

2025 年 9 月 22 日

NIPPON EXPRESS ホールディングス株式会社

IR Day2025 主な質疑応答（要旨）

9 月 22 日(月)に動画配信および対面形式にて IR Day を実施しました。寄せられた質問と当社説明は下記の通りです。

【セッション 3：サステナビリティ経営戦略

スピーカー：NXHD 代表取締役社長 堀切 智、常務執行役員 大槻 秀史、
執行役員 岸田 博子】

Q1: サステナブルソリューションを End to End で提供する取組について、建設業界での静脈物流の事例があったが、運送コストや CO2 排出量の削減効果などの可視化は、貴社の DX 等の取組みも含めて、どこまでお客様にフィードバックできる状況になってきているのか。建設業界以外のお客様も、その取組に参画していくという可能性もあると思うが、今後の取引拡大の見通し等をどのように考えているか。

A1: この取組みは、トラックをいかにして集約して、建築端材を効率的に運ぶかという点。加えて、当社の CO2 の可視化ツールを組み合わせ、お客様のサプライチェーンを“見える化”する点がポイントになる。コストの削減では、例えば 2 台のトラックで運んでいたものを 1 台に集約ができれば、台数を比較して、どの程度のコスト削減となったかも可視化ができる。本件は、プレスリリースもしているが、大成建設様とソリューションを作らせていただいた。他の建設業界の方もすでに参画されており、複数の案件でソリューションを運用している状況。

サステナブルソリューションに関しては、本年上期から当社の事業側と会話を重ねている。この中で、無意識に提供しているお客様へのソリューションの中には、実はサステナブルな内容を含む提案であることが非常に多いということの確認が取れてきた。セールスフォースやナレッジワークという営業の可視化、営業プロセスの可視化も進めているが、この中で、資料の 4 ページに記載する CO2 削減等の 6 つの課題に対してハッシュタグを付して、営業担当者がサステナブルの課題を共有して、具体的な提案の件数や売上げを集約し、可視化していくこととしている。数字的な広がりはいずれとなるが、付加価値を見出し、サステナブルソリューションを訴求し、グローバルの End to End ソリューションの提供を、企業価値向上に繋がたいと考えている。

ゼネコンの事業の件について、実際の取引拡大に繋がっていくか否かについて捕捉する。このサービスは好評で、非常に良いサービスとして認知されてきている。これまで

建設業界へのアプローチは多くなかったが、こういった事例も参考に、総合建設業グループというアカウントマネジメントの組織を作り、事例のようなサービスを売り込んでいく活動をしていて、今後期待できる領域ではないかと思っている。

以 上