

# 創業家代表・経営陣・日本郵便によるトナミホールディングスのMBOについて

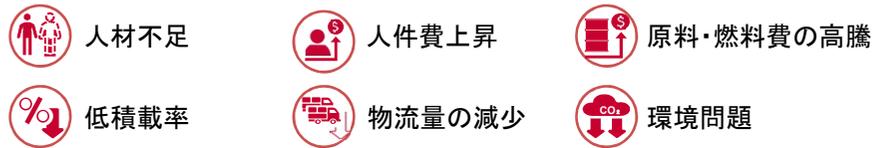
---

2025年3月  
日本郵便株式会社

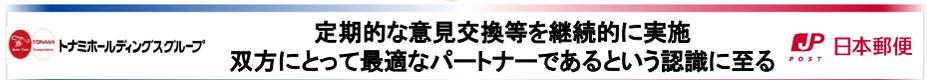
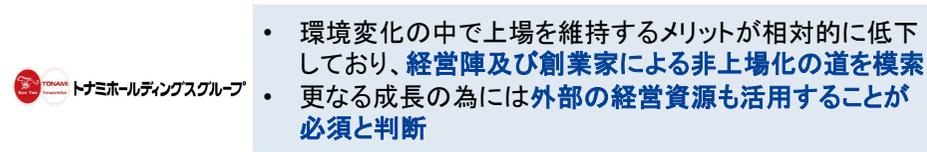
# 創業家代表・経営陣・日本郵便によるトナミホールディングスのMBOについて

- トナミホールディングスのマネジメント・バイアウト(MBO)を企図し、創業家代表・経営陣・日本郵便の共同コンソーシアムによる公開買付け及びスクイズアウトを通じた非上場化を実施いたします。これを通じ、トナミホールディングスと日本郵便との協業による更なる付加価値創出を目指します。

## 物流業界を取り巻く環境



## MBOに至った経緯

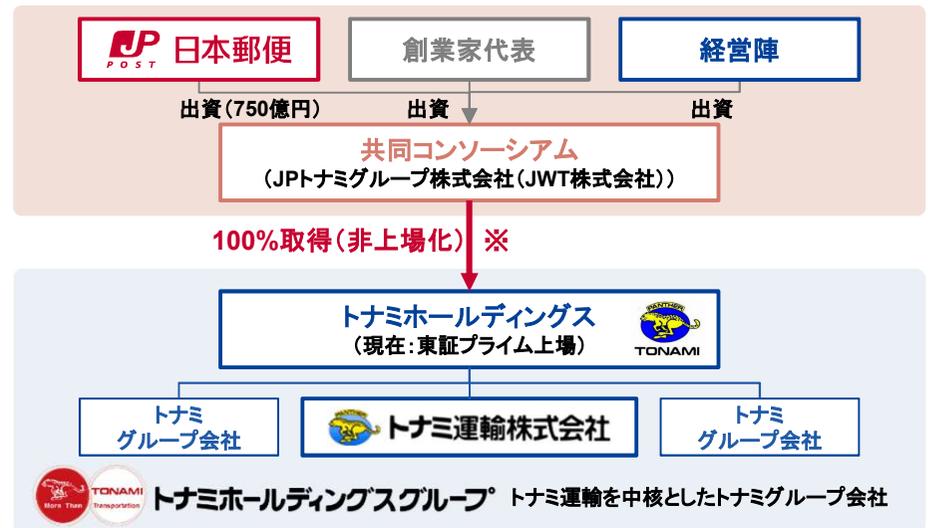


## 本件の戦略的意義

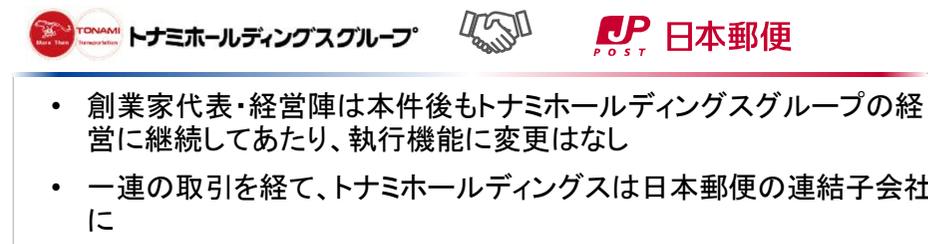


高品質な物流サービス提供のための共創プラットフォームの実現

## 案件ストラクチャー



## 買収後の経営



※ TOB価格10,200円での100%株式取得金額は総額926億円(うち日本郵便の出資750億円(予定)の他、銀行借入約200億円等)

# 背景 - 郵便・物流事業／国際物流事業（企業間物流事業）の取組み

## 日本郵政グループが目指す姿

### お客さまと地域を支える「共創プラットフォーム」

当社グループの最大の強みである郵便局ネットワークにより、グループ内で一体的なサービスを提供していくとともに、これまでになかったグループ外の多様な企業等との連携を行うことで、地域において生活するお客さまが、安全・安心で、快適で、豊かな生活・人生を実現することを支えます。



- 「共創プラットフォーム」の実現に向け、グループ一体となって物流サービスを提供し、付加価値を創出する
- 高品質な物流サービスの提供のため、更なる連携を模索し、事業基盤をスピード感を持って確立する

## グループ一体の物流サービス



# 概要

- トナミホールディングス創業家・経営陣と共にトナミホールディングスのマネジメント・バイアウト (MBO) を実施
- 経営陣・創業家代表は本件後もトナミホールディングスの経営に継続してあたる

## 取引概要

- 創業家代表・経営陣・日本郵便を株主とする共同コンソーシアムにてトナミホールディングスの公開買付けを実施
- 公開買付け後スクイズアウト手続きを経てトナミホールディングスは非上場化

## 共同出資

- 創業家代表 綿貫雄介氏
- 経営陣
  - トナミホールディングス 代表取締役社長 高田和夫氏
  - トナミホールディングス 取締役 高田一哉氏
  - トナミホールディングス 取締役 佐藤公昭氏
- 日本郵便

## 買収後の経営

- 創業家代表・経営陣は本件後もトナミホールディングスの経営に継続してあたる
- 一連の取引を経て、トナミホールディングスは日本郵便の連結子会社に



※ TOB価格10,200円での100%株式取得金額は総額926億円(うち日本郵便の出資750億円(予定)の他、銀行借入約200億円等)

# トナミホールディングス概要

- 北陸を起点に輸送・ロジスティクス事業を展開しており、中・大口の幹線輸送に強みを持つ
- 自社のみならず協力会社／競合他社との連携により全国規模の強固なネットワークを有する



## トナミホールディングスグループ

創立	1943年6月
本社	富山県高岡市
代表	代表取締役社長 高田和夫

### ハイライト(2024/3/31時点)

製造資本	人的資本	社会関係資本
<p>倉庫保管面積 <b>889</b>千m<sup>2</sup> 車両台数 <b>5,115</b>台</p>	<p>従業員数 <b>9,063</b>名 (契約社員(年間平均人数) 2,261名を含む) ドライバー数 <b>4,406</b>名</p>	<p>子会社・関連会社 <b>41</b>社</p>

### 事業内容

フォワーディング	コントラクト	エクスプレス・輸送 <small>主力事業</small>	ラストワンマイル
<p><b>港湾事業</b> 通関業務をはじめとした輸出入業務</p>	<p><b>倉庫事業</b> 輸送・保管・在庫管理</p>	<p><b>運送事業</b> 特積み輸送</p>	<p>宅配</p>
<p>その他 情報処理事業、販売事業</p>			

### 売上高 億円



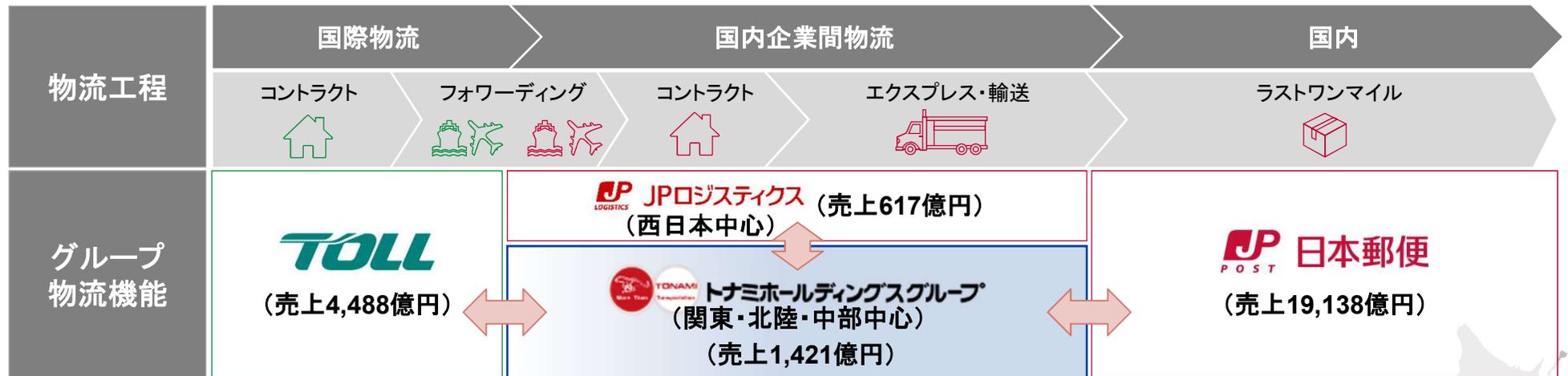
### 輸送ネットワーク

47都道府県をカバーするネットワークを構築



## 戦略的意義①

- 幹線輸送に強みを持つトナミホールディングスとの協業により、「共創プラットフォーム」の実現に向けたグループ一体となった物流サービスが提供できるようになり、付加価値を創出



### 〈国内企業間物流の強化〉

- 国内に広がる強靱な幹線輸送ネットワークへと統合させることで、**収益規模の更なる拡大が可能**
  - 西日本中心に展開するJPロジスティクスに、関東・北陸・中部を得意とするトナミ社が加わることで**日本全国ネットワークへ**
- 物流への多様なニーズに対し、迅速かつきめ細やかなグループ一体サービス提供を可能にすることで、**価格交渉力を強化**



## 戦略的意義②

- 高品質な物流サービスの提供をすべく両社の経営資本を融合・最適化することにより、事業基盤を確立
- 付加価値の高い物流サービスを提供し、高効率・高収益化が実現



特積み事業効率化により、  
持続可能なサービスへ

- 地理的配置、収容能力、オペレーションノウハウ等を考慮した施設の開発
- 両社の拠点と納入先の地理的な特性を踏まえた輸送ネットワークの適正化・再編
- 日本郵便が進めている幹線輸送の共同運行事業との融合による、輸送の最適化



両社経営資本の融合・  
最適化と更なる投資による  
経営基盤の強化

- 両社営業人員の荷主業界理解などを活かした営業機能の強化・拡張
- 経営を支えるコーポレート機能の集約、人材の相互補完・最適配置
- 迅速且つ効率的な経営判断に資するデジタル/システムへの共同投資



国際物流事業の業容拡大

- 共同営業や共同購入等の活用による国際物流事業やその他の事業の強化

本資料は、金融商品取引法上のディスクロージャー資料でなく、その情報の正確性、完全性を保証するものではありません。また、本資料に記載された将来の予測等は、説明会の時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、不確定要素を含んでおります。従いまして、本資料のみに依拠して投資判断されますことはお控えくださいますようお願い致します。本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。本公開買付けは、直接間接を問わず、米国内において若しくは米国に向けて行われるものではなく、また米国の郵便その他の州際通商若しくは国際通商の方法・手段(電話、テレックス、ファクシミリ、電子メール、インターネット通信を含みますが、これらに限りません。)を使用して行われるものではなく、更に米国の証券取引所施設を通じて行われるものでもありません。また、本資料又は関連する買付書類は、米国内において若しくは米国に向けて又は米国内から、郵送その他の方法によって送付又は配布されるものではなく、かかる送付又は配布を行うことはできません。