

# 2023年3月期決算説明会

---

株式会社サカイ引越センター

2023年5月10日

## まごころTOPICS



2022年12月

### 大阪市女性活躍リーディングカンパニー

仕事と生活の両立支援、男性の育児や家事、地域活動への参画支援



上記取組等を推進する企業として  
二つ星認証

女性活躍の推進

2022年11月

### 三重県との包括協定

災害時における支援と  
ダンボールベットの供給等



防災や災害対策等包括的な  
連携協定を締結

社会インフラ事業社として社会貢献

2022年12月

### 中部地方整備局からの感謝状

台風15号に伴う断水が続く静岡県  
へ飲料水の運搬



事業ノウハウを活かした社会貢献活動  
に積極的な取り組み

2023年3月

### 文化庁移転作業

東京→京都間の輸送作業を担当  
延べ34日間、1,000名の人員を動員



官公庁関連の入札案件にも  
積極的に参画

明治以来初の  
中央省庁移転を担当

## 本日お伝えしたいこと

- 前期におきましては、7月、8月のコロナ第7波の影響で、供給体制がままならず備車が増えたこと、また、その後の従業員の疲弊感から受注制限を余儀なくされたことを含め、厳しい経営環境でありました。
- 反面、物価高騰、資材高騰、物流業者の単価アップ報道により、消費マインドの変化で熾烈な価格競争も穏やかになり単価アップにつながっております。
- 引き続き、「受注の確保」と「適正単価」の両輪で「シェアと収益性を重視した成長」を行っていきたいと考えております。
- 今後は、引越事業の核となる5つの指針（共創の経営、人材活用、生産性向上、シェア拡大、グループ戦略）の更なる成長を図るとともに、特にその一つであるグループ戦略に注力します。
- 先日、新型コロナウイルスが第5類感染症に位置づけられたことを受け、平時に向けて大きな1歩を踏み出しました。当社も、引越事業中心から、グループ事業を育成し発展させることで、カスタマージャーニーをグループ内で完結できる体制を目指します。
- これからは、さらなるグループ経営の加速で、お客様の利便性向上と当グループの収益改善を進めたいと考えております。

# 決算概要

---

## 1. 連結決算概要

各事業堅調に推移し、売上高前期比5.5%増、経常利益7.0%増

(単位:百万円)	実績		前期	計画
	2022.3期	2023.3期	増減比	増減比
売上高	103,884	<b>109,556</b>	+5.5%	+1.4%
営業利益	10,790	<b>11,845</b>	+9.8%	+8.6%
経常利益	11,286	<b>12,080</b>	+7.0%	+6.2%
(親会社に帰属する) 当期純利益	6,711	<b>8,210</b>	+22.3%	+11.3%
EPS	327.87	<b>403.85</b>	+23.2%	+11.3%
ROE	9.1%	<b>10.4%</b>	+14.4%	-
配当	90円	<b>95円</b>	+ 5円	-

### POINT

前期は土地評価による減損5億8百万円の影響があり、当期純利益は22.3%増の82億1千万円

## 2. セグメント別売上高

全セグメントで堅調に推移し増収

(単位:百万円)	2022.3期	2023.3期	増減比
引越事業	91,444	<b>94,756</b>	+3.6%
電気工事業	3,770	<b>4,298</b>	+14.0%
クリーンサービス事業	4,590	<b>5,303</b>	+15.6%
リユース事業	3,542	<b>4,593</b>	+29.7%
その他	537	<b>604</b>	+12.4%
合計	103,884	<b>109,556</b>	+5.5%

### 電気工事業

外部の売上が増加したことにより、前期比14.0%増加

### クリーンサービス事業

株式会社クリーン・システムの前期取り込み分は3か月分のみのため、今期は15.6%増加

### リユース事業

金相場の高騰が続いており順調に推移

サカイ引越センターのリユース実店舗も関東近郊で順調に増加もあり29.7%増加

2店舗→6店舗

(注)金額は内部消去後の外部売上高です

### 3. 個別決算概要

作業単価上昇の影響により、売上高前期比3.9%増、経常利益は前期比1.9%増となり増収増益

(単位:百万円)	2022.3期	2023.3期	増減比	
売上高	92,139	<b>95,760</b>	+3.9%	引越単価：115,102円 前期比：+5.9% 差額：+6,448円
営業利益	9,778	<b>10,411</b>	+6.5%	
<b>営業利益率</b>	10.6%	<b>10.9%</b>	+0.3pt.	
経常利益	10,531	<b>10,734</b>	+1.9%	作業件数：823,257件
当期純利益	6,547	<b>7,169</b>	+9.5%	前期比：△2.2% 差額：△18,374件
<b>純利益率</b>	7.1%	<b>7.5%</b>	+0.4pt.	

## 4. チャネル別売上高

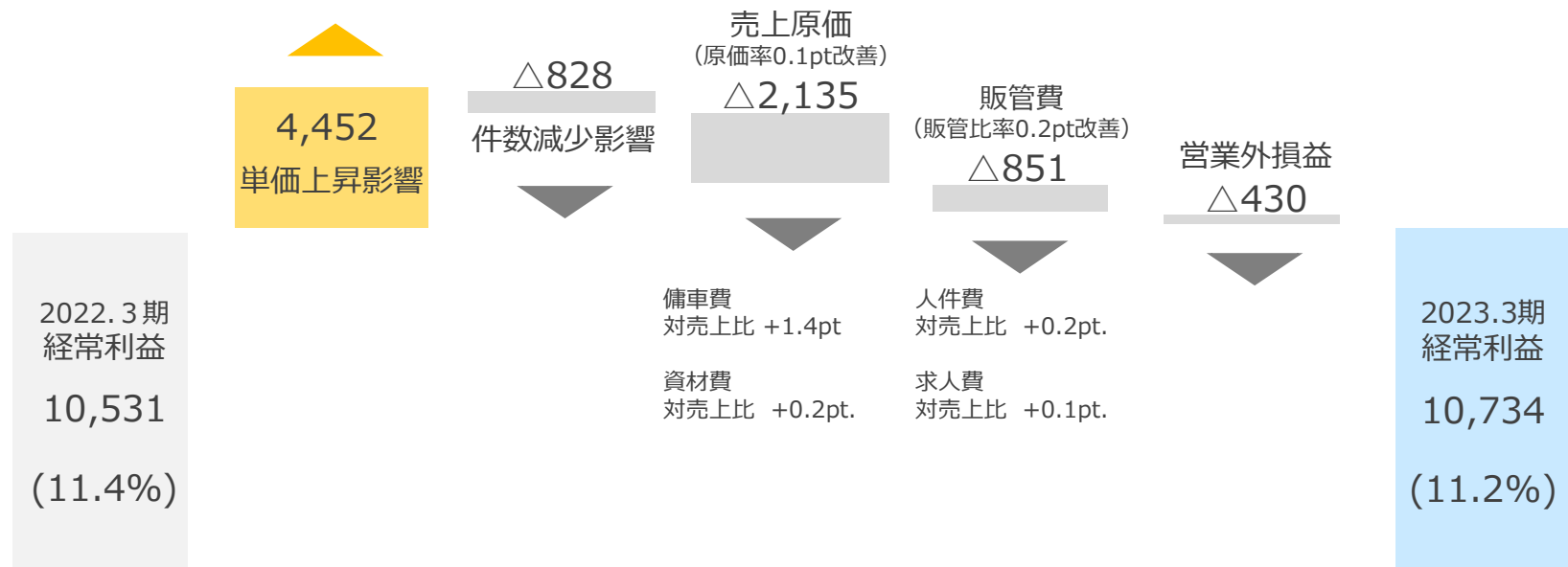
事業会社の売上はコロナ前には戻らず0.3%減だが、全チャネル増収

(単位:百万円)	2022.3期	2023.3期	増減比
<b>売上高</b>	<b>92,139</b>	<b>95,760</b>	+3.9%
一般	13,793	14,395	+4.4%
インターネット	33,495	34,497	+3.0%
法人	44,158	45,866	+3.9%
うち事業会社※	16,026	15,974	△0.3%
その他	692	1,001	+44.5%



## 5. 経常利益の変動要因分析

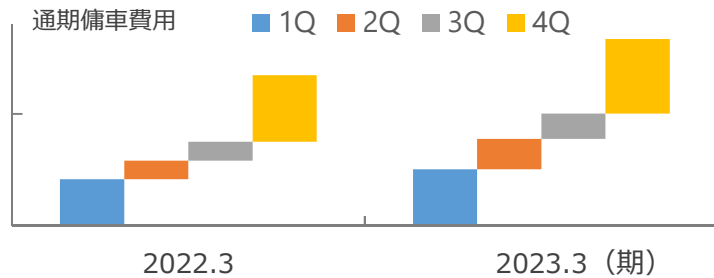
- 単価上昇による影響大



(単位:百万円)

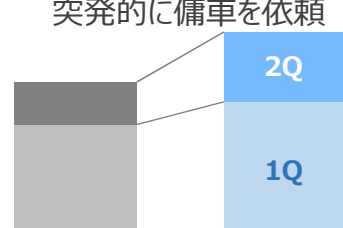
## 6. 備車利用の状況と取組

- 備車費用は前期比24.3%増加
- 発注のコントロールをしたものの、備車件数・単価ともに上昇した



上期：33.7%増加

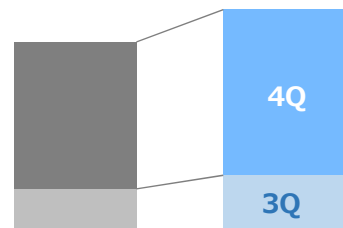
2Qは64.1%増加  
新型コロナウイルスによる  
休暇者増のため  
突発的に備車を依頼



上期備車費用

下期：17.1%増加

下期においては備車単価上昇



下期備車費用

### モーダルシフトを一部実施



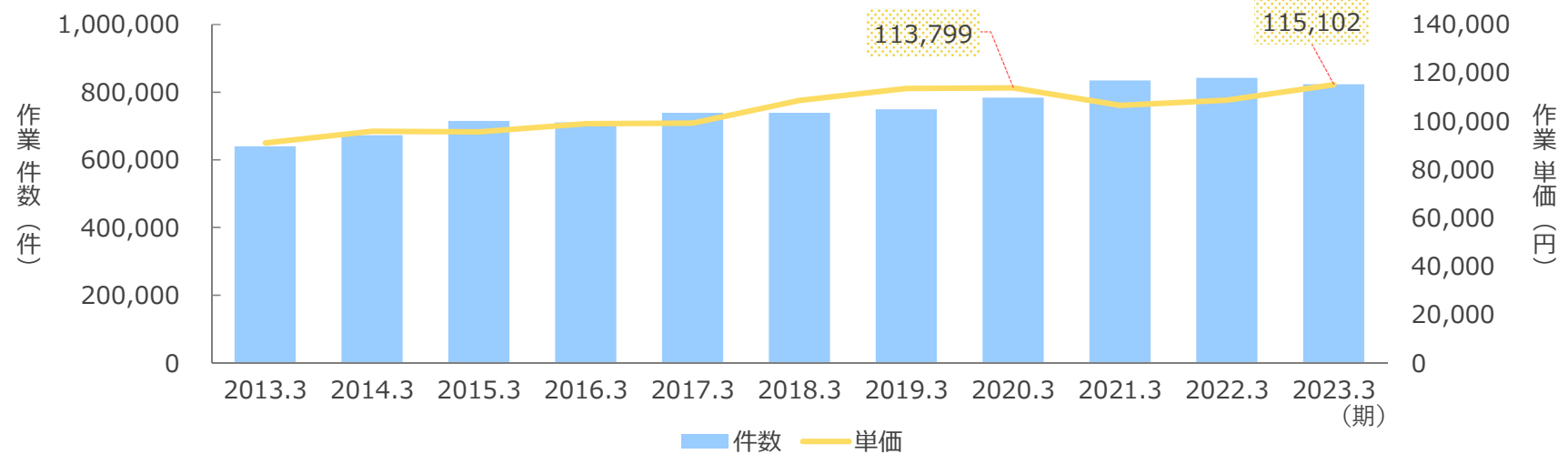
積替作業等による物損事故リスクが課題  
検証を行い、効果に鑑みてエリア拡大を検討予定

北海道エリア・西関東エリアで実施

## 7. 件数・単価の動向

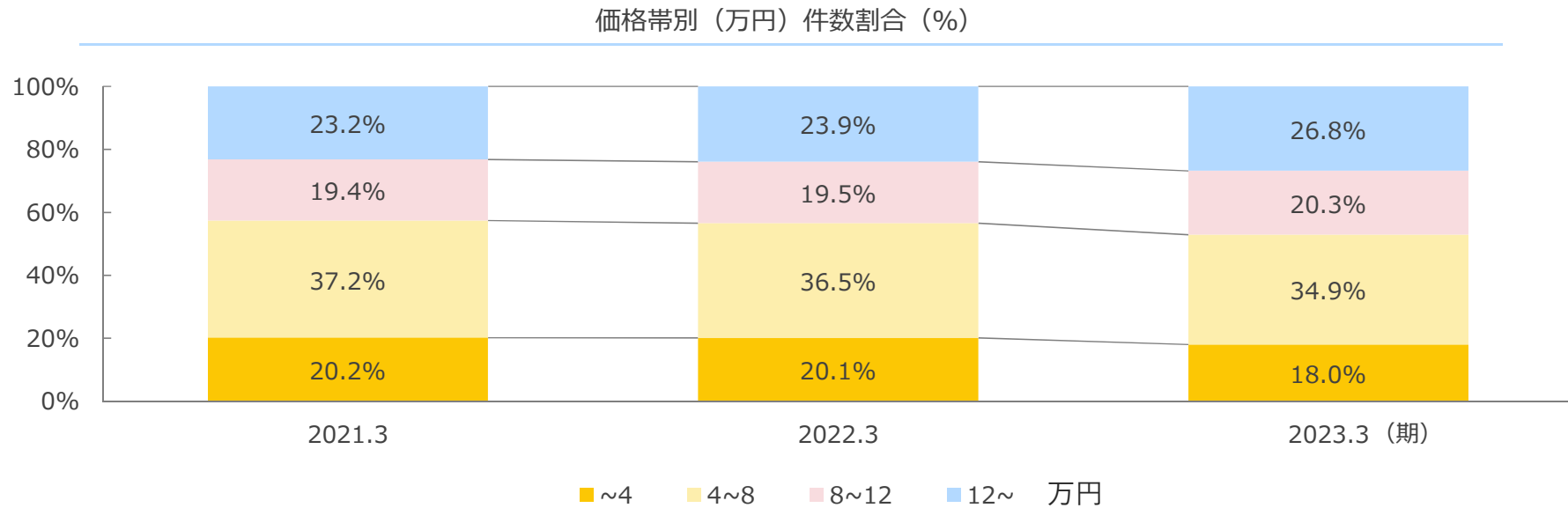
- 計画的に受注をしたことにより作業件数は減少
- 作業単価は新型コロナウイルス感染症流行前より上昇

単価と件数の10年推移



## 8. 件数・単価の動向

- 計画的に受注したことにより、価格帯別で見ると高価格帯の割合が多くなっている



## 9. 連結貸借対照表

今期は4支社開設、来期も4支社開設予定

(単位:百万円)	2022.3期(A)	2023.3期(B)	(B)-(A)
<b>流動資産</b>	32,852	<b>36,070</b>	+3,218
現金及び預金	23,677	<b>26,424</b>	+2,746
受取手形及び売掛金	7,200	<b>7,279</b>	+79
<b>固定資産</b>	70,690	<b>73,563</b>	+2,872
有形固定資産	65,619	<b>66,752</b>	+1,132
無形固定資産	627	<b>521</b>	△106
投資その他	4,443	<b>6,289</b>	+1,846
<b>資産合計</b>	103,542	<b>109,634</b>	+6,091
<b>流動負債</b>	22,096	<b>22,898</b>	+802
買掛金	5,331	<b>5,606</b>	+275
短期借入金	1,555	<b>1,373</b>	△181
<b>固定負債</b>	5,497	<b>4,370</b>	△1,126
長期借入金	1,934	<b>1,572</b>	△362
<b>純資産</b>	75,948	<b>82,364</b>	+6,415
<b>負債・純資産合計</b>	103,542	<b>109,634</b>	+6,091
<b>有利子負債合計</b>	5,093	<b>4,226</b>	△866
(有利子負債比率)	4.9%	<b>3.9%</b>	

### 設備投資

#### 今期支社展開

177拠点 209支社 (前期比+4支社)

都島支社 (大阪府)

日立支社 (茨城県) 営業所から昇格

成田支社 (千葉県) 営業所から昇格

春日部支社 (埼玉県) 営業所から昇格

#### 来期支社展開予定

八王子北支社 (東京都) 営業所から昇格

富田林支社 (大阪府) 営業所から昇格

加古川支社 (兵庫県) 営業所から昇格

宮崎南支社 (宮崎県)

#### 車両台数 (個別)

事業用車両 2,780台 (前期比△2.2%)

全車両台数 3,946台 (前期比△2.7%)

## 10. 連結キャッシュフロー計算書



(単位:百万円)		2022.3期(A)	2023.3期(B)	(B) - (A)
		7,916	<b>10,179</b>	+2,262
営業活動によるCF	税引前当期純利益	10,776	<b>12,092</b>	+1,315
	減価償却費	1,286	<b>1,318</b>	+31
	売上債権増減	1,173	<b>275</b>	△898
	仕入債権増減	△94	<b>280</b>	+374
	各種引当金増減	△72	<b>14</b>	+87
	その他	△1,405	<b>228</b>	+1,633
	法人税支払額	△3,748	△ <b>4,030</b>	△281
		△3,073	△ <b>4,624</b>	△1,550
投資活動によるCF	有形固定資産取得	△2,383	△ <b>2,867</b>	△484
	定期預金増減	1	<b>20</b>	+19
	その他	△691	△ <b>1,777</b>	△1,085
		△3,751	△ <b>2,787</b>	+964
財務活動によるCF	短期借入金増減	400	△ <b>430</b>	△830
	長期借入金増減	△964	△ <b>113</b>	+850
	配当金支払	△1,950	△ <b>1,829</b>	+120
	その他	△1,236	△ <b>413</b>	+823
現金及び現金同等物の期末残高		22,806	<b>25,573</b>	+2,767

### 主な設備

◆寮3か所建物  
神戸・横浜・尼崎 9億3百万円

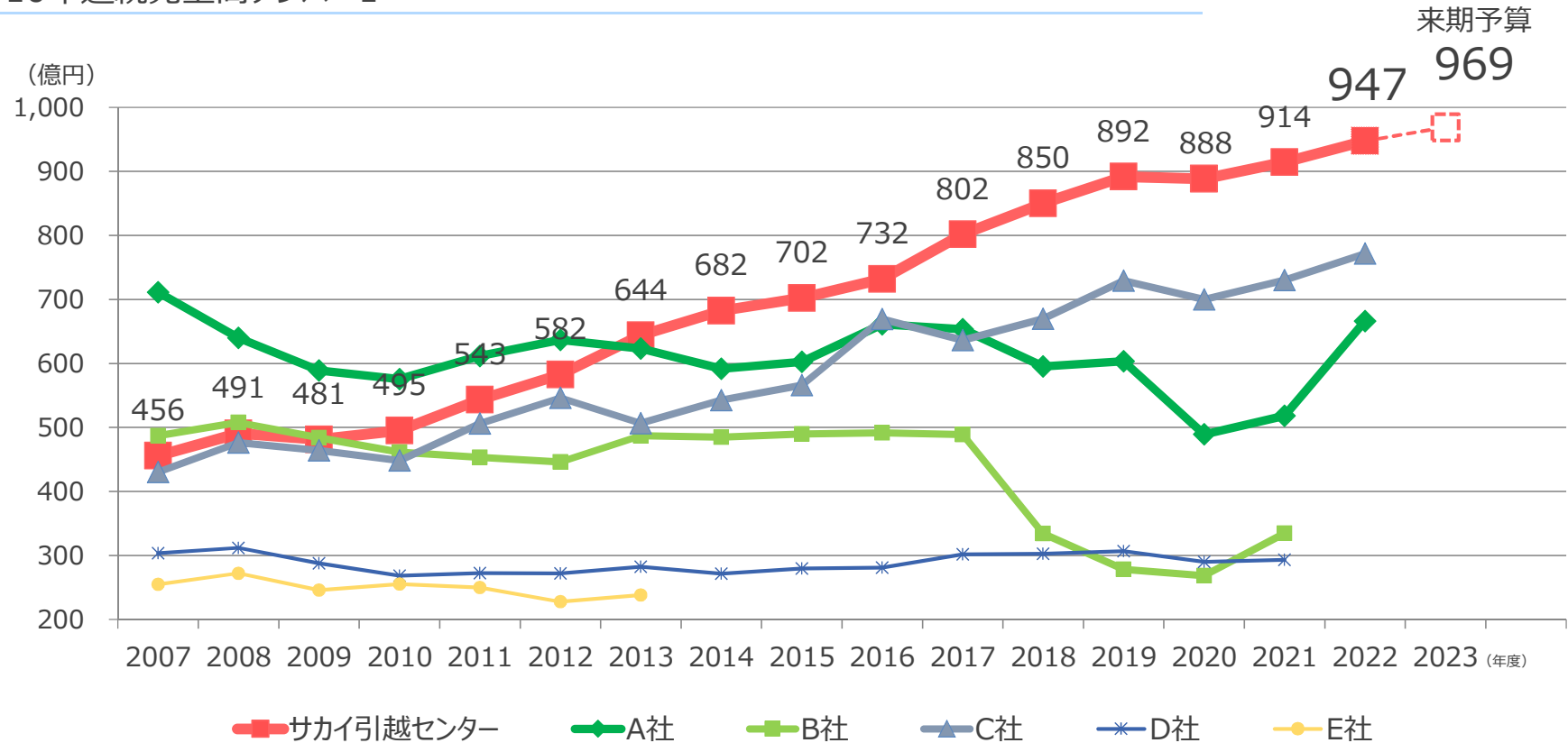
# 成長戦略

---

# 11. 業界を取り巻く環境 ～業績の推移～



## 10年連続売上高ナンバー1

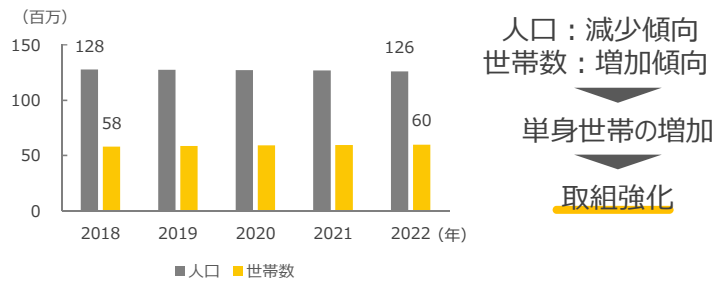


※日経MJ・日本流通新聞・H J引越情報・輸送経済新聞社 他  
 ※引越事業のみ

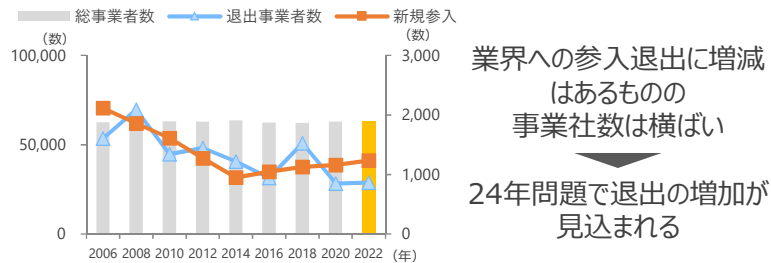


## 12. 業界を取り巻く環境

### 人口・世帯数の動向



### 貨物事業者の推移



### 業界に打ち寄せる波

#### ① 労働環境の変化

2024年問題への対応  
(ドライバーの時間外労働規制)

#### ② ドライバー不足

免許制度の細分化  
押し寄せる高齢化の波  
不人気職種

#### ③ 原価上昇

燃料費の高騰  
運賃交渉のハードルが高い

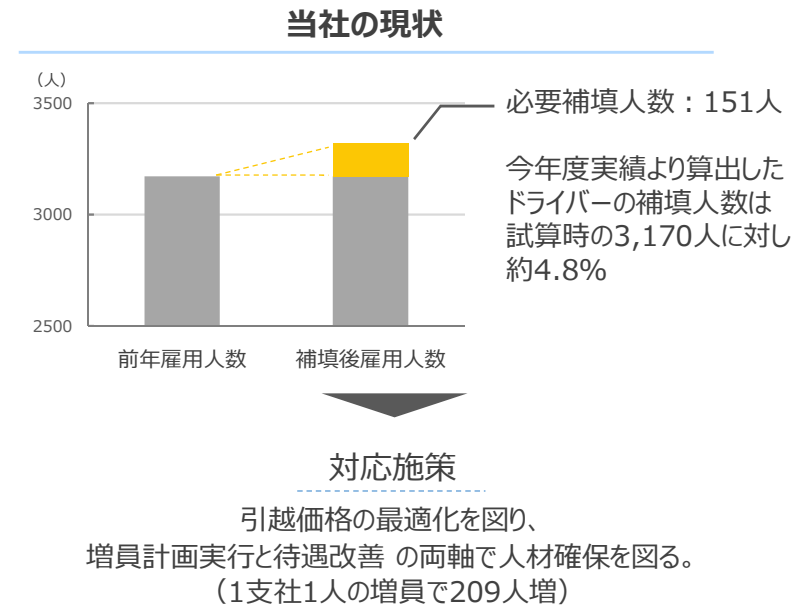
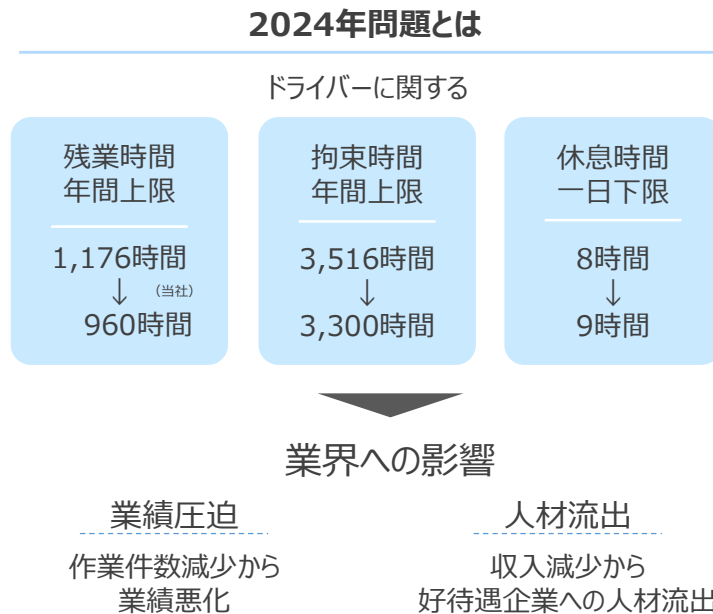
#### ④ 車両確保が困難

一部車種におけるリコールや  
販売停止などによる車両確保難  
※納期遅れや中古車価格の高騰

市場環境は厳しく、適応できない企業の淘汰が進む

## 13. 2024年問題についての当社の状況について

- 制度変更に伴う対応・準備が完了
- 人材確保を全国的に強化し、待遇改善を都市圏を足掛かりに推進する



今回の制度改定を見据え、粛々と対応してまいります

# 14. サカイの成長戦略

5つの指針	2027年3月期 主要KPI	2022年9月	2023年3月期KPI達成状況
<b>価値の訴求</b> KPI 顧客当たり価値 現在の単価水準の向上 (パートナー除く)		評価 ○ 順調	評価 ◎ 裸単価・付帯単価ともに大きく伸長
<b>共創の経営</b> KPI パートナー売上高 42億円		評価 ◎ 好調	評価 ◎ 品質担保に向け計画通り
<b>人材活用</b> KPI エンゲージメントスコア 全体平均 A以上		評価 △ 努力	評価 ○ Bランク：52.4→48.5→51.9 (前回比較：+3.4Pt.)
<b>生産性向上</b> KPI 事務職1人あたり取扱件数 595件/人程度		評価 ○ 順調	評価 ○ 24年に向けた作業件数の抑制により 生産性指数がマイナス
<b>シェア拡大</b> KPI 関東シェア20%		評価 -	評価 △ 計画受注により足踏み
<b>グループ戦略</b> KPI リユース・電気工事・クリーンサービス 各グループ100億円(内部消去前)		評価 -	評価 ○ 住環境メンテナンスも含め堅調

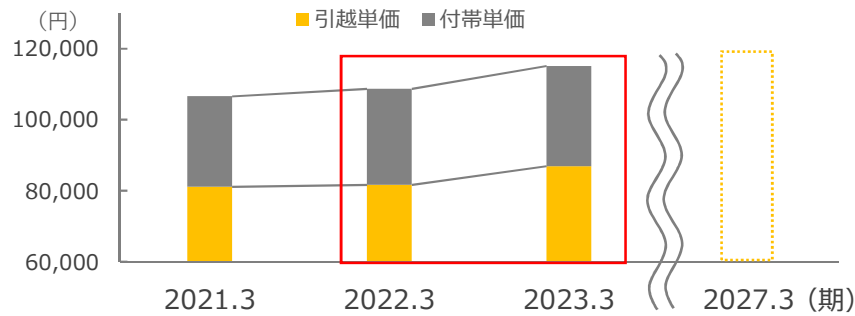
# 15. 価値の訴求 ～世界ーの新生活応援グループを目指して～



## ◎ 引越を基軸としたサービスの展開

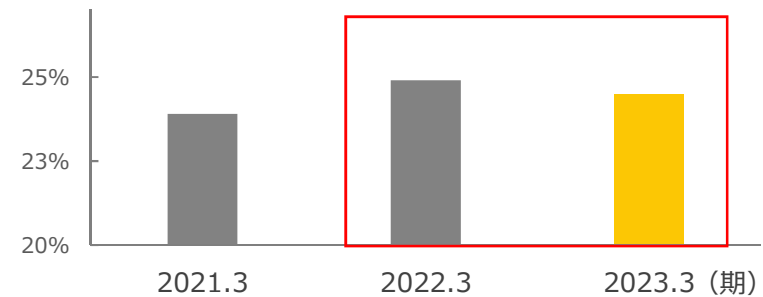


顧客当たり価値の推移



2023.3期 裸単価・付帯単価ともに大きく伸長

単価に占める付帯割合



2023.3期 裸単価伸長率 > 付帯単価伸長率  
裸単価が引越難民報道時に迫る勢い → 適正単価へ

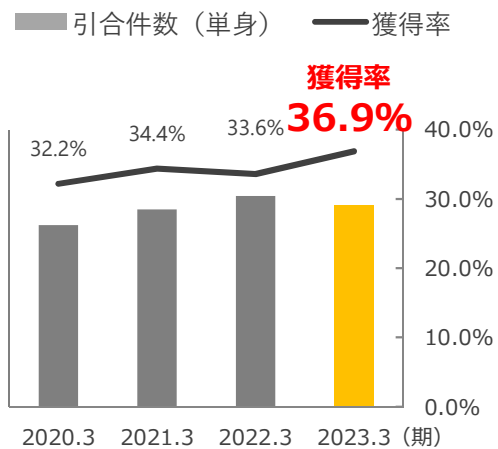
## 16. サカイの成長戦略

5つの指針	2027年3月期 主要KPI	2022年9月	2023年3月期KPI達成状況
<b>価値の訴求</b>	KPI 顧客当たり価値 現在の単価水準の向上 (パートナー除く)	評価 ○ 順調	評価 ◎ 裸単価・付帯単価ともに大きく伸長
<b>共創の経営</b>	KPI パートナー売上高 42億円	評価 ◎ 好調	評価 ◎ 品質担保に向け計画通り
人材活用	KPI エンゲージメントスコア 全体平均 A以上	評価 △ 努力	評価 ○ Bランク：52.4→48.5→51.9 (前回比較：+3.4Pt.)
生産性向上	KPI 事務職1人あたり取扱件数 595件/人程度	評価 ○ 順調	評価 ○ 24年に向けた作業件数の抑制により 生産性指数がマイナス
シェア拡大	KPI 関東シェア20%	評価 —	評価 △ 計画受注により足踏み
グループ戦略	KPI リユース・電気工事・クリーンサービス 各グループ100億円(内部消去前)	評価 —	評価 ○ 住環境メンテナンスも含め堅調

## 17. 共創の経営 ～パートナー企業の概要、引越品質の確保～

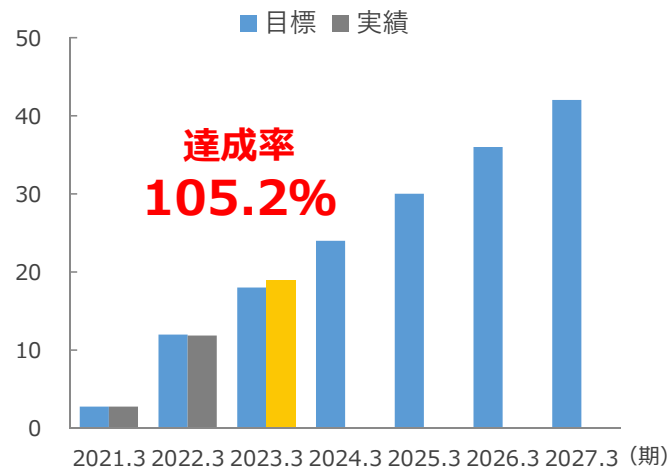
- まごころ品質をより多くのお客様へお届けするため、パートナー企業と協力
- 単身の引合件数は低下したものの獲得率が向上。アンケート評価をフィードバック（品質を担保）
- パートナー企業向けに研修を開催し、技術スキルの向上やマナー、事故防止等の教育を実施

### 単身の引合



引合件数については、受注制限により減少  
獲得件数、獲得率ともに増加

### パートナー売上実績



2023.3期 売上目標 18億円  
2022.3期より計画的に売上の拡大

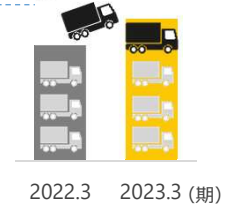
### 品質・技術の担保

#### パートナー車両台数

前期比

**122.3%**

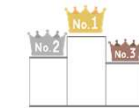
品質を担保する為  
台数を徐々に増加



#### 研修と評価制度



パートナー向け研修



ランキング表彰

アンケート良い率約90%：前期と同水準維持  
表彰制度の実施：アンケート評価をポイント換算

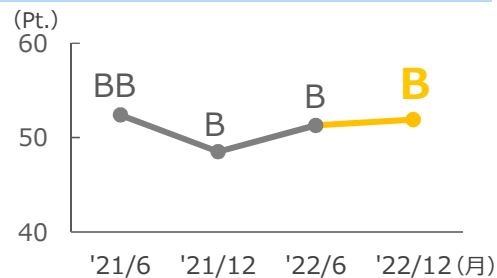
## 18. サカイの成長戦略

5つの指針	2027年3月期 主要KPI	2022年9月	2023年3月期KPI達成状況
<b>価値の訴求</b>	KPI 顧客当たり価値 現在の単価水準の向上 (パートナー除く)	評価 ○ 順調	評価 ◎ 裸単価・付帯単価ともに大きく伸長
共創の経営	KPI パートナー売上高 42億円	評価 ◎ 好調	評価 ◎ 品質担保に向け計画通り
<b>人材活用</b>	KPI エンゲージメントスコア 全体平均 A以上	評価 △ 努力	評価 ○ Bランク : 52.4→48.5→51.9 (前回比較 : + 3.4Pt.)
生産性向上	KPI 事務職 1 人あたり取扱件数 595件/人程度	評価 ○ 順調	評価 ○ 24年に向けた作業件数の抑制により 生産性指数がマイナス
シェア拡大	KPI 関東シェア20%	評価 —	評価 △ 計画受注により足踏み
グループ戦略	KPI リユース・電気工事・クリーンサービス 各グループ100億円(内部消去前)	評価 —	評価 ○ 住環境メンテナンスも含め堅調

## 19. 人材活用 ～働きがいの創出～

- エンゲージメントサーベイにて問題点を可視化 Aランクに向けて改善中

### エンゲージメントスコア推移



----- 強み -----  
 会社基盤 / 事業内容 など

----- 弱み -----  
 施設環境 / 制度待遇 など

### 全社平均スコアAに向けて

#### IT設備環境

ネットワーク改修を行い、勤務環境の改善を実施し、働きやすさの追求、システム投資を行う

#### 社員寮の整備



昨年度完成の寮にはネット環境、宅配ボックスや食事提供設備を配備

#### 女性活躍

今期初めて女性現業会議を開催  
 全国から女性ドライバーが集まり、環境改善に資するディスカッションを行った女性の相談窓口の設置

#### まごころ学校 開校



#### 制服の改定

女性向けの制服開発  
 ハーフパンツ正式導入

#### 給与体系の変更

関東圏を足がかりに給与体系を変更

#### サカイアプリでの情報発信



社員の要望によりアプリを導入し社内情報を発信



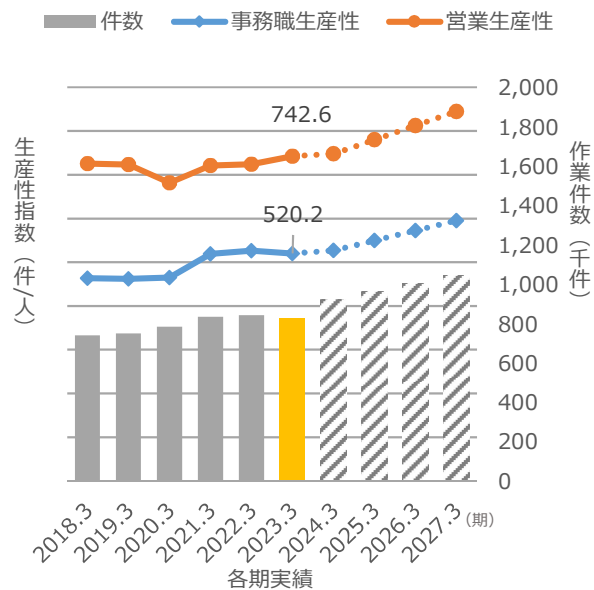
## 20. サカイの成長戦略

5つの指針	2027年3月期 主要KPI	2022年9月	2023年3月期KPI達成状況
<b>価値の訴求</b>	<b>KPI</b> 顧客当たり価値 現在の単価水準の向上 (パートナー除く)	評価 ○ 順調	評価 ◎ 裸単価・付帯単価ともに大きく伸長
共創の経営	<b>KPI</b> パートナー売上高 42億円	評価 ◎ 好調	評価 ◎ 品質担保に向け計画通り
人材活用	<b>KPI</b> エンゲージメントスコア 全体平均 A以上	評価 △ 努力	評価 ○ Bランク：52.4→48.5→51.9 (前回比較：+3.4Pt.)
<b>生産性向上</b>	<b>KPI</b> 事務職 1人あたり取扱件数 595件/人程度	評価 ○ 順調	評価 ○ 24年に向けた作業件数の抑制により 生産性指数がマイナス
シェア拡大	<b>KPI</b> 関東シェア20%	評価 —	評価 △ 計画受注により足踏み
グループ戦略	<b>KPI</b> リユース・電気工事・クリーンサービス 各グループ100億円(内部消去前)	評価 —	評価 ○ 住環境メンテナンスも含め堅調

## 21. 生産性の向上

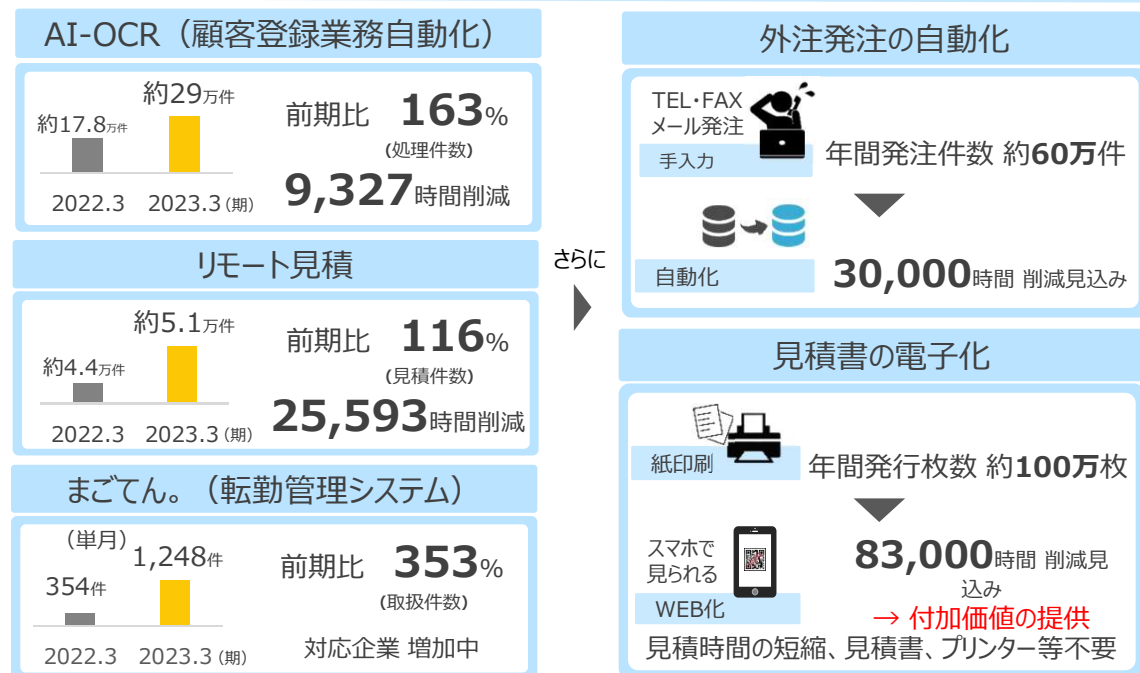
- 計画受注による引越件数の減少から事務職における生産性指数は低下
- 事務職人数の適正化においては順調に推移した
- 前期に引き続きデジタルソリューションを通じて生産性の向上に努めると共に、今後の組織最適化を目指す

### 作業件数に見た生産性



Copyright © 2023 Sakai Moving Service Co., Ltd.

### ペーパーレスの推進、業務効率向上



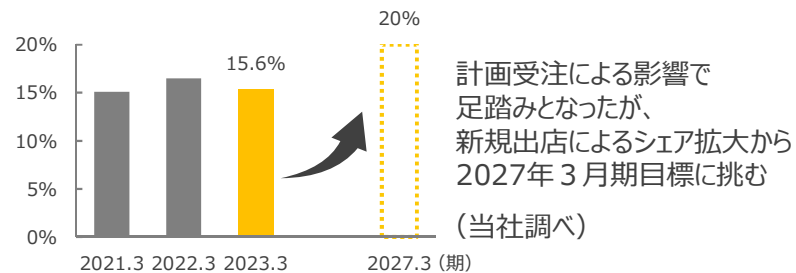
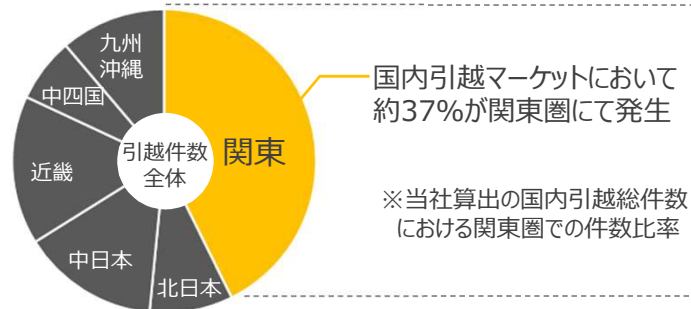
## 22. サカイの成長戦略

5つの指針	2027年3月期 主要KPI	2022年9月	2023年3月期KPI達成状況
<b>価値の訴求</b>	<b>KPI</b> 顧客当たり価値 現在の単価水準の向上 (パートナー除く)	評価 ○ 順調	評価 ◎ 裸単価・付帯単価ともに大きく伸長
共創の経営	KPI パートナー売上高 42億円	評価 ◎ 好調	評価 ◎ 品質担保に向け計画通り
人材活用	KPI エンゲージメントスコア 全体平均 A以上	評価 △ 努力	評価 ○ Bランク：52.4→48.5→51.9 (前回比較：+3.4Pt.)
生産性向上	KPI 事務職 1人あたり取扱件数 595件/人程度	評価 ○ 順調	評価 ○ 24年に向けた作業件数の抑制により 生産性指数がマイナス
<b>シェア拡大</b>	<b>KPI</b> 関東シェア20%	評価 ー	評価 △ 計画受注により足踏み
グループ戦略	KPI リユース・電気工事・クリーンサービス 各グループ100億円(内部消去前)	評価 ー	評価 ○ 住環境メンテナンスも含め堅調

## 23. シェア拡大

- 全国の引越需要における約37%が関東圏で発生し、マーケットシェアにおいては15.6%のシェアを獲得
- 関東エリアをはじめとする勢力的な新規出店によりシェア獲得を目指す

関東エリアシェア



関東戦略の加速

- 関東への大規模なリソース配分  
→コロナ禍では従業員から抵抗があった関東応援を、今期からは積極的に実施 (関東応援100万円支給プロジェクト)

出店計画

- 2023年3月期：都島、春日部、成田、日立  
 2024年3月期：八王子北 (東日本)  
 富田林、加古川 (西日本)  
 宮崎南 (九州)  
 エリア分割：中国ブロックの分割



## 24. シェア拡大 ～法人チャネル～

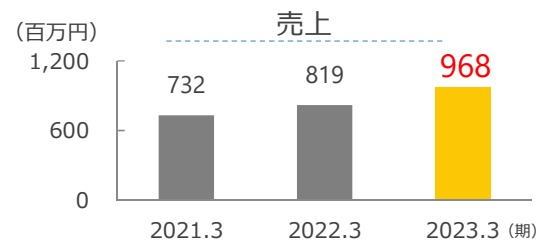
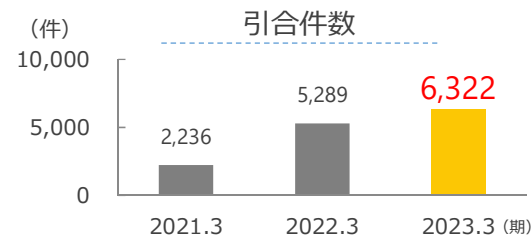
- BtoBチャネルにおける積極的取組で多角的な引越サービス拡充を展開
- オフィス移転、大型移転や行政からのご依頼にも柔軟に対応し、引合件数、売上ともに堅調に推移

### 獲得実績



今後も行政含めオフィス移転等の  
大型移転作業の取り込みを行う

### オフィス移転 実績



引合件数、売上共に堅調に推移  
2024年3月期予測：14億円に到達

### 新たな取り組み

入札案件にて確定申告の会場設営や  
選挙投票所の設営などを獲得

24年3月期も大規模な一斉入居の  
入札、獲得から、多角的なサービス展  
開を多くのお客様へ提供する

✓ 東京オリンピック跡地の再開発案件  
(約5,500戸)

✓ 浜松医療センター新病院棟工事



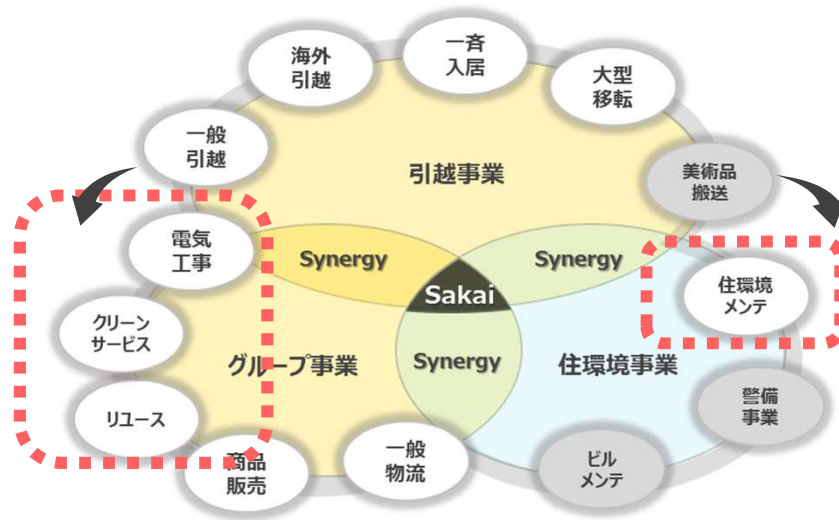
※写真はイメージです

## 25. サカイの成長戦略

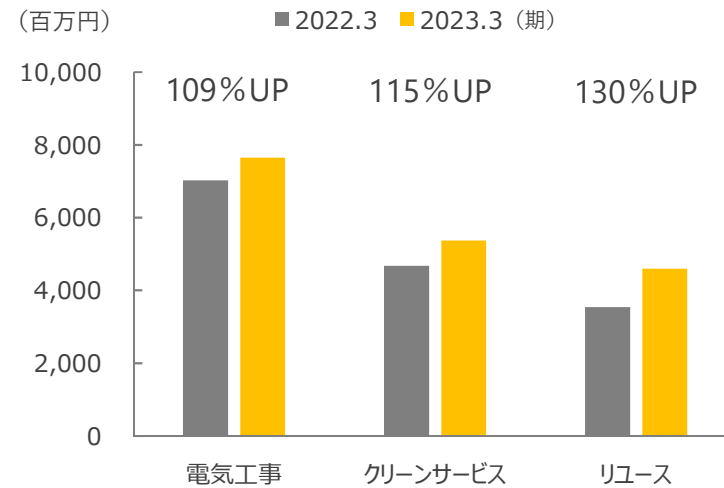
5つの指針	2027年3月期 主要KPI	2022年9月	2023年3月期KPI達成状況
<b>価値の訴求</b>	KPI 顧客当たり価値 現在の単価水準の向上 (パートナー除く)	評価 ○ 順調	評価 ◎ 裸単価・付帯単価ともに大きく伸長
共創の経営	KPI パートナー売上高 42億円	評価 ◎ 好調	評価 ◎ 品質担保に向け計画通り
人材活用	KPI エンゲージメントスコア 全体平均 A以上	評価 △ 努力	評価 ○ Bランク：52.4→48.5→51.9 (前回比較：+3.4Pt.)
生産性向上	KPI 事務職1人あたり取扱件数 595件/人程度	評価 ○ 順調	評価 ○ 24年に向けた作業件数の抑制により 生産性指数がマイナス
シェア拡大	KPI 関東シェア20%	評価 -	評価 △ 計画受注により足踏み
<b>グループ戦略</b>	KPI リユース・電気工事・クリーンサービス 各グループ100億円(内部消去前)	評価 -	評価 ○ 住環境メンテナンスも含め堅調

## 26. サカイの成長戦略 ～グループ戦略～

- 引越を基軸としたグループ経営で**長期的顧客接点を維持し**、引越しを含めた自社市場を創造する
- カスタマージャーニーを自社グループ内で完結させることで、顧客価値を増やします
- 引越市場における更なるチャネル拡充を進める  
グループ売上高合計1,400億を目指して



グループ売上高



※内部消去前

## 27. グループ戦略 ～電気工事～

### 電気工事の現在と今後

- ・引越顧客の電気工事事業（サカイ付帯作業売上）が売上の主力
- ・引越関連が9割

#### シナジーを加速させる施策

#### 電気工事業（オプション売上）

引越のタイミングで  
エアコンをお預かりし洗浄

#### 物販

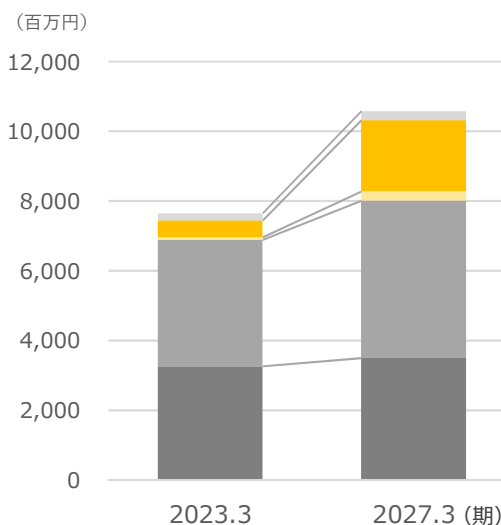
引越顧客に直接エアコンを販売  
※昨年実績3,000台  
物販子会社40,000台

#### 経営を加速させる施策

#### 法人（引越以外のチャネルを増やす）

- ・不動産管理会社から委託を受け、定期的なエアコン洗浄や交換を実施
- ・大手家電メーカー製エアコンの取付業務を受託

### セグメント別売上目標



- 物販
- 法人
- ネット
- 電気工事業（オプション売上）
- 電気工事業（サカイ付帯作業売上）

### エリア展開

- ・12支店：電気工事現業員駐在 / 事務拠点  
(宮城 / 東京 / 千葉 / 埼玉 / 神奈川 / 愛知 / 京都 / 大阪 / 兵庫 / 広島 / 福岡 / 鹿児島)
- ・4工場：エアコンクリーニング作業  
(東京 / 愛知 / 大阪 / 福岡)
- ・2022年5月 東北支店 開設



#### 今後のエリア展開

2025年3月期以降：北大阪、東京北、福岡東  
静岡、北海道 ※営業所含む





## 28. グループ戦略 ～リユース～

### 仕入れサイクルにおける当社の強み

既存型仕入 …… 仕入れに運送コストがかかる  
 サカイ仕入 …… 引越タイミングで仕入（お客様・サカイともにメリット）



引越時に不要品を引き取ることができるのが強み

### 今後の展開

#### 出張買取

…小物買取の強化・新規顧客へのアプローチ

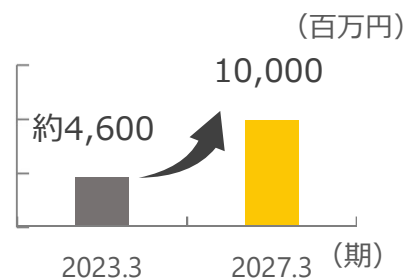
#### エリア戦略

…高額品（ブランド品等）の都市集約

#### グループシナジー

…サカイグループ顧客データを活用  
 >>> 営業機会（タイミング）の前倒し

### 売上目標



随時店舗展開と  
M&Aを実施

### 店舗展開

#### 📍 (株)ジェイランド【40店舗】

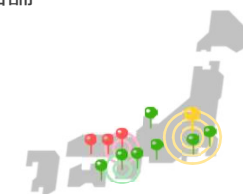
近畿圏：33店舗  
 千葉 埼玉 愛知 三重 石川 徳島：各1店舗  
 新規：2023年4月 大阪八尾 開設

#### 📍 (株)キッズドリーム【16店舗】

近畿圏：13店舗  
 岡山：2店舗 広島：1店舗

#### 📍 サカイ引越センターリユース事業部【6店舗】

※関東をメインに展開



## 29. グループ戦略 ～クリーンサービス～



### 現在の取り組み

レンタル事業

ハウスクリーニング事業

家事代行事業

害虫駆除事業

総売上額  
49 億円

- ・ レンタル事業が売上の6割を占める
- ・ 空気洗浄機フィルター交換やマット交換等のレンタル事業からハウスクリーニング事業や害虫駆除の送客を得る

ダスキンフランチャイズ加盟店のうち  
【レンタル部門全国2位】

### 今後の展開

#### シナジーを加速させる施策

##### 不動産管理会社との提携

定期的なハウスクリーニング売上確保

##### グループシナジー活用（引越）

B to C事業への参入

→体制が整い次第、見積時に提案

#### 経営を加速させる施策

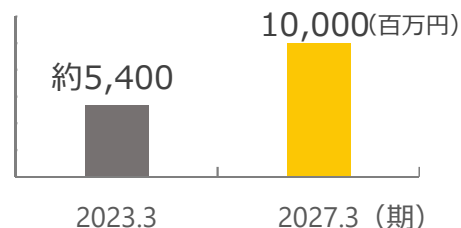
##### 家事代行・ハウスクリーニング

高単価お掃除サービス提案強化

##### 全国展開

今後、家事代行サービスを

首都圏・都市圏に展開



### 店舗展開

#### (株)SDホールディングス

✓ダスキンのフランチャイジー

・・・千葉・埼玉・神戸を中心に

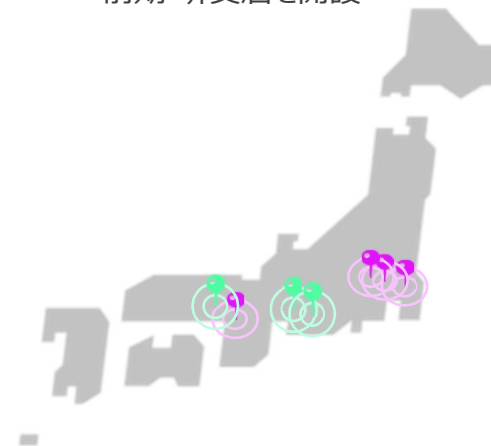
10拠点を展開

#### (株)クリーン・システム

✓入退去に伴うクリーニング事業

・・・中部地方を中心に5店舗を展開し

前期 堺支店を開設



## 30. グループ戦略 ～株式会社キャンディルとのシナジー～



- 足元のコストシナジー最大化と中長期的な販売シナジー拡張に向け取り組みを推進
- キャンディルグループとサカイグループのシナジー創出に向け、提携推進委員会を設置

### 販売シナジー領域

#### 引越付帯作業

- 入居タイミングでのキッチン、風呂場、洗面所やトイレ等への水まわりコーティング施工

- 顧客体験の向上に向け、更なるサービス拡充を図る



#### オフィス内装工事

- 事務所移転に伴う内装工事やサカイグループの物件改修等で連携



### コストシナジー領域

#### 各種データ連携

- 引越付帯作業や物損事故対応をシームレスかつ迅速に行うためシステム上でのデータ連携を実施



### Pick Up

#### 水まわりコーティング

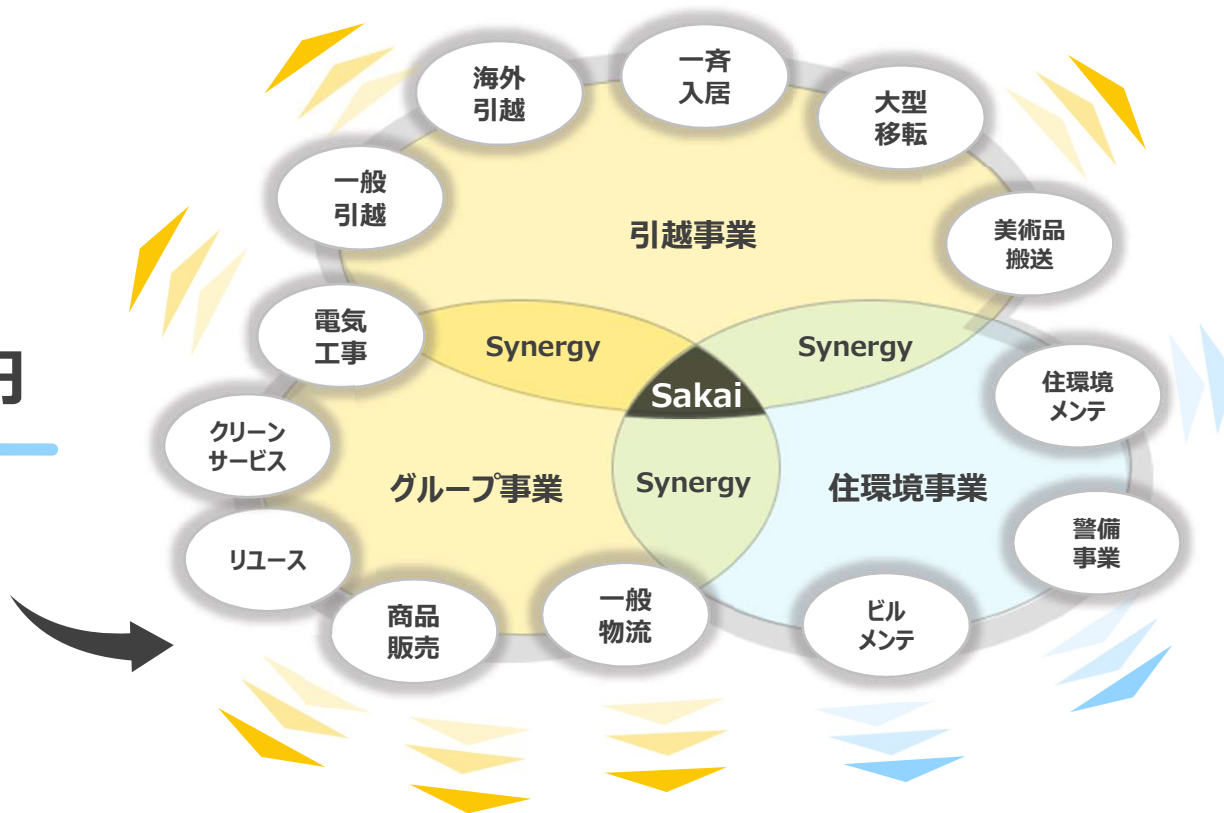
- サービス開始後、1,000件を超えるお客様を送客し、両社の業績向上と価値の訴求に寄与



# 31. 今後のグループ戦略

2027年3月期  
**1,400** 億円

グループシナジー = 利益の創出



積極的なM&Aを実施し、世界一の新生活応援グループを目指す

# 業績予想

---

## 32. 連結業績予想

- ・ リユース事業に株式会社キッズドリームが連結対象に
- ・ 株式会社新世紀サービス（商品販売）も連結対象に

(単位:百万円)	2023.3期		前期比	セグメント別 (単位:百万円)	売上高	経常利益
	実績	2024.3期 予想				
売上高	109,556	<b>113,789</b>	+3.9%	引越業	96,924	10,630
営業利益	11,845	<b>12,437</b>	+5.0%	電気工事業	4,585	584
経常利益	12,080	<b>12,707</b>	+5.2%	クリーンサービス事業	5,658	670
親会社株主に帰属する 当期純利益	8,210	<b>8,897</b>	+8.4%	リユース事業	5,741	62
EPS	403.85	<b>437.67</b>	+8.4%	物販及びその他	881	761
ROE	10.4%	<b>10.8%</b>	+4.2%	総計	113,789	12,707
配当	95円	<b>105円</b>	+10円			

### 33. 個別業績予想



(単位:百万円)	2023.3期 実績	2024.3期 予想	前期比
売上高	95,760	<b>98,000</b>	+2.3%
売上総利益	37,497	<b>38,416</b>	+2.5%
営業利益	10,411	<b>10,682</b>	+2.6%
営業利益率	10.9%	<b>10.9%</b>	+0.0Pt.
経常利益	10,734	<b>10,950</b>	+2.0%
当期純利益	7,169	<b>7,334</b>	+2.3%
純利益率	7.5%	<b>7.5%</b>	+0.0Pt.

チャネル別 (単位:百万円)	2023.3期	2024.3期
一般	14,395	14,777
インターネット	34,497	35,304
法人	45,866	46,939
その他	1,001	980
<b>合計</b>	<b>95,760</b>	<b>98,000</b>

## 34. 財務戦略と投資方針

- 投資・配当の考え方を見直し、企業価値最大化のためのバランスをとる

### 配当

- 従来からの安定配当を維持しつつ、連続増配の実現を目指す
- 2023.3期は、一株当たり【95円】を予定
- 来期の配当につきましては、【105円】を予定

### 成長投資

- 生産性向上のためのIT投資（DX）やマーケティング投資にシフト
- 従来からの出店投資は、エリアを厳選し、所有に拘らずに実施
- 「新生活応援グループ」に向けたM&Aも検討
- 投資実行にあたっては資本生産性を考慮する



## 35. 株主優待

- 安定配当で増配していく予定

	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期 予想
EPS	435.95	374.93	327.87	403.85	<b>437.67</b>
配当	60円	80円	90円	95円	<b>105円</b>
(うち特別配当)	10円	※30円	—	—	—
配当性向	13.8%	21.3%	27.5%	23.5%	<b>24.0%</b>

※2021年3月期は、記念配20円含む

### 株主優待

100株以上

6月 岩手県産米ひとめぼれ 5 kg  
または  
堺市世界遺産保全活用推進基金への寄附

300株以上

6月 岩手県産米ひとめぼれ 5 kg  
または  
堺市世界遺産保全活用推進基金への寄附  
11月 岩手県産米ひとめぼれ 5 kg



# ESGの取り組み

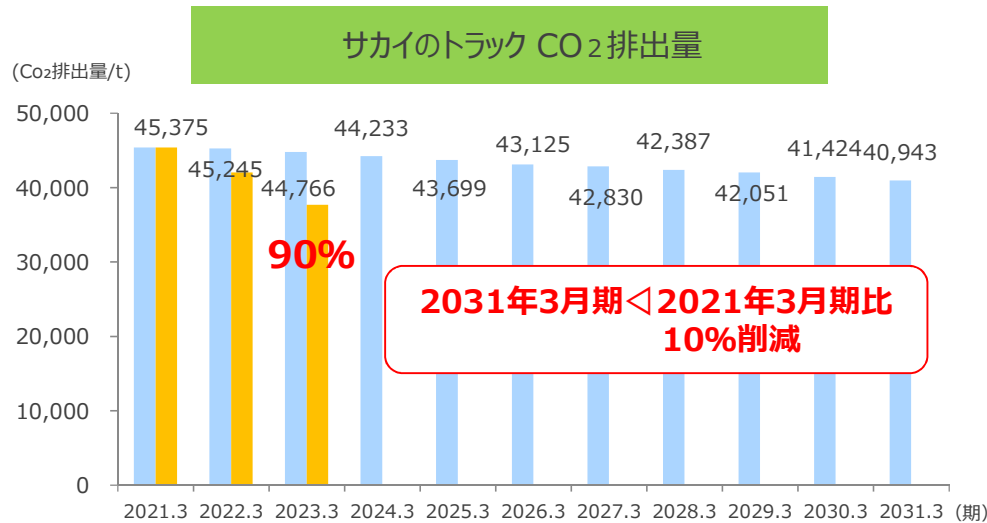
---

## 36. ESGの取り組み



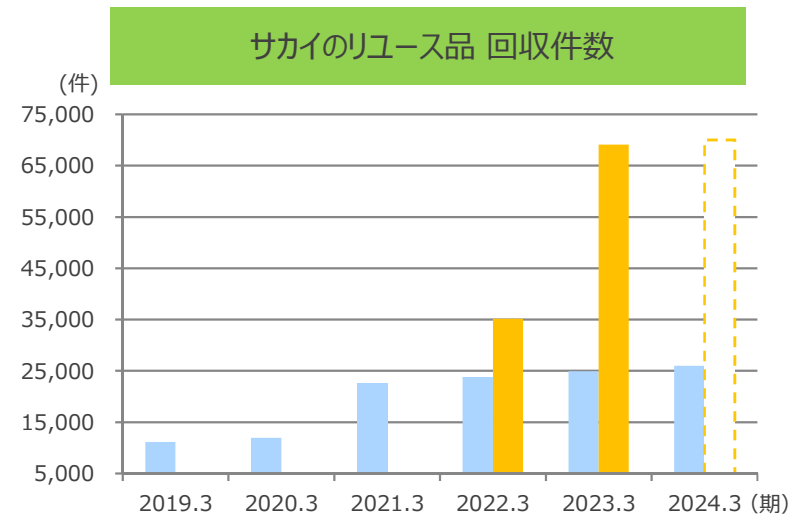
➤ 「脱炭素化」 運送業界において、最重要課題である CO<sub>2</sub>排出量削減 2030年を目指して

➤ サカイグループだから実現！引越を通じて、「脱炭素化」への取り組みに



### ➤ CO<sub>2</sub>排出量の減少

前期比90%となったが、パートナーや備車の利用も複合的な要因と考えられる。将来的には自社トラックのみではなく、視野を広げCO<sub>2</sub>削減に取り組んで行く



### ➤ リユース品 回収件数 大幅増

店舗展開、スタッフ教育を徹底  
サカイ引越センター営業スタッフによる告知強化等によりシナジー効果を発揮

## 37. ESGの取り組み



➤ 健康経営優良法人2023  
4年連続認定



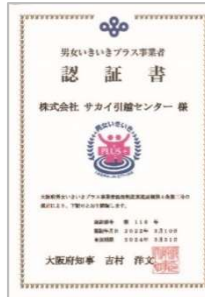
➤ スポーツエールカンパニー認定



➤ 滋賀大学との産学連携協定を締結



➤ 大阪府男女いきいきプラス  
事業者認証



➤ 三重県と包括協定を締結



➤ 堺市世界遺産保全  
活用推進基金への寄附



## 38. ESGの取り組み



### ➤ 備蓄食料の一部を、フードバンクへ寄附



### ➤ フードドライブの取り組みを継続



### ➤ 堺市総合防災センターへの物資輸送訓練に参加



### ➤ 近畿地方整備局堺市合同総合防災訓練 9年連続参加



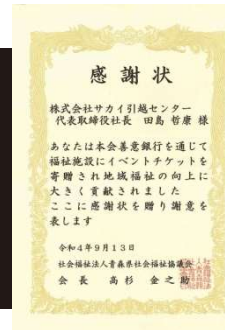
# 39. ESGの取り組み



## プロによる子供バスケット教室への協賛



## 浅田真央アイスショー「BEYOND」チケット寄附



## 音楽を通じた子育て支援



## 奨学金支援制度の創設



## ソーラーパネルの導入 LED照明の導入



## 献血を実施



令和5年2月3日  
株式会社サカイ引越センター 様

献血結果報告書

本日献血にご協力いただいた皆様、誠にありがとうございました。  
ご献血して、献血の励みを下すに努めてまいります。

献 血

献 血 者 数	175 名
採 血 者 数 計	139 名
400ml 採血数	136 名
200ml 採血数	3 名
献血パック	1 名

(献血者数) ( )

今後とも献血運動により一層のご協力をお願い申し上げます。

大阪府善行奨学金センター  
 東店 東区一軒 TEL: 0120-326759  
 北大阪事業所 TEL: 0120-726759  
 京大阪事業所 TEL: 0120-736759

資料名称 選定

## 40. 四半期売上・件数・単価・経常利益



	売上高		経常利益		取扱引越件数		単価		
	(百万円)	前年同期比	(百万円)	前年同期比	(件)	前年同期比	(百円)	前年同期比	
2020.3期	4~6月	24,664	+5.7%	5,082	+7.5%	203,023	+2.8%	1,207	+2.8%
	7~9月	19,493	+8.0%	1,517	+15.9%	183,626	+3.4%	1,052	+4.5%
	10~12月	18,647	+2.6%	1,205	△8.9%	186,578	+2.5%	990	+0.1%
	1~3月	27,018	+3.6%	2,823	△9.3%	210,453	+9.6%	1,275	△5.5%
2021.3期	4~6月	23,158	△6.1%	4,021	△20.9%	207,377	+2.1%	1,108	△8.2%
	7~9月	19,552	+0.3%	1,556	+2.6%	199,902	+8.9%	969	△7.9%
	10~12月	19,236	+3.2%	1,295	+7.4%	199,336	+6.8%	956	△3.4%
	1~3月	27,561	+2.0%	3,897	+38.1%	227,230	+8.0%	1,205	△5.5%
2022.3期	4~6月	24,964	+7.8%	3,636	△9.6%	220,061	+6.1%	1,127	+1.7%
	7~9月	19,894	+1.7%	1,352	△13.1%	200,289	+0.2%	985	+1.6%
	10~12月	19,724	+2.5%	1,204	△7.0%	205,322	+3.0%	951	△0.5%
	1~3月	27,556	△0.0%	4,338	+11.3%	215,959	△5.0%	1,267	+5.1%
2023.3期	4~6月	26,535	+6.3%	4,392	+20.8%	218,667	△0.6%	1,203	+6.8%
	7~9月	20,734	+4.2%	1,206	△10.8%	191,565	△4.4%	1,069	+8.5%
	10~12月	20,560	+4.2%	1,272	+5.6%	200,644	△2.3%	1,011	+6.3%
	1~3月	27,930	+1.4%	3,862	△11.0%	212,381	△1.7%	1,302	+2.8%

## 41. 会社概要

- 商号 株式会社サカイ引越センター  
(Sakai Moving Service Co.,Ltd.)
- 創業 1971年11月(昭和46年)
- 設立 1979年9月19日(昭和54年)
- 本社 〒590-0823 大阪府堺市堺区石津北町56番地  
56,ishidu-kitamati,sakai-ku,sakai city,osaka 590-0823,Japan
- 主な事業内容 引越運送、引越付帯サービス業務
- 資本金 4,731百万円
- 発行済株式数 21,162,000株
- 代表者 代表取締役社長 田島 哲康
- 従業員数 6,070名
- 決算期 3月31日
- 上場市場 東京証券取引所 市場第一部(現プライム市場)  
2007年 3月1日(平成19年)
- 証券コード番号 9039
- 株主数 6,517名

2023年3月31日現在



本資料は当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。

本資料を作成するに当たっては正確性を期すため慎重に行なっておりますが、完全性を保証するものではありません。  
本資料の情報によって生じた障害や損害については、当社は一切責任を負いません。

本資料に記載されている将来の業績に関する見通しは、公表時点で入手可能な情報に基づく将来の予測であり、潜在的なリスクや不確定要素が含まれています。そのため、実際の業績はさまざまな要素により、記載された見通しと大きく異なる結果となり得ることをご承知おきください。