

# Estrategia de gestión del Grupo Nippon Express 2018

- Nuevo Sekai-Nittsu -

31 de marzo de 2016  
Nippon Express Co., Ltd.  
Presidente y CEO  
Kenji Watanabe

1. Políticas básicas

2. Objetivos numéricos

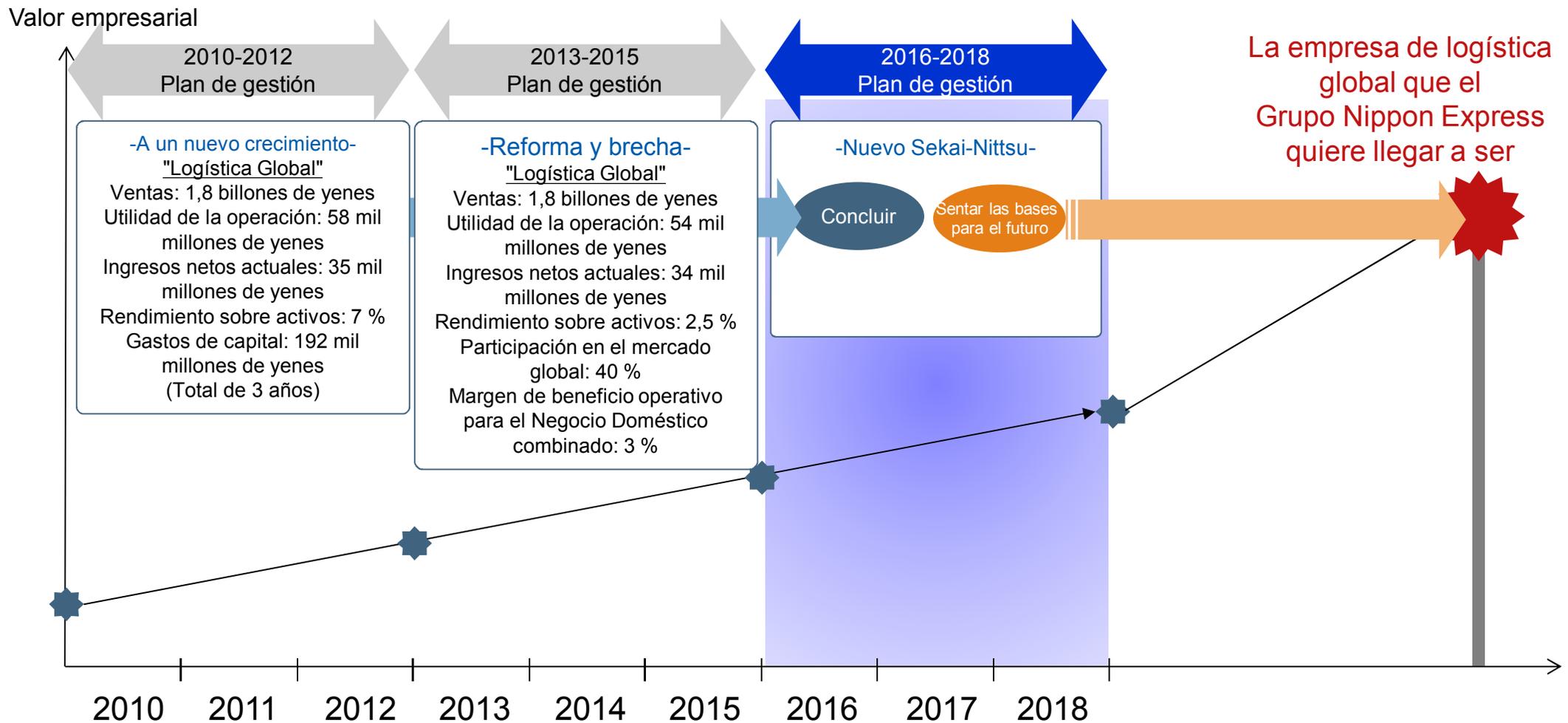
3. Principales estrategias - Estrategia territorial

4. Principales estrategias - Estrategia funcional

# 1. Política básicas [Posicionamiento del plan de negocio]

La presente estrategia de gestión es de tres años de duración y con ella se pondrá fin a las medidas de gestión del Grupo Nippon Express presentadas en las pasadas estrategias de 2012 y de 2015. Muestra el plan de acción del Grupo a medio plazo y sienta las bases de un desarrollo sostenible para el futuro en estos tres años. Basándonos en la reestructuración del negocio implementada durante la estrategia de gestión anterior, se espera aumentar la rentabilidad del negocio doméstico (Japón). Además, concentraremos la inversión específica en B2B (\*) en dominios empresariales y zonas en crecimiento, y promoveremos una gestión del Grupo con un cuidado especial por los beneficios para conseguir ser una empresa de logística realmente global.

\*B2B (Business to Business): operaciones entre empresas



# 1. Política básicas [Configuración de la estrategia centrada en el plan de gestión]

Mejorar más la rentabilidad de negocio en Japón y centrar la inversión en B2B en los campos de negocio prioritarios y el crecimiento regional con el fin de convertirnos en una compañía logística realmente global.

*Estrategia de gestión del Grupo Nippon Express de 2018*

## Principales estrategias

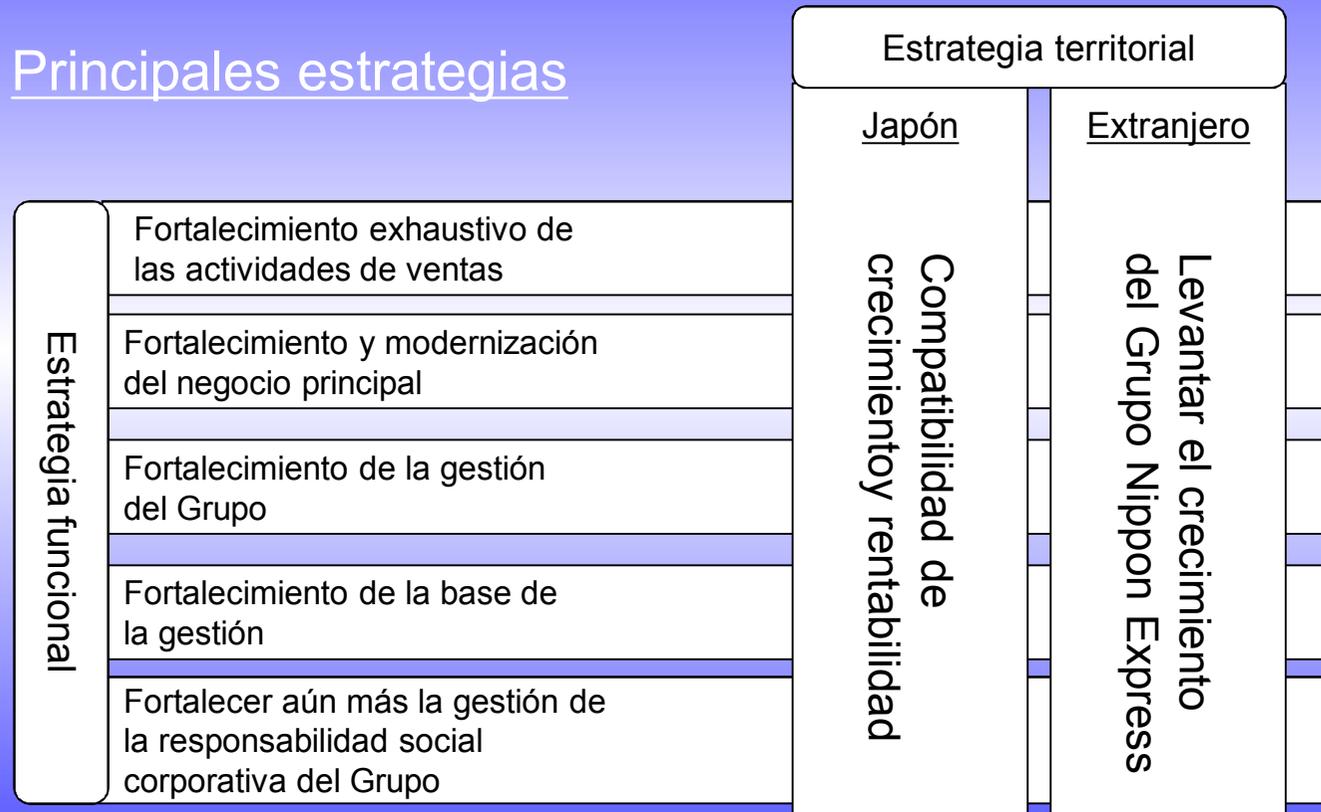
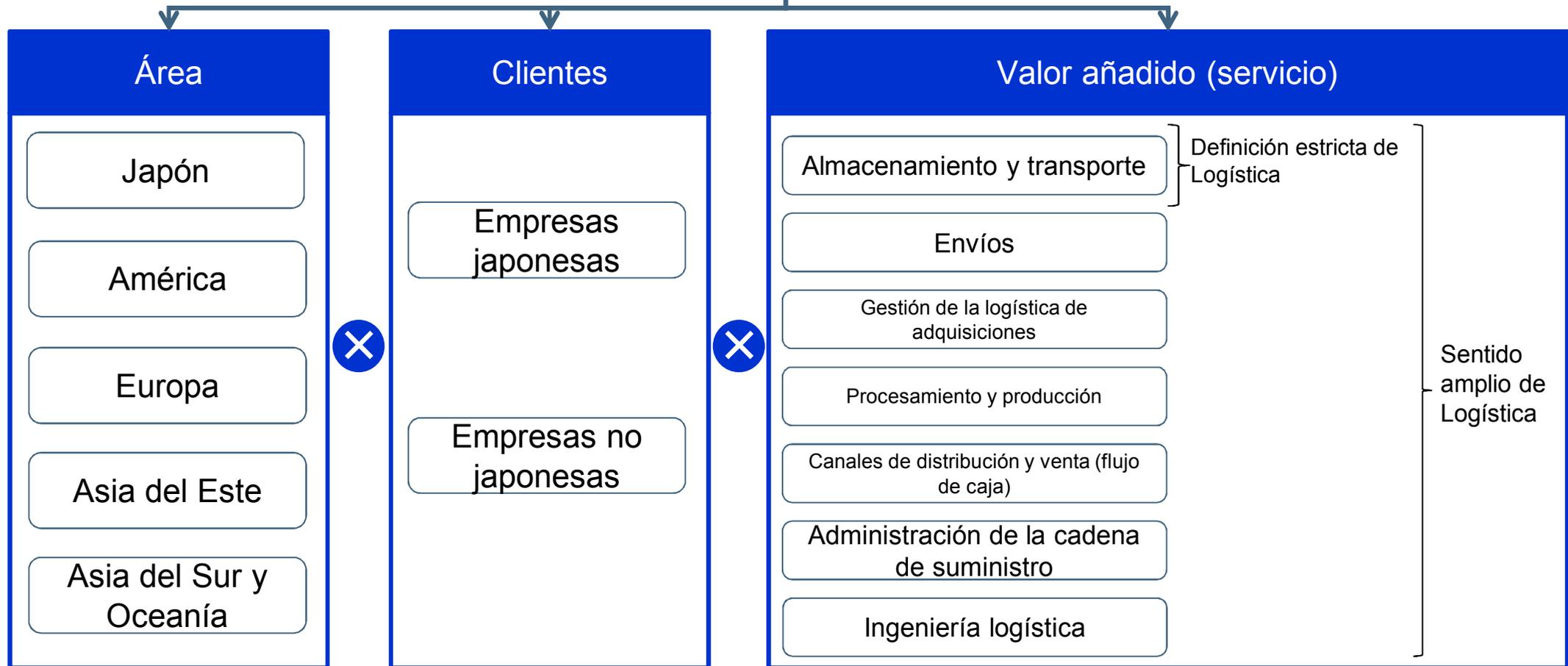


Imagen que desea proyectar el Grupo Nippon Express

“Empresa de logística global”

# 1. Política básicas [Logística global]

## Visión del Grupo Nippon Express "Logística Global"



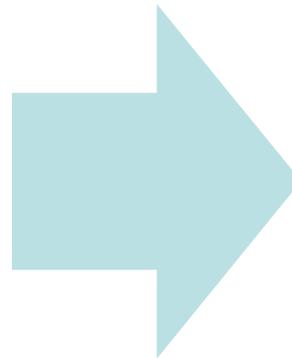
A los países y regiones del mundo, se ofrecen soluciones de cadena de suministro siendo la logística como núcleo contribuyendo con nuestros clientes en su expansión global

# 2. Objetivos numéricos [Nuevos segmentos de informes]

**Clasificación de todos los negocios de logística (Japón, América, Europa, Asia del Este, Asia del Sur y Oceanía), transporte de seguridad, transporte pesado y construcción y apoyo logístico**

Antiguos informes de segmentos

Transporte	Empresas domésticas	Complejo de negocios
		Transporte de seguridad
		Transporte pesado y construcción
		Aéreo
		Transporte marítimo
		Total
	Empresas extranjeras	América
		Europa
		Asia del Este
		Asia del Sur y Oceanía
		Total
	Total	
	Ventas	
	Otros	



Nuevos informes de segmentos

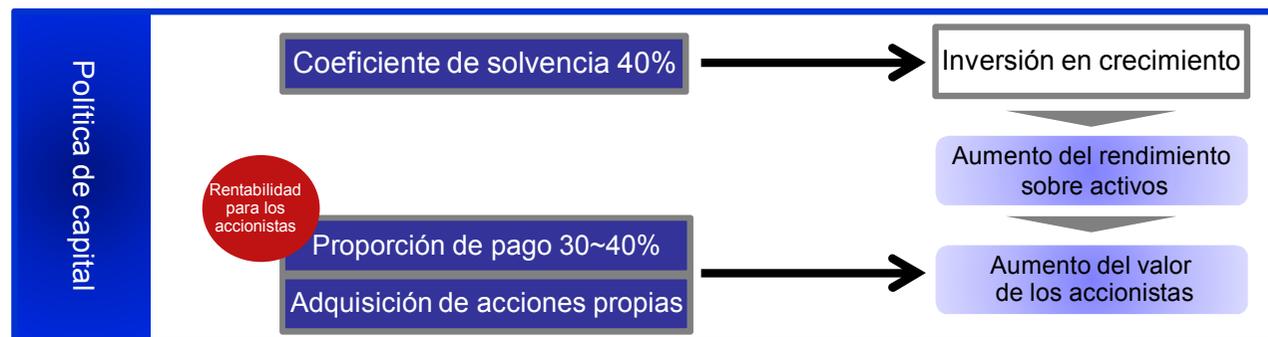
Logística	Japón
	América
	Europa
	Asia del Este
	Asia del Sur y Oceanía
	Total
	Transporte de seguridad
	Transporte pesado y construcción
	Apoyo logístico

Nota: Apoyo logístico: Nittsu Shoji, Instituto de investigación y consultoría Nittsu, Capital Nippon Express, Bienes raíces Nittsu, Careerroad, Escuela de conducción Nittsu, etc.

# 2. Objetivos numéricos

Objetivos numéricos (Objetivos para el Año fiscal 2018)	
Ventas	2 billones 150 mil millones de yenes
Utilidad de operación	75 mil millones de yenes
Ingresos netos actuales	45 mil millones de yenes
Ventas internacionales	860 mil millones de yenes
ROA (rentabilidad sobre activos totales)	2,8 %
Gastos de capital (Total de 3 años)	200 mil millones de yenes

Objetivos por segmentos (Objetivos para el Año fiscal 2018)			
Segmentos		Ventas(*)	Utilidad de operación(*)
Logística	Japón	1 billones 300 mil millones de yenes	48 mil millones de yenes
	América	100 mil millones de yenes	5,6 mil millones de yenes
	Europa	90 mil millones de yenes	3,8 mil millones de yenes
	Asia del Este	135 mil millones de yenes	4,2 mil millones de yenes
	Asia del Sur y Oceanía	105 mil millones de yenes	3,6 mil millones de yenes
Transporte de seguridad		56 mil millones de yenes	1,7 mil millones de yenes
Transporte pesado y construcción		53 mil millones de yenes	3,3 mil millones de yenes
Apoyo logístico		472 mil millones de yenes	10,4 mil millones de yenes



\*Valor antes de la eliminación de las transacciones entre segmentos

## Mejora de la rentabilidad

# 3. Principales estrategias – Estrategia territorial (Japón)

## Compatibilidad de crecimiento y rentabilidad

### La profundización de las reformas estructurales de las empresas

#### ★ Desarrollo del negocio adaptado a las características regionales

Aumento de las transacciones con empresas internacionales en áreas metropolitanas, incluyendo Tokio, Nagoya y Osaka

Prestación de servicios de logística para satisfacer las necesidades de los clientes en la región

#### ★ Fortalecimiento del negocio doméstico y creación de nuevos ejes comerciales

Fortalecimiento de la red en el negocio de transporte por carretera

Reforma del negocio de mudanzas y traslados

Organización del negocio de transporte marítimo basada en una estructura entre organizaciones

Fortalecimiento de la logística de dinero efectivo en el negocio de transporte de seguridad

Reestructuración del negocio inmobiliario

Creación de una nueva plataforma industrial

# 3. Principales estrategias – Estrategia territorial (Japón)

## Desarrollo del negocio adaptado a **las características regionales**

[Expansión comercial con empresas globales en **áreas metropolitanas**]

- Fortalecimiento de las ventas en el punto de salida del cliente
- Selección y concentración de los recursos de gestión, promoviendo la eficiencia

[Prestación de servicios de logística para satisfacer las necesidades de los clientes de **la región**]

- Promover al máximo las funciones logísticas del Grupo Nippon Express
- Fomentar intensamente el "negocio basado en la comunidad."

Mediante la incorporación de la confianza en la demanda logística en Japón se apunta como la realización tanto del "potencial de crecimiento" como de la "rentabilidad"

# 3. Principales estrategias – Estrategia territorial (Japón)

Fortalecimiento del negocio doméstico y creación de nuevos ejes comerciales



**Promover el fortalecimiento y la creación de nuevos ejes comerciales de las operaciones doméstica, construyendo una base empresarial capaz de tener “potencial de crecimiento” y “rentabilidad”**

### 3. Principales estrategias – Estrategia territorial (Extranjero)

Levantar el crecimiento del Grupo Nippon Express

Inversión intensiva de recursos de  
gestión en Asia

[Establecimiento de una posición dominante en Asia]



Crecimiento a nivel internacional

★ Desarrollo del negocio adaptado  
a las características regionales

Aumento de la rentabilidad en América,  
Europa y Asia del Este

Crecimiento en Asia del Sur y Oceanía

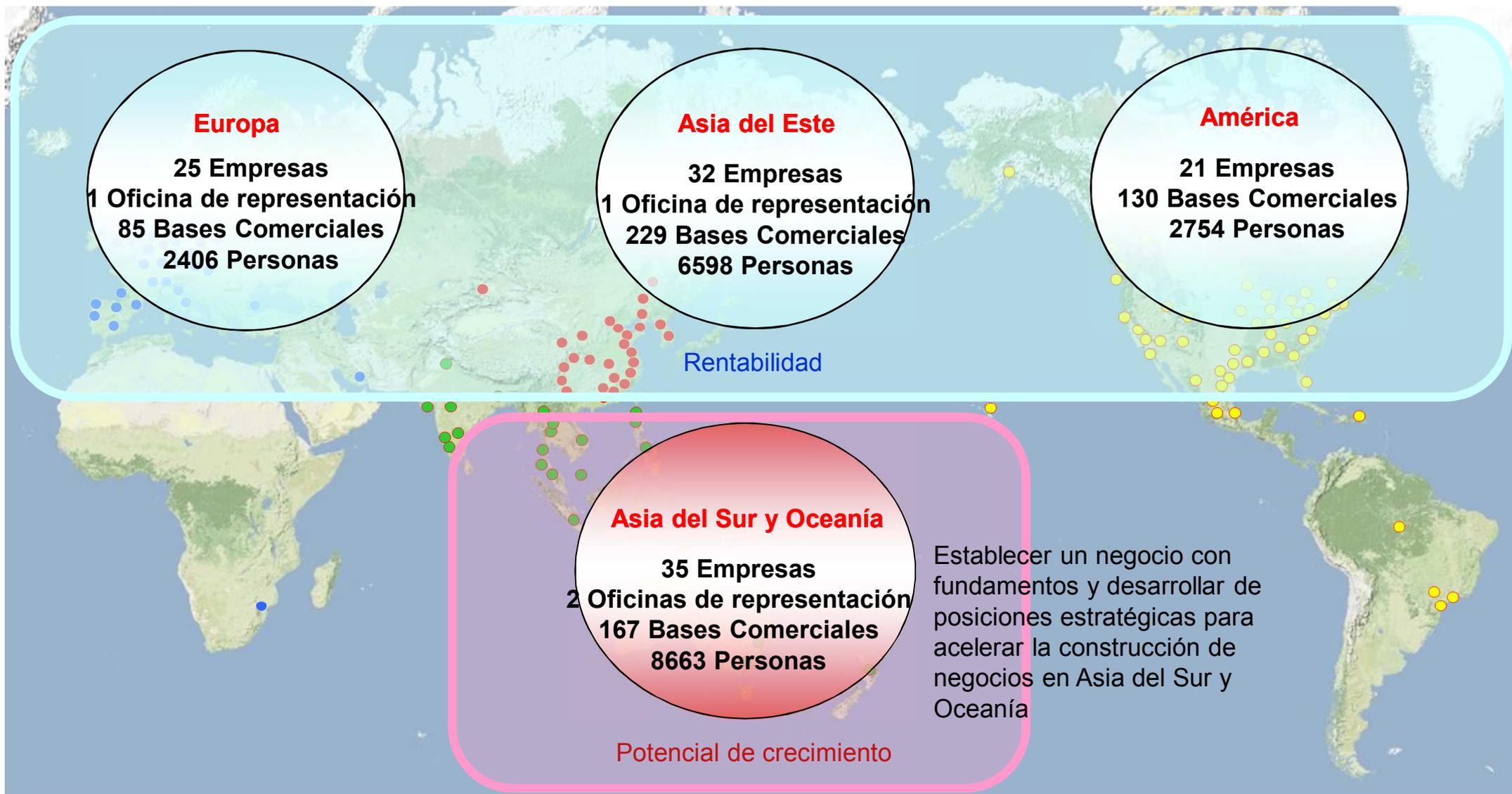
★ Fortalecimiento de la expansión en el extranjero  
de los negocios más competitivos

Expansión internacional del negocio de  
transporte pesado y construcción

Expansión del área de negocio de mudanzas  
y traslados en el extranjero y captación de  
clientes no japoneses

# 3. Principales estrategias – Estrategia territorial (Extranjero)

Se requiere fortalecer aún más industrias clave (automotriz, ropa, maquinaria de precisión eléctrica, farmacéutica médica) y la expansión del ámbito empresarial a través de nuevas industrias que puedan asegurar la rentabilidad (aeronáutica, ferrocarril, productos perecederos, alimenticia, etc.)



# 3. Principales estrategias – Estrategia territorial (Extranjero)

## Nuevo desarrollo regional y de negocios en Asia del Sur y Oceanía

### Pakistán

Se estableció la filial en febrero de 2015 y empezaron las operaciones. Estamos considerando ampliar las operaciones y crear una filial local en el futuro.



### Myanmar

Tras el establecimiento de NIPPON EXPRESS (MYANMAR) CO., LTD. que empezó a operar en diciembre de 2014, se estableció NITTSU LOGISTICS MYANMAR COMPANY LIMITED en noviembre de 2015, que tiene por objetivo las compañías que se introducirán en la Zona Económica Especial de Thilawa.

### Myanmar

### Laos

### Laos

Por las restricciones de capital extranjero no se puede establecer una filial, por lo que se está considerando adentrarnos con una filial local. Se espera que el transporte transfronterizo entre Tailandia y Vietnam, etc. genere demanda logística.

### Singapur

Se estableció una compañía de maquinaria pesada especializada en Singapur. Fortalecimiento de la expansión al centro de Asia del Sur, buscando la ampliación de los ingresos por maquinarias pesadas.

### Singapur

### Sri Lanka

### Sri Lanka

Se tiene previsto iniciar las operaciones en abril de 2016. En la etapa inicial, se establecerán filiales que puedan realizar las operaciones, se realizará la investigación del mercado, de la logística y de captación del cliente en el país, y se empezará a crear la base para establecer una filial local en el futuro.

### Indonesia

En abril de 2015 empezaron las operaciones de NEX Logistics Indonesia Co., Ltd. La empresa tiene el papel de empresa logística integral en Indonesia. Se promueven las operaciones integrales en cooperación con las empresas existentes (2).

### Indonesia

# 3. Principales estrategias – Estrategia territorial (Extranjero)

Expansión internacional del negocio de transporte pesado y construcción

Importantes necesidades de inversión en áreas de infraestructura, como la energía y el transporte en Asia



Existencia de múltiples oportunidades de crecimiento para el negocio de transporte pesado y construcción



Promover la expansión comercial agresiva de la cooperación en Japón y el extranjero

Considerar la posibilidad de vínculos de negocio/capital con socios centrados en el Sudeste Asiático



# 4. Principales estrategias – Estrategia funcional (Mejora exhaustiva de las actividades de venta)

Exhaustividad de la ventanilla única empresarial, el fortalecimiento de la gestión de cuentas

Fortalecimiento de la fuerza de  
ventas en el centradas en el cliente

**★Exhaustividad de la ventanilla única**

Ampliación de los campos en los que se contribuye a la cadena de suministro de los clientes

Obtención de nuevos proyectos de clientes actuales

Ampliación del área de negocio como una LLP

Expansión horizontal de los negocios existentes

**★Fortalecimiento de la gestión de cuentas**

Fortalecimiento de las propuestas de logística para los clientes principales

Promoción de ventas y marketing según industria

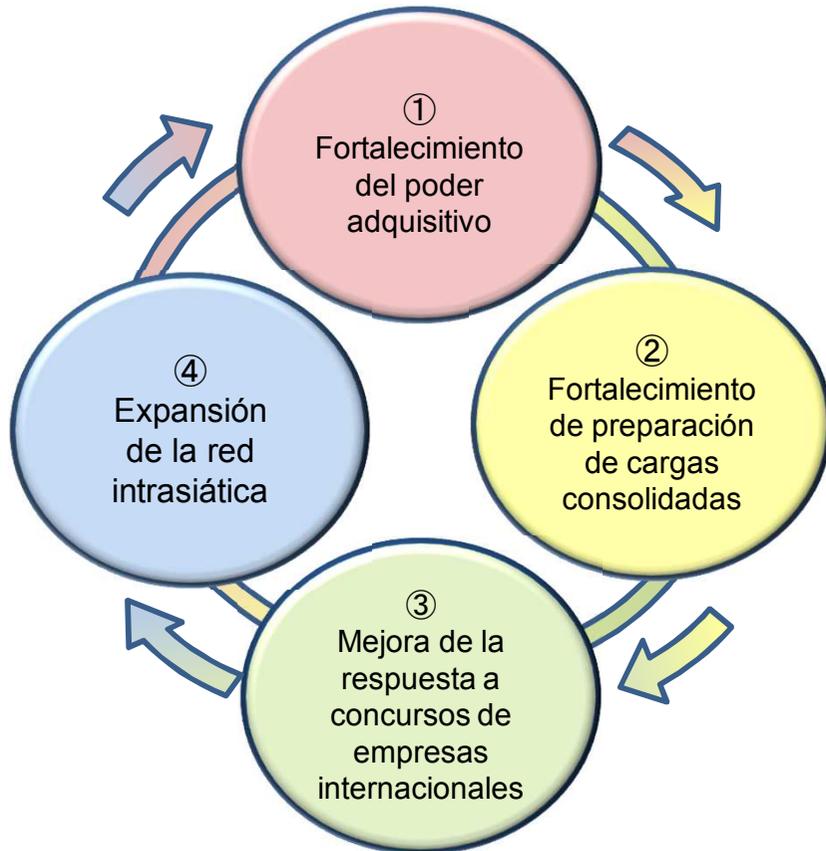
Ampliación de ventas y marketing a empresas no japonesas

Fortalecimiento en la administración de los ingresos específicos de los clientes

# 4. Principales estrategias – Estrategia funcional

(Fortalecimiento y optimización del negocio principal)

Expansión a través de la mejora de la competitividad en el transporte de cargas internacional



## ① Fortalecimiento del poder adquisitivo

Cambio a gestión de compras basadas en la cantidad total a nivel mundial, implementando reducciones de costos.

## ② Fortalecimiento de preparación de cargas consolidadas

La aplicación de envíos consolidados eficientes, proporcionan un precio de venta competitivo.

## ③ Mejora de la respuesta a concursos de empresas internacionales

Mejora de la respuesta a concursos para empresas internacionales (japonesas y no japonesas) ampliando las cantidades (participación).

## ④ Expansión de la red intrasiática

Aumento del procesamiento de tráfico con salida y llegada en Asia, construyendo una infraestructura sólida de envíos.

**Ampliación del procesamiento del tráfico con salida y llegada dentro de Asia**

# 4. Principales estrategias – Estrategia funcional (Mejora de la gestión del Grupo)

Fusiones y adquisiciones que contribuyan a la mejora del valor empresarial del Grupo Nippon Express

① Red aérea y océano de transporte de cargas aérea y marítima, así como empresas de transporte de países emergentes operando regionalmente o en su país

Donde el Grupo Nippon Express aún no ha entrado, o empresas con poco reforzamiento a la administración de resultados

② Nuevas áreas de negocios

Empresas creadas recientemente que requieren clientes, instalaciones, tecnología y empresas que poseen servicios

③ Ampliación y complementación de regiones y clientes

Empresas en las que el Grupo Nippon Express sea capaz de complementar su débil estructura regional y segmento de clientes



**Expansión de la empresa de logística global**

**Aumentar el valor empresarial**

# 4. Principales estrategias – Estrategia funcional (Fortalecimiento de la base de la gestión)

Mediante el fortalecimiento de las funciones de gestión y planificación de la oficina matriz, se da flexibilidad en la gestión y se aumenta la rapidez

## Antes de la reforma

Combinación de una variedad de negocios con optimización individual

Sede administrativa y oficina matriz de empresa extranjera

Planificación estratégica y funciones de control

Función de servicios profesionales

Funciones de gestión y administrativas

División de Estrategia Global de Ventas, Oficina matriz de empresas extranjeras y empresas del Grupo

Funciones de apoyo empresarial

- Soporte de ventas
- Apoyo del proyecto

## Reforma PASO 1 (diseño funcional)

Reorganización de la función, reasignación de recursos

Planificación Estratégica  
Funciones de control

Función de servicios profesionales

Funciones de apoyo empresarial

Funciones de gestión y administrativas

Reorganización de la función

Centralización de la ejecución de la estrategia corporativa

Profesionalización y modernización del contenido de los servicios

Optimización de costes de operación

## Reforma PASO 2 (diseño de la organización)

Reestructuración de la organización, organización profesional

Función de la estrategia corporativa

Función de base de gestión  
Función compartida

Llevar a cabo la estandarización de negocios y mejoras en el Servicio por el **Departamento especializado en reformas del negocio**

### División profesional

- Servicios corporativos (Propiedad intelectual y legal, fiscal, TI, Relaciones públicas, etc.)

- Servicios de apoyo a las empresas (Mercadotecnia, compras, PM, etc.)

División de operaciones

# 4. Principales estrategias – Estrategia funcional (Mejorar más las gestión de la responsabilidad social corporativa del Grupo)

Introducción a nivel global de un sistema de concientización de conducción ecológica, incorporando una mejora de la eficiencia del uso de combustibles para la reducción de emisiones de CO2

El 20 de junio del 2014 en Vietnam, las iniciativas de conducción ecológica son adoptadas por el Sistema de Crédito Bilateral del Ministerio de Medio Ambiente (JCM)\*.

Lugar : Vietnam, Ho Chi Minh, Hanoi

Objetivo : Camiones de Vietnam Nippon Express 130 unidades

Descripción : Se equipan los camiones con sistemas que utilizan tacógrafos digitales que guían a los conductores con técnicas de conducción ecológica y recogen y analizan datos, incluyendo la cantidad de carburante usado, la distancia conducida, el comportamiento del conductor, etc. a través de una red en la nube. Según estos datos, se proporcionan instrucciones a los conductores para mejorar su comportamiento al volante. Se evalúa a los conductores según su rendimiento, y así se facilita la mejora del comportamiento al volante.



Número de unidades planeadas a introducir

130

Perspectiva de emisiones de CO<sub>2</sub> para la Vietnam JCM

310t



Hanoi	Ho Chi Minh
56	74



Tacógrafo digital

\*JCM:Sistema de Crédito Bilateral (JCM): A través de difusión y la implementación de medidas tales como tecnología de reducción de gases de efecto invernadero, productos, sistemas, servicios e infraestructura de países en desarrollo, se realizan evaluaciones cuantitativas de la contribución de Japón para la reducción y absorción de las emisiones de gases de efecto invernadero, para el logro de la meta de reducciones del Japón.



Tanto cualquier información de este material, como la compra o venta de nuestras acciones, entre otros, no pueden ser solicitadas. Además, las opiniones, predicciones y similares que se describen en este documento se basan en las conclusiones de nuestra empresa en el momento de su elaboración, por lo que no se garantiza la exactitud, así que pueden cambiar en el futuro sin previo aviso. Si por alguna circunstancia, se llega a sufrir algún daño en base a esta información, solicitamos atentamente que considere que nuestra empresa así como nuestros proveedores de información de ninguna manera somos responsables.