

外販比率高め事業拡大

人材確保へ多面的施策

キャリテック

三菱食品グループのキャリテック（岩田秀和社長、東京都文京区）は、足元の厳しい事業環境を「物流の機会」と捉え、業容の拡大に乗り出している。新たな商機を確実に手中に収めるため、人の確保と定着を図る施策を多面的に展開。協力会社とも適正運賃を協議する場を設け、相互補完しながら共に成長する関係の構築に努めている。人にまつわる投資を強化することで、外販ニーズにも精力的に対応していく。

（沢田顕嗣）

低温物流成長戦略の柱に

人の確保と定着には賃金の占める要素が最も大きい。不足は深刻でないものの、新規採用の手段として従業員給与を改正。平均的な時間外労働を含めたドライバーの年収は、480万1520万円と運輸・郵便業の平均値に達した。

主体の事業者に比べて人手不足は深刻でないものの、新規採用の手段として従業員給与を改正。平均的な時間外労働を含めたドライバーの年収は、480万1520万円と運輸・郵便業の平均値に達した。

制度も24年12月から設けるなど、ドライバーの確保に向けた複合的な手立てを講じている。

併せて、少子化で人の採用が年を追うごとに困難となることを見据え、全職種を対象に最長10歳まで働ける嘱託再雇用制度を4月から導入。本人と会社の双方



年度内に冷蔵・冷凍車を19台増車

（電子商取引）物流のノウハウや最新機器（GTPへ棚搬送型ロボット）などの知見・経験を積むことを目的に、EC向け汎用センターの庫内業務も今秋から請け負っている。

低温物流事業も成長戦略の柱に据える。既存の大手コンビニエンスストア向けでは初となる冷蔵品の店舗配送を24年2月から首都圏の一部エリアで開始して

り、今後はチルドセンターの庫内業務も請け負うことを提案中。4月からはスーパーマーケット向け冷蔵品配送事業を拡充している。冷凍分野にも新規参入しており、外食店舗に冷凍食品を供給する業務を24年12月から担う。

冷蔵・冷凍車を導入し、常温品と低温品の仕事に併用できるトラックを増やして車両回転率を向上させる。今年度以降の施策ではAI（人工知能）ドライブレコーダーの装着など安全の強化にも注力。25年度は東京と大阪を結ぶ長距離輸送において、10本のスワップボディを活用した中継輸送を始める。

は荷主へのアピールに力点を置いた内容から、働く社員を主役に据えた内容へと11月中旬に刷新。これを機に応募者が増えることを期待する。

事業の拡大と密接不可分な設備投資は、24年10月に茨城県水戸市に、25年2月

と親和性の高い貨物を中心とした外販の獲得にギアを入れる。「2024年問題」などを背景に引き合いが増える中、庫内業務と配送業務を一括で請け負う新たな外販事業として、初めてとなる家庭用紙類の物流を24年11月から受託。更に、EC

を充実・強化することで、外販の割合を高めて物流事業会社への転換を進める。外販比率は23年度の15%に対し、現在は20%弱まで高まっている。これを28年度中に30%へと引き上げる目標を設定している。

売上高は25年3月期が110億円（前期比5・8%増）を見込み、28年3月期には150億円に伸ばさせる。