
2022年度第 2 四半期決算説明会

2022年11月8日

株式会社サカイ引越センター

2022年度第2四半期決算サマリー

▶ 需要の環境（引越ニーズの状況）

国交省の新設住宅着工戸数では前年より0.7%減少しており厳しい経営環境が続いておりますが、総務省の住民基本台帳人口移動報告では、移動者は前年より0.4%増加しております。

当社の需要については、7月以降の新型コロナウイルス（以下コロナ）第7波によって少し停滞しましたが、上期全体では引合件数が増加しております。

▶ 供給の体制（サカイの提供体制）

7月以降、コロナ（第7波）の感染および濃厚接触による休業者が急増し、営業活動の制限や突発的な稼働減少による作業効率の低下、およびその後の不測の事態に備えるため、一部受注制限などを行いました。

▶ 業績変動要因（売上利益変動要因）

7、8月に関しては、上記コロナ感染による休暇取得者の急増を受け、やむを得ない対応として備車費が増加いたしました。

しかし、単価の高い長距離引越が増加したこと、お客様に原価高騰の理解を求め、価格に反映できたことにより単価は上昇いたしました。

2022年度第2四半期決算サマリー

下期の見通し

➤ 需要の環境

上期では法人需要が安定しており、セグメント別では“事業会社”及び“宅建”が順調に推移しております。転勤需要はリモートワークの推奨から若干減少すると見込んでおりますが、大きな影響はございません。下期も順調に推移するものと見込んでおります。

➤ 供給の体制

足元では、当社においても従業員のコロナ感染は収まっているので、第8波などの大きな阻害要因がなければ今後の業績へ与える影響は徐々に縮小していくものと見込んでおります。

➤ 業績変動要因

お客様にご理解をいただいたこと、また、コロナで停滞していた長距離需要が戻ってきたことで作業単価が想定より上昇しています。一方でコスト面においても足元では備車費をコントロールできているので、下期も今の状況を維持していくものと見込んでおります。

決算概要

1. 連結決算概要

▶ 作業単価上昇により、前年同期比、売上高7.8%増、経常利益23.7%増

(単位:百万円)	'21年9月期 実績	'22年9月期 実績	前年 増減比	計画 増減比
売上高	50,492	54,428	+ 7.8%	+ 3.3%
営業利益	4,859	6,305	+ 29.8%	+ 25.9%
経常利益	5,194	6,424	+ 23.7%	+ 13.8%
親会社に帰属する 四半期純利益	3,231	4,480	+ 38.6%	+ 28.2%
EPS	157.40	220.37	+ 40.0%	+ 28.2%
ROE	4.4%	5.8%	-	-
配当	30円	30円	0 %	-

2. セグメント別売上高

▶ 主要セグメント 全て増収増益

(単位:百万円)	‘21年9月期	‘22年9月期	増減比
引越事業	44,537	46,802	+ 5.1%
電気工事事業	1,964	2,275	+ 15.9%
クリーンサービス事業	2,110	2,667	+ 26.4%
リユース事業	1,636	2,385	+ 45.8%
その他	245	297	+ 21.4%
合計	50,492	54,428	+ 7.8%

(注) 金額は内部消去後の外部売上高です。

----- 電気工事事業 -----

単価上昇に伴い増収増益

----- クリーンサービス事業 -----

前期コロナの影響で伸び悩んだが
回復し増収増益

----- リユース事業 -----

AC販売好調、金の高騰で増収増益

3. 個別決算概要

➤ 2022年9月期の売上高は前年同期比5.4%増、経常利益は前年同期比12.2%増

(単位:百万円)	‘21年9月期	‘22年9月期	増減比
売上高	44,858	47,269	+ 5.4%
営業利益	4,367	5,498	+ 25.9%
営業利益率	9.7%	11.6%	+ 1.9pt.
経常利益	4,988	5,599	+ 12.2%
四半期純利益	3,439	3,737	+ 8.7%
純利益率	7.7%	7.9%	+ 0.2pt.

引越単価:114,092円
(前年同期比 7.7 %増)

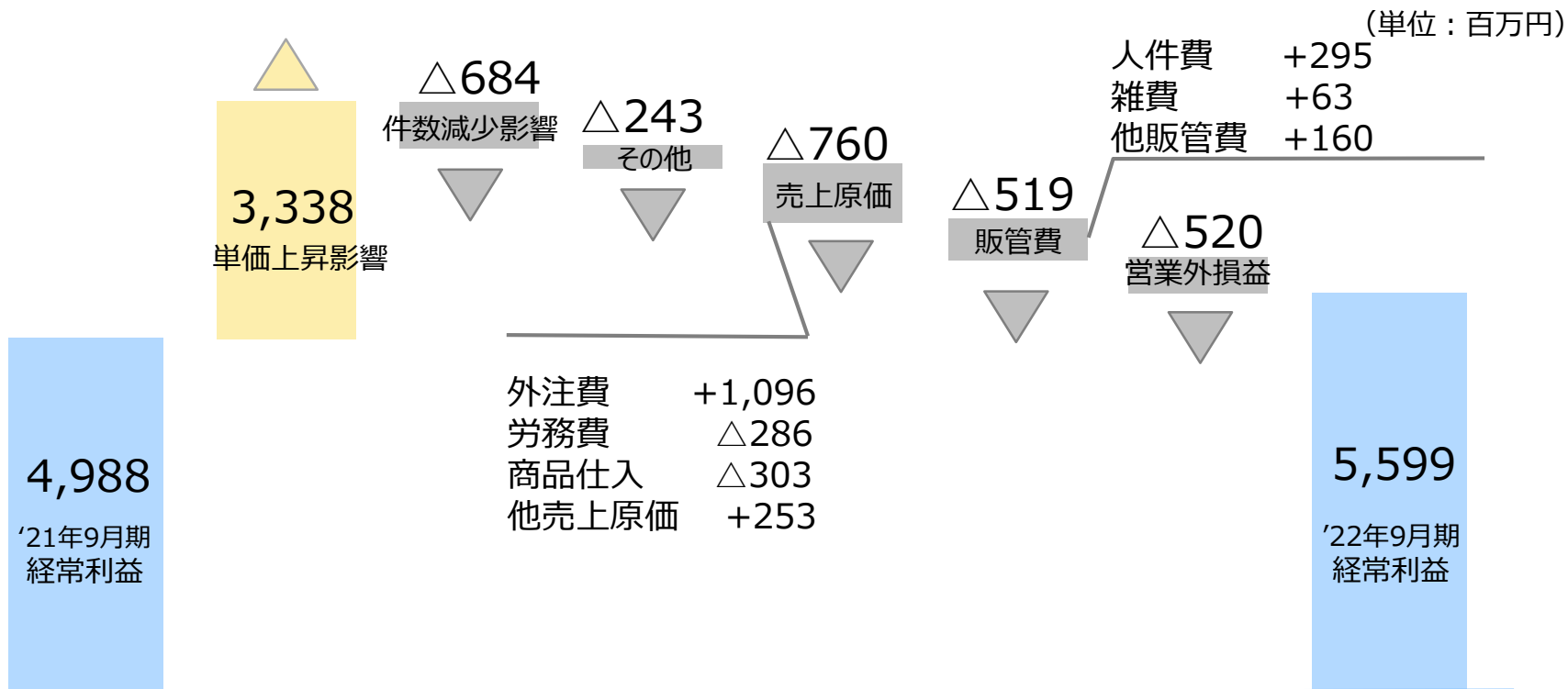
取扱引越件数: 410,232件
(前年同期比 2.4 %減)

4. チャネル別売上高（個別）

▶ 作業単価上昇により、今期は全チャネルで増収

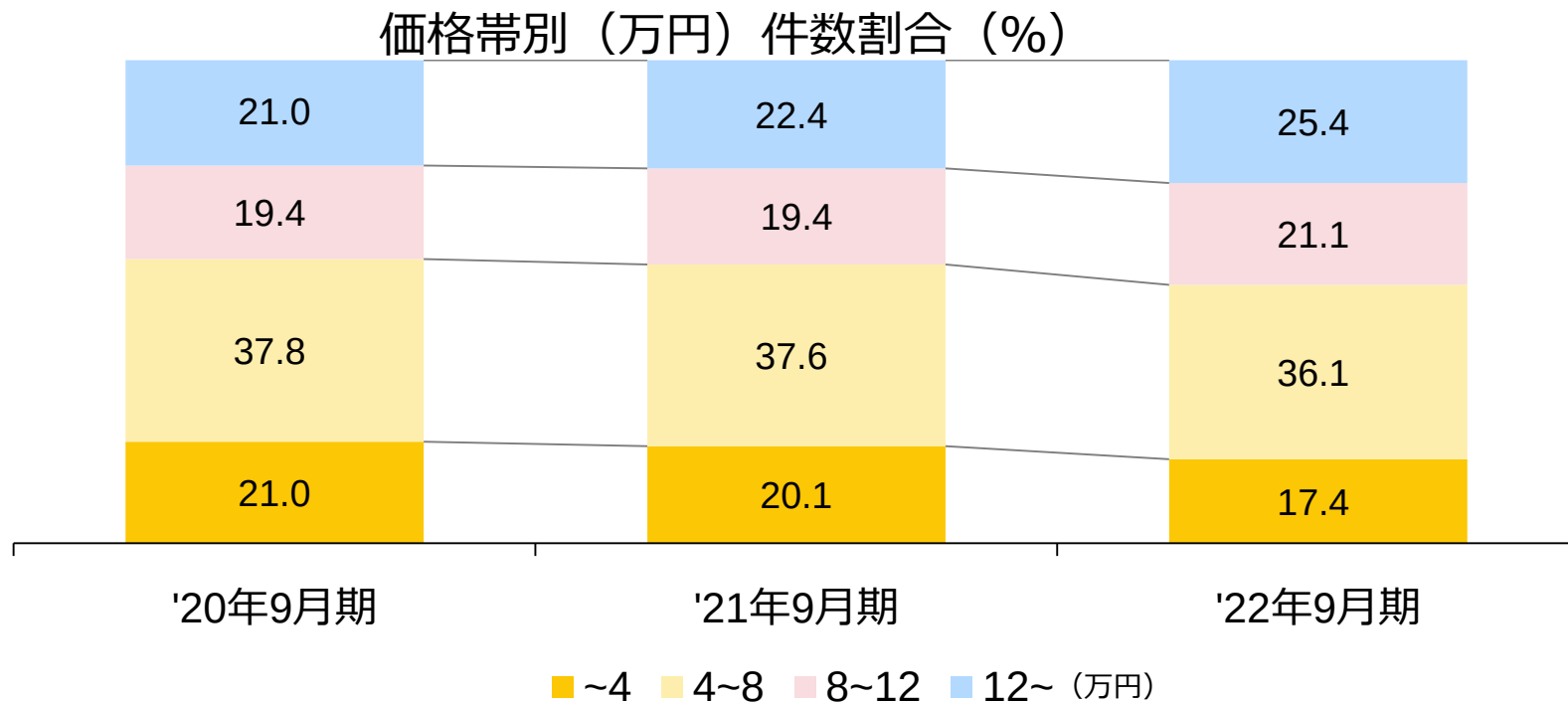
(単位:百万円)	'21年9月期	'22年9月期	増減比
売上高	44,858	47,269	+ 5.4%
法人	21,092	22,372	+6.1%
うち事業法人※	7,676	7,834	+ 2.1%
インターネット	16,867	17,082	+1.3%
一般	6,578	7,348	+ 11.7%
その他	321	465	+ 45.0%

5. 個別経常利益の要因分析



6. 件数・単価の動向

▶ 長距離引越が増加、および原価高騰の価格反映により単価は上昇



7. 備車費増加の要因（第2Q）

▶ コロナ感染拡大により

7月～8月に臨時休業者増

＞ 休業者数及び日数（正社員運転手のみ）

人数	370名
日数	3,439日

＞ 引越件数で換算すると

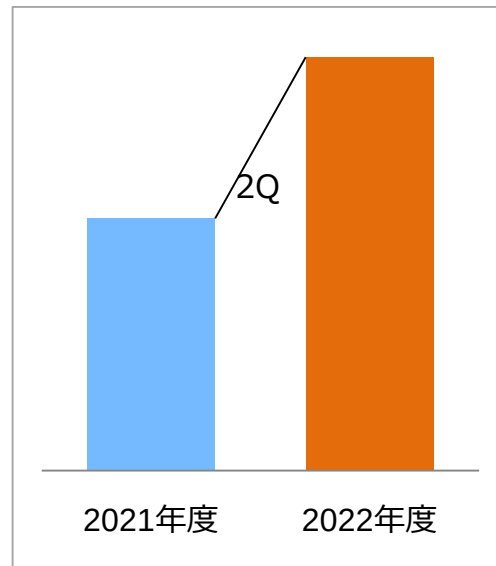
3,439日×1.5件/日

5,158件

引越人員の臨時手配



▶ 備車費の増加 64%増



▶ コロナによる臨時休業者増のため社内稼働が減少
※特に7、8月は備車費増

8. 連結貸借対照表

(単位:百万円)	'22年3月期(A)	'22年9月期(B)	(B) - (A)
流動資産	32,852	28,505	△4,346
現金及び預金	23,677	24,090	+ 412
受取手形及び売掛金	7,200	2,691	△4,509
固定資産	70,690	72,961	+2,270
有形固定資産	65,619	66,671	+ 1,051
無形固定資産	627	537	△89
投資その他	4,443	5,751	+ 1,308
資産合計	103,542	101,466	△2,075
流動負債	22,096	16,899	△5,197
買掛金	5,331	2,543	△2,787
短期借入金・社債	1,577	3,472	+ 1,894
固定負債	5,497	5,339	△157
長期借入金・社債	2,012	2,192	+ 179
純資産	75,948	79,227	+3,278
負債・純資産合計	103,542	101,466	△2,075
有利子負債合計	5,093	7,051	+ 1,958
(有利子負債比率)	4.9%	6.9%	

支社展開 & 車両台数

174拠点・**206**支社 (上期+1支社)
 上期開設支社
 (大阪府) 都島支社
 下期開設予定支社
 (千葉県) 成田支社 (埼玉) 春日部支社
 (群馬県) 日立支社

事業用車両 2,811台(前期比+1.4%)
 全車両台数 4,000台(前期比+0.4%)

9. 連結キャッシュフロー計算書

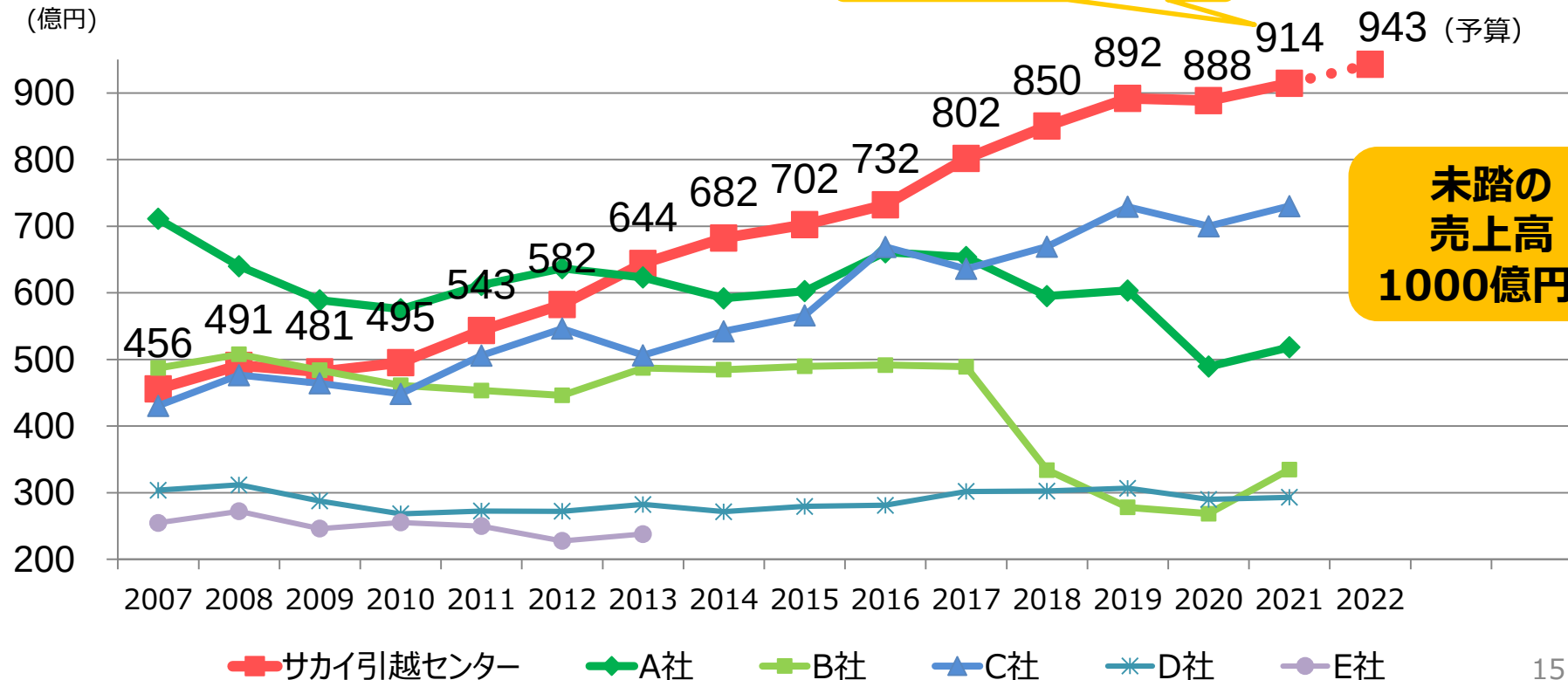
(単位:百万円)		'21年9月期(A)	'22年9月期(B)	(B) - (A)	
営業活動によるCF		857	3,503	+2,646	
	税引前当期純利益	5,186	6,432	+1,246	設備投資額22億3千4百万円
	減価償却費	608	658	+49	-----
	売上債権増減	3,995	3,170	△825	主な設備は
	仕入債権増減	△ 3,006	△ 2,783	+222	寮 3 か所建物等 : 903百万円
	各種引当金増減	△ 312	△ 74	+238	豊中支社土地 : 281百万円
	その他	△2,943	△1,604	+1,338	大宮支社土地 : 269百万円
	法人税支払額	△ 2,670	△ 2,294	+376	東京西支社土地 : 206百万円
投資活動によるCF		△ 1,722	△ 3,812	△2,089	
	有形固定資産取得	△ 944	△ 2,234	△1,290	
	定期預金増減	△64	△66	△1	
	その他	△713	△1,511	△798	
財務活動によるCF		△1,738	649	+2,387	
	短期借入金増減	400	1,600	+1,200	
	長期借入金増減	△628	477	+1,106	
	配当金支払	△1,334	△1,219	+114	
	その他	△174	△208	△33	
現金及び現金同等物の期末残高		19,111	23,153	+4,041	

中長期戦略と進捗状況

10. 業界を取り巻く環境 ～業界の業績～

過去16年間の引越業績推移

(億円)



11. サカイの成長戦略

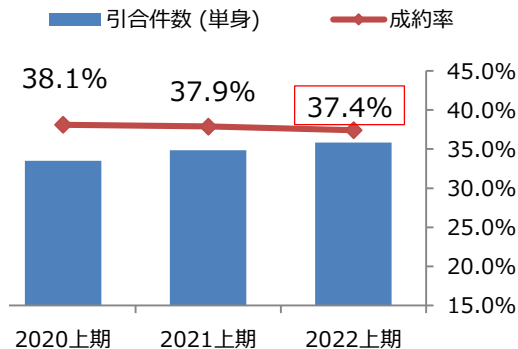
価値の訴求	▶	KPI 顧客当たり価値 現在の単価水準の向上 (パートナー除く)	▶	評価 ○ 引越単価:114,092円 (前年同期比 7.7 %増)
5つの指針	▶		2027年3月期 主要KPI	2022年9月期KPI進捗状況
共創の経営			KPI パートナー売上高 42億円	評価 ◎ 売上高は計画通りに推移 継続的な教育で品質は担保する
人材活用			KPI エンゲージメントスコア 全体平均以上 A以上	評価 △ 前回より改善傾向 (B→B) コロナ禍による負担の増加
生産性向上			KPI 事務職 1 人あたり取扱件数 595件/人程度	評価 ○ コロナで作業件数減少も、人員増加を 抑制 (前年同期比1%増)
シェア拡大			KPI 関東シェア20%	評価 -
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)	

12. 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年超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

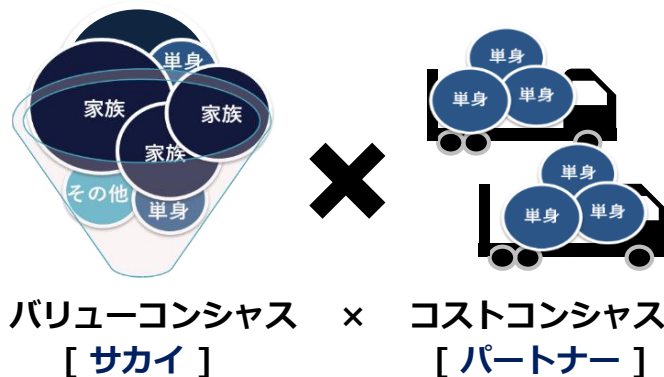
単身の引合件数（上期）



獲得件数は増加
引合件数の伸びに
対応しきれていない

まだまだ単身の
取り込む余地あり

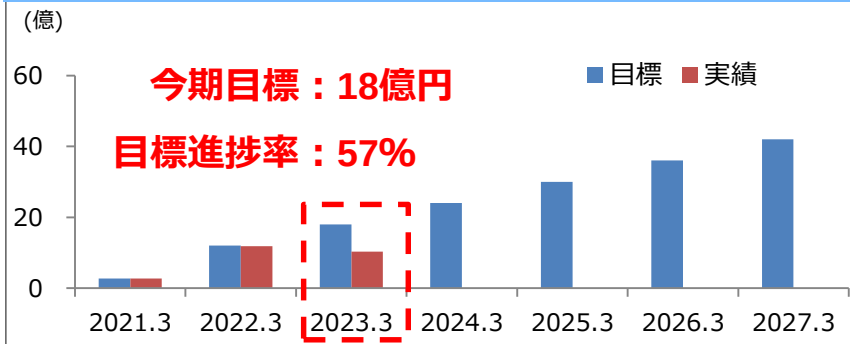
家族・単身引越のベストミックス



単身需要は今後も増加すると予測、サカイならではのまごころ品質をより多くのお客様へお届けする

13. サカイの成長戦略2 ～共創の経営～

売上実績と目標値



品質 (アンケート評価)

良い率：約**90%**
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 OJT：引越技術中心
毎月 座学中心



▶ パートナー企業様からの声



パートナー企業A様

引越ノウハウが無い状態での参画でしたが定期的な講習も開催していただき安心して作業ができています。

営業活動を担っていただき、負担がなく売上が確保でき大変ありがたい取り組みだと感じております。



パートナー企業B様

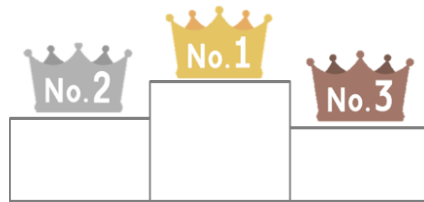
パートナー企業様からもご評価いただいております！

▶ 優良パートナー表彰制度の実施

日頃の感謝を込めて表彰式を開催

【評価基準】

アンケート評価をポイント化
獲得合計ポイントで評価



パートナー企業との協力は継続、引き続き共創と相互成長に向けた取り組みを目指します。

14. サカイの成長戦略3

～人材活用～

寮戦略

▶ 新たな寮を設立

(関東：横浜、関西：神戸・尼崎) 【3施設 全77戸】



▲ 神戸寮
(兵庫県神戸市 26戸)



▲ 尼崎寮
(兵庫県尼崎市 25戸)



▲ 横浜寮
(神奈川県横浜市 26戸)

ポイント

- 支社の空きスペースや駐車場を活用
- 家具付きワンルームで初期費用も安心
- 全個室でプライバシーに配慮
- 敷地内のためセキュリティも万全
- 既存の寮を含めると200名超が入居可



ダイバーシティ推進

▶ ブルーデージープロジェクト

当社のイメージカラーの一つである青色は、「幸せの色」であり「誠実、信頼、信用」の意味合いがあるとされています。

サカイが大切にしている“まごころ”を持って

“いきいきと活躍できる職場”を目指すという想いを込めて、「ブルーデージー」という花をプロジェクト名にしました。



ブルーデージーの花言葉
「希望、幸福、協力」

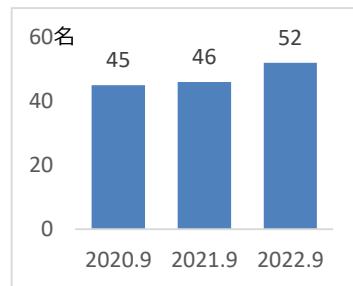
▶ 取り組み内容

従業員が生き生きと活躍できる職場環境を整えるために女性ドライバー会（まごジョ会）などを開催し、改善活動を行っています。当面の目標は女性ドライバー数200名

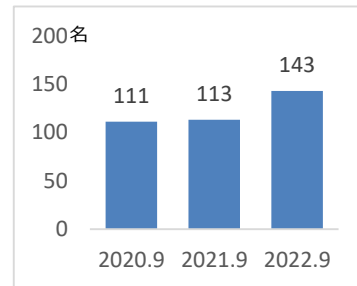


8月9日 まごジョ会開催

▶ 女性管理職数



▶ 女性ドライバー数



15.サカイの成長戦略 4

➤ 今後のグループ戦略について

グループ展開と積極的M&Aによるシナジー発揮
→新生活応援企業としての差別化を図る

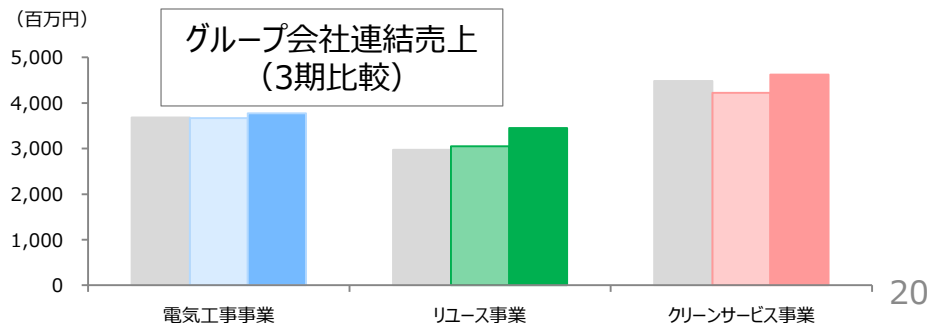
【2027年3月期目標】



～グループ戦略～

➤ 新生活応援グループの付加サービスを提供

戦略	電気工事事業:(株)エレコン 前期売上:70億円
	B To B事業領域への挑戦(管理会社向けハサービス提案) エリアの拡大 協力会社ネットワークの拡充
戦略	リユース事業:(株)ジェイランド (株)キッズドリーム 前期売上:45億円
	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
戦略	グリーンサービス事業:(株)SDホールディングス (株)グリーン・システム 前期売上:47億円
	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



16. グループ戦略 1 ～顧客接点～

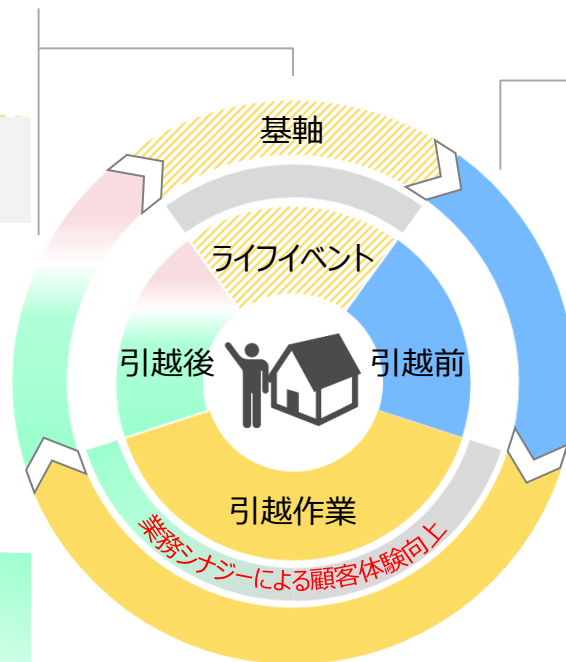
➤ 新たに住環境サービスに参入

ライフイベントの発生

入学・入社・結婚・転勤
マイホーム購入 等の新生活を応援

引越後 (新生活)

- ・ハウスクリーニング事業を基盤に
顧客への縦断的なサービス提供
- ・株式会社キャンディルとの業務提携により
継続的な顧客接点の強化



引越前 (引越見積)

グループシナジー

- ・リユース：不要品買取
- ・電気工事：空調工事、配線
- ・商品販売：家具家電の販売

引越作業

入退去時にリユース、電気工事や
商品搬入等のサービスを提供

17. グループ戦略2 ～キャンディル社とのシナジー～

- 2022年8月15日、相対取引を通じて株式会社キャンディルの株式2,521,200株（所有割合：27.51%）を取得し持ち分法適用会社となりました。（証券コード：1446 スタンダード市場）
- 足元では、かねてより取引のあったリペア領域での業務提携により生産性向上と先方の業績向上に寄与

シームレスな 情報連携

- ・全社発信による問い合わせ窓口や手配方法の共通化により、両社間でのシームレスな情報連携が可能
- ・データ収集から情報連携までを一気通貫で行い、効果的な分析を行うことで、引越品質を向上

見積業務 削減

- ・キャンディル社保有のシステムを用いた
✓見積書の発行 ✓作業依頼 等
によって、支社での作業効率化を図る

顧客満足度向上に
注力できる環境整備

➤ 両社事業の新たなシナジー

【引越付帯作業】

水まわりコーティング
特殊家具組み立て

【タッチポイント拡大】

点検業務
リフォーム

【オフィス移転】

オフィスレイアウト
移転

【人材交流】

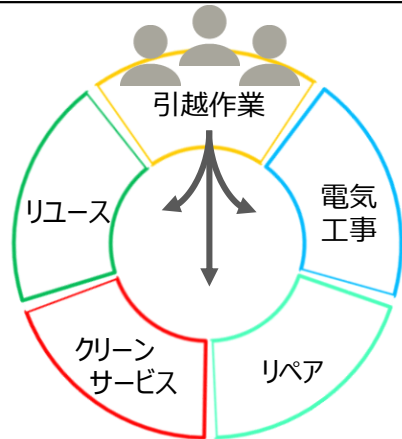
セカンドキャリア
ノウハウ共有

18. グループ戦略3 ～環境～

➤ 従業員が長く安心して働ける環境を目指して

1. グループ会社との横断的なキャリア整備

サカイグループ横断的な雇用環境整備



長期的雇用促進を目的に
ジョブチェンジの選択肢を整備

2. 一般貨物運送事業とのキャリア接続

安心して働ける環境を目指したグループ展開

【M&A: 関越物流株式会社(新潟県)】



重労働な引越作業による負担

→「トラックの運転」が好きな従業員が
好きなことを続けられる環境を整備

【社内設立: 株式会社サカイパングロジ(大阪府)】



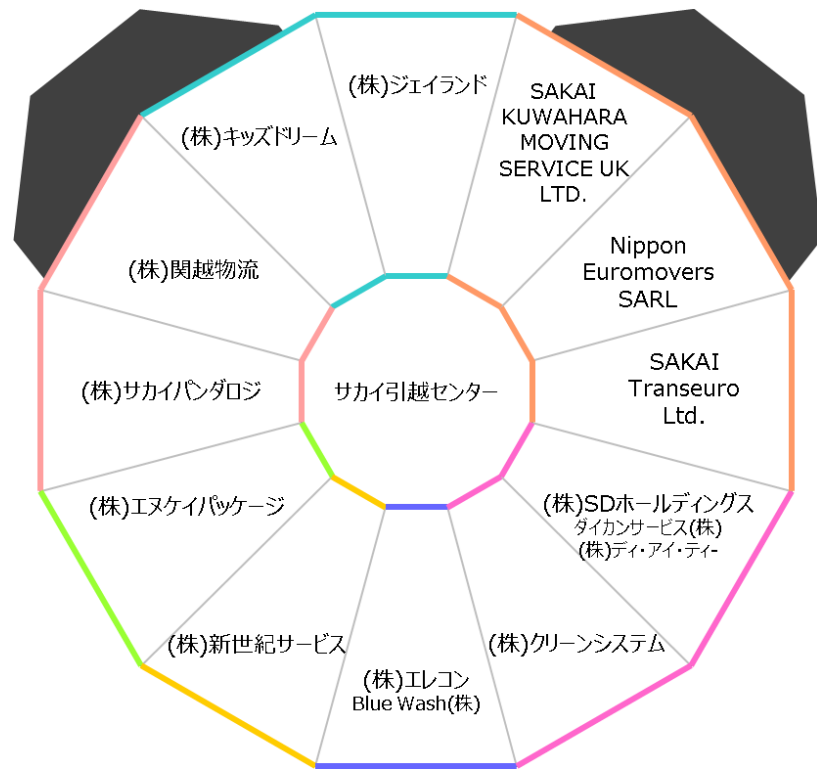
メイン業務: 家具家電の配送設置
→ 引越で培ったノウハウを存分に発揮

19. グループ戦略 4 ～新生活応援～

▶ 引越事業を基盤とし、新生活応援グループとして事業展開

今後も顧客ニーズに寄り添ったグループサービス展開によって更なる競争優位性の拡大を図る。

2027年3月期
グループ売上合計
1,362億



海外引越 ハウスクリーニング 電気工事
商品販売 ダンボール製造 一般物流
リユース

業績予想

20. 連結業績予想

(単位:百万円)	2021年度 実績	2022年度 予想	前期比
売上高	103,884	108,057	+4.0%
営業利益	10,790	10,908	+1.1%
経常利益	11,286	11,379	+0.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,711	7,373	+9.9%
EPS	327.87	362.71	+10.6%
ROE	9.1%	9.7%	-
配当	90円	95円	+5.6%

セグメント別 (単位:百万円)	売上高 予想	経常利益 予想
引越業	94,297	10,449
電気工事業	4,286	551
グリーンサービス事業	5,478	440
リユース事業	3,530	80
その他	465	300
調整	—	△441
総計	108,057	11,379

21. 個別業績予想

(単位:百万円)	2021年度 実績	2022年度 予想	前期比
売上高	92,139	95,000	+3.1%
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%	10.4%	△0.2pt.
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%	7.5%	+0.4pt.

チャネル別 (単位:百万円)	2021年度 実績	2022年度 予想
一般	13,793	14,377
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	95,000

22. 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）や設備投資
- 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
- 2022年度は、一株当たり【95円】を予定する
- 2023年度は、一株当たり【100円】を予定する

TOPICS

23. TOPICS

▶ 静岡県清水区に向け緊急支援物資輸送に協力



本年9月、台風15号に伴う大雨等の影響により断水が続いた静岡県に向け約1000箱の飲料水の運搬を実施

- ▶ 大阪市からトラック2台
- ▶ 静岡県内でトラック2台

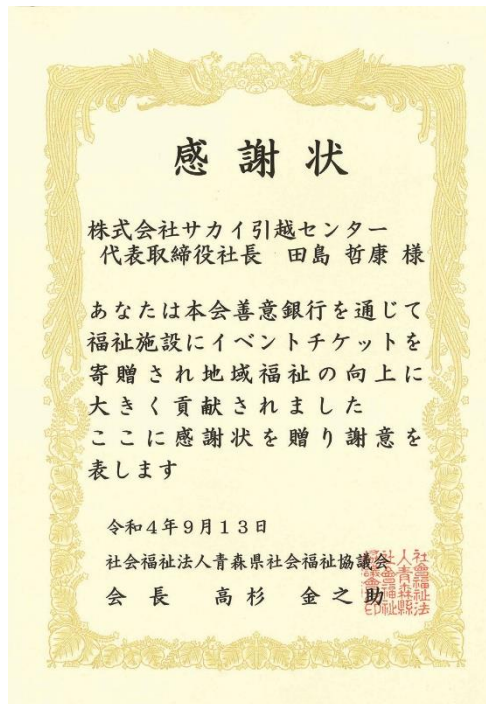
【過去実績】

2021年 和歌山市への支援物資輸送
飲料水合計680箱を
トラック4台で輸送



24. TOPICS

▶ 浅田真央アイスショー「BEYOND」へのご招待・チケット寄付を実施



▶ 子供たちへ新しい体験を提供
スポンサーを務める

浅田真央アイスショーチケットを
各地の福祉協議会を通じ
児童養護施設等へ寄附

▶ 社員とその家族も招待
エンゲージメント向上にも寄与

25. TOPICS

- 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



一見三重県知事(左)と田島社長(右)

- プロバスケットボールチーム「大阪エヴェッサ」
を通じバスケットボールを大阪市内の高校
へ寄附/バスケット教室に協賛



26. 個別四半期売上・経常利益・件数・単価

		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年度	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%
2020年度	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%
2021年度	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%
2022年度	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								
	1～3月								

27. 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 6,293名
- 決 算 期 3月31日
- 上場市場 東京証券取引所 プライム 2022年 4月4日(令和4年)
- 証券コード番号 9039
- 株主数 6,032名

2022年9月30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。