

2022年3月28日

各位

会社名 丸全昭和運輸株式会社
代表者 代表取締役社長 浅井 俊之
(コード番号 9068 東証市場第一部)
問合せ先 経営企画部長 伊是名 道也
(電話 045-671-5882)

長期ビジョン及び第8次中期経営計画策定のお知らせ

当社は、2030年度に向けた長期ビジョン及び2022年度から2024年度までの3年間の対象期間とする、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. はじめに

1. 第7次中期経営計画の振り返り

- (1) 定量目標については、売上、経常利益ともに目標達成の見込みです。
- (2) 既存荷主からの新規案件の獲得等により、3PL事業の売上拡大につながりました。
- (3) グローバル事業については、コロナ禍の影響もあり、海外売上の拡大に課題が残りました。
- (4) 人事制度の改訂を進め、新評価制度を中心に新たな仕組みを導入しました。

2019年度	2020年度	2021年度
役職解任制度の改定	新評価制度の導入	等級制度の見直し等の推進

- (5) RPAを活用した事務作業の効率化は進んだものの、マテハン機器による機械化・自動化はコスト面等の課題があり、全社的な導入までには至りませんでした。

	2019年度	2020年度	2021年度(12月末)
RPA導入による時間削減効果	111時間/月	79時間/月	142時間/月

- (6) ガバナンス体制の強化を進めるとともに、環境保護や社会貢献につながる取り組みを推進しました。

環境 (E)	社会 (S)	ガバナンス (G)
モーダルシフト推進 環境保護の取り組み	社会貢献の取り組み (清掃活動、献血活動)	執行役員制度の導入 監査等委員会設置会社への移行 指名・報酬諮問委員会の設置

II. 長期ビジョン

1. 目指す姿

テクノロジーと現場力で、お客様の未来を創造するロジスティクスパートナー

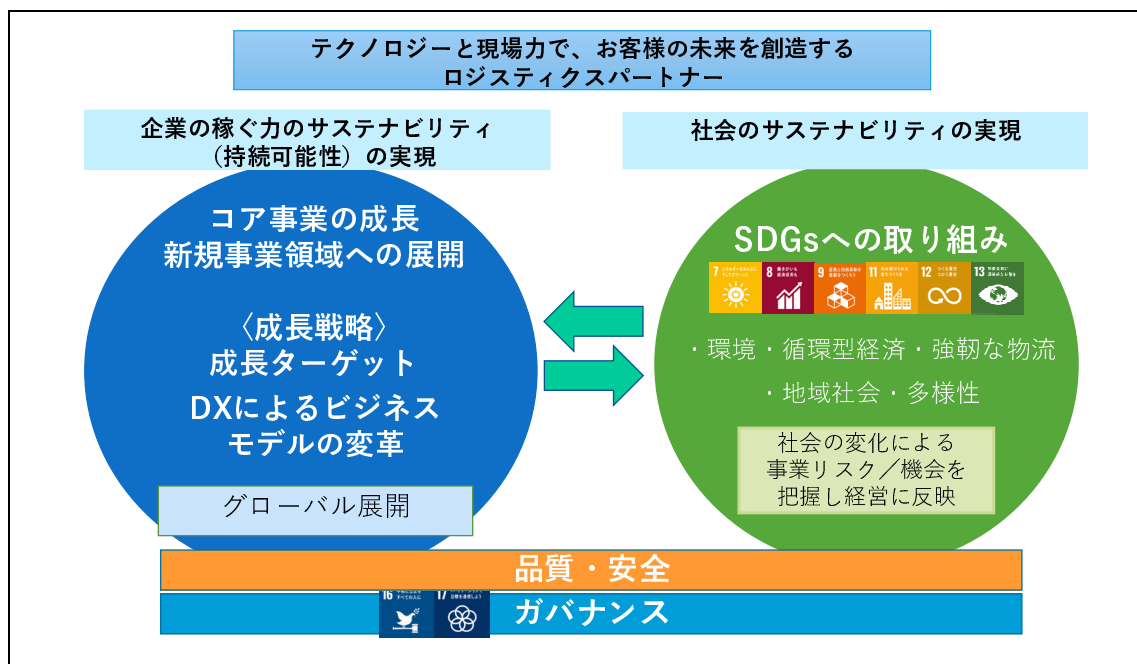
〈お客様への貢献〉

- DXの取り組みを通じて、自社内の省力化を図ると共に、データを蓄積する仕組みを整備し、そのデータを利用した提案で、物流の効率化だけでなく、生産、販売の効率化、高付加価値化をグローバルに提供します
- 物流の共同化、標準化を進める中で、当社独自の現場対応でお客様に貢献します

〈社会への貢献〉

- 企業の稼ぐ力のサステナビリティと社会のサステナビリティの両立を目指します
- 株主、取引先、従業員、地域社会などステークホルダーの満足度を高めます

2. 長期ビジョンのイメージ



3. 長期ビジョンの基本戦略

(1) 成長領域への拡大 (SDGs をビジネスに)

- ① カーボンニュートラルに貢献する物流の構築
- ② 循環型社会に貢献する物流の構築
- ③ 再生可能エネルギー、新エネルギー分野への参画

(2) DX によるビジネスモデルの変革

- ① 労働活用型⇒装置活用型⇒情報活用型への転換
- ② データを利用した当社独自のLLPの展開

- ③ 業界別プラットフォーム構築によるエコシステムの実現
- (3) グローバル物流の拡大
 - ① 自社拠点の拡大
 - ② 海外物流企業とのアライアンスの強化
 - ③ グローバル管理体制の強化
- (4) 経営基盤、事業基盤の変革
 - ① コーポレートガバナンスの強化（気候変動リスクへの対応等）
 - ② 各社のパフォーマンスを最適化するグループ経営の実現
 - ③ 教育、人事制度、組織変革による現場力の強化
 - ④ 自社拠点の拡充
 - ⑤ 収益構造の転換（情報活用型ビジネスへの転換、コア事業の内製化の推進）

III. 第8次中期経営計画 重点施策

1. 成長ターゲット

今後の成長が予想される業界・分野をターゲットとして、3PLサービスの更なる高度化や、物流プラットフォームによる新サービスの提供により事業拡大を図ります。環境の変化を捉え、当社の強みを活かしていく為に、設備投資やM&Aによる機能強化を実施していきます。

(1) 成長ターゲット1（成長産業）

成長産業と目される分野から、当社の強みを活かせる7業界をターゲットとし、営業の拡大を図ります。（ロボット・医療機器・半導体製造装置・半導体材料・蓄電池・電子部品・産業機械）

(2) 成長ターゲット2（既存顧客のシェア拡大）

大手既存顧客の中で、成長産業に関わる製品・部材などをターゲットとして、シェア拡大を図ります。

(3) 成長ターゲット3（差別化分野）

既に提供しているサービスの中で、特に差別化できているサービスを強化し、売上の拡大を図ります。（農産物関連物流サービス・危険物輸送網）

(4) 成長ターゲット4（新規事業）

SDGs等、社会的な要請が強く、今後の成長が期待される分野での事業展開を図ります。（新エネルギー・リバースロジスティクス）

2. 事業競争力の強化（事業ポートフォリオ）

(1) 物流事業

- ① 3PL 事業の拡大と高度化
 - (ア) 新規及び既存 3PL 事業の売上拡大
 - (イ) LLP サービス【MALoS¹】によるコンサルティングの拡大
- ② 物流プラットフォームの確立
 - (ア) デジタルプラットフォームによる共同物流の拡大
 - (イ) 物流パートナーとの関係強化
- ③ ロジスティクス事業²の拡大
 - (ア) ロジスティクス事業の売上拡大
 - (イ) 持続的な物流サービスの提供
- ④ グローバル物流事業の拡大
 - (ア) 海外現地法人の事業拡大
 - (イ) 海外ネットワークの活用による国内事業の拡大

(2) 構内作業及び機械荷役事業

- ① 構内作業における機械化・省人化の推進

(3) その他事業

- ① 機工関連業務（メンテナンス等）のサービス範囲の拡大

3. 企業基盤の強化

(1) DXの推進

- ① 次期基幹システムの構築
- ② 物流プラットフォームの構築
- ③ デジタイゼーションの推進

¹ MALoS（マロス）： Maruzen Advanced Logistics Solution 「丸全版先進的物流ソリューション」 を意味し、3PL を発展させた当社独自の LLP サービスの名称として設定する。

² 当社の事業セグメント「物流事業」の内、3PL・MALoS・物流プラットフォームに該当しない業務を総称してロジスティクス事業とする。

- (2) 人材の確保と育成
 - ① ダイバーシティの推進
 - ② 社員のスキル向上
 - ③ グループにおける人事制度の整備

- (3) 設備投資の強化
 - ① 物流事業における環境対応の推進
 - ② 物流拠点の拡充

- (4) M&A の活用
 - ① 国内企業の M&A

- (5) グループ組織体制の強化
 - ① グループの戦略策定機能の強化（管理部門）
 - ② 管理力・現場力の強化につながるグループ再編
 - ③ リスクマネジメント体制の強化

- (6) I R の強化
 - ① 各種情報開示の充実

- (7) S D G s への取り組み
 - ① 物流事業と連動した社会貢献の実施
 - ② 強靱な物流の実現

IV. 経営目標

(単位：億円)

		2022年度	2023年度	2024年度
連結	売上	1,440	1,540	1,650
	経常利益	145	155	165
	ROE	7.8%	7.9%	8.0%
個別	売上	1,160	1,250	1,350
	経常利益	120	130	140

V. 投資計画(2022年度～2024年度)

設備投資：250億円

D X投資：100億円

M & A ：100億円

VI. 資本政策

1. 財務健全性の確保

成長投資とリスクの許容ができる範囲内で自己資本の水準を保持することを基本とし、自己資本の水準は連結ベースで50%以上とします。

2. 配当性向

株主還元を重要政策と位置付け、配当については、会社の業績と配当性向、自己資本利益率などを総合的に勘案し、長期的に安定した配当を継続することを基本方針とします。配当性向は、5年間の連結ベース平均で20～30%程度を目途とします。

以上