

平成 22 年 3 月 29 日

各 位

会 社 名 丸全昭和運輸株式会社
代表者名 取締役社長 野口 正剛
(コード番号 9068 東証市場第一部)
問合せ先 経営企画部長 菊地 俊明
(電話 045-671-5929)

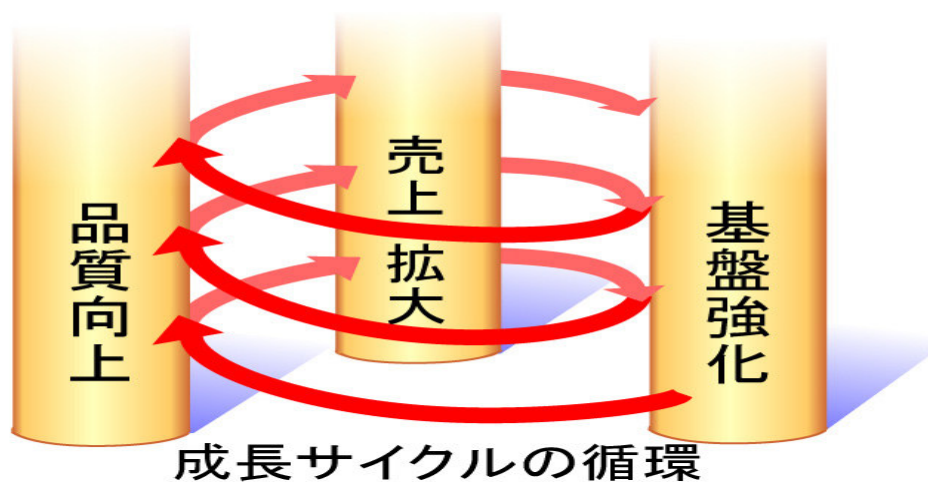
第四次中期経営計画について ～MLP-EX1000 に向けた成長サイクルの循環～

当社は、2010 年度から 2012 年度までの 3 年間を対象期間とする、丸全昭和運輸グループの中期経営計画を策定いたしましたので、その概要をお知らせいたします。

I. 背景とねらい

欧米経済の後退と中国を始めとする新興国経済の成長は、世界経済の枠組みに劇的な変化をもたらしました。とりわけ先進国市場の旺盛な需要に支えられた日本経済は、拡大する新興国市場にターゲットをシフトする中で、生産拠点の海外移転による国内産業の空洞化が更に進むことが予想されます。又、少子高齢化社会の進行等による内需の減少も国内経済活動を停滞させる要因ともなっております。

当社グループが、今後縮小する国内物流市場、拡大するグローバル物流市場で更に成長するためには、ロジスティクス・パートナーとして、社会に認められる品質を確立し環境の変化へ柔軟に対応する会社に進化しなければならないと考えております。今中期経営計画においては第三次中期経営計画で掲げた「連結売上 1000 億円超」の目標達成は厳しい状況ではありますが、目指す姿へ進化し目標を達成するために、「基盤を強化し、品質を高め、売上を拡大する」という成長サイクルの循環を意識し、以下に掲げた重点施策を実行してまいります。



II. 収益目標

		2010年度	2011年度	2012年度
連結	売上	850	885	930
	経常利益	41	43	45
個別	売上	710	740	780
	経常利益	31	33	35

(単位：億円)

III. 重点施策

1. 売上の拡大

これまでの取引関係の維持・拡大を基本的な営業姿勢とした上で、将来の収益基盤拡大を目指し、3PL事業、グローバル物流事業及び取引先業界の多様化による売上拡大に当社グループを挙げて取組みます。

(1) 3PL事業の売上拡大

①既存業務の3PL化 ②新規3PL案件の獲得

(2) グローバル物流事業の売上拡大

①海外拠点との連携強化 ②得意先の海外展開への営業強化 ③海外プロジェクト案件への営業強化

(3) 取引先業界の多様化による売上拡大

①新規荷主の獲得 ②差別化できる物流サービスの拡大 ③M&Aの推進

2. 物流品質の維持・向上

物流品質を維持・向上するため、サービス自体の品質の向上と、人材面からの質の向上に取組みます。

(1) サービス品質の維持・向上

①物流品質の総点検による改善 ②車両・労災・貨物等、あらゆる事故の撲滅
③環境対策の推進

(2) 人材の育成と活用

①活発な人事異動による人材の適所配置 ②中核となる人材育成のための人事および教育制度改革 ③多様化する人材の活用

3. 企業基盤の強化

高度化する物流市場や多様化する顧客ニーズに対応するため「現場力」「営業力」「管理能力」を強化します。

(1) 物流機能の強化

①国内物流ネットワークの強化 ②グローバル物流機能の強化 ③情報システムの強化

(2) 経営基盤の強化

①内部統制の強化 ②営業機能の強化 ③競争力のあるコスト構造の確立

以上