



2013年5月9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 常務取締役 中田 晴人
問合せ先 総務部
(Tel : 03-6863-6443)
(URL : <http://www.kwe.co.jp>)

中期経営計画 “Ready for the Next ! Phase 2 (未来への挑戦－さらなる飛躍へ)”

(2013年度～2015年度、3カ年) について

当社は、2013年度から2015年度までの3カ年の、新たな中期経営計画 “Ready for the Next ! Phase 2 (未来への挑戦－さらなる飛躍へ)” を策定いたしましたのでお知らせいたします。

■ 中期経営計画の概要 ■

2015年度の目標

営業収入 3,300億円
営業利益 180億円



ビジョン

- お客様とのパートナーシップ確立による企業価値・株主価値の向上
- 信頼と満足を提供するグローバル・ロジスティクス・パートナー

提供価値

- 競争力のある高品質なオペレーションの確立と多様化するお客様のニーズへの対応力を高める

戦略の柱

1. バランスの取れた事業構成の構築と重点品目の取扱い拡大を図る
2. 成長する新興国でのプレゼンスの向上を図る
3. オフショア販売の強化と効率性を追求した高品質なオペレーションを構築する

<中期経営計画策定の背景>

当社グループを取り巻く事業環境は、かつてないほどの不透明感に包まれています。先進国での景気低迷や新興国での成長鈍化により、ここ数年の国際貨物の輸送需要は伸び悩みを見せており、日本でも企業の一層の海外進出に伴う国内の空洞化など、構造的な変化が起こっています。

このような中、当社グループにとっては、今まで以上に革新的な施策を持って、グローバルで事業を拡大していくことが不可欠です。

新中期経営計画“Ready for the Next！Phase 2（未来への挑戦—さらなる飛躍へ）”は、前中期経営計画を基本的に継承し、今後3年間の目標に留まらず、その先に当社グループの目指すべき姿である「お客様にとって真の“グローバル・ロジスティクス・パートナー”へと発展すること」を見据え、世界で欧米競合他社と対等に戦える経営基盤を構築するために3つの戦略の柱を掲げました。

第一は、バランスの取れた事業構成の構築と重点品目の取扱い拡大です。航空貨物事業への依存度を減らすべく、海上貨物事業、ロジスティクス事業を積極的に拡大してまいります。また、グローバルで取扱物量を増やすため、自動車、ヘルスケア等の取扱い拡大にも取り組んでまいります。

第二は、成長する新興国でのプレゼンスの向上です。世界の物流の中心であるアジアはもとより、今後輸送需要の拡大が見込まれる新興国で取扱物量を拡大し、存在感を高めてまいります。

第三は、オフショア販売の強化と効率性を追求した高品質なオペレーションの構築です。さらなるサービス品質の向上を実現し、増加するオフショアビジネス（三国間輸送）のニーズを積極的に取り込んでまいります。

変化する市場環境の中でますます多様化する物流ニーズへの対応、常にお客様に満足いただけるサービスを提供する体制の構築等を実現するため、当社グループは各々の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

2013年4月～2016年3月の3ヵ年

2. 最終年度業績目標（2015年度）

営業収入 3,300億円

営業利益 180億円

単位：億円	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	3年間の年平均伸び率
営業収入	2,479	2,700	2,900	3,300	10.0%
営業利益	132	145	160	180	10.9%
経常利益	142	145	160	180	8.2%
当期純利益	91	92	101	112	7.2%

3. 最終年度物量目標（2015年度）

航空輸出重量 60万トン（2012年度実績比 36%増）

海上輸出容積 55万TEU（2012年度実績比 81%増）

<戦略の柱と主な施策>

1. バランスの取れた事業構成の構築と重点品目の取扱い拡大を図る

(1) コーポレートアカウント(グローバルに展開する大手顧客)の取扱い拡大

- パワーレーン(アジア域内、アジア-欧米間等)に対する経営資源の集中投下
- 顧客ニーズに合わせたロジスティクス拠点の展開
- ビジネスモデルの地域横断的な展開
- Preferred Carrier (航空会社、船会社)との関係強化

(2) 海上輸送事業・ロジスティクス事業の拡大

- パワーレーンでの物量拡大
- 中国保税物流ビジネスのさらなる強化
- シンガポール、マレーシア、タイ、台湾等での大型倉庫の開設

(3) 重点取扱品目に対する営業強化

- 重点取扱品目
自動車、ヘルスケア、ハイテク、リテール、航空機、エネルギー、生鮮

(4) 消費市場での輸入販売強化

- アジア発欧米向けレーンの積極的販売

(5) 仕入れ強化と混載効率の向上

- Preferred Carrier (航空会社、船会社)への集約

2. 成長する新興国でのプレゼンスの向上を図る

(1) インドにおける総合物流企業としてトップクラスの地位の確保

- Gati-Kintetsu Express(KWE グループ出資の合弁会社)と KWE グループによる共同販売の推進

(2) 戦略的な投資によるアジアでのサービス・拠点のさらなる拡充

- クロスボーダー陸送サービスの開発・提供

(3) 新市場での足場固めとネットワークのさらなる拡充

- メキシコ、ブラジル、バングラデシュ、カンボジア、ミャンマー、トルコ等

3. オフショア販売の強化と効率性を追求した高品質なオペレーションを構築する

(1) オフショアビジネス(三国間輸送)の拡大

- 日系企業およびコーポレートアカウントのオフショアビジネスを拡大

(2) 3PL ナレッジマネジメントの実践

- ロジスティクスのスキル・ナレッジの一元管理とそのグローバル展開の実践

<戦略を支えるコアコンピタンスの強化>

1. 人事：国や地域を越えた人材の発掘・育成・登用
2. IT：グローバルシステムの安定的運用と IT 管理体制の充実
3. リスク管理：グローバルでの管理体制の確立とコンプライアンスの強化
4. 業務品質：グローバルでのサービス品質の維持・向上

以 上