



2025年3月期決算説明会

「ヨコハマ」発のロジスティクスパートナー

丸全昭和運輸株式会社

2025年5月28日

東証プライム

9068



 丸全昭和運輸株式会社

1. 2025年3月期決算概要
2. 2026年3月期通期見通し
3. 成長戦略：第8次中期経営計画の振り返り
4. 成長戦略：第9次中期経営計画
5. 株主還元・企業価値向上への取り組み

● 2025年3月期決算：2026年3月期見通し・配当について

2025年3月期 実績

売上高 **144,572**百万円
前年同期比 3.1%増

営業利益 **14,648**百万円
前年同期比 10.9%増

売上高：幅広い既存荷主による
貨物取扱量増加及び料金適正化
が寄与

営業利益：高利益率の業務
(施設産業型業務) が寄与

2026年3月期 見通し

売上高 **153,000**百万円
前年同期比 5.8%増

営業利益 **16,000**百万円
前年同期比 9.2%増

3PL事業及びグローバル物流事業の
売上拡大を見込む

株主還元

2025年3月期期末配当 **90**円
期初予想 (70円) より20円増配

2026年3月期の配当は、
今期同様の年間170円へ

今期 (2026年3月期) 予想

中間配当	期末配当	年間配当
80円 (±0円)	90円	170円 (±0円)



1. 2025年3月期決算概要

- 売上高1,445億7,200万円（前年同期比+3.1%）、営業利益146億4,800万円（同+10.9%）

増収増益の理由

1. 幅広い既存荷主の貨物取扱量の増加により増収
2. 価格改定による料金適正化、発電用原料など利益率の高い業務の取扱増加のれん償却費（一般管理費）の減少等もあり営業増益
3. 政策保有株式の縮減を進め特別利益計上も、減損損失計上により、微増益

売上高

1,445億7,200万円

前年同期比 3.1%

幅広い既存荷主の貨物取扱増加及び料金適正化により増収、M&Aは未実施

営業利益

146億4,800万円

前年同期比 10.9%

利益率の高い業務と一般管理費の減少等で利益率改善

親会社株主に帰属する
当期純利益

98億400万円

前年同期比 0.6%

政策保有株式売却により特別利益計上も、減損損失計上により、微増益

2025年3月期決算 概要：期初計画には届かなかったものの増収増益

『物流は、愛だ。』

- **売上高**：当初見込んでいた3PL案件が顧客都合による逸失等、期初計画は下回ったものの、既存荷主（化成品関連、大型プラント案件等）との取引は順調
- **営業利益**：2024年問題等によるコスト上昇はあったものの、料金適正化、利益率の高い業務に注力及びのれん償却費の減少
- **政策保有株売却**：投資有価証券売却益26億1,900万円（前年同期比は12億4,600万円増加）を特別利益として計上
- **固定資産減損**：収益の改善が進まなかった事により、海外現法固定資産について減損損失26億7,000万円を計上するも最終利益は微増益

(単位：百万円)	2024年3月期	構成比 (%)	2025年3月期	構成比 (%)	前期比 (%)	金額差異	期初計画 (2024年5月)	修正計画 (2025年3月)
売上高	140,194	100.0	144,572	100.0	+3.1	+4,377	155,000	144,000
売上総利益	18,417	13.1	19,616	13.6	+6.5	+1,198	—	—
販売費及び一般管理費	5,212	3.7	4,967	3.4	△4.7	△245	—	—
営業利益	13,204	9.4	14,648	10.1	+10.9	+1,444	16,000	14,700
経常利益	14,271	10.2	15,769	10.9	+10.5	+1,498	16,500	15,800
親会社株主に帰属する当期純利益	9,741	6.9	9,804	6.8	+0.6	+62	12,000	12,300

上期下期ともに貨物取扱量は増加基調で推移

- 売上高：上期下期ともに増収増益
- 売上総利益：料金改定・利益率の高い案件受注・コストコントロールによる総コストの低減により利益率改善

	2024年3月期			2025年3月期					
	上期	下期	合計	実績			期初計画（2024年5月発表）		
（単位：百万円）	上期	下期	合計	上期	下期	合計	上期	下期	合計
売上高	68,604	71,590	140,194	71,237	73,335	144,572	76,000	79,000	155,000
売上総利益	8,676	9,741	18,417	9,424	10,192	19,616	—	—	—
販売費及び一般管理費	2,628	2,584	5,212	2,543	2,424	4,967	—	—	—
営業利益	6,047	7,157	13,204	6,881	7,767	14,648	7,800	8,200	16,000
経常利益	6,524	7,747	14,271	7,374	8,395	15,769	8,200	8,300	16,500

※ 2025年3月31日に、2025年3月期の業績修正（売上高144,000/営業利益14,700/経常利益15,800（百万円））の発表をしました。

当初計画の3PL案件及びM&A案件が未実施により、期初計画と乖離したため

事業別「売上高」「営業利益」 主力の物流事業をはじめ全セグメントで増収増益 『物流は、愛だ。』

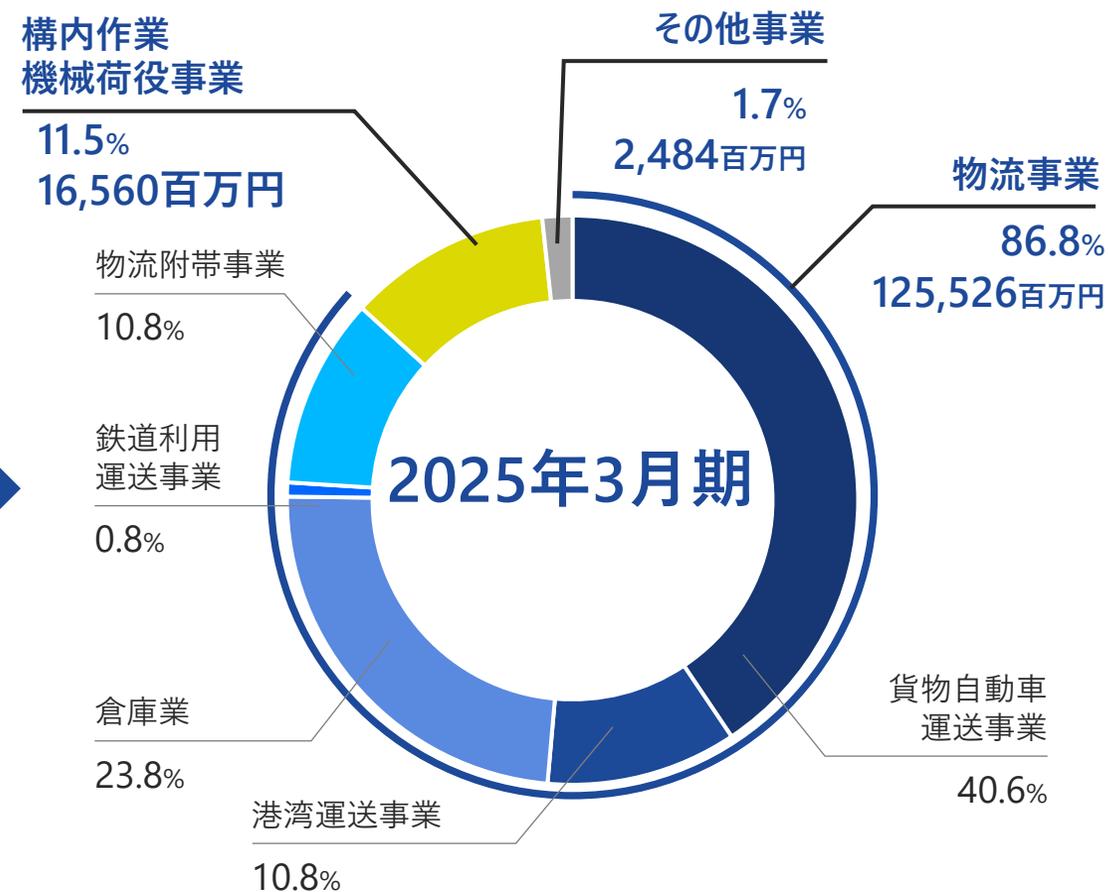
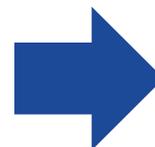
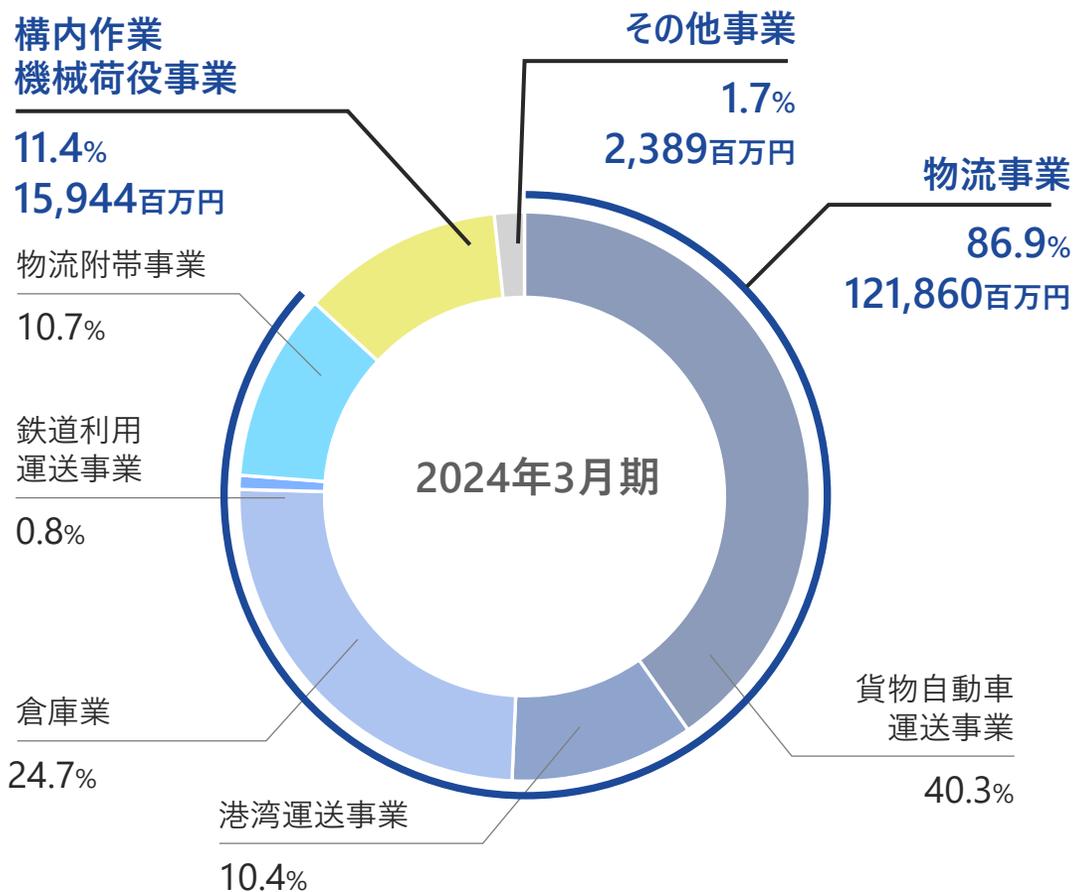
- 物流事業の増収増益が、付随事業にも波及 構内作業及び機械荷役事業はステンレス製品の取扱増加や料金改定もあり増収増益

(単位：百万円)		2024年3月期	2025年3月期	構成比 (%)	差額	前期比 (%)	期初計画 (2024年5月)
全体	売上高	140,194	144,572	100.0	+4,377	+ 3.1%	155,000
	営業利益 (利益率)	13,204 (9.4%)	14,648 (10.1%)	100.0	+1,444	+ 10.9%	16,000
物流事業	売上高	121,860	125,526	86.8	+3,666	+ 3.0%	—
	営業利益 (利益率)	11,363 (9.3%)	12,656 (10.1%)	86.4	+1,293	+ 11.4%	—
構内作業 及び 機械荷役 事業	売上高	15,944	16,560	11.5	+615	+ 3.9%	—
	営業利益 (利益率)	1,386 (8.7%)	1,499 (9.1%)	10.2	+112	+ 8.1%	—
その他事業	売上高	2,389	2,484	1.7	+95	+ 4.0%	—
	営業利益 (利益率)	453 (19.0%)	492 (19.8%)	3.4	+38	+ 8.6%	—

2025年3月期：事業別売上構成比(前期比)

『物流は、愛だ。』

- 事業別売上構成バランスは前年同期比大きく変わらず。物流事業の構成比は、前年同期比同様の全売上の86.8%
(物流事業は、貨物自動車運送事業、港湾運送事業、倉庫業、鉄道利用運送事業、物流附带事業で構成)
- 倉庫業のみ、コロナ関連特需の解消で若干の減収
- 構内作業・機械荷役事業は、ステンレス製品の取扱増加による増収



- 今期も、既存顧客との取扱いが順調に増加（IT機器、モーター関連製品、精密機器、発電用原料など）

貨物自動車運送事業

増収

- IT機器やモーター関連製品等が好調
- 既存荷主の取扱いが増加し増収

港湾運送事業

増収

- 輸出入貨物の取扱い増加
- 発電用原料の取扱いが復調し増収

物流附帯事業

増収

- 梱包：精密機器の輸出梱包作業の取扱い増加
- 内航船：発電用原料の取扱いが復調し増収

倉庫業

微減収

- 発電用原料他、既存荷主の取扱いは増加
- 前期好調のコロナ関連特需の減少が影響

バランス・シートの状況：拠点整備・拡大と基幹システム整備へ投資を積極化

『物流は、愛だ。』

- **建物及び構築物**：中国子会社（海外現法）における固定資産減損計上等により減少
- **土地**：西日本物流拠点拡充へ、広島地区に倉庫建設用地取得（2025年5月着工）、本社移転用地取得（2025年2月）
- **ソフトウェア仮勘定**：次期基幹システムを構築中（第9次中計期間中に稼働予定）
- **借入金及び社債**：借入金を圧縮

資産の部

(単位：百万円)	2025年3月期 期末	前期末増減
流動資産	72,113	△2,482
現金預金	21,507	+ 3,204
受取手形、営業未収金、契約資産	27,967	△2,318
有価証券	16,198	△3,001
固定資産	119,974	+ 3,213
建物及び構築物	33,584	△3,546
土地	35,098	+5,032
ソフトウェア仮勘定	3,764	+ 1,784
資産合計	192,088	+ 730

負債・純資産の部

(単位：百万円)	2025年3月期 期末	前期末増減
流動負債	34,487	△4,880
支払手形・営業未払金	12,990	△964
短期借入金	11,765	△3,928
固定負債	25,449	+1,400
社債	1,000	+ 1,000
長期借入金	13,506	+ 524
純資産	132,151	+ 4,210
株主資本	116,980	+ 3,619
その他包括利益計	13,072	+ 505
負債純資産合計	192,088	+ 730

キャッシュ・フローの状況：営業キャッシュ・フローを成長投資と株主還元へ

『物流は、愛だ。』

- 営業活動によるキャッシュ・フロー：増益による増加や、前年月末休日の影響で売上債権の減少により、前年同期比増加
- 投資活動によるキャッシュ・フロー：本社移転用地取得や次期基幹システム構築投資などで、前年同期比キャッシュ・アウトが増加
- 財務活動によるキャッシュ・フロー：株主還元強化（増配と自己株式取得）を実施

(単位：百万円)	2024年3月期	2025年3月期	増減	主な要因
現金及び現金同等物の期首残高	37,237	41,202	+ 3,964	
営業活動によるキャッシュ・フロー	14,514	16,267	+1,752	<ul style="list-style-type: none"> ・税金等調整前利益による増加 ・売上債権の減少
投資活動によるキャッシュ・フロー	△4,069	△10,423	△6,353	<ul style="list-style-type: none"> ・有形固定資産への投資増加 ・政策保有株式の売却を継続
フリー・キャッシュ・フロー	10,445	5,843	△4,601	
財務活動によるキャッシュ・フロー	△6,660	△9,122	△2,461	<ul style="list-style-type: none"> ・自己株式の購入 ・配当金支払の増加
現金及び現金同等物に係る為替差額	179	182	+ 2	
現金及び現金同等物の期末残高	41,202	38,105	△3,096	<ul style="list-style-type: none"> ・運用期間延長による減少 (3ヶ月超の定期預金等33億円)

An aerial photograph of a city harbor, likely Yokohama, Japan. The image shows a large shipyard with numerous cranes and ships in the water, surrounded by dense urban buildings and infrastructure. The scene is captured from a high angle, providing a comprehensive view of the city's layout and its proximity to the water.

2. 2026年3月期通期見通し

- 主力の物流事業は、今期も、3PL事業、グローバル物流事業、成長ターゲット（産業機械・半導体材料・蓄電池・電子部品）案件等の新規案件獲得を見込む
- コスト高については、価格改定による料金適正化を進め、収益力もアップへ

全体	設備投資の増加などによる物流需要の回復	リスク要因
物流事業	<ul style="list-style-type: none"> ● 3PLをはじめとした新規業務の獲得 ● アグリ関連・危険物物流の取り扱い拡大 ● グローバル物流事業の拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ● 経済状況（米国関税）の不確実性 ● エネルギーや原材料のコスト高 ● ドライバー不足 ● 同業間の価格競争 ● 原油価格の高止まり、電力料の高騰
構内作業 機械荷役事業	<ul style="list-style-type: none"> ● 得意先工場構内作業は、需要回復を見込み取り扱い増 	<ul style="list-style-type: none"> ● 特定業界・特定取引先への依存度
その他事業	<ul style="list-style-type: none"> ● 国内の設備移設案件や機械据付案件は需要回復を見込み取り扱い増 	<ul style="list-style-type: none"> ● 作業員不足 ● 資材費高騰

2026年3月期見通し： 売上高1,530億円（+5.8%）、営業利益160億円（+9.2%） 『物流は、愛だ。』

- 事業基調は前期と変わらず、順調に推移すると見込む
- 売上高は約6%増収と今期実績よりも増収率は上昇
- 営業利益及び経常利益は過去最高益を更新、13期連続増益へ

(単位：百万円)	2025年3月期実績	構成比 (%)	2026年3月期予想	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	144,572	100.0	153,000	100.0	+ 5.8
売上総利益	19,616	13.6	21,100	13.8	+7.6
販売費及び 一般管理費	4,967	3.4	5,100	3.3	+ 2.7
営業利益	14,648	10.1	16,000	10.5	+ 9.2
経常利益	15,769	10.9	16,500	10.8	+ 4.6
親会社株主に帰属する 当期純利益	9,804	6.8	12,000	7.8	+ 22.4

2026年3月期見通し「事業別売上高・営業利益」

『物流は、愛だ。』

- 主力の物流事業は前期実績を上回る増収率（前期は3.0%）を見込む。売上高 + 76億円（+ 6.1%） 営業利益 + 12億円（+ 9.5%）

(単位：百万円)		2025年3月期	2026年3月期予想	差額	前期比 (%)
全体	売上高	144,572	153,000	+ 8,427	+ 5.8
	営業利益 (利益率)	14,648 (10.1%)	16,000 (10.5%)	+ 1,351	+ 9.2
物流事業	売上高	125,526	133,200	+ 7,674	+ 6.1
	営業利益 (利益率)	12,656 (10.1%)	13,860 (10.4%)	+ 1,204	+ 9.5
構内作業及び 機械荷役事業	売上高	16,560	17,100	+ 540	+ 3.3
	営業利益 (利益率)	1,499 (9.1%)	1,610 (9.4%)	+ 111	+ 7.4
その他事業	売上高	2,484	2,700	+ 216	+ 8.7
	営業利益 (利益率)	492 (19.8%)	530 (19.6%)	+ 38	+ 7.7

- 2025年3月期：当初見込んでいた3PL案件が顧客都合により逸失となる等、期初計画は下回ったが、幅広い既存荷主の貨物取扱が増加
- 2026年3月期：引き続き実績を基に営業を強化、3PL案件など新規案件・業務そして新規顧客の獲得見込み、前年同期比増加へ

2025年3月期 実績案件	
実績	根拠
大手総合エンジニアリングA社 大型プラント設備案件（既存）	大型プラント設備案件の 作業継続
大手総合商社A社 発電用原料の保管入出庫案件 （既存）	前期発電所定修等の 稼働遅れ解消により回復
大手化学メーカーA社 高圧ガス製品の 保管、荷役案件業務（既存）	顧客の需要低迷からの回復

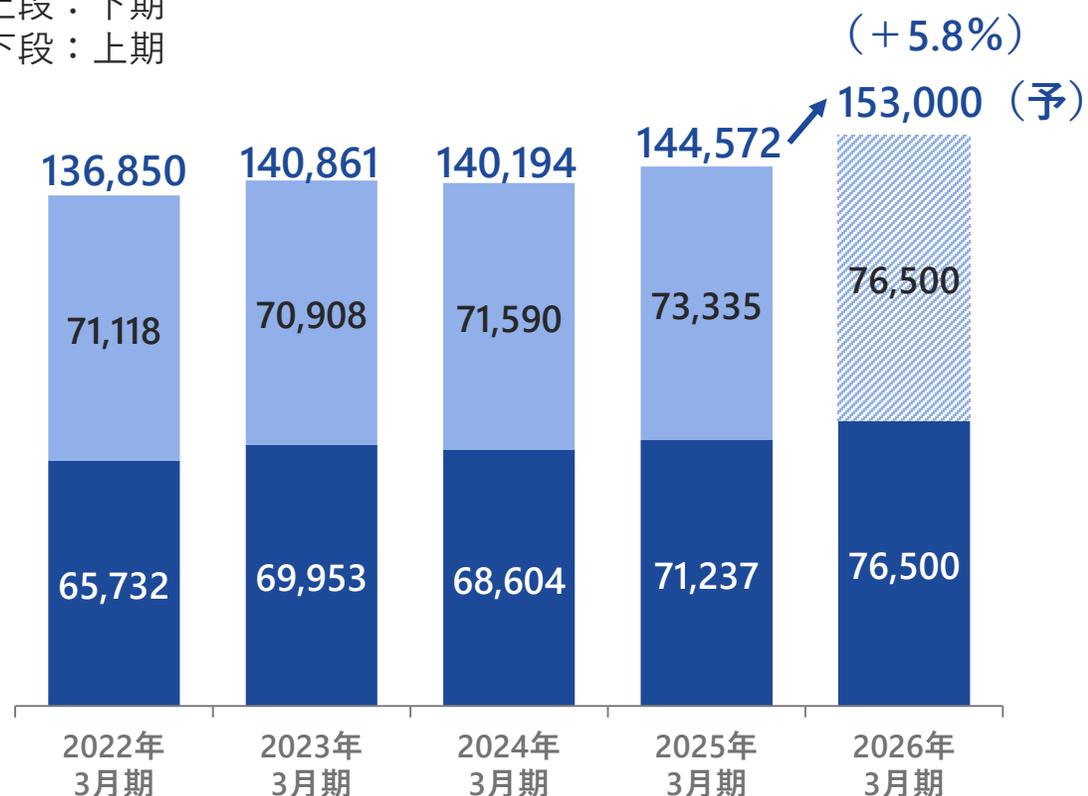
2026年3月期 見込み案件	
見込	根拠
医薬関連メーカーA社 3 P L 案件（新規）	新規業務を営業推進中
酒類販売A社 酒類の保管・荷役・輸送案件 （新規）	関東・東北地区における 業務拡大

決算状況の推移 今期も増収増益で、経常利益は2014年3月期から13期連続増益へ 『物流は、愛だ。』

- 増収増益基調で、引き続き企業価値向上へ成長を持続

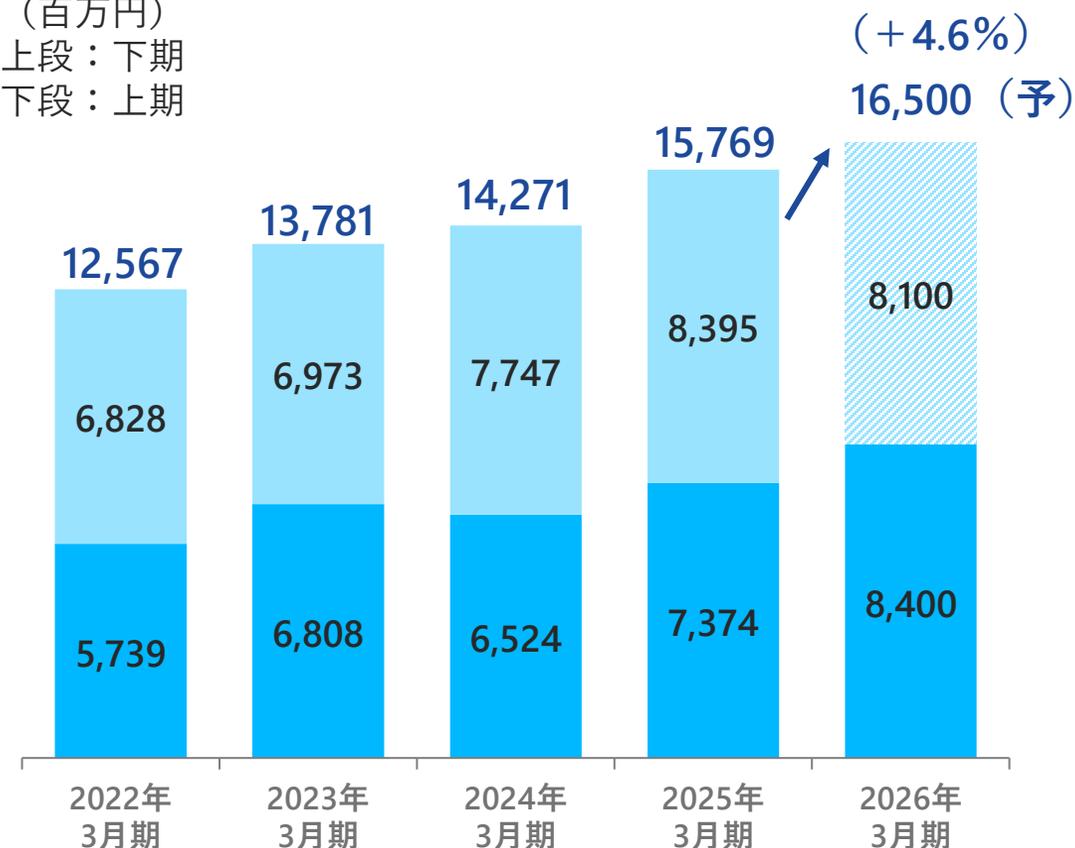
売上高（営業収益）

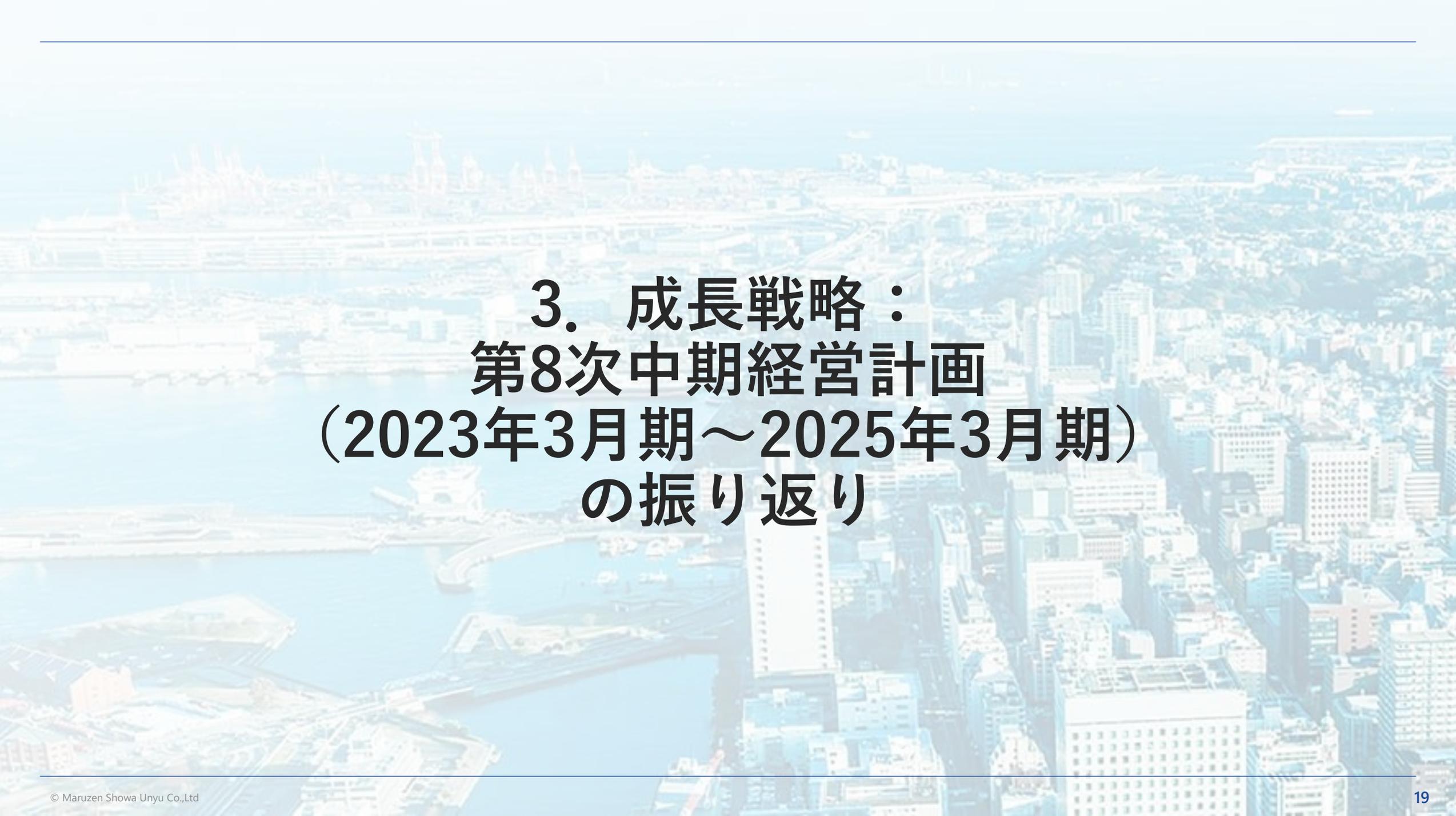
(百万円)
上段：下期
下段：上期



経常利益

(百万円)
上段：下期
下段：上期





**3. 成長戦略：
第8次中期経営計画
(2023年3月期～2025年3月期)
の振り返り**

- 長期ビジョンを達成する当初3年間の事業計画として策定
- 過去最高の増収増益となったが、目標未達

中計最終年度（2025年3月期）当初計画

売上高1,650億円、経常利益 165億円、ROE 8.5%

重点施策

成長ターゲット

- ①成長産業
- ②既存顧客のシェア拡大
- ③差別化分野
- ④新規事業

事業競争力の強化

- ①物流事業
- ②構内作業及び機械荷役事業
- ③その他事業

企業基盤の強化

- ①DXの推進
- ②人材の確保と育成
- ③設備投資の強化
- ④M&Aの活用
- ⑤グループ組織体制の強化
- ⑥IRの強化
- ⑦SDGsへの取り組み

第8次中期経営計画（結果）

	2022年3月期	2025年3月期		
	中計直前期	当初計画	実績	計画差異
売上高	1,368	1,650	1,445	△205
経常利益	125	165	157	△8
ROE	8.3%	8.5%	7.7%	△0.8ポイント

設備投資 : 250億円 DX投資 : 100億円
M & A 枠 : 100億円

成長ターゲット

- ①成長産業
- ②既存顧客のシェア拡大
- ③差別化分野
- ④新規事業

➤ 既存顧客からの新規案件、アグリ関連の新規取り扱い獲得などにより、3PL事業の売上拡大につながる

事業競争力の強化

- ①物流事業
- ②構内作業及び機械荷役事業
- ③その他事業

➤ **グローバル物流事業について、海外現地法人の売上拡大に課題**

企業基盤の強化

- ①DXの推進
- ②人材の確保と育成
- ③設備投資の強化
- ④M&Aの活用
- ⑤グループ組織体制の強化
- ⑥IRの強化
- ⑦SDGsへの取り組み

- ① 次期基幹システムの構築、RPA等による業務効率化が進展
- ② 人材教育に対する取り組みが進展（川崎研修センターの本格稼働など）
- ③ **差別化分野、危険物倉庫などの拠点開設を進めたが、建設費高騰などにより目標件数未達**
- ⑥ 決算説明会、物流施設見学会の開催、統合報告書の発行
- ⑦ TCFDへの対応、調達方針、人権方針の策定・公表

- 差別化分野（「農産物」の取扱拡大へ向けた基盤構築）は順調に進捗



- 2024年9月より常陸那珂営業所を改修、茨城でも萌芽抑制による保管サービスを開始
- 苫小牧—常陸那珂間のRO-RO船*を活用し、常陸那珂港をハブ港とし、全国配送体制を構築

* RO-RO船：トラックやトレーラーが自走で船に乗り込み、貨物を積載したまま運搬できる貨物用の船舶



● 企業間連携による物流効率化と環境対応：3社連携で「農薬製品」の共同配送に向けた検討を開始

1 シンジェンタジャパンおよび三井化学クロップ & ライフソリューションと、 農薬製品の共同配送の検討を開始

- 物流課題と環境負荷低減に対応し、
順次エリア拡大やデジタル活用による効率化を目指す。
- 会社の枠を超えた取り組みを進めることで
持続可能かつ安定的な農薬物流の実現を目指していきます。



2 経産省・国交省主導「化学品ワーキンググループ」に初期メンバーとして参加

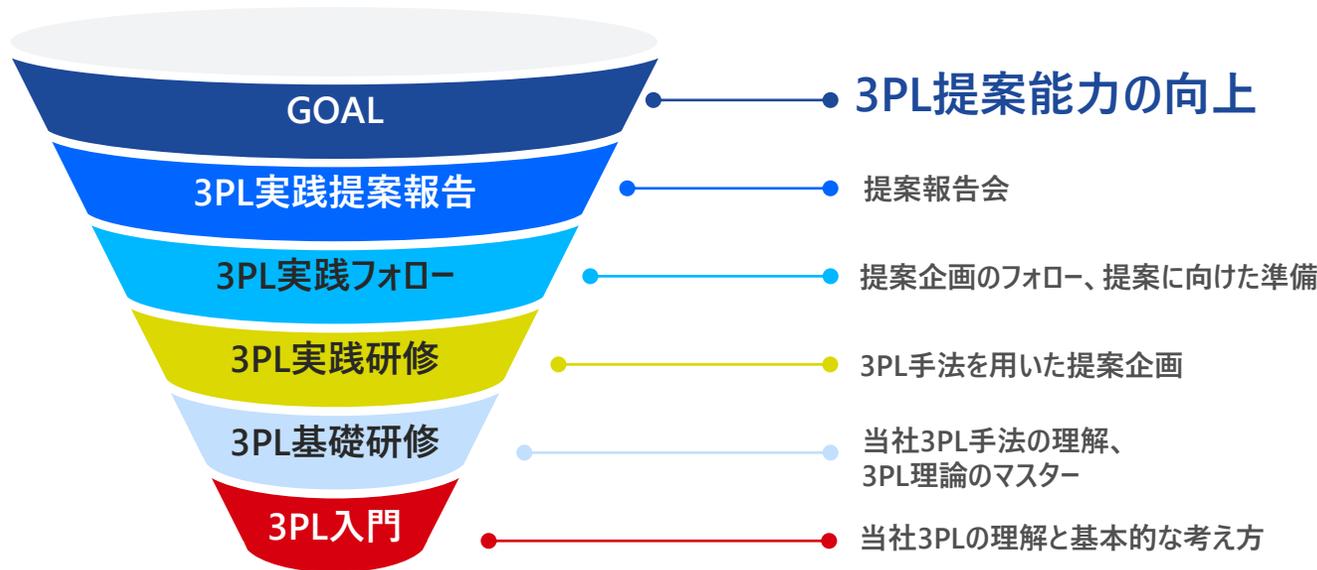
3 日本貨物鉄道（JR貨物）とともにロジスティクス研究会を発足・活動開始

4 三井化学、ニヤクコーポレーション、安全運輸と共同で取り組んだ、 モーダルシフトの案件が「モーダルシフト優良事業者賞（連携・協働部門）」を受賞

● 人的資本（会社の未来を創る人財育成 ～教育・研修の強化～）

	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
延べ受講人数	625人	898人	911人
延べ受講日数	1,663.5日	1,973.05日	2,031.62日
一人当たりの研修時間	13時間32分	15時間48分	16時間14分

川崎研修センター



- 「10年、20年、50年先を創造できる人財」育成へカリキュラムの抜本的な見直し、人財育成ロードマップの策定を実施
- 階層別に役割・責任に応じた研修を整備、若手のキャリア開発教育や、専門的な戦略人財育成プログラムも導入

第8次中期経営計画の総括

- 1 ロシアによるウクライナ侵攻や円安などのマクロ要因の他、設備投資、M&Aが想定よりも進まず、売上の伸びが鈍化
- 2 当社が積み重ねたノウハウを活かし、プラントや発電用原料など、案件獲得は順調に進捗
- 3 川崎研修センター稼働により、3PL、DX人材の育成に成果



**4. 成長戦略：
第9次中期経営計画
(2026年3月期～2028年3月期)**

京浜工場地帯の、創立90年を超えるロジスティクス・パートナー

1931年、京浜工業地帯の発展とともに、企業のニーズに合わせて提案型物流企業としてスタート
以後、顧客に寄り添い、個別にカスタマイズした物流支援を実現

自社アセット主義

3PLを含め自社アセット主義



フレキシブルな対応が可能



顧客の安心感・信頼感
(無形固定資産) を醸成

プラスアルファのオペレーション

顧客ニーズに応じて業務を
カスタマイズ・標準化
例) 製造工程の一部を代行など



顧客満足度の向上
競争優位性の強化

進化・発展する総合物流

物流デジタルプラットフォームの開発



協力会社との協業、共創



物流の安定化へ

事業環境の変化に対応できるサステナブルな組織へ

当社グループを
取り巻く環境

第9次中期経営計画 (2026年3月期～2028年3月期)

目指す姿

物流業のビジネスモデルに
影響を与える事象

- ・ドライバー不足
- ・多重下請け構造に対する規制
- ・倉庫建設費の上昇 など

政府による企業再編の促進

構造改革

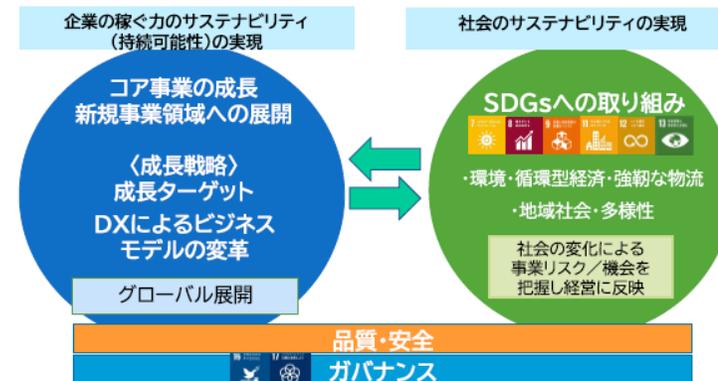
～ロジスティクスパートナーとしての
飛躍に向けて～

売上の拡大

事業競争力の強化

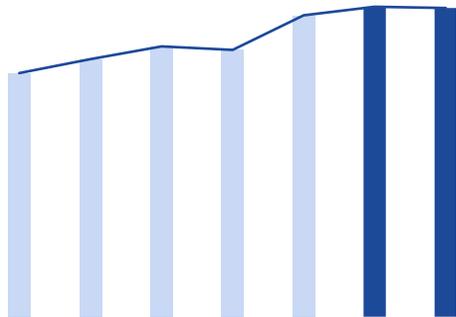
企業基盤の変革

テクノロジーと現場力で、
お客様の未来を創造する
ロジスティクスパートナー



前中計（第8次）の課題

増収増益基調は継続したものの、
売上の伸びは鈍化



主な要因

M&A実行に至らず

複数案件の検討をしたものの、
シナジー効果が見込めず

物流拠点の拡充が想定より 進まず

拠点開設を進めたが、
建設費高騰などにより目標未達

第9次中期経営計画

組織の改革

専門組織の設置
(拠点開発・M&A)

設備投資の促進

投資に関する提案が
活発に生まれる環境を整備

積極的な意識・組織改革と投資で売上拡大+資本効率改善を目指す

3PL事業

個社対応の3PLサービス提供

荷主の業務に合わせた
カスタマイズを売り



3PLと共同物流を融合した提案

「荷主業界」をターゲットとし、
より広い範囲の荷主獲得を
目指す

成長ターゲット

当社のノウハウが 活用できる分野

産業機械、半導体材料、
蓄電池、電子部品、
サーキュラーエコノミー

差別化分野

危険物、農産物

新規・既存荷主

- 各部門で見込んだ
新規および既存の荷主を
ターゲットとして売上拡大に
取組む
- 東名大幹線輸送において、
危険物取扱いや品質などの
強みを活かして集荷に注力

グローバル物流

- 海外現地法人と
海外パートナーとの連携
- 荷主により異なる
海外物流ニーズの把握・提案

売 上 の 拡 大

1	3PL事業の強化 ① 3PL業務の標準化 ② 3PL事業の内製化推進	<ul style="list-style-type: none">「物流標準化」を目指し、当社3PL事業を個社対応から業界対応へ進化させ、荷主業界ごとに標準化を提案輸送・保管、流通加工等、実物流の内製化を推進
2	ロジスティクス事業の基盤強化 ① 自社車両の増加への取組み ② 国内物流拠点の拡充	<ul style="list-style-type: none">安定的に輸送サービスを提供するための自社車両の増強差別化領域（危険物・農産物関連等）の新設
3	グローバル物流事業の拡大 ① 海外物流拠点の拡充	<ul style="list-style-type: none">タイ、マレーシア等東南アジアを中心に物流拠点の新設海外駐在員の育成と現地人材の登用
4	構内作業/その他の事業の強化 ① 作業遂行力の確保 ② 機械化・省人化の推進	<ul style="list-style-type: none">作業品質維持・向上のための人材確保へ向けた取組み（グループ会社の人事制度の整備等）顧客に対して作業の機械化・省人化の提案を推進

<p>1</p>	<p>組織の改革</p> <ul style="list-style-type: none"> ① 専門組織の設置 ② 業務機構の再編 	<ul style="list-style-type: none"> • 高度経営課題に対応する専門組織の設置（拠点開発・M & A等） • 効率的な事業運営を行うため、同一業務の集約を軸に業務機構の見直し・再編
<p>2</p>	<p>設備投資の促進</p> <ul style="list-style-type: none"> ① 起案部門および関係者に対するインセンティブの検討 	<ul style="list-style-type: none"> • 投資に関する提案が活発に生まれる環境を整備
<p>3</p>	<p>M&Aの実施およびアライアンスの強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ① M&Aの実行 ② 同業他社とのアライアンスによる競争力強化 	<ul style="list-style-type: none"> • 商圏の拡大や物流ネットワークの拡大・強化につながるM&A • 物流サービスの相互補完、シナジーを目的に検討を実施
<p>4</p>	<p>人的資本の活用と強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ① 継続的な人材の確保 ② グループ会社の人事制度整備 ③ キャリアパスの策定とダイバーシティの推進 ④ 教育による能力向上とプロフェッショナルの育成 	<ul style="list-style-type: none"> • 中途採用を活用した専門人材の確保 • 制度面でより魅力的な会社、働き続けたい会社となることを目指す • どのようなキャリアが描けるのかを明確化し、いきいきと働くことができる会社を目指す • 海外研修制度、現業系人材への教育の充実や顧客の課題解決に資する人材の育成

5

DX戦略の推進

- ① 次期基幹システムの構築と稼働
- ② 物流プラットフォームの構築
- ③ デジタイゼーションの推進

- 情報活用型ビジネスの要となる次期基幹システムの本稼働
- 複数顧客の物流情報を利用した共同配送サービスの提供
- AIの活用等による現場作業・事務作業の省力化、省人化を推進

6

営業推進体制と機能の強化

- ① 全社営業推進体制の整備
- ② 営業支援ツールの整備

- 主要顧客への深耕営業やサービスレベル向上に寄与する体制整備
- 営業情報を可視化し、全社的な情報共有の実現

7

サステナビリティに関する取組み

- ① 気候変動への対応
- ② 働き甲斐のある職場づくり
- ③ リスクへの対応
- ④ ガバナンスの強化
- ⑤ 適切な情報開示と市場評価向上への取組み

- 長期ビジョンに掲げる「株主、取引先、従業員、地域社会などステークホルダーの満足度を高める」ことを目指し、ESGの各分野における取組みを推進

● 2028年3月期（最終年度） 売上高1,760億円、経常利益185億円

（単位：億円）

	2025年3月期 実績	2026年3月期	2027年3月期	2028年3月期	実績との差異
売上高	1,445	1,530	1,620	1,760	+315
経常利益	157	165	175	185	+28
ROE	7.7%	9.0~10.0%			—

投資計画

設備投資：400億円（DX投資を含む）

M & A 枠：100億円

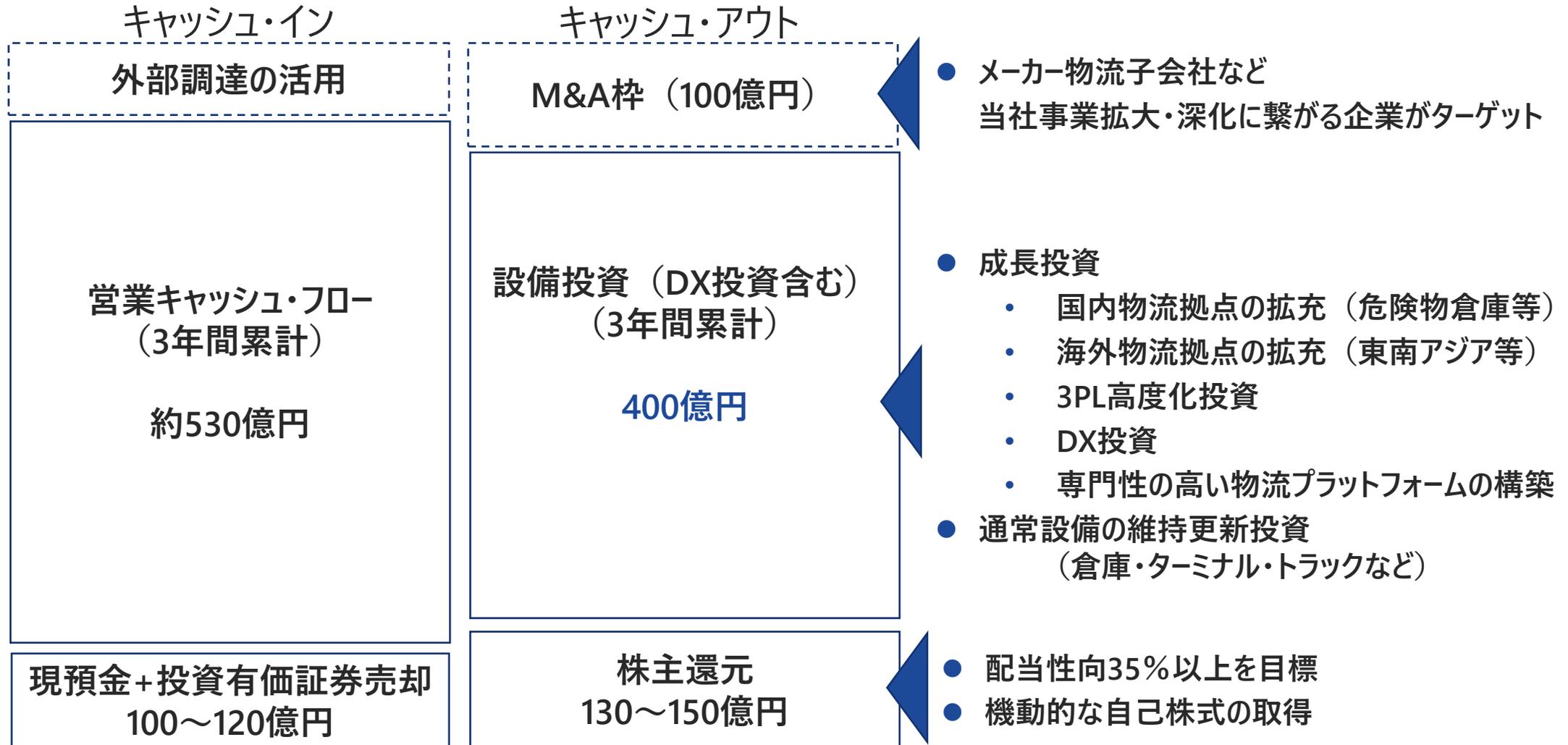
資本政策

配当性向：長期安定配当の継続を基本方針
3年間の連結ベースで35%以上を目標

政策保有株式：積極的な縮減を図る

キャッシュフローアロケーション（中期経営計画期間中：2025年度から2027年度）『物流は、愛だ。』

- 3年間累計の営業キャッシュ・フローと現預金+投資有価証券売却の範囲内で設備投資・株主還元を実施
M&Aは外部調達も活用



An aerial photograph of a city harbor, likely Yokohama, Japan. The image shows a large shipyard with numerous cranes and ships in the water, surrounded by dense urban buildings and infrastructure. The scene is captured from a high angle, providing a comprehensive view of the city's layout and its proximity to the water.

5. 株主還元・企業価値向上への取り組み

● 「PBR1倍割れ」解消が目前

1. PBR向上を意識した企業価値向上策は進展中

- 企業価値向上策の推進とIRの活発化で、弊社企業価値評価は上昇傾向
- 現状、ROE（2025年3月期実績7.7%、第9次中期経営計画目標9.0~10.0%）は株主資本コストを上回って推移
- 収益性改善傾向にあるので、**PBR0.96倍・株価6,380円（5月23日終値）**と上昇傾向。

① ROE X PER = PBR より ROEの向上が最優先

ROEの向上：利益率改善、配当性向引き上げ、政策保有株式の縮減等

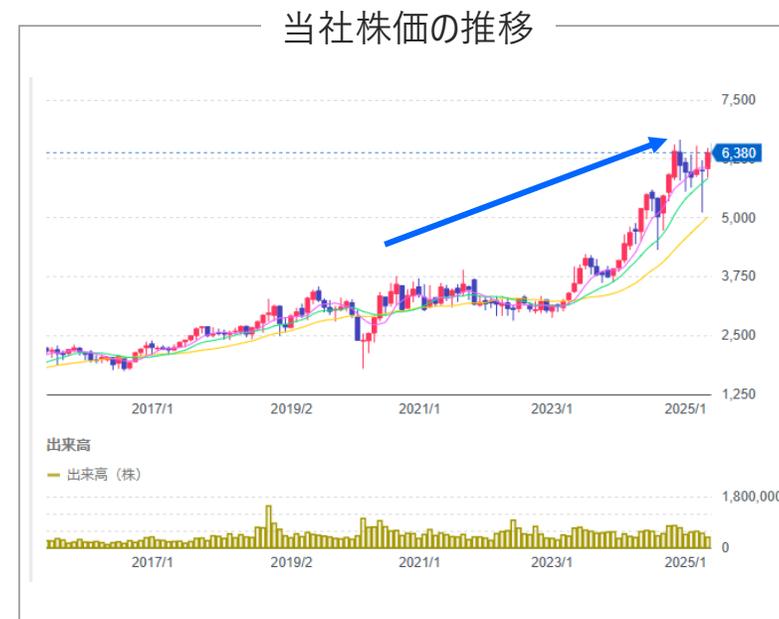
② さらに PERの上昇へ 期待収益率も高める

PERの上昇：成長戦略のアピール（中期経営計画含む）による期待収益率の向上

2. IR活動の更なる活発化

持続的なIR活動で、市場での当社株認知度の向上の継続

（決算説明会・個人投資家向け説明会に加えて、昨年度から施設見学会を実施、個別取材回数の増加も目指す）



出典：Yahoo!ファイナンス

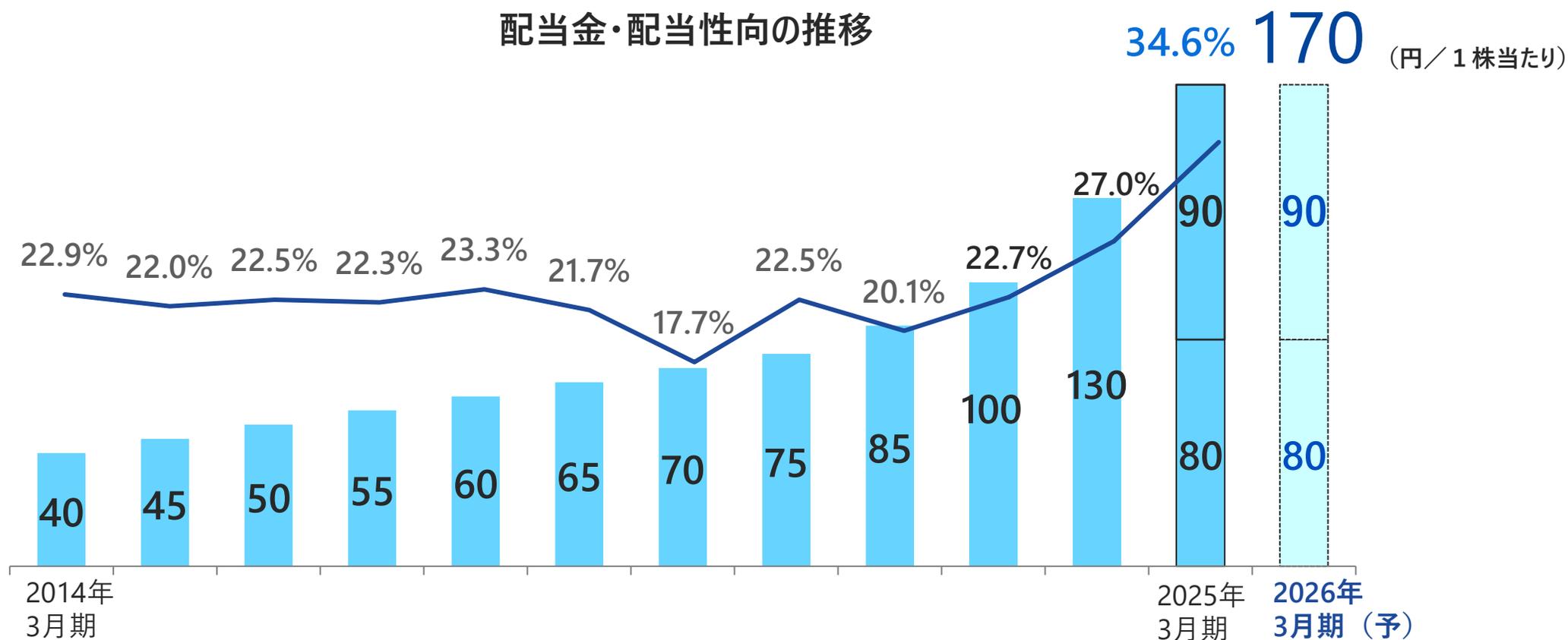
株主還元：2025年3月期は、前期比40円増の170円を予定

『物流は、愛だ。』

基本方針：業績と配当性向、株主資本利益率などを総合的に勘案し、長期的に安定した配当を継続

- 2025年3月期まで11期連続増配
- 投資資金を確保しながらも、3年間の連結ベースで配当性向35%を視野に、株主還元を引き続き積極化

配当金・配当性向の推移



- 本資料は、弊社内容をご理解いただくための資料であり、投資勧誘を目的とするものではありません。
- 本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、本資料の発表日、現在において入手可能な情報から得られた判断に基づいており、正確性を保証するものではありません。
- 実際の業績等は、様々な不確定要素により異なる場合がございますことをご了承ください。



東証プライム
9068

2025年5月

 **丸全昭和運輸株式会社**



総務部 法務・株式課

TEL

045-671-5716

E-mail

s-kabushiki@maruzenshowa.co.jp

An aerial photograph of a city harbor, likely Yokohama, Japan. The image shows a large body of water with a prominent white ship docked at a pier. In the background, there are numerous industrial buildings and cranes. The foreground is dominated by a dense urban area with many high-rise buildings. The text '参考資料' is overlaid in the center of the image.

参考資料

- 当社及び商船三井ロジスティクス株式会社並びに両社のグループ会社は「丸全昭和運輸・商船三井ロジスティクス企業共同体」として、選定されました

応募事業者から提出されたヒアリングシートに基づき審査

場内貨物取扱指定事業者

会場内の貨物取扱い

上位2社のみ

推奨物流事業者

参加者からの委託を受けて会場への貨物輸送等の実施

上位2社を含む8社

国内外からの参加者の展示物や会場内で展示・使用・消費される貨物が多数搬入、搬出され、輸入・再輸出されることが見込まれる

「GREEN x EXPO 2027」A1（最上位）の国際園芸博覧会

開催期間：2027年3月19日（金）～ 9月26日（日）

開催場所：神奈川・横浜 上瀬谷

- $PBR = ROE \times PER$ PBR向上のため、ROE向上とPER改善の取組みを推進

		改善ドライバー	第9次中期経営計画における主な取組み・目標	
PBR向上(1倍超)	ROE向上(9~10%程度)	売上・利益の拡大	・売上の拡大/事業競争力の強化 (3PL事業・成長ターゲット・グローバル物流事業の拡大)	2028年3月期 売上 1,760億円 経常利益 185億円
		資本効率性の改善	・企業基盤の強化/投資計画/資本政策 (組織の改革・設備投資の促進・政策保有株式の合理性検証)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 物流ネットワークの拡充 ・ 提供サービスの拡充 ・ 政策保有株式の縮減
		資本構成の最適化	・企業基盤の強化/資本政策 (株主還元強化・借入金活用等)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 配当性向35%以上 ・ 財務健全性の確保
	PER改善	ブランド価値向上	・企業基盤の強化 (健康経営推進・CO2排出量削減・品質/安全へ取り組み等)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 人的資本の活用と強化 ・ 事故の撲滅 ・ 再エネ比率向上
		IR活動の強化	・企業基盤の強化 (情報開示の充実・投資家との対話強化等)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 統合報告書・HP等の充実 ・ ESG評価機関のスコアアップ