

|| 企業調査レポート ||

安田倉庫

9324 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年6月22日(水)

執筆：客員アナリスト

宮田仁光

FISCO Ltd. Analyst **Kimiteru Miyata**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 新中期経営計画	01
2. 業績動向	01
3. 配当方針	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
3. 物流ネットワーク	06
■ 事業概要	06
1. 物流事業	08
2. 不動産事業	13
■ 新中期経営計画	14
1. 「長期ビジョン 2030」	14
2. 前中期経営計画「YASDA Next 100」の振り返り	15
3. 新中期経営計画「変わらず、変える。YASDA Next Challenge 2024」	15
4. 新中期経営計画の基本戦略	16
■ 業績動向	19
1. 2022年3月期の業績概要	19
2. 2023年3月期の業績見通し	21
3. 中期成長イメージ	22
■ 株主還元策	22
1. 配当方針	22
2. 株主優待制度	23

要約

新中期経営計画 「変わらず、変える。YASDA Next Challenge 2024」を策定

安田倉庫<9324>は、保管、流通加工、輸配送などの物流サービスを展開する総合物流企業であり、メディカル物流やITキッティング*など顧客や商品特性に合わせてカスタマイズしたソリューションサービスにおいて競争力を持つ。また、物流拠点や所有不動産が東京や横浜を中心とする好立地にあることが強みで、首都圏や関西圏を中心に日本全国、そして中国・ASEANを中心に世界各国へネットワークを展開している。2022年3月期における事業別営業収益構成比は、物流事業87.4%、不動産事業12.6%であり、物流事業は成長事業、不動産事業は安定収益事業という位置付けになっている。

*一般に「キッティング」とはPC導入時に実施するセットアップ作業を指すが、同社ITキッティングの場合、同社の倉庫で機械のボディに回路基板を組み込むなど高度な作業もしており、より作業範囲の広いセットアップメーカーに近い概念だと思われる。

1. 新中期経営計画

同社は、更なる成長に向けた事業体制の構築を目指すべく、2030年のあるべき姿を描いた「長期ビジョン2030」を策定し、また、「長期ビジョン2030」を実現するための中間目標として、中期経営計画を策定している。2022年3月期に終了した中期経営計画「YASDA Next 100」では、物流事業において付加価値の高いサービスや事業基盤の強化を図った。業績目標については未達となったものの、新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)による影響と成長投資を早めたことが要因であり、「長期ビジョン2030」に向けた足取りは順調だったと弊社では評価している。一方、2022年2月に、2025年3月期を最終年度とする新中期経営計画「変わらず、変える。YASDA Next Challenge 2024」を策定した。AIなどの最新技術やライフスタイルの変化に伴う顧客ニーズに柔軟に対応できる、付加価値の高いサービスを持続的に提供していく方針である。業績目標としては、2025年3月期に営業収益650億円、営業利益40億円を目指すほか、投資は規律ある財務運営により、3年間で360億円を予定している。

2. 業績動向

2022年3月期の連結業績は、営業収益53,040百万円(前期比11.2%増)、営業利益2,910百万円(同11.5%減)となった。前期に新設した「東雲営業所 辰巳倉庫(東京メディカルロジスティクスセンターII)」が期を通して寄与したことに加え、南信貨物自動車(株)の子会社化などにより増収となったものの、物流施設の新設に伴う各種営業原価や販売費の増加などにより、各利益は減益となった。2023年3月期の連結業績見通しについては、営業収益58,000百万円(前期比9.3%増)、営業利益2,750百万円(同5.5%減)を見込んでいる。ソリューションの強化とネットワークの拡充によって増収を予想しているものの、物流施設の新設や事業基盤の強化を推進することから、減益となる見通しだ。ただし、これまでの先行投資が実りを迎えつつあることから、下期は増益予想となっている。また、コスト構造改革も並行して実施しているため、通期で増益を確保できる可能性もあると弊社では見ている。

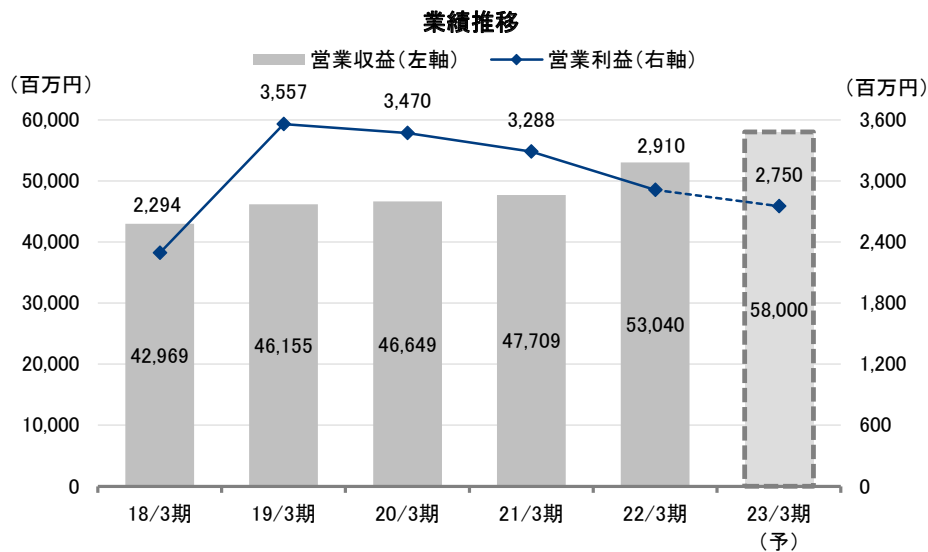
要約

3. 配当方針

同社は今後の事業展開に備えるため適正な利益配分を行うことを基本方針とし、剰余金の配当については利益水準等を勘案し安定的な配当を維持していきたいと考えている。また、内部留保資金については、同社を取り巻く状況の変化に柔軟に対応すべく、物流施設及び不動産施設の整備・拡充及び情報システムの開発等、事業基盤の強化の原資として有効に活用するとともに、借入金の返済にも充当し、中長期的な業績の安定と向上による企業価値の増大を図ることで、株主の期待に応えることができるよう努めている。2022年3月期の配当は前期比1.0円増配の1株当たり年間25.0円を実施し、2023年3月期も前期と同額の年間25.0円を予定している。

Key Points

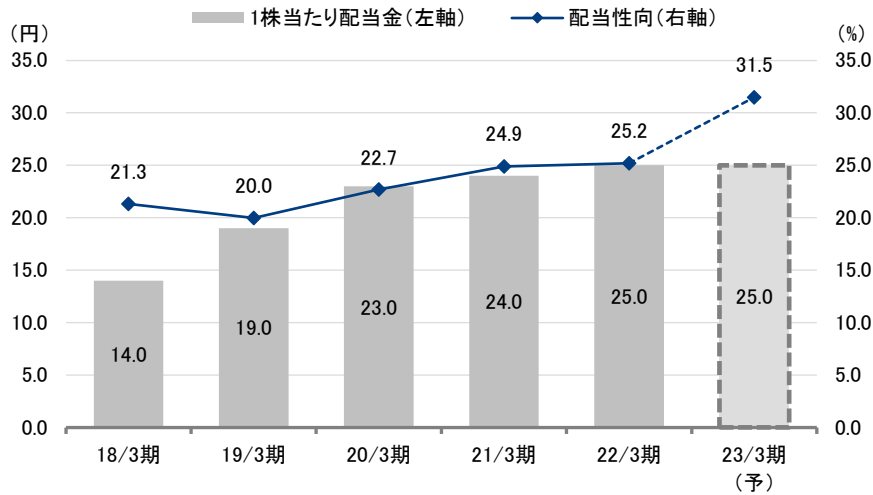
- ・首都圏・関西圏を中心とした好立地の物流拠点とソリューションサービスが強み
- ・2022年3月期は両事業が順調に推移し増収となるも、物流施設新設などの先行投資により減益
- ・2023年3月期は少なくとも下期からは増益に転じる見込み
- ・新中期経営計画を策定、2025年3月期に営業収益650億円、営業利益40億円を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

要約

1株当たり配当金と配当性向の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

首都圏・関西圏を中心とした好立地の物流拠点とソリューションサービスが強みの総合物流企業

1. 会社概要

同社は、保管、流通加工、輸配送などの物流サービスを展開する総合物流企業である。物流拠点や所有不動産が東京や横浜を中心とする好立地にあることが強みで、首都圏や関西圏を中心に日本全国、そして中国・ASEANを中心に世界各国へネットワークを展開している。また、メディカルやITキittingなど顧客や商品特性に合わせてカスタマイズしたソリューションサービスも同社の強みとなっている。不動産事業では、東京や横浜の好立地でオフィスビルの賃貸サービスなどを行っている。

会社概要

2. 沿革

後に衆議院議員となる守屋此助による神奈川県橋樹郡子安村（現 横浜市神奈川区守屋町）の埋め立て事業に対し、安田財閥総帥の安田善次郎（やすだぜんじろう）が安田保善社（現 安田不動産（株））を通じて資金を援助、1919年12月20日に創立された興亜起業株式会社が同社の起源である。1924年に横浜で普通倉庫業を開業（現 守屋町営業所）、1932年に東京市芝区（現 港区海岸）に東京営業所（現 芝浦営業所）を開業、1942年には社名を安田倉庫株式会社と改称した。その後、東京と横浜を中心とする全国に拠点を展開、1999年に東京証券取引所（以下、東証）第2部に上場、2000年には中国に現地法人を設立した。2005年に東証第1部に上場、物流品質の向上と海外展開を加速させている。2013年から2014年にかけてソリューションサービスを進化させ、成長ドライバーと期待されるメディカルやIT機器キットをジャンルとして確立した。2019年には大西運輸（株）を、2020年にはオオニシ機工（株）をそれぞれ子会社化し、北陸3県（石川、富山、福井）へと拠点を拡大したほか、2021年には南信貨物自動車（株）を子会社化して長野県全域に自社輸配送ネットワークを広げている。また、2020年に東雲営業所（東京メディカルロジスティクスセンター）を開業、2022年には「大黒営業所」内にEC※専用センターを開業しEC物流に参入するなど、ソリューションサービスを強化している。なお、2022年4月からの東証市場再編に伴い、プライム市場へ移行している。

※ EC (Electronic Commerce) : インターネット通販のこと。

安田倉庫 | 2022年6月22日(水)
 9324 東証プライム市場 | <https://www.yasuda-soko.co.jp/>

会社概要

沿革

年	事項
1919	興亜起業株式会社として払込資本金 400 万円で創立。本店を合名会社安田保善社内設置
1924	横浜市で普通倉庫業を開業（現 守屋町営業所）
1942	社名を安田倉庫株式会社と改称
1962	（有）岸野組（現（株）ヤスダワークス）（現 連結子会社）を設立
1968	東京都港区に安田倉庫本館ビル完成、本店を同所に移転
1970	北海安田倉庫（株）（現 連結子会社）を設立
1972	丸安運輸（現 安田運輸（株））（現 連結子会社）を設立
1985	（株）安田ビル（のち同社に吸収合併）を設立
1990	（株）安田エステートサービス（現 連結子会社）を設立
1991	本店を東京都港区、安田 8 号ビルに移転
1996	上海駐在員事務所（のち安田中倉国際貨運代理（上海）有限公司に業務を移管し廃止）を開設
1997	東京港営業所と横浜港営業所を統合し、国際輸送センターを開設
1999	東京証券取引所市場第 2 部に株式を上場
2000	安田倉儲（上海）有限公司（のち安田中倉国際貨運代理（上海）有限公司に業務を移管し会社清算）を設立
2002	品質管理の国際規格 ISO9001 の認証を取得
2003	芙蓉エアカーゴ（株）（現 連結子会社）を完全子会社化
2005	東京証券取引所市場第 1 部に株式を上場。環境管理の国際規格 ISO14001 の認証を取得
2007	情報セキュリティ管理の国際規格 ISO27001 の認証を取得 安田中倉国際貨運代理（上海）有限公司（現 連結子会社）を設立
2008	日本ビジネス ロジスティクス（株）（現 連結子会社）を完全子会社化
2009	YASUDA LOGISTICS (VIETNAM) CO.,LTD.（現 連結子会社）を設立
2013	安田メディカルロジスティクス（株）（現 連結子会社）を設立
2014	メディカル物流ユニットを設置 IT キットティングユニットを設置 安田運輸が高木工業物流（株）（現（株）ワイズ・プラスワン）を完全子会社化
2015	安田物流（上海）有限公司（現 連結子会社）の営業開始
2016	医療機器品質管理の国際規格 ISO13485 の認証を取得
2017	安田運輸よりワイズ・プラスワンの株式を譲受 PT. YASUDA LOGISTICS INDONESIA（現 連結子会社）を設立
2019	大西運輸（株）（現 連結子会社）を完全子会社化 12 月に創立 100 周年を迎える
2020	オオニシ機工（株）（現 連結子会社）を完全子会社化 東雲営業所（東京メディカルロジスティクスセンター）を開設 本店を東京都港区の msb Tamachi 田町ステーションタワー N に移転
2021	東雲営業所 辰巳倉庫（東京メディカルロジスティクスセンター II）を開設 南信貨物自動車（株）を子会社化 羽田メディカルロジスティクスセンターの用地を取得
2022	大黒営業所内に EC 専用センターを開設 東京証券取引所市場再編に伴いプライム市場へ移行

出所：有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

3. 物流ネットワーク

同社グループは、同社及び倉庫作業請負業の(株)ヤスダワークスや陸運業の安田運輸(株)、航空貨物取扱業の芙蓉エアカーゴ(株)、北陸地盤の大西運輸(株)、長野を中心に甲信地区から関東・中京地区で事業展開する南信貨物自動車(株)、中国で倉庫業を営む安田物流(上海)有限公司など連結子会社及び孫会社18社で構成され、物流事業及び不動産事業並びにこれらに関連する業務をグループ一体となって展開している。物流拠点は、首都圏には京浜エリアの好立地を中心に本社ほか20拠点のほか、北海道から九州まで各地域に拠点を有している。また、海外にも中国8拠点、ベトナム4拠点、インドネシア1拠点を有しており、首都圏・関西圏を中心に日本全国、そして中国・ASEANの主要地域をカバーする物流ネットワークを構築している。

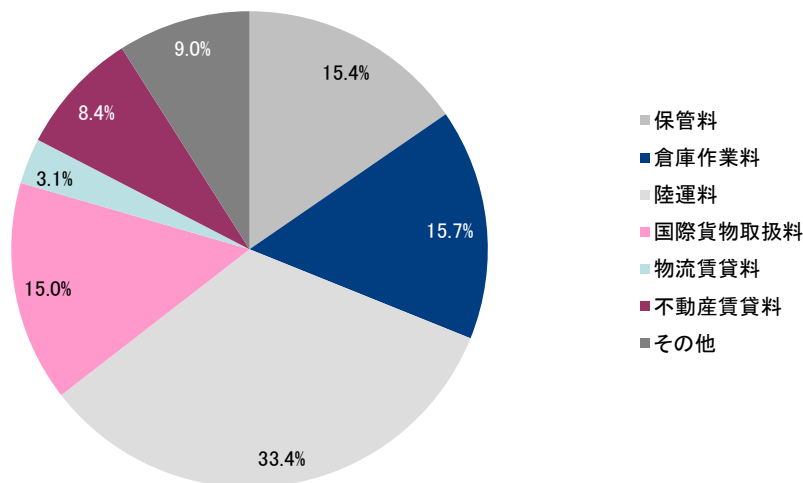
■ 事業概要

成長事業である物流事業と、安定収益事業である不動産事業を展開

同社は物流事業と不動産事業を展開している。主力の物流事業では、倉庫業や運送事業、港湾運送事業、通関業などを行っている。首都圏と関西圏の好立地に物流拠点を配し、保管、流通加工、輸配送といった一連の高品質な物流サービスを展開しているが、単純な物流サービスにとどまらず、精密機器や医療機器向けにカスタマイズした物流サービスなど、顧客の課題を解決するソリューションサービスまで行っている。また、アジアへ向けた国際輸送では、陸・海・空の輸送手段を一元的にコーディネートする複合一貫輸送のサービスなども手掛けている。創業以来手掛けている不動産事業では、東京と横浜の好立地にオフィスビルやマンションを展開するほか、都市環境との調和に配慮した再開発事業も行っている。2022年3月期の事業別営業収益構成比は物流事業87.4%、不動産事業12.6%、営業利益構成比は物流事業60.4%、不動産事業39.6%であった。物流事業は成長事業、不動産事業は安定収益事業という位置付けになっている。

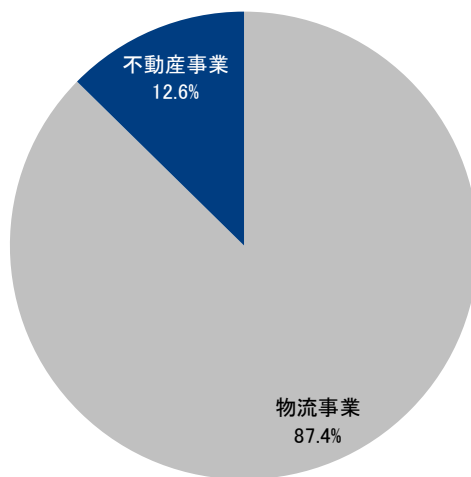
事業概要

科目別営業収益構成比(2022年3月期)



注：科目別営業収益にはセグメント間の内部営業収益又は振替高を含まない
出所：決算短信よりフィスコ作成

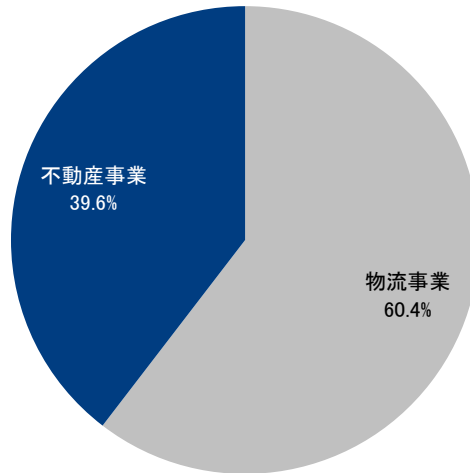
事業別営業収益構成比(2022年3月期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

事業別営業利益構成比(2022年3月期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

1. 物流事業

近年の物流事業は、保管して出荷するという単純な物流サービスだけでなく、顧客や商品に合わせて付加価値を加えたソリューションサービスが求められている。同社の物流事業をサービス別に区分すると、一般的な国内物流サービス、メディカル物流サービス、IT キットティングサービス、オフィスサポートサービス、海外・国際物流サービスの5つに分けることができる。そのなかでもメディカル物流やITキットティングなど専門的な作業が伴うサービスは、相対的に付加価値が高い。一方、輸配送ネットワークは物流事業者にとってなくてはならないものだが、なかでも陸上運送は人手不足のうえ競争が激しく、専門的な作業が伴うサービスと比較して相対的に利益率が低くなっている。同社はソリューションサービスを強化する一方、輸配送でアライアンスを広げることで、物流事業の収益を向上させる方針である。なお、2022年4月に「大黒営業所」内にEC専用センターを設け、EC物流サービスを新たに開始した（詳細は後述）。

(1) 国内物流サービス

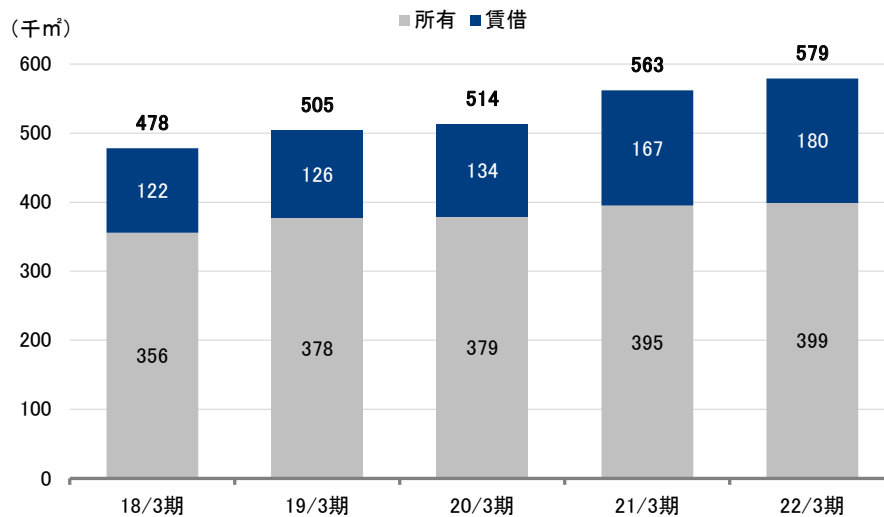
同社は首都圏や関西圏を中心とした利便性の高い好立地に物流施設を保有し、顧客の多様な保管・配送ニーズに対し、保管や倉庫作業、陸運、国際貨物取扱、物流賃貸など、同社の有する機能を組み合わせた総合物流サービスを提供している。特に首都圏では、横浜港や東京港、羽田空港に至近の京浜地域に倉庫を集中させることで、競合に対して優位性の強い倉庫ネットワークを形成しており、効率的で高品質な物流サービスを実現している。また、豊富な実績やノウハウ、独自の倉庫管理システム、さらには顧客の利便性や効率化を考えてカスタマイズしたサービスを積極的に導入することで、顧客のサプライチェーンを支えている。

事業概要

倉庫・物流センター運営に関しては、引き受けた後も継続的に業務改善や効率化・最適化を進めている。保管設備においては、顧客の商品特性に合わせた最適な保管環境や効率的なレイアウトを提案、各種温度帯倉庫や空調設備など様々な要望にも対応することができる。流通加工の経験も豊富で、入庫前の受入検品から倉庫内におけるラベル貼り・値札付け、梱包・包装、セット組み、通電検査など、顧客の要望に応じて専門スタッフがきめ細かく柔軟に対応している。

サービス品質の裏付けとなるWMS（倉庫管理システム）は、「YOURS II（Yasuda Original Useful & Reliable System II）」と呼ばれる独自の総合物流管理システムを導入している。これにより、各物流センターをオンラインで結び、物流のオペレーションを効率的かつ正確にコントロールすることができる。また、物流の基本となる入出庫や在庫口ケーション情報、ロットやシリアルナンバーのコントロールができるほか、EDIやインターネット、ファイル転送によって顧客のシステムと容易にリンクすることが可能で、物流情報の共有化も実現している。危機管理面では、地震などの災害に備え、「YOURS II」を支えるホストコンピュータとネットワークの二重化体制を構築しており、1台がシステムダウンした場合でも、即座に2台目に処理が移され、1時間以内の復旧が可能となっている。委託先のデータセンターも耐震設備や監視機能が徹底されており、常に安全かつ正確な管理がなされている。このように、同社の倉庫及び物流センターは顧客が安心してアウトソーシングできる体制をとっているため、年々取扱量を増やしており、それに伴い施設面積も着実に拡大している。なお、首都圏全域と東北地域を結ぶ新たな物流拠点として、2024年3月に、東北自動車道加須IC至近に大型物流倉庫を開設する計画である。

物流事業の施設面積推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

事業概要

輸配送に関しては、小型・中型車による首都圏と関西圏での区域配送、大型車による関東・関西・九州間の幹線長距離輸送など、高品質な自社一貫輸配送の体制を構築している。これに加え、大西運輸（株）及びオオニシ機工（株）の子会社化により北陸圏、南信貨物自動車（株）の子会社化により長野県全域での輸配送も強化されている。このうち、2021年11月に子会社化した南信貨物自動車は長野県全域に拠点を展開し、甲信地区から関東・中京地区までを結ぶネットワークを有している。また、大型車輛から小型車輛、冷蔵・冷凍車輛など300台を超える豊富な車輛と、一時保管・荷役・流通加工作業のノウハウにより、顧客のニーズに最適な物流サービスを提供し、安定した業績を維持している。子会社化によって南信貨物自動車の持つネットワークやサービスノウハウの共有によるシナジー増大を図ることで、同社の輸配送ネットワークとサービスメニューの更なる拡充を見込んでいる。

南信貨物自動車（トラック）（左）、関東～中京のネットワーク（右）



出所：決算説明資料より掲載

また同社は、商品の特性や配送量、納品リードタイムといった条件に基づいて最適な輸送方法を選択でき、自社拠点・自社車輛に加え、アライアンス先の輸送機能を使うことで全国へ効率的に配送することができる。例えば、サーバーラックやATMなどの精密機器の輸送には、特殊車輛（エアーサスペンション・パワーゲート）を使用することで、納品先での設置作業も可能となる。さらには、メディカル（医薬品・ヘルスケア・試薬など）や家電などの商材については、自社車輛やアライアンス先を活用した輸配送ネットワークによる共同配送サービスも行っている。ほかにも、顧客の販売情報に基づいた各拠点在庫の適時配分や全国配送といった複数拠点管理、商品特性や環境対応を考慮して設計・開発された包装資材による包装設計など、顧客のサプライチェーン全般をサポートしている。

事業概要

(2) メディカル物流サービス

同社は、医療用医薬品から一般用医薬品、試薬、医療機器までを扱っており、専用設備の導入や認証・許可の取得、専用輸配送網の整備など、専門性の高いサービスを提供している。メディカル物流サービスでは、特に高度な保管・管理体制が要求されることから、温度管理や冷蔵庫設備など商品特性に応じて保管環境を整備する一方、自家発電設備や衛星電話を備えることで非常時の運用も可能となっている。また同社は、医療用医薬品や一般用医薬品の製造・販売を行う顧客のために、GMP※¹で要求される GDP※²に対応した設備・保管管理、センター運営、配送インフラなどの物流体制を構築しており、地震や停電などの不測の事態に備え、BCP※³を意識した倉庫構造となっている。一方、センター運営面では、薬剤師など経験豊かな専門スタッフによる高品質な作業体制を整えており、記録管理が重要となる GDP 対応のため、管理薬剤師による各種手順書の整備も行って

※¹ GMP (Good Manufacturing Practices) : 医薬品製造における製造管理と品質管理の基準。

※² GDP (Good Distribution Practices) : GMP を補完する、保管や輸送までを含む流通過程での品質管理基準。

※³ BCP (Business Continuity Plan) : 地震、津波、大雨、大雪といった自然災害や、事故、停電など予測不可能な緊急事態の際に取る施策で、重要業務の被害を最小限に抑え、企業運営を滞らせないための行動指針。

配送に関しては、共同配送によって東西の物流センターから全国の卸・医療施設へ毎日商品を届けている。なかでも首都圏と関西圏では自社車両による配送を行っており、配送ルートの固定化による安定・迅速・高品質で繁閑を問わない納品が可能となっている。また、生産工場から物流センターを経由して全国の卸・医療施設へ、温度記録管理が可能な医薬品専用車両による一貫輸配送サービスも提供している。さらに、メディカル関連貨物の製品情報・包装の変更案内や患者向け冊子のオンデマンド印刷サービスなどにも対応することで、販促資材の製作管理や進捗管理も行っている。このほか、添付文書封入や薬事ラベルの貼付など流通加工や入荷検査、預託品の返却受入センターの運営といった流通加工サービスについても多くの実績がある。このように、メディカル物流に最適な倉庫設備や保管環境を関東や関西に有し、GDP への適合やアウトソーシングを検討している顧客に対応していることから、メーカーの海外展開の拠点となっている倉庫もある。

同社はメディカル物流サービスの更なる拡充・高度化を進めている。具体的には、物流事業者として初めて医療機器修理業許可（修理区分：特管第一区分から特管第八区分まで）を取得し、OKI クロステック（株）と業務提携して医療機器の修理業務に参入した。医療機器キitting業務や医療施設などから回収した製品を修理する機能が加わることで、倉庫・物流機能に加えて医療機器の検査・点検・検品・薬事ラベル添付業務、洗浄・廃棄、修理、コールセンター業務、オンライン遠隔監視サービス、AI 予兆診断による故障予測適時保守など、高度なサービスをトータルに提供できるようになる。このほかにも、九州営業所で医薬品製造業を取得、輸入医薬品原料など出荷判定前の貨物の保管サービスを開始しており、サービスの高度化に合わせて GMP 省令に適合した組織体制の構築や薬剤師の採用を実施している。また、グループ会社の日本ビジネスロジスティクス（株）では米国 ISTA（国際安全輸送協会）認定の包装設計試験ラボを保有するほか、JIS や ISO、ASTM など公的試験規格を評価試験する設備も有している。2022年2月には、包装試験サービスの1つである医療機器滅菌包装での ASTM F1980 に基づいた加速劣化試験において「ISO/IEC17025:2017」認定を取得した。このように、同社のメディカル物流サービスは利便性・信頼性が高いことから、近年好調に推移している。

事業概要

加速劣化試験に用いる恒温器試験設備



出所：決算説明資料より掲載

(3) IT キittingサービス

IT 機器の各種設定や動作確認のほか、保管やキitting作業、運用管理作業、保守までのサービスをワンストップで提供している。かつて大手 PC メーカーの取り扱いが多かったことから、PC やタブレット、スマートフォンなどのカスタマイズ作業、POS 端末や ATM 端末の保管から設置、大型サーバーの移設、回収した商品の廃棄やデータ消去などのサービスまで手掛けており、IT 機器に特化した物流ソリューションとして定評がある。

なかでも IT 機器のキittingについては、都心エリアに複数のキitting専用施設を有し、専門エンジニアによる高品質なサービスを提供している。具体的には、コンビニエンスストアなどに設置される ATM 端末の保管・キitting作業・配送・設置・動作確認作業や、閉店時の引き上げ、リファービッシュ作業（引き上げた中古機器を新品に準じる状態に仕上げ再利用すること）などがある。このほか IT 機器の初期導入、社内運用・保守及び回収・データ消去・廃棄までの一連の業務をワンストップで提供する「IT 機器ライフサイクルサービス」や、データセンター移設などに伴う「サーバー製品移設サービス」、コールセンター対応などの「IT 機器保守物流サービス」など、専門性の高いサービスを提供している。

事業概要

(4) オフィスサポートサービス

顧客のオフィス空間を快適にする様々なメニューを取り揃え、文書の安全な保管・検索・管理から、引越や引越に伴うレイアウト設計まで、オフィスにおける様々なニーズにきめ細かくワンストップで対応している。なかでも文書保管サービスでは、書類や各種メディアを耐震性に優れた専用室で保管し、24時間体制のセキュリティで機密保持にも万全を期している。預かった書類は、ファイリング整理から書類の電子化、情報検索・配信、廃棄まで各種サービスを一貫して請け負うことができ、顧客の文書管理の効率化とオフィスの省スペース化をサポートしている。また、独自の Web 在庫照会システムを利用することで、保管してある文書の在庫状況をリアルタイムに確認、倉庫への文書箱の出入庫指示なども簡単に行うことができる。文書リサイクル処理サービスでは、保管期限を過ぎた文書や不要になった文書などを破碎・溶解処理によって紙製品へとリサイクルし、機密保持と資源の有効活用を同時に実現している。

(5) 海外・国際物流サービス

アジアを中心に独自のネットワークを構築しており、日本発着の国際輸送やそれに伴う通関業務など、顧客の国際物流と海外展開をサポートしている。国際海上輸送では顧客の貨物特性に応じたサービスを用意しており、アパレル輸送ではハンガー納品（工場出荷時のハンガーに掛けたままの状態での納品）に対応、独自の断熱ハンガーコンテナに収納することで輸送中のシワ防止や到着後のプレスなどの作業軽減を可能にしている。大型機械や鉄鋼・建材などの大型の重量物・長尺貨物の輸送については、事前に綿密な打ち合わせをすることで在来船への適切な積載方法などを調整している。また、酒類・飲料などの液体輸送については、同社保有のタンクコンテナを利用して輸送することができる。同社の連結子会社である芙蓉エアカーゴ（株）では、越境 EC 関連航空貨物を取り扱っており、近年、取扱量が増大している。

通関業務では、複雑な税関申告手続や食品衛生法・動植物検疫をはじめとする法令関係手続の申請などをサポートしている。また、同社は「AEO（Authorized Economic Operator）通関業者（認定通関業者）」の認定を受けており、通関手続きを簡素化・迅速化することができる。航空輸送は混載ネットワークにより迅速かつ最適な方法でサービスを提供しており、成田空港や関西国際空港などでは芙蓉エアカーゴ（株）と連携して通関サービスや航空輸送サービスを展開している。中国やベトナム、インドネシアの自社拠点と海外代理店ネットワークを結ぶことによって、日本を経由しない三国間輸送サービスも提供している。

連結子会社の安田物流（上海）では、上海市内の大型自社物流センターを中心に、高品質・高付加価値なサービスを提供している。具体的には、品質検査・セット組み・ラベル貼りなどの作業や商品保管、中国全土への配送といった倉庫業はもちろん、中国 EC 販売のサポートや物流コンサルティングまで幅広く対応している。事業の拡大途上にコロナ禍が重なり現在は難しい運営が続いているが、今後が期待されるサービスである。

2. 不動産事業

同社は、不動産開発や不動産賃貸、ビルメンテナンスなどの不動産事業も積極的に展開している。都市化による環境変化に合わせて、既存物流施設を顧客のニーズに合った好立地なオフィスビルや多目的用途ビル、ホテル・商業ビルなど快適な賃貸不動産へと再生・再開している。また、リニューアル時には、免震・耐震改修により安心安全な空間を作り出すとともに、LED 照明などを積極的に採用するなど環境負荷低減にも注力している。今後も、施設の更新時期や周辺の環境変化に配慮しながら再開に取り組み、所有不動産の有効活用を積極的に進めていく方針だ。

事業概要

不動産開発と対を成すビルメンテナンス事業については、連結子会社の(株)安田エステートサービスのきめ細かく質の高い専門技術力を生かし、グループの資産価値を維持するだけでなく、グループ外の物件管理も行っている。設備管理では、建物の電気、空調、給排水設備といった各種設備機器について日常的に運転及び監視し、定期点検をすることで安定した稼働を実現している。そのほか、清掃は室内や窓ガラスのクリーニングから外壁のメンテナンスまで行い、警備は人的警備と機械警備を併用して24時間の防犯・防災に生かしている。工事は一級建築士などによる建物の設計から施工、内装、間仕切り工事、電気工事、リフォーム、そして解体など建築工事全般に対応している。こうしたメンテナンスを総合的に管理する「トータルコストミニマム管理」によって、顧客のコスト削減を推進している。

■ 新中期経営計画

新中期経営計画を策定、2025年3月期に営業利益40億円を目指す

1. 「長期ビジョン 2030」

同社を取り巻く事業環境は、国内では労働力不足などを背景に多様な働き方の推進やAI・ロボティクスといった新技術の活用が進み、海外ではアジアを中心に経済発展などにより貿易量や消費市場の急速な拡大が見込まれている。このような外部環境変化に対し、同社は、更なる成長に向けた事業体制の構築を目指すべく、2030年のあるべき姿を描いた「長期ビジョン 2030」を策定した。併せて、企業理念である「信頼・創造・挑戦」を基本に、コーポレートスローガン「Logistics, Progress, Borderless.」を制定した。新たな技術や事業領域に果敢に挑戦し、付加価値を創造することで、顧客から信頼される企業グループへと進化することを目標とし、“世界に誇れる「YASDA ブランド」と革新的テクノロジーの融合で、全てのステークホルダーの期待を超える企業グループ”へと成長していくことを目指している。

新中期経営計画

「長期ビジョン 2030」の概要

**世界に誇れるYASDAブランドと革新的テクノロジーの融合で
全てのステークホルダーの期待を超える企業グループを目指す**


出所：ホームページより掲載

2. 前中期経営計画「YASDA Next 100」の振り返り

同社は、長期ビジョンを実現するための中間目標として、2020年3月期～2022年3月期の3年間を対象に中期経営計画「YASDA Next 100」を策定した。物流事業では、付加価値の高いロジスティクス・サービスの提供による取引拡大や物流施設の増強など事業基盤の強化を図った。不動産事業では、既存施設の適切なメンテナンスと機能向上の推進による稼働率の維持・向上を進めた。このほか、経営インフラの強化として、本社移転による効率性と利便性の向上や、国内初のソーシャル・ハイブリッドローンによる投資資金確保と財務健全性の両立などを図った。業績目標に対しては未達となったが、コロナ禍による影響と成長投資を早めたことが要因であり、「長期ビジョン 2030」に向けた足取りは順調だったと弊社では評価している。

3. 新中期経営計画「変わらず、変える。YASDA Next Challenge 2024」

国内においては労働力不足などを背景にAIやロボティクスといった新技術の活用が、国内外においてはコロナ禍を契機としたワークスタイル・ライフスタイルの多様化が進んでおり、顧客ニーズに柔軟に対応できる付加価値の高いサービスを持続的に提供していくことが同社に期待されている。このため同社は、前中期経営計画「YASDA Next 100」を引き継ぐ新中期経営計画「変わらず、変える。YASDA Next Challenge 2024」を策定した。中期経営計画の期間は2023年3月期～2025年3月期の3年間で、業績目標として2025年3月期に営業収益650億円、営業利益40億円、経常利益48億円、営業利益率6%を目指す。投資は規律ある財務運営により、3年間で360億円（物流事業280億円、不動産事業40億円、DX及びシステム40億円）を予定している。

新中期経営計画

新中期経営計画の基本方針は、「最先端テクノロジーと人間力を融合した、『YASDA Value』で多様化する社会とお客ニーズに応える」ことである。物流事業の基本目標は、顧客のビジネス環境に合わせた最適なサービス提供と、既存の物流の領域に囚われない新サービスの創造である。顧客とのコミュニケーションや変化する事業環境への理解を深めることで潜在的なニーズを捉え、豊富なサービスメニューに裏付けられた総合力と柔軟で高品質な現場力により、国内外で最適なサービスを持続的に提供する。また、AIやロボティクスなどの先進技術の活用により、従来の物流の枠を越えた付加価値の高い新サービスを開発し、顧客の抱える課題を解決するとともに、同社の更なる収益力向上を目指す。

不動産事業の基本目標は、保有不動産の再開発による収益基盤の更なる強化である。首都圏に保有する付加価値の高い不動産再開発を通じて、変化する顧客ニーズに応じた新たな価値を生み出し、収益基盤として強化・拡大を図る。また、経営インフラの基本目標は、社会環境の変化に柔軟に対応できるサステナビリティ経営の基盤と、確固たる現場力・人間力の確立である。サステナビリティ経営は、社会環境の変化や災害、感染症流行といったリスクに対し柔軟に対応することで、同社の継続的な進化と持続可能な地球環境・社会を両立させた基盤を構築する。また、同社を支える現場力・人間力は、多様な人材活用・育成、ITシステムの高度化、グループ連携強化などを通じて更なる強化を図る。

4. 新中期経営計画の基本戦略

同社は基本目標を達成するために、事業ごとに基本戦略を掲げている。物流事業は基本戦略として、付加価値の高いサービスの提供に向けたソリューションの強化とネットワークの拡充を掲げている。具体的には、ソリューション提案型営業の深化、メディカル物流拠点の拡充と体制の強化、IT機器ライフサイクルマネジメント業務体制の拡充、EC物流サービスの拡充、ワークスタイルの変化に適応したオフィスサポートの事業転換、国内外の輸配送ネットワーク拡充、新しい物流技術とDX活用による新サービスの開発が挙げられる。

不動産事業は基本戦略として、保有不動産の維持管理と価値向上施策を通じた事業拡大を掲げている。具体的には、芝浦地区と横浜地区の保有不動産再開発、顧客ニーズに応じた施設の適切なメンテナンスと機能向上である。特に保有不動産の再開発においては、時代と立地に合わせた再開発を進める方針だ。

経営インフラは基本戦略として、「YASDA Value」に磨きをかける経営インフラの高度化を掲げている。具体的には、多様な人材活用と専門人材育成、働きやすい環境の更なる整備、DXの基盤としての情報システム高度化、グループ連携の強化、ステークホルダーの持続可能な発展に貢献するサステナビリティの取り組み推進、コンプライアンス及びリスク管理の徹底とガバナンス強化、サービス品質の維持・向上に向けた品質管理体制と現場力強化、事業基盤の災害強靱化と防災徹底、規律ある財務運営と成長投資の両立、「YASDA Next Challenge（新規事業・新規施策）」を掲げている。

新中期経営計画

基本戦略は従来の考えの延長にあるが、業績への寄与が見込める基本戦略を以下に紹介する。

(1) メディカル物流拠点の拡充と体制の強化

同社のメディカル物流サービスには定評があり、引き続き高付加価値サービスに対するニーズが強い。このため、メディカル物流サービスのキャパシティ向上に向け、積極的に投資を行っている。「東雲営業所(東京メディカルロジスティクスセンター)」及び「東雲営業所 辰巳倉庫(東京メディカルロジスティクスセンターII)」に加え、東京都大田区昭和島に取得した土地(1,272坪)に、医療機器に関わるすべての物流サービスを提供できる「(仮称)羽田営業所(羽田メディカルロジスティクスセンター)」の開設を2023年8月に予定している。上記2施設と同様に都心や東京港、羽田空港などへのアクセスに優れ、メディカル物流に最適な立地となっている。また2024年3月には、埼玉県加須市に大型の物流倉庫(敷地面積6,400坪、延床面積12,600坪)を開設する計画である。東北自動車道加須IC至近にあるため、首都圏全域から東北地域にアクセスする拠点として一般の物流サービスの機能を強化するとともに、医薬品の保管・管理に対応した設備を導入することでメディカル物流のサービス拡大も目指している。

(仮称)羽田営業所完成イメージ図(左)、埼玉県加須市の新倉庫完成イメージ図(右)



出所：決算説明資料、会社リリースより掲載

(2) IT 機器物流サービスの拡充

IT 機器物流サービスの更なる事業拡大に向けて、2021年3月に「リテールテック JAPAN2021」に初出展し、PCのライフサイクルマネジメントや各種IT機器のキitting実績を紹介した。なかでもPCのライフサイクルマネジメントは、リモートワークが推進されていることもあり順調に成長しているようで、新中期経営計画の期間中に本格的にサービス展開を開始する予定である。このほか、文部科学省による「GIGAスクール構想※」の実現に向けた整備事業を受託するなど、首都圏を中心に各地でサービスを提供している。

※「GIGAスクール構想」のGIGAとはGlobal and Innovation Gateway for Allの略。児童・生徒へ1人1台のPCまたはタブレットを配布し、全国の学校に高速大容量の通信ネットワークを整備するプロジェクト。

(3) EC 物流サービスの拡充

世界的に EC の成長が続いているが、日本で EC を利用した事業展開を開始する場合は、主な販路として顧客認知の強い Amazon や家電量販店大手の EC サイトなどに限定されることが多い。しかし、手数料が割高であることから自社 EC サイトで販売したいというニーズが一定数あり、同社の顧客にもこうした要望が少なくなかったようだ。同社は総合物流企業としてこのような顧客の要望に応えるとともに、物流サービスの高付加価値化に向け、EC 物流サービスの拡充を掲げている。EC 出荷の要望がある顧客に対しては、従来から贈答用ギフトやメッセージカードなど流通加工的な作業を個別対応で請け負っていたので、これを拡充することでビジネスとして育てていく計画だ。既に前中期経営計画期間中に EC 物流サービスの準備を進め、2022 年 4 月に「大黒営業所」内に EC センターを開設し、稼働を開始した。まず、海外で製造された高級家電や精密機械を EC で直販する既存顧客に対し、流通加工と物流機能を代行するサービスとしてスタートする。ただし、既存顧客・既存商材以外のニーズも強いようで、中期経営計画期間中に事業として拡張していく方針である。

EC センターがある「大黒営業所」



出所：決算説明資料より掲載

(4) 新サービスの開発

同社は物流事業に関する DX 推進を主業務とする「DX 事業推進室」を 2021 年 2 月に新設した。同社の物流サービスやビジネスモデルの変革・進化を促進することを目的としており、最先端テクノロジー・デジタル技術の活用に向けた検討や実証実験を実施し、効果の見込める技術やシステムについては随時導入を進めている。一例を挙げると、RPA (Robotic Process Automation) 活用による PC 上の定型作業自動化、クラウド型配送案件管理システム導入による配車業務の省力化、AI 画像解析技術を用いた検品業務自動化・省力化などで、顧客への提案に活用している。このほか、電子 (RFID) タグ読取時の位置情報特定において特許技術を持つ RF ルーカス (株) への出資により、ドライバーをはじめとする人手不足や EC 市場拡大による荷量急増への対応など、物流業界の諸課題の解決につなげている。このほかにも、ピースソーター (自動仕分け) システムやスタッカークレーン (自動倉庫) などを導入することで、倉庫の自動化の推進だけでなく、単純作業の省人化と人の手によるきめ細かなサービスとの両立を図っている。

業績動向

2022年3月期は両事業が順調に推移し増収となるも、物流施設新設などの先行投資により減益

1. 2022年3月期の業績概要

2022年3月期の連結業績は、営業収益 53,040 百万円（前期比 11.2% 増）、営業利益 2,910 百万円（同 11.5% 減）、経常利益 4,037 百万円（同 7.5% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 2,873 百万円（同 2.9% 増）となった。物流事業、不動産事業ともに増収となったものの、物流施設の新設に伴う各種営業原価や販売費の増加などにより、各利益は減益となった。

2022年3月期連結業績

（単位：百万円）

	21/3 期		22/3 期		前期比
	実績	営業収益比	実績	営業収益比	
営業収益	47,709	100.0%	53,040	100.0%	11.2%
営業総利益	6,354	13.3%	6,405	12.1%	0.8%
販管費	3,065	6.4%	3,495	6.6%	14.0%
営業利益	3,288	6.9%	2,910	5.5%	-11.5%
経常利益	4,363	9.1%	4,037	7.6%	-7.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,791	5.9%	2,873	5.4%	2.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

日本経済は企業収益や個人消費に持ち直しの動きが見られたものの、長引くコロナ禍の影響に加え、ウクライナ情勢や原燃料高、半導体不足、海外でのロックダウンなどのリスクに注意する必要もあり、先行きは依然不透明な状況が続いている。同社の属する倉庫物流業界のうち、倉庫の出入庫は、依然コロナ禍前の水準には戻っていないものの、保管残高はコロナ禍前の適正な水準に戻っている。国内輸送（特積・宅配）は、コロナ禍からの回復に加え EC による宅配輸送の増加もあり、コロナ禍前を上回る高い水準で推移している。輸出入は、海上コンテナの取扱本数が回復しつつあるとはいえ、コンテナ不足や海上運賃の高騰を背景に輸出中心に引き続き厳しい状況が続いている。このため海上輸送から航空輸送へシフトする動きが強まり、航空便の取扱量が高い水準で推移した。一方不動産市況に関しては、東京ビジネス地区が近年の供給増とリモートワークの普及を背景に、空室率が 6% まで上がった。現在、空室率は横ばい推移となっているが、募集賃料相場は下落傾向が続いている。横浜ビジネス地区の空室率は 4% 台を維持し、募集賃料相場はわずかに上昇傾向を続けている。このように、倉庫物流業界及び不動産業界の環境は引き続き厳しい状況で推移した。

業績動向

このような状況のなかで同社は、前中期経営計画「YASDA Next 100」に沿って、事業体制の構築と更なる成長を目指した。物流事業では、付加価値の高いロジスティクス・サービスの提供による取引拡大や物流施設増強など、事業基盤の強化を図った。コロナ禍から荷動きが戻りつつある物流事業は、海上運賃の高騰、南信貨物自動車(株)の子会社化、不動産施工工事の増加などもあり、営業収益の増加幅が大きくなった。しかし、営業原価の上昇や先行投資により、セグメント利益は減益となった。一方、不動産事業では、既存施設の適切なメンテナンスと機能向上の推進による稼働率の維持・向上に努めた。

(1) セグメント別概要

2022年3月期のセグメント別業績

(単位：百万円)

	21/3 期		22/3 期		前期比
	実績	営業収益比	実績	営業収益比	
営業収益					
物流事業	41,715	86.4%	46,852	87.4%	12.3%
不動産事業	6,554	13.6%	6,779	12.6%	3.4%

	21/3 期		22/3 期		前期比
	実績	利益率	実績	利益率	
セグメント利益					
物流事業	3,254	7.8%	3,199	6.8%	-1.7%
不動産事業	2,105	32.1%	2,096	30.9%	-0.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

物流事業の営業収益は 46,852 百万円（前期比 12.3% 増）、セグメント利益は 3,199 百万円（同 1.7% 減）となった。前期に新設した「東雲営業所 辰巳倉庫（東京メディカルロジスティクスセンター II）」が期を通して寄与したことに加え、既存物流施設の稼働率向上、南信貨物自動車(株)の子会社化による輸配送ネットワークの拡充、コンテナ不足による海上運賃の高騰、海上運賃高騰に伴う航空輸送の増加などにより、倉庫保管料、作業料、陸運料及び国際貨物取扱料が増収となった。一方、南信貨物自動車(株)の利益寄与はあったものの、燃料費など営業原価が増加したことにより、セグメント利益は減益となった。

不動産事業の営業収益は 6,779 百万円（前期比 3.4% 増）、セグメント利益は 2,096 百万円（同 0.4% 減）となった。施工工事の増加に加え、既存施設が相対的に空室率の低い横浜に多かったこともあり、稼働率を維持した。

業績動向

(2) トピックス

2022年3月期のトピックスとしては、2021年9月末に大田区に倉庫用地を取得し、メディカル物流の拠点となる「(仮称)羽田営業所(羽田メディカルロジスティクスセンター)」として2023年8月に開設する予定である。2021年11月には、既述のとおり南信貨物自動車(株)を子会社化し、既存拠点である首都圏、関西圏、北陸の中心に位置する甲信地区から関東・中京地区に自社輸配送ネットワークを広げた。2022年1月には、日本ビジネスロジスティクス(株)が医療機器の滅菌包装の加速劣化試験において国際認定「ISO/IEC17025:2017」を取得した。2月には、サステナビリティを巡る各種課題に対する取り組み強化と情報開示を目的に「サステナビリティ推進室」を新設した。また、同月に、ハイブリッドローンで150億円を調達したが、格付機関により一定の資本性が評価されたことで調達額の75%がみなし資本となったため、投資資金調達のみ財務健全性も確保された。このほか、メディカル物流拠点の東雲営業所関連費用が、災害など緊急時にも医療機関への供給を続けられる設備・体制を整備していることから、社会的な課題解決を目的とした「ソーシャルローン」に認定された。4月には、EC物流サービスの拡充に向けた取り組みとして、「大黒営業所」内にECセンターを開設した。

2023年3月期は少なくとも下期からは増益に転じる見込み

2. 2023年3月期の業績見通し

2023年3月期の連結業績見通しについて同社は、営業収益58,000百万円(前期比9.3%増)、営業利益2,750百万円(同5.5%減)、経常利益3,800百万円(同5.9%減)、親会社株主に帰属する当期純利益2,300百万円(同20.0%減)を見込んでいる。日本経済はコロナ禍による影響に関して依然予断が許されないなか、ウクライナ情勢や原燃料高など先行き不透明感が強まっている。倉庫物流業界は、国内貨物・輸出貨物の持ち直しが期待されつつも不安定な状況が継続すると予想され、不動産業界は空室率の上昇と賃料水準の下落が懸念されている。このような環境下で同社は、「長期ビジョン2030」及び新中期経営計画「変わらず、変える。YASDA Next Challenge 2024」に基づき、引き続き事業基盤の構築と成長を目指していく考えである。

2023年3月期連結業績見通し

(単位:百万円)

	22/3期		23/3期		
	実績	営業収益比	予想	営業収益比	前期比
営業収益	53,040	100.0%	58,000	100.0%	9.3%
営業利益	2,910	5.5%	2,750	4.7%	-5.5%
経常利益	4,037	7.6%	3,800	6.6%	-5.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,873	5.4%	2,300	4.0%	-20.0%

出所:決算短信よりフィスコ作成

業績動向

物流事業においては、ソリューションの強化とネットワークの拡充によって付加価値の高いサービスを提供する一方、取引の拡大や物流施設の拡充など事業基盤の強化も推進する。また、不動産事業においては、保有不動産の維持管理と価値向上施策を通じ、稼働率の維持・向上や保有不動産の再開発促進に注力する方針だ。この結果、増収を見込んでいるものの、営業利益については、埼玉県加須市の新物流施設での経営インフラ強化や、利便性の高い既存施設のオフィス兼用施設へのリニューアルなどに伴う費用増が想定され、減益予想となっている。ただし、これまでの先行投資が実りを迎えつつあることから、下期は増益予想となっている。また、コスト構造改革も並行して実施しているため、通期で増益を確保できる可能性もあると弊社では見ている。なお足元では、上海市でのロックダウンにより従業員が出勤できないなどの影響が出ているものの、売上ボリュームを考慮すると影響は軽微であると予想される。

3. 中期成長イメージ

「長期ビジョン 2030」へ向けて中期経営計画「変わらず、変える。YASDA Next Challenge 2024」が策定され、メディカル物流における新規物流施設投資、IT 機器物流サービスの拡充、EC サービスの開始、自動化や DX 推進による効率化、M&A による倉庫・輸配送ネットワークの拡充など、前中期経営計画からの継続事業も含めて、様々な取り組みが進行している。また、ESG 経営に軸足を置いたコンプライアンス体制や財務基盤の構築により、内部環境が大きく改善している。これらの結果、2023 年 3 月期は少なくとも下期には増益に転じる見込みだが、この増益を起点に成長が軌道に乗り、2025 年 3 月期には営業収益 650 億円、営業利益 40 億円を達成していくものと弊社では期待している。

■ 株主還元策

利益水準等を勘案しつつ、増配を優先した利益配当を実施していく方針

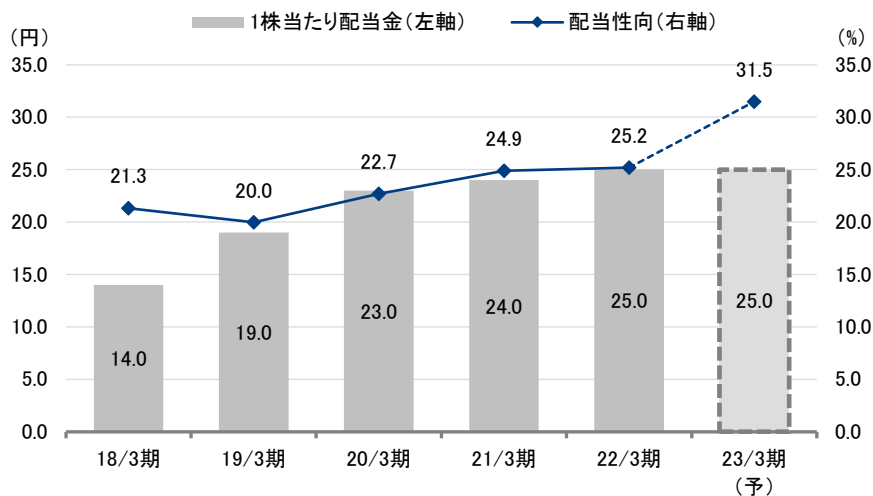
1. 配当方針

同社は倉庫業を中心とする物流事業及びオフィスビル賃貸を中心とする不動産事業を主な事業としており、両事業ともに相応の設備投資を要する事業である。したがって、同社では今後の事業展開に備えるため適正な利益配分を行うことを基本方針とし、剰余金の配当については利益水準等を勘案し安定的な配当を維持していきたいと考えている。また、内部留保資金については、同社を取り巻く状況の変化に柔軟に対応すべく、物流施設及び不動産施設の整備・拡充及び情報システムの開発等、事業基盤強化の原資として有効に活用するとともに、借入金の返済にも充当し、中長期的な業績の安定と向上による企業価値の増大を図ることで、株主の期待に応えられるよう努めている。

株主還元策

2022年3月期の1株当たり配当金については、前期比1.0円増配の年間25.0円（中間配当金12.0円、期末配当金13.0円）とし、配当性向は25.2%となった。2023年3月期については、前期と同額の年間25.0円（中間配当金12.5円、期末配当金12.5円）を予定しており、配当性向は31.5%となる。近年の配当性向はおおむね25%付近にあるが、今後も利益次第ではあるが増配を優先としながら、配当性向30%を目指し配当を継続する方針である。

1株当たり配当金と配当性向の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 株主優待制度

株主からの日頃の支援に対する感謝のしるしとして、株主優待制度を設けている。毎期末（3月31日付）の株主を対象に、年1回株主優待を実施している。優待の内容は全国共通「おこめ券」で、所有株式数100株以上1,000株未満で2kg分、1,000株以上5,000株未満で5kg分、5,000株以上で10kg分を贈呈するとしている。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp