

## 自動倉庫として国内最大級規模の上里冷凍物流センターを稼働。 質の高い物流プランを提供し、確かな信頼で存在感を示す

食品物流を中心に人材派遣、不動産、パレット製造と幅広く事業を展開する吉見グループ。物流事業では常温、冷蔵、冷凍の3温度帯をカバーし、自動倉庫として国内最大級規模となる上里冷凍物流センターを持つ。同社は、顧客の課題に向き合い、質の高い最適な物流プランを提供して顧客の確かな信頼を得ている。



代表取締役社長 大久保 直政氏

- 代表者 代表取締役社長 大久保 直政
- 創業 大正13年7月
- 設立 昭和23年4月
- 資本金 1,000万円
- 従業員数 1,351人(グループ合計)
- 事業内容 持株会社としてグループ全体の経営戦略の策定・推進、グループ経営監査、その他経営管理等
- 所在地 〒360-0024 埼玉県熊谷市問屋町2-4-18  
ソシオ熊谷情報センタービル5階  
TEL 048-528-3300 FAX 048-528-3302

- URL <https://www.yamaichi-y.jp> (ヤマイチ)
- <https://www.asentrust.co.jp> (アセントラスト)



創業102年の社歴を持つ吉見グループ株式会社は、物流を軸に人材派遣、不動産、パレット製造等、多くのグループ企業を抱え幅広く事業を展開している。

物流事業は、常温物流の株式会社ヤマイチと低温物流の株式会社ヨシミフーズが担い、常温、冷蔵、冷凍の3温度帯を手がけている。卸会社や食品メーカーを中心とした顧客の食料品や医薬品、日用雑貨といった商品を、スーパーマーケットやドラッグストア、ディスカウントショップなどに配送するのが主な業務だ。

人材派遣事業は、株式会社スキルプラザと株式会社キャリアコンパスが幅広い業界に人材を派遣しており、パレット製造事業は株式会社アセントラストと三栄実業株式会社が、物流事業に必要な木製パレットの製造・販売とリサイクル販売を手がけている。そして不動産事業は株式会社松本安右衛門商店、グループの間接業務は吉見商事株式会社が担っている。

「当社の事業の軸は物流です。長年、総合食品卸として物流も手がけていましたから、卸会社の品を小売店に運ぶ卸物流が得意な企業として成長してきました。近年は事業領域を広げ、メーカーさんの工場内物流も含めたメーカー物流に力を入れています」

(大久保直政社長)

同社グループは熊谷、騎西、久喜、前橋、千葉に常温帯の大型倉庫や配送センターを持つほか、熊谷、行田、上里に冷凍、冷蔵倉庫を持つ。中でも令和4(2022)年に竣工した、広さ1.6万㎡、2.8万パレットの保管が可能な上里冷凍物流センターは、最先端の技術を導入して省人化を図る自動倉庫として国内最大規模の広さを誇る。物流事業者の中でも冷凍・冷蔵の大型倉庫を持つ企業は少なく、同社グループのように大型冷蔵・冷凍倉庫を持ち、3温度帯をカバーする企業は希少な存在だ。

### → 時代に合わせ、事業の軸足を変えて成長

同社の創業は大正13(1924)年。初代社長・大久保一氏(現社長の曾祖父)が海産物を取り扱う「吉見屋商店」を興したのが始まりだ。一氏は小売業から海産物卸業そして総合食品卸売業と、時代とともに事業を変化させ成長させた。

そして、小売チェーンの多店舗化が急速に進んだ1970年代。2代目社長・大久保政一氏は大量販売を

行うスーパーマーケットのニーズに合わせ、大量に仕入れて倉庫に保管し大量販売する仕入れ・保管システムを構築する。

さらに冷凍食品など、新たな商品に対する保管・管理の取り組みを進め、北関東で圧倒的な存在感を誇る総合食品卸売企業へと成長させた。

2000年代に入ると消費者のニーズが細分化されて扱う商品も多種多様になり、卸売業者はこれまで以上の規模が求められるようになっていった。そこで3代目社長・大久保和政氏(現・同社会長)は、これまで卸売業で培ってきた物流業務に経営資源を集中し、総合食品卸売事業から、食品物流を主体とする企業グループへ体制を変革していった。

「当社には、社長を引き継いでも常に創業者として取り組み、という不文律があります。時代や経営環境そして将来を見通しながら、それぞれの代で小売りから卸、卸から物流へと経営の舵を切ってきたのです」

同グループは、初代社長の「美味しいを届けたくて」という信念のもと、時代や社会の変化に柔軟に対応しながら、一貫して食に携わるビジネスを展開し、成長を続けてきた。

## ➔ 顧客の課題に寄り添ってプランを提案

ヤマイチとヨシミフーズが担う事業は、卸物流とメーカー物流、そして小売業の物流センター運営である。卸物流および小売業の物流センター運営では、卸売会社からスーパーマーケットやディスカウントショップ、ドラッグストア等の店舗に卸すための商品を自社倉庫で保管して在庫管理や仕分けを行い、店舗配送の指示を出す。両社共に自社で物流車両を持たず、トラックを持つ運送業者と協業して食料品を中心に酒類、医薬品、ペットフード、化粧品から洗濯機やクーラー等の家電製品等まで、卸先店舗が販売する多種多様な商材すべてを管理・配送する。

「長年にわたり運送業者のネットワークを構築し、広げてきました。それを生かしてお客さまのニーズに合

わせてエリアごとに最適な運送業者さんと協業し、最適な物流プランを提案しています。卸物流以外にも業容を広げようと、私の代でメーカー物流をスタートさせました」

メーカー物流では、顧客の各工場で生産された商品をマザーセンターとなる同社の倉庫にまとめ、そこから全国の拠点に配送したり小売店に卸している。顧客となるメーカーの物流事業を包括的に請け負うた



め、最適な物流プランを構築するにはニーズや課題を理解し、顧客とともに付加価値の高いシステムを作り上げていくことが重要となる。

同社は顧客の元に何度も足を運んで現状を把握し、上場企業であればホームページで紹介されている顧客の中期経営計画を担当者全員が熟読し、それを踏まえて顧客の目標実現に向けたプランの立案と物流倉庫の仕様を設計していく。

さらに作業の効率化や物流コストの抑制、全国各地にスムーズに配送するための配送ルートの設定など、きめ細かなコンサルティングで顧客の望む物流システムを作り上げていく。

「お客さまの中期経営計画を理解して何を狙っているのかをしっかりと把握し、それをかなえる提案をしています。お客さまから、『難しいと思っていたのに、私たちが作りたい理想形がここに出来上がった。こんなに素晴らしいことはない』という言葉をいただいた時は、すごくうれしかったです」

構築した物流プランは、顧客にとって最適な状態を維持できるよう、常に更新されている。



## → 大久保社長の代でさらに事業の幅を広げる

同グループの人材派遣事業は、大久保和政会長が新規事業として立ち上げた。スキルプラザは、埼玉県を中心とする関東エリアの総合人材サービスを行い、物流や製造業、小売業、一般企業など幅広い職種を取り扱う。さいたま支店、サテライト熊谷のほか群馬に北関東支店を設け、堅実に成長を続けている。キャリアコンパスは短期・短時間、扶養内勤務、ダブルワークなどの案件に特化した紹介を行っている。どちらも、年々登録者数、企業紹介件数を順調に伸ばしている。

パレットの製造・販売を行うアゼントラストは大久保

社長が令和2年に創業し、令和4年に三栄実業が新たにアゼントラストグループに加わった。

「私は入社後、経営企画室で新事業を立ち上げる仕事を任されました。輸入される海外商材の多くは木製パレットで運ばれますが、そのパレットは廃棄物となってしまいます。これを再利用できないかと思いました。食品と医薬品以外の商材は木製パレットを使うので、この事業を介して、さまざまな業界とのパイプを強化していきたいと考えています」

アゼントラストは、国内外から最適な木材を仕入れて顧客の条件に応じて材料を選択し、低価格・高品質の木製パレットを製造している。また、不要パレットの買い取り、リユース、リサイクルも行っており、循環型社会の形成にも貢献している。

## → エリアリーディングカンパニーを目指す

大久保社長は令和3年に吉見グループの社長に就任し、社内改革を行った。例えば、役職以上の社員に決算書を開示し、目標の解像度を上げることで達成に向けた取り組みへの意欲を高めたり、営業だけでなく間接部門やグループ企業の社員の評価基準を開示して社員のモチベーションを向上させるなど、さまざまな施策を実行してきた。そうすることにより、いっそう社員一丸となって取り組む体制が強化されたという。

「今後もすべての事業でお客さまと信頼関係をしっかりと築きながら、『この会社に頼めば大丈夫』と言われるような体制にしていく。そして地域の方々からも『この会社にお願ひすれば何とかしてくれる』と思われる“エリアリーディングカンパニー”となって、存在感を示していきたいです」

同社の企業理念は、“地域産業プロデュースにより、豊かさと夢を実現させる”である。同社は今後も時代のニーズを見極めながら事業を進化させ、地域社会、取引先、同社グループ社員の豊かさと夢の実現に向けて歩みを進めエリアリーディングカンパニーを目指していく。