

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

長期ビジョン

グローバル市場で存在感を持つロジスティクスカンパニーに成長し、ロジスティクスを通じて持続可能な社会の実現に貢献する企業

売上収益
30,000億円事業利益
1,500億円ROE
10%以上海外売上比率
50%

② 中長期の経営戦略

1. グローバル市場での事業成長

End to Endソリューション提供とアカウントマネジメント高度化。M&Aによる海外顧客基盤獲得。インド事業拡大と汎アジア・環インド洋での新市場開発

3. サステナビリティ経営推進

脱炭素ロジスティクスソリューション提供強化。SBT短期目標認定取得。サプライヤー人権デューデリジェンス開始で持続可能なサプライチェーン構築

2. 日本事業の再構築

日本通運でカンパニー制導入。事業軸・顧客軸への組織再編。ROICを経営目標に設定し資本効率向上と事業構造改革に注力

4. 企業価値向上への取り組み

バランスシートマネジメント強化。低収益資産売却と事業ポートフォリオマネジメント推進。定量・定性評価による事業譲渡・統合

③ 対処すべき課題

① 地政学・地経学リスク対応

- ・米国関税政策や貿易摩擦による不確実性への対応
- ・長期的なサプライチェーン安定性確保と新興地域展開
- ・国家間の経済的対立リスク増加への経営判断

② 気候変動・社会課題解決

- ・脱炭素ロジスティクスソリューション提供の拡充
- ・慢性的な人材不足への対応と労働生産性向上
- ・Scope1～3のCO2排出削減目標の達成

③ グローバル競争力強化

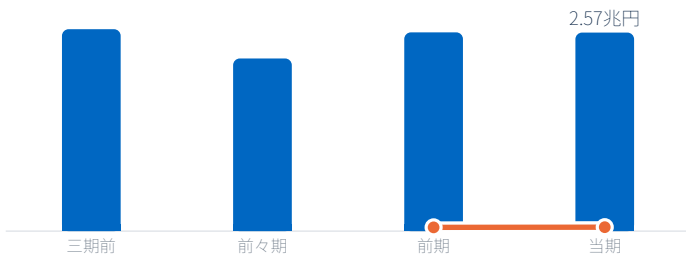
- ・M&A統合による海外顧客基盤と重点産業インフラ拡充
- ・事業収益性改善と資本効率向上の両立
- ・非財務情報開示充実によるESG評価向上

面接で使えるポイント

- ・創立100周年の2037年に向けて、グローバル市場での存在感を持つロジスティクスカンパニーになるというビジョンを掲げ…
- ・物流業界で地政学リスク常態化やサプライチェーン変化に対応し、汎アジアや環インド洋での新興地域開発に従来の枠組みを超えて注…
- ・SBT短期目標認定取得やサプライヤー人権デューデリジェンスなど…

証券コード 9147

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
2.57兆円営業利益率
2.0%財務健康度
19点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 59.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
833万円
陸運業内 8位/57社平均年齢
47.5歳
陸運業内 11位/57社平均勤続
22.2年
陸運業内 4位/57社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

要するに

NIPPON EXPRESSホールディングス株式会社は

主力事業・セグメント

- ・日本 47.5%
- ・欧州 20.0%
- ・DistributionSupp 12.7%

強み・特徴（公開データから）

- ・連結売上高2.57兆円の大企業
- ・平均勤続22.2年と定着率が高い
- ・東証プライム市場上場

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース＋一言

