



NIPPON
EXPRESS

We Find the Way



BUSINESS REPORT

NIPPON EXPRESSホールディングス株式会社

年次報告書 | 2024年1月1日 ▶ 2024年12月31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(2024年1月~12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

当連結会計年度の世界経済は、米国や新興国の一部において内需主導による景気拡大がみられ、また、その他の国や地域における実質賃金の上昇による個人消費の回復などに下支えされ、底堅い成長を維持しました。一方で、ロシアによるウクライナ侵攻の長期化や中東情勢の緊迫化、米中間の対立など地政学リスクや経済安全保障リスクの高まりにより、依然として先行き不透明な状況で推移しました。

このような経済情勢のなか、物流業界におきましては、国際物流では、中国発の越境eコマース(電子商取引)の拡大による航空貨物輸送の増加などにより貨物輸送の需要は回復基調にあるものの、海上貨物輸送では中東の情勢不安に伴うスエズ運河の航行回避の長期化やパナマ運河の記録的な干ばつによる通航制限など、貨物輸送に直接影響を与える地政学・自然災害リスクが顕在化し、不安定な状況で推移いたしました。

た。国内物流では、個人消費に持ち直しの動きがみられた一方で、設備投資の減速を受け生産関連貨物輸送は低調に推移し、全体としての荷動きは力強さに欠ける状況で推移しました。また、物流業界における2024年問題への対応や人件費・燃料費の高騰などコスト上昇圧力への対応に迫られる状況が続きました。

引き続き、地政学および経済安全保障上のリスクによるサプライチェーンへの影響、労働力の不足や燃料費の高止まりによる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。

NXグループは、このような経営環境のもと、2024年1月1日より新たな経営計画である「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~”」がスタートしています。目指す姿や方向に変わりはありませんが、よりスピード感をもって長期ビジョンである「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、経営計画に掲げる諸施策、および企業価値向上を意識した経営に取り組んでまいりました。

当連結会計年度につきましては、物流需要の回復やNXグループに新たにcargo-partner社が加わったことにより売上収益は対前年比増加となりましたが、エネルギー価格の高止まり、人件費をはじめとしたコスト上昇などの外部環境の影響を受け、事業利益は減少という結果になりました。

グローバル市場での事業成長の加速

「グローバル市場での事業成長の加速」につきましては、お客様のグローバル・サプライチェーンにEnd to Endソリューションを提供することで取り扱う事業領域の拡大を目指し、航空および海運フォワーディングの販売拡大や倉庫を中心とした幅広いロジスティクスソリューションの提供強化に注力してまいりました。グローバル事業本部(GBHQ:Global Business Headquarters)を中心に、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、組織の

さらなる強化に努めてまいりました。重点産業の取組みとして、テクノロジー、モビリティ、ライフスタイル、ヘルスケア、半導体関連の5つを選定し、継続的にお客様へのアプローチに取り組むとともに、新たな顧客基盤を構築するため、グローバル市場においてプレゼンスを持つ非日系顧客の開拓にも取り組んでまいりました。また、cargo-partner社へのPMIによるグループシナジー創出やインド市場における事業体制の拡充を図ってまいりました。

日本事業の再構築

「日本事業の再構築」につきましては、アカウントマネジメント推進体制の構築やロジスティクス事業の強化、重点産業での取扱い拡大など売上の拡大に取り組むとともに、日本事業強靱化施策の継続・深化に加え、事業基盤の変革・見直しなど収益性や資本効率の向上に取り組んでまいりました。

特に、日本事業の再構築の根幹となる事業基盤の変革の取組みとして、日本通運においては、マーケットの特性に応じて、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た社内カンパニー制導入の検討を進めてまいりました。同時に、重量品建設事業の分社化や特積み事業の再編も進めてまいりました。また、2024年問題に伴う人手不足などの解消のため、先端技術の導入やロジスティクス人材の育成による倉庫オペレーションの強化、オフィス業務の自動化・簡素化による生産性の向上にも取り組んでまいりました。

サステナビリティ経営の推進

「サステナビリティ経営の推進」につきましては、今次経営計画において、サステナビリティ経営をすべての事業の土台と位置付け、企業価値の向上と社会課題の解決のために取り組むべき重要課題（マテリアリティ）を、「サステナブル・ソリューションの開発・強化」「グローバル・サプライチェーンの強靱化」「気候変動への対応強化」「イノベーションを生む人材力の向上」「人権の尊重と責任ある企業活動の実現」の5つに見直し、それぞれの課題解決に向けて取組みを進めてまいりました。

「サステナブル・ソリューションの開発・強化」では、モーダルシフトや低炭素輸送商品の開発など顧客ニーズへの対応を進め、「気候変動への対応強化」では、施設照明のLED化など経済合理性の高いScope2（間接排出）の削減を優先的に進めてまいりました。また、「イノベーションを生む人材力の向上」では、well-beingの充実の施策の一つとしてNXエンゲージメントサーベイを実施し、課題の経年変化や新たな課題の可視化などエンゲージメント向上に繋がる取組みを進めてまいりました。

企業価値向上に向けた取組み

「企業価値向上に向けた取組み」につきましては、資本コストを上回る資本収益性の達成、すなわち、エクイティ・スプレッドの拡大を図るために、ROEの改善が最優先課題との認識のもと、M&Aも活用しながら売上収益の拡大を図るとともに、利益率向上の取組みとして日本リージョンの事業利益改善に注力するなど、経営計画に織り込んだ成長戦略の取組みを進めてまいりました。加えて、新たに内部経営指標にROICを導入するなど資本収益性を意識した経営への転換を進め、さらには、資本政策の見直しによる資本構成の最適化や事業ポートフォリオマネジメントの強化にも着手してまいりました。

この結果、**第3期連結経営成績につきましては、売上収益は2兆5,776億円、営業利益は490億円、税引前利益は518億円、親会社の所有者に帰属する当期利益は317億円**となりました。

NXグループは、長期ビジョンである「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」の実現に向けて変革を加速させ、さらなる成長と、より一層の企業価値向上に努め、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あたたかいご支援をお願い申し上げます。

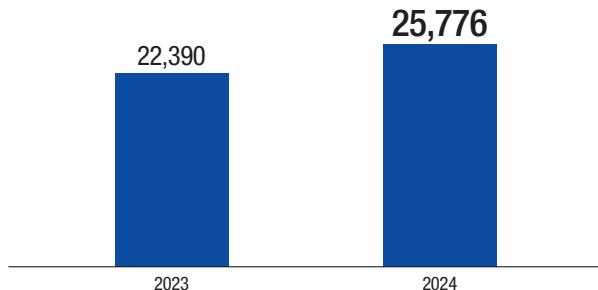
2025年3月

売上収益

2兆5,776億円

前期比 15.1%増

(単位:億円)

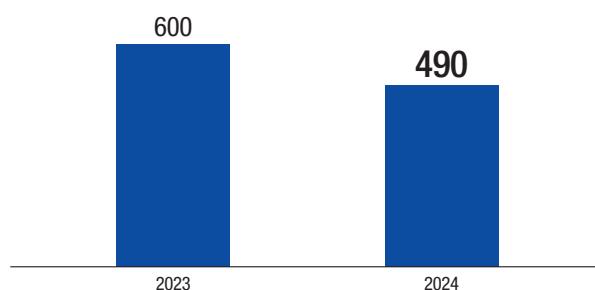


営業利益

490億円

前期比 18.3%減

(単位:億円)



売上収益

1兆2,620億円

前期比 0.4%増

売上収益

1,530億円

前期比 1.2%増

売上収益

5,017億円

前期比 160.4%増

売上収益

1,739億円

前期比 10.3%増

セグメント利益(事業利益)

405億円

前期比 16.6%減

セグメント利益(事業利益)

53億円

前期比 42.1%減

セグメント利益(事業利益)

112億円

前期比 14.1%増

セグメント利益(事業利益)

45億円

前期比 20.4%増

(注1) 当社は2023年12月期第1四半期の決算報告から、国際財務報告基準(IFRS)を任意適用いたしました。このため、本ページの各数値はIFRSに基づき作成しております。

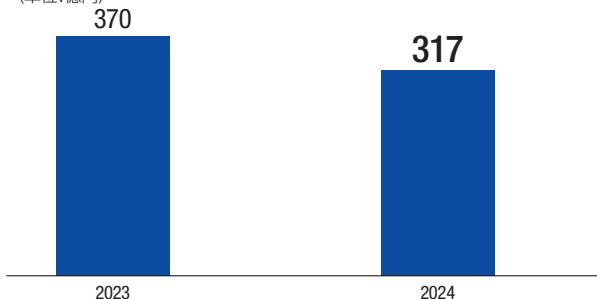
(注2) 当社は2025年1月1日を効力発生日として、普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っております。2023年12月期および2024年12月期については、当該株式分割前の実際の配当額を記載しております。

親会社の所有者に帰属する当期利益

317億円

前期比 14.4%減

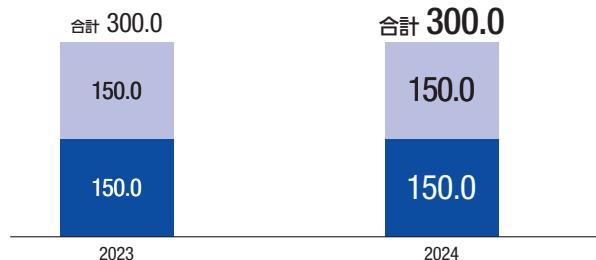
(単位:億円)



期末配当金

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

1,576億円

前期比 11.9%増

売上収益

685億円

前期比 1.0%増

売上収益

500億円

前期比 2.0%減

売上収益

4,204億円

前期比 1.3%減

セグメント利益(事業利益)

54億円

前期比 34.5%減

セグメント利益(事業利益)

24億円

前期比 28.9%減

セグメント利益(事業利益)

53億円

前期比 18.7%減

セグメント利益(事業利益)

122億円

前期比 11.6%減

経営計画2028における基本方針・重要戦略

基本方針

- グループ全体最適志向の下、グローバルな競争力の向上と事業の成長を実現する。
- 明確な事業ポートフォリオと役割分担のもと、事業の競争力・収益性を高め、企業価値を高める。
- 社会課題解決や持続可能社会の実現へ貢献するサステナビリティ経営を実践し、顧客・社会・株主・社員から選ばれる企業グループへ変革する。



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	2024年実績	2024年目標	対目標進捗率	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	3,054億円	3,295億円	92.7%	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	2,650億円	2,260億円	117.3%	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	1,543億円	1,295億円	119.2%	1,600億円
ヘルスケア 成長、挑戦領域：医薬品、医療機器	1,077億円	945億円	114.0%	1,300億円
半導体 成長、挑戦領域：半導体	593億円	516億円	114.9%	1,000億円

※実績：日本通運㈱、海外4リージョン合計（CP社、Tramo社は除く）

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	2024年実績	2023年実績	前年対比増減率	2028年目標
航空フォワーディング数量	92.1万t	69.3万t	32.9%	130万t
海運フォワーディング数量	89.9万TEU	72.0万TEU	24.8%	140万TEU

※フォワーディングの拡販実績(2023年1月~12月)にはCP社は含まない。

※CP社含まない前年対比増減率:航空フォワーディング+7.4% 海運フォワーディング+2.3%

(内数) cargo-partner社	2024年実績	2023年実績 (参考値)	前年対比増減率
航空フォワーディング数量	17.6万t	14.8万t	19.2%
海運フォワーディング数量	16.2万TEU	16.9万TEU	△4.0%

(億円未満切捨て)

ロジスティクスソリューションの提供強化	2024年実績	2023年実績	前年対比増減率	2028年目標
倉庫・配送等売上	4,818億円	4,515億円	6.7%	5,900億円

※倉庫配送等売上にはCP社は含まない。

日本事業の再構築

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

- 84社へアカウント専任体制を構築

ロジスティクス事業の強化

- 自動化機器導入拠点の拡大
- 人材育成プログラムの実施

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

日本事業強靱化の継続・深化

収益力向上の取組み

- 人件費・外注費上昇に対する料金改定
 - ▶ 前年を大きく上回る改定を実施
- RPAの活用継続(ITツール活用・DXを含む、徹底した効率化)
- 赤字・低収益の110拠点を対象に改善を実施
 - ▶ 約8割の拠点で利益率を改善

継続的な事業基盤の変革・見直し

資本効率向上の取組み

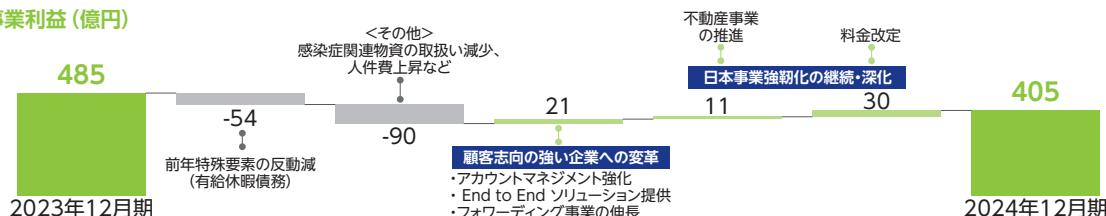
- 特別積み合わせ事業を名鉄運輸と事業統合
- 支店作業会社42社の再編を決定
- 社内カンパニー制の導入(2025年1月~)
 - ▶ 北海道・東北エリア、中国・四国・九州エリアで導入
 - ▶ 関東甲信越・中部・関西は、事業軸・顧客軸のユニットに再編

KPI:日本ロジセグメントの事業利益率の改善(3.9%▶5.9%)

日本リージョン:事業利益(億円)

(億円未満切り捨て)
※進捗分析(試算含む)

2024年実績
日本ロジ事業
利益率(3.2%)



本頁に記載の将来数値は、現時点における目標値または計画値であり、その実現を保証するものではなく、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。当社はその後の状況の変化等により当該情報を更新する義務を負うものではありません。

経営計画2028 KPIおよび取組み状況 サステナビリティ戦略

イノベーションを生む人財力の向上

KPI	2023年実績	2024年実績	2024年目標	2028年目標
NXコアエンゲージメントスコア (pt) ^{*1}	71pt	72pt	72pt以上	76pt以上



自立/挑戦・変革/誠実さサーベスコア (pt)	68pt	68pt	69pt以上	73pt以上
ポストキャリアによる配置数 (ポスト数)	35ポスト	135ポスト	120ポスト以上	120ポスト以上
グローバル人材育成研修の参加者数	883名	1,033名	1,000名以上	1,000名以上

優秀な人財の
確保・育成

ワークエンゲージメントスコア (pt)	71pt	71pt	72pt以上	76pt以上
アブセンティーズム (日) ^{*2}	1.71日	1.73日	1.67日以下	1.54日以下
男性育休取得率 ^{*2}	34.6%	46.8%	50.0%以上	70.0%以上

Well-being
の充実

DE&Iサーベスコア (pt)	63pt	66pt	64pt以上	68pt以上
女性管理職比率 ^{*2}	3.05%	3.76%	4.0%以上	8.0%以上
障がい者雇用率 ^{*3}	2.34%	2.47%	2.5%以上	2.7%以上
心理的安全性サーベスコア (pt)	64pt	65pt	65pt以上	69pt以上

DE&Iの充実

モニタリング指標	2023年実績	2024年実績
人的資本ROI (%)	21.7%	14.5%

^{*1} 「総合力」=「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構築」

^{*2} 日本国内主要6社

^{*3} NIPPON EXPRESSホールディングス株式会社および、グループ適用認定会社の合算値 (障害者雇用促進法に基づいて算出)

企業価値向上に向けた取組みの詳細はこちらをご覧ください。



「企業価値向上に向けた取組み」の見直し

長期ビジョン達成に向けてギアを上げる

「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」の実現に向け従来とは異なるレベルでの取組みと変革のギアUP

2026年度中間目標の設定

PBR1倍割れの解消と株主資本コストを上回るROE8%の実現へ

- 2024年2月、N Xグループ経営計画2028とあわせて「企業価値向上に向けた取組み」を開示
- 今回、現状分析・再評価を行い、経営計画の中間年度である2026年度の目標を新たに設定し、資本コストと株価を意識した経営の実現に取り組む

BSマネジメントの強化 資本政策の見直し

- 低収益資産・不動産等の売却
- 自己株式取得による資本構成の最適化

事業ポートフォリオ マネジメントの推進強化

- 事業の評価基準の策定
- 成長事業へのシフトと低収益・ノンコア事業の整理

従来にないBSマネジメントの強化と資本政策の見直し、事業ポートフォリオマネジメントの推進強化によるさらなるROE向上施策の実施と、経営計画に織り込んだ成長戦略の取組みのギアを上げていく

今後の取組み

企業価値向上に向けたアプローチの強化

2024年

PBR 0.73倍

ROE 3.8%

株主資本コスト 7.4%

資本資産価格モデル (CAPM) により算出

リスクフリーレート + リスクプレミアム $\times \beta$ 値

(1) リスクフリーレート 10年国債利回り 1.06%

(2) リスクプレミアム インプライド法 5.90

(3) β 値 対TOPIX60カ月次修正 β 1.08 (2024年6月末値)

		2026年目標 (中間目標)	ROE 8.0%以上 > 株主資本コスト7.4%	エクイティスプレッドの確保に注力	
高収益事業へのシフト	不動産	● 低収益不動産の売却と含み益の実現 ● 事業用不動産の保有戦略の見直し (継続的に検討)	IN	当初計画	追加 (~2028年) +500億円~
	事業ポートフォリオ戦略	● 成長事業へのシフトと低収益・ノンコア事業の整理 (継続的に検討)	IN	当初計画	追加 (~2028年) + α 億円
	アセットの入れ替え	● 退職給付信託拋出株式を含む持合解消・縮減	IN	当初計画	300億円 追加 (~2028年) +400億円
		● 高収益事業の獲得、シナジー創出	OUT	当初計画	2,000億円 追加 (~2028年) +2,000億円
資本構成の最適化	資本・還元政策	● 自己資本比率35%程度、信用格付AA ⁺ の維持 ● 下限配当 (1株あたり年間配当金100円) の導入 ● 自己株式取得によるエクイティコントロールと持合解消への対応	OUT	当初計画	600億円 追加 (~2028年) +500~1,000億円
	適切な財務レバレッジ活用	負債の活用	IN	当初計画	1,000億円 追加 (~2028年) +2,000~2,500億円
株主資本コストの低減		● 事業リスクの低減 - End to Endソリューション拡大によるボラティリティ低減 - サステナビリティへの取組み ● 情報開示の充実と資本市場との丁寧な対話			

企業価値の向上

エクイティスプレッドの拡大

ROE向上 \times PER向上
↓
PBR1倍超へ

本頁に記載の将来数値は、現時点における目標値または計画値であり、その実現を保証するものではなく、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。当社は今後の状況の変化等により当該情報を更新する義務を負うものではありません。

日本通運、エリア特性に即した経営体制への変革のための組織改正を実施

～「社内カンパニー制」導入を中心とした全社の組織改正～

日本通運株式会社（以下、日本通運）は、2025年1月1日付けで組織改正を実施いたしました。

日本通運は、「N X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～”」の達成に向けて、「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。

これらの変革を推進するため、全社的な組織改正を実施することといたしました。日本国内の画一的な経営体制から脱却し、エリア特性に即した経営体制を構築することで、経営資源の最適かつ効率的な再配置を実現し、すべてのステークホルダーから選ばれる企業への変革を目指します。

組織改正のポイント

- 地域ブロック制を廃止し、社内カンパニー制を導入、ビジネスユニットを再編
 - 北海道・東北および中国・四国・九州は、エリア特性に応じた経営を行うため社内カンパニー制を導入
 - 関東甲信越・中部・関西は、事業軸・顧客軸のビジネスユニットを再編
- 営業力強化に向けた、大都市圏への本社営業部の設置や、「アカウント事業所」をはじめとする営業関連組織の拡充

1 エリア特性に即した経営体制への変革

国内を3つのエリアに分け、マーケット特性の異なるエリアごとに組織を見直し、それぞれの目標達成に向けた経営体制を構築します。

A

北海道・東北および中国・四国・九州においては、経営の自由度を高めるため、社内カンパニー制を導入。



北海道・東北エリアにEast カンパニー、中国・四国・九州エリアにWest カンパニーを設置

B

関東甲信越・中部・関西においては、お客様との取引領域の拡大を目指し、事業軸・顧客軸のビジネスユニットとして組織を再編。



特定顧客への営業に注力するアカウントセールスビジネスユニット、事業別のロジスティクスビジネスユニットおよびフォワーディングビジネスユニットに再編

2 本社組織の見直し

アカウントマネジメントの強化に向けて営業組織を拡充します。

A

営業戦略本部、専門輸送事業本部、ネットワーク事業本部を廃止し、アカウントセールス本部、事業統括本部を新設。

B

エリアのお客様への営業力の拡充のため、中部アカウントセールス部、関西アカウントセールス部を新設。

C

アカウントセールス本部の各営業部に、お客様との全社窓口となる「アカウント事業所」を順次新設し、お客様ごとのニーズをいち早く捉え、産業特性に合わせたソリューションを提供する専任の営業体制を確立。

NXグループ 新CM「TEAM NX GLOBAL篇」の放映を開始

「グローバルで活躍するNXグループ」をテーマとした新テレビコマーシャル「TEAM NX GLOBAL篇」を11月13日(水)より全国で放映しております。

—新CMのメッセージ

気候変動や地政学リスクなど、世界的な課題により、物の流れやサプライチェーンは変化を余儀なくされています。グローバルな物流業者として最も大切なのは、物流を止めないこと。NXグループは、いかなる状況下においても物流を止めず、世界を動かし続けていくことをCMで表現しています。



新CMのストーリー

—「TEAM NX GLOBAL」

CMの主演は、NXグループの企業メッセージ「We Find the Way」の「We」を体現した、「TEAM NX GLOBAL」。世界各国の従業員で構成されるこのチームは、グローバルに連携したチームワークで世界中へ大胆かつ緻密に物を動かし、私たちの生活に欠かせない産業を支えています。

NXグループが経営計画で重点産業と位置付けているテクノロジー、モビリティ、ライフスタイル、ヘルスケア、半導体をCGで描くとともに、躍動感のあるカメラワークで「TEAM NX GLOBAL」の生き生きとした表情を映しています。

—キャッチコピーに込めた思い

キャッチコピー「物を運んでいるんじゃない、世界を動かしているんだ。」という言葉には、NXグループの企業理念である「社会発展の原動力であること」の思いが込められています。

物流という枠を超え、世界中の人々の生活を豊かにし、持続可能な社会の実現に貢献していく我々の決意を力強く表現しています。

当CMは、当社ホームページおよびYouTube当社公式アカウントで公開していますので、ぜひご覧ください。

NXグループは、今後もお客様や社会から求められ、信頼される存在であることを目指すとともに、物流から新たな価値を創造することに挑戦し続けてまいります。

ホームページ



YouTube



誰にもやさしい倉庫プロジェクト始動！

日本通運株式会社は、超少子高齢化と労働人口の減少が進む課題先進国である日本において、先進的なロジスティクスロボットや作業補助機器の導入と職場環境の整備を通じて、これまで倉庫で働くことが困難だった人々の障壁を取り除くことを目指す「誰にもやさしい倉庫(NX Universal Harmonious Work Warehouse)」プロジェクトを開始しました。この取組みにより、すべての就労者の生産性の確保とともに、これまでアプローチできていなかった労働市場への拡大を図り、労働力の確保と持続可能な社会の実現を目指します。

プロジェクトの第一段階として、WHILL株式会社の近距離モビリティを導入し、歩行が困難な方でも自立的に行動・作業できる倉庫を実現します。また、この次世代型モビリティとAGV(無人搬送機)、AMR(自律走行搬送ロボット)などを連携させることで、ピッキング作業などの倉庫内作業ができる環境も整えました。さらに、多様な従業員の視点を活かしたユニバーサルデザインのソリューションを提供する株式会社ミライロと提携し、多様な働き方に対する意識の醸成と受け入れの準備も進めています。

今後は、本取組みの複数拠点への展開を進めるとともに、さらなる多様性に対応できる「誰にもやさしい倉庫」を構築します。従業員が、働きがい・やりがいを持ちながら、一人ひとりが能力を最大限に発揮できるような職場環境の整備を進めていきます。



CORPORATION

NIPPON EXPRESSホールディングスの最新ニュースや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、様々なスポーツの普及、振興、国際化に努めております。

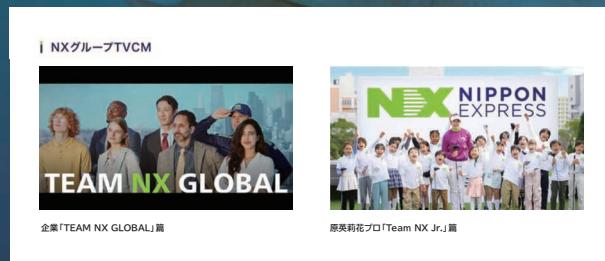
<https://www.nittsu.co.jp/sports/>



TVCM

放映中のTVCMやTV番組を通じて、当社が展開している様々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
LinkedIn

海外のNXグループで手掛ける事業内容を中心に、様々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(2025年3月28日現在)

取締役

代表取締役会長



齋藤 充

代表取締役社長 社長執行役員



堀切 智

取締役 執行役員



赤石 衛
経営企画部担当兼
経営企画部長



阿部 幸子
内部監査室担当

社外取締役



柴 洋二郎



伊藤 ゆみ子



塚原 月子

監査等委員
である取締役

取締役



中本 孝

社外取締役



青木 良夫



讃井 暢子



榎野 龍二

執行役員

専務執行役員

古江 忠博

常務執行役員

大槻 秀史 大辻 智
赤間 立也 松尾 純利
柿山 慎一

執行役員

天白 淳 小黒 一興 池田 祐一
國谷 武史 小林 克人 岡西 康博
坂本 健 岸田 博子 亀川 浩一郎

会社概要 (2024年12月31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付随する業務

株式の状況 (2024年12月31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	87,000,000株
株主数	61,792名	

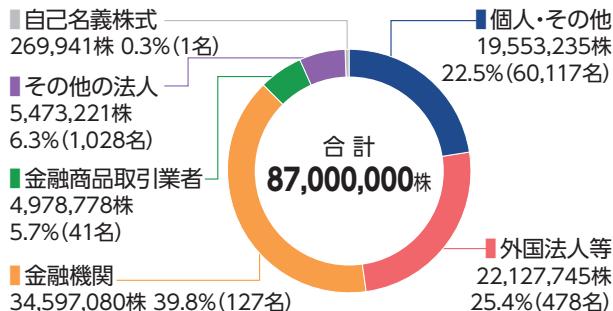
大株主

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)	12,680	14.6
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	6,827	7.9
朝日生命保険相互会社	5,601	6.5
NX持株会	4,130	4.8
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269千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〉



(注)当社は、2025年1月1日付で株式分割(1株を3株に分割)を行っておりますが、上記の各株式数は分割前の株式数です。

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。2025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/>

