



2023年12月期 決算説明会資料

2024年2月14日

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

資料アジェンダ

- ・ 2023年12月期決算概要 P.4～
- ・ 経営計画2023の取り組み（総括） P.16～
- ・ 2024年12月期通期業績予想 P.28～
- ・ 株主還元 P.35～

国際財務報告基準（IFRS基準）の適用に関して

- ・ 当社は2023年12月期の決算報告から、国際財務報告基準（IFRS）を任意適用しております。
このため、一部の資料を除きIFRSに基づき作成しております。
* 資料17～18ページの「経営計画2023の取り組み状況」は、
IFRS基準の数値を日本基準に置きなおしたプロフォーマ日本基準数値（IFRS基準と日本基準の主な差異を修正した数値）で記載しております。
- ・ 2022年12月期実績のIFRS基準と日本基準の差異については以下資料をご覧ください。
「IFRS適用に関する補足資料」 <https://pdf.irpocket.com/C9147/xivA/fmlg/Poxi.pdf>

当決算におけるポイント（エグゼクティブサマリー）

・ 2023年12月期業績

FY2023 通期実績（IFRS基準）		
		前年同期対比
売上収益	22,390 億円	△3,796 億円 △14.5 %
連結セグメント利益 （事業利益）	812 億円	△562 億円 △40.9 %
事業利益率	3.6%	
営業利益	600 億円	△954 億円 △61.4 %
親会社の所有者 に帰属する当期利益	370 億円	△712 億円 △65.8 %

* 緑は+5%以上の増加、赤は-5%以上の減少、⇒は変化が±5%未満

概況

- ✓ 国際フォワーディング事業では、需給緩和に伴う単位あたり粗利の低下と、取扱数量の減少が主な減収・減益要因となった。
- ✓ 国内物流は、自動車産業関連等、一部の産業、顧客の取扱いで増加が見られたが、全体的な荷動きの回復には至らず、低調な推移となった。

当決算におけるポイント（エグゼクティブサマリー）

・ 2024年12月期業績予想

FY2024 業績予想（IFRS基準）		
		前年同期対比
➡売上収益	25,000 億円	+2,609 億円 +11.7 %
→連結セグメント利益 （事業利益）	850 億円	+37 億円 +4.6 %
事業利益率	3.4%	
➡営業利益	820 億円	+219 億円 +36.4 %
➡親会社の所有者 に帰属する当期利益	550 億円	+179 億円 +48.4 %
ROE	6.8%	+2.0 pt
年間配当金	300 円	
配当性向	48.0%	±0 円
総還元性向	48.0%	

* ➡ は +5%以上の増加、➡ は -5%以上の減少、→ は変化が±5%未満

概況

✓ 経営環境は厳しいことが見込まれるが、一方で、国内外の物流需要については、年後半以降に回復すると予想。当社が推進してきた、コア事業の成長戦略と日本事業の強靱化戦略の効果を拡大させていくことで、増収・増益を目指す。

2023年12月期決算概要

A.2023年12月期 通期実績	P.5-
B.売上収益・営業利益増減内訳	P.7-
C. 2023年12月期 通期実績（QoQ比較）	P.9-
D.航空フォワーディング粗利益動向	P.11-
E.海上フォワーディング粗利益動向	P.13
F.セグメント別 四半期推移	P.14-

I. 2023年12月期決算概要

A 2023年12月期 通期実績

(単位：億円、%)

項目	通期実績 (2023年1月～12月)	前年実績 (2022年1月～12月)	増減額 (前年比)	増減率 (前年比)	前回予想 ※11月13日発表	増減額 (前回比)	増減率 (前回比)
売上収益	22,390	26,186	△3,796	△14.5	22,700	△309	△1.4
連結セグメント利益 (事業利益)	812	1,375	△562	△40.9	850	△37	△4.4
営業利益	600	1,555	△954	△61.4	740	△139	△18.8
営業利益率	2.7	5.9	-	-	3.3	-	-
親会社の所有者に帰属する 当期利益	370	1,083	△712	△65.8	480	△109	△22.8

(億円未満切捨て)

2023年12月期の連結業績は、資料に記載のとおりとなりました。

当社は、IFRSの適用を開始しており、従来の営業利益に相当する数値として、連結セグメント利益（事業利益）の累計実績は、812 億円、対前同▲562 億円となりました。

なお、事業利益に対して、営業利益の対前同減少額が、

▲954億円と、大きくなるのは、前年第2四半期の旧汐留本社ビル売却益535億円の反動減が主な要因ですが、加えて、

当期決算において、子会社の「NX・NPロジスティクス（略してNPL社）」の固定資産等、および「国内医薬品事業」に関し、減損損失を計上しております。

NPL社については、電機関連の国内物流を主力としておりますが、主要顧客の低調な荷動き等により業績が低迷し、今後の事業計画も厳しいものと見ております。今回、固定資産等の回収可能額を評価した結果、減損損失51億円を計上しましたが、電機電子関連の取扱いを拡大する上で、重要な機能、ノウハウを有しており、業績の立て直しを図ります。

また、国内医薬品事業については、昨年度において、減損損失199億円を計上しておりますが、足元の営業状況を踏まえ、今後の事業計画を見直した結果、31億円を追加計上しました。一方、医薬品産業全体としては、フォーワーディング扱い等を含めた国内外の取扱いは大きく伸長しており、今後の医薬品事業のポテンシャルが高いことに変わりはなく、引き続き、重点産業として注力して参ります。

次に、11月13日に公表した予想数値に対しては、下振れる結果となりました。

第4四半期の見通しでは、ピークシーズンであることから、4Q対3Qでは、航空フォーワーディングの取扱数量は、海外、日本発ともに増加を見込み、国内物流についても年末の物流需要等により511億円の増収、事業利益ベースで64億円の増益を見込んでおりましたが、結果は増収増益となったものの、予想を下回りました。

I. 2023年12月期決算概要

A 2023年12月期 通期実績（セグメント別）

（単位：億円、％）

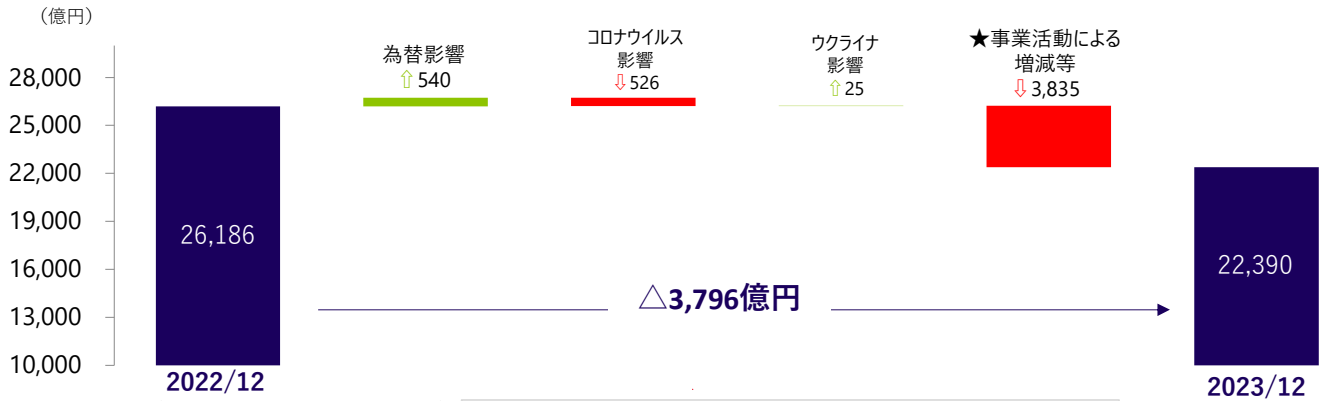
セグメント	項目	2023年実績 (2023年1月～ 12月)	前年実績 (2022年1月～ 12月)	増減額 (前年比)	増減率 (前年比)	前回予想 ※11月13日発表	増減額 (前回比)	増減率 (前回比)
日本	売上収益	12,565	14,509	△1,944	△13.4	12,648	△82	△0.7
	セグメント利益（事業利益）	485	714	△228	△32.0	462	23	5.2
米州	売上収益	1,512	1,620	△107	△6.7	1,503	9	0.7
	セグメント利益（事業利益）	92	137	△44	△32.6	102	△9	△9.2
欧州	売上収益	1,926	2,157	△230	△10.7	1,864	62	3.4
	セグメント利益（事業利益）	98	125	△26	△21.5	102	△3	△3.4
東アジア	売上収益	1,576	2,415	△838	△34.7	1,593	△16	△1.0
	セグメント利益（事業利益）	37	128	△90	△70.6	45	△7	△16.4
南アジア・ オセアニア	売上収益	1,408	2,218	△810	△36.5	1,468	△59	△4.1
	セグメント利益（事業利益）	83	200	△117	△58.5	94	△10	△11.2
警備輸送	売上収益	678	680	△1	△0.3	681	△2	△0.3
	セグメント利益（事業利益）	33	31	2	8.9	34	△0	△0.4
重量品建設	売上収益	511	445	65	14.7	495	16	3.3
	セグメント利益（事業利益）	65	63	1	2.0	70	△4	△6.9
物流サポート	売上収益	4,258	4,216	42	1.0	4,259	△0	△0.0
	セグメント利益（事業利益）	138	164	△25	△15.8	143	△4	△3.2

（億円未満切捨て）

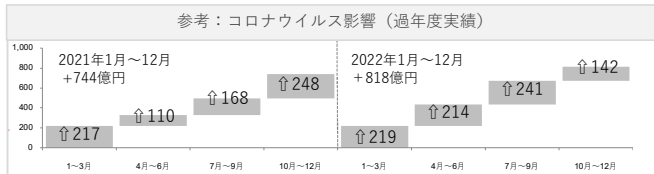
I. 2023年12月期決算概要

B 売上収益・営業利益 増減内訳

売上収益



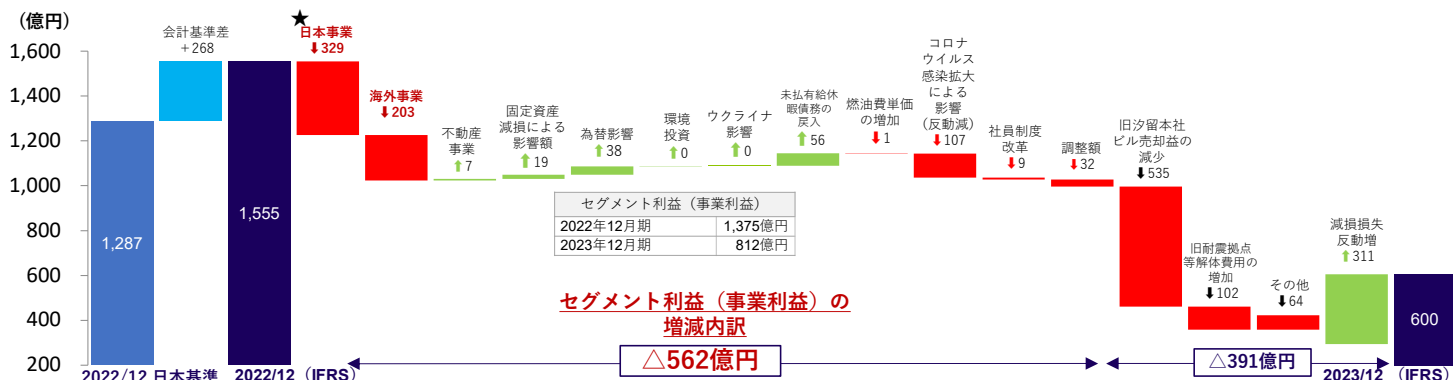
★ 事業活動による増減等 セグメント内訳	
日本	△1,970
海外合計	△1,988
警備輸送	△2
重量品建設	58
物流サポート	38
調整	28



I. 2023年12月期決算概要

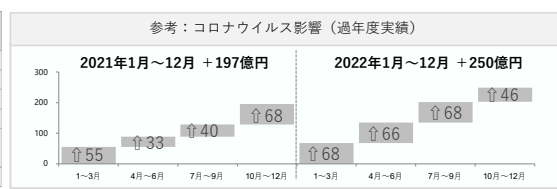
B 売上収益・営業利益 増減内訳

営業利益



会計基準差（+268億円）の主な内容（2022年IFRSと日本基準の差異）			
セグメント利益部分		その他の収益・費用、投資損益部分	
固定資産税等見積額の期首費用化による影響	△35億円	その他の収益・費用の総計	+175億円
金融区分変更等、減損戻し入	+48億円	持分法による投資損益	+3億円
金他			
総計	+84億円	総計	+179億円

★「日本事業」増減等セグメント内訳	
日本	△324
警備輸送	2
重量品建設	△0
物流サポート	△27
料金改定効果（料金改定132、外注費112）	19
日本事業合計	△329



前回の営業利益について、日本基準では1,287億円でしたが、日本基準とIFRS間で、資料記載の経理処理ギャップがあり、加えて、IFRSでは営業利益に営業外損益、および先ほど申し上げた旧汐留本社ビルの売却益等の特別損益が含まれる結果、IFRS基準に置き換えた場合の営業利益は1,555億円となります。

次に、事業利益は812億円、対前年▲562億円の減益に関しては、国際フォワーディング事業における、需給緩和に伴う単位あたり粗利の低下と、取扱数量の減少による反動減が主な要因です。また、国内物流は、自動車産業関連等、一部の産業、顧客の取扱いで増加が見られますが、全体的な荷動きの回復には至らず、低調な推移となりました。

この結果、日本事業が▲329億円、海外事業が▲203億円の減で、主な減益要因となっております。

I . 2023年12月期決算概要

C 2023年12月期通期業績（2023年4Q対2023年3Q）

（単位：億円、％）

項目	4Q単実績 (2023年10月～12月)	3Q単実績 (2023年7月～9月)	増減額 (前期比)	増減率 (前期比)
売上収益	5,636	5,434	201	3.7
セグメント利益（事業利益）	208	181	27	15.2
営業利益	86	110	△24	△21.7
営業利益率	1.5	2.0	-	-
親会社の所有者に帰属する 当期利益	65	50	14	28.7
海外売上収益	1,672	1,574	97	6.2

（億円未満切捨て）

I. 2023年12月期決算概要

C セグメント別実績（2023年4Q対2023年3Q）

（単位：億円、％）（億円未満切捨て）

セグメント	項目	4Q単実績 (2023年10月 ～12月)	3Q単実績 (2023年7月 ～9月)	増減額 (前期比)	増減率 (前期比)	4Q前回予想 ※11月13日発表	増減額	増減率
日本	売上収益	3,132	3,031	101	3.3	3,214	△82	△2.6
	セグメント利益（事業利益）	156	97	59	61.7	133	23	17.9
米州	売上収益	386	385	1	0.3	376	9	2.6
	セグメント利益（事業利益）	18	21	△2	△11.0	28	△9	△33.3
欧州	売上収益	515	467	47	10.1	452	62	13.8
	セグメント利益（事業利益）	23	25	△2	△10.6	26	△3	△13.0
東アジア	売上収益	425	377	47	12.5	441	△16	△3.7
	セグメント利益（事業利益）	5	6	△0	△7.8	12	△7	△56.8
南アジア・オセアニア	売上収益	345	343	2	0.6	404	△59	△14.7
	セグメント利益（事業利益）	13	20	△6	△32.4	24	△10	△43.1
海外セグメント合計	売上収益	1,672	1,574	97	6.2	1,675	△3	△0.2
	セグメント利益（事業利益）	61	73	△12	△16.5	92	△30	△33.3
警備輸送	売上収益	170	169	1	1.1	173	△2	△1.2
	セグメント利益（事業利益）	2	13	△11	△79.9	2	△0	△4.7
重量品建設	売上収益	112	139	△27	△19.7	96	16	16.7
	セグメント利益（事業利益）	15	19	△3	△19.5	20	△4	△23.4
物流サポート	売上収益	1,149	1,018	130	12.8	1,149	△0	△0.0
	セグメント利益（事業利益）	41	31	10	34.0	46	△4	△9.8

業績の動向として、QonQ比較をお示しております。

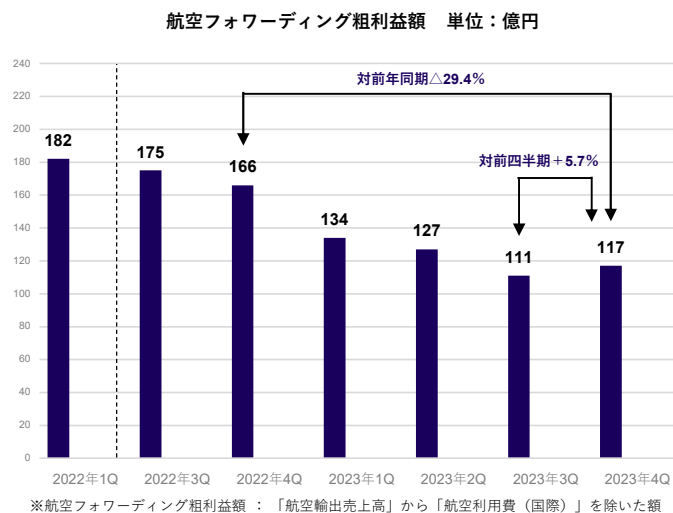
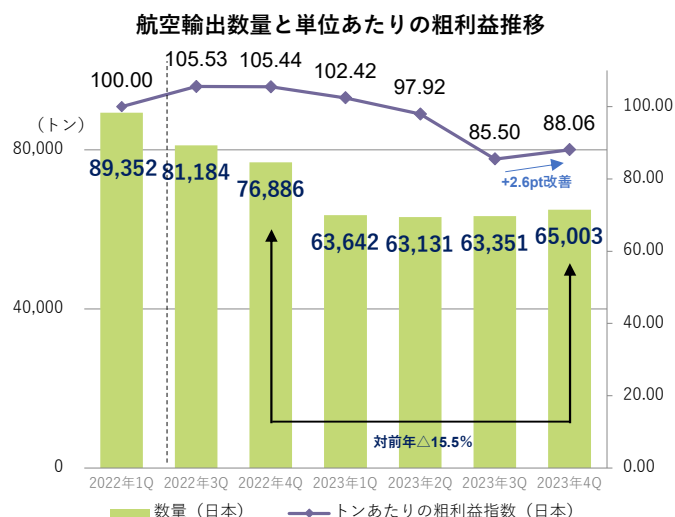
ロジスティクス・日本は、航空フォワーディング事業の、単位あたりの粗利の改善や、国内物流についても年末の貨物需要の一定の取り込みはありましたが、国内物流については想定ほどの伸長とはならず、総じて低調な推移となりました。一方、未払有給休暇債務の戻入れによる人件費関連コストの減少などにより、セグメント利益は59億円の増益で、業績予想での増益幅を上回りました。

一方、海外は、航空フォワーディング事業について、単位あたりの粗利が低下したことを主因に、▲12億円となりました。この結果、航空のピークシーズンにおける増益見込みに対して、▲30億円の不振となりました。

I. 2023年12月期決算概要

D 航空フォワーディング粗利益動向：日本セグメント

- ✓ 2023年3Qより数量はやや増加。スペースコントロールの強化と販売価格交渉により、トンあたりの粗利も改善。
- ✓ 粗利益の影響額は、YoYで△29.4%（△48億円）、QoQで+5.7%（+6億円）。



※ 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。(2022年第1四半期からのトレンドは補足資料22ページに掲載)

日本発航空フォワーディングの四半期ごとの、取扱数量と、指数化した単位あたりの粗利、および粗利額の推移を示しております。

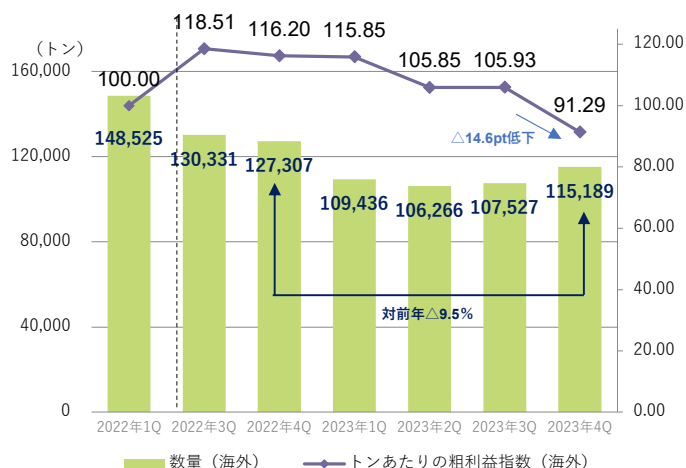
この中で、折れ線が示す単位あたりの粗利は、第3四半期において、アジア発のEC貨物需要の高まりにより仕入運賃が上昇したことや、燃油サーチャージの上昇により低下しましたが、スペースコントロールの強化と、販売価格交渉により、第4四半期は、2.6ポイント改善しました。

I. 2023年12月期決算概要

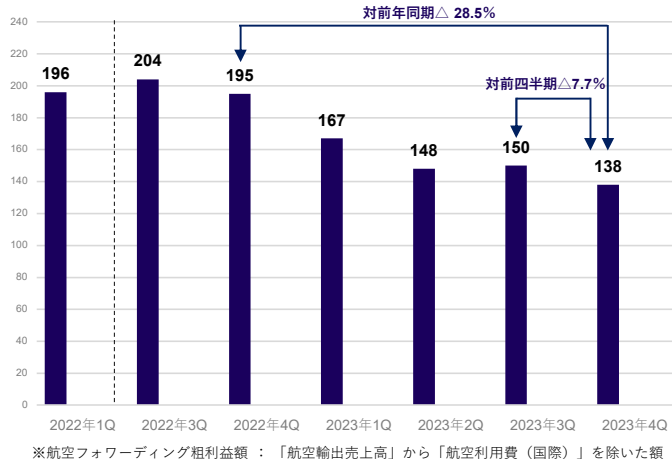
D 航空フォワーディング粗利益動向：海外セグメント

- ✓ アジア発航空運賃が上昇する東アジアと、価格競争による欧州の販売単価の低下を受け、トンあたりの粗利が低下。
- ✓ QoQで数量は増加したものの、トンあたり粗利の低下により、粗利益はQoQで低下。

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



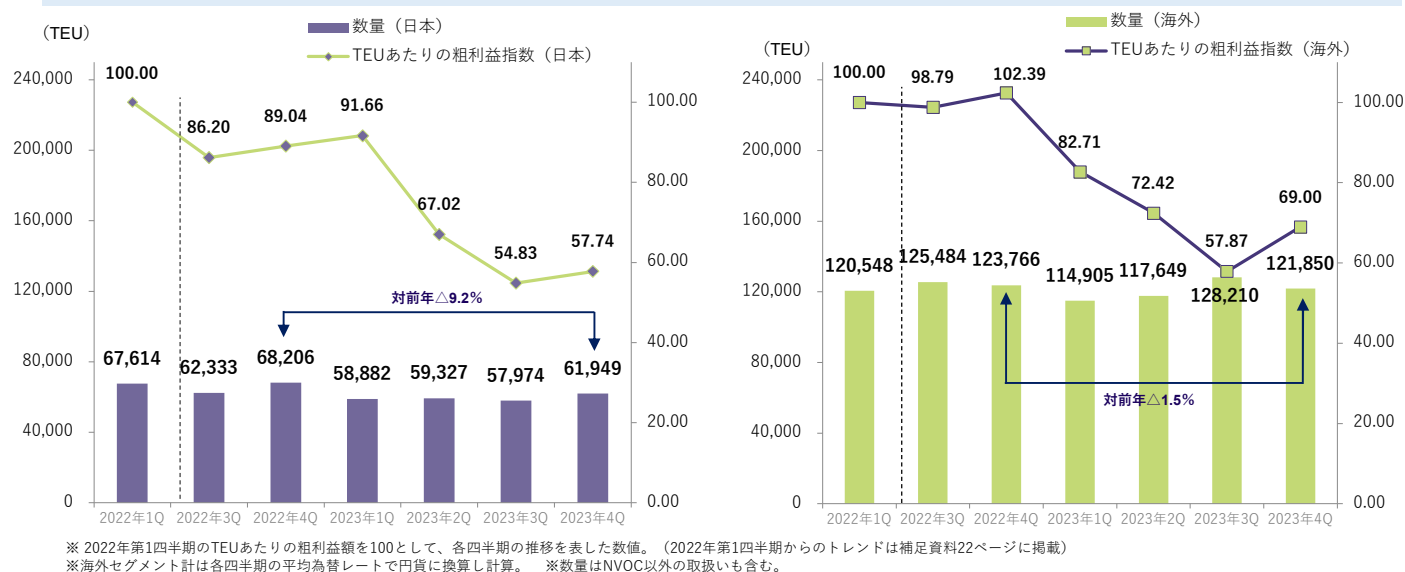
※ 2022年第1四半期のトンあたりの粗利益額を100として、各四半期の推移を表した数値。（2022年第1四半期からのトレンドは補足資料22ページに掲載）
※ 各四半期の平均為替レートで円貨に換算し計算。

海外発については、取扱数量は増加しましたが、単位あたりの粗利は、▲14.6ポイントの低下となりました。この単位あたりの粗利については、第3四半期の終了時点で、大きな低下はないものと見ておりましたが、アジア発航空運賃が上昇する中、電機電子関連等の扱いが低調であった東アジアと、価格競争による欧州の販売単価の低下が影響しました。

I. 2023年12月期決算概要

E 海上フォワーディング粗利益動向：日本・海外セグメント

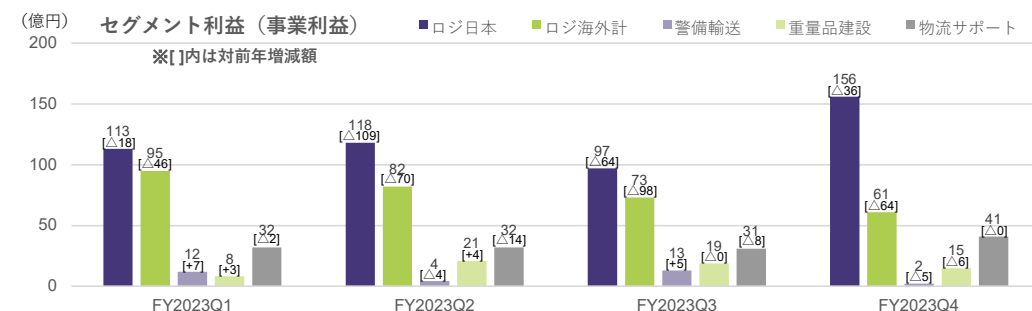
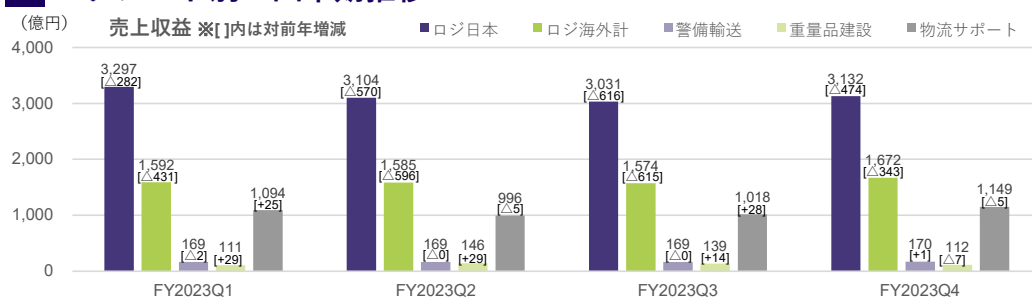
- ✓ パナマ、スエズ運河の航行制限等により、運賃上昇傾向の中、TEUあたりの粗利は日本・海外ともに3Qから改善。
- ✓ 取り扱い数量は、日本はQoQ増加、海外はQoQ減少となり、想定より伸び悩んだ。



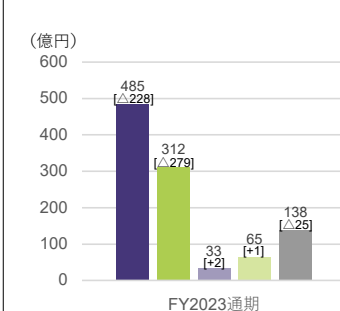
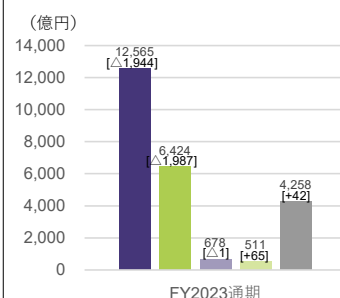
次に、海上フォワーディングは、マーケットの需給緩和を受け、日本発、海外発とも単位あたりの粗利は、低下傾向が継続していましたが、パナマ、スエズ運河の運航制限等により、運賃は上昇傾向となっております。このトレンドの中、当社の単位あたりの粗利は、日本・海外とも上昇に転じております。

I. 2023年12月期決算概要

F セグメント別 四半期推移



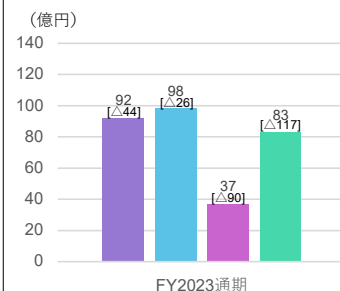
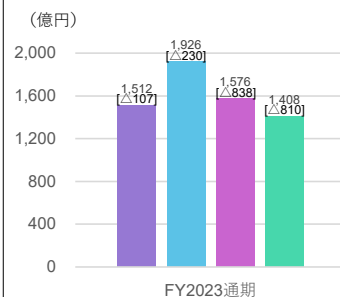
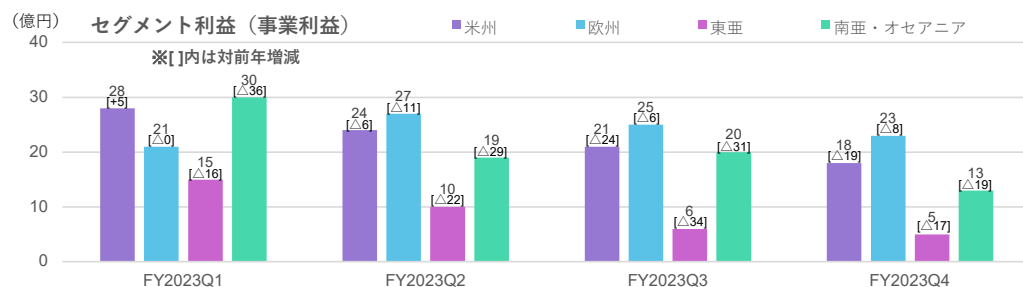
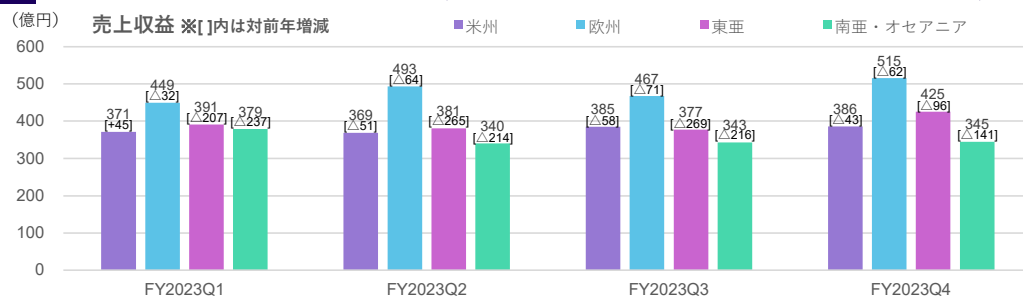
✓ 2023年下半年以降、物流需要の底打ち感はあるものの、回復力は弱い状況。



ロジスティクスセグメントの全体的なトレンドはご説明した通りですが、四半期トレンド推移から、2023年下半年以降、物流需要の底打ち感がありますが、回復力は弱く、本格的な回復は、半導体産業の回復等が見込める2024年後半以降になるものと見ております。
その他、補足資料の2、3ページには、外部環境の変化等の詳細、5ページには営業利益予想の増減内訳をご案内しております。あわせてご参照ください。

I. 2023年12月期決算概要

F セグメント別 四半期推移（ロジスティクス・海外リージョン内訳）



経営計画2023の取り組み（総括）

A.経営計画数値（日本基準）	P.17-
B.NXグループ経営計画2023 KPI<コア事業の成長戦略>	P.19
C.事業別売上高動向	P.20
D.日本事業の強靱化戦略	P.21
E.間接部門コスト削減	P.22
F. RPAおよびNX-OCRの推進について	P.23
G.人事制度改革のコスト影響	P.24
H.事業構造改革PJ	P.25
I.ESG経営	P.26
J.長期ビジョンの達成に向けた経営計画の取り組み	P.27

「経営計画2023」の評価においては、2023年度のIFRS基準の数値を日本基準の数値に置きなおして評価しております。

II.経営計画2023の取り組み（総括）

A 経営計画数値（日本基準）

（単位：億円、％）
（億円未満切捨て）

項目	今期実績 プロフォーマ日本基準数値 （2023年1月～12月）	2023年 経営計画数値目標 （日本基準）	増減額（計画比）	増減率（計画比）	2020年3月期実績 （日本基準）	増減額（2019年比）	増減率（2019年比）
売上高	22,432	24,000	△1,567	△6.5	20,803	1,597	7.7
営業利益	691	1,100	△408	△37.1	592	99	16.8
営業利益率	3.1	4.6	-	-	2.8	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	459	720	△260	△36.2	174	285	163.9
海外売上高	6,424	7,200	△775	△10.8	4,125	2,298	55.7
ROE	5.9	10.0	-	-	3.2	-	-

* 2023年12月期 IFRS基準ROE は4.8％。日本基準ROE 5.9％との差異は、IFRSでは有価証券売却益がPL非計上となることが主な要因です。

* 経営計画の取り組み状況は、IFRS基準の数値を日本基準に置きなおしたプロフォーマ日本基準数値（IFRS基準と日本基準の主な差異を修正した数値）により評価しております。

経営計画の主な数値目標に対する進捗状況は資料に記載のとおりです。
低調な荷動きや、エネルギー、人件費をはじめとしたコスト上昇などがある中、最終年度目標に対しては、いずれの目標も未達となりました。一方、コロナ禍前の2019年と比較すると、厳しい外部環境にある中、売上高は約8％増、営業利益は約17％増となり、一定の成果が現れているものと捉えております。

II.経営計画2023の取り組み（総括）

A セグメント別経営計画数値（日本基準）

（単位：億円、％）

セグメント	項目	プロフォーマ日本基準数値 (2023年1月～12月)	2023年 経営計画数値目標 (日本基準)	増減額（計画比）	増減率（計画比）
日本	売上高	12,674	13,730	△1,055	△7.7
	セグメント利益	370	658	△287	△43.7
	利益率	2.9	4.8	-	-
米州	売上高	1,512	1,210	302	25.0
	セグメント利益	92	72	20	28.6
	利益率	6.1	6.0	-	-
欧州	売上高	1,926	1,860	66	3.6
	セグメント利益	98	87	11	13.0
	利益率	5.1	4.7	-	-
東アジア	売上高	1,576	2,310	△733	△31.7
	セグメント利益	37	89	△51	△57.7
	利益率	2.4	3.9	-	-
南アジア・ オセアニア	売上高	1,408	1,820	△411	△22.6
	セグメント利益	83	142	△58	△41.2
	利益率	5.9	7.8	-	-
警備輸送	売上高	681	690	△8	△1.3
	セグメント利益	25	11	14	132.4
	利益率	3.8	1.6	-	-
重量品建設	売上高	511	530	△18	△3.6
	セグメント利益	65	61	4	6.9
	利益率	12.8	11.5	-	-
物流 サポート	売上高	4,190	3,820	370	9.7
	セグメント利益	141	120	21	17.9
	利益率	3.4	3.1	-	-

* 経営計画の取り組み状況は、IFRS基準の数値を日本基準に置きなおしたプロフォーマ日本基準数値（IFRS基準と日本基準の主な差異を修正した数値）により評価しております。

II.経営計画2023の取り組み（総括）

B NXグループ経営計画2023 KPI<コア事業の成長戦略>

項目 (売上高)	日本*1					海外				
	2023年 1月～12月実績	2022年 1月～12月実績	前同増減率	2023年 1月～12月目標	達成率	2023年 1月～12月実績	2022年 1月～12月実績	前同増減率	2023年 1月～12月目標	達成率
電機・電子産業の取組強化	1,012億円	1,183億円	△14%	1,200億円	84%	1,461億円	2,083億円	△30%	1,740億円	84%
自動車産業の取組強化	832億円	928億円	△10%	1,100億円	76%	1,109億円	1,317億円	△16%	1,200億円	92%
アパレル産業の取組強化	155億円	167億円	△7%	200億円	78%	1,009億円	1,147億円	△12%	800億円	126%
医薬品産業の取組強化	184億円	194億円	△5%	300億円	61%	363億円	419億円	△13%	400億円	91%
半導体関連産業の取組強化	297億円	535億円	△44%	455億円	65%	147億円	239億円	△38%	200億円	74%
項目	2023年 1月～12月実績	2022年 1月～12月実績	前同増減率	2023年 1月～12月目標	達成率					
海上フォワーディングの拡大*2	72万TEU	76万TEU	△4.8%	110万TEU	65.5%					
航空フォワーディングの拡大*2	69万 t	87万 t	△20.0%	120万 t	57.8%					
項目 (売上高)	2023年 1月～12月実績	2022年 1月～12月実績	前同増減率	2023年 1月～12月目標	達成率					
非日系顧客の拡大 (GAM・GTA*3)	385億円	1,131億円	△65.9%	869億円	44.3%					

*1. 実績、KPI数値は、日本通運、NXキャッシュ・ロジスティクス対象事業の合計値。*2. 実績、増減率は四捨五入し記載。*3. GAMとは、GAM（Global Account Management）のこと。GTAとは、GTA（Global Target Accounts）のこと。

コア事業の成長戦略について、重点産業の取扱い実績は資料の通りです。

フォワーディング事業単価の下落等により、前同を下回り、2023年目標に対しては、海外アパレル以外の産業は未達となりました。国際物流の反動減の大きな影響を受けておりますが、倉庫等のロジスティクスの取扱いは、国内・海外ともに拡大しており、物流量の回復局面において、これまでの取り組みが成果を発揮するものと考えております。

次に、事業軸として、航空、海運フォワーディングの数量実績は、資料に記載の通りです。

海運のマーケットについては、アジア発欧米向けコンテナの荷動きが、対前年で増加に転じたことなどにより、確認できる1月から11月までのグローバル全体の荷量は、0.4%程度の微増となっております。一方、当社の取扱いは、船社ダイレクトへの回帰により減少しました。新造船の就航によりスペース供給は増加しておりますが、足元では、パナマおよびスエズ運河の運航制限の影響等により、運賃単価は上昇傾向となっており、中東情勢悪化が長期化するなど、今後の運賃単価動向は不透明な状況となっております。

次に航空のマーケットについては、直近12月の日本発輸出重量は、6.7万トンで前年同月比▲10%、24ヶ月連続で前年割れが続いています。一方、12月のグローバルの国際貨物輸送量は前年同月比プラス4.9%ながら、対2019年では▲4.5%とコロナ禍以前を下回る水準にあります。なお、対前年での増加については、旺盛なe-commerce需要が影響しており、EC関連を除いたサプライチェーンにおける航空貨物需要は、低調な推移となっております。こうした中、足元の航空運賃は、感染症発生前に対して40%程度高い水準で推移しておりますが、需給緩和の継続から、運賃は低下傾向が予測されております。こうした状況下、フォワーディング事業においては、取扱数量の拡大と、利用費の低減がポイントになりますが、入札ターゲットの拡大による数量確保に注力しております。

加えて、海上フォワーディングについては、FAKレートを活用したボリューム戦略の推進に合せて、アジア発の日用消費財（FMCG）顧客をターゲットとした営業を開始しております。

また、航空利用費低減のため、グローバルエアライン購買入札の対象を拡大しております。さらに、羽田空港を利用した再混載スキームにより、アジア発ロングホール拡販と同時に、混載効率の向上を図ります。

現況、船社ダイレクトへの回帰が進んだことなどから、当社のフォワーディング全体の取扱ボリュームは減少する結果となっております。こうした状況下、改めて当社のコア事業の成長戦略のフレームワークを整理しますと、顧客・産業軸、事業軸、エリア軸の3軸アプローチによる顧客基盤・事業のグローバルな成長を目指すものです。特に、重点産業を中心に、産業・業種のトレンド変化を捉え、それぞれの特性に応じた物流ソリューションを提供することにより、新たなビジネスを拡大する。これにより、ボリュームとトップラインを伸ばすことを目指してまいりました。この方向性は正しいものと考えておりますが、進捗スピードの点で課題があったと捉えております。

しかしながら、グローバル事業本部、略してGBHQを中心に、グローバル営業体制が整ってきており、新経営計画において、コア事業の成長戦略を進化させてまいります。

II.経営計画2023の取り組み（総括）

C 事業別売上高動向：2023年度12月期（1月～12月）

累計 単位：百万円、%

(百万円未満切捨て)

日本通運事業別実績	実績	増減額		増減率	
		対2022年	対2021年※	対2022年	対2021年※
鉄道事業	66,680	△ 387	△ 2,148	△ 0.6	△ 3.1
小口貨物事業	34,770	△ 2,944	△ 6,290	△ 7.8	△ 15.3
自動車事業	178,496	△ 2,133	△ 4,289	△ 1.2	△ 2.3
海運事業	132,059	△ 60,992	△ 1,690	△ 31.6	△ 1.3
港湾事業	67,756	△ 1,658	△ 365	△ 2.4	△ 0.5
航空事業	215,073	△ 122,604	△ 75,906	△ 36.3	△ 26.1
倉庫・保管庫事業	153,877	△ 2,586	10,349	△ 1.7	7.2
工場内事業	70,108	7,038	12,779	11.2	22.3
引越・移転事業	51,998	△ 5,408	688	△ 9.4	1.3
その他	78,396	11,993	526	18.1	0.7
合計	1,110,838	△ 241,882	△ 131,448	△ 17.9	△ 10.6

国際物流・輸出実績	実績	増減額		増減率	
		対2022年度	対2021年度	対2022年度	対2021年度
海運（輸出）	80,526	△ 50,716	△ 8,899	△ 38.6	△ 10.0
航空（輸出）	116,843	△ 119,593	△ 73,718	△ 50.6	△ 38.7

※ 2021年1～12月（日本基準ベース）と2023年度業績（IFRS基準）を用いて比較した参考値。

【事業概況ハイライト】

〈鉄道事業〉

自動車産業関係は横ばいで収まるも、化学品等の回復傾向が見られず、取扱数量減が継続。

〈自動車事業〉

鉄・金属、電機、公用等が減少となったが、自動車関連はプラス基調が継続した。

〈倉庫・保管庫事業〉

医薬品等の取扱いの増加や自動車関連の新拠点稼働による増収の一方、衛生用品等の減少があった。

〈工場内事業〉

E C 関連の拠点増加等により増収。

〈引越・移転事業〉

国内引越、海外引越は件数減少。移転はオフィス関連の案件が少なく減収。

【外注費率】

日本通運の国内事業における外注費率は、感染症発生前に対しては低減を維持と分析。

【日本通運以外の主な子会社動向】

家電関連・電気精密機器関連等の荷量が減少。

II.経営計画2023の取り組み（総括）

D 日本事業の強靱化戦略

主な取組項目

I. 収益性の改善

- ◆ 日々のコストコントロールによる社有戦力の最大限活用と外注費率の削減を継続推進
 - ・ 2023年度12月期（1月～12月）の社有車の稼働率は、対前年+0.2ポイントとなった国際物流の反動減の影響により、売上収益は減少（対前年△13.6%）し、外注費率は対前年+4.9ポイント。（NXCLの前年実績を控除し計算）
 - ・ 一方、フォワーディング事業の影響等を除いた、日本通運の国内事業における外注費率は、感染症発生前と比較し、△1pt程度の低減を維持。
 - ・ 継続して、社有戦力・社有車の最大限活用することにより、作業差益率向上を図る
- ◆ 適正料金の収受
 - ・ 2023年度累計の料金改定実績は、約111億円（日本通運）の売上効果となった
 - ・ 適正料金の収受に向けて強力に取り組んできた結果、前同を大きく上回る結果となった。2024年度はさらなる取組強化を図る
- ◆ 支店作業会社の再構築
 - ・ 役割・収益・将来性と市場動向の変化を踏まえ、地域ごとの再編を継続的に取組む
 - ・ 81社を対象に、2025年度末までの再編完了を図る（67社が本体化・清算（2023年度18社、2024年度32社、2025年度17社予定）、14社存続）

II. 生産性の向上

- ◆ 倉庫オペレーションの全体的レベルアップ
 - ・ 倉庫オペレーションの全体的なレベルアップに向けて、三層構造の教育訓練プログラムを実施し、ロジスティクス人材の育成・拡大を図る。
 - ①Logistics boot camp：倉庫オペレーションの生産性向上を推進する中核人材の育成（2023年度受講者：18名）
 - ②Logistics Academy：物流センター管理者の育成を通じた現場改善、KPI管理の推進（2023年度受講者：117名）
 - ③e-Learning 業務の標準化・改善への理解度向上を目的（全社員対象）

III. 生産性の向上（つづき）

- ◆ オフィス業務の自動化・簡素化
 - ・ 2023年度までは、本社IT部門にて集中管理するRPAと、支店・課所にて自ら自動化（RPA化）するRPAの2本柱で推進を行ってきた。2024年度以降は、新技術を取り入れた更なる推進のために、本社IT部門の管理するRPAツールへ統一する方針を決定した。
 - ・ 2023年度末までの削減目標：累計2,150,000時間（年間換算）
 - ・ 2023年度実績：累計2,212,812時間（対目標：+62,812時間）

III. 陸海空融合の進化

- ◆ クロスモードセールスの推進
 - ・ 既存顧客の空白領域をシステムにより可視化し、全国全店所にてセールスを展開。
 - ・ 今年度は累計で、567案件を獲得

IV. ネットワーク商品の強化

- ◆ 鉄道コンテナ、内航コンテナの拡販
 - ・ NXトレイン販売開始、お客様から好評をいただき約9割の積載率で推移
 - ・ 今後の物流を取り巻く課題解決に有用な輸送モードとして、2024年問題対応や脱炭素に向けたモーダルシフト提案推進、自然災害時のバックアップ輸送体制構築に取組む
 - ・ Sea & Railの拡販 2023年度実績：9,795ト（対前年95.9%）
- ◆ 引越事業の構造改革
 - ・ 商戦期において、収益性の確保と品質の向上を目的として、契約法人顧客との料金改定、販売枠の設定、遠隔地の設定を実施。
 - ・ 料金改定による販売単価と収益性の向上、および販売枠の設定実施で過剰な受注による外注戦力での作業の抑制や、徹底した品質教育により品質の維持向上を図ることができた。（顧客満足度調査（オリコン社）においては、3年連続1位を獲得）2023年度累計平均NPS56pt（前年比+2 pt）
- ◆ アロー便事業の強化推進
 - ・ 2024年2月、NXグループの特積み事業と名鉄運輸株式会社の事業統合に関する契約を締結。今後、両社グループの特積み事業を統合した新たな体制により、事業の拡大および強靱化を図っていく。
- ◆ プロテクトBOXの拡販
 - ・ 顧客ニーズにマッチした新器材導入により、お客様の積載率向上を図ることができた。2023年度実績 37,735基（対前年118.2%）

日本事業の強靱化戦略については、「収益性の改善」「生産性の向上」、「陸海空融合の進化」、および「ネットワーク商品の強化」において、記載のとおり、外注費削減等に成果が出ています。加えて、エネルギー、人件費など様々なコストが上昇する中、適正な料金への見直しや、コスト上昇を料金に反映することは、重要な課題と捉えております。さらには2024年問題も差し迫っており、料金改定、契約見直しについては、引き続き、集中的に取り組んでまいります。

Ⅱ.経営計画2023の取り組み（総括）

E 間接部門コスト削減

日本事業の 強靱化	項目	2019年度 実績 (対前同)	2020年度 実績 (対前同)	2021年度 実績 (4～12月) (対前同)	2022年度 実績 (1～12月) (対前同)	2023年度 実績 (1月～12月) (対前同)	2023年度 累計実績	2023年度 累計目標	達成率
組織の大括り化・ 管理組織のスリム化	支店間接 部門人員 の再配置	▲11.0億円 <▲124名>	▲14.0億円 <▲156名>	-	-	▲6.1億円 <▲68名>	▲43.5億円 <▲485名>	▲45億円 <▲500名>	97%
	本社人員の 再配置	-	▲8.2億円 <▲91名>	▲0.4億円 <▲4名>	▲3.8億円 <▲42名>				
事務プロセスの改革	超勤 (事務系社員)	▲11.0億円	▲13.2億円	+5.5億円	+2.7億円	+1.5億円	▲9.7億円	▲50億円	19%
	人材派遣費 (事務系)	+1.5億円	▲10.4億円	▲2.0億円	+9.1億円	+6.6億円			
合計	合計	▲20.5億円	▲45.8億円	+3.1億円	+8億円	+2.0億円	▲53.2億円	▲95億円	56%

*「組織の大括り化・管理組織のスリム化」の実績・目標数値は、施策の実施規模・目安額を記載

間接部門コストの削減については、累計削減額は、53.2億円、目標95億円に対して、56%の進捗という結果となりました。

日本事業の強靱化を図る上で、さらなるコスト削減が必要になりますが、デジタル化やDXを活用するとともに、日本通運中心の取り組みから、対象をグループ全体に拡大し、取り組みの強化を図りたいと考えております。

なお、社員制度改革に関するコスト増の状況については、資料24ページにお示ししておりますので、ご参照ください。

Ⅱ.経営計画2023の取り組み（総括）

F RPAおよびNX-OCRの推進について

RPA導入の ねらい

創造的な企画業務や営業活動など、本来実施すべき業務にかかる時間の創出
⇒ **生産性や品質の向上、コスト削減、新ビジネス創造の可能性**を生み出す。

～実施済業務事例～

- ☐ メール送受信付帯業務
- ☐ 貨物運送保険申込み関連業務
- ☐ 勤務管理関連業務

2023年度 目標 累計215万時間 創出

※2023年度よりWin Actor（部/支店が自ら開発するRPAツール）による削減時間も加算

2023年（1～12月）：58万時間 創出

2023年12月末時点累計：221万時間 創出 目標達成率 103%

※Win Actorによる削減14万時間を加算

2022年度

目標 累計150万時間 創出 2022年度：55万時間 創出（年度末累計：163万時間 創出）

※2022年度よりNX-OCR(紙帳票をデータ変換するサービス)による削減時間も加算

2021年度

目標 累計100万時間 創出 2021年度：36万時間 創出（年度末累計：108万時間 創出）

2020年度

目標 累計70万時間 創出 2020年度：38万時間 創出（年度末累計：72万時間 創出）

2019年度

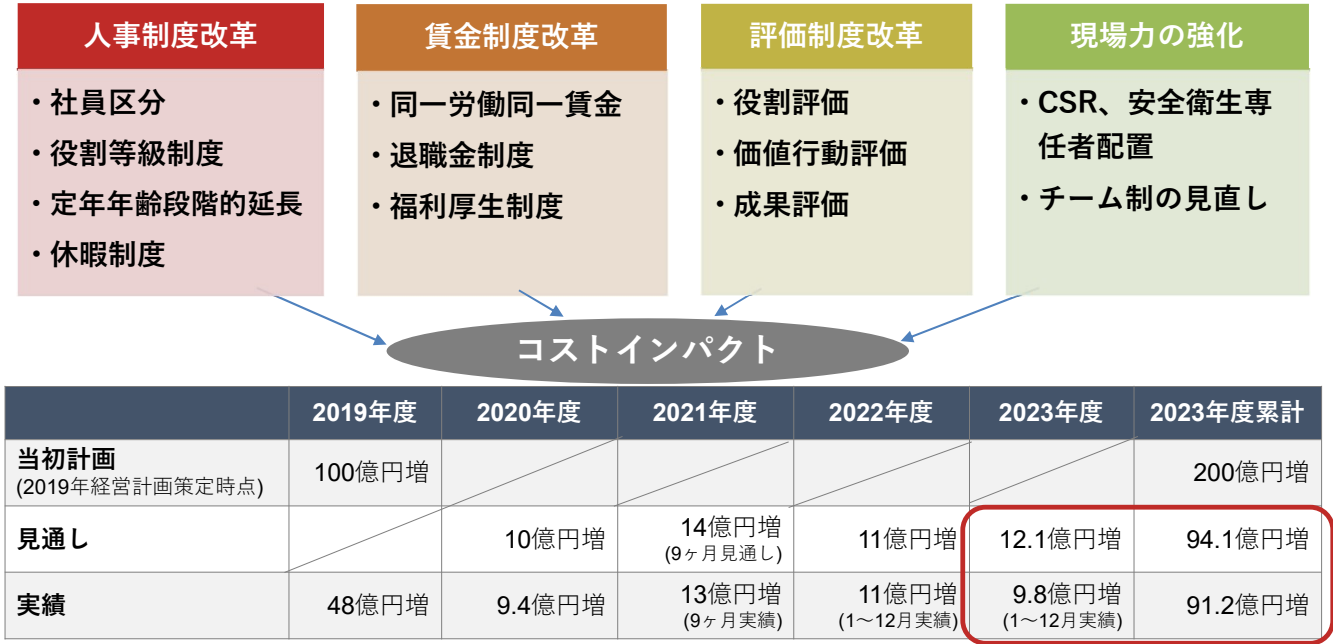
目標 累計40万時間 創出 2019年度：34万時間 創出

RPAを推進する ための施策

- ①RPAマスターによる新案件の発掘およびRPA横展開導入促進
- ②国内業務研修員を活用したRPA導入とNX-OCR導入
- ③音声認識/自然言語処理等各種先端技術活用
- ④国内外のグループ会社へのRPA開発支援
- ⑤業務手順の見直し

II.経営計画2023の取り組み（総括）

G 人事制度改革のコスト影響



II.経営計画2023の取り組み（総括）

H 事業構造改革PJ

～ 各事業の改革・強化 ～

①「ロジスティクス事業改革」

End-to-Endで最適なロジスティクスソリューションを提供できる仕組みとして、拠点立ち上げに必要な機能を定義し、これらを包括的に担う組織として、ロジスティクス事業推進部を2023年7月設置。

②「通運事業改革」

2024年問題、脱炭素時代を意識した持続可能な輸送手段と位置付け、内航海運と連携してマーケット・イン型の商品を開発（Sea & Railのラインアップ拡充）。モーダルコンビネーションの推進に向け営業体制、戦力配置、輸送機材等において内航海運との協業を推進。

③「小口貨物事業改革」

日本通運の特別積合せ貨物運送事業及びNXトランスポートと名鉄運輸株式会社との統合に向けた基本合意書を締結することを決定。三社で新たな合併事業の体制を確立し、両社グループの特積み事業の拡大及び強靱化に繋げる。

④「内航海運事業改革」

利用運送の拡大と自社船サービスとの結合によるNX内航サービスの全国展開（全国の港を結節したサービス構築）。通運事業との協業推進。

⑤「複合店事業改革」

日本国内はエリアごとのマーケットの規模や質が異なることから、国内画一的ではなく、エリアの特性に合わせた経営資源の配分を見直し、社内カンパニー制を導入することを提言。

支店作業会社について、役割・収益・将来性と市場動向の変化に応じた在り方を類型整理し、2025年度末の完了を目途に、地域ごとの再編を継続的に取り組む。

⑥「M&A戦略推進」

アジア発フォーワーディング事業（主戦場）競争力強化、および産業・事業に根差した地域毎市場ニーズ対応力強化。

M&A推進体制の強化に向けグローバル事業本部内にPMI専任チームを設立。

各エリアの役割を明確にし、経営の自由度を高めるために
社内カンパニー制の導入を検討

+

End-to-Endでの最適なロジスティクスソリューションや
市場・顧客のニーズに合ったサービスの提供による事業の拡大・成長

予てから、日本事業の強靱化戦略については、日本事業の構造改革にフェーズを移し、その方向性や取り組みの状況をご説明してきたところですが、この改革の柱の一つとして、マーケット特性にあわせた経営資源の配分を行うことを念頭に、組織・体制の見直しを含めた検討を進めてまいりました。この結果、日本通運の体制として、社内カンパニー制の導入の具体的な検討を開始致しました。これは新経営計画の重要な戦略の1つになると捉えております。

Ⅱ.経営計画2023の取り組み（総括）

Ⅰ ESG経営

CO2排出量削減－対2017年度比

2017年度	2019年度	2020年度	2021年度 4月～12月	2022年度 1月～12月	2023年度 1月～12月（速報値）	目標数値
468,069t 指標	414,884t ▲53,185t	401,580t ▲66,489t	290,779t (前年実績288,894t)	404,438t ▲63,631t	395,436t (対目標▲45,436t) ※NXCL含む	2023年度 350,000t ▲118,069t ※2021年度に上方修正

ダイバーシティの推進－女性社員の勤続率(*)－

(*入社8年前後の女性総合職社員の勤続率を算出)

2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度 12月時点	2023年度
女性：48.2% 男性：71.8%	女性：50.5% 男性：68.0%	女性：55.9% 男性：67.5%	女性：55.7% 男性：65.0%	女性：64.9% 男性：67.8%	女性：60.9% 男性：66.2% (5.3%差)	男性社員と 同水準

－男性の育児休業取得率－

2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度 12月時点	2023年度
2.8%	3.3%	12%	19.2%	35.7%	42.4%	40%

ワークスタイルの変革－年次有給休暇取得率－

2017年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度 12月時点	2023年度
24.3% 指標	40.9% (2017年度対比168.3%)	44.9% (取得日数12.2日)	49.0% (取得日数11.4日)	57.8% (取得日数15.9日)	63.2% (取得日数17.1日)	60% ※2022年度に上方修正

持続的成長と企業価値向上のためのE S G経営に関しては、C O 2削減や働き方改革に関連した目標について、未達となったものもありますが、サステナビリティをキーワードに、企業には質的な変化が求められていると認識しております。

新経営計画では、「サステナビリティ経営」を、全ての物事を考える上での起点として、重要なテーマの1つになるものと捉え、取り組みを進めていくこととしております。

II.経営計画2023の取り組み（総括）

J 長期ビジョンの達成に向けた経営計画の取り組み

経営数値目標

売上高・営業利益（率）・純利益・海外売上高・ROE・FWD数量
セグメント別（ロジスティクス・重量品建設・警備輸送・物流サポート）

NXグループ経営計画2023 取り組み骨子

コア事業の成長戦略

- ・グローバル市場での成長
- ・国内大都市への経営資源集中

日本事業の強靱化戦略

- ・専門事業の収益性向上 ・営業・事務生産性の向上
- ・低収益事業の抜本的改革

長期ビジョン実現のための取り組み

- ・非連続な成長戦略 ・取り組みを支える機能強化
- ・持続的成長と企業価値向上のためのESG経営の確立

～2023年度 ホールディングス体制で変革を加速

- 事業ポートフォリオの見直し・専門事業の強化
 - ・グループ事業の再編
日本通運株式会社の特別積合せ運送事業と名鉄運輸株式会社の事業統合に関する契約締結
 - ・警備輸送事業分社化（NXキャッシュ・ロジスティクス）による事業強化
 - ・重量品建設事業の分社化に関する検討
 - 日本事業の再編
 - ・事業構造改革プロジェクトにおいて検討
 - 非連続な成長
 - ・海外におけるM&Aの強化
cargo-partner社の株式取得（子会社化）完了（2024年1月4日付）
Tramo SAの株式取得（子会社化）完了（10月31日付）
 - ガバナンスの強化
 - ・グローバル統括機能の進化（GBHQ機能の強化）
 - ブランド戦略
 - ・NXグループブランドのグローバル浸透・強化
- * Global Business Headquarters の略称

2037年長期ビジョン
「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」

次に、長期ビジョン実現に向けた取り組みについては、M & A戦略を前提に、ホールディングス体制での変革を加速することに取り組み、グローバルな成長を実現できる体制、より強固なグループ経営を行う体制に向けた再編に取り組んで参りました。既にご案内のとおり、cargo-partner社の買収については、1月4日にクロージングに至り、GBHQを中心に、PMI体制を構築し、シナジーを追求して参ります。さらに、インドビジネスの拡大や、アフリカ等での事業など、新たな領域に踏み込みます。日本においては、特積み事業について、名鉄運輸株式会社との事業統合に向けた協議を継続しておりましたが、本日発表したとおり、合意に至りました。今後も重複する事業・機能の整理・統合や、専門事業の強化を進めてまいります。以上、経営計画の進捗状況についてご説明しました。大枠での進捗評価として、これまでの5年間で、「コア事業の成長戦略」「日本事業の強靱化戦略」および「長期ビジョン実現のための取り組み」において、着実に成果が表れておりますが、さらに改革のスピードを上げる必要があると考えております。次に2024年業績予想についてご説明いたします。新経営計画の初年度となる2024年度は、長期ビジョン実現に向けた大切な一年と捉えておりますが、短期的な見通しとしては、外部環境は厳しい状況にあると見ております。

2024年12月期通期業績予想

A.2024年12月期通期業績予想	P.29-
B. 2024年12月期通期業績予想（セグメント別）	P.31-
C.売上収益・営業利益増減内訳	P.33-

III. 2024年12月期通期業績予想

A 2024年12月期通期業績予想

(単位：億円、%)

項目	通期予想 (2024年1月～12月)	前年実績 (2023年1月～12月)	増減額 (前年比)	増減率 (前年比)
売上収益	25,000	22,390	2,609	11.7
セグメント利益（事業利益）	850	812	37	4.6
事業利益率	3.4	3.6	-	-
営業利益	820	600	219	36.4
親会社の所有者に帰属する 当期利益	550	370	179	48.4
海外売上収益	8,830	6,424	2,405	37.4

(億円未満切捨て)

今年度の世界経済見通しについては、低調な成長が予想されるなど、経営環境は厳しいことが見込まれます。

一方、国内外の物流需要については、年後半以降に回復し、当社が継続して推進してきた、コア事業の成長戦略と日本事業の強靱化戦略の効果が拡大するものと考えております。

2024年12月期、通期の連結業績予想については、現時点での状況、見通しを総合的に勘案した結果、前年と比較して、増収および事業利益以下の各利益についても増益を見込んでおります。

Ⅲ. 2024年12月期通期業績予想

A 2024年12月期 上・下予想

(単位：億円、%)

項目	上期予想 (2024年1月～6月)	前年上期実績 (2023年1月～6月)	増減額 (前年比)	増減率 (前年比)	下期予想 (2024年7月～12月)	前年下期実績 (2023年7月～12月)	増減額 (前年比)	増減率 (前年比)
売上収益	12,000	11,318	681	6.0	13,000	11,071	1,928	17.4
セグメント利益（事業利益）	350	422	△72	△17.2	500	390	109	28.2
事業利益率	2.9	3.7	-	-	3.8	3.5	-	-
営業利益	340	403	△63	△15.8	480	197	282	143.5
親会社の所有者に帰属する 当期利益	230	254	△24	△9.6	320	116	203	175.8
海外売上収益	4,210	3,178	1,031	32.5	4,620	3,246	1,373	42.3

(億円未満切捨て)

III. 2024年12月期通期業績予想

B セグメント別予想（通期）

(単位：億円、%)

セグメント	項目	通期予想 (2024年1月～12月)	前年実績 (2023年1月～12月)	増減額 (前年比)	増減率 (前年比)
日本	売上収益	12,330	12,565	△235	△1.9
	セグメント利益（事業利益）	520	485	34	7.0
米州	売上収益	1,530	1,512	17	1.1
	セグメント利益（事業利益）	85	92	△7	△8.2
欧州	売上収益	4,190	1,926	2,263	117.5
	セグメント利益（事業利益）	90	98	△8	△8.7
東アジア	売上収益	1,610	1,576	33	2.1
	セグメント利益（事業利益）	55	37	17	46.1
南アジア・オセアニア	売上収益	1,500	1,408	91	6.5
	セグメント利益（事業利益）	85	83	1	1.8
警備輸送	売上収益	680	678	1	0.2
	セグメント利益（事業利益）	30	33	△3	△11.4
重量品建設	売上収益	500	511	△11	△2.2
	セグメント利益（事業利益）	60	65	△5	△8.0
物流サポート	売上収益	4,450	4,258	191	4.5
	セグメント利益（事業利益）	130	138	△8	△6.1

【参考】 cargo-partner通期予想(欧州内数)：売上収益2,092億円、事業利益8億円（無形資産償却（約30億円、4Q計上予定）を除く）

(億円未満切捨て)

セグメント別の業績予想をお示しております。

この中で、今年度からグループに加わるカーゴパートナー社の見通しについては、資料記載の数値としておりますが、買収対価を配分する手続き（Purchase Price Allocation）により確定する無形資産償却費として、約30億円を第4四半期に見込んでおります。今回の業績予想には算入しておりませんが、コスト面を中心に、シナジー効果の早期創出を図るとともに、PMIを着実に進めてまいります。

なお、セグメント別の詳細については、補足資料の14～17ページにお示ししておりますので、後程ご参照ください。

Ⅲ. 2024年12月期通期業績予想

B セグメント別予想（上期・下期）

（単位：億円、％）

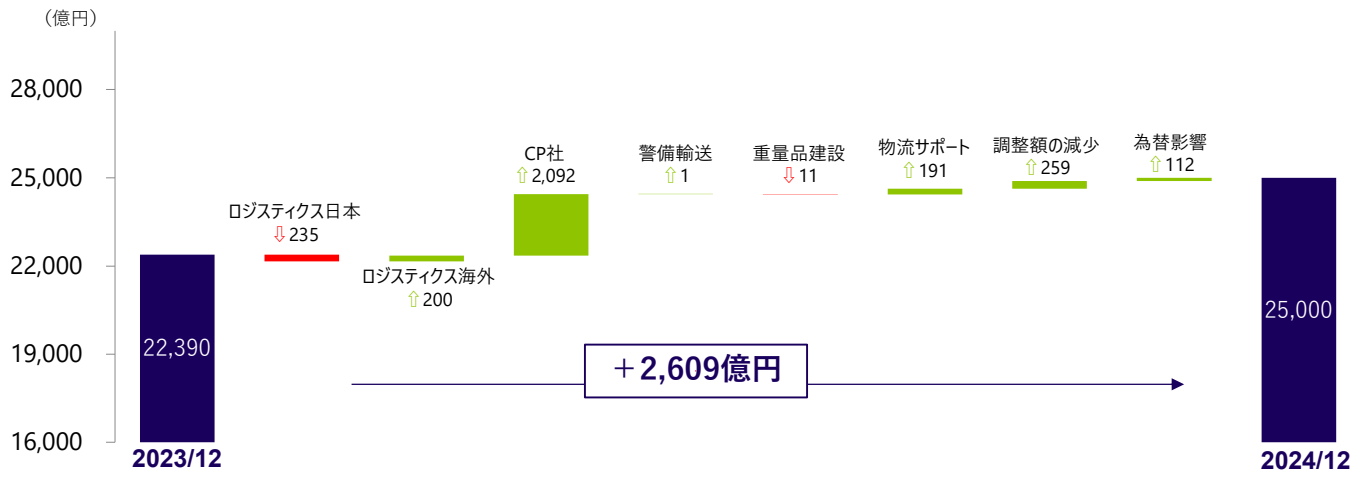
セグメント	項目	上期予想 （2024年1月～ 6月）	前年上期実績 （2023年1月～ 6月）	増減額 （前年比）	増減率 （前年比）	下期予想 （2024年7月 ～12月）	前年下期実績 （2023年7月 ～12月）	増減額 （前年比）	増減率 （前年比）
日本	売上収益	6,130	6,402	△272	△4.3	6,200	6,163	36	0.6
	セグメント利益（事業利益）	200	231	△31	△13.7	320	253	66	26.0
米州	売上収益	750	740	9	1.2	780	772	7	1.0
	セグメント利益（事業利益）	40	52	△12	△24.1	45	39	5	12.7
欧州	売上収益	2,000	943	1,056	111.9	2,190	982	1,207	122.8
	セグメント利益（事業利益）	55	49	5	11.2	35	49	△14	△28.7
東アジア	売上収益	750	773	△23	△3.1	860	802	57	7.1
	セグメント利益（事業利益）	25	25	△0	△3.7	30	11	18	157.0
南アジア・ オセアニア	売上収益	710	719	△9	△1.3	790	688	101	14.7
	セグメント利益（事業利益）	35	49	△14	△28.7	50	34	15	45.4
警備輸送	売上収益	340	338	1	0.3	340	340	△0	△0.0
	セグメント利益（事業利益）	15	17	△2	△12.9	15	16	△1	△9.9
重量品建設	売上収益	230	258	△28	△11.1	270	252	17	7.0
	セグメント利益（事業利益）	25	30	△5	△16.7	35	35	△0	△0.6
物流 サポート	売上収益	2,200	2,090	109	5.2	2,250	2,167	82	3.8
	セグメント利益（事業利益）	70	65	4	7.3	60	73	△13	△18.0

（億円未満切捨て）

Ⅲ. 2024年12月期通期業績予想

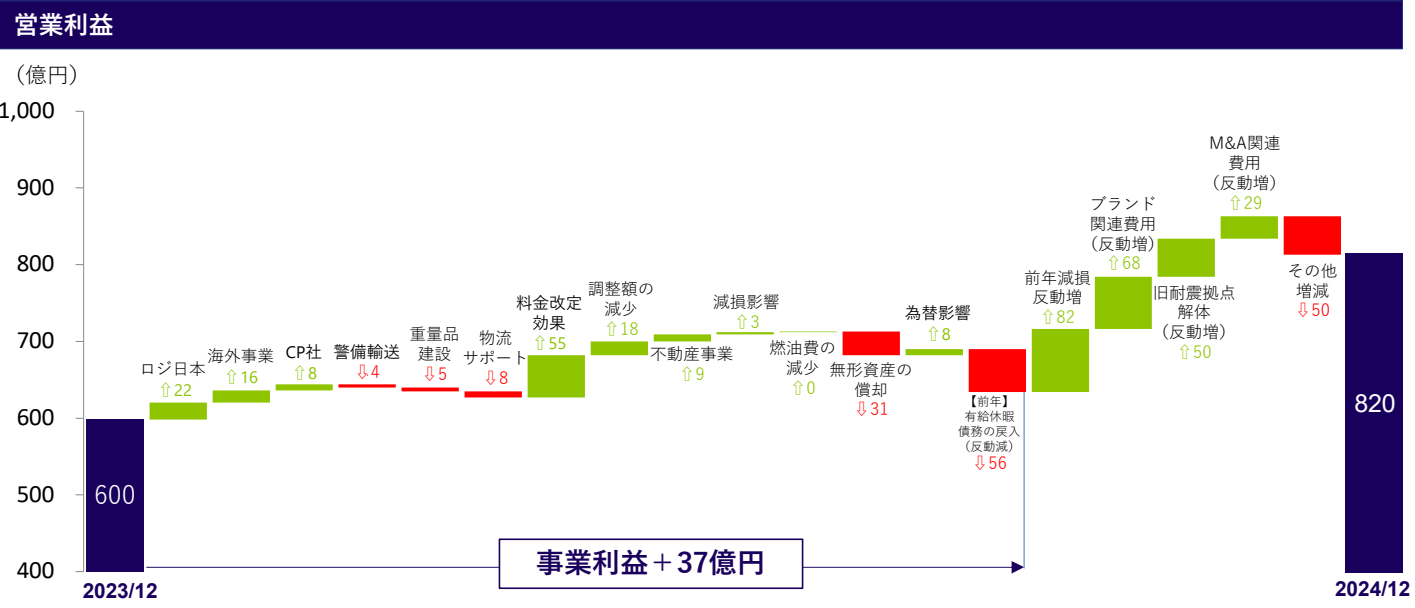
C 売上収益・営業利益増減内訳

売上収益



Ⅲ. 2024年12月期通期業績予想

F 売上高・営業利益増減内訳



株主還元

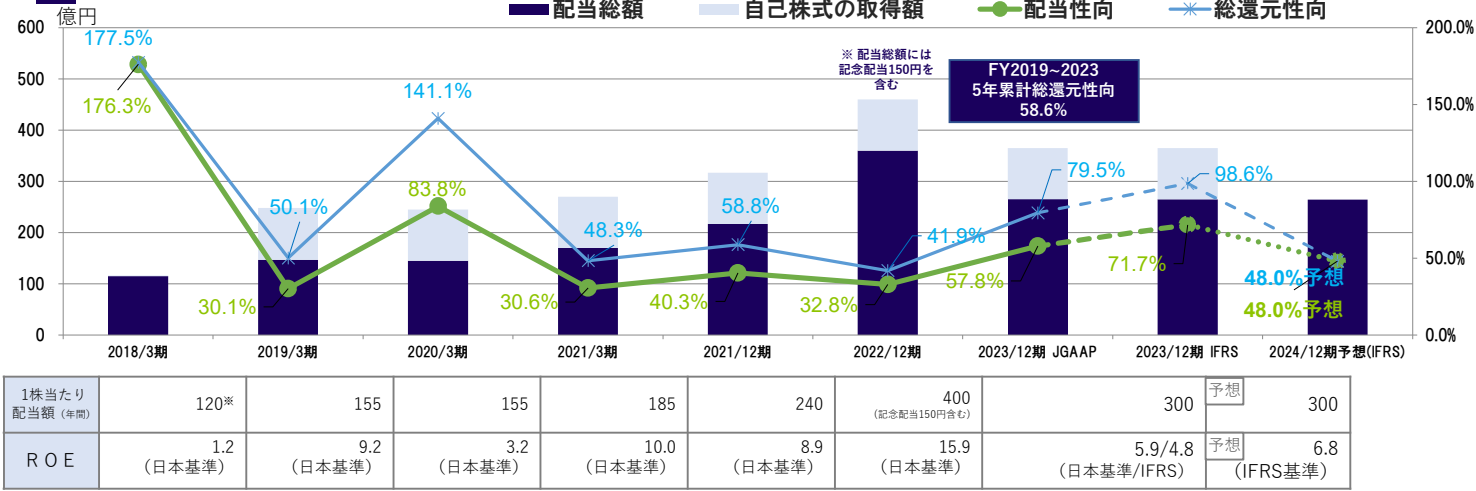
- | | |
|-----------|------|
| A. 資本政策 | P.36 |
| B. 各種実績推移 | P.36 |

IV. 株主還元

A 資本政策

- ROE 10%
 - 配当性向 30%以上
 - 総還元性向 50%以上 (2019~2023年度累計)
 - 自己資本比率 35%程度
- ➡
- ROE 10%以上
 - 配当性向 40%以上
 - 総還元性向 55%以上 (2024~2028年度累計)
 - 自己資本比率 35%程度

B 各種実績推移



※ IFRS基準でのROEと日本基準の差異は、IFRSでは有価証券売却益がPL非計上となることが主な要因です。
※ 2017年10月1日を効力発生日として、普通株式10株を1株に併合いたしましたので、2018年3月期以降の配当額については、当該株式併合を考慮した金額で記載しております。

2023年12月期の株主還元については、年間配当を300円と致しました。この結果、配当性向は71.7%、総還元性向は、98.6%となります。

日本基準での配当性向は、57.8%、総還元性向は、79.5%で、2019年度からの累計5年間の総還元性向は、58.6%となります。なお、日本基準の比率が低くなるのは、有価証券売却損益に関する日本基準とIFRS間の経理処理ギャップが主な要因です。

また、2024年12月期については、年間配当予想を、300円としております。

今後も、企業価値の向上を志向するとともに、株主還元の充実に努めて参ります。



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さください。