

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

経営のビジョン

エスラインブランドを築く

営業収益
540億円経常利益
21億6千万円利益率
4.0%ROE
5.0%

② 中長期の経営戦略

1. 規模の拡大

コロナ禍からの輸送需要回復を着実に取り込み、新たな荷主開拓・荷主層再編を継続。推進体制を重点強化し持続的成長を図る

3. 推進体制・基盤強化

持株会社機能を見直しグループ推進体制を再構築。事業セグメント別業績管理を基準・システム・運用ルール面から再構築

2. 質の向上

基幹システムリニューアルとDX推進、倉庫の省人化・効率化投資を実施。研修会社・保育所などの新規事業立ち上げで人材育成インフラを整備

4. 輸送サービス強化

特積事業の収益性改善、貸切事業の需要掘り起こし、輸出入貨物取引の拡大。2024年問題対応として既存支店を中継基地化

③ 対処すべき課題

① 人材確保と待遇改善

- ・ドライバーを中心とした物流人材の慢性的不足が深刻化
- ・新たなドライバー確保と社員待遇改善が急務
- ・人材育成強化と採用体制の強化が必要

② 事業環境の急激な変化対応

- ・地政学的情勢変化と急激な円安による燃料費高騰
- ・車両・資材などのコスト増加要因への対応
- ・2024年問題による長距離運行の難化と事業構造改革

③ 採算性と効率化の推進

- ・関東エリアでの協力会社支払運賃が収受運賃を上回る地域への対応
- ・倉庫の省人化・効率化投資による利益率改善
- ・DX投資による提供サービスの洗練と競争力強化

面接で使えるポイント

- ・1947年の設立から貨物自動車運送事業で培った経験を、2006年の純粋持株会社体制移行でグループ体制の結束力強化と企業価値向上…
- ・『ありがとう創造計画』で顧客と社員から『ありがとう』と思われる会社を目指し、営業収益540億円…
- ・札幌から鹿児島の全国配送網と東京・福岡の太平洋ベルト地帯基盤で…

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
有価証券報告書提出会社（以下、「当社」という

主力事業・セグメント

- ・物流Related 99.1%
- ・不動産 0.9%

強み・特徴（公開データから）

- ・－（判定に必要な数値が未開示）

※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
497億円営業利益率
1.5%財務健康度
41点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 41.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
330万円平均年齢
39.1歳平均勤続
13.6年女性管理職
12.5%男性育休
－（未開示）

※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

