

三井不動産 MFLP&LOGI Community  
ネットワーキングナイト<第 17 回セミナー・情報交換会>議事録メモ  
<2026 年 2 月 24 日(火)於:室町三井ホール&カンファレンス>

文責:(株)ミヤマプロジェクト 小池和彦

## 1. 開会の挨拶:物流 2024 年問題への危機感と共同配送の必要性

三井不動産株式会社 ロジスティクス本部  
ロジスティクス事業部長 兼 イノベーション推進室長  
涌井耕人 氏

三井不動産が 2019 年から継続している「ネットワーキングナイト」は、今回で 17 回目を迎えました。本イベントは、物流業界が直面する重要なトピックを扱い、参加企業間の課題共有と解決の一助となることを目的としています。

今回のテーマである「ホテル・飲食事業の調達に関する共同配送」は、昨今の物流 2024 年問題や改正物流法の影響を受け、積載率の向上や荷待ち時間の削減といった観点から、業界全体で喫緊の課題となっています。共同配送は概念としては「総論賛成」を得やすいものの、各社の個別事情(システムや納品形態の差)が絡み合うため、実務レベルでは「各論反対」となり、成功事例は決して多くありません。

そのような中、プリンスホテル様は 2016 年からこの取り組みを開始し、着実にその対象や規模を拡大させてきました。本日は、成功の裏側にある現場の苦労や工夫、そして関係者全員が「ウィン・ウィン」になれる関係をいかに築いたかという「生の経験」を共有し、参加者の皆様のネットワーキングに繋がりたいと述べ、開会の挨拶としました。

## 2. 基調講演:「共同物流事業における課題と実現の経緯」

～飲食業界における共同配送への挑戦～

### ① プリンスホテルにおける共同配送の変遷と成功要因

株式会社 西武・プリンスホテルズワールドワイド アドバイザー  
関根 一彦 氏

関根一彦氏は、長年の購買部門での経験に基づき、共同配送の歩みを二つのフェーズで詳説しました。

#### ■第 1 フェーズ:

築地市場からの共同配送(1997 年～) 当初の目的は、ホテル搬入口の深刻な渋滞緩和でした。それまで築地市場から毎日 10 台以上の車両が個別に納品に来ていたものを、市場内に中継地点を設けることで 1 台の車両に集約しました。

#### ■第 2 フェーズ:

貯蔵品の共同配送(2016 年～) 慢性的な渋滞解消に加え、調理スタッフの負担軽減を目的に「東海センター」を活用した共同配送を開始しました。46 社の取引先から届く荷物をセンターで一括

集約し、ホテル別・セクション別に仕分けて納品する体制です。

#### 【導入前の課題と解決後のメリット】

現場負担の劇的な軽減：以前は調理スタッフが作業を中断して検品を行っていましたが、現在はセンターで専門スタッフが検品、賞味期限確認、入庫ラベル貼付まで行うため、現場は本来の調理業務に集中できるようになりました。

##### ■セキュリティと衛生管理：

不特定多数の業者が厨房に出入りするリスクを排除。テロ対策や、ノロウイルス等の感染症持ち込みリスクを最小化しました。

##### ■環境貢献(ESG 経営)：

車両台数の削減により、年間でCO2排出量を710トン(地球約64周分の走行距離に相当)削減しました。

##### ■在庫とコストの最適化：

センターを「ホテルの外の倉庫」として活用することで館内在庫を圧縮。また、物流と商流を切り離すことで、これまで配送が困難だった安価なサプライヤーからも調達が可能になりました。

#### 【成功の鍵：商物分離とシステムの徹底】

成功の要因として、関根一彦氏は「自前で構築した高度な調達システム」を挙げました。すべての注文は本社で一括管理し、相見積もりを重視した「システム発注」を徹底しています。取引先に対しては、「物流を奪う」のではなく、「浮いたリソースを商品提案や新規開拓に回してほしい」と丁寧に説明し、理解を得ました。また、若手時代から共に苦労してきた調理部門と購買部門の強い信頼関係も、大きな推進力となりました。

## ② 街づくりと連携した物流対策の推進

株式会社 J・MADE 執行役員 営業企画部長  
熊田 豪 氏

熊田豪氏は、共同配送を単なる一企業の効率化ではなく、「都市環境の保全」という広い視点で捉えるべきだと提言しました。

##### ■地域課題の解決：

観光地や商業施設が集中するエリアでは、物流車両の増加が渋滞やオーバーツーリズム、安全性の低下を招きます。消費地の近接エリアにターミナルセンター(中継拠点)を設けることで車両台数を抑制し、地域全体の交通環境を改善できます。

##### ■同業他社との連携(非競争領域の協力)：

2024年からは、オリックス・ホテルマネジメント様など同業他社との共同配送も実施しています。競合関係にあっても、物流という「非競争領域」で協力することは、SDGsの観点からも企業ブランディングに大きく寄与します。

##### ■BCP対策としての機能：

共同配送のネットワークは、災害時の支援物資輸送といった防災対策にも活用可能です。

## 質疑応答

### ■ ルート選定の基準:

単なるルートではなく、そのルートを流れる「通過金額(取引規模)」と積載効率を重視しています。例えば軽井沢エリアへの展開は、東京から個別に送っていた宅配便代が年間約 2 億円に達していたため、これを共同配送に切り替えることで十分に採算が取れると判断しました。

### ■ 他社を巻き込む動機:

物流費を抑制するためには、自社だけでなく近隣の他社も巻き込んで「通過金額」を増やし、配送車両の効率を最大化させる必要があるためです。

## 3. パネルディスカッション:「物流の共同化の成功要因とは」

モデレーター: 深山 隆 氏(株式会社ミヤマプロジェクト)

パネリスト: 関根 一彦 氏、熊田 豪 氏、  
久世 真也 氏(株式会社久世)

### ① 卸売業(サプライヤー)側の視点

株式会社久世の久世社長より、供給側の劇的な変化が語られました。

#### ■ 効率化の実績:

以前は都内 21 箇所の納品先に 14 コースのトラックを出し、1 日 10 時間を費やしていましたが、現在はセンター1 箇所への納品となり、作業時間はわずか数十分まで短縮されました。

#### ■ 不安からパートナーへ:

当初は「物流を奪われ、商売がなくなる」不安もありましたが、現在は浮いたリソースを本来の強みである商品提案などの「商流」へ集中させています。

### ② 物流の DX 化と今後の課題

今後の発展には、情報のデジタル化が不可欠です。

#### ■ インターフェースの構築:

各社で異なる商品マスターや発注システムを繋ぐための共通インターフェースの構築が課題です。

#### ■ データの活用:

蓄積された物流データを解析し、需要予測の精度向上や、将来的なセンターの機械化・自動化に繋げることを目指しています。

#### ■ ペーパーレス化: 納品伝票の電子化を推進し、さらなる業務効率化を図ります。

### ③ 未来への展望とカテゴリー拡大

#### ■ エリア拡大:

2026 年 4 月を目途に、新潟・群馬・長野(軽井沢・万座・志賀高原等)エリアへの拡大を計画。

■ 帰り便の活用:

配送後の空き車両を利用し、長野の農産物を積んで帰るなど、物流効率の極限を追求します。

■ 高単価商材への展開:

魚や肉、酒類、アメニティなど、単価が高く物流費の比率を抑えやすい商材へのカテゴリー拡大を検討しています。特にお酒(ワイン等)は、1本からの小口配送でも共同配送ならコストメリットが出せます。

## 4. 三井不動産ロジスティクス事業におけるコミュニティ活動

三井不動産株式会社 ロジスティクス本部 イノベーション室  
弘瀬 方人 氏

三井不動産が運営する物流プラットフォーム「ロジコミ」の活動が紹介されました。

■ コミュニティの価値:

現在 125 社が参加。荷主企業であれば、三井不動産の施設入居の有無にかかわらず無料で参加でき、業種を超えた情報交換が可能です。

■ 主な活動形態:

大規模な対面交流を行う「ネットワーキング」、現場の深い悩みを議論する小規模な「ワーキンググループ」、最新技術を紹介する「ウェブセミナー」の3本柱で運営されています。

■ 直近のイベント:

3月11日・12日に、最新物流施設「MFLP 海老名 I」の内覧会が開催されます。

以上