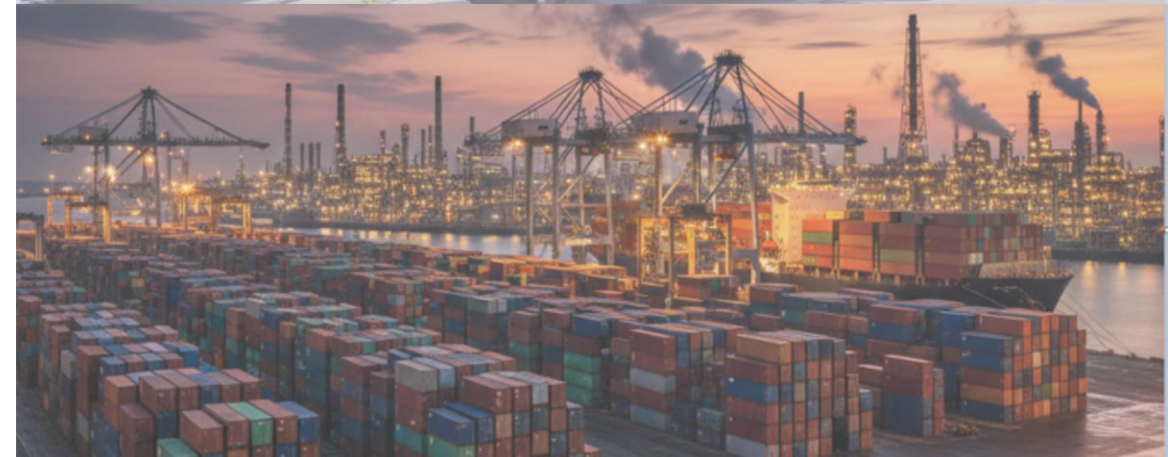


第3次中期経営計画

<2026年度-2028年度 3カ年>

未来の標準を自ら創る。効率化と目標達成で「いい会社」へ！



企業理念と目指す姿

「創業以来135年続く、京極の精神信用第一」

私たちは日本の製造業に安全と確実な物流サービスを提供する
なくてはならないパートナーです。

社員全員「いい会社にしよう」を合言葉に

安全、誠実、正確を行動基準とし愛される会社を目指します。



企業理念

私たちの使命

私たちは日本の製造業に
安全と確実な物流サービスを提供する
なくてはならないパートナーです。

私たちの行動基準



企業理念

私たちの目指す姿

いい会社にしよう

みんなで創っていけば、
絶対に**いい会社**になれる



企業理念

企業活動の4大方針

I. コアビジネスの収益最大化

II. 次なるコアビジネスの創出

III. 効率的な体制

組織・業務見直し・デジタル化

IV. 全社員アップデート

目次

01

第2次中期経営計画 振り返り

2023-2025年の実績と学び

02

第3次中期経営計画 基本方針

2026-2028年の戦略方向性

03

事業別戦略

各事業の成長シナリオ

04

新規事業戦略 (マルチワークステーション)

将来成長に向けた挑戦

05

経営基盤戦略

持続的成長を支える基盤強化

第2次中期経営計画 振り返り

第2次中期経営計画 定量総括



営業利益 目標対比

単位：百万円

セグメント	2023年度			2024年度			2025年度		
	実績	目標	差異	実績	目標	差異	実績	目標	差異
国内輸送事業	△63	39	△102	3	59	△56	7	104	△97
国際物流事業	29	82	△53	△9	106	△115	25	157	△132
ドラム缶・ ペール缶事業	40	18	22	26	25	1	34	27	7
エネルギー事業	1	0	1	5	0	5	3	1	2
タンク洗淨事業	25	11	14	△8	10	△18	95	11	84
全社	32	150	△118	17	200	△183	164	300	△136

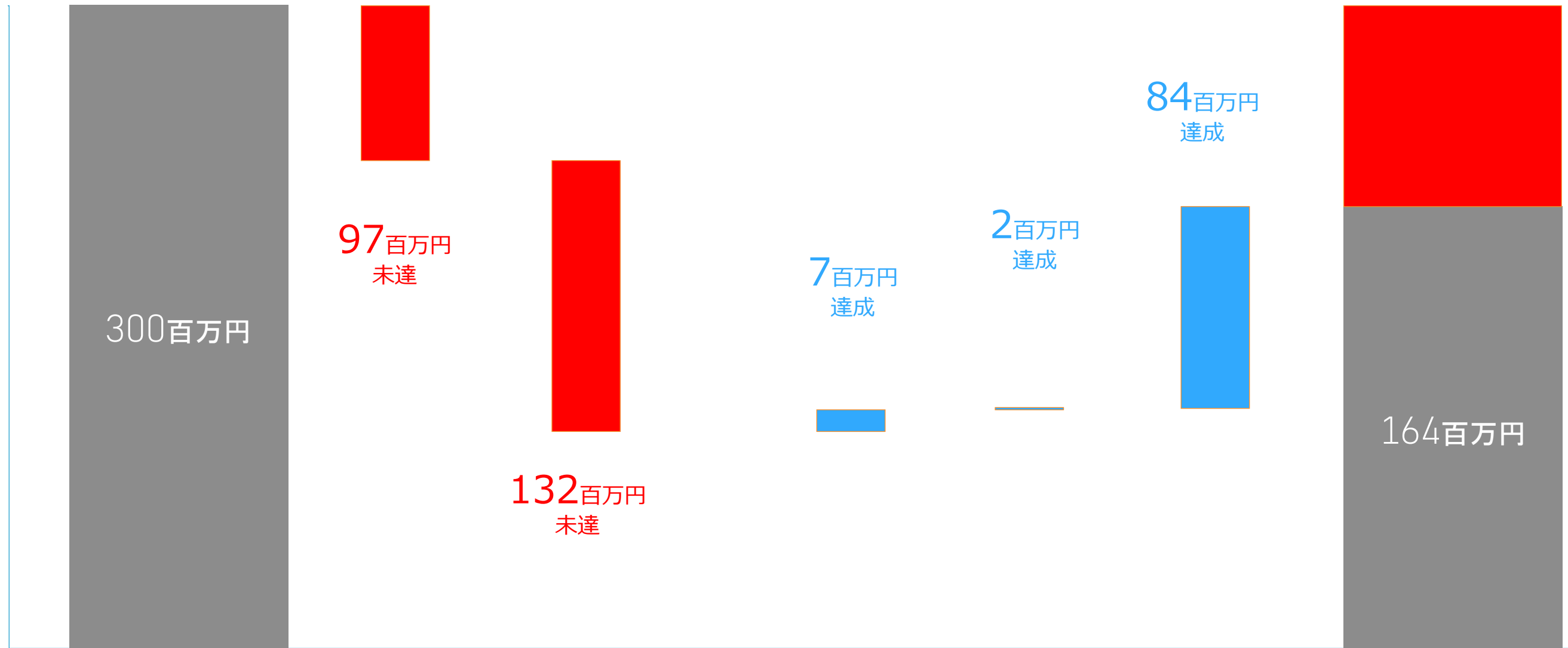
主力の国内輸送、国際物流事業は低迷した。要因は、取扱数量の減少および新規事業の断念。一方、ドラム缶ペール缶、エネルギー事業は堅実な実績を上げた。また、タンク洗淨事業は単年では波があるものの3年間で俯瞰すると好調な結果となった。

第2次中期経営計画 定量総括



2025年度 営業利益 実績・目標対比とその内訳

136百万円
未達



2025年
目標

国内輸送

国際物流

ドラム缶・
パール缶事
業

エネルギー

タンク洗浄

2025年
実績

第2次中期経営計画 定性総括

実行

- 適正運賃への改定交渉を最優先課題として推進
- 新車両(VOLVO)の導入や、現業部門における人員補充を積極的に実施
- 労働時間管理を徹底するためのシステム導入・体制整備を実施

成果

- 粘り強い交渉により、運賃単価の上昇を実現
- 既存顧客への供給責任を果たし、顧客基盤を維持
- ドラム缶・ペール缶事業でのシェアを維持

課題

- ドライバーの採用および定着
- 「増収減益」体質からの完全脱却
- 安定した自己資本を持っている反面、資本効率の改善が急務





テーマ

実施内容

事業価値の 向上

IT投資・デジタル活用による業務の可視化・省力化を進め、収益性とオペレーション品質の向上に取り組んだ。
新規事業としてマルチワークステーションの具体的計画を策定した。

サステナビリティへの取組

環境負荷低減を重要テーマと位置づけ、低燃費タイヤの導入や運行効率化を通じてCO2排出削減に取り組んだ。

人的資本の充実

働き方改革を進め、従業員のスキル向上と働きやすい環境づくりに注力した。
人材定着とエンゲージメント向上を図り、将来の成長を支える人的基盤の強化を進めた。

第2次中期経営計画 定性総括(国内輸送事業)

テーマ	3年間の取組結果	評価
ドライバーの確保	2024年問題対応のため、ドライバーの賃金体系を見直し、また新たな資格制度を導入、実質定年制度も廃止。人数は23～25年度で21名増加。	△
取引内容の深堀と新規取引先の開拓	既存取引先へ適正運賃での値上げを交渉し、一部値上げが成立。鹿島支店で石油輸送を開始。新規取引先開拓は人員不足により苦戦。	△
新車導入のスピードアップ	トレーラー化を推進。 トラックは33台導入。(23年度 13台、24年度 18台、25年度 2台) トレーラーは25台導入。(23年度 4台、24年度 8台、25年度 13台)	○
新規事業の創出	マルチワークステーション (MWS) の検討を開始。 2026年度の稼働に向け、関係機関へ必要事項の確認と調整を進める。	○

第2次中期経営計画 定性総括(国際物流事業)

テーマ	3年間の取組結果	評価
物流サービスの付加価値創造による増収	顧客ニーズを踏まえた物流サービスの高度化に取り組むとともに、倉庫作業の安全管理体制の構築を進めた。	△
収益性の高い貨物の獲得	取引条件の見直しや新たな貨物獲得に向けた取組を実施。一部案件では収益性改善に向けた進展が見られたものの、事業全体としては引き続き収益構造の強化が課題。	×
新規事業の創出	ロードサイドビジネスにチャレンジしたが、条件が合わず断念。物流不動産事業は24年から募集しているが契約成立せず。	×

第2次中期経営計画 定性総括(ドラム缶・ペール缶事業)

テーマ	3年間の取組結果	評価
営業部門の統合による効率化とコスト削減	業務体制の見直しを段階的に進め、業務の集約と役割整理による運営効率の向上とコスト構造の適正化につながった。	○
新缶工場の受託業務強化	協力会社との連携体制を確認・整理し、持続可能な運営に向けた基盤整備を進めた。	△

第2次中期経営計画 定性総括(エネルギー事業)

テーマ	3年間の取組結果	評価
京極グループとしての一体運営	グループ一体での運営体制を構築し、効率的な事業運営と収益性の改善を進めた。	○
ENEOSでんきの展開	市場環境を踏まえた事業運営を行い、安定的な受注基盤の確保に取り組んだ。	△
ENEOS法人カーリース ENEOSランドリーの新規 取組み	ENEOS法人カーリースは24年3月～開始、継続的に契約獲得。ENEOSランドリーを検討したエリアでは需要不足と判断し、導入を断念。	△

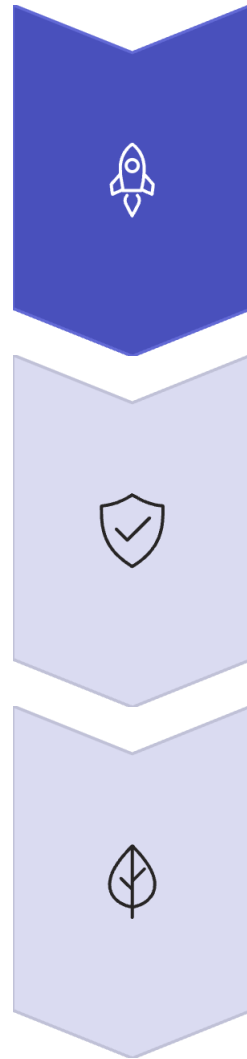
第2次中期経営計画 定性総括(タンク洗浄事業)

テーマ	3年間の取組結果	評価
コスト削減策の実行	資材管理体制の見直しや業務の効率化を進め、コスト構造の適正化を図った。	○
安定取引先の開拓	24年度に新たな取引機会を獲得し、取引基盤の拡充に取り組んだ。	△
年間を通じた業務量の平準化	受注先の拡大と案件の積み上げにより、年間を通じた安定的な業務確保に繋がった。その結果、収益改善に結び付いた。	○

第3次中期経営計画 基本方針

第3次中期経営計画 基本方針

～顧客への提供価値を最大化～



1. クロスセールス型ビジネスへの転換

- ・ 事業別の壁を越えたクロスセールスによるシナジー効果

2. マルチワークステーション (MWS)の立ち上げ

- ・ 一体化したワンストップサービスを提案

3. 経営基盤の機能強化

- ・ 持続可能な事業基盤を築くための人財と環境への投資
- ・ DXを活用した業務効率化基盤を構築
- ・ データドリブン経営の実践



「当たり前」を「新しい当たり前」にアップデート！

現状：縦割

事業ごとに縦割・個別営業

輸送事業

通関事業

倉庫事業

容器事業

個別営業

個別営業

個別営業

個別営業

顧客

顧客

顧客

顧客

変革の核：MWSとDX

事業を越えたサービス基盤

統合サービス基盤

一次なるコアビジネスの創出

マルチワークステーション
(MWS)※

+企業価値向上に繋がる事業の研究

※ISOタンクコンテナの「保管・加温・詰替」

DX・業務効率化基盤

—効率的な体制・全社員アップデート—

- 作業標準化 & 見える化
- 共通顧客データベース
- 人的資本経営

未来像：クロスセールス・顧客価値

クロスセールス型ビジネス

営業イメージ

—コアビジネスの収益最大化—

輸送 + 通関倉庫 + 容器

マルチワークステーション

+顧客課題を
デジタルで解決

+α

顧客へトータル提案

顧客価値・当社の強み

- カスタマイズ対応
- ワンストップ物流
- リードタイム短縮
- 安全/誠実/正確
- コスト最適化
- BCP

財務目標・KPI と資本政策

2028年度目標

100億円以上

売上高

年平均成長率 4%以上

3億円以上

(3%以上)

営業利益(営業利益率)

収益性の改善

5.0%以上

ROE

資本効率の向上

資本政策の方針

成長投資と株主還元のバランスを最適化し、持続的な企業価値向上を実現します。

株主還元指標

PBR：1倍超えを目指す

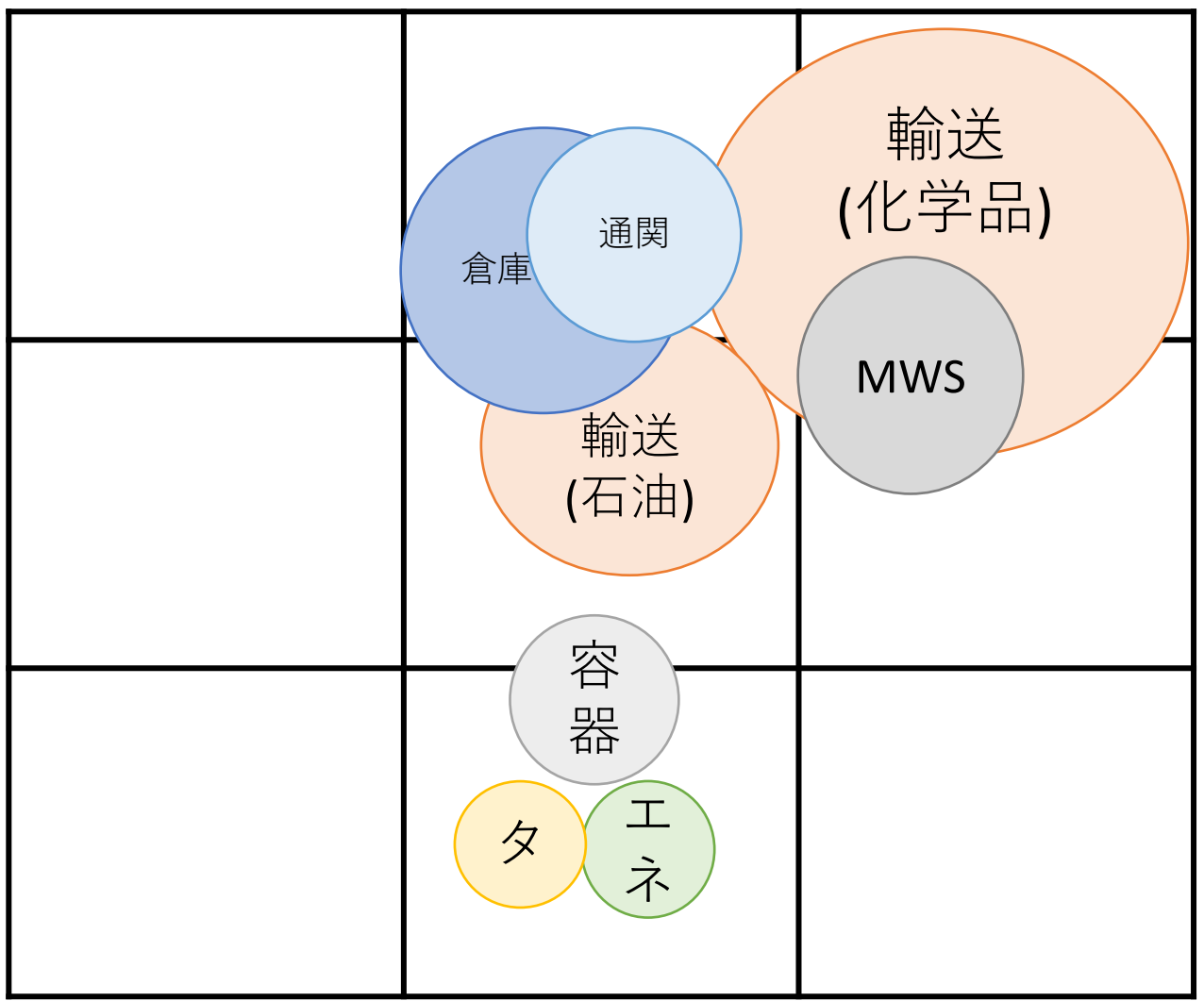
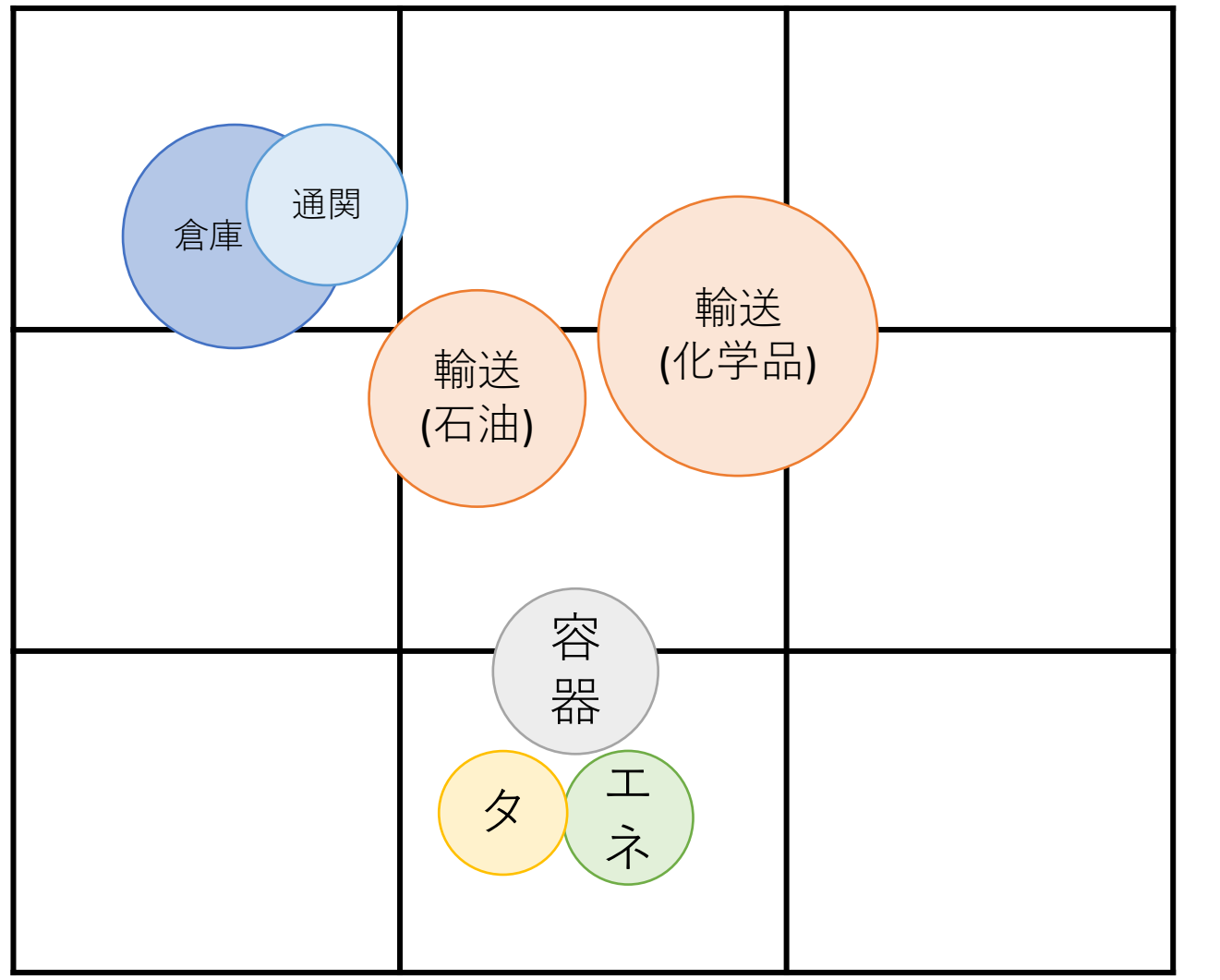
事業ポートフォリオ

エネ：エネルギー事業
 タ：タンク洗浄事業
 MWS：マルチワークステーション(新規事業)

現在

2028年度

大
↑
市場の魅力度
↓
小

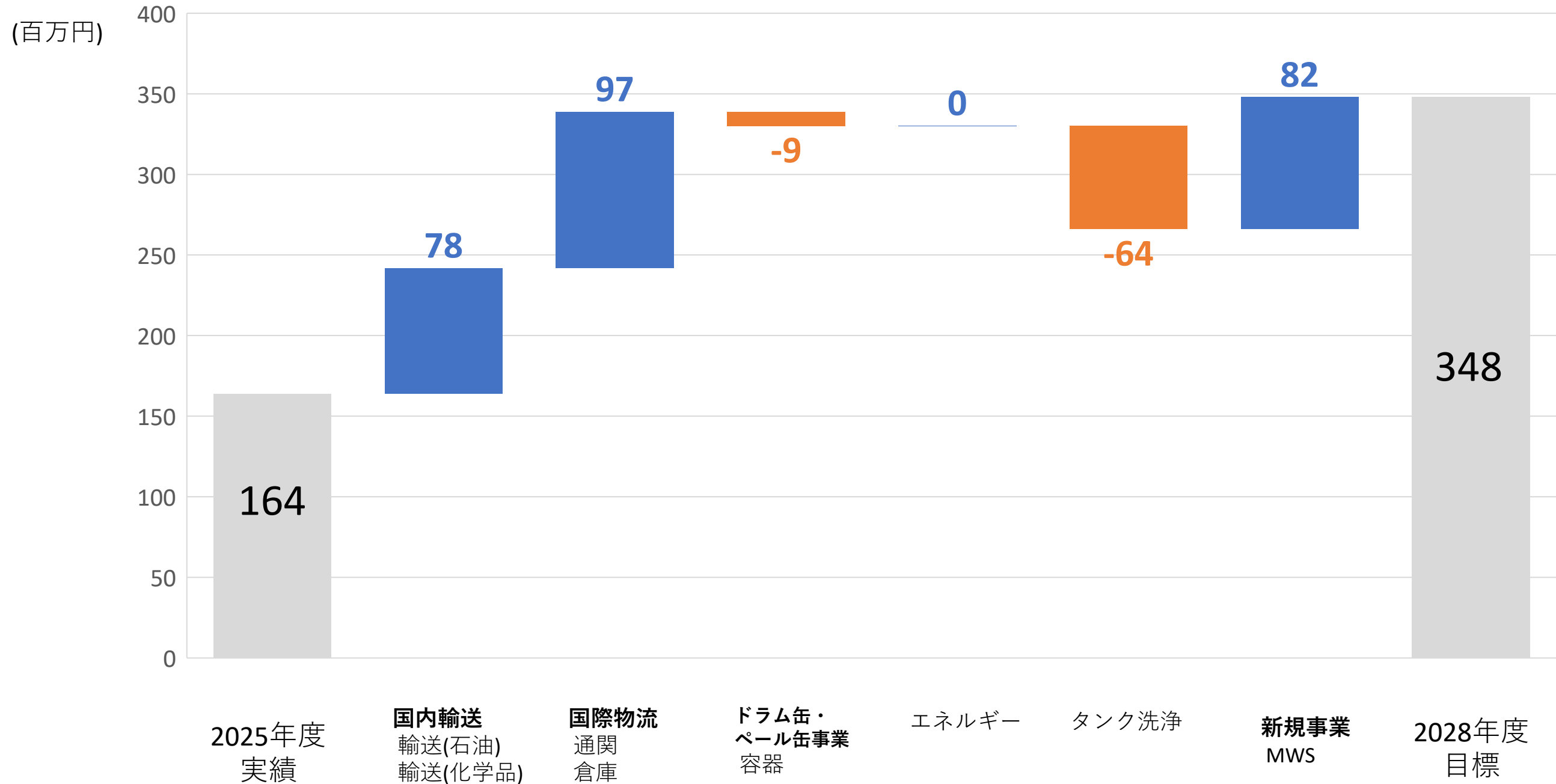


弱 ← 自社の強さ → 強

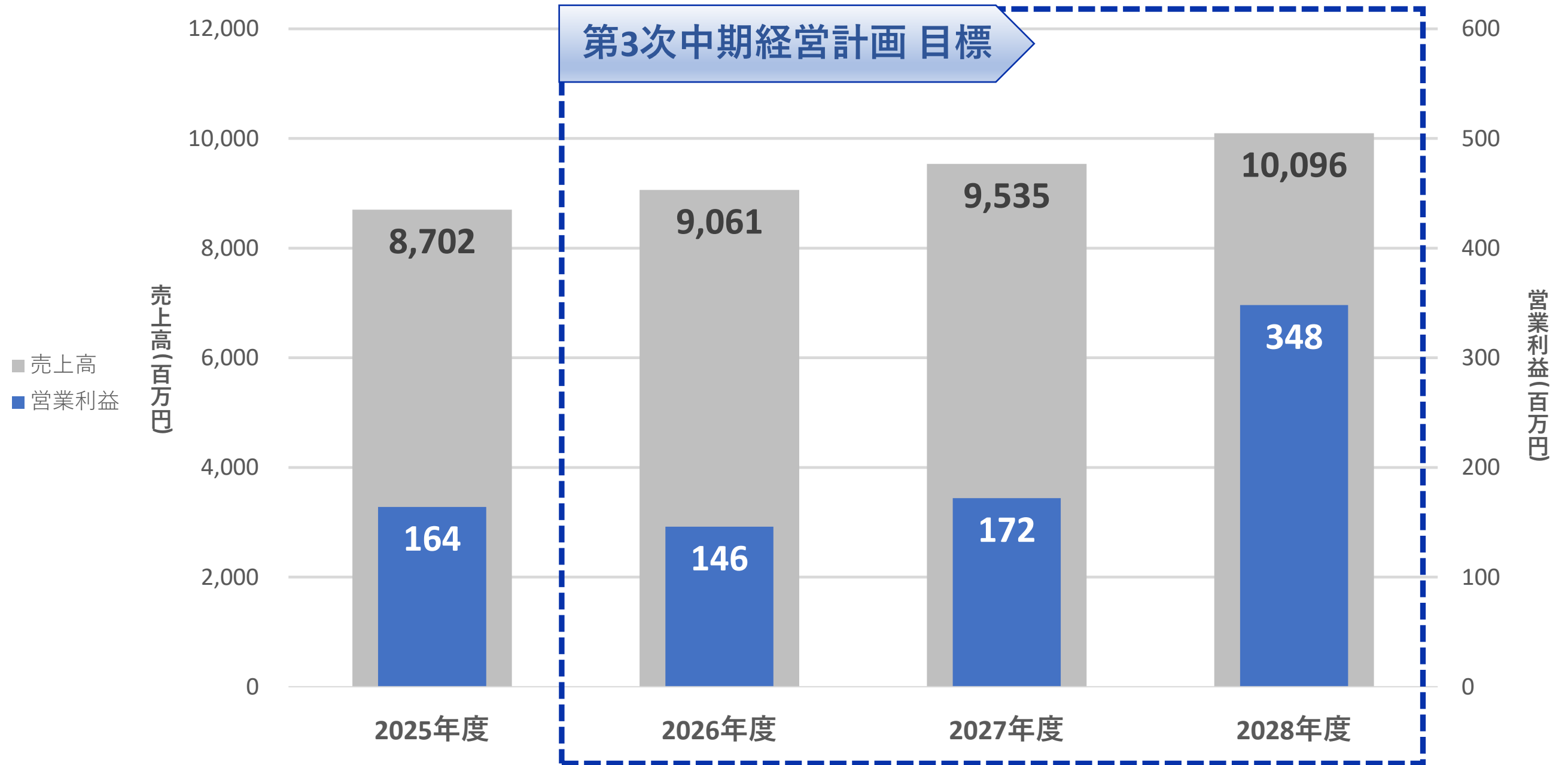
※円の大きさは営業利益イメージ
 ※MWSの詳細はp43～参照

第3次中期経営計画 定量総括

営業利益 推移



第3次中期経営計画 定量総括



ROE

2025年度

3.9%



2028年度目標

5.0%

事業別戦略



強み

- **大手荷主の一次受け**
元請けとして受託することで、安定した輸送量を確保
- **化学・石油の液体輸送に精通**
化学品・危険物輸送に必要な安全管理や法令対応の専門知識を有している
- **特殊車両のバリエーション**
多様な車両を保有しており、さまざまな品目の輸送が可能



機会

- **生産工場の統廃合**
石油化学・基礎化学品を中心に設備の統廃合・縮小が進行
- **トラック新法(適正原価・5年更新)**
5年ごとの事業許可更新制
「適正原価」を下回る運賃の実質的禁止
- **同業他社の事業撤退**
ドライバー不足、後継者不在、法規制対応コスト増を背景に、中小運送事業者の撤退が増加
- **ISOタンクコンテナ配送需要増(輸入品)**
化学品・石油化学品の輸入増
ISOタンクへのシフト



脅威・弱み

- **内需縮小または横ばい、海外製品増(輸入)**
国内化学品需要は横ばい～減少傾向。一方、中国・中東由来の化学品輸入は増加。
- **老朽化による工場閉鎖、統合**
老朽化設備の閉鎖が進み、地域によっては物流需要が急減。特定工場依存の輸送体制は、突発的な需要消失リスクを抱える。
- **少子高齢化による労働力不足**
2030年には輸送能力34%不足との政府試算

- 全国ネットワークと高度な輸送技術で顧客のサプライチェーンを最適化する**液体輸送の物流パートナー**へ
- 2028年度に**営業利益85百万円**を目指す

戦略① 液体物流のワンストップ化

- 2027年度マルチワークステーション2号店の出店立案
- 通関部門と連携し、提案型営業を実施、新規顧客を獲得
- 海上コンテナ輸送会社のM&A、または業務提携の検討(2026年度～)

戦略② 危険物輸送のシェア拡大

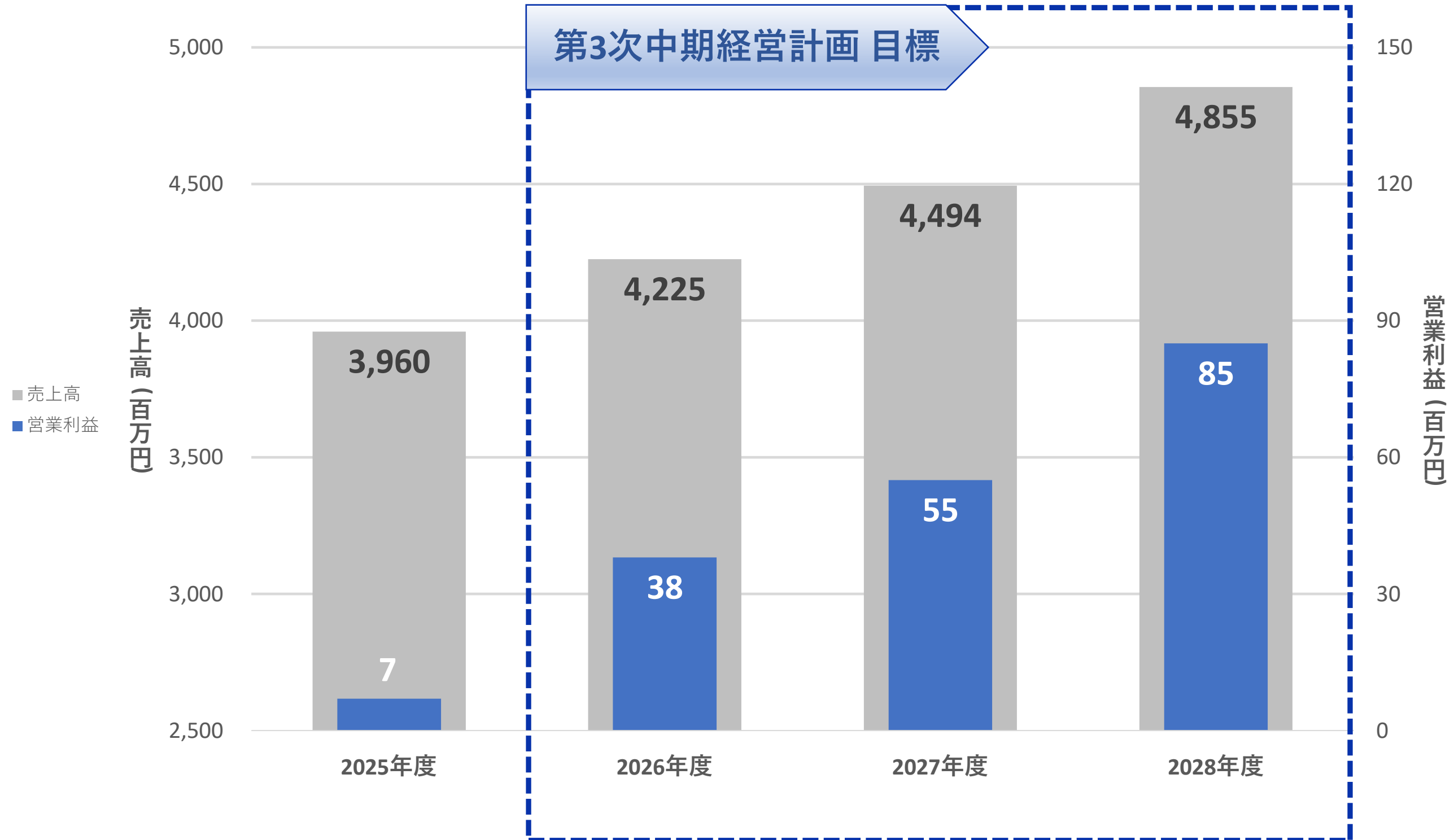
- 2026～28年度まで継続的な石油輸送車両の増車(年間2台程度ずつ)
- 蔵王、富士、倉敷での石油配送の検討(2026年度～)

戦略③ 中継拠点確保と長距離輸送の効率化

- 広域物流のハブ機能強化のため、中継基地の確保(スイッチ輸送の導入)
- 共同配送の検討(2026年度～)

戦略④ メンテナンスの内製化とコスト最適化

- 近隣メンテナンス工場のM&Aの検討
自社整備体制を確立し、修繕費を抑制させる
- 予防整備を推進し、計画的な車両代替で安全性を高める





強み

- **港湾・工場近接の立地優位性**
輸送効率が高く、リードタイム短縮が可能
- **迅速かつ丁寧な対応**
荷主より高評価を受けている対応
- **小規模倉庫ならではの柔軟性**
小回りの利く対応、個別要望への適応力



機会

- **SDGs・脱炭素対応ニーズの拡大**
環境配慮型物流・保管を重視する顧客の増加
- **温度管理・品質管理ニーズの増加**
食品・医薬品・化学品における保管需要の拡大
- **地域密着型対応への期待**
地元企業との関係性を活かした柔軟・迅速対応が評価される環境



脅威・弱み

- **大手物流企業との競争激化**
最新設備・一括物流サービスによる優位性
- **倉庫業界全体の人材不足**
採用難・人件費上昇によるコスト増
- **価格競争の進行**
競合他社の低価格攻勢による利益率低下リスク
- **倉庫作業員の高齢化**
ベテラン職員に依存しており、世代交代が進んでいない

- **収益最大化**とDXによる**営業力強化**
- 高単価貨物へのシフトと外部ネットワーク活用により「**機会損失最小化**」を実現

戦略①

収益性向上

- 顧客・貨物のデータ分析で高単価ターゲットの特定
- 低収益案件の仕分け見直し、生産性の高い案件への集中
- 売上高5.5億円(2025年度見込比120%)を達成

戦略②

提案力強化DX

- AI・デジタルツールの導入でルーチン業務を50%削減。浮いた時間を顧客への提案営業に充てることで、営業機会を2倍に拡大。

戦略③

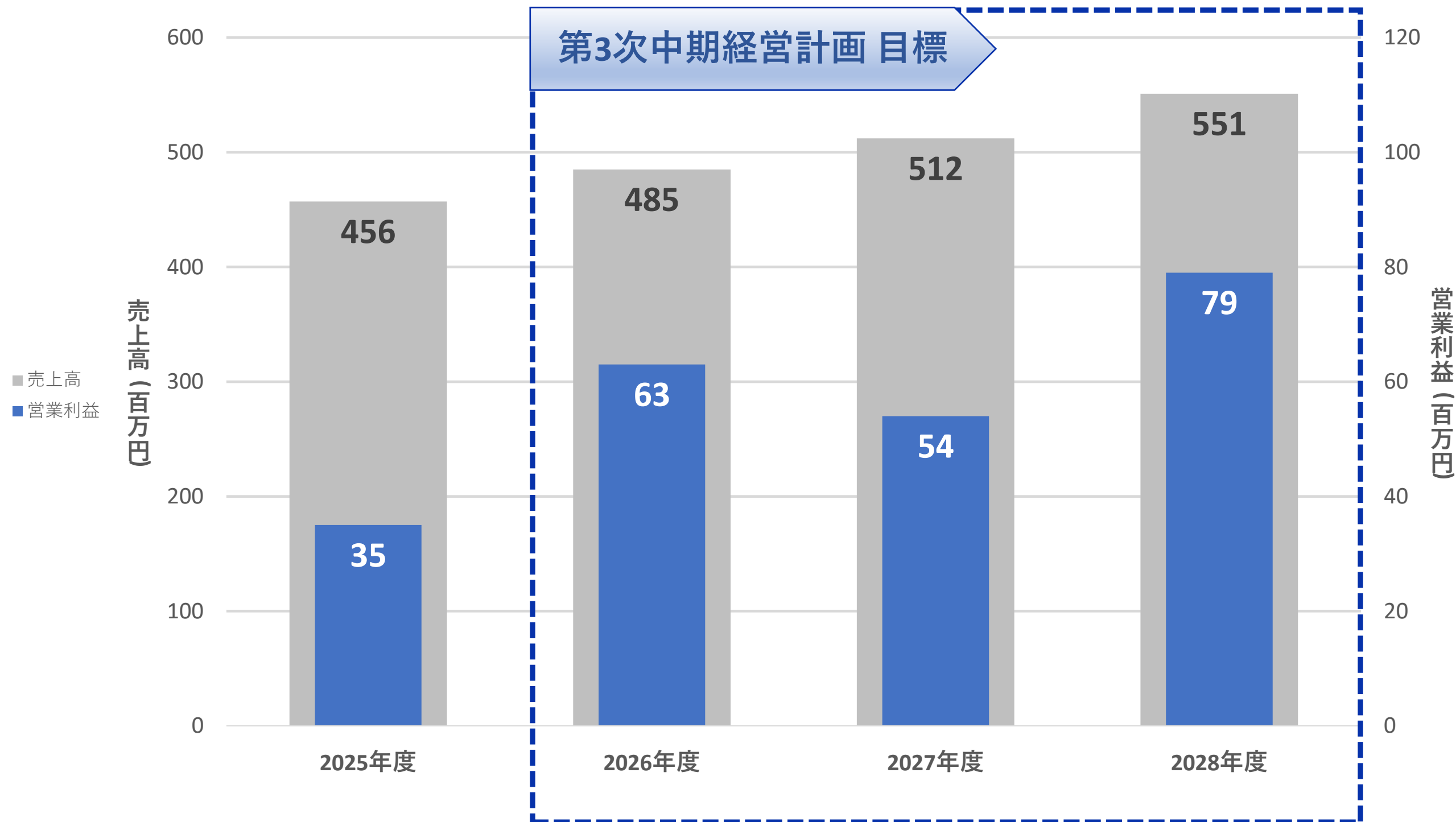
柔軟なオペレーション

- 協力倉庫のパートナー開拓
- 自社設備では取扱い困難な品目も、協力倉庫を活用して積極的に受託し、機会損失をゼロに
- 提案段階の初期から協力倉庫の活用を前提とした、柔軟性の高い物流サービスを構築

戦略④

分散備蓄ソリューション

- 市場トレンド分析に基づき成長貨物を早期に捕捉
- 危険物×BCP需要を取り込む「分散備蓄スキーム」の提供
- 高付加価値商材の受入体制の最適化





強み

- **危険品・化学品の通関実績**
複雑な規制や法令に対応可能な豊富な経験・ノウハウ
- **輸送から保管まで一気通貫対応力**
通関だけでなく、輸送～保管までシームレスなサービスを提供
- **ISOタンクコンテナの取扱経験**
液体貨物輸送で需要が拡大するタンクコンテナに関する、通関・輸送の長年の実績



機会

- **ISOコンテナの普及による運送形態の多様化**
世界の港湾におけるコンテナ取扱量は2010年→2020年で約1.5倍に増加
(出典：UNCTAD)
(Container port throughput, annual)
- **DX化による業務効率化**
AI-OCR/RPAの導入が進み、
処理時間・属人性の大幅削減



脅威・弱み

- **同業他社との設備・施設の格差**
大手：自動化設備・DX投資を継続
中小：投資余力不足で設備更新が遅延
設備格差は「処理スピード」「品質」に直結
- **DX化に対する個人スキルの未熟さ**
DXへの心理的抵抗
スキルギャップの顕在化
- **人員の空洞化**
人材の高齢化・不足により知識や経験の継承が進んでいない

2. 事業別戦略

- 危険品・化学品に特化し、**専門性×提案力**で安定収益部門へ
- 通関件数 **月300件+α** を目指す

戦略①

差別化と集中

- 危険品・化学品、ISOコンテナ分野に集中し、MWS×税関認定の信頼(AEO)で、専門性の高い通関サービスで明確な差別化を図る。
- 協力会社との連携で全国の高収益案件を獲得する。

戦略②

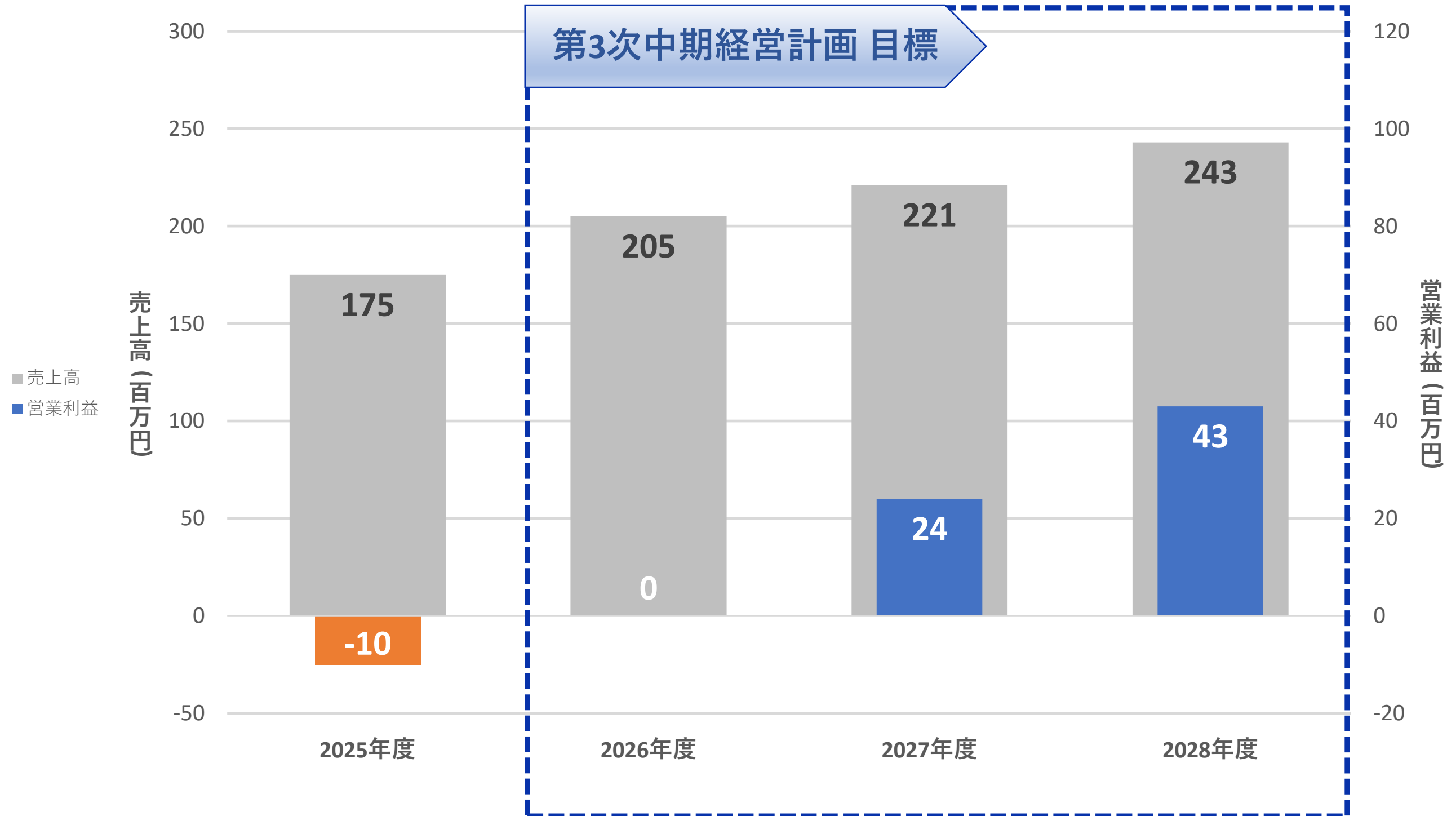
提案型通関サービス

- 通関手続に加え、法改正対応・規制対応・情報提供などの付加価値提案を強化し、単価向上と継続取引を実現する。
- 「物流コンサルティング」機能を通関に組み込み、提案型営業を定着させることで、サービスの多角化を推進する。

戦略③

収益基盤強化

- 営業・通関・関連部門が連携し、荷主・案件情報を一元管理することで、部門横断の収益最大化を図る。
- クロスセールスと一気通貫型サービスを推進し、安定的かつ継続的な収益基盤を構築する。





強み

・低コスト運用モデル

外部委託による設備投資の抑制、運用コストを最小限にすることによるキャッシュフローの安定

・大手メーカーとの強固な取引関係

大手企業との直接交渉による、安定した供給チェーンを確保市場での高い信頼性を獲得



機会

・高品質・低価格・安定供給 ニーズの増加

原材料高騰下で「品質×価格×安定供給」を同時に求める声強い

・更生缶（リユース）の 需要拡大

環境意識・コスト意識の高まり

・参入障壁の高さ

小規模メーカー・個人事業主中心であり、大手が参入しにくい市場



脅威・弱み

・新缶需要の減少

新缶市場縮小が事業全体に波及する可能性

・輸送能力不足による 競争力低下

過酷な労働環境による、他配送業者への人材流出

・業界再編リスク

容器メーカーのM&Aによる競争激化・規模拡大

・価格戦略の柔軟性不足

外部委託による原材料、運用費等の変動への対応遅れ

2. 事業別戦略

- 安定した輸送体制と容器販売の盤石な経営基盤の構築
- 事業全体で**営業利益25百万円**の確保

戦略①

ベストソリューションの提案

- 新缶+回収一括パッケージプランを提案し、環境対応に関するソリューションを提供。ロイヤリティ強化とリピート率向上を図る。

戦略②

高付加価値ドラムの販売

- 各更生缶メーカーからCO2削減に貢献する高付加価値ドラムを仕入れ、それをクロス営業を通じて販売することで販路拡大。
- 安定供給体制を構築しスポットから中長期契約へ転換。

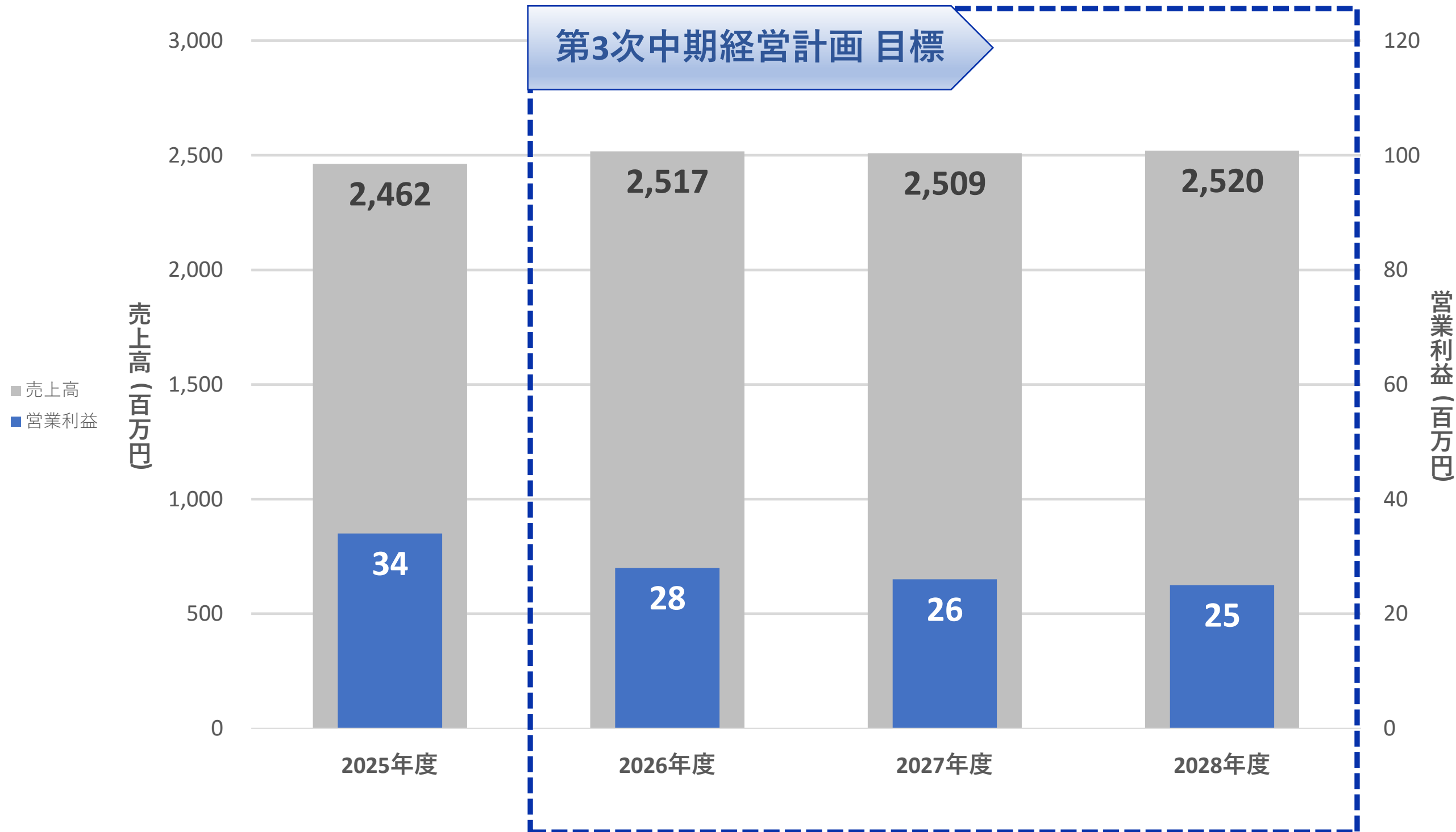
戦略③

外部委託リスクの軽減と協力会社とのwin-winな関係構築

- 協力運送会社への金銭的メリットを構築。
- 業務改善提案制度など非金銭的支援を導入し、働きやすい環境構築で離職率低減させることで、安定した輸送体制を構築。

3. 事業別計数計画

ドラム缶・ペール缶事業





機会・強み

・石油需要減少の鈍化

国内の石油需要は中長期的には減少傾向にあるものの、足元では減少ペースが緩やかになっている

・特約店としての取引基盤

ENEOS特約店として長年の取引実績を有しており、石油関連業界における高い信頼性と安定した事業基盤を確保

・エネルギー周辺ビジネスへの展開余地

ENEOSでんきの代理店であることから、石油製品のみならず、エネルギー関連の周辺領域へ展開できるポジションを有する

・オリコン満足度1位

ENEOSカーリースが、2025年「オリコン顧客満足度調査®」カーリースランキングで総合1位を獲得



脅威・弱み

・燃料油の需要減少に伴う市場縮小

燃料油需要は中長期的に減少局面にある

・M&Aによる業界再編

経営基盤強化を目的とした燃料油販売業界の競争激化

● 収益基盤の安定化と持続的運営

戦略①

燃料油販売

- ENEOS特約店として60年以上の実績を有する。安定的な供給体制を重視。
- 既存顧客深耕のため、品質・対応力の維持向上に注力

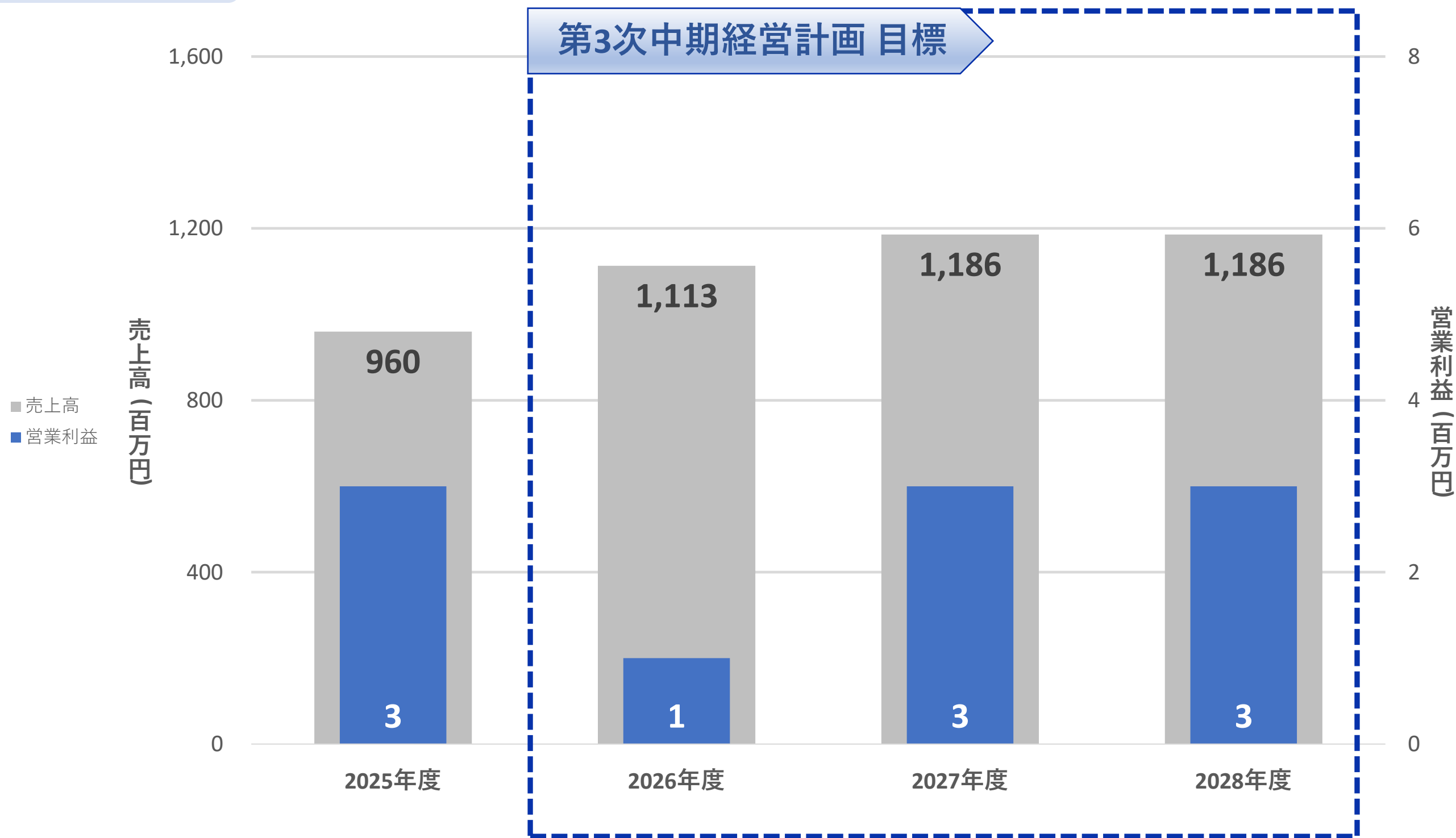
戦略②

ENEOSカーリース・ENEOSでんきの展開

- 燃料供給先・法人顧客を中心に、利便性向上策として提案
- 他部門の既存取引先へのクロスセールズに重点
- 燃料供給と組み合わせ、長期的な取引継続と安定的手数料収益を確保

3. 事業別計数計画

エネルギー事業





強み

・大型タンク洗浄の専門力

大型タンク洗浄用の専用機材を保有

・熟練人材による高い現場対応力

10年以上の経験を有する社員が中心となり、高品質かつ安全なサービス提供

・常駐拠点に根差した設備理解

常駐製油所の設備仕様やルールを理解していることによる、現場判断の精度の高さ、トラブルの抑制



機会

・老朽設備休廃止に伴う需要

設備の経年劣化と製油所再編により、休廃止前後のタンク洗浄・清掃需要が一時的に増加

・荷主による新規参入・競争促進の動き

一部荷主が従来業者以外の参入を容認・推奨する動きがあり

・スマート保安推進に伴う規制緩和

経済産業省主導のスマート保安により、点検・保全手法の高度化や規制の合理化が進展



脅威・弱み

・石油精製拠点再編による地域需要の偏在

石油需要の減少を背景に製油所の統廃合が進み、特定地域では案件減少リスクが高まる

・石油需要減少に伴う市場縮小

石油製品需要は中長期的に減少局面にあり、元売各社は修繕費削減をするため、工事減少

・発注方式の変化による競争激化

発注方式が一括発注から分離発注へ移行することで、競合が増加

・人材確保・育成の制約

3K業種のため若年層採用が難しい

- 人的リスク回避のため人員補強を行い、シェア拡大で安定収益確保へ

戦略①

シェア拡大

- 既存顧客に加え、国家備蓄や新規入札案件へ参入するため、既存工事以外にも対応可能な人員を有料媒体・業界OB採用・協力会社活用により補強し、即戦力を確保することで受注機会の最大化を図る

戦略②

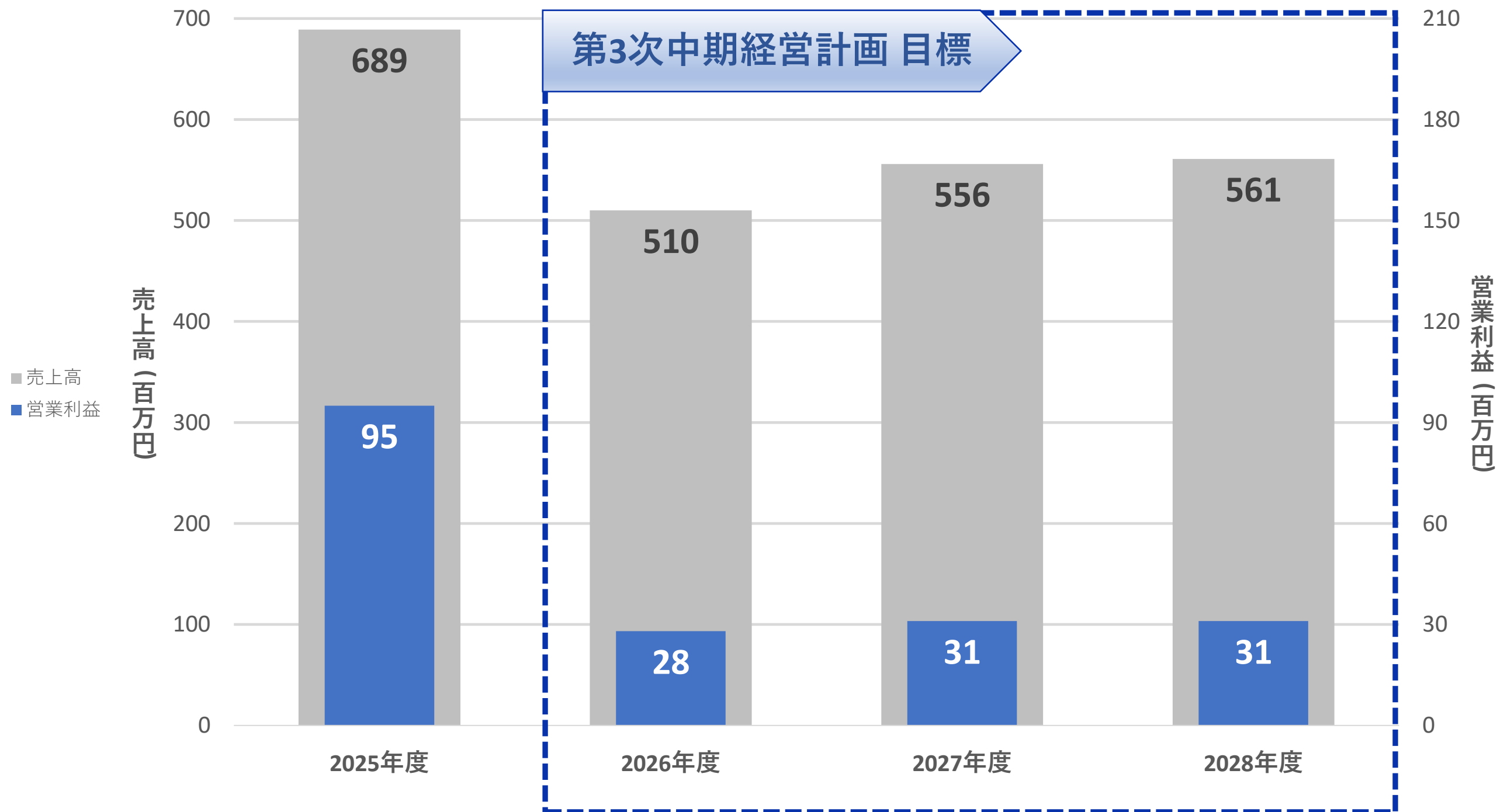
営業力の強化

- 属人的な業務体制を見直し、資格取得や外部研修を通じて個々のスキルを底上げするとともに、配置管理を行うことで、統括管理できる人材を育成し、営業力と現場管理能力を強化する。

戦略③

経費の圧縮・効率化

- 人的投資の増加に耐えうる収益構造を構築するため、人員・資材を含めた事業所間連携を強化し、作業効率と稼働率を高めることで、固定費を抑制しつつ生産性向上を実現する。



新規事業戦略 (マルチワークステーション)

マルチワークステーション(MWS)の立ち上げ

1. MWSがもたらす「物流の枠」を超えた3つの可能性

MWSは単なる新設拠点ではなく、「高収益なインフラ企業」へ変革するための核（ハブ）となります。

① 収益構造の垂直統合

従来の「運ぶだけ」のビジネスから、拠点内での「保管・加温・詰替」といった製造工程に近い付加価値サービスまでを一貫して取り込みます。

これにより、通関・保管・輸送の各工程で発生していた外注費を内製化し、リードタイムを短縮するなど、他社が模倣困難な競争優位性を構築。

② 「2024年問題」を成長機会に変えるハブ機能

MWSを「中継輸送ハブ」として活用し、深刻な人手不足の中でも安定した輸送能力を維持する「選ばれる運送会社」となります。

③ ターゲットシフトの受け皿（市場の拡大）

貨物に対応した設備を集約することで、市場シェアを確実に獲得する。

2. さらなる価値向上に向けた戦略

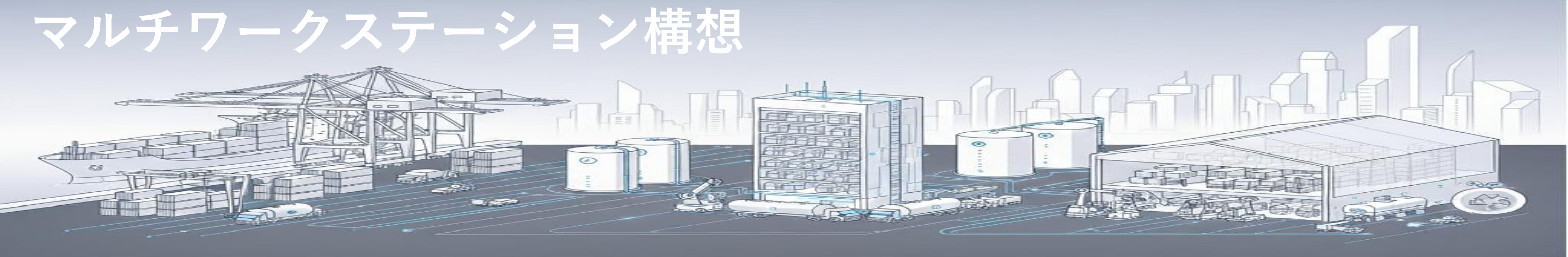
MWSの投資対効果を最大化するために

部門を横断した「クロスセールスチーム」の組成

内容：輸送、倉庫、通関、容器の各部門によるクロスセールス（一気通貫営業）の実施。

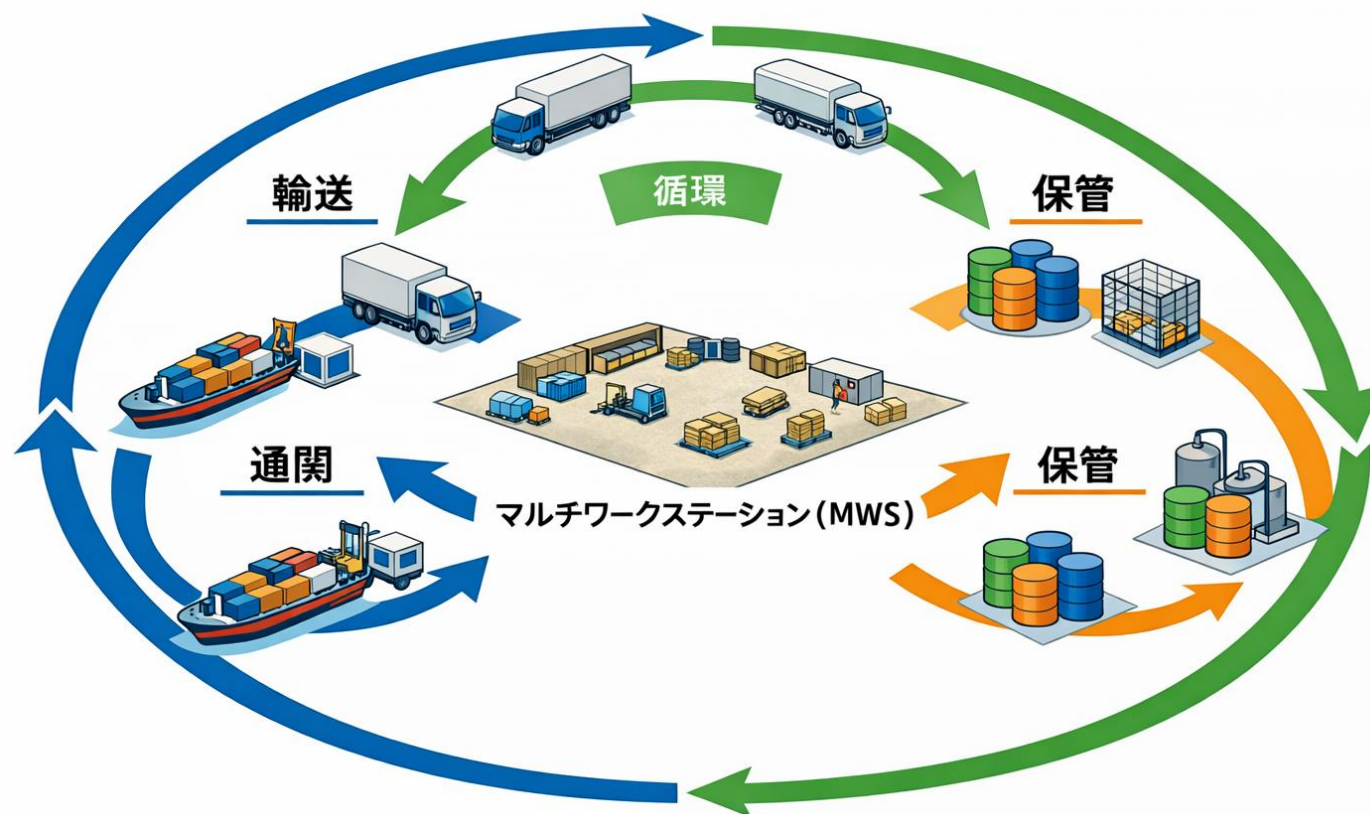
狙い：各部門が個別に営業するのではなく、MWSを活用した「通関～保管～輸送」のトータルパッケージを提案することで取引単価の最大化と顧客の囲い込みを図ります。

マルチワークステーション構想



新設ハブ拠点を核として、従来は分散していた「通関・保管・輸送」の機能を統合します。これにより、物流プロセス全体の最適化と革新的な効率向上を実現します。MWSを中核に、国際物流から国内輸送までを一気通貫で展開。工場・荷主のリクエストに応え、確実な供給を支えることで、物流価値の最大化と収益機会の拡大を図ります。

京極運輸商事株式会社：既存事業の組み合わせによるMWS循環モデル



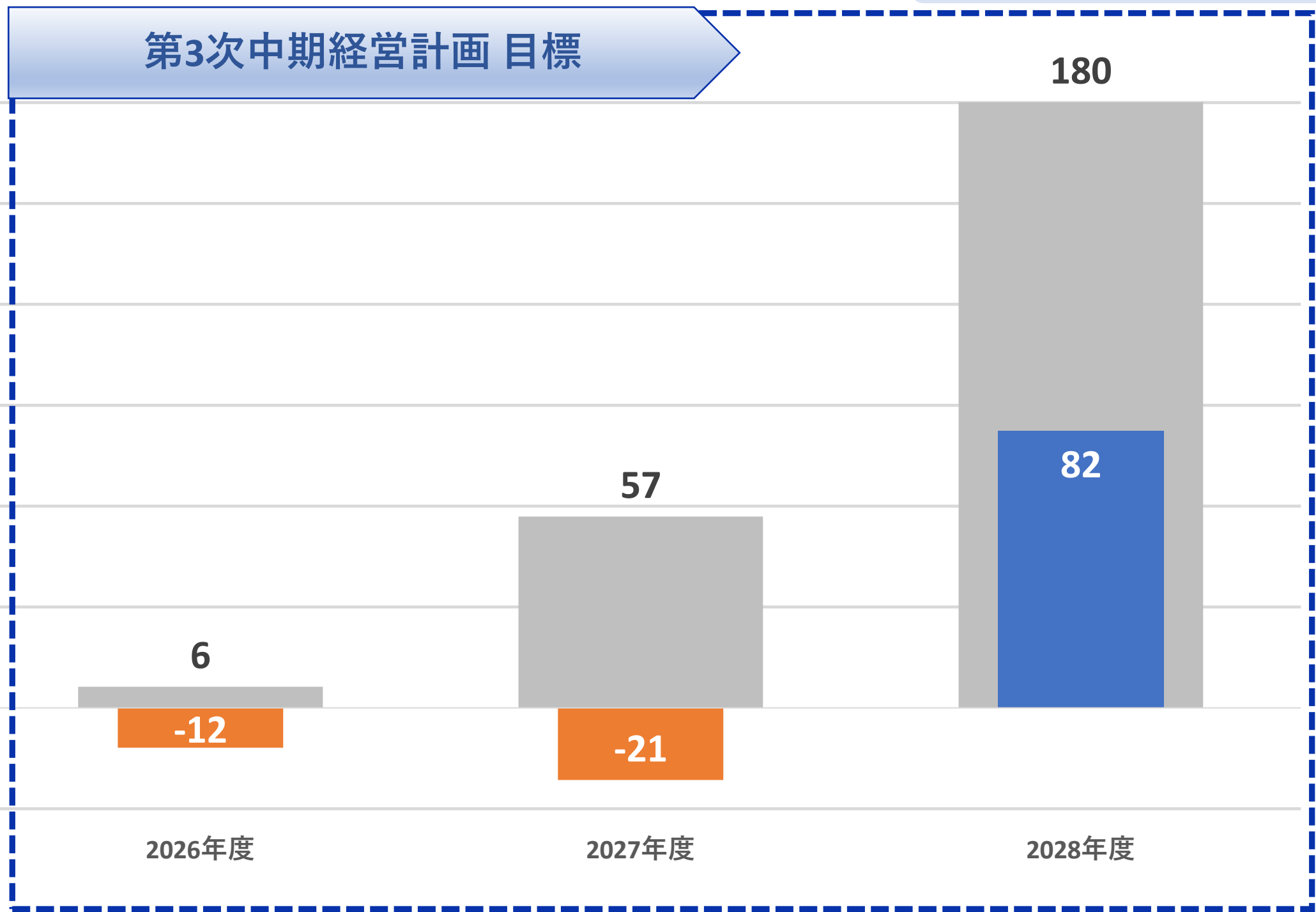
機能統合

「通関・保管・輸送」の機能を1拠点に集約し、物流価値を最大化



内製化推進

保管・加温・詰替の内製化でリードタイムを大幅短縮



(百万円)

■ 売上高
■ 営業利益
(本店管理費除き)

※2026年度から2027年度は大型投資のため、営業利益がマイナス

經營基盤戰略

人材戦略とDX戦略

人材

企業文化変革

人が育ち、組織が動く仕組みへ



DX

ハイパーオートメーション


作業はAIへ、人は判断へ



人材

攻めの採用

出会い方を変え、採用力を引き上げる




社員が元気に活躍できる文化をつくり、
データ×AIで業務効率を最大化

DX

データドリブン経営基盤

経験から、データで決める経営へ



人材

人事情報の見える化

人事データを経営の武器に



DX

配車最適化

AI配車で速く・ムダなく利益を生む



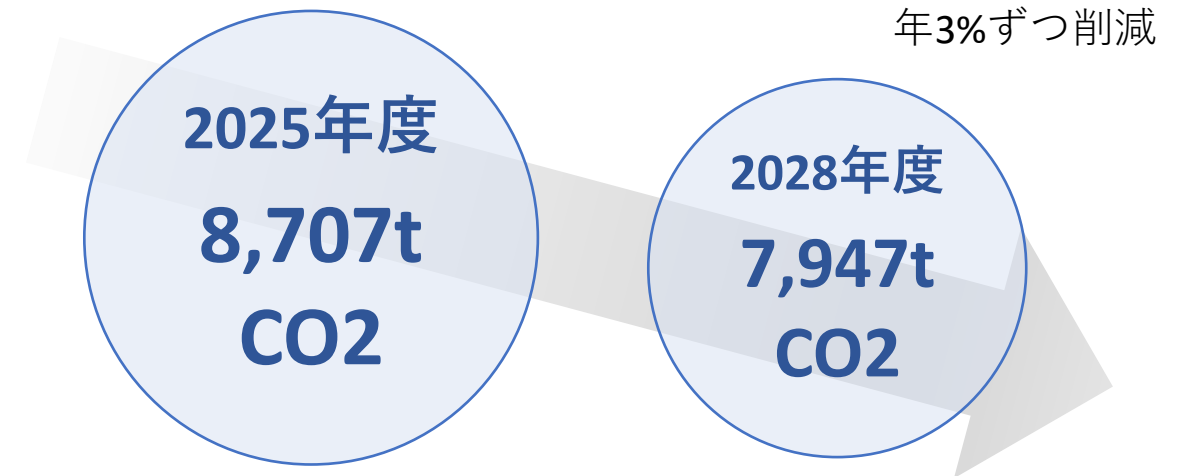
Environment (環境)



脱炭素化の推進

- ・ 軽油使用によるCO2排出量の削減
- ・ 低燃費タイヤ、再生タイヤの使用
- ・ バイオディーゼルの使用
- ・ CO2削減ドラムの取扱

CO2削減目標



京極運輸商事(株)が軽油使用により排出したCO2量

Social (社会)

安全運行と働きやすさ の構築

- ・ 車両事故件数の削減
- ・ 従業員エンゲージメントの向上



Governance (ガバナンス)

法令順守と透明性の追求

- ・ 情報セキュリティ研修
- ・ コンプライアンス研修



施策ロードマップと未来への決意

2026年度

基盤整備フェーズ

DX基盤の構築、人材採用強化、MWSの稼働開始

1

2

2028年度

目標達成フェーズ

中期経営計画の数値目標達成、次期戦略への橋渡し

3

2027年度

変革実行フェーズ

MWS本格稼働、新サービスの市場投入、収益基盤の確立

物流の「枠」を超え、持続可能な未来を築く

私たちは単なる物流企業ではなく、社会インフラを支える価値創造企業として進化し続けます。ステークホルダーの皆様と共に、新たな成長ステージへと邁進してまいります。

2030年に向けて

全国ネットワークと高度な技術で
顧客のサプライチェーンを最適化する
総合物流パートナーへ

