



# 事業説明会資料

代表取締役副社長 石井 孝明

2019年6月11日

日本通運 株式会社

# 日通グループ経営計画2023

## ～ 非連続な成長 “Dynamic Growth” ～ 経営目標

	(参考) 2019年3月期実績	2022年3月期 中間目標	2024年3月期 目標
売上高	2兆1,385億円	2兆2,500億円	2兆4,000億円
営業利益	795億円	830億円	1,000億円
営業利益率	3.8%	3.7%	4.2%
当期純利益	493億円	540億円	630億円
海外売上高	----	5,200億円	6,000億円
ROE	9.2%	9%	10%
フォワーディング 数量	海運 68万TEU 航空 90万t	海運 100万TEU 航空 120万t	海運 130万TEU 航空 140万t

※ フォワーディング数量は、1月～12月の1年間数量

※ 2023年度目標は、2021年度に見直しを行う

# 組織改正(2019年4月15日付) 全社を4部門・7本部に再編

## ビジネス ソリューション部門

- ・グローバル営業戦略本部
- ・海外事業本部

コア事業の成長戦略、  
グループ全体の営業活動  
と海外事業の推進

## 日本事業部門

- ・日本事業本部
- ・ネットワーク商品事業本部

日本事業の強靱化戦略と  
ネットワーク事業の推進

## コーポレート ソリューション部門

- ・コーポレートサポート本部
- ・CSR本部

事業活動のサポート、  
安全衛生とCSR経営の推進

## 経営戦略部門

- ・経営戦略本部

グループ全体の経営戦略、  
事業ポートフォリオの見直し、  
ガバナンスの強化等

「非連続な成長」の実現

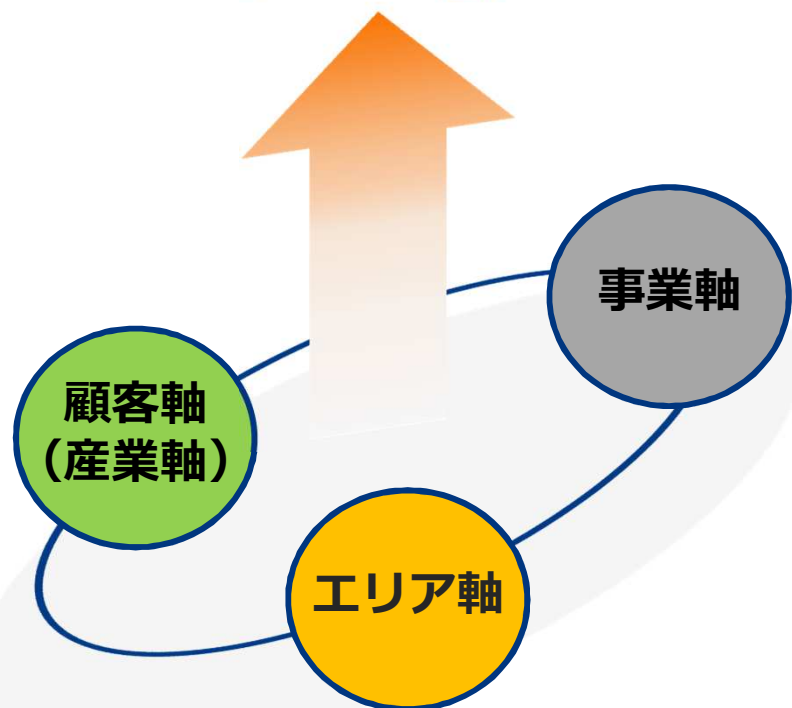
経営計画の各施策を迅速に  
推進する体制構築

スピード感を持った  
決断・実行

# 日通グループ経営計画2023 コア事業の成長戦略

強みである「日本」で培った、顧客基盤・事業をグローバルに成長させる

## 売上の増大



支える管理機能と仕組み

## 重点施策

### 顧客（産業）軸アプローチ

- ワンストップ営業・アカウント営業／アカウントマネジメント
- 産業・業種別の取組み
- EC市場の拡大による変化への対応
- 非日系顧客への営業拡大

### 事業軸アプローチ

- フォワーディング事業
- ロジスティクス事業
- ネットワーク商品事業
- パッケージング・ソリューション事業

### エリア軸アプローチ

- 日本
- 米州エリア
- 欧州エリア
- 東アジアエリア
- 南アジア・オセアニアエリア

### 3つの営業アプローチを支える管理機能と仕組み

- 売上・営業データに基づく営業活動支援システムの構築
- 営業プロセスKPIの導入
- グループの営業支援基盤強化

# KPI <コア事業の成長戦略>

項目	国内		海外	
	2019年3月期 実績	2024年3月期 KPI	2019年3月期 実績	2024年3月期 KPI
電機・電子産業への取組強化	1,154億円	1,200億円	1,054億円	1,450億円
自動車産業への取組強化	512億円	900億円	591億円	1,100億円
アパレル産業への取組強化	163億円	245億円	482億円	800億円
医薬品産業への取組強化	167億円	360億円	95億円	400億円
非日系顧客の拡大(GAM・GTA)	260億円	430億円	-	-
合計	2,256億円	3,135億円	2,222億円	3,750億円
伸長額		+ 879億円		+ 1,528億円

項目	2019年3月期 実績	2024年3月期 KPI
海上フォワーディングの拡大	68万TEU	130万TEU
航空フォワーディングの拡大	90万t	140万t

※ GAMとは、GAM(Global Account Management) のこと。GTAとは、GTA(Global Target Accounts) のこと。  
 ※ フォワーディング数量は、1月～12月の1年間数量。

***We Find the Way***



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。