



IR Day2026 セッション2
「グローバル市場での事業成長の加速」

NIPPON EXPRESSホールディングス株式会社
2026年9月18日

目次

Part 1

グローバル事業における End to End ソリューションの提供に向けて

- アカウントマネジメントの強化
- 重点産業別の拡販取り組み
- サプライチェーンを取り巻く環境について
- グローバルフォワーディング戦略
- コントラクトロジスティクスのグローバル展開
- cargo-partner社、Simon Hegele社の業績とPMI進捗

Part 2

経営計画ローリングにおける更なる成長加速 取組み

- 重要戦略の進化（事業軸）
- 重要戦略の融合
- M&A案件の収益拡大

本日は、大きく2つのパートに分けて説明します。

前半部分では、従来より推進しております、グローバル事業におけるEnd to Endソリューションの提供拡大に向けた諸施策について、それぞれの進捗を説明します。

後半部分では、今後の取組みにフォーカスを当て、セッション1でも説明のありました経営計画ローリングにおける更なる成長加速取組みについて、事業面での補足説明を行います。

目次

Part 1

グローバル事業における End to End ソリューションの提供に向けて

- アカウントマネジメントの強化
- 重点産業別の拡販取り組み
- サプライチェーンを取り巻く環境について
- グローバルフォワーディング戦略
- コントラクトロジスティクスのグローバル展開
- cargo-partner社、Simon Hegele社の業績とPMI進捗

Part 2

経営計画ローリングにおける更なる成長加速 取組み

- 重要戦略の進化（事業軸）
- 重要戦略の融合
- M&A案件の収益拡大

グローバル事業におけるEnd to Endソリューションの提供に向けて

アカウントマネジメント強化
重点産業別の拡販取組み

X

フォワーディング拡販

X

ロジスティクスソリューション
提供強化

顧客サプライチェーンを網羅する
End to Endソリューションの提供



3

2026年9月18日開催 IR Day

Copyright © 2026 NIPPON EXPRESS HOLDINGS, INC., All rights reserved.

NEX NIPPON
EXPRESS
We Find the Way

当社が掲げるEnd to Endソリューションの提供は、現グループ経営計画における要として、既存顧客の中にあるまだ取引のない領域を広げながら、サプライチェーンの川上から川下まで提供範囲を拡大する方策と位置づけています。当社が目指しているのは単発の輸送案件を増やすことではなく、顧客のサプライチェーンを網羅するサービス提供です。

アカウントマネジメント強化によるお客様との関係性構築を起点として、産業特性に応じた適切なサービス提供を行うことを基本としています。

リージョンや国単位で取扱いが完結しているお客様については、フォワーディングを組み合わせることで提供領域を広げます。

他方、フォワーディングをご利用いただいているお客様には、倉庫・配送・通関・搬入据付などのロジスティクスソリューションを追加で提供します。

End to Endソリューションの提供につながる諸施策について、これまでの成果や進捗を、前半部で説明します。

目次

Part 1

グローバル事業における End to End ソリューションの提供に向けて

- アカウントマネジメントの強化
- 重点産業別の拡販取り組み
- サプライチェーンを取り巻く環境について
- グローバルフォワーディング戦略
- コントラクトロジスティクスのグローバル展開
- cargo-partner社、Simon Hegele社の業績とPMI進捗

Part 2

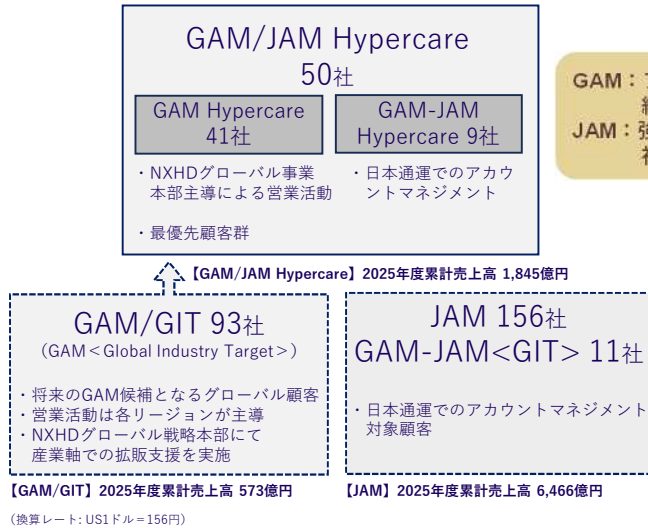
経営計画ローリングにおける更なる成長加速 取組み

- 重要戦略の進化（事業軸）
- 重要戦略の融合
- M&A案件の収益拡大

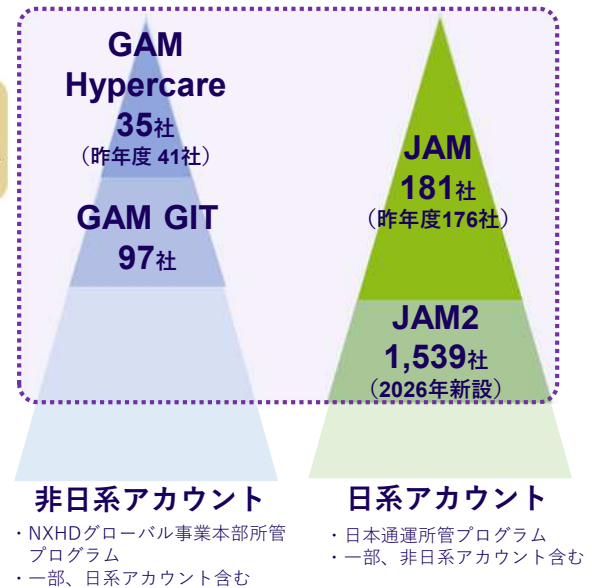
アカウントマネジメントの強化

【GAM（非日系顧客群）および JAM（日系顧客群） 各々における対象顧客の整理】

2025年



2026年 アカウントマネジメント対象顧客群



5

2026年9月18日開催 IR Day

Copyright © 2026 NIPPON EXPRESS HOLDINGS, INC., All rights reserved.

NEX NIPPON EXPRESS
We Find the Way

こちらは、End to Endソリューションのアカウントマネジメントのお客様の把握図です。

大きな変更点はGAM/JAMのHypercareが去年は50社でしたが、今年は35社となります。こちらは、去年の50社から、主に日系のお客様を整理し、さらにそこから絞り、お客様の成長度合い、当社の事業のポテンシャルを勘案しまして35社に絞りました。Hypercareと名付けておりますように、さらに深度を上げて対応していきます。

その下にありますGAM/GITは93社が97社になり、4社増えました。

一方、JAMについては去年は176社でしたが今年は181社となりました。加えまして、JAM以外の日系のお客様1,539社についても対応していきます。

アカウントマネジメントの強化

【GAMアカウントへの取組み事例】

単一サービスの受注に留まらない、顧客サプライチェーンの課題を起点とした、複数サービスの組み合わせによる提案営業を展開

半導体関連顧客

航空機チャーター&クラスター展開

- ✓ 工場建設や設備導入が集中する中、輸送継続と供給安定化が課題
- ✓ 中東情勢を踏まえた航空チャーター・代替輸送提案に加え、保守部品倉庫・物流拠点の整備を組み合わせで提案
- ✓ 輸送だけでなく、顧客のサプライチェーン全体を支えるソリューションとして新規ビジネスを獲得

ヘルスケア関連顧客

M&A後の協業による新規ビジネス

- ✓ M&Aにより獲得したMD Logistics社の医薬品物流ノウハウ（温度管理・品質管理・在庫管理）や、Simon Hegele社が持つ精密機器物流ノウハウ（梱包・保管・輸送・搬入据付）を活用し、新規ビジネスを獲得

テクノロジー関連顧客

トップセールス&共同セールス

- ✓ AI関連貨物の輸送需要拡大に伴う、グローバルでの物流最適化ニーズが発生
- ✓ 顧客経営層へのトップセールスを通じて顧客サプライチェーン全体の課題を把握、アカウントマネージャー主導の下、営業部門と事業部門が連携
- ✓ 倉庫・輸送・通関・搬入据付を組み合わせたソリューションを提案し、新規ビジネスを獲得

共通した 成功要因

- ① 既存ビジネスを足掛かりとした未取引領域へのアプローチ
- ② NXグループの産業別ノウハウ、専門機能を組み合わせたソリューション提供
- ③ 組織（事業・地域）横断によるアカウント営業の実践

半導体関連顧客では、中東情勢の悪化を受け、航空チャーター機の活用による当社独自の輸送サービスと、保守部品倉庫、物流拠点整備を組み合わせで提供しています。輸送単体ではなく、サプライチェーン全体を支える新規ビジネスを獲得しています。

ヘルスケア関連顧客では、アメリカのMD Logisticsの医薬品物流やドイツのSimon Hegele社の医療機器物流ノウハウを組み合わせ、M&Aにより獲得した機能を活かした新規案件を獲得しています。

テクノロジー関連顧客では、AI関連貨物の需要が拡大している中、グローバル顧客の経営層へのトップセールスを起点に、倉庫・輸送・通関・搬入据付を組み合わせた総合物流提案により案件を獲得しています。

これらの事例に共通する成功要因として、既存の取引を足がかりに、これまで取引のない領域へ提案範囲を広げ、グループの専門機能を組み合わせたソリューションを提供し、地域や事業を横断した、各々のアカウントへの営業の実践が挙げられます。

目次

Part 1

グローバル事業における End to End ソリューションの提供に向けて

- アカウントマネジメントの強化
- 重点産業別の拡販取り組み
- サプライチェーンを取り巻く環境について
- グローバルフォワーディング戦略
- コントラクトロジスティクスのグローバル展開
- cargo-partner社、Simon Hegele社の業績とPMI進捗

Part 2

経営計画ローリングにおける更なる成長加速 取組み

- 重要戦略の進化（事業軸）
- 重要戦略の融合
- M&A案件の収益拡大

重点産業別の拡販取組み

【NXグループ経営計画2028における重点取組み産業】

重点産業		主な商材		2026年 1月～7月実績	2025年 1月～7月実績	前年対比 増減率	2028年 目標売上
テクノロジー	基盤領域	電機・電子	複合機、IT機器、電子部品、家電、ドローン、太陽光パネルなど	1,975億円	1,718億円	+14.9%	4,000億円
	成長、挑戦領域	産業用機械	産業機械、工作機械、産業用ロボット、搬送機械など				
モビリティ	基盤領域	自動車	自動車、車載パーツ、二輪車	1,570億円	1,469億円	+6.8%	2,600億円
	成長、挑戦領域	建機、農機	建設用機械、農業用機械、関連部品				
		鉄道、航空機	鉄道・航空機の部品				
ライフスタイル	基盤領域	アパレル	衣服、バッグ、靴	986億円	838億円	+17.6%	1,600億円
	成長、挑戦領域	家具、装飾品、コスメティクス	家具、アクセサリ、化粧品（除外：飲料、食品、日用雑貨品）				
ヘルスケア	基盤領域	—	—	674億円	675億円	△0.1%	1,300億円
	成長、挑戦領域	医薬品	医薬品全般、医薬化学品、試薬				
		医療機器	治療・診断用の機械・器具				
半導体	基盤領域	—	—	507億円	365億円	+38.9%	1,000億円
	成長、挑戦領域	半導体	半導体、半導体製造装置と保守パーツ、部材、素材				

今年7月までの実績では、ヘルスケアを除く主要産業において、対前年でいずれも売上を伸ばしています。特に半導体産業においては、7月までの累計売上高が507億円となり、対前年38.9%の伸長となっています。

本日はこの半導体産業を事例として、次のページから具体的な取組み事例をご説明します。

重点産業別の拡販取組み

【半導体産業のニーズに応える拠点展開】 半導体メーカー工場至近に専用倉庫拠点を展開、メーカーに加え各種サプライヤーのニーズにも幅広く対応



9

2026年9月18日開催 IR Day

Copyright © 2026 NIPPON EXPRESS HOLDINGS, INC., All rights reserved.

NEX NIPPON EXPRESS
We Find the Way

半導体産業へのアプローチとして、製造工場の近くに専用倉庫(門前倉庫)を展開し、お客様の生産活動を支える体制を整備しています。

国内では、四日市、広島、熊本、北上、苫小牧、滋賀などで保守部品、危険品、ウエハ・薬液、生産部材などを取り扱っています。

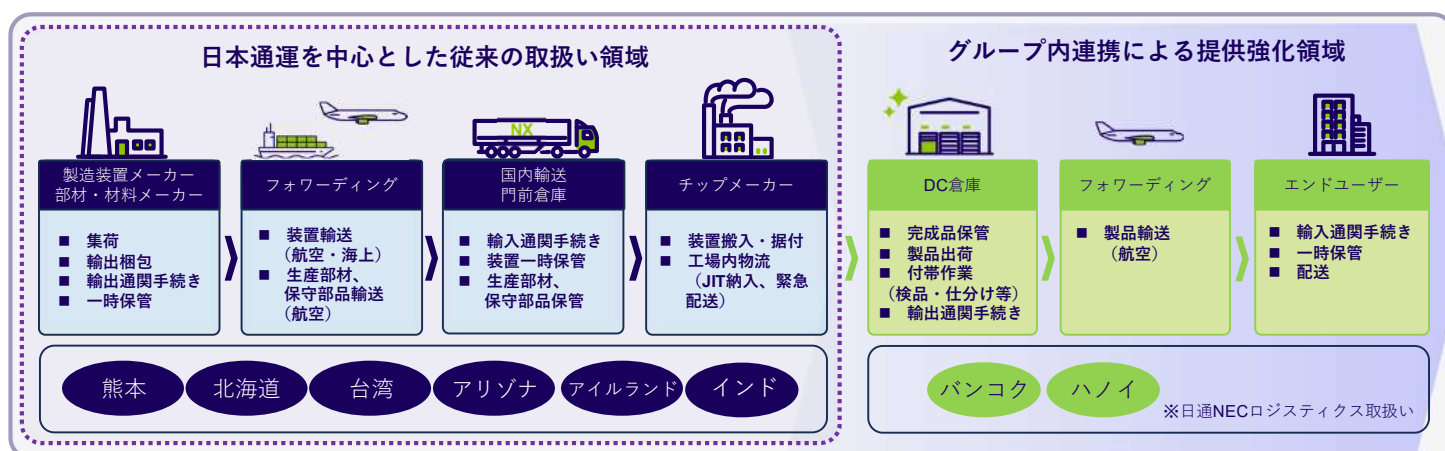
海外では上海、アリゾナ、韓国、タイ、インド、台湾、アイルランド、ベトナムなどに拠点を展開しています。

ここで提供するサービスは、単なる保管だけではなく、温度管理、緊急配送、製造装置の保管、保守部品の供給、生産部材の管理まで、お客様の工場運営に必要な機能を提供しています。

半導体産業の集積地を押さえ、保管から緊急配送、生産部材管理まで幅広く対応できることが、当社の強みです。

重点産業別の拡販取組み

【（グループ一丸での取組みによる）半導体関連物流における提供領域拡大】



（従来の主力業務である）製造装置輸送や生産部材/保守部品の保管・配送のみならず
製品物流サービスの提供を加速
グループ一丸となり、半導体サプライチェーン全体への提案・販売を強化

これまでの、半導体の製造に関する川上物流領域に強みを持ち、日本通運が中心となって、製造装置輸送や生産部材、保守部品の保管配送などの実績を積み重ねてきました。

こういった実績に加えて、現在は日通NECロジスティクスなどのグループ各社との連携を通じて、DC倉庫での完成品の保管、付帯作業、製品の国際輸送、エンドユーザー向け配送に至るまで、提供領域を拡大しています。

これにより、従来の主力業務でありました川上領域の物流に加え、製品販売に関わる川下領域にも、提供サービスの範囲を拡大しています。グループ一丸となって、半導体サプライチェーン全体への提案・販売を強化していきます。

目次

Part 1

グローバル事業における End to End ソリューションの提供に向けて

- アカウントマネジメントの強化
- 重点産業別の拡販取り組み
- サプライチェーンを取り巻く環境について
- グローバルフォワーディング戦略
- コントラクトロジスティクスのグローバル展開
- cargo-partner社、Simon Hegele社の業績と
PMI進捗

Part 2

経営計画ローリングにおける更なる成長加速 取組み

- 重要戦略の進化（事業軸）
- 重要戦略の融合
- M&A案件の収益拡大

サプライチェーンを取り巻く環境について

世界経済について、2026年は3.0%、2027年は3.4%の成長が見込まれている（IMF調べ）。
緩やかな成長が期待される一方で、地政学・通商政策・気候リスクがサプライチェーンの不確実性を高めている。

【世界のサプライチェーンリスク】



12 2026年9月18日開催 IR Day

Copyright © 2026 NIPPON EXPRESS HOLDINGS, INC., All rights reserved.

NEX NIPPON EXPRESS
We Find the Way

中東情勢、ウクライナ情勢などの地政学リスク、米国の関税政策をはじめとする通商政策、気候変動によりパナマ運河の水位が制限されたり、欧州の主要河川の水位が低下するなど、サプライチェーンの不確実性は高まっています。昨今では、フーシ派による紅海の封鎖やサウジアラビアのパイプラインへの攻撃等もあります。

航空輸送につきましては、AI関連需要などにより、混雑、スペース不足が続く可能性があり、海運でも中東情勢や迂回航路の影響で運賃やリードタイムが変動しています。このような環境でいかにフレキシブルに対応できるか、これがキーポイントとなります。

サプライチェーンを取り巻く環境について

【中東情勢悪化を受けたNX独自の取り組み：航空チャーター輸送の実施について】

市場環境の急激な変化

- ・中東系航空会社の減便により、マレーシア・シンガポールなどアジア各国発インド方面の航空機スペースが大幅に縮小

顧客サプライチェーンへのリスクが発生

- ・通常便だけでは、タイムリー且つ十分な航空機スペースを確保できず、生産および設備搬入の遅延リスクが発生

NX独自の輸送ルート提案

- ・顧客の輸送計画を早期に把握することで、通常便のスペース不足を補完する航空チャーター輸送を提案

(1) 半導体メーカーA社 インド向け航空チャーター輸送

中東情勢悪化を受けた代替輸送

中東系航空会社の減便に伴うインド向けスペース減少を早期に捉え、シンガポール発航空チャーター輸送を提案。顧客需要に応じた必要機材を迅速に確保し、8月末時点で30便超を受注。

Type	Flights
Full Charter	6
Part Charter	27
Total	33

(2) 半導体メーカーB社 米国向け航空チャーター輸送

顧客計画の早期把握に基づく代替輸送

米国工場向け製造装置の搬入時期を早期に把握し、通常便を補完するパートチャーターを他社に先駆け提案。スペース不足の環境下でも必要機材を確保し、8月末時点で20便超を受注。

Type	Flights
Part Charter	21
Total	21

中東情勢の悪化に伴いまして、中東系航空会社が減便になり、シンガポールやマレーシアなど、アジア発インド方面向けの航空スペースが大幅に縮小しました。これにより、通常便だけでは顧客のサプライチェーンを維持できず遅延が生じるリスクが高まってきました。

こうした状況下、当社は顧客の輸送計画を早期に把握し、通常便のスペース不足を補完する航空チャーター輸送を提案しました。

半導体メーカーA社には、中東系航空会社の減便に伴うインド向けスペース減少に対応するために、シンガポール発の航空チャーター便を提案しました。8月末の段階で33便を受注しました。

半導体メーカーB社では、米国の工場向け輸送におけるスペースタイトに備え、航空機のスペースの大部分をチャーターするパートチャーターを提案し、8月末時点で21便を受注しました。

目次

Part 1

グローバル事業における End to End ソリューションの提供に向けて

- アカウントマネジメントの強化
- 重点産業別の拡販取り組み
- サプライチェーンを取り巻く環境について
- グローバルフォワーディング戦略
- コントラクトロジスティクスのグローバル展開
- cargo-partner社、Simon Hegele社の業績とPMI進捗

Part 2

経営計画ローリングにおける更なる成長加速 取組み

- 重要戦略の進化（事業軸）
- 重要戦略の融合
- M&A案件の収益拡大

グローバルフォワーディング戦略

【フォワーディング数量実績】

	2026年 1月～8月実績	2025年 1月～8月実績	前年対比増減率	2028年目標
航空フォワーディング数量 (うちcargo-partner社扱い)	65.1万 t (11.7万 t)	60.4万 t (11.6万 t)	8.3% (0.3%)	130万 t
海運フォワーディング数量 (うちcargo-partner社扱い)	58.2万TEU (10.3万TEU)	56.0万TEU (9.9万TEU)	3.7% (4.0%)	140万TEU

【航空】

- ・マーケット数量（※1）は、2026年上期は、前年同期比で+5.2%で推移。
※1 データソース：IATA Air Cargo Market Analysisレポート、International Cargo貨物トンキロベース

【海運】

- ・米国の関税政策の影響による前倒し出荷等により、2026年1月～6月のマーケット数量（※2）は、対前年同期比で+7.6%で推移。
※2 データソース：日本海事センター、海上荷動きの動向
- ・当社取扱い数量の伸長率は、マーケット数量には及ばないものの、前年対比プラスを維持。

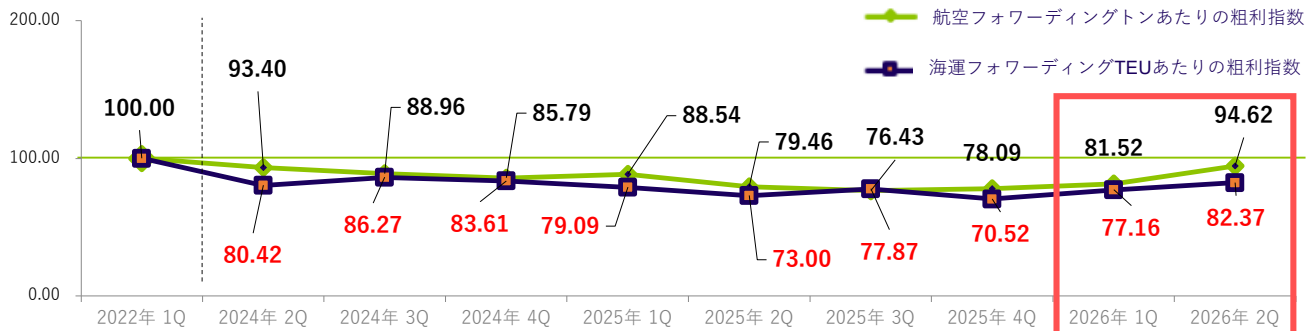
足元の実績では、航空フォワーディング数量65.1万トンで、前年比プラス8.3%、海運フォワーディング数量は58.2万TEUで、前年比プラス3.7%となっています。

単純に数量を追うだけではなく、トレードレーンが肝要になります。どのレーン、どのお客様、どの貨物で利益を取りにいくかを見極めた戦略が重要となります。

グローバルフォワーディング戦略

【海外リージョンにおける航空・海運輸出事業の単位当たり粗利指数の推移（四半期単位）】

海外リージョン計



説明① 2022年第1四半期のトン、TEUあたりの粗利益額を100として、各四半期の推移を表した数値。

説明② 各四半期の平均為替レートを円貨に換算し計算。

説明③ cargo-partner社の実績は含めておらず。

【航空】

2026年1Q vs 2026年2Q：13.10ポイント改善

【海運】

2026年1Q vs 2026年2Q：5.21ポイント改善

こちらのグラフは、コロナ禍による貨物需要が高かった2022年1Qの単位粗利を100として、その後の推移を示しています。

2026年の推移に注目すると、第2四半期は航空の単位粗利指数が前期比で13.1ポイント、海運が5.2ポイント改善しています。航空は直近2年間で最も高い水準となっており、海運も低下局面からは持ち直しています。

今回の改善には、中東情勢の悪化に伴う需給の変化、運賃高騰など、市況面の要因も含まれておりますが、一方で、単に市況が変化した結果だけではなく、これまで進めてきた購買・営業・プライシングの取り組みが、改善につながる事業基盤として機能したと捉えています。

グローバルフォワーディング戦略

ボリューム戦略の実践

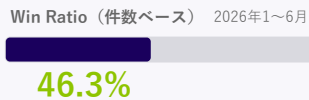
APCC/OPCC Airfreight/Oceanfreight Pricing Competence Center

- ・グローバル顧客入札の一元管理と情報分析を担当
- ・GKAM (Global Key Account Manager) やRKAM (Regional Key Account Manager) との連携により、戦略的なレートを提示
- ・航空、海運ともに受注率は増加傾向。失注時においても、敗因分析によって次回入札や他顧客でのレート提示に活かしていく

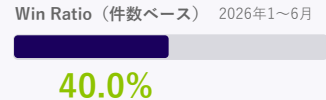
データドリブンでの
入札管理

受注率の向上
↓
ボリューム拡大に寄与

航空



海運



収益性の向上

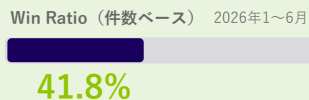
Web Cargo 運賃見積りデジタルフォワーディングサービス

- ・SME (Small and Midsize Enterprise) 顧客を対象とした航空・海運の運賃見積りを共通の仕組みで運用 (海運については昨年より導入開始)
- ・最新レートを活用した迅速な見積提示 ・見積品質 ・運用の標準化 ・分析プラットフォーム機能の拡充による適切な運賃設定
- ・機能の充実とグローバル規模での利用拡大を推進中

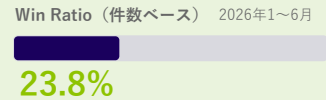
データドリブンでの
見積管理

受注率の向上
↓
収益向上に寄与

航空



海運



海運・航空のそれぞれにPricing Competence Center、航空ではAPCC、海運ではOPCCと呼んでいるグローバル顧客の入札を一元管理する仕組みを導入しています。航空は2024年から、海運は2026年から運用しています。

GKAM、Global Key Account Manager、あるいはRKAM、Regional Key Account Managerとの連携により、戦略的なレートを提示し、今年上半期においては、件数ベースで受注率は航空で46.3%、海運では40%になり、各々受注率は上昇傾向にあり、ボリューム拡大に寄与しています。

一方、失注時には、敗因を分析して、次回入札や他のお客様でのレート提示に活かしています。

下段においては、SME(Small Midsize Enterprise)顧客を対象とする運賃見積りデジタルフォワーディングサービス、Web Cargoにも触れています。

運賃見積り時に経験則や属人的な判断のみに頼らない、データドリブンで管理する体制を構築しています。最新の市場レートを使った迅速な見積り提示を可能とし、見積り品質の標準化にも寄与しています。

グローバルフォワーディング戦略

【航空会社・船会社とのパートナーシップ強化】

重点レーンにおける一貫した拡販方針

航空

拡大余地の大きい輸送レーンを選定し、
発着双方で貨物獲得を推進

海運

アジア発・欧米向け航路を中心に、
戦略的パートナーシップを締結する
船会社へ貨物を集約

グループ全体の物量を集約し、
航空会社・船会社との
交渉基盤を形成

航空会社・船会社との関係強化

グローバルレベルでの連携

グローバルエアラインRFQの導入
選定航空会社および船会社との戦略的
パートナーシップ締結

持続的な関係構築

継続的な貨物提供を通じて、競争力
ある条件と安定した輸送枠を確保

顧客サプライチェーンへの貢献

安定したスペース供給

ピークシーズンを含めた
輸送スペースの確保

価格競争力の維持

集約した物量をベースとする、
より競争力ある運賃仕入れの実現

数量拡大に向けた
好サイクルの実現

航空会社インセンティブ

+356%

2023年度比 2025年実績
cargo-partner社との協業効果を含む

船会社インセンティブ

+72%

2023年度比 2025年実績
cargo-partner社との協業効果を含む

航空では、拡大余地の大きい重点レーンを決め、拡販施策を作り、グループ全体の物流を集約することで、航空会社・船会社との交渉基盤を作っています。

その上で、グローバルレベルで連携して、航空会社・船会社との関係強化に努めています。具体的には、グローバル規模でエアラインRFQを年に2回実施することや、航空会社・船会社との戦略的なパートナーシップを締結しています。加えて、航空会社・船会社、双方から収受するインセンティブの拡大にも、つなげています。

パートナーシップの強化は、お客様のサプライチェーンへの貢献にも寄与し、ピークシーズンを含めた輸送スペースの安定的な供給や価格競争力の維持は、数量拡大に向けた、よいサイクルにつながっています。

目次

Part 1

グローバル事業における End to End ソリューションの提供に向けて

- アカウントマネジメントの強化
- 重点産業別の拡販取り組み
- サプライチェーンを取り巻く環境について
- グローバルフォワーディング戦略
- コントラクトロジスティクスのグローバル展開
- cargo-partner社、Simon Hegele社の業績とPMI進捗

Part 2

経営計画ローリングにおける更なる成長加速 取組み

- 重要戦略の進化（事業軸）
- 重要戦略の融合
- M&A案件の収益拡大

コントラクトロジスティクスのグローバル展開

【グローバル規模での拡販事例（モビリティ業界）】日本のハブ倉庫機能を受注以降、その実績と経験を軸に日本及び海外におけるビジネス拡販を推進



日本で培ったノウハウ・知見・人財を活用し、グローバルでのビジネス領域を拡大

安全・品質	オペレーション教育・トレーニング	継続的な改善と標準化の推進
- グローバル標準マニュアルの整備 - 顧客専用の手順書を作成し、各拠点へ展開 - 日本で蓄積した改善実績を共通ナレッジとして横展開	- 手順書に基づく教育プログラムと教材を整備 - 日本から経験者を派遣し、現地でOJTと進捗確認 - 現地スタッフを日本へ受入れ、双方向で知見を共有	- 自主点検アプリケーションをグローバル展開し、継続的な改善と標準化を推進 - 自動化の導入による省力化と将来的な横展開

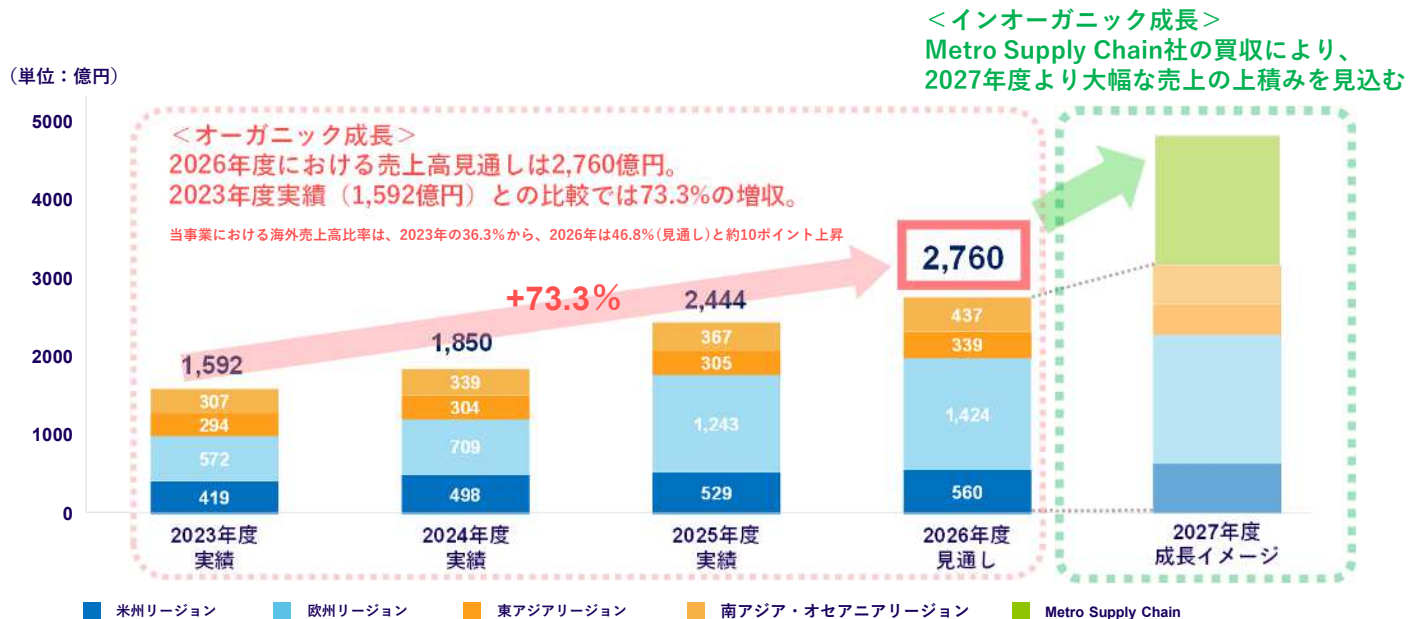
こちらは欧州ドイツ発の海上フォワーディング業務を取り扱っていました自動車系の大手お客様の例ですが、2022年に日本での製品ハブを受注しました。これを起点に、お客様のビジネスの用途別に国内DC業務を獲得していったほか、並行して海外でも生産部材の管理や、製品管理へと取扱いが拡大しています。これらを可能にしているのは、日本で培ったノウハウや知見、人財の活用で、当社が一番の強みとしているところです。

具体的には、グローバルの標準マニュアルとお客様専用の手順書の双方を導入すること、日本で蓄積した改善実績の横展開、教育プログラムと現地に派遣した経験者による教育等を実施しています。

これらの仕組みによって、属人的な運営に頼らずグローバルレベルで、いずれの拠点においても、再現性を持ち業務を運営しています。

コントラクトロジスティクスのグローバル展開

【海外リージョンにおけるコントラクトロジスティクス（倉庫・配送）事業の売上高推移】



オーガニック成長の面では、2026年度における売上高見通しは2,760億円、2023年度実績が1,592億円となり、比較すると、73.3%の増収を見込んでいます。

当事業における海外売上比率は2023年の36.3%から、26年見通しでは46.8%へ10ポイント上昇する見通しです。

これは、日本で確立した品質や運営ノウハウを海外へ横展開してきたほか、お客様もしくは産業特性に適したサービスを、各海外リージョンにおいて確実に提供した結果と捉えています。

ロジスティクス事業は、フォーワーディングに比べて市況変動の影響を受けにくく、ロジスティクス事業の売上高を高めていくことで安定した事業基盤を獲得していきます。

さらにインオーガニック成長として、Metro Supply Chain社の買収効果もあります。Metro Supply Chain社は、純粋にコントラクトロジスティクスの会社ですので、2027年以降は大幅な売上の上積みを見込んでいます。

目次

Part 1

グローバル事業における End to End ソリューションの提供に向けて

- アカウントマネジメントの強化
- 重点産業別の拡販取り組み
- サプライチェーンを取り巻く環境について
- グローバルフォワーディング戦略
- コントラクトロジスティクスのグローバル展開
- cargo-partner社、Simon Hegele社の業績とPMI進捗

Part 2

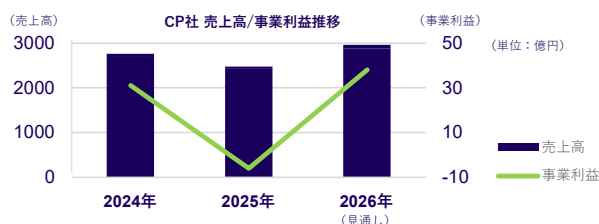
経営計画ローリングにおける更なる成長加速 取組み

- 重要戦略の進化（事業軸）
- 重要戦略の融合
- M&A案件の収益拡大

cargo-partner社、Simon Hegele社の業績とPMI進捗

【cargo-partner社（以下、CP社） 取組み】

現在までのPMI進捗



購買面でのシナジー創出

航空/海運フォワーディング事業におけるNX/CP両社の物量を統合することで、航空会社・船会社への交渉力・購買力を強化

主要購買力強化路線(13レーン)対2023年コスト削減額

2024年: 20億円 2025年: 35億円 2026年(見通し): 40億円

拠点統廃合の推進

NX/CP両社が共存する国において、オペレーション効率化および営業体制強化を目的とした統廃合等を実施

2026年想定効果
16億円

PMIの枠組みを超えた中東欧エリアの開発・強化

基盤整備の実行

購買・拠点・営業の統合

2026年内には組織・機能統合をほぼ完了
(対象国) 韓国、オランダ、ドイツなど



他リージョンとの連携強化

アジア・中東欧間の貨物獲得

「汎アジア戦略」「環インド洋戦略」（ともに後述）と連動したアジア・中東欧間のトレードレーン拡大、海運・航空の共同購買、CP社のLCL（小口混載）路線を活用した商品の共同開発などを加速



全社的な 拡販体制確立

中東欧事業拡大プロジェクト

exCEEDing

売上シナジーの拡大フェーズに移行
CP社の中東欧基盤を活かし、NXグループ全体の成長へ

売上高につきましては、26年の見通しで、24年を上回る見込みで推移しています。事業利益も対前年で大幅に回復の見通しです。

これまでのPMI活動では、購買・拠点・営業の統合を推進してきました。

購買面では、主要レーンでNX/CP両社の物量を統合し、航空会社・船会社への交渉力・購買力を強化してきました。

コスト削減額は2024年で20億円、25年で35億円、26年で40億円を見込んでいます。また、拠点統合による今年26年想定効果額は16億円の見通しです。

今後は、PMIの枠組みを超えて、NXグループを挙げて、中東欧エリアを開発・強化するステージに移行します。

後半のパートで説明します中東欧地域戦略、「exCEEDing」の中核をcargo-partnerが担うこととなります。

詳細は後ほど述べますが、汎アジア戦略、環インド洋戦略といった他の戦略とも連動して、アジア、中東欧間のトレードレーン拡大を推進します。

また、海運・航空の共同購買やcargo-partnerが強みを持つLCL商品の共同開発も進めます。全社的な拡販体制を確立し、売上シナジーの拡大フェーズに移行している段階です。

cargo-partnerの中東欧基盤を活かして、NXグループ全体の成長につなげていきます。

cargo-partner社、Simon Hegele社の業績とPMI進捗

【Simon Hegele社（以下、SH社） 取組み】

現在までのPMI進捗

クロスセル

NX(フォワーディング)・SH(ロジスティクス)サービスの相互補完

- ・SH社欧州医療機器大手顧客のフォワーディング業務入札にNXが応札・獲得
- ・SH社のドイツ倉庫拠点を活用し、NX顧客のコントラクトロジスティクス業務を獲得

Medtech（医療機器向けサービス）取扱いの水平展開

日本におけるリギング（配送、院内搬入、粗置き）取扱い推進

- ・日本通運デバイス&マシナリーセールス部にて、日本における大型医療機器のリギング・インストレーション（電気工事、組立、稼働調整等）業務に対応

営業収入（クロスセル＋Medtech水平展開 合算）

20億円

2025年度＋2026年2Q累計

33億円

2027年度目標

2026年以降の成長戦略

NXのネットワーク基盤を活用したSH社ヘルスケア事業の拡大

- ・SH社イタリア支店開設（2026年6月）
- ・インドや中国などにおけるインストレーション事業化
- ・顧客が自社で対応している業務（設置後の大型医療機器試運転・ソフトウェアインストール等）の受注拡大

NX・SH各々の得意分野産業における取扱いノウハウ融合

- ・NXグループの半導体製造装置取扱いノウハウとSH社の大型医療機器・精密機器取扱いノウハウを融合し、半導体製造装置のドイツ工場への設備輸送・搬入・設置案件に応札

SH社の取扱いノウハウを活用したNXの事業拡大

- ・日本における大型医療機器インストレーション事業への参入（継続）
- ・SH社がドイツで取扱う医療機器部品の倉庫オペレーションノウハウを同顧客のインド工場拡張に伴い、水平展開
- ・SH社取扱い顧客のドイツ発フォワーディング業務の獲得

Simon Hegeleは医療機器ロジスティクスにおける高度な技術と顧客基盤を持つ会社です。

日本においても、Simon Hegeleが有するMedtechのノウハウを用いることで、大型医療機器、MRI、CTスキャン、これらの配送、院内搬入、粗置き、電気工事、組立て、ソフトインストール、稼働調整といった専門サービスを提供予定です。

Simon Hegeleの欧州医療機器大手顧客のフォワーディング入札を今年獲得し、また、Simon Hegeleのドイツ倉庫を活用して、NX顧客のコントラクトロジスティクスの案件を受注するなど、クロスセルの活動も進んでいます。

これらの活動による営業収入は、25年度、26年2Qの累計で20億円となっています。来年27年の目標は33億円となります。

今後は、インドや中国におけるインストレーション事業、あるいはヘルスケア事業の拡大を図ります。また、Simon Hegeleが持っている技術を半導体のオペレーションにも応用できると見込み、ドイツにおける半導体製造装置の設備搬入、輸送、搬入、設置なども検討しています。

目次

Part 1

グローバル事業における
End to End ソリューションの提供に向けて

- アカウントマネジメントの強化
- 重点産業別の拡販取り組み
- サプライチェーンを取り巻く環境について
- グローバルフォワーディング戦略
- コントラクトロジスティクスのグローバル展開
- cargo-partner社、Simon Hegele社の業績とPMI進捗

Part 2

経営計画ローリングにおける更なる成長加速
取組み

- 重要戦略の進化（事業軸）
- 重要戦略の融合
- M&A案件の収益拡大

経営計画ローリングにおける更なる成長加速取組み

経営計画 2028 事業の成長戦略

稼ぐ力の強化

【3つの成長ドライバー】

1 重要戦略の進化（事業軸）

施策内容

- ・グループ横断のグローバル集中購買体制を構築。航空定期チャーター便の運航含め、フォワーディング事業の収益力を強化
- ・統一オペレーションシステム(CargoWise One)の導入により、フォワーディング事業における業務プロセス標準化を推進

生産性向上・収益力強化

2 重要戦略の融合

施策内容

- ・従来のリージョン枠組みを超えたインターリージョン戦略として「汎アジア」「環インド洋」「中東欧地域戦略 - exCEEDing」の各々取組みを始動
- ・営業・購買・輸送ネットワークの連携強化により、アジアを起点とした需要の取組みを推進

新規需要捕捉・取扱量拡大

3 M&A案件の収益拡大

施策内容

- ・Metro Supply Chain社の買収によって、北米エリアにおける事業基盤の強化とともに、当社コントラクトロジスティクス（CL）事業の底上げを推進

事業基盤拡大・CL事業強化

「経営計画ローリングにおける更なる成長加速取組み」について、事業面での補足説明を行います。
具体的には、「稼ぐ力の強化」を実現するための成長ドライバーとして、「重要戦略の進化」、「重要戦略の融合」、および、「M&A案件の収益拡大」の3点に触れます。

重要戦略の進化では、航空フォワーディング事業におけるグローバルでの集中購買体制確立や、CargoWise One導入における業務プロセスの標準化といった施策を講じ、事業面での側面で収益力と生産性を高めます。

二つ目の重要戦略の融合では、従来のリージョン枠組みを超えたインターリージョン戦略として、「汎アジア」、「環インド洋」、「中東欧地域戦略 - exCEEDing」の各々取組みを始動しました。

三つ目のM&A案件における収益拡大では、Metro Supply Chain社の買収によって、北米エリアにおけるロジスティクス事業基盤の強化とともに、当社コントラクトロジスティクス事業の底上げを推進します。

目次

Part 1

グローバル事業における
End to End ソリューションの提供に向けて

- アカウントマネジメントの強化
- 重点産業別の拡販取り組み
- サプライチェーンを取り巻く環境について
- グローバルフォワーディング戦略
- コントラクトロジスティクスのグローバル展開
- cargo-partner社、Simon Hegele社の業績とPMI進捗

Part 2

経営計画ローリングにおける更なる成長加速
取組み

- 重要戦略の進化（事業軸）
- 重要戦略の融合
- M&A案件の収益拡大

重要戦略の進化（事業軸）

航空フォワーディングにおいて、グローバル集中購買等を担う新規事業『SkyNeXus事業』を開始（2026年10月1日付）

事業概要	(1) 重点取組みレーンを対象とした、航空貨物スペース（定期チャーター便含む）のグローバル集中購買 (2) 各NXグループ会社に対する航空貨物スペースのグループ内販売 → 集中購買（ボリューム効果創出）による調達コストの低減を実現
------	---

【定期チャーター便の運航について】

NXとして初めての長期チャーター運航。半導体関連グローバル顧客などをターゲットに集貨を推進



運航機材： B747 F
 最大搭載重量： 105ト（※）
 ※ ロサンゼルスー成田間のみ70ト
 運航頻度： 週1便（週末運航）
 運航ルート： ロサンゼルス→成田→台北→シンガポール→成田→ロサンゼルス
 （各々寄港地にて、積降/積込が可能）

航空フォワーディングにおいて、グローバル集中購買等を担う新規事業、「SkyNeXus事業」を来月10月1日付けで開始します。

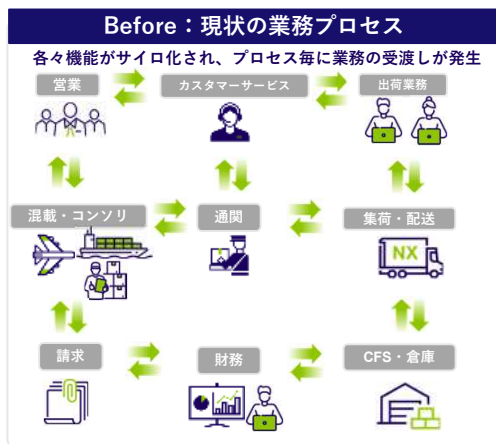
この事業では、重点レーンを対象とし、航空貨物スペースのグローバル集中購買を実施します。各NXグループ会社に対する当該スペースの社内販売を行い、集中購買によるボリューム効果を創出させて、調達コストの削減を図るものです。

集中購買の一環として、航空定期チャーター便の運航も実施します。10月からの運航開始が決定し、週1便、最大搭載重量105トン、ロサンゼルス、成田、台北、シンガポールを結ぶ運行となります。

半導体関連のグローバルのお客様をターゲットに、拡販を推進します。貨物専用機のキャパシティを活かす形で、装置関連貨物の一括輸送ニーズ等にも応えていきます。

重要戦略の進化（事業軸）

【統一オペレーションシステム（CargoWise One）導入による、フォワーディング事業の業務プロセス標準化】



CargoWise One導入
業務プロセス標準化



導入効果（価値創出）

1 生産性 8%向上

受渡しや単調作業を低減、AI/自動化等により収益最大化とコスト最適化を実現

2 リアルタイムの可視化と対応力向上

出荷単位でのファイル管理によりリアルタイムに状況を把握し、迅速に対応

3 正確且つ迅速な見積・請求対応

標準化された料金・請求管理に基づき、より正確且つ迅速な対応を実現

これまでのオペレーションはそれぞれの機能がサイロ化されて、プロセスごとに業務の受渡しが発生していました。

それぞれの機能の配置人員の固定化や、オペレーションの可視性などに問題がありました。

CargoWise One導入後は、グローバルで統一されたオペレーション手順のもと、出荷単位のファイル管理によって、いずれの拠点、いずれの機能もリアルタイムで状況の可視化が可能となります。誰でもこのファイルを取り扱える、オペレーションができるという体制となります。

導入効果は、AIや自動化の導入も含め、若干保守的ですが、生産性を8%向上できるものと見込んでいます。加えて、リアルタイムでの可視化のサービスも提供します。

CargoWise Oneは、単なる新しいシステムを導入することではなく、グローバルレベルで当社の業務プロセスを標準化する、変えていくことで、生産性と品質の双方を高める位置づけとしています。

目次

Part 1

グローバル事業における
End to End ソリューションの提供に向けて

- アカウントマネジメントの強化
- 重点産業別の拡販取り組み
- サプライチェーンを取り巻く環境について
- グローバルフォワーディング戦略
- コントラクトロジスティクスのグローバル展開
- cargo-partner社、Simon Hegele社の業績とPMI進捗

Part 2

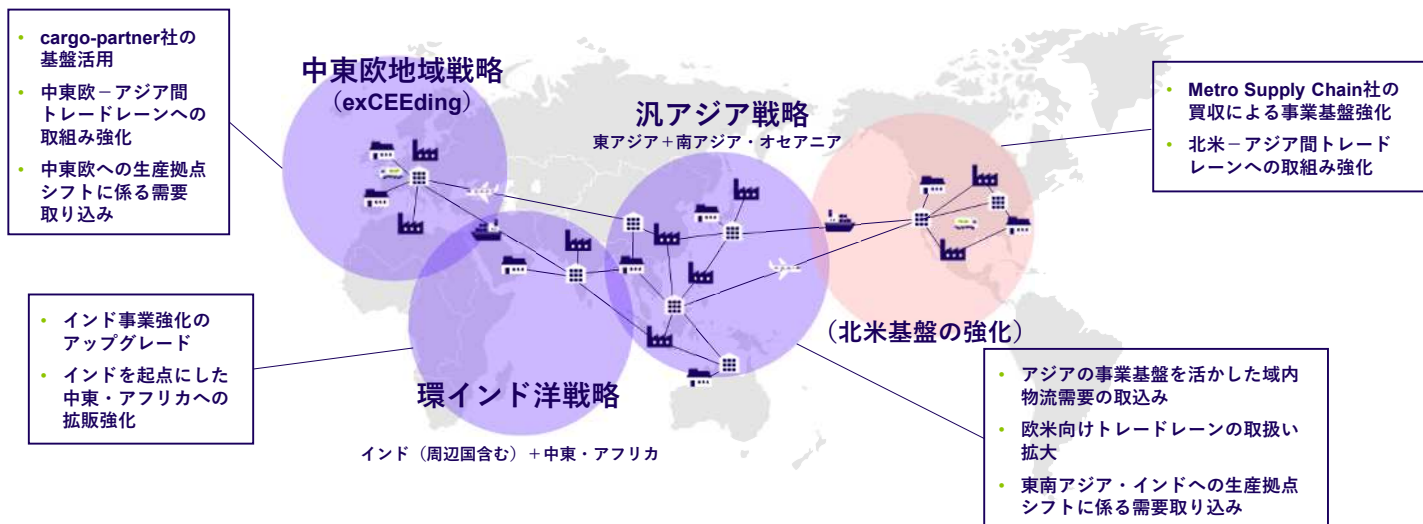
経営計画ローリングにおける更なる成長加速
取組み

- 重要戦略の進化（事業軸）
- 重要戦略の融合
- M&A案件の収益拡大

重要戦略の融合

【インターリジョン戦略 全体像】

～ アジア（日本含む）での強みを活かした勝ち筋の確立 ～



各地域を個別に捉えるのではなく、相互に連動して成長機会を取り込みます。汎アジア戦略、環インド洋戦略、中東欧地域戦略のそれぞれを連動させ、地域をまたぐ成長機会を獲得します。

また、アジアでの強みを活かした勝ちパターンの確立に、当社の独自性を持たせます。

汎アジア戦略では、アジアの事業基盤を活かした域内物流需要の取込みを図るほか、欧米向けトレードレーンの取扱い拡大に努めます。

環インド洋戦略は、従来から推進してきましたインド事業の強化をアップグレードする形で、インドを起点にした中東・アフリカへの拡販強化にも対応します。

中東欧地域戦略では、CP社の基盤を活用しながら、中東欧地域に関わる事業拡大をグループ一丸となり取り組んでいきます。

重要戦略の融合

【汎アジア戦略】 チャイナプラスワンによるサプライチェーン再編を成長機会に変え、アジアでNo.1のロジスティクスカンパニーへ



NXグループの強みと機会

- アジアにおけるマーケット優位性

APAC（日本を含む）発全世界向け航空輸送貨物重量

2026年1-7月累計（出典元：World ACD）

312,095ト ※NX+CP重量

2026年1月よりアジアでマーケットシェア1位を維持

- 日系、欧米系、中国系、台湾系、韓国系の

各グローバルアカウントに対する、幅広いアプローチ機会

- End to End ソリューションの提供

- ・ 顧客製造拠点への調達物流（フォワーディング・輸入）
- ・ 顧客製造拠点の生産物流（部品倉庫・構内物流）
- ・ 顧客製造拠点からの販売物流（輸出倉庫・フォワーディング）



取り組みの内容

- 営業拡大

- ・ 域内生産移管や新規進出（例：中国からベトナムなど）に伴う顧客サプライチェーン再編に貢献する物流提案
- ・ 東アジアー南アジア間のトレードレーン開発

- 独自プロダクトの開発

- ・ アジア航路と特定キャリアに特化した共同購買の推進
- ・ シンガポール、香港、東京におけるリージョンハブ機能の強化により、安定したスペース供給とコスト最適化を実現

- 新規ビジネス開発

- ・ 東アジアと南アジアにおける営業チームの連携による機会創出
- ・ プロジェクト「exCEEDing」や環インド洋戦略との連携



アジア全域（日本、東アジア、南アジア・オセアニア）での連携により、競争力の向上と顧客層の拡大を実現

アジアでは、チャイナプラスワンを背景に、製造拠点やサプライチェーンの再編が進んでいます。中国からベトナムへの生産移管や、東アジアから南アジアの部品・完成品輸送が増えています。

こういった域内のサプライチェーン再編を成長機会として取り込むべく、アジアNo.1のロジスティクスカンパニーを掲げ、汎アジア戦略を立ち上げました。

なお、NXグループのAPAC(日本含む)発全世界向け航空貨物の重量は、2026年上半期312,095トンとなり、マーケットシェアは約5%で、アジアで1位でした。

NXの強みは、日系、台湾系、韓国系企業に加え、グローバルのOEM、あるいは非日系大手顧客にもアプローチできる顧客の基盤、調達物流・生産物流・販売物流までEnd to Endで提供できるアジア域内のケイパビリティです。

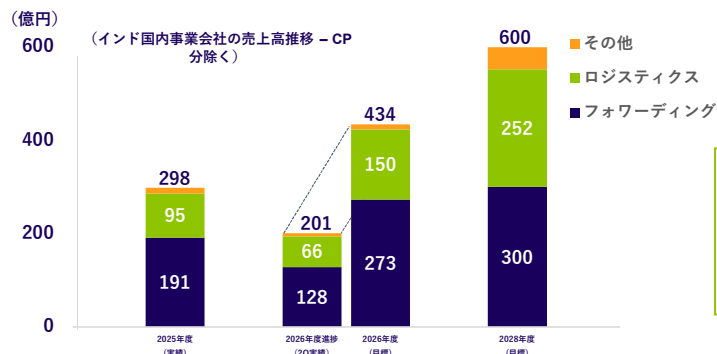
今後は、営業拡大はもちろんのこと、東アジア、南アジアのイントラアジアのトレードレーンの開発、それからアジア発欧米ロングホールの取扱い、アジア域内でのロジスティクスの拡大、シンガポール・香港・成田の航空リージョンハブ機能強化などの基盤整備を進めます。

重要戦略の融合

【環インド洋戦略（インド事業拡大）】

戦略方針

- 成長クラスター戦略
 - ・医薬品やモビリティ関連、半導体関連産業の成長市場に着目
 - ・Eコマースやクイックコマースにおける川下領域での需要拡大
- インド起点のグローバルサプライチェーン
 - ・アカウントマネジメントを強化し、インドを起点とするグローバルサプライチェーン案件を積極的に取り込み



取り組みの内容

- 成長クラスターの特性に応じた拡販
 - ・半導体・モビリティ・テクノロジー・ヘルスケアの拡販継続と強化
- フォワーディング事業の拡大
 - ・FTWZ(Free Trade Warehousing Zone)スキーム活用やプロジェクトカーゴへの取組み強化による事業領域の拡大
- ロジスティクス事業の拡大
 - ・クイックコマースやアフターマーケット領域（保守部品等）をターゲットとした拡販強化



インド国内需要、およびインド発着案件獲得を同時に推進し、インド事業の拡大とインターリージョン戦略の両方を牽引

33 2026年9月18日開催 IR Day

Copyright © 2026 NIPPON EXPRESS HOLDINGS, INC., All rights reserved.

NEX NIPPON EXPRESS
We Find the Way

戦略方針の一つは、成長クラスター戦略です。産業別では、医薬品やモビリティ、半導体関連になります。Eコマースやクイックコマースにおける川下領域での拡販も推進しています。インド起点のグローバルサプライチェーン案件にも、積極的に取り組んでいます。

インド国内事業会社の売上高は昨年の298億円から、本年は434億円への拡大を目標に掲げています。上半期実績は201億円で、おおよそ計画通りに推移しています。経営計画最終年度の2028年には、600億円への拡大を目指しています。

今後の取組みは、成長クラスターの特性に応じた拡販を継続するほか、事業面の強化にも努めていきます。

フォワーディング関連では、ムンバイ、チェンナイにおけるFTWZ、Free Trade Warehousing Zoneのスキームを活用したり、プロジェクトカーゴへの取組み、拡大に努めます。

ロジスティクス事業においては、保守部品等のアフターマーケット領域もターゲットに入れています。

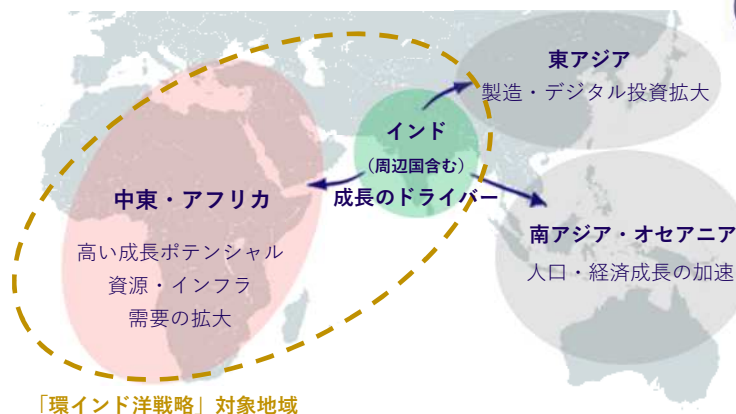
インド国内需要、およびインド発着案件獲得を同時に推進して、インド事業の拡大とインターリージョン戦略の両方を進めていきます。

重要戦略の融合

【環インド洋戦略】

インドを核とした、中東、東・西・南アフリカまでを網羅する「環インド洋地域」を次なる成長を牽引する重要市場に位置付け

(インドを起点とした物流ニーズ)



「環インド洋戦略」対象地域



取り組みの内容

- 重点トレードレーンへの取り組み強化
 - ・インド発中東・アフリカ向けトレードレーン開発
 - ・周辺国（バングラデシュ、パキスタンなど）発トレードレーン開発
- インド周辺国ネットワーク開発
 - ・出資先企業（バングラデシュ：Cold Chain Bangladesh
パキスタン：TCS Logistics）との事業連携
- アカウントマネジメントの強化
 - ・GAMアカウント（非日系顧客）に対するインド案件拡販
 - ・インド系グローバル顧客へのアカウントセールス推進



2028年度における環インド洋地域での売上収益目標を800億円に設定
未開拓な巨大市場におけるプレゼンスを確立し、グループ全体の持続的な企業価値向上に貢献

インドを核に中東、アフリカ、バングラデシュ、パキスタンなどを含めた経済圏を環インド洋地域として捉え、これらの地域を次なる成長市場と位置づけ、物流基盤とトレードレーンを強化する取り組みとして、環インド洋戦略を進めていきます。

直近にマイナー出資しました、バングラデシュのCold Chain Bangladesh社やパキスタンのTCS Logistics社との事業連携を進め、インド周辺国のネットワークを強化します。また、GAMアカウントのインド案件も拡大していきます。

2028年度における環インド洋での売上目標は、インドも含めまして800億円にしています。

重要戦略の融合

【中東欧地域戦略（exCEEDing）】

PMIで培ったcargo-partner社とのクロスセル取組みを、中東欧地域戦略「exCEEDing」に発展させ、グループが一丸となり推進

アジア・中東欧間の トレードレーン拡大

- ・「汎アジア戦略」「環インド洋戦略」と連動した拡販取組み
- ・NX/CP両社連携によるアカウントマネジメント
- ・欧州側での積極的な着地セールス展開

CP社事業基盤の活用による 欧州域内物流需要の取込み

- ・CP社の倉庫/トラック網を活用した域内物流需要の取込み
- ・CP社が有する高度な通関コンサルティング機能を活かした、顧客への最適物流提案

共同購買および 商品共同開発の推進

- ・海運/航空の各フォワーディング事業における（NX/CPの）更なる共同購買推進
- ・入札対応時におけるテンダーマネジメントの融合
- ・CP社のLCL（小口混載）路線を活用した商品の共同開発



NX/CP両社を合わせた売上と貨物取扱い数量の規模は世界第4位に（※）
当戦略の実行を通じ、中東欧を核としたグループ全体の成長原動力へ転換

※ 出所：Armstrong & Associates, Inc. A&A's Top 25 Global Freight Forwarders List 2026年版

PMIの枠組みを超えた中東欧エリアの開発強化施策として、中東欧地域戦略exCEEDingを始めます。PMIで培いましたcargo-partnerとのクロスセルの取組みを、NXグループとして推進するもので、cargo-partnerのPMI観点では、売上シナジーの拡大フェーズに移行するものといえます。

主な取組みといたしまして、3点挙げています。

一点目はアジア・中東欧間のトレードレーンの拡大です。汎アジア戦略、環インド洋戦略と連動した拡販取組みとなり、NX、cargo-partnerの両社連携によるアカウントマネジメントや、欧州側での積極的な着地セールスを展開します。

二点目は、欧州域内物流事業の取組みです。西欧と東欧を結ぶ物流は、cargo-partnerにとって非常に大きなマーケットです。cargo-partnerの倉庫/トラック網の活用に加え、cargo-partnerが有する高度な通関コンサルティング機能を活かし、顧客への最適物流提案を行います。

三点目は、共同購買および商品共同開発の推進です。海運/航空の各フォワーディング事業でのさらなる共同購買を推進します。入札対応時における共同でのテンダーマネジメントも行い、また、cargo-partnerの強みである海運のLCLを活用した商品の販売も進めます。

NX、cargo-partner、両社を合わせた売上と貨物取扱数量の規模は、直近のランキングでは世界第4位となりました。この戦略によって、中東欧を核としたグループ全体への成長の原動力へ発展させます。

目次

Part 1

グローバル事業における
End to End ソリューションの提供に向けて

- アカウントマネジメントの強化
- 重点産業別の拡販取り組み
- サプライチェーンを取り巻く環境について
- グローバルフォワーディング戦略
- コントラクトロジスティクスのグローバル展開
- cargo-partner社、Simon Hegele社の業績とPMI進捗

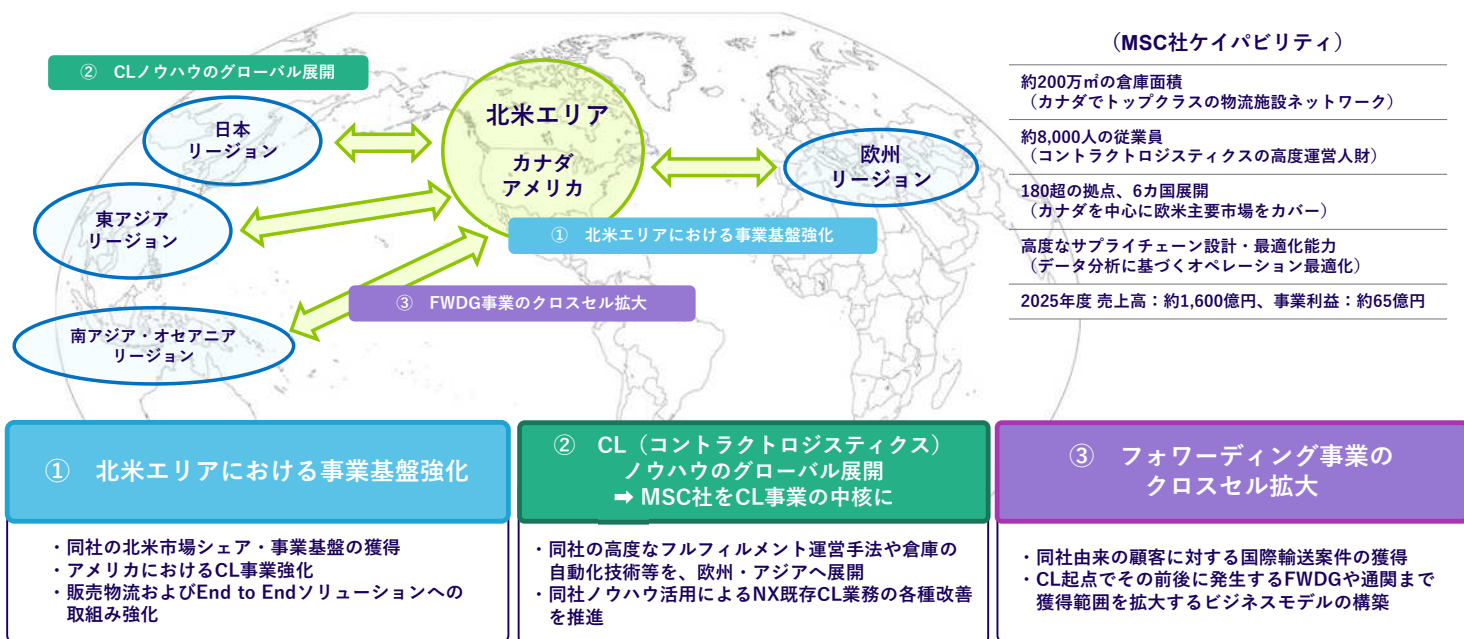
Part 2

経営計画ローリングにおける更なる成長加速
取組み

- 重要戦略の進化（事業軸）
- 重要戦略の融合
- M&A案件の収益拡大

M&A案件の収益拡大

【Metro Supply Chain社（以下、MSC社） 買収の意義】



37 2026年9月18日開催 IR Day

Copyright © 2026 NIPPON EXPRESS HOLDINGS, INC., All rights reserved.

NEX NIPPON EXPRESS
We Find the Way

Metro Supply Chain社は、カナダでNo.1の3PL、コントラクトロジスティクス企業です。

コントラクトロジスティクスの高度人財を多数抱え、ハイレベルのサプライチェーン設計も可能で、専門のITチームも持ち、オペレーション最適化に非常に長けています。

カナダにとどまらず、北米全域における事業基盤強化への貢献、さらには北米におけるコントラクトロジスティクスの中核企業として、Metro Supply Chain社を位置づけます。

具体的には、彼らが今持っています高度な運営手法、倉庫の自動化、それらを専門に立ち上げるチーム、これらのノウハウを欧州・アジアに展開し、新しい新規業務の獲得も図っていきます。また、アジア・欧州等で不採算となっている当社の既存ロジ業務の収益改善も図っていきます。

また、本来Metro Supply Chain社が持っていますカナダのお客様には、カナダ向け、あるいはカナダ発のフォワーディングを狙い、加えて通関業務を獲得するというシナジーを考えています。



本資料のいかなる情報も、弊社株式の購入や売却等を勧誘するものではありません。
また、本資料に記載された意見や予測等は資料作成時点での弊社の判断であり、
その情報の正確性を保証するものではなく、今後、予告無しに変更されることがあります。
万一、この情報に基づいて、こうむったいかなる損害についても、
弊社及び情報提供者は一切責任を負いませんのでご承知おきください。