



REAL LOGISTICS

Being Group

**2020年12月期
決算説明資料**

株式会社ビーイングホールディングス

(東証 市場第二部 9145)

2021年2月12日

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合において、当社は、本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新・改訂を行う義務を負うものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

2020年12月期連結業績実績

営業収益	183.9 億円 前期比 + 13.3%	営業利益	7.55 億円 前期比 + 39.6%
経常利益	7.95 億円 前期比 + 43.9%	親会社株主に 帰属する 当期純利益	4.70 億円 前期比 + 14.9%

I ... 会社概要

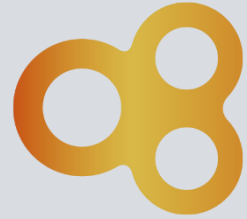
II ... 特長・強み

III... 2020年12月期連結業績実績

IV... 2021年12月期連結業績予想

V ... 成長戦略

■ Appendix



REAL LOGISTICS
Being Group

I

会社概要

社 名	株式会社ビーイングホールディングス 【英文名】 BEING HOLDINGS CO.,LTD.
本 社	金沢本社 石川県金沢市専光寺町レ3-18 TEL : 076-268-1110 / FAX : 076-268-6631 東京本社 東京都千代田区大手町1-1-1大手町パークビルディング7階 TEL : 03-6259-1830 / FAX : 03-6259-1831
代 表 者	代表取締役社長 喜多 甚一 (キタ シゲカズ)
設 立	1986年9月17日
資 本 金	639,421千円
従 業 員 数	連結874名 (993名) (2020年12月末現在) 従業員数は就業人員 (当社グループからグループ外への出向者を除き、グループ外から当社グループへの出向者を含む。) であり、臨時雇用者数 (パートタイマー、人材会社からの派遣社員、季節工を含む。) は、最近1年間の平均人員を () 外数で記載
事 業 内 容	グループ会社の経営管理 ビーインググループ 物流事業 物流センター運営、コンサルティング業務 そ の 他 旅客事業等

グループ企業

	名称	事業内容	資本金	議決権の所有割合
①	(株)アクティー	物流事業	80百万円	100.0%
②	(株)福井アクティー		30百万円	100.0%
③	(株)東京アクティー		80百万円	100.0%
④	(株)コラビス		80百万円	100.0%
⑤	(株)A 2 ロジ		5百万円	51.0%
⑥	(株)横浜 L S P ※1		10百万円	100.0%
⑦	(株)オリエンタル	旅客事業	10百万円	100.0%
⑧	(株)G a p p a	システム開発	5百万円	100.0%
⑨	(株)ベプ°ロ	保険代理業	3百万円	100.0%
⑩	(株)田川自動車	自動車整備業	6百万円	100.0%
⑪	北陸物流効率化事業協同組合	燃料販売業	0百万円	35.71% (28.57%) ※2※3

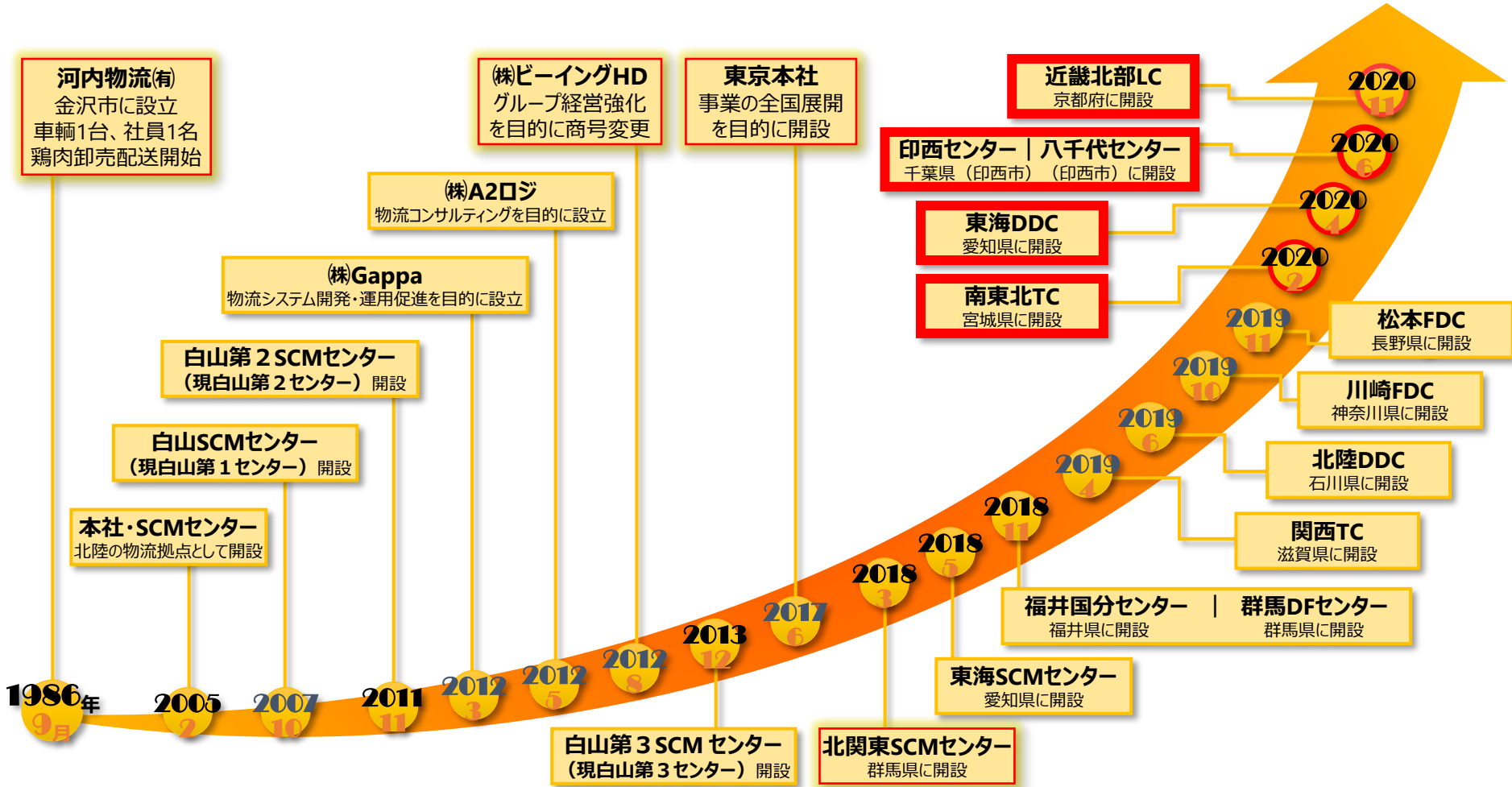
※1 2020年10月1日付で石井運輸(株)より商号変更

※2 議決権の所有割合の () 内は、間接所有割合で内数

※3 議決権の所有割合は100分の50以下であるが、実質的に支配しているため子会社としたもの

設立34年 成長の軌跡

ロジスティクスの6つの機能、**輸送・保管・包装・荷役・流通加工・情報システム**を
自社で一貫して手掛けることで日本における物流事業を独自に開拓



運送事業

卸の物流センター下請から卸・小売向け3PL事業へ
 北陸から東海・関西地方へ事業エリア拡大

関東地方へ、そして全国展開
 同業他社へ3PL事業をプロデュース【4PL】も展開

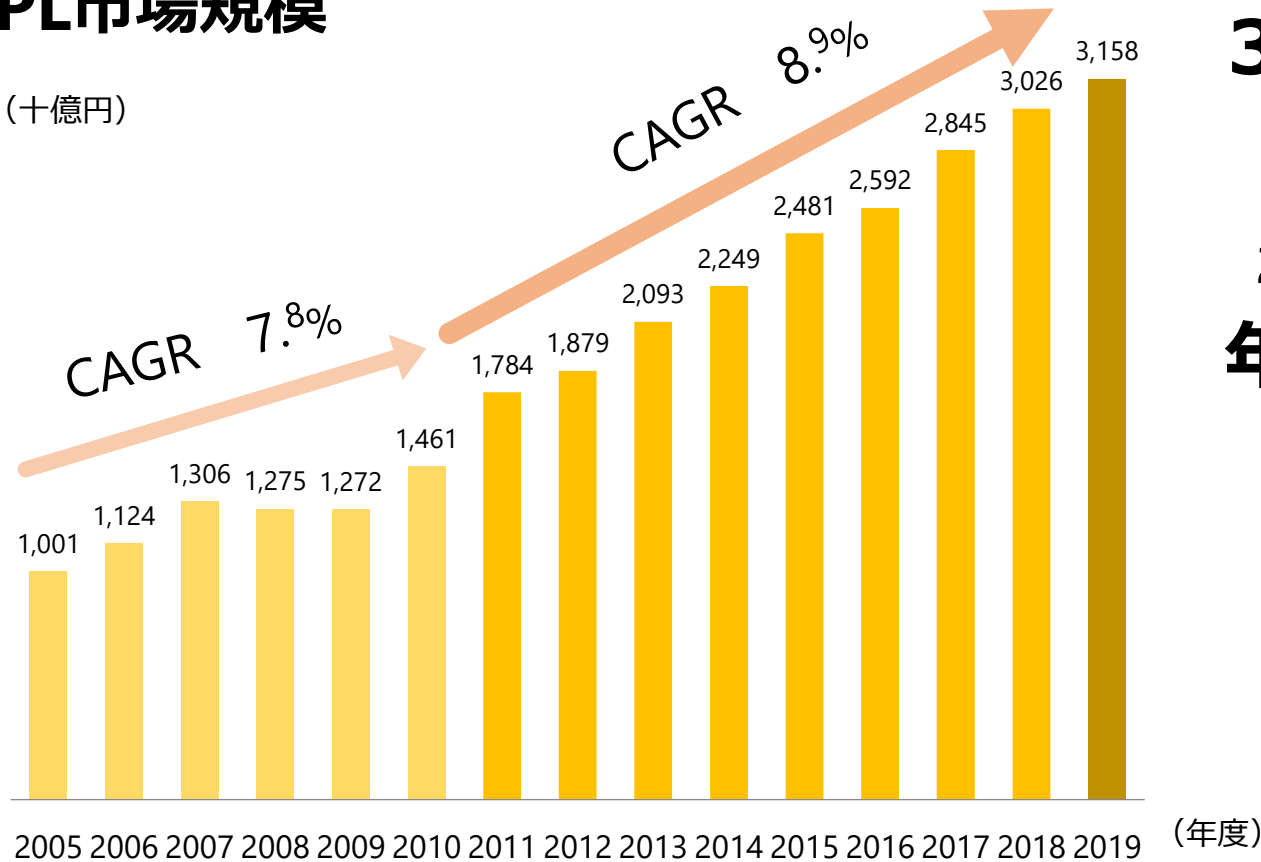
物流ニーズの多様化・高度化
インフラの整備が進行



3PL事業の重要性増加

3PL市場規模

(十億円)



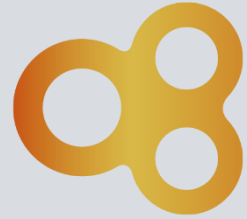
2019年度

3兆1,580億円

2010→2019年度
年平均成長率

約8.9%

出所 | 『月刊ロジスティクス・ビジネス』より作成。なお、対象企業は『月刊ロジスティクス・ビジネス』が独自選定



REAL LOGISTICS
Being Group

II

特長・強み

特長1 経営資源の集中投資

生活物資
に特化

特長3

見える
物流

同一情報を同時に
顧客とも共有

ロジスティクスの
合理化・全体最適化

無いものは自分たちでつくる

現場力

特長4

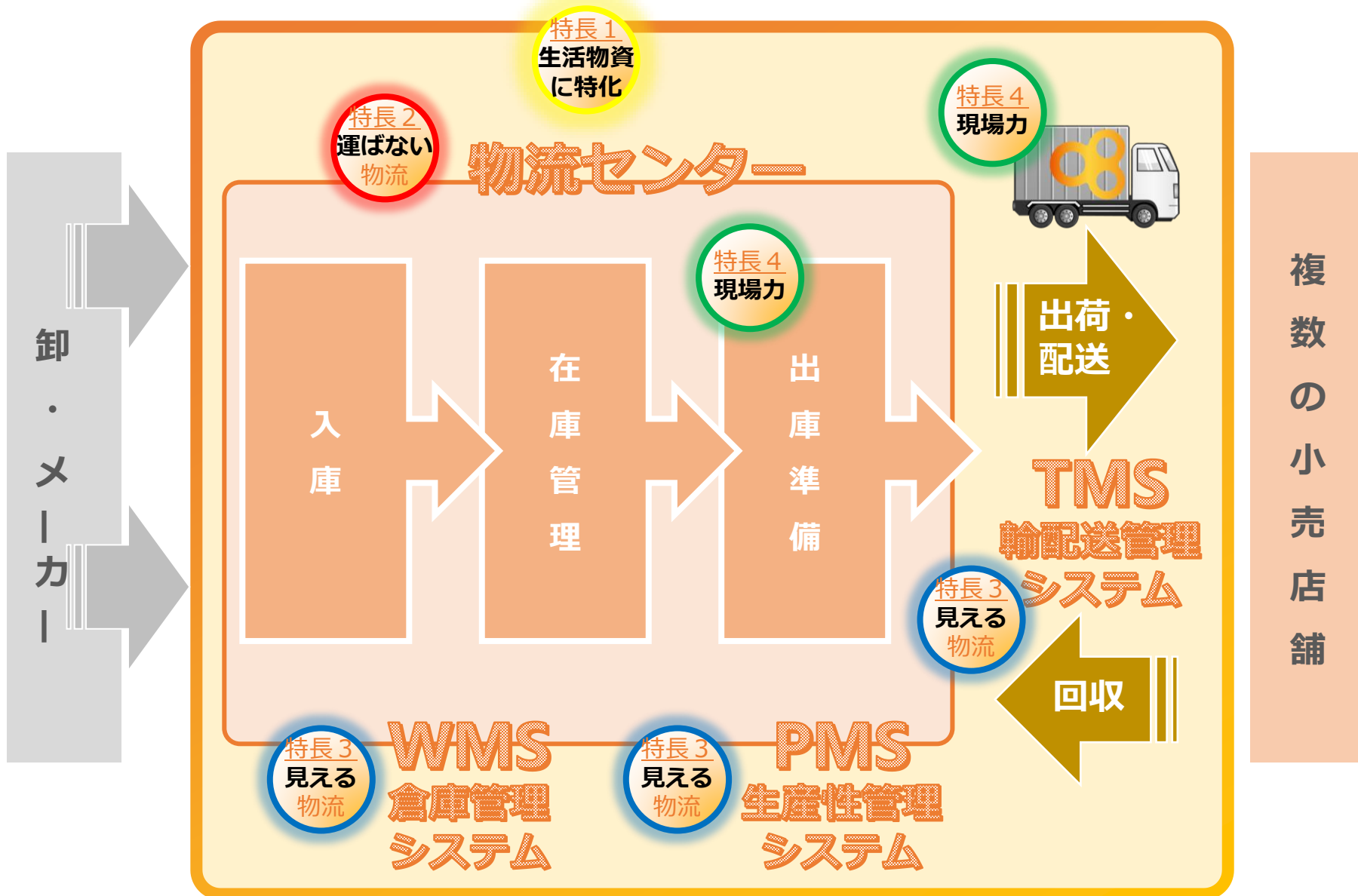
人を補助する
仕組み作り

特長2

運ばない
物流

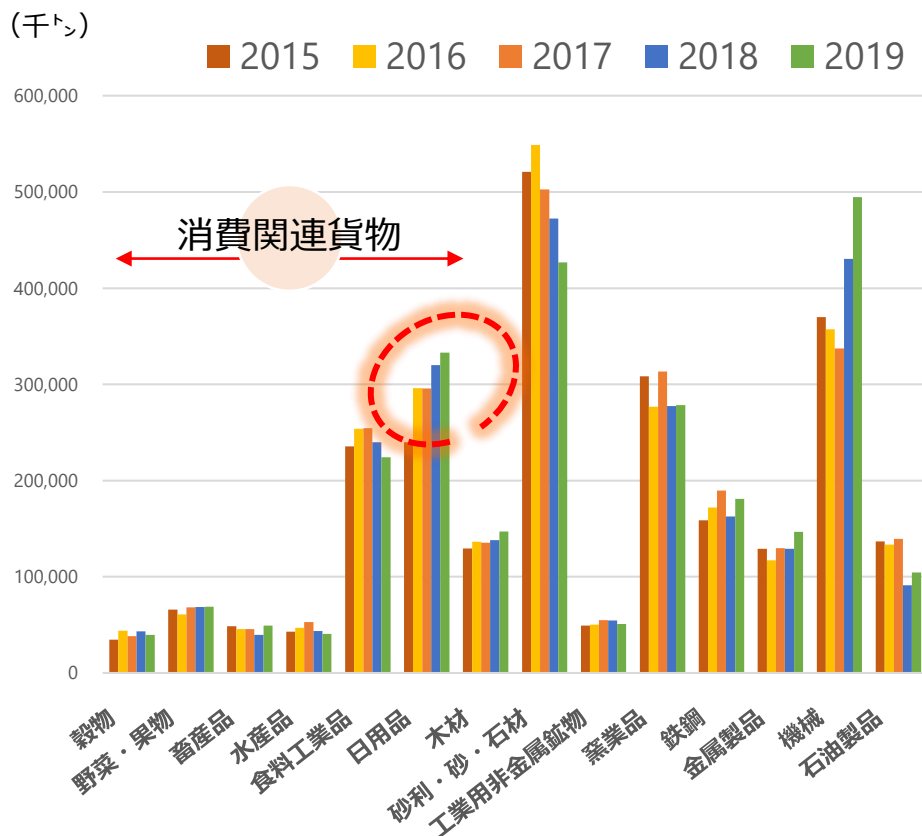
TASKを無くす
仕組み作り

ビーイング・グループ 4つの特長 ii



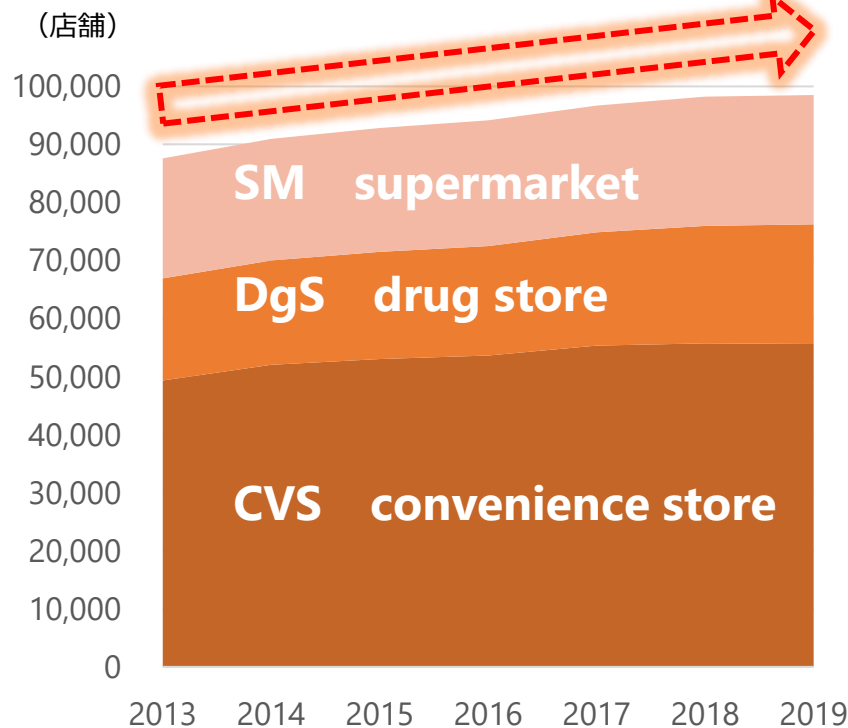
特長 1 生活物資に特化

主要品目別輸送量トンの数の推移



出所 | 国土交通省『自動車輸送統計年報』他各種統計より作成

CVS・DgS・SM全国店舗数の推移



出所 | 日本フランチャイズチェーン協会『コンビニエンスストア統計調査』
日本チェーンドラッグストア協会『日本のドラッグストア実態調査』
日本チェーンストア協会『チェーンストア販売統計』より作成

‘生きる為に欠かせない’生活関連の物流は、安定的な輸送量の拡大を期待
店舗増加は鈍化も、小売業は競争激化、コスト削減のニーズは拡大

特長 2 運ばない物流

従来の物流システム

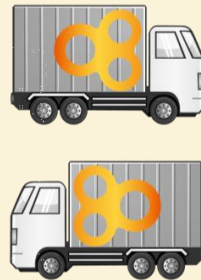


運ばない・触れない物流システム

倉庫を 1つに集約

配送

複数の小売店舗



車両台数
縮減

人件費
削減

燃料費
削減

在庫
圧縮

顧客のメリットは多数

環境
保護

商品劣化
防止

コアコンピタンス
追求

顧客への助言は、将来の顧客の成長に寄与し、顧客が成長すれば当社も成長

特長3 見える物流 | オペレーションシステム

- 「構内・配送・作業員のオペレーション」を効率的に行うシステムを整備

WMS 倉庫管理システム

Warehouse
Management System

顧客からの入荷予定データに
基づく入荷進捗管理可能
必要数の格納・出荷指示に
基づく出荷管理可能

庫内の設置モニターにより
リアルタイムに状況を確認可能

TMS 輸配送管理システム

Transport
Management System

GPSで車輛の
作業位置情報・走行ルートを
リアルタイムに把握可能

急なオーダーや状況変化にも
対応リアルタイムな配車を実施

配送個数や積込、納品までを
検品しながら配送業務を行い
同時にリアルタイムでの配送管理

配送進捗画面は、他のエリアの
センター進捗も確認・閲覧可能

PMS 生産性管理システム

Productivity
Management System

生産性管理、進捗管理、
勤怠管理、収支管理を
まとめて把握可能

作業員毎の出退勤、作業時間、
生産性が確認可能

各カテゴリーの進捗状況を
リアルタイムに確認可能

自社開発のシステムのため、あらゆるデータ連携が容易

リアルタイムのモノの流れを **見える化**

物流センターの
在庫量
が見える

商品の
入庫・出庫
時刻
が見える

配送車輛の
位置
が見える

顧客側もインターネット経由で 同時に**同一情報**を確認できる **見せる化**

当社
グループ



顧客

課題点・改善点が見える
信頼あるロジスティクスの
カスタムオーダーメイドが可能

顧客

先を読んだ

事業運営が可能

顧客への助言は、将来の顧客の成長に寄与し、顧客が成長すれば当社も成長

特長4 無いものは自分たちでつくる「現場力」

・ デバイスを自社開発し、人為的なミスを減らし、効率追求

ヴォコレクト

- 音声認識ピッキングシステム
- 耳で作業指示を聞き、声で応答
- アイズフリー・ハンズフリー



オリコン洗淨機

- オリコンをカゴ車に積んだ状態で洗淨
- 1回でカゴ車2台分 = 80個を約6分で洗淨・脱水乾燥
- 作業員も1名と労働力も最小限



カゴ車用リフトアタッチメント

- リフトピッカーに直接カゴ車を設置
- 積み替え作業を省く



- オリコン+オリコン台車+ピッキングカートを設定
- ピッキング済みオリコンを台車に5段重ね



- 台車を外し積み替えなしでそのまま店舗へ納品

ピッキング用台車



- カゴ車を最大10台搬送できる
- 人の4~5倍の搬送能力

お化けリフト

構内業務の安全性・生産性向上

2020年12月24日リリース

https://being-group.jp/renew/wp-content/uploads/2020/12/20201224_beingokamura_orv.pdf



自律移動ロボット

「ORV (Okamura Robot Vehicle)」

- (株)オカムラが開発した物流倉庫等での自律移動ロボット「ORV」カゴ車搬送タイプの実用化に向けた実証実験を共同で開始
- 2021年6月の実運用を目指す



自律走行により
障害物を避ける



片持ち方式



牽引方式

片持ち方式の「ORV」
牽引方式に比べ小回りが利く

さらなる自動化・省人化により作業人員を補い安全性・生産性向上

特長 4 無いものは自分たちでつくる「現場力」 iii

店舗カルテ

- 事前に配送先となる全ての店舗を視察、「店舗カルテ」を制作

----記載事項----

- ☑ ルート、バックヤード位置、荷下ろし手順
- ☑ その配送先一つ一つのルールや要望、注意点
- ☑ 店舗周辺環境における注意点
- ☑ 通学路の状況（弊社では運行ルートから外す）

~~~~~

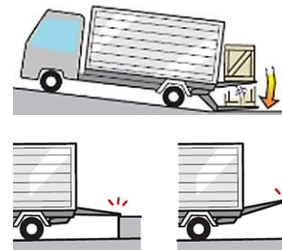
| 店舗カルテ I. (店舗全体について)             |                       |
|---------------------------------|-----------------------|
| 【企業名】 ■■■■                      | 【住所】 ●●●市●●町1-5-1 ●1F |
| 【店番号】 2755:■■■店                 |                       |
| 【電話番号】 0●●●-4●●●●●9             | 【担当業者】                |
| 【特定業務時刻】                        | 【営業時間】 10:00~21:00    |
| 【コース番号】                         | 【駅No.]                |
| 【予備駅No.]                        |                       |
| 【周辺環境等における注意点】                  |                       |
| ※押し合車を留意(納品通路が狭く、カゴ車が通れないため要確認) |                       |
| ※車のみ                            |                       |
| 店舗全体について                        |                       |
| ●周辺拡大図と写真撮影位置                   | ①                     |
|                                 |                       |
| ②                               | ③                     |
|                                 |                       |

担当ドライバーでなくても常に高品質の配送を提供

## 「 配送トラック 」

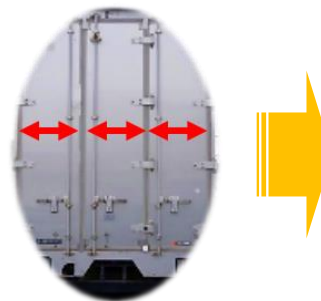
- トラックメーカーへの相談・アドバイス、そのアイデアを実用化
  - ・・・トラックメーカーとの強固な信頼関係構築

### 垂直ゲート (3点スイッチ)



- 傾斜地でも水平状態で昇降
- 高低差のあるバスもスムーズ
- 荷物崩れ防止

### 荷台 3 枚扉の中央の扉を大きく改良



- 中央の扉を 1 枚開けるだけでカゴ車を通すことが可能
- 不必要な3枚扉開け閉めを回避
- 温度管理にもつながる

荷役作業スピードアップ・高品質の配送を提供

1

## 6機能すべてを自社で担うリアル・ロジスティクス・カンパニー

輸送、保管、包装、荷役、流通加工、更に**情報システムを自社開発**一元化する「3PL事業」を主軸に、同業他社に3PL事業をプロデュースしてサプライチェーン全体を管理する「4PL事業」を、グループで連携を図り展開

2

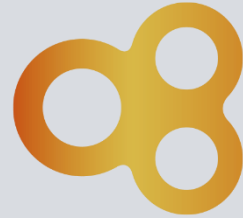
## 小売・卸売事業者向け3PL事業に注力

取り扱う商品は**生活物資に特化**。3温度帯（冷凍・冷蔵・常温）の食品、医薬品、化粧品、日用品の**小口物流に強み**を持ち、卸売企業及びコンビニエンスストア、スーパーマーケット、ドラッグストアの物流センター運営を受託

3

## 「運ばない物流」「見える物流」でロジスティクスの合理化・全体最適化を実現

メーカー、卸売、小売間で実施する拠点間配送、在庫管理、検品などを拠点物流センターに集約し、自社開発の管理システムを駆使した情報を顧客と共有し、構内・配送業務の徹底した合理化により全体最適化を実現



REAL LOGISTICS  
Being Group

**III**

**2020年12月期連結業績実績**

# 2020年12月期 ハイライト (前期比・予想比)

| [百万円]               | 2019年12月期<br>実績   |       | 2020年12月期<br>予想 2021.1.15公表 |       | 2020年12月期<br>実績          |                                                   | 前期比                |             | 予想比    |
|---------------------|-------------------|-------|-----------------------------|-------|--------------------------|---------------------------------------------------|--------------------|-------------|--------|
|                     | 金額                | 営業収益比 | 金額                          | 営業収益比 | 金額                       | 営業収益比                                             | 増減額                | 増減率         | 達成率    |
| 営業収益                | 16,219            |       | 18,406                      |       | <b>18,390</b>            |                                                   | +2,170             | +13.3%      | 99.9%  |
| 営業利益                | 540               | 3.3%  | 751                         | 4.6%  | <b>755</b>               | <b>4.1%</b>                                       | +215               | +39.6%      | 100.5% |
| 経常利益                | 552               | 3.4%  | 807                         | 5.0%  | <b>795</b>               | <b>4.3%</b>                                       | +243               | +43.9%      | 98.5%  |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 409               | 2.5%  | 461                         | 2.8%  | <b>470</b>               | <b>2.6%</b>                                       | +61                | +14.9%      | 102.0% |
| 1株当たり<br>当期純利益 [円]  | 91. <sup>76</sup> |       | 101. <sup>12</sup>          |       | <b>103.<sup>04</sup></b> |                                                   |                    |             |        |
| 配当金 [円]             | 10. <sup>00</sup> |       | 10. <sup>00</sup>           |       | <b>20.<sup>00</sup></b>  | 内訳<br>普通 15. <sup>00</sup><br>記念 5. <sup>00</sup> | +10. <sup>00</sup> | +100.0<br>% | 200.0% |

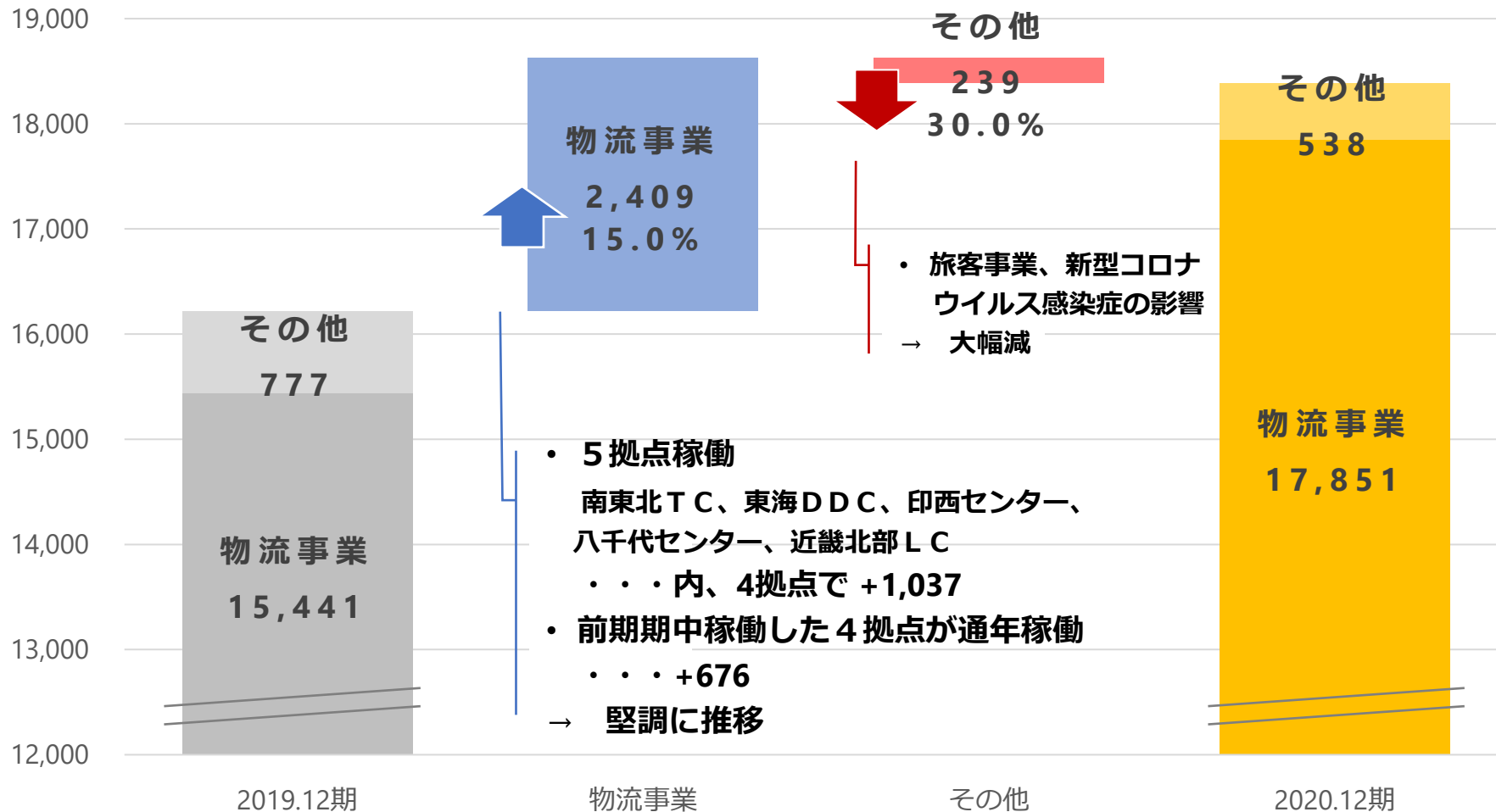


# 2020年12月期 損益状況（前期比）

| [百万円]               | 2019年12月期<br>実績 |       | 2020年12月期<br>実績 |              | 前期比    |        |
|---------------------|-----------------|-------|-----------------|--------------|--------|--------|
|                     | 金額              | 営業収益比 | 金額              | 営業収益比        | 増減額    | 増減率    |
| 営業収益                | 16,219          |       | <b>18,390</b>   |              | +2,170 | +13.3% |
| 売上原価                | 14,588          | 89.9% | <b>16,567</b>   | <b>90.0%</b> | +1,978 | +13.5% |
| 営業総利益               | 1,630           | 10.0% | <b>1,822</b>    | <b>9.9%</b>  | +192   | +11.8% |
| 販管費                 | 1,090           | 6.7%  | <b>1,067</b>    | <b>5.8%</b>  | △23    | △2.1%  |
| 営業利益                | 540             | 3.3%  | <b>755</b>      | <b>4.1%</b>  | +215   | +39.6% |
| 営業外収益               | 57              | 0.3%  | <b>78</b>       | <b>0.4%</b>  | +21    | +37.0% |
| 営業外費用               | 44              | 0.2%  | <b>37</b>       | <b>0.2%</b>  | △7     | △16.0% |
| 経常利益                | 552             | 3.4%  | <b>795</b>      | <b>4.3%</b>  | +243   | +43.9% |
| 特別利益                | 8               | 0.0%  | <b>12</b>       | <b>0.0%</b>  | +3     | +35.8% |
| 特別損失                | -               | -     | <b>31</b>       | <b>0.1%</b>  | +31    | -      |
| 法人税等                | 130             | 0.8%  | <b>261</b>      | <b>1.4%</b>  | +131   | +99.2% |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 409             | 2.5%  | <b>470</b>      | <b>2.6%</b>  | +61    | +14.9% |

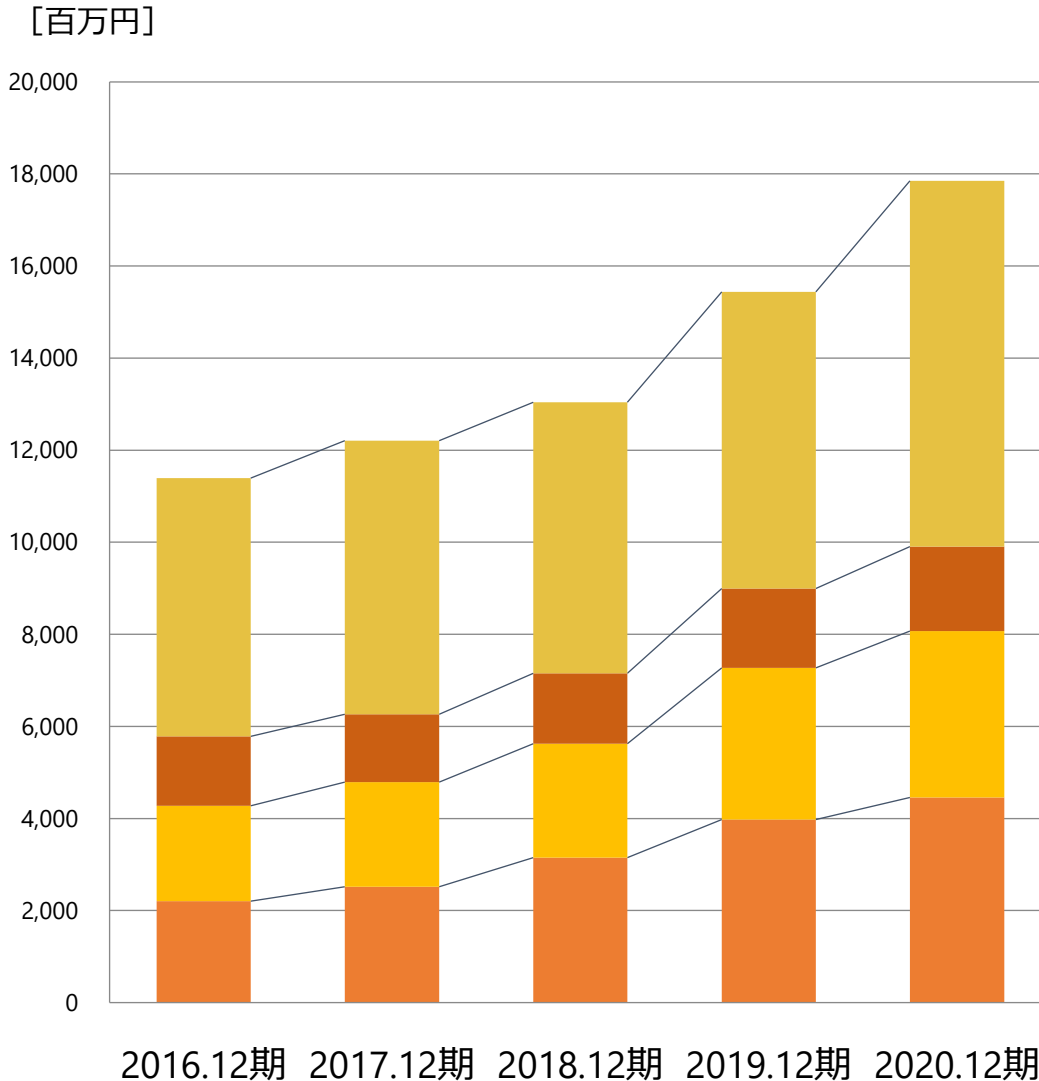
# 2020年12月期 損益状況 | 営業収益増減要因分析 i

| [百万円]       | 2019年12月期<br>実績 |       | 2020年12月期<br>実績 |       | 前期比           |               |
|-------------|-----------------|-------|-----------------|-------|---------------|---------------|
|             | 金額              | 営業収益比 | 金額              | 営業収益比 | 増減額           | 増減率           |
| <b>営業収益</b> | 16,219          |       | 18,390          |       | <b>+2,170</b> | <b>+13.3%</b> |





## 取引先別営業収益の推移 | 物流事業のみ

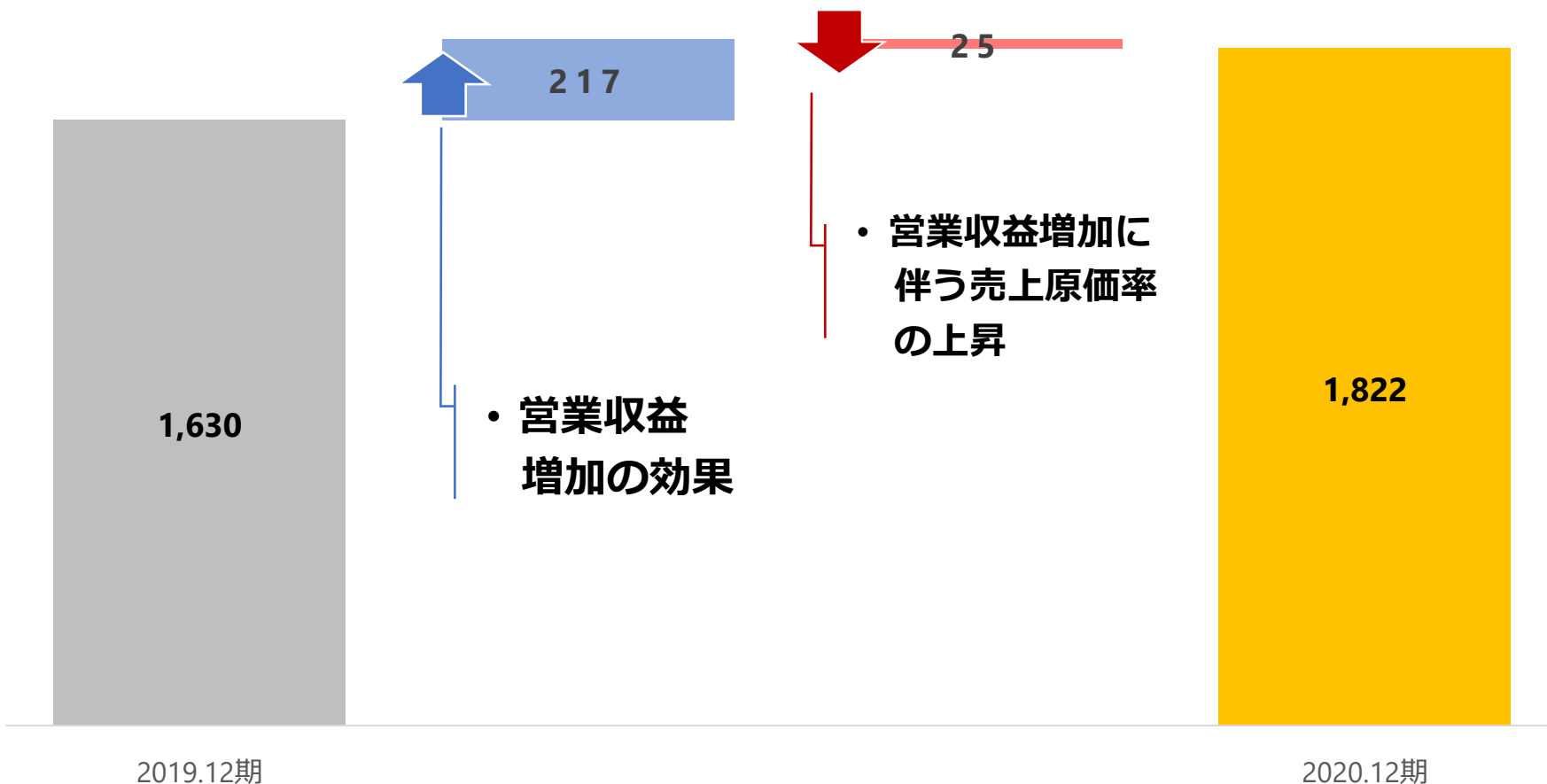


営業収益拡大に向け、  
成長する顧客に  
経営資源を集中

- その他
- P A L T A C
- 三菱食品
- クスリのアオキ

# 2020年12月期 損益状況 | 営業総利益増減要因分析

| [百万円]        | 2019年12月期<br>実績 |       | 2020年12月期<br>実績 |       | 前期比         |               |
|--------------|-----------------|-------|-----------------|-------|-------------|---------------|
|              | 金額              | 営業収益比 | 金額              | 営業収益比 | 増減額         | 増減率           |
| <b>営業総利益</b> | 1,630           | 10.0% | 1,822           | 9.9%  | <b>+192</b> | <b>+11.8%</b> |



# 2020年12月期 損益状況 | 営業利益増減要因分析 i

| [百万円]       | 2019年12月期<br>実績 |       | 2020年12月期<br>実績 |       | 前期比         |              |
|-------------|-----------------|-------|-----------------|-------|-------------|--------------|
|             | 金額              | 営業収益比 | 金額              | 営業収益比 | 増減額         | 増減率          |
| <b>営業利益</b> | 540             | 3.3%  | 755             | 4.1%  | <b>+215</b> | <b>39.6%</b> |

- **物流事業の営業収益増加**

- 4事業所開設、顧客の新店出店による取扱量増加

- **物流事業の営業原価率改善低減**

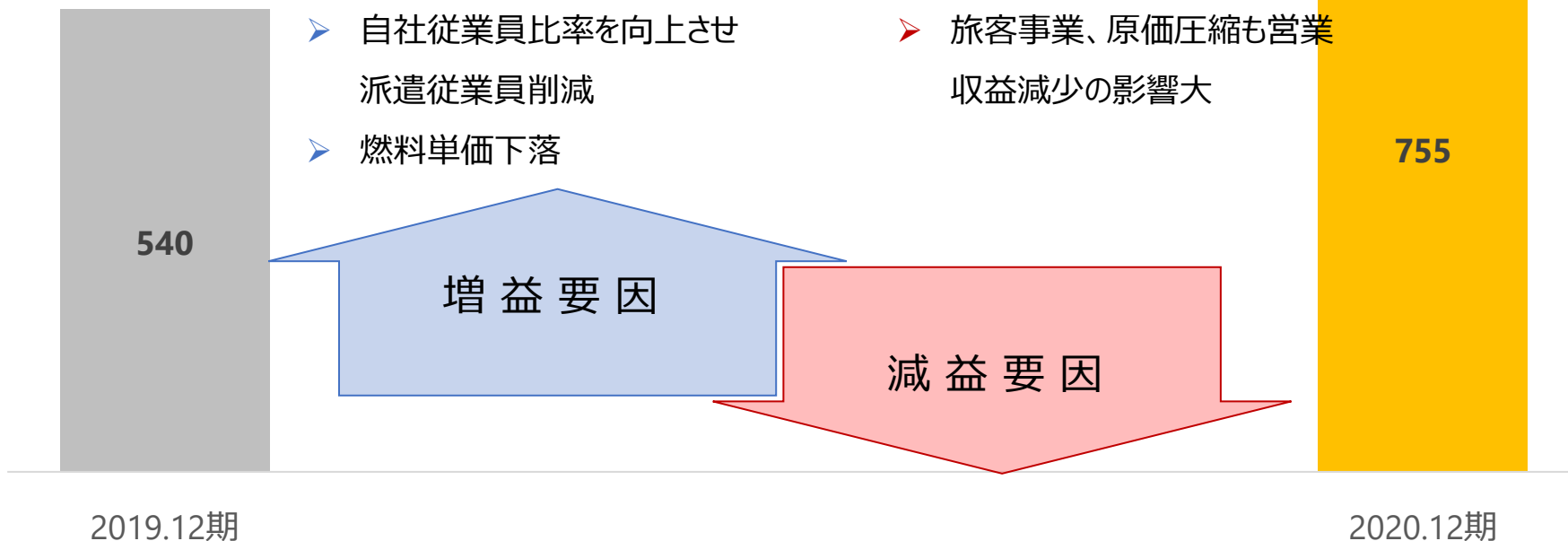
- 自社従業員比率を向上させ派遣従業員削減
- 燃料単価下落

- **その他事業の営業収益減少**

- 旅客事業、停滞
- 燃料販売業、燃料単価下落

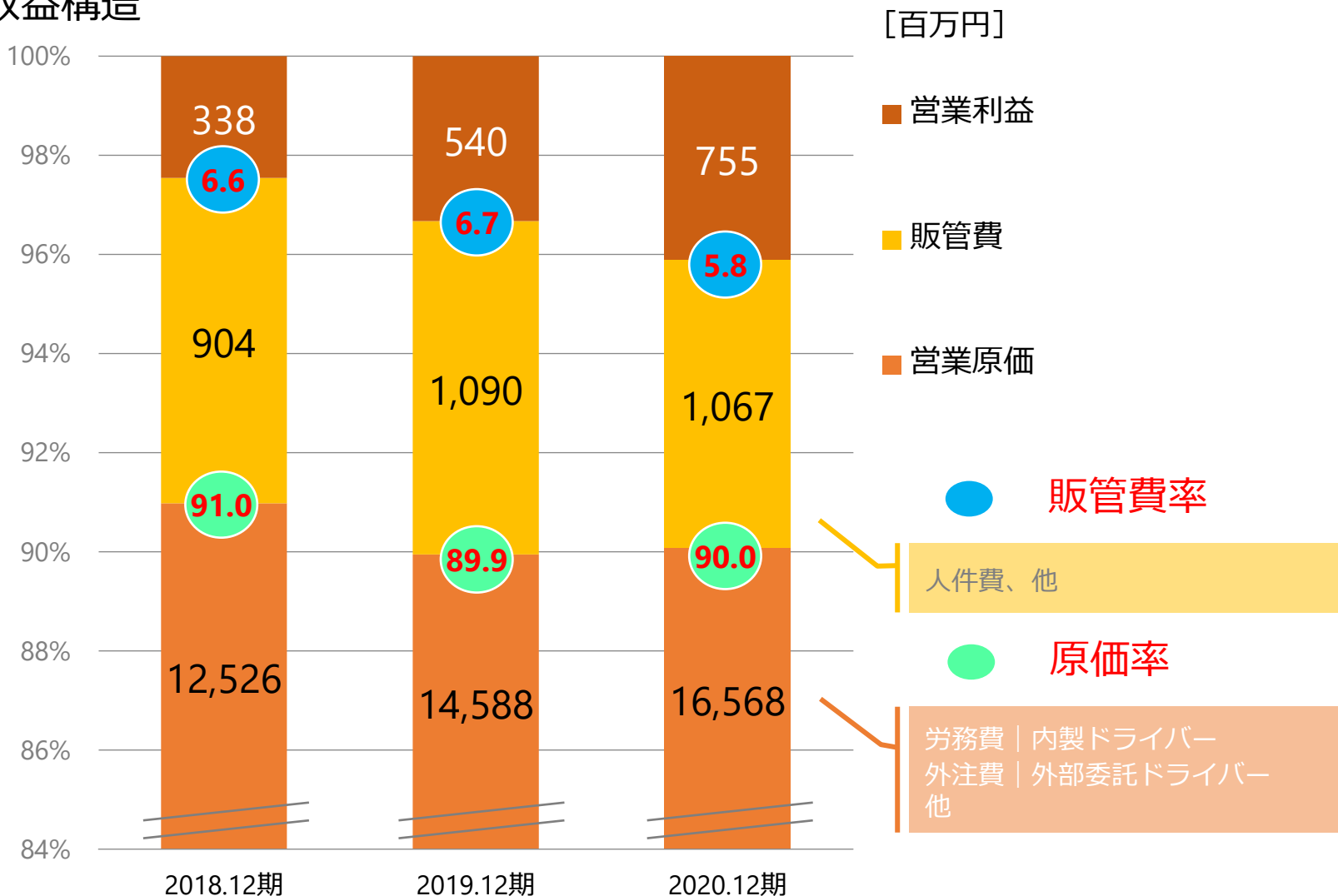
- **その他事業の営業原価率悪化**

- 旅客事業、原価圧縮も営業収益減少の影響大



# 2020年12月期 損益状況 | 営業利益増減要因分析 ii

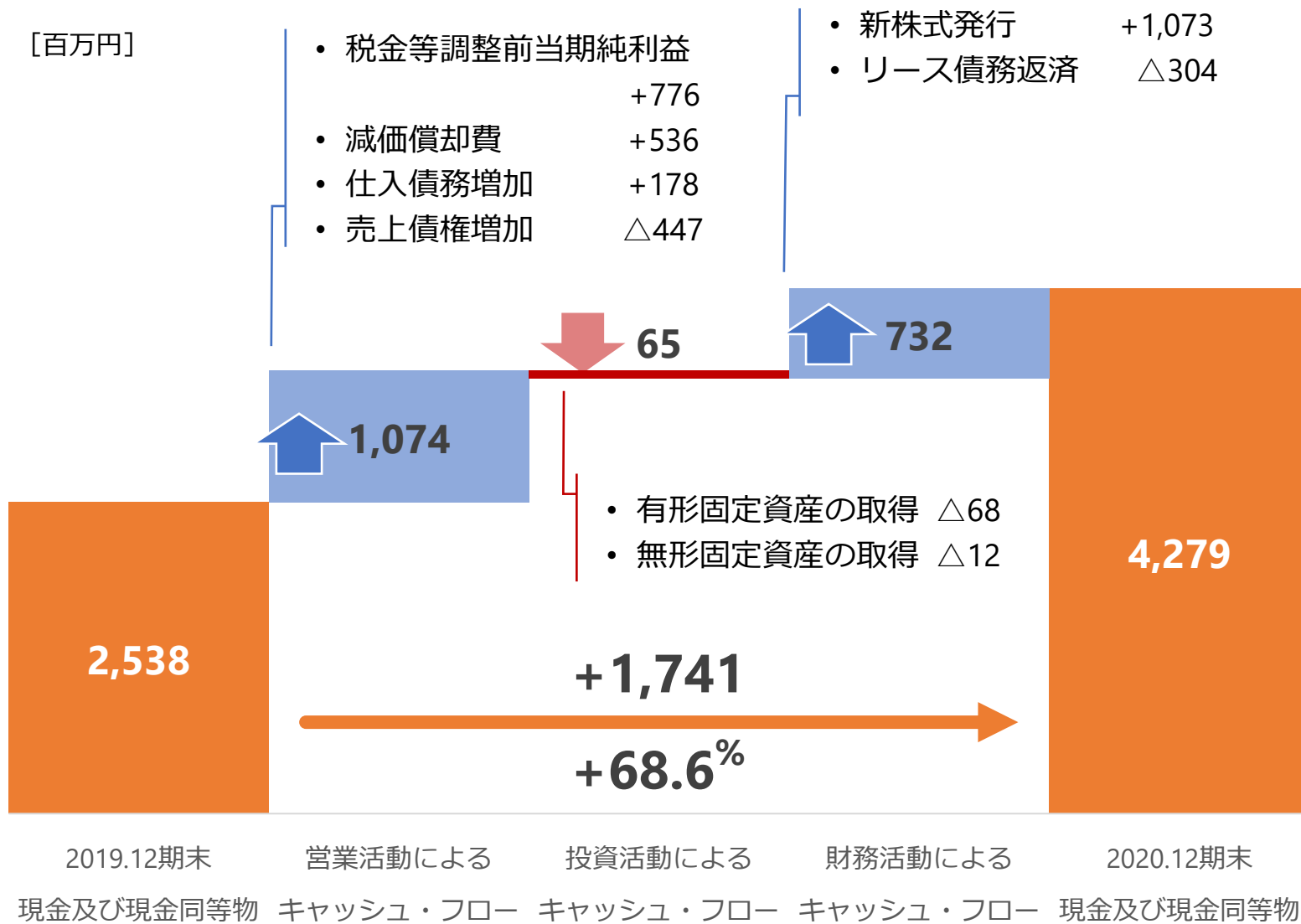
## 収益構造



# 2020年12月期 財務状況（前期末比）

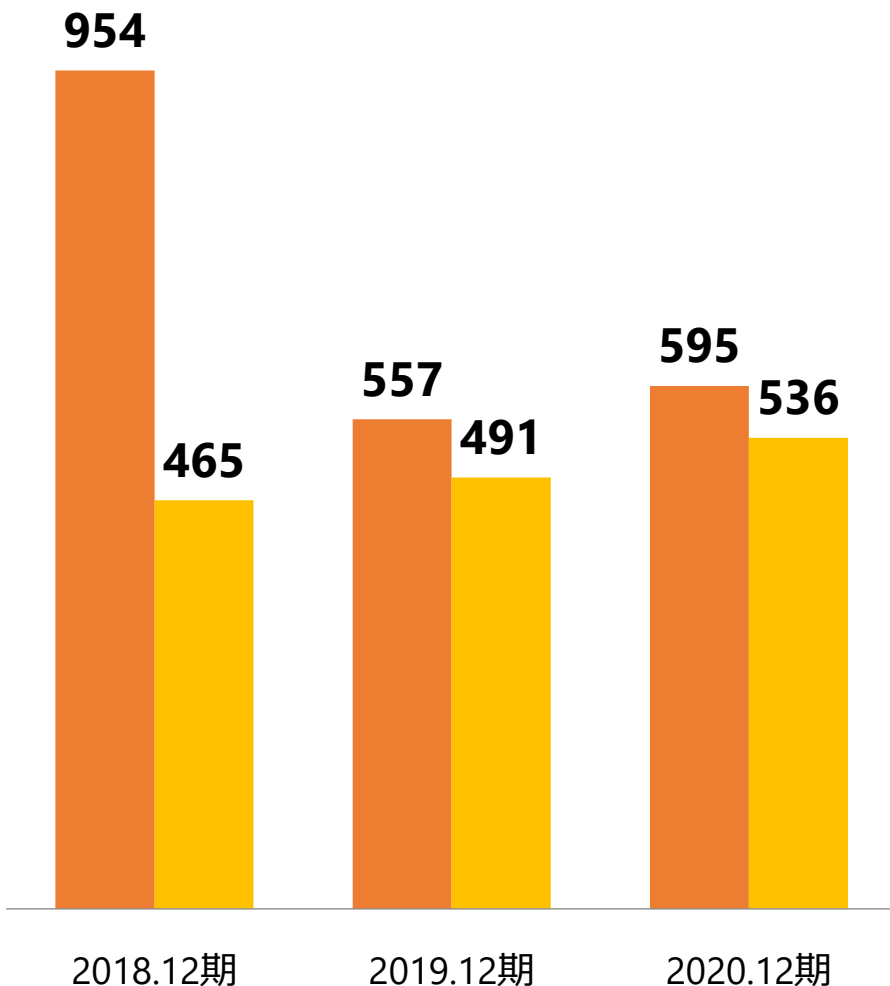
| [百万円]    | 2019年12月期末 |        | 2020年12月期末    |               | 前期末比    |        | 主な増減要因                                     |
|----------|------------|--------|---------------|---------------|---------|--------|--------------------------------------------|
|          | 金額         | 構成比    | 金額            | 構成比           | 増減額     | 増減率    |                                            |
| 流動資産     | 4,830      | 42.4%  | <b>6,978</b>  | <b>51.3%</b>  | +2,148  | +44.5% | ・ 現金及び預金 +1,733                            |
| 固定資産     | 6,562      | 57.6%  | <b>6,623</b>  | <b>48.7%</b>  | +61     | +0.9%  | ・ 建物及び構築物 △151<br>・ リース資産 +254             |
| 資産合計     | 11,392     | 100.0% | <b>13,601</b> | <b>100.0%</b> | +2,209  | +19.4% |                                            |
| 流動負債     | 4,459      | 39.1%  | <b>5,005</b>  | <b>36.8%</b>  | +545    | +12.2% | ・ 営業未払金 +178                               |
| 固定負債     | 4,964      | 43.6%  | <b>5,083</b>  | <b>37.4%</b>  | +118    | +2.3%  | ・ 長期借入金 △ 35<br>・ リース債務 +199               |
| 負債合計     | 9,424      | 82.7%  | <b>10,089</b> | <b>74.2%</b>  | +664    | +7.0%  |                                            |
| 純資産合計    | 1,967      | 17.3%  | <b>3,512</b>  | <b>25.8%</b>  | +1,544  | +78.5% | ・ 資本金 +536<br>・ 資本準備金 +536<br>・ 利益剰余金 +425 |
| 負債・純資産合計 | 11,392     | 100.0% | <b>13,601</b> | <b>100.0%</b> | +2,209  | +19.4% |                                            |
| 自己資本比率   | 16.3%      |        | <b>24.8%</b>  |               | +8.5pt. |        |                                            |

# 2020年12月期 キャッシュ・フロー状況



# 設備投資・減価償却費

[百万円] ■ 設備投資 ■ 減価償却費



|          | 主な設備投資         | 金額<br>[百万円] |
|----------|----------------|-------------|
| 2018.12期 | • 北関東SCMセンター建築 | 646         |
|          | • 東海SCMセンター設備  | 7           |
|          | • 各種車両運搬具      | 222         |
| 2019.12期 | • 福井新センター土地購入  | 109         |
|          | • 車両 (含、リース資産) | 339         |
| 2020.12期 | • 車両 (含、リース資産) | 474         |
|          | • 車両備品         | 25          |
|          | • 物流システム       | 45          |
|          | • 物流支援ロボット     | 13          |



REAL LOGISTICS  
Being Group

**IV**

**2021年12月期連結業績予想**



# 2021年12月期連結業績予想 i

| [百万円]               | 2020年12月期<br>実績    |                                                   | 2021年12月期<br>予想         |                            | 前期比    |       |
|---------------------|--------------------|---------------------------------------------------|-------------------------|----------------------------|--------|-------|
|                     | 金額                 | 営業収益比                                             | 金額                      | 営業収益比                      | 増減額    | 増減率   |
| 営業収益                | 18,390             |                                                   | <b>19,500</b>           |                            | +1,109 | +6.0% |
| 営業利益                | 755                | 4.1%                                              | <b>800</b>              | <b>4.1%</b>                | +45    | +5.9% |
| 経常利益                | 795                | 4.3%                                              | <b>820</b>              | <b>4.2%</b>                | +25    | +3.0% |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 470                | 2.6%                                              | <b>500</b>              | <b>2.6%</b>                | +30    | +6.2% |
| 1株当たり<br>当期純利益 [円]  | 103. <sup>04</sup> |                                                   | <b>88.<sup>10</sup></b> |                            |        |       |
| 配当金 [円]             | 20. <sup>00</sup>  | 内訳<br>普通 15. <sup>00</sup><br>記念 5. <sup>00</sup> | <b>20.<sup>00</sup></b> | 内訳<br>普通 20. <sup>00</sup> |        |       |

2020.12期立ち上げた5拠点  
正常稼働  
強固な運営体制の構築



利益確保

既存業務の再精査



業務課題の克服  
不採算業務の改善

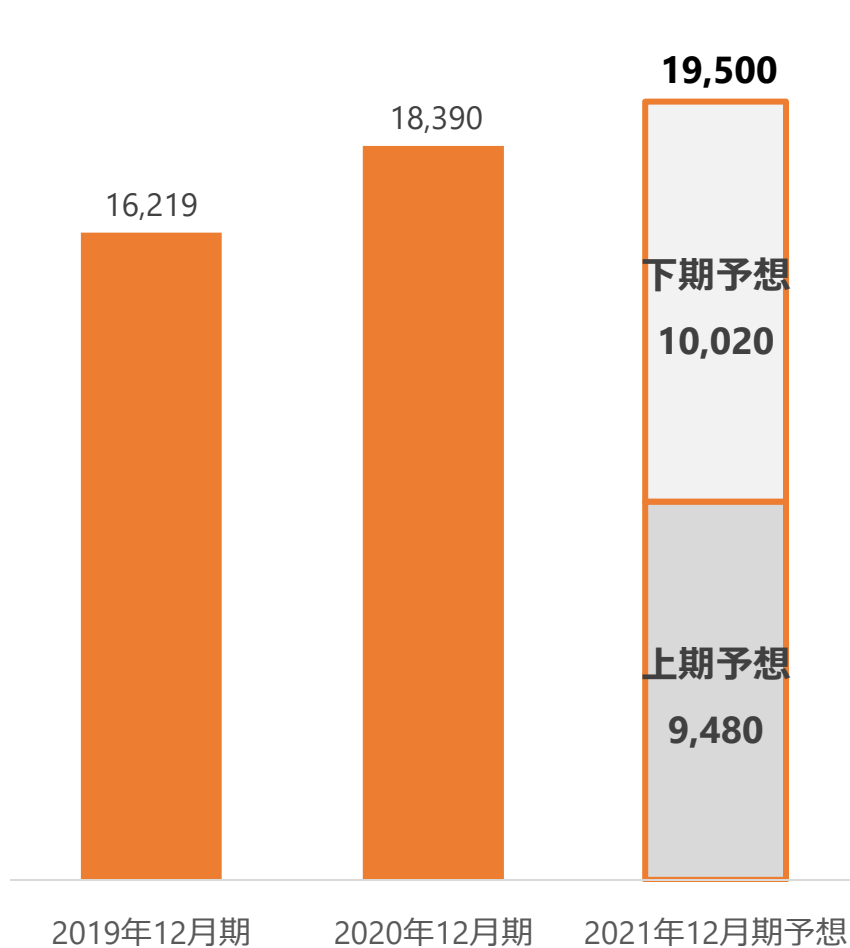
自社従業員比率更なる向上  
各従業員のマルチタスク化



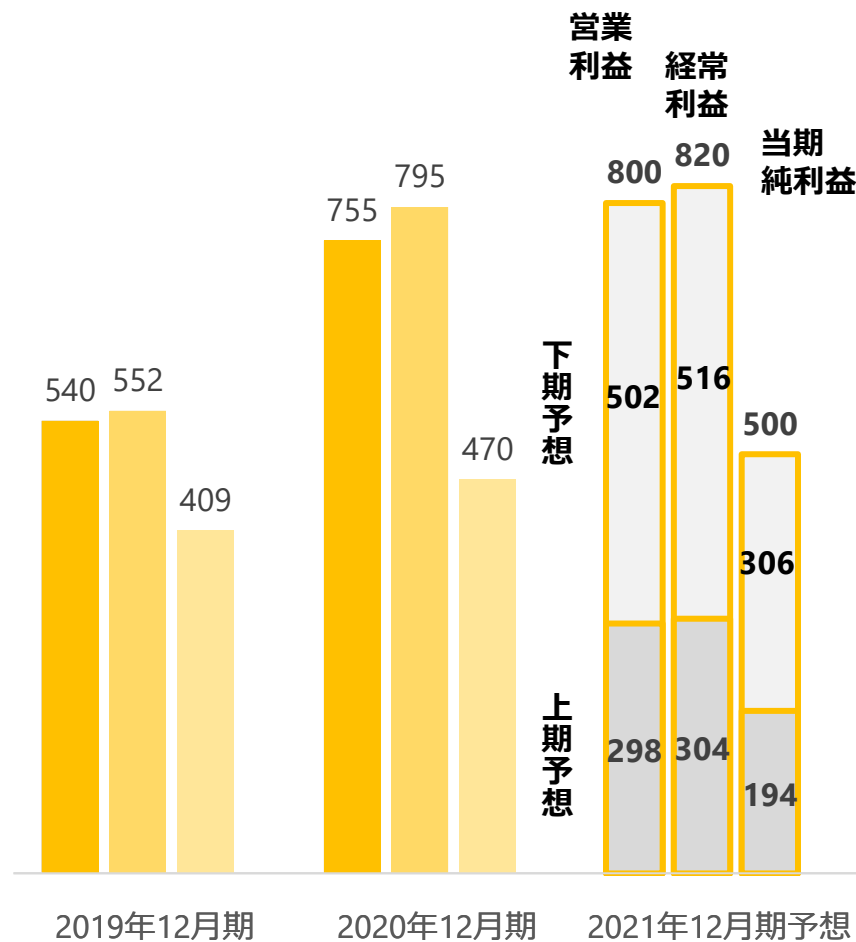
生産性と品質の向上

# 2021年12月期連結業績予想 ii

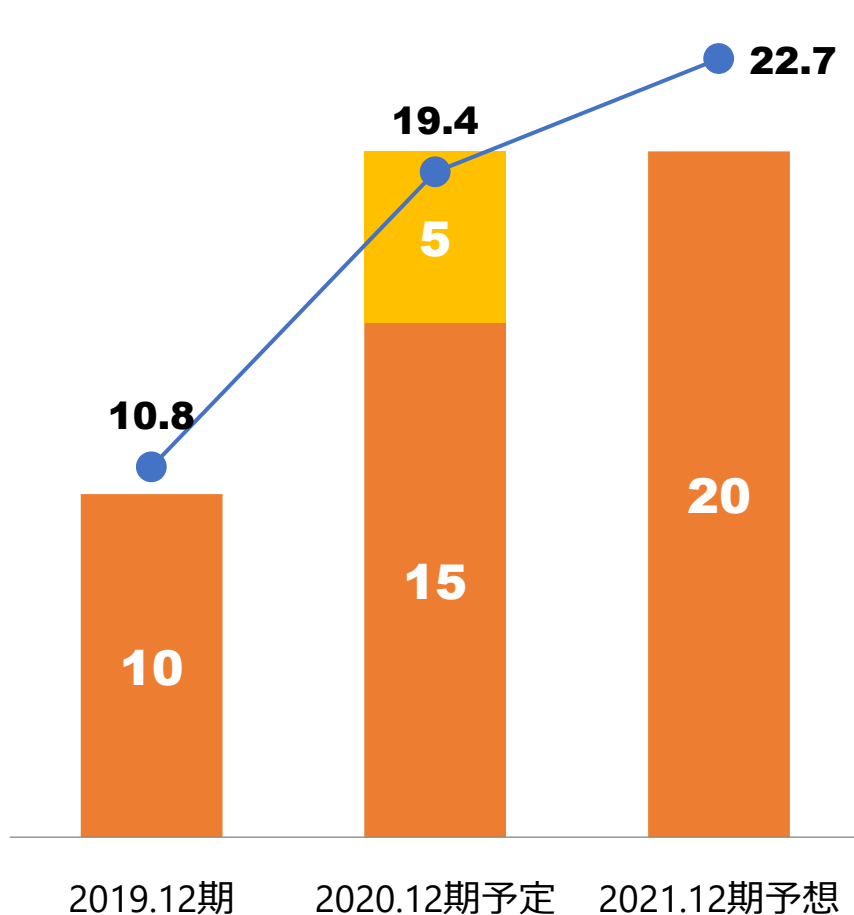
## 営業収益の推移



## 各段階利益の推移



■ 普通配当（円） ■ 記念配当（円） ● 配当性向（%）



配当基本方針

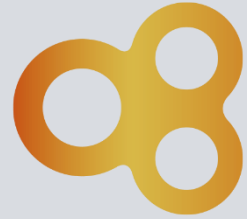
株主還元を経営上の重要な課題と認識  
業績や事業拡大に向けた資金需要に対応した  
内部留保の確保を総合的に勘案

連結配当性向30%を目安に  
長期的に安定した配当を継続

内部留保資金

借入金返済等の財務体質の強化に充てる  
戦略的な成長投資に充当する

企業価値向上に努める



REAL LOGISTICS  
Being Group

V

成長戰略

1  
成長  
戦略

関東から  
全国への展開  
を見据えた  
物流基盤の構築

既存顧客内での  
当社  
シェアアップ  
に注力

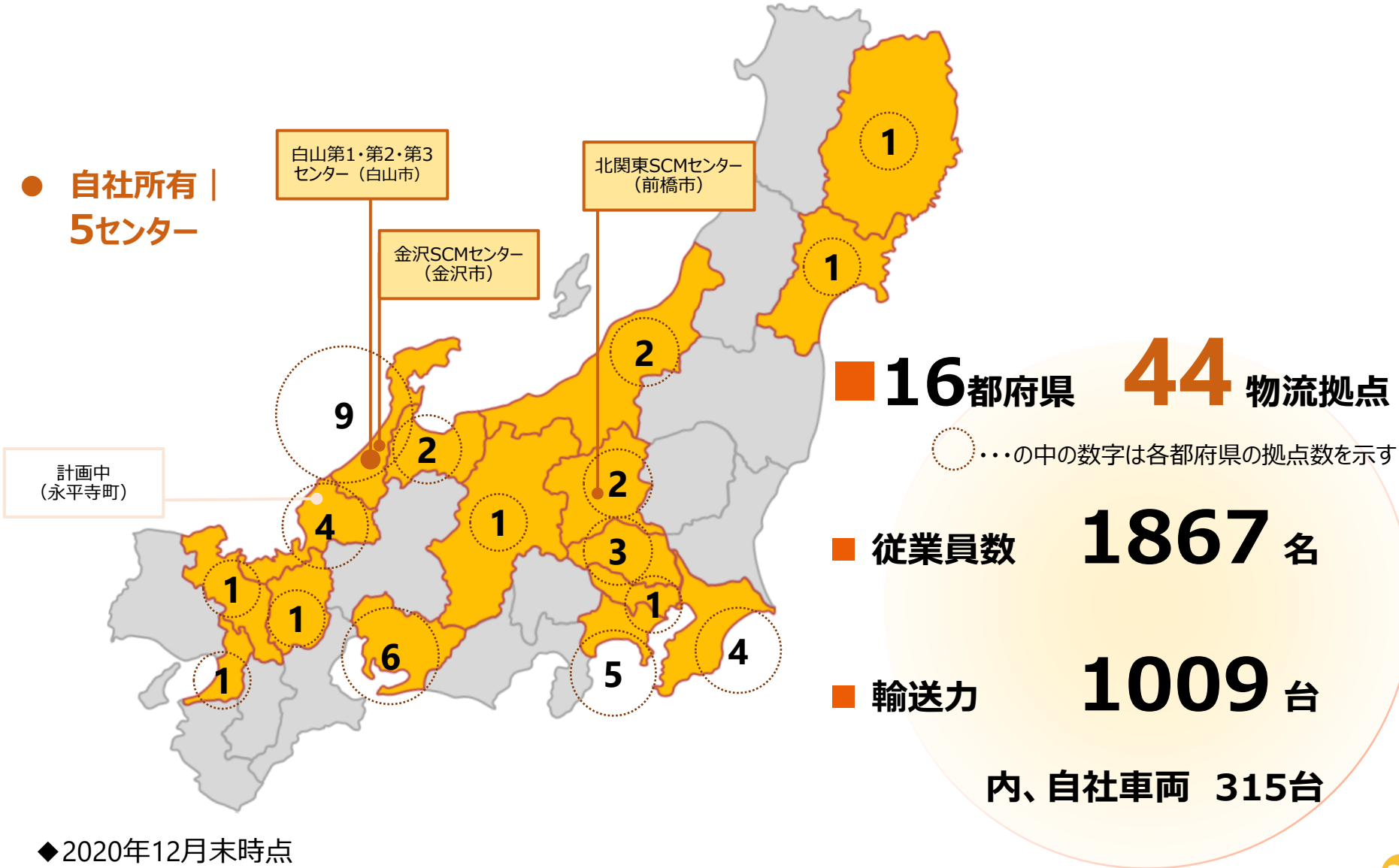
2  
成長  
戦略

3  
成長  
戦略

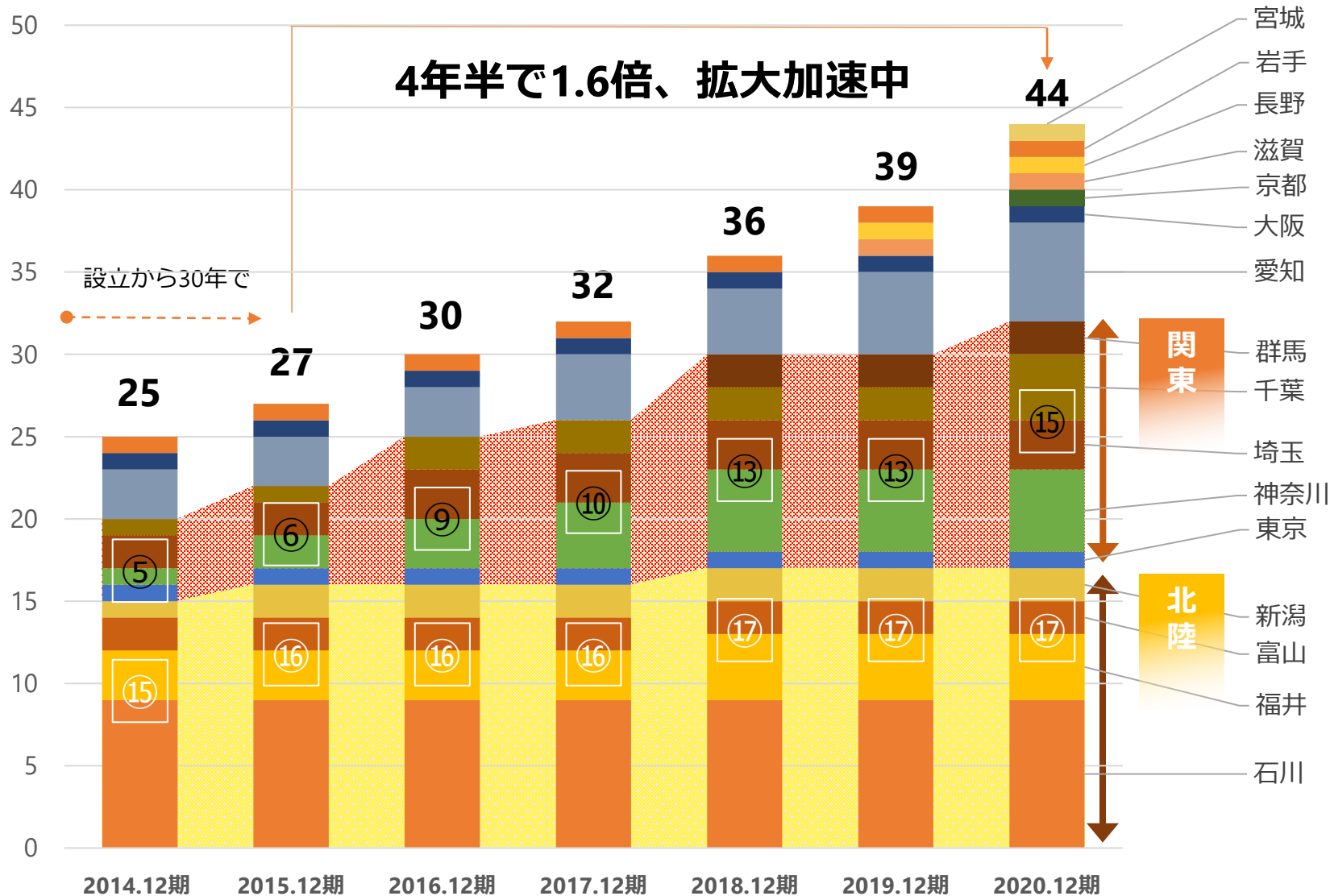
量の拡大と質の変革  
長期成長イメージ

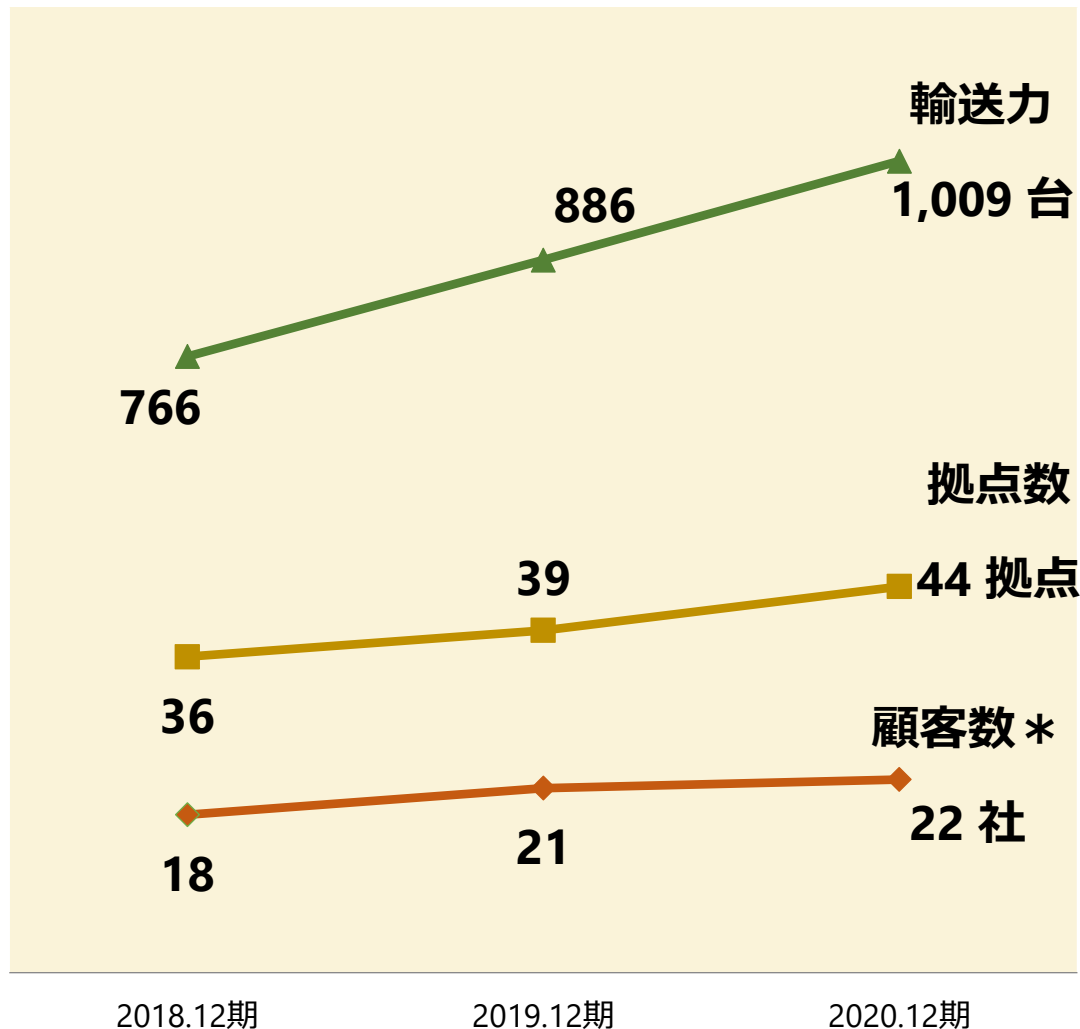
## 北陸に強い基盤を築き、東北から関西まで

● **自社所有 | 5センター**



## 地域別物流拠点数の推移

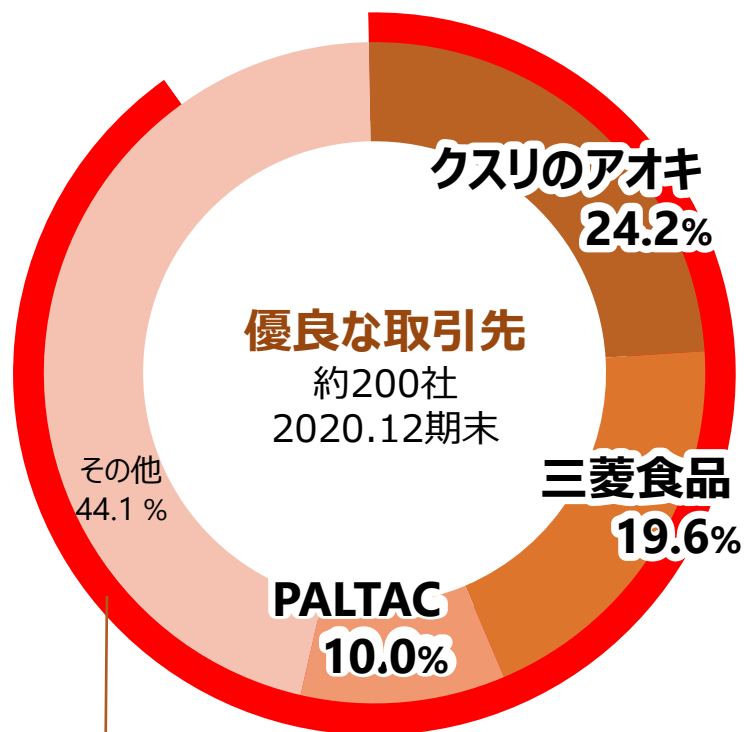




\*顧客数 | 年間営業収益1億円以上の取引先のみ



## 取引先別営業収益構成



年間営業収益1億円以上  
お取引先22社

2019.12期 ⇒ 202.12期  
1億円以上のお取引先一社当たり営業収益は17%アップ

『営業収益拡大』に向け  
成長する顧客に経営資源を集中

成長する各既存顧客における  
当社のシェアまだまだ低い

既存顧客の深耕余地  
大きい

取引シェア拡大  
注力

ロジスティクスの創造的革新に向け

「量」の拡大と「質」の変革で挑む

「小売りビジネスの物流プラットフォーム」  
目指す

「データネットワークセンター」  
構築

- モノに関する様々なデータを収集・管理・分析し、サプライチェーンに携わる事業者同士を繋げ、クラウド上で管理

- 3PL事業をプロデュースしてサプライチェーン全体を管理する「4PL」事業及び、「DXプラットフォーム」を同業他社へ提供

「質」  
の  
変  
革

サプライチェーンの  
全体デザイン力拡充する  
技術・システム

開発

- 拠点間物流を合理化

3PLビジネスの  
スピーディーな拡大

エリア  
拡大

M&A

顧客  
拡大

ハンセット  
化

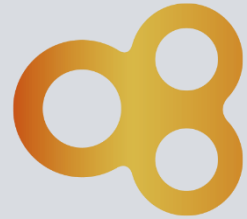
「量」  
の  
拡  
大

研究開発

AIやIoTを使った省力化設備や高生産性・高品質の業務フロー  
DtoC、オムニチャネルに対応する物流ビジネス

現在

将来



REAL LOGISTICS

**Being Group**



# **Appendix**

## 喜多 甚一（きた しげかず）



|          |                |
|----------|----------------|
| 1966年 8月 | 石川県生まれ         |
| 1986年 9月 | 当社設立 代表取締役社長就任 |

1986年創業の北陸を中心とする総合物流企業です。

車両1台に始まり、現在グループ企業11社の企業に成長しています。

顧客課題に真摯に寄り添い、人々の生活に欠かせない食料品や医薬

品などを生産者から消費者へ届けるため、ITを駆使したソリュー

ションでロジスティクスを見える化し、社会・業界・地域の課題を

解決していきます。

## 「 — B E I N G — 存在し続ける 」

### 【経営目的】

会社をつくる。人間をつくる。社会をつくる。

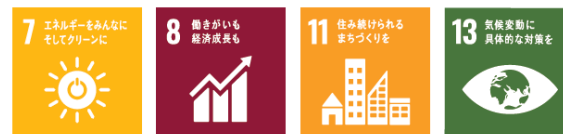
時代や文明とともに進化するロジスティクス事業を探求し、  
時代にあわせた社会インフラの提供を通じて、  
企業、さらには社会システムのイノベーションを起こすような  
『リアルロジスティクス』の体現を目指してまいります

## 「運ばない物流」による、持続可能な業務活動への取り組み 物流システム構築によるコスト& CO<sub>2</sub> 削減

SDGs（持続可能な開発目標）に対して積極的に取り組むため、CFT※（Cross Functional Team）を立ち上げ、持続可能な社会の実現に当社グループを挙げて取り組んでまいります

- 軽量化による燃費向上 | トラックの箱の側壁を薄くする。燃料タンクの縮小
- 配送の品質と効率の向上 | 全車両にエアサスペンションを導入し、荷崩れによる食品ロスを未然に防止
- 自社整備工場完備
- エコドライブの意識向上 | 社内コンペを毎月開催し表彰

その中でも環境問題への取り組みとしてトラックのCO<sub>2</sub>排出問題、トラックドライバーの待機時間問題の解消を目的として、入荷・出荷トラックのバース予約システムの自社開発及び導入を計画



※CFTとは、「Cross Functional Team」の略であり、部門横断的に様々な経験・知識を持ったメンバーを集め、全社的な経営テーマについて検討、解決策を提案していくことをミッションとした組織のこと

# 損益状況

| [百万円]           | 2018.12期      |        | 2019.12期      |        |            | 2020.12期      |       |            |
|-----------------|---------------|--------|---------------|--------|------------|---------------|-------|------------|
|                 |               | 構成比    |               | 構成比    | 前期比<br>増減率 |               | 構成比   | 前期比<br>増減率 |
| 営業収益            | <b>13,769</b> | 100.0% | <b>16,219</b> | 100.0% | 17.8%      | <b>18,390</b> |       | 13.3%      |
| 営業原価            | <b>12,526</b> | 91.0%  | <b>14,588</b> | 89.9%  | 16.5%      | <b>16,567</b> | 90.0% | 13.5%      |
| 営業総利益           | <b>1,242</b>  | 9.0%   | <b>1,630</b>  | 10.0%  | 31.2%      | <b>1,822</b>  | 9.9%  | 11.8%      |
| 販管費             | <b>904</b>    | 6.6%   | <b>1,090</b>  | 6.7%   | 20.6%      | <b>1,067</b>  | -5.8% | -2.1%      |
| 営業利益            | <b>338</b>    | 2.5%   | <b>540</b>    | 3.3%   | 59.8%      | <b>755</b>    | 4.1%  | 39.6%      |
| 営業外収益           | <b>76</b>     | 0.6%   | <b>57</b>     | 0.4%   | -25.0%     | <b>78</b>     | 0.4%  | 37.0%      |
| 営業外費用           | <b>83</b>     | 0.6%   | <b>44</b>     | 0.3%   | -47.0%     | <b>37</b>     | -0.2% | -16.0%     |
| 経常利益            | <b>331</b>    | 2.4%   | <b>552</b>    | 3.4%   | 66.8%      | <b>795</b>    | 4.3%  | 43.9%      |
| 特別利益            | <b>16</b>     | 0.1%   | <b>8</b>      | 0.0%   | -50.0%     | <b>12</b>     | 0.0%  | 35.8%      |
| 当期純利益           | <b>156</b>    | 1.1%   | <b>431</b>    | 2.7%   | 176.3%     | <b>31</b>     | 0.1%  | -          |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | <b>115</b>    | 0.8%   | <b>409</b>    | 2.5%   | 255.7%     | <b>470</b>    | 2.6%  | 14.9%      |

# 財務状況

| [百万円]       | 2018.12期末     |        | 2019.12期末     |        |             | 2020.12期末     |        |             |
|-------------|---------------|--------|---------------|--------|-------------|---------------|--------|-------------|
|             |               | 構成比    |               | 構成比    | 前期末比<br>増減額 |               | 構成比    | 前期末比<br>増減額 |
| 流動資産        | <b>4,500</b>  | 40.9%  | <b>4,830</b>  | 42.4%  | 330         | <b>6,978</b>  | 51.3%  | 2,148       |
| 固定資産        | <b>6,514</b>  | 59.1%  | <b>6,562</b>  | 57.6%  | 48          | <b>6,623</b>  | 48.7%  | 61          |
| 資産合計        | <b>11,014</b> | 100.0% | <b>11,392</b> | 100.0% | 378         | <b>13,601</b> | 100.0% | 2,209       |
| 流動負債        | <b>4,052</b>  | 36.8%  | <b>4,459</b>  | 39.1%  | 407         | <b>5,005</b>  | 36.8%  | 545         |
| 固定負債        | <b>5,394</b>  | 49.0%  | <b>4,964</b>  | 43.6%  | -430        | <b>5,083</b>  | 37.4%  | 118         |
| 負債合計        | <b>9,446</b>  | 85.8%  | <b>9,424</b>  | 82.7%  | -22         | <b>10,089</b> | 74.2%  | 664         |
| 株主資本        | <b>1,450</b>  | 13.2%  | <b>1,839</b>  | 16.1%  | 389         | <b>3,338</b>  | 24.5%  | 1,499       |
| その他の包括利益累計額 | <b>24</b>     | 0.2%   | <b>25</b>     | 0.2%   | 1           | <b>38</b>     | 0.3%   | 13          |
| 非支配株主分      | <b>92</b>     | 0.8%   | <b>102</b>    | 0.9%   | 10          | <b>135</b>    | 1.0%   | 33          |
| 純資産合計       | <b>1,568</b>  | 14.2%  | <b>1,967</b>  | 17.3%  | 399         | <b>3,512</b>  | 25.8%  | 1,544       |

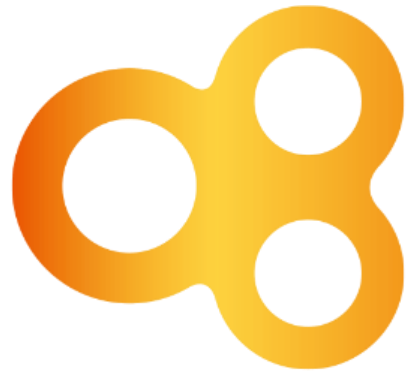


# キャッシュ・フロー状況

| [百万円]            | 2018.12期 | 2019.12期 | 2020.12期 |
|------------------|----------|----------|----------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 703      | 1,222    | 1,074    |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | △941     | △301     | △65      |
| フリー・キャッシュ・フロー    | △238     | 921      | 1,009    |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | △295     | △766     | 732      |
| 現金及び現金同等物の増減額    | △533     | 154      | 1,741    |
| 現金及び現金同等物の期末残高   | 2,383    | 2,538    | 4,279    |

| 用語             | 解説                                                                                                                                                                                                                                 |
|----------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>ロジスティクス</b> | サプライチェーンプロセスの一部であり、顧客の要求を満たすため、発生地点から消費地点までの効率的・発展的な「もの」の流れと保管、サービス、及び関連する情報を計画、実施、及びコントロールする過程                                                                                                                                    |
| <b>3 P L</b>   | (3rd Party Logistics) 競合他社に真似できない核となる能力に集約した経営を指向する企業が、企業戦略として、物流機能の全体もしくは一部を第三の企業に委託することで実現する物流業務形態のひとつ                                                                                                                           |
| <b>4 P L</b>   | (Fourth Party Logistics) 3 P L に優れたノウハウを持つ物流企業が、別の物流企業に自社のノウハウを用いて 3 P L 物流をプロデュースするなど、3 P L にロジスティクス戦略の企画・推進を行うコンサルティング要素が加わったソリューション                                                                                             |
| <b>W M S</b>   | (Warehouse Management System) 倉庫管理システムを言い、物流センター内の一連の作業、具体的には入荷・在庫・流通加工・帳票類の発行・出荷・棚卸などを効率化し、一元的に管理するソフトウェア。導入することで人的ミスを最小化し、作業時間短縮、生産性向上に役立つ                                                                                       |
| <b>T M S</b>   | (Transport Management System) 輸配送管理システムを言い、商品が物流センターから出荷された後、届け先までの輸配送をトータルに管理する情報ツール。トラックやドライバーの手配や G P S による車両の位置管理に役立つ                                                                                                          |
| <b>P M S</b>   | (Productivity Management System) 生産性管理システムを言い、「勤怠」「業務」「作業」実績を計測・集計し、分析・予測データをリアルタイムで、物流センター全体から個人別に至るまでの生産性を管理する情報ツール。物量に合わせた適切な勤怠シフト作成、レイバー管理及び作業別・個人別の動態管理を行うことが可能であるほか、勤務シフトと連携しながら、日次から月次まで労働時間を管理していくことが可能であり、生産性の向上や労務管理に役立つ |

| 用語             | 解説                                                                               |
|----------------|----------------------------------------------------------------------------------|
| バース            | 物流センター等で荷物の積み降ろしのためにトラックを停車する場所                                                  |
| ヴォコレクト         | 音声認識ソリューション（ピッキングシステム）。耳で作業指示を聞き、声で応答するアイズフリー、ハンズフリーを実現してピッキング作業の安全性、生産性を向上させます。 |
| ピッキング用台車       | オリコン（折り畳みコンテナ）、オリコン台車、ピッキングカートを組み合わせた当社グループオリジナルの台車                              |
| お化けリフト         | カゴ車を最大10台運ぶことができる大型のハンドリフト（電動式）                                                  |
| カゴ車用リフトアタッチメント | リフトピッカーに直接カゴ車を設置できるアタッチメント                                                       |
| マテハン機器         | マテリアルハンドリング機器の略称で、保管ラックやパレット、カゴ車やフォークリフトなど、モノの保管・運搬などの物流業務を効率化するために用いられる荷役機器     |
| D X            | （Digital transformation）デジタルトランスフォーメーションの略であり、「デジタル技術が進化し、人々の生活をより豊かにする」こと       |
| D to C         | （Direct to Consumer）製造者が直接消費者と取引を行うビジネス                                          |



REAL LOGISTICS

**Being Group**