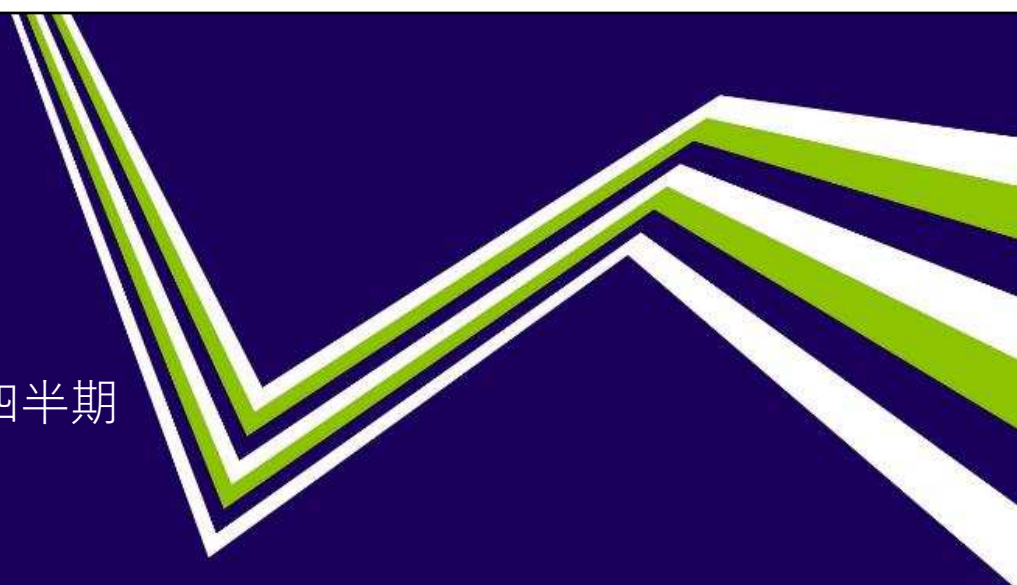




2026年12月期第1四半期 決算説明会資料

2026年5月13日

NIPPON EXPRESSホールディングス株式会社
経営企画部 IR推進室

目次

1. 2026年12月期第1四半期決算	P.4～
2. 経営計画2028 取り組み状況	P.15～
3. 2026年12月期 業績予想	P.20～
4. M&Aの振り返り	P.27～
5. 企業価値の向上・株主還元	P.36～

2026年12月期第1四半期決算 エグゼクティブサマリー

2026年12月期 第1四半期実績

	実績	※ 前年同期比
売上収益	6,523億円	70億円 +1.1%
連結セグメント利益 (事業利益)	157億円	+17億円 +12.8%
事業利益率	2.4%	-
営業利益	149億円	+36億円 +32.3%
親会社の所有者 に帰属する当期利益	45億円	+33億円 +287.3%

- ✓ 対前年で増収増益になったが、ユーロに対する円安影響が大きく、為替影響を除いた実質ベースでは、減収増益となった。
- ✓ ロジスティクス日本は航空フォワーディングの取扱数量の増加や、コストダウンが利益確保に繋がったことから、堅調に推移した。
- ✓ 米州は、前年後半から物流需要が全体的に低下する傾向が続いており、減収減益となった。また、東アジアでは新規ロジスティクス業務の収益性が現状低位であることなどから、減益となった。結果として、ロジスティクスセグメントの事業利益は、期首予想から17億円程度下回ったものと捉えている。
- ✓ 一方、物流サポートセグメントは堅調に推移し、連結全体では概ね想定した水準となった。

※Simon HegeleのPPA完了に伴い、2025年12月期第1四半期の事業利益を遡及修正しています（2025年12月期1Q影響額△100百万円）。これに伴い、2025年12月期第1四半期の事業利益以下の数値も修正しています。

2026年12月期業績予想 エグゼクティブサマリー

2026年12月期 業績予想

	今回予想	前年比
売上収益	27,000億円	+1,251億円 +4.9%
連結セグメント利益 (事業利益)	900億円	+240億円 +36.4%
事業利益率	3.3%	-
営業利益	1,000億円	+485億円 +94.2%
親会社の所有者 に帰属する当期利益	600億円	+573億円 -
ROE	7.0%	+6.7pt
ROIC (税引前事業利益)	5.3%	+2.2pt

- ✓ 中東情勢に関して、状況は日々変化しており、着地点が見えない状況にあるが、コスト上昇に対しては価格転嫁を速やかに実施するとともに、輸送障害におけるルート変更や航空シフトなどの需要を取り込むことにより、業績の確保を図る。
- ✓ 当社の1Qの業績は概ね想定した水準となり、通期予想の売上収益および事業利益以下の各利益を据え置くこととした。

1. 2026年12月期第1四半期決算

A. 2026年12月期第1四半期決算 概要（1-3月）	P.5-
B. 売上収益・営業利益増減内訳	P.7-
C. 第1四半期対第4四半期	P.9-
D. 事業別収支	P.11
E. 航空フォワーディング粗利益動向	P.12-
F. 海運フォワーディング粗利益動向	P.14

1-A. 2026年12月第1四半期決算 概要（1-3月）

（単位：億円、％）（億円未満切捨て）

項目	今期実績	※ 前年実績	増減額	増減率
売上収益	6,523	6,452	70	1.1
連結セグメント利益 （事業利益）	157	139	17	12.8
事業利益率	2.4	2.2	—	—
営業利益	149	113	36	32.3
親会社の所有者に帰属する 当期利益	45	11	33	287.3

※Simon HegeleのPPA完了に伴い、2025年12月期第1四半期の事業利益を遡及修正しています（2025年12月期1Q影響額△100百万円）。これに伴い、2025年12月期第1四半期の事業利益以下の数値も修正しています。

2026年12月期 第1四半期の連結業績は、対前年で増収増益となりましたが、ユーロに対する円安影響が大きく、為替影響を除いた実質ベースでは、減収増益となりました。

1-A. 2026年12月期第1四半期決算 概要（1-3月）

（単位：億円、％）（億円未満切捨て）

セグメント	項目	今期実績	前年実績	増減額	増減率
日本	売上収益	3,139	3,124	14	0.5
	セグメント利益（事業利益）	102	74	28	38.7
米州	売上収益	328	347	△ 18	△ 5.4
	セグメント利益（事業利益）	0	17	△ 16	△ 94.8
欧州	売上収益	1,427	1,221	206	16.9
	セグメント利益（事業利益）	17	※ 16	0	5.7
東アジア	売上収益	419	415	4	1.0
	セグメント利益（事業利益）	7	13	△ 6	△ 45.5
南アジア・オセアニア	売上収益	433	381	51	13.6
	セグメント利益（事業利益）	14	11	3	32.5
海外セグメント合計	売上収益	2,609	2,365	244	10.3
	セグメント利益（事業利益）	40	58	△ 18	△ 31.3
警備輸送	売上収益	175	170	4	2.8
	セグメント利益（事業利益）	9	6	2	29.5
重量品建設	売上収益	104	129	△ 24	△ 19.3
	セグメント利益（事業利益）	8	13	△ 4	△ 35.8
物流サポート	売上収益	1,056	1,181	△ 125	△ 10.6
	セグメント利益（事業利益）	43	37	6	17.1
調整額	売上収益	△ 560	△ 517	△ 42	－
	セグメント利益（事業利益）	△ 47	△ 51	3	－
合計額	売上収益	6,523	6,452	70	1.1
	セグメント利益（事業利益）	157	139	17	12.8

【参考】 cargo partner1－3月実績(欧州内数、連結決算処理前の数値)：売上収益649億円、事業利益7億円（海外売上収益はセグメント間消去前の数値を記載。）

※Simon HegeleのPPA完了に伴い、2025年12月期第1四半期の欧州セグメントの事業利益を遡及修正しています（2025年12月期1Q影響額△1億円）

ロジスティクス日本は航空フォワーディングの取扱数量の増加や、コストダウンが利益確保に繋がったことなどから、堅調に推移しました。

一方、米州は、前年後半から物流需要が全体的に低下する傾向が続いており、減収減益となりました。

また、東アジアでは新規ロジスティクス業務で、収益性が現状低位となっている案件もあることなどから減益となりました。この結果、ロジスティクスセグメントの事業利益は、期首予想から17億円程度下回ったものと捉えております。

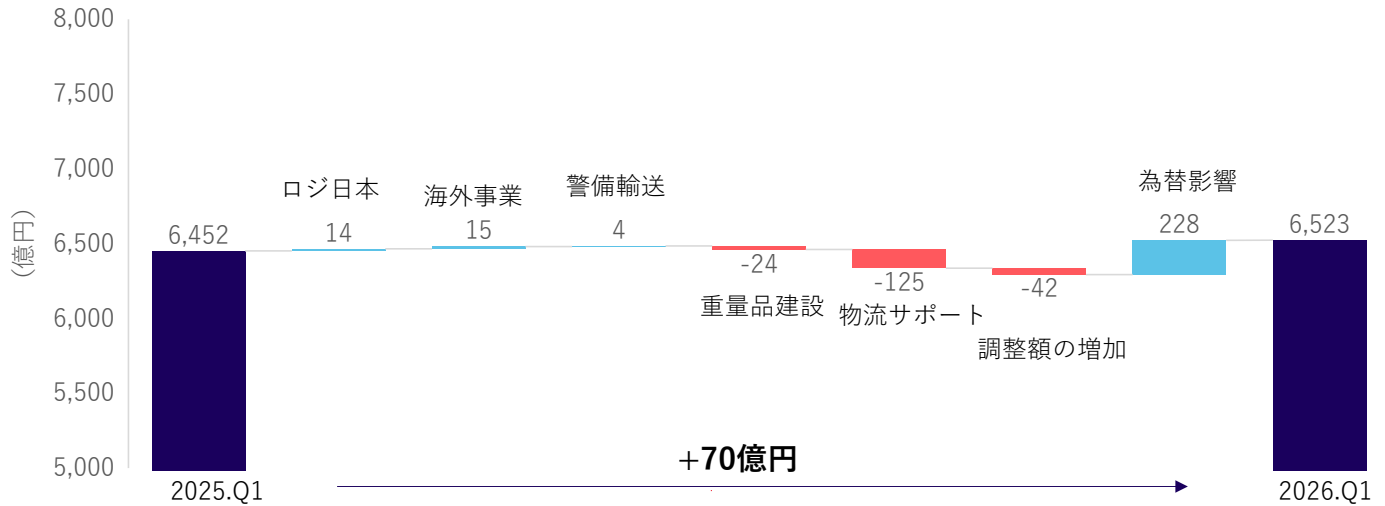
一方、物流サポートセグメントは堅調に推移し、連結全体では概ね想定した水準の着地になったものと捉えております。

なお、欧州の増収は為替による影響が主な要因です。

1-B. 売上収益・営業利益増減内訳

売上収益

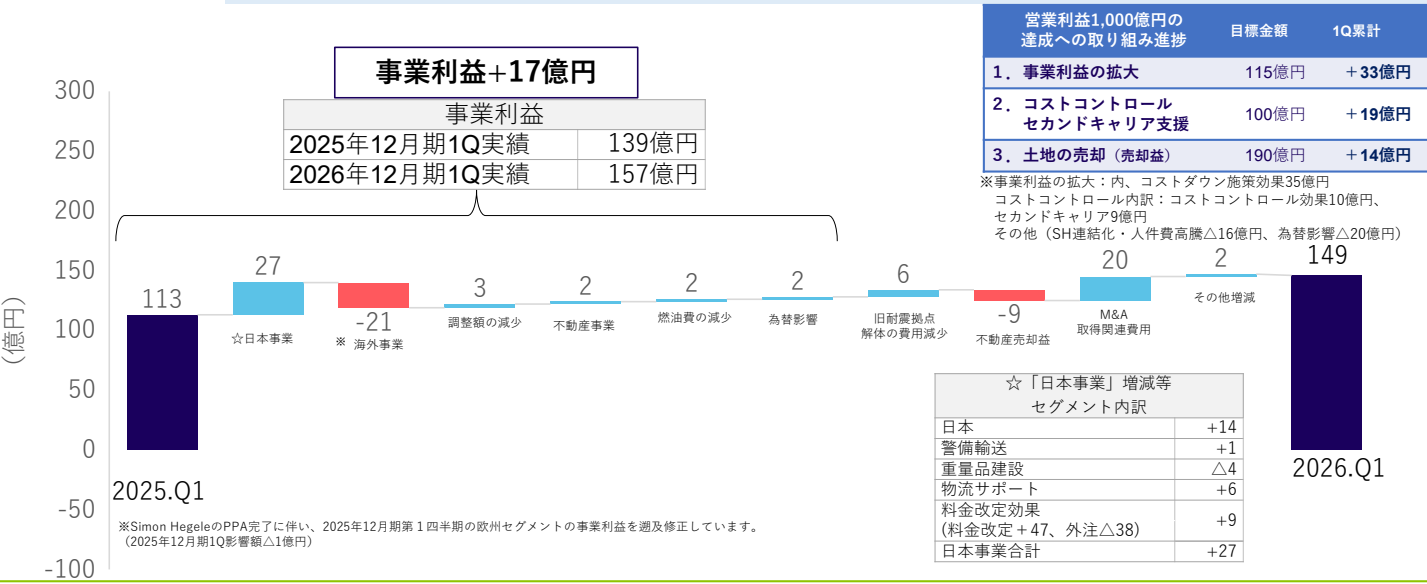
- ✓ 日本ロジスティクスは倉庫、工場内作業等ロジスティクス事業の堅調により増収。
- ✓ 海外事業はシーモン・ヘーゲレ社の連結効果に加え、航空フォワーディング事業の売上増加等により増収。
- ✓ 物流サポートは昨年好調だった物流商品・機器販売の減少や石油販売量の減少に伴い、減収。



1-B. 売上収益・営業利益増減内訳

営業利益

- ✓ 日本事業は子会社の事業改善や料金改定効果、コストダウン等により増益。
- ✓ 海外事業は米州リージョンにおける昨年度の失注やスポットの反動減等に伴い減益。
- ✓ 昨年のシーモン・ヘーゲレ社取得に伴う関連費用等の反動減や耐震拠点解体費用の減少等により増益。



1-C. 2026年12月期決算 第1四半期対第4四半期

(単位：億円、%) (億円未満切捨て)

項目	今期 1 Q実績	2025年 4 Q単 実績	増減額	増減率
売上収益	6,523	6,662	△ 138	△ 2.1
連結セグメント利益 (事業利益)	157	160	△ 3	△ 2.1
事業利益率	2.4	2.4	—	—
営業利益	149	134	15	11.4
親会社の所有者に帰属する 当期利益	45	△ 88	134	—

☆今期 1 Qにおいて固定資産税等の一括費用処理 (約80億円) を計上しています。

業績の動向として、前年 4 Q 対 1 Q での連結業績のQonQ比較をお示しております。

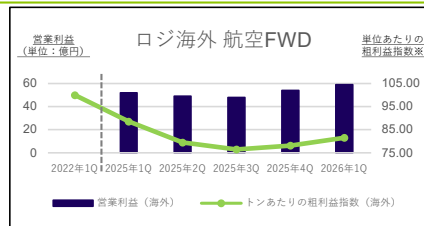
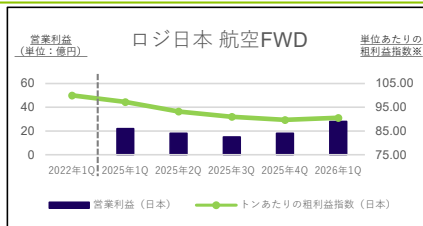
前期 4 Q における国際フォワーディングのピークシーズンの季節波動等により減収となっておりますが、年度末の国内物流と引越需要に加えて、欧州を中心とした構造改革の一時コストの反動、およびその改革効果などのコストダウン等により、当期の固定資産税等約 80 億円の一括費用処理を吸収して、事業利益は 4 Q と同水準となりました。

なお、当期利益の増益幅が大きくなるのは、4 Q の減損の発生に関わり、税金コストが減少したことが主な要因となります。

1-C. 2026年12月期第1四半期決算 第1四半期対第4四半期（セグメント別）

(単位：億円、%) (億円未満切捨て)					
セグメント	項目	今期 1 Q実績	2025年 4 Q単 実績	増減額	増減率
日本	売上収益	3,139	3,207	△ 67	△ 2.1
	セグメント利益（事業利益）	102	112	△ 9	△ 8.8
米州	売上収益	328	341	△ 12	△ 3.8
	セグメント利益（事業利益）	0	6	△ 5	△ 86.4
欧州	売上収益	1,427	1,469	△ 41	△ 2.8
	セグメント利益（事業利益）	17	△3	21	—
東アジア	売上収益	419	430	△ 11	△ 2.6
	セグメント利益（事業利益）	7	16	△ 9	△ 55.0
南アジア・オセアニア	売上収益	433	424	8	1.9
	セグメント利益（事業利益）	14	8	6	79.4
海外セグメント合計	売上収益	2,609	2,666	△ 56	△ 2.1
	セグメント利益（事業利益）	40	27	12	47.2
警備輸送	売上収益	175	175	△0	△ 0.5
	セグメント利益（事業利益）	9	2	6	245.2
重量品建設	売上収益	104	119	△ 15	△ 12.7
	セグメント利益（事業利益）	8	15	△ 7	△ 45.5
物流サポート	売上収益	1,056	1,196	△ 140	△ 11.8
	セグメント利益（事業利益）	43	56	△ 12	△ 22.9
調整額	売上収益	△ 560	△ 703	142	—
	セグメント利益（事業利益）	△ 47	△ 54	7	—
合計	売上収益	6,523	6,662	△ 138	△ 2.1
	セグメント利益（事業利益）	157	160	△ 3	△ 2.1

1-D. 事業別収支



四半期トレンド・対前年分析 (ロジ日本)

航空：アジア向け電子機器・自動車関連を中心に数量が増加しており、運賃も中東情勢を受けて欧州、南アジア向けのスペースタイトによって上昇したことでQonQで増収増益となった。対前年1Qにおいては粗利指数は低下しているものの数量増加により増収増益となった。

海運：海外引越は繁忙期に向けて増収となるもコスト増により、利益は前四半期並み。粗利単価に改善がみられるものの、旧正月などの影響によりアジア向け数量が減少し、QonQで減収減益となった。対前年1Qにおいては数量は増加しているものの、粗利単価は前同を下回り、減収減益となった。

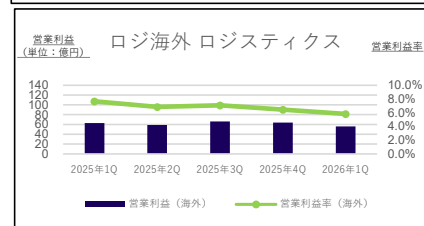
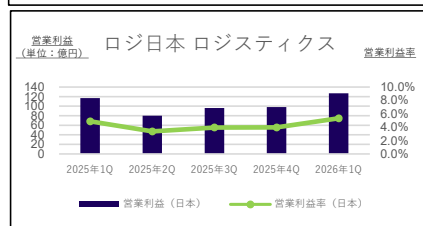
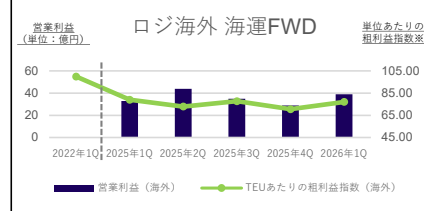
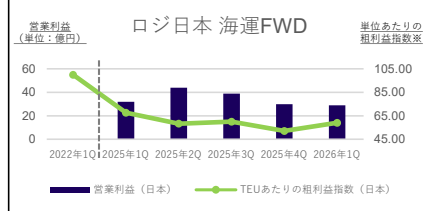
ロジ：QonQでは季節変動に伴い倉庫・工場内作業の減少により減収となったものの、繁忙に伴う引越の伸長等により増益となった。対前年1Qでは引越収入が減少したが、料金改定効果や倉庫空率の低減等によるコスト削減によって減収増益となった。

四半期トレンド・対前年分析 (ロジ海外)

航空：QonQでは数量が減少したが、チャーター等による粗利単価の改善によって減収増益となった。アジア発EC関連のチャーターや自動車関連スポットなどにより数量が増加したことで対前年1Qでは増収増益となった。

海運：QonQでは海運輸出において単位粗利は改善の一方、数量の減少により若干減収、粗利は同水準となったが、南アジアにてスポットのエネルギー関連設備輸送など輸入収入が増加したことにより、海運収入としては増収増益となった。対前年1Qでは海運輸出数量の増加に伴い、増収増益となった。

ロジ：旧正月の季節変動による東アジアでの収入の減少等により、QonQでは減収減益となった。対前年1QではSH社の連結化や新規顧客の獲得により増収となるも、東アジアの新規業務の収益性が現状低位であること等により増収減益となった。



※2022年第1四半期のトン、TEUあたりの粗利益額を100として、各四半期の推移を表した数値。

※cargo-partnerは、当資料には含まれておりません。
補足資料のP.13に記載しております。

日本セグメントについては、国際航空フォーワーディングは、イントラアジアの荷動きが堅調で、粗利指数は対前同で低下しましたが、取扱数量の増加により、QonQ、対前同ともに増益となりました。

海上フォーワーディングについては季節変動によりQonQで取扱数量は減少しましたが、粗利指数の改善により利益水準は前4Q並みとなりました。一方、対前同では数量は若干増加しましたが、単位粗利の低下により減益となりました。

また、ロジスティクスの収益性は改善しており、QonQでの増益幅が大きくなるのは、国内引越しシーズンにおける増益が主な要因です。

次に海外について、国際航空フォーワーディングは、ピークシーズンの反動により取扱数量は減少しましたが、中東情勢に関わるチャーター扱いなどにより、QonQで増益、加えて、対前同では取扱数量の増加もあり増益となりました。

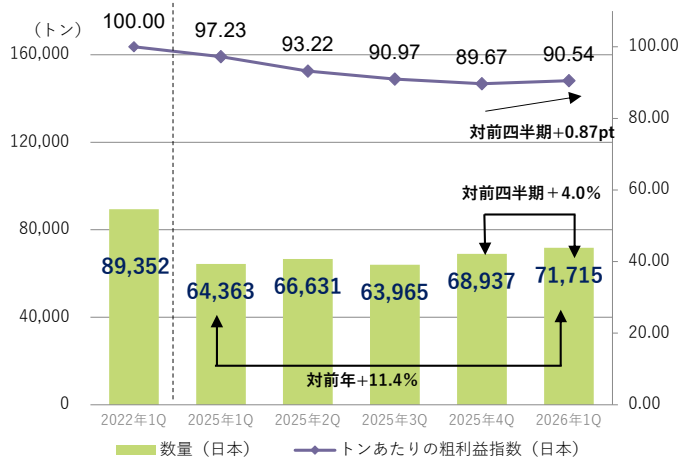
海上フォーワーディングも、同じく取扱数量は減少、一方、単位粗利は改善し、海運輸出の粗利はQonQで同水準でしたが、南アジアでのスポットの輸入扱いが増加したことなどから増益となりました。また、対前同では輸出取扱数量の増加により増益となりました。

ロジスティクスについては、旧正月の季節変動により、東アジアでの取扱量が減少し、QonQで減益となりました。また対前同では、シーモンヘーゲレ社の買収や新規業務の獲得により取扱量は増加しておりますが、収益性が低位となっている新規業務もあり、減益となりました。

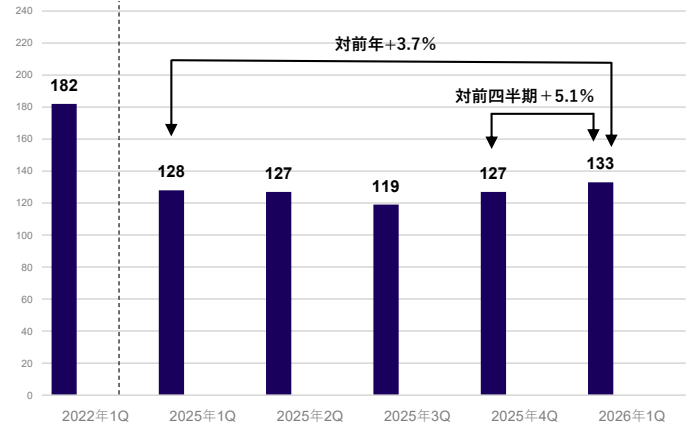
1-E. 航空フォワーディング粗利益動向 日本セグメント

✓ 電子部品関連を中心にアジア向けの取扱量が堅調に推移し、対前年で数量は増加し、想定を上回った。QonQでは南アジア向け半導体関連等の伸長により増加した。単位粗利はQonQでほぼ横ばいだが、数量増加に伴い粗利額は増加した。

航空輸出数量と単位あたりの粗利益推移



航空フォワーディング粗利益額 単位：億円



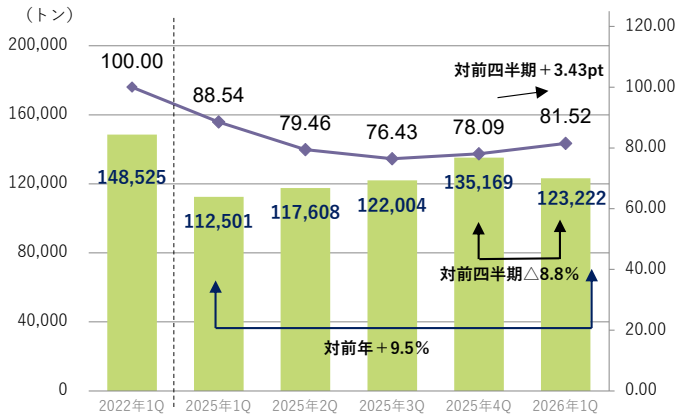
※航空フォワーディング粗利益額：「航空輸出売上高」から「航空利用費（国際）」を除いた額

※ 2022年第1四半期のトンあたりの粗利益額を100として、各四半期の推移を表した数値。（2024年第1四半期からのトレンドは補足資料20ページに掲載）

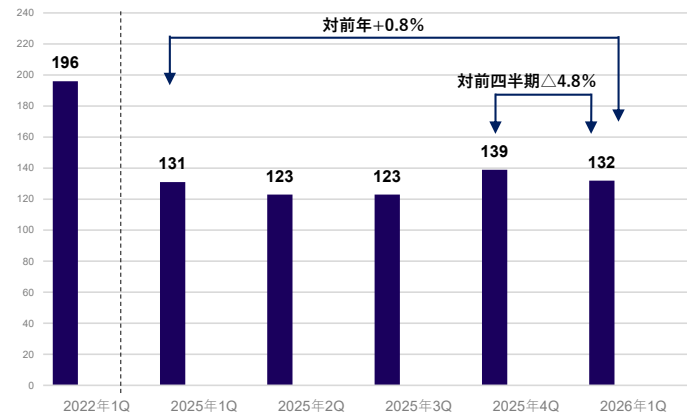
1-E. 航空フォワーディング粗利益動向 海外セグメント

- ✓ 東アジア発欧州向けEC関連貨物やアジア発電子部品関連の取扱量が伸長し、対前年で数量は増加し、想定を上回った。QonQでは、数量は季節波動の影響で減少した。単位粗利はQonQでは上回ったが、数量減少に伴い粗利額は減少した。

航空輸出数量と単位あたりの粗利益推移



航空フォワーディング粗利益額 単位：億円



■ 数量（海外） ◆ トンあたりの粗利益指数（海外）

※2022年第1四半期のトンあたりの粗利益額を100として、各四半期の推移を表した数値。（2024年第1四半期からのトレンドは補足資料20ページに掲載）

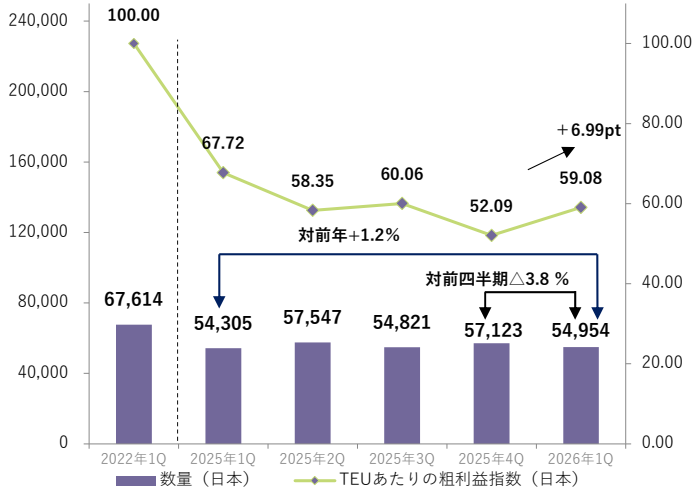
※各四半期の平均為替レートで円貨に換算し計算。 ※cargo-partner社の実績は除いて計算。

※2025年4Qの航空フォワーディング海外セグメントの「単位あたりの粗利益指数」と「粗利益額」について集計の誤りがあった為、2025年4Qの数値について遡及修正を行った。

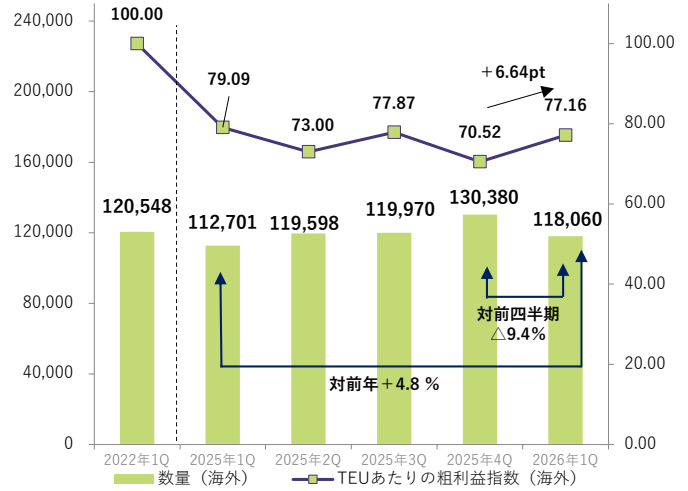
1-F. 海運フォーワーディング粗利益動向 日本／海外

✓ 入札対応強化により対前年で日本発、海外発ともに数量は増加した。単位粗利は対前年で海上運賃が下落し、日本発、海外発ともに低下した。QonQでは日本発、海外発ともに中東情勢の影響等により上昇した。

(TEU) 日本発海運輸出数量と単位あたりの粗利益推移



(TEU) 海外発海運輸出数量と単位あたりの粗利益推移



※ 2022年第1四半期のTEUあたりの粗利益額を100として、各四半期の推移を表した数値。(2024年第1四半期からのトレンドは補足資料20ページに掲載)
※ 海外セグメント計は各四半期の平均為替レートで円貨に換算し計算。

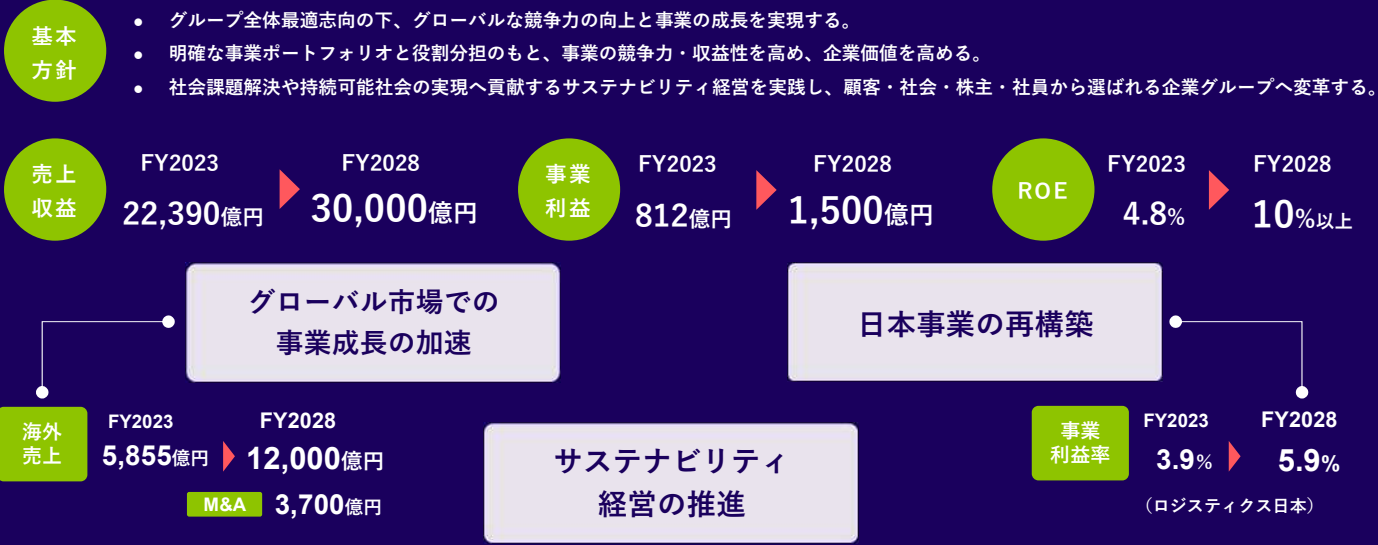
※ cargo-partnerの実績は除いて計算。
※ 2024年第1四半期より日本発海運フォーワーディング数量のカウント方法を変更しています。
※ 2024年6月よりNVOCC日本発の単位あたりの粗利益の集計について、抽出の手法を一部見直しました。

2. 経営計画2028 取り組み状況

A. 経営計画2028 基本方針	P.16
B. グローバル事業の成長 重点産業	P.17
C. グローバル事業の成長 主なKPI・施策	P.18
D. 日本事業の再構築	P.19

2-A. 経営計画2028 基本方針

経営計画2028における基本方針・重要戦略



2-B. グローバル事業の成長 重点産業

(億円未満切捨て)

重点産業	2026年 1月～3月 実績	2025年 1月～3月 実績	前年対比 増減率	2028年目標
テクノロジー 基盤領域：電機電子 成長、挑戦領域：産業用機械	771億円 (1,198億円)	730億円	5.7%	4,000 億円
モビリティ 基盤領域：自動車 成長、挑戦領域：建機、農機、鉄道、航空機	657億円 (750億円)	653億円	0.6%	2,600 億円
ライフスタイル 基盤領域：アパレル 成長、挑戦領域：家具、装飾品、コスメティクス	396億円 (434億円)	349億円	13.6%	1,600 億円
ヘルスケア 成長、挑戦領域：医薬品、医療機器	279億円 (450億円)	293億円	△4.6%	1,300 億円
半導体 成長、挑戦領域：半導体	188億円 (237億円)	164億円	14.2%	1,000 億円

※実績：日本通運㈱、海外4リージョン合計（cargo-partner、Simon Hegele、一部の国内グループ会社は除く）
2026年度実績の下端（ ）書きはcargo-partner、Simon Hegele、一部の国内グループ会社を含む実績

経営計画の取組み状況をご説明いたします。

事業の成長戦略について、重点産業の取扱実績は、米国における、大型の冷蔵輸送業務終了の反動減等が影響したヘルスケアを除いて、前年を上回りました。ライフスタイルはアカウントマネジメントの深度化が進むとともに、半導体は、日本を含むアジアでのロジスティクス業務の本格稼働等により、売上が拡大しました。

2-C. グローバル事業の成長 主なKPI・施策

フォワーディングの拡販	2026年 1月～3月実績	2025年 1月～3月実績	前年対比増減率	2028年目標
航空フォワーディング数量	23.7万 t	21.7万 t	9.2%	130万 t
海運フォワーディング数量	20.8万TEU	20.3万TEU	2.5%	140万TEU

(内数) cargo-partner社	2026年 1月～3月実績	2025年 1月～3月実績	前年対比増減率
航空フォワーディング数量	4.2万 t	4.0万 t	4.8%
海運フォワーディング数量	3.5万TEU	3.6万TEU	△2.6%

ロジスティクスソリューションの提供強化	2026年 1月～3月実績	2025年 1月～3月実績	前年対比増減率	2028年目標
倉庫・配送等売上	1,274億円 (1,424億円)	1,202億円	6.0%	5,900億円

(億円未満切捨て)

※実績：日本通運㈱、海外4リージョン合計（cargo-partner、Simon Hegeleを除く）
2026年度実績の下段（ ）書きはcargo-partner、Simon Hegeleを含む実績

事業軸として、IATAの報告では、国際航空貨物輸送量は、1月～3月の累計で、対前年で3.6%の増加となっておりますが、3月は中東情勢の影響から減少に転じました。また、中東キャリアのスペース供給減少や、燃油費単価の上昇から航空運賃も上昇トレンドとなっております。こうした状況下、当社の取扱数量は1Qを通じて増加し、対前年9.2%の増加で、マーケットを超える伸長となりました。

海運については、主要なトレードレーンの荷動きは、情報開示されている1月～2月の累計で対前年5.9%増となっております。また、運賃は低下傾向となっておりますが、中東情勢の影響から上昇トレンドに転じております。こうした状況下、当社の取扱数量は、BC0シフトの継続は見られますが、2.5%の増加となりました。

また、倉庫・配送等の売上については、対前年6.0%の増収となり、これまで進めてきた施策や、投資が効果を生じてきているものと捉えており、さらに取組みを強化してまいります。

2-D. 日本事業の再構築

① 顧客志向の強い企業への変革

アカウントマネジメント推進体制の構築

- 176社へアカウント専任体制構築を完了
- 顧客別収支管理システムの運用を開始

ロジスティクス事業の強化

- 自動化機器を36拠点に導入（2026年3月末時点）

重点産業での取り扱い拡大

- 医薬品事業、半導体事業での取り扱い拡大

② 日本事業強靱化の継続・深化

収益力向上の取り組み

- 人件費・外注費上昇に対する料金改定
 - 前年を上回る改定を実施
- 社有戦力の最大限活用と外注費率の削減
 - 作業戦力の一元管理のエリア拡大
- 間接部門費用の削減

③ 継続的な事業基盤の変革・見直し

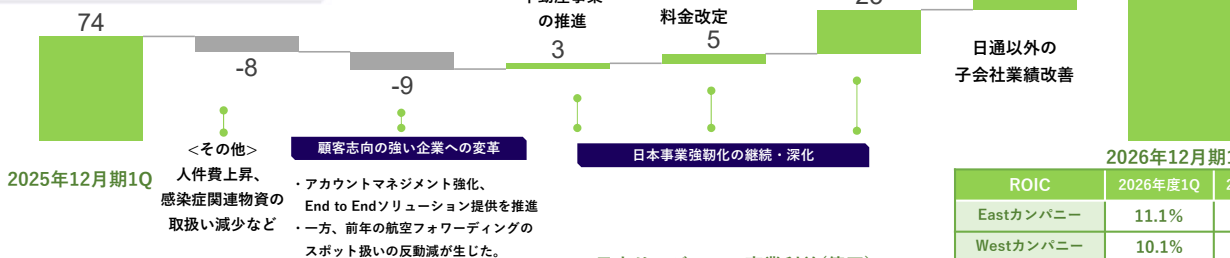
資本効率向上の取り組み

- 支店作業会社71社の再編を決定（2023年度以降累計）
 - 25年12月までに66社実施完了
- 社内カンパニー制による利益率・資本効率の改善
 - 日本通運全体でのROIC目標達成に向けて、ROICを各カンパニーの経営目標数値として設定
 - 各カンパニーにおいて2028年度のROIC目標（2024年度比 約3～5%程度改善）達成に向けた計画を策定

KPI:日本ロジセグメントの事業利益率の改善（3.9%→5.9%）

2026年1Q実績：日本ロジ事業利益率（3.3%）

※前年実績：2.4%



日本リージョン：事業利益（億円）
（億円未満切捨て）

※進捗分析（試算含む）

※全社（IFRS）は本社、事業部を含む。2026年度1Qはみなし数値で算出

日本事業の再構築については、資料に記載する3点の取り組みにより、事業利益率の向上を目指しております。

前年の航空フォワーディングのスポット扱いの反動減等により、「顧客志向の強い企業への変革」では減益となりましたが、料金改定やコスト削減、業績改善取り組み等の効果により、事業利益は増加、事業利益率は3.3%で、前年から0.9ポイントの改善となりました。

3. 2026年12月期 業績予想

A. 2026年12月期業績予想	通期予想	P.21
B. 2026年12月期業績予想	セグメント別	P.22
C. 2026年12月期業績予想	セグメント別（上期/下期）	P.23-
D. 2026年12月期業績予想	売上収益・営業利益増減内訳	P.25-

3-A. 2026年12月期業績予想 通期予想

(単位：億円、%) (億円未満切捨て)								
項目	1 Q実績	2 Q予想	上期予想	下期予想	通期予想	前年 通期実績	増減額 (前年比)	増減率 (前年比)
売上収益	6,523	6,476	13,000	14,000	27,000	25,748	1,251	4.9
セグメント利益 (事業利益)	157	222	380	520	900	659	240	36.4
事業利益率	2.4	3.4	2.9	3.7	3.3	2.6	-	-
営業利益	149	280	430	570	1,000	514	485	94.2
親会社の所有者に帰する 当期利益	45	194	240	360	600	26	573	-
海外売上収益	2,609	2,590	5,200	5,940	11,140	9,871	1,268	12.8
ROE	-	-	-	-	7.0	0.3	-	-
ROIC (税引前事業利益)	-	-	-	-	5.3	3.1	-	-

【参考】 cargo-partner通期予想(欧州内数、連結決算処理前の数値)：売上収益2,800億円(対前年+329億円)、事業利益48億円(対前年+55億円) (無形資産償却(2億円)を除く)

21

2026年12月期第1四半期決算説明会資料

Copyright © 2026 NIPPON EXPRESS HOLDINGS, INC., All rights reserved.

本頁に記載の将来数値は、現時点における目標値又は計画値であり、その実現を保障するものではありません。様々なリスクや不確実性によって、実際の数値と大きく異なる可能性があります。当社はその後の状況の変化等により当該情報を変更する義務を負うものではありません。



2026年12月期、通期の連結業績予想についてご説明いたします。

現在、中東情勢に関して、状況は日々変化しており、着地点が見えない状況にありますが、コスト上昇に対しては価格転嫁を速やかに実施するとともに、輸送障害におけるルート変更や航空シフトなどの需要を取り込むことにより、業績の確保を図りたいと考えております。こうした状況下、当社の1Qの業績は概ね想定した水準での着地となり、2月13日に公表した通期予想の、売上収益および事業利益以下の各利益を据え置くことといたしました。

なお、低収益不動産の売却等の見直しを行っており、この内容については、後ほど触れさせていただきます。また、セグメント別の予想については、見直しを行っております。

3-B. 2026年12月期業績予想 セグメント別

(単位：億円、%) (億円未満切捨て)

セグメント	項目	通期予想	前年実績	増減額 (前年比)	増減率 (前年比)	前回予想 (2/13時点)	増減額 (前回比)	増減率 (前回比)
日本	売上収益	12,700	12,603	96	0.8	12,700	—	—
	セグメント利益 (事業利益)	550	445	104	23.6	535	15	2.8
米州	売上収益	1,480	1,380	99	7.2	1,560	△ 80	△ 5.1
	セグメント利益 (事業利益)	43	57	△ 14	△ 25.5	84	△ 41	△ 48.8
欧州	売上収益	5,890	5,279	610	11.6	5,780	110	1.9
	セグメント利益 (事業利益)	126	47	78	162.7	93	33	35.5
東アジア	売上収益	1,980	1,658	321	19.4	2,030	△ 50	△ 2.5
	セグメント利益 (事業利益)	62	57	4	8.6	84	△ 22	△ 26.2
南アジア・ オセアニア	売上収益	1,790	1,554	235	15.2	1,770	20	1.1
	セグメント利益 (事業利益)	65	32	32	99.6	65	—	—
海外セグメント 合計	売上収益	11,140	9,871	1,268	12.8	11,140	—	—
	セグメント利益 (事業利益)	296	195	100	51.5	326	△ 30	△ 9.2
警備輸送	売上収益	705	695	9	1.4	705	—	—
	セグメント利益 (事業利益)	30	24	5	20.3	30	—	—
重量品建設	売上収益	520	485	34	7.0	520	—	—
	セグメント利益 (事業利益)	64	53	10	20.6	64	—	—
物流サポート	売上収益	4,590	4,467	122	2.7	4,590	—	—
	セグメント利益 (事業利益)	154	161	△ 7	△ 4.5	139	15	10.8
調整額	売上収益	△ 2,655	△ 2,375	△ 279	—	△ 2,655	—	—
	セグメント利益 (事業利益)	△ 194	△ 219	25	—	△ 194	—	—
合計	売上収益	27,000	25,748	1,251	4.9	27,000	—	—
	セグメント利益 (事業利益)	900	659	240	36.4	900	—	—

1 Qの状況を踏まえて、米州、東アジアを下方修正する一方、堅調な推移となっている日本、欧州および物流サポートを上方修正することといたしました。

米州リージョンは米国の物流需要の低下等により、低調な業績推移となっておりますが、構造改革を進めており、2 Q以降にその効果が生じるものと見ております。また、東アジアは新規ロジスティクス業務に、収益性が低位な案件もありますが、2 Q以降の改善を見込んでおります。

3-C. 2026年12月期業績予想 セグメント別 上期／下期

(単位：億円、%) (億円未満切捨て)									
セグメント	項目	1Q実績	2Q予想	上期予想	前年 上期実績	増減額 (前年比)	下期予想	前年 下期実績	増減額 (前年比)
日本	売上収益	3,139	3,120	6,260	6,259	0	6,440	6,344	95
	セグメント利益 (事業利益)	102	132	235	192	42	315	252	62
米州	売上収益	328	341	670	692	△ 22	810	687	122
	セグメント利益 (事業利益)	0	12	13	34	△ 21	30	22	7
欧州	売上収益	1,427	1,412	2,840	2,497	342	3,050	2,782	267
	セグメント利益 (事業利益)	17	31	49	※ 34	14	77	※ 12	64
東アジア	売上収益	419	410	830	806	23	1,150	851	298
	セグメント利益 (事業利益)	7	14	22	27	△ 5	40	29	10
南アジア・ オセアニア	売上収益	433	426	860	738	121	930	815	114
	セグメント利益 (事業利益)	14	15	30	19	10	35	12	22
海外セグメント合計	売上収益	2,609	2,590	5,200	4,734	465	5,940	5,137	802
	セグメント利益 (事業利益)	40	73	114	116	△ 2	182	78	103
警備輸送	売上収益	175	174	350	344	5	355	350	4
	セグメント利益 (事業利益)	9	5	15	14	0	15	10	4
重量品建設	売上収益	104	145	250	248	1	270	237	32
	セグメント利益 (事業利益)	8	20	29	23	5	35	29	5
物流サポート	売上収益	1,056	1,203	2,260	2,247	12	2,330	2,219	110
	セグメント利益 (事業利益)	43	36	80	74	5	74	86	△ 12
調整額	売上収益	△ 560	△ 759	△ 1,320	△ 1,113	△ 206	△ 1,335	△ 1,262	△ 72
	セグメント利益 (事業利益)	△ 47	△ 45	△ 93	△ 104	11	△ 101	△ 115	14
合計	売上収益	6,523	6,476	13,000	12,719	280	14,000	13,028	971
	セグメント利益 (事業利益)	157	222	380	317	62	520	342	177

【参考】 cargo-partner通期予想(欧州内数、連結決算処理前の数値) 上期：売上収益1,330億円 (対前年+144億円)、事業利益22億円 (対前年+14億円) (無形資産償却 (1億円) を除く)
下期：売上収益1,470億円 (対前年+185億円)、事業利益26億円 (対前年+41億円) (無形資産償却 (1億円) を除く)
※Simon HegeleのPPA完了に伴い、2025年12月期第1四半期の欧州セグメントの事業利益を溯及修正しています (2025年12月期1Q影響額△1億円、上期影響額△2億円、下期影響額+2億円)

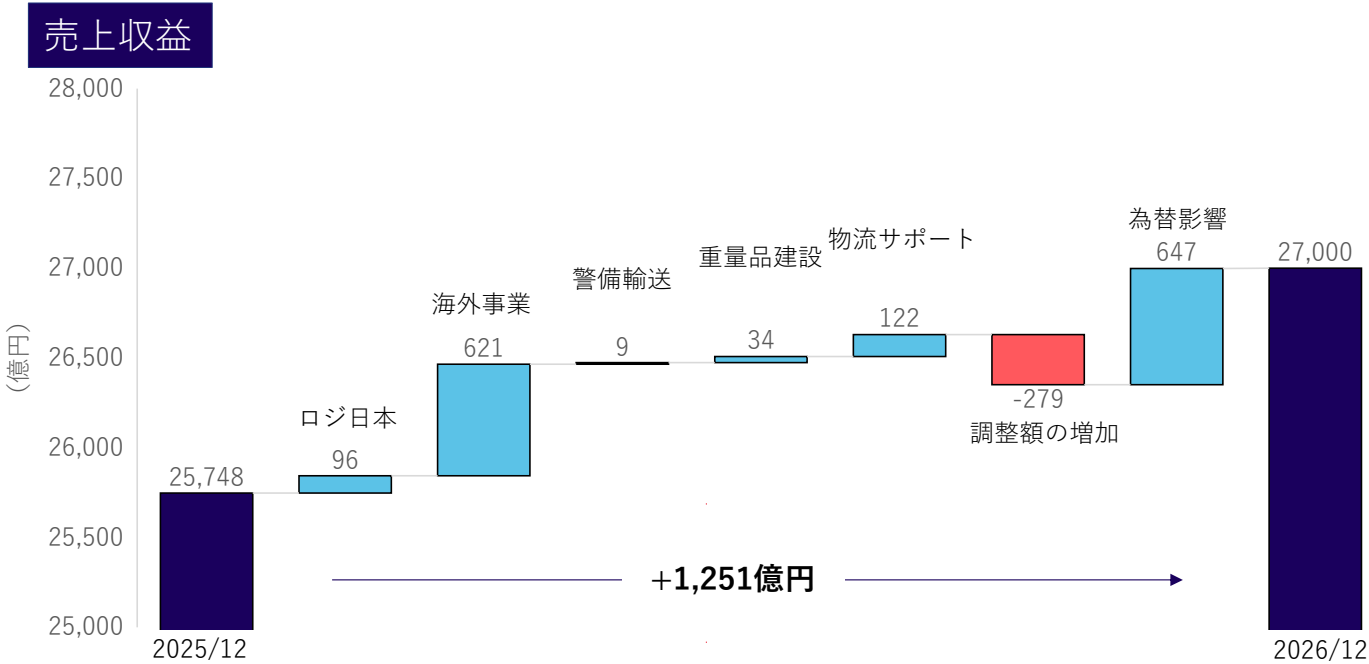
3-C. 2026年12月期業績予想 セグメント別 上期／下期（前回比較）

（単位：億円、％）（億円未満切捨て）

セグメント	項目	上期予想	前回 上期予想	増減額 (前回比)	増減率 (前回比)	下期予想	前回 下期予想	増減額 (前回比)	増減率 (前回比)
日本	売上収益	6,260	6,260	—	—	6,440	6,440	—	—
	セグメント利益（事業利益）	235	220	15	6.8	315	315	—	—
米州	売上収益	670	720	△ 50	△ 6.9	810	840	△ 30	△ 3.6
	セグメント利益（事業利益）	13	41	△ 28	△ 68.3	30	43	△ 13	△ 30.2
欧州	売上収益	2,840	2,760	80	2.9	3,050	3,020	30	1.0
	セグメント利益（事業利益）	49	50	△ 1	△ 2.0	77	43	34	79.1
東アジア	売上収益	830	880	△ 50	△ 5.7	1,150	1,150	—	—
	セグメント利益（事業利益）	22	39	△ 17	△ 43.6	40	45	△ 5	△ 11.1
南アジア・ オセアニア	売上収益	860	840	20	2.4	930	930	—	—
	セグメント利益（事業利益）	30	34	△ 4	△ 11.8	35	31	4	12.9
海外セグメント合計	売上収益	5,200	5,200	—	—	5,940	5,940	—	—
	セグメント利益（事業利益）	114	164	△ 50	△ 30.5	182	162	20	12.3
警備輸送	売上収益	350	350	—	—	355	355	—	—
	セグメント利益（事業利益）	15	15	—	—	15	15	—	—
重量品建設	売上収益	250	250	—	—	270	270	—	—
	セグメント利益（事業利益）	29	29	—	—	35	35	—	—
物流サポート	売上収益	2,260	2,260	—	—	2,330	2,330	—	—
	セグメント利益（事業利益）	80	65	15	23.1	74	74	—	—
調整額	売上収益	△ 1,320	△ 1,320	—	—	△ 1,335	△ 1,335	—	—
	セグメント利益（事業利益）	△ 93	△ 93	—	—	△ 101	△ 101	—	—
合計	売上収益	13,000	13,000	—	—	14,000	14,000	—	—
	セグメント利益（事業利益）	380	400	△ 20	△ 5.0	520	500	20	4.0

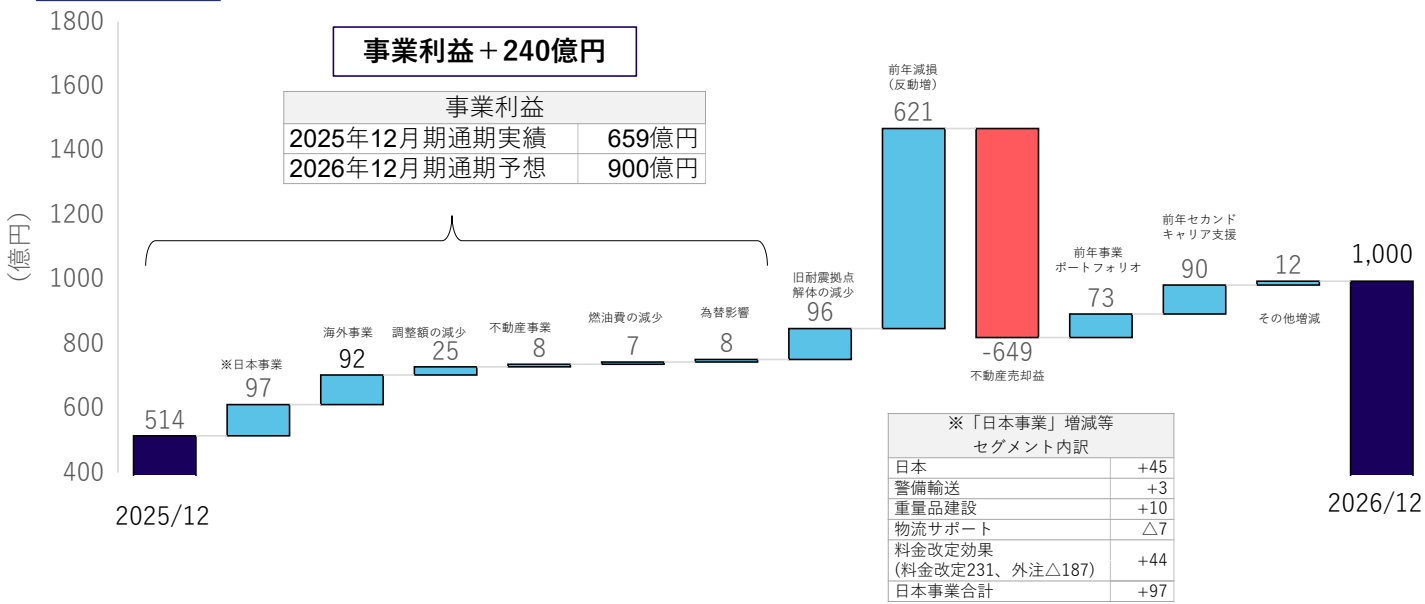
セグメント別の予想修正に伴い、上半期・下半期の事業利益偏差を20億円修正しております。

3-D. 2026年12月期業績予想 通期予想 売上収益・営業利益増減内訳



3-D. 2026年12月期業績予想 通期予想 売上収益・営業利益増減内訳

営業利益



4. M&Aの振り返り

A. M&Aの実績	P.28
B. M&Aの評価	P.29
C. 産業軸の成長基盤に定着した事例	P.30-
D. CP社のPMI	P.32
E. 中東欧事業拡大プロジェクト	P.33
F. 今後のM&Aの方針・方向性	P.34
G. (参考資料)「Metro Supply Chain Group」について	P.35

先般発表したとおり、当社は、カナダを中心にグローバルにロジスティクス事業を展開するメトロ社の買収を決定いたしました。次にM & A戦略に関して、過去の振り返りとともに、改めてメトロ社の買収の目的について触れさせていただきます。

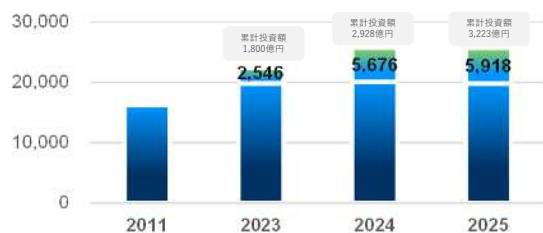
4-A. M&Aの実績

業績への貢献度

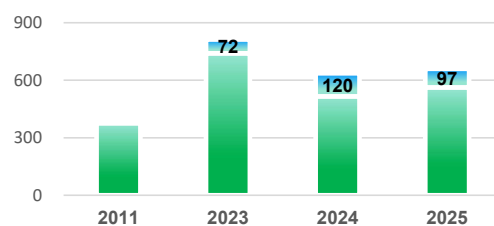
2023年度以降の積み上げ棒グラフの上段は被買収会社の売上収益・セグメント利益額を示している。
(被買収会社以外のグループ全体のシナジーを含まない)

連結

売上収益 (億円)



セグメント利益 (億円) (無形資産償却後)

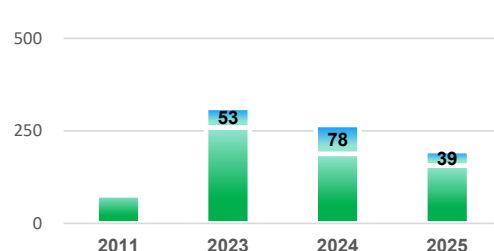


海外

売上収益 (億円)



セグメント利益 (億円) (無形資産償却後)



※業績数値は無形資産償却等考慮後の数値。
※累計投資額は株式取得対価の累計を記載。

当社は、累計約3,200億円のM&A投資を行い、連結業績に占める割合、特に海外業績へのインパクトは大きくなっています。

一方、投資に対する利益は不足しており、前年2Q以降、国際物流事業の環境が低調となった影響等から、被買収会社の2025年度の売上収益の合計は、約5,900億円、セグメント利益は97億円という結果となりました。

これは被買収会社だけではなく、フォワーディング事業のボラティリティの高さや、特に海外の事業はフォワーディングのウエイトが高く、この事業構造を変革する必要があるものと捉えております。

4-B. M&Aの評価

M & A の評価				
買収時期	会社名	地域	評価	PMI体制 (買収当初)
2012	AGS	米州	・米州内配送網の強化を目論んだが、シナジーを創出できず市場環境悪化により主要事業終了	現地
	APC	東ア	・北欧における事業・顧客（非日系）基盤の獲得 ・既存ネットワーク維持に拘り拠点統合が遅延 ・キーパーソンの流出により一部顧客喪失	現地
2013	Franco Vago	欧州	・ライフスタイル分野のフォワーディング基盤獲得 ・欧州におけるマネジメント層の獲得 ・事業基盤：ライフスタイル	現地
	日通NECロジスティクス	日本	・ICT業界の専門物流ノウハウ獲得	
2014	NX・NPロジスティクス	日本	・電機業界の物流プラットフォーム獲得	
2015	NXワンビシアークイブズ	日本	・ストレージプラットフォーム獲得	
2018	Traconf	欧州	・ライフスタイル分野のロジスティクス基盤獲得 ・欧州におけるマネジメント層の獲得 ・事業基盤：ライフスタイル	現地
2020	MD Logistics	米州	・米国における医薬品倉庫・配送機能、ノウハウ獲得 ・医薬品物流セールス・品質管理の戦力獲得 ・事業基盤：ヘルスケア	現地
2023	Tramo	欧州	・ライフスタイル基盤の更なる強化 ・事業基盤：ライフスタイル	現地
2024	cargo-partner	欧州	・海空フォワーディング数量、中東欧事業基盤を獲得 ・フォワーディング市況悪化により業績悪化 ・拠点統合等のPMIは順調に進行	HD/現地
2025	Simon Hegele	欧州	・ヘルスケア産業軸の確立 ・搬入インストールに代表される専門的ロジ機能の獲得 ・事業基盤：ヘルスケア	HD/現地

■ 過去の評価

- ・海外を中心に収益における被買収企業のシェアは大きい一方、投資に対して、被買収会社の利益は不足
- ・初期の企業選択では全体戦略との関係が深くない案件などのアンマッチや、PMI体制が不十分であった
- ・一方、取扱数量の増加によるフォワーディング事業におけるスペース購買力の強化や現在の事業基盤に繋がる案件も存在
【参考】グローバルフォワーダーランキング*の順位推移
2019年：6位 → 2020年：5位 → 2021年：7位 → 2022年：8位
→ 2023年：6位 → 2024年：5位 → 2025年：4位

*Armstrong & Associates, Inc. が毎年発表しているTop 25 Global Freight Forwarders Listを参照。

■ 過去の反省からのレベルアップ

- ・長期ビジョン、経営計画に沿った案件の選定
- ・PMI体制の強化（HD主導による全体最適）
- ・M&AにおけるFWDとロジ事業の特性の再認識と特性に応じたPMIの推進
- ・アーンアウト活用等による高値掴みの回避
- ・IFRS移行に伴い、減損テストのグルーピングをリージョン単位に設定

当社は2012年以降に国内外でM & Aを実施してまいりましたが、これまでのM & Aを振り返ると、初期の企業選択では全体戦略との関係が深くない案件などのアンマッチや、PMI体制が不十分であったものと考えております。この結果、事業計画が当初の目論見に至らず減損計上をしたケースや、グループ全体のシナジー創出が限定的になったケースがあったものと捉えております。

一方、フォワーディング事業におけるスペース購買力の強化や、現在の事業基盤の強化に繋がっている案件もあり、こうした過去の教訓や評価からの学びを活かし、長期ビジョンや経営計画に沿った案件の選定や、PMI体制の強化など、M & Aのプロセスにおけるレベルアップを図っております。

引き続き、カーゴパートナー社およびシーモンヘーゲレ社のPMIを進めるとともに、メトロ社の買収においては、より迅速なPMIを実行してまいります。

なお、現在の事業基盤に繋がるものとして、ライフスタイルやヘルスケア産業では、過去のM & Aが起点となり、成長戦略を進める上での事業基盤を形成しているものと捉えております。

4-C. 産業軸の成長基盤に定着した事例 ①ライフスタイル産業

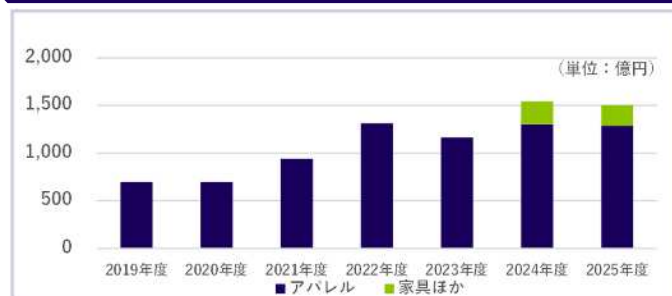
評価

- ✓ 専門性の高いフォワーディングと倉庫配送機能とを融合し、当社グループの重要戦略となる産業軸の取組みを確立
- ✓ 非日系ファッションブランドの顧客基盤獲得
- ✓ フォワーディングボリューム獲得による購買力の強化
- ✓ ハイファッション顧客の家具物流ニーズにも対応
- ✓ 優秀な経営人財の獲得

詳細説明

- ・ Franco Vagoの持つ専門性の高い国際間フォワーディングと、Traconfの倉庫・付加価値サービス機能を融合し、ハイファッションの産業軸の取組みを確立。
- ・ Tramo買収により高級家具へ領域を広げ、End to End物流のワンストップ販売を進化。
- ・ 優秀な経営人財をグループに迎え、現在ではFranco VagoのCEOであった Arnaldo VivoliがN Xホールディングス執行役員・欧州リージョンCo-CEOを務めるなど、対象会社マネジメントの枠に留まらず、当社グループを率いる立場で成長に貢献。

売上高推移（ライフスタイル）



対象会社について

Franco Vago（本社所在地：イタリア）

株式取得年 2013年
事業内容 欧州ハイファッションブランド向けフォワーディング
買収目的 Aparel関連物流事業において核となるフォワーディング基盤、顧客基盤の獲得

Traconf（本社所在地：イタリア）

株式取得年 2018年
事業内容 欧州ハイファッションブランド向けコントラクトロジスティクス
買収目的 Franco Vagoのフォワーディング機能と対を成す同産業向けロジ基盤、顧客基盤の獲得

Tramo（本社所在地：スイス）

株式取得年 2023年
事業内容 高級家具・インテリア製品に特化したロジスティクス、ホワイトグロープ配送
買収目的 ハイファッションブランドと親和性の高い高級家具輸配送機能の獲得

ライフスタイル産業では、Franco Vago等の買収により、欧州を起点としたハイファッション・高級家具の物流網を確立しております。高付加価値なフォワーディングと倉庫機能を融合させ、非日系ブランドの強固な顧客基盤の獲得に繋がり、同産業軸の取扱い拡大に貢献しているものと捉えております。

4-C. 産業軸の成長基盤に定着した事例 ②ヘルスケア産業

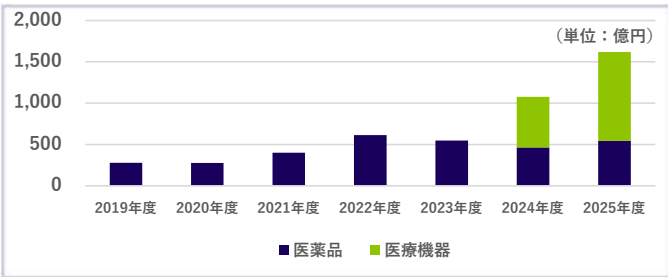
評価

- ✓ 海外での医薬品倉庫配送機能の獲得
- ✓ 欧米系製薬会社へのアクセス獲得 や顧客基盤の獲得
- ✓ 品質管理の専門知見をグループで共有、品質設計を支援
- ✓ 画像診断装置の専門物流機能および人財の獲得

詳細説明

- ・ MD Logistics買収により、世界の医薬品市場の4割と言われる米国をカバーする倉庫配送機能を獲得。
200を超えるライセンスと専門性の高いオペレーションのほか、品質管理の知見、人財をグループに統合。
- ・ 非日系製薬会社との強固な関係を活かした販売に取り組む一方、買収後に受注した日系製薬会社に倉庫ビジネスを提供。
- ・ 2024年度より重点産業に掲げる医療機器領域では、有力な欧州メーカーとの強固な関係を持つSimon Hegeleを買収。
- ・ 大型画像診断装置の搬入据付けノウハウなどの専門機能、人財をグループに取り込み、統合活動を通じて営業拡大に向け取り組み中。

売上高推移（ヘルスケア）



対象会社について

MD Logistics（本社所在地 米国）

株式取得年	2020年
事業内容	米国内の医薬品ロジスティクス
買収目的	世界最大の医薬品市場におけるライセンスを含む専門機能、非日系顧客基盤の獲得

Simon Hegele（本社所在地 ドイツ）

株式取得年	2025年
事業内容	大型医療機器向けを主軸としたロジスティクス
買収目的	医療機器産業のEnd to Endソリューションを補完する欧米の事業基盤、顧客基盤の獲得

4-D. CP社のPMI

営業面・購買面でのシナジー創出の取組みを進め、NXとCPの拠点が併存する国では統廃合を実施。

- 両社の顧客基盤の相互活用や非日系顧客層の戦略的拡大
- 施設およびオペレーション体制の最適化

統合の進捗状況			
CP→NX			
2025年 1月	CPイタリア		
2025年 3月	CPスウェーデン		
2025年 7月	CPスペイン		
2025年 7月	CP米国		
2025年 8月	CPオーストラリア		
2025年 9月	CPインドネシア		
2025年10月	CPマレーシア		
2025年12月	CPオランダ(Network)		
2026年 4月	CP韓国		
NX→CP			
2026年 1月	NXハンガリー		
2026年 1月	NXルーマニア		

清算：マカオ・ミャンマー・カンボジア・シンガポール・ポルトガル・
デンマーク・フィンランド・スイス

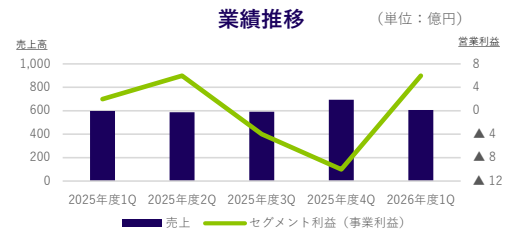
その他は、欧州の拠点を中心に、2026年内に配置を最適化する計画

拠点統廃合による効果

16億円

(2026年/年間想定効果額)

業績回復の兆し



増加額 (vs前年1Q)	
売上高	5 0 億円
営業利益	4 億円

CP社のPMIについてご説明します。

営業面、購買面でのシナジー創出に取り組むとともに、当社グループとの双方向での拠点統廃合を進めており、2026年には、年間16億円のコスト削減を見込んでおります。こうした効果に加えて、取扱数量の増加により、本年1Qの実績は対前年で増収増益となりました。

4-E. 中東欧事業拡大プロジェクト

CP社のNXグループ参画により獲得した中東欧（CEE）の事業基盤を最大限に活用し、グループ一丸となってグローバルな成長を実現する（プロジェクト名：exCEEDing）

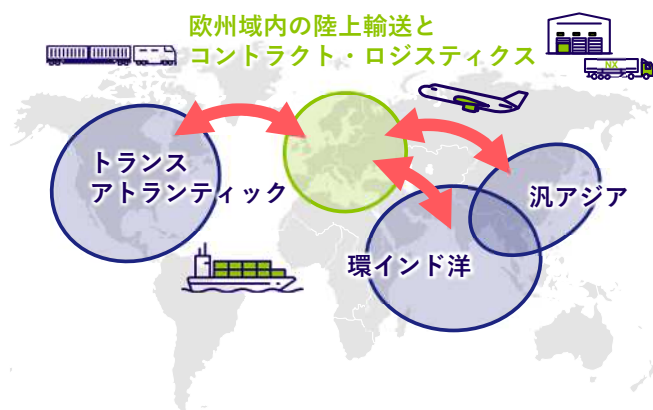
営業面シナジー

拠点統廃合

購買面シナジー

中東欧を核とした
グループ一丸となった成長

中東欧を核とした多極共鳴の成長モデル



買収により獲得した強み

- ・ 中東欧地域における強固な事業基盤
- ・ 非日系の顧客基盤
- ・ 欧州内陸上輸送ネットワークおよびロジスティクス拠点



NXがこれまで培ってきた強み

- ・ グローバルEnd to Endソリューションの提供能力
- ・ 広範なグローバル顧客基盤
- ・ 重点産業（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）ごとに特化したロジスティクスプラットフォーム



新たな成長ダイナミズム

- ・ 各地域における卓越した施策実行力の融合
- ・ 「欧州の工場」として台頭する中東欧の成長ポテンシャルを、NXグループ全体の成長原動力へと転換



欧州系メガフォワーダーに匹敵するサービス提供能力の確立

CP社のPMIは、本年度内に組織や機能の統合による業務効率化等を完了する一方、クロスセルの取り組みを欧州の域内施策に加え、アジア・中東欧トレードレーン施策等と連動した、中東欧事業拡大プロジェクトに発展させ、シナジー創出を拡大させたいと考えております。

4-F. 今後のM&Aの方針・方向性

今後のM&Aの方針・方向性（2026年2月公表）

- ✓ 非日系の顧客基盤獲得
- ✓ フォワーディングのボリューム拡大
- ✓ 重点産業等における機能強化



M&Aの方向性と本件取引の整合性

グローバルリーチの拡大

- ✓ 北米等での非日系顧客へのアクセス、物流機能の獲得（ロジスティクス企業）
- ・ アジア発着レーンの強化（フォワーディング企業）

機能の拡充

- ・ 重点産業の機能強化（半導体等）
- ✓ 未進出または拠点拡充の必要な成長地域での事業基盤獲得

M&Aの方向性と合致するターゲット



北米を中心にコントラクトロジスティクス（3PL）事業を展開

これまでのM&Aを振り返るとともに、今後の当社の成長に資するM&Aとして、グローバルネットワーク基盤強化のための「グローバルリーチの拡大」と「機能の拡充」を重点テーマに、M&Aを検討してまいりました。

メトロ社の買収は、この方向性において、「北米での非日系顧客へのアクセス」と、「成長地域での事業基盤獲得」という2つの重要課題を解決するものであり、戦略的な整合性は極めて高いものと考えております。また、安定収益が見込める「ロジスティクス事業」の比率が上昇し、収益のボラティリティが低減することにより、外部環境の変化に対する耐性が強化されると考えております。

メトロ社の詳細については開示のとおりですが、シナジーを早期に実現するため、これまでのM&Aで蓄積した知見を活かし、迅速にPMIを実行してまいります。

4-G.（参考資料）「Metro Supply Chain Group」について

1. 本件取引の概要

買収対象	Metro Supply Chain Group Inc.
売主	LDC Metro Holdings Inc.及びCDP Investissements Inc.
ストラクチャー	当社の完全子会社であるカナダの特別目的会社を通じて、現金を対価として売主から対象会社の株式100%を取得
取得価額 ⁽¹⁾	企業価値1,800百万カナダドル（約2,070億円） （本件取引完了時の対象会社の純有利子負債や運転資本等に係る調整を行い、実際の取得価額を確定） この他、アーンアウトとして最大400百万カナダドル（約460億円）が、対象会社の業績が株式譲渡契約において規定された一定の財務指標を達成することを条件として、売主に対して現金で支払われる
資金調達	手元現金及び負債調達により、取得価額の全額を賄う想定
本件取引実行日	2026年7月～2026年12月（予定）

(1) 1カナダドル=115円で換算

2. Metro Supply Chain Groupの概要



5. 企業価値の向上・株主還元

A. 2026年度の取組みサマリー	P.37
B. 資本政策・各種実績推移	P.38

5-A. 2026年度の取組みサマリー

計画に基づき、M&A、低収益不動産の売却および自己株式の取得を実施

		5年計画 2024-2028		実績 (見通し)		3年累計 2024-2026	
		2024-2025	2026	2024-2025	2026		
ROE向上	不動産	低収益不動産の売却 1,500億円~	500億円	2024-2025 1,172億円	2026 500億円	1,672億円	・ 低収益不動産の売却は300億円を追加し500億円を計画
	高収益事業へのシフト	事業ポートフォリオ戦略	—	2024-2025 NX不動産譲渡	2026 大阪倉庫譲渡	—	・ M&Aによる投資はMetro社で2,070億円を計画
	アセットの入れ替え	政策保有株式縮減	700億円	2024-2025 507億円	2026 100億円	607億円	・ 自己株式の取得は、経営計画期間内1,600億円の取得を前提に2026年度に500億円を計画
	成長投資・M&A戦略	M&Aによる投資	4,500億円	2024-2025 1,773億円	2026 2,070億円	3,843億円	・ M&Aの実施及び自己株式の取得は、自己資金及び有利子負債を活用
	資本構成の最適化	資本・還元政策	1,100~1,600億円	2024-2025 600億円	2026 500億円	1,100億円	
適切な財務レバレッジ活用	負債の活用	有利子負債の活用	3,000~3,500億円	2024-2025 901億円	2026 1,200億円	2,101億円	

- ✓ 2026年度も企業価値向上の取組みは着実かつスピードを上げて推進
- ✓ 取組みの強化に向けた検討を継続中

37

2026年12月期第1四半期決算説明会資料

本頁に記載の数値は、現時点における目標値又は計画値であり、その実現を保障するものではなく、様々なリスクや不確定要素によって、実際の数値と大きく異なる可能性があります。当社はその後状況の変化等により当該情報を変更する責任を負うものではありません。

当社は昨年2月に企業価値向上に向けた取組みのアップデートを開示し、この推進に取り組んでまいりましたが、今回メトロ社の買収を決定したことから、キャッシュアロケーションの全体最適を維持しつつ、この取組みを進めます。

なお、メトロ社の買収では約2,000億円の投資を計画しております。投資枠の大半を使用するとともに、今次経営計画期間で想定していたグローバルリーチの拡大を目指す大型のM&Aを完了しました。

取組み推進の1点目として、低収益不動産の売却については、本年度は200億円程度としておりましたが、これを500億円程度に拡大します。前年のC-NX他の資産売却と併せて、この資金をメトロ社の買収資金に充てることとしております。

2点目に、予てから検討を進めていた本年度の自社株買いについては、経営計画期間内で1,600億円の取得を前提に、本年度は500億円を上限に取得を進めることと致しました。

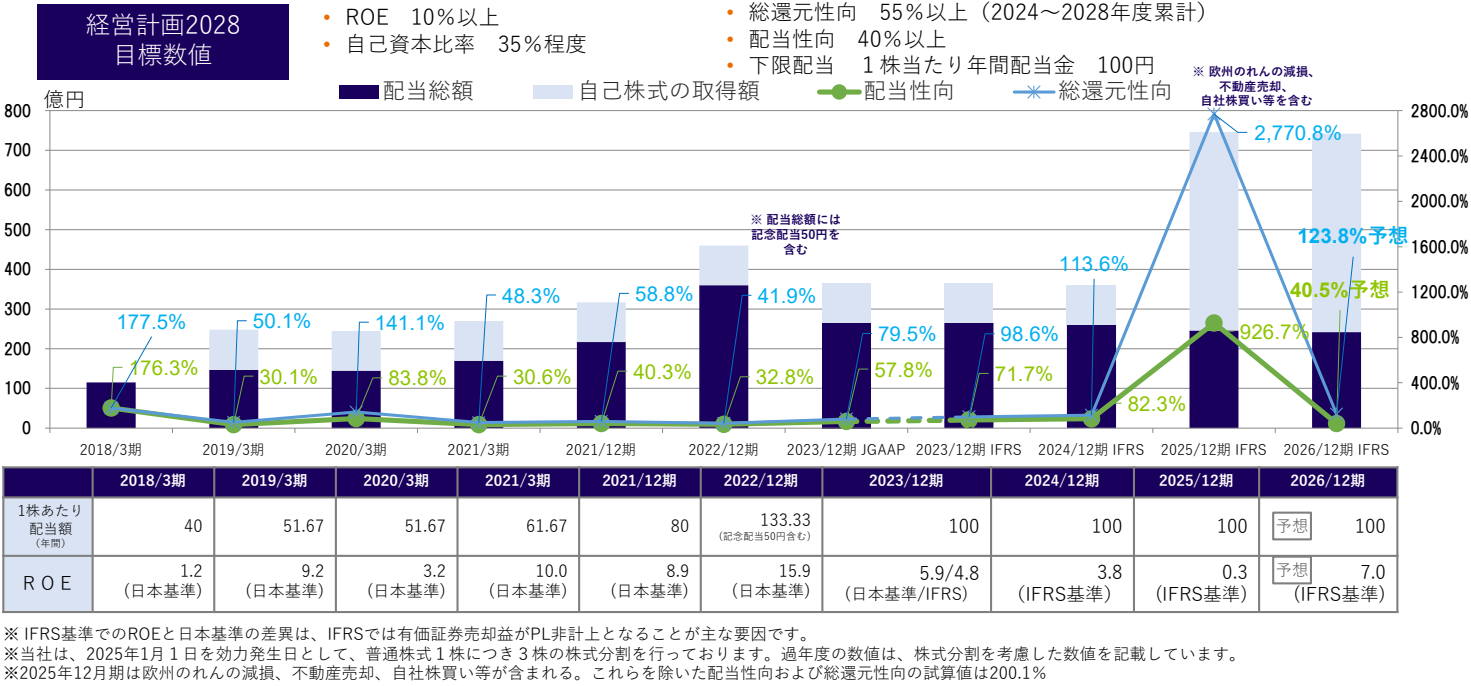
3点目に負債の活用では、新規調達等により、1,200億円程度の借入金の増加を見込んでおります。

利益拡大とともに、自己資本比率を維持しつつ、資本構成の最適化、適切な財務レバレッジの活用により、ROEの向上を図りたいと考えております。

企業価値向上に向けた取組みは、計画に従い、着実かつスピードを上げて推進しておりますが、継続して取組みの強化に向けた検討を行っております。この検討状況や結果は、適時ご説明したいと考えております。

なお、今回、低収益不動産売却の拡大により、譲渡益が拡大しますが、売却物件が未確定であることに加えて、先程ご説明した米州他の構造改革を進めており、この一時費用が生じることから、この利益拡大については、今回の業績予想には算入せず、これらの確定状況に合わせて、業績予想の変更を行う予定としております。

5-B. 資本政策・各種実績推移



2026年12月期の株主還元については、配当予想として、中間配当、期末配当を各50円、合計100円としており、配当性向は、40.5%、先程ご説明した自己株式の取得を含めた総還元性向は、123.8%で、2024年度からの累計3年間の総還元性向は195.9%を見込んでおります。



本資料のいかなる情報も、弊社株式の購入や売却等を勧誘するものではありません。
また、本資料に記載された意見や予測等は資料作成時点での弊社の判断であり、
その情報の正確性を保証するものではなく、今後、予告無しに変更されることがあります。
万一、この情報に基づいて、こうむったいかなる損害についても、
弊社及び情報提供者は一切責任を負いませんのでご承知おきください。