



We Find the Way

## IR day2023 第2セッション

「グローバル事業の成長戦略、シナジー拡大とそれを実現するPMI体制」

専務執行役員：長嶋敦 執行役員：大辻智

NIPPON EXPRESSホールディングス株式会社

2023年9月14日

- グローバル事業の成長戦略
- 顧客（産業）軸における具体的取組み
- 事業軸における具体的取組み  
（フォーワーディング/ロジスティクス）
- M&Aのシナジー拡大とそれを実現するPMI体制

# グローバル事業の成長戦略

## <3軸アプローチの推進>

2023年度  
グローバル事業本部方針

## Deliver Your Dynamic Growth



**GAM**…Global Account Management  
アカウント営業をグローバル規模で推進する顧客群 (2023年9月現在 計24社)

**GTA**…Global Target Accounts  
将来のGAM候補となる各リージョン主導のターゲット顧客群 (2023年9月現在 計99社)

**GBS**…Global Business Solutions  
GAM/GTAの入札対応力を強化し、且つ入札品質を高めるため、それら入札の一元管理に対応するチーム

**APCC/OPCC**  
…Air Freight Pricing Competence Center/  
Ocean Freight Pricing Competence Center  
GAM/GTAの入札において、グローバル全体で戦略的なプライシングを行うチーム

# グローバル事業の成長戦略

## <グローバル事業本部（Global Business Headquarters - GBHQ）設立経緯>

組織間の機能重複を解消し、NXHDにグローバル事業推進機能を集約・統合

Day1

NXHD

日本通運 本社

日本通運 FBU

(関東甲信越ブロック  
フォワーディングビジネスユニット)

課題

- ・ 3層に分かれた組織体制
- ・ グローバル事業推進機能の重複
- ・ グローバル機能・経営資源不足
- ・ 非日系顧客の増

グローバル事業推進機能を  
NXHDグローバル事業本部  
に集約・統合

Update !

2022年7月1日

Day2

NXグループの  
グローバル事業を  
統括・牽引

NXHD  
グローバル事業本部  
略称：GBHQ

日本通運の強みを  
最大限に活用し、  
グローバル事業の  
成長を加速

日本  
リージョン  
(日本通運)

米州  
リージョン

欧州  
リージョン

東アジア  
リージョン

南アジア  
オセアニア  
リージョン

新たな市場・顧客開拓によりグローバル事業を拡大するとともに  
リージョンの機能、経営資源を強化

# グローバル事業の成長戦略

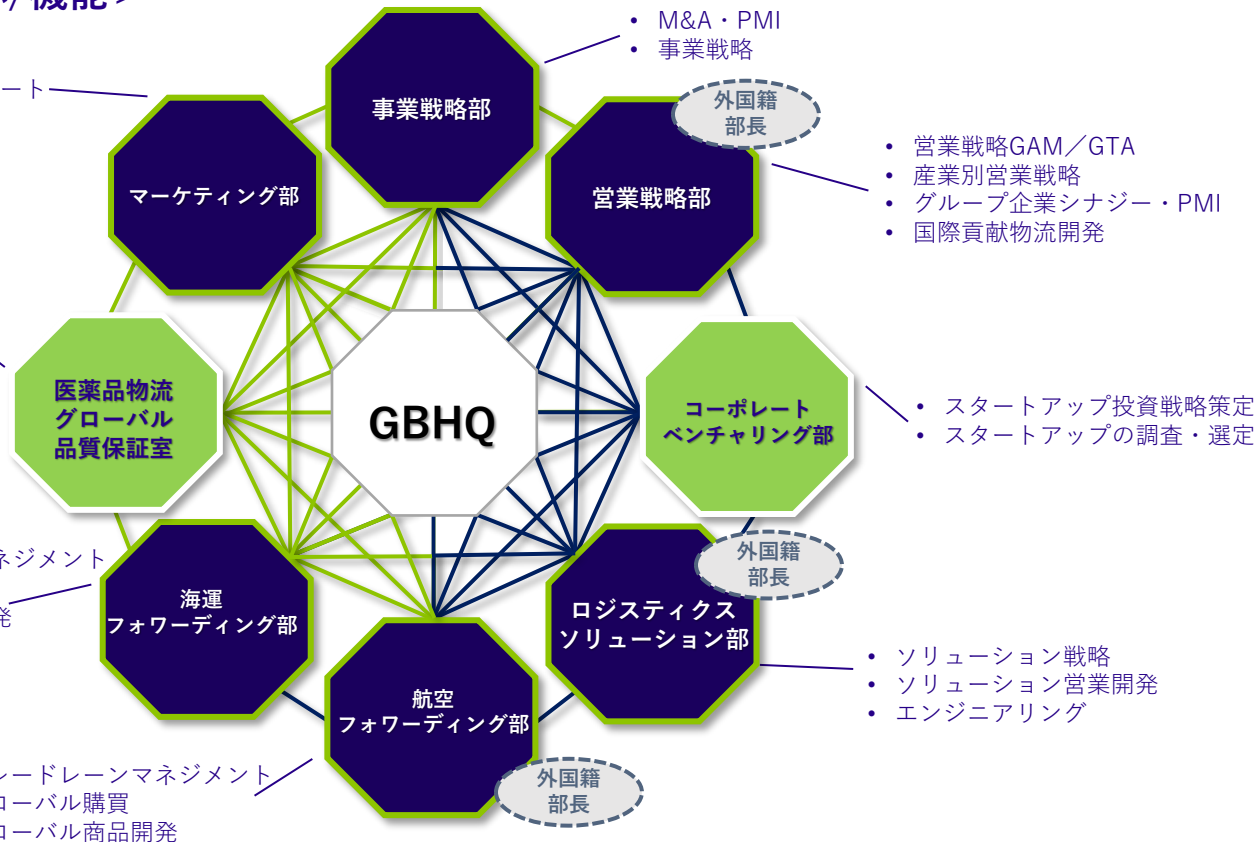
## <GBHQ内各部(室)の名称/機能>

- ・マーケティング
- ・アカウントマネジメントサポート
- ・事業開発

- ・医薬品物流の品質管理
- ・品質保証体制確立

- ・トレードレーンマネジメント
- ・グローバル購買
- ・グローバル商品開発
- ・事業企画

- ・トレードレーンマネジメント
- ・グローバル購買
- ・グローバル商品開発



# 事業軸における具体的取組み（フォワーディング）

## <フォワーディング数量実績>

実績・進捗率・増減率は四捨五入で記載

項目	2023年 1月～8月実績	2022年 1月～8月実績	対前年 増減率	2023年12月期 経営計画目標	対経営計画目標 進捗率
海運フォワーディングの拡大	47万TEU	50万TEU	△6%	110万TEU	43%
航空フォワーディングの拡大	45万t	59万t	△23%	120万 t	38%

項目	2022年 1月～12月実績	2021年 1月～12月実績	2020年 1月～12月実績	2019年 1月～12月実績
海運フォワーディングの拡大	76万TEU	75万TEU	66万TEU	70万TEU
航空フォワーディングの拡大	87万t	97万t	72万t	80万t

# 事業軸における具体的取組み（フォーワーディング）

## < 海空フォーワーディングにおける市況分析および当社対応 >

### 数量予測

Air

一部消費財の市場投入等、従来のピークシーズン（第4四半期）に一定の需要増は見込まれるが、モビリティや半導体関連といった主要品目に回復の兆しは未だ見られず、且つ医薬品、医療機器といった品目では昨年からの反動減が継続しており、大幅な伸長は期待薄

Ocean

世界経済が緩やかな回復基調を維持する中、2023年のグローバル海運マーケットのコンテナ輸送は前年と同等の荷量が見込まれる  
本年第1四半期をボトムとして、欧米航路を中心に荷量回復の途上にある状況

### 運賃動向

Air

主要空港発運賃は昨年から下落を続けてきたが、5~6月を境に横ばいが続いており需給バランスが落ち着き始めた兆候との見方もできる（対前年で約4割減、対コロナ前で約3割高）

Ocean

2021年のピーク時から下落を続けて来た主要航路の運賃は、足元ではアジア発北米向航路において反転上昇の傾向が見られるものの、それ以外の航路では横ばいの状況（対ピーク時で約8割減、対コロナ前で約2割高）

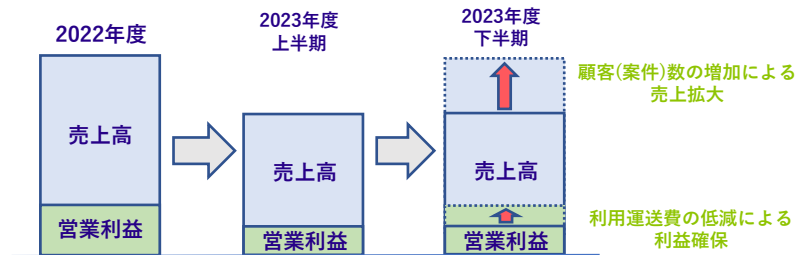
### 当社施策

Air

- ① グローバル入札への対応力強化による新規案件の獲得
- ② リージョンないしは国単位で決定されるビジネスの取扱拡大
- ③ グローバルエアラインRFQの実施

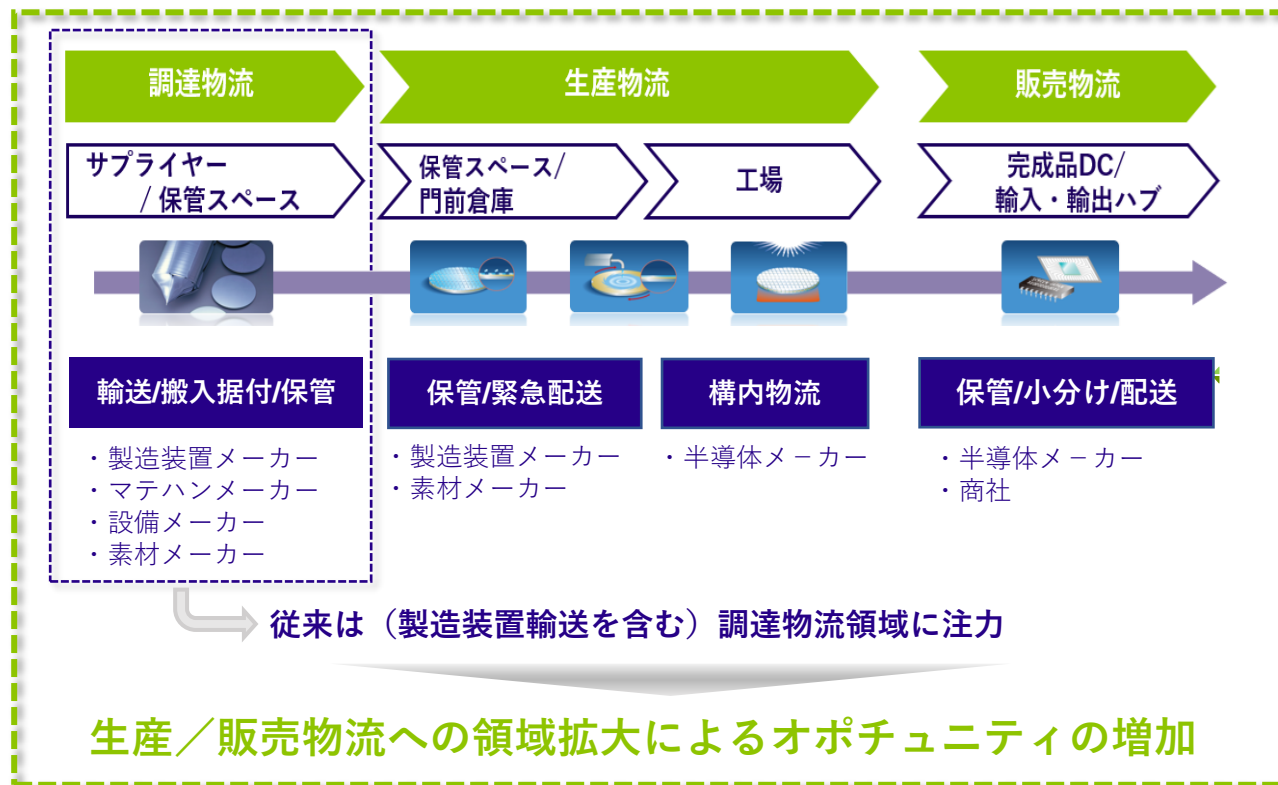
Ocean

- ① 家具日雑品、及び非耐久消費財（FMCG）の取扱拡大
- ② 中小規模アカウント（SME）への販売拡大
- ③ パートナーキャリアとの連携強化



# 顧客（産業）軸における具体的取組み

## <半導体産業における販売領域の拡大>



重機建設

海外引越

航空輸送

海上輸送

陸上輸送

倉庫



サービスラインアップを駆使した  
全方位的な業務提案



# 顧客（産業）軸における具体的取組み

## <（参考）半導体産業における拠点展開>

- ・半導体メーカー工場至近に専用倉庫拠点（門前倉庫）を展開
- ・顧客ないしは地域特性に即した設備を備え、半導体メーカーのみならず各種サプライヤーのニーズにも幅広く対応

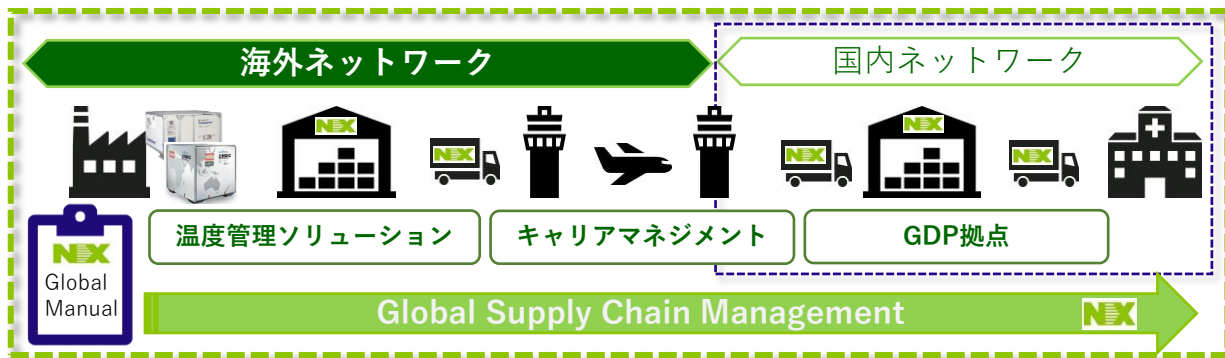
（取扱商材）

- 製造・計測装置
- マテハン・工具
- 装置保守部品
- ウエハ
- 薬液
- 半完成品・完成品（IC）



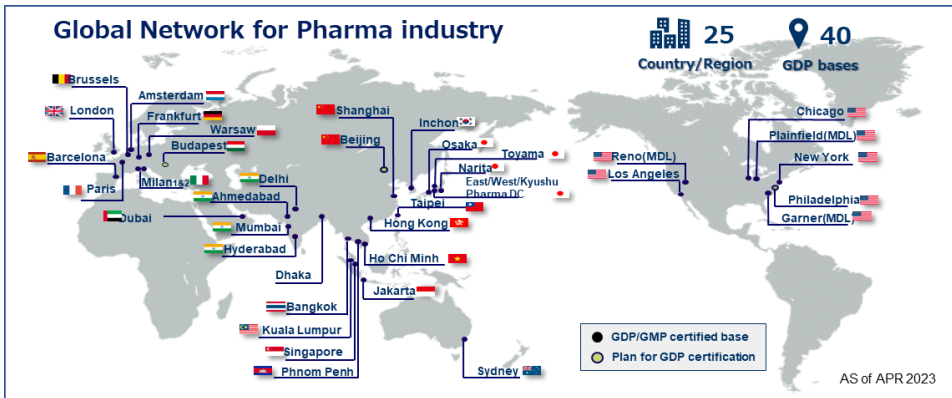
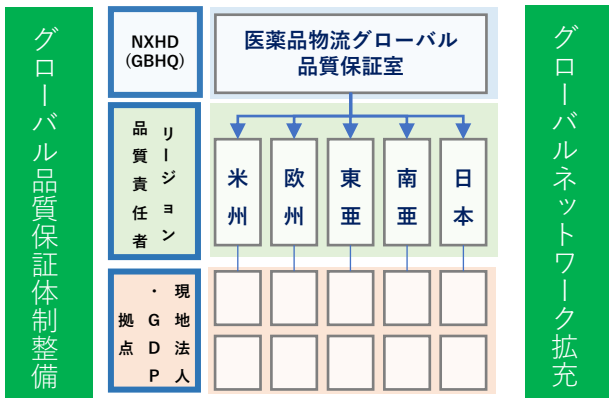
# 顧客（産業）軸における具体的取組み

## < 医薬品産業における非日系製薬企業への深耕取組み（グローバルでの体制強化） >



日本での獲得案件を足掛かりとした海外案件への領域拡大

### GDP体制整備



# 顧客（産業）軸における具体的取組み

## <ライフスタイル産業への対応>

### ラグジュアリー市場の変化

ラグジュアリーブランドがライフスタイル全般の世界観の提供へと変遷



## 拡張していくファッション領域に対するNXの対応

当社の既存ロジスティクスサービス



### ① 先端ロジスティクスソリューションの提供

- ✓ ファッションWMS\*のグローバル展開
- ✓ 自動化倉庫による省人化・効率化の提案
- ✓ 店舗用・EC用商材を一元管理した倉庫提案

\*Warehouse Management System 倉庫管理システム



### ② 高品質、豊富な専門知識

- ✓ NXイタリアの専門知識・経験をグループに展開



### ③ サステナビリティ・DX

- ✓ CO2エミッション



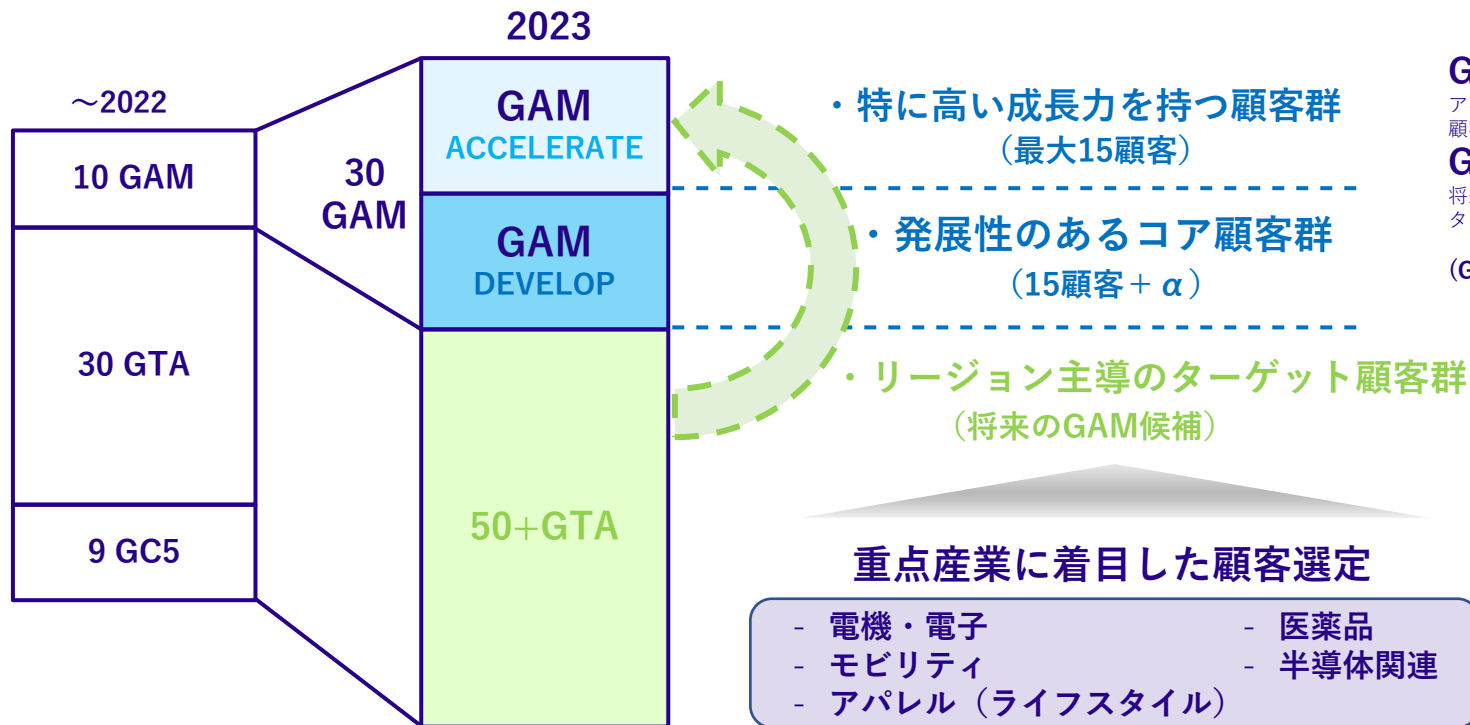
### ④ M&A

- ✓ ライフスタイル物流専門企業の営業面・業務面での知見獲得

# 顧客（産業）軸における具体的取組み

## <グローバルターゲット顧客の拡大について>

成長ポテンシャルを有する顧客を再選定の上、営業資源をグローバルレベルで集中的に投入



**GAM**…Global Account Management  
アカウント営業をグローバル規模で推進する顧客群 (2023年9月現在 計24社)

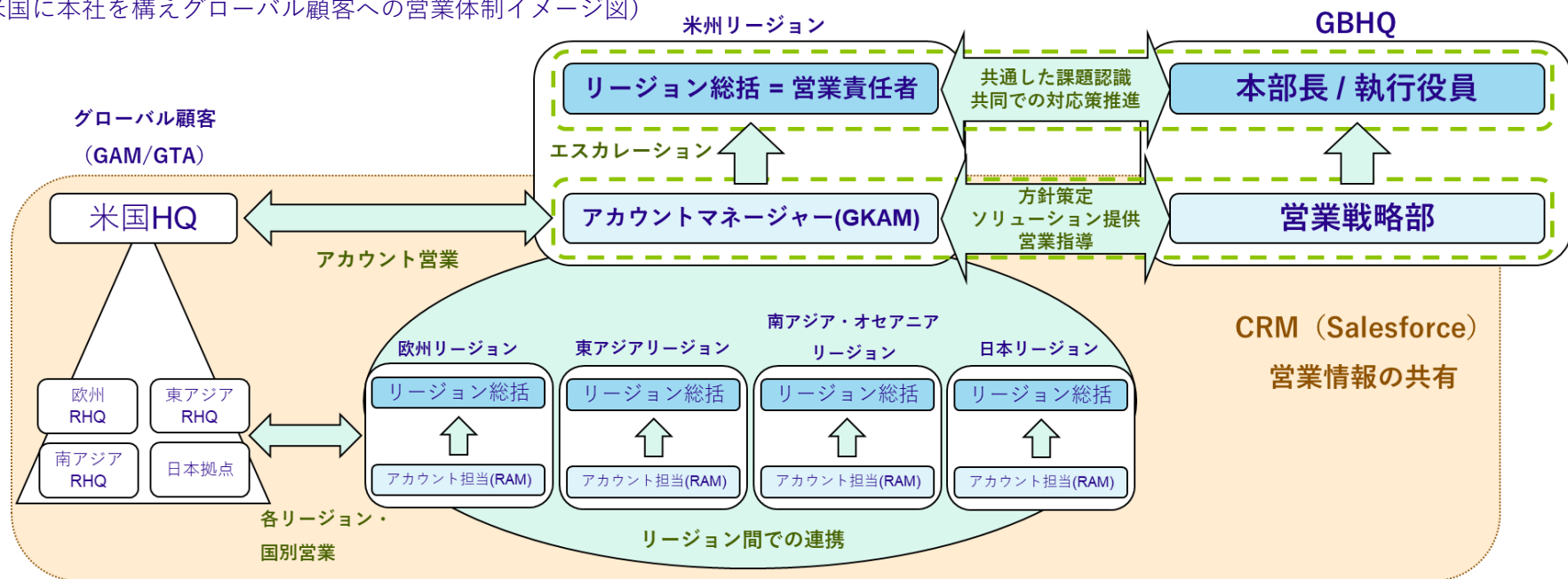
**GTA**…Global Target Accounts  
将来のGAM候補となる各リージョン主導のターゲット顧客群 (2023年9月現在 計99社)

(GC5…Global Challenge 5)

# 顧客（産業）軸における具体的取組み

## <各リージョンとの連携によるグローバル営業体制の強化>

(米国に本社を構えグローバル顧客への営業体制イメージ図)



**グローバルセールスを強固に推進する体制を構築**

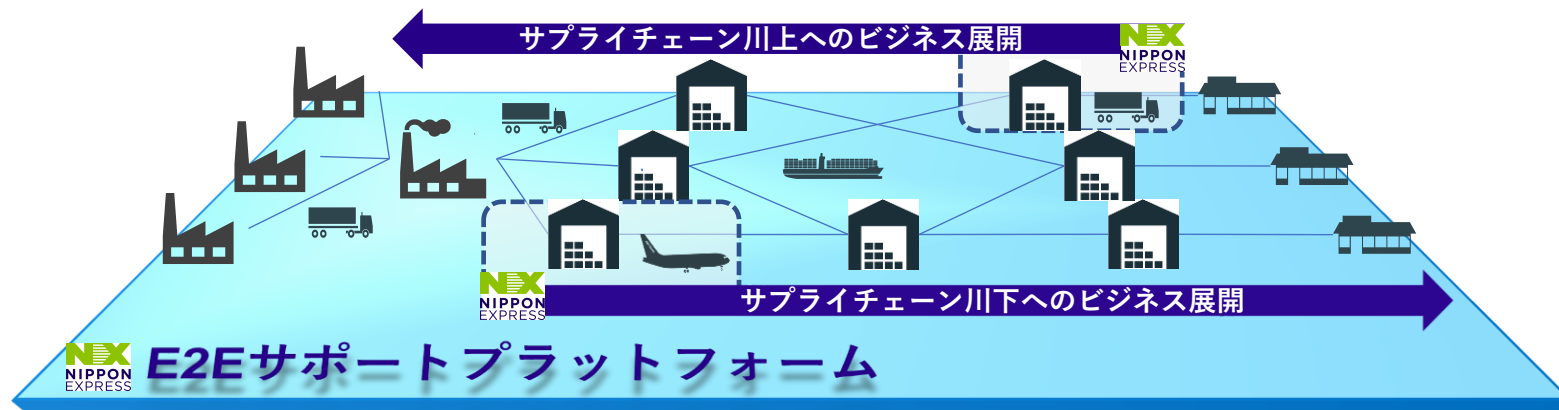
各リージョンとの連携により、アカウントマネジメントの仕組みの構築及び実装を推進する

# 事業軸における具体的取組み（ロジスティクス）

## < End-to-End(E2E)ソリューションへの取組み進捗 >

### E2Eロジスティクスソリューション開発 ⇒ Lead Logistics Provider (LLP) へ

- 取組み背景
  - ① 事業拡大にはE2Eソリューションを構築し「新たな顧客価値」の提供が不可欠
  - ② 欧米競合他社は既にLLPサービスを広く展開



### ➤ 推進中の取組み

- ① 既存のコントラクトロジビジネスを起点に、フォワーディング、その他サービスへとソリューション領域拡大
- ② サプライチェーン全体を網羅する「可視化デジタルプラットフォーム」を造成
- ③ LLPサービスのエキスパートを採用（海外）、基盤整備・実用化へ加速

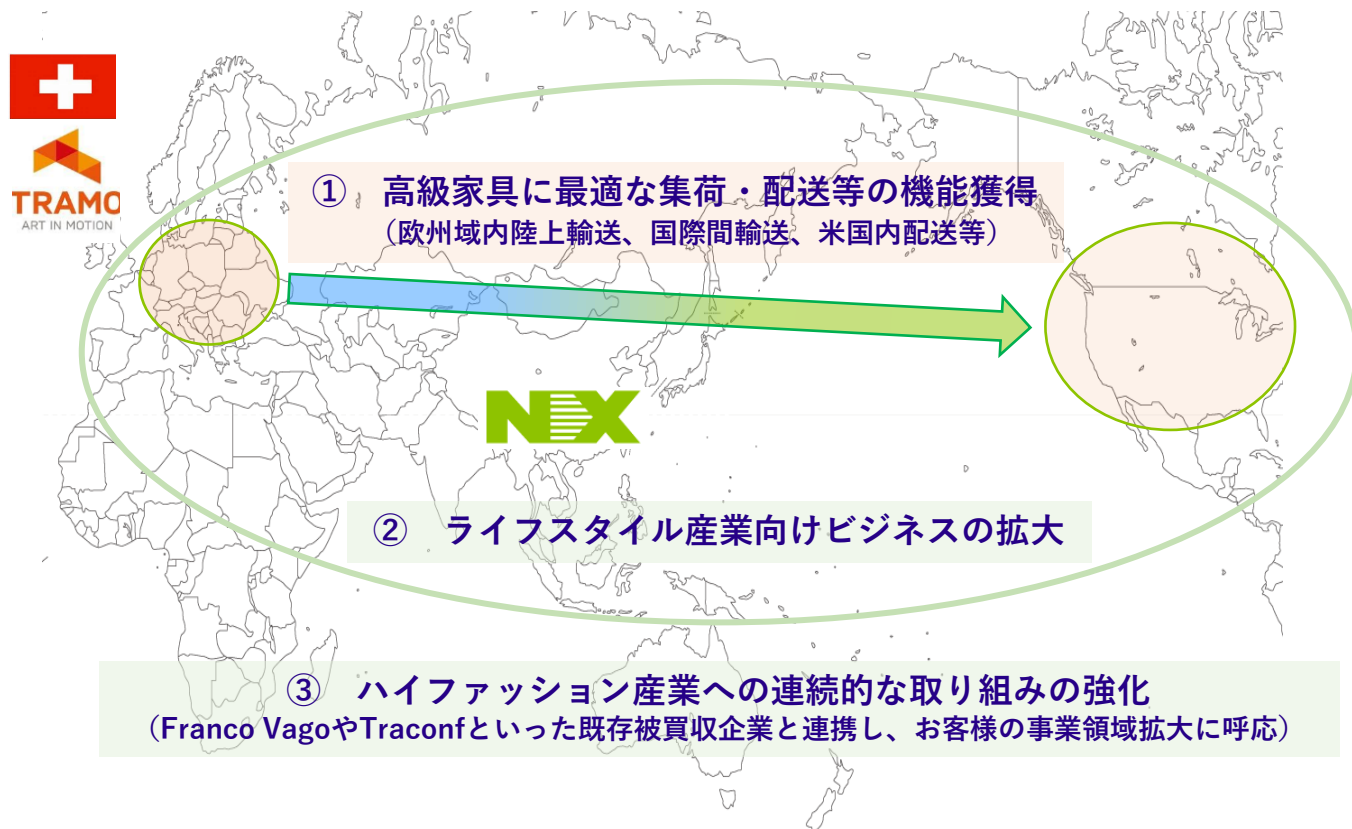
# M&Aのシナジー拡大とそれを実現するPMI体制

< cargo-partner社との事業シナジー ～NXグループに加わることによる新たな成長分野～>



# M&Aのシナジー拡大とそれを実現するPMI体制

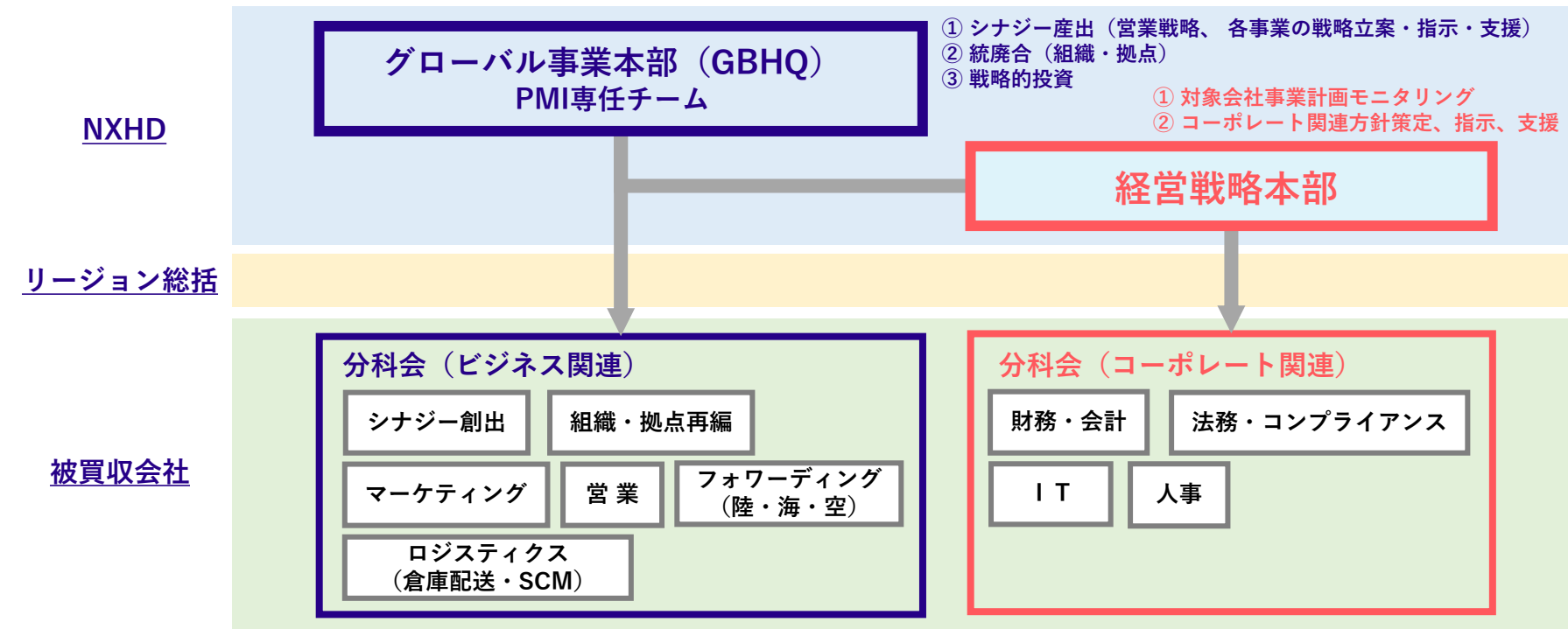
<Tramo社との事業シナジー ～NXグループに加わることによる新たな成長分野～>





# M&Aのシナジー拡大とそれを実現するPMI体制

## < PMI推進体制概略図 >



営業・事業シナジーの早期発現に向け、GBHQ内PMI専任チームのリードにより被買収会社での各分科会を推進



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。