

NIPPON EXPRESSホールディングス株式会社 個人投資家向けオンラインセミナー



We Find the Way

12.18.2024



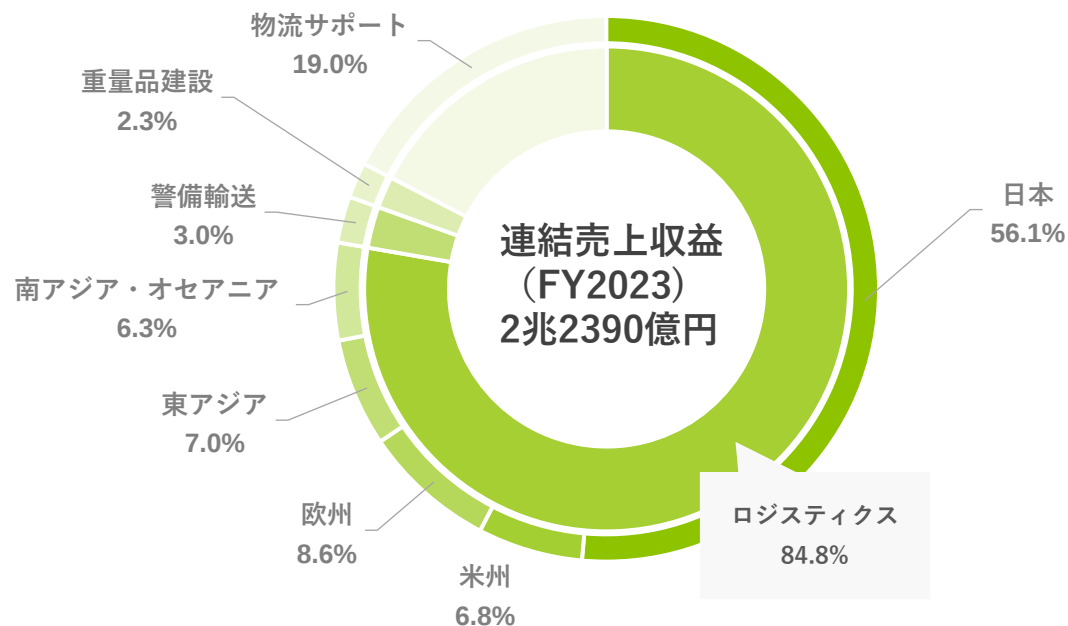
NIPPON EXPRESSホールディングス株式会社
(東証プライム上場 証券コード：9147)

- ① NXグループ概要
- ② 長期ビジョン・経営計画
- ③ 直近の業績と株主還元方針
- ④ 株主・投資家様への情報提供

- ① **NXグループ概要**
- ② 長期ビジョン・経営計画
- ③ 直近の業績と株主還元方針
- ④ 株主・投資家様への情報提供

トラック・倉庫等の「ロジスティクス」と
航空・海上輸送の「フォワーディング」が主力事業。

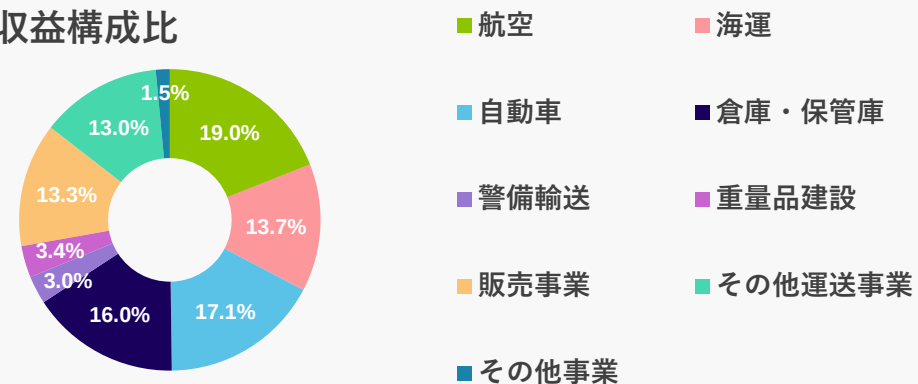
■ セグメント別売上収益構成比



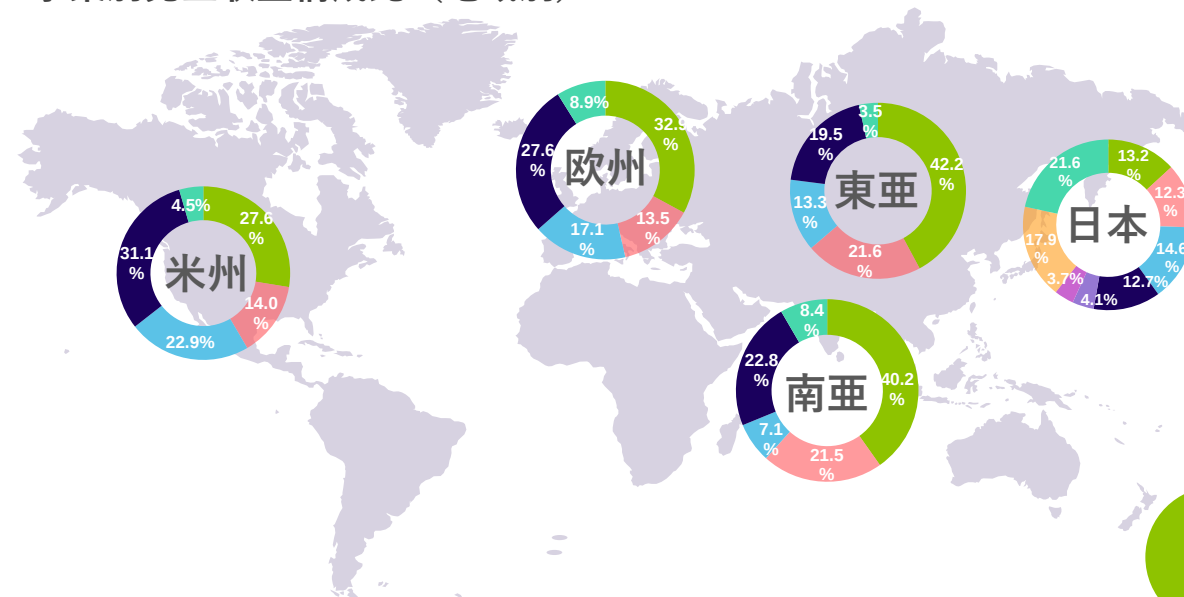
連結従業員数：74,438名

うち、海外従業員数：23,000名

■ 事業別売上収益構成比



■ 事業別売上収益構成比（地域別）



1

NXグループ概要

沿革・これまでの歩み

社会の変化に対応し、物流課題・社会課題を解決するソリューションを提供してきた。

NEX NIPPON EXPRESS
We Find the Way

■ NXグループの主な取組み

●1872～

戦時・戦後復興

国内での全国輸送ネットワークの構築

●1960～

日本経済の高度成長・製造業のグローバル化

グローバルネットワークの構築

●1990～

サービス産業の成長・不確実性の高まり

国内外のサプライチェーンの維持／サービスの多様化

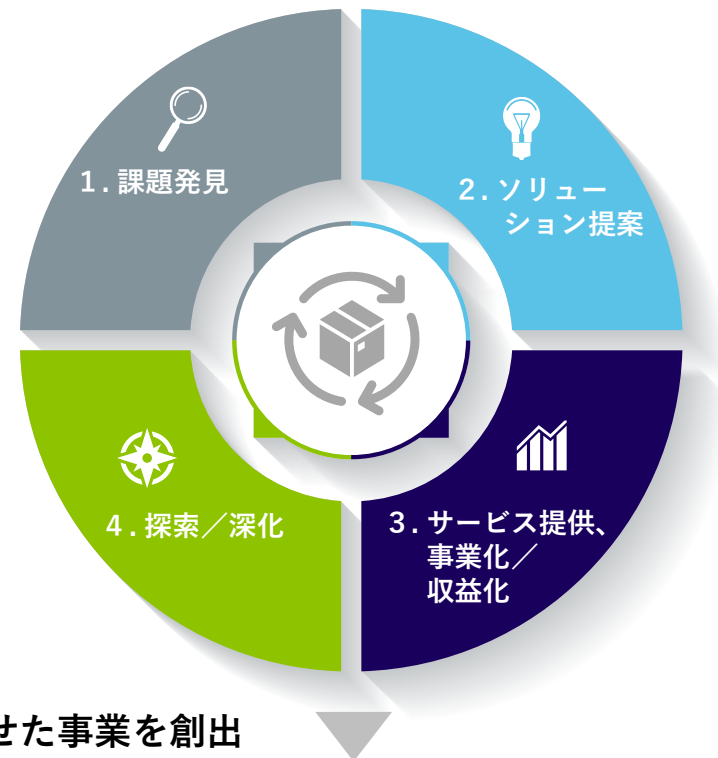
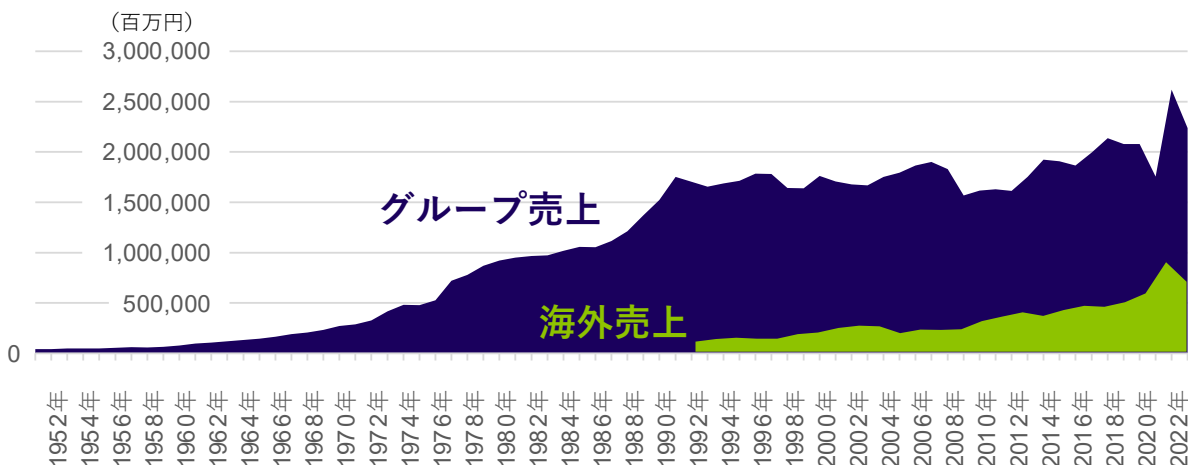
●2010～

環境・社会のサステナビリティ

社会と事業の持続的発展への貢献

時代・社会を捉えた課題の掘り起こし

NXグループ売上の推移



時代に合わせた事業を創出

グリーンロジスティクス

ロジスティクスコンサルティング

ロジスティクスデザイン

グローバルSCM

専門輸送サービス

産業別輸送サービス

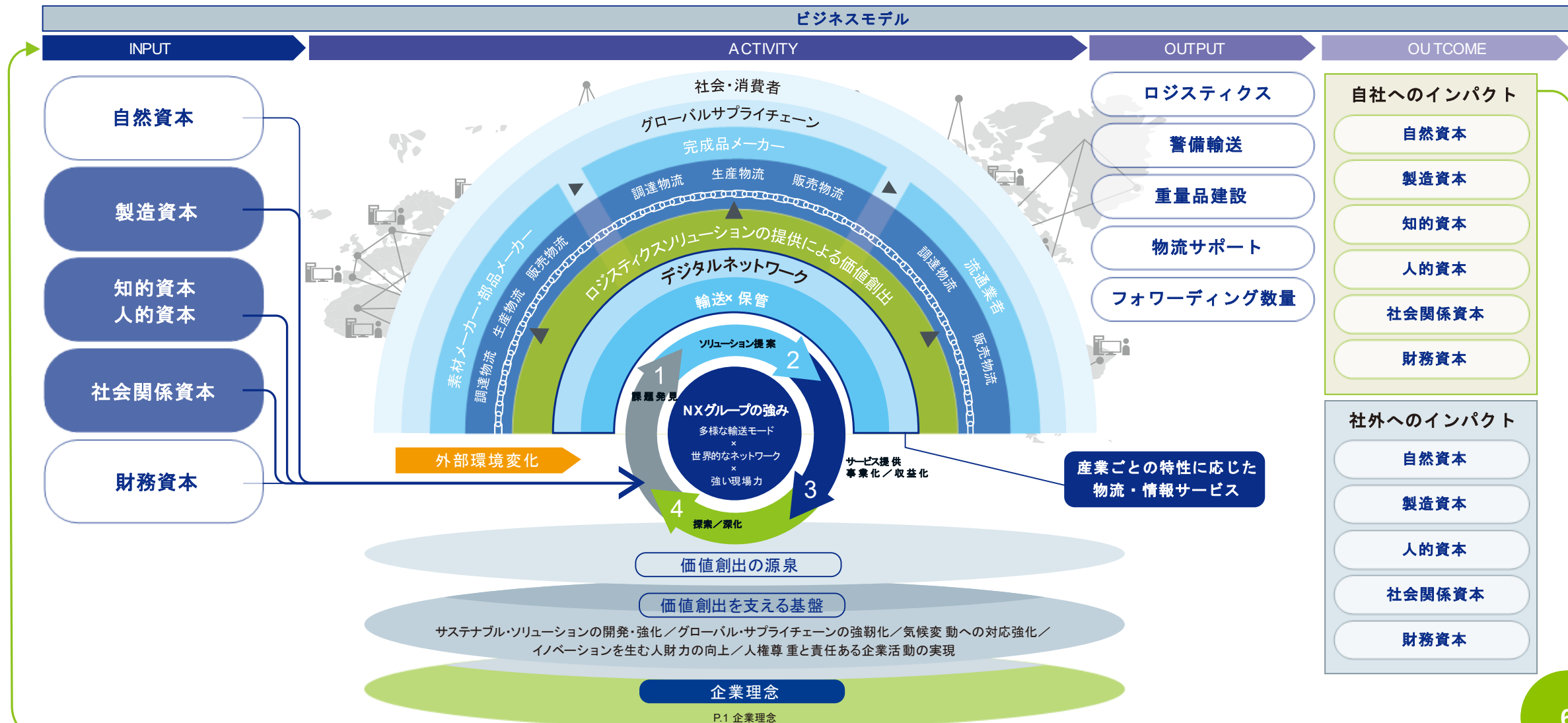
etc.

1

NXグループ概要

ビジネスモデル

グローバル市場における物流サービスを拡大し、新たな価値を提供している。



1

NXグループ概要

強み

培ってきた強みを生かし、世界中で、幅広いロジスティクスサービスを提供できている。

NEX NIPPON
EXPRESS
We Find the Way

■ NXグループの強み

どんなものでも、どこへでも、あらゆる輸送手段を駆使して、最善の方法で運んできたからこそ、多くのお客様に選ばれ、発展してきました。それを可能にしているのは、創業以来培ってきた、**輸送モード**、**ネットワーク**、そして**現場力**です。

強み

① 多様な輸送モード

▼ 自動車台数

国内 21,494台
海外 8,389台

▼ 荷役・建設車両台数

国内 7,559台
海外 1,467台

▼ 営業倉庫面積

国内（日本通運株式会社）
402 万m²

▼ 海外倉庫面積

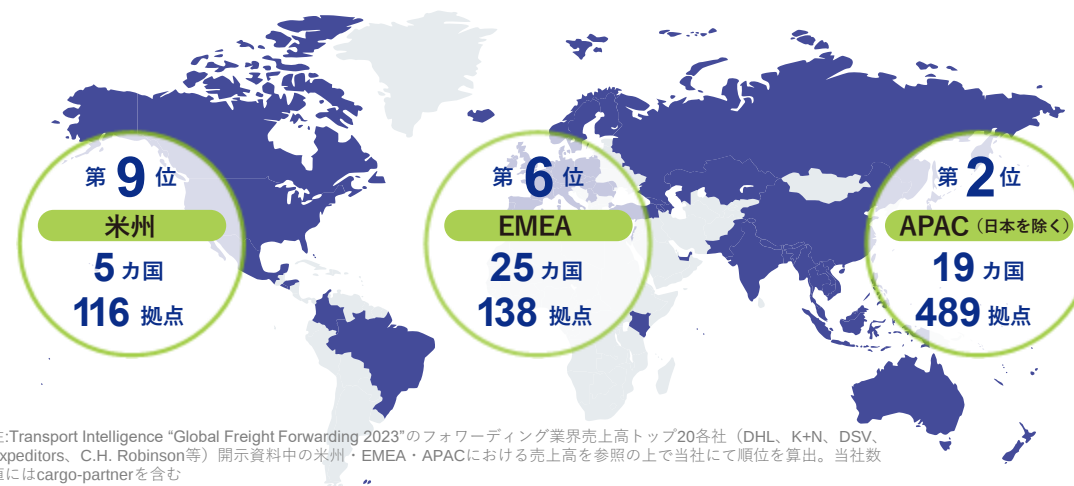
428 万m²

▼ フォワーディング数量（2023年1月～12月）

海運 72万TEU
航空 69万t（TEU：Twenty-foot Equivalent Unit 20フィートコンテナ換算）

強み

② 世界的なネットワーク



注:Transport Intelligence “Global Freight Forwarding 2023”のフォワーディング業界売上高トップ20各社（DHL、K+N、DSV、Expeditors、C.H. Robinson等）開示資料中の米州・EMEA・APACにおける売上高を参照の上で当社にて順位を算出。当社数値にはcargo-partnerを含む

注:展開国・地域と拠点数は2023年12月時点（cargo-partnerを含まず）

強み

③ 強い現場力

！ 創業150年以上の歴史

！ 78,000人以上の物流エキスパート

！ 各産業特性への知見

※物流エキスパートとは従業員数を指す。（cargo-partnerを含む。
当社の従業員数2023/12時点+ cargo-partnerの従業員数2022/12時点）

1

NXグループ概要

業界内でのプレゼンス

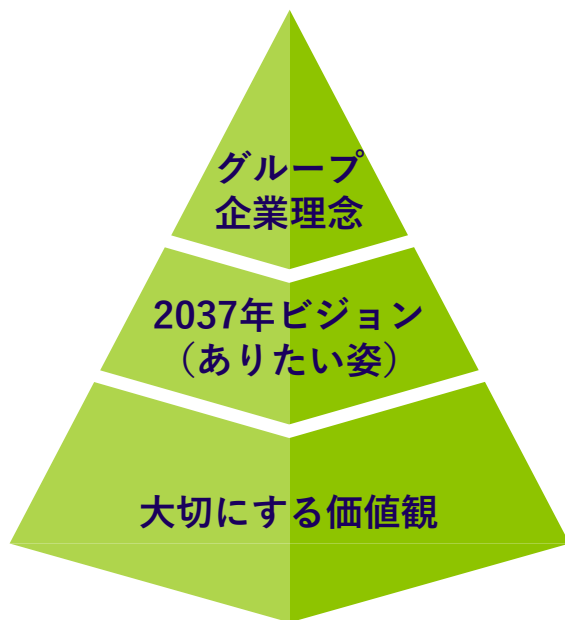
グローバル企業との競合は激しいが、
さらなるプレゼンスの向上を目指している。



ランク	本社所在地	企業	総収入 (US\$ Millions)	海運 (TEU)	航空輸送 (メートルトン)
1	 スイス	Kühne + Nagel	31,659	4,338,000	1,983,000
2	 ドイツ	DHL Supply Chain & Global Forwarding	33,869	3,089,000	1,672,000
3	 デンマーク	DSV	22,316	2,519,295	1,305,827
4	 ドイツ	DB Schenker	21,116	1,783,000	1,148,000
5	 中国	Sinotrans	14,340	4,309,636	902,000
6	 日本	Nippon Express	15,929	1,698,161	693,546
7	 スイス	CEVA Logistics	15,100	1,150,000	450,000
8	 米国	C.H. Robinson	16,746	1,353,750	266,475
9	 米国	Expeditors	9,300	791,700	782,000
10	 フランス	GEODIS	12,500	961,084	308,489
10	 香港	Kerry Logistics	6,073	1,261,775	556,823
(参考)	 オーストリア	cargo-partner (2022年度数値)	2,063 (million EUR)	308,000	218,607

※Armstrong & Associates, Inc. A&A's Top 25 Global Freight Forwarders List 2023年版を参照し当社にて作成

- ① NXグループ概要
- ② **長期ビジョン・経営計画**
- ③ 直近の業績と株主還元方針
- ④ 株主・投資家様への情報提供



N X グループ企業理念

私たちの使命 それは社会発展の原動力であること
 私たちの挑戦 それは物流から新たな価値を創ること
 私たちの誇り それは信頼される存在であること

大切にしている価値観

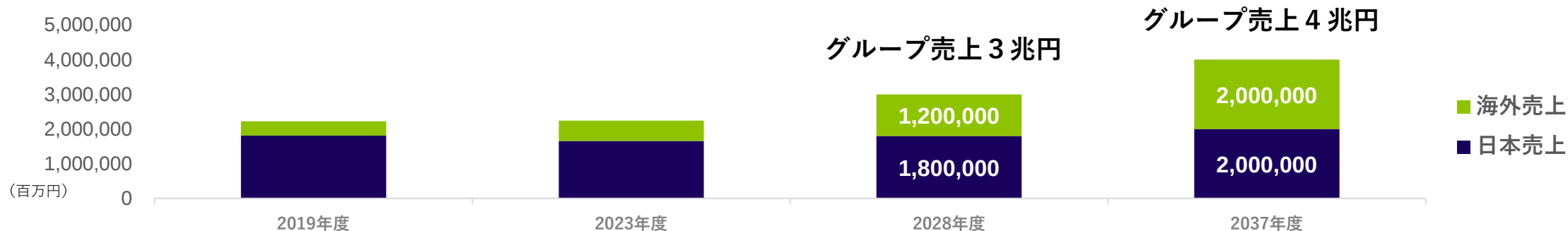
イノベーションによる新たな価値創造
 安全 コンプライアンス 品質
 We Find the Way

2037年ビジョン

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

- 顧客・社会** 持続可能な社会の実現に、ロジスティクスを通じて貢献する企業
- 株主** コーポレートガバナンスを確立し、持続的成長を果たす企業
- 社員** 多様な社員が、顧客や社会を支える仕事に誇りを持って活躍し、幸せを感じる企業

2037年ビジョン実現に向けたステップ



特に海外リージョンについて、
オーガニック成長とM&Aによる大幅な拡大を図る。

■ 経営計画2028 グループ数値目標

■ 数値目標

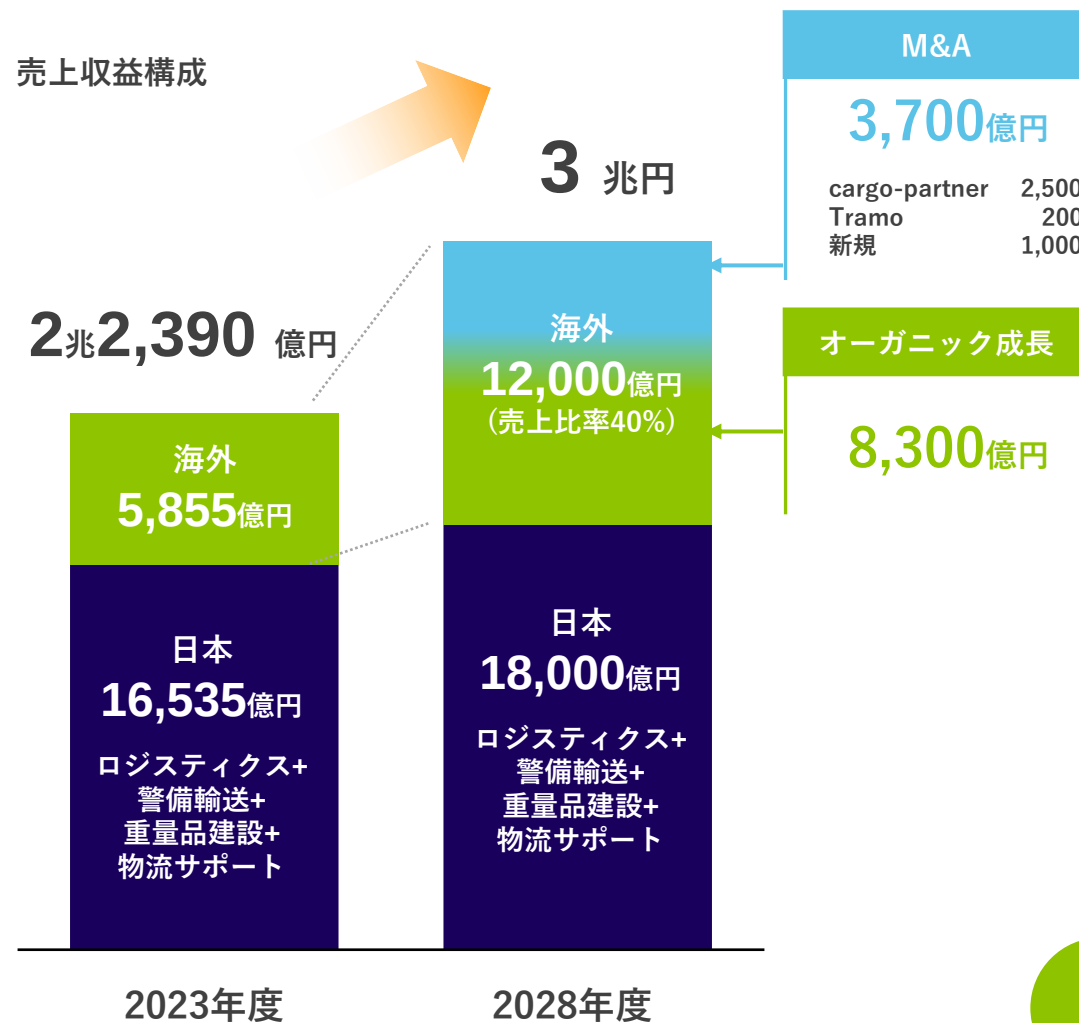
目標項目	2023年度	2028年度
売上収益	22,390億円	30,000億円
セグメント利益 (事業利益)	812億円	1,500億円
事業利益率	3.6%	5.0%
営業利益	600億円	1,500億円
親会社の所有者に帰属する 当期利益	370億円	1,000億円
ROE	4.8%	10.0%以上
海外売上収益	5,855億円	12,000億円

※経営計画期間における想定為替レート 1USドル=141.0円

※当経営計画から海外売上収益はセグメント間消去後の数値を記載（前計画では消去前数値で記載）

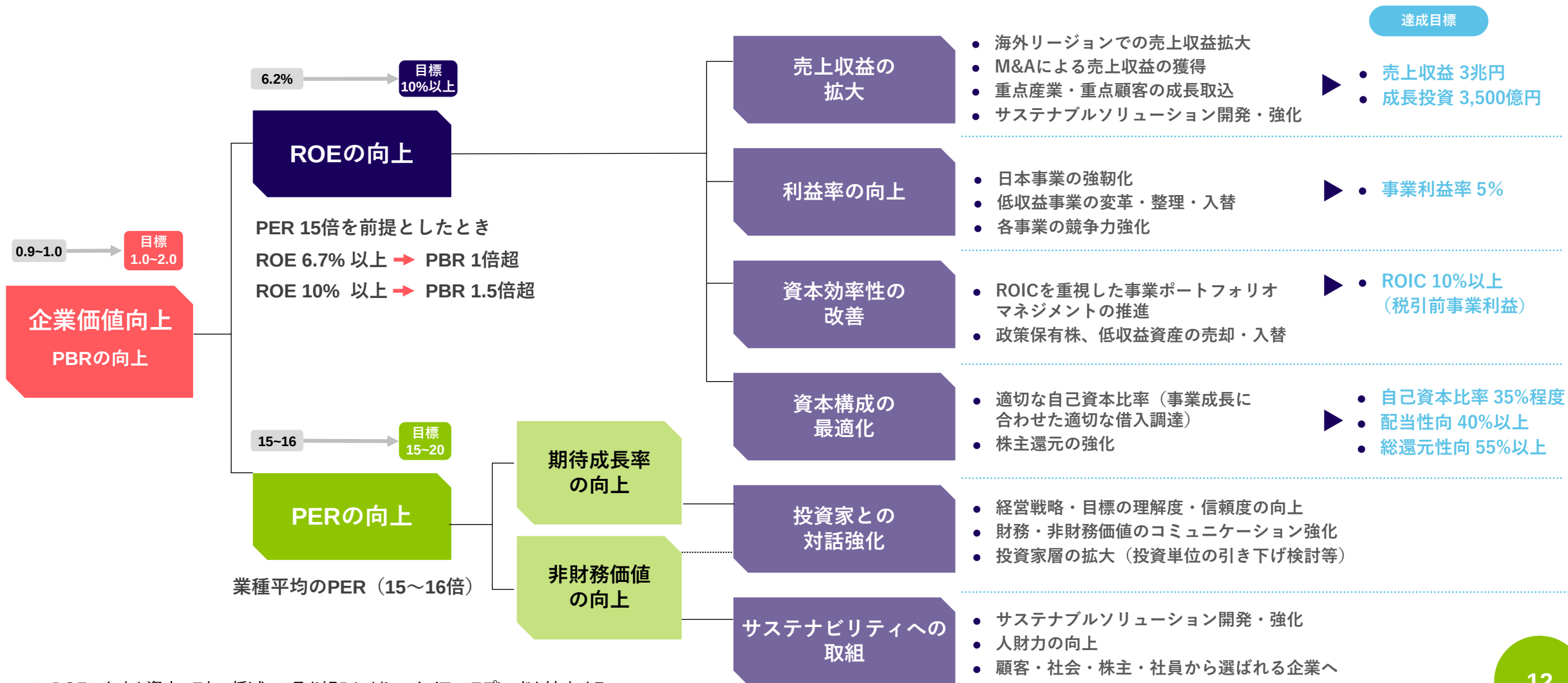
※2028年度の数値目標は、中間年度である2026年度終了時点で見直しを予定

■ 売上収益構成



企業価値向上に向けた取組み

「ROEの向上」と「PERの向上」に向けて取組み、
中長期的なPBR向上を目指す。



※ROEの向上と資本コストの低減への取組みにより、エクイティ・スプレッドを拡大する

経営計画の基本方針・重要戦略

経営計画2028の重要戦略は

「グローバル市場での事業成長の加速」 「日本事業の再構築」

「サステナビリティ経営の推進」

■ 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。

売上 収益

FY2023 22,390億円
FY2028 30,000億円

事業 利益

FY2023 812億円
FY2028 1,500億円

ROE

FY2023 4.8%
FY2028 10%以上

グローバル市場での 事業成長の加速

海外 売上

FY2023 5,855億円
FY2028 12,000億円

M&A 3,700億円

サステナビリティ 経営の推進

日本事業の再構築

事業 利益率

FY2023 3.9%
FY2028 5.9%

(ロジティクス日本)

2

長期ビジョン・経営計画

グローバル市場での売上拡大に向けた取組み

個社別ソリューション及び産業別プラットフォームを通じたアカウントマネジメントにより各顧客へのビジネス領域拡大を目指す。



1

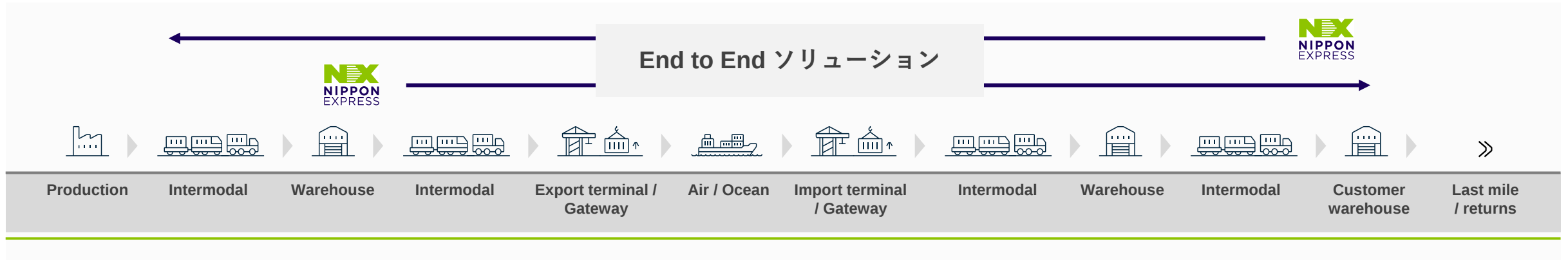
個社別ソリューション

2

産業別プラットフォーム

3

アカウントマネジメント



1顧客からの獲得売上・利益の拡大



重要コアアカウント顧客の拡大

海外リージョンの主な取り組み

cargo-partner社のPMIとインド事業の拡大が最重要課題。

cargo-partner社へのPMI実行

N X グループ東欧事業のけん引役としての地位確立

- ・ グループシナジーの創出
- ・ 既存・新規グローバル顧客の拡大
- ・ 欧・中・米拠点の機能統合によるコスト低減

インド市場での存在感の確立

新たなリージョンとしてのインド亜大陸の可能性

- ・ インド経済の成長を捉えたインド国内ロジスティクス事業体制の拡充
- ・ インドを起点としたグローバルサプライチェーンの取込
- ・ 「インド亜大陸」のグローバルロジスティクス機能の強化
- ・ インド発の中東・アフリカ向けトレードレーンの戦略的な拡大・強化

欧州リージョン

- ・ 中東・アフリカ・北欧・東欧事業の拡大
- ・ 被買収会社のPMI実行
- ・ トランスアトランティックレーンのフォワーディング事業の拡大
- ・ イタリアを発信基地としたライフスタイル関連ロジスティクス事業の拡大

東アジアリージョン

- ・ 自動車産業におけるフォワーディング取扱数量の拡大
- ・ 半導体・ヘルスケア産業におけるコントラクトロジスティクスビジネスの拡大
- ・ アセアンへの生産拠点の移転や、グローバルブランドとして海外進出を図る中国系企業の取込み

米州リージョン

- ・ トランスアトランティック、ラテンアメリカレーンのフォワーディング事業拡大
- ・ 米国内・クロスボーダートラック輸送事業の拡大
- ・ 自動車・医薬品産業におけるコントラクトロジスティクスの拡販

南アジア・オセアニアリージョン

- ・ インド亜大陸および環インド洋での事業拡大
- ・ 欧米向け、アジア域内トレードレーンのフォワーディング取扱数量の拡大
- ・ チャイナプラスワンの動きへの対応など域内各国の市場成長をとらえた倉庫・トラック事業拡大

2

長期ビジョン・経営計画

グローバル・ネットワークの強化とシナジー創出

PMI体制強化の下、
cargo-partner社とのシナジー創出を目指す。

NEX NIPPON EXPRESS
We Find the Way

■ 戦略的意義

A

ネットワーク拡大と
提供サービスの拡充

B

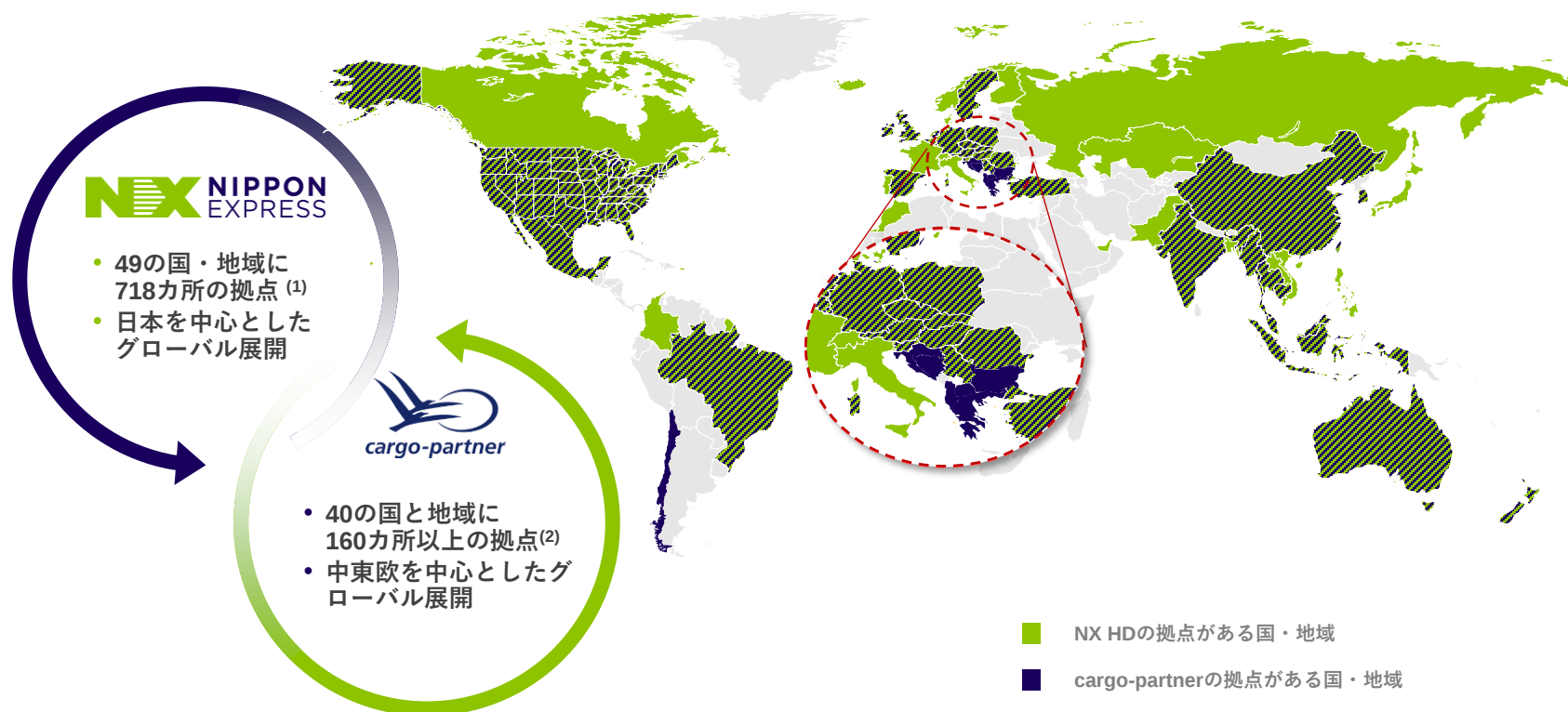
取扱貨物数量拡大による
競争力向上

C

グローバルな
ロジスティクス需要に対する
対応力の強化

D

シナジー創出と
事業の拡大・発展



注:
1. 2023/9時点
2. 2023/5時点

2 長期ビジョン・経営計画 グローバル・ネットワークの強化とシナジー創出

■ 数量面におけるフォワーダーランキングへの影響

■ Global Air Freight Forwarders Ranking in 2024

A&A Rank	Provider	2023 Air Metric Tons
1	Kuehne + Nagel	1,983,000
2	DHL Supply Chain & Global Forwarding	1,672,000
3	DSV	1,305,827
4	DB Schenker	1,148,000
5	Sinotrans	902,000
6	UPS Supply Chain Solutions	783,000
7	Expeditors	782,000
8	Nippon Express	693,546
9	AWOT Global Logistics Group	590,000
10	Hellmann Worldwide Logistics	575,000
11	Kerry Logistics	556,823
12	Kintetsu World Express	504,080
13	CEVA Logistics	450,000
14	Bolloré Logistics	350,000
15	CTS International Logistics	319,921
16	GEODIS	308,489
17	Maersk Logistics	295,000
18	Morrison Express	268,469
19	Crane Worldwide Logistics	267,400
20	C.H. Robinson	266,475



218,607



約300,000 TEU

Source : Armstrong & Associates, INC.

数量の増加により、NX・CPが強みを持つトレードレーンでの購買力の向上を見込む。



(参考) 香港発のCP社航空数量ランキングについて
2024年第1四半期 - 1位、2023年間 - 5位、2022年間 - 4位

■ Global Ocean Freight Forwarders Ranking in 2024

A&A Rank	Provider	2023 Ocean TEUs*
1	Kuehne + Nagel	4,338,000
2	Sinotrans	4,309,636
3	DHL Supply Chain & Global Forwarding	3,089,000
4	DSV	2,519,295
5	DB Schenker	1,783,000
6	Nippon Express	1,698,161
7	LX Pantos	1,537,000
8	C.H. Robinson	1,353,750
9	Kerry Logistics	1,261,775
10	CEVA Logistics	1,150,000
11	GEODIS	961,084
12	Hellmann Worldwide Logistics	920,000
13	CIMC Wetrans Logistics	884,734
14	Worldwide Logistics Group	871,373
15	CTS International Logistics	837,548
16	Fr. Meyer's Sohn	800,000
17	Expeditors	791,700
18	Savino Del Bene	735,000
19	Kintetsu World Express	724,129
20	OOCL Logistics	680,000

Source : Armstrong & Associates, INC.

2 日本事業の収益性改善に向けた取組み（事業利益率3.9%→5.9%）

重点産業を含む取り扱いの拡大だけでなく、料金改定やオペレーションの効率化、事業基盤の再編など、多面的な取組みにより収益性を高めていく。

アカウントマネジメント推進体制の構築

- 重要顧客への専任体制の構築
44社について実施済み、2025年1月までに専任体制強化を予定（44社 → 85社）
- 顧客別収支管理のシステム構築

ロジスティクス事業の強化

- 競争力の強化（自動化機器導入、現場支援、人材育成）
- 拠点別の収益性向上に向けた取組み
大規模拠点を対象に倉庫拠点別のROICを算定済拠点にあった収益性向上策に取り組む

重点産業での取り扱い拡大

- 医薬品事業
- 半導体事業

▶ 5か年収益改善計画
(総計+270億円)
+240億円（日本通運）
+ 30億円（その他日本ロジ）

日本事業強靱化施策の継続・深化

- 料金改定
- ITツール活用・DXを含む、徹底した効率化
- 低収益業務の見直し

▶ 5か年収益改善計画
+130億円

事業基盤の変革・見直し

- 特積み事業の再編
- 支店作業会社の再編
- 日本通運の組織再編
エリア特性に則した事業体制への変革
経営資源の適切かつ効率的な再配置

▶ 資本効率の向上等

➔ 社内カンパニー制の導入（2025年1月）

最大の事業会社である日本通運 の組織再編

各地域のマーケット特性に合わせて、
経営資源の適切かつ効率的な再配置を実現する。

再編の目的

マーケット特性の異なるエリアごとに組織を棲み分けし、それぞれの経営目標の達成に向けた体制を構築する
→ 経営資源の適切かつ効率的な再配置

関東甲信越・中部・関西

事業軸・顧客軸の
ユニット制

売上拡大を伴う利益の最大化

- | アカウントマネジメント強化による取引領域拡大
- | フォワーディングなどグローバル関連事業の伸長

生産性向上による利益率の改善

- | 営業、オペレーション、後方事務の機能分離
- | 戦力の一元管理による生産性向上

Eastカンパニー

東名阪
事業軸・顧客軸ユニット

北海道・東北、中国・
四国・九州

社内カンパニー制

経営の効率化による利益率・資本効率の改善

- | 権限移譲により経営の自由度を高める
- | エリア特性に応じた組織改廃、投資、採用・配置を行い、経営を効率化

Westカンパニー

「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、事業を通じた持続可能な社会への貢献を実現する。

重要課題（マテリアリティ）

重要課題（マテリアリティ）は、新規および過去からの継続的な取り組みや積み上げてきた無形資産をベースに、現在および未来の企業価値向上に向けて対峙すべきテーマ

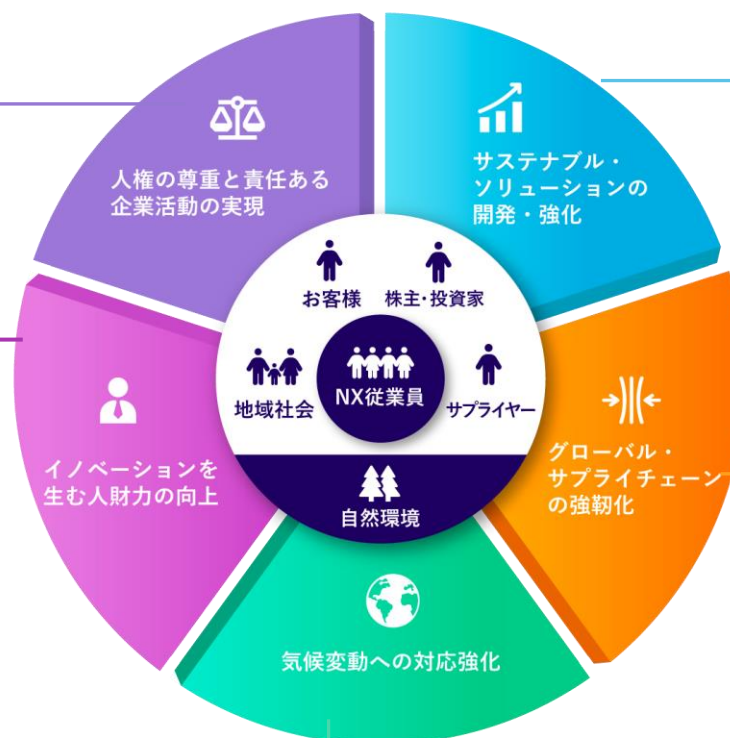
- コンプライアンスの徹底
- 安全・安心の確保
- 人権尊重への取り組み

- 優秀な人財の確保・育成
- Well-beingの充実
- DE&Iの推進

SCOPE 1～3の削減

- ・ 化石燃料使用に伴うCO2排出量の削減
- ・ 電力使用量の削減、再エネ導入の拡大
- ・ 利用運送に伴うCO2排出量の削減
- ・ 産業廃棄物の排出削減

KPI	2023年度	2026年度	2028年度
CO2排出量の削減 (SCOPE1・2)	排出量 746千t ※22年実績	排出量 641千t	排出量 537千t
CO2排出量の削減 (SCOPE3)		対前同 2.5%削減	対前同 2.5%削減

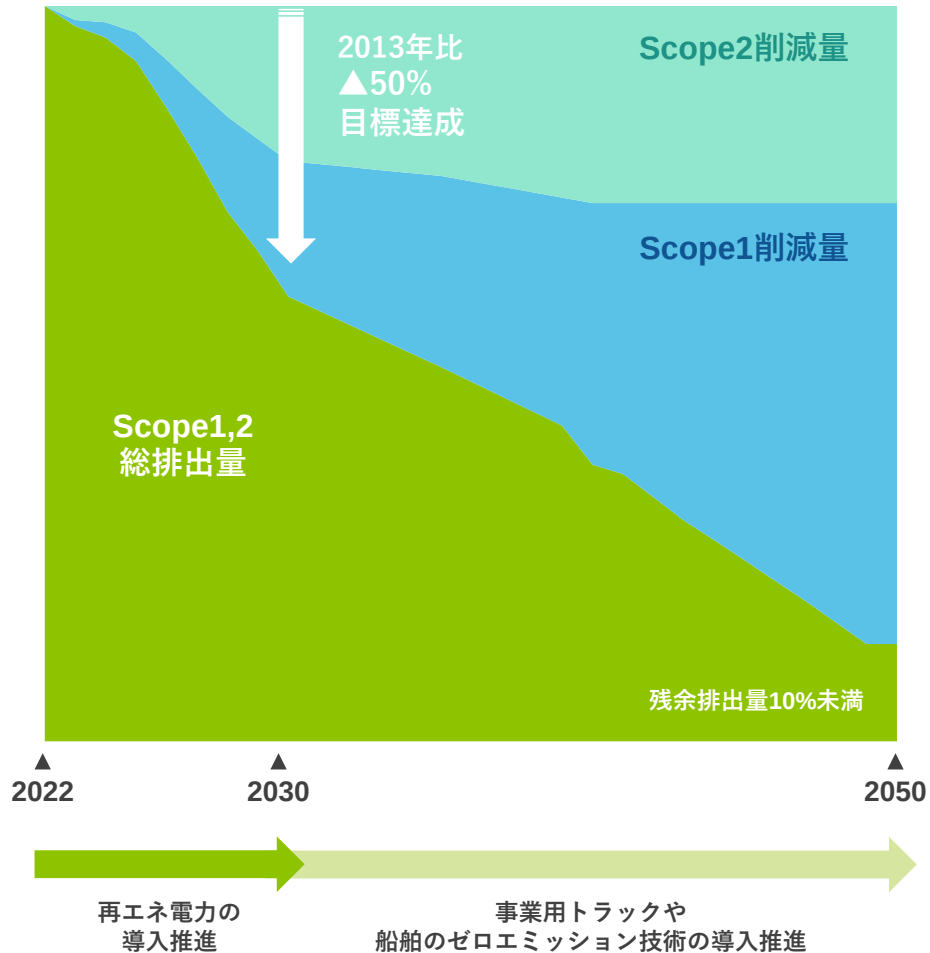


- マテリアリティ・ソリューションの強化
- 脱炭素ロジスティクス・ソリューションの強化
- DX推進によるロジスティクス・ソリューションの強化

- リスクに対する事業基盤の強化
- ITインフラの整備とセキュリティレベル向上
- DX推進によるロジスティクスの高効率化、高品質化、高収益化

サステナビリティ経営の推進

「気候変動への対応強化」について、
今できることに注力しつつ、中長期目標の達成を目指す。



削減対象と施策

Scope2	電力 ■ LED照明100%導入など省エネ施策の継続実施 ■ 日本国内拠点へのPPA等による太陽光発電設備導入 ■ 非化石証書や再生可能エネルギー証書の調達などによる再生可能エネルギー由来電力の導入
Scope1	車両運行効率改善 ■ 拠点統合・車両集約など車両運行効率改善等による効率改善を継続的に実施 ■ モーダルシフトや共同配送等を継続的に推進 営業用車両・フォークリフト ■ 50年までに日本国内外において、BEV※1営業用・フォークリフトを最大限導入 事業用トラック ■ 50年までに技術開発や市場の動向を踏まえた上で日本国内外において、BEV・FCV※2トラック、代替燃料等を最大限導入 船舶 ■ 50年までに技術開発や市場の動向を踏まえた上でゼロエミッション船※3を導入
CN化	ネガティブエミッション※4の活用によるカーボンニュートラル化 ■ 10%未満の残余排出量について、ネガティブエミッション技術の活用など国際的に認められた方法によって、カーボンニュートラル化を実現

※1：BEV：バッテリー電気自動車

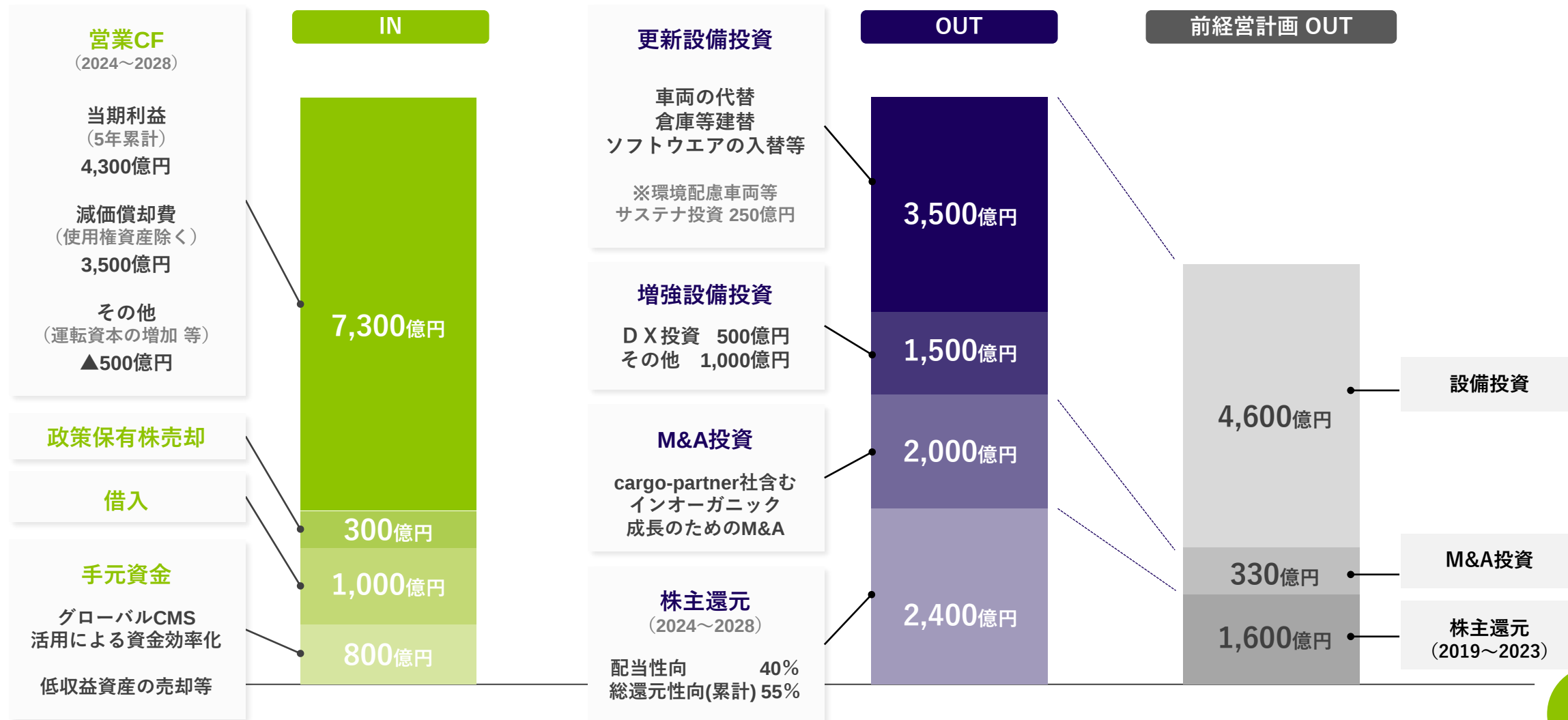
※2：FCV：燃料電池車両

※3：ゼロエミッション船：水素燃料やアンモニア燃料等により、運航時のCO2排出量が実質ゼロとなる船舶

※4：ネガティブエミッション技術：過去に排出され大気中に蓄積したCO2を人為的に回収・除去する技術のこと

戦略投資による成長の加速と株主還元の強化

事業活動で創出したキャッシュを主な原資として、更新投資、成長投資、株主還元に分けする。



資本効率性の改善に向けた 取組み

事業ポートフォリオ管理や低収益資産の売却を進め、
資本効率を高める。

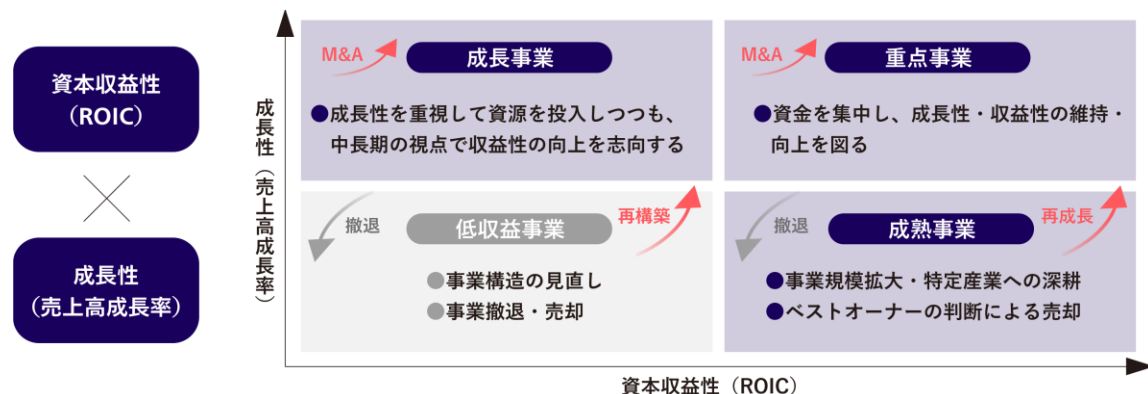
■ 事業ポートフォリオに関する基本方針

基本 方針

- NXグループ企業理念を拠り所に、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」を定めており、企業理念と長期ビジョンに整合し、持続的な社会の発展を支える事業によって、事業ポートフォリオを構成します。
- グループの持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図るため、各事業を資本収益性と成長性、グループにおける位置付けとシナジー創出、今後の成長戦略等の基準に従って評価します。
- 事業ポートフォリオに関する基本方針並びに戦略とその実行については、事業ポートフォリオマネジメント実施体制に沿って、定期的に取り締役会で評価・検討・見直しを行います。

定量評価

定量的に各事業を分析・マッピングすることで事業の現在地、大枠の方向性を示す



定性評価

定量評価に以下の観点の評価を加え、NXグループの企業価値向上につながる戦略を検討する

- 企業理念、長期ビジョンとの整合
- 市場の傾向と競合動向
- 事業の成長性、強み・弱み
- グループ内での位置づけ・機能・シナジー
- サステナビリティ、社会課題解決への貢献
- ベストオーナー観点

2

長期ビジョン・経営計画

資本効率性の改善に向けた 取組み

事業ポートフォリオ管理や低収益資産の売却を進め、
資本効率を高める。



■ セグメント別戦略の方向性

成長ドライバー

ロジスティクスー海外

積極的な投資とM&Aの活用によって成長を加速

売上拡大と中長期的な資本収益性の向上

売上・利益の基盤

ロジスティクスー日本

事業を再構築し、大幅に収益性を改善
ネットワーク事業についてはアライアンス強化

資本収益性を大幅に改善

警備輸送

分社化（2023年1月実施）による
専門性向上・収益性向上

資本収益性改善

重量品建設

専門性向上・規模拡大
分社化による事業強化検討

高資本収益性維持・売上拡大

物流サポート

競争力向上・収益性向上
セグメント内事業単位での
ポートフォリオマネジメント推進

資本収益性改善

- ① NXグループ概要
- ② 長期ビジョン・経営計画
- ③ 直近の業績と株主還元方針**
- ④ 株主・投資家様への情報提供

直近の業績概況

直近第3四半期累計の業績は増収減益だが、
物流需要の回復に伴い、単四半期では増益に転じた。

(単位：億円、%) (億円未満切捨て)

項目	今期実績 (2024年 1～9月)	前年実績 (2023年 1～9月)	増減額 (前年比)	増減額 (前年比)	今期 3Q単実績	前年 3Q単実績	増減額 (前年比)	増減率 (前年比)
売上収益	19,002	16,753	2,248	13.4	6,503	5,434	1,068	19.7
連結セグメント利益 (事業利益)	437	603	△ 165	△ 27.5	182	181	1	0.8
事業利益率	2.3	3.6	-	-	2.8	3.3	-	-
営業利益	350	514	△ 163	△ 31.8	158	110	47	43.4
親会社の所有者に帰属する 当期利益	184	305	△ 120	△ 39.5	70	50	19	38.3

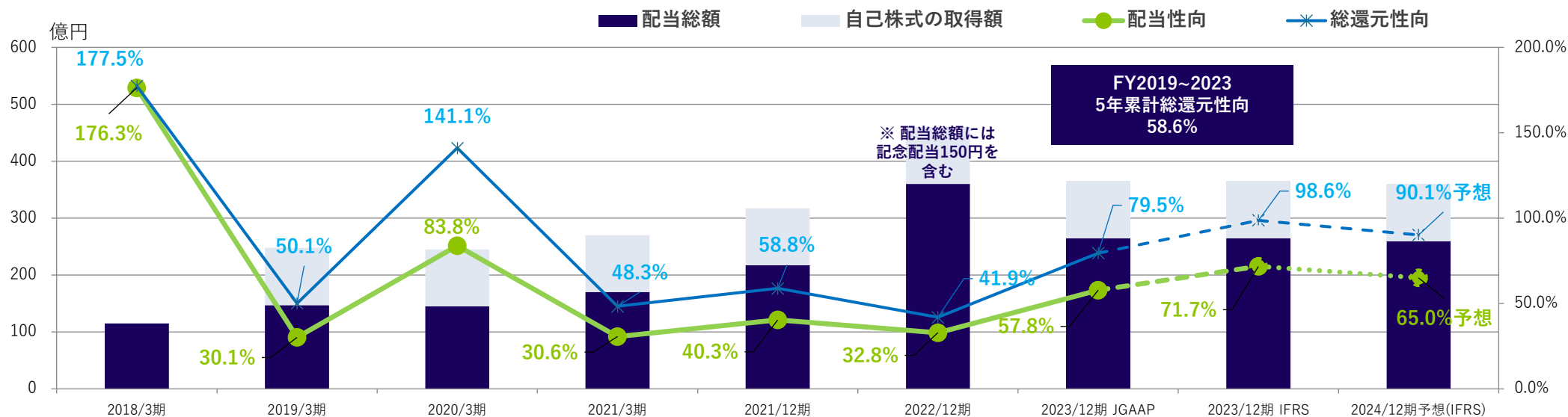
【参考】 cargo-partner社 1～9月実績(欧州内数、連結決算処理前の数値)：売上収益1,988億円、事業利益15億円

配当性向・総還元性向の目標を引き上げつつ、
安定的・継続的な配当の実施を約束している。

■ 配当性向、総還元性向の引き上げによる株主還元の強化 安定的かつ継続的な配当の実施

目標項目	経営計画2023目標	経営計画2028目標
配当性向	30.0%以上 ▶	40.0%以上
総還元性向（5カ年累計）	50.0%以上 ▶	55.0%以上
自己資本比率	35.0%程度 ▶	35.0%程度

■ 各種実績推移



株主還元の推移

配当は安定的に実施。株価は直近では7,700円程度で推移。

決算年月	2020年3月期	2021年3月期	2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期
期末日	2020/3/31	2021/3/31	2021/12/31	2022/12/31	2023/12/31
1株当たり年間配当額 (円)	155	185	240	400 (記念配当150円含む)	300
配当利回り (期末日時点)	2.93%	2.25%	-	5.31%	3.74%
最高株価 (円)	7,070	8,610	9,160	8,840	8,499
最低株価 (円)	4,280	4,710	6,410	6,350	7,040
期末日株価 (円)	5,290	8,240	-	7,540	8,014
自己株式取得実績	約100億円	約100億円	約100億円	約100億円	約100億円

2024/12/10 終値 7,735.0 出来高 200,100



(適時開示文書抜粋)

株式分割および株式分割に伴う定款の一部変更に関するお知らせ

当社は、2024年8月9日開催の取締役会において、下記のとおり株式分割および株式分割に伴う定款の一部変更を行うことを決議いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 株式分割の目的

株式分割を行い、投資単位当たりの金額を引き下げることにより、より投資しやすい環境を整え、当社株式の流動性の向上および投資家層の拡大を図ることを目的としております。

2. 株式分割の概要

(1) 分割の方法

2024年12月31日（火曜日）（同日は株主名簿管理人の休業日につき、実質的には2024年12月30日（月曜日））を基準日とし、同日最終の株主名簿に記載または記録された株主の所有する普通株式1株につき、3株の割合をもって分割いたします。

- ① NXグループ概要
- ② 長期ビジョン・経営計画
- ③ 直近の業績と株主還元方針
- ④ 株主・投資家様への情報提供**

4 株主・投資家様への情報提供

IRサイトでの情報発信を充実させている。
個人投資家向けの特設ページも設置。

■ <https://www.nipponexpress-holdings.com/ja/>



■ <https://www.nipponexpress-holdings.com/ja/ir/>



■ <https://www.nipponexpress-holdings.com/ja/ir/individual/>





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。
詳しくはこちらのサイトを御覧ください。<https://www.nittsu.co.jp/ir/disclosure/>