

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

SBSホールディングス

2384 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2026年9月17日(木)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst Yuzuru Sato



FISCO Ltd.

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

SBSホールディングス
2384 東証プライム市場

2026年9月17日 (木)
<https://www.sbs-group.co.jp/sbshlds/ir/>

目次

■ 要約	01
1. 2026年12月期中間期の業績概要	01
2. 2026年12月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	01
4. 株主還元方針	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容	03
■ 業績動向	06
1. 2026年12月期中間期の業績概要	06
2. 事業セグメント別の動向	08
3. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	12
1. 2026年12月期の業績見通し	12
2. 中期経営計画	15
3. 企業価値向上に向けた取り組みとキャピタル・アロケーション	17
■ 株主還元策	19

要約

M&A効果と収益改善施策により物流事業が大幅増収増益へ

SBSホールディングス<2384>は、3PL（物流一括受託サービス）の大手で、積極的なM&Aと物流施設の開発及び流動化による独自ビジネスモデルで成長を続けている。2018年にリコーロジスティクス（株）（現 SBSネクサード（株））を子会社化以降、大手メーカーの物流子会社を相次いでグループ化し、売上高及び営業利益は2017年12月期から2025年12月期までの8年間で3倍強に急拡大した。

1. 2026年12月期中間期の業績概要

2026年12月期中間期の連結業績は、売上高で前年同期比28.8%増の294,258百万円、営業利益で同180.9%増の17,948百万円と大幅増収増益となり、会社計画（売上高280,000百万円、営業利益15,000百万円）に対しても上回って着地した。物流事業の売上高が新規連結効果※もあって同21.7%増の269,087百万円、営業利益で同71.6%増の8,334百万円となったほか、不動産流動化の実施により不動産事業が大幅増収増益となったことが主因だ。物流事業における新規連結効果は売上高で33,043百万円、営業利益で888百万円の増額要因となっており、既存事業ベースでは6.7%増収、53.3%増益であった。料金適正化や不採算拠点の収支改善等の取り組みが奏功し、営業利益率も前年同期の2.2%から3.1%に回復した。

※ 2025年12月期第3四半期よりBlackbird Logistics B.V.（オランダ）、2026年12月期よりブリヂストン物流（株）が連結業績に加わった。

2. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の連結業績は、売上高で前期比18.3%増の580,000百万円、営業利益で同24.4%増の26,500百万円と期初計画（売上高560,000百万円、営業利益24,000百万円）から上方修正した。物流事業の中間期業績が計画を上回ったことが主因だ。下期については中東情勢の混迷や国内の物価上昇など不透明感が残ること、並びに子会社の本社移転により数億円の費用計上を見込んでいることから保守的な計画となっているが、物流事業は7月も堅調に推移するなど翳りは見えておらず、今後も市場環境に大きな変化が無ければ、通期業績もさらに上振れする可能性がある。

3. 中期経営計画

2026年12月期にスタートした5ヶ年の中期経営計画「Harmonized Growth 2030」では、利益成長を伴うバランスの取れた安定成長に取り組み、最終年度2030年12月期の経営数値目標として売上高7,000億円、営業利益380億円、ROE14.1%を掲げた。基本戦略として、物流事業の成長戦略&不動産開発のオーガニック成長に、M&Aによるインオーガニックな成長を加えることで目標達成を目指す。物流事業では営業利益率改善に向けて不採算拠点・不採算事業の撲滅など収益構造改革に取り組んでおり、同事業の利益率を2025年12月期の2.6%から4.5%まで引き上げる。国内のM&A案件はメーカー系物流会社など多くあるようで、今後も精査を行いながらM&A戦略を推進する考えだ。

SBSホールディングス
2384 東証プライム市場

2026年9月17日 (木)
<https://www.sbs-group.co.jp/sbshlds/ir/>

要約

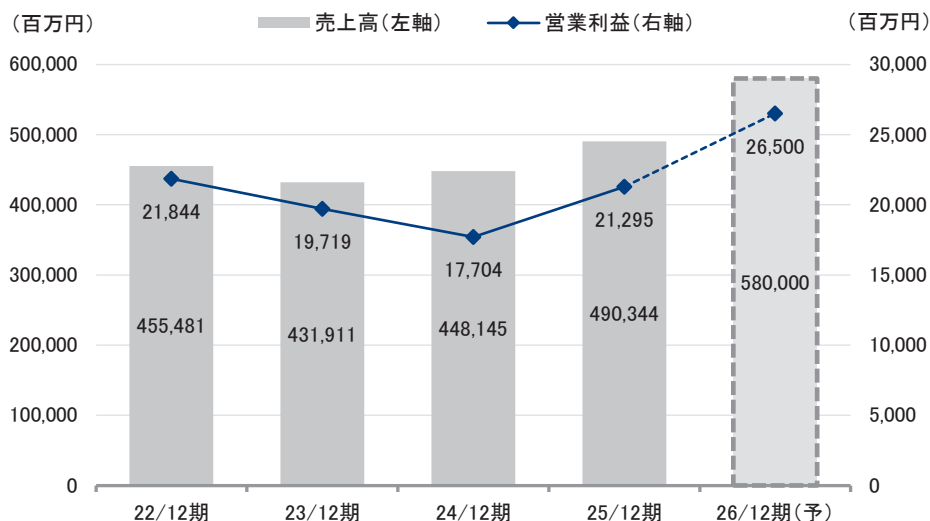
4. 株主還元方針

株主還元については成長投資と財務健全性のバランスを考慮しつつ、2025年12月期より連結配当性向30%以上を目安に安定的かつ継続的な配当を実施するとともに、早期に35%水準まで引き上げる意向を明らかにした。2026年12月期の1株当たり配当金は業績計画の上方修正を行ったことで、期初計画から15.0円上積みし120.0円(配当性向32.9%、前期比30.0円増配)とすることを発表した。

Key Points

- ・ 2026年12月期中間期はM&A効果も寄与し大幅増収増益に
- ・ 上方修正した2026年12月期業績見通しは上振れ余地あり
- ・ 2030年12月期の営業利益目標380億円の達成に向け順調な滑り出し
- ・ 連結配当性向で35%の水準に段階的に引き上げ、安定的かつ継続的な増配を目指す

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

SBSホールディングス
2384 東証プライム市場

2026年9月17日 (木)

<https://www.sbs-group.co.jp/sbshlds/ir/>

会社概要

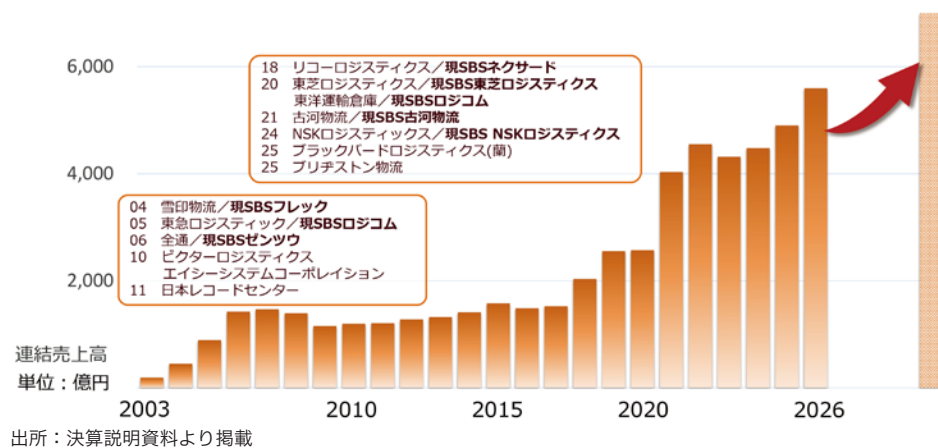
「3PL×物流施設流動化」の独自ビジネスモデルとM&A戦略で高成長

1. 会社沿革

同社は1987年に、現 代表取締役社長の鎌田正彦（かまたまさひこ）氏によって設立された。当時としてはユニークな「即日配送」システムを首都圏で提供する企業として事業を開始した。2003年に日本証券業協会に株式を店頭登録し、財務基盤を強化したうえでM&Aによる事業拡大戦略を展開してきた。2004年に雪印物流（株）（現 SBSフレック（株））を子会社化したのを皮切りに、2005年に東急ロジスティック（株）（現 SBSロジコム（株））、2006年に（株）全通（現 SBSゼンツウ（株））、2018年にリコーロジスティクス（現 SBSネクサード）、2020年に東芝ロジスティクス（現 SBS東芝ロジスティクス）など国内大手企業の物流子会社を相次いでグループ化し、事業規模拡大の原動力となった。

また、物流事業の拡大と併せて、2004年より3PL事業を強化するための物流施設の開発を開始した。流動化スキームによって投資資金を早期回収し、新たな物流施設開発のための投資に回す独自のビジネスモデルを確立した。自力開発と併せてM&Aの積極推進により、グループの物流拠点運営面積は2020年12月末の約53万坪から2025年12月末には約114万坪と5年間で約2倍に急拡大した。今後も独自の成長戦略を推進することで、さらなる事業拡大を目指している。

成長戦略



2. 事業内容

同社の事業セグメントは物流事業、不動産事業、その他事業の3つのセグメントで構成されている。物流事業が売上高の9割強、営業利益でも過半を占める主力事業となっている。不動産事業については、保有物流施設の流動化による売却益が大半を占めるため、施設売却の時期や規模によって利益が変動する傾向にあるが、ここ数期間は投資・開発規模の大型化に伴い流動化規模も大きくなり、安定収益源となっている。

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。

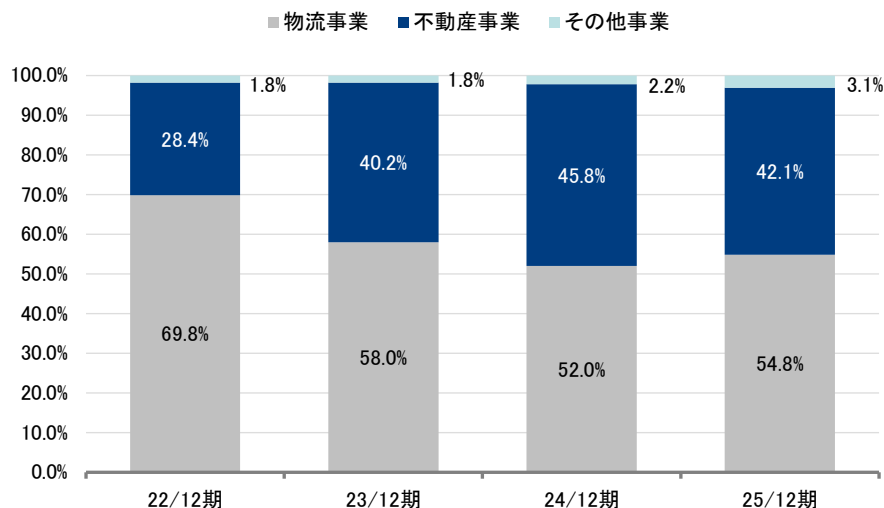
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

SBSホールディングス
2384 東証プライム市場

2026年9月17日 (木)
<https://www.sbs-group.co.jp/sbshlds/ir/>

会社概要

事業セグメント別利益構成比



出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 物流事業

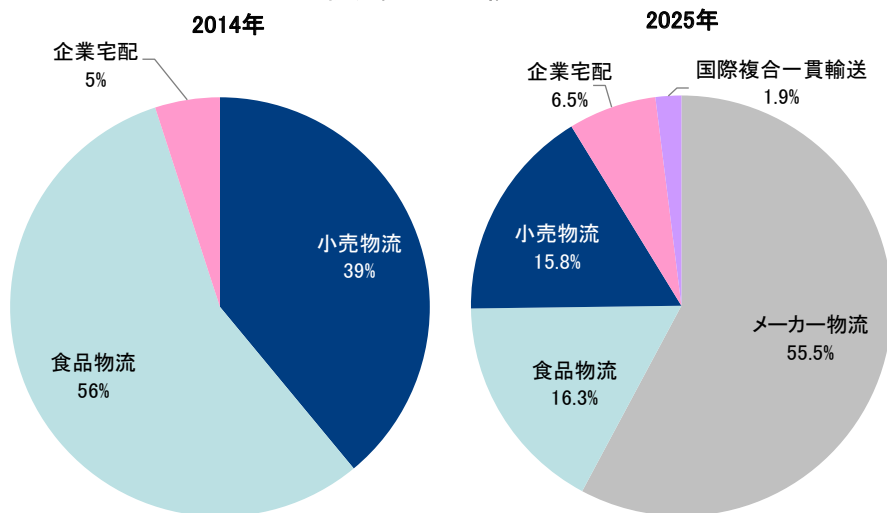
物流事業では、主に企業間物流の分野で総合的な物流サービスを展開している。具体的には、荷主である顧客企業の物流業務を請け負う3PL事業のほか、全国ネットワークを持つ三温度帯（冷凍・冷蔵・常温）での食品物流や一般物流、小型貨物を即日配達する即配サービス、国際物流事業などをグループ各社で展開している。2025年12月期の種類別売上構成比で見ると、メーカー物流が55.5%と最も大きく、次いで食品物流が16.3%、小売物流が15.8%、企業宅配が6.5%、国際複合一貫輸送が1.9%となっている。2014年12月期は小売物流が39%、食品物流が56%、企業宅配が5%の構成であったが、複数のM&Aを手掛けてきたことで、物流のポートフォリオが拡充した。グループ会社の営業エリアはSBS東芝ロジスティクスとSBSネクサード、SBSフレック、SBS古河物流が全国に展開しており、SBS即配サポート（株）は首都圏、その他グループ会社は関東、関西、中部を中心とした主要都市圏で展開している。また、国際物流に関してはSBS東芝ロジスティクスグループ、SBSネクサードグループの2系統で主に展開している。なお、2026年12月期第1四半期よりブリヂストン<5108>の物流子会社であったブリヂストン物流を連結対象子会社に加えている。

SBSホールディングス
2384 東証プライム市場

2026年9月17日 (木)
<https://www.sbs-group.co.jp/sbshlds/ir/>

会社概要

物流種別売上構成比



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

同社は成長戦略として、3PL、EC物流、国際物流の3事業を強化する方針を打ち出している。これら3事業の売上構成比について、2026年12月期中間期は3PLが67.5%（前期は59.8%）※、国際物流が14.6%（同14.0%）、EC物流が13.0%（同14.0%）となった。

※ 3PLは契約種類別の売上構成比となるため、そのなかにはEC物流や国際物流が含まれるケースがある。

(2) 不動産事業

不動産事業では、自社グループで3PL事業を展開していくための物流施設を開発、流動化して収益を獲得する開発事業と、自社保有しているオフィスビルやマンションなどの賃料収入からなる賃貸事業で構成されている。

同社の不動産流動化のビジネスモデルは、低リスクかつ高収益であることが特長となっている。新たな物流施設の開発にあたっては、物流事業者固有のライセンスや専門的なアセットマネジメントチームを活用し、土地の仕入れを行っている。物流の視点から無駄のない建物を設計することで開発費用を抑え、価格競争力のある賃料を実現している。このため、景気低迷などで荷量が減少しても、賃料が相対的に高い近隣の他社倉庫からの乗り換え需要が見込まれ、稼働率を大きく落とさずに運営を継続できる。自社の3PL拠点として稼働率をほぼ100%に保ち、事業用不動産としての価値を高めたうえで売却するが、セール&リースバックにより継続して使用するため、買い手側も安定した収益を確保できるWin-Winの関係を構築している。

SBSホールディングス

2384 東証プライム市場

2026年9月17日 (木)

<https://www.sbs-group.co.jp/sbshlds/ir/>

会社概要

また、ここ数年の建築コストの上昇によりマルチテナント型の大型物流施設の開発が難しくなっているが、同社はメーカー系物流会社をグループ化してきたことで、旧親会社のグループ工場近隣に専用の物流拠点を開設するニーズが増えている。床面積で数万平方メートル規模の大型物流施設の場合は、大手ゼネコンが元請会社として入るため建築コストが高くなりがちだが、顧客専用物流倉庫の場合は直接地方の施工会社に発注できるため、建築コストも低く抑えることができると弊社では推定している。なお、顧客専用物流施設についても流動化することは可能で、今後も独自の成長モデルで事業規模拡大を目指す。

(3) その他事業

その他事業は、売上高の約5割を倉庫内の軽作業派遣を中心とした人材サービス事業が占め、次いでマーケティング事業（ペットフードの通販サイト運営、EC支援サービス等）が約2割、残りを太陽光発電事業、リサイクル・環境事業（一般及び産業廃棄物の回収及び中間処理を行う）、保険事業などで占めている。太陽光発電事業に関しては、自社の物流センターや事業所の屋上などに太陽光パネルを設置しており、売電のほか自家消費にも活用している。

業績動向

2026年12月期中間期はM&A効果も寄与し大幅増収増益に

1. 2026年12月期中間期の業績概要

2026年12月期中間期の連結業績は、売上高で前年同期比28.8%増の294,258百万円、営業利益で同180.9%増の17,948百万円、経常利益で同182.1%増の17,955百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で同294.8%増の10,898百万円と大幅増収増益となり、いずれも会社計画を上回って着地した。すべての事業セグメントで増収増益を達成し、中間期として過去最高を大幅更新した。

2026年12月期中間期の連結業績

(単位：百万円)

	25/12期中間期			26/12期中間期			
	実績	売上比		実績	売上比	前年同期比	計画比
売上高	228,539	-	280,000	294,258	-	28.8%	5.1%
売上原価	205,612	90.0%	-	257,368	87.5%	25.2%	-
販管費	16,537	7.2%	-	18,940	6.4%	14.5%	-
営業利益	6,389	2.8%	15,000	17,948	6.1%	180.9%	19.7%
経常利益	6,364	2.8%	15,000	17,955	6.1%	182.1%	19.7%
親会社株主に帰属する 中間純利益	2,760	1.2%	9,500	10,898	3.7%	294.8%	14.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

SBSホールディングス

2384 東証プライム市場

2026年9月17日 (木)

<https://www.sbs-group.co.jp/sbshlds/ir/>

業績動向

売上高は、物流事業における新規顧客の獲得や既存顧客との取引高拡大、新規連結効果に加えて、不動産事業において流動化を実施したことが増収要因となった。営業利益は増収効果や新規連結効果に加えて、物流事業において料金適正化や不採算事業所の収支改善に取り組んだことが増益に寄与した。会社計画比でも物流事業における増収効果や、収益改善の取り組みの成果が想定以上に出たことが上振れ要因となった。

グループ会社別の業績では、SBS東芝ロジスティクスグループが売上高で前年同期比7.3%増の66,682百万円、営業利益で同31.1%増の3,188百万円となった。売上高は家電や半導体等の物量増で増収となり、新規顧客の獲得や料金適正化の浸透により増益となった。SBSネクサードグループは売上高で同4.4%増の55,219百万円、営業利益で同0.9%増の1,548百万円と若干の増益にとどまった。売上高はオフィス用品通販の物量増や新規顧客の獲得により増収となり、利益でも既存事業所の収益改善等により増益を確保した。ただ、2024年に契約した特定顧客向け案件の損失(約3億円の損失)が続いており、利益の足かせ要因となっている。SBSロジコムグループは売上高で同15.4%増の42,686百万円、営業利益で同16.9%増の3,054百万円と2ケタ増収増益となった。新規顧客の獲得や既存顧客の物流増に加えて、料金適正化並びに不採算事業所の収支改善に取り組んだ成果が出た。その他グループ会社合計は、売上高で同69.4%増の129,669百万円、営業利益で10,157百万円(前年同期は190百万円の損失)と大幅増収増益となった。売上増のうち、33,043百万円は新規連結効果、16,575百万円は不動産流動化による増収となっている。また、営業利益の増加については不動産流動化で7,481百万円、新規連結効果で888百万円の増益要因となった。物流事業ではそのほかのグループ子会社も、総じて増収増益を達成している。

グループ会社別の業績

(単位：百万円)

		25/12期	26/12期	前年同期比		増減要因
		中間期	中間期	増減額	増減率	
SBS東芝 ロジスティクスG	売上高	62,125	66,682	4,557	7.3%	家電・半導体等物量増
	営業利益	2,432	3,188	756	31.1%	新規・既存の物量増、料金適正化
SBSネクサードG	売上高	52,880	55,219	2,338	4.4%	オフィス通販物量増、新規顧客獲得等
	営業利益	1,534	1,548	13	0.9%	既存事業所の改善
SBSロジコムG	売上高	36,977	42,686	5,709	15.4%	新規顧客獲得、既存顧客拡大等
	営業利益	2,613	3,054	441	16.9%	新規顧客獲得、既存顧客物量増、既存事業所の改善
その他	売上高	76,556	129,669	53,113	69.4%	新規連結効果(+33,043)、不動産流動化増収(+16,575)
	営業利益	-190	10,157	10,347	-	不動産流動化増益(+7,481)、新規連結効果(+888)

注1：数値は同社内管理ベース

注2：SBSロジコムGは不動産流動化数値を除く

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

物流事業は大幅増収増益、利益率も若干改善

2. 事業セグメント別の動向

事業セグメント別業績

(単位：百万円)

	24/12期 中間期	25/12期 中間期	26/12期 中間期	前年同期比	
				増減額	増減率
売上高	221,739	228,539	294,258	65,718	28.8%
物流事業	204,897	221,142	269,087	47,944	21.7%
不動産事業	12,213	2,390	19,094	16,704	698.9%
その他事業	4,628	5,006	6,076	1,069	21.4%
営業利益	10,958	6,389	17,948	11,559	180.9%
物流事業	4,476	4,858	8,334	3,476	71.6%
不動産事業	6,158	1,480	9,084	7,603	513.5%
その他事業	178	260	463	202	77.8%
調整額	144	-209	66	276	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

(1) 物流事業

物流事業の売上高は前年同期比21.7%増の269,087百万円、営業利益は同71.6%増の8,334百万円と大幅増収増益となった。売上高は2期連続で中間期の過去最高を更新し、営業利益も同じく最高益を更新した。2024年以降に開設した新規事業所の立ち上げコスト増により収益性が低下していたが、収益構造改革に取り組んだことで不採算事業所の損失額が縮小したほか、料金適正化や新規連結効果等もあって、営業利益率は前年同期の2.2%から3.1%（新規連結の影響を除くと3.3%）と想定以上に改善した。期初計画では2.8%（同3.0%）を見込んでいた。なお、新規連結効果を除いた既存事業ベースでは売上高で同6.7%増、営業利益で同53.3%増となっている。

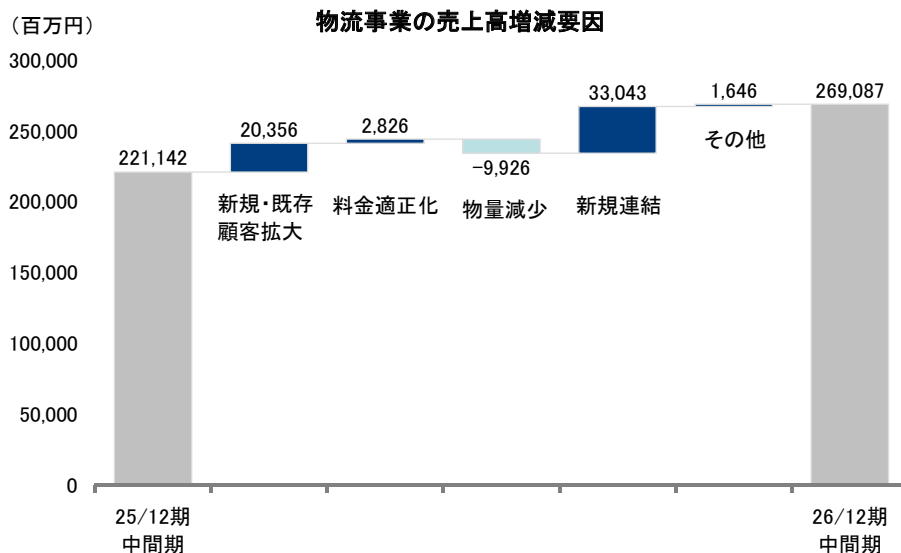
売上高の増減要因を見ると、新規顧客の獲得及び既存顧客の拡大で20,356百万円、料金適正化で2,826百万円、新規連結効果で33,043百万円、その他で1,646百万円の増収要因となり、既存顧客の物量減少による9,926百万円の減収をカバーした。一方、営業利益は新規顧客・既存顧客の拡大で3,732百万円、料金適正化で1,684百万円、不採算拠点の収支改善で739百万円、新規連結効果で888百万円、その他で143百万円の増収要因となり、既存顧客の物量減少による減益3,697百万円、新規事業所開設によるコスト増13百万円などを吸収した。

SBSホールディングス
2384 東証プライム市場

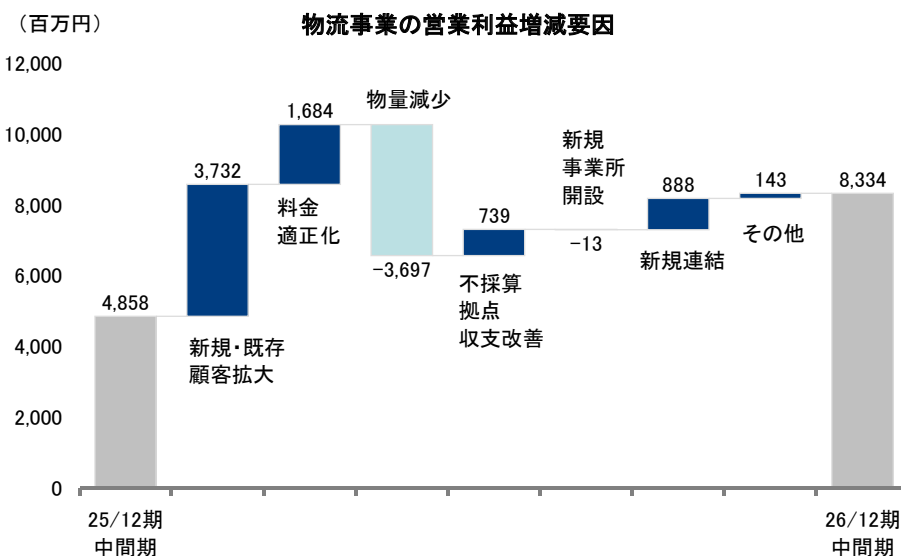
2026年9月17日 (木)

<https://www.sbs-group.co.jp/sbshlds/ir/>

業績動向



出所：決算説明資料よりフィスコ作成



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

収益構造改革については、倉庫容積率の最大化、料金の適正化、人員の最適化（派遣利用の縮小、作業効率の向上）、車両積載率の向上などに取り組んできた。2024年12月期に開設した事業所の損失額の推移を見ると、2024年12月期の2,150百万円から2025年12月期は1,544百万円、当中間期は335百万円へと着実に縮小している。当中間期の損失額は特定顧客の不採算案件によるものであり、同要因を除けば損失状態から脱却したものと考えられる。同不採算案件については2027年まで契約が残っているため、下期も損失が続く見通しである。また、2025年以降に開設した新規事業所の損失額は当中間期で140百万円となっており、通期では122百万円に縮小する計画である。

SBSホールディングス

2384 東証プライム市場

2026年9月17日 (木)

<https://www.sbs-group.co.jp/sbshlds/ir/>

業績動向

倉庫の空き坪比率については新規倉庫の開設や既存顧客との取引縮小があった影響もあり、2025年12月末の1.66% (20,964坪) から2026年6月末は2.02% (25,552坪) とやや上昇した。ただ、2024年12月末の2.38% (25,500坪) に対しては改善している。同社は2026年12月末に0.90% (10,364坪) まで引き下げを計画している。

新規連結効果 (売上高33,043百万円、営業利益888百万円) のうち、前第3四半期から連結対象となったBlackbird Logisticsが売上高で2割弱、営業利益で過半を占めたと見られる。残りは当第1四半期から連結対象となったブリヂストン物流の寄与による。

重点分野の売上動向は、3PL事業が前年同期比37.3%増の1,817億円、通期計画に対する進捗率で52.1%と順調に拡大した。新規連結した2社を除いても増収率は12.4%と2ケタ成長となった。新規顧客の獲得が進んだほか、既存顧客の取引高拡大や料金適正化が浸透したことが要因だ。また、2026年3月にSBSネクサードの「物流センター霧島」(鹿児島県、運営面積2,100坪) が竣工し、ドラッグストア向け3PL業務を開始した。

また、食品物流事業の売上高も冷凍食品市場の拡大を追い風に415億円と堅調に推移し、収益性も向上した。付加価値の高い冷凍食品の取扱高が増加したほか、料金改定や不採算拠点の収支改善が進んだことが主因で、食品物流を手掛けるSBSフレック、SBSゼンツウともに増収増益となった。SBSゼンツウでは、2025年9月に初の西日本拠点「西淀川コールドセンター」(大阪府、冷凍冷蔵倉庫、運営面積5,601坪、生協向け) を開設したこと、SBSフレックでは前下期に「厚木低温DC」(神奈川県、冷凍冷蔵倉庫) で給食事業者向け3PL案件を新たに立ち上げたことも収益増に寄与した。

国際物流事業は同40.4%増の393億円、通期計画に対する進捗率で52.8%と順調に拡大した。Blackbird Logisticsを除いた既存事業ベースでも同17.4%増と好調に推移した。古河電気工業<5801>グループ会社の日本発着アジア航路や東南アジア発北中米向けの国際物流業務をSBS古河物流とSBSネクサードが受託したほか、日本精工<6471>向け日本発アジア航路の国際物流業務をSBS NSKロジスティクスとSBS東芝ロジスティクスが受託するなど、ここ数年でM&Aした子会社間の連携によるシナジーも顕在化し始めている。

EC物流事業は同24.6%増の350億円、通期計画に対する進捗率で48.7%とおおむね会社計画どおりに進捗した。注力事業である「EC物流お任せくん」の運営主体を同社からSBSロジコムに移管し、営業強化や現場改善、生産性向上施策を推進した結果、同事業の損益も黒字に転換した。「EC物流お任せくん」は中堅・中小EC事業者を主なターゲットとしたEC物流のワンストップサービスで、「野田瀬戸物流センターA棟」では専用スペース1.5万坪がフル稼働状況となっている。ただ、2024年11月に開設した関西の戦略拠点「物流センター大阪東」は稼働率が5割程度にとどまっており、新規顧客の獲得に向け営業を強化している。

SBSホールディングス

2384 東証プライム市場

2026年9月17日 (木)

<https://www.sbs-group.co.jp/sbshlds/ir/>

業績動向

(2) 不動産事業

不動産事業の売上高は前年同期比698.9%増の19,094百万円、営業利益は同513.5%増の9,084百万円となった。前期は主に下期に計上した不動産流動化による売却益を2026年12月期は第1四半期に計上したことが要因であり、おおむね計画どおりの進捗となっている。不動産流動化事業では、前期に引き続き「野田瀬戸物流センターA棟」の信託受益権の一部を売却し、売上高で同16,575百万円、営業利益で同7,481百万円の増収増益要因となった。同物件については2025年12月期に全体の35%、2026年12月期に40%を売却済みで、残り25%は2027年1月に売却する予定である。このため、2027年12月期は同物件の売却益が減少するが、そのほかの物流施設を売却することで全体の業績には影響を与えないようにする方針だ。

一方、賃貸事業については保有不動産の賃料改定を進めたことで前年同期比129百万円の増収、121百万円の増益となった。

(3) その他事業

その他事業の売上高は前年同期比21.4%増の6,076百万円、営業利益は同77.8%増の463百万円となった。ペット用品の卸販売やECサイト運営を中心としたマーケティング事業が好調に推移したほか、環境事業の伸長が増収増益要因となった。

適切な財務レバレッジで事業拡大と成長投資を継続し、ROEの向上に取り組む

3. 財務状況と経営指標

2026年12月期中間期末の財務状況について、資産合計は前期末比10,468百万円増加の357,321百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では受取手形、売掛金及び契約資産が3,265百万円、棚卸資産が6,374百万円それぞれ減少した一方で、現金及び預金が16,619百万円増加した。固定資産ではのれん及び顧客関連資産が1,061百万円減少した一方で、新規拠点の開設により有形固定資産が3,649百万円増加したほか、投資その他資産が1,750百万円増加した。

負債合計は前期末比1,888百万円増加の222,187百万円となった。支払手形及び買掛金、電子記録債務が3,174百万円減少した一方で、有利子負債が4,154百万円、未払法人税等が1,000百万円増加した。純資産合計は同8,580百万円増加の135,133百万円となった。収益拡大により利益剰余金が7,323百万円増加したほか、その他の包括利益累計額が505百万円、非支配株主持分が736百万円それぞれ増加した。

経営指標を見ると、安全性を示す自己資本比率は前期末比1.4ポイント上昇の29.3%となり、財務レバレッジが3.42倍、ネットD/Eレシオが0.69倍とそれぞれ前期末から若干低下した。同社ではM&Aを含めた成長戦略を推進するうえでの目安として、自己資本比率25%~33%、財務レバレッジ3倍~4倍、ネットD/Eレシオ0.8倍~1.2倍の範囲でキャッシュマネジメントを行う方針を打ち出しており、いずれの指標も適切にコントロールできているものと評価される。

SBSホールディングス
2384 東証プライム市場

2026年9月17日 (木)
<https://www.sbs-group.co.jp/sbshlds/ir/>

業績動向

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	23/12期末	24/12期末	25/12期末	26/12期 中間期末	前期末比
流動資産	150,375	157,861	155,066	160,896	5,830
（現金及び預金）	29,668	29,703	22,553	39,172	16,619
（棚卸資産）	38,056	41,803	40,227	33,853	-6,374
固定資産	150,942	159,425	191,786	196,425	4,639
資産合計	301,317	317,287	346,852	357,321	10,468
負債合計	198,724	204,338	220,299	222,187	1,888
（有利子負債）	101,593	104,514	106,713	110,867	4,154
純資産	102,592	112,948	126,553	135,133	8,580
(安全性)					
流動比率					
自己資本比率	26.4%	27.8%	27.9%	29.3%	1.4pp
財務レバレッジ(倍)	3.79	3.60	3.59	3.42	-0.17
ネットD/Eレシオ(倍)	0.90	0.85	0.87	0.69	-0.18

注：有利子負債はリース負債を含む。ネットD/Eレシオはネット有利子負債（有利子負債－現預金）÷ 自己資本

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

上方修正した2026年12月期業績見通しは上振れ余地あり

1. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の連結業績は、売上高で前期比18.3%増の580,000百万円、営業利益で同24.4%増の26,500百万円、経常利益で同23.0%増の26,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同23.1%増の14,500百万円と期初計画を上方修正した。物流事業の業績が計画を上回って進捗していることが主因だ。ただ、利益ベースでは中間期の計画超過額よりも小幅な修正に抑えている。具体的には、営業利益で中間期は計画比2,948百万円上回ったが、通期では2,500百万円の修正にとどめている。中東情勢の混迷や物価上昇による国内景気の先行き不透明感が強まっていることに加えて、期初計画には含めていなかった子会社の本社移転を下期に実施する予定で、数億円の費用計上を想定しているためだ。ただ、物流事業の売上状況については7月以降も基調に変化がなく、市場環境が今後悪化することが無ければ、修正計画値を上回る可能性は十分にあると弊社では見ている。

SBSホールディングス

2384 東証プライム市場

2026年9月17日 (木)

<https://www.sbs-group.co.jp/sbshlds/ir/>

今後の見通し

2026年12月期業績見通し

(単位：百万円)

	25/12期		26/12期			
	実績	前期比	期初計画	修正計画	修正額	前期比
売上高	490,344	9.4%	560,000	580,000	20,000	18.3%
営業利益	21,295	20.3%	24,000	26,500	2,500	24.4%
経常利益	21,143	14.5%	24,000	26,000	2,000	23.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	11,783	22.5%	13,500	14,500	1,000	23.1%
1株当たり当期純利益 (円)	296.69		339.90	365.08		

注：修正計画は2026年8月7日の公表値

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業セグメント別では、期初計画に対して物流事業の売上高を20,000百万円、営業利益を1,800百万円上方修正し、不動産事業、その他事業については売上高の変更はなく、営業利益でそれぞれ200百万円上方修正した。新規連結効果については、期初計画どおり売上高で約610億円、営業利益で約20億円の増収増益要因になる見通しだ。

事業セグメント別見通し

(単位：百万円)

	25/12期 実績	26/12期			前期比
		期初計画	修正計画	修正額	
売上高	490,344	560,000	580,000	20,000	18.3%
物流事業	460,233	527,000	547,000	20,000	18.9%
不動産事業	19,331	20,000	20,000	-	3.5%
その他事業	10,778	13,000	13,000	-	20.6%
営業利益	21,295	24,000	26,500	2,500	24.4%
物流事業	11,888	14,700	16,500	1,800	38.8%
不動産事業	9,142	9,000	9,200	200	0.6%
その他事業	675	700	900	200	33.3%
調整額	-409	-400	-100	300	-

注：修正計画は2026年8月7日の公表値

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

(1) 物流事業

物流事業の売上高は前期比18.9%増の547,000百万円、営業利益は同38.8%増の16,500百万円を計画している。重点3分野の成長や新規連結効果に加えて、料金適正化や不採算拠点の収支改善効果が下期も続く見通し。営業利益率も期初計画の2.8%から3.0%に引き上げたが、中間期実績で3.1%まで改善していることから、やや保守的な計画と見られる。

主要子会社別では、SBS東芝ロジスティクスやSBSロジコム、SBSフレック、SBSゼンツウなど総じて期初計画を上回る増収増益が見込まれる。唯一、SBSネクサードについては不採算案件の取引が下期も継続することから、利益ベースでは計画をやや下回り微増にとどまる見通しだ。なお、不採算案件については2027年で収束し、2027年12月期におけるSBSネクサードの収益は改善が見込まれる。

SBSホールディングス

2384 東証プライム市場

2026年9月17日 (木)

<https://www.sbs-group.co.jp/sbshlds/ir/>

今後の見通し

ブリヂストン物流については社名を2026年10月にSBSタイヤフロンティア(株)に改称する。成長戦略として、同業他社のタイヤ物流の受託サービスを育成し、タイヤ業界の物流プラットフォーマーになることを目指しており、それに適した社名とした。同業他社のタイヤ物流に関してはSBSロジコムで1社取引があり、そこを皮切りに徐々に取引高や顧客数を拡大する戦略だ。タイヤ物流に関しては、納品先がディーラーやカー用品専門店、ガソリンスタンドなど重なるケースが多く、物流コストの低減につながる共同配送サービスの成長余地は大きい。

Blackbird Logisticsについては、顧客であるディスカウントストア大手の事業拡大が続いており、取扱物量の拡大を見据えて、新たにロッテルダム地域で6.6千坪の倉庫契約を締結した。現在の運営面積は3.1万坪のため、能力は1.2倍に増強されることになる。2027年7～9月ごろの稼働開始に向けた準備を進めている。また、既存顧客の成長とサプライチェーン効率化のニーズに対応すべく、EU域内の他エリアへの事業展開の検討を始めているほか、主に中国からの仕入商品の海上輸送業務についてもグループ会社で取引開始に向けた交渉を開始している。なお、現在の取引先が1社に限られていることから、将来的には顧客ポートフォリオも拡充する。

(2) 不動産事業

不動産事業の売上高は前期比3.5%増の20,000百万円、営業利益は同0.6%増の9,200百万円を計画している。営業利益で200百万円上積みしたが、賃貸事業における賃料改定効果が大半を占める。

なお、物流センターの開発については2026年3月に「物流センター霧島」を竣工したのに続き、同年8月には「富里物流センター」(千葉県、運営面積3.1万坪)を竣工し、グループの総運営面積は約130万坪となった。今後も開発プロジェクトは目白押しで、2027年以降に着工が決まっているプロジェクトだけで約8.5万坪、取得済み用地で約4.3万坪を確保しており、継続的に開発を進める。

ここ最近ではM&Aしたメーカー系物流子会社の工場近辺に専用物流施設を開設するニーズが増えているほか、同社の不動産開発ノウハウが評価され、同業他社から共同出資による開発プロジェクトを提案されるケースも増えているようで、今後も不動産事業は安定収益源として同社の業績を支えるものと予想される。

(3) その他事業

その他事業の売上高は前期比20.6%増の13,000百万円、営業利益は同33.3%増の900百万円を計画している。マーケティング事業や環境事業の好調が下期も続くと思われる。

2030年12月期の営業利益目標380億円の達成に向け順調な滑り出し

2. 中期経営計画

(1) 中期経営計画の概要

2030年12月期までの5ヶ年の新中期経営計画「Harmonized Growth 2030」の1年目が始まっている。今回の中期経営計画では、利益成長を伴うバランスの取れた安定成長に取り組むことをテーマに掲げた。基本方針として、物流事業の成長戦略(3PL、国際物流、EC物流)&不動産開発によるオーガニック成長と、独自の競争優位性を持つM&Aによるインオーガニックな高成長を組み合わせた成長の実現に取り組むとともに、近年低下していた物流事業の営業利益率改善に向けた収益構造改革を推進することで、売上成長とバランスの取れた利益成長を目指す。

オーガニック成長では、グループ各社が持つ独自性(旧親会社という強固な顧客基盤を有し、特定領域において圧倒的な競争力を持つ)を維持・発展させるとともに、グループ各社が連携(=プラットフォーム化)することによってシナジーを創出する。M&A戦略では、対象先としてこれまでと同様にメーカー系物流会社や、輸送別ネットワークの強化につながる企業をターゲットにし、国内外問わず検討を進める。

収益構造改革については、4つのKPI(不採算拠点・事業の撲滅、倉庫空き坪の解消、人員構成の最適化、料金適正化の取り組み強化)を軸にPDCAを回しながら収益性の改善に取り組むほか、新規受注案件の審査体制を強化し、不採算案件の発生を防止する。これらの取り組みにより、物流事業の営業利益率を2025年12月期の2.6%から2030年12月期は4.5%まで引き上げることを目指す。

(2) 経営数値目標

2030年12月期の経営数値目標として、売上高7,000億円、営業利益380億円、ROE14.1%を設定した。5年間の年平均成長率は売上高で7.4%、営業利益で12.4%となる。新規M&Aの効果については2030年12月期に売上高で600億円を織り込んでいるが、M&A案件が多いことから実際には上振れする可能性も十分にある。

事業セグメント別の年平均成長率を見ると、物流事業は売上高で4.6%(新規M&A除く)、営業利益で17.1%、不動産事業は売上高で18.8%、営業利益で2.9%、その他事業は売上高で10.5%、営業利益で23.2%となる。物流事業のうち、重点3分野について見ると、3PLが7.7%、国際物流が6.8%、EC物流が4.2%となる。EC物流の成長率が低いように見えるが、本格参入して2年間の経験を踏まえて、グループ各社がもっとも得意とする領域を定めて、しっかり利益が伴う事業展開を進める計画としたためだ。3PLや国際物流に関しては事業全体を上回る成長率を見込んでいる。不動産事業に関しては継続的な不動産開発と流動化を行うなかで、売上規模の拡大を見込んでいる。利益面では、建築コストの上昇により利益率の低下を想定しているが、流動化規模の拡大によって利益額の水準を維持する方針だ。

SBSホールディングス
2384 東証プライム市場

2026年9月17日 (木)
<https://www.sbs-group.co.jp/sbshlds/ir/>

今後の見通し

経営数値目標

(単位：億円)

売上高	25/12期 実績	26/12期 修正計画	30/12期 目標	CAGR※
物流事業	4,602	5,470	5,768	4.6%
うち3PL	2,754	3,489	3,996	7.7%
うち国際物流	645	744	897	6.8%
うちEC物流	643	718	791	4.2%
不動産事業	193	200	456	18.8%
その他事業	107	130	176	10.5%
新規M&A	-	-	600	-
合計	4,903	5,800	7,000	7.4%

営業利益	25/12期 実績	26/12期 修正計画	30/12期 目標	CAGR※
物流事業	118	165	260	17.1%
(利益率)	2.6%	3.0%	4.5%	
不動産事業	91	92	105	2.9%
その他事業	6	9	17	23.2%
調整額	-4	-1	-2	-
新規M&A	-	-	-	-
合計	212	265	380	12.4%
ROE	12.7%	14.1%	14.1%	

※ 年平均成長率 (25/12期～30/12期)

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

重点3分野の強化とM&A戦略で物流事業の成長を目指す

(3) 成長戦略

a) 3PL

3PLでは、各社の強みを生かした新規営業を強化し、特定領域のプラットフォーマーとなることでボリュームメリットやサービス品質の高度化による競争力向上を図る。たとえば、SBS東芝ロジスティクスでは得意とするインデント（重量物）物流や電子デバイス、医療機器分野のプラットフォーム化を推進する。SBSフレックは冷蔵・冷凍物流のプラットフォーマーとして、全国レベルで食品メーカーや給食事業者との取引拡大を目指す。特に、最近是个食化や調理の簡便化ニーズにより、冷凍食品市場が拡大しており、SBSフレックにとっては成長を図る好機となる。また、ブリヂストン物流はタイヤ物流の圧倒的なシェアを背景に、同業他社の需要も取り込みタイヤ物流のプラットフォーマーを目指す。そのほか、データベース活用やナレッジマネジメントを導入し、グループ内で営業情報を可視化、共有を図ることでグループシナジーを創出する。2026年中にも統合営業データベースを構築し、2027年以降にデータベースマーケティングを通じた営業活動を開始する予定で、AI技術の活用による精度向上も視野に入れている。

SBSホールディングス
2384 東証プライム市場

2026年9月17日 (木)
<https://www.sbs-group.co.jp/sbshlds/ir/>

今後の見通し

b) 国際物流

国際物流では、SBS東芝ロジスティクスとSBSネクサードが持つ営業ネットワーク、輸送インフラを活用し、国内3PLの既存取引先の海外事業を取り込みながら事業規模を拡大する戦略だ。SBS東芝ロジスティクスでは、注力エリアとして従来の東南アジア、インドに加えて、東アジア、欧米の空白地域にも注力する。SBSネクサードでは、グループ連携により複合一貫輸送モデルを構築し拡販するほか、越境ECや国際リサイクル物流にも注力する。また、Blackbird Logisticsを核にして欧州での業容拡大も見据えている。

c) EC物流

EC物流では、2026年よりSBSロジコムに「EC物流お任せくん」の運営を移管し、事業強化を図っている。既存・新規顧客のEC物流ニーズを着実に獲得するほか、ロボットの活用による人件費抑制にも取り組む。その他グループ会社の取り組みとして、SBSネクサードでは越境ECビジネスの強化を図り、SBSフレックでは、成長余地の大きい食品ECで主導権を確保すべく、高品質・低料金の冷凍ECメソッドを確立する。SBS即配サポートでは既存パートナー企業との関係構築を強化し、ラストワンマイル事業の持続的成長を追求するほか、都市圏の即配モデルとしてクイックeコマース市場にも参入する。

d) 物流事業基盤の整備・拡充

EC物流事業の成長を支え、幹線＋ラストワンマイルを網羅する輸配送ネットワークを整備・拡充すべくドライバーの確保・育成を強化する。また、2028年のトラック新法施行を見据えて、コストコントロールを含めた輸配送の安定性向上を図るため、自車比率を段階的に引き上げる。グループ全体の自社保有車両台数は現在4千台程度で、SBS東芝ロジスティクスについては従来、自社保有はなく外注に頼っていたが、2026年から自社車両の導入を開始した。そのほか、SBSネクサードでは自社車両が20%程度、SBSロジコムが40%程度、ブリヂストン物流が10%程度となっており、それぞれ段階的に比率を引き上げる考えだ。

利益率向上と資本構成の最適化により企業価値の向上を目指す

3. 企業価値向上に向けた取り組みとキャピタル・アロケーション

(1) 企業価値向上に向けた取り組み

同社は企業価値の向上に向けて、ROEの向上(＝収益性向上)とPERの向上(＝株主・投資家からの信認獲得)に取り組む。

ROE向上に向けては、物流事業における収益性の改善と、安定収益基盤として不動産開発と流動化を継続することで全社の利益率向上を図ると同時に、資本構成の最適化(適切な財務レバレッジ、株主還元強化等)に取り組むことで、2025年12月期の12.7%から2030年12月期には14.1%に引き上げ、安定して12%～14%の水準を確保できる体制を構築する。

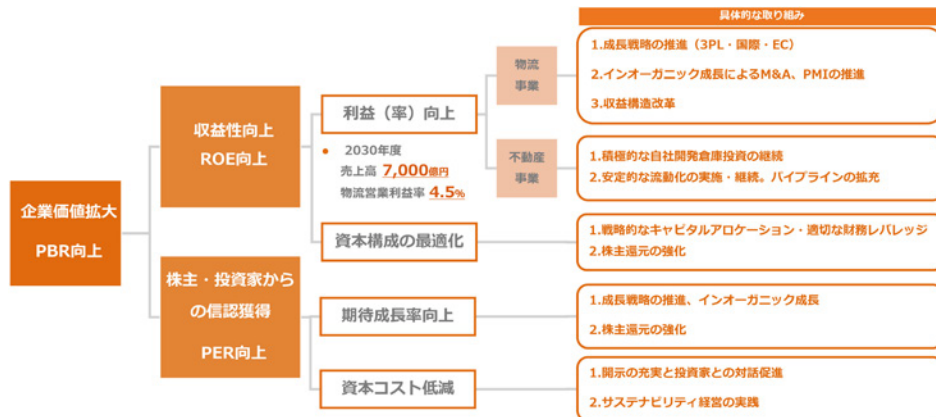
一方、PERの向上に関しては、期待成長率の向上(成長戦略の推進、インオーガニック成長、株主還元強化)と資本コスト低減につながる施策に取り組んでいく。PERはここ数年、業界平均(陸運業)を下回って推移していたが、2025年12月期は13.2倍に上昇しており、将来的には業界平均とされる15倍程度の水準を目指す。

SBSホールディングス
2384 東証プライム市場

2026年9月17日 (木)
<https://www.sbs-group.co.jp/sbshlds/ir/>

今後の見通し

企業価値向上に向けた取り組み



出所：決算説明資料より掲載

(2) キャピタル・アロケーション

2030年までの5年間のキャピタル・アロケーションの考え方については、戦略的に成長基盤への投資と株主還元の拡大を図ること、資本収益性を意識した投資を継続し、営業キャッシュ・フローの拡大と不動産ポートフォリオの入れ替えによる投資・回収のサイクルを加速すること、キャッシュアウトに対してキャッシュインが不足する場合には、適切な財務レバレッジの範囲内で有利子負債を活用すること、の3点を主なポイントとして配分する方針だ。

2025年以降の5年間のキャッシュ・インフローとしては、営業キャッシュ・フローで1,400～1,500億円、不動産流動化で1,300～1,400億円、有利子負債の調達で200～400億円を見込んでいる。これに対して、キャッシュ・アウトフローは戦略投資で1,900～2,200億円(M&A含む)、LT/IT投資・設備更新で750～800億円、配当で220～240億円を振り向ける方針だ。戦略投資と配当については直近5年間で比較して約2倍の規模となる。これらの実現は、物流事業の成長戦略や構造改革が順調に進むかどうかにかかっており、今後の動向が注目される。

SBSホールディングス
2384 東証プライム市場

2026年9月17日 (木)
<https://www.sbs-group.co.jp/sbshlds/ir/>

今後の見通し

キャピタル・アロケーション



出所：決算説明資料より掲載

株主還元策

連結配当性向35%の水準に段階的に引き上げ、 安定的かつ継続的な増配を目指す

株主還元については、成長投資と財務健全性のバランスを考慮しつつ、業績に応じた配当水準の向上を基本方針として増配を続けてきたが、2025年12月期より配当性向の水準を30%以上に引き上げることを明確に打ち出した。さらに、2026年12月期には、新たに35%水準まで段階的に引き上げる意向を明らかにした。これらの方針に加えて、2026年12月期業績を上方修正したことにより、2026年12月期の1株当たり配当金を期初計画から15.0円上積みし、前期比30.0円増配の120.0円(配当性向32.9%)にすることを発表した。9期連続の増配となる予定で、2027年12月期以降も業績成長が続けば増配を継続する可能性が高い。

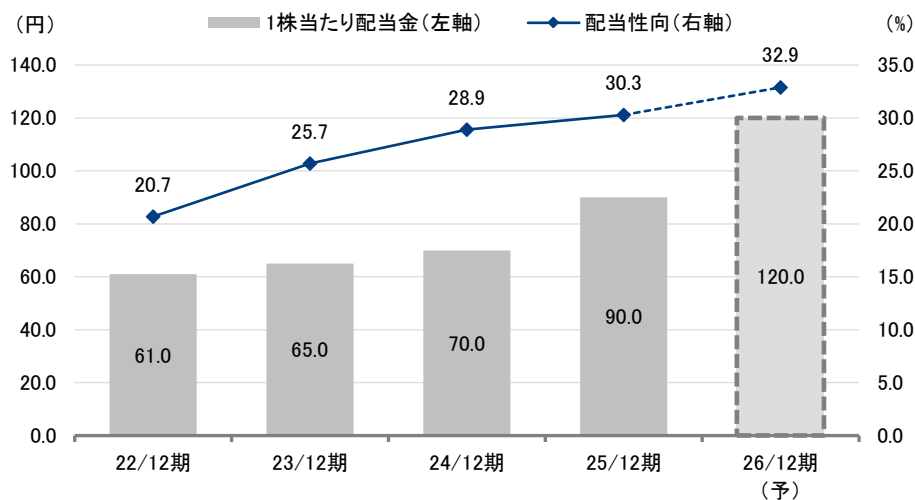
SBSホールディングス
2384 東証プライム市場

2026年9月17日 (木)

<https://www.sbs-group.co.jp/sbshlds/ir/>

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項 (ディスクレーマー)

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、理由のいかんを問わず、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、配布等することは強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