



2021年12月23日

各 位

会 社 名 キムラユニティー株式会社
代表者名 代 表 取 締 役 社 長 成瀬 茂広
(コード番号 9368 東証・名証 第一部)
問合せ先 取締役副社長 管理本部長 小山 幸弘
(TEL : 052 - 962 - 7053)

新市場区分における「スタンダード市場」選択申請に関するお知らせ

当社は、2021年7月9日付で株式会社東京証券取引所（以下、「東証」という。）より「新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する1次判定結果について」を受領し、当社が「スタンダード市場」の上場維持基準に適合していることを確認致しました。

この結果を受け、本日2021年12月23日開催の取締役会において、当社は新市場区分として「スタンダード市場」を選択し、東証に申請を行うことを決議致しましたので、お知らせいたします。

当社は企業価値向上が経営の最重要課題であると認識し、財務基盤の維持・重点分野への積極的投資・還元の向上により、更にステークホルダー重視の経営を目指し、下記の施策に積極的に取り組んでまいります。

- 1：「中期経営計画2023」（別紙1参照）の達成による業績向上
- 2：政策保有株式の売却、自己株式の取得等による資産効率改善
市場で売買される流通株式数の増加
- 3：IR体制の強化による投資家に対するコミュニケーションの拡大
- 4：コーポレートガバナンスへの対応
- 5：サステナビリティの取り組み

今後において中長期的な展望を描いた上で、将来的に「プライム市場に相応しい企業」を目指してまいります。

今後は、2022年4月の新市場への移行に向け、東証が定めるスケジュールに従い、所定の手続きを進めてまいります。

以上

別紙 1



東証・名証 市場第一部 コード：9368

「中期経営計画 2023」 について

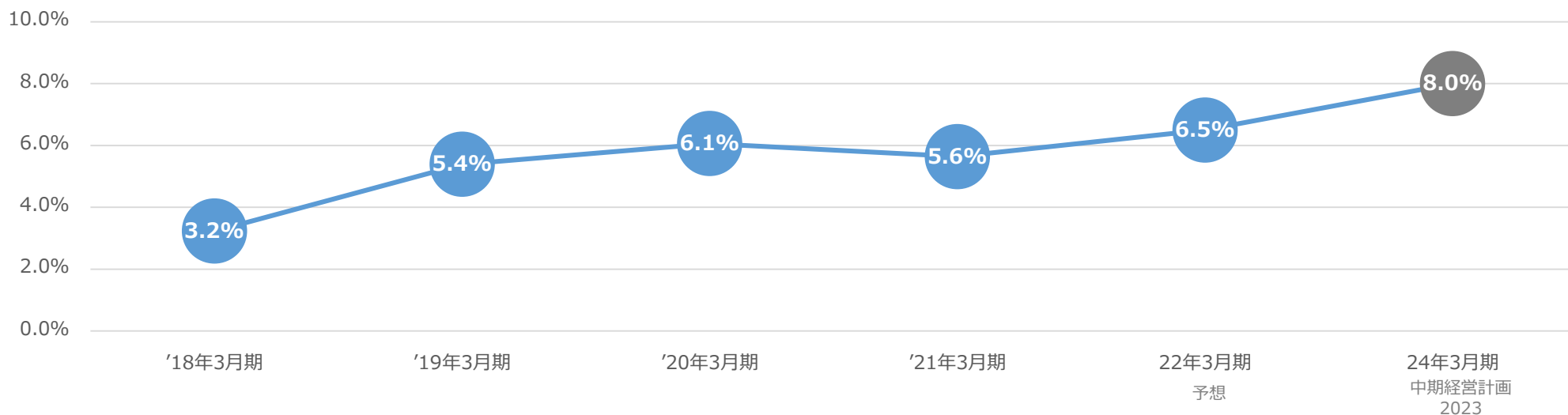
2021/12/23

「中期経営計画2023」の基本的な考え方

経営資源配分の考え方] 成長の為の投資等に留意しつつ、徐々に還元を充実させるステージ



自己資本当期純利益率(ROE)の推移



中期経営計画2023について

中期経営計画2023では、中期経営計画2020で培った「全員参画によるOneTeam経営」により当社グループがこれまで潜在的に有しておりました本来の能力を更に引き出し、既存ビジネスモデルのブラッシュアップを加速すると共に、エリアをキーワードとして、社員の幸せ・ビジネスパートナー様の幸せ・お客様の幸せ・更には社会の公器として地域社会にご貢献ができる企業集団を目指してまいります。

[中期経営計画のコンセプト]

「全員参画によるOne Team経営」をベースとし、既存事業の枠を超えた事業戦略を推進

(1) 全員参画によるOne Team経営の推進

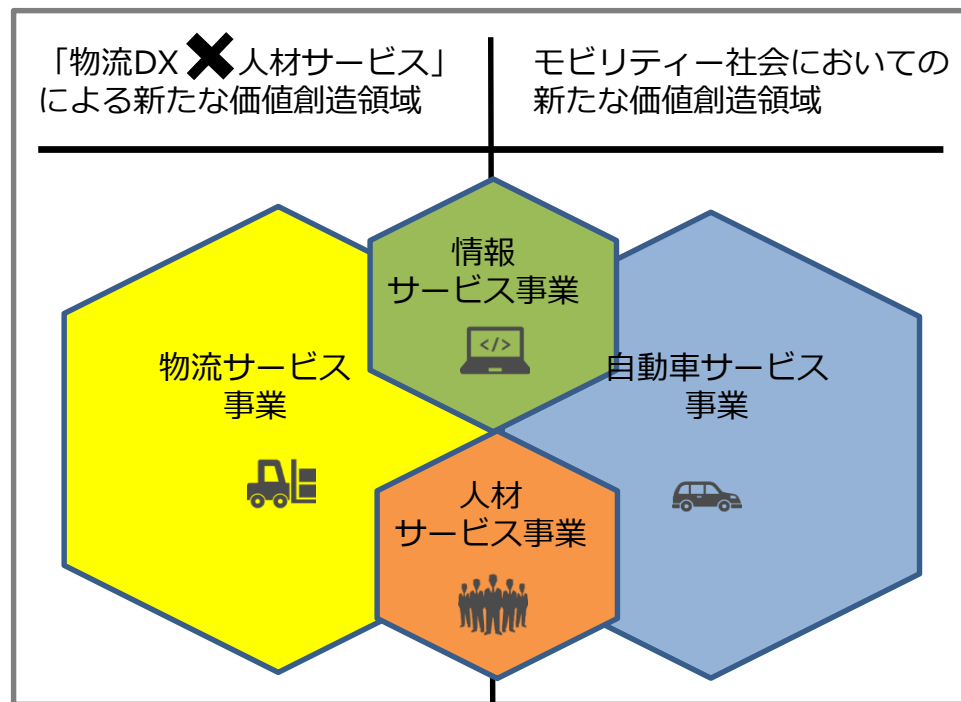
環境の変化に即応し、「強くて、やさしい」会社を更に目指し、部門間連携・子会社とのグループ間連携を加速させながら、多様化するお客様のニーズにスピーディーに応えるご提案をすると共に、社員の主体性を促進し、社員の成長と会社の成長を共に実現

(2) 成長戦略の推進

当社グループの強みである、情報システム・スマートオペレーション等を最大限に生かすとともに、エリアをキーワードに、お客様の真のニーズを満たす事業特性に合わせたサービスを提供することで、お客様の発展・地域への貢献を通じて、従業員の成長・幸せとともに会社の成長を実現

[中期グループ経営方針]

中期経営計画のコンセプトを着実に推進するために、これまでの事業領域に捕らわれることなく新たな領域のサービスを構築し、総合サービス企業を目指してまいります。



中期グループ基本戦略

各事業分野において、IT化やDX(デジタルトランスフォーメーション)への取り組みを強化し、業務の効率化やマーケティングへの活用推進と、それぞれの領域を超えた「自立」と「One Team」のグループ経営・事業部経営による相乗効果により、更なる成長戦略につなげてまいります。

物流サービス事業：

- ✓ 「物流サービス+IT」で、既存事業の基盤強化により、更なる発展及び発展の準備
- ✓ 「物流サービス+人材サービス」で、グループ（子会社との連携）としての新しい価値を創造
- ✓ 物流IT・ロボットへの研究開発投資で、次世代の物流サービス・商品の開発力を向上

自動車サービス事業：

- ✓ 「安全・安心の自動車サービス+エリア+IT」で、既存拠点を中心としたエリアマーケティングの強化と新たな価値で顧客貢献し拡販

情報サービス事業：

- ✓ 「IT+物流サービス」で、新しいノウハウの蓄積による「物流サービス事業」中心にオペレーション機能を牽引

人材サービス事業：

- ✓ 物流サービス事業の基盤となる人材面での貢献強化とグループ一体となった拡販による経営基盤の強化

中期計画の概要（物流サービス事業）

3つの独自能力で、100年に1度の環境変化を乗り切る

中期計画2023

- ・改善力とデジタル技術の進化で
地域貢献し、持続的成長へ

中期計画2020

- ・組織人財基盤の強化

中期計画2017

- ・コストオペレーション
への挑戦

中期2023における3つの独自能力の展開

1. 運営コストの最適化

2. 将来に向けたデジタル技術

3. 当社グループ全体での地域貢献

中期計画の概要（物流サービス事業）

1. 物流業界における外部環境の変化

環境変化トピックス

- ・ 少子高齢化による労働人口の減少と採用難
- ・ 働き方改革や生産性向上に寄与するDXの伸展
- ・ 派遣法改正や最低賃金上昇による人件費高騰
- ・ コロナ蔓延に伴うEC(通販)物流の急激な発展とそれにより大きく振れる入出荷量
- ・ **カーボンニュートラルへの取組等SDGs**への取組、社会への貢献

2. 環境変化に対する独自能力

「運営コストの最適化」で経営体質を強化し、次の一手へのヒトとカネの原資づくり

- ・ 国内最大手の自動車メーカーから学び蓄積してきた改善能力で、全体最適の物流技術で現場運営ができる。
- ・ 当社独自で開発した「スマートキャッシングボード®」等を活用し、複数拠点間でこれまで以上に詳細な物量管理・工数管理を実現することで最適人員で物流作業を実現できる。

将来に向けたデジタル技術

- ・ 無人搬送(AGV)や最新鋭の物流設備、IoTを活用した物流センターオペレーションを構築する。
- ・ 自前主義にとらわれず、物流設備業者や異業種との協業をし省人化及びIoT化を推進する。

当社グループ全体での地域貢献

- ・ 拠点を中心とした地域への当社サービスの展開密度を高め、エリア内での物量変動を複数拠点で吸収できる。
- ・ 人材派遣サービスを展開する子会社との連携を強化し、新たに構築するWebサイトで、お客様のニーズ・要件にマッチングさせる人材育成・評価能力がある。

中期計画の概要（自動車サービス事業）

1.自動車業界における外部環境の変化

外部環境認識

- ✓ 自動車アフターマーケット市場の規模は約20兆円
- ✓ 自動車アフターマーケット市場には、リース・保険・整備/メンテナンスなど様々な領域が存在
- ✓ テクノロジーの進展によるマーケットの変化でニーズが多様化し、新しいサービス領域が創造
- ✓ 高齢化による安全に対するニーズの高まり
- ✓ 交通安全活動等SDGsへの取組 / 社会貢献の必要性の高まり

2.自動車業界に求められるニーズ

ニーズ認識

- ✓ CASE/MaaSの進展による、新しいビジネスの機会の創出
→カーシェアの普及によるメンテナンスサービス、OBD車検対応※1、OSSの進展※2など
- ✓ EV車/FCV車などの環境対策車の普及・拡大による、ビジネス機会の増加
- ✓ 安全装置の普及により、エーミング※3などの専門性を必要とするビジネス領域の拡大
- ✓ クラウドシステムの世の中への普及⇒システムの自前主義から外部移管への変化
- ✓ 人材不足や業務の多様化による、アウトソーシング（BPO）ニーズの増加

※1:OBD車検

21年10月以降に発売する新型車を対象に、法定スキャンツール（外部故障診断機）を使って車検時に確認するもの

※2:OSS

自動車登録・検査、保管場所証明、車体課税の納税・申告等の制度所管官庁の異なる行政手続をオンラインで一括して実施可能とするもの

※3:エーミング

レーダーセンサーやカメラなどがついた外装類やフロントガラスの脱着・交換などを実施した際、先進安全装置を正しく作動させるために行う校正作業のこと

中期計画の概要（自動車サービス事業）

3. ニーズに対する当社の成長戦略

中期戦略

① 新たな事業領域

- ✓ 情報サービス事業と連携し『KIBACO』※4を全国に展開
- ✓ 『KIBAKO』の機能を拡張しCASE/MaaSやSDGsに対応

② 既存の事業領域

- ✓ 次世代自動車の普及対し、整備技術の獲得・進展を図る
- ✓ 自社工場がサービスを提供できるエリアでの既存商品（車販・保険など）の拡販

③ 目標



新たな事業領域

対面による価値提供を実現していた既存ビジネスから、『KIBACO』を利用した車両管理BPOサービス『CMS』※5において、新たなサービスを展開する事でビジネス領域を拡大する

- ・システム利用に特化したユーザーにも対応できる独自システムで事業拡大を図る
- ・『オープンイノベーション』の活用でカーボンニュートラルや事故削減など、SDGsに対応し事業領域を拡大する

既存の事業領域

自社工場を起点とした拠点周辺において、緊急時の駆け付けサービスなど徹底したお客様への寄り添いで整備やリースなど、エリアビジネスにおけるシェア率アップを図り売上増加を実現する

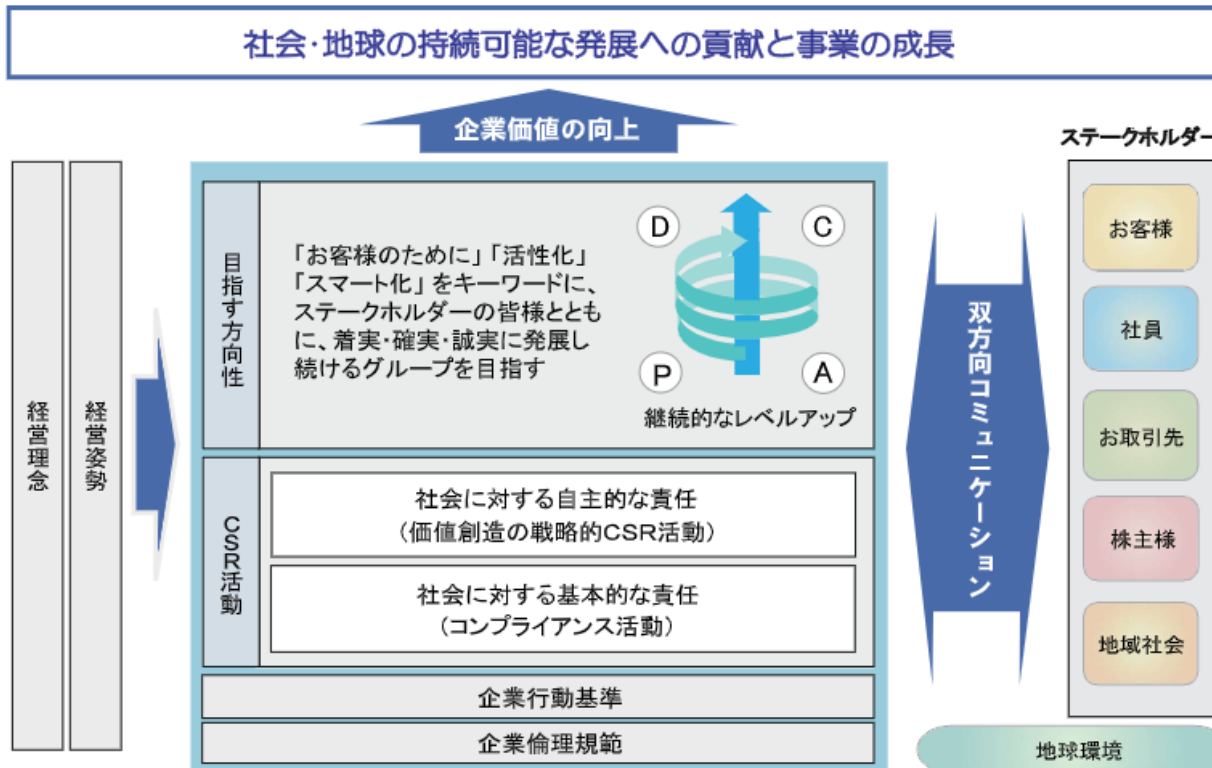
- ・コールセンターや自社整備工場を最大限活用する事で地域のお客様に徹底的に寄り添う事で事業の拡大を図る
- ・エーミングなどの先進作業に対応する整備技術の獲得・進展で自社工場における集客数の向上を図る

※4:KIBACO：当社にて独自開発したBPO（業務委託）にも対応可能なクラウド型車両管理システム

※5:CMS：全国の法人を対象に展開する、車両管理BPO（アウトソーシング）サービス

中期グループサステナビリティ方針

当社グループの事業活動と連動したCSR（企業の社会的責任）活動で企業価値を更に向上させ、ステークホルダーの皆様とともに“満足”の共創・共有を目指してまいります。また、地域社会に貢献する良き企業市民たることを目指し、安心・安全へのお役立ちで、魅力あるまちづくりに取り組むとともに、車社会に携わる一員として、交通事故撲滅に向けた企業活動を継続し、人の命と健康を守り、すべての人を幸せにすることを目指してまいります。



＜重点項目＞

- 1.コンプライアンスの徹底
- 2.安心・安全・優れたサービス、製品、商品の提供
- 3.自主性、創造性に溢れた職場環境の実現
- 4.ステークホルダーの満足向上の実現
- 5.地域社会発展への貢献
- 6.地球環境保全責任の遂行
- 7.文化や人権の尊重と差別の禁止

中期経営計画 数値目標

中期経営計画 数値目標

単位：百万円、％

	2021年3月期	2024年3月期	増減	
	実績	中期計画	金額	比率
売上高（百万円）	51,782	65,000	13,218	125.5
営業利益（百万円）	2,434	4,000	1,566	164.3
経常利益（百万円）	2,812	4,300	1,488	152.9
当期純利益（百万円）	1,603	3,000	1,397	187.1
1株当たり当期純利益（円）	132.86	248.58	115.72	187.1
ROE（％）	5.64	8.00	2.36	141.8

利益還元目標

業績や設備投資計画を踏まえつつ、連結配当性向 30%以上を目標とする

	2021年3月期	2024年3月期	増減	
	実績	中期計画	金額	比率
中国事業 売上高（百万円）	4,924	6,000	1,076	121.9
北米事業 売上高（百万円）	1,401	3,000	1,599	214.1

セグメント別 数値目標

単位：百万円、％

		2021年3月期	2024年3月期	増減	
		実績	中期計画	金額	比率
物流サービス事業	売上高	35,885	45,300	9,415	126.2
	営業利益	3,045	4,000	955	131.4
自動車サービス事業	売上高	14,277	15,900	1,623	111.4
	営業利益	545	950	405	174.3
情報サービス事業	売上高	1,409	2,000	591	141.9
	営業利益	103	150	47	145.6
人材サービス事業	売上高	593	3,000	2,407	505.9
	営業利益	14	200	186	1,428.6
その他	売上高	45	45	0	100.0
	営業利益	11	15	4	136.4
セグメント間相殺	売上高	△ 429	△ 1,245	△ 816	—
	営業利益	△ 1,286	△ 1,315	△ 29	—
合計	売上高	51,782	65,000	13,218	125.5
	営業利益	2,434	4,000	1,566	164.3