中期経営計画

（2022年3月期～2024年3月期）

株式会社 PALTAC

２０２１年５月２１日

All rights reserved, Copyright 2021 PALTAC CORPORATION Management Planning Division

前中期経営計画の振返り

テーマ　労働人口の減少（成長の阻害要因）への対応

4つの柱

- 「利益の再投資」
- 「新物流モデルの確立」
- 「品質を伴った生産性の向上」
- 「人財・組織の強化」

次へ繋がる成果

営業面

- ○ 売れる仕組みを強化　＝　店舗支援本部・EC事業部の設置
- ○ サプライチェーン全体のさらなる生産性向上　＝　SCM本部の設置

物流面

- ○ 新物流モデル　＝　人員生産性2倍を達成
- ○ 既存センター　＝　厳しい環境に生産性UPで対応（バラピック生産性　＋10%）
- ○ 出荷キャパ拡大　＝　計画どおり実行（RDC新潟、埼玉　＋約600億円）

その他

- ○ 情報システム　＝　DXに向けた取組み始動
- ○ 人財活躍　＝　新人事制度・70歳雇用・フレキシブルな働き方導入

All rights reserved, Copyright 2021 PALTAC CORPORATION Management Planning Division

環境分析

取り巻く環境（社会課題）は多様化・複雑化

労働人口の減少

人手不足、人件費上昇　中長期的に対応が必要

コロナ・ニューノーマル

消費行動・働き方の変化、デジタル化の加速

配送課題クローズアップ

ホワイト物流、タリフ公示　配送費上昇トレンドは続く

ESG・SDGs

持続可能な企業・社会を目指した動きが加速

マテリアリティ（重要課題）

事業活動・強みを活かして解決すべき課題

当たり前の日常を支える

持続可能な流通の構築

環境への配慮

自らの強みとすべき課題

パートナーシップ（連携・協働）

イノベーション（デジタル活用）

人財・組織

『人々の豊かで快適な生活の実現』

激変する環境下、マテリアリティを解決するため
連携・協働による柔軟かつスピードある対応がさらに重要に

All rights reserved, Copyright 2021 PALTAC CORPORATION Management Planning Division

PALTAC VISION 2024

「輝く未来へ」

～ サプライチェーンとともに歩む ～

連携・協働と機能強化により
中間流通プラットフォーマーとしての真価を発揮

サプライチェーン全体の最適化・効率化を通じて
すべてのステークホルダーとともに
持続的な成長を目指す

All rights reserved, Copyright 2021 PALTAC CORPORATION Management Planning Division

社内の連携・協働による中間流通機能強化

流通の課題解決に向けた各機能の強化と活躍

営業機能

- ○ 効果的な商品提案
- ○ 売れる売場づくり
- ○ 「コストの利益化」提案
- ○ 商品MD強化

連携・協働

物流機能

- ○ 継続した生産性向上
- ○ ホワイト物流推進
  配送改善
- ○ 「安心・安全」「高効率」
  の物流基盤強化

連携・協働

システム機能

- ○ 「攻めのIT」への転換
- ○ サイバーセキュリティ
  体制の整備

システム機能の強化が効果的な価値提供を支える

全体でデジタル活用を推進

当社機能の最大化

“ 真価の発揮 ”

サプライチェーン全体の連携・協働へ展開

課題解決により、お取引先様・当社の成長を実現

All rights reserved, Copyright 2021 PALTAC CORPORATION Management Planning Division

サプライチェーン全体の連携・協働

サプライチェーン全体の連携・協働により
流通全体の課題解決効果を最大化

外部環境：労働人口の減少・消費行動の変化・DX・SDGsなど

当社が持つ中間流通機能を磨き上げ
サプライチェーン全体の連携・協働において存分に発揮

サプライチェーン全体の最適化・効率化へ

All rights reserved, Copyright 2021 PALTAC CORPORATION Management Planning Division

連携・協働による4つの柱でビジョンを実現

01
激変する環境に対応する
「リテールソリューション力の強化」

02
『安心・安全』『高効率』を追求する
「ロジスティクスソリューション力の強化」

03
価値提供の仕組みを支える
「システム機能の強化・デジタル化の推進」

04
持続的成長の源泉
「人財・組織の強化」

All rights reserved, Copyright 2021 PALTAC CORPORATION Management Planning Division

01 リテールソリューション力の強化

各機能の強化・連携で幅広い顧客ニーズへ柔軟に対応

前中計で蒔いた種を大きく育てる

幅広い課題に対応することで信頼を獲得
サプライチェーンの連携・協働をさらに強化・拡大

All rights reserved, Copyright 2021 PALTAC CORPORATION Management Planning Division

店舗支援機能による「売れる仕組み」

人手不足下にある小売業様の「売上拡大」をバックアップ

効果的な商談

本 部 商 談

売場情報を活かす

2つの強み

“機動力”

デジタル活用で
連携・協働を実現

“逆提案”

店舗での活動

1,000店舗の企画を**1.5**日で店頭実現
※1企画当たり

現場の情報・気づき
1,300件/日
（生活者の動向
売場の変化・改善点など）

取組み事例

- ○ 新商品の早期立ち上げ（CM・WEB販促との連動）
- ○ 販促物の設置支援（売上拡大に寄与）
- ○ ゼロベースの売場提案（男性化粧品売場で女性メイクを展開など）

成功事例：**売上高85%アップ**
（未実施店舗との比較）

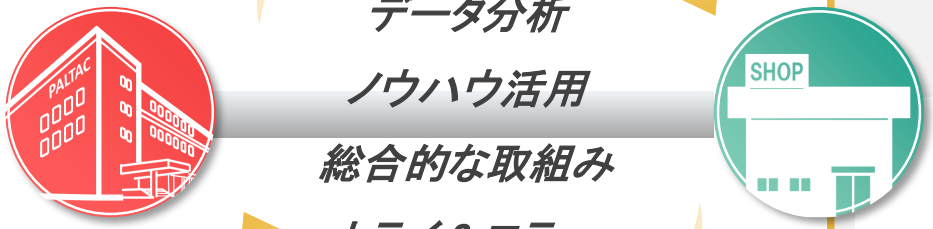
店舗支援の2つの強み“ 機動力×逆提案 ”を強化・拡大

All rights reserved, Copyright 2021 PALTAC CORPORATION Management Planning Division

SCM機能による「コストの利益化」

「ムリ・ムダ・ムラ」を解消し、小売業様の利益改善に貢献

SCM機能を活用し
改善サイクルを協働で回す



データ分析

ノウハウ活用

総合的な取組み

トライ＆エラー

成功事例を横展開

成功事例

～ 店舗における改善効果の一例 ～

（施策 ： 棚割の最適化・納品回数の変更など）

品出作業（ピース/ラインで試算）	30%改善
在庫金額	22%減
売上高（対象カテゴリー全体）	7%増

当社の作業効率・配送効率にも寄与（Win － Win）

人手不足・CO2削減など社会・環境面にも波及

All rights reserved, Copyright 2021 PALTAC CORPORATION Management Planning Division

EC・マーチャンダイジング機能の強化

ＥＣ

EC事業に特化した機能を提供
（ECの市場規模拡大への対応）

○ 取引先上位100社のうち
約6割がEC事業を展開

○ 小売業様・メーカー様が抱える
リアル店舗とは異なる課題

・商品登録作業が煩雑
・自社サイトへの誘引
・リアル店舗との連動　など

EC事業部を活用し、
小売業様・メーカー様にフィットした
中間流通ならではの
サービス提供に挑戦

ＭＤ

鮮度の高い商品提案を実現

○ 生活者の消費ニーズは
多様かつ激しく変化

○ **より多くの情報をタイムリー**に
把握し取捨選択することが必要

メーカー様・社内との連携を強化し
新商品・カテゴリーの取扱いを拡大

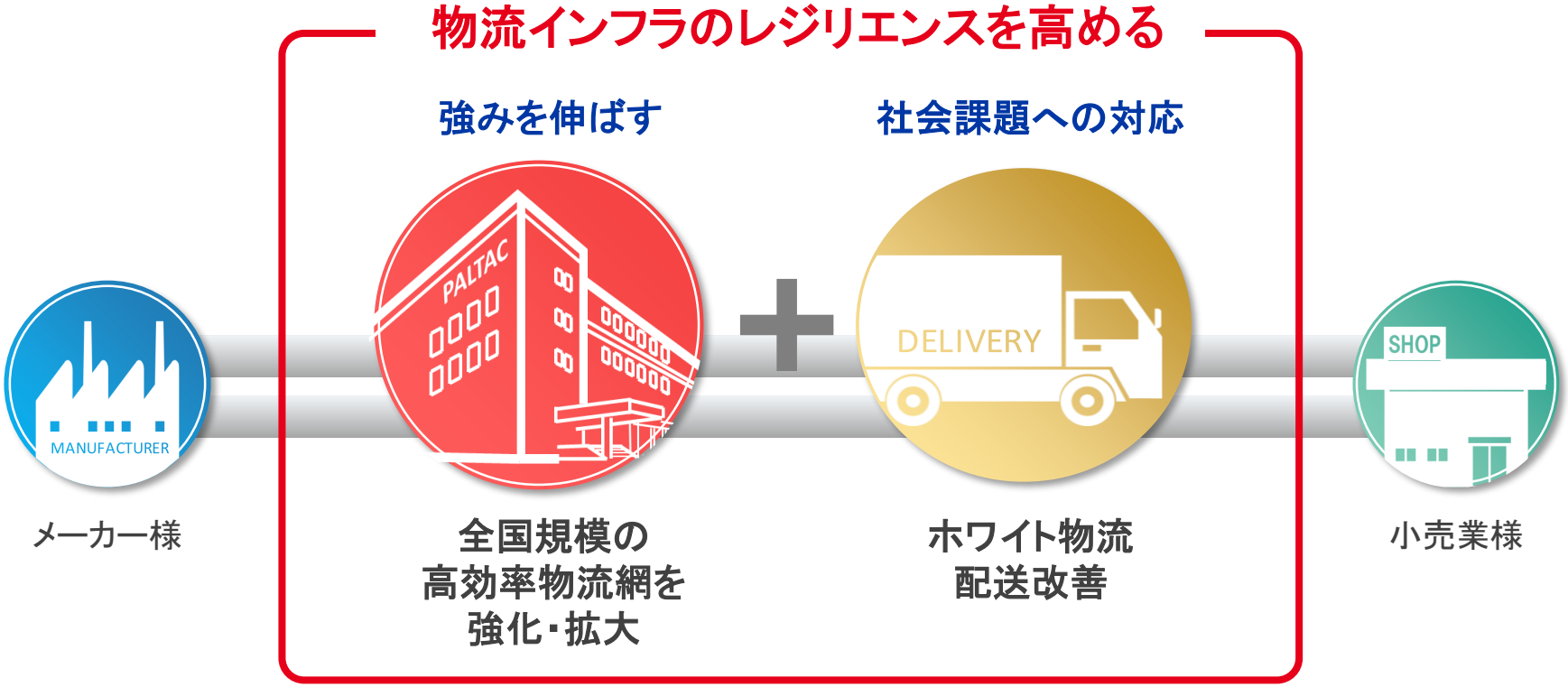
・アパレル（マスク）、海外コスメメーカーとの新規取引
・エコバックの新規カテゴリー提案　など

ニューノーマルに対応した
MD機能への進化

All rights reserved, Copyright 2021 PALTAC CORPORATION Management Planning Division

02 ロジスティクスソリューション力の強化

年間35億個の生活必需品をお届け！
『安心・安全』『高効率』の物流を追求



人件費上昇・ドライバーの労働環境改善・増加する自然災害などへの対応を通じて、持続可能な流通を構築

All rights reserved, Copyright 2021 PALTAC CORPORATION Management Planning Division

配送改善・ホワイト物流の推進

ホワイト物流推進の取組み例

○入荷予約システム（自社開発）の全国展開を完了

・デジタル活用による配送課題の解決に挑戦

・単なる予約ではなくウェアハウスマネジメントと連動
ドライバーと庫内作業のニーズを組み合わせ
さらなる効率化へ

取組みを強化

協働・ゼロベースの発想で、あらゆる視点からチャレンジ

○入荷予約システムの機能向上と運用最適化

○ トラック事業者様との連携強化
⇒ 積載率向上、空車率低下

○出荷拠点見直し⇒配送距離を短縮　など

狙う効果

ドライバー	待機時間の短縮 所得増加
配送業者	収益改善
荷主	配送費コントロール

配送費上昇・ホワイト物流への対応を同時に実現

All rights reserved, Copyright 2021 PALTAC CORPORATION Management Planning Division

安心・安全の物流基盤の強化

有事の際でも安定供給を実現

「令和3年2月13日福島県沖の地震」

RDC宮城 被災により
約2週間の出荷不能 ※人的被害はなし

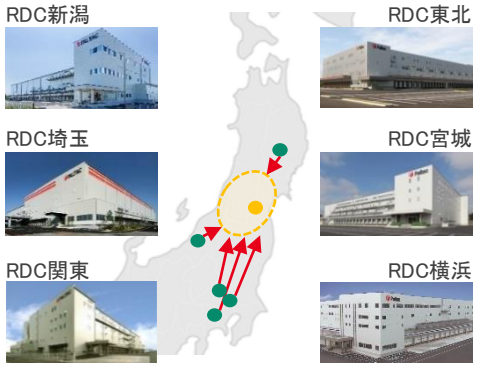
**相互出荷体制による
代替出荷で供給を継続**

RDC宮城 被害状況

災害の経験を常に反映し物流基盤を強化

○ 災害復興体制の強化

○ RDC物流網を活用した
相互出荷体制の継続強化



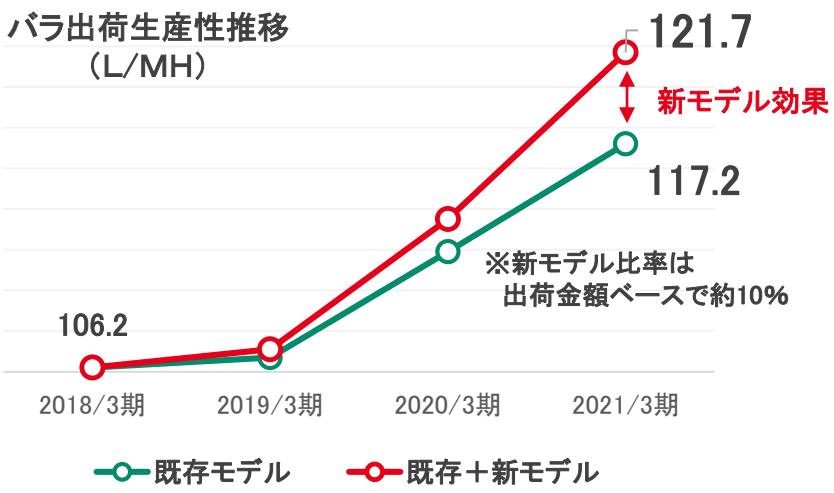
← 相互出荷体制
↓ 免震構造

All rights reserved, Copyright 2021 PALTAC CORPORATION Management Planning Division

高効率物流網の強化・拡大

人員生産性さらなる改善へ

- ○ 既存モデルの更なる効率化
- ○ 新モデルの更なる効率化
- ○ 新モデルの出荷比率拡大



センター運営のさらなる効率化

- ○ 継続した改善取組みにより さらなる生産性向上を目指す
- ○ お取引先様との連携により 効果を最大化

投資 ▶ 高効率・キャパシティ拡大

投資見込額（3年間） 300億円程度

投資エリア

東北・関東・関西・九州

中計期間中では
関東（栃木）で2023年3月期中の完成を予定

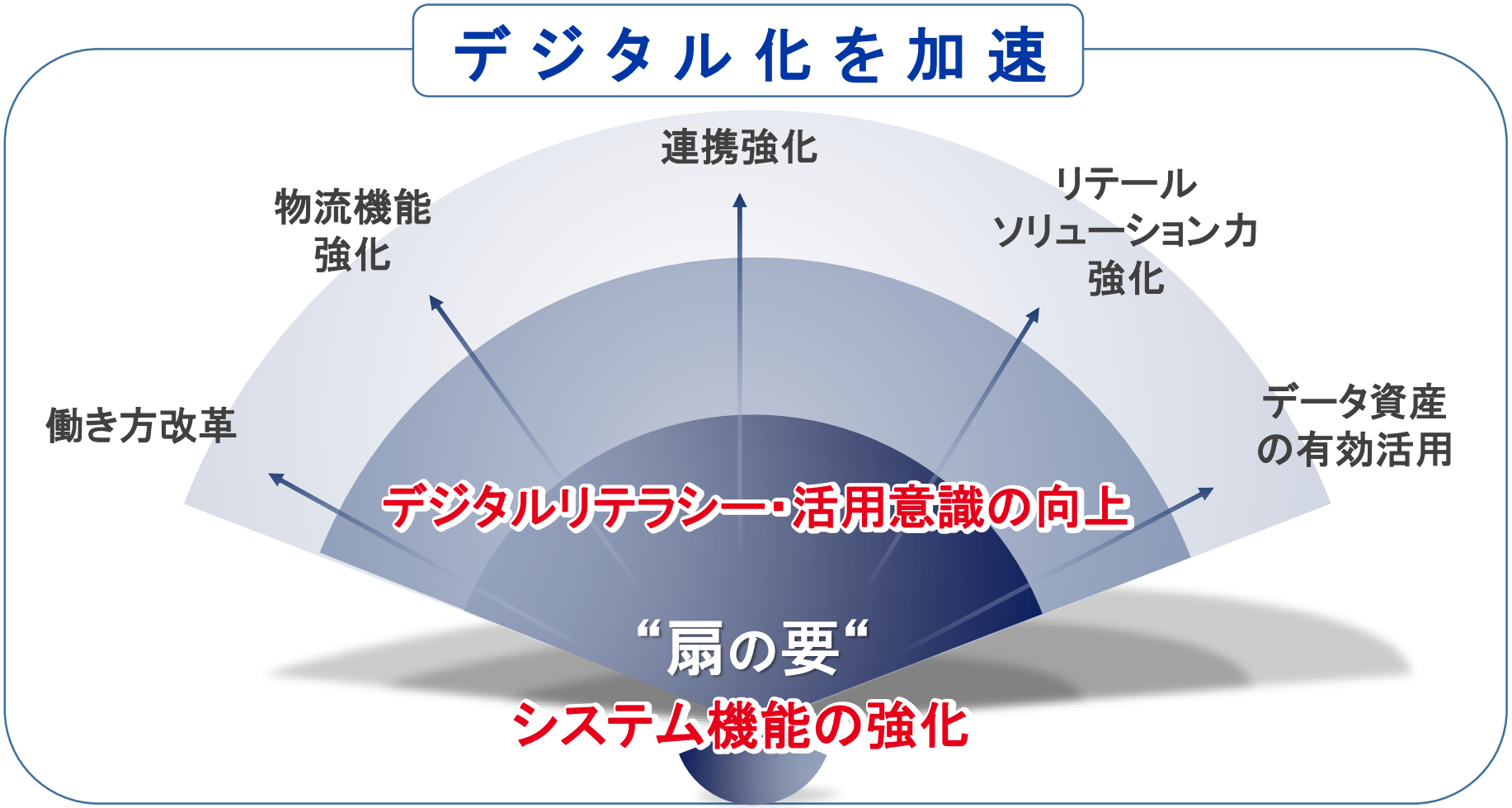
All rights reserved, Copyright 2021 PALTAC CORPORATION Management Planning Division

03 システム機能の強化・デジタル化の推進

《経営課題として取組む》

システム機能強化 ＝ 事業の将来を支える「扇の要」

デジタル化を加速 ＝ 機能強化と対応スピード向上を図る



All rights reserved, Copyright 2021 PALTAC CORPORATION Management Planning Division

システム機能の強化

守りのITから攻めのITへの転換

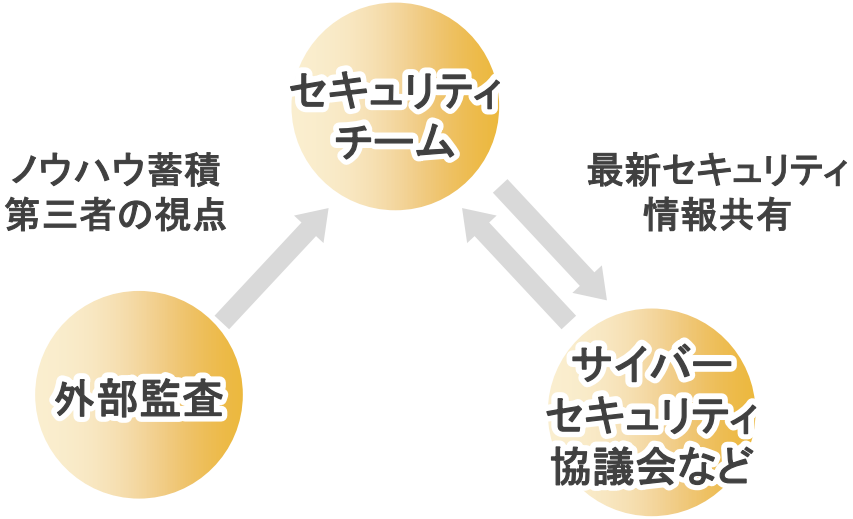
開発能力・スピードの向上により
加速する現場ニーズに対応

- ○ 基幹システムの刷新
- ○ クラウドの活用
- ○ デジタル人財の育成確保

サイバーセキュリティの強化 （BCP システム）

デジタル化とともに増大する
サイバーリスクに対応できる
セキュリティを構築

- ○ サイバーセキュリティ体制整備
- ○ 外部監査活用　　など



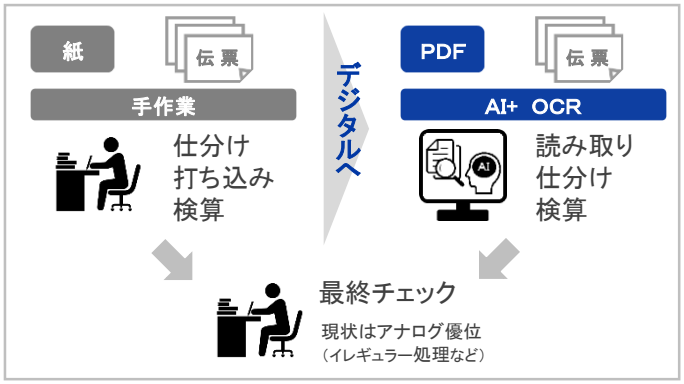
All rights reserved, Copyright 2021 PALTAC CORPORATION Management Planning Division

デジタル化の取組み

アナログからデジタルへ

場面に応じて、デジタルとアナログの より優位な手法を選択

- ペーパーレス
  電子契約、伝票・請求書のデータ化
- RPAの適用範囲拡大　など



※ ペーパーレス＋RPA展開の一例「伝票のデータ化」

デジタルによる提供価値強化・業務効率化

現場ニーズ・課題の明確化により 効果的なデジタル活用を実現

- 店頭活性化支援システム
- 中間流通ならではのデータを活用した情報支援
- AI，ロボットを活用した物流モデル
- 企業間データ交換（EDI）の利便化
- 柔軟な働き方に対応したワークフロー　など

※店頭活性化支援システム

All rights reserved, Copyright 2021 PALTAC CORPORATION Management Planning Division

04 人財・組織の強化

多様なスキル・考え方を最大限に活かし
激変する環境のなかで戦略を実現できる組織を構築

～ 課題解決を実現する力（人財）～

経営理念の浸透

誠実と信用

三方よし

進取の気性

＋

当社従業員の強み

チャレンジ精神

グリット（やりきる力）

協働意識

＋

現場力

現場視点の課題発見（ニーズ・困りごと）
やりきる力で課題解決を実現

コーディネート力・創造力

社内外のコミュニケーションを通じて課題解決へ導く（業務変革・ビジネス創造）

専門知識

デジタル（AI・ビッグデータ・クラウド）・会計などの専門知識を課題解決に活用

デジタルを活用し、連携・協働を拡大 ⇒ 組織で総合力を発揮

コミュニケーションツール（距離・時間の制約を緩和）
⇒ コミュニケーション 機会増加・コスト低減

人財マネジメントツール
⇒ 最適配置や能力開発に活用

など

All rights reserved, Copyright 2021 PALTAC CORPORATION Management Planning Division

ESGの強化・SDGsへの対応（サスティナビリティ）

事業活動を通じて環境・社会課題の解決を加速

環　境

CO2排出量の削減

- ○ 配送効率化
  （積載効率向上・トラックの空車率低下・総配送距離の短縮）
- ○ 再エネの活用（太陽光発電の活用など）
- ○ 棚割りの適正化による返品削減

廃棄物の削減

- ○ 返品削減・デジタルサイネージの活用

環境へも配慮したエシカル消費拡大への貢献

- ○ 消費ニーズの多様化に対応できる売場づくり

社　会

当たり前の日常をより豊かに

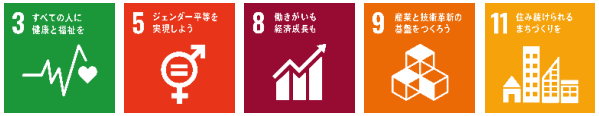
- ○ 「安心・安全・高効率」な流通網の構築
- ○ 日常をより豊かにする鮮度の高い商品提案

デジタルを活用した働きやすい環境づくり

- ○ 効率化と人への負担軽減
- ○ 「見える化」による「ムリ・ムダ・ムラ」の削減
- ○ 入荷予約システムを活用
  ⇒ドライバーの労働環境改善

多様な人財が活躍できる環境づくり

- ○ 女性活躍はじめダイバーシティ目線の業務改革
- ○ 各ステージに応じた研修



ガバナンス

プライム市場上場に資するガバナンスの強化

- ○ 経営理念の浸透
- ○ 透明性のある経営（社外役員比率の向上・開示情報の充実など）
- ○ 多様性の確保（女性役員比率の向上など）

All rights reserved, Copyright 2021 PALTAC CORPORATION Management Planning Division

中期経営計画目標数値

＜ 2021年3月期比 ＞

売上高	1兆1,250億円	+917億円 〔+8.9%〕
営業利益	290億円	+35億円 〔+13.8%〕
販管費率	5.29%	△0.10%

前提条件

○足元の新型コロナ感染症拡大状況がベース

○インバウンド需要の回復は加味しない

All rights reserved, Copyright 2021 PALTAC CORPORATION Management Planning Division

資本政策

『安定的な株主還元』
『持続的成長に向けた成長投資』のバランスを重視

株主還元	主な成長投資
○ 安定配当の継続実施	○ 出荷キャパシティ確保
○ 業績拡大による 継続的な増配をねらう	○ デジタル化の推進
○ 総還元性向30%を目指す	○ 人財活躍
	○ M＆A(チャンスがあれば)

業績拡大によりキャッシュ創出力を高め
継続した増配に努めてまいります

All rights reserved, Copyright 2021 PALTAC CORPORATION Management Planning Division

将来見通しに関する注意事項

本書において提供される資料並びに情報は、本書の作成時点における予測等を基礎として記載されています。これらの記述のためには、一定の前提（仮定）を使用しています。これらの記述または前提（仮定）には、将来における既知または未知のリスク及び不確実性が内在し、将来において不正確であることが判明したり、将来実現しない可能性があります。

新しい情報、将来の出来事もしくはその他の事項により、見通し情報に更新もしくは改正が望ましい場合であっても、当社は、それを行う意図を有するものではなく、義務を負うものではありません。

All rights reserved, Copyright 2021 PALTAC CORPORATION Management Planning Division