



アサヒロジ、東北に6月進出 6月 東日本で共配網確立

2014.0428 3694

アサヒロジスティクス（横塚元樹社長、埼玉県嵐山町）は6月に仙台へ進出し、東日本エリアのネットワークを構築するとともに、5年後に連結売上高300億円達成を目指す。23日、東京都で開いた経営計画発表会で新たな5か年計画を発表。最終年度（2019年3月期）の連結業績を、売上高300億円（14年3月期は193億円）、経常利益20億円（4億5千万円）に引き上げる。（沢田顕嗣）



自主管理経営を強調する横塚社長

拡大

新中計では、人材の確保を軸とした体制と機能の強化を図る。東日本エリアにおける共同配送ネットワークを完成し、「東日本のアサヒ」を確立するビジョンの下、東北での足掛かりとなる拠点を仙台に6月、新設。成長拡大のポイントに据える人材は、質と量の両面を同時に追求することにより、既存顧客との安定取引にもつなげたい考えだ。

新経営理念は「日本の食生活を支える物流インフラ企業」を標ぼうし、生活の豊かさを実現するとともに、「物流業界を誰もが働きたいと思える憧れの業界にする」と宣言。また、社是と社訓を合わせて制定した行動基準も披露した。15年3月期は連結ベースで売上高216億円以上、経常利益は10億円以上を見込む。

横塚社長は「新しい経営理念と行動基準を社員に伝え、ベクトルを一致させて現場力の向上につなげるのが本日の趣旨。社員が笑顔で気分良く働いてもらえる会社づくりに一層努める。自ら考えて行動する自主管理経営で、明るく楽しく仕事をしよう」と訴え、50分にわたり経営計画を説明した。横塚正秋会長も「倒産寸前まで追い込まれた時代もあったが、よくこれだけの会社になったというのが率直なところ。仕事を徹底して楽しみ、そして社会貢献することに満足を感じて欲しい。社員の健闘を祈念している」と述べた。

今回は全三部構成の第一部で社員表彰を行うなど、横塚社長の意向により社員へのメッセージ発信を主眼に実施。永年勤続者表彰では、勤続20年以上の社員に対し、個別エピソードを盛り込んだオリジナルの賞状を贈った。