



2026年3月期 第二四半期決算説明会資料

2025年11月11日
株式会社サカイ引越センター

TOPICS

大阪・関西万博 『未来社会ショーケース事業』リユースマッチング事業 参画



万博閉会後に発生する建築物やアート、建材・設備、什器・備品等の資源の有効利用を図り、サステナブルな万博運営を実現するための取り組みのブロンズパートナーを努めています。

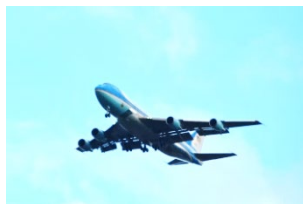
※「万博 サークキュラーマーケット ミヤク市！」JHPより <https://www.reuse-materials.jp/>

CEATEC® 2025 に出展



10/14～17、幕張メッセで行われたCEATEC®2025で、全国各地の地域課題の解決に向け、国の政策と連動しながら、自治体・民間企業・大学・スタートアップが共に挑戦する「地方創生2.0パビリオン」に出展しました。

トランプ米国大統領 訪日に伴う運搬を担当



10/16～31、日米首脳会談等のための、トランプ米国大統領訪日に伴う、日本国内での運搬を担当いたしました。

「エシカル引越」契約 累計2.8万件 突破



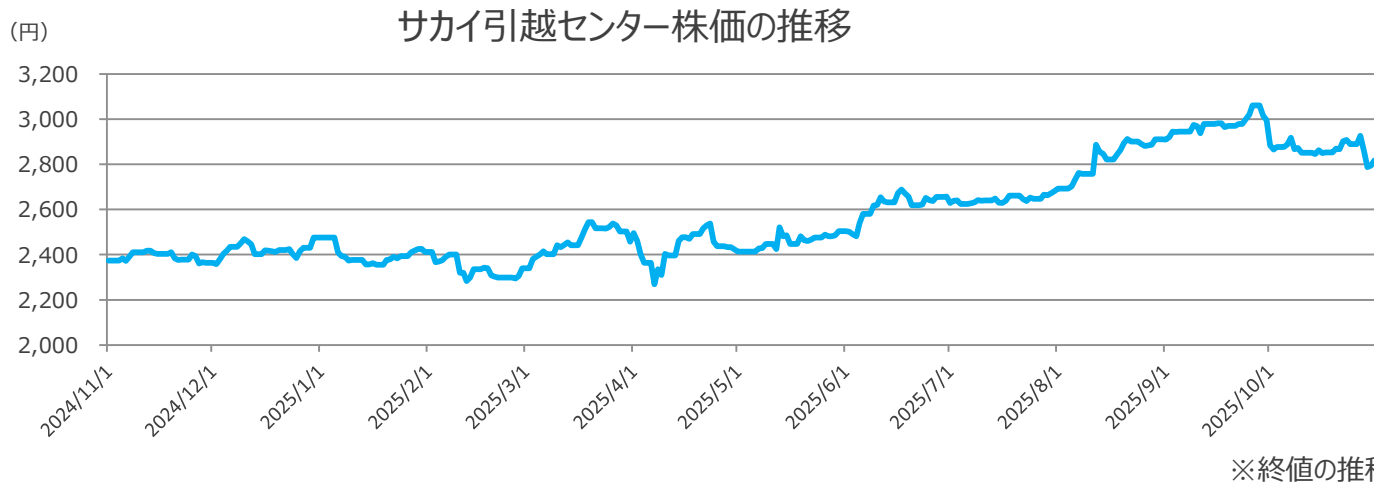
引越料金に追加して、引越で排出される二酸化炭素をオフセットできるプラン「エシカル引越」のお申し込み件数が、おかげさまで累計2.8万件を突破いたしました。

本日お伝えしたいこと

直近の株価は好調に推移している。

- ・配当方針の変更（2024.10 配当性向35%、2025.5 配当性向45%）
- ・自己株式取得に係る事項を決定（2025.8 40万株）
- ・株主優遇策の拡充（2025.8 個人株主は当社の最大のファンとの考え）

主要な指標と連動しているが、まだまだポテンシャルはあると考えている。
引き続き、投資と還元のバランスを鑑み、株価を意識した経営を行ってまいります。



本日お伝えしたいこと

「物流の2024年問題」をフォローしつつ、本年4月より効率的で持続可能な物流システムの構築を目的とした物流関連2法の改正が行われた。これらの対応は、IT活用が不可欠であり、「**変化**」できない企業が淘汰されていく。変化できる当社にとっては、**大きなチャンス**。（新配車オペレーションシステムの導入 他）

引越業界は、引き続き大手業者の生き残りをかけた激しいシェア争いが繰り広げられている。ただし、過去からの流れでは**引越専門業者が優位**であり、当社がその筆頭である。

◎需要の環境

- ・ 引越作業件数は前年同期比、1.7%増加。
- ・ 法人需要については、事業法人チャネルは好調。

◎供給の体制

- ・ 継続的な待遇改善の結果、離職率は0.5Pt. **改善**。
- ・ 新卒採用（2026.4月入社）も堅調に推移。
- ・ 将来の外国人雇用に向けたトライアルを実施（外国人ドライバー21名の採用）

◎業績変動要因

- ・ ここ数年、コストアップに対する価格転嫁は順調に推移。
- ・ 備車、資材等については、上期は**コントロール**できている。

そのような背景のもと、**業績は想定範囲内**。引越業界の場合、4Qに需要が集中、体制づくりがキーポイント。

本日お伝えしたいこと

◎グループ経営

前期からグループ経営に大きく舵を切っている。新生活応援グループとしてM&Aを加速させる。

- ・ 引越については、引き続きシェアと単価をバランスよく調整。
前期、同業の引越会社を買収。今後も引越アライアンスを構築し相互シナジーを図る。
個人引越だけでなく大型移転（B to B, B to G）、シニアの引越にも注力する。
- ・ 電気工事事業については、引越事業とのシナジーは継続しつつ、引越以外の仕事を増やす。
- ・ リユース事業については、市場も大きくこれからも積極的にチャレンジしていく。
- ・ クリーンサービス事業については、大手不動産管理会社との連携を含め、B to B分野の拡大を目指す。



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2.6%増、経常利益0.9%減

(単位:百万円)	実績		前期	計画
	2024.9月期	2025.9月期	増減比	増減比
売上高	59,193	60,724	+2.6%	△1.4%
営業利益	6,607	6,531	△1.1%	△2.2%
経常利益	6,734	6,675	△0.9%	△1.8%
(親会社に帰属する) 当期純利益	4,537	4,300	△5.2%	△6.1%
EPS	111.60	105.77	△5.2%	△6.0%
ROE	5.0%	4.5%	△0.5pt	-
配当	15円	30円	-	-

2.セグメント別売上高

リユース事業以外は堅調に推移

(単位:百万円)	2024.9月期	2025.9月期	増減比
引越事業	50,072	51,289	+2.4%
電気工事業	2,550	2,666	+4.6%
クリーンサービス事業	2,710	2,909	+7.3%
リユース事業	3,515	3,472	△1.2%
その他	345	386	+11.9%
合計	59,193	60,724	+2.6%

電気工事

- ・ 前期に引き続きBtoBは好調

クリーンサービス事業

- ・ 今期さらに物件管理戸数を増加

リユース事業

- ・ リユースのサカイ
1店舗増（神奈川横浜南）
- ・ ジェイランド
1店舗増（金沢野々市）

店舗増したものの、総合店の売上減

(注)金額は内部消去後の外部売上高です

3.個別決算概要

・引越件数・単価ともに上昇し、売上高前期比2.8%増、経常利益は前期比0.3%増となり増収増益

(単位:百万円)

	2024.9月期	2025.9月期	増減比
売上高	50,357	51,742	+2.8%
営業利益	5,703	5,722	+0.3%
営業利益率	11.3%	11.0%	△0.3pt.
経常利益	5,876	5,895	+0.3%
当期純利益	3,985	3,825	△4.0%
純利益率	7.9%	7.4%	△0.5pt.

引越単価

- ・引越単価 : 122,011円
- ・前期比 : +0.7%
- ・差額 : +897円

作業件数

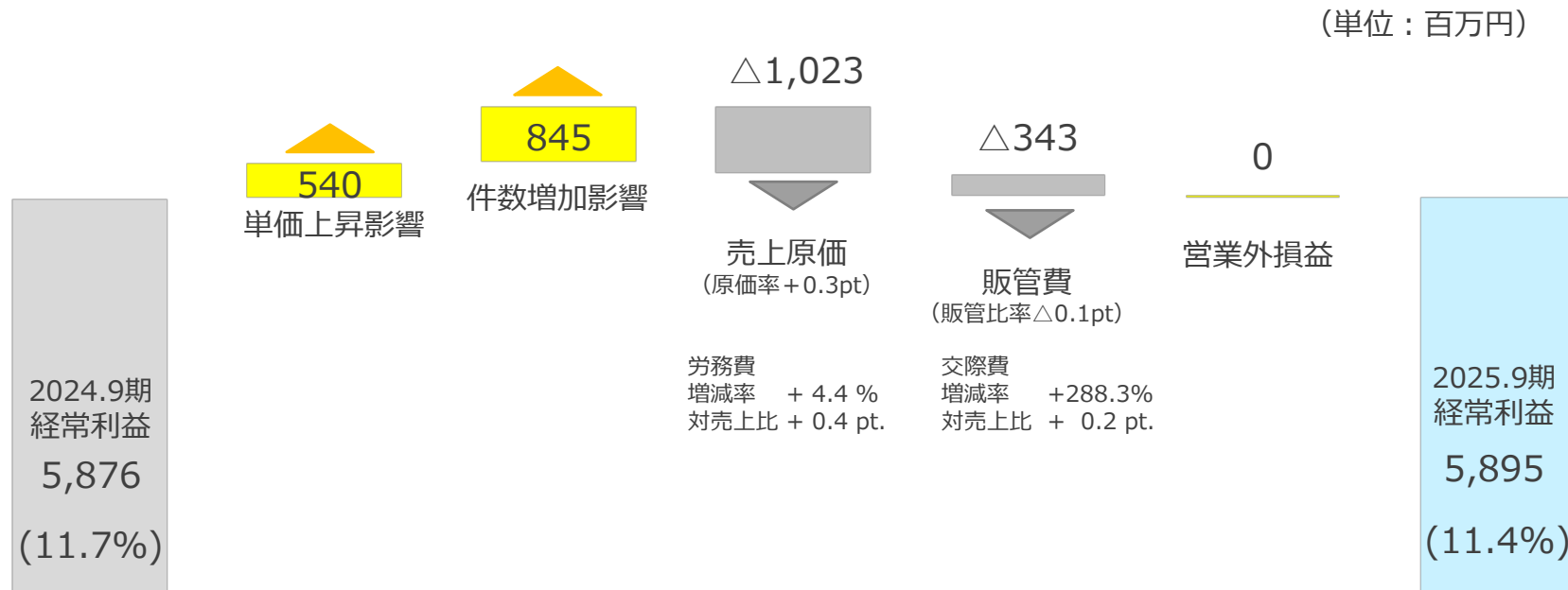
- ・作業件数 : 415,844件
- ・前期比 : +1.7%
- ・差 : +6,926件

4.チャネル別売上高

(単位:百万円)	2024.9月期	割合	2025.9月期	割合	増減比
売上高	50,357		51,742		+2.8%
一般	6,742	13.4%	6,973	13.5%	+3.4%
インターネット	17,827	35.4%	18,338	35.4%	+2.9%
法人	24,955	49.6%	25,425	49.1%	+1.9%
うち事業会社	9,611	19.1%	10,336	20.0%	+7.6%
その他	831	1.7%	1,005	1.9%	+20.9%

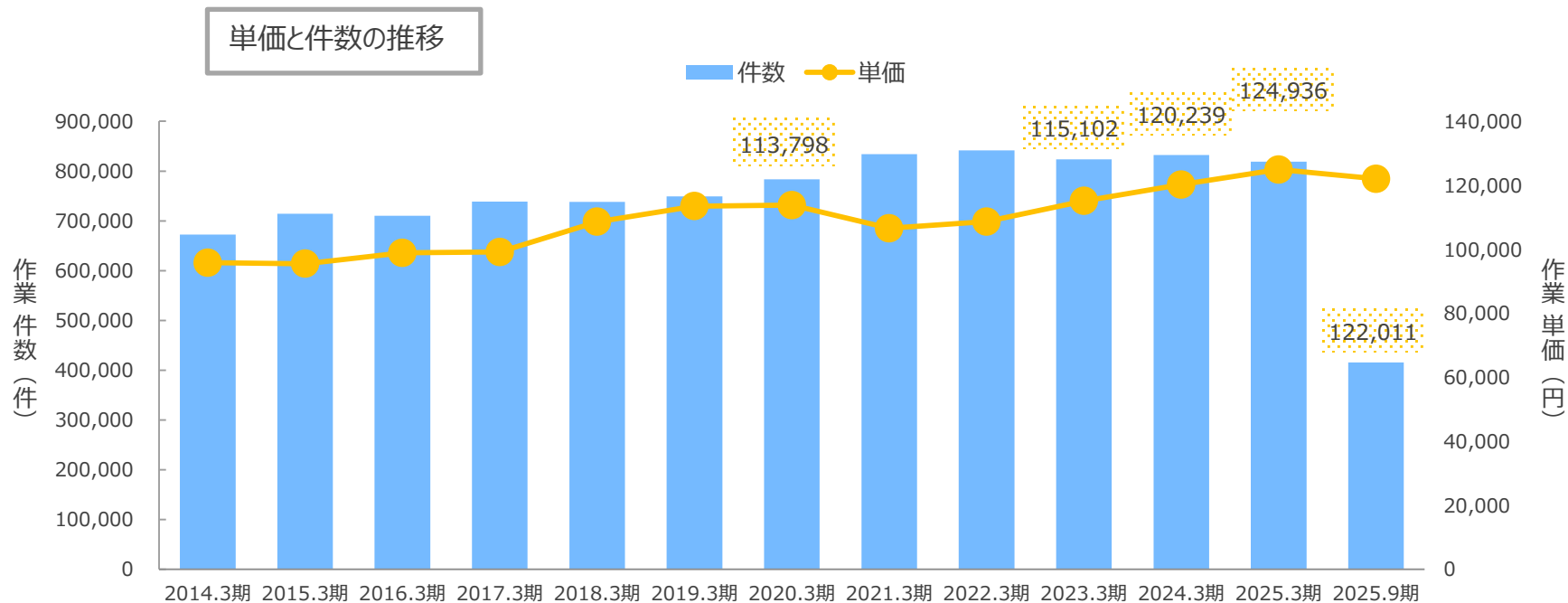
5. 経常利益の変動要因分析

・単価上昇、件数単価の影響でプラス



6. 件数・単価の動向

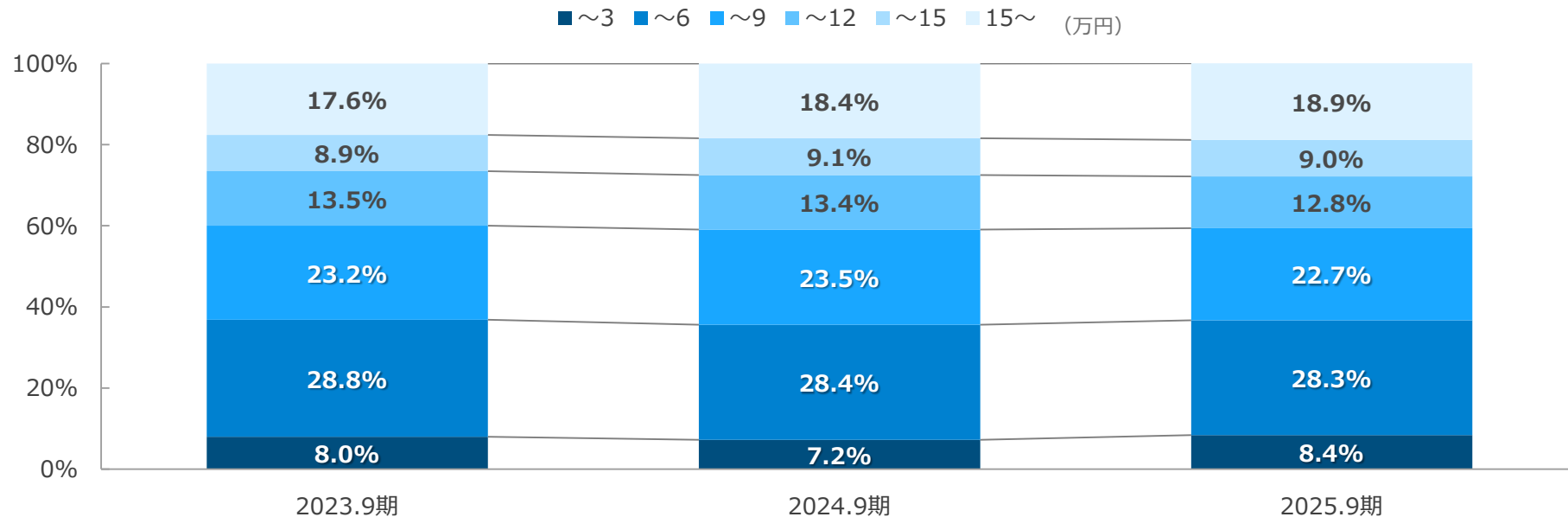
- ・ 件数は前期比1.7%増（+6,926件）、単価は前期比0.7%増（+897円）



7. 件数・単価の動向

- ・ 低単価価格帯の案件数が増加傾向

価格帯別（万円） 件数割合（％）



8.連結貸借対照表

・ 今期は1支社開設のみ

(単位:百万円)	2025.3期(A)	2025.9期(B)	(B)－(A)
流動資産	44,663	35,180	△9,482
現金及び預金	30,014	26,524	△3,489
受取手形及び売掛金	11,050	4,377	△6,673
固定資産	82,571	83,050	+479
有形固定資産	72,550	72,838	+287
無形固定資産	740	802	+61
投資その他	9,279	9,409	+129
資産合計	127,234	118,231	△9,003
流動負債	27,222	17,714	-9,507
買掛金	7,569	3,549	△4019
短期借入金	2,077	2,158	+80
固定負債	4,012	3,574	△438
長期借入金	1,412	1,310	△102
純資産	96,000	96,942	+942
負債・純資産合計	127,234	118,231	△9,003
有利子負債合計	4,201	3,996	△204
(有利子負債比率)	3.3%	3.4%	+0.1pt

設備投資

今期支社展開

- ・ 193拠点 219支社（前期比+1支社）
- ・ 平塚支社（神奈川県）
- ・ 渋谷営業所（東京都）
- ・ 下期予定
神戸六甲支社（兵庫県）

来期支社展開予定

- ・ 首都圏を中心
（東京都および横浜）
- ・ 名古屋エリア

※物件の取得状況等により、計画変更となる場合あり

来期営業所展開予定

- ・ 北海道地方
- ・ 四国地方

※物件の取得状況等により、計画変更となる場合あり

9.連結キャッシュフロー計算書

(単位:百万円)		2024.9期(A)	2025.9期(B)	(B)－(A)
営業活動によるCF		2,585	1,855	△730
	税引前当期純利益	6,753	6,648	△105
	減価償却費	879	922	+42
	売上債権増減	4,624	4,913	+289
	仕入債務増減	△3,974	△3,952	+22
	各種引当金増減	1	13	+12
	その他	△3,221	△3,960	△739
	法人税支払額	△2,479	△2,731	△252
投資活動によるCF		△1,347	△301	+1,045
	有形固定資産取得	△1,549	△1,144	+404
	定期預金増減	1,006	1,007	+1
	その他	△803	△164	+639
財務活動によるCF		△1,923	△4,035	△2,112
	短期借入金増減	17	200	+182
	長期借入金増減	87	△221	△309
	配当金支払	△1,545	△3,334	△1,789
	その他	△483	△680	△196
現金及び現金同等物の期末残高		27,318	23,723	△3,595

車両台数（個別）

- ・事業用車両：2,687台
- ・全車両台数：3,882台

主な設備

- ・寮（大阪・関東）土地・建物
… 503百万円
- ・神戸六甲支社 … 320百万円
- ・豊橋支社 … 1百万円
- ・車両22台 … 24百万円

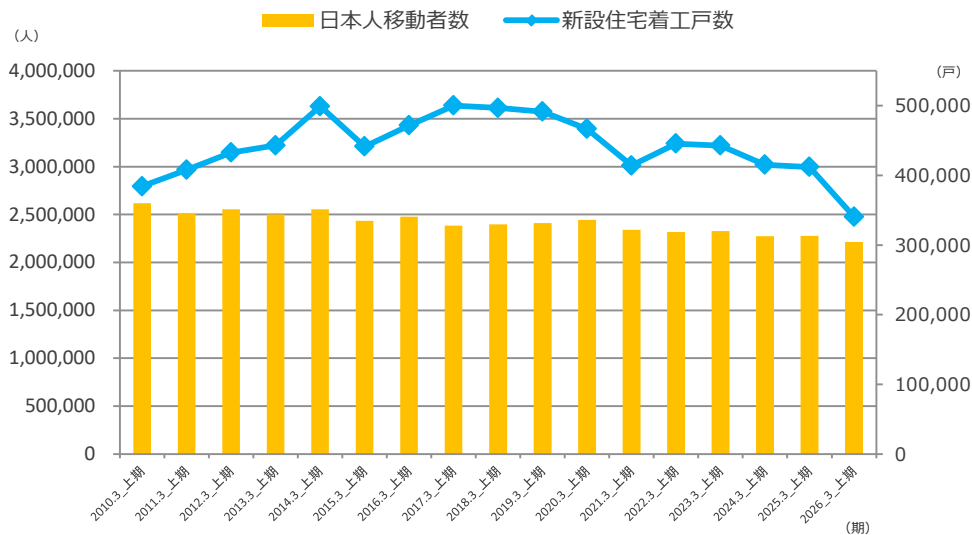


成長戦略

10. 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

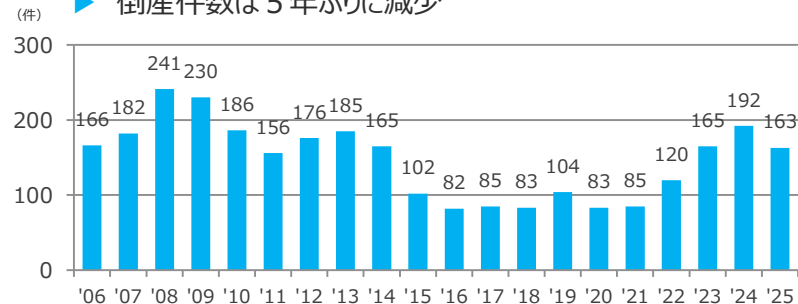
新設住宅着工戸数は大幅に減少 移動者数は横ばい



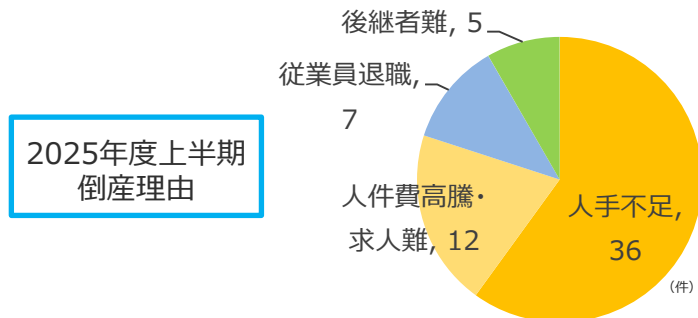
※新設住宅着工戸数：「国土交通省総合政策局建設経済統計調査室」算出の「建築着工統計調査報告」より作成
 ※日本人移動者数：「総務省統計局統計調査部国勢統計課」算出の「住民基本台帳人口移動報告」より作成

道路貨物運送業の倒産 上半期推移

▶ 倒産件数は5年ぶりに減少

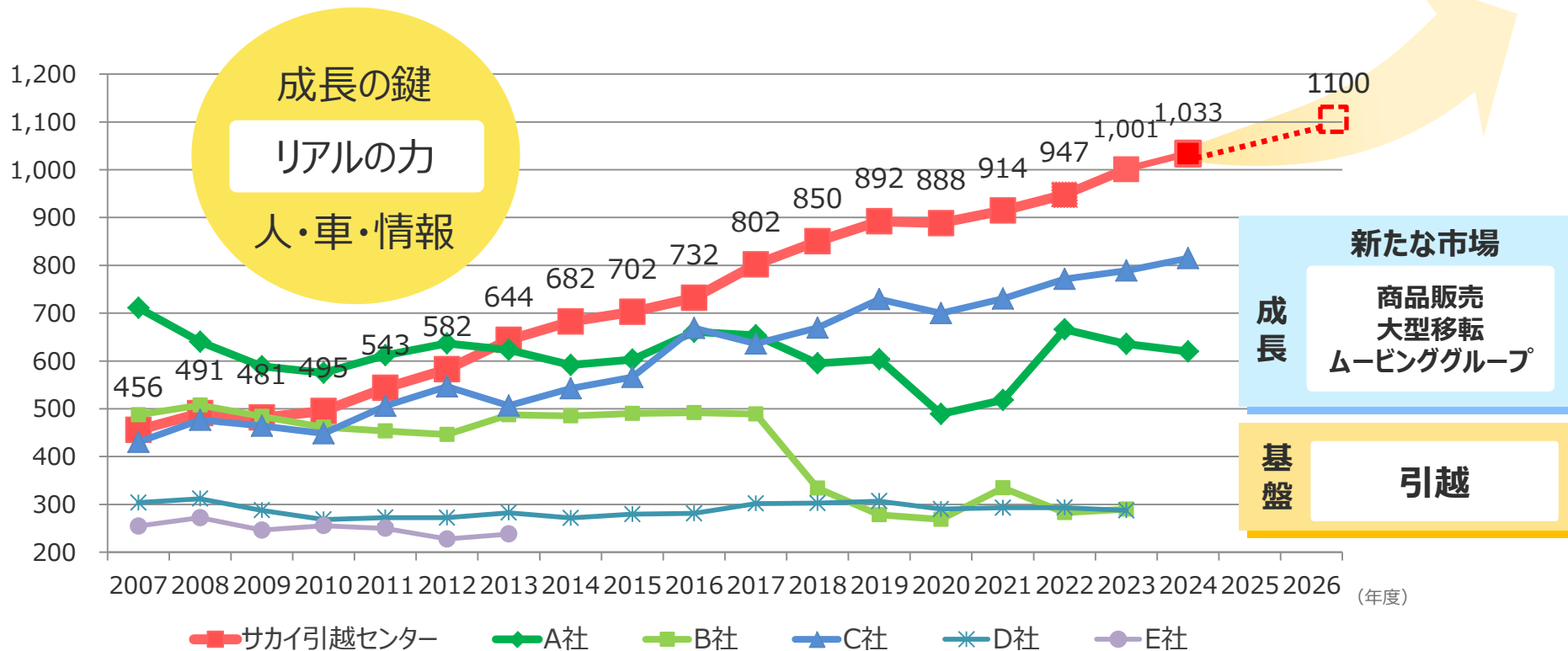


▶ 倒産理由は人手不足が最も多い



※帝国データバンク 2025.10.12「道路貨物運送業の倒産（25年度上半期）が5年ぶり減＝物価高・人手不足への対応は道半ば」より

11. 業界を取り巻く環境 ～業績の推移～



※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.サカイの成長戦略

価値の訴求

5つの指針

共創の経営

人材活用

生産性向上

シェア拡大

グループ戦略

K
P
I

顧客当たり価値
現在の単価水準の向上 (パートナー除く)

2027年3月期 主要KPI

K
P
I

パートナー売上高 42億円

K
P
I

エンゲージメントスコア
全体平均 A以上

K
P
I

事務職 1人あたり取扱件数
595件/人程度

K
P
I

関東シェア20%

K
P
I

リユース・電気工事・グリーンサービス
各グループ100億円(内部消去前)

評価

○

好調

2025年3月

評価

○

順調

評価

○

順調

評価

△

努力

評価

○

順調

評価

○

順調

評価

○

裸単価・付帯単価ともに伸長

2025年9月 KPI達成状況

評価

△

上期：関東○ 地方△

評価

○

退職率改善

評価

△

管理人材の生産性は向上

評価

—

作業件数増加

評価

○

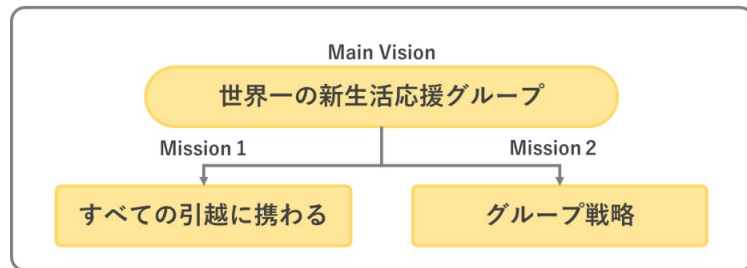
前年対比では堅調に推移

13.価値の訴求 ～世界ーの新生活応援グループを目指して～

- ・「世界ーの新生活応援グループ」を目指し「すべての引越に携わる」「グループ戦略」を推進
- ・引越とグループ戦略での付加価値の提供を行い、高い品質で顧客満足度を上げ、良循環を産み出す

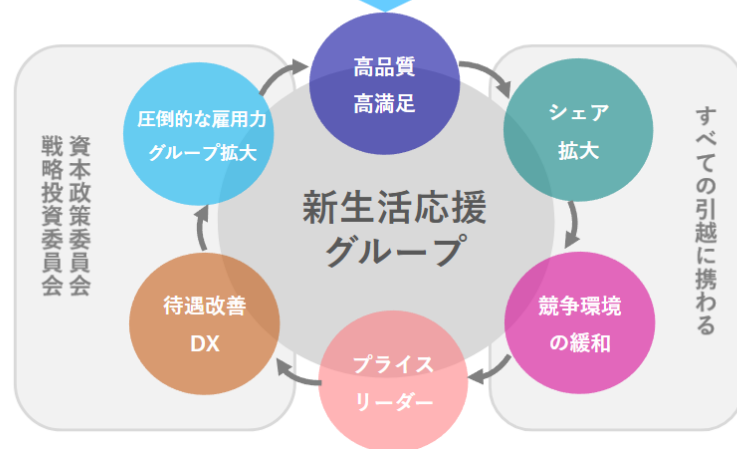
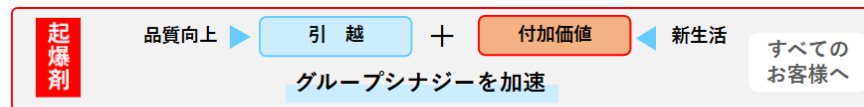
世界ーの新生活応援グループを目指して

<モットー>
“まごころ こめて おつきあい”



<キャッチコピー>
“暮らしの中にもっとSAKAIを！”

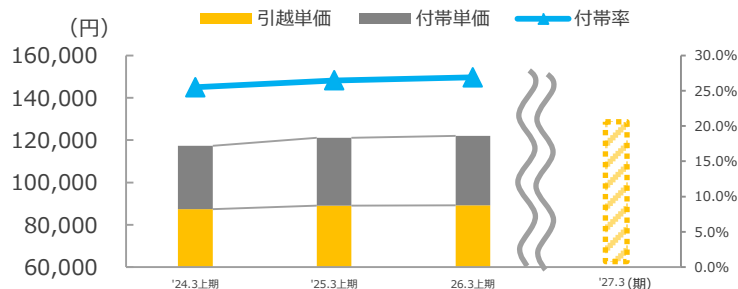
引越を基軸とした好循環



14. 価値の訴求 ～世界一の新生活応援グループを目指して

- ・ シェア拡大に向け、件数獲得に注力。平均単価は微増
- ・ 付帯サービス販売に注力し、時節商品の上期売上伸長率は5.2% 向上

顧客当たり価値の推移



単価変動の要因

シェア拡大に向け、引越件数の獲得に注力
平均単価は微増

付帯サービス販売の強化

(2026.3上期) 時節商品 売上伸長率 105.2%

- ✓ 2024年9月より販売開始している害虫防除プログラムが好評
- ✓ 単身者向けサービスのラインナップを強化

時節商品



害虫防除プログラム
トコジミ被害に対応



床保護用エコマット
引越時しかできない

レギュラー



電気工事



商品販売
(家具家電等)

引越単価への価格転嫁はこれまで取り組みを実施
下期は、商品販売にさらに注力し顧客当たり価値の向上を目指す

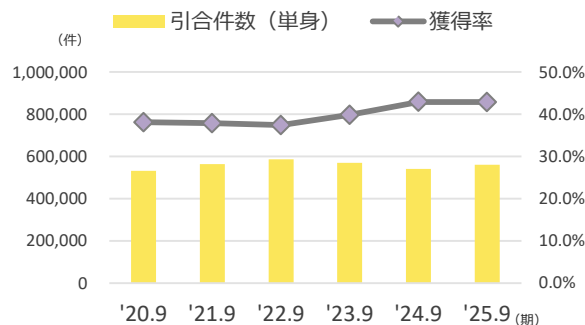
15.サカイの成長戦略

<div>価値の訴求</div>	<div>KPI</div> <div>顧客当たり価値 現在の単価水準の向上 (パートナー除く)</div>	<div>評価</div> <div>○ 好調</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	2025年3月	2025年9月 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>○ 順調</div>	<div>評価</div> <div>△ 上期：関東○ 地方△</div>
<div>人材活用</div>	<div>KPI</div> <div>エンゲージメントスコア 全体平均 A以上</div>	<div>評価</div> <div>○ 順調</div>	<div>評価</div> <div>○ 退職率改善</div>
<div>生産性向上</div>	<div>KPI</div> <div>事務職 1人あたり取扱件数 595件/人程度</div>	<div>評価</div> <div>△ 努力</div>	<div>評価</div> <div>△ 管理人材の生産性は向上</div>
<div>シェア拡大</div>	<div>KPI</div> <div>関東シェア20%</div>	<div>評価</div> <div>○ 順調</div>	<div>評価</div> <div>— 作業件数増加</div>
<div>グループ戦略</div>	<div>KPI</div> <div>リユース・電気工事・グリーンサービス 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>△ 前年対比では堅調に推移</div>

16. 共創の経営 ～パートナー売上、引越品質の確保

- 一括サイトからのインターネット受注制限は実施しているが、獲得件数は向上
- パートナー売上は、上期ガバナンス担保のため伸長はできていないが、下期は関東エリアへ注力していく
- ターミナルを活用し、物流効率を高めていく

サカイ単身の割合



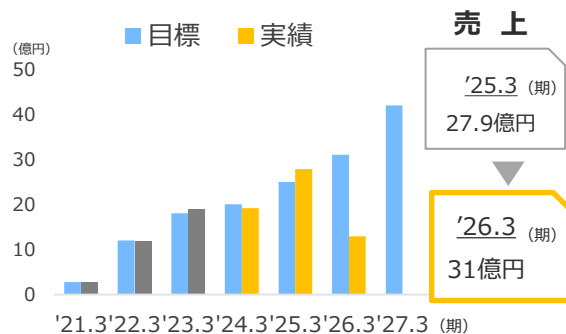
引合件数

前期に引き続き一括サイトの受注制限を実施
自社HPからの引合は増加

獲得率

比率は横ばいだが、引合件数が伸びているため
契約数は増加

パートナー売上

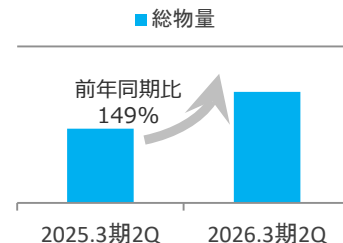


ガバナンスの担保

一部のパートナー企業において、
ガバナンスに問題があったため契約を解除。
ただし、需要の大きな関東は順調に推移

ターミナルの活用

東京レールゲート・IPC隅田川の活用



- ✓ パートナーの拠点
- ✓ 長距離の集約
- ▶ 物流効率の向上

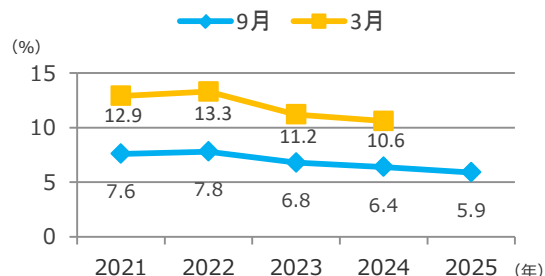
17.サカイの成長戦略

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 ○ 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	2025年3月	2025年9月 KPI達成状況
共創の経営	KPI パートナー売上高 42億円	評価 ○ 順調	評価 △ 上期：関東○ 地方△
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 ○ 退職率改善
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 △ 努力	評価 △ 管理人材の生産性は向上
シェア拡大	KPI 関東シェア20%	評価 ○ 順調	評価 ー 作業件数増加
グループ戦略	KPI リユース・電気工事・グリーンサービス 各グループ100億円(内部消去前)	評価 ○ 順調	評価 ○ 前年対比では堅調に推移

18.人材活用 ～働きがいの創出～

- ・ エンゲージメントサーベイから見えた課題に取組み、退職率が改善
- ・ 採用状況は大卒が厳しい推移だが、高卒は順調に獲得できている
- ・ 将来の人材不足に備え、特定技能実習生としてインドネシアより21名を受け入れ。

退職率の改善



【待遇改善施策】

- ▶ 給与待遇の向上
- ▶ インセンティブの付与
- ▶ 職場環境の改善（設備等）
- ▶ 社内イベントの活性化

2026.4月入社 新卒採用状況

採用状況（10月末現在）

高卒	174名
大卒	124名



大学での事業紹介の様子

外国人人材



▶ 2025年3月
自動車運送業 特定技能対象分野に追加
現在21名が、研修終了後、支社にて勤務中
（現在は助手職）

将来的な人材不足予想に備え
外国人受け入れ態勢を構築

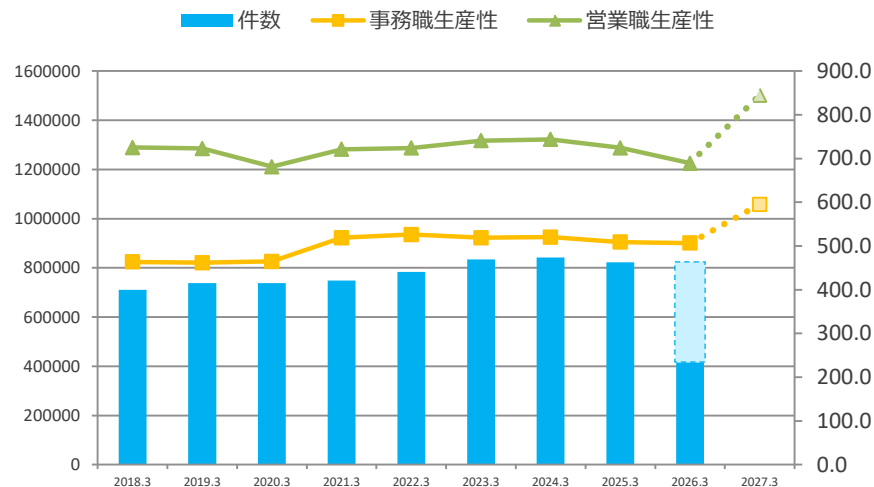
19.サカイの成長戦略

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 ○ 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	2025年3月	2025年9月 KPI達成状況
共創の経営	KPI パートナー売上高 42億円	評価 ○ 順調	評価 △ 上期：関東○ 地方△
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 ○ 退職率改善
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 △ 努力	評価 △ 管理人材の生産性は向上
シェア拡大	KPI 関東シェア20%	評価 ○ 順調	評価 — 作業件数増加
グループ戦略	KPI リユース・電気工事・グリーンサービス 各グループ100億円(内部消去前)	評価 ○ 順調	評価 ○ 前年対比では堅調に推移

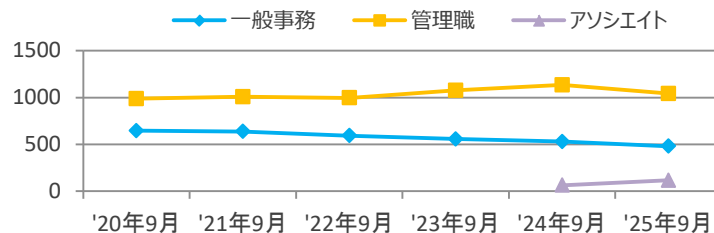
20.生産性の向上

- ・ 引越件数は増加したが、生産性スコアは低下
- ・ 管理職育成を視野に入れたアソシエイト職は増加しているが、一般事務職・管理職は減少
- ・ 引き続きDXなどを活用し、現人員体制にて件数増加及び業績拡大を目指す

作業件数で見た生産性



事務職区分人数の推移



【アソシエイト職とは】
管理職育成を視野に入れた事務職(ハイブリッド業務)

管理職・一般事務職がいずれも減少
アソシエイト職が加わった事で全体は生産性減少

21.サカイの成長戦略

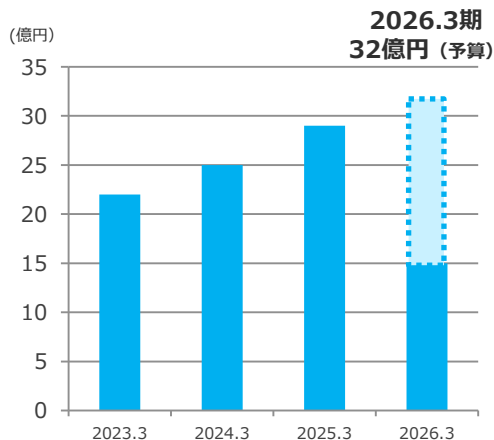
価値の訴求	KPI 顧客当たり価値 現在の単価水準の向上 (パートナー除く)	評価 ○ 好調	評価 ○ 裸単価・付帯単価ともに伸長
5つの指針	2027年3月期 主要KPI	2025年3月	2025年9月 KPI達成状況
共創の経営	KPI パートナー売上高 42億円	評価 ○ 順調	評価 △ 上期：関東○ 地方△
人材活用	KPI エンゲージメントスコア 全体平均 A以上	評価 ○ 順調	評価 ○ 退職率改善
生産性向上	KPI 事務職 1人あたり取扱件数 595件/人程度	評価 △ 努力	評価 △ 管理人材の生産性は向上
シェア拡大	KPI 関東シェア20%	評価 ○ 順調	評価 一 作業件数増加
グループ戦略	KPI リユース・電気工事・グリーンサービス 各グループ100億円(内部消去前)	評価 ○ 順調	評価 ○ 前年対比では堅調に推移

22.シェア拡大 ～法人チャネル～

- ・ B to B, B to G 領域の拡大に向け順調に推移
- ・ 蓄積したノウハウで、患者移送を伴う病院移転も確実に受注

B to B, B to G 領域への挑戦

上期は前期の119%で順調に推移



to G 領域の獲得

- ▶ 選挙時の運搬・設営の受注
- ▶ 入札獲得への取組み

2022年 参議院議員選挙
2024年 衆議院議員選挙
2025年 参議院議員選挙

仙台国税局

仙台国税局業務センター盛岡分室（新庁舎）への備品等運搬及び仙台国税局管内税務署内のレイアウト変更に伴う備品等移設業務（2025.7）

広島県呉市

県知事・市長・市議会議員補欠選挙 物品器具運搬・撤去業務（2025.11）

岡山地方法務局

岡山地方法務局岡山西出張所の本局統合に伴う運送業務一式

実績・予定

和歌山 田辺病院



佐賀中央病院



- ▶ 大阪・関西万博リユースマッチング事業
- ▶ 徳島大学（南常三島）
科学・生物棟改修（I期）工事に伴う移設業務等（往路）

23.サカイの成長戦略

価値の訴求

5つの指針

共創の経営

人材活用

生産性向上

シェア拡大

グループ戦略

K
P
I

顧客当たり価値
現在の単価水準の向上 (パートナー除く)

2027年3月期 主要KPI

K
P
I

パートナー売上高 42億円

K
P
I

エンゲージメントスコア
全体平均 A以上

K
P
I

事務職 1人あたり取扱件数
595件/人程度

K
P
I

関東シェア20%

K
P
I

リユース・電気工事・グリーンサービス
各グループ100億円(内部消去前)

評価

○

好調

2025年3月

評価

○

順調

評価

○

順調

評価

△

努力

評価

○

順調

評価

○

順調

評価

○

裸単価・付帯単価ともに伸長

2025年9月 KPI達成状況

評価

△

上期：関東○ 地方△

評価

○

退職率改善

評価

△

管理人材の生産性は向上

評価

—

作業件数増加

評価

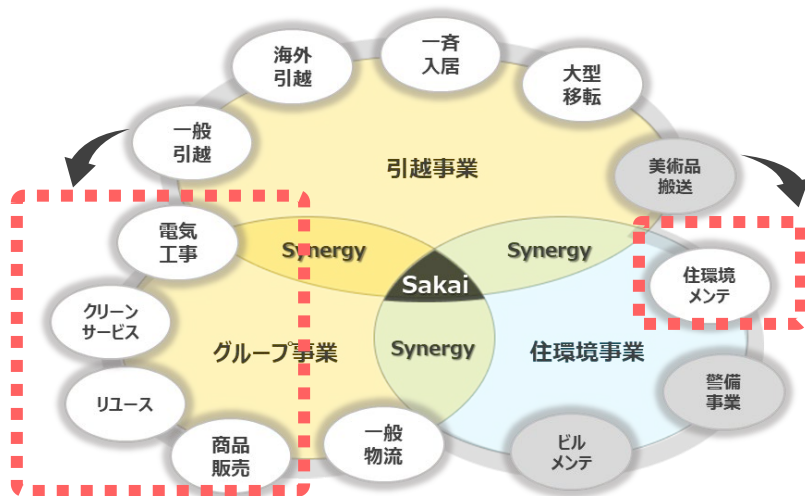
○

前年対比では堅調に推移

24.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
- ・ グループ間のクロスセル営業を実施し、各事業を基軸としたグループ連携を加速する

グループ売上高合計1,400億円を目指して



グループ間のクロスセル営業の取組み

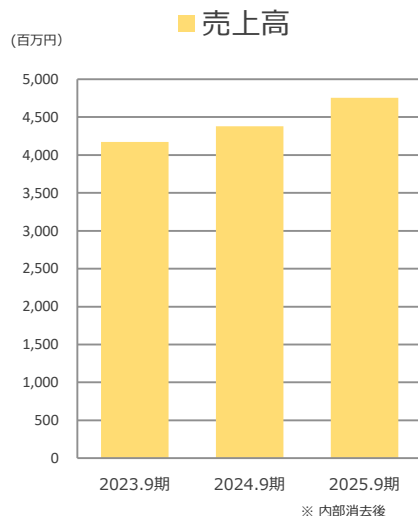


各事業が独立したサービスを持ちながらも、相互に補完し合うことで、グループ全体での顧客価値を最大化。循環的な連携により、事業の持続性と参入障壁をさらに高める。

25.グループ戦略～電気工事業

- ・電気工事業売上高は順調に推移
- ・対応エリアを広げ、新規顧客開拓を目指し北大阪支店を開設
- ・「エアコン2027年問題」をチャンスと捉え、営業を強化し、かけこみ需要獲得を目指す

売上高の推移



事業成長への取組み



2025.5月 北大阪支店 開設

- ✓ 新規顧客開拓
- ✓ きめ細やかな顧客対応

2025.11月 埼玉支店 移設

- ✓ 老朽化に伴い移設。労働環境改善

エアコン2027年問題対応 営業強化

【エアコン2027年問題とは】

2027年、省エネ基準や設計基準が改正され、冷媒漏れ防止・回収が義務化。エアコン業界は新冷媒対応が急務に。

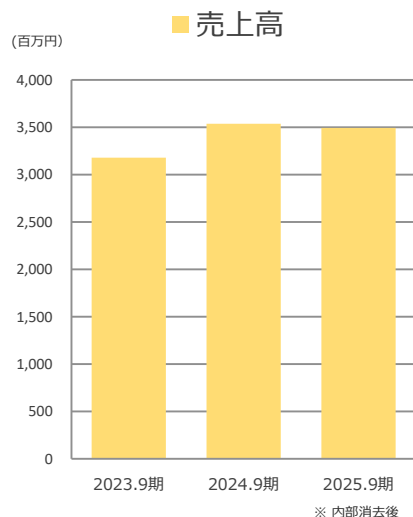


- ▶ 法改正に合わせエアコンかけこみ需要の可能性大
- ▶ 2027年問題の説明を伴う営業強化

26. グループ戦略～リユース事業

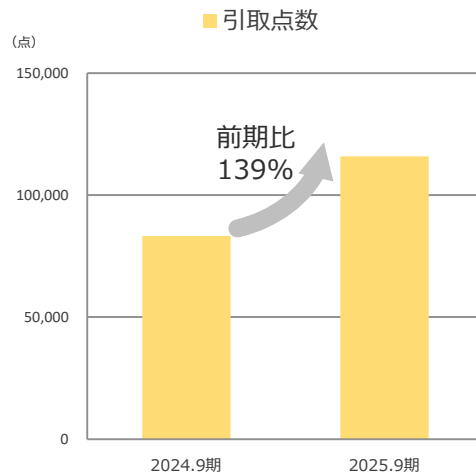
- ・ リユース事業の売上高は微減
- ・ 引越業とのシナジーである引取点数は、増加
- ・ 店舗展開、ネット販売の強化も進め、アウトプットをさらに強化する。

売上高の推移



引越事業とのシナジー創出

- ▶ 引越時の引取点数も順調に増加



販売力の強化

- ▶ 全国 69 店舗展開



2025.7 リユースのサカイ野々市店 オープン

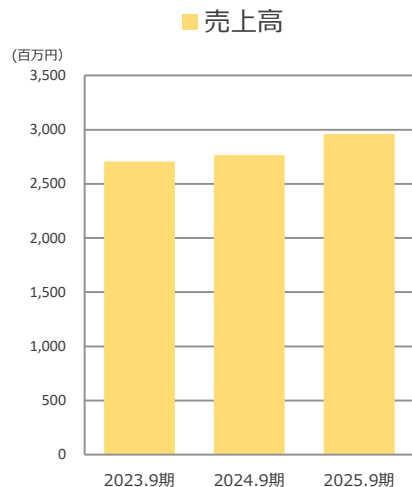
- ▶ ネット販売の強化
- ▶ ジモティーとの協業店舗



27.グループ戦略～クリーンサービス

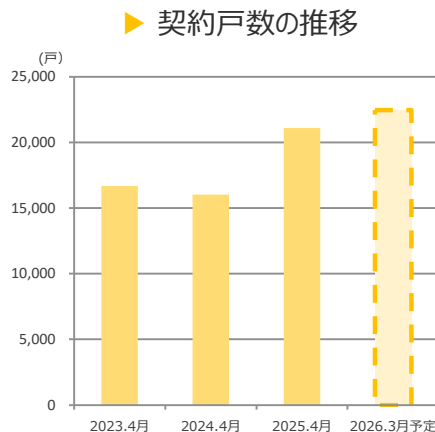
- ・クリーンサービス事業の売上高も堅調に推移
- ・賃貸物件管理戸数が増加。人員育成にも注力し、契約を伸ばす。

クリーンサービス 売上推移



※ 内部消去後

賃貸管理業者との契約戸数増加



- ▶ 品質向上による顧客アンケート向上
- ▶ 新しいスタッフの育成

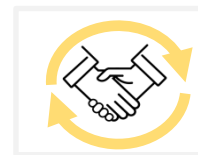
各サービス



- ▶ ペストコントロール
新店舗開設による開拓強化



- ▶ ハウスクリーニング
リピーター獲得・継続にも注力

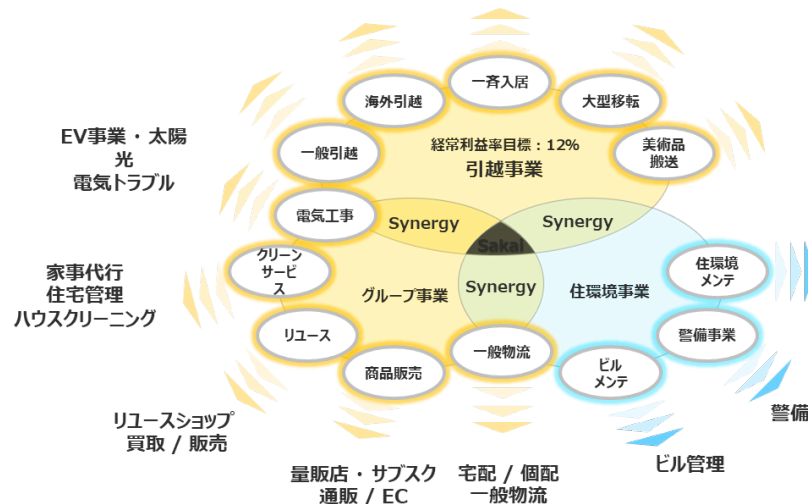
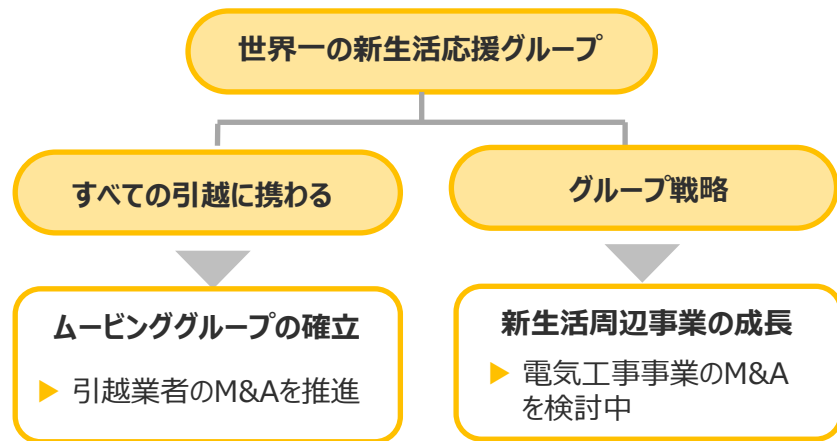


- ▶ 営業力の強化
サカイ引越センター顧客向け
営業促進キャンペーンを実施



28. 今後のグループ戦略

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

29.連結業績予想

(単位:百万円)	2025.3期 実績	2026.3期 予想	前期比
売上高	121,023	125,482	+3.7%
営業利益	12,925	13,086	+1.2%
経常利益	13,143	13,368	+1.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	8,765	8,915	+1.7%
EPS	215.58	219.28	+1.7%
ROE	9.5%	9.3%	△0.2pt
配当	55円	97円	+42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	107,194	11,561
電気工事業	4,812	663
クリーンサービス事業	5,672	470
リユース事業	7,085	93
その他	719	580
総計	125,482	13,368

30.個別業績予想

(単位:百万円)	2025.3期 実績	2026.3期 予想	前期比
売上高	104,006	107,022	+2.9%
売上総利益	40,096	41,151	+2.6%
営業利益	11,395	11,469	+0.6%
営業利益率	11.0%	10.7%	△0.2Pt.
経常利益	11,719	11,815	+0.8%
当期純利益	7,877	7,941	+0.8%
純利益率	7.6%	7.4%	△0.2pt

チャネル別 (単位:百万円)	2025.3期	2026.3期
一般	13,734	14,132
インターネット	35,722	36,758
法人	52,857	54,390
その他	1,692	1,741
合計	104,006	107,022

31.株主優待

・成長投資と株主還元の充実のバランスを図り配当性向45.0%

	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期 予想
EPS	327.87	403.85	205.60	215.58	219.28
配当	90円	95円	※ ¹ 68円	97円	98円
(うち特別・記念配当)	—	—	—	—	—
配当性向	27.5%	23.5%	25.8%	45.0%	44.7%

※¹ 2023年10月1日に1：2の割合で株式分割

株主優待	1年以上保有					
	100株以上			300株以上		
	6月	いずれか 1点	・岩手県産銀河のしずく 5 kg ・Q U Oカード 2,000 円相当 ・堺市世界遺産保全活用推進基金 への寄附	6月	いずれか 1点	・岩手県産銀河のしずく 5 kg ・Q U Oカード 2,000 円相当 ・堺市世界遺産保全活用推進基金への寄附
	11月	いずれか 1点	・岩手県産銀河のしずく 5 kg ・Q U Oカード 2,000 円相当	11月	いずれか 1点	・岩手県産銀河のしずく 5 kg ・Q U Oカード 2,000 円相当
3年以上保有 300株以上						
6月	いずれか 1点	岩手県産銀河のしずく 5 kg Q U Oカード 2,000 円相当 堺市世界遺産保全活用推進基金 への寄附	11月	いずれか 1点	岩手県産銀河のしずく 5 kg Q U Oカード 3,000 円相当	※上記優待に加えて下記抽選権利 ・上野動物園 優待券 ペア100組 200名様 ・大阪エヴェッサホームゲーム観戦チケット ペア30組 60名様

2026年3月末に限り2025年9月末時点かつ、2026年3月末時点の株主名簿に記載又は記録された100株以上の株主様については、2026年3月末時点で保有期間が1年未満であっても保有期間を1年以上とみなします。



ESGの取り組み

32.ESGの取り組み



エシカル引越の導入

「エシカル引越」とは

「エシカル引越」は、通常の引越料金に1,000円を追加することで、引越に伴う二酸化炭素排出量をオフセット(相殺)できる仕組みです。お客様からいただいた1,000円は、2024年7月31日にサカイ引越センターが協定を締結した三重県尾鷲市の森林保全や生態系の再生活動に役立てられ、森林整備や生態系の再生に活用されます。また、エシカル引越をお申込みいただいたお客様全員に、エシカル引越の証明となるデジタルアートを送付しております(HPより申込要)。

「エシカル引越」導入の背景

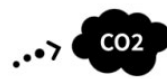
運送業界では、物や人を運ぶ際に自動車や船舶から多量の二酸化炭素が排出されており、引越もその一例です。一方、日本の国土の約7割を占める森林は、二酸化炭素を吸収する重要な役割を担っていますが、材木価格の低下等の影響で管理が困難になっています。適切な森林管理を行うことで、森林の二酸化炭素吸収力を維持することが可能です。

サカイの エシカル引越

森林整備や生態系の再生に貢献！



輸送により排出されたCO2を



森林保全活動を通じて吸収

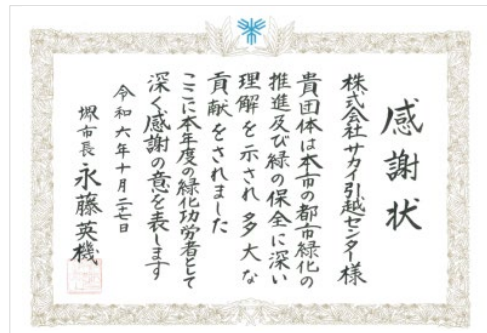
33.ESGの取り組み



静岡県と災害時応急対策協定を締結



堺市より緑化功労団体として表彰



超小型EVプロトタイプを法人営業車として活用する体験運用を実施



アドプトフォレストの取り組み



堺市世界遺産保全活用推進基金への寄附



34.ESGの取り組み



➤ 健康経営優良法人2025
6年連続認定



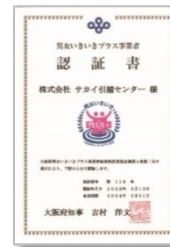
➤ スポーツエールカンパニー
認定



➤ 働きやすい職場認証制度 二つ星 2年連続認証



➤ 大阪府男女いきいきプラス
事業者認証



➤ コンビニズム「chocoZAP (チョコザップ)」
との従業員福利厚生法人契約
を導入



➤ 国土交通省近畿地方整備局・堺市合同
総合防災 訓練」へ参加



➤ 音楽を通じた子育て支援



35.ESGの取り組み



バスケットボールの寄贈(毎年継続)



プロ選手によるスポーツ教室に協賛



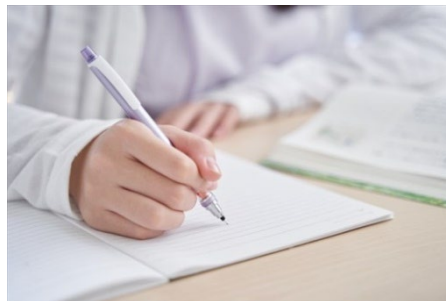
備蓄食料の一部をフードバンクへ寄附



フードドライブの取り組みを継続



奨学金支援制度



献血を実施



令和5年6月23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くださいました。誠にありがとうございました。
つきましては、献血結果を下記のとおりご報告申し上げます。

記

献血受付数	175名
採血数	139名
400mL採血数	136名
200mL採血数	3名
献血バンク	1名

（献血場所）
令和5年6月23日献血活動により、献血にご協力くださいました。誠にありがとうございました。

大田区第十学区献血センター

献血場所一帯 TEL 0120-326759
献血場所二帯 TEL 0120-726759
献血場所三帯 TEL 0120-736759

献血場所 周辺

36.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
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%
2024年度	4～6月	28,377	+2.5%	4,750	△6.8%	220,495	+0.7%	1,268	+1.4%
	7～9月	21,980	+2.9%	1,125	△1.9%	188,423	△2.7%	1,144	+5.3%
	10～12月	21,462	+1.6%	1,008	△22.1%	190,803	△2.6%	1,102	+4.0%
	1～3月	32,186	+3.1%	4,834	+24.9%	219,211	△2.0%	1,448	+5.0%
2025年度	4～6月	29,238	+3.0%	4,877	+2.7%	222,451	+0.9%	1,292	+1.9%
	7～9月	22,504	+2.4%	1,017	△9.6%	193,393	+2.6%	1,136	△0.6%
	10～12月								
	1～3月								

37.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 6,251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 21,368名

2025年9月30日現在



付属資料

38. 付属資料～トラック適正化二法 改正・施行

トラック適正化二法 2025年4月1日改正・施行

新しい法整備により、運営への厳格化

【物資の流通の効率化に関する法律（物効法）】

- ▶ 積載効率の向上
- ▶ 荷待ち時間の短縮
- ▶ 荷役など時間の短縮

取り組みが不十分な場合は、国が勧告・命令等を実施

【貨物自動車運送事業法】一部改正

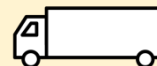
- ▶ 多重下請け構造の是正
→ 元受けによる把握が義務化
- ▶ 5年毎の許可更新制

新配車オペレーションシステムの導入

2027.3月期 導入予定

新
システム

基幹
システム



- ▶ ブラウザ対応で、いつでもどこでも
最新情報の入力・確認が可能
- ▶ 配車状況のリアルタイム把握
- ▶ 支社・ブロック最適ではなく全社最適での配車が可能に

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。



2026年3月期 第二四半期決算説明会資料

2025年11月11日
株式会社サカイ引越センター