

担当役員メッセージ



事業とサステナビリティの統合を進め、
強みとなる非財務資本の強化と
顧客・社会の課題を解決する
ソリューションの提供を加速していきます

サステナビリティ推進部担当執行役員 岸田 博子

新経営計画1年目の振り返り 事業とサステナビリティのさらなる統合による 「稼ぐ力」の強化の必要性

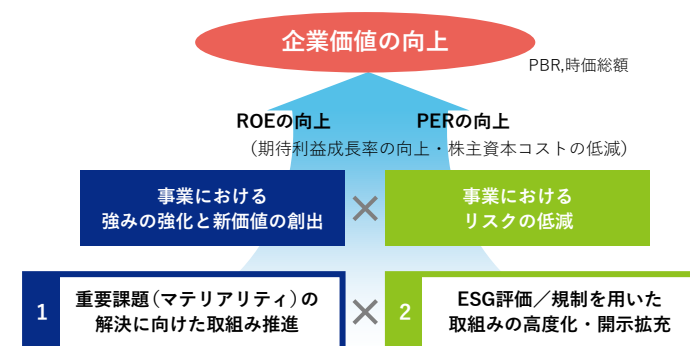
2024年度にスタートした経営計画2028は、サステナビリティを経営方針の柱の1つとして据えた初めての経営計画となります。NXグループサステナビリティ経営では、企業価値の向上とサステナビリティビジョン実現の両立を目指していますが、企業価値向上という点においては、①重要課題（マテリアリティ）の解決に向けた取組み推進による強みの強化と新価値の創出、②ESG評価/規制を用いた取組みの高度化・開示拡充を通じたリスクの低減、2つの側面からROE向上とPER向上（期待利益成長率の向上・株主資本コストの低減）の取組みを進めています（右上図）。

2024年度は、重要課題（マテリアリティ）それぞれの施策を着実に進めており、NX-GREEN CalculatorやSea&Railなど脱炭素ロジスティックスの提供や、DX人材の強化やDX推進による作業時間の削減、エンゲージメントスコアの向上などの人的資本や知的資本の強化では成果が出ています。一方で、強みとして強化すべき非財務資本の特定、

あるいは、お客様や社会の課題を解決するマテリアリティ・ソリューションの開発・強化など、事業とサステナビリティの統合により、サステナブルな観点でのソリューション提供による「稼ぐ力」を強化していく必要があります。

お客様のサステナビリティ課題を解決する End to End ソリューションへのチャレンジ

特にお客様のサステナビリティ課題の解決を通じてお客様のビジネス成長に資するソリューションを提供することを目指している「マテリアリティ・ソリューションの強化」の施策については、まだ取組みが十分でないという課題認識があり、2025年3月のサステナビリティ推進委員会でも議論しました。委員会では、GAM（Global Account Management）のあるお客様の「NXへの一番の期待は、サステナビリティであり、そこへのソリューションを提供して欲しい」という声とともにグローバル企業が抱えるサステナビリティ課題に対するソリューションへの期待が共有されました。GBHQ（グローバル事業本部）とサステナビリティ



推進部の連携によるサステナブル・ソリューションの強化とEnd to Endソリューションへの組み込み、展開していく上でのお客様・NX双方のトップマネジメントレベルでの協力合意の必要性などを議論しました。

グループ76,000人への浸透と 全従業員一体での価値創造への取組み推進

また、NXグループのサステナビリティ経営は、グループ全従業員への浸透という意味でもまだまだ途上という認識があります。今次経営計画から重要戦略となったサステナビリティ経営という言葉は、新たな取組みとして捉えられがちですが、重要課題（マテリアリティ）の施策には、当社のグループ全従業員がこれまで強みとして作りあげてきた安全・コンプライアンス・品質をさらに強化する施策も含まれています。社会インフラを支える当社グループの業務はサステナビリティそのものであるということをグループ全従業員が理解し、自分事として推進していけるよう、業務とサステナビリティのつながりの可視化もさらに進めていきます。