

the 080
Maruyama



当社車両外観

○本社所在地：宮城県仙台市宮城野区港
○事業概要：倉庫業/運送業/通関業/保税上屋/運送取次事業/利用運送事業/荷造梱包事業/システム開発/ブランディング事業/シェアオフィス事業/不動産賃貸事業

○常時使用する従業員数：360名
(25年3月期)

○現在の売上高：44億円（25年3月期）

○法人番号：7370001006151

○Web：https://www.the080.co.jp/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
三浦 一夫

荷主企業の成長と社員の成長が重なりあう組織で物流に携わる人それぞれの社会的地位を向上させ、社会インフラとして世の中の発展に貢献する

当社は、製造業大手のロジスティック・パートナーとして長年にわたり世界戦略をサポートしてまいりました。その経験で培ったノウハウをさらに進化させながら多様な物流サービスを提供しています。運輸事業本部による精密機械輸送のノウハウ、物流CのWMS活用による在庫の管理、海外企画部による競争力のある運賃の確保・現地側ローカルの物流プランニング。国際物流部による輸出入通関手続、倉庫保管、輸出梱包、バンニング・デバンニング、配送まで、Door to Doorのワンストップソリューションの提供によりお客様の世界戦略をサポートいたします。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2035年の売上高100億達成を目指し、労働集約型ビジネスモデル採用の受け皿となり続ける。人が採用できない時代ならではの物流業界として正しくお客様に価値を認めていただける付加価値創造への取り組み。そして、コア事業への売り上げ依存が大きいため経営のリスクヘッジとして派生事業の売り上げ規模の拡大、市場の深耕に取り組む。



課題

1. 人手不足・採用難への対応

現状：物流業界全体で深刻な人手不足。特に若年層の採用難と高齢化が進行中。

2. コア事業への依存度の高さ

現状：一部大手荷主との取引に売上が偏重。価格交渉力の不均衡。

3. 新事業への投資とリスク管理

現状：アフターマーケット参入や新規M&Aは高コスト・高リスク。

4. 物流業界全体の変革への追従

現状：ESG対応、GX（グリーントランスフォーメーション）、IT化等が加速。

（詳細については2枚目参照）

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・既存ビジネスの精緻化
- ・ビジネスモデルの補強
(アフターマーケットへの参入等、新規事業開発)
- ・シナジー領域へのM&A投資、資本投入

実施体制

- ① 管理本部（経営企画）による横断的な戦略推進体制
- ② 新規事業専任チームの設置（080開発支援部）
- ③ 成長ステージごとのKPI設計と管理体制
(詳細は2枚目参照)

2035年の売上高100億円実現に向けた具体的措置

◆補足：文化・意識面での実施体制補強

- ・**心理的安全性の確保**：新しい挑戦が評価される環境をつくる（失敗を叱責しない文化）
- ・**横串連携の促進**：営業×現場×DX×経営が密に連携するプロジェクトチーム制
- ・**社内研修制度の整備**：新事業立ち上げ、財務知識、プロジェクトマネジメントなど育成支援

売上高100億円実現の課題（詳細）

1. 人手不足・採用難への対応

現状：物流業界全体で深刻な人手不足。特に中途若年層の採用難と高齢化が進行中。

課題の本質：従来の中途採用広報では魅力が伝わりづらい/業務負担の大きさと成長の見えにくさが定着率を下げている。

【対策】

- ・働き方改革（自動化・RPA・WMS導入による省人化）
- ・ブランディング強化（社会インフラとしての誇り・やりがいの訴求）
- ・顧客価値最大化で高賃金のビジネスモデルへ
- ・外国人雇用やシニア再雇用の制度設計

2. コア事業への依存度の高さ

現状：一部大手荷主との取引に売上が偏重。価格交渉力の不均衡。

課題の本質：価格改定の主導権が無い/収益構造が景気や取引条件に左右されやすい。

【対策】

- ・複数業種との取引比率の最適化（業界分散）
- ・派生事業・サブスクリプション型サービスの導入
- ・付加価値サービス（コンサル・物流戦略支援等）の提供

3. 新事業への投資とリスク管理

現状：アフターマーケット参入や新規M&Aは高コスト・高リスク。

課題の本質：

中長期での回収見込みが不透明なまま判断が難しい/知見・人材不足による初動の失敗リスク

【対策】

- ・スモールスタート型の実証実験（PoC）運用
- ・スタートアップとの提携やcvc的アプローチ
- ・リスクの分散管理体制（段階投資、撤退判断基準の明確化）

4. 物流業界全体の変革への追従

現状：ESG対応、GX（グリーントランスフォーメーション）、IT化等が加速。

課題の本質：環境対応やDX未対応が中長期の競争力を下げる/投資回収への不安から二の足を踏んでしまう。

【対策】

- ・脱炭素輸送モード（モーダルシフト・EVトラック等）の導入計画
- ・社内DXロードマップの策定と実行
- ・荷主企業の実態要件に応じた“サステナ物流”提案力の強化

売上高100億円実現に向けた具体的措置（詳細）

① 管理本部（経営企画）による横断的な戦略推進体制

目的：全社最適の視点から、戦略の整合・資源配分・推進を司る司令塔

役割と実装項目：

- ・経営戦略/100億達成に向けての中期計画の策定と見直し（3年～5年スパン）
- ・各事業部門の成長計画・収益性の可視化と進捗モニタリング
- ・リスク管理と新規投資の意思決定支援（IRR, ROICで評価）
- ・全社プロジェクト（DX化・M&A・ESG対応など）の主管
- ・KPI/OKRによる定量評価/定性評価の活用とガバナンス機能の強化

組織案：

- ・管理本部長の下に、以下の分掌制にて推進
 - ・【事業戦略担当】（事業部連携、新規事業管理）
 - ・【投資・財務担当】（M&A・資金計画）
 - ・【DX・変革推進担当】（システム・業務改革）

② 新規事業専任チームの設置（080開発支援部）

目的：既存事業と切り離して、スピード感を持った仮説検証→事業化を実行する部隊

役割と実装項目：

- ・マーケットリサーチ・ニーズ調査（BtoB、BtoC含む）
- ・スモールスタート（PoC）型の事業立ち上げ
- ・事業モデル・収益モデルの設計と社内外の連携確保
- ・社内公募制などによるアイデア創出・インキュベーション
- ・M&A後の事業統合（PMI）やジョイントベンチャー運営支援

組織案：

- ・取締役会直轄チームとして推進
- ・必要人材：
 - ・プロジェクトマネージャー
 - ・マーケティング/デジタル担当
 - ・ロジスティクス・現場知見者（現業よりアドバイス）
 - ・財務分析・投資判断要員

③ 成長ステージごとのKPI設計と管理体制

目的：取り組みの段階ごとに進捗と成果を定量評価し、事業判断の精度を上げる

推進方法：

- ・各フェーズで「ゲートレビュー」を設け、次フェーズに進む条件を明確に
- ・KPI達成状況をダッシュボードで可視化（kintone・BIツール活用）
- ・各事業部門責任者と管理本部（経営企画）が月次レビューを実施