

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

社是

物流システムの創造にたゆまぬ努力を続け、顧客に貢献。顧客目線を大切にしながら革新的なサービス開発と確実な業務実行で社会に貢献する。

営業収益
8,600,000千円

営業利益
200,000千円

経常利益
230,000千円

親会社株主帰属当期純
180,000千円

② 中長期の経営戦略

1. 既存事業の収益力強化

既存顧客とのパートナーシップ強化。国内物流・国際物流の規模拡大。手作業アセンブリに機械・システム組み合わせ差別化。省人化・効率化で利益率改善。

3. 湾岸地区施設の最大活用

湾岸地区の自社保有施設について、立地特性に合わせた業務と顧客の配置転換で資産の有効活用を図る。

2. 医療機器物流の拡大

医療機器製造業免許等を活用し医療機器物流業務の規模拡大。COLサービスと医療機器物流を掛け合わせた新サービス構築。

4. 新たな事業領域の創造

M&A検討でシナジー創造可能な企業と協業。倉庫物件取得検討による適地展開。国内・国際物流に続く3本目の柱として賃貸事業構築。

③ 対処すべき課題

① 業績立て直しと事業基盤強化

- ・ 既存顧客との関係深化による規模拡大
- ・ アセンブリ作業の差別化と省人化による利益率改善
- ・ 医療機器物流業務の規模拡大推進

② 海外事業の戦略見直し

- ・ 2024年度不振要因の丁寧な分析実施
- ・ 最適な海外事業展開・新戦略の検討

③ 経営環境への対応

- ・ 物価高・為替変動への対応
- ・ 地政学リスク（ウクライナ・中東情勢）への注視
- ・ 米国通商政策など不透明要素への機動的対応

面接で使えるポイント

- ・ 社是「ADD SYSTEM」のもと、顧客目線を大切にした品質第一のサービス提供で競争力構築する考え方。
- ・ 2027年度に向け、国内・国際・賃貸の3本柱構築で骨太な収益構造を確立する中長期戦略。
- ・ 湾岸地区の自社施設とアセンブリ作業の強みを活かし、機械・システム導入で省人化・差別化を同時実現する工夫。

証券コード 9087

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

－（推移を描ける期数の開示がありません）

要するに
東京都を本拠地とする総合物流企業

主力事業・セグメント

- ・DistributionProc 95.3%
- ・運輸 4.7%

強み・特徴（公開データから）

- ・平均勤続18.1年と定着率が高い

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
85億円営業利益率
2.5%財務健康度
48点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 42.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収

580万円

陸運業内 41位/57社

平均年齢

45.2歳

陸運業内 21位/57社

平均勤続

18.1年

陸運業内 11位/57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

