

|| 企業調査レポート ||

# ヒガシホールディングス

9029 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2026年6月24日 (水)

執筆：客員アナリスト

**水田雅展**

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 顧客ニーズに対応した物流設計力や大手優良企業を中心とする顧客基盤が特徴・強み	01
2. 2026年3月期は上方修正値を上回る大幅増収増益で過去最高	01
3. 2027年3月期は中東情勢等の不透明な経済環境を考慮して保守的計画だが、増収増益で過去最高予想	02
4. 「中期経営計画2028」の目標値を上方修正	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	06
1. 事業概要	06
2. 主要顧客	08
3. 事業領域別の概要	09
4. リスク要因・収益特性と課題・対策	11
■ 業績動向	11
1. 2026年3月期連結業績の概要	11
2. 報告セグメント別の動向	12
3. 事業領域別の動向	13
4. 財務の状況	14
■ 今後の見通し	15
● 2027年3月期連結業績予想の概要	15
■ 成長戦略	16
1. 「中期経営計画2028」	16
2. 株主還元策	18
3. サステナビリティ経営	18
4. 弊社の視点	19

## ■ 要約

### 2027年3月期も増収増益で過去最高予想、 中期経営計画の目標を上方修正

ヒガシホールディングス<9029>は、スローガンに「Evolution for Customers – 全進で未来へ“シンカ” –」を掲げ、M&Aも活用しながら一般運送事業とは性格が異なる周辺領域・成長領域の物流サービスへ積極展開するユニークな総合物流企業グループである。

#### 1. 顧客ニーズに対応した物流設計力や大手優良企業を中心とする顧客基盤が特徴・強み

同社は個々の顧客ニーズに対応した物流設計力を強みとして、運送事業や倉庫事業を中心に様々な物流サービスを提供している。発祥の地である関西圏での知名度・市場シェアが高く、幅広い分野の大手優良企業を中心とする顧客基盤を構築していることも特徴だ。報告セグメント区分とは別に独自の事業領域別区分を設定し、全事業領域において成長に向けた取り組みを推進している。事業領域別区分は、オフィス移転などのオフィスサービス事業、3PL事業、IT機器キッティングなどのITサービス事業、ビル館内物流などのビルデリバリー事業、介護支援事業者向け福祉用具レンタルなどの介護サービス事業、及び一般物流事業(3PL事業領域を除く輸配送等関連業務)としている。各事業領域とも売上高が拡大基調であり、近年では特に3PL事業、オフィスサービス事業、及びITサービス事業が大幅に拡大している。

#### 2. 2026年3月期は上方修正値を上回る大幅増収増益で過去最高

2026年3月期の連結業績は、売上高が前期比20.5%増の57,972百万円、営業利益が同47.6%増の4,044百万円、経常利益が同41.4%増の4,150百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同44.1%増の2,602百万円となった。会社予想(2025年10月24日付公表の上方修正値)を上回る大幅増収増益、過去最高業績で着地した。3PL事業においてアマゾンジャパン(同)向け3PLセンターでの取扱量が増加したほか、オフィスサービス事業では大型案件を含む受注増加、ITサービス事業では文部科学省が推進する「NEXT GIGAスクール構想」に伴うICT機器更新案件受注及びICT機器販売受託、一般物流事業でのアマゾンジャパン向け輸送業務拡大、そしてM&A効果なども寄与して全事業領域で増収となった。売上総利益率は同0.3ポイント上昇して19.1%となった。増収効果に加えて、3PL事業の利益率がアマゾンジャパン向け大型3PLセンターの安定稼働によって上昇したことが増益に寄与した。販管費比率は同0.9ポイント低下して12.2%となった。この結果、営業利益率は同1.3ポイント上昇して7.0%、経常利益率は同1.1ポイント上昇して7.2%となった。

## 要約

**3. 2027年3月期は中東情勢等の不透明な経済環境を考慮して保守的計画だが、増収増益で過去最高予想**

2027年3月期の連結業績は、中東情勢等の不透明な経済環境を踏まえ、保守的に、売上高が前期比1.8%増の59,000百万円、営業利益が同1.4%増の4,100百万円、経常利益が同2.4%増の4,250百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同3.9%増の2,703百万円を見込んでいる。「中期経営計画2028」の2年目として積極的な業容拡大戦略を推進し、小幅ながら増収増益で過去最高予想としている。売上面はオフィスサービス事業における前期の大型案件の反動、ITサービス事業で前期受注したICT機器販売の収束、一般物流事業における大口得意先向けカタログギフト発送業務の収束などが減収要因となるが、一方で流山LC増床部分の稼働開始(2026年5月)などによってアマゾンジャパン向けの3PL事業や輸送業務がさらに拡大するほか、適正価格への継続的な取組効果なども寄与する見込みだ。利益面は引き続き成長投資で人材・車両・設備に関する費用が増加するが、増収効果に加え、前期に先行実施した投資に伴う費用の減少も寄与する見込みであり、積極的な事業展開ができれば好業績が期待できると弊社では考えている。

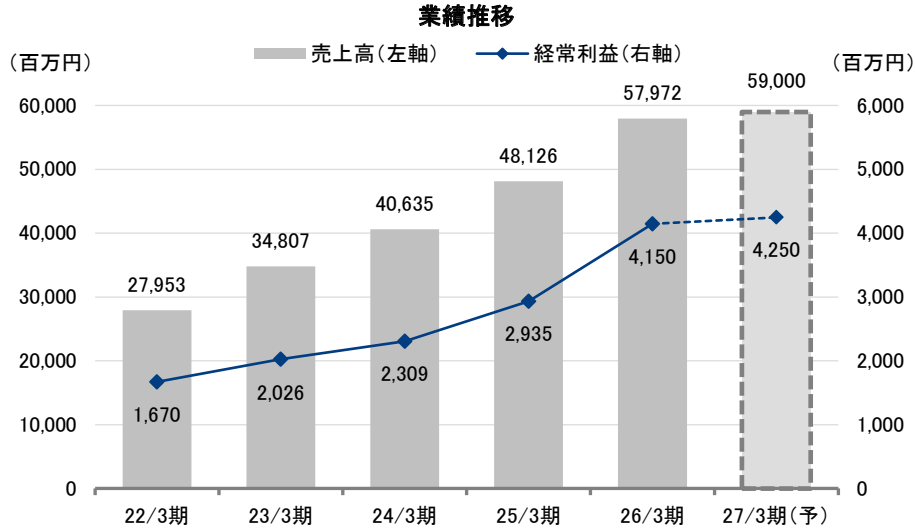
**4. 「中期経営計画2028」の目標値を上方修正**

同社は2025年5月に策定した「中期経営計画2028」(2026年3月期～2028年3月期)を「プライム市場昇格へ向けたファンダメンタルズを完成させる3年」と位置付けた。経営目標数値として当初、2028年3月期売上高550億円、経常利益35億円、1株当たり配当金57.0円、ROE8.0%以上、配当性向30.0%以上、従業員数1,800名を掲げたが、この目標値を初年度の2026年3月期に2期前倒しで達成(従業員数を除く)した。そして各事業領域において事業成長を推進するための投資や、流山LC増床部分の本格稼働、自社大型車両増車に伴う輸送業務の拡大などにより、さらなる業績の伸長が見込まれるため2026年5月に目標値を上方修正した。新たな経営目標数値は2028年3月期売上高610億円、経常利益44億円、1株当たり配当金66.0円、ROE8.0%以上、配当性向30.0%以上、従業員数1,850名とした。長期ビジョンに基づく業容拡大戦略の成果が顕著に表れており、成長投資を継続することによって中長期的に成長が一段と加速する可能性に注目したい。

**Key Points**

- ・ 成長領域の物流サービスへ積極展開するユニークな総合物流企業
- ・ 2026年3月期は上方修正値を上回る大幅増収増益で過去最高
- ・ 2027年3月期も増収増益で過去最高予想
- ・ 「中期経営計画2028」の目標値を上方修正

## 要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 関西発祥で成長領域へ積極展開するユニークな総合物流企業グループ

#### 1. 会社概要

同社はスローガンに「Evolution for Customers – 全進で未来へ“シンカ” –」を掲げ、発祥の地である関西での事業規模拡大、首都圏ビジネスの拡大とともに、M&Aも活用しながら一般運送事業とは性格が異なる周辺領域・成長領域の物流サービスへ積極展開するユニークな総合物流企業グループである。2025年4月1日に旧(株)ヒガシトゥエンティワンが会社分割により持株会社へ移行したことに伴い商号を(株)ヒガシホールディングスに変更した。

本社は大阪市中央区、東京本社は東京都港区、事業所は大阪府茨木市(茨木総合物流グループ、関電物流グループ)、大阪市西淀川区(阪神総合物流グループ)、東京都板橋区(東京総合物流グループ)、滋賀県野洲市(京滋総合物流グループ)などのほか、アマゾンジャパン向け3PL業務を行うロジスティクスセンターとして流山LC、鳴尾浜LC、北大阪LC、神戸西LC、川西LCを展開している。また2026年5月には流山LCの増床部分が稼働開始し、グループ史上最大規模(延床面積約29,533坪)のセンターとなった。

ヒガシホールディングス

9029 東証スタンダード市場

2026年6月24日 (水)

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

## 会社概要

2026年3月期末時点の総資産は36,616百万円、純資産は16,113百万円、自己資本比率は44.0%、発行済株式数は13,264,000株(自己株式189,025株を含む)である。グループは同社及び連結子会社12社で構成されている。連結子会社は(株)ヒガシトゥエンティワン、ユートランスシステム(株)、(株)イシカワコーポレーション、(株)FMサポート21、(株)トランスポート21、(株)ワールドコーポレーション、ヒガシオフィスサービス(株)、山神運輸工業(株)、(株)旅人、(株)ネオコンピタンス、(株)ネオコム、及び(株)ピアレス(2025年6月に子会社化)である。

## 2. 沿革

1944年12月に大阪陸運局運送事業免許第一号会社として、大阪貨物自動車運輸(株)を始めとする大阪市東区(現在の中央区)内の運送会社13社が統合して大阪東運送(株)を設立した。その後、経営基盤強化のため1947年11月に日本生命保険(相)が資本参加した。そして1985年8月にヒガシ運送サービス(株)に商号変更、2002年2月にヒガシトゥエンティワンに商号変更、2025年4月に持株会社へ移行してヒガシホールディングスに商号変更した。株式関係では2005年3月にジャスダック証券取引所に上場、2011年9月に東京証券取引所(以下、東証)第二部に上場、2022年4月の東証市場再編に伴い東証スタンダード市場へ移行した。

2016年以降は事業拡大に向けてM&Aを積極活用し、一般運送事業とは性格が異なる事業の拡大も推進している。具体的には、2016年1月にユートランスシステムを完全子会社化、同年4月にワールドコーポレーションに出資(2020年1月に完全子会社化)、2017年7月にイシカワコーポレーションを完全子会社化、同年9月にトランスポート21を設立した。また2018年4月にビルデリバリー事業をFMサポート21に、2020年10月に事務所移転・引越事業をヒガシオフィスサービスにそれぞれ承継した。2022年2月には山神運輸工業を、同年8月には旅人を、2024年6月にはネオコンピタンス及びその子会社ネオコムを、2025年6月にはピアレスを完全子会社化した。

ヒガシホールディングス | 2026年6月24日 (水)  
 9029 東証スタンダード市場 | <https://e-higashi.co.jp/irinfo/top.html>

会社概要

沿革

年月	内容
1944年12月	大阪陸運局運送事業免許第一号会社として大阪市東区（現在の中央区）内の運送会社13社が統合して大阪東運送（株）を設立
1947年11月	経営基盤強化のため日本生命保険（相）が資本参加
1959年 5月	中部地区事業拡大のため日貨運送（有）を買収（1964年8月中部東運送（株）に社名変更、2003年10月に吸収合併）
1968年11月	倉庫業の許可を取得して倉庫事業を開始
1977年 8月	駐車場事業（モータープール）を開始
1979年 4月	東京営業所を開設
1982年11月	貨物軽自動車運送事業を開始
1984年 3月	郵政省（現 総務省）指定業者として郵便物運送認可を取得、郵便物収集及び大口輸送業務を開始
1985年 8月	ヒガシ運送サービス（株）に商号変更
1988年 7月	埼玉県戸田市にヒガシトラックルームを開設してドキュメントサービスを開始
1989年 4月	大阪府堺市で産業廃棄物収集・運搬業許可を取得（2026年6月現在、46都府県政令市で取得）
1994年 5月	大阪市中央区に本社ビル新築（現 本社）
1994年12月	滋賀営業所の大型倉庫が大阪税関から保税蔵置場許可を取得して通関業務を開始
1995年 8月	埼玉県戸田市のヒガシトラックルームが運輸省（現 国土交通省）の認定を取得
2002年 2月	（株）ヒガシトゥエンティワンに商号変更
2003年 4月	東京都港区六本木ヒルズに六本木営業所（館内物流デリバリーセンター及びビジネスサポート店舗）を開設 大阪府西淀川区に新事業カンパニー（PCイレースセンター）営業所を設立
2003年 7月	介護支援事業者（福祉用具貸与事業者）向け福祉用具レンタル及び販売事業を開始
2004年10月	東京都中央区に東京ITセンターを開設
2005年 3月	（株）ジャスダック証券取引所に株式上場
2010年 4月	（株）ジャスダック証券取引所と（株）大阪証券取引所の合併に伴って大阪証券取引所JASDAQ市場に株式上場
2011年 9月	東証第二部に株式上場
2016年 1月	ユートランスシステム（株）を完全子会社化
2016年 4月	（株）ワールドコーポレーションに出資（2020年1月に完全子会社化）
2017年 7月	（株）イシカワコーポレーションを完全子会社化
2017年 9月	（株）トランスポート21を設立
2018年 4月	ビルデリバリー事業を（株）FMサポート21（会社分割準備会社として2017年5月設立）に承継
2019年10月	アマゾンジャパン向け業務開始により、大阪府東大阪市に東大阪LCを開設（2024年8月川西LCに統合）
2020年 7月	大阪府門真市に門真LCを開設（2024年9月北大阪LCへ移管）
2020年10月	事務所移転・引越事業をヒガシオフィスサービス（株）（会社分割準備会社として2020年4月設立）に承継
2022年 2月	山神運輸工業（株）を完全子会社化
2022年 4月	東証市場再編に伴いスタンダード市場へ移行 埼玉県三郷市に三郷LCを開設（2023年4月流山LCに統合）
2022年 8月	（株）旅人を完全子会社化
2023年 4月	アマゾンジャパン向け業務拡大により、千葉県流山市に流山LC、兵庫県西宮市に鳴尾浜LC、大阪府茨木市に北大阪LCを開設
2024年 3月	兵庫県神戸市に神戸西LCを開設
2024年 6月	（株）ネオコンピタンス及びその子会社の（株）ネオコムを完全子会社化・孫会社化
2024年 8月	兵庫県川西市に川西LCを開設
2025年 4月	会社分割により持株会社へ移行して（株）ヒガシホールディングスに商号変更
2025年 6月	（株）ピアレスを完全子会社化
2026年 3月	三井住友ファイナンス&リース（株）及びその子会社のSMFLレンタル（株）と業務提携

出所：有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

## 事業概要

### 運送事業や倉庫事業を中心に物流サービスを提供

#### 1. 事業概要

社は個々の顧客ニーズに対応した物流設計力を強みとして、運送事業や倉庫事業を中心に物流サービスを提供している。報告セグメント区分は、運送事業（輸送サービス事業、オフィスサービス（事務所移転・引越）事業、静脈物流事業、ビルデリバリー事業、メールサービス事業、IT関連事業、精密機器輸送サービス事業）、倉庫事業（保管サービス事業、ドキュメントサービス事業、物流・流通加工サービス事業）、商品販売事業、ウエルフェア事業、その他（労働者派遣事業等）である。

過去5期（2022年3月期～2026年3月期）の推移を見ると、各事業とも順調に拡大している。2022年3月期と2026年3月期を比較すると、売上高では主力の運送事業が17,234百万円から1.7倍の29,529百万円へ、倉庫事業はアマゾンジャパンとの取引拡大により7,404百万円から2.3倍の17,247百万円へ、商品販売事業は関西電力グループ向け資材調達の拡大等により2,169百万円から3.1倍の6,711百万円へと拡大した。また売上高の拡大に伴い、営業利益も各種コストの増加を吸収して拡大基調である。運送事業は1,797百万円から2.1倍の3,686百万円へ、倉庫事業は1,118百万円から1.7倍の1,954百万円へと拡大した。なお倉庫事業の利益は大型倉庫新設時の一時的費用等で変動する可能性がある。

#### 報告セグメント別推移

（単位：百万円）

	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期
売上高	27,953	34,807	40,635	48,126	57,972
運送事業	17,234	21,021	22,911	25,481	29,529
倉庫事業	7,404	7,986	10,693	14,040	17,247
商品販売事業	2,169	4,009	4,435	5,061	6,711
ウエルフェア事業	938	977	1,066	1,140	1,246
その他事業（労働者派遣等）	206	813	1,527	2,401	3,237
セグメント利益	1,475	1,908	2,190	2,739	4,044
運送事業	1,797	2,337	2,800	3,138	3,686
倉庫事業	1,118	955	854	1,176	1,954
商品販売事業	63	190	225	307	344
ウエルフェア事業	138	141	159	181	212
その他事業（労働者派遣等）	9	111	304	354	574
全社費用	-1,653	-1,827	-2,155	-2,418	-2,727

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 事業概要

**(1) 運送事業****a) 輸送サービス事業**

近畿地区の新聞配送、ビールメーカー及び飲料メーカーの大阪中・南部地区の配送、製鋼所の非鉄金属の配送業務、アマゾンジャパン向け拠点間輸送、並びに一般荷主などの輸送業務を行っている。

**b) オフィスサービス事業**

企業のオフィス移転業務を受託している。移転規模にあわせてプロジェクトチームが顧客の業務に支障をきたさないプランニングを行い、各官庁に対する諸手続きや移転前後の近隣対応など事前・事後処理に関する業務までサポートしている。

**c) 静脈物流事業**

全国の中間処理業者、産業廃棄物収集運搬業者をネットワーク化し、精密機器・OA機器などの回収・リサイクル化に応えられる体制を整えている。またオフィスの機密書類等の紙資源処理は、全国各地で選定した製紙会社及び運送業者と提携し、ダンボール箱に詰められた機密書類を第三者の目に触れさせることなく溶解処理している。回収からリサイクル処分完了までのトータル物流システムによって、資源再利用などの環境負荷軽減に対応したサービスを提供している。

**d) ビルデリバリー事業**

大型都市ビル内の快適な環境を守り、円滑なモノの流れを保つために、ビル館内での物品の搬出入を一括管理して共同配送することで、モノの流れを統括する物流システムを構築している。

**e) メールサービス事業**

DM・カタログ・パンフレットなどを封入・封緘し、取扱郵便局までの発送から諸手続きなどの代行サービスを行っている。

**f) IT関連事業**

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

**g) 精密機器輸送サービス事業**

銀行ATM、通貨処理機、POSレジスターなどの金融端末機を中心に精密機器輸送を行っている。設置作業などの運送付帯業務も行い、輸送から設置まで一貫したサービスを提供している。

**(2) 倉庫事業****a) 保管サービス事業**

アマゾンジャパン、製鋼所、関西電力グループ向けの大型物流センターなど、個々の顧客の商品に適した保管・管理サービスを提供している。また、在庫管理から物流加工、配送まで一貫した総合情報システムで、顧客の物流基地としての機能を提供している。

## 事業概要

**b) ドキュメントサービス事業**

国土交通省の認定を受けているトランクルームにおいて、特別なセキュリティが必要な企業の機密文書やデータを保管している。静脈認証システムやビデオカメラによる24時間監視体制などの警備システムを整え、利便性と安全性を両立させている。保存期間が到来した機密文書は廃棄(リサイクル)するなど一貫したシステムを採用することで、オフィススペースの有効活用を図るサービスを提供している。また、紙で保管されたままの文書や図面をデータ化するデジタルソリューション事業にも取り組んでいる。

**c) 物流・流通加工サービス事業**

帳票類などの印刷物の書類保管、梱包、封入、発送、管理を行っている。それぞれの特性にあわせて顧客ニーズに柔軟に対応したサービスを提供している。

**(3) 商品販売事業**

物流インフラを活用した各種梱包資材やOA機器などの販売を行っており、関西電力グループ向け資材調達3PL事業では、同社が電力資材供給メーカーから資材を直接購入して工事会社へ販売することにより、メーカー及び工事会社の資材納品・契約手続きの効率化を実現している。

**(4) ウェルフェア事業**

介護支援事業者向けに福祉用具(ベッド、車椅子など)のレンタル及び販売を行っている。

**(5) その他の事業**

駐車場事業では、大阪・東京・名古屋などの主要都市において、各地域に適した立体駐車場の運営を行っている。また周辺事業として、ビジネスサポート事業では六本木ヒルズ内のオフィスコンビニ「ヒルズ21」の運営、PCイリース事業では機密データ消去・物理破壊、中古PC販売・リサイクル、デジタルソリューション事業では大量の文書・図面などのスキャンやデータ保存、労働者派遣事業では物流関連の人材派遣事業を行っている。

## 大手優良企業を中心とする顧客基盤

### 2. 主要顧客

同社は発祥の地である関西圏での知名度・市場シェアが高く、幅広い分野の大手優良企業を中心とする顧客基盤を構築し、安定収益源となっている。主要顧客は、主要株主でもある日本生命グループ、関西電力グループ、(株)毎日新聞社グループなどのほか、関西圏でEC向け業務を開始したことによりアマゾンジャパン、2022年2月に山神運輸工業を完全子会社化したことに伴い大手製鋼所グループ、同年8月に旅人を完全子会社化したことに伴い大手POS端末機器メーカーも売上高上位顧客となっている。なお、直近3期の連結売上高に占める売上高上位30社の割合は2024年3月期が64.7%、2025年3月期が67.8%、2026年3月期が68.9%であった。関西電力グループ向けやアマゾンジャパン向けの取引拡大などにより上位30社の割合が上昇している。

## 事業概要

## 全事業領域で成長に向けた取り組みを推進

### 3. 事業領域別の概要

同社は、報告セグメント区分とは別に独自の事業領域別区分を設定し、全事業領域において成長に向けた取り組みを推進している。事業領域別区分は、オフィスサービス事業（オフィス移転・オフィスレイアウト変更、企業の一斉赴任引越など）、3PL事業（関西電力グループ向け資材購入・保管・資材加工・配送、アマゾンジャパン向け商品入荷・保管・出荷・配送など）、ITサービス事業（IT機器キitting・保守・データ消去・廃棄までのワンストップサービス、POS端末・システム機器設置・保守、ITエンジニア派遣といったシステムに関する技術サポートなど）、ビルデリバリー事業（館内物流、メール室業務、ビル内テナント向け総務代行業務など）、介護サービス事業（介護支援事業者向け福祉用具レンタル・販売など）、一般物流事業（輸配送・倉庫業務、物流加工、産業廃棄物管理、機密書類保管など3PL事業領域を除く輸配送等関係業務）としている。

過去5期（2022年3月期～2026年3月期）の推移で見ると、各領域とも売上が拡大基調にある。2022年3月期と2026年3月期を比較すると、オフィスサービス事業の売上高は受注増加により4,695百万円から1.8倍の8,604百万円へ、3PL事業は関西電力グループ向け及びアマゾンジャパン向け業務の拡大により5,011百万円から3.6倍の18,202百万円へ、ITサービス事業は子会社化した旅人も寄与して1,443百万円から3.2倍の4,556百万円へ、ビルデリバリー事業は拠点の増加により1,610百万円から1.7倍の2,721百万円へ、介護サービス事業は小規模拠点の営業効果などにより938百万円から1.3倍の1,246百万円へ、一般物流事業はアマゾンジャパン向け輸送業務拡大も寄与して14,254百万円から1.6倍の22,640百万円へ、それぞれ拡大した。

#### 事業領域別売上高推移

（単位：百万円）

	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期
オフィスサービス事業	4,695	6,051	6,547	6,954	8,604
3PL事業	5,011	7,831	10,743	14,621	18,202
ITサービス事業	1,443	2,445	3,563	3,703	4,556
ビルデリバリー事業	1,610	1,767	2,008	2,265	2,721
介護サービス事業	938	977	1,066	1,140	1,246
一般物流事業	14,254	15,735	16,705	19,440	22,640
合計	27,953	34,807	40,635	48,126	57,972

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

#### (1) オフィスサービス事業

大規模オフィス移転から、オフィスフロアのレイアウト変更、移転に伴う不要什器や備品の買取・廃棄、企業の赴任に伴う引越や個人引越まで幅広いソリューションを提供している。認証・追跡システムを活用した万全のセキュリティも強みである。

## 事業概要

**(2) 3PL事業**

最適なサプライチェーン構築へのトータルサポート・マネジメントを提供している。輸配送、物流センター運営、倉庫保管、物流加工、産業廃棄物管理など幅広く展開しており、長年の実績・ノウハウと800社超の協力会社ネットワークなどを強みとする。2019年2月に関西電力グループ向けのセンターを開設して輸配送・保管・物流加工業務を開始し、2021年10月より同センターにて資材調達3PL業務を開始した。またアマゾンジャパン向けとして2019年10月の業務開始から業務拡大によるセンター拡張・再編を経て、現在、大阪府で1拠点(北大阪LC)、兵庫県で3拠点(鳴尾浜LC・神戸西LC・川西LC)、千葉県で1拠点(流山LC)のセンターを運営している。また流山LCについては業容拡大を受けて増床を実施(2026年5月に増床部分が稼働開始)し、同社グループ最大規模の3PLセンターとなった。このように大型の3PLセンターが順次寄与して事業が急拡大している。

**(3) ITサービス事業**

IT機器導入(キッティング、現地セッティング)から保守・メンテナンス、データ消去、システム部門のバックアップまでトータルサポートしている。2026年3月期にはヒガシトウエンティワンITサポート事業部が、「NEXT GIGAスクール構想」に関連する案件としてICT機器のキッティング業務を受注(受注台数は東海ITサポートセンターで約22.9万台、西日本ITサポートセンターで約22.8万台)した。

**(4) ビルデリバリー事業**

高層ビルの複雑な物流を制御し、快適なオフィス運営をサポートする。ビル内デリバリー(館内物流)やビル内ショップ運営を行い、独自のELV・荷捌駐車場管理システムを強みとする。受託実績としては、首都圏では17拠点、中部圏では2拠点、関西圏では10拠点あり、2026年3月期は新たに、首都圏で赤坂トラストタワー・ヒューリック銀座ビル・八重洲ダイビル・IT tower TOKYO、関西圏でTWIN21MIDタワー・松下IMPビル・淀屋橋ゲートタワー・クオーツ心斎橋の合計8拠点を開設した。

**(5) 介護サービス事業**

介護支援事業者向けの福祉用具レンタル及び販売を行っている。商品配送から現地組み立て、自社専用消毒メンテナンス施設での保守・修理、不用品の引き取りまでワンストップサービスを提供している。

**(6) 一般物流事業**

一般的な輸配送・倉庫保管・物流加工・産業廃棄物管理・機密書類保管など3PL事業領域を除く輸配送関連領域で、同社の収益基盤を支える事業である。

M&Aについては単なる売上拡大ではなく、グループ総合力を高めるため中長期戦略とのマッチングを重視し、グループの成長を確保する領域はもちろん、グループの輸送力、物流設計力、ITを活用したサービス力などを生かせる新規事業領域も含めたグループシナジーの拡大を目的とする。直近では2025年6月に、首都圏で企業のICT機器導入に関する企画・キッティング・運用支援等を行うピアレスを完全子会社化した。これによりITサービス事業の業務対応力が強化された。

#### 事業概要

また2026年3月には、三井住友ファイナンス&リース(株)及びその子会社であるSMFLレンタル(株)と業務提携契約を締結した。SMFLレンタルによる西日本地区でのPCレンタル品の供給力強化を目的として、同社がSMFLレンタル専用のPCキitting業務等に対応する拠点を整備し、当該拠点において同社がSMFLレンタルよりPCキitting業務等を受託する。本業務提携を通じてITサービス事業の成長加速を目指す。さらに、SMFLグループが持つ広範かつ強固な顧客基盤とネットワークを活用し、同社グループとSMFLグループの各事業分野におけるサービス効率化・高度化・共同事業化など、さらなる協業の可能性も検討する。

## 複数の大手優良顧客が安定収益源のため収益変動リスクは小さい

### 4. リスク要因・収益特性と課題・対策

物流業界において収益に影響を与える一般的なリスク要因としては、景気変動、競争激化による価格変動、法的規制・環境規制、ドライバー不足、外注費や燃料費の高騰、事故・災害などがある。同社は幅広い分野の複数の大手優良企業を安定収益基盤としているため、特定顧客への依存リスクや収益変動リスクは小さいと考えられる。

なお収益特性に関する季節要因として、企業の引越・レイアウト変更は一般的に年度末の2~3月に集中するため、同社のオフィスサービス事業の売上高は第4四半期に偏重する傾向がある。しかし一方で、季節要因の小さいPL事業、ITサービス事業、ビルデリバリー事業などの拡大に伴い、全社ベースでは売上高、利益とも季節要因の影響が小さくなっている。

## 業績動向

### 2026年3月期は上方修正値を上回る大幅増収増益で過去最高

#### 1. 2026年3月期連結業績の概要

2026年3月期の連結業績は、売上高が前期比20.5%増の57,972百万円、営業利益が同47.6%増の4,044百万円、経常利益が同41.4%増の4,150百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同44.1%増の2,602百万円となった。会社予想(2025年10月24日付公表の上方修正値、売上高54,000百万円、営業利益3,256百万円、経常利益3,400百万円、親会社株主に帰属する当期純利益2,176百万円)を上回る大幅増収増益、過去最高業績で着地した。

## 業績動向

## 2026年3月期連結業績の概要

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比		会社予想比		
	実績	売上比	会社予想	実績	売上比	増減額	増減率	達成額	達成率
売上高	48,126	-	54,000	57,972	-	9,846	20.5%	3,972	107.4%
売上総利益	9,025	18.8%	-	11,095	19.1%	2,069	22.9%	-	-
販管費	6,286	13.1%	-	7,050	12.2%	764	12.2%	-	-
営業利益	2,739	5.7%	3,256	4,044	7.0%	1,304	47.6%	788	124.2%
経常利益	2,935	6.1%	3,400	4,150	7.2%	1,215	41.4%	750	122.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,805	3.8%	2,176	2,602	4.5%	796	44.1%	426	119.6%

注：会社予想は2025年10月24日付公表の上方修正値

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

3PL事業においてアマゾンジャパン向け3PLセンターでの取扱量が増加したほか、オフィスサービス事業での大型案件を含む受注増加、ITサービス事業での「NEXT GIGAスクール構想」に伴うICT機器更新案件受注及びICT機器販売受託、一般物流事業でのアマゾンジャパン向け輸送業務拡大、そしてM&A効果(ネオコンピタンス及びその子会社ネオコム)の通期連結、ピアレスのP/Lの下期からの取り込み)なども寄与して全事業領域で増収となった。売上総利益は前期比22.9%増加し、売上総利益率は同0.3ポイント上昇して19.1%となった。増収効果に加えて、3PL事業の利益率がアマゾンジャパン向け大型3PLセンターの安定稼働によって上昇したことが増益に寄与した。販管費は同12.2%増加したが、販管費比率は同0.9ポイント低下して12.2%となった。この結果、営業利益率は同1.3ポイント上昇して7.0%、経常利益率は同1.1ポイント上昇して7.2%となった。

## 全セグメントが増収増益

### 2. 報告セグメント別の動向

運送事業は売上高が前期比15.9%増の29,529百万円、セグメント利益(全社費用調整前営業利益)が同17.5%増の3,686百万円となった。オフィスサービス事業の受注が大型案件を含めて大幅に増加したほか、アマゾンジャパン向け配送業務の拡大、「NEXT GIGAスクール構想」におけるICT機器更新に伴うキitting業務の受注、ビルデリバリー事業における新拠点開設に伴う案件受注増加などがけん引した。倉庫事業は売上高が同22.8%増の17,247百万円、セグメント利益が同66.1%増の1,954百万円となった。売上面では3PL事業においてアマゾンジャパン向けの取扱量が想定以上に増加し、利益面は大型3PLセンターである流山LC、神戸西LC、川西LCの稼働率が上昇したほか、その他の既存センターにおいても作業効率化が進展した。商品販売事業は売上高が同32.6%増の6,711百万円、セグメント利益が同12.1%増の344百万円となった。関西電力グループ向け資材販売数量の増加、キitting業務受注に関わるICT機器販売受託がけん引した。ウエルフェア事業は売上高が同9.3%増の1,246百万円、セグメント利益が同17.5%増の212百万円となった。前期に実施した顧客との距離を近づける小規模拠点開設効果などにより、福祉用具のレンタル・販売が増加した。その他事業は売上高が同34.8%増の3,237百万円、セグメント利益が同61.9%増の574百万円となった。ネオコンピタンス及びその子会社ネオコム)の通期連結(前期は第3四半期より連結)が寄与した。

## 業績動向

## 2026年3月期報告セグメント別概要

(単位：百万円)

売上高	25/3期		26/3期		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
運送事業	25,481	52.9%	29,529	50.9%	4,048	15.9%
倉庫事業	14,040	29.2%	17,247	29.8%	3,206	22.8%
商品販売事業	5,061	10.5%	6,711	11.6%	1,649	32.6%
ウエルフェア事業	1,140	2.4%	1,246	2.2%	106	9.3%
その他事業	2,401	5.0%	3,237	5.6%	835	34.8%
合計	48,126	-	57,972	-	9,846	20.5%

セグメント利益	25/3期		26/3期		前期比	
	実績	利益率	実績	利益率	増減額	増減率
運送事業	3,138	12.3%	3,686	12.5%	547	17.5%
倉庫事業	1,176	8.4%	1,954	11.3%	777	66.1%
商品販売事業	307	6.1%	344	5.1%	37	12.1%
ウエルフェア事業	181	15.9%	212	17.1%	31	17.5%
その他事業	354	14.8%	574	17.7%	219	61.9%
合計	5,157	-	6,772	-	-	-
全社費用	-2,418	-	-2,727	-	-	-
連結営業利益	2,739	5.7%	4,044	7.0%	1,304	47.6%

注1：売上高は外部顧客への売上高、構成比は連結売上高に占める割合

注2：セグメント利益は全社費用調整前営業利益、利益率は各セグメントの営業利益率

出所：決算短信よりフィスコ作成

## オフィスサービス事業や3PL事業を中心に大幅増収

### 3. 事業領域別の動向

オフィスサービス事業の売上高は前期比23.7%増の8,604百万円となった。大型案件を含めて受注が増加した。3PL事業の売上高は同24.5%増の18,202百万円となった。アマゾンジャパン向け3PLセンターでの取扱量が増加した。ITサービス事業の売上高は同23.0%増の4,556百万円となった。「NEXT GIGAスクール構想」に伴うICT機器更新案件の受注が増加し、GIGA案件での作業委託条件として物販もあわせて実施したことも寄与した。日本生命保険グループ向けのキitting業務も増加した。ビルデリバリー事業の売上高は、新規ビルデリバリー拠点の開設効果により同20.1%増の2,721百万円となった。介護サービス事業の売上高は、前期に開設した小規模拠点の営業効果により同9.3%増の1,246百万円となった。一般物流事業の売上高は、アマゾンジャパン向け輸送業務が拡大して同16.5%増の22,640百万円となった。

## 業績動向

## 2026年3月期事業領域別売上高概要

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	48,126	-	57,972	-	9,846	20.5%
オフィスサービス事業	6,954	14.4%	8,604	14.8%	1,650	23.7%
3PL事業	14,621	30.4%	18,202	31.4%	3,581	24.5%
ITサービス事業	3,703	7.7%	4,556	7.9%	853	23.0%
ビルデリバリー事業	2,265	4.7%	2,721	4.7%	456	20.1%
介護サービス事業	1,140	2.4%	1,246	2.1%	106	9.3%
一般物流事業	19,440	40.4%	22,640	39.1%	3,200	16.5%

注：売上高は外部顧客への売上高

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 財務の健全性維持、資本効率向上

### 4. 財務の状況

財務面で見ると、2026年3月期末の資産合計は前期末比5,019百万円増加して36,616百万円となった。主に現金及び預金が4,460百万円、営業未収入金及び契約資産が309百万円、投資有価証券が616百万円それぞれ増加した。負債合計は同2,415百万円増加して20,503百万円となった。主に営業未払金が521百万円、未払消費税等が769百万円それぞれ増加したほか、長短借入金合計残高が882百万円増加して9,771百万円となった。純資産合計は同2,603百万円増加して16,113百万円となった。主に利益剰余金が2,055百万円増加、その他有価証券評価差額金が391百万円それぞれ増加した。この結果、自己資本比率は同1.2ポイント上昇して44.0%となった。またROE(自己資本当期純利益率)は同3.6ポイント上昇して17.6%となった。キャッシュ・フローの状況にも特に懸念点は見当たらず、財務の健全性が維持されていることに加え、資本効率の向上が進展していることも弊社は評価している。

### 貸借対照表及び経営指標(簡易版)

(単位：百万円)

	22/3期末	23/3期末	24/3期末	25/3期末	26/3期末	増減
資産合計	18,140	21,226	25,535	31,596	36,616	5,019
(流動資産)	9,147	10,927	11,737	14,017	18,901	4,883
(固定資産)	8,993	10,298	13,797	17,579	17,715	136
負債合計	8,276	10,355	13,223	18,087	20,503	2,415
(流動負債)	5,980	7,474	8,517	12,320	15,595	3,275
(固定負債)	2,296	2,880	4,706	5,766	4,907	-859
純資産合計	9,863	10,870	12,311	13,509	16,113	2,603
(株主資本)	9,816	10,785	11,949	13,096	15,228	2,131
自己資本比率	54.4%	51.2%	48.2%	42.8%	44.0%	1.2pp
ROE	11.9%	12.2%	13.0%	14.0%	17.6%	3.6pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

## キャッシュ・フロー計算書 (簡易版)

(単位：百万円)

項目	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,484	665	3,026	2,367	4,989
投資活動によるキャッシュ・フロー	-1,001	-1,335	-3,270	-4,533	-668
財務活動によるキャッシュ・フロー	-107	714	818	2,750	172
現金及び現金同等物の期末残高	3,443	3,487	4,062	4,647	9,140

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2027年3月期は中東情勢等の不透明な経済環境を考慮して 保守的計画だが、増収増益で過去最高予想

#### ● 2027年3月期連結業績予想の概要

2027年3月期の連結業績予想は売上高が前期比1.8%増の59,000百万円、営業利益が同1.4%増の4,100百万円、経常利益が同2.4%増の4,250百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同3.9%増の2,703百万円を見込んでいる。半期別の計画、上期が売上高29,171百万円、営業利益2,036百万円、経常利益2,136百万円、親会社株主に帰属する純利益1,358百万円で、下期が売上高29,829百万円、営業利益2,064百万円、経常利益2,114百万円、親会社株主に帰属する純利益1,345百万円としている。

「中期経営計画2028」の2年目として積極的な業容拡大戦略を推進し、小幅ながら増収増益で過去最高予想としている。売上面はオフィスサービス事業における前期の大型案件の反動、ITサービス事業で前期受注したICT機器販売の収束、一般物流事業における大口得意先向けカタログギフト発送業務の収束などが減収要因となるが、一方で流山LC増床部分の稼働開始(2026年5月)などによってアマゾンジャパン向けの3PL事業や輸送業務がさらに拡大するほか、適正価格への継続的な取組効果なども寄与する見込みだ。利益面は引き続き成長投資で人材・車両・設備に関する費用が増加するが、増収効果に加え、前期に先行実施した投資に伴う費用の減少も寄与する見込みだ。なお同社グループのコスト構造として、売上高に対する燃料費の割合は2026年3月期実績で約0.4%と小さいため、燃料価格高騰による業績への直接的な影響は僅少の見込みである。また中東情勢等の不透明な経済環境を考慮して保守的な計画としているが、積極的な事業展開ができれば好業績が期待できると弊社では考えている。

今後の見通し

### 2027年3月期連結業績予想の概要

(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		前期比		上期予想 金額	下期予想 金額
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率		
売上高	57,972	-	59,000	-	1,027	1.8%	29,171	29,829
営業利益	4,044	7.0%	4,100	6.9%	55	1.4%	2,036	2,064
経常利益	4,150	7.2%	4,250	7.2%	99	2.4%	2,136	2,114
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,602	4.5%	2,703	4.6%	100	3.9%	1,358	1,345

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 成長戦略

### 「中期経営計画2028」の目標数値を上方修正

#### 1. 「中期経営計画2028」

同社は2020年7月に策定した長期経営ビジョン「ヒガシ21グループ VISION2030」で、目指す姿として「お客様に最高のサービスをお届けするために変革し続ける企業」を掲げ、2025年5月に策定した「中期経営計画2028」(2026年3月期～2028年3月期)では「プライム市場昇格へ向けたファンダメンタルズを完成させる3年」と位置付け、プライム市場昇格という新たなステージを目指す姿勢を明確に示した。また持株会社体制に移行してグループガバナンスを強化するほか、M&Aも活用した事業成長の加速、資本効率向上などにより企業価値の向上を図る。

主たる経営目標値としては当初、2028年3月期売上高550億円、経常利益35億円、1株当たり配当金57.0円、ROE8.0%以上、配当性向30.0%以上、従業員数1,800名を掲げたが、この目標値を初年度の2026年3月期に2期前倒しで達成(従業員数を除く)した。そして各事業領域において事業成長を推進するための投資、流山LC増床部分の本格稼働、自社大型車両増車に伴う輸送業務の拡大等により、さらなる業績の伸長が見込まれるため2026年5月に目標値を上方修正した。新たな経営目標数値には2028年3月期売上高610億円、経常利益44億円、1株当たり配当金66.0円、ROE8.0%以上、配当性向30.0%以上、従業員数1,850名を掲げた。

## 成長戦略

## 中期経営計画2028の修正目標数値

(単位：百万円)

	25/3期 実績	26/3期 実績	28/3期		当初計画比 増減
			当初計画	修正計画	
連結売上高	48,126	57,972	55,000	61,000	6,000
オフィスサービス事業	6,954	8,604	7,200	7,300	100
3PL事業	14,621	18,202	17,000	20,600	3,600
ITサービス事業	3,703	4,556	3,800	5,000	1,200
ビルデリバリー事業	2,265	2,721	2,400	2,900	500
介護サービス事業	1,140	1,246	1,200	1,400	200
一般物流事業	19,440	22,640	23,400	23,800	400
経常利益	2,935	4,150	3,500	4,400	900
1株あたり配当金 (円)	42.0	60.0	57.0	66.0	9.0
ROE	14.0%	17.6%	8.0%以上	8.0%以上	-
配当性向	30.7%	30.1%	30.0%以上	30.0%以上	-
従業員数 (人)	1,603	1,744	1,800	1,850	50

注1：28/3期の当初計画は2025年5月9日付公表、修正計画は2026年5月8日付公表

注2：売上高は外部顧客への売上高

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

事業領域別売上高の計画については、オフィスサービス事業が当初計画比100百万円増額して7,300百万円、3PL事業が同3,600百万円増額して20,600百万円、ITサービス事業が同1,200百万円増額して5,000百万円、ビルデリバリー事業が同500百万円増額して2,900百万円、介護サービス事業が同200百万円増額して1,400百万円、一般物流事業が同400百万円増額して23,800百万円とした。

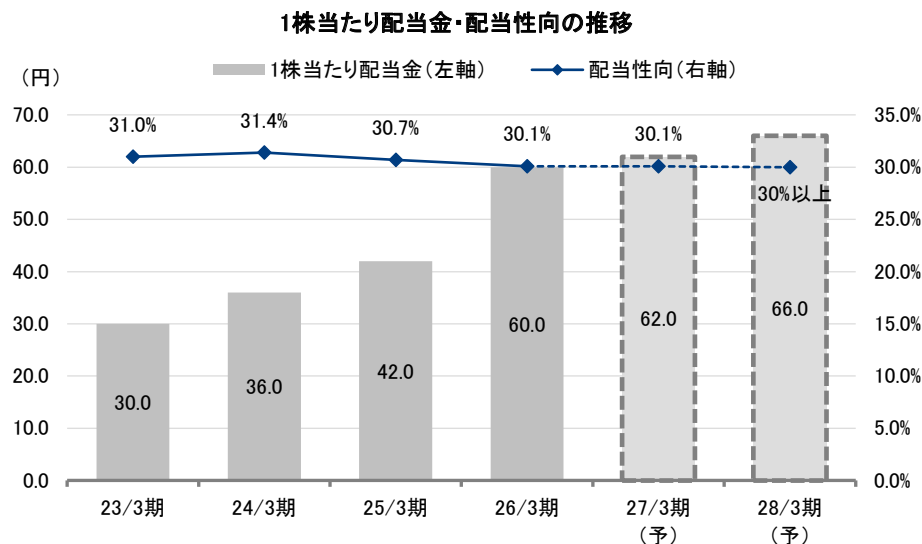
オフィスサービス事業は2026年3月期の大型案件の反動に加え、今後は大規模オフィスビルの供給減が見込まれるため小幅な増額にとどめたが、周辺領域までワンストップで受注できる体制の強化を推進し、引き続き首都圏を中心に案件獲得を目指す。3PL事業は流山LC増床部分の本格稼働が貢献することに加え、小牧LCを生かした名古屋地区での3PL事業拡大、物流コンサルティングを生かした新規取引先開拓などを推進し、さらなる事業拡大を見込む。ITサービス事業は「NEXT GIGAスクール構想」案件の継続対応、グループシナジー創出やSMFLレンタルとの業務提携による新規案件獲得などにより成長を目指す。ビルデリバリー事業は同社独自サービスの構築、新規ビルデリバリー拠点開設、入居テナント企業との取引拡大などにより、さらなる成長を目指す。介護サービス事業は、引き続きサービスレベルの維持・向上に取り組んで売上拡大を図る。一般物流事業は今後も自社車両の増車、冷蔵・冷凍輸送業務の拡大などにより、業容拡大を推進する。

またプライム市場への昇格に向けて、全事業領域の成長によるグループ売上高のさらなる伸長、成長投資（EC領域における新規倉庫開設・庫内作業標準化・業務効率化、新規M&Aなど）の追求、強固なグループ経営基盤（プライム市場への昇格を見据えたグループガバナンス高度化、経営資源の最適な再配分機能強化など）の構築、サステナビリティ経営（TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言に基づく情報開示、CO<sub>2</sub>排出量削減目標達成に向けた取り組み、人的資本価値向上に向けた人材育成と採用戦略、輸送安全に関する目標設定と安全に向けた取り組み、ひまわりプロジェクトを軸とした社会貢献活動など）の推進に取り組む。

## 連結配当性向30%以上を目安に利益還元

### 2. 株主還元策

株主還元については、長期的発展の礎となる財務体質の強化と安定配当の維持を基本としつつ、成長により獲得した利益を、連結配当性向30%以上を目安に還元する方針である。この方針に基づき、2026年3月期の配当(2025年10月24日付で期末4.0円上方修正、2026年5月8日付で期末10.0円上方修正)は前期比18.0円増配の60.0円(期末一括)とした。5期連続増配で配当性向は30.1%である。また2027年3月期の配当予想は前期比2.0円増配の62.0円(期末一括)としている。6期連続増配で予想配当性向は30.1%である。「中期経営計画2028」では2028年3月期の配当目標66.0円を掲げており、利益成長に伴ってさらなる株主還元の充実が期待されると弊社では考えている。



出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## サステナビリティ経営も積極推進

### 3. サステナビリティ経営

サステナビリティ経営については2021年12月にサステナビリティ基本方針を制定し、各種施策を推進しているが、「中期経営計画2028」でも積極的に取り組む方針だ。

気候変動に関する指標と目標については、TCFD提言に基づく情報開示を行い、2024年3月期を基準として2031年3月期までの7年間でCO<sub>2</sub>排出量を20%削減する目標を設定している。具体的な取り組みとしてエコドライブ、低公害車の導入拡大、再生可能エネルギー由来電力への切り替え、非化石証書の購入、事務所・倉庫のLED照明化などを推進する。

## 成長戦略

人的資本価値向上については、長期経営ビジョンで掲げた目指す姿「お客様に最高のサービスをお届けするために変革し続ける企業」の実現に向けて行動できる人材の育成を目指す。具体的な取り組みとして、人材確保では年度25名（新卒・第二新卒合計）採用計画の継続、人材育成では各種研修（階層別研修、女性活躍推進研修など）の強化、労働環境整備では国土交通省の「働きやすい職場認証制度（正式名称：運転者職場環境良好度認証制度）」の二つ星認証獲得、女性管理職登用、エンゲージメント調査などに取り組む。

安全に関する取り組みでは、輸送の安全確保を最重要課題と位置付けて、グループ全体の所有車両台数に対する事故件数割合2%以内の実現、重大事故・飲酒運転及び過積載違反ゼロ件の維持などに取り組む。コーポレート・ガバナンスについては、2019年6月の指名委員会等設置会社への移行、2025年4月の持株会社への移行などを通じ、プライム市場への昇格に向けてコーポレート・ガバナンスのさらなる高度化を推進している。

## 中長期的に成長が一段と加速する可能性に注目

### 4. 弊社の視点

同社は付加価値の高い物流サービスや成長領域の物流サービスへ積極展開するユニークな総合物流企業である。そして「中期経営計画2028」の最終年度2028年3月期目標を2026年3月期に2期前倒して超過達成するなど、長期ビジョンに基づく業容拡大戦略の成果が顕著に表れている点を弊社では評価している。さらに今後も、M&Aも活用した事業規模の拡大、陸運業界平均を上回る高収益性の達成、企業価値の向上を通じてプライム市場への昇格を目指す方針を明確に打ち出している。同社が成長投資を継続することによって中長期的に成長が一段と加速する可能性に注目したい。

#### 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・表示したものです。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