

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

日新

9066 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年7月26日(水)

執筆：客員アナリスト

清水啓司

FISCO Ltd. Analyst **Keiji Shimizu**



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. 中期経営計画	02
4. DXの推進とさらなる深化	02
■ 会社概要	03
1. 沿革	03
2. 事業概要	06
■ 業界分析・競合比較	07
1. 物流事業の事業環境動向とSWOT分析	07
2. 内部環境分析	09
3. 競合比較	10
■ 業績動向	11
1. 2023年3月期の業績概要	11
2. セグメント別概要	12
■ 今後の見通し	13
1. 2024年3月期の業績見通し	13
2. セグメント別計画	14
■ 中期経営計画	15
● 第7次中期経営計画	15
■ ESGへの取り組み	21
■ 株主還元策	25

■ 要約

国際総合物流のパイオニアとして物流全般にかかわる事業を幅広く展開。 2023年3月期営業利益は物流事業は増益継続、旅行事業も収益改善

1. 会社概要

日新<9066>は1938年に創業し、優れた海外ネットワークが強みの独立系総合物流企業である。国際総合物流のパイオニアとして海上輸送、航空輸送、鉄道輸送、トラック輸送、倉庫、引越、通関など物流全般にかかわる事業を幅広く展開している。強みである海外ネットワークと国際物流を生かし、海外事業展開及び顧客ニーズに合致した新たなビジネスモデルをグループ一体となって創出することで、顧客から信頼され評価される「グローバル・ロジスティクス・プロバイダー」を目指している。

2. 業績動向

2023年3月期の連結業績は、売上高が前期比0.8%増の194,165百万円、営業利益が同39.0%増の12,643百万円となった。

物流事業では、2023年3月期の上期から続いた緊急貨物輸送の取り扱いや運賃の高騰は、下期に入り徐々に収束傾向となったが、海上、航空貨物ともに取扱いは総じて堅調に推移した。旅行事業では、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響で2期連続損失を計上していたが、業務渡航の取扱いは回復基調（コロナ禍前の8割回復）で推移し、収益改善が図れた。なお、業務渡航等の取り扱いが回復したことに加え、社内体制整備による合理化により損失幅が大幅に縮小し、第2四半期と第3四半期は一時的ではあるが黒字転換を達成したことを付記しておきたい。

2024年3月期の連結業績は、売上高190,000百万円(前期比2.1%減)、営業利益で8,500百万円(同32.8%減)、と見込んでいる。2020年の秋ごろから表面化してきた「国際物流の混乱」、「海上輸送の運賃高騰」問題とそれに連動した当社にとっての特需（2022年第3四半期～2023年第2四半期）は既にピークを越えたと見ている。2024年3月期下期中は、特需のあとの反動で受注がしばらく下落するも、緩やかに歯止めがかかる。物流事業は2024年3月期には、平常時の物流受注活動に戻り、今後3年間で徐々に回復し、再成長していくと予想している。一方、旅行事業では、主力の業務渡航の取り扱いで引き続き回復基調が見込まれることから、コロナ禍前以来の4期ぶりの黒字回復（2024年3月期営業利益200百万円）を見込む。

3. 中期経営計画

第7次中期経営計画（2023年3月期～2027年3月期）では、これまでの物流事業の「規模の経済」から脱却して、経営の効率化と安定的高収益体質の確立を目指している。

数値目標としては、フェーズ1（2023年3月期～2024年3月期）では、2024年3月期に売上高1,900億円、営業利益85億円を目指す。しかしながら、2023年3月期の営業利益は12,643百万円となり、フェーズ1の営業利益目標を1年前倒しで達成することとなる。同社では、2023年3月期を物流の混乱による特需に起因したイレギュラー要素が強い期とみなしており、コロナ禍前の業績（2019年3月期の営業利益56億円）を起点にフェーズ1で85億円まで引き上げる計画としている。一方、フェーズ2（2025年3月期～2027年3月期）では、2027年3月期に売上高2,750億円、営業利益110億円を目指す。

4. DXの推進とさらなる深化

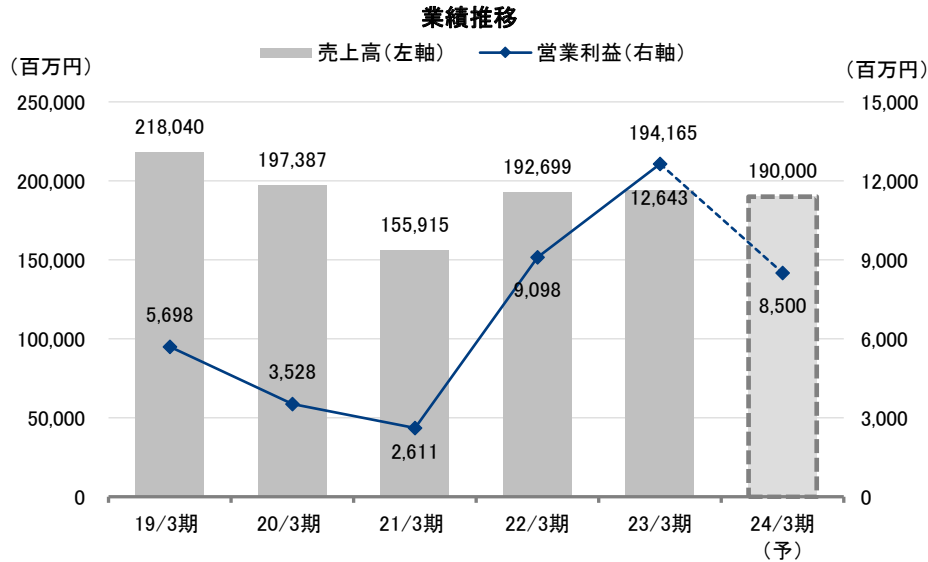
同社は第7次中期経営計画の重点施策としてDXの推進を掲げ、全社的に取り組んでいる。汎用的な物流サービスのDX分野では、デジタルフォワーディングサービス「Forward ONE」を全面リニューアルし、2023年3月にサービス提供を開始した。また、個別サービスのDX分野では、同社並びに薬品卸大手スズケン<9987>グループとパナソニックホールディングス<6752>の3社共同で、パナソニックの真空断熱保冷ボックス「VIXELL(ビクセル)」を活用し、高品質な輸送品質が求められる医薬品の国際輸送を想定した輸送実験を実施した。

同社が世界の競合他社に対して優位になるためには、DX推進体制の強化が必須であると弊社では考えており、さらなる成長に期待したい。

Key Points

- ・2023年3月期の営業利益は、物流事業で増益継続、旅行事業も収益改善
- ・2024年3月期業績予想は国際物流の特需の反動で減収減益。中長期では緩やかに回復と再成長へ
- ・物流の混乱による特需があったがそれに一喜一憂せず、第7次中期経営計画では経営の効率化と安定的高収益体質の確立を目指す
- ・また、中期経営計画の重要課題として「PBR(株価純資産倍率)1倍超の早期実現」に取り組んでいる

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

国際総合物流のパイオニアとして 物流全般にかかわる事業を幅広く展開

同社は1938年に創業し、優れた海外ネットワークが強みの独立系総合物流企業である。国際総合物流のパイオニアとして海上輸送、航空輸送、鉄道輸送、トラック輸送、倉庫、引越、通関など物流全般にかかわる事業を幅広く展開している。戦後の高度経済成長期に日本を代表するモノづくり企業の物流パートナーとして国内物流から海外進出まで対応することで、企業成長と発展を実現してきた。強みである海外ネットワークと国際物流を生かし、海外事業展開及び顧客ニーズに合致した新たなビジネスモデルをグループ体となって創出することで、顧客から信頼され評価される「グローバル・ロジスティクス・プロバイダー」を目指している。なお、同社グループは「認定通関業者(AEO)」の認定を受けているほか、セキュリティ管理や法令順守の体制構築、グリーン経営認証取得の推進など環境経営の強化にも積極的に取り組んでいる。

1. 沿革

同社の84年の歴史で特筆すべき点は、戦後混乱期と1970年代の一時期を除き、黒字決算を継続していることである。これは創業から続く堅実経営によるものと見ている。同社の歴史は、(1) 企業創業期、(2) 事業拡大期、(3) 国際物流展開期、の3つに大きく分けられる。

会社概要

(1) 企業創業期 (1938年～1957年)

1938年12月に川崎市にて日新運輸(株)を設立した。創業時は「はしけ※」と「トラック輸送」事業を展開し、横浜界隈で米国進駐軍の物資輸送や重・軽油の輸送などを請け負うことで事業規模が拡大した。その後、国内物流事業は順調に拡大し、港湾荷役業も本格的に展開していった。

※「はしけ(舢舨)」とは、港湾内で重い貨物を積んで航行するために作られた平底の船舶のこと。貨物船から荷物をクレーンで小さな船(はしけ)に積み替え、陸揚げし、トラック輸送へつなげる。

(2) 事業拡大期 (1958年～1982年)

1955年～1973年の高度経済成長期には、自動車、電機、素材などの製造業が日本経済をけん引するようになり、同社でも自動車メーカーや家電メーカーとの取引が開始された。これらの顧客は積極的に海外生産を推進し、海外拠点を拡大したため、同社も海外物流拠点を設立することで顧客のサプライチェーン構築に対応し、海外物流事業を拡大していった。また、1946年頃には石油販売業務を開始し、高度経済成長期には石油業界との取引も始まり、タンクローリー輸送を開始している。このほか、1968年には新しい輸送形態である「国際複合一貫輸送業務」を業界で初めて開始した。

(3) 国際物流展開期 (1983年～)

1990年代は、世界経済の生産拠点が欧米先進国からASEAN(東南アジア)へ移り、同社の顧客を含む国内製造業も工場のASEANシフトが顕著になった。この流れによって同社のアジアでの物流事業も拡大していった。1994年以降は次の進化に向け、海外への事業展開を積極的に推進している。

日新 | 2023年7月26日(水)
 9066 東証プライム市場 | <https://www.nissin-tw.com/ir/>

会社概要

沿革

1938年12月	日新運輸(株)設立
1946年3月	日新商事(株)に商号変更
1950年1月	日新運輸倉庫(株)に商号変更
1950年2月	石油販売部門を日新商事(株)として分離
1950年4月	東京証券取引所第1部上場 横浜港における港湾荷役業を開始
1961年8月	神奈川埠頭完成、日新埠頭として埠頭業開始
1973年5月	大阪証券取引所第1部上場
1978年4月	航空旅客部を分離し、日新航空サービス(株)設立
1981年4月	札幌支店を分離し、北海道日新運輸倉庫(株)(現(株)北海道日新)設立
1983年3月	利用航空運送事業免許取得に伴い、日新エアカーゴ(株)設立
1985年10月	(株)日新に商号変更
1995年3月	関西国際空港内グラウンドサービスを取り扱う日新エアポートサービス(株)設立
2009年11月	鶴見倉庫(株)を子会社化
2022年2月	東京本社を現所在地(東京都千代田区麹町一丁目6番4号)に移転
2022年4月	東京証券取引所市場区分再編に伴いプライム市場へ移行

【海外支店及び子会社の設立】

1973年12月	米国に現地法人「NISSIN INTERNATIONAL TRANSPORT U.S.A., INC.」設立
1974年1月	香港に現地法人「日新運輸倉庫(香港)有限公司」設立
1975年7月	ロンドン支店開設、1983年10月ロンドン支店を分離し、英国に現地法人「NISSIN(U.K.) LTD.」設立
1983年10月	シンガポールに現地法人「NISSIN TRANSPORT(S) PTE.LTD.」設立
1984年10月	カナダに現地法人「NISSIN TRANSPORT(CANADA) INC.」設立
1985年1月	西独に現地法人「NISSIN TRANSPORT GmbH」設立
1987年10月	タイに現地法人「SIAM NISTRANS CO.,LTD.」設立
1987年12月	オーストリアに現地法人「NISSIN TRANSPORT GES.MBH」設立
1988年10月	スペインに現地法人「NISSIN TRANSPORTES ESPANA S.A.」(現 NISSIN TRANSPORT GmbH スペイン支店) 設立
1992年4月	フランスに現地法人「NISSIN FRANCE S.A.S.」設立
1992年8月	中国上海市に合弁会社「上海高信貿儲実業有限公司」(現 上海高信国際物流有限公司) 設立
1994年6月	マレーシアに現地法人「NISTRANS(M) SDN.BHD.」設立
1995年2月	中国常熟市に合弁会社「常熟日新中外運運輸有限公司」設立
1997年3月	中国南京市に合弁会社「江蘇日新外運国際運輸有限公司」(現 日日新国際物流有限公司) 設立
1997年4月	ベルギーに現地法人「NISSIN BELGIUM N.V.」設立
1997年12月	フィリピンに合弁会社「NISSIN TRANSPORT PHILIPPINES CORPORATION」設立
1999年5月	インドに合弁会社「NISSIN ABC LOGISTICS PRIVATE LIMITED」設立
2000年7月	メキシコに現地法人「NISTRANS INTERNACIONAL DE MEXICO.S.DE R.L.DE C.V.」設立
2004年8月	インドネシアに現地法人「PT. NISSIN TRANSPORT INDONESIA」設立
2005年3月	ロシアモスクワ市に現地法人「LLC NISSIN RUS」設立
2005年11月	中国北京市に合弁会社「中外運-日新国際貨運有限公司」設立
2006年5月	ベトナムに現地法人「NISSIN LOGISTICS(VN) CO., LTD.」設立
2007年6月	ポーランドに現地法人「NISSIN LOGISTICS POLAND SP.ZO.O.」設立
2012年2月	ラオスに合弁会社「LAO NISSIN SMT CO., LTD」設立
2012年6月	中国深圳市に現地法人「日新倉運(深圳)貨運代理有限公司」設立
2013年10月	「上海高信国際物流有限公司」を子会社化
2014年3月	インドネシアに合弁会社「PT.NISSIN JAYA INDONESIA」設立
2017年1月	マレーシアに現地法人「NISSIN INTERNATIONAL LOGISTICS(M) SDN.BHD.」設立
2017年3月	「常熟日新中外運運輸有限公司」(現 日新(常熟)国際物流有限公司)を子会社化
2019年4月	台湾に合弁会社「日新日茂国際物流股份有限公司」設立
2022年1月	中国上海市に「日日新国際物流有限公司」設立

【国内支店の開設】

1948年11月	神戸支店開設
1954年11月	東京支店開設
1958年5月	大阪支店開設
1959年12月	札幌営業所開設、1969年7月札幌支店に変更
1969年4月	千葉支店開設

出所: 会社ホームページよりフィスコ作成

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.

会社概要

2. 事業概要

同社は、国内外にわたる物流事業をはじめとして、旅行事業及び不動産事業を運営している。

同社のビジネスモデル



出所：会社ホームページより掲載

(1) 物流事業

物流事業は、航空貨物輸送、海上貨物輸送、港湾・倉庫、国内物流・構内作業などを行っている。

a) 航空貨物輸送

世界主要都市向けをカバーしていることに強みがある。同社現地法人や代理店のネットワークを通じて安全・正確・迅速に荷受人のもとまで輸送する。航空各社との協力関係により、スペース提供力及び運賃競争力に優れている。

b) 海上貨物輸送

NVOCC※1 サービスをはじめ、大型プラント輸送や ISO タンクコンテナ※2 輸送にも豊富な実績を有する「国際複合一貫輸送」のパイオニアである。

※1 Non Vessel Operating Common Carrier の略で、非船舶運航業者のこと。

※2 ISO規格に則ったタンクで海上/トラック/鉄道など各輸送モードでシームレスに輸送できる液体輸送用のコンテナ。

c) 港湾・倉庫

港湾輸送は、横浜・大阪・神戸の各港でコンテナターミナル事業を展開する。倉庫は、京浜・関西などの港湾地区を中心に、一般倉庫及び冷蔵倉庫（30数ヶ所）を保有している。

会社概要

d) 国内物流・構内作業

トラック、ローリー、JR コンテナ列車、内航船等の豊富な輸送手段により、全国 100 ヶ所以上の事業所・グループ会社を拠点に物流サービスを提供する。また、顧客の工場・物流センターで、製品の在庫管理、搬出入、梱包・仕分けなどの構内サービスも提供している。

(2) 旅行事業

査証手配業務のほか、企業・団体の業務出張をトータルサポートするサービスや、業務視察旅行・研修旅行・セミナーイベントツアーなど、企業の目的に合わせて旅行プランを提案する。

(3) 不動産事業

主に不動産賃貸を行っており、京浜地区を中心に、商業ビル、商業用地賃貸、駐車場を展開する。

■ 業界分析・競合比較

きめ細かなグローバル・ロジスティクス・ネットワークや 営業・マーケティング力が強み

1. 物流事業の事業環境動向と SWOT 分析

同社の物流事業を取り巻く事業環境と現状について、SWOT 分析を行った。

物流事業の事業環境動向と SWOT 分析

PEST 視点	マクロ環境要因	機会と脅威要因		影響度
		機会	脅威	
P：政治・法制	物流総合効率化法	●		・輸送網の集約化、共同配送、モーダルシフト △
	改正省エネ法		●	・物流業者と荷主へ省エネ取り組みの義務化 ○
	物流の2024年問題		●	・トラックドライバーの時間外労働の上限規制 △
	働き方改革		●	・日本型雇用制度や慣習の抜本的見直し ○
	IT補助金の継続	●		・IT補助金を活用したDX導入提案 △
E：経済・環境	地政学的リスク高まり		●	・中国リスクへの対応（生産地シフト） ◎
	ASEAN 経済圏成長	●		・アジア域内外を中心に貿易額は急速拡大 ◎
	新型コロナウイルスの蔓延と影響の長期化	●		・物流混乱…物流スペース逼迫に対応し需要増加 ◎
	円安進行	●		・為替差益が営業利益を押し上げ ○
	世界的インフレ		●	・原材料、エネルギーコストの高騰 ◎
			●	・人件費やオペレーションコストの上昇 △
	2050年カーボンニュートラル		●	・物流拠点の省エネ化とCO ₂ 排出量の削減 ○
	SDGsとESGの高まり	●		・サステナビリティ経営の強化 ○
S：社会	超少子高齢化社会		●	・トラックドライバーの人手不足 △
	Society 5.0 時代	●		・自動運航、自動走行、IoTやドローン △
T：技術	物流施設の多機能化	●		・集配送、流通加工や災害対応（施設分散化） △
	物流の標準化と自動化	●		・大型非定型な貨物は自動化/ロボット化困難 △
	物流 Tech 革命	●		・フォワーディングのデジタルサービス ◎
		●		・物流SCMへのブロックチェーン技術応用 ○
	物流DX (IoTやAIの活用)	●	●	・コンテナターミナルの生産性革命 ○ ・DXやAIの高度専門人材の獲得が難しい ○

注：◎：影響は極大、○：影響大、△：やや影響（弊社分析による評価）
 出所：各種資料よりフィスコ作成

(1) 主な機会・脅威要因とその対応

a) 中国リスクの高まりと ASEAN 経済圏の成長

中国では2022年11月末よりゼロコロナ政策に対する抗議デモが拡大しているほか、米中対立の激化など、中国リスクが高まっている。このため、部品調達などで中国に頼らないサプライチェーンを構築する動きが日本企業で見られている。部品調達の代替先としては国内が多数を占めている。国内製造業を顧客とする当社でも、中国情勢や中国工場の移転動向を注視し、必要に応じて調達先の変更や工場移転（東南アジアや日本）などへの対策を講じる柔軟性が必要であると弊社では見ている。

b) 物流 Tech 革命

Society5.0時代に向けて、政府が主導となり、製造・物流と流通の効率的サプライチェーン構築を目指したスマート物流サービスが推進されている。港湾分野では、IoTなどで収集・蓄積される物流ビッグデータとAIを活用した、「コンテナターミナルの生産性革命」の検討が始まっている。当社では、物流業務の「見積もり」「発注」「作業進捗」を一元管理できるデジタルフォワーディングサービス「Forward ONE」の開設や高度なデジタル技術で個別商品の開発を推進している。

2. 内部環境分析

同社の内部環境について、強みと弱みを分析した。

内部環境分析（強みと弱み）

区分	視点	要因	重要度
S：強み	営業・マーケティング	・強力な顧客基盤（厚い信頼）と顧客との協力パートナー関係	◎
		・中国物流のノウハウと人脈あり	◎
		・痒いところに手が届ききめ細かな顧客対応	◎
		・物流の専門知識や国内外での経験豊富な営業スタッフが揃う	◎
	フォワーディング	・航空貨物、海上貨物、港湾・倉庫、国内までワンストップ	○
事業全般・共通	営業・マーケティング	・グローバルネットワーク（24ヶ国・地域、37現地法人）構築	◎
		・京浜（千葉、東京、横浜）、大阪、神戸港湾5拠点の全国展開	○
		・他社ではまねできない、痒い所まで手が届く物流サービス	◎
W：弱み	事業全般・共通	・どの企業グループにも属さない独立系のロジスティクスベンダー	△
	事業全般・共通	・欧州での物流実績が少ない	○
	事業全般・共通	・物流競合他社と比較して収益力でやや劣る	○

注：◎：影響は極大、○：影響大、△：やや影響（弊社分析による評価）

出所：各種資料よりフィスコ作成

主な強みは以下のとおり。

(1) 顧客構造

同社は業界トップの得意先との取引を長年継続しており、安定した市場・顧客構造となっている。特に重点分野の顧客とは協力パートナーとして Win-Win の関係を築き、利益貢献している。

(2) 海外展開

同社グループの海外拠点は 24ヶ国・地域、37 現地法人（一部合併会社含む）にわたる。豊富な海外拠点によってきめ細かなグローバル・ロジスティクス・ネットワークを構築し、航空貨物、海上貨物、港湾・倉庫、国内までワンストップで多様な顧客ニーズに対応している。物流事業における海外の子会社・関連会社については、米州地域 4 社、欧州地域 7 社、東南アジア・インド地域 17 社、東アジア 9 社（2022 年 3 月期末時点）となり、優れた海外ネットワーク力を有している点は大きな強みとなっている。

(3) 多様な輸送手段

同社は、世界各国・海上・航空すべてに対応しているうえ、港湾・倉庫までワンストップで取り扱っているが、このような大手総合物流会社は NIPPON EXPRESS ホールディングス <9147> などに限られている。同社は京浜地区（千葉、東京、横浜）及び大阪、神戸の 5ヶ所に港湾拠点があり、顧客のニーズに応じてあらゆる輸送手段を提案できる。直近ではこの強みを生かし、海上コンテナ不足と米国西海岸の混雑による航空シフト需要を着実に捉えることができた。

(4) 経験豊富な人材

同社の営業スタッフは、物流の専門知識や国内外での豊富な経験など、高い専門性を有している。これに加え同社では、人材育成カリキュラムなどの育成体制を整えている。一例を挙げると、スキルアップ分野（全社員を対象としたeラーニングの実施や社内外での各種セミナーへの参加）や女性活躍分野（キャリア形成支援研修の実施）、グローバル人材育成分野（若手社員を対象とした海外研修員派遣制度、語学研修の実施）、ノウハウの継承分野（ベテラン社員を社内研修講師として活用）、自己啓発など幅広い。このほかにも、評価制度や自己申告・ローテーションなども実施しており、人材育成に積極的であることが窺える。

3. 競合比較

同社と競合他社5社との財務分析を行ったところ、同社の特長や課題として以下の2点が挙げられた。

(1) 収益力の改善

同社の営業利益率は6.5%（2023年3月期）※となっており、物流他社と比較してやや見劣りする。これに対し同社では、第7次中期経営計画で事業ポートフォリオの見直しや業務効率化を推進し、一層の収益向上を図ろうとしている。

※ 2023年3月期第2四半期の営業利益率は7.1%であるが、物流の混乱による特需に起因しており、イレギュラー要素が強い期とみなしている。

(2) 経営安全性

安全性を示す指標である自己資本比率は53.6%（2023年3月期末）であり、安全水準にあると言える。自己資本と外部調達（借入金など）の適正バランスが図られていると弊社では評価している。

競合比較（財務分析・23/3期）

視点	財務指標	同社	物流企業				
			日立物流	三菱倉庫	三井倉庫	住友倉庫	丸善昭和運輸
収益力	対売上高営業利益率	6.5%	5.4%	7.7%	8.6%	11.7%	9.0%
成長力	売上高 CAGR（過去5年間）	-0.9%	2.4%	4.2%	3.8%	1.1%	5.8%
資本効率性	ROE	12.8%	23.1%	7.8%	16.7%	10.3%	7.8%
生産性	従業員一人当たり営業利益（千円）	2,207	944	4,891	3,222	5,847	3,349
経営安全性	自己資本比率	53.6%	22.5%	61.1%	36.1%	56.3%	65.2%

出所：各社資料よりフィスコ作成

業績動向

2023年3月期の営業利益は、物流事業で増益継続、旅行事業も収益改善

1. 2023年3月期の業績概要

2023年3月期の連結業績は、売上高が前期比0.8%増の194,165百万円、営業利益が同39.0%増の12,643百万円、経常利益が同38.3%増の13,634百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同65.4%増の10,528百万円となった。また、期初計画比では売上高で2.2%増、営業利益で48.7%増、経常利益で51.5%増、親会社株主に帰属する当期純利益で52.0%増と、利益面で計画を大きく上回って着地した。

2023年3月期通期連結業績

(単位：百万円)

	22/3期				23/3期		増減		修正 計画比	期初 計画比
	実績	売上比	期初計画	修正計画	実績	売上比	額	率		
売上高	192,699	-	190,000	210,000	194,165		1,466	0.8%	-7.5%	2.2%
営業利益	9,098	4.7%	8,500	13,000	12,643	6.5%	3,545	39.0%	-2.7%	48.7%
経常利益	9,859	5.1%	9,000	14,000	13,634	7.0%	3,775	38.3%	-2.6%	51.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,365	3.3%	6,500	9,800	10,528	5.4%	4,163	65.4%	7.4%	62.0%
想定為替レート (米ドル/円)	122				133					

注：修正計画は2022年10月31日公表値

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

物流事業では、2023年3月期の上期から続いた緊急貨物輸送の取り扱いや運賃の高騰は、下期に入り徐々に収束傾向となったが、海上、航空貨物ともに取扱いは総じて堅調に推移した。旅行事業では、コロナ禍の影響で2期連続損失を計上していたが、業務渡航の取扱いは回復基調で推移し、収益改善が図れた。なお、業務渡航等の取り扱いが回復したことに加え、社内体制整備による合理化により損失幅が大幅に縮小し、第2四半期と第3四半期は一時的ではあるが黒字転換を達成したことを付記しておきたい。

また、円安進行※は同社の利益押し上げ要因になっているが、為替感応度（為替1円変動による営業利益への影響額）は、ドル/円で約3,500～4,000万円であったようだ。

※ 2023年3月期初時点は122円/米ドル、2023年3月期では133円/米ドルであった。

業績動向

2. セグメント別概要

2023年3月期通期 セグメント別業績

(単位：百万円)

	22/3期 実績	23/3期 実績	前期比	
			増減額	増減率
売上高	192,699	194,165	1,466	0.8%
物流事業	188,868	187,600	-1,268	-0.7%
日本	114,170	114,948	778	0.7%
海外	74,698	72,652	-2,046	-2.7%
旅行事業	2,500	5,289	2,789	111.7%
不動産事業	1,330	1,276	-54	-4.4%
営業利益	9,098	12,643	3,544	39.0%
物流事業	9,372	11,826	2,454	26.2%
日本	4,171	5,939	1,767	42.4%
海外	5,200	5,887	687	13.2%
旅行事業	-1,053	-14	1,038	-
不動産事業	765	816	51	6.8%
その他	14	14	0	0.7%

出所：決算説明会資料、会社資料よりフィスコ作成

(1) 物流事業

売上高は前期比0.7%減の187,600百万円、営業利益は同26.2%増の11,826百万円となった。物流事業のうち、日本の売上高は同0.7%増の114,948百万円、営業利益は同42.4%増の5,939百万円、海外の売上高は同2.7%減の72,652百万円、営業利益は同13.2%増の5,887百万円となった。日本の業績は堅調に推移するも、海外は下期は自動車関連の需要減速に伴い受注もやや減少した。

a) 日本

航空輸出では、機械設備等の取り扱いが堅調に推移した。輸入では自動車関連貨物の取り扱いが収益に貢献した。一方、海上輸出では、機械設備や化学品の取り扱いが堅調に推移し、輸入では食品や雑貨等の取り扱いが好調に推移し、また、倉庫事業において食品の取り扱いが堅調に推移した。

b) アジア

タイでは、自動車関連貨物の取り扱いが、海上・航空ともに好調に推移し、アジア域内物流が活発化した。ベトナムでは、自動車関連貨物、家電製品や日本向け雑貨等の取り扱いが増加した。また、インドでは、二輪車の取り扱い、自動車関連貨物の航空輸出の取り扱いが増加した。

c) 中国

香港では、上期においては北米向け家電製品の海上輸出の取り扱いが堅調に推移したが、下期になると減少傾向となり、海上・航空運賃の下落により収益は低下した。上海では、ロックダウンの影響等があったものの、家電製品や消費財の倉庫業務の取扱いは堅調に推移した。

業績動向

d) 米州

米国では、倉庫保管業務が堅調に推移し、上期においては自動車関連貨物の取り扱いや食品関連貨物の航空輸出の取り扱いが活発化、メキシコ、米国間のクロスボーダー輸送や港湾混雑による海上輸入貨物の国内代替輸送が収益に貢献した。下期になると取り扱い貨物の物量は輸出入ともに減少傾向となった。

e) 欧州

ドイツでは、家電製品の取り扱いが堅調に推移し、自動車関連貨物の取り扱いも収益に貢献、ポーランドでは、倉庫業務や域内配送業務が堅調に推移した。また、ドイツ、フランスにおいて医薬品の流通における品質管理基準を定めた GDP*認証を取得する(2022年4月)等、医薬品物流にも注力している。

* GDP：医薬品の流通における品質管理基準 (Good Distribution Practice)

(2) 旅行事業

売上高は前期比 111.7% 増の 5,289 百万円、営業損失は 14 百万円(前期は 1,053 百万円の損失)となった。主力業務である業務渡航の取扱いは回復基調で推移し、国内・海外団体関係の取り扱いが収益に寄与した。また、2023年3月期より進めている社内体制整備(日中平和観光(株)の日新航空サービス(株)への引継ぎ)による合理化も寄与した。

(3) 不動産事業

売上高は前期比 4.4% 減の 1,276 百万円、営業利益は同 6.8% 増の 816 百万円となった。京浜地区における工事関連の監理業務の減少等があったが、政府の行動制限の解除に伴う大型観光バスの利用等による駐車場収入の増加等が収益に寄与した。

■ 今後の見通し

2024年3月期業績予想は国際物流の特需の反動で減収減益。 中長期では緩やかに回復と再成長へ

1. 2024年3月期の業績見通し

2024年3月期の連結業績は、売上高 190,000 百万円(前期比 2.1% 減)、営業利益で 8,500 百万円(同 32.8% 減)、経常利益で 9,000 百万円(同 34.0% 減)、親会社株主に帰属する当期純利益で 6,500 百万円(同 38.3% 減)と見込んでいる。

今後の見通し

2024年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	23/3期		24/3期		前期比	
	実績	売上比	計画	売上比	増減額	増減率
売上高	194,165	-	190,000	-	-4,165	-2.1%
営業利益	12,643	6.5%	8,500	4.5%	-4,143	-32.8%
経常利益	13,634	7.0%	9,000	4.7%	-4,634	-34.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	10,528	5.4%	6,500	3.4%	-4,028	-38.3%
想定為替レート (米ドル / 円)	133		133			

出所：決算短信よりフィスコ作成

2020年の秋ごろから表面化してきた「国際物流の混乱」、「海上輸送の運賃高騰」問題とそれに連動した当社にとっての特需（2022年第3四半期～2023年第2四半期）は既にピークを越えたと見ている。下期中は、特需のあとの反動で受注がしばらく下落するも、緩やかに歯止めがかかる。物流事業は2024年3月期には、平常時の物流受注活動に戻り、今後3年間で徐々に回復し、再成長していくと予想している。一方、旅行事業では、主力の業務渡航の取り扱いで引き続き回復基調が見込まれることから、コロナ禍前以来の4期ぶりの黒字回復（2024年3月期営業利益200百万円）を見込む。

2. セグメント別計画

2024年3月期 セグメント別業績見通し

(単位：百万円)

	23/3期 実績	24/3期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	194,165	190,000	-4,165	-2.1%
物流事業	187,600	181,600	-6,000	-3.2%
日本	114,948	108,900	-6,048	-5.3%
海外	72,652	72,700	48	0.0%
旅行事業	5,289	7,100	1,811	34.2%
不動産事業	1,276	1,300	24	1.8%
営業利益	12,643	8,500	-4,143	-32.8%
物流事業	11,826	7,400	-4,426	-37.4%
日本	5,939	3,400	-2,539	-42.8%
海外	5,887	4,000	-1,887	-32.1%
旅行事業	-14	200	214	-
不動産事業	816	900	84	10.2%
その他	14	0	-14	-

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) 物流事業

売上高は前期比 3.2% 減の 182,600 百万円、営業利益は同 37.4% 減の 7,400 百万円を見込んでいる。コロナ禍から端を発した物流の混乱は徐々に正常化され、物流市場は落ち着きを取り戻しつつある。日本及びアジアでは、物流スペースの需給逼迫も緩和され、スポット貨物も減少傾向になっている。さらに、高騰していた運賃価格は正常に戻りつつあるようだ。

(2) 旅行事業

売上高は前期比 34.2% 増の 7,100 百万円、営業利益は 200 百万円（前期は 14 百万円の損失）を見込んでいる。海外業務渡航の本格的回復にはなお時間がかかるものの、取り扱い人数は徐々に回復に向かっており、順調に売上が回復している。さらにここ 3 年間、社内体制整備による合理化推進で低コスト体質に転換され、2024 年 3 月期は 4 期ぶりの営業利益黒字化が迎えられそうである。

(3) 不動産事業

売上高は前期比 1.8% 増の 1,300 百万円、営業利益は同 10.2% 増の 900 百万円を見込んでいる。

■ 中期経営計画

第 7 次中期経営計画では、 経営の効率化と安定的高収益体質の確立を目指す

● 第 7 次中期経営計画

同社は、2022 年 3 月に第 7 次中期経営計画を公表した。これまでの物流事業の「規模の経済」から脱却して、経営の効率化と安定的高収益体質の確立を目指している。

第 7 次中期経営計画は「Nissin Next 7th」(NN7) とし、「Next」には“次の姿”を目指して、“次の STEP”へ、という同社の強い思いが込められている。また、基本方針は「グローバル・ロジスティクス・プロバイダー」として、新領域事業への挑戦とコア事業の深耕化を図るとともに、ESG 経営に取り組む」としている。

(1) 3つのポイント

第 7 次中期経営計画では、「コア事業の深耕化」「ESG 経営」「新領域事業」の 3つのポイントを掲げている。「コア事業の深耕化」は事業ポートフォリオの見直しに該当する。営業体制を産業別の体制へ変更し、3次元(事業別、産業別、地域別)での事業管理体制を整えることで、事業拡大を目指す。「ESG 経営」としては、持続可能な社会の実現に向け、責任ある企業活動を推進する。「新領域事業」では、従来とは異なる発想により新たな物流関連事業を創出する。特に、物流業の業際分野で物流業者が関われるテーマや DX に関わるテーマを重点的に模索し、中長期に物流フィールドを拡大することで、より大きなスケールの物流事業者を目指していく。

(2) 期間

第7次中期経営計画は2023年3月期～2027年3月期の5年間となるが、新たな試みとして5年間で2つの期間にわけ、フェーズ1の2年間で強固な経営基盤を確実に構築し、フェーズ2の3年間で大きな飛躍の実現とより高い企業価値の創造を目指す。

a) フェーズ1 (2023年3月期～2024年3月期)

フェーズ1の2年間では、次世代(Society5.0)に適応する事業基盤・経営基盤の構築を実行する。中長期的な視野で新しい社会に対応していくために、2021年7月に稼働した新基幹システムで得たデータを営業施策に有効活用するほか、新領域事業創出のための基盤作りを推進する。一方、ESG経営にも積極的に取り組む方針で、TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)への対応などを予定している。このほか、IT商品の進化なども進めていく。

b) フェーズ2 (2025年3月期～2027年3月期)

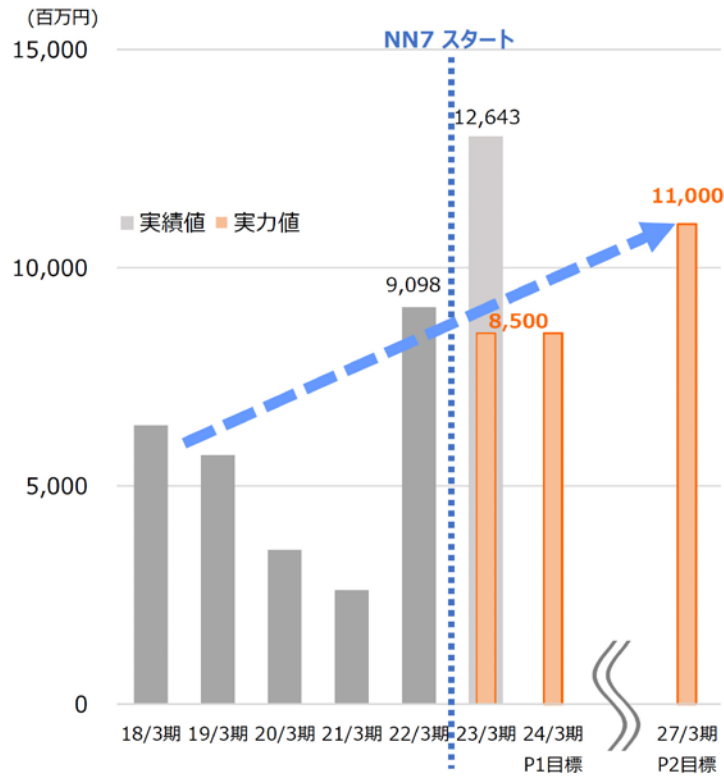
フェーズ2の3年間では、施策の確実な実行とさらなる成長の実現を目指す。フェーズ1で構築した事業基盤・経営基盤を活用し、企業価値を高める新しい施策を実行していく。具体的には、これまで培ってきたグローバル・ロジスティクス・プロバイダーとしてのサービス提供や産業ごとの構造変化に合わせたサービスの提供に加え、新領域事業として従来とは異なる発想による新たな物流関連事業にも挑戦し、企業価値を高めていく方針だ。

(3) 数値目標

数値目標についてもフェーズごとに設定している。フェーズ1では、2024年3月期に売上高1,900億円、営業利益85億円、経常利益90億円、親会社株主に帰属する当期純利益65億円、ROE8.0%程度を目指す。しかしながら、2023年3月期の営業利益は12,643百万円となり、フェーズ1の営業利益目標を1年前倒しで達成することとなる。同社では、2023年3月期を物流の混乱による特需に起因したイレギュラー要素が強い期とみなしており、コロナ禍前の業績(2019年3月期の営業利益56億円)を起点にフェーズ1で85億円まで引き上げる計画としている。一方、フェーズ2では、2027年3月期に売上高2,750億円、営業利益110億円、経常利益115億円、親会社株主に帰属する当期純利益86億円、ROE9.0%程度を目指す。

中期経営計画

NN7 中計数値目標（営業利益）の考え方



出所：決算説明会資料より掲載

(4) 投資計画

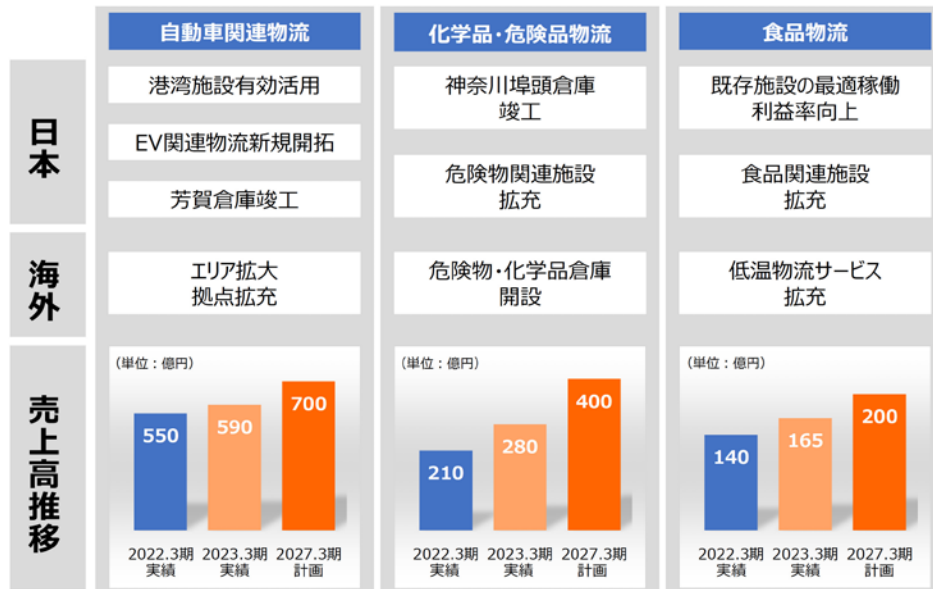
同社では、第7次中期経営計画の5年間で営業キャッシュイン500～600億円を見込み、そこからキャッシュアウトを適正配分する方針だ。投資計画は総額250～300億円としており、このうち「施設関連投資」として、神奈川埠頭危険物倉庫50億円、栃木芳賀倉庫50億円、その他国内・海外施設関連100～150億円を投資する。また「戦略投資枠」として50～100億円を計画しており、IT/DX、ESG、M&A、人材開発などに投資する計画だ。なお、M&A投資は、物流機能の補完や顧客層の拡大などを目的とした案件について、今後調査企画及び具体的検討に入る。このほかにも、社内外の情勢を勘案しながら、財務体質強化（有利子負債の返済）や株主還元などにも配分していく。

(5) コア事業の深耕化

「コア事業の深耕化」により、自動車関連物流の売上高700億円（2027年3月期計画）、化学品・危険品物流の売上高400億円（同）、食品物流の売上高200億円（同）とする目標を掲げている。

主な設備投資は、自動車関連物流では栃木芳賀倉庫（2024年11月竣工）50億円、化学品・危険品物流では神奈川埠頭危険物倉庫（2023年9月開業）50億円が計画され、それ以外にも、国内、海外施設関連への投資100～150億円が計画されている。

物流事業の事業分野別売上高目標と取り組み



注: グラフは同社集計値による
 出所: 決算説明会資料より掲載

(6) 物流 DX の推進

同社が世界の競合他社に優位となるには、DX 推進体制の強化が必須であると弊社では考えている。同社は第7次中期経営計画の重点施策として DX の推進を掲げ、全社的に取り組んでいる。「先端デジタル技術を活用して、フォワーディング事業モデルや業務オペレーションを変革することで、企業価値向上を目指す」をミッションに、物流 DX 推進室を中心に、情報システム部門や外部の IT 専門企業の支援を受けながらアジャイル開発を進めている。

a) 汎用的な物流サービスの DX

同社では、幅広い顧客が利用できる汎用的な物流デジタルサービスにより、顧客拡大を目指している。物流業務の「見積もり」「発注」「作業進捗」を一元管理できるデジタルフォワーディングサービス「Forward ONE」への引き合いが好調で、同サービスで 2027 年度売上高 70 億円、営業利益 10 億円を目指している。このほか、ブロックチェーン技術を活用した貿易情報連携プラットフォーム「TradeWaltz®」((株)トレードワルツが運営)の活用などがある。なお、同社はトレードワルツに出資及び人員の派遣を行っている。

昨年、デジタルフォワーディングサービス「Forward ONE」を全面リニューアルし、2023 年 3 月にサービス提供を開始した。同社が提供する海上・航空輸送のスケジュール検索や海外費用を含めた概算費用の即時算出や輸送スペースの確認、Booking 依頼が可能となった。現在、貨物追跡の機能等グレードアップ開発を進めており、2023 年度中に順次サービス開始を予定している。

また、2021 年 8 月に「TradeWaltz®」に出資を行ったが、その後も同社への同業他社や商社、金融の出資が続いている。貿易業務の効率化(貿易手続きのオンラインでのワンストップ化)や電子化に向けて取り組みを進めている。

b) 高度な技術で個別商品化

顧客からのサプライチェーン最適化ニーズに対応したオーダーメイドの物流商品を開発することで、同社の物流 DX 技術を蓄積・高度化していく。顧客からのニーズとしては、精緻な貨物追跡システム（点から線の追跡へ）、精密な温度管理（特殊容器の形状を工夫）、高度 IoT 技術の応用、LiB（リチウムイオン電池）の安全保管・輸送などがある。専門技術を有する企業と共同開発を進め、実証実験を経て実用化されている。

2021年9月に同社並びに薬品卸大手スズケングループとパナソニックの3社共同で、パナソニックの真空断熱保冷ボックス「VIXELL(ビクセル)」を活用し、高品質な輸送品質が求められる医薬品の国際輸送（スイス・バーゼル～スズケン・阪神物流センター）を想定した輸送実験を実施。一定期間マイナス60℃の保持を確認でき、IoTデータ通信取得によりセンサータグが計測したセンサー情報（温度、湿度、照度、傾き、衝撃度並びに充電残量）をインターネットを通して確認できた。同社は実証実験で得た知見、ノウハウを生かし、医薬品業界のニーズに沿った国際物流の実現に取り組んでいる。

c) DXによる物流事務の効率化

DXによる倉庫業務の効率化を目指す。

(7) 新領域事業のテーマ探索状況

2022年4月に新規事業開発室を設置し、新規事業の調査研究、発掘、事業化を推進している。外部の専門家を招き、新規事業・人材育成のセミナーを開催した。そのなかで新規事業アイデアに関する「3つの要件」を設定して、社内で共有化を図っている。

- ・アイデアが企業理念・企業メッセージに沿い、社会・地域・顧客・業界の課題解決に資する事業になるもの
- ・業務改善ではなく、日新グループ外からの売上が立ち、新たな収益を生むもの
- ・今後、新規事業案が事業化に向けた最終候補に採用された場合、提案者が自ら専任となって調査を行い、最終的にプロジェクトリーダーとして事業立上げを行う意思のあるもの

この「3つの要件」を前提に、全社員を対象とした新規事業アイデアコンテスト（社内公募）を2023年度から実施する予定。同社では、中期経営計画の最終年度（2027年3月期）には、1つでも2つでも新規事業の芽が出てほしいと期待している。

また、同社では「横浜未来機構」（一般社団法人横浜みなとみらい21が主宰）に2023年4月加入した。同機構は、横浜で活動する人々と連携をしながら、新たなチャレンジに取り組むプレイヤーを支援する産学公民連携の「イノベーション創出の推進機関」である。同機構に参加する企業、教育機関・研究機関、約90団体との異業種交流を通じて、有望なスタートアップ企業との出会いが期待され、同社の新領域事業のシーズ探索（種まき）が動き出そうとしている。

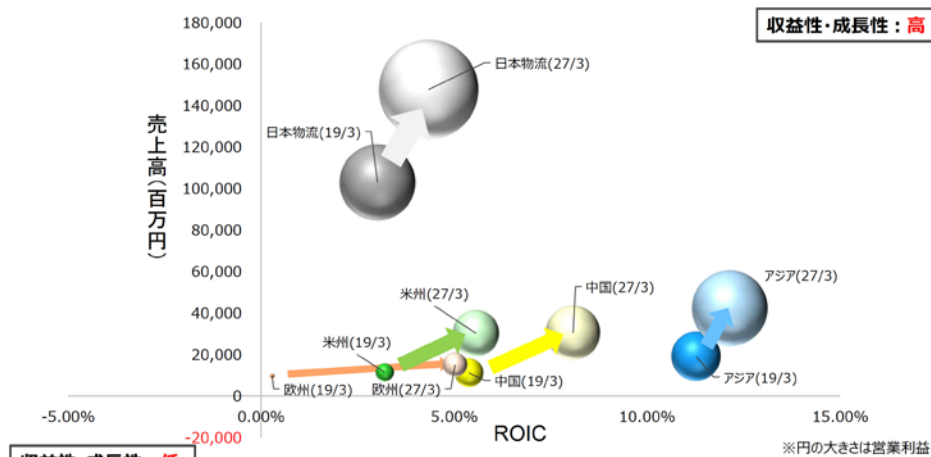
(8) 事業ポートフォリオ戦略の推進

新基幹システムにより、事業ごとの収益を明確にアウトプットすることで、同社の事業ポートフォリオを改めて精査し、より効果的な経営資源の投入が可能となった。このため、営業体制を産業別の体制に変更するとともに、3次元（事業別、産業別、地域別）での事業管理体制を整え、さらなる事業拡大を目指している。フェーズ1では事業ポートフォリオ管理を確立し、フェーズ2で効率的な事業運営と的確な投資判断につなげる方針だ。

各地域のポートフォリオポジション及び施策としては、重点投資領域を日本とし、システム投資、人材育成、倉庫建設などインフラの整備及び拡充と、さらなる収益力向上を目指す。成長促進領域をアジア、中国、米州とし、効率性を高め、さらなる収益拡大を目指す。また、収益改善領域を欧州とし、食品や医薬品等に特化した独自サービスの開発を推進する。

2023年3月期の決算説明会資料で、地域別 ROIC を使った「2027年3月期事業ポートフォリオ」が初めて公開された。横軸は投下資本利益率（ROIC）、縦軸は事業規模（売上高）、円の大きさは収益力（営業利益）を示しており、同社オリジナルの事業ポートフォリオとのものである。日本物流とアジア・中国物流の ROIC に大きな差異があるが、これは日本物流では自社倉庫の建設・運用保守などに大きな設備投資が必要になるが、アジアや中国物流では自社倉庫はほとんどなく、貸し倉庫主体となっているためである。日本物流では、神奈川県川頭危険物倉庫や栃木芳賀倉庫にいずれも設備投資 50 億円を予定しており、その成果として、2030 年ごろには投資回収され、収益に貢献していると見ている。弊社では、日本物流が事業ポートフォリオの右上ポジション（収益性・成長性：高）にシフトすることで、コア事業として一層強固になり、同社の収益の屋台骨を下支えすることを期待している。

2027年3月期の事業ポートフォリオ



出所：決算説明会資料より掲載

中期経営計画

(9) 「PBR(株価純資産倍率)1倍超の早期実現」

PBR(株価純資産倍率)が今注目されている。一般に、日本企業のPBRは低い(プライム市場上場企業の半数以上が1倍未満、ちなみに同社は0.65倍)といわれ、PBRは「解散価値」等とも呼ばれている。東京証券取引所では2023年3月にPBRが1倍を割れている上場企業に対して「改善要請」を提示している。そのような背景で、同社も中期経営計画のなかで、重要経営課題として「PBR(株価純資産倍率)1倍超の早期実現」に取り組んでいる。

(10) 営業組織の再編

従来は特定の産業・顧客(自動車や化学品など)が複数部門にまたがり、非効率な営業活動となっていた。そこで、2022年4月に7つの産業別営業組織へ再編し、1営業部門が1つの産業を担当することとした。営業組織は7つの産業別営業部門(モビリティ、ケミカル、食品、電機・電子、機械・設備、メディカル・バイオ、展示会・イベント)からなり、今後は産業別に営業活動が一括化され、営業予算と利益責任も負うことになる。

ESGへの取り組み

事業活動を通じ、地球規模での持続的な社会の発展への貢献を目指す

同社は、社名の由来である「日々新たに、また、日に新たなり」の精神を基本に、自己革新を続けながら、安全・迅速に高品質な物流・旅行サービスを提供することで、豊かな社会の実現に貢献するとともに、顧客との間に信頼を築き上げながら企業価値を高め、すべてのステークホルダーの期待に応えることを経営の基本方針としている。この基本方針を実現するために同社は、経済・社会の発展に不可欠である物流事業をはじめ旅行業などの関連事業を、企業倫理・法令遵守の徹底及び地球環境保全への積極的な取り組みなど企業の社会的責任(CSR)を果たしながら、グローバルに展開することを目指している。

サステナビリティ基本方針とテーマ



出所：会社ホームページより掲載

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.

ESG への取り組み

同社は 2022 年 8 月に、サステナビリティの 4 つのテーマ（地球、品質、人、信頼）ごとにマテリアリティ（重要課題）を設定した。

ESG 経営の推進

テーマ	マテリアリティ	主要な取り組み	関連するSDGs
 自然資本 地球	脱炭素社会の実現と環境に配慮した循環型社会への貢献	<ul style="list-style-type: none"> 環境配慮型物流（リターナブル容器の活用や、鉄道・内航船を利用した物流の提案） 温室効果ガス排出量の削減 再生可能エネルギーへの転換と省エネ設備の導入 異常気象、自然災害への対応 環境規制への対応 森林再生、保全活動への協力 	
 製造・知的資本 品質	最先端技術の導入と高品質サービスの提供	<ul style="list-style-type: none"> 最先端技術を活用した物流イノベーションとDXの推進 安全かつ気配りのできる高品質なサービスの提供 対話と情報発信の拡充 取引先とのパートナーシップ構築 サプライチェーン上での不法労働の排除 	
 人的・知的資本 人	一人ひとりの尊重と個の能力を最大限に発揮できる環境の整備	<ul style="list-style-type: none"> 人材育成と専門スキル習得による能力開発 人材の最適配置 多様性の尊重（ダイバーシティの推進） 女性の働きやすい職場づくりと管理職への登用 従業員エンゲージメントの向上 安全で快適な職場環境の構築 健康経営の推進 	
 社会関係資本 信頼	すべてのステークホルダーに公正で価値と希望の持てる企業づくり	<ul style="list-style-type: none"> サステナビリティ推進体制の構築 非財務情報開示の拡充 コーポレートガバナンスとリスクマネジメントの強化 コンプライアンスの徹底 ステークホルダーエンゲージメントの向上 BCPの取り組みの強化 情報管理の徹底 	

出所：会社ホームページより掲載

(1) 地球：Environment（環境）

同社は 2022 年 10 月より、関西地区 8 拠点における使用電力を再生可能エネルギー由来の電力（以下、再エネ電力）契約に切り替えた。当該契約は、小売電気事業者から供給される通常電力に環境価値を持つ非化石証書を組み合わせた、CO₂ を排出しない実質的な再エネ電力として供給を受けるものである。再エネ電力切り替えによる CO₂ 排出削減量は年間約 2,000 トンと見込んでいる。今後は関東地区拠点での再エネ電力への切り替えを検討する。

このほか、新規施設の環境対応化として栃木芳賀倉庫に太陽光パネルを設置する。車両の環境対応車への転換について、乗用車は電気自動車（EV）やハイブリッド車（HV）への置換を進めており、トラックは燃料電池車（FCV）が実用化されれば積極的に導入する意向だ。森林再生事業では神奈川県との森林パートナー制度を活用して事業に参画し、風力発電事業では横浜港の横浜市風力発電所（ハマウィング）への協賛を続けている。

ESGへの取り組み

(2) 品質：Social（社会）

物流イノベーション、DXを活用した高品質物流商品の開発を推進しており、2021年7月にはデジタルフォワードサービス「Forward ONE」を開設した。また、欧州では GDP（医薬品物流に関する品質基準）の取得を拡大している。

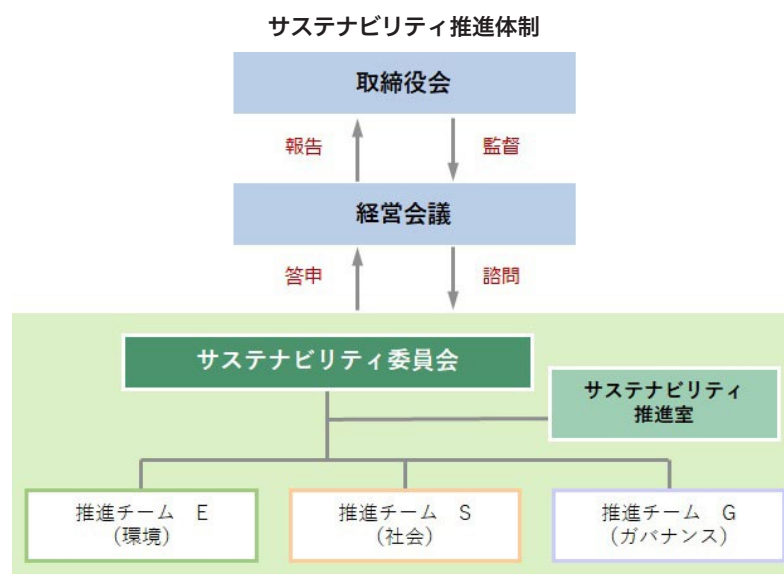
(3) 人：Social（社会）

人材育成カリキュラムの充実のほか、多様な働き方の導入やダイバーシティなどを推進している。一例を挙げると、数年前から「女性が活躍する会社」の実現に向けて力を入れており、新卒採用での男女同数採用、子育て支援での男性社員の育児休暇取得などで成果が表れている。また、管理職登用では管理・営業で部長職での女性登用が相次ぎ、女性管理職比率は9.2%まで向上した。これらの活動が評価され、「えるぼし」（女性活躍推進法）及び「くるみん」（次世代育成支援対策推進法）の認定を取得した。このほか、社員の専門知識・スキルのリスキリング（能力開発）を実施している。

(4) 信頼：Governance（ガバナンス）

コーポレートガバナンス、リスクマネジメント、コンプライアンスを推進している。2021年6月23日付で女性取締役を登用しているほか、2020年10月には指名報酬委員会を設置した。また、サステナビリティレポートを発行し、統合報告書の発行へ向けでも取り組んでいる。

サステナビリティ推進体制としては、経営会議の諮問機関として「サステナビリティ委員会」（2022年3月新設）が全社的サステナビリティ方針を策定し、「サステナビリティ推進室」（同年4月新設）にてサステナビリティ計画へ落とし込み、現場部門に直結した「推進チーム（E、S、G）」がサステナビリティ活動を担う。そして、「サステナビリティ委員会」がサステナビリティの重要課題に対して、課題解決に向けた目標の設定、進捗管理を行い、経営会議に答申する。



出所：会社ホームページより掲載

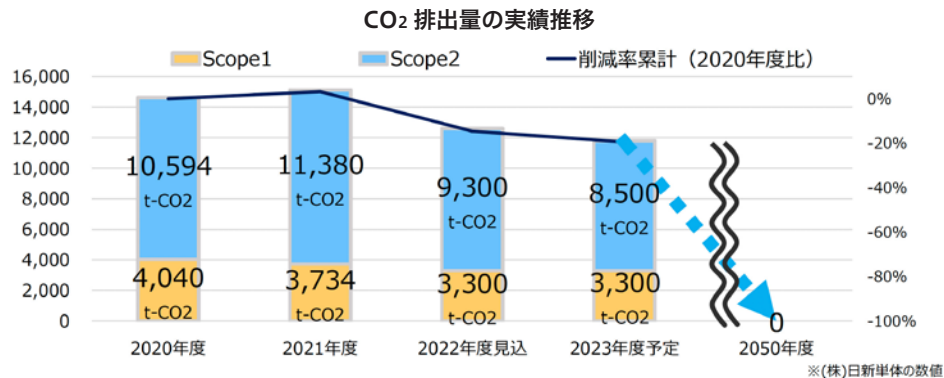
ESG への取り組み

(5) 気候変動に向けたこれまでの取り組みと今後の予定

同社では、2050年カーボンニュートラル（CN）の実現に向けて、「CO₂排出量削減」の推進に取り組んできました。CO₂排出量は2023年度削減率19.4%（2020年度比）とCN活動の推進が順調に進められている。現在、CO₂排出量算出の対象はScope1、Scope2段階（事業者自ら排出）にとどまるが、今後はScope3段階（Scope1、Scope2以外の間接排出）も調査分析、可視化できるよう体制を整え、対応していく予定である。これまで取り組んできたCN活動の実績としては、再生可能エネルギー電力への転換（全国10拠点）、太陽光発電装置の設置、施設照明のLED化、環境対応車両（エコカー）の導入などである。また、今後のCN活動の予定としては、

- ・TCFD賛同とCO₂排出量削減目標の開示（2023年6月）
- ・再生可能エネルギー電力導入拠点の拡大
- ・新規施設への太陽光パネルの設置
- ・エコカー導入率の向上
- ・事業用EVトラックの導入（タイ子会社）

などが計画されている。



出所：決算説明会資料より掲載

株主還元策

約50年間減配なしで安定配当を継続する優良企業。 2024年3月期の年間配当金は前期比10.0円増配の100.0円の予定

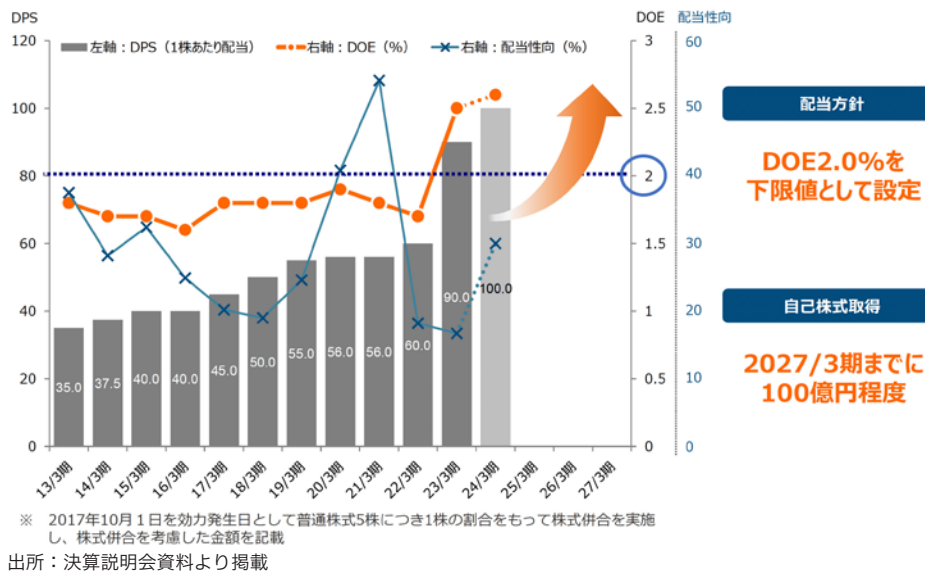
同社は「安定配当の継続」を基本方針に掲げており、1975年以降47年間にわたり減配を行っていない。また、コロナ禍の影響による旅行事業の急速な収益悪化のなかでも配当を維持している。今後もこの基本方針は継続する予定である。

第7次中期経営計画の配当方針では、株主資本配当率（DOE）2.0%を下限値と設定している。同社はDOE1.5%～2.0%の範囲で過去10年以上キープしている。これはDOE管理が行き届いている証左である。

2023年3月期については、前期比30.0円増配の年間90.0円の配当を実施した。2024年3月期については、業績は減収減益の見込みであるが、「安定配当の継続」を重視して、前期比10.0円増配の年間100.0円（中間配当金、期末配当金とも50.0円）の配当を予定している。

第7次中期経営計画では、2027年3月期末までに100億円程度の自己株式取得を計画している。安定配当と機動的な自己株式取得の実施により、株主還元の一層の充実化を進めている。

1株当たり配当金、配当性向、DOEの推移



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