

## 卸売業新春トップインタビュー

## 三井物産流通グループ

## 柴田幸介 社長

## 統合 5 社の強みを融合しシナジー発揮

三井物産流通グループは今年、グループ 5 社の統合により新しくスタートしてから 3 年目を迎える。各社の強みを融合しシナジーを発揮することで、より強固な流通基盤の構築に取り組み、グループ総合力提案の加速、経営インフ

## 〈2025 年の総括〉

2025 年を振り返ると、原材料や物流コストの高騰に加え、物価上昇に伴う生活者の節約志向と価値観の二極化、急速なデジタル化の進展が企業活動の前提を大きく変えた一年であった。少子高齢化と人口減少により市場縮小と労働力不足が一層深刻化するなか、業態を超えた競争は激しさを増し、業界全体で統合や協業の動きが加速した。

こうした環境下において、当社の業績は計画を上回る進捗を示し、値上げ効果による総利益の改善も寄与し、堅調な着地が見込まれる。

事業運営面では、業務用食材部門と

ラの強化など効果を上げている。事業運営に適した機能別組織化と、人材・経営リソースの最適配置を行うことで、機能強化・先鋭化が加速している。柴田幸介社長に業界を取り巻く環境や今後の事業展開などを語っていただいた。

なり、業界再編の加速が見込まれる。インフレ傾向が続くなか、企業は利益確保と給与還元の両立を図り、優秀な人材の確保に向けた適正な配分が持続的成長の前提となる。また、金利や為替の動向は不透明であり、実質為替レートの悪化による輸入原料コスト上昇の懸念も残る。こうした環境下では、効率化と付加価値創出の同時実現が企業戦略の中核を占める。

こうした環境下において、当社の業績は計画を上回る進捗を示し、値上げ効果による総利益の改善も寄与し、堅調な着地が見込まれる。

## 〈2026 年の市場展望と抱負〉

2026 年は依然として、人手不足と人件費の高騰が企業経営の制約と

していく。

## 〈中期・長期事業方針〉

統合初年度には「明日

（みらい）の流通をつく

る」という企業使命や理

想像、全社員の具体的な

行動指針である M・V を

策定し、二年目（202

5 年）には社員参加型で

10 年後を見据えた（M・V

を明確化した）長期業

態ビジョンを策定した。

バックキャスト方式によ

り三カ年の中期経営計画

と単年度計画を設定し、

経営の方向性を組織全体

で共有した。本年は新中

期経営計画の初年度にあ

たり、前述の四つのテー

マを軸に取り組みを本格

化する。

〈近畿統合物流セン

ター（KTBC）、首都

圏東物流センター（EM

C）の稼働状況と展望〉



首都圏東物流センター(EMC) 外観

物流領域では、KTBC 及び EMC において大型マテハン投資を実施し、自動化・省人化を推進している。庫内作業負担の軽減により、安全で快適な物流運営を確立する必要がある。今後も、労働力不足への対応と安定供給の両立を図り、パートナーとの連携を深めながら、人と技術が共存する次世代型物流モデルの創出に取り組む。

## 〈オリジナル商品の現状と今後の展開〉

商品開発については、事業推進ユニットが会社全体の横断機能を担い、

マーケティング機能を機動的に活用しつつ、二つぽん元氣マーケット等の PB ブランド開発を推進する。当社の差別化要素である「パッケージ」を核に、容器や包装資材を含めた総合的な価値提案を強化し、顧客が求めるタイミングで競争力の高い商品・サービスを柔軟かつ迅速に提供できる体制を構築する。当社は、急速に変化する市場環境を前向きに捉え、持続可能な成長と業界の発展に貢献するべく、挑戦と進化を続けていく所存である。