

物流セクターアップデート(2022年8月版)

物流セクターアップデート

各社業績の状況(21年6月期実績 vs 22年6月期実績)

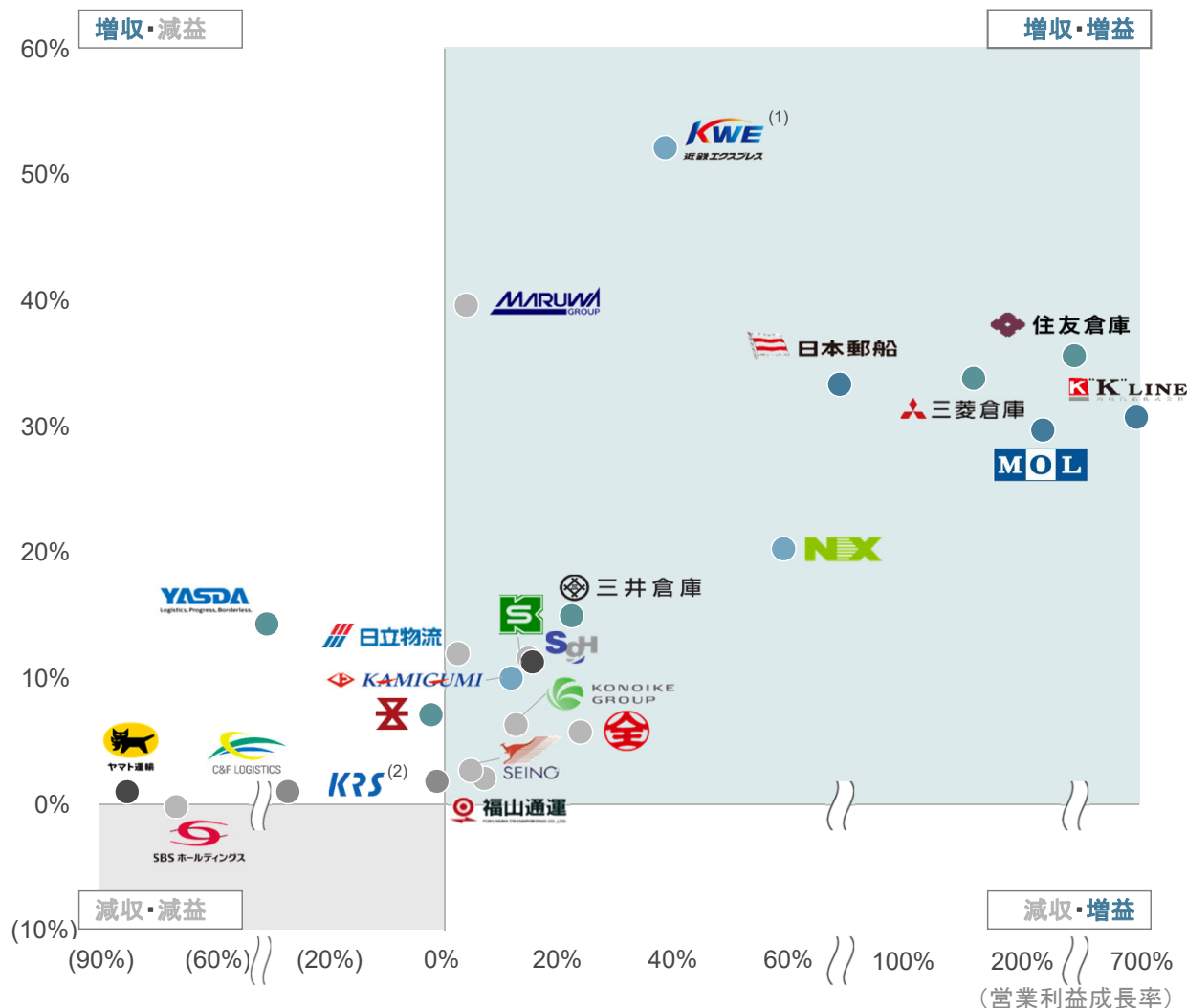
22年6月期は、前年同期比で増収の企業が太宗を占める一方、燃料費高騰や人件費の増加で減益となった企業も存在

売上高・営業利益成長率(21年6月期実績⇒22年6月期実績)

(億円)		売上高			営業利益		
		20/6	21/6	22/6	20/6	21/6	22/6
国際貨物 フォワーダー	NX HD	4,720	5,450	6,558	45	201	319
	KWE	1,405	1,985	3,020	79	118	164
	上組	647	644	709	58	78	86
トラック 企業物流	日立物流	1,473	1,781	1,995	90	104	107
	センコー	1,333	1,481	1,653	42	61	70
	セイノー	1,381	1,485	1,525	26	70	73
	SBS	603	1,092	1,091	12	92	35
	鴻池運輸	708	719	765	8	31	34
	福山通運	688	717	732	49	63	67
	丸和運輸	268	293	410	22	23	24
トラック 低温物流	丸全昭和	292	325	344	22	24	30
	KRS	423	441	449	4	13	12
宅配便	C&F	278	279	282	16	16	12
	ヤマト	3,920	4,198	4,242	100	127	24
倉庫	SG HD	3,176	3,475	3,869	277	289	333
	三井倉庫	565	683	786	32	56	68
	三菱倉庫	503	569	762	22	30	61
	住友倉庫	473	511	693	24	41	134
	澁澤倉庫	161	174	186	9	11	11
	安田倉庫	111	126	144	6	7	5
外航海運	日本郵船	3,612	5,046	6,731	89	530	892
	商船三井	2,515	2,889	3,748	(51)	80	236
	川崎汽船	1,522	1,747	2,285	(66)	24	189

※赤字は減収もしくは減益

(売上高成長率)



Source: 決算短信、決算説明会資料

Note: (1) Nippon Express HDは会社変更のため、2022/4-6(実績)と日本通運の2021/4-6(実績)を比較、(2) キューソー流通システムは2022/5期(実績)と2021/5期(実績)を比較

各社業績の状況(21年度実績 vs 22年度見込)

引き続き増収を見込む企業が多いものの、海上・航空運賃の高騰等、サプライチェーン混乱に伴う特需の収束を見込み、減益を予想する企業も存在

売上高・営業利益成長率(21年度通期実績⇒22年度通期見込)

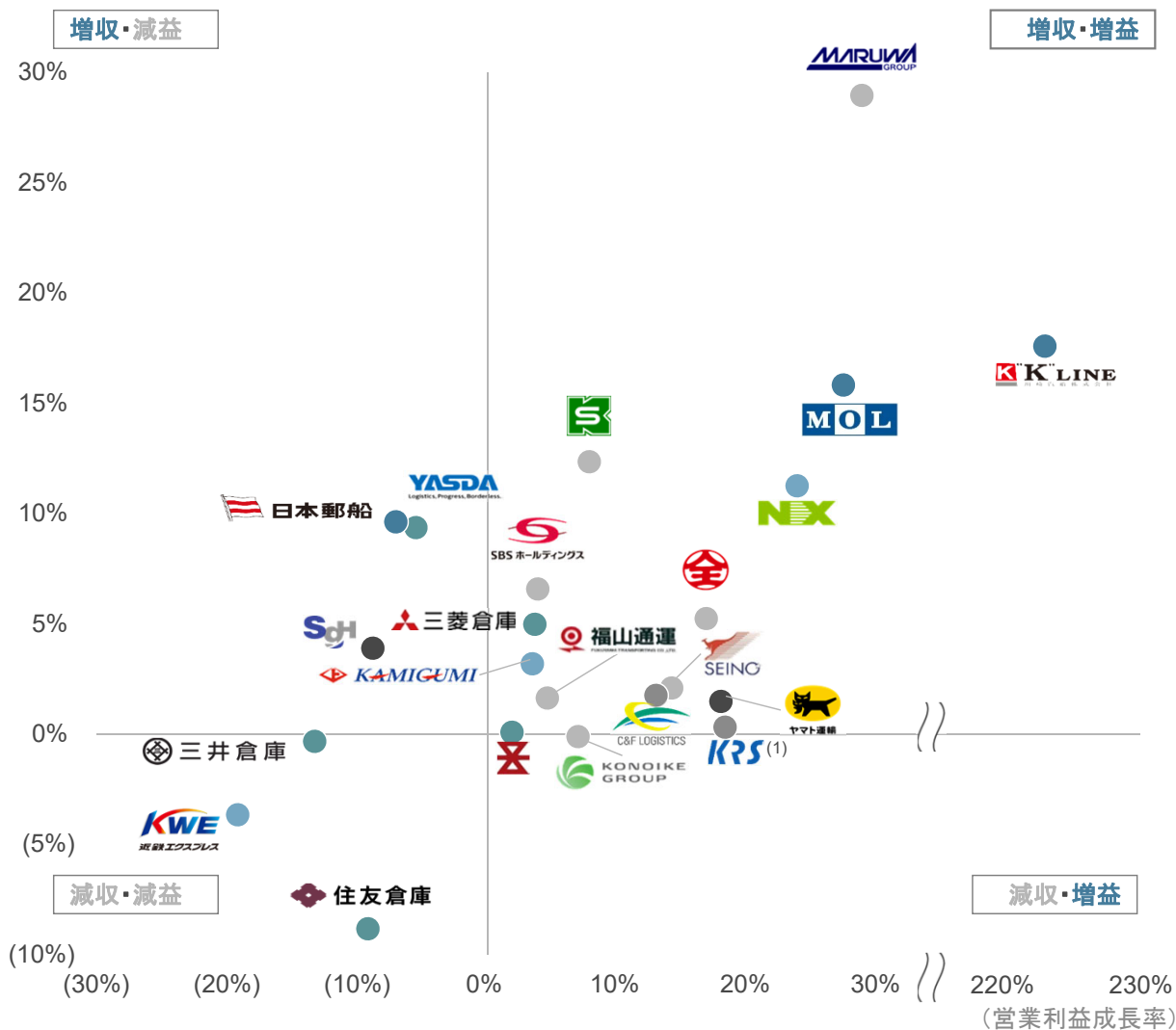
(億円)		売上高			営業利益		
		FY20	FY21	FY22(E)	FY20	FY21	FY22(E)
国際貨物 フォワーダー	NX HD	20,522	23,371	26,000	729	970	1,200
	KWE	6,091	9,804	9,445	342	625	505
	上組	2,393	2,617	2,700	244	285	295
トラック 企業物流	日立物流	6,524	7,436	NA	411	307	NA
	センコー	5,724	6,231	7,000	215	248	267
	セイノー	5,920	6,077	6,203	246	275	314
	SBS	2,572	4,035	4,300	110	207	215
	鴻池運輸	2,923	3,014	3,010	40	103	110
	福山通運	2,855	2,913	2,960	211	221	231
	丸和運輸	1,121	1,330	1,715	80	86	111
丸全昭和	1,211	1,369	1,440	99	118	138	
トラック 低温物流	KRS	1,712	1,760	1,765	26	36	43
	C&F	1,104	1,109	1,128	53	45	51
宅配便	ヤマト	16,959	17,936	18,200	921	772	910
	SG HD	13,121	15,884	16,500	1,017	1,557	1,420
倉庫	三井倉庫	2,536	3,010	3,000	177	259	225
	三菱倉庫	2,137	2,572	2,700	117	181	188
	住友倉庫	1,920	2,315	2,110	110	277	252
	澁澤倉庫	653	717	718	36	45	46
	安田倉庫	477	530	580	33	29	28
外航海運	日本郵船	16,084	22,808	25,000	715	2,689	2,500
	商船三井	9,914	12,693	14,700	(53)	550	700
	川崎汽船	6,255	7,570	8,900	(213)	177	570

※赤字は減収もしくは減益

※赤ハイライトは会社予想を下方修正

※青ハイライトは会社予想を上方修正

(売上高成長率)



Source: 決算短信、決算説明会資料

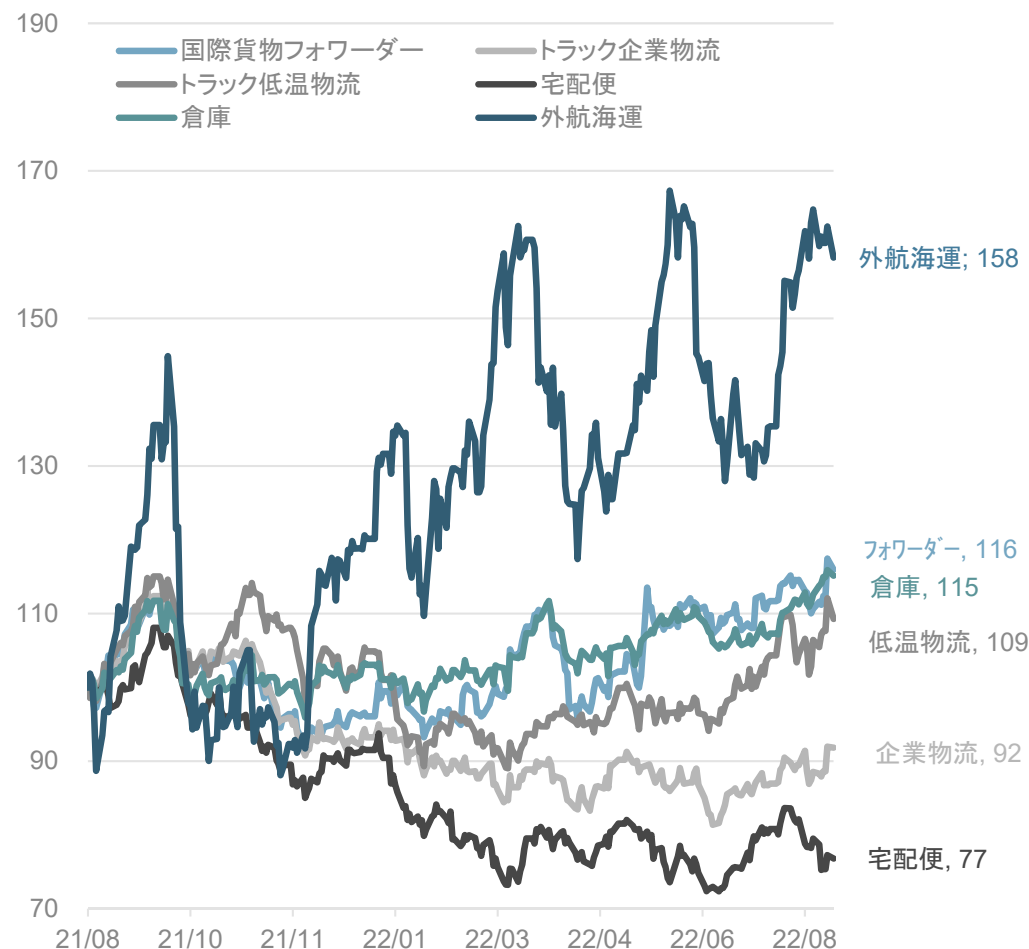
Note: (1) キューソー流通システムは2021/11期(実績)と2022/11期(見込)を比較

直近1年間の株価推移

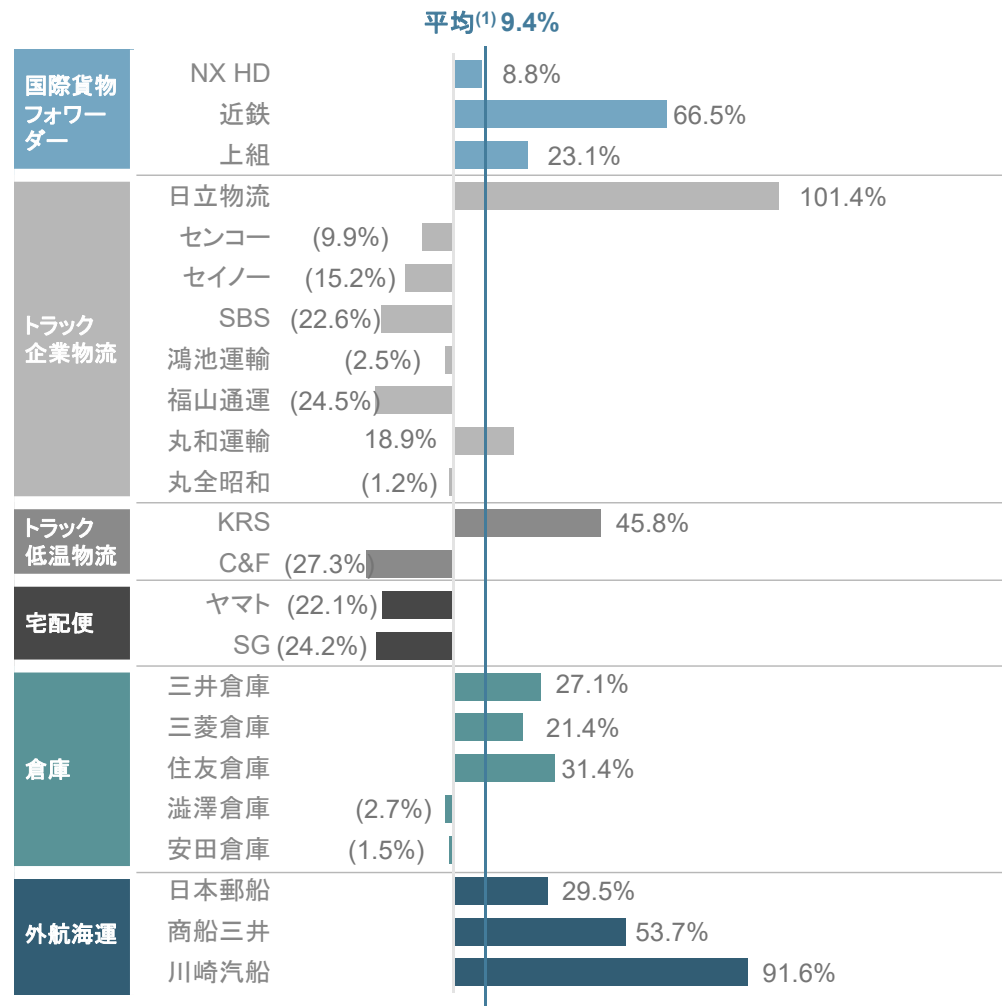
外航海運を除き業界全体として株価は低迷していたが、好調な直近四半期の決算を受け足元は回復傾向にある

物流企業の株価指数推移⁽¹⁾

2021年8月16日の各社株価を100としたときの業種ごとの平均値推移



各社株価騰落率(2021/8/16と2022/8/15の比較)



Source: Factset

Note: (1) 近鉄エクスプレス及び、日立物流については、本頁の株価指数及び各社株価騰落率平均より除外して計算

バリュエーション推移

好調な業績に比して株価は伸び悩んでおり、業界全体としてバリュエーションは下落

前四半期末とのEV/EBITDAマルチプル比較⁽²⁾

業態別	2021/8/16時点	平均	業態別	2022/8/15時点	平均
国際貨物 フォワーダー	NX HD	14.9x	国際貨物 フォワーダー	NX HD	6.2x
	近鉄	4.0x		近鉄	4.7x
	上組	5.4x		上組	6.3x
トラック (企業物流)	日立物流	7.8x	トラック (企業物流)	日立物流	11.4x
	センコー	8.6x		センコー	6.9x
	セイノー	3.5x		セイノー	2.8x
	SBS	7.9x		SBS	6.1x
	鴻池運輸	6.1x		鴻池運輸	4.2x
	福山通運	7.7x		福山通運	5.5x
	丸和運輸	17.4x		丸和運輸	16.7x
	丸全昭和	4.8x		丸全昭和	3.9x
トラック (低温物流)	KRS	6.0x	トラック (低温物流)	KRS	6.7x
	C&F	5.4x		C&F	4.2x
宅配便	ヤマト	6.1x	宅配便	ヤマト	5.4x
	SG	13.8x		SG	8.1x
倉庫	三井倉庫	7.0x	倉庫	三井倉庫	5.0x
	三菱倉庫	11.9x		三菱倉庫	10.5x
	住友倉庫	8.7x		住友倉庫	6.5x
	澁澤倉庫	7.4x		澁澤倉庫	6.2x
	安田倉庫	11.0x		安田倉庫	10.6x
外航海運	日本郵船	10.5x	外航海運	日本郵船	7.1x
	商船三井	16.2x		商船三井	15.7x
	川崎汽船	17.6x		川崎汽船	11.3x

Source: Factset

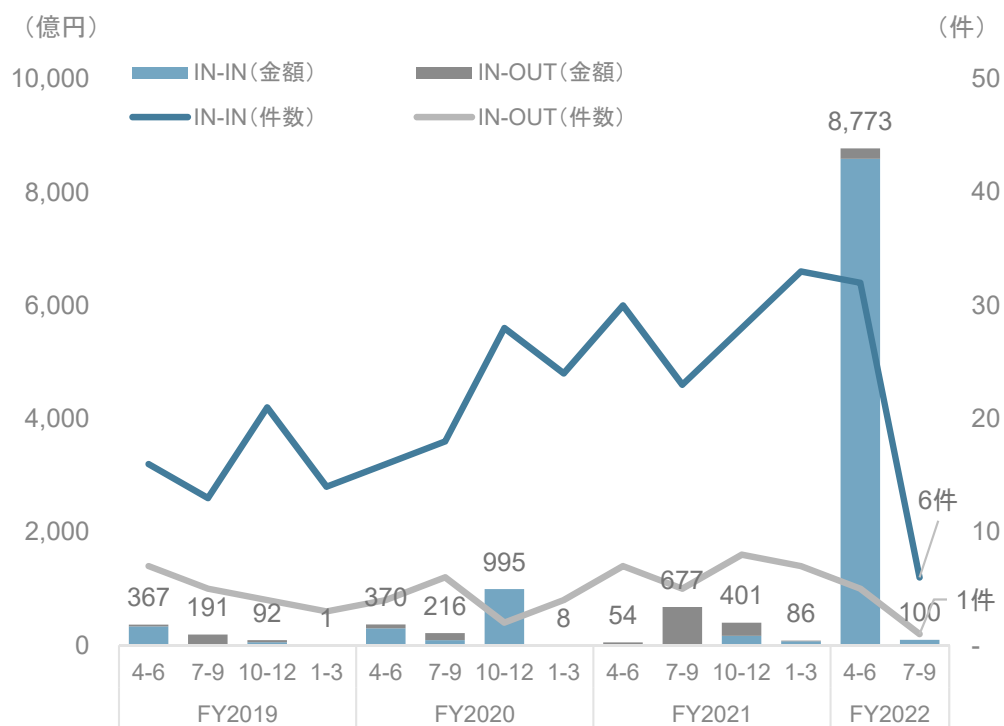
(1) EBITDA(FY+1)が取得不可の場合は、営業利益(会社予想)+D&A(直近実績)により算出

(2) 近鉄エクスプレス及び、日立物流については、本頁のEV/EBITDA倍率の平均値より除外して計算

物流セクターにおけるM&A

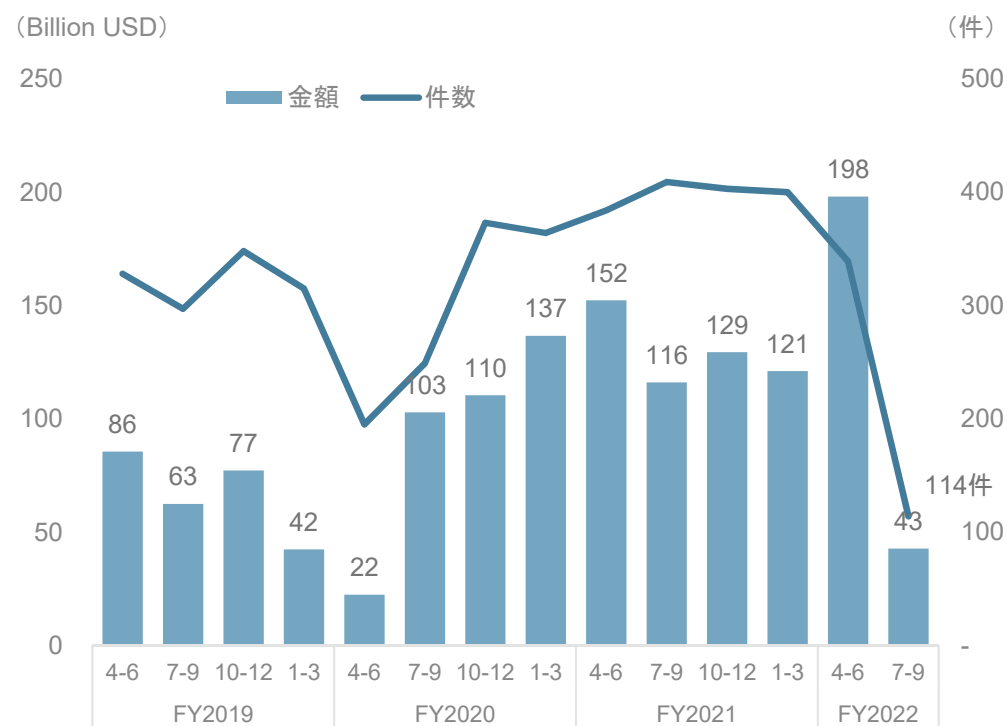
22/4~6月は日立物流と近鉄エクスプレスの案件により案件規模が大幅に増加。国内物流企業は引き続きクロスボーダー案件に慎重な姿勢と思料

物流セクター(日系企業)のM&A(過去3年)



- 物流セクターにおける国内案件は、新型コロナの影響で20/1-3月に一時的に案件数、金額ともに大幅に減少したものの、その後増加傾向にある
- In-out案件の案件数はコロナ禍で減少し、引き続き横ばいで推移
- 22/4-6月は、KKRによる日立物流の買収や近鉄GHDによる近鉄エクスプレスへの公開買付等の大型案件の影響で取引金額が大幅に増加

物流セクター(全世界)のM&A(過去3年)



- 日本同様に新型コロナウイルスの影響で20/1-3月から20/4-6月にかけて案件数、金額ともに大きく減少したものの、以降急激に回復しており、引き続き物流業界のM&Aマーケットは活況と言える
- 22/4~6月にかけては、日本と同様に大型案件の影響もあり、件数は前年同期比で減少も、取引金額は大幅に増加

2022年 物流セクターにおける主要M&A(2022年4月～)

公表日	買収企業	対象会社	事業内容	対象国	金額 (億円)	取得比率
2022/8/10	三菱倉庫	Indo Trans Logistics Corporation	総合物流	ベトナム	NA	0% → 13.6%
2022/08/09	大和ハウス工業	神山運輸、 神山トランスポート	低温物流	日本	100	0% → 100% 0% → 100%
2022/07/01	ヤマエグループホールディングス	FCPロジスティクス	一般貨物自動車運送	日本	NA	0% → 100%
2022/07/01	南日本運輸倉庫	和幸流通サービス	一般貨物自動車運送	日本	NA	0% → 100%
2022/06/29	大伸化学	山崎梱包運輸	危険物輸送	日本	NA	0% → 100%
2022/06/27	丸和運輸機関	M・Kロジ	D2C向け3PL	日本	41	0% → 100%
2022/06/11	カトーレック	Delta International Co., Ltd	フォワーダー・倉庫業	ベトナム	NA	0% → 36%
2022/06/10	セイノーホールディングス	ハコベル	物流プラットフォーム	日本	15	0% → 50.1%
2022/05/30	D Capital	エフシースタンダードロジックス、 中外海運倉庫(エフシーグループ)	フォワーダー、海上速達便	日本	NA	NA
2022/05/27	日立物流	ボルコバ・パートナーズ	EC事業者向け返品物流	チェコ	NA	NA
2022/05/25	日本協創投資	梶原運輸 ロジタス	特殊運輸専業 重量物輸送	日本	NA	NA
2022/05/16	近鉄グループホールディングス	近鉄エクスプレス	国際貨物フォワーダー	日本	1,680	0% → 100%
2022/05/01	スワイヤー SHIPPING	ウエストウッド・ SHIPPING・ライズ (住友倉庫孫会社)	海運	アメリカ	186	0% → 100%
2022/05/01	ニチレイロジグループ	Litt Tatt Enterprise Sdn.Bhd. Litt Tatt Distribution Sdn.Bhd.	低温物流	マレーシア	NA	0% → 49%
2022/05/06	KKR	日立物流	3PL	日本	6,712	0% → 100%
2022/04/14	キャノンITソリューションズ	関通	EC・通販物流支援サービス	日本	1	0% → 1.2%
2022/04/13	鈴与	traevo	車両動態管理プラットフォーム	日本	NA	NA

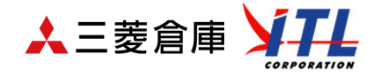
2022年 グローバル物流セクターにおける主要M&A(2022年4月～)

公表日	買収企業	対象会社	事業内容	対象国	金額 (USD M)	取得比率
2022/08/08	United Parcel Service	Bomi Italia	医薬品物流	イタリア	NA	100%
2022/08/05	A.P. Moller - Maersk	Martin Bencher Group	プロジェクト ロジスティクス	デンマーク	61	100%
2022/08/05	7-Eleven	Skipcart	フードデリバリー	アメリカ	NA	100%
2022/08/04	Poseidon Acquisition Corp	Atlas Corp	コンテナ船主世界最大手	香港	1,152	32%
2022/08/02	Lineage Logistics Holdings	Transportes Agustin Fuentes e Hijos	低温物流	スペイン	NA	100%
2022/07/21	Marks & Spencer Group	Gist	低温物流	イギリス	305	100%
2022/06/30	Schneider +	Global trans Internationale Logistik	航空・海上貨物輸送	ドイツ	NA	過半数
2022/06/29	Abu Dhabi Investment Authority Global Infrastructure Partners	VTG	鉄道車両リース、鉄道物流	ドイツ	5,112	72.6%
2022/06/24	DB Schenker Logistics	USA Truck	一般貨物自動車運送事業	アメリカ	483	100%
2022/06/24	PHSE	Bio Transportes	医薬品物流	ブラジル	NA	70%
2022/06/09	Kerry Logistics Network	K-Apex Logistics	フォワーダー	香港	755	39%
2022/05/24	SoftBank Group他複数投資家	Nowports Mexico	貨物輸送デジタル管理プラットフォーム	メキシコ	150	13.64%
2022/05/13	HG Vora Capital Management	Ryder System	宅配事業、トラックリース、物流ソフトウェア	アメリカ	11,059	90.1%
2022/05/04	Lineage Logistics Holdings	Mandai Link Logistics Pte Ltd	低温物流	シンガポール	NA	100%
2022/04/25	Agility	iContainers Solutions	デジタルフォワーダー	スペイン	NA	100%
2022/04/14	Insight Partners	Shipium Corp	サプライチェーンマネジメントテクノロジー	アメリカ	28	NA
2022/04/13	Lineage Logistics Holdings	Versacold International Corporation	低温物流	カナダ	373	100%
2022/04/08	CMA-CGM	GEFCO SA	完成車物流	フランス	489	約100%

Source: MergerMarket

Note: MergerMarketにてTransportationセクターに分類されるM&A案件を抽出

三菱倉庫によるIndo Trans Logistics Corporationの株式取得



ASEANにおけるコールドチェーン事業の強化を目指し、JVパートナーであるベトナム大手総合物流企業Indo Trans Logistics株式の13.63%を取得

ベトナム・In Do Trans Logistics Corporationの株式取得に関するお知らせ

2022年8月10日

当社は8月9日、ベトナムの物流企業であるIn Do Trans Logistics Corporation(以下、ITL)の株式を13.63%取得しましたので、以下のとおりお知らせします。

1. 本株式取得の背景と目的

当社とITLは、2011年に合弁会社「MLC ITL Logistics Company Limited」(出資比率:当社51%、ITL49%。以下、MLC ITL)を設立し、近年目覚ましい経済発展を遂げているベトナムにおいて、倉庫、国内輸送、流通加工、航空・海上輸出入貨物取扱い等のロジスティクス事業を共同で展開し、長年にわたり良好な関係を築いてまいりました。現在、MLC ITLは、ホーチミン及びハノイ両地区で物流拠点を運営しています。

この間、当社グループでは、2030年に目指す姿として「MLC2030ビジョン」を策定し、**東南アジア(ASEAN)等において増加が見込まれる高品質なコールドチェーン需要を狙い、「医療・ヘルスケア」「食品・飲料」分野におけるお客様のサプライチェーンのサポート体制拡充とフォワーディング事業の強化を進めることを方針として掲げました。**

一方、ITLもベトナム国内においてコールドチェーン物流に注力しているほか、近年では港湾物流に進出するなど、当社グループと親和性の高い事業を展開しています。当社とITLはパートナーシップを強化し、双方のノウハウや顧客ネットワークを組み合わせることで、ベトナム国内だけでなくインドシナ半島全域での事業拡大を目指します。

2. 本株式取得の内容

- (1) 取得比率 発行済株式総数の13.63%
- (2) 株式取得日 2022年8月9日
- (3) 取得方法 既存株主であるFranklin Templeton管理下のファンドが所有する全株式の取得

[In Do Trans Logistics Corporationについて]

- ・ 設立
2000年1月1日
- ・ 本社所在地
ベトナム共和国ホーチミン市
- ・ 資本金
7,202億ベトナムドン
- ・ 従業員数
連結約2,200名(単体約750名)
- ・ 主な事業内容
フォワーディング事業、航空貨物事業、倉庫事業、港湾運送事業、不動産事業

大和ハウス工業による神山運輸、神山トランスポートの完全子会社化

神山運輸、神山トランスポートの完全子会社化により、四国エリアの低温物流事業を強化

案件概要

取引概要	<ul style="list-style-type: none"> ■ 大和ハウス工業による神山運輸及び神山トランスポートの簡易株式交換による完全子会社化 ■ 8月24日の神山運輸、神山トランスポートにおける株主総会での承認を経て、9月12日に効力発生予定 ■ 大和ハウス工業は低温物流事業の拡大を目指す
対象会社概要	<ul style="list-style-type: none"> ■ 神山運輸 <ul style="list-style-type: none"> ・ 愛媛松山と大阪南校の低温物流センターを拠点に冷凍食品小口混載輸送を全国展開 ・ 常温・冷蔵・冷凍の三温度帯すべてに対応 ・ 冷凍・冷凍車274台保有(四国No.1) ・ 配送センター、冷凍・冷蔵室、倉庫などの設備も完備 ■ 神山トランスポート <ul style="list-style-type: none"> ・ 神山運輸の兄弟会社。長距離幹線輸送を担う

大和ハウス工業の物流関連M&A

公表日	対象会社	事業概要
2022/2	ウィルポートへの資本参加	ラストワンマイル配送プラットフォーム
2021/4	飛高運送の買収	中京・関西・関東向け幹線輸送
2019/3	若松梱包運輸倉庫などの買収	食品・医薬品物流
2017/11	アッカ・インターナショナルの買収	Eコマース向けフルフィルメントサポート
2017/3	GROUNDへの出資	クラウド型物流プラットフォーム
2012/12	SCSホールディングス	物流システム開発
2007/4	ユアサロジテックの買収	蓄電池物流

交換比率とバリュエーション

百万円(株価除く)

	神山運輸	神山トランスポート
主要財務数値(単体)		
売上高	7,745	1,366
営業利益	553	12
当期純利益	474	16
純資産	4,379	106

交換比率

交換比率	28.15	541.23
交付株式数	2,983,900	108,246

バリュエーション

株価(公表日前日)	3,218	3,218
株式価値	9,602	348
EV/売上高	1.2x	0.3x
EV/営業利益	17.4x	29.0x
PER	20.3x	21.8x
PBR	2.2x	3.3x

※純有利子負債の金額が非開示のため、株式価値=企業価値と仮定

セイノーホールディングスとラクスルによる「ハコベル株式会社」の設立

物流プラットフォーマー(ラクスル)と商業物流No.1の実運送企業(セイノーHD)の融合による、新たな物流プラットフォームの構築

 セイノーホールディングス



 RAKSUL



※セイノーホールディングス50.1%、ラクスル49.9%のジョイントベンチャー

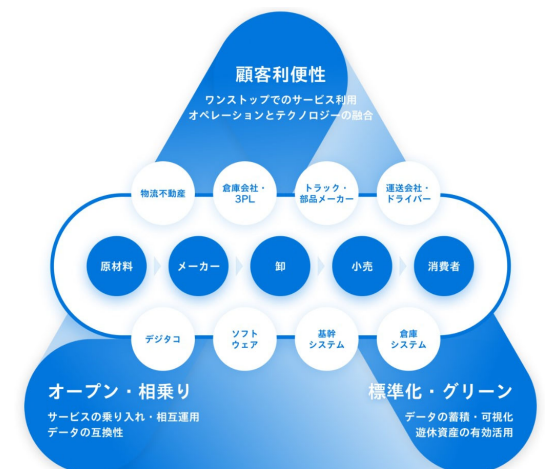
目指す姿

- 1 物流業界の基盤となる「オープンパブリックプラットフォーム(O.P.P.)」の実現
- 2 運送会社・ドライバー側への物流関連商材(燃料・物流資材)を中心とした調達支援
- 3 荷主とドライバーを直接マッチングさせることで、高品質かつ低価格な配送の仕組みを提供

オープンパブリックプラットフォーム(O.P.P.)とは

バリューチェーンを広くとらえるとともに、顧客/サービス事業者・ハードウェア/ソフトウェア・既存産業/スタートアップなど、あらゆるステークホルダーの相互乗り入れ・巻き込みを前提とし、業界全体で物流を取り巻く課題に対処することを目指す

今後は、(1)多くのステークホルダーへのオープン化・相互乗り入れ、(2)顧客利便性の向上、(3)効率化とグリーン物流の推進を推進



UPSによるヘルスケア物流プロバイダーBomi Groupの買収



UPSはBomi Groupの買収に加え、ニュージーランドの同業も買収しており、医薬品物流の強化に積極的

UPSは多国籍ヘルスケア物流プロバイダーのBomi Groupを買収

買収により、エンドツーエンドのグローバルヘルスケア物流能力が向上し、ヨーロッパと中南米での規模と専門知識が拡大

2022年8月8日

UPS (NYSE: UPS)は本日、業界を代表する多国籍ヘルスケア物流プロバイダーであるBomi Groupを買収する計画を発表しました。今回の買収により、14か国の温度管理された施設と約3000人のスキルの高いBomi Groupのチームメンバーが、ヨーロッパと中南米のUPS Healthcareのネットワークに新たに加わることとなります。

「大手グローバルヘルスケア物流企業として、Bomiは当社のサービスのポートフォリオを強化し、複雑なヘルスケア物流におけるナンバーワン・プロバイダーとなるという当社の道程を加速させるものとなります」と、EVP兼ヘルスケア・サプライチェーンソリューション担当のUPS InternationalプレジデントのKate Gutmannは述べています。

Bomi Groupは1985年から、カスタマイズされたアプローチにより、医療技術および医薬品セクター向けに付加価値の高いサービスを提供しています。ヘルスケアに特化した品質重視の企業で、世界150以上の多国籍の顧客と強固で長期的なビジネス関係を構築しています。CEOのMarco Ruiniを含むBomi Groupの主要経営陣は、取引終了後もその役割を継続し、Bomi Groupのお客様にシームレスなサービスを提供します。Bomi Groupの社員も、統合後の組織で引き続き重要な役割を担っています。「ヘルスケア物流業界での35年におよぶ経験により、当社のチームは、医療技術や医薬品分野の顧客のニーズに対応し、またそれを超えるための、クラス最高のサービスを開発してきました」とRuiniは述べています。「UPSのチームに参加することで、これらの能力が拡大し、お客様のためにさらに統合された強力なグローバルネットワークが構築されるでしょう。」

買収により、UPS Healthcareの全世界の拠点に350台以上の温度管理機能付き車両と39.1万m²(400万平方フィート)の施設が加わり、顧客により迅速な出荷時間を提供し、生産の柔軟性を実現し、新規ビジネス獲得を支援します。この買収は、時間と温度の制約が厳しい物流の必要性が高まっている、次世代の医薬品やバイオ治療の配送で、重要な役割を担うこととなります。

Bomiの買収は、需要の増加に対応するための、UPS Healthcareのネットワークやサービスの継続的な拡張の一貫です。Bomiが加わることで、UPS Healthcareのグローバルな拠点は2020年から倍増しています。最近では、ドイツとオーストラリアで最先端の医療用物流専用施設を新設し、まもなくオープンするほか、ハンガリーとオランダでもキャンパスを拡張しています。UPS Healthcareは、最近、UPSのグローバルネットワーク内のあらゆる場所で約3メートル(10フィート)以内で重要な荷物を優先的に扱い追跡が可能なテクノロジー主導のサービスであるUPS Premierも強化しました。UPS Premierは、世界での可視性と管理、信頼性、製品回収機能を、UPS Healthcareの顧客に提供します。

ONE及び既存株主によるAtlas Corpに対する買収提案



川崎汽船、商船三井、日本郵船が出資するOcean Network Expressは、世界最大手のコンテナ船専門船主Seaspan Corporationを傘下に持つアセットマネジメント会社Atlas社の主要株主3者との間でコンソーシアムを組成し、Atlas社に対して約\$1,151m(32%株式相当)の買収提案を実施。

当社持分法適用会社を含むコンソーシアムによる Atlas Corp.に対する株式取得提案のお知らせ

2022年8月5日

1. 概要

ONE社は、Atlas社の主要株主3者との間でコンソーシアムを組成し、コンソーシアムメンバー以外の株主が保有するAtlas社発行済普通株式の取得を、2022年8月4日、Atlas社取締役会に共同提案しました。なお、主要株主3者はAtlas社の普通株式(完全希薄化ベース)の約68%を所有しており、コンソーシアムを通じて同社株式の所有を継続する予定です。

2. 提案に至った理由

コンソーシアムは、今回の提案を通じ、同社の将来の成長をサポートする戦略的パートナーとして、短期的な業績に固執せず、長期的な観点から経営に集中できる環境を整える役割を果たせるとの考えから、今回の提案に至りました。

3. 今後の見通し

コンソーシアムは、Atlas社の取締役会に代わり同社の独立取締役によって構成される特別委員会との間で協議を実施する予定です。なお、現時点において、今回のコンソーシアムによる株式取得は提案に留まっており、当社の連結業績に与える影響はありません。

中略

A consortium composed of David L. Sokol, Chairman of the Board of Directors of Atlas Corp. (NYSE: ATCO) (“Atlas” or the “Company”), certain affiliates of Fairfax Financial Holdings Limited (collectively, “Fairfax”)(TSX: FFH and FFH.U), the Washington Family, and Ocean Network Express Pte. Ltd. (the “Consortium”), a global container, transportation and shipping company, announced today that they have jointly proposed to acquire all of the outstanding common shares of Atlas that the Consortium does not already own or control for **\$14.45 per share** in cash, which represents a 32.1% and 28.8% premium over the 30 day and 60 day average closing prices of the Company’s common shares of \$10.94 and \$11.22, respectively. The non-binding proposal was conveyed on August 4, 2022 in a letter to Atlas’ Board of Directors.

セブンイレブンによるフードデリバリー企業Skipcartの買収



DoorDashなどのフードデリバリー企業と業務提携していたセブンイレブンは、Skipcartの買収により自社配送網の構築を目指す

7-Eleven reportedly acquires delivery startup, intends to compete with DoorDash

Published Aug. 8, 2022

Dive Brief:

- 7-Eleven has acquired Skipcart, a white-label delivery startup providing same-day and on-demand delivery, The Information reported. No terms or conditions of the deal were clarified, and neither company responded to a request for comment as of press time. Skipcart is valued at \$65 million in 2020, according to The Information.
- According to the report, the deal will allow 7-Eleven to compete directly with DoorDash — which 7-Eleven has partnered with since 2015 — and Gopuff.
- 7-Eleven’s acquisition of Skipcart comes at the heels of convenience-store rival, Circle K, boosting its delivery portfolio earlier this summer — hinting at more partnerships to come between c-stores and delivery companies as c-stores become more foodservice-focused.

Dive Insight:

- This isn’t 7-Eleven’s first foray into delivery. Prior to the Skipcart acquisition, the c-store chain had already offered delivery through eight different third-party services: Instacart, Uber Eats, Grubhub, DoorDash, Postmates, Google, Shipt and H-E-B-owned Favor, which only operates in Texas. 7-Eleven even completed the first Federal Aviation Administration-approved drone delivery to a U.S. address in 2016.
- Through the current partnership between 7-Eleven and DoorDash, consumers can visit DoorDash’s mobile app or website to place their 7-Eleven order for delivery. According to The Information, although 7-Eleven intends to compete directly with DoorDash after the Skipcart acquisition, there is no indication 7-Eleven will try to offer more than their own inventory. However, the c-store has quite the range of products, allowing it to fight for diner dollars in both the restaurant and grocery space.
- Founded in 2018, Skipcart offers delivery for brands in several industries, including food and beverage, grocery, restaurants, retail, electronics, POS systems, automotive and pharmaceuticals. In addition to 7-Eleven, other partners listed on its website include Hooters, Panda Express, Five Guys, Whataburger, Albertsons and United Supermarkets.
- Skipcart has 2.3 million drivers in its network — covering 98% of the U.S. — and an average delivery time of 30 minutes, according to its website. To put that into perspective, as of December 2020, DoorDash had about a million delivery drivers, according to the U.S. Securities and Exchange commission. And the company told The Columbus Dispatch it added 1.9 million drivers between mid-March and September 2021.
- Skipcart covering this much ground puts 7-Eleven in a good position to compete with Gopuff, which has eliminated thousands of positions this year amid challenging market conditions.
- The timing of the deal between 7-Eleven and Skipcart isn’t far after one of 7-Eleven’s biggest competitors made noise in the delivery space. In April, Alimentation Couche-Tard, owner of Circle K — the second-largest c-store chain in the U.S., behind 7-Eleven — led a Series A funding for grocery delivery service Food Rocket, which guarantees delivery within 5 to 15 minutes — about half the time of Skipcart.

M&Sによるガス製造世界大手BOCの物流子会社Gistの買収

英国老舗スーパーM&Sは、自社の物流の大部分を担っていたGist社の買収により、物流コストの削減とフードサプライチェーンの再構築を進める

Marks and Spencer to acquire Gist as part of food supply chain transformation

Published 25th July, 2022

Marks and Spencer Group has acquired Gist Limited, the principal contract logistics provider to M&S Food, from Storeshield Limited, a subsidiary of The BOC Group Limited.

The acquisition is expected to be EPS accretive in the next year and accelerates M&S's multi-year plan to modernise its food supply chain network to support growth.

Gist provides the majority of M&S Food logistics services via a network of 8 primary and 10 secondary distribution centres located across the UK and the Republic of Ireland, including a number of freehold warehouses. The existing arrangement has a higher cost legacy contract which expires in 2027.

The acquisition will generate immediate benefits to M&S through the elimination of contractual fees and costs and the implementation of aligned operational processes. Through acquiring Gist, M&S can also take control of and invest in the network, building on the successful implementation of the "Vanguard" supply chain optimisation programme.

Under the transaction, M&S is acquiring the entire share capital of Gist for an initial consideration of £145m in cash. A further amount of £85m plus interest will be payable in cash from the proceeds of the intended onward disposal of freehold properties or, at the latest, on the third anniversary of completion. An additional profit share from the disposal proceeds of up to £25m plus interest will be payable under certain conditions. M&S has the ability to retain the freehold properties should it wish to do so in which case the full amount of £110m plus interest will be payable.

The Gist business being acquired generated a proforma EBITDA of c.£55m in the year ended December 2021, with the majority of profit reflecting management fees recharged to M&S under contractual arrangements, which will be eliminated upon consolidation to M&S. The transaction is expected to be earnings enhancing in its first full year and will be funded through existing cash reserves.

Stuart Machin, Chief Executive, said: "M&S has been tied to a higher cost legacy contract, limiting both our incentive to invest and our growth. The last two years have shown what can be achieved by working collaboratively alongside our partners at Gist. This has given me confidence that now is the time to take action and remove an impediment to our growth. We have therefore acted decisively to acquire Gist, taking control of our Food supply chain for the first time in our history. This is the first step in a multi-year plan which will transform the entire supply chain."

本プレゼンテーションは、フーリハン・ローキー株式会社(以下「フーリハン・ローキー」又は「弊社」という。)が貴社(以下「貴社」又は「受領者」という。)の為に、貴社内部限りの利用を前提として作成したものです。本プレゼンテーションは、貴社により今後実行される可能性のある一つ又は複数の取引について予備的な評価をする際の補助とすることを目的として作成されたものであり、本プレゼンテーションの内容の一部又は全部を公表する権利、また、いかなる第三者に対しても開示する権利も受領者に付与するものではありません。本プレゼンテーションは、貴社と協議する際の資料としての使用の為にのみ作成されたもので、弊社による口頭説明によって補完され、かつ、その説明との関連においてのみ考察されるべきものです。弊社の事前の書面による同意なしに、本プレゼンテーション及びその内容を他のいかなる目的にも使用することはできません。

弊社は、公共の情報源から入手した情報、その他弊社が独自に入手・検討した情報が、全て正確かつ完全であることを前提とし作成されたものであり、当該情報は、受領者が本取引を進めるか否かを評価するために必要とする可能性のあるすべての情報を含むとは限りません。フーリハン・ローキーならびにその役員、取締役、従業員、代理人および関係者は、本プレゼンテーションに含まれる情報(将来の予測、事業の推測、見込みまたは利益に関する成果または合理性を含む。)または受領者もしくはそのアドバイザーに対して書面もしくは口頭で提供されるその他一切の情報の正確性、完全性、クオリティ、妥当性または適切性に関し、現在または将来において、明示的にも黙示的にも表明または保証を行わず、義務または責任を負わず、かつ、それらの一切の責任は明示的に免責されます。本プレゼンテーションに含まれる一切の情報に関し、フーリハン・ローキーは独自の検証を行っていません。

本プレゼンテーションの内容は、法律、税務、規制、会計または投資に関する助言または勧告として解釈してはならないものとします。いかなる受領者も、本取引に関する法的事項その他の関連事項に関し、独自のカウンセル、税務アドバイザーおよび財務アドバイザーと相談すべきです。本プレゼンテーションは、すべての情報を網羅することを意図しておらず、また、貴社が必要とする可能性のあるすべての情報を含むことを意図していません。

フリーハン・ローキー株式会社

〒100-6230 東京都千代田区丸の内 1-11-1
パシフィックセンチュリープレイス丸の内30階

+81 3 6212 7100

CORPORATE FINANCE
FINANCIAL RESTRUCTURING
FINANCIAL AND VALUATION ADVISORY

HL.com