

2020年度決算説明会

2021年5月11日 株式会社サカイ引越センター

本日お伝えしたいこと

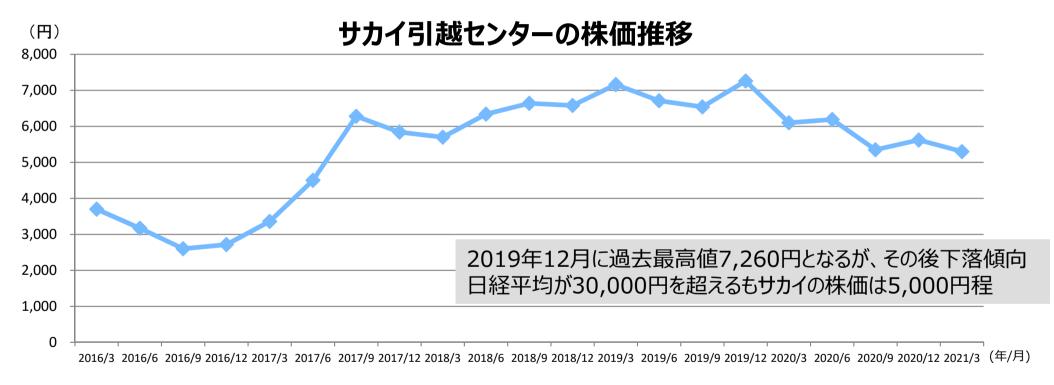


- 2020年度は売上目標の達成は若干叶わなかったものの、競合他社が軒並み苦戦する中、競争力の維持・ 向上を図ることができたと考えている。
- 一方で、資本市場からは当社の実力・企業価値が十分評価されていないと認識している。
 新型コロナの環境下においても力強く改革を進めており、成長に手応えを感じている。
 資本市場とのコミュニケーションが不足していたことに問題があると反省し、今回はパートナー企業との連携を軸に中長期の経営戦略を示したい。
 - 引越需要が安定推移する中、サカイは「シェアと収益性」の同時追求により企業価値向上を目指す
 - 核となるのは、パートナー企業の活用・顧客価値向上・生産性向上の各テーマであり、根底にある人材の 活力 = 働きがいの創出に注力する
 - 加えて、「新生活応援グループ」を目指したグループ戦略を本格化させる。具体的には、家電販売・電気工事事業、リユース事業やクリーンサービス事業等、引越周辺の顧客ニーズ創出を加速する
 - 成長を支える財務方針も見直す。財務健全性に考慮しつつも、次世代のサカイに向けた成長投資と配当をバランスよく実施していく
- 生産性改善等、一部施策は2020年度内に着手済み。今期も本格的な施策展開を推進し、短期業績のみならず中長期の企業価値最大化を図る

1. 資本市場の評価に対する認識



▶ 過去2年の株価推移は、自社の企業価値が十分に評価されていないと考えている



経営戦略、財務方針を明確化し、新たな成長を目指していく 同時に投資家様の理解度の深化および対話を進めるためIR姿勢を見直す

2. 連結決算概要



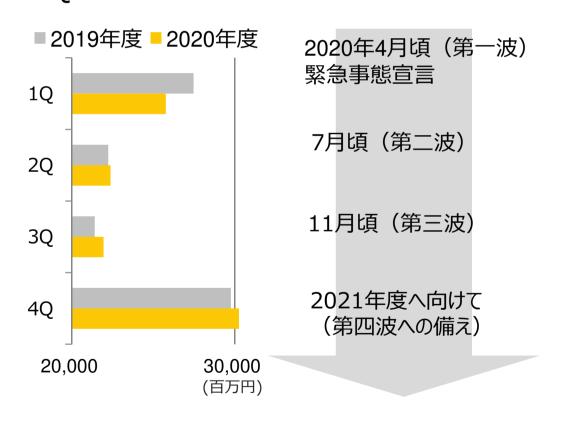
▶ 2020年度は、新型コロナの影響により法人の転勤需要が落ち込んだが、インターネットによる 受注などで件数を取り込み、売上高前年対比0.5%減、経常利益1.7%増

<u>(</u> 単位:百万円)	2019年度 実績	2020年度 実績	前年 増減比	計画 増減比
売上高	100,859	100,333	△0.5%	△0.5%
営業利益	11,184	11,132	△0.5%	△0.5%
経常利益	11,527	11,728	+1.7%	+1.6%
(親会社株主に帰属する) 当期純利益	8,951	7,697	△14.0%	+2.6%
EPS	435.95	374.93	△14.0%	+2.6%
ROE	14.5%	11.2%	△23.0%	
配当	60円	80円	+20円	-

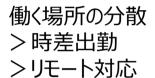
3. 新型コロナウイルスの影響と対応



▶ 新型コロナの影響で第1Qは売上が前年より6.2%減少したが、リモート対応などを実施し、 2Q以降は回復し、売上も前年比増加。









全社ポスター掲示 訪問時の消毒徹底



トラックに抗菌・抗ウイルス無光触媒加工の実施(2021年6月全トラック実施完了予定)





▶電気工事、クリーンサービス事業は、新型コロナの影響等を受けて減収も リサイクル事業は好調

<u>(</u> 単位:百万円)	2019年度	2020年度	増減比
引越事業	89,180	88,844	△0.4%
電気工事事業	3,681	3,668	△0.4%
クリーンサービス事業	4,482	4,220	△5.9%
リサイクル事業	3,025	3,094	+2.3%
その他	489	505	+3.3%
合計	100,859	100,333	△0.5%

(注) 金額は内部消去後の外部売上高です。

電気工事事業

サカイの件数増加に伴い売上減少 (内部消去前は増収 約3億円) 外注比率の増加により利益率は減少

クリーンサービス事業

新型コロナの影響を受け得意先が休業を 余儀なくされ影響大 空気清浄器の入替費用で費用増加

リサイクル事業

買い取り専門店は休業を余儀なくされたが 路面店の販売増により純利益増 金相場の上昇で貴金属買取が好調 (買取金額前期比+19.4% 1.2億円)





> 繁忙期に新型コロナの影響を受け前半は苦戦したが、 2020年度売上高は前期比0.3%減に留め、経常利益は前期比1.3%増

<u>(</u> 単位:百万円)	2019年度	2020年度	増減比
売上高	89,823	89,509	△0.3%
営業利益	10,388	10,266	△1.2%
営業利益率	11.6%	11.5%	<u> </u>
経常利益	10,629	10,771	+1.3%
純利益	8,435	7,124	△15.5%
純利益率	9.4%	8.0%	△1.4pt.

引越単価:106,550円 (前年同期比 6.4%減) 取扱引越件数:833,845件 (前年同期比 6.4%増)

純利益は2019年度の 退職引当金戻入益 (特別利益約19億円) の影響を除けば、0.7pt.増

6. チャネル別売上高



▶ 新型コロナの影響により法人需要、特に転勤事業が落ち込んだが、インターネットによる受注などで件数増加し引越売上は0.3%減に留める

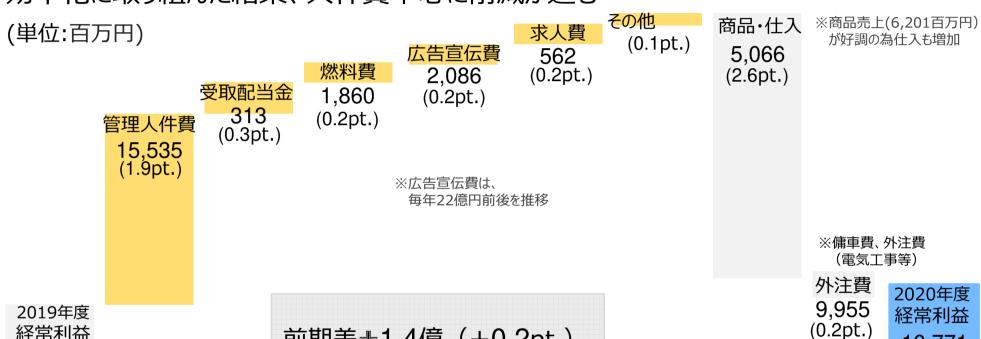
<u>(</u> 単位:百万円)	2019年度	2020年度	増減比
売上高	89,823	89,509	△0.3%
	13,123	13,319	+1.5%
インターネット	29,979	32,778	+9.3%
法人	46,078	42,748	△7.2%
うち事業会社※	18,564	16,189	△12.8%
その他	642	663	+3.2%

※転勤事業影響額:約△2,374百万円

7. 経常利益率の変動要因分析



> 効率化に取り組んだ結果、人件費中心に削減が進む



2019年度 経常利益 10,629 (11.8%)

前期差♣1.4億(+0.2pt.)

件数増加によるプラス:53億円単価下落によるマイナス:60億円

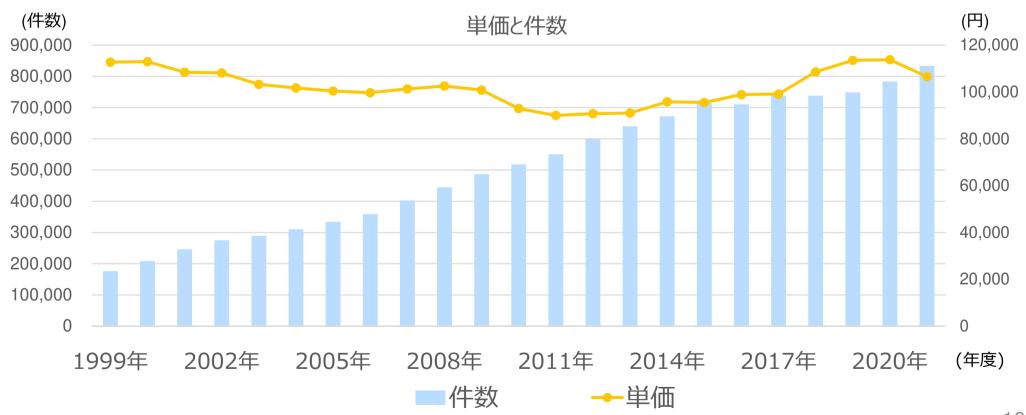
その他プラス:8億円

経常利益 10,771 (12.0%)

8. 件数・単価の動向



▶ 2017年以降、引越需給のひつ迫により、単価が高騰したものの、 足元では従前の水準に戻りつつある

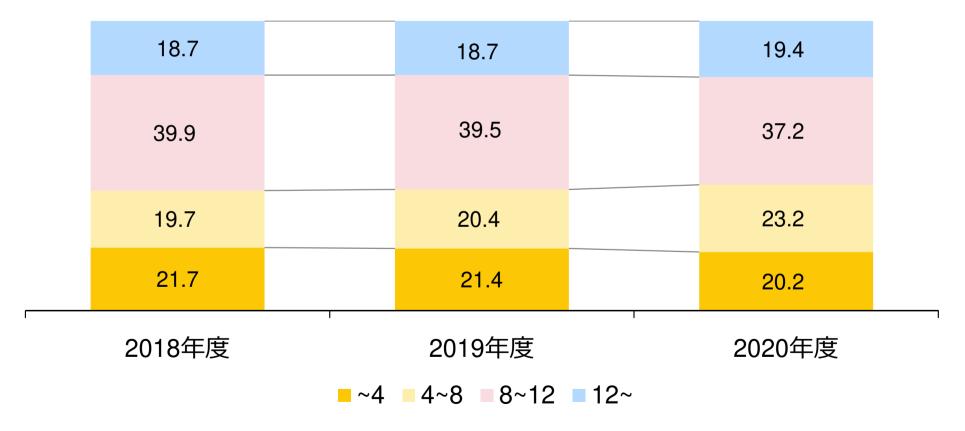


9. 件数・単価の動向



> 足もとの価格下落は、低価格帯の件数比率が増加していることも要因

価格帯別(万円)件数割合(%)



10. 連結貸借対照表



> 新規支社展開と寮の取得による固定資産増加

	(単位:百万円)	2019年度(A)	2020年度(B)	(B) - (A)	
流動資産		26,247	31,766	+5,519	設備投資額32億80百万円
	現金及び預金	16,758	22,588	+5,829	主な設備は
	受取手形及び売掛金	7,754	7,516	△237	車両268台 : 1,140百万円
固定資産		66,998	67,722	+723	本社寮 : 517百万円
	有形固定資産	61,108	62,651	+ 1,543	
	無形固定資産	805	584	△221	東京西支社 土地 : 299百万円
	投資その他	5,084	4,486	△ 598	倉敷支社 建物構築物 : 167百万円
資産合計		93,245	99,488	+6,242	
流動負債		20,854	21,678	+824	支社展開&車両台数
	買掛金	4,553	5,350	+797	168拠点 · <u>201</u> 支社 (前期比+3支社)
	短期借入金	1,834	1,285	△549	2020年度開設支社
固定負債		6,832	5,684	△1,147	(福島県) いわき支社
	長期借入金	3,354	2,363	△990	(愛知県) 知多支社
純資産		65,559	72,125	+6,566	
負債·純資産	合計	93,245	99,488	+6,242	営業所から昇格
有利子負債的	 今計	5,188	3,648	△1,540	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·
(有利子負	責比率)	5.6%	3.7%		全車両台数 4,028台(前期比+2.3%)

11. 連結キャッシュフロー計算書



> 営業CF、フリーCFは安定的にプラスで推移している

(単位:百万円)		2019年度(A)	2020年度(B)	(B) – (A)
		9,21	6 11,303	+2,086
	税引前当期純利益	13,10	7 11,749	△1,358
	減価償却費	1,40	7 1,337	△70
営業活動に	売上債権増減	△ 19	2 1,745	+1,937
よるCF	仕入債権増減	81	790	△ 24
	各種引当金増減		1 △298	△299
	その他	△ 1,92	9 △ 628	+1,301
	法人税支払額	△ 3,99	1	+599
		△ 7,50	5 △1,240	+6,264
投資活動に	有形固定資産取得	△ 7,91	5 △ 2,183	+5,731
よるCF	定期預金増減	6	9	△ 53
	その他	34	8 934	+586
		24	1 <u>△4,224</u>	△ 4,466
ロナンケンエ チレノー	短期借入金増減	△ 10	0 -	+100
財務活動に よるCF	長期借入金増減	1,98	1	△3,521
	配当金支払	△ 1,12	9 △ 1,231	△ 102
	その他	△ 51	0 △ 1,452	△ 941
現金及び現金同等	等物の期末残高 おおおお かいかい かいかい かいかい かいかい かいかい かいかい かいか	15,87	6 21,715	5,838



経営戦略

12. 業界を取り巻く環境 ~人材獲得~



「引越」は人にしかできないサービス

慢性的なドライバー不足

有効求人倍率の比較 3.50% 2.50% 1.50% 0.50% 2016度 2017度 2018度 2019度 2020度 全職種 (含パート) 自動車運転の業務 (含パート) ※厚生労働省 職業安定業務統計より

全職種平均より約2倍高い

労働規制の変化

○年次有給休暇取得義務化 2019年4月より年最低5日

○ドライバーの時間外労働規制 2024年までに年960時間上限

[適用前] 年間 総労働時間 3,212時間 [適用後] 年間 総労働時間 2,957時間

最大年間8%労働時間減

新型コロナの影響

外出自粛で生活スタイルが一変 デリバリー需要の増加に伴い、 引き続きドライバー不足が継続し ている

当社は引越技術が必要なため、 引き続き人材獲得が困難

人材育成の継続

今後も物流業界全体で人材獲得が困難な傾向が続く

13. 業界を取り巻く環境 ~引越需要~



少子高齢化・核家族化で引越需要は縮小傾向と思われがちだが…

人口移動の動向 (市区町村を跨ぐ移動者数の推移) (千人) 7,000 6,500 5,500 2015年 2016年 2017年 2018年 2019年 ※総務省 住民基本台帳人口・世帯数、人口動態より

転出者数は増加傾向

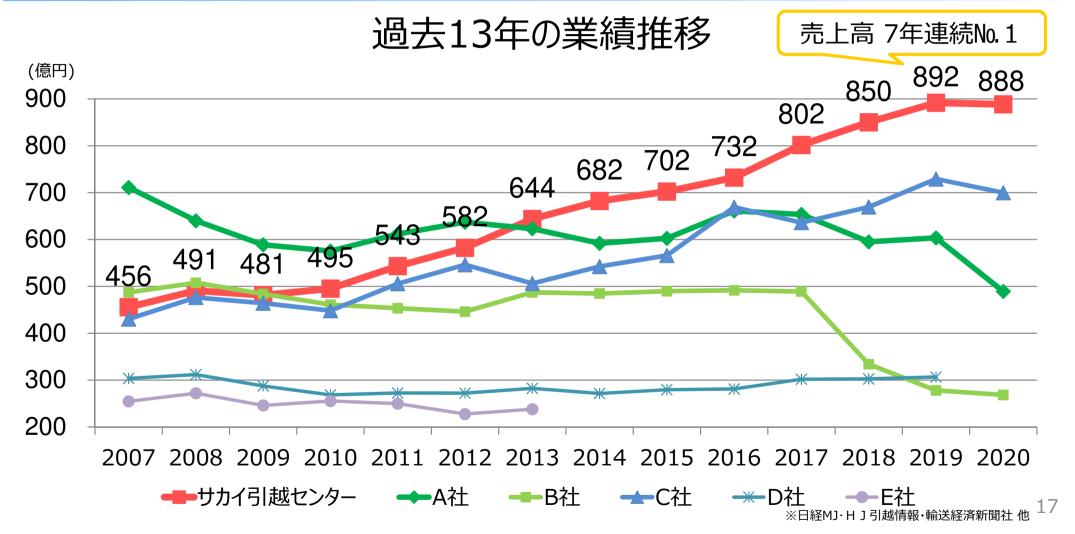


単身は受付・引越 共に増加傾向

単身需要を主に、今後も引越需要は安定して推移すると思われる

14. 業界を取り巻く環境 ~業界の業績~

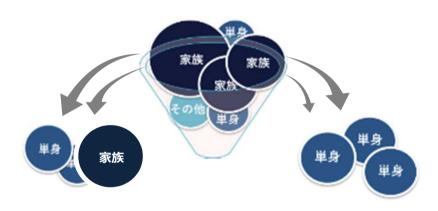




15. サカイ引越センターの現状



家族・単身引越のベストミックス



ブランド認知により、受付件数は年々増加 支社展開でカバーするには限界がきている。 特に、増加する単身引越への対応が今後の カギとなる

単身引越の獲得状況の傾向



更なる飛躍を求め、一歩踏み出すタイミング

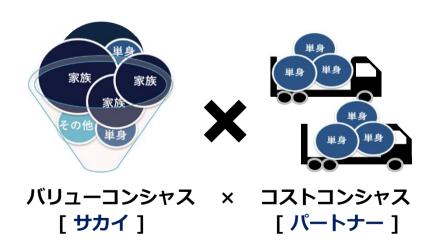
16. サカイの成長戦略1 ~共創の経営~



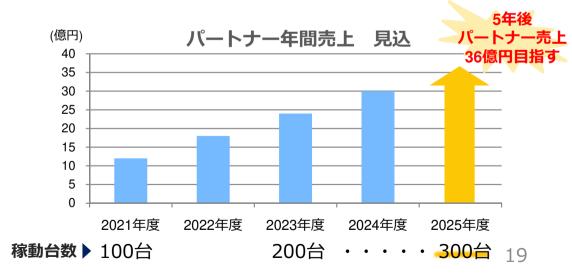
~サカイ×パートナー企業~

お客様の要望に応えるべく創業50年の引越ノウハウを以って パートナー企業への引越技術の教育を行い、共に成長・創造する

- サカイならではのまごころ品質を パートナー企業を通して、より多くのお客様へお届けしたい
 新たなビジネスモデルの確立を図る
 - 自前主義から脱却し、



2025年度 300台稼働 目標



17. サカイの成長戦略2

~共創の経営と並行して~



シェア拡大

~KPI:関東シェア~ 15%(2020年度)→20%(2026年度)

①主要都市への戦略的出店 さいたま市緑区、大阪市都島区

②パートナーの積極的な活用

share

efficiency

生産性向上

~KPI:事務職1人あたり取扱件数(生産性)~ 519件/人(2020年度)→550件/人程度(2023年度)

- ①業務の効率化(DX推進)
- ②多能工化の推進
- ③アウトソーシングの促進

価値の訴求

~KPI:顧客当たり価値~ 現在の単価水準を維持(パートナー除く)

- ①従業員へ顧客満足度を可視化
- ②商品販売・付帯の新サービスを検討
- ③法人案件の注力

value

Human Resources

人材活用

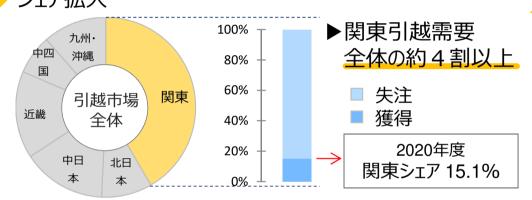
~KPI: エンゲージメントスコア~ 2023年度に全体平均Aランク以上

- ①地域を跨いだ雇用・配置の促進
- ②働く環境の充実(施設・寮などの整備)
- ③働きがいの創出(エンゲージメント評価の導入)

18. サカイの成長戦略2 ~シェア拡大~



シェア拡大



出典:令和2年1月1日住民基本台帳人口・世帯数を基に 当社2020年度 実績より算出

▶2020年度 サカイの実績 サカイ全社の獲得シェア: 16.5%

Point① 引越市場は安定している

Point② 需要が多い関東に注力すべきである

Point③ 関東シェア拡大 \rightarrow 全国シェア拡大 \rightarrow 業界ダントツへ!

関東の需要はまだまだある → 関東シェア20%さらに強化! (2026年度)

新規支計開設

浦和支社

さいたま市緑区



※設備投資額 17億円

[売上 |3年後 6.2億円/年 見込 [作業件数] 5.662件/年

[開設] 2021年5月 開設予定 「エリア] 浦和区、緑区、 南区、蕨市

> 倉庫の設置 末長倉庫 神奈川県川崎市





after

(積替作業の効率化)

単身引越の強化

[開設] 2021年2月1日 取扱件数1 21 1.500件/月

19. サカイの成長戦略2 ~価値の訴求~



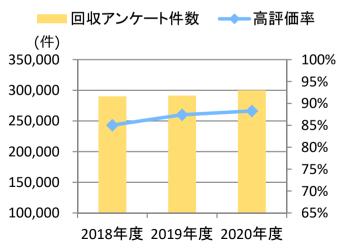
> 品質向上施策

~顧客満足度の可視化~

引越作業終了後に お客様webアンケートを実施

- ▶従業員へのフィードバック
 - →更なる顧客満足度の向上を図る





~サービス・技術の向上~

職種ごとの研修の充実





20. サカイの成長戦略2 ~価値の訴求~





新生活応援グループとして顧客価値・顧客あたり単価向上を目指す



case(1) 引越料金100,000円



引越料金100,000円 50,000円 冷蔵庫 120,000円

- ▶手間なく便利にお買物
 - ・お引越日に商品配送
 - ・商品カタログ3ヶ月に一度刷新
 - ・ECサイト開設
 - →多彩な取り扱い商品
 - →24時間365日の受付
- ▶各種手続きもワンストップで

独自の付帯サービスを お客様目線で拡充していく



21. サカイの成長戦略2 ~価値の訴求~

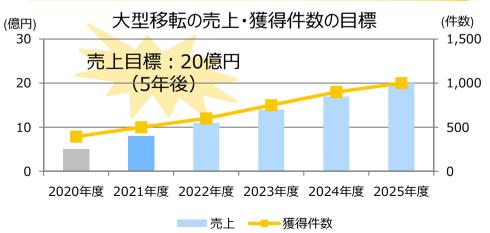


> 法人強化

~大型案件の獲得~

業界No.1の信頼、大型引越の技術

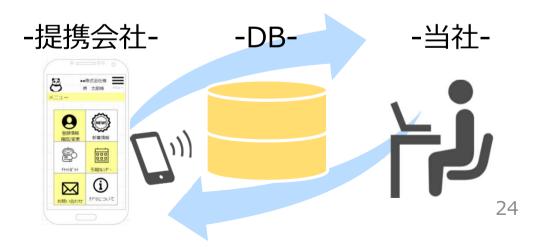




~転勤管理システムの構築~

取引の効率化を図るシステムを展開

- ▶提携会社とのシームレスな情報連携 →受付から請求業務までの一括管理
- ▶更なる提携会社の獲得
 - →作業効率の向上



22. サカイの成長戦略2 ~ 生産性向上(DX)~



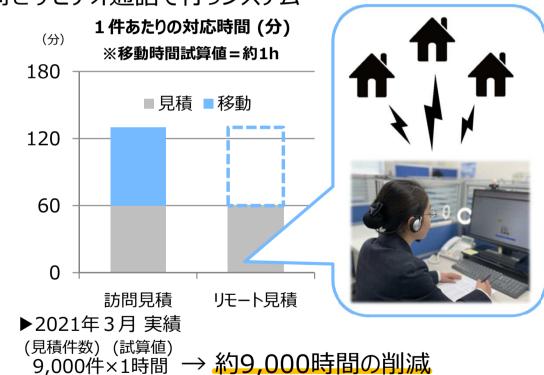


コロナ禍による非対面対応の需要が加速

> リモート見積

リモート見積もりとは…単身引越の見積もりを、訪問せずビデオ通話で行うシステム

- ▶導入効果
 - ・専属部門から効率よく見積もり
 - →経費およびCO2の削減 車両での移動が不要 見積書のデータ化によるペーパーレス
 - →1人当たりの見積件数増加 訪問:5~6件/日→リモート:10~12件/日
- ▶今後の課題
 - ・家族引越の対応
 - ・商品や付帯サービスのリモート販売の強化



(契約) 売上 約9億3,000万円

23. サカイの成長戦略2

~生産性向上(DX)~





IVR の活用

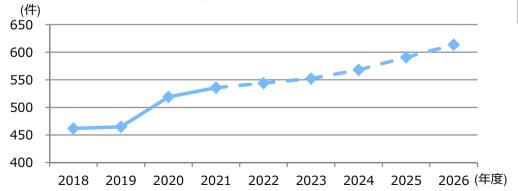
IVRとは…

音声ガイダンスによる架電内容の 自動振分システム

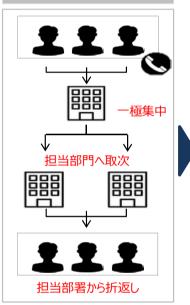
内容に応じて接続先の振り分けを行うことで、取次業務を削減

受付業務の一部をweb化することで 無人対応を実現

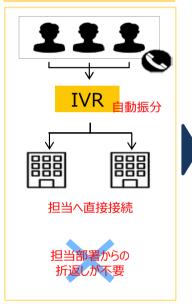
事務職一人あたりの取扱件数(生産性)目標



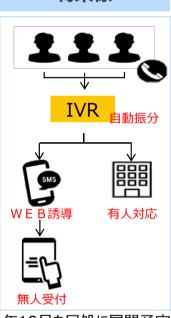
導入前



現状



将来像



※将来像:2021年10月を目処に展開予定

> IVR導入効果



26

24. サカイの成長戦略2 ~人材活用~



エンゲージメント評価を導入し、働きがいの創出へ

首都圏での人員確保

- > 寮・宿泊施設の拡充
 - ▶生活基盤を整備し、学生の雇用促進



本八幡寮(関東)

[目標] 関東 60名 関西 40名



イメージ(関西)

エンゲージメントスコア Aランク

- モチベーションクラウドの活用Step① 全従業員への実施Step② スコアの可視化Step③ 改善項目への対応



 スコア
 33
 39
 42
 45
 48
 52
 55
 58
 61
 67

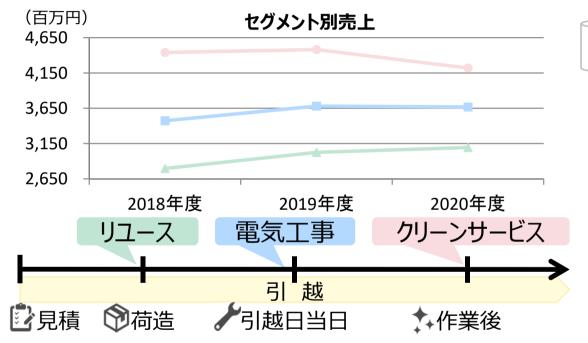
 エンゲージメント・ レーティング
 DD
 DDD
 C
 CC
 CCC
 B
 BB
 BBB
 A
 AAA
 AAA

労働市場に選ばれる会社へ

25. グループ戦略1

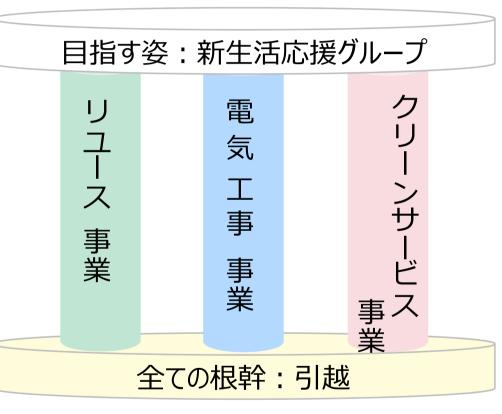






- 見積時に引越に付随するグループの販売促進を 強化
- ブループ企業売上 引越事業売上対比12.4%の堅調推移

> 今後のグループ戦略について



引越を土台に3本の柱を強化

26. グループ戦略2



- > 新生活応援グループ < 積極的 M&A >
 - ♀ リユース事業
 - > ジェイランド

千葉県、石川県、愛知県、三重県、徳島県 各1店舗

関西圏 32店舗

前期出店

大阪府鶴見区

>キッズドリーム 兵庫県 9店舗、大阪県 2店舗 京都府、奈良県、岡山県、広島県 各1店舗

> 今期 出店

京都府・岡山県

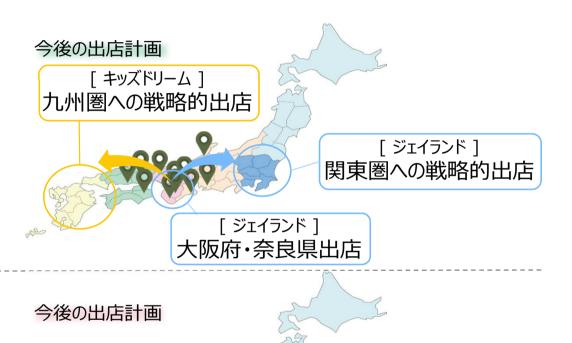
前期出店

広島県

♀ クリーンサービス事業

- > SDホールディングス(ダスキンフランチャイズ含む 2社)
 - ・関東エリア
 - ・大阪府、兵庫県 (一部エリア対応)
- >株式会社クリーン・システム (名古屋)
 - ・中部エリア





[クリーン・システム] 3カ年計画 新規出店(2店舗)



SDGsの取り組み

27. SDGsの取り組み











運送業界において、最重要課題であるCO2排出量削減 2030年を目指して 「脱炭素化」

~ CO₂排出量 10%削減(10年計画) に向けて~

▶トラック車両の走行データ実数を基に現状分析

(%1)CO2排出量 (16年以上) 6.8km/L 6.0km/L 45,375t

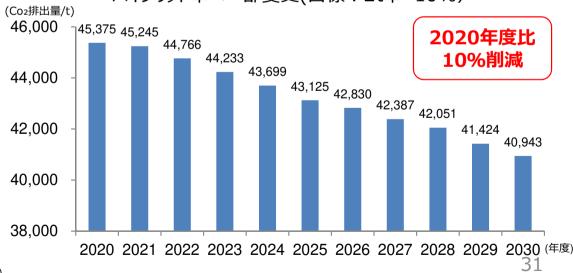
※16年以上経過している車両を優先的に代替



▶今後の取り組み

STEP① ~2021~2026年 年184台の代替を実施

STEP② 2027~2030年 15年超の車両を定期的に代替(燃費改善) ハイブリッド車へ一部変更(目標: 2t車 10%)



28. SDGsの取り組み











▶ 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

引越時に発生する不要品を「廃棄」ではなく、 (地球の資源を大切に) グループで「リユース」できるよう2014年に子会社化 サカイのリユース品 回収件数 一般の運送会社 (件) 25,000 家財の 廃棄 回収 20.000 <見積> <引越前 準備> CO2排出 15,000 10,000 サカイグループ 不要 5.000 家財の Jユース品の販売 2018 2019 2020 2021 2022 2023 (年度) 回収 (必要な方へ) ※2020年度は、関東エリアに注力し、 リユース品回収数が2倍に増加 ※環境への取り組みをお客様にご理解いただき、 ※「モノ」を大切にするという、創業者の考えのもと 引越を機会に不要なご家財の回収を推進しています 無駄な「廃棄」を減少させ、良い循環を作る リユース品を必要な所へ



業績予想

29. 連結業績予想



<u>(</u> 単位:百万円)	2020年度 実績	2021年度 予想	前期比	セグメント別 (単位:百万円)	売上高	経常利益
売上高	100,333	103,480	+3.1%	引越業	92,181	10,961
営業利益	11,131	11,675	+4.9%			
経常利益	11,728	11,944	+1.8%	電気工事業	3,890	451
当期純利益	7,697	7,962	+3.4%	クリーンサービス事業	4,259	372
EPS	374.93	387.82	+3.4%		0.450	100
ROE	11.2%	11.0%	△1.3%	リサイクル事業	3,150	160
配当	80円	90円	+10円	総計	103,480	11,944

30. 単体業績予想



> 増収増益を見込み

(単位:百万円)	2020年度 実績	2021年度 予想	前期比	チャネル別 (単位:百万円)	2020年度	2021年度
売上高	89,509	92,181	+3.0%	(, , , , , , , , , , , , , , , , , , ,		
売上総利益	35,573	36,596	+2.9%	一般	13,319	10,940
営業利益	10,266	10,785	+5.1%	インターネット	32,778	34,583
営業利益率	11.5%	11.7%	+0.2Pt.	法人	42,748	46,012
経常利益	10,771	10,961	+1.8%	7 o //h	200	0.45
当期純利益	7,124	7,453	+4.6%	その他	663	645
純利益率	8.0%	8.1%	+0.1Pt.	合計	89,509	92,181

31. 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。

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
- また、「新生活応援グループ」に向けたM&Aも検討
- いずれにしても、投資実行にあたっては資本生産性を考慮する

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
- 2021年度は、一株当たり【90円】を予定する

32. 株主還元



	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度 予想
EPS	340.5	351.0	436.0	374.9	387.8
配当	50円	55円	60円	80円	90円
(うち特別配当)	10円	5円	10円	[※] 30円	-
配当性向	14.7%	15.7%	13.8%	21.3%	23.2%

※2020年度は、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





33. トピックス



> 顧客満足度



2021年 オリコン顧客満足度調査 引越し会社 第1位

>トラック抗菌・抗ウイルス加工実施



>家屋抗菌サービス販売開始



健康経営優良法人・
スポーツエールカンパニー認定





>フードドライブ推進



災害時対応災害時のダンボールベッド支援



34. トピックス



> 西日本豪雨災害時要請を受け各地からドライバーが参加(2018年6月)







延べ82台が参加

> 九州の被災地に支援物資を輸送(2020年7月)





堺市及び近畿地方整備局の 要請を受け緊急支援物資を搬送

35. 四半期売上·件数·単価·経常利益



	売」	売上高経常利益		取扱引越件数		単	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
4~6月	22,515	+14.3%	4,958	+65.7%	195,566	+1.8%	1,144	+12.4%
2017年度 7~9月	17,562	+10.1%	1,369	+197.4%	177,726	+1.5%	980	+8.7%
10~12月	16,968	+7.0%	1,116	△4.8%	178,910	+0.3%	941	+6.8%
1~3月	23,662	+6.2%	2,568	△7.8%	186,076	△3.5%	1,264	+10.2%
4~6月	23,332	+3.6%	4,728	△4.6%	197,440	+1.0%	1,174	+2.6%
2018年度 7~9月	18,048	+2.8%	1,309	△4.4%	177,615	△0.1%	1,007	+2.8%
10~12月	18,170	+7.1%	1,323	+18.5%	182,018	+1.7%	990	+5.2%
1~3月	26,066	+10.2%	3,113	+21.2%	192,041	+3.2%	1,349	+6.7%
4~6月	24,664	+5.7%	5,082	+7.5%	203,023	+2.8%	1,207	+2.8%
2019年度 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%
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%

36. 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	6,282名
•	決 算 期	3月31日
•	上場市場	東京証券取引所 市場第一部 2007年 3月1日(平成19年)
•	証券コード番号	9039
•	株主数	5,554名

2021年3月31日現在

その他資料





令和3年4月13日 内閣府(防災担当)

官民の連携を強化し災害対応をより適切かつ迅速に ~内閣府と民間企業4社との災害応急対策に関する協定の締結について~

頻発化・激甚化する自然災害に対して、官民の連携を強化し、災害対応をより適切かつ 迅速なものとするため、内閣府(防災担当)は、今般、株式会社サカイ引越センターから の提案を受けて、関連する企業等と調整した結果、運輸業の佐川急便株式会社、引越業の アートコーポレーション株式会社、株式会社サカイ引越センター、株式会社引越社との間 で、災害時における物資支援業務等の災害応急対策に関する協定を締結しましたので、下 記のとおりお知らせいたします。

記

1 協定締結日

令和3年4月1日(木)

2 協定の概要 (別添参照)

【災害応急対策の業務内容】

- ・避難所における段ボールベッド等の組立て業務
- ・各社の保有資材等を活用した緊急時簡易型ベッドの供給業務

【締結者】

内閣府 政策統括官(防災担当)-アートコーポレーション株式会社 代表取締役社長

内閣府 政策統括官(防災担当) - 株式会社サカイ引越センター 代表取締役社長

内閣府 政策統括官 (防災担当) - 株式会社引越社 代表取締役社長

内閣府 政策統括官 (防災担当) - 佐川急便株式会社 代表取締役社長

(社名は50音順)

<本件問合せ先>

内閣府政策統括官(防災担当)付参事官(事業継続)付 中島、永石、岡田 電話:03-3503-2231 FAX:03-3581-7510

内閣府と民間企業4社との災害応急対策に関する協定の締結

別添

概要

頻発化・激甚化する自然災害に対して、官民の連携を強化し、災害対応をより適切かつ迅速なものとするため、 内閣府(防災担当)は、今般、株式会社サカイ引越センターからの提案を受けて、関連する企業等と調整した 結果、運輸業の佐川急便株式会社、引越業のアートコーポレーション株式会社、株式会社サカイ引越センター、 株式会社引越社との間で、災害時における物資支援業務等の災害応急対策に関する協定を締結する。

災害応急対策の業務内容

避難所における段ボールベッド等の組立て業務

・被災地の避難所において、国が供給する段ボール ベッド等の設営に関する体制の確保が困難な場合、 内閣府の要請を受けた各社は、設営業務の支援を 速やかに実施する。

< 実際に避難所に設置された段ボールベッド >



< 組立て業務が想定される各種段ボールベッドの例







保有資材等を活用した緊急時簡易型ベッドの供給業務

・大規模災害時など、段ボールベッド製造事業者に よる供給のみでは、被災地の需要に対し段ボール ベッドが充足できない事態が想定される場合、 内閣府の要請を受けた各社は、自社が保有する資材 等を活用した簡易型ベッドを速やかに供給する。

<本協定により供給が想定される緊急時簡易型ベッドのイメージ>



⇒ 各社所有資材を活用してベッド型に組立て

出典:内閣府ホームページ

(http://www.bousai.go.jp/taisaku/hisaisyagyousei/pdf/push_kyoutei.pdf)

その他資料

Press Release

2021 年 4 月 16 日 株式会社サカイ引越センター

サカイ引越センター 災害応急対策に関する協定を内閣府と締結

株式会社サカイ引越センター(大阪府堺市:代表取締役社長 田島 哲康)は、官民の連携を強化し、災害対応をより適切かつ迅速にする取組として、内閣府(防災担当)と災害時における物資支援業務等の災害応急対策に関する協定を、締結致しました。

1. 協定締結日

令和3年4月1日(木)

2. 協定の概要

【災害応急対策の業務内容】

- 避難所における段ボールベッド等の組み立て業務 被災地の避難所において、国が供給する段ボールベッド等の設営に関する体制の確保 が困難な場合、内閣府の要請を受け、設営業務の支援を速やかに実施する。
- ・各社の保有資材等を活用した緊急時簡易型ベッドの供給業務

大規模災害時など、段ボールベッド製造事業者による供給のみでは、被災地の需要に 対し段ボールベッドが充足できない事態が想定される場合、内閣府の要請を受け、自社 が保有する資材等を活用した簡易型ベッドを連やかに供給する。



サカイ引越センターの段ボール 使用した簡易型段ボールベッド



中に段ボールを入れて補強



今間 Web 会議に表加し協定を締結

■ お問合せ先 ■

株式会社サカイ引越センター 広報課 担当:嶋田・片嶋・中西 TEL: 072-241-0464 FAX: 072-241-0191



Press Release

2021 年 4 月 28 日 株式会社サカイ引越センター

サカイ引越センター 環境省、神戸市、株式会社ダイエーと共に フードドライブを実施しました

株式会社サカイ引越センター (大阪府堺市:代表取締役社長 田島 哲康) は、環境省、神戸市、株式会社ダイエーと共にフードドライブ推進のため、提供された食品の回収拠点からフードバンク等の運営団体への運搬に物流会社が参画する場合の課題等について検証するための実証に参画しています。4月26日(月)、第1回の実証が行われました。最初の店舗に13時頃到着し、フードバンク関西に14時30分頃食品の納品が完了しました。

今回の実証から問題点を改善し、今後も改善して、フードドライブの推進に取り組んで 参ります。



実施内容

- (1) サカイ引越センターのトラックがフードドライブを実施した4店舗から食品を回収 グルメシティ小束山店 (神戸市垂水区) イオンフードスタイル神戸学園店 (神戸市西区) ダイエー名谷店 (神戸市須磨区) イオンフードスタイル板宿店 (神戸市須磨区)
- (2)回収された食品をお届け 認定NPO法人 フードバンク関西(神戸市東灘区)

■ お問合せ先 ■

株式会社サカイ引越センター 広報課 担当:嶋田・片嶋・中西 TEL: 072-241-0464 FAX: 072-241-0191

本資料に関する注意事項



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。