

新中期経営計画

ブレークスルー 13

2011年度～2013年度

～7つのKEYWORDを実践し、新しいビジネスモデルを構築していく～

三菱製紙販売株式会社

基本方針

現状を打破(ブレイクスルー)し、真に開かれた販社としての自立

安定した経営基盤の確立と持続的成長・社員生活の向上

一人当たり売上高5億円、売上高経常利益率1%への挑戦



売上高1600億円
経常利益12億円

| | |
|--------|--|
| 情報化 | 情報基盤の整備によるIT活用 ⇒ 業務改善 全国横断的な情報武装による新ビジネスの構築 |
| 国際化 | 海外市場へ取組、グローバル化をめざす |
| 現場重視 | ユーザー基点に立った現場ニーズの掘り起こし |
| スピード | 情報化・共有化による仕事のスピードアップ 素早い報告・伝達・決定・実行 |
| 自律(自立) | 開かれた紙販としての自立 CSR活動による社会との共生を意識した行動 |
| 進化 | 変化に対応できる社員力の向上 ⇒ 会社の進化 |
| 挑戦 | 仕事を創ることへの挑戦 ⇒ 既成概念の打破 |

| |
|--------------------|
| 業務改善 情報基盤整備 |
| コスト削減 収益基盤の強化 |
| 構造改革 (組織再編) |
| 社会的責任 |
| 働きがいのある職場 |
| 新ビジネス構築 (販売力強化) |

| |
|--|
| 情報システム投資・業務効率化 情報の横断的展開 |
| 直送比率向上等による物流費削減 与信管理の徹底と財務体質の強化、M&A |
| 組織再編による経営資源の集中と販売力の推進 現場重視で意思決定のスピードアップ |
| 環境コーディネート型企業の確立 CSR活動による社会との共生 |
| 職場環境の改善 愛社意識の共有 |
| 顧客基点に立つ販売機能への改革 三菱グループとの関係強化 |

取り組み課題

