

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

経営理念

ロジスティクスを通して新たな価値と最良の環境を創造し、お客様・株主・従業員とともにグローバル社会の発展に貢献する

営業収入
1兆円円

営業利益
500億円円

航空貨物取扱重量
100万トン超トン

海上貨物取扱物量
100万TEU超TEU

② 中長期の経営戦略

1. 成長戦略

航空・海上ともにコーポレート・アカウント中心の既存ビジネス維持・拡販と新規ビジネスで物量拡大。アジア・欧米間のトレードレーン戦略、半導体・ヘルスケア・自動車を重点ターゲット。

3. コスト競争力強化

各法人による仕入強化、グループレベルでの集中購買推進によるスケールメリット活用。販売管理費の適切な管理に努める。

2. 経営基盤強化

新しい組織体制を構築。サステナビリティ推進室、グローバル与信管理室、グローバル人事推進室を新設。リスク管理、コンプライアンス、ITプラットフォーム強化を推進。

4. サステナビリティ推進

再生可能エネルギー、LED、SAF等の利用促進によるCO2排出量削減。人権方針策定等、人権分野における取組も推進。

③ 対処すべき課題

① 変動する外部環境への対応

- ・地政学リスク（ロシア・ウクライナ、中東、米中対立）への対応
- ・欧州・中国景気後退、高金利継続への事業継続対応
- ・輸送需要の低調推移に対する需要創出と維持

② グループガバナンスの高度化

- ・ミドル・ガバナンス体制の総仕上げとチェック・アンド・バランス機能強化
- ・コーポレート部門と地域本部の連携強化による販売体制構築
- ・内部通報システム運用、倫理・コンプライアンス委員会の新設

③ グローバル競争力強化

- ・"Global Top 10 Solution Partner"～日本発祥のグローバルブランドへ～の実現
- ・グローバル人事管理、与信管理の強化による統治体制確立
- ・新ITプラットフォーム構築による業務効率化と競争力向上

面接で使えるポイント

- ・経営計画2027で営業収入1兆円、営業利益500億円を目標に、成長戦略と経営基盤強化に取り組む姿勢
- ・ロジスティクスを通じてお客様との Win-Win 関係構築、グローバル・ロジスティクス・パートナー実現への志
- ・半導体・ヘルスケア・自動車を重点ターゲットに、トレードレーン戦略でアジア・欧米間の物量拡大を目指す経営方針

株式会社近鉄エクスプレス

倉庫・運輸関連業 | 非上場（有価提出会社） | 決算期 3月…

EDINETコード E04364

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）

暗記する数字3つ

連結売上高
215億円

営業利益率
84.0%

財務健康度
37点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 45.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
632万円

平均年齢
38.7歳

平均勤続
13.4年

女性管理職
12.4%

男性育休
36.7%

※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

株式会社近鉄エクスプレス 企業研究シート

出典: 企業スコープ (kigyo-scope.jp) / 金融庁EDINET 有価証券報告書

将来性・就活偏差値・財務健康度は当サイト算出の参考指標です。

投資・就職の判断は必ず一次情報をご確認ください。 作成日 2026-08-05

