

2024年3月期 決算説明会資料

2024年5月14日
株式会社サカイ引越センター

本日お伝えしたいこと



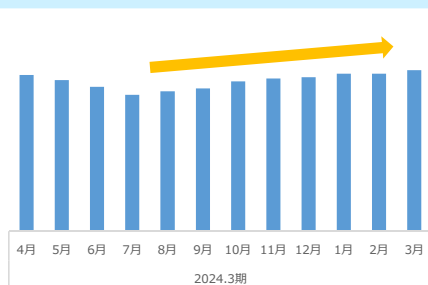
- ・前期においては、ドライバーの確保という観点からは、コロナの爪痕が大きく残った状態でのスタートとなりました。しかし、待遇改善や作業量をコントロールしたことで、2 Q途中から徐々に回復させることができました。また、新入社員も順調に採用できたことで、来期に向けた体制作りができました。これからは企業に**人材を確保する力**、そして**定着させる力**が求められると考えます。引き続き、2024年問題を当社の人的資本向上のチャンスと捉え、更なる事業拡大を進めます。
- ・4 Qにおいては、事業会社の転勤需要が大幅に回復したこと、閏年で1日営業日数が多かったこと、また当社の売上計上タイミングが卸日ベースであり、3月31日が日曜日であったことから、特需となりました。
- ・単価については、燃料費、資材費、備車費の高騰が続いておりますが、適正に価格転嫁できていること、7月に長距離引越しにおける運賃を改定し、好調に推移しました。今後も適宜運賃の見直しを図ります。
- ・文化庁の移転、選手村跡地の引越し他、大型移転や特殊な引越しにも新たにチャレンジしております。一般顧客以外のご要望にもお応えすべく、新たな引越しにチャレンジしてまいります。
- ・最後に、今期は引越業界で唯一、単一企業初の売上高1,000億円を突破することができました。今後も顧客接点を維持するために、サカイグループの連携を図り、新生活応援企業として、「**暮らしの中にもっと“SAKAI”を！**」をキャッチコピーに、既存グループ会社の成長と関連業種のM&Aを加速させSAKAIブランドを確立させてまいります。

2024.3期の振り返り



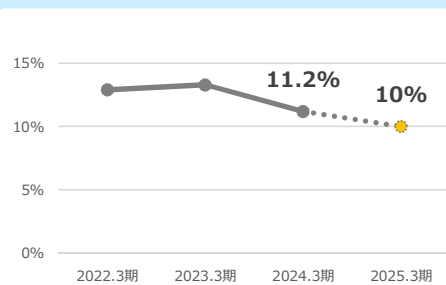
- ・ 待遇改善や作業量のコントロールにより、2Q以降徐々にドライバー人数の増加を達成
- ・ 新入社員も順調に採用し、2025.3期の体制づくりができた

ドライバー人数の推移



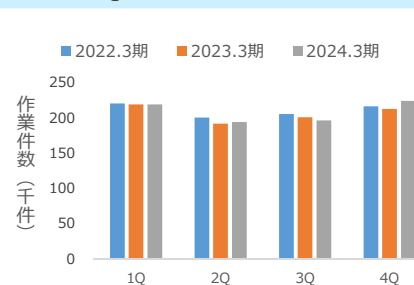
コロナ禍の爪痕が大きく残り、2023年4月から7月にかけて大きな戦力減少となったが2024年3月には最低人数から約100名のドライバー人数増加を達成しました。

待遇改善による離職率の推移



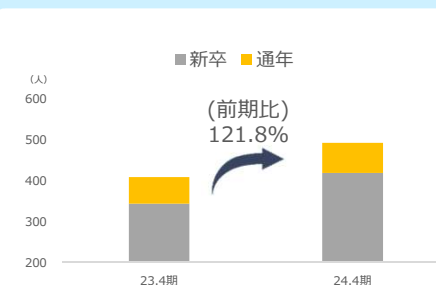
管理体制：管理職ベースUP
供給体制：ドライバーの業績給UP
主要市場：地域係数での給与水準UP
新規採用：初任給水準UP・特休付与

Q別の作業量推移



ドライバーの増員と教育に注力すべく作業量のコントロールを実施4Qに向けた体制づくりができた

新入社員の採用状況



採用活動を強化し定期採用・通年採用併せて419名を獲得

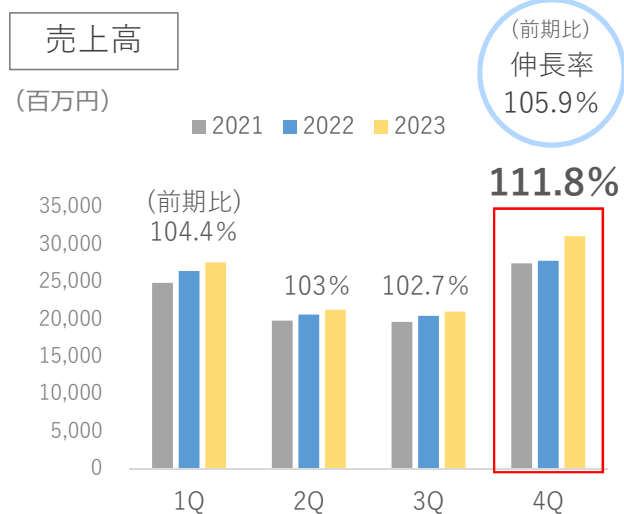
定期：345名

2025.3期は目標として高卒・大卒併せて400名を掲げ推進

2024.3期の振り返り ～ 特需の要因 ～

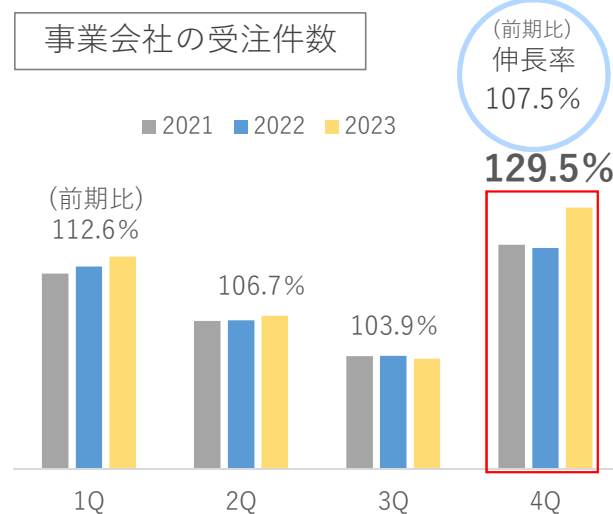
- ・ 2024.3期は、特需的な事情により業績が大幅に増加
- ・ 来期の予算については、例年通りの需要と2024年問題に係る供給量に合わせて慎重に決定

カレンダー要因



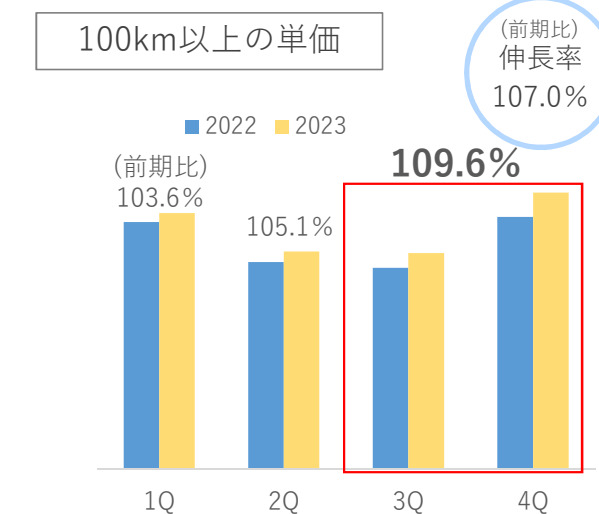
- ・ 4Qの売上高の増加
閏年による稼働日数の増加や3月末日が土日で特需により大幅な業績向上に寄与

法人需要(事業会社)の回復



- ・ 法人ペントアップ需要
10月の転勤シーズンにおける引き合いが減少、しかし4Qにおいて急増

単価上昇の要因



- ・ 消費者ニーズの変化
- ・ 価格転嫁が適正にできた
- ・ 長距離運賃の改定
- ・ 市場環境の緩和

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6.7%増、経常利益6.8%増

| (単位:百万円) | 実績 | | 前期 | 計画 |
|---------------------|---------------------|----------------|-------|-------|
| | 2023.3期 | 2024.3期 | 増減比 | 増減比 |
| 売上高 | 109,556 | 116,861 | +6.7% | +2.7% |
| 営業利益 | 11,845 | 12,744 | +7.6% | +2.5% |
| 経常利益 | 12,080 | 12,904 | +6.8% | +1.5% |
| (親会社に帰属する) 当期純利益 | 8,210 | 8,359 | +1.8% | △6.0% |
| EPS | 201.93 [※] | 205.60 | +1.8% | △6.0% |
| ROE | 10.4% | 9.7% | △6.1% | - |
| 配当 | 47.5円 [※] | 53円 | +5.5円 | - |

POINT

- ・ リユースセグメントにおいて減損処理を実施した事などにより当期純利益は計画比未達

※EPSと配当
2023年10月1日に
1：2の株式分割を実施したため、
前期の数字も分割したものと表示

2.セグメント別売上高

クリーンサービス事業は減収したものの、その他セグメントは堅調に推移し増収

| (単位:百万円) | 2023.3期 | 2024.3期 | 増減比 |
|------------|---------|----------------|--------|
| 引越事業 | 94,756 | 100,123 | +5.7% |
| 電気工事事業 | 4,298 | 4,599 | +7.0% |
| クリーンサービス事業 | 5,303 | 5,263 | △0.8% |
| リユース事業 | 4,593 | 6,213 | +35.3% |
| その他 | 604 | 662 | +9.7% |
| 合計 | 109,556 | 116,861 | +6.7% |

電気工事

- ・ 外部の売上が増加したことにより
前期比7.0%増加

クリーンサービス事業

- ・ 株式会社クリーン・システムの対応エリアが減少したため、減収

リユース事業

- ・ 金相場の高騰が続いており、
売上は順調に推移
- ・ リユースのサカイの店舗を6店舗から
11店舗（関東近郊）に増やしたこと
により前年比35.3%増加

(注)金額は内部消去後の外部売上高です

3.個別決算概要



引越単価、作業件数ともに上昇し、売上高前期比5.9%増、経常利益は前期比6.3%増となり増収増益

| (単位:百万円) | 2023.3期 | 2024.3期 | 増減比 |
|--------------|---------|----------------|---------|
| 売上高 | 95,760 | 101,380 | +5.9% |
| 営業利益 | 10,411 | 11,180 | +7.4% |
| 営業利益率 | 10.9% | 11.0% | +0.2pt. |
| 経常利益 | 10,734 | 11,412 | +6.3% |
| 当期純利益 | 7,169 | 7,499 | +4.6% |
| 純利益率 | 7.5% | 7.4% | △0.1pt. |

引越単価

- ・ 引越単価 : 120,239円
- ・ 前期比 : +4.5%
- ・ 差額 : +5,137円

作業件数

- ・ 作業件数 : 832,293件
- ・ 前期比 : +1.1%
- ・ 差 : +9,036件

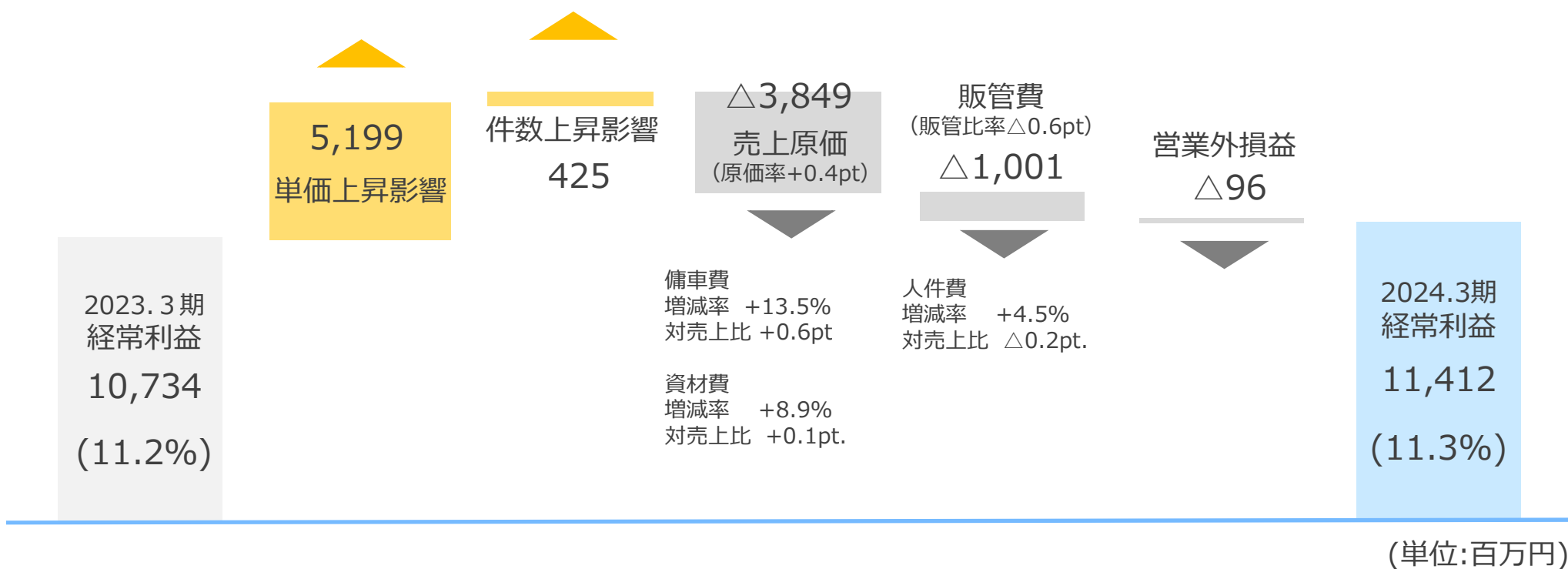
4.チャネル別売上高

転勤需要が全国的に戻りつつあり、法人の売上が大きく増加

| (単位:百万円) | 2023.3月期 | 割合 | 2024.3月期 | 割合 | 増減比 |
|----------|----------|-------|----------------|-------|--------|
| 売上高 | 95,760 | | 101,380 | | +5.9% |
| 一般 | 14,395 | 15.0% | 14,320 | 14.1% | △0.5% |
| インターネット | 34,497 | 36.0% | 35,349 | 34.9% | +2.5% |
| 法人 | 45,866 | 47.9% | 50,404 | 49.7% | +9.9% |
| うち事業会社 | 15,974 | 16.7% | 19,116 | 18.9% | +19.7% |
| その他 | 1,001 | 1.1% | 1,306 | 1.3% | +30.5% |

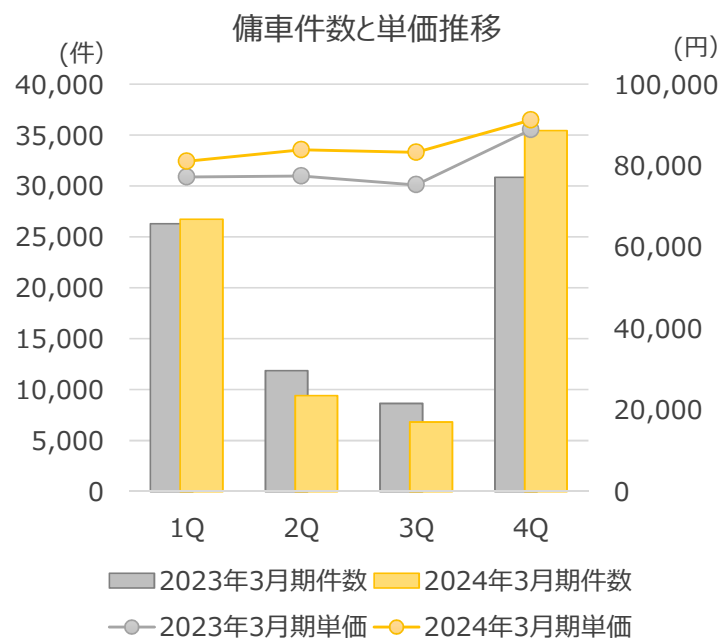
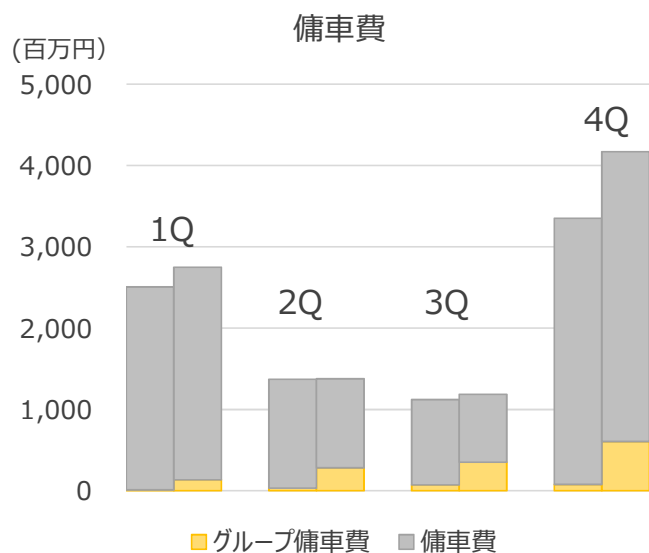
5. 経常利益の変動要因分析

- ・ 単価上昇による影響大、費用は増加したものの（販管費前年増減率+3.7%）売上比では0.6pt改善



6. 備車利用の状況と取組

- ・ 備車費用は前期比13.5%増加
- ・ 前期に引き続き発注のコントロールをしたものの、年間では備車件数・単価ともに上昇した



グループ会社

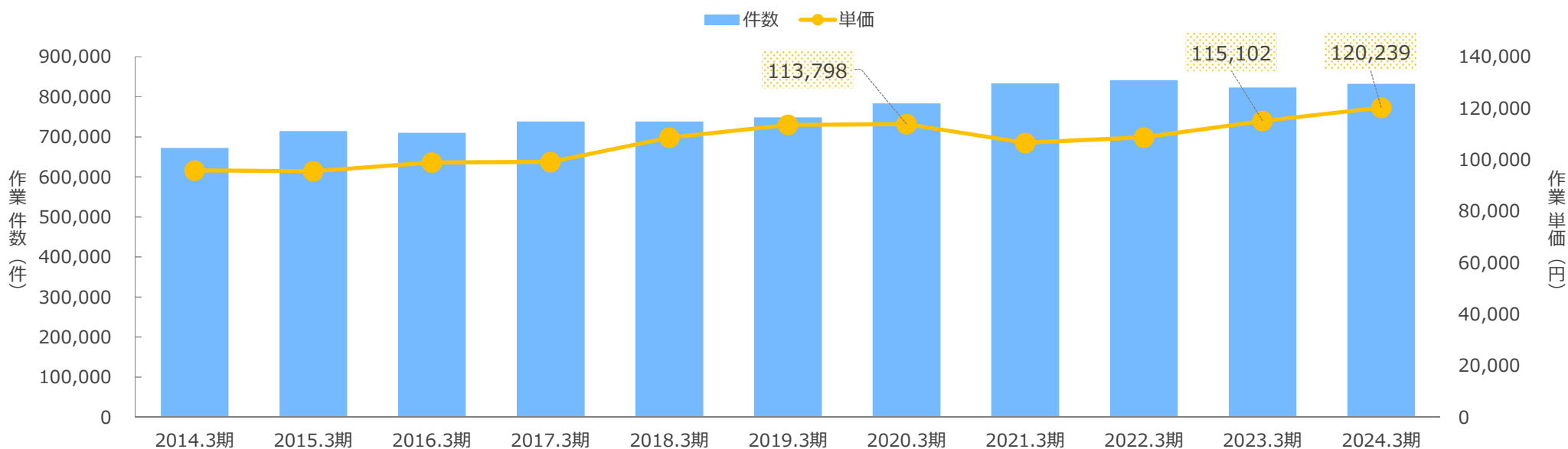
- ・株式会社サカイパングロジ
(全国に9ターミナル東北・埼玉・東京・神奈川・北陸・名古屋・大阪・四国・九州)
サカイ引越センターの幹線・一般物流を担っていたパングロジ部門を2025年3月期より連結対象に
- ・関越物流株式会社 (新潟県新発田市本社)
2022年6月よりサカイ引越センターグループに
- ・株式会社オゾロジ (奈良県橿原市本社)
サカイ引越センターから社内メンバーが独立

7. 件数・単価の動向

- ・ 法人需要が全国的に戻り作業件数・単価共にプラス
- ・ 作業単価は2年連続過去最高値を更新

単価と件数の10年推移

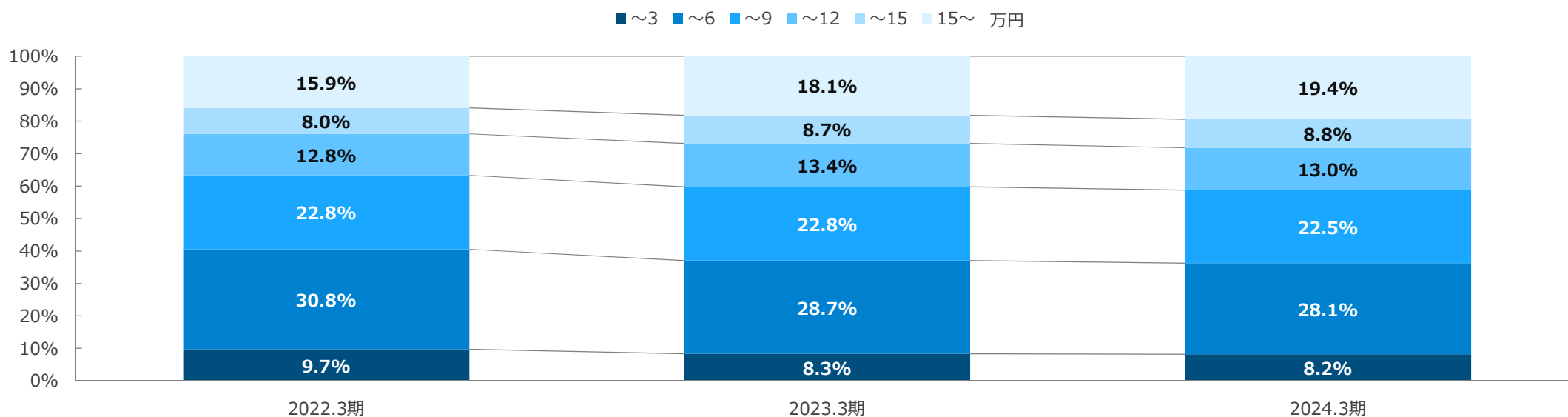
単価：過去最高値を2年連続更新



8. 件数・単価の動向

- ・ パートナー件数は増加したものの、長距離運賃の改定や価格転嫁をはじめ大型案件やVIP案件に注力したことにより、相対的に低単価層のボリュームが減り、高単価層が増えた

価格帯別（万円） 件数割合（%）



9.連結貸借対照表

今期は5支社開設、来期も5支社開設予定

| (単位:百万円) | 2023.3期(A) | 2024.3期(B) | (B) - (A) |
|-----------|------------|----------------|-----------|
| 流動資産 | 36,070 | 41,991 | +5,920 |
| 現金及び預金 | 26,424 | 29,539 | +3,114 |
| 受取手形及び売掛金 | 7,279 | 9,781 | +2,502 |
| 固定資産 | 73,563 | 78,820 | +5,257 |
| 有形固定資産 | 66,752 | 70,434 | +3,681 |
| 無形固定資産 | 521 | 413 | △107 |
| 投資その他 | 6,289 | 7,972 | +1,683 |
| 資産合計 | 109,634 | 120,811 | +11,177 |
| 流動負債 | 22,898 | 27,199 | +4,301 |
| 買掛金 | 5,606 | 6,881 | +1,275 |
| 短期借入金 | 1,373 | 2,787 | +1,414 |
| 固定負債 | 4,370 | 4,300 | △70 |
| 長期借入金 | 1,572 | 1,358 | △214 |
| 純資産 | 82,364 | 89,312 | +6,947 |
| 負債・純資産合計 | 109,634 | 120,811 | +11,177 |
| 有利子負債合計 | 4,226 | 4,949 | +723 |
| (有利子負債比率) | 3.9% | 4.1% | |

設備投資

今期支社展開

- ・ 182拠点 214支社 (前期比+5支社)
- ・ 宮崎南支社 (宮崎県)
- ・ 諫早支社 (長崎県)
- ・ 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

来期支社展開予定

- ・ 浦安支社 (千葉県)
- ・ 鴻巣支社 (埼玉県) ※営業所から昇格
- ・ 福知山支社 (京都府)
- ・ 神戸中央支社 (兵庫県)
- ・ 南予支社 (愛媛県)

来期営業所展開予定

- ・ 平塚営業所 (神奈川県)
- ・ 東松山営業所 (東京都)
- ・ 関営業所 (岐阜県)
- ・ 亀山営業所 (三重県)
- ・ 高岡営業所 (富山県)

10.連結キャッシュフロー計算書



| (単位:百万円) | | 2023.3期(A) | 2024.3期(B) | (B) - (A) |
|----------------|----------|------------|----------------|-----------|
| 営業活動によるCF | | 10,179 | 9,840 | △ 338 |
| | 税引前当期純利益 | 12,092 | 12,777 | +684 |
| | 減価償却費 | 1,318 | 1,445 | +127 |
| | 売上債権増減 | 275 | △ 2,621 | △ 2,896 |
| | 仕入債権増減 | 280 | 1,436 | +1,156 |
| | 各種引当金増減 | 14 | 7 | △ 7 |
| | その他 | 228 | 1,317 | +1,088 |
| | 法人税支払額 | △ 4,030 | △ 4,522 | △ 491 |
| 投資活動によるCF | | △ 4,624 | △ 7,850 | △ 3,225 |
| | 有形固定資産取得 | △ 2,753 | △ 4,894 | △ 2,141 |
| | 定期預金増減 | 20 | △ 926 | △ 946 |
| | その他 | △ 1,891 | △ 2,029 | △ 137 |
| 財務活動によるCF | | △ 2,787 | △ 569 | +2,217 |
| | 短期借入金増減 | △ 430 | 1,500 | +1,930 |
| | 長期借入金増減 | △ 113 | △ 304 | △ 190 |
| | 配当金支払 | △ 1,829 | △ 1,931 | △ 101 |
| | その他 | △ 413 | 166 | +579 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | | 25,573 | 27,732 | +2,158 |

車両台数 (個別)

- ・事業用車両：2,869台
(前期比+3.2%)
- ・全車両台数：4,075台
(前期比+3.3%)

主な設備

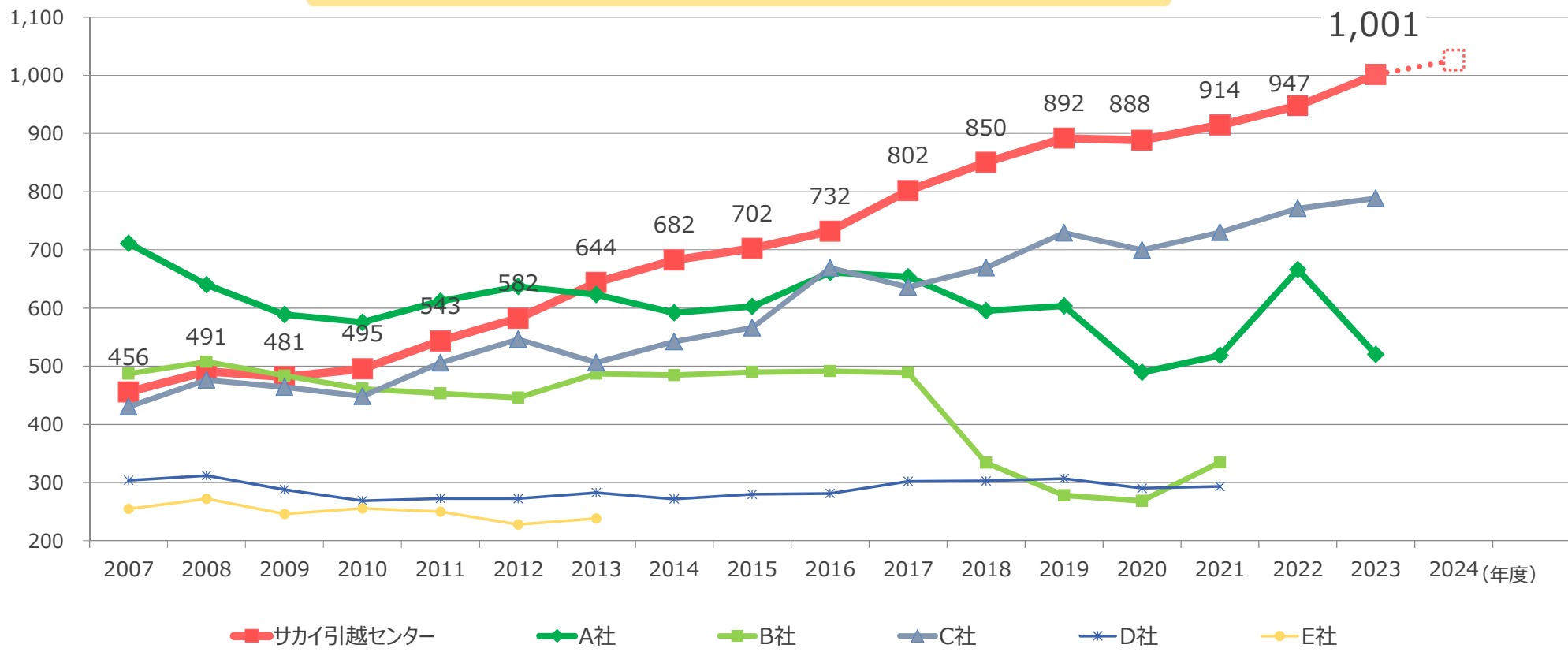
- ・車両 324台……………1,367百万円
- ・阪神支社土地建物…910百万円
- ・神戸中央支社土地…830百万円
- ・新浦安支社土地…771百万円
- ・JL浦和支社土地建物…371百万円
- ・墨田支社土地建物…201百万円

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No. 1
引越業界初の1,000億円達成

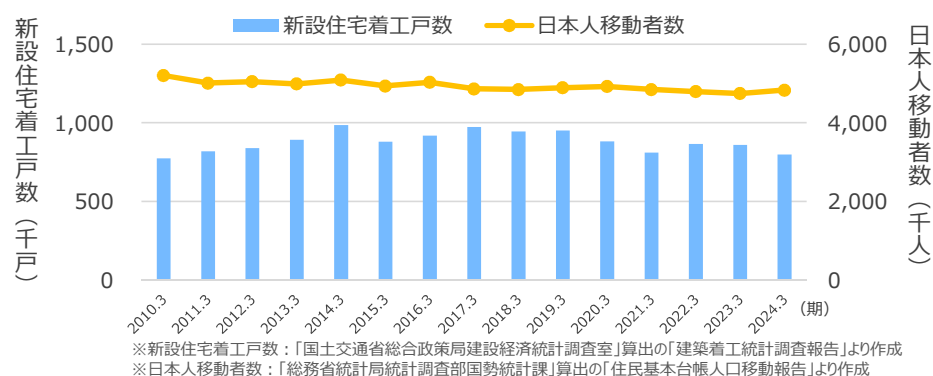


※日経MJ・日本流通新聞・H J 引越情報・輸送経済新聞社 他
※引越事業のみ

12. 業界を取り巻く環境

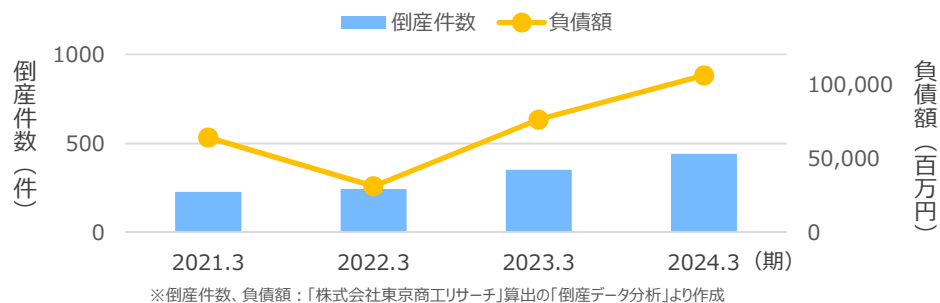
新設住宅着工戸数と人口移動者数の推移

コロナ禍で着工戸数が減少したものの、その後横ばいの現状



運輸業者の倒産件数と負債額の推移

人手不足や燃料費高騰などの影響もあり
2024年問題を前に倒産件数が増加



2024年問題におけるリスク

時間外労働時間の圧縮から
様々な是正処置が業界全体に影響を与える

今後の想定リスク

- ◆ 労働時間規制
→長時間運転、荷待ち時間、荷役作業等
月ごとの就業可能時間が減少
- ◆ ドライバー不足
→有効求人倍率が他職種と比べ約2倍

物流改革緊急パッケージ

- ◆ 対策を講じない場合の輸送力不足の見通し
2024年：14% → 2030年：34%

注力ポイント

- ◆ 人材の確保 → ブランド力を活かす
- ◆ 備車のコントロール → コロナ禍の経験を活かす
- ◆ 単価のコントロール → 適宜改善
- ◆ 新たな取り組み → グループ戦略
モーダルシフト・大型移転

13.採用の状況

- ・ 営業担当者を採用担当へ選任など積極的な新卒採用を続けてきた結果、安定的な人材の確保に成功した
- ・ 定期採用のみならず多彩な採用チャネルで実績を獲得
- ・ リファラル採用も促進し、即戦力人材の確保に寄与

グループ採用人数

採用人数
サカイグループ全体

494名

市況として人員確保に苦心する中、インターンシップの活用等、採用早期化に対応した事で堅調な採用実績を獲得

サカイ定期：345名
通年：74名
グループ：75名

サカイ単体の採用状況

| No. | 企業名 | 採用人数 |
|-----|-----------|------|
| 1 | サカイ引越センター | 345 |
| 2 | イ社 | 258 |
| 3 | ロ社 | 235 |
| 4 | ハ社 | 212 |
| 5 | ニ社 | 141 |

運送業界内で、採用力はトップ

来期目標は、定期採用

高卒：200名
大卒：200名
▶ **400名**

リファラル採用の強化



3兄妹での就職

息子の就職

従業員紹介制度を活用し、正社員としての採用者を全国で多数獲得

創業者の想いである
「家族に働かせたい職場」
を実現する職場環境を構築している

業界を代表する注目度

報道番組で
全国放映

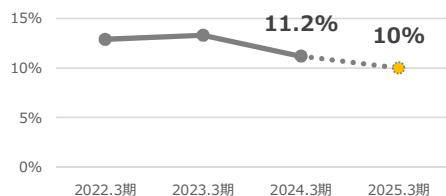
入社式に取材が入り
2024年問題に対する方針などについて
採用担当者や新入社員へ
インタビューする模様が放映された

14.人材の定着

- ・ 待遇改善施策を投じ、離職率が改善傾向
- ・ 離職率の改善と共にエンゲージメントスコアも向上した

離職率の改善

コロナ禍で傷んだ現場力も
様々な施策を投じ、離職率は改善
傾向にあるが、中長期的な課題とし
て引き続き対策を講じる



2024.3期 11.2% ▶ 2025.3期 10%

待遇改善施策

- ✓ **独身寮の設置**
→ 新卒や単身赴任者など
- ✓ **管理体制の強化**
→ 現業講師による陣頭指揮
- ✓ **賃金UP**
→ 現業職首都圏：約8%UP
- ✓ **DXの推進**
→ 業務改善施策

継続的な人的資本への投資

エンゲージメントスコア向上へ

給与水準UP

当社平均賃上げ率

4.3%

業界平均賃上げ率

- ・ 運輸労連大手10組合： **3.1%**
(加重平均、2024/3/21時点)
- ・ 交通労連トラック部会： **2.72%**
(2024/3/19日時点)

支援制度の充実

免許取得

奨学金返済
支援金

ITパスポート
取得支援

従業員持株会
奨励金

リスティング支援
(E-Learning)

従業員のスキルアップ

企業価値の向上へ

15.サカイの成長戦略

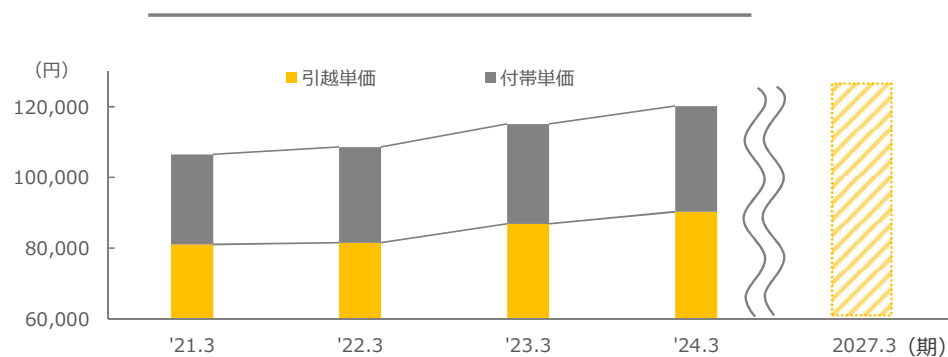


| | | | |
|----------------------------------|--|-------------------------------|---|
| <p>価値の訴求</p> <p>5つの指針</p> | <p>KPI 顧客当たり価値 現在の単価水準の向上 (パートナー除く)</p> <p>2027年3月期 主要KPI</p> | <p>評価 ○ 好調</p> <p>2023年9月</p> | <p>評価 ○ 裸単価・付帯単価ともに伸長</p> <p>2024年3月期KPI達成状況</p> |
| <p>共創の経営</p> | <p>KPI パートナー売上高 42億円</p> | <p>評価 △ 努力</p> | <p>評価 △ 上期：品質担保の為、教育を優先 下期：台数を増加し予算達成</p> |
| <p>人材活用</p> | <p>KPI エンゲージメントスコア 全体平均 A以上</p> | <p>評価 ◎ 順調</p> | <p>評価 ○ BBランク：51.9→55.0→53.4 (前回比較：-1.6Pt.)</p> |
| <p>生産性向上</p> | <p>KPI 事務職 1人あたり取扱件数 595件/人程度</p> | <p>評価 ○ 順調</p> | <p>評価 ○ 業務効率化のみならず、データ活用など 副次効果も中長期的な業績に寄与</p> |
| <p>シェア拡大</p> | <p>KPI 関東シェア20%</p> | <p>評価 ー 努力</p> | <p>評価 ○ 関東シェアは堅調に推移</p> |
| <p>グループ戦略</p> | <p>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)</p> | <p>評価 ○ 順調</p> | <p>評価 ○ 住環境メンテナンスも含め堅調</p> |

16.価値の訴求 ～世界一の新生活応援グループを目指して～

- ・ 長距離の運賃を改定した結果、価格転嫁が適正に行えた
- ・ 付帯単価も家電4品目を中心に販売促進が功を奏し総単価の上昇に寄与
- ・ 継続的な価値の訴求においては、引越後の顧客との関係継続がカギとなり、マイページなど今後の展開を備えている

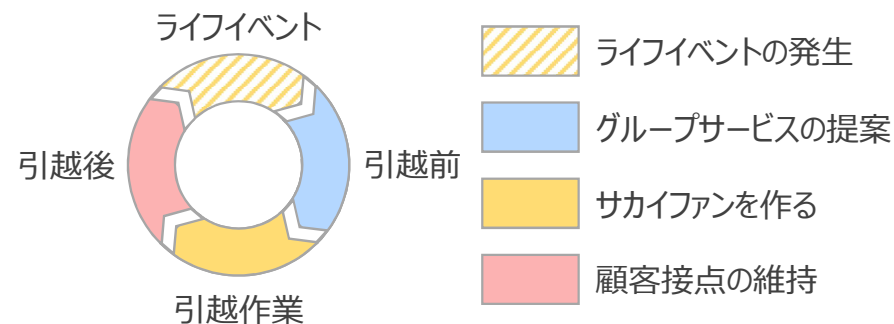
顧客当たり価値の推移



単価上昇の要因

- 引越単価：✓ 長距離運賃の改定
 ✓ 市況・競争環境の変化、価格転嫁
- 付帯単価：✓ 家電4品目の引き取り料金の改定
 ✓ 販売促進

引越から繋がる顧客接点



今後の課題

- ✓ 引越後の需要喚起
- ✓ 顧客接点の継続
 →マイページの導入やSNS施策の推進

17.サカイの成長戦略



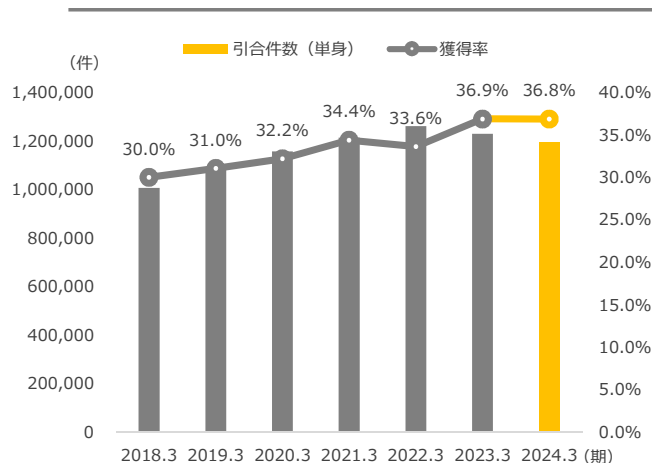
| <h2>価値の訴求</h2> | KPI 顧客当たり価値 現在の単価水準の向上 (パートナー除く) | 評価 ○ 好調 | 評価 ○ 裸単価・付帯単価ともに伸長 |
|-----------------|---|-------------------|---|
| 5つの指針 | 2027年3月期 主要KPI | 2023年9月 | 2024年3月期KPI達成状況 |
| <h2>共創の経営</h2> | KPI パートナー売上高 42億円 | 評価 △ 努力 | 評価 △ 上期：品質担保の為、教育を優先 下期：台数を増加し予算達成 |
| <h2>人材活用</h2> | KPI エンゲージメントスコア 全体平均 A以上 | 評価 ◎ 順調 | 評価 ○ BBランク：51.9→55.0→53.4 (前回比較：-1.6Pt.) |
| <h2>生産性向上</h2> | KPI 事務職 1人あたり取扱件数 595件/人程度 | 評価 ○ 順調 | 評価 ○ 業務効率化のみならず、データ活用など 副次効果も中長期的な業績に寄与 |
| <h2>シェア拡大</h2> | KPI 関東シェア20% | 評価 — 努力 | 評価 ○ 関東シェアは堅調に推移 |
| <h2>グループ戦略</h2> | 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 ○ 順調 | 評価 ○ 住環境メンテナンスも含め堅調 |

18. 共創の経営 ～パートナー企業の概要、引越品質の確保～



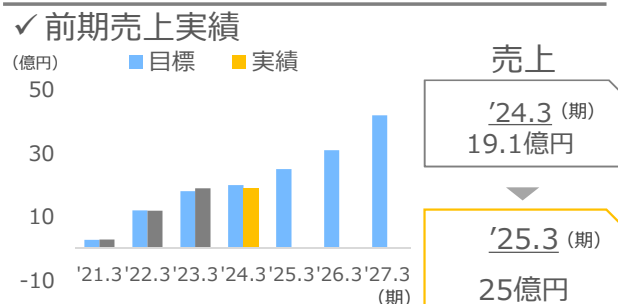
- 単身の引合件数は減少したが、獲得率は順調に推移
- パートナー売上においては、品質維持を優先し、上期の拡大をストップ→1月から再開し、車両を増車し売上増加
- 今後のパートナー戦略は、継続的な教育を行い品質を担保しつつ戦力の拡大を行う

単身の割合



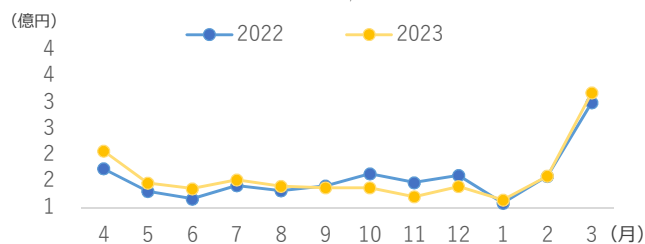
- **引合件数**
一括サイトの受注制限により約3万件減少
一括サイト1社の広告強化により、他社が低迷
- **獲得率**
横ばいで推移(パートナーの拡大余地あり)

パートナー売上



✓ 減少要因(3Qの売上減少)

お客様アンケート評価低下 ▶ 9月から増車をストップ



品質・技術の担保

✓ 対策について

品質改善アクション

企業訪問 ▶ 講習指導 ▶ 現場視察

今後も定期的に現場視察を行うことで
サカイの品質維持に努める

✓ 今期目標について

関東への注力

< 増車 >

関東
30台/年

< 品質 >

教育 / 視察
定期的に実施

サカイ・パートナーで
"ムービンググループ"を作る

19.サカイの成長戦略

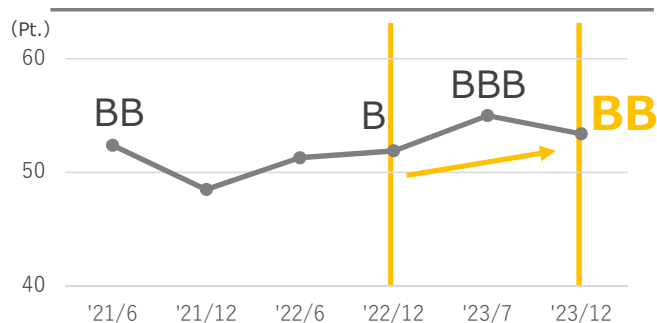


| 価値の訴求 <small>5つの指針</small> | KPI 顧客当たり価値 現在の単価水準の向上 (パートナー除く) | 評価 ○ 好調 | 評価 ○ 裸単価・付帯単価ともに伸長 | |
|--------------------------------------|---|-------------------|---|-----------------|
| 5つの指針 | | 2027年3月期 主要KPI | 2023年9月 | 2024年3月期KPI達成状況 |
| 共創の経営 | KPI パートナー売上高 42億円 | 評価 △ 努力 | 評価 △ 上期：品質担保の為、教育を優先 下期：台数を増加し予算達成 | |
| 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 ◎ 順調 | 評価 ○ BBランク：51.9→55.0→53.4 (前回比較：-1.6Pt.) | |
| 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 ○ 業務効率化のみならず、データ活用など 副次効果も中長期的な業績に寄与 | |
| シェア拡大 | KPI 関東シェア20% | 評価 ー 努力 | 評価 ○ 関東シェアは堅調に推移 | |
| 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 ○ 順調 | 評価 ○ 住環境メンテナンスも含め堅調 | |

20.人材活用 ～働きがいの創出～

- ・ エンゲージメントサーベイで問題点を可視化し、1つずつ解決していくことで Aランクを目指す
- ・ 直近の2023年12月実施結果では、若干スコアが下落したが、従業員の期待値が上がったと認識している

エンゲージメントスコア推移



優位な項目

会社基盤

継続的な取組が
エンゲージメント向上の鍵
だと捉えている

制度拡充・待遇改善

制度拡充

- ✓ 従業員持ち株会への奨励金
- ✓ 免許取得支援金の増額
- ✓ ITパスポートの取得支援 など

待遇改善

- ✓ 現業職給与改定
- ✓ 新卒社員への特別休暇付与 など

就業環境の改善

ITインフラ整備

- ✓ ネットワーク回線の強化
- ✓ 高性能デバイスへの交換
- ✓ フリーアドレス化の推進 など

制服リニューアル

- ✓ 気温上昇問題や女性活躍など様々な観点の従業員意見を踏襲し、機能面とデザイン面を考慮し開発



組織のモチベーション状態を把握し、今後の組織強化施策を考える材料として
継続的な改善施策を投じることでエンゲージメント向上を図る

21.サカイの成長戦略

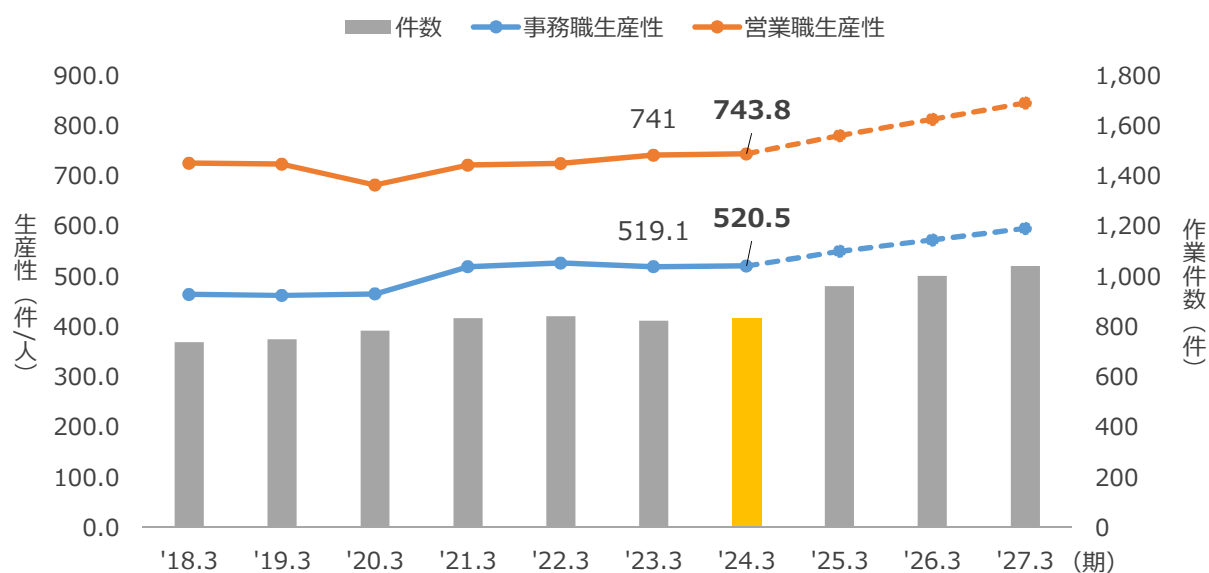


| 価値の訴求 5つの指針 | KPI 顧客当たり価値 現在の単価水準の向上 (パートナー除く) | 評価 ○ 好調 | 評価 ○ 裸単価・付帯単価ともに伸長 | |
|-----------------------|---|-------------------|---|-----------------|
| 5つの指針 | | 2027年3月期 主要KPI | 2023年9月 | 2024年3月期KPI達成状況 |
| 共創の経営 | KPI パートナー売上高 42億円 | 評価 △ 努力 | 評価 △ 上期：品質担保の為、教育を優先 下期：台数を増加し予算達成 | |
| 人材活用 | KPI エンゲージメントスコア 全体平均 A以上 | 評価 ◎ 順調 | 評価 ○ BBランク：51.9→55.0→53.4 (前回比較：-1.6Pt.) | |
| 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 ○ 業務効率化のみならず、データ活用など 副次効果も中長期的な業績に寄与 | |
| シェア拡大 | KPI 関東シェア20% | 評価 — 努力 | 評価 ○ 関東シェアは堅調に推移 | |
| 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 ○ 順調 | 評価 ○ 住環境メンテナンスも含め堅調 | |

22.生産性の向上

- 上期に管理職を増員し、ドライバー育成強化した結果、作業件数が増加し、生産性向上に寄与した
- 事務職人数の適正化においては、前年対比約+1万件の作業件数に対し、配置転換により+13名の増員となった
- 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

作業件数で見た生産性



※2023年3月期決算説明会資料の当社2023年3月期生産性の向上指数(P26)を営業職生産性742.6、事務職生産性520.2と記載しましたが、正しくは営業職生産性741、事務職生産性519.1となります

管理体制強化に向けて

適正配置

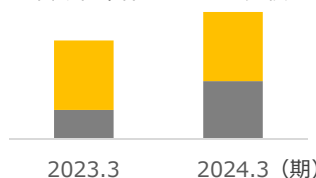
- ✓ 生産性向上に向けた取り組みの結果、事務・営業職の全体的な人数は概ね横ばいで推移した
- ✓ 現業講師25名を管理職として配置し、新入社員の教育や現場監督責任者としての陣頭指揮など、現場品質向上にむけた組織体制の構築を行った

23.生産性の向上

- ・ 業務面でのIT化および効率化を推進し、バックオフィスの業務負担を軽減することで、生産性向上を図る
- ・ 継続施策も順調に影響範囲を拡大するとともに、新規施策についても順次取組を加速させる

- リモート見積による営業件数の増加
- SMSを利用した見積の自動化

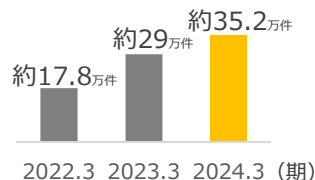
■ 自動化案件 ■ リモート見積



(見積工数の削減件数)

前期比 **129%**

- 外注発注処理業務の自動化
- AI-OCRでの顧客登録業務自動化



(処理件数)

前期比 **122%**

11,358時間削減

継続
施策

新規
施策

- アルバイト従業員の出勤管理やその他周辺業務を簡素化

アルバイト管理アプリの導入



出勤管理としてシフト登録や追加出勤募集など、その周辺業務を同システムにて完結させた

- 長距離マッチング体制を新たに構築

配車効率化と業務の集約



北日本、東日本、中日本、西日本、九州からなる5本部各地に選任担当者を配置し業務集約化による支社業務負担軽減と2024年問題にも係る配車のスリム化に寄与

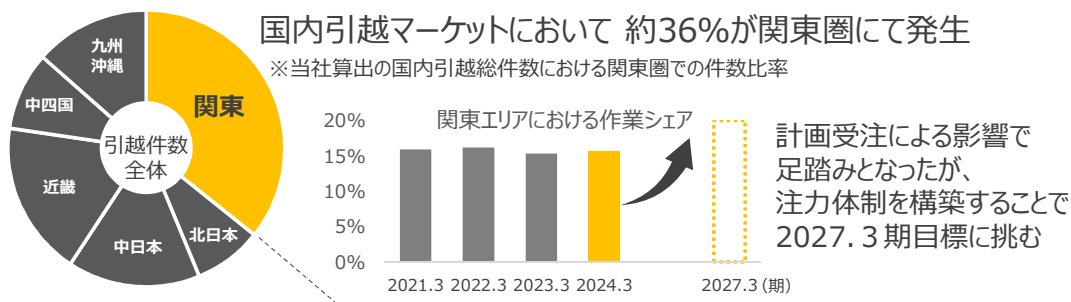
24.サカイの成長戦略

| <p>価値の訴求</p> | <p>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)</p> | <p>評価 ○ 好調</p> | <p>評価 ○ 裸単価・付帯単価ともに伸長</p> |
|---------------|---|--------------------|---|
| <p>5つの指針</p> | <p>2027年3月期 主要KPI</p> | <p>2023年9月</p> | <p>2024年3月期KPI達成状況</p> |
| <p>共創の経営</p> | <p>KPI パートナー売上高 42億円</p> | <p>評価 △ 努力</p> | <p>評価 △ 上期：品質担保の為、教育を優先 下期：台数を増加し予算達成</p> |
| <p>人材活用</p> | <p>KPI エンゲージメントスコア 全体平均 A以上</p> | <p>評価 ◎ 順調</p> | <p>評価 ○ BBランク：51.9→55.0→53.4 (前回比較：-1.6Pt.)</p> |
| <p>生産性向上</p> | <p>KPI 事務職 1 人あたり取扱件数 595件/人程度</p> | <p>評価 ○ 順調</p> | <p>評価 ○ 業務効率化のみならず、データ活用など 副次効果も中長期的な業績に寄与</p> |
| <p>シェア拡大</p> | <p>KPI 関東シェア20%</p> | <p>評価 — 努力</p> | <p>評価 ○ 関東シェアは堅調に推移</p> |
| <p>グループ戦略</p> | <p>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)</p> | <p>評価 ○ 順調</p> | <p>評価 ○ 住環境メンテナンスも含め堅調</p> |

25.シェア拡大

- ・ 2024.3期の全国の引越需要における約36%が関東圏で発生しており、関東圏におけるマーケットシェアは15.6%（前年対比+0.3%）
- ・ 引き続き新規出店を計画するとともに、個人引越への注力体制を構築することでキャパシティの拡大を図る

関東圏のシェア

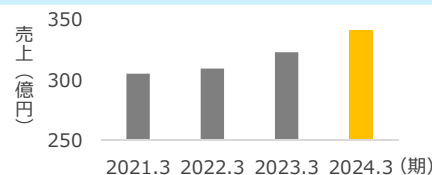


2025.3期 関東圏新規出店計画

- ✓ 支社 : 浦安・鴻巣
- ✓ 営業所 : 平塚・東松山

※鴻巣は営業所より昇格

関東圏の売上推移



※2023年3月期決算説明会資料の当社2023年3月期関東シェア(P28)を15.6%と記載しましたが、正しくは15.3%となります

個人引越への注力体制を構築

体制

- ✓ 配車オペレーションの集約
都内でのエリア配車で担当ブロックを超えた効果的な配車を実現
作業リソースあたりの生産性向上と有機的な業務統合を行う

倉庫活用（鉄道駅構内）

都内2箇所に倉庫を確保し、関東発着の長距離運行効率化およびモーダルシフトを推進する



隅田川 : 305 坪
品川 : 600 坪

人材基盤

- ✓ 首都圏への人材投入
- ✓ 社員寮の整備
- ✓ 首都圏での待遇改善

26.シェア拡大 ～法人チャネル～

- ・企業向けに『トータルプランニングサービス』を展開⇒ISO9001の規格「設計管理」が効果を発揮
- ・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たことで、更にノウハウを蓄積

獲得実績



様々な領域への挑戦



引越専門で磨いた技術とグループサービスは様々な領域でも力を発揮
実績を積み重ね市場の開拓を狙う

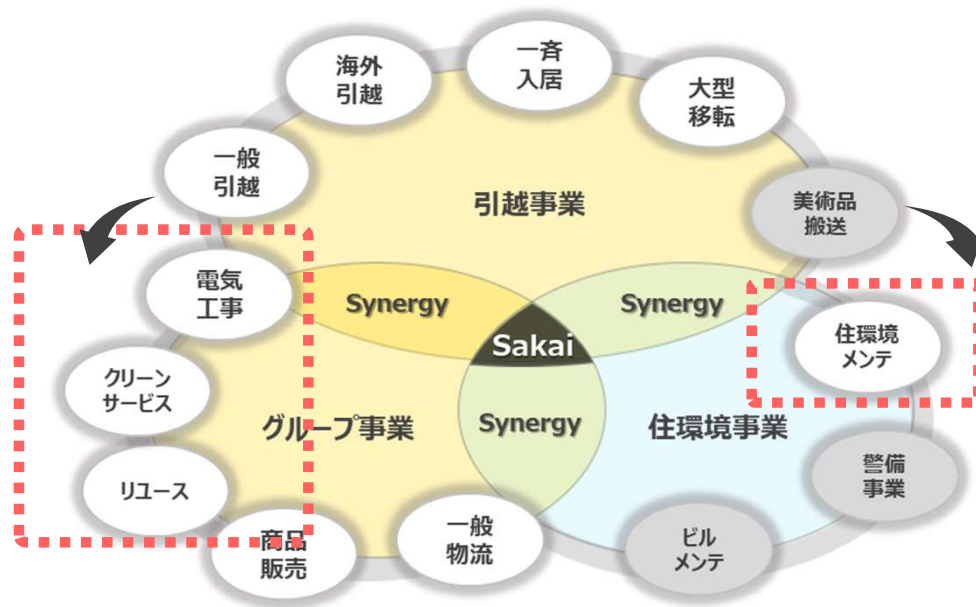
27.サカイの成長戦略

| <p>価値の訴求</p> | <p>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)</p> | <p>評価 ○ 好調</p> | <p>評価 ○ 裸単価・付帯単価ともに伸長</p> |
|---------------|---|--------------------|---|
| <p>5つの指針</p> | <p>2027年3月期 主要KPI</p> | <p>2023年9月</p> | <p>2024年3月期KPI達成状況</p> |
| <p>共創の経営</p> | <p>KPI パートナー売上高 42億円</p> | <p>評価 △ 努力</p> | <p>評価 △ 上期：品質担保の為、教育を優先 下期：台数を増加し予算達成</p> |
| <p>人材活用</p> | <p>KPI エンゲージメントスコア 全体平均 A以上</p> | <p>評価 ◎ 順調</p> | <p>評価 ○ BBランク：51.9→55.0→53.4 (前回比較：-1.6Pt.)</p> |
| <p>生産性向上</p> | <p>KPI 事務職 1 人あたり取扱件数 595件/人程度</p> | <p>評価 ○ 順調</p> | <p>評価 ○ 業務効率化のみならず、データ活用など 副次効果も中長期的な業績に寄与</p> |
| <p>シェア拡大</p> | <p>KPI 関東シェア20%</p> | <p>評価 — 努力</p> | <p>評価 ○ 関東シェアは堅調に推移</p> |
| <p>グループ戦略</p> | <p>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)</p> | <p>評価 ○ 順調</p> | <p>評価 ○ 住環境メンテナンスも含め堅調</p> |

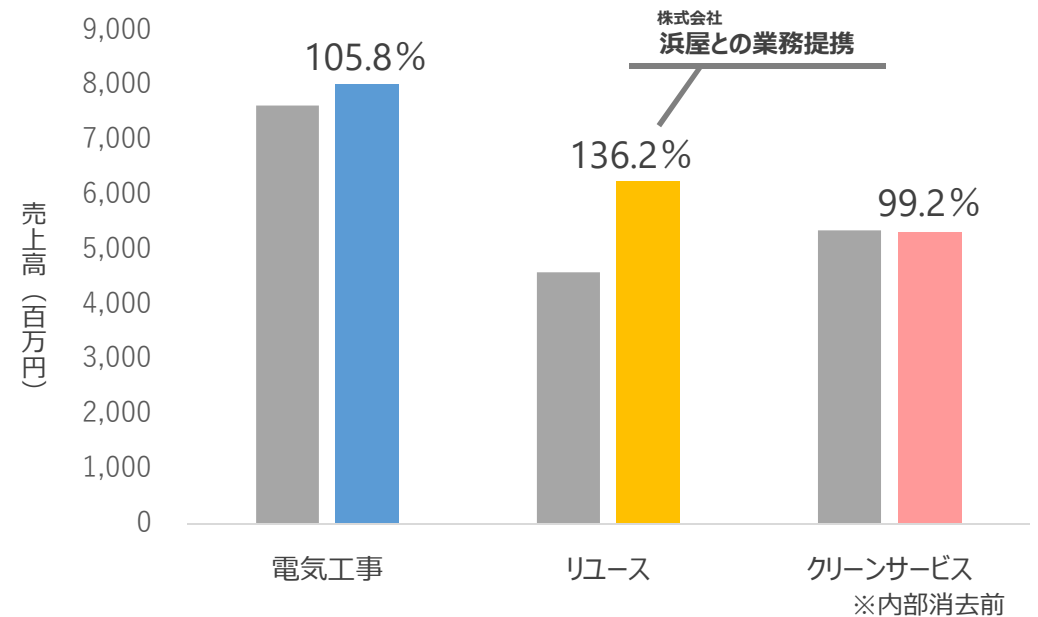
28.サカイの成長戦略 ～グループ戦略～

- ・ 引越を基軸としたグループ経営で**長期的に顧客接点**を維持し、引越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、顧客価値の最大化を目指す
- ・ 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1,400億円を目指して



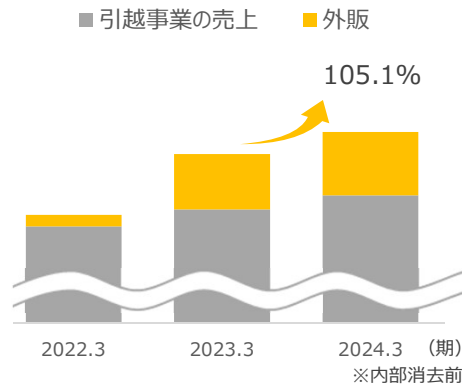
2024年3月期 グループ売上高 前年同期比



29.グループ戦略 ～電気工事～

- ・引越件数の増加に伴い電気工事件数が増加
- ・引越事業に起因しない外販売上チャンネルが堅調に推移
- ・EV充電器取付事業も市況好調の波を受け、着実な売上向上に寄与

売上推移



好調の要因

- ・引越件数の増加に伴う電気工事件数の増加
- ・大手メーカーからの直受による外販案件の獲得件数の増加

EV充電設備工事業

前期に新規事業としてスタートし
売上増加に貢献



市場規模
2029年
12億7000万米\$

※市場調査レポート
「日本の電気自動車充電設備：市場シェア分析、産業動向・統計、成長予測（2024年～2029年）」

経済産業省目標

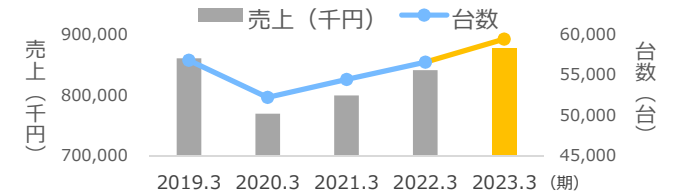
2024年度
約4万口

2030年度
30万口

新規事業部を設立、堅実な事業モデル構築を目指す

エアコンクリーニング事業

電気工事のタイミングを活かし
営業活動を強化



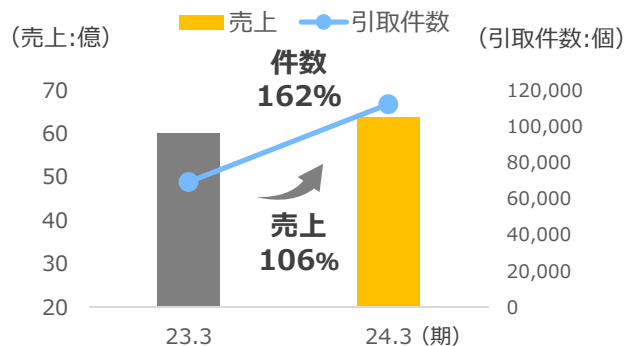
2024年4月より分解クリーニングの
値上げを実施済み
獲得件数も前年越えを達成し、
年間1億円程度の売上純増を予定

30.グループ戦略 ～リユース～

- ・ 引越時におけるリユース品の引取点数が大きく増加した結果、売上向上を果たした
- ・ 前期は引き取ったリユース品の循環を強化すべく、関東エリアを中心に店舗展開を実施
- ・ 専門事業とのアライアンスで、当社ができる循環型社会に向けた取組の更なる強化へ

売上・引き取り件数

引越時における引き取り件数



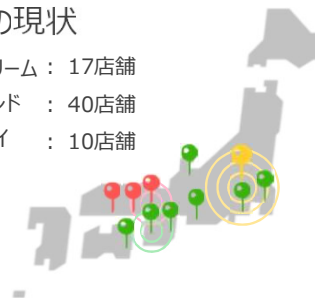
優位性のある仕入れ機会を活用した、不要品買取を推進し、引取点数が伸長

店舗展開

関東圏への集中展開

● 店舗展開の現状

- (株) キッズドリーム : 17店舗
- (株) ジェイランド : 40店舗
- リユースのサカイ : 10店舗



- 2024.3期の新規出店
関東圏にて6店舗の新規出店
- 2025.3期の出店計画
買取店として2店舗を予定

堅調な仕入れ体制と販路拡大

循環型社会に向けて

- 引越事業における買取強化
引越時に不要品を買い取るサイクル
→シナジー領域
- 豊富な仕入れ力を活かした店舗展開
→販路拡大に向けた先行投資
- 株式会社 浜屋との業務提携
→ to Bへも販売チャンネルを拡大



31.グループ戦略 ～クリーンサービス～



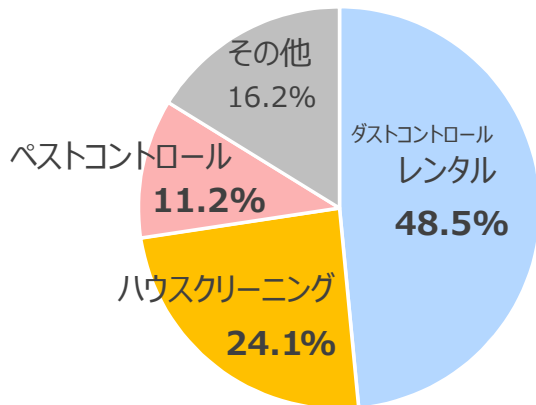
- ・ダスキンのフランチャイズとしての業績は、アフターコロナの影響があったものの順調に推移
- ・一部エリアの減少はありましたが、着実な品質向上の結果、中部圏での物件管理戸数の増加や関東圏でも獲得
- ・更なる業績拡大に向け、更なるエリア展開と事業領域拡大を図る

事業別 売上構成比

SDホールディングス、クリーン・システム

グループ売上 58.8億円

※内部消去前



主力事業の取り組み

レンタルサービス

マット交換、空気清浄機
加湿器、モップ

レンタル事業を基軸に
営業活動を強化

ハウスクリーニング

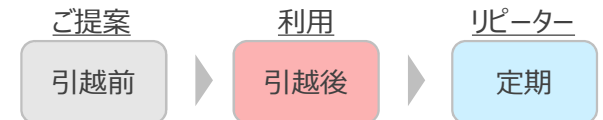
ペストコントロール

関東圏を中心にサービスの拡充
定期契約を積み重ね売上を確保

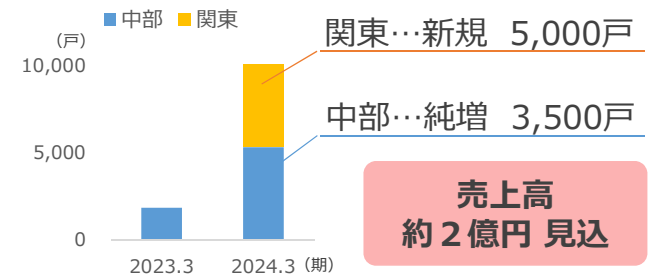
グループシナジーの活用

今後の取り組み

- 一般家庭向けサービス(to C)
家事代行、害虫駆除



- 物件管理 + 原状回復

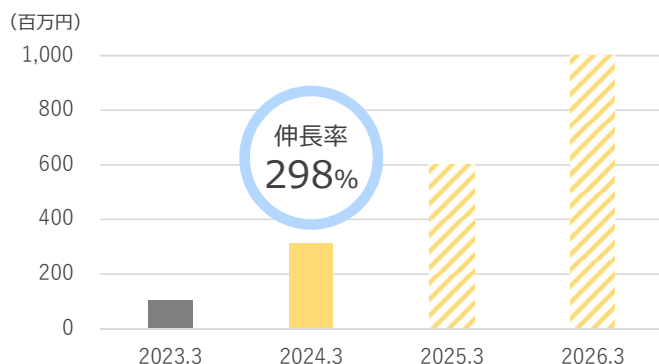


32.グループ戦略 ～株式会社キャンディルとのシナジー～



- 両社事業の親和性から**資本提携締結から1年半が経過**
- リペア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
- 2025年度事業シナジー10億円に向けた協力体制

キャンディル社 売上への貢献シナジー



2025年度10億円のシナジー発揮に向けて各種取り組みを推進しており、協業シナジーとしてキャンディル社への売上貢献3億円を達成。足元のリペア事業のみならず、注力分野である大型移転や一斉入居等でも多様な協業を実施。来期は相互送客の施策展開も図る。

2024.3期の取り組み

Pick-up

● 水回りコーティング+フロアコーティング

売上：2.67億円
件数：2,641件

- 引越タイミングとの親和性が高く年間を通して多くのお客様へ提供
- 更にターゲットを拡大し送客件数：300件/月を目指す

● 法人チャネルでの連携



- 事業領域：事務所移転・一斉入居
- 注力事業の法人分野や入札案件等での協力各社の強みを活かした多彩なサービスが提供可能となった

● 販促物の共同開発

発注金額
約3,000万円

更なる販促の為、既存商材の機能面を向上させる商品開発を現業部門と共同で行った。

2025.3期の注力する取組

顧客基盤活用の促進

● 両社の相互送客を活性化させる

CANDEAL

住宅事業

什器・家具

施工工事

etc...



一般顧客
引越作業

オフィス移転
レイアウト変更

etc...

親和性の高い住宅事業との連携を深めるべく住宅事業社向けサービスの展開から商品販売・引越の相互送客を図る

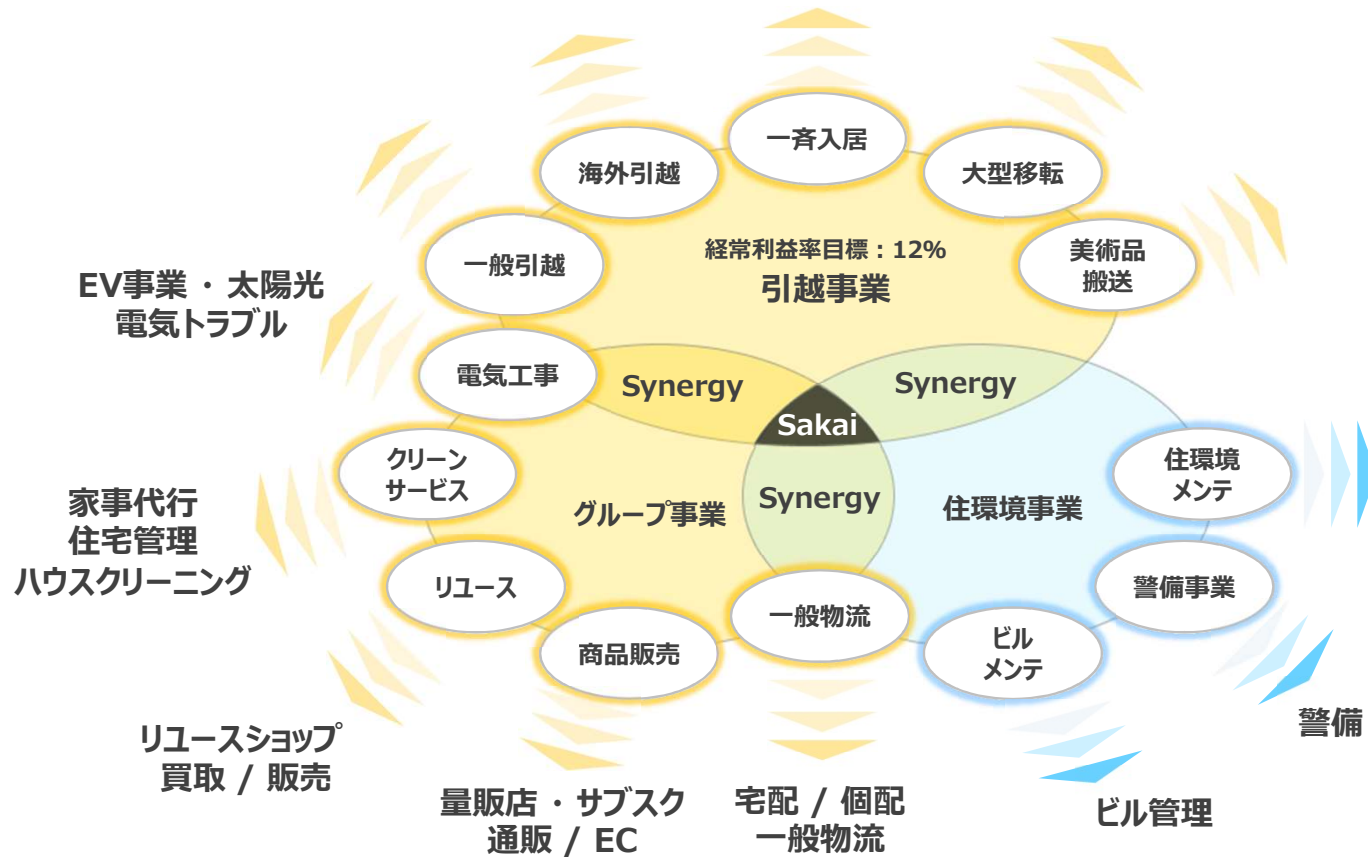
積極的なM&Aを引き続き実施し、世界一の新生活応援グループを目指す

2027年3月期

1,400 億円

グループシナジー = 利益の創出

将来的な引越事業単体
経常利益率目標：12%



業績予想

34.連結業績予想



今期より、株式会社サカイパングロジ（一般貨物）が連結対象

| (単位:百万円) | 2024.3期 実績 | 2025.3期 予想 | 前期比 |
|---------------------|---------------|----------------|-------|
| 売上高 | 116,861 | 120,396 | +3.0% |
| 営業利益 | 12,744 | 12,943 | +1.6% |
| 経常利益 | 12,904 | 13,122 | +1.7% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 8,359 | 8,501 | +1.7% |
| EPS | 205.60 | 209.08 | +1.7% |
| ROE | 9.7% | 9.5% | △2.3% |
| 配当 | 53円 | 55円 | +2円 |

2023年10月1日 1：2の割合で株式分割

| セグメント別 (単位:百万円) | 売上高 | 経常利益 |
|--------------------|---------|--------|
| 引越業 | 102,610 | 11,469 |
| 電気工事業 | 4,811 | 670 |
| クリーンサービス事業 | 5,453 | 501 |
| リユース事業 | 6,859 | △20 |
| その他 | 663 | 502 |
| 総計 | 120,396 | 13,122 |

35.個別業績予想



来期は2024年問題、特に平常月の残業時間規制の影響を慎重にみている為売上高前期比1.6%、
経常利益前期比0.6%増

| (単位:百万円) | 2024.3期 実績 | 2025.3期 予想 | 前期比 |
|----------|---------------|----------------|---------|
| 売上高 | 101,380 | 103,029 | +1.6% |
| 売上総利益 | 39,267 | 39,872 | +1.5% |
| 営業利益 | 11,180 | 11,230 | +0.4% |
| 営業利益率 | 11.0% | 10.9% | △0.1Pt. |
| 経常利益 | 11,412 | 11,480 | +0.6% |
| 当期純利益 | 7,499 | 7,565 | +0.9% |
| 純利益率 | 7.4% | 7.3% | △0.1Pt |

| チャネル別 (単位:百万円) | 2024.3期 | 2025.3期 |
|-------------------|---------|---------|
| 一般 | 14,320 | 14,530 |
| インターネット | 35,349 | 35,868 |
| 法人 | 50,404 | 51,144 |
| その他 | 1,306 | 1,485 |
| 合計 | 101,380 | 103,029 |

36.財務戦略と投資方針

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
 - 2024.3期は、一株当たり【53円】
中間15円（分割したものとして） 期末38円（1：2の分割後）
 - 2025.3期の配当につきましては、【55円】を予定
 - 2026.3期の配当につきましては、【58円】を予定
- ※配当につきましては上記金額を最低ラインと想定しています

成長投資

- 生産性向上のためのIT投資（DX）
- 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



37.株主優待

安定配当で増配予定・株主優待の選択内容を拡充

| | 2021年3月期 | 2022年3月期 | 2023年3月期 | 2024年3月期 | 2025年3月期 予想 |
|-------------|--------------------|----------|----------|--------------------|----------------|
| EPS | 374.93 | 327.87 | 403.85 | 205.60 | 209.08 |
| 配当 | 80円 | 90円 | 95円 | ※ ² 53円 | 55円 |
| (うち特別・記念配当) | ※ ¹ 30円 | — | — | — | — |
| 配当性向 | 21.3% | 27.5% | 23.5% | 25.8% | 26.3% |

※¹ 2021年3月期は、記念配20円・特別10円含む

※² 2023年10月1日に1：2の割合で株式分割

| 株主優待 |   | 100株以上 | | 300株以上 | |
|------|--|---|----|---|-----|
| | | 6月 | 6月 | 6月 | 11月 |
| | | 岩手県産銀河のしずく 5 kg または Q U Oカード 2,000 円相当 または 堺市世界遺産保全活用推進基金への寄附 | | 岩手県産銀河のしずく 5 kg または Q U Oカード 2,000 円相当 または 堺市世界遺産保全活用推進基金への寄附 | |
| | | | | 岩手県産銀河のしずく 5 kg または Q U Oカード 2,000 円相当 | |

ESGの取り組み

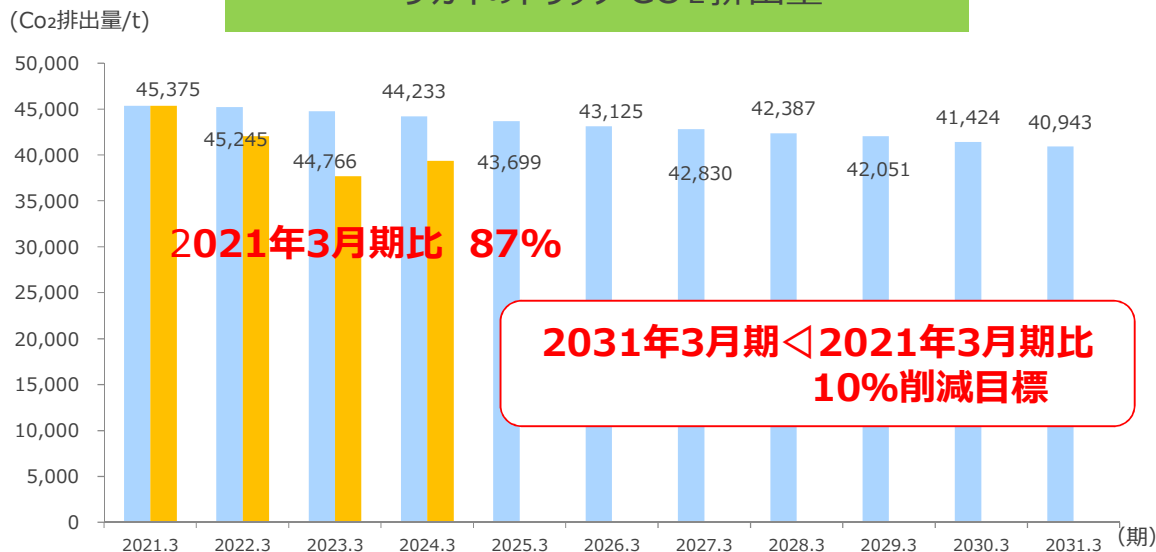
38.ESGの取り組み



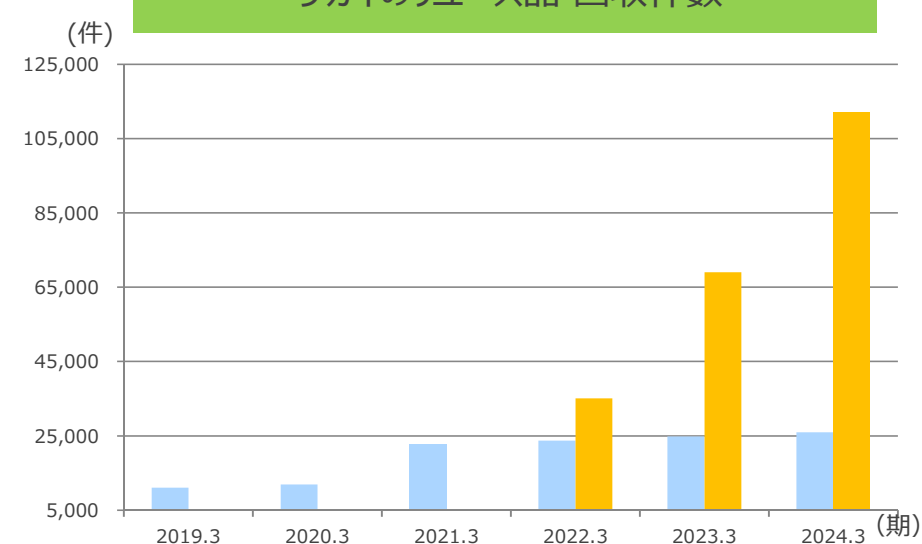
➤ 「脱炭素化」 運送業界において、最重要課題である CO₂排出量削減 2030年に向けて

➤ 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

サカイのトラック CO₂ 排出量



サカイのリユース品 回収件数



➤ CO₂排出量の減少

2024年3月期は前期比104%、2021年3月期比87%となった。
 今後はモーダルシフトなどを推進し、CO₂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

38. ESGの取り組み



▶ 令和6年能登半島地震への災害物資輸送



▶ 大阪府と防災協定を締結



▶ 宮崎大学との共同研究の実施



40. ESGの取り組み



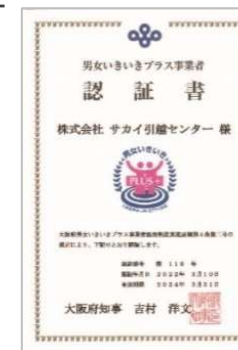
➤ 健康経営優良法人2024
5年連続認定



➤ スポーツエールカンパニー認定



➤ 大阪府男女いきいきプラス
事業者認証



➤ 三重県・鳥羽市・伊勢市合同総合防災訓練に参加



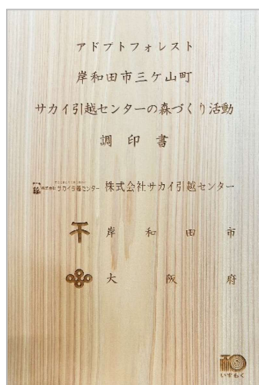
➤ 堺市世界遺産保全
活用推進基金への寄附



41. ESGの取り組み



▶ アドプトフォレストの取り組み



▶ 音楽を通じた子育て支援



▶ 備蓄食料の一部をフードバンクへ寄附



▶ 奨学金支援制度の創設



▶ フードドライブの取り組みを継続



▶ 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

本日は献血にご協力いただき、誠にありがとうございました。
つきましては、献血の結果を下記のとおりにお知らせいたします。

| | |
|-----------|-------|
| 献 血 者 数 | 175 名 |
| 採 血 者 合 計 | 139 名 |
| 400mL 採血数 | 136 名 |
| 200mL 採血数 | 3 名 |
| 登録バンク | 1 名 |

(献 血 場 所)
今後も献血運動により一層のご協力をお願いいたします。

大阪府赤十字血液センター
 献血センター 様 TEL 0120-326759
 北大阪事業所 TEL 0120-726759
 南大阪事業所 TEL 0120-736759

業務担当 渡辺

42.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 | |
| 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 | 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% |
| 2023年度 | 4～6月 | 27,697 | +4.4% | 5,097 | +16.0% | 219,057 | +0.2% | 1,250 | +3.9% |
| | 7～9月 | 21,354 | +3.0% | 1,147 | △4.8% | 193,674 | +1.1% | 1,086 | +1.6% |
| | 10～12月 | 21,114 | +2.7% | 1,295 | +1.8% | 195,927 | △2.4% | 1,060 | +4.9% |
| | 1～3月 | 31,214 | +11.8% | 3,870 | +0.2% | 223,635 | +5.3% | 1,379 | +5.9% |

43.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 42,324,000株
- 代表者 代表取締役社長 田島 哲康
- 従業員数 5,997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 19,565名

2024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。