

【グローバルビジョン 06-08】

中期経営計画

2006－2008 3 カ年計画



武井運輸株式会社

経営ビジョン (私たちが目指すもの)

お客様に喜んでいただける高品質物流体制を確立し、ハイレベルなサービスを提供する安心信頼提供業

基本理念 (私たちの行動の原点)

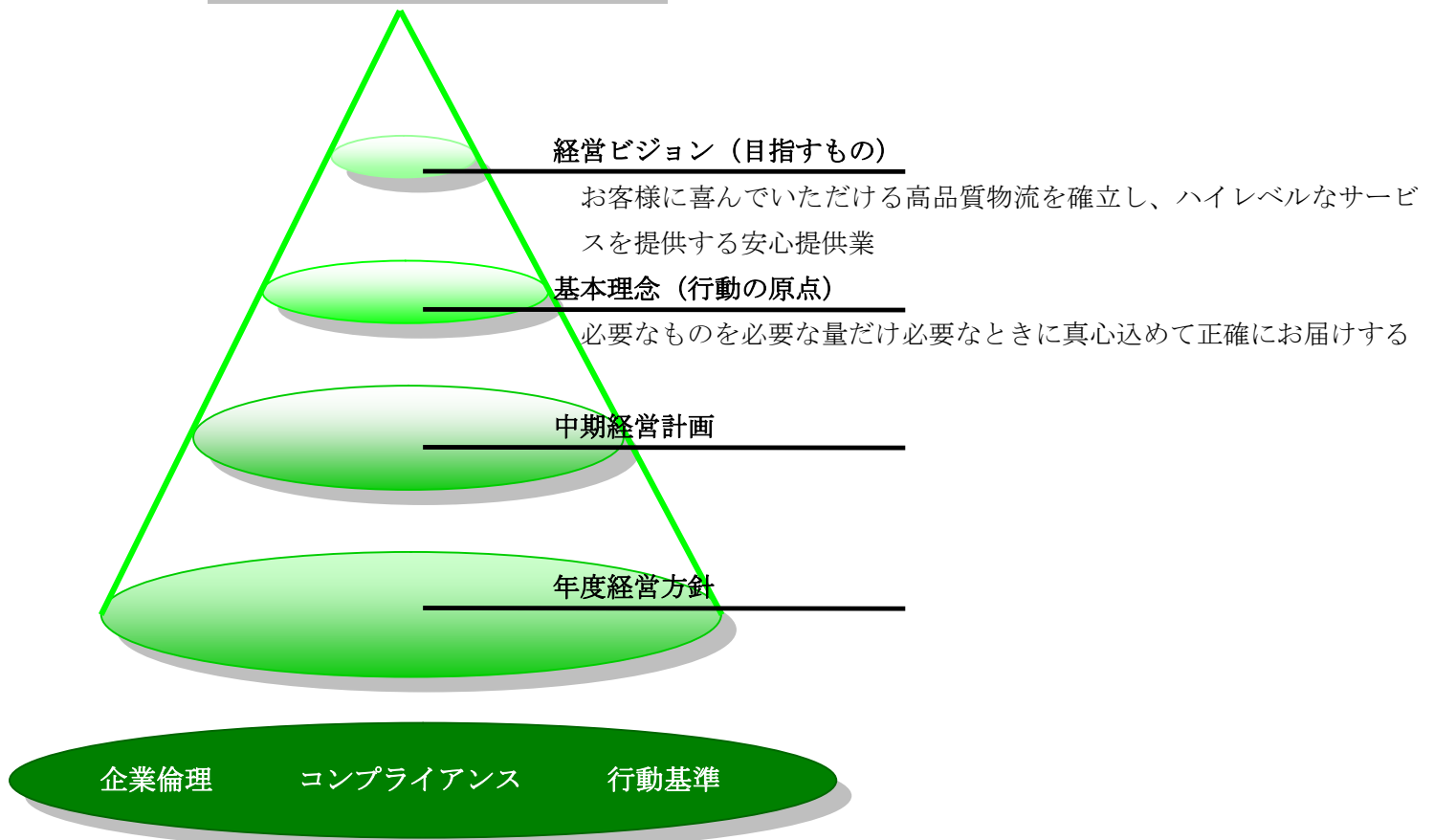
必要なものを必要な量だけ必要なときに真心込めて正確にお届けする

中期経営計画 はじめに

昨今の厳しい環境下において、スピーディな対応が求められる中、中期経営計画を打ち出すのは現在の武井運輸㈱には短期に解決できない課題が多く、中期的な計画の必要性があると判断したためであります。同時に将来の武井運輸㈱としての目指す企業像を明確に打ち出すことによって現在行っている業務の改善への道しるべとしてもらいたいと考えたからです。次のステップに向かうためにも、しっかりとした道筋を辿り飛躍できるよう「グローバルビジョン」で掲げた目標を一つ一つを達成させていくことが重要であると確信しております。このビジョンの最終目的はお客様、従業員、武井運輸㈱本体が共により幸せになれることを念頭に策定しています。

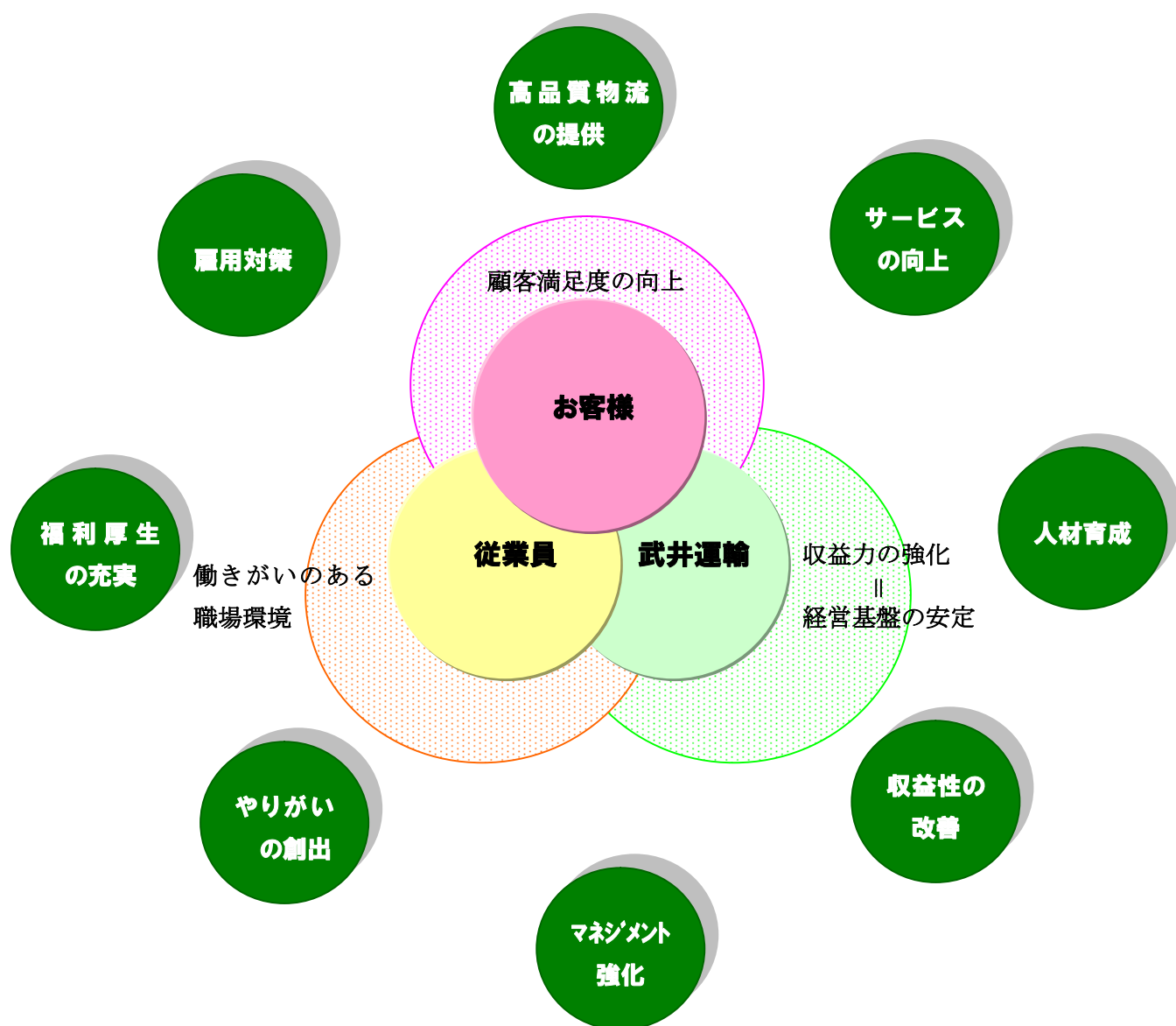
お客様から「武井運輸に任せて良かった」と喜ばれる企業。従業員一人一人が「武井運輸に入って良かった」と思える企業を目指していきます。

中期経営計画の位置付け



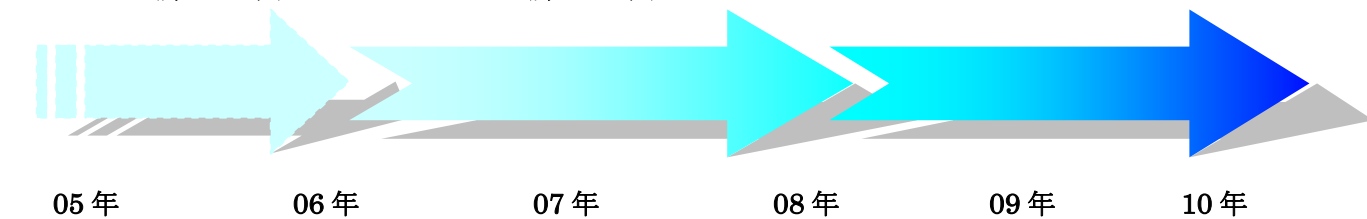
中期経営計画骨子

- I 高品質物流・人材育成・マネジメント力を強め市場競争力の強化
- II 長く、安心して働ける職場環境の整備・長期的な雇用対策
- III 収益力強化による安定した経営基盤の構築



中期経営計画期間

2006.1.1 (第31期) ~ 2008.12.31 (第33期)



創立 30 周年

創立 35 周年

～05年 第一・第二次革新期

「グローバルビジョン 06 - 08」
第三次革新期に向けた基盤構築

第三次革新期 成長飛躍へ展開開始、世代交代への布石

I 市場競争力の強化

市場競争を勝ち抜く最大の武器は品質であると考えます。その上で適正な価格でお客様に満足していただける最高のサービスを提供することにより他社との差異を明確にし競争力を高めて参ります。

- i 人材育成 品質の基礎となるため重点課題とする。新人教育の見直し、既存従業員の教育の見直しを進めていく。
各部署、新人教育カリキュラムを作成し業務における基礎、ビジネスマナー、モラル等をしっかりと身につけられる仕組みを構築していく。
既存従業員教育についても、さまざまな視点からアプローチしていく。(モチベーション向上を第一優先させる)
- ii 高品質物流 品質事故“0”への挑戦!!
- iii サービス 他社と同価格で他社には真似が出来ない付加価値を提供する。
- iv IT戦略 計画内でソフト及びGPS無線のリースが完了するにあたり、次世代システム導入の検討を進めていく。各得意先ニーズ、対応スピード、業務簡素化、情報加工・情報共有を重視しあらゆる角度からベストな選択をしていく。

II 働きがいのある職場環境

従業員が将来への夢が持て、働く意欲が湧いてくる職場、高い目的に向かい切磋琢磨し、適正な評価がなされる職場作りを進めていきます。

- i 福利厚生の充実 退職金制度の導入に向け、準備検討を進める。
- ii 賞与 賞与支給総額を05年をベースとして08年には15%Upを目指す。
各個人15%Upではなく、努力した従業員・貢献した従業員により多くの利益還元をしていく。
また、本社管轄のドライバーについては08年より既存の査定基準と個人売上高から還元する仕組みに変更する。
内勤者においても、今までの管理者の曖昧な評価ではなく品質レベル・作業効率を具体的に数値化し目に見える評価制度へ変更していく。
- iii 評価制度 公正かつ納得が出来る評価制度の構築を進めていく。進捗及び他者との比較が出来るよう透明性を持たせ、納得できる評価をして利益還元の根源とする。
- iv 雇用対策 固定のメディアだけに頼らず、各メディアを総合的に判断し使用していく。コストアップが見込まれるが人材確保が困難な現状を踏まえ対策を講じていく。

Ⅲ 安定した経営基盤の構築

収益力の向上がない限り、すべての施策の実現が厳しいものとなる。マネジメント力を強化し磐石の経営基盤の構築を進めていきます。

- i マネジメント 管理職においては完全年棒制とし、業績（財務・運営等）との連動を図っていく。また、外部講習や自己啓発には積極的な支援をしていく。幹部候補の選抜及び教育と同時に各部署主要ポストへの配属を実施し経験力と統率力を付けるようにしていく。
- ii 収益力改善 営業利益での赤字部署については計画実施初年度で閉鎖を実施する。短期的な黒字転換ではなく長期的な視点に立ち過去の清算が行える見通しがある場合において継続させる。
新規得意先の開拓を進め、1社あたりの依存率を分散させリスク軽減を図っていく。

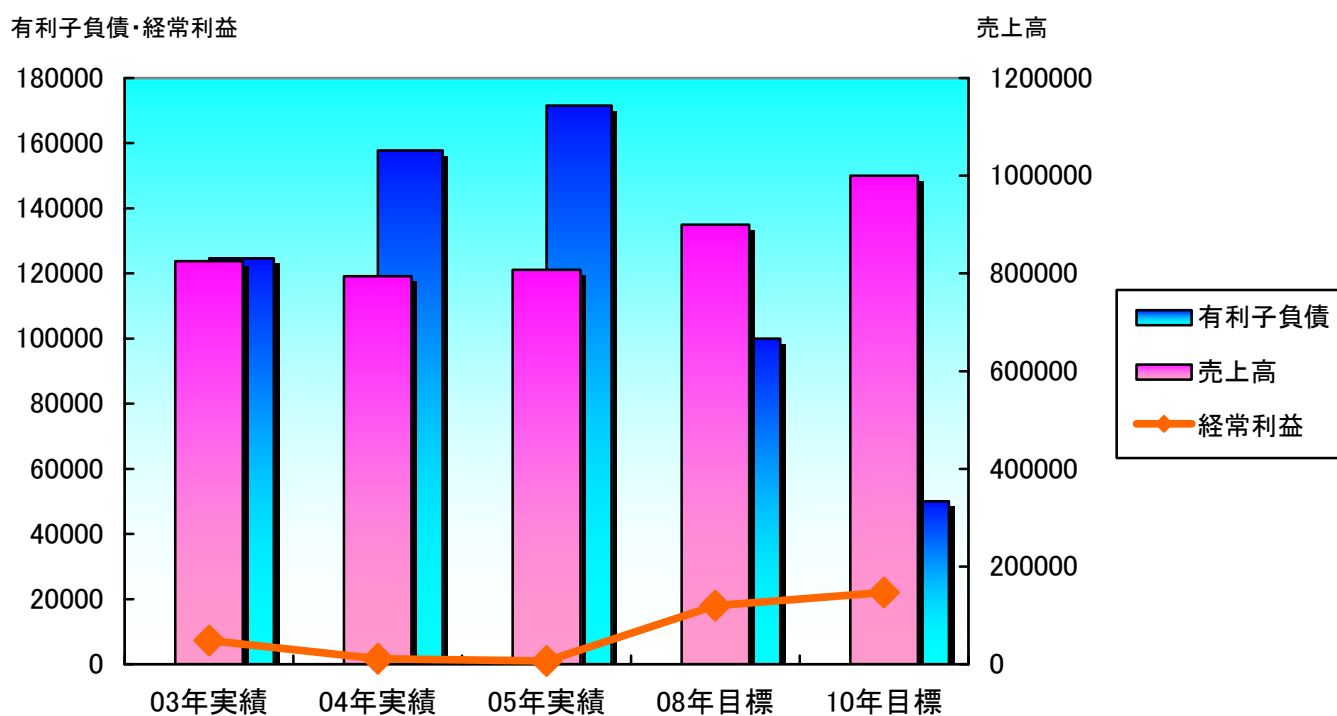
数値計画

「グローバルビジョン」の財務計画において最も重視するのは利益率の改善と有利子負債の圧縮です。計画初年度から売上高経常利益率を2.00%台に押し上げ、有利子負債を圧縮することで確固たる財務基盤の構築を進めてまいります。

売上高においては2010年度までに年間10億円達成を目指します。

単位=千円

	03年実績	04年実績	05年実績	08年目標	10年目標
売上高	825277	794278	819646	900000	1000000
経常利益	7318	1660	852	18000	22000
売上高経常利益率	0.89%	0.21%	0.10%	2.00%	2.20%
有利子負債	124605	157811	171569	100000	50000



◆ 08.12 時点で 経常利益 1800 (万円) 売上高経常利益率 2.00%計上
有利子負債 10000 (万円) に圧縮

◆ 10.12 時点で 経常利益 2200 (万円) 売上高営業利益率 2.20%計上
有利子負債 5000 (万円) に圧縮