拡大の機会があります。加えて、レギュレーションや温度管理等、高度な専門性を有する物流ニーズが増加しています。一方で、AIやロボティクスをはじめとした物流の装置産業化への対応が課題となっています。

### 中期経営計画2022の取り組み

#### 目指す姿 倉庫起点の複合物流サービスの実現

#### 基本戦略1

#### 「倉庫資産」を活かした安定収益確保

港湾倉庫を起点とし、国内倉庫から海外現地法人への輸出混載やDoor to Doorの一貫輸送物流サービスといったSCM物流を実現し安定収益を確保します。既存の取り扱い分野に加え、自動車や電子材料分野でも、グループ各社と連携してSCM物流を提供することで、取り扱いを拡大してまいります。持続可能な物流の実現に向け、老朽施設の維持更新対応も進めていきます。

#### 基本戦略2

#### 「倉庫」起点の高機能サービス展開による成長機会の創出

ヘルスケア事業において、国際物流から保管・配送まで行う「一気通貫物流プレーヤー」としての地位を確立します。また、全国の物流施設と幅広い業種に精通する物流ノウハウを活かし、EC物流やSustainaLink等、高収益成長事業を創出します。

#### 基本戦略3

#### 「圧倒的な現場力」の実現

「圧倒的な現場力」を実現し事業基盤を強化します。当社が培ってきた物流ノウハウを、改めて手順化・標準化することで形式知化し、業務の安定を図るとともにカイゼン文化を定着していきます。ITシステムの導入により、物流技術の蓄積及び業務の効率化を図り、お客様のニーズの把握やSCM物流の実現に十分に寄与する業務体制を構築します。

### 2023年3月期実績

- SustainaLinkのサービス展開(新型コロナウイルス感染症の影響による顧客のSCMの混乱に対し、代替輸送手段・ルートを提供したことで取り扱いを拡大、モーダルシフト・CRU<sup>※1</sup>をはじめとしたCO<sub>2</sub>とコストの両方を削減する物流提案による案件の獲得等)
- 「倉庫」起点の高機能サービスを提供するEC物流分野での大型案件とハイファッション物流案件の獲得
- 物流技術の蓄積及び業務の効率化を目的とした既存拠点へのEC物流向けマテハンの導入
- 「圧倒的な現場力」の実現に向けた、トラック受付予約システムを一部拠点に導入

※1 Container Round Use: 輸入コンテナを荷卸後、空いたコンテナを輸出荷積に継続して利用すること。

### 今後の取り組み

SCM物流の獲得については既存顧客に対して、当社が今まで培ってきた海外倉庫とNVO、輸出入FWDのノウハウを結集し、一貫物流業務を提供するとともに、SustainaLinkサービス展開を強力に推進し、新規案件の獲得を目指します。

想定を上回る電気代や労務費をはじめとした原価高騰については、収受料金の適正化を図ることで、安定的な収益の確保につなげていくことにより、持続可能な物流を実現していきます。また、ハイファッションの案件受注に関し、国内外の倉庫や豊富な保管ノウハウを活かし、高品質かつESG目線での物流基盤を構築します。

あわせて、既存拠点に導入したマテハンにより、新事業の柱となる「倉庫」起点のEC物流について業務効率化の検証を行います。

オペレーション強化の観点では、これまでに確立した標準化の手法を体系化し全社展開すべく、導入したシステムの円滑な運用を図ります。最終的には、適切な人員配置と合わせて、オペレーションのローコスト化の検証を行ってまいります。



倉庫(海外)

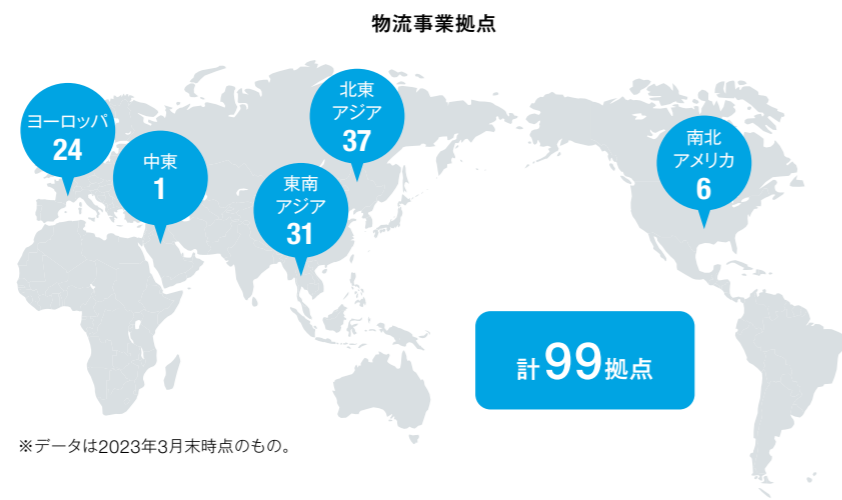
事業内容

主要な取り扱い商品	化学品、食品原料、生活消費財
エリア	北東アジア、東南アジア、欧州、米州、中東
主要顧客	化学・素材メーカー、生活消費財メーカー、総合商社



事業内容の詳細はこちらをご覧ください。  
<https://www.mitsui-soko.com/company/group/msc/>

倉庫(海外)事業はグローバルに展開しているお客様のサプライチェーンを支えるべく、保管・荷役、運送、流通加工等、日本国内同様の高品質な物流サービスを提供しています。1971年に米国に事務所を開設して以来、世界13カ国にわたり展開してきた海外ネットワークを基盤に各国の現地事情に則した最適なソリューションを提供し、お客様のグローバルビジネスに貢献します。



業種	バリューチェーン	原料・素材・部品			完成品			流通		主要なサービス
		調達物流	生産物流	販売物流	調達物流	生産物流	販売物流	調達物流	販売物流	
自動車関連										<ul style="list-style-type: none"> <li>保管・荷役</li> <li>海上輸送</li> <li>輸出入業務</li> <li>3PL</li> <li>設備輸送</li> </ul>
精密機器・機械										
家電										
生活消費財										
食料・飲料										
紙・ハルブ										
化学品										

原材料や素材を多く取り扱っており、海外各地の拠点にて保管・荷役サービス、輸出入業務等を展開しています。家電、生活消費財においては構内物流業務も担っており、加えて大型機械等の設備輸送も得意としています。

強み

- > 世界13カ国、約100拠点展開しているグローバルネットワーク
- > 各国の法規制や地域特性に対処できる柔軟な対応力
- > 大手日系企業を中心とした優良な顧客基盤

50年以上にわたり、海外物流事業を営んでおり、世界各国に展開してきたグローバルネットワークと、経験に裏打ちされた対応力を活用し、日本国内同様の高品質な物流サービスを提供しています。

環境認識

- 機会とリスク(外部環境)
- 世界情勢の不確実性によるグローバルサプライチェーンへの影響
  - 国ごとの政策・法規制・物流情勢の変化
  - 世界人口増加に伴う各国の内需向けビジネスニーズの増加
  - 人件費の常態的な上昇
- 課題(内部環境)
- 原材料等の取り扱いメインによる貨物ポートフォリオの偏り
  - 保管・輸送等の個別機能に限定された物流サービスの提供

海外物流においては、世界情勢の不安定化や災害の激甚化により、グローバルサプライチェーンの変革ニーズが見込まれています。現在当社は保管、輸送等の個別機能の物流サービスがメインですが、今後SCM物流への進化が必要と認識しています。

中期経営計画2022の取り組み

目指す姿 各拠点のネットワークを再構築し、物流ネットワークサービスを全世界で提供すること

**基本戦略1**

既存顧客向け物流サービスの拡大による収益基盤の強化

グループの物流機能を効率的に組み合わせた提案営業を推進し、個別機能の提供から、「一貫物流」、「SCM物流」へとサービス範囲拡大を図ります。また、DX・サステナビリティ関連等、顧客のニーズを先取りした要素も組み込んだ新しい物流メニューを開拓し、既存顧客の業際業務獲得、または新規顧客への横展開などを進め、収益基盤を強化します。

**基本戦略2**

自動車・電子部品に注力したSCM物流の実現

今後、サプライチェーン変革ニーズの一層の高まりが見込まれ、日系企業の海外進出も盛んな自動車部品・電子部品を、SCM物流セールのターゲット領域と定め、各エリアの特性に応じたアプローチでのビジネス拡大を目指します。

**基本戦略3**

情報システム基盤の再構築

各拠点での業務標準化と効率化、オペレーションローコスト化の取り組みを継続して推進します。既存のシステムの機能を見直し、顧客への高付加価値物流サービスの提供に資するシステム構築を進めます。

**2023年3月期実績**

拠点統合などの合理化施策、ローコストオペレーションに向けた業務改善を実施。更に、エリアごとの特性に応じて各施策を実行

- 米州:海上、鉄道輸送が混乱する中、代替輸送ルートや海上コンテナから鉄道トレーラーなどに貨物を詰め替えるトランスロード輸送などのソリューションをお客様に提案し業務を拡大
- アジア:サプライチェーン全体を俯瞰した提案型営業推進、自動車・電子部品の取り扱い比率向上、業際業務獲得の拡大
- 欧州:拠点統合などの合理化、欧州業務拡大に向けたロツテルダム支店の立ち上げ

**今後の取り組み**

グループ全体の知見やネットワークを最大限に活用し、自動車部品・電子部品等、ターゲット業界ごとに組織横断的な営業活動を進め、顧客獲得、業務範囲拡大を目指していきます。単品物流から、生産計画や販売計画と連動したサプライチェーン全体を最適化するSCM物流へとサービスを進化させていくため、バイヤーズコンソリデーション<sup>※1</sup>や複合一貫輸送といったさまざまな物流メニューを組み合わせた提案型営業に注力します。

また、国内外のグループと連携し、NVOC<sup>※2</sup>業務の前後工程にある保管・輸送業務を獲得する等、業際を深掘りすることで、取扱量を拡大していきます。また進出地域に根差した「内需物流」を獲得することで、外部環境の変化に強い収益基盤を構築します。

※1 複数のサプライヤーから出荷される貨物を1カ所の倉庫に集め、輸出国で一つのコンテナに積み合わせて輸送する手段。バイヤーが海外で複数メーカーの商品を調達する場合等に輸送コストの削減が可能。

※2 Non-Vessel Operating Common Carrier業務の略。本事業形態を取ることで、海上輸送と陸送といった、2つ以上の輸送手段を組み合わせたドア・ツー・ドアのサービスを提供する、国際一貫複合輸送が可能となる。

## 港湾運送

### 事業内容

主要なサービス コンテナターミナルの運営、  
在来船業務、船舶代理店業務

エリア 東京、横浜、名古屋、四日市、  
大阪、神戸、門司、那覇

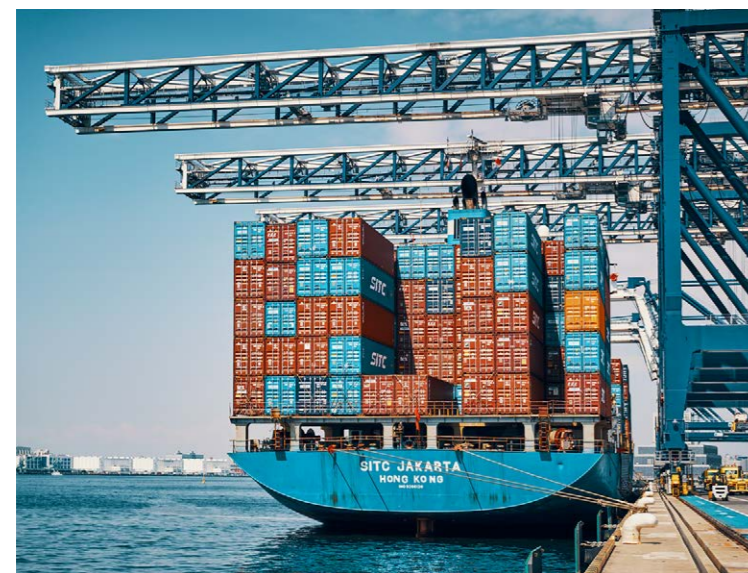
主要顧客 船会社



事業内容の詳細はこちらをご覧ください。  
[https://www.mitsui-soko.com/  
company/group/msc/](https://www.mitsui-soko.com/company/group/msc/)

港湾運送事業は、国内主要港である東京、横浜、名古屋、四日市、大阪、神戸、門司、那覇において、海上と陸上の物流をつなぐターミナルの運営、埠頭業等を行っています。また、どのような貨物でも最適な荷役を提案できる在来船業務、船舶の入出港手続きや船荷証券の発行などの船舶代理店業務など、多彩なサービスを展開しています。三井倉庫グループの100年の歴史を支えてきた伝統事業であり、海と陸を結び、経済や人々の生活を支える重要なインフラとしての役割を担っています。

### 物流事業拠点



### コンテナターミナル運営

国内各港のコンテナターミナルにおいて、コンテナ貨物の船への積み込みや積み下ろしといった荷役作業、コンテナの搬出入、在庫管理といった一連のオペレーションサービスを高機能なシステムにより、効率的に提供。

### 在来船業務

コンテナに収容できない大型車両や建機等の重量貨物について、貨物の特性及び形状に適した、在来船への緻密な積み付けプランニングを策定し、長年蓄積した経験をもとに高品質な荷役作業を実施。

### 船舶代理店業務

主に海外船会社の日本での窓口として、船舶の入出港申請・船荷証券発行等のドキュメント関連業務を管轄する総代理店業務や、あらゆる貨物を確実かつ安全に届ける集荷営業業務を展開。

### 強み

- ＞ 港湾運送事業免許の保有による国内主要港でのコンテナターミナル運営
- ＞ ターミナル運営・代理店業務等で培った業務標準化・集約化のノウハウ
- ＞ 日中・近海域内を中心とした独自のコンテナ集荷営業力

### 環境認識

#### 機会とリスク(外部環境)

- 中国等近隣国の港勢拡大による日本港湾の相対的な地位の低下
- 国内港湾労働者不足の深刻化
- カーボンニュートラルポート(CNP)構想等による環境規制の強化
- 総合的な情報システム構築によるデジタル化の進展

#### 課題(内部環境)

- 施設・機器管理の強化
- コンテナターミナルの運営手法の効率化
- 事業領域の拡張

国内主要港でコンテナターミナルを運営しており、豊富な荷役機器、先進的なシステム、そして長年にわたり蓄積されたノウハウを掛け合わせ、一連の作業を融合させた効率的なオペレーションを展開しています。

コンテナ取扱量は、中国・東南アジア航路を中心に回復傾向にあります。一方、施設及び荷役機器は老朽化が進行し、コンテナターミナル運営手法の抜本的な整備・見直しが必要となります。加えて、グループ会社との連携強化によるコンテナターミナル運営に続く新たな基幹業務の開発・育成が課題となります。

### 中期経営計画2022の取り組み

目指す姿 コンテナターミナル運営(ハード)と周辺業務も含めたノウハウ(ソフト)の融合による業容の拡張

#### 基本戦略1

### 安定的な利益を生み出すコンテナターミナルの運営基盤の確立

海上コンテナの輸送量は安定的に推移すると想定する中、強固な利益を生み出すコンテナターミナルの運営基盤を強化します。具体的にはローコストオペレーション実行による収益の向上に加え、運営形態や適正規模を検証し、各港の特性を活かした拠点の最適化を図ります。また、拠点間での情報共有や施策の横展開を実行し、施設を活用した周辺業務の拡大を進めていきます。

#### 基本戦略2

### 事業ノウハウの明示化・改良によるサービスの商材化

貿易業務において物流情報のプラットフォーム化の機運が高まり、貿易・物流データの相互利用の検討が進んでいます。将来に向けて、実証実験への参画による行政やプラットフォームとの協業、船会社・港湾管理者向け効率化ツールの開発、コンテナターミナル運営のコンサルティング、地方港での埠頭業の運営受託に取り組んでいきます。

#### 基本戦略3

### 港湾機能を活用した業務領域の拡大、新規拠点の開発

日本国内における輸出入コンテナの取り扱いが成熟化し、船会社誘致活動の制約が見込まれるため、港運事業と物流事業の連携による非コンテナ船の誘致や、SDGsへの貢献に関連する新規業務の獲得を目指します。加えて、沖縄事業の拡大も進めていきます。

### 2023年3月期実績

- 荷役機器の効率的な維持・管理に向けた分析・検証の実施、新ターミナルシステムの導入による、コンテナターミナルの運営基盤の強化
- BL発行業務の集約、事務作業の平準化・効率化による、低コストオペレーションの実施
- 港湾の電子化(サイバーポート)、各種実証事業への参画、港湾コンサルティング会社との協業によるコンテナターミナル調査事業の実施を通じたノウハウの商材化
- 沖縄事業の集貨・創貨の強化、各拠点を活用した周辺業務・一貫輸送案件の獲得による、業務領域の拡大

### 今後の取り組み

コンテナターミナルにおいては、AI等の情報技術の活用によるデータの収集・分析、荷役機器管理分析デジタルツールの導入による適切な修繕・更新を行うことで、オペレーションの高度化・効率化を推進し、同時に、船会社の誘致活動や港湾機能を有機的に活用した新規案件の開拓に注力することで、収益拡大の実現に努めます。

また、長年培った知見を通して、国が掲げるAIターミナル施策に積極的に関与し、異業種間での共創による技術開発を進め、新たな運営手法を確立することで、付加価値の高いサービスの商材化を加速させ、業容を拡張します。

沖縄事業では、当社グループのネットワークを最大限活用し、行政・地元企業との連携を強化することで、官民一体となった輸送スキーム体制の構築に取り組みます。

# 三井倉庫エクスプレス株式会社

不動産事業 倉庫・港湾運送 航空貨物FWD 3PL・LLP 陸上貨物運送



お客様ニーズを確実につかみ取り、高い専門性と機敏に対応する強みに加え、業界毎のトレンドを先読みしたソリューションを提供し続けることによって、“指名される”フォワーダーを目指してまいります。



三井倉庫エクスプレス株式会社  
代表取締役社長  
一柳 尚成

## 航空貨物FWD

### 事業内容

**主要な取り扱い商品**  
自動車部品、化学品、医薬品

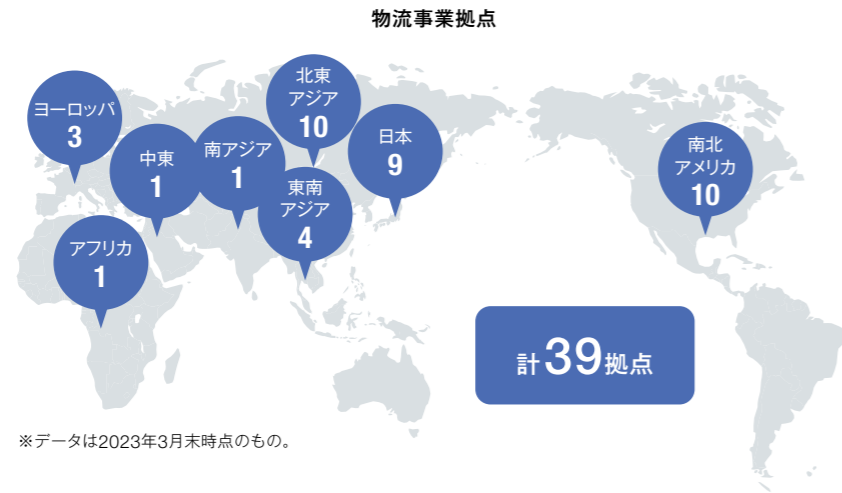
**エリア**  
国内、北東アジア、東南アジア、南アジア、欧州、米州、アフリカ、中東

**主要顧客**  
自動車メーカー、自動車部品メーカー、生活消費財メーカー、総合商社

事業内容の詳細はこちらをご覧ください。  
<https://www.mitsui-soko.com/company/group/mse/>



三井倉庫エクスプレスは、2012年7月にトヨタ自動車(株)との共同出資で誕生した会社です。自動車部品・化学品・アパレル・危険品・保冷品・医薬品・引越貨物等、幅広い分野の国際物流で培った専門的な知識・ノウハウと世界各地に展開する拠点ネットワークを組み合わせ、高品質な総合フォワーディングサービスを提供しています。



業種	バリューチェーン	原料・素材・部品			完成品			流通		主要なサービス
		調達物流	生産物流	販売物流	調達物流	生産物流	販売物流	調達物流	販売物流	
ヘルスケア										<ul style="list-style-type: none"> <li>航空輸送</li> <li>輸出入業務</li> <li>危険品輸送</li> <li>保冷品輸送</li> <li>海外引越</li> </ul>
自動車関連										
精密機器・機械										
生活消費財										
アパレル										
化学品										

主に航空輸送サービスを提供しており、自動車関連の貨物を多く取り扱っています。生活消費財に関しては一部EC物流サービスを提供しており、アパレルに関しては、セレクトショップやブランドの商品を取り扱っています。また、国や航空会社、品目毎に異なる規制がある危険品や保冷品等、特殊なノウハウが必要な貨物の輸送サービスも提供しています。

- 強み**
- > 自動車業界、電子部品業界で培ってきた高品質な総合フォワーディングサービス
  - > 緊急輸送発生時の柔軟かつスピーディーな対応力
  - > 三井倉庫グループ各社の機能と航空輸送を活用した最適な物流設計構築力

- 機会とリスク(外部環境)**
- 世界情勢の不確実性によるグローバルサプライチェーンへの影響
  - 航空輸送市場における競争激化、価格競争の常態化
  - 自動車業界や電子部品業界の市況変化

- 課題(内部環境)**
- 航空市場の変化への対応
  - 自動車業界の変化への対応

トヨタの物流を支えてきた高い物流品質と、コロナ禍によるサプライチェーンの混乱時にも着実にお客様のニーズに応じてきた対応力が強みです。また世界各地に拠点を展開しており、三井倉庫グループ各社の機能と連携し、グローバルなSCM物流を提供しています。

航空輸送は、先行き不透明な世界情勢において需要予測が困難であることに加え、景気変動の影響を受けやすい業態です。また、当社の主要貨物である自動車関連については、今後EV化等、業界構造の変化が見込まれます。

### 中期経営計画2022の取り組み

**目指す姿** 特定顧客に寄り添い、効率的かつ持続的成長を目指した、“指名される”フォワーダー

#### 基本戦略1

#### 既存事業の集荷量UPによる収益の拡大

当社の主要取引先である自動車業界はEV化の動きが加速しています。EVの基幹部品の輸送は当社が得意とする危険品輸送の領域であると同時に、法令対応が求められます。業界動向の変化を見据え、顧客ニーズを先取りした提案を行っていくとともに国内で提供しているサービスの海外展開を推進し、収益力の向上を目指します。

#### 基本戦略2

#### 新規顧客開拓による顧客ポートフォリオの改善

下記4つの施策の実行により、顧客ポートフォリオの改善を図ります。

- ①三井倉庫グループ間の連携を深めた業種の獲得、
- ②機械、半導体・電子部品、医薬品等の専門性が求められる顧客層の拡大・獲得、
- ③特需が発生する商材・ルートの把握による、効率的な収益の拡大、
- ④サステナビリティ対応及び業界トレンドを先取りしたサービスの開発

#### 基本戦略3

#### 需要変動に対応するリソースマネジメントの強化

航空輸送業務は、業務サイクルが短いこと、また突発的かつ短納期の大量輸送案件が発生することから、状況に応じた人員配置が重要です。業務の標準化により拠点間での応援体制を強化し、業務効率の向上を図るとともに人材育成を強化していきます。

### 2023年3月期実績

- お客様および国土交通省と連携し、国際的な容器の認証取得や危険品輸送の認可に対応した航空輸送スキームの構築
- 試作車部品物流における、北米での受託範囲拡大
- 三井倉庫グループ一貫サービスの提供による、新規取引獲得
- 関西国際空港および成田国際空港でCEIV Pharma 認証を取得し、医薬品国際輸送の品質・管理体制を確立
- CS・通関業務において一定レベルの業務標準化を達成、生産性の向上
- 応援体制強化に関する人材育成カリキュラムを構築し、国内での研修を実施

### 今後の取り組み

EVにおいては、技術進歩が日進月歩であり、世界各国の法規制も未整備であることから、引き続き業界動向や顧客ニーズを捉えていくとともに、コンプライアンスを遵守した輸送スキームの試験的な実装を進めてまいります。また、昨年度に獲得した北米の試作品物流のノウハウを活かし、海外展開を拡充していきます。

中期経営計画2022の注力領域については、医薬品輸送における着実な実績の積み上げに加え、当社の強みである保冷品および危険品輸送を活かせる半導体の素材系企業を中心にサービスを拡充するとともに、グループ連携による業種の深掘りに取り組みます。

昨年度に取り組んだCS・通関業務標準化の定着を図るべく、全社的な周知・教育活動に励み、作業単位改善による継続的な生産性向上を目指します。また、応援体制については、昨年度に国内で開催した研修の対象を海外拠点に拡大し、人材育成を進め、国内外での体制を強化していきます。

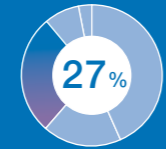
# 三井倉庫ロジスティクス株式会社

不動産事業 倉庫・港湾運送 航空貨物FWD 3PL・LLP 陸上貨物運送



お客様の想いを理解し、「できること・やるべきこと・やりたいこと」を考えて実行します。「家電物流で培った卓越した物流技術」でお客様から選ばれる企業を目指します。

当該事業が占める営業収益の割合



三井倉庫ロジスティクス株式会社  
代表取締役社長 執行役員

鳥井 宏

## 3PL・LLP (流通・販売物流)

### 事業内容

**主要な取り扱い商品** 家電、生活消費財、インテリア、医療機器、食料・飲料

**エリア** 国内

**主要顧客** 家電量販店、家電メーカー



事業内容の詳細はこちらをご覧ください。  
<https://www.mitsui-soko.com/company/group/msl/>

### 強み

- ▶ 家電分野における物流ネットワークを全国に展開
- ▶ 高付加価値ソリューションサービスの提供 (業務設計、オペレーション設計、ロボティクス、パッケージソリューション)

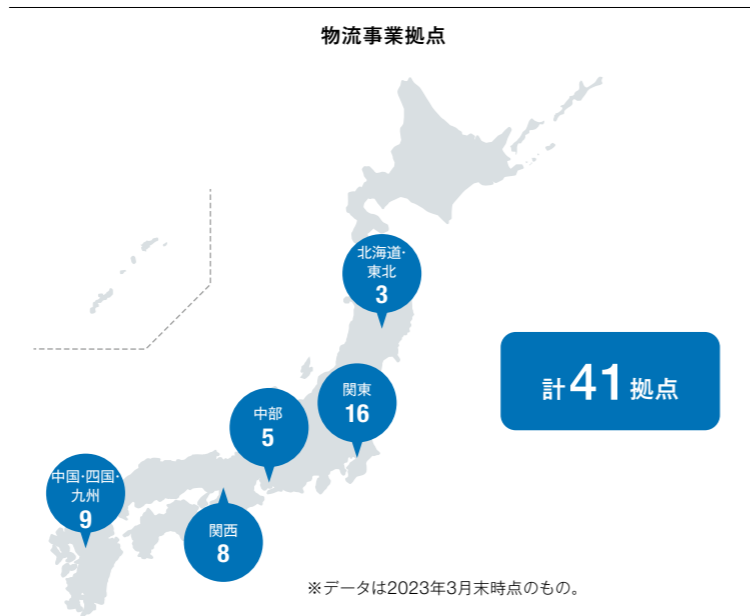
### 環境認識

- 機会とリスク (外部環境)**
- 家電業界の市況変化
  - EC拡大による商慣習や物流特性の変化
- 課題 (内部環境)**
- 家電物流への依存度の高さ
  - 需要拡大に応じた人的リソースの更なる強化

当社は、家電メーカーの物流機能会社時代に培った卓越した物流技術をベースとした「家電量販センター運営」、「家電メーカー物流」に加え、コーヒーマシンをはじめとする製品の配送、設置、工事、保守、修理などの「テクニカル物流」を提供しています。それらのメニューを組み合わせ、お客様の課題・課題を解決する「ソリューション」を提案できることが強みとなります。

当社の物流サービスは、家電物流が大半を占めており、家電業界の市況に影響されます。一方、家電量販店においては、家電以外の商品の取り扱いやECの展開等、現状の店舗運営に留まらないサービスを拡大しており、それらに付随する物流需要の増加が見込まれます。

三井倉庫ロジスティクスは、家電メーカーの物流機能会社としてスタートし、主力事業は、家電量販店や家電メーカー向けに3PL (サードパーティーロジスティクス) を提供しており、近年では、雑貨・食品・コーヒーマシンなどの、多種多様な商品の取り扱いにも力を入れています。また、大型家電製品の「配送・設置・工事」や「修理・保守・検査」などのサービス事業を強化しており、お客様の課題を解決する物流ソリューションを提供しています。



## 中期経営計画2022の取り組み

目指す姿 卓越した物流技術でお客様に貢献する

基本戦略1	基本戦略2	基本戦略3	基本戦略4
<p><b>家電物流事業の深掘と安定化</b></p> <p>家電製品に加え、暮らしに関わる家具や日用品の取り扱いを拡大するとともに、これらに関わるEC分野のロジスティクス機能を強化し、家電物流事業のプラットフォームを目指します。また、人手不足や労働環境改善の課題については、センター稼働日や配送頻度の適正化により、安定かつ合理的な運用を推進します。</p>	<p><b>新規事業開発・ソリューションビジネスの追求</b></p> <p>お客様のサプライチェーン全体の最適化や業務改善といったロジスティクス戦略の提案と、宅配設置から修理・保守まで提供できるテクニカル物流等、当社が得意とする物流メニューを組み合わせることで、競合他社との差別化を図り、新規事業の獲得と既存事業の拡大を推進していきます。また、顧客企業との共創や次世代の物流人財の育成を目的とした、自社倉庫の建設も検討しています。</p>	<p><b>機械化・システム化・DXの推進</b></p> <p>労働力不足や作業品質の向上、荷役作業負担の軽減といった課題を解決するべく、「機械化・システム化・DX」を強力に推進していきます。業務の再定義と標準化を進め、AGV<sup>*1</sup>や梱包機、仕分けソーターの導入等、日々進化する「新技術」や「新システム」を積極的に採用していきます。</p> <p><small>*1 Automatic Guided Vehicle の略: 無人搬送車、無人搬送ロボット</small></p>	<p><b>サステナビリティへの取り組みと働きやすい職場環境の整備</b></p> <p>サプライチェーン全体でのCO<sub>2</sub>排出量削減を目的に、施設のLED化、環境配慮型梱包資材の導入、共同配送等を推進します。また、労働環境面においては、バース予約システムの導入によるトラックの待機時間の削減や、DXを活用した業務効率化を図り、働きやすい職場環境を実現していきます。</p>

主要な物流領域		原料・素材・部品			完成品			流通		主要なサービス
業種	バリューチェーン	調達物流	生産物流	販売物流	調達物流	生産物流	販売物流	調達物流	販売物流	
家電										<ul style="list-style-type: none"> <li>• 3PL</li> <li>• LLP</li> <li>• BPO</li> <li>• テクニカル物流 (宅配設置・修理等)</li> </ul>
生活消費財										
住居・インテリア										
食料・飲料										

主に家電製品を取り扱っており、家電メーカーと家電量販店を結ぶ一気通貫の物流サービスを提供しています。川下の物流領域を担っており、物流戦略の立案から運営まで実行するLLPサービスの提供に加え、家電の宅配設置や修理等のテクニカル物流サービスも提供しています。住居・インテリアについては家具の設置等のサービスも提供しています。

### 2023年3月期実績

- リアル店舗とEC販売の相互補完によるシームレスな物流を追求した家電量販店様向け倉庫の運営安定化を実施
- DXの推進として配車システムを導入
- EC分野の顧客に対してテクニカル物流の提案を行い、大物商品の倉庫オペレーションから宅配設置の業務を受注
- 倉庫拠点のLED照明機器の入替を実施し、CO<sub>2</sub>排出量を削減
- サステナビリティ商材である太陽光発電設備の輸送を実施

### 今後の取り組み

新規業務獲得に向けて、当社の強みである家電メーカーの物流機能会社時代に培ったノウハウを活かし、EC分野やテクニカル物流の業務拡大といったLLPソリューション営業の強化を行っていきます。

また、昨年度にフル稼働を開始した家電量販店様向けの倉庫では、さらなる生産性向上・合理化を、既存の家電量販店様向け物流においては、機械化やオペレーションの見直しを行うことにより、コスト低減を図ります。

サステナビリティの観点からは、LED照明機器の導入や太陽光発電設備の設置を検討しており、CO<sub>2</sub>排出量の削減を推進していきます。

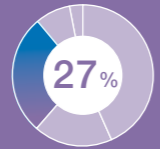
持続可能な物流網を構築するために、環境課題や労働力不足への対応を鑑み、他社と協働した実証実験にも積極的に取り組みます。

# 三井倉庫サプライチェーンソリューション株式会社

不動産事業 倉庫・港湾運送 航空貨物FWD 3PL・LLP 陸上貨物運送

社名であるサプライチェーン&ソリューションを通じてお客様とともに考え、実行します。

当該事業が占める営業収益の割合



三井倉庫サプライチェーンソリューション株式会社  
代表取締役社長

関取 高行

## 3PL・LLP (調達・生産物流)

### 事業内容

主要な取り扱い商品  
精密機器、家電

エリア  
国内、東南アジア

主要顧客  
電機メーカー、機械メーカー

事業内容の詳細はこちらをご覧ください。  
<https://www.mitsui-soko.com/company/group/mscs/>



### 強み

- ＞グローバルサプライチェーンに精通した実績、知見、人材
- ＞メーカー物流で培った現場力、改善力
- ＞メーカー視点に基づく企画と実物流の両輪に精通したサプライチェーン提案力

### 環境認識

- 機会とリスク(外部環境)**
- 国際情勢の不確実性に伴うグローバルサプライチェーンへの影響
  - 各業界における環境変化の加速化に伴う、物流のアウトソースニーズの高まり
  - エレクトロニクス業界の市況や環境の変化
- 課題(内部環境)**
- エレクトロニクス業界の市況変化への対応力
  - 新規ビジネスの獲得と拡大

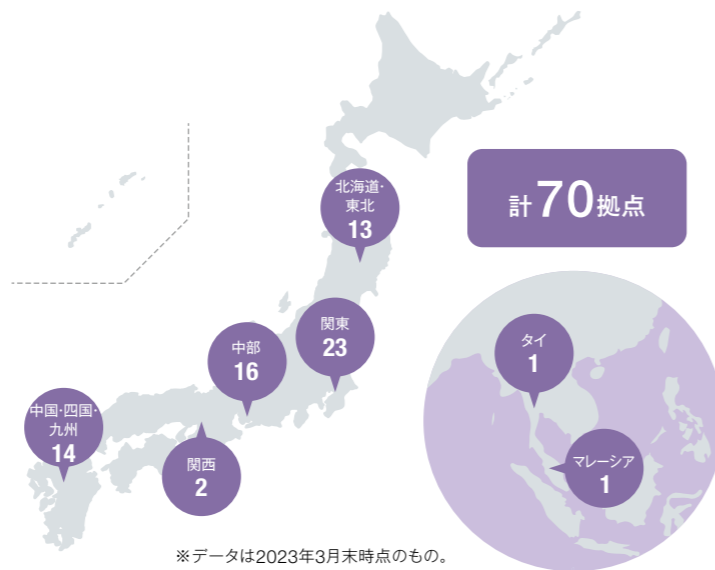
海外を含めた広範囲な実物流サービスに加え、お客様の事業戦略に資する物流企画の提案を行えることが強みです。ソニーの物流を支えてきた実績と知見を活かした、グローバルかつ上流から下流まで対応できるトータルサプライチェーンの構築力・実行力により、一気通貫の物流サービスを提供しています。

不透明な世界情勢や新型コロナウイルス感染症等の劇的な環境変化により、エレクトロニクス業界も加速度的に商品や生産地、サプライチェーンの見直しを行っています。当社の物流もお客様の影響を大きく受けることから、エレクトロニクス業界の市況変化への対応力をさらに強化していくとともに、新規ビジネスの獲得及び拡大が必要です。

三井倉庫サプライチェーンソリューションは、2015年4月にソニー(株)との共同出資で誕生した会社です。

当社は、日本、タイ及びマレーシアを中心に物流ネットワークを構築し、原材料・製造用部品の効率的な調達を手掛ける調達物流、工場の生産性向上に貢献する工場内荷役や工程間輸送などの工場物流、製品センターと販売店を適時適量の高効率な輸送で結ぶ販売物流、さらに修理に必要な膨大なアイテム数の部品を扱うリペアパーツ物流等を担っています。そしてこれらの物流機能を組み合わせ、お客様を競争優位に導く統合的ロジスティクス体制の構築に向けた企画・提案も行っており、お客様のサプライチェーンの最適化に資する物流ソリューションを提供しています。

### 物流事業拠点



### 中期経営計画2022の取り組み

目指す姿 社名である「サプライチェーン&ソリューションの追求」

#### 基本戦略1

#### 変化対応：既存事業の拡大と深耕

当社の主要取引先であるソニーグループのサプライチェーンパートナーとして、お客様のニーズに寄り添った、グローバルな物流企画と、高品質な実物流オペレーションサービスを両輪で推進し、物流DXの取り組みとも連携しながら、最適なトータルサプライチェーンの構築に貢献します。

#### 基本戦略2

#### 成長新規の拡大：ユニークな新規事業開発

豊富な実績とノウハウを持つ、グローバルなメーカー視点のトータルサプライチェーン構築力を武器に、「選択と集中」を重視した営業戦略を展開し、新規顧客の開拓と新規ビジネスの獲得による成長拡大を推進します。

#### 基本戦略3

#### 基盤強化：人財と業務品質の継続進化

ノンアセットである当社の資産を人財・品質と位置づけ、その強化に継続して取り組みます。人財については、高い専門性と企画力を形成するため採用強化と計画的育成プログラムを実行するとともに、働きやすい職場環境づくりを推進します。業務品質については、品質改善活動及びPDCAサイクル管理手法の徹底により、飽くなき改善・向上に引き続き取り組みます。

### 2023年3月期実績

- モビリティ領域におけるEV化進展等を含む半導体関連物流ニーズの高まりを見据えた九州物流拠点を新規確保
- 国内販売物流拠点を強化し、新規顧客/ビジネスを獲得
- 強みとする、メーカー視点での物流企画・LLPによる付加価値物流サービスを新規顧客へと拡大展開
- 海外拠点でのソーラーパネル設置等、環境にも配慮した現場品質向上の取り組みを推進
- 厚生労働大臣による子育てサポート企業の認定である「くるみんマーク」を継続取得

### 今後の取り組み

荷主目線でのメーカー物流、SCM企画力を活かして、既存主要顧客との信頼関係強化と、新規事業開発による事業ポートフォリオの多様化を両輪で進めます。既存主要顧客に対しては、物流企画と国際事業の連携によるソリューションを提供し、現場業務品質を向上させていくことで、顧客の「物流パートナー」としての地位をより盤石なものとするべく取り組んでいきます。

成長新規の拡大については、グローバルに展開するメーカー企業を対象とした新規開拓戦略やLLP提案により、新規顧客を獲得してまいります。また、今後のバッテリー関連や半導体関連の需要拡大を見据えた物流のさらなる取り組みを目指すとともに、当社グループネットワークを活用した事業拡大も図ります。

以前から継続している人財と現場品質強化・進化の取り組みについては一層推進し、プロフェッショナル集団の形成を進めるとともに、働き方改革も継続して実施することで、エンゲージメントのさらなる向上も進めてまいります。

### 主要な物流領域

業種	バリューチェーン	原料・素材・部品			完成品			流通		主要なサービス
		調達物流	生産物流	販売物流	調達物流	生産物流	販売物流	調達物流	販売物流	
家電										● 3PL ● LLP ● 保管・荷役 ● 輸出入業務 ● 国際輸送 ● 引越/オフィス移転
精密機器・機械										

主に、精密機器・機械や家電製品を取り扱っており、メーカーを主軸として物流領域全般を担っています。お客様の事業戦略に資する物流企画の立案から、工場物流や販売物流等の実物流まで、メーカー視点に立ったLLPサービスをグローバルで提供しています。

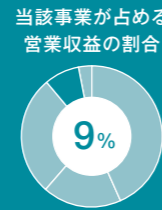


# 三井倉庫トランスポート株式会社

不動産事業 | 倉庫・港湾運送 | 航空貨物FWD | 3PL・LLP | 陸上貨物運送



継続して中期経営計画に沿った事業成長を図っていきます。中期経営計画の2年目として、目標達成をより確実なものとするため、進捗状況や経営環境の変化を踏まえ、特に重点的に展開、強化する取り組みに注力します。



三井倉庫トランスポート株式会社  
代表取締役社長  
増田 孝義

## 陸上貨物運送

事業内容	
主要な取り扱い商品	生活消費財、飲料、インテリア・住宅関連資材、一般医薬品、紙製品
エリア	国内、北東アジア
主要顧客	生活消費財メーカー及び卸、ドラッグストア、飲料メーカー

事業内容の詳細はこちらをご覧ください。  
<https://www.mitsui-soko.com/company/group/mst/>

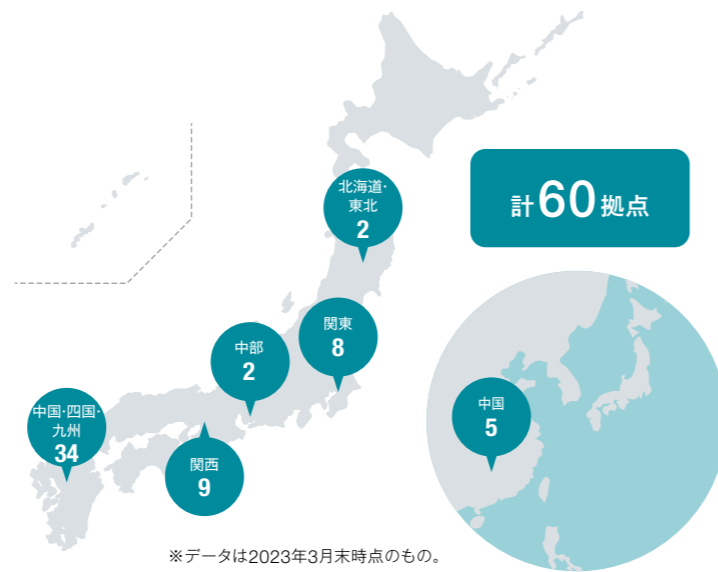


三井倉庫トランスポートは、運送業を柱とした物流サービスを提供している丸協運輸グループを中核とし、輸送ネットワークの統括・管理を行っています。

丸協運輸グループでは自社車両を約1,000台、備車を約2,000台擁しており、大口幹線輸送をはじめ、高効率な地域共同配送サービスの提供に加え、アセット型3PLも展開しています。

当社は、丸協運輸グループ全体の成長に貢献するとともに、丸協運輸グループの軸である運送機能と、三井倉庫グループの有する多彩な物流機能を有機的につなげることで、質の高い国内物流サービスを構築しています。

### 物流事業拠点



### 主要な物流領域

業種	バリューチェーン	原料・素材・部品			完成品			流通		主要なサービス
		調達物流	生産物流	販売物流	調達物流	生産物流	販売物流	調達物流	販売物流	
ヘルスケア										<ul style="list-style-type: none"> <li>陸上輸送</li> <li>3PL</li> <li>保管・荷役</li> </ul>
家電										
精密機器・機械										
生活消費財										
住居・インテリア										
食料・飲料										
紙・パルプ										

主に陸上輸送サービスを提供しており、川上から川下までの販売物流を担っています。飲料に関しては原料・原液の拠点間輸送も行って、生活消費財に関しては、輸送だけでなく保管業務も一体となったサービスを提供しています。

### 強み

- > 西日本を中心とした全国60カ所の拠点、トラック自社車両約1,000台、備車約2,000台を保有するアセット型オペレーション
- > 中四国エリア全体をカバーする自社配送網と共同配送システムの確立
- > ローコストオペレーション

### 環境認識

- 機会とリスク(外部環境)**
- 2024年問題や環境問題対応に起因する規制強化
  - 燃料費の高騰やドライバー不足による人件費上昇
  - 共同配送・共同物流のニーズの高まり
- 課題(内部環境)**
- 労働力不足への対応
  - ESG経営への寄与

国内全国、特に関西・中四国地区を中心に構築した輸送ネットワークを活かし、幅広い事業展開で、アセット型3PL、共同配送、単独輸送、幹線輸送を行っています。また、これらのサービスを組み合わせることで、お客様の要望に合わせた、一気通貫の物流サービスを提供します。

運送業界においては、トラックドライバー不足や高齢化による労働力不足に加え、昨今の燃料費高騰による原価の増加が見込まれ、厳しい環境下にあります。共同配送については、サステナビリティに関する社会的要請やお客様のコスト削減に寄与するサービスであり、今後、需要が増加すると考えています。

### 中期経営計画2022の取り組み

目指す姿 「拠点物流」と「輸送ネットワーク物流」を融合させ、お客様に新たな価値を提供する

#### 基本戦略1

#### 西日本の輸送ネットワークの拡充

ドラッグストア向け商材を注力分野とし、当事業の強みである共同配送のネットワークを中国・九州地区において強化・拡大することで、西日本全域をカバーする輸送ネットワークを構築していきます。

#### 基本戦略2

#### 共同配送の業務見える化を通じた収支向上

当事業の主力である共同配送は、複数顧客の荷物を積み合わせるため効率的な輸送が可能である一方、顧客毎のコスト実態を把握しづらい構造となっています。今後共同配送業務を拡充する上で顧客ごとの業務の見える化に取り組み、収支管理の徹底に努めることで、収支の改善を図ります。

#### 基本戦略3

#### 業務品質の向上と輸送の安全の強化

DX推進を通じた業務の標準化、KPI管理・現場業務の改善ができる人材の育成、そして働き方改革の継続による従業員のエンゲージメントを高め業務品質の向上につなげてまいります。また、安全基準の統一化をはじめとしたグループ全体での取り組みを牽引することで、輸送の安全体制を強化します。

### 2023年3月期実績

- 関西地域におけるドラッグストア向けの新規業務の開始、九州地域での輸送力強化、沖縄県内での一般消費財輸送への進出
- 生活消費財企業向けの共同配送の提供に伴う、輸送効率化およびCO<sub>2</sub>削減による顧客満足度向上
- 主要顧客の収支把握のレベルを細分化して見える化を強化
- 2024年問題における乗務員時間外労働の上限規制への対応(顧客企業とともに待機時間を短縮、従業員の労働環境の改善、九州地域の長距離輸送業務の見直し)を実施
- ボイスピッキングシステム<sup>\*1</sup>の導入試験を実施、車両デジタルタコグラフ機器を新鋭機種に入れ替え

<sup>\*1</sup> ボイスピッキングシステム:倉庫内作業の生産性向上と物流品質向上を目的に、倉入れ、ピッキング、出荷の他、棚補充、棚卸などの物流業務に音声認識システムを利用する方法。

### 今後の取り組み

当事業の主力である共同配送を軸に、西日本の輸送ネットワークを拡充していきます。昨年度開始した九州地域におけるドラッグストア向け業務では、今後、店舗展開に追いついたセンター業務拡大によりトップラインを伸ばしてまいります。中国地域における既存業務では、引き続きコスト削減を行うとともに、昨年度に強化した収支把握の見える化を通じ、適正料金の収受を行います。

また、業務品質の向上を目的に、倉庫運営効率化ツール導入を検討します。輸送の安全については毎年策定している安全活動方針の実効性を高めるため、遠隔点呼システムの活用を含む、安全組織管理体制の強化を目指します。

なお、2024年問題に関しては、昨年度までに自社の乗務員時間外労働の上限規制への対応が完了、今後は委託先ネットワークの拡充を図る等、サプライチェーン全体での対応を行ってまいります。