



バンテック3カ年ビジネスプラン

(2010-2012)

Hybrid Service, High Customer Satisfaction

2010年5月21日

株式会社**バンテック**

基本方針.....	2
ビジネスプランにおける連結数値目標.....	3
重点施策.....	4
新たな成長に向けた取組み.....	5
マーケティング、商品力強化(国内事業).....	8
マーケティング、商品力強化(海外事業).....	9
事業構成の変化.....	10
M&A、事業提携の方向性.....	11
投資・株主還元.....	12

徹底した顧客志向のもとグループ一丸となって物流の商品力およびマーケティング力を高めて成長戦略を推進するとともに、企業市民としてCSR(企業の社会的責任)活動の充実を図ってまいります

- 成長路線に回帰すべく営業力の強化を図る
- 変革へチャレンジし、企業集団としての進化とさらなる拡大をめざす

新たな成長へ

①顧客志向に基づく商品力、マーケティング力強化

②事業インフラストラクチャー整備

+

③人材育成と活用

企業体質強化

営業力 品質
効率 管理力

構造改革(前期 10年3月期)

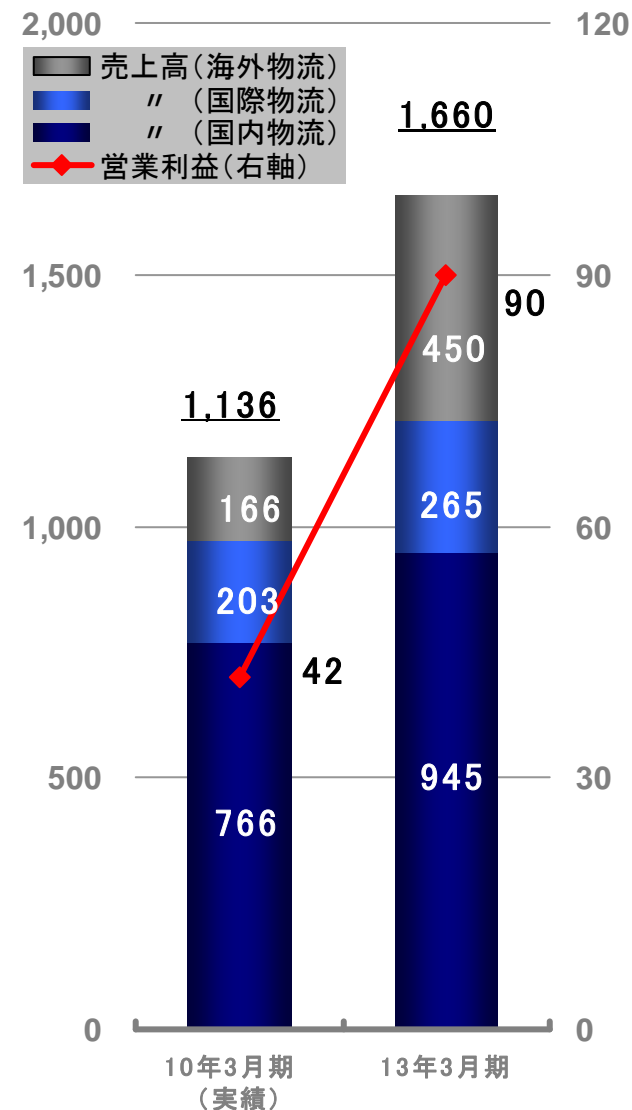
④CSR活動の充実

ビジネスプランにおける連結数値目標



(単位: 億円)	(参考) 10年3月期 実績	11年3月期 計画	13年3月期 見通し	年率 平均
売上高	1,136	1,260	1,660	13.5%
営業利益	42	60	90	28.9%
経常利益	45	60	89	25.5%
当期純利益	25	30	53	28.4%

(単位: 億円)



	国内	海外
①顧客志向に基づく 商品力・マーケティング力強化	大型3PL案件 受注拡大	自動車部品物流の展開加速
	ロジとフォワーディングの融合の深化	
②事業インフラストラ クチャー整備	国内事業再編	拠点網拡充
	ITへの積極投資／企業会計のさらなる高度化	
③人材育成と活用	顧客ニーズに的確に対応 できる営業人材育成	グローバル人材の活用
	安全、環境保全対策の推進	
④CSR活動の充実	安全、環境保全対策の推進	

①顧客志向に基づく商品力・マーケティング力強化

- ◆ロジスティクスとフォワーディングの融合の深化 (Hybrid Service)
 - ・営業本部の体制強化
 - ・国内外の一貫物流サービスの拡大
- ◆自動車部品物流における海外市場での展開加速
 - ・アジア等の新興国を中心とした物流需要への対応
 - ・自動車部品物流の強化を軸に、新興国におけるクロスボーダーのM&Aを推進
- ◆非自動車分野における国内3PL大型案件の受注拡大
 - ・冷蔵・冷凍を中心とした食品物流への本格進出など、成長分野への積極投資

②事業インフラストラクチャー整備

- ◆国内事業体制の再編・統合及び海外拠点網の再構築
 - ・国内事業再編
 - ・海外拠点の拡充(中国、ベトナム、インドネシア等)
- ◆IT基盤の強化と業務の効率化
 - ・国内外のグループ会社の管理強化(SAPのグループ展開等)
 - ・コスト管理の高度化(原価管理体制の構築)
- ◆企業会計のさらなる高度化

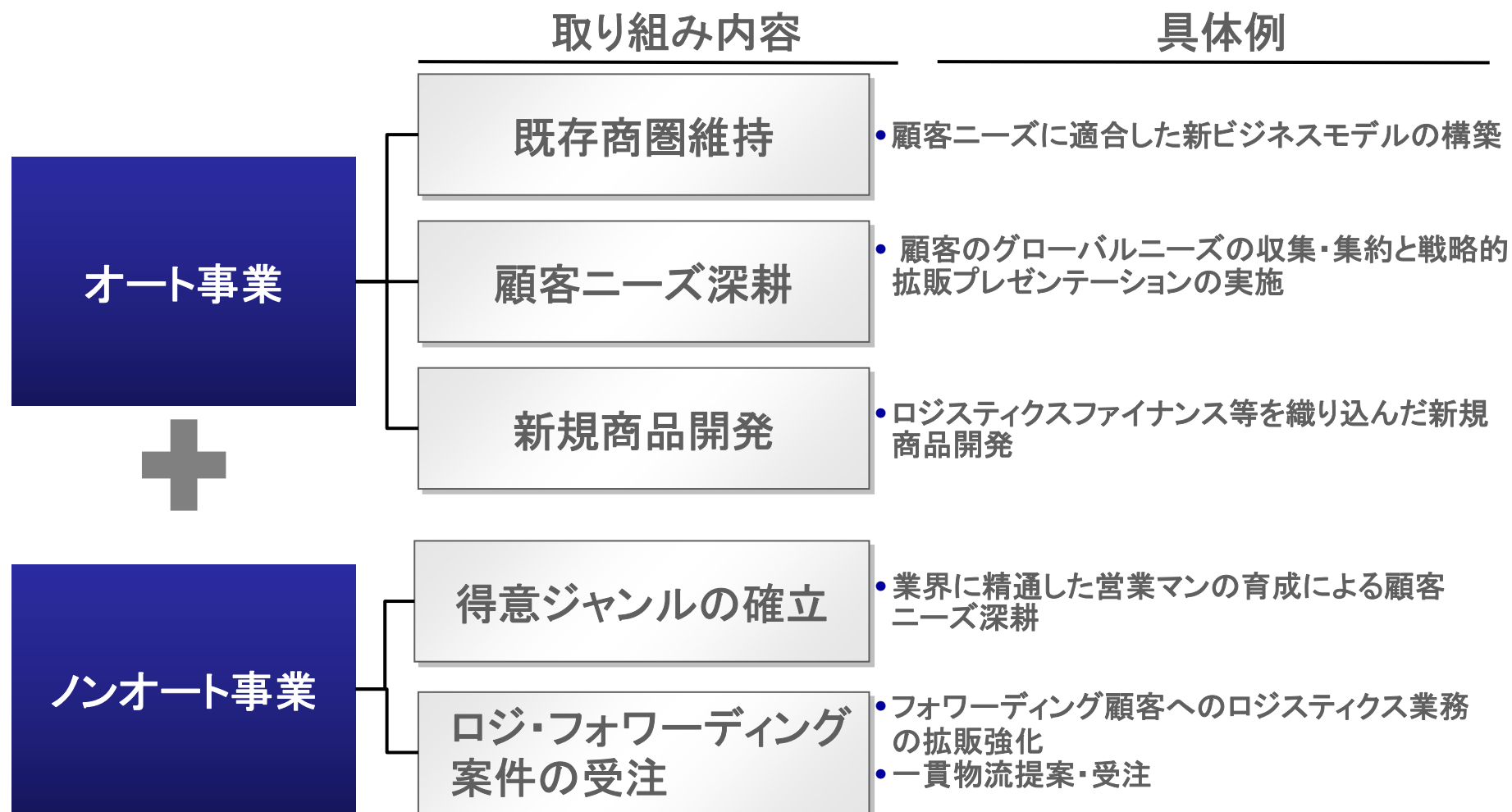
③人材育成と活用

- ◆顧客ニーズに的確に対応できる営業人材の育成等
 - ・海外事業要員の育成、グローバル人材の活用等
 - ・採用・雇用形態の見直しによる働きがいのある職場環境づくり
 - ・業務改善を推進する物流現場リーダー育成
 - ・事業部間・グループ内の人事交流促進によるロジスティクスとフォワーディングの融合

④CSR活動の充実

◆安全、環境保全対策の推進

- ・CSR報告書の発行
- ・CO2排出量の一層の削減に向けた車両の効率運行
- ・事故の撲滅に向けた教育訓練の充実等



新たな事業領域の拡大を鋭意進める

中国圏

- 他アジア諸国との海上・航空輸送ネットワークの強化
- 未進出地域(華北・東北地域等)への進出も含めた、中国国内拠点の更なる充実
- 南北経済回廊を利用した中国～タイ間陸送ネットワークの開発

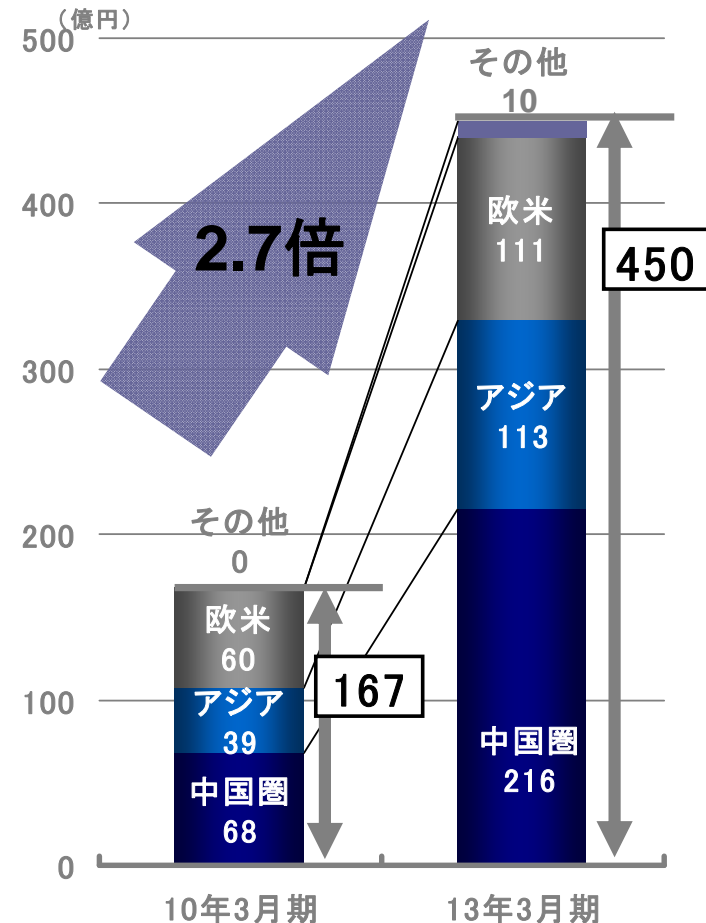
アジア

- インド国内拠点の整備による、事業基盤の強化
- アセアン内、及び中国・インドとの海上・航空輸送ネットワークの強化
- 東西経済回廊を利用したタイ～ベトナム間陸送ネットワークの開発等、大メコン河流域圏(GMS)での事業拡大

欧米

- メキシコにおける既存事業(ロジスティクス)の拡大とフォワーディング事業の開始
- 中東欧や南米等、未進出地域での事業開拓

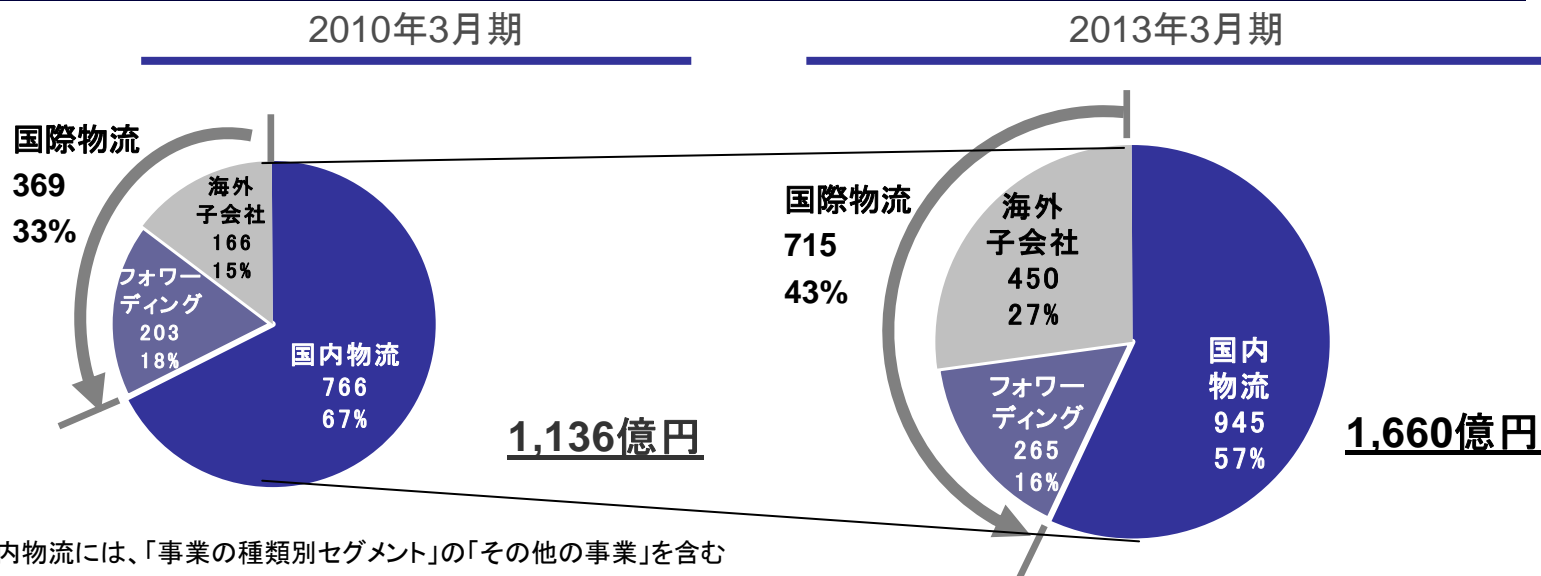
海外子会社売上高合計



特に中国・アジア地域での事業基盤を強化し、海外総売上450億円を目指す

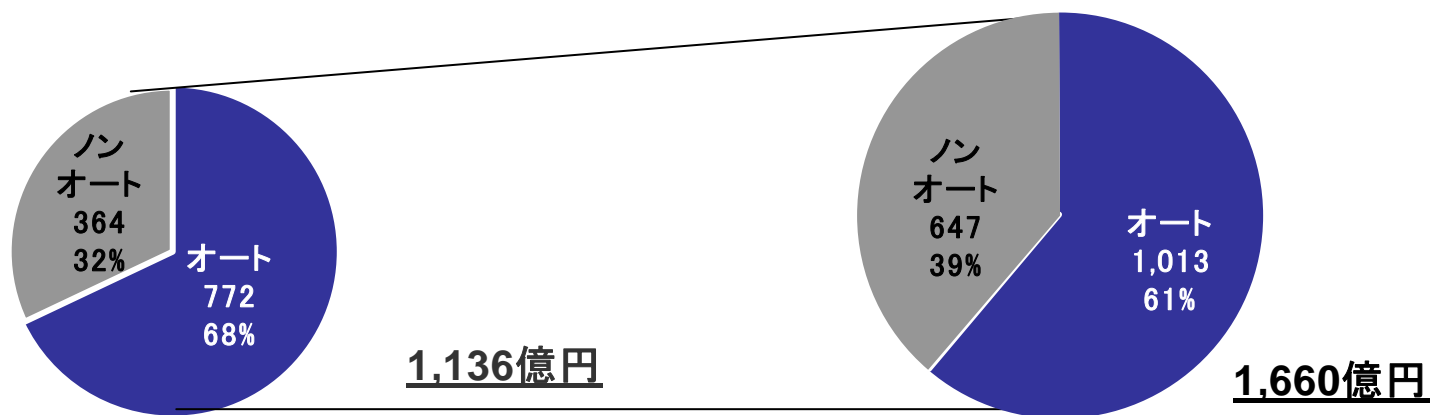
売上高の構成(単位:億円)

国内物流 VS 国際物流



(注)国内物流には、「事業の種類別セグメント」の「その他の事業」を含む

オート VS ノンオート



海外での売上高比率30% オート、ノンオートの売上高構成では6:4を目指す

国内ではノンオート、海外ではアジアを中心としたオートへの展開によりグローバル化への対応力を強化

分野別の方向性

	国内	海外	方向性・対象
オート	メーカー系 物流子会社等	アジア等の 新興国の 物流企業	アジア等の新興国を中心とした 自動車部品物流
ノンオート	生活関連 企業中心	フォワーダー等	将来の事業の柱となるうる生活関連 企業および海外のフォワーダー

投資

◆設備投資 (3カ年累計で約100億円)

- ・物流効率化、物流センター
- ・ITによる経営基盤の強化等

◆M&A

- ・主としてグローバル化への対応力を強化
- ・必要に応じ新規調達
(D/Eレシオの目標 1.0)

株主還元

◆株主還元

- ・連結配当性向30%の目標を継続
- ・各種株主還元策の検討