



2026年3月期中間期決算説明会

「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

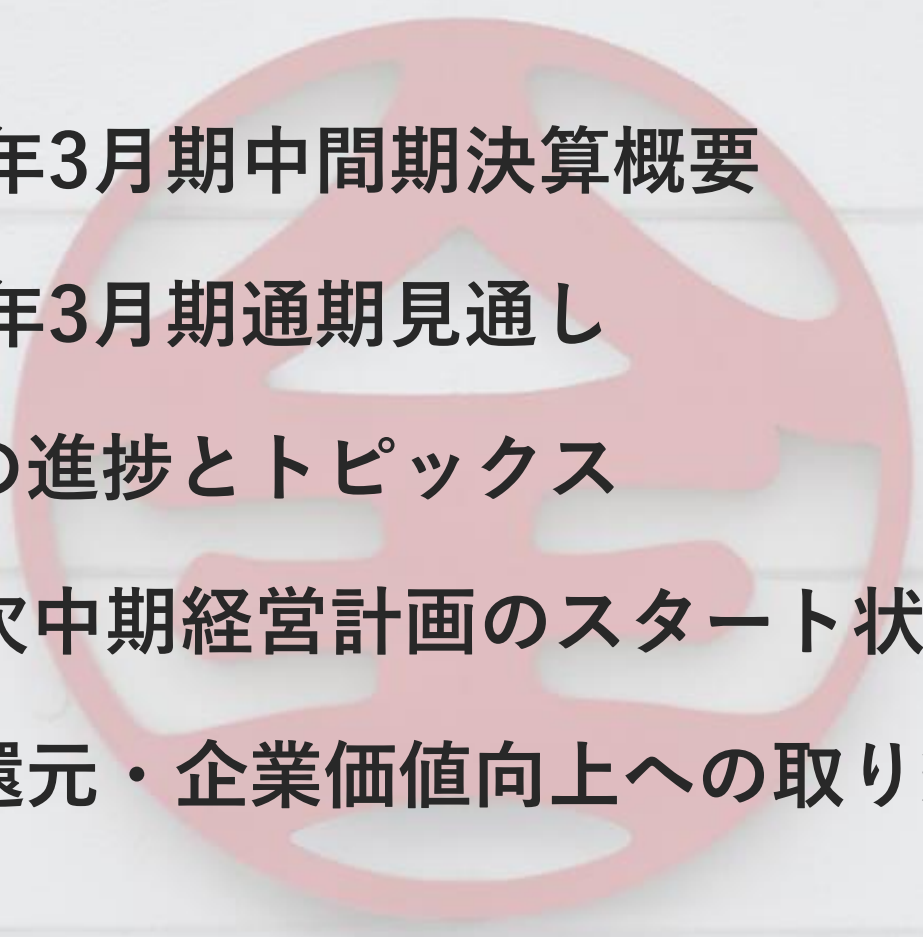
2025年11月18日

東証プライム

9068



 丸全昭和運輸株式会社

- 
1. 2026年3月期中間期決算概要
 2. 2026年3月期通期見通し
 3. 事業の進捗とトピックス
第9次中期経営計画のスタート状況など
 4. 株主還元・企業価値向上への取り組み

● 2026年3月期中間期決算：2026年3月期見通し・配当について

2026年3月期
中間期決算

売上高72,239百万円
前年同期比 1.4%増

営業利益7,518百万円
前年同期比 9.3%増

売上高
新規案件の取り込みや、幅広い荷主
構成が奏功し、荷主全体では
取り扱い増加

営業利益
料金適正化や業務効率化、利益率の
高い業務の取り扱い増加が寄与

2026年3月期
通期決算見通し

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

業績予想の修正はせず
新規荷主の開拓、既存荷主の
取り扱い増加を見込む

株主還元

2026年3月期中間配当90円
前期中間配当（80円）より10円増配

2026年3月期の配当は、
期末配当90円を予定し、
前期比10円増配の年間180円へ

今期（2026年3月期）予想

中間配当	期末配当	年間配当
90円	90円	180円
(+10円)		(+10円)

An aerial photograph of a city harbor, likely Tokyo, with a blue semi-transparent overlay. The image shows a dense urban area with many skyscrapers and buildings, a large body of water with several ships, and a bridge in the background. The text "1. 2026年3月期中間期決算概要" is centered over the image.

1. 2026年3月期中間期決算概要

2026年3月期中間決算 ポイント：既存荷主中心に取引拡大、採算性改善で増収増益 『物流は、愛だ。』

● 売上高722億3,900万円（前年同期比＋1.4%）、営業利益75億1,800万円（同＋9.3%）

増収増益の理由

1. 一部荷主で取り扱いが減少したものの、新規案件の取り込み、幅広い荷主構成が奏功し、全体では取り扱いが増加して増収増益
2. 当社サービスの高品質を背景として、料金適正化や業務効率化、利益率の高い業務の取り扱い増加が寄与し、利益率がさらに向上
3. 投資有価証券売却益は前期に比べて減少したが最終増益を確保

売上高

722億3,900万円

前年同期比 1.4%増

新規案件の取り込み、幅広い荷主構成が奏功し、荷主全体では取り扱い増加

営業利益

75億1,800万円

前年同期比 9.3%増

料金適正化、業務効率化、利益率の高い業務の取り扱い増加により、さらなる利益率向上

親会社株主に帰属する 中間純利益

59億8,000万円

前年同期比 1.5%増

前期に当期を上回る投資有価証券売却益の計上があるが、増益を確保

2026年3月期中間期決算概要：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**：化成品、日用雑貨や建材の取り扱いが減少するも、発電用原料、穀物、電力機器関連の取扱いは増加
プラント案件が昨年度完了し取り扱いが減少したものの、新規取引（酒類）が寄与
- **営業利益**：料金適正化、業務効率化の進展、付加価値の高い取引の増加により利益率の確保 のれん償却費等（一般管理費）の減少
- **中間純利益**：政策保有株式の縮減を図り、約5億円の投資有価証券売却益を計上

(単位：百万円)	2025年3月期中間期	売上比率 (%)	2026年3月期 中間期	構成比 (%)	前年同期比 (%)	金額差異	期初計画
売上高	71,237	100.0	72,239	100.0	+1.4	+1,002	76,500
売上総利益	9,424	13.2	9,990	13.8	+6.0	+566	—
販売費及び 一般管理費	2,543	3.6	2,472	3.4	△2.8	△71	—
営業利益	6,881	9.7	7,518	10.4	+9.3	+637	8,000
経常利益	7,374	10.4	8,107	11.2	+9.9	+733	8,400
親会社株主に帰属する 中間純利益	5,892	8.3	5,980	8.3	1.5	88	5,900

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。』

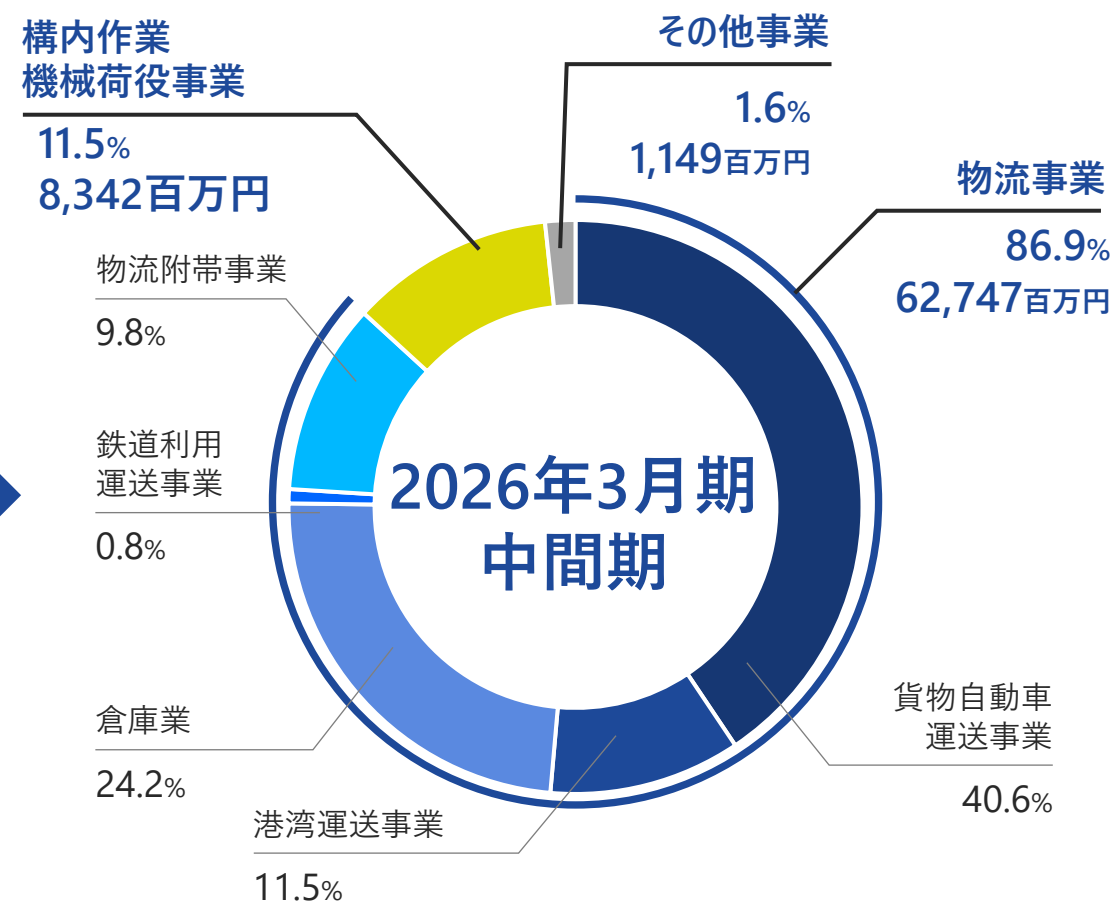
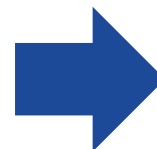
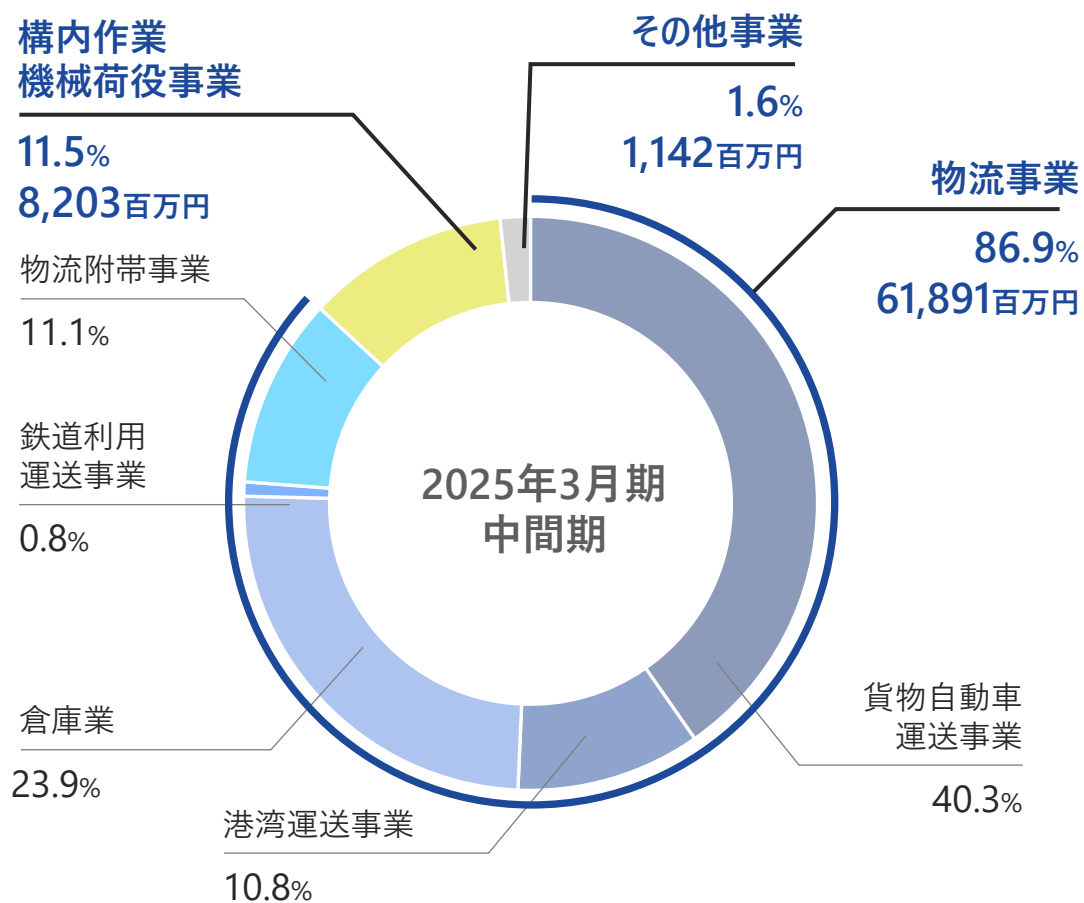
- 従来通り、物流事業の増収増益が、付随事業にも波及 構内作業及び機械荷役事業は電力機器関連の取扱増加により増収増益

(単位：百万円)		2025年3月期 中間期	2026年3月期 中間期	構成比 (%)	差額	前年同期比 (%)	期初計画
全体	売上高	71,237	72,239	100.0	+1,002	+1.4%	76,500
	営業利益 (利益率)	6,881 (9.7%)	7,518 (10.4%)	100.0	+637	+9.3%	8,000
物流事業	売上高	61,891	62,747	86.9	+855	+1.4%	—
	営業利益 (利益率)	5,871 (9.5%)	6,481 (10.3%)	86.2	+610	+10.4%	—
構内作業 及び 機械荷役 事業	売上高	8,203	8,342	11.5	+139	+1.7%	—
	営業利益 (利益率)	774 (9.4%)	799 (9.6%)	10.6	+25	+3.3%	—
その他事業	売上高	1,142	1,149	1.6	+7	+0.6%	—
	営業利益 (利益率)	235 (20.6%)	237 (20.6%)	3.2	+2	+0.8%	—

2026年3月期中間期：事業別売上構成比(前年同期比)

『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86.9%
(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、物流附帯事業で構成)
- 物流附帯事業は、プラント設備や化成品の取扱減少により減収
- 構内作業・機械荷役事業は、電力機器関連の取扱増加による増収



- 既存荷主の取り扱いが順調に増加（電力機器製品、精密機器、発電用原料など）、新規荷主の取引獲得

貨物自動車運送事業

増収

- 酒類（新規）や電力機器関連製品等が好調
- 既存荷主の取り扱いが増加し増収

港湾運送事業

増収

- 酒類（新規）や建機類の輸出入貨物の取り扱い増加
- 発電用原料の取り扱いが復調し増収

倉庫業

増収

- 発電用原料他、既存荷主の取扱いは増加
- 合成樹脂の新規取り扱いがあり増収

物流附帯事業

減収

- 外航船：プラント設備や化成品の取り扱いが減少
- 荷捌 ：既存荷主の取り扱いが減少

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。』

- **建設仮勘定**：鹿島地区における新倉庫建設（2026年8月頃完成予定）及び護岸工事（2026年4月頃完成予定）
広島地区における新倉庫建設（2026年8月頃完成予定）
- **ソフトウェア仮勘定**：次期基幹システムを構築中
- **投資有価証券**：政策保有株式の縮減を進めるも、時価上昇による増加

資産の部

（単位：百万円）	2026年3月期 中間期末	前期末増減
流動資産	73,032	918
現金預金	17,583	△3,923
有価証券	23,597	7,399
その他	2,262	△2,871
固定資産	125,730	5,756
建設仮勘定	1,307	771
ソフトウェア仮勘定	4,394	630
投資有価証券	32,050	4,864
資産合計	198,763	6,675

負債・純資産の部

（貸借対照表一部抜粋）

（単位：百万円）	2026年3月期 中間期末	前期末増減
流動負債	33,084	△1,402
支払手形・営業未払金	12,339	△650
未払法人税等	2,712	△667
固定負債	26,738	1,289
長期借入金	13,129	△377
繰延税金負債	8,467	1,323
純資産	138,939	6,788
株主資本	121,210	4,229
その他包括利益計	15,600	2,527
負債純資産合計	198,763	6,675

キャッシュ・フローの状況：増加するフリー・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：前期期末日休日の影響によりキャッシュ・インが前年同期比減少
- 投資活動によるキャッシュ・フロー：政策保有株式の売却、定期預金の解約があったが、成長戦略における設備投資、子会社株式への投資により前年同期比減少
- 財務活動によるキャッシュ・フロー：株主還元の強化（配当金の増配）を実施も借入金の返済額の減少により前年同期比減少

(単位：百万円)	2025年3月期上期	2026年3月期上期	増減	主な要因
現金及び現金同等物の期首残高	41,202	38,105	△3,096	
営業活動によるキャッシュ・フロー	7,368	6,065	△1,302	・売上債権の増加 ・法人税等の支払額の増加
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,564	△456	+2,108	・定期預金の解約 ・海外子会社設立による株式購入
フリー・キャッシュ・フロー	4,804	5,609	+805	
財務活動によるキャッシュ・フロー	△4,062	△2,566	+1,495	・借入金の返済減少 ・配当金支払の増加
現金及び現金同等物に係る為替差額	210	△167	△377	
現金及び現金同等物の期末残高	42,154	40,980	△1,173	

An aerial photograph of a city harbor, likely Tokyo, with a blue color overlay. The image shows a dense urban area with many buildings, a large body of water, and a bridge in the background. The text "2. 2026年3月期通期見通し" is overlaid in the center.

2. 2026年3月期通期見通し

- 既存荷主との関係は良好 引き続き新規案件獲得を見込む
- トランプ関税については、影響・懸念は残るものの、幅広い荷主構成によりリスク分散

	下期に期待できる内容	リスク要因
全体	設備投資の増加などによる物流需要の増加見込み M & Aによる子会社化が寄与	● 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
物流事業	● 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	● 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	● 得意先工場構内作業は、 需要回復を見込み取り扱い増	● 特定業界・特定取引先への依存度
その他事業	● 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	● 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。』

- 期初業績予想は変更せず
- 売上高は約6%増収と前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	売上比率 (%)	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

● 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

2026年3月期 下期案件の見通し：順調だが、大型案件の獲得に注力へ

『物流は、愛だ。』

- 2026年3月上旬期：案件の獲得が想定通りとならず、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月下期：引き続き実績を基に営業を強化、大型案件など新規案件・業務そして新規荷主の獲得見込み、前年同期比増加へ

2026年3月上旬 実績案件	
実績	効果
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
建設機械メーカーA社 建設機械の輸入業務案件 (既存)	関東地区における取扱量の 拡大
電力機器メーカーA社 電力機器関連の保管・荷役・輸送 案件 (既存)	関西地区における取扱量の 拡大



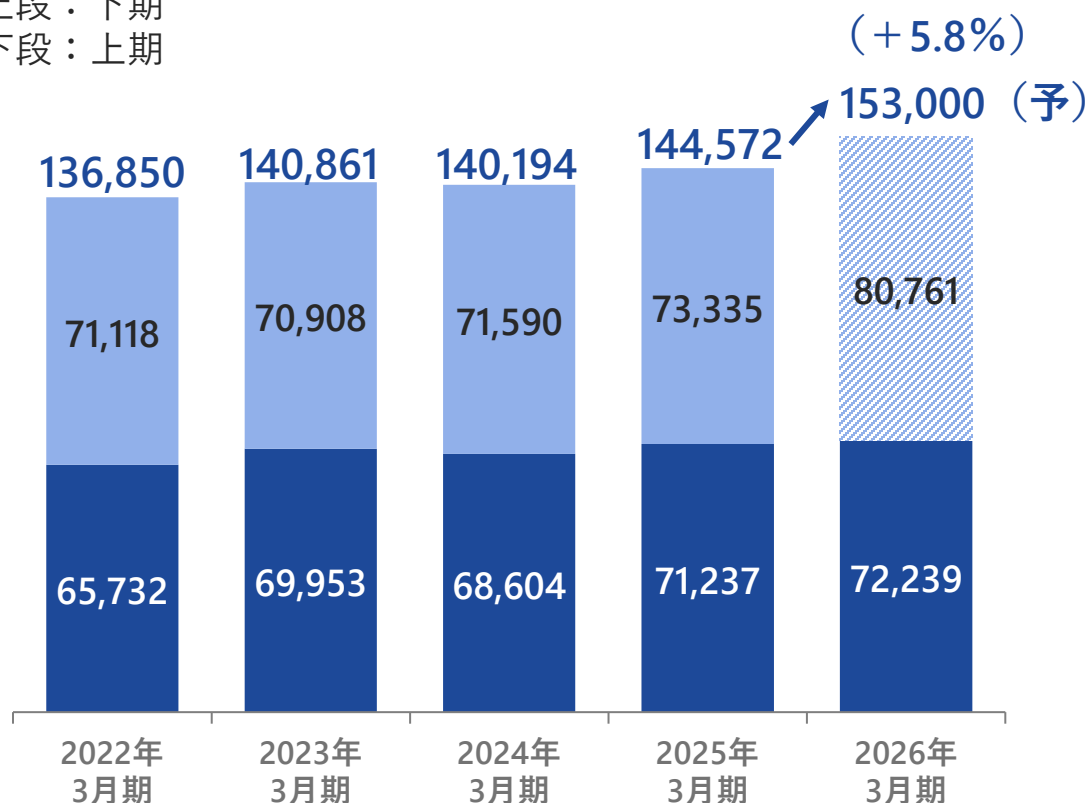
2026年3月下期 見込み案件	
見込	効果
建築資材メーカーA社 建築資材の保管・荷役・ 輸送案件 (既存)	関東地区における取扱量の 拡大
化学品メーカーA社 化学品の保管・荷役・輸送案件 (既存)	関西地区における取扱量の 拡大
商社A社 地下鉄車両の輸出・輸送案件 (新規)	輸出一貫業務の獲得による 業務拡大

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

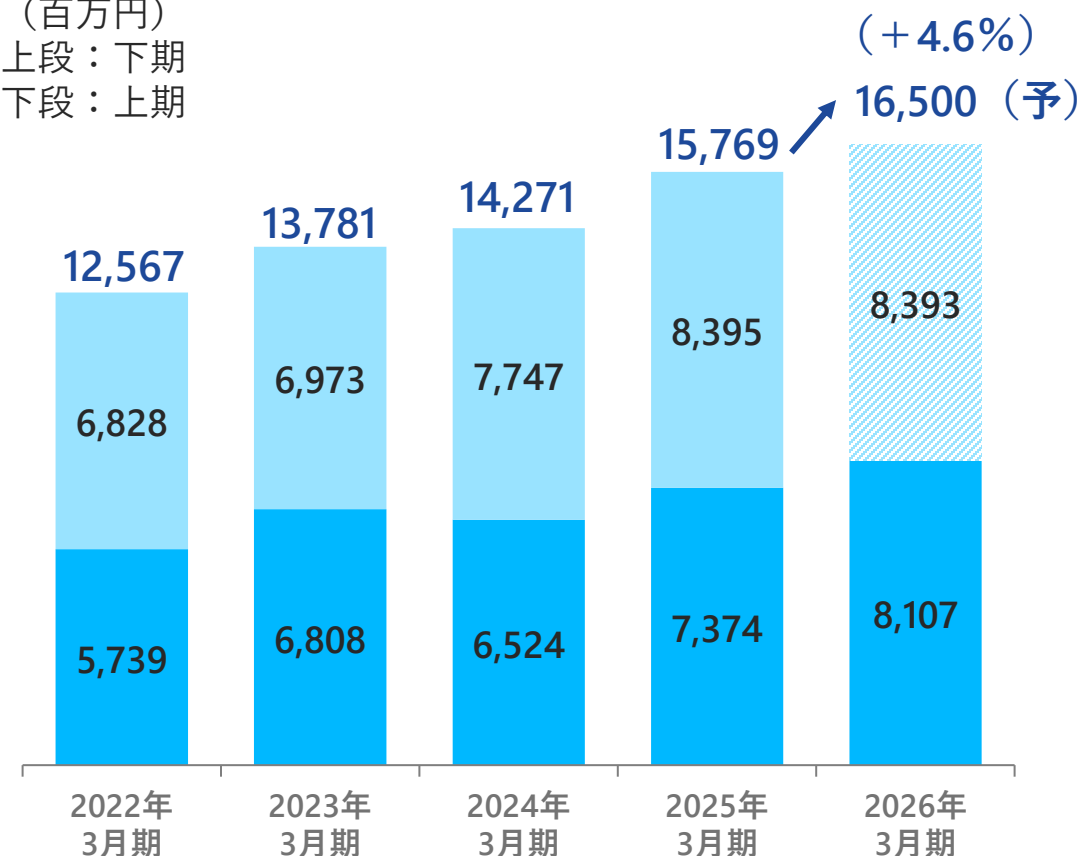
売上高（営業収益）

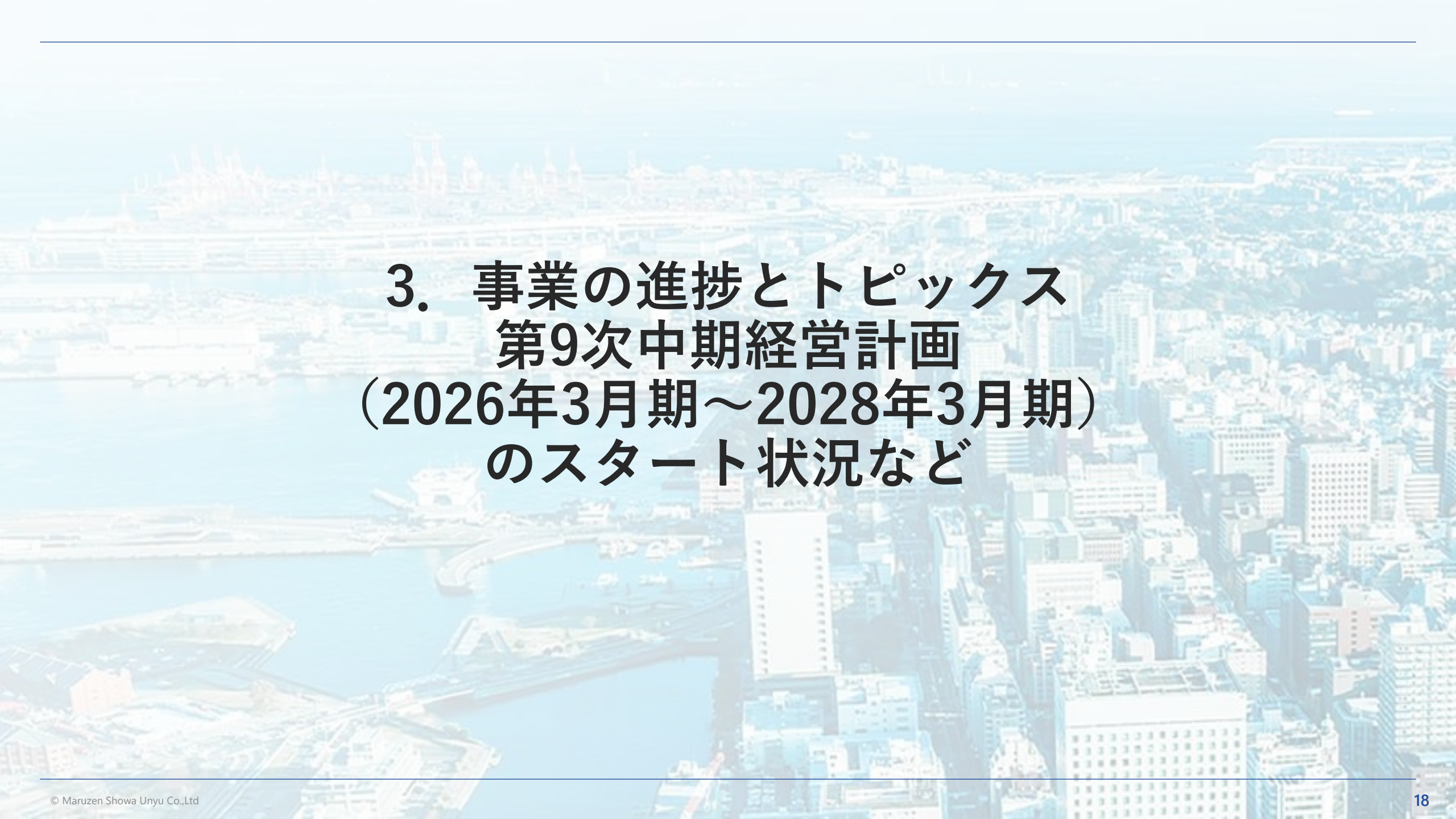
（百万円）
上段：下期
下段：上期



経常利益

（百万円）
上段：下期
下段：上期





3. 事業の進捗とトピックス 第9次中期経営計画 (2026年3月期～2028年3月期) のスタート状況など

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、荷主に寄り添い、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



荷主の安心感・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

物流業界で企業再編が
活発化

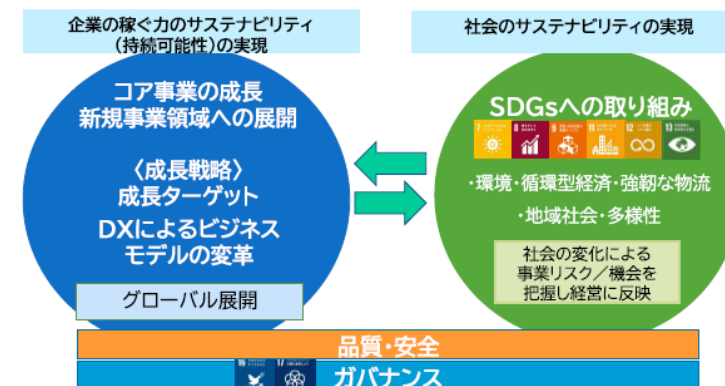
構造改革
～ロジスティクスパートナーとしての
飛躍に向けて～

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



重点施策

売上の拡大

- ①3PL事業
- ②成長ターゲット
- ③新規・既存荷主
- ④グローバル物流事業

事業競争力の強化

- ①3PL事業の強化
- ②ロジスティクス事業の基盤強化
- ③グローバル物流事業の拡大
- ④構内作業／その他の事業の強化

企業基盤の変革

- ①組織の改革
- ②設備投資の促進
- ③M&Aの実施およびアライアンスの強化
- ④人的資本の活用と強化
- ⑤DX戦略の推進
- ⑥営業推進体制と機能の強化
- ⑦サステナビリティに関する取り組み

投資計画

設備投資 : 400億円（DX投資を含む）

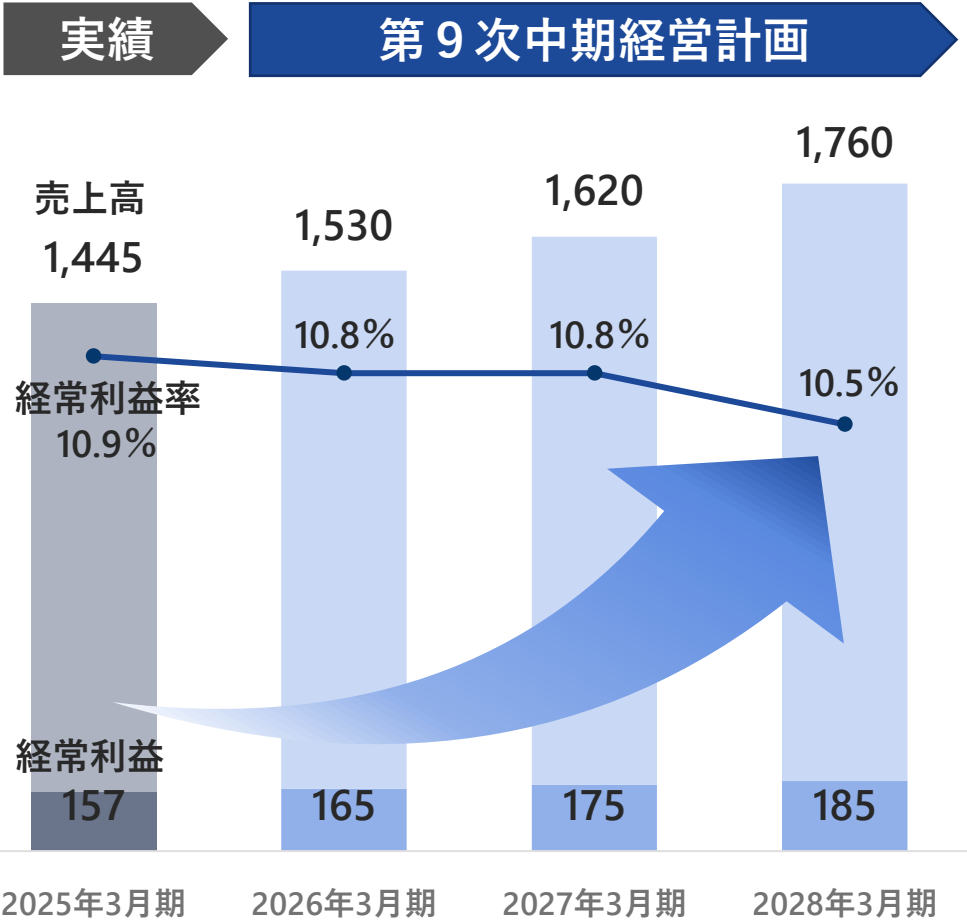
M & A : 100億円

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

- 2028年3月期（最終年度） 売上高 1,760億円
経常利益 185億円
- 経常利益率は10%超を推移



第9次中期経営計画				
	2025年 3月期	2026年 3月期	2027年 3月期	2028年 3月期
	実績	計画	計画	計画
売上高	1,445	1,530	1,620	1,760
経常利益	157	165	175	185
R O E	7.7%	9.0～10%		

売上の拡大

- ①3PL事業
- ②成長ターゲット
- ③新規・既存荷主
- ④グローバル物流事業

- 新規荷主への提案営業に注力
- 既存荷主の3PL化を推進
- 差別化分野（農産物・危険物）の取扱拡大を推進
- **タイ新倉庫竣工（2026年8月）に向けた集荷活動**

事業競争力の強化

- ①3PL事業の強化
- ②ロジスティクス事業の基盤強化
- ③グローバル物流事業の拡大
- ④構内作業／その他の事業の強化

- 業界別物流共同化を推進
- 既存3PL業務の標準化の検討
- 国際園芸博覧会（2027年）に関する営業活動の推進
- **国内物流拠点の拡充**、自社車両・専属備車の増強によるネットワークの維持・強化
- 主に東南アジアにおける拠点新設に向けた情報収集活動

企業基盤の強化

- ①組織の改革
- ②設備投資の促進
- ③M&Aの実施およびアライアンスの強化
- ④人的資本の活用と強化
- ⑤DX戦略の推進
- ⑥営業推進体制と機能の強化
- ⑦サステナビリティに関する取り組み

- 同一業務の集約を軸に業務機構の見直し・再編の検討
- 専門組織（拠点開発・M&A等）の設置検討
- **M&A案件の検討・実施**
- グループ会社の人事制度検討
- 企業内大学の積極的な受講推進
- AI機器を活用した安全教育
- 次期基幹システムの構築
- 健康経営の推進

荷主の物流会社を中心としたM&Aにより、業界ごとの取り扱いを拡大

年月	社名	M&A対象	目的・ねらい
2002年 4月	昭和物流 昭和アルミサービス	荷主物流子会社（化学）	化学業界の取り扱い拡大
2004年 7月	スマイルライン	荷主物流子会社（日用品）	日用品業界の取り扱い拡大
2006年10月	武州運輸倉庫	荷主と直接取引のある物流会社	日用品業界の取り扱い拡大
2015年 2月	日本電産ロジステック （現・丸全電産ロジステック）	荷主物流子会社（電子部品）	電子部品業界の取り扱い拡大
2019年 4月	国際埠頭	埠頭会社	港湾物流サービスの拡大
2025年10月	日東富士運輸 （現・M&Fロジスティクス）	荷主物流子会社（製粉）	製粉業界の取り扱い拡大

日東富士運輸（株）（10月31日付で、「M & F ロジスティクス（株）」に社名変更予定）

- 1970年5月設立。長年、日東富士製粉グループの物流機能を担当。小麦粉など製粉業界の物流に強い。
- 売上高20億4600万円、経常利益8000万円（2025年3月期）
- 当社は、66.6%の株式取得で（4.4億円）、日東富士運輸の筆頭株主、連結子会社に。

当社M&Aの方向性

- ・主なターゲット
 - ① 物流アセットを保有している会社
 - ② 荷主と直接取引のある物流会社
- ・第9次中計期間中M&A枠：100億円

+

目的・ねらい

- ・物流ネットワークの取り込み
- ・小麦粉の輸送事業における当社のノウハウとスキルとの融合

=

期待される効果

- ・付加価値の高い物流サービスの提供
- ・製粉業界における共同物流の促進などを通じ物流の効率化に寄与

今後も業界再編の中で、メーカー物流子会社獲得へ
業種別物流強化を各分野で推進

愛知県碧南市

衣浦危険物倉庫

2025年7月開設



- ・常温危険物倉庫（301坪）と温度管理（+15℃）可能な定温倉庫（178坪）を保有
- ・当社東名大幹線輸送と連携し、関東・関西方面向け危険物の流通拠点にも対応

当社の得意分野である
危険物ネットワークの更なる拡充へ

危険物ネットワーク



広島倉庫（広島県東広島市）



- ねらい：化学品を中心とした幅広い貨物の取り扱い拡大
- 特徴／備考：一般倉庫の他、危険物倉庫も備えており、毒劇物の保管も対応可能
敷地面積（約24,500m²）が当社グループ西日本地区において最大規模
- 延床面積：14,610m²
- 2026年8月頃竣工予定

レムチャバン倉庫（タイ王国）



- ねらい：自社オペレーションにより、高品質な物流サービスを提供する、
当社の日本国内における成長モデルを海外でも進める
- 特徴／備考：一般倉庫の他、危険物倉庫、空調庫を備えており、
レムチャバン港、近隣の工業団地へのアクセスが優れ、輸出入貨物の取り扱いの点で有利な立地
大規模な敷地面積（約25,500m²）を誇る
- 延床面積：6,423.25m²
- 2026年8月頃竣工予定

常陸那珂倉庫（茨城県那珂郡）



- ねらい：当社アグリ物流の一角を担う常陸那珂倉庫の拡大
- 特徴／備考：定温倉庫の他、空調倉庫、天井クレーンも備えており、農産物をはじめ、幅広い貨物の取り扱いが可能
- 延床面積：4,960m²
- 2026年8月頃竣工予定

- コロナ禍で抑制されていた設備投資を積極的に促進

拠点一覧

名称	所在地	延床面積（予定）	完成予定
埼玉倉庫	埼玉県加須市	6,930㎡	2026年9月頃
東深芝危険物倉庫	茨城県神栖市	1,988㎡	2027年1月頃
笠間物流センター第2期倉庫	茨城県笠間市	3,000㎡	2027年3月頃
名称未定（九州地区）	佐賀県鳥栖市	7,578㎡	2027年9月頃

当社人材開発・強化の要

中期経営計画達成など企業価値向上へ組織力強化が重要

当社は、「現場力で優良顧客を獲得・発展」して来た歴史があり、人材こそ企業価値サステナブルな社会貢献として、新物流デジタルプラットフォームをお客様に提供し、サプライチェーンを構築・提供する上でも、お客様の「懐」に入る人材の「器」が必要



物流専門教育の拡充

- 3PLの知識とスキルの向上を目的とした実践教育の実施
- 企業内大学（Maruzen Logistics College）の開校
学びたい社員に積極的に学ばせ、能力を最大化することで、企業価値向上に資する人的資本投資を推進

積極的な資格取得の促進

- 専門資格取得支援
（物流技術管理士/国際複合輸送士/国際物流管理士）
- 物流に関する社内認定制度の創設（現在推進中）
- 当社の戦略に沿った資格取得を支援
 - ・毎年、インセンティブ付与により資格取得を推奨
 - ・今年度は、当社の危険物物流を担う人材の開発のため、毒物劇物取扱者の資格取得を推進

10年、30年、50年先の企業価値を創出できる人材育成

安全・安心な物流を提供することが今後の成長につながると認識

AI搭載ドライブレコーダーの導入



- 全車両にAIドライブレコーダーの導入
- AIを搭載するドライブレコーダーは、ドライバーの挙動を画像認識AIで分析し、わき見・居眠りなど運転中の危険行動を即時にドライバーへ警告
- わき見に起因する事故の発生0件
- 身近な事例の動画を職場で共有、ドライバー同士で安全スコアを競い合い、安全意識を向上させる

トラック／フォークリフト安全運転技能競技会



- 当社グループ内で選出された選手による、トラック、フォークリフトの運転技能競技会を毎年開催
- 当社の強みである品質にさらに磨きをかけ、グループ横断の競技会にすることで、グループ間の連携をさらに強めることがねらい
- 今後も、定期的に競技会を開催することで、グループ全体の事故撲滅、安全意識の向上を図ってまいります。

積極的なQC活動の促進

MAQ



- 当社グループでは、長年MAQ活動（QC改善活動）を改善活動のDNAとして位置づけており、毎年全社大会を開催しております。
- MAQ活動は業務の効率化・品質向上・人材育成の三本柱を軸に、社員一人ひとりの創意工夫を活かした現場改善を継続的に推進しています。

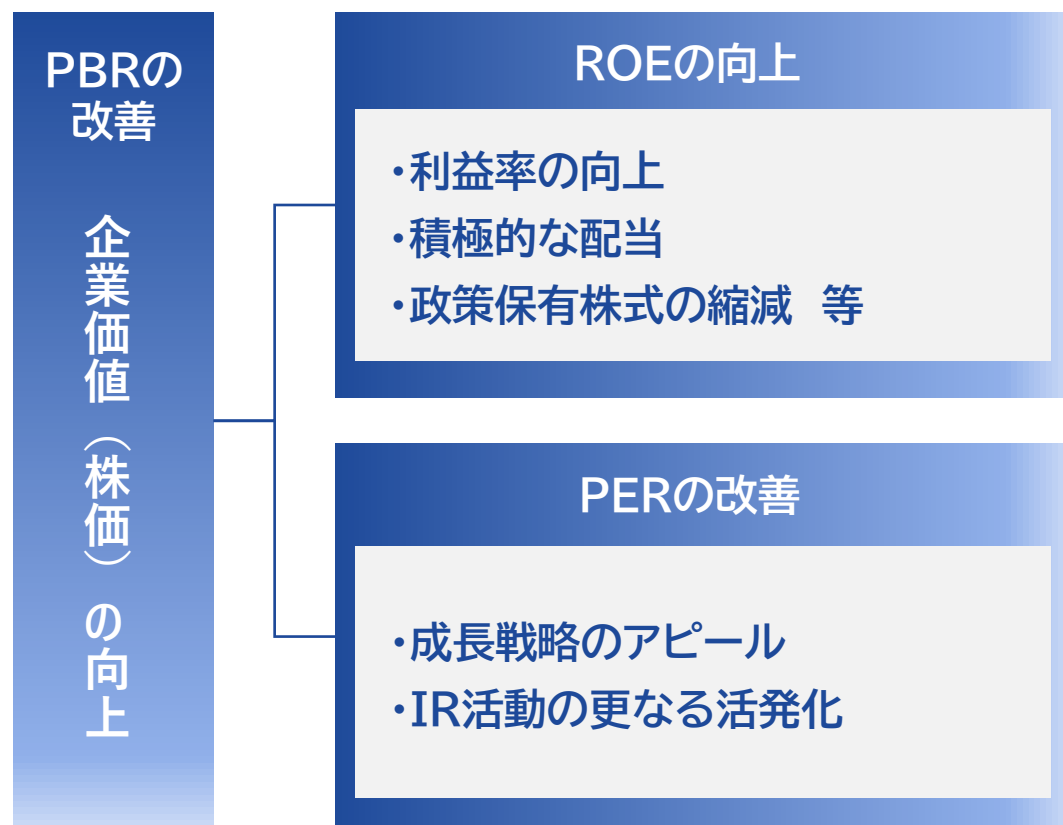
*MAQ：Maruzen All Qualityの略称



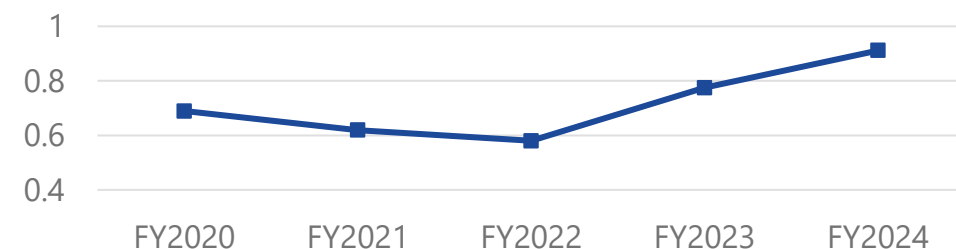
4. 株主還元・企業価値向上への取り組み

● PBR1倍前後で推移。今後は更なるROE向上とPER（利益成長期待）を高める成長戦略の浸透を更に推進

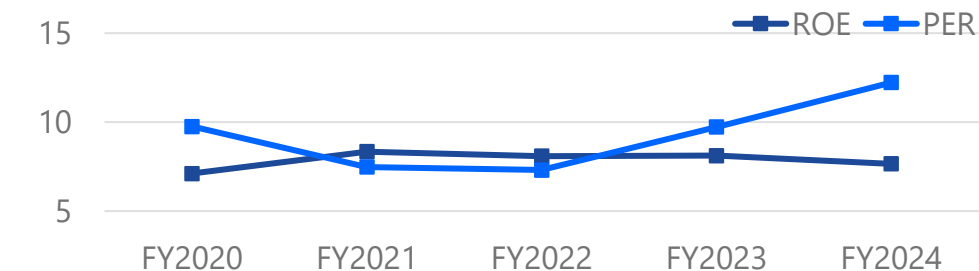
- 株価は、上昇基調にあり、実績PBRは1倍前後で推移（実績PBR0.97倍、予想PER11.10倍、株価（終値）6,820円（2025年11月14日現在））
他方、当社の成長性を一層評価していただくために、企業価値向上策への取組みは持続的に行う必要あり
- $PBR = ROE \times PER$ の関係から 従来通り PBRを上げるためのROE向上とPER改善の取組みを推進
- PER改善のためには $PER = \text{株価} \div \text{EPS}$ （一株あたり利益）なので、成長戦略で、EPS期待成長率を上げる必要あり



PBRの推移



ROEとPERの推移



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成長投資・株主還元を実施
M&Aは外部調達も活用

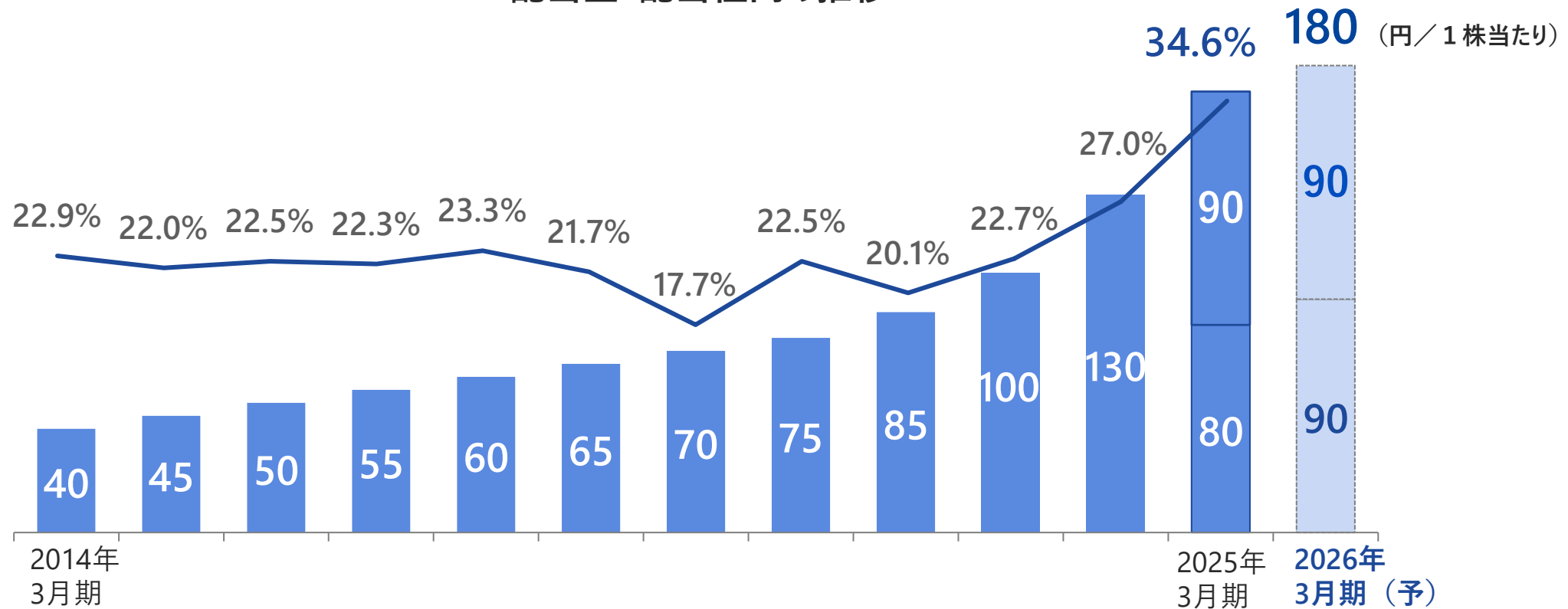
キャッシュ・イン (2025~2027)	キャッシュ・アウト (2025~2027)	2025年度2Q進捗
営業C/F (530億円)	● 成長投資（270億円） ・ 国内物流拠点の拡充 ・ 海外物流拠点の拡充 ・ 3PL高度化投資 ・ 物流プラットフォーム構築 ● DX投資（50億円） ● 維持更新投資（80億円） ・ 倉庫・ターミナル・トラック	▪ 衣浦危険物倉庫竣工（総投資額：8億円） ▪ 広島営業所着工（総投資額：38億円） ▪ 常陸那珂倉庫着工（総投資額：15億円） ▪ レムチャバン新倉庫着工（総投資額：12億円） ▪ 独自の物流プラットフォーム構築中 ▪ 次期基幹システム構築中
現預金 + 投資有価証券売却 (100~120億円)	● M&A（100億円）	▪ 日東富士運輸 子会社化（4.4億円）
外部調達 (+α)	● 株主還元（130~150億円）	▪ 2026年3月期配当予想 前期比10円増配：180円/株 ▪ 更なる増配・機動的な自己株式取得を検討中

株主還元：2026年3月期は、中間配当10円増配で、前期比10円増の180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

- 2026年3月期まで12期連続増配を目指す
- 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、当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11月



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 Tokyo, showing a large ship docked at a pier, numerous buildings, and a body of water. The image is overlaid with a semi-transparent blue filter.

参考資料

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	「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	- 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	- 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	- 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

1	組織の改革 ① 専門組織の設置 ② 業務機構の再編	- 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
2	設備投資の促進 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	投資に関する提案が活発に生まれる環境を整備
3	M&Aの実施およびアライアンスの強化 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	- 商圈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
4	人的資本の活用と強化 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	- 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

2025年度における実施内容

個人投資家向け会社説明会の実施

2025年9月27日開催
ブリッジサロン

開催場所：大手町KDDIホール



プロスポーツ団体・選手とスポンサー契約

- 女子プロゴルファー神谷和奏選手
- プロバスケットボールチーム横浜エクセレンス
- プロ野球チーム横浜DNAベイスターズ

2025年10月1日から新規広告契約開始

横浜市営地下鉄 関内駅
(当社本社最寄り駅)

- 駅構内看板広告
- 車内アナウンス広告

