

cargo-partnerの株式取得（子会社化）について

2023年5月12日

NIPPON EXPRESSホールディングス株式会社

目次

1 本件取引の背景

2 本件取引の概要

3 cargo-partnerの概要

4 本件取引の戦略的意義

5 PMIの取組方針

1. 本件取引の背景

「NXグループ経営計画2023－非連続な成長“Dynamic Growth”－」で掲げる「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
2013年

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

- イタリアを本拠地としてフォーワーディング、ロジスティクス事業を展開する2社（Franco Vago S.p.A（2013年1月）、Traconf S.r.l.（2018年3月））を買収
- イタリア日通と合わせて3社統合（2020年1月）
- 米国医薬品物流に強みを持つMD Logistics 買収（2020年9月）

2
2022年

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

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

3
2023年

海外における大型M&A遂行によるグローバルメガフォーダーへの成長

2037年ビジョン（2019年2月策定）(1)



2. 本件取引の概要

当社は、当社の欧州持株子会社NIPPON EXPRESS EUROPE GMBHの完全子会社である特別目的会社を通じて、Cargo-Partner Group Holding AG並びにその子会社であるMulti Transport und Logistik Holding AG、Safer Overseas Transport Holding GmbH、Cargo-Partner GND GmbH及びCARGO-PARTNER US HOLDINGS INC.の5社（以下「売主」）から、同社が中東欧を主たる拠点として世界各地でロジスティクスサービスを展開する複数の子会社（以下「cargo-partner」または「対象会社」）の株式を取得（以下「本件取引」）

買収対象 ⁽¹⁾	cargo-partner GmbH（代表的な対象会社1社）
ストラクチャー	当社の欧州持株子会社NIPPON EXPRESS EUROPE GMBHの完全子会社である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63社の株式を取得
取得価格	対象会社の普通株式：845百万ユーロ（約126,750百万円） ⁽²⁾ （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555百万ユーロ（約83,250百万円） ⁽²⁾ 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
本件取引実行日	2023年11月～2024年5月（予定）

3

(1): 本件取引の対象会社は63社（100%子会社でないものを含む）から構成されるが、代表的な企業1社についてのみ記載。

(2): 1ユーロ=150円で換算

3. cargo-partnerの概要

基本情報(1)

名称	cargo-partner GmbH (代表的な対象会社1社)
設立年	1983年11月30日
所在地	Airportstraße 9, 2401 Fischamend, Austria
代表者	Luca Ferrara、Managing Director Martin Schenzel、Managing Director
事業内容	航空・海上フォワーディングを主とする物流事業
展開地域	西欧、東欧、中欧、北東・東南アジア、インド、オセアニア、北米

対象会社主要拠点



(オーストリア)

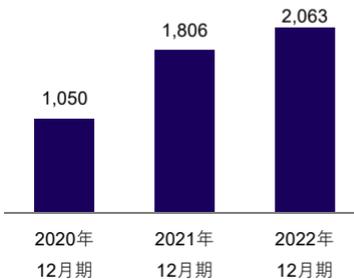


(スロバキア)

財務情報

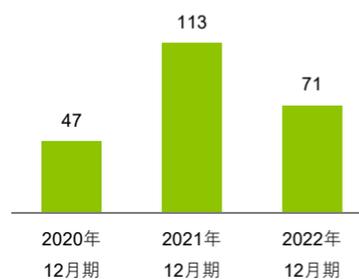
連結売上高(2)

百万ユーロ



連結EBIT(2)

百万ユーロ



特徴



製造事業者の生産拠点の多い**中東欧**に強固な事業基盤を有し、**アジア-欧州間のトレードレーン**における貨物取り扱いに強みを有する



航空/海上フォワーディングを中心に、鉄道・トラック輸送のほか、**コントラクトロジスティクス事業**を展開

4 (1): 本件取引の対象会社は63社(100%子会社でないものを含む)から構成されるが、代表的な企業1社についてのみ記載。
(2): 財政状況は、本件取引の売主及び対象会社から構成されるCargo-Partner Group Holding AGの連結経営指標を記載。

4. 買収の戦略的意義 ①

	戦略的意義	概要
A	ネットワーク拡大と提供サービスの拡充	<ul style="list-style-type: none">欧州域内の生産拠点として今後の成長が大いに見込まれる 中東欧地域のロジスティクス基盤を補完することによる 当社ネットワークの拡大と 欧州地域の提供サービス拡充
B	取扱貨物数量拡大による競争力向上	<ul style="list-style-type: none">海運・航空貨物取扱量拡大による、グローバル市場における 競争力の強化
C	グローバルなロジスティクス需要に対する対応力の強化	<ul style="list-style-type: none">グローバル展開するお客様の様々なご要望に応え、特に アジアと欧州を結ぶロジスティクス需要への対応力と グローバルアカウント体制の増強
D	シナジー創出と事業の拡大・発展	<ul style="list-style-type: none">互いに異なる顧客基盤と国・地域の強みを持つことから、相互補完によるロジスティクス事業のシナジー創出と拡大・発展

両社の持つ優位性を生かした相乗効果によって、更なるフォーワーディング事業の強化、営業活動の活発化、グローバル市場における存在感を高めることが可能

4. 買収の戦略的意義 ②

A ネットワーク拡大と提供サービスの拡充

欧州域内の生産拠点として今後の成長が大いに見込まれる中東欧地域のロジスティクス基盤を補完することによる当社ネットワークの拡大と欧州地域の提供サービス拡充

拠点別



地域別売上高シェア (2022年12月期時点) (1)

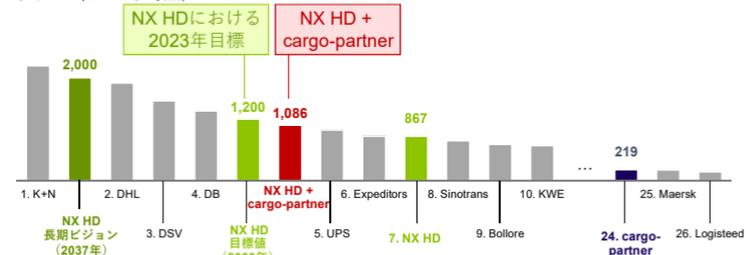


B 取扱貨物数量拡大による競争力向上

海運・航空貨物取扱量拡大による、グローバル市場における競争力の強化

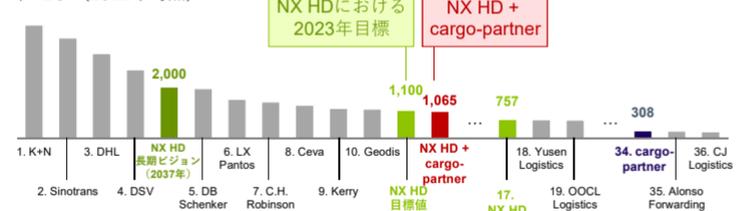
航空貨物取扱量 (2)

千トン (2022年時点)



海上貨物 (FCL) 取扱量 (2)

千TEU (2022年時点)



出所: Transport Topics "Top100 Logistics Companies 2023"

4. 買収の戦略的意義 ③

C グローバルなロジスティクス需要に対する対応力の強化

グローバル展開するお客様の様々なご要望に応え、特にアジアと欧州を結ぶロジスティクス需要への対応力とグローバルアカウント体制の増強

NEX NIPPON EXPRESS



cargo-partner

日系中心

- 電機・電子
- 自動車
- 医薬品
- アパレル
- 半導体

非日系中心

- ハイテク・電子機器
- 自動車・自動車部品
- 医薬品・ヘルスケア
- ファッション&ライフスタイル
- 食品・雑貨・小売

D シナジー創出と事業の拡大・発展

互いに異なる顧客基盤と国・地域の強みを持つことから、相互補完によるロジスティクス事業のシナジー創出と拡大・発展

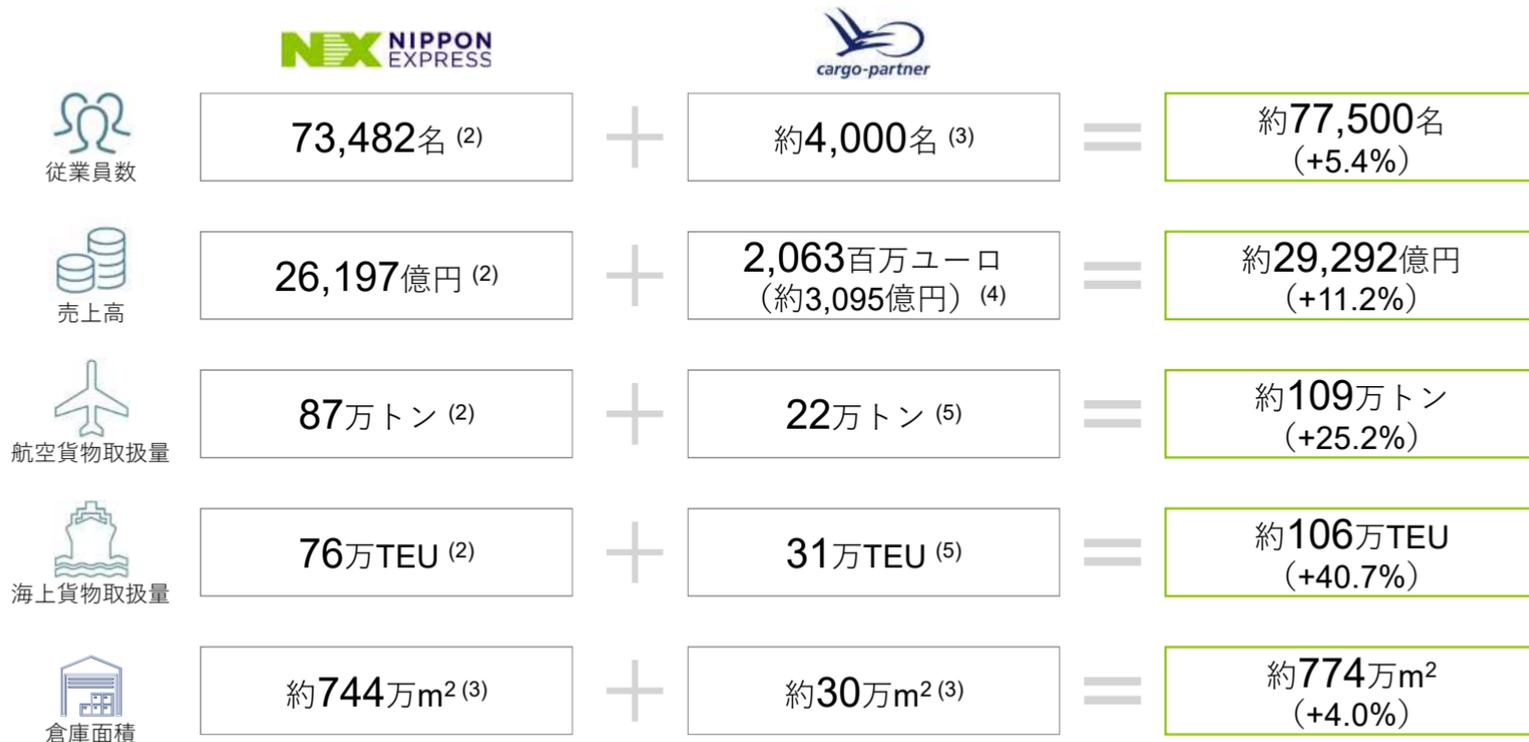
NEX NIPPON EXPRESS

- ✓ 49か国/地域、730拠点
- ✓ 日本を中心としたグローバル展開

cargo-partner

- ✓ 40か国/地域、160拠点
- ✓ 中東欧を中心としたグローバル展開

4. 買収の戦略的意義 ④：各種KPI合算 (1)



(1): 単純合算ベース

(2): 2022年12月期時点。売上高については日本基準に基づく金額

(3): 2023年4月時点

(4): 2022年12月期時点。1ユーロ=150円にて換算

(5): Transport Topics "Top100 Logistics Companies 2023" 参照

5. PMI（Post Merger Integration）の取組方針

ステアリングコミッティの設置

経営管理



NXグループから一定数の
取締役及び出向者を派遣。
相互理解を深め、
更なる信頼関係を構築し、
迅速な連携を強化

ガバナンス



cargo-partnerの現経営陣と
NXグループ経営陣の
意思統一を実現する
ガバナンス体制の構築

成長戦略



GBHQを中心とした
NXグループとcargo-partner
による成長戦略の実現に向けた
実行計画の策定・推進



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さください。