

|| 企業調査レポート ||

ヒガシホールディングス

9029 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年6月16日(月)

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企業を中心とする顧客基盤が特徴・強み | 01 |
| 2. 2025年3月期は計画を上回る大幅増収増益で着地 | 01 |
| 3. 2026年3月期も増収増益・過去最高予想 | 01 |
| 4. 「中期経営計画 2028」は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 | 02 |
| 5. 成長が加速する可能性に注目 | 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 | 09 |
| ■ 業績動向 | 10 |
| 1. 2025年3月期連結業績の概要 | 10 |
| 2. 報告セグメント別の動向 | 11 |
| 3. 事業領域別の動向 | 12 |
| 4. 財務の状況 | 13 |
| ■ 今後の見通し | 14 |
| ● 2026年3月期連結業績予想の概要 | 14 |
| ■ 成長戦略 | 15 |
| 1. 「中期経営計画 2028」 | 15 |
| 2. 株主還元策 | 16 |
| 3. サステナビリティ経営 | 17 |
| 4. 弊社の視点 | 18 |

■ 要約

2026年3月期も増収増益・過去最高予想、 東証プライム市場を目指す

ヒガシホールディングス<9029>(旧(株)ヒガシトゥエンティワン)は、2025年4月1日付で会社分割により持株会社へ移行したことに伴い商号変更を行っている。発祥の地である関西での事業規模拡大、首都圏ビジネスの拡大とともに、M&Aも活用しながら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グループである。

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特徴・強み

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知名度・市場シェアともに高く、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ていることも特徴だ。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などの介護サービス事業及び一般物流事業(3PL事業領域を除く輸配送等関連業務)である。直近では3PL事業が大幅に拡大しているほか、その他の事業も順調に拡大している。

2. 2025年3月期は計画を上回る大幅増収増益で着地

2025年3月期の連結業績は売上高が前期比18.4%増の48,126百万円、営業利益が同25.1%増の2,739百万円、経常利益が同27.1%増の2,935百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同19.9%増の1,805百万円だった。計画を上回る大幅増収増益、過去最高業績で着地した。売上面は全事業とも順調に拡大した。前期に開設した大型3PLセンターが本格稼働したほか、当期開設した大型3PLセンターも寄与して、特にアマゾンジャパン(同)向けや関西電力<9503>グループ向けの取引が拡大した。利益面は大型3PLセンター開設に伴う初期費用、M&A関連費用などを増収効果で吸収した。

3. 2026年3月期も増収増益・過去最高予想

2026年3月期の連結業績予想は売上高が前期比6.0%増の51,000百万円、営業利益が同7.9%増の2,956百万円、経常利益が同5.6%増の3,100百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同10.8%増の2,000百万円である。「中期経営計画2028」の初年度として積極的な業容拡大戦略を推進し、増収増益・過去最高を予想している。売上面は2024年8月に開設した川西ロジスティクスセンター(以下、LC)や2025年2月に開設した小牧LCが本格稼働するほか、大手EC向け配送業務の拡大なども寄与する見込みだ。利益面は、引き続き成長投資により車両・設備・人材に係る費用が増加するが、増収効果に加え、大型3PLセンターの物流効率向上等への取り組みを通じた収益力向上などによる増益を見込んでいる。

要約

4. 「中期経営計画 2028」は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

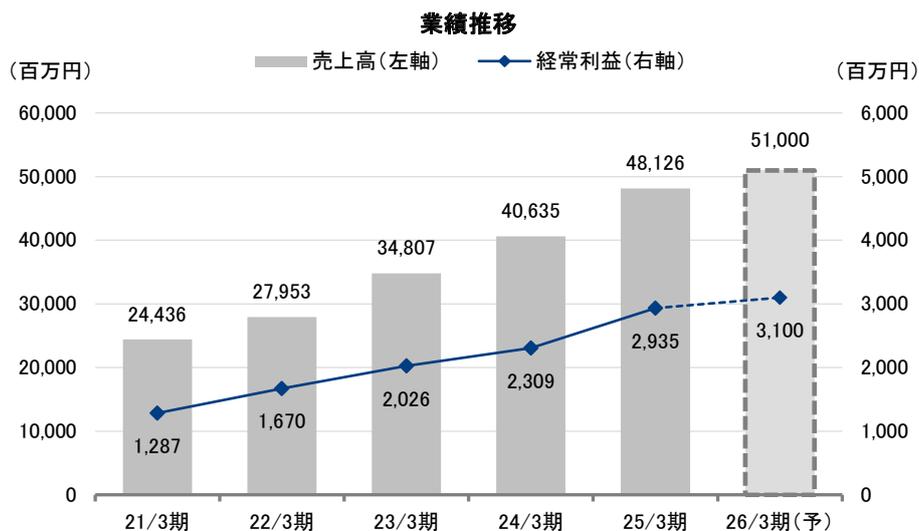
2025年5月に策定した新中期経営計画「中期経営計画 2028」(2026年3月期～2028年3月期)は「プライム市場昇格へ向けたファンダメンタルズを完成させる3年」と位置付け、プライム市場昇格という新たなステージを目指す姿勢を明確に示した。持株会社体制に移行してグループガバナンスを強化するほか、M&Aも活用した事業成長の加速、資本効率向上などにより企業価値の向上を図る。主たる経営目標値には2028年3月期売上高550億円、経常利益35億円、1株当たり配当金57.0円、ROE8.0%以上、配当性向30.0%以上、従業員数1,800名を掲げた。

5. 成長が加速する可能性に注目

同社は「中期経営計画 2026」の最終年度目標を1期前倒しで超過達成するなど、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。さらに「中期経営計画 2028」ではプライム市場への昇格を目指して、事業規模の拡大、高収益性の達成、企業価値の向上に取り組む方針を明確に打ち出しており、中長期的に成長が加速する可能性に注目したい。

Key Points

- ・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
- ・2025年3月期は計画を上回る大幅増収増益で着地
- ・2026年3月期も増収増益・過去最高予想
- ・「中期経営計画 2026」の最終目標値を1期前倒しで超過達成
- ・「中期経営計画 2028」は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



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

関西発祥で成長領域へ積極展開するユニークな総合物流企業グループ

1. 会社概要

同社はスローガンに「Evolution for Customers – 全進で未来へ“シンカ”」を掲げ、発祥の地である関西での事業規模拡大、首都圏ビジネスの拡大とともに、M&A も活用しながら一般運送事業とは性質が異なる周辺領域・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グループである。2025 年 4 月 1 日に旧 ヒガシトゥエンティワンが会社分割により持株会社へ移行したことに伴い、商号を（株）ヒガシホールディングスに変更した。

本社は大阪市中央区、東京本社は東京都港区、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）などのほか、アマゾンジャパン向け 3PL 業務を行うロジスティクスセンターとして流山 LC、鳴尾浜 LC、北大阪 LC、神戸西 LC、川西 LC を展開している。また 2025 年 2 月には愛知県小牧市に新規に土地を取得し、名古屋ロジネット事業部小牧 LC が竣工した。

2025 年 3 月期末の総資産は 31,596 百万円、純資産は 13,509 百万円、自己資本比率は 42.8%、発行済株式数は 13,264,000 株（自己株式 238,025 株を含む）である。グループ（2025 年 4 月 1 日時点）は同社及び連結子会社 11 社で構成されている。連結子会社は新（株）ヒガシトゥエンティワン（2025 年 4 月 1 日付で旧 ヒガシトゥエンティワンよりグループ経営管理等を除く全事業を承継）、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）、（株）旅人、（株）ネオコンピタンス及び（株）ネオコムである。

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（現在の中央区）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。そして 1985 年 8 月にヒガシ運送サービス（株）に商号変更、2002 年 2 月に（株）ヒガシトゥエンティワンに商号変更、2025 年 4 月に持株会社へ移行して（株）ヒガシホールディングスに商号変更した。株式関係では 2005 年 3 月に（株）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）第二部に上場、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質が異なる事業の拡大も推進している。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、同年 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。また 2018 年 4 月に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した。2022 年 2 月には山神運輸工業を、同年 8 月には旅人を完全子会社化し、2024 年 6 月にはネオコンピタンス及びその子会社ネオコムを完全子会社化・孫会社化した。

ヒガシホールディングス | 2025年6月16日(月)
 9029 東証スタンダード市場 | <https://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（現在の中央区）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 | 貨物軽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）に商号変更 |
| 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（2024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商号変更 |
| 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 | （株）ジャスタック証券取引所に株式上場 |
| 2010年4月 | （株）ジャスタック証券取引所と（株）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 | 東証第二部に株式上場 |
| 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 |
| 2019年10月 | アマゾンジャパン向け業務開始により、大阪府東大阪市に東大阪LCを開設（2024年8月川西LCに統合） |
| 2020年7月 | 大阪府門真市に門真LCを開設（2024年9月北大阪LCへ移管） |
| 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 埼玉県三郷市に三郷LCを開設（流山LCに統合） |
| 2022年8月 | （株）旅人を完全子会社化 |
| 2022年9月 | アマゾンジャパン向け業務拡大により、兵庫県西宮市に鳴尾浜LCを開設 |
| 2023年4月 | 大阪府茨木市に北大阪LC、千葉県流山市に流山LCを開設 |
| 2024年3月 | 兵庫県神戸市に神戸西LCを開設 |
| 2024年6月 | （株）ネオコンピタンス及びその子会社の（株）ネオコムを完全子会社化・孫会社化 |
| 2024年8月 | 兵庫県川西市に当社グループ最大規模拠点、川西LCを開設 |
| 2025年4月 | 会社分割により持株会社へ移行して（株）ヒガシホールディングスに商号変更 |

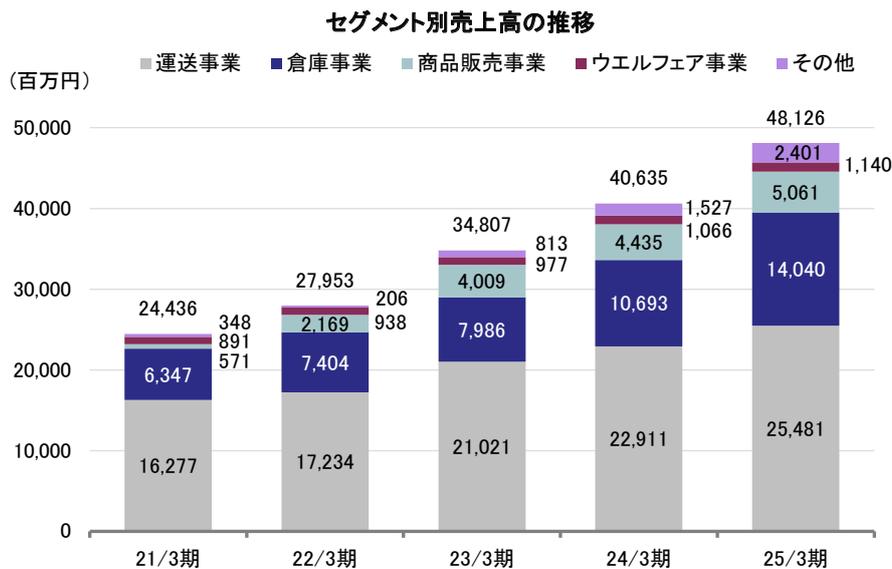
出所：有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

■ 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、ビルデリパリー事業、メールサービス事業、IT 関連事業、精密機器輸送サービス事業）、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・流通加工サービス事業）、商品販売事業、ウエルフェア事業、その他事業である。過去 5 期（2021 年 3 月期～2025 年 3 月期）のセグメント別売上高は、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により、いずれも大幅に拡大している。



(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、大手 EC 向け拠点間輸送並びに一般荷主など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など事前・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、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。受託実績としては、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・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、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・グラングリーン大阪・ツイン21などがある。

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・スマートフォン等のカスタマイズを行っている。機器の調達、キitting、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事業

銀行ATM、通貨処理機、POSレジスターなど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**

アマゾンジャパン、製鋼所、家電商品メーカー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。

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 機器などの販売を行っており、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て工事会社へ販売することにより、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。

(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。また周辺事業として、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 イレース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、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、労働者派遣事業では物流関連の人材派遣事業を行っている。

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の知名度・市場シェアが高く、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、関西電力グループ、(株)毎日新聞社グループなどのほか、関西圏で EC 向け業務を開始したことによりアマゾンジャパン、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 端末機器メーカーも売上高上位顧客となっている。なお、直近 3 期の連結売上高に占める売上高上位 30 社の割合は 2023 年 3 月期が 59.6%、2024 年 3 月期が 66.2%、2025 年 3 月期が 67.3% だった。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、オフィスサービス事業（オフィス移転・オフィスレイアウト変更、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商品入荷・保管・出荷・配送など）、IT サービス事業（IT 機器キ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・システム機器設置・保守、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）、一般物流事業（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）である。過去 5 期（2021 年 3 月期～2025 年 3 月期）の事業領域別売上高は、3PL 事業が大幅に拡大しているほか、その他の事業も順調に拡大している。

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 | 25/3 期 |
|------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| オフィスサービス事業 | 4,156 | 4,695 | 6,051 | 6,547 | 6,954 |
| 3PL 事業 | 2,723 | 5,011 | 7,831 | 10,743 | 14,621 |
| IT サービス事業 | 1,349 | 1,443 | 2,445 | 3,563 | 3,703 |
| ビルデリバリー事業 | 1,617 | 1,610 | 1,767 | 2,008 | 2,265 |
| 介護サービス事業 | 891 | 938 | 977 | 1,066 | 1,140 |
| 一般物流事業 | 13,697 | 14,254 | 15,735 | 16,705 | 19,440 |
| 合計 | 24,436 | 27,953 | 34,807 | 40,635 | 48,126 |

出所：連結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

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である。

(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 社超の協力会社ネットワークなどを強みとする。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（2024 年 8 月川西 LC に統合）、2020 年 7 月に門真 LC（2024 年 9 月北大阪 LC へ移管）、2022 年 4 月に三郷 LC（流山 LC に統合）、同年 9 月に鳴尾浜 LC、2023 年 4 月に北大阪 LC、流山 LC、2024 年 3 月に神戸西 LC、さらに同年 8 月には同社グループ最大規模となる川西 LC を順次開設し、事業が急拡大している。

事業概要

(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。またグループ会社の旅人では、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を行っている。

(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する。

(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) 一般物流事業

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。

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、グループ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などを生かせる新規事業領域も含めたグループシナジーの拡大を目的とする。2024 年 6 月には、埼玉県を中心に物流関連の人材派遣事業を展開するネオコンピタンス及びその子会社ネオコムを、それぞれ完全子会社化・孫会社化した。この M&A により、同社が首都圏で展開する 3PL 事業、オフィスサービス事業、ビルデリバリー事業等において安定的な人材確保が可能となる。

複数の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複数の大手優良企業を安定収益基盤としているため、特定顧客への依存リスクや収益変動リスクは小さいと考えられる。また、季節要因として期末の 3 月に企業の引越・レイアウト変更が集中するため、第 4 四半期の売上比が高くなる傾向がある。

業績動向

2025 年 3 月期は計画を上回る大幅増収増益で過去最高

1. 2025 年 3 月期連結業績の概要

2025 年 3 月期の連結業績は売上高が前期比 18.4% 増の 48,126 百万円、営業利益が同 25.1% 増の 2,739 百万円、経常利益が同 27.1% 増の 2,935 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 19.9% 増の 1,805 百万円だった。予想（2024 年 5 月 10 日公表の期初予想である売上高 42,500 百万円、営業利益 2,450 百万円、経常利益 2,600 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 1,640 百万円）を上回る大幅増収増益、過去最高業績で着地した。

2025 年 3 月期連結業績の概要

(単位：百万円)

| | 24/3 期 | | 25/3 期 | | | | | | |
|---------------------|--------|--------|--------|--------|-------|-------|--------|-------|--------|
| | 実績 | | 実績 | | 前期比 | | 期初予想 | 期初予想比 | |
| | 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 | 40,635 | 100.0% | 48,126 | 100.0% | 7,490 | 18.4% | 42,500 | 5,626 | 113.2% |
| 売上総利益 | 7,777 | 19.1% | 9,025 | 18.8% | 1,248 | 16.1% | - | - | - |
| 販管費 | 5,587 | 13.7% | 6,286 | 13.1% | 698 | 12.5% | - | - | - |
| 営業利益 | 2,190 | 5.4% | 2,739 | 5.7% | 549 | 25.1% | 2,450 | 289 | 111.8% |
| 経常利益 | 2,309 | 5.7% | 2,935 | 6.1% | 625 | 27.1% | 2,600 | 335 | 112.9% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 1,506 | 3.7% | 1,805 | 3.8% | 299 | 19.9% | 1,640 | 165 | 110.1% |

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上面は全事業とも順調に拡大した。前期開設した大型 3PL センター（北大阪 LC、流山 LC、鳴尾浜 LC）が本格稼働したほか、当期開設した大型 3PL センター（神戸西 LC、川西 LC）も寄与して、特にアマゾンジャパン向けや関西電力グループ向けの取引が拡大した。利益面は当期の大型 3PL センター開設に伴う初期費用やそれに伴う倉庫の再編のための一時費用、M&A 関連費用などを増収効果で吸収した。売上総利益は前期比 16.1% 増加したが、売上総利益率は同 0.3 ポイント低下して 18.8% となった。販管費は同 12.5% 増加したが、販管費比率は同 0.6 ポイント低下して 13.1% となった。この結果、営業利益率は同 0.3 ポイント上昇して 5.7%、経常利益率は同 0.4 ポイント上昇して 6.1% となった。

全セグメントが増収増益

2. 報告セグメント別の動向

運送事業の売上高は前期比 11.2% 増の 25,481 百万円、セグメント利益（全社費用等調整前営業利益）が同 12.1% 増の 3,138 百万円だった。大手 EC 向け配送業務拡大、新紙幣対応による精密機器配送・設置業務拡大や、大口取引先からのカタログ発送業務受注などがけん引した。倉庫事業は売上高が同 31.3% 増の 14,040 百万円、利益が同 37.6% 増の 1,176 百万円だった。前期開設した大型 3PL センター本格稼働でアマゾンジャパン向け取引が拡大し、当期開設大型 3PL センター初期費用などを吸収した。商品販売事業は売上高が同 14.1% 増の 5,061 百万円、利益が同 36.2% 増の 307 百万円だった。関西電力グループ向け資材販売数量が大幅増加したことにより増収増益となった。ウエルフェア事業は売上高が同 7.0% 増の 1,140 百万円、利益が同 13.7% 増の 181 百万円だった。福祉用具の新規レンタルが増加したことにより増収増益となった。その他事業は売上高が同 57.2% 増の 2,401 百万円、利益が同 16.4% 増の 354 百万円だった。下期からネオコンピタンスを新規連結したことも寄与した。

2025年3月期報告セグメント別業績の概要

(単位：百万円)

| | 24/3 期 | | 25/3 期 | | 前期比 | |
|----------|--------|-------|--------|-------|-------|-------|
| | 実績 | 構成比 | 実績 | 構成比 | 増減額 | 増減率 |
| | | | | | | |
| 売上高 | 40,635 | 100% | 48,126 | 100% | 7,490 | 18.4% |
| 運送事業 | 22,911 | 56.4% | 25,481 | 52.9% | 2,569 | 11.2% |
| 倉庫事業 | 10,693 | 26.3% | 14,040 | 29.2% | 3,347 | 31.3% |
| 商品販売事業 | 4,435 | 10.9% | 5,061 | 10.5% | 625 | 14.1% |
| ウエルフェア事業 | 1,066 | 2.6% | 1,140 | 2.4% | 74 | 7.0% |
| その他事業 | 1,527 | 3.8% | 2,401 | 5.0% | 873 | 57.2% |

| | 24/3 期 | | 25/3 期 | | 前期比 | |
|----------|--------|-------|--------|-------|-----|-------|
| | 実績 | 利益率 | 実績 | 利益率 | 増減額 | 増減率 |
| | | | | | | |
| セグメント利益 | 4,345 | 10.7% | 5,157 | 10.7% | 812 | 18.7% |
| 運送事業 | 2,800 | 12.2% | 3,138 | 12.3% | 338 | 12.1% |
| 倉庫事業 | 854 | 8.0% | 1,176 | 8.4% | 321 | 37.6% |
| 商品販売事業 | 225 | 5.1% | 307 | 6.1% | 81 | 36.2% |
| ウエルフェア事業 | 159 | 14.9% | 181 | 15.9% | 21 | 13.7% |
| その他事業 | 304 | 19.9% | 354 | 14.8% | 49 | 16.4% |

出所：決算短信よりフィスコ作成

3PL 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 6.2% 増の 6,954 百万円だった。上期は前期の大型移転案件の反動で減収だったが、通期ベースでは積極的な営業活動の成果により増収となった。3PL 事業の売上高は同 36.1% 増の 14,621 百万円だった。前期開設した大型 3PL センターが本格稼働し、アマゾンジャパン向けや関西電力グループ向けの取引が拡大して大幅増収だった。IT サービス事業の売上高は同 3.9% 増の 3,703 百万円だった。前期のキitting業務大型案件の反動があったものの、旅人における価格改定効果なども寄与して小幅ながら増収だった。ビルデリバリー事業の売上高は同 12.8% 増の 2,265 百万円だった。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や、災害対策品販売スポット案件受注などにより大幅増収だった。介護サービス事業の売上高は同 7.0% 増の 1,140 百万円だった。福祉用具レンタル増加により増収と順調だった。一般物流事業の売上高は同 16.4% 増の 19,440 百万円だった。大手 EC 向け配送業務拡大、新紙幣対応による精密機器配送・設置業務拡大が牽引し、ネオコンピタンスの新規連結も寄与して大幅増収だった。

2025年3月期事業領域別の概要

(単位：百万円)

| | 24/3 期 | | 25/3 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 | 40,635 | 100.0% | 48,126 | 100.0% | 7,490 | 18.4% |
| オフィスサービス事業 | 6,547 | 16.1% | 6,954 | 14.4% | 407 | 6.2% |
| 3PL 事業 | 10,743 | 26.4% | 14,621 | 30.4% | 3,877 | 36.1% |
| IT サービス事業 | 3,563 | 8.8% | 3,703 | 7.7% | 139 | 3.9% |
| ビルデリバリー事業 | 2,008 | 5.0% | 2,265 | 4.7% | 257 | 12.8% |
| 介護サービス事業 | 1,066 | 2.6% | 1,140 | 2.4% | 74 | 7.0% |
| 一般物流事業 | 16,705 | 41.1% | 19,440 | 40.4% | 2,734 | 16.4% |

出所：連結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

4. 財務の状況

財務面で見ると、2025年3月期末の資産合計は前期末比6,061百万円増加して31,596百万円となった。主に現金及び預金が同616百万円増加、営業未収入金及び契約資産が同1,329百万円増加、建物が新倉庫建設により同3,420百万円増加、のれんが同569百万円増加した。負債合計は同4,863百万円増加して18,087百万円となった。営業未払金が同378百万円増加、未払金が同398百万円増加したほか、設備投資等により長短借入金合計が同3,695百万円増加して8,888百万円となった。純資産合計は同1,197百万円増加して13,509百万円となった。自己株式(減算)が同220百万円増加した一方で、利益剰余金が同1,331百万円増加した。この結果、自己資本比率は42.8%で同5.4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1.0ポイント上昇して14.0%となった。財務の健全性が維持されていることに加え、資本効率の向上が進展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)

| | 21/3 期末 | 22/3 期末 | 23/3 期末 | 24/3 期末 | 25/3 期末 | 増減 |
|--------|---------|---------|---------|---------|---------|--------|
| 資産合計 | 15,811 | 18,140 | 21,226 | 25,535 | 31,596 | 6,061 |
| (流動資産) | 8,052 | 9,147 | 10,927 | 11,737 | 14,017 | 2,279 |
| (固定資産) | 7,758 | 8,993 | 10,298 | 13,797 | 17,579 | 3,781 |
| 負債合計 | 6,897 | 8,276 | 10,355 | 13,223 | 18,087 | 4,863 |
| (流動負債) | 5,338 | 5,980 | 7,474 | 8,517 | 12,320 | 3,803 |
| (固定負債) | 1,559 | 2,296 | 2,880 | 4,706 | 5,766 | 1,060 |
| 純資産合計 | 8,913 | 9,863 | 10,870 | 12,311 | 13,509 | 1,197 |
| (株主資本) | 8,896 | 9,816 | 10,785 | 11,949 | 13,096 | 1,147 |
| 自己資本比率 | 56.4% | 54.4% | 51.2% | 48.2% | 42.8% | -5.4pp |
| ROE | 7.7% | 11.9% | 12.2% | 13.0% | 14.0% | 1.0pp |

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)

| 項目 | 21/3 期 | 22/3 期 | 23/3 期 | 24/3 期 | 25/3 期 |
|------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 508 | 1,484 | 665 | 3,026 | 2,367 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | -534 | -1,001 | -1,335 | -3,270 | -4,533 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | -101 | -107 | 714 | 818 | 2,750 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 3,068 | 3,443 | 3,487 | 4,062 | 4,647 |

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026 年 3 月期も増収増益・過去最高予想

● 2026 年 3 月期連結業績予想の概要

2026 年 3 月期の連結業績予想は売上高が前期比 6.0% 増の 51,000 百万円、営業利益が同 7.9% 増の 2,956 百万円、経常利益が同 5.6% 増の 3,100 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 10.8% 増の 2,000 百万円である。なお上期は売上高 24,500 百万円、営業利益 1,427 百万円、経常利益 1,490 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益 960 百万円で、下期は売上高 26,500 百万円、営業利益 1,529 百万円、経常利益 1,610 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益 1,040 百万円である。企業のオフィス移転需要などで第 4 四半期の売上比が高い傾向がある。

「中期経営計画 2028」の初年度として積極的な業容拡大戦略を推進し、増収増益・過去最高予想としている。売上面は 2024 年 8 月に開設した川西 LC や 2025 年 2 月に開設した小牧 LC が本格稼働するほか、大手 EC 向け配送業務の拡大やネオコンピタンスの通期連結なども寄与する見込みだ。利益面は、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、増収効果に加え、大型 3PL センターの物流効率向上等への取り組みを通じた収益力向上などによる増収を見込んでいる。積極的な事業展開により好業績が期待できる。

2026 年 3 月期連結業績予想の概要

(単位：百万円)

| | 25/3 期 | | 26/3 期 | | 前期比 | | 上期予想 金額 | 下期予想 金額 |
|---------------------|--------|--------|--------|--------|-------|-------|------------|------------|
| | 実績 | | 予想 | | 増減額 | 増減率 | | |
| | 金額 | 売上比 | 金額 | 売上比 | | | | |
| 売上高 | 48,126 | 100.0% | 51,000 | 100.0% | 2,873 | 6.0% | 24,500 | 26,500 |
| 営業利益 | 2,739 | 5.7% | 2,956 | 5.8% | 216 | 7.9% | 1,427 | 1,529 |
| 経常利益 | 2,935 | 6.1% | 3,100 | 6.1% | 164 | 5.6% | 1,490 | 1,610 |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 1,805 | 3.8% | 2,000 | 3.9% | 194 | 10.8% | 960 | 1,040 |

出所：決算短信よりフィスコ作成

成長戦略

「中期経営計画 2028」を策定、プライム市場昇格を目指す

1. 「中期経営計画 2028」

同社は2020年7月に策定した長期経営ビジョン「ヒガシグループ 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」を掲げている。そして前中期経営計画「中期経営計画 2026」(2024年3月期～2026年3月期)については、積極的な大型3PLセンター開設やM&Aなどによって事業成長を加速し、主たる経営目標値を1期前倒しで超過達成した。

2025年5月に策定した「中期経営計画 2028」(2026年3月期～2028年3月期)は「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」と位置付け、プライム市場昇格という新たなステージを目指す姿勢を明確に示した。持株会社体制に移行してグループガバナンスを強化するほか、M&Aも活用した事業成長の加速、資本効率向上などにより企業価値の向上を図る。主たる経営目標値には2028年3月期売上高550億円、経常利益35億円、1株当たり配当金57.0円、ROE8.0%以上、配当性向30.0%以上、従業員数1,800名を掲げた。

「中期経営計画 2028」の経営目標値

| | 25/3期 実績 | 26/3期 「中計 2026」目標 | 26/3期 予想 | 28/3期 「中計 2028」目標 |
|----------|-------------|----------------------|-------------|----------------------|
| 売上高 | 481億円 | 450億円 | 510億円 | 550億円 |
| 経常利益 | 29億円 | 28億円 | 31億円 | 35億円 |
| 1株当たり配当金 | 42.0円 | 40.0円 | 46.0円 | 57.0円 |
| ROE | 14.0% | 8%以上 | 8%以上 | 8%以上 |
| 配当性向 | 30.7% | 30%以上 | 30.1% | 30%以上 |
| 従業員数 | 1,603名 | 1,700名 | 1,700名 | 1,800名 |

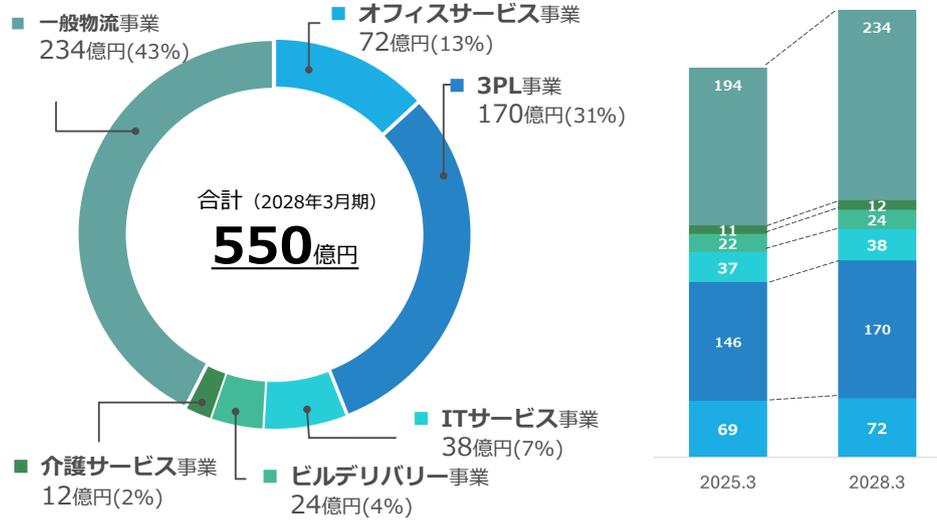
出所：連結決算説明資料よりフィスコ作成

主要施策としては、プライム市場への昇格に向けて、全事業領域の成長によるグループ売上高のさらなる伸長、成長投資（EC領域における新規倉庫開設・庫内作業標準化・配車業務効率化、新規M&Aなど）の追求、強固なグループ経営基盤（プライム市場への昇格を見据えたグループガバナンス高度化、経営資源の最適な再配分機能強化など）の構築、サステナビリティ経営（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、CO₂排出量削減目標達成に向けた取り組み、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り組み、ひまわりプロジェクトを軸とした社会貢献活動など）の推進に取り組む。

2028年3月期の売上高計画550億円の業務領域別内訳は、オフィスサービス事業が72億円、3PL事業が170億円、ITサービス事業が38億円、ビルデリバリー事業が24億円、介護サービス事業が12億円、一般物流事業（3PL事業領域を除く輸配送等関連業務）が234億円としている。

成長戦略

事業領域別数値目標 (売上高)



出所:「ヒガシホールディングス中期経営計画 2028」より掲載

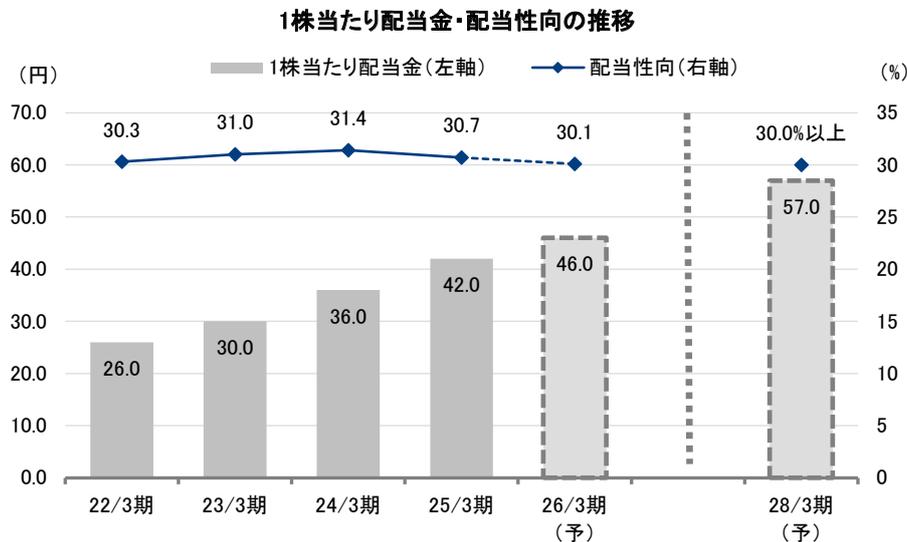
事業領域別戦略として、オフィスサービス事業は首都圏マーケットでの移転事業規模拡大を推進するほか、オフィスレイアウト提案・什器販売・内装工事・配線工事など周辺領域までワンストップで受注できる体制の強化などを図る。3PL事業はアマゾンジャパン向け既存 LC の安定稼働や業務効率化による収益性向上、関西電力グループ向け 3PL の取扱品目増加による事業拡大、新規開設した小牧 LC を生かした名古屋地区での 3PL 事業拡大、物流コンサルティングを生かした新規取引先開拓などを推進する。IT サービス事業は SE 派遣のイシカワコーポレーション、IT 機器キittingのヒガシトゥエンティワン、コールセンターの旅人のそれぞれの強みを生かすとともに、グループシナジーを高めて IT サービスを拡大する。ビルデリバリー事業は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による同社独自サービスの構築などを推進する。介護サービス事業は対応力や品質向上による差別化戦略による事業拡大を行う。一般物流事業はアマゾンジャパン向け拠点間輸送業務拡大、首都圏輸送業務拡大などに取り組むほか、中長期的な視点で関西大手スーパー向け冷蔵・冷凍配送業務へ本格参入する。

2028年3月期の経常利益計画 35 億円については、付加価値の高い物流サービスの提供などにより、陸運業の経常利益率の中央値 4.5% (2024年3月期、同社調べ) を超える経常利益率 6% 以上の確保を目指す。ROE 計画 8.0% 以上については、事業拡大に伴う投資費用の影響で ROE 低下圧力があるものの、陸運業の ROE 中央値 7.0% (同) 以上の確保を目指す。従業員数計画 1,800 名 (2025年3月期末実績 1,603 名) については、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や倉庫作業員の確保・増員を図る。

連結配当性向 30% 以上を目安に利益還元

2. 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、2025年3月期の配当は前期比 6.0 円増配の 42.0 円（期末一括）とした。配当性向は 30.7% である。2026年3月期の配当予想は前期比 4.0 円増配の 46.0 円（期末一括）を見込んでいる。5 期連続増配で予想配当性向は 30.1% である。「中期経営計画 2028」では 2028年3月期の配当目標に 57.0 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。



出所：決算短信よりフィスコ作成

サステナビリティ経営も積極推進

3. サステナビリティ経営

サステナビリティ経営については 2021 年 12 月にサステナビリティ基本方針を制定し、各種施策を推進しているが、「中期経営計画 2028」でも積極的に取り組む方針だ。

気候変動に関する指標と目標については、TCFD 提言に基づく開示を行い、2023 年度を基準年度として 2030 年度までの 7 年間で CO₂ 排出量を 20% 削減する目標値を設定した。具体的な取り組みとしてエコドライブ、低公害車の導入拡大、再生可能エネルギー由来電力への切り替え、非化石証書の購入、事務所・倉庫の LED 照明化などを推進する。

人的資本価値向上への取り組みでは、長期経営ビジョンで掲げた目指す姿「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」の実現に向けて行動できる人材の育成を目指す。具体的な取り組みとして、人材確保では年度 25 名（新卒・第二新卒合計）採用計画の継続、人材育成では各種研修（階層別研修、女性活躍推進研修など）の強化、労働環境整備では国交省の「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）」の二つ星認証獲得、女性管理職登用、エンゲージメント調査などに取り組む。

安全に関する取り組みでは、輸送の安全確保を最重要課題と位置付け、グループ全体の所有車両台数に対する事故件数割合 2% 以内の実現、重大事故・飲酒運転及び過積載違反ゼロ件の維持などに取り組む。

コーポレート・ガバナンスについては、2019 年 6 月の指名委員会等設置会社への移行、2025 年 4 月の持株会社への移行などを通じて、プライム市場昇格に向けグループガバナンスのさらなる高度化を推進している。

成長が加速する可能性に注目

4. 弊社の視点

同社は付加価値の高い物流サービスや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り、「中期経営計画 2026」の最終年度目標を 1 期前倒しで大幅に超過達成するなど、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。さらに新「中期経営計画 2028」では M&A も活用した事業規模の拡大、陸運業界平均を上回る高収益性の達成、企業価値の向上を通じてプライム市場への昇格を目指す方針を明確に打ち出しており、長期的に成長が加速する可能性に注目したい。

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