

**Estrategia de gestión del
Grupo Nippon Express
2018**

— **Nuevo Sekai-Nittsu** —



1. Posicionamiento del plan de gestión

La presente estrategia de gestión es de tres años de duración y con ella se pondrá fin a las medidas de gestión del Grupo Nippon Express presentadas en las pasadas estrategias de 2012 y de 2015. Muestra el plan de acción del Grupo a medio plazo y sienta las bases de un desarrollo sostenible para el futuro en estos tres años. Basándonos en la reestructuración del negocio implementada durante la estrategia de gestión anterior, se espera aumentar la rentabilidad del negocio doméstico (Japón). Además, concentraremos la inversión específica en B2B (*) en dominios empresariales y zonas en crecimiento, y promoveremos una gestión del Grupo con un cuidado especial por los beneficios para conseguir ser una empresa de logística realmente global.

* B2B (Business to Business): operaciones entre empresas

2. Revisión de la estrategia de gestión anterior

	Objetivos consolidados	Ejercicio fiscal 2015 (abril de 2015-marzo 2016) (Pronóstico)
Ventas	1 billón 800 mil millones de yenes	2 billones de yenes
Utilidad de operación	54 mil millones de yenes	54 mil millones de yenes
Ingresos netos actuales	34 mil millones de yenes	34 mil millones de yenes
ROA (rentabilidad sobre activos totales)	2,5 %	2,5 %
Proporción de ventas en relación con el negocio internacional	40 %	36,4 %
Margen de beneficio operativo para el Negocio Doméstico combinado	3 %	3 %
Emisiones de CO2	Reducción en una media del 1 % o superior al año	Tasa media de reducción entre los años 2013-2015 de 3,9 % (estimación)

* El pronóstico del periodo del año fiscal 2015 corresponde a los valores de los resultados financieros para marzo de 2016 del tercer trimestre.

Los valores de rentabilidad sobre activos totales y la proporción de ventas con relación con el internacional son también del mismo tercer trimestre.

3. Filosofía de la empresa

Nuestra misión → Ser un motor para el desarrollo de la sociedad

Nuestro desafío → Crear nuevo valor a gracias a la logística

Nuestro orgullo → Ser una presencia confiable

4. Visión

- ◆ Un empresa de logística global → Ayudar a clientes de todo el mundo a través de la logística
- ◆ Una empresa que cumple con sus responsabilidades con la Tierra → Contribuir en la implementación de prácticas al cuidado del medioambiente y una sociedad con emisiones de carbono reducidas
- ◆ Una empresa comprometida con las personas → Valoramos a nuestros empleados y les ayudamos a estar satisfechos con su trabajo

5. Nombre

Estrategia de gestión del Grupo Nippon Express 2018
- Nuevo Sekai-Nittsu - La fuerza para crecer internacionalmente

6. Período de aplicación

Del 1 de abril de 2016 hasta el 31 de marzo de 2019 (tres años)

7. Objetivos numéricos (logro de los objetivos en el último ejercicio fiscal)

Objetivos numéricos	Objetivos para el Año fiscal 2018 (abril de 2018-marzo 2019)	Ejercicio fiscal 2015 (abril de 2015-marzo 2016) (Pronóstico)	Monto de crecimiento/ Tasa de crecimiento
Ventas	2 billones 150 mil millones de yenes	2 billones de yenes	150 mil millones de yenes/ 7,5 %
Utilidad de operación	75 mil millones de yenes	54 mil millones de yenes	21 mil millones de yenes/ 38,9 %
Ingresos netos actuales	45 mil millones de yenes	34 mil millones de yenes	11 mil millones de yenes/ 32 %
Ventas internacionales	860 mil millones de yenes	-----	-----
ROA (rentabilidad sobre activos totales)	2,8 %	2,5 %	0,3 puntos
Gastos de capital (Total de 3 años)	200 mil millones de yenes	-----	-----

* El pronóstico del periodo del año fiscal 2015 corresponde a los valores de los resultados financieros para marzo de 2016 del tercer trimestre.

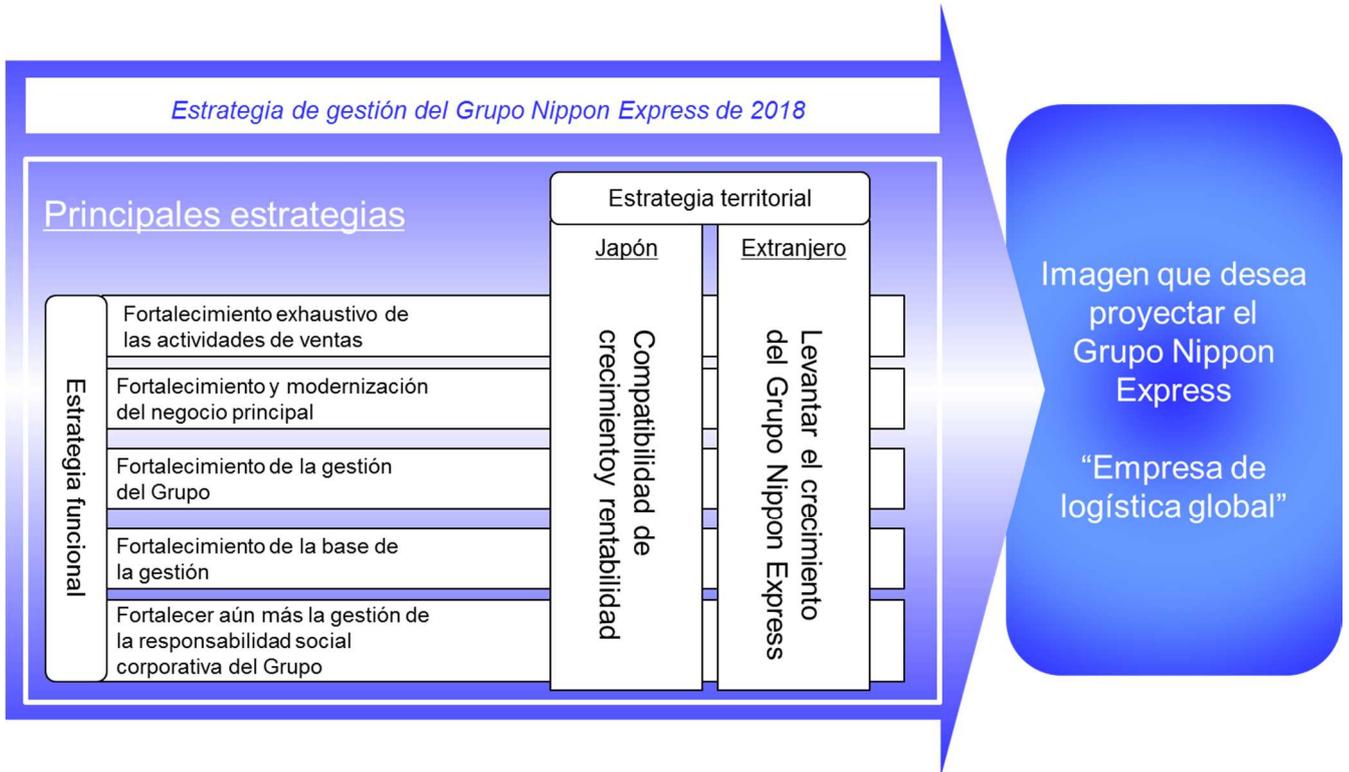
Los valores de rentabilidad sobre activos totales son también del mismo tercer trimestre.

Objetivos por segmentos (Objetivos para el Año fiscal 2018)			
Segmentos	Ventas	Utilidad de operación	
Logística	Japón	1 billones 300 mil millones de yenes	48 mil millones de yenes
	América	100 mil millones de yenes	5,6 mil millones de yenes
	Europa	90 mil millones de yenes	3,8 mil millones de yenes
	Asia del Este	135 mil millones de yenes	4,2 mil millones de yenes
	Asia del Sur y Oceanía	105 mil millones de yenes	3,6 mil millones de yenes
Transporte de seguridad	56 mil millones de yenes	1,7 mil millones de yenes	
Transporte pesado y construcción	53 mil millones de yenes	3,3 mil millones de yenes	
Apoyo logístico	472 mil millones de yenes	10,4 mil millones de yenes	

* Valor numérico antes de la eliminación de transacciones entre segmentos

8. Políticas básicas

Mejorar más la rentabilidad de negocio en Japón y centrar la inversión en B2B en los campos de negocio prioritarios y el crecimiento regional con el fin de convertirnos en una compañía logística realmente global.



9. Principales estrategias

A. Estrategias territorial

(1) Japón

Debido al posicionamiento de Japón como uno de los ejes mundiales, al desarrollo del negocio adaptado a las características regionales, al fortalecimiento del negocio doméstico, así como a la construcción de nuevos ejes comerciales, se construirán nuevas infraestructuras que hagan posible compatibilizar la rentabilidad con el crecimiento, centramos en los beneficios y fomentar una reestructuración del negocio más profunda.

a. Desarrollo del negocio adaptado a las características regionales

- ① Aumento de las transacciones con empresas internacionales en áreas metropolitanas, incluyendo Tokio, Nagoya y Osaka
- ② Prestación de servicios de logística para satisfacer las necesidades de los clientes de la región

b. Fortalecimiento del negocio doméstico y creación de nuevos ejes comerciales

- ① Fortalecimiento de la red en el negocio de transporte por carretera
- ② Reforma del negocio de mudanzas y traslados
- ③ Organización del negocio de transporte marítimo basada en una estructura entre organizaciones
- ④ Fortalecimiento de la logística de dinero efectivo en el negocio de transporte de seguridad
- ⑤ Reestructuración del negocio inmobiliario
- ⑥ Creación de una nueva plataforma industrial

(2) Extranjero

Establecimiento de una posición dominante en Asia y crecimiento a nivel internacional, incluyendo Américas y Europa a través de la inversión intensiva de recursos de gestión en Asia.

a. Desarrollo del negocio adaptado a las características regionales

- ① Aumento de la rentabilidad en América, Europa y Asia del Este
- ② Crecimiento en Asia del Sur y Oceanía

b. Fortalecimiento de la expansión en el extranjero de los negocios más competitivos

- ① Expansión internacional del negocio de transporte pesado y construcción
- ② Expansión del área de negocio de mudanzas y traslados en el extranjero y captación de clientes no japoneses

B. Estrategia funcional

(1) Mejora exhaustiva de las actividades de venta

Con la expansión global de la ventanilla única y de la administración de cuentas se refuerzan las actividades de venta orientadas a los clientes y se persigue la consecución de una logística global.

a. Exhaustividad de la ventanilla única

- ① Ampliación de los campos en los que se contribuye a la cadena de suministro de los clientes
- ② Obtención de nuevos proyectos de clientes actuales
- ③ Ampliación del área de negocio como una LLP (Proveedor Líder en Logística: compañía que lleva la gestión integral de logística en nombre del expedidor)
- ④ Expansión horizontal de los negocios existentes

b. Fortalecimiento de la gestión de cuentas

- ① Fortalecimiento de las propuestas de logística para los clientes principales
- ② Promoción de ventas y marketing según industria
- ③ Ampliación de ventas y marketing a empresas no japonesas
- ④ Fortalecimiento en la administración de los ingresos específicos de los clientes

(2) Fortalecimiento y optimización del negocio principal

Aumento de la competitividad y rentabilidad con el fortalecimiento de la capacidad de ventas, capacidad de desarrollo y capacidad de aprovisionamiento respecto al negocio de transporte internacional de mercancías y de logística.

a. Expansión a través de la mejora de la competitividad en el transporte de cargas internacional

- ① Fortalecimiento del poder en el transporte de mercancías internacional
- ② Fortalecimiento de preparación de cargas consolidadas en el transporte internacional de cargas
- ③ Mejora de la respuesta a concursos de empresas internacionales (japonesas y no japonesas)
- ④ Expansión de la red intrasiática
- ⑤ Ampliación del procesamiento de tráfico con salida y llegada dentro de Asia

b. Fortalecimiento de la rentabilidad en el negocio de logística

c. Fortalecimiento de las instalaciones de soluciones logísticas

- ① Establecimiento de un sistema de planificación, desarrollo y venta de las soluciones de logística usando las instalaciones de cada una de las empresas del Grupo
- ② Fortalecimiento en Investigación y desarrollo de la ingeniería de logística, así como la mejora de su implementación
 - Programas informáticos de alta calidad y eficiencia (WMS(*), TMS(*), análisis de datos)
 - Tecnología de logística necesaria en el almacén para el ahorro de mano de obra y el trabajo sin operarios (manejo de materiales, robots, terminales portátiles)

* WMS: Sistema de gestión de almacenes

* TMS: Sistema de gestión de transporte

(3) Mejora de la gestión del Grupo

Para optimizar la gestión de recursos para el crecimiento como empresa global de logística, en todo el Grupo Nippon Express se lleva a cabo un exhaustivo control de la gestión dentro del Grupo, mientras que al mismo tiempo se avanza en la selección y concentración, se llevan a cabo fusiones y adquisiciones para ampliar la gestión estratégica de recursos.

a. Disposición óptima de los recursos de gestión del grupo

- ① Implementación del desarrollo horizontal e intercambio de recursos y conocimientos técnicos de cada una de las empresas al interior del Grupo.
- ② Aclaración de los objetivos de gestión de cada una de las empresas del Grupo (presupuesto de cada empresa y su función dentro del Grupo)
- ③ Selección y concentración del negocio

b. Fusiones y adquisiciones que contribuyan a la mejora del valor empresarial del Grupo Nippon Express

- ① Red aérea y océano de transportes de cargas, así como empresas de transporte de países emergentes operando regionalmente o en su país
- ② Nuevas áreas de negocios
- ③ Ampliación y complementación de regiones y clientes

(4) Fortalecimiento de la base de la gestión

Con el objetivo de agilizar la toma de decisiones que se requieren en una empresa global y fortalecer la competitividad a nivel global, se busca el fortalecimiento de toda la base de la gestión.

a. Reforma del sistema de gestión

- ① Reforma de las funciones de la oficina central

b. Fortalecimiento en la competitividad de costos gracias a la mejora de la productividad y calidad del trabajo

- ① Estandarización de las operaciones indirectas e introducción de servicios compartidos
- ② Estandarización y optimización de las operaciones en campo y en oficina

c. Revisión del sistema de gestión de rendimiento

- ① Reforma del sistema presupuestario
- ② Revisión del sistema de evaluación del desempeño de la organización

d. Concepto de rentabilidad para los accionistas

- ① Continuación del dividendo estable
- ② Balance entre el crecimiento de la inversión y la estrategia de capitalización

e. Innovación de la gestión de recursos humanos

- ① Revisión de los recursos humanos y el sistema de evaluación de rendimiento
- ② Iniciativas contra la escasez de personal
- ③ Promoción de la Gestión de la Diversidad
 - Promoción para la participación activa de la empleada
 - Fortalecimiento de la contratación y formación de recursos humanos de la gestión global
 - Formación de personal especializado (ejemplo: transporte pesado y construcción, transporte de obras de arte)

f. Reforma en la estructura de las TI del Grupo

- ① Planificación y ejecución de una estrategia de TI del Grupo orientada a una optimización general
 - Integración estratégica de la estructura y gestión de recursos de las TI del Grupo

(5) Mejorar más las gestión de la responsabilidad social corporativa del Grupo

Ofrecer las personas del mundo un servicio logístico que toma como base "la seguridad y tranquilidad" para contribuir a la solución de los problemas sociales y al desarrollo sostenible.

a. La seguridad como nuestra máxima prioridad

- ① Esfuerzo exhaustivo para llevar a cabo medidas de seguridad en todo el Grupo
- ② Cumplimiento exhaustivo del NSM (Sistema de gestión de salud y seguridad de Nippon Express)

b. Fortalecimiento en el cumplimiento

- ① Esfuerzo para el cumplimiento en todo el Grupo
- ② Cumplimiento exhaustivo del comercio justo

c. Fortalecimiento en la creación de un entorno de trabajo favorable

- ① Mantenimiento y mejora del entorno de trabajo en el que los empleados puedan trabajar de forma segura y tranquila.
- ② Ampliación de la ayuda del cuidado de los hijos de los empleados

d. Establecimiento del negocio basado en la responsabilidad social corporativa

- ① Planificación, desarrollo y venta de servicios respetuosos con el medio ambiente
- ② Expansión global de la cadena de suministro con emisiones bajas de carbono

Fin