

|| 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 >>>](#)

2025年3月31日(月)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2024年12月期の業績概要	01
2. 2025年12月期の業績見通し	01
3. 成長戦略の進捗状況と株主還元方針	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容	05
■ 業績動向	07
1. 2024年12月期の業績概要	07
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	13
1. 2025年12月期業績見通し	13
2. 中期経営計画の進捗状況	16
3. 企業価値拡大の取り組みとキャピタル・アロケーション	22
■ 株主還元策	23

要約

収益構造改革により物流事業の収益性が回復、成長軌道に復帰する見通し

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リコーロジスティクス（株））、2020年に東芝ロジスティクス（株）（現SBS東芝ロジスティクス（株））を子会社化するなど大型M&Aを実現し、売上規模も2017年12月期から2024年12月期までで約2.9倍に急拡大した。

1. 2024年12月期の業績概要

2024年12月期の連結業績は、売上高で前期比3.8%増の448,145百万円、営業利益で同10.2%減の17,704百万円となった。売上高は物流事業における新規顧客の獲得や料金適正化が進展したことや、不動産事業における流動化の実施により2期ぶりの増収に転じた。一方、利益面では新規物流拠点の立ち上げ費用がかさんだほか物量減に伴う利益減が響いて、2期連続の減益となった。物流拠点の運営面積はグループ最大規模となる「野田瀬戸物流センターA棟」の開設等もあり、前期末比12.1%増の108万坪に拡大した。

2. 2025年12月期の業績見通し

2025年12月期の連結業績は、売上高で前期比8.2%増の485,000百万円、営業利益で同15.8%増の20,500百万円となる見通し。売上高は物流事業における3PL、国際物流、EC物流の重点3分野の成長戦略を推進することで3期振りに過去最高更新を狙う。営業利益も前期に不採算となっていた物流拠点において人員の最適配置を進め収益改善を図るほか、新規顧客の獲得による倉庫空き坪の解消や料金適正化の取り組みを継続することで増益に転じる見通しだ。不動産事業については下期に流動化を予定しており、通期で1ケタの増収増益を計画している。期末の物流拠点運営面積は前期末比5.6%増の114万坪を見込む。M&A効果を除けば2.0%増と若干増にとどまるが、前期に立ち上げた新拠点の収益改善を優先課題として取り組むためだ。

要約

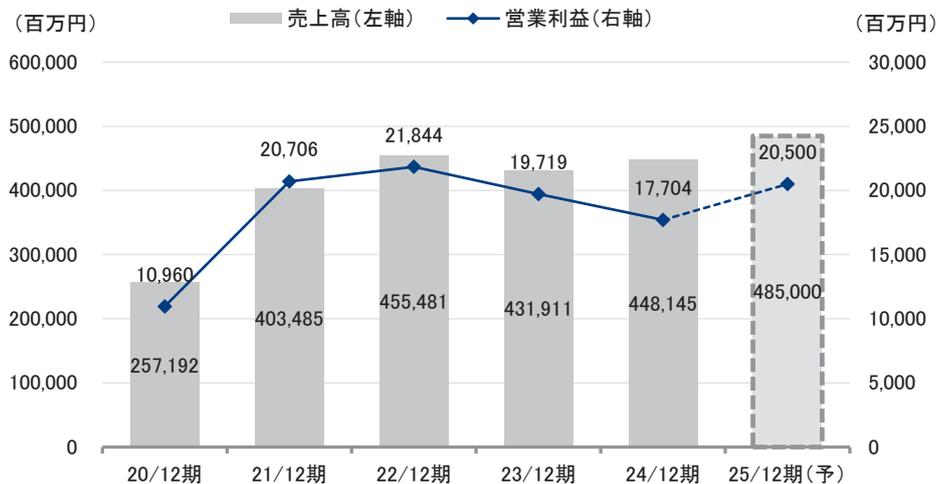
3. 成長戦略の進捗状況と株主還元方針

同社は2023年2月に発表した中期経営計画「SBS Next Stage 2025」で、2025年12月期の業績目標を売上高5,000億円、営業利益275億円として掲げたが、その後の海上運賃の下落や半導体市況等の変化により売上高は150億円引き下げ、営業利益も環境の変化や新規開設拠点の立ち上げロスの影響等を主因に70億円引き下げた。ただ、2025年に物流事業の収益構造改革に本格着手するとともに、重点事業と位置付けている3PL、国際物流、EC物流の成長戦略やM&A戦略を推進することで、2030年12月期の売上高7,000億円以上、物流事業の営業利益率4.5%以上(前期実績2.2%)を目指す方針に変わりない。また、今後3年間のキャピタル・アロケーションについては、財務レバレッジも利かせながら、成長基盤への積極的な投資を継続するとともに、株主還元も強化(今後3年間で100~110億円の配当)する方針を示した。配当方針については、2025年12月期より連結配当性向で30%以上に引き上げた。2024年12月期の1株当たり配当金は前期比5.0円増配の70.0円(配当性向28.9%)としたが、2025年12月期は同15.0円増配の85.0円(配当性向30.1%)とする予定だ。

Key Points

- ・ 2025年12月期は過去最高売上を更新、各利益も3期振りの増益に転じる見通し
- ・ 2030年12月期に売上高7,000億円以上、物流事業の営業利益率4.5%以上を目指す
- ・ 利益率の向上と資本構成の最適化を図り、企業価値拡大を目指す

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

3PL と自社開発した物流施設の流動化による 独自のビジネスモデルを展開し、M&A 戦略と併せて成長を続ける

1. 会社沿革

同社は1987年、首都圏で「即日配送」という当時にはなかった配送システムを提供するユニークな会社として、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。2003年には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を活用しながら業容を拡大してきた。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リコーロジスティクス）、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中心に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、3PL事業※を強化していくための物流施設の開発も2004年より開始した。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していく同社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を積極推進してきたこともあり、グループの物流拠点運営面積は2020年末の約53万坪から2024年12月末には108万坪と4年間で約2倍に急拡大した。今後もこれら成長戦略の推進により、事業拡大を目指している。

SBSホールディングス

2384 東証プライム市場

2025年3月31日(月)

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

会社概要

会社沿革

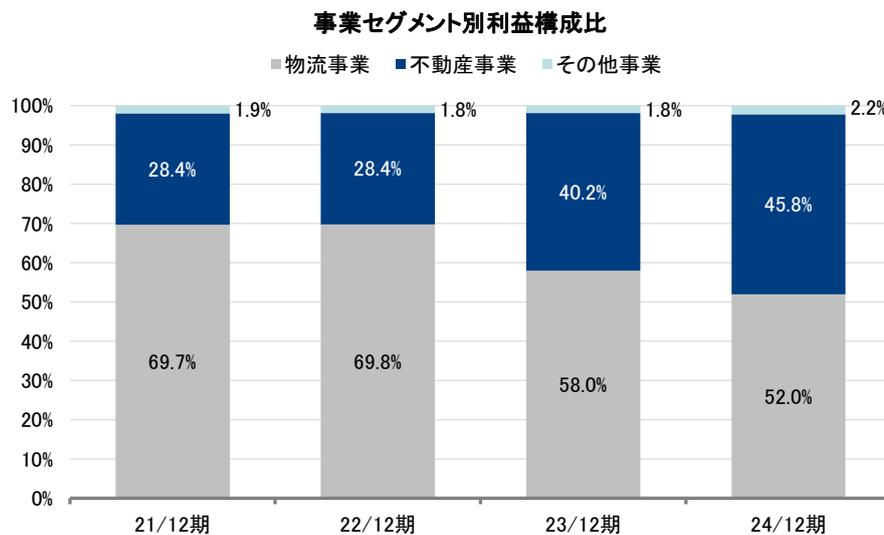
年月	
1987年12月	(株) 関東即配(現 同社) を設立、首都圏で即日配達業務を開始
1994年 4月	マーリングサービス事業開始
1998年 3月	マーケティング事業を開始(マーケティングパートナー(株) を設立)
2003年12月	日本証券業協会に株式を店頭登録(2012年に東証第2部に上場、2013年に第1部に指定)
2004年 5月	雪印物流(株)(現 SBSフレック(株)) をM&A、食品物流に進出
2004年 9月	不動産証券化事業を開始((株) エーマックス設立)
2005年 6月	東急ロジスティック(株)(現 SBSロジコム(株)) をM&A
2006年 1月	(株) 全通(現 SBSゼンツウ(株)) をM&A、生協向け食品物流強化
2010年 4月	ピクターロジスティクス(株) をM&A
2010年 7月	(株) エイシーシステムコーポレーション(現 SBSグローバルネットワーク(株)) をM&A
2011年 4月	日本レコードセンター(株) をM&A
2011年10月	インド国際物流会社 Atlas Logistics Pvt. Ltd. をM&A
2012年 5月	シンガポールに地域統括会社を設立
2014年 7月	インドの国際物流会社 Transpole Logistics Pvt. Ltd. をM&A(2016年3月に売却)
2015年 1月	長津田物流センター竣工、SBSフレックの地域子会社6社を統合合併し、SBSフレックネット(株) を発足
2015年 7月	SBS即配(株) と SBSサポートロジ(株) を合併、SBS即配サポート(株) を発足
2015年 8月	シンガポールにアジア地域統括会社、SBS Logistics Singapore Pte.Ltd. を設立
2018年 8月	リコーロジスティクス(株)(現 SBSリコーロジスティクス(株)) をM&A
2019年 6月	(株) 京葉自動車教習所を存続会社とし、(株) 姉崎自動車教習所を吸収合併、SBS自動車学校(株) を発足
2020年11月	(株) 東芝の物流子会社である東芝ロジスティクス(株)(現 SBS東芝ロジスティクス(株)) をM&A
2021年12月	古河電気工業(株) の物流子会社である古河物流(株)(現 SBS古河物流(株)) をM&A
2022年 2月	本社機能を新宿区西新宿に移転・集約
2022年 3月	グループの本社機能を西新宿に移転・集約
2022年 4月	東証市場区分変更に伴いプライム市場へ移行
2022年12月	先端LT検証施設「LTラボ」開設
2023年 1月	ECビジネスのフルフィルメントサービスを提供するプラットフォーム「EC物流お任せくん」開始
2023年10月	SBSロジコムが東洋運輸倉庫(株) を吸収合併
2024年10月	日本精工(株) の物流子会社であるNSKロジスティクス(株)(現 SBSNSKロジスティクス(株)) をM&A

出所：ホームページ、有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

会社概要

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も変動する傾向にあるが、ここ数年の売却益は70億円前後の水準で推移している。



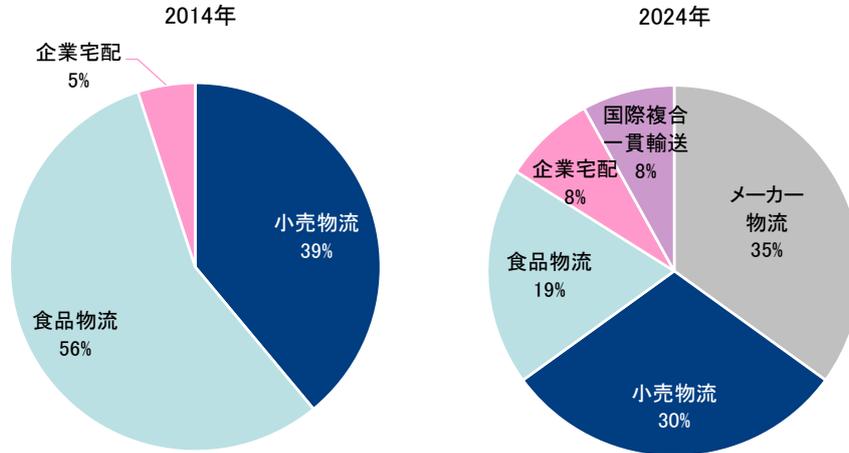
出所：決算短信よりフィスコ作成

(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のほか、国際物流事業などをグループ各社で展開している。2024年12月期の種類別売上構成比で見ると、メーカー物流が35%と最も大きく、次いで小売物流が30%、食品物流が19%、企業宅配が8%、国際複合一貫輸送が8%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、M&Aを複数手掛けてきたことで、物流のポートフォリオが拡充したことがうかがえる。なお、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リコーロジスティクス、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リコーロジスティクスグループの2系統で主に展開している。

会社概要

物流種別売上構成



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

また、同社は2023年12月期よりスタートした中期経営計画における成長戦略として、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見ると、2024年12月期は3PLが58%※、EC物流が14%、国際物流が13%となっている。

※ 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、従来から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を活用するとともに専門性を有するアセットマネジメントチームの存在や物流事業者が有するライセンスを活用した土地の仕入れ、物流目線の無駄のない建物の作りこみを通じ開発費用を抑えることで、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るため、稼働率を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%とし、事業用不動産としての価値を高めたうえで売却し、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性を確保できるWin-Winの関係を構築している。

(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、売電だけでなく自社で活用したりしている(2024年12月期末の発電能力は合計で約19MW)。

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.

業績動向

2024年12月期の業績は新規物流拠点の立ち上げロスや物量減により増収減益に

1. 2024年12月期の業績概要

2024年12月期の連結業績は、売上高で前期比3.8%増の448,145百万円、営業利益で同10.2%減の17,704百万円、経常利益で同6.5%減の18,463百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同4.3%減の9,619百万円となった。物流事業における新規顧客の獲得や料金適正化の進展等により2期ぶりの増収に転じたものの、新規物流拠点の立ち上げロスや物量減によるコスト負担の上昇が響き2期連続の減益となった。事業セグメント別で見ると、不動産事業やその他事業は増収増益となったものの、物流事業が増収減益となり全体の足を引っ張った。会社計画比でも、新規拠点の立ち上げロスが想定以上となったことや物量の低迷が長引いたことなどを主因として、各利益ともに未達となった。なお、営業外収支が前期比で606百万円改善したが、持分法投資利益が436百万円、補助金収入が216百万円それぞれ増加したことが主因だ。

2024年12月期連結業績

(単位：百万円)

	23/12期		会社計画	24/12期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	計画比
売上高	431,911	-	450,000	448,145	-	+3.8%	-0.4%
売上原価	381,770	88.4%	-	398,308	88.9%	+4.3%	-
販管費	30,422	7.0%	-	32,133	7.2%	+5.6%	-
営業利益	19,719	4.6%	21,000	17,704	4.0%	-10.2%	-15.7%
経常利益	19,747	4.6%	20,500	18,463	4.1%	-6.5%	-9.9%
特別損益	-1,250	-	-	-1,074	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	10,056	2.3%	10,500	9,619	2.1%	-4.3%	-8.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

グループ会社別の業績を見ると、SBS東芝ロジスティクスグループは売上高で前期比2.2%増の117,672百万円、営業利益で同18.4%減の3,547百万円となった。売上高は家電製品等の物量増により若干増に転じたが、半導体等の物量減や新規拠点開設に伴うコスト増が先行し減益要因となった。SBSリコーロジスティクスグループも同様に、売上高で同3.0%増の104,375百万円、営業利益で同4.3%減の3,348百万円となった。ホームセンターからの新規受注獲得に加えて、精密機器・オフィスサプライ用品等が堅調に推移したことで増収となったものの、新規拠点開設に伴うコスト増により減益となった。SBSロジコムグループは売上高で同2.0%増の74,800百万円、営業利益で同2.2%増の5,837百万円と増収増益に転じた。国内における新規顧客獲得と料金の適正化を進めたことが増収増益要因となった。その他グループ会社についてもSBSフレックとSBSゼンツウが増収減益となり、SBS即配サポートは2024年6月以降、大口顧客との取引がなくなったことや、大手EC事業者向け置き配サービスの開始に伴うコスト増があったことで減収減益となった。一方、SBS古河物流は増収増益となった。

業績動向

グループ会社別の業績

(単位：百万円)

		23/12期	24/12期	増減額	増減率	増減内容
SBS 東芝ロジスティクス G	売上高	115,140	117,672	2,532	2.2%	家電等の物流増
	営業利益	4,347	3,547	-800	-18.4%	新規事業所開設コスト増
SBS リコーロジスティクス G	売上高	101,311	104,375	3,064	3.0%	新規顧客獲得等
	営業利益	3,496	3,348	-148	-4.3%	新規事業所開設コスト増
SBS ロジコム G	売上高	73,301	74,800	1,498	2.0%	新規受注売上増
	営業利益	5,712	5,837	124	2.2%	
その他	売上高	142,158	151,297	9,138	6.4%	
	営業利益	6,161	4,971	-1,190	-19.3%	新規事業所開設コストや経営管理コスト増

注1：数値は社内管理ベース

注2：SBS ロジコム G は不動産流動化数値を除く

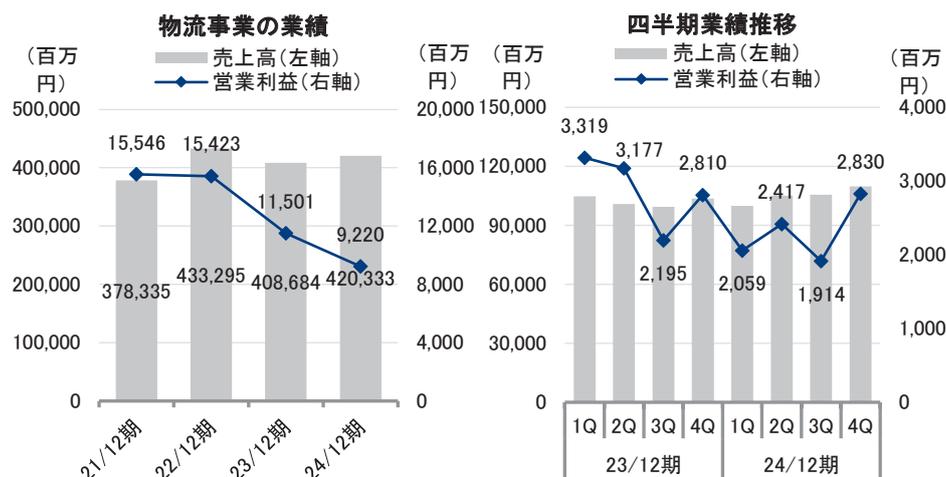
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

物流事業は増収減益となるも第4四半期は若干ながら増益に転じる

2. 事業セグメント別の動向

(1) 物流事業

物流事業の売上高は前期比 2.9% 増の 420,333 百万円、営業利益は同 19.8% 減の 9,220 百万円となった。売上高は 2 期ぶりに増収に転じたものの、営業利益は 3 期連続の減益となった。ただ、四半期ベースで見ると第 4 四半期に前年同期比 0.7% 増益と若干ながらも 6 四半期ぶりに増益に転じており、収益の悪化傾向には歯止めがかかった格好となっている。

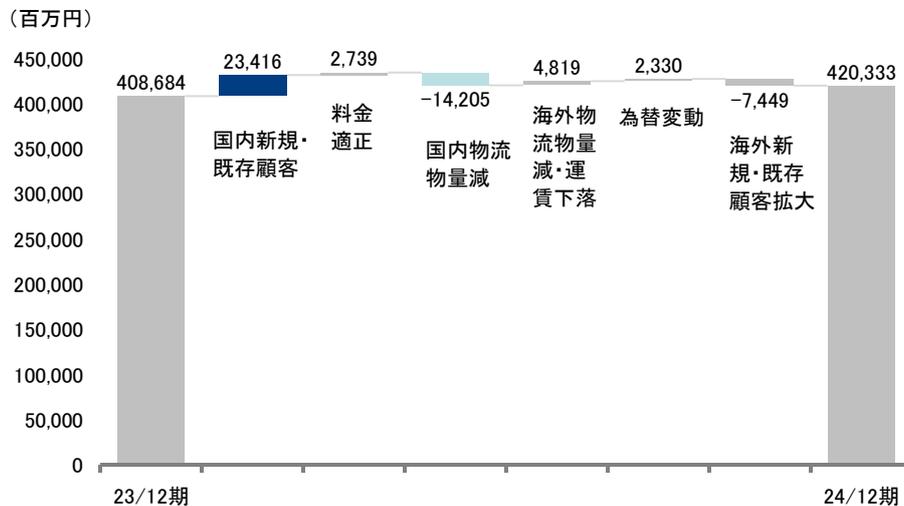


出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

売上高の増減要因を見ると、国内の物量減で14,205百万円、海外の物量減及び運賃下落で7,449百万円の減収要因となったものの、国内における新規顧客の獲得や既存顧客との取引拡大により23,416百万円、料金適正化で2,739百万円、海外新規顧客の獲得及び既存顧客との取引拡大で4,819百万円、円安効果で2,330百万円の増収要因となった。国内の新規顧客獲得では、大手EC事業者の置き配サービスを受託したほか、2024年2月に「野田瀬戸物流センターA棟」を開業したことにより、「EC物流お任せくん」を通じた中小EC事業者向けの売上高が増加した。なお、平均為替レートは前期の139円/米ドルから142円/米ドルと若干円安に進んだ。

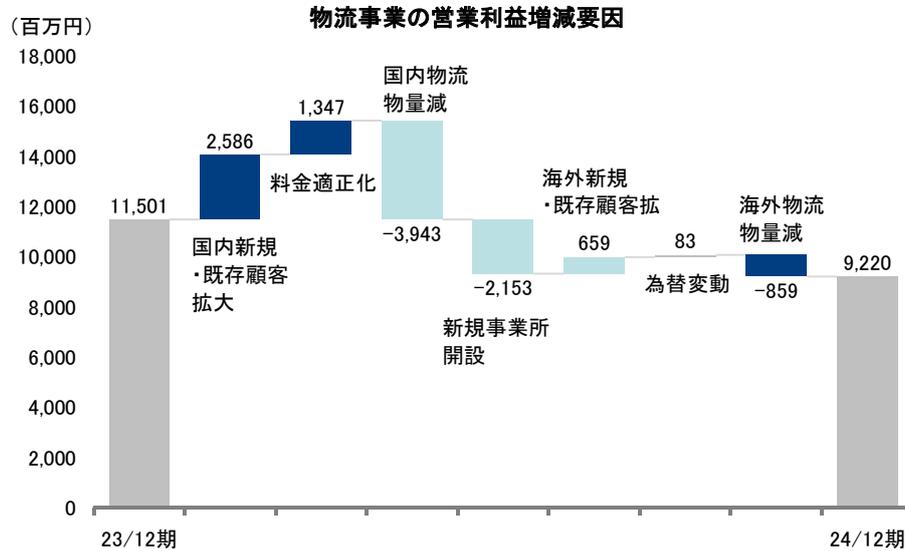
物流事業の売上高増減要因



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

一方、営業利益の増減要因を見ると、国内新規・既存顧客の拡大で2,586百万円、料金適正化で1,347百万円、海外新規・既存顧客の拡大で659百万円、為替変動で83百万円の増益要因となったのに対して、国内物流の物量減で3,943百万円、新規事業所開設コスト増で2,153百万円、海外物流物量減で859百万円の減益要因となり、国内外の物量減に加えて新規事業所開設に伴うコスト増が足かせ要因となった。国内で2024年に開設した物流拠点は6拠点（3千坪以上の拠点）あったが、稼働率の上昇ペースが緩やかとなったことや、立ち上げ対応として派遣社員を多く活用したことなどがコスト増要因となった。

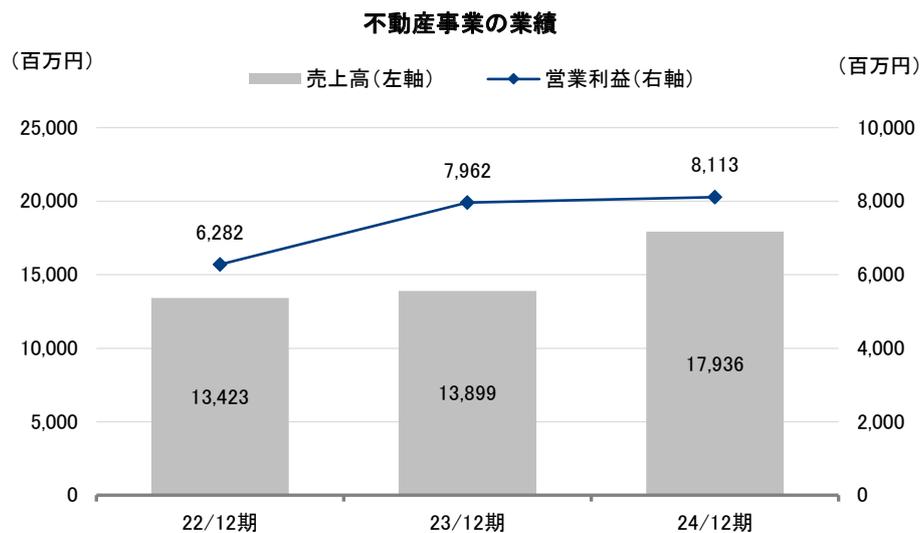
業績動向



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) 不動産事業

不動産事業の売上高は前期比 29.0% 増の 17,936 百万円、営業利益は同 1.9% 増の 8,113 百万円となった。このうち、不動産流動化事業については第 1 四半期に「新杉田物流センター」(神奈川県)、第 4 四半期に「深川倉庫」(東京都)をそれぞれ流動化し、合計売上高で前期比 42 億円増の 159 億円、営業利益で同 6 億円増の 74 億円となった。一方、賃貸事業は売上高で同 2 億円減、営業利益で同 4.5 億円減となった。一部の賃貸物件で空床が発生したことや、「野田瀬戸物流センター A 棟」の開業に伴い減価償却負担が約 10 億円増加したことが減益要因となった。



出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

(3) その他事業

その他事業の売上高は前期比 5.9% 増の 9,875 百万円、営業利益は同 8.5% 増の 390 百万円となった。売上高は人材及びマーケティング事業で増収となり、利益面では人材事業の損益改善が増益要因となった。

財務体質が改善し、今後は ROE の向上に取り組む方針

3. 財務状況と経営指標

2024 年 12 月期末の財務状況について、資産合計は前期末比 15,970 百万円増加の 317,287 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 2,714 百万円、棚卸資産が 3,747 百万円それぞれ増加した。固定資産は新規拠点の開設等により有形固定資産が 4,314 百万円、投資その他資産が 3,662 百万円それぞれ増加したほか、無形固定資産が 507 百万円増加した。

負債合計は前期末比 5,614 百万円増加の 204,338 百万円となった。未払法人税等が 833 百万円減少した一方で、有利子負債が 2,921 百万円、支払手形及び買掛金が 3,474 百万円、資産除去債務が 527 百万円それぞれ増加した。純資産合計は同 10,356 百万円増加の 112,948 百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益の計上と配当金支出により利益剰余金が 7,038 百万円増加したほか、その他の包括利益累計額が 1,603 百万円、非支配株主持分が 1,715 百万円増加した。

経営指標を見ると、安全性を示す自己資本比率は前期末の 26.4% から 27.8% に上昇、ネット D/E レシオは 0.90 倍から 0.85 倍に低下するなど、財務体質の改善傾向が続いている。2021 年 12 月期以降は大型 M&A が一巡し、不動産流動化スキームにより資金効率を高めてきたことが財務体質の改善につながっている。M&A については、2024 年 10 月に NSK ロジスティクス（現 SBS NSK ロジスティクス）の株式を 1,018 百万円で 66.61% 取得したほか、2025 年 4 月にオランダの 3PL 企業であるブラックバードの全株式を 7,500 百万円（アドバイザー費用等 300 百万円除く）で取得する予定となっている。同社では、今後も財務レバレッジを効かせながら積極的に成長投資を行い、収益を拡大していく方針であり、2027 年 12 月期までの 3 年間では、自己資本比率で 25 ~ 30%、ネット D/E レシオで 0.9 ~ 1.2 倍を目安に事業を運営していく方針だ。一方、ROE については 2021 年 12 月期の 19.4% から 2024 年 12 月期は 11.5% まで低下した。売上高純利益率や総資産回転率、財務レバレッジと ROE を構成する 3 要素がいずれも低下していることが要因だが、2025 年 12 月期以降は利益率の向上と資本構成の最適化（戦略的なキャピタル・アロケーション、適切な財務レバレッジ、株主還元強化）に取り組むことで ROE を引き上げていく方針だ。

業績動向

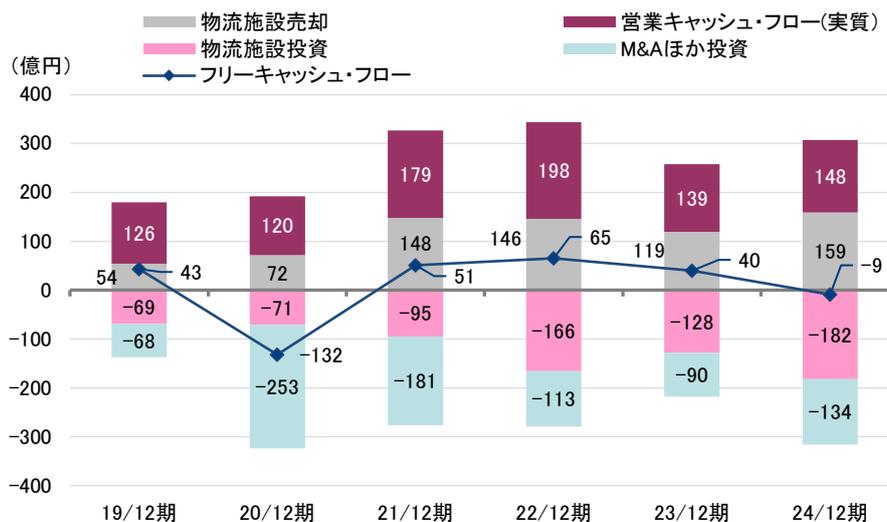
連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	21/12期	22/12期	23/12期	24/12期	増減額
流動資産	121,541	146,023	150,375	157,861	7,486
(現金及び預金)	23,800	32,673	29,668	29,703	35
(棚卸資産)	22,425	31,207	38,056	41,803	3,747
固定資産	155,655	150,874	150,942	159,425	8,483
総資産	277,197	296,898	301,317	317,287	15,970
負債合計	196,489	204,726	198,724	204,338	5,614
(有利子負債)	98,656	104,094	101,593	104,514	2,921
(安全性)					
自己資本比率	21.9%	23.7%	26.4%	27.8%	1.4pt
ネット DE レシオ (倍)	1.23	1.01	0.90	0.85	-0.05

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

キャッシュ・フローの推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025年12月期は過去最高売上を更新、各利益も3期振りの増益に転じる見通し

1. 2025年12月期の業績見通し

2025年12月期の連結業績は、売上高で前期比8.2%増の485,000百万円、営業利益で同15.8%増の20,500百万円、経常利益で同8.9%増の20,100百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同16.4%増の11,200百万円となる見通し。物流事業における注力分野である3PL、国際物流、EC物流における成長戦略を推進することで売上高は3期振りの過去最高更新を目指す。利益面では、前年に新規で立ち上げた拠点の収支改善や倉庫の空き坪解消など、物流事業の収益構造改革に取り組むことで、3期ぶりに増益に転じる見通しだ。営業外収支は前期に増加した持分法投資利益や補助金収入を保守的に見て若干の悪化を想定しているため、経常利益は1ケタ台の増益にとどまるが、特別損失として計上した減損損失1,037百万円の縮小により親会社株主に帰属する当期純利益は2ケタ増益を見込み、過去最高益（2022年12月期11,732百万円）に肉薄する水準まで回復する。なお、不動産事業における流動化を下期に予定しているため、中間期の業績は2ケタ減益計画となるが、物流事業については中間期から増収増益に転じる見通しだ。

2025年12月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	24/12期		25/12期			
	実績	前期比	中間期計画	前年同期比	通期計画	前期比
売上高	448,145	3.8%	228,000	+2.8%	485,000	8.2%
営業利益	17,704	-10.2%	5,800	-47.1%	20,500	15.8%
経常利益	18,463	-6.5%	5,700	-49.9%	20,100	8.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	9,619	-4.3%	3,200	-50.4%	11,200	16.4%
1株当たり当期純利益(円)	242.19		80.57		281.99	

出所：決算短信よりフィスコ作成

営業利益の増益要因について見ると、物流事業においては新規顧客の獲得・既存顧客の取引拡大や料金適正化に加えて、前期立ち上げた不採算拠点の収支改善や倉庫空き坪の削減、M&A効果が増益要因となる。また、不動産事業では高収益物件の流動化により増益を見込んでいる。なお、海上運賃や為替レートの前提は前期と同水準に設定し、業績への影響は中立と見なして計画に織り込んでいる。

SBSホールディングス | 2025年3月31日(月)
 2384 東証プライム市場 | <https://www.sbs-group.co.jp/sbshlds/ir/>

今後の見通し

事業セグメント別業績見通し

(単位：百万円)

	22/12期	23/12期	24/12期	25/12期(予)	前期比
売上高					
物流事業	433,295	408,684	420,333	455,600	8.4%
不動産事業	13,423	13,899	17,936	18,400	2.6%
その他事業	8,762	9,328	9,875	11,000	11.4%
営業利益					
物流事業	15,423	11,501	9,220	11,800	28.0%
不動産事業	6,282	7,962	8,113	8,700	7.2%
その他事業	402	359	390	500	28.1%
調整額	-264	-104	-20	-500	-
営業利益率					
物流事業	4.8%	4.6%	4.0%	4.2%	0.2pp
不動産事業	3.6%	2.8%	2.2%	2.6%	0.4pp
その他事業	46.8%	57.3%	45.2%	47.3%	2.1pp
その他事業	4.6%	3.8%	3.9%	4.5%	0.6pp

出所：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 8.4% 増の 455,600 百万円、営業利益は同 28.0% 増の 11,800 百万円を計画している。重点 3 分野の強化による売上拡大を図るとともに、収益力の回復に向けて料金適正化や前期に立ち上げた不採算事業拠点の収支改善、倉庫の空き坪削減等に取り組んでいく。また、M&A の効果として前年 10 月に子会社化した SBS NSK ロジスティクス（以下、NSK ロジ）の業績が通年で寄与するほか（年間売上高で 165 億円程度、営業利益は軽微）、2025 年 4 月に子会社化予定のブラックバードの業績は第 3 四半期から上乘せされることになる。

同社開示資料によるとブラックバードの業績は 2023 年 12 月期に売上高 44 百万ユーロ、営業利益 11 百万ユーロとなっており、2 ケタの増収増益を達成している。円換算（156 円 / EUR 換算）すると売上高で 70 億円、営業利益で 17 億円の規模となる。ブラックバードが高成長を続けるなかで同社グループに入った理由は、顧客需要に対応するための拠点拡張に必要な資金面での課題を解消するためと思われる。主要顧客であるディスカウントストア企業は欧州各国へ進出を加速しており、物流を支えるブラックバードにとっても拠点拡張が喫緊の課題となっていた。3PL のノウハウを持ち資金余力のある同社グループに入ることで今後、高成長を実現するものと期待される。また、同社にとっても欧州に 3PL の拠点を持つことにより、今後は欧州での事業拡大だけでなく、米国やアジアでも 3PL 事業を展開し海外事業を強化していく考えである。

ブラックバードの業績推移

(単位：千ユーロ)

	21/12期	22/12期	23/12期	前期比
売上高	26,841	36,921	44,429	20.3%
営業利益	6,034	7,103	11,014	55.1%
利益率	22.5%	19.2%	24.8%	-
当期純利益	2,049	2,497	4,417	76.9%
純資産	9,520	10,979	9,689	-11.7%
総資産	21,558	28,672	26,534	-7.5%

出所：IR ニュースよりフィスコ作成

今後の見通し

なお、主要子会社3社(SBS東芝ロジスティクス、SBSリコーロジスティクス、SBSロジコム)の業績については、それぞれ増収増益で計画している。SBS東芝ロジスティクスについては、新規顧客の獲得や既存取引の拡大により、売上高で前期比5%増となり、利益面では新規物流拠点の採算改善や料金適正化に取り組むことで同28%増を見込む。SBSリコーロジスティクスは、2024年11月に開設したEC物流拠点となる物流センター八尾(大阪府)の満床稼働に向けた営業活動を強化するほか、他の新規拠点の空き坪解消や料金適正化などで不採算拠点の黒字化に取り組み、売上高で同4%増、営業利益で同12%増を目指す。SBSロジコムは営業力強化に加え物流品質の向上や人材確保を積極化し、売上高で同1%増、営業利益で同5%増と堅実な成長を見込んでいる。

主要会社別業績見通し

(単位:億円)

		24/12期	25/12期(予)	前期比
SBS東芝ロジスティクスG	売上高	1,176	1,230	5%
	営業利益	35	45	28%
SBSリコーロジスティクスG	売上高	1,045	1,089	4%
	営業利益	34	38	12%
SBSロジコムG	売上高	748	756	1%
	営業利益	58	61	5%

出所:決算説明資料よりフィスコ作成

なお、2024年2月に開業したグループ最大規模の「野田瀬戸物流センターA棟」(千葉県、4.3万坪)については、稼働率が着実に上昇し、2025年7月頃にはほぼ満床となる目途が立ったようだ。当初は4フロアのうち、EC物流専用フロアとして1万坪、残り3フロアはグループ会社で埋めていく予定であったが、EC物流の引き合いが活発なことから、同フロアを1.5万坪と当初計画に対して5割の増床を行った。2024年8月に開設した「物流センター横浜福浦」(SBSリコーロジスティクス、1.7万坪)や、同年9月に開設した「柏沼南倉庫」(SBS東芝ロジスティクス、約8,700坪)についてもまだ空きスペースがあるようで、年内のフル稼働を目指す。2025年12月期の物流拠点の運営面積は、前期末比5.6%増の114万坪となる見通しだが、このうちM&Aによる増加分を除けば増加率は2.0%増と小幅にとどまる。これは、2024年に開設した物流施設の収益改善を最優先に進めるためだ。

(2) 不動産事業

不動産事業の売上高は前期比2.6%増の18,400百万円、営業利益は同7.2%増の8,700百万円を見込む。賃貸事業は2024年に発生した空床の影響が残り、若干の減収減益となる見込みだが、下期に流動化を実施することで、開発事業の売上高は5億円、営業利益は6億円それぞれ増加する見込みだ。

(3) その他事業

その他事業の売上高は前期比11.4%増の11,000百万円、営業利益は同28.1%増の500百万円となる見通し。太陽光発電システムの新規物流拠点への導入が進んだことで売電収入が増加するほか、マーケティング事業も増収増益を見込む。ここ数年損失が続いていた人材派遣事業についても、黒字化する目途が立ったようだ。

2030年度に売上高7,000億円以上、 物流事業の営業利益率4.5%以上を目指す

2. 中期経営計画の進捗状況

(1) 経営数値目標

同社は「ロジスティクス×IT」で成長するメガベンチャーを標榜しており、業界トップティアの地位を確固たるものとし、あらゆる顧客の物流ニーズに応えるとともに、社会と共生し信頼される企業を目指している。2023年12月期からスタートした3ヶ年の中期経営計画「SBS Next Stage 2025」では経営ビジョンとして、1) サービスの提供を通じ顧客の価値創造へ貢献すること、2) 社会インフラとしてESGを重視し、すべてのステークホルダーに貢献すること、3) 継続的かつ業績に応じた利益還元を実施すること、の3点を掲げ、企業価値の向上と持続的成長を目指してきた。

経営数値目標として最終年度となる2025年12月期に売上高5,000億円、営業利益275億円、営業利益率5.5%を掲げていたが、既述のとおり直近の会社計画では売上高4,850億円、営業利益205億円、営業利益率4.2%とそれぞれ当初目標から引き下げている。売上高で150億円、営業利益で70億円の下振れ要因として、売上高に関してはNSKロジの連結化で165億円の増額要因となったが、計画策定時から海上運賃が下落した影響で250億円、半導体市況等の環境変化による影響で65億円の減額要因になったと同社では分析している。一方、営業利益に関しては市場環境変化による影響で30億円、新規物流拠点立ち上げロスの発生で30億円、その他売上高の未達で10億円の減額要因となっている。外部環境の変化だけでなく内部要因（新規事業立ち上げロス）も重なって業績が2期連続で期初計画未達となったことから、2025年12月期は収益力の回復を最重点課題として取り組む方針だ。

経営数値目標

(単位：億円)

	23/12期		24/12期 (計画)	25/12期 (計画)	CAGR (23/12期～25/12期)
	(計画)	実績			
売上高	4,570	4,319	4,500	5,000	7.6%
物流事業	4,335	4,086	4,248	4,681	7.0%
不動産事業	143	138	151	219	26.0%
その他事業	92	93	100	100	3.7%
営業利益	228	197	210	275	18.1%
物流事業	155	115	130	190	28.5%
不動産事業	75	79	79	80	0.6%
その他事業	3	3	4	5	29.1%
(営業利益率)	5.0%	4.6%	4.7%	5.5%	
自己資本比率	25.5%	26.4%	-	30.0%	

出所：中期経営計画よりフィスコ作成

SBSホールディングス

2384 東証プライム市場

2025年3月31日(月)

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

今後の見通し

なお、重点施策の進捗について見ると、「成長戦略」については3PL、国際物流、EC物流の各分野でグループプラットフォームの構築に目途をつけ、「物流基盤」についても物流施設の運営床面積で100万坪を突破するなど順調に進んでいる。「LT×IT」については新LTラボの開設やロボットソリューション（搬送系、GTP※系）の物流拠点での実装を徐々に進めている段階だ。サステナビリティの取り組みについては、車両のEV化（中古車両のEV改造、EVバンの導入）を進めているほか、次世代研修の実施等により人材育成の強化に取り組んでおり、業績数値を除けば順調に進捗しているものと評価される。

※ GTP（Goods To Person）とは、倉庫内で作業者のピッキングや運搬業務をサポートするロボットを指す。

同社は今後も不動産事業を安定収益基盤としながら物流事業を中心に高成長を目指す考えで、2030年12月期に連結売上高7,000億円以上を目指す。また、物流事業については収益構造改革に取り組むことで、営業利益率を2024年12月期の2.2%から2030年12月期に4.5%以上に引き上げていく。売上高7,000億円到達時点で、物流事業の営業利益率が4.5%水準まで向上していたとするならば、営業利益の水準は390億円前後に拡大しているものと推察される※。

※ 不動産事業及びその他事業の業績を2025年12月期予想比で横ばいが続いたと仮定した場合。

今後の見通し

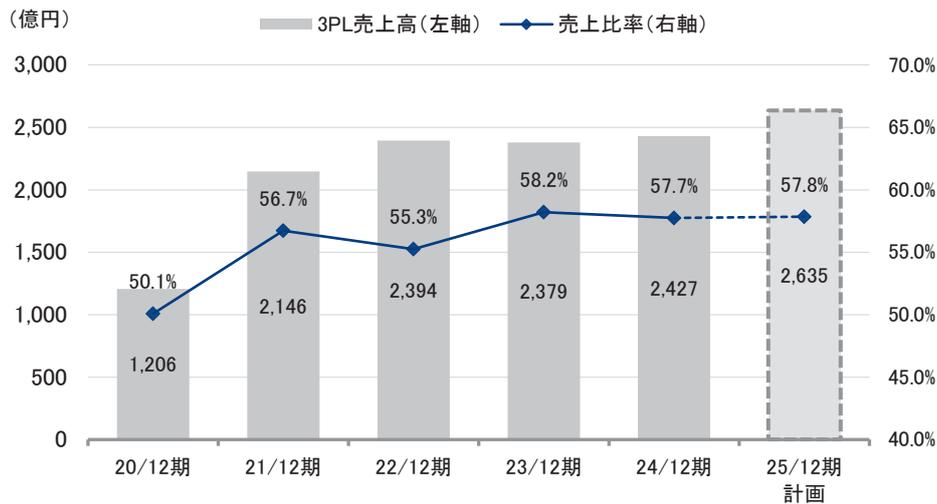
(2) 利益を伴う成長戦略の推進

a) 3PL

3PL事業の売上高は2024年12月期で前期比2.0%増の2,427億円と計画を若干上回った。2025年12月期はNSKロジの連結効果もあり、同8.6%増の2,635億円となる見通しだ。国内シェアは2023年で5%台と着実に上昇しており、今後も新規顧客開拓と既存顧客の業務拡大、並びに物流施設などのインフラ開発を継続しながら成長を目指す。

2026年以降の開発計画としては「富里物流センター(仮称)」(千葉県、3.4万坪、2026年8月開設予定)が決まっているだけだが、16万坪以上の開発用地を仕入済みとなっている。これらすべてが開発された場合、物流施設の運営面積は前期末比21.0%増の131万坪となる見込みで、3PLの売上能力もほぼ比例して拡大することになる。

3PLの売上高推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

SBSホールディングス

2384 東証プライム市場

2025年3月31日(月)

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

今後の見通し

グループ物流施設の運営面積

名称	所在地	稼働 (連結) 時期	運営面積 (坪)	種別	運営会社
2023年12月末までの運営面積			968,200		
野田瀬戸物流センター A 棟	千葉	2024年 2月	43,800	自社開発	エルマックス
柏沼南倉庫	千葉	2024年 5月	8,706	賃借	SBS 東芝ロジスティクス
戸塚倉庫	神奈川	2024年 5月	5,223	賃借	SBS 東芝ロジスティクス
滋賀湖南支店	滋賀	2024年 6月	13,326	賃借	SBS ロジコム
物流センター横浜福浦	神奈川	2024年 8月	17,167	賃借	SBS リコーロジスティクス
厚木低温 DC	神奈川	2024年 9月	4,300	賃借	SBS フレック
BC 川崎高津	神奈川	2024年10月	3,042	賃借	SBS リコーロジスティクス
物流センター八尾	大阪	2024年11月	7,991	賃借	SBS リコーロジスティクス
その他 (3千坪未満の増床および解約分)		-	13,718	賃借	SBS グループ
2024年12月末までの運営面積 (既存 + 計画)			1,085,473		
(M&A 連結)		2025年 1月	7,166	賃借	SBSNSK ロジスティクス
南港第一支店	大阪	2025年 3月	3,140	賃借	SBS ロジコム
川崎南支店	神奈川	2025年 3月	10,000	賃借	SBS ロジコム
(M&A 連結)		欧州	31,157	賃借	ブラックバード
北関東支店 (名取倉庫)	千葉	2025年 4月	3,548	賃借	SBS 東芝ロジスティクス
BC 熊本 (仮称)	熊本	2025年 4月	3,133	賃借	SBS リコーロジスティクス
その他 (3千坪未満の増床および解約分)		-	2,221	賃借	SBS グループ
2025年開設計画			60,365		
富里物流センター (仮称)	千葉	2026年 8月	34,000	自社開発	エルマックス
野田瀬戸物流センター B 棟	千葉	計画中	34,000	開発用地	SBS アセットマネジメント
所沢 (土地 A)	埼玉	計画中	7,000	開発用地	SBS ロジコム
所沢 (土地 B)	埼玉	計画中	4,000	開発用地	SBS 即配サポート
横芝光町土地	千葉	計画中	60,000	開発用地	SBS ロジコム
かずみがうら市土地	茨城	計画中	20,000	開発用地	SBS ロジコム
筑紫野	福岡	計画中	28,000	開発用地	エルマックス
那須	栃木	計画中	10,000	開発用地	エルマックス
(小規模用地)		計画中	600	開発用地	SBS グループ
2026年以降開設計画			167,960		
運営面積合計 (既存 + 計画)			1,313,798		

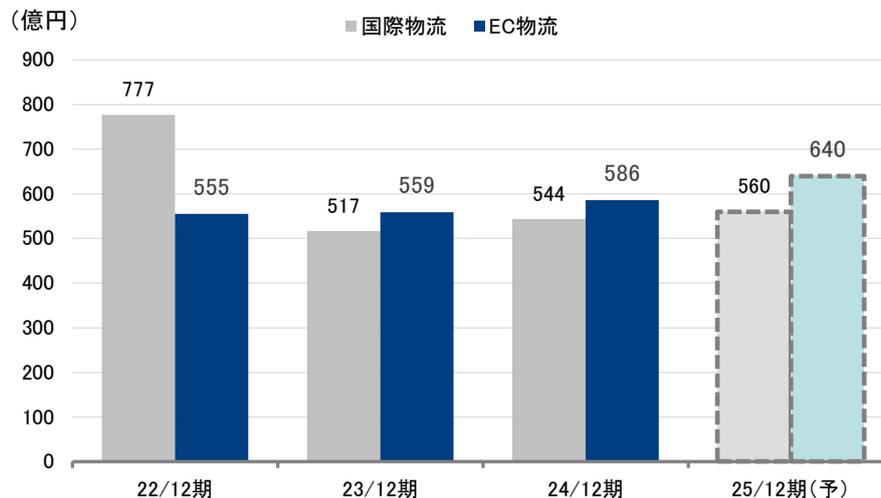
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

今後の見通し

b) 国際物流、EC物流

国際物流事業の売上高は2024年12月期で前期比5.2%増の544億円とほぼ計画どおりに着地し、2025年12月期は同2.9%増の560億円を見込む。国際物流では、SBS東芝ロジスティクスとSBSリコーロジスティクスの2系統に体制が集約化されたことで、今後の事業展開加速が期待される。地域別では、東アジア・東南アジアの発着貨物と同エリア内の域内物流の取引拡大を狙っている。また、海外における3PL事業拡大に向けて、域内ネットワークの物流機能や顧客基盤を拡充していく。欧州ではブラックバードをグループ化したことで橋頭保ができ、今後は北米やアジア圏でも3PL事業の進出を視野に入れたM&Aを進めていくことになる。

一方、EC物流事業の2024年12月期売上高は前期比4.8%増の586億円となり、計画をやや下回った。売上高の約半分を占めるラストワンマイル事業において大口取引先の失注があった影響が大きい。一方で、EC物流のフルフィルメントサービス「EC物流お任せくん」の受注は好調で、毎月5社前後のペースで顧客数が増加している。業界初のEC専用プラットフォーム「EC野田瀬戸物流センター」を2024年2月に稼働開始したが、受注好調から1万坪の運営面積を2025年春に1.5万坪に増床したほどだ。希少性のある定温設備(20度・30度帯)、冷凍冷蔵庫(約500坪)を整備しており、食品からサプリメント、電子機器やアパレル・雑貨に至るまで幅広い商品の取扱いが可能なおに、EC構築支援から物流、カスタマーサポートまでワンストップで対応可能な点が特徴であり強みとなっている。2025年12月期は同センターの増床効果に加えて、関西初のEC物流拠点「物流センター八尾」(約8千坪)が通年で寄与することもあり、売上高は同9.2%増の640億円と成長が加速する見通しだ。

国際物流、EC物流事業の売上推移


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(3) 収益構造改革

同社は物流事業について収益構造改革を実施し、早期に営業利益率で4.5%以上の水準に引き上げることを目指している(2024年12月期2.2%)。

2024年12月期に利益率が悪化した要因として、新規開設拠点の立ち上げコスト先行、倉庫空き坪の高止まり、低い車両積載率、高コストな人員構成(高い派遣人材比率)、料金適正化の遅れなど主に5つの要因があった。これらの改善施策として、空き坪解消に向けた営業強化、共同配送の促進による車両積載率の向上、ワーカーの直接雇用による最適な人員構成の見直し、大口顧客中心に料金適正化の徹底に取り組み、利益率の回復を図っていく。また、これら取り組みの成果を可視化すべく、3つのKPIを設定して継続的に改善を図っていく方針だ。具体的には、不採算拠点における損失額、倉庫空き坪数、正社員比率・派遣社員数、料金適正化の状況をモニタリングし、その改善に徹底して取り組んでいく。

a) 不採算拠点・損失額の削減

2024年12月期に新規開設した事業所(主要6社の国内事業所を対象)の損失額が2,150百万円に膨らみ、収益悪化の一因となったが、2025年12月期は自車・備車の積載率向上、倉庫の容積率の最大化、価格適正化の徹底、人材派遣の利用縮小等に取り組むことで、損失額を970百万円に縮小する計画(1,180百万円の増益効果)となっている。

b) 倉庫の空き坪数削減

2024年12月期末の倉庫の空き坪数(主要6社の国内事業所を対象)は、SBS東芝ロジスティクスやSBSリコーロジスティクスなどで新規拠点の開設が相次いだこともあり、前期末の8,300坪(空き坪比率0.93%※)から25,500坪(同2.38%)と約3倍に急増し、収益悪化の一因となった。2025年12月期は営業強化により多くの拠点で満床となる見通しとなっており、また倉庫の上層空間など実質的な空きスペースも削減していく。同取り組みにより、期末の空き坪数は3,600坪(同0.34%)まで減少する見込みで、利益改善効果は960百万円となる。同社では、2026年以降も同取り組みを徹底することで収益性の改善を図っていく。

※2024年度(2024年12月期)決算説明資料。

c) 人員構成の最適化、料金適正化

物流波動に対する柔軟性を高め、かつ従業員の能力向上を企図し、現場の人員構成の最適化に取り組んでいく。具体的には、業務遂行力にバラつきの生じやすい人材派遣や業務請負の割合を縮小し、直接雇用によるパート・アルバイトの比率を引き上げることで、安定した現場運営とコスト最適化に取り組んでいく。グループ会社のなかでもSBSロジコムは従来から直接雇用の比率が高く派遣比率は10%程度の水準となっている。SBS東芝ロジスティクスやSBSリコーロジスティクスは想定的に派遣人材比率が高くなっているようで、SBSロジコムの人材に関する運営ノウハウを共有していくことにしている。また、長年現場に携わり物流業務に精通したベテラン社員を新規営業や新規拠点立ち上げのプロフェッショナルとして再配置していくほか、リスキリングを通じた人材価値の向上を実現していく考えだ。

料金適正化への取り組みについては、2025年も人件費や原材料価格、エネルギーコストの上昇が見込まれていることから、顧客との価格交渉を強化していく。交渉に当たっては、荷量の動向や現場状況を鑑み、適切なオペレーション改善による生産性向上やサービスの高付加価値化等を併せて提案し、顧客とともにトータルコストの低減に取り組むことで値上を受入れて貰えるようにしていく。特に、低温物流やインフラ関連業務、家電製品、半導体等の分野での料金適正化に注力していく。

今後の見通し

利益率の向上と資本構成の最適化を図り、企業価値拡大を目指す

3. 企業価値拡大の取り組みとキャピタル・アロケーション

(1) 企業価値拡大に向けた取り組み

同社は企業価値の拡大に向けて、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)に向けた取り組みを推進する方針だ。ROE向上に向けては既述のとおり物流事業における収益性の改善と安定収益基盤としての不動産事業における開発投資及び流動化を継続する方針だ。一方、PERの向上に関しては期待成長率の向上や資本コスト低減につながる施策に取り組んでいく。

ROEの水準に関しては2024年12月期の11.5%に対して今後は安定して12~14%の水準を確保していく。また、PERについてはここ数年、業界平均(陸運業)を下回って推移しているが、将来的には業界平均水準となる15倍前後の水準を目指していく。また、これら取り組みを推進することで、将来的にPBRを1.2倍~2.0倍の水準まで引き上げたい考えだ。

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

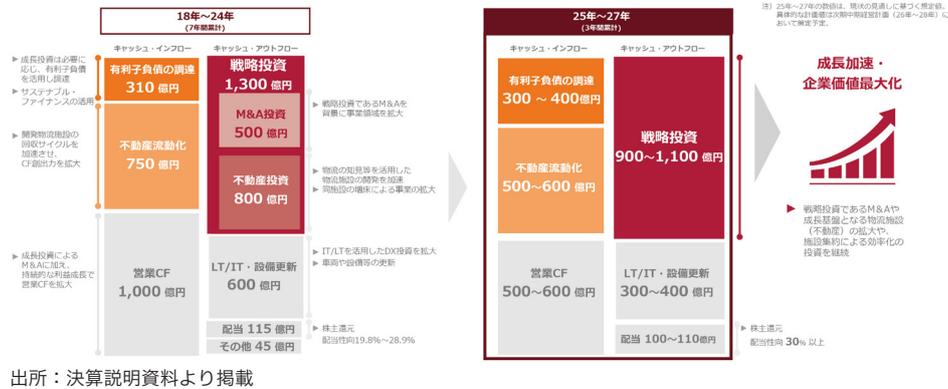
(2) キャピタル・アロケーション

今後のキャピタル・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っていくこと、資本効率を意識した投資によって不動産ポートフォリオ入れ替えによる投資・回収のサイクルを加速化すること、有利子負債を積極的に活用して適切な財務レバレッジを維持することの3点を主なポイントとして配分する方針を示している。

2025年以降3年間の累計で見ると、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500~600億円、不動産流動化で500~600億円、有利子負債の調達で300~400億円を見込んでおり、これに対してキャッシュ・アウトフローは戦略投資で900~1,100億円(M&A含む)、LT/IT投資・設備更新で300~400億円、配当額で100~110億円を振り向けていく方針だ。戦略投資と株主還元を積極的に実施することで成長加速と企業価値最大化を目指していく。これらの目標が実現するかどうかは、物流事業の成長戦略や収益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。

今後の見通し

キャピタル・アロケーション

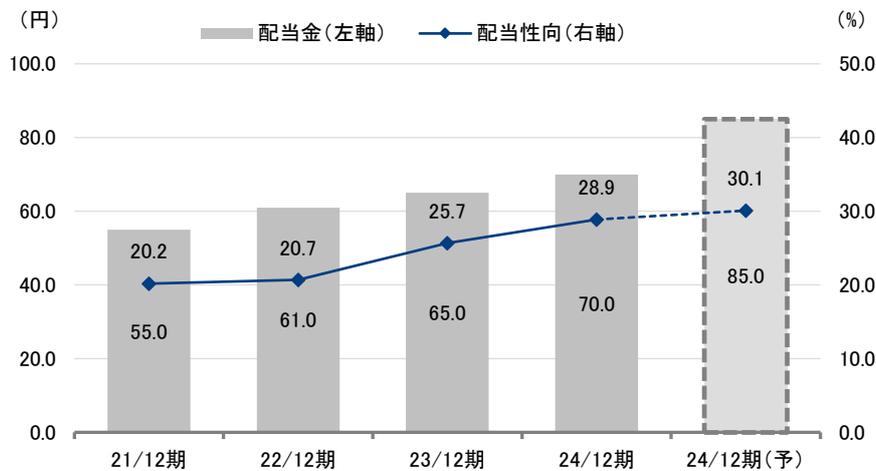


株主還元策

配当方針を連結配当性向 30% 以上に引き上げ

株主還元については、安定的な配当実施と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らかにした。2024年12月期の1株当たり配当金は、前期比5.0円増配の70.0円(配当性向28.9%)と7期連続の増配を実施した。2025年12月期は同15.0円増配となる85.0円(同30.1%)と連続増配を予定している。配当性向が30%を下回る状況となればさらなる増配が期待できることになる。同社は今後も配当について安定的かつ継続的な増配を目指す意向だ。

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