



2025年3月期 第2四半期 決算説明会 資料

株式会社サカイ引越センター
2024年11月12日

近畿地方整備局より感謝状



能登半島地震支援のために行った、緊急物資輸送協力に対し、国土交通省近畿地方整備局より感謝状をいただきました。

三重県尾鷲市と協定締結



三重県尾鷲市とゼロカーボンシティ宣言の推進に関する協定を締結しました。

大阪府箕面市と協定締結



大阪府箕面市と包括連携協定を締結しました。サカイ引越センターの営業活動や物流網を活用し、箕面市への移住・定住促進や地域の安全・安心なまちづくり、脱炭素化などの取組を通じた環境保全の分野などにおいて箕面市と連携して参ります。

「サカイのまごころの日」



創業者の一人である田島治子の命日である10月17日が日本記念日協会より「サカイのまごころの日」記念日として認定されました。



本日は、以下 3 点を重点施策としてご報告申し上げます。

1. 配当方針の変更

今までの還元では不十分と考え、安定配当を維持しつつ配当性向「35%以上」に引き上げました。

2. キャピタルアロケーションの検討

取締役会でより活発に会社の目指すべき「成長」と「資本収益性」を同時に満たす資金配分のあり方を見直すため、【資本政策委員会】及び【戦略投資委員会】を11月に設置いたしました。

今後、取締役会での意思決定をもって、アロケーションの大枠について2025年3月期の決算発表時に公表いたします。

3. 新生活応援グループの推進

今後の成長の要となるグループ事業および法人事業の戦略方針をブラッシュアップし、M&Aを含めた有効な使い途を再考いたします。

新生活応援グループとして「暮らしの中にもっと“SAKAI”を！」を実践してまいります。



運送業界における「2024年問題」初年度として体制面、業績面では予想の範囲内ではあるものの、従業員のマインド面でブレーキが働いており、まだまだ件数獲得の取り組みが不十分だったと認識しております。

◎需要の環境（引越ニーズの状況）

- ・移動者数は横ばい、新設住宅着工戸数（0.7%減）は微減と厳しい状況が続いている。
- ・法人需要は、事業会社、デベロッパー、ハウスメーカーともに引き続き好調。

◎供給の体制（サカイの提供体制）

- ・管理体制強化や待遇改善など継続的な取り組みの結果、ドライバー数は純増傾向で推移。
- ・前期は品質の問題でパートナー台数の制限を行ったが、今期は予算通り増加。

◎業績変動要因（売上利益変動要因）

- ・単価は、価格転嫁に取り組んだ結果、前年同期比103.2%と順調に推移。
- ・資材費は落ち着きを取り戻しつつあるが、備車費の高騰は続いている。

下期におきましては、3Qが「2024年問題」の影響が色濃くでますので、引き続き適正単価を維持しつつ、4Qの体制構築を十分に図り、予算の達成を粛々と図りたいと考えております。

配当方針の変更(2024年10月31日リリース)



サカイ引越センター



2024年10月31日

各位

会社名 株式会社サカイ引越センター
代表者名 代表取締役社長 田島 哲康
(コード番号: 9039 東証プライム)
問合せ先 専務取締役 山野 幹夫
(TEL. 072-244-1174)

配当方針の変更及び配当予額の修正(増配)に関するお知らせ

当社は、2024年10月31日開催の取締役会において、配当方針の変更及び2025年3月期の期末配当の修正を決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 配当方針の変更について

(1) 変更の内容

(変更前)

当社は、将来の事業展開に必要な設備投資や経営環境の変化等に備え、企業体質を強化するための内部留保に留意するとともに、キャッシュ・フローに重点を置いた経営に努めております。また株主各位への適切な利益還元を図るため、安定した配当を継続的に行うことを基本方針としており、利益成長の実現を通じて一層、株主各位のご支援にお応えしたいと考えております。

(変更後)

当社は、中長期的な観点で連結業績に応じた利益還元を重視し、財政状況、成長投資等を勘案しながら連結配当性向 35%以上を目安に、安定した配当を継続的に行うことを基本方針としております。また利益成長の実現を通じて一層、株主各位のご支援にお応えしたいと考えております。

(2) 変更の理由

当社は、これまで株主の皆様に対し、安定した配当を継続的に行うとともに、企業体質の強化に努めてまいりました。今般、株主の皆様への利益還元の更なる充実を図る為、配当方針を変更することいたしました。

(3) 変更時期

2025年3月期より適用いたします。

■ 変更前

将来の事業展開に必要な設備投資や経営環境の変化等に備え、企業体質を強化するための内部留保に留意するとともに、キャッシュ・フローに重点を置いた経営に努めております。

また株主各位への適切な利益還元を図るため、安定した配当を継続的に行うことを基本方針とします。

■ 変更後

中長期的な観点で連結業績に応じた利益還元を重視し、財政状況、成長投資等を勘案しながら

安定した配当を継続的に行うことを基本方針としており、
連結配当性向35%以上 + 機動的な自己株買いを目指します。

キャピタルアロケーションの検討

「成長」と「資本収益性」について
スキルを持つメンバーが集中的に検討を行う委員会を設置

■ 資本政策委員会

実現性の追求（トップダウン）

目的：資本収益性の方針について委員会で議論し、資本政策を策定

戦略投資委員会で議論された投資案件について

投資対効果と財務への影響を検討した上で取締役会へ上程

■ 戦略投資委員会

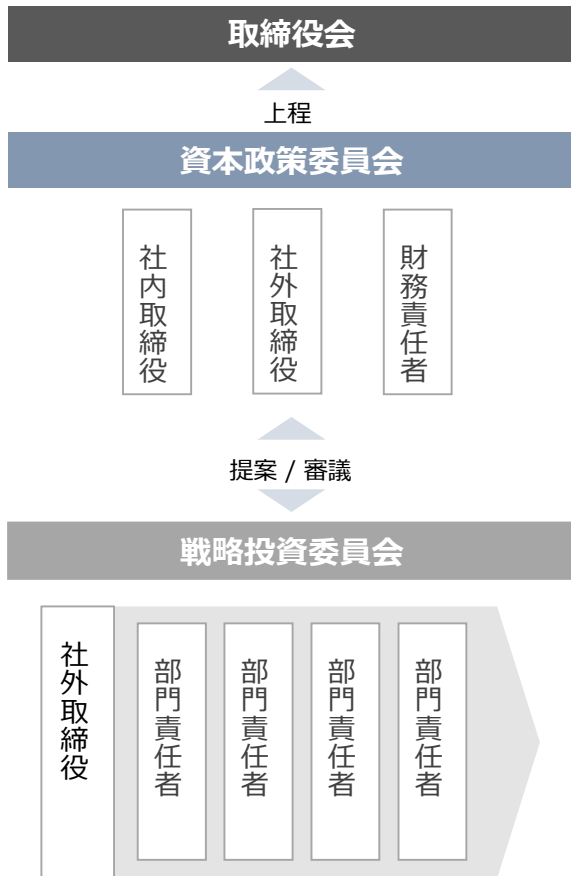
可能性の追求（ボトムアップ）

目的：中長期のサカイを見据え、DX・人的資本・グループ戦略に資する具体的
投資案件の視える化および議論を行う



サカイ引越センター

[構成]





決算概要

1. 連結決算概要



- 前年同期比、売上高 3.7%増、経常利益 6.3%減

(単位:百万円)	'23年9月期 実績	'24年9月期 実績	前期比	計画 増減比
売上高	57,070	59,193	103.7%	100.8%
営業利益	7,088	6,607	93.2%	99.5%
経常利益	7,183	6,734	93.7%	99.8%
親会社に帰属する 中間純利益	4,806	4,537	94.4%	100.5%
EPS	118.21	111.6	94.4%	100.5%
ROE	5.7%	5.0%	-	-
配当 ※	15円	15円	-	-

※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



サカイ引越センター

- 主要セグメント 全て増収

(単位:百万円)	'23年9月期	'24年9月期	前期比
引越事業	48,458	50,072	103.3%
電気工事事業	2,453	2,550	104.0%
クリーンサービス事業	2,678	2,710	101.2%
リユース事業	3,158	3,515	111.3%
その他	321	345	107.7%
合計	57,070	59,193	103.7%

※ 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

前期より物件管理の戸数増

リユース事業

前期より店舗増で売上は順調

3. 個別決算概要



サカイ引越センター

- 2024年9月期の売上高は前年同期比2.7%増、経常利益は前年同期比5.9%減

(単位:百万円)	'23年9月期	'24年9月期	前期比	引越単価
売上高	49,051	50,357	102.7%	121,114 円 (前年同期比：3.2%増)
営業利益	6,132	5,703	93.0%	取扱引越件数
営業利益率	12.5%	11.3%	△1.2pt.	408,918件 (前年同期比：0.1%減)
経常利益	6,245	5,876	94.1%	
中間純利益	4,217	3,985	94.5%	
純利益率	8.6%	7.9%	△0.7pt.	

4. チャネル別売上高（個別）



- 事業法人は全国的に回復傾向

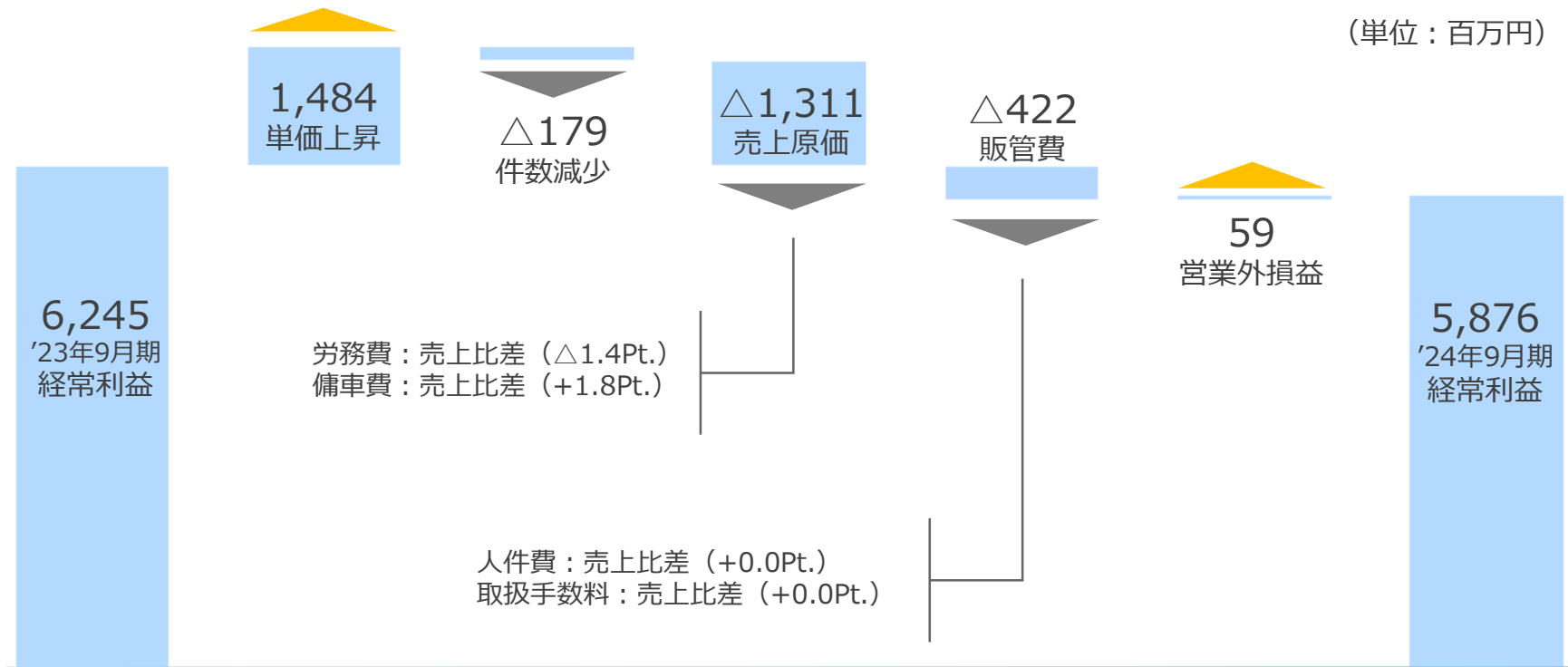
(単位:百万円)	'23年9月期	'24年9月期	前期比
売上高	49,051	50,357	102.7%
一般	7,112	6,742	94.8%
インターネット	17,579	17,827	101.4%
法人	23,739	24,955	105.1%
うち事業法人	8,889	9,611	108.1%
その他	620	831	134.2%

5. 個別経常利益の要因分析



サカイ引越センター

(単位：百万円)

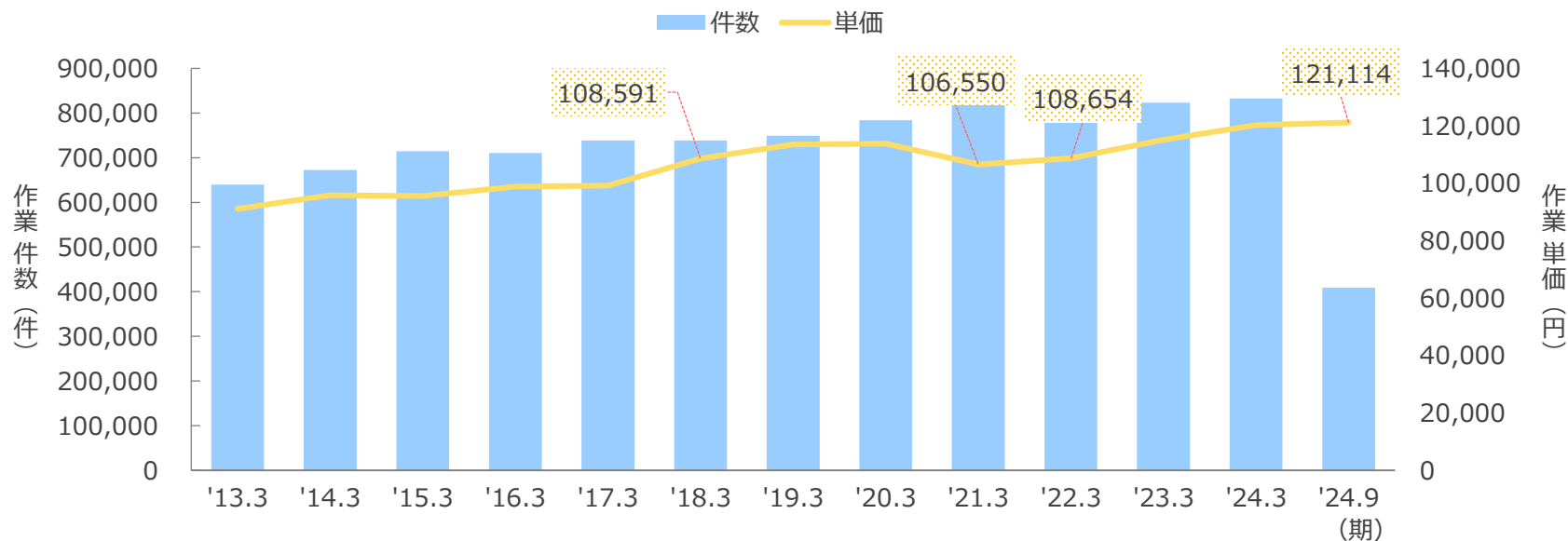


6. 件数・単価の動向



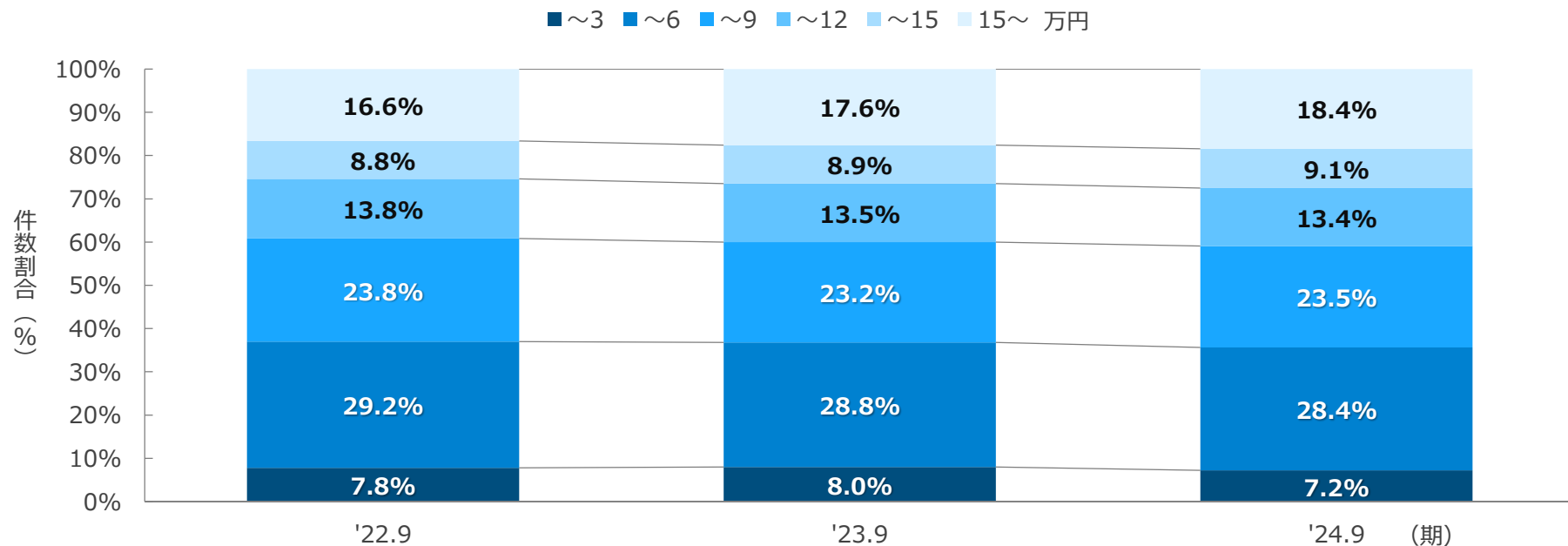
- ・ 残業時間の減少をうけ作業件数の取り込みが抑制され件数は前年より3,813件減
- ・ 作業単価は、裸単価・付帯単価共に上昇し過去最高値

件数と単価の10年推移



7. 件数・単価の動向

- ・ 運賃改定を実施、大型案件やVIP案件の増加により高価格単価の割合増

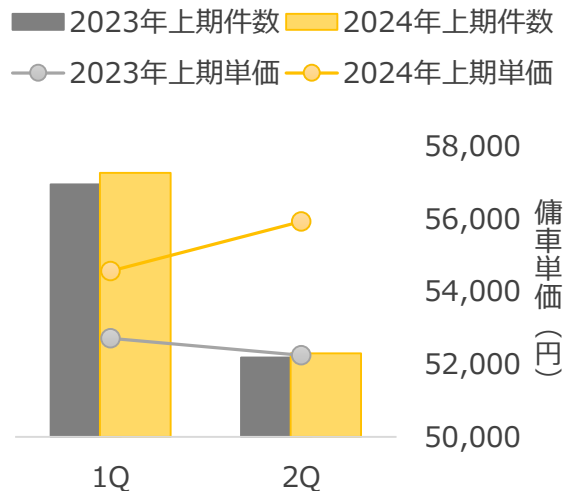


8. 備車利用の状況と取組

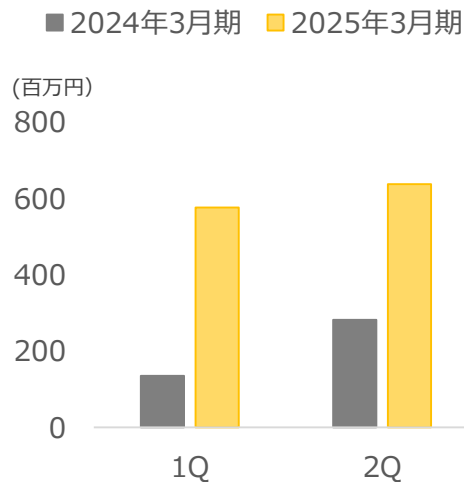


- ・ 備車費用は前期比24%増
- ・ 前期に引き続き発注のコントロールをしたものの、年間では備車件数・単価ともに上昇した
- ・ 関係会社と協力をしながら引き続きコントロールしていく

備車件数と単価推移

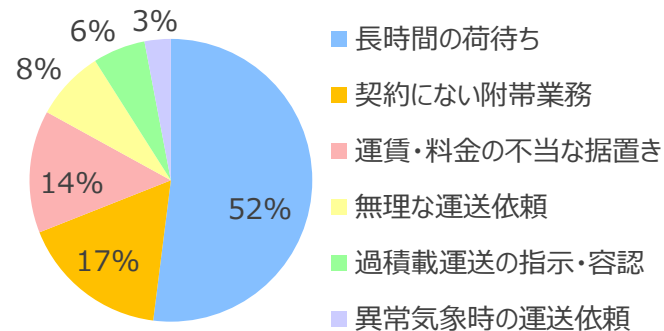


関係会社備車費



トラックGメンの調査

荷主起因の違反原因行為の割合



9. 連結貸借対照表



サカイ引越センター

上期は1支社開設、下期も4支社開設予定

(単位:百万円)	2023.3期(A)	2024.9期(B)	(B) - (A)
流動資産	41,991	34,333	△7,657
現金及び預金	29,539	28,120	△1,419
受取手形及び売掛金	9,781	3,847	△5,934
固定資産	78,820	79,631	+810
有形固定資産	70,434	71,419	+985
無形固定資産	413	512	+98
投資その他	7,972	7,699	△273
資産合計	120,811	113,965	△6,846
流動負債	27,199	17,489	△9,710
買掛金	6,881	3,300	△3,581
短期借入金	2,787	2,621	△166
固定負債	4,300	4,272	△27
長期借入金	1,358	1,629	+271
純資産	89,312	92,203	+2,891
負債・純資産合計	120,811	113,965	△6,846
有利子負債合計	4,949	4,987	+38
(有利子負債比率)	4.1%	4.4%	

支社展開 & 車両台数

184拠点・215支社
(上期+1支社)

上期 開設支社
(愛媛県)愛媛大洲支社 7月

下期 開設支社
(埼玉県)鴻巣支社 10月
※営業所から昇格

下期 開設予定支社
(兵庫県)阪神支社(移転)
(大阪府)港支社(移転)
(京都府)福知山支社
(千葉県)浦安支社
(神奈川県)平塚支社

事業用車両2,762台
(前期比△3.8%)

全車両台数3,953台
(前期比△3.0%)

10. 連結キャッシュフロー計算書



サカイ引越センター

(単位:百万円)

		'23年9月期(A)	'24年9月期(B)	(B) - (A)
営業活動によるCF		3,288	2,585	△703
	税引前当期純利益	7,210	6,753	△ 456
	減価償却費	679	879	+199
	売上債権増減	2,501	4,624	+2,123
	仕入債権増減	△ 2,765	△3,974	△1,209
	各種引当金増減	△ 3	1	△1
	その他	△1,896	△3,221	△ 1,324
	法人税支払額	△ 2,445	△ 2,479	△ 34
投資活動によるCF		△ 1,361	△ 1,347	+14
	有形固定資産取得	△ 1,381	△1,549	△ 167
	定期預金増減	△10	1,006	+1,016
	その他	29	△ 803	△ 833
財務活動によるCF		△1,147	△1,923	△776
	短期借入金増減	1,000	17	△982
	長期借入金増減	△610	87	+698
	配当金支払	△1,321	△ 1,545	△ 223
	その他	△214	△483	△269
現金及び現金同等物の期末残高		27,090	27,318	+227

設備投資額14億3千2百万円

主な設備

名古屋市北区
土地・建物：690百万円
福知山支社
土地：55百万円
大阪市福島区
賃貸マンション：620百万円

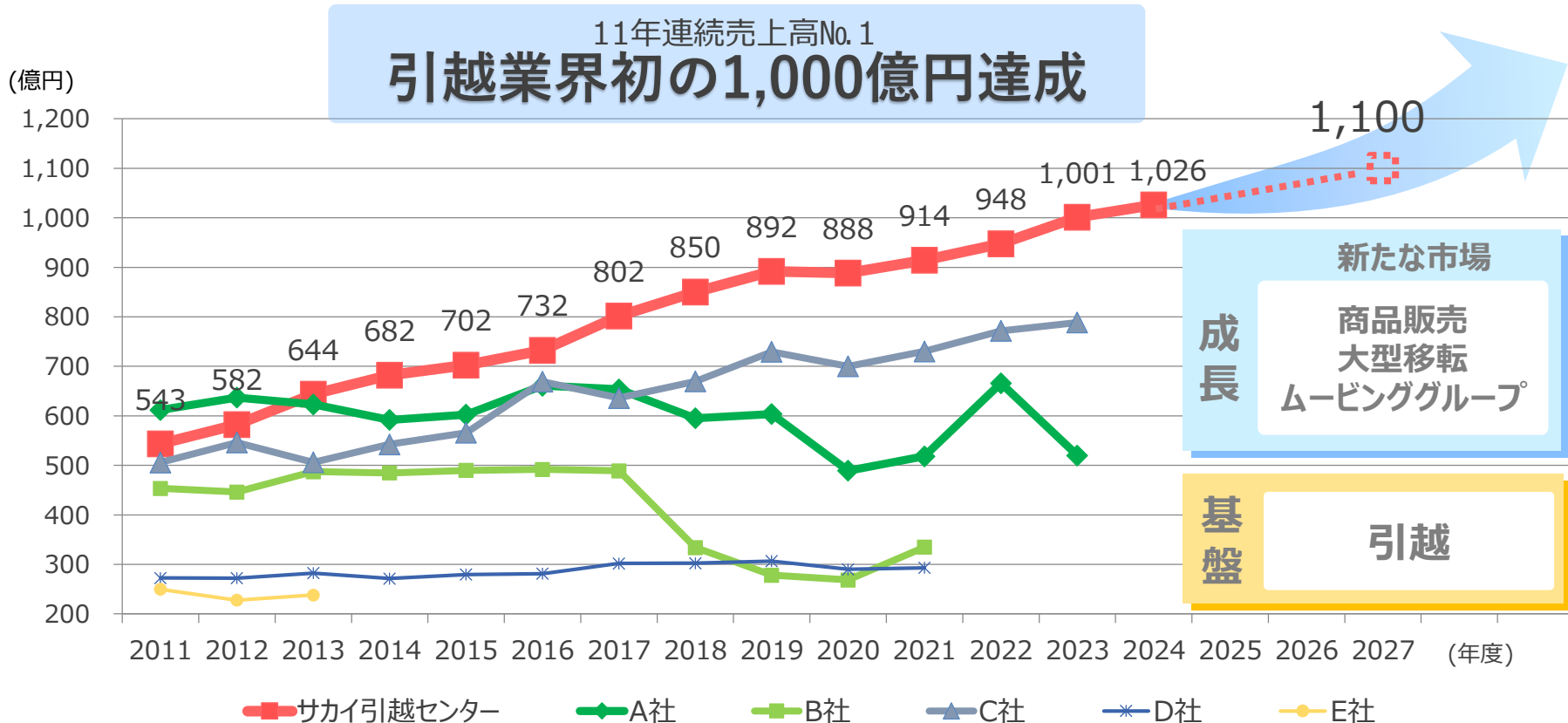


成長戦略

11. 業界を取り巻く環境 ～業績の推移～



サカイ引越センター



※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

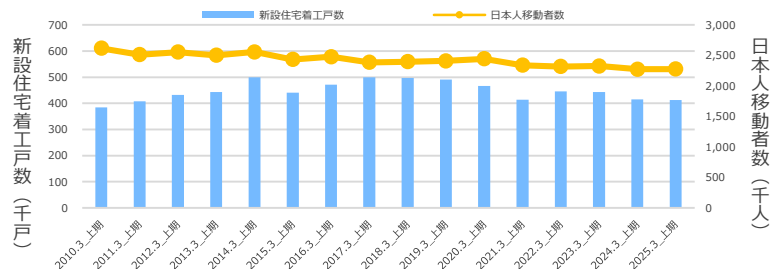
12. 業界を取り巻く環境と2024年問題への対応



サカイ引越センター

新設住宅着工戸数と人口移動者数の推移

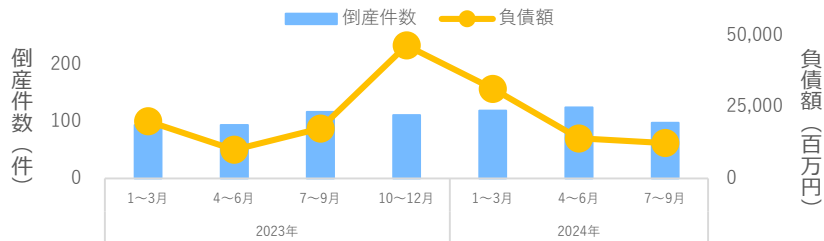
着工戸数減少・移動者数横ばい



※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

運輸業者の倒産件数と負債額の推移

後継者不足や人手不足、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

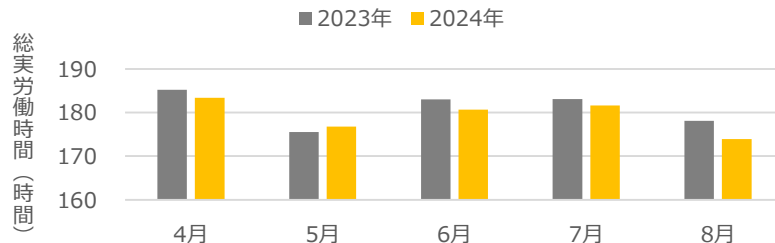


※倒産件数、負債額：「株式会社東京商工リサーチ」算出の「倒産データ分析」より作成

2024年問題におけるリスク

時間外労働時間の制限から
運輸業における労働時間は減少している。

運輸業、郵便業における総実労働時間



厚生労働省：毎月勤労統計調査より作成

当社の対応

一人当たりの労働時間が減少したことへの対応として
当社は以下の3点を重点的に行い来期への弾みをつける

- ・新卒採用（25卒も予定通り順調に推移）
- ・生産性向上への取組
- ・引越＋付加価値の提案による単価UP

13. サカイの成長戦略



サカイ引越センター

価値の訴求

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)

5つの指針

2027年3月期 主要KPI

共創の経営

K
P
I

パートナー売上高 42億円

人材活用

K
P
I

エンゲージメントスコア
全体平均 A以上

生産性向上

K
P
I

事務職 1人あたり取扱件数
595件/人程度

シェア拡大

K
P
I

関東シェア20%

グループ戦略

K
P
I

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
○

好調

2024年3月

評価
△

努力

評価
○

順調

評価
○

順調

評価
○

順調

評価
○

順調

評価
○

裸単価・付帯単価ともに伸長

2024年9月 KPI達成状況

評価
○

上期：関東圏順調に台数増加

評価
○

BBランク：51.9→55.0→53.4→53.7
(前回比較：+0.3Pt.)

評価
△

作業件数減少、各職種人数増加により
生産性Ptは減少

評価
一

関東シェアは堅調に推移

評価
○

売上は順調推移

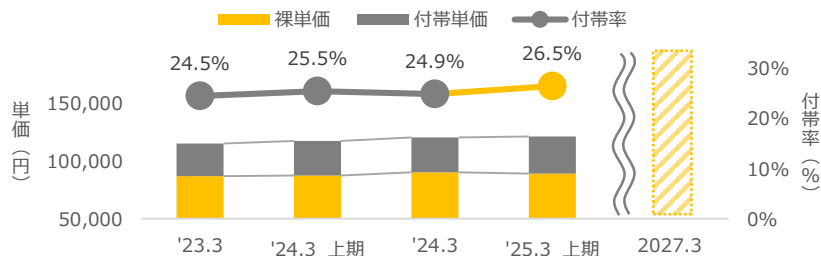
14. 価値の訴求 ～世界ーの新生活応援グループを目指して～



サカイ引越センター

- ・ 引越単価：運賃改定により価格転嫁を実施
- ・ 付帯単価：単価上昇はもとより、商品やオプション作業などの付帯割合も増加
- ・ 世界ーの新生活応援グループとしての好循環を目指す

顧客当たり価値の推移

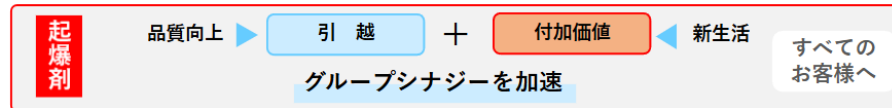


単価上昇の要因

コストアップによる価格転嫁を前提とし、

- ✓ 地場長距離運賃の改定（2024年7月より概ね基準料金4,000円UP）
 - ✓ 競争環境の緩和（コストアップによる影響）
 - ✓ 付帯サービスの販売（現地販売工事料金のセット販売） など
- 上記含め投下した様々なLTV上昇施策が奏功

付加価値の追求



15. サカイの成長戦略



サカイ引越センター

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	2024年3月	2024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△努力	評価○上期：関東圏順調に台数増加
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→53.7 （前回比較：+0.3Pt.）
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△作業件数減少、各職種人数増加により 生産性Ptは減少
シェア拡大	KPI関東シェア20%	評価○順調	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○売上は順調推移

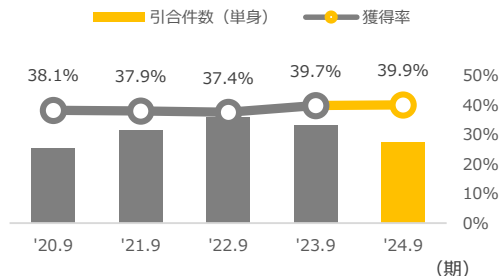
16. 共創の経営 ～パートナー企業の概要、引越品質の確保～



サカイ引越センター

- 品質維持を優先し、去年は拡大をストップ、今期は関東圏にて車両を増車し売上増加
- 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
- 単身の引合件数は減少したが、単価は上昇

単身の割合_上半期の状況

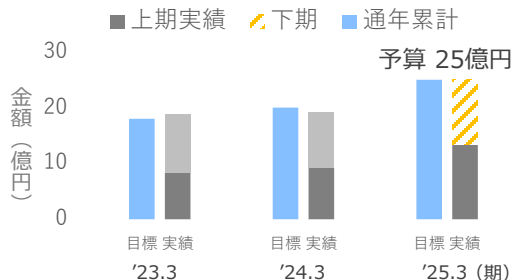


✓ 引合件数の減少要因

一括サイトの受注を抑制したことにより、引合件数が減少しているが、自社HPや不動産経由の取り込みを強化することができた。

・ネット、法人ともに重要な引合チャネルの為、引き続きバランスを考えながら取り込みを行う。

パートナー売上



✓ 上期のパートナー売上は順調に推移。

前期の下期では、お客様からのアンケート評価低下に伴い、増車をストップ。今期は、主力の関東エリアで増車を実施。

売上と品質の両方を担保しつつ、計画的に増車を行う。

今後の戦略について

サカイパートナー



引越事業者



+

✓ パートナー企業との協業は、継続
M&Aも視野にいれて、さらに拡大を目指す

すべての引越に携わる

“ムービンググループ”の結成

17. サカイの成長戦略



サカイ引越センター

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	2024年3月	2024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 △ 努力	評価 ○ 上期：関東圏順調に台数増加
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→53.7 (前回比較：+0.3Pt.)
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 △ 作業件数減少、各職種人数増加により 生産性Ptは減少
シェア拡大	KPI 関東シェア20%	評価 ○ 順調	評価 一 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 ○ 売上は順調推移

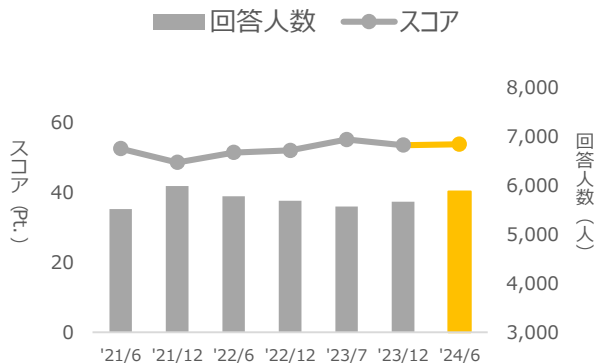
18. 人材活用 ～働きがいの創出～



サカイ引越センター

- ・ 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2024年6月実施結果では、若干スコアが改善したが、引き続き取り組みを継続

エンゲージメントスコア推移



エンゲージメントスコアは前回調査に対し0.3Pt.上昇したが、ランクは据え置き。
全国平均を上回るものの、目標(2027年)までは4.3Pt.の差がある。

2027年目標Aランク到達に向けて

弱みに対するアプローチ

- ✓ 労働環境の改善
→ソフト・ハード両面でのインフラ整備を行うことで改善すると予測しており、今後設備投資としての積極的なアプローチを展開。
- ✓ 従業員階層・属性別のフォロー
→主任層のスコアが相対的に低い状況。管理体制の強化や待遇改善などを通して、それぞれの属性別に効果的な施策を展開。

改善効果が見られた取り組み

新たにAランクとなった支社群において
✓ 継続的な改善活動
✓ 行動指針の共有
などの項目でその影響度に正の相関が高く見られた。

改善活動の営み



従業員代表との意見交換

全国各地で選出された従業員代表と経営陣が意見交換会を毎年2回実施。



19. サカイの成長戦略



サカイ引越センター

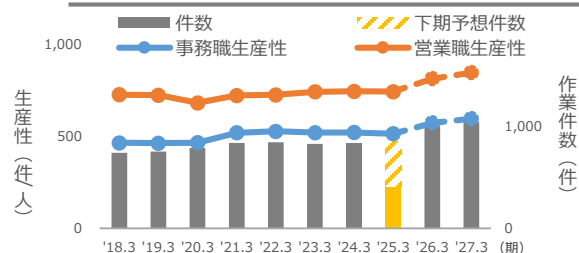
価値の訴求	KPI顧客当たり価値 現在の単価水準の向上（パートナー除く）	評価○好調	評価○裸単価・付帯単価ともに伸長
5つの指針	2027年3月期 主要KPI	2024年3月	2024年9月 KPI達成状況
共創の経営	KPIパートナー売上高 42億円	評価△努力	評価○上期：関東圏順調に台数増加
人材活用	KPIエンゲージメントスコア 全体平均 A以上	評価○順調	評価○BBランク：51.9→55.0→53.4→53.7 （前回比較：+0.3Pt.）
生産性向上	KPI事務職 1 人あたり取扱件数 595件/人程度	評価○順調	評価△作業件数減少、各職種人数増加により 生産性Ptは減少
シェア拡大	KPI関東シェア20%	評価○順調	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○売上は順調推移

20. 生産性の向上

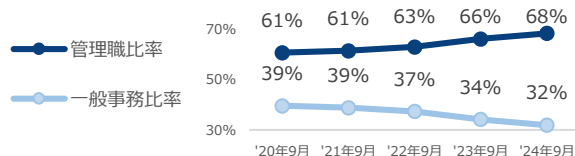


- 作業件数の前年同期比減少と各職種人数の増加により、作業件数に見た各職種人数の生産性は減少
- 現在は管理体制強化に注力し、2024年問題や品質向上に取り組む体制づくりに取り組む
- 2026年3月期に今期のノウハウを活かし、件数と単価の上昇による業績拡大を目指す

作業件数で見た生産性



- 管理体制強化の為、管理職を増員
- 生産性向上施策の効果もあり一般事務職は減



管理体制強化に向けて

方針

- ✓ 2024年問題に直面している現在、管理体制を強化し、残業規制によるバランスの取れた件数取り込みや、品質の管理に注力すべき局面と捉え、生産性スコアで見ると今期においては足踏みの推移を見せると予想。
- ✓ '26.3期は今期のノウハウを以て、従来通り、件数と単価の上昇による業績拡大を進める方針。

各種生産性向上施策

事務職

- ✓ 顧客情報登録の自動化
→ 当期上期：16.4万件を処理
昨年同期比：116%
- ✓ 付帯作業外注作業の自動化
→ 電気工事など15.3万件を処理

営業職

- ✓ リモート見積や自動見積の推進
→ 当期上期：約3.9万件を対応

21. サカイの成長戦略



サカイ引越センター

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	2024年3月	2024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 △ 努力	評価 ○ 上期：関東圏順調に台数増加
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→53.7 (前回比較：+0.3Pt.)
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 △ 作業件数減少、各職種人数増加により 生産性Ptは減少
シェア拡大	KPI 関東シェア20%	評価 ○ 順調	評価 一 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 ○ 売上は順調推移

- ・ 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
- ・ 実績の積み重ねによって、案件獲得に資する営業力が強化され、その対応領域も拡大した
- ・ 引き続きチャネル拡大に向けてCM放映など営業活動を推進

獲得実績

国立大学法人名古屋大学

移転に際する什器の搬入出に伴い
大型機器を用いて引越作業を実施



和歌山県御坊市役所 移転作業



テレビ大阪株式会社 移転作業



非 BtoC 領域へ注力

B to B : オフィス移転、イベント会場の設営など

B to G : 自治体、行政法人案件（入札）

入札案件の種類（一例）

行政機関

医療機関

教育機関

美術館

※
当社調べで市場規模は“数千億円”を見込んでおり

B to C 以外の市場開拓が今後のキーとなる

様々な領域への挑戦＝すべての引越に携わる

※入札の落札記録、当社の引合情報や調査機関のレポートを基に独自で算出

23. サカイの成長戦略



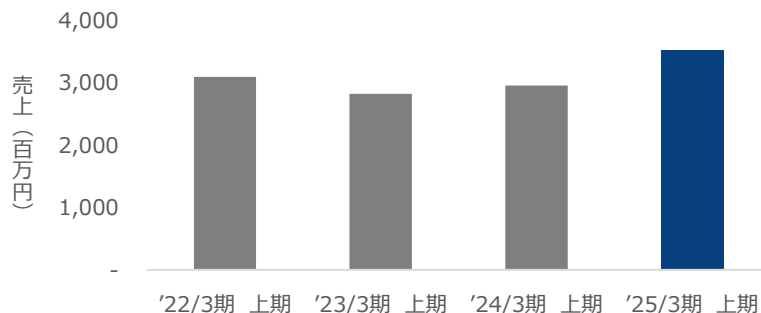
サカイ引越センター

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	2024年3月	2024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 △ 努力	評価 ○ 上期：関東圏順調に台数増加
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→53.7 (前回比較：+0.3Pt.)
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 △ 作業件数減少、各職種人数増加により 生産性Ptは減少
シェア拡大	KPI 関東シェア20%	評価 ○ 順調	評価 一 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 ○ 売上は順調推移

24. サカイの成長戦略 ～グループ戦略～

- 商品販売を主要事業とする株式会社新世紀サービスを前期より連結
- 引越付帯販売を基盤とし、多角的な販売チャネルを有しており、新生活応援グループとしての顧客価値向上の重要な役割を担っている。

業績の推移



注目商材

- 冷蔵庫下マット
→2025年3月期上期：約8.3万枚
- 害虫防除プログラム
→2024年9月から販売開始

引越事業における販売力を活かし、グループ外への販売も推進していく

事業内容

引越に付帯する商品販売事業を中核とし、盤石な経営環境のもと、あらゆる商材の取り扱いが可能であり、その将来性の期待値は大きい。

また、引越以外にも多様な販売チャネルを確立しており、あらゆるアライアンスにおいてその優位性を発揮し、当社グループ全体の顧客価値向上を牽引する重要な役割を担う。

	BtoB	BtoC
家具・家電販売	○	○
ECサイト運営	△	○



25. グループ戦略 ～電気工事・リユース・クリーンサービス～



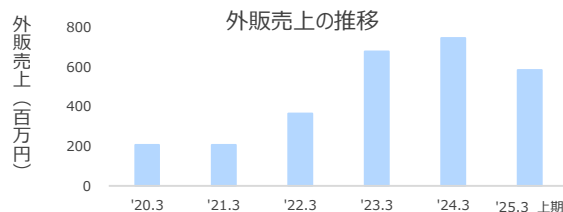
サカイ引越センター

- ・電気工事：外販売上が堅調に増加しており、今後さらなる拡大を予測
- ・リユース：他社とのアライアンス強化などにより、単独では成し得ない成長に向け、取り組みを推進
- ・クリーンサービス：主力事業を中心とし、ペストコントロールや住宅管理事業など事業の多角化が進んだ

電気工事業業

外販売上

かねてより取り組んできた引越に起因しない
“外販売上”が順調に拡大しており、
EV充電器設置工事や消防設備点検など、
より多角的なサービス展開を模索している。



リユース事業

店舗展開

既存リユース事業の推進は粛々と進め
他業者とのアライアンスを加速させる。

業務資本提携



引越顧客 から リユース顧客 へ

“SAKAI” リユース事業部



アライアンス

他業者リユース関連事業



リユース顧客 から 引越顧客 へ

クリーンサービス事業

既存事業の展開

(株)SDホールディングス SD HOLDINGS

- ・ペストコントロール事業を関東圏で
推進し、東京地域・南関東地域での
成長率第一位を獲得
- ・家事代行事業でも東京地域成長率
1位を獲得するなどし、今後も更なる
引越事業との親和性発揮に期待

(株)クリーン・システム

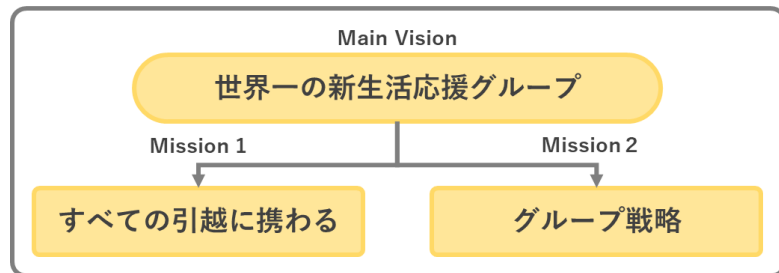


- ・住宅管理事業を中部地方中心に拡大
- ・引越事業と住宅関連事業にアプローチ
することで、**引越後顧客との接点強化**
を図る



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

<モットー>
“まごころこめておつきあい”



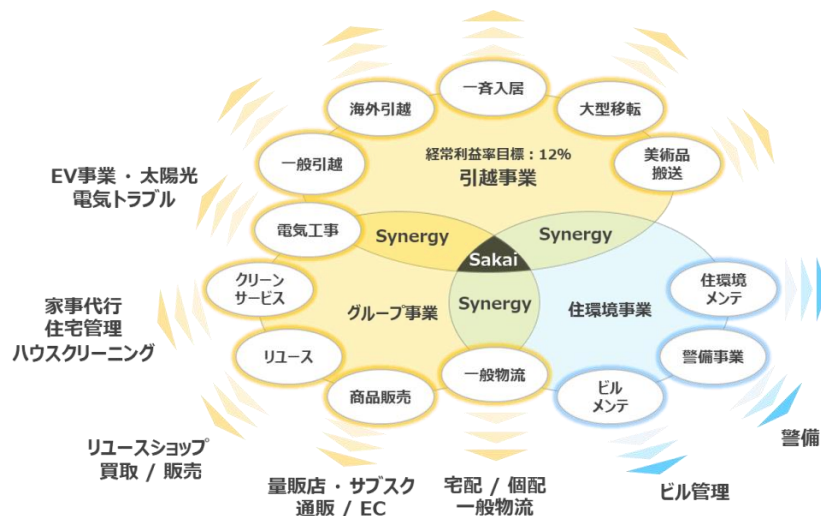
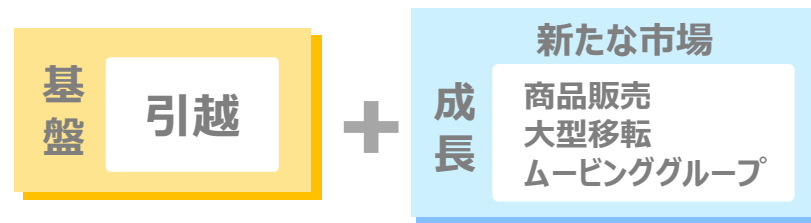
<キャッチコピー>
暮らしの中にもっと“SAKAI”を！

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

27. 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	セグメント別 (単位:百万円)	売上高	経常利益
売上高	116,861	120,396	103.0%	引越業	102,610	11,469
営業利益	12,744	12,943	101.6%	電気工事業	4,811	670
経常利益	12,904	13,122	101.7%	クリーンサービス事業	5,453	501
親会社株主に帰属する 当期純利益	8,359	8,501	101.7%	リユース事業	6,859	△20
EPS	205.60	209.08	-	その他	663	502
ROE	9.7%	9.5%	-	総計	120,396	13,122
配当	53円	74円	-			

2023年10月1日 1：2の割合で株式分割

28. 個別業績予想

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1.6%増
経常利益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	101.6%
売上総利益	39,267	39,872	101.5%
営業利益	11,180	11,230	100.4%
営業利益率	11.0%	10.9%	△0.1Pt.
経常利益	11,412	11,480	100.6%
当期純利益	7,499	7,565	100.9%
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



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、成長投資と株主還元の充実のバランスを図り配当性向35.0%以上に引き上げる
- 機動的な自己株買いを目指す
- 2025.3期の配当につきましては、【74円】を予定

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

30. 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35.0%以上に引き上げる
- ・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 68円	74円
(うち特別・記念配当)	※ ¹ 30円	—	—	—	—
配当性向	21.3%	27.5%	23.5%	25.8%	35.4%

※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	
		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	
			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	



ESGの取り組み

31. ESGの取り組み



サカイ引越センター

▶ 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



32. ESGの取り組み



サカイ引越センター

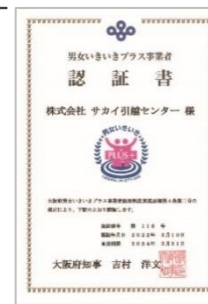
健康経営優良法人2024 5年連続認定



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



アドプトフォレスト活動の推進



バスケットボールの寄付



堺市世界遺産保全 活用推進基金への寄附



33. ESGの取り組み



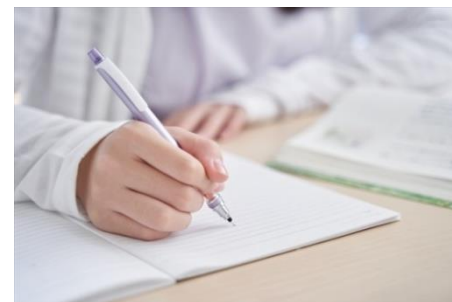
➤ 備蓄食料の一部をフードバンクへ寄附



➤ フードドライブの取り組みを継続



➤ 奨学金支援制度の創設



➤ 音楽を通じた子育て支援



➤ 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、献血の励みとなるよう献血結果を報告いたします。

献 血 者 数 175 名
採 血 総 量 139 名
400mL採血量 136 名
200mL採血量 3 名
献血バンク 1名

(献血場所)
午後とも献血センターより一層のご協力をお願い申し上げます。
大阪府堺市東区東区センター
□ 献血結果 一 様 TEL 0120-306759
□ 献血結果 一 様 TEL 0120-306759
■ 献血結果 一 様 TEL 0120-306759

事務局 課長

34. 個別四半期売上・経常利益・件数・単価



サカイ引越センター

		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
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%
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								
	1～3月								

35. 会社概要



サカイ引越センター

- 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 6,170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 9039
- 株主数 12,411名

2024年9月30日現在



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。