

2025 年 12 月期通期決算説明会 主な質疑応答（要旨）

2 月 13 日(金)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 12 月期通期業績について

Q1. 2025 年 12 月期の事業利益の実績について、計画比で約 40 億円の下振れとなっているが、その主要因を説明いただきたい。特に、海外の構造改革に伴う一時費用についてその具体的内容と当該構造改革による効果についても併せて伺いたい。

A1. 海外リージョンの下振れ要因として、大きく分けて NX と cargo-partner 社（CP 社）の 2 つにある。NX については、既存事業におけるコスト削減を目的としてリストラクチャリングを実施し、具体的には人員削減や拠点の統廃合による施設面積の縮小など行っている。CP 社については、PMI の一環として拠点ネットワークの統合を行っており、CP 社の拠点を NX に吸収統合するケースと、逆に NX の拠点を CP 社に吸収するケースに分けて行っている。

具体的には、西ヨーロッパでは CP 社を NX に吸収し、東ヨーロッパでは NX を CP 社に統合する形で進めている。現在、7 カ国に CP 社の拠点ネットワークを残しているが、それ以外の拠点については本年中に全て統合を行う予定である。

この構造改革により、リストラクチャリングに伴う一時費用は発生するが、それを上回るコスト削減効果を見込んでいる。

事業利益の下振れについて、日本セグメントは見通しから 7 億円下振れしている。これは日本通運で 9 月に実施したセカンドキャリア支援の退職加算金の発生等により人件費が増加したことや、12 月に大規模施設（C-NX）を売却したことによる売却収益拡大に伴い、事業税が約 10 億円増加したことが主要因。

欧州セグメントについては、見通しから 22 億円下振れとなったが、その主要因は、構造改革に伴うコストの発生で、欧州セグメント全体では約 20 億円の影響がある。その内訳としては、CP 社と NX 既存会社等で、各 10 億円程度のコストが発生している。

これらの費用は一時費用であるため 2026 年度では発生せず、また、このコスト削減効果は、構造改革によって発生した費用を上回る利益が見込まれる。

物流サポート事業では事業利益が見通しから 15 億円の増益となっているが、この中で NX 商事は年間を通じて比較的好調に推移し、特に第 4 四半期に大規模施設（C-NX）の売却による仲介手数料が収入計上されたため、想定以上の増益になった。

2026 年度の業績予想について

Q1. 2026 年 12 月期の事業利益の見通しでは上期 400 億円、下期 500 億円、年間合計 900 億円を見込んでいると伺った。上期から前年比で大幅な増益となる見通しだが、2025 年 12 月期第 4 四半期の実績動向を踏まえると、上期から増益が可能なのか懸念されるが、上期増益計画の考え方を伺いたい。

A1. 事業利益を上期 400 億円、下期 500 億円、年間 900 億円と見込んでいて、対 2025 年度で 240 億円の改善となる。改善額を上期と下期に分けると、240 億円のうち上期 80 億円、下期 160 億円の改善を見込んでいることとなる。

第 1 四半期は約 20 億円、第 2 四半期は約 60 億円の改善を見込んでいるが、上期までは 2025 年度の事業状況が継続するため、第 1 四半期は非常に厳しいと捉えている。

また、下期については、第 3 四半期約 60 億円、第 4 四半期約 100 億の改善を見込み、時間の経過とともに物流需要の回復が進むものと想定している。

第 1、第 2 四半期においては売上の増加は限定的であり、2025 年から取り組んでいるコスト削減を徹底することで利益を維持しながら、第 3、第 4 四半期には売上を伸ばし、利益の増加を図りたいと考えている。

Q2. 国内のほうが海外より増益要素が大きそうだが、対前年の事業利益増益幅は海外の方が大きい。これは昨年の一時費用の反動増等の影響があるのかを伺いたい。

A2. 海外リージョンの事業利益の対前年増益 130 億円には、昨年の構造改革に関する一時コストの反動として約 25 億円の利益押上げ効果を含んでいる。

フォワーディング事業の概況について

Q1. 事業面のファンダメンタルズ（基礎的条件）について確認したい。下期に回復を見込んでいることは理解したが、航空フォワーディングの増益見込みは、下期の数量増加を想定しているという理解でいいのか。粗利率、粗利単価をどのようなトレンドで見込んでいるのか。事業環境の大まかな前提について伺いたい。また、海運フォワーディングについては BCO シフトの傾向が続くのか、今後の動向を伺いたい。

A1. 2026 年度の国内の海運、航空の数量と単価、海外の数量と単価を以下の通り見込みでいる。

2026 年度、日本発の海運数量、粗利単価は前年並み。航空数量は前年から 1.8%程度の増加、粗利単価は前年並みと見込んでいる。海外発の海運数量は前年から 1.7%程度の増加、粗利単価は前年並み、航空数量は前年から 4%程度の増加、粗利単価は前年並みで見通しを策定している。

航空フォワーディングの粗利単価は、2026 年も前年とほぼ同水準の状況が続くと見込んでいる。わずかに上昇する可能性もあるが、上昇幅は 1%未満程度と予想している。主な変動要因として航空機の新造機の納入が遅れており、特に貨物専用機のキャパシティが限られるため、航空会社では運賃の値上げを検討している。一方、荷主側では市場

環境が緩み、運賃が下落するという見方もあり、当社としては双方の動向を踏まえて、バランスを考慮しながら各種施策を検討している。

海運フォワーディングの BCO シフトは引き続き継続すると見込んでいる。一方で、荷主もこの傾向に慣れてきていて、入札方法も 2025 年第 4 四半期までは年間契約を前提としていたが、第 4 四半期以降は四半期ごとの入札方法に変更するケースも見受けられ、この状況は継続すると考えられる。

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 年営業利益 1,000 億円の達成への取り組みについて、一つ目の事業利益の拡大と二つ目のコストコントロールを、日本と海外でそれぞれどの程度見込んでいるのか伺いたい。日本のコストコントロールは、セカンドキャリア支援など比較的明確な事例が多かったが、2026 年の増益見通しでは、海外の増益額がかなり大きくなっているように見受けられるため、海外においてもコストコントロール等の効果を見込んでいるのか伺いたい。

A1. 事業利益の拡大 115 億円とコストコントロール/セカンドキャリア支援 100 億円、合計 215 億円を見込んでいる。このうち、事業利益の拡大ではコスト削減として営業原価におけるコスト削減効果と、コストコントロールでは販売管理費の削減効果として、総額 120 億円を見込んでいる。

このコスト削減 120 億の内訳として、日本で約 80 億円（内 20 億円は調整額）、海外で 40 億円を見込んでいる。

なお、コストコントロールでは、昨年 9 月に日本通運にて実施したセカンドキャリア支援による効果が今年度 1 月から 9 月まで発生し、その効果額として 30 億円程度を見込んでいる。

営業利益 1,000 億円の目標達成は決して楽観視できないと考えている。達成の鍵の 1 つは、コストコントロールと認識していて、これを確実に実施していく。

Q2. 2026 年業績予想に対して事業利益や営業利益が目標を下回るような状況になった場合、追加施策を実施できる要素があるのか、前年度では不動産の売却を追加で実施したが、今年度においてはどのような対応が可能なのか伺いたい。

A2. 利益の確保が困難な状況になった場合の追加施策については、現時点で具体的に検討しているものはない。現時点で考えられる施策を全て洗い出し、それを確実に実行していく。状況によっては不動産の売却を前倒しで実施をする可能性はあるが、現時点で計画しているものではない。

株主還元について

Q1. 2025 年通期実績は構造改革コスト等の特殊要因を除けば、概ね想定に近い着地であり、2026 年見通しも従来通り営業利益 1,000 億円、事業利益 900 億円と業績は想定どおりの回復が見込まれている。こうした状況下、今回は自己株式取得の発表はなかったが、どのような条件が整えば自己株式取得の実施が可能になるのかを伺いたい。

A1. 自己株式取得については、現時点で決定事項がないため今回は発表していない。一方、当社は株主還元方針に沿って対応するとともに、昨年 2 月に企業価値向上への取り組みのアップデートを行い、その中で自己株式取得枠を拡大し、このキャッシュアロケーションとして 1,100 億円～1,600 億円を設定した。株主還元方針に加えて、これを重要なコミットメントと考えていて、今後の株価や業績動向を踏まえて、自己株式取得の実施を検討することとしている。

AI テクノロジーの進化について

Q1. AI などテクノロジーの進化に伴い、それらが物流の代替手段となる可能性も考えられるが、テクノロジーの進化に伴う代替の脅威を感じているか見解を伺いたい。

A1. 現時点では AI によって当社の業務が代替されるような大きな脅威は顕在化していないと考えている。現在、進展しているのは、AI を活用した需要予測や先端技術による現場の省力化、効率化であり、これは競争領域においてその進捗度が問われるもので、この点において、当社としても危機感を持って取り組んでいる。

以 上