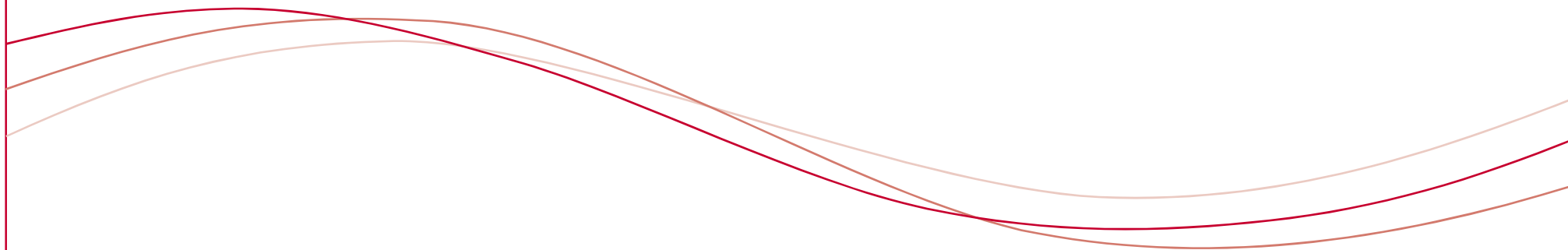


国際物流事業の取組状況について

2019年5月29日



目次

1. 日本郵便の国際物流事業の展開

2. トール社の経営状況

3. トール社におけるPMIの現状

4. 今後の国際物流事業の取組

5. JPトール

1. 日本郵便の国際物流事業の展開

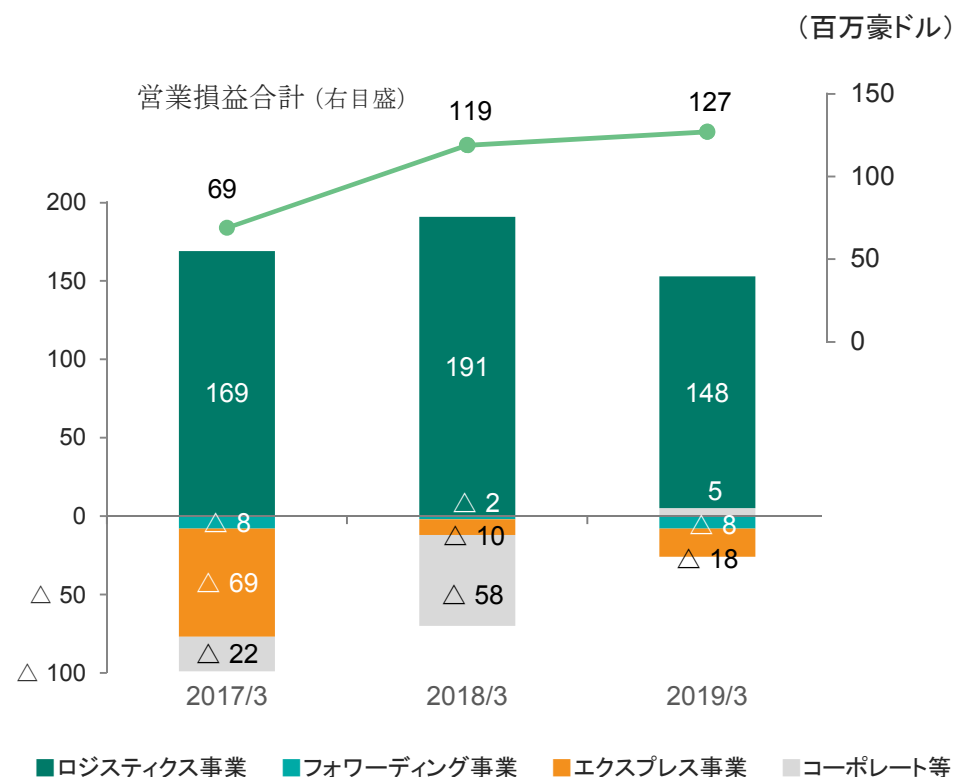
- 2014年、レントングループとの資本・業務提携。
- 2015年、豪州物流企業トール社を完全子会社化。グループのグローバル展開の中核企業と位置付け、更なる成長を目指す。
- 2018年、日本郵便及びトール社の合併によりJPTールロジスティクスを発足。日本国内におけるB2B物流ビジネスを展開。

2014	2015	2016	2017	2018	2019
多様化する国際Eコマースニーズに対応するため高品質・高付加価値サービスを提供	★ レントングループとの資本・業務提携 ● 国際宅配便サービス(UGX)開始 ● 米国宛の取扱いを開始(UGX)		● 中国越境EC通関を用いた配送サービス開始(UGX) ● Amazon FBA相乗り配送サービス開始(UGX)	● UGXパッキングサービス開始 ● UGX海上サービス開始 ● Amazon FBA相乗り配送サービス取扱国拡大	
	国際事業でのシェアを拡大し、アジアで存在感のある総合物流事業者へ成長	★ トール・ホールディングス・リミテッド(トール社)の完全子会社化 ● イオン様によるタスマニア牛肉輸入業務を獲得(JP/Toll)	● 豪州発日本宛宅配便の取扱いを開始(JP/Toll/Lenton) ● 日系企業による豪州国内資源輸送業務を獲得(JP/Toll)	★ 日本郵便及びトール社の合併によるJPTールロジスティクス株式会社(JPTール)発足	

2. トール社の経営状況

- 2019年3月期の営業収益は、ロジスティクス、フォワーディング及びエクスプレスの3事業いずれも前期を上回り、前期比447百万豪ドル(5.5%)の増収。
- 2019年3月期の営業損益(EBIT)は、中国経済の減速、自然災害等による一時的な費用の増加により、3事業いずれも前期を下回ったものの、コーポレート等の損益改善もあり、前期並みの水準を確保。

事業別の営業損益(EBIT)の推移



2019年3月期の経営成績

(百万豪ドル、下段括弧内は億円)

	2019/3期	2018/3期	増減
営業収益	8,658 (7,006)	8,210 (7,043)	+ 447 (△ 36)
営業費用	8,531 (6,903)	8,091 (6,940)	+ 440 (△ 36)
人件費	2,649 (2,143)	2,584 (2,217)	+ 64 (△ 73)
経費	5,881 (4,759)	5,506 (4,723)	+ 375 (+ 36)
営業損益(EBIT)	127 (103)	119 (102)	+ 7 (+ 0)

注1：営業収益、営業費用及び営業損益(EBIT)は、トール社、JPトールロジスティクス社及びトールエクスプレスジャパン社の数値の合計額をそれぞれ記載。

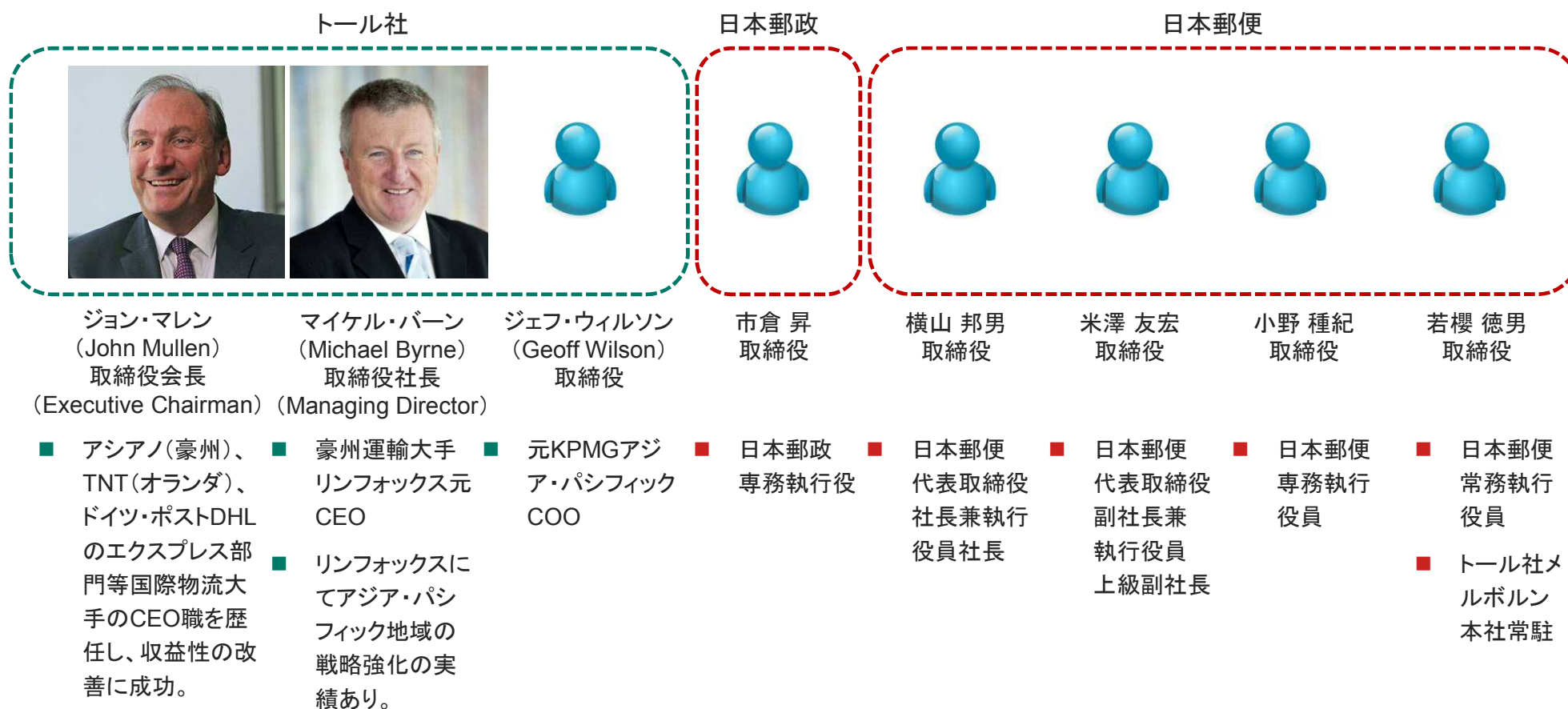
注2：表の下段括弧内は期中平均レート(2019/3期 80.92円/豪ドル、2018/3期 85.78円/豪ドル)での円換算額をそれぞれ記載。

注3：2019/3期からのセグメント間の一部事業の組替えにより、2018/3期数値を組替え(全体合計額は一致)。

3. トール社におけるPMIの現状 — 日本郵便によるガバナンスの強化

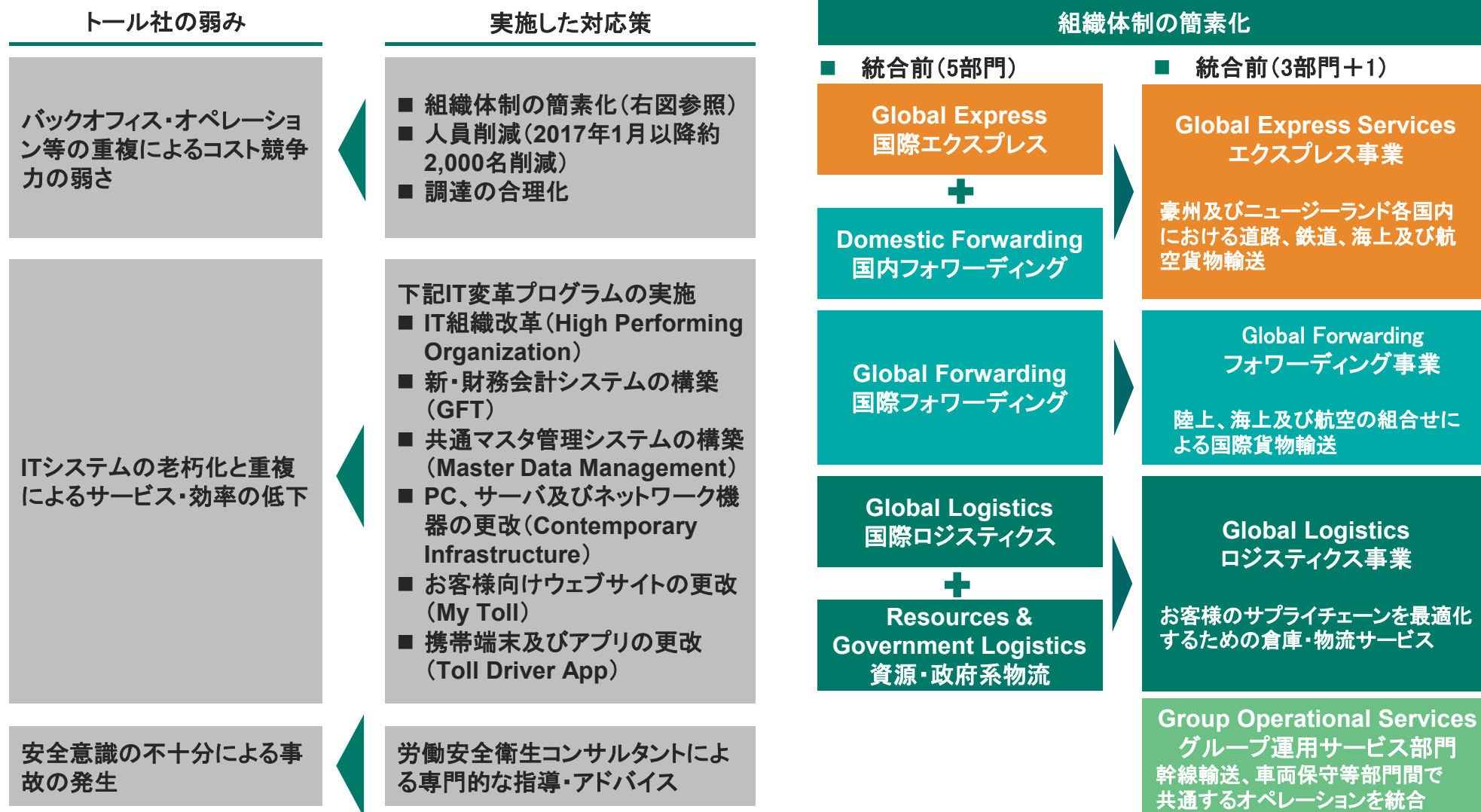
- 2017年1月、トール社の経営陣を刷新。ジョン・マレン会長及びマイケル・バーン社長が就任し、組織体制の簡素化、人員削減等の経営改善策を実施。
- トール社取締役会メンバー8名中、過半数である5名は日本郵政又は日本郵便との兼務(うち1名はメルボルン本社常駐)。トール社の重要事項についての決定権を掌握。

トール社取締役会(Board of Directors)の構成(2019年5月現在)



3. トール社におけるPMIの現状 — 経営改善策の実施

- 100件超のM&Aにより成長を実現してきたトール社は、景気減速期に入り、その弱みが顕在化。
- それを解消するため、2017年1月のトール社経営陣刷新後に実施した経営改善策の概要は下記の通り。



4. 今後の国際物流事業の取組

今後の国際物流事業の取組

トール社の成長戦略

- エネルギー業界・小売業界・工業界に注力し、主要業界におけるマーケットでの地位を確立
- 主要地域である豪州・シンガポール、成長著しいアジア・米国、フォーワーディング部門における高成長トレードレーン(中国-米国、アジア圏内、アジア-豪州)に注力するなど、主要地域・成長性の高い地域へ経営資源を集中
- ロジスティクス事業において、政府、資源及び小売といった得意分野をベースに医療及びテクノロジー等高成長分野の取込み

企業基盤の強化・先進技術への対応

- 新・財務会計システムを構築。各部門で分散していた複数の財務系システムの集約・統合を実施。経理・財務機能を効率化し、人件費を削減
- テレマティクスの活用等先進的な業務システムの拡大

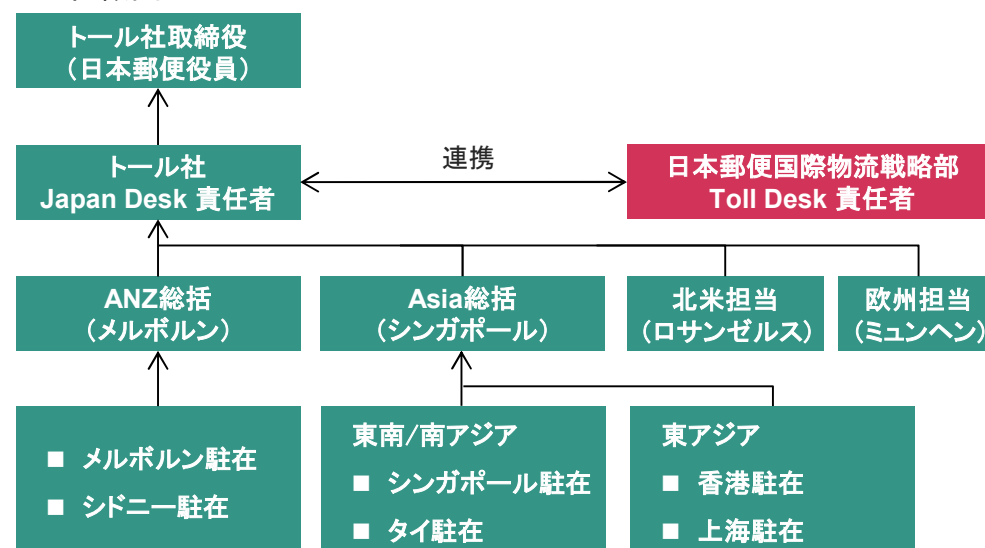
トール社と日本郵便とのシナジー強化・収益の拡大

- JPTトールによる日本国内におけるB2B物流ビジネスの展開
- トール社と日本郵便との営業連携強化(Japan Desk, Toll Desk)

トール社と日本郵便との営業連携強化(Japan Desk)

- トール社と日本郵便とのシナジーを発揮し、相互に営業連携を行う組織として、トール社にJapan Desk、日本郵便にToll Deskを設置。
- 主として海外に進出している日系企業向けにトール社及び日本郵便を利用した物流を提案。

<組織図>



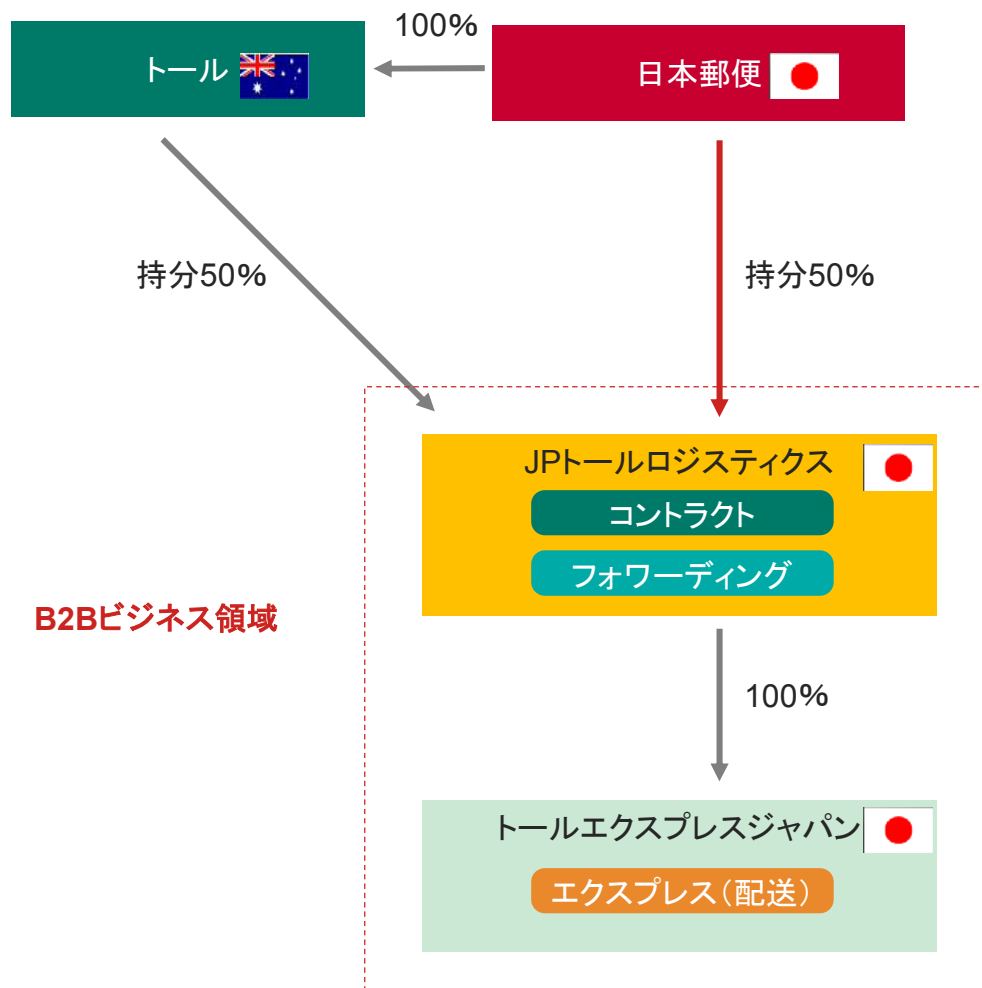
<Japan Deskの主な獲得案件>

- ・ 日系飲料メーカーとの海外物流の協業
- ・ 日系資源企業の保有する豪州国内鉱山における石炭輸送
- ・ 日系機械メーカーの豪州国内における配送・設置業務



5. JPTール — スキーム及び概要

スキーム



概要

- 2018年10月、日本国内におけるB2B物流ビジネスに本格参入するため、JPTールロジスティクス株式会社(JPTール)を立上げ。
- トール社の日本法人であるトールエクスプレスジャパン社はB2B配送業務(エクスプレス事業、売上規模500億円程)を担当。エクスプレス事業に加え、JPTールがコントラクト及びフォワーディング事業を担うことで、三事業一体で物流サービスを提供することが可能。

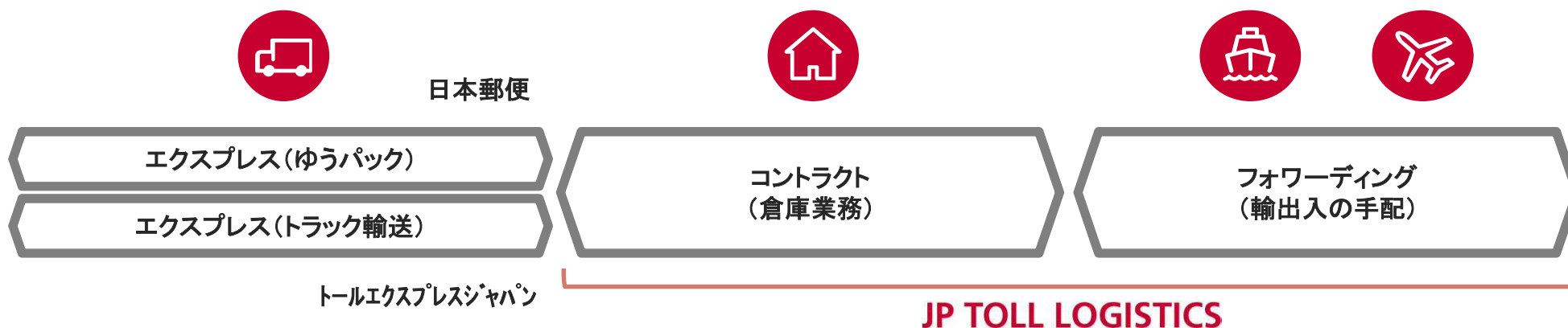
<JPTール 3つの特徴>

- ①三事業運営
エクスプレス、コントラクト及びフォワーディングの三事業を提供
- ②ブランドの相互利用
JPとトール、双方のブランドを用いた営業展開(日・英2か国語対応)
- ③ネットワーク
全国24,000のJPの郵便局ネットワークと海外50か国超のトールのネットワーク

5. JPTール ― 三事業運営

- エクスプレス(配送)機能を備えながら、物流の川上部分(コントラクト、フォワーディング)のサービスを一体として提供可能

エクスプレス(配送)をベースとして、物流の川上領域へサービスを拡充



具体例

X社は配送にトールエクスプレスジャパン、日本郵便を使っているが、JPトールが商品の倉庫保管業務(コントラクト)や商品の輸出入を取り扱うことで、サプライチェーンマネジメント(SCM)の最適化・効率化を提案