

|| 企業調査レポート ||

ヒガシトゥエンティワン

9029 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年6月9日(木)

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. 2022年3月期の業績概要	01
2. 2023年3月期の業績見通し	01
3. 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. 事業領域別概要	08
4. リスク要因・収益特性と課題・対策	09
■ 業績動向	10
1. 2022年3月期の業績概要	10
2. セグメント別動向	11
3. 事業領域別動向	12
4. 財務状況と経営指標	12
■ 今後の見通し	14
● 2023年3月期の業績見通し	14
■ 成長戦略	15
1. 中長期成長戦略	15
2. 主要取り組み項目	16
3. 事業領域別施策	17
■ 株主還元策	20
■ ESG・SDGsへの取り組み	21

要約

高付加価値サービスや首都圏ビジネスを拡大する総合物流企業。 「中期経営計画 2023」達成に向けた業容拡大により、 業績は好調に推移

ヒガシトゥエンティワン<9029>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総合物流企業である。発祥の地である関西圏では高い知名度を誇り、幅広い分野の大手優良企業を安定収益基盤としていることが特長だ。スローガンに「Evolution for Customers 一全進で未来へ“シンカ”」を掲げ、M&Aも含めた新規事業領域や重点事業領域への積極的な投資により、成長を目指している。

※物流設計能力とは、【複雑なモノの流れに対応した、人×マテハン×倉庫×車両×システムを最適に組み合わせる能力】であり、同社が競合優位性の基盤に位置付けているものである。

1. 2022年3月期の業績概要

2022年3月期の連結業績は、売上高が前期比14.4%増の27,953百万円、営業利益が同44.2%増の1,475百万円、経常利益が同29.7%増の1,670百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同68.1%増の1,120百万円となり、売上高及び経常利益は過去最高を更新した。また、2021年10月に上方修正した予想比でも、売上高で5.5%増、営業利益で13.5%増、経常利益で15.2%増、親会社株主に帰属する当期純利益で23.2%増と、予想を上回って着地した。売上面では、主に関西電力送配電(株)向けの資材調達3PL(Third Party Logistics)事業開始、首都圏での移転業務の拡大、e-コマース向けの大型物流センター(東大阪市及び門真市)での業務拡張など、積極的な業容拡大等が寄与した。利益面では、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を実施し、筋肉質な経営体質の構築に取り組んだ効果等により、大幅増益となった。

2. 2023年3月期の業績見通し

2023年3月期の連結業績予想は、売上高が前期比12.7%増の31,500百万円、営業利益が同13.9%増の1,680百万円、経常利益が同4.7%増の1,750百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同1.0%減の1,110百万円としている。売上高は「中期経営計画2023」の当初目標であった30,000百万円を突破し、経常利益とともに過去最高を更新する見込みだ。2022年4月の三郷ロジスティクスセンター(埼玉)の開設、2022年5月の小牧物流センター(愛知県)の開設、首都圏におけるオフィス移転業務への更なる人材投資や、2021年10月に開始した関西電力送配電向けの資材調達3PL事業の通年化、2022年2月の山神運輸工業(株)(神奈川県横浜市)の子会社化等、積極的な業容拡大を行うことで、増収を計画している。経常利益は、新事業開始に伴う初期投資費用や、中長期的な成長を牽引する重点事業領域への人材投資等が予定されているものの、業容拡大による収益源の増加や、本社間接費の抑制を継続すること等により、増益を予定している。親会社株主に帰属する当期純利益については、2022年3月期において、山神運輸工業の買収に伴う負ののれん償却46百万円が特別利益として発生していることから、2023年3月期は同1.0%の減益予想となっている。

要約

3. 成長戦略

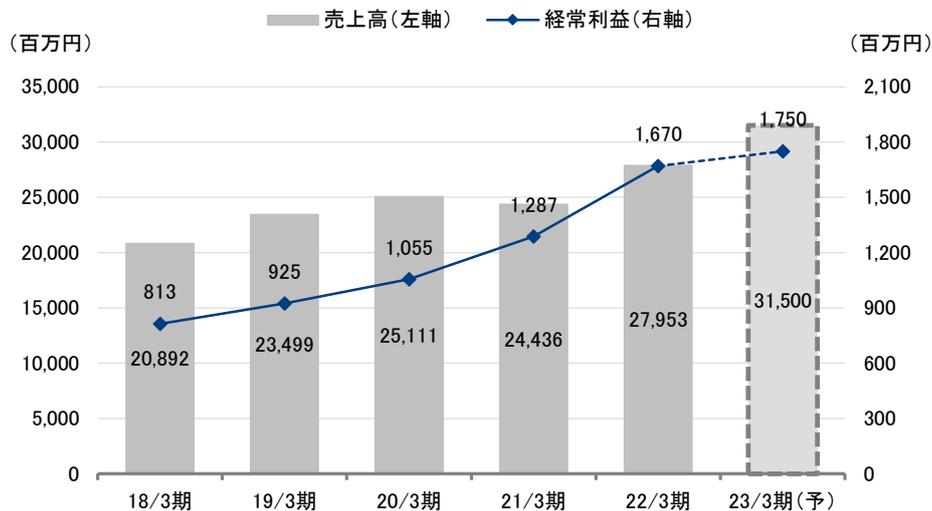
2020年7月に策定した長期経営ビジョン「ヒガシ21グループ VISION2030」では、2030年3月期に売上高500億円以上、重点事業領域比率※63.0%、従業員数1,850名を掲げている。一方、2023年3月期を最終年度とする「中期経営計画2023」については、当初計画値を上回る業容拡大を鑑み、2022年5月に当初売上目標300億円を315億円に上方修正を発表した。今後についても、さらなる成長と長期ビジョンの目標達成に向けて、引き続き重点事業領域の拡大と基幹事業の収益構造改革を推進する方針だ。高付加価値サービスの拡大、首都圏での市場シェア拡大、M&Aといった積極的な事業展開により、中長期での成長ポテンシャルは高いと弊社では見ている。

※ 同社が定める重点事業（オフィスサービス、3PL、ビルデリバリー事業）やM&Aの売上が、グループ全体の売上に占める比率。

Key Points

- ・全国で幅広い物流サービスを企業向けに提供する会社で、幅広い分野の大手優良顧客層（メーカー、金融機関、インフラ会社、e-コマース等）が安定収益基盤となる
- ・2022年3月期は「中期経営計画2023」達成に向けた業容拡大により、売上高・経常利益ともに過去最高を更新
- ・2023年3月期も過去最高の売上高・経常利益を更新する見込み
- ・長期ビジョンでは、2030年3月期に売上高500億円以上を目指す

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

関西圏から首都圏へ事業拡大する総合物流企業

1. 会社概要

同社は関西を発祥として、首都圏にも展開する総合物流企業である。スローガンに「Evolution for Customers 一全進で未来へ“シンカ”」を掲げ、M&Aも含めた新規事業領域や重点事業領域への積極的な投資により、成長を目指している。

本社は大阪市中央区、東京本社は東京都港区で、物流センターは大阪府茨木市（茨木総合物流グループ）、大阪市西淀川区（阪神総合物流グループ）、大阪府茨木市（関電物流グループ）、大阪府東大阪市（東大阪総合物流グループ）、愛知県小牧市（名古屋総合物流グループ）、東京都板橋区（東京総合物流グループ）、埼玉県戸田市（ドキュメントセンター）、佐賀県多久市（多久ロジネットセンター）等に展開している。

2022年3月期末の総資産は18,140百万円、純資産は9,863百万円、資本金は1,001百万円、自己資本比率は54.4%、発行済株式数は13,264,000株（自己株式207,425株を含む）となっている。

2022年3月期末時点の連結子会社は7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）、山神運輸工業となる。また、連結ベースの従業員数は1,113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）をはじめとする大阪市東区内の運送会社13社が統合して大阪東運送（株）を設立した。その後、経営基盤強化のため、1947年11月に日本生命保険（相）が資本参加した。なお、1985年8月にはヒガシ運送サービス（株）に、2002年2月には現在の社名である（株）ヒガシトゥエンティワンに商号変更している。また、2005年3月にジャスダック証券取引所に上場、2011年9月に東京証券取引所（以下、東証）第2部に上場し、2022年4月からの東証市場再編に伴いスタンダード市場へ移行した。

2016年以降は事業拡大に向けてM&Aを積極活用し、一般運送事業とは性格が異なる事業の拡大や将来的な持株会社への移行も視野に入れた分社化を推進している。具体的には、2016年1月にユートランスシステムを完全子会社化、2016年4月にワールドコーポレーションに出資（2020年1月完全子会社化）、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月にビル内デリバリー事業をFMサポート21に承継、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承継、2022年2月に山神運輸工業を完全子会社化した。

ヒガシトゥエンティワン

9029 東証スタンダード市場

2022年6月9日(木)

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

会社概要

沿革

年月	内容
1944年12月	大阪陸運局運送事業免許第一号会社として大阪市東区内の運送会社13社が統合して大阪東運送(株)を設立
1947年11月	経営基盤強化のため日本生命保険(相)が資本参加
1959年5月	中部地区事業拡大のため日貨運送(有)を買収(1964年8月中部東運送(株)に社名変更、2003年10月に吸収合併)
1968年11月	倉庫業の許可を取得して倉庫事業を開始
1977年8月	駐車場事業(モータープール)を開始
1979年4月	東京営業所を開設
1982年11月	軽貨物自動車運送事業を開始
1984年3月	郵政省(現 総務省)指定業者として郵便物運送認可を取得、郵便物収集及び大口輸送業務を開始
1985年8月	ヒガシ運送サービス(株)に社名変更
1988年7月	埼玉県戸田市にヒガシトラックルームを開設してドキュメントサービスを開始
1989年4月	大阪府堺市で産業廃棄物収集・運搬業許可を取得(2020年6月現在、46都府県政令市で取得)
1994年5月	大阪市中央区に本社ビル新築(現 本社)
1994年12月	滋賀営業所の大型倉庫が大阪税関から保税蔵置場許可を取得して通関業務を開始
1995年8月	埼玉県戸田市のヒガシトラックルームが運輸省(現 国土交通省)の認定を取得
2002年2月	(株)ヒガシトゥエンティワンに社名変更
2003年4月	東京都港区六本木ヒルズに六本木営業所(館内物流デリバリーセンター及びビジネスサポート店舗)を開設 大阪市西淀川区に新事業カンパニー(PCイレースセンター)営業所を設立
2003年7月	介護支援事業者(福祉用具貸与事業者)向け福祉用具レンタル及び販売事業を開始
2004年10月	東京都中央区に東京ITセンターを開設
2005年3月	ジャスダック証券取引所に株式上場
2010年4月	ジャスダック証券取引所と大阪証券取引所の合併に伴って大阪証券取引所 JASDAQ 市場に株式上場
2011年9月	東証第2部に株式上場
2016年1月	ユートランシステム(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	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

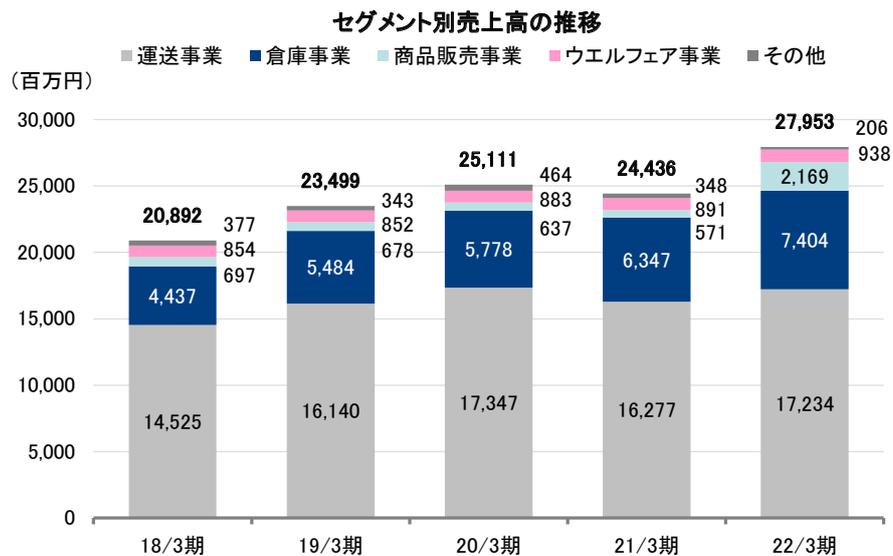
出所:有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

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。
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

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。報告セグメント区分は、運送事業（輸送サービス事業、オフィスサービス（事務所移転・引越）事業、静脈物流事業、ビルデリバリー事業、メールサービス事業、IT関連事業、精密機器輸送サービス）、倉庫事業（保管サービス事業、ドキュメントサービス事業、物流・流通加工サービス）、商品販売事業、ウエルフェア事業、その他事業、となる。なお、過去5期間のセグメント別売上高の推移を見ると、主力の運送事業及び倉庫事業はおおむね順調に拡大している。



出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 運送事業

a) 輸送サービス事業

近畿地区の新聞配送、ビールメーカー及び飲料メーカーの大阪中・南部地区の配送、製鋼所の非鉄金属の配送業務並びに一般荷主等の輸送業務を行っている。首都圏では、オフィス什器、複合機、乾燥食品を中心に一般荷主等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等、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

全国の間接処理業者、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・アークヒルズ仙石山森タワー・ワテラスタワー・日本生命丸の内ビル・エステック情報ビル・神宮前タワービルディング・Hareza Tower・神谷町トラストタワー、中部圏ではグローバルゲート、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・新ダイビル等を受託している。

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、取扱い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 関連事業

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

g) 精密機器輸送サービス

銀行ATM、通貨処理機、POS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い、輸送から設置まで一貫したサービスを提供している。

(2) 倉庫事業
a) 保管サービス事業

製鋼所、家電商品メーカー、e-コマース向けの大型物流センター等、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。2021年10月には新事業となる資材調達3PL事業を関西電力送配電向けに開始した。資材調達3PL事業により、電力資材供給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。このほか、さらなる事業拡大に向け、2022年4月に三郷ロジスティクスセンター(3,100坪)を埼玉県に開設、2022年5月に3PL業務の新規受託に伴い小牧物流センターを愛知県に開設した。また、2023年4月に3PL用の大型倉庫(約5,700坪)を大阪府茨木市に開設予定である。

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。

事業概要

c) 物流・流通加工サービス事業

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。

(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ビジネスコンビニ「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・図面等のスキャンニングやデータ保存を行っている。

2. 主要顧客

同社は、発祥の地である関西圏で高い知名度を誇り、幅広い分野の大手優良企業を安定収益基盤としていることが特長である。主要顧客は、主要株主でもある日本生命グループ、関西電力<9503>グループ、(株)毎日新聞社グループ等が中心となっている。直近では、関西圏で e- コマース向け業務を開始したことから、大手 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 社の売上占有率はおおむね 40% 台で推移している。

主要顧客上位 10 社の売上比率 (2022 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	4,373
2	関西電力グループ	3,294
3	大手 e- コマース会社	1,591
4	上場オフィス什器メーカー (グループ会社向け含む)	656
5	毎日新聞社グループ	619
6	上場運送会社	571
7	中堅電器メーカー	511
8	自動車部品メーカー	487
9	上場服飾資材メーカー	420
10	上場通信社グループ (グループ会社向け含む)	372
上位 10 社売上占有率		46%

出所：会社資料よりフィスコ作成

事業概要

オフィスサービス事業、3PL 事業、ビルデリバリー事業を重点事業に位置付け

3. 事業領域別概要

同社は長期経営ビジョン「ヒガシ 21 グループ VISION2030」で、報告セグメントとは区別の異なる事業領域別で事業を区別し、長期目標達成に向けた取り組みを推進している。事業領域別の区分では、「中期経営計画 2023」の売上高を牽引する「重点事業」、同社の収益基盤を支える「基幹事業」、一般運送事業と性質が異なる成長領域の「独自事業」の3つに区分し、重点事業を「オフィスサービス事業」「3PL 事業」「ビルデリバリー事業」、独自事業を「介護サービス事業」「IT サービス事業」に分けている。なお、上記事業領域別区分とは別に、グループ戦略施策として「M&A」を掲げ、グループのより一層の成長を確保する領域で実施する方針としている。

報告セグメントと事業領域の関係図

事業領域 \ 報告セグメント	運送	倉庫	商品販売	ウエルフェア	その他
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	○				
基幹事業	○	○	○		○
独自事業					
介護サービス事業				○	
IT サービス事業	○	○	○		○
M&A	○	○			

注：売上高が計上されている部分を「○」で表記している

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(1) 重点事業

a) オフィスサービス事業

大規模オフィス移転からレイアウト変更まで、幅広いソリューションを提供している。オフィスの移転はもちろん、移転に伴う不要什器や備品の買取・廃棄、赴任の引越にも対応している。認証・追跡システムを活用した万全のセキュリティが強み。

b) 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 社超の協力会社が強み。2019 年 2 月に関西電力（現 関西送配電）向けの新センターを開設し、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。大手 e- コマース会社向けとして、2019 年 10 月にニッセイロジスティクスセンター東大阪、2020 年 7 月に門真ロジスティクスセンター、2022 年 4 月に三郷ロジスティクスセンターを開設。2022 年 5 月には、愛知県小牧市に機械メーカー向けの小牧物流センターを開設し、さらなる拡大が見込まれている（詳細は後述）。

事業概要

c) 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っている。独自の ELV・荷捌駐車場管理システムが強み。

(2) 基幹事業

同社の収益基盤を支える事業。事業領域別売上高の 51.0%（2022 年 3 月期）を占める一方、2023 年 3 月期の売上は 2020 年 3 月期比 2.2% 増とほぼ横ばいの売上計画としている。収益構造改革や収益基盤強化により、「中期経営計画 2023」数値目標の達成を目指している。

(3) 独自事業
a) 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事業を行っている。

b) IT サービス事業

機器導入からシステム部門のバックアップまでをトータルサポートしている。

(4) M&A

単なる売上拡大ではなく、同社グループの中長期戦略とのマッチングを重視している。グループのより一層の成長を確保する領域はもちろん、同社グループの輸送力、物流設計力、IT を活用したサービス力などを生かせる新規事業領域も含む。M&A により、グループ会社間のシナジー効果の一層の拡大を図っている。

トピックとしては、2022 年 2 月に子会社化した山神運輸工業が挙げられる。同社が物流設計力を強みに多様な物流サービス事業を展開していることに対し、山神運輸工業は一般貨物輸送・エンジニアリングを主力事業としている。共通する「鋼材メーカー向け物流」でのシナジーに加え、同社はグループの重量物輸送力強化、海上コンテナ輸送やエンジニアリング事業等の新たなノウハウ獲得、山神運輸工業は同社グループの物流設計力・営業網を活用することで効率的な事業運営・事業拡大の実現を目指す。

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、上位 10 社の売上占有率がおおむね 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と関西電力グループのみで、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、首都圏ビジネスのさら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

「中期経営計画 2023」達成に向けた業容拡大により、 2022年3月期は売上高・経常利益ともに過去最高を更新

1. 2022年3月期の業績概要

2022年3月期の連結業績は、売上高が前期比14.4%増の27,953百万円、営業利益が同44.2%増の1,475百万円、経常利益が同29.7%増の1,670百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同68.1%増の1,120百万円となり、売上高及び経常利益は過去最高を更新した。また、2021年10月に上方修正した予想比でも、売上高で5.5%増、営業利益で13.5%増、経常利益で15.2%増、親会社株主に帰属する当期純利益で23.2%増と、予想を上回って着地した。なお、2022年3月期から「収益認識に関する会計基準」等を適用しているが、損益への影響は軽微であった。

2022年3月期連結業績

(単位：百万円)

	21/3期		22/3期			増減		修正 予想比
	実績	売上比	修正予想	実績	売上比	額	率	
売上高	24,436	100.0%	26,500	27,953	100.0%	3,516	14.4%	5.5%
売上総利益	5,062	20.7%	-	5,808	20.8%	745	14.7%	-
販管費	4,039	16.5%	-	4,332	15.5%	293	7.3%	-
営業利益	1,022	4.2%	1,300	1,475	5.3%	452	44.2%	13.5%
経常利益	1,287	5.3%	1,450	1,670	6.0%	382	29.7%	15.2%
特別利益	3	0.0%	-	51	0.2%	47	1253.8%	-
特別損失	240	1.0%	-	1	0.0%	-238	-99.2%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	666	2.7%	910	1,120	4.0%	454	68.1%	23.2%

注：22/3期修正予想は2021年10月29日公表の値
出所：決算短信よりフィスコ作成

2022年3月期は「中期経営計画 2023」の2年目となった。売上面では、主に関西電力送配電向けの資材調達3PL事業開始、首都圏での移転業務の拡大、e-コマース向けの大型物流センター（東大阪市及び門真市）での業務拡張など積極的な業容拡大に加え、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）による業績悪化が最も深刻であった前期と比較し回復基調となったこと等により増収となり、過去最高を更新した。

利益面では、「中期経営計画 2023」に基づく成長戦略に必要な投資財源を確保するため、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を実施し、筋肉質な経営体質の構築に取り組んだ効果等により、「中期経営計画 2023」に向けた成長投資としての費用増加があるなかでも増益となり、経常利益は過去最高を更新した。売上総利益は前期比14.7%増加し、売上総利益率は20.8%と同0.1ポイント上昇した。販管費は同7.3%増加したものの、販管費率は15.5%と同1.0ポイント低下した。また、営業外収益で助成金収入が減少したほか、特別利益として負ののれん発生益46百万円を計上し、特別損失では前期に計上した減損損失97百万円及び事業構造改革費用137百万円が一巡した。

業績動向

2. セグメント別動向

セグメント別の動向は以下のとおりである。

2022年3月期 セグメント別業績

(単位：百万円)

	21/3期		22/3期		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	額	率
売上高	24,436	100.0%	27,953	100.0%	3,516	14.4%
運送事業	16,277	66.6%	17,234	61.7%	956	5.9%
倉庫事業	6,347	26.0%	7,404	26.5%	1,057	16.7%
商品販売事業	571	2.3%	2,169	7.6%	1,597	279.5%
ウエルフェア事業	891	3.6%	938	3.4%	46	5.2%
その他	348	1.4%	206	0.7%	-141	-40.7%
セグメント利益	2,716	11.1%	3,128	11.2%	411	15.2%
運送事業	1,679	10.3%	1,797	10.4%	118	7.0%
倉庫事業	876	13.8%	1,118	15.1%	242	27.6%
商品販売事業	10	1.8%	63	2.9%	53	526.3%
ウエルフェア事業	129	14.5%	138	14.8%	9	7.1%
その他	21	6.1%	9	4.8%	-11	-53.4%

注：セグメント利益の構成比は、セグメント別売上高に対する比率（セグメント利益率）を示す
 出所：決算短信よりフィスコ作成

運送事業の売上高は前期比 5.9% 増の 17,234 百万円、セグメント利益は同 7.0% 増の 1,797 百万円となった。首都圏での事務所移転作業の増加や GIGA (Global and Innovation Gateway for All) スクール構想による PC キット業務の受託等により増収増益となった。

倉庫事業の売上高は前期比 16.7% 増の 7,404 百万円、セグメント利益は同 27.6% 増の 1,118 百万円となった。既存事業の物量が回復したほか、前期に稼働した e- コマース向け大型物流センターの本格稼働等により、増収増益となった。

商品販売事業の売上高は前期比 279.5% 増の 2,169 百万円、セグメント利益は同 526.3% 増の 63 百万円となった。2021 年 10 月より関西電力送配電向けに資材調達 3PL 事業を開始したこと等により、増収増益となった。

ウエルフェア事業の売上高は前期比 5.2% 増の 938 百万円、セグメント利益は同 7.1% 増の 138 百万円となった。福祉用具の貸出しにより在庫を圧縮できたこと、拠点統廃合により人件費等が減少したこと等により、増収増益となった。

その他は主に駐車場事業やオフィスコンビニ事業となり、売上高は前期比 40.7% 減の 206 百万円、セグメント利益は同 53.4% 減の 9 百万円となった。駐車場事業の大口得意先との契約終了や PC データのイレーズ作業（機密データの消去や物理破壊等）のスポット案件終了等により、減収減益となった。

業績動向

3. 事業領域別動向

セグメント別の動向は以下のとおりである。

2022年3月期 事業領域別売上高

(単位：百万円)

	21/3期		22/3期		増減	
	実績	売上比	実績	売上比	額	率
重点事業						
オフィスサービス事業	4,156	17.0%	4,695	16.8%	538	13.0%
3PL 事業	2,723	11.1%	5,011	17.9%	2,287	84.0%
ビルデリバリー事業	1,617	6.6%	1,610	5.8%	-7	-0.5%
基幹事業	13,697	56.1%	14,254	51.0%	557	4.1%
独自事業						
介護サービス事業	891	3.6%	938	3.4%	46	5.2%
IT サービス事業	1,349	5.5%	1,443	5.2%	94	7.0%
合計	24,436	100.0%	27,953	100.0%	3,516	14.4%
M&A	2,573	-	3,146	-	572	22.2%

注：M&A については上記売上高全体のうち、M&A による売上高を示す

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

重点事業のうち、オフィスサービス事業は、事務所移転需要の増加等により、売上高は前期比 13.0% 増の 4,695 百万円となった。3PL 事業は、e- コマース向け大型物流センターの本格稼働や、関西電力送配電向け資材調達 3PL 事業の開始等により、売上高は同 84.0% 増の 5,011 百万円となった。ビルデリバリー事業は、コロナ禍による人流抑制でテナント企業のオフィス出社率が低下し、取次物量等が減少したこと等により、売上高は同 0.5% 減の 1,610 百万円となった。

基幹事業の売上高は前期比 4.1% 増の 14,254 百万円となった。前期のコロナ禍の影響から回復し、増収となった。

独自事業のうち、介護サービス事業の売上高は前期比 5.2% 増の 938 百万円となった。IT サービス事業は、GIGA スクール構想に伴う PC キット業務の受託等により、売上高は同 7.0% 増の 1,443 百万円となった。

M&A は、既存子会社の取引物量増加等により、売上高は前期比 22.2% 増の 3,146 百万円となった。なお、イシカワコーポレーションの決算期変更に伴い、15 ヶ月分(2021年1月～2022年3月)の業績を取り込んでいる。

4. 財務状況と経営指標

2022年3月期末の資産合計は前期末比 2,329 百万円増加し 18,140 百万円となった。主な要因としては、現金及び預金が 394 百万円、営業未収入金が 360 百万円、商品が 226 百万円、山神運輸工業の子会社化に伴い土地が 700 百万円それぞれ増加したことなどによる。負債合計は同 1,379 百万円増加し 8,276 百万円となった。主な要因としては、営業未払金が 373 百万円、短期借入金が 250 百万円、未払法人税等が 177 百万円、長期借入金が 381 百万円それぞれ増加したことなどによる。純資産合計は利益剰余金の増加等により同 950 百万円増加し 9,863 百万円となった。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

ヒガシトゥエンティワン

9029 東証スタンダード市場

2022年6月9日(木)

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

業績動向

この結果、自己資本比率は前期比 2.0 ポイント低下して 54.4% となったが、業容拡大に伴う資産及び負債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から、財務の健全性は引き続き良好と言えるだろう。また、売上高営業利益率は同 1.1 ポイント上昇して 5.3%、ROE（自己資本当期純利益率）は同 4.2 ポイント上昇して 11.9% となっており、業容拡大と同時に収益力の向上も顕著となっている。

貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	20/3 期	21/3 期	22/3 期	増減額
資産合計	15,338	15,811	18,140	2,329
（流動資産）	7,771	8,052	9,147	1,094
（固定資産）	7,567	7,758	8,993	1,234
負債合計	6,961	6,897	8,276	1,379
（流動負債）	5,194	5,338	5,980	641
（固定負債）	1,767	1,559	2,296	737
純資産合計	8,376	8,913	9,863	950
(経営指標)				
自己資本比率	54.6%	56.4%	54.4%	-2.0pt
ROE（自己資本当期純利益率）	8.5%	7.7%	11.9%	4.2pt
売上高営業利益率	4.0%	4.2%	5.3%	1.1pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	21/3 期	22/3 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	508	1,484
投資活動によるキャッシュ・フロー	-534	-1,001
財務活動によるキャッシュ・フロー	-101	-107
現金及び現金同等物の期末残高	3,068	3,443

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

積極的な業容拡大と本社間接費抑制の継続により、 2023年3月期も過去最高の売上高・経常利益を更新する見込み

● 2023年3月期の業績見通し

2023年3月期の連結業績予想は、売上高が前期比12.7%増の31,500百万円、営業利益が同13.9%増の1,680百万円、経常利益が同4.7%増の1,750百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同1.0%減の1,110百万円としている。親会社株主に帰属する当期純利益は、2022年3月期に山神運輸工業の買収に伴う負ののれん償却46百万円が特別利益として発生していることから、2023年3月期は同1.0%の減益予想となっている。売上高は「中期経営計画2023」の当初目標であった30,000百万円を突破し、経常利益とともに過去最高を更新する見込みだ。

2023年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	22/3期		23/3期		増減	
	実績	売上比	予想	売上比	額	率
売上高	27,953	100.0%	31,500	100.0%	3,546	12.7%
営業利益	1,475	5.3%	1,680	5.3%	204	13.9%
経常利益	1,670	6.0%	1,750	5.6%	79	4.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,120	4.0%	1,110	3.5%	-10	-1.0%
1株当たり当期純利益(円)	85.92	-	84.35	-	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

「中期経営計画2023」の最終年度となる2023年3月期は、2021年10月に開始した関西電力送配電向けの資材調達3PL事業が通年化することに加え、2022年2月の山神運輸工業の子会社化、2022年4月の三郷ロジスティクスセンターの開設、2022年5月の小牧物流センターの開設等、積極的な業容拡大を行うことで、増収を計画している。利益面では、新事業開始に伴う初期投資費用や、中長期的な成長を牽引する重点事業領域への人材投資等が予定されているものの、業容拡大による収益源の増加や、本社間接費の抑制を継続すること等により、増益を予定している。

なお半期別では、上期が売上高15,400百万円、営業利益750百万円、経常利益780百万円、親会社株主に帰属する当期純利益480百万円、下期が売上高16,100百万円、営業利益930百万円、経常利益970百万円、親会社株主に帰属する当期純利益630百万円を見込んでいる。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ことを考慮し、やや下期偏重の計画となっている。

■ 成長戦略

足元の業績が好調なことを鑑み、中期経営計画の数値目標を上方修正。 長期ビジョンでは、2030年3月期に売上高500億円以上を目指す

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、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。

「中期経営計画2023」の数値目標については、当初計画値を上回る業容拡大を鑑み、2022年5月に上方修正を発表した。修正後の目標値としては、2023年3月期に売上高315億円（当初計画比15億円増）、重点事業領域比率56.9%（当初計画は45%以上）、従業員数1,150名（当初計画比50名増）、1株当たり配当金26.0円（当初計画比6.0円増）に上方修正し、3年累計営業キャッシュ・フロー36億円、ROE6%以上は据え置いた。また、「ヒガシ21グループ VISION2030」で掲げている数値目標（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）も引き続き目指していく。

「中期経営計画2023」数値目標

	21/3期 実績	22/3期 実績	23/3期	
			当初計画	修正計画
売上高(億円)	244	279	300	315
重点事業領域比率	44.0%	51.7%	45%以上	56.9%
3年累計営業キャッシュ・フロー(億円)	-	-	36	36
ROE	7.7%	11.9%	6%以上	6%以上
従業員数(名)	998	1,113	1,100	1,150
1株当たり配当金(円)	18.0	26.0	20.0	26.0

注：22/3期修正計画は2022年5月公表の値。

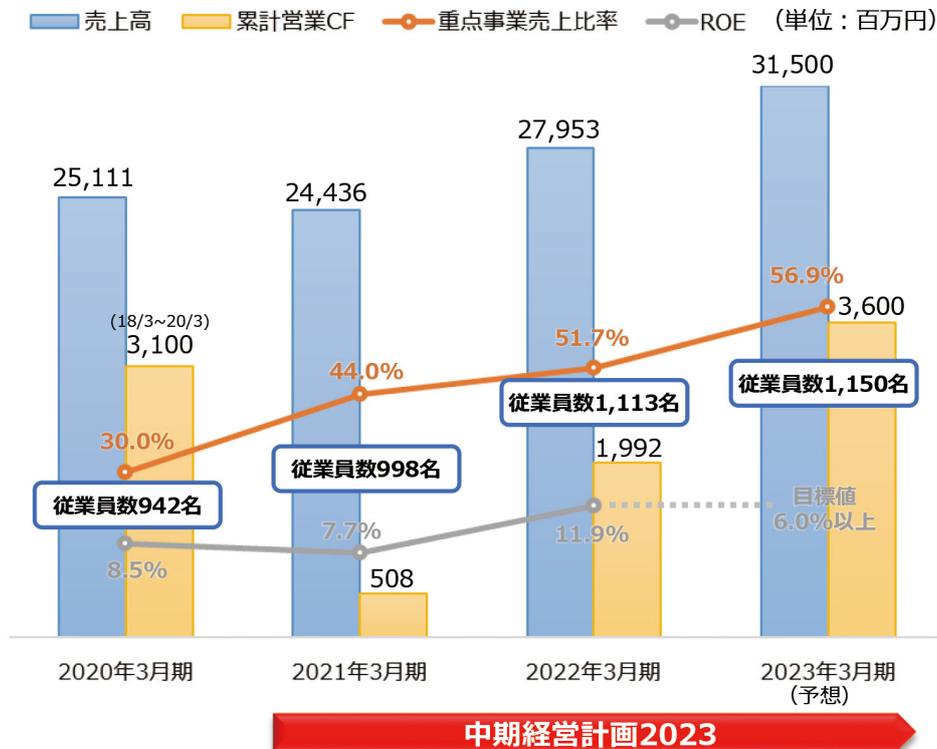
3年累計営業キャッシュ・フローは2021年3月期～2023年3月期の3年累計営業キャッシュ・フローとなるため、2021年3月期及び2022年3月期の記載はない

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

経営目標の進捗状況としては、コロナ禍の影響を受けて2021年3月期は売上高244億円（前期比2.7%減）に留まったものの、既述のとおり2022年3月期は279億円（同14.4%増）と過去最高売上高を更新した。2023年3月期についても積極的な業容拡大を進めることで、目標達成を目指す。今後についても、さらなる成長と長期ビジョンの目標達成に向けて、引き続き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方針だ。高付加価値サービスの拡大、首都圏での市場シェア拡大、M&Aといった積極的な事業展開により、中長期での成長ポテンシャルは高いと弊社では見ている。

成長戦略

経営目標の推移



出所: 決算説明資料より掲載

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

a) インフラ・セキュリティ強化

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 投資を行っていく。

b) IT を活用したサービスカの進化

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・効率性を進化させるほか、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導入による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を目指していく。また、開発スピード及び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進めている。

成長戦略

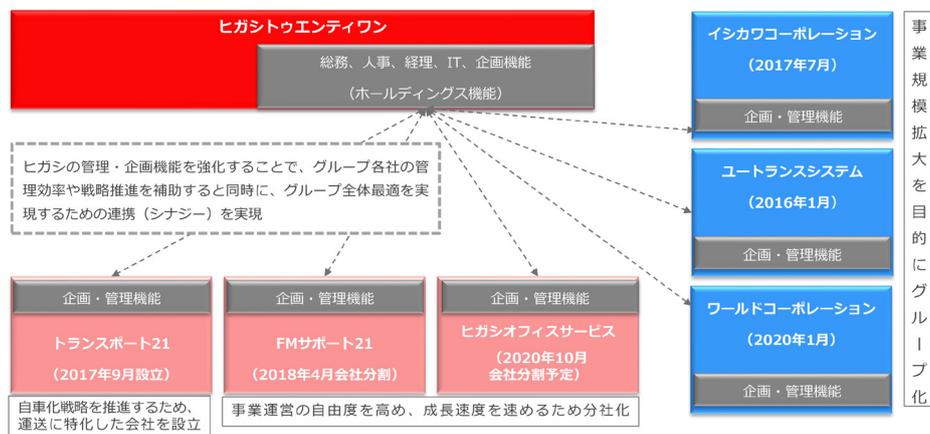
(2) 人材採用・育成

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）拡大のほか、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重点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、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っていく。

ホールディングス機能イメージ



(4) コーポレート・ガバナンス目標

2019年6月19日にいち早く指名委員会等設置会社に移行し、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できる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、同社では重点事業領域の拡大と基幹事業の収益構造改革に取り組んでいる。中期3ヶ年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。

成長戦略

事業領域別売上目標

(単位：百万円)

	20/3期		21/3期		22/3期		23/3期 目標	20/3期比 増減率
	実績	実績	売上比	実績	売上比			
重点事業								
オフィスサービス事業	4,000	4,156	17.0%	4,695	16.8%	5,000	25.0%	
3PL事業	1,400	2,723	11.1%	5,011	17.9%	6,359	354.2%	
ビルデリバリー事業	1,500	1,617	6.6%	1,610	5.8%	1,675	11.7%	
基幹事業	14,870	13,697	56.1%	14,254	51.0%	15,190	2.2%	
独自事業								
介護サービス事業	880	891	3.6%	938	3.4%	910	3.4%	
ITサービス事業	1,160	1,349	5.5%	1,443	5.2%	1,400	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、決算説明資料よりフィスコ作成

(1) 重点事業

a) 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5,000百万円としている。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会社との連携を深めてビル1棟すべての移転業務受注獲得などを推進する。2022年3月期の売上高は4,695百万円(進捗率93.9%)と順調に推移しており、中期経営計画目標は達成見込みとしている。

b) 3PL事業

従来のコンビニ事業からe-コマース及び資材調達3PL事業への移行により、2023年3月期の売上目標を2020年3月期比354.2%増の6,359百万円としている。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。2022年3月期の売上高は5,011百万円(進捗率78.8%)であるものの、積極的な業容拡大により中期経営計画目標は達成見込みとしている。

中長期的な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月の門真ロジスティクスセンターに続く新たな大型物流拠点として、2022年4月に三郷ロジスティクスセンター(埼玉県三郷市、約3,100坪)を開設した。同施設は首都圏での3PL事業の拡大と、成長が著しいEC関連業務の取り込みを狙っており、新拠点での開設により首都圏の顧客獲得を目指している。また、2022年5月に機械メーカー向け3PL業務の物流拠点として小牧物流センターを開設。2023年4月には北大阪ロジスティクスセンター(大阪府茨木市宮島、約5,700坪)の開設も決定している。同施設は抜群の立地条件で広域輸配送が可能なことに加え、高い倉庫能力(倉庫内縦搬送力+接車バス34台)を有しており、自家発電設備も完備している。同センターの高い機能性を生かし、3PL事業のなかでも高付加価値サービスに取り組んでいく。

三郷ロジスティクスセンター (左)、北大阪ロジスティクスセンター (右)



出所：決算説明資料より掲載

c) 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に加え、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11.7%増の1,675百万円としている。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。2022年3月期の売上高は1,610百万円(進捗率96.1%)であるが、コロナ禍の人流抑制による影響を強く受けており、中期経営計画目標達成には、さらなる進展が必要だ。

(2) 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15,190百万円※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。一方、収益基盤の強化としては、既存顧客への物流業務のアウトソース提案、自車増強の加速化による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していく。2022年3月期の売上高は14,254百万円(進捗率93.8%)と順調に推移している。

※ 収益認識基準変更による売上減少8.4億円を含む。

(3) 独自事業
a) 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910百万円としていたが、2022年3月期に938百万円となり前倒しで達成した。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2022年3月期138百万円まで上昇しており、事業効率性は高まっている。

b) 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1,400百万円としていたが、2022年3月期に1,443百万円となり前倒しで達成した。

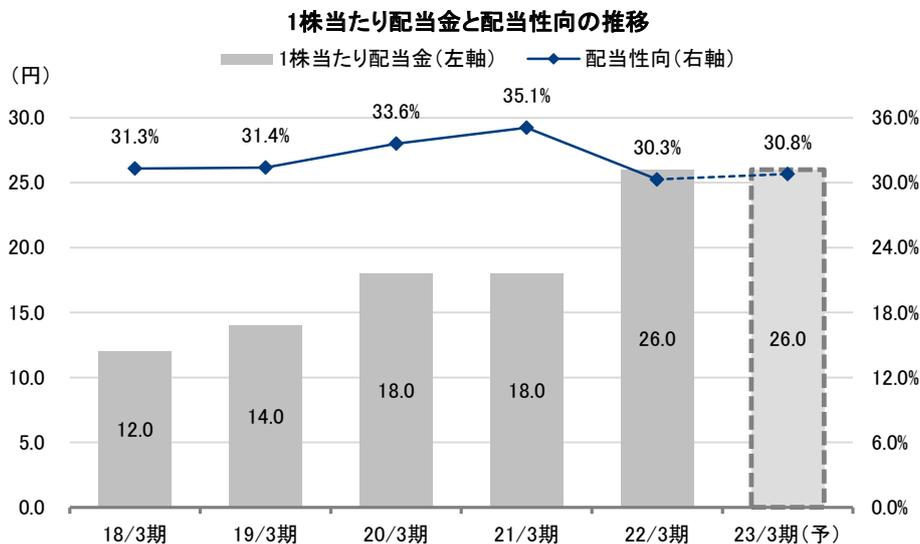
(4) M&A

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 戦略を加速させることにより、2023 年 3 月期の売上目標を 2020 年 3 月期比 137.7% 増の 4,900 百万円としている。なお、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も図っていく。

株主還元策

連結配当性向 30% 以上を目安に還元する方針

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、2022 年 3 月期の配当は前期比 8.0 円増配の 26.0 円、配当性向は 30.3% となった。2023 年 3 月期の配当予想については前期と同額の 26.0 円とし、配当性向は 30.8% となる予定だ。中長期的な利益成長に伴い、さらなる株主還元の充実も期待される。



出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

ESG・SDGs への取り組み

ESG・SDGs への取り組みでは、グループにおける取り組みの共通指針として2021年12月に「サステナビリティ基本方針」を制定し、“健全で開かれた企業経営の実現”、“働きがいのある職場環境作り”、“人権の尊重”、“地球環境に配慮した企業活動の実践”、“法令・コンプライアンスの遵守”、“社会への貢献”を掲げた。

また、事業活動を通じたSDGs目標達成への貢献として、物流効率化による省エネ・地域コミュニティの環境改善、配送業者の作業負担軽減への貢献や、住みやすい都市・資源環境の促進に資する静脈物流の展開を推進している。

ESGに関する施策・取り組みとしては、「環境(E)」として低公害車導入やエコドライブを推進しており、2023年3月期に低公害車トラックを10%以上導入する目標を設定した。「社会(S)」としては、交通安全への取り組みとして交通安全教室を開催しているほか、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している。2022年2月には「働きやすい職場認証※」を取得した。「ガバナンス(G)」としては、開かれた経営を目指し、2019年に指名委員会等設置会社へ移行した。

※ 正式名称：運転者職場環境良好度認証制度。

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	7 再生可能エネルギーの拡大	12 つぶやみ責任	13 気候変動に具体的な対策を	
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※	3 すべての人に健康と福祉を	5 ジェンダー平等を實現しよう	8 働きがいも 経済成長も	10 人や国の不平等をなくそう
ガバナンス (G)	重大な法令 違反件数	0 件	16 平和と公正をすべての人に			

※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

なお、2020年に続き2021年12月に、(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。

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