

|| 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 >>>](#)

2024年6月18日(火)

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

<b>■ 要約</b>	<b>01</b>
1. 顧客ニーズに対応した物流設計力や大手優良企業を中心とする顧客基盤が強み	01
2. 2024年3月期は大幅増収増益で過去最高	01
3. 2025年3月期も増収増益予想、会社予想は保守的で上振れの可能性	02
4. 中期経営計画2026の目標値を上方修正、全事業の成長を目指す	02
5. 成長戦略の進捗に注目	02
<b>■ 会社概要</b>	<b>03</b>
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
<b>■ 事業概要</b>	<b>06</b>
1. 事業概要	06
2. 主要顧客	08
3. 事業領域別の概要	09
4. リスク要因・収益特性と課題・対策	11
<b>■ 業績動向</b>	<b>12</b>
1. 2024年3月期連結業績の概要	12
2. 報告セグメント別の動向	13
3. 事業領域別の動向	14
4. 財務の状況	14
<b>■ 今後の見通し</b>	<b>16</b>
● 2025年3月期連結業績予想の概要	16
<b>■ 成長戦略</b>	<b>17</b>
1. 中期経営計画2026の目標値を上方修正	17
2. 事業領域別の戦略	18
3. 株主還元策	19
4. サステナビリティ経営	20
5. 弊社の視点	21

## ■ 要約

### 関西発祥で周辺領域・成長領域へ積極展開する ユニークな総合物流企業

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も活用しながら基幹事業（3PL事業を除く輸配送等関係業務）や首都圏ビジネスの拡大を推進するとともに、付加価値の高い物流サービスや、一般運送事業とは性格が異なる周辺領域・成長領域の物流サービスへ積極展開するユニークな総合物流企業である。

#### 1. 顧客ニーズに対応した物流設計力や大手優良企業を中心とする顧客基盤が強み

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高い知名度・市場シェアを誇り、幅広い分野の大手優良企業を中心とする顧客基盤を構築し、安定収益源となっている。同社は、報告セグメントとは異なる独自の事業領域別区分を設定し、全事業領域において成長に向けた取り組みを推進している。事業領域別区分は、オフィス移転などのオフィスサービス事業、3PL事業、IT機器キittingなどのITサービス事業、ビル館内物流やメール室業務代行などのビルデリバリー事業、介護支援事業者向け福祉用具レンタル・販売などの介護サービス事業、及び基幹事業である。積極的な事業展開により、直近では3PL事業とITサービス事業が大幅に拡大しているほか、オフィスサービス事業や基幹事業も順調に拡大している。

#### 2. 2024年3月期は大幅増収増益で過去最高

2024年3月期の連結業績は、売上高が前期比16.7%増の40,635百万円、営業利益が同14.8%増の2,190百万円、経常利益が同14.0%増の2,309百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同18.8%増の1,506百万円だった。おおむね2023年10月27日付の上方修正値と同水準の大幅増収増益、過去最高業績で着地した。売上面では全事業とも拡大した。特に倉庫事業でアマゾンジャパン合同会社(以下、アマゾンジャパン)向け取り引きが拡大、オフィスサービス事業で人員強化による営業活動が好調に推移したほか、その他事業で(株)旅人が通期連結(前期は下期より連結)したことにより大幅増収となった。利益面では、成長投資や増員に伴う人件費などの増加に加えて、大型3PLセンター開設に伴う初期費用(備品・什器・倉庫消耗品等)の発生などがコストアップ要因となったものの、大幅増収効果や適正運賃の受領などで吸収した。

## 要約

**3. 2025年3月期も増収増益予想、会社予想は保守的で上振れの可能性**

2025年3月期の連結業績予想は、売上高が前期比4.6%増の42,500百万円、営業利益が同11.9%増の2,450百万円、経常利益が同12.6%増の2,600百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同8.8%増の1,640百万円としている。積極的な業容拡大戦略で増収増益を見込んでいる。売上面では、2023年11月に開設した首都圏輸送センターや2024年3月に開設した神戸西口ジスティクスセンター（以下、LC）の本格稼働、今後稼働開始予定の川西LC、関西電力グループ向け資材調達3PL事業や大手e-コマース会社向け配送業務の拡大などがけん引し、全事業とも好調に推移する見込みだ。利益面では、引き続き成長投資で車両・設備・人材に係る費用が増加するが、増収効果やサービス高付加価値化などによって吸収することに加え、2023年4月に開設した大型3PLセンター3拠点に係る初期費用が一巡して収益化が進展することも寄与する見込みだ。会社予想は全体として保守的な印象が強く、生産性向上や周辺領域を含めた事業拡大の進展などにより、上振れの可能性が高いと弊社では考えている。

**4. 中期経営計画2026の目標値を上方修正、全事業の成長を目指す**

同社は2020年7月策定の長期経営ビジョン「ヒガシ21グループVISION2030」で、目指す姿として「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」を掲げた。そして2023年5月策定の中期経営計画2026（2024年3月期～2026年3月期）では、テーマを「成長の礎を糧に飛躍する3年」として、目標値に2026年3月期売上高420億円、経常利益25億円などを掲げた。この目標値を2025年3月期に前倒し達成する見込みとなったため、2024年5月に上方修正し、売上高450億円、経常利益28億円、1株当たり配当金40.0円などの目標を掲げた。成長に向けた基本戦略には大きな変更はなく、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。経常利益率については、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2024年3月期実績に対して低下となるが、陸運業界の中央値を上回る水準の確保を目指す。さらに株主還元やサステナビリティ経営も推進する方針だ。

**5. 成長戦略の進捗に注目**

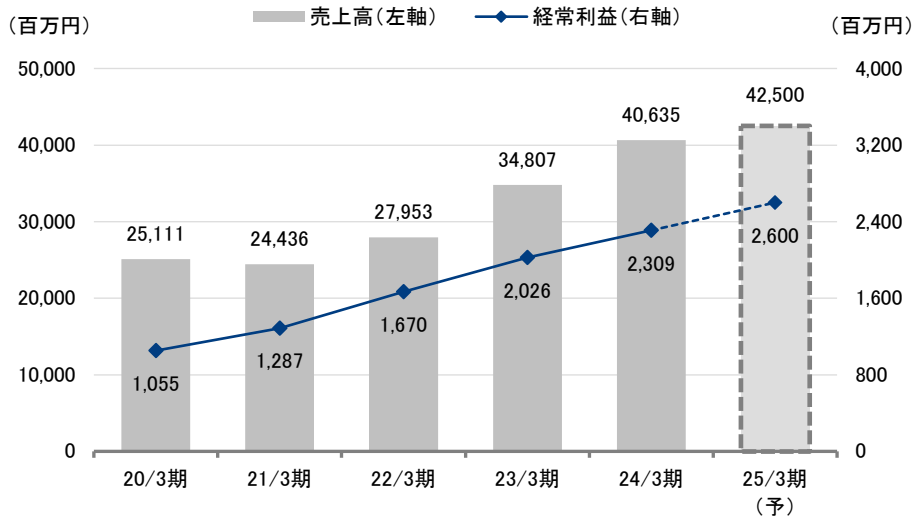
同社は、中期経営計画2026の最終年度目標を上方修正するなど、意欲的な長期ビジョンに基づく業容拡大戦略の成果が顕著に表れている点を弊社は高く評価している。成長戦略の加速によって中長期成長ポテンシャルが高まることが期待されるだけに、引き続き成長戦略の進捗状況に注目したい。

要約

Key Points

- ・ 関西発祥で周辺領域・成長領域へ積極展開するユニークな総合物流企業
- ・ 顧客ニーズに対応した物流設計力や大手優良企業を中心とする顧客基盤が強み
- ・ 2024年3月期は大幅増収増益で過去最高
- ・ 2025年3月期も増収増益予想、会社予想は保守的で上振れの可能性
- ・ 中期経営計画2026も目標値を上方修正

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 関西発祥のユニークな総合物流企業

#### 1. 会社概要

同社は関西を発祥と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、高度な物流設計力や強固な顧客基盤を強みとして、M&Aも活用しながら基幹事業や首都圏ビジネスの拡大を推進するとともに、付加価値の高い物流サービスや、一般運送事業とは性格が異なる周辺領域・成長領域の物流サービスへ積極展開するユニークな総合物流企業である。

ヒガシトゥエンティワン

9029 東証スタンダード市場

2024年6月18日(火)

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

## 会社概要

本社は大阪市中央区、東京本社は東京都港区にあり、事業所は大阪府茨木市（茨木総合物流グループ、関電物流グループ）、大阪市西淀川区（阪神総合物流グループ）、東京都板橋区（東京総合物流グループ）、滋賀県野洲市（京滋総合物流グループ）等に展開している。また、アマゾンジャパン向け 3PL 業務を行う物流センターとして、東大阪 LC、門真 LC、流山 LC、鳴尾浜 LC、北大阪 LC、神戸西 LC と展開し、2024 年 8 月には、川西 LC を稼働開始予定としている。

2024 年 3 月期末の総資産は 25,535 百万円、純資産は 12,311 百万円、自己資本比率は 48.2%、発行済株式数は 13,264,000 株（自己株式 89,525 株を含む）である。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）、及び（株）旅人である。

## 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）をはじ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。

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、同年 9 月にトランスポート 21 を設立した。2018 年 4 月にはビルデリバリー事業を FM サポート 21 に、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それぞれ承継、2022 年 2 月には山神運輸工業を、同年 8 月に旅人を完全子会社化した。

## ヒガシトゥエンティワン

9029 東証スタンダード市場

2024年6月18日(火)

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

## 会社概要

## 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ッ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ックルームが運輸省(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

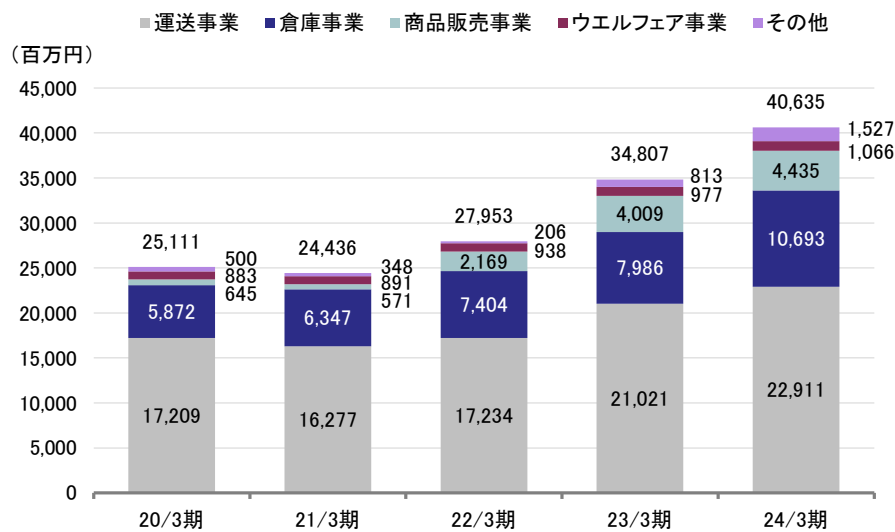
## ■ 事業概要

### 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（2020年3月期～2024年3月期）のセグメント別売上高及び営業利益については、主力の運送事業及び倉庫事業を中心に各事業とも順調に拡大している。なお倉庫事業の売上高はアマゾンジャパンとの取引により、商品販売事業の売上高は関西電力グループ向け資材調達（2021年10月開始）により、いずれも大幅に拡大している。また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。

セグメント別売上高の推移



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などの輸送業務を行っている。



## 事業概要

**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など、事前・事後処理に関する業務までサポートしている。

**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機器などの回収・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られ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、資源再利用などの環境負荷軽減に対応したサービスを提供している。

**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・お茶の水ワテラスタワー・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、中部圏では名古屋グローバルゲートタワー、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・新グアイビルなどを受託している。2025年3月期においては、新規受託した赤坂グリーンクロス、赤坂トラストタワー、虎ノ門アルセアタワー及びグラングリーン大阪の4つのビルの運用を開始する予定。

**e) メールサービス事業**

DM・カタログ・パンフレットなどを封入・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端末等の金融端末機を中心に、精密機器輸送を行っている。設置作業など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など、個々の顧客の商品に適した保管・管理サービスを提供している。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。関西電力グループ向け資材調達3PL事業では、同社が電力資材供給メーカーから資材を直接購入し工事会社へ販売することで、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。

## 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時間監視体制など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・流通加工サービス事業**

帳票類など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機器などの販売、また2021年10月より関西電力グループ向け資材調達3PL事業を行っている。

**(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、車椅子など）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・名古屋など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。周辺事業として、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イレーズ事業では機密データ消去・物理破壊、中古PC販売・リサイクルを、デジタルソリューション事業では大量の文書・図面などのスキャニングやデータ保存を行っている。

## 大手優良企業を中心とする顧客基盤

### 2. 主要顧客

同社は発祥の地である関西圏で高い知名度・市場シェアを誇り、幅広い分野の大手優良企業を中心とする顧客基盤を構築し、安定収益源となっている。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などのほか、関西圏でe-コマース向け業務を開始したことに伴いアマゾンジャパン、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、同年8月に旅人を完全子会社化したことに伴い大手POS端末機器メーカーが売上高上位顧客となっている。なお、直近3期の主要顧客上位30社の売上高に占める割合は2022年3月期が61.4%、2023年3月期が65.0%、2024年3月期が66.7%だった。新規顧客開拓も進展しているが、関西電力グループ向けやアマゾンジャパン向けの取引拡大などにより、主要顧客上位30社の割合が上昇している。

事業概要

## 全事業領域で成長に向けた取り組みを推進

### 3. 事業領域別の概要

同社は、報告セグメント区分とは異なる独自の事業領域区分を設定し、全事業領域において成長に向けた取り組みを推進している。事業領域区分は、オフィスサービス事業（オフィス移転・オフィスのレイアウト変更、企業の一斉赴任引越など）、3PL 事業（関西電力グループ向け資材購入・保管・資材加工・配送、アマゾンジャパン向けや大手工作機械メーカー向け入荷・保管・出荷・配送など）、IT サービス事業（IT 機器のキitting・保守・データ消去・廃棄までのワンストップサービス、POS 端末機器の設置・保守や IT エンジニア派遣といったシステムに関する技術サポートなど）、ビルデリバリー事業（館内物流、メール室業務、ビル内テナント向け総務代行業務など）、介護サービス事業（介護支援事業者向け福祉用具レンタル・販売など）、基幹事業（輸配送・倉庫業務、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等関係業務）としている。3PL 事業と IT サービス事業が大幅に拡大しているほか、オフィスサービス事業や基幹事業も順調に拡大している。

#### 事業領域区分

事業領域区分	事業内容	担当会社・事業部
オフィスサービス (個人引越含む)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・移転に伴う不要什器や備品の買取・廃棄</li> <li>・企業の一斉赴任引越・個人引越</li> </ul>	ヒガシオフィスサービス株/ 株ワールドコーポレーション
3PL	<ul style="list-style-type: none"> <li>・インフラ会社向け資材購入、保管、資材加工、配送</li> <li>・大手EC向け入荷、保管、出荷、配送</li> <li>・大手工作機械メーカー向け入荷、保管、出荷、配送</li> <li>・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</li> </ul>	関電ロジネット事業部/SCM事業部/ 名古屋ロジネット事業部
ITサービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・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</li> </ul>	ITサポート事業部/株旅人/ 株イシカワコーポレーション
ビルデリバリー	<ul style="list-style-type: none"> <li>・館内物流</li> <li>・メール室業務(業務代行/メール室への人材派遣)</li> <li>・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)</li> </ul>	株FMサポート21
介護サービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>・介護支援事業者様向け福祉用具レンタル及び販売事業</li> <li>・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</li> </ul>	介護サービス事業部
基幹 ※ 3PL事業領域を除く 輸配送等関係業務	<ul style="list-style-type: none"> <li>・輸配送業務、倉庫保管</li> <li>・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)</li> <li>・産業廃棄物管理(PCB等の特別産業廃棄物の取扱いも可能)</li> <li>・機密書類保管、機密書類溶解、社内文書物流(総務系物流)</li> </ul>	流通事業部/東京ロジネット事業部/輸送事業部/京道・多岐ロジネット事業部/名古屋ロジネット事業部*大手工作機械メーカーとの取引を除く/茨木ロジネット事業部/NH事業部/営業企画開発部(首都圏輸送センター)・ユートランスシステム株/株イシカワコーポレーション*IT関連サービスを除く/山神運輸工業株

出所：決算説明資料より掲載

## 事業概要

## 事業領域別売上高の推移

(単位：百万円)

	21/3 期	22/3 期	23/3 期	24/3 期
オフィスサービス事業	4,156	4,695	6,051	6,547
3PL 事業	2,723	5,011	7,831	10,743
IT サービス事業	1,349	1,443	2,445	3,563
ビルデリバリー事業	1,617	1,610	1,767	2,008
介護サービス事業	891	938	977	1,066
基幹事業	13,697	14,254	15,735	16,705
合計	24,436	27,953	34,807	40,635
売上構成比				
オフィスサービス事業	17.0%	16.8%	17.4%	16.1%
3PL 事業	11.1%	17.9%	22.5%	26.4%
IT サービス事業	5.5%	5.2%	7.0%	8.8%
ビルデリバリー事業	6.6%	5.8%	5.1%	4.9%
介護サービス事業	3.6%	3.4%	2.8%	2.6%
基幹事業	56.1%	51.0%	45.2%	41.1%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

**(1) オフィスサービス事業**

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、アマゾンジャパン向けとして 2019 年 10 月に東大阪 LC、2020 年 7 月に門真 LC、2022 年 4 月に三郷 LC を開設（流山 LC に統合）、2023 年 4 月に北大阪 LC、流山 LC、鳴尾浜 LC、2024 年 3 月に神戸西 LC と順次、開設し、また、2024 年 8 月には川西 LC を稼働開始予定としており、事業が急拡大している。

**(3) 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。旅人の子会社化したことに伴い、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。また 2024 年 3 月期には大手コンビニよりデジタルサイネージ（広告用ディスプレイ）のキッティング業務を新規受注し、事業領域を拡大している。

## 事業概要

**(4) 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。

**(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) 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。3PL 事業と IT サービス事業の拡大に伴って基幹事業の売上高構成は低下傾向だが、適正価格での取り引き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。

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、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などの新たなノウハウ獲得というメリットがあり、山神運輸工業で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・事業拡大が見込まれる。

同年8月には、システムサポート（大手 POS 端末機器メーカーの機器設置・保守・ヘルプデスク対応など）を主力とする旅人の子会社化した。大手 POS 端末機器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の充実、旅人では取引先拡大などのシナジー効果が見込まれる。

## 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、収益変動リスクは小さいと考えられる。また、有価証券報告書（2024年6月17日提出）によれば、同社の売上高に占める割合が10%を超える顧客は、アマゾンジャパン1社であり、特定顧客への依存度リスクは小さいと考えられる。なお季節要因については、年度末の3月にオフィスの移転・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

### 2024年3月期は大幅増収増益で過去最高

#### 1. 2024年3月期連結業績の概要

2024年3月期の連結業績は、売上高が前期比16.7%増の40,635百万円、営業利益が同14.8%増の2,190百万円、経常利益が同14.0%増の2,309百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同18.8%増の1,506百万円だった。おおむね2023年10月27日付の上方修正予想、売上高40,000百万円、営業利益2,200百万円、経常利益2,300百万円、親会社株主に帰属する当期純利益1,445百万円と同水準の大幅増収増益、過去最高業績で着地した。

#### 2024年3月期連結業績の概要

(単位：百万円)

	23/3期		24/3期						
	実績		実績		前期比		修正予想	予想比	
	金額	売上比	金額	売上比	増減額	増減率	金額	達成額	達成率
売上高	34,807	100.0%	40,635	100.0%	5,827	16.7%	40,000	635	101.6%
売上総利益	7,011	20.1%	7,777	19.1%	765	10.9%	-	-	-
販管費	5,103	14.7%	5,587	13.7%	483	9.5%	-	-	-
営業利益	1,908	5.5%	2,190	5.4%	281	14.8%	2,200	-9	99.5%
経常利益	2,026	5.8%	2,309	5.7%	282	14.0%	2,300	9	100.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,268	3.6%	1,506	3.7%	238	18.8%	1,445	61	104.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上面では全事業とも拡大した。特に倉庫事業でアマゾンジャパン向け取り引きが拡大、オフィスサービス事業で人員強化による営業活動が好調に推移したほか、その他事業で旅人が通期連結（前期は下期より連結）したことにより大幅増収となった。利益面では、成長投資や増員に伴う人件費等の増加に加えて、大型3PLセンター開設（2023年4月開設の北大阪LC、流山LC、鳴尾浜LC、及び2024年3月開設の神戸西LC）に伴う初期費用（備品・什器・倉庫消耗品等）の発生などがコストアップ要因となったものの、大幅増収効果や適正運賃の受領などで吸収した。売上総利益は前期比10.9%増加したが、売上総利益率は同1.0ポイント低下して19.1%となった。販管費は同9.5%増加したが、販管費比率は同1.0ポイント低下して13.7%となった。営業外収益では助成金収入が同19百万円減少した一方で、保険解約返戻金15百万円を計上した。この結果、営業利益率は同0.1ポイント低下して5.4%、経常利益率は同0.1ポイント低下して5.7%となった。

## 倉庫事業は一時的費用発生で減益だが大幅増収

### 2. 報告セグメント別の動向

運送事業の売上高は前期比 9.0% 増の 22,911 百万円、セグメント利益（全社費用等調整前営業利益）は同 19.8% 増の 2,800 百万円と増収増益だった。前期にあった関西圏での大型オフィス移転案件の反動減があったものの、営業活動の成果により首都圏でのオフィス移転案件が拡大したなか、大手コンビニからのデジタルサイネージのキitting業務新規受注、ビルデリバリー事業におけるメール室業務の拡大なども寄与した。倉庫事業の売上高は同 33.9% 増の 10,693 百万円、利益は同 10.5% 減の 854 百万円だった。アマゾンジャパンや大手工作機械メーカーとの取引拡大などにより大幅増収だが、大型 3PL センター開設に伴う初期費用発生の影響で減益だった。商品販売事業の売上高は同 10.6% 増の 4,435 百万円、利益は同 18.6% 増の 225 百万円だった。関西電力資材調達 3PL 事業の拡大により 2 ケタ増収増益となった。ウエルフェア事業の売上高は同 9.2% 増の 1,066 百万円、利益は同 12.8% 増の 159 百万円と増収増益だった。2023 年 6 月に名古屋南デポを開設したことに伴い福祉用具の新規貸し出しが増加した。その他の売上高は同 87.8% 増の 1,527 百万円、利益は同 174.1% 増の 304 百万円だった。旅人の通期連結により大幅増収増益となった。

### 2024 年 3 月期報告セグメントの概要

(百万円)

	2023年3月期		2024年3月期		前年同期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
<b>売上高</b>	<b>34,807</b>	--	<b>40,635</b>	--	<b>5,827</b>	<b>16.7%</b>
運送事業	21,021	60.4%	22,911	56.4%	1,890	9.0%
倉庫事業	7,986	22.9%	10,693	26.3%	2,706	33.9%
商品販売事業	4,009	11.5%	4,435	10.9%	426	10.6%
ウエルフェア事業	977	2.8%	1,066	2.6%	89	9.2%
その他事業	813	2.3%	1,527	3.8%	714	87.8%
	実績	利益率	実績	利益率	増減額	増減率
<b>セグメント利益</b>	<b>3,735</b>	<b>10.7%</b>	<b>4,345</b>	<b>10.7%</b>	<b>609</b>	<b>16.3%</b>
運送事業	2,337	11.1%	2,800	12.2%	463	19.8%
倉庫事業	955	12.0%	854	8.0%	△100	△10.5%
商品販売事業	190	4.7%	225	5.1%	35	18.6%
ウエルフェア事業	141	14.5%	159	14.9%	18	12.8%
その他事業	111	13.7%	304	19.9%	193	174.1%

出所：決算説明資料より掲載

## 3PL 事業と IT サービス事業が大幅増収

### 3. 事業領域別の動向

オフィスサービス事業の売上高は前期比 8.2% 増の 6,547 百万円だった。首都圏でのオフィス移転案件が順調に拡大した。3PL 事業の売上高は同 37.2% 増の 10,743 百万円だった。大型 3PL センターの開設などにより大幅増収だった。IT サービス事業の売上高は同 45.7% 増の 3,563 百万円だった。大手コンビニからのデジタルサイネージのキッティング業務新規受注、旅人の通期連結などにより大幅増収だった。ビルデリバリー事業の売上高は同 13.6% 増の 2,008 百万円だった。メール室業務の新規受託、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拡大などにより 2 ケタ増収となった。介護サービス事業の売上高は同 9.2% 増の 1,066 百万円だった。福祉用具レンタル増加により増収となった。基幹事業の売上高は同 6.2% 増の 16,705 百万円だった。大口顧客によるカタログ発送業務の受注や全体的な取扱物量増加により順調に拡大した。

#### 2024年3月期事業領域別の概要

(単位：百万円)

	23/3 期		24/3 期			
	実績		実績		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	34,807	100.0%	40,635	100.0%	5,827	16.7%
オフィスサービス事業	6,051	17.4%	6,547	16.1%	495	8.2%
3PL 事業	7,831	22.5%	10,743	26.4%	2,911	37.2%
IT サービス事業	2,445	7.0%	3,563	8.8%	1,118	45.7%
ビルデリバリー事業	1,767	5.1%	2,008	4.9%	241	13.6%
介護サービス事業	977	2.8%	1,066	2.6%	89	9.2%
基幹事業	15,735	45.2%	16,705	41.1%	970	6.2%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 財務の健全性維持、資本効率向上が進展

### 4. 財務の状況

財務面については、2024年3月期末の資産合計は前期末比 4,308 百万円増加して 25,535 百万円となった。主に営業未収入金及び契約資産が 658 百万円増加、倉庫開設に伴い機械及び装置が 774 百万円増加、新倉庫建設用地購入により土地が 646 百万円増加、新倉庫建設に伴う手付金支払等により建設仮勘定が 1,350 百万円増加した。負債合計は同 2,867 百万円増加して 13,223 百万円となった。主に営業未払金が 358 百万円増加、新規リース契約等により固定負債のリース債務が 404 百万円増加した。また設備投資充当等で有利子負債残高（長短借入金合計）が同 1,447 百万円増加して 5,192 百万円となった。純資産合計は利益剰余金の増加等で同 1,440 百万円増加して 12,311 百万円となった。



## 業績動向

この結果、自己資本比率は48.2%で同3.0ポイント低下したが、業容拡大に伴う資産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）は同0.8ポイント上昇して13.0%となった。財務の健全性が維持されていることに加え、資本効率が向上していることも弊社は評価している。

## 貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	増減
資産合計	15,338	15,811	18,140	21,226	25,535	4,308
（流動資産）	7,771	8,052	9,147	10,927	11,737	809
（固定資産）	7,567	7,758	8,993	10,298	13,797	3,499
負債合計	6,961	6,897	8,276	10,355	13,223	2,867
（流動負債）	5,194	5,338	5,980	7,474	8,517	1,042
（固定負債）	1,767	1,559	2,296	2,880	4,706	1,825
純資産合計	8,376	8,913	9,863	10,870	12,311	1,440
（株主資本）	8,420	8,896	9,816	10,785	11,949	1,163
自己資本比率	54.6%	56.4%	54.4%	51.2%	48.2%	-3.0pt
ROE	8.5%	7.7%	11.9%	12.2%	13.0%	0.8pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

## キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,297	508	1,484	665	3,026
投資活動によるキャッシュ・フロー	-260	-534	-1,001	-1,335	-3,270
財務活動によるキャッシュ・フロー	-420	-101	-107	714	818
現金及び現金同等物の期末残高	3,194	3,068	3,443	3,487	4,062

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2025年3月期も増収増益予想

#### ● 2025年3月期連結業績予想の概要

2025年3月期の連結業績予想は、売上高が前期比4.6%増の42,500百万円、営業利益が同11.9%増の2,450百万円、経常利益が同12.6%増の2,600百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同8.8%増の1,640百万円としている。上期は売上高20,580百万円、営業利益1,220百万円、経常利益1,260百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益790百万円、下期は売上高21,920百万円、営業利益1,230百万円、経常利益1,340百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益850百万円で、やや下期の構成比が高い計画となっている。

積極的な業容拡大戦略で増収増益を見込んでいる。売上面では、2023年11月に開設した首都圏輸送センターや2024年3月に開設した神戸西LCの本格稼働、2024年8月に稼働開始予定の川西LC、関西電力グループ向け資材調達3PL事業や大手e-コマース会社向け配送業務の拡大などが牽引し、全事業とも好調に推移する見込みだ。利益面では、引き続き成長投資で車両・設備・人材に係る費用が増加するが、増収効果やサービス高付加価値化などによって吸収することに加え、2023年4月に開設した大型3PLセンター3拠点(北大阪LC、流山LC、鳴尾浜LC)に係る初期費用が一巡して収益化が進展することも寄与する見込みだ。会社予想は全体として保守的な印象が強く、生産性向上や周辺領域を含めたサービス高付加価値化の進展などにより、上振れの可能性が高いと弊社では考えている。

#### 2025年3月期連結業績予想の概要

(単位：百万円)

	24/3期		25/3期					
	実績		予想		前期比		上期予想	下期予想
	金額	売上比	金額	売上比	増減額	増減率	金額	金額
売上高	40,635	100.0%	42,500	100.0%	1,864	4.6%	20,580	21,920
営業利益	2,190	5.4%	2,450	5.8%	259	11.9%	1,220	1,230
経常利益	2,309	5.7%	2,600	6.1%	290	12.6%	1,260	1,340
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,506	3.7%	1,640	3.9%	133	8.8%	790	850

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 成長戦略

### 中期経営計画 2026 の目標値を上方修正

#### 1. 中期経営計画 2026 の目標値を上方修正

同社は2020年7月策定の長期経営ビジョン「ヒガシ 21 グループ VISION2030」で、目指す姿として「お客様へ最高のサービスをお届けするために変革し続ける企業」を掲げた。そして2023年5月策定の中期経営計画2026（2024年3月期～2026年3月期）では、テーマを「成長の礎を糧に飛躍する3年」として、目標値に2026年3月期売上高420億円、経常利益25億円等を掲げた。この目標値を2025年3月期に前倒し達成する見込みとなったため、2024年5月に上方修正し、売上高450億円、経常利益28億円、1株当たり配当金40.0円等の目標を掲げた。

中期経営計画 2026 の上方修正

	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	450億円
経常利益	23億円	26億円	25億円	28億円
1株当たり配当金	36円00銭	38円00銭	36円00銭	40円00銭
ROE	13.0%	8%以上	8%以上	8%以上
配当性向	31.4%	30.6%	30%以上	30%以上
従業員数	1,495名	1,600名	1,600名	1,700名

出所：決算説明資料より掲載

成長に向けた基本戦略には大きな変更はなく、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。経常利益率については、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2024年3月期実績に対して低下となるが、陸運業界の中央値を上回る水準の確保を目指す。さらに株主還元やサステナビリティ経営も推進する方針だ。

## 全事業領域での成長を志向

### 2. 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を拡大する。具体的には、オフィス移転を主たる事業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、引越閑散期におけるワールドコーポレーション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、アマゾンジャパン 3PL 事業における新拠点開設、関西電力グループ向け資材 3PL 事業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）、新規 3PL 業務現場管理者の早期育成などを推進する。なお 2024 年 3 月に神戸西 LC を開設したのに続き、2024 年 8 月には川西 LC の稼働開始、2025 年 2 月には小牧 LC（仮称）の開設を予定している。

IT サービス事業では、同社の IT サポート事業部、子会社の旅人、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づけ、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。また 2024 年 3 月期には大手コンビニよりデジタルサイネージのキティング業務を新規受注しており、今後の事業拡大が期待される。

ビルデリバリー事業では、「ビルのよろず屋」（館内物流、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、メール室業務の本格拡大と総務代行業務の開拓を目指す。

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で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。

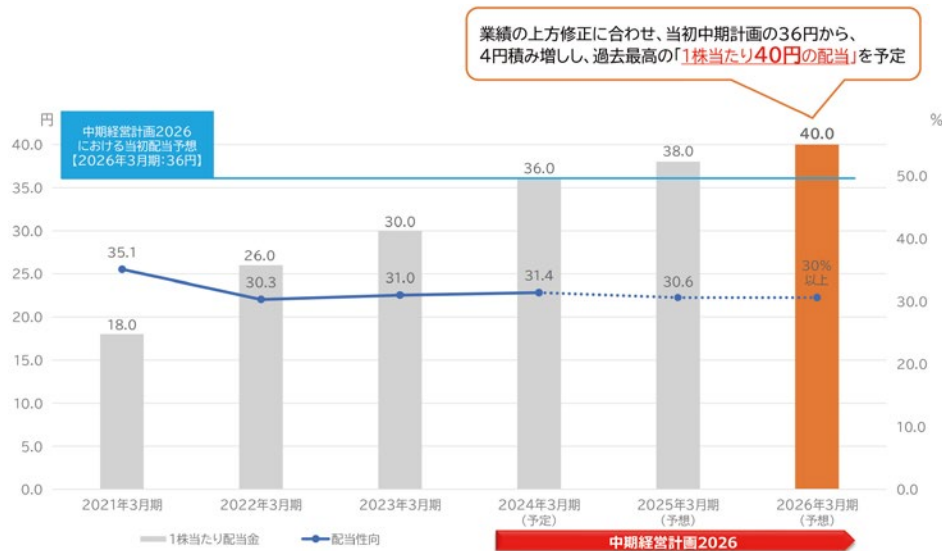
基幹事業（3PL 事業を除く輸配送等関係業務）では、収益構造の改革・収益基盤の強化を推進する。具体的には、本社各部による支援体制の構築、輸送力拡張や輸送効率向上のための大型車導入、自動車台数の増加、倉庫面積拡大（自社建設又は賃借）を推進する。

## 連結配当性向 30% 以上を目安に利益還元

### 3. 株主還元策

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である。この方針に基づき、2024年3月期の配当は前期比 6.0 円増配の 36.0 円（期末一括）とした。配当性向は 31.4% となる。2025年3月期の配当は前期比 2.0 増配の 38.0 円（期末一括）を見込んでいる。4 期連続増配で予想配当性向は 30.6% となる。中期経営計画 2026 では 2026年3月期の配当目標に 40.0 円を掲げており、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。

#### 1 株当たり配当金と配当性向の推移



出所：決算説明資料より掲載

## サステナビリティ経営も推進

### 4. サステナビリティ経営

サステナビリティ経営（ESG経営）については2021年12月に「サステナビリティ基本方針」を制定し、さらに中期経営計画2026でグループパーパス「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も推進する方針だ。

#### 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

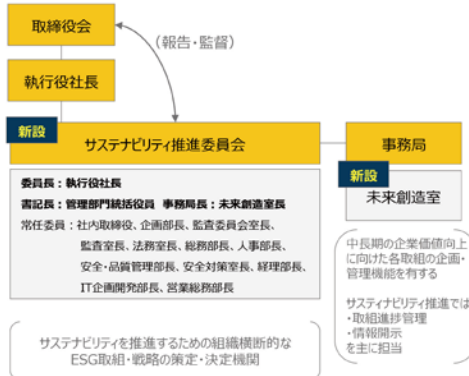
※方針詳細は当社オフィシャルサイト「サステナビリティ」ページ掲載

##### 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り組みとしては、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を強化する。

人的資本価値向上への取り組みでは、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「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、同社とワールドコーポレーションが二つ星認証を、ほかグループ4社が一つ星認証を取得している。さらに、女性管理職比率は2026年3月期末10%以上、男性育児休業取得率は毎期50%以上、有給休暇取得率は毎期63%以上を目指している。

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移譲による迅速な業務執行を進めている。また、取締役・委員会実効性評価を継続し、さらなるガバナンス強化に努める方針である。

## 5. 弊社の視点

同社は、中期経営計画 2026 の最終年度目標を上方修正するなど、意欲的な長期ビジョンに基づく業容拡大戦略の成果が顕著に表れている点を弊社は高く評価している。成長戦略の加速によって中長期成長ポテンシャルが高まることが期待されるだけに、引き続き成長戦略の進捗状況に注目したい。

#### 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