

日通集团经营计划 2012

—迈向新的成长—



1. 名称

日通集团经营计划 2012

—迈向新的成长—

2. 实施期间

2010年4月1日 ~ 2013年3月31日（3年）

3. 目标值

A. 财务数值（期末目标）

	集团合并值
销 售 额	18,000 亿日元
营 业 利 润	580 亿日元
本 期 净 利 润	350 亿日元
股东权益回报率（ROE）	7.0%
设备投资额（3年累计）	1920 亿日元

B. 环境数值

在碳排放方面，日通集团将以2009年度的单位排放量为基准，至2012年度的3年间，计划平均每年削减1.0%以上

远期展望（日通集团的理想）

- ◆全球性物流企业
通过物流服务为世界各地的客户作出贡献
- ◆对环境负责的企业
关心环境并为实现低碳社会做出贡献
- ◆重视员工的企业
重视每位员工，实现其工作成就感

4. 基本战略

- ◆作为全球性物流企业不断成长
拓展国内以及国外的国际业务，为实现国际关联业务的销售额比例达到 50% 的目标而不断努力
- ◆推动战略性环境经营业务
通过开展战略性环境经营管理，实现可持续发展
- ◆强化经营基础
提高竞争力，推动集团经营
- ◆推动CSR（企业社会责任）经营
强化对全盘业务的管治，履行社会责任

5. 重点措施

◆作为全球性物流企业不断成长

拓展国内以及国外的国际业务，为实现国际关联业务的销售额比例达到 50% 的目标而不断努力

A. 拓展全球市场业务

- **确保在亚洲市场上的竞争优势**
强化跨国间、区域内的物流业务
有效利用国内业务中积累的知识、经验和技術开拓海外市场
- **扩大发展中国家的业务**
扩充物流基地，扩大物流网络
针对发展中国家的市场特性开展业务
- **按照美、欧地域的实际情况开展业务**
开展符合地域特性的业务，强化地域内物流
- **开拓源于日本国内的国际业务**
开拓谋求拓展国际业务的顾客
- **积极录用海外的经营人才并因材施用**

B. 推进“一站式”服务

- **利用国内外的物流网络，提供综合性物流方案及服务**
通过深化与日资全球性企业之间的伙伴关系，更深层次地开拓业务
扩大对欧美等国全球性企业的营销
- **强化以顾客为单位的责任营销体制**
通过和顾客建立信息共享促进营销

C. 强化物流业务的营销力度

- **推进以第三方物流（Third Party Logistics）为中心的综合营销**
- **强化提案以及解决课题的能力**
为实现供应链的最佳化提出方案并付诸实施
充分利用集团内资源来提供有效服务
(IT、金融、咨询、商社、人才提供机能)
<日通信息系统、日通CAPITAL、日通综研、日通商事、CAREER ROAD>

D. 开拓新的业务领域

- **开发成长领域的特定商品并实现商业化**

- 确立开拓新领域的商品规划/设计功能

- 开发能与物流在新领域产生乘数效应的商品

- 在医疗、医药、新能源、社会服务等领域中开拓新业务

E. 建立小宗货物的运输业务体制

- 强化总公司的管理机能，推动业务发展

- 通过货运代理发展小宗货物运输业务

F. 强化地域营销力度及专业特色化业务

- **提供符合地域特性的商品及服务**

- 强化对当地支柱型企业、团体、及地方政府等的营销

- **加大对专业特色化业务的营销力度**

- 主要针对铁路运输代理业务、大型机械、交通设备的运输安装业务、保安运输业务、美术品运输业务

- **强化搬家业务**

- 开发有优势的商品及服务

- 强化个人搬家领域中的竞争力

- 深度开拓法人客户、扩大销售

◆推动战略性环境经营业务

通过开展战略性环境经营管理，实现可持续性发展

A. 通过环保型商务活动来推动企业的发展

以环保型物流基地来吸引客户

开发、设计环保型物流商品、服务

以转换运输形态(modal shift)为突破口、扩展铁路运输代理业务、国内海运业务

B. 切实执行削减碳排放措施

遵守并执行修订后的节能法及有关条例

增加环保型车辆、贯彻执行“环保型”驾驶

完善环保型物流基地、推动物流的效率化

C. 为建立循环型社会而不断努力

推动3R(Reduce, Reuse, Recycle)活动

贯彻包装材料等的节能化

D. 形成并加深对环境保护的意识

强化环境管理体系

◆强化经营基础

提高竞争力，推动集团经营

A. 提供优良的品质

- 对顾客满意度的彻底追求

从客户的角度出发彻底追求质量的不断提高
设定质量标准以及目标、修正及改善业务
研究、开发以及引进新技术

- 提高现场工作效率

设定指标及目标值
执行改善措施，确立验证程序

- 降低成本

利用 I T 技术进行成本管理、费用分析
削减采购成本

- 传承优秀技能

培养并充实公司内指导人员
推进以技术主管、指导人员为核心的OJT (On-the-Job Training) 活动
充实各层次、各部门的技术员工培训工作

B. 强化财务体质

投入资本的有效运用
资金的有效运用以及稳定的资金调拨

C. 通过选择与集中来实施战略性投资

通过并购及资本合作来强化机能
完善国内外各地的国际业务基地的机能

D. 完善各项业务管理的基础

- 明确各项业务在市场中所处的地位

以各项业务·客户为单位，把握收支状况，实现经营的可视化
制定验证业务内容的程序，确立符合实际情况的业务评价制度

E. 进一步强化集团经营管理

- 与合并结算各公司进行一体化经营

开展相互支援，使各公司都能发挥其业务特色
加强集团内经营、营销计划机能的相互协作

F. 人才的培养及有效利用

录用、培养并运用具有高度专业能力的人才
有效利用多样化的人才
集团齐心协力建立人才培养体制

G. 完善全球IT基础

建立长期的IT战略
建立IT控制体制

◆推动CSR（企业社会责任）经营

强化对全盘业务的管治，履行社会责任

A. 履行社会责任

- 推进合规化经营管理
- 挑战“0”交通、“0”工伤事故目标
通过加强运输安全管理，不断改善安全管理体制
发现并排除或降低潜在的危险，使事故、灾害防患于未然
- 确立危机管理体制
完善业务维持体制
在紧急情况下维持物流服务机能
- 加强社会交流
充实、强化面向社会的信息公开
加大对社会贡献活动的力度

B. 提高工作成就感与员工满意度

促进工作与生活的平衡
建立增进身心健康、产生活力的工作环境
完善人事制度，提高工作成就感及员工满意度