

物流戦略

トップに聞く

三菱食品グループのベスト・ロジスティクス・パートナーズ（BLP、小谷光司社長、東京都文京区）が4月から事業を開始している。パートナーズに「持続可能な未来へ、モノとオモイを届ける」を掲げ、ビジョンには「食品流通の枠を超え、持続可能な未来を拓く」を策定。小谷社長（56）は「消費財物流の持続性を実現するために色んな業界にリーチしていく」と意気込みを語る。

（澤田顕嗣）

——社名に込めた意味
をつくりたいと付けた。
40歳の時に三菱食品の前

顧客や物流を担うドラ
イバー・庫内作業員らと
した会社で社長に就いた
ベストなロジスティクス
が、規模も責任感も当時



BLP社長

小谷 光司氏

持続可能な未来拓く

とは異なる。私の強みは
巻き込み力。周りと意見
を交換しながら、互いに
納得できるものをつくっ
ていく。健康を維持する
ためにチョコザップに通
うようになった（笑）。

——三菱食品のロジス
ティクス機能を分社化し
て誕生した。
マインドセットを変え

24年問題」の真つたた
中であり、物流は厳しい
環境下に置かれている。
物流業界だけでは課題を
解決できない。

物流の持続可能性を担
保するには、製・配・販
がフラットに話し合える
関係性が必要。現在は物
流を変えていくチャンス
と捉えている。三菱食品

物流ネットワークや人を
有しており、以前から手
掛けてきた物流コンサル
ティングと物流エンジン
アリンクを商品化した。

様々な分野の顧客の物流
を支援することで、食品
多くやっていく。
流通の枠を超えた消費財
デマンドチェーン最適化
の創出に挑戦していく。

物流の先進性がある上に商
流がかぶらない。24年間
題への対応など物流合理
化を実現できる。このよ
うな取り組みは一つでも

三葉食品とキユーソー
流通システムの合弁会社
（エル・フラットフォー
ム）とも連携する。輪配

が「MS Vision
2030」で掲げる経
常利益目標の達成に貢献
する。生まれたての会社
で、生きたての会社

物流を取り巻く環境
送は400社のパートナ
ーに支えてもらっている
が、各社の人手不足を解
決することも課題。納品
条件の緩和など働く環境

——他社との連携プレ
ームも推し進めていく。
大手日用品卸のバルタ
ックと物流で連携してい
る。商流がどこかで競合
する食品卸同士だとどっ

まず会社を固めること
に力を注いでいく。
——これまで蓄積した
ノウハウを存分に発揮す
る。食品分野で培ってきた
と進んでいくことができ

——業務拡大に努め

——業務拡大に努め

24年問題 物流変えるチャンス

現在の事業比率は商流
に依拠したセンターが30
%くらいで、残りの70%
程度は小売り向けの専用
センターとメーカーの仕
事など。最適な在庫量を
提案するサービスを生か
し、色んな要請に応えて
いきたい。

非食品分野では雑貨や
アパレル、医薬品などの
ニーズに応える。メーカ
ー物流の幹を太くしてい
く。メーカー物流のセン
ター、卸の専用センタ
ー、卸の汎用センター、
更には小売りのセンター
も加わっていかもしまし
れないが、垂直統合のセン
ターを5年以内に一つ設
けたい。
売上高は30年度に国内
トップ10（現時点の事業
規模ベース）を目指す。
トップセールスもやる。
物流人材もしっかりと採
用していく。

ここに・こうじ 1969年1月生まれ。92年に菱食（現三
菱食品）入社。三菱食品のCVS本部広域CVSロジスティク
ス部長、ロジスティクス本部戦略オフィス室長、SCM統括統
括オフィス室長などを歴任。2024年11月から現職。

◆企業メモ◆ 2024年11月に設立された
三菱食品の100%出資会社。25年4月から物
流事業、物流コンサルティング業をスタート。
26年3月期の売上高は1889億円を見込む。