

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

社会における存在意義

ITサービスにより安全な物流環境を実現させること

売上高

2,439,996千円

経常利益

356,315千円

経常利益率

14.6%

クラウドサービス売上

167,054千円

② 中長期の経営戦略

1. 製品戦略

物流ロボット・RFID技術との連携、荷主向け業務アプリとのデータ連携強化。OMO在庫管理支援サービス提供。2025年の崖問題対応としてSaaS型サービスで既存システムの移行支援。

3. 人材戦略

新規採用強化と教育・研修による人材育成。経営理念・社是・社訓の理解を深める新人事制度運用開始。タレントマネジメントシステムでキャリア形成支援と適材適所の配置最適化。ベースアップ・福利厚生向上。

2. 販売戦略

WEB中心の認知施策とオフラインのセミナー・展示会を並行。顧客リレーションシップ強化でアップセル実現。製品連携パートナーとの共同プロモーション、販売店・販売代理店の増加施策推進。

4. 海外戦略

東アジア・東南アジア地域で現地代理店を通じたサービス提供。営業支援・教育育成支援を直接実施。オンラインツール活用で混成プロジェクトチーム組成し納品迅速化・品質向上。

③ 対処すべき課題

① 物流のサステナビリティ貢献

- ・ 物流作業の省力化・自動化。RFID・画像認識技術導入でハンドリング業務の効率化。
- ・ 適用可能業種の拡大。BtoB物流分野へのクラウドベースリプレイス・DX推進支援。企業間物流の課題解決。
- ・ 出荷データの活用による輸配送効率化。2024年問題・ラストワンマイル問題対応。

② 人的資本への投資

- ・ 物流領域に精通した専門性の高い人材の採用・育成を先行投資と捉え継続実施。
- ・ リモートワーク制度の導入と柔軟な働き方推進。結婚・出産・育児・介護等のライフイベント支援制度構築で働きがいあ…

③ 事業リスクの軽減

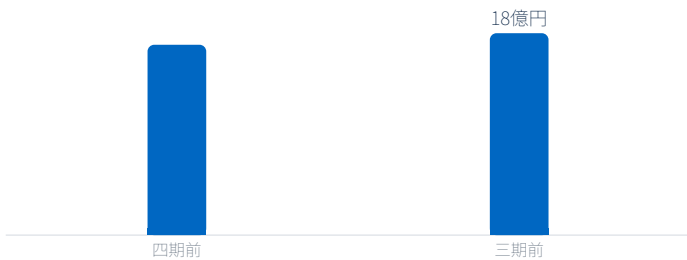
- ・ サイバーセキュリティの維持・向上。巧妙化・過激化するサイバー攻撃等に対応するための技術投資強化。
- ・ 機器・デバイス流通滞りによる機会損失リスク回避。地政学的リスク対応でサプライチェーン再構築。

面で使えるポイント

- ・ 深刻な労働力不足と2025年の崖問題に対し、SaaS型WMSシステムとロボット・マテハン機器の自動連携で省人化・自動化を…
- ・ オンライン販売拡大に対応するOMO在庫管理支援サービス提供で、小売業界のシステムリプレイス需要に対応する戦略。
- ・ 人的資本投資を経営方針の中核に位置付け、新人事制度・タレントマネジメントシステム導入でスキル高い人材基盤構築に取り組む姿…

証券コード 4391

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



暗記する数字3つ

連結売上高 －（未開示）	営業利益率 －（未開示）	財務健康度 90点 / 100点
-----------------	-----------------	---------------------

将来性 曇り / 就活偏差値 48.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収 644万円 情報・通信業内 323位/592社	平均年齢 39.8歳 情報・通信業内 203位/593社	平均勤続 6.8年 情報・通信業内 267位/593社	女性管理職 10.5% 情報・通信業内 253位/373社	男性育休 50.0% 情報・通信業内 262位/297社
------------------------------------	------------------------------------	-----------------------------------	-------------------------------------	------------------------------------

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース一言

参考: クラウドWMS「ロジガードZERO」が「デジタル化・AI導入

