平成 25 年 3 月 25 日

各　位

会社名　丸全昭和運輸株式会社
代表者　取締役社長 浅井 俊之
（ｺｰﾄﾞ番号 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）

第五次中期経営計画について

“MLP レボリューション１０００計画”

当社は、平成 25 年度から平成 27 年度までの 3 年間を対象期間とする、丸全昭和運輸ｸﾞﾙｰﾌﾟ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．経営環境と本計画のねらい

欧州金融危機の再燃、米国の財政不安など、欧米経済に不安要素はあるものの、アジア諸国の経済成長に伴う中間所得層の増加は、消費・購買の増加をもたらし、世界経済の回復に寄与するものと期待できます。日本経済も、円安傾向の強まり、物価安定目標などから、輸出競争力の復活、国内需要の回復に期待がもたれます。物流市場では、生産拠点の海外移転が基幹素材産業においても加速しています。国内に目を向けると、ネット通販の拡大が、衣料、食品などあらゆる分野の流通に影響を与えています。

このように物流市場は激動の時代を迎えており、当社グループが永続的に成長するためには、「丸全らしさ」を維持しながらも企業体質を転換しなければならないと考えております。本計画では、この環境の変化を踏まえた上で以下の点をねらいとします。

１）環境の変化をチャンスと捉え、新規事業領域への参入に向けた大型投資、戦略的組織への改編、経営資源の強化分野へのシフト等、企業体質を変革し、成長への道筋をつける。
２）３ＰＬ事業とグローバル物流事業の拡大を柱に、深耕営業の強化、M&A による新たな川下領域への参入により悲願の連結売上１０００億円超を達成する。
３）新たな分野へ果敢に挑戦する気概あふれる人材集団を作り、「現場力」「営業力」「管理力」を強化する。
４）安全、環境、コンプライアンスに重点を置いたＣＳＲ経営に取り組み、企業価値を向上させる。

Ⅱ．当社の目指す姿

“グローバルな視点でサプライチェーンを最適化するロジスティクス・パートナー”

Ⅲ．計画最終年度における収益目標

＜連結＞　売上　１，０００億円　　経常利益　５６億円
＜個別＞　売上　　８００億円　　経常利益　４４億円

Ⅳ．投資 3 ヶ年計画

設備投資：１５０億円　　M&A：５０億円　　投資合計：２００億円

Ⅴ．重点施策

1. 売上の拡大

１）3PL 事業の売上拡大

① 消費財メーカーにおける 3PL 案件の拡大

② 既存荷主企業の物流 3PL 化 及び 新規 3PL 案件の獲得

２）グローバル物流事業の売上拡大

① 既存荷主企業の海外展開への営業強化

② アジアにおける機工・プラント事業の拡大

③ 海外現地法人の業容拡大

３）成長分野における売上拡大 及び 新規事業領域への参入

① 既存荷主企業の成長分野への営業強化

② Ｍ＆Ａによる新たな事業領域（川下物流）への参入

2. 人材の強化

１）活発な人事異動 及び 人材の活用

① 業務の波動性を吸収する人材の流動化

② 強化する分野への人材シフト

③ 多様化する人材の活用

２）新たな社員教育プログラムの実施

① グローバル人材の育成

② 技能員、現業員の教育

3. 企業基盤の強化

１）企業体質の変革

① 攻めの営業組織体制への改編

② 赤字事業 からの撤退 及び コスト削減の推進

２）物流機能の強化

① 国内物流機能の強化

② グローバル物流機能の強化

③ 情報システムの強化

３）経営基盤の強化

① 物流品質の向上

② 内部統制の強化

以　上