
知的資産経営報告書 2012



INTER FORWARD SYSTEMS
TOTAL LOGISTICS SERVICE

株式会社 インターフォワードシステムズ



目次

- ☑ 社長からみなさまへ P3
- ☑ 経営哲学 P4~5
- ☑ 事業概要 P6~10
- ☑ これまでの事業展開 P10~11
- ☑ 我が社の知的資産 P12~18
- ☑ これからの事業展開 P19~21
- ☑ 事業展開そして その先へ P22~23
- ☑ 会社概要 P24~25
- ☑ 最後に P 26



社長から皆様へ

経営哲学

事業概要

これまでの事業展開

我が社の知的資産

これからの事業展開

事業展開そして：

会社概要

最後に

社長からみなさまへ



お客様にとって最良の、Total Logisticsを目指して

1999年11月17日、弊社はインターフォワードシステム合資会社として創業いたしました。創業者中本俊彦は同業界でサラリーマンとしておよそ20年余り勤め、独立を果たしました。

ヒト・モノ・カネを持たずたった一人で創業し、自身が通関士であることと、つながってきた数々のご縁のおかげで始めることができた事業は、3年半後の2003年6月23日に通関業の許可を大阪税関から受けたのち、これまで通関一筋で参りました。現在大阪をはじめ、神戸・東京・横浜・名古屋の5大港と関西空港・成田空港の2空港で通関業の許可を受け、中小企業ではありますが大企業並みの多店舗展開を図り、多くのお客様から支持されてきました。

2001年9月11日アメリカで起こった同時多発テロ事件以降、業界ではセキュリティ確保の為、コンプライアンス遵守が求められています。それを受け、弊社では2005年2月にISO9001の認証取得を受け、業務プロセスの中でコンプライアンス意識の定着を図っています。会社を維持発展させていくためにコストとして利益は必要ですが、企業倫理を大切に経営しています。

そして地球温暖化や限りある資源を有効に活用するための取組みとして、環境省が定めた環境経営へのガイドラインに基づくエコアクション2.1を2009年6月に認証取得しました。エコロジーとエコノミーが融合した会社独自の取組みの成功事例等は外部にも発信しています。

また、この業界ではめずらしくインテックス大阪や東京ビッグサイトで開催される展示会にも積極的に出展してきました。そこで数々のお客様の声から、『ワールド迅速便』というサービスを開発し、商標登録も済ませ、今では展示会での看板商品に育っています。海上運賃の仕組みは複雑でお客様が知りたいのはコストとしていくらかなのか？ということに気付き、それに応える商品（サービス）を開発することができたのです。これは弊社がハードを持たず、関連する業界の協力会社とタイアップしてこそ実現できたサービスです。系列会社がなく、他社の資本も入っておらず、ハードもないことが、逆に個々のお客様の要望に沿う物流の仕組みを構築できるのだと確信をもつことができたきっかけでもあります。

今後はこの『ワールド迅速便』に次ぐ顧客ニーズに応える新サービスの構築に努めてまいります。

創業10年で創業者からバトンを引き継ぎ、3年目を迎える2012年。新たな決意をこの知的資産経営報告書に込め、最高のパフォーマンスを実施してまいります。

海と空、日本のメインポートでの通関業務を軸に、協力会社とのパートナーシップを生かし、お客様にとって最良の Total Logistics を目指してまいります。

株式会社インターフォワードシステムズ
代表取締役

中本 久美



社長から皆様へ

経営哲学

事業概要

これまでの事業展開

我社の知的資産

これからの事業展開

事業展開そして：

会社概要

最後に

「私たちの願いはお客様の思いを世界につなげることです。」

1. 経営理念

**私たちは、世界の架け橋として自信と誇りを持ち、
共に喜び感動できる会社づくりを目指します。**

当社の掲げる経営理念における「私たち」には二つの意味を含んでいます。一つ目はインターフォワードシステムズに**従業する全ての社員（経営者を含む）**のことです。「私たち」の業務である通関手続きは貿易立国日本にとってなくてはならない手続きです。税関行政と民間のお客様をつなぎ、適正・迅速・円滑な通関手続きを通して**世界の架け橋**たる役割を担っているのです。私たちインターフォワードシステムズを頼りにしていただいている**全てのお客様のためにプロフェッショナルであるという誇りと自信**を持って業務に当たって欲しいと願っています。

「私たち」の二つ目はインターフォワードシステムズに**仕事を依頼したお客様を含めたもの**を指します。私たちが取り扱う通関手続きは単に書類上の手続きではなく、通関手続きの対象となる品物に関わる**全ての人**を指します。お客様がその製品にかかる思いを想像してみましょう。日本の良いモノを外国に、外国の良いモノを日本に輸出入する方々の思いを共感できる「私たち」でありたいのです。この新製品で何とか売上を上げたいと願って開発した製品かもしれません。自信作のはずです。開発・製造・流通・最終消費者がその製品に期待するその気持ちを想像し、寄り添った仕事をすべきだと考えます。それができる社員こそが真に世界の架け橋となるのです。

日々の積み重ねの中で、チームワークを生かし、そのチームワークに感謝し、喜び合える仲間（会社）を目指すこと、どんなに忙しい状況でもお客様の思いを共有し**共に喜び感動できる会社**でありたいと願っています。



「プロに頼んで良かった。」お客様から、
そう言っていたくよう仕事に取り組みます

2. 行動理念

私たちは何事にも、常に **適正 迅速 元気 やる気** で取り組みます。

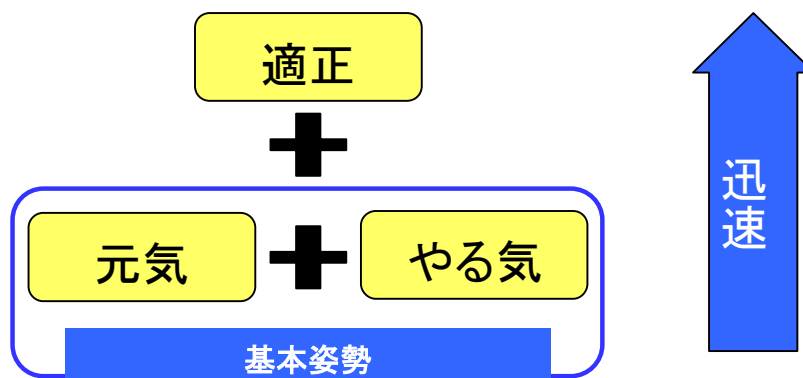
「私たち」とはインターフォワードシステムズに従業するすべての社員（経営者を含む）のことを指します。どんな時でも、どんな所でも、どんな状況でも **適正**に、**迅速**に、**元気**に、**やる気**をもって取り組みます。

適正は**迅速**に優先します。そして**適正**とはただ正しく仕事をするということだけではなく、仕事に対して厳しい姿勢で臨みかつ、社会が認める正しさかどうかも含みます。さらにコンプライアンス意識の向上に努め、お客様の良きアドバイザーとなり、円滑なコミュニケーションと信頼関係を築く努力をします。

迅速は**適正**に優先するものではありません。**迅速**は経験を積みながら、意識をして挑戦していきます。私たちの会社が長くお客様から信頼されてきたのはスピードを求める声に全員で応えようと精一杯努力してきたからです。タイムリーな情報提供とお客様のニーズに応えるためのサービスを追及し続けます。

私たちが目指す**元気**と**やる気**は思いやりの心を生み、チームワークを尊重することでさらに効率化が進みます。全社一丸の社風を基礎に力強い会社づくりを目指します。

元気と**やる気**は「私たち」の仕事に取り組む姿勢を表しています。一生懸命と本気は違います。仕事は本気で取り組まなければ成果がでません。**元気**と**やる気**は「私たち」が本気で仕事に取り組んでいる基本姿勢なのです。



事業概要

1. 事業内容

(1) 通関業

私たちの肩書きは通関業者

通関とは、「税関への輸出入の申告から許可を得るまでの一連の業務」を指します。

自分で行うこともできますが、専門知識や法律知識が必要となるため、基本的には通関業者に依頼するのが一般的です。通関業者の企業形態は、そのほとんどが通関業のほかに港湾運送事業、道路運送事業、海上運送事業、倉庫業等を兼業しています。

どちらかという通関業はそれらの事業の付帯サービスとなっている企業が多いと言えます。弊社は通関業を主業務とする点では数少ない通関業者とも言えます。



税関とは密接に関わります

◆貨物の審査

輸出入される商品が、違法なものでないか？申告どおりかを審査します。

◆関税の徴収

輸入される商品にかかる関税や消費税を徴収します。

◆密輸の取り締まり

麻薬や銃火器など犯罪に使われるものが密輸されていないか？をチェックします。

◆保税地域の管理

保税地域とは、外国から輸入された貨物を税関の輸入許可が未済の状態では関税を留保したまま置いておける場所のことです。輸出入手続きをすべて港湾に隣接した保税地域で行うことは、輸出入を行う荷主などにとって手間が増大するため、輸出入を簡単にするために様々な特別の保税地域や自由貿易地域が各国で設定されています。



事業概要



社長から皆様へ

経営哲学

事業概要

これまでの事業展開

我社の知的資産

これからの事業展開

事業展開そして：

会社概要

最後に

(2) 海上輸送サービス

通関業者だからといって業務は通関だけではありません！

通関業者だからといってインターフォワードシステムズが取り扱う仕事は通関業務だけではなく、輸出入に携わる事による高度な専門知識と提携会社とのネットワークによりお客様の多彩な物流ニーズに応えるために各種のサービスを提供させていただきます。

①輸入

増加する海外からの物流に迅速に対応する為に通関士等の専門家により税関手続きの適正なサービスの提供や輸送手段のアドバイス等を提供致します。

一例として中国（上海）からのフェリー便を利用した今までに無い究極なサービス！何と入港日当日に通関手配から発送まで可能です。

また、税金の軽減となる暫定八条の減免税手続もお任せ下さい。
弊社では独自のシステムを導入し、迅速な対応が可能です。

大阪・神戸・東京・横浜港でホットデリバリーサービス対応が可能です。

◆輸入スケジュールの例（上海→大阪）

木	金	土	日	月	火	水	木
				■SU ZHOU HAO (蘇州号) CFS CUT 12:00	出港 11:00		入港 11:00 申告 15:00
■SJJ(上海市錦江航運) CFS CUT 17:00	出港 22:00			入港 7:00 申告 15:00			
	■XIN JIAN ZHEN (新鑑真号) CFS CUT 12:00	出港 11:00		入港 08:30 申告 15:00			

入港当日中の申告
が可能です！

※ホットデリバリーサービスとは、入港当日に通関申告を行うサービスの事です。多くの通関業者は入港日以降に通関申告を行うため、荷物の引取に1日以上之差が出ることがあります。上記の例以外の航路においても、弊社は大阪・神戸・東京・横浜・名古屋港で輸入する貨物について、お客様の大事なお荷物を迅速にお届けします。

事業概要



社長から皆様へ

経営哲学

事業概要

これまでの事業展開

我社の知的資産

これからの事業展開

事業展開そして：

会社概要

最後に

②輸出

専門家による適正な輸送方法を提供し輸送コストの軽減を提示いたします。

煩雑な輸出書類（ドキュメンテーション）もお任せください。迅速な対応が可能です。特に手間の掛かる暫定八条の減免税手続き等も輸入ともども一貫にて弊社にお任せ頂ければ、すばやい対応をお約束致します。

◆輸出スケジュールの例（大阪→上海）

木	金	土	日	月	火	水	木	金
■コンテナ船 大阪出港			入港		荷さばき	通関	荷物引取	工場到着
←	■蘇州号(フェリー) 大阪出港		入港	荷さばき 通関	荷物引取	工場到着	→	

フェリーを活用することによりトータル
3日間の短縮！

高速、安定した定時輸送をフェリーで実現しました。他の航路についても、当社は提携会社とのネットワークを活用し、お客様の要望に対して最善の提案を行います。

(3) その他のサービス

お客様の様々なニーズに応えたい！

①ワールド迅速便（弊社登録商標#5288809号）

弊社が提供する国際海上小口混載輸送サービスです。世界の各地から日本へ、日本から世界各地へ、弊社 HP で仕出し地（仕向地）と荷物の大きさを入力すると日本側の輸出入通関料込みで価格提示をするので、安心してお任せいただけます。

②海外引越

弊社は別送品通関の経験が豊富です。赴任地へ、また赴任地から日本への引越の際も安心してお任せ下さい。お客様の大切な家財をお届けします。

③個人輸入

弊社は個人輸入代行業者ではないため、現地への注文、支払いはお客様にさせていただく必要が有りますが、アメリカからの輸送のアレンジと日本での通関、配達はお任せ下さい。その他の国、地域もご相談に応じます。

事業概要

2. 事業環境

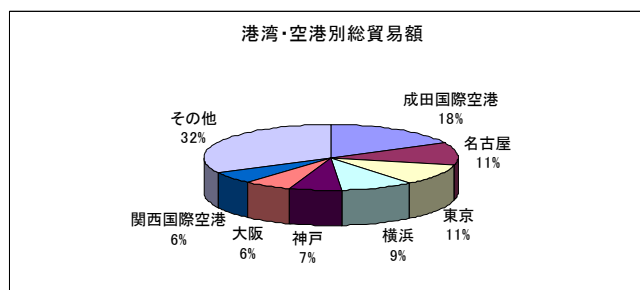
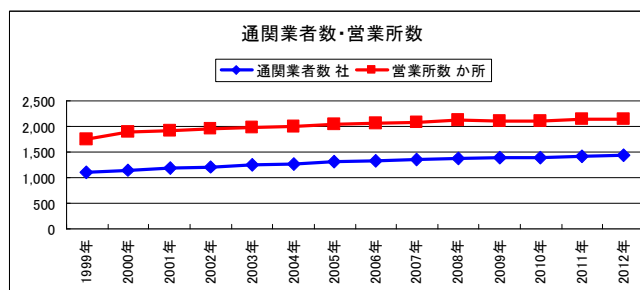
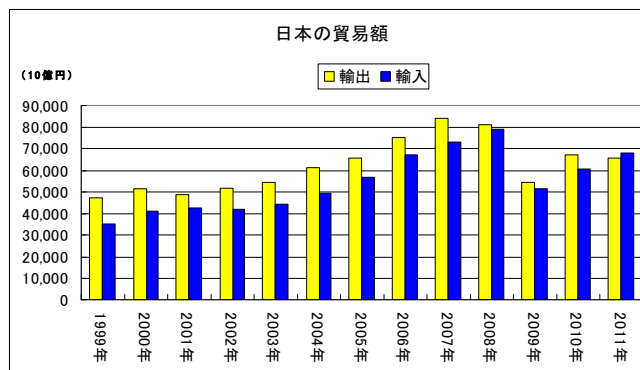
2011年は30年ぶりの入超

日本の総貿易額（輸出・輸入合わせたもの）は一貫して伸びてきましたが、2009年米国のサブプライムローンの破綻に端を発するリーマンショックによる国際的経済危機により大幅に、貿易額を落とすこととなりました。

その後、我が国は経済回復の兆しを見せていましたが、2011年3月11日の東北大地震、続いてタイの洪水によって多くの製造業が被害を被り、サプライチェーンが破綻することとなりました。これら、自然災害の影響と円高により、2011年は31年ぶりに日本の輸入額が輸出額を上回りました。今後、円高傾向は定着することが予想され、製造業の日本ばなれによる空洞化、輸出減が懸念されます。一方で、原子力政策の見直しによる、原油、天然ガス等の火力発電用燃料の輸入増加により、今後も輸入額は増えることが予想されます。

通関業者数は微増

このような日本の貿易の現況の中で、通関業者数は2009年2011年にも大きな影響を受けず微増となっています。税関発表によりますと2012年4月の通関業者数は1,431社、営業所数は2,144カ所となっています。通関業者数は許可ベースであり、一つの法人が2カ所で許可を取っている場合は2業者として勘定されます。全国の通関業者数では886社です。このように貿易額に大きな進展が期待できない中、通関業者数が増えているのは、地方港湾・空港における通関貨物の取扱が増えていることが考えられます。利用者により近いところで申告を行うという形態は今後も増えることが考えられます。弊社としても、拠点の拡大は今後の検討課題となります。



求められるサービスの充実、拡大

一方で2011年の港湾・空港別貿易額では全体の貿易額の68%を五大港+2AIRで締めています。通関業者数、営業所数については、それらの税関管区に約8割以上が集中しています。五大港+2AIRに経営資源を集中させている弊社としましては貿易額の約7割を占める主要港（海・空）におけるサービスの充実、拡大が競合に打ち勝つために必要だと考えています。

社長から皆様へ

経営哲学

事業概要

これまでの事業展開

我社の知的資産

これからの事業展開

事業展開そして：

会社概要

最後に

これまでの事業展開(過去～現在)



社長から皆様へ

経営哲学

事業概要

これまでの事業展開

我社の知的資産

これからの事業展開

事業展開そして：

会社概要

最後に

1. 創業から現在まで

創業社長 中本俊彦

創業期

平成11年11月 インターフォワードシステム合資会社設立
大阪市港区にて創業。

平成14年7月 株式会社インターフォワードシステムズ設立

平成15年6月 大阪税関より通関業許可
通関業としてスタート。

平成15年7月 本社移転 大阪市港区築港4-1-8

平成16年1月 神戸営業所開設

平成16年3月 神戸税関より通関業許可

平成16年7月 東京営業所開設

平成16年12月 東京税関より通関業許可

平成17年2月 ISO9001認証取得

平成18年8月 横浜営業所開設

平成18年10月 横浜税関より通関業許可

平成19年12月 大阪府中小企業経営革新計画承認
名古屋営業所開設

平成20年3月 名古屋税関より通関業許可

平成20年7月 全社員による経営戦略会議の開始

平成21年4月 ワールド迅速便 商標登録
(商標#5288809号)

平成22年4月 代表取締役交代 創業者中本俊彦から
中本久美へ
関西空港営業所開設

平成22年4月 定期新卒採用の開始

平成22年5月 関西空港営業所許可

平成22年12月 成田空港営業所許可

平成24年3月 本社移転 大阪市港区築港4-9-6

平成24年5月 エコアクション21 表彰

平成24年9月 創立10周年記念式典
知的財産報告書完成

第一次成長期

展開期

第二次成長期

創業期

(創業～第1期)

創業後、3年半後の
平成15年6月23日に
通関業の許可を大阪
税関から受け、通関業としてス
タートしました。



第一次成長期 規模拡大

(第2期～第6期)

平成16年1月の神戸営業所新設
を皮切りに、主要5大港での通関
業に対応できるようになりました。
会社も急速に業績を伸ばしてきま
した。



2代目社長 中本久美

展開期 風土改革

(第6期～第8期)

現社長が責任者となり
急激な規模拡大に
対して遅れていた社内制度や社内
風土の充実に取り組みました。平
成22年4月、創業社長から、現社
長に交代し、新体制がスタートし
ました。



第二次成長期

(第8期～第10期)

関西空港・成田空港の2空港で通
関業の許可を受け、5大港+2空
港の体制が整いました。

これまでの事業展開(過去～現在)



社長から皆様へ

経営哲学

事業概要

これまでの事業展開

我社の知的資産

これからの事業展開

事業展開そして：

会社概要

最後に

2. これまでの実績

創業以来、業績は順調に推移し、第10期の売上は約13億8千万円となっております。

※合資会社4期、第8期は、決算期変更により1年未満の決算です。

順調な事業展開の中、唯一第7期において、リーマンショックの影響で初めての経常損失を計上しました。

翌期の第8期は、全社を挙げて、営業による収入増および社内経費の見直しに取り掛かり、無事利益を計上することができました。また、それ以後、業績は利益計上で推移しています。

財務体質は、事業規模拡大に伴い、消費税・関税の立替が増加し、不足資金は、社債・借入等で対応していますが、総資産が増加傾向となっております。

今後は、増資および内部留保に努め、財務基盤強化を図っていく予定です。

投資実績

H16年の神戸営業所新設より、順次、営業所を増やし、社員数も増加してきました。

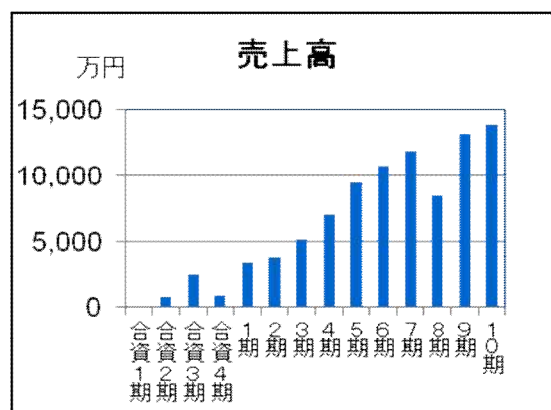
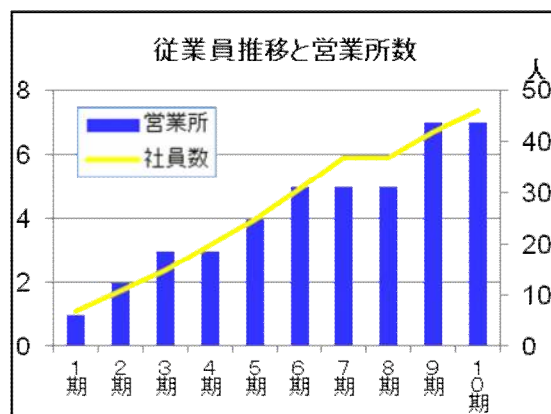
現在、全国7営業所、社員数48人となっております。

人事制度実績

急激な規模拡大に伴い、残業時間の増加、それに伴う離職率の高さが社内的な課題となってきました。

そこで、採用、労働時間（残業時間の削減）、社員育成、人事評価制度の構築に取り組み、残業時間も大幅に削減され、勤続年数が長期化しております。

今後も、ワークライフバランスの向上に努め、社員が安心して長く働ける職場にすべく改善に取り組んでまいります。



人事制度改革の沿革

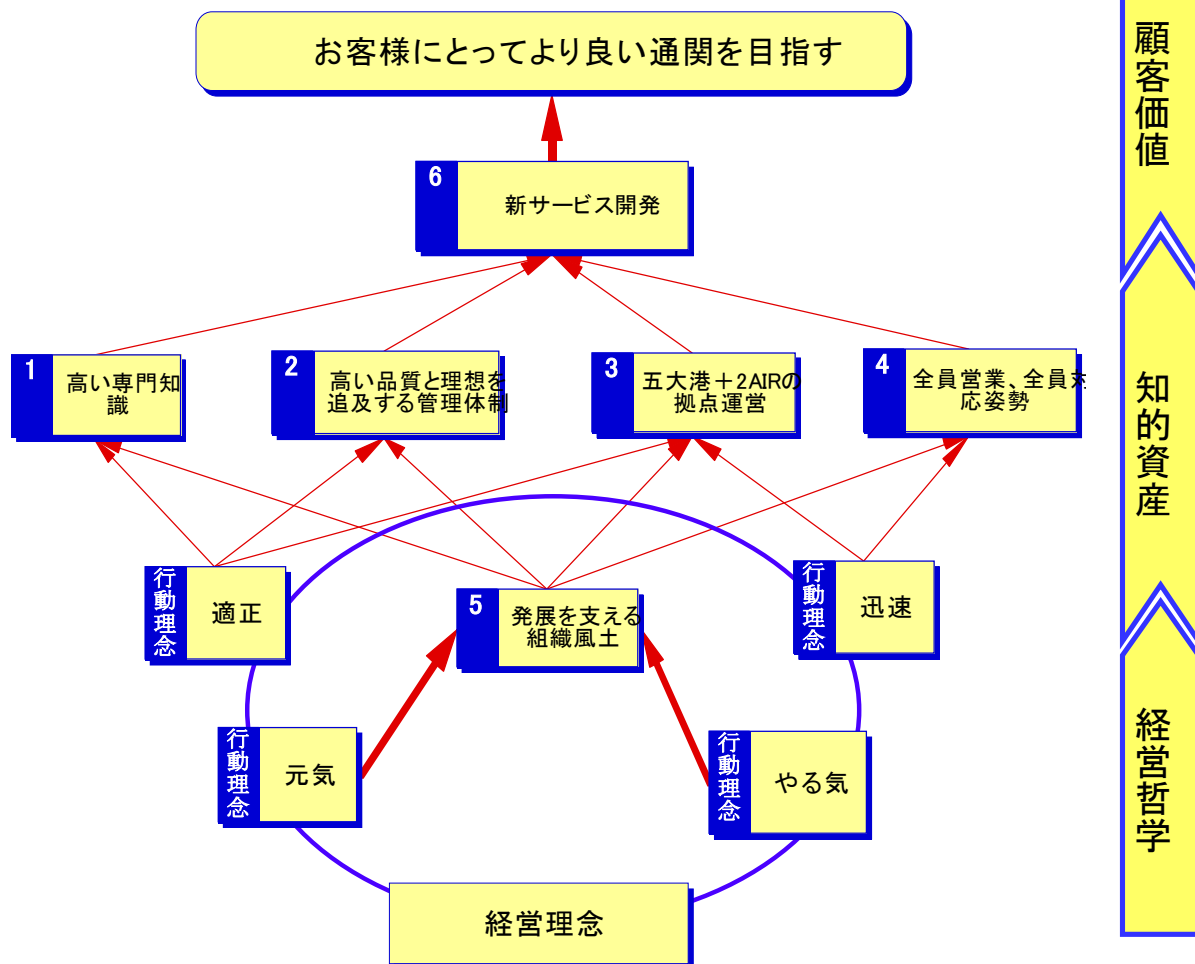
平成16年	グループウェアの開始
平成18年	人事制度構築開始
平成20年7月	全社員による経営戦略会議の開始
平成21年4月	第1次人事制度改定
平成22年4月	定期新卒採用の開始
平成23年4月	社内報の開始
平成24年4月	第2次人事制度大幅改定

我が社の知的資産(価値創造のストーリー)



弊社は若い企業です。創業当初は会社の成長のために、営業を重視し、仕事の獲得ばかりに努めた時がありました。その結果、規模の拡大はできました。しかし、従業員にとっては過大な残業時間、定着率の悪さは、この会社の将来性に疑問を持たせるものでした。また、過酷な労働条件は必要のないミスやムダを生じさせ、結果としてお客様にご迷惑をかけます。

その様な経験を経たからこそ、経営理念、行動理念の大切さがわかります。弊社の事業活動は経営理念に基づく行動理念から逸脱する事がないように経営幹部だけではなく全員参加の経営戦略会議によってチェックされてきました。そして、その目的は通関業者としてお客様に喜んでいただく、より良い通関を目指すことでした。



社長から皆様へ

経営哲学

事業概要

これまでの事業展開

我が社の知的資産

これからの事業展開

事業展開そして：

会社概要

最後に

我が社の知的資産

1. お客様の高度なニーズに応える、専門知識の高さ。

(1) 従業員の約半分が通関士です

弊社の通関士は22人（平成24年8月現在）。全従業員数48人に対して、実に45.8%の割合になっています。従業員内に占める通関士の割合では、通関業者の中でも1, 2位を争う多さです。

貿易立国である日本には機械、自動車、繊維製品といった工業製品、野菜、食肉、飲料といった食品、そして危険物といったモノまで様々な製品、商品が輸出、輸入されます。通関業者はそれらのほとんどに対して、輸出・入業者の依頼により通関業務を行います。日本の法律に基づいて適正に輸出入するためには高度な専門的知識が必要なのです。弊社では将来的に全社員が通関士であることを目指し、資格取得を奨励すると共に、教育研修制度を充実させています。

※通関士 輸出入されている物品の輸出入者が**通関手続**（税関への手続）を通関業者に依頼をした際に通関手続きの代理代行並びに税関への申請をするのに必要な財務省管轄の国家資格

通関士社員コメント

通関の仕事は専門性・特殊性が強く、携わらないとなかなか把握できない仕事だと思いますので通関、貿易について困っていらっしゃるお客様の力になれることが私にとってのやりがいになっています。自分の成長が、そのままお客様にとってプラスになることがこの仕事の魅力です。



神戸営業所 阿部所長

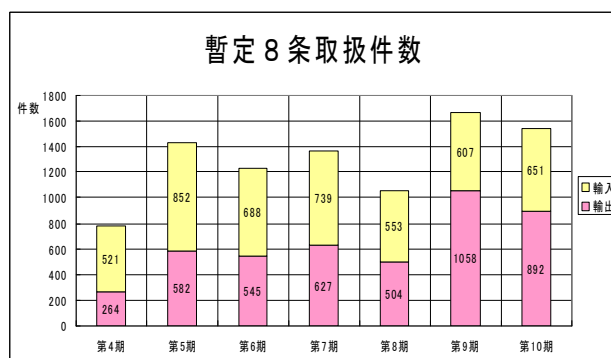
(2) ファッション業界を強みにしています

これまで弊社のお客様の約7割はファッション業界のお客様です。色、柄、サイズ等が多種多様にわたる上、多品種小量の貿易形態の最たるものと言えます。弊社は創業以来、ファッション業界に関わることでよりこのような多品種少量の煩雑な通関業務を適正、迅速に行うノウハウの蓄積に努めてまいりました。このノウハウはファッション業界だけでなく、あらゆる業界に応用する事ができます。

(3) 関税暫定措置法第8条（加工再輸入減税制度）に強い

関税暫定措置法第8条（通称「暫8」）の減免税手続も経験が豊富です。

通関士全員が対応できるよう、教育訓練を実施しています。



我が社の知的資産



社長から皆様へ

経営哲学

事業概要

これまでの事業展開

我が社の知的資産

これからの事業展開

事業展開そして：

会社概要

最後に

2. より高い品質と理想を追求する管理体制

(1) ISO9001

いくら専門的知識に優れ、あらゆる業種のお客様と通関業務の経験を積んでも、それは一人ひとりの個人の能力でしかありません。個人の知識、経験、その経験で得たノウハウ等が共有化されていなければ、組織としてのレベルは向上されません。「お客様のご要望に対しては常に高い水準で応えたい、また、お客様の物流に対する最高のアドバイザーでありたい。」そのような思いから弊社は2005年2月にISO9001の認証を取得しました。ISO9001の認証を取得している通関業者は少なくありませんが、当社はISO9001の品質管理体制が形骸化しないために、徹底したマニュアルの検証と改善を繰り返してきました。業務とかけ離れたところにあるISOではなく、業務フローそのものがISOであるといった取り組みを継続的に行っています。特に品質マニュアルの視点は常に高い品質のサービスを新入社員でも提供できるところを目指しています。

(2) エコアクション21

エコアクション21は、環境省が定めるエコアクション21ガイドラインに沿った取り組みを行う事業者を審査、認証、登録するシステムです。環境マネジメントシステム、環境パフォーマンス評価及び環境報告をひとつに統合したものであり、エコアクション21に取り組むことにより、中小事業者でも自主的・積極的な環境配慮に対する取組が展開でき、かつその取組結果を「環境活動レポート」として取りまとめて公表できるように工夫されています。

弊社は2008年エコアクション21の認証取得後、活発な社内活動を行ってまいりましたが、2012年5月に大阪府中小企業家同友会エコフェスティバルにおいて「ポピュラー賞」を受賞することができました。



ISO9001:2008認証登録証明書



エコアクション21認証・登録証



大阪同友会エコフェスティバル
ポピュラー賞受賞

我が社の知的資産



3. お客様の欲求に高い品質で応えるための「5大港＋2AIR」の7拠点運営

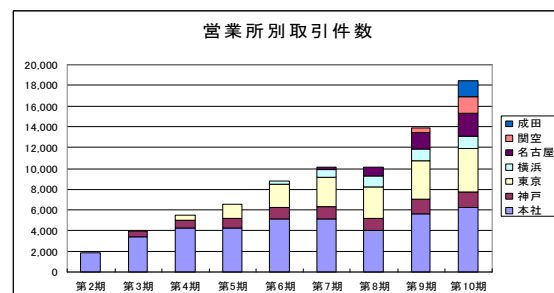
弊社は平成15年6月に大阪税関より通関業許可を受けたのを皮切りに神戸、東京、横浜と順次通関業許可を受け、平成20年の名古屋税関から許可を受けるにあたり五大港全てに営業拠点を設けました。また、平成22年には関西空港と成田空港での営業所許可を得ることができ、海上と航空の主要港全てに営業拠点を設けています。

「お客様の大事な荷物だから、弊社の社員が直接対応したい。」そんな思いからの営業拠点開設でしたが、弊社規模の通関業者の中では希有の存在となっています。大企業にはない、細やかな対応が自慢です。



社長から皆様へ
経営哲学
事業概要
これまでの事業展開
我が社の知的資産
これからの事業展開
事業展開そして：
会社概要
最後に

営業所	許可取得年月	従業員数
大阪本社	平成15年6月	27
神戸営業所	平成16年3月	2
東京営業所	平成16年12月	7
横浜営業所	平成18年10月	3
名古屋営業所	平成20年3月	4
関西空港営業所	平成22年5月	2
成田空港営業所	平成22年12月	3



我が社の知的資産



社長から皆様へ

経営哲学

事業概要

これまでの事業展開

我が社の知的資産

これからの事業展開

事業展開そして：

会社概要

最後に

4. 全員営業、全員顧客対応姿勢

(1) 業務の垣根を越えるマルチタレントの育成

弊社では営業と通関業務といった業務の垣根がありません。一般に通関業では営業担当者はお客様への対応のみであり、通関業務といった業務処理にはタッチしません。また、通関士や通関業務に従事するものは営業対応を行いません。しかし、弊社では営業と通関業務という垣根を設けていません。そればかりか、総務経理部といった管理部門の人間も繁忙時の通関業務への応援や新規顧客の電話による問い合わせに対応しています。

これはお客様の思いを仕事に反映すべく、営業担当を置かず全従業員に顧客対応を義務づけているからです。このように一人ひとりの従業員の仕事の幅を広げるべく情報システムや仕事のやり方に工夫がなされています。

(2) 情報システムの整備

弊社では平成18年よりグループウェア・デスクネットの導入を始め、社内システムの構築に努めてまいりました。ドキュワークスの導入は全営業所間での顧客情報の共有化が可能になり、営業所間で繁忙時に業務の応援が臨機応変に行えるようになりました。また、請求台帳・請求書発行の簡素化を目指した請求書システムにより、全員が請求書を即日発行できるようになりました。



上段: 成長支援制度運用フロー図



下段: 左から目標設定及び改善計画表、ステップアップ図

我が社の知的資産

5. 継続的な発展を支える組織風土

弊社は創業13年の若い会社です。従業員の平均年齢は33歳であり、会社、従業員共に若い会社です。社内の雰囲気は自由闊達であり、業務に垣根を作らないという会社の方針も相まってフラットに近い組織で上司との距離も近く、素早い意思決定を生み出しています。社員に経営参画意識を根付かせるために平成20年より全社員参加による経営戦略会議を年1回行っています。会議では、会社の業績を全面的に提示し、ガラス張り経営を実践すると共に新年度の各部門、各営業所の目標を考えます。

また、組織の鮮度や柔軟性を維持するために新卒者定期採用を平成22年より始めました。新入社員の育成は半年に及ぶ外部研修プログラムへの参加、OJT研修や里親制度等の育成システムを実行しています。まだ、育成システムは十分に機能しているとは言えませんが、今後も育成システムの熟成に鋭意努力していきます。

弊社が健全な組織風土醸成のために力を入れているのが育成システムと社員のやる気と成果を正当に評価する人事考課システムです。いくら優秀な社員が入社し、良い雰囲気の中で仕事に頑張ってくれても、その社員の成長を正当に評価しないと、社員のモチベーションは低下し、会社の雰囲気も悪くなってしまいます。

弊社の人事考課は成長支援と絶対評価が評価の中心となっています。評価制度と将来ビジョンの可視化を図り、平成18年より自社開発を行い時流を鑑み3年ごとに改善し、平成24年に完成しました。



合同企業説明会で自社をアピール



大阪本社で会社説明会を開催



全営業社員が集う経営戦略会議



経営戦略会議での集合写真

我が社の知的資産



6. 通関業をベースに新サービスの開発によってお客様の多様なニーズに応える

弊社の本業はもちろん通関業です。しかし、お客様の多様なニーズに真摯に応えたいという気持ちは通関業に付帯する様々なサービスを生み出しています。世界各地と日本の輸出入荷物の国際海上小口輸送を取り扱うワールド迅速便（弊社登録商標#5288809号）は複雑な海上運賃と日本側の輸出入通関料込みを提示することにより、安心してお使いいただけるとお客様からご好評をいただいています。また、平成19年より始めたダイナマイト便は1㎡までのお荷物でかつ、拠点から近隣への配送時にご利用いただけるサービスで弊社の社有車を活用します。まだ、お客様への認知度は低いサービスですが、お使いになったお客様の声を反映して、より良いサービスに発展させたいと思っています。

弊社のお客様は輸出入を専門に業とされている商社、メーカーだけではなくありません。インターネットの普及により、世界中のあらゆる商品の購入が可能になっています。このような個人輸入をしたいという一般のお客様や海外への赴任や海外赴任先からの帰国に際しての引越サービスにも対応しています。

このようにお客様から色々なご要望をお聞きすることができるのは、弊社が通関業者として信頼を獲得しているからです。そして、弊社の新サービスを支えるのは日本、全世界に張り巡らせた協力会社とのネットワークのおかげでもあります。協力会社とのネットワーク構築に際しても専門家としての厳しい目で評価を行い、お互いがWin-Winの関係であることを目指しています。

今後も弊社は通関業を核として世界中と日本をつなぐ架け橋として、お客様の多様なニーズに応えるべく新サービスを開発していきます。



ワールド迅速便 商標登録証

社長から皆様へ

経営哲学

事業概要

これまでの事業展開

我が社の知的資産

これからの事業展開

事業展開そして：

会社概要

最後に

これからの事業展開(現在～未来)



会社ビジョン

お客様の多様な物流ニーズに対応する物流コーディネーターを目指す！

大阪・神戸・東京・横浜・名古屋・関西空港・成田空港での自社通関と協力会社とのパートナーシップを基に、国内輸送、倉庫保管、国際輸送をお客様にとって最適な提案ができる物流コーディネーターを目指す。

定量的経営目標(3年後)

- | | |
|---------|------|
| ① 限界利益率 | 27% |
| ② 売上高 | 16億円 |
| ③ 営業利益率 | 2.0% |

定性的経営目標

◆ 自社固有のワークライフバランスの確立

On timeの充実がOff timeの元気につながり、Off timeの充実がOn timeのやる気につながるようなワークライフバランスを目指し、仕事を通じて生き甲斐までも実感できるワークの質を追求していきます。

経営目標達成のための施策(3カ年)

1. サービスの向上

2. 営業力の向上

3. 適正業務の遂行

社長から皆様へ

経営哲学

事業概要

これまでの事業展開

我社の知的資産

これからの事業展開

事業展開そして：

会社概要

最後に

これからの業務展開(現在～未来)



1. サービスの向上

サービス向上の基本は通関業者として適正・迅速な通関を行うことです。そのためには社員一人ひとりの能力を現状で満足することなく、常に向上を目指さなければなりません。弊社は現在の通関士占有率を高めると共に、現通関士社員のスキルアップに努めます。そのためには新たな関連資格の取得も奨励していきます。さらに、お客様の様々なご要望に応える物流コーディネーターを目指すべくお客様の立場に立った新サービスの開発を行っていきます。

また、どんな状況に陥った時も、お客様にサービスが提供できることを目指し、早急に事業継続計画(BCP)を策定すると共に、その活用を図っていきます。

KPI(重要評価指標)

評価項目	2013年目標	2014年目標	2015年目標
適正・迅速な通関	誤謬率(通関士別) 2%以内	誤謬率(通関士別) 1%以内	誤謬率(通関士別) 0.5%以内
新商品(新サービス)の開発	新商品(新サービス)の 開発1件/年&改善	←	←
新商品(新サービス)の定着	—	取扱い件数 60件/年	取扱い件数 120件/年
スキルアップ	5年以上勤続 30%通関士	5年以上勤続 50%通関士	5年以上勤続 80%通関士
	複合輸送士 3名合格	複合輸送士3名合格	複合輸送士3名合格
事業継続計画の策定(BCP)と 完全定着	本社営業所のマニュアル 作成	マニュアルの改善定着の ための訓練1回/半期	マニュアルの改善定着の ための訓練1回/半期
		他営業所随時作成	全営業所作成完了

2. 営業力の向上

営業力向上は既存顧客の維持と新規顧客開拓の2本の柱に注力していきます。既存顧客の維持は、上記サービスの向上や全社員営業体制は維持したまま、全拠点に営業リーダーを配置することにより、顧客満足度の向上を図ります。

新規開拓では自社ホームページの強化、充実によりホームページからの受注強化を行います。また、ややファッション業界に偏り気味であった顧客構成を変えるべく、産業機械分野を中心に新規顧客の掘り起こしを行います。

KPI(重要評価指標)

評価項目	2013年目標	2014年目標	2015年目標
既存顧客を守る！ (全社員営業体制)	各営業所に営業リーダー 配置	—	—
新規開拓	顧客満足度ハガキ 満足度90%	顧客満足度ハガキ 満足度90%	顧客満足度ハガキ 満足度95%
	HP案件受注率50% うち継続案件50%	←	←
	産業機械関連分野の新規顧 客開拓6件/年 その他産業4件/年	産業機械関連分野の新規顧 客開拓10件/年 その他産業20件/年 うち継続案件50%	産業機械関連分野の新規顧 客開拓15件/年 その他産業20件/年 うち継続案件50%

これからの事業展開(現在～未来)



3. 適正業務の遂行

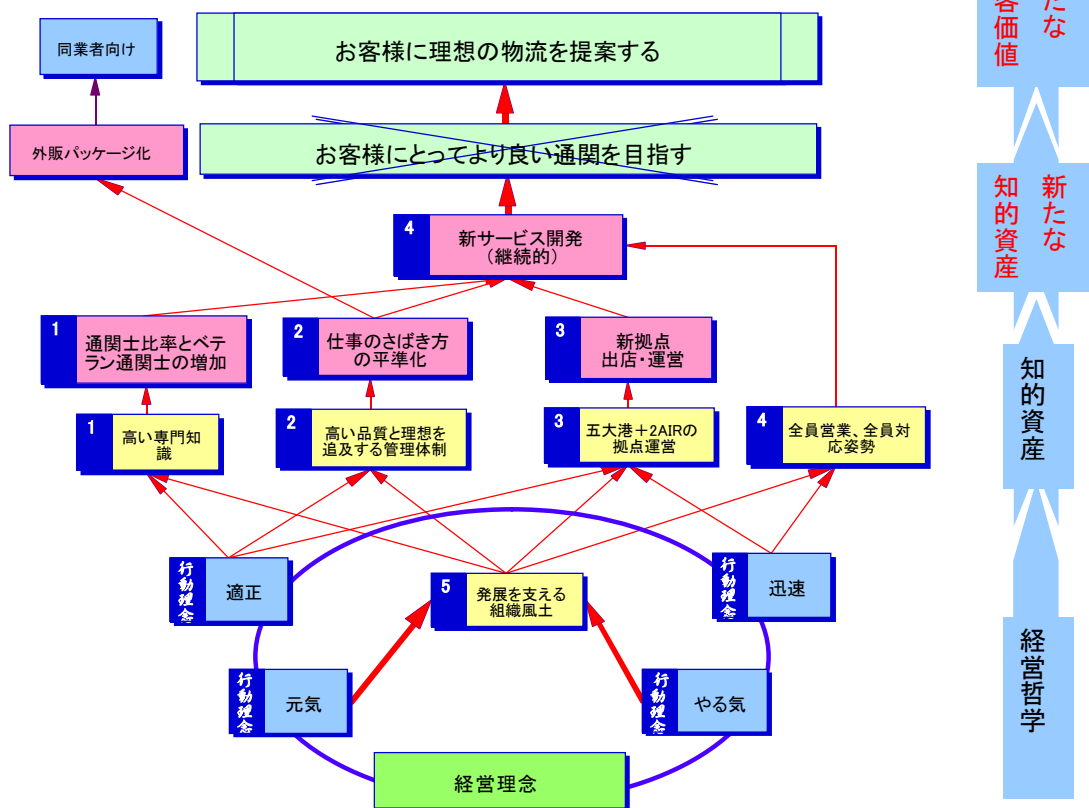
適正業務の遂行は、弊社が蓄積してきた専門知識、ノウハウに基づき新しい仕事のさばき方を開発し、それを当社の基準とすることです。それを、ISO9001、エコアクション21の2つの管理システムに組み入れます。その事により、仕事の決められた手順を逸脱したことにより起こるミスや金銭的な損失、残業時間の減少を目指します。

また、将来的には当社の仕事の仕組みと手順をパッケージ化し、販売することも視野に入れています。

KPI(重要評価指標)

評価項目	2013年目標	2014年目標	2015年目標
生産性向上	残業25H/月未満	残業20H/月未満	残業15H/月未満
業務手順のマニュアル化	申告以外の適正率 97%以上	申告以外の適正率 98%以上	申告以外の適正率 99%以上

知的資産の価値創造ストーリー



事業展開そして その先へ



社長から皆様へ

経営哲学

事業概要

これまでの事業展開

我社の知的資産

これからの事業展開

事業展開そして：

会社概要

最後に

5年後のインターフォワードシステムズ

平成28年4月

今年も新卒の社員が8名入社してきました。

7年前にスタートした新卒採用も相当な効果をもたらしています。

例えば、1期生の二人は7年目の中堅に育ち、それぞれグループ長として部下の育成に瞳を輝かせています。

そういえば5年前の経営方針には「社員育成」と掲げられていました。今でももちろん、人材育成は最も大切なことの一つですが、後輩ができると俄然先輩社員は頑張るので、自然に育ちあうという社風ができています。上司と部下、社員同士、経営者と社員。立場が違う者どうしが切磋琢磨しあうことで、共育につながりました。

事業所も大阪本社（本社営業所、神戸営業所、関西空港営業所）、名古屋支社（名古屋営業所、セントレア営業所）、東京支社（東京営業所、成田空港営業所）に加え、昨年福岡支店がオープンし、新潟営業所も開設準備に入っています。



さらに海外での事業展開も順調に進み、台北、上海、ベトナムに駐在事務所ができました。

事業規模の拡大ができたのは、なんと言っても、営業開発部が関西3名、関東3名、中部に1名の7名体制となり、地道な営業活動による顧客の広がりとその要望による賜物です。

東京支社では2名の社員により経理部門もスタートしています。

大阪本社は本当に手狭になり、絶好の立地の広い場所に移転することに決まりました。引越し作業は来月のゴールデンウィーク中に実施します。

5年前には航空事務所でしか対応していなかった運送業務のダイナマイト便が海上事務所にも拡がり、協力会社さんと業務提携を結び、当社の専用車「ダイナマイト便」とロゴを施したトラックを運行してくれるようになりました。各拠点エリアに1台ずつ配車し、路上で自社便を見かけることも時々あって、「ご安全に～」とエールを送りたくなります。

事業展開そして その先へ



社員数の増加とともに、案件の増加も順調で、売上も右肩上がりの成長カーブを見せ、この決算では20億円を達成し、AIR案件での売り上げが、10億円に成長しました。もちろん利益もしっかり確保できています。法人税が軽減された法案が通り自己資本比率も30%に手が届きそうのところまでできました。

今も世界のどこかでさまざまな災害が頻発し、地球環境の危機も実感することが多く、社会貢献としてその都度義援金を送り続けています。

創業17年ともなると積み重ねてきた土台もゆるぎないものとなり、新たな事業領域も見出しつつあります。社内ベンチャー制度という形で新事業の構想が着々と準備が進んでいます。通関という幹から枝葉が伸び、危なげなく任せることができます。もちろん成果に対して還元もできているので、年収も随分UPしました。

お年頃の社員も順に結婚し、既婚率は50%に達しました。それぞれに子どもも生まれ、育児休暇のあと、また職場に復帰してくれる社員も数人できました。育児休暇中も完全に休暇モードに入っているわけではなく、休暇の後半は在宅で書類作成などができる仕組みもできています。

ITを駆使し、セキュリティも万全な態勢を整えるのはそれほど難しいものではなかったですね。「大阪きらめき企業賞」の受賞がきっかけとなり福利厚生の制度も充実し、5年、10年、15年、20年といった節目を迎えた社員にはリフレッシュ休暇にプラスして、永年勤続賞として旅行券を支給するまでになりました。



空港営業所から始まったシフト勤務体制が今では海上営業所にも広がり、残業の多い営業所でも月間およそ30時間までにおさまるようになって、ワークライフバランスが実現できつつあります。このシフト勤務を可能にしたのは、業務職から通関士試験に合格し、通関士の人数比が増えたからでしょう。社員全員が通関士という状況まであともう少しできました。理系の学生を採用することで化学品や薬事法など他法令に対しても物怖じすることがなくなりました。スタンプラリーも5年目を迎え、さまざまな案件に対応できる社員が増え、全員が経験値をあげています。

また、通関部の社員たちも実盛簿記講座に参加し、3級、2級と合格し始めています。月次試算書を公開してもしっかりと数字を読み取れるようになりました。一般社員のなかにも経営感覚が育ち始めています。経理公開の透明性を高めるため、数値の根拠も公開したことから、さらに信頼性も向上しています。個性豊かな社員たちが、生き生きと働き、違いを認め合えるようになり、それぞれのスキルを補いあい、誤謬も官署平均を飛び出すことはなくなりました。5月に予定している事務所の引越し作業が完了したら、次は認定通関業者の申請を本格的に始めることにしましょう。

社長から皆様へ

経営哲学

事業概要

これまでの事業展開

我社の知的資産

これからの事業展開

事業展開そして：

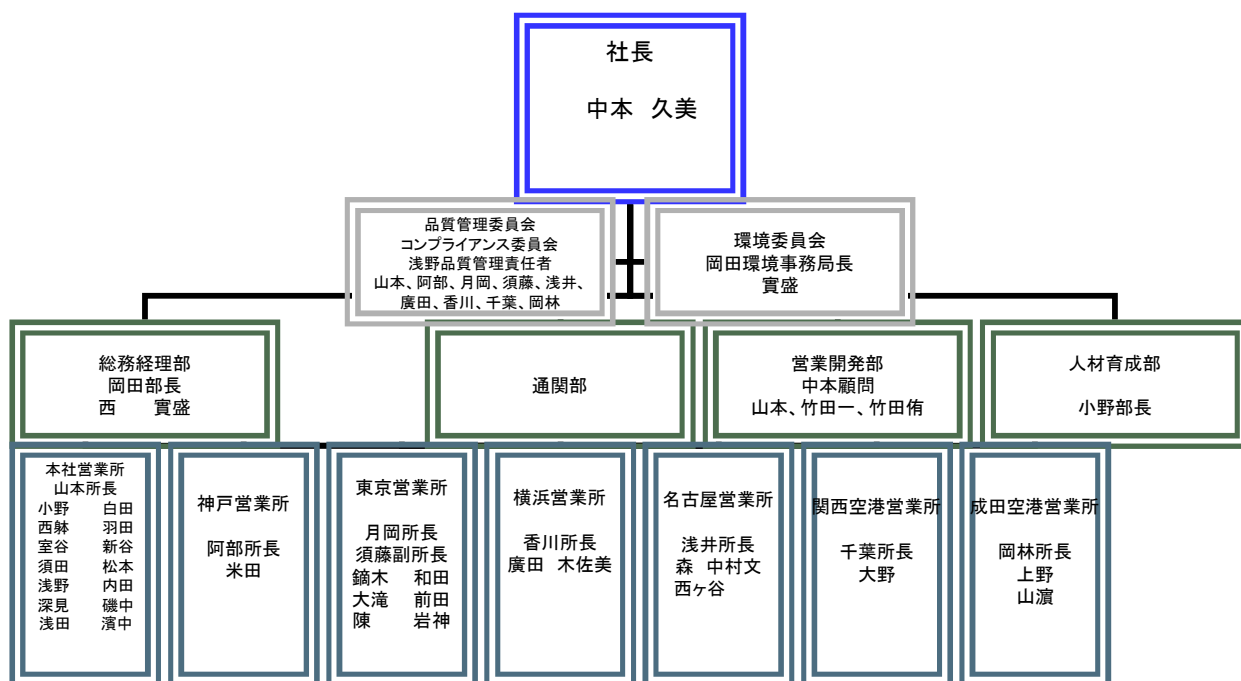
会社概要

最後に

会社概要



会社名	株式会社インターフォワードシステムズ
本社	〒552-0021 大阪市港区築港4丁目9番6号 TEL 06-6577-2461 FAX 06-6577-2462
設立	平成14年7月2日
資本金	1000万円
代表取締役	中本 久美
従業員	48名（パート、スタッフ含む）
従業内容	通関業務、それに付帯する業務全般 大阪、神戸、東京、横浜、名古屋、関西空港、成田空港、羽田空港
組織図	下記



社長から皆様へ

経営哲学

事業概要

これまでの事業展開

我社の知的資産

これからの事業展開

事業展開そして：

会社概要

最後に

会社概要

IFSをもっと知りたい方は・・・



社長のブログ

検索



ホームページ

検索



ツイッター

検索



フェイスブック

検索



You tube

検索

この報告書作成にあたって

「知的資産」とは、従来のバランスシートに記載されている資産以外の無形の資産であり、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、顧客とのネットワークなど、財務諸表には表れてこない、目に見えにくい経営資源の総称を意味します。

「知的資産経営報告書」とは、目に見えにくい経営資源、すなわち非財務情報を、債権者、株主、顧客、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）として目に見える形で分かりやすく伝え、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。経済産業省から平成17年10月に「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作成しております。

本報告書ご利用上のご注意

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並びに附随する事業見込みなどは、すべて現在入手可能な情報をもとに、当社の判断にて記載しております。そのため、将来に亘り当社を取り巻く経営環境（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じることもあり、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、十分にご了承願います。

■作成者

株式会社インターフォワードシステムズ 代表取締役 中本久美

■作成支援・監修

中小企業診断士 天井省二

税理士・中小企業診断士 西松あゆみ

■お問合せ先

株式会社インターフォワードシステムズ
〒552-0021 大阪市港区築港4丁目9番6号
TEL 06-6577-2461 FAX 06-6577-2462



INTER FORWARD SYSTEMS
TOTAL LOGISTICS SERVICE