

私たちが進むべき道

ビジネスモデルと競争優位性

新しく策定した中期経営計画に伴いビジネスモデルをアップデートしました。2030年のありたい姿実現へ向けた戦略としてトータルロジスティクスの提供を掲げており、より一層当社グループが持つソリューションの幅広さと、提供するための営業力の強みを可視化しています。

当社の強みは、物流課題の把握力とお客さまの要望に幅広く応えることができるソリューション提案力です。これらの強みを実現可能にしているのは、当社のセールスドライバーの役割と、多様な領域をカバーするサービスを提供しているグループ各社の連携です。

ソリューション提案力

// グループ機能を活用したトータルロジスティクスの提供

グループ各社の機能の集結によるワンストップ物流の提供が当社グループ一番の強みです。物流の川下に位置する主力の宅配便から、倉庫保管・物流加工、国際輸送といった物流の川上まで、日本国内だけでなく、44の国と地域に広がるグローバルネットワークを有し、世界各国にまたがる物流ソリューションを提供します。

- デリバリー**
 - 大口～小口配送
 - 設置、引越し
- ロジスティクス**
 - 倉庫保管
 - 検針、検品など
 - 加工業務
 - 納品代行
- 国際物流**
 - 航空貨物、海運
 - 保税、通関
 - 国際エクスプレス
- 物流関連事業**
 - システム開発
 - ファイナンス
 - 人材アウトソーシング



お客さまのサプライチェーン全体に対して、高付加価値なサービスを提供

// 適格なソリューション提供のための分析力

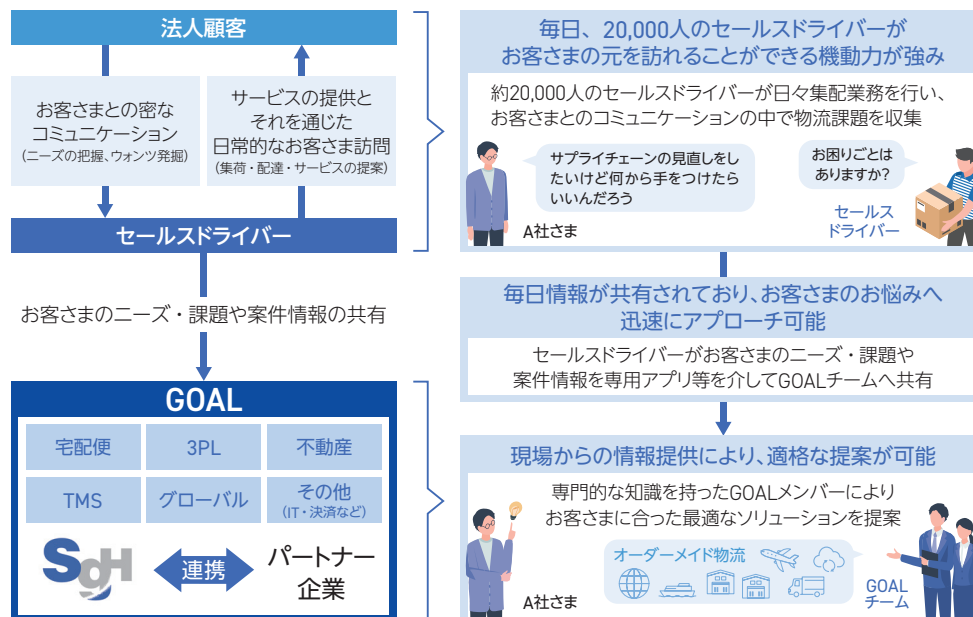
物流コンサルティングサービス

物流のプロである当社グループのノウハウや知識を活用し、お客さまのサプライチェーン全体の物流費・物流課題を可視化する物流コンサルティングサービス「ロジスティクス・カルテ」を提供しています。診断結果から見える課題を分析するだけでなく、お客さまの業界の物流状況との比較や、結果を踏まえた当社グループの総合物流ソリューションのご提案も可能です。今まで当社グループが蓄積してきたノウハウを基に、データ分析とソリューション提供でお客さまの物流課題の解決をサポートします。

物流課題の把握力

// 情報収集に強い営業体制

主力のデリバリー事業では、セールスドライバーがお客さまの困りごとを収集し、お客さまにとって最適な解決策を提供するため、その情報をGOALチームへと連携し、より高度なソリューションを提案する仕組みを有しています。



// 営業の質を担保する教育

上記の図でも示している通り、当社の「セールスドライバー」は配達を行うだけでなく営業活動も行っています。日々のお客さまとのコミュニケーションを通じて潜在的な課題・ニーズを素早くキャッチし、「困ったときに真っ先に頼れる存在」を目指しており、実現へ向けて必要なスキルを習得するため、各拠点にて勉強会等を行っています。GOALチームは、グループ各社の機能を活用し、より総合的かつ高度な提案を行います。そのため、物流全般の知識、各グループ会社が持つソリューション、会社管理の知識等が求められます。スキルを取得するため、グループ横断で「GOAL人材育成」を実施し、質の高い提案を行うことのできる人材を増やしています。

私たちが進むべき道

ビジネスモデルと競争優位性



当社グループが事業を展開する物流市場の規模は約30兆円にのぼります。メインの宅配便は其中で約3兆円規模、そのほかデリバリー事業で担うトラック運送は約20兆円の規模となっています。

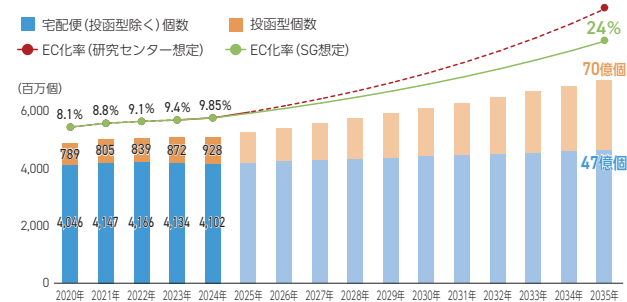
※1 全日本トラック協会「日本のトラック輸送産業 現状と課題」参照
※2 株式会社矢野経済研究所「2023年版ラストワンマイル物流市場の実態と展望」

デリバリー事業

市場

当社グループの主力事業である宅配便は、約3兆円規模の市場であり、その中でも当社は宅配便業界内シェア第2位に位置し、年間約13億個の荷物を運んでいます。今後、宅配便の個数は日本のEC化率上昇に伴い緩やかな増加を想定しています。一方で慢性的な労働力不足も業界の課題であり、今後人口減少に伴いさらに労働力不足が加速すると予測されています。

宅配便個数とEC化率の将来見通し



出典：
EC化率：2035年のEC化率は日本経済研究センター「EC（電子商取引）化の進展で、2035年には宅配便は倍増」の想定より
宅配便個数：国土交通省「宅配便・メール便取扱実績について」令和2年～令和6年度
投函型個数：ヤマト運輸（株）「小口貨物取扱実績」と日本郵便（株）「郵便物・荷物の引受物数」の合計

強み

お客さまに寄り添ったオーダーメイドの物流提案を可能とする輸送ネットワーク（from BIに特化した輸送インフラ）

- グループ各社の機能の集結によるワンストップ物流の提供（川上から川下まで網羅する物流機能）
- 日本全国を網羅する物流拠点

最適化を追求する徹底した採算管理

- ITによるコストやオペレーション、生産性の可視化

宅配便1個単位でのコスト管理

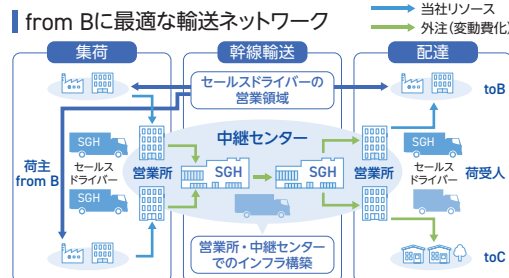
- 適切な原価管理の実現により、原価を意識した適正運賃收受の交渉が可能
→ 利益率の向上

集配業務の可視化

- 集配コースごとの集配個数を可視化し、データを基に集配コースの見直しや、人員配置の適正化を実施
→ 生産性の向上
- AI活用による集配ルート組み作業の自動化
→ 教育コスト低減・生産性の向上

パートナー企業との連携による柔軟なネットワーク構築

- 取扱個数に合わせた機動的な対応と、変動費化による利益率を実現



ロジスティクス事業

市場

ロジスティクス事業は、国内3PLと低温物流の領域に分かれています。いずれも今後の成長が見込まれており、特に低温物流については、超高齢社会による高齢者割合の増加とともに、中長期的に成長していくと想定しています（SGH推計）。

	国内3PL	国内低温物流
市場規模	2021年度 約5兆円	2022年度 約1兆7,000億円

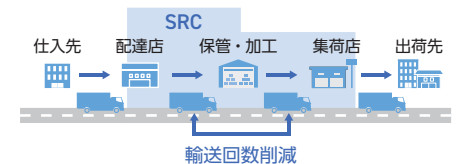
出典：矢野経済研究所

強み

国内3PL

日本全国の主要な陸・海・空路の周辺を中心に拠点をもち、あらゆる場所で3PLサービスの提供が可能です。グループの機能を活かした、SRC（佐川流通センター）という独自の拠点を展開しており、拠点展開に強みを持っています。また、お客さまごとのご要望にお応えするオーダーメイド物流を得意としています。他社では取り扱いが難しい免許が必要な商材の保管・加工や、受け取る側のことを考えたきめ細やかなサービスで利便性の高いソリューションを提供しています。

SRC：佐川グローバルロジスティクスの物流倉庫と佐川急便の営業所が一つの建物内に直結した複合拠点。通常、倉庫ヘトラックが集荷しに来るところ、建物内の移動で完結するため輸送コストを削減できるとともに、環境負荷の軽減が可能。



低温物流

2024年に当社グループ入りした名糖運輸とヒューテックノオリンは、低温物流における長年のノウハウが蓄積されています。

食品業界の低温ソリューション：名糖運輸では、納品時間が非常にタイトなチルド食品配送に対応するため、納品場所に近い拠点配置や適切な在庫管理を行っています。中でも過去のお客さまのデータを分析し、天候等を踏まえ名糖運輸側からメーカーに生産量をオーダーする仕組みは、最短のリードタイムで配送を行う中で培われた名糖運輸独自の取り組みとなっています。

高品質な低温保管：ヒューテックノオリンは冷凍倉庫業界の「貨物のホテル」と称されており、高品質な倉庫管理が強みです。冷凍倉庫内にマイナス温度で作業するエリアや荷物の着荷場所の温度管理など、他の追随を許さない徹底した温度管理を行っています。この高品質管理を全国一律で展開できるよう、自社社員・車両・施設により一貫したオペレーションを実施することを、基本としています。

私たちが進むべき道

ビジネスモデルと競争優位性

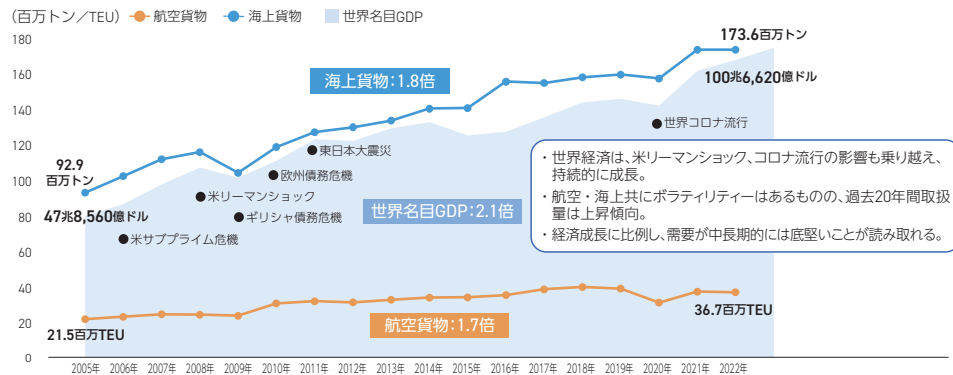
// グローバル物流事業

市場

国際物流において、当社グループはフレイトフォワーディング事業・通関・保管事業・エクスプレス(国際宅配便)事業を行っており、フォワーディング事業が売上の中で大きな割合を占めます。航空と海上フォワーディングの両方を展開していますが、売上構成比は航空が海上を上回っています。世界中の航空フォワーディング事業者の中で、当社グループ会社のMorrison社は19位、エクスポランカ社は29位に位置しており、この2社を合わせるとランキング10位に匹敵する規模となります。

(出典：2025年6月時点のWorldACDのリリースから当社作成)

世界経済と海上コンテナと航空貨物の推移



強み

フレイトフォワーディング

エクスポランカ社×Morrison社の連携による広いグローバルレーン

- ・EFLはアジア・北米レーンに強みを持ち、Morrison社はアジア域内レーンに強みを持つ
- ・また、アジア域内においても、EFLはインドを中心とした南・東南アジアに強みを持つ一方、Morrison社は東アジア・中国に強みを持ち、相互の調達力を生かした効率的な運営が可能
- ・エクスポランカ社はアパレル、Morrison社は半導体機器やハイテク製品等2社とも得意な商材が異なり、お客さまの多様な要望に応えることが可能

日本発着の輸送

お客さまの利便性を高めるサービスの提供

- ・佐川急便が有する国内輸送インフラという強みを活かした越境ECビジネスの拡大
- ・越境ECセンターの設立によるキャパシティの拡充やリードタイム短縮、輸送の効率化等への取り組み

// 不動産事業

強み

物流施設の開発・賃貸・管理を行い、当社グループにおける最適な拠点配置の実現に加え、お客さまに対しては、物流企業グループの不動産事業ならではの、利用者に寄り添った提案を行っています。

さまざまな用途に応じることのできる施設を展開しており、近年は環境に配慮した施設の設計や太陽光パネルなど再生可能エネルギーの事業も展開しています。

Xフロンティア

2020年1月に株式会社IHIとの共同事業(共同保有)により竣工したXフロンティアは、関東に点在する複数の中継センターを集約し、輸送効率向上、リードタイム短縮を実現しています。東京ドーム3.6個分の規模の建物の中にグループ各社の物流機能が集結しており、単なる物流施設にとどまらない付加価値を創造しています。



次世代型大規模物流センター「Xフロンティア」

環境に配慮した拠点

SGリアルティでは、環境に配慮した物流施設も開発しています。CO₂排出量を削減すべく、2020年度から再生可能エネルギーを含むCO₂フリー電力の導入に着手し、グループ内4物件で導入しています。

「BELS(建築物省エネルギー性能表示制度)」最高ランクである「ZEB」認証を取得するなど、環境に配慮したサステナブルな物流施設開発において評価を受けています。今後も持続可能な社会の実現に向けた取り組みの一つとして環境配慮型の物流施設の導入を進めていきます。

// トータルサポート事業

強み

グループのシステム開発や車両販売、人材派遣、保険等、物流を支える周辺領域での事業展開を通じて、グループ全体の機能強化と収益多様化を図っています。それぞれ物流に特化したノウハウを有し、当社グループのオペレーションやソリューション提供を下支えしています。さらに、そのノウハウを生かし課題を持つグループ外のお客さまにも質の高いソリューションを提供することが可能です。

