

2022年3月期決算説明会

2022年5月10日

株式会社サカイ引越センター

一部報道について

一部メディアに報道された件につきまして、お客様及び関係者の皆様には多大なるご心配とご迷惑をお掛けすることとなり、心よりお詫び申し上げます。

この度、弊社にて引越を行ったお客様406名様分の個人情報を、社員が自宅に持ち帰り、一般ごみとして自宅アパートのゴミ捨て場にゴミ袋に入れた状態で廃棄していた件が報道されました。

弊社は当該見積書を全て回収しており、不正使用等の事実は、現時点で確認されておりません。また、該当するお客様には、経過の説明およびお詫びの連絡を差し上げております。

弊社では、この度の事態を厳粛に受け止め、より一層個人情報の管理強化・徹底に努め再発防止を図って参ります。

本日本日お伝えしたいこと

- 2022年3月期は「増収減益」という、当初目標に及ばない決算となりました。需要・供給の両面でコロナ影響が長引く中、1Qに発生した外注費の急増により収益性悪化を招いたことが要因です
 - 主な理由は、1. 社内でコロナ陽性者・濃厚接触者が発生し、急を要する備車を行わざるを得なかったこと、2. 委託先の稼働もタイトなため備車単価を引き上げざるを得なかったことです
 - 資本市場からの評価は昨年7月末の1Q決算以降から急落し、その後も低迷し続けている現状を経営陣一同、重く受け止めています
- その反省を踏まえ、2Q以降は社内の受注基準や備車契約の見直しなどの対策を講じてまいりました。特に4Qの最繁忙期を「利益重視」で臨んだ結果、四半期の利益率はコロナ前の水準に回復しています
- また、昨年発表した中期の経営戦略は厳しい環境下でも進めています。引越し市場が安定推移する中、サカイは「シェアと収益性を重視した成長」により企業価値向上を図ってまいります
 - 核となる「パートナー活用」「顧客価値(単価)向上」「生産性向上」の各テーマを進め、何より、その根底にある「人材の活力 = 働きがいの創出」に注力します
 - 企業価値を向上させるために積極的に投資も行っています
- 今後も引き続きコロナ影響が不透明ながら、中期で需要の戻り以上のシェア成長と利益率の回復を示すことで、信頼回復に努めてまいります

TOPICS



2021年 2022年
オリコン顧客満足度(R)調査 引越し会社

2年連続 第1位

品質の向上

- 充実した研修制度
階層別の研修システムの充実
研修後のフォローバック
- お客様の声のフィードバック
お客様の声が個人評価につながる仕組みで
常にサービス向上へ取り組みを進める
- 技術コンテストの実施
全国引越サービスコンテストの実施により
モチベーションアップと技術の共有に

高い品質でダントツのNo.1に

TOPICS

ダイバーシティの推進

- **ダイバーシティ推進室の設立**
2022年1月 ダイバーシティ推進室を設立
- **女性執行役員就任**
2022年1月 太田 富美子 執行役員 就任
- **女性管理職育成研修の継続**
副会長の名を冠した研修「HWP（ハルコウーマンプロジェクト）」を継続実施
- **社員の継続就労と
長期的なキャリアを構築**
ライフステージの変化でも働き続けられる会社への取り組みを推進



写真1 番右：太田執行役員

多種多様な人たちが 活躍できる会社に

太田 富美子 執行役員
■ プロフィール

- 1987年 京滋推進課に経理職として入社
- 2019年 HWP（女性幹部候補研修）
選抜メンバーに抜擢
- 2022年 執行役員に就任
ダイバーシティ推進室 責任者

決算概要

1. 連結決算概要

- ▶ 新型コロナの影響あるもののパートナー企業戦略や単価重視で受注を取り込み（今年繁忙期）
 売上高前年同期比3.5%増、しかし外注のコスト増をうけ経常利益は3.8%減
 （4Qは増益+492百万円）

(単位:百万円)	2021.3月期 実績	2022.3月期 実績	前年 増減比	計画 増減比
売上高	100,333	103,884	+3.5%	+0.4%
営業利益	11,132	10,790	△3.1%	△7.6%
経常利益	11,728	11,286	△3.8%	△5.5%
<small>(親会社に帰属する)</small> 当期純利益	7,697	6,711	△12.8%	△15.7%
EPS	374.93	327.87	△12.6%	△15.5%
ROE	11.2%	9.1%	△18.9%	-
配当	80円	90円	+10円	-

- ▶ 土地評価による減損
 （508百万円）

2. セグメント別売上高

➤ 全セグメントで増収

(単位:百万円)	2021.3月期	2022.3月期	増減比
引越事業	88,844	91,444	+2.9%
電気工事業業	3,668	3,770	+2.8%
クリーンサービス事業	4,220	4,590	+8.8%
リユース事業	3,094	3,542	+14.5%
その他	505	537	+6.3%
合計	100,333	103,884	+3.5%

(注) 金額は内部消去後の外部売上高です。

電気工事業業

サカイの件数増加に伴い売上増収増益
(内部消去前は増収 約3億円)

クリーンサービス事業

新型コロナの影響を受けているが堅調に増収。前期の受配10億円除くと増益
(株)クリーン・システムも今期より2Q分計上

リユース事業

前期は金相場の上昇影響で好調。今期は売上増収も経常利益△17.4%

3. 個別決算概要

- ▶ 繁忙期に新型コロナの影響を受け前半は苦戦したが、
2022年3月期売上高は前期比2.9%増、経常利益は前期比2.2%減

(単位:百万円)	2021.3月期	2022.3月期	増減比
売上高	89,509	92,139	+2.9%
営業利益	10,266	9,778	△4.8%
営業利益率	11.5%	10.6%	△0.9pt.
経常利益	10,771	10,531	△2.2%
当期純利益	7,124	6,547	△8.1%
純利益率	8.0%	7.1%	△0.9pt.

引越単価:108,654円
(前年同期比 2.0%増)

取扱引越件数:841,631件
(前年同期比 0.9%増)

4. チャネル別売上高

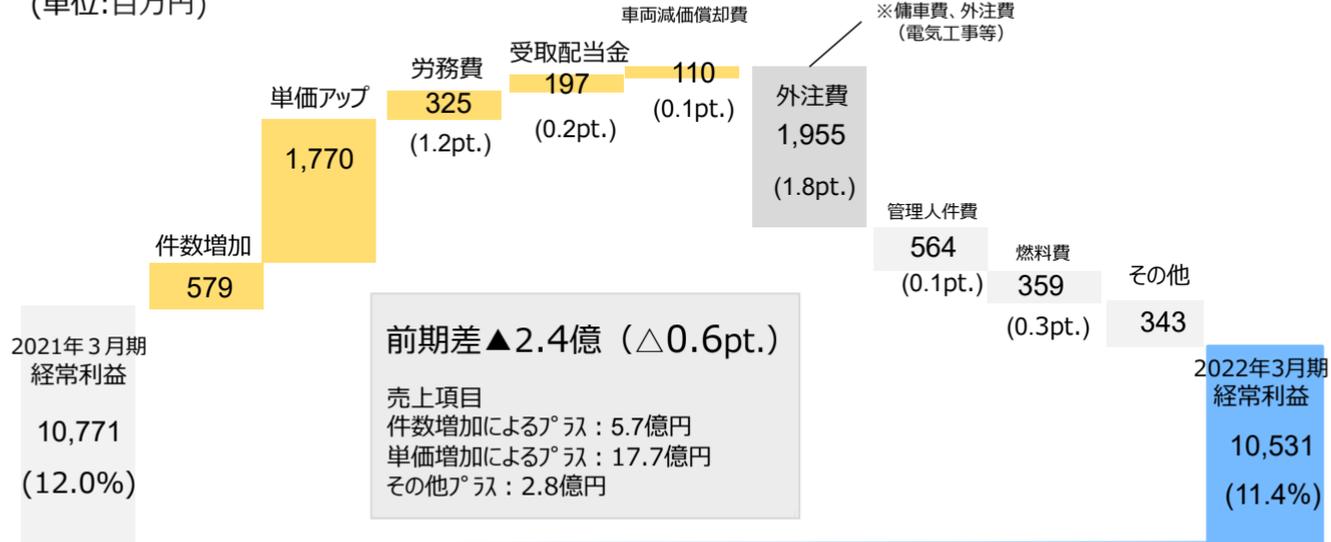
➤ 法人の転勤需要は戻りつつあり、受付件数は増加

(単位:百万円)	2021.3月期	2022.3月期	増減比
売上高	89,509	92,139	+2.9%
一般	13,319	13,793	+3.6%
インターネット	32,778	33,495	+2.2%
法人	42,748	44,158	+3.3%
うち事業会社※	16,189	16,026	△1.0%
その他	663	692	+4.5%

5. 経常利益の変動要因分析

▶ 単価アップによる影響大

(単位:百万円)



6. 備車利用の状況と取組

上期の状況

緊急手配による高単価な発注

第1Q 備車先のキャパシティオーバーにより、従業員への負担増加

第2Q コロナ禍による臨時休業者増のため備車件数が増加



2022年3月期下期の取組み

> 委託企業数の増加による依頼件数の分散
過剰供給によるキャパシティオーバーを防止

[年間延べ委託企業数]

2021年3月期：1447社 ⇒ 2022年3月期：2042社

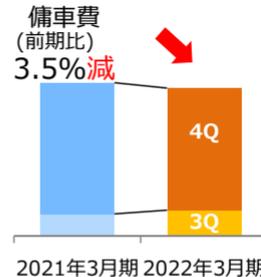
> 契約内容の刷新
通年契約による発注単価を安定化

下期の状況

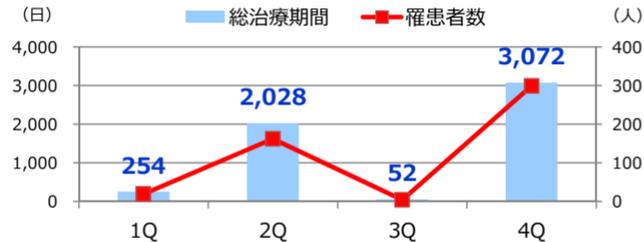
特需による価格高騰を回避

第3Q 罹患者数は減少するも、前半は第2Qのあおりを受ける

第4Q オミクロン株による感染拡大事前策が功を奏し備車費を抑制



コロナ禍での戦力低下状況（現業職）



➤ 備車費率は下がっていくと見込んでいる

7. 人件費の増加要因と燃料費の推移

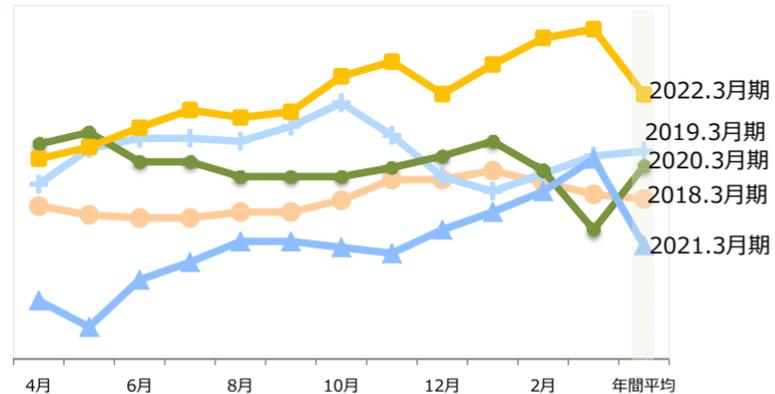
- ▶ 新型コロナウイルスの影響を受けた
2021年3月期は賞与引当金の戻入があった

- ▶ 燃料費の売上比は前期2.1%⇒今期2.4%
しかし燃料価格の高騰で燃料費の額は増加している

経常利益の変動要因
 管理人件費5.6億円のうち
 賞与引当金の戻入5.5億円が影響

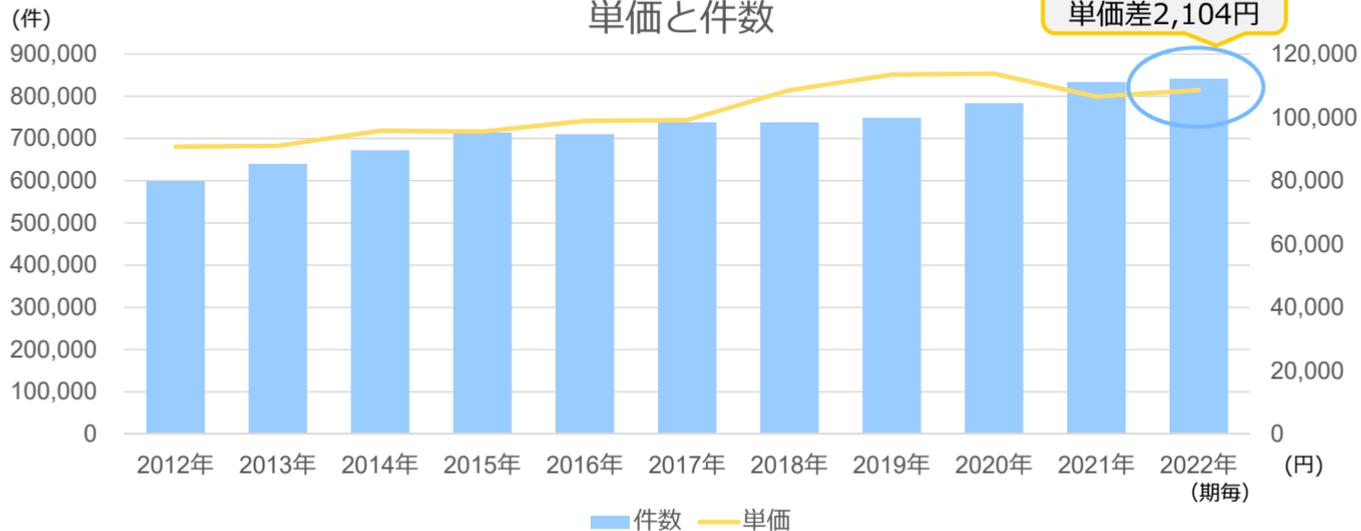
▼
 管理人件費はほぼ横ばい

(燃料価格)



8. 件数・単価の動向

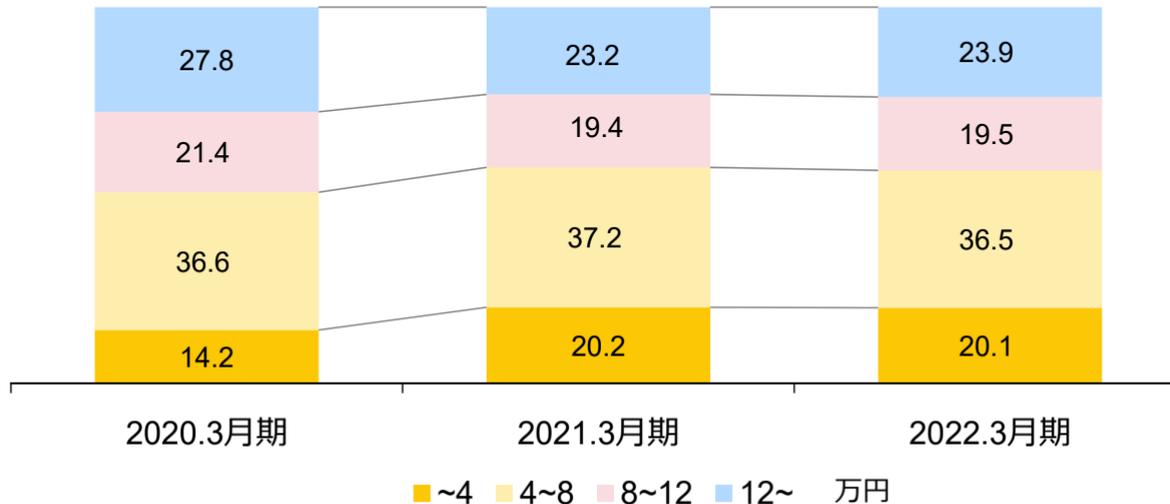
- ▶ 2017年以降、引越需要のひっ迫により、単価が高騰したものの、足元では従前の水準に戻りつつある



9. 件数・単価の動向

▶ 低価格帯の件数割合は前期と変わらずだが件数自体は増加

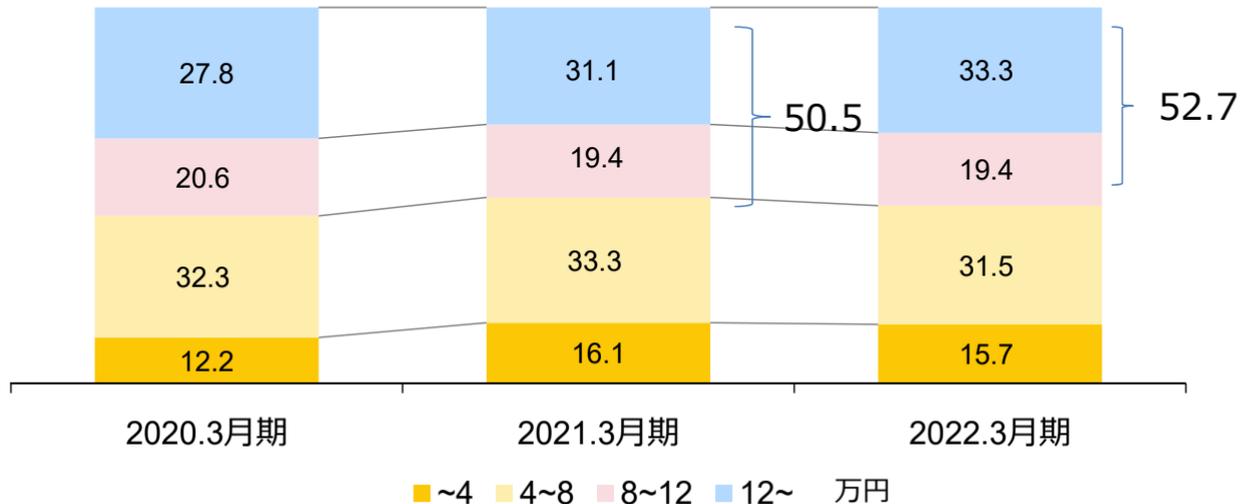
価格帯別（万円）件数割合（%）



10. 件数・単価の動向（4Q）

➤ 4Qにおいては高価格帯の割合が増加

価格帯別（万円） 件数割合（%）



11. 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)	2021.3月期(A)	2022.3月期(B)	(B)-(A)
流動資産	31,766	32,852	+1,085
現金及び預金	22,588	23,677	+1,089
受取手形及び売掛金	7,516	7,200	△316
固定資産	67,722	70,690	+2,968
有形固定資産	62,651	65,619	+2,968
無形固定資産	584	627	+42
投資その他	4,486	4,443	△42
資産合計	99,488	103,542	+4,053
流動負債	21,678	22,096	+417
買掛金	5,350	5,331	△19
短期借入金	1,285	1,555	+270
固定負債	5,684	5,497	△187
長期借入金	2,363	1,934	△428
純資産	72,125	75,948	+3,823
負債・純資産合計	99,488	103,542	+4,053
有利子負債合計	4,616	5,093	+477
(有利子負債比率)	4.6%	4.9%	

設備投資額36億9千万円

主な設備は	
車両164台	: 816百万円
寮 武蔵小杉	: 573百万円
浦和支社 建物	: 354百万円
賃貸 ラッパル諏訪ノ森	: 348百万円
富山支社 建物	: 201百万円
都島支社 建物	: 198百万円

支社展開&車両台数

173拠点・**205支社** (前期比+4支社)
 2022年3月期開設支社
 (埼玉県) 浦和支社
 (愛知県) 豊田支社
 (栃木県) 那須塩原支社 営業所から昇格
 (群馬県) 前橋支社 営業所から昇格

事業用車両 2,841台(前期比+1.9%)
 全車両台数 4,055台(前期比+0.7%)

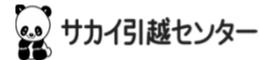
12. 連結キャッシュフロー計算書

▶ 営業CF、フリーCFは安定的にプラスで推移している

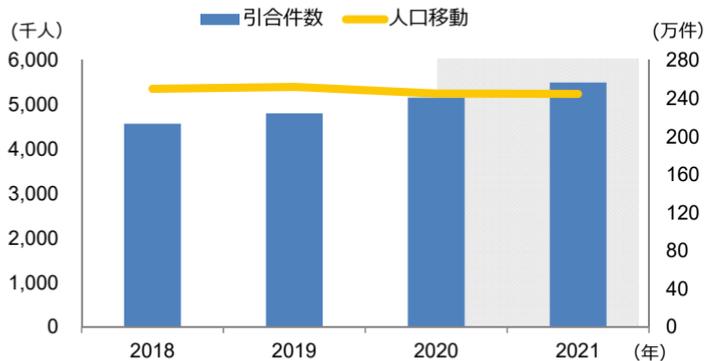
(単位:百万円)		2021.3月期(A)	2022.3月期(B)	(B)-(A)
		11,303	7,916	△3,387
営業活動によるCF	税引前当期純利益	11,749	10,776	△972
	減価償却費	1,337	1,286	△50
	売上債権増減	1,745	1,173	△571
	仕入債権増減	790	△ 94	△884
	各種引当金増減	△298	△ 72	+226
	その他	△628	△1,405	△777
	法人税支払額	△3,391	△ 3,748	△357
		△1,240	△ 3,173	△1,933
投資活動によるCF	有形固定資産取得	△2,183	△ 2,383	△199
	定期預金増減	9	1	△7
	その他	934	△ 791	△1,726
		△4,224	△ 3,651	+573
財務活動によるCF	短期借入金増減	-	400	+400
	長期借入金増減	△1,540	△ 864	+675
	配当金支払	△1,231	△ 1,950	△718
	その他	△1,452	△1,236	+216
現金及び現金同等物の期末残高		21,715	22,806	1,091

経営戦略

13. 業界を取り巻く環境 ～人口移動の動向～



人口移動の動向 (市区町村を跨ぐ移動者数の推移)



※引合件数：当社実績
※人口移動：総務省 住民基本台帳人口・世帯数、人口動態より

状況の考察

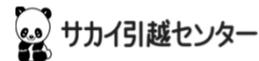
- ▶ 人口移動者数：横ばい状態
当社引合状況：増加傾向
※法人の引き合いは、復調の兆しが見える
- ▶ 2022.3月期 (関東圏)
オリンピック・パラリンピックの影響で移動に足止め

コロナ禍により自粛対応が浸透するも
移動者数は安定的に推移している

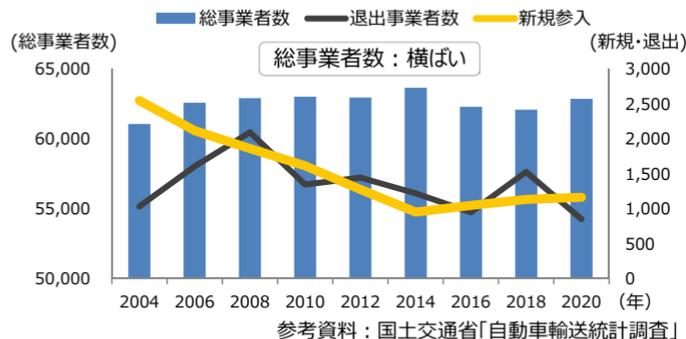
コロナ禍が落ち着けば法人案件を含め、ペントアップ需要が解放される可能性が高い
よって引合件数が増える可能性に備えて、事前の準備が必要！！

14. 業界を取り巻く環境

～業界の状況～



貨物事業者数の推移



新規参入企業は減少、総事業者数は横ばい

新規参入と退出を繰り返すものの
引き続き業界全体数の大幅な増加はないと見ている

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

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

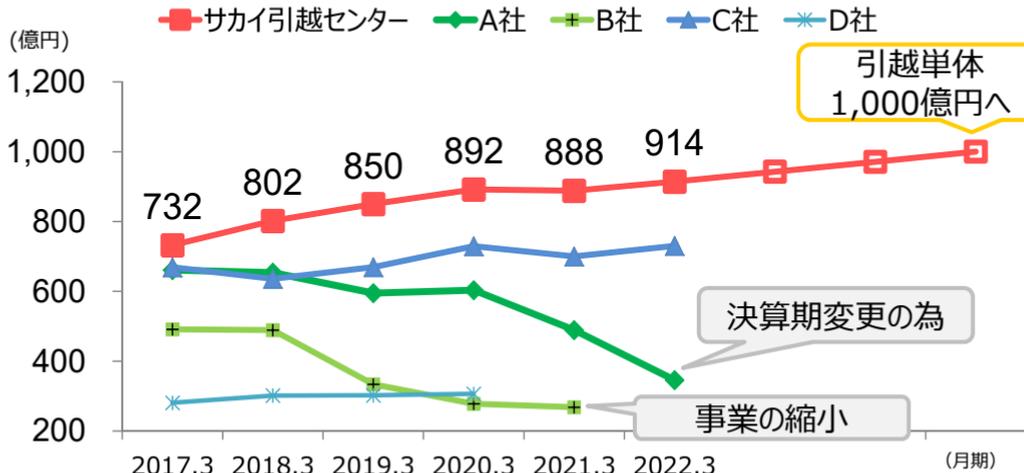
世界的な半導体不足
※納期遅れや中古車価格の高騰

供給側は、とても厳しい環境に直面している

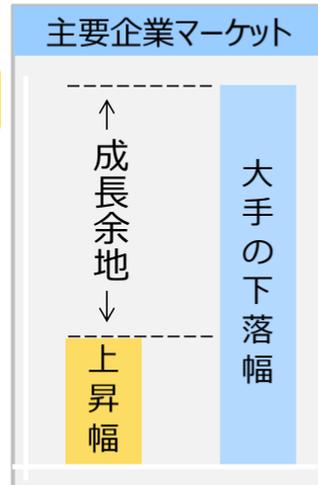
厳しい環境の中、変化に適應できない企業は淘汰されていく
引越業界においても例外ではない

15. 業界を取り巻く環境 ～業績の推移～

▶ 他社が苦戦する中、業界随一の業績向上路線を躍進

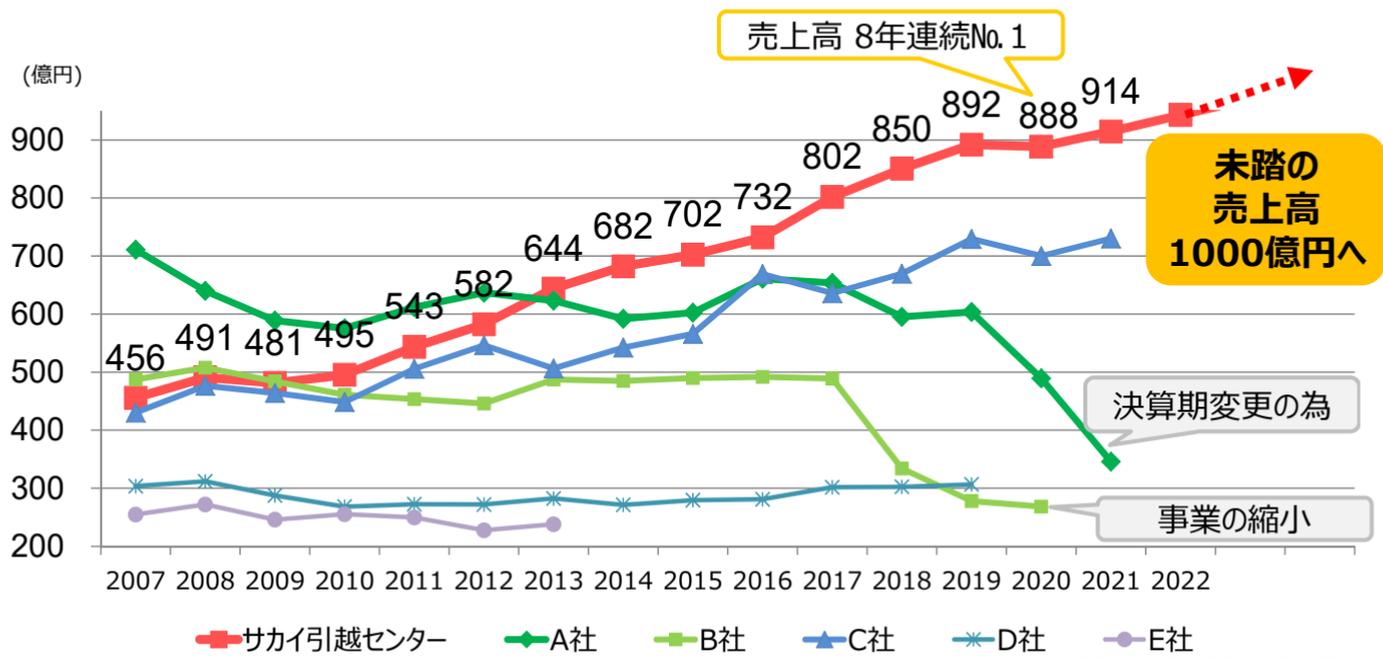


※日経MJ・HJ引越情報・輸送経済新聞社・日本流通新聞他



まだまだ成長の余地あり ⇒ 他社の鈍化によるシェアをいかに取り込むかがキー

16. 業界を取り巻く環境 ~業界の推移~



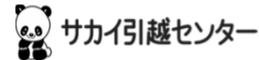
※日経MJ・H J 引越情報・輸送経済新聞社 他

17. サカイの成長戦略

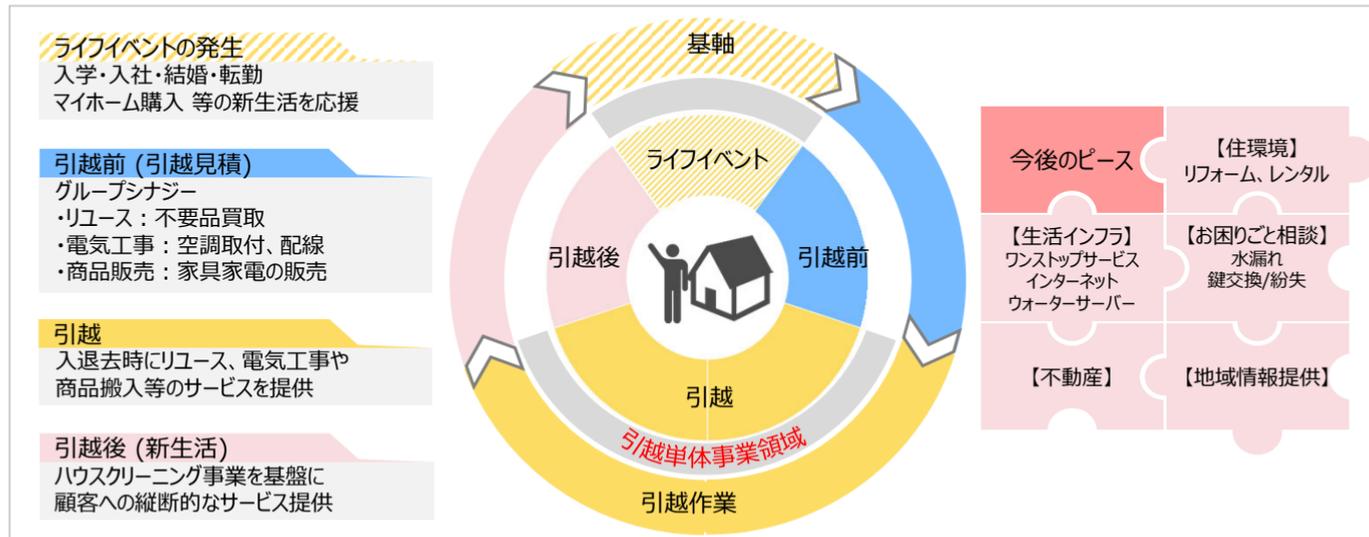
価値の訴求	KPI 顧客当たり価値 現在の単価水準の向上 (パートナー除く)	評価 ○ 契約単価は前年越え 新生活応援企業としての価値訴求
5つの指針	2027年3月期 主要KPI	2022年3月期KPI達成状況
共創の経営	KPI パートナー売上高 42億円	評価 ◎ 売上高は計画通りに推移 継続的な教育で品質は担保する
人材活用	KPI エンゲージメントスコア 全体平均 A以上	評価 △ 従業員の本音回答 コロナ禍による負担の増加
生産性向上	KPI 事務職 1人あたり取扱件数 595件/人程度	評価 ○ ITツールの導入、業務プロセスの改善が 効果を発揮
シェア拡大	KPI 関東シェア20%	評価 ○ オリンピックの影響で移動に足止め 安定した契約件数でシェア率は向上
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)	

18. 価値の訴求

～新生活応援企業としての提案～

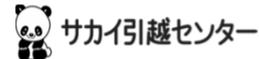


➤ 引越前の準備、引越後の暮らしをスムーズに始めてもらうために、当社が手助けできることはたくさんある



ライフイベントを基軸に、お客様との一期一会の関係を大事にしつつ、新生活応援企業として引越以外でもお客様との関係を継続しサポートすることを目指します

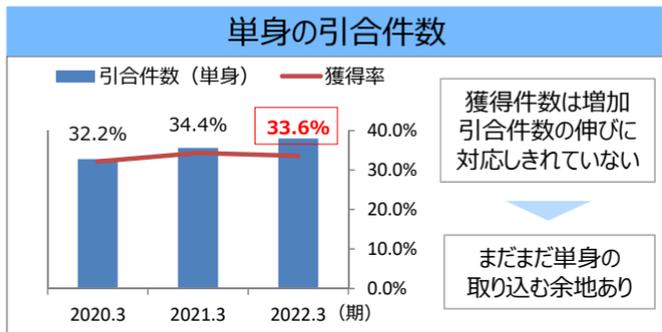
サカイの成長戦略



5つの指針	2027年3月期 主要KPI	2022年3月期KPI達成状況
価値の訴求	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 ○ 契約単価は前年越え 新生活応援企業としての価値訴求
共創の経営	KPI パートナー売上高 42億円	評価 ◎ 売上高は計画通りに推移 継続的な教育で品質は担保する
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 △ 従業員の本音回答 コロナ禍による負担の増加
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 ○ ITツールの導入、業務プロセスの改善が 効果を発揮
シェア拡大	KPI 関東シェア20%	評価 ○ オリンピックの影響で移動に足止め 安定した契約件数でシェア率は向上
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)	

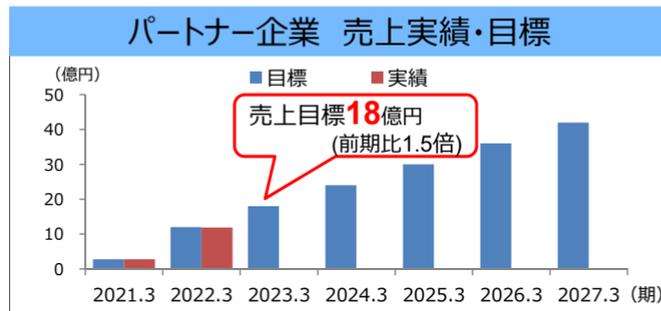
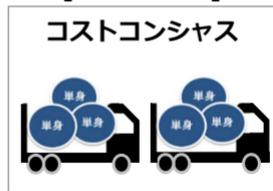
19. 共創の経営

～パートナー企業の概要、引越品質の確保～  サカイ引越センター



※引合件数 (単身) : 当社実績

▶ 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するため
【サカイ】 × 【パートナー】



品質 (アンケート評価)

良い率: 90.4%
作業品質は担保されている

対応エリア

メイン: 関東・関西
全国の主要都市は対応可能

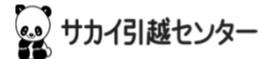
教育

初回研修 OJT: **引越技術**中心
月1研修 Off JT: 座学中心(マナー・事故防止・**アンケート** **フィードバック**)

パートナーと協力して、引越シェアを獲得する

20. 共創の経営

～単身需要の獲得に向けて～



▶ ササッと予約の拡大戦略

ササッと予約とは・・・

～単身引越向けのWebサービス～

ダイナミックプライシングで、引越予約（契約）が完了！
キャッシュレス決済で支払いまでスムーズに行えます

ササッと予約の実績

▶ ササッと予約 契約件数

(2021年3月期)
3,200件

(2022年3月期)
7,700件

2.5倍の成長

▶ 対応可能エリア

全国の主要都市をメインに展開

2022年3月期 追加エリア
静岡、近畿、中国、四国地方一部、福岡



▶ サービスの特徴

- ・若い世代のニーズに対応
- ・見積が不要

いつでも
(24時間)

どこでも
(外出先)

まごころこめて
(安心・安全)

※引越予約まで**ワンストップ**で行えるところが魅力

ササッと予約の展望

▶ サービスPRの拡充

試験運用から本運用へ

▶ 申込条件の改定による間口の拡大

○走行距離制限の緩和

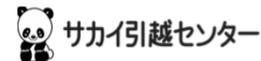
現状：30km以内 ▶ 100km以内へ拡大

▶ パートナー企業とのシステム連携

(前期比1.5倍)

2023年3月期 件数目標11,600件

サカイの成長戦略



5つの指針	2027年3月期 主要KPI	2022年3月期KPI達成状況
価値の訴求	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 ○ 契約単価は前年越え 新生活応援企業としての価値訴求
共創の経営	KPI パートナー売上高 42億円	評価 ◎ 売上高は計画通りに推移 継続的な教育で品質は担保する
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 △ 従業員の本音回答 コロナ禍による負担の増加
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 ○ ITツールの導入、業務プロセスの改善が 効果を発揮
シェア拡大	KPI 関東シェア20%	評価 ○ オリンピックの影響で移動に足止め 安定した契約件数でシェア率は向上
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)	

21. 人材活用 ～働きがいの創出～

▶ エンゲージメントの調査

調査実施の背景（選ばれる会社へ）

引越は人がいなければ成り立たない仕事であり、人材の成長が企業価値向上に直結サービスレベルの維持・拡大には「従業員の働きがい」の向上が重要と考えている

実施結果の推移

2021年6月 第1回実施結果 **BB**

2021年12月 第2回実施結果 **B** 

コロナ禍で従業員の負担が増加したことが評価に反映
回答に本音が出てきた

『Motivation Team Award2022』を受賞

大阪府下の一部の支社で受賞
好事例として全社展開を行う

強みと弱み

強み 会社基盤（業界内での影響力）
弱み 制度待遇

支社ごと職種ごとに問題は様々 PDCAを回して改善を行う

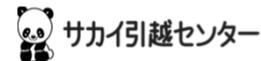
▶ 評価目標値

2027年3月期 エンゲージメントスコア目標 **A**

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	AA	AAA



サカイの成長戦略

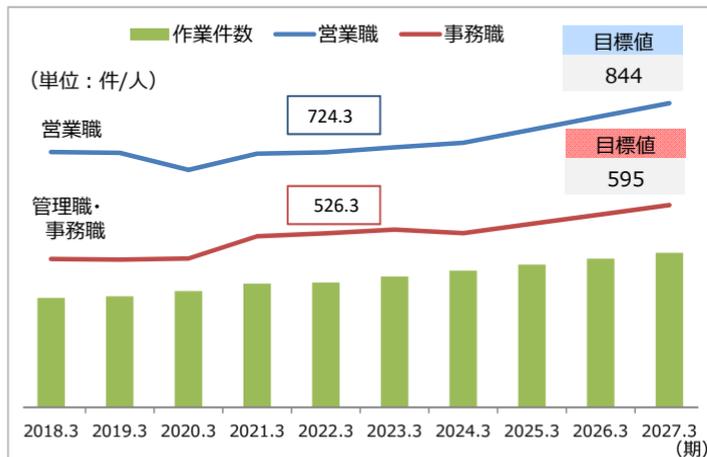


5つの指針	2027年3月期 主要KPI		2022年3月期KPI達成状況	
価値の訴求	KPI	顧客当たり価値 現在の単価水準の向上 (パートナー除く)	評価	○ 契約単価は前年越え 新生活応援企業としての価値訴求
共創の経営	KPI	パートナー売上高 42億円	評価	◎ 売上高は計画通りに推移 継続的な教育で品質は担保する
人材活用	KPI	エンゲージメントスコア 全体平均 A以上	評価	△ 従業員の本音回答 コロナ禍による負担の増加
生産性向上	KPI	事務職 1人あたり取扱件数 595件/人程度	評価	○ ITツールの導入、業務プロセスの改善が 効果を発揮
シェア拡大	KPI	関東シェア20%	評価	○ オリンピックの影響で移動に足止め 安定した契約件数でシェア率は向上
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)		

22. 生産性向上 ~生産性向上(DX)~

労働生産性の推移

2020年3月期以降、管理職・営業職・事務職は大幅な増員をせず、1人当たりの件数を向上させている



過去の取り組み

引越受付の無人化 (ササッと予約)
 リモート見積の実施 (まリモ)
 AI-OCRの活用 (レスペーパー)
 音声受付システム (IVR)



新規の取り組み

法人受発注システム (まごてん。)
 自動アポイントシステム (SMSの活用)
 自動入金機の導入

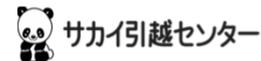
取組の結果

▶ リモート見積 (移動時間の削減)
 【見積実施件数】 1時間/件
 (2021.3月期) 12,149件 ▶ (2022.3月期) 44,032件
 前期比**3.6倍**に成長

▶ AI-OCRの活用 (データの無人処理)
 【データ処理件数】 5分/件
 (2021.3月期) 69,600件 ▶ (2022.3月期) 177,701件
 前期比**2.5倍**に成長

引き続きITツールの活用、業務プロセスの改善を行い生産性を向上を目指す

サカイの成長戦略

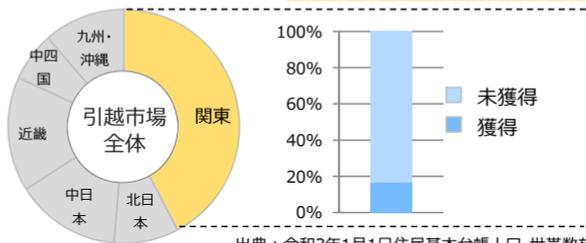


価値の訴求	KPI	顧客当たり価値 現在の単価水準の向上 (パートナー除く)	評価	○ 契約単価は前年越え 新生活応援企業としての価値訴求
5つの指針	2027年3月期 主要KPI		2022年3月期KPI達成状況	
共創の経営	KPI	パートナー売上高 42億円	評価	◎ 売上高は計画通りに推移 継続的な教育で品質は担保する
人材活用	KPI	エンゲージメントスコア 全体平均 A以上	評価	△ 従業員の本音回答 コロナ禍による負担の増加
生産性向上	KPI	事務職 1人あたり取扱件数 595件/人程度	評価	○ ITツールの導入、業務プロセスの改善が 効果を発揮
シェア拡大	KPI	関東シェア20%	評価	○ オリンピックの影響で移動に足止め 安定した契約件数でシェア率は向上
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)		

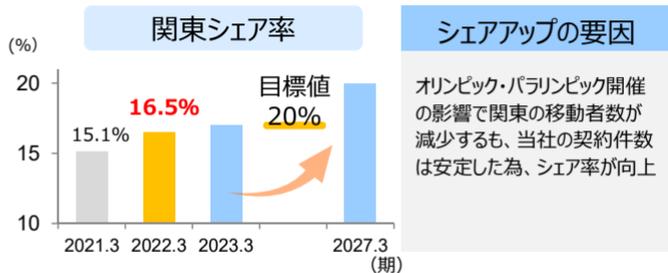
23. シェア拡大～2027.3月期 関東シェア20%を目指して～



▶ 関東エリアのシェア拡大 引越需要の40%が関東



出典：令和3年1月1日住民基本台帳人口・世帯数を基に当社2021年3月期実績より算出



シェアアップの要因

オリンピック・パラリンピック開催の影響で関東の移動者数が減少するも、当社の契約件数は安定した為、シェア率が向上

▶ 新規の出店予定



春日部支社(埼玉県)

[売上見込] 3年後 3億円/年
[作業件数見込] 3,200件/年

成田支社(千葉県)

[売上見込] 3年後 2億1,600万円/年
[作業件数見込] 2,200件/年

▶ 倉庫の活用 各エリアに長距離便の集約場所を用意



輸送効率を上げた結果、
1月～3月の繁忙期においては労働時間の抑制に成功
前期比 約10%削減

24. シェア拡大 ~法人案件のシェア獲得~

▶ 新しいシェア獲得 事務所移転の拡大

CMでの訴求強化
2021年6月～CMオンエア開始



「オフィスの引越もサカイ」篇

▶ サカイの強み

<p>引越品質 (ISO9001取得)</p>  <p>お客様の満足度を高めることを目指した品質運営管理の国際規格を取得。 現場スタッフのスキル向上のため導入しているマイスター制度のもと、経験豊富なスタッフがご対応いたします。</p>	<p>トータルプランニング</p>  <p>オフィス移転に関わる調整作業は膨大なものとなります。企画、設計から設備工事、内装工事、引越、原状回復まで、すべてワンストップでサポートいたします。</p>	<p>専任のアドバイザー</p>  <p>お客様のご要望に応じて、新しいオフィスの最適なプランを提案しております。豊富な経験と引越のノウハウを活かし、「まごころ」でめたオフィス移転をご提供いたします。</p>
--	---	--

▶ 獲得実績

近畿大学 情報学部 様

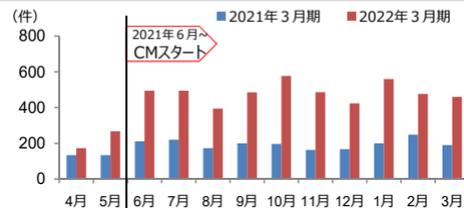


© 2022 SATOSHI ASAKAWA

大阪信用金庫 様



引合件数



CMの反響もあり
引合件数

2.3倍 増加

大型移転だけではなく、
レイアウト変更だけ等の
ニーズも多数あり

売上

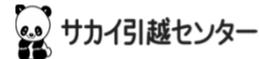


売上 **8億** 円
(前期比 1.2倍)

サカイの強みである
技術力を活かし、
大型、小型様々な
ニーズの取込を行う

2027年3月期 売上目標 23億円

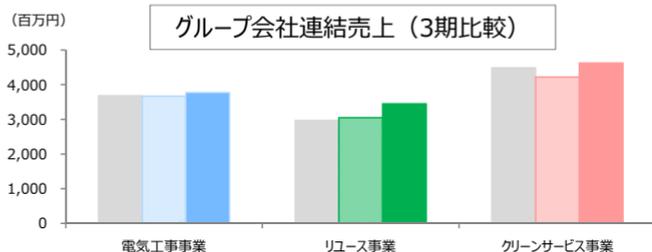
サカイの成長戦略



価値の訴求	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	○ 契約単価は前年越え 新生活応援企業としての価値訴求
5つの指針	2027年3月期 主要KPI		2022年3月期KPI達成状況	
共創の経営	KPI	パートナー売上高 42億円	評価	◎ 売上高は計画通りに推移 継続的な教育で品質は担保する
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	△ 従業員の本音回答 コロナ禍による負担の増加
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	○ ITツールの導入、業務プロセスの改善が 効果を発揮
シェア拡大	KPI	関東シェア20%	評価	○ オリンピックの影響で移動に足止め 安定した契約件数でシェア率は向上
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)		

25. グループ戦略 ~成長目標~

▶ 引越サービスを基軸とするサカイグループの成長戦略



	電気工事業 (今期売上: 70億円)
戦略	B To B事業領域への挑戦(管理会社向けへサービス提案) エリアの拡大 協力会社ネットワークの拡充
	リユース事業 (今期売上: 45億円)
戦略	未出店地域への積極的な出店 豊富な商品仕入れを活かした店舗展開
	クリーンサービス事業 (今期売上: 47億円)
戦略	ビルメンテナンス事業への挑戦 物件オーナー向けのワンストップサービスを提案

▶ サカイグループの成長図 (2027.3月期)

※内部消去前売上



業績予想

26. 連結業績予想

(単位:百万円)	2022.3期		2023.3期		セグメント別 (単位:百万円)	売上高	経常利益
	実績	予想	前期比	前期比			
売上高	103,884	106,557	+2.6%				
営業利益	10,790	10,908	+1.1%		引越業	92,797	10,449
経常利益	11,286	11,379	+0.8%		電気工事業	4,286	551
当期純利益	6,711	7,373	+9.9%		クリーンサービス事業	5,478	440
EPS	327.87	362.71	+10.6%		リサイクル事業	3,530	80
ROE	9.1%	9.7%	+7.1%				
配当	90円	95円	+5円				
					総計	106,557	11,379

27. 単体業績予想

▶ 増収増益を見込み

(単位:百万円)	2022.3期	2023.3期	
	実績	予想	前期比
売上高	92,139	93,500	+1.5%
売上総利益	36,011	36,543	+1.5%
営業利益	9,778	9,922	+1.5%
営業利益率	10.6%	10.6%	+0.0Pt.
経常利益	10,531	10,670	+1.3%
当期純利益	6,547	7,170	+9.5%
純利益率	7.1%	7.7%	+0.6Pt.

チャンネル別 (単位:百万円)	2022.3期	2023.3期
	一般	13,793
インターネット	33,495	34,420
法人	44,158	45,500
その他	692	703
合計	92,139	93,500

28. 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年3月期は、一株当たり【95円】を予定する
- 次期以降の配当につきましては、【100円】を予定。
今後の物流業界は2024年問題等で厳しい環境になり、M & A 案件も増えていくと考えられる。グループ戦略の3本柱を充実させ、企業価値を高める為、支社開設費用、車両だけでなく、成長戦略としてM & Aにも投資していく予定

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
- 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

29. 株主還元

	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期 予想	2024年3月期 予想
EPS	350.97	435.95	374.90	327.87	362.71	
配当	55円	60円 ※	80円	90円	95円	100円
（うち特別配当）	5円	10円	30円	—	—	
配当性向	15.7%	13.8%	21.3%	27.5%	26.2%	

※2021年3月期は、記念配20円含む

株主優待

100株以上	岩手県産米ひとめぼれ 5 kg 6月 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	岩手県産米ひとめぼれ 5 kg 6月 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



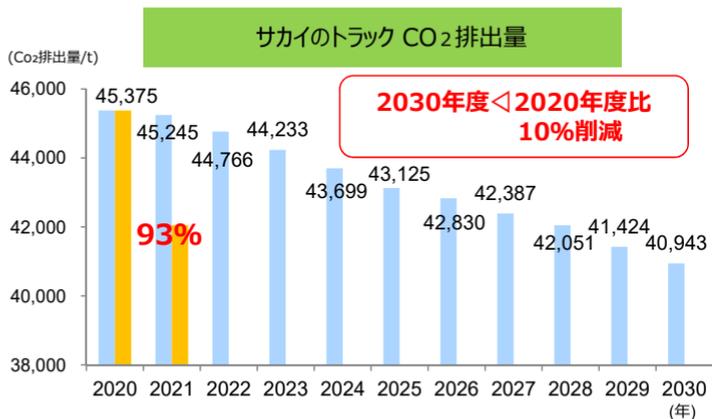
ESGの取り組み

30. ESGの取り組み



サカイ引越センター

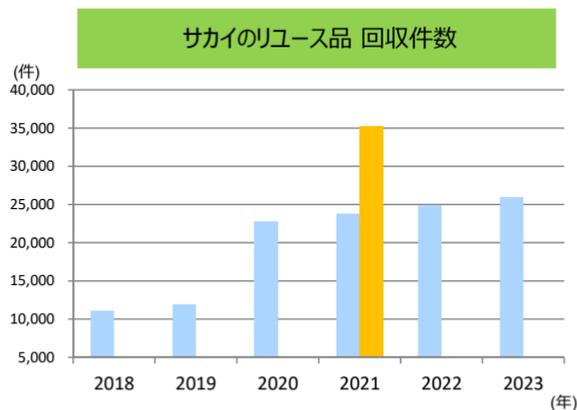
➤ 「脱炭素化」 運送業界において、最重要課題であるCO₂排出量削減 2030年を目指して



➤ CO₂排出量の減少

前年対比93%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CO₂削減に取り組んで行く

➤ 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



➤ 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

31. ESGの取り組み



➤ SDGsの目標達成に向けた貢献が期待できると判断され株式会社三井住友銀行より「SDGs推進融資」を受けました

<p>① 持続可能な消費生活に関する取組の推進</p> <p>目標 1 10. 気候変動 11. 持続可能な都市とコミュニティ</p>	<p>12.1 2035年までに、資源物の高品質な回収、再販、再販促進および再資源化による、資源物の高品質な再資源化を推進する。</p> <p>12.2 2030年までに、資源物の高品質な再資源化を推進するための高品質な再資源化を推進する。資源物の高品質な再資源化を推進するための高品質な再資源化を推進する。</p>
<p>② 環境負荷の削減</p> <p>目標 1 13. 気候変動 14. 海洋資源の持続可能な利用</p>	<p>13.1 2035年までに、気候変動による気候変動の影響を軽減する。</p> <p>14.1 2035年までに、海洋資源の持続可能な利用を推進する。</p>

➤ 健康経営優良法人
3年連続認定



➤ 災害対応型自動販売機
全拠点に配備



➤ 大阪市より「女性活躍リーディングカンパニー」
として表彰されました



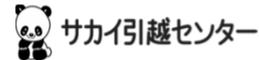
➤ 大阪府男女いきいきプラス事業者
認証



➤ 堺市世界遺産保全
活用推進基金への寄附



32. ESGの取り組み



▶ フードドライブへの参画



食品ロス削減環境大臣表彰を受けました

▶ ソーラーパネルの導入 LED照明の導入



▶ 三重県の農山漁村資源の 利活用の推進に関する 協定を締結



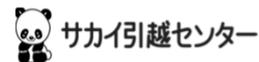
▶ 奨学金支援制度の創設



▶ プロによる子供バスケット教室 への協賛



33. 四半期売上・件数・単価・経常利益

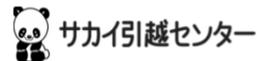


	売上高		経常利益		取扱引越件数		単価		
	(百万円)	前年同期比	(百万円)	前年同期比	(件)	前年同期比	(百円)	前年同期比	
2019.3期	4～6月	23,332	+3.6%	4,728	△4.6%	197,440	+1.0%	1,174	+2.6%
	7～9月	18,048	+2.8%	1,309	△4.4%	177,615	△0.1%	1,007	+2.8%
	10～12月	18,170	+7.1%	1,323	+18.5%	182,018	+1.7%	990	+5.2%
	1～3月	26,066	+10.2%	3,113	+21.2%	192,041	+3.2%	1,349	+6.7%
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%

34. 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 6,235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 6,185名 2022年3月31日現在

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。