



「Metro Supply Chain Group」の株式取得  
(子会社化) について

2026年4月21日  
NIPPON EXPRESSホールディングス株式会社



目次

**1** 本件取引の概要

**2** Metro Supply Chain Groupの概要

**3** 本件取引の背景

**4** 本件取引の戦略的意義

**5** 想定する買収効果と目標

**6** 買収後の姿

## 1. 本件取引の概要

買収対象	Metro Supply Chain Group Inc.
売主	LDC Metro Holdings Inc.及びCDP Investissements Inc.
ストラクチャー	当社の完全子会社であるカナダの特別目的会社を通じて、現金を対価として売主から対象会社の株式100%を取得
取得価額 <sup>(1)</sup>	企業価値 1,800百万カナダドル (約2,070億円) (本件取引完了時の対象会社の純有利子負債や運転資本等に係る調整を行い、実際の取得価額を確定) この他、アーンアウトとして最大400百万カナダドル (約460億円) が、対象会社の業績が株式譲渡契約において規定された一定の財務指標を達成することを条件として、売主に対して現金で支払われる
資金調達	手元現金及び負債調達により、取得価額の全額を賄う想定
本件取引実行日	2026年7月～2026年12月 (予定)

(1): 1カナダドル=115円で換算

3

NIPPON EXPRESS HOLDINGS, INC.



今回の買収は、カナダに設立する特別目的会社を通じてメトロ社の株式100%を現金対価で取得いたします。企業価値は18億カナダドルで、日本円では約2,070億円となります。これに加え、将来の業績達成度に応じて、アーンアウトを最大4億カナダドル、約460億円を設定いたしました。これにより買収後の成長インセンティブと買収価格の妥当性の確保を両立させました。資金は手元資金および負債調達により賄い、今年後半のクロージングを予定しております。

なお、売主の了解を得られていないため、EBITDAは非開示とさせていただきますが、本件のEBITDAマルチプルは、過去の買収において目安としていた13倍程度を一定程度、上回る水準となります。これは北米市場における高い成長ポテンシャルに加え、メトロ社が有する優れたロジスティクスの知見や強固な非日系顧客基盤という、稀少な資産価値を反映しており、メトロ社の利益成長、および当社とのシナジーを考慮すれば、適正な投資水準であると考えております。

## 2. Metro Supply Chain Groupの概要

### 基本情報

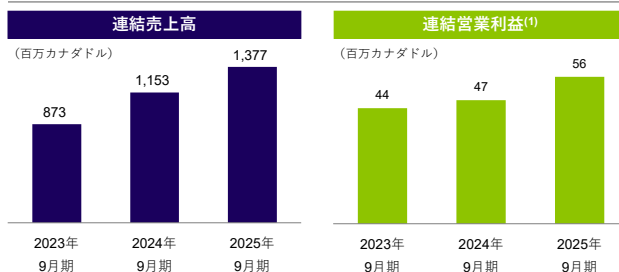
名称	Metro Supply Chain Group Inc.
設立年	1974年
所在地	1002 Sherbrooke St. West, Suite 2000, Montréal, QC H3A 3L6 Canada
代表者	Chiko Nanji, Founder & Group Chairman Chris Fenton, Group President & CEO
事業内容	3PL (サードパーティ・ロジスティクス) 事業
従業員数	約8,000名
展開地域	カナダ、米国及び英国を中心に6か国に180超の拠点

### 対象会社主要拠点



(1): 対象会社が採用する現地会計基準に基づくRevenuesからOperating expenses及び償却費を控除した数値

### 財務情報



### 特徴



カナダに本拠地を置き、**北米を中心に高い競争力を誇る3PL企業**



小売、消費財、自動車・製造業、ヘルスケア・ウェルネス、テクノロジー・サービス、公共セクターなど**多岐にわたるエンドマーケット**において、**強固な顧客基盤**を有する

メトロ社は、1974年に設立され、約50年の歴史を持つカナダ最大級の物流企業です。北米市場を中心にコントラクトロジ事業を展開し、市場で高い競争力を有しております。

直近の売上高は約13.7億カナダドル、約1,580億円で、着実に成長を続けてきました。カナダ、米国、英国を中心に180以上の拠点をもち、小売、消費財、自動車、ヘルスケアといった多岐にわたるエンドマーケットで、強固な顧客基盤を有しています。

### 3. 本件取引の背景 ①

「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」への成長実現に向けた、時宜を捉えた成長戦略の執行

**1** 海外において成長が見込まれる地域・事業領域においてネットワークを拡充

2013年～

- Franco Vago (2013年1月)
- Traconf (2018年3月)
- Tramo (2023年11月)

▶ ライフスタイル産業軸の確立  
イタリアでの存在感

- MD Logistics (2020年9月)
- Simon Hegele (2025年2月)
- Cargo-partner (2024年1月)

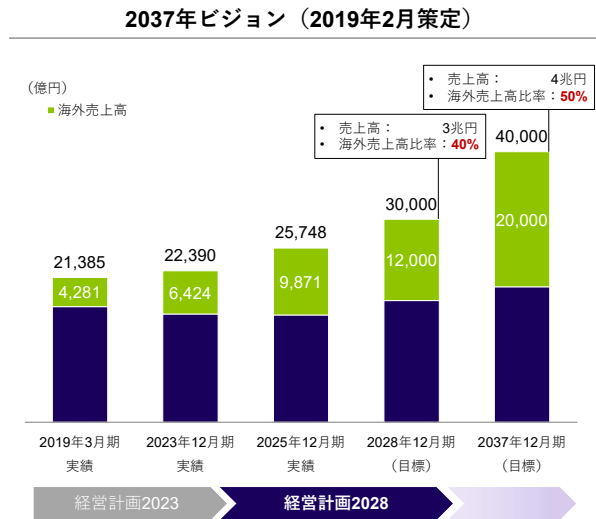
▶ ヘルスケア産業軸の確立  
PMI進行中

**2** グローバル事業に関する統括機能を、集約・強化するとともに、グループ各社が担う役割を明確化する

2022年

- グローバル事業本部/Global Business Headquarters (GBHQ) の稼働 (2022年7月)

**3** 海外における大型M&A遂行を通じて「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」の実現へ

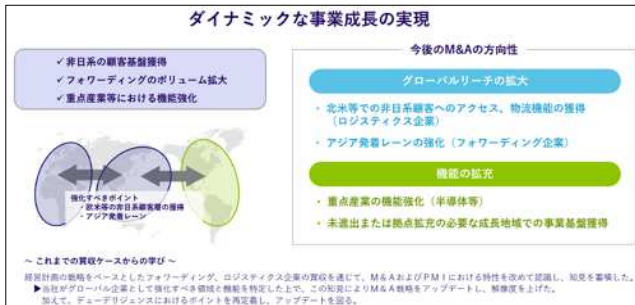


当社は2037年に「売上高4兆円、海外売上高比率50%」という長期ビジョンを掲げております。その実現に向けて、オーガニック戦略とともにインオーガニック戦略として、イタリアのFranco Vagoなどの買収によるライフスタイル産業軸の確立や、米国のMD Logistics、ドイツのSimon Hegeleの買収によるヘルスケア産業軸の確立など、現在の事業基盤につながるM&Aを実施してまいりました。

長期ビジョンの実現に向けて、グローバル市場で成長していくためには、M&Aは不可欠の取組みです。今回のメトロ社の買収も、この長期ビジョンに向けた成長ストーリーの上にあるものです。

### 3. 本件取引の背景 ②

#### 今後のM&Aの方針・方向性（2026年2月公表）



#### M&Aの方向性と本件取引の整合性

##### グローバルリーチの拡大

- ✓ 北米等での非日系顧客へのアクセス、物流機能の獲得（ロジスティクス企業）
- ・ アジア発着レーンの強化（フォワーディング企業）

##### 機能の拡充

- ・ 重点産業の機能強化（半導体等）
- ✓ 未進出または拠点拡充が必要な成長地域での事業基盤獲得

##### M&Aの方向性と合致するターゲット



北米を中心にコントラクトロジスティクス（3PL）事業を展開

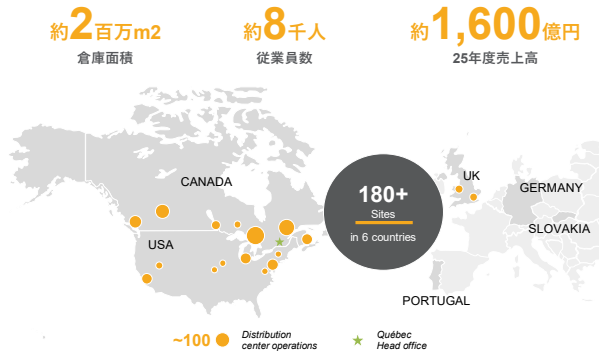
こちらは、今年2月に公表した「企業価値向上に向けた取組み」におけるM&Aの方針・方向性です。

ここでお示ししている、グローバルネットワーク基盤強化のための「グローバルリーチの拡大」と「機能の拡充」を重点テーマに、M&Aを検討してまいりました。メトロ社の買収は、この方向性において、「北米での非日系顧客へのアクセス」と、「成長地域での事業基盤獲得」という2つの重要課題を解決するものであり、戦略的な整合性は極めて高いものと考えております。

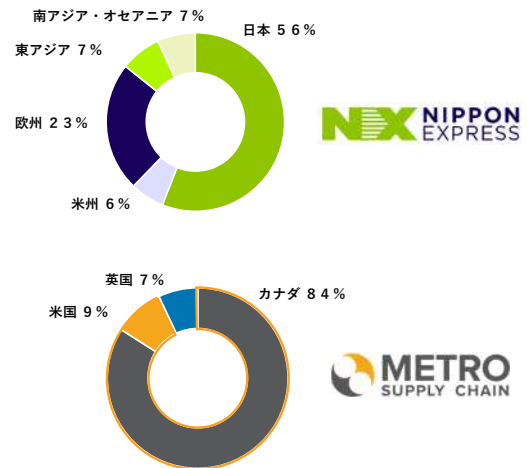
## 4. 本件取引の戦略的意義 ①

### A 北米におけるコントラクトロジスティクス (3PL) 事業基盤の強化と拡大

広大な市場規模を誇り、今後も成長が見込まれる北米において、NXグループのロジスティクスカンパニーとしてのプレゼンス向上



### 地域別売上高 (直近事業年度) (1)



(1): NX HDにおける警備輸送セグメント、重量品建設セグメント、物流サポートセグメントを除く

具体的な戦略的意義について3点ご説明します。

1点目は、北米におけるコントラクトロジスティクス事業基盤の強化です。メトロ社が持つ200万平方メートルの倉庫と、約8,000人の専門人材を迎えることで、当社は北米のロジスティクス・カンパニーとして確固たる地位を築くことになります。

## 4. 本件取引の戦略的意義 ②

### B End to Endソリューションの機能強化

販売物流領域の拡充を中心としたEnd to Endソリューションの機能強化



### C 非日系の顧客基盤獲得

NXグループが有する日系企業を中心とした顧客基盤と重複が少ない、カナダ、米国及び英国を中心とする顧客基盤の獲得



2点目は、End to Endソリューションの機能強化です。

当社グループのフォワーディング機能と、メトロ社が持つエンドマーケット、販売物流領域でのロジスティクスソリューション機能を統合します。これにより、サプライチェーンの川上から川下までEnd to Endでのソリューション機能を大幅に強化・拡大します。

3点目として、非日系の顧客基盤獲得が挙げられます。

メトロ社は、その50年の歴史の中で多くのお客様の信頼を積み重ね、北米を中心に小売や消費財など、多岐にわたる非日系の優良顧客を擁しています。日系中心の当社の顧客基盤とは重複が少なく、この高い補完性は、グローバルでのEnd to Endソリューションの拡大を加速させるエンジンになるものと期待しております。

## 5. 想定する買収効果と目標（財務KGI）

### 想定シナジー

- 北米での事業基盤強化・加速およびグローバルでの End to Endソリューション拡大の加速
  - 優れたロジスティクスの知見及び専門人財の獲得とグループ内への横展開
- クロスセルによる取扱数量と収益拡大
- グループ内融資への切り替えによる金融費用の削減

### 買収に伴う財務目標とKGI

売上高成長：  
年率8%の成長（買収後3年間）

連結純利益（無形資産償却後）：  
買収後1年目からプラス影響

### Metro社 事業計画（参考）

(億円)

	25年 9月期	26年度 計画	27年度 計画	28年度 計画
売上高	1,584	1,700	1,850	2,000
事業利益	65	70	80	90
当期利益	2	30	35	45
連結純利益 (無形資産償却後)	-	-	30	40

本頁に記載の将来数値は、現時点における目標値であり、今後の状況の変化等により変更となる可能性がある。

最初にシナジーに関しては、1点目に、メトロ社は、ロジスティクスに関する高い知見や専門人財を有しています。これらを当社グループに取り込むことにより、北米における事業基盤強化に加えて、End to Endソリューションの提供をグローバルに加速してまいります。

2点目に、「クロスセル」について、メトロ社はFWDサービスを一切扱っていません。その顧客に対して、当社グループのFWDサービスを拡販するとともに、メトロ社が未進出の地域においては、当社グループのロジスティクスサービスを販売することも可能です。

一方で、当社グループの顧客に対しては、北米を中心に、メトロ社の「高度な3PL・倉庫サービス」を拡販します。

3点目に、現在のメトロ社の外部借入金を、当社グループ内融資に切り替えることにより、金融費用の一定の削減が図れることを見込んでおります。

これらのシナジーを早期に実現するため、これまでのM&Aで蓄積した知見を活かし、迅速にPMIを実行してまいります。

次に、財務目標について、1点目に、年率8%の売上高成長を目指してまいります。カナダのGDP成長率は4%弱ですが、クロスセル等のシナジーにより、市場成長を超える成長が可能になるものと見ております。

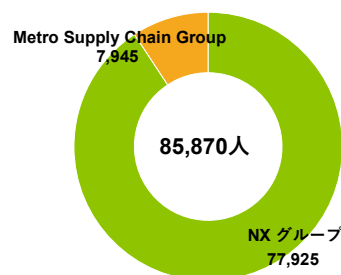
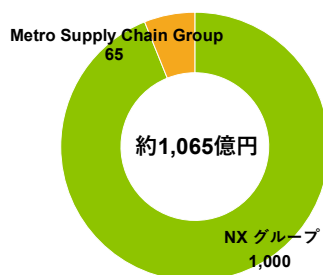
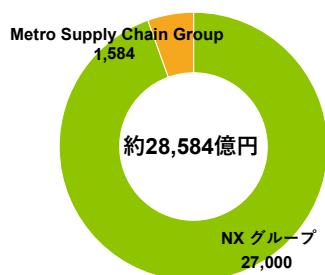
2点目に、今後の買収対価を配分する手続き、つまりPurchase Price Allocationの確定を待たなければなりません。無形資産償却後であっても、連結純利益は、買収1年目からプラスに寄与するものと見ております。

## 6. 買収後の姿 ①：売上高・営業利益・従業員数

合算後売上高（億円）<sup>(1) (2)</sup>

合算後営業利益（億円）<sup>(1) (2) (3)</sup>

合算後従業員数（人）<sup>(4)</sup>



(1): 1カナダドル=115円で換算

(2): NXグループの数値は2026年12月期連結予想値を参照し、Metro Supply Chain Groupは2025年9月期実績値を参照

(3): Metro Supply Chain Groupの営業利益は、対象会社が採用する現地会計基準に基づくRevenuesからOperating expenses及び償却費を控除した数値

(4): NXグループの数値は2025年12月期末時点、Metro Supply Chain Groupはカナダ（2025年11月時点）、米国（2026年2月時点）、英国（2025年11月時点）の3エンティティの合計

10

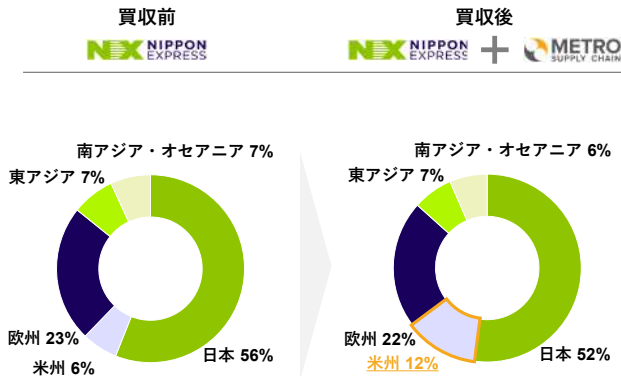
NIPPON EXPRESS HOLDINGS, INC.

**NEX** NIPPON EXPRESS  
We Find the Way

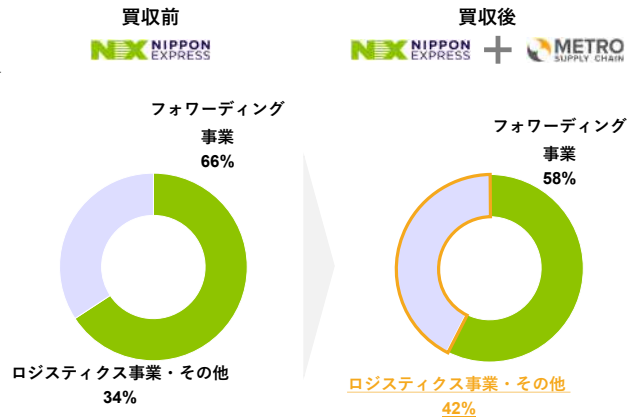
単純合算ではありますが、買収後のNXグループの規模感をお示ししております。売上高は2兆8,500億円を超え、長期ビジョンへのマイルストーンである3兆円に手が届くステージに上がってきます。シナジー創出により経営計画の達成とその先の長期ビジョンの実現を目指してまいります。

## 6. 買収後の姿 ②：地域別・事業別売上高割合

A. 地域別売上高割合（直近事業年度）(1) (2) (3)



B. 【ロジ海外】事業別売上高割合（直近事業年度）(1) (2) (4)



C. 海外売上高比率（25年度想定）(2) (5)

35.4% (2025年度実績) → 38.6%

(1): NX HDにおける警備輸送セグメント、重運品建設セグメント、物流サポートセグメントを除く

(2): 1カナダドル=115円で換算

(3): Metro Supply Chain Groupの売上高を米州に加算

(4): フォワーディング事業は、(事業別収支の)ロジ海外のうち航空FWD、海運FWD、cargo-partnerの合計で算出し、ロジスティクス事業・その他は、ロジ海外売上高からフォワーディング事業の売上高を減算して算出

(5): 2025年度NXグループ数値に、25年9月期Metro社売上を合算して算出

最後に、収益構造の質的な変化について触れたいと思います。

まず地域別では、これまで経済規模に比べて小さかった「米州」の比率が6%から12%へと倍増し、グローバルでバランスの取れたポートフォリオへ移行します。

また、事業別においては、市況変動の影響を受けやすい「フォワーディング事業」の比率が低下し、安定収益が見込める「ロジスティクス事業」の比率が上昇します。これにより、収益のボラティリティが低減し、外部環境の変化に対する耐性が強化されると考えております。

今回の買収は、当社グループが長期ビジョンを目指す上での重要なファクターになります。早期に的確なPMIを実行することにより、シナジーを確実に具現化し、企業価値の持続的な向上を実現してまいります。

今回のメトロ社買収の決定に伴い、今後のキャッシュアロケーションにつきましては、本件投資を踏まえた最適なバランスを検討し、改めて、その検討結果をご説明させていただきますと考えております。



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まください。  
詳しくはこちらのサイトを御覧ください。<https://www.nittsu.co.jp/ir/disclosure/>