

物流戦略

フロンティア開拓

フロンティアグループの吉本邦夫（大江慎社長、東京都代田区）は、青果物流に向け、大物流リニューシヨンの提供に力を入れる。大江社長（56）は15元の事業拠点をチャレンスと捉え、成長に向けたチャレンジを推進していく。

（石田顕彰）



全日本ライン社長
大江 慎氏

「社長に就いてから、強しなが（コミニケーションの）が経過した。シヨンを開つてきた。私のキャリアで物流は、在はフロンティアのセキと新しい分野へのチヤレンジと言ふべきだ。フロンティアは全国17ヶ年からフロンティア、フロンティアのセキド内運社社長、同14ヶ所に関する青果セキの管理本部を担い、勉センターは1200人の海外での事業立ち上げと

メカ、報道、小売、信も事な役目と考へて、もう一段成長できると思っている。M&A（併購）も必要があれば、検討する。21年8月に業務提携したJ金食（全国果業協同連合会）との連携も加速させた。センターをより活用したい、半後2020年間で日本全体をカバーできるビジョンは、

従業員働いている。金、市場、小売の方々を擁する様に雇われている。日本ライの印字は想像以上に完成されており、みフロンティアは「へ」の期待の大きさを懸念して使おうとクルーシブにする。4月に本州と札幌を結ぶルートで大型トラクタ、大車輪の台を導入した。大車輪の送付可能にする大型トラックを生かすのが先決。機能・総合力を更に發揮、車について、新たなシステム

——知見を生かす。

機能・総合力更に發揮

信も事な役目と考へて、もう一段成長できると思っている。M&A（併購）も必要があれば、検討する。21年8月に業務提携したJ金食（全国果業協同連合会）との連携も加速させた。センターをより活用したい、半後2020年間で日本全体をカバーできるビジョンは、

——定量面を含む将来信している。

親会社のセンター活用

渾地が全国に広がっている青果物流の最適解を提示する。市場外流通がますます手塚大していく（E）（専ら取引）も併せて、更に、ドラスク入るなど、流通手ヤネルはより分散化していく。

どうした変化にどう対応するかテーマとなるが、メジャーな露販店の大半のルートを保持、社長を生かすのが先決。機能の仕組の強化もやるべきことはたくさんある。効果も最大化するために規模を求め、売上高に近い得た100億円を達成しない、協力会社の皆さんが我々のネットワークに参画したネットワークは、あると確信している。

おうえ、まこと、1985年5月生まれ、秋田県出身。ロンドン大学大学院（国際関係学修士）卒業。21年、北海道テレビ、ヤクルト本社、ロソンなどを経て、2017年にフロンティアで常務執行役員管理本部長。24年8月から専務執行役員センター事業本部

◆企業メモ◆ 1988年7月に創業したフロンティアの100多子会社、企業理念に「安全で豊かな食生活物流で支える」を掲げ、生産者・消費者を効果的に「なぐ」ルードチェン（低温流通網）の全国ネットワークを構築。2023年12期の売上高は72億円。