



# 物流委託 完全ガイド

基本概要と委託契約を成功に導く5つのステップ



# 目次

- **01.** 物流委託の基本概要：なぜ今、委託が必要なのか？
- **02.** 物流委託導入企業の調査結果と2027年に向けた展望
- **03.** 3つの基本委託形態
- **04.** 委託可能な業務範囲と事前確認ポイント
- **05.** 物流委託契約 5つのステップ



# 物流委託の基本概要 なぜ今、委託が必要なのか？

# 物流委託の基本概要

## 自社物流から**戦略的物流**へ

物流委託とは、自社の物流業務を専門業者へアウトソーシングすることです。

単なる作業代行ではなく、以下のメリットを享受できます。

-  専門知識による**品質向上**
-  固定費の変動費化と**コスト削減**
-  **経営資源の最適化**（コア業務への集中）





# 物流委託導入企業の調査結果と 2027年に向けた展望

# 物流委託導入企業の調査結果

## 物流改革におけるアウトソーシングの活用

中小企業庁の調査（※1）によれば、**31.3%**の企業が物流委託を利用して自社の物流業務を強化しています

特に卸売業では、物流委託の活用と強化が進んでおり、  
雑貨・機械の分野では、その利用率が**40%以上**に達しています

飲料・食料分野でも**33.3%**という高い活用率が見られます

**物流委託は自社の経営資源をコア業務へ集中させるために必要な  
戦略的経営手法の一つです**



※1 出典：[経済産業省 中部経済産業局 「物流アウトソーシングマニュアル」](#)より

# 急拡大するEC物流市場

# 49兆円

## 2027年度の国内EC市場予測

### 委託需要が高まる背景

EC市場の成長に伴い、物流業務はますます複雑化しています。矢野経済研究所の予測（※2）では、2027年の国内市場規模は約49兆円まで上昇する見込みです。

**「2024年問題」による物流リソースの逼迫に対応するためにも  
専門業者との連携は不可欠です**

※2 出典：[矢野経済研究所『WEB担当者Forum』より](#)



# 3つの基本委託形態

# 物流委託 3つの基本形態



## 一括委託

保管から配送まで  
全てのフローを委託



## セグメント別

商品群や特定地域のみを委託  
リスク分散や特定エリアの強化



## 部分委託

検品や梱包など、特定工程  
のみを委託。高い専門性が  
求められる作業に最適



# 委託可能な業務範囲と 事前確認ポイント

# 物流委託可能な主な業務範囲と事前確認ポイント

業務範囲	業務内容	事前確認ポイント
入荷・検品	仕入れ先から届いた商品が発注内容と相違ないか確認	業者が定める検品基準が自社の基準と合致しているか
流通加工	商品を販売可能な状態にするための付加的な作業	業者が提示している費用に透明性や根拠（工数単価、追加費用条件）があるか
在庫管理・保管	在庫管理：実在庫とシステム在庫を一致させる 在庫保管：需要に応じ適正在庫を維持。効率的な保管を行う	自社が取り扱っている商材の運用実績、業者がWMSを保有しているか
ピッキング・梱包	ピッキング：出荷指示があった商品を取り出す 梱包：商品の品質を損なわないよう保護する	過去の誤出荷率、梱包品質、自社の繁忙に合わせどれだけ対応できるか
出荷・検品	梱包した商品が発注内容どおりか確認し運送事業者へ引き渡す	業者が定める基準（検品精度、リードタイム）が自社の基準と合致しているか
配送	商品を指定された行先へ届ける	自社が求める基準（配送エリア、繁忙対応力、配送品質）に対応できているか
返品	納品先から返品されてきた商品の対応	業者が定める基準（検品基準、受付から完了までのリードタイム）が自社の基準と合致しているか
棚卸	実在庫とシステム在庫が一致しているかの定期的な確認	過去の棚卸精度など
設備管理	倉庫等の物流設備を安全かつ効率的に使い続けるための管理	業者の設備管理実績、日時点検実績など
受発注	発注：入荷リードタイム、発注ロットなどを把握し適正数量算出 受注：作業準備（伝票・荷札発行、作業バッチの生成など）	業務経験の有無、実績など

**任せられる業務を見極め、信頼できる業者を選ぶことが成功の鍵です**



# 物流委託契約5つのステップ

# 物流委託契約5つのステップ

物流委託契約の流れは大きく分けて5つのステップがあります



# 【Step 1】 ニーズの把握と確認すべき項目

## 物流におけるニーズの把握とは

顧客の抱える課題・期待・目指す状態を正しく理解し、  
その内容を物流オペレーションへ落としこむプロセスを指します。

### 確認すべき項目例

委託前に現状の数値を把握しておくことが成功の鍵です。

#### ● 誤出荷率：

業界水準・特性・リスク許容度基準に設定することが現実的

#### ● 生産性：

投資した資源に対しての成果（出荷数量 ÷ 人時、売上高 ÷ 物流コスト）

#### ● 物量：

コスト・品質・リスク・成長性を含めた複合的判断  
（物理キャパ、処理能力、採算性）

#### ● リードタイム： 受注から出荷までの時間

#### ● 棚卸差異：

（理論在庫 - 実在庫） ÷ 理論在庫 × 100 が一般的な定義

#### ● 将来構想：

需要変動・人手不足・コスト上昇・技術進化を見据え  
最適な物流ネットワーク・機能・体制を中長期で描く事

## 【Step 2】最適なパートナーの選定

### 🔍 実績と評判

同業種・同規模の取扱実績はあるか？

### 📈 改善提案力

作業遂行だけでなく、「改善」の視点があるか？

### ⚙️ 最新設備への対応力

自社システム(WMS等)との連携はスムーズか？

取得したデータを分析し改善に繋がられるか？



「料金の安さ」だけで選ぶと、  
最終的なトータルコストが高くなるケースが多いため  
注意が必要です。

## 【Step 3】 契約の協議

契約の協議ではサービス範囲や料金、納期、責任の所在を明確にしておきましょう

### SLA (サービス品質合意書)

契約内容の協議において、最も重要なのがSLAです。何ををもって「高品質」とするかを定義します。

- トラブル発生時の責任の所在
- 遅延・紛失時の賠償ルール
- 定期的な報告会(月次・週次)の実施要領

これらを明確化することで、  
委託後の「ブラックボックス化」を防ぎます。



# 【Step 4】 締結のポイント

## 協議から締結までの基本プロセス



協議で合意した  
内容を漏れなく  
正確に契約書へ反映させる



法的リスクを回避するため  
自社の法務担当や  
専門家への相談が必須



双方が内容を最終確認し  
署名・捺印をもって  
契約が成立する

契約後のトラブルを防ぐためにも、損害賠償、契約解除条件などお互いのリスクにつながる内容については  
双方合意するまで確認しましょう

# 【Step 5】 物流業務の開始

## スムーズな運用立上げ

契約完了はゴールではなく、**真のパートナーシップのスタート**です。  
実業務の開始時には、理論上の計画を現場の運用に落とし込むための  
「立ち上げ期間」が極めて重要となります。



### 稼働初期の安定運用

手順書の遵守状況を確認し、作業  
者との認識合わせを密に行い  
ます。



### 双方向のコミュニケーション

日次の進捗報告に加え、週次・  
月次での**KPI定例会**を設置し、  
数値で現状を把握します。



### 迅速なりカバリ

異常検知時の報告ラインを明確化。  
再発防止策を検討し、体制を強化し  
ます。



### 継続的改善

現場の声を拾い上げ、定期的な業  
務見直しを行うことで**長期的かつ  
安定的な稼働**を実現します。

# コスト削減だけでは終わらない 価値を生む物流へ

本資料でご紹介した「5つのステップ」は、物流委託を成功に導くための重要な指針です。しかし、実際の運用現場では、日々変化する状況への対応や、継続的な改善活動といった「現場の実行力」こそが、コスト削減と品質向上の成否を分けます。

物流委託はコストカットのみの手段ではなく、  
攻めの経営を実現するための「戦略」です。

物流委託パートナーをお探しの方はぜひお声がけください。



# 会社紹介

ALSo（当社）は、

## 実践力のあるトヨタ式で 物流センター運営を改善する3PL企業です

物流企画の専門部署を保有し、

「ムダ」「ムラ」「ムリ」をなくすトヨタ式の  
改善手法により、「一度改善して終わり」ではなく  
お客様に寄り添って常により良い物流サービスを  
目指し続けます。



# こんなお悩みありませんか？



信頼できる委託業者に  
物流センターの運営を  
任せたいが、安心して  
任せられるパートナー選びに  
不安を感じている



物流の管理が委託業者に  
任せきりになっており、  
現状に課題を感じている

委託先との連携に限界を  
感じているが、具体的な  
動き方や施策に悩んでいる



物流センターを新設する  
ためのノウハウや経験が  
不足しており、計画から  
運営までスムーズに  
進められるか悩んでいる



# ALSo(当社)ができること

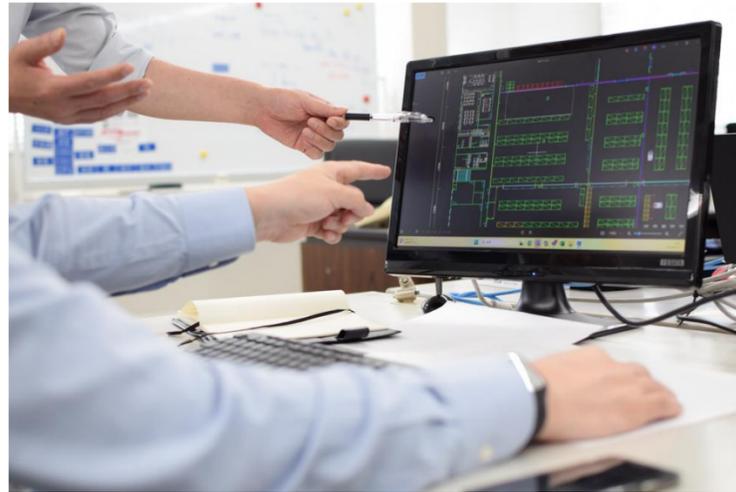
## 1



### 3PLサービス

全国40拠点超の運営実績。  
入荷～出荷までを一括管理し、  
本物のトヨタ式で改善が  
回るセンター運営を実現します。

## 2



### 物流企画・センター設計

物流ネットワーク構築・拠点移転・  
BCP対策をトータルで伴走します。  
実績豊富な専門部署による  
レイアウト・マテハン・WMSまで  
、最適な物流体制を設計します。

## 3



### 改善支援

現場に根ざした教育と定着支援で“  
改善が続く”仕組みを提供し  
センター運営関係者全員の  
改善手法の習得や監督能力の  
向上をサポートします。

# 会社概要

会社名	アドバンスト・ロジスティックス・ソリューションズ株式会社
代表者名	代表取締役社長 水野 浩司
事業内容	物流センターの企画・設計・建設業務、 物流情報の収集・分析、改善業務、商品運送取り扱い 及び保管指示、配送委託管理業務
資本金	100,000 千円
従業員数	2,593人（2025年3月末時点）
設立	2002年3月12日

物流を通し、皆様の明日を切り拓く  
ベストパートナーへ





物流を委託・効率化するなら

問い合わせ