

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

丸運

9067 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年9月17日(水)

執筆：客員アナリスト

水野文也

FISCO Ltd. Analyst **Fumiya Mizuno**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 会社概要	01
2. 業績動向	01
3. 今後の成長戦略	02
■ 会社概要等	03
1. 会社概要	03
2. 事業概要	05
■ 業績動向	08
1. 2025年3月期の業績概要	08
2. 2026年3月期の業績見通し	10
■ 今後の課題・展望	11
1. ESG経営	11
2. 2030丸運グループ長期ビジョン	13
3. 海外事業	16
4. ドライバー不足、2024年問題の対処	17
5. M&Aに関する考え方	17
6. 第4次中期経営計画	18
■ 資本コストや株価を意識した経営	19
1. ROEは5.5%以上を目指す	19
2. 連結配当性向50%を目途に配当を実施	19

丸運 | 2025年9月17日(水)

 9067 東証スタンダード市場 | <https://www.maruwn.co.jp/ir/>

要約

成長分野に注力し、2031年3月期に経常利益20億円以上を目指す

1. 会社概要

丸運<9067>は、創業130年を超える老舗の運送会社で、ENEOSグループ及びJX金属グループを主要取引先としている。全国各地に運送・保管等の拠点をネットワークとして張り巡らせており、子会社は20社を数える。国内のみならず国際貨物事業として海外にも拠点を有している。丸運国際貨運代理（上海）有限公司、丸運物流（天津）有限公司と中国に2つの現地法人を有するほか、ベトナム（ハノイ）で丸運物流ベトナムを現地法人化し、現在はフンイエン事務所、ホーチミン支店、ハナム営業所、ティエンザン営業所を展開している。2024年7月には、現地物流梱包事業会社と資本業務提携を結びベトナム事業のさらなる拡大を目指す。

同社は貨物輸送、エネルギー輸送、海外物流、テクノサポートの4つのセグメントで事業を展開している。このうち営業収益構成比率が最も高いのは貨物輸送となっており、事業全体における主力業務の位置付けだ。一方、主要取引先としてENEOSを抱えていることから、石油輸送や潤滑油・化成品等エネルギーに関係するビジネスの構成比も高いが、一方では海外物流にも力を注いでいる。運送業界において最近では2024年問題でドライバー不足問題が注目され、それ以降も業界全体の課題になっているが、同社では社内における労働環境の改善に積極的に取り組み、安定したドライバーの確保によって着実な成長を目指している。

2. 業績動向

2025年3月期の連結業績は、営業収益が46,145百万円（前期比2.6%増）、営業利益が1,266百万円（同148.6%増）となった。主力の貨物輸送は、料金改定が進んだほか、鉄道コンテナ輸送の復調や前年同期に発生した大規模修繕費用が抑えられたことから増益を確保している。一般貨物輸送については、取扱い量が弱含みとなっているものの、消費関連貨物は堅調に推移している。同社はBtoBのビジネスが主体で、素材物流をメインとしているが、個人消費が上向き素材産業まで波及すれば全体を押し上げることになり、インバウンドを含めた消費の上向きが期待材料となる。他方では運賃改定の効果も大きく、全体では増益を確保した。2026年3月期の連結業績予想については、営業収益が前期比1.2%増の46,700百万円と増収を見込むが、米国の相互関税発動による影響、米中貿易摩擦など不透明要因から保守的にみており、営業利益は同22.6%減の980百万円と減益を想定している。

要約

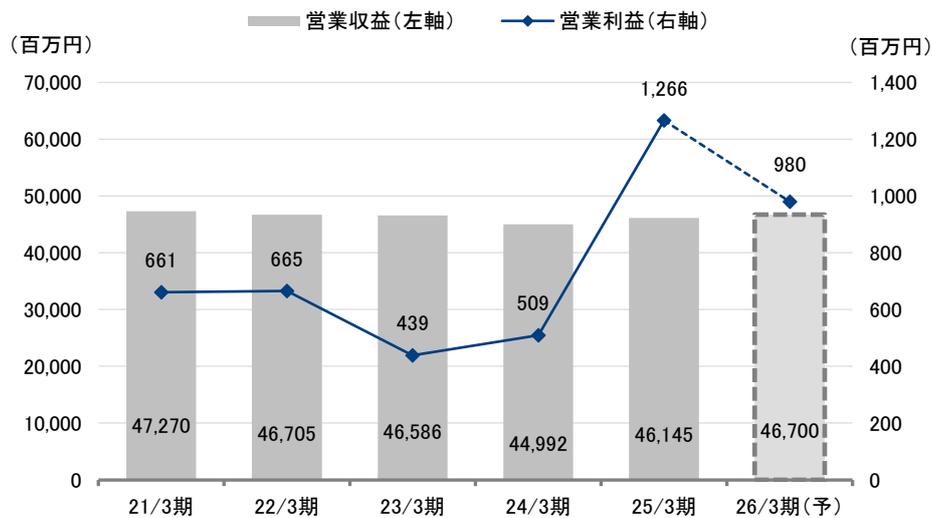
3. 今後の成長戦略

同社は、現在、CSR 経営を事業活動と一体化させた ESG 経営を実践している。また、2022 年 5 月には、今後の成長戦略の方向性を示し、同社グループの経営資源を重点分野に集中するために、「2030 丸運グループ長期ビジョン」を策定した。さらに、2023 年 5 月には、「第 4 次中期経営計画」を策定し、長期ビジョンで示した「2030 丸運グループのありたい姿」を目指し、収益向上を図っている。また、資本コストや株価を意識した経営の実現を目指すべく、収支計画として最終年度の 2026 年 3 月期に連結営業収益 49,100 百万円、連結経常利益 1,340 百万円を掲げた。経常利益については 2025 年 3 月期に既に目標数値を達成しており次のステップに向けて新たな目標を示す意向だ。

Key Points

- ・ 貨物輸送とエネルギー輸送の両輪経営にも強みがある老舗の総合物流会社
- ・ 「2030 丸運グループ長期ビジョン」では、成長分野の事業拡大により 2031 年 3 月期に経常利益 20 億円以上を目指す

業績推移



注：22/3 期より「収益認識に関する会計基準」等を適用
出所：決算短信よりフィスコ作成

丸運 | 2025年9月17日(水)

 9067 東証スタンダード市場 | <https://www.maruwn.co.jp/ir/>

■ 会社概要等

貨物輸送とエネルギー輸送の両輪経営にも強みがある 老舗の総合物流会社

1. 会社概要

同社の創業は明治25年(1892年)9月で、創業130年を超える老舗の運送会社である。「利他自利(他人のために利益を図ることによって、初めて自らも利益を得ることができる)」という創業者スピリットのもとで、今日まで、明治、大正、昭和、平成、令和と連続と経営を続け、幾たびかの困難を乗り越り発展を遂げてきた。

この創業者スピリットを発展的に継承した「お客さまの物流ソリューションを、最高の品質と創造力で提供し、社会の発展、企業の繁栄、個人の幸福に貢献します」という新たなミッションを加え、同時に「コンプライアンス行動の最優先」「環境マインドの醸成とサステナブルな社会づくり」「人材育成・活用とダイバーシティの推進」などにも取り組むグループ経営理念を2015年12月に掲げた。2022年3月期からは以前より取り組んできたCSR経営を事業活動と一体化させ、さらなるグループの成長に結び付けるESG経営へ移行した。ESG経営の推進により、社会・経済活動のインフラを担い、持続可能な社会の実現に寄与していく。

総合物流企業として、北海道から九州までの幅広い地域で、物流センターをはじめとした保管・輸送の拠点を持つほか、海外でも現地法人を有し、顧客のニーズに 대응している。海外では、中国に丸運国際貨運代理(上海)有限公司、丸運物流(天津)有限公司と2つの現地法人(5拠点)を有するほか、2017年8月にベトナム(ハノイ)で丸運物流ベトナムを現地法人化し、現在はフンイエン事務所、ホーチミン支店、ハナム営業所、ティエンザン営業所を展開している。2024年7月には、現地物流梱包事業会社と資本業務提携を結びベトナム事業のさらなる拡大を目指す。

海外拠点では、主に中国やベトナムでビジネスを行う日系企業を、ロジスティクス面で支えている。しかし中国ビジネスを取り巻く事業環境については、非常に厳しいものがある。中国ビジネスにおいては、日系の自動車部品メーカーの仕事を多く取り扱っており、コロナ禍以降、中国経済の鈍化に加え、EV化に伴う稼働の減少により、取扱い量が大きく減少している状況にあり、米中貿易摩擦等の現状を踏まえると、成長戦略の見直しが必要と思われる。キーワードとして、「設備移設」があり、製造設備等の中国から日本国内への移転・移設案件は増えてきており、この分野で強みを生かせる部分があるか模索している。ベトナム事業については、これまでも順調に事業を拡大しており、今般、現地物流梱包事業会社との資本業務提携により差別化を図り、さらなる成長を目指す。

物流企業とひと口で言っても、宅配便を中心としたヤマトホールディングス<9064>を代表とするBtoCをメインの事業とする企業と、企業物流のサポートを中心とするBtoBの企業に大別できるが、同社は後者に属する。そのため、メーカーの製造に関わる素材物流が景気動向によって活発化するか否かが収益を左右することが多い。

会社概要等

同社をセグメント別に見ると、2025年3月期の営業収益構成比率が最も高いのは貨物輸送事業で49%。これは一般的なトラック貨物輸送等が中核となる。また同社は主要な取引先がENEOSであることから、エネルギー輸送事業の構成比が35%と高く、石油や石油製品に関連するエネルギー輸送も多くを占める。このほか海外物流事業（12%）、テクノサポート事業（4%）となっている。

沿革

年月	主な沿革
1892年 9月	金原明善が天龍運輸会社を創業、天竜川河畔と東京で鉄道による木材輸送事業を興す（同社の創業）
1928年12月	天龍運輸が天龍運送（株）を設立
1938年12月	天龍運送が（株）天龍組を設立
1941年～1945年	陸運非常体制の下、天龍運輸と天龍運送が日本通運（株）に統合
1947年12月	天龍組 戦時統合を免れ「天龍運輸株式会社」に商号変更
1950年 1月	（株）鉄道木下組の陸上輸送部門を譲り受け、社名を「天龍木下運輸株式会社」に変更
1960年 6月	由緒ある社章に因み、社名を「株式会社丸運」に変更
1960年11月	株式を東京市場に店頭銘柄として公開
1981年 8月	同社のアイドルマークに「のらくろ」を採用
1986年 1月	東扇島物流センター開業
1990年 9月	東京証券取引所第1部に指定替え
1992年 9月	創業100周年
2002年10月	液体輸送事業を再構築し、地域別新会社8社が事業を開始 （株）ジヨモトランスポート札幌（現 連結子会社（株）丸運トランスポート札幌）の株式取得
2002年11月	（株）ジヨモトランスポート東京（現 連結子会社（株）丸運トランスポート東日本）の株式取得
2003年12月	ISO14001 認証取得
2006年 3月	中国に上海事務所を設立
2008年 1月	中国に現地法人 丸運国際貨運代理（上海）設立
2009年 5月	日本工業規格に準拠するプライバシーマークの認定取得
2011年 8月	本社を東京都中央区日本橋小網町に移転
2011年10月	中国に現地法人 丸運安科迅物流（常州）設立（同社70%出資）
2015年 4月	認定通関業者（AEO 通関業者）の認定
2015年 6月	中国に現地法人 丸運物流（天津）設立
2016年 4月	丸運国際フレート（株）を統合
2017年 8月	ベトナムに現地法人（有）丸運物流ベトナム設立
2017年 8月	堺物流センター開業
2019年 4月	静岡石油輸送（株）の株式取得（同社51%出資）
2019年 6月	（有）丸運物流ベトナム ホーチミン支店開設
2019年 7月	川崎ベイ物流センター開業
2022年 4月	東証スタンダード市場に移行
2024年 7月	ベトナムにおいて現地物流梱包事業会社（SANCOPACK）と資本業務提携を締結
2025年 3月	（有）中村運輸機工の株式取得（同社100%出資）

出所：ホームページよりフィスコ作成

丸運 | 2025年9月17日(水)

 9067 東証スタンダード市場 | <https://www.maruwn.co.jp/ir/>

会社概要等

2. 事業概要

以下、セグメントではなく、事業の内容、特性を踏まえて個々のビジネス詳細に分けて紹介する。貨物輸送が営業収益全体の約半数を占めているが、同社が展開する貨物輸送の分野は幅広く、輸送業務はもちろん、倉庫などの保管業務等も手掛ける。

(1) トラック輸送

自社配送網と提携先を駆使し、1つの配送業者と契約するのに比べ、安価で安全、確実、迅速なサービスを提供している。全国配送のほか、請求書や証明書等ビジネスレター（信書）を安全・確実に届ける「特定信書便輸送」等、グループ会社や協力会社を含め、全国に展開するきめ細かなネットワークで、顧客のニーズに沿ったビジネスを展開している。

(2) 一般貨物倉庫

同社は保管機能だけでなく、流通加工や配送機能を有した物流センターを全国各地に設置している。保管機能は危険物倉庫、保税倉庫、定温倉庫、冷蔵・冷凍倉庫、毒劇物倉庫等多様な用途に対応している。さらに天井クレーンなど貨物の特性に合わせた各種設備も備え、顧客のニーズに応える物流をトータルサポートしている。各拠点では、送り状、荷札発行、出入庫管理、在庫管理、請求書発行及び車両管理や物流 EDI 等の情報を一元管理できるシステムを導入している。

(3) 重量品搬入・据付

重量物・長尺物の輸送はもとより、各種機械・装置の運搬据付工事や解体撤去等を手掛ける。現地調査、法令の確認、企画・計画の立案、施工管理等、総合的なサービスを提供する。

(4) 鉄道輸送

同社は鉄道による木材輸送を担う目的で創業されたため、ルーツとも言える事業である。JR 貨物（日本貨物鉄道（株））及び全国の鉄道利用運送事業者と連携し、北海道から九州まで張り巡らされたネットワークを活用し、顧客に効率的な一貫輸送サービスを提供している。JR の不採算路線の廃止問題、さらには天候や地震といった自然災害による運航停止といったリスク要因はありながらも、地球環境問題から、モーダル・シフトの重要性が叫ばれており、また、ドライバーを必要としない鉄道輸送は、2024 年問題への対応にも効果があると期待もできる分野だ。

(5) 産業廃棄物収集運搬

PCB 等の産業廃棄物の処理をサポートする「静脈物流」の事業を展開している。顧客の要望に合わせて、コンプライアンスを重視した適正処分を提案し、PCB 廃棄物の濃度分析から搬出・解体・抜油等各種作業、収集運搬まで一貫したサービスを展開している。同社は、中間貯蔵・環境安全事業（株）（JESCO）東京事業所、北海道での収集運搬業者として認定を受けており、さらに産業廃棄物（特別管理を含む）収集運搬業許可を全国規模で取得しており、グループで各種情報機器や事務什器類等の産業廃棄物収集運搬を行う。

会社概要等

(6) 保税倉庫

東京税関管内・横浜税関管内・大阪税関所管内に、外国貨物の保管場所として保税蔵置場の許可を受けている。同社は数多くの外国貨物の取扱実績があり、首都圏の主要な物流センターに保税蔵置場を設置することで、顧客の物流をトータルサポートしている。なお、東京税関管内に東雲物流センター、羽田京浜物流センター、新座流通センター、国際貨物成田物流センター、新潟物流センターの保税倉庫を、横浜税関管内に川崎ケミカルセンターの保税倉庫を、大阪税関管内に堺物流センターを有する。

(7) 移転・引越し（法人向け）

オフィスはもちろん、店舗・工場・学校・病院等特殊なケースまで、豊富なノウハウにより最適プランで安全かつ迅速に作業を行う。会社内の組織改変等による事業所内のレイアウト変更にも数多くの実績がある。

(8) 流通加工

顧客の流通加工スタイルに合わせた物流を構築しており、デリケートな商品においても、5温度帯（常温・定温・冷蔵・氷温・冷凍）物流による細やかな品質管理で対応している。原材料や商品の調達、リコール品・廃棄品・リサイクル品における回収までをSCM（サプライチェーン・マネジメント）全体で運用し、食品、アパレル品、化学製品、薬品等、取扱品目は幅広い。

(9) 国際物流

同社は国際貨物輸送のエキスパートとして豊富な実績を有する。独自のノウハウと海外のグループ会社や大手代理店によるネットワークで最適な物流を提案する。国際物流は、CS（カスタマーサービス）業務、通関業務、運送業務、倉庫業務、船積業務、海外業務に分かれ、なかでも海外業務においては海外での物流事情に精通し、その国で最適な運送を行う。また、海外ネットワークを活用した三国間物流等、グローバルな対応も行っている。今後は、国内の貨物輸送と一体となり国内外の一貫物流を提案していくことで、事業の拡大が期待できる分野でもある。

(10) 航空利用輸送

1969年12月に国内利用航空運送事業免許を取得し、この分野では50年以上の実績とノウハウがある。小口から大口貨物まで対応可能で、ここでも全国に広がるネットワークが生かされている。

(11) 石油・高圧ガス輸送

主要な取引先がENEOSであることから分かっており、エネルギー輸送の高度な技術とノウハウを有し、石油製品の輸送から保管まで一貫して手掛ける。ガソリン、灯油、軽油、重油等の石油製品以外にも高圧ガス（LPG）等を、専用車両で輸送している。また、全国の油槽所及びガスターミナルの管理業務や支援業務を請け負い、トータル物流に応える体制を有している。

丸運 | 2025年9月17日(水)
 9067 東証スタンダード市場 | <https://www.maruwn.co.jp/ir/>

会社概要等

燃料油タンクローリー



出所：ホームページより掲載

(12) 潤滑油・化成品物流

石油製品と同様、高度なノウハウがなければ対応できない業務であるが、同社は「安全輸送・輸送品質」を確保しながら物流効率化を実現してきた。タンクローリー輸送に限らず、ISO タンクコンテナ・20 フィートコンテナ等のドレージ、トラック輸送、鉄道輸送、コンテナ船輸送等の幅広い輸送形態を保有し、それらを組み合わせた複合輸送も行っている。

(13) 危険物倉庫

危険物は法令により保管や取り扱いに関して厳しい規定があり、これも専門知識がなければ対応できない。神奈川県川崎市に位置する川崎ケミカルセンターは、危険物高層自動ラック倉庫、平屋倉庫を有する最新鋭の倉庫で、物流情報の IT 化による正確な在庫管理、迅速な入出庫作業で顧客から高い評価を受けている。

危険物高層自動ラック倉庫



出所：ホームページより掲載

(14) 毒劇物倉庫

2024年3月に東扇島物流センターのリニューアルに伴い、倉庫スペースの一部を毒劇物倉庫として営業を開始した。長年培った危険物及び毒劇物の取扱いの経験を活かし、顧客のニーズに合わせた提案を行っている。

業績動向

2025年3月期は料金改定等の寄与で大幅増益を確保

1. 2025年3月期の業績概要

2025年3月期の連結業績は、営業収益が46,145百万円（前期比2.6%増）、営業利益が1,266百万円（同148.6%増）、経常利益が1,401百万円（同98.9%増）、親会社株主に帰属する当期純利益が1,116百万円（同168.1%増）と大幅増益となった。

営業収益について、まず、その背景として物流業界における国内の貨物輸送数量をみると、属性別で生産関連貨物、建設関連貨物が前期比でマイナスの動きとなる一方、消費関連貨物がプラスの荷動きになった。同社にとっては、アルミ材輸送、流通加工業務の取扱い量が減少するなど苦戦分野がありながらも、全体として増収を確保できた理由としては、料金の改定が進んだことが大きい。従来、顧客に対して通りにくかった値上げも、昨今の物価高騰に加えて、2024年問題によってドライバー不足が一段と深刻化してきたことで、運賃改定は顧客の理解が得られる雰囲気が強くなっている、

他方、燃料費の高騰については、料金の改定やサーチャージの導入によって対応している。さらに、前述したように2024年問題に象徴されるドライバー不足に伴う労務費や協力会社へ支払う備車費の上昇も荷主への料金改定には後押しとなり、運賃改定がスムーズに進んだため、利益面が急速に改善した。利益を抑える要因となっていた基幹システムの導入費の一巡もプラスに働いた。基幹システムの導入によってビジネスの効率化が進展するため、今後は業績へのプラス要因になる。

業績動向

2025年3月期連結業績

(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
営業収益	44,992	100.0%	46,145	100.0%	1,152	2.6%
貨物輸送事業	22,433	49.8%	22,404	48.6%	-28	-0.1%
エネルギー輸送事業	15,611	34.7%	16,335	35.3%	723	4.6%
海外物流事業	5,134	11.4%	5,460	11.8%	325	6.3%
テクノサポート事業	1,785	4.0%	1,916	4.2%	130	7.3%
その他	26	0.1%	28	0.1%	2	7.6%
経常利益	704	1.6%	1,401	3.0%	696	98.9%
貨物輸送事業	64	0.3%	517	2.3%	452	707.8%
エネルギー輸送事業	452	2.9%	580	3.6%	128	28.3%
海外物流事業	-65	-1.3%	-24	-0.4%	41	-
テクノサポート事業	49	2.7%	143	7.5%	94	191.8%
その他	204	784.6%	185	660.7%	-18	-9.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	416	0.9%	1,116	2.4%	700	168.1%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

分野別で見ると、消費動向が元に戻ったことから、消費関連貨物は上向きを鮮明にしてきた。他方、一部の素材物流が停滞したことが懸念材料となっており、とりわけ、中国経済の減速から同国向け輸送全般が低迷している影響も受けている。

(1) セグメント別動向
a) 貨物輸送

貨物輸送の営業収益は 22,404 百万円（前期比 0.1% 減）、セグメント利益は 517 百万円（前期は 64 百万円の利益）となった。アルミ材輸送、流通加工業務の取扱いが減少したが、鉄道コンテナ輸送の取扱いが増えた一方、運賃・料金の改定が進展したことが利益率のアップにつながった。さらに、前期に比べて物流拠点での大規模修繕費用が発生しなかったことも利益率改善の要因となっている。

b) エネルギー輸送

エネルギー輸送の営業収益は 16,335 百万円（前期比 4.6% 増）、セグメント利益は 580 百万円（同 28.3% 増）となった。石油部門では、石油輸送事業が石油製品の内需不振によって同 3.6% の輸送数量減となったほか、潤滑油・化成品事業も溶剤が減少しており、同 5.9% の輸送量減となった。また、ドライバー等の待遇改善を目的とした賃金改定や協会会社への運賃の支払い増はあったが、貨物輸送と同様、運賃改定効果が大きく全体としては増益を確保した。

c) 海外物流

海外物流の営業収益は 5,460 百万円（前期比 6.3% 増）、セグメント損失は 24 百万円（前期は 65 百万円の損失）となった。引き続き中国における日欧自動車メーカーの販売不振に伴う部品メーカーの稼働低下によって苦戦を強いられたが、国内事業において航空貨物の取扱いが増加する一方、前期は不振だった半導体の輸出増などがあり、全体としては改善方向に向かった。

業績動向

d) テクノサポート

テクノサポートの営業収益は1,916百万円(前期比7.3%増)、経常利益は143百万円(前期は49百万円の利益)となった。製油所関連で受託料の見直しが進んだほか、構内作業の取扱い増が貢献した。

(2) 財務状況

2025年3月期末の資産合計は前期末比19百万円増加し36,905百万円となった。流動資産は311百万円増加し、現金及び預金が360百万円増加、営業未収入金及び契約資産が121百万円減少した。また、固定資産は291百万円減少した。他方、負債合計は前期末比670百万円減少し11,211百万円となり、純資産合計は同689百万円増加し25,694百万円となった。

財務体質は良好である。有利子負債を抑える傾向にあり、財務面は安定している。2025年3月期においては、短期借入金が前期末の1,000百万円から250百万円に、長期借入金が前期末の370百万円から120百万円にそれぞれ減少した。その結果、2025年3月期末の自己資本比率は68.9%(前期末は67.1%)と改善が進んでいる。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	24/3 期末	25/3 期末	増減
流動資産	8,916	9,227	311
現金及び預金	1,974	2,335	360
営業未収入金及び契約資産	5,391	5,270	-121
固定資産	27,969	27,677	-291
有形固定資産	23,689	23,878	188
無形固定資産	851	487	-363
投資その他の資産	3,428	3,311	-116
資産合計	36,886	36,905	19
流動負債	6,951	6,509	-442
短期借入金	1,000	250	-750
固定負債	4,929	4,702	-227
長期借入金	370	120	-250
負債合計	11,881	11,211	-670
純資産合計	25,004	25,694	689
自己資本	24,733	25,415	682
自己資本比率	67.1%	68.9%	1.8pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の連結業績予想については、営業収益で前期比1.2%増の46,700百万円、営業利益で同22.6%減の980百万円、経常利益で同22.5%減の1,100百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同40.0%減の670百万円を見込んでいる。会社側では、物流業界全般の環境に関して、国内貨物輸送数量が引き続き前年を下回る状況で推移しているほか、貿易面での不確実性に伴う主要荷主の荷動きの低下、貿易量減少等の収益下振れリスクの発生が見込まれる。また、持続可能な物流サービスの維持のため、人材の確保、作業環境改善、法対応を含むDXの更なる実装等のコスト増が見込まれることから厳しい収益環境になると慎重にみている。

業績動向

2026年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/3期 実績	26/3期	
		予想	前期比
営業収益	46,145	46,700	1.2%
営業利益	1,266	980	-22.6%
経常利益	1,401	1,100	-21.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,116	670	-40.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

グループ全体の見通しは、運賃・料金の改定が前期は収益改善に大きく貢献したものの、2026年3月期は貿易面で不確実性が生じており、主要荷主の荷動き低下、貿易量減少など収益下振れリスクが大きい。さらに、持続可能な物流サービスを維持するために、引き続き人材確保、作業環境改善、法対応を含むDXのさらなる実装などコストの増加を見込んでいる。なかでも、人材確保のためのコストは欠かせない。なお、運賃・料金改定の効果は、労務費や協力会社へ支払う備車費への適正還元を進める上で重要な原資であり、2026年3月期における業績への貢献は限定的となる見通しである。

一方、地政学リスクの高まりを踏まえれば、原油価格の高騰による燃油費のさらなる上昇に備える必要があるが、これに対して一部の主要顧客についてはサーチャージ制を導入しているが、全てをカバーできるものではない。

足元の状況については、日米の相互関税、いわゆるトランプ関税の影響が見通せないことから、不透明感が漂っているものの、第1四半期では落ち込んでおらず、予想どおりの数値を示しているようだ。

■ 今後の課題・展望

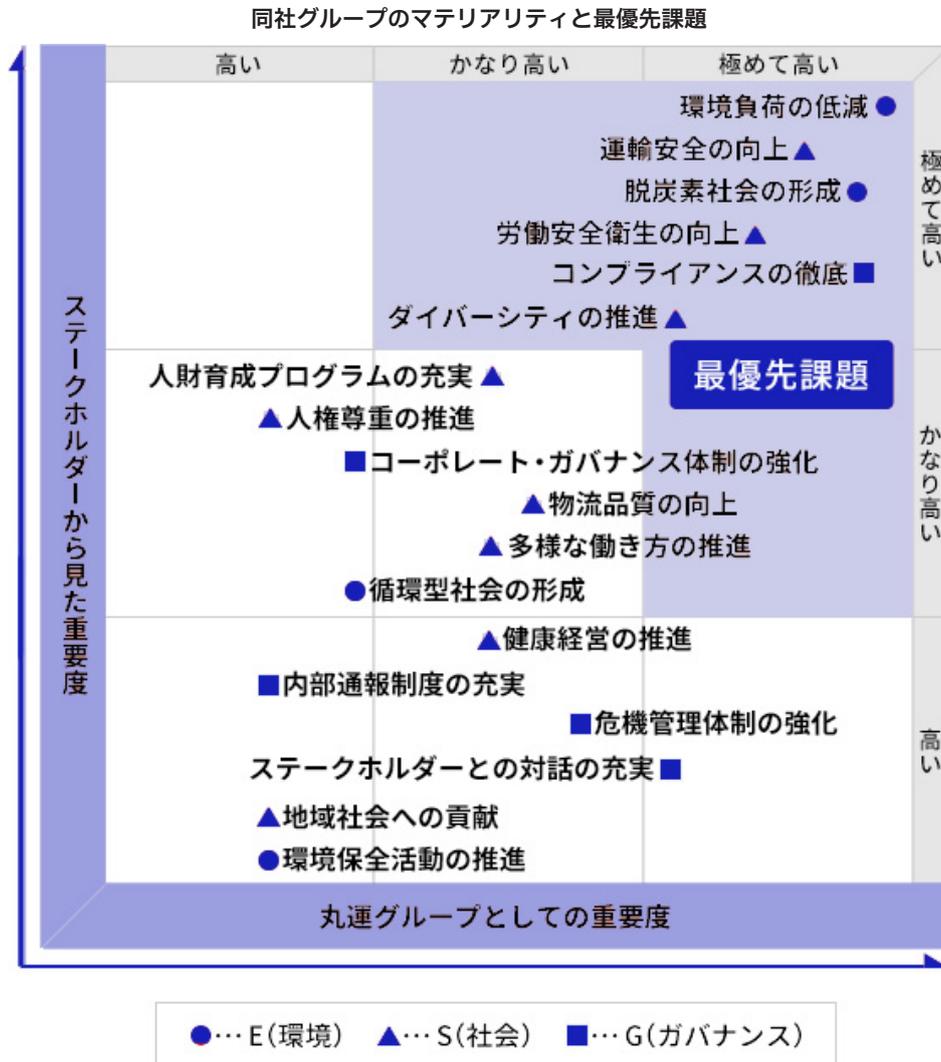
長期ビジョンの種まきとして第4次中期経営計画を実行中

1. ESG経営

同社は、現在CSR経営を事業活動と一体化させた、ESG経営を実践している。ESG経営の推進により、社会・経済活動のインフラを担い、持続可能な社会の実現に寄与していく。とりわけ、ESGのうち「E（環境）」では地球温暖化が世界的な課題であるが、物流を担う同社としてもその解決に向けた取り組みを第一と捉えている。

ESG経営は、顧客や投資家・取引先が企業を選定する際の1つの基準になってきている。ESG経営の推進に当たり同社では、それぞれの観点から検討して18の重要課題を選定し、そのなかでも優先して取り組む6つの「最優先課題」を特定した。なお、重要課題を選ぶ際には、ESG評価項目やSDGs17の目標（169のターゲット）をもとに、社会課題や物流業界の課題を把握したうえでステークホルダーに直接ヒアリングし、その内容を反映している。

今後の課題・展望



出所：ホームページより掲載

同社ではグループ全体で ESG 活動を推進するために、代表取締役社長を議長とした「ESG 推進会議」を定期開催（年 2 回）している。同会議は環境委員会、安全委員会、人権・人財委員会、社会貢献委員会の 4 委員会構成され、活動報告や次年度計画について活発に議論し、改善を目指しており、これらを投資家や関係者に強くアピールする考えだ。

成長分野の事業拡大により、 2031年3月期に経常利益20億円以上を目指す

2. 2030丸運グループ長期ビジョン

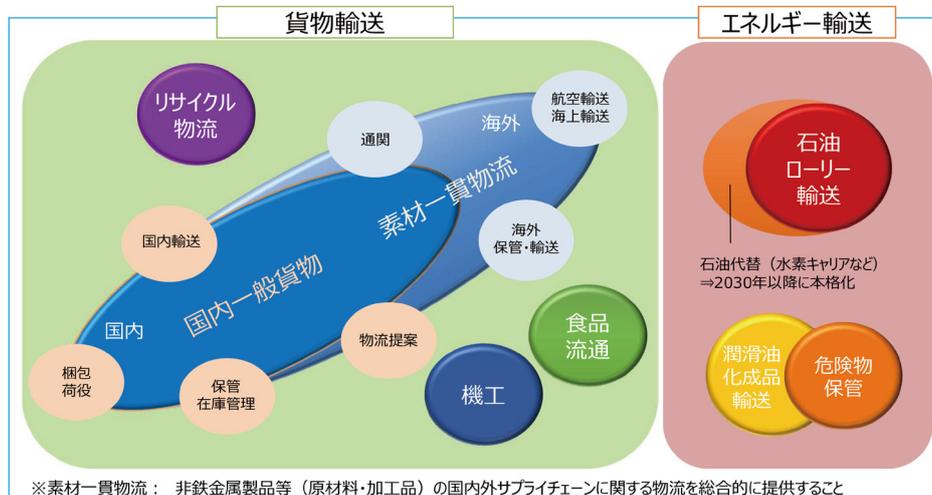
同社は、今後の成長戦略の方向性を示し、同社グループの経営資源を重点分野に集中するために、「2030丸運グループ長期ビジョン」を策定している。

(1) 事業の将来像

「2030丸運グループ長期ビジョン」では、貨物輸送とエネルギー輸送の両輪経営を継続し、高いコスト競争力と提案営業力を有する物流エキスパート企業となることを目指している。そのために、国内一般貨物を基盤として素材の国内外一貫物流※の強化を図るほか、今後市場成長が見込まれるリサイクル物流分野、機工分野、食品流通分野及び潤滑油・化成品等の危険物保管分野へ積極的な投資を実行し、成長を目指す。また、減少傾向にある石油輸送については、安全確保をしつつ効率化を推進する。

※ 国内外素材一貫物流とは、世界的な競争力を有する日本の素材メーカー等に対し、日本国内に限らず、輸出先での保管・輸送さらに通関まで含めた総合的な物流サービスを提供すること。

2030年の事業領域イメージ



出所：「2030丸運グループ長期ビジョン」より掲載

(2) ESG 重点目標

「2030年丸運グループのありたい姿」として、事業の将来像と ESG 重点目標を明確に示し、ESG 経営で特定した6項目の「最優先課題」を2030年に向けて着実に実行する。

「2030年丸運グループのありたい姿」

- 貨物輸送とエネルギー輸送の両輪経営を継続し、高いコスト競争力と提案営業力を有する物流エキスパート企業となることを目指します。
- そのために、国内一般貨物を基盤として、素材の国内外一貫物流を強化すること、今後市場成長が見込まれるリサイクル物流分野、機工分野、食品流通分野及び潤滑油化成品等の危険物保管分野への積極的な投資を実行することにより成長を追求します。
- また、減少していく石油輸送については、安全を確保しつつ効率化を推進します。

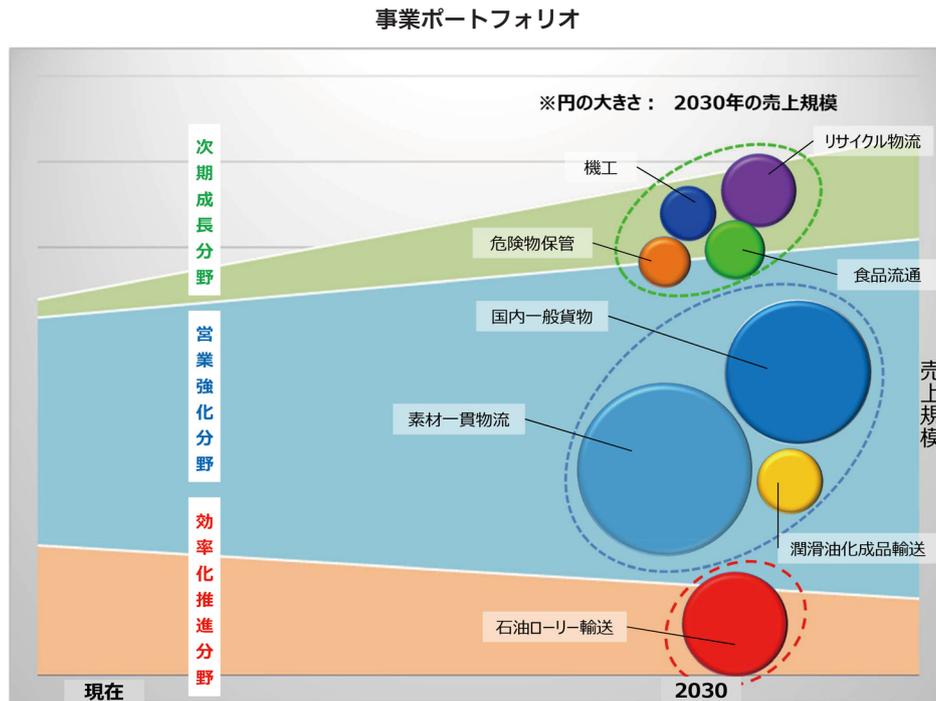


(3) 数値目標

成長分野の事業を拡大することで、2031年3月期に営業収益600億円以上、経常利益20億円以上とする数値目標を掲げた。また、営業強化分野と次期成長分野にM&Aを含む総額120億円の積極投資を行う。

(4) 事業ポートフォリオ

「2030 丸運グループ長期ビジョン」で掲げた将来像を実現するため、各事業を「営業強化分野」「次期成長分野」「効率化推進分野」の3分野に位置付け、事業戦略を推進する。



a) 営業強化分野での取り組み

・ 国内一般貨物保管・輸送のコスト競争力と提案営業力の強化

国内一般貨物の保管・輸送業務を同社営業の基盤（インフラ）と位置付け、2024年4月より組織改正で貨物輸送事業部内に提案営業力の強化のための司令塔として「営業開発部」を設置し、各営業部と物流拠点を顧客グループ別に再編するとともに、積極的なシステム導入による現場効率化と情報共有ツールを活用した営業ノウハウ集積により、エリア営業のコスト競争力と提案営業力を飛躍的に向上させる。

・ 素材国内外一貫物流の拡大

同社の主要顧客である日本の素材メーカーは、高機能電子デバイス原料、軽量化材料等の先端材料の分野で世界的な競争力を有しており、供給能力の増強を計画している。これらの顧客との関係強化と必要な設備投資を実施し、顧客の国内製造能力増強に伴う保管・輸送案件を取り込むとともに、海外輸出に伴う通関、現地保管・輸送等の一貫物流を提案・獲得する。

・ 潤滑油・化成品輸送の強化

半導体増産に伴う化成品増産需要等を積極的に取り込み、石油輸送で余剰となる輸送能力を化成品輸送に円滑にシフトする。

b) 次期成長分野での取り組み**・リサイクル物流事業**

2022年5月に発表した「2030丸運グループ長期ビジョン」において、リサイクル物流事業はプラスチックのケミカルリサイクルの拡大を視野に入れ、中間処理を含めたサプライチェーンでのポジションを獲得することとしている。これに向けて、プラスチックリサイクルの中間処理事業への参入を目指しているが、本格参入には至っていない状況であり、同社は、プラスチックリサイクル循環の実証実験に参加することで、経験とノウハウを蓄積しながら、本格参入を目指している。

・機工事業

再生可能エネルギーへのシフトに伴う送電線の再整備等、国内インフラ設備の更新・新設需要は堅調に続くが見込まれるため、機工部門を拡充・強化する。

・食品流通事業

農林水産省の国産水産物・食品の輸出拡大戦略を背景に、既存顧客との協業により生鮮品輸出案件の拡大を図る。

・危険物保管事業

環境・安全規制の強化により危険物保管の需要も増加傾向にあるため、危険物倉庫の拡充により危険物保管事業の拡大を図る。なお、現在、関東地区において危険物倉庫の建設を検討中である。

c) 効率化推進分野での取り組み**・石油ローリー輸送の徹底効率化**

石油ローリー輸送は年率2%以上のペースで減少が見込まれるため、徹底した組織のスリム化・効率化によりコスト競争力を強化し、主要顧客の石油輸送の中核的地位を維持する。

3. 海外事業

現在、中国には丸運国際貨運代理（上海）、丸運物流（天津）の2現地法人を展開。丸運安科迅物流（常州）を閉鎖し丸運物流（天津）に統合した。さらに、実績のある日本国内に向けた設備に関する一貫物流についても、一層の提案営業を展開し新規の業務獲得につなげる方針である。

2017年8月に現地法人を設立したベトナムでは、フンイエン事務所を皮切りにホーチミン支店、ハナム営業所、ティエンザン営業所を開設した。日本企業のベトナム進出が活発化していることから、これら日系企業の輸送面をサポートする考えだ。当面はベトナムでのビジネスを岩盤のように固める方向だが、2024年7月に現地物流梱包事業会社との資本業務提携により差別化を図り、さらなる成長を目指していくと思われる。

4. ドライバー不足、2024年問題の対処

ドライバー不足については、ヤマトホールディングス等の BtoC 中心の業者以上に、同社のような BtoB 業者はより深刻な問題となっている。なぜなら、宅配便の配達には普通免許で対応可能だが、同社が得意とする重量物輸送や石油輸送には大型免許が必須であり、対象ドライバーの数が限定されるからだ。

大型免許は取得に時間を要するため、ドライバーが一朝一夕に増えず、さらに石油ローリー等のトレーラーの運転に必要なけん引免許は実運転経験が必要なため取得がさらに難しい。これに“働き方改革”により1人当たりの時間を縮小せざるを得ない労働時間の問題も加わる。同時に法整備が進められている外国人労働者については、右ハンドル、左ハンドル等道路交通の制度上の問題もあるほか、石油関連輸送に関しては取扱資格等もネックになるようで、短期間で即戦力となるプロのドライバーを養成するのは容易ではない。

そこで同社は、顧客と情報を共有しながら、輸送効率の最適化を図るといふ。一例を挙げると、ドライバーの配達回数や配送業務を均等に割り当てる配送の平準化や積卸順番を待つ時間（待機時間）を削減する配送の効率化等の改善を図っていく。また、ドライバー不足・確保への対応として、賃金改定を中心としたドライバー・作業員の待遇改善を行っており、また、各種 SNS を使って認知度を高め、石油ローリードライバーを中心に新規採用を積極的に進めている。さらに、資格取得支援制度を整備することで、ドライバーの資格問題にも対応する。適切な時間管理については、デジタル運行記録計（デジタコ）を活用した配車・勤怠管理システムの導入を進め、特に長距離輸送に関して、適切な拘束時間管理の徹底を図っている。また、政府はいわゆるトラック法と物流効率化法の改正を通じて、物流業界の取引慣行の是正を進めており、同社はシステム対応を実施し、取引健全化の徹底を図っている。このような対応によりコストは上昇するが、荷主に丁寧に説明することにより、事業の継続に必要な適正運賃・料金の収受に努めている。

5. M&A に関する考え方

M&A については、経営戦略の一つと考えており、持続的な成長と企業価値の向上に不可欠であると同社では考えている。長期ビジョンにおいても、次期成長分野であるリサイクル物流、機工、営業強化分野である海外における営業力強化等において資本提携や M&A の手法を能動的に活用する方針であり、特に M&A には積極的な資金投下を考えている。

実際、2025 年月には成長戦略の重要なビジネスとして位置付ける機工事業を拡充すべく、中村運輸機工を買収した。中村運輸機工のノウハウや戦力を活用することで、機工事業を拡大していく。

6. 第4次中期経営計画

2023年5月に策定した「第4次中期経営計画」が2026年3月期で最終年度を迎える。同計画の主要アクションプランについては以下のとおりである。

○貨物輸送事業

- ・適正運賃・料金の収受
- ・素材関連分野の強化及び新規顧客開拓による事業拡大

○エネルギー輸送事業

- ・石油輸送部門の徹底効率化
- ・潤滑油・化成品の輸送・保管の強化

○海外物流事業

- ・素材一貫物流の拡大
- ・ベトナム事業・食品輸出事業の拡大

○テクノサポート事業

- ・受託業務の維持継続

第4次中期経営計画の収支計画として、最終年度の2026年3月期に連結営業収益49,100百万円（2023年3月期46,586百万円）、連結経常利益1,340百万円（同612百万円）を掲げているが、経常利益については1年前倒しで2025年3月期に目標を達成した。現在は、第5次中期経営計画について検討している。

■ 資本コストや株価を意識した経営

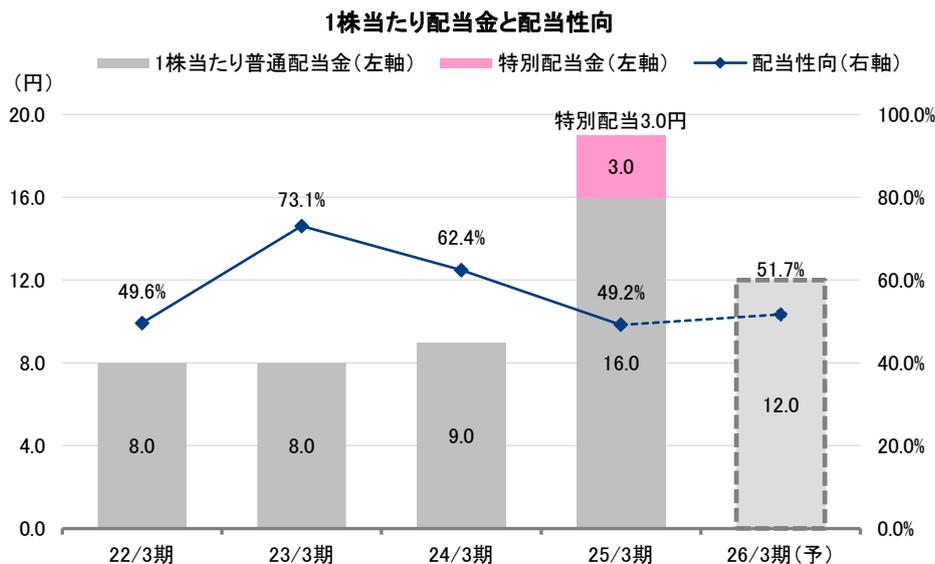
具体的な取り組みとして 「収益力向上」「株主還元の強化」「IR活動の充実」を設定

1. ROEは5.5%以上を目指す

長期ビジョンを実現するために、会社側では営業強化分野の事業基盤を強化するとともに、次期成長分野の事業を拡大することが企業価値向上のために重要と考え、同社では、2030年に経常利益20億円の目標を立て、ROEを2030年までのできるだけ早い段階で5.5%以上の達成を目指している。そのための具体的な施策として、収益力の向上を図るとともに株主還元の強化とIR活動の充実を掲げた。IR活動では、株主、投資家との対話を大切にし、サステナビリティレポート、株主通信、ホームページ、SNSを利用しての発信などによりIR関連情報の発信に取り組んでいる。

2. 連結配当性向50%を目途に配当を実施

利益還元については、連結配当性向50%以上を目途に配当を実施する方針を掲げている。2023年3月期は年間8.0円の配当（配当性向73.1%）としたが、2024年3月期は年9.0円に増配（同62.4%）、2025年3月期は特別配当3.0円を含む年19.0円（同49.2%）を実施した。2026年3月期については、貿易面での不確実性に伴う主要荷主の荷動きの低下等の下振れリスクの発生や、DX実装等のコスト増が見込まれることから、年12.0円とする予定で配当性向は51.7%となる。



注：25/3期は特別配当3.0円を含む

出所：決算短信よりフィスコ作成

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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