

# 輸送経済

9/15

THE YUSO-KEIZAI

第2862号 昭和24年4月23日 (第三種郵便物認可)

平成21年  
(2009)  
(火曜日)  
週刊

## 富士物流

### 大口の新規受託拡大

#### 3PL事業を強化し外販

富士物流(本社・東京、L(サードパーティー・小林道男社長)は、3PL(ロジスティクス)事業を

強化している。物流アウ  
トソーシングへのニーズ  
の高まりを受け、大口・

中小口の新規顧客の拡大  
を見込む。

大口3PLでは、同社の  
インフラ、ノウハウを  
集約し、プラットフォーム  
を構築。荷主との  
関係を強化し、コスト削  
減、品質向上を図る。

「当社のノウハウを利  
用したプラットフォーム  
に参加してもらえないか  
という呼びかけの一つ。  
賛同してくれる企業が  
増えれば、人、場所の共有  
化が進み、大きなシナジ  
ー効果を受受できるよう  
になる」(小林社長)

中小口の3PLは、①  
卸売②中量③保守部品④  
海外調達品一貫物流―  
の四つのカテゴリに注  
力。ATM(現金自動預  
け払い機)の据え付け作  
業、「ITドライブ」  
による機器の保守作業な

ど、付帯業務を積極的に  
提案。付加価値のあるサ  
ービスで他社との差別化  
を図る。

3PL事業の強化は七  
月末にスタートした、中  
期経営計画に重要施策と  
して盛り込まれた。

中期計画を開始  
売上高400億円へ

最終年度(平成二十二  
年度)、3PL事業の売  
り上げは百九十億円に伸  
ばす。連結での数値目標  
は、売上高四百億円(二  
十年度業績比三・二%  
増)、営業利益十二億円  
(同一一三・一%増)、当  
期利益六億円(同四八  
二・五%増)。  
外販比率は六割を目指  
す。「一般顧客からの新  
規受託件数は毎年順調に  
伸びている。今後は3PL

しを本業に据え、本格的  
に富士電機からの自立を  
図る」(同)

計画期間中の大幅な物  
量増は見込めないと判  
断。拡大基調から利益回  
復に重点をシフトし、最  
終年度の営業利益率を  
三%にする。(竹内 聡)