



We Find the Way

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

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 取り組み

- 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

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 取り組み

- 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

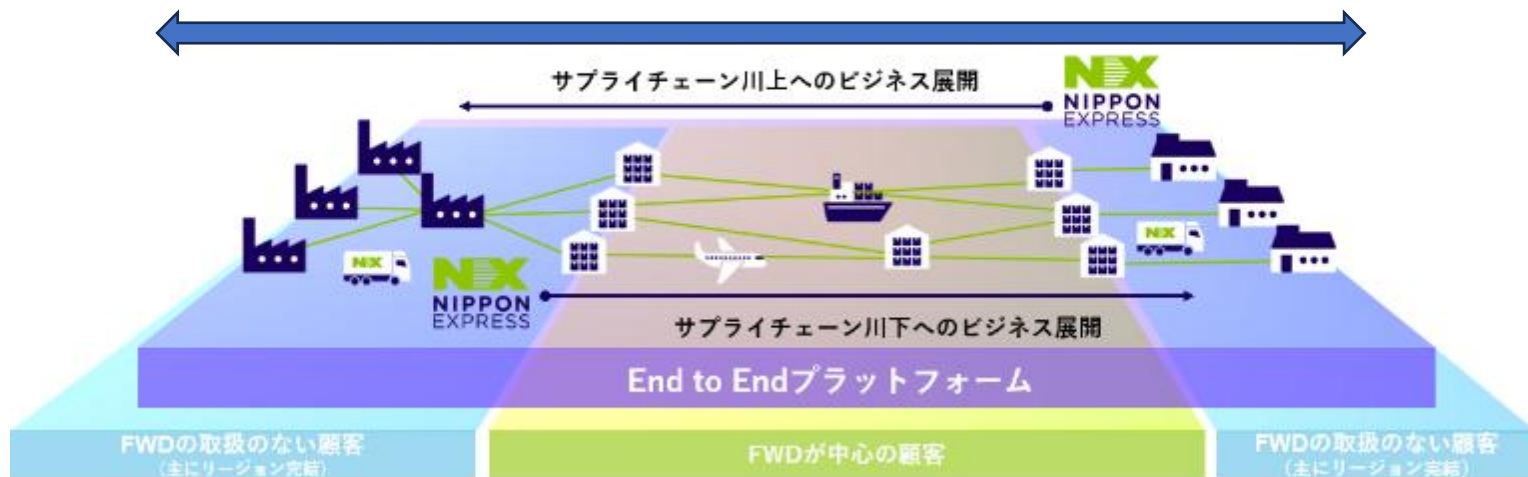
X

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



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

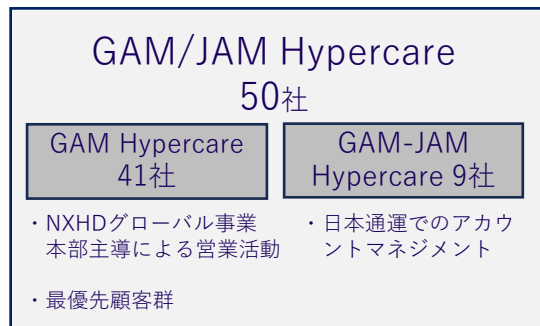
経営計画ローリングにおける更なる成長加速 取り組み

- 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



↑ 【GAM/JAM Hypercare】 2025年度累計売上高 1,845億円

GAM/GIT 93社
(GAM < Global Industry Target >)

- ・将来のGAM候補となるグローバル顧客
- ・営業活動は各リージョンが主導
- ・NXHDグローバル戦略本部にて産業軸での拡販支援を実施

【GAM/GIT】 2025年度累計売上高 573億円

(換算レート: US1ドル=156円)

JAM 156社
GAM-JAM < GIT > 11社

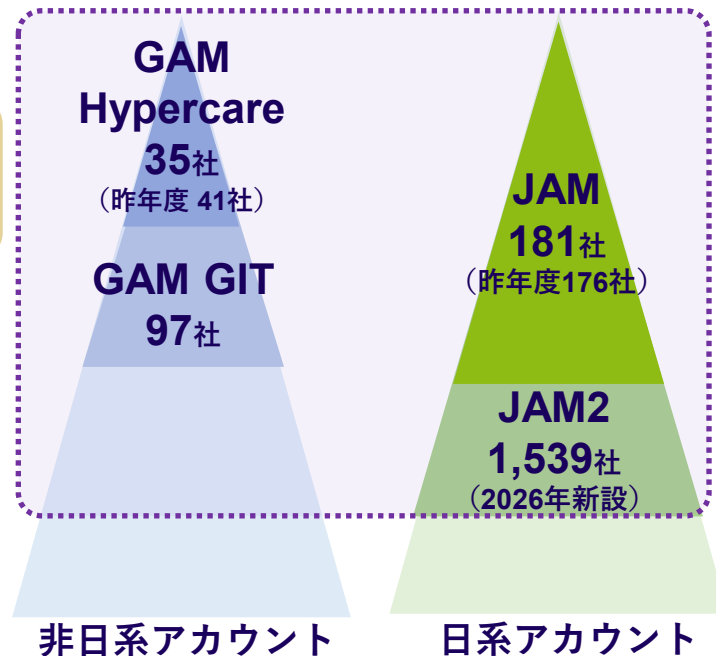
- ・日本通運でのアカウントマネジメント対象顧客

【JAM】 2025年度累計売上高 6,466億円

GAM: アカウント数を絞り、
経営資源を集中
JAM: 強固な営業基盤を基に
社数を拡大



2026年 アカウントマネジメント対象顧客群



- 非日系アカウント
- ・NXHDグローバル事業本部所管プログラム
 - ・一部、日系アカウント含む

- 日系アカウント
- ・日本通運所管プログラム
 - ・一部、非日系アカウント含む

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

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 取り組み

- 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	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				
モビリティ	基盤領域	自動車	1,570億円	1,469億円	+6.8%	2,600億円
	成長、挑戦領域	建機、農機				
		鉄道、航空機				
ライフスタイル	基盤領域	アパレル	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				
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				
		医療機器				
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				

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

2021年以前

2022年

2023年

2024年

2025年

2026年

2027年以降

半導体産業の集積地を網羅し、保管・緊急配送から生産部材管理まで複数業務に対応

国内

四日市



広島



福岡



熊本



滋賀



鳥栖



恵庭



北上



苫小牧
(危険品倉庫)



国内倉庫拠点での主な取扱業務

- ・保守部品保管および緊急配送
- ・ウエハ / 薬液の温調保管
- ・生産部材管理
- ・シャーシプール設置

各リージョンの倉庫拠点において、製造装置や製品保管、保守部品の保管・緊急配送に対応し、顧客のグローバルサプライチェーンに貢献

海外

上海 (中国)
・製品保管



NEC NIPPON EXPRESS

台南 (台湾)



- ・保守部品保管
- ・緊急配送

アリゾナ
(米国)



- ・製造装置保管
(温調庫)
- ・保守部品保管

ダブリン
(アイルランド)



- ・製造装置保管
(温調庫)
- ・窒素重点設備

安城(韓国)

- ・保守部品保管



ハノイ
(ベトナム)



- ・製品保管

NEC NIPPON EXPRESS

バンコク (タイ)

- ・製品保管



NEC NIPPON EXPRESS



台南・高雄(台湾)

- ・保守部品保管
- ・緊急配送



ドレラ (インド)

- ・製造装置保管
(温調庫)
- ・保守部品保管

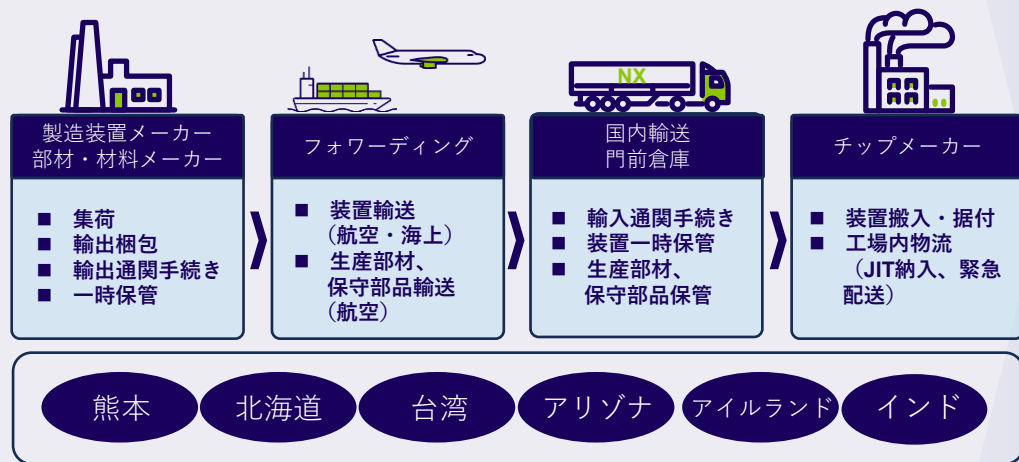


2027

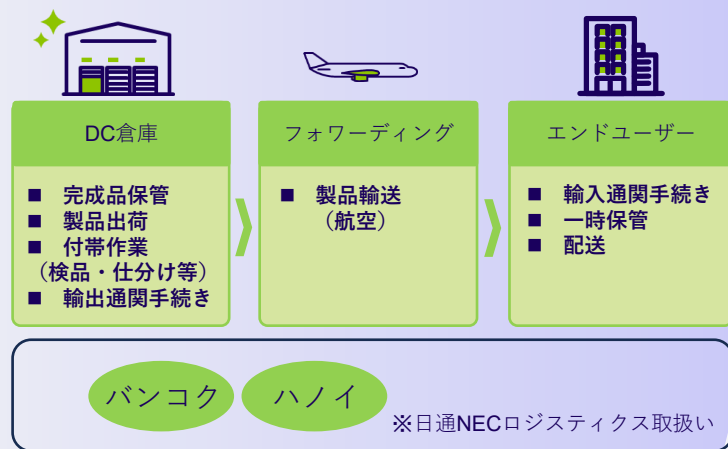
重点産業別の拡販取組み

【（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】

日本通運を中心とした従来の取扱い領域



グループ内連携による提供強化領域



（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
グループ一体となり、半導体サプライチェーン全体への提案・販売を強化

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 取り組み

- 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】



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

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 取り組み

- 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。

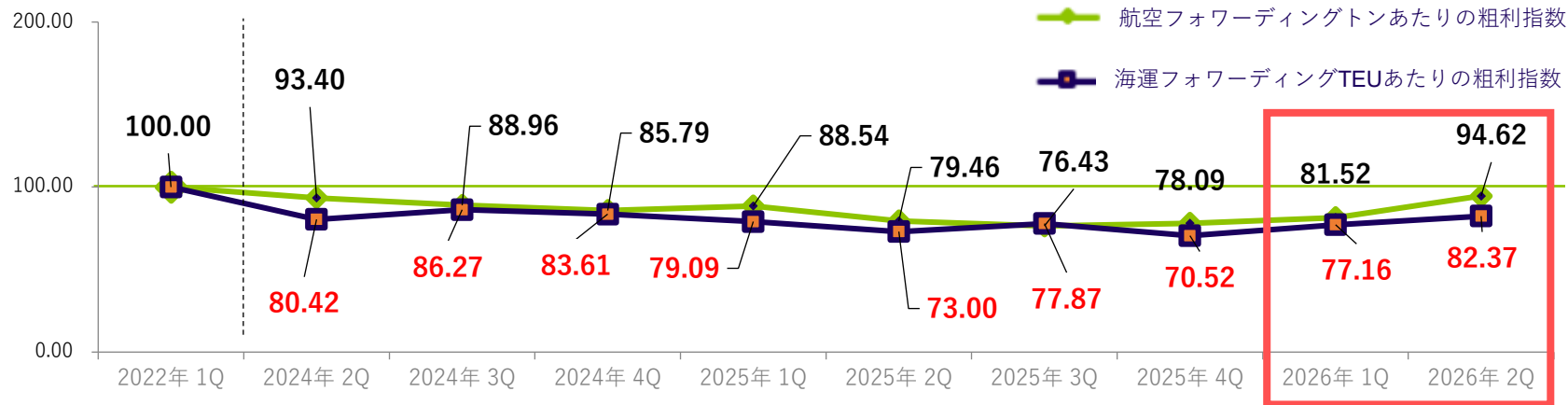
※2 データソース：日本海事センター、海上荷動きの動向

- ・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。

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

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

Win Ratio（件数ベース） 2026年1～6月

46.3%

海運

Win Ratio（件数ベース） 2026年1～6月

40.0%

収益性の向上

Web Cargo 運賃見積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

Win Ratio（件数ベース） 2026年1～6月

41.8%

海運

Win Ratio（件数ベース） 2026年1～6月

23.8%

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

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 取り組み

- 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

- ・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

オペレーション教育・トレーニング

- ・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

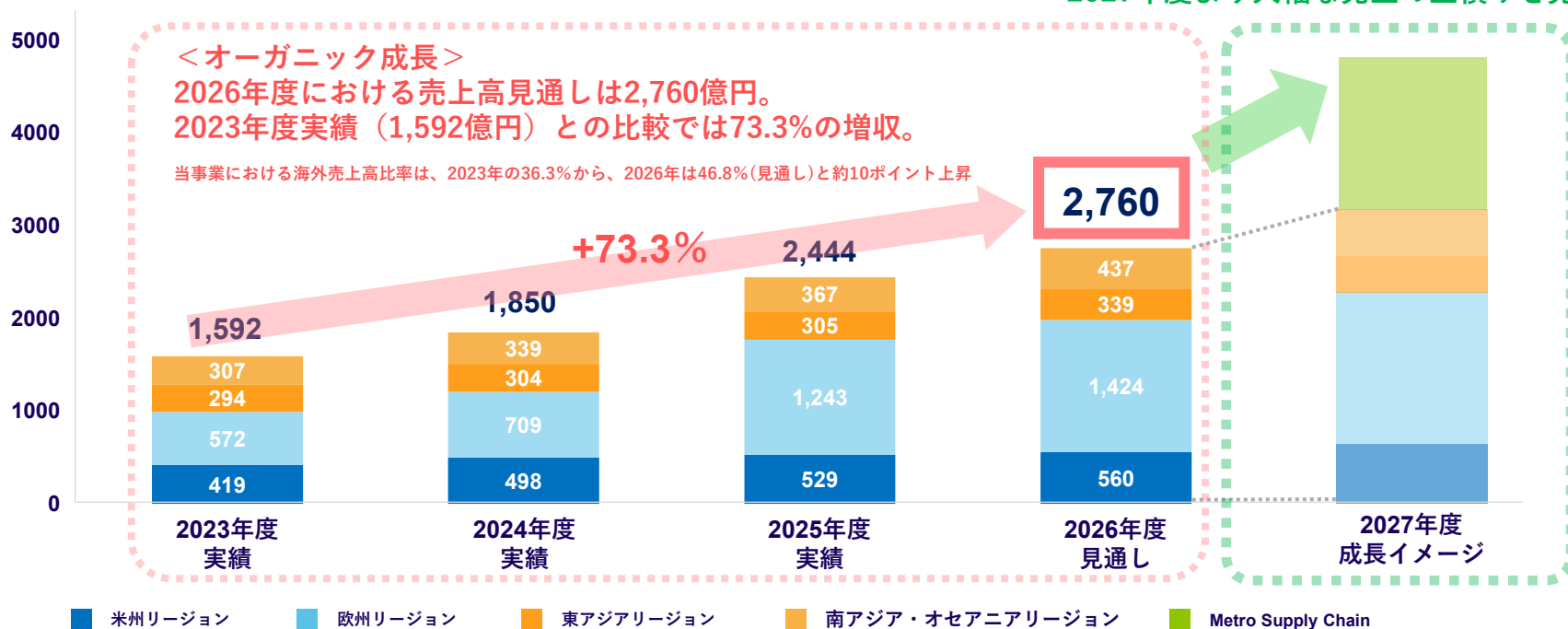
継続的な改善と標準化の推進

- ・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

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】

（単位：億円）



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

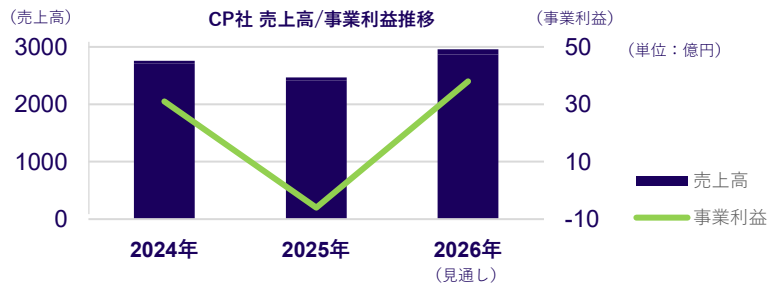
経営計画ローリングにおける更なる成長加速 取り組み

- 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 販販体制確立

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

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、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

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
取り組み

- 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」の各々取り組みを始動
- ・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

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
取り組み

- 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

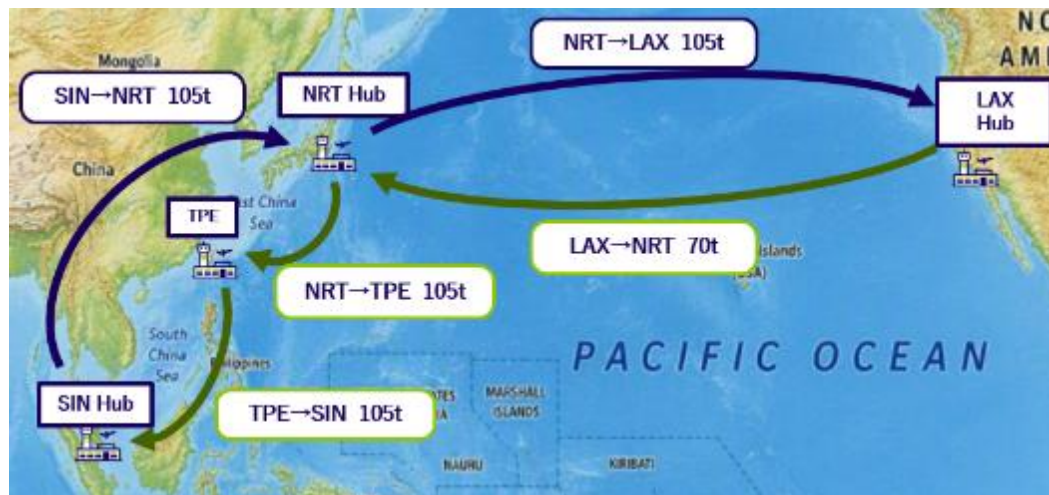
重要戦略の進化（事業軸）

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】

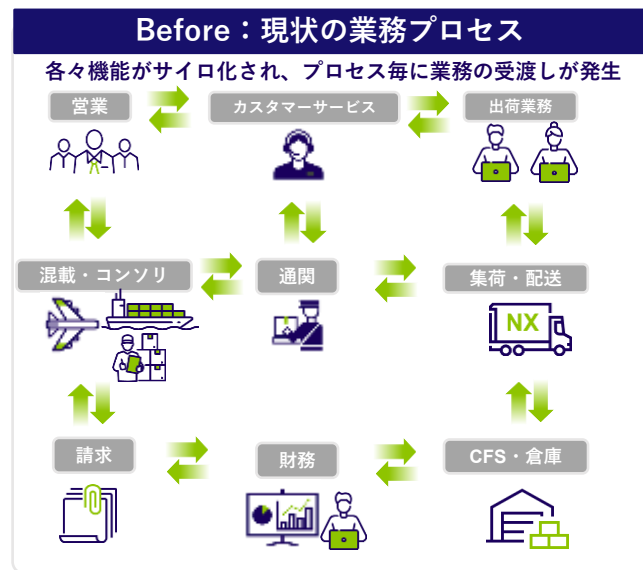
NXとして初めての長期チャーター運航。半導体関連グローバル顧客などをターゲットに集貨を推進



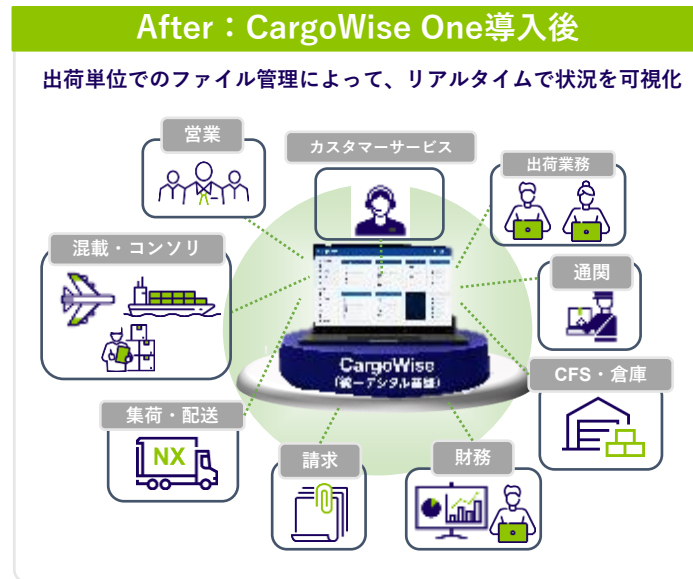
運航機材： B747 F
最大搭載重量： 105㍑（※）
※ ロサンゼルス－成田間のみ70㍑
運航頻度： 週1便（週末運航）
運航ルート： ロサンゼルス→成田→台北→
シンガポール→成田→ロサンゼルス
（各々寄港地にて、積降/積込が可能）

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

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

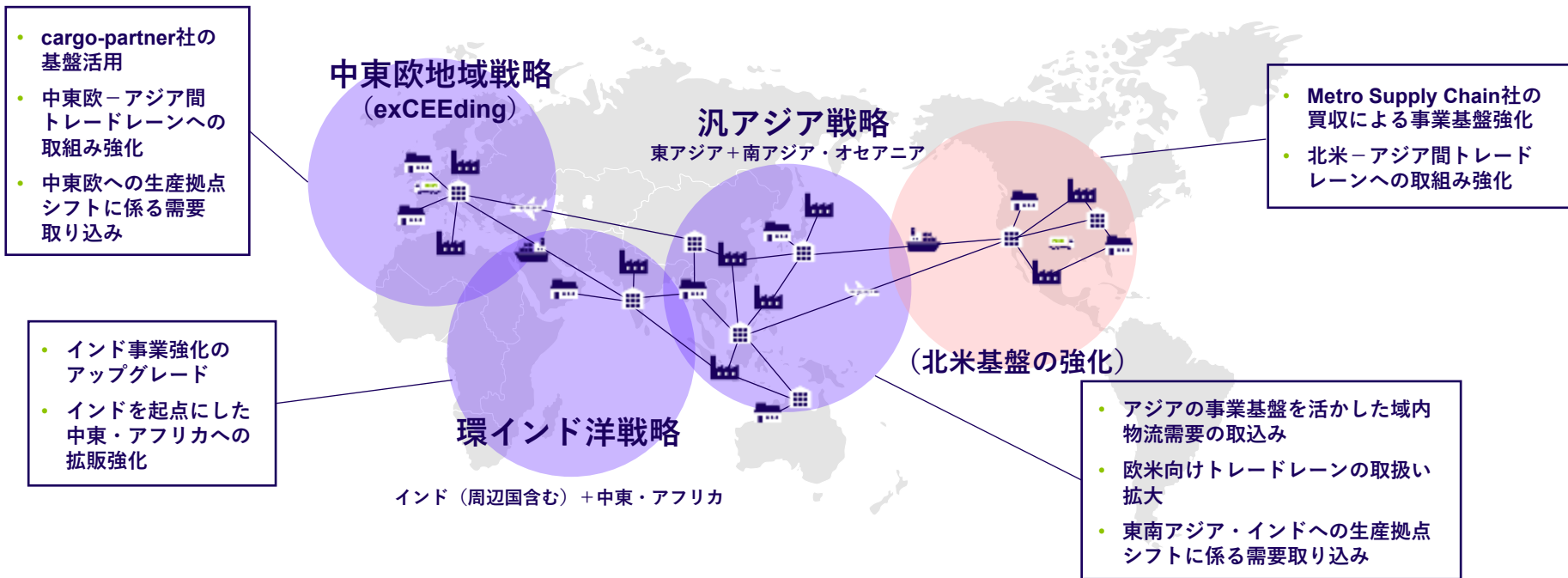
Part 2

経営計画ローリングにおける更なる成長加速
取り組み

- 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

【インターリージョン戦略 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 ～



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（日本発含む）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

重要戦略の融合

【環インド洋戦略（インド事業拡大）】

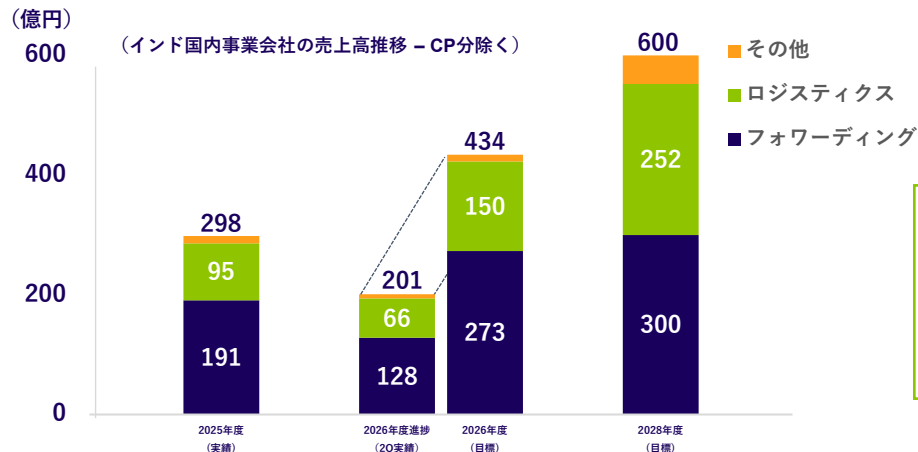
戦略方針

● 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



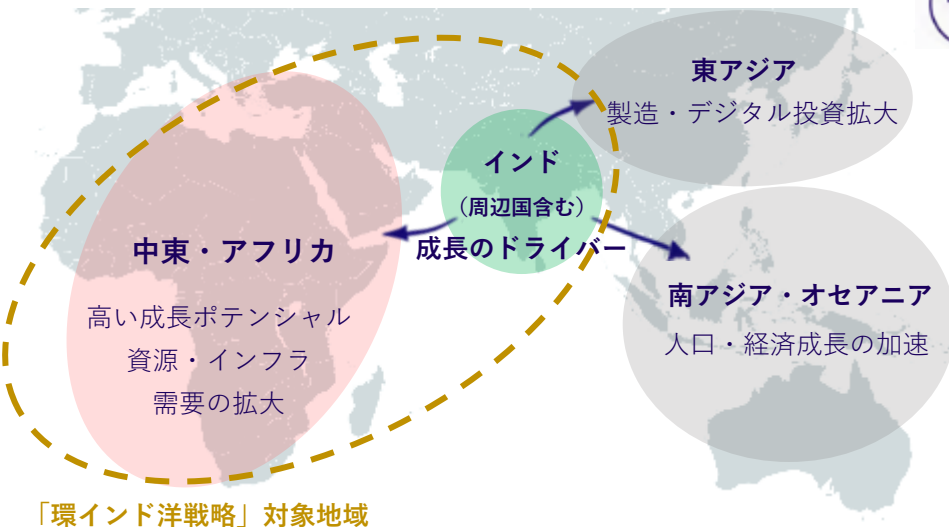
インド国内需要、およびインド発着案件獲得を同時に推進し、インド事業の拡大とインターリージョン戦略の両方を牽引

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・南アジアまでを網羅する「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)



取り組みの内容

- 重点トレードレーンへの取組み強化
 - ・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

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 tender 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

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

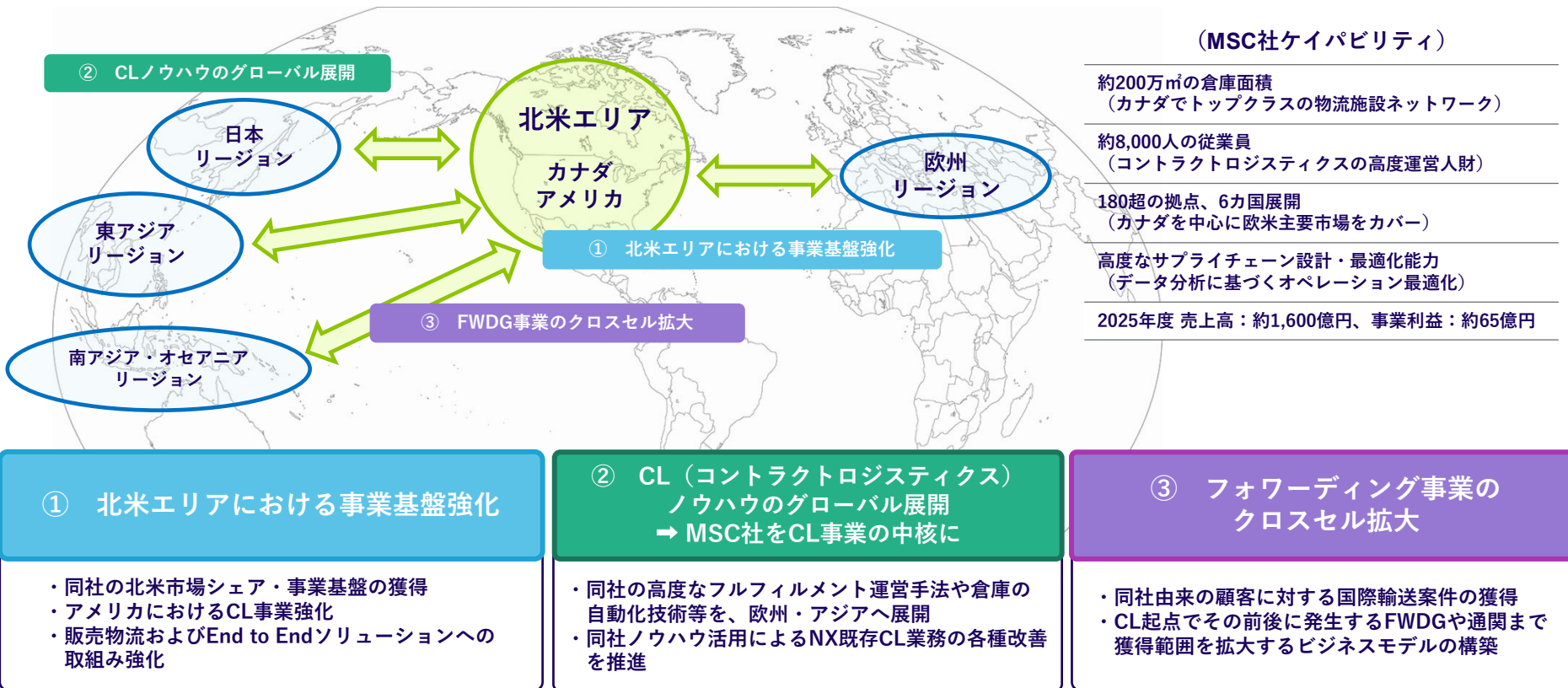
Part 2

経営計画ローリングにおける更なる成長加速
取り組み

- 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】





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。