

A decorative graphic on the left side of the page consists of numerous vertical lines of varying lengths. The lines are colored in shades of blue and green, creating a rhythmic, abstract pattern.

IR day2022 第2セッション
「日本事業強靱化戦略・事業構造改革PJの取組について」

日本通運株式会社 代表取締役副社長：中村 栄一
取締役：高原 博

NIPPON EXPRESSホールディングス株式会社
2022年9月15日

日本事業の強靱化戦略の取組



主な取組項目

1. 作業差益の一層の向上（外注費率減の継続）
2. 社有戦力の最大限活用
3. 支店作業会社の再構築
4. 倉庫オペレーションの全体的レベルアップ
5. オフィス業務の自動化・簡素化（RPAの取組加速）
6. 陸海空融合の進化 ～クロスモードセールスの推進
7. プロテクトBOXビジネスの拡販
8. 国内航空貨物の拡販
9. 内航コンテナの拡販
10. 鉄道コンテナの拡販
11. アロー便事業の強化推進
12. 引越事業の構造改革

日本事業の強靱化に向けては様々な取組みを進めておりますが、ここにはその中でも主なものを記載しております。本日はここに掲げた12項目についてご説明いたします。

日本事業強靱化の取組概要

| | | ～2020年度 | 2021年度 | 2022年度 | 2023年度 |
|--------------------------|--------------------|------------------------|-------------------------------------------|--------------------------------|--------|
| ■ 外注费率減の継続 | | 外注费率： 累計対前年▲3.0ポイント | 累計対前年▲2.9ポイント (9ヶ月) | 2022年1月～6月 累計対前年▲2.5ポイント | |
| ■ 社有戦力の最大限活用 | | 稼働率： 下半期対前年+3.2ポイント | 累計平均対前年+2.1ポイント (4月～12月) | 2022年1月～6月 累計平均対前年+0.6ポイント | |
| ■ 支店作業会社の再構築 | 同一労働・同一賃金への対応 | 完了 | | | |
| | 再構築 | | | | |
| ■ 倉庫オペレーションの全体的レベルアップ | | | 全国435倉庫拠点のレベルアップの取組 "Logistics boot camp" | | |
| ■ オフィス業務の自動化・簡素化 | RPAの取組加速 | 累計生み出し時間： 14,383時間 | 37,743時間 | 2022年6月累計 54,807時間 | |
| | RPA作成人材の育成 | | 677名育成 | 417名育成予定 | |
| ■ 陸海空融合の進化 | クロスモードセールスの組織的展開 | | | | |
| ■ プロテクトBOXビジネスの拡販 | | 2020年7月 販売開始 | 15,293基 (発送基数) | 2022年1月～6月実績 15,884基 (発送基数) | |
| ■ 国内航空貨物の拡販 | | | | | |
| ■ 内航コンテナの拡販 (Sea & Rail) | | | | | |
| ■ 鉄道コンテナの拡販 (NXTレイン) | | | | 2022年3月14日運行開始 | |
| ■ アロー便事業の強化 | オペレーション改善による生産性の向上 | | 平日平均積載率： | 2022年1月～6月 対前年+3.3ポイント | |
| ■ 引越事業の構造改革 (引越品質の向上) | | NPS50をKPIとした品質向上の取組 | | | |
| ■ 人材のさらなる再配置 (支店間接部門の一部) | | 2020年度247名 | | | |

2

2022年9月15日開催 IR day

Copyright © 2022 NIPPON EXPRESS HOLDINGS, INC., All rights reserved.

第2セッション



ここでは、これまで取り組んできた内容も含め、時系列的に項目をお示ししております。

1. 作業差益の一層の向上（外注費率減の継続）

- グループ会社を含め、陸海空の社有戦力（人・車）を最大限活用し、外注費を抑え、日々のコストコントロールを継続推進
- 2022年1月～6月の売上高累計実績が対前同11.1%増えるなか、外注費についても対前同3.7%増であったが、外注費比率は、37.0ポイントから34.5ポイントとなった(▲2.5ポイント)
- FWD単価の上昇を控除した実態ベースは、感染症発生前の収支構造と比較して、▲1.0ポイント程度の外注費低減は維持できていると分析

2. 社有戦力の最大限活用

- 社有戦力の最大限活用として、社有車の稼働率アップを全課所で取組
2022年1月～6月累計 社有車稼働率 対前年+0.6ポイント
(2022年1月～6月累計平均55.2%、前同54.6%)
- 移管可能な車両情報を全社で一元的に把握できるツールを整備し、低稼働車両の移管促進による社有資産の有効活用を推進

3. 支店作業会社の再構築

- 支店作業会社としての役割・収益・将来性と市場動向の変化を踏まえ、地域ごとの再構築を継続

日本リージョンでは、国内物流の一部の産業に回復が見られますが、感染症や半導体不足による生産停滞等、いまだ影響があり、総じてコロナ前の水準には及んでいない状況にあります。今後も不透明感は否めない状況ではありますが、経済や顧客動向を注視のうえ、引き続きコストコントロールを進めてまいります。

特に外注費の削減についてはグループ戦力の最大限の活用を進めるべく、マッチングツールなども活用しながら、日々、各現場で全力をあげております。その結果、2022年1月～6月累計での外注費率は対前年で▲2.5ポイント減少いたしました。なお、FWD単価の上昇等の影響を控除した実態ベースは、感染症発生前の収支構造と比較して、△1ポイント程度の外注費低減が維持できていると分析しています。2022年1月～6月累計での社有車の稼働率も対前年で+0.6ポイント向上いたしました。

グループ戦力として重要な支店作業会社については、会社毎に収益性の向上、財務体質の強化に取り組んでおります。また、法規制への対応と経営環境や市場動向の変化を踏まえ、支店との経営統合や支店作業会社間の経営統合など、グループ全体最適の構造改革を進めてまいりたいと考えております。

4. 倉庫オペレーションの全体的レベルアップ

1 倉庫オペレーション拠点全課所を対象とした生産性向上の取り組み

- ・ 435拠点を対象にオペレーションのレベルアップを推進した結果、全ての拠点が全社共通目標レベルを達成

2 倉庫オペレーション生産性向上を推進する中核人財の育成

- ・ 倉庫オペレーションの生産性向上を推進する中核人財育成プログラム” Logistics boot camp ”を2021年度は17名を対象として実施。現在全国で倉庫オペレーション改善の中核人財として活動中。2022年度については全国から選抜した18名を対象として、2022年7月6日から2023年1月までに全18回のプログラムを実施

3 ロジスティクス人財の育成

- ・ 当社全体のロジスティクス人財育成を目的として、ロジスティクスオペレーションの改善に必要な思考法や手法に関する教育をeラーニング形式により5回に分けて実施

倉庫オペレーションの生産性向上については、これまで自動化、省力化を全国で40か所の拠点を選定し推進してきておりますが、昨年度からは自動化、省力化とは別に、全国の倉庫拠点のオペレーションの改善に取り組み、その生産性を向上させる取り組みを推進しております。すでに全国の主要な倉庫拠点435拠点のオペレーションのチェックが終了し、全ての拠点において全社共通の目標レベルを達成しております。

倉庫オペレーションの生産性向上を推進する中核人財プログラム“Logistics boot camp”を2021年度は17名を対象に実施し、現在全国で倉庫オペレーション改善の中核人財として活躍中であり、2022年度については、全国から選抜した18名を対象として、2022年7月6日から2023年1月までに全18回のプログラムで実施中であり、

また、当社全体のロジスティクス人財育成を目的として、ロジスティクスオペレーションの改善に必要な思考法や手法に関する教育をeラーニング形式により実施中であり、

5. オフィス業務の自動化・簡素化（RPAの取組加速）

➤ 現場によるRPAの自主・自律的な開発と展開

2020年度より現場で開発するRPA（WinActor）ツールの展開を開始し、現場固有の業務処理の自動化を継続して行っている。

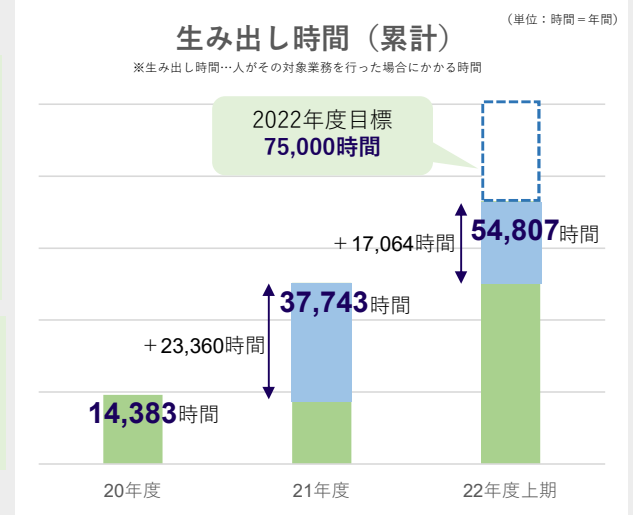
※本社集約・主導によるRPAの開発運用は、本社（IT推進部）で推進＝RPA（UiPath）

教育の継続・強化

- WinActorの裾野を広げるための研修を2021年度より始め、合計で677名（2021年度実績）が受講
- 2022年度は実践的かつより高いスキルを取得するための研修体系に変更し、更なる自動化案件の開発に繋げる（2022年度中受講予定者数 417名）

開発済の汎用性のある自動化事例を水平展開

- 自動化事例の定期的な共有化
- 共通利用可能な部分的シナリオの展開、利用方法の動画化
- 全国における類似シナリオの洗い出し、業務標準化の推奨



オフィス業務の生産性向上のためのRPAについては、現在、IT推進部による全社レベルの大規模なもの、現場において取り組む簡便なレベルのものとの2つの流れで取り組んでおります。後者について、経営事業戦略本部として「WinActor」というRPAソフトを用い、現場業務の自動化・簡素化に繋がるシナリオを作成することによって、効率化の取組みを進めております。

取組み開始以降、RPA化による生み出し時間が、

2020年度で約14,000時間、

2021年度で約23,000時間、

2022年度は上半期のみで約17,000時間

と着実に成果を上げてきています。

2022年度下半期以降は、これまでの取組みを継続的に推進するとともに、既に稼働している自動化事例を水平展開することで更なる効率化の取組みを進め、2022年度の目標であります75,000時間を目指してまいります。

なお、2021年度は裾野を広げるための研修を677名が受講し取組みが大きく進みましたが、今年度は実践的な案件開発に繋げることを目論み、少数精鋭の教育体系を拡充しています。

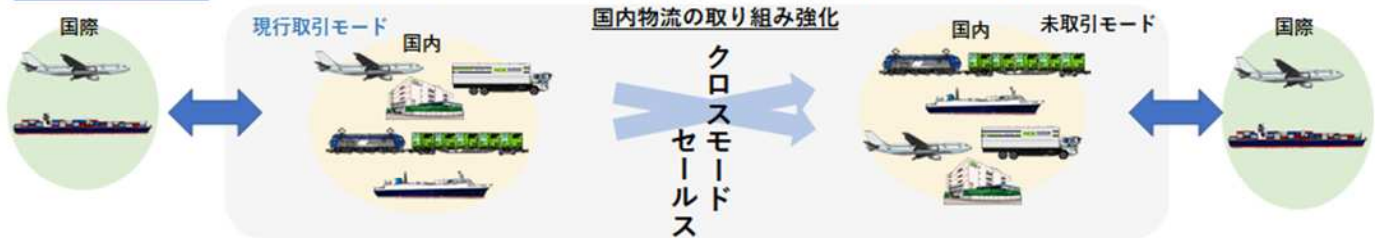
6. 陸海空融合の進化 ～クロスモードセールスの推進

目的

すべての既存顧客を対象に取引のすそ野を広げるため、未取引のモード獲得に向け、輸送モードの枠を超えたセールスを推進する。

取り組み内容

国内での取り組み強化と国際物流と国内物流をシームレスな物流でつなぐクロスモードセールス



具体的な取り組み事例

主要顧客266社へのアカウントセールス

- ・顧客物流の全面受託を目指し、アカウント店舗所および営業担当者が中心となり組織全体で取り組みを推進。
- ・お客様第一に徹し、個々の顧客との長期的な関係性を強固にすることで、顧客にとって不可欠な存在となることを目指す。
- ・幅広く当社をご利用いただきトップラインを伸長させる。



各地域ブロックにおけるエリア営業の強化策の一つとして、陸海空の営業力を活かした「クロスモードセールス」を組織的に展開しております。これは、国内ブロックの全課所において現在の既存顧客を対象に、取引いただいている以外の輸送モードを獲得するよう陸海空の総合的な営業アプローチにより、そのすそ野を広げるものであります。産業軸、事業軸のセールスとあわせ強力に展開しています。取組み例の一つとしては、選定した主要顧客266社に対しては、アカウントセールスを実施し顧客物流の全面受託を目指しております。

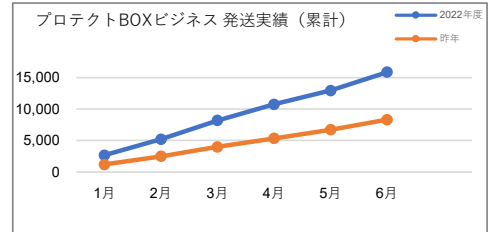
7. プロテクトBOXビジネスの拡販

➤ プロテクトBOXビジネス取扱実績

《サービス特長》

- ✓ 小口輸送に最適で、ビジネスで手軽に使えるサイズの器材
- ✓ 陸海空全ての輸送モードで利用可能なマルチモードユニットサービス

2022年1～6月：発送基数実績 15,884基（前同比191%と順調に伸長）



➤ 顧客ニーズにマッチした器材ラインナップの追加

現行器材

ノーマルタイプ

パレット一体型
1,100×1,100mm

《器材特長》

- ✓ 貨物ダメージの低減
- ✓ 梱包資材費用等の削減
- ✓ 反復利用による環境保護



積替作業の省力化



ライトタイプ（パレット分離型）

《器材特長》

- ✓ 顧客所有パレットを使用可能
- ✓ パレット積載のまま発着一貫輸送可能
- ✓ 内容積 約6%UP

特殊サイズパレット
使用顧客への対応
(自動車部品製造業界など)



ワイドタイプ（パレット一体型）

《器材特長》

- ✓ パレットサイズ：1,400×1,100mm
- ✓ 長尺貨物も積載可能
- ✓ 内容積 約28%UP

7

2022年9月15日開催 IR day

Copyright © 2022 NIPPON EXPRESS HOLDINGS, INC., All rights reserved.

第2セッション

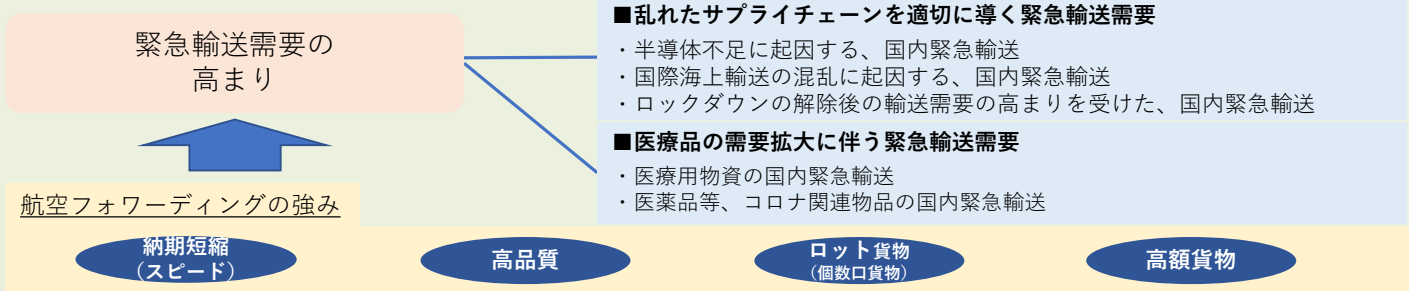
NEX NIPPON EXPRESS
We Find the Way

ビジネスで手軽に使えるサイズのBOXを利用したマルチモードユニットサービスとして大変好評をいただいている「プロテクトBOXビジネス」を拡販しております。「プロテクトBOX」とは軽量で強固な樹脂によるハニカムコア材を使用したパレットサイズの輸送商品であり、最大で350kgの重量を積載できます。ボックス単位での輸送を基本とし、手頃なサイズ感と、貨物の汚破損防止、梱包資材の大幅削減、反復利用による環境への配慮など、さまざまなメリットが評価されており、本年1月から6月の取り扱い実績は、15,884基で対前年比191%と順調に伸長しております。

更にお客様のニーズにマッチした「ライトタイプ」と「ワイドタイプ」をラインナップに加え、それぞれの特徴を生かし、あらゆる輸送モードにおいて拡販してまいります。

8. 国内航空貨物の拡販

➤ 高まる緊急輸送ニーズに対応する、航空フォワーディングを活用したソリューションの提供



■ 乱れたサプライチェーンを適切に導く緊急輸送需要

- ・半導体不足に起因する、国内緊急輸送
- ・国際海上輸送の混乱に起因する、国内緊急輸送
- ・ロックダウンの解除後の輸送需要の高まりを受けた、国内緊急輸送

■ 医療品の需要拡大に伴う緊急輸送需要

- ・医療用物資の国内緊急輸送
- ・医薬品等、コロナ関連物品の国内緊急輸送

➤ 大阪空港貨物センターリニューアル (2021年10月)

仕分処理能力の大幅向上と作業の効率化・省力化を実現
大阪空港、関西空港を発着する航空貨物をよりスピーディーにかつ安定的に輸送できる体制を整備

< 国内航空貨物ネットワークの基盤強化 >

昨年リニューアルした羽田京浜島貨物センターと同センターのリニューアルにより、国内航空貨物ネットワークにおける東西主要拠点の能力向上・基盤整備を実現



| | |
|----------|-------------------|
| 仕分処理能力向上 | 自動仕分機能力 1.6倍 |
| 自動仕分率 | 98% (29ポイント向上) |

➤ 商品リニューアル

■ メディカル・リターン・サービスII (2022年6月リニューアル)

医療機器の預託品返送サービス
(従来のカテーテル専用商品から対象を拡大し、全ての医療機器の取扱いに拡大)

■ スマートスキャンニング (2022年8月リニューアル)

文書電子化サービス
(「箱」単位でのサービスに加えて、文書1枚から利用可能なサービスを新設)

国内航空貨物については、航空フォワーディングの強みを生かし、昨今の社会情勢を背景にした高まる緊急輸送のニーズの確実な取り込みと、新商品の開発に力を入れていくとともに、昨年の羽田京浜島航空貨物センターのリニューアルに続き、大阪空港貨物センターについてもリニューアルを実施し、処理能力の大幅向上と更なる作業の効率化、省力化をはかっております。

9. 内航コンテナの拡販

➤ Sea & Railによる輸送ルート複線化

- 脱炭素社会において求められる環境にやさしく安全な輸送サービスで、ESG経営にも貢献
- 2024年労働基準法における自動車運転業務の時間外上限規制への解決策として効果的
- BCP（事業継続計画）に有効であり、RSVハイブリッドコンテナの使用により災害時に発生した輸送障害区間の回避が可能
- 貨物を取り出して積替えることなく、鉄道⇄海上間を相互にシフト可能



Sea & Rail活用例



危険品輸送で困っている ➔ 鉄道輸送で青函トンネルを通過できない危険品の輸送も可能

自然災害時の輸送障害が不安 ➔ 普段より輸送ルートを複線化することで自然災害時にも事業継続が可能

脱炭素を追求していきたい ➔ 環境にやさしい鉄道と海上を融合させた輸送でCO₂排出量を抑えることが可能

➤ 少ロット貨物取扱で輸送手段を拡充



- 東京港を起点にし、コンテナを使用した苫小牧港・博多港のCFS～CFS混載サービス開始へ
- 従来のトレーラ（20 t）、貸切コンテナ（5 t）に加え、小ロット貨物対応の幅広いラインナップ
- 港での持込、引取対応によって、お客様のご都合で、車両を有効活用できる

内航コンテナ輸送の拡販としては、当社ならではの商品として、鉄道輸送と海上輸送を組み合わせた国内複合一貫輸送サービス「sea & rail」を拡販しております。環境配慮商品であり、長距離運転者の労働時間対策、異常気象時の輸送障害対応など多くのメリットがあり、北海道ルートと九州ルートの設定により日本を縦断するサービスとなっているため、更なる拡販を図ってまいります。

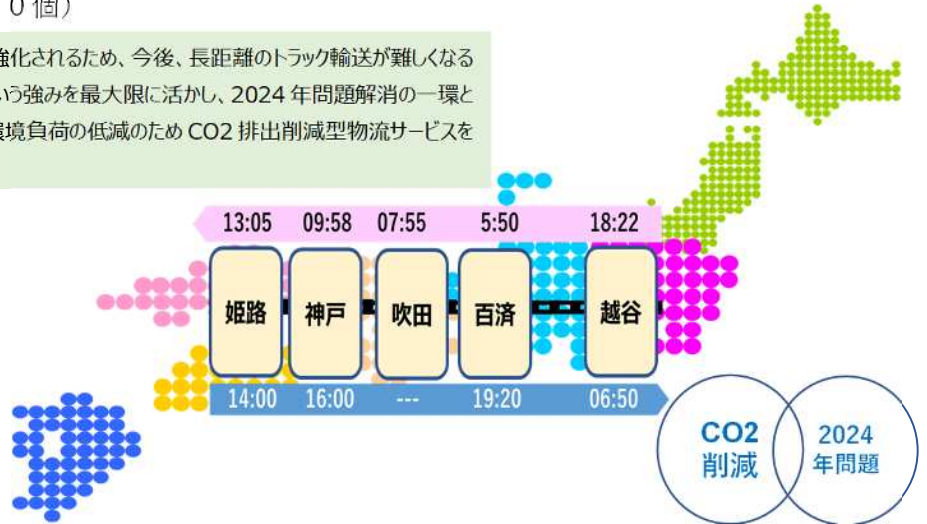
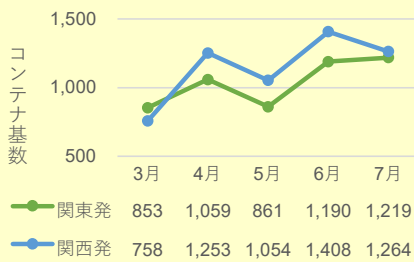
10. 鉄道コンテナの拡販

➤ NXトレインの販売

- ◆ 貸し切り鉄道貨物輸送サービス〔2022年3月14日運行開始〕
- ◆ 関東（越谷） ↔ 関西（百済・吹田・神戸・姫路）
- ◆ 全26両編成中12両（往復120個）

2024年にドライバーに対する時間外労働規制が強化されるため、今後、長距離のトラック輸送が難しくなるが見込まれます。鉄道貨物輸送の定時性、安全性という強みを最大限に活かし、2024年問題解消の一環としてお客様とともにモーダルシフトを推進するとともに、環境負荷の低減のためCO2排出削減型物流サービスを提供しております。

2022年3月～7月発送実績



鉄道コンテナの拡販についてですが、2022年3月14日より関東と関西の間で「NXトレイン」を運行、販売しております。NXトレインとは鉄道コンテナ輸送における特定区間、特定列車の輸送枠を一定数、毎日貸し切って運行している商品で、輸送力拡大と安定供給を強みに拡販を図ることを目的としています。2024年問題によるトラック不足とコストアップ解消のためのモーダルシフト提案、環境負荷低減のためのCO2排出削減型物流サービスの提供として、販売を強化してまいります。

11. アロー便事業の強化推進

➤ オペレーションの改善による生産性の向上

幹線便体制の見直しによる効率化

低積載線区の便数見直し、中継輸送の活用など

幹線便積載率向上 平日平均積載率+3.3ポイント改善（対2021年1月～6月累計）

➤ 新商品の拡販および顧客の深耕による売上の拡大

プロテクトBOXビジネスレギュラーの拡販 2022年1～6月：販売実績 5,896基（前同比157.3%）

クロスモードセールスの推進

12. 引越事業の構造改革

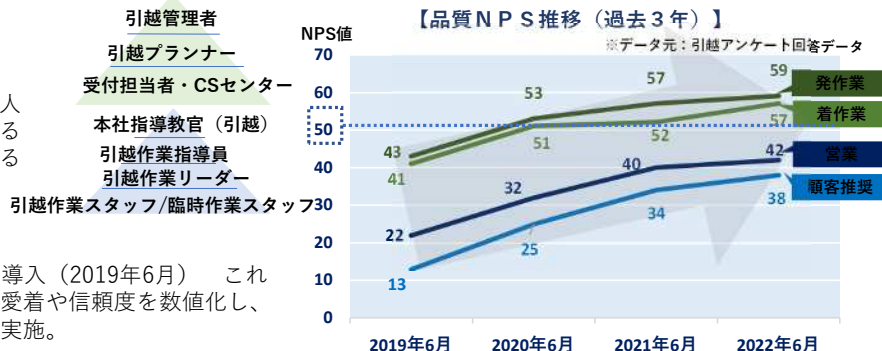
➤ 引越品質の向上

➔ 各種教育の取組みと充実化

品質第一を基本方針として、プロフェッショナル人材を育成するため、スタッフのスキルアップを図る教育を充実化。管理者を含めた7つの階層に対する教育全16種類を年間通して計画的に実施。

➔ 「NPS 50」をKPIとした取組み

品質指標としてNPS（顧客ロイヤリティ指標）を導入（2019年6月） これまで計測化が困難であった企業ブランドに対する愛着や信頼度を数値化し、戦力拡充と並行し引越品質の向上に関する施策を実施。2019年6月以降、全体として上昇傾向。



積み合わせ貨物事業であるアロー便については、オペレーション改善による効率化と拡販の両面で引き続き取り組んでまいります。集配体制の見直しや幹線便輸送の見直しなどで生産性は大きく向上しております。各ブロックにおけるクロスモードセールスや本社専任部隊でのセールス、プロテクトBOXなどの拡販も成果が出てきており、引き続き取り組みを継続してまいります。

引越事業については、品質第一を基本コンセプトとして、階層別のスタッフ教育を充実させることにより、2019年度より導入しているこれまでは計測化が困難であった企業ブランドに対する愛着や信頼度を数値化した品質指標である「NPS（ネットプロモータスコア）」を向上させ、お客様から選んでいただける引越を目指し、更なる拡販をはかってまいります。

事業構造改革PJの取組

日本通運株式会社 取締役：高原 博

事業構造改革PJの取組

◆ 背景

- 現経営計画の長期ビジョンの実現
売上高3.5～4兆円 営業利益率5%超 海外売上高比率50% ROE10%超

◆ 目的

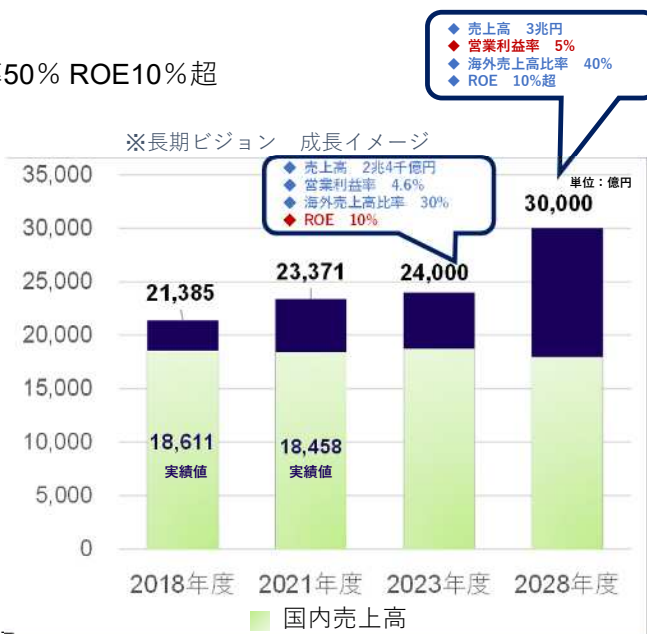
- 次期経営計画最終年度（仮:2028年度）のあるべき姿の見極めと、その実現に向けた戦略の構築と礎

◆ PJで実施すること

- 2028年度目標からバックキャストした実行計画の策定
- 策定した実行計画、戦略を次期経営計画へ反映
- 部門横断PJによる、組織融合・イノベーション促進
- 現経営計画の施策の強化・推進により更なる上積み
＝“次期経営計画で更にジャンプするための仕込み”
- 2023年度までに解決すべき短期的課題への取組み

◆ PJの実行期間

- 2022年1月～2023年12月に2年間（現経営計画年度）
- PJの進行によっては発展的に解消し所管ラインで実行



日本事業の強靱化戦略の取組みの一環として、今年度よりスタートした「事業構造改革プロジェクト」についてご説明させていただきます。

このプロジェクトは現在の経営計画で定めた長期ビジョン「グローバル市場で存在感を持つロジスティクスカンパニー」の実現に向けて、マザーマーケットである日本で勝ち切るため、また、グローバルで飛躍的な成長を遂げるための基盤をより強固なものにするために、今年度より取組みをスタート致しました。

現経営計画では、NXグループの創立100周年にあたる2037年には売上高3.5～4兆円、営業利益率5%超、海外売上高比率50%を長期ビジョンの目標数値に置いています。約15年後ではありますが、残された時間は決して長いとは言えず、不確実性を増している現在の経済環境等を踏まえた中で、これまでの成長スピードを元に逆算していくと、更なる成長に向けてギャチェンジをしなければならぬと認識しております。

その成長に向けた重要な要素としては、現在NXグループの業績を牽引している航空・海運フォーワーディング、海外事業の強化はさることながら、最大の経営資源を投入しているロジスティクス事業の日本セグメント、つまり「日本事業の強靱化戦略」が極めて重要になってくると捉え、今回のプロジェクトの開始に至っております。

プロジェクトのスタートにあたり、重要課題と認識している6つのテーマを選定しております。そのうえで、次期経営計画を仮に5年間と想定し、その最終年度である2028年度におけるあるべき姿をテーマ毎に描き、そこからバックキャストした戦略構築、目標設定、具体的な取組み事項等を検討することと致しました。

これにより、次期経営計画までの残された期間の短期的課題への対処を行い、現在の施策の強化・推進を図るとともに、プロジェクトで新たに策定した戦略や経営目標数値等を次期経営計画へ反映するよう取り組んでおります。この取組みは「次期経営計画で更にジャンプするための仕込み」と捉えており、プロジェクトの実施期間は2年間を一区切りとしております。

事業構造改革PJの取組

◆ 各プロジェクトの検討テーマ

▶ 延べ人数120名強 日本通運、NXHD、NX海運、NXトランスポート等から参画

- ① 「ロジスティクス事業改革」
顧客によるSCMの最適化・機能強化。NXグループの総力を結集し最適なロジスティクスソリューションの設計により顧客に貢献する
- ② 「通運事業改革」
脱炭素時代を意識した持続可能な輸送手段と位置付けNXブランドの鉄道貨物輸送事業の再構築、およびマーケットイン型の高付加価値のサービスと安心安全輸送の提供
- ③ 「小口貨物事業改革」
NXトランスポートと路線事業の一体化による収益性の向上、アライアンス等を活用した事業強化
- ④ 「内航海運事業改革」
全国の港をカバーするNXグループ内航ブランドの確立と社会課題解決へ貢献する。他の船社との提携を視野に、航路の再編・新商品の開発
- ⑤ 「複合店事業改革」
 - ・事業軸・・・競争力の強化を図り、トータルなロジスティクスソリューションを強化
 - ・営業軸・・・ワンストップでお客様にトータルなソリューションを提供
 - ・エリア軸・・・エリアマーケットの特性を踏まえ収益を最大化
- ⑥ 「M&A戦略推進」
アジア発フォワードینگ事業（主戦場）競争力強化、および産業・事業に根差した地域毎市場ニーズ対応力強化
M&A推進体制の強化

事業構造改革プロジェクトの概要をもう少し具体的にご説明したいと思います。

資料には、プロジェクトの検討テーマを記載しておりますが、先程申し上げたとおり、プロジェクトでは大きく6つのテーマに分けて組織横断の体制でチーム編成を行いました。「ロジスティクス事業改革」「通運事業改革」「小口事業改革」「内航海運事業改革」「複合店事業改革」「M&A戦略推進」の6つです。それぞれテーマを所管するライン組織の役員をリーダーとし、日本通運を中心にHD会社とその他のNXグループ各社から約120名のメンバーを選出し、精力的な活動を行っております。

具体的な議論を開始したのが今年の3月半ばですので、現在、実質的な活動は約半年が経過したところです。テーマはそれぞれ扱う領域が広範囲にわたるので、専門の分科会を立ち上げて具体的な議論を深めているとともに、相互に関連する領域については緊密に連携を取りながら検討を進めております。例えば「ネットワーク商品の強化」という観点でいえば、通運と小口、小口と複合店、内航と通運といった形で互いに連携しなければならない部分も出てきます。議論の重複などの非効率が発生しないよう、リーダー同士の定期的なミーティングによる情報共有や分科会の統合等も行っています。

これらプロジェクトの取組みを通じて、NXグループの総力を結集した最適なロジスティクスソリューションを提供することを目指すとともに、伝統的に育み、培ってきた事業について、現状に囚われずゼロベースで見直し、業界リーダーとしての地位を築き直し、競争力をより強化して、揺るぎないものにしていきたいと考えております。

従って、経営資源の配分や、組織の再編、事業ポートフォリオの最適化、業務提携を含んだM&A等、大胆に踏み込んだ戦略が必要になると認識しています。そうした意味では、今年度よりNXグループがHD体制へと移行したことで、ポートフォリオの見直し等の検討がしやすい環境は整っておりますので、スピード感を持って「事業構造の改革」を進めて参りたいと思います。

今後も議論を深め、直ちに着手できる施策はライン業務に落とし込んで実行に移しつつ、次期経営計画に向けて提言を固めて参ります。プロジェクトの性質上、外形的、定量的な成果を提示しにくい内容ではありますが、今後も適宜取組み状況等について、ご説明させていただきます。



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さください。