



共に成長・成功し、お互いに活気づく



知的資産経営報告書2023年版

目次

I. ごあいさつ	2
II. 当社の紹介	3
(1) 当社のMVV（ミッション・ビジョン・バリュー）	3
(2) 事業概要	4
(3) 沿革	6
(4) 業務プロセス	7
III. 知的資産	9
(1) 現在価値創造ストーリー	9
(2) 管理者と社員の努力　－人的資産－	10
(3) 風土と仕組み　－組織資産－	11
(4) パートナー　－関係資産－	11
IV. 経営環境	12
(1) 国内電子商取引の市場規模	12
(2) 物流の2024年問題	13
(3) モーダルシフト推進	14
V. 将来ビジョン	15
(1) 8つの経営戦略	15
(2) 将来へ向けた取り組み	18
(3) 将来価値創造ストーリー	20
VI. 企業概要	21
(1) 企業概要	21
(2) 知的資産経営報告書について	22

I. ごあいさつ

代表あいさつ

当社は物流サービス（倉庫業務・運送業務・通関業務）と人材サービス（人材派遣・業務請負）を行っています。

2004年7月14日の会社設立以来、お客様の要望へ応えることに主眼を置き、サービス内容を変化させながら、今日まで事業に取り組んできました。

この度、19年の歴史を振り返り、現状の強みを明確にすることを目的として、知的資産経営に取り組みました。また、持続的な成長を実現するための将来ビジョンの考察も行いました。

「対応力」と「提案力」が当社の持ち味であり、これらを支えている強みは「風土と仕組み」「管理者と社員の努力」「パートナーの存在」であることが明らかになりました。

将来ビジョンの考察において、「2027年に年商35億円達成」を目標として定めました。これは現在の当社にとって、大きな目標です。しかし、全社一丸となり取り組めば達成不可能な目標ではないと考えています。目標達成に向けて「8つの経営戦略」を定め、将来に向けた取り組みも具体化しました。

今回の取り組みを自社の社員だけでなく、当社を取り巻く関係者の方々とも共有できるよう、レポートとしてまとめたものが本報告書です。

お客様やパートナー企業の皆様に「ユウサイと取引して良かった」と言ってもらえるよう、また、社員が「ユウサイで働けて良かった」と実感できるよう、誠意をもって努力を続けてまいります。

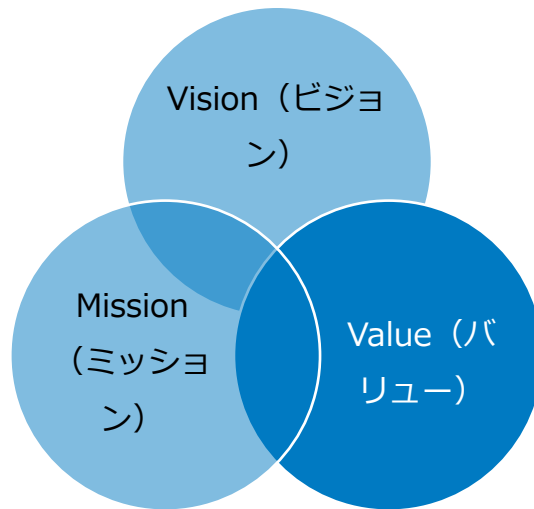
今後とも、ご指導のほど、よろしくお願いいたします。

2023年1月



Ⅱ．当社の紹介

(1) 当社のMVV（ミッション・ビジョン・バリュー）



M（ミッション）：当社が社会に対して「なすべきこと」

V（ビジョン）：当社が目指す「あるべき姿」

V（バリュー）：当社のスタッフが具体的に「とるべき行動」

■ ミッション

すべての人の成長・成功のために
「できたらいいな」を「できる」へ

■ ビジョン

想いによりそい
ともに挑戦
ともに成長しつづける

■ バリュー

①未来に寄り添う

お客様のために最善の方法を考え、迅速に行動します。

②感謝の気持ちを持つ

私たちの『今』があるのは当たり前ではなく、お客様、お取引先様、従業員やその家族の存在があってこそ。初心を忘れず、常に感謝の気持ちを持って行動し、誰からも信頼される企業を目指します。

③変化を恐れず可能性を信じる

挑戦し続けることで今ある常識をぬりかえ、新しい自分に出会う。

④対話による成長

真摯な気持ちで意見を聞く。勇気をもって想いを伝える。
双方向のコミュニケーションを通じて自己成長を実現します。

⑤あきらめない姿勢

成功を信じて、何度でも挑戦します。

⑥今すぐ行動

未来は今始まる。

一歩踏み出す勇気をもって行動します。

⑦本音のコミュニケーション

誰もが安心して話ができる環境づくりをし、お互いを認め合い、話し合い、より良い関係性を築きます。

⑧チーム力

お互いの個性を尊重し個々の力を引き出すことで、チームとして最大限の力を発揮します。

⑨目指す想い

お客様、お取引先様、従業員やその家族に安心、喜び、感動を与え続ける会社を目指します。

⑩笑顔あふれる職場に

私たちにとって、仲間は大切な財産です。
一人一人がやりがいをもって働ける環境づくりをしいつも笑顔の絶えない職場にします。

Ⅱ. 当社の紹介

(2) 事業概要

■ 物流サービス（倉庫業務・運送業務・通関業務）

埼玉・尼崎・東大阪の三つの物流センターで全国への配送・発送代行をカバーしています。

東大阪営業所・東京営業所では運送業務を行っています。大ロットでまとめて運びたい場合はチャーター便、小ロットで安く運びたいときは混載便など、コストを抑えるための便を用意します。「バラ積み及びバラ降ろし」も大歓迎です。

舞鶴営業所ではドレージ輸送を行っています。トレーラーヘッドを6台所有し、舞鶴方面から、主に関西方面への集配業務を行っています。

通関業務も行っており、輸出入にかかわる業務や通関に関する書類作成や申請などを一括し代行をお引き受けしています。



■ 人材サービス（人材派遣・業務請負）

製造現場や物流現場の人材派遣・業務請負を行っています。

「特定の期間だけ人材が欲しい」「正社員の負担を軽減したい」というニーズには人材派遣が最適です。軽作業、日々のルーティン作業をお任せいただくことで、業務に専念することが可能です。

業務請負では、製造ラインや梱包出荷など部門の業務を一括してお引き受けしています。管理を含めての請負となるため、人員手配の手間もありません。



Ⅱ．当社の紹介

■ サクロジ®（EC物流代行サービス）

法人・個人を問わず、EC事業者様向けに物流出荷代行サービスを展開しております。お客様の物流事業の成功を願い、弊社ではこのサービスを【ユウサイのサクロジ®】と名付けました。

ECサクロジサービスは、単に倉庫をお貸しするだけではなく、通関から入庫検品、在庫管理、出荷梱包、個配配送まで丸ごと対応が可能です。

保管料1日1円（60サイズ）から1日単位でご契約いたします。必要な時に必要な分だけの費用となり、無駄な費用は発生いたしません。面倒な出荷作業や在庫管理など、お客様の成功（サクセス）に合わせたロジスティックをご提案しています。

ユウサイECサクロジパッケージ11メリット！^{イレブン}

1

保管料金
1日1円～ご契約

2

保管料金は
管理費、システム費込

3

入庫・出荷料金も
パッケージ料金

4

小ロットから
お預かりOK

5

出荷量・保管量の
上限なし

6

関東、関西の
2拠点体制

7

物流業務を
まるごとお任せ

8

梱包資材は
必要な分だけ

9

大きなサイズ、
重い荷物もOK

10

弊社倉庫管理システム
利用可能

11

急な検品や
流通加工も対応可能

Ⅱ. 当社の紹介

(3) 沿革

	年月	出来事	知的資産とのつながり
創業の時代	2004年7月	大阪府堺市堺区にて有限会社ユウサイを会社設立	○手探りで進んだ日々 ○「自分だけが良ければいい」という考え方をしない」スタイルの大切さをお客様の所作より学んだ
	2005年7月	資本金を1000万円へ増資、株式会社へ組織変更	
	2005年11月	一般労働者派遣事業開始	
苦難の時代	2013年7月	一般貨物自動車運送事業開始	○運送事業は実質ゼロからの営業活動
	2014年4月	本社を大阪市住之江区へ移転	○お客様やパートナー企業、スタッフとの良いご縁の中で少しずつビジネスが進展
	2016年1月	物流情報サービス事業開始	○お客様より倉庫業のイロハ、採算の考え方や大切さを教えていただく（管理者の成長）
	2016年11月	東大阪市中新開に東大阪物流センター（440坪）を開設	
	2017年2月	本社事務所を東大阪市中新開、東大阪物流センターと統合	
	2018年2月	資本金を2000万円に増資	
成長と発展の時代	2019年10月	兵庫県尼崎市に尼崎物流センター（1200坪）を開設	○東大阪物流センターの収益性が見え始めた
	2020年11月	京都府舞鶴市に舞鶴営業所を開設	○大規模案件やドレージ業務など、経験のない事業に挑戦
	2021年2月	舞鶴営業所にてトレーラー運送を開始	○大規模案件への対応に向け、必死になって倉庫物件を探索
		奈良市に奈良営業所を開設 奈良営業所にて物流情報サービスを開始	
	2021年4月	埼玉県さいたま市岩槻区にさいたま物流センター（2310坪）を開設	○たくさんの方々に助けられながら、課題を克服
	2021年5月	東大阪市中加納に東大阪第二物流センター（300坪）を開設	○スタッフの働く環境の整備に取り組む
	2022年6月	東大阪営業所と舞鶴営業所にて、ISO39001（道路交通安全マネジメントシステム）の認証を取得	
	2022年8月	埼玉県さいたま市にさいたま第二物流センター（500坪）を開設	
	2023年1月	東京都千代田区に東京営業所を開設	

Ⅱ. 当社の紹介

(4) 業務プロセス

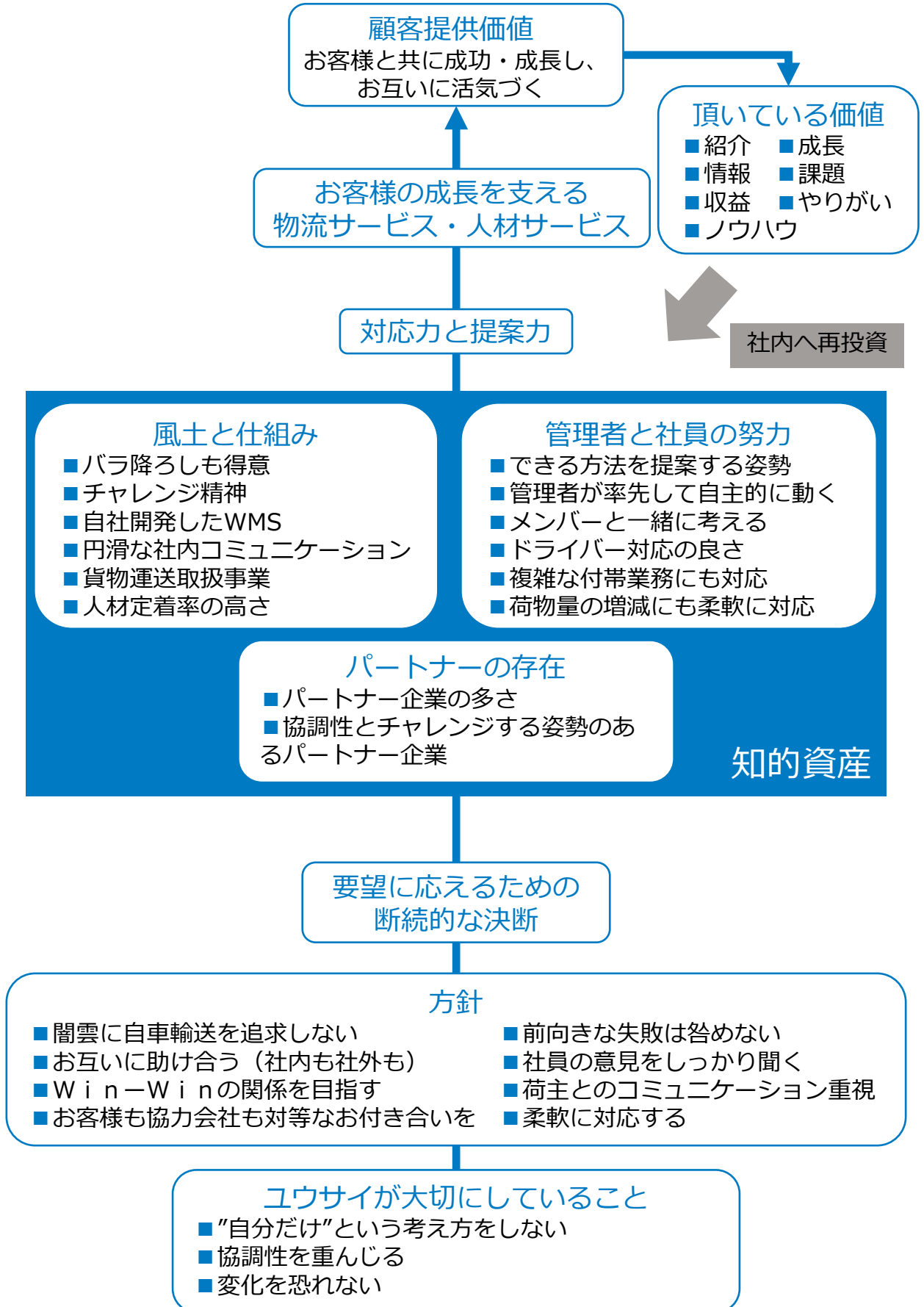
倉庫保管の業務プロセス		
【業務①】 引き合い 提案 受注 ▼	実施事項	ニーズのヒアリングと状況把握、提案を行います。
	持ち味	■お客様とのコミュニケーション重視 ■提案力 ■チャレンジしていく企業風土
【業務②】 入荷 検品 ▼	実施事項	荷下ろし、デバニングを行うとともに、破損の有無や数量等を確認します。
	持ち味	■自社開発したWMS（お客様の要望にあわせてカスタマイズ可能） ■バラ下ろしも得意 ■率先して自主的に動く管理者
【業務③】 保管 付帯業務 ▼	実施事項	入出荷を考え、ロケーションを決めて格納します。お客様の要望に合わせて付帯業務を行います。
	持ち味	■複雑な付帯業務も歓迎 ■管理者同士のコミュニケーション ■部署間の協力 ■万全のセキュリティ対策
【業務④】 出荷	実施事項	お客様からの出荷指示を確認し、送り状の発行・貼付、ピッキング、検品、梱包、引渡しを行います。
	持ち味	■WMSによる誤出荷防止・ダブルチェック作業圧縮 ■人と仕組みの独自性

Ⅱ. 当社の紹介

運送の業務プロセス		
【業務①】 引き合い 受注 ▼	実施事項	ご依頼いただいた内容を確認し、当社や当社パートナー企業で対応可能かどうか確認します。
	持ち味	■ 柔軟な対応 ■ パートナー企業の多さ ■ 情報量の多さ
【業務②】 配車 ▼	実施事項	担当ドライバーを決定し、運行指示書を発行します。
	持ち味	■ ドライバーの仕事のしやすさを考えた配車
【業務③】 集荷 積込 ▼	実施事項	積込場所まで移動し、積込作業を行います。
	持ち味	■ 経験豊かなドライバー ■ スキルが高いドライバー
【業務④】 移送 ▼	実施事項	荷下ろし場所までの運行を行います。
	持ち味	■ ISO39001（道路交通安全マネジメント）取得 ■ デジタルタコグラフ・ドライブレコーダの活用 ■ 交通安全への取り組み（教育・ヒヤリハット）
【業務⑤】 納品 荷下ろし	実施事項	納品先で荷下ろしを行い、検品・受領をいただきます。
	持ち味	■ 対応の良いドライバー

Ⅲ. 知的資産

(1) 現在価値創造ストーリー



Ⅲ. 知的資産

（２）管理者と社員の努力 ―人的資産―

- できる方法を提案する姿勢

お客様からのご依頼ごとに対しては、可能な限り断らず、ニーズに応えるようにしています。

- 管理者が率先して自主的に動く

モチベーションの高い管理者が現場を引っ張っています。

- メンバーと一緒に考える

管理者とメンバー、メンバー同士、管理者同士がしっかりと話し合い、納得できる解決策を考えています。

- ドライバー対応の良さ

お客様より「良いドライバー」という評価をたくさんいただいております。

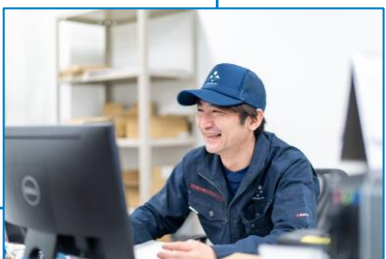
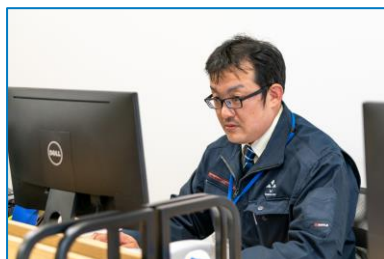
- 複雑な付帯業務にも対応

「他社では対応できない案件」＝「お客様がお困りのこと」と考えております。できる方法を考え、粘り強く対応しています。

- 荷物量の増減にも柔軟に対応

お客様の要望に対応することで、当社は成長してきました。

どんな困難な仕事も、今まで乗り越えてきたという自信があります。



Ⅲ. 知的資産

（３）風土と仕組み ―組織資産―

■ バラ降ろしも得意

場数をこなしており、多数の経験・実績があります。

若さと提案で対応しております。

■ チャレンジ精神

経営者より「変化を恐れないでほしい」と常々、発信しています。

■ 自社開発したWMS（倉庫管理システム）

ヒューマンエラーをなくすことを主眼に、働く環境を整えました。

お客様の要望に応えられるシステムとするため、自社開発にこだわりました。

■ 円滑な社内コミュニケーション

食事会やバーベキューなど、社員同士の交流を大切にしています。

仕事が立て込んでいるときなどは、部署を超えて助け合っています。

■ 貨物運送取扱事業

外部とのつながりを増やすことにより、多くの情報が集まります。

情報量の多さは、新たなビジネスのヒントにつながります。

■ 人材の定着率の高さ

仕事における自由度の高さが、当社の働きやすさの源泉です。

（４）パートナーの存在 ―関係資産―

■ パートナー企業の多さ

難易度が高い荷物の運搬や倉庫保管の提案も可能です。

■ 協調性とチャレンジする姿勢のあるパートナー企業

人柄や人当たりが良く、しゃべりやすい方々です。

当社の社員と似たタイプの人達が多いです。

IV. 経営環境

(1) 国内電子商取引の市場規模

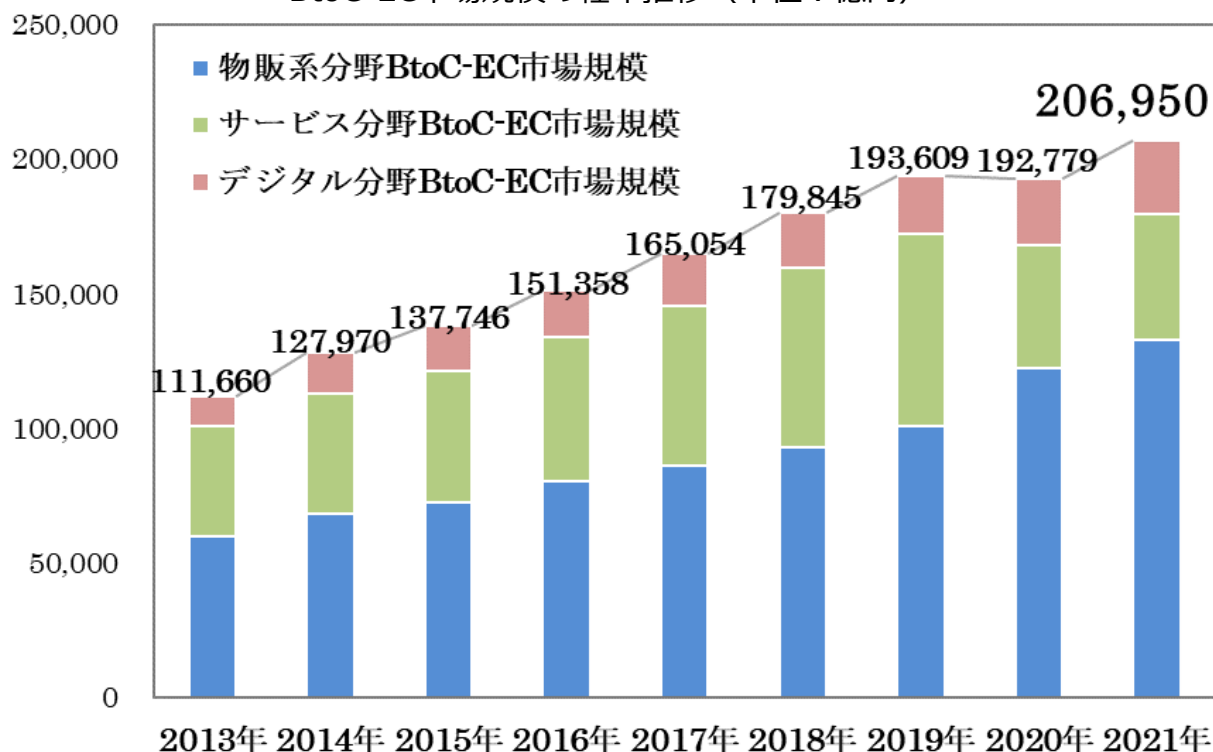
令和3年の日本国内のBtoC-EC（消費者向け電子商取引）市場規模は、20.7兆円（前年19.3兆円、前々年19.4兆円、前年比7.35%増）に拡大しています。また、令和2年の日本国内のBtoB-EC（企業間電子商取引）市場規模は372.7兆円（前年334.9兆円、前々年353.0兆円、前年比11.3%増）に増加しました。

なお、令和元年における日本国内BtoC-EC市場規模は19.4兆円、日本国内BtoB-EC市場規模は353.0兆円であったところ、令和3年における日本国内のBtoC-EC及びBtoB-EC市場規模は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響が強まる前の令和元年における市場規模を超したと評価できます。

※令和2年には新型コロナウイルスの感染症拡大の対策として、外出自粛の呼びかけ及びECの利用が推奨された結果、物販系分野の大幅な市場規模拡大につながった一方、主として旅行サービスの縮小に伴い、サービス系分野の市場規模が大幅に減少しました。その結果、物販系分野の大幅な伸長分とサービス系分野の大幅な減少分が相殺され、令和2年の日本国内BtoC-EC市場規模全体としては、前年より830億円の減少となりました。

また、EC化率は、BtoC-ECで8.78%（前年比0.7ポイント増）、BtoB-ECで35.6%（前年比2.1ポイント増）と増加傾向にあり、商取引の電子化が引き続き進展しています。

BtoC-EC市場規模の経年推移（単位：億円）



出典：経済産業省「電子商取引に関する市場調査の結果を取りまとめました」（2022年8月12日）

<https://www.meti.go.jp/press/2022/08/20220812005/20220812005.html>

IV. 経営環境

(2) 物流の2024年問題

令和6年4月から
時間外労働年960時間の上限規制が始まります！

令和6年4月から、自動車運転者について、時間外労働の年960時間の上限規制が適用されるとともに、改善基準告示も見直されます。	時間外労働が年960時間を超えているドライバーがいる場合は、令和6年4月からの適用に向けて、荷主と話し合いの場を持ちましょう。	また、将来的には時間外労働の上限規制が一般職と同じ年720時間になることも、今から念頭において取り組みを進めましょう。
--	---	---

出典：経済産業省「第2回 持続可能な物流の実現に向けた検討会」（2022年10月6日）資料3「物流の2024年問題」の影響について（公益社団法人全日本トラック協会）

https://www.meti.go.jp/shingikai/mono_info_service/sustainable_logistics/pdf/002_03_00.pdf

2024年問題とは、働き方改革関連法によって2024年4月1日以降、自動車運転業務の年間時間外労働時間の上限が960時間に制限されることによって発生する問題です。

これまでトラックドライバーの労働環境は、長時間労働の慢性化という課題を抱えてきました。

それに加え、EC市場の急成長による物流量の増加などの要因で、長時間労働が常態化しているという現状が、物流業界にはあります。

2024年の法施行では自動車運転業務の年間時間外労働時間の上限を設定することでトラックドライバーの労働環境を良くしようという狙いがあります。

一見、物流業界の課題が解消するきっかけとなるように思われますが、この法施行により、以下のような問題発生が懸念されています。

1. 運送・物流事業者の売上減少・利益減少
2. 労働時間の減少によるドライバー収入の減少
3. 労働力不足

参考文献：住友電工システムソリューション株式会社『物流業界「2024年問題」を一から解説 働き方改革関連法制定の背景と物流業界の抱える課題』

https://www.traffic-probe.jp/wp_all/wp03_1.html

IV. 経営環境

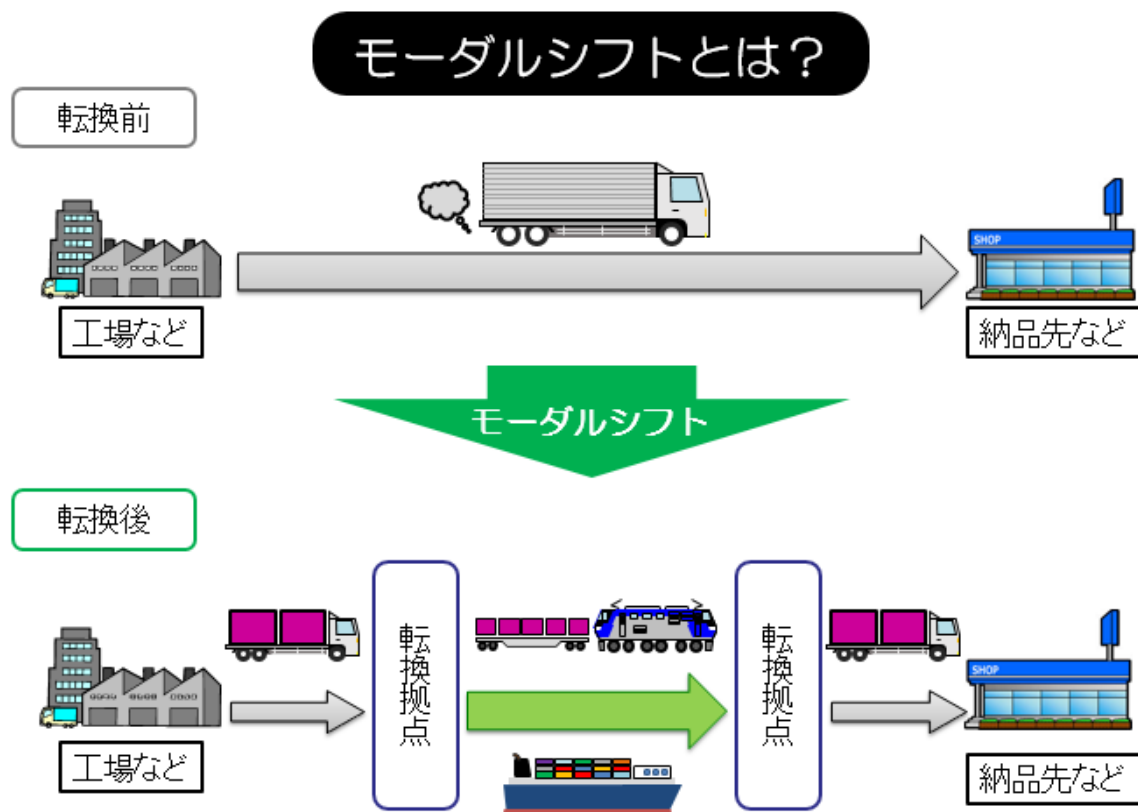
(3) モーダルシフト推進

モーダルシフトとは、トラック等の自動車で行われている貨物輸送を環境負荷の小さい鉄道や船舶の利用へと転換することをいいます。

現在では、環境負荷の低減は多くの企業で社会的責任(CSR)と位置付けて、商品の生産から廃棄にいたる全ての場面で取り組まれています。その中で輸送（物流）における環境負荷の低減にはモーダルシフトや輸配送の共同化、輸送網の集約等の物流効率化が有効です。その中でも、特にモーダルシフトは環境負荷の低減効果が大きい取り組みです。

また、昨今では労働力不足の解消・働き方改革という観点からも注目されています。モーダルシフトを行わない場合、倉庫間や集配拠点間の輸送など、幹線輸送となる部分について数百kmの距離を運転するため、出発した拠点に戻ってくるまで数日かかってしまう場合も少なくありません。しかし、モーダルシフトを行えば最寄りの転換拠点となる箇所まで、もしくは最寄りの転換拠点からの運転だけで済むため、効率的な業務を行うことができます。

こうした社会情勢も反映し、これまでモーダルシフトはおおむね500km以上の長距離輸送でないと難しいと考えられていましたが、最近では300km～400kmといった比較的短い距離でのモーダルシフトの例も増えてきています。

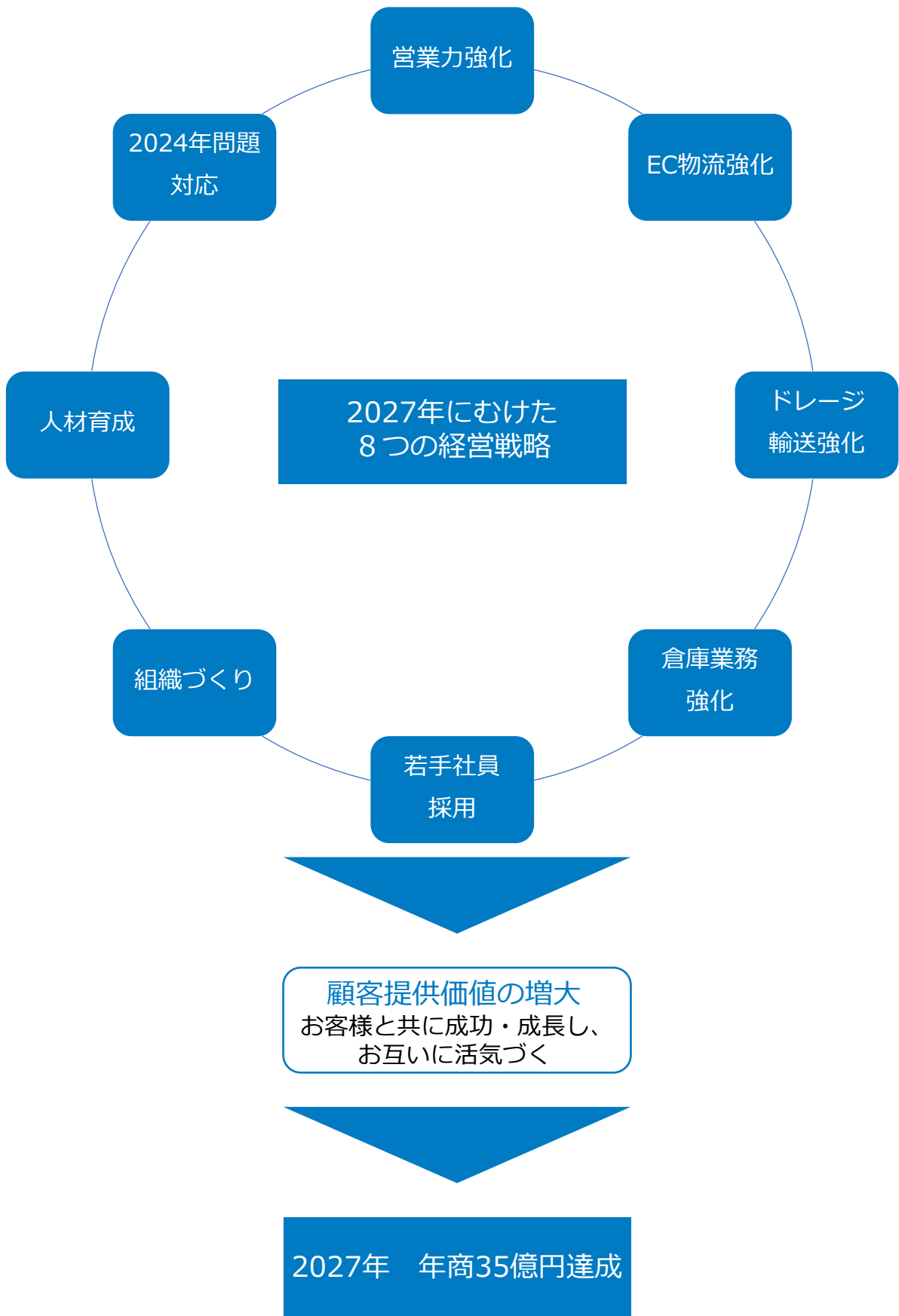


出典：国土交通省「モーダルシフトとは」

<https://www.mlit.go.jp/seisakutokatsu/freight/modalshift.html>

V. 将来ビジョン

(1) 8つの経営戦略



V. 将来ビジョン

■ 営業力強化

懸命にお客様の要望に応えることで、当社は発展してきました。

そこにはスタッフの努力、パートナー企業のご協力がありました。

今後も社会から選ばれ続ける組織であるために、経営環境変化の洞察、情報の分析、施策の策定が必要です。

アンテナを高くし、広く情報を集め、価値あるサービスを生み出していくため、営業力強化に取り組みます。

■ EC物流強化

デジタル技術革新が進展していく今後、EC市場も拡大すると考えられます。

法人・個人を問わずご利用いただける物流出荷代行サービス「ECサクロジサービス」の展開を2022年にスタートしました。

ECのお客様へ成功（サクセス）をお届けすべく、ロジスティックの提案を強化していきます。

■ ドレージ輸送強化

環境負荷軽減や労働力不足の観点より、モーダルシフトが推進されていくと考えられます。

港など、転換拠点を経た陸上集配におけるドレージ輸送の役割は大きいです。

ドレージ輸送強化で、社会的ニーズに対応します。

■ 倉庫業務強化

EC 市場の拡大等で荷物の保管需要が増大し、また多様化の進展が見込まれます。

保管の受け皿となる倉庫事業では、需要の変化に迅速・的確に対応するため、業務の強化及び増床を推進します。

V. 将来ビジョン

■ 若手社員採用

永続的な発展のために、断続的な経営革新が不可欠です。そのために、次世代を担う若手社員の採用と育成が必要です。

若い人材にとって魅力ある会社づくりに努めていきます。

■ 組織づくり

一人の社員だけで完結できる仕事は存在しません。社内外の協力やチームワークで成り立つものばかりです。

管理者が善きリーダーシップ、社員が善きチームワークを心掛け、個々が自己実現に向けて前進できる組織づくりに取り組みます。

■ 人材育成

経営環境やお客様ニーズの変化に対応するため、提供するサービスを変化させながら成長を続けてきました。また、これからも同じように変化を続けていきます。

変化し続け、要望に応え続けるために、社員一人一人の役割も変化していきます。その変化に対応するため、積極的に人材育成に取り組んでいきます。

■ 2024年問題対応

2024年“問題”と表現されるように、物流業界の負の影響ばかりが注目されています。

しかし当社は、2024年問題は物流業界全体の最適化が図られる機会だと捉えています。

持ち味を活かしつつ、同業者や近接業種との連携を図り、社会の物流ニーズに応えられる企画提案を展開していきます。

V. 将来ビジョン

(2) 将来へ向けた取り組み

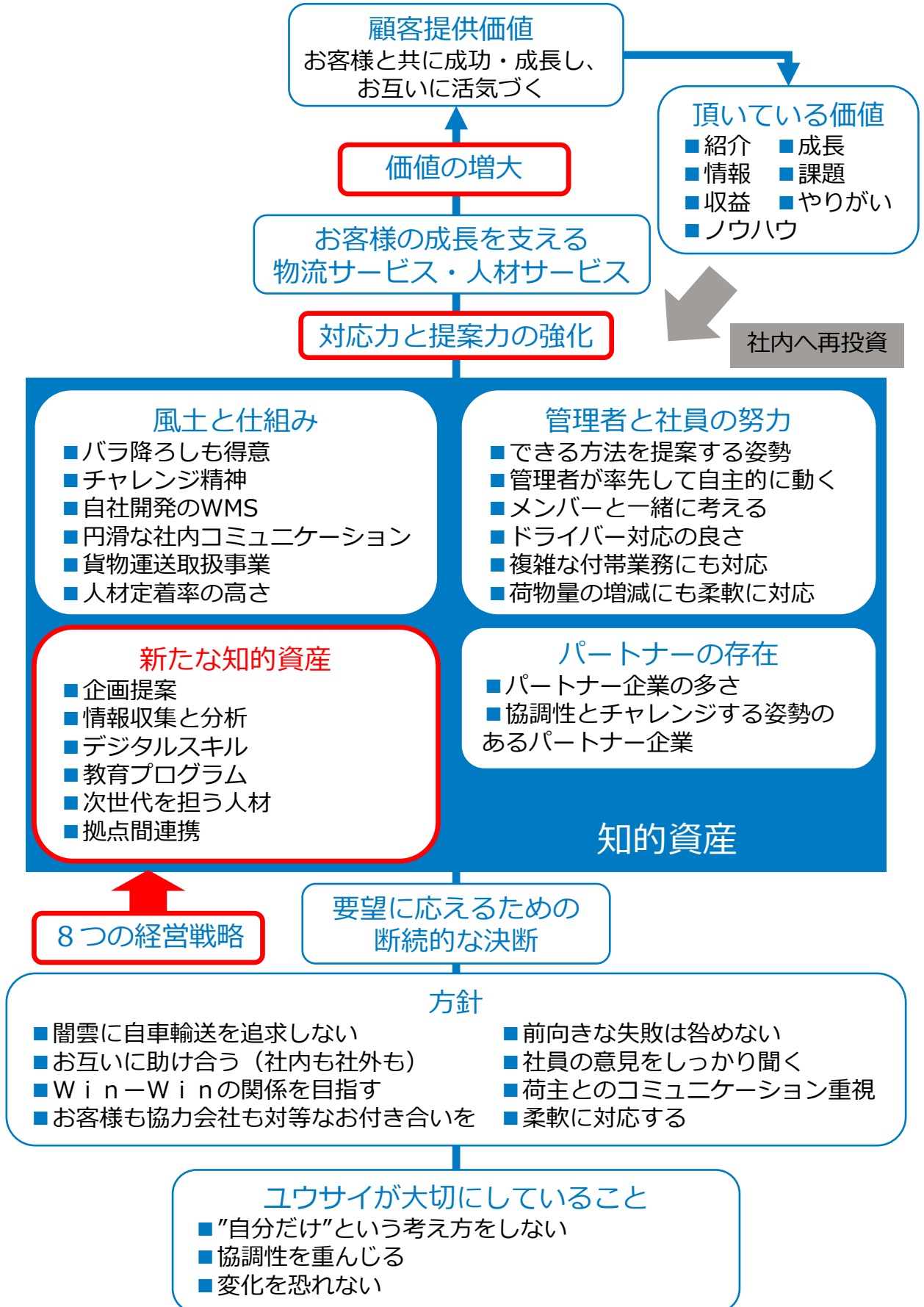
No.	取り組み	該当する経営戦略
1	東京営業所と大阪営業所での営業活動	営業力強化
2	企画営業できる人材と管理者の育成	営業力強化 人材育成
3	アウトバンドの営業活動（貨物取扱事業）	営業力強化
4	分析能力の強化	営業力強化 EC物流強化
5	認知度向上	営業力強化
6	3PLによる流通市場開拓	営業力強化
7	社内連携の強化	営業力強化
8	SEO対策	EC物流強化
9	WEB広告	EC物流強化
10	デジタル基盤の強化	EC物流強化 倉庫業務強化
11	システム事業部創設	EC物流強化 倉庫業務強化
12	デジタル人材の育成	EC物流強化
13	設備・機材の整備	EC物流強化
14	倉庫の自動化	EC物流強化 倉庫業務強化
15	倉庫の新設・増床	EC物流強化 倉庫業務強化
16	ドレージ専用Webサイト開設	ドレージ輸送強化
17	高水準賃金の維持	ドレージ輸送強化
18	尼崎営業所の開設	ドレージ輸送強化
19	働きやすい環境整備	ドレージ輸送強化 若手社員採用
20	ドライバー確保	ドレージ輸送強化
21	トレーラー増車	ドレージ輸送強化
22	ドライバーの力量向上	ドレージ輸送強化
23	安全管理の徹底	ドレージ輸送強化

V. 将来ビジョン

No.	取り組み	該当する経営戦略
24	業務の簡素化・標準化	倉庫業務強化
25	仕事の振り返り会を実施	倉庫業務強化 組織づくり
26	人材確保	倉庫業務強化
27	週次・月次で読む力の育成	倉庫業務強化
28	新卒採用	若手社員採用 組織づくり
29	キャリアアップの仕組みづくり	若手社員採用 組織づくり
30	作業の属人性解消	若手社員採用 組織づくり
31	教育プログラムの整備	若手社員採用 組織づくり 人材育成
32	教育係の人材確保	若手社員採用
33	SNSでの発信	若手社員採用
34	SDG s への取り組み	若手社員採用
35	ジョブローテーションの実施	組織づくり
36	多能工化	組織づくり
37	相互理解	組織づくり
38	評価制度の整備	組織づくり
39	会議単位の最小化	人材育成
40	管理職の育成	人材育成
41	会社全体の管理をできる人材育成	人材育成
42	同業者・近接業種との連携	2024年問題対応
43	運行管理の見直し	2024年問題対応
44	自社便の長距離輸送の見直し	2024年問題対応
45	企画提案（運びかたの提案）	2024年問題対応
46	大阪・奈良・東京における取扱事業の情報共有	2024年問題対応
47	情報収集能力強化（荷物情報と空車情報）	2024年問題対応

V. 将来ビジョン

(3) 将来価値創造ストーリー



Ⅵ. 企業概要

(1) 企業概要

会社名	株式会社ユウサイ
本社登記	〒590-0946 大阪府堺市堺区熊野町東1-1-9
本社事務所	〒578-0911 大阪府東大阪市中新開2-11-39 TEL : 072-962-2555 FAX : 072-962-2556
営業所	【東京営業所】 〒101-0043 東京都千代田区神田富山町20-1 神田タイショービル5階 TEL : 03-6384-0567 FAX : 03-3526-2789 【舞鶴営業所】 〒625-0036 京都府舞鶴市字浜2025-4 306号室 TEL : 0773-77-5977 FAX : 0773-77-5978 【奈良営業所】 〒630-8305 奈良県奈良市東紀寺町2-6-15 TKⅡビル3FD TEL : 0742-93-3477 FAX : 0742-93-3599
物流拠点	【東大阪物流センター（440坪）】 〒578-0911 大阪府東大阪市中新開2-11-39 TEL : 072-962-2555 FAX : 072-962-2556 【東大阪第二物流センター（300坪）】 〒578-0901 大阪府東大阪市加納5-16-18 【尼崎物流センター（1,200坪）】 〒660-0096 兵庫県尼崎市扇町20 ロジポート尼崎6階 TEL : 06-4869-5677 FAX : 06-4869-5688 【さいたま物流センター（2,310坪）】 〒339-0073 埼玉県さいたま市岩槻区上野5-2-20 TEL048-878-9378 FAX048-878-9368 【さいたま第二物流センター（500坪）】 〒339-0071 埼玉県さいたま市岩槻区相野原127
代表者	代表取締役 山内 宰祐
資本金	2,000万円
設立年月日	2004年7月14日
事業内容	一般貨物自動車運送事業（近運自貨第181号） 物流情報サービス事業（貨物運送取扱事業） 一般労働者派遣事業（許可 般27-300493） アウトソーシングサービス（請負事業） 物流センター保管 出荷代行サービス

Ⅵ. 企業概要

（２）知的資産経営報告書について

【知的資産経営報告書とは】

「知的資産」とは、企業における競争力の源泉である人材、技術、技能、知的財産（特許・ブランドなど）、組織力、経営理念、クライアントとのネットワークなど財務諸表には表れてこない、目には見えにくい経営資源を意味します。「知的資産経営報告書」とは、見えにくい経営資源、即ち非財務情報を、債権者、株主、クライアント、従業員といったステークホルダー（利害関係者）に対し、「知的資産」を活用した企業価値向上に向けた活動（価値創造戦略）の形でわかりやすく伝え、企業の将来性に関する認識の共有化を図ることを目的に作成する書類です。平成17年10月に経済産業省から「知的資産経営の開示ガイドライン」が公表されており、本報告書は原則としてこれに準拠しています。

【知的資産経営報告書の掲載内容について】

本知的資産経営報告書に掲載しました将来の経営戦略及び事業計画ならびに付帯する事業見込みなどは、全て現在入手可能な情報をもとに、当社の判断にて掲載しています。そのため、将来にわたり当社の取り巻く経営環境（内部環境及び外部環境）の変化によって、これらの記載内容などを変更すべき必要が生ずることもあり、その際には本報告書の内容が将来実施又は実現する内容と異なる可能性もあります。よって、本報告書に掲載した内容や数値などを、当社が将来に亘って保証するものではないことをご了承願います。

【知的資産経営報告書のお問い合わせ先】

株式会社ユウサイ 本社事務所

〒578-0911 大阪府東大阪市中新開2-11-39

TEL：072-962-2555 FAX：072-962-2556



<https://www.yuusai2004.co.jp/>
