

# 第6次中期経営計画

変化による進化～Diversification～

2017～2019年度



2017年4月7日

## 社長メッセージ

当社は、おかげさまで本年12月に設立60周年を迎えます。この間、高度経済成長、バブル景気、その後の長きに亘るデフレ経済と移り変わる我が国の経済を経験してきました。

高度成長期には鉄鋼物流事業を軸とし当社の礎を築き、その後は冷凍・冷蔵の輸入食品における海上貨物取扱事業に注力したことから、長きに亘るデフレ環境下においても堅実に成長を続けてきました。この国民生活に欠かせない“食”の供給の一端を担い続けたことで、移りゆく時代においても社会にとって存在価値のある企業として成長し続けることができました。

しかしながら、昨今ではポピュリズムの台頭によるグローバリゼーションとのせめぎ合い、AI(人工知能)などの技術革新、労働人口の長期的減少などにより、時代や経済環境の変化はますます速く、激しく、そして先行きの不透明感が増していくなか、厳しい経営環境に突入していくものと思われます。

そのような環境下において、当企業グループの強み、特色、存在価値を社会に示し、独自の地位確立・向上に努めるべく、この度、「変化による進化～Diversification～」を経営ビジョンに掲げた第6次中期経営計画を策定しました。

また、当計画の初年度は、60周年という節目であることから、社員一同、気持ちを新たに、これから先の10年、更には20年と継続的発展を遂げられるよう、その時代や経済環境のさまざまな変化にしっかりと対応して参ります。

そしてその先にある当企業グループが進むべき「新たなステージ」へ向かっていく所存でございます。



代表取締役社長

曾根好真



# 第5次中期経営計画の総括

### 第5次中期経営計画の振り返り

第5次中期経営計画(2014～2016年度)では、「～新たな成長に向けて～」を経営ビジョンに掲げ、5つの骨子に基づき、供給力・組織力の強化そして経営活動の源泉であり財である従業員の質・専門性の向上、職場風土の醸成に取り組み、事業体力の強化に努めて参りました。

これは、加速する国・地域間における経済・貿易協定や我が国における少子高齢化・人口減少など、当社を取り巻く環境変化に対応し、持続的な成長と企業価値の向上を目指し、次の中期経営計画で更なる成長を成すための準備として行ってきたものです。

#### 【経営計画の骨子】

##### ①物流サプライチェーンの強化

取扱量拡大を支える物流体制の強化を図る

##### ②派生業務参入

コンテナインランドデポ事業の稼働等により輸送サービス体制の強化・効率化を図る

##### ③業務改善・効率化・生産性向上

業務改善・効率化により余力醸成・生産性向上を図る

##### ④働きがいのある職場づくり

成熟した企業風土が成熟した人財を育むという考え方の下、働きがいのある職場づくりに取り組む

##### ⑤人財への育成、専門性の向上

人材から人財へ、個々人の人財化と専門性の向上により事業力の強化を図る

## 連結業績目標の総括

(単位:百万円)

		連結業績		
		計画	実績/予想	増減
平成27年3月期 (実績)	営業収益	19,000	19,232	232
	営業利益	620	670	50
	経常利益	600	689	89
平成28年3月期 (実績)	営業収益	19,600	19,304	▲296
	営業利益	640	769	129
	経常利益	620	757	137
平成29年3月期 (予想)	営業収益	20,000	19,300	▲700
	営業利益	720	730	10
	経常利益	700	740	40

※平成29年3月期につきましては、平成28年11月2日公表の業績予想値を記載しております。

# 第5次中期経営計画(2014~2016年度)総括

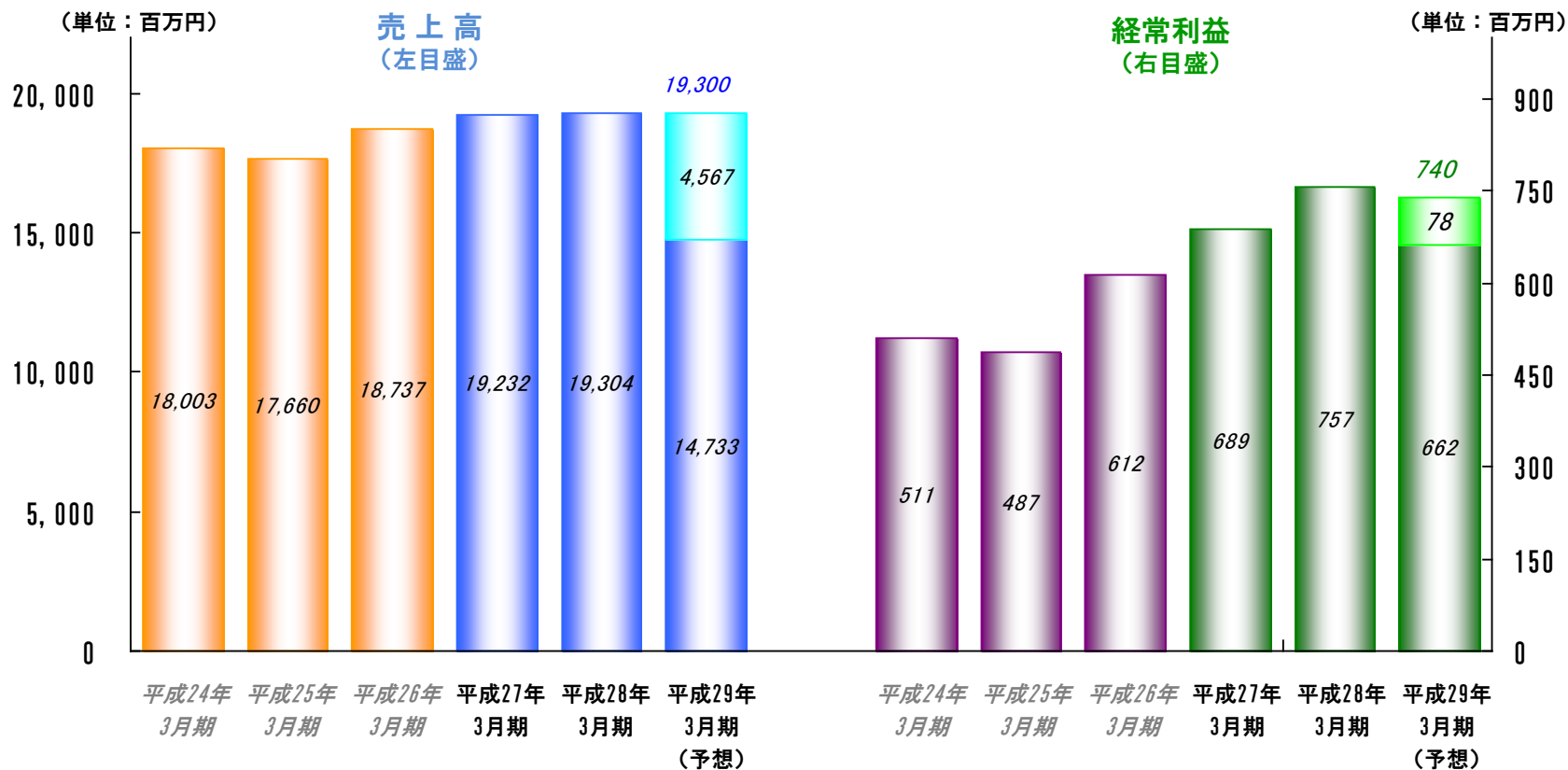
## 連結業績の推移

第4次中期経営計画

第5次中期経営計画

第4次中期経営計画

第5次中期経営計画



## 経営計画骨子の総括

### 物流サプライチェーンの強化

- ◆既存協力会社との関係強化および新規協力会社の確保・維持を実現
- ◆コンテナ運送事業者の関連会社化(丸田運輸倉庫:平成27年10月)
- ◆配送中継施設(シャーシプール)の活用による円滑な配送体制を構築

### 派生業務参入

- ◆三木インランドデポを竣工・稼働(平成26年12月)し、輸送サービス強化を実現
- ◆三木インランドデポを活用したラウンドユースの取り組みに着手



三木インランドデポ竣工時全景



三木インランドデポ正門



リーチスタッカーによる荷役

### 経営計画骨子の総括

#### 業務改善・効率化・生産性向上

- ◆各種業務システムを強化し、適切で的確な情報連携・進捗管理を実現
- ◆業務処理手順の見直しにより総労働時間、1人あたり平均労働時間を削減
- ◆売上高付加価値率、労働生産性を向上し、労働分配率の低下を実現

#### 働きがいのある職場づくり

- ◆社員意識調査や組織サーベイなどのアンケートを実施し、組織活性化に努めた
- ◆業績に連動した社員還元を実施し、社員のモチベーション維持に努めた
- ◆連携する部署間での問題解決力、情報共有力が向上する組織風土を醸成

#### 人財への育成・専門性の向上

- ◆通関士試験合格者の増加に努めた  
通関士資格取得者増加率 前中期経営計画期末比 33%増(前中計同比 23%増)
- ◆通関申告の誤謬率低下を実現
- ◆経営幹部層や中間管理職層の教育を重点に外部研修参加や集合研修などを実施





# 第6次中期経営計画の説明

## 第6次中期経営計画(2017～2019年度) 経営ビジョン

2017年度を初年度とする第6次中期経営計画では、経営理念である“「ありがとう」にありがとう。”を基本とし、これから、より不透明でさらに加速する外部環境の変化を好機と捉え、それらの変化にただ適応していくのではなく、適応力+ $\alpha$ で進化していくこと、すなわち「変化による進化～Diversification～」を経営ビジョンに持続的成長を目指し、新たなステージへ向かって参ります。

### 経営ビジョン 「変化による進化～Diversification～」

私たちは、法規制改正、構造変化などの外部環境変化による機会・脅威を好機と捉え、培った専門知識を生かしながら、ただ適応するだけにとどまらず、変化の先にある状況を想定し、進化していき新たなステージへ向かう企業グループを目指します

#### 取引企業に対するビジョン

「顧客を始めとする取引企業のパートナーとしての役割を果たす」

輸入食品貨物の取扱いを核とし、「知る努力」により培った当社独自の専門性で“流石(さすが)だね”と言われるパートナーとなり、物流業界における独自の地位確立を目指します

#### ステークホルダーに対するビジョン

「顧客、従業員、株主、社会にとっての良い会社として、継続的な企業価値の向上を図る」

- 顧客 培った専門知識を基に顧客に価値あるサービスを追求・提供していく
- 従業員 従業員が自発的に成長できる環境を整備し、会社の資産すなわち“財”さらには“匠”の育成に取り組み、また、女性が活躍できる雇用環境の整備を行う
- 株主 収益性の向上により資本効率を高め、株主還元による企業価値の向上に努める
- 社会 円滑、的確、安心・安全な物流・通関で社会に貢献する

連結業績目標

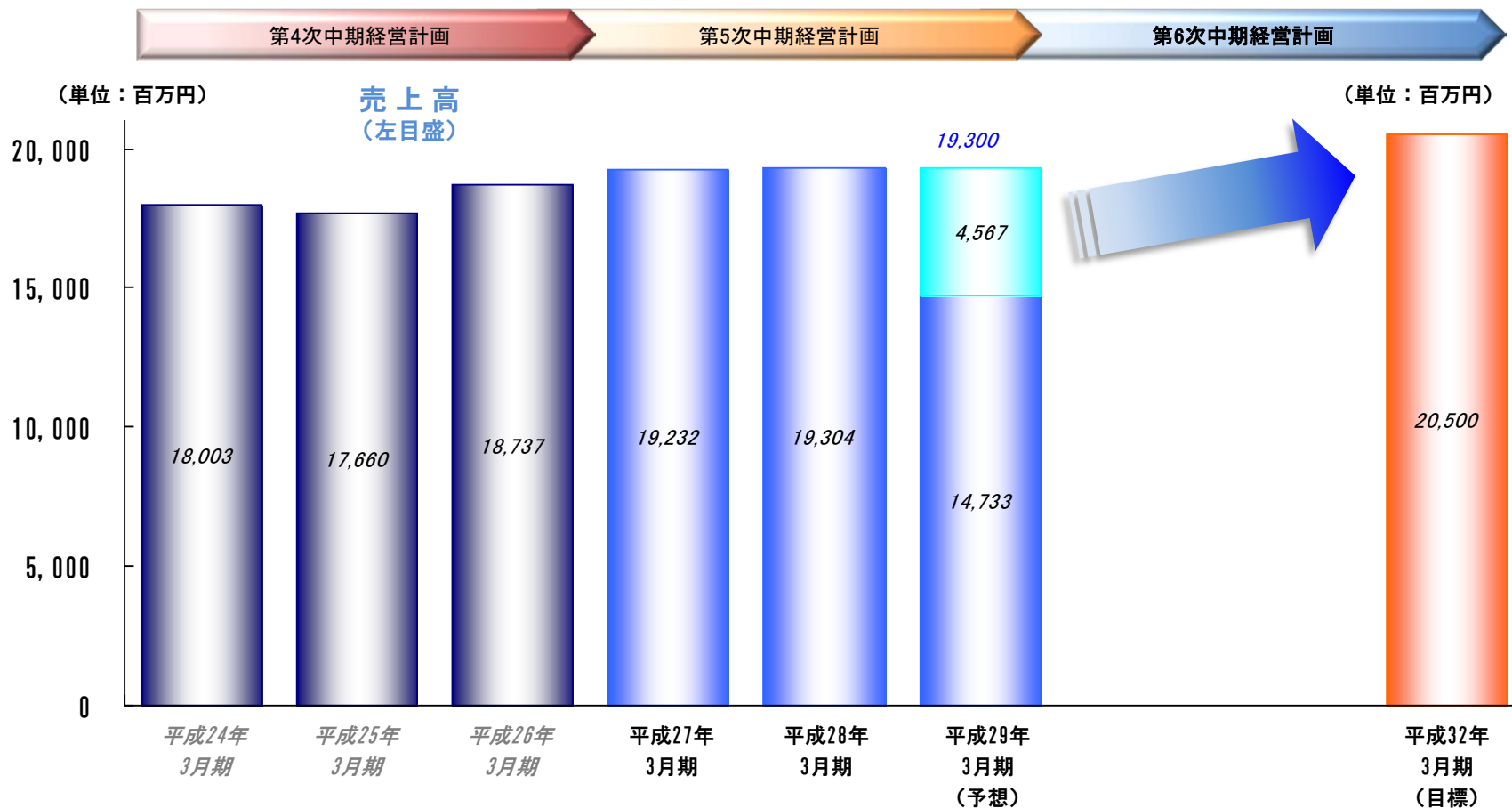
(単位:百万円)

	第68期 平成29年3月期 (予想)	第71期 平成32年3月期 (計画最終年度)
営業収益	19,300	20,500
営業利益	730	800
経常利益	740	800
当期利益	490	500

※平成29年3月期につきましては、平成28年11月2日公表の業績予想値を記載しております。

# 第6次中期経営計画(2017~2019年度)連結業績目標

## 売上高目標



## ①営業力強化

新たな営業体制により、個(営業担当者)の力と組織力を高め、収益向上を図る

### 組織営業力の強化

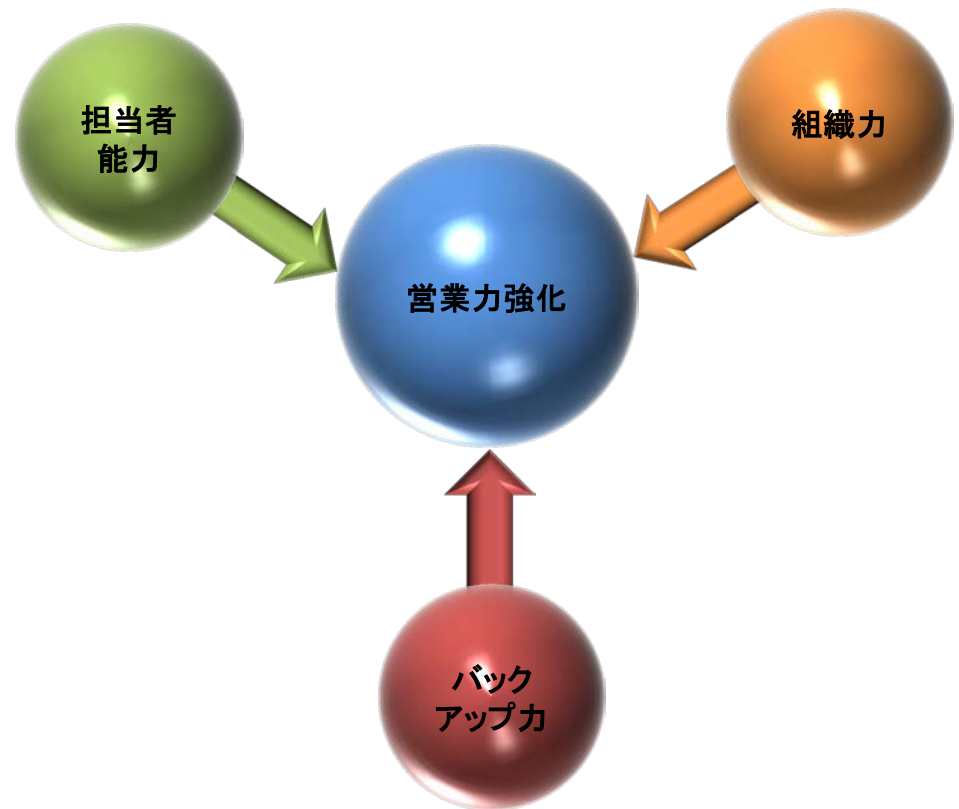
営業組織の再編、集約により、機動力、情報共有力を発揮できる「組織営業」の構築に取り組みます

### 営業担当能力の強化

“提案のみ”ではなく“求められる”営業担当者の育成に努め、競争力強化に取り組みます

### バックアップ力の強化

営業力強化のため、営業を支える実務部門(業務、通関など)の強化も同時に取り組みます



## ②生産性向上

業務・組織の再配置、人財育成、IT活用による効率化・省力化を図る

### 業務・組織再配置

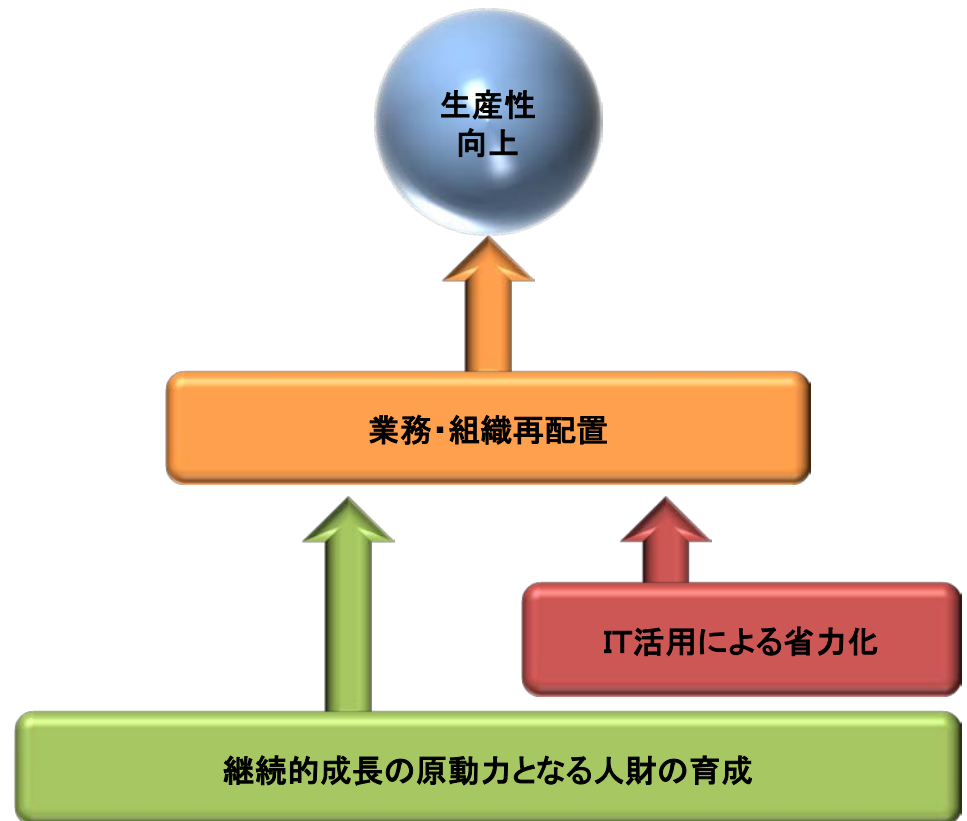
仕事の質、生産性を追求した業務・組織の再配置に取り組みます

### 人財育成

持続的成長の原動力となる人財育成の取り組みを継続していきます

### IT環境整備

人手不足や人件費抑制の対策として、ITの活用による省力化に取り組みます



### ③事業拡大

グループ全体で付加価値・新規事業を創出し、事業の拡大を図る

#### 付加価値の創出と提供

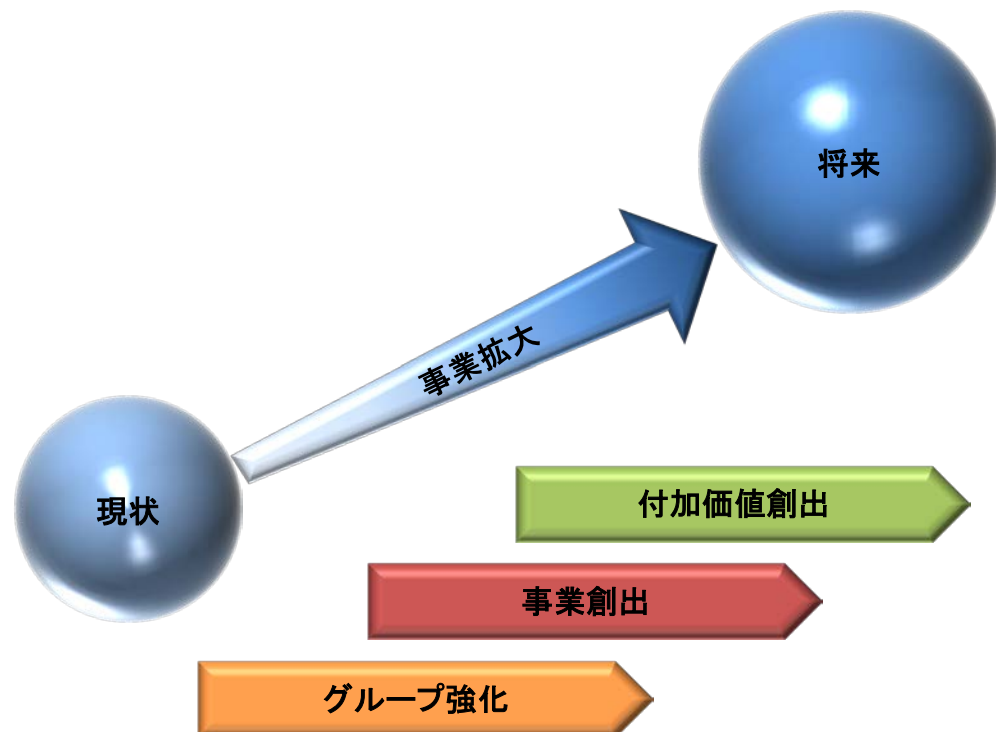
顧客ニーズの変化をしっかりと掴み、付加価値あるサービスの創出・提供に取り組みます

#### 新たな事業の創出

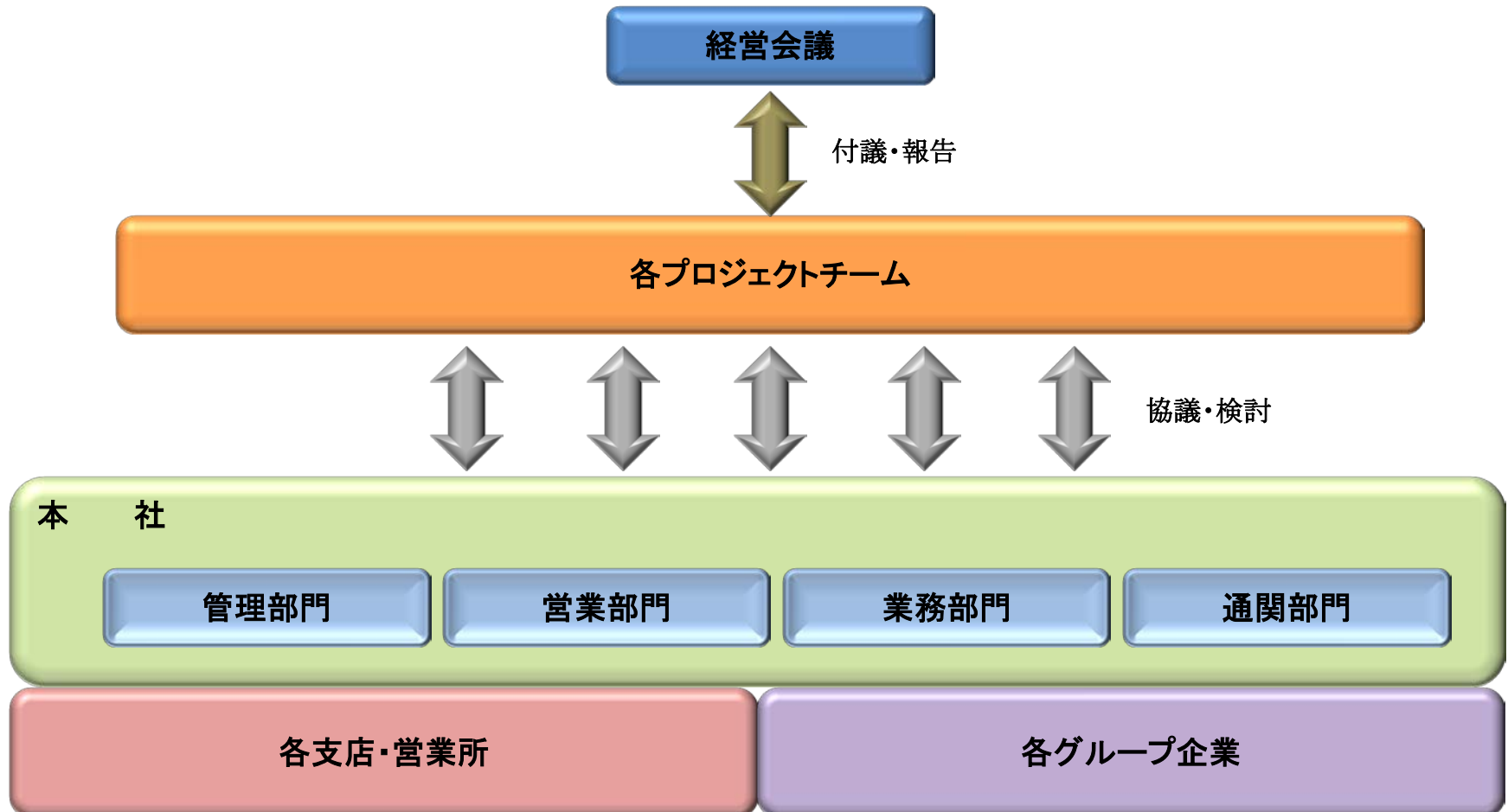
輸出入貨物取扱事業や周辺事業を中心に派生する新規事業の創出に取り組みます

#### グループ各社の強化

グループ企業各社の営業力を始め、各社との協働、更にはM&Aに取り組みます



社内プロジェクトチーム体制を構築し、各部署との連携により経営計画骨子の実現に向けて取り組む





### 輸出入貨物取扱事業

- 主力の輸入食品の更なるシェアアップ  
現在のシェアを堅持しつつ、顧客のニーズをしっかりと見極めながら培った専門知識の活用を含め新たな付加価値を創出し、シェアアップを図る
- 輸出食品取扱いの拡大  
農産物、畜産物、水産物などを輸出する既存あるいは新規の顧客(輸出者)に対して、適切なアドバイスや円滑な手続きにより、しっかりとサポートすることで輸出貨物の取扱いを拡大する
- 食品以外の輸出入貨物の取扱い強化  
食品以外については、当社ならではの“きめ細やかなサポート”により、引き続き既存貨物(鉄鋼副原材料、鉄鋼製品、化学品、工業製品等)の深堀りを行うとともに、新規商材の獲得に注力し、取扱いの強化を図る
- 円滑なコンテナ運送手配の維持・向上  
協力会社にとって、当社との取引が“魅力ある価値”となり、連携体制を強化することで、円滑なコンテナ運送手配の維持・向上を図る
- 通関業法改正の適切な対応  
申告官署自由化や通関手続きの電子化・ペーパーレスなどの事業環境変化に対し、体制整備をしっかりと行い更なる効率化を追求する
- 各貿易・経済連携協定の適切な対応  
今後の動向に注視し、情報収集・社内体制構築など迅速適切な対応に努める

### 鉄鋼物流事業

- 安全性・作業品質の向上  
安全の確保と質の高い作業という“両輪”の更なる向上を図る
- 生産性の向上  
輸送コストや作業コストを抑制し、生産性の向上を図る

### その他事業

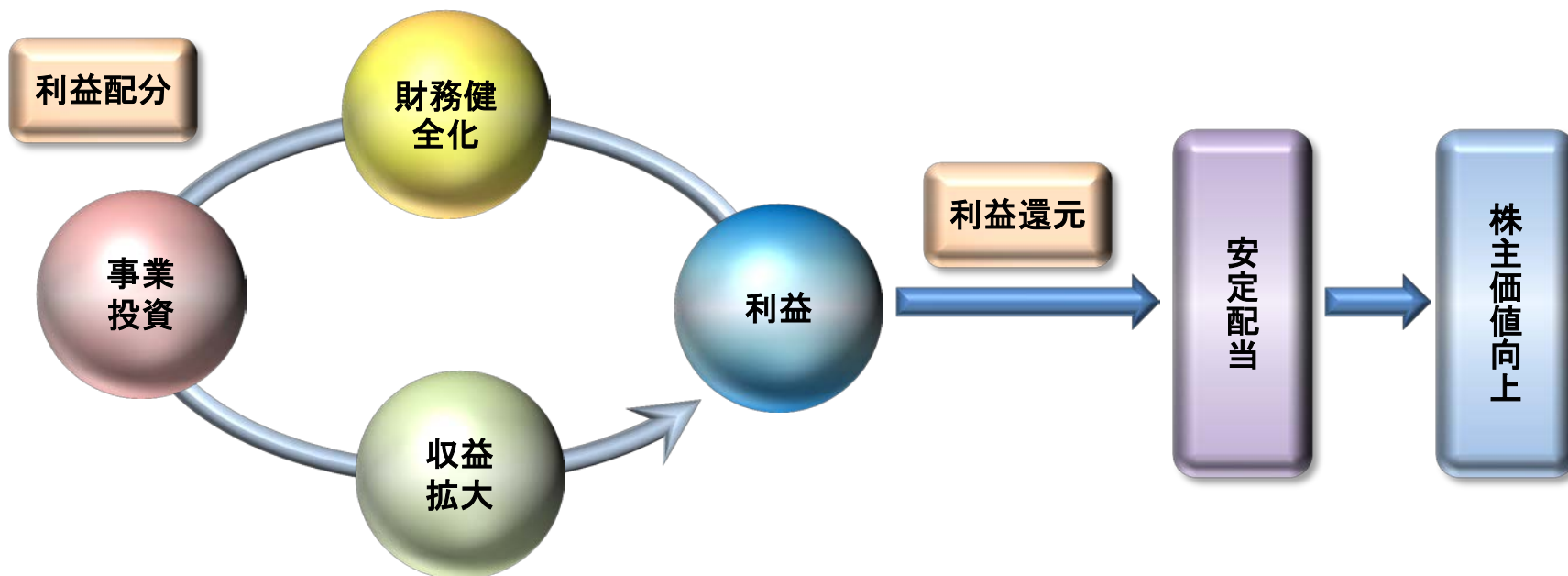
- グループ企業各社の営業力強化  
グループ企業各社それぞれの特性を生かした営業力を強化し、業容拡大を図る
- グループ企業の連携強化  
グループ企業の協働によりシナジー効果を高め、有利な事業展開を図る
- 資本・業務提携(M&A)の取り組み  
積極的な資本提携または業務提携により、事業展開の加速や事業領域の拡大を図る

### 配当政策・資本政策

株主の皆様への長期的な利益還元を重要な課題と考え、安定的な配当を行うことを基本としております。加えて、経営基盤の整備状況や業界動向を踏まえ、適切な配当水準を継続的に維持することにより、株主の皆様のご期待に応えてまいりたいと考えております。

また、内部留保につきましては、財務の健全性に留意しつつ、M&A等の今後の事業展開を踏まえた資本投資原資として備えることとしております。

今後につきましては、かかる基本方針のもとで第6次中期経営計画の骨子に基づき業績の更なる向上を図るとともに、連結配当性向の引き上げを目指します。



## (将来に関する記述等のご注意)

業績予想並びに将来予測は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき、当社経営者の判断により作成したものであり、その実現を約束する趣旨のものではありません。

実際の業績は、今後様々な要因によって予想数値と異なる場合があります。

本資料に関するお問合せ先

 **大東港運株式会社**  
総務部総務課

TEL : 03-5476-9701

E-mail : [soumu@daito-koun.co.jp](mailto:soumu@daito-koun.co.jp)

URL : <http://www.daito-koun.co.jp/>