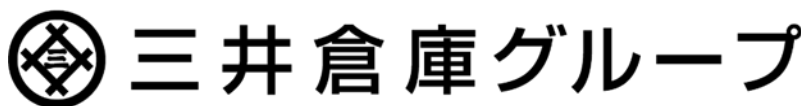


物流から価値を



三井倉庫ホールディングス株式会社

2026年3月期決算説明会

2026年5月20日

イベント概要

[企業名]	三井倉庫ホールディングス株式会社		
[企業 ID]	9302		
[イベント言語]	JPN		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2026 年 3 月期決算説明会		
[決算期]	2026 年度 通期		
[日程]	2026 年 5 月 20 日		
[ページ数]	35		
[時間]	10:30 – 11:30 (合計：60 分、登壇：41 分、質疑応答：19 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]			
[登壇者]	3 名		
	代表取締役社長 社長執行役員	古賀 博文 (以下、古賀)	
	代表取締役 専務執行役員	中山 信夫 (以下、中山)	
	取締役 常務執行役員	西村 健 (以下、西村)	

登壇

司会：お待たせいたしました。ただいまより、三井倉庫ホールディングス株式会社の 2026 年 3 月期決算説明会を始めさせていただきます。

まず初めに、本日の出席者をご紹介します。代表取締役社長 社長執行役員、古賀博文でございます。

古賀：古賀でございます。よろしくお願いいたします。

司会：代表取締役 専務執行役員、中山信夫でございます。

中山：中山でございます。よろしくお願いいたします。

司会：取締役 常務執行役員、西村健でございます。

西村：西村でございます。よろしくお願いいたします。

司会：本日はまず、社長の古賀より、中期経営計画 2022 の進捗についてご説明させていただき、専務の中山より、決算内容と業績見通しについてご説明させていただきます。

その後、質疑応答のお時間とさせていただきます、11 時 30 分ごろの終了を予定しております。説明資料につきましては、弊社ホームページに掲載しております。なお、質疑応答は全て Q&A ボタンからのテキスト投稿にて受け付けております。画面下の Q&A ボタンからご入力願います。

似たような質問が来た場合は、代表の質問を選択させていただく場合がございます。また、お時間の関係で全てのご質問にお答えできかねる場合がございます。ご了承ください。後日、オンデマンド配信も予定しております。

それでは、古賀社長、よろしくお願いいたします。

古賀：皆様、こんにちは。三井倉庫ホールディングス株式会社、代表取締役社長の古賀でございます。本日はお忙しい中、2026 年 3 月期決算説明会にご参加いただきまして誠にありがとうございます。

それでは、最初に、26 年 3 月期実績および 27 年 3 月期見通しのサマリーについてご説明いたします。

▶ エグゼクティブ・サマリー

26/3期 実績

物流事業における航空貨物輸送の取扱増加
不動産事業におけるMSH日本橋箱崎ビルへの新規テナント入居により増収増益

営業収益	2,995億円	前期比	+6.7 %
営業利益	221億円	前期比	+24.0 %

27/3期 業績予想

物流事業における荷動き回復による取扱物量増加と新規業務拡大
不動産事業主要ビルの通期寄与により増収増益を見込む

営業収益	3,160億円	前期比	+5.5 %
営業利益	230億円	前期比	+4.0 %

株主還元

【配当】

26/3期は中計進捗状況や株主との対話も踏まえ、年間49円の配当

27/3期は配当性向30%の方針を踏まえ、年間50円に増配

26/3期（実績）	49.0円	配当性向	33.0 %
27/3期（予想）	50.0円	配当性向（予想）	30.0 %

【自己株式の取得】

26/3期に開始した上限550万株/340億円の自己株式取得を継続中

3

3 ページをご覧ください。

詳細は後ほど CFO の中山よりご説明いたしますが、26 年 3 月期の実績は、主に航空貨物輸送の物量が堅調に推移したことに加え、不動産事業における主要ビルへの新規テナント入居効果もあり、前期比増収増益となりました。

27 年 3 月期の見通しにつきましては、物流事業における荷動きの回復による取扱増加や、新規業務拡大による収益貢献、不動産事業における主要ビルへの新規テナント入居効果のフル寄与を見込み、増収増益を計画しております。

株主還元については、27 年 3 月期は、配当性向 30%に基づき、業績の伸長による増配を見込んでおり、年間配当は前期比 1 円増配の 50 円となる見通しです。

また、2026 年 2 月に公表いたしましたとおり、550 万株/340 億円を上限とする自己株式の取得を進めており、株主還元の拡充にも努めております。

▶ 中期経営計画2022の進捗

✓ 成長戦略の柱に沿った各種取り組みを実施し、営業利益230億円を目指す計画

VISION

いつもも、いざも、これからも。
共創する物流ソリューションパートナー

中期経営計画2022 ～深化による攻勢～



PURPOSE

社会を止めない。進化をつなぐ。

5

ここからは、中期経営計画 2022 の進捗についてご説明いたします。

5 ページをご覧ください。中期経営計画 2022 の概要をあらためてご説明させていただきます。

27 年 3 月期が最終年度となる中計 2022 は、「深化による攻勢」をスローガンに、各種取り組みを通じて、営業利益 230 億円を目指す計画です。

成長戦略の柱として、「グループ総合力結集によるトップライン成長」、「オペレーションの競争力強化」、「深化を支える経営基盤の構築」の三つを掲げ、当社グループ独自のビジネスモデルで攻勢に出る成長フェーズと位置付けております。

昨今の中東情勢をはじめ、物流を取り巻く環境の変化はめまぐるしく、強靱なサプライチェーンの構築がお客様の経営課題として、よりいっそう重視されています。

当社は、こうしたニーズの変化を機会と捉え、各種戦略を継続して実行することで、数値目標の達成へと着実に歩みを進めております。

▶ 中期経営計画2022の進捗 業績推移

✓ 中計最終年度27/3期営業利益は230億円予想

- ・ 物流事業・不動産事業の双方が牽引し26/3期 営業利益は221億円
- ・ 27/3期は中計数値目標である230億円を達成見込み

営業利益（実力値）の推移（単位：億円）

（* <>はコロナ禍における特殊要因込 合計）



6

6 ページをご覧ください。中期経営計画 2022 における業績の進捗についてご説明させていただきます。

物流事業・不動産事業ともに堅調に推移し、26年3月期の営業利益につきましては、221億円となりました。また、中計最終年度、27年3月期の営業利益については、目標値である230億円の達成を見込んでおります。

▶ 中期経営計画2022の進捗 業績推移

✓ 物流事業、不動産事業ともに収益拡大・基盤強化施策を推進

＜事業セグメント別営業利益推移＞（単位：億円） * 物流事業は特殊要因を除く実力値

物流事業 ▶ トップライン拡大、オペレーション効率化施策が寄与し、収益を順調に拡大



- ・ 23/3期から26/3期までの4力年で実力値を+97億円積み上げ
- ・ 最終年度である27/3期は韓国釜山倉庫の稼働開始などによりさらに+8億円を伸ばす計画

不動産事業 ▶ バリューアップ・マルチテナント化により収益基盤を強化



- ・ 箱崎ビルは26/3期4Qより100%稼働、27/3期から業績に通期寄与

7

7ページをご覧ください。事業セグメント別に営業利益の推移をご説明いたします。

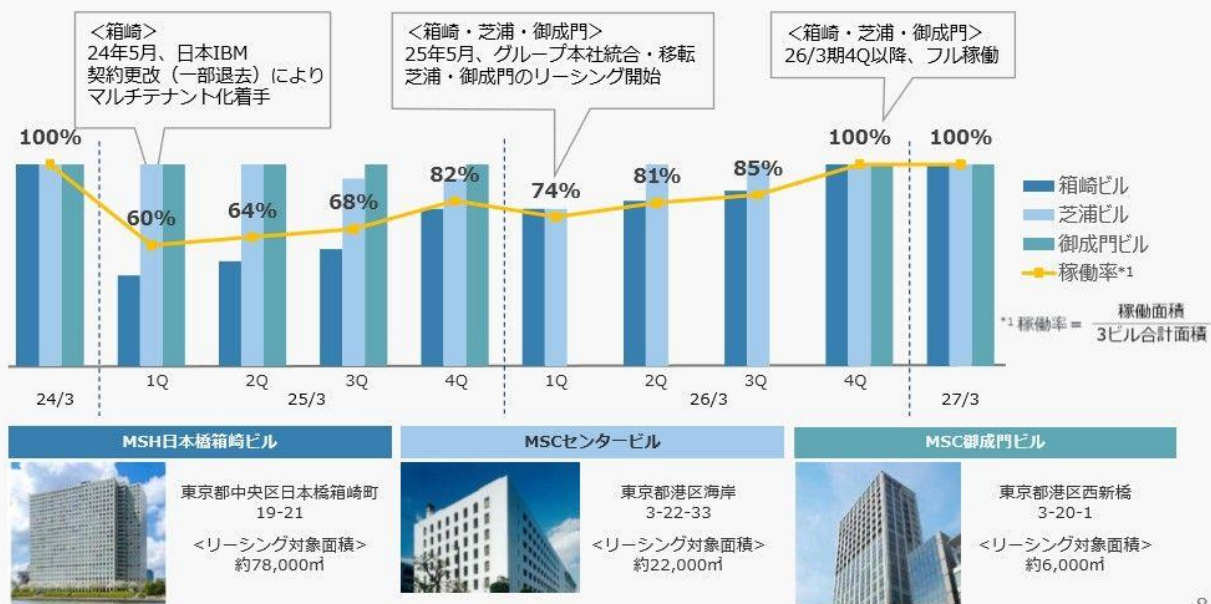
物流事業におきましては、トップラインの拡大とオペレーション効率化施策が奏功し、順調に収益を拡大しております。23年3月期から26年3月期までの4年間で、148億円から245億円と、97億円の利益を積み上げました。最終年度には、韓国釜山倉庫の稼働開始や、愛知県大府における新規倉庫の通年寄与などもあり、さらに8億円に伸ばす計画です。

不動産事業につきましては、箱崎ビルのバリューアップ・マルチテナント化による収益基盤の強化が進んでおります。26年3月期の第4四半期から、箱崎ビルを含む主要ビル全てがフル稼働となり、27年3月期からは、その効果が通期で業績に寄与することで、最終年度には45億円の営業利益を見込んでおります。

▶ 中期経営計画2022の進捗 業績推移

✓ 主要ビルのリーシングは完了し、26/3期4Qからフル稼働へ

- ・ MSH日本橋箱崎ビルは、当初想定より繰り上げて26/3期4Qからフル稼働
- ・ MSCセンタービル（芝浦）、MSC御成門ビル、ともに三井倉庫グループ移転により空室発生もリーシング完了
- ・ 東京地区に所在するグループ各社の本社機能をMSH日本橋箱崎ビルに統合し、さらなるグループ一体化を促進



8

8 ページをご覧ください。不動産事業における主要ビルのリーシング状況についてご説明いたします。

先ほども申し上げたとおり、不動産事業では主要ビルのリーシングに取り組んでおりましたが、当初の想定を上回る進捗で順調に推移いたしました。

MSH 日本橋箱崎ビルにつきましては、東京メトロ様をはじめとしたテナント各社のご入居により、26 年 3 月期の第 4 四半期からフル稼働となっております。

また、当社のグループ本社移転に伴い、一時的に空室が生じた MSC センタービルや MSC 御成門ビルにつきましても、計画どおりリーシングを完了しております。

24 年 5 月には、MSH 日本橋箱崎ビルにおける日本 IBM 様との契約更改によって空室が発生し、三つのビル合計の稼働率が一時的に 60%まで落ち込みましたが、26 年 3 月期第 4 四半期以降、箱崎・芝浦・御成門の稼働率は 100%となりました。

加えて、25 年 5 月に当社グループ東京地区各社の本社集約を実施いたしました。今後は集約した箱崎ビルにおいて、組織の垣根を越えたコミュニケーションを活性化し、グループの一体感の醸成とシナジー創出を加速させてまいります。

▶ 中期経営計画2022の進捗 株主還元

✓ 27/3期は一株当たり年間50円の配当を予定

- ・ 26/3期の配当は、中計全体が順調に進捗していることを踏まえた上で、安定配当の観点などを総合的に勘案し、前期と同水準を維持
- ・ 配当方針「配当性向30%を基準とした業績連動による機動的な配当」のもと27/3期は増配見込
- ・ 550万株を上限とする自己株式取得枠の内、26/3期は329万株の取得を実施

＜通期配当額と配当性向推移＞

*過去の株式分割および併合を反映した遡及修正後データ



9

9 ページをご覧ください。中期経営計画 2022 における株主還元についてご説明させていただきます。

25 年 3 月期、26 年 3 月期の配当につきましては、箱崎ビルのテナント入れ替えによる減益が一過性であることを踏まえ、安定配当の観点から、24 年 3 月期の水準を維持しておりました。

27 年 3 月期においては、不動産の一過性の減益要因は解消いたしますので、「配当性向 30%を基準とした業績連動による機動的な配当」という方針に基づき、業績伸長による増配を見込んでおり、具体的には、1 株当たり年間 50 円の配当を予定しております。

加えて、株主還元の強化として、26 年 2 月の決算発表におきまして、自己株式の取得を公表いたしました。詳細は次のページでご説明させていただきます。

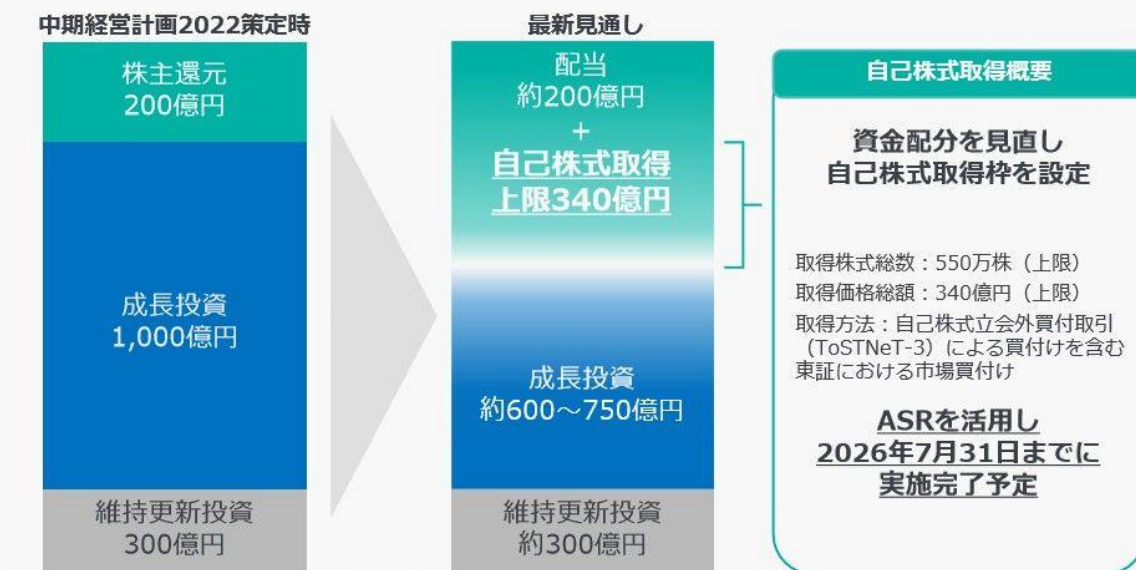
▶ 中期経営計画2022の進捗 株主還元

✓ 中計最終年度に向けて資金配分を見直し自己株式取得を決定

- ・自己株式の取得に際しては、一部にASRを活用することで短期間で大規模な自己株式の取得を実現
- ・26/3期末までに、約329万株 / 約120億円の自己株式を取得

* ASR : ファシリテ型自己株式取得
(Accelerated Share Repurchase)

資金配分の見直し



10

10 ページをご覧ください。中期経営計画 2022 における資金配分の見直しと、自己株式の取得についてご説明いたします。

まず、中計最終年度に向けて、資金配分の見直しを実施いたしました。見直しの結果、オペレーティングリースの活用や建設費の高騰などにより、当初想定よりも投資が少なくなる見込みである状況を踏まえ、一部資金について、資本効率の向上と株主還元の拡充を目的に、550万株/340億円を上限とする自己株式の取得を決定いたしました。

この取得にあたりましては、自己株式取得の効果を早期に実現するため、短期間で大規模な取得が可能な「ASR」を一部に活用し、26年3月末までに約329万株、およそ120億円の自己株式を取得済みです。

グループ総合力結集によるトップライン成長

物流拠点の戦略的再編とCLO支援体制の構築によるトップライン成長

▶ B2B2C領域の事業拡大を見据え物流拠点の新設と戦略的再編を実施

- ・ B2B2C機能強化による家電メーカー物流のさらなる取扱拡大を目的に、埼玉県川口市に約7,200坪の拠点を新設
- ・ テクニカルロジスティクス機能のさらなる強化を企図し、移管・集約により戸田事業所をテクニカルロジスティクスの専門拠点に再編、競争力強化を目指す

■首都圏 家電メーカー再編対象拠点



■テクニカルロジスティクス

B2B, B2Cの両チャネルをカバーし、配送設置工事・アフターサービス（保守・点検・修理）などを一気通貫で提供



▶ お客様の「CLO（物流統括管理者）」に伴走する新組織を設立

- ・ 物流効率化法の改正により一定規模以上の荷主企業が特定荷主として指定され、CLOの選任が義務化
- ・ フルスペックの物流機能とこれまでに培ってきたサプライチェーン全体の最適化・構築ノウハウを掛けあわせ、お客様のサプライチェーンの現状把握から改善提案を行う専門組織を設立

11

11 ページをご覧ください。ここからは、2026年3月期のトピックスについてご説明させていただきます。

初めに、注力領域である B2B2C 領域に関する取り組みです。旺盛な EC 需要を受けて、拡大する家電メーカー物流の取扱増加を目指し、埼玉県川口市に新しく 7,200 坪の物流拠点を開設いたしました。

また、ラストマイル配送と設置工事や保守・点検・修理をはじめとしたアフターサービスまでをワンストップで行うテクニカルロジスティクス機能を強化すべく、首都圏物流拠点の移管集約を行い、戸田事業所をテクニカルロジスティクスの専門拠点に再編いたしました。

需要増加への対応や機能強化に向けた取り組みを進め、トップライン拡大を推進しております。

続いて、CLO（物流統括管理者）に関する取り組みになります。2026年4月施行の改正物効法により、一定規模以上の特定荷主は CLO の選任が義務化されました。荷主企業は CLO の下、物流効率化の計画策定をはじめ、サプライチェーン全体の最適化に経営課題として向き合うことが求められます。

当社は、これまでに築き上げたフルスペックの物流機能と、サプライチェーン設計ノウハウとを掛け合わせ、CLOの皆様に伴走する新組織を設立いたしました。

お客様の物流課題の現状把握から、改善提案を通じて、お客様と共に社会の要請に応え、新たな価値創造に取り組んでまいります。

▶ 中期経営計画2022の進捗 26/3期トピックス

深化を支える経営基盤の構築

共創 共創によるヘルスケア物流プラットフォームの構築

▶ 株式会社コラボクリエイトへの出資を決定

- 株式会社スズケンが2026年4月1日付で設立した、ヘルスケア領域における物流課題の解決と新たな価値創造を目的とした新会社「株式会社コラボクリエイト」への出資を決定
- パートナー各社との強固な連携のもと、自社のアセットと新たな知見を融合させることで、医薬品、医療機器をはじめ広範囲なヘルスケア領域への物流サービスの提供を目指す

海外 倉庫 → メーカー工場 → 製造販売業者 倉庫 → 国内 卸売業者 倉庫 → 卸支店 → 医療機関

国際輸送 → 国内メーカー物流 → 卸物流

COLLABO CREATE

【コラボクリエイト/会社概要】
ヘルスケア領域の多様なテーマに対して最適な物流ソリューションを設計・提案するノンアセット型の総合提案企業

共同出資企業	
株式会社スズケン	大木ヘルスケアホールディングス株式会社
三井倉庫ホールディングス株式会社	株式会社八神製作所
セイノーホールディングス株式会社	(他2社)

12

12ページをご覧ください。経営基盤の強化に向けた共創の取り組みをご説明させていただきます。

このたび、ヘルスケア領域における物流課題の解決と新たな価値提供を目指し、医薬品卸大手である株式会社スズケン様が2026年4月に設立した新会社、株式会社コラボクリエイトへの出資を決定いたしました。

当社は、中期経営計画2022において、ヘルスケアを注力領域の一つとして掲げ、同領域においては、高機能施設や高品質な物流オペレーションを強みとし、主に医療用医薬品、医療機器等の外資系製造販売企業向けに、製造業から販売業まで一貫して取り扱うことのできる付加価値の高い物流サービスを提供してまいりました。

今回の出資により、高度化、多様化するヘルスケア物流ニーズに対して、当社の医薬品・医療機器メーカー向けの物流機能やノウハウに加え、出資各社が保有する卸物流をはじめとしたさまざまな機能や知見を有機的に結び付け、ヘルスケア領域において、さらなる取扱拡大を目指します。

当社グループとしては、卸売業の視点やラストマイルといった、これまでとは別の新しい営業の切り口を通じ、お客様の提案機会を増やすことで、業界内における当社プレゼンスのさらなる向上に努めてまいります。

▶ 中期経営計画2022の進捗 26/3期トピックス

深化を支える経営基盤の構築



DXに関する外部評価と取り組み



▶ 「DX銘柄2026」に初選出

- ・経済産業省が東京証券取引所、独立行政法人情報処理推進機構と共同で選定する「デジタルトランスフォーメーション銘柄（DX 銘柄）」において、「DX銘柄2026」に初選出

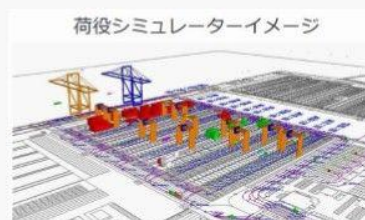
▶ 「オペレーションセンター」開設による「圧倒的な現場力」の構築

- ・これまで全社に浸透させてきた輸出入FWDに関する業務標準化を基盤に、業務集約とAI技術の活用により効率的かつ高品質な次世代オペレーション体制を実現
- ・合理化によるオペレーションのローコスト化を推進し収益性向上を目指す



▶ 港湾における AI を活用したコンテナ配置計画・荷役作業手順計画の現地実証を開始

- ・国土交通省が実施する技術開発業務として、港湾における AI を活用したコンテナターミナル運営の効率化技術を株式会社日立製作所・株式会社三井E&Sとともに開発
- ・AIが算出した搬出日予測・配置計画・荷役手順に基づき神戸港で現地実証を開始



13

13 ページをご覧ください。DX に関する取り組みのトピックスになります。

このたび、当社のデジタルトランスフォーメーションの姿勢が高く評価され、経済産業省などが選定する DX 銘柄 2026 に、倉庫・運輸関連企業の中で唯一、選出されました。

予算配分やロードマップを明確にした実効性の高い DX 戦略のもと、社会インフラとして、物流業界全体の課題解決と価値創出を目指し、パートナー企業と連携した挑戦的な取り組みを行っている点が高く評価されたものと認識しております。

その上で、具体的な新しい施策として、2 点ご紹介させていただきます。初めに、日々の輸出入フォワーディング業務のさらなる効率化を目指し、新組織「オペレーションセンター」を開設いたし

ました。これまで培ってきた業務標準化を土台に、新組織に業務と人を集約し、AI 技術を掛け合わせることで、オペレーションの品質向上と効率化をよりいっそう推進してまいります。

また、実物流の高度化を目指し、港湾ターミナルにおける AI を活用したコンテナ配置計画・荷役作業手順計画の現地実証を開始いたしました。これは、日本の国際貿易の 99% を占めるコンテナターミナルの運営最適化に資するものであり、国土交通省の制度を活用し、日立製作所様および三井 E&S 様と共同で取り組んでいるものです。

神戸港に位置する当社の六甲ターミナルにおいて、現地実証をスタートさせ、実運用に向けた取り組みを加速しております。

引き続き、人の力とテクノロジーの融合による圧倒的な現場力の実現に取り組み、さらなる収益性の向上に取り組んでまいります。

▶ 中期経営計画2022の進捗 26/3期トピックス

深化を支える経営基盤の構築



ESG経営の推進と人的資本の強化

▶ SBT (Science Based Targets) 認定取得に向けたコミットメントを実施

- ・サプライチェーン全体の脱炭素への取り組みを加速させることを目的に、温室効果ガス削減目標「SBT」*1の認定取得を目指し、認定機関に対してコミットメントを実施

*1 SBT (Science Based Targets) :
パリ協定が求める水準 (世界の平均気温上昇を産業革命前と比べ1.5℃に抑える努力) と整合した、企業が設定する温室効果ガス排出削減目標

▶ 従業員持株会向け譲渡制限付株式インセンティブ制度の導入を決定

- ・従業員が株主の皆様との価値共有を深め、株価上昇及び中長期的な企業価値向上への貢献意欲を高めることを目的に従業員持株会向けRS制度を導入

▶ 健康経営優良法人の認定取得

- ・経済産業省および日本健康会議より、優れた健康経営を実践している法人として、「健康経営優良法人2026 (大規模法人部門)」に認定

認定企業：三井倉庫ホールディングス株式会社、三井倉庫株式会社、
三井倉庫ロジスティクス株式会社、New 株式会社コネクスト



14

14 ページをご覧ください。「ESG」および「人的資本」に関する取り組みです。

環境面では、サプライチェーン全体の脱炭素化を加速すべく、科学的根拠に基づいた温室効果ガス削減目標である「SBT」の認定取得に向け、コミットメントを行いました。自社の GHG 排出量削

減に努めることで、環境負荷の低い強靱な物流サービスを提供し、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

人的資本の強化という面では、従業員持株会を通じた譲渡制限付株式インセンティブ制度を新たに導入しました。これは、従業員の福利厚生や資産形成の一助とするだけでなく、株主の皆様と株価変動のメリット、デメリットを共有し、企業価値向上への意識を高めることを目的としております。

また、昨年に引き続き、「健康経営優良法人 2026」に認定されました。全ての従業員が活力を持って働くことができるよう、職場環境の設備やワークライフバランスの促進など、課題に対する継続した取り組みが評価されたと認識しております。引き続き、当社グループの価値の源泉である人的資本の強化に取り組んで参ります。

▶ 中期経営計画2022の進捗 26/3期トピックス

深化を支える経営基盤の構築



ESG経営に関する外部評価

▶ 「ESGファイナンス・アワード・ジャパン」において「特別賞」を受賞

- ・環境省が主催する「ESGファイナンス・アワード・ジャパン」における、「環境サステナブル企業部門」において「特別賞」を受賞
- ・GHG削減目標設定と推進体制構築に加え、業界特有の課題を統合的に捉え、事業領域拡大と社会課題解決の両立につなげている点が期待・評価



▶ 「SX注目企業2026」に選出

- ・経済産業省と東京証券取引所が選定する、SX*1を通じて、持続的な企業価値向上に取り組む企業を選定する「SX銘柄」において、「SX注目企業2026」に選出
- ・パーパス「社会を止めない。進化をつなぐ。」のもと、サプライチェーンの最適化と高付加価値サービスの提供を長期戦略の柱とし、持続可能な成長と企業価値の向上を目指す姿勢が評価

*1 SX（サステナビリティ・トランスフォーメーション）：
企業が持続的に成長原資を生み出し、企業価値を高めるべく、社会のサステナビリティ課題に由来する中長期的なリスクや事業機会を踏まえ、投資家等との間の建設的な対話を通じて資本効率性を意識した経営・事業変革を実行すること



15

15 ページをご覧ください。ESG に関する外部評価についてご説明いたします。

当社は、現中計において ESG 経営の推進に注力してまいりましたが、2026 年 2 月、環境省主催の「ESG ファイナンス・アワード・ジャパン」における「環境サステナブル企業部門」において、「特別賞」を受賞いたしました。

環境、労働力、BCP の観点から、物流のリスクを可視化して改善する、「三井倉庫 SustainaLink」をはじめとした持続可能な物流サービスの提供を通じて、事業領域拡大と社会課題解決を両立させる姿勢が評価されたものと理解しております。

また、このたび、2026年5月18日に経済産業省、東京証券取引所が選定する「SX 注目企業 2026」にも選定されました。これは、物流を通じて社会と産業の発展に貢献するため、「社会を止めない。進化をつなぐ。」というパーパスの下、中期経営計画で掲げる環境対応や DX 推進に注力し、持続可能な成長と企業価値向上を目指す姿勢が評価されたものと認識しております。

当社グループは、SustainaLink や CLO に伴走する専門組織の設置など、お客様の社会課題解決に向けた施策に物流業界でも先駆けて取り組んでまいりました。これからも社会環境の変化に対応して、経営・事業変革を実行し続けてまいります。

▶ 中期経営計画2022の進捗 26/3期トピックス

深化を支える経営基盤の構築



成長領域の強化と既存アセットの有効活用に向けた中長期的な取り組みを加速

▶ 三井不動産株式会社との資本業務提携と第三者割当の実施

- ・ 2026年2月6日、当社グループの資産価値最大化と物流事業への投資を目的に三井不動産株式会社と資本業務提携契約を締結、第三者割当により約184億円を調達
- ・ 調達した資金は、成長領域であるヘルスケア専用物流拠点の建設プロジェクトに充当

■建設イメージ
関東P&Mセンター既存A棟外観



資金使途	投資総額 (2026年2月時点見込み)
①関東地区ヘルスケア専用物流拠点の新設	約150億円
②関西地区ヘルスケア専用物流拠点の新設	約70億円

- ・ シナジー創出にむけて共同プロジェクトチームを組成、今後取り組みを強力に推進



三井倉庫グループ
社会を止めない。進化をつなぐ。

【提携シナジー】

- ・ 多様なアプローチによる既存アセットの有効活用
- ・ ノウハウの共有と調達力の活用
- ・ 両社のサービス等を活用したトップラインの拡大



さあ、街から未来をかえよう
三井不動産グループ
MITSUI FUDOSAN GROUP

既存物流拠点の再編実施を決定

▶ 北陸地区における既存倉庫群のスクラップ&ビルド

- ・ 北陸地区において、施設老朽化に対応するとともに、9つの拠点集約によるオペレーション効率化を推進するために約25億円の投資を決定

■新設倉庫概要

所在	福井県福井市花堂東
建物面積	約3,000坪
竣工時期	2028年4月（予定）

16

16 ページをご覧ください。アセット活用も含めた中長期的な取り組みについてご説明いたします。

2026年2月に公表しておりますとおり、当社は既存アセットの有効活用と物流事業へのさらなる投資を目的として、三井不動産株式会社様と資本業務提携契約を締結し、第三者割当により、約184億円の資金を調達いたしました。

当社グループの不動産事業は、従来より周辺環境の変化から物流用途に適さなくなった土地を、オフィスや住宅に再開発して運用するものであり、いわゆる資産回転型ビジネスではございません。今後もこの方針に変更はございませんが、昨今の建設費高騰などの環境変化を踏まえ、中長期視点で保有資産の有効活用や、施設の高度化を進めていくためには、外部パートナーとの協働が必要不可欠との判断に至りました。

そして、このたび、日本を代表する総合不動産デベロッパーであり、従来より取引関係のあった三井不動産様と資本関係を伴う強固なパートナーシップを構築いたしました。

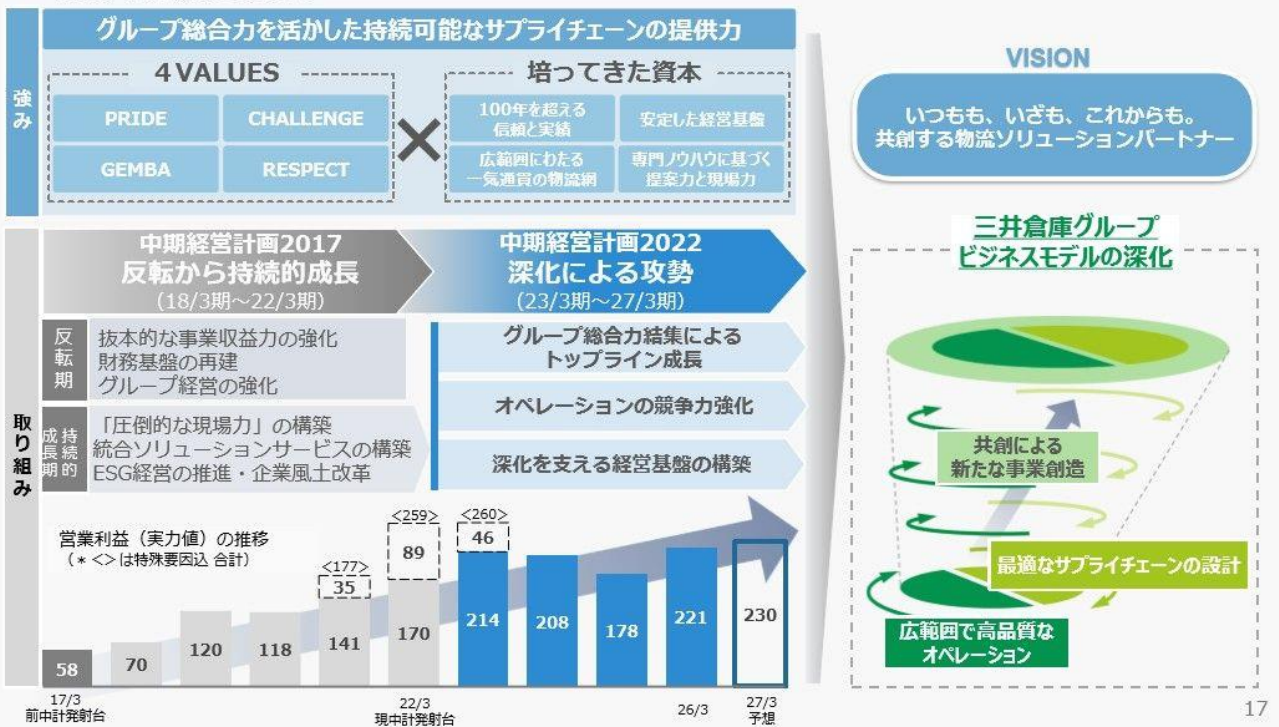
なお、本資本業務提携により調達した資金は、成長領域である関東および関西のヘルスケア専用物流拠点の建設プロジェクトに充当し、次期中計以降の成長基盤をさらに強化するための投資に充てる計画です。すでに保有資産の有効活用や調達力の強化といったシナジー創出に向けた共同プロジェクトチームを立ち上げ、取り組みを加速させております。

また、北陸地区における既存物流拠点の再編に関する取り組みについてご紹介いたします。約 25 億円を投資し、老朽化した既存の 9 拠点を集約するスクラップ&ビルドにより、オペレーションの効率化を図る計画です。

物流事業・不動産事業ともに資産価値向上に向けた取り組みを進め、持続的成長を支える基盤を強化いたします。

▶ 中期経営計画2022の進捗 当社グループの強みとビジネスモデル

- ✓ 当社独自のビジネスモデルを深化させ、サプライチェーン最適化ニーズを捉えることで持続的な成長を目指す



17 ページをご覧ください。最後に、これまでの取り組みで培ってきた当社グループの強みについてご説明いたします。

当社は、変化のスピードが年々加速する事業環境の中においても、変化に適切に対応し続けることで着実な成長を遂げてまいりました。前中計から進めてきた圧倒的な現場力や統合ソリューションサービスの構築を礎に、現行の中計では、冒頭で申し上げた三つの成長戦略を進めると同時に、当社独自のビジネスモデルの深化に取り組んでまいりました。

これらの継続的な取り組みが業績にも表れており、これまで進んできた道には、間違いはなかったと確信しております。今後も当社の強みであるグループ総合力を活かした持続可能なサプライチェーンの提供力に磨きをかけ、お客様のサプライチェーン最適化ニーズに的確に応えていく所存です。

中計最終年度の業績目標である営業利益 230 億円を確実に達成しつつ、次なる成長とさらなる社会貢献に向けて、グループ一丸となり、企業価値の向上に努めてまいります。

私からは以上となりますが、投資家の皆さまには、これまでの支援にあらためて感謝申し上げますとともに、引き続き、変わらぬご支援を賜りたく、よろしくお願い申し上げます。

司会：続きまして、専務の中山より、決算内容と業績見通しについてご説明させていただきます。中山専務、よろしくお願いいたします。

中山：中山でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

それでは、26年3月期決算の詳細について、説明資料に沿ってご説明申し上げます。

▶ 2026年3月期 実績の概要

- 物流事業においては、主に航空貨物輸送の取扱増加により増収増益
- 不動産事業においては、MSH日本橋箱崎ビルへの新規テナント入居により増収増益
- 好調な業績を受け、経常利益、当期純利益も増益

(単位：億円)

連結合計	25/3期	26/3期	前期比	増減率
営業収益	2,807	2,995	+188	+6.7%
営業利益	178	221	+43	+24.0%
〔営業利益率	6.4%	7.4%	+1.0pt	—
〕				
経常利益	180	213	+33	+18.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	100	112	+12	+11.1%

19

19 ページをご覧ください。

26年3月期の実績につきましては、ご覧の資料に記載のとおり、前期比で増収増益となっております。物流事業において、貨物や地域ごとにばらつきがあるものの、食品原料等の大宗貨物の輸入に関する荷動きが底を打ちました。

海外も同様に回復基調にあり、自動車関連の航空貨物輸送の取り扱いも増加いたしました。

また、不動産事業においては、MSH日本橋箱崎ビルへの新規テナント入居により、賃料収入が増加したことで増益となりました。

▶ セグメント別業績

(単位：億円)

事業セグメント	25/3期	26/3期	前期比	増減率
営業収益	2,807	2,995	+188	+6.7%
物流事業	2,751	2,920	+169	+6.1%
倉庫・港湾運送	1,373	1,392	+19	+1.4%
航空貨物FWD	438	539	+101	+22.9%
3PL・LLP	804	825	+21	+2.6%
陸上貨物運送	272	291	+19	+6.9%
内部取引消去	▲136	▲127	+9	—
不動産事業	67	86	+19	+28.6%
全社・消去	▲10	▲11	▲1	—
営業利益	178	221	+43	+24.0%
物流事業	214	245	+31	+14.4%
倉庫・港湾運送	74	75	+1	+0.4%
航空貨物FWD	62	86	+24	+38.7%
3PL・LLP	67	70	+3	+5.5%
陸上貨物運送	14	16	+2	+16.0%
連結調整等	▲3	▲3	+0	—
不動産事業	22	37	+15	+69.4%
全社・消去	▲57	▲60	▲3	—

- ヘルスケア物流の新規稼働（関西）
- 新拠点のEC物流の本格稼働（関西）
- 欧州スロバキア（新規業務）における前期開設拠点の本格稼働

- 自動車関連貨物の荷動き好調

- 日用雑貨の荷動き好調

- メーカー物流の大型家電の荷動き好調
- 家電量販店EC物流の荷動き好調

- 箱崎ビル等における新規テナント入居

20

20 ページをご覧ください。セグメント別業績についてご説明いたします。

下段の営業利益をご覧ください。まず、物流事業全体では増益となっております。

続けて、物流事業の内訳について順番にご説明いたします。

倉庫・港湾運送については、ヘルスケア物流拠点の新規稼働や、関西における EC 物流拠点の本格稼働、ヨーロッパにおける新規拠点の本格稼働等により増益となっております。厳しい事業環境の中、業界内で比較しても底堅く利益を確保できました。

航空貨物フォワーディングに関しましては、冒頭にご説明した取扱増加を主因に増益となりました。

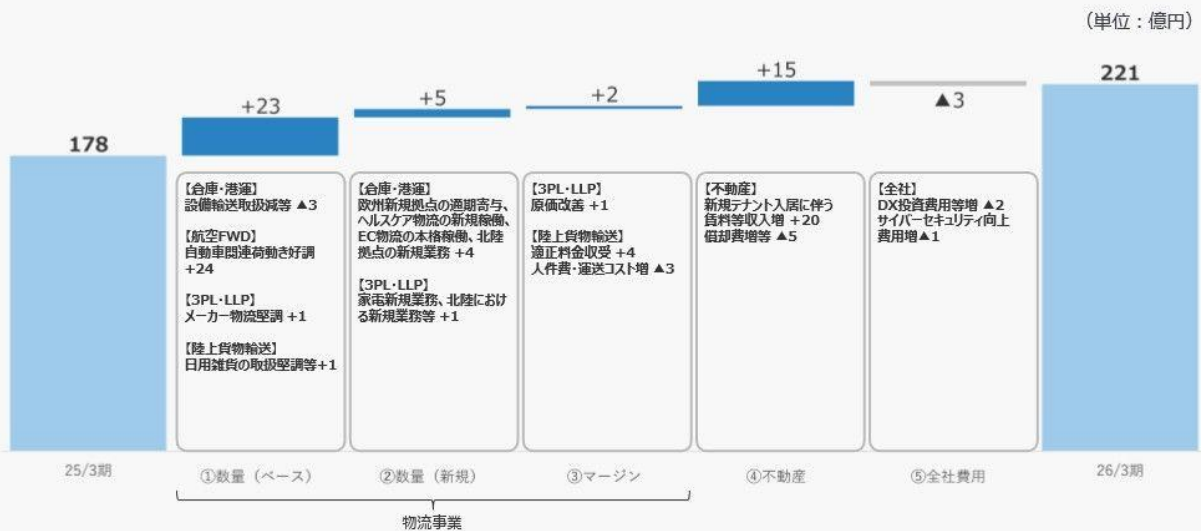
3PL・LLP セグメントについては、家電メーカー物流、量販店の EC 物流ともに荷動きが好調で、増益となりました。

陸上貨物輸送では、コスト上昇要因がありながらも、効率化と料金改定を進めました。また、日用雑貨等の荷動きが好調であったこともあり、増益となりました。

結果として、物流事業の営業利益は前期比で 31 億円増と大幅に伸ばすことができました。不動産事業に関しましても、繰り返しになりますが、新規テナント入居の影響により 15 億円の増益となっております。

▶ 営業利益増減要因

- 自動車関連の航空貨物輸送の取扱増加、欧州における物流拠点の通期寄与やヘルスケア物流拠点の新規稼働による取扱拡大
- 人件費や運送コストの上昇があったものの、コスト削減施策や適正料金収受で対応
- 航空運賃は前期比でほぼ横ばいであったため、マージンの変化による業績への影響はなし
- 不動産事業のMSH日本橋箱崎ビルにおける新規テナント入居に伴い増益



21

21 ページをご覧ください。営業利益の前期比について、増減要因の観点でご説明いたします。ステップチャートをご覧ください。

①と②は、物流事業の数量要因にあたります。このうち、①はベースカーゴの荷動きによる増減です。先ほどから申し上げておりますとおり、主に自動車関連の航空貨物輸送が好調に推移いたしました。

②は、新規業務の開始による数量増でございます。ヨーロッパ新規拠点の通期寄与や、ヘルスケア物流拠点の新規稼働、EC 物流向け新拠点の本格稼働がございました。

③がマージン、つまり、販売単価およびコスト要因でございます。航空輸送においては、運賃は前期比でほぼ横ばいに推移しており、営業利益への影響はございませんでした。航空輸送以外では、原価上昇圧力はあったものの、各種効率化施策や適正料金収受に取り組み、マージンを維持しております。ここまでご説明した①から③までが物流セグメントの増減要因でございます。

④の不動産事業は、先ほどご説明したとおり、増益となっております。

⑤の全社費用については、DX 関連の投資費用等を主因に増加しております。

▶ キャッシュフローの状況

- 営業キャッシュ・フローは純利益の計上を主因に237億円のキャッシュイン
- 投資キャッシュ・フローはMSH日本橋箱崎ビルのマルチテナント化工事と韓国における倉庫新設を実施
- 財務キャッシュ・フローは配当金支払、第三者割当、及び自己株式の取得を実施



キャッシュ・フローの主な内訳

• 営業CF	: +237
税金等調整前純利益	: +210
減価償却費/のれん償却費	: +117
売上債権/仕入債務の増減	: ▲16
法人税等	: ▲58
• 投資CF	: ▲96
設備投資	: ▲99
ソフトウェア投資	: ▲18
関係会社株式売却	: +7
(小計) フリーキャッシュフロー	: +141
• 財務CF	: ▲34
借入金・社債増減 (ネット)	: ▲21
配当金支払	: ▲37
第三者割当 (増資)	: +107
第三者割当 (自己株式売却)	: +80
自己株式の取得	: ▲120
• 現預金の増減合計	: +130

22

22 ページをご覧ください。キャッシュ・フローの状況についてご説明いたします。

営業キャッシュ・フローは 237 億円のキャッシュイン、投資キャッシュ・フローは、箱崎ビルのマルチテナント化工事と韓国における倉庫新設等により、96 億円のキャッシュアウトとなっております。

財務キャッシュ・フローについては、ヘルスケア専用物流拠点の資金調達として、三井不動産への第三者割当を行いました。一方、株主還元拡充施策としての自己株式の取得や、配当金の支払い等のキャッシュアウトもございましたので、結果として 34 億円のキャッシュアウトとなっております。

▶ バランスシートの状況

- 自己資本比率は着実に向上、D/Eレシオは良化
- R&Iによる格付「A-」⇒「A」

(単位：億円)

連結合計	25/3期末	26/3期末	前期末比
総資産	2,804	3,107	+303
現金及び預金	355	480	+125
売上債権	357	395	+38
有形・無形固定資産	1,547	1,574	+27
有利子負債（リース債務含）	876	857	▲19
借入金・社債	816	797	▲19
リース債務	60	60	+0
自己資本	1,172	1,421	+249
自己資本比率	41.8%	45.7%	+3.9
D/Eレシオ	0.75	0.60	▲0.15

・ 自己資本の主な増減理由

当期純利益	+112億円
為替換算調整勘定	+48億円
配当金支払	▲37億円
第三者割当増資	+107億円
自己株式の取得	▲42億円

23

23 ページをご覧ください。バランスシートの状況についてご説明いたします。

26年3月期の好調な業績に伴う112億円の当期純利益による積み増しと、第三者割当増資107億円に伴い、自己資本比率は45.7%と健全な水準を維持しております。

なお、D/Eレシオは0.6倍に改善し、格付け評価機関であるR&Iによる格付けも「A-」から、「A」に格上げしております。

▶ 2027年3月期 見通しの概要

- ・ 物流事業では、荷動き改善に伴う既存業務取扱増加、及び新規業務の取り込みにより増収増益
- ・ 原価上昇圧力はあるものの、効率化・適正料金收受によりマージン維持
- ・ 不動産事業では、MSH日本橋箱崎ビル等における新規テナントの通期寄与に伴い増収増益
- ・ 本社移転費用の解消により、当期純利益も増益

(単位：億円)

連結合計	26/3期 実績	27/3期 予想	前期比	増減率
営業収益	2,995	3,160	+165	+5.5%
営業利益	221	230	+9	+4.0%
経常利益	213	211	▲2	▲0.9%
親会社株主に帰属 する当期純利益	112	125	+13	+12.1%

25

続きまして、27年3月期の業績見通しについてご説明いたします。25ページをご覧ください。

詳細は後ほどご説明いたしますが、資料に記載のとおり、27年3月期は増収、営業利益、当期純利益ともに増益を計画しております。人手不足やコスト上昇を受け、業界の収益環境が厳しさを増している中、物流事業において、大宗貨物等の荷動きが徐々に改善し始めること、およびヘルスケア物流や設備輸送の物流物量増を見込んでおります。

加えて、当社が長年強化してきた現場力や提案力を礎に、現中期経営計画の最終年度の目標である営業利益230億円を達成してまいります。

▶ セグメント別業績見通し

(単位：億円)

事業セグメント	26/3期 実績	27/3期 予想	前期比	増減率
営業収益	2,995	3,160	+165	+5.5%
物流事業	2,920	3,070	+150	+5.2%
倉庫・港湾運送	1,392	1,430	+38	+2.7%
航空貨物FWD	539	622	+83	+15.4%
3PL・LLP	825	864	+39	+4.8%
陸上貨物運送	291	291	—	—
内部取引消去	▲127	▲137	▲10	—
不動産事業	86	100	+14	+15.9%
全社・消去	▲11	▲10	+1	—
営業利益	221	230	+9	+4.0%
物流事業	245	253	+8	+3.4%
倉庫・港湾運送	75	85	+10	+13.8%
航空貨物FWD	86	84	▲2	▲2.3%
3PL・LLP	70	71	+1	+1.2%
陸上貨物運送	16	16	—	—
連結調整等	▲3	▲3	—	—
不動産事業	37	45	+8	+22.9%
全社・消去	▲60	▲68	▲8	—

・ 国内ヘルスケア物流における新規業務開始や通期寄与、食品原材料関連の物流の取扱増加

・ 家電・家具関連の既存顧客向け新規業務開始

・ 箱崎ビル、御成門ビル等の新規テナントの通期寄与

26

26 ページをご覧ください。セグメント別の業績見通しについてご説明いたします。

下段の営業利益をご覧ください。物流事業の各内訳について順にご説明いたします。

倉庫・港湾運送は、ヘルスケア物流における新規業務開始や、26年3月期に開始した業務の通期寄与、輸入貨物の荷動き改善を背景に、増収増益を見込んでおります。全社横断的な収益拡大に向けた各種施策に取り組み、好事例の横展開や物流診断をフックにした実物流の獲得を行ってまいります。

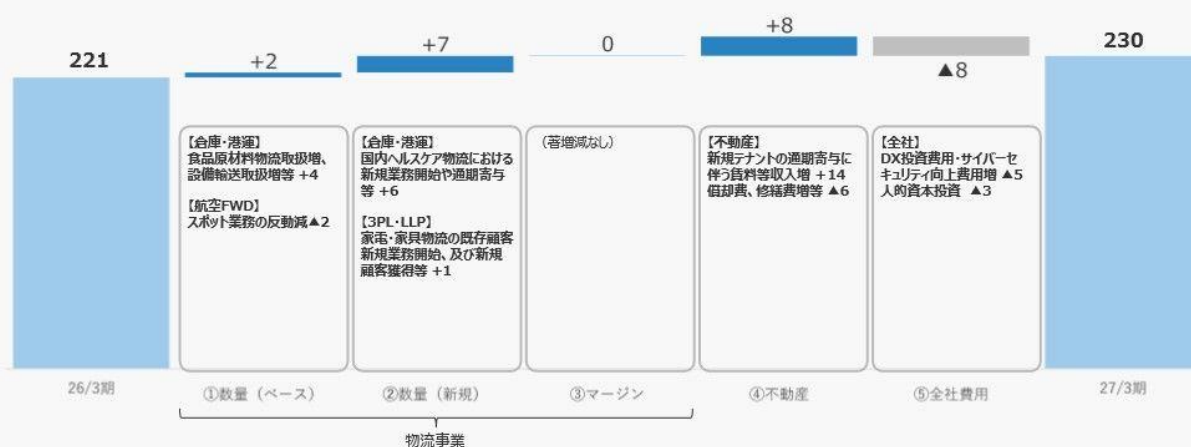
航空貨物フォワーディング、3PL・LLPセグメント、陸上貨物運送については、引き続き堅調な荷動きを見込み、26年3月期並みの営業利益を計画しております。

不動産事業については、MSH 日本橋箱崎ビル、MSC 御成門ビル等の通期フル稼働により増益となる見通しです。

▶ 営業利益見通し増減要因

- 食品原材料等の輸入貨物の荷動きについては徐々に取扱物量が上向くことを見込む
- ヘルスケア物流の新規業務、家電・家具配送設置業務を開始
- 人件費や運送コストの上昇が予想されるが、引き続きコスト削減施策や適正料金収受で対応
- 不動産事業では、MSH日本橋箱崎ビル等の新規テナントの通期寄与に伴い増収増益

(単位：億円)



27

27 ページをご覧ください。営業利益見通しの増減要因について、ポイントを絞ってご説明いたします。

ステップチャートをご覧ください。①のベースカーゴの荷動きによる増減については、主に輸入貨物の荷動き改善と設備輸送等の物量増により、取扱増加を見込んでおります。

②は新規業務の開始による数量増でございます。ヘルスケア物流における新規業務開始や通期寄与、また、家電および家具物流の新拠点稼働により、取扱を拡大する見込みでございます。

③のマージンについては、ステップチャート上では増減なしとなっておりますが、原価上昇圧力はあるものの、各種効率化施策や適正料金収受の取り組みにより、マージンを維持できる見通しであるとご理解ください。

④の不動産事業は、先ほどご説明したとおり、増益の見通しです。

⑤の全社費用では、DX 投資の実行に伴う費用やサイバーセキュリティ向上費用等が発生しております。

▶ キャッシュフロー見通し

- 営業キャッシュ・フローは260億円のキャッシュインを見込む
- 投資キャッシュ・フローとして、ヘルスケア倉庫、及び韓国釜山新港における倉庫の新設による支出を見込む
- 財務キャッシュ・フローは26/3期開始の自己株式取得による支出を見込む



キャッシュ・フローの主な内訳 (予想)

• 営業CF	: +260
当期純利益	: +125
減価償却費/のれん償却費	: +125
• 投資CF	: ▲210
設備投資	: ▲175
ソフトウェア投資	: ▲70
(小計) フリーキャッシュフロー	: +50
• 財務CF	: ▲110
借入金・社債増減 (ネット)	: +40
配当金支払	: ▲37
自己株式取得	: ▲85
• 現預金の増減合計	: ▲60

28

28 ページをご覧ください。キャッシュ・フローの見通しについてご説明いたします。

投資キャッシュ・フローの見通しの中に、設備投資を 175 億円見込んでおります。主な内訳としては、ヘルスケア倉庫および 25 年 3 月期に着手した韓国釜山新港における倉庫の新設資金です。

また、財務キャッシュ・フローの見通しには、26 年 3 月期から開始した自己株式の取得によるキャッシュアウトが見込まれます。

▶ バランスシート見通し

- ・ 自己資本については、利益の積み上げがあるものの、配当、及び自己株式の取得により横ばい
- ・ D/Eレシオは1.0倍を切る水準
- ・ 26/3期比でROEは向上し、資本コストを上回る水準で推移。

(単位：億円)

連結合計	26/3期末 実績	27/3期末 予想	前期末比	
総資産	3,107	3,140	+33	
有利子負債 (リース債務含む)	857	900	+43	
借入金・社債	797	835	+38	
リース債務	60	65	+5	
自己資本	1,421	1,420	▲1	
財務健全性	自己資本比率	45.7%	45.2%	▲0.5
	D/Eレシオ	0.60	0.63	+0.03
資本効率	ROE	8.6%	8.8%	+0.2

・ 一部の設備投資資金を借入により調達。有利子負債の増加を見込む

・ 営業利益、及び当期純利益の増加により ROE向上

・ D/Eレシオ = 有利子負債 (リース債務含む) ÷ 自己資本
 ・ ROE = 親会社株主当期純利益 ÷ 自己資本 (期首・期末平均)

29

29 ページをご覧ください。バランスシートの見通しについてご説明いたします。

27年3月期末の自己資本は、株主還元施策等により横ばいを見込んでおります。

27年3月期末のD/Eレシオは、前期末とほぼ同水準の0.63倍を見込んでおります。

また、27年3月期のROEは、物流事業におけるさらなる利益成長と、不動産事業におけるMSH日本橋箱崎ビル等の新規テナントの通期寄与に加えて、26年3月期に生じた本社移転に伴う一過性の費用が解消することにより、改善する見込みです。

▶ 株主・投資家との対話の状況

- ・ 人的資本やガバナンス等を主なテーマとして対話を実施
- ・ 対話から得られたフィードバックを取締役会で共有し、人的資本やガバナンスについて議論

株主・投資家との対話の主な内容

主なテーマ	主な対話内容	対話を踏まえた主な対応
人的資本	<ul style="list-style-type: none"> ・ 従業員エンゲージメント ・ 人材ポートフォリオ 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 挑戦する風土のスコアを課題としており、人事評価や1on1ミーティングの強化を活用しながら、組織風土の変革を推進 ・ タレントマネジメントシステムの導入により、人材情報の一元管理を開始し、人的資本マネジメントを強化
ガバナンス	<ul style="list-style-type: none"> ・ サクセッションプラン ・ サイバーセキュリティ 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社内の経営層育成研修に社外取締役も参加し、指名報酬委員会にて候補者を深く理解した上で議論できる仕組みを構築 ・ 組織改編等によりセキュリティ体制を強化するとともに、平時、有事の対応についても対応強化を推進中
その他	<ul style="list-style-type: none"> ・ Scope3の取り組み進捗、SBT認定の進捗、中期経営計画の進捗状況、資本効率向上に向けた施策、アセット戦略等 ・ 資本コストは7~8%とヒアリング 	

株主・投資家との対話の実績

活動内容	対応者	実施回数
決算説明会	CEO、CFO、各執行役員	4回（延べ247名参加）
個別IR取材*	CFO、業務執行取締役、各執行役員、各部長、各室長/課長、IR・SR担当者	146回
SR面談*	各執行役員、各部長、各室長/課長、IR・SR担当者	14社
取締役会フィードバック	CFOより取締役会へ報告	2回

*株主・投資家の皆様の希望や、対話のテーマに合わせて対応

31

31 ページをご覧ください。最後に、26年3月期の1年間に行った株主・投資家の皆様との対話の状況をご紹介します。

主なテーマとして、人的資本やガバナンスについて対話いたしました。また、資本コストについてもヒアリング調査を行い、7~8%という結果を受けております。

投資家の皆様との対話の内容は、私から取締役会へ報告しております。投資家の皆様との対話を踏まえた上で、組織風土改革やサクセッションプランの仕組み構築について、鋭意取り組んでおります。今後も株主・投資家の皆様との対話を随時実施してまいります。

以上で、私からの説明を終了させていただきます。ありがとうございました。

質疑応答

司会 [M]：それでは、よくある質問をご紹介します。初めの質問です。

質問者 [Q]：ソニーのテレビ事業再編による影響をどう見えていますでしょうか。

古賀 [A]：古賀がお答えします。今回の再編につきましては、ソニーグループ様がホームエンタテインメント事業を継承する新会社を設立し、そこに TCL 様が 51%、ソニー様が 49%を出資して合併会社化すること、また、製造を担うマレーシアの拠点が TCL 様へ譲渡されることが公表されました。

当社としましても、公表される内容以上の詳細は承知しておりませんが、2027年4月からの新会社の事業開始について、具体的な影響については、現段階でまだお答えできる状況にはございませんし、もちろん、先行き不透明な面もございますけれども、当社としては、テレビ・家電業界の変化に合わせたサプライチェーンの再構築に深く関与していくチャンスと捉えております。

もちろん、ソニー様との長年の信頼関係と、今回の提携先である TCL 様もすでにお取引いただいておりますので、新体制に対してもスムーズなアプローチが可能であると考えております。われわれのプラットフォームを生かした最適なソリューションを引き続き提案し、変化の過程で生じる物流ニーズを的確に取り込み、パートナーシップをさらに強固にしたいと考えております。以上でございます。

質問者 [Q]：27年3期、営業利益 230 億円の達成見込みは高いでしょうか。26年3期の業績を踏まえれば、もう少し営業利益が伸びそうに感じます。

中山 [A]：中山からお答えいたします。先ほど、ご説明いたしましたとおり、26年3月期のわれわれを取り巻く事業環境としては、物価高、人件費高騰等、原価上昇圧力が高い状況でした。そういう状況の中、大宗貨物の荷動きは底を打って回復基調であり、航空貨物の荷動きは好調であったこと、不動産の新規テナント入居で大幅に増益となりました。

27年3月期については、今申しました原価上昇圧力は継続し、加えて、ご案内のとおり、世界情勢の不透明さから、不確定要素が多い状況にあります。私どもとしましては、そういう中においても、従来から取り組んできた業務の効率化、取引条件の見直し、高採算の新規ビジネスの拡大等により、目標値である 230 億円の営業利益を目指してまいります。以上でございます。

司会 [M]：続いての質問です。

質問者 [Q]：中東情勢の影響は出ていますでしょうか。また、今後の業績影響はどのように見ればよいでしょうか。プラス面とマイナス面を教えてください。

中山 [A]：中山からお答えいたします。中東情勢の影響につきましては、足元、われわれの業績に対するインパクトは出ておりません。今後、想定されるマイナスインパクトとしては、例えば、今問題になっているナフサの供給問題等により、メーカー様の生産が停滞し、荷動きが鈍化するということ、あるいは、石油価格の高騰により費用が増大すると、私どもの適正料金收受とのタイムラグが生じること、こういったことが今、想定されるマイナスファクターであります。

プラス面につきましては、お客様がそのようなサプライチェーンへの混乱をクリアするため、緊急輸送等の案件を私どもが頂戴できる可能性があります。あるいは、お客様がサプライチェーンそのものの見直しを始める可能性があります。日頃から、私どもはお客様と寄り添い、お客様の物流を止めないという観点から、種々協力させていただいておりますので、こういう観点からは、私どものビジネスチャンスは増えると考えています。そういった点はプラス面かなと認識している次第であります。以上です。

質問者 [Q]：これまで年間配当 49 円を維持してきましたが、27 年 3 期の配当予想 50 円についても、業績が下振れた場合に 49 円を下限として維持するお考えでしょうか。

古賀 [A]：古賀が答えします。先ほどご説明したとおり、直近 2 カ年につきましては、いわゆる不動産事業における一過性のテナント入れ替えが減益要因であるため、一過性ということで、安定配当の観点から 49 円を維持してまいりました。

27 年 3 月期は、不動産事業において、先ほどもご説明したとおり、主要ビルがフル稼働になりまして、本来の配当方針に沿った還元ができる状況になってまいりました。それに加え、着実な業績の伸長により、前期比を上回る 50 円の配当となる予想としました。

配当水準につきましては、これまで維持してきた年間 49 円という水準を下限として意識はしております。今後も安定配当をベースに捉えつつ、業績に応じた機動的な配当を行うということで、積極的な株主還元を行いたいと思っております。以上でございます。

司会 [M]：それでは、Q&A ボタンからご投稿いただいた質問をお時間の許す限りご紹介してまいります。最初の質問をご紹介させていただきます。

質問者 [Q]：フォワードビジネスの前期の実績を、数量と単価に分けてご解説いただいた上で、今期の見通しも同様に教えてください。

中山[A]：中山からお答えいたします。先ほど、26年3月期のセグメント別の動向、あるいは27年3月期の予想についてご説明いたしました。量的な問題については先ほど申し上げましたとおり、前期から内外ともに荷動きは回復基調にあります。今年度については、それがさらに回復が進んでいくと見ております。

ただ、単価については、コスト上昇圧力は引き続き内外ともに強いものがあると認識しております。ここは先ほど申し上げましたように、効率化と価格の見直し、あるいは高採算なビジネスへのシフトや注力で対応していきたいと考えているところです。

もう一つは、そういったコスト上昇の中で、海上運賃あるいは航空運賃の現状です。ここは皆さんにもご案内のとおり、航空便の一部ルートについては、便数も削減されていますし、あるいは海上輸送についてもルートが制約されていたり、あるいは迂回しないといけません。加えて、燃料費が高騰しています。

こういう状況を踏まえて、航空会社等は荷主さんに対して追加チャージと、燃料サーチャージということで、定期的に見直して価格を見直しされている状況で、足元、非常にこのサーチャージが大きくなっております。われわれとしては、このところはお客様と一緒に、お客様の物流を止めないという観点から、お客様にも一部ご負担いただきながら対応しているところです。

不確定要素としては、中東情勢がどこまで混乱が続くのか、燃料の補助金の継続も永遠には続かないわけですから、このコストの上昇のところについては、お客様と一緒に乗り換えていくということで取り組んでまいりたいと思います。以上でございます。

司会 [M]：ありがとうございました。続いての質問です。

質問者 [Q]：CLO 設置義務化により、御社にどのような事業機会が生まれると見ているのでしょうか。

古賀 [A]：先ほどご説明したとおり、この4月1日から荷主様の企業に、ある程度の荷量があるところには、CLO、Chief Logistics Officer といったものを設置しなければいけないということになっております。われわれはそれとほぼ同時に、CLO 連携事業推進室を設置いたしました。

この意味は、CLO というのは、ただ単に物流の責任者だけではなくて、例えばその企業の在庫とか、そういったものを把握したり、あるいはサプライチェーン全体を把握する、いわゆる役員クラスを任命してくれということで、国交省からそういう要望があるわけです。CLO を設置するにあたっては、例えば荷待ち時間の短縮だとか、効率化とか、いろいろな KPI があります。

われわれは、CLO 様の悩みとか、何をやっていいのかわからないなど、そういう質問が増えておりますので、そこをわれわれが総合物流会社の機能として提供して、その CLO の方と一緒にあって、企業の物流戦略を構築していくことによって、実物流の獲得を推進するような狙いになっております。以上でございます。

司会 [M]：ありがとうございました。続いての質問です。

質問者 [Q]：資料 8 ページの箱崎・芝浦・御成門のリーシングについて、最近のオフィス市況の好機から、従来よりも高い賃料水準を実現できていますでしょうか。

古賀 [A]：ありがとうございます。もともと、この箱崎については、日本 IBM 様に、この 30 数年間、一括賃貸しておりまして、その家賃相場動向によって、先方と折衝しながら家賃水準を決めてきたような状況になっております。

今回も再契約によって、一括貸しから 10 フロアの賃貸になりましたけれども、契約を更改して、相応の家賃水準で契約させていただきました。ただ、完全に全部フルに賃貸するよりも、マルチテナント化したことによって、例えば共有部分ですとか、5 階部分、レストランだとか、そういったものは賃貸物件の範囲には入らない部分が若干ありますので、全体の不動産収益の収入は減っています。

ただし、現況のリーシングについては、相場を調べて、相場以下にならないように、なるべくわれわれとしてはいい水準で賃貸したいと思っておりますし、それが実現したと考えております。以上でございます。

司会 [M]：ありがとうございました。続きましての質問です。

質問者 [Q]：資料 16 ページ、三井不動産との提携について、ヘルスケア関連が先行していますが、今後の拡大余地はいかがですか。三井不動産が産業デベロッパーを志向し、半導体・宇宙・バイオなどの拠点整備を強化していますが、御社が関与できる分野がありますか。

古賀 [A]：今回、三井不動産と資本業務提携をした一つの大きな狙いは、もちろん増資をして、そのお金をヘルスケアの倉庫に充てるというような直接的な目的はあるものの、やはり今後、われわれの持っている不動産の価値を最大限に高めて有効活用することです。やはり、われわれは物流業なので、プロの力を借りて一緒にやっというのが、今回の提携のもくろみでございます。

それと同時に、今ご指摘があったとおり、例えば今、ソニーグループをはじめ、半導体ビジネスは非常に今伸びているビジネスですけれども、これもやはり三井不動産が九州に半導体のそういう拠点を作って、コンソーシアムを作ってやろうとしています。

われわれは、今、三井不動産ともどういう協業ができるのか、いろいろ協議していますし、宇宙ビジネスも、今後注力していくビジネスですけれども、三井不動産様のそのような力をわれわれとしても取り入れて、総合物流業として、さらに高みを目指してやりたいと考えているのが、今回の提携の趣旨でございます。以上でございます。

司会 [M]：ありがとうございます。皆様からたくさんのご質問いただいております。お時間もあるので、最後に1問だけご紹介させていただきます。

質問者 [Q]：追加の自社株買いもあり得るのでしょうか。

古賀 [A]：今回、自社株買いをさせていただきました。今後も、もちろん追加の自社株買いを、われわれの株価水準ですとか、利益水準やキャッシュアロケーション、そういったものを加味しながら、やる時はきちっとやることを考えていますし、否定すべきものではないと考えております。以上でございます。

司会 [M]：ありがとうございました。では、このあたりで質疑応答を終了させていただきます。お答えできなかったご質問に関しては、大変お手数をおかけいたしますが、決算短信に掲載しております問い合わせ責任者宛てに、あらためてご質問いただきますようお願い申し上げます。

最後に、アンケートにご協力のお願いです。ご参加の皆様は、説明会終了後、画面はアンケート入力画面に切り替わります。ご協力のほど、何とぞよろしくお願いいたします。

以上をもちまして、2026年3月期決算説明会を終了いたします。ご参加いただき、誠にありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、株式会社JPX 総研（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。