Neovia概要

Neoviaは当社と類似した成長の歴史を辿っており、本件買収を通じて当社は地域・顧客業界の両側面において補完的な専門性を有するコントラクト・ロジスティクス・プラットフォームを拡大

LOGISTEED

1950 日立製作所の子会社として設立

1986~ 幅広い業界へ顧客基盤を拡大

2023 カーブアウトし、ロジスティードへ改称

2023~ KKRと共に新たな利益成長施策を推進

メーカー系物流子会社 → **外部顧客への展開** → **親会社からの独立** → **戦略的トランスフォーメーション**

NEOVIA

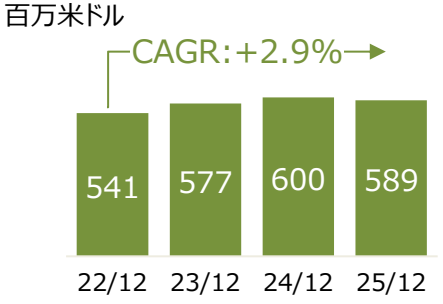
1987 Caterpillarの子会社として設立

1990年代~ 産業機器・消費財等へ対象業界を拡大

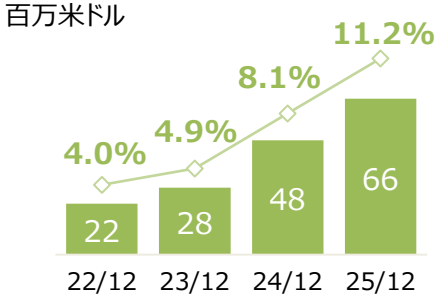
2012 カーブアウトし、Neoviaへ改称

2022~ Oaktreeと共に新たな利益成長施策を推進

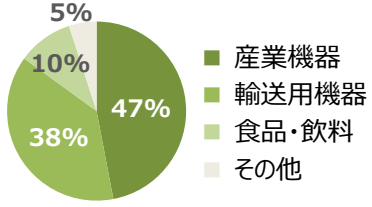
調整後売上高 (1)



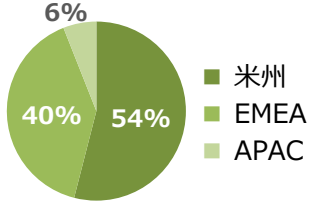
調整後EBITDA／マージン (1)(2)



顧客業界別売上高 (25年12月期) (1)



地域別売上高 (25年12月期) (3)



注:
※1. 継続事業のみの売上。2023年の事業再編以降の継続顧客ポートフォリオを反映したものであり、旧株主体制下で解約済となった、或いは不採算な価格設定となっていた合計18件の契約を除外。除外した契約からは全て撤退済であるため、事業計画には関連する調整は織り込まれていない。調整後売上高は非継続事業の売上高（22/12：255百万米ドル、23/12：183百万米ドル、24/12：83百万米ドル、25/12：18百万米ドル）を除く
※2. 調整後EBITDA=営業利益+減価償却費および無形資産償却費+事業再編・取引関連費用+営業外損益
※3. APAC：アジア・パシフィック、EMEA：欧州・中東・アフリカ、米州：南北アメリカ

© LOGISTEED Ltd. 2026. All Rights Reserved.

グローバル戦略の加速

補完性の高い地域拠点網・顧客基盤により、当社のグローバルプレゼンスは大幅に向上

LOGISTEED × NEOVIA

グローバルにおけるコントラクト・ロジスティクスのネットワーク拡大

- 米国および欧州における当社のプレゼンスを強化し、よりバランスの取れたグローバルプラットフォームを構築

顧客基盤及び業界専門性の深化

- 産業機器業界において、補完性の高い顧客基盤とアフターパーツ顧客向けサービス等、専門的なケイパビリティを獲得
- 高成長が見込まれるデータセンター関連顧客のパイプラインも獲得

End-to-Endのサービスの拡大

- 米国を中心に、補完性のある当社の輸送機能およびNeoviaの倉庫機能を組み合わせることで、より包括的なサプライチェーン・ソリューションを顧客に提供
- 産業機器業界において当社の部品輸送とNeoviaのアフターパーツ輸送を融合

当社新規拠点へのNOS / LMS導入 (1)

- 日次でのKPIトラッキング、オペレーションの透明化、AIを活用したパフォーマンスログ及び改善に直結するフィードバックを全階層の従業員で実現

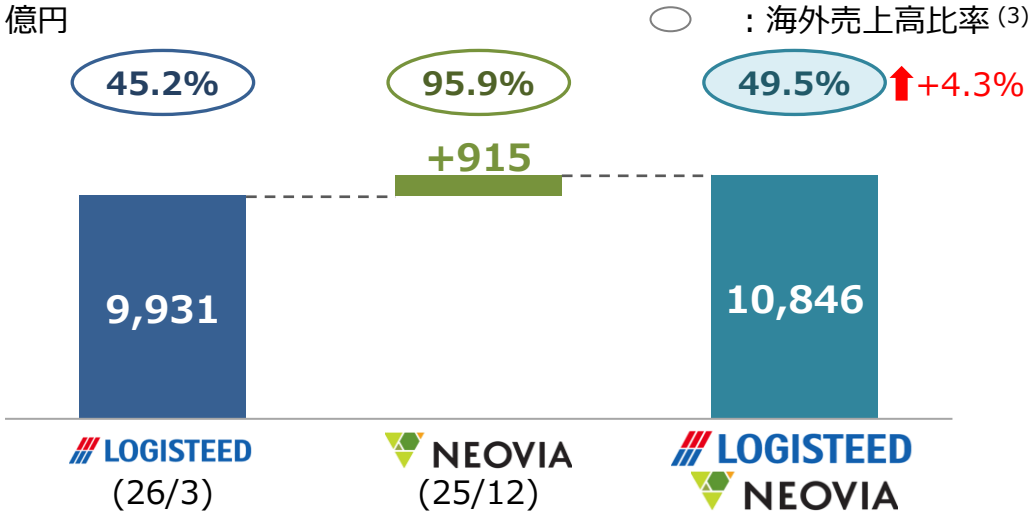
注:
※1. NOS：Neovia Operating System（業務管理システム）／LMS：Labor Management System（労務管理システム）

© LOGISTEED Ltd. 2026. All Rights Reserved.

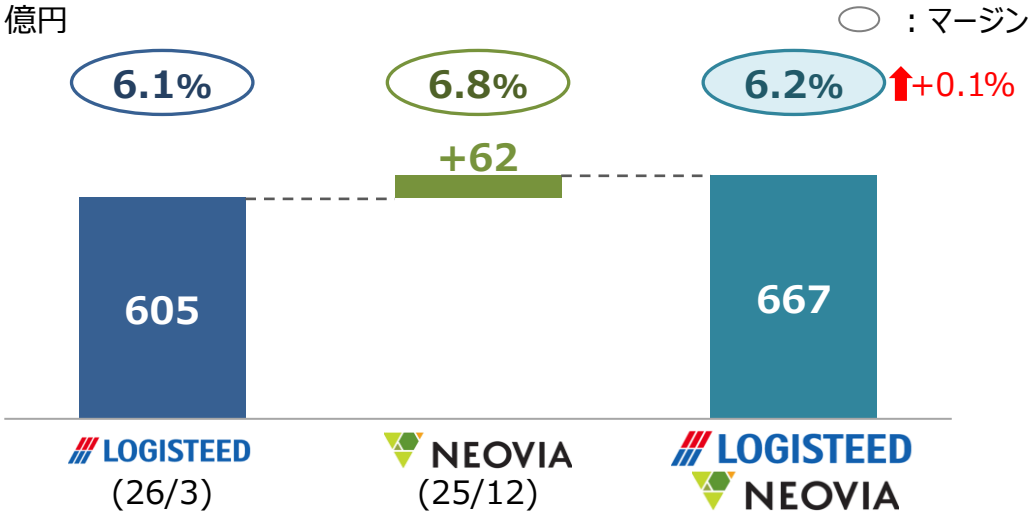
ロジスティード+Neovia統合数値 (1)

統合後の売上高は1兆円超となり、海外売上高比率は49.5%へ上昇。調整後営業利益率も向上し、EMEA・米州へのエクスポージャーも拡大する見込み

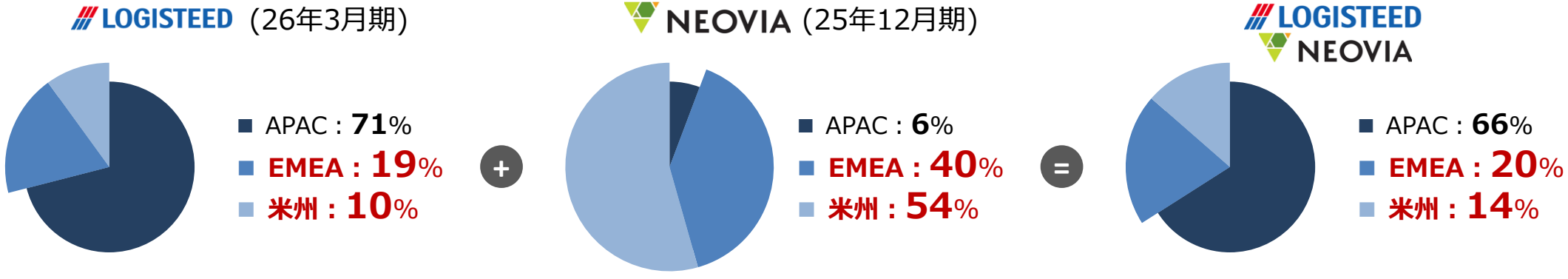
売上高



調整後営業利益 (2)



地域別売上高比率 (3)(4)



注:
※1. 統合後のプロフォーマ数値は、ロジスティードの26年3月期の数値とNeoviaの25年12月期の数値の単純合算数値であり、連結会計上の数値ではない
※2. Neoviaの営業利益=営業利益+企業結合により認識した無形資産の償却費+事業再編・取引関連費用+営業外損益
※3. 統合後のプロフォーマ比率は、ロジスティード及びNeoviaの分子の単純合計を、ロジスティード及びNeoviaの分母の単純合計で除して算出
※4. 各社の地域別売上高を全社売上高で除して算出。APAC：アジア・パシフィック、EMEA：欧州・中東・アフリカ、米州：南北アメリカ

© LOGISTEED Ltd. 2026. All Rights Reserved.