

平成 30 年 4 月 2 日

各 位

会 社 名 株式会社ヒガントウエンティワン
代表取締役社長 金森 滋美
(東証第二部：9029)
問合せ先 常務執行役員 田口 宗勝
TEL：06-6945-5611

「新 3 ヶ年経営計画」の策定に関するお知らせ

当社グループは、このたび 2019 年 3 月期から 2021 年 3 月期までの「新 3 ヶ年経営計画」を策定いたしましたので、以下のとおりお知らせいたします。

当社グループは、2015 年 6 月に「長期経営ビジョン 2025」を策定し、最初の 3 年間で「構造転換期」と位置づけ、「事業基盤の強化」「財務基盤の安定確保」「組織力の強化」に取り組んでまいりました。その結果、従業員 500 名体制を早期に達成し成長分野に人材をシフトすることで、首都圏での基盤拡大、M&A、事業分社化による会社設立等によりグループ経営の基礎を固めてまいりました。

一方で、物流業界におきましては、ドライバー等の深刻な人手不足が、物流業務に関わるコストを上昇させ、取り巻く環境は依然として厳しい状況が続いております。

このような状況を踏まえ、次のステージ「進化・成長期」の前半 3 年間でターゲットとした「新 3 ヶ年経営計画」を策定し、当社グループ従業員一丸となって、社会に真の満足をお届けできる会社を目指し、さらなる企業価値の向上に向けて取り組んでまいります。

詳しい内容は、別添資料をご参照ください。なお、2018 年 3 月期の数値につきましては、未確定のため公表済み計画値を記載していますが、実績が確定した段階で公表させていただきます。

以 上

【本件に関するお問合せ】

I R・広報室 樋口

TEL 06-6941-1763

トゥエンティワン
株式会社 ヒガシ21
HIGASHI TWENTY ONE CO.,LTD

2019年3月期～2021年3月期
中期3カ年経営計画



① 現行3カ年計画（2016年3月期～ 2018年3月期）の振り返り



長期経営ビジョン

〈現行3カ年計画〉

ステージ1 構造転換期
2016年3月期～2018年3月期

ステージ2 進化成長期
2019年3月期～2025年3月期

◆重点取組◆

『首都圏』での事業基盤の強化

強靱な財務基盤の安定確保

組織力の強化



現行3カ年計画 重点取組項目の振り返り①

① 『首都圏』での事業基盤の強化

・ 首都圏での売上が実額・占率とも増加

(百万円)

	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期 (計画値)※
売上高	18,137	19,443	21,000
内 首都圏	4,657	5,332	6,484
占率	25.7%	27.4%	30.9%

※「計画値」は、実績が確定した段階で「実績値」に洗い替えいたします。

・ 首都圏の従業員数が実数・占率とも増加

	2015年3月時点	2018年4月時点
従業員数	381名	692名
内 首都圏	92名	258名
占率	24.1%	37.3%



② 強靱な財務基盤の安定確保

・資本の充実

2015年9月の増資により資本金3億33百万円から9億27百万円へ

・ROE 6%以上の安定確保

	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期 (計画値)
ROE	※1 3.0%	7.7%	※2 6.4%

※1.厚生年金基金解散に伴う損失引当金繰入額の特別損失 3億70百万円 を除くと、ROEは6.8%になります。

※2.「計画値」は、実績が確定した段階で「実績値」に洗い替えいたします。



③ 組織力の強化

- ・ **組織体制強化のための積極的な人材採用**
計画であった従業員500名体制を早期に確立

	2016年3月時点	2017年3月時点	2018年4月時点
従業員数	470名	540名	692名

- ・ **権限委譲によるスピーディーな組織運営**
事業本部制から事業部制へ移行
これに伴い事業本部長を収束し、事業部長へ権限を委譲



現行3カ年計画 主要実績の推移

(百万円)

<ステージ1>	2016年3月期 実績	2017年3月期 実績	※3 2018年3月期 計画値
売上高	18,137	19,443	21,000
首都圏	4,657	5,332	6,488
中部・関西	13,480	14,111	14,512
経常利益	730	※2 700	743
ROE (%)	※1 3.0	7.7	6.4
従業員(名)	470	540	595

※1. 厚生年金基金解散に伴う損失引当金繰入額の特別損失 3億70百万円 を除くと、ROEは6.8%となります。

※2. 大口得意先の経営状態の悪化に伴う貸倒引当金繰入35百万円を計上しております。

※3. 「計画値」は、実績が確定した段階で「実績値」に洗い替えいたします。

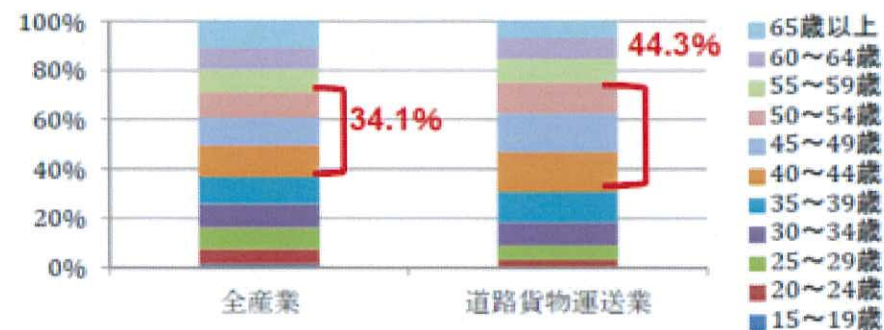


業界を巡る環境変化と課題認識

厚生労働省『一般事業紹介状況（職業安定業務統計）』2017年8月

No.	項目	2015年	2025年	2035年	
1	総人口	人数（千人）	129,170	124,901	116,684
		2015年比（%）	100.0	96.7	90.3
2	生産人口 （20～64歳）	人数（千人）	76,703	72,349	63,734
		2010年比（%）	100.0	94.3	83.1
		総人口比	59.4	57.9	54.6
3	高齢者 （65歳以上）	人数（千人）	30,420	33,704	36,977
		2010年比（%）	100.0	110.8	121.6
		総人口比	23.6	27.0	31.7
4	未成年者 （0～19歳）	人数（千人）	22,047	18,848	15,973
		2010年比（%）	100.0	85.5	72.4
		総人口比	17.1	15.1	13.7

『就業者の年齢構成比』（総務省「労働力調査」（2014年））



厚生労働省『一般事業紹介状況（職業安定業務統計）』2017年8月

全業種有効求人倍率	1.52倍
ドライバー有効求人倍率	2.75倍

想定以上の速度で業界の労働力不足が深刻化

省人化など業務内容の見直しと、
それを支える人材の採用・育成が課題

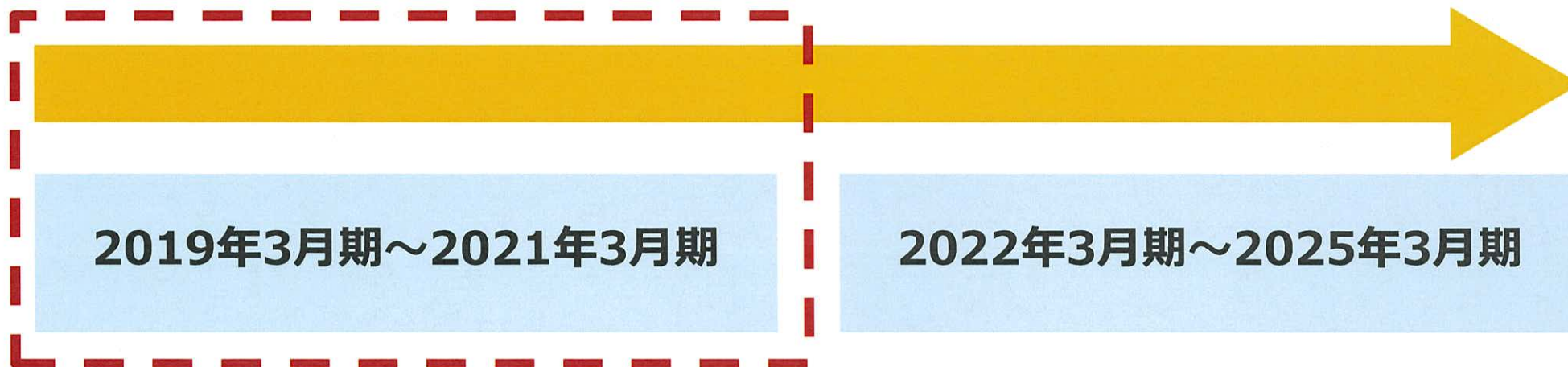


②新3カ年経営計画



新3カ年経営計画の位置付け

長期経営ビジョン ステージ2 進化成長期
2019年3月期～2025年3月期



進化成長期の前半3年間をターゲットに
新3カ年経営計画を策定



新3力年経営計画 経営目標

売上高
(連結)

250億円以上

ROE

6%以上

配当政策

- ①安定配当かつ利益還元を重視
- ②配当性向30%を目標水準

	2021年3月期 (百万円)
売上高	25,000
経常利益	860
当期純利益	540
純資産	8,600
従業員	750(名)



新3カ年経営計画を支える経営理念

Make The Next Quality

—— 未来品質を創造する ——

「安全」と「安心」を大切にして物流事業を通じ社会に奉仕します

1. 商品・サービスの使命

お客様・荷主様の満足する物流サービスを提供し、信頼向上に努めます。

2. 社会的使命

良き企業市民として社会のルールを守り、地域に貢献、環境保全に取り組みます。

3. 経済的使命

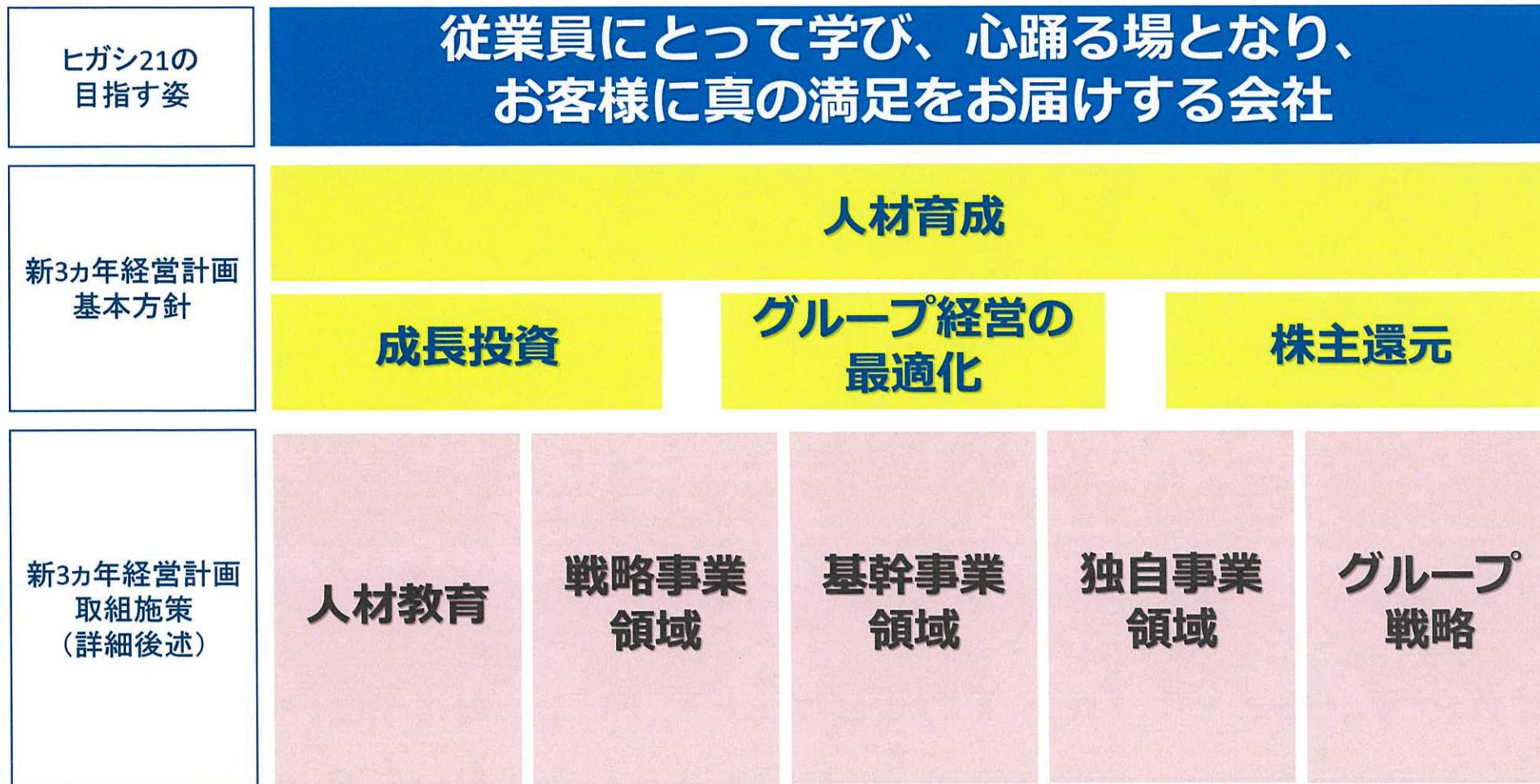
社会、株主、社員の繁栄を図るため、常に経営基盤の強化・安定を図ってまいります。

Five Self-Questions (新設)

1. 今日一日、お客様に笑顔と感動を与えるよう最善を尽くしたか？
2. 今日一日、お客様や会社の仲間と共に楽しく仕事できたか？
3. 今日一日、社会のルールを守り、また他の模範となるよう行動したか？
4. 今日一日、明日のために、新たなことにチャレンジしたか？
5. 今日一日、少しでも成長できたか？



新3カ年経営計画の骨子



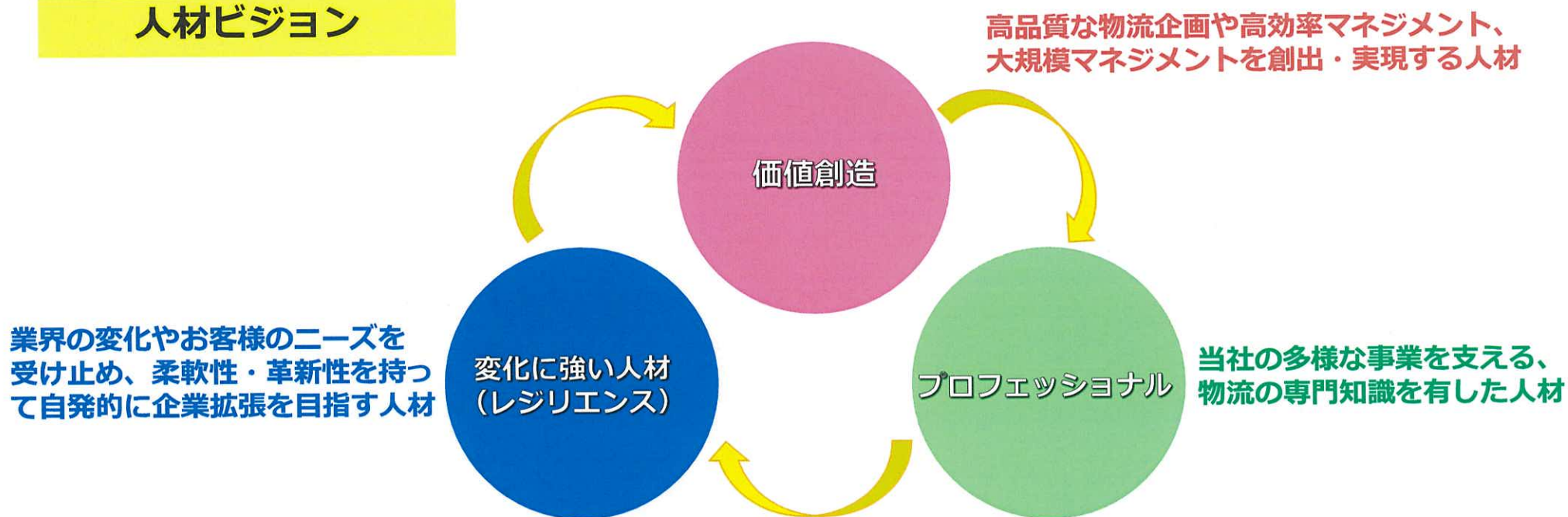
**将来の成長に繋がる人材育成を最重要課題と
位置づけながら企業の進化成長に取り組む**



新3カ年経営計画 人材教育施策①

労働力不足の業界において進化・成長を支える人材づくりが必要不可欠であり、会社にとって重要な財産である従業員一人ひとりの成長・スキルアップを最重要課題として取り組む。

人材ビジョン



人材教育の施策

社内認定資格制度の導入

物流プロフェッショナル制度
3級相当⇒50名、2級相当⇒20名

教育プラン統括責任者の配置

教育計画の策定、教育内製化促進

新卒・中途採用者の教育

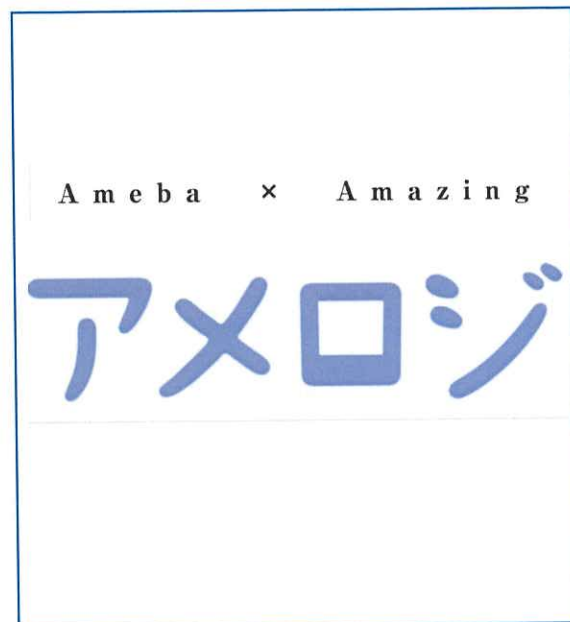
レジリエンスを軸に新入社員の教育強化
中途採用者の即戦カプログラム



優秀人材採用に向けての施策

優秀な若手人材確保に向けて新たに定めた「コンセプトワード」を活用し、当社への理解と興味喚起を促し、積極的な採用に繋げる。

『 アメロジ (Amebing Logistics) 』



Amebing = Ameba + Amazingという造語とロジスティクスを掛け合わせたコンセプトワード「Amebing Logistics」。これは物流をお客様のニーズに合わせて柔軟に変化・進化させ、さらに感動をお届けする、無限の可能性を追求する会社、というイメージを採用ホームページ・冊子等で積極的に訴求するもの。



採用後の若手優秀層の思い切った異動配置を通じた社内活性化と一人ひとりの成長促進



新3カ年経営計画 戦略事業領域施策

戦略事業

新3カ年経営計画の売上高を牽引する戦略事業

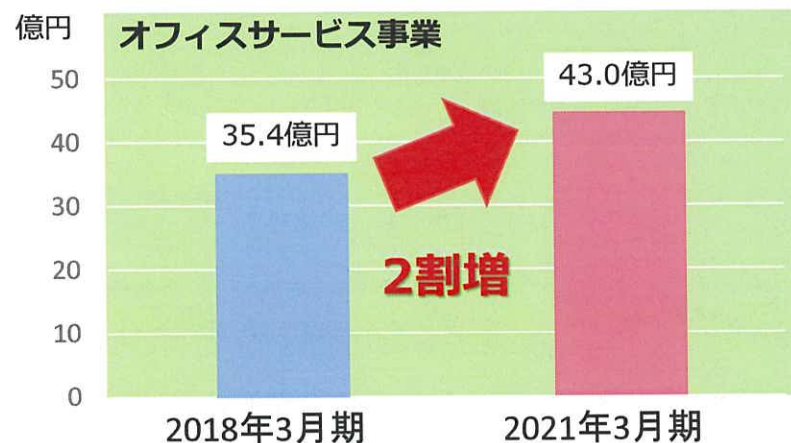
オフィスサービス事業

- 事業領域の拡大（移転・引越の多様化対応）
 - ▶ プロパティマネジメント（PM）会社の買収
 - ▶ 施工・電気工事への業務拡張
- ネットワークの拡大
 - ▶ 支店の更なる開設

3PL事業

- コンビニ事業の拡大
 - ▶ 人員増強・倉庫作業向け設備投資など社内資源の集中投資
- 大型センターの設立
 - ▶ 当社最大級センター設立を通じた業務拡張

売上高計画



新3カ年経営計画 基幹事業領域施策

基幹事業

当社の収益基盤を支える基幹事業

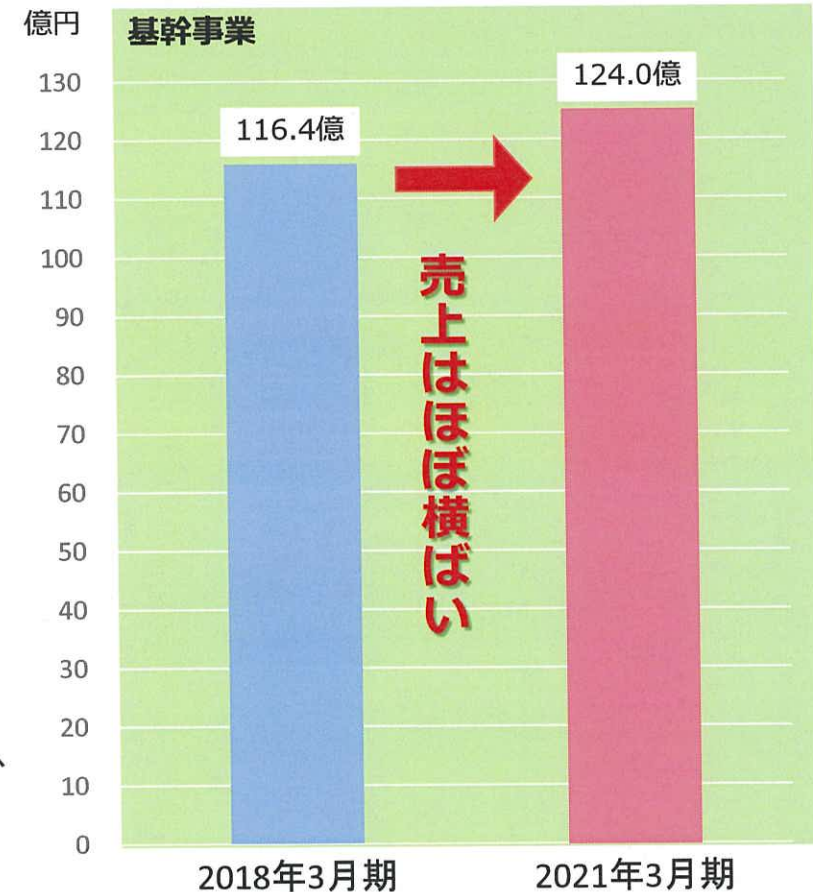
収益構造の改革

- 新倉庫・運送システムの導入
 - ▶ 最新システムの導入により業務効率改善、事務処理工数削減
- 品質・業務効率の改善
 - ▶ 業務統括本部による指導・支援を通じ、品質・効率を一層向上

収益基盤の強化

- 運送事業強化
 - ▶ M&Aや資本提携などを通じたグループ拡大により、車輛・ドライバーを確保
- 基幹事業を通じた将来のプロフェッショナル人材の育成

売上高計画



新3カ年経営計画 独自事業領域施策

独自事業

一般運送事業と性質が異なる成長領域の独自事業

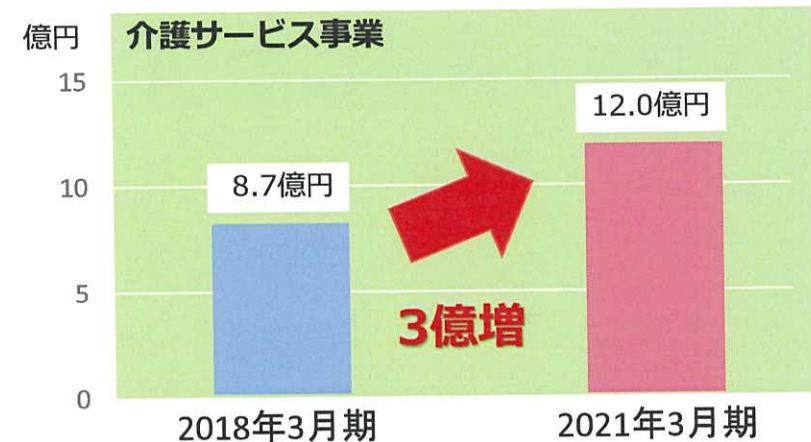
ビルデリバリーサービス事業

- 事業の分社化
 - ▶ 主体的・効率的な事業拡大による市場競争力の強化
- 取次ぎ事業領域の拡大
 - ▶ 大型ビル内のデリバリー事業に、付加価値ある総務系各種サービスを提供

介護サービス事業

- 事業の分社化
 - ▶ 効率的な独自制度導入によるサービス対応力の強化
- 拠点の開設
 - ▶ 市場拡大を見越した拠点開設（愛知、兵庫、京都）

売上高計画



➤ M & Aについては、グループのより一層の成長を確保する領域にて実施

- ex) ・オフィスサービス事業拡大に向けてのPM会社
・ドライバーと車輛の確保・拡大に向けての一般運送会社

➤ グループ会社間でのシナジー効果の一層の拡大

- ex) ・イシカワコーポレーションとの文書物流・物流加工（梱包発送等）共同提案
・ユートランスシステムやトランスポート21を活用した専門性の高い輸送ネットワークの構築



- グループ経営会議の新設による、各社業務運営の相互確認
- グループ本社にグループ運営統括責任部署を設置
- コンプライアンスについては領域毎にグループ本社に指導・支援セクションを設置
- グループ各社の権限を明確化し、一定以上の重要事項はグループ本社承認をマスト化



新3カ年経営計画を通じて目指していく企業サイクル

