



体験型ショールーム「JTTC」

○本社所在地：東京都中野区

○事業概要：物流機器の製造・販売・施工

○常時使用する従業員：44名
(2026年2月時点)

○現在の売上高：19億円
(2025年5月期)

○法人番号：9011201002627

○Web：https://www.jaroc.com/

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
齊藤 力丸

Logistics for the Future ～異彩を放つ企業へ～

次なる成長路線へのセットアップを行い、顧客の未来を創造し、寄せられる期待値を超えていきます。ジャロックは、ロジスティクス市場におけるブルーオーシャン領域にて、当社にしか提供できない独自の「処方箋（ソリューション&商品）」を提案・提供し続け、顧客の事業成長にとって必要不可欠な“かかりつけ医（ビジネスパートナー）”を目指します。物流・流通業にとどまらない新たな市場も開拓し「売上高100億円」と、その先にある「粗利益100億円」という野心的な目標の実現に向けて邁進いたします。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2030年の売上高100億円達成に向け、当面は2026年に25億円、2027年に35億円、2028年に50億円の売上高成長を目指す。

さらに2035年までには粗利で100億円まで成長を目指す。

課題

- 物流業界における確固たるポジショニングの確立と、価格競争に陥らない高付加価値なビジネスモデルの構築
- 革新的ソリューションの継続的な開発
- アフターサービス、物流DX分野のラインナップ充実
- 少数精鋭で売上高を大幅増させるための積極的なAI投資
- 高成長を支える優秀な人材の獲得と、社内環境整備

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

【物流DXサービスの独自開発と積極展開】

自社開発した在庫管理システム「Zai.com」を起点にして顧客のDX化ニーズに対して柔軟な提案が可能な営業体制を構築。

【価格体系の複線化】

LTV(顧客生涯価値)を最大化するため、売って終わりのビジネスモデルから長期にわたり伴走するビジネスモデルへ転換する。併せてサブスクリプション型のソリューションを充実させる。

【少数精鋭・高生産性の社内体制】

AI投資等を積極的に行い社内業務を効率化し生産性を高める。

実施体制

社長室経営統括本部の下、「ロジスティクス営業本部」「商品統括本部」「サービス統括本部」等の組織機能を明確に棲み分け、各部門の自立と相乗効果を最大化する体制を構築する。「Salesforce」等の情報基盤と「新JTTC」を最大限に活用して、インサイドセールス部門やマーケティング推進部と連携した組織的な営業力強化と必勝方程式の確立を図る。外部開発パートナーや国内主要デベロッパーとの協業・共同開発体制を強化し、新たなビジネスモデルの構築を推進する。

※本宣言は企業自身はその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです