

|| 企業調査レポート ||

ヒガシトゥエンティワン

9029 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年6月21日(水)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 顧客ニーズに対応した物流設計力や大手優良顧客の安定収益基盤が特長・強み	01
2. 2023年3月期は計画を上回る大幅増収増益で過去最高業績	01
3. 2024年3月期増収増益予想、会社予想は保守的で上振れの可能性が高い	01
4. 新「中期経営計画 2026」で2026年3月期経常利益 25 億円を目指す	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. 事業概要	05
2. 主要顧客	07
3. 事業領域別の概要	08
4. リスク要因・収益特性と課題・対策	10
■ 業績動向	11
1. 2023年3月期連結業績の概要	11
2. 報告セグメント別の動向	12
3. 事業領域別の動向	13
4. 財務の状況	13
■ 今後の見通し	15
● 2024年3月期連結業績予想の概要	15
■ 成長戦略	16
1. 前「中期経営計画 2023」の目標はおおむね達成	16
2. 新「中期経営計画 2026」	17
3. 事業領域別の戦略	19
4. 弊社の注目点	20
■ 株主還元策	21
■ サステナビリティ経営 (ESG 経営)	22

要約

高付加価値サービスや首都圏ビジネスを拡大する総合物流企業

ヒガシトゥエンティワン <9029> は、関西を発祥として首都圏にも展開する総合物流企業である。スローガンに「Evolution for Customers - 全進で未来へ“シンカ”」を掲げ、M&Aも活用した事業強化・拡大や新規事業領域への積極的な投資を行うことにより、成長を目指している。

1. 顧客ニーズに対応した物流設計力や大手優良顧客の安定収益基盤が特長・強み

個々の顧客ニーズに対応した物流設計力を強みとして、運送事業や倉庫事業を中心に様々な物流サービスを提供している。発祥の地である関西圏では高い知名度を誇り、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も特長だ。オフィス移転・レイアウト変更等でソリューションを提供するオフィスサービス事業、最適なサプライチェーン構築を提供する3PL（Third Party Logistics）事業、ビル内デリバリー等で快適なオフィス運営をサポートするビルデリバリー事業等、マーケット競争力の高い事業を有し、M&Aも積極活用しながら業容を拡大している。

2. 2023年3月期は計画を上回る大幅増収増益で過去最高業績

2023年3月期の連結業績は、売上高が2022年3月期比24.5%増の34,807百万円、営業利益が同29.3%増の1,908百万円、経常利益が同21.3%増の2,026百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同13.2%増の1,268百万円だった。前回予想(2022年10月28日付の上方修正値)を上回る大幅増収増益で過去最高業績だった。売上面では、2021年10月に開始した関西電力資材調達3PL事業が通年化したこと、オフィスサービス事業が大型案件も寄与して拡大したこと、大手e-コマース会社向け売上が拡大したこと、山神運輸工業(株)(神奈川県横浜市)を期首より新規連結したこと、第3四半期より(株)旅人(東京都千代田区)を新規連結したことなど、中期経営計画達成に向けた重点事業の順調な拡大やM&A効果によって大幅増収だった。利益面では、事業成長に向けた人材投資に伴う費用等の増加に加えて、2023年4月の大型3PLセンター開設(3センター・4拠点の開設)に向けた初期投資が発生したが、大幅増収効果や業務効率改善効果などで吸収し、大幅な増益を確保した。

3. 2024年3月期増収増益予想、会社予想は保守的で上振れの可能性が高い

2024年3月期の連結業績予想は、売上高が2023年3月期比3.4%増の36,000百万円、営業利益が同4.8%増の2,000百万円、経常利益が同3.6%増の2,100百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同4.1%増の1,320百万円としている。積極的な業容拡大戦略で増収増益予想としている。なお上期については増収だが、大型3PLセンター開設に係る初期投資負担などを考慮して各利益は減益予想としている。通期ベースでは、オフィスサービス事業における前期の大型案件の反動減、大型3PLセンター開設に係る初期投資負担、子会社化した旅人に係るのれん償却、さらに成長に向けた継続的な人材投資による費用増加などの影響があるが、増収効果や業務効率化等による既存事業の利益率改善進展に加え、前期に発生した(株)イシカワコーポレーションの倉庫集約費用の剥落なども寄与して増益予想としている。会社予想は小幅増収増益にとどまるとしているが、全体として事業展望に比して保守的な印象が強く、弊社では上振れの可能性が高いと見ている。

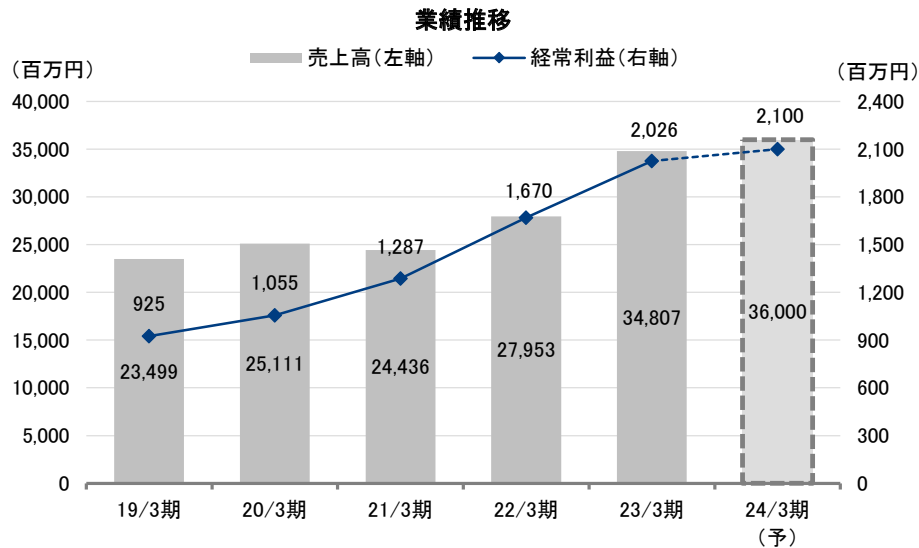
要約

4. 新「中期経営計画 2026」で 2026 年 3 月期経常利益 25 億円を目指す

前「中期経営計画 2023」の目標数値（2022 年 5 月に上方修正、売上は 2022 年 10 月に再度上方修正）については 2023 年 3 月期におおむね達成した。2023 年 5 月に策定した新「中期経営計画 2026」では、2024 年 3 月期～2026 年 3 月期を「成長の礎を糧に飛躍する 3 年」と位置付けて、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。」を制定した。サービス提供価値の向上や IT サービス事業のさらなる強化などによって事業成長を図るほか、サステナビリティ経営（ESG 経営）も推進する方針だ。経営目標数値には、最終年度 2026 年 3 月期の売上高 420 億円、経常利益 25 億円、1 株当たり配当金 36 円 00 銭、ROE8% 以上、配当性向 30% 以上、従業員数 1,600 名を掲げている。事業環境の不透明感や成長投資などを考慮して利益の伸びがやや小幅にとどまる形となっているが、前「中期経営計画 2023」同様に堅実な事業計画・見通しとしているために新「中期経営計画 2026」も計画超過達成の可能性が高く、M&A も活用した積極的な事業展開で中長期成長ポテンシャルは大きいと弊社では評価している。

Key Points

- ・ 関西を発祥として首都圏にも展開する総合物流企業
- ・ オフィスサービス事業、3PL 事業、ビルデリバリー事業を重点事業領域と位置付けて業容拡大
- ・ 2023 年 3 月期は計画を上回る大幅増収増益で過去最高業績
- ・ 2024 年 3 月期増収増益予想、会社予想は保守的で上振れの可能性が高い
- ・ 新「中期経営計画 2026」で 2026 年 3 月期経常利益 25 億円を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

関西圏から首都圏へ事業拡大する総合物流企業

1. 会社概要

同社は関西を発祥として、首都圏にも展開する総合物流企業である。スローガンに「Evolution for Customers - 全進で未来へ“シンカ”」を掲げ、M&Aも含めた積極的な投資を行うことにより、成長を目指している。

本社は大阪市中央区、東京本社は東京都港区で、物流センターは大阪府茨木市（茨木総合物流グループ）、大阪府西淀川区（阪神総合物流グループ）、大阪府茨木市（関電物流グループ）、大阪府東大阪市（東大阪総合物流グループ）、愛知県小牧市（名古屋総合物流グループ）、東京都板橋区（東京総合物流グループ）、埼玉県戸田市（ドキュメントサービスセンター）、佐賀県多久市（多久ロジネットセンター）等に展開している。なお、業容拡大に伴う新たな物流拠点として、2023年3月期には三郷ロジスティクスセンター（埼玉県三郷市）、小牧物流センター（愛知県小牧市）、春日井物流センター（愛知県春日井市）を開設した。さらに2023年4月には、大手e-コマース企業向け3PL業務を行う北大阪ロジスティクスセンター（大阪府茨木市）、流山ロジスティクスセンター・流山IIロジスティクスセンター（千葉県流山市）、鳴尾浜ロジスティクスセンター（兵庫県西宮市）を開設した。

2023年3月期末の総資産は21,226百万円、純資産は10,870百万円、資本金は1,001百万円、自己資本比率は51.2%、発行済株式数は13,264,000株（自己株式142,925株を含む）である。

2023年3月期末時点でグループは、同社、及び連結子会社8社で構成されている。連結子会社はユートランスシステム（株）、（株）イシカワコーポレーション、（株）FMサポート21、（株）トランスポート21、（株）ワールドコーポレーション、ヒガシオフィスサービス（株）、山神運輸工業（株）（2022年2月に子会社化）、及び（株）旅人（2022年8月に子会社化）である。

2. 沿革

1944年12月に大阪陸運局運送事業免許第一号会社として、大阪貨物自動車運輸（株）を始めとする大阪市東区内の運送会社13社が統合して大阪東運送（株）を設立した。その後、経営基盤強化のため1947年11月に日本生命保険（相）が資本参加した。1985年8月にはヒガシ運送サービス（株）に、2002年2月には現在の社名である（株）ヒガシトゥエンティワンに商号変更した。また、2005年3月にジャスダック証券取引所に上場、2011年9月に東京証券取引所（以下、東証）第2部に上場、2022年4月の東証市場再編に伴い東証スタンダード市場へ移行した。

ヒガシトゥエンティワン

9029 東証スタンダード市場

2023年6月21日(水)

<https://www.e-higashi.co.jp/irinfo/top.html>
会社概要

2016年以降は事業拡大に向けて M&A を積極活用し、一般運送事業とは性格が異なる事業の拡大や将来的な持株会社への移行も視野に入れた分社化を推進している。具体的には、2016年1月にユートランスシステムを完全子会社化、2016年4月にワールドコーポレーションに出資（2020年1月に完全子会社化）、2017年7月にイシカワコーポレーションを完全子会社化、2017年9月にトランスポート 21 を設立、2018年4月にビル内デリバリー事業を FM サポート 21 に承継、2020年10月に事務所移転引越事業をヒガシオフィスサービスに承継、2022年2月に山神運輸工業を完全子会社化、2022年8月に旅人を完全子会社化した。

沿革

年月	内容
1944年12月	大阪陸運局運送事業免許第一号会社として大阪市東区内の運送会社 13 社が統合して大阪東運送（株）を設立
1947年11月	経営基盤強化のため日本生命保険（相）が資本参加
1959年5月	中部地区事業拡大のため日貨運送（有）を買収（1964年8月中部東運送（株）に社名変更、2003年10月に吸収合併）
1968年11月	倉庫業の許可を取得して倉庫事業を開始
1977年8月	駐車場事業（モータープール）を開始
1979年4月	東京営業所を開設
1982年11月	軽貨物自動車運送事業を開始
1984年3月	郵政省（現 総務省）指定業者として郵便物運送認可を取得、郵便物収集及び大口輸送業務を開始
1985年8月	ヒガシ運送サービス（株）に社名変更
1988年7月	埼玉県戸田市にヒガシトランクルームを開設してドキュメントサービスを開始
1989年4月	大阪府堺市で産業廃棄物収集・運搬業許可を取得（2020年6月現在、46都府県政令市で取得）
1994年5月	大阪市中央区に本社ビル新築（現 本社）
1994年12月	滋賀営業所の大型倉庫が大阪税関から保税蔵置場許可を取得して通関業務を開始
1995年8月	埼玉県戸田市のヒガシトランクルームが運輸省（現 国土交通省）の認定を取得
2002年2月	（株）ヒガシトゥエンティワンに社名変更
2003年4月	東京都港区六本木ヒルズに六本木営業所（館内物流デリバリーセンター及びビジネスサポート店舗）を開設 大阪市西淀川区に新事業カンパニー（PC イレースセンター）営業所を設立
2003年7月	介護支援事業者（福祉用具貸与事業者）向け福祉用具レンタル及び販売事業を開始
2004年10月	東京都中央区に東京 IT センターを開設
2005年3月	ジャスダック証券取引所に株式上場
2010年4月	ジャスダック証券取引所と大阪証券取引所の合併に伴って大阪証券取引所 JASDAQ 市場に株式上場
2011年9月	東証第 2 部に株式上場
2016年1月	ユートランスシステム（株）を完全子会社化
2016年4月	（株）ワールドコーポレーションに出資（2020年1月に完全子会社化）
2017年7月	（株）イシカワコーポレーションを完全子会社化
2017年9月	（株）トランスポート 21 を設立
2018年4月	ビル内デリバリー事業を（株）FM サポート 21（会社分割準備会社として 2017年5月設立）に承継
2020年10月	事務所移転引越事業をヒガシオフィスサービス（株）（会社分割準備会社として 2020年4月設立）に承継
2022年2月	山神運輸工業（株）を完全子会社化
2022年4月	東証市場再編に伴いスタンダード市場へ移行
2022年8月	（株）旅人を完全子会社化

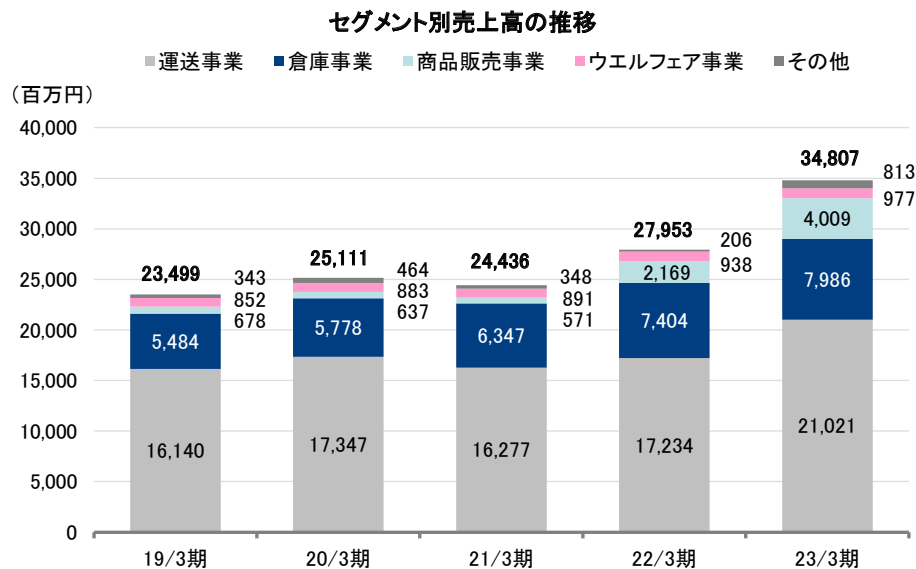
出所：有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

事業概要

運送事業や倉庫事業を中心に物流サービスを提供

1. 事業概要

同社は、個々の顧客ニーズに対応した物流設計力を強みとして、運送事業や倉庫事業を中心に物流サービスを提供している。報告セグメント区分は、運送事業（輸送サービス事業、オフィスサービス（事務所移転・引越）事業、静脈物流事業、ビルデリバリー事業、メールサービス事業、IT 関連事業、精密機器輸送サービス）、倉庫事業（保管サービス事業、ドキュメントサービス事業、物流・流通加工サービス）、商品販売事業、ウエルフェア事業、その他事業としている。過去5期間（2019年3月期～2023年3月期）のセグメント別売上高の推移は以下のとおりである。主力の運送事業及び倉庫事業は順調に拡大している。なお倉庫事業の利益は、大型倉庫新設時の一時的費用等で変動する可能性がある。また、商品販売事業の売上高は、関西電力向け副資材販売が2021年10月に立ち上がったため大幅に拡大している。



出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 運送事業

a) 輸送サービス事業

近畿地区の新聞配送、ビールメーカー及び飲料メーカーの大阪中・南部地区の配送、製鋼所の非鉄金属の配送業務並びに一般荷主等の輸送業務を行っている。

b) オフィスサービス事業

企業のオフィス移転業務を受託している。移転規模に合わせてプロジェクトチームが顧客の業務に支障をきたさないプランニングを行い、各官庁に対する諸手続きや移転前後の近隣対応等、事前・事後処理に関する業務までサポートしている。

事業概要

c) 静脈物流事業

全国の中間処理業者、産業廃棄物収集運搬業者をネットワーク化し、精密機器・OA機器等の回収・リサイクル化に応えられる体制を整えている。また、オフィスの機密書類等の紙資源処理は、全国各地で選定した製紙会社及び運送業者と提携して、ダンボール箱に詰めた機密書類を第三者の目に触れさせることなく溶解処理している。回収からリサイクル処分完了までのトータル物流システムによって、資源再利用等の環境負荷軽減に対応した業務を提供している。

d) ビルデリバリー事業

大型都市ビル内の快適な環境を守り、円滑なモノの流れを保つために、ビル館内での物品の搬出入を一括管理して共同配送することで、モノの流れを統括する物流システムを構築している。首都圏では東京オペラシティ・六本木ヒルズ・表参道ヒルズ・アークヒルズ仙石山森タワー・ワテラストワー・日本生命丸の内ビル・エステック情報ビル・神宮前タワービルディング・Hareza Tower・神谷町トラストタワー、中部圏ではグローバルゲート、関西圏ではグランフロント大阪南館・ニッセイ新大阪ビル・堂島アバンザ・新ダイビル等を受託している。

e) メールサービス事業

DM・カタログ・パンフレット等を封入・封緘し、取扱郵便局までの発送から諸手続きなどの代行サービスを行っている。

f) IT 関連事業

PCのカスタマイズを行っている。機器の調達、キッティング、現地でのセッティングからメンテナンスまで、同社グループの物流インフラを活用してトータルにサポートする。

g) 精密機器輸送サービス

銀行ATM、通貨処理機、POSレジスター等の金融端末機を中心に、精密機器輸送を行っている。設置作業等の運送付帯業務も行い、輸送から設置まで一貫したサービスを提供している。

(2) 倉庫事業
a) 保管サービス事業

製鋼所、家電商品メーカー、e-コマース向けの大型物流センター等、個々の顧客の商品に適した保管・管理を提供している。また、在庫管理から物流加工、配送まで一貫した総合情報システムで、顧客の物流基地としての機能を提供している。2021年10月には新事業となる資材調達3PL事業を関西電力送配電向けに開始した。資材調達3PL事業により、電力資材供給メーカー及び工事会社の資材納品・契約手続きの効率化を実現している。このほか、さらなる事業拡大に向けて、2022年4月に三郷ロジスティクスセンター（埼玉県三郷市、約3,100坪）を開設、愛知県の精密機器メーカーより新たに3PL業務を受託したことに伴い、2022年5月に小牧物流センター（2,500坪）、2022年11月に春日井物流センター（2,500坪）を開設、2023年4月に北大阪ロジスティクスセンター（大阪府茨木市、約5,700坪）、流山ロジスティクスセンター・流山IIロジスティクスセンター（千葉県流山市、約14,800坪）、鳴尾浜ロジスティクスセンター（兵庫県西宮市、約5,500坪）を開設した。

事業概要

b) ドキュメントサービス事業

国土交通省の認定を受けているトランクルームにおいて、特別なセキュリティが必要な企業の機密文書やデータを保管している。静脈認証システムやビデオカメラによる24時間監視体制等の警備システムを整え、利便性と安全性を両立させている。保存期間が到来した機密文書は廃棄（リサイクル）するなどの一貫したシステムを採用することで、オフィススペースの有効活用を図るサービスを提供している。また、紙で保管されたままの文書や図面をデータ化するデジタルソリューション事業にも取り組んでいる。

c) 物流・流通加工サービス

帳票類等の印刷物の書類保管、梱包、封入、発送、管理を行っている。それぞれの特性に合わせて、顧客ニーズに柔軟に対応したサービスを提供している。

(3) 商品販売事業

倉庫事業から派生した事業であり、物流インフラを活用した各種梱包資材やOA機器等の販売を行っている。また、2021年10月より関西電力グループ向けに資材調達3PL事業を開始している。

(4) ウェルフェア事業

介護支援事業者向けに福祉用具（ベッド、車椅子等）のレンタル及び販売を行っている。

(5) その他事業

駐車場事業では、大阪・東京・名古屋等の主要都市において、各地域に適した立体駐車場の運営を行っている。周辺事業のうち、ビジネスサポート事業では六本木ヒルズ内のオフィスコンビニ「ヒルズ21」の運営、PCイレーズ事業ではPCデータのイレーズ（機密データ消去・物理破壊、中古PC販売・リサイクル）、デジタルソリューション事業では大量の文書・図面等のスキャンやデータ保存を行っている。

大手優良顧客が安定収益基盤

2. 主要顧客

同社は発祥の地である関西圏で高い知名度を誇り、幅広い分野の大手優良企業の顧客を安定収益基盤としていることが特長である。主要顧客は、主要株主でもある日本生命グループ、関西電力<9503>グループ、(株)毎日新聞社グループ等が中心となっている。直近では、関西圏でe-コマース向け業務を開始したことに伴い大手e-コマース会社向けが拡大、2022年2月に山神運輸工業を完全子会社化したことに伴い大手製鋼所グループ向けが拡大している。全体の売上高は新規顧客開拓によって増加基調であるものの、並行して既存主要顧客に対する深耕も進展しているため、結果的に上位30社の売上占有率はおおむね50%～60%で推移している。

事業概要

主要顧客上位 10 社及び上位 30 社の売上占有率 (2023 年 3 月期)

(単位：百万円)

順位	顧客	売上高
1	関西電力グループ	5,035
2	日本生命グループ	4,903
3	大手 e- コマース会社	2,135
4	大手製鋼所グループ	1,022
5	上場オフィス什器メーカー (グループ会社含む)	763
6	毎日新聞社グループ	616
6	上場運送会社	616
8	大手自動車部品メーカー	559
9	大手電子機器メーカー	523
10	中堅電器メーカー	509
	その他含む上位 30 社売上占有率	58%

出所：会社資料よりフィスコ作成

売上規模・業容拡大に伴い、 特定事業による成長牽引から全事業領域での成長戦略に転換

3. 事業領域別の概要

同社は3ヶ年毎に設定する「中期経営計画」において、報告セグメントとは区別の異なる事業領域別で事業を区別し、中・長期目標達成に向けた取り組みを推進してきている。前「中期経営計画 2023」における事業領域別の区分では、「中期経営計画 2023」の売上高を牽引する「重点事業」、同社の収益基盤を支える「基幹事業」、一般運送事業とは性質が異なる成長領域の「独自事業」の3つに区分し、重点事業を「オフィスサービス事業」「3PL事業」「ビルデリバリー事業」、独自事業を「介護サービス事業」「IT サービス事業」に分けている。さらに、上記事業領域別区分とは別に、グループ戦略施策として「M&A」を掲げ、グループのより一層の成長を確保する領域で M&A を実施する方針とした。

新「中期経営計画 2026」では売上規模や業容が拡大したことから、特定事業での全社業績牽引を企図して設定していた「重点事業」を廃し、事業領域別の戦略に基づく全領域での事業成長を計画している。

事業概要

報告セグメントと事業領域の関係図

報告セグメント \ 事業領域	運送	倉庫	商品販売	ウエルフェア	その他
オフィスサービス	○				
3PL	○	○	○		○
ビルデリバリー	○				
基幹	○	○	○		○
介護サービス				○	
IT	○	○	○		○
M&A	○	○			○

※ 売上高が計上されている部分を「○」で表記しております。

出所：連結決算説明資料より掲載

(1) オフィスサービス事業

大規模オフィス移転から、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、企業の赴任に伴う引越や個人引越まで幅広いソリューションを提供している。認証・追跡システムを活用した万全のセキュリティも強みとしている。

(2) 3PL 事業

最適なサプライチェーン構築へのトータルサポート・マネジメントを提供している。輸配送、物流センター運営、倉庫保管、物流加工、産業廃棄物管理など幅広く展開しており、長年の実績・ノウハウと800社超の協力会社を強みとしている。2019年2月に関西電力(現 関西電力送配電)向けの新センターを開設して輸配送・保管・物流加工業務を開始し、2021年10月より同センターにて新たに資材調達3PL業務を開始した。また、大手e-コマース会社向けとして、2019年10月にニッセイロジスティクスセンター東大阪、2020年7月に門真ロジスティクスセンター、2022年4月に三郷ロジスティクスセンターを開設した。2022年5月には大手機械メーカー向けの小牧物流センターを開設、2023年4月には大手e-コマース会社向けとして北大阪ロジスティクスセンター(大阪府茨木市、約5,700坪)、流山ロジスティクスセンター・流山IIロジスティクスセンター(千葉県流山市、約14,800坪)、鳴尾浜ロジスティクスセンター(兵庫県西宮市、約5,500坪)を開設、3PL事業の拡大を推進している。

(3) ビルデリバリー事業

高層ビルの複雑な物流を制御し、快適なオフィス運営をサポートする。ビル内デリバリー(館内物流)やビル内ショップ運営を行い、独自のELV・荷捌駐車場管理システムを強みとしている。

(4) 基幹事業

一般的な輸配送・倉庫保管・物流加工・産業廃棄物管理・機密書類保管など3PL事業領域を除く輸配送関連領域で、同社の収益基盤を支える事業である。事業別売上高の約50%を占め、適正価格での取引や生産性向上など収益構造改革や収益基盤強化に向けた取り組みを推進している。

事業概要

(5) 介護サービス事業

介護支援事業者向けの福祉用具レンタル及び販売を行っている。商品配送から現地組み立て、自社専用消毒メンテナンス施設での保守・修理、不用品の引き取りまでワンストップサービスを提供している。

(6) IT サービス事業

IT 機器導入（キッティング、現地セッティング）から保守・メンテナンス、データ消去、システム部門のバックアップまでトータルサポートしている。旅人を子会社化したことで POS 端末等のシステム機器の設置・保守・メンテナンス、IT エンジニア派遣なども加わった。

※ M&A

M&A については、単なる売上拡大ではなく、グループ総合力を高めるため中長期戦略とのマッチングを重視している。グループのより一層の成長を確保する領域はもちろん、グループの輸送力、物流設計力、IT を活用したサービス力などを生かせる新規事業領域も含めて、M&A によるグループ会社間のシナジー効果の一層の拡大を図っている。

2022年2月には、一般貨物輸送・エンジニアリング事業を主力とする山神運輸工業を子会社化した。共通する「鋼材メーカー向け物流」でのシナジーに加えて、同社にはグループの重量物輸送力強化、海上コンテナ輸送やエンジニアリング事業等の新たなノウハウ獲得というメリットがあり、山神運輸工業には同社グループの物流設計力や営業網の活用などにより、効率的な事業運営・事業拡大を目指すことが可能になった。

2022年8月には、システムサポート（大手 POS 端末メーカーの機器設置・保守・ヘルプデスク対応など）を主力とする旅人を子会社化した。大手 POS 端末メーカー向けの売上が加わったことに加え、同社では IT サービス事業の作業能力強化やサービスラインナップ充実、旅人では取引先拡大などのシナジーが見込まれる。

大手優良顧客が安定収益源のため収益変動リスクは小さい

4. リスク要因・収益特性と課題・対策

物流業界において収益に影響を与える一般的なリスク要因としては、景気変動、競合激化による価格変動、法的規制・環境規制、ドライバー不足、外注費や燃料費の高騰、事故・災害などがある。同社は関西圏で高い知名度を誇り、主要株主を中心とする幅広い分野の大手優良企業を安定収益基盤としているため、収益変動リスクが小さいと考えられる。また、特定顧客への依存度については、売上上位 30 社の占有率がおおむね 50～60% と比較的高い水準で推移しているものの、売上高に占める割合が 10% を超える顧客は関西電力グループと日本生命グループのみで、売上上位の多くは同社の主要株主でもある。さらに同社は、首都ビジネスのさらなる拡大を目指しているが、同時に既存主要顧客に対する深耕や高付加価値サービスの拡大も推進している。以上のことから弊社では、特定顧客への依存度の高さは大きなリスク要因とはならないと見ている。なお季節要因については、年度末の 3 月に企業の移転・引越・レイアウト変更等が集中するため、第 4 四半期の売上構成比が高くなる傾向がある。

業績動向

2023年3月期は計画を上回る大幅増収増益で過去最高業績

1. 2023年3月期連結業績の概要

2023年3月期の連結業績は、売上高が2022年3月期比24.5%増の34,807百万円、営業利益が同29.3%増の1,908百万円、経常利益が同21.3%増の2,026百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同13.2%増の1,268百万円だった。前回予想（2022年10月28日付の上方修正値、売上高33,000百万円、営業利益1,780百万円、経常利益1,850百万円、親会社株主に帰属する当期純利益1,170百万円）を上回る大幅増収増益で過去最高業績だった。

2023年3月期連結業績

(単位：百万円)

	22/3期		23/3期			
	実績	期初予想	修正予想	実績	前期比	修正予想比
売上高	27,953	31,500	33,000	34,807	24.5%	5.5%
売上総利益	5,808	-	-	7,011	20.7%	-
販管費	4,332	-	-	5,103	17.8%	-
営業利益	1,475	1,680	1,780	1,908	29.3%	7.2%
経常利益	1,670	1,750	1,850	2,026	21.3%	9.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,120	1,110	1,170	1,268	13.2%	8.4%

注：修正予想は2022年10月28日付の上方修正値

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上面では、2021年10月に開始した関西電力資材調達3PL事業が通年化したこと、オフィスサービス事業が大型案件も寄与して拡大したこと、大手e-コマース会社向け売上が拡大したこと、山神運輸工業を期首より新規連結したこと、第3四半期より旅人を新規連結したことなど、中期経営計画達成に向けた重点事業の順調な拡大やM&A効果によって大幅増収だった。

利益面では、事業成長に向けた人材投資に伴う費用等の増加に加えて、2023年4月の大型3PLセンター開設（北大阪ロジスティクスセンター、流山ロジスティクスセンター・流山IIロジスティクスセンター、鳴尾浜ロジスティクスセンター）に向けた初期投資（備品・什器・消耗品等の一時的費用）が発生したが、大幅増収効果や業務効率改善効果などで吸収した。売上総利益は20.7%増加し、売上総利益率は20.1%で0.7ポイント低下した。利益率の低い関西電力資材調達3PL事業の売上構成比が上昇したこと、子会社イシカワコーポレーションの連結取込が前期は15ヶ月だった反動や倉庫集約費用が発生したことなどが影響した。販管費は17.8%増加し、販管費比率は14.7%で0.8ポイント低下した。営業外収益では助成金収入が減少（前期は127百万円計上、当期は34百万円計上）した。特別利益では前期計上の負ののれん発生益46百万円が剥落した。

業績動向

2. 報告セグメント別の動向

報告セグメント別の動向は以下のとおりである。

セグメント別決算概要

(単位：百万円)

セグメント別決算概要	2022年3月期 実績		2023年3月期 実績		前年同期比	
	通期	構成比	通期	構成比	増減額	増減率
売上高	27,953	100.0%	34,807	100.0%	6,854	24.5%
運送事業	17,234	61.7%	21,021	60.4%	3,786	22.0%
倉庫事業	7,404	26.5%	7,986	22.9%	582	7.9%
商品販売事業	2,169	7.8%	4,009	11.5%	1,839	84.8%
ウエルフェア事業	938	3.4%	977	2.8%	38	4.1%
その他(※)	206	0.7%	813	2.3%	607	294.0%
	通期	利益率	通期	利益率	増減額	増減率
セグメント利益	3,128	11.2%	3,735	10.7%	606	19.4%
運送事業	1,797	10.4%	2,337	11.1%	539	30.0%
倉庫事業	1,118	15.1%	955	12.0%	△163	△14.6%
商品販売事業	63	2.9%	190	4.7%	126	198.8%
ウエルフェア事業	138	14.8%	141	14.5%	2	2.0%
その他(※)	9	4.8%	111	13.7%	101	1028.0%

出所：連結決算説明資料より掲載

運送事業の売上高は 22.0% 増の 21,021 百万円、セグメント利益（全社費用等調整前営業利益）は 30.0% 増の 2,337 百万円だった。オフィスサービス事業が大型案件も寄与して拡大し、新規連結開始した山神運輸工業も寄与して大幅増収増益だった。倉庫事業の売上高は 7.9% 増の 7,986 百万円、利益は 14.6% 減の 955 百万円だった。小牧物流センターや春日井物流センターの開設も寄与して増収だが、利益面は大型 3PL センターの開設費用やイシカワコーポレーションの倉庫集約費用など、一時的費用の発生により減益だった。

商品販売事業の売上高は 84.8% 増の 4,009 百万円、利益は 198.8% 増の 190 百万円だった。関西電力資材調達 3PL 事業が通年化して大幅に伸長した。ウエルフェア事業の売上高は 4.1% 増の 977 百万円、利益は 2.0% 増の 141 百万円だった。福祉用具の新規レンタルが増加した。その他の売上高は 294.0% 増の 813 百万円、利益は 1028.0% 増の 111 百万円だった。下期から旅人を新規連結し、物流システム開発支援案件の受注も寄与した。

業績動向

3. 事業領域別の動向

事業領域別の動向は以下のとおりである。

事業領域別売上高概要

(単位：百万円)

事業領域別売上高		2022年3月期 実績		2023年3月期 実績		前年同期比	
		通期	構成比	通期	構成比	増減額	増減率
売上高		27,953	100.0%	34,807	100.0%	6,854	24.5%
重点 事業	オフィスサービス事業	4,695	16.8%	5,595	16.1%	900	19.2%
	3PL事業	5,011	17.9%	7,831	22.5%	2,820	56.3%
	ビルデリバリー事業	1,610	5.8%	1,767	5.1%	157	9.8%
基幹 事業	基幹事業	14,254	51.0%	17,045	49.0%	2,790	19.6%
独自 事業	介護サービス事業	938	3.4%	977	2.8%	38	4.1%
	ITサービス事業	1,443	5.2%	1,591	4.6%	147	10.2%
上記の内 M&Aによる売上高		通期	構成比	通期	構成比	増減額	増減率
売上高		3,146	100.0%	5,577	100.0%	2,431	77.3%

出所：連結決算説明資料より掲載

前「中期経営計画2023」で設定していた重点事業のうち、オフィスサービス事業の売上高は19.2%増の5,595百万円だった。関西圏における大型案件受注、関東圏における業容拡大で大幅増収だった。3PL事業の売上高は56.3%増の7,831百万円だった。関西電力資材調達3PL事業の通年化、小牧物流センターや春日井物流センターの開設などで大幅に拡大した。ビルデリバリー事業の売上高は9.8%増の1,767百万円だった。メール室業務の受託増加などで増収と順調だった。

基幹事業（既存の輸送サービス等）の売上高は19.6%増の17,045百万円だった。山神運輸工業の通期連結や旅人の下期連結も寄与して大幅増収だった。独自事業の介護サービス事業の売上高は福祉用具の新規レンタル増加で4.1%増の977百万円、ITサービス事業の売上高はキッティング業務の大型案件受注などで10.2%増の1,591百万円だった。

なお、M&Aによる売上高（2023年3月期時点ではすべて基幹事業の内数としてカウント）は77.3%増の5,577百万円だった。山神運輸工業の通期連結と旅人の下期連結が寄与した。

4. 財務の状況

財務面で見ると、2023年3月期末の資産合計は2022年3月期末比3,086百万円増加して21,226百万円となった。営業未収入金及び契約資産が885百万円増加、商品が201百万円増加、前払費用が157百万円増加、のれんが旅人を子会社化したことに伴い349百万円増加、投資有価証券が160百万円増加、差入保証金が757百万円増加した。負債合計は2,078百万円増加して10,355百万円となった。営業未払金が157百万円増加、短期借入金が600百万円増加、未払金が399百万円増加、長期借入金が629百万円増加した。純資産合計は利益剰余金の増加等で1,007百万円増加して10,870百万円となった。

業績動向

この結果、自己資本比率は前期末比3.2ポイント低下して51.2%となったが、業容拡大に伴う資産・負債の増加が主因であり、営業活動によるキャッシュ・フローは継続してプラスを維持していることなどから、財務の健全性は引き続き良好と弊社では考えている。また、ROE（自己資本当期純利益率）は0.3ポイント上昇して12.2%となった。業容を拡大しながら財務の健全性が維持されていることに加え、資本効率の向上が進展していることも評価したい。

連結財政状態概況

貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	19/3	20/3	21/3	22/3	23/3	増減額
資産合計	14,396	15,338	15,811	18,140	21,226	3,086
(流動資産)	6,931	7,771	8,052	9,147	10,927	1,780
(固定資産)	7,464	7,567	7,758	8,993	10,298	1,305
負債合計	6,539	6,961	6,897	8,276	10,355	2,078
(流動負債)	4,532	5,194	5,338	5,980	7,474	1,494
(固定負債)	2,007	1,767	1,559	2,296	2,880	584
純資産合計	7,856	8,376	8,913	9,863	10,870	1,007
<経営指標>						
自己資本比率 ※1	54.6%	54.6%	56.4%	54.4%	51.2%	△3.2%
ROE	7.6%	8.5%	7.7%	11.9%	12.2%	0.3%
営業利益率	3.8%	4.0%	4.2%	5.3%	5.5%	0.2%

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	19/3	20/3	21/3	22/3	23/3
営業活動によるCF ※2	955	1,297	508	1,484	665
投資活動によるCF	△633	△260	△534	△1,001	△1,335
財務活動によるCF	△609	△420	△101	△107	714
現金及び現金同等物の期末残高	2,577	3,194	3,068	3,443	3,487

出所：連結決算説明資料より掲載

■ 今後の見通し

2024年3月期増収増益予想、会社予想は保守的で上振れの可能性が高い

● 2024年3月期連結業績予想の概要

2024年3月期の連結業績予想は、売上高が2023年3月期比3.4%増の36,000百万円、営業利益が同4.8%増の2,000百万円、経常利益が同3.6%増の2,100百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同4.1%増の1,320百万円としている。積極的な業容拡大戦略で増収増益予想としている。なお上期については、売上高が前年同期比9.2%増の17,800百万円と増収だが、営業利益が同5.0%減の850百万円、経常利益が同6.7%減の900百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同10.2%減の550百万円の減益予想としている。上期は、2023年4月の大型3PLセンター開設（北大阪ロジスティクスセンター、流山ロジスティクスセンター・流山IIロジスティクスセンター、鳴尾浜口ロジスティクスセンター）に係る初期投資負担などを考慮している。

2024年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	23/3期		予想	売上比	24/3期		
	実績	売上比			前期比	上期予想	下期予想
売上高	34,807	100.0%	36,000	100.0%	3.4%	17,800	18,200
営業利益	1,908	5.5%	2,000	5.6%	4.8%	850	1,150
経常利益	2,026	5.8%	2,100	5.8%	3.6%	900	1,200
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,268	3.6%	1,320	3.7%	4.1%	550	770

出所：決算短信よりフィスコ作成

通期ベースでは、オフィスサービス事業における前期の大型案件の反動減などがあるが、大型3PLセンター開設後の安定稼働や旅人の通期連結（前期は下期連結）なども寄与して増収を見込んでいる。利益面では、オフィスサービス事業における前期の大型案件の反動減、大型3PLセンター開設に係る初期投資負担、子会社化した旅人に係るのれん償却、さらに成長に向けた継続的な人材投資による費用増加などの影響があるが、増収効果や業務効率化等による既存事業の利益率改善進展に加え、前期に発生したイシカワコーポレーションの倉庫集約費用の剥落なども寄与して増益予想としている。会社予想は小幅増収増益にとどまるとしているが、全体として保守的な印象が強く、弊社では上振れの可能性が高いと考えている。

成長戦略

長期ビジョンで2030年3月期売上高500億円以上を目指す

1. 前「中期経営計画2023」の目標はおおむね達成

同社は成長加速を実現するため、2020年7月に長期経営ビジョン「ヒガシ21グループ VISION2030」及び3ヶ年の「中期経営計画2023」を公表した。長期経営ビジョンの目標数値には2030年3月期の売上高500億円以上、重点事業領域比率63.0%、従業員数1,850名を掲げている。そして前「中期経営計画2023」の目標数値（2022年5月に上方修正）については2023年3月期におおむね達成した。

中期経営計画2023の主要取組振り返り

	2020年3月期 (実績)	中期経営計画 2023(当初)	中期経営計画 2023(上方修正後) ※1	2023年3月期	達成 状況
売上高	251億円	300億円	330億円	348億円	◎
重点事業領域 売上比率 ※2	30%	45%	56.9%	59.7%	◎
3年累計 営業CF	31億円	36億円	36億円	26億円 ※3	△
ROE	8.5%	6%以上	6%以上	12.2%	◎
配当性向	33.6%	30.0%以上	30.0%以上	31.0%	◎
従業員数	942名	1,100名	1,150名	1,394名	◎

※1 2020年7月29日中期経営計画2023を発表。2022年5月11日中期目標数値を上方修正。2022年10月28日に売上高について再度上方修正

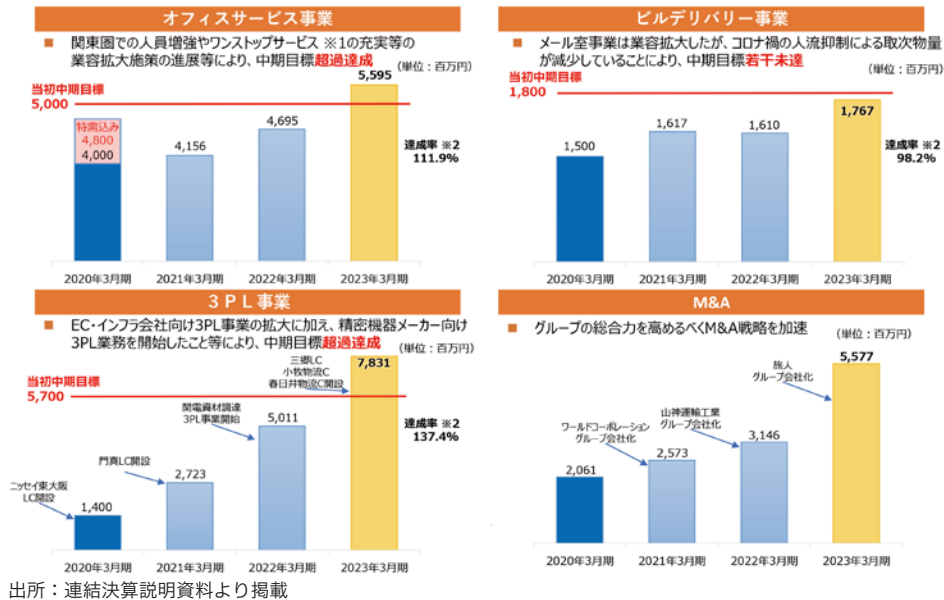
※2 前中期計画の中で事業成長を牽引する事業と位置付けたオフィスサービス事業、3PL事業、ビルデ/リノ-事業、M&Aで取得した会社の事業の売上がグループ全体売りの上に占める割合

※3 業容拡大に伴う売上債権の増加、同電資材調達3PL事業を開始したことに伴う棚卸資産の増加、23/3期に大型3PLセンター開設に伴う立替金が発生したこと等で、一時的に営業CFが低下し、26億円となる。なお、売上債権・棚卸資産・立替金のいずれも短期的にキャッシュの回収が進むため、次期中期に向けた投資資金に問題はあません。

出所：中期経営計画資料より掲載

成長戦略

重点事業領域施策の達成状況



新中期経営計画で 2026年3月期経常利益 25億円を目指す

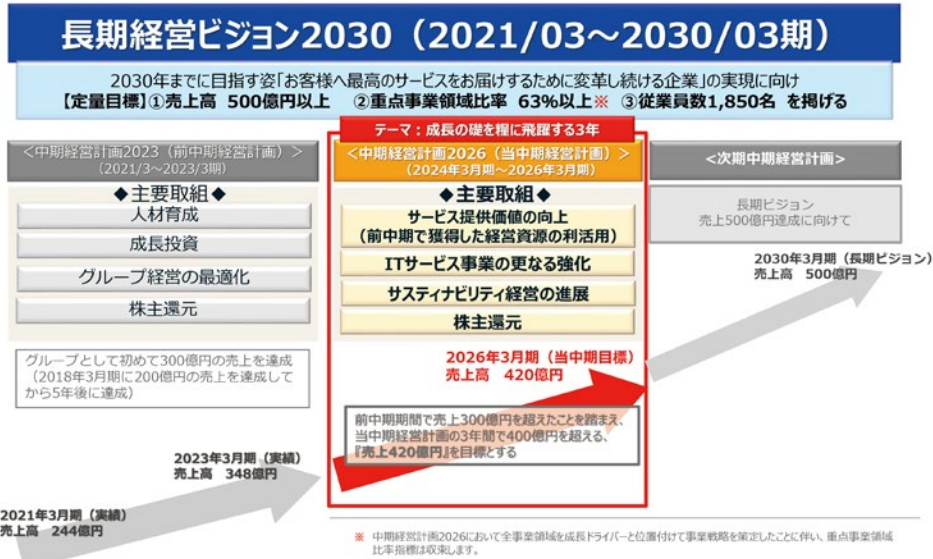
2. 新「中期経営計画 2026」

2023年5月に策定した新「中期経営計画 2026」では、2024年3月期～2026年3月期を「成長の礎を糧に飛躍する3年」と位置付けて、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。」を制定した。物流事業者として「物流の安定供給への貢献」「責任ある企業経営の実践」に向けて、サービス提供価値の向上やITサービス事業のさらなる強化などによって事業成長を図るほか、サステナビリティ経営（ESG経営）も推進する方針だ。

経営目標数値には、最終年度 2026年3月期の売上高 420億円、経常利益 25億円、1株当たり配当金 36円00銭、ROE8%以上、配当性向30%以上、従業員数 1,600名を掲げている。事業成長の面では各事業別の成長戦略に加え、事業の垣根を超えたシナジーの創出や、業務効率化・運用強化に向けた技術インフラへの投資を推進する。

成長戦略

中期経営計画 2026 の位置付け



出所：中期経営計画資料より掲載

中期経営計画 2026 の計数目標

経営目標数値

	2023年3月期 (実績)	中期経営計画2026 (2026年3月期)	趣旨
売上高	348億円	420億円	(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	20.2億円	25億円	陸運業の経常利益の中央値5.1% (2022年3月期) を超える 経常利益率6%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	30円00銭	36円00銭	下記、配当性向に準拠し、増配を基本方針とする
ROE	12.2%	8%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(7.5%)以上を確保
配当性向	31.0%	30%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	1,394名	1,600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

注) 前中期計画では、オフィスサービス事業・3PL事業・ビルデバロ-事業・M&Aを、成長を牽引する重点事業とし、中期計画の目標として重点事業領域比率(重点事業売上合計/グループ売上高合計)を記載。当中期計画では、M&Aで買収した会社とカンダグループの事業統合が進んだことを踏まえ、買収対象会社の事業を「ビルド・サービス事業、ITサービス事業、基幹事業」へ再配属し、各事業毎の事業成長性を経営目標としたことに伴い、前中期まで経営目標数値としていた重点事業領域比率は取来していません。

出所：中期経営計画資料より掲載

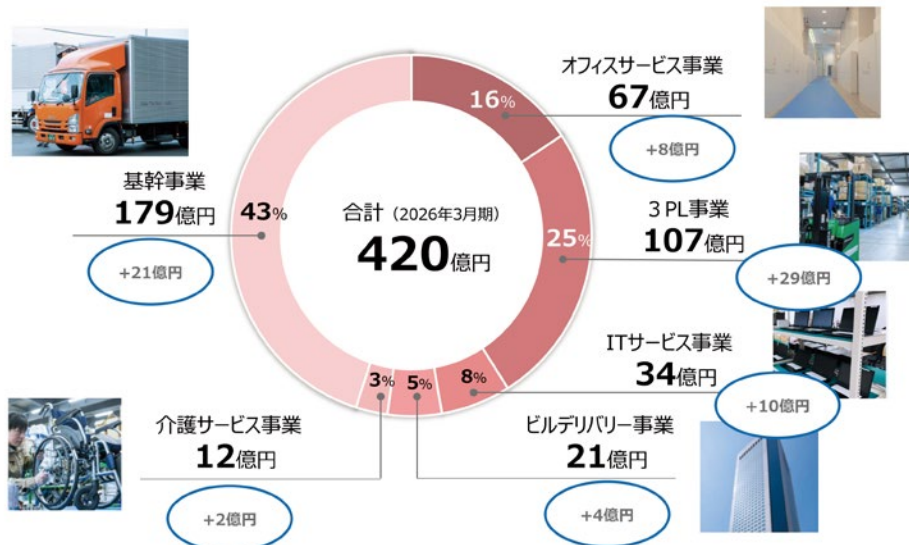
経常利益率の目標は6%としている。付加価値の高い物流サービスの提供により、陸運業界の中央値である5.1%(2022年3月期、同社調べ)を上回る水準の確保を目指す。ROEの目標は8%以上としている。事業拡大に伴う積極投資の影響で2023年3月期実績に対して低下の形となるが、陸運業界の中央値である7.5%(同)を上回る水準の確保を目指す。

成長戦略

売上高目標 420 億円の事業領域区分別内訳は、オフィスサービス事業（ワールドコーポレーションを合算した数値）が 2023 年 3 月期比 14% 増の 67 億円、3PL 事業が同 37% 増の 107 億円、IT サービス事業（旅人を合算した数値）が同 42% 増の 34 億円、ビルデリバリー事業が同 24% 増の 21 億円、介護サービス事業が同 20% 増の 12 億円、そして基幹事業が同 13% 増の 179 億円としている。

事業領域別数値目標

事業領域別数値目標(売上高・構成比率)



出所：中期経営計画資料より掲載

全事業領域での成長を志向

3. 事業領域別の戦略

オフィスサービス事業（個人引越含む）では、移転・引越の多様化に対応して事業領域の拡大を推進する。具体的には、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個人引越を主たる業務とするワールドコーポレーションの融合、ビルデリバリー事業を営む FM サポート 21 との協業強化、首都圏での売上拡大に向けた人員採用の継続（70 名体制から 100 名体制に増強）、移転業務の前工程（図面提案、什器販売、内装・配線工事など）からの受注を目指すワンストップ体制の充実、中古什器販売業務への参入、ワールドコーポレーションの引越閑散期の車両のグループ一般配送業務車両への活用などを推進する。

3PL 事業では、既存顧客との取引拡大や新規顧客の獲得を推進する。具体的には、e- コマース 3PL 事業における新拠点開設（中計期間中に 2～3 拠点の開設を目指す）、インフラ会社向け資材 3PL における取扱品目拡大や使用するシステムの拡張（顧客と共同検討）、大阪府茨木市の 3PL 業務向け大型倉庫開設（2023 年 4 月）、名古屋地区での新規 3PL 業務拡張を目指して新倉庫建設（2025 年 3 月稼働予定）、首都圏における新規 3PL 業務獲得を目指して東京本社での 3PL 専門営業チーム創設、新規 3PL 業務現場管理者の早期育成を目指して既存 3PL 倉庫での現場管理候補者の育成などを推進する。

成長戦略

IT サービス事業では、同社の IT サポート事業部、2023 年 3 月期下期から新規連結した旅人、及びイシカワコーポレーションの SE 派遣事業の 3 つを IT サービス事業と位置付け、M&A で獲得した経営資源を融合し、新たな成長分野と位置付ける。具体的には、人材の共同採用や相互交流、3 社それぞれの強みをパッケージ化して 3 社の既存顧客へ展開することによる新規業務の獲得、ICT 機器のライフサイクルマネジメント業務の受託などを推進する。

ビルデリバリー事業では、「ビルのよろず屋」（事務所移転、レイアウト変更、災害対策品や衛生品の購入代行、郵送物の封入・封緘代行など）としての立ち位置を確立し、メール室事業の本格拡大と総務代行業務の開拓を目指す。具体的には、メール室業務人員の増員（現状の 100 名から 190 名へ増員）、総務代行業務の人員 30 名体制の構築、現在のビルデリバリー拠点に存在する約 1,300 のテナントとの取引拡大（取引割合を現状の 30% から 50% へ引き上げ）を推進する。

介護サービス事業では、事業効率化ステージから事業拡大ステージへの飛躍を目指す。具体的には、大阪北部と名古屋南部への小型レンタルセンターの設立、首都圏レンタルセンターの開設、都心部での介護消耗品販売事業の開始を推進する。

基幹事業(3PL 事業を除く輸配送・倉庫関連事業)では、収益構造の改革・収益基盤の強化を推進する。具体的には、コロナ影響が残る事業の立て直し、本社各部による支援体制の構築、輸送力拡張のための大型車導入、自動車台数の増加、倉庫面積拡大（自社建設または賃借）を推進する。

中長期的に成長ポテンシャルは大きいと評価

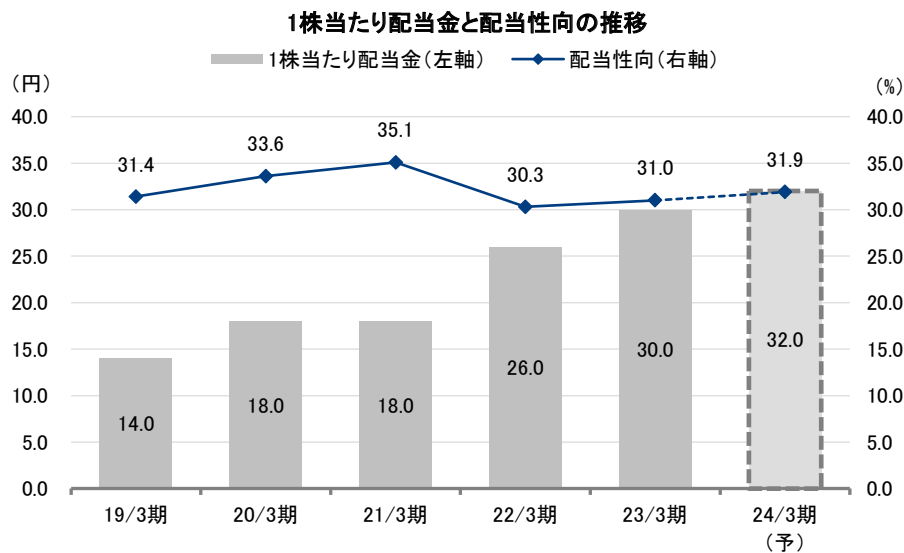
4. 弊社の注目点

同社の新「中期経営計画 2026」については、事業環境の不透明感や成長投資などを考慮して利益の伸びがやや小幅にとどまる形となっているが、前「中期経営計画 2023」同様に堅実な事業計画・見通しとしているために新「中期経営計画 2026」も計画超過達成の可能性が高く、M&A も活用した積極的な事業展開で中長期成長ポテンシャルは大きいと弊社では評価している。

■ 株主還元策

連結配当性向 30% 以上を目安に利益還元

株主還元については、長期的発展の礎となる財務体質の強化と安定配当の維持を基本としつつ、成長により獲得した利益を、連結配当性向 30% 以上を目安に還元する方針としている。この方針に基づき、2023年3月期の配当は2022年3月期比4円00銭増配の30円00銭（期末一括）とした。配当性向は31.0%である。そして2024年3月期の配当予想は2023年3月期比2円00銭増配の32円00銭（期末一括）としている。予想配当性向は31.9%となる。中長期的な利益成長に伴って、さらなる株主還元の充実も期待されると弊社では考えている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ サステナビリティ経営 (ESG 経営)

サステナビリティ経営 (ESG 経営) については、2021年12月の「サステナビリティ基本方針」制定に続き、新「中期経営計画 2026」ではグループパーパスを制定するとともに、推進体制を強化するためサステナビリティ推進委員会及び事務局としての未来創造室を新設した。サステナビリティ推進委員会は、サステナビリティを推進するための組織横断的な ESG 取組・戦略策定・決定機関である。未来創造室は、中長期の企業価値向上に向けた各取組の企画・管理機能を有し、サステナビリティ推進では取組進捗管理・情報開示を主に担当する。

サステナビリティ経営の強化

サステナビリティ経営の強化

- 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。」を踏まえ、事業成長とともに持続可能な企業経営と社会の実現に貢献すべく推進体制を整備し、各取組を推進する。

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

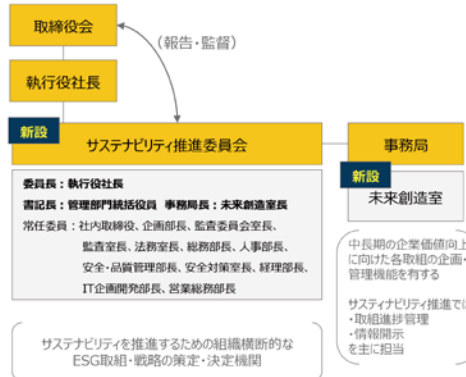
※方針詳細は当社オフィシャルサイト「サステナビリティ」ページ掲載

グループパーパスの制定

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。

推進体制

▶多岐にわたる取組を推進すべく、推進体制を整備 (2023年度～)



出所：中期経営計画資料より掲載

気候変動に関する取組としては、GHG (温室効果ガス) 排出量削減に向けて、社有車における低公害車導入率 10% 以上の達成などを推進するほか、TCFD (気候関連財務情報開示タスクフォース) 提言に基づく情報開示に取組む。

人的資本価値向上への取組では、新「中期経営計画 2026」の目標達成に向けて、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を推進する。なお 2022 年 2 月に「働きやすい職場認証制度 (正式名称：運転者職場環境良好度認証制度)」において対象となるグループ 5 社で一つ星認証を取得しており、今後は 2023 年度より新設される二つ星認証取得を目指す方針だ。さらに、女性管理職比率は 2025 年度末 10% 以上、男性育児休業取得率は毎年度 50% 以上、有給休暇取得率は毎年度 60% 以上を目指すとしている。

コーポレート・ガバナンス強化では、2019 年 6 月に指名委員会等設置会社に移行し、経営における監督と執行の分離を明確にして、独立性・客観性の高い経営監督機能の強化と大幅な権限委譲による迅速な業務執行を進めている。取締役・委員会実効性評価を継続し、更なるガバナンス強化に努めるとしている。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp