

# 2023年度第2四半期決算説明会

---

株式会社サカイ引越センター

2023年11月 8 日

## 2023年10月 鳥取市とのコラボラッピングトラック

引越トラックを使った  
全国への鳥取市PRに協力



## 2023年10月 紺綬褒章を受章

徳島支社の移転先  
徳島県板野町への寄附に対し受章



## 2023年7月 近畿地方整備局からの感謝状

能登地方を震源とした地震の  
災害支援



## 2023年10月 デコ活宣言

脱炭素につながる新しい豊かな  
暮らしを創る国民運動



地方自治体との連携・地域貢献活動

環境省の取組へ参画

## ◎需要の環境（引越ニーズの状況）

- ・総務省の人口動態では前年同期比2.3%減少し、新設住宅着工戸数は6.2%減少しており引越業界においても厳しい状況が続いております。
- ・そのような状況の下、取扱引越件数は 412,731件(前年同期比 0.6%増)とシェアの拡大ができました。
- ・特に法人の転勤需要は、関東圏での引き合いが堅調ですが、まだまだ回復していない地域もあり、引き続き取り組みを強化します。
- ・下期におきましては、受注を制限していたネットの取り込みも徐々に強化し、パートナー戦略も含め更なる拡大を目指します。

## ◎供給の体制（サカイの提供体制）

- ・1 Qは現業員の採用が追いつかず純減となりましたが、待遇改善等の効果もあり2 Qから離職が減少し、現業員数は増加に転じております。
- ・下期は、2024年問題を見据えて自社でドライバーを育成し、体制構築に注力いたします。そのためにも、一時的に管理者の増強を行い育成支援も行います。

## ◎業績変動要因（売上利益変動要因）

- ・2024年問題を背景にしたドライバー不足により、備車費の高騰が続いておりますので、引き続き備車のコントロールを行ってまいります。
- ・また、資材の高騰におきましても、価格転嫁だけではなく、サービス内容の変更も視野に入れて対応してまいります。
- ・単価は、コストの高騰を転嫁しつつ、引き続き市況を見据えながら向上を図ります。

# 決算概要

---

# 1. 連結決算概要

- 前年同期比、売上高4.9%増、経常利益11.8%増

| (単位:百万円)           | '22年9月期<br>実績 | '23年9月期<br>実績 | 前期比    | 計画<br>増減比 |
|--------------------|---------------|---------------|--------|-----------|
| 売上高                | 54,428        | <b>57,070</b> | +4.9%  | +0.5%     |
| 営業利益               | 6,305         | <b>7,088</b>  | +12.4% | +6.9%     |
| 経常利益               | 6,424         | <b>7,183</b>  | +11.8% | +6.5%     |
| 親会社に帰属する<br>四半期純利益 | 4,480         | <b>4,806</b>  | +7.3%  | +4.9%     |
| EPS                | 220.37        | <b>236.41</b> | +7.3%  | +4.9%     |
| ROE                | 5.8%          | <b>5.7%</b>   | -      | -         |
| 配当 ※               | 30円           | <b>30円</b>    | 0 %    | -         |

※2023年10月1日 1：2の割合で株式分割

## 2. セグメント別売上高

- 主要セグメント 全て増収

| (単位:百万円)   | '22年9月期 | '23年9月期       | 前期比     |
|------------|---------|---------------|---------|
| 引越事業       | 46,802  | <b>48,458</b> | + 3.5%  |
| 電気工事事業     | 2,275   | <b>2,453</b>  | + 7.8%  |
| クリーンサービス事業 | 2,667   | <b>2,678</b>  | + 0.4%  |
| リユース事業     | 2,385   | <b>3,158</b>  | + 32.4% |
| その他        | 297     | <b>321</b>    | + 8.0%  |
| 合計         | 54,428  | <b>57,070</b> | + 4.9%  |

※ 金額は内部消去後の外部売上高

### 引越事業

単価上昇により、増収  
(株)新世紀サービスの商品売上追加

### 電気工事事業

BtoBの売上も順調

### クリーンサービス事業

技術向上により単価上昇

### リユース事業

キッズドリーム主要店閉鎖による売上減  
しかし、サカイのリユース店出店が順調

### 3. 個別決算概要

- 2023年9月期の売上高は前年同期比3.8%増、経常利益は前年同期比11.5%増

| (単位:百万円)     | '22年9月期 | '23年9月期       | 前期比      | 引越単価                         |
|--------------|---------|---------------|----------|------------------------------|
| 売上高          | 47,269  | <b>49,051</b> | + 3.8%   | 117,344 円<br>(前年同期比 : 2.9%増) |
| 営業利益         | 5,498   | <b>6,132</b>  | + 11.5%  | 取扱引越件数                       |
| <b>営業利益率</b> | 11.6%   | <b>12.5%</b>  | + 0.9pt. | 412,731 件<br>(前年同期比 : 0.6%増) |
| 経常利益         | 5,599   | <b>6,245</b>  | + 11.5%  |                              |
| 四半期純利益       | 3,737   | <b>4,217</b>  | + 12.8%  |                              |
| <b>純利益率</b>  | 7.9%    | <b>8.6%</b>   | + 0.7pt. |                              |

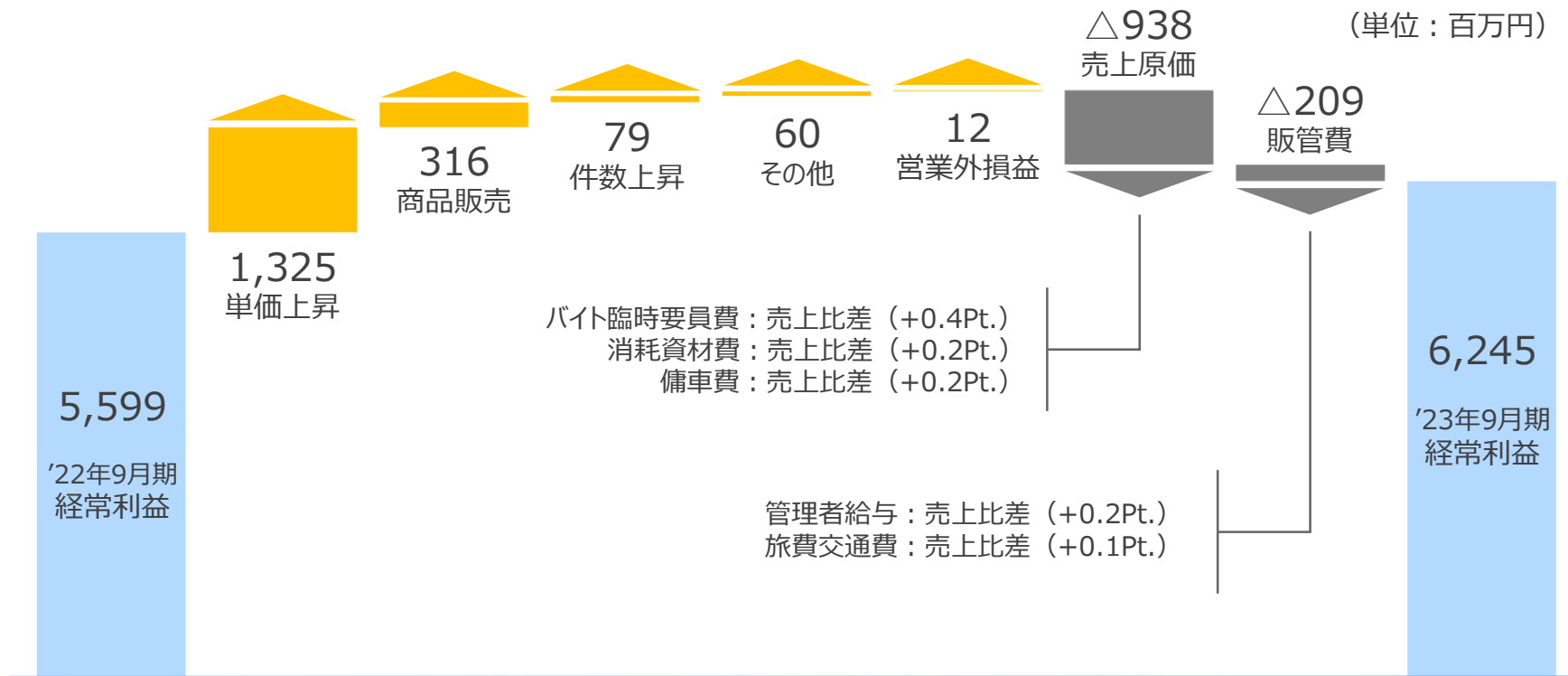
## 4. チャネル別売上高（個別）

- 事業法人が戻りつつあり、法人の売上が順調

| (単位:百万円) | '22年9月期 | '23年9月期       | 前期比     |
|----------|---------|---------------|---------|
| 売上高      | 47,269  | <b>49,051</b> | + 3.8%  |
| 一般       | 7,348   | <b>7,112</b>  | △3.2%   |
| インターネット  | 17,082  | <b>17,579</b> | +2.9%   |
| 法人       | 22,372  | <b>23,739</b> | +6.1%   |
| うち事業法人   | 7,834   | <b>8,889</b>  | + 13.5% |
| その他      | 465     | <b>620</b>    | + 33.2% |



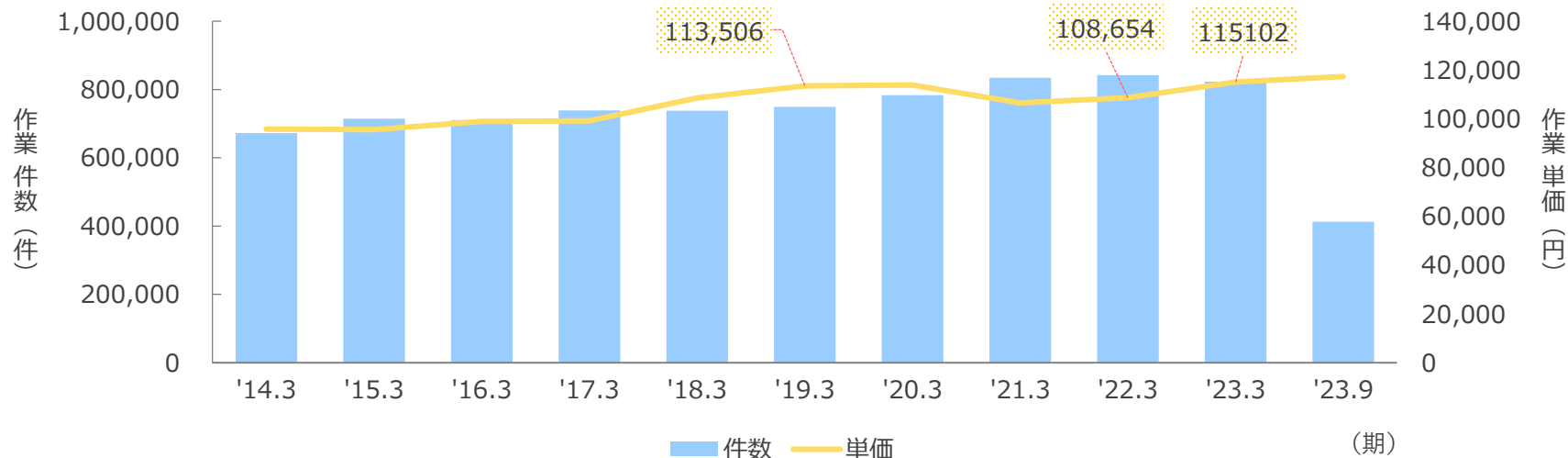
## 5. 個別経常利益の要因分析



## 6. 件数・単価の動向

- 計画的な受注制限により作業件数を抑えていたが、上期はプラスで推移
- 作業単価は、新型コロナウイルス感染症流行前より上昇した昨年より上振れ

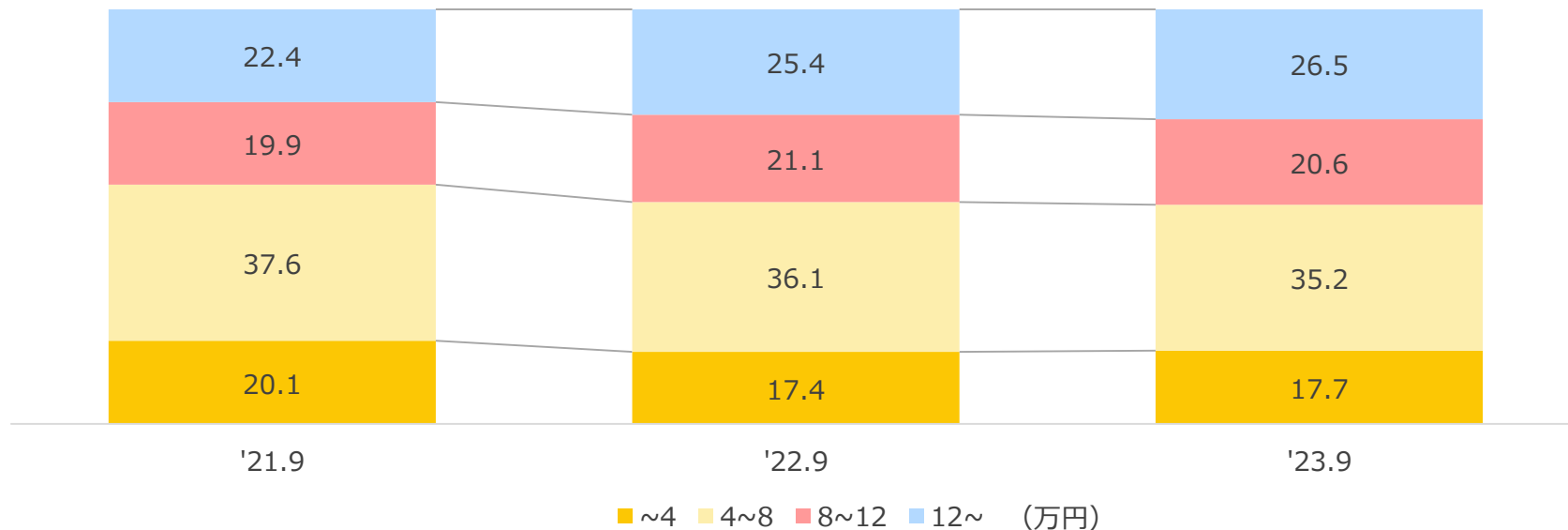
単価と件数の10年推移



## 7. 件数・単価の動向

- 原価の高騰を価格へ反映したことで高単価の割合が増加

価格帯別（万円） 件数割合（%）



## 8. 連結貸借対照表

| (単位:百万円)  | '23年3月期(A) | '23年9月期(B)     | (B) - (A) |
|-----------|------------|----------------|-----------|
| 流動資産      | 36,070     | <b>33,709</b>  | △2,361    |
| 現金及び預金    | 26,424     | <b>27,982</b>  | +1,557    |
| 受取手形及び売掛金 | 7,279      | <b>3,141</b>   | △4,137    |
| 固定資産      | 73,563     | <b>73,415</b>  | △147      |
| 有形固定資産    | 66,752     | <b>67,797</b>  | +1,044    |
| 無形固定資産    | 521        | <b>463</b>     | △57       |
| 投資その他     | 6,289      | <b>5,154</b>   | △1,135    |
| 資産合計      | 109,634    | <b>107,125</b> | △2,509    |
| 流動負債      | 22,898     | <b>17,309</b>  | △5,589    |
| 買掛金       | 5,606      | <b>2,770</b>   | △2,836    |
| 短期借入金・社債  | 1,385      | <b>2,299</b>   | +913      |
| 固定負債      | 4,370      | <b>3,698</b>   | △672      |
| 長期借入金・社債  | 1,638      | <b>1,112</b>   | △525      |
| 純資産       | 82,364     | <b>86,117</b>  | +3,752    |
| 負債・純資産合計  | 109,634    | <b>107,125</b> | △2,509    |
| 有利子負債合計   | 4,226      | <b>4,502</b>   | +276      |
| (有利子負債比率) | 3.9%       | <b>4.2%</b>    |           |

### 支社展開 & 車両台数

- ◆ 180拠点・211支社  
(上期+1支社)
- ◆ 上期 開設支社  
(千葉県)松戸支社移転 4月  
(徳島県)徳島支社移転 4月  
(宮崎県)宮崎南支社 5月  
(大阪府)富田林支社 8月  
※富田林は営業所から昇格
- ◆ 下期 開設予定支社  
(東京都)八王子支社  
(兵庫県)加古川支社  
(茨城県)守谷 支社
- ◆ 事業用車両2,741台  
(前期比△2.5%)
- ◆ 全車両台数3,872台  
(前期比△3.2%)

## 9. 連結キャッシュフロー計算書

(単位:百万円)

|                |          | '22年9月期(A) | '23年9月期(B)     | (B) - (A) |
|----------------|----------|------------|----------------|-----------|
| 営業活動によるCF      |          | 3,503      | <b>3,288</b>   | △215      |
|                | 税引前当期純利益 | 6,432      | <b>7,210</b>   | +777      |
|                | 減価償却費    | 658        | <b>679</b>     | +21       |
|                | 売上債権増減   | 3,170      | <b>2,501</b>   | △668      |
|                | 仕入債権増減   | △ 2,783    | △ <b>2,765</b> | +18       |
|                | 各種引当金増減  | △ 74       | <b>3</b>       | +77       |
|                | その他      | △1,604     | △ <b>1,896</b> | △291      |
|                | 法人税支払額   | △ 2,294    | △ <b>2,445</b> | △151      |
| 投資活動によるCF      |          | △ 3,812    | △ <b>1,361</b> | +2,450    |
|                | 有形固定資産取得 | △ 2,234    | △ <b>1,381</b> | +853      |
|                | 定期預金増減   | △66        | △ <b>10</b>    | +56       |
|                | その他      | △1,511     | <b>29</b>      | +1,541    |
| 財務活動によるCF      |          | 649        | △ <b>1,147</b> | △1,796    |
|                | 短期借入金増減  | 1,600      | <b>1,000</b>   | △600      |
|                | 長期借入金増減  | 477        | △ <b>610</b>   | △1,087    |
|                | 配当金支払    | △1,219     | △ <b>1,321</b> | △101      |
|                | その他      | △208       | △ <b>214</b>   | △6        |
| 現金及び現金同等物の期末残高 |          | 23,153     | <b>27,090</b>  | +3,944    |

設備投資額13億8千1百万円

◆ 主な設備

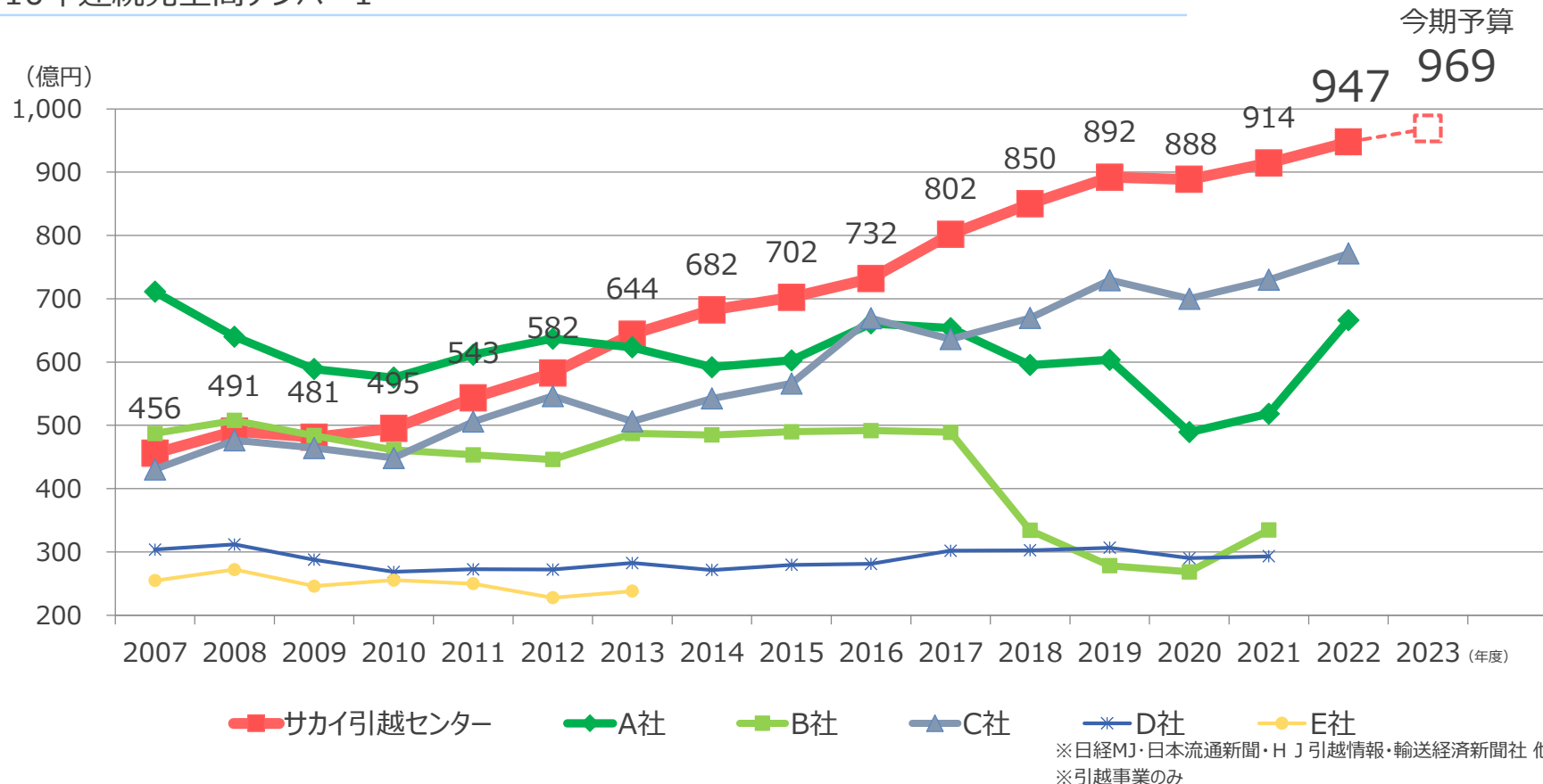
広島支社土地 : 119百万円  
徳島支社建物 : 114百万円

# 成長戦略

---

# 10. 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



## 物流業界をとりまく環境

人件費を始めとした、コスト上昇圧力は止まらず、  
運賃に価格転嫁できるか否かで業績動向が大きく左右される

### 物流クライシス

#### 1) 2024年問題 ▶ ドライバー・作業員不足

残業時間年間上限

1,176H → 960H

拘束時間年間上限

3,516H → 3,300H

休息時間一日下限

8H → 9H

#### 2) ドライバー・作業員不足 ▶ 採用難

- 若年層の物流業界離れと高齢化

#### 3) 国内物流市場の需給見直し ▶ 供給力不足による備車単価UP

- EC貨物は引き続き増加するも、一般貨物は横ばい

#### 4) 国内トラック運賃値上げの傾向 ▶ 供給力不足による備車単価UP

- 下請け企業への価格転嫁が問題視
- 大手企業は運賃改定を発表
- 物流業界の2極化：対応し飛躍する企業と需要減で低迷する企業

## 物流革新に向けた政策パッケージ

2023年6月2日 内閣官房・国土交通省より公表  
物流の環境整備に向け、抜本的・総合的な対策を  
「政策パッケージ」として策定

### パッケージ 具体的な施策（一部抜粋）

#### 1) 商慣行の見直し

- 荷主・物流事業者間における物流負荷の軽減  
→ 荷待ち、荷役時間の削減等
- 荷主・元請の監視強化  
→ トラックGメンの配置など体制強化

#### 2) 物流の効率化

- 『物流GX』『物流DX』の推進
- 高速道路のトラック速度規制の引き上げ
- 貨物集配中の車両に係る駐車規制の見直し
- 女性や若者等の多様な人材の活用・育成

#### 3) 荷主・消費者の行動変容

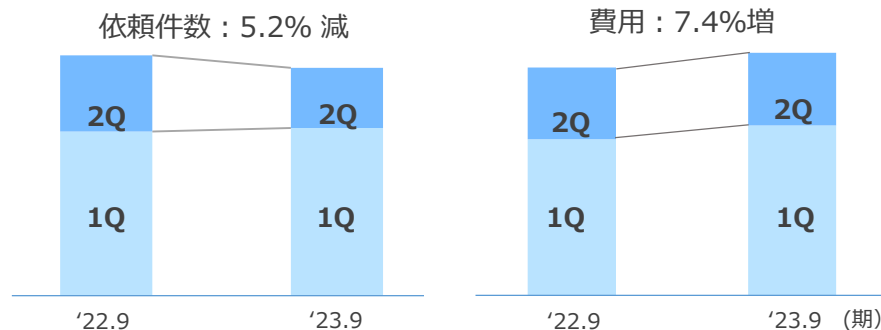
- 荷主の経営者層の意識改革
- 物流改善を評価・公表する仕組みの創設
- 物流に係る広報の推進



## 12. 2024年問題についての当社の状況について

- 2024年問題は既にコスト面に表れ始めているが、価格転嫁することに対応する
- 待遇改善を行い人材確保を全国的に強化し、自前に対応できるリソースを確保する

### パートナー除く傭車件数及び費用



新型コロナウイルス感染症の5類移行に伴う制限解除で  
安定的にドライバーを確保した結果、  
傭車の利用件数を計画的に抑えることができた。

依頼件数は削減するも、物価高の影響と2024問題への対策による  
発注単価の高騰を受け、依頼費用は増加した。

### 当社の状況

#### 対応済みの施策

| 待遇改善                | 時間管理            |
|---------------------|-----------------|
| 業績給の増加<br>離職の低下にも寄与 | 平均残業時間<br>60時間台 |

2024問題を乗り切るカギは人材の確保にあり

#### ドライバーの確保状況

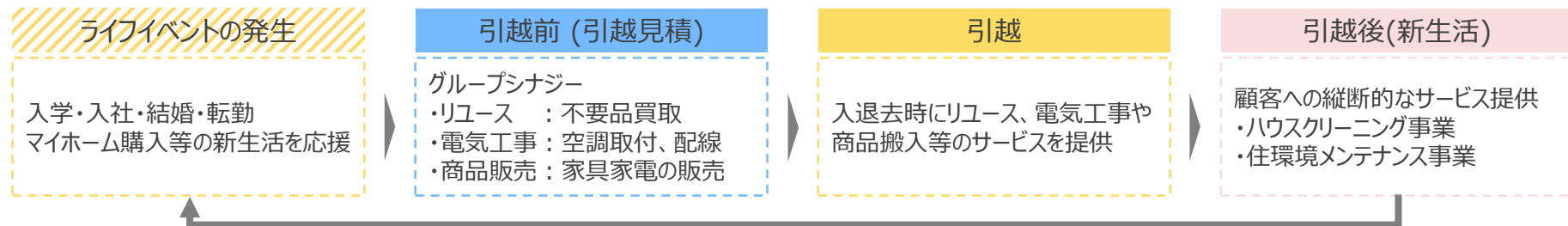
|                           |                      |
|---------------------------|----------------------|
| 目標151名の増員<br>2024.9期で達成予定 | 助手職の増員<br>将来のドライバー候補 |
|---------------------------|----------------------|

# 13. サカイの成長戦略

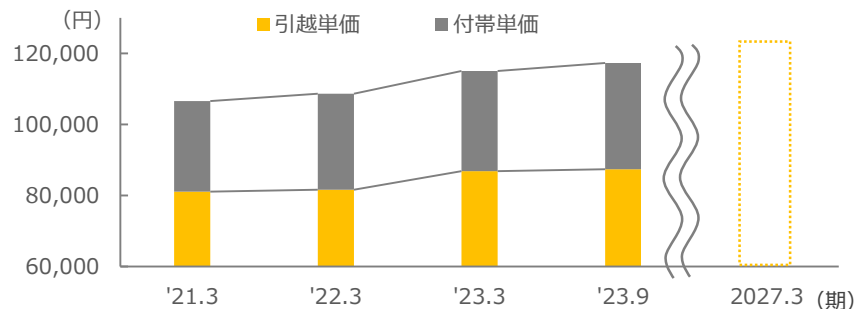
|        |                                                |         |                                              |
|--------|------------------------------------------------|---------|----------------------------------------------|
| 価値の訴求  | KPI<br>顧客当たり価値<br>現在の単価水準の向上 (パートナー除く)         | 評価 ◎ 好調 | 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3月 | 2023年9月期KPI達成状況                              |
| 共創の経営  | KPI<br>パートナー売上高 42億円                           | 評価 ◎ 好調 | 評価 △ 品質担保のための教育を優先                           |
| 人材活用   | KPI<br>エンゲージメントスコア<br>全体平均 A以上                 | 評価 ○ 順調 | 評価 ◎ BBBランク：48.5→51.9→55.0<br>(前回比較：+3.1Pt.) |
| 生産性向上  | KPI<br>事務職 1 人あたり取扱件数<br>595件/人程度              | 評価 ○ 順調 | 評価 ○ 24年に備え管理体制を強化するため<br>管理職を増員したことが影響      |
| シェア拡大  | KPI<br>関東シェア20%                                | 評価 △ 努力 | 評価 ー 支社出店は計画通りに進捗                            |
| グループ戦略 | KPI<br>リユース・電気工事・クリーンサービス<br>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                          |

# 14. 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

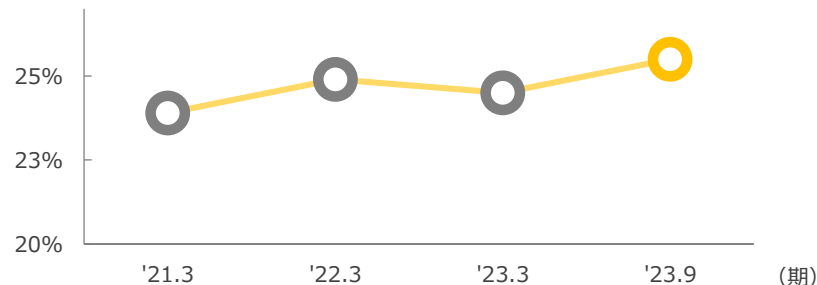


顧客当たり価値の推移



2023.3期 裸単価・付帯単価ともに大きく伸長  
当期上期も両単価ともに伸長

単価に占める付帯割合



グループシナジー発揮に向け付帯作業の取り込みを推進した結果  
引越作業単価の向上も担保しつつ付帯作業の獲得も好調

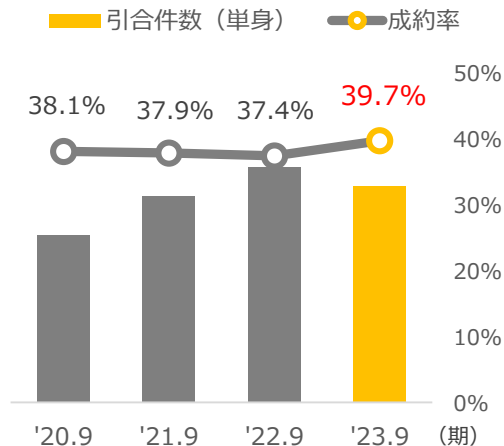
# 15. サカイの成長戦略

|        |                                                |         |                                              |
|--------|------------------------------------------------|---------|----------------------------------------------|
| 価値の訴求  | KPI<br>顧客当たり価値<br>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・付帯単価ともに伸長                           |
| 5つの指針  | 2027年3月期 主要KPI                                 | 2023年3月 | 2023年9月期KPI達成状況                              |
| 共創の経営  | KPI<br>パートナー売上高 42億円                           | 評価 ◎ 好調 | 評価 △ 品質担保のための教育を優先                           |
| 人材活用   | KPI<br>エンゲージメントスコア<br>全体平均 A以上                 | 評価 ○ 順調 | 評価 ◎ BBBランク：48.5→51.9→55.0<br>(前回比較：+3.1Pt.) |
| 生産性向上  | KPI<br>事務職 1 人あたり取扱件数<br>595件/人程度              | 評価 ○ 順調 | 評価 24年に備え管理体制を強化するため<br>管理職を増員したことが影響        |
| シェア拡大  | KPI<br>関東シェア20%                                | 評価 △ 努力 | 評価 ー 支社出店は計画通りに進捗                            |
| グループ戦略 | KPI<br>リユース・電気工事・クリーンサービス<br>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                          |

## 16. 共創の経営 ～パートナー企業の概要、引越品質の確保～

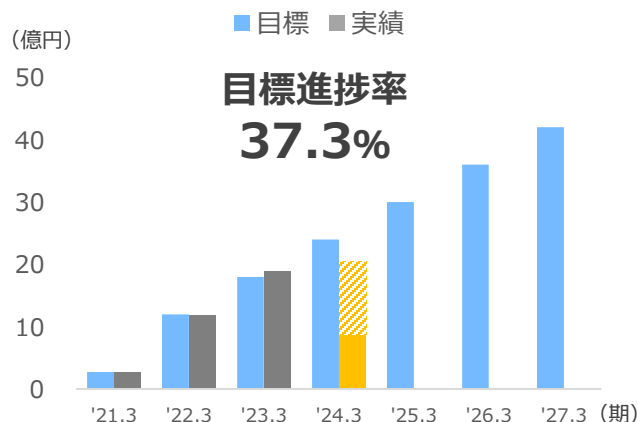
- 単身の引合件数は低下したものの獲得率が向上。アンケート評価をフィードバック
- 一部のパートナー企業で品質の保持が出来ていないことが発覚 ⇒ 上期の拡大をストップ
- 目標達成にはパートナーの戦力増が必須だが、**品質担保が欠かせない**。継続的な教育が重要

### 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



2024.3期 売上目標24億円  
下期の予算は達成し、前期越えの20億円へ

### 品質・技術の担保

一部のパートナー企業で  
アンケート評価が基準値を下回った

先伸ばしせず規律をただす為  
増車を一時ストップ

パートナー企業へも  
サカイ基準の品質を追求する

下期は計画的に増車を行うが  
入念な教育で品質を担保する

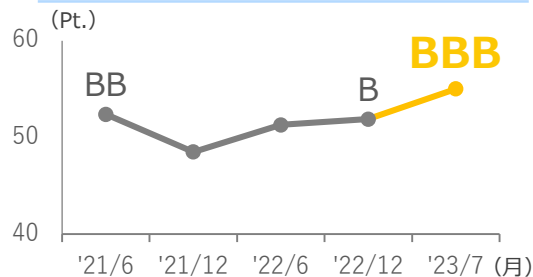
# 17. サカイの成長戦略

|        |                                                |         |                                                   |
|--------|------------------------------------------------|---------|---------------------------------------------------|
| 価値の訴求  | KPI<br>顧客当たり価値<br>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・付帯単価ともに伸長                                |
| 5つの指針  | 2027年3月期 主要KPI                                 | 2023年3月 | 2023年9月期KPI達成状況                                   |
| 共創の経営  | KPI<br>パートナー売上高 42億円                           | 評価 ◎ 好調 | 評価 △ 品質担保のための教育を優先                                |
| 人材活用   | KPI<br>エンゲージメントスコア<br>全体平均 A以上                 | 評価 ○ 順調 | 評価 ◎ BBBランク : 48.5→51.9→55.0<br>(前回比較 : + 3.1Pt.) |
| 生産性向上  | KPI<br>事務職 1 人あたり取扱件数<br>595件/人程度              | 評価 ○ 順調 | 評価 24年に備え管理体制を強化するため<br>管理職を増員したことが影響             |
| シェア拡大  | KPI<br>関東シェア20%                                | 評価 △ 努力 | 評価 ー 支社出店は計画通りに進捗                                 |
| グループ戦略 | KPI<br>リユース・電気工事・クリーンサービス<br>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. 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し、1つずつ解決していくことで Aランクを目指す

### エンゲージメントスコア推移



改善項目

制度待遇 / 会社基盤 など

待遇面改善に向けた  
各施策が浸透した結果  
エンゲージメントスコアに還元

### 全社平均スコアAに向けて

#### 働き方の改善

##### ベースアップ

関東圏を足がかりに  
給与体系を変更

評価・給与の妥当性  
0.1Pt. ⬆

##### 女性活躍

・女性相談窓口の設置  
・女性現業講師が今年6名誕生  
改善会議を実施し活躍を推進

継続的な改善活動  
0.1Pt. ⬆

##### 働きやすい職場認定制度

基本的な雇用条件に加えて  
自主的・先進的な  
取り組みが評価され  
国土交通省から認定



#### 教育の改善

##### 各種教育の充実

・新卒者向け『まごころ営業学校』による教育機会の均一化  
・初日研修制度の運用促進など将来的な人材育成にも注力

研修制度の充実度  
0.2Pt. ⬆

ナレッジの汎用化・標準化  
0.1Pt. ⬆

# 19. サカイの成長戦略

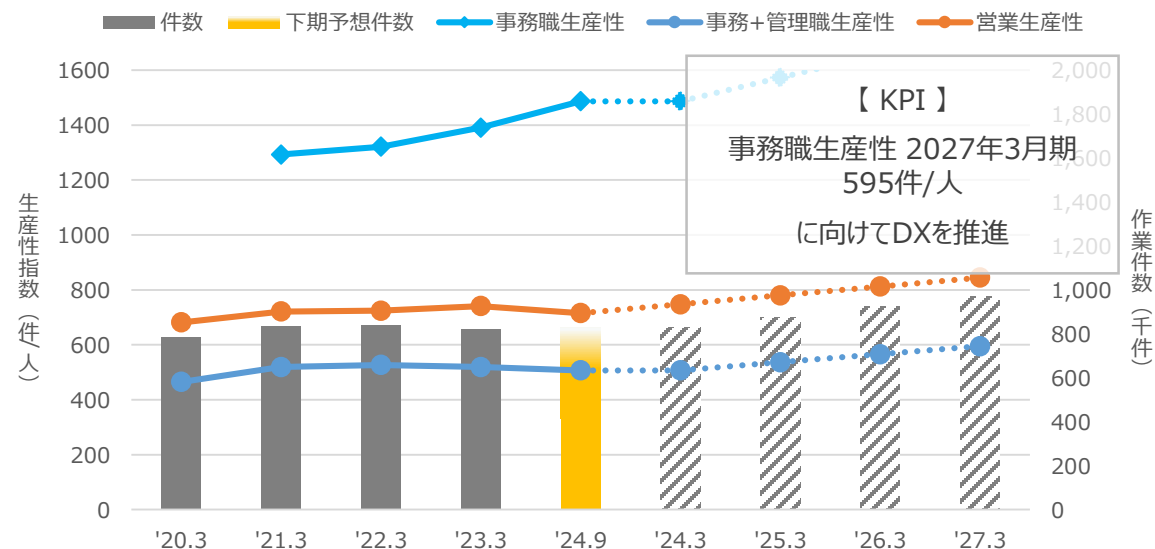
| 価値の訴求  |     | 評価 ◎ 順調                                     |  | 評価 ○ 裸単価・付帯単価ともに伸長 |  |
|--------|-----|---------------------------------------------|--|--------------------|--|
| 5つの指針  |     | 2027年3月期 主要KPI                              |  | 2023年9月期KPI達成状況    |  |
| 共創の経営  | KPI | 顧客当たり価値<br>現在の単価水準の向上 (パートナー除く)             |  | 評価 ◎ 順調            |  |
|        | P   | パートナー売上高 42億円                               |  | 評価 △ 品質担保のための教育を優先 |  |
| 人材活用   | KPI | エンゲージメントスコア<br>全体平均 A以上                     |  | 評価 ○ 順調            |  |
|        | P   | BBBランク : 48.5→51.9→55.0<br>(前回比較 : +3.1Pt.) |  | 評価 ◎               |  |
| 生産性向上  | KPI | 事務職 1 人あたり取扱件数<br>595件/人程度                  |  | 評価 ○ 順調            |  |
|        | P   | 24年に備え管理体制を強化するため<br>管理職を増員したことが影響          |  | 評価 ○               |  |
| シェア拡大  | KPI | 関東シェア20%                                    |  | 評価 △ 努力            |  |
|        | P   | 支社出店は計画通りに進捗                                |  | 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<br>各グループ100億円(内部消去前)     |  | 評価 ○ 順調            |  |
|        | P   | 住環境メンテナンスも含め堅調                              |  | 評価 ○               |  |



## 20. 生産性の向上

- ・ ドライバーの育成の為、一時的に管理職を増員 ⇒ 事務+管理職の生産性指数が減少
- ・ 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

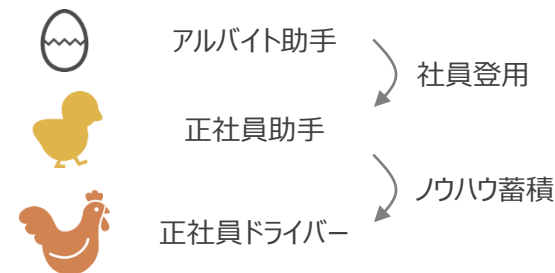
### 作業件数で見た生産性



### 管理体制強化に向けて

- ・ 件数獲得 ▶ 営業体制強化
- ・ 2024年問題 ▶ 管理体制強化
- ・ 引越作業員の強化

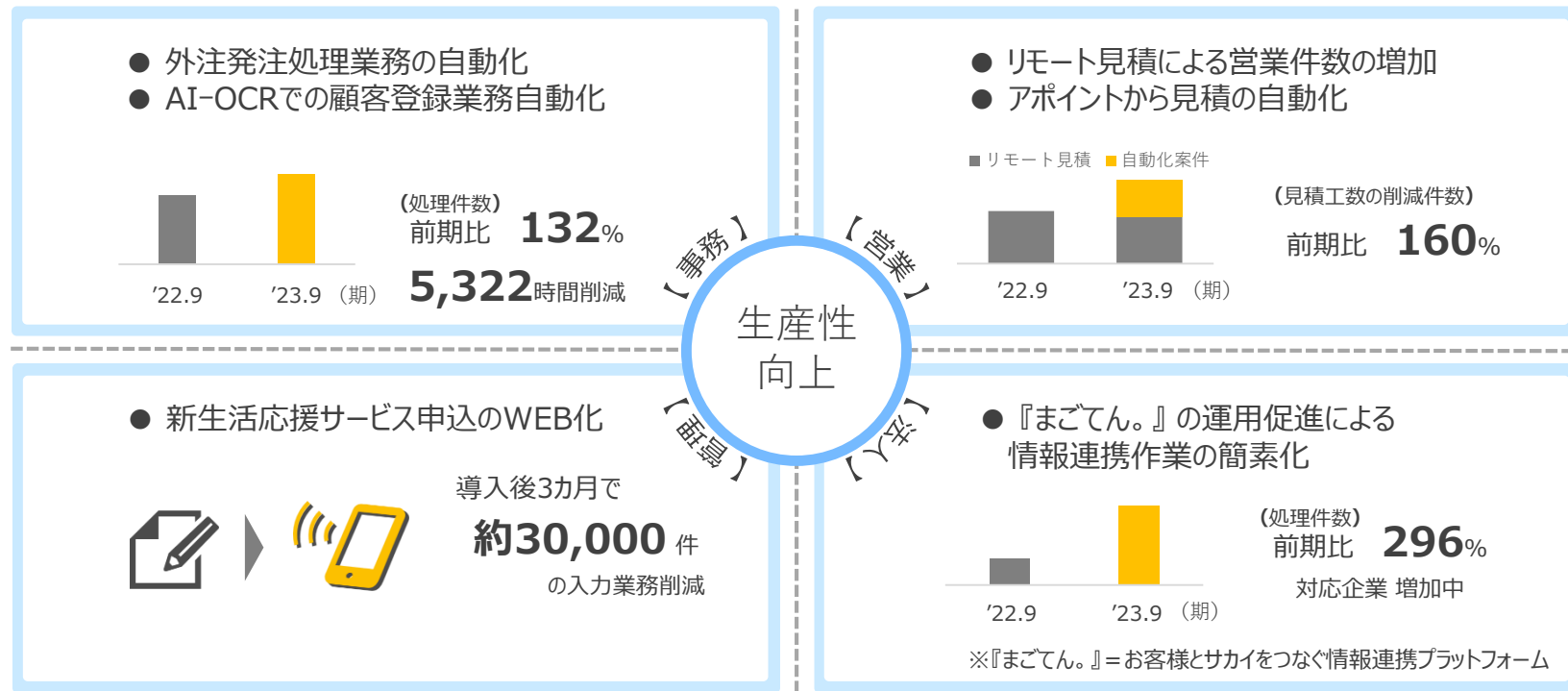
### 【引越作業員としての教育が必須】



将来的課題解決に向けた施策として  
営業員・管理職の増員を実施

## 21. 生産性の向上

- 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
- 今後も支社運営の理想形を模索しながら、組織最適化を目指す



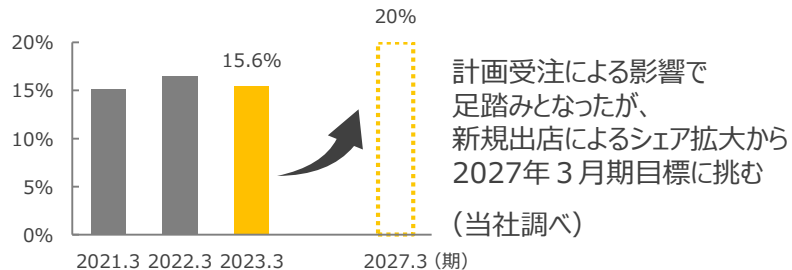
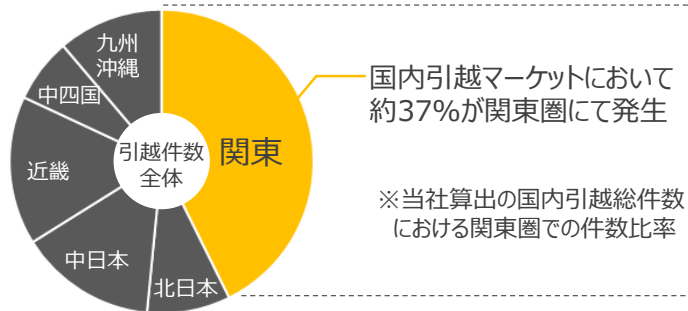
## 22. サカイの成長戦略

| 価値の訴求  | KPI<br>顧客当たり価値<br>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・付帯単価ともに伸長                           |
|--------|------------------------------------------------|---------|----------------------------------------------|
| 5つの指針  | 2027年3月期 主要KPI                                 | 2023年3月 | 2023年9月期KPI達成状況                              |
| 共創の経営  | KPI<br>パートナー売上高 42億円                           | 評価 ◎ 好調 | 評価 △ 品質担保のための教育を優先                           |
| 人材活用   | KPI<br>エンゲージメントスコア<br>全体平均 A以上                 | 評価 ○ 順調 | 評価 ◎ BBBランク：48.5→51.9→55.0<br>(前回比較：+3.1Pt.) |
| 生産性向上  | KPI<br>事務職 1 人あたり取扱件数<br>595件/人程度              | 評価 ○ 順調 | 評価 24年に備え管理体制を強化するため<br>管理職を増員したことが影響        |
| シェア拡大  | KPI<br>関東シェア20%                                | 評価 △ 努力 | 評価 ー 支社出店は計画通りに進捗                            |
| グループ戦略 | KPI<br>リユース・電気工事・クリーンサービス<br>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                          |

## 23. シェア拡大

- 前期は、全国の引越需要における約37%が関東圏で発生している
- サカイ引越センターの2023年3月期 関東圏のマーケットシェアは15.6%
- 今期は、増員、リソースの再配置と計画的な出店を行いシェア率を向上させる

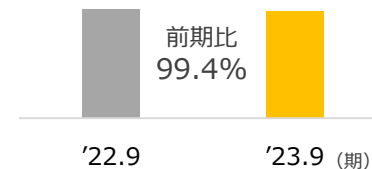
関東エリアシェア



関東戦略

- 関東へのリソース配分  
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  
(インセンティブ制度も用意)

関東エリアの作業件数



出店状況

2024年3月期

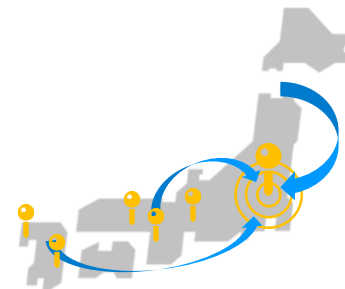
新規出店

5月 : 宮崎南 (九州)

8月 : 富田林 (西日本)

10月 : 八王子北 (東日本)

11月 : 加古川 (西日本)



## 24. 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

金沢美術工芸大学



G7 大阪・堺貿易大臣会合



### トータルプランニングサービス



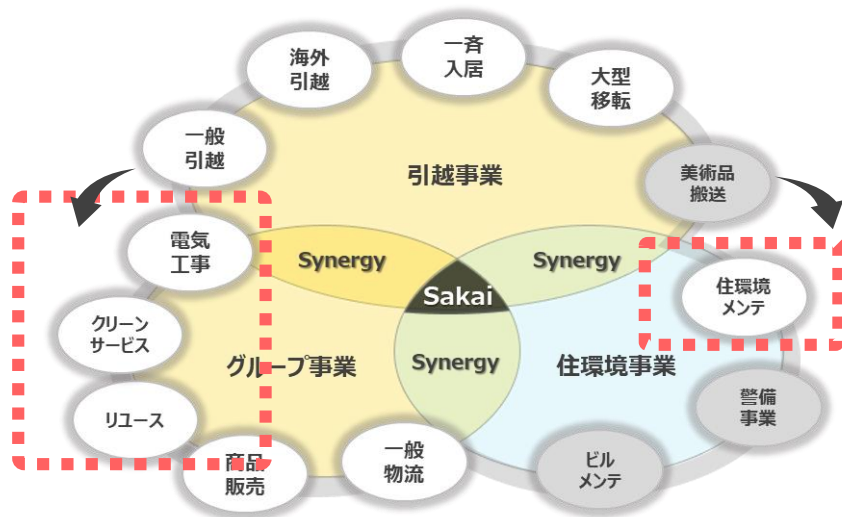
## 25. サカイの成長戦略

| <div>価値の訴求</div>  | <div>KPI</div> <div>顧客当たり価値<br/>現在の単価水準の向上 (パートナー除く)</div>         | <div>評価</div> <div>◎ 順調</div> | <div>評価</div> <div>○ 裸単価・付帯単価ともに伸長</div>                            |
|-------------------|--------------------------------------------------------------------|-------------------------------|---------------------------------------------------------------------|
| 5つの指針             | 2027年3月期 主要KPI                                                     | 2023年3月                       | 2023年9月期KPI達成状況                                                     |
| <div>共創の経営</div>  | <div>KPI</div> <div>パートナー売上高 42億円</div>                            | <div>評価</div> <div>◎ 好調</div> | <div>評価</div> <div>△ 品質担保のための教育を優先</div>                            |
| <div>人材活用</div>   | <div>KPI</div> <div>エンゲージメントスコア<br/>全体平均 A以上</div>                 | <div>評価</div> <div>○ 順調</div> | <div>評価</div> <div>◎ BBBランク：48.5→51.9→55.0<br/>(前回比較：+3.1Pt.)</div> |
| <div>生産性向上</div>  | <div>KPI</div> <div>事務職 1人あたり取扱件数<br/>595件/人程度</div>               | <div>評価</div> <div>○ 順調</div> | <div>評価</div> <div>24年に備え管理体制を強化するため<br/>管理職を増員したことが影響</div>        |
| <div>シェア拡大</div>  | <div>KPI</div> <div>関東シェア20%</div>                                 | <div>評価</div> <div>△ 努力</div> | <div>評価</div> <div>— 支社出店は計画通りに進捗</div>                             |
| <div>グループ戦略</div> | <div>KPI</div> <div>リユース・電気工事・クリーンサービス<br/>各グループ100億円(内部消去前)</div> | <div>評価</div> <div>○ 順調</div> | <div>評価</div> <div>○ 住環境メンテナンスも含め堅調</div>                           |

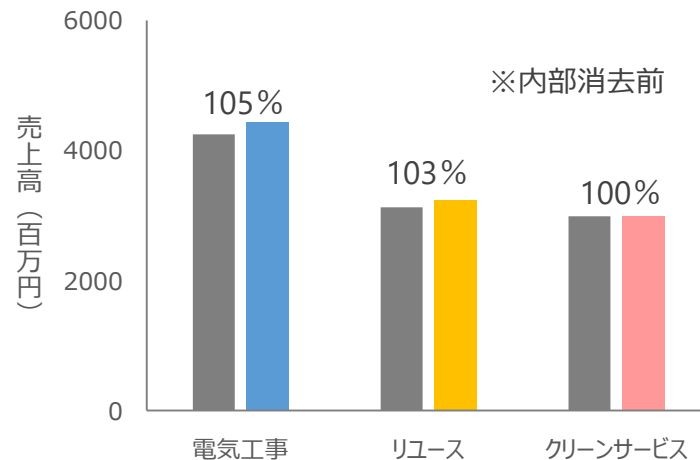
## 26. サカイの成長戦略 ～グループ戦略～

- 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1,400億円を目指して



2023年9月期 グループ売上高 前年同期比

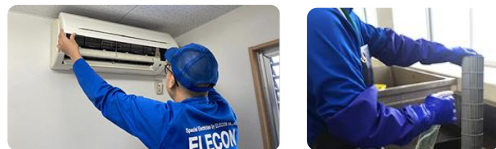


## 27. グループ戦略 ～電気工事・リユース・クリーンサービス～

### 電気工事

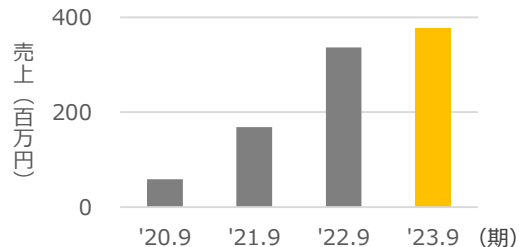
- ・前期から取り組んできた引越事業に起因しない売上セグメント拡大が売上増に寄与

#### 引越外壳上の取り込み



- ・不動産管理会社を対象とした定期的なエアコン洗浄や交換業務
- ・大手メーカーからエアコン取付業務を受託

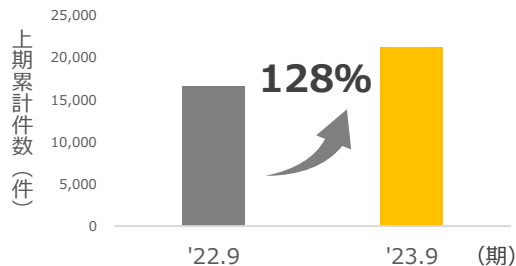
#### 上期（4-9月）外部売上の伸長



### リユース

- ・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、引取件数を伸長

#### 引越時における引取件数



#### エリア展開

##### (株)ジェイランド【40店舗】

新規出店：イズミヤスーパーセンター八尾店  
出店予定：浦和店・イオンタウン守口店

##### (株)キッズドリーム【16店舗】

出店予定：買取店 1店舗

##### サカイ引越センターリユース事業部【8店舗】

新規出店：つくば店 日立店  
出店予定：栃木店 水戸店



### クリーンサービス

- ・ペストコントロール（害虫獣駆除）サービスや家事代行サービスのエリア展開を予定

#### 飲食業界からの需要

- コロナ禍による外食離れ
- 5類への移行後、外食産業の回復
- 飲食店向けサービス事業の需要好調  
・ペストコントロール ・レンタルマット

#### レンタルを中核として、他事業も拡大

##### レンタル事業

空気清浄機やマットなどをレンタル設置

- + ハウスクリーニング  
住・商環境向けサービスを両軸展開

- + ペストコントロール  
飲食業をメインにサービス提供



## 28. 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**資本提携締結後1年が経過**
- 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

### 資本提携の目的

#### 住環境との親和性

- 引越事業と住環境メンテナンス事業との親和性を活かしたサービス展開で、同業他社との差別化を図る。

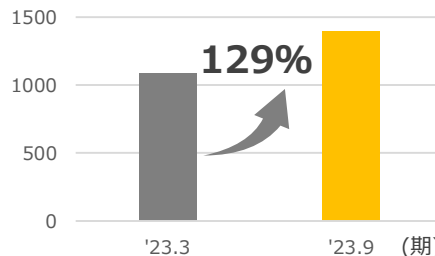
2025年度  
10億円

VALUE

### 販売シナジー

#### 引越付帯作業

- 昨年11月から開始した好調の水まわりコーティングに加えて、フロアコーティングサービスも展開
- 平均250件/月の送客実績



### 今後の展開

#### オフィス内装工事

- オフィス移転における連携を強化することで、新たな価値を提供
- 公的機関等の入札へ、より積極的に参加することで、両社の実績蓄積や販路拡大に寄与

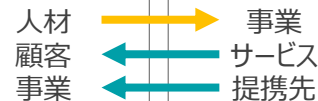


#### リソースの共有

- 両社の取引先へのクロスセルを通じた事業拡大を図る
- 人材交流や案件共有を実施し、グループ事業拡大とリスクリングの拡充を進める。



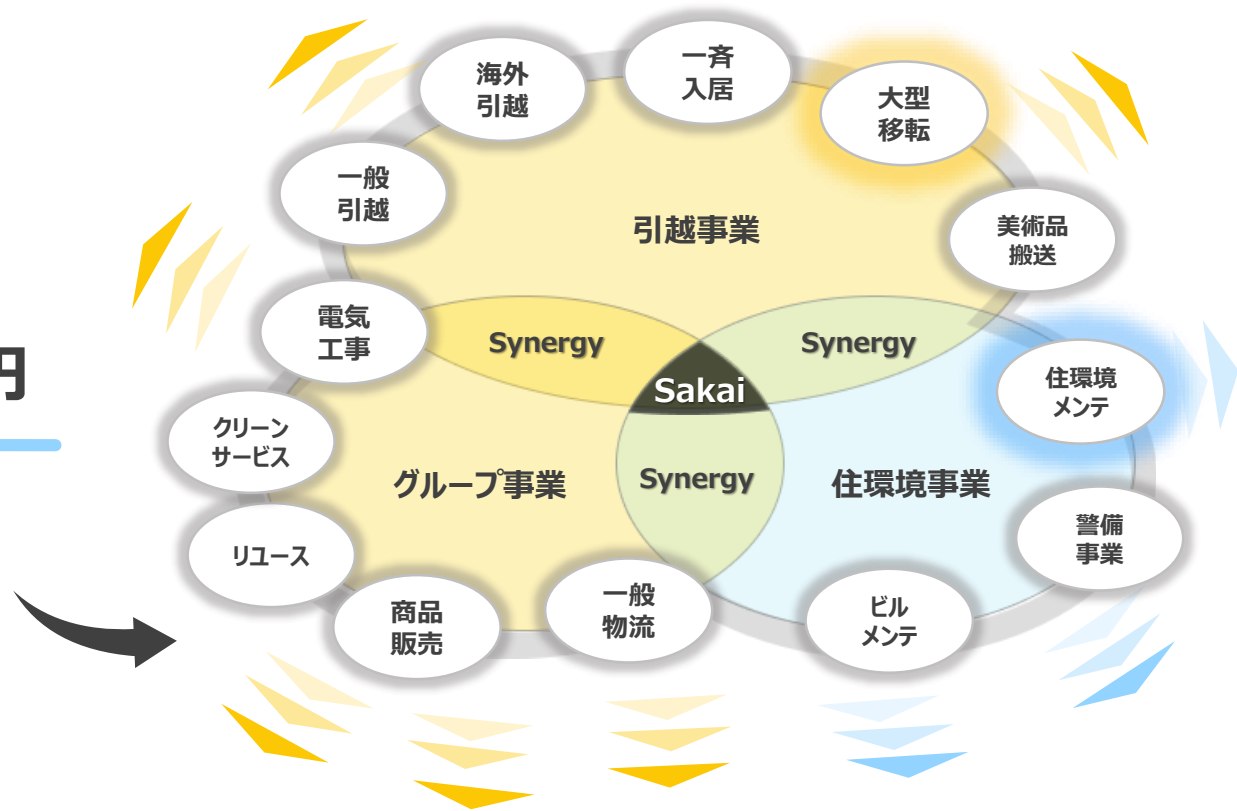
CANDEAL



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

---

## 30. 連結業績予想

- 今期より、株式会社キッズドリーム（リユース事業）と株式会社新世紀サービス（商品販売）が連結対象

| (単位:百万円)            | 2023.3期<br>実績 | 2024.3期<br>予想  | 前期比    |
|---------------------|---------------|----------------|--------|
| 売上高                 | 109,556       | <b>113,789</b> | +3.9%  |
| 営業利益                | 11,845        | <b>12,437</b>  | +5.0%  |
| 経常利益                | 12,080        | <b>12,707</b>  | +5.2%  |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 8,210         | <b>8,897</b>   | +8.4%  |
| EPS                 | 403.85        | <b>437.67</b>  | +8.4%  |
| ROE                 | 10.4%         | <b>10.8%</b>   | +4.2%  |
| 配当                  | 95円           | <b>106円</b>    | +11.6% |

2023年10月1日 株式分割

| セグメント別<br>(単位:百万円) | 売上高     | 経常利益   |
|--------------------|---------|--------|
| 引越業                | 96,924  | 10,630 |
| 電気工事業              | 4,585   | 584    |
| クリーンサービス事業         | 5,658   | 670    |
| リユース事業             | 5,741   | 62     |
| その他                | 881     | 761    |
| 総計                 | 113,789 | 12,707 |

## 31. 個別業績予想

| (単位:百万円) | 2023.3期 | 2024.3期       |         |
|----------|---------|---------------|---------|
|          | 実績      | 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<br>(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     |
| 合計                | 95,760  | 98,000  |

- 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】を予定する  
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

### 33. 株主優待

- 安定配当で増配していく予定
- 株主優待の選択内容を拡充

|          | 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<br>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>53円</b> ※ <sup>2</sup> |
| (うち特別配当) | 10円      | 30円 ※ <sup>1</sup> | —        | —        | —                         |
| 配当性向     | 13.8%    | 21.3%              | 27.5%    | 23.5%    | <b>24.2%</b>              |

※<sup>1</sup> 2021年3月期は、記念配20円含む    ※<sup>2</sup> 2023年10月1日に1：2の割合で株式分割

| 株主優待 | <br> | 6月 | 100株以上                                                                    | 300株以上                                                                                                                    |
|------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|---------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|      |                                                                                                                                                                        |    | 岩手県産米ひとめぼれ 5 kg<br>または<br>Q U Oカード 2,000 円相当<br>または<br>堺市世界遺産保全活用推進基金への寄附 | 岩手県産米ひとめぼれ 5 kg<br>または<br>Q U Oカード 2,000 円相当<br>または<br>堺市世界遺産保全活用推進基金への寄附<br>岩手県産米ひとめぼれ 5 kg<br>または<br>Q U Oカード 2,000 円相当 |
|      |                                                                                                                                                                        |    |                                                                           | 6月<br>11月                                                                                                                 |

# ESGの取り組み

---



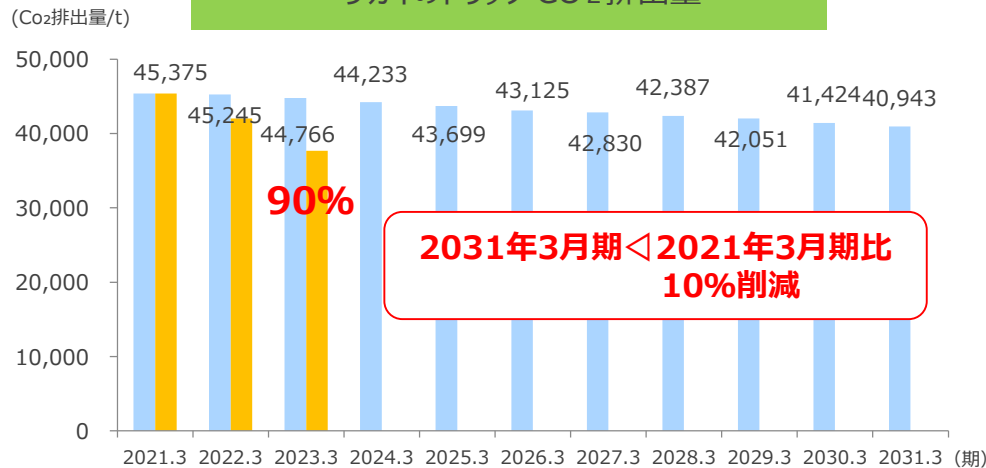
## 34. ESGの取り組み



➤ 「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

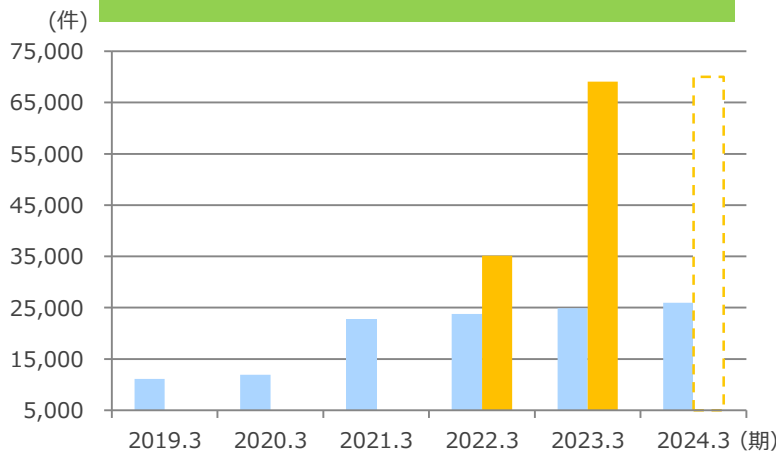
サカイのトラック CO<sub>2</sub> 排出量



### ➤ CO<sub>2</sub>排出量の減少

2023年3月期は前期比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

サカイのリユース品 回収件数



### ➤ 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

## 35. ESGの取り組み



サカイ引越センター

### ➤ 滋賀大学との共同研究の実施



### ➤ 子供向職業体験イベント参加



### ➤ 近畿地方整備局堺市合同総合防災訓練 10年連続参加



### ➤ プロによる子供バスケット教室への協賛



## 36. ESGの取り組み



サカイ引越センター

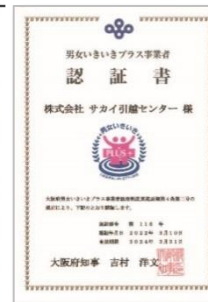
### 健康経営優良法人2023 4年連続認定



### スポーツエールカンパニー認定



### 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





## 37. ESGの取り組み



サカイ引越センター

### ➤ 備蓄食料の一部を、フードバンクへ寄附



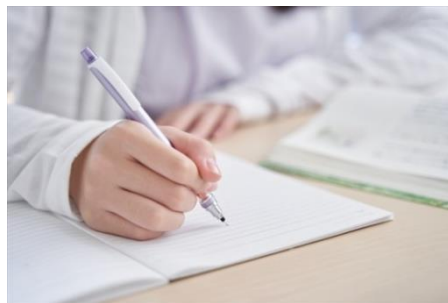
### ➤ フードドライブの取り組みを継続



### ➤ 音楽を通じた子育て支援



### ➤ 奨学金支援制度の創設



### ➤ 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

※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、献血の励みを平日常に励みにお励み申し上げます。

記

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

（ 献血箇所 ）

今後とも献血活動により一層のご協力をお願い申し上げます。

大塚南十字会センター

☐ 献血所 第一 TEL 0120-326759

☐ 献血所 第二 TEL 0120-726759

☒ 献血所 第三 TEL 0120-736759

署名欄 横田

## 38. 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 |        |       |       |        |         |       |       |       |
|        | 1～3月   |        |       |       |        |         |       |       |       |

## 39. 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 6,129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 5,973名

2023年9月30日現在  
※2023年10月1日株式分割

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。