



We Find the Way



BUSINESS REPORT

NIPPON EXPRESSホールディングス株式会社

中間報告書 | 2024年1月1日 ▶ 2024年6月30日



We Find the Way

証券コード No.9147



株主の皆様には、平素より格別のご支援を賜り厚くお礼申し上げます。NXグループの第3期第2四半期(中間期・2024年1月~6月)の概況につきまして、ご報告申し上げます。

NIPPON EXPRESSホールディングス株式会社
代表取締役社長

堀切 智

当第2四半期(中間期)累計期間の世界経済は、米国や新興国の一部において引き続き内需の底堅さがみられ、その他の国や地域でも物価高の一股感や実質賃金の上昇により個人消費に動きがみられるなど前向きな兆しが表れ始めていましたが、中東における地政学的緊張の高まりによるエネルギー価格の変動や、分断による貿易の混乱などの下振れリスクも抱えており、依然として先行きが見通せない状況にありました。

このような経済情勢のなか、物流業界におきましても、国際物流では、中国発の越境eコマース(電子商取引)の拡大など貨物輸送の需要は回復基調にあるものの、紅海の情勢不安に伴うスエズ運河の航行回避による混乱といった貨物輸送に直接影響を与える地政学リスクが顕在化するなど不安定な状況で推移いたしました。国内物流に関しては、足元の物価高による消費マインドの低下などの影響を受け、総じて力強さにかけての荷動きで推移いたしました。また、物流業界全体で、労働力の不足や燃料費の高止まりなど物流コスト上昇圧力への対応

が必要な状況が続いております。

引き続き、地政学および経済安全保障上のリスクに加え、国内では円安に伴う各種調達コストの上昇など、その動向に注視が必要な状況にあります。

このような経営環境のなか、NXグループは、「グローバル市場で存在感を持つロジスティクスカンパニー」という長期ビジョンの実現を目指し、2024年1月1日よりスタートいたしました5年間の経営計画「NXグループ経営計画2028 Dynamic Growth 2.0 “Accelerating Sustainable Growth ～持続的な成長の加速～”」において、「グローバル市場での事業成長の加速」「日本事業の再構築」「サステナビリティ経営の推進」の3つを対処すべき最重要課題として捉え、各種指標の達成に向けグループ一丸となって取り組むとともに、資本コストや企業価値向上を意識した経営を進めております。

グローバル市場での事業成長の加速

前経営計画期間中から、営業戦略の中核に「グローバルアカウントマネジメント」を据え、グローバルな営業体制の強化に取り組んでまいりましたが、新経営計画におきましてもホールディングス内組織であるグローバル事業本部(GBHQ: Global Business Headquarters)、および、日本事業の中核会社である日本通運を中心に、産業別・アカウント別のマネジメント体制の改革・整備を進めているところです。また、アカウントマネジメントの実践におきましては、顧客毎のポテンシャル分析、アカウントプランの策定、責任や権限など活動ルールの整備、活動を支援するインフラの整備や人財強化をスタートしております。長期ビジョンの実現のために、これまで以上にお客様志向のもと、グローバル市場におけるコアロジスティクス事業の成長を加速させてまいります。

また、M&Aや提携、戦略投資によるダイナミックな事業成長の実現にも引き続き取り組んでおります。2024年1月に子会社化が完了したcargo-partner社のネットワークは欧州に留まらず、北米やアジアにも広がっており、世界各地でNXグループの既存ネットワークとの融合が必要となります。そのため、cargo-partner社のPMIは、リージョン横断のグローバル戦略と位置づけ、ホールディングスのGBHQ内にPMIの専門チームを設置し、コントラクトロジスティクス拠点の統合や海空フォーワーディングサービスの協業を進めております。

日本事業の再構築

マザーマーケットである日本事業の中核会社である日本通運では、お客様と社会課題に正面から向き合い、「顧客志向の強い企業への変革」「収益力の高い企業への変革」「選ばれる企業への変革」の3つの変革に取り組んでいます。前経営計画から、日本事業の強化化として取り組んできたことは継続し、さらに組織のあり方も進化させていきます。

日本通運では、エリア特性に合わせた経営のあり方を検討してきた結果、マーケット特性に応じて、各エリアの役割を明確にし、経営の自由度を高めていくことを目的として、社内カンパニー制導入の検討を開始しております。具体的には、「関東甲信越・中部・関西」と「北海道・東北」と「中国・四国・九州」の3ブロック体制を検討しております。エリアにより目標や戦略、必要な経営資源や強化すべき専門性は異なっており、その異なる特性に合わせて、経営資源の配分や戦略を遂行できるようにしてまいります。

サステナビリティ経営の推進

NXグループは、グループ企業理念にある「物流を通して社会に貢献し、豊かな未来を創る」の精神の下、社会とともに持続的に成長するために、NXグループサステナビリティ方針・ビジョンを策定し、5つの重要課題（マテリアリティ）への取り組みを進めております。

「サステナブル・ソリューションの開発・強化」では、環境や社会課題はお客様の経営にとっても重要になっており、NXグループの強みであるモーダルシフト、共同配送といった最適な輸送モードの提供による効率化や、半導体や医薬品を扱う航空貨物の荷主企業に対して、再生航空燃料（SAF）で減らしたCO₂削減量を割り当てるサービスを始めるなど脱炭素や資源循環（サーキュラーエコノミー）に係わるソリューションを開発し提供しております。

「グローバル・サプライチェーンの強化」では、近年、自然災害・感染症・サイバーテロあるいは慢性的な人手不足など、さまざまなリスクが高まっているなか、サプライチェーンの持続性・効率性・健全性を向上させ強化を図っていくために、事業継続のためのリスク管理とともに、人とデジタルの調和によるロジスティクスの高効率化などに取り組んでいます。

「気候変動への対応強化」では、NXグループではパリ協定の「1.5℃目標」達成に向けてSBTiにもコミットしており、各種CO₂削減の取り組みを進めています。一方、技術面や経済合理性において難しさもあり、グループの中長期目標に合致するような形で、その時

点で経済合理性が高い施策から取り組みを進めてまいります。

「イノベーションを生む人財力の向上」では、人財こそが競争力の源泉と位置づけ、多様で優秀な人財の充実、一人ひとりのパフォーマンス向上、インクルーシブな職場風土の醸成などへの取り組みを進めるとともに、エンゲージメント調査を用いたエンゲージメントの測定・向上に取り組んでいます。

「人権の尊重と責任ある企業活動の実現」では、コンプライアンスの遵守、人権尊重に関わる取り組みおよび従業員の安全・安心の確保への取り組みを実施しており、今後は取り組みの範囲をサプライヤーに広げていく予定としております。

NXグループは、「グローバル市場で存在感を持つロジスティクスカンパニー」を目指す企業として、サステナビリティ経営を通じて、社会課題を解決し豊かな未来を創出しつつ、企業価値を向上していくための活動を加速させていきます。

この結果、**第3期第2四半期（中間期）連結経営成績につきましては、売上収益は1兆2,498億円、営業利益は192億円、税引前中間利益は210億円、親会社の所有者に帰属する中間利益は114億円**となりました。

なお、第3期中間配当金につきましては、本年8月9日開催の取締役会において、普通株式1株につき、150円と決定し、支払開始日を本年9月6日とすることを決定いたしました。

当下半期の経済動向につきましては、中東情勢のさらなる悪化による資源価格の高騰、それに伴う全世界的な物価高の再燃など依然として下振れリスクが存在しており、日本経済においても、世界経済と連動する形で、引き続き先行き不透明な状況で推移するものと予測されます。

このような経営環境のなか、物流業界は、国内ではいわゆる「物流の2024年問題」の顕在化が予測され、慢性的な人手不足への対応に加え、先端技術の導入による新たな物流ソリューションの開発や、気候変動への対応など、業界全体として社会の持続的な成長を支える新たな価値創造産業への転換が求められております。NXグループとしても、これらの社会課題を解決しながら、一層の企業価値向上を図り、株主の皆様のご期待にお応えする所存でございますので、引き続き株主の皆様のご理解と温かいご支援を賜りますようお願い申し上げます。

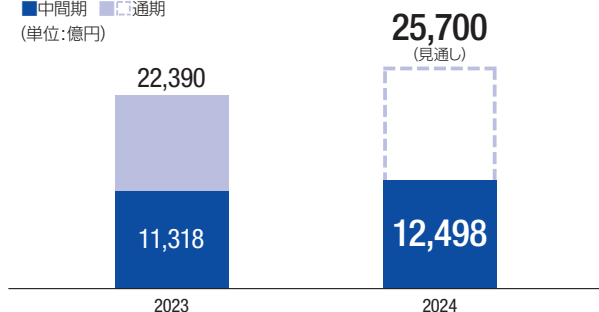
2024年9月

売上収益

1兆2,498億円

(前年同期比10.4%増)

■ 中間期 ■ 通期
(単位: 億円)

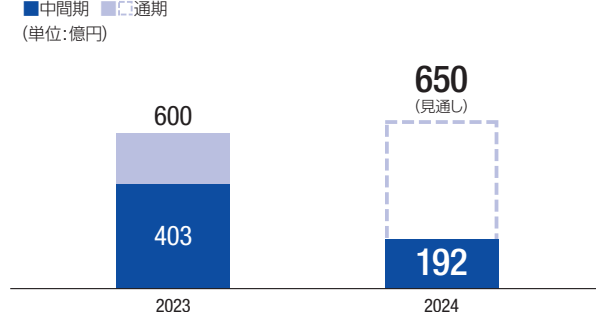


営業利益

192億円

(前年同期比52.4%減)

■ 中間期 ■ 通期
(単位: 億円)



日本
(ロジスティクス)



米州
(ロジスティクス)



欧州
(ロジスティクス)



東アジア
(ロジスティクス)



売上収益

6,124億円
(前年同期比4.3%減)

売上収益

783億円
(前年同期比5.8%増)

売上収益

2,373億円
(前年同期比151.5%増)

売上収益

817億円
(前年同期比5.7%増)

セグメント利益

155億円
(前年同期比32.8%減)

セグメント利益

26億円
(前年同期比49.2%減)

セグメント利益

51億円
(前年同期比4.7%増)

セグメント利益

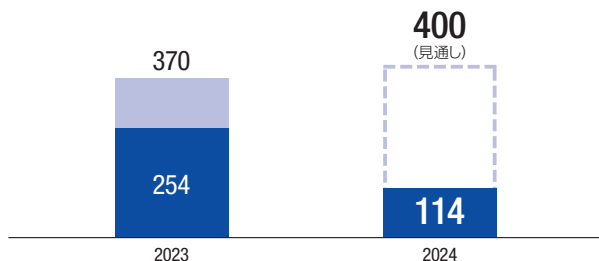
13億円
(前年同期比47.3%減)

親会社の所有者に帰属する中間利益

114億円

(前年同期比55.0%減)

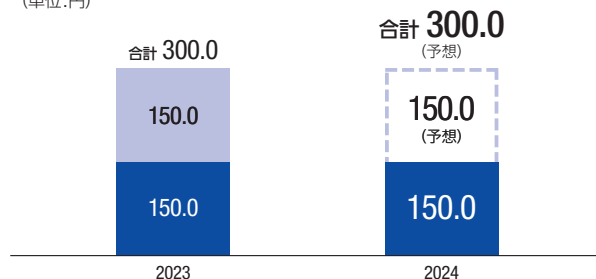
■中間期 ■通期
(単位:億円)



中間配当金

150.0円

■中間 ■期末
(単位:円)



南アジア・オセアニア (ロジスティクス)



警備輸送



重量品建設



物流サポート



売上収益

724億円

(前年同期比0.7%増)

売上収益

344億円

(前年同期比1.8%増)

売上収益

228億円

(前年同期比11.7%減)

売上収益

2,063億円

(前年同期比1.3%減)

セグメント利益

20億円

(前年同期比58.6%減)

セグメント利益

17億円

(前年同期比0.9%減)

セグメント利益

16億円

(前年同期比45.2%減)

セグメント利益

52億円

(前年同期比19.2%減)

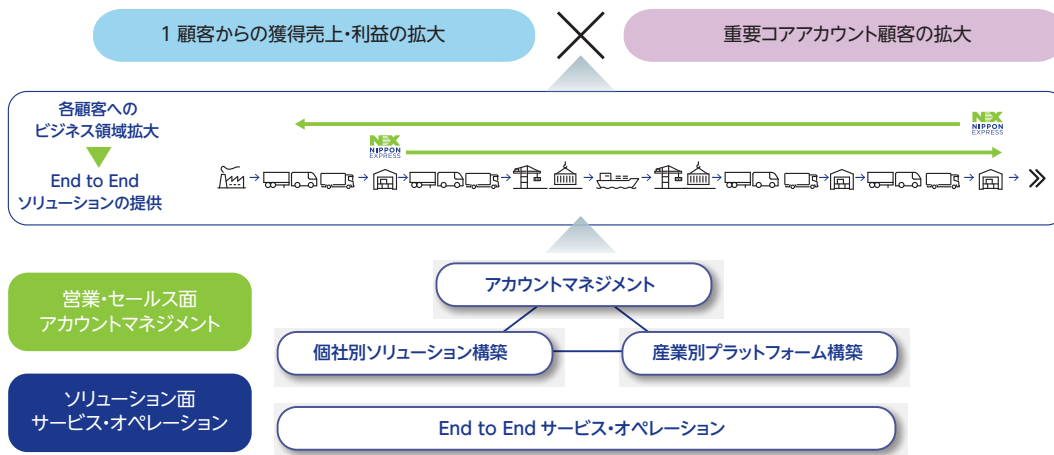
グローバル市場での事業成長の加速【売上収益の拡大】

顧客志向・顧客サプライチェーン視点によるロジスティクス事業の成長

アカウントマネジメント・End to Endソリューションの強化

NXグループは、これまで医薬品や半導体産業など、産業特性に応じたソリューションを構築してきました。その知見を活かし、End to Endでのサービス基盤の整備を進めます。

また営業アプローチとして、アカウントマネジメントを組織的に強化します。その活動で把握した個別ニーズに応じて、個別ソリューションを提供し、産業別に共通化できるものはプラットフォーム化し、効率的なソリューションを提供します。その結果として、1顧客あたりの取り扱いの拡大やコアアカウントの拡大の実現を目指します。



アカウントマネジメントの高度化

産業別・アカウント別のマネジメント体制の改革・整備

アカウントマネジメントについては、体制を強化し、対象顧客を拡大します。

アカウントマネジメントの実践においては、顧客ごとにポテンシャルを分析し、アカウントビジョン、アカウントプランを策定します。責任や権限など活動のルールを整理して、あわせて活動を支援するためのインフラ整備や人財強化もスタートしました。

対象顧客の拡大と活動レベルの高度化に組織的に取り組んでいきます。

アカウントマネジメント体制の強化

- アカウントマネジメントを推進する組織の強化
- アカウントマネジメントに関するルールの整備（責任・権限・役割・評価）

アカウントポートフォリオ戦略

- 顧客や市場の成長性を鑑みたターゲットアカウントの選定

アカウントマネジメントを支援するインフラ整備

- CRMシステムの高度化

アカウントマネジメントに関する能力開発

- アカウントマネジメントに関連する教育ツールの充実化
- アカウントマネージャーの育成・採用

End to Endソリューションの提供

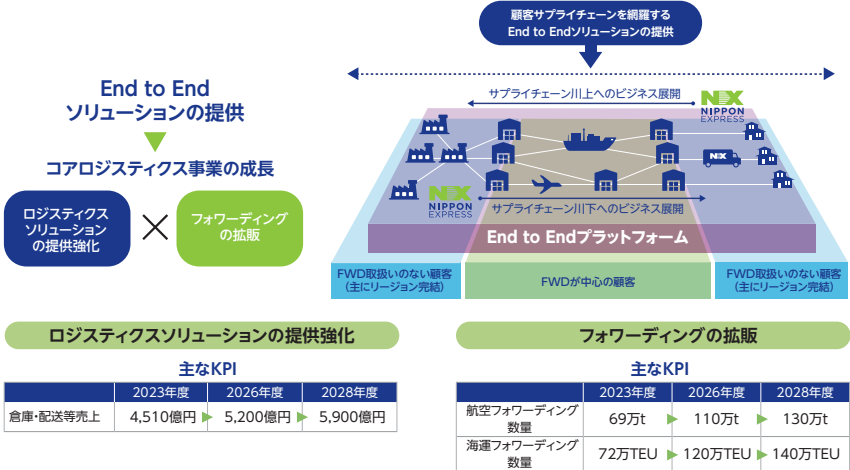
ロジスティクスソリューションの提供強化・整備

ロジスティクスにおいては、産業ニーズや顧客ニーズに対応するための機能・サービスの整備と先進的なソリューション創出、デジタル・省人化を推進するオペレーションシステムの導入などにより、サプライチェーン全体における未獲得部分の取り込み強化を図ります。その進捗は倉庫・配送等の売上拡大をKPIにてモニタリングしていきます。

フォワーディングの拡販

フォワーディングについては、トレードレーンマネジメント体制や発地・着地が連携した営業体制の構築、オペレーションの標準化・高度化により、重点トレードレーン（アジア・欧米、イントラアジア）におけるシェア拡大を図っていきます。

また、新たな数量目標を設定し、ボリューム拡大を強力に推し進めていきます。



重点産業への取組み

前経営計画では、電機・電子、自動車、アパレル、医薬品、半導体の5産業を重点産業としましたが、対象を拡大し、テクノロジー、モビリティ、ライフスタイル、ヘルスケア、半導体として再編しました。

成長・挑戦領域としてターゲットとする産業を上げ、事業の成長につなげていきます。

重点産業			主な商材	2026年度 売上目標	2028年度 売上目標	2023年度比 成長率
テクノロジー	基盤領域	電機・電子	複合機、IT機器、電子部品、家電、ドローン、太陽光パネルなど	3,600億円	4,000億円	+27%
	成長・挑戦領域	産業用機械	産業機械、工作機械、産業用ロボット、搬送機械など			
モビリティ	基盤領域	自動車	自動車、車載パーツ、二輪車	2,400億円	2,600億円	+17%
	成長・挑戦領域	建機、農機	建設用機械、農業用機械、関連部品			
		鉄道、航空機	鉄道・航空機の部品			
ライフスタイル	基盤領域	アパレル	衣服、バッグ、靴	1,400億円	1,600億円	+23%
	成長・挑戦領域	家具、装飾品、コスメティクス	家具、アクセサリ、化粧品（除外：飲料、食品、日用雑貨品）			
ヘルスケア	基盤領域	—	—	1,100億円	1,300億円	+51%
	成長・挑戦領域	医薬品 医療機器	医薬品全般、医薬化学品、試薬 治療・診断用の機械・器具			
半導体	基盤領域	—	—	700億円	1,000億円	+125%
	成長・挑戦領域	半導体	半導体、半導体製造装置と保守パーツ、部材、素材			

※ 赤字がNXグループ経営計画2028から追加した重点産業領域

グローバル市場での事業成長の加速【売上収益の拡大】『重点産業に』

モビリティ産業

EV化に対応した、自動車産業顧客におけるリチウムイオンバッテリー輸送に関する取組み

リチウムイオンバッテリーの輸送においては、「EVの増産に伴い輸送の需要が急激に拡大している」「生産工場、輸入港湾のコンテナヤードやOEM生産工場の所在地をつなぐスムーズな長距離輸送が求められている」「多くの顧客が2024年問題に代表されるドライバーの労働時間規制および環境問題の観点からトラック輸送を回避する傾向にある」という主に3つの論点があり、NXグループは、これらの論点に対して各々対応するサービスを構築しています。

LIB輸送における需要

1 LIB輸送需要の拡大

2 長距離のスムーズな輸送

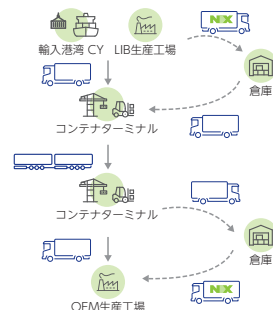
3 2024年問題とカーボンニュートラルを意識した、トラック輸送の回避

End to End ソリューションを実現する上での当社の強み

●次世代の需要を捉える
先見の明

●トラック、鉄道、倉庫などさまざまな輸送手段の自由自在な組み合わせ
●スムーズな輸送を実現するサプライチェーンの一元管理

●長距離輸送においては鉄道／海上輸送を優先

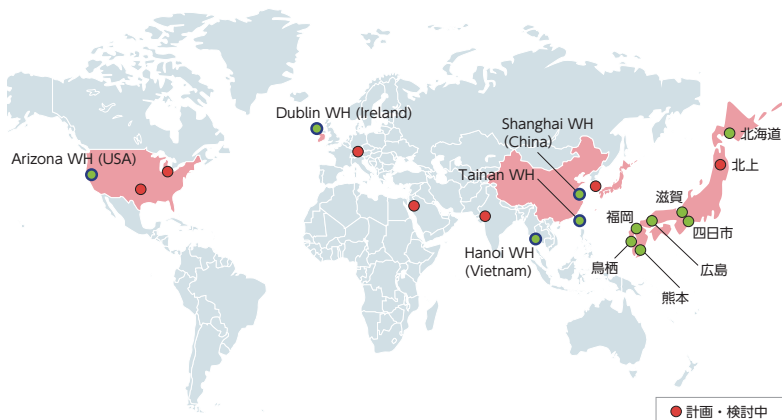


半導体産業

成長する半導体産業における販売領域拡大の取組み

NXグループは、これまで半導体製造装置の輸送など調達物流領域に注力し、案件を獲得してきましたが、今後は、製品や半製品の輸送を含む生産物流・販売物流領域にも取り扱い領域を広げるべく、半導体専用倉庫を中心に投資を行い、営業を強化しています。また、当社グループの幅広いサービスラインナップを駆使し、半導体サプライチェーン全体へのEnd to End のソリューションを提供するなかで、半導体メーカーだけでなく、その周辺を固めるサプライヤー企業へのサービス提供の機会の獲得も目指しています。

半導体産業における拠点展開



おける取組み事例』

ヘルスケア産業

高度な輸送サービスが求められる医薬品産業におけるロジスティクスソリューション提供の取組み

世界各国で法制化が進むGDP（医薬品の適正流通基準）により、製造所から患者に届くまでの流通過程における完全性の保証と品質保証の維持が求められています。GDPに準拠することで、偽造医薬品の混入防止や、温度変化に敏感なワクチンなどの生物学的製剤においても完全性が保証されます。

こうした状況下、NXグループは既に世界で35のGDP認証を取得するなど、認証施設のネットワークを構築しています。また、医薬品等の繊細な製品を輸送する際に、温度、湿度、衝撃、光に至るまで一気通貫して状況を可視化する、デジタル・プラットフォームの構築にも取り組んでいます。

また、新型コロナウイルス感染症の世界的流行などの環境変化を踏まえて、当社グループでは医薬品物流におけるターゲティングを一部見直し、当面は、日本発着のフォワーディング事業の取り扱いもあり、GDPに沿った高品質な物流への関心も相対的に高い、非日系顧客へのアプローチにも力を入れていく方針で営業を推進しています。

当社グループは医薬品物流に関しては新規参入となりますが、産業特性として、必要条件となるのは高い「品質」であり、これが高ければ医薬品物流の領域での成長は実現できません。当社グループにおいては、定温倉庫やトラックといったハードの整備だけでなく、国内・海外の複数拠点でのGDP認証取得や、GBHQの医薬品物流グローバル品質保証室を中心としたグローバルでの品質保証体制の構築等、品質マネジメントシステムの構築にも力を入れてきており、医薬品産業の顧客の期待に応えられる対応力は高まっています。



グローバル市場での事業成長の加速【売上収益の拡大】

海外リージョンの主な取組み

「NXグループ経営計画2028」の5年間では、2024年1月に買収したcargo-partner社のPMIと、インド事業の拡大を、特定エリアにおける戦略ではなく、グループ全体での重要戦略として位置づけ、グループ全体で注力していきます。また、チャイナプラスワンへの対応やトランスアトランティックにおけるフォワーディングの拡大など、リージョン間の連携も強化することでグローバル全体での売上収益の拡大を図っていきます。

cargo-partner社へのPMI実行

NXグループ東欧事業のけん引役としての地位確立

- グループシナジーの創出
- 既存・新規グローバル顧客の拡大
- 欧・中・米拠点の機能統合によるコスト低減

インド市場での存在感の確立

新たなリージョンとしてのインド亜大陸の可能性

- インド経済の成長を捉えたインド国内ロジスティクス事業体制の拡充
- インドを起点としたグローバルサプライチェーンの取り込み
- 「インド亜大陸」のグローバルロジスティクス機能の強化
- インド発の中東・アフリカ向けトレードレーンの戦略的な拡大・強化



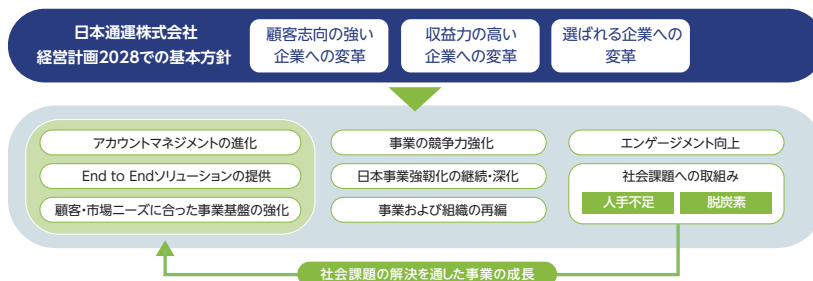
日本事業の再構築【利益率の向上・資本効率性の改善】

各事業の強靱化による収益力の向上と低収益事業の変革・整理・入れ替え

収益力の高い組織への変革・顧客志向の強い組織への変革

日本通運株式会社は、お客様と社会課題に正面から向き合い、3つの変革に取り組みます。これまで日本事業の強靱化として取り組んできたことは継続し、さらに組織のあり方も進化させていきます。

同時に、グローバルリージョンの1つとしてアカウントマネジメントをはじめとする成長戦略に取り組みます。また、課題先進国である日本で、人手不足や脱炭素などへの取組みを事業成長につなげていきます。



社内カンパニー制の導入

事業構造改革PJにおいて、エリア特性に合わせた経営のあり方を検討してきた結果、社内カンパニー制導入の具体的な検討を開始しています。

この検討に当たっては、各エリアの役割を明確にし、経営の自由度を高めることが鍵と考えており、具体的には、「関東甲信越・中部・関西」と「北海道・東北」と「中国・四国・九州」の3ブロック体制を検討しています。

エリアにより目標や戦略、必要な経営資源や強化すべき専門性は異なっており、その異なる特性に合わせて、経営資源の配分や戦略を遂行できるようにしていきます。

組織再編の検討



監査等委員会設置会社への移行について

当社は、2024年3月28日開催の第2回定時株主総会の決議を経て、意思決定の迅速化と戦略議論への集中およびモニタリング機能の強化を図るために、監査役会設置会社から監査等委員会設置会社へ移行いたしました。

監査等委員会設置会社への移行の目的

当社グループを取巻く、経営、事業環境は、変化が一層大きく、加速度的に増しているなかで、当社は、持続的な企業価値の向上と健全な企業グループとしての成長を図るため、継続的にコーポレート・ガバナンスの改善に取り組んでおり、この度、意思決定の迅速化および取締役会のモニタリング機能強化の観点で、監査等委員会設置会社へ移行いたしました。

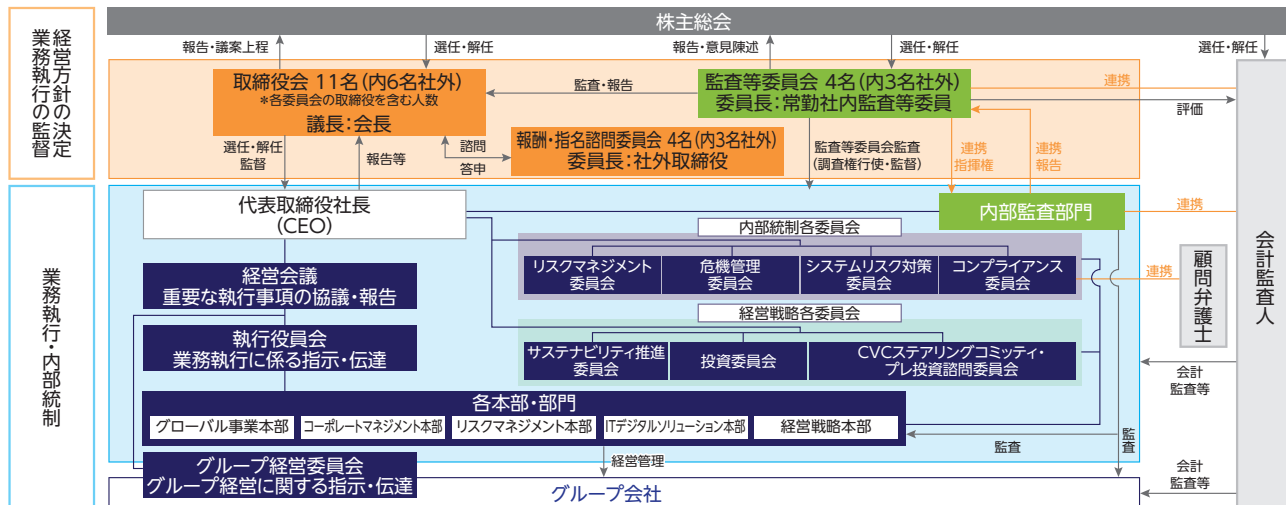
① 意思決定の迅速化と戦略議論への集中

重要な業務執行の決定権限を業務執行取締役へ委任することにより意思決定の迅速化を図るとともに、取締役会においては、長期ビジョン実現に向けた、事業ポートフォリオ、サステナビリティといった重要な経営戦略や、グループの重大リスクなどの重要な経営課題を重点的に審議することにより、経営のスピードを高め、これらの課題に適切に対処し、持続的な企業価値向上を図ります。

② モニタリング機能の強化

業務執行と監督の分離を進めることで取締役会は執行部門の監督に注力する運営に移行するとともに、取締役会における議決権等を持つ監査等委員である取締役を置くことにより、取締役会のモニタリング機能強化を図ります。

当社グループは、2037年のビジョンである「グローバル市場で存在感を持つロジスティクスカンパニー」の実現に向け、今後も、経営体制のグローバル化と企業価値向上に向けた、継続的なコーポレート・ガバナンスの改善に努めてまいります。



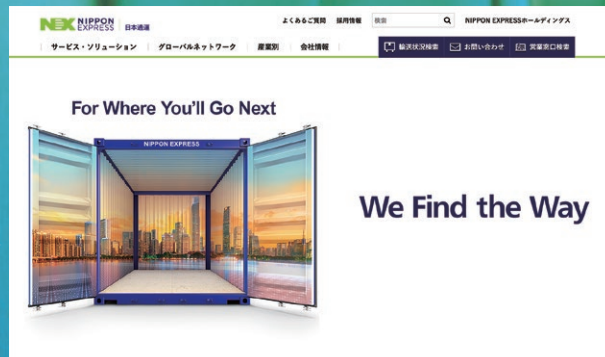
CORPORATION

NIPPON EXPRESSホールディングスのオフィシャルサイトがスタート。最新ニュースやIR情報などを発信しています。
<https://www.nipponexpress-holdings.com/>



CORPORATION

日本通運の事業内容やサービス紹介、最新ニュースなどを発信しています。
<https://www.nittsu.co.jp/>



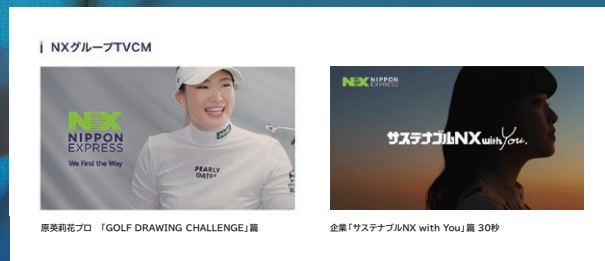
SPORTS

部活動を通して、さまざまなスポーツの普及、振興、国際化に努めております。
<https://www.nittsu.co.jp/sports/>



TVCM

放映中のTVCMやTV番組を通じて、当社が展開しているさまざまな取組みを多くの方々にお伝えしています。
<https://www.nipponexpress-holdings.com/ja/about/video/>



LinkedIn公式アカウント

海外のNXグループで手掛ける事業内容を中心に、さまざまな情報を世界のビジネスユーザーに向けて発信しています。
<https://www.linkedin.com/company/nippon-express-group/>



YouTube公式チャンネル

TVCMや企業活動、歴史など当社にまつわる情報を映像でご覧いただけます。
<https://www.youtube.com/channel/UCatNmOs5hJzVWMfQeUnaQ>



NIPPON EXPRESSホールディングス株式会社役員（2024年6月30日現在）



後列向かって左から

① 社外取締役
讃井 暢子
監査等委員

② 取締役
中本 孝
監査等委員

③ 社外取締役
塚原 月子

④ 社外取締役
青木 良夫
監査等委員

⑤ 社外取締役
榎野 龍二
監査等委員

前列向かって左から

⑥ 社外取締役
伊藤 ゆみ子

⑦ 取締役
執行役員
阿部 幸子
内部監査室担当

⑧ 代表取締役社長
社長執行役員
堀切 智
最高経営責任者

⑨ 代表取締役会長
齋藤 充
取締役会議長

⑩ 取締役
執行役員
赤石 衛
経営企画部担当兼
経営企画部長

⑪ 社外取締役
柴 洋二郎

執行役員

専務執行役員

古江 忠博

常務執行役員

大槻 秀史 **柿山 慎一**
阿部 俊哉 **大辻 智**
赤間 立也

執行役員

松尾 純利 **坂本 健** **池田 祐一**
天白 淳 **小林 克人**
國谷 武史 **岸田 博子**



※柴取締役、伊藤取締役、塚原取締役、青木取締役、讃井取締役、榎野取締役は非常勤とする。

会社概要 (2024年6月30日現在)

会 社 名	NIPPON EXPRESSホールディングス株式会社
本 社	〒101-0024 東京都千代田区神田和泉町2番地 https://www.nipponexpress-holdings.com/
設 立	2022年1月4日
資 本 金	701億75百万円
事 業 内 容	貨物自動車運送事業等を営むグループ会社の 経営管理およびそれに附帯する業務

株式の状況 (2024年6月30日現在)

株 式 数	発行可能株式総数	340,000,000株
	発行済株式の総数	90,599,225株
株 主 数	59,695名	

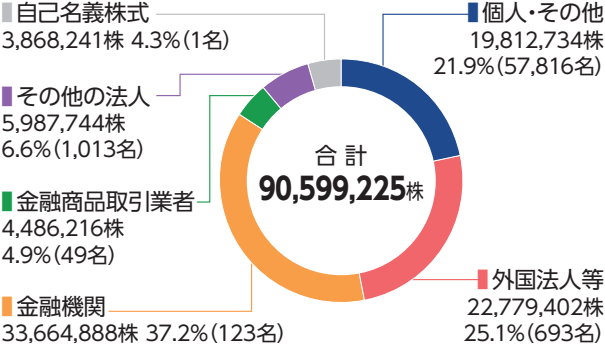
大 株 主

株 主 名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
日本マスタートラスト信託銀行 株式会社(信託口)	13,108	15.1
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	6,330	7.3
朝日生命保険相互会社	5,601	6.5
NX持株会	4,020	4.6
損害保険ジャパン株式会社	2,221	2.6

※持株比率は、自己株式3,868千株を控除して計算しております。

所有者別株式の分布状況

〈株式数および比率〉



単元未満株式買取・買増請求制度のご案内

買取請求

100株未満の株式を、当社に対して市場価格で売却できる制度です。

(例) 60株を保有の場合、市場では売却できませんが、市場価格で当社が買い取りいたします。

当社に市場価格で
売却

60株

—

60株

=



現金化

買増請求

100株(単元株式)に不足する数の株式を、当社から市場価格で買い増し、単元株にすることができる制度です。

(例) 60株を保有の場合、40株を買い増して、100株とすることができます。

40株を、当社から市場価格で

購入

60株

+

40株

=

100株

単元株式
(100株)

各種お手続きのお申し出先

- ①証券会社口座にある株式 ▶ お取引先の証券会社
②特別口座にある株式 ▶ 三菱UFJ信託銀行
(※下記までお問い合わせください。)

東京都府中市日鋼町1-1

三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部

☎ 0120-232-711

<https://www.tr.mufg.jp/daikou/>

株式の諸手続きについては当社ホームページでもご案内しております。

<https://www.nipponexpress-holdings.com/ja/ir/stock-info/procedure/>

NIPPON EXPRESS 株式諸手続き

検索



書面交付請求のお手続きについて

株主総会資料のご送付を希望される場合は、別途証券会社または株主名簿管理人に「書面交付請求」のお手続きをお申し出ください。2024年12月31日までにお手続きが完了しない場合は、当年度の受付はできませんので、お早めにお手続きください。

※過去に書面交付請求のお手続きをいただいた株主様には、継続して株主総会資料を書面でお送りします。

株主メモ

事業年度 毎年1月1日から
12月31日まで

定時株主総会 毎年3月

基準日 定時株主総会 12月31日
期末配当金 12月31日
中間配当金 6月30日

単元株式数 100株

上場取引所 東京

証券コード 9147

銘柄略称 NXHD

株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行株式会社
特別口座の口座管理機関

同 連 絡 先 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
東京都府中市日鋼町1-1 ☎ 0120-232-711
郵送先 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部

公 告 方 法 電子公告
ただし、事故その他のやむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、東京都内で発行される日本経済新聞に掲載して行います。

電子公告掲載ホームページアドレス

<https://www.nipponexpress-holdings.com/>

