

# ヒガシ 2 1グループ 中期経営計画2026

<2024年3月期～2026年3月期>

～ 成長の礎を糧に飛躍する3年 ～

# 前中期経営計画の主要取組振り返り

# 中期経営計画2023（2021/3～2023/3期）の主要取組振り返り

## ① 経営目標数値

3年累計営業CF以外、全ての経営目標数値を達成

	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	◎

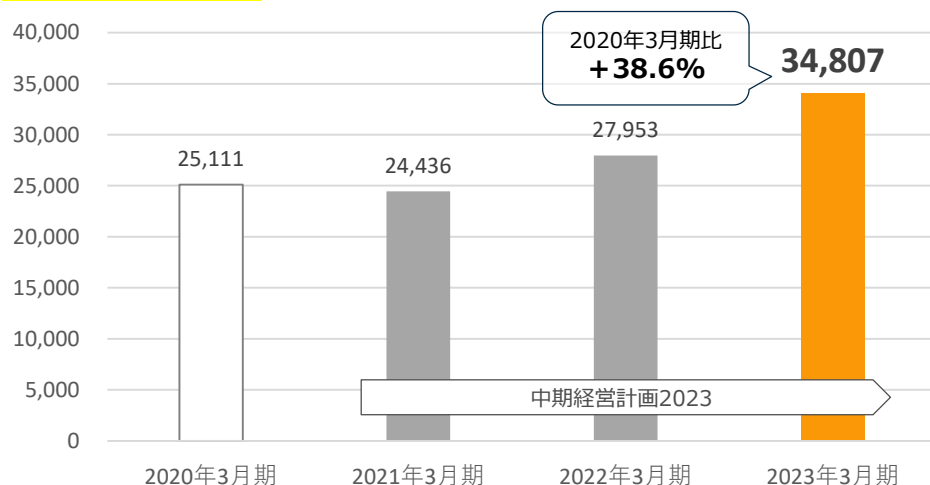
- ※1 2020年7月29日中期経営計画2023を発表、2022年5月11日中期目標数値を上方修正、2022年10月28日に売上高について再度上方修正  
 ※2 前中期計画の中で事業成長を牽引する事業と位置付けたオフィスサービス事業、3PL事業、ビルデリバリー事業、M&Aで取得した会社の事業の売上がグループ全体売り上げに占める割合  
 ※3 業容拡大に伴う売上債権の増加、関電資材調達3PL事業を開始したことに伴う棚卸資産の増加、23/3期に大型3PLセンター開設に伴う立替金が発生したこと等で、一時的に営業CFが低下し、26億円となる。なお、売上債権・棚卸資産・立替金のいずれも短期的にキャ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りせん。

# 中期経営計画2023（2021/3～2023/3期）の主要取組振り返り

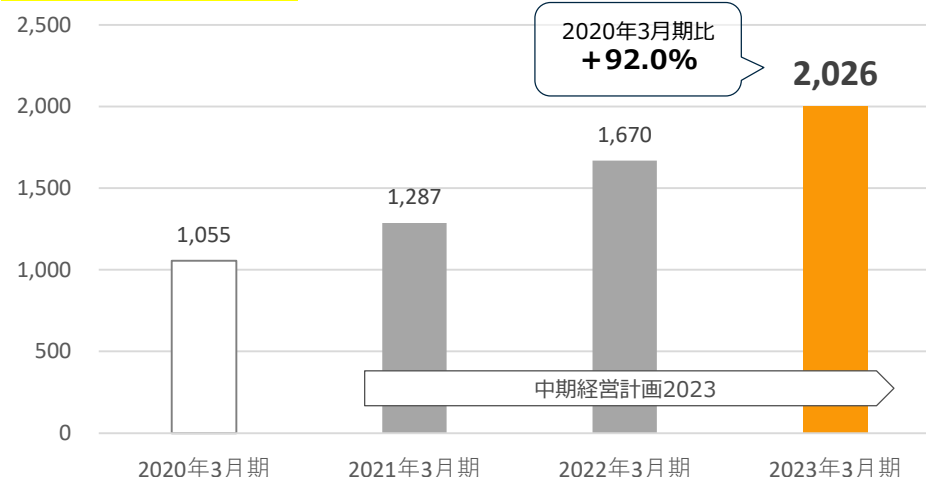
## ② 中期経営計画期間の主要業績推移（連結）

**2022年3月期、2023年3月期の2期連続で  
売上高・経常利益ともに過去最高を更新**

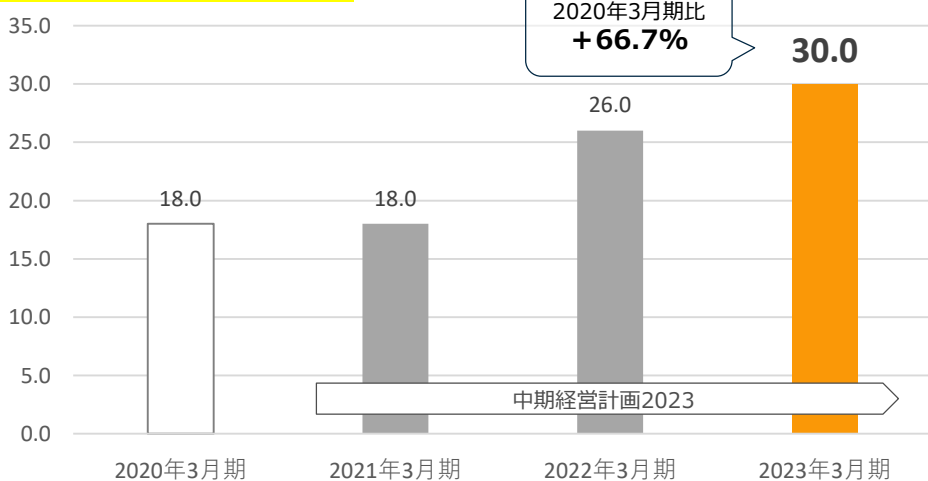
### 売上高（百万円）



### 経常利益（百万円）



### 1株当たり配当金（円）



### 参考：株価推移(年足)

	始値	高値	安値	終値	前年比	前年比(%)
2023/3/31迄		725	984	716	954	+236 +32.9
年	始値	高値	安値	終値	前年比	前年比(%)
2022		660	732	571	718	+78 +12.2
2021		555	825	544	640	+82 +14.7
2020		515	703	408	558	+41 +7.9
2019		405	528	402	517	+89 +20.8

# 中期経営計画2023（2021/3～2023/3期）の主要取組振り返り

## ③グループ主要取組実績

### 各取組を着実に進展

主要取組	2021年3月期（1年目）	2022年3月期（2年目）	2023年3月期（3年目）
ITシステム強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・セキュリティ強化                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 不正端末の検出・排除システム導入</li> <li>- サーバー・ネットワークの監視及び保守自動化に向けた統合監視ツール導入</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ネットワークの安定的な運用環境整備                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- クラウド型無線LAN機器導入</li> </ul> </li> <li>・インフラ会社向けに工事資材の発注/入庫/在庫/出庫を一括管理するサプライチェーンマネジメントシステムを開発</li> <li>・介護サービス事業において拠点別に分離されていた在庫システムの統合</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・グループ基盤として運用可能な倉庫管理システムの導入</li> <li>・ビルデリバリー事業の荷捌システムと取次システムの刷新とクラウド化</li> <li>・NH事業部で情報管理システムのセキュリティ強化                             <ul style="list-style-type: none"> <li>→国際規格ISMSの認証取得（ISO27001）</li> </ul> </li> </ul>
人材採用/育成	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新卒採用者 16名</li> <li>・中途採用者 12名</li> <li>・期末グループ人員数998名</li> <li>・研修内容                             <ul style="list-style-type: none"> <li>初級匠塾、課長向けヒューマンスキル研修、女性活躍推進プロジェクト実施</li> </ul> </li> <li>・研修講師人材の採用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新卒採用者 22名</li> <li>・中途採用者 7名</li> <li>・期末グループ人員数1113名</li> <li>・研修内容                             <ul style="list-style-type: none"> <li>初級匠塾、課長向けヒューマンスキル研修、第2期女性活躍推進プロジェクト実施</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新卒採用者 16名</li> <li>・中途採用者 27名</li> <li>・期末グループ人員数1394名</li> <li>・研修内容                             <ul style="list-style-type: none"> <li>上級匠塾、課長向けヒューマンスキル研修、第2期女性活躍推進プロジェクト実施</li> </ul> </li> </ul>

# 中期経営計画2023（2021/3～2023/3期）の主要取組振返り

## ③グループ主要取組実績

### 各取組を着実に進展

主要取組	振返り
ホールディングス 機能の強化	<ul style="list-style-type: none"><li>□ 2021年3月期よりグループ会社情報連携会の運用を開始し、月に1回、グループ各社社長全員が全体方針、経営課題、業績、コンプライアンス状況などを確認し、グループ一体経営を促進</li><li>□ グループ会社であるイシカワコーポレーション、ユートランスシステム、ワールドコーポレーションの管理業務の全部又は一部を親会社ヒガシトゥエンティワンに移管し、管理業務の最適化と効率化を推進</li><li>□ ヒガシトゥエンティワンの営業企画開発部や営業総務部によるグループ横断的支援の開始 (新規取引先開拓、新規事業開始時の物流設計/収支予測、不採算事業の再生、複数事業を跨る業務の調整)</li></ul>
取締役会の 更なる進化	<ul style="list-style-type: none"><li>□ 取締役会・委員会実効性評価アンケートを毎年実施し、当該アンケートで指摘を受けた事項を翌期の取締役会運営へ反映<ul style="list-style-type: none"><li>- 四半期に一度、同業他社比較を行い、当社グループの成長性、収益性について目指すべき方向性を確認</li><li>- 全事業所、全グループ会社、本社各部より現状、課題、今後の方針などを定期報告させることで、会社全体のガバナンス上の問題を精緻に確認し、各部の対応方針の是非を確認</li></ul></li><li>□ 外部取締役の事業所視察を定期的実施することで、事業内容についてより理解を進め、取締役会での議論を活性化</li><li>□ 収支構造改善が必要な事業について、重要なものは取締役会で個別に課題と対応方針を審議</li><li>□ サステナビリティ経営が求められる中で、他社経営に関与している、或いは、経済・法律の専門家である外部取締役と社内取締役が審議を重ねることで、当社グループの目指すべき経営方針を検討<ul style="list-style-type: none"><li>- 2021年12月17日に【ヒガシトゥエンティワン サステナビリティ 基本方針】を制定</li></ul></li></ul>

# 中期経営計画2023（2021/3～2023/3期）の主要取組振り返り

## ④ 事業領域別取組実績

オフィスサービス・3PL事業は売上計画超過達成

事業領域・方針	2021年3月期（1年目）	2022年3月期（2年目）	2023年3月期（3年目）
<p><b>重点事業</b></p> <p>オフィスサービス （個人引越含む）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・首都圏人員増強</li> <li>・富裕層向け引越等の新サービス開発</li> <li>・移転業務に伴う内装、電気工事業務の拡張（ワストップサービス充実）</li> </ul>	<p><b>売上41.5億円</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・首都圏人員数41名</li> <li>・ワストップ事業の拡大に向けPM会社へ社員出向</li> <li>・Hareza池袋ビルの大型移転実施</li> </ul>	<p><b>売上46.9億円</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・首都圏人員数59名</li> <li>・首都圏売上比率が関西圏売上比率を初めて超える（首都圏52.9%、関西圏39.8%）</li> </ul>	<p><b>売上55.9億円</b> <b>（中期達成率111.9%）</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・首都圏人員数69名</li> <li>・専門コンシェルジェを担当につける高級引越サービス開始</li> <li>・ワストップ事業の専門部署であるエンジニアリンググループを設置</li> <li>・オフィス什器販売事業への参入を見据え、什器メーカーへ社員出向</li> <li>・日本生命淀屋橋ビルの大型移転実施</li> </ul>
<p><b>重点事業</b></p> <p>3 PL</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ECやインフラ会社向けの3 PL事業拡大</li> <li>・EC向け3 PLへの集中投資</li> <li>・インフラ会社の資材3 PLで効率化を実現するシステム開発</li> </ul>	<p><b>売上27.2億円</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・前年度2019年10月大阪府東大阪市での11,700坪の倉庫賃借に引き続き、2020年7月大阪府門真市に4,829坪の賃借し、EC向け3PL業務を追加受注</li> </ul>	<p><b>売上50.1億円</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・インフラ会社向けの資材受給管理システムを事業部と本社IT企画開発部で共同開発</li> <li>・2021年10月インフラ会社向け資材調達3 PL事業の開始</li> </ul>	<p><b>売上78.3億円</b> <b>（中期目標達成率137.4%）</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・2022年4月埼玉県三郷市に3,100坪の倉庫を賃借し、EC向け3 PL業務開始</li> <li>・2022年5月愛知県小牧市に2,500坪の倉庫を賃借し、精密機器メーカー向け3 PL業務開始</li> <li>・2022年9月兵庫県西宮市に1,880坪の倉庫を賃借し、EC向け3 PL業務開始</li> <li>・2022年11月愛知県春日井市に2,500坪の倉庫を賃借し、精密機器メーカー向け3 PL業務追加受注</li> </ul>

# 中期経営計画2023（2021/3～2023/3期）の主要取組振り返り

## ④ 事業領域別取組実績

ビルデリは売上計画若干未達、M&Aは2件成約

事業領域・方針	2021年3月期（1年目）	2022年3月期（2年目）	2023年3月期（3年目）
<b>重点事業</b> ビルデリバリー ・ポータルサイトの充実化で新規業務受注 ・メール室事業に対応する管理者の早期育成 ・ビルデリバリー事業の新規獲得	<b>売上16.1億円</b> ・ポータルサイトからの新規受注2件 ・メール室管理者14名 ・メール室新規獲得1件 ・ビルデリバリー事業の新規獲得2件	<b>売上16.1億円</b> ・ポータルサイトからの新規受注11件 ・メール室管理者17名 ・メール室新規獲得5件	<b>売上17.6億円（中期達成率98.2%）</b> ・ポータルサイトからの新規受注9件 ・メール室管理者19名 ・メール室新規獲得3件
<b>重点事業</b> M&A ・ヒガシグループの中期戦略に合致する事業会社の買収	—	<b>2022年2月18日</b> <b>山神工業(株)を買収（売上20億円）</b> ・関東、中部、関西にて、大手鋼材メーカーの鋼材・機械等の重量物輸送と、機械据付とそのメンテナンスを事業の柱とする会社 ・ヒガシ21も同様の顧客に対し、関西圏を中心にアルミ製品の輸送を行っており、山神工業との協業で配送エリア拡大が見込め、また機械据付・メンテナンスは、既存顧客への新たなサービス提供の機会となる	<b>2022年8月26日</b> <b>(株)旅人社を買収（売上10億円）</b> ・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エンジニアの派遣などシステムに関する技術サポートを事業の柱とする会社 ・ヒガシのITサポート事業で、システム機器の設置・保守を行っており、協業可能性が高く、また、ヘルプデスク事業という新たなサービスを顧客へ提供する機会を獲得 ・グループ会社のイシカワ社でもITエンジニアの派遣を行っており、協業可能性が高い



# 中期経営計画2023（2021/3～2023/3期）の主要取組振り返り

## ④ 事業領域別取組実績

**基幹・介護・ITサービス事業は売上計画超過達成**

事業領域・方針	振り返り
<b>基幹事業</b> ・収支構造の改革 ・収支基盤の強化	<b>2021年3月期売上136億円⇒2022年3月期売上142億円⇒2023年3月期売上170億円(中期達成率112.2%)</b> - 顧客よりの適正価格の收受や現場作業効率改善により各事業部・各グループ会社にて概ね利益率を1%～2%改善 - 自社での現場対応力を高めるため3年間で自車台数97台増車(山神買収によるもの66台) - 上記の内、配送効率を高めるため大型トラック(10トン車以上)は42台増車(山神買収によるもの22台) - 2022年11月に、保管能力を高めるため西淀川倉庫を新規賃借(780坪) - 2022年11月庫内作業効率化の観点からイカ社で、2つの倉庫を1つの倉庫に集約(2,167坪)
<b>介護サービス事業</b> ・規模拡大から効率性重視へシフト	<b>2021年3月期売上8.9億円⇒2022年3月期売上9.3億円⇒2023年3月期売上9.7億円(中期達成率107.4%)</b> - 7拠点を3拠点に統合し、拠点コストを削減。また拠点間のレンタル商品を在庫管理システムで一元管理することで在庫保有数を圧縮。この結果、2020年3月期事業利益率1%から2023年3月期の事業利益率は14%にまで回復
<b>ITサービス事業</b> ・自社対応力強化	<b>2021年3月期売上13億円⇒2022年3月期売上14億円⇒2023年3月期売上15.9億円(中期達成率113.6%)</b> - 2020年4月 東日本センター開設 2021年4月東海センター開設 - 自社対応売上比率(自社センター内キitting作業) 2021年3月期32% 2022年3月期38% 2023年3月期40%

## ⑤ ESG取組実績

**E目標(低公害車比率)は若干未達、S・G目標は達成**

セグメント	取組目標	振り返り
環境 (E)	保有車両の10%以上を低公害車とする	<b>2023年3月末 低公害車比率9.2%</b> (コロナ禍の影響で車両納車が遅れた影響もあり、10%の目標には未達)
社会 (S)	ワークライフバランスに関する公的認証である【働きやすい職場認証】を取得する	2022年2月 認証対象会社であるヒガシ21、ユートランスシステム、イシカワコーポレーション、トランスポート21、ワールドコーポレーションで <b>一つ星認証を取得</b>
ガバナンス (G)	重大な法令違反件数を0件とする	2021年3月期～2023年3月期の3年間で <b>重大な法令違反は0件</b>

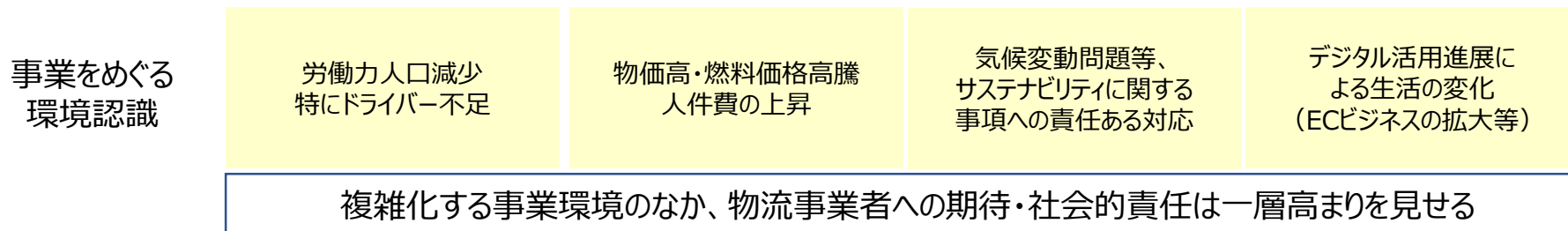
# 中期経営計画2026

<2024年3月期～2026年3月期>

～ 成長の礎を糧に飛躍する3年 ～

# 1. 環境認識と当社が中期経営計画2026で目指すもの

- 前中計での成果および下記事業環境認識を踏まえ、今次中計テーマを「成長の礎を糧に飛躍する3年」として各種施策に取り組む。
- また、こうした環境の変化および事業領域拡大を進めている現状を踏まえ、経営基本方針のもと当社の社会的な存在意義・価値を改めて整理し、今般グループパーパスを制定する。全社員一人ひとりがグループパーパスを意識し、各領域で取組を進める。



## 今次中計のテーマ：成長の礎を糧に飛躍する3年

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、前中計での成果を礎に更なる取組を進める

・サービス・効率性の向上  
・EC需要の取り込み  
・IT事業強化  
等を通じた事業成長

持続可能な発展に資する  
ESG経営への更なる取組

■ 当社の社会的な存在意義・価値を一人ひとりが認識し、志高く業務に取り組んでいくべく、今般「グループパーパス」を制定

経営基本方針

「安全」と「安心」を大切にして物流事業を通じ社会に奉仕する私達ヒガシ21

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、豊かな明日へつながります。

## 2. 中期経営計画2026の位置付け

# 長期経営ビジョン2030（2021/03～2030/03期）

2030年までに目指す姿「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」の実現に向け  
【定量目標】①売上高 500億円以上 ②重点事業領域比率 63%以上※ ③従業員数1,850名 を掲げる

<中期経営計画2023（前中期経営計画）>  
(2021/3～2023/3期)

### ◆主要取組◆

人材育成

成長投資

グループ経営の最適化

株主還元

グループとして初めて300億円の売上を達成  
(2018年3月期に200億円の売上を達成して  
から5年後に達成)

2023年3月期（実績）  
売上高 348億円

2021年3月期（実績）  
売上高 244億円

テーマ：成長の礎を糧に飛躍する3年  
<中期経営計画2026（当中期経営計画）>  
(2024年3月期～2026年3月期)

### ◆主要取組◆

サービス提供価値の向上  
(前中期で獲得した経営資源の利活用)

ITサービス事業の更なる強化

サステナビリティ経営の進展

株主還元

2026年3月期（当中期目標）  
売上高 420億円

前中期期間で売上300億円を超えたことを踏まえ、  
当中期経営計画の3年間で400億円を超える、  
『売上420億円』を目標とする

<次期中期経営計画>

長期ビジョン  
売上500億円達成に向けて

2030年3月期（長期ビジョン）  
売上高 500億円

※ 中期経営計画2026において全事業領域を成長ドライバーと位置付けて事業戦略を策定したことに伴い、重点事業領域比率指標は収束します。

### 3. 中期経営計画\_方針

経営課題	分類	主要取組方針
事業成長	事業領域別戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ オフィスサービス事業、3 PL事業、ビルデリバリー事業、ITサービス事業、介護サービス事業、基幹事業毎の事業戦略（後述）</li> <li>・ 事業の垣根を超えたシナジーの創出</li> </ul> <p style="text-align: right;">P14～</p>
デジタル対応・DX	業務効率化・技術インフラへの投資	業務効率化・運用強化に向け、事業成長に資する技術インフラ利活用を進める <b>【主な検討軸】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 大型マテハン等の導入による庫内作業省力化</li> <li>・ 顧客と共同で物流システム構築プロジェクトを推進</li> <li>・ 事務効率化を目的としたAI技術インフラの活用</li> </ul>
サステナビリティ (ESG)	サステナビリティ推進	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ パーパス制定、サステナビリティ推進委員会・未来創造室の新設による推進体制の整備・強化</li> </ul> <p style="text-align: right;">P22</p>
	環境 (E) ・ 気候変動に関する取組	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ Scope1・2におけるGHG排出量削減取組</li> <li>・ GHG排出量管理開始とTCFDに基づく情報開示検討</li> </ul> <p style="text-align: right;">P23</p>
	社会 (S) ・ 人的資本価値向上への取組 ・ 安全取組・社会貢献活動	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 人的資本価値向上に向けた人材育成と採用戦略</li> <li>・ 輸送安全に関する目標設定と安全に向けた取組</li> <li>・ ひまわりプロジェクトを軸とした社会貢献活動</li> </ul> <p style="text-align: right;">P24～</p>
	ガバナンス (G) ・ コーポレート・ガバナンス強化の取組み	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 取締役・委員会実効性評価活用による運営強化の継続</li> <li>・ サステナビリティ経営の強化</li> <li>・ 社外取締役の独立性・多様性の確保</li> </ul> <p style="text-align: right;">P27</p>

## 4. 中期経営計画2026（2024/3～2026/3期）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・ビルデバリー事業・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で買収した会社とかが「グループ」の事業融合が進んだことを踏まえ、買収対象会社の事業をオフィスサービス事業、ITサービス事業、基幹事業へ再配置し、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収束しております。

# 5. 中期経営計画2026における事業領域区分

事業領域区分	事業内容	担当会社・事業部（*）
<b>オフィスサービス （個人引越含む）</b>	<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）</li> <li>・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
<b>3PL</b>	<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/流通事業部 (東大阪総合物流G・門真総合物 流G)/営業企画開発部(流山LC・ 流山ⅡLC・鳴尾浜LC・北大阪 LC)/名古屋ロジネット事業部
<b>ITサービス</b>	<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

(\* )2023.4時点/  
 事業部は全てヒガシ21所属

# 5. 中期経営計画2026における事業領域区分

事業領域区分	事業内容	担当会社・事業部（*）
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・発送代行など）</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以外及び販売事業</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
<p><b>基幹</b></p> <p>※ 3PL事業領域を除く 輸配送等関係業務</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・輸配送業務</li> <li>・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(大阪PDセンター)/ 東京ロジネット事業部/輸送事業部/ 京滋・多久ロジネット事業部/ 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/ 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)

(\*)2023.4時点/  
事業部は全てヒガン21所属



# 5. 中期経営計画2026における事業領域区分

## 事業領域別数値目標(売上高・構成比率)



基幹事業  
**179**億円

+21億円

43%

合計 (2026年3月期)

**420**億円

16%

オフィスサービス事業

**67**億円

+8億円



3PL事業

**107**億円

+29億円



ITサービス事業

**34**億円

+10億円



介護サービス事業

**12**億円

+2億円

3%

5%

8%

ビルデリバリー事業

**21**億円

+4億円



## 6. 事業領域別施策

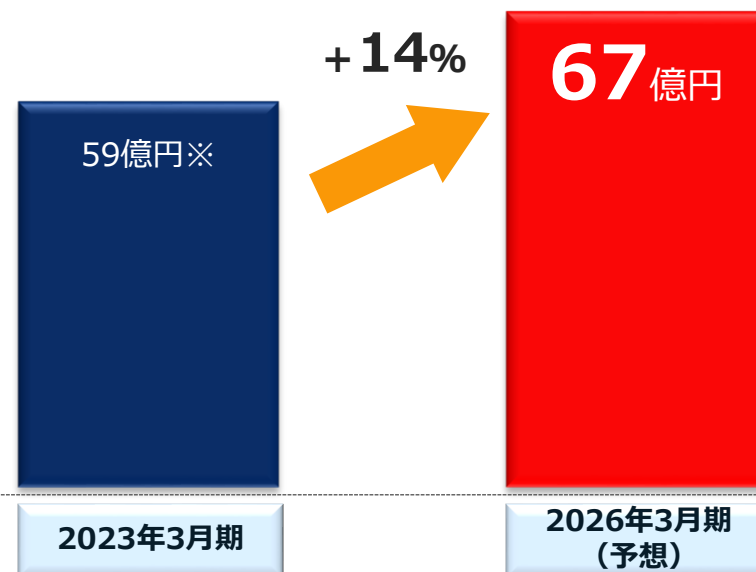
### オフィスサービス事業（個人引越含む）

#### 事業領域の拡大（移転・引越の多様化対応）

- ▶ 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との協業関係強化
- ▶ 首都圏での売上拡大のための人員採用の継続  
⇒ 首都圏で70名体制から100名体制への増強を目指す
- ▶ ワンストップ事業ができる体制（部）の充実  
⇒ 図面提案・什器販売・内装工事・配線工事といった移転業務の前工程の段階からの受注を目指す
- ▶ 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をグループ一般配送業務車両として活用し、収益性を高める

※P6の2023年3月期の売上高は55億円となっておりますが、当中期よりワールドコーポレーションの数値を含めて事業売上を算定するため、ワールドコーポレーション合算した数値に変更しています

#### 売上高



## 6. 事業領域別施策

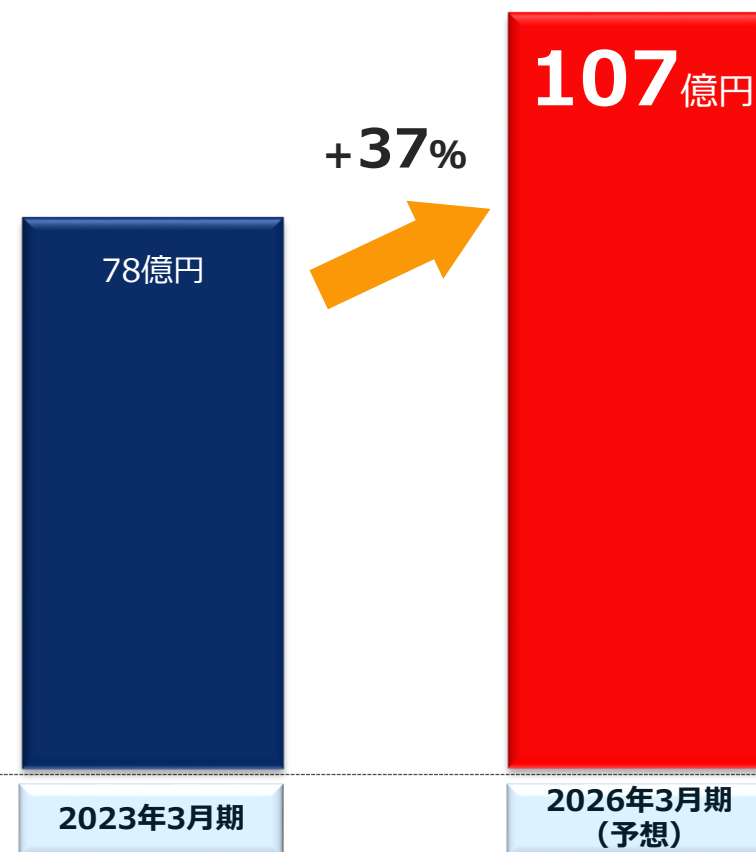
### 3 PL事業

#### e-コマース及びインフラ会社資材 3 PLの拡大 及び新規 3 PL顧客の獲得

- ▶e-コマース 3 PL事業では、中期会計期間中に新たに2拠点～3拠点の開設を目指す
- ▶インフラ会社資材 3 PLでは、現状の取扱品目を拡大し、更なる物量拡大を目指す
- ▶インフラ会社の資材 3 PLに使用するシステム拡張については、顧客との共同検討を進める
- ▶大阪府茨木市に 3 PL業務向けの大型倉庫（約5,700坪）を2023年4月より賃借開始
- ▶名古屋地区での新規 3 PL業務の拡張を目指し、2025年3月に稼働する新倉庫建設（約4,600坪）
- ▶首都圏における新規 3 PL業務獲得を目的として、東京本社へ 3 PL専門の営業チームを創設（営業企画開発部東京オフィス）
- ▶新規 3 PL業務の現場管理者の早期育成を目的として、既存 3 PL倉庫で現場管理の候補者を育成



#### 売上高



## 6. 事業領域別施策

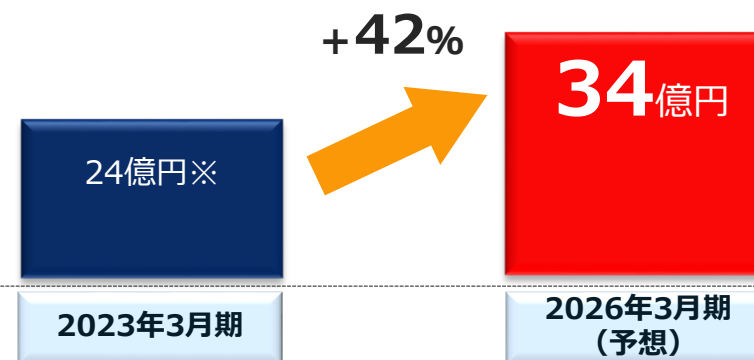
### ITサービス事業

#### 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

- ▶ POS保守・メンテ・コールセンター業務といったITサポート業務を主体とする旅人社を2022年8月買収したことを受け、ヒガシ21のITサポート事業部、旅人社、イシカワコーポレーションのSE派遣事業の3つの事業を当中期会計期間のITサービス事業として位置付け
- ▶ 人材面では、共同採用や、相互の人材交流を進める
- ▶ SE派遣のイシカワ、IT機器キッティングのヒガシ21、コールセンターの旅人社のそれぞれの業務の強みをパッケージ化し、3社の既存顧客へ展開することで、新規業務の獲得を目指す
- ▶ ICT機器のライフサイクルマネジメント業務の受託を目指す  
⇒ICT機器の導入・保守（コールセンター業務含む）・廃棄に至る作業を物流とセットで全国展開し、事業発展を目指す

※P8の2023年3月期の売上高は15.9億円となっておりますが、当中期より旅人社の数値を含めて事業売上を算定するため、旅人社を合算した数値に変更しています。

#### 売上高



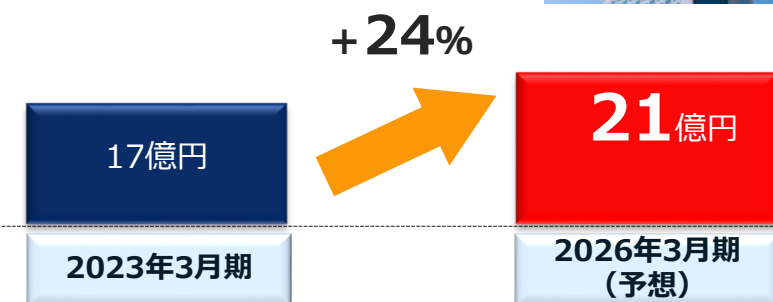
## 6. 事業領域別施策

### ビルデリバリー事業

#### メール室事業の本格化と総務代行業務へチャレンジ

- ▶メール室業務人員を現状の100名から190名へ増員
- ▶総務代行業務の人員体制30名を目指す
- ▶現在のビルデリバリー拠点に存在する1,300のテナント様との取引割合を30%から50%へ引き上げ  
⇒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【ビルのよろず屋】としての立ち位置を確立する

#### 売上高

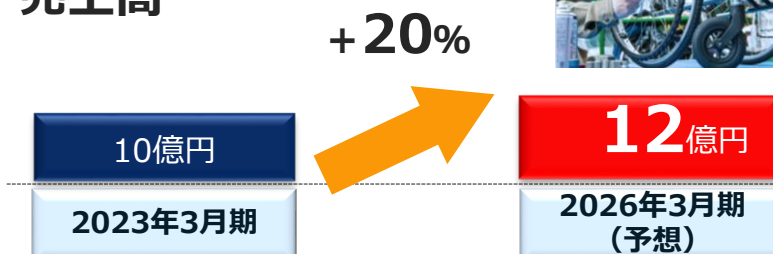


### 介護サービス事業

#### 事業効率化から事業拡大ステージへ

- ▶大阪北部へ小型レンタルセンター開設
- ▶名古屋南部へ小型レンタルセンター開設
- ▶首都圏レンタルセンター開設
- ▶都心部での介護消耗品販売事業の開始

#### 売上高



# 6. 事業領域別施策

## 基幹事業

### 収益構造の改革

- ▶ コロナ影響が強く残る事業部の立直し
- ▶ 本社各部による支援体制の構築  
営業企画開発部－営業拡大支援/営業総務部－業務効率化支援

### 収益基盤の強化

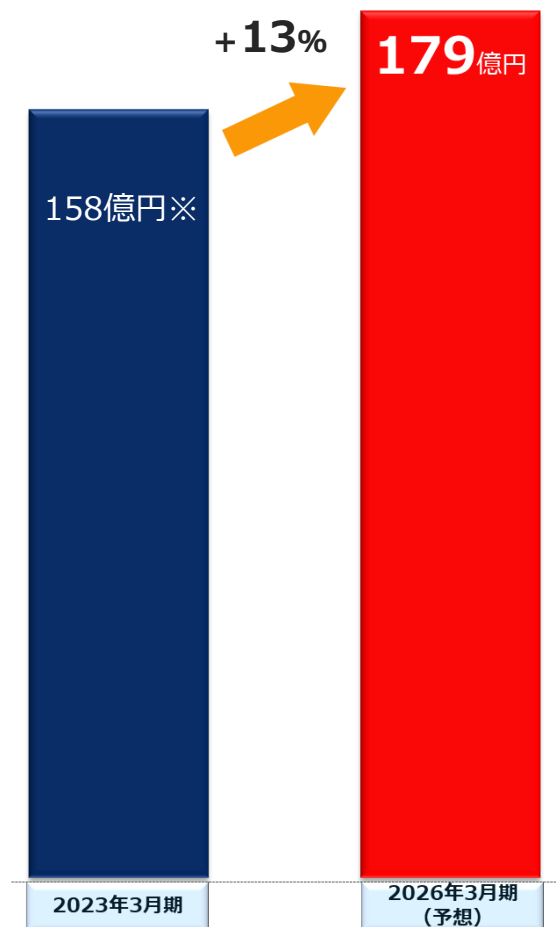
- ▶ 輸送力拡張のための大型車導入施策継続
- ▶ 自車台数の増加
- ▶ 倉庫面積拡大（自社建設又は賃借）

#### 参考：当社における基幹事業の役割

基幹事業は事業領域区分 3 PL対象となる業務を除く、物流の基本となる倉庫運営・車両管理等における当社事業の【現場力】の源泉。  
グループ全体の倉庫・車両・ドライバー・庫内作業員等の物流資源の基礎として、他事業が受託・設計した物流を実現する【現場力】の1つとして重要な機能を有す。

※P8の2023年3月期の売上高は170億円となっていますが、旅人社及びワールドコーポレーションの売上数値が含まれており、事業融合性の観点から、当中期計画より旅人社の売上はITサポート事業売上として、ワールドコーポレーションの売上はオフィスサービス事業売上とした数値に変更します。

### 売上高



# 7. ヒガシトウエンティワングループのサステナビリティ

## 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

※方針詳細は当社公式サイト「サステナビリティ」ページ掲載

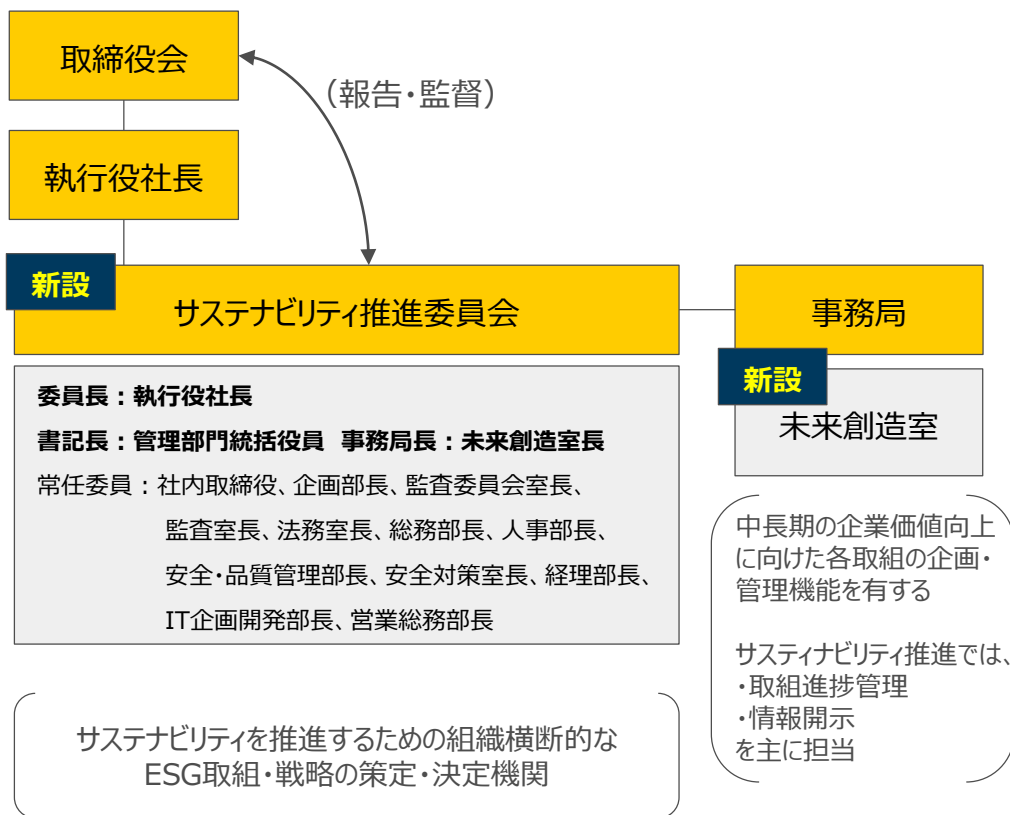
### グループパーパスの制定

#### 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～）





## 気候変動に関する取組

- 国際的な課題であり、事業運営への影響も想定される気候変動問題を重要課題と位置づけ、中期経営計画2026では温室効果ガス排出量管理・削減の取組を継続するとともに、気候変動に係る情報開示に取組む。

### GHG（温室効果ガス）排出量削減

- ▶ 事業成長に伴い設備等が拡張するなかでも、環境に配慮した事業活動を継続

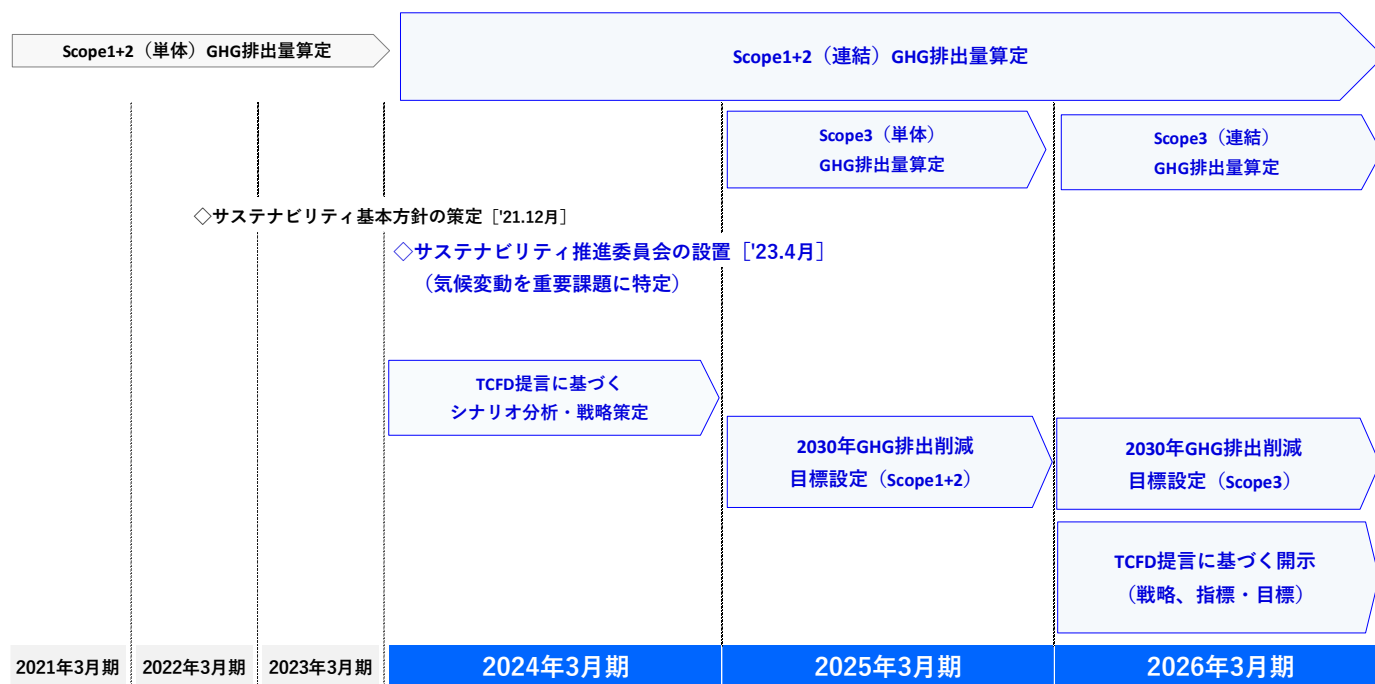


主要取組	
Scope1	社有車（トラック・営業車） <b>低公害車導入率10%以上</b> 達成
Scope2	グリーン電力導入等、使用施設の低エネルギー化

### 気候変動に関する取組検討と情報開示

- ▶ GHG排出量管理の実施とTCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言に基づく取組・情報開示を進める

情報開示検討・  
実施スケジュール





## 人的資本価値向上への取組

- 労働人口減少に伴い人材不足が懸念されるなか、中期経営計画2026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に取り組む。

### 人材育成方針

ヒガシ21グループでは、パーパス（存在意義）「安心をずっと、驚きをもっと。人と技術とITで、新たな価値を創造し、豊かな明日につなぎます。」に共感する人材、並びに、VISION2030で目指す姿「お客様に最高のサービスをお届けするために変革し続ける企業」の実現に向け行動できる人材を育成してまいります。

### 人材育成（教育）

- ▶ 業務が高度化するなかで、マネジメント人材、物流設計・管理スキル保有人材の早急な育成が必要。グループ人材育成方針を設定し、更なる教育機会提供・プログラムの見直しを通じ、人材育成強化を図る

#### 【研修プログラム(見直し)】

匠塾（※）の内容強化 ※物流スキル向上に向けた社内研修	管理職育成研修強化 （管理職候補層へも受講範囲拡大）
女性活躍推進フォロー強化 （特別プログラム受講者への継続フォロー）	フォローアップ研修の新設 （中途採用含む入社3年後の従業員）

### 人材確保（採用）

- ▶ ヒガシ21人材開発グループで採用ノウハウの管理・集約に取り組む。  
・職種に応じ外部募集広告、人材紹介会社の活用強化
- ▶ とりわけ総合職は第2新卒（若手業界未経験者層）の積極採用を実施。

#### 【グループ在籍計画と総合職採用（単体）】

	中期経営計画2026			
	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
従業員数計画 (翌4月1日時点)	1,394名	(1,440名)	(1,530名)	<b>1,600名</b>
新卒採用計画 (第2新卒含)	20名	20名	<b>25名</b>	<b>25名</b>

### 労働環境整備

- ▶ 人材確保、既存社員の定着を推し進めるために、労働条件・労働環境整備に取り組む。

#### 主要取組

- ・「働きやすい職場認証制度（国交省）」の二つ星獲得
- ・女性管理職登用の推進（2025年度末10%以上）
- ・男性育児休業取得率向上への取組（毎年度50%以上）
- ・有給休暇取得率向上への取組み（毎年度60%以上）
- ・所定外労働時間圧縮への取組み  
（ドライバーの2024年度問題含む 総合職等は月間20時間以内）
- ・新卒新入社員向けアドバイザープログラムの継続実施
- ・エンゲージメント調査開始

## 安全に関する取組

- ヒガシ21グループは、「輸送の安全に関する基本的な方針」に基づき、物流事業者として輸送の安全を確保するために「輸送の安全に関する目標」を設定し、安全を徹底する事業活動に取り組む。

### 輸送の安全に関する主要目標

項目	年度達成目標
ヒガシトゥエンティワングループ全体の車両事故率評価	<b>AAA (トリプル A : 事故率 2%以内) ※</b>
重大事故 (自動車事故報告規則第 2 条に規定する事故)	<b>0 件</b>
飲酒運転・過積載違反	<b>0 件</b>

※ 車両事故率評価 AAA とは、年間事故件数を全ての所有車両数（事業用・自家用・フォークリフト）で割り パーセント表示したものが 2%以内となる最高の評価。  
 (参考) A A ≧5%以内、A ≧8%以内、B ≧15%以内

### 安全啓発に向けた各取組

安全会議/安全対策委員会/事故審査委員会/事故者面談/安全パトロール/安全衛生大会・協力会社セミナー/  
 無事故無違反表彰実施/事故防止強化月間（事故運動）/こどもミュージアムプロジェクト（▶P26参照）

## 社会貢献活動



- ヒガシ21グループでは、太陽のようにあたたかく、ひまわりのようにやさしい気持ちで子どもたちの未来を応援したいという思いを『ひまわりプロジェクト』と名付け、子どもを軸とした取組みを継続展開する。
- 2023年度から「こころの劇場」(劇団四季) 大阪府開催に協賛(小学生への公演招待)を開始。

### 交通安全啓発



こどもミュージアムプロジェクト・フェスタへの参画  
(2019年～)



交通安全絵画コンテストの  
開催(2019年～)



園児向け交通安全教室の  
開催(2019年～)

### 協賛・支援活動



ヒーローズカップ(全国小学生ラグビー大会)への協賛  
(2017年～)



NPO法人ライツオン・チルドレンへの  
PC寄付(2019年～)



「こころの劇場」(劇団四季)  
への協賛(2023年～)

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

## コーポレート・ガバナンス強化の取組み

- 当社は2019年6月に指名委員会等設置会社へ移行。経営における監督と執行の分離を明確にし、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。
- 更なるガバナンス強化に向けて、取締役・委員会実効性評価による運営強化継続、パーパスの制定、サステナビリティ委員会設置等を進める。

### 主要取組

取締役会・委員会実効性評価  
による運営強化継続

サステナビリティ経営の強化  
(パーパス制定・委員会設置)

独立性・多様性の確保  
・取会・委員会の社外取締役過半数確保  
・女性取締役の参画

### 【ガバナンス体制・機能】

