

ヒガシホールディングス 中期経営計画2028

<2025年度～2027年度>

～ プライム市場昇格へ向けたファンダメンタルズを完成させる3年 ～

2025年5月9日

株式会社ヒガシホールディングス



ヒガシホールディングス
HIGASHI HOLDINGS CO., LTD.

＜ヒガシグループ 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。



目次

1. 前中期経営計画の振り返り
2. 中期経営計画2028
 - ① 中期経営計画の位置づけ
 - ② 中期経営計画のテーマ、方向性
 - ③ 数量目標
 - ④ 事業領域別戦略
 - ⑤ ヒガシグループのサステナビリティ経営

1. 前中期経営計画の振り返り

1. 前中期経営計画の振返り（経営目標数値）

- ▶ 各領域での事業成長を受け、2024年5月には**中期経営計画2026の上方修正を実施**
- ▶ 2025年3月期には、神戸西口ジスティクスセンターの本格稼働や大手EC向けの配送業務、大手インフラ会社向け資材販売業務の拡大、子会社の新規連結等を主因に**売上高は481億円を計上し、主たる経営目標を1年前倒して大幅超過達成**
付加価値の高い業務の継続や大型3PLセンターの収益化の進展により経常利益は29.3億円を計上するなど、その他の**経営目標の大半も1年前倒して目標達成**

＜経営目標数値の状況＞

	中期経営計画2026 (2026年3月期)		2024年 3月期	2025年 3月期	
	当初	上方修正後			
売上高	420億円	450億円	406億円	481億円	○
経常利益	25億円	28億円	23億円	29.3億円	○
1株当たり 配当金	36円	40円	36円	42円（予定※）	○
ROE	8%以上	8%以上	13.0%	14.0%	○
配当性向	30%以上	30%以上	31.4%	30.7%	○
従業員数	1,600名	1,700名	1,495名	1,603名	△

※期末配当は本年6月開催予定の株主総会の決議を経て実施されます

1. 前中期経営計画の振り返り（事業成長）

- ▶ 前中期経営計画では、事業を以下のとおり分類し、全事業領域での成長を志向
各事業領域で成長投資を実行した結果、**全事業領域で2023年3月期対比で増収を達成**

＜事業領域別売上高推移＞

＜単位：百万円＞

	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期	振り返り
オフィスサービス事業	6,051	6,547	6,954	・首都圏における移転事業拡大等により増収 ・オフィス移転を主たる業務とするヒガシオフィスサービスとグループ会社（ワールド、FMサポート21）との協業強化を実施
3PL事業	7,831	10,743	14,621	・大手EC向け業務の大型3PLセンター（流山、神戸西、川西等）を相次ぎ開設し、業容拡大 ・大手インフラ会社向け資材販売の取扱物量の増加により増収
ITサービス事業	2,445	3,563	3,703	・キitting、PC系オンサイト業務拡大。2024.3期には大型キitting 2案件受注により大幅増収（大手コンビニよりデジタルサイネージのキitting業務等） ・POS端末等のシステム機器の設置・保守等を行う（株）旅人の連結開始
ビルデリバリー事業	1,767	2,008	2,265	・新規ビルデリバリー拠点、メール室獲得推進により事業は堅調に拡大（ビルデリバリー拠点 17拠点（2023.4）→20拠点（2025.3）） ・既存ビルデリバリー拠点におけるスポット取引拡大
介護サービス事業	977	1,066	1,140	・事業拡大に向け販売エリア拡大、デポ拠点開設を実施（名古屋南デポ＜2023.4＞、大阪北デポ＜2024.8＞）
一般物流事業※	15,735	16,705	19,440	・自社台数、倉庫拡大に加え、人件費や物価上昇等の影響を踏まえた荷主等とのタイムリーな価格交渉実施等により堅調に業容拡大 ・大手EC向けの配送業務の拡大や、大口得意先によるカタログ発送業務の受注、新紙幣対応による精密機器の配送・設置業務の増加

※新中期経営計画より呼称を変更しております（基幹事業→一般物流事業）。なお、含まれる事業に変更はございません

1. 前中期経営計画の振返り（持株会社体制への移行）

- ▶ 2025年4月、プライム市場上場を見据え、グループガバナンスの更なる高度化、経営資源の最適な再配分機能の強化等を通じた企業価値の向上のために、持株会社体制へ移行
- ▶ (株)ヒガシトゥエンティワンから(株)ヒガシホールディングスへ商号変更を実施。
（グループ経営管理等を除く全事業を、新設事業会社（株）ヒガシトゥエンティワン）へ承継）

課題認識

- ❑ 将来のプライム市場上場に向けては、ガバナンス水準の高度化が必須であると同時に、年々拡大を進める当社グループでは、グループ会社ごとのガバナンス水準の高度化、均一化が必要
- ❑ 成長戦略のための投資判断において、多額の投資資金を必要とするケース等で、各社単独ではタイムリーに判断できないケースが存在

持株会社体制移行により目指す姿

- ❑ グループ経営管理機能を有するホールディングスが、各グループ会社を横串で、深度深く管理・支援することによるグループガバナンスの更なる高度化
- ❑ ホールディングスにてグループ全体の資金状況並びに損益状況を把握し、成長戦略の収益性、リスクをグループ各社と協議・確認し、タイムリーな投資判断を可能とすることによる経営資源の最適な再配分機能の強化

1. 前中期経営計画の振り返り（サステナビリティ）

- ▶ 重点取組領域（環境／社会／ガバナンス）を中心に、グループ全体でサステナ取組を推進
- ▶ TCFD提言に基づく開示や、人的資本価値向上に向けたエンゲージメントサーベイ／人的資本開示等、新たな取組を着実に推進し、次期中計に向けた基盤を強化

取組領域

サステナ全般

振り返り

- グループパーパス制定
- サステナビリティ推進委員会、未来創造室の新設による推進体制強化

環境

- CO₂排出量削減取組推進（低公害車導入率10%以上達成）
- **TCFD提言に基づく開示取組の開始（2025.3～）**
- CO₂排出量管理実施（連結ベース、Scope1～3）

社会

- 人的資本価値向上に向けた人材育成と採用戦略
 - －エンゲージメントサーベイ開始、改善取組協議
 - －人的資本開示（有報等）開始
 - －人権DDへの取組
- 輸送安全に関する目標設定と安全に向けた取組
 - －ドライブレコーダー一体型デジタルタコグラフの導入
- ひまわりプロジェクトを軸とした社会貢献活動（劇団四季への協賛等）

ガバナンス

- 取締役会・委員会実効性評価による運営強化継続
- **ガバナンス高度化に向けた持株会社体制への移行**
- 英文開示取組の開始（決算短信等）

中期経営計画2028

～プライム市場昇格へ向けたファンダメンタルズを完成させる3年～

2. ①環境認識及び新中期経営計画の位置づけ

環境認識

労働力の減少

物価高・燃料費高騰、人件費上昇

EC化進展

気候変動対応等の持続可能な社会への取組

デジタル技術の急速な進化

目指す姿（中長期）

グループパーパス実現

プライム市場への昇格

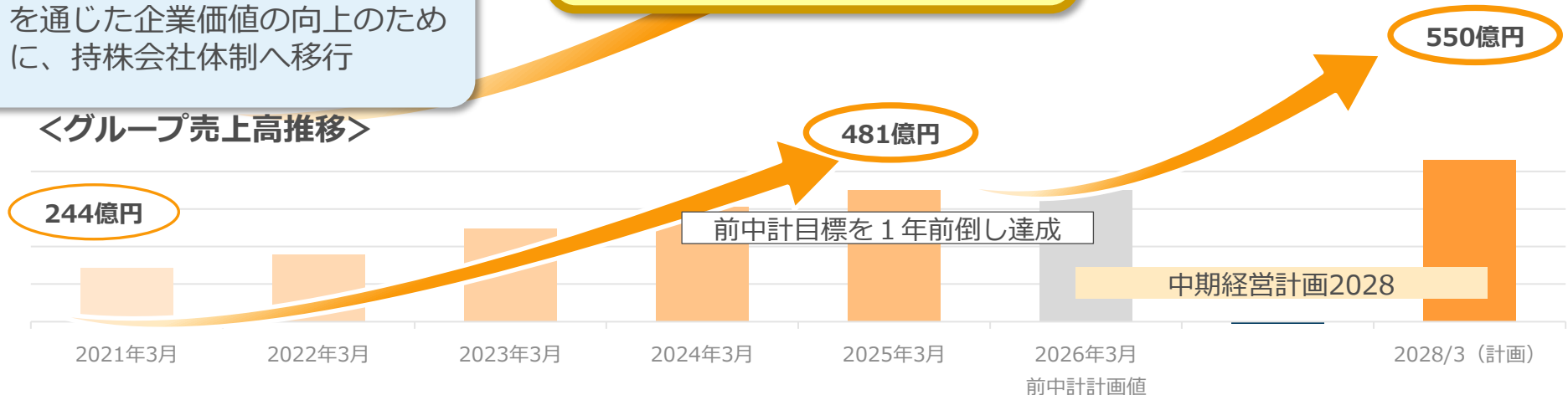
中期経営計画2028

- 前中計を1年前倒して終了し、新中期経営計画に移行
- 外部環境が変化中、プライム市場昇格に向けたファンダメンタルズを完成させる3年と位置づけ、中期経営計画2028を策定

～前中期経営計画

- ・ 大手EC向け業務の大型3PLセンター開設や新規M&Aを中心とした事業拡大等により、事業規模は大幅に拡大
- ・ グループガバナンスの高度化等を通じた企業価値の向上のために、持株会社体制へ移行

<グループ売上高推移>



2. ②中期経営計画のテーマ、方向性

中期経営計画（2026-2028）

プライム市場昇格に向けたファンダメンタルズを完成させる3年

プライム市場昇格という新たなステージを目指し、事業成長・価値創造、経営基盤強化を加速させ、物流事業者としての「物流の安定供給への貢献」「責任ある企業経営の実践」を達成する

<主要取組>

■ 全事業領域の成長を通じ、グループ売上高の更なる伸長を目指す

- ・ プライム市場移行に向け、売上・利益水準の引き上げは必須。全事業領域の成長を通じ、グループ売上高の更なる成長を目指す

P11～

■ 成長投資（EC領域、新規M&A等）の追求

- ・ EC領域では、新規倉庫開設に加え、庫内作業標準化、業務効率化、人材確保等を通じた収益基盤強化に取り組む
- ・ 培ったノウハウをもとに、新規M&Aによる成長投資を継続する

■ 強固なグループ経営基盤構築

- ・ プライム市場移行を見据え、HD主導でのグループガバナンス高度化、水準引き上げ
- ・ 経営資源の最適な再配分機能強化

■ サステナビリティ経営の推進

- ・ TCFD開示、CO₂排出量削減目標達成に向けた取組
- ・ 人的資本価値向上に向けた人材育成と採用戦略
- ・ 輸送安全に関する目標設定と安全に向けた取組
- ・ ひまわりプロジェクトを軸とした社会貢献活動
- ・ コーポレートガバナンス強化に向けた取組

P17～

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グループ

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。

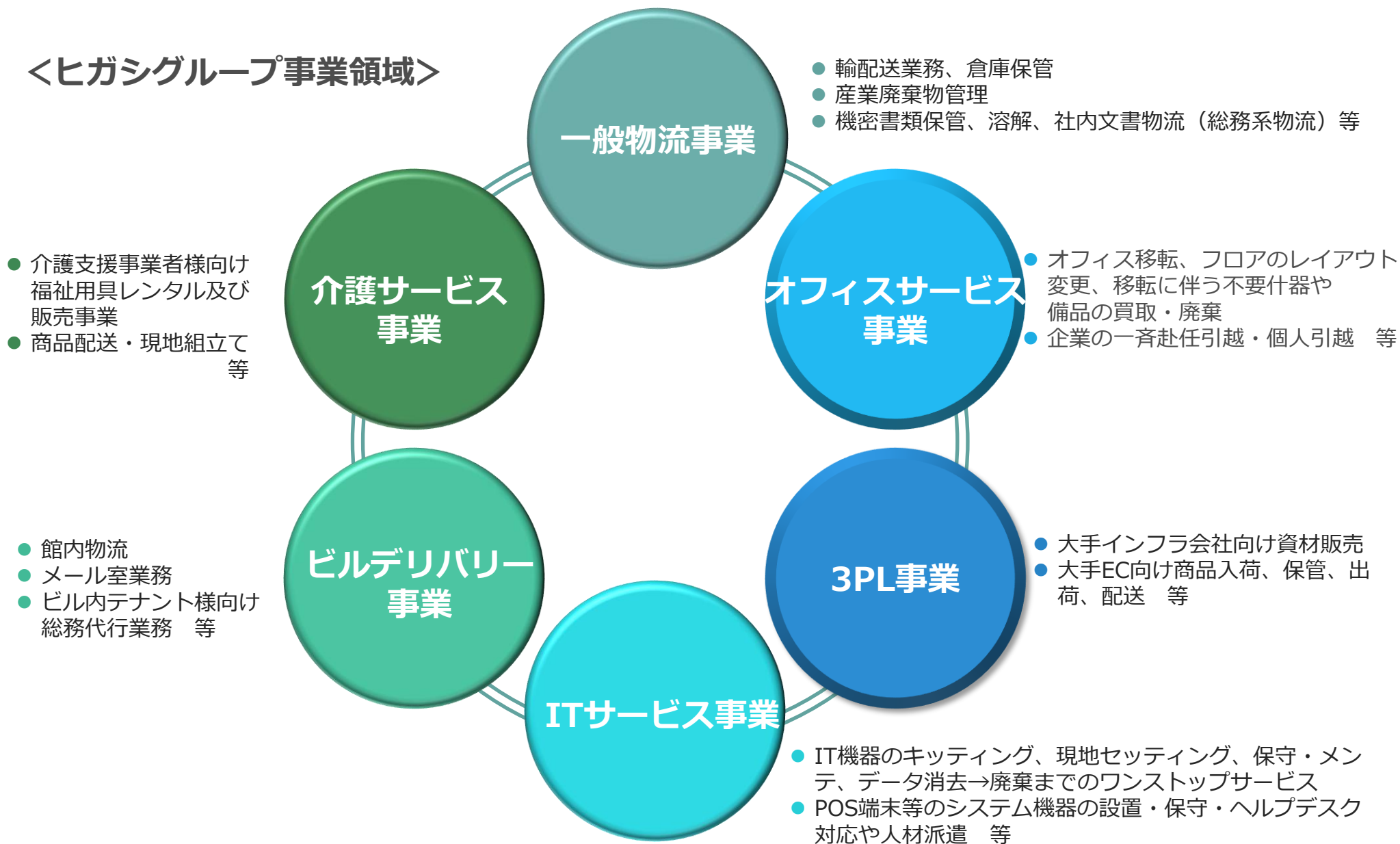
2. ③中期経営計画の数量目標

<経営目標数値>

	2025年3月期 (実績)	中期経営計画 2028年3月期	趣旨
売上高	481億円	550億円	(後述の事業領域別取組に事業別の売上成長戦略・目標値を記載)
経常利益	29.3億円	35億円	陸運業の経常利益の中央値4.5% (2024年3月期) を超える 経常利益率6%以上の確保 (付加価値の高い物流サービスの提供)
1株当たり 配当金	42円 (予定)	57円	下記、配当性向に準拠し、増配を基本方針とする
ROE	14.0%	8.0% 以上	事業拡大に伴う投資費用の影響で、ROEの引下圧力はあるが、 グループ全体として陸運業のROE中央値(7.0%)以上を確保
配当性向	30.7%	30.0% 以上	株主様への還元、継続的な事業規模拡大のための投資、 財務基盤の強化のバランスを勘案した配当性向
従業員数	1,603名	1,800名	移転事業拡大に伴う現場管理者の増員、 3PL事業拡大に伴う倉庫管理者の増員、物流現場力の基礎となる ドライバー、倉庫作業員の確保を中心とした増員

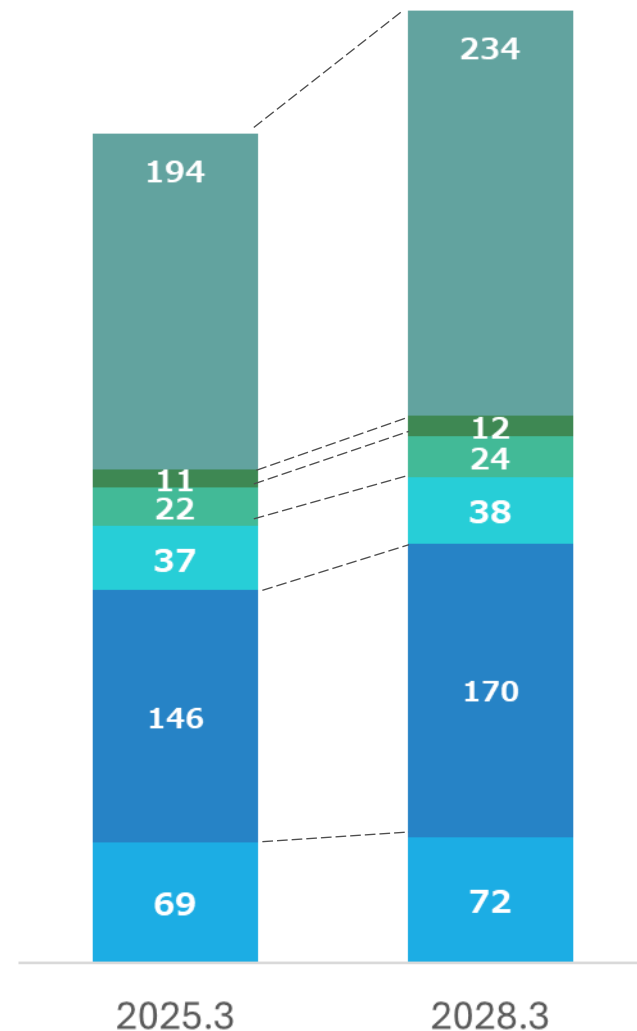
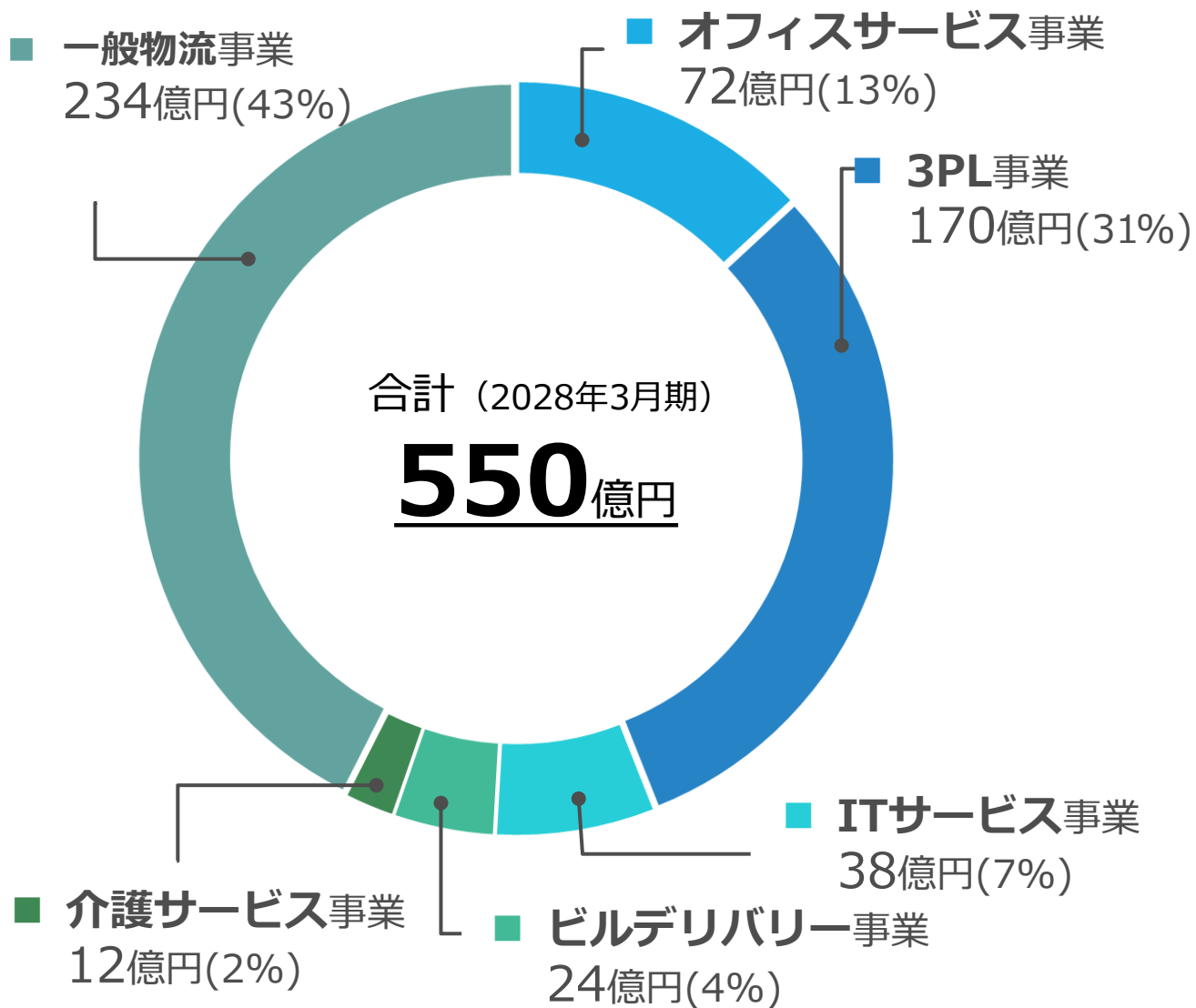
2. ④事業領域別戦略

<ヒガシグループ事業領域>



2. ④事業領域別戦略

<事業領域別数値目標（売上高）>



2. ④事業領域別戦略（領域別施策）

オフィスサービス事業（個人引越含む）

首都圏マーケットでの事業規模拡大および 内装工事等の受注量拡大

- 市場規模拡大が見込まれる首都圏での移転事業の強化継続
 - －新規・既存顧客拡大を行い、首都圏での売上・知名度向上を志向
- 内装工事（周辺）事業拡大
 - －移転作業に加え、周辺領域（図面提案・什器販売・内装工事・配線工事）をワンストップで受注できる体制の強化
- 高付加価値業務（カーペット張替え、廃棄等）の提案営業推進
- 赴任引越事業にかかるパートナー会社拡充、自社体制強化 等

ITサービス事業

グループ3社の強みを活かした総合ITサービスの提供

- SE派遣のイシカワ、IT機器キittingのヒガシ21、コールセンターの旅人のそれぞれのサービスの強みを活かしたITサービスを提供
- ICT機器の導入から最終処分に至る「作業」を物流とセットで、全国提供
- POS関連事業、IT技術をベースとした保守事業の拡大 等

▶オフィスサービス事業（取引実績）



虎ノ門アルセアタワー
(提供：日鉄興和不動産株式会社)



Hareza Tower

▶PCキitting・IT関連サービス



2. ④事業領域別戦略（領域別施策）

3PL事業

大手EC向け業務の収益基盤強化及び 大手インフラ会社資材3PL等、3PL事業の拡大

大手EC向け3PL

- ❑ 前中計を通じ、相次ぐロジスティクスセンター（以下、LC）開設による大幅増収を通じ、当社主力事業に成長。今後は、既存LCの安定稼働、収益化及び更なる事業拡大を見据え、「庫内作業標準化」、「データ管理による業務効率化」、「人材採用、人材育成」等を通じ**収益基盤強化**に取り組む
- ❑ 中期経営計画期間中も、**新規倉庫開設**に引き続き取り組む

大手インフラ会社資材3PL

- ❑ 使用システム開発を大手インフラ会社と共同で進め、事業拡大を進めるとともに、技術力を生かした新規取引先開拓に挑む
- ❑ 資材販売事業では、取扱品目増加による事業拡大を目指す

その他

- ❑ 新規開設の小牧LC（25/2開設・5,127坪）を活かした名古屋地区での3PL業務拡大
- ❑ 物流コンサルティング（稼働分析・物流DX導入等）を活かした新規取引先開拓

主な大手EC向け倉庫

神戸西LC



川西LC



流山LC



2. ④事業領域別戦略（領域別施策）

ビルデリバリー事業

都心大規模再開発の機会を捉えたビルデリバリー拠点拡大、
メール室領域の多面化と高度化

- 都心部における大規模再開発による機会を確実に捉え、ビルデリバリー拠点規模の拡大を図る
- スポット営業における新規顧客の開拓と既存顧客の深堀
- メール室領域の多面化と高度化
(郵便・宅配・社内便を中心としたメール室業務に加え、受付・清掃・総務代行・経理代行、英語対応を行い、当社独自のサービスを築く) 等

介護サービス事業

対応力、品質向上による差別化戦略を通じた事業拡大

- 対応力、商品メンテナンス強化によるサービスレベル向上及び人材確保・育成を通じ、他社との差別化を図る
- エリア拡大を目指し、引き続きセンター及びデポの出店を検討
- 在庫管理の適正化、作業工程の効率化を進め、収益性向上を図る 等

▶ビルデリバリー拠点（既存、新設）



六本木ヒルズ



グラングリーン大阪
(提供：グラングリーン大阪開発事業者)



ツイン21

▶介護用品レンタル・販売サービス



2. ④事業領域別戦略（領域別施策）

一般物流事業

輸送事業の拡大

- 3PL事業の取引先である大手EC向け拠点間輸送業務の拡大
 - － 自社大型車両の増車及び協力会社網の強化
- 首都圏輸送業務の拡大
 - － 前中計期間に立ち上げた首都圏輸送センターを東京ロジネット事業部と融合させ業務効率化と業務拡張の双方を実現する
- 冷蔵・冷凍配送業務への参入
 - － 関西大手スーパー向けの冷凍・冷蔵輸送業務に輸送事業部、茨木ロジネット事業部、堺ロジネット事業部の3事業部合同で参入開始

倉庫事業の拡大

- 2025年2月竣工の小牧LC（5,127坪）の活用

BPO事業の拡大

- 日本生命向けの総務代行業務で培った経験を活かし、証券会社・労働組合等から文書電子化やメーリング業務の受託を目指す

参考：当社における一般物流事業の役割

一般物流事業は事業領域区分＜3PL＞の対象となる業務を除く、物流の基本となる倉庫運営・車両管理等における当社事業の【現場力】の源泉。

グループ全体の倉庫・車両・ドライバー・庫内作業員等の物流資源の基礎であり、他事業が受託・設計した物流を実現する【現場力】の1つとして重要な機能を有す。

▶小牧LC（2025年2月開設）



▶冷蔵配送業務への新規参入



気候変動に関する取組

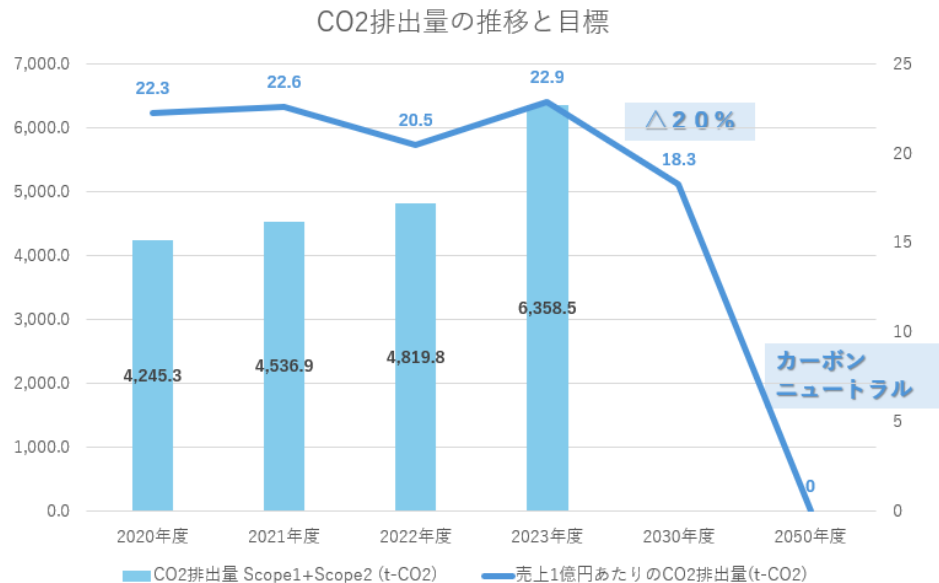
- 当社グループは、気候変動に伴うリスクと機会に対応するため、各種施策をこれまで積極的に推進
指標と目標については、日本政府及び業界の目標を踏まえるとともに、過去実績や今後の取り巻く状況を鑑み、2023年度を基準年度とし、2030年度までの7年間で、CO₂排出量を20%削減することを、目標値として設定

<CO₂排出量削減目標>

基準年	中期目標 (2030年度)	長期目標 (2050年)
2023年度	△20%	カーボン ニュートラル

※対象：(株)ヒガシ21のScope1 + Scope2

※削減率：事業成長を鑑み基準年排出量の売上高比例値からの削減率



<排出量削減に向けた取組>

- ・ LED照明設備への切り替えや節電対策
- ・ エコドライブの推進
- ・ 低公害車の導入促進（営業車39台、貨物車8台で10.6%導入（2024年度実績））
※目標：グループが保有する車両の10%以上を低公害車化
- ・ 物流施設の低エネルギー化（多久ロジネットセンターでの実質CO₂フリー電力の使用）



- ・ 再生可能エネルギー由来の電力への切り替え
- ・ 非化石証書の購入
- ・ 事務所・倉庫のLED化推進
- ・ 低公害車の導入拡大、非化石車両の導入検討
- ・ 省エネ活動の運用改善

<参考> TCFD開示 <https://www.e-higashi.co.jp/company/sustainability/environment.html>

人的資本価値向上への取組

人材育成方針

ヒガシグループでは、パーパス（存在意義）「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、豊かな明日につなぎます。」に共感する人材、並びに、VISION2030で目指す姿「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」の実現に向け行動できる人材を育成してまいります

■ 人材確保（採用等）

- ・年度25名（新卒・第二新卒合計）の採用計画を継続
- ・新卒採用手法を見直し、新卒・中途ともにダイレクトリクルーティングを有効活用し、候補母集団を拡大
- ・給与水準の調査・検討
- ・ホールディングス人事として子会社要員の統括機能の強化（情報連携強化）
- ・従業員数及び採用計画（2028.3期）
従業員数：1,800名
総合職（第二新卒）：計25名
（うち新卒10名）

■ 人材育成（教育）

前中期経営計画期間中に、キャリアアップに資する研修体系を充実化
中期経営計画中也継続実施し、人材育成強化を図る

<主な研修>

- ・新任役職者研修
- ・階層別研修
- ・キャリア開発研修
- ・女性活躍推進研修
- ・物流スキル向上研修
- ・自己啓発（e-ラーニング） 等

■ 労働環境整備

- ・「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
（毎年度60%以上）
- ・所定外労働時間圧縮への取組
- ・エンゲージメント調査取組
- ・新卒新入社員向けアドバイザープログラムの継続実施
- ・健康経営優良法人認証取得

人的資本開示

- ✓ 上記取組成果の測定指標・目標を設定し、定期的にモニタリングし、結果に応じ取組内容の改善を図る
（目標水準はプライム市場への移行を見据えた水準を設定、適宜見直し）
- ✓ 各測定指標は、有価証券報告書等を通じ、ステークホルダーに開示していく
（2024.3期有価証券報告書より開示を実施済み。適宜ブラッシュアップ予定）

安全に関する取組

■ 輸送の安全に関する主要目標

項目	年度達成目標
ヒガシ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）A A⇒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）/クラウド型デジタコ・ドラレコ一体型機器を活用した安全
運転の推進・事故抑制 / こどもミュージアムプロジェクト（▶P20参照）

社会貢献活動



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を継続実施

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～)

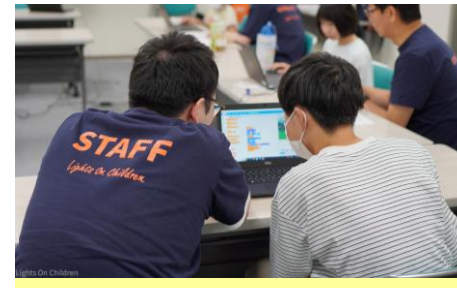


園児向け交通安全教室の開催
(2019年～)

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～)

大阪本社ビルに保育所・こどもクリニックを誘致して、地域社会との交流にも取り組んでいます

コーポレート・ガバナンス強化の取組

- 当社は指名委員会等設置会社への移行（2019年6月）、持株会社体制への移行（2025年4月）等を通じ、コーポレートガバナンス強化に向けた取組を実施
- プライム市場昇格に向け、グループ経営管理機能を有するホールディングスが各グループ会社を横串で深度深く管理・支援することによりグループガバナンスの更なる高度化を推進

■ 主要取組

- ホールディングスによるグループ会社管理、支援を通じたグループガバナンス高度化
- 取締役会・委員会実効性評価による運営強化継続
- ホールディングスによる経営資源の最適な再配分機能の強化

■ ガバナンス態勢

