



2025年3月期 決算説明会資料

2025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

- 2025.3月期は、2024年問題により、大幅な労働時間の削減を余儀なくされ、業界の労働環境に影響しました。当社は、リーディングカンパニーとして、成長よりも**品質と生産性の向上**に努めた一年となりました。
- 下期からは、労働時間の制約による社内混乱も落ち着き、一件当たりの作業時間も減少させたことにより、影響を最小限に留めました。しかし、全体の引越件数は818,932件（昨年対比98.4%）と伸び悩む結果となりました。
- また、単価面では価格の適正化を進め、通期で前年比103.9%の上昇を実現しました。しかし、人件費および備車費他一部のコスト増もあり、経常利益率は11.3%の維持水準に留まりました。
- 今期は、改めて件数にこだわり、“**成長路線**”に回帰します。その一環として、初めて同業の引越会社をグループ化しましたので、パートナー戦略を含め引越案件を全方位で獲得していくとともに、よりお客様に寄り添うサービスを展開し、**商品販売**や**リユース事業**を加速させます。
- BtoB、BtoG市場では、各1,000億円市場にチャレンジすべく、本格的に取り組みを始めました。今まで培った技術で新たな成長を成し遂げます。
- 引越を基軸にするビジネスの可能性は限りなく広く、唯一無二の存在を目指し、今後も**M&A**を加速させグループを成長させてまいります。
- 最後に、配当性向は55周年でもあることから**45%**（普通配当87円+記念配当10円）を予定しており、また機動的な自己株買いを検討することで、引き続き成長投資と株主還元のバランスを維持しながら取り組んでいきたいと考えております。

キャピタルアロケーション

キャピタルアロケーションの検討 (2024年11月始動)

資本政策委員会

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

提案 / 審議

戦略投資委員会

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

キャッシュイン

営業CF

有利子負債の活用

保有資産の有効活用

キャッシュアウト

成長投資

更新投資

株主還元

人的投資

リスキング・エンゲージメント向上

M&A投資

引越とシナジーのあるM&A

DX投資

基幹システムの見直し等

インフラ投資

BCP投資

配当金

新たな配当方針による株主還元
配当性向 45%



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3.6%増、経常利益1.9%増

(単位:百万円)	実績		前期	計画
	2024.3期	2025.3期	増減比	増減比
売上高	116,861	121,023	+3.6%	+0.5%
営業利益	12,744	12,925	+1.4%	△0.1%
経常利益	12,904	13,143	+1.9%	+0.2%
(親会社に帰属する) 当期純利益	8,359	8,765	+4.9%	+3.1%
EPS	205.60	215.58	+4.9%	+3.1%
ROE	9.7%	9.5%	△0.3pt	-
配当	53円	97円	+83.0%	-

2.セグメント別売上高

各セグメント順調に推移

(単位:百万円)	2024.3期	2025.3期	増減比
引越事業	100,123	103,385	+3.3%
電気工事業業	4,599	4,641	+0.9%
クリーンサービス事業	5,263	5,470	+3.9%
リユース事業	6,213	6,833	+10.0%
その他	662	692	+4.5%
合計	116,861	121,023	+3.6%

電気工事

- ・ 順調に推移

クリーンサービス事業

- ・ 物件管理の件数は順調に増加

リユース事業

- ・ リユースのサカイ 5店舗開店（前期）
 日立店R5.7
 つば店R5.8
 栃木店R5.10
 水戸店R6.1
 千葉中央店R.3

(注)金額は内部消去後の外部売上高です

3.個別決算概要

・引越単価上昇で、売上高前期比2.6%増、経常利益は前期比2.7%増となり増収増益

(単位:百万円)	2024.3期	2025.3期	増減比
売上高	101,380	104,006	+2.6%
営業利益	11,180	11,395	+1.9%
営業利益率	11.0%	11.0%	—
経常利益	11,412	11,719	+2.7%
当期純利益	7,499	7,877	+5.0%
純利益率	7.4%	7.6%	+0.2pt.

引越単価

- ・引越単価 : 124,936円
- ・前期比 : +3.9%
- ・差額 : +4,697円

作業件数

- ・作業件数 : 818,932件
- ・前期比 : △1.6%
- ・差 : △ 13,361件

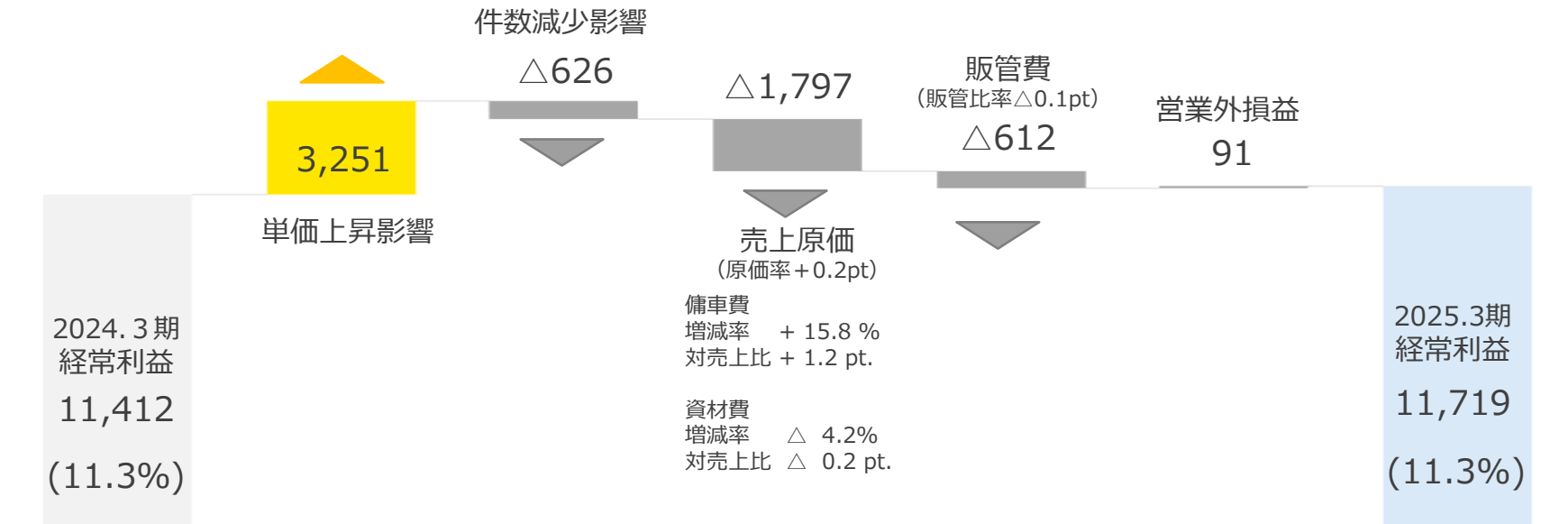
4.チャネル別売上高

・転勤需要は好調、法人の売上が大きく増加

(単位:百万円)	2024.3期	割合	2025.3期	割合	増減比
売上高	101,380		104,006		+2.6%
一般	14,320	14.1%	13,734	13.2%	△4.1%
インターネット	35,349	34.9%	35,722	34.4%	+1.1%
法人	50,404	49.7%	52,857	50.8%	+4.9%
うち事業会社	19,116	18.9%	20,689	19.9%	+8.2%
その他	1,306	1.3%	1,692	1.6%	+29.6%

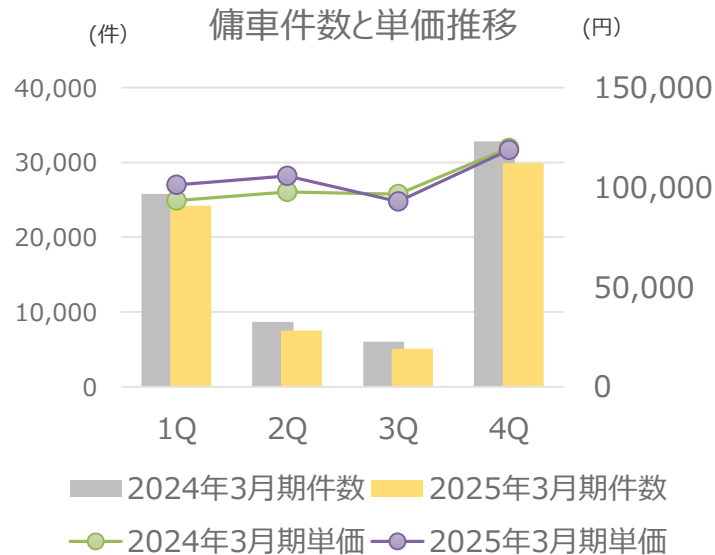
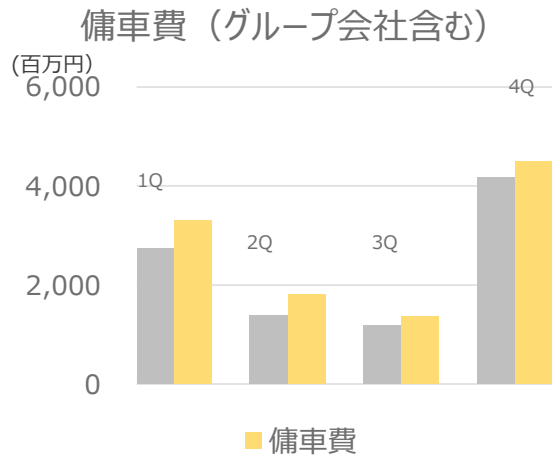
5. 経常利益の変動要因分析

・件数減少したものの単価上昇により増益



6. 備車利用の状況と取組

- ・備車費は前年より通期で15.8%増加
- ・4Qはコントロールしつつある

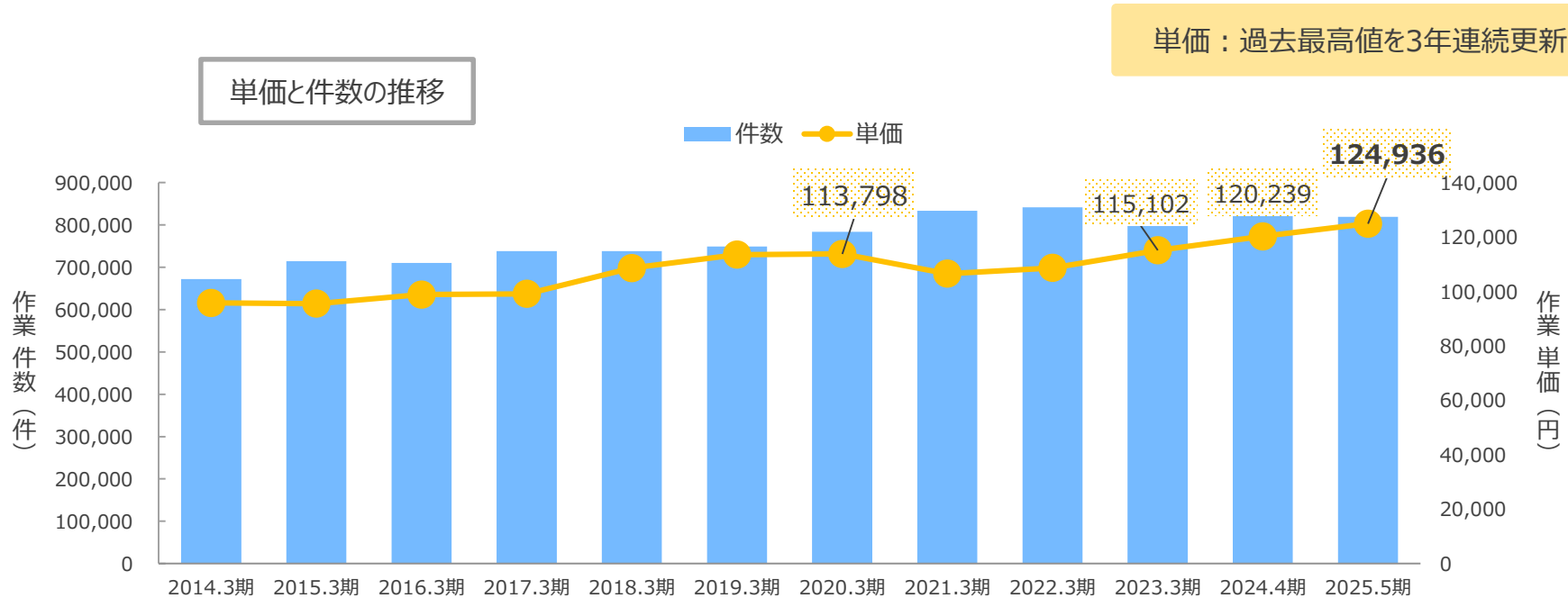


グループ会社

- ・株式会社サカイバンダロジ
(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バンダロジ部門を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
- ・株式会社オヅロジ (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

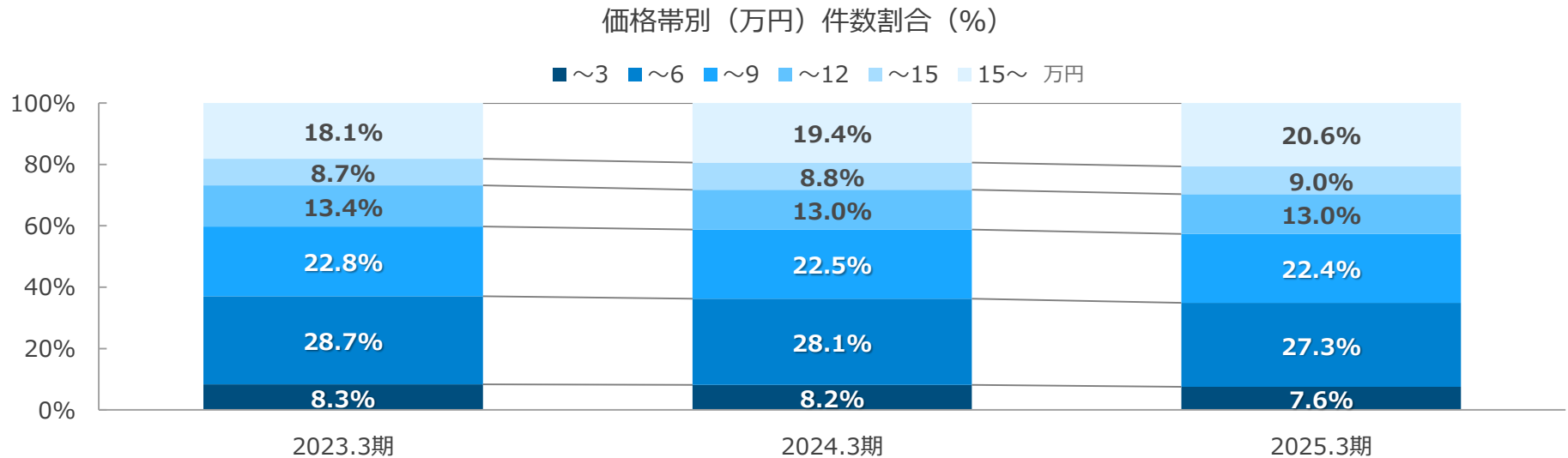
7. 件数・単価の動向

- ・ 2024年問題で件数は前期比1.6%減少したものの単価は過去最高値を3年連続更新（前期比+3.9%）



8. 件数・単価の動向

- ・ 件数は減少したものの高単価層の割合が増加



9.連結貸借対照表

・ 今期は4支社開設

(単位:百万円)	2024.3期(A)	2025.3期(B)	(B)-(A)
流動資産	41,991	44,663	+2,672
現金及び預金	29,539	30,014	+475
受取手形及び売掛金	9,781	11,050	+1,268
固定資産	78,820	82,571	+3,750
有形固定資産	70,434	72,550	+2,116
無形固定資産	413	740	+326
投資その他	7,972	9,279	+1,306
資産合計	120,811	127,234	+6,422
流動負債	27,199	27,222	+22
買掛金	6,881	7,569	+687
短期借入金	2,787	2,077	△710
固定負債	4,300	4,012	△287
長期借入金	1,358	1,412	+54
純資産	89,312	96,000	+6,688
負債・純資産合計	120,811	127,234	+6,422
有利子負債合計	4,949	4,201	△748
(有利子負債比率)	4.1%	3.3%	

設備投資

今期支社展開

- ・ 190拠点 218支社 (前期比+4支社)
- ・ 愛媛大洲支社 (愛媛県)
- ・ 鴻巣支社 (埼玉県) ※営業所から昇格
- ・ 福知山支社 (京都府)
- ・ 浦安支社 (千葉県)

来期支社展開予定

- ・ 平塚支社 (神奈川県)
- ・ 守谷支社 (茨城県)
- ・ 神戸六甲支社 (兵庫県)

来期営業所展開予定

- ・ 渋谷営業所 (東京都)
- ・ 一関営業所 (岩手県)

10.連結キャッシュフロー計算書

(単位:百万円)

		2024.3期(A)	2025.3期(B)	(B)-(A)
		9,581	9,727	+146
営業活動によるCF	税引前当期純利益	12,777	13,181	+404
	減価償却費	1,445	1,816	+370
	売上債権増減	△ 2,621	△ 759	+1,862
	仕入債務増減	1,436	299	△1,137
	各種引当金増減	7	68	+61
	その他	1,057	△ 770	△1,828
	法人税支払額	△ 4,522	△ 4,107	+414
		△ 6,881	△ 7,904	△ 1,023
投資活動によるCF	有形固定資産取得	△ 3,778	△ 3,171	+607
	定期預金増減	△ 926	△ 2,001	△ 1,075
	その他	△ 2,176	△ 2,731	△ 555
		△ 1,279	△ 3,621	△ 2,342
財務活動によるCF	短期借入金増減	1,500	△ 228	△1,728
	長期借入金増減	△ 304	△ 426	△ 122
	配当金支払	△ 1,931	△ 2,154	△ 223
	その他	△ 543	△ 810	△267
現金及び現金同等物の期末残高		27,732	26,205	△1,526

車両台数 (個別)

- ・事業用車両：2,750台
(前期比△4.1%)
- ・全車両台数：3,962台
(前期比△2.8%)

主な設備

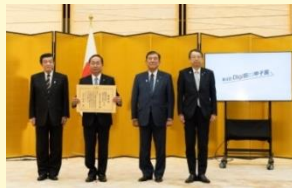
- ・車両 97台……………218百万円
- ・名古屋市北区土地建物
……………690百万円
- ・広島西支社土地……………254百万円
- ・豊橋支社土地……………176百万円
- ・船橋支社建物……………180百万円
- ・アッシュレジデンス吉野…625百万円

成長戦略

11.TOPICS

第4回 Digi田甲子園 優勝

地方公共団体、民間企業・団体などがデジタルの力を活用して地域課題の解決等に取り組む事例の中で、特に優れた取組みに贈られる、「第4回 Digi田甲子園 内閣総理大臣賞」を受賞。石破内閣総理大臣から賞状が授与された。



GMO顧客満足度 ランキング 引越し会社 総合満足度第1位

GMOリサーチ&AI株式会社が2025年4月1日に初のランキングリリースした「GMO顧客満足度ランキング」において、「2025年 引越し会社」部門の総合満足度で第1位を獲得。



上野動物園パンダ看板

東京都恩賜上野動物園のジャイアントパンダ看板の下にサカイ引越センター「まごころパンダ」看板を設置

サカイのパンダキャラクターは、ランランカンカンのように皆様から愛される企業になりたいという想いが込められている。



エシカル引越スタート

サカイの エシカル引越

森林整備や生態系の再生に貢献！



緑豊かな尾鷲市の自然

お客様より、通常の引越料金に1,000円(税別)をいただく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。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る。



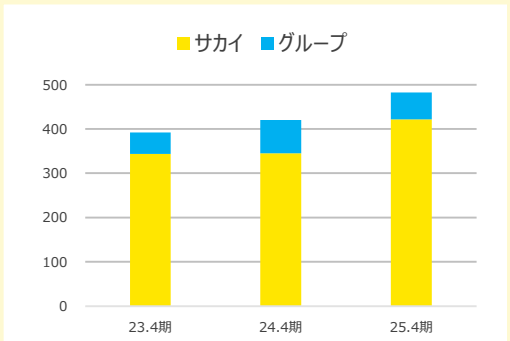
加藤 千速 尾鷲市長 (写真左)

尾鷲市は「22世紀に向けたサステナブルシティ」の実現に向け、未来を担う子どもたちのためにも、美しいふるさと尾鷲を引き継いでいくことが責務であると考え、この宣言に共感・賛同する企業・団体と連携し、市民や事業者と協力していくことで、「2050年温室効果ガス排出ゼロ」に向けた取り組みを推進されており、サカイ引越センターもその宣言に賛同し、協定を締結いたしました。

12. 2025.3期の振り返り

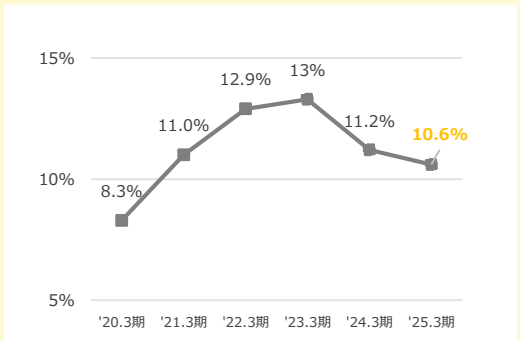
- ・ 2025.3月期の採用活動により400名を超える新入社員が入社。離職率も改善傾向にある
- ・ 2024年問題の残業制限により作業件数は減少
ただし4Qは特需の2024.3期よりは下がるものの、2023.3期よりは増加

新入社員の採用状況



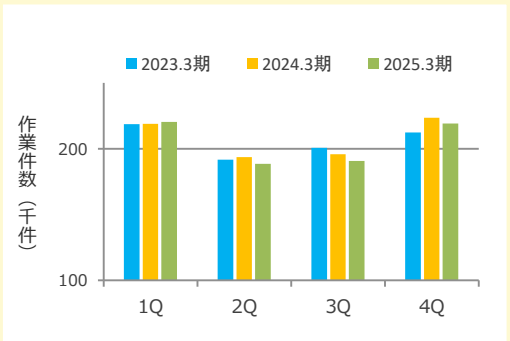
継続的な採用活動により、
2025年4月サカイグループへ
482名の新入社員が入社

待遇改善による離職率の推移



コロナ禍を経て悪化傾向にあった離職率は
回復傾向。コロナ禍前の水準を目指して
取組を進める

Q別の作業件数推移

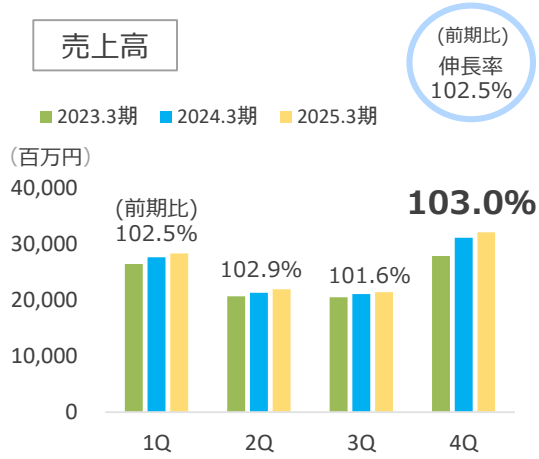


2Q、3Qは2024年問題による
残業制限により減少。
4Qにおいては、特需の2024.3期よりは
下がるものの、2023.3期よりは増加

13. 2025.3期の振り返り

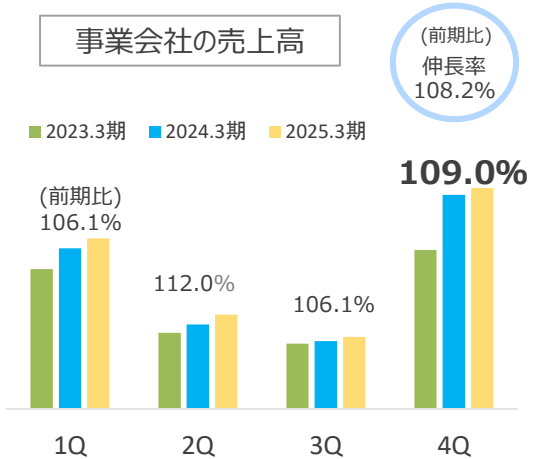
- ・ 2024年問題はあったが、売上高は前期を上回った
- ・ 法人需要の伸長が下支えとなっている
- ・ 2024年7月に長距離運賃を改定し、単価上昇の一因となっている

売上高の伸長



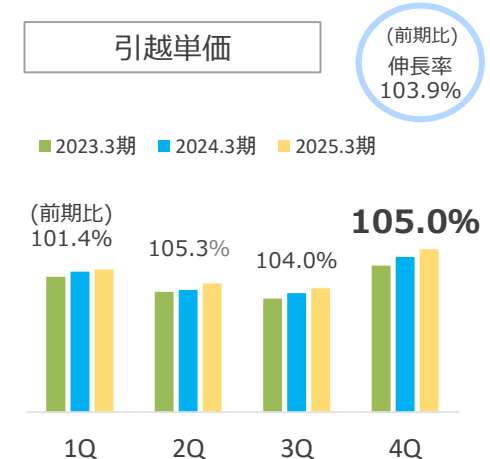
・2024.3期特需からの伸長

法人需要(事業会社)の伸長



・秋および春の定期転勤は引き続き伸長

単価上昇

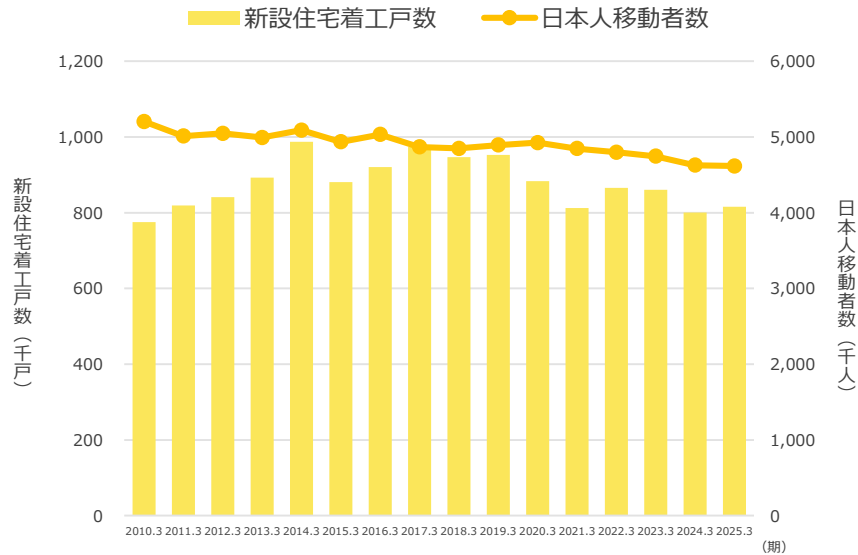


・ 2023年7月の長距離に続き、2024年7月にも運賃値上げを実施

14. 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

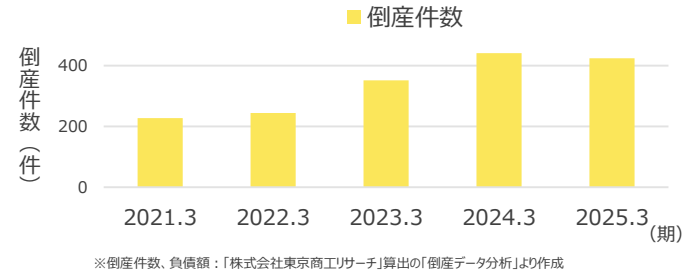
コロナ禍で着工戸数が減少したものの、その後横ばいの現状



※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

2024年問題を背景に倒産件数は高いレベルで推移



※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

ドライバー有効求人倍率

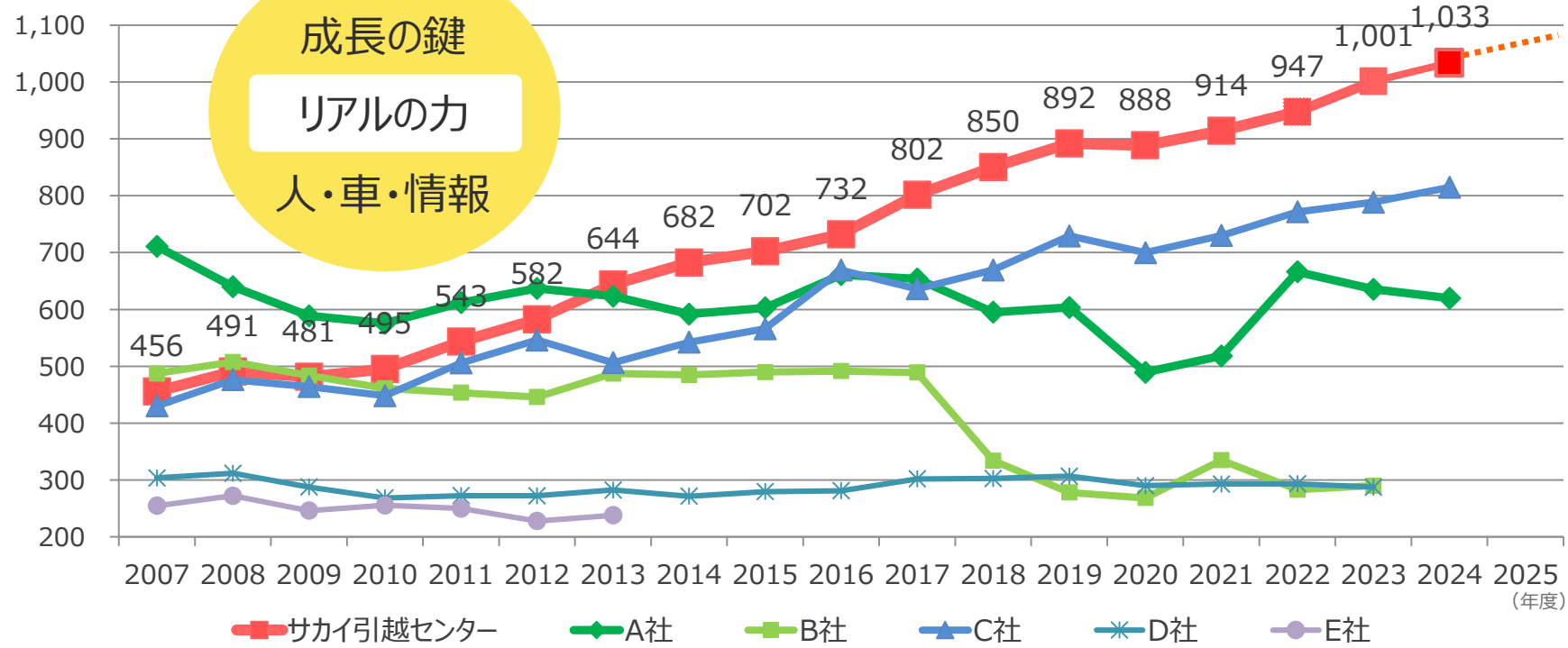
自動車運転職の有効求人倍率は全体平均の2倍以上で推移



※厚生労働省：「一般職業紹介状況」より作成

15. 業界を取り巻く環境 ～業績の推移～

成長の鍵
リアルな力
人・車・情報

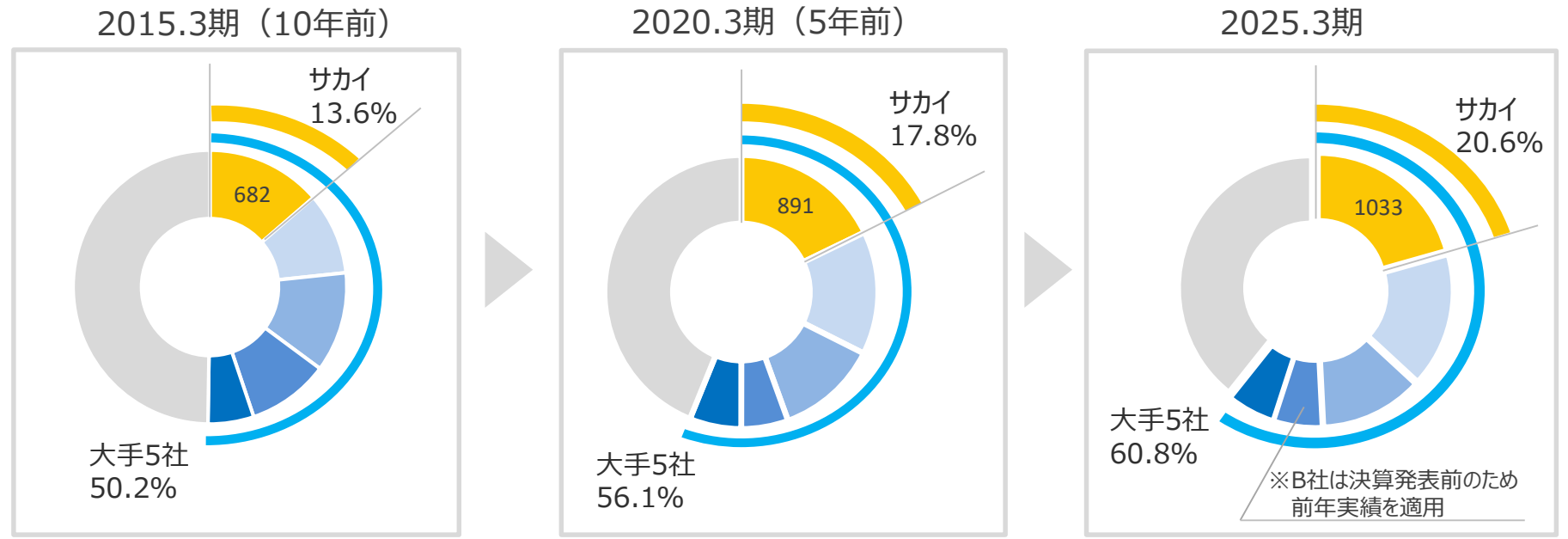


※日経MJ・日本流通新聞・H J 引越情報・輸送経済新聞社 他
※引越事業のみ

16. 引越業界の売上高シェア推移

引越業界は大手企業による寡占化が進行

引越業界 売上高シェア推移



※各5社決算期によるズレあり ※引越市場規模を5000億円として算出 (自社調べ)

※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

17. 引越業界の現状課題とサカイの対策



2024年問題

影響大

引越難民の発生リスク増加

働き方改革による時間外労働の上限規制により
労働時間の減少、輸送力不足が発生

生産性の向上

- ✓ スケールメリット
- ✓ ネットワーク体制を活用した全社最適配車
- ✓ コンプライアンスの徹底



人手不足

人を集めることができない企業は存続不能

高齢化により業界全体での人手不足が深刻化
デジタルを駆使した業務効率化

人を集める力

- ✓ 上場企業の信頼性
- ✓ 認知度の高さ
- ✓ 待遇改善の実施



料金の高騰

価格転嫁、価値転嫁の両軸で検討

人件費、燃料費、原材料費の高騰により
物流コストが高騰

仕入価格の抑制

- ✓ スケールメリットを活かした大量仕入れによる価格交渉力
- ✓ グループ企業の活用
- ✓ 全国ネットワーク網



環境への配慮

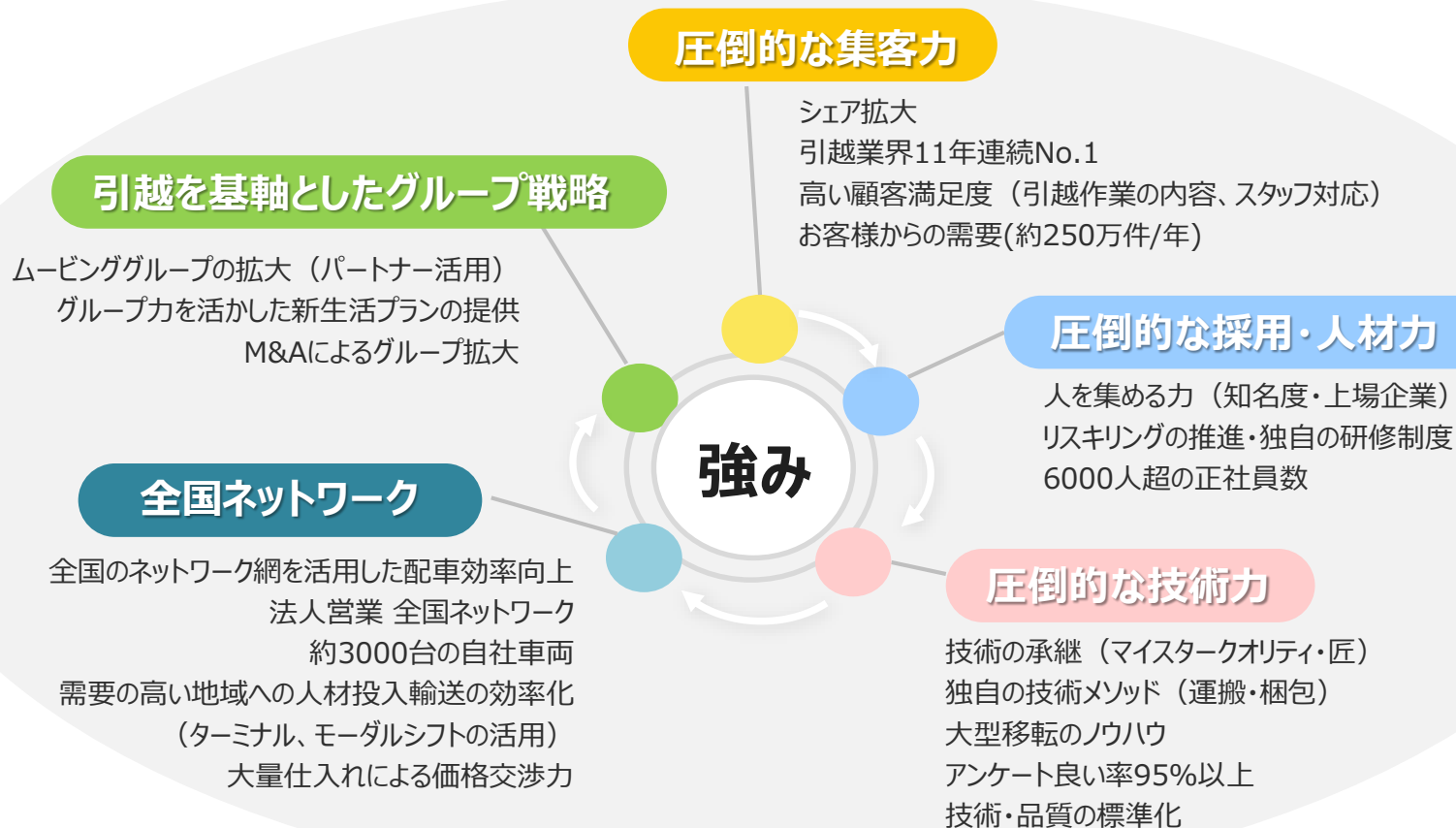
輸送の効率化、モーダルシフトの活用

サステナビリティへの意識が向上
配送ルート最適化による環境負荷の低減

ESG経営

- ✓ リユース事業の推進
- ✓ エシカル引越の導入
- ✓ 配車効率の向上

18. 当社の強み



19.採用と定着の状況

- ・採用に関しては、厳しい状況ながらも昨年を大きく上回った
- ・アルバイト経験者の新卒採用に注力。リファラル採用にも引き続き力を入れる。
- ・離職率は改善傾向にあるものの、取り組みを継続し更なる改善に努める

グループ採用人数

採用人数（サカイグループ全体）

482名（前期比 +62名）

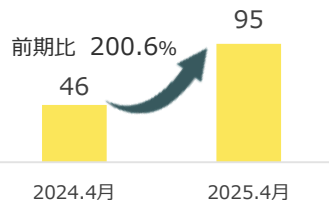


早期インターンシップや、大学講義への参画など、継続的な採用活動により、2025年4月新入社員はサカイグループ全体で482名が入社

採用を多角化・定着へ

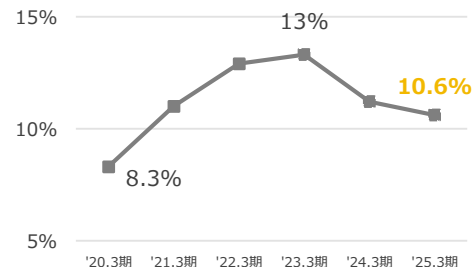
- ✓ アルバイト経験者の採用強化
- ✓ リファラル採用も継続取り組み

新入社員におけるアルバイト経験者



アルバイトを経て入社することで、入社後のミスマッチを防ぐことが出来る
また、即戦力として活躍が可能

離職率の改善



コロナ禍を経て悪化していた離職率は回復傾向
コロナ禍前の水準を目指して
引き続き取組を進める

20.サカイの成長戦略

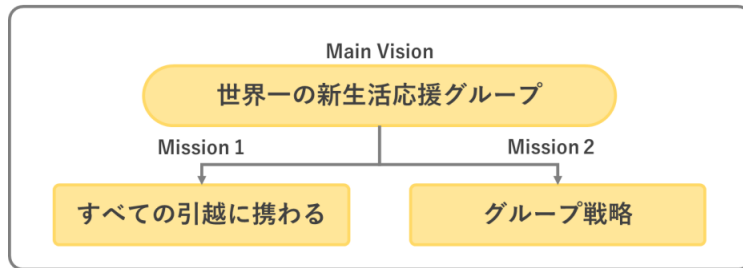
<p>価値の訴求</p>	<p>KPI 顧客当たり価値 現在の単価水準の向上 (パートナー除く)</p>	<p>評価 ○ 好調</p>	<p>評価 ○ 裸単価・付帯単価ともに伸長</p>
<p>5つの指針</p>	<p>2027年3月期 主要KPI</p>	<p>2024年9月</p>	<p>2025年3月期KPI達成状況</p>
<p>共創の経営</p>	<p>KPI パートナー売上高 42億円</p>	<p>評価 ○ 順調</p>	<p>評価 ○ 単身取り込みにより予算達成</p>
<p>人材活用</p>	<p>KPI エンゲージメントスコア 全体平均 A以上</p>	<p>評価 ○ 順調</p>	<p>評価 ○ BBランク：53.4→53.7→54.0 (前回比較：+0.3Pt.)</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 △ 努力</p>	<p>評価 △ 作業件数減少に伴い低下</p>
<p>シェア拡大</p>	<p>KPI 関東シェア20%</p>	<p>評価 — —</p>	<p>評価 ○ 関東シェアは微増</p>
<p>グループ戦略</p>	<p>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)</p>	<p>評価 ○ 順調</p>	<p>評価 ○ 各事業 堅調に推移</p>

21. 価値の訴求 ～世界一の新生活応援グループを目指して～

- ・「世界一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で高い品質で顧客満足度を上げ、良循環を産み出す

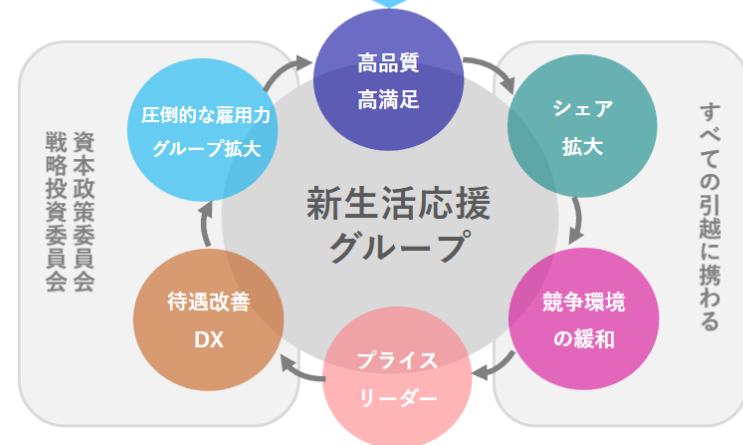
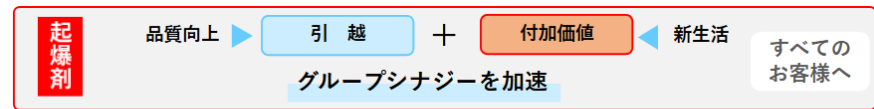
世界一の新生活応援グループを目指して

<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！”

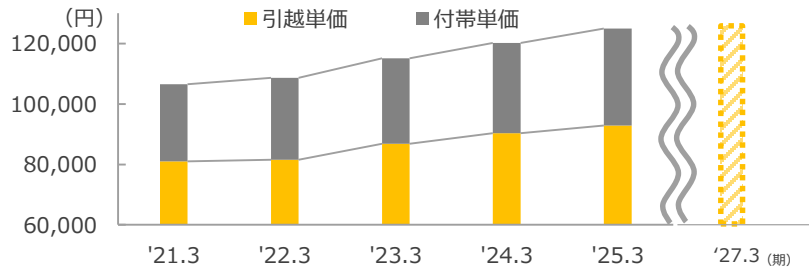
引越を基軸とした好循環



22. 価値の訴求 ～世界一の新生活応援グループを目指して

- ・ 引越単価・付帯単価いずれも伸長している
- ・ 市場ニーズを捉えたサービス提案で、付帯価値を伸ばして行く取り組みを実施

顧客当たり価値の推移




単価上昇の要因

- 引越単価：✓ 運賃の改定（2024年7月）
 ✓ 長距離転勤の増加
- 付帯単価：✓ 市場ニーズをとらえた商品ラインナップ
 ✓ 販売促進

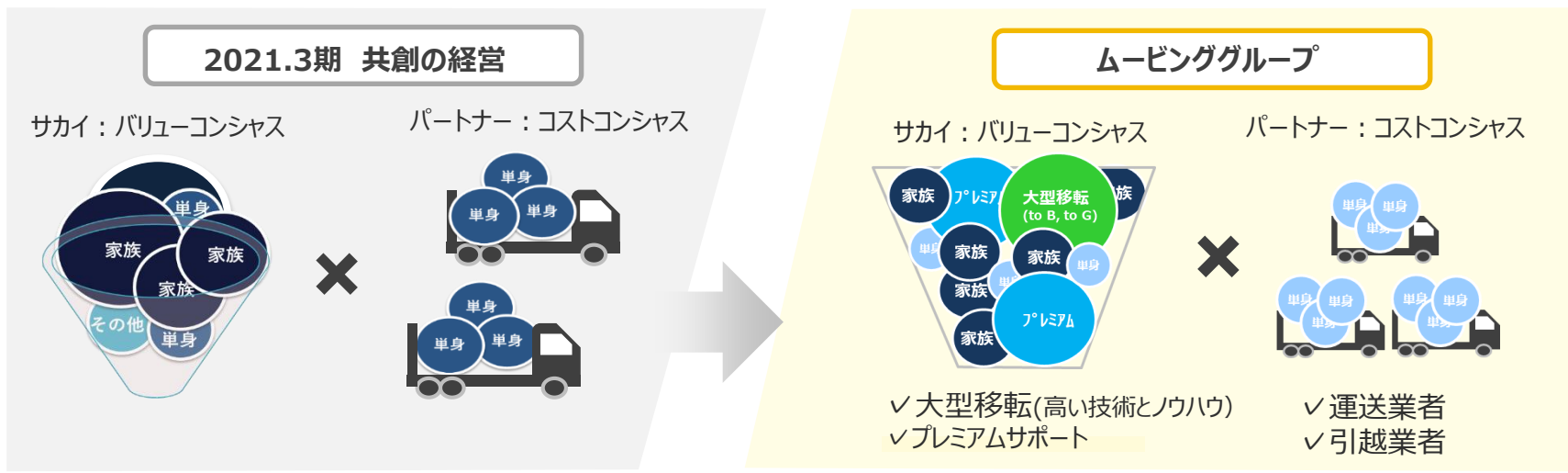
付帯単価向上の要因

その時々々の市場ニーズを捉え、新生活時だからこそ必要となるサービスを提供することで、顧客当たり価値向上へ

時節商品	抗菌・消臭スプレー コロナ禍による衛生意識の高まり  年間17.6万件	害虫防除プログラム トコジラミ被害を背景にサービス導入  '24.9月～ 約2.4万件	ポリカーボネート板 引越時にしか施行できないサービス  年間12.7万枚	
	レギュラー  電気工事	   商品（家具家電等）販売		

23. 価値の訴求

- ・ サカイはプレミアムサポートや大型移転など品質と技術を活かしたサービスをさらに磨き、コスト重視のお客様には、パートナーを選んでいただく事で、シェアを伸ばして行く



Point



サカイ ドライバー育成



パートナー増加

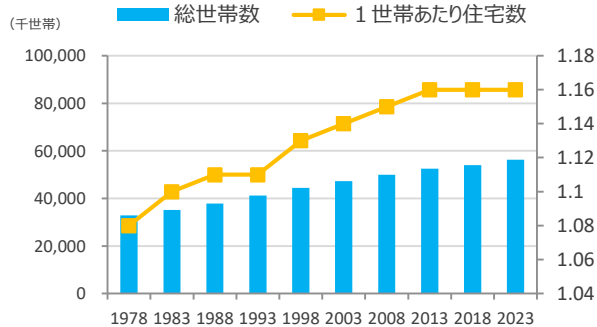
24.サカイの成長戦略

<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>2024年9月</p>	<p>2025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 ○ 順調</p>	<p>評価 ○ 単身取り込みにより予算達成</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：53.4→53.7→54.0 (前回比較：+0.3Pt.)</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 △ 努力</p>	<p>評価 △ 作業件数減少に伴い低下</p>
<p>シェア拡大</p>	<p>KPI 関東シェア20%</p>	<p>評価 — —</p>	<p>評価 ○ 関東シェアは微増</p>
<p>グループ戦略</p>	<p>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)</p>	<p>評価 ○ 順調</p>	<p>評価 ○ 各事業 堅調に推移</p>

25. 共創の経営 ～パートナー売上、引越品質の確保

- ・ 単身・少人数住居が増加しており、単身ニーズは今後も高まると考えられる
- ・ 引き合い件数は受注制限のため減少。獲得率は上昇したがまだまだ伸長の余地あり
- ・ パートナー売上は順調に伸長。引き続き品質を保ちながら、売上向上へ取り組む

総世帯数・1世帯あたり住宅数



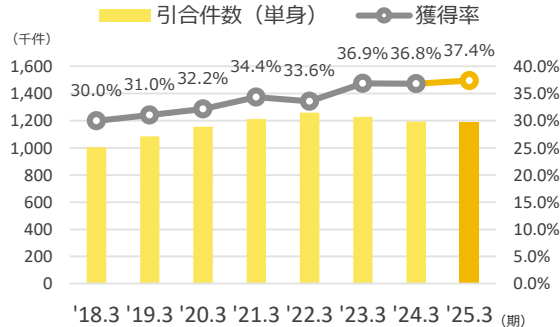
- ✓ 人口は減少しているものの世帯数は増加
- ✓ 1世帯あたりの住宅数も増加

↓

単身・少人数住居が増加している

※総務省 2024.9.25
「令和5年住宅・土地統計調査 住宅及び世帯に関する基本集計（確報主計）結果」より

サカイ単身の割合



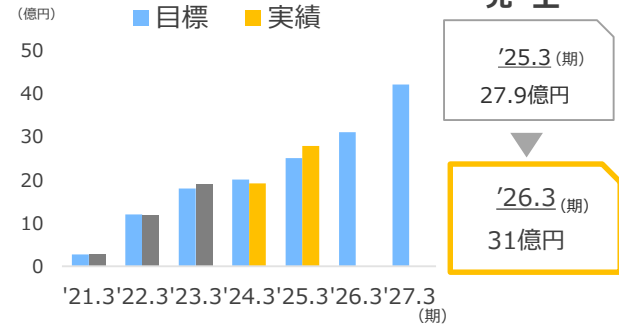
引合件数

前期に引き続き一括サイトの受注制限を実施

獲得率

受注制限もありやや向上したものの、
まだまだ獲得が可能

パートナー売上と品質



品質・技術の担保

目標とするアンケート良い率 約90%維持

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

26. グループ戦略 ～株式会社スタイルとの協業～

- ・ 創業以来初となる同業他社との資本業務提携を締結
- ・ 九州エリアのシェアアップによる引越単価水準の適正化を図る
- ・ 事業リソースの共有や共同事業の推進など、同業他社特有のシナジーは大きいと認識している

株式会社スタイルについて

会社概要 令和6年度現在

- ・ 売上高：17億1,600万円
- ・ 年間引越件数：1万6,700件
- ・ 従業員数：122名（パート・アルバイト含む）
- ・ 保有車両台数：29台（営業車輛含む）
- ・ 強み：Web集客力が強く、特に一括見積サイトからの成約率が顕著
- ・ 可能性：
 - ✓ ブランド力向上
 - ✓ 人材教育の促進
 - ✓ 対応エリア拡大による得意チャネル増強

提携の目的

同業同種としての強み

● 九州エリアのシェアアップ

九州エリアシェア
2Pt. UP!

スタイル社の年間取り扱い件数
1.67万件を上乗せして計算



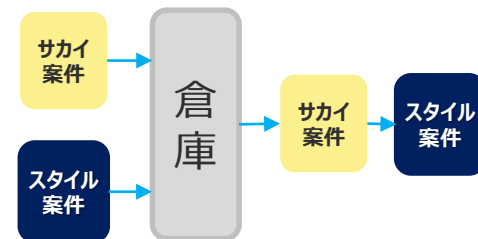
- ✓ 共創による引越水準の適正化
- ✓ チャネルの棲み分けで受注を効率化

今後の具体的な取り組み

事業リソースの共有

● 倉庫の共同利用と共同配送

九州圏内の物流効率化を睨み、集荷と配達を担うハブスポットとして運用している倉庫を相互利用した共同配送の検討を進める。



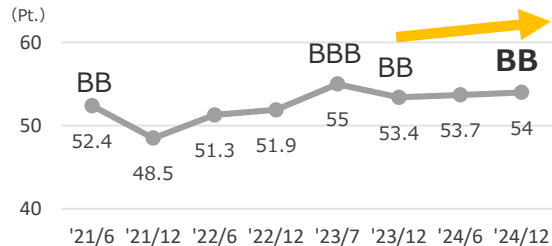
27.サカイの成長戦略

<p>価値の訴求</p> <p>5つの指針</p>	<p>KPI</p> <p>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</p> <p>○ 好調</p> <p>2024年9月</p>	<p>評価</p> <p>○ 裸単価・付帯単価ともに伸長</p> <p>2025年3月期KPI達成状況</p>
<p>共創の経営</p>	<p>KPI</p> <p>パートナー売上高 42億円</p>	<p>評価</p> <p>○ 順調</p>	<p>評価</p> <p>○ 単身取り込みにより予算達成</p>
<p>人材活用</p>	<p>KPI</p> <p>エンゲージメントスコア 全体平均 A以上</p>	<p>評価</p> <p>○ 順調</p>	<p>評価</p> <p>○ BBランク：53.4→53.7→54.0 (前回比較：+0.3Pt.)</p>
<p>生産性向上</p>	<p>KPI</p> <p>事務職 1人あたり取扱件数 595件/人程度</p>	<p>評価</p> <p>△ 努力</p>	<p>評価</p> <p>△ 作業件数減少に伴い低下</p>
<p>シェア拡大</p>	<p>KPI</p> <p>関東シェア20%</p>	<p>評価</p> <p>— —</p>	<p>評価</p> <p>○ 関東シェアは微増</p>
<p>グループ戦略</p>	<p>KPI</p> <p>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)</p>	<p>評価</p> <p>○ 順調</p>	<p>評価</p> <p>○ 各事業 堅調に推移</p>

28.人材活用 ～働きがいの創出～

- ・ 継続的な取り組みにより、エンゲージメントスコアが改善
- ・ 今後を見据え、外国人人材の採用・活躍への取り組みを開始

エンゲージメント向上～制度拡充・待遇・就業環境の改善



入社式へご家族招待
昼食はキッチンカーケータリング

行動宣言

輝く女性の活躍を加速する
男性リーダーの会

「輝く女性の活躍を加速する
男性リーダーの会」へ田島社長が参加

継続

システム・インフラ環境改善
ジョブチェンジ制度の実施
学ぶ機会の提供(外部研修等)

新規

奨学金支援 2年→5年
給与 Paypay 払い導入

4年積み重ねた調査結果から見た傾向値を基に取り組みを継続

外国人人材の活躍



ベトナム 3名
ネパール 3名
インドネシア 8名

※ インドネシアの8名はドライバー
8月就業開始予定
※ ネパールの3名は高度外国人材

自動車運送業でも、特定技能外国人の受け入れが可能となり、今回はインドネシアより8名が8月に入社。人材確保への新たな手段として運営を進める

29.人材活用 ～働きがいの創出～

- ・ 従業員の声から生まれた新ユニフォームの導入
- ・ 免許取得支援制度を拡充し、ドライバー育成に努める
- ・ アルバイトシフト管理システム「ぱんだふる」を導入。デジタル完結で働きやすい環境を整備

ユニフォームリニューアル



デザインテーマ「引越スタッフは接遇のできるアスリート」

- ✓ ミズノと共同開発
→ スポーツ工学に基づき、動きやすさや快適性、視認性を追求した機能的なデザイン
- ✓ 現場の声を積極的に取り入れた機能とデザイン

人材獲得体制の拡充

- ✓ 新入社員免許取得支援制度の拡充
年少者アルバイト勤務者
入社前までに準中型取得の場合 30万円 ※
※貸付制度。但し、2年継続勤務で返済免除

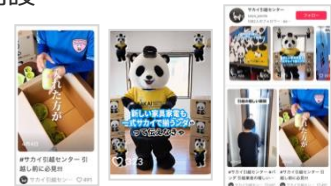
- ✓ アルバイトシフトシステム「ぱんだふる」の活用

アルバイト 出勤実績	前期比	人数 105% 日数 107%
---------------	-----	--------------------



- ✓ TikTok アカウントの開設

採用強化のためTikTok
アカウントを活用
様々な情報を発信



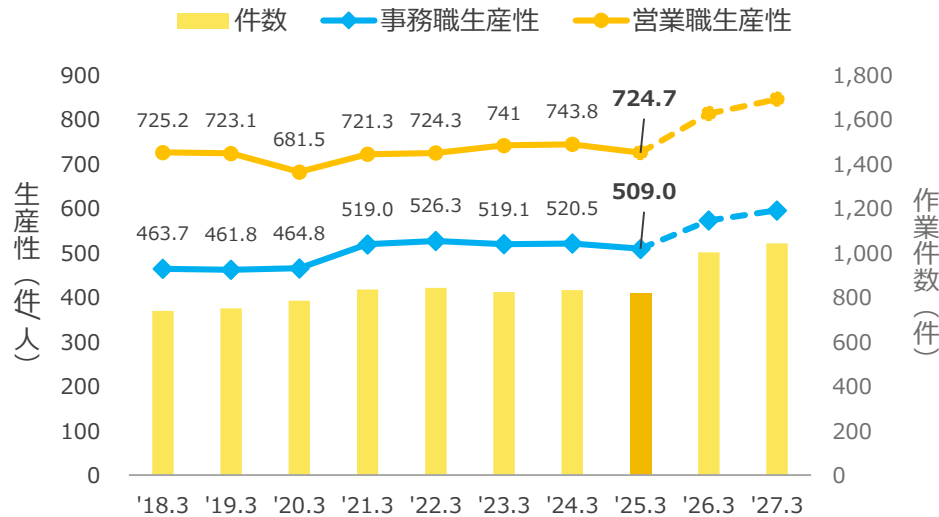
30.サカイの成長戦略

<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>2024年9月</p>	<p>2025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 ○ 順調</p>	<p>評価 ○ 単身取り込みにより予算達成</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：53.4→53.7→54.0 (前回比較：+0.3Pt.)</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 △ 努力</p>	<p>評価 △ 作業件数減少に伴い低下</p>
<p>シェア拡大</p>	<p>KPI 関東シェア20%</p>	<p>評価 — —</p>	<p>評価 ○ 関東シェアは微増</p>
<p>グループ戦略</p>	<p>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)</p>	<p>評価 ○ 順調</p>	<p>評価 ○ 各事業 堅調に推移</p>

31.生産性の向上

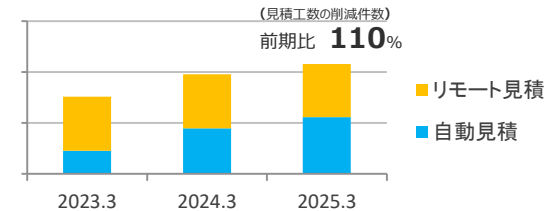
- ・ 2024年問題の影響により作業件数が減少し、各職種人数の増加により、生産性スコアは減少
- ・ 前期は管理体制強化のため、管理職育成を視野に入れた事務職(ハイブリッド業務) 数十名を抜擢
- ・ 2026年3月期は前期のノウハウを活かし、現人員体制にて件数増加及び業績拡大を目指す

作業件数で見た生産性



生産性向上施策

自動見積り・リモート見積件数



- ✓ 法人顧客情報登録 → 約52.6%自動化
- ✓ 付帯作業 発注業務 → 約4.5万件自動化

管理・事務の適正人数は、概ね1,600名で推移
デジタル化の推進により、件数は上昇しても
人数は変動しない体制作り

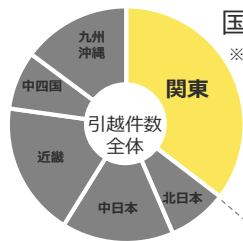
32.サカイの成長戦略

<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>2024年9月</p>	<p>2025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 ○ 順調</p>	<p>評価 ○ 単身取り込みにより予算達成</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：53.4→53.7→54.0 (前回比較：+0.3Pt.)</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 △ 努力</p>	<p>評価 △ 作業件数減少に伴い低下</p>
<p>シェア拡大</p>	<p>KPI 関東シェア20%</p>	<p>評価 — —</p>	<p>評価 ○ 関東シェアは微増</p>
<p>グループ戦略</p>	<p>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)</p>	<p>評価 ○ 順調</p>	<p>評価 ○ 各事業 堅調に推移</p>

33. シェア拡大

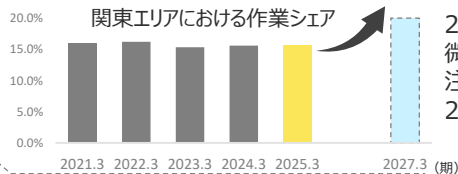
- ・ 関東圏におけるマーケットシェアは15.7% となり、0.1ポイントの微増
- ・ 2025年1月からは、関東応援ドライバーの日当を増額し、待遇改善を実施
- ・ 将来を見据え、モーダルシフトの取り組みを促進

関東圏のシェア



国内引越マーケットにおいて 約35%が関東圏にて発生

※当社算出の国内引越総件数における関東圏での件数比率



2024年問題の影響で微増にとどまったが、注力体制を構築することで2027.3期目標に挑む

関東エリア 開設実績・計画

2025.3期 実績

支社 浦安支社
鴻巣支社

2026.3期 計画

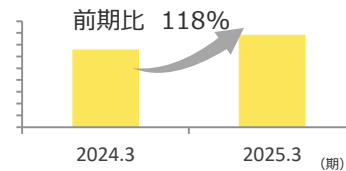
支社 平塚支社
守谷支社

営業所 渋谷営業所

関東エリアの稼働力向上

✓ 関東での応援勤務ドライバーの待遇を改善

1月～3月 他エリアからの関東応援勤務ドライバー人数

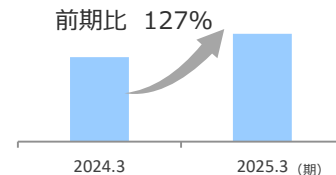


就業条件・環境の改善

- 日当の増額
- 宿泊施設の環境改善

✓ モーダルシフト・東京レールゲートの活用

モーダルシフト件数 (全社)

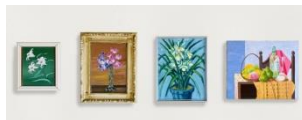
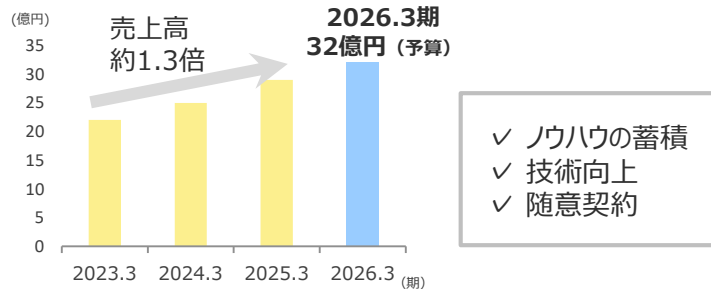


34. シェア拡大 ～法人チャネル～

- ・ B to B, B to G 領域の拡大を目指す
- ・ 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

B to B, B to G 領域への挑戦

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)



公益財団法人日本博物館協会認定
 「美術品梱包輸送技能取得士認定試験」
 3級 6名取得

獲得実績

琉球大学



松井秀喜記念館



展示物運搬



- ✓ イオン九州株式会社 本社移転
- ✓ 静岡県駿河区・葵区 選挙備品運搬

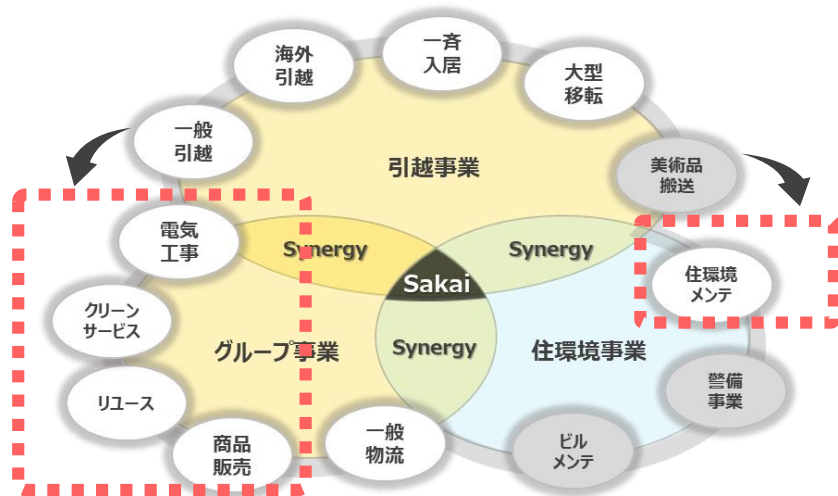
35.サカイの成長戦略

<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>2024年9月</p>	<p>2025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 ○ 順調</p>	<p>評価 ○ 単身取り込みにより予算達成</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：53.4→53.7→54.0 (前回比較：+0.3Pt.)</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 △ 努力</p>	<p>評価 △ 作業件数減少に伴い低下</p>
<p>シェア拡大</p>	<p>KPI 関東シェア20%</p>	<p>評価 — —</p>	<p>評価 ○ 関東シェアは微増</p>
<p>グループ戦略</p>	<p>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)</p>	<p>評価 ○ 順調</p>	<p>評価 ○ 各事業 堅調に推移</p>

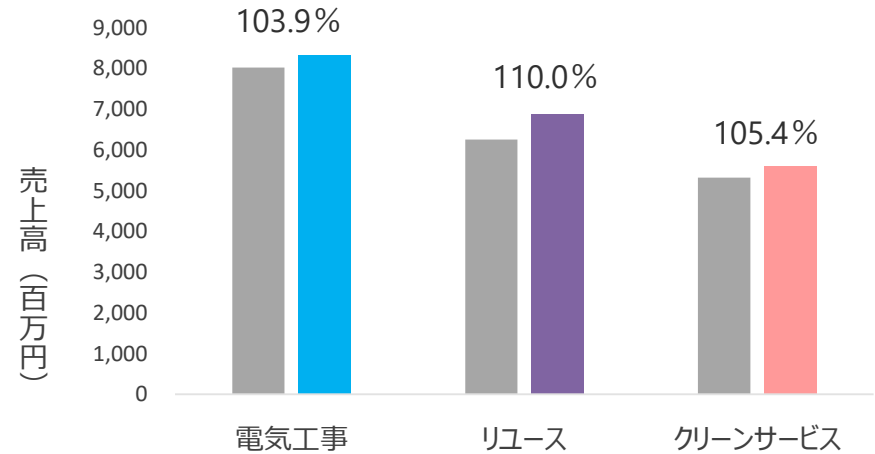
36.サカイの成長戦略 ～グループ戦略～

- ・ 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



2025年3月期 グループ売上高 前年同期比

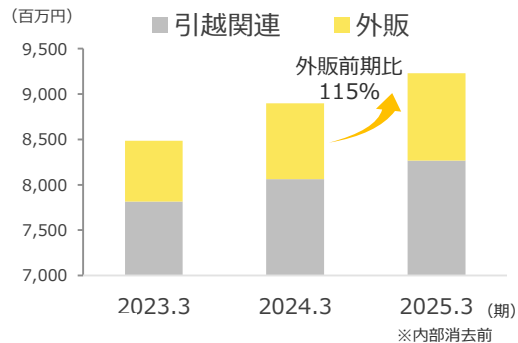


※内部消去前

37.グループ戦略 ～電気工事～

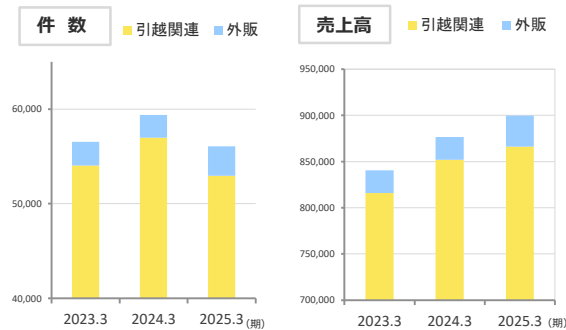
- ・ 引越件数の減少に伴い、引越事業関連の件数は減少したが、外販は伸長
- ・ エアコンクリーニング事業は件数は減少したものの、値上げを実施し、売上は伸長
- ・ 新たに消防設備点検事業をスタート。EV充電器取付事業と合わせて、新規市場開拓を目指す

売上推移



- ・ 引越件数減に伴ってサカイ件数は減少
- ・ 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
- ・ エアコン工事費の値上げ

エアコンクリーニング事業



エアコンクリーニング値上げを実施



グループシナジーを活かし
リユース引取エアコンの
クリーニング請負で
外販が伸長

新規分野への取組み

✓ 消防設備点検事業



サカイグループで実施

新たなチャネルとして
営業活動を推進

✓ EV工事業業

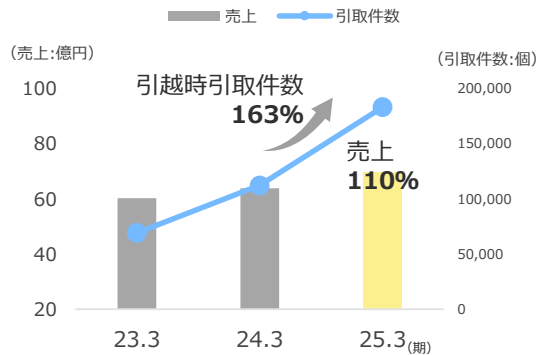


to C、to B 共に
営業活動を推進
メンテナンスで売上拡大
を目指す

38.グループ戦略 ～リユース～

- ・ 引越時引取件数は大きく増加
- ・ 全国提携業者ネットワークを確立。47都道府県の引越で、顧客へサービス提供が可能に
- ・ ジモティーと業務提携契約を締結。協業店舗など共同事業開発を進める

売上・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


商品アウトプットチャネルの拡大



引取商品の幅が広がり、成約率も向上

株式会社ジモティーとの業務提携

2025年4月30日 業務提携契約締結
 協業店舗 1号店出店決定
 共同で循環型システムの創造に向けた
 共同事業開発を進める



店舗に持込が可能な方 (通常のジモスポ対象ユーザー) × 自身で不要品を店舗に持込むことが困難な方

双方の強みを活かしたシナジー効果

39.グループ戦略 ～クリーンサービス～

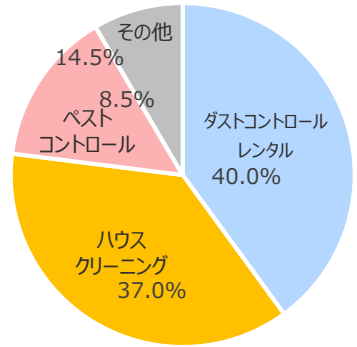
- ・業績拡大に向け、更なるエリア展開と事業領域拡大を図る
- ・着実な品質向上の結果、中部圏での物件管理戸数が増加

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 56億円

※内部消去前



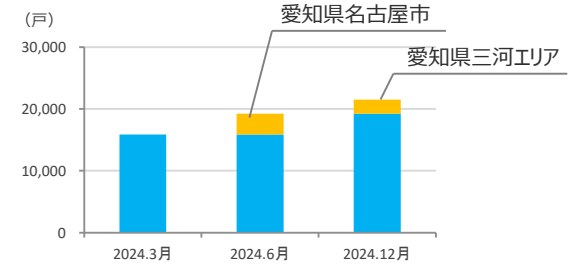
全国提携ネットワークの確立

全国のサカイ引越センター顧客への案内でシナジー効果を生む



成長ポイント

✓物件管理戸数の増加



✓ベストコントロールの事業伸長

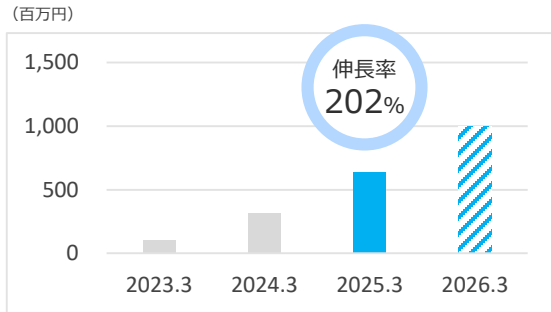
- 埼玉支店
ベストコントロール事業出店
- 不動産賃貸企業
ベストコントロール受注



40. グループ戦略 ～株式会社キャンディルとのシナジー～

- ・ 2025年度事業シナジー10億円に向けて取り組みを継続中
- ・ 水まわりコーティングを基盤とし、共同開発した改良商品の販売なども堅調
- ・ リペア事業における新たな取り組みを試験運用し、コストメリットだけでなくシナジー発揮を目指す

キャンディル社との協業シナジー



※両グループ間各社で取り組む協業事業におけるトップラインを当社基準にて算出

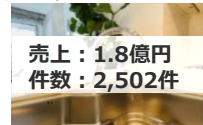
2025年度10億円のシナジー発揮に向けて各種取り組みを推進しており、協業シナジーとして2025.3期目標6億円を達成。初年度から好調の水まわりコーティングを基盤とし、その他販促物の仕入れおよび販売も行い、グループ連携が加速した。

2025.3期の取り組み

Pick-up

● 水まわりコーティング

販売開始3年目を迎えた本サービス。販売手法などの継続的な検討の末、今期も売上シナジーを下支える事業となった。来期はメンテナンス剤の導入など既存顧客の育成を進める施策展開を予定。



売上：1.8億円
件数：2,502件

● 販促物の共同開発

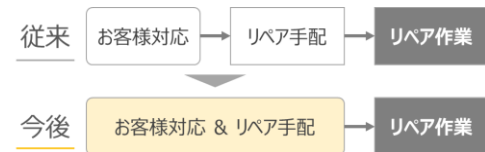
冷蔵庫下などに使用するポリカーボネート板を現業部門・商品販売部門が共同で改良開発し完売。当社の販売能力とキャンディルデザイン社の商品開発能力によりシナジーを発揮した。来期は再生素材の商品を導入予定で、更なる販売促進を目指す。

2026.3期の注力する取組

リペア事業における新たな取り組み

● コストメリットと業務効率化を目指す

提携初年度より、足元の協業シナジーとして、リペア費用のグループ循環とコストメリットを創出してきたリペア事業。物損発生時の対応窓口として、バーンリペア社のコールセンターを活用する検討など、対応迅速化を図り、お客様対応品質の向上と支社業務の軽減に取り組む。



41. 今後のグループ戦略

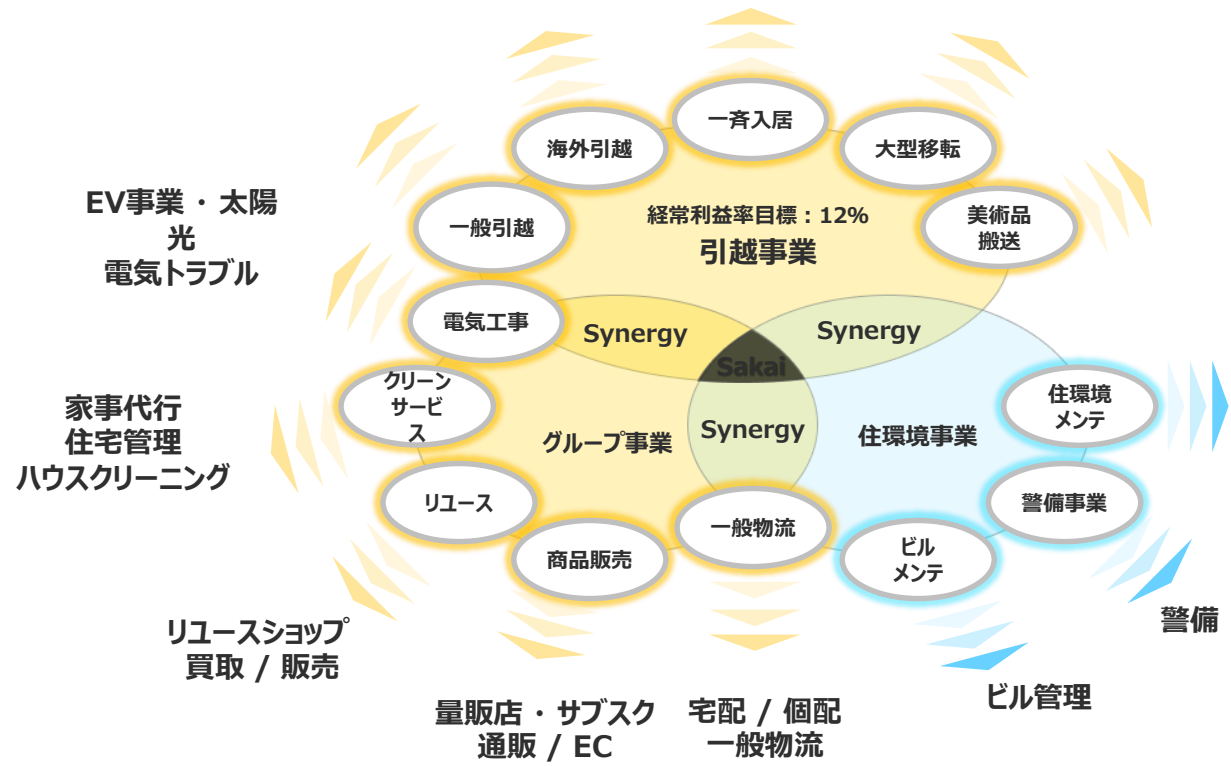
積極的なM&Aを引き続き実施し、世界一の新生活応援グループを目指す

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

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

2023年10月1日 1：2の割合で株式分割

43.個別業績予想

(単位:百万円)	2025.3期	2026.3期	
	実績	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



チャンネル別 (単位:百万円)	2025.3期	2026.3期
	一般	13,734
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

44.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%に引き上げる

	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	 	100株以上		300株以上	
		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	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

ESGの取り組み

45. 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)。



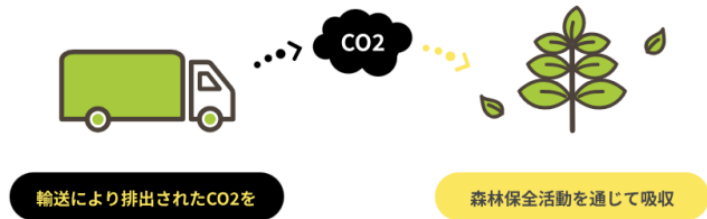
**サカイの
エシカル引越**

森林整備や生態系の再生に貢献！

あなたの引越が環境のためになる！

「エシカル引越」導入の背景

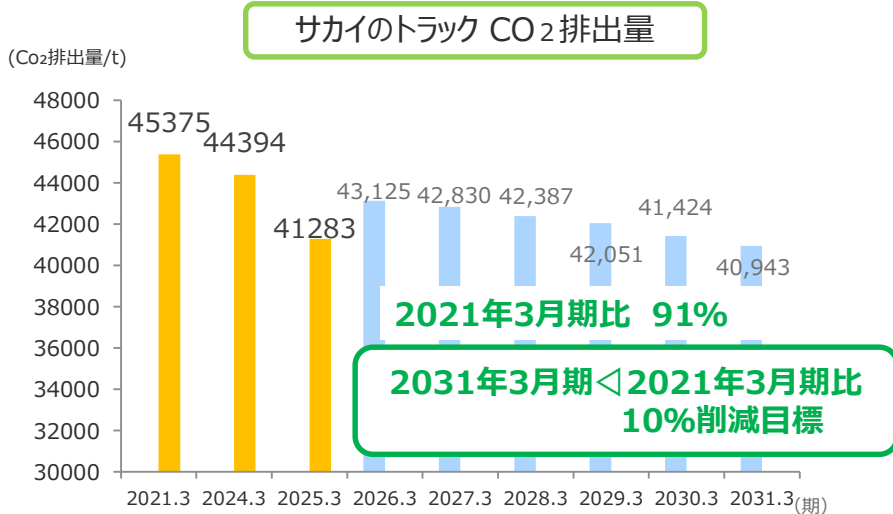
運送業界では、物や人を運ぶ際に自動車や船舶から多量の二酸化炭素が排出されており、引越もその一例です。一方、日本の国土の約7割を占める森林は、二酸化炭素を吸収する重要な役割を担っていますが、材木価格の低下等の影響で管理が困難になっています。適切な森林管理を行うことで、森林の二酸化炭素吸収力を維持することが可能です。



46. ESGの取り組み



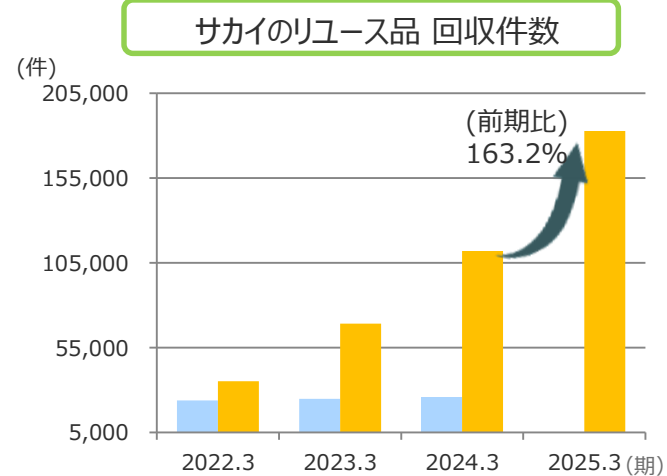
➤ 「脱炭素化」 運送業界において、最重要課題である CO₂排出量削減 2030年に向けて



➤ CO₂排出量の減少

2025年3月期は2021年3月期比91%となった。
今後も継続的に、CO₂削減に取り組んで行く

➤ 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



➤ リユース品 回収件数 大幅増

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

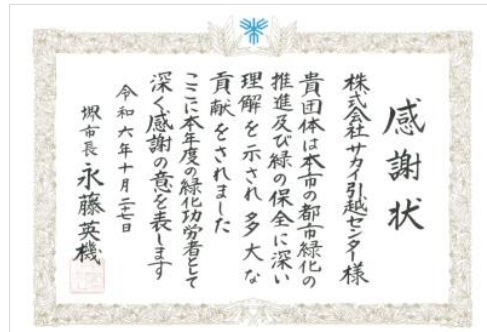
47. ESGの取り組み



➤ 協定に基づき箕面市「地域の安全・安心に関すること」の取組みに協力



➤ 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



48. 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



➤ 大規模津波防災総合訓練へ参加



➤ 音楽を通じた子育て支援



49. ESGの取り組み



▶ バasketボールの寄贈



▶ プロ選手によるスポーツ教室に協賛



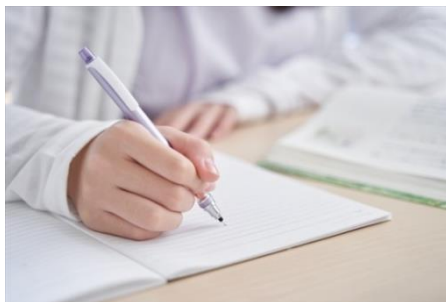
▶ 備蓄食料の一部をフードバンクへ寄附



▶ 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

本日は誠にありがとうございました。誠にありがとうございました。
ご報告しては、報告が掲載を予定しております。

記

献血者数	175 名
献血者合計	139 名
400mL採血数	136 名
200mL採血数	3 名
献血バンク	一般

（献血場所）
※献血は献血者本人の意思によるものであり、強制ものではありません。

大阪府赤十字血液センター
 献血第一課 TEL 0120-326759
 大阪府本部 TEL 0120-726759
 献血本部 TEL 0120-736759

報告者 渡辺

50.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	
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	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%

51.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 6,032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 31,008名

2025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。