

|| 企業調査レポート ||

ヒガシトゥエンティワン

9029 東証 2 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2021 年 6 月 11 日 (金)

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. 2021 年 3 月期の業績概要	01
2. 2022 年 3 月期の業績見通し	01
3. 中長期成長戦略	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. 強み	08
4. リスク要因・収益特性と課題・対策	08
■ 業績動向	09
1. 2021 年 3 月期の業績概要	09
2. セグメント別動向	10
3. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	12
1. 2022 年 3 月期の業績見通し	12
2. 重点施策	12
■ 成長戦略	13
1. 中長期成長戦略	13
2. 主要取り組み項目	14
3. 事業領域別施策	15
4. 弊社の注目点	17
■ 株主還元策	18
■ SDGs への取り組み	19

要約

高付加価値サービスや首都圏ビジネスを拡大する物流企業

ヒガシトゥエンティワン <9029> は関西を地盤としつつ、首都圏での事業を拡大中の物流企業である。個々の顧客ニーズに対応した物流設計力が強みで、主要株主を中心とする幅広い分野の大手優良顧客層を安定収益基盤として、高付加価値サービスや首都圏ビジネスの更なる拡大により中長期成長を目指している。

1. 2021 年 3 月期の業績概要

2021 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 2.7% 減の 24,436 百万円、営業利益が同 2.6% 増の 1,022 百万円、経常利益が同 22.0% 増の 1,287 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 3.6% 減の 666 百万円となった。売上面では、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）により主要顧客からの受注が減少したものの、ビルデリバリー事業での新規案件獲得、e- コマース向けの大型物流センター開設（門真市）、インフラ会社の資材運搬拡大、GIGA（Global and Innovation Gateway for ALL）スクール構想に伴う PC キットング業務受託など積極的な業容拡大に努めた結果、前期比微減の水準を確保した。利益面では、営業利益では、成長戦略に必要な投資財源を確保するための、本社間接費を中心とした経費削減や収益性の低い事業のコスト構造改革が寄与し、経常利益では助成金収入が寄与した結果、いずれも計画超の増益となり過去最高を更新した。なお、親会社株主に帰属する当期純利益は、前期に計上した特別利益の剥落や特別損失計上により微減となった。

2. 2022 年 3 月期の業績見通し

2022 年 3 月期の連結業績見通しについては、売上高が前期比 6.4% 増の 26,000 百万円、営業利益が同 21.4% 増の 1,241 百万円、経常利益が同 0.9% 増の 1,300 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 22.8% 増の 818 百万円を見込んでいる。また、期末配当については、同 2.0 円増配の 20.0 円としている。コロナ禍以前への景気回復の足取りは弱く、今後も不透明な経営環境が続くものと予想されるものの、下期より新事業となる資材 3PL 業務が開始されることや、首都圏での事務所移転作業の獲得増等を見込んでいることから増収予想となっている。利益面では、経費削減への継続的な取り組みや業務効率上昇を推進することによって大幅営業増益を見込んでいる。なお、助成金収入の剥落により経常利益は微増、特別損失の剥落により親会社株主に帰属する当期純利益は大幅増益を予想している。

要約

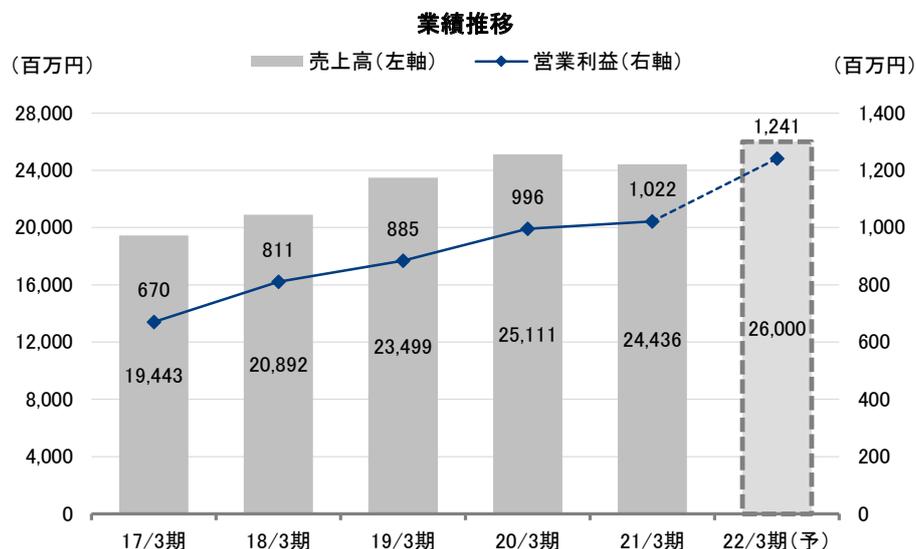
3. 中長期成長戦略

同社は、中期経営計画で事業領域別施策を取っている。具体的には、重点事業として、物流設計力を生かした「オフィスサービス事業」「3PL 事業」「ビルデリバリー事業」の拡大及びグループの総合力を高めるための「M&A 戦略」の 4 つを挙げ、基幹事業では収益構造の改革や収益基盤の強化に取り組むとしている。また、新長期経営ビジョンの目標値として、2023 年 3 月期に売上高 300 億円、重点事業領域比率※ 45.0% (2020 年 3 月期は 30.0%)、3 年累計営業キャッシュ・フロー 36 億円、ROE6% 以上、2030 年 3 月期に売上高 500 億円以上、重点事業領域比率 63.0%、従業員数 1,850 名を掲げている。同社は、地盤である関西圏での高い知名度や安定収益基盤により、景気変動やコロナ禍の影響は比較的軽微と言える。また、重点事業を中心に、市場シェア拡大余地が大きい首都圏ビジネスも徐々に拡大していることから、中長期的に収益拡大基調が期待できると弊社では見ている。

※ 同社が定める重点事業がグループ全体の売上に占める比率。

Key Points

- ・ 関西を地盤とする物流企業で、幅広い分野の大手優良顧客層が安定収益基盤となる
- ・ 2022 年 3 月期は首都圏ビジネスの更なる拡大や新事業開始により大幅営業増益を見込む
- ・ 市場シェア拡大余地が大きい首都圏ビジネスが徐々に拡大していることから、中長期的に収益拡大基調が期待できる (2021 年 3 月期の首都圏売上比率は 37%)



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

物流設計能力を強みとし、関西圏から首都圏へ事業を拡大する物流企業

1. 会社概要

同社は関西を地盤として、首都圏にも展開する物流企業である。主要株主を中心とする大手優良顧客層を安定収益基盤として、高付加価値サービスや首都圏ビジネスの更なる拡大により中長期成長を目指している。

本社は大阪市中央区にあり、物流センターは大阪府茨木市（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（阪神倉庫）、埼玉県戸田市（ドキュメントサービスセンター）、愛知県小牧市（名古屋総合物流グループ）、佐賀県多久市（多久ロジネットセンター）、大阪府東大阪市（東大阪総合物流グループ）等に展開している。また首都圏での事業拡大を受け、2016年4月1日に東京本社を五反田に新設し、2本社制とした。その後、東京本社人員の拡大や、首都圏での営業拠点機能を高めるため、東京都港区新橋に東京本社は移転させている。

2021年3月期末の資本金は1,001百万円、自己資本比率は56.4%、1株当たり純資産は685.17円、発行済株式数は13,264,000株（うち自己株式数255,042株）である。

2021年3月期末時点の連結子会社は6社あり、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）となる。また、連結ベースの従業員数は998名となっている。

2. 沿革

1944年12月に、大阪陸運局運送事業免許第一号会社として、大阪貨物自動車運輸（株）を始めとする大阪市東区内の運送会社13社が統合して大阪東運送（株）を設立した。その後、経営基盤強化のため、1947年11月に日本生命保険（相）が資本参加（現在は第2位株主）した。

その後は業容拡大に伴い、1979年4月に東京営業所を開設、1985年8月にヒガシ運送サービス（株）に社名変更、1994年5月に現在地（大阪市中央区）に本社ビルを新築、2002年2月に（株）ヒガシトゥエンティワンに社名変更した。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市場第2部に上場している。

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月完全子会社化）、2017年7月にイシカワコーポレーションを完全子会社化、2017年9月にトランスポート21を設立、2018年4月にビル館内デリバリー事業をFMサポート21に承継、2020年10月にオフィスサービス事業をヒガシオフィスサービスに承継している。

ヒガシトゥエンティワン

9029 東証 2 部

2021 年 6 月 11 日 (金)

<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	東京証券取引所市場第 2 部に株式上場
2016年 1月	ユートランシステム (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	ビル館内デリバリー事業を (株) FM サポート 21 (会社分割準備会社として 2017 年 5 月設立) に承継
2020年10月	オフィスサービス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

出所: 有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

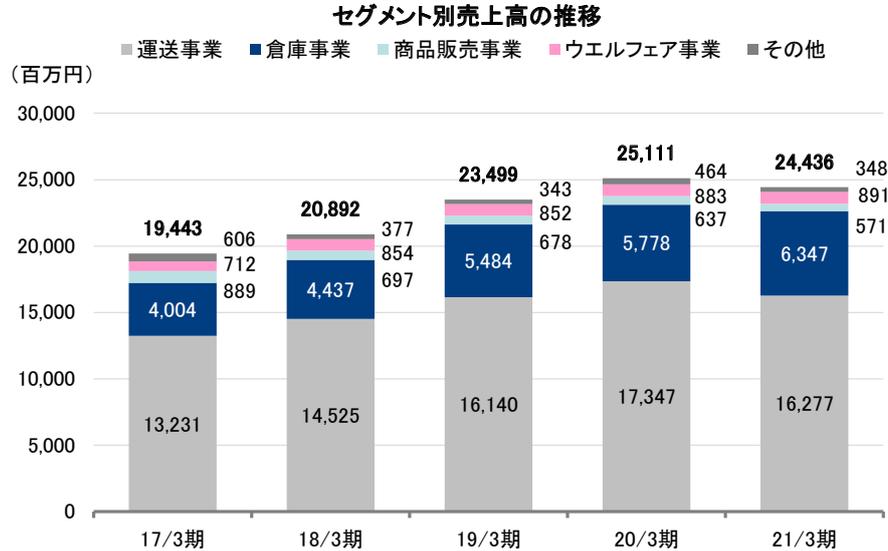
■ 事業概要

運送事業や倉庫事業を中心に様々な物流サービスを提供し、幅広い分野の大手優良顧客層が安定収益基盤となる

1. 事業概要

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 サポート事業、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、その他事業となる。また、連結子会社では、ユートランスシステムが精密機器輸送サービス、イシカワコーポレーションが物流・流通加工サービス、FM サポート 21 がビルデリバリー事業、トランスポート 21 が輸送サービス事業、ヒガシオフィスサービスとワールドコーポレーションがオフィスサービス事業を展開している。

セグメント別売上高の推移については、2021 年 3 月期はコロナ禍の影響を受けたものの、主力の運送事業及び倉庫事業は概ね順調に拡大している。



(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並びに一般荷主等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等、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、精密書類・OA 機器等の回収・リサイクル化に応えられる体制を整えている。また、オフィスの機密書類等の紙資源処理は、全国各地で選定した製紙会社及び運送業者と提携して、ダンボール箱に詰めた機密書類を第三者の目に触れさせることなく溶解処理している。回収からリサイクル処分完了までのトータル物流システムによって、資源の再利用等の環境負荷軽減に対応した業務を提供している。

(d) ビルデリバリー事業

大型都市ビル内の快適な環境を守り、円滑なモノの流れを保つために、ビル館内での物品の搬出入を一括管理して共同配送することで、モノの流れを統括する物流システムを構築している。首都圏では東京オペラシティ・六本木ヒルズ・表参道ヒルズ・仙石山ヒルズ・御茶ノ水ワテラストワー・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 池袋・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・新ダイビル等で受託している。

(e) メールサービス事業

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

(f) IT サービス事業

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

(g) 精密機器輸送サービス

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

(2) 倉庫事業**(a) 保管サービス事業**

製鋼所、家電商品メーカー、e- コマース向けの大型物流センター等、個々の顧客の商品に適した保管・管理を提供している。また、在庫管理から物流加工、配送まで一貫した総合情報システムで、顧客の物流基地としての機能を提供している。一例を挙げると、多口ロジネットセンターは Joyson Safty Systems グループ (旧: タカタ (株)) のエアバッグ部品用の物流基地となっている。

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 時間監視体制等の警備システムを整え、利便性と安全性を両立させている。保存期間が到来した機密文書等は廃棄（リサイクル）するなどの一貫したシステムを採用することで、オフィススペースの有効活用を図るサービスを提供している。また、紙で保管されたままの文書や図面をデータ化するデジタルソリューション事業にも取り組んでいる。

(c) 物流・流通加工サービス

帳票類等の印刷物の書類保管、梱包、封入、発送、管理を行っている。それぞれの特性に合わせて、顧客のニーズに柔軟に対応したサービスを提供している。近年では、2020 年 3 月期より関西圏にて e- コマース向けの庫内仕分作業にも参入し、さらに、2022 年 3 月期下期より新事業となるインフラ会社の資材 3PL 業務が開始される予定。また、さらなる事業拡大に向け、2023 年 4 月に 3PL 用の大型倉庫（約 6,000 坪）を茨木市に開設予定である。

(3) 商品販売事業

物流事業から派生した事業で、物流インフラを活用した各種梱包資材や OA 機器等の販売を行っている。

(4) ウェルフェア事業

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

(5) その他事業

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

2. 主要顧客

同社の主要顧客は、主要株主でもある日本生命グループ、関西電力 <9503> グループ、(株)毎日新聞社グループ等が中心となっている。直近では、関西圏にて e- コマース向け業務を開始したことから e- コマース会社が売上高 3 位となっている。全体の売上高は新規顧客開拓により増加基調であるものの、並行して既存主要顧客に対する深耕も進展しているため、結果的に上位 10 社の売上占有率は概ね 40% 台で推移している。また、首都圏売上比率は概ね 30% 台後半で推移している。

事業概要

主要顧客上位 10 社と首都圏売上比率 (2021 年 3 月期)

(単位：百万円)

順位	顧客	売上高
1	日本生命グループ	4,241
2	関西電力グループ	1,514
3	大手 e- コマース会社	1,197
4	毎日新聞社グループ	626
5	中堅電器メーカー	546
6	上場オフィス什器メーカー (グループ会社向け含む)	526
7	上場運送会社	510
8	上場服飾資材メーカー	487
9	自動車部品メーカー	447
10	上場通信社グループ (グループ会社向け含む)	370
	上位 10 社売上占有率	43%
	首都圏売上比率	37%

出所：会社資料よりフィスコ作成

3. 強み

同社の強みは、幅広い分野の大手優良顧客層を安定収益基盤としていることと、個々の顧客ニーズに対応した物流設計力である。このため、物流設計力を生かした「オフィスサービス事業」「3PL 事業」「ビルデリバリー事業」の拡大を推進している。

4. リスク要因・収益特性と課題・対策

物流業界において収益に影響を与える一般的なリスク要因としては、景気変動、競合激化による価格変動、法的規制・環境規制、ドライバー不足、外注費や燃料費の高騰、事故・災害などがある。同社は関西圏で高い知名度を誇り、主要株主を中心とする幅広い分野の大手優良企業を安定収益基盤としているため、収益変動リスクが小さいと考えられる。また、特定顧客への依存度については、売上上位 10 社の占有率が概ね 40% 台と比較的高い水準で推移しているものの、売上高に占める割合が 10% を超える顧客は日本生命グループのみで、売上上位 10 社の多くは同社の主要株主でもある。さらに同社は、首都圏ビジネスの更なる拡大を目指しているが、同時に既存主要顧客に対する深耕や高付加価値サービスの拡大も推進している。以上のことから、特定顧客への依存度の高さは大きなリスク要因とはならないと弊社では見ている。なお、季節要因については、年度末の 3 月に企業の移転・引越、レイアウト変更等が集中するため、第 4 四半期の売上構成比が高くなる傾向がある。

業績動向

2021 年 3 月期は計画超の営業・経常増益で過去最高を更新

1. 2021 年 3 月期の業績概要

2021 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 2.7% 減の 24,436 百万円、営業利益が同 2.6% 増の 1,022 百万円、経常利益が同 22.0% 増の 1,287 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 3.6% 減の 666 百万円となった。また、2020 年 10 月 30 日に上方修正した予想に対しては、売上高で 4.0%、営業利益で 5.7%、経常利益で 22.7%、親会社株主に帰属する当期純利益で 25.3% 上回って着地した。

売上面では、2020 年 3 月期の Windows10 への切替に伴う PC 関連特需の反動に加え、コロナ禍により自動車生産減速等に伴う輸送需要減少や緊急事態宣言発出に伴うオフィス移転・レイアウト変更の中止・延期等があったものの、ビルデリバリー事業での新規案件獲得、倉庫事業での e- コマース向け業務の通期稼働、インフラ会社の資材運搬拡大、GIGA スクール構想に伴う PC キット業務受託など積極的な業容拡大に努めた結果、前期比微減の水準を確保した。利益面では、営業利益及び経常利益で過去最高を更新した。残業・旅費・消耗品などの経費削減や好調営業所への人員シフトによる業務効率改善という収支構造改善と成長のための人員・車両投資を同時に行った結果、売上総利益率は前期比 1.5 ポイント上昇の 20.7% となり、投資費用を含んだ販売費及び一般管理費は同 1.3 ポイント上昇の 16.5% となり、営業利益率は同 0.2 ポイント上昇 4.2% となった。経常利益については、営業外収益である助成金収入 213 百万円が寄与した。なお、親会社株主に帰属する当期純利益は、前期に計上した投資有価証券売却益 184 百万円の剥落や特別損失 240 百万円の計上により微減となった。

2021 年 3 月期連結業績

(単位：百万円)

	20/3 期 実績	21/3 期			
		修正計画	実績	前期比	修正計画比
売上高	25,111	23,500	24,436	-2.7%	4.0%
売上総利益	4,819	-	5,062	5.0%	-
売上総利益率	19.2%		20.7%		
販管費	3,822	-	4,039	5.7%	-
営業利益	996	968	1,022	2.6%	5.7%
営業利益率	4.0%		4.2%		
経常利益	1,055	1,050	1,287	22.0%	22.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	691	532	666	-3.6%	25.3%
1 株当たり当期純利益 (円)	53.62	-	51.33	-	-
1 株当たり純資産 (円)	648.20	-	685.17	-	-

注：21/3 期修正計画値は 2020 年 10 月 30 日発表の上方修正値
 出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2. セグメント別動向

2021 年 3 月期のセグメント別業績

(単位：百万円)

	20/3 期 実績	21/3 期	
		実績	前期比
売上高	25,111	24,436	-2.7%
運送事業	17,347	16,277	-6.2%
輸送サービス事業	10,738	9,659	-10.0%
オフィスサービス事業	5,121	5,000	-2.4%
ビルデリバリー事業	1,488	1,618	8.7%
倉庫事業	5,778	6,347	9.9%
商品販売事業	637	571	-10.3%
ウエルフェア事業	883	891	0.9%
その他	464	348	-25.0%
営業利益	996	1,022	2.6%
運送事業	1,835	1,679	-8.5%
倉庫事業	653	876	34.1%
商品販売事業	11	10	-9.6%
ウエルフェア事業	6	129	1812.2%
その他	68	21	-68.9%
全社費用	-1,578	-1,693	-

出所：決算短信、ヒアリングよりフィスコ作成

(1) 運送事業

運送事業の売上高は前期比 6.2% 減の 16,277 百万円、営業利益が同 8.5% 減の 1,679 百万円となった。輸送サービス事業は、コロナ禍の影響による自動車生産減速等や主要顧客である機械メーカーや飲料メーカーからの受注減少により、輸送需要が減少した。オフィスサービス事業は、前期の大手顧客による特需案件の反動に加えて、緊急事態宣言発出に伴うオフィス移転・レイアウト変更の中止・延期等の影響を受けた。一方、ビルデリバリー事業は、新規案件獲得（HAREZA 池袋、神谷町トラストタワー）が寄与し伸長した。また、メールサービス事業も順調に獲得した。IT サービス事業は、前期の Windows10 移行に伴う入替特需の反動があったものの、GIGA スクール構想に伴う PC キット業務受託など積極的な業容拡大に努めた。

(2) 倉庫事業

倉庫事業の売上高は前期比 9.9% 増の 6,347 百万円、営業利益は同 34.1% 増の 876 百万円となった。e- コマース大手からの庫内業務受注やインフラ会社の資材運搬拡大により伸長した。

(3) 商品販売事業

商品販売事業の売上高は前期比 10.3% 減の 571 百万円、営業利益は同 9.6% 減の 10 百万円となった。前期の Windows10 移行に伴う入替特需の終了及びコロナ禍の影響を受けて大口得意先に対する PC 販売が減少した。

業績動向

(4) ウェルフェア事業

ウェルフェア事業の売上高は前期比 0.9% 増の 891 百万円、営業利益は同 1812.2% 増の 129 百万円となった。福祉用具レンタルにより売上が増加した。また、拠点統廃合により人件費等が減少したことにより増益となった。収益構造改革の成果が出て、収益改善が進んでいると言える。

(5) その他

その他の売上高は前期比 25.0% 減の 348 百万円、営業利益は同 68.9% 減の 21 百万円となった。PC キットティング作業等のスポット案件が終了したことにより、減収減益となった。

3. 財務状況と経営指標

2021 年 3 月期末の資産合計は前期末比 472 百万円増加の 15,811 百万円、負債合計は 63 百万円減少の 6,897 百万円となった。資産では営業未収入金、差入保証金などが増加し、負債では未払法人税等や長期借入金などが減少した。また、純資産合計は 536 百万円増加して 8,913 百万円、自己資本比率は 1.8 ポイント上昇して 56.4% となった。なお、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。これらの結果、財務の健全性は良好と言えるだろう。

貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	17/3 期	18/3 期	19/3 期	20/3 期	21/3 期	増減
資産合計	12,281	13,908	14,396	15,338	15,811	472
(流動資産)	5,885	6,915	6,931	7,771	8,052	281
(固定資産)	6,395	6,992	7,464	7,567	7,758	191
負債合計	5,130	6,335	6,539	6,961	6,897	-63
(流動負債)	3,829	4,329	4,532	5,194	5,338	144
(固定負債)	1,300	2,005	2,007	1,767	1,559	-208
純資産合計	7,150	7,572	7,856	8,376	8,913	536
(経営指標)						
自己資本比率	58.2%	54.4%	54.6%	54.6%	56.4%	1.8pt
ROE (自己資本当期純利益率)	7.7%	6.8%	7.6%	8.5%	7.7%	-0.8pt
営業利益率	3.4%	3.9%	3.8%	4.0%	4.2%	0.2pt

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)

	17/3 期	18/3 期	19/3 期	20/3 期	21/3 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	724	857	955	1,297	508
投資活動によるキャッシュ・フロー	-187	-631	-633	-260	-534
財務活動によるキャッシュ・フロー	-331	348	-609	-420	-101
現金及び現金同等物の期末残高	2,289	2,864	2,577	3,194	3,068

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2022 年 3 月期は増収・大幅営業増益を見込む

1. 2022 年 3 月期の業績見通し

2022 年 3 月期の連結業績見通しについては、売上高が前期比 6.4% 増の 26,000 百万円、営業利益が同 21.4% 増の 1,241 百万円、経常利益が同 0.9% 増の 1,300 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 22.8% 増の 818 百万円を見込んでいる。また、期末配当については、同 2.0 円増配の 20.0 円としている。

2022 年 3 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	21/3 期 実績	22/3 期			前期比
		上期予想	下期予想	通期予想	
売上高	24,436	11,883	14,117	26,000	6.4%
売上総利益	5,062	-	-	-	-
販管費	4,039	-	-	-	-
営業利益	1,022	526	715	1,241	21.4%
経常利益	1,287	554	746	1,300	0.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	666	349	469	818	22.8%
1 株当たり当期純利益 (円)	51.33	26.90	36.14	63.04	-

出所：決算短信、ヒアリングよりフィスコ作成

同社では、コロナ禍以前への景気回復の足取りは弱く、今後も不透明な経営環境が続くものと予想している。このような環境の下、売上面では、下期より新事業となる資材 3PL 業務が開始されることや e- コマース向け業務の拡大、重点事業と位置付けている首都圏での事務所移転作業の獲得増やビルデリバリー事業の伸長等を見込んでいることから、増収予想となっている。利益面では、人材投資や新事業に係る初期費用等でコストが増加するものの、経費削減への継続的な取り組みや業務効率上昇を推進することによって大幅営業増益を見込んでいる。また、助成金収入の剥落により経常利益は微増、特別損失の剥落により親会社株主に帰属する当期純利益は大幅増益を予想している。なお、新事業となる資材 3PL 業務が下期（2021 年 10 月）に開始される予定のため、売上、利益とも下期偏重の計画となっている。

2. 重点施策

重点施策としては、新事業となる資材 3PL 業務の開始、首都圏ビジネスの更なる拡大、東海エリアの売上拡大、IT サポート事業の自社キitting能力の拡充、本社 IT システム部増員による物流設計力拡大、M&A 戦略の継続、金融機関との連携強化による営業展開等を推進する方針だ。なお、人材投資としては新卒 22 名を採用し、中途 30 名の採用を予定している。

■ 成長戦略

営業キャッシュ・フロー創出力を重要な経営指標に位置付け、 2030 年 3 月期に売上高 500 億円以上を目標に掲げる

1. 中長期成長戦略

同社は成長加速を実現するために、2020 年 7 月に、新長期経営ビジョン「ヒガシ 21 グループ VISION2030」及び3ヶ年の「中期経営計画 2023」を公表した。「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、スタートアップと位置付ける「中期経営計画 2023」では、SDGs 達成を目標とする ESG 経営を基本方針としている。

数値目標としては、2023 年 3 月期に売上高 300 億円、重点事業領域比率 45.0% (2020 年 3 月期は 30.0%)、3 年累計営業キャッシュ・フロー 36 億円、ROE6% 以上、2030 年 3 月期に売上高 500 億円以上、重点事業領域比率 63.0%、従業員数 1,850 名を掲げている。

将来への成長イメージ

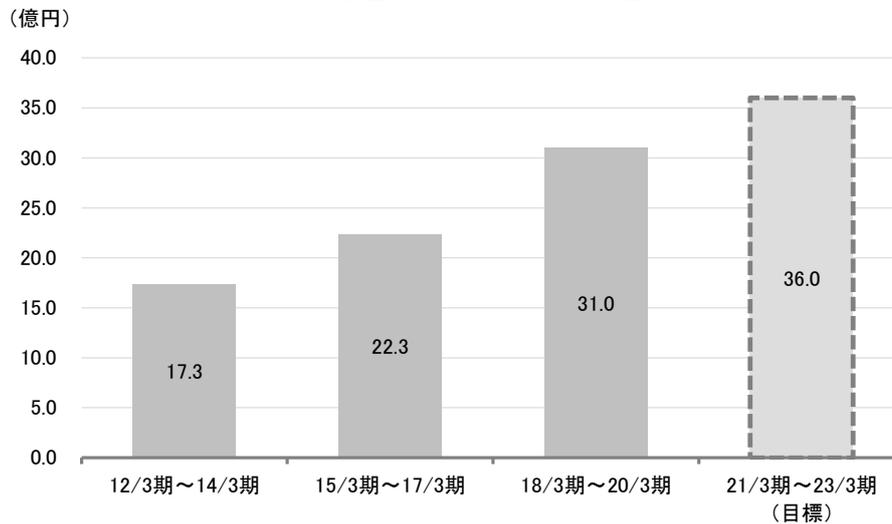


※重点事業領域比率：当社が定める重点事業（オフィスサービス事業、3PL事業、ビルデリバリー事業、M&A）がグループ全体の売上に占める比率
出所：長期経営ビジョンより掲載

「中期経営計画 2023」では、M&A や大規模倉庫投資、人員増強といった成長投資の推進と投資財源の確保、安定的な株主還元の実現に向けて、営業キャッシュ・フロー創出力を重要な経営指標に位置付けている。

成長戦略

3年累計営業キャッシュ・フローの推移



出所：長期経営ビジョンよりフィスコ作成

2. 主要取り組み項目

主要取り組み項目としては、(1) IT システム強化、(2) 人材採用・育成、(3) ホールディングス機能の強化、(4) コーポレート・ガバナンス目標、の 4 点を掲げている。

(1) IT システム強化

「インフラ・セキュリティ強化」と「IT を活用したサービス力の進化」の 2 点に取り組む。「インフラ・セキュリティ強化」としては、事業の継続的な成長に不可欠な IT インフラを守るためのセキュリティ対策強化やリモートワーク等に対応するための通信インフラ整備の強化、高水準のセキュリティ・インフラ環境を維持するための継続的、計画的な IT 投資を行う。また、「IT を活用したサービス力の進化」としては、IT を活用することで、顧客から求められるサービスの品質・効率性の進化、既存事業の成長や新事業創出の加速化、グループ統合マネジメントシステムの導入によりグループ全体での管理の標準化と管理コスト圧縮の実現、開発スピードと開発効率の向上のため、事業拡大の礎となるベンダーに依存しない開発基盤の確立を目指す。

(2) 人材採用・育成

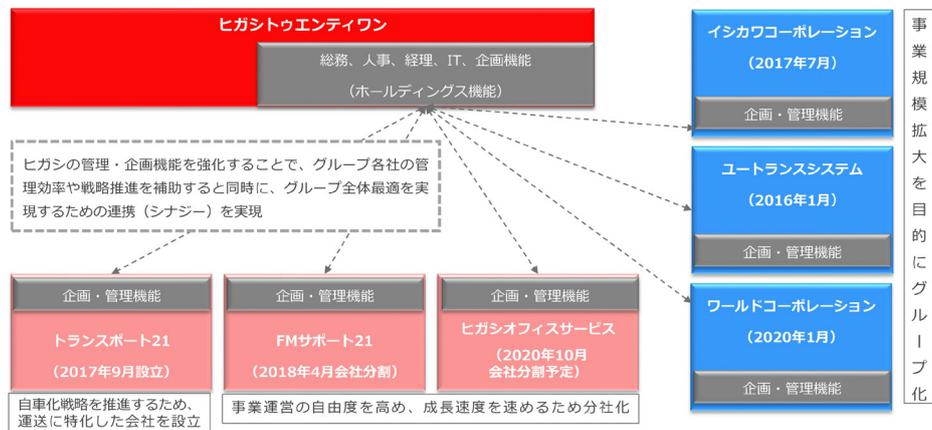
人材採用では、会社活性化のため新卒採用を積極化し、3 ヶ年中期経営計画期間中に 60 人の新卒採用（前 3 年間累計は 35 名）を目指す。また、2023 年 3 月末のグループ社員数 1,100 名を想定している。人材教育では、物流プロフェッショナルを育成する匠塾（社内独自教育）の拡大と上位のプロを育成する中級レベル研修や、リーダー層育成を目的とした管理者の意識変革研修を実施する。

(3) ホールディングス機能の強化

既にオフィスサービス事業などの戦略事業等について分社化を進め、事業の機動力を高めているが、これに加えて本社のホールディングス機能を強化して、グループ全体最適化を実現するためのシナジー実現を図る。

成長戦略

ホールディングス機能イメージ



出所：長期経営ビジョンより掲載

(4) コーポレート・ガバナンス目標

開かれたガバナンス体制によるリスク管理の徹底と中長期視点での議論を通じ、さらなる企業価値向上を目指す。継続的な取り組み方針としては、経営を多様な視点で分析可能な人材を社外取締役を選任することや、女性取締役の参画により多様な価値観を意思決定に反映させること、取締役会実効性評価により、取締役会のさらなる進化の実現を目指す。

3. 事業領域別施策

目標達成に向けて、重点事業領域の拡大と基幹事業の収益構造改革を推進する。3ヶ年中期経営計画の事業別売上目標、及び重点施策は以下のとおりである。

事業別売上目標

(単位：億円)

	20/3 期 実績	23/3 期	
		目標	増減率
重点事業			
オフィスサービス事業	40.0	50.0	25.0%
3PL 事業	14.0	57.0	307.1%
ビルデリバリー事業	15.0	18.0	20.0%
基幹事業	148.7	151.9	2.2%
独自事業			
介護サービス事業	8.8	9.1	3.4%
IT サービス事業	11.6	14.0	20.7%

注：20/3 期実績は大型特需案件を除いた数値。また、基幹事業の 23/3 期目標値は収益認識基準変更による売上減少 8.4 億円を含んだ数値。

出所：長期経営ビジョンよりフィスコ作成

成長戦略

(1) オフィスサービス事業

事業領域の拡大により、2023 年 3 月期の売上目標を 2020 年 3 月期比 25.0% 増の 50 億円としている。企業の移転・引越ニーズの多様化に対応して、首都圏を中心とする営業・業務面双方での人員増強を行う。また、内装・電気工事業者をグループ内に取り込むことにより業務範囲を拡張するほか、個人富裕層向け引越などの新サービス開発、PM (Property Management) 会社との連携を深めてビル 1 棟全ての移転業務受注獲得などを推進する。

(2) 3PL 事業

従来のコンビニ事業から e コマース及びインフラ会社資材 3PL への移行により、2023 年 3 月期の売上目標を 2020 年 3 月期比 4 倍超の 57 億円としている。今後は首都圏での e コマース関連獲得を目指して集中投資する。また、独自の WMS (Warehouse Management System) システム (= 倉庫管理システム) を開発して効率化の実現を目指す。

中期的な 3PL 事業強化の一環で、2019 年 10 月のニッセイロジスティクスセンター東大阪、2020 年 7 月の門真総合物流に続く新たな大型物流拠点として、2023 年 4 月大阪府茨木市宮島に北大阪ロジスティクスセンター (6,000 坪) の開設を決定した。

北大阪ロジスティクスセンター


出所：会社リリースより掲載

(3) ビルデリバリー事業

ビルデリバリー事業のさらなる推進及びメール室事業も事業の柱に加えることにより、2023 年 3 月期の売上目標を 2020 年 3 月期比 20.0% 増の 18 億円としている。具体的にはメール室業務受注のためのポータルサイトを充実化するほか、管理者の早期育成、PM 会社との連携を深めることでビルデリバリー事業の新規獲得等を推進する。

(4) M&A

グループの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ながら M&A 戦略を加速させる。また、M&A 後に有効なグループガバナンスを実行するためホールディングス機能の強化を図る。

(5) 基幹事業

収益構造の改革及び収益基盤の強化により、2023 年 3 月期の売上目標を 2020 年 3 月期比ほぼ横ばいの 151.9 億円※としている。収益構造の改革としては、適正価格での取引徹底化、現場レベルでの改善活動を通じた生産性向上、システム導入による業務効率改善・事務処理工数削減、課題営業所への集中支援などを推進する。収益基盤の強化としては、既存顧客への物流業務アウトソースの提案、自車増強の加速化により潤沢な運送力の供給、備車から自車への切り替えによる収益構造改善、自車一括管理による高水準の配送品質の確保、プロフェッショナル人材の育成などを推進する。

※ 収益認識基準変更による売上減少 8.4 億円を含む。

(6) 介護サービス事業

当面の間、規模拡大戦略から効率性重視にシフトすることで、2023 年 3 月期の売上目標を 2020 年 3 月期比ほぼ横ばいの 9.1 億円としている。具体的には、拠点統合、同業他社との事業連携による一部業務外注化、在庫投資の圧縮などを推進する。セグメント利益は 2020 年 3 月期 6 百万円から 2021 年 3 月期 129 百万円まで上昇しており、事業効率性は高まっている。

(7) IT サービス事業

自社受託能力の向上で取引先拡大を図り、特需に左右されない事業構造を構築することで、2023 年 3 月期の売上目標を 2020 年 3 月期比 20.7% 増の 14 億円としている。

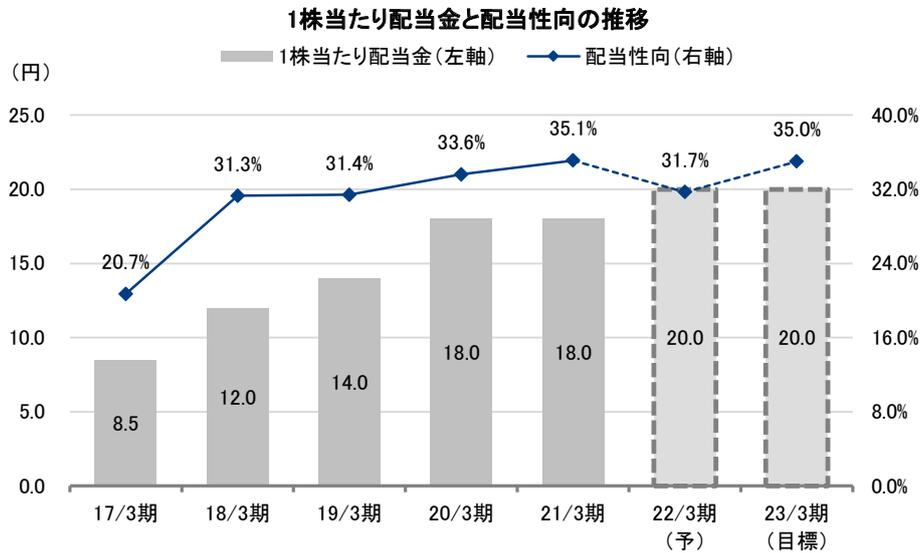
4. 弊社の注目点

同社は、地盤である関西圏での高い知名度や安定収益基盤により、景気変動やコロナ禍の影響は比較的軽微と言える。また、個々の顧客ニーズに対応した物流設計力を強みとして、重点事業を中心に市場シェア拡大余地が大きい首都圏ビジネスも徐々に拡大していることから、中長期的に収益拡大基調が期待できると弊社では見ている。

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としている。

この方針に基づき、2021 年 3 月期の配当は前期同額の 18.0 円とした。また、2022 年 3 月期の配当予想は前期比 2.0 円増配の 20.0 円、2023 年 3 月期の配当目標についても 20.0 円としている。中長期的な利益成長に伴って、さらなる株主還元の充実も期待される。



出所：決算短信、長期経営ビジョンよりフィスコ作成

SDGs への取り組み

SDGs への取り組みとしては、事業における労働生産性を向上させるとともに、ESG の観点から企業価値の向上を図り、SDGs の達成に貢献する方針としている。

具体的な取り組みとして、2022 年 3 月期からハイブリッドトラックの導入を開始するほか、女性活躍推進の観点から、女性管理職候補者に対して計画的・継続的に管理職教育を実施する。同社は大阪市の「女性活躍リーディングカンパニー」認証事業において、最高位レベルである 2 つ星企業に認証されている。また、2023 年 3 月期までに、「働きやすい職場認証 (旧：ホワイト経営認証)」を取得するために社内整備を確認するほか、交通安全の観点から、トラックの後に従業員の子どもの絵をラッピングする。

なお 2020 年 12 月には、(株)三井住友銀行が同社に対して「SDGs 推進融資」を実行した。三井住友銀行と(株)日本総合研究所が、同社の SDGs に関する現状の取り組み状況を確認し、同社の取り組みが SDGs 目標達成に向けた貢献が期待できると判断された。

持続的成長と企業価値向上のための ESG 経営

主要KPI		2023年 3月期目標	関連する主なSDGs
環境 (E)	低公害車導入率	当社保有 トラックの 10%以上	
社会 (S)	ワークライフ バランスに関する 公的認証の取得	ホワイト 経営認証 取得※	
ガバナンス (G)	重大な法令 違反件数	0 件	

※トラックドライバーの働きやすさを求職者や荷主に見える化する、国土交通省の認証制度(正式名称:運転者職場環境良好度認証制度)

出所:長期経営ビジョンより掲載

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