100億宣言　トヨタL&F西四国株式会社（機械器具卸売業）

TOYOTA L&F
トヨタL&F西四国株式会社



本社・松山支店

〇本社所在地 ： 愛媛県松山市大可賀3丁目150番地20号
〇事業概要 ： 産業車両・物流システムの販売、賃貸、保守等
〇常時使用する従業員 ： 94名（2026年3月時点）
〇現在の売上高 ： 40億円（2026年3月期）
〇法人番号 ： 8500001002937
〇Web ： https://www.lf-w-shikoku.jp/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長
服部　敦哉

お客様の物流改善のパートナーとして、共に考え、提案する。

当社は、愛媛・高知の物流現場に寄り添い、産業車両の販売・保守を通じて地域のお客様を支えてきました。人手不足が深まる中、物流工程全体の省人化・自動化が求められています。
培った現場対応力とグループの技術・商品基盤を活かし、産業車両・物流システムの一体提案から導入後の運用改善まで支援します。
2042年3月期の売上高100億円を通過点に、社員の成長と待遇向上を図り、地域産業を支える物流ソリューションパートナーへ発展します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2042年3月期に売上高100億円の達成を目指します。産業車両の販売・保守で培った顧客基盤を活かし、物流システムとの一体提案による省人化・自動化需要の獲得と、保守・運用改善等のサービス拡充を成長の柱として、年平均約9.7%の成長を図ります。設備とサービスの両面から顧客の生産性向上を継続的に支援し、100億円を地域産業の発展と社員の成長・待遇向上につなげるための通過点と位置付け、さらなる成長を目指します。

課題

①物流ソリューション提案・対応力の高度化：物流工程の分析、産業車両・物流システムの一体提案、投資効果の検証能力を強化し、連携して顧客課題に対応。
②物流最適化サービスの高度化と収益基盤の強化：物流診断、稼働データ分析、運用改善支援等の体系化・有償化と継続契約拡大。
③事業拡大を支える実施体制・経営基盤の強化：専門人材の確保・育成、メーカーとの協業、案件別採算・サービス収益・投資資金管理の高度化。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

産業車両の販売・保守で培った顧客基盤と現場対応力を活かし、搬送・荷役・保管を含む構内物流全体の改善提案を強化します。メーカー・グループの技術と商品を活用し、AGV・AGF、保管設備、情報システム等を組み合わせ、物流工程の分析・カスタマイズ・運用定着まで支援する高付加価値案件を成長の主軸とします。
一方、小型AGVや標準化された搬送設備によって小規模事業所にも提案対象を広げ、顧客基盤の拡大を図ります。導入後も保守、稼働状況の把握、継続的な運用改善を支援し、追加導入・設備更新・サービス契約へつなげ、顧客の生産性向上と安定収益基盤の強化を図ります。

実施体制

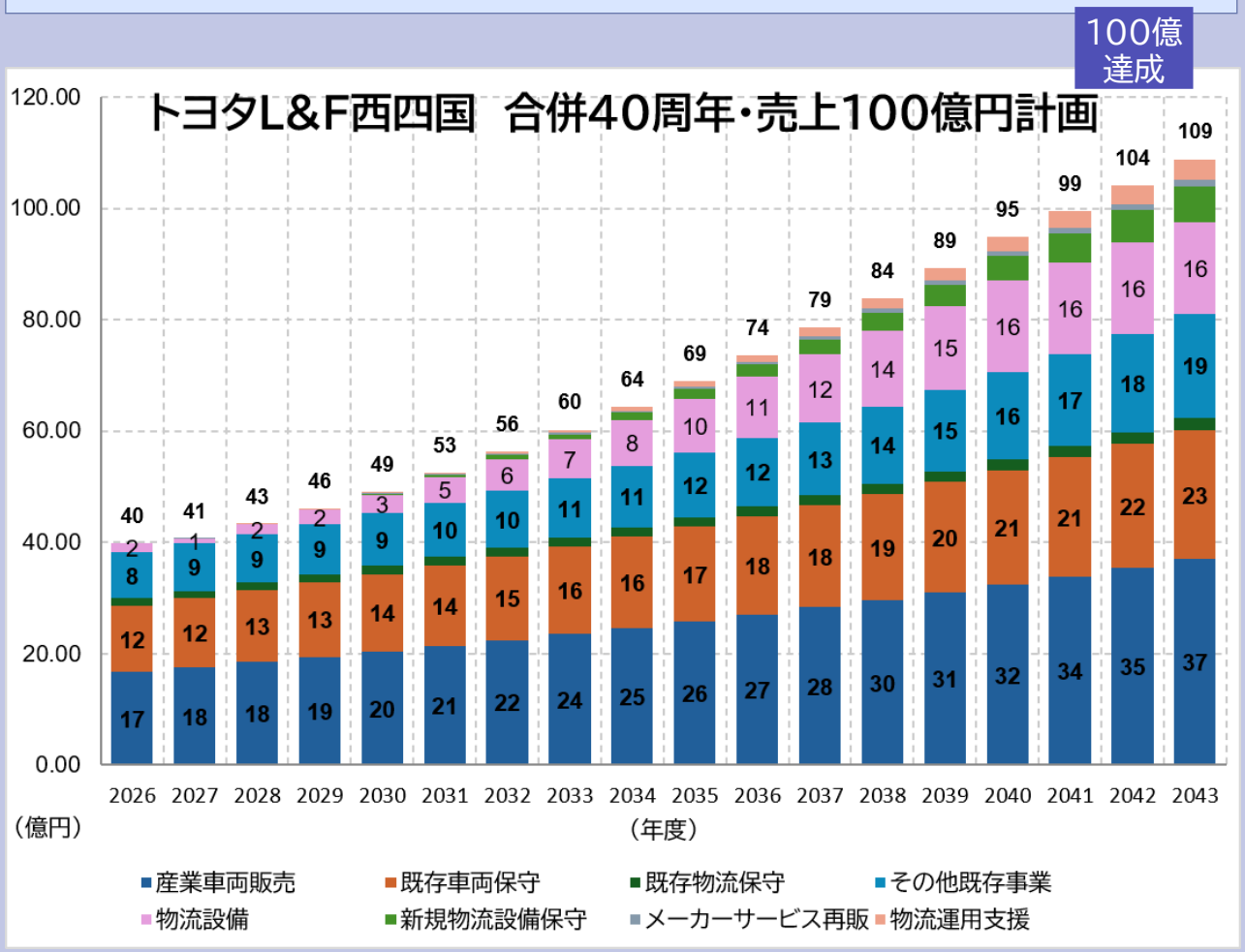
代表取締役社長を統括責任者とし、営業・技術・サービス・管理部門が連携して成長戦略を推進する。営業・サービス部門が顧客現場の課題を把握し、SE・物流システム担当がメーカー・グループと連携して改善提案から導入・運用定着までを支援する。メーカーの商品・サービスが本来の効果を発揮できるよう、現場に即した運用支援と継続的な改善提案を強化する。四国中央ベース等を活用して人材を育成し、案件別採算・サービス収益・投資資金の管理を徹底する。

※本宣言は企業自身が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

トヨタL&F西四国株式会社（機械器具卸売業）

100億円達成への成長ロードマップ

売上高100億円に向けた売上構成推移



Step1

物流ソリューションの提案基盤構築

- 産業車両販売・保守による既存顧客基盤の強化
- 物流工程の分析・改善提案力と専門人材の育成
- メーカーとの連携強化と案件対応体制の整備

Step2

物流ソリューションの事業拡大

- 搬送・保管・情報システムの一体提案による大型案件の拡大
- 小型AGV等の標準化設備による中小事業所への展開
- 物流設備の導入拡大と保守・運用支援契約の獲得

Step3

継続収益の拡大と成長基盤の確立

- 導入設備の保守・運用改善による継続収益の拡大
- 既存顧客への追加導入・設備更新提案の強化
- 専門人材の拡充と業務効率化による持続的成長