



株式会社 ^{トゥエンティワン} ヒガシ21
HIGASHI TWENTY ONE CO.,LTD.

株式会社ヒガシトゥエンティワン (9029) 個人投資家向けIRセミナー



2024年9月13日

1

会社紹介

2

決算概要

3

株主還元

4

サステナビリティ

5

トピックス

名称	株式会社ヒガシトゥエンティワン
本社所在地	〒540-0013 大阪府中央区久宝寺町3-1-9
設立	1944年12月20日
代表者	取締役 代表執行役社長 児島 一裕
上場市場	東京証券取引所スタンダード市場 (証券コード:9029)
資本金	10億円
従業員数	連結: 1,495名(2024年3月31日現在)
グループ会社	10社



創業期(-1970年代)

- ・1944年 大阪市東区内の運送会社13社が統合し、大阪東運送株式会社設立
- ・1947年 日本生命保険相互会社が資本参加
- ・1968年 倉庫事業を開始
- ・1979年 東京営業所を開設し、首都圏へ進出



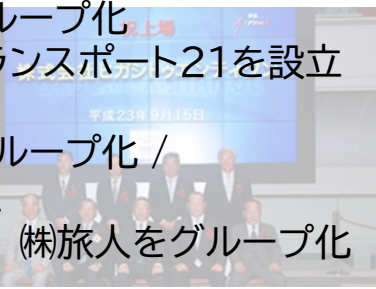
事業多角化(1980年-2000年代)

- ・1988年 ドキュメントサービスを開始
- ・1989年 産業廃棄物収集運搬業許可を取得
- ・1996年 ビル内デリバリー事業を開始
- ・2002年 ヒガシトゥエンティワンに社名変更
- ・2003年 福祉用具レンタル及び販売事業を開始
- ・2005年 ジャスダック証券取引所に株式を上場



総合物流企業へ(2010年代以降)

- ・2011年 東京証券取引所市場第二部に上場
- ・2016年 ユートランスシステム(株)をグループ化
- ・2017年 (株)イシカワコーポレーションをグループ化
- ・2018年 (株)FMサポート21を設立 / (株)トランスポート21を設立
- ・2019年 指名委員会等設置会社へ移行
- ・2020年 (株)ワールドコーポレーションをグループ化 / ヒガシオフィスサービス(株)を設立
- ・2022年 山神運輸工業(株)をグループ化 / (株)旅人をグループ化
- ・2024年 (株)ネオコンピタンスをグループ化



特徴的な取組

1968年に業界でいち早く”車両と荷物のマッチングサービス“(備車制度)を導入、協力会社を囲い込み

1996年に東京オペラシティビルにデリバリーセンターを開設、「館内物流事業」の先駆け

1986年にオフィス移転専門部署を設立
2020年に全国でも珍しいオフィス移転専門会社(ヒガシオフィスサービス(株))として分社化

2016年にインフラ会社向けとしては珍しい、資材の購入・配給数の管理・調整業務を、2021年からは電設資材の仕入れ・販売業務(商社機能)をスタート

輸配送を祖業としながら独自性・競争力のある多様な事業展開によって、幅広い収益ウィングを確保

・ オフィス移転



・ ビル内デリバリーサービス



・ 総務系物流・BPOソリューション



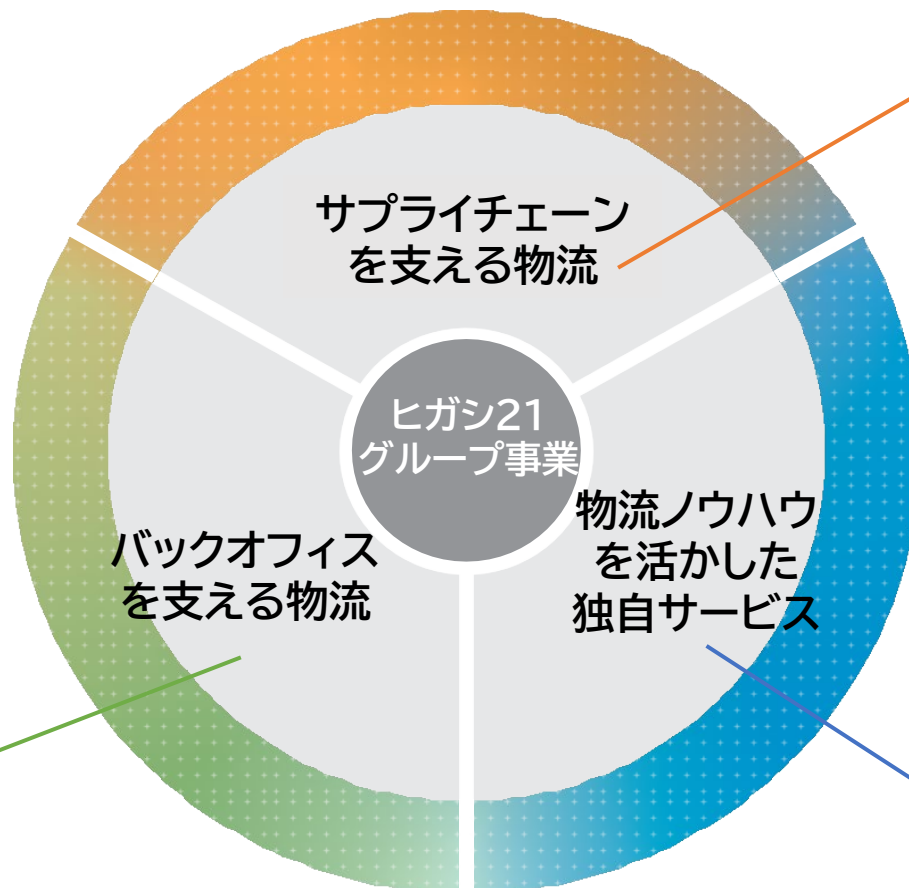
・ 3PL・総合物流サービス



・ PCキutting・IT関連サービス



・ 介護用品レンタル・販売サービス





運送及び倉庫事業全般、グループ管理・企画業務



U-TRANS SYSTEM

精密機器の運送及び設置等



ISHIKAWA
CORPORATION

【物流】保管、梱包、封入、発送業務
【人材・ITサービス】企業様向け受託業務



FM SUPPORT 21

ビル館内における総務サービス業務



TRANSPORT'21

運送事業に特化



引越に関わる荷役及び梱包等



オフィっこしなら
ヒガシオフィスサービス

事務所移転業務・引越に関連するワンストップサービスの提供



重量物配送・エンジニアリング事業(機械据付・メンテナンス等)



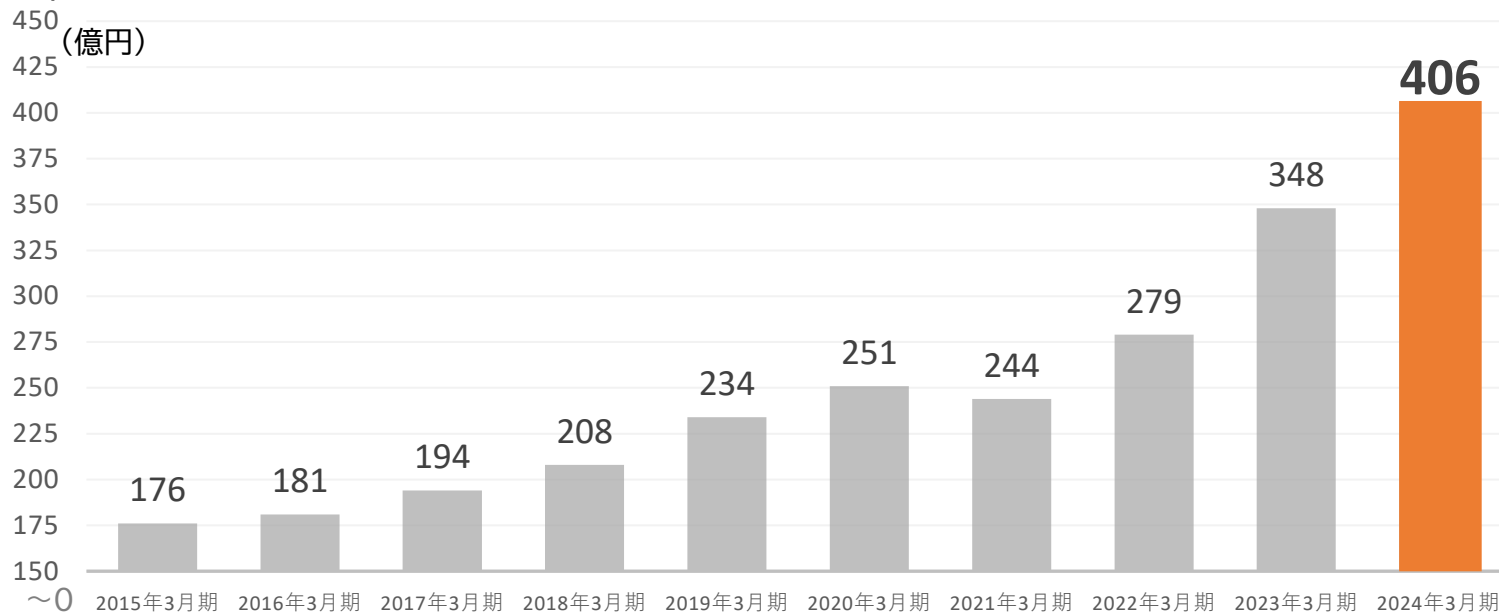
システムに関する技術サポート全般



NEOCOMPETENCE

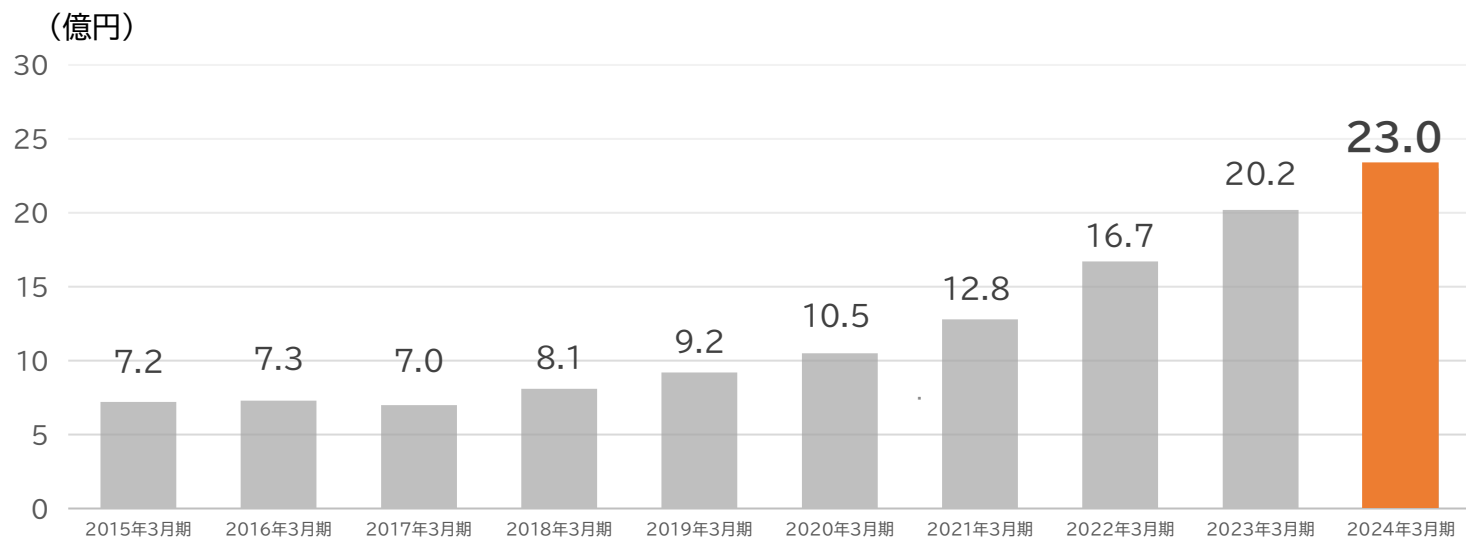
人材派遣事業に特化(※)

売上高



2015年3月期比
+130.7%

経常利益



2015年3月期比
+219.4%

グループパーパス

安心をずっと、驚きをもっと。
人と技術とITで、新たな価値を創造し、豊かな明日へつなぎます。

長期ビジョン(目指す姿・スローガン)

お客様に最高のサービスをお届けするために
変革し続ける企業

Evolution for Customers

——— 全進で未来へ “シンカ” ———

” シンカ ” → 新価 = 進化・深化・新化

長期ビジョン

グループVISION2030

経営基本方針

「安全」と「安心」を大切にして
物流事業を通じ社会に奉仕する
私達ヒガシ21

経営方針

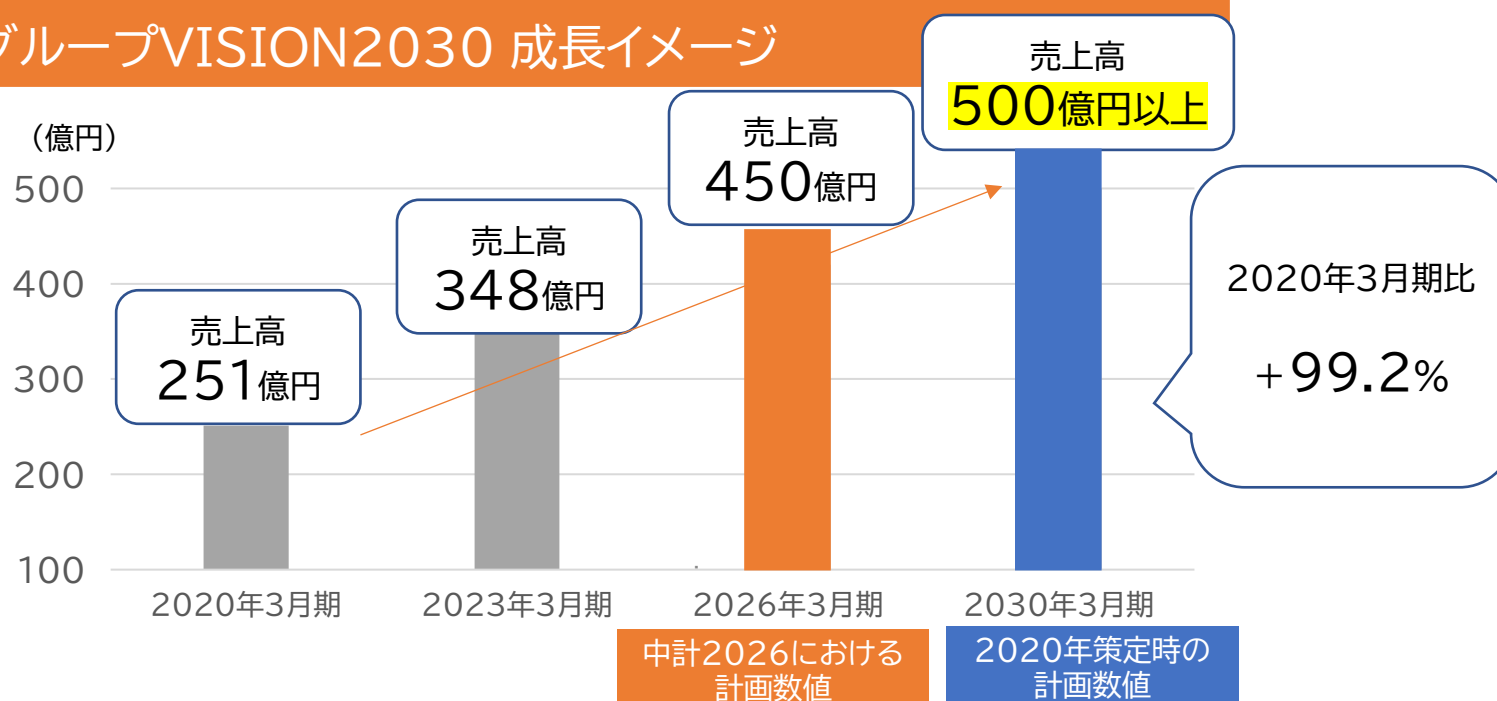
長期ビジョン(目指す姿・スローガン)

お客様に最高のサービスをお届けするために
変革し続ける企業

Evolution for Customers

——— 全進で未来へ “シンカ” ———

グループVISION2030 成長イメージ



①幅広い分野の大手優良顧客層を安定収益基盤としていること

日本生命グループ、関西電力グループは主要株主でもある

主要顧客上位の売上比率（2024年3月期）（単位：百万円）

順位	顧客	売上高
1	日本生命グループ	5,564
2	関西電力グループ	5,492
3	Amazon	4,790
4	大手POS端末機器メーカー	1,074
5	大手鉄鋼メーカー	967
6	上場オフィス什器メーカー	760
~~~~~		
上位10社売上占有率		52.3%

関西電力(送配電)

日本生命

Amazon

・1957年 関西電力の資材輸送業務開始、  
翌1958年に専属輸送契約

2016年～

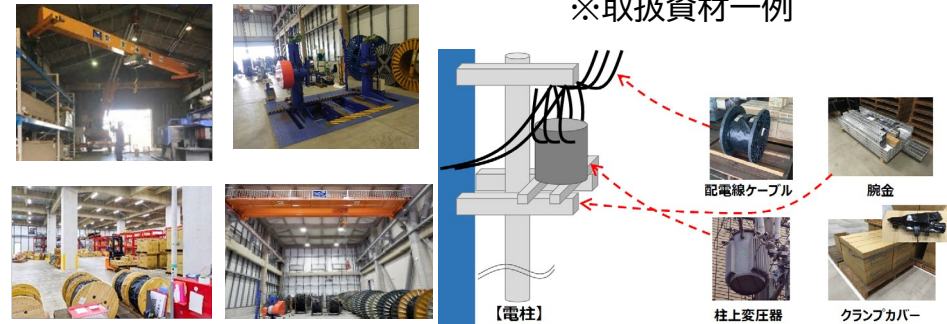
関西電力の物流BPO業務開始(茨木物流センター開設)

資材配送

入出庫業務

計器配送

保管業務

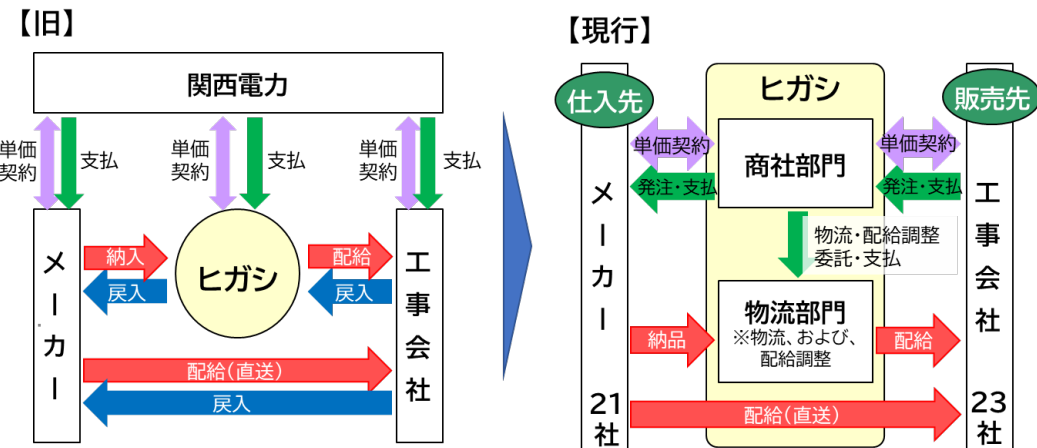
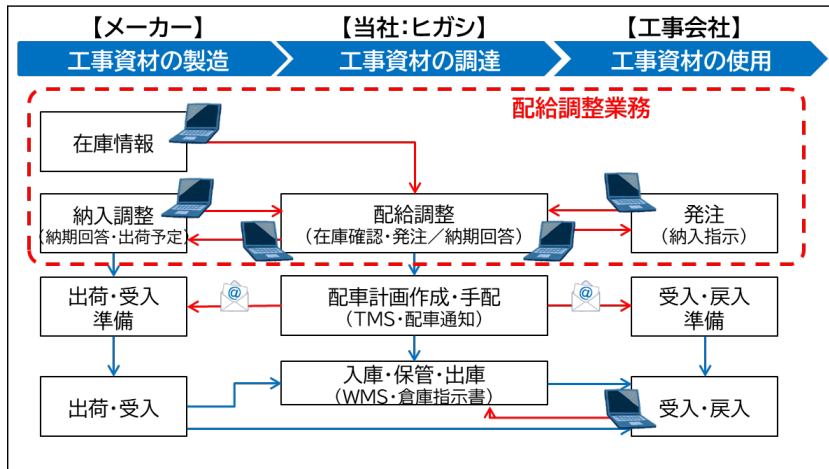


2018年～

電設資材の配給調整業務開始

2021年～

電設副資材の仕入れ・販売業務(商社機能)開始



関西電力(送配電)

日本生命

Amazon

・1947年 日本生命が資本参加

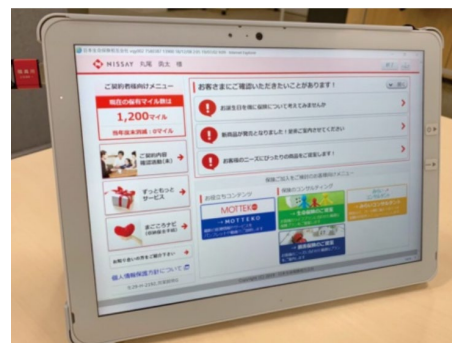
・帳票発送・管理、書類保管、社内物流、消耗品販売等

・オフィス移転(レイアウト変更含む)、赴任引越し



## 近年拡大

・PCの入替に伴うキitting業務、データ消去・廃棄／・営業端末・営業用スマホのキitting業務





関西電力(送配電)

日本生命

Amazon

【フルフィルメントとは】

「入荷、検品」・「棚要れ、商品保管」・「コール業務、受注処理」・  
「ピッキング」・「検品」・「梱包」・「発送」等EC業務の一連のプロセス

・2019年 ドリンク入出荷業務開始

## 「フルフィルメント業務」

大手ECの自社センターで対応

コンベアソータで仕分け・同梱、自動梱包可能な商品

【例】Blu-rayディスク・文房具・サプリメント



外注対応(センター運営を委託)

2019年～

コンベアソータで仕分けできない  
宅配便サイズの商品

【例】ドリンク・紙おむつ



2020年～

コンベアソータで仕分けできない  
長尺物、家電製品

【例】ゴルフクラブ・冷蔵庫



各フルフィルメントセンターへ発送

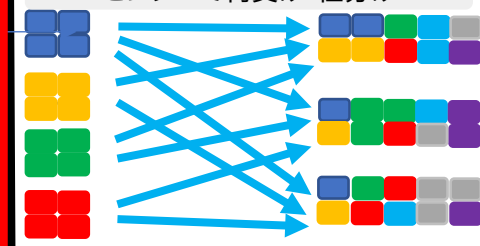
## 「荷物前裁き業務」

多品種の商品を荷受けして直ちに  
需要先に仕分けして発送する業務。各ベンダーの商品を荷受けし、保管  
されることなくそれぞれの方面  
(フルフィルメントセンター)別に  
仕分けし、発送。

2023年～

各ベンダーから  
商品持ち込み

センターで荷受け・仕分け



フルフィルメントセンターへ



## ②個々の顧客ニーズに対応した物流設計能力(※)

(※)複雑なモノの流れに対応した【人×倉庫×マテハン×車両×システム】を  
最適に組み合わせる能力を表現した、当社グループの造語

物流の3大ニーズ

倉庫のキャパシティが足りない

コストが見えない

人手が足りない

的確な現状分析

在庫分析

拠点分析

稼働分析

課題を解決するソリューション提供

提案から立ち上げ、安定稼働までワンストップで最適なお提案が可能



物流設計力

的確な現状分析

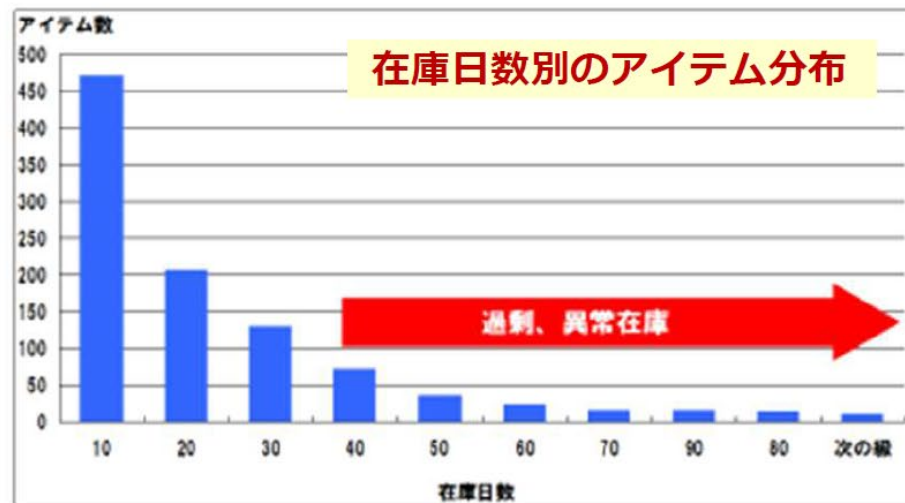
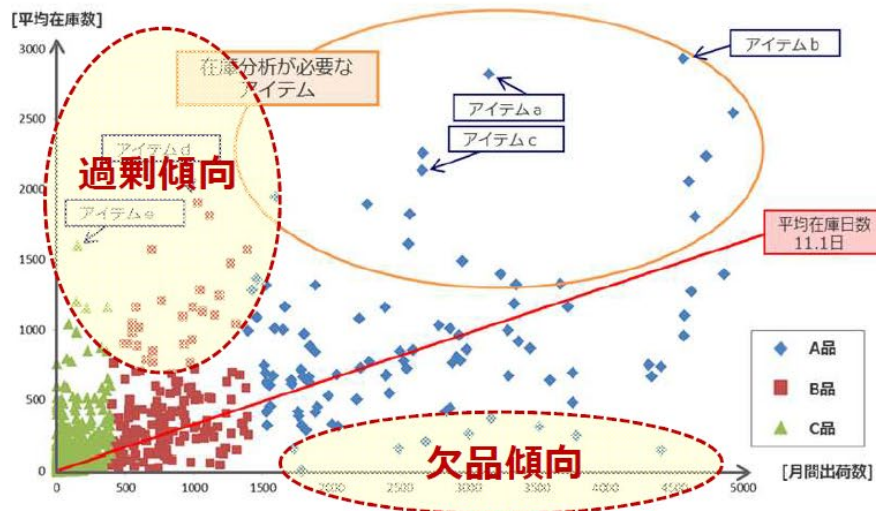
× 課題を解決するソリューション提供

- ・「在庫分析」「拠点分析」「稼働分析」を中心に課題を洗い出し
- ・分析結果をもとに改善提案・実施

## 在庫分析

### 在庫傾向分析（マクロ分析）

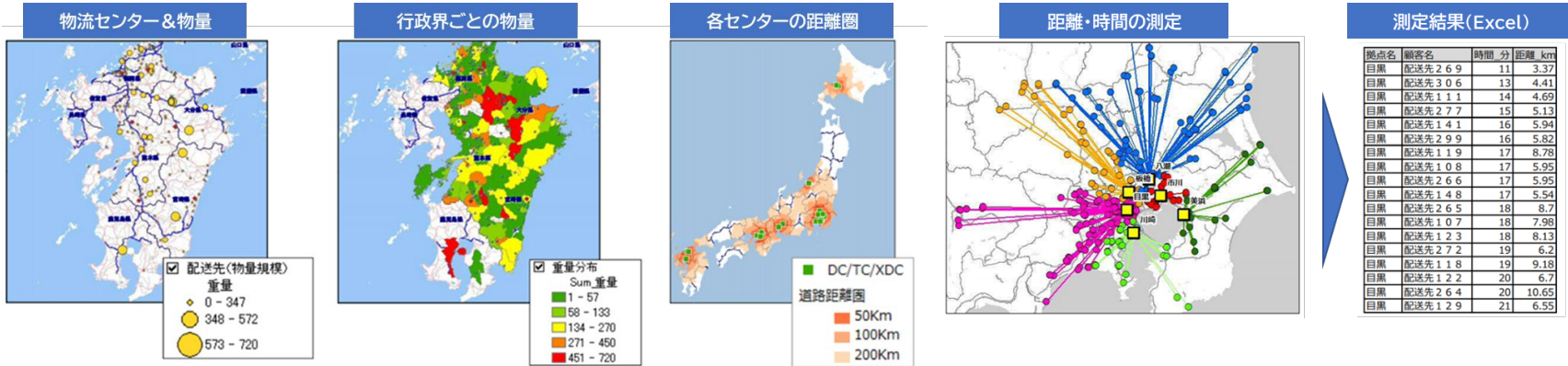
全体で特異のあるアイテムを抽出する→その後個別に検証していく





### 拠点分析

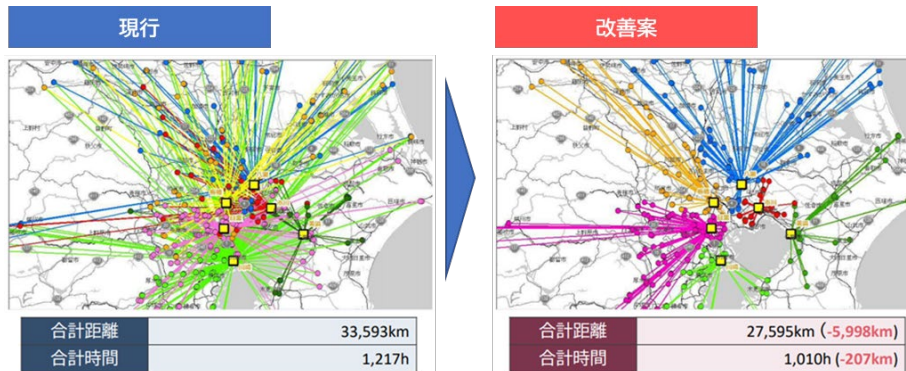
### 現状分析



測定結果(Excel)

拠点名	顧客名	時間(分)	距離(km)
目黒	配送先 2 6 9	11	3.37
目黒	配送先 3 0 6	13	4.41
目黒	配送先 1 1 1	14	4.69
目黒	配送先 2 7 7	15	5.13
目黒	配送先 1 4 1	16	5.94
目黒	配送先 2 9 9	16	5.82
目黒	配送先 1 1 9	17	8.78
目黒	配送先 1 0 8	17	5.95
目黒	配送先 2 6 6	17	5.95
目黒	配送先 1 4 8	17	5.54
目黒	配送先 2 6 5	18	8.7
目黒	配送先 1 0 7	18	7.98
目黒	配送先 1 2 3	18	8.13
目黒	配送先 2 7 2	19	6.2
目黒	配送先 1 1 8	19	9.18
目黒	配送先 1 2 2	20	6.7
目黒	配送先 2 6 4	20	10.65
目黒	配送先 1 2 9	21	6.55

### シミュレーション結果



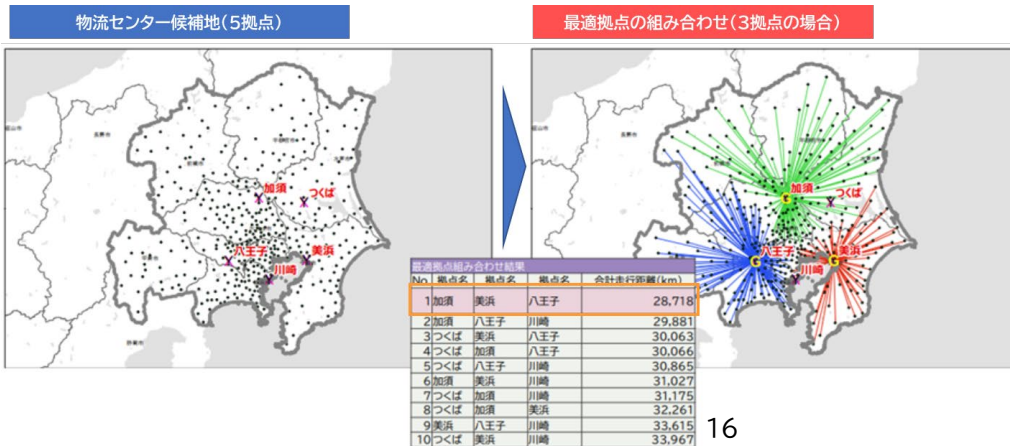
現行

合計距離	33,593km
合計時間	1,217h

改善案

合計距離	27,595km (-5,998km)
合計時間	1,010h (-207km)

管轄拠点	現行				改善後				改善差分				
	顧客数	合計距離 (km)	合計時間 (分)	平均距離 (km)	平均時間 (分)	顧客数	合計距離 (km)	合計時間 (分)	平均距離 (km)	平均時間 (分)	顧客数	合計距離 (km)	合計時間 (分)
江東拠点	646	9,558	333	14.8	30.9	295	2,748	98	9.3	19.9	-351	-6,812	-235
野志野拠点	205	5,138	188	25.1	55.1	163	3,908	144	24.0	52.9	-42	-1,229	-45
増々浦拠点	56	1,370	50	24.5	53.4	60	1,596	58	26.6	57.7	4	226	8
春日部拠点	77	1,431	51	18.6	39.5	116	2,042	73	17.6	37.6	39	611	22
川口拠点	78	968	37	12.4	28.3	222	2,467	92	11.1	24.7	144	1,499	55
所沢拠点	303	7,618	269	25.1	53.3	177	3,952	141	22.3	47.7	-126	-3,667	-129
川崎拠点	95	909	34	9.6	21.5	419	4,692	170	11.2	24.4	324	3,783	136
相模原拠点	87	1,102	42	12.7	28.7	176	2,453	90	13.9	30.7	89	1,351	48
■野中再拠点	72	1,532	53	21.3	44.1	66	1,236	43	18.7	39.1	-6	-296	-10
横浜拠点	242	3,987	161	16.4	39.9	167	2,502	103	15.0	37.0	-75	-1,485	-58
計	1,861	33,593	1,217	18.1	39.5	1,861	27,595	1,010	17.0	37.2	0	-5,998	-207



最適拠点組み合わせ結果

NCL 拠点名	拠点名	拠点名	合計走行距離(km)	
1	加須	美浜	八王子	28,718
2	加須	八王子	川崎	29,881
3	つくば	美浜	八王子	30,063
4	つくば	加須	八王子	30,066
5	つくば	八王子	川崎	30,865
6	加須	美浜	川崎	31,027
7	つくば	加須	川崎	31,175
8	つくば	加須	美浜	32,261
9	美浜	八王子	川崎	33,615
10	つくば	美浜	川崎	33,967



## 稼働分析

### ■ 正味作業とそうでない作業の区別

#### 正味作業(付加価値を高める作業)

※これ以外は全て原価を高める要素

(例)入荷:トラックから荷卸し

出荷:トラックに積込む、仕分ける、ピッキング、梱包

#### 付随作業(付加価値の無い作業)

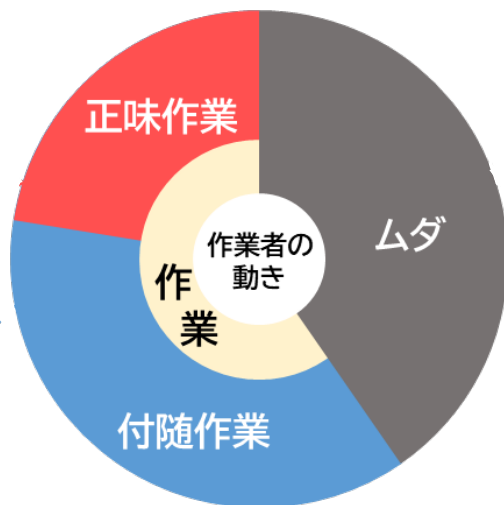
※付加価値は高めないが、今の作業条件の下では、やらなければならないもの

(例)梱包を解く、搬送、仮置き、空パレットを取りに行く

#### ムダ

※作業をしていく上で何ら必要でないもの。  
よってすぐ省けるもの

例)手持ち  
意味の無い搬送  
運搬の二度手間  
持ち替え  
など



### ■ 作業の分類

#### ✓ 稼げる働き

正味作業(付加価値作業)

主体作業

#### ✓ 稼げない働き

コストアップ作業

付随作業

余裕

## 当初中期計画を上回る業容拡大の結果、中期経営計画2026の最終年度目標数値を上方修正

- 中期経営計画2026最終年度に向け、各事業領域で事業成長を推進するための投資を計画している他、2025年2月に愛知県小牧市に「小牧ロジスティクスセンター(仮称)」が竣工する予定となっていることから、売上高・経常利益共に当初中期計画を超過する見込みであるため、上方修正
- 1株当たりの配当金についても、業績の上方修正を鑑み、当初中期計画より4円積み増し、過去最高額となる40円を予定

	2024年3月期 実績	2025年3月期 予想	2026年3月期 当初中期計画	2026年3月期 修正中期計画
売上高	406億円	425億円	420億円	<b>450億円</b>
経常利益	23億円	26億円	25億円	<b>28億円</b>
1株当たり配当金	36円00銭	38円00銭	36円00銭	<b>40円00銭</b>
ROE	13.0%	8%以上	8%以上	<b>8%以上</b>
配当性向	31.4%	30.6%	30%以上	<b>30%以上</b>
従業員数	1,495名	1,600名	1,600名	<b>1,700名</b>

中期経営計画2026では、下記区分で事業を大括り化し、各事業領域で成長を目指す

## オフィスサービス

(個人引越含む)

- オフィス移転(数千名~5名程度の小規模まで)、オフィスフロアのレイアウト変更
- 移転に伴う不要什器や備品の買取・廃棄
- 企業の一斉赴任引越・個人引越

## 3PL

- インフラ会社向け資材購入、保管、資材加工、配送
- 大手EC向け入荷、保管、出荷、配送
- 大手工作機械メーカー向け入荷、保管、出荷、配送
- 上記の他、物流業務を包括的に受注する高度の物流サービス

## ITサービス

- IT機器(PC・サーバー・業務用スマホ)のキitting、現地セッティング、保守・メンテ、データ消去→廃棄までのワンストップサービス
- POS端末等のシステム機器の設置・保守・ヘルプデスク対応やITエンジニアの人材派遣など、システムに関する技術サポート全般

## ビルデリバリー

- 館内物流
- メール室業務(業務代行/メール室への人材派遣)
- ビル内テナント様向け総務代行業務(備品購入代行や印刷物の封入・封緘・発送代行等)

## 介護サービス

- 介護支援事業者様向け福祉用具レンタル及び販売事業
- 商品配送・現地組立て・自社専用消毒メンテナンス施設での保守修理から不用品の引取りなどのワンストップサービス

## 基幹

※ 3PL事業領域を除く輸配送等関係業務

- 輸配送業務、倉庫保管
- 物流加工(袋詰め、検品、組立など物流過程で発生する加工業務)
- 産業廃棄物管理(PCB等の特別産業廃棄物の取扱いも可能)
- 機密書類保管、機密書類溶解、社内文書物流(総務系物流)

# 全領域で事業成長

## 基幹事業



## オフィスサービス事業



## 介護サービス事業



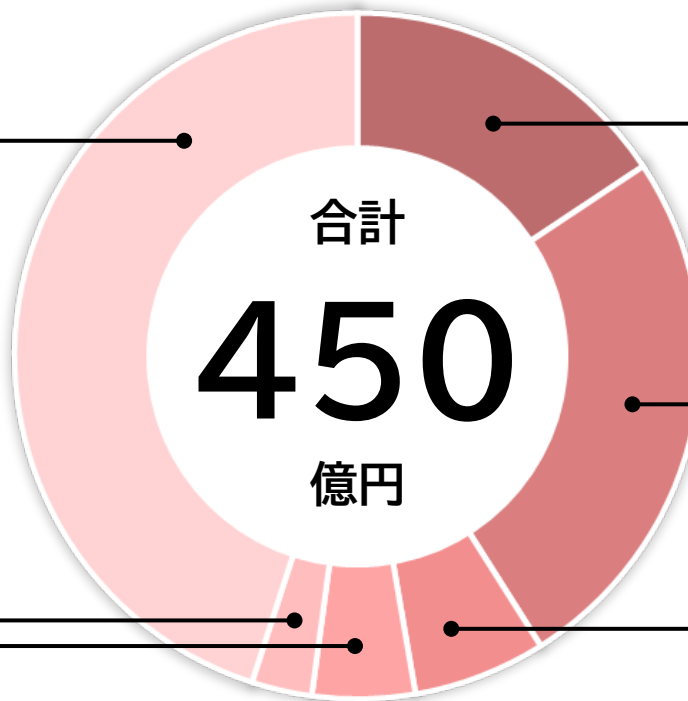
## 3PL事業



## ビルデリバリー事業



## ITサービス事業



※2023年3月期実績からの増加額



1

会社紹介

2

決算概要

3

株主還元

4

サステナビリティ

5

トピックス

2025年3月期 第1四半期は売上高110.4億円と過去最高を更新、  
 経常利益はM&Aに伴う取得関連の一時的費用(0.8億円)の発生等により、5.6億円(対前年減少額△0.6億円)となった

(百万円)

	2024年3月期 第1四半期	
	実績	
	実績	全体に占める割合(%)
売上高	9,832	--
売上総利益	1,974	20.1%
販売費および一般管理費	1,386	14.1%
営業利益	588	6.0%
経常利益	635	6.5%
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益	370	3.8%

2025年3月期 第1四半期						
実績					2024年3月期第1四半期との差	
実績	全体に占める割合(%)	上期業績予想	業績予想に対する達成率	増減額	増減率	
11,040	--	20,580	53.6%	1,208	12.3%	
2,094	19.0%	--	--	119	6.1%	
1,557	14.1%	--	--	171	12.3%	
536	4.9%	1,220	44.0%	△51	△8.8%	
567	5.1%	1,260	45.0%	△67	△10.7%	
302	2.7%	790	38.3%	△67	△18.3%	

## 売上高

- 2024年3月に開設した大型3PLセンター(神戸西LC)の開設(トピックスP41にてご紹介)
- 新貨幣対応による精密機器の配送・設置業務の増加
- その他、大手インフラ会社向け資材販売業務の拡大、大手e-コマース向け配送業務の拡大等

## 経常利益

- 6月にグループ会社化した(株)ネオコンピタンス(トピックスP43にてご紹介)の株式取得に伴う一時的な取得関連費用(0.8億円)や、神戸西LCの開設に伴う初期投資費用の一時的な経費の発生等により減益



神戸西ロジスティクスセンター



精密機器配送車

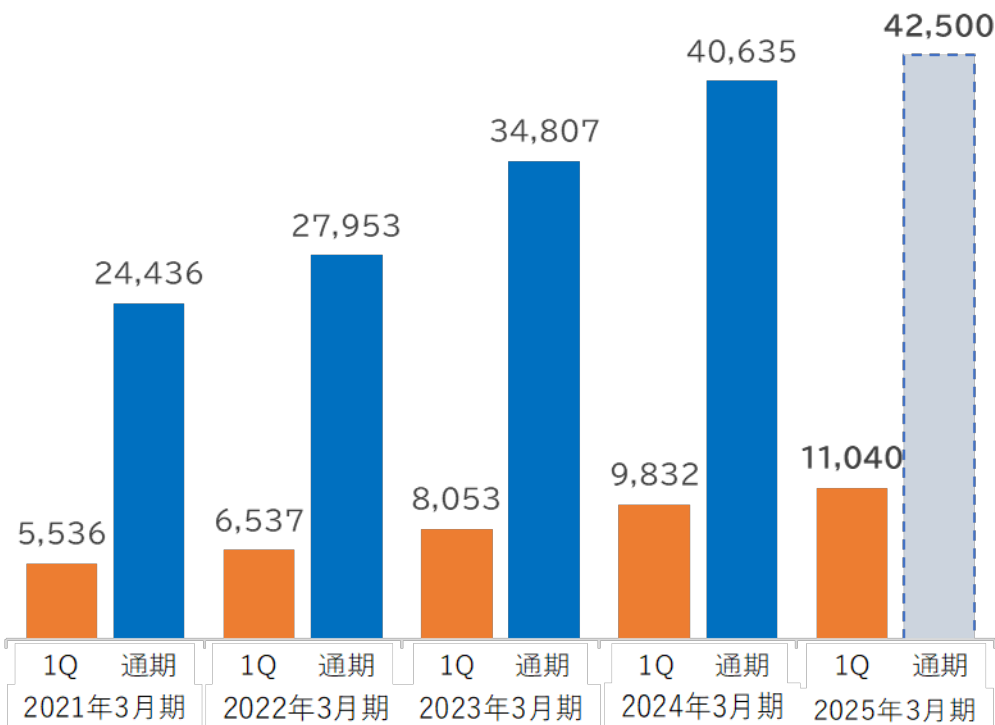


資材販売業務

- 売上高は、幅広い事業領域での業容拡大により成長基調を確保
- 経常利益は、第1四半期では業容拡大のための初期投資費用等の発生により減益となっているものの、新貨幣対応による精密機器の配送・設置業務等の付加価値の高い業務の継続や、大型3PLセンター（流山LC、鳴尾浜LC、北大阪LC）の収益化が進み、通期では堅調に推移する見込み

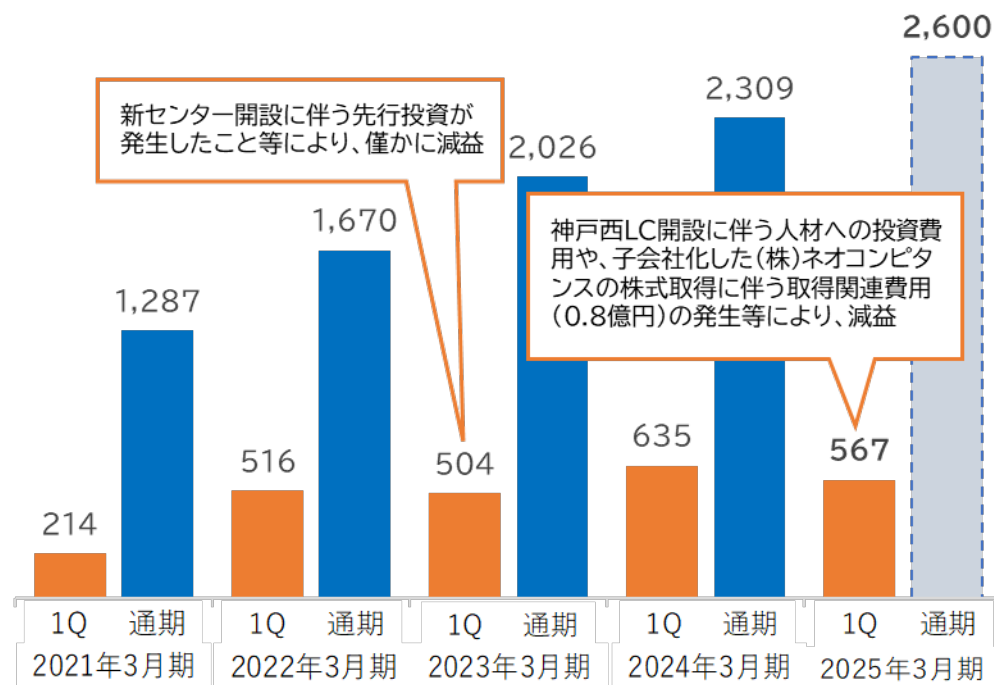
## 売上高（第1四半期）

(百万円)



## 経常利益（第1四半期）

(百万円)





- オフィスサービス事業 ⇒首都圏での業容拡大の進展等により、増収
- 3PL事業 ⇒大型3PLセンター(神戸西LC)の開設や、前年度に開設した大型3PLセンター(流山LC、鳴尾浜LC、北大阪LC)の本格稼働等により、増収
- ITサービス事業 ⇒前年のキッティング大型案件特需の反動等により、減収
- ビルデリバリー事業 ⇒既存ビルデリバリー拠点に入居するテナント企業との取引増加等により、増収
- 基幹事業 ⇒新貨幣対応による精密機器の配送・設置業務の増加や、大手e-コマース向け配送業務の拡大、大口得意先によるカタログ発送業務の受注等により、増収

(百万円)

	2024年3月期		2025年3月期			
	実績	構成比	実績	構成比	前年同期比	
					増減額	増減率
<b>売上高</b>	<b>9,832</b>	<b>--</b>	<b>11,040</b>	<b>--</b>	<b>1,208</b>	<b>12.3%</b>
オフィスサービス事業	1,471	15.0%	1,517	13.7%	46	3.1%
3PL事業	2,527	25.7%	3,380	30.6%	853	33.8%
ITサービス事業	822	8.4%	718	6.5%	△104	△12.7%
ビルデリバリー事業	492	5.0%	542	4.9%	50	10.2%
介護サービス事業	254	2.6%	279	2.5%	24	9.6%
基幹事業	4,263	43.4%	4,601	41.7%	338	7.9%

売上高・経常利益共に過去最高を見込む

- 売上高は、前年度に開設した首都圏輸送センターや神戸西LCの本格稼働や、大手インフラ会社向け資材販売業務、大手e-コマース向け配送業務の拡大等に加え、8月より稼働する**大型3PLセンター(川西LC)**(トピックスP42にてご紹介)や、第3四半期より(株)ネオコンピタンスのPLの連結開始等により、増収の見込み
- 経常利益は、前年度に引き続き、幅広い事業での成長に向けた車両・設備・人材への投資が計画されているものの、新貨幣対応による精密機器の配送・設置業務等の付加価値の高い業務が継続することや、大型3PLセンター(流山LC、鳴尾浜LC、北大阪LC)の収益化が進むことにより、増益の見込み

(百万円)

	2024年3月期	
	実績	
	実績	全体に占める割合(%)
売上高	40,635	--
営業利益	2,190	5.4%
経常利益	2,309	5.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,506	3.7%
1株当たりの当期純利益(円)	114.49	—

2025年3月期						
予想						
通期予想	全体に占める割合(%)	うち上期	うち下期	2024年3月期との差		
				増減額	増減率	
42,500	--	20,580	21,920	+1,864	+4.6%	
2,450	5.8%	1,220	1,230	+259	+11.9%	
2,600	6.1%	1,260	1,340	+290	+12.6%	
1,640	3.9%	790	850	+133	+8.8%	
124.05	—	59.76	64.29	—	—	

1

会社紹介

2

決算概要

3

株主還元

4

サステナビリティ

5

トピックス

### 株価推移(2023/8/30-2024/8/30)



### 時系列株価 (年足)

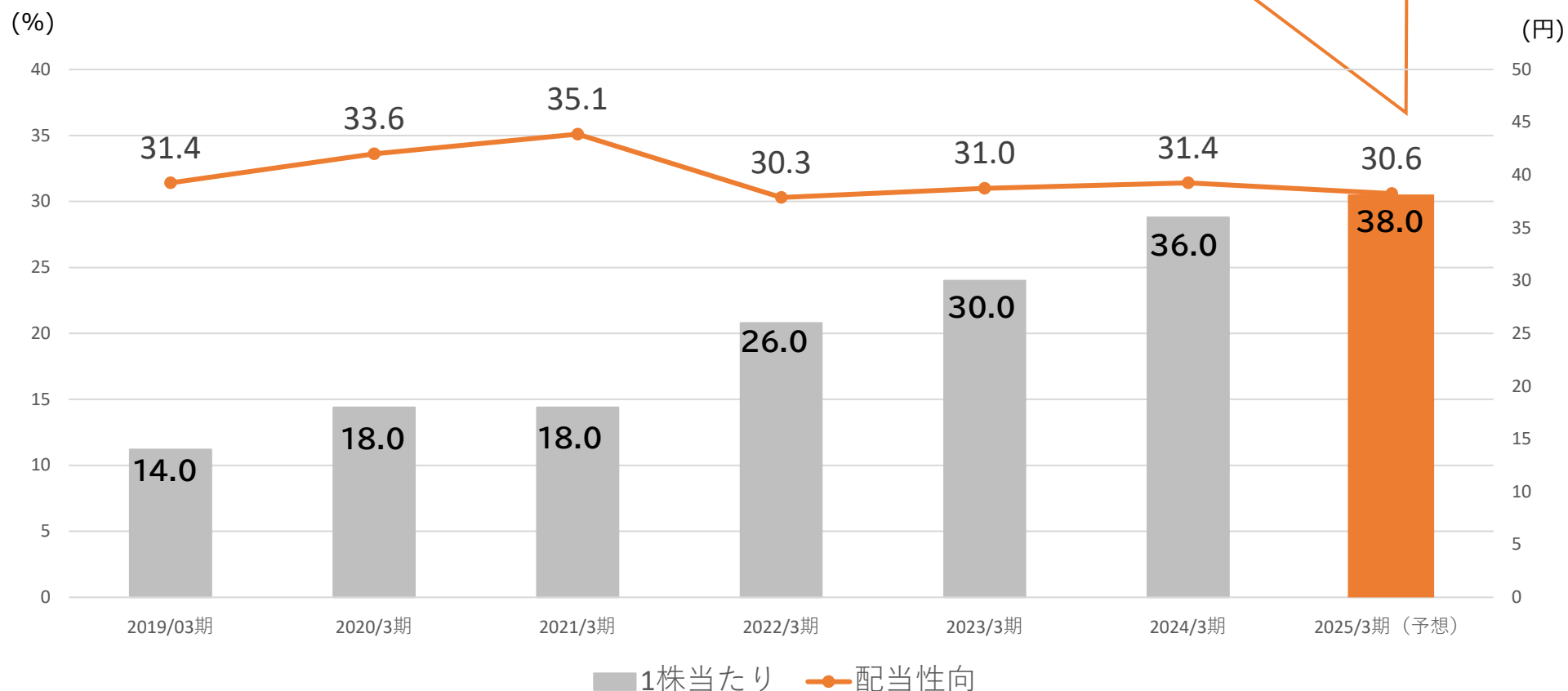
	始値	高値	安値	終値	前年比	前年比(%)
2024/8/30迄	1,096	1,350	890	1,132	+48	+4.4
年	始値	高値	安値	終値	前年比	前年比(%)
2023	724	1,209	716	1,084	+366	+51.0
2022	660	732	571	718	+78	+12.2
2021	555	825	544	640	+82	+14.7
2020	515	703	408	558	+41	+7.9



当社は株主の皆様への利益還元を重要課題の一つと認識しており、連結配当性向30%以上を目安に、安定的かつ継続的な配当を実施していく方針です。

### 1株当たり配当金・配当性向の推移

2025年3月期は、前回より2円積み増し「1株当たり38円の配当」を予定



## 制度内容

実施回数	毎年1回
基準日	毎年9月末日
優待内容	<p>① 500株以上1,000株未満保有の株主様 ⇒ 1,000円相当のクオカード</p> <p>② 1,000株以上2,000株未満保有の株主様 ⇒ 2,000円相当のクオカード</p> <p>③ 2,000株以上保有の株主様 ⇒ 4,000円相当のクオカード</p>
長期保有特典	500株以上を1年以上継続保有の株主様 ⇒ 1,000円相当のクオカード

1,000株保有時の計算例（2025年3月期実績 / 予想通りの配当38円の場合）

（■投資金額(時価)  $1,132円 \times 1,000株 = 1,132,000円$ ）

- 受取配当金  $38円 \times 1,000株 = 38,000円$
- 受取株主優待  $2,000円$
- 長期保有特典  $1,000円$ （1年以上保有の場合）

合計  $41,000円$

株主優待込みの利回り:  $41,000円 \div 1,132,000円 \times 100 = 3.62\%$

（優待を除く配当利回りは3.36%）

ご参考：株式平均利回り(2024年8月末時点)※東京証券取引所公表資料

プライム市場の株式平均利回り 2.22% / スタンダード市場の株式平均利回り 2.47%

【前提条件】

配当日は2025年6月：38円予想/株

株価は2024年8月30日基準：1,132円/株

1

会社紹介

2

決算概要

3

株主還元

4

**サステナビリティ**

5

トピックス



## サステナビリティ経営の強化

- 2021年12月策定のサステナビリティ基本方針に基づき、各種取組を進めている。
- 2023年4月にはサステナビリティ経営の検討と推進を一元的に集約・強化する機能として、社長を委員長とする「サステナビリティ推進委員会」を設置。

### サステナビリティ基本方針

1. 健全で開かれた企業経営の実現
2. 働きがいのある職場環境作り
3. 人権の尊重
4. 地球環境に配慮した企業活動の実践
5. 法令・コンプライアンスの遵守
6. 社会への貢献

### ESG主要取組

- E**
  - ◆ GHG(温室効果ガス)排出量削減
  - ◆ 人的資本価値向上に向けた取組
- S**
  - ◆ 輸送に関する安全目標達成への取組
  - ◆ ひまわりプロジェクトを通じた協賛・支援活動(子どもを支援する取組)
- G**
  - ◆ 取締役会・委員会における独立性・多様性の確保
  - ◆ サステナビリティ経営の強化

## 環境に関する取組(E)

### 低公害車導入推進

- 導入推進と意識啓発に向け、低公害車車両にステッカーを貼付し、運行
- 低公害車トラック10%以上導入目標を設定(2026年3月期)

### エコドライブの推進

デジタルタコメーターの有効活用によるアイドリング時間の軽減

### CO2削減電力プランの導入

多久ロジネットセンターでグリーン電力使用による実質CO2排出ゼロを実現

- ・ 低公害車推進プロジェクト (車体貼付用ステッカー)



- ・ 多久ロジネットセンター外観



## 人的資本価値向上への取組(S)

- ◆ 労働人口減少に伴い人材不足が懸念されるなか、中期経営計画2026達成に向けて採用戦略・労働環境整備等を通じた人材確保、既存人材のスキルアップによる生産性向上に取組む。

### 人材育成(教育)

【研修プログラム(見直し)】

<p><b>匠塾(※)の内容強化</b> ※物流スキル向上に向けた社内研修</p>	<p><b>管理職育成研修強化</b> (管理職候補層へも受講範囲拡大)</p>
<p><b>女性活躍推進フォロー強化</b> (特別プログラム受講者への継続フォロー)</p>	<p><b>フォローアップ研修の新設</b> (中途採用含む入社3年後の従業員)</p>

### 人材確保(採用)

【グループ在籍計画と総合職採用(単体)】

	中期経営計画2026			
	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
従業員数計画 (翌4月1日時点)	1,394名	1,495名	<b>1,600名</b>	<b>1,700名</b>
新卒採用計画 (第2新卒含)	20名	20名	<b>25名</b>	<b>25名</b>

### 労働環境整備

#### 主要取組

- ・「働きやすい職場認証制度(国交省)」の二つ星獲得
- ・女性管理職登用の推進(2025年度末10%以上)
- ・男性育児休業取得率向上への取組(毎年度50%以上)
- ・有給休暇取得率向上への取組み(毎年度60%以上)
- ・所定外労働時間圧縮への取組み  
(ドライバーの2024年度問題含む 総合職等は月間20時間以内)
- ・新卒新入社員向けアドバイザープログラムの継続実施
- ・エンゲージメント調査開始



## 安全に関する取組(S)

- ◆ ヒガシ21グループは、「輸送の安全に関する基本的な方針」に基づき、物流事業者として輸送の安全を確保するために「輸送の安全に関する目標」を設定し、安全を徹底する事業活動に取り組む。

### 輸送の安全に関する主要目標

項目	年度達成目標
ヒガシトゥエンティワングループ全体の車両事故率評価	AAA(トリプル A:事故率 2%以内)※
重大事故 (自動車事故報告規則第 2 条に規定する事故)	0件
飲酒運転・過積載違反	0件

※ 車両事故率評価 AAA とは、年間事故件数を全ての所有車両数(事業用・自家用・フォークリフト)で割り パーセント表示したものが 2%以内となる最高の評価。(参考)AA⇒5%以内、A⇒8%以内、B⇒15%以内

### 安全啓発に向けた各取組

安全会議/安全対策委員会/事故審査委員会/事故者面談/安全パトロール/安全衛生大会・協力会社セミナー/  
無事故無違反表彰実施/事故防止強化月間(事故運動)/こどもミュージアムプロジェクト



## 社会貢献活動(S)



ヒガシ21グループでは、太陽のようにあたたかく、ひまわりのようにやさしい気持ちで子どもたちの未来を応援したいという思いを『ひまわりプロジェクト』と名付け、子どもを軸とした取組みを継続展開している。

### 交通安全啓発



こどもミュージアムプロジェクト・フェスタへの参画(2019年～)



交通安全絵画コンテストの開催(2019年～)



園児向け交通安全教室の開催(2019年～)

### 協賛・支援活動



ヒーローズカップ(全国小学生ラグビー大会)への協賛(2017年～)



NPO法人ライツオン・チルドレンへのPC寄付(2019年～)



「こころの劇場」(劇団四季)への協賛(2023年～)



## コーポレート・ガバナンス強化の取組み (G)

### 開かれた経営への取組

#### - 2019年指名委員会等設置会社へ移行

##### 取締役会

- ▶ 執行役及び取締役の監督
- ▶ 経営基本方針決定

##### 報酬委員会

- ▶ 中長期的な業績向上につながる役員報酬の検討を通じて、役員報酬の客観性・妥当性を確保

##### 指名委員会

- ▶ 取締役候補の選定プロセスの客観性・妥当性を確保

##### 監査委員会

- ▶ 独立的立場から会社の業務執行が公正妥当か否かを監督

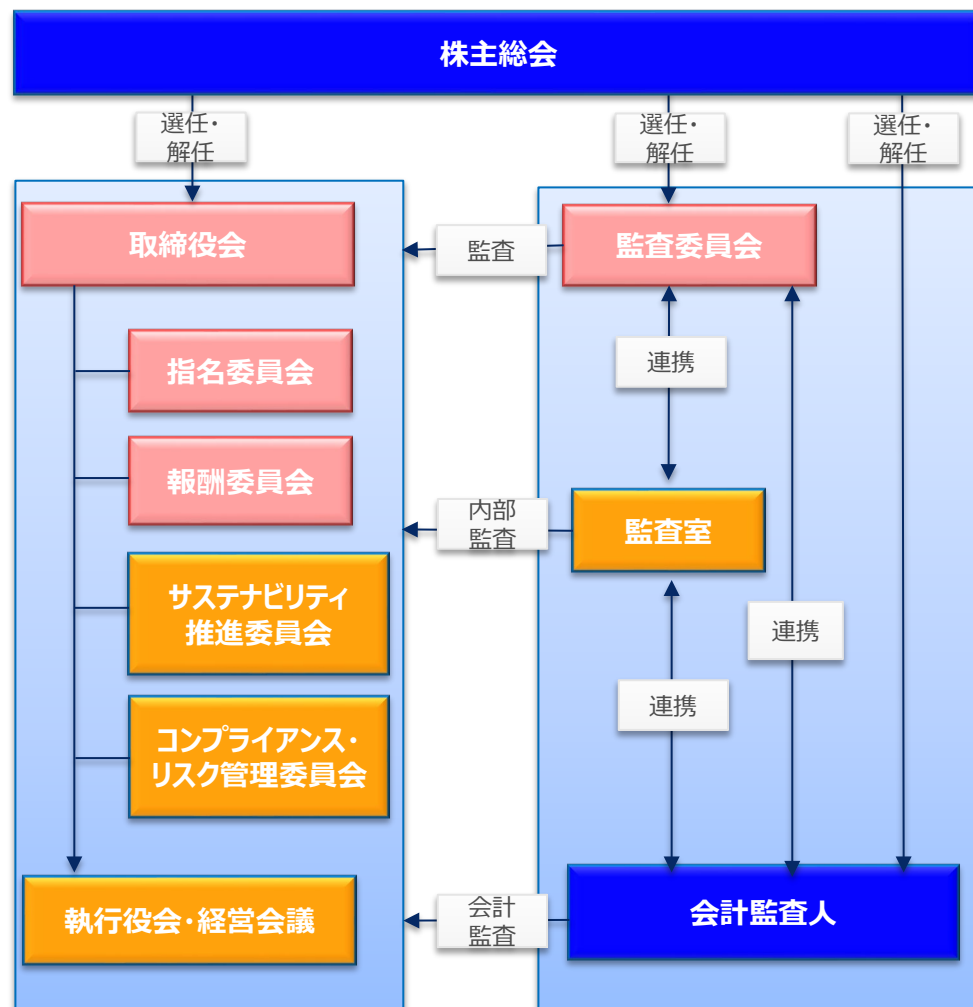
- ・ 上記の会議体全てで社外取締役過半数を確保
- ・ 取締役会は10名（男性8名、女性2名）で構成

#### ※ 指名委員会設置等会社の割合は

プライム4.9%/スタンダード0.7%に留まる

(2024.8.1時点)

### ・ガバナンス体制図



1

会社紹介

2

決算概要

3

株主還元

4

サステナビリティ

5

トピックス

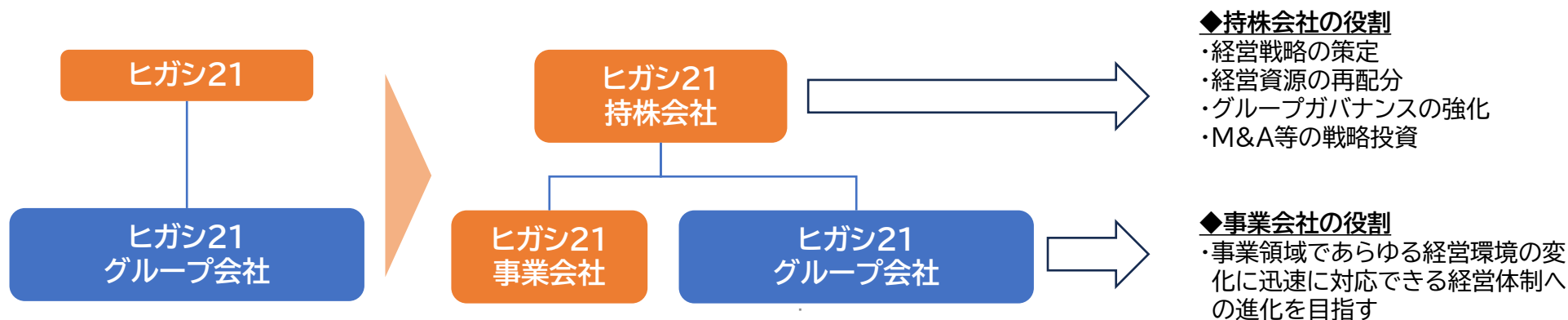
## 更なる企業価値向上のため、当社は、2025年4月を目途に持株会社体制へ移行いたします。

### 持株会社への移行の背景

働き方改革関連法に伴う2024年問題、労働力人口の減少、気候変動への対応等、当社を取り巻く環境が大きく変わる中で、当社が更なる事業拡大を進め、グループガバナンスを一層強化して企業価値の向上を追求するためには、持株会社体制への移行が最適であると判断いたしました。

### 持株会社への移行の目的

持株会社は経営戦略の策定、資源の再配分、グループガバナンスの強化、M&A等の戦略投資を中心としたグループ経営に特化し、事業会社はそれぞれの事業領域で、あらゆる経営環境の変化に迅速に対応することで、グループ全体として、柔軟かつ強靱な経営体制へと進化することを目指しております。



- ・ 主要幹線道路に接続しやすく、関西・中四国方面への広域配送拠点として優れた立地
- ・ 交通利便性を活かし、関西圏での大手e-コマース向け3PL事業の拡大を目指す



建物名称	神戸西ロジスティクスセンター
本社所在地	兵庫県神戸市西区見津が丘1丁目26 →神戸電鉄粟生線「木津」駅から徒歩6分 山陽自動車道「神戸西」ICから約1.5km
延床面積	16,576坪 (1棟)
稼働開始	2024年3月

- ・ 当社グループ史上最大規模となる拠点「川西ロジスティクスセンター」を開設
- ・ 神戸・京都方面へのアクセスも良好で、近畿エリアの物流拠点として優れた立地
- ・ 広大な延床面積を活かし、関西圏での大手e-コマース向け3PL事業の拡大を目指す



建物名称	川西ロジスティクスセンター
本社所在地	兵庫県川西市石道門田1番1 →新名神高速道路「川西IC」から約800m →能勢電鉄妙見線「畦野駅」から徒歩約3.3km
延床面積	21,866坪 (1棟)
竣工	2024年8月

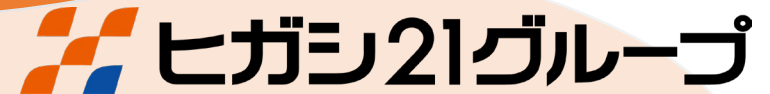


- 2024年6月に(株)ネオコンピタンス(直近の売上高:2,013百万円)のグループ会社化を発表
- 埼玉県を中心とした拠点ネットワークを構築しており、「近隣在住の派遣スタッフにとっての利便性」と「物流事業を営む派遣先顧客の人材確保ニーズ」の両方を満たす人材派遣事業が強み



- 当社グループ会社や当社取引先などへの人材派遣、派遣スタッフの安定就労先拡大による事業拡大

## グループ化によるシナジー効果



- 当社グループが首都圏エリアで展開する3PL事業、オフィスサービス事業、ビルデリバリー事業等での安定的な人材の確保が可能

## (注意事項)

- 本資料は、投資判断の参考となる情報の提供を目的としたものであり、投資への勧誘を目的としたものではありません。
- 記載されている内容は、ヒガシ21グループの将来についての計画や戦略、業績に関する予想及び見通しの記述が含まれております。これらの記述は、当社が現時点で把握可能な情報から判断した仮定及び所信に基づく見込みです。また、経済動向、市場需要、税制や諸制度などに関するリスクや不確実性を含んでおります。このため、将来の業績は当社の見込みと異なる可能性があります。
- 今後、新たな情報・将来の出来事等があった場合でも、当社は、本資料に含まれる業績に関する予想及び見通しの記述の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。

## ■コーポレートサイトURL

<https://www.e-higashi.co.jp/>

その他、各種情報を配信しておりますのでぜひご登録ください

