



We Find the Way

IR Day2025 セッション2 「グローバル市場での事業成長の加速」

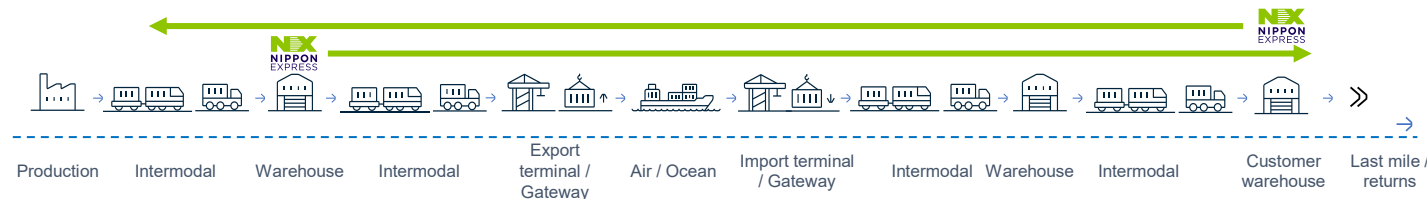
NIPPON EXPRESSホールディングス株式会社
2025年9月22日

「グローバル市場での事業成長の加速」 基本コンセプト

アカウントマネジメントとEnd to Endのソリューション提供により、
各顧客へのビジネス領域拡大を目指す。

「1顧客からの獲得売上・利益の拡大＝既存顧客の取引拡大」と「重要コアアカウント顧客の拡大＝顧客数の拡大」

各顧客への
ビジネス領域拡大
▼
End to End
ソリューションの提供



営業・セールス面
アカウントマネジメント

- ・ 個社のニーズに合った
End to Endのソリュー
ションを構築

アカウントマネジメント

- ・ 個社ニーズを把握
- ・ 個社別ソリューション、産業別プラットフォームを
組み合わせて提供
- ・ LLPとしてもビジネス領域を拡大

個社別ソリューション構築

産業別プラットフォーム構築

- ・ 産業で共通化できるもの
をプラットフォーム化し、
効率的なソリューション
提供を実現

ソリューション面
サービス・オペレーション

End to Endサービス・オペレーション

- ・ End to Endでのサービス
基盤を整備

サプライチェーンの全体を捉え、トータルなロジスティクスソリューションを提供することで、
お客様の課題を解決することがコンセプト

アカウントマネジメントの高度化取組み

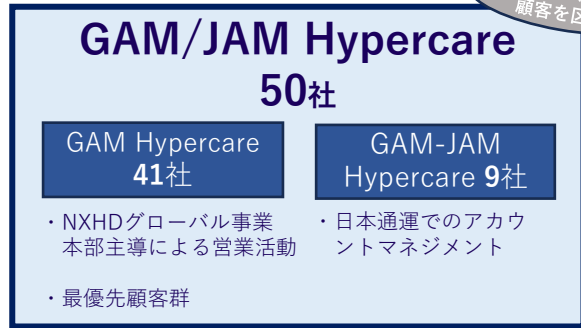
① グローバルアカウントの選定

- ・売上規模や拡販見込み等を考慮し、GAMやJAMといったアカウント顧客を選定
- ・各リージョンにより選定されたGTA（現GAM<GIT>）顧客に対し、産業軸での拡販支援を実施

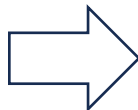
【グローバルアカウントマネジメントにおけるフレームワークの変更について】



【GAM】2025年上半期累計売上高 880億円



日本主導の顧客を区分



GAM呼称に統一

注) JAMの一部顧客は、従来GAM/GTAとの重複有り。当該変更によって総顧客数は変わらず。



【GTA】2025年上半期累計売上高 268億円



【JAM】2025年上半期累計売上高 約2602億円



※ 従来GTA顧客に対する産業軸での拡販支援（NXHD営業戦略部による「GAM-GITプログラム」）について

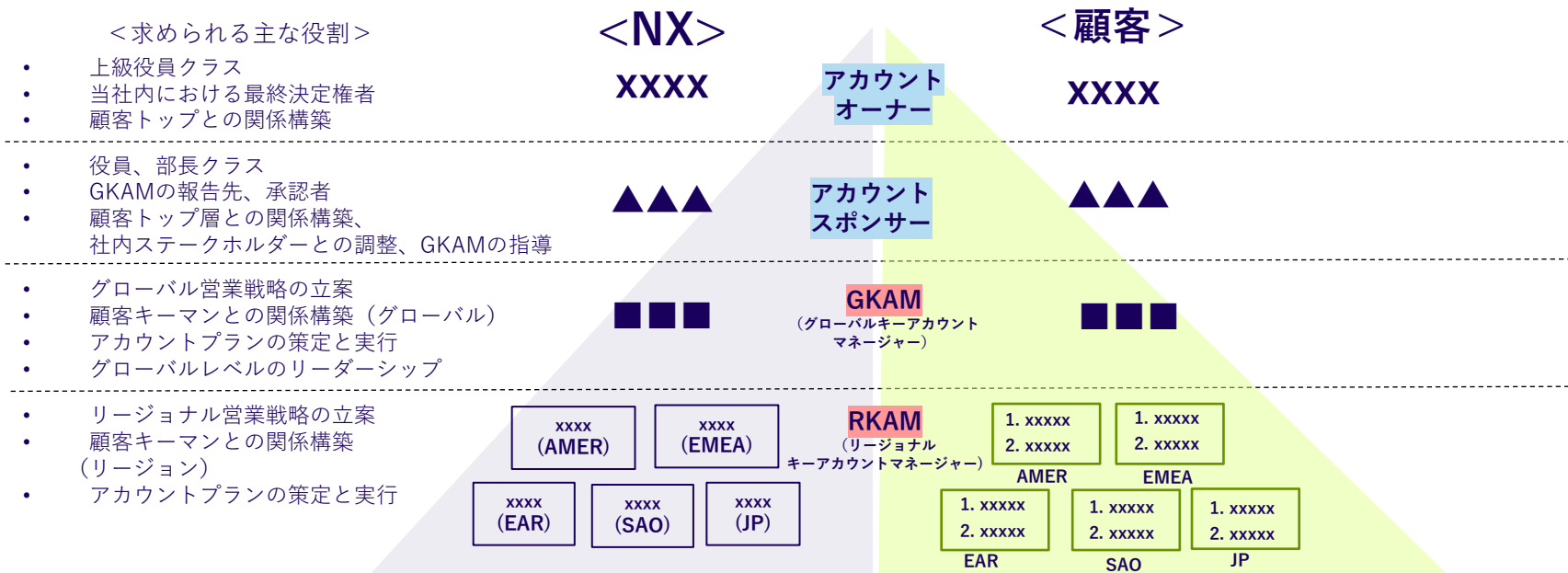
- ・産業軸での社内コミュニティ形成
- ・売上および数量予算の設定、進捗管理
- ・CDP策定サポート
- ・獲得事例やノウハウの横展開
- ・グローバルRFQの対応サポート など

アカウントマネジメントの高度化取組み

② GAMアカウントへの拡販体制構築

- ・アカウントオーナーおよびアカウントスポンサーの下、各々顧客に即したアカウント体制を構築
- ・GKAMは担当顧客のグローバル営業戦略の策定を担い、RKAMとともに営業活動を推進

【GAM顧客におけるアカウント営業体制図】



アカウントマネジメントの高度化取組み

③ CDP (Customer Development Plan =アカウントプラン) の策定・実行

- ・顧客事業領域の研究結果に基づき、ビジネスポテンシャルを分析
- ・中長期的な営業戦略やアプローチシナリオを策定
- ・CRMを用いて顧客との接点を可視化

【営業フェーズに即したCDPの策定・実行】

営業 フェーズ

顧客事業領域の研究

- ・顧客情報の収集/整理
(公開/非公開情報双方より)

ビジネスポテンシャル 分析

- ・深耕できていない顧客組織の
ロジスティクス課題に対し
仮説を立案

中長期的な 営業戦略策定

- ・NXがどのような存在で
ありたいのか、定量・定性面
双方から設定

アプローチシナリオ 策定

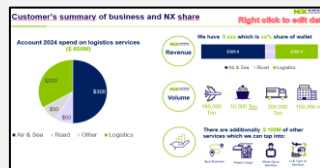
- ・キーとなる顧客意思決定者を
明確化し、その攻略に向けた
組織的な攻略シナリオを策定

CDP (アカウント プラン)

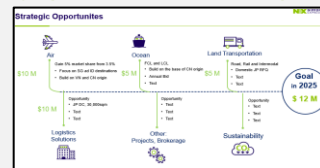
営業体制（顧客との相関図）



顧客規模と当社シェア



年間目標数値と 事業セグメント別の内訳



営業戦略とTo do

Global strategic plan and actions	
Key Strategic Initiatives to meet Customer needs	
1. New Strategic Initiatives	2. Key Initiatives
3. Key Initiatives	4. Key Initiatives
5. Key Initiatives	6. Key Initiatives
7. Key Initiatives	8. Key Initiatives
9. Key Initiatives	10. Key Initiatives
11. Key Initiatives	12. Key Initiatives
13. Key Initiatives	14. Key Initiatives
15. Key Initiatives	16. Key Initiatives
17. Key Initiatives	18. Key Initiatives
19. Key Initiatives	20. Key Initiatives
21. Key Initiatives	22. Key Initiatives
23. Key Initiatives	24. Key Initiatives
25. Key Initiatives	26. Key Initiatives
27. Key Initiatives	28. Key Initiatives
29. Key Initiatives	30. Key Initiatives
31. Key Initiatives	32. Key Initiatives
33. Key Initiatives	34. Key Initiatives
35. Key Initiatives	36. Key Initiatives
37. Key Initiatives	38. Key Initiatives
39. Key Initiatives	40. Key Initiatives
41. Key Initiatives	42. Key Initiatives
43. Key Initiatives	44. Key Initiatives
45. Key Initiatives	46. Key Initiatives
47. Key Initiatives	48. Key Initiatives
49. Key Initiatives	50. Key Initiatives
51. Key Initiatives	52. Key Initiatives
53. Key Initiatives	54. Key Initiatives
55. Key Initiatives	56. Key Initiatives
57. Key Initiatives	58. Key Initiatives
59. Key Initiatives	60. Key Initiatives
61. Key Initiatives	62. Key Initiatives
63. Key Initiatives	64. Key Initiatives
65. Key Initiatives	66. Key Initiatives
67. Key Initiatives	68. Key Initiatives
69. Key Initiatives	70. Key Initiatives
71. Key Initiatives	72. Key Initiatives
73. Key Initiatives	74. Key Initiatives
75. Key Initiatives	76. Key Initiatives
77. Key Initiatives	78. Key Initiatives
79. Key Initiatives	80. Key Initiatives
81. Key Initiatives	82. Key Initiatives
83. Key Initiatives	84. Key Initiatives
85. Key Initiatives	86. Key Initiatives
87. Key Initiatives	88. Key Initiatives
89. Key Initiatives	90. Key Initiatives
91. Key Initiatives	92. Key Initiatives
93. Key Initiatives	94. Key Initiatives
95. Key Initiatives	96. Key Initiatives
97. Key Initiatives	98. Key Initiatives
99. Key Initiatives	100. Key Initiatives

戦略概要



収入実績



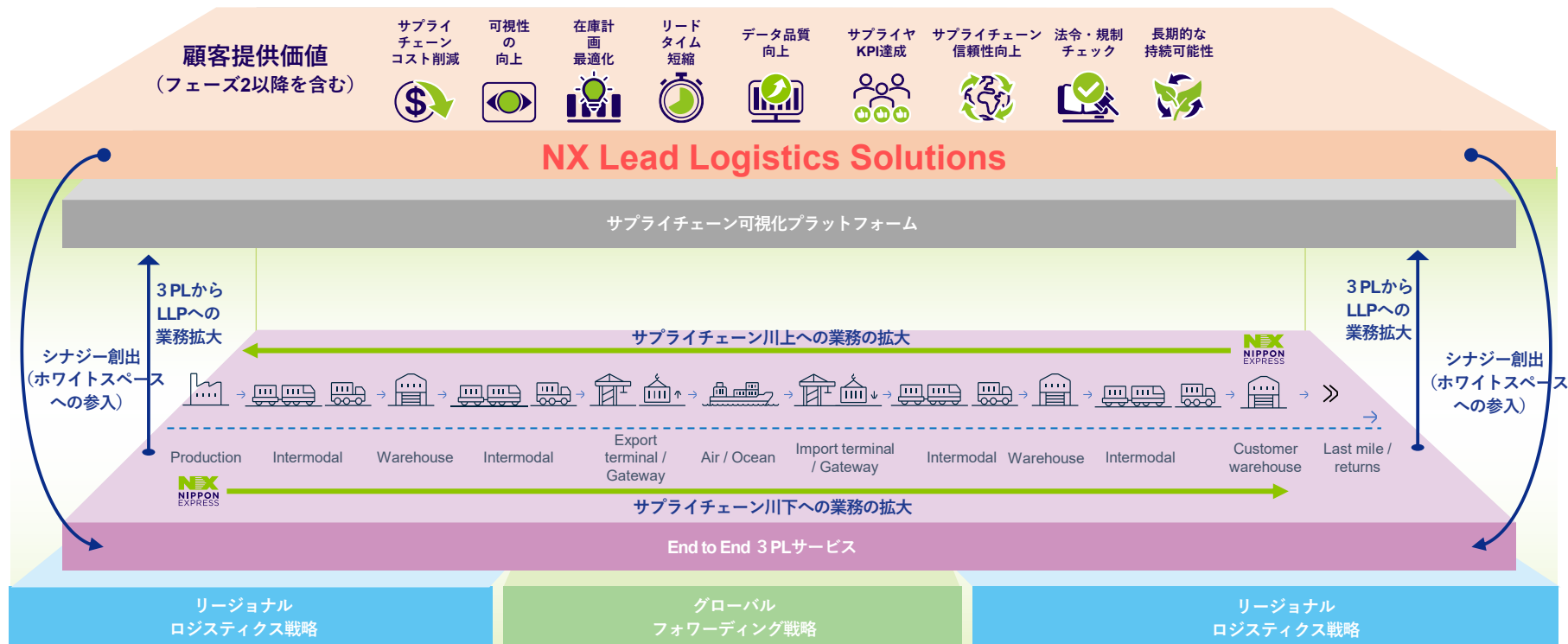
2028年までの目標



CRMの活用により
営業活動とパイプライン情報
(→顧客との接点) を可視化

LLP(Lead Logistics Provider)サービスの提供

3PLとしての物流実行(※)を伴わないマネジメントサービスであり、顧客E2Eサプライチェーンのビジネス・ニーズに対して、4PLとして中立的な立場からソリューション「**NX Lead Logistics Solutions**」を提供 ※ 輸送、倉庫・配送など



トータルなロジスティクスソリューション提供に向けて

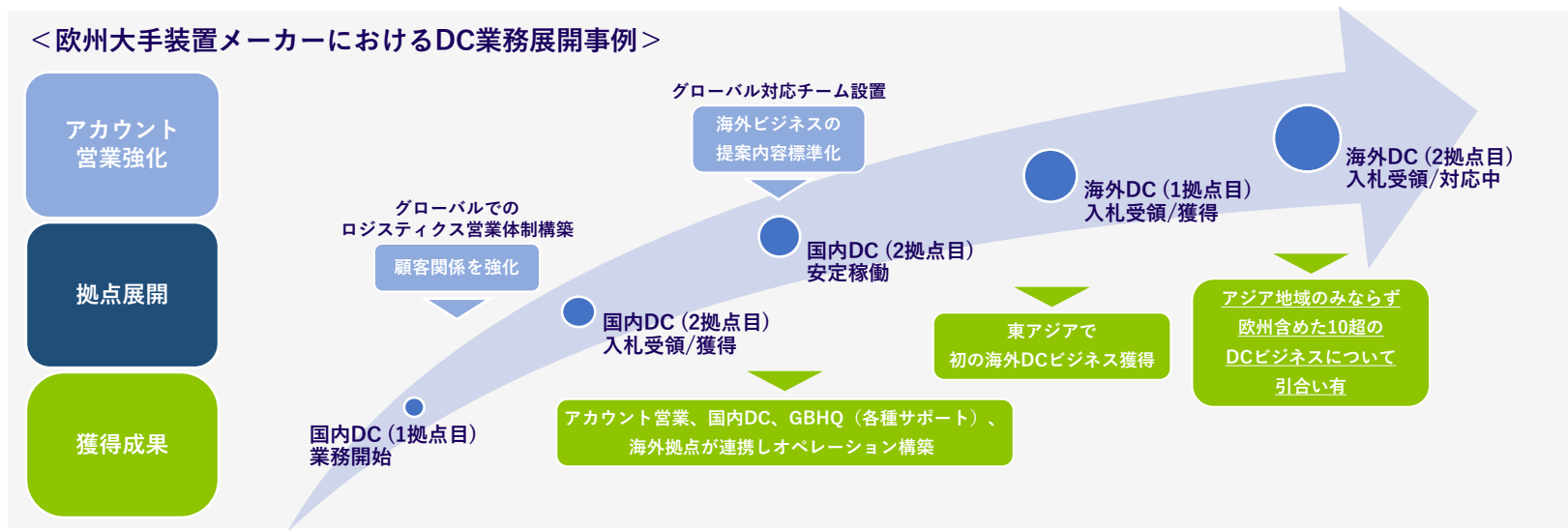
【ロジスティクスソリューションの横展開/海外展開事例】

・日本を中心に蓄積された知見を共通インフラとしてナレッジ化

・成功案件を積み上げ、これを横展開/海外展開する取組みを推進

・非日系グローバルアカウントでも、海外業務の獲得事例が徐々に増加

<欧州大手装置メーカーにおけるDC業務展開事例>



【「NX Lead Logistics Solutions」の拡販】

・総合化学メーカーの輸送/オペレーション管理、コンピューター周辺機器メーカーのスペアパーツ配送管理など、多数の引き合い有り

・現在はオペレーション支援やマネジメント代行など、8つのソリューションを販売中
加えて、サプライチェーン戦略策定支援までをカバーする、残り7つのソリューションも開発中

重点産業への取り組み

<NXグループ経営計画2028における重点取組産業>

重点産業		主な商材		2025年 1月～7月	2024年 1月～7月	前年対比 増減率	2028年 目標
テクノロジー	基盤領域	電機・電子	複合機、IT機器、電子部品、家電、ドローン、太陽光パネルなど	1,718億円	1,756億円	△2.1%	4,000億円
	成長・挑戦領域	産業用機械	産業機械、工作機械、産業用ロボット、搬送機械など				
モビリティ	基盤領域	自動車	自動車、車載パーツ、二輪車	1,469億円	1,518億円	△3.2%	2,600億円
	成長・挑戦領域	建機、農機	建設用機械、農業用機械、関連部品				
		鉄道、航空機	鉄道・航空機の部品				
ライフスタイル	基盤領域	アパレル	衣服、バッグ、靴	838億円	875億円	△4.2%	1,600億円
	成長・挑戦領域	家具、装飾品、コスメティクス	家具、アクセサリ、化粧品（除外：飲料、食品、日用雑貨品）				
ヘルスケア	基盤領域	—		675億円	604億円	+11.7%	1,300億円
	成長・挑戦領域	医薬品	医薬品全般、医薬化学品、試薬				
		医療機器	治療・診断用の機械・器具				
半導体	基盤領域	—		365億円	319億円	+14.4%	1,000億円
	成長・挑戦領域	半導体	半導体、半導体製造装置と保守パーツ、部材、素材				

産業別ソリューション紹介<モビリティ>

【自動車産業に特化したJIT倉庫展開】

< cargo-partner社買収による東欧拠点の獲得 >

東欧エリアにおけるOEM工場新設、特に電気自動車の生産増が見込まれる中、更なる拠点拡充を計画中

< インドにおける国内部品物流 >

グジャラートでは、20社超のサプライヤ納入代行業務
を取扱い、日系OEM様に日々90便を納入

インドWH



アメリカ
オハイオWH



メキシコ
アパセオWH



アメリカ
ハンツビルWH



< 中国における輸送ネットワーク >

国内主要エリアにおけるミルクランおよび
鉄道・船便も駆使した幹線輸送網を確立

中国/上海WH



インドネシアWH



荻田



刈谷



広島



宇都宮



スロバキア：25,600 m²



オーストリア：23,200 m²



スロベニア：45,000 m²



ルーマニア：38,200 m²

※ 鉄道コンテナターミナル隣接
コペル港など主要港より鉄道輸送が可能

産業別ソリューション紹介<モビリティ>

【今後における米国案件対応】

自動車関税15%へ引下げに

- ・ トランプ政権以前と比較し、依然として高い関税率
 - ➔ 北米での現地生産深化や現地調達促進の必要性
 - ➔ 世界的な事業展開を戦略的に多様化する必要性

アメリカへの5500億ドルの投資に同意

- ・ 投資対象は、半導体、医薬品、鉄鋼、造船、重要鉱物、航空、エネルギー、自動車、AI・量子等の経済安全保障上重要な各分野におよぶ見込み

米国倉庫での部品取扱い/空容器回収など
(コントラクトロジスティクス)

米国への生産設備輸送
(プロジェクトカーゴ取扱い)

米国在庫品につき米国周辺国への直送切替え
(海空フォワーディング)

米国向け生産部材の緊急もしくはロット出荷
(海空フォワーディング)

相対的に関税が低い国からの生産部材出荷
(海空フォワーディング)

米国保税倉庫での中継貿易品取扱い
(コントラクトロジスティクス)

NXグループが有するノウハウ/ネットワーク/総合力を駆使して様々な顧客ニーズに対応

産業別ソリューション紹介<モビリティ>

【米国NXAL社オハイオ州倉庫における倉庫自動化取組み】

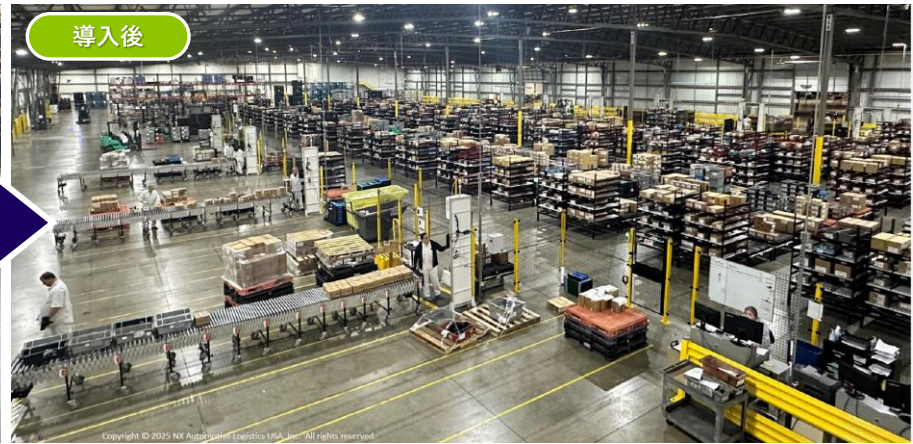
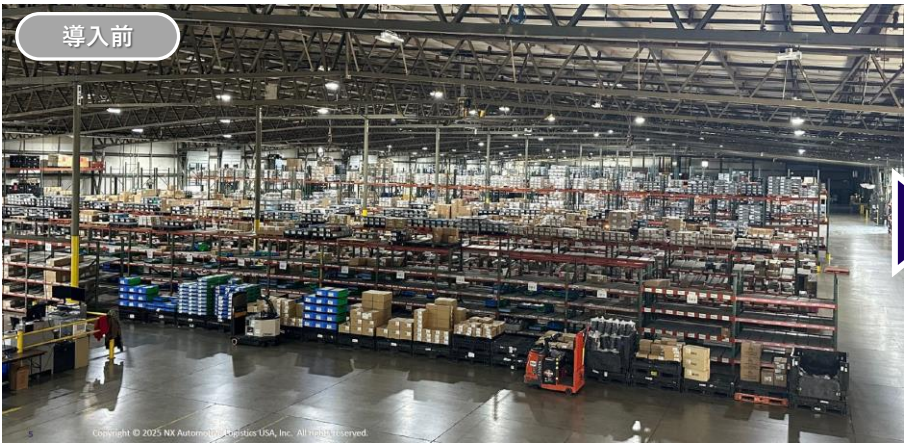
・日系OEM様向け部品倉庫において、棚搬送ロボットの導入により
 入出庫業務を自動化

設備仕様



- 棚搬送ロボット“BOTs” : 34 台
- 入荷作業エリア : 5 ステーション
- ピッキング作業エリア : 6 ステーション
- 棚数 : 210
- パレット スキッド : 390

	導入前	導入後	導入効果（収支影響を除く）
作業人員	58 名	41 名	▲29% ・ 省人化により、人手不足に左右されにくい作業環境を創出
荷役機器 （フォークリフト等）	19 台	11 台	▲42% ・ 安全率の向上 （人為的なミスによる事故発生確率減） ・ CO2削減
スペース	74,190 sqf.	70,300 sqf.	▲5% ・ スペース圧縮による作業効率化



サプライチェーンを取り巻く環境について

■世界経済

IMFによると、2025年世界成長率予測は3.0%。2026年世界経済成長率は3.1%。

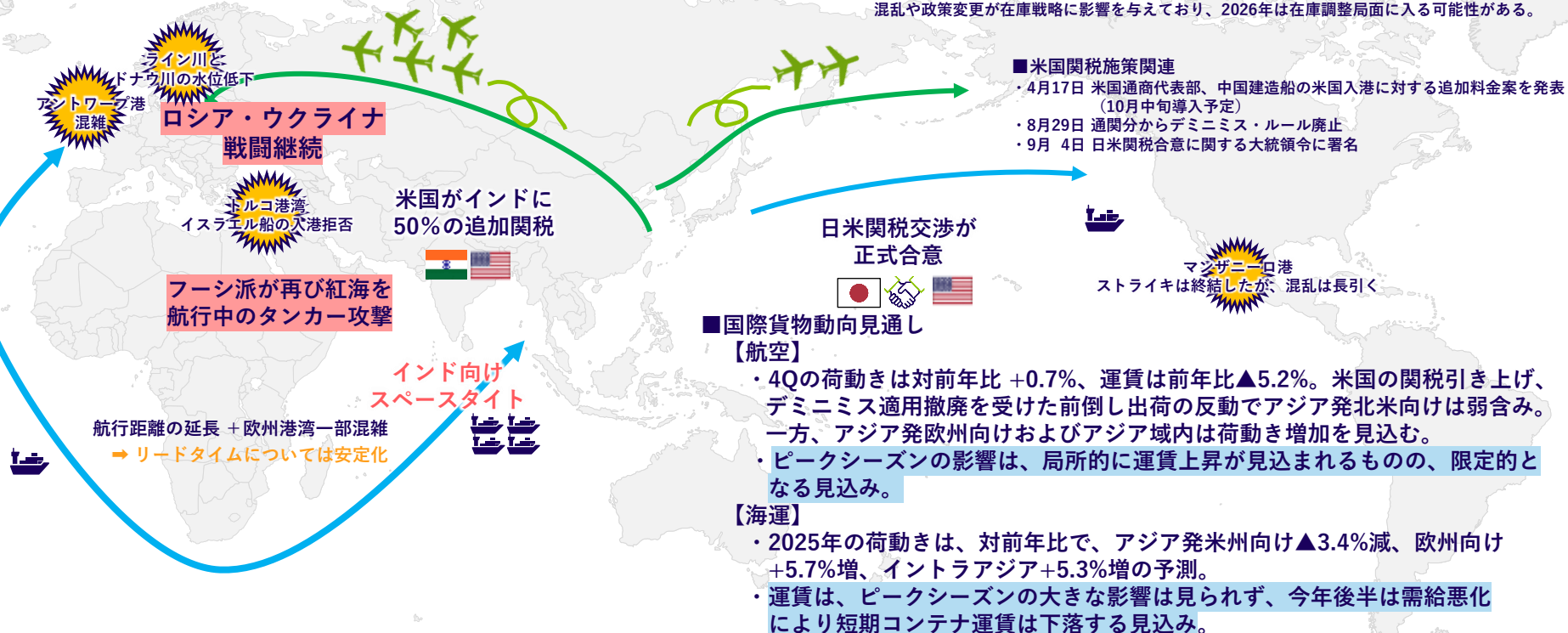
パンデミック前平均（3.7%）を下回る水準で推移。

関税再引き上げ、地政学的緊張、財政脆弱性、サプライチェーン混乱が依然としてリスク。

■米国経済

IMFでは、2025年成長率を1.9%、2026年成長率は2.0%と予測。短期的財政刺激が2026年成長を押し上げ。

※米国商務省公表の企業在庫・売上高統計では、2025年の年初は横ばい推移だったが、夏以降は関税前の駆け込み需要と年末商戦に向けた積み増しで上昇基調となる。一方で、サプライチェーン混乱や政策変更が在庫戦略に影響を与えており、2026年は在庫調整局面に入る可能性がある。



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】

	2025年 1月～8月実績	2024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	60.4万 t	60.0万 t	0.7%	130万 t
海運フォワーディング数量	56.0万TEU	59.4万TEU	▲5.7%	140万TEU

(内数) cargo-partner社	2025年 1月～8月実績	2024年 1月～8月実績	前年対比増減率
航空フォワーディング数量	11.6万 t	11.5万 t	0.6%
海運フォワーディング数量	9.9万TEU	11.0万TEU	▲10.6%

【航空】

・マーケット数量(*)は、2025年上期は、前年同期比で+3.5%で推移。（*データソース：IATA Air Cargo Market Analysisレポート、貨物トンキロベース）

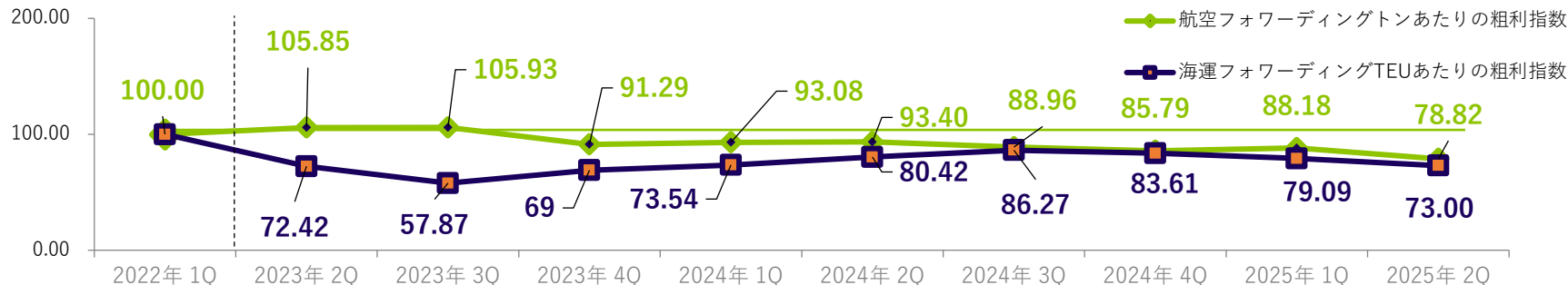
【海運】

・米国の関税政策の影響による前倒し出荷等により、2025年1月～5月のマーケット数量(**)は、対前年同期比で+6.5%で推移。（**データソース：日本海事センター、海上荷動きの動向）

グローバルフォワーディング戦略

【海外セグメント発、航空・海運輸出事業の単位あたりの粗利指数の推移（四半期単位）】

海外セグメント計



※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。

※海外セグメント計は各四半期の平均為替レートを円貨に換算し計算。※cargo partner社の実績は除いて計算。

【航空】

2025年1Q vs 2025年2Q： 9.36ポイント悪化

【海運】

2024年4Q vs 2025年1Q： 4.52ポイント悪化

グローバルフォワーディング戦略

【取組み方針および導入施策】

ボリューム戦略の実践

GAMやJAMから出荷される貨物を
入札を通じて着実に確保

グローバルエアラインRFQの実施や、
プリファードキャリアの集中利用等による
購買力の向上

APCC/OPCC（Airfreight/Oceanfreight Pricing
Competence Center）による入札管理

収益性向上

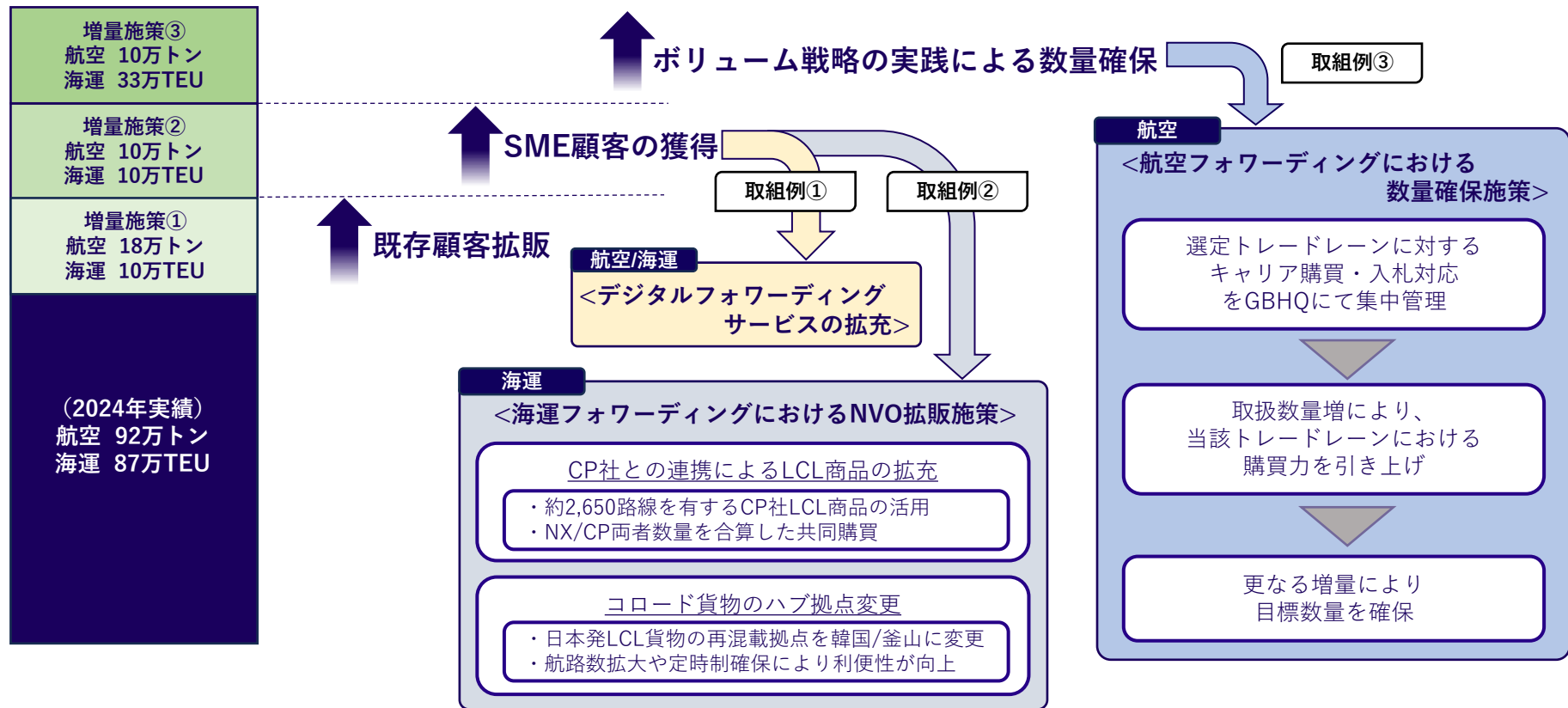
SME（Small and Midsize Enterprise）と
呼ばれる中小・中堅企業の新規開拓

アカウントプログラムと連動した
ターゲット・トレードレーンの設定

運賃見積りの統一運用を可能にする
デジタルフォワーディングサービスの拡充

グローバルフォワーディング戦略

【年間目標数量（航空130万ト/海運140万TEU）達成に向けた取組み】



グローバルフォワーディング戦略

【SME顧客の拡販施策】

・ SME顧客は、迅速な対応や簡素化された見積りを求める傾向が強い。

・ 国際航空および海上輸送の双方に対応した、オンライン上で即時に運賃見積りを提示するデジタルフォワーディングサービスの拡充に取り組む中。

導入拠点

43か国/84拠点をカバー（2025年9月現在）

見積対応の迅速化

販売運賃やローカルチャージタリフの設定

見積り結果分析に基づいたこれら料金の見直し

SME顧客への
拡販効果

2025年1月～9月の期間で約63,000件の航空貨物見積りに
対応、40%弱の成約率（件数ベース）

1,000社強の休眠荷主を掘り起こし

営業活動の高度化

各国におけるSME Growth Desk（見積り品質向上を目的としたフォローアップ担当）の設置

営業担当者へのトレーニング実施（適切な見積提出やフォローアップなど）

グローバルフォワーディング戦略

【フォワーディング事業：CargoWise One導入と連動した業務プロセス標準化】

<標準化の意義>

世界標準SOPの導入による効率化

グローバルプラットフォームの導入

ジョブ単位での収支把握

<標準化を可能とする取組み>



Global Operating Model @ NX
価値創造を推進する顧客中心の業務標準化



<CargoWise Oneについて>

物流業界向けの統合型ソフトウェアプラットフォーム

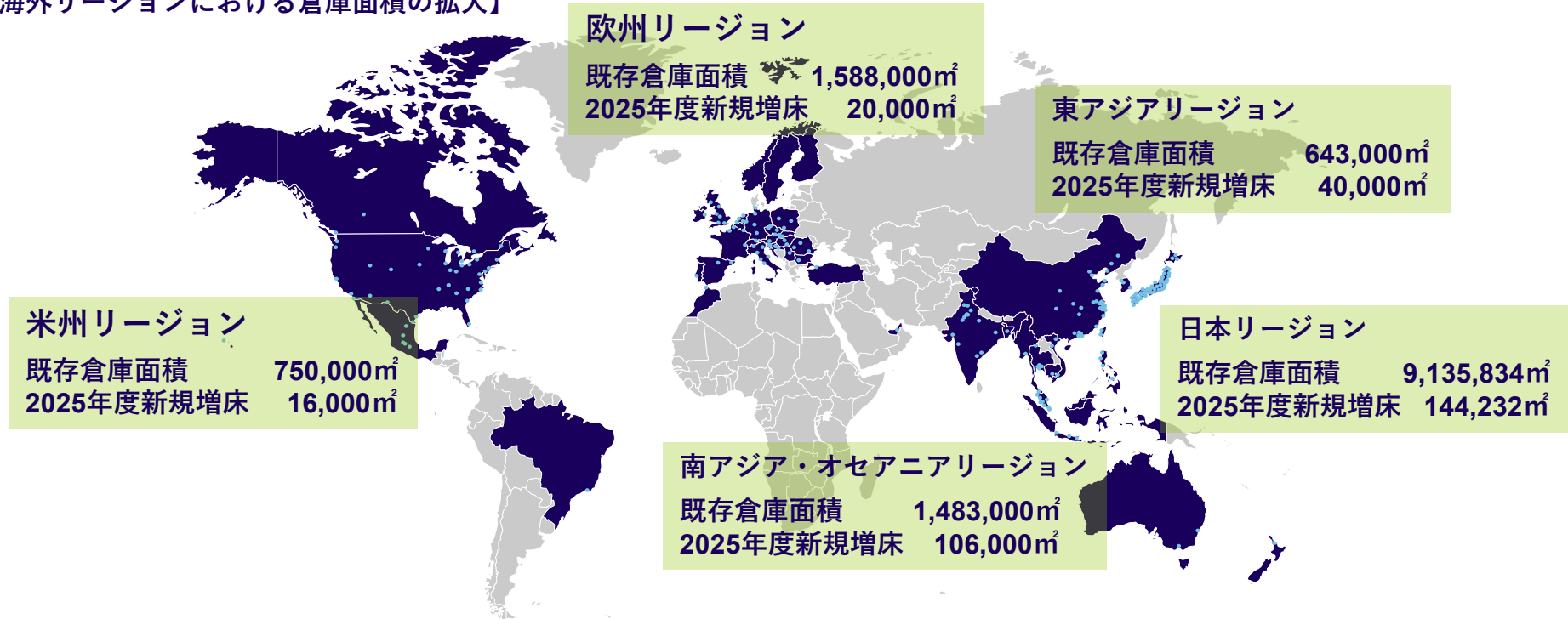
・欧州系グローバルフォワーダーで広く利用されており、A&A社フォワーダー
ランキング上位25社中13社が導入済

高い汎用性を始めとする様々な導入効果

・リアルタイムな情報共有と各種データの統合
・データの可視化と分析による、意思決定の迅速化
・外部環境変化への対応迅速化 ・高い汎用性を活かした人財活用の効率化

ロジスティクス事業の拡大・強化

【海外リージョンにおける倉庫面積の拡大】



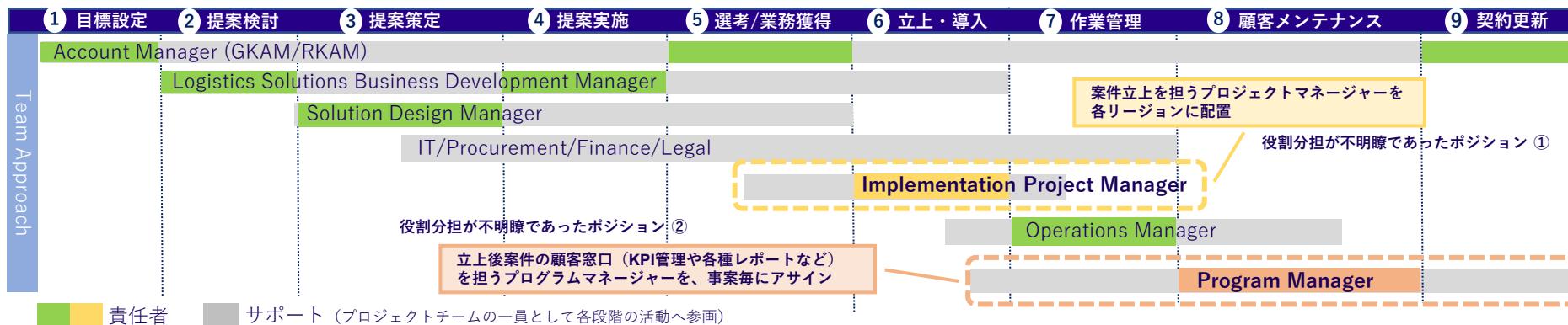
・ 産業や案件規模にかかわらず、獲得事例が確実に積み上がっており、日本・海外ともにロジスティクス事業強化の成果が出始めている

・ 販売可能な倉庫（面積）情報が可視化されており、グローバルでの拡販が可能

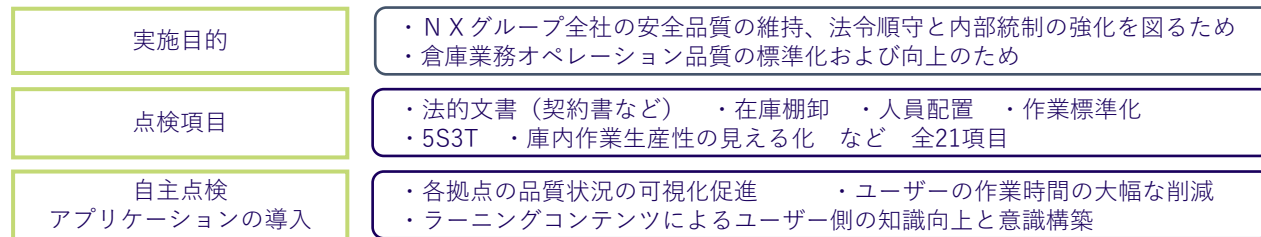
ロジスティクス事業の拡大・強化

【グローバルアカウント案件への対応プロセス整備】

・様々な担当者が関与する新規プロジェクト対応において、提案、獲得、立上げ、安定稼働の各々ステージにおけるチーム内の役割分担を明確化



【品質維持向上取組み（グローバル全ロジスティクス拠点を対象とした自主点検の実施）】



（自主点検アプリケーションの画面イメージ）

■ 評価結果 入力画面



NO.1 法的文書（契約書など） 必須

目的
業務範囲・責任範囲の明確化、リスク回避

対象業務・対象環境

倉庫で行っている全ての業務は契約書若しくは覚書、SOW、SLAに記載されている

評価基準

A. 全ての業務が契約書に記載されているのを確認している
B. 一部の業務については契約書に記載がなく、顧客と協議中
C. 一部の業務については契約書に記載されていないのを認識しているが、協議は行っていない
D. 現在の業務について契約書を確認した事がない

M&Aによる海外市場での成長 - cargo-partner社（以下CP）のPMI

【シナジー創出の最大化に向けた段階的取組み】

<2025年：拠点統廃合の推進>

世界各地での法人や拠点の
集約・統廃合

NXとCP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

2024年：イタリア、スペイン、スウェーデン、シンガポール

2025年：アメリカ、オーストラリア、インドネシア、マレーシア

2026年以降：韓国、東欧諸国

統合に伴い、事務所/倉庫スペースの圧縮やスタッフの再配置など、効率化施策も推進

クロスセルや共同セールス

（以下 2025年9月時点の取組み進捗）

グローバルアカウントを始めとする主要顧客に対し、両社が共同した営業や入札対応を推進

- ・ NX顧客である日系大手機器メーカーへ CPオーストラリア倉庫を提案し、中東欧DC業務を受注
- ・ CP顧客のコントラクトロジスティクス案件において、当該品目の取扱いに長けたNXの知見やノウハウを提供することで、ブルガリアでの倉庫業務を獲得

<2024年：購買面でのシナジー創出>

両社の物量を合わせることによる
フォワーディング事業での
バイイングパワー創出

航空貨物：
グローバルエアラインRFQ（見積依頼）において、2024年の冬季分よりCP社の物量を加えて航空会社と交渉しており、航空利用費を低減

海運貨物：
グローバル大手船社との各種交渉においてCP社物量を統合することにより、当社プレゼンスが上昇

<2026年：営業面でのシナジー創出>

これら基盤整備の推進により
ルールや企業文化の融合を促進

相互営業もしくは共同営業を加速

M&Aによる海外市場での成長 - Simon Hegele社（以下SH）のPMI

【SH概要】

特徴

Medtech（医療機器向けサービス）領域での取扱いに強みが有るロジスティクス企業

リギング（院内搬入等）

インストレーション（機器組立、ソフトウェア設定等）

コントラクトロジスティクス

機器メンテナンス

拠点展開

本拠地のドイツを中心に、欧州内各国・米国・シンガポールなどでサービス提供（日本未進出）

【シナジー創出に向けた取組み】

クロスセル

NX（フォワーディング）およびSH（ロジスティクス）サービスの相互販売

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取扱い（外資系医療機器メーカーとの共創活動を開始）

リギング（配送、院内搬入、粗置き）



インストレーション

（電気工事、機器組立、ソフトインストール、稼働調整）

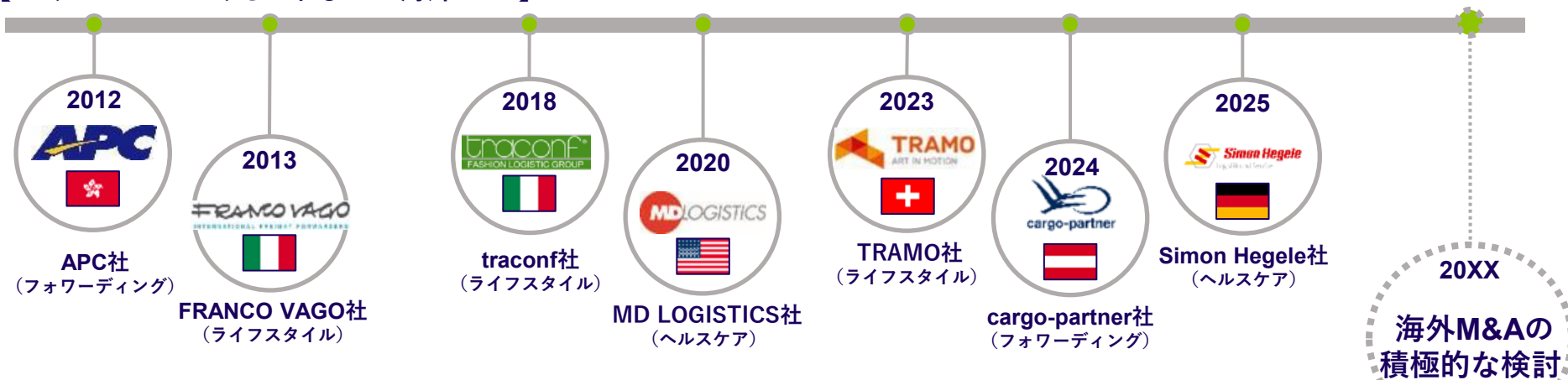


機器メンテナンス

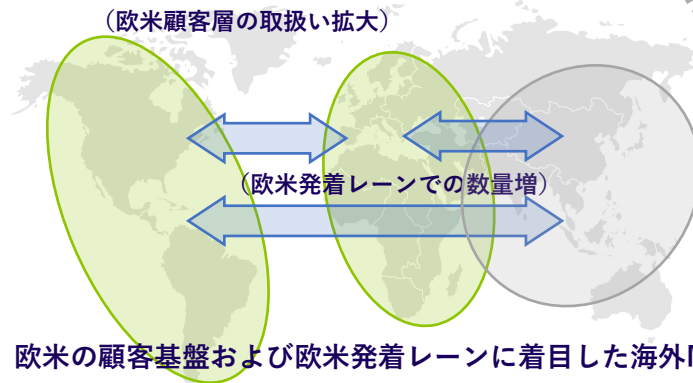
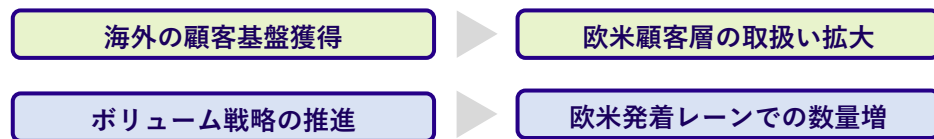


M&Aによる海外市場での成長 - 更なるM&Aの活用に向けて

【NXグループにおけるこれまでの海外M&A】



【今後の海外M&Aの方向性】



・方向性の一つとして、欧米の顧客基盤および欧米発着レーンに着目した海外M&Aを検討中

インド事業の拡大

フォワーディング事業：

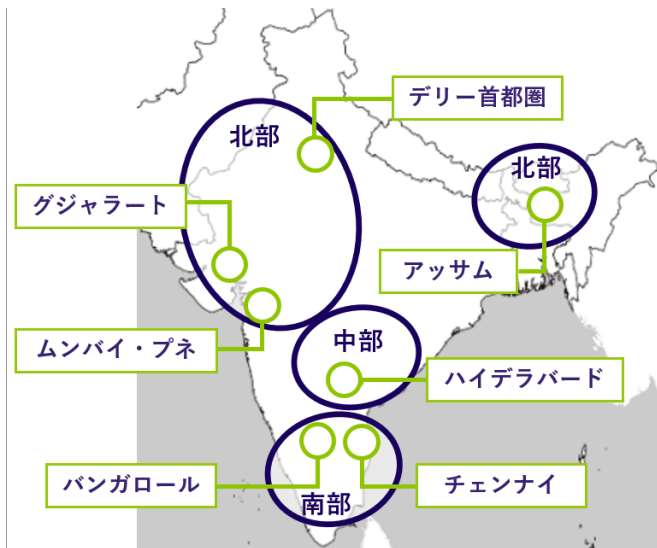
ジェネリックを中心とした医薬品産業や自動車関連産業が旺盛。
今後は半導体関連も成長が期待され、これら分野のインド発着貨物を確実に取込む

ロジスティクス事業

小売りや流通における
川下領域での事業拡大にも注力

こうした物流分野での取扱いを増加させるべく、アカウントマネジメントの強化をベースとした、
インド国内における重点エリアおよび重点産業別での営業を強化する「成長クラスター戦略」が基本戦略

【成長クラスター（エリア × 産業）毎の取組状況】



エリア	重点産業	取組進捗
北部	半導体	- グローバルキーアカウントおよびサプライヤ各社への拡販 - 工場新設に先駆けたロードサーベイの実施
	モビリティ	- キーアカウント（とりわけ日系自動車OEM）への営業強化 - 生産拠点近接の用地確保や倉庫設立の検討推進
	ヘルスケア	- ジェネリック医薬品を中心とした旺盛な需要の取込み - グローバルおよびローカルアカウント双方への営業推進
南部	テクノロジー	- スマートデバイス関連サプライチェーンへの参入・営業促進 - 空調機器産業の市場拡大に即した物流ニーズの取込み
中部	航空・宇宙産業	- マーケティングおよびターゲティング活動の推進 - NXインド内の営業組織立上げを計画
全体	ライフスタイル	- 日系量販店などにおけるFMCG品の取扱い拡大 - 地場クイックコマース（アウトバウンドロジ）への参入拡大

インド事業の拡大

【アウトバウンドロジスティクスの取引拡大】

- 日系大手量販店の取扱いを足掛かりとし、Eコマースやクイックコマース（※）にも取扱いを拡大中

（直近の獲得業務）

グローバル大手eコマース企業 倉庫業務 約 30,000 m²

地場大手クイックコマース企業 倉庫業務 約 20,000 m²

※ クイックコマースとは・・・

商品を迅速に配送する新しい形態の通販サービス

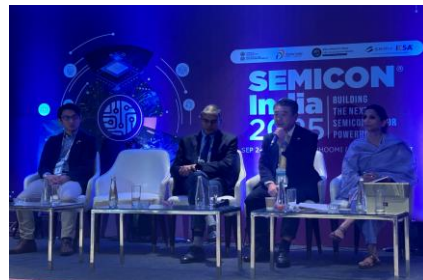
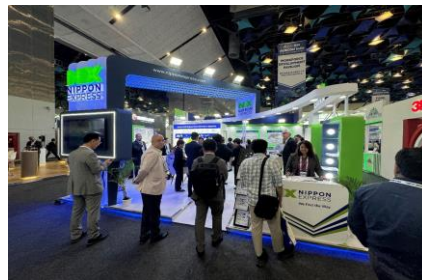


【NXHDインド開発グループの設置】

- 2025年7月、NXHD内に新設
- インド案件がますます増加する中、インド国内外のオポチュニティを交通整理し、確実な案件獲得（売上目標への貢献）を目論む
- 各種プラットフォームを整備し、グローバルレベルでのインド拡販をリード

【半導体展示会「SEMICON India 2025」への出展】

- 南アジア最大級の半導体展示会。半導体OEM・装置系サプライヤーが集結
- 各インド事業会社、NX南アジア・オセアニア、NXHD（インド開発グループ）、日通NECロジスティクスのグループ各社が連携し、顧客各々のニーズに即したソリューションを提案



【アッサム及びドレラ地区におけるロードサーベイの実施】



中央の段差および
不均一な舗装



穴及びひび割れ



不均一な
舗装及び振動

ロジスティクス・海外セグメントにおける業績改善に向けて

【当社を取り巻く事業環境】

欧州主要各国における景気低迷

厳しい競争環境下における
フォーディング事業の差益率低下

減速傾向が強まる中国景気

人件費や庸車費、倉庫賃料など
各種費用の増加

【業績確保に向けた取組み（一例）】

UK/オランダ/ベルギー/ドイツ/イタリア

- ・ 収受料金適正化／新規拡販
- ・ 人員適正化（事務および技能系スタッフ）
- ・ 拠点集約（事務所および倉庫）
- ・ 作業効率化（車両ルート変更、積載率向上など）
- ・ 費用適正化（下請費、事務委託費、時間外勤務コストなど）

NXマレーシア

- ・ 収受料金の適正化（不採算事業の黒字化）
- ・ 新規拡販（倉庫満床に向けた集中セールス、フォーディングのみならず、付帯業務や設備輸送にもフォーカス）
- ・ 不採算倉庫拠点の解約
- ・ 下請費等の作業外注契約の見直し



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。