

REAL LOGISTICS

Being Group

**2021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)

2022年2月14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。

※端数の処理について、単位未満を切捨て、パーセントは小数点第一位未満を切捨てとしております。

2021年12月期連結業績実績

営業収益	200.2億円 前期比 + 8.9%	営業利益	11.1億円 前期比 + 48.0%
経常利益	12.0億円 前期比 + 51.6%	親会社株主に 帰属する 当期純利益	8.5億円 前期比 + 80.8%

I ... 会社概要

II ... 特長・強み

III... 2021年12月期連結業績実績

IV... 2022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	661,178千円
従業員数	連結901名 (1,084名) (2021年12月末時点) 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		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%) ※1 ※2

※1 議決権の所有割合の（）内は、間接所有割合で内数

※2 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

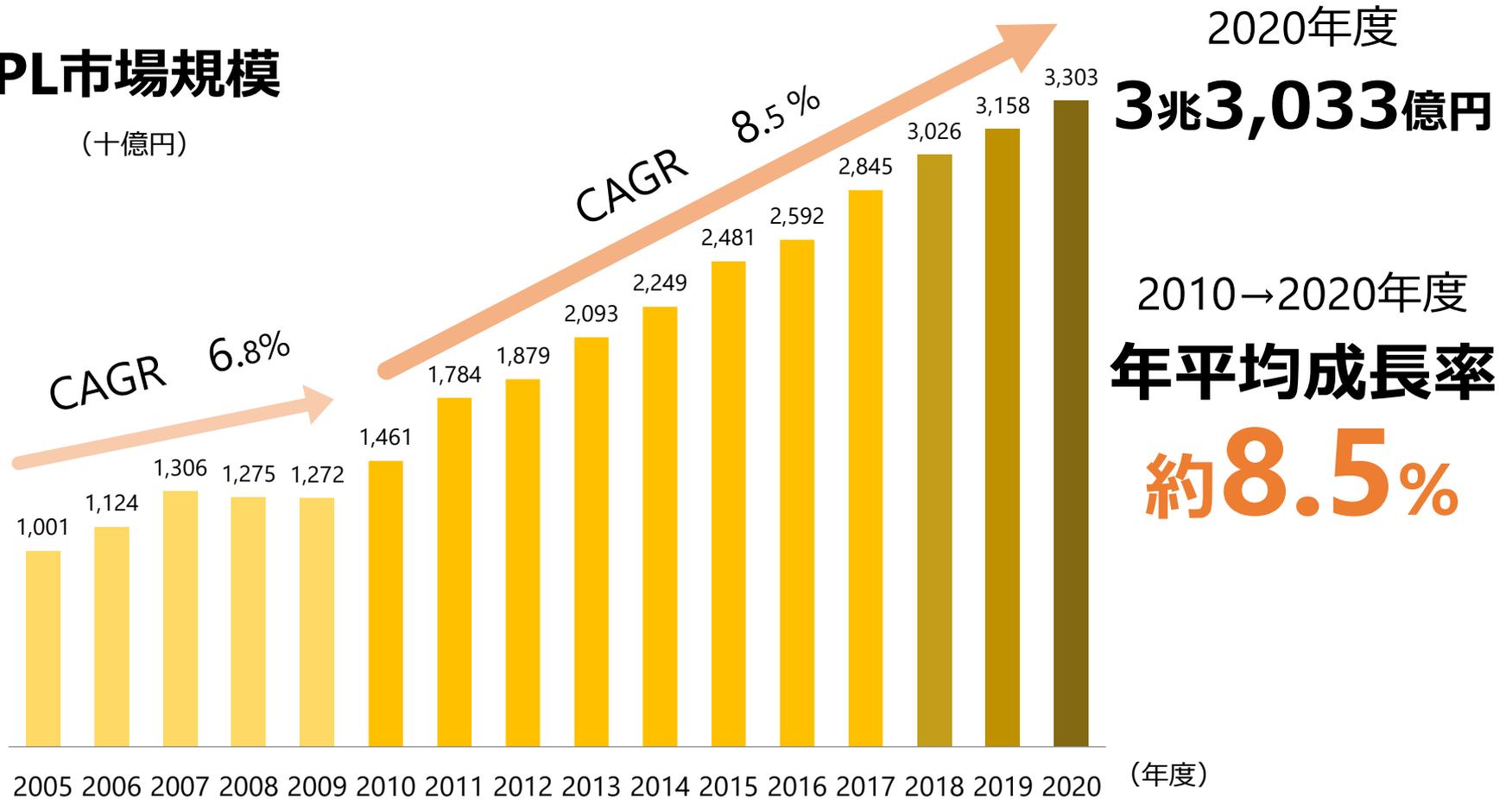
物流ニーズの多様化・高度化
インフラの整備が進行



3PL事業の重要性増加

3PL市場規模

(十億円)



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



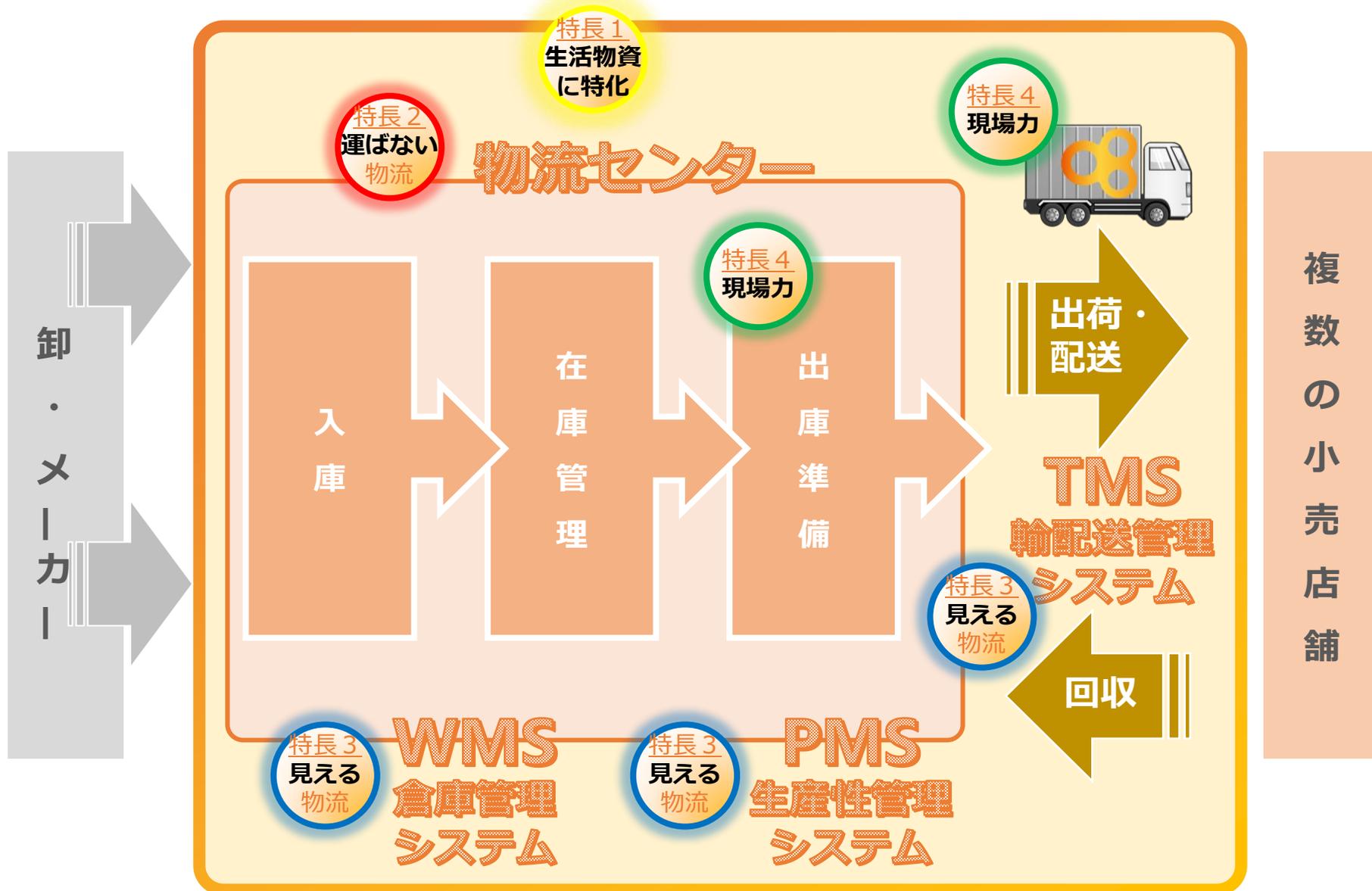
REAL LOGISTICS
Being Group

Ⅱ

特長・強み



ビーイング・グループ 4つの特長 ii



従来の物流システム



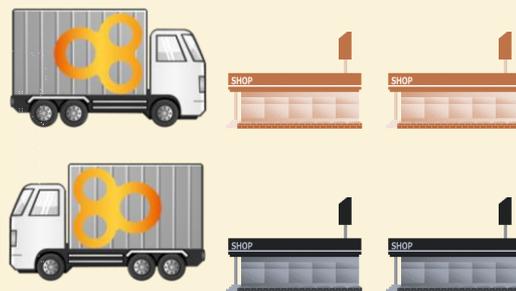
運ばない・触れない物流システム

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

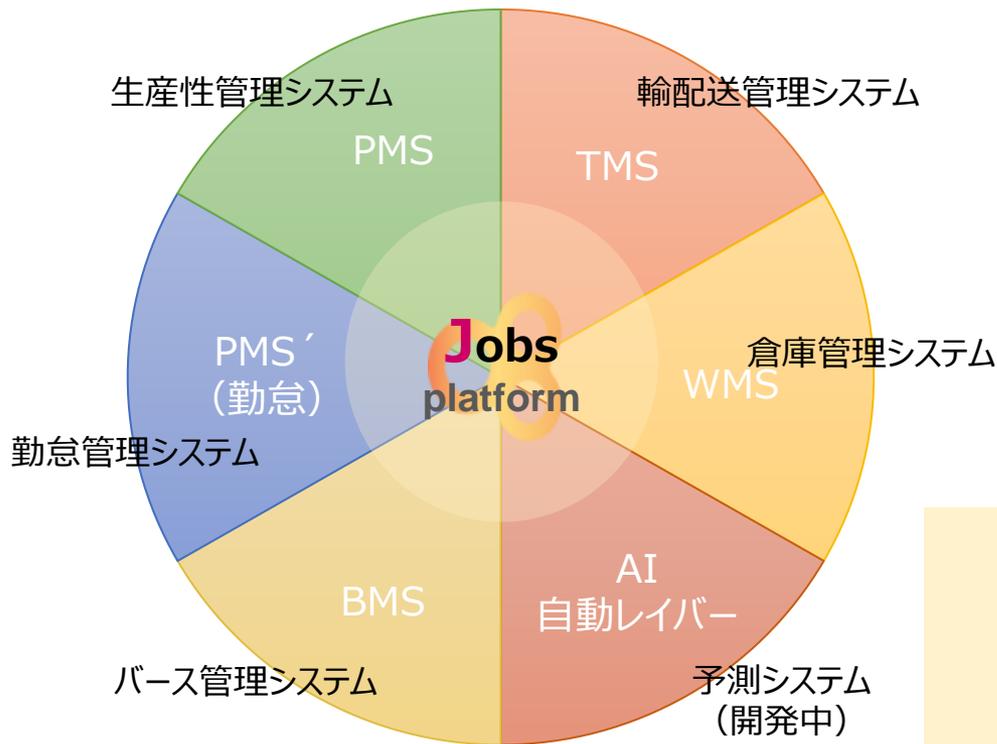
環境
保護

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

Jobs (6つのシステム)



Jobsは当社のシステムだけでなく、顧客システムとの連携が可能となる前提で開発しております。

物流工程の合理化



Jobsで実現！

物理的サービスから

機能的サービスへ

Jobs は当社グループが創業以来培ってきた **ノウハウ・技術** に、**コンサルティング要素** と **IT** を掛け合わせて構築した **物流総合システム** です。

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で車両の
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

配送車両の
位置
が見える

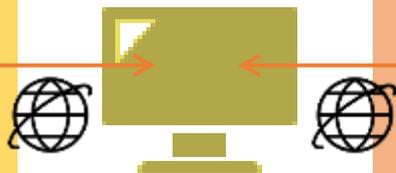
課題点・改善点が見える

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**

顧客

当社
グループ



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」

- オリジナルのデバイスを自社開発または特注、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

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）

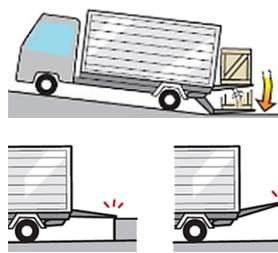
~~~~~

| 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                      |
|                                 |                        |

## 「 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

担当ドライバーでなくても常に高品質の配送を提供

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

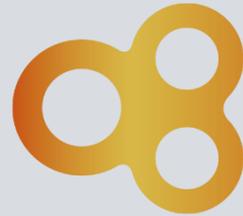
輸送、保管、包装、荷役、流通加工、更に**情報システムを自社開発**し一元化する「**3PL事業**」が主軸。さらに3PL事業をプロデュースしサプライチェーン全体を管理する「**4PL事業**」を、グループ連携を図り同業他社へ展開

## 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(常温・冷蔵・冷凍)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<sup>®</sup>」「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「**Jobs**」を駆使し収集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

**2021年12月期**

(2021年1月～12月)

**連結業績実績**

# 2021年12月期 ハイライト (前期比・予想比)

| [百万円]               | 2020年12月期<br>実績    |                                                   | 2021年12月期<br>予想 2022.1.14公表 |       | 2021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                | 18,390             |                                                   | 20,000                      |       | <b>20,029</b>                   |             | +1,639            | +8.9%  | 100.1% |
| 営業利益                | 755                | 4.1%                                              | 1,100                       | 5.5%  | <b>1,117</b>                    | <b>5.5%</b> | +362              | +48.0% | 101.5% |
| 経常利益                | 795                | 4.3%                                              | 1,150                       | 5.7%  | <b>1,207</b>                    | <b>6.0%</b> | +411              | +51.6% | 104.9% |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 470                | 2.5%                                              | 820                         | 4.1%  | <b>851</b>                      | <b>4.2%</b> | +380              | +80.8% | 103.8% |
| 1株当たり<br>当期純利益 [円]  | 103. <sup>04</sup> |                                                   | 143. <sup>78</sup>          |       | <b>149.<sup>31</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> | 23. <sup>00</sup>           |       | <b>23.<sup>00</sup></b><br>(予定) |             | +8. <sup>00</sup> | +53.3% |        |

※2021年12月期の配当増減額及び増減率は、普通配当比で算出しております。

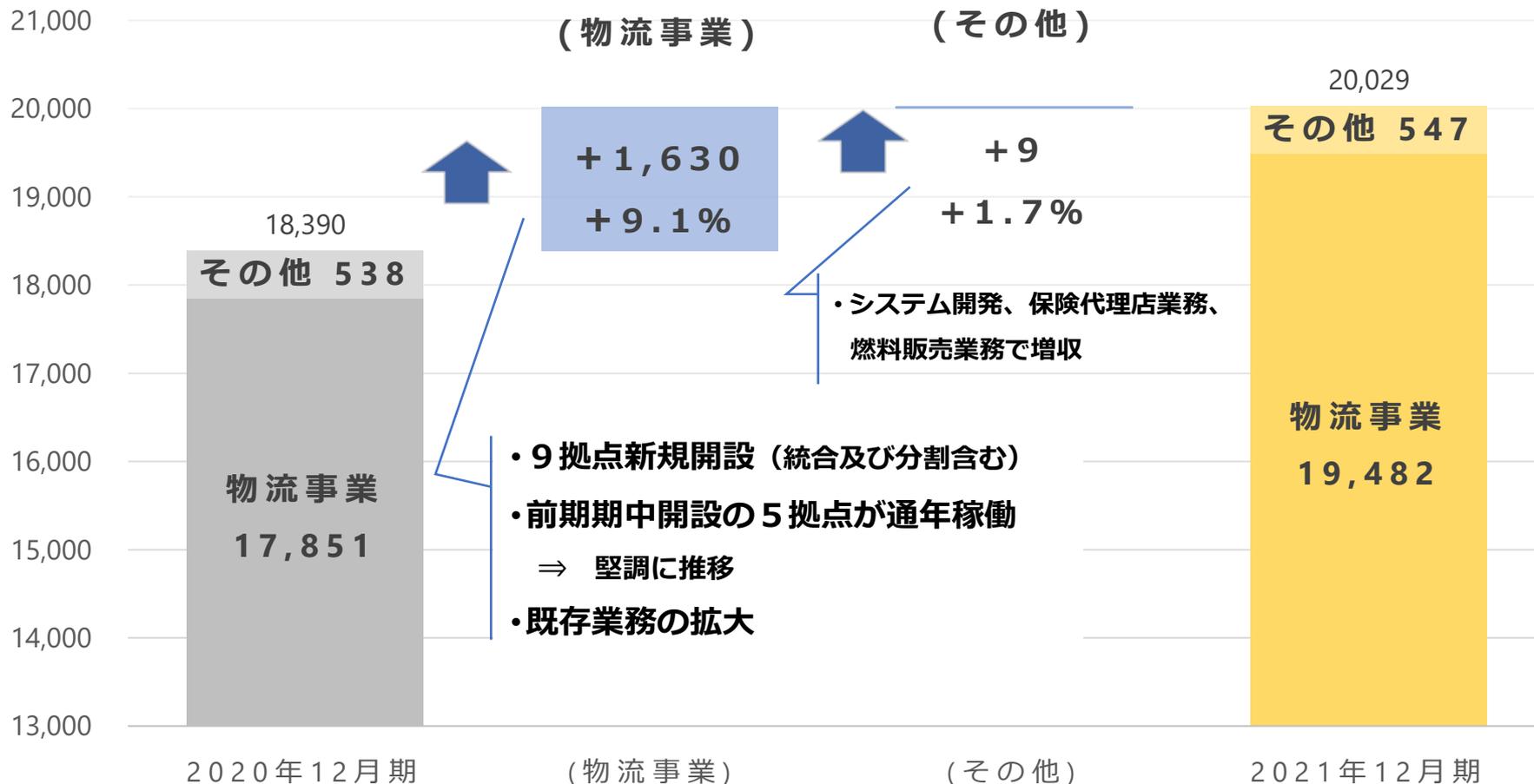
なお、記念配当を含めた場合、増減額3.0円、増減率15.0%となります。

# 2021年12月期 損益状況（前期末比）

| [百万円]               | 2020年12月期 実績 |       | 2021年12月期 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                | 18,390       |       | <b>20,029</b> |              | <b>+1,639</b> | <b>+8.9%</b>  |
| 営業原価                | 16,567       | 90.0% | <b>17,771</b> | <b>88.7%</b> | <b>+1,204</b> | <b>+7.2%</b>  |
| 営業総利益               | 1,822        | 9.9%  | <b>2,258</b>  | <b>11.2%</b> | <b>+435</b>   | <b>+23.8%</b> |
| 販管費                 | 1,067        | 5.8%  | <b>1,140</b>  | <b>5.6%</b>  | <b>+72</b>    | <b>+6.8%</b>  |
| 営業利益                | 755          | 4.1%  | <b>1,117</b>  | <b>5.5%</b>  | <b>+362</b>   | <b>+48.0%</b> |
| 営業外収益               | 78           | 0.4%  | <b>125</b>    | <b>0.6%</b>  | <b>+46</b>    | <b>+59.6%</b> |
| 営業外費用               | 37           | 0.2%  | <b>35</b>     | <b>0.1%</b>  | △2            | △5.4%         |
| 経常利益                | 795          | 4.3%  | <b>1,207</b>  | <b>6.0%</b>  | <b>+411</b>   | <b>+51.6%</b> |
| 特別利益                | 12           | 0.0%  | <b>6</b>      | <b>0.0%</b>  | △5            | △43.9%        |
| 特別損失                | 31           | 0.1%  | —             | —            | △31           | △100.0%       |
| 法人税等                | 261          | 1.4%  | <b>325</b>    | <b>1.6%</b>  | <b>+64</b>    | <b>+24.5%</b> |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 470          | 2.5%  | <b>851</b>    | <b>4.2%</b>  | <b>+380</b>   | <b>+80.8%</b> |

# 2021年12月期 損益状況 | 営業収益増減要因分析

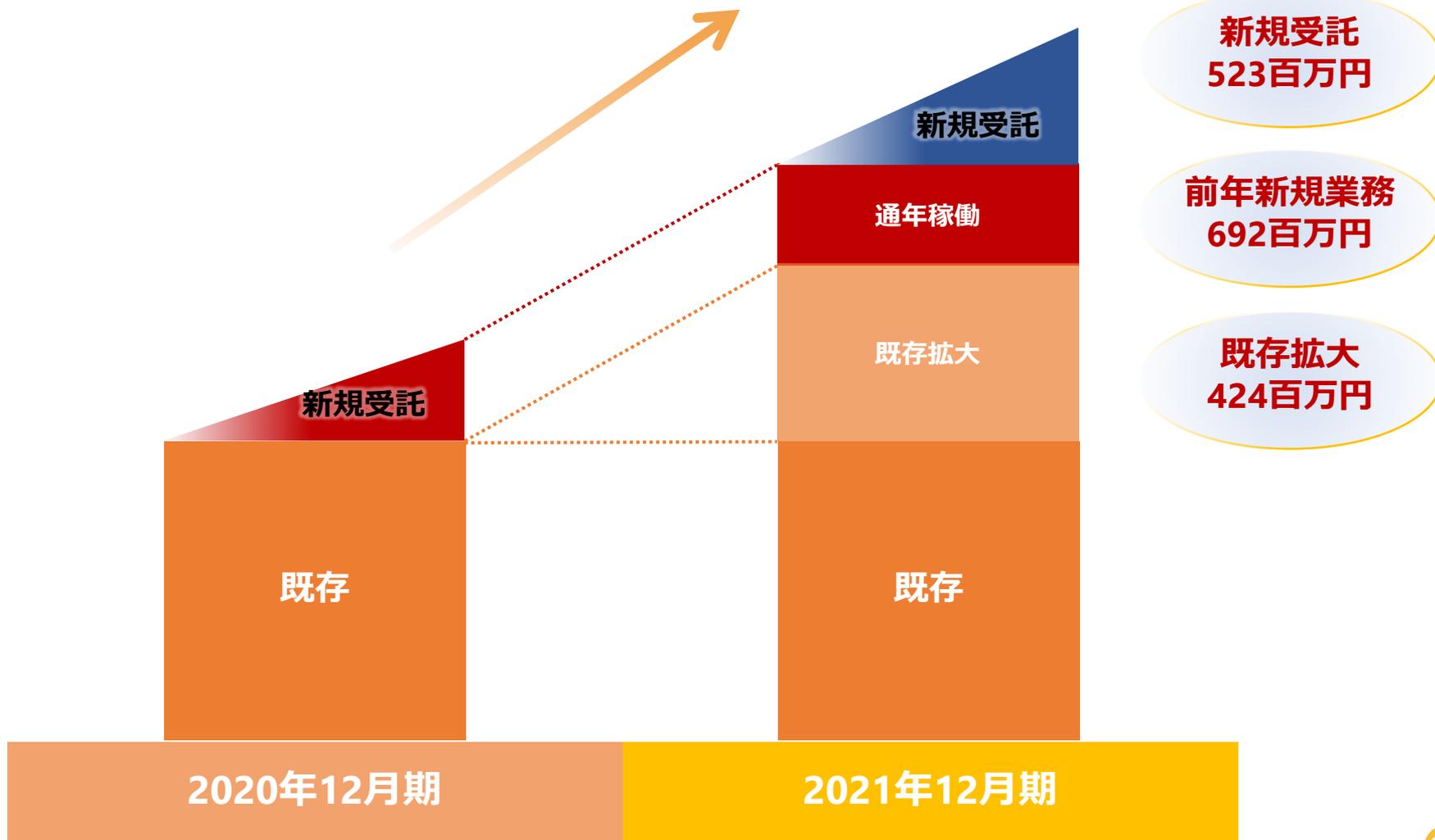
| [百万円]       | 2020年12月期 実績 | 2021年12月期 実績 | 前期比           |              |
|-------------|--------------|--------------|---------------|--------------|
|             |              |              | 増減額           | 増減率          |
| <b>営業収益</b> | 18,390       | 20,029       | <b>+1,639</b> | <b>+8.9%</b> |



# 2021年12月期 損益状況 | 営業収益増減要因分析 ii

継続的なお取引+新規受託

安定した収益構造



# 2021年12月期 損益状況 | 営業総利益・営業利益増減要因分析

| [百万円]        | 2020年12月期 実績 |       | 2021年12月期 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> | 1,822        | 9.9%  | <b>2,258</b> | <b>11.2%</b> | <b>+435</b> | <b>+23.8%</b> |
| <b>営業利益</b>  | 755          | 4.1%  | <b>1,117</b> | <b>5.5%</b>  | <b>+362</b> | <b>+48.0%</b> |

## ● 物流事業の営業収益増加

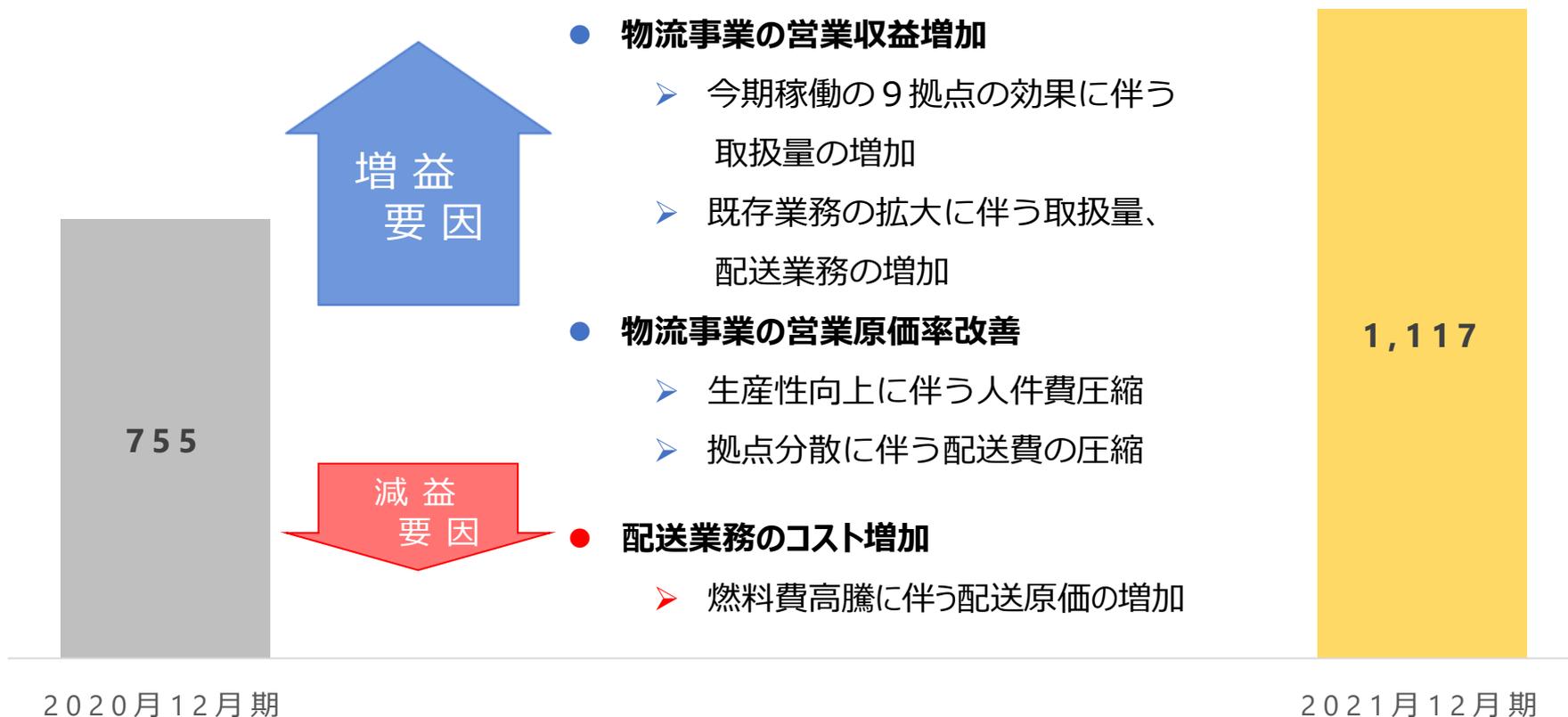
- 今期稼働の9拠点の効果に伴う取扱量の増加
- 既存業務の拡大に伴う取扱量、配送業務の増加

## ● 物流事業の営業原価率改善

- 生産性向上に伴う人件費圧縮
- 拠点分散に伴う配送費の圧縮

## ● 配送業務のコスト増加

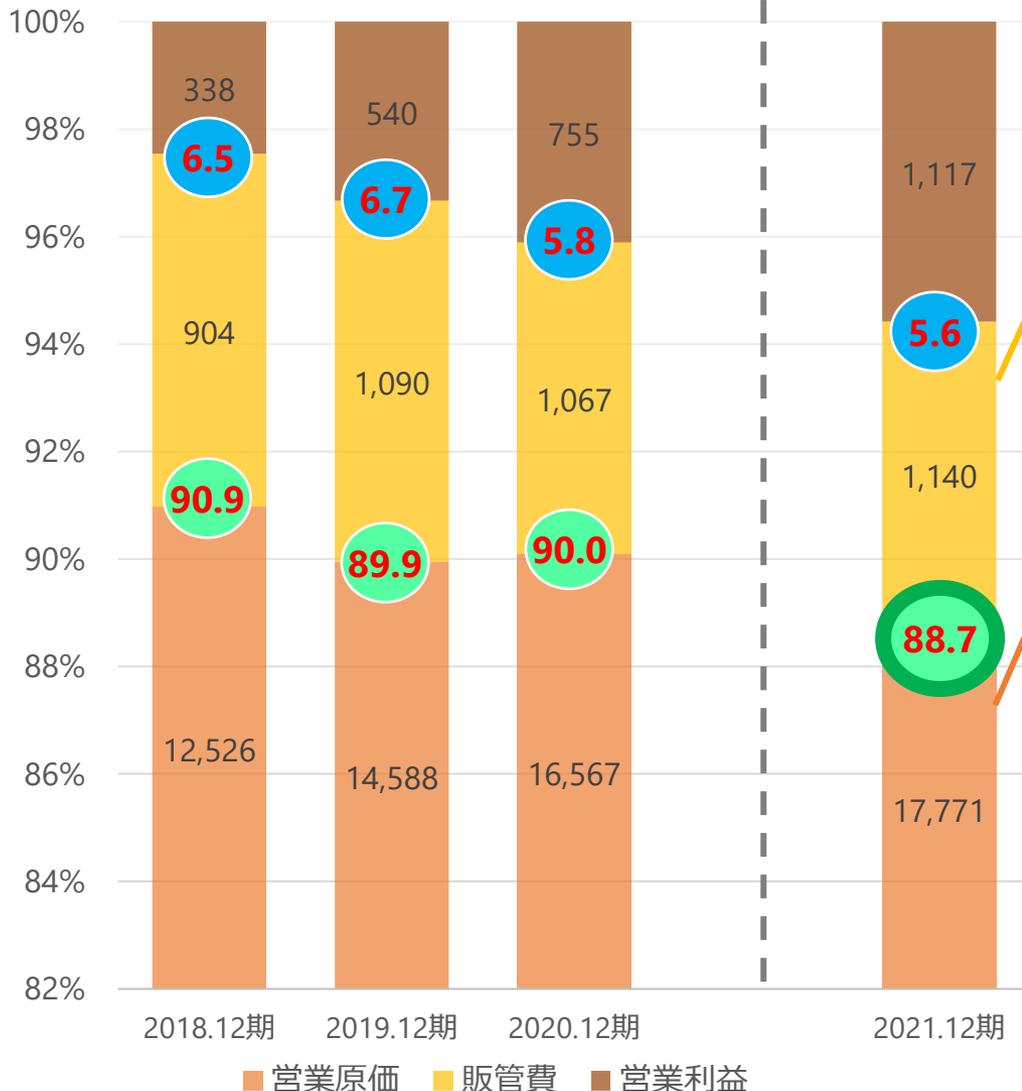
- 燃料費高騰に伴う配送原価の増加



# 2021年12月期 損益状況 | 収益構造

## 収益構造の推移

[百万円]



● 販管費率

人件費 | 管理者  
一般管理費

● 原価率

労務費 | 構内作業員  
自社ドライバー  
外注費 | 派遣従業員  
庸車 (協力会社)  
その他営業原価

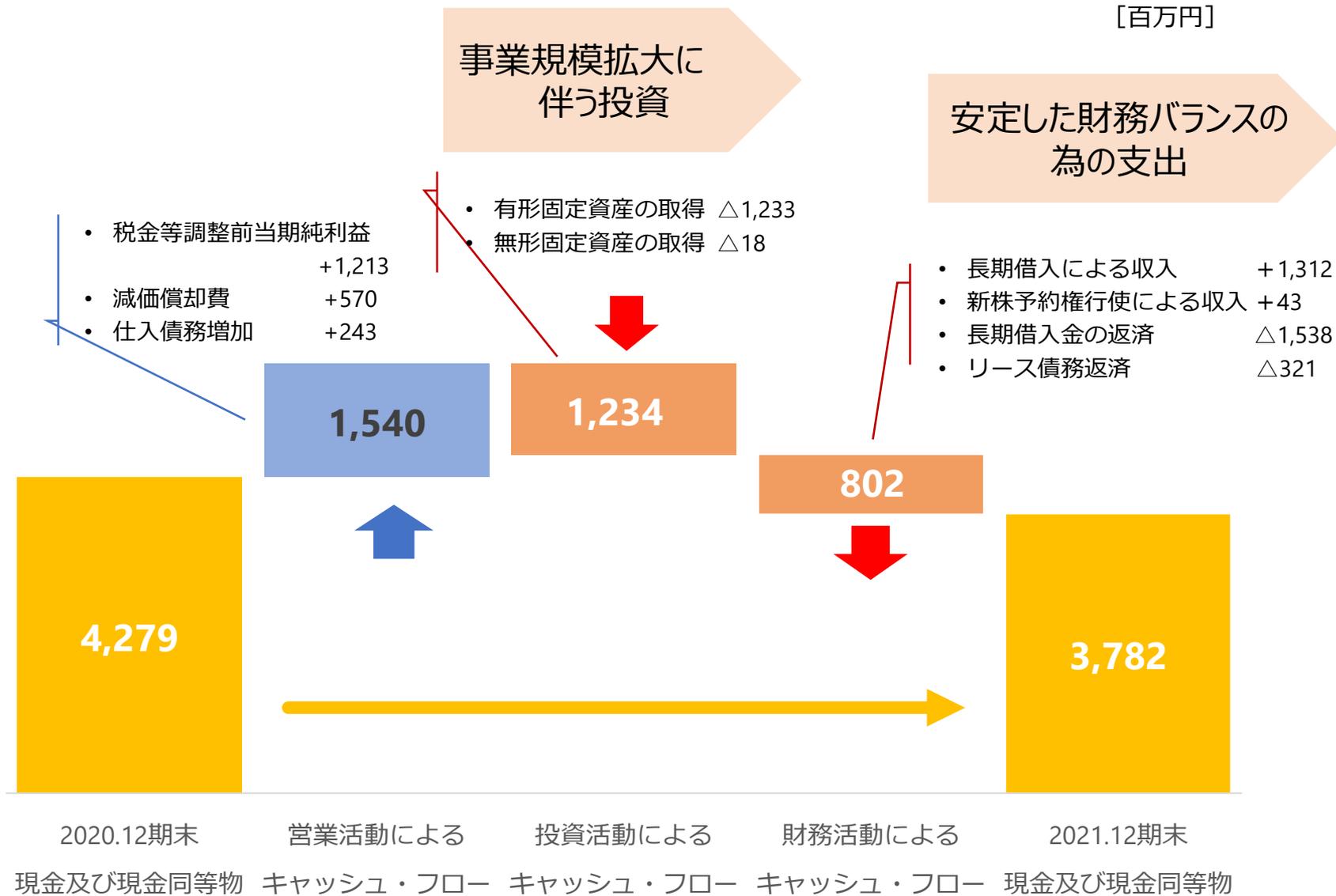
燃料単価の上昇がありましたが、配送効率の最適化・合理化により、燃料費率の増加を0.2%（燃料費率2020年12月期2.2%⇒2021年12月期2.4%）に収めることができたこと、および生産性の向上による業務効率化により外注費（派遣）を削減したことにより、原価率を88.7%に圧縮しております。

# 2021年12月期 財務状況（前期末比）

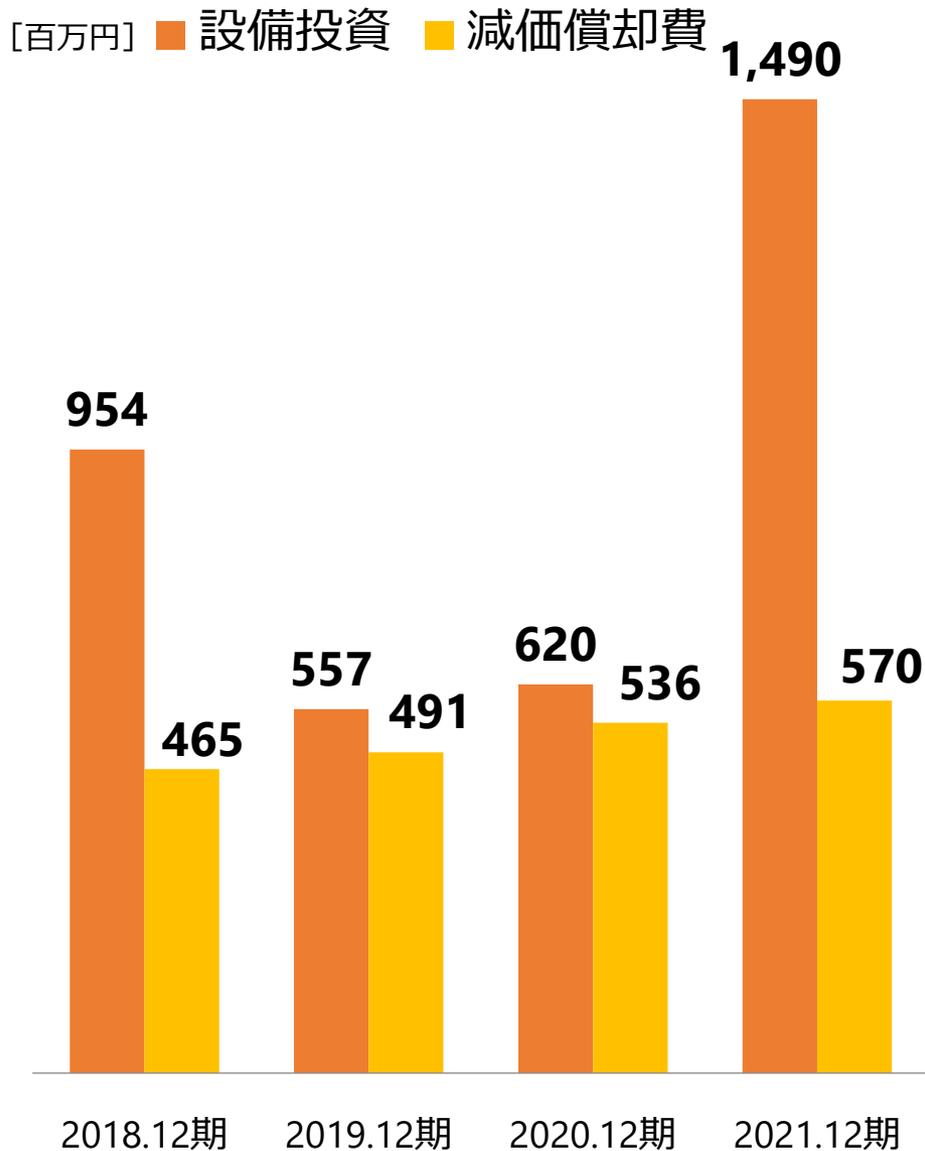
| [百万円]    | 2020年12月期末 |        | 2021年12月期末    |               | 前期末比    |        | 主な増減要因                                            |
|----------|------------|--------|---------------|---------------|---------|--------|---------------------------------------------------|
|          | 金額         | 構成比    | 金額            | 構成比           | 増減額     | 増減率    |                                                   |
| 流動資産     | 6,978      | 51.3%  | <b>6,617</b>  | <b>46.9%</b>  | △361    | △5.1%  | ・ 現金及び預金<br>△485                                  |
| 固定資産     | 6,623      | 48.6%  | <b>7,471</b>  | <b>53.0%</b>  | +847    | +12.8% | ・ 建物及び構築物<br>+920<br>・ リース資産<br>△83               |
| 資産合計     | 13,601     | 100.0% | <b>14,088</b> | <b>100.0%</b> | +486    | +3.5%  |                                                   |
| 流動負債     | 5,005      | 36.8%  | <b>5,111</b>  | <b>36.2%</b>  | +105    | +2.1%  | ・ 営業未払金<br>+243<br>・ 短期借入金<br>△150                |
| 固定負債     | 5,083      | 37.3%  | <b>4,676</b>  | <b>33.1%</b>  | △407    | △8.0%  | ・ 長期借入金<br>△280<br>・ リース債務<br>△91                 |
| 負債合計     | 10,089     | 74.1%  | <b>9,787</b>  | <b>69.4%</b>  | △301    | △2.9%  |                                                   |
| 純資産合計    | 3,512      | 25.8%  | <b>4,300</b>  | <b>30.5%</b>  | +788    | +22.4% | ・ 資本金<br>+21<br>・ 資本剰余金<br>+21<br>・ 利益剰余金<br>+738 |
| 負債・純資産合計 | 13,601     | 100.0% | <b>14,088</b> | <b>100.0%</b> | +486    | +3.5%  |                                                   |
| 自己資本比率   | 24.8%      |        | <b>29.4%</b>  |               | +4.6pt. |        |                                                   |

# 2021年12月期 キャッシュ・フロー状況

[百万円]



# 設備投資・減価償却費



## 業務受託拡大に対応した 自社物流拠点の新設 計画的な設備投資

|          | 主な設備投資            | 金額<br>[百万円] |
|----------|-------------------|-------------|
| 2018.12期 | ・ 北関東SCMセンター建築残代金 | 646         |
|          | ・ 東海SCMセンター設備     | 7           |
|          | ・ 車両（含、リース資産）     | 222         |
| 2019.12期 | ・ 福井SCM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          |
| 2021.12期 | ・ 福井SCMセンター建設     | 1,127       |
|          | ・ 車両（含、リース資産）     | 294         |



REAL LOGISTICS  
Being Group

**IV**

**2022年12月期**

**連結業績予想**

# 2022年12月期連結業績予想 i

| [百万円]               | 2021年12月期<br>実績    |       | 2022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                | 20,029             |       | <b>22,000</b>            |             | +1,970 | +9.8%  |
| 営業利益                | 1,117              | 5.5%  | <b>1,300</b>             | <b>5.9%</b> | +182   | +16.3% |
| 経常利益                | 1,207              | 6.0%  | <b>1,400</b>             | <b>6.3%</b> | +192   | +15.9% |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 851                | 4.2%  | <b>900</b>               | <b>4.0%</b> | +48    | +5.6%  |
| 1株当たり<br>当期純利益 [円]  | 149. <sup>31</sup> |       | <b>155.<sup>57</sup></b> |             |        |        |
| 配当金 [円]             | 23. <sup>00</sup>  |       | <b>26.<sup>00</sup></b>  |             |        |        |

2021.12期に立ち上げた9拠点  
安定稼働



利益確保

新規受託による  
新規4拠点開設を目指す



営業収益基盤の拡大

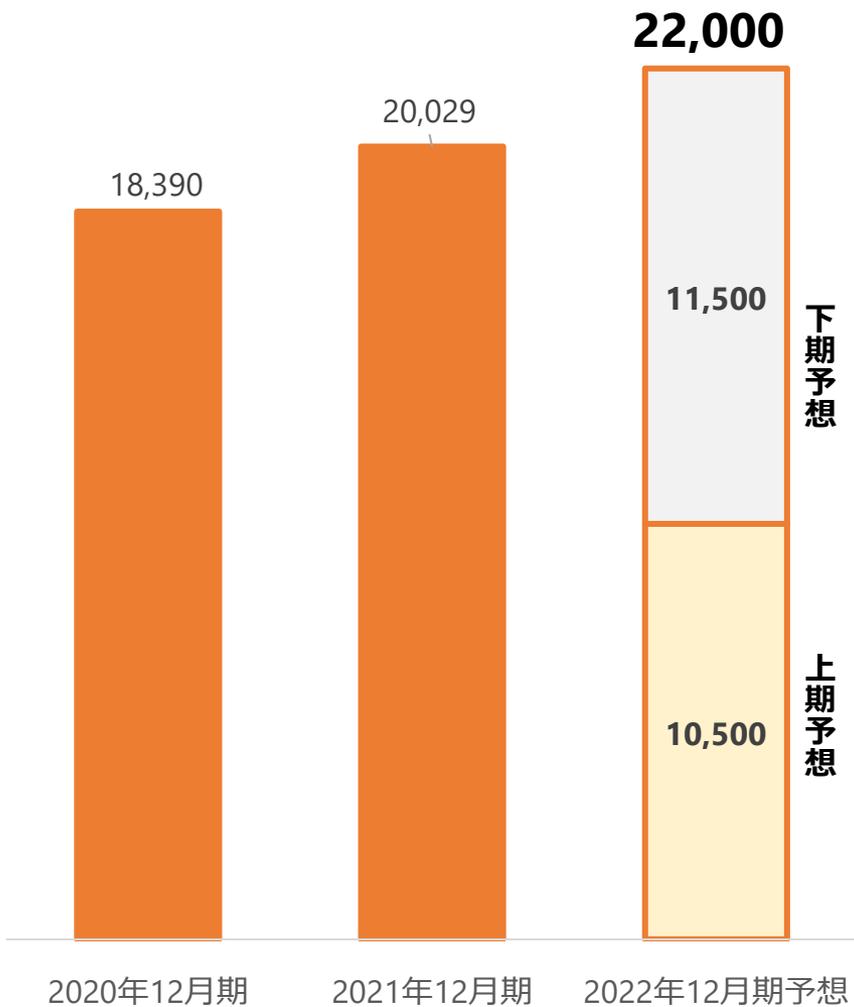
各従業員のマルチタスク化  
PMSによる原価コントロール



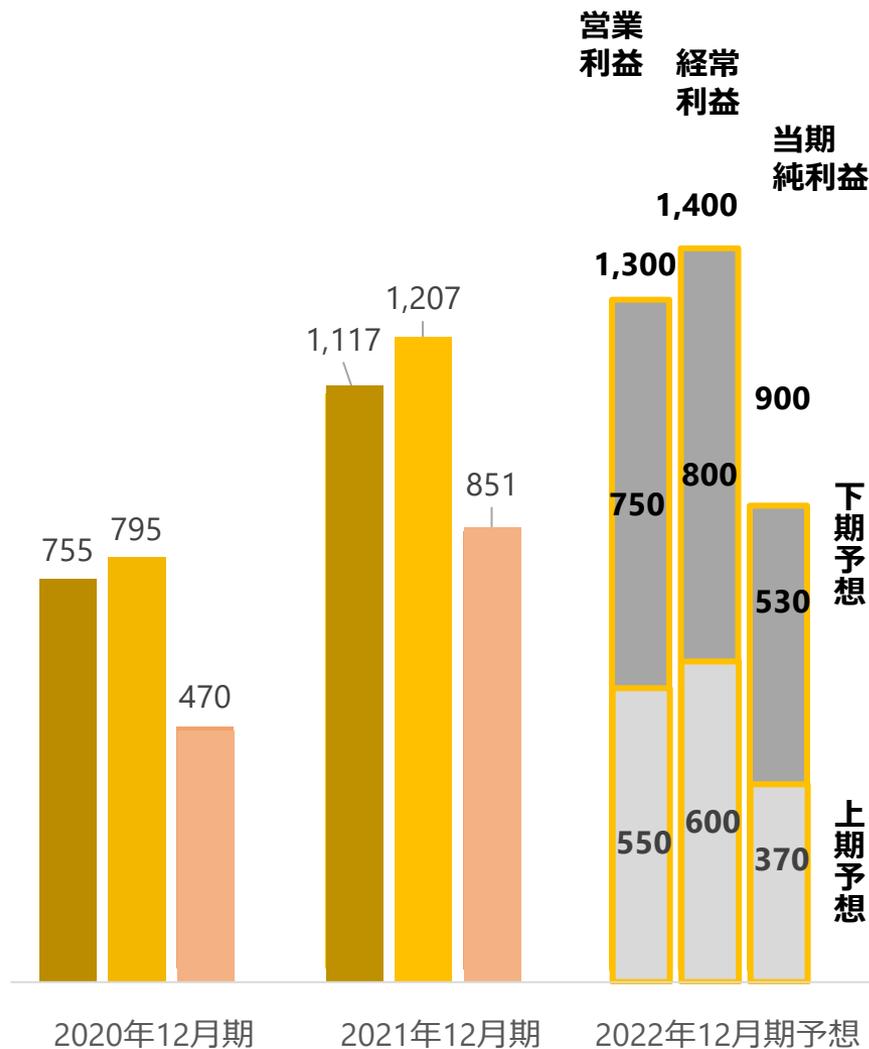
生産性と品質の向上

# 2022年12月期連結業績予想 ii

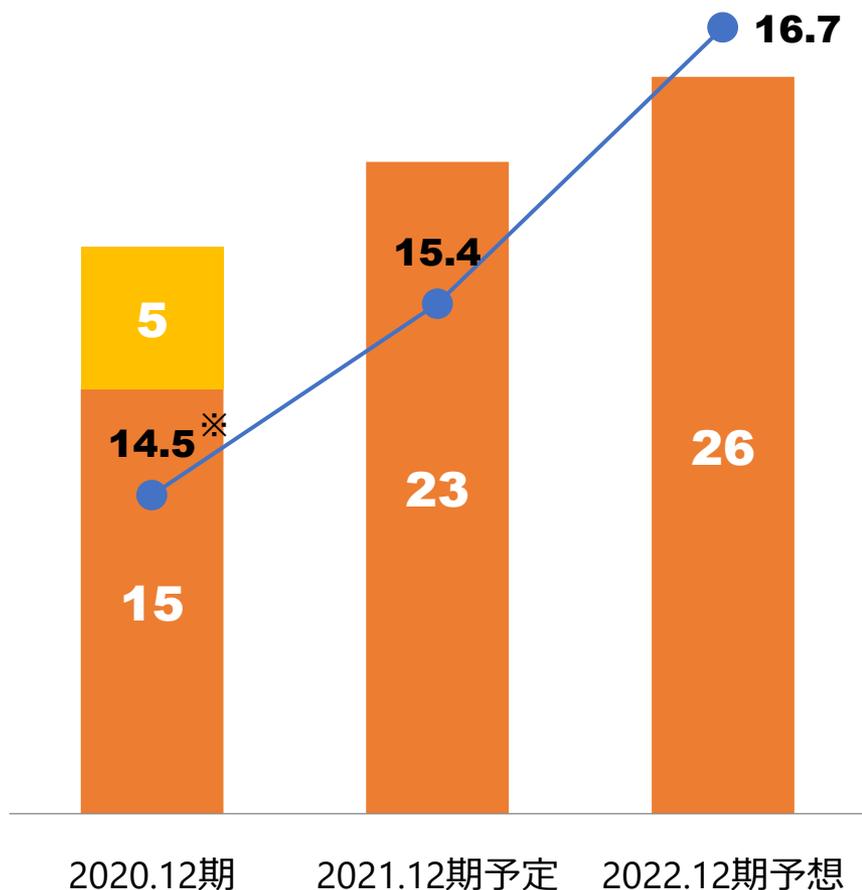
## 営業収益の推移



## 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し  
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

配当性向やDOEを考慮し  
ながら、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

※2021年12月期の配当性向は、前期の普通配当比で算出しております。

なお、記念配当を含めた場合の配当性向は、19.4%となります。



REAL LOGISTICS  
Being Group

V

成長戰略

成長  
戦略 **1**

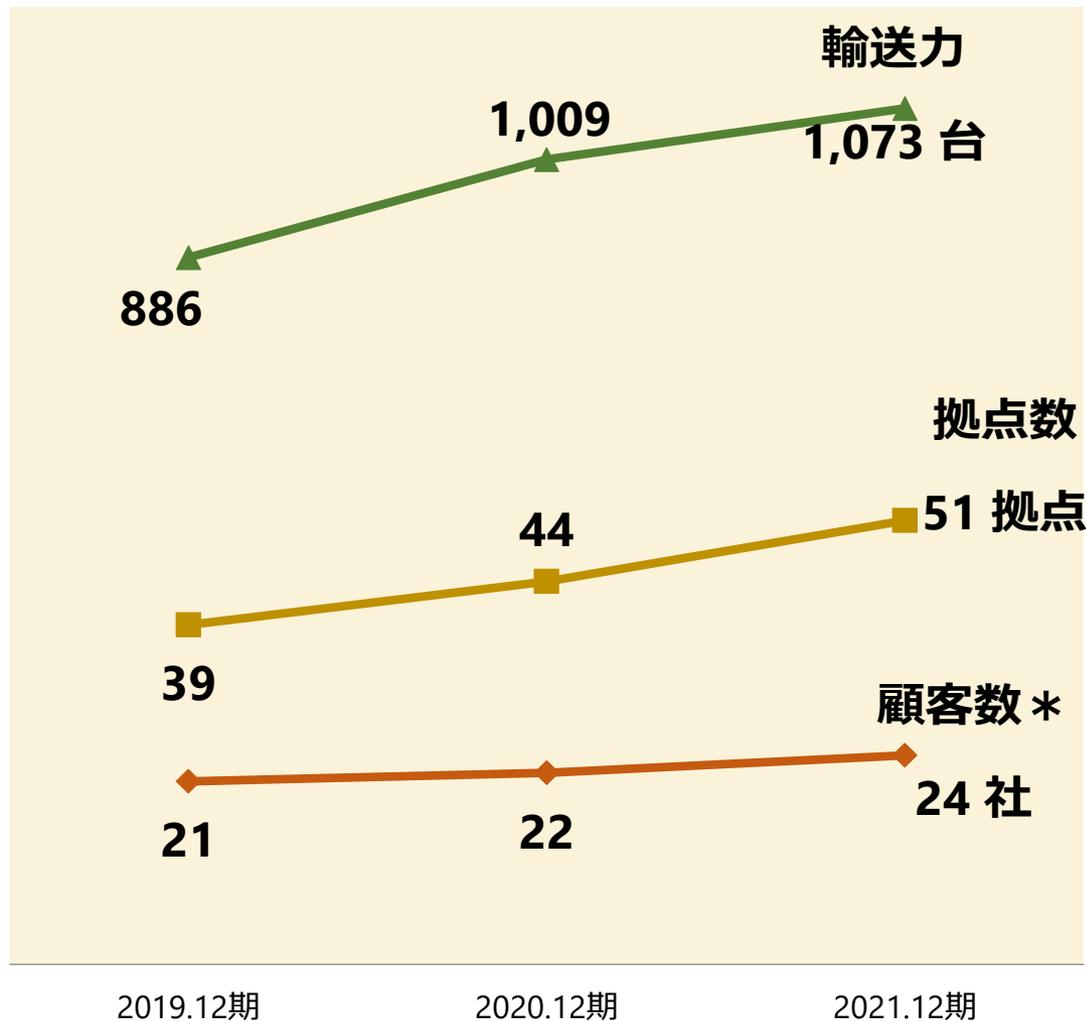
関東から  
**全国への展開**  
を見据えた  
物流基盤の構築

成長  
戦略 **2**

既存顧客内での  
**当社**  
**シェアアップ**  
に注力

成長  
戦略 **3**

量の拡大と質の変革  
**長期成長イメージ**



\*顧客数 | 年間営業収益 1 億円以上の取引先のみ

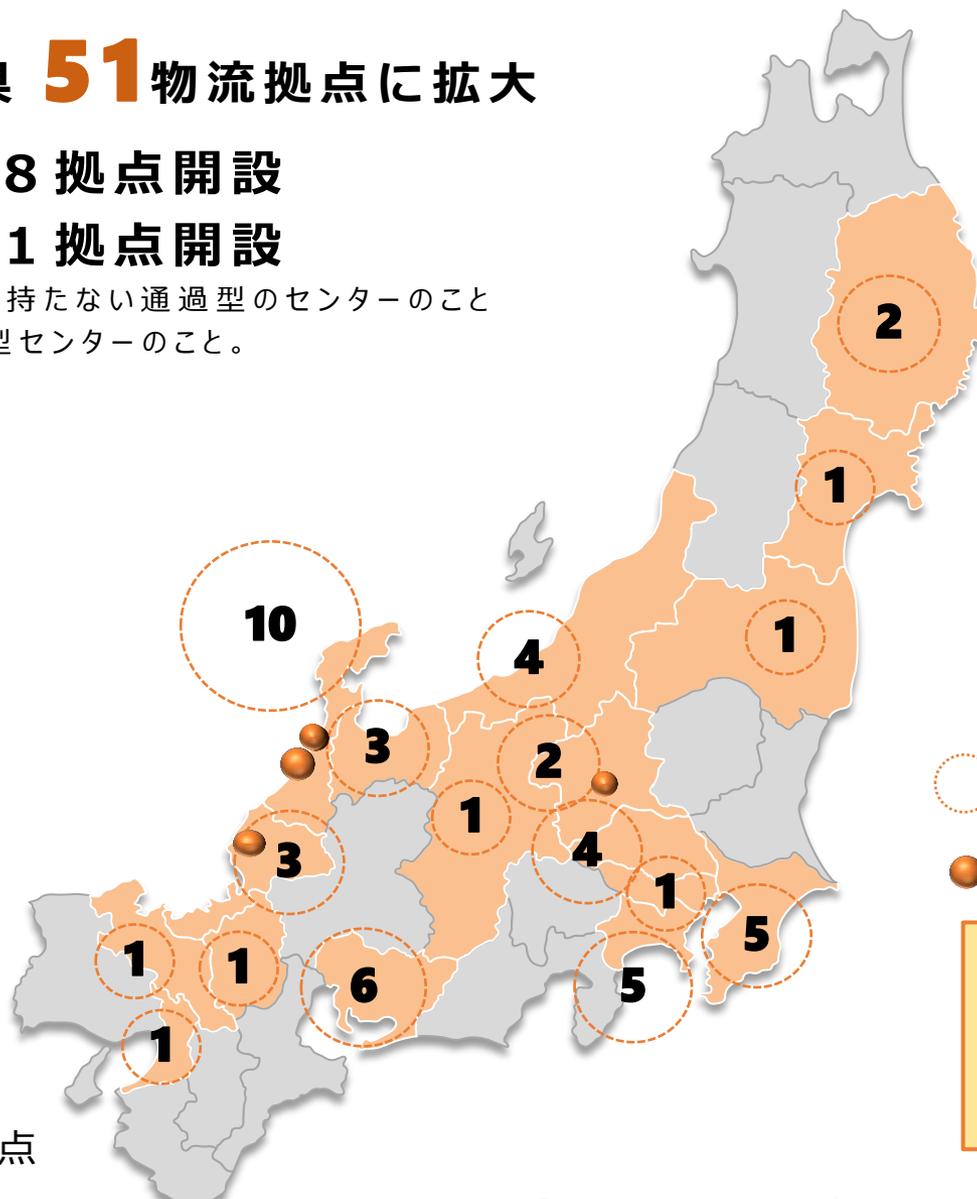
## ■ 17 都府県 51 物流拠点に拡大

■ TC ※1 8 拠点開設

■ DC ※2 1 拠点開設

※1 TCとは在庫を持たない通過型のセンターのこと

※2 DCとは在庫型センターのこと。



### 2021年開設の拠点

- 2.22 千葉県で1拠点開設
- 5.20 東北3県で3拠点開設 (分割)
- 9.30 新潟県で2拠点開設
- 10.11 福井県で1拠点開設 (統合により2拠点閉鎖)
- 10.31 富山県で1拠点開設
- 11.30 千葉県で1拠点開設

○...の中の数字は各都府県の拠点数を示す

● 自社所有 | 6センター

- 金沢SCMセンター (金沢市)
- 白山第1センター (白山市)
- 白山第2センター (白山市)
- 白山第3センター (白山市)
- 福井SCMセンター (永平寺町)
- 北関東SCMセンター (前橋市)

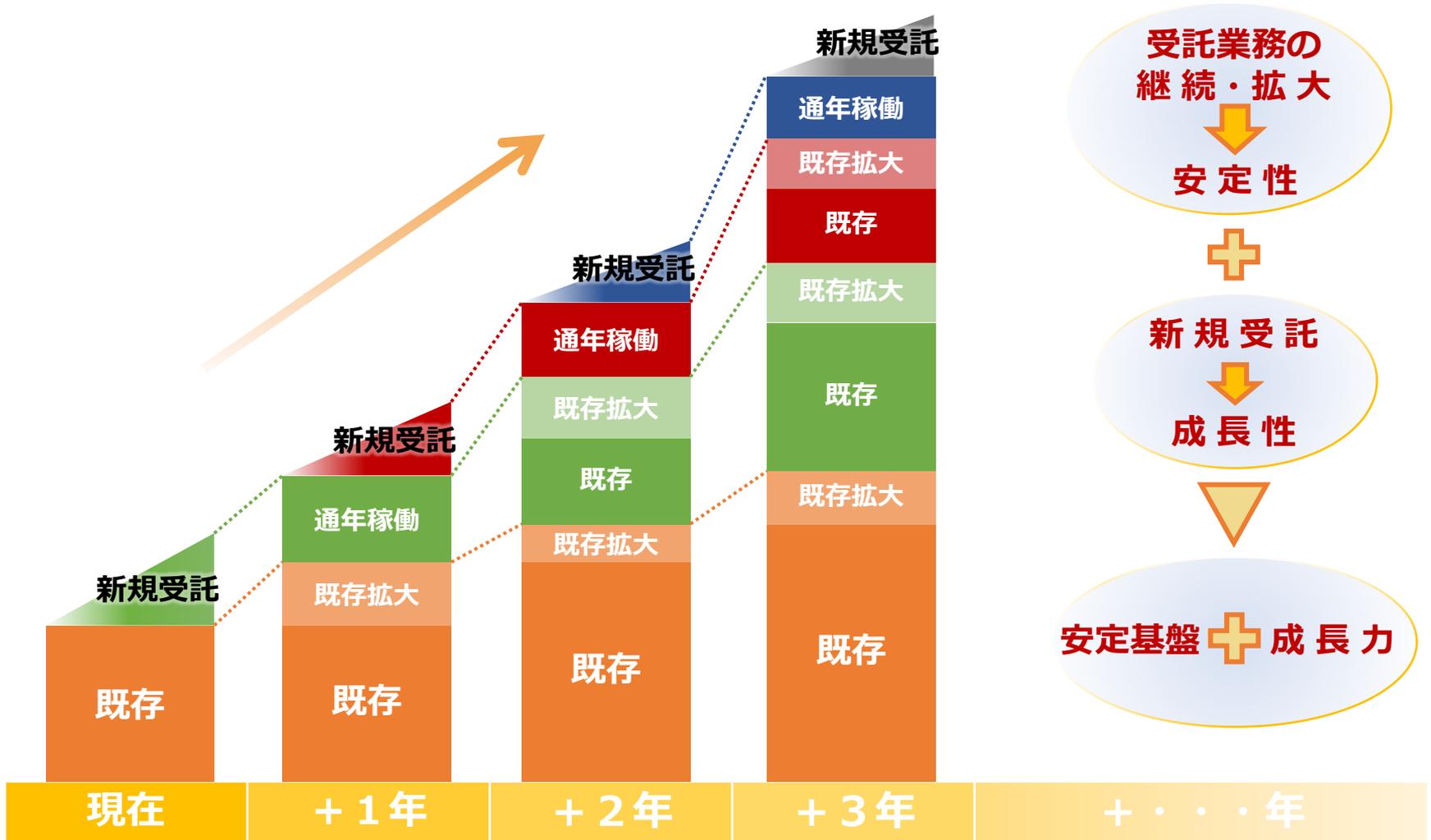
◆ 2021年12月末時点

※拠点数については、「所在地別での算出」から、2021年4月1日より「事業所別かつ所在地別での算出」に変更しております。

# 成長戦略 2 既存顧客内での当社シェアアップ

高い契約継続率による長期間のお取引

安定した収益構造

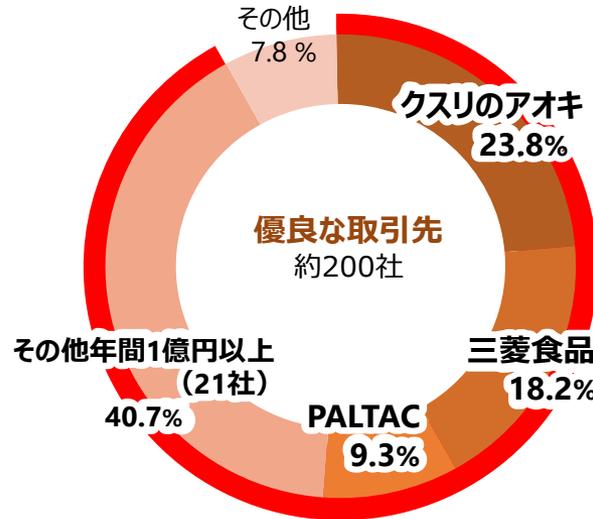
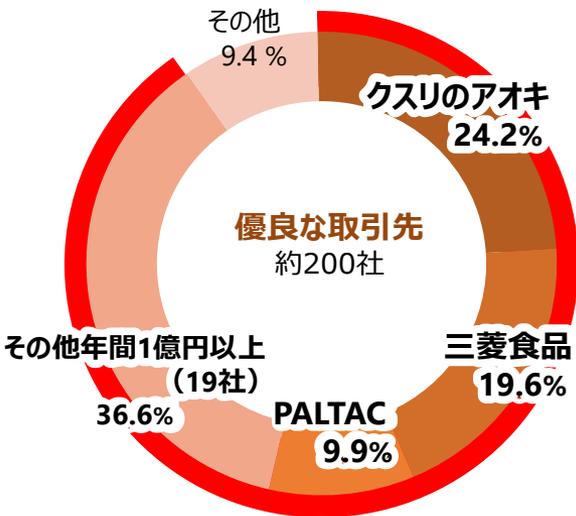


# 成長戦略 2 既存顧客内での当社シェアアップ ii

## 取引先別営業収益構成

2020年12月期

2021年12月期



主要 3 社の取引金額  
拡大

| [百万円]            | 2020年12月期 |       |
|------------------|-----------|-------|
|                  | 金額        | 営業収益比 |
| クスリのアオキ          | 4,457     | 24.2% |
| 三菱食品             | 3,612     | 19.6% |
| PALTAC           | 1,838     | 9.9%  |
| その他年間1億円以上 (19社) | 6,748     | 36.6% |
| 上記以外             | 1,733     | 9.4%  |

| [百万円]            | 2021年12月期 |       |
|------------------|-----------|-------|
|                  | 金額        | 営業収益比 |
| クスリのアオキ          | 4,783     | 23.8% |
| 三菱食品             | 3,657     | 18.2% |
| PALTAC           | 1,865     | 9.3%  |
| その他年間1億円以上 (21社) | 8,157     | 40.7% |
| 上記以外             | 1,565     | 7.8%  |

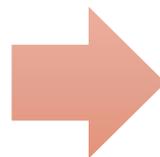
年間 1 億円以上取引先の  
営業収益比  
拡大

上位3社 53.8%

上位3社 51.4%

『営業収益拡大』  
に向けて

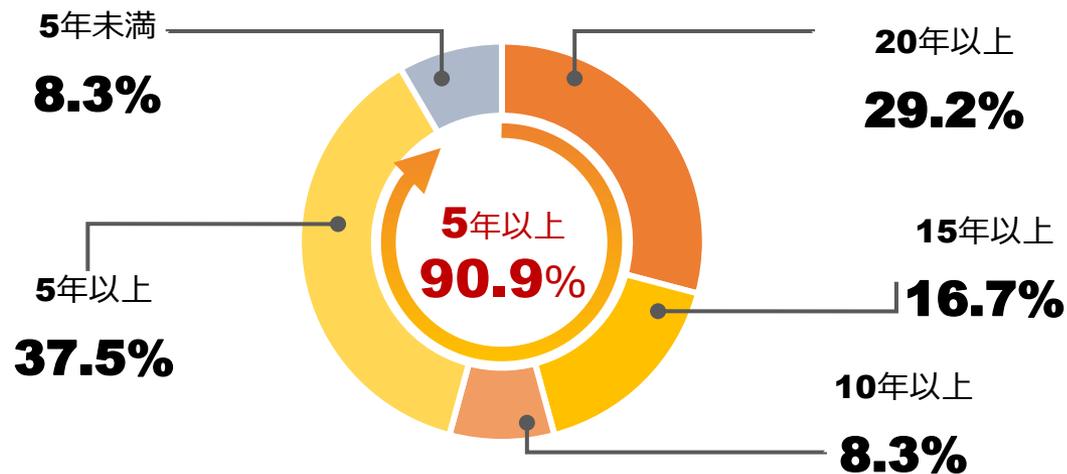
各既存顧客における  
当社のシェア  
まだまだ低い



既存顧客の  
深耕余地は大きい  
取引シェア拡大  
注力

顧客からの高い信用力

取引年数別構成比 (2021年12月期 \* 年間営業収益 1 億円以上の取引先24社)



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

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

顧客  
拡大

エリア  
拡大

M&A

「質」  
の  
変  
革

「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

## ■ 2021年9月15日 新市場区分「スタンダード市場」選択申請

- 2021年7月9日付で株式会社東京証券取引所より「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一次判定結果について」を受領し、新市場区分「スタンダード市場」の上場維持基準への適合を確認
- 9月15日開催の取締役会において、新市場区分「スタンダード市場」を選択し、申請することを決議
- 今後、東京証券取引所の定めるスケジュールに従い、新市場区分の選択申請に係る所定の手続きを進める

## ■ 2021年9月30日、福井県（永平寺町）で新センター「福井SCMセンター」竣工

- 10月11日から常温の在庫型物流センター、18日から冷蔵・冷凍の通過型物流センターとして開設
- 今後、中部縦貫自動車道開通後は岐阜県や長野県へのさらなる販路拡大を目指す



|       |            |
|-------|------------|
| 倉庫内温度 | 常温・チルド・冷凍  |
| 構造    | 鉄骨3階建、高床バス |
| 延べ床面積 | 7,698㎡     |
| 総工費   | 15.5億円     |

## 「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

※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]           | 2019.12期      |        | 2020.12期      |        |            | 2021.12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>16,219</b> | 100.0% | <b>18,390</b> | 100.0% | 13.3%      | <b>20,029</b> | 100.0% | 8.9%       |
| 営業原価            | <b>14,588</b> | 89.9%  | <b>16,567</b> | 90.0%  | 13.5%      | <b>17,771</b> | 88.7%  | 7.2%       |
| 営業総利益           | <b>1,630</b>  | 10.0%  | <b>1,822</b>  | 9.9%   | 11.8%      | <b>2,258</b>  | 11.2%  | 23.8%      |
| 販管費             | <b>1,090</b>  | 6.7%   | <b>1,067</b>  | 5.8%   | △2.1%      | <b>1,140</b>  | 5.6%   | 6.8%       |
| 営業利益            | <b>540</b>    | 3.3%   | <b>755</b>    | 4.1%   | 39.6%      | <b>1,117</b>  | 5.5%   | 48.0%      |
| 営業外収益           | <b>57</b>     | 0.4%   | <b>78</b>     | 0.4%   | 37.0%      | <b>125</b>    | 0.6%   | 59.6%      |
| 営業外費用           | <b>44</b>     | 0.3%   | <b>37</b>     | 0.2%   | △16.0%     | <b>35</b>     | 0.1%   | △5.4%      |
| 経常利益            | <b>552</b>    | 3.4%   | <b>795</b>    | 4.3%   | 43.9%      | <b>1,207</b>  | 6.0%   | 51.6%      |
| 特別利益            | <b>8</b>      | 0.0%   | <b>12</b>     | 0.0%   | 35.8%      | <b>6</b>      | 0.0%   | △43.9%     |
| 特別損失            | <b>0</b>      | 0.0%   | <b>31</b>     | 0.1%   | -          | <b>-</b>      | 0.0%   | △100.0%    |
| 当期純利益           | <b>431</b>    | 2.7%   | <b>515</b>    | 2.8%   | 19.4%      | <b>888</b>    | 4.4%   | 72.3%      |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | <b>409</b>    | 2.5%   | <b>470</b>    | 2.6%   | 14.9%      | <b>851</b>    | 4.2%   | 80.8%      |

# 財務状況

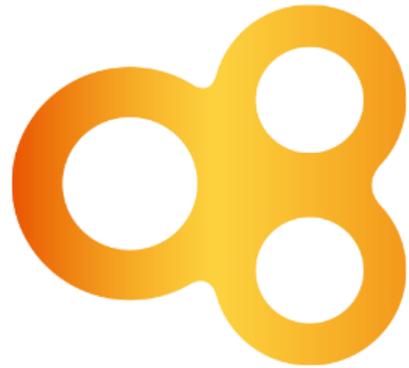
| [百万円]       | 2019.12期末     |        | 2020.12期末     |        |             | 2021.12期末     |        |             |
|-------------|---------------|--------|---------------|--------|-------------|---------------|--------|-------------|
|             |               | 構成比    |               | 構成比    | 前期末比<br>増減額 |               | 構成比    | 前期末比<br>増減額 |
| 流動資産        | <b>4,830</b>  | 42.4%  | <b>6,978</b>  | 51.3%  | +2,148      | <b>6,617</b>  | 46.9%  | △361        |
| 固定資産        | <b>6,562</b>  | 57.6%  | <b>6,623</b>  | 48.6%  | +61         | <b>7,471</b>  | 53.0%  | +847        |
| 資産合計        | <b>11,392</b> | 100.0% | <b>13,601</b> | 100.0% | +2,209      | <b>14,088</b> | 100.0% | +486        |
| 流動負債        | <b>4,459</b>  | 39.1%  | <b>5,005</b>  | 36.8%  | +545        | <b>5,111</b>  | 36.2%  | +105        |
| 固定負債        | <b>4,964</b>  | 43.6%  | <b>5,083</b>  | 37.3%  | +118        | <b>4,676</b>  | 33.1%  | △407        |
| 負債合計        | <b>9,424</b>  | 82.7%  | <b>10,089</b> | 74.1%  | +664        | <b>9,787</b>  | 69.4%  | △301        |
| 株主資本        | <b>1,839</b>  | 16.1%  | <b>3,338</b>  | 24.5%  | +1,499      | <b>4,119</b>  | 29.2%  | +781        |
| その他の包括利益累計額 | <b>25</b>     | 0.2%   | <b>38</b>     | 0.2%   | +13         | <b>29</b>     | 0.2%   | △8          |
| 非支配株主分      | <b>102</b>    | 0.9%   | <b>135</b>    | 0.9%   | +33         | <b>151</b>    | 1.0%   | +15         |
| 純資産合計       | <b>1,967</b>  | 17.3%  | <b>3,512</b>  | 25.8%  | +1,544      | <b>4,300</b>  | 30.5%  | +788        |

# キャッシュ・フロー状況

| [百万円]            | 2019.12期 | 2020.12期 | 2021.12期 |
|------------------|----------|----------|----------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 1,222    | 1,074    | 1,540    |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | △301     | △65      | △1,234   |
| フリー・キャッシュ・フロー    | 921      | 1,009    | 306      |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | △766     | 732      | △802     |
| 現金及び現金同等物の増減額    | 154      | 1,741    | △496     |
| 現金及び現金同等物の期末残高   | 2,538    | 4,279    | 3,782    |

| 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>   | (4th 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>Jobs</b>    | Jobsは当社グループが開発した物流総合システムの総称を言う<br>(WMS、TMS、PMS (生産性管理、勤怠管理)、BMS、AI自動レイバーの6つのシステム)                                                                                                                                                  |
| <b>WMS</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>TMS</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GPSによる車両の位置管理に役立つ                                                                                                              |
| <b>PMS</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 |
| <b>BMS</b>     | (Berth Management System) バース予約システムを言い、物流センターにおける入出荷時に使用するバースの予約をクラウド上で行うことで、トラックの待機時間削減に役立つ                                                                                                                                       |

| 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**