

2025 年 11 月 12 日

NIPPON EXPRESS ホールディングス株式会社

2025 年 12 月期第 3 四半期決算説明会 主な質疑応答（要旨）

11 月 12 日(水)の決算説明会は Web 会議形式にて実施しました。寄せられた質問と当社説明は下記の通りです。

2025 年通期業績見通しの下方修正について

Q1. 下方修正の要因となっている「のれん」の減損と事業譲渡損について詳細を伺いたい。

例えば、減損では欧州エリアのどの会社なのか、あるいは事業譲渡はどのような分野で検討を進めているのか。

A1. 欧州の減損の 500 億円については、キャッシュフローの生成単位をリージョン単位としているので、個別の会社ではなく、欧州リージョンの資産が対象で、「のれん」を含む資産に対する将来キャッシュフローの不足が損失となる。現況、欧州では経済状況が非常に厳しく、フォワーディング事業も低調で、ドイツや高級アパレルの不振が続くイタリア、カーゴパートナー社をはじめ、それ以外の欧州リージョンの各子会社も非常に苦戦していて、欧州リージョン全体の業績が想定を下回る状況にある。

また、事業譲渡については、ノンコアの事業になる。現在、売却先と交渉していて、詳細をご説明できないが、12 月に両社同一のタイミングで公表する予定としている。

Q2. 減損あるいは事業譲渡損により、来年度の損益改善効果をどれくらい見込めるのかお伺いしたい。

A2. 「のれん」の減損に関しては、「のれん」は IFRS で非償却であるため、減損による来年度の損益影響は発生しない。一方、欧州リージョンについては、業績が低調となる中、急ピッチで業績の改善に取り組んでいる。特にカーゴパートナー社や、新たに M&A で取得したシーモン・ヘーグレ社は欧州を中心に多くの拠点を持っていて、一つ一つの規模は小さいが、これらの拠点と NX グループの各社との会社統合や拠点統合などの取組みを行っている。4 Q からその効果が徐々に出始めるものと見ていて、来年はさらに業績の改善を図りたいと考えている。改善効果の金額は正確には算出できていないが、欧州リージョン全体では 10 億円以上の改善が必要と考えている。

事業譲渡については、年間で数億円程度の維持コストがかかっており、事業を譲渡することにより、その維持コストの発生がなくなる。

Q3. 減損の想定額が増加する可能性や、不動産の売却時期が来期にずれることや、金額が変わる可能性はあるのか。

A3. 減損額について現時点では想定額であり、実際に減損を計上する際には監査法人とのかなり細かな調整を行うものと思われる。現時点では減損金額を保守的に見込んでいるの

で、最大で 500 億円の減損を見込んでいる。

減損等を見込み、これによる赤字を回避するために急遽、前倒しで低収益不動産の売却を行うこととした。現在、複数の事業者に対して提案の募集をしており、11 月の後半にその集約を行う。売却金額については未定であり、条件も詰めていく必要があるが、年内に契約、実際の譲渡、金銭の授受が完了しなければ今年度に売却益を計上できないため、スピードを上げて、確実に年内で譲渡が完了する段取りで進めたいと考えている。

低収益不動産の売却について

Q1. 不動産の売却について売却目標額を 500 億円以上から 1,500 億円以上に増額しているが、全資産を対象にリストアップした結果の 1,500 億円以上なのか、あるいは精査、リストアップが済んでいない部分があり、今後さらに 1,500 億円以上に増額する可能性があるのか。1,500 億円からのプラスアルファの蓋然性について確認したい。

A1. 今年度に 1,000 億円規模、来年度は、現状 200 億円程度の不動産売却を実施する予定。合計で 1,200 億円程度になることを踏まえて、売却目標額を「500 億円以上」から「1,500 億円以上」に積み増しすることとして、1,500 億円を超える水準まで拡大したいと考えている。

こうした中、当初目標であった 500 億円に対する候補物件のリストアップは出来ている。更なる積み増しについては、複数の候補となり得る物件が存在していて、今回の 1,000 億円規模の売却はその一部を前倒しで実施するものとなる。また、M&A の実施を検討していて、M&A の大型案件が早めに実現するようなら、早期に大きな上積みを行うことになるものと考えている。

Q2. 不動産売却の追加は主に事業用資産の売却であり、賃貸等不動産は含まれていないのか。

A2. 事業用資産の売却を考えている。減損の可能性が発生し、減損による赤字を回避するため、前倒しでの不動産の売却を計画している。計画から実施までの期間が非常に短い期間であるため、複数の土地ではなく、大規模な事業用拠点を対象と考えている。結果、賃貸等不動産は含まれておらず、事業用資産を対象としている。

売却ではあるが、現在賃貸している顧客もいるため、当社が不動産を売却した後、セールアンドリースバックで、顧客との契約期間が満了するまで賃借し続けることになる。これらの条件も含めて売却先との調整が可能と考えていて、しっかりと交渉を進めていきたい。

Q3. セールアンドリースバックの対象資産は元々売却対象に含まれていた ROIC が低い拠点であり、顧客との契約が残っている短期間はリースすることになるのか。

A3. 不動産売却として、まずは 500 億円を目指していたが、今回売却の拡大を予定する対象資産は、そこには含まれていない。500 億円の不動産売却後の案件として、複数の大規模拠点の売却を検討していて、今回は、その一部を前倒しで実施するものになる。

基本的には遊休地はあまり保有してなく、事業用不動産では顧客との契約に基づき業務を行っていて、売却しても顧客との契約期間は、倉庫内作業、保管、配送等の業務を継続するため、その期間は当該売却資産をリースバックする。このリース期間に料金改定等により、収益が改善し、低収益不動産の条件から外れるのであれば、賃借を続ける可能性はあるが、極端な値上げ等は難しいと思われ、基本的には当初のリースバック契約期間が満了するタイミングで、その拠点での事業は廃止し、顧客の意向、折衝次第によるが、当該倉庫を使用頂いている顧客貨物は倉替えを行い、取引の継続を予定している。

Q4. 事業用資産を売却してリースバックすることでコストが上がり、契約期間が終了するまでは収益性が悪化すると思われるが、それは全体の損益に大きな影響を与えないという理解でいいのか。

A4. 社有の土地は PL 上、税金以外のコストが発生しないが、セールアンドリースバックにより賃料が新たに発生することでコストが増える部分はあるものの、全体としては大きな影響はないと考えている。5 年、10 年と長期に賃借し続けるわけではなく、賃借期間も限定される。また、賃料がそのまま増コストになるというわけではない。一部コストの増加は発生するが、全体として大きなインパクトはないと考えている。

(追記) 会計処理上では、コスト認識するのはリースバックに関わり計上するリース使用権資産の償却部分で、従来、建物に関わる償却等（償却金以外のコスト：固定資産税、修繕費）との差額がコスト増となるが、日本ロジスティクスの事業利益の中で吸収できるものと考えている。

Q5. 来年度以降になると思われるが、1,000 億円の不動産売却資金の使途について伺いたい。

A5. 低収益不動産の売却によるキャッシュの使途の方針として、低収益不動産を売却によりキャッシュを創出し、それを M&A 等の成長投資に優先的に活用していきたいと考えている。現在も複数の M&A 案件を検討しており、来年度以降になると思われるが、この実行に当たっては、不動産売却による資金も活用したいと考えている。

2026 年度通期営業利益 1,000 億円以上の取組みについて

Q1. 2026 年度通期営業利益 1,000 億円以上の達成への取り組みのうち、事業利益の拡大について、フォーワーディングは 12 月以降がピークシーズンだが、仕入原価、販売単価を踏まえてどのような見通しを持っているのか、足元の状況も含めて伺いたい。

A1. 航空、海運のフォーワーディングが日本発・海外発ともに苦戦をしている。四半期トレンドでは、日本発では数量が減って差益が減少しており、海外発では数量は一定程度確保しているが、差益が増加していない。こうした低調な状況がしばらく続くものと見ているが、引き続きトレードレーン管理の強化等の施策の推進により改善を図りたいと考えている。

こうした状況下、事業利益の拡大に向けては、アカウントマネジメントによる営業拡大として、国内では 176 社のお客様専任体制を整備して、1 社 1 社の売上拡大に取り組むと

ともに、国内ロジスティックスを中心に料金改定も継続して取り組んでいる。その効果が年間数十億円ずつ出てきているので、この取り組みも強化をしていきたいと考えている。

また、国内では半導体向け、海外では南アジアを中心に、今年度新規倉庫が稼働している。倉庫は当初から満床にはならないため、空坪により収益化に至っていない状況にあるが、来年度以降、倉庫の収支は改善をしていくと考えている。

のれんを減損する欧州リージョンについては、シーモン・ヘーゲレ社はヘルスケア事業が比較的堅調だが、NX グループの既存の会社や、カーゴパートナー社などが苦戦している。これらの会社は拠点、地域が重複しており、拠点や会社の統合、業務の集約など、様々な業績改善を欧州リージョンとして取り組んでいる。この取り組みにより来年度は利益の改善効果が見込めると考えている。

2026 年度の営業利益通期目標 1,000 億円として、2025 年度の（減損等の一時的な損益を除く）通期営業利益予想 700 億円をベースに、事業利益の拡大で 100 億円、コストコントロール/セカンドキャリア支援で 100 億円、土地の売却で 100 億円を目線として積み上げるにより、目標金額を達成したいと考えている。

来年度の目標達成に向けて、今回、現時点で把握する今後の下振れリスク要因を出し切ったものと捉えている。来年度営業利益 1,000 億円の目標に向けてしっかりと取り組みを強化していきたい。

株主還元について

Q1. 株主還元について、今期の下方修正により総還元性向は数字的にかなり上昇している。

総還元性向累計 55%以上を目標としているが、下方修正を受けて来期以降の株主還元の考え方などを伺いたい。

A1. 5 年間の経営計画期間中の方針を出しているが、現時点ではその方針を見直すつもりはない。特に今年度に大幅な減損の実施を見込んでいるが、キャッシュがアウトするものではなく、配当性向 40%以上、総還元性向 5 年間の累計 55%以上を維持したいと考えている。加えて、下限配当を 1 株当たり年間 100 円としており、来年度以降の株主還元についても、現在の方針を継続していきたいと考えている。

以 上