



岡田 廣次 社長

丸全昭和運輸株式会社(9068)



会社情報

市場	東証プライム市場
業種	陸運業(倉庫・運輸関連業)
代表取締役社長	岡田 廣次
所在地	神奈川県横浜市中区南仲通 2-15
決算月	3 月末日
HP	https://www.maruzenshowa.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数		時価総額	ROE(実)	売買単位
7,020 円	20,618,244 株		144,740 百万円	7.7%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
170.00 円	2.4%	601.26 円	11.7 倍	6,661.31 円	1.1 倍

*株価 6/30 終値。25 年 3 月期決算短信より。ROE、BPS は前期実績。

業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2022 年 3 月(実)	136,850	11,820	12,567	8,579	423.02	85.00
2023 年 3 月(実)	140,861	12,692	13,781	8,931	440.37	100.00
2024 年 3 月(実)	140,194	13,204	14,271	9,741	481.19	130.00
2025 年 3 月(実)	144,572	14,648	15,769	9,804	491.24	170.00
2026 年 3 月(予)	153,000	16,000	16,500	12,000	601.26	170.00

*単位:百万円、円。予想は会社側予想。

*当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益。

丸全昭和運輸株式会社の 2025 年 3 月期決算概要などをお伝えします。

目次

[今回のポイント](#)

[1. 会社概要](#)

[2. 2025 年 3 月期決算概要](#)

[3. 2026 年 3 月期業績予想](#)

[4. 第 9 次中期経営計画](#)

[5. 今後の注目点](#)

[<参考:コーポレート・ガバナンスについて>](#)

今回のポイント

- 25/3 期の売上高は前期比 3.1%増の 1,445 億円。営業利益は同 10.9%増の 146 億円。営業利益は過去最高を更新した。幅広い既存荷主による貨物取扱量増加及び料金適正化が寄与して増収。利益面では、利益率の高い業務が寄与したことで売上総利益は同 6.5%増、販管費減少もあり営業利益率が改善した。会社予想に対しては売上・各利益とも下回った。期末配当は、前年同期 70.00 円/株から 20.00 円/株増配し 90.00 円/株、年間では前年比 40.00 円/株増配となる 170.00 円/株を実施する。配当性向は 34.6%。
- 26/3 期は売上高が前期比 5.8%増の 1,530 億円、営業利益は同 9.2%増の 160 億円の予想。「売上の拡大」、「事業競争力の強化」、さらには意思決定の迅速化やネットワークの強化を図るとともに、継続的な人材確保や社員教育、DX 戦略の推進、情報開示や市場評価向上に取り組む「企業基盤の変革」を重点施策に、26/3 期から始まる第 9 次中期経営計画を推進していく。配当は、前期と同じ 170.00 円/株(うち上期末 80.00 円/株)を予定。予想配当性向は 28.3%。
- 25/3 期は第 8 次中期経営計画の最終年度。2 桁営業増益を達成しそれなりの成果を挙げたといえるだろう。料金適正化への取り組みや利益率の高い業務に傾注することにより利益率を向上させた。第 9 次中期経営計画が始まっている。経常増益率は各年度 1 桁でかなり保守的な印象ではあるが、それでも ROE は 9.0~10.0%に向上する見通し。進捗状況に注目していきたい。好業績や株主還元の強化を背景に、株価は見直され PBR は約 1 倍。また、業績予想の達成が現実的になれば予想配当は増額となる可能性が高い。PER については依然として低位な水準にあり、改めて好業績を評価した株価上昇余地が期待できるだろう。

1. 会社概要

陸・海・空の複合一貫輸送に取り組む総合物流企業。現場の「知恵と実績」を活かしたソリューションの提供、「プラスα」のオペレーション、国内外に広がる物流ネットワーク、物流と情報を繋ぐ IT システム等が強み。顧客の大半が上場企業という顧客基盤をベースに着実な収益拡大を継続。ロジスティクスを包括的に受託し、全体最適化を実現する「MARUZEN 3PL services」の拡大に注力。減配は一度もなく、25/3 期まで 11 期連続の増配を実施。

【1-1 沿革】

1931 年 8 月 17 日 創業者中村全宏(なかむら まさひろ)氏が「丸全昭和運輸株式会社」を創立し、京浜工業地帯の鉄鋼、化学メーカーなど、素材産業の顧客を中心に、工場資材、原料、製品の荷造りなど構内作業や運搬を開始した。

また、設立と同時に、中村氏の名前である全宏の「全」の字を「○」で囲んだ店のマークも作られた。

「○」には「永遠」に続く企業であってほしいという願い、「全」には「一度踏み出した道だ、何があってもこの業を全うしよう」という固い決意が込められている。

店名としては最初、「昭和組」も候補に挙がったが、創業当時は昭和 6 年と、昭和時代も始まったばかりで、店名に「昭和」をつける企業が多かったことから、「昭和」の上に創業者中村全宏氏の「全」をとった「丸全」をつけた。

創業時から単なるトラック輸送だけではなく、上記の構内作業、通関など様々な業務を一括して請け負う「複合一貫輸送」を特徴として顧客企業のニーズを取り込んでいった。

第二次世界大戦後の復興、高度成長の波にも乗り企業規模は急速に拡大、1963 年には東証一部に上場した。

国内ネットワークを拡大すると並行し 1971 年には国際航空貨物取扱業務に進出。1974 年には「MARUZEN OF AMERICA, INC.」(ロサンゼルス)、「丸全昭和(香港)有限公司」を設立するなど、海外ネットワークの拡大も積極的に推進する。

2004 年には現在の同社を特徴づける 3PL 情報システムが本格的に稼働を開始。その後も、M&A も活用して国内外のネットワーク拡充を進めている。

2022 年 4 月、市場再編に伴い東証プライム市場に移行した。

【1-2 経営理念】

以下の社是、経営理念を掲げている。

社是

熱と努力

(同社 WEBSITE より)

仕事への熱い思い入れと、それをやり遂げる不断の努力が如何に大切であるかということの意味している。創業者中村全宏の精神であり、今も全社員に受け継がれている。

経営理念

- ◇ 物流の分野に於て、お客様第一主義をモットーに、高品質なサービスの提供をします
- ◇ 経営基盤の安定と拡大を通じて、株主の期待に応え、広く社会に貢献します
- ◇ 社員の福祉向上と人材育成に努め、働き甲斐のある職場をつくります
- ◇ 事業運営に当たっては、企業の倫理、社会規範を遵守します

1991 年、物流新時代を自社が切り拓き、物流の発展に貢献するための道標を示したものとして発表された。

ブランド
スローガン

物流は、愛だ。

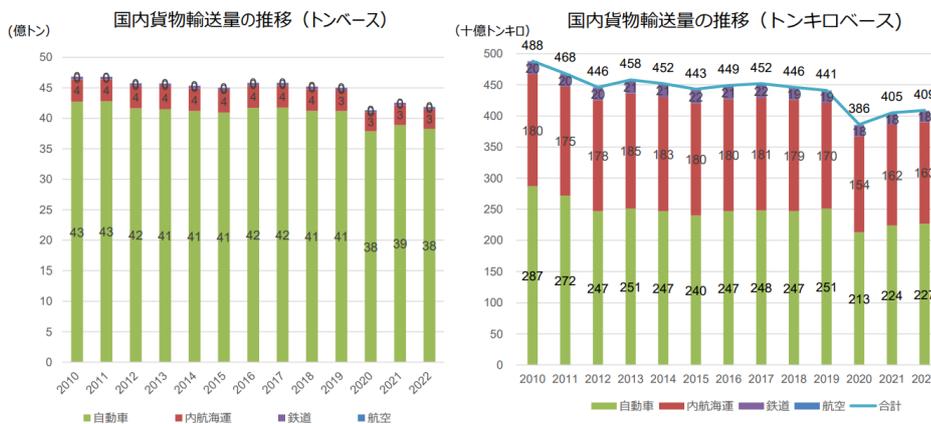
2021 年、創立 90 周年を記念してブランドスローガンを掲げた。「愛を持って物流と向き合う姿勢がどこよりも強い会社でありたい。」という思いが込められている。

【1-3 市場環境】

国土交通省が発表した「我が国の物流を取り巻く状況」によれば、国内貨物輸送量は、ほぼ横ばいで推移していたが、2020年度は大幅に減少した。その後は回復したものの、2019年以前の水準には届かない。尚、国際貨物輸送量については、2013年以降は減少傾向にあり2020年に減少、その後は回復しているものの、2019年の水準には届いていない。

2020年以降、コロナ禍による世界的な生産及び物流の縮小があった後、感染拡大沈静化に伴う中国生産の急回復、米国での巣ごもり需要の急拡大、半導体不足・部材不足などの複合要因によるコンテナ不足・物流遅延といった物流能力の回復遅れが顕在化している。

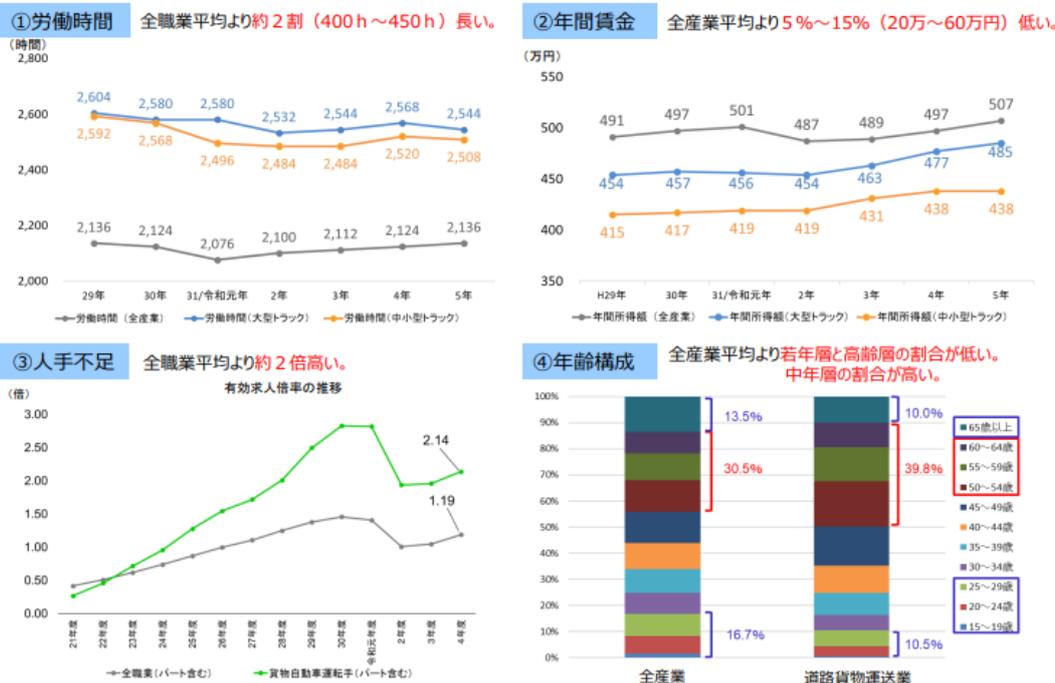
運送業者にとっては荷主の計画通りの運送が困難な状況も発生。荷主にとっても運賃高騰や在庫積み増しなどコスト増を余儀なくされているケースも増加している。



(出典) 国土交通省総合政策局情報政策本部「自動車輸送統計年報」「鉄道輸送統計年報」「内航海運輸送統計年報」「航空輸送統計年報」より作成。

(国土交通省資料「物流を取り巻く現状と取組状況について」より)

また構造的な人手不足も運輸業界にとっては大きな課題となっている。物流分野における労働力不足が近年顕在化しており、トラックドライバーが不足していると感じている企業は増加傾向。年齢構成は全産業平均より若年層と高齢層の割合が低く、中年層の割合が高いほか、労働時間も全産業平均より約2割長い。関連企業はIT活用を含めた様々な施策による効率化に取り組んでいるほか、運送費用の値上げを試みている。



(国土交通省資料「物流を取り巻く現状と取組状況について」より)

(主なベンチマーク企業)

コード	社名	売上高	増収率	営業利益	増益率	営業利益率	ROE	時価総額	PER	PBR
9147	NIPPON EXPRESS HD	2,700,000	4.7	80,000	63.0	3.0%	3.8	754,942	13.7	0.9
9065	山九	618,000	1.8	41,000	-6.7	6.6%	10.7	428,895	13.8	1.4
9068	丸全昭和運輸	153,000	5.8	16,000	9.2	10.5%	7.7	144,740	11.7	1.1
9069	センコーGHD	910,000	6.5	40,000	14.5	4.4%	9.4	345,060	15.5	1.5

※売上高、営業利益は今期会社側予想、単位は百万円。ROEは前期実績、単位は%。時価総額は6月30日終値×6月30日時点直近の短信記載の発行済株式数。単位は百万円。PER(予)・PBR(実)は6月30日終値ベース。単位は%、倍。

PBR1倍に達した。PERは依然低位。一層の認知度向上および成長戦略の明確化に期待。

【1-4 事業内容】

(概要)

3PL サービスや陸・海・空一体の複合一貫輸送によるロジスティクスをグローバルに展開している。また、工場や大学の移転、プラント輸出等の各種大型機器の解体から、移設・組立・据付まで一貫して行う機工関連業務、精密機器輸送や危険品輸送等、専門知識と高い技術力を伴う高品質な物流サービスを提供している。

(主要顧客)

創業時より素材産業の顧客企業が多いが、近年では新規開拓により顧客の業種はより幅広くなっている。

主な顧客及びグループは以下の通り。

レゾナック、ダイヘン、富士フイルム、三菱商事、ライオン、旭ファイバーグラス、ニチアス、三井化学、ニデックなど。

顧客別売上高ベスト10で総売上の約3割、ベスト50で同約6割、ベスト100で同約7割を占め、ほとんどが上場企業またはそのグループ会社となっており、優良な顧客基盤を有している。

(主な物流サービス)

◎3PL サービス

調達・生産・販売・回収に係わるロジスティクスを包括的に受託し、ロジスティクスの全体最適化を実現している。

*3PLとは？

サードパーティー・ロジスティクスの略。企業の抱えるさまざまな業務の内、物流部門を第三者企業に委託する業務形態を指す。

効率的な物流ルートの構築は企業にとって極めて重要な課題であるが、企業が自前でトラックなどの交通手段、荷物を保管しておく倉庫、必要な人的資源やソフトウェアなどを全て揃えるのは大きな手間と資金がかかる。

そこで、そうした物流業務を丸ごと専門に扱っている外部業者にアウトソーシングし、企業は自社の貴重な経済資源を中核業務に集中させるほうが様々なメリットを得ることができるため、3PLの活用が急速に拡大してきた。

3PL導入のメリットとしては、本業集中による商品やサービスの品質向上、在庫最適化を通じた業務の効率化やキャッシュ・フローの改善などが挙げられる。

例えば、最重要課題となる「単価」と「物量」で構成される物流コストの削減においては、物流部門は物流の管理・運営機能を担っている為、コントロールできるのは「単価」の低減に限られ、それも一定の基準に達すると限界がくる。それに対し、物量はコントロール不可能であり、生産計画・納入条件など「生産部門」、「営業部門」の制約によって決まる。

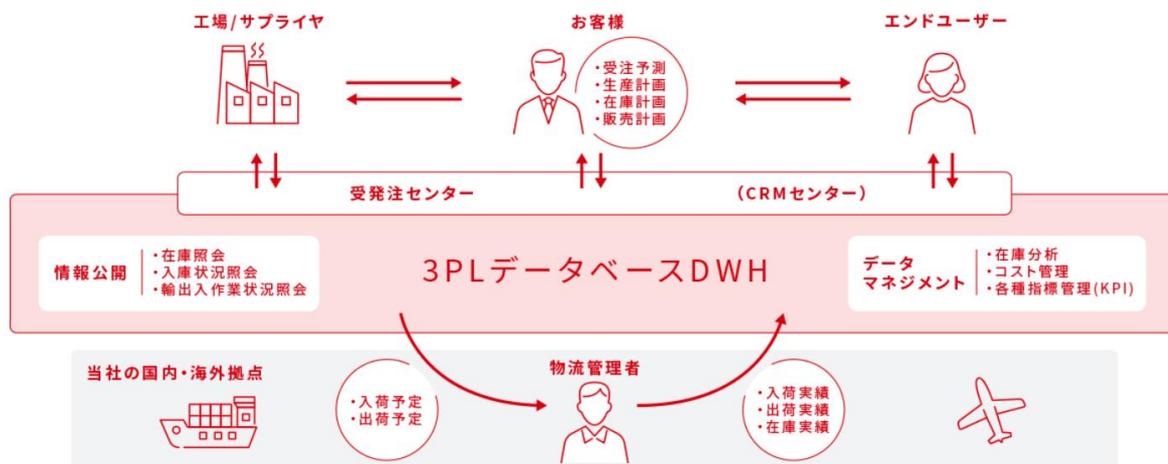
従って、物流コストの削減は物流部門だけでなく「生産部門」、「営業部門」が三位一体となり全体を最適化するSCM(サプライチェーンマネジメント)の実現が不可欠となるわけだが、同社の提供する「MARUZEN 3PL services」では、顧客と共同で経営戦略に沿った物流の全体設計を策定し、従来の物流業者としての立場を超えて、実物流業務、オ

ペレーション管理にとどまらず、SCM 全体を見据えた企画・調整機能も提供しており、この点が大きな特徴である。また、顧客が求める物流の全体設計と共に PDCA サイクルを回し、継続的な改善活動を提案しながら、共同で更なる物流の効率化を追求している。

この「MARUZEN 3PL services」の効果的な運用を可能にしているのが自社開発した 3PL 情報システム「MLP システム」である。

「MLP システム」は、全てのロジスティクスプロセスを一元的に管理し、顧客の大切な貨物情報を Web 上でリアルタイムに公開するなど「物流の見える化」を可能としている。

同社では物流改善活動の第一歩は「物流の見える化」の推進であると考えているが、その為の効率的な運用と物流データの蓄積・分析を支える物流システムの構築には多大なコストが必要であり、同システムを利用することにより、顧客企業は新たなシステム投資費用を最小限に抑えることが可能である。



(同社 HP より)

3PLにおける同社のもう一つの違い・特徴は、同社が「アセット型 3PL」であるという点である。

「アセット型 3PL」とは文字通り自社で倉庫や輸送手段、物流拠点などを所有しているプレーヤーであり、これに対し自社ではそれらを所有しておらず、輸送業者や倉庫業者と提携して荷主企業のニーズに対応していく業者を「ノンアセット型 3PL」と呼ぶ。

高品質なサービスを追求する同社は倉庫など施設を原則的に自社で保有していることに加え、トラックのドライバーの安全教育、構内作業の標準化等にも力を入れているため、顧客からの厚い信頼を得ている。

また自社施設であるため顧客に対しきめ細かいデータの提供も可能で、前述の PDCA サイクルをより効果的に回すことができる点も、同社の 3PL サービスが顧客に評価される要因となっている。

今後は、以上の 3PL サービスを更に発展させた独自の LLP サービス「MALoS (Maruzen Advanced Logistics Solution、丸全版先進的物流ソリューション)」を展開していく。

◎グローバル物流

国内拠点と世界 34 か所の拠点網および海外パートナーとの連携により、顧客企業の海外進出、生産拠点の移設などの海外展開をサポートしている。また海外物流システムで現地での物流プロセスを可視化し、海外拠点間の物流効率化、サプライチェーンの効率化を実現している。

◎トラック輸送

コンピューター、医療機器、各種検査装置などの精密機械から建設機械・建設資材などの重量物や危険物等の化学品、また事務所や個人引越等の一般貨物まで幅広く対応。専門スタッフが安心できるきめ細やかなサービスを提供している。

鉄道、内航海運、航空輸送による一貫した最適な物流プランを提案している。

◎港湾サービス

海上輸送の窓口の港湾において、高いセキュリティ、コンプライアンス体制を背景に、輸出入貨物の通関、輸出梱包など迅速なサービスを提供している。

◎鉄道輸送

幹線輸送の鉄道部分を担う JR 貨物と全国の集荷・配達の鉄道貨物利用運送事業者と連携し、荷物を戸口から戸口へ届ける複合一貫輸送サービスを行っている。

◎保管・流通加工

全国各地に配置している倉庫・物流センターで、貨物の入出庫から保管(在庫管理)、流通加工などの情報システムを駆使してシームレスに行っている。

MLPシステムが入出庫・保管状況などの情報を一元管理。検品、ラベル貼り、小分け、半製品の組立など、ニーズに合わせた流通加工を行うほか、物流センターや SP 倉庫の効率的な運用に関する様々な提案を行い、庫内作業の最適化を実現している。

◎構内作業

顧客の有する工場・倉庫内で梱包や流通加工、横持輸送、本船積みを伴う出荷作業等、ニーズに合わせた構内作業を行っている。

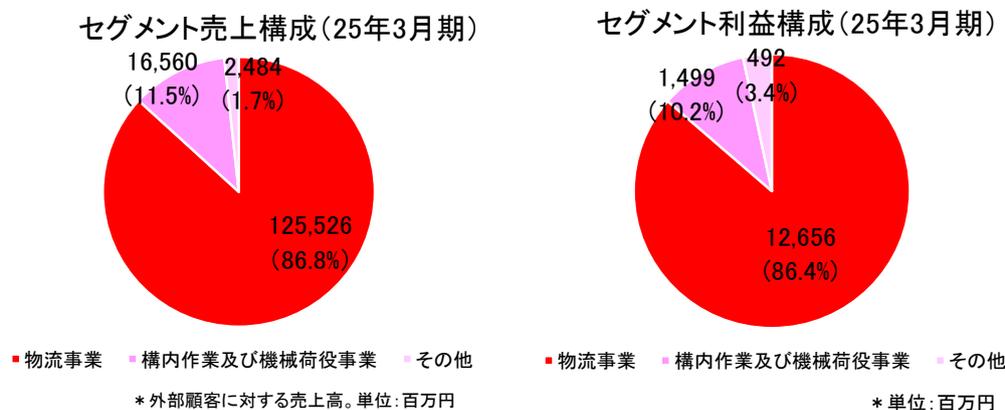
構内作業のスペシャリストが顧客の工場・倉庫内物流の最適化を実現している。

作業進捗、在庫状況などの情報管理を徹底し、お客様の要望に応じている。

作業に応じた荷役機械をご用意し、無理・無駄のない構内作業を提案している。

(事業セグメント)

報告セグメントは「物流事業」、「構内作業及び機械荷役事業」の2つ。この他、報告セグメントに含まれない事業として建設業、警備業、不動産業、保険代理業、自動車整備業等のサービスを提供している。



セグメント名	サービスの種類
物流事業	<ul style="list-style-type: none"> * 貨物自動車運送事業 * 利用運送事業(貨物自動車・鉄道・外航海運・内航海運・航空) * 港湾運送事業(一般港湾運送・港湾荷役(船内、沿岸)・船運) * 倉庫業 * 通関業 * 梱包業 * 海上運送事業 * 航空運送代理店業
構内作業及び機械荷役事業	工場構内での原料、製品、重量物、精密機械等の移送、組立、充填、構内倉庫への保管、入出荷作業とこれらに附随する諸作業並びに機械の賃貸

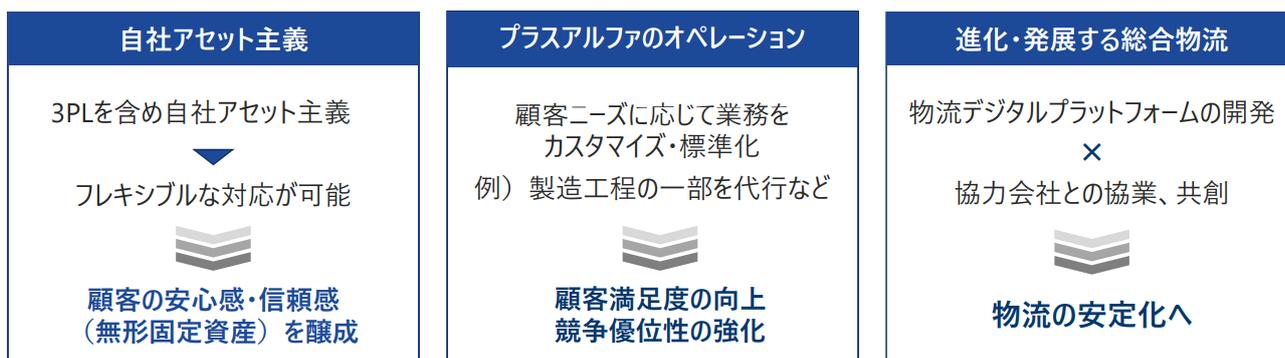
貨物自動車運送事業においては自社保有 1,000 台を含め 4,000 台のトラックを有している。

【1-5 特長と強み】

1931年の創業以来、顧客の製造現場において、顧客と一体となって物流業務を行うことを得意分野としてきた同社の、製品の品質向上、業務の合理化、効率化を追求する挑戦を間近で支えた経験は、アセット型 3PL 事業者として多様な業界への顧客に対して提供している物流提案や物流サービスの基盤となっている。

京浜工場地帯の、創立90年を超えるロジスティクス・パートナー

1931年、京浜工業地帯の発展とともに、企業のニーズに合わせて提案型物流企業としてスタート以後、顧客に寄り添い、個別にカスタマイズした物流支援を実現



事業環境の変化に対応できるサステナブルな組織へ

(同社資料より)

①現場の「知恵と実績」を活かしたソリューションの提供

顧客の製造現場、流通現場を支えてきた「現場」を知るスタッフを企画担当として配置し、その専門性と物流知識を活かし、データに基づき物流システムの改革、物流現場レベルでの改善提案などを行っている。

リードタイムの短縮、物流コストの圧縮、在庫適正化によるキャッシュフローの増加など、サプライチェーンを最適化することで、顧客の企業価値を最大化する提案を行っている。

現在、石化業界、鉄鋼業界を始め建設機械、日用品、食品、農薬、農産物業界など多岐に亘る顧客と取引しており、それらの経験と実績を基に、顧客の業種・業態に合わせた最適なロジスティクス・ソリューションを提供している。

人手不足、高齢化が進む中、こうした知恵と実績をどのようにして継承し、また新たな知恵を生み出すか、持続可能なものとするかは今後の課題であるが、マニュアル化、標準化、IT化など様々な取り組みを進めている。

②「プラスα」のオペレーション

これまでアセット型 3PL 事業者として、センター内作業、構内作業、流通加工など様々なオペレーションを行ってきた同社のオペレーションの特徴として、通常の物流作業に「プラスα」となる付加価値を顧客に提供していることが挙げられる。

「プラスα」とは、例えば原料の充填や部品のピッキング・梱包など一般的な流通加工に加え、その前後の工程となる、材料の調合、部品の組み立てなど製造工程の一部を代行するサービスをいう。品質はもとより、顧客のニーズに合わせ業務をカスタマイズする力、それを標準化し継続する力は顧客に高く評価されている。

③国内外に広がる物流ネットワーク

国内においては、得意先の多種多様なニーズに対応可能な輸送車両。それらを利用した大都市間を結ぶ幹線ネットワーク、大都市をカバーする配送ネットワークなどの輸送ネットワークを全国に展開する物流拠点と共に運用しており、アセット型 3PL である同社の強力な事業基盤となっている。

特に大型コンピューター輸送からスタートした精密機械輸送、大型建機輸送からスタートした重量物輸送は多くの顧客に支持されている。

海外においては海外現地法人、海外パートナーとの連携により世界のあらゆる地域に貨物を輸送するネットワークを構築している。国内から海外へ、また海外から国内への原材料、部品、完成品の供給に国内外のネットワークを使

い、一貫したサービスを提供している。

特に中国を初めとする東南アジアに力を入れており、物流拠点の拡大、車両・荷役機器などハードウェアの装備を推進している。その他、海上輸送での重量物・プラント輸送には、豊富な経験と実績を有し、国内の機工事業と合わせ、国内外で一貫したプラント輸送サービスを提供している。

④物流と情報を繋ぐITシステム

これまで培ってきたノウハウを結集し、自社開発したMLPシステム(3PL情報システム)は、全てのロジスティクスプロセスを一元管理しWeb上で公開することで、在庫情報、輸配送情報、KPI(評価指標)情報等、顧客のロジスティクス戦略をサポートするうえで欠かせない情報を提供している。

物流データの蓄積・分析を支える物流システムの構築には、多大なコストがかかるが、同システムの活用により顧客は新たなシステム投資を最小限に抑えることが可能である。

⑤優良顧客に支えられた安定した事業基盤

前述のように上場企業またはそのグループ会社からの売上が大半を占めており、優良な顧客に支えられた安定した事業基盤と、それをベースに安定した売上・利益を生み出している点も大きな特徴と強みと言えるだろう。

20/3期まで7期連続で増収増益を達成。残念ながら21/3期は減収となったが、経常利益は8期連続で増益となった。22/3期以降は再び増収増益で、26/3期も増収増益予想。経常利益は13期連続増益を見込んでいる。

また配当についても減配は一度もなく、25/3期まで11期連続の増配を実施している。

売上高と経常利益の推移(単位:百万円)



【1-3 市場環境】で触れたように、運送業界を取り巻く環境は決して良好ではないが、優良な顧客を多数有する同社は、リーマンショック時には減収を経験したものの、中心顧客となる素材産業の企業に加え、景気の影響を受けにくい消費財・加工品分野の企業など新規顧客開拓を積極的に進めてきた。

今後も「3PLサービス」および「グローバル展開」によって着実な収益拡大を目指している。

【1-6 目標とする指標】

(1)財務健全性の確保

持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指すためには経営基盤を強化することが必要と考え、成長投資とリスクの許容ができる範囲内で自己資本の水準を保持することを基本としている。

(2)持続的成長と企業価値向上のための投資

内部留保資金は、物流拠点の確保、保管設備の増強ならびに輸送力強化・環境対応のための車両・機械荷役装置、IT、DXへの投資やM&Aによる事業拡大などに活用し、資本の効率向上に努めている。

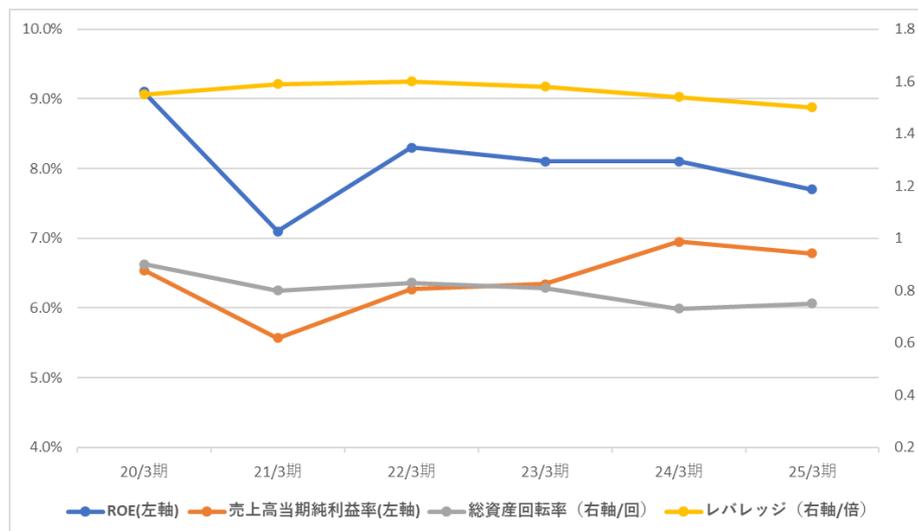
自己資本利益率(ROE)は連結ベースで9~10%以上を安定的に達成できる企業体質を目指している。

(3)株主還元

配当については、長期的安定配当の継続を基本方針とし、35%以上を目標としている(詳細は後述)。

【1-7 ROE 分析】

	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期
ROE(%)	6.1	7.1	9.1	7.1	8.3	8.1	8.1	7.7
売上高当期純利益率(%)	4.25	5.08	6.54	5.57	6.27	6.34	6.95	6.78
総資産回転率(回)	0.88	0.91	0.90	0.80	0.83	0.81	0.73	0.75
レバレッジ(倍)	1.62	1.54	1.55	1.59	1.60	1.58	1.54	1.50



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

25/3期のROEは、前期比若干低下した。ただし、引き続き目標である7%以上は維持している。今後もマージン改善をベースにしたROEの向上実現に取り組んでいく。

注力している3PLはまだまだ収益性向上の余地が大きいということで、売上の拡大とともに3PLのブラッシュアップに取り組んでいく。

2. 2025年3月期決算概要

(1) 業績動向

	24/3期	構成比	25/3期	構成比	前期比	予想比
売上高	140,194	100.0%	144,572	100.0%	+3.1%	-6.7%
売上総利益	18,417	13.1%	19,616	13.6%	+6.5%	—
販管費	5,212	3.7%	4,967	3.4%	-4.7%	—
営業利益	13,204	9.4%	14,648	10.1%	+10.9%	-8.5%
経常利益	14,271	10.2%	15,769	10.9%	+10.5%	-4.4%
当期純利益	9,741	6.9%	9,804	6.8%	+0.6%	-18.3%

*単位:百万円。当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益。予想比は24年5月公表の業績予想に対する増減。

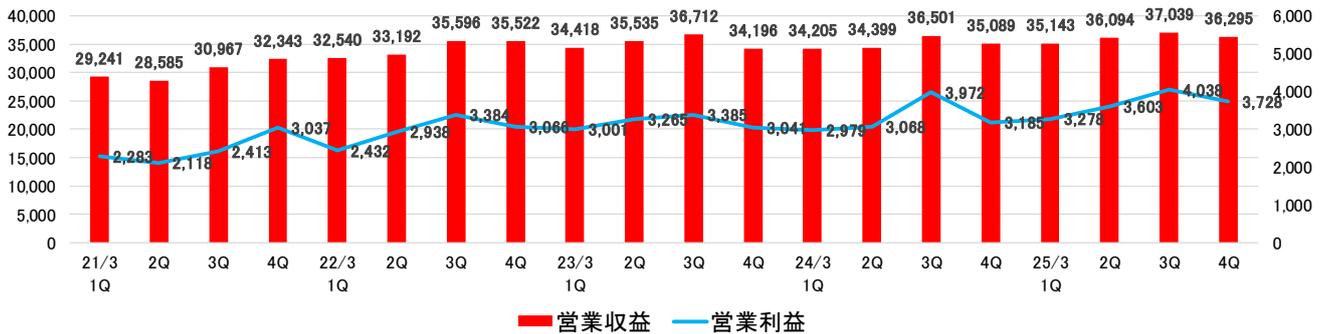
増収増益、予想は下回る

売上高は前期比3.1%増の1,445億円。営業利益は同10.9%増の146億円。営業利益は過去最高を更新した。売上面では、幅広い既存荷主による貨物取扱量増加及び料金適正化が寄与して増収。利益面では、利益率の高い業務(施設産業型業務)が寄与したことで売上総利益は同6.5%増の196億円、また販管費が減少したこともあり、営業利益率は前期比0.7ポイント改善した。

会社予想に対しては売上・各利益とも下回った。

期末配当は、前年同期70.00円/株から20.00円/株増配し90.00円/株、年間では前年比40.00円/株増配となる170.00円/株を実施する。配当性向は34.6%。

四半期売上高・営業利益の推移(単位:百万円)



25/3 期は各四半期が前年同期比増収増益となり、安定して成長している。

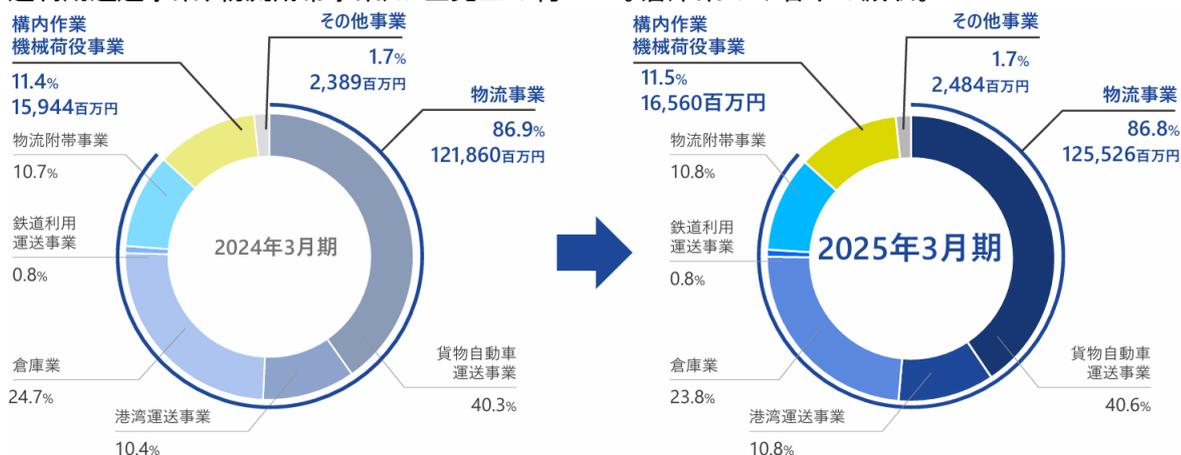
(2)セグメント別動向

	24/3 期	構成比	25/3 期	構成比	前期比
売上高					
物流事業	121,860	86.9%	125,526	86.8%	+3.0%
構内作業・機械荷役事業	15,944	11.4%	16,560	11.5%	+3.9%
その他	2,389	1.7%	2,484	1.7%	+4.0%
合計	140,194	100.0%	144,572	100.0%	+3.1%
営業利益					
物流事業	11,363	9.3%	12,656	10.1%	+11.4%
構内作業・機械荷役事業	1,386	8.7%	1,499	9.1%	+8.1%
その他	453	19.0%	492	19.8%	+8.6%
合計	13,204	9.4%	14,648	10.1%	+10.9%

* 単位: 百万円。「構内・機械荷役事業」は、構内作業及び機械荷役事業。営業利益の構成比は営業利益率。

～事業の売上構成比～

事業別売上構成バランスは前期と大きくは変わらず。物流事業(貨物自動車運送事業、港湾運送事業、倉庫業、鉄道利用運送事業、物流附带事業)が全売上の約 87%。倉庫業のみ若干の減収。



(同社資料より)

<物流事業>

増収増益

各事業の取扱い動向は以下の通り。

(貨物自動車運送事業)

増収

BRIDGE REPORT



関東地区:建設機械や住宅資材が減少。IT 機器や住宅設備機器資材が増加。

中部地区:住宅設備機器や断熱材が増加。

関西地区:油脂や住宅資材が増加。

また、モーター関連製品が増加。

(港湾運送事業)

増収

関東地区:建設機械が減少。化成品やプラント設備、発電用原料が増加。

(倉庫業)

微減収

関東地区:化成品やIT 機器が増加。医薬品や日用雑貨、木質ペレットが減少。

中部地区:住宅設備機器が増加。

関西地区:電力機器関連が増加。断熱材や日用雑貨が減少。

(鉄道利用運送事業)

増収

穀物やロール紙が増加。

(物流附帯事業)

増収

外航船収入:建設機械が減少。

内航船収入:発電用原料や穀物が増加。

梱包収入:精密機器が増加。

<構内作業及び機械荷役事業>

増収増益

構内作業は、発電用原料やステンレスが増加。

<その他事業>

増収増益

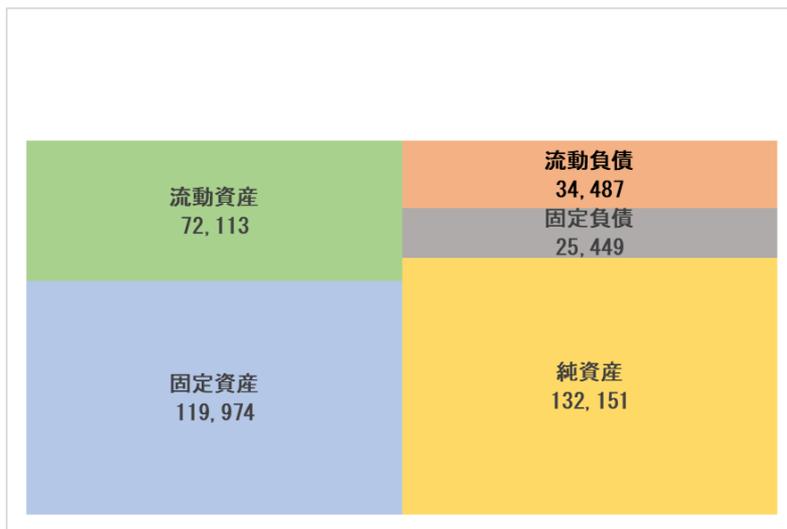
地代収入では、新規取引開始があった。

(3)財務状態とキャッシュ・フロー

◎主要BS

	24年3月 末	25年3月 末	増減		24年3月 末	25年3月 末	増減
流動資産	74,596	72,113	-2,483	流動負債	39,367	34,487	-4,880
現預金	18,302	21,507	+3,205	仕入債務	13,954	12,990	-964
売上債権	30,286	27,967	-2,319	短期借入金	15,693	11,765	-3,928
固定資産	116,761	119,974	+3,213	固定負債	24,048	25,449	+1,401
有形固定資産	78,439	79,859	+1,420	長期借入金	12,982	13,506	+524
建物及び構築物	37,131	33,584	-3,547	負債合計	63,416	59,936	-3,480
無形固定資産	3,095	4,593	+1,498	純資産合計	127,941	132,151	+4,210
投資その他の資産	35,226	35,520	+294	利益剰余金	94,880	101,629	+6,749
資産合計	191,357	192,088	+731	負債純資産合計	191,357	192,088	+731

* 単位:百万円



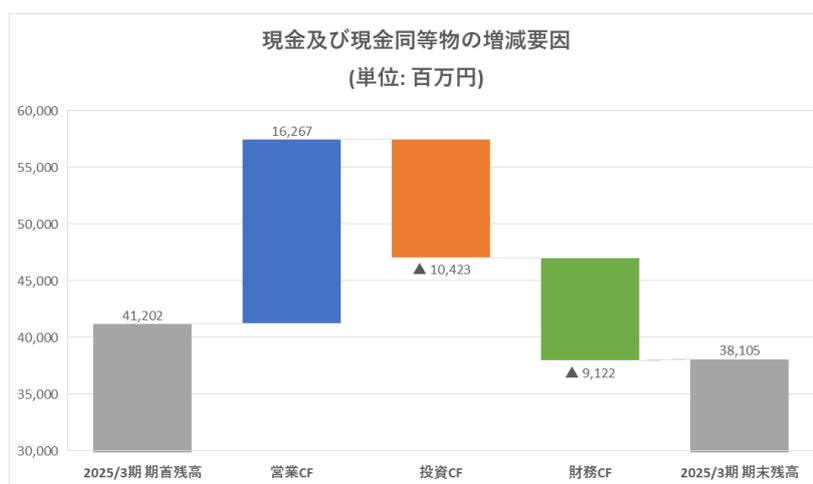
*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

建物及び構築物などは減少したものの現預金の増加などにより資産合計は前期末比 7.3 億円増加の 1,920 億円。短期借入金の減少などにより負債合計は同 34 億円減少の 599 億円。利益剰余金の増加などで純資産合計は同 42 億円増加の 1,321 億円。自己資本比率は前期末より 1.9 ポイント上昇し 67.7%となった。

◎キャッシュ・フロー

	24/3 期	25/3 期	増減
営業 CF	14,514	16,267	+1,753
投資 CF	-4,069	-10,423	-6,354
フリーCF	10,445	5,844	-4,601
財務 CF	-6,660	-9,122	-2,462
現金同等物残高	41,202	38,105	-3,097

* 単位: 百万円



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

有形固定資産の取得による支出の増加などにより、フリーCF のプラス幅は縮小した。キャッシュポジションは減少した。

3. 2026年3月期業績予想

(1) 通期業績予想

	25/3期	構成比	26/3期(予)	構成比	前期比
売上高	144,572	100.0%	153,000	100.0%	+5.8%
売上総利益	19,616	13.6%	21,100	13.8%	+7.6%
販管費	4,967	3.4%	5,100	3.3%	+2.7%
営業利益	14,648	10.1%	16,000	10.5%	+9.2%
経常利益	15,769	10.9%	16,500	10.8%	+4.6%
当期純利益	9,804	6.8%	12,000	7.8%	+22.4%

* 単位: 百万円。予想は会社側発表。

26/3期は5.8%増収、9.2%営業増益を予想

26/3期は売上高が前期比5.8%増の1,530億円、営業利益は同9.2%増の160億円の予想。経常利益は同4.6%増の165億円となり、14/3期から13期連続の増益を見込む。当期純利益は同22.4%増の120億円を計画する。第9次中期経営計画(詳細は後述)期間中に本稼働する次期基幹システムを活かして、さらに効果的な事業戦略を実行できる企業へと進化を目指すための構造改革に取り組む。「売上の拡大」、「事業競争力の強化」、さらには意思決定の迅速化やネットワークの強化を図るとともに、継続的な人材確保や社員教育、DX戦略の推進、情報開示や市場評価向上に取り組む「企業基盤の変革」を重点施策に、第9次中期経営計画を推進していく。配当は、前期と同じ170.00円/株(うち上期末80.00円/株)を予定。予想配当性向は28.3%。

(2) 事業別見通し

	25/3期	構成比	26/3期(予)	構成比	前期比
売上高					
物流事業	125,526	86.8%	133,200	87.1%	+6.1%
構内作業・機械荷役事業	16,560	11.5%	17,100	11.2%	+3.3%
その他	2,484	1.7%	2,700	1.8%	+8.7%
合計	144,572	100.0%	153,000	100.0%	+5.8%
営業利益					
物流事業	12,656	10.1%	13,860	10.4%	+9.5%
構内作業・機械荷役事業	1,499	9.1%	1,610	9.4%	+7.4%
その他	492	19.8%	530	19.6%	+7.7%
合計	14,648	10.1%	16,000	10.5%	+9.2%

* 単位: 百万円。「構内・機械荷役事業」は、構内作業及び機械荷役事業。営業利益の構成比は営業利益率。

(3) 事業環境と同社の対応

- 主力の物流事業は、26/3期も3PL事業、グローバル物流事業、成長ターゲット(産業機械・半導体材料・蓄電池・電子部品)案件等の新規案件獲得を見込む
- コスト高については、価格改定による料金適正化を進め、収益力もアップへ

		リスク要因
全体	設備投資の増加などによる物流需要の回復	<ul style="list-style-type: none"> ●経済状況(米国関税)の不確実性 ●エネルギーや原材料のコスト高
物流事業	<ul style="list-style-type: none"> ●3PLをはじめとした新規業務の獲得 ●アグリ関連・危険物物流の取り扱い拡大 ●グローバル物流事業の拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ●ドライバー不足 ●同業間の価格競争 ●原油価格の高止まり、電力料の高騰
構内作業 機械荷役事業	●得意先工場構内作業は、需要回復を見込み取り扱い増	●特定業界・特定取引先への依存度
その他事業	●国内の設備移設案件や機械据付案件は需要回復を見込み取り扱い増	<ul style="list-style-type: none"> ●作業員不足 ●資材費高騰

26/3 期案件の見通し

- 25/3 期:当初見込んでいた 3PL 案件が顧客都合により逸失となる等、期初計画は下回ったが、幅広い既存荷主の貨物取扱が増加
- 26/3 期:引き続き営業を強化、3PL 案件など新規案件・業務そして新規顧客の獲得を見込み、前期比増加へ

25/3 期 実績案件		26/3 期 見込み案件	
実績	根拠	見込	根拠
大手総合エンジニアリング A 社 大型プラント設備案件(既存)	大型プラント設備 案件の作業継続	医薬関連メーカー A 社 3PL 案件(新規)	新規業務を営業推進中
大手総合商社 A 社 発電用原料の保管入出庫案件 (既存)	前期発電所定修等 の稼働遅れ解消に より回復	酒類販売 A 社 酒類の保管・荷役・輸送案件 (新規)	関東・東北地区におけ る業務拡大
大手化学メーカー A 社 高圧ガス製品の保管、荷役案 件業務(既存)	顧客の需要低迷か らの回復		

4. 第 9 次中期経営計画

2026 年 3 月期を初年度とする 3 か年の第 9 次中期経営計画を策定している。

(1) 目指す姿

「テクノロジーと現場力で、お客様の未来を創造するロジスティクスパートナー」



(同社資料より)

(2) 第 8 次中期経営計画振り返り

23/3 期～25/3 期の第 8 次中期経営計画は売上高 1,650 億円、経常利益 165 億円、ROE8.5%を目標としたが、それぞれ 1,445 億円、157 億円、7.7%と未達だった。

重点施策と振り返り・課題は以下の通り。

重点施策		振り返り・課題
成長 ターゲット	①成長産業 ②既存顧客のシェア拡大 ③差別化分野 ④新規事業	➢ 既存顧客からの新規案件、アグリ関連の新規取り扱い獲得などにより、3PL 事業の売上拡大につながる
事業競争力 の強化	①物流事業 ②構内作業及び機械荷役事業 ③その他事業	➢ グローバル物流事業について、海外現地法人の売上拡大に課題

企業基盤の強化

- ①DX の推進
- ②人材の確保と育成
- ③設備投資の強化
- ④M&A の活用
- ⑤グループ組織体制の強化
- ⑥IR の強化
- ⑦SDGs への取り組み

- ①次期基幹システムの構築、RPA 等による業務効率化が進展
- ②人材教育に対する取り組みが進展(川崎研修センターの本格稼働など)
- ③差別化分野、危険物倉庫などの拠点開設を進めたが、建設費高騰などにより目標件数未達
- ⑥決算説明会、物流施設見学会の開催、統合報告書の発行
- ⑦TCFD への対応、調達方針、人権方針の策定・公表

《同社による第 8 次中期経営計画の総括》

1. ロシアのウクライナ侵攻や円安などのマクロ要因の他、設備投資、M&A が想定よりも進まず売上の伸びが鈍化
2. 同社が積み重ねたノウハウを活かし、プラントや発電用原料など、案件獲得は順調に進捗した
3. 川崎研修センター稼働により、3PL、DX 人材の育成において成果を挙げる

(3) 第 9 次中期経営計画

①数値目標

最終年度である 28/3 期に売上高 1,760 億円、経常利益 185 億円を目指す。

(億円)

	25/3 期実績	26/3 期	27/3 期	28/3 期
売上高	1,445	1,530	1,620	1,760
経常利益	157	165	175	185
ROE	7.7%	9.0~10.0%		

■投資計画

設備投資: 400 億円 (DX 投資を含む)
M&A 枠: 100 億円

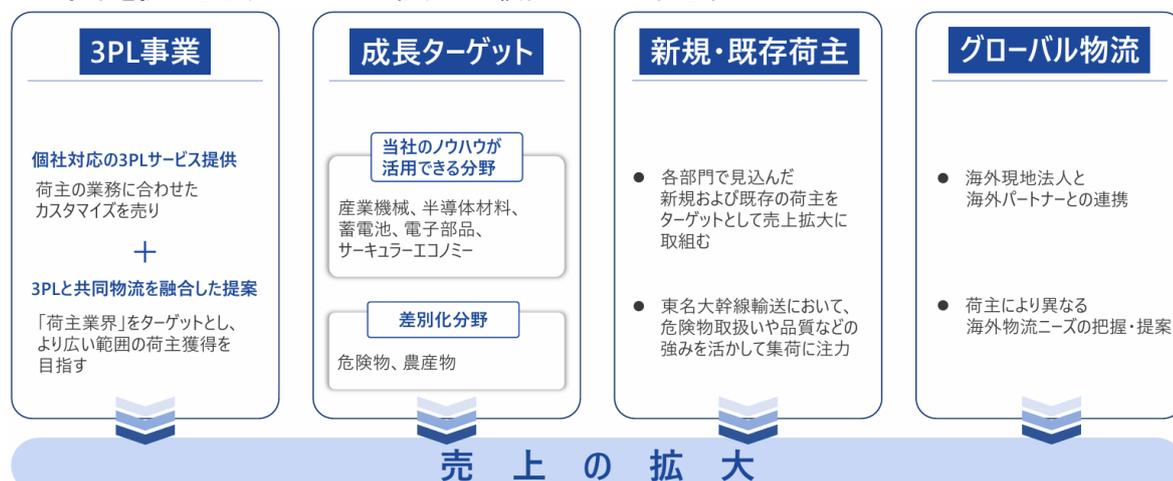
■資本政策

配当性向: 長期安定配当の継続が基本方針、3 年間の連結ベースで 35%以上が目標
政策保有株式: 積極的な縮減を図る

第 8 次中期経営計画の課題として、増収増益基調は継続したものの、売上の伸びが鈍化したことを挙げている。M&A が実行に至らなかったことや物流拠点の拡充が想定ほど進まなかったことが要因であったと分析。第 9 次経営計画では、拠点開発や M&A に係る専門組織を設置し、投資に関する提案が活発に生まれる環境を整備させて設備投資を促進する方針を示している。積極的な意識・組織改革と投資で売上拡大と資本効率の改善を目指す。

②重点施策…売上拡大

3PL 事業を拡大させ、グローバル物流にも積極的に取り組む。



(同社資料より)

③重点施策…事業競争力の強化

3PL 事業はもちろん、構内作業やその他事業においても強化を図る。

1	3PL 事業の強化 ①3PL 事業の標準化 ②3PL 事業の内製化推進	<ul style="list-style-type: none"> ・「物流標準化」を目指し、同社 3PL 事業を個社対応から業界対応へ進化させ、荷主業界ごとに標準化を提案 ・輸送・保管、流通加工等、実物流の内製化を推進
2	ロジスティクス事業の基盤強化 ①自社車両の増加への取組み ②国内物流拠点の拡充	<ul style="list-style-type: none"> ・安定的に輸送サービスを提供するための自社車両の増強 ・差別化領域(危険物・農産物関連等)の新設
3	グローバル物流事業の拡大化 ①海外物流拠点の拡充	<ul style="list-style-type: none"> ・タイ、マレーシア等東南アジアを中心に物流拠点の新設 ・海外駐在員の育成と現地人材の登用
4	構内作業/その他事業の強化 ①作業遂行力の確保 ②機械化・省人化の推進	<ul style="list-style-type: none"> ・作業品質維持・向上のための人材確保へ向けた取組み(グループ会社の人事制度の整備等) ・顧客に対して作業の機械化・省人化の提案を推進

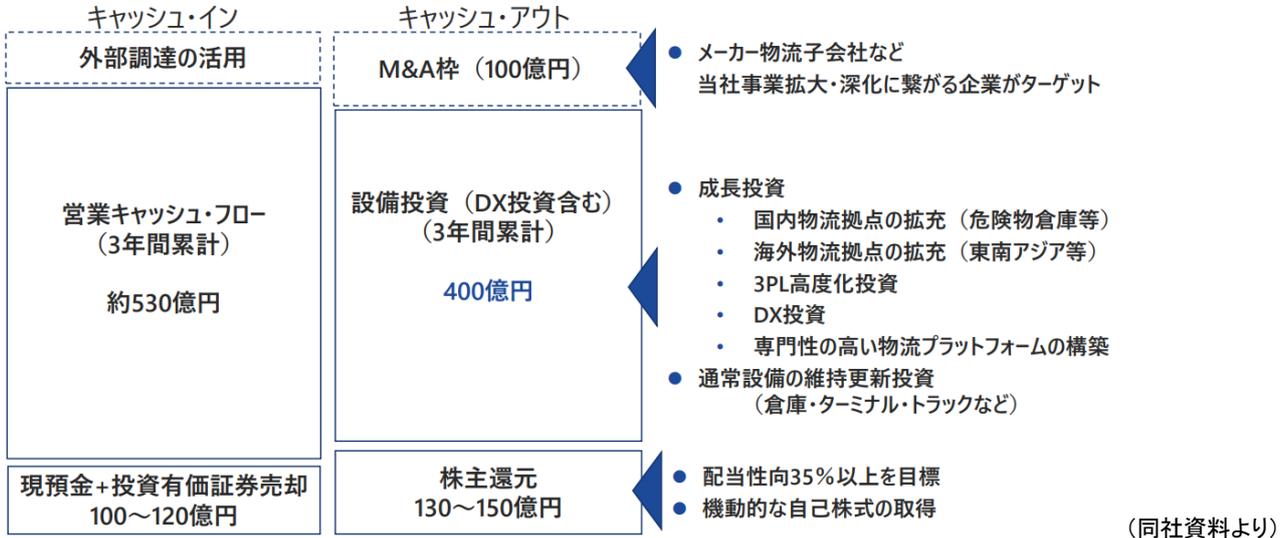
④重点施策…企業基盤の変革

組織改革から、サステナビリティなど様々な観点で企業基盤を変革していく

1	組織の改革 ①専門組織の設置 ②業務機構の再編	<ul style="list-style-type: none"> ・高度経営課題に対応する専門組織の設置(拠点開発・M&A 等) ・効率的な事業運営を行うため、同一業務の集約を軸に業務機構の見直し・再編
2	設備投資の促進 ①起案部門および関係者に対するインセンティブの検討	<ul style="list-style-type: none"> ・投資に関する提案が活発に生まれる環境を整備
3	M&A 及びアライアンスの強化 ①M&A の実行 ②同業他社とのアライアンスによる競争力強化	<ul style="list-style-type: none"> ・商圏の拡大や物流ネットワークの拡大・強化につながる M&A ・物流サービスの相互補完、シナジーを目的に検討を実施
4	人的資本の活用と強化 ①継続的な人材の確保 ②グループ会社の事制度整備 ③キャリアパスの策定とダイバーシティの推進 ④教育による能力向上とプロフェッショナルの育成	<ul style="list-style-type: none"> ・中途採用を活用した専門人材の確保 ・制度面でより魅力的な会社、働き続けたい会社となることを目指す ・どのようなキャリアが描けるのかを明確化し、いきいきと働くことができる会社を目指す ・海外研修制度、現業系人材への教育の充実や顧客の課題解決に資する人材の育成
5	DX 戦略の推進 ①次期基幹システムの構築と稼働 ②物流プラットフォームの構築 ③デジタル化の推進	<ul style="list-style-type: none"> ・情報活用型ビジネスの要となる次期基幹システムの本稼働 ・複数顧客の物流情報を利用した共同配送サービスの提供 ・AI の活用等による現場作業・事務作業の省力化、省人化を推進
6	営業推進体制と機能の強化 ①全社営業推進体制の整備 ②営業支援ツールの整備	<ul style="list-style-type: none"> ・主要顧客への深耕営業やサービスレベル向上に寄与する体制を整備 ・営業情報を可視化し、全社的な情報共有の実現
7	サステナビリティに関する取組み ①気候変動への対応 ②働き甲斐のある職場づくり ③リスクへの対応 ④ガバナンスの強化 ⑤適切な情報開示と市場評価向上への取組み	<ul style="list-style-type: none"> ・長期ビジョンに掲げる「株主、取引先、従業員、地域社会などステークホルダーの満足度を高める」ことを目指し、ESG の各分野における取組みを推進

⑤キャッシュフローアロケーション

- ・3年間累計の営業キャッシュ・フローと現預金+投資有価証券売却の範囲内で設備投資・株主還元を実施する。
- ・M&Aは外部調達も活用する。



(4)資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

●「PBR1倍割れ」解消が目前(一時は上回る)

1. PBR向上を意識した企業価値向上策は進展中

—企業価値向上策の推進とIRの活発化で、企業価値評価は上昇傾向

—現状、ROE(25/3期実績7.7%、第9期中期経営計画期目標9.0~10.0%)は株主資本コストを上回って推移

—収益性改善傾向にあるため、5月末時点でPBR0.95倍・株価6,350円と上昇傾向

①ROE × PER = PBRよりROEの向上が最優先

ROEの向上: 利益率の改善、配当性向の引き上げ、政策保有株式の縮減等

②さらにPERの上昇へ期待収益率も高める

PERの上昇: 成長戦略のアピール(中期経営計画含む)による期待収益率の向上

2. IR活動の更なる活発化

持続的なIR活動で、市場での認知度向上の継続

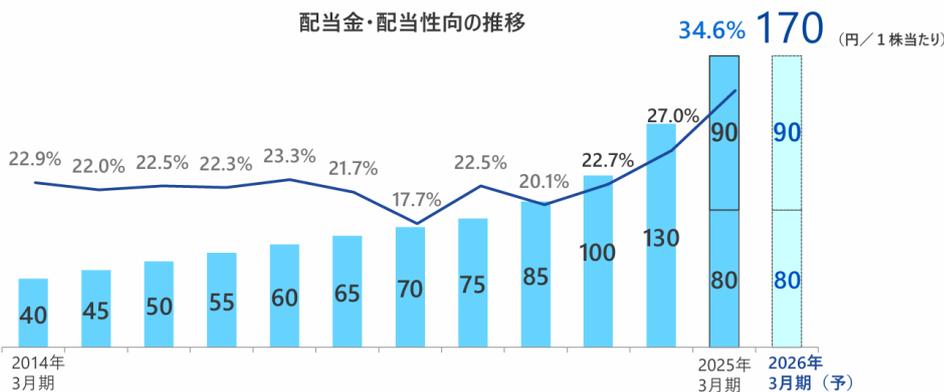
(決算説明会・個人投資家向け説明会に加えて、昨年度から施設見学会を実施、個別取材回数の増加も目指す)

株主還元

基本方針: 業績と配当性向、株主資本利益率などを総合的に勘案し、長期的に安定した配当を継続

・25/3期まで11期連続増配

・投資資金を確保しながらも、3年間の配当性向35%を視野に、株主還元を引き続き積極化



5. 今後の注目点

25/3 期は第 8 次中期経営計画の最終年度。外部環境の悪化もあり会社の計画には未達となったものの、25/3 期は 2 桁営業増益を達成しそれなりの成果を挙げたといえるだろう。3.1%増収ながら料金適正化への取り組みや利益率の高い業務に傾注することにより利益率を向上させ 10.9%営業増益を確保した。22/3 期 20.0%増益から 23/3 期は 7.4%、24/3 期は 4.0%増益と増益率が鈍化していたが、今期は増益率も拡大している。

第 9 次中期経営計画が始まっている。経常増益率は各年度 1 桁でかなり保守的な印象ではあるが、それでも ROE は 9.0~10.0%に向上する見通し。進捗状況に注目していきたい。業界では人手不足が深刻な課題となっているが、同社ではこの問題を新たなる 3PL 案件獲得の機会として取り組んでいる。収益拡大のチャンスであるとともに、共同配送やモーダルシフトを通じてこの問題の解決にもつながる。

好業績や株主還元の強化を背景に、株価は見直され PBR は約 1 倍。同社では、決算説明会や HP の情報発信を充実させることで IR 活動を活発化させ知名度の向上も図っており、その成果も発揮されている。配当は 25/3 期実績で 11 期連続の増配。26/3 期の予想は前期と同額だが、配当性向は 28.3%にとどまる。第 9 次中期経営計画では配当性向 35%を目標としており、実現すれば 200.00 円/株を超えてくる。業績予想の達成が現実的になってくれば予想配当は増額となる可能性が高い。

PER については依然として低位な水準にある。株主還元の更なる強化により、改めて好業績を評価した株価上昇余地が期待できるだろう。

<参考:コーポレート・ガバナンスについて>

◎組織形態、取締役、監査役の構成

組織形態	監査等委員会設置会社
取締役	8名、うち社外3名
監査役	-

◎コーポレート・ガバナンス報告書

最終更新日:2025 年 7 月 14 日

<基本的な考え方>

1. 基本的な考え方

当社は激変する経営環境に対し迅速かつ的確に対応し、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を実現できる体制を確立するため、株主をはじめとするステークホルダーに対し経営の透明性をより高めるとともに、経営理念にも掲げております社会規範の遵守を励行し、コーポレート・ガバナンスの強化と充実に努めております。

2. 基本方針

(1) 株主の権利・平等性の確保

当社は、法令に従い株主の権利及び平等性を確保するとともに外国人株主や少数株主に配慮し、株主がその権利を適切に行使することができる環境の整備に努めております。

(2) 株主以外のステークホルダーとの適切な協働

当社は、会社の持続的な成長と中長期的な企業価値の創出を実現するためコンプライアンスを重視しつつ、株主はもとより、顧客、取引先、社会、従業員等の様々なステークホルダーの利益を考慮して適切な協働と良好な関係の維持に努めております。

また、サステナビリティを巡る課題に対しても積極的・能動的に取り組んでまいります。

(3) 資本政策の基本的な方針

1. 財務健全性の確保

当社は、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指すためには経営基盤を強化することが重要と考え、成長投資とリスクの許容ができる範囲内で自己資本の水準を保持することを基本とします。

上記の自己資本の水準は、現状では連結ベースで50%以上を考えております。

2. 持続的成長と企業価値向上のための投資

内部留保資金は、物流拠点の確保、保管設備の増強ならびに輸送力強化・環境対応のための車両・機械荷役装置への投資、IT・DXへの対応、M&Aによる事業拡大などに活用し、資本の効率向上に努めております。

第9次中期経営計画では、自己資本利益率(ROE)は連結ベースで9~10%を目標としております。

3. 株主還元

配当につきましては、会社の業績と配当性向、自己資本利益率などを総合的に勘案し、長期的に安定した配当を継続することを基本方針としております。

第9次中期経営計画では、配当性向は、3年間の連結ベース平均で35%以上を目標としております。

自己株式取得は、財務状況を考慮しつつ市場環境や資本効率等を勘案し、必要に応じて検討してまいります。

(4) 適切な情報開示と透明性の確保

当社は、会社の財務情報及び非財務情報について法令に基づく情報開示を適切に行うとともに、法令に基づく情報開示以外にも株主をはじめとするステークホルダーにとって有用性の高い情報については主体的に提供するよう努めております。

(5) 取締役会等の責務

当社の取締役会は、株主に対する受託者責任・説明責任を踏まえ、会社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を促進し、収益力・資本効率等の改善を図るため、

1. 中期経営計画を策定し企業戦略の方向性を定める。
 2. 内部統制システム、リスク管理・コンプライアンス体制を整備し取締役・経営陣のリスクテイクを支える。
 3. 社外取締役を3分の1以上選任することで取締役・執行役員に対する実効性の高い監督体制を構築する。
 4. 取締役会の監督機能の強化によるコーポレート・ガバナンスの充実の観点から、委員の過半数が社外取締役で構成される監査等委員会が、業務執行の適法性・妥当性の監査・監督を担うことで、より透明性の高い経営を実現し、国内外のステークホルダーの期待に、よりの確に応えうる体制の構築をする。
- 以上の4点をはじめとする役割・責務を適切に果たすよう努めております。

(6) 株主との対話

当社は、会社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上のため、株主との建設的な対話を行い経営計画等の内容について明確に説明するとともに、株主からの意見、要望等は取締役会に報告し、経営に反映させるよう努めております。

<コーポレートガバナンス・コードの各原則を実施しない理由>

(補充原則2-4-1) 人材の多様性確保のための目標

当社は、社内における人材の多様性の推進とともに、全従業員の自律的なキャリア形成を支援し、全ての従業員が個性と能力を十分に発揮して、いきいきと働くことが出来る雇用環境の整備に取り組んでおります。

女性の活躍推進においては、女性管理職の比率を2027年度までに5%以上とする事を目指し、その達成に向けて、女性の多様な部署への配置による活躍できる環境の整備や、ライフイベントも配慮した多様なキャリアパスの構築等を推進中です。

今後、引き続き外国人や中途採用者等の多様な人材の確保に向けて施策を講じ、測定可能な数値目標についても検討してまいります。

<コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく開示>

(原則1-4) 政策保有株式の方針、議決権行使

当社は、投資株式を保有目的によって区別しており、専ら株式の価値の変動または株式に係る配当によって利益を受けるとして所有する株式を「純投資目的である株式」また、純投資目的ではなく、取引関係の維持強化を目的とし、政策的に所有する株式のことを「純投資以外の目的である投資株式」としております。

現在、「純投資以外の目的である投資株式」しか保有しておりませんが、そのうち、当社の企業価値を向上させるために中長期的な視点に立ち、今後の当社事業における営業戦略上の取引関係の維持・強化等を勘案し、政策上、保有の妥当性・合理性が認められる株式については保有していく方針です。

保有の継続に関しましては、その顧客である取引企業との業務取引の状況ならびに保有先企業の財政状況を定期的に確認し、取締役会等においてモニタリングを行い、保有の意義が十分でない判断される銘柄については、縮減を図ってまいります。

今後も引き続き、モニタリングを継続し、政策保有株式の見直しを行ってまいります。

議決権につきましては、発行会社における財務の健全性に悪影響を及ぼす場合、違法行為が発生した場合等における該当議案には反対するなど、発行会社の持続的な成長ならびに当社の中長期的な企業価値の向上につながるかどうかを判断基準として、適切に行使してまいります。

(原則3-1) 情報開示の充実

(i) 当社の経営理念、中期経営計画については、当社ホームページに掲載しております。

・経営理念

<https://www.maruzenshowa.co.jp/corporate/philosophy/>

・中期経営計画

<https://www.maruzenshowa.co.jp/ir/management/>

(ii) 当社のコーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方と基本方針については、コーポレート・ガバナンス報告書の基本的な考え方に記載しております。

(iii) 取締役・執行役員の報酬については、取締役会で一任を受けた代表取締役会長が、取締役(監査等委員である取締役を除く。)の個人別の報酬等の内容にかかる決定方針、役員報酬規程に基づき(取締役は株主総会で決定された報酬の範囲内)、各取締役・執行役員の職位や職務執行に対する評価、会社業績等を総合的に勘案し、報酬

額を決定しております。なお、当社では報酬額の決定にあたり、代表取締役会長に一任する前に、指名・報酬諮問委員会が、取締役、執行役員の報酬決定の方針および手続に関する事項、報酬の内容に関する事項について審議した後、取締役会への答申を行っております。

(iv) 取締役・執行役員候補の選任については、適正かつ迅速な意思決定への寄与、コーポレートガバナンス体制の整備、業務執行の監理・監督機能等、全組織のカバーを可能とするバランスを考慮した中で、総合的に判断して選任しております。監査等委員である取締役候補の選任については、財務・会計に関する相当程度の知見の有無、企業経営に関する経験や知識、当社事業活動に関する知識等のバランスを考慮し、適材適所の視点から人材を選任しております。以上の方針に基づき、代表取締役が内容を検討のうえ、取締役会において決議しております。なお、選任にあたり、指名・報酬諮問委員会が審議の上、取締役会へ答申を行っております。また、解任する場合も代表取締役が内容を検討のうえ、取締役会において説明することを定めております。

(v) 個々の取締役候補者の選解任の理由については、定時株主総会招集通知の株主総会参考書類に記載することとしております。

(補充原則3-1-3)サステナビリティについての取り組み

<サステナビリティについての取り組み>

当社は、社会のより良い形成と持続可能な発展に貢献し、中長期的な企業価値向上の創出を実現するために、環境(Environment)・社会(Social)・ガバナンス(Governance)という3つの観点が非常に重要であるとの認識のもと、中期経営計画を策定し、具体的な取り組みを進めていくこととしております。

当社の現在の取り組みについては、当社ホームページに掲載しております。

<https://www.maruzenshowa.co.jp/csr/>

なお、当社は、TCFD提言への賛同を表明するとともに、同提言に基づく情報開示をしております。詳細については、当社ホームページに掲載しております。

<https://www.maruzenshowa.co.jp/csr/environment/tcfd.html>

<人的資本、知的財産への投資等>

当社の人的資本、知的財産への投資等の詳細については、当社有価証券報告書の【サステナビリティに関する考え方及び取組】(5)人材の育成及び社内環境整備に関する方針及び指標に掲載しております。

<https://www.maruzenshowa.co.jp/ir/library/?tab=2>

本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものでありますが、当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は、当社に帰属します。なお、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) Investment Bridge Co., Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート(丸全昭和運輸:9068)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp でご覧になれます。



▶ 適時開示メール
配信サービス

同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

[>> ご登録はこちらから](#)



▶ 会員限定の
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、

株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



▶ アンケート回答で
ポイント獲得

Web上でブリッジレポートのアンケートに回答頂くと、
各種商品に交換可能なポイントがレポート毎に獲得できます。

[>> 詳細はこちらから](#)