



2016年5月11日

各 位

会 社 名 株式会社近鉄エクスプレス
 代表者名 取締役社長 石崎 哲
 (コード番号9375 東証一部)
 開示責任者 取締役総務部長 高橋克文
 問合せ先 総務部
 (Tel : 03-6863-6443)
 (URL : <https://www.kwe.co.jp>)

中期経営計画 “Going to the Next Phase !”

(2016年度～2018年度、3カ年) について

当社は、2016年度から2018年度までの3カ年の新たな中期経営計画 “Going to the Next Phase !” を策定しましたのでお知らせいたします。

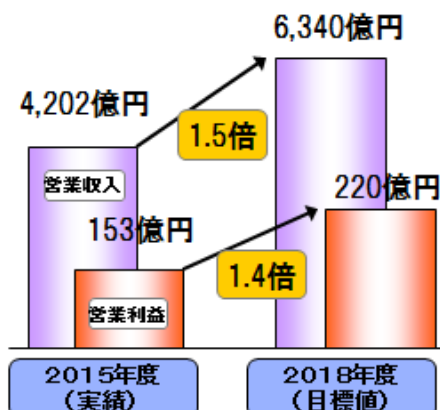
■ 中期経営計画の概要 ■

2018年度の目標

営業収入 6,340億円
 営業利益 220億円

ビジョン

- サプライチェーン・ソリューションの提供により、お客様の事業戦略を支えるパートナーになる。



戦略の柱

1. 業界で最も多彩なサービスを提供する。
2. 生産・消費市場でお客様の物流ニーズを実現する。
3. コーポレート力を結集し生産性を高める。

＜中期経営計画策定の背景＞

近年、先進国経済は不透明感を増し、好調であった ASEAN 諸国の経済も、中国経済減速の影響で成長が鈍化しています。このような環境下においても、当社が持続的に成長するためには、取扱物量の拡大による事業規模の拡大が不可欠です。

業界を取り巻く環境を見ますと、これまで欧米競合他社を中心に合従連衡が繰り返され、業界トップグループの企業は当社を上回る規模で成長を続けています。当社グループは、2015年5月に APL Logistics Ltd およびそのグループ会社（以下、APLL）を傘下に収めました。これは、当社グループが今後いかに世界を舞台に成長を続けていくかを熟慮した上での決断です。KWE グループと APLL はサービスメニュー、グローバルネットワーク、顧客層において補完性が高く、今後はグループ全体として、より幅広い分野でのサービス、品目の取扱いが可能となり、欧米競合他社と対等に戦う体制が整いました。

新たな中期経営計画“Going to the Next Phase!”（2016年度～2018年度、3ヵ年）では、「サプライチェーン・ソリューションの提供により、お客様の事業戦略を支える最適なパートナーとなる」ことを目指し、過去2回の中期経営計画で構築した経営基盤を確固たるものとし、お客様の事業戦略を支えるパートナーとなるべく以下の3つの戦略の柱を掲げています。

1. 業界で最も多彩なサービスを提供する。

KWE グループの強みであるフォワーディング事業に APLL のバイヤーズコンソリデーションや受発注管理、鉄道輸送やロジスティクス事業を新たに加えた幅広いソリューションメニューから、お客様へ最適な提案を行います。

2. 生産・消費市場でお客様の物流ニーズを実現する。

従来の生産物流に加え、調達物流や e-コマースを含めた販売物流まで、多種多様な市場に適したサービスを提供します。

3. コーポレート力を結集し生産性を高める。

グループ企業が保有するインフラやノウハウを有効活用し、業務の効率化や購買力の向上に取り組み、グループシナジーの創出を実現します。

当社グループは新たな成長軌道に乗り、真の“グローバル・ロジスティクス・パートナー”へと変貌を遂げるため、“Going to the Next Phase!”のスローガンの下、グループを挙げて各施策に全力で取り組んでまいります。

数値目標

1. 計画期間

2016年4月～2019年3月の3ヵ年

2. 最終年度業績目標（2018年度）

営業収入 6,340億円

営業利益 220億円

単位：億円	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	3年間の年平均伸び率
営業収入	4,202	5,340	5,690	6,340	14.7%
営業利益	153	164	190	220	12.9%
経常利益	179	170	195	223	7.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	97	98	109	133	11.1%

3. 最終年度物量目標（2018年度）

航空輸出重量 70万トン（2015年度実績比 53%増）

海上輸出容積 70万TEU（2015年度実績比 51%増）

<戦略の柱と主な施策>

コーポレートでの戦略の柱

1. 業界で最も多彩なサービスを提供する
2. 生産・消費市場でお客様の物流ニーズを実現する
3. コーポレート力を結集し生産性を高める

KWEグループの主な戦略

1. 品目別営業強化
 - ・Automotive, Industrial, Consumer, Healthcare, Retail 分野での取扱い拡大
2. トランスパシフィックを中心とする主要レーンの物量拡大とそれによる安定したスペースの供給
 - ・アジア発、米州・欧州向けレーンの積極的販売
3. オフショアビジネスの拡大
 - ・日系のみならず欧米系企業もターゲット
4. 新興市場での事業展開の加速
 - ・ASEAN 諸国、インド、中南米、東欧等
5. グループシナジーの創出
 - ・クロスセールの実施、海上運賃の共同仕入れ等

APLLの主な戦略

1. 産業別に特化したアプローチ

Automotive：完成車とアフターマーケットに焦点を当てたサービスの展開

Consumer：成長マーケットと付加価値サービスへの集中

Industrials：実績あるソリューションを活かしたビジネス拡大

Retail：革新的な受発注管理サービスの提供と米国以外でのビジネス拡大

2. ソリューション・プロバイダーとしての進化

・ End to End ソリューションの提供のためのサービス強化

・ サプライチェーン・ソリューションと IT ソリューションの商品化

3. グループシナジーの創出

・ クロスセールの実施、海上運賃の共同仕入れ等

<コーポレート戦略を支えるコアコンピタンスの強化>

1. コーポレトリソースの有効活用

・ コーポレート IT の最適化

・ 人材、インフラ・ノウハウの共有

2. コーポレトリスク管理の強化

・ APLL を加えたコーポレトリスク管理体制の推進

3. 業務品質の向上

・ 業務標準化の推進と成功事例の横展開

以 上