



REAL LOGISTICS

Being Group

2022年12月期第3四半期 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 スタンダード市場 9145)

2022年11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。

2022年12月期第3四半期 連結業績実績

営業収益	168.4 億円 前年同期比 +15.1%	営業利益	8.0 億円 前年同期比 △6.1%
経常利益	8.0 億円 前年同期比 △12.4%	親会社株主に 帰属する 四半期 純利益	5.3 億円 前年同期比 △14.3%

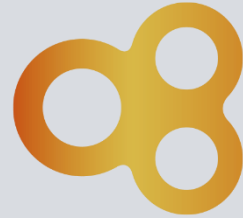
I ... 会社概要

II ... Topic

III... 2022年12月期第3四半期連結業績実績

IV... 2022年12月期連結業績予想

V ... Appendix



REAL LOGISTICS
Being Group

I

会社概要

- ・ 4つの特長
- ・ 3つの成長戦略

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	677,038千円
従業員数	連結902名 (1,136名) (2022年9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		10百万円	100.0%
⑦	(株)オリエンタル	旅客業	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

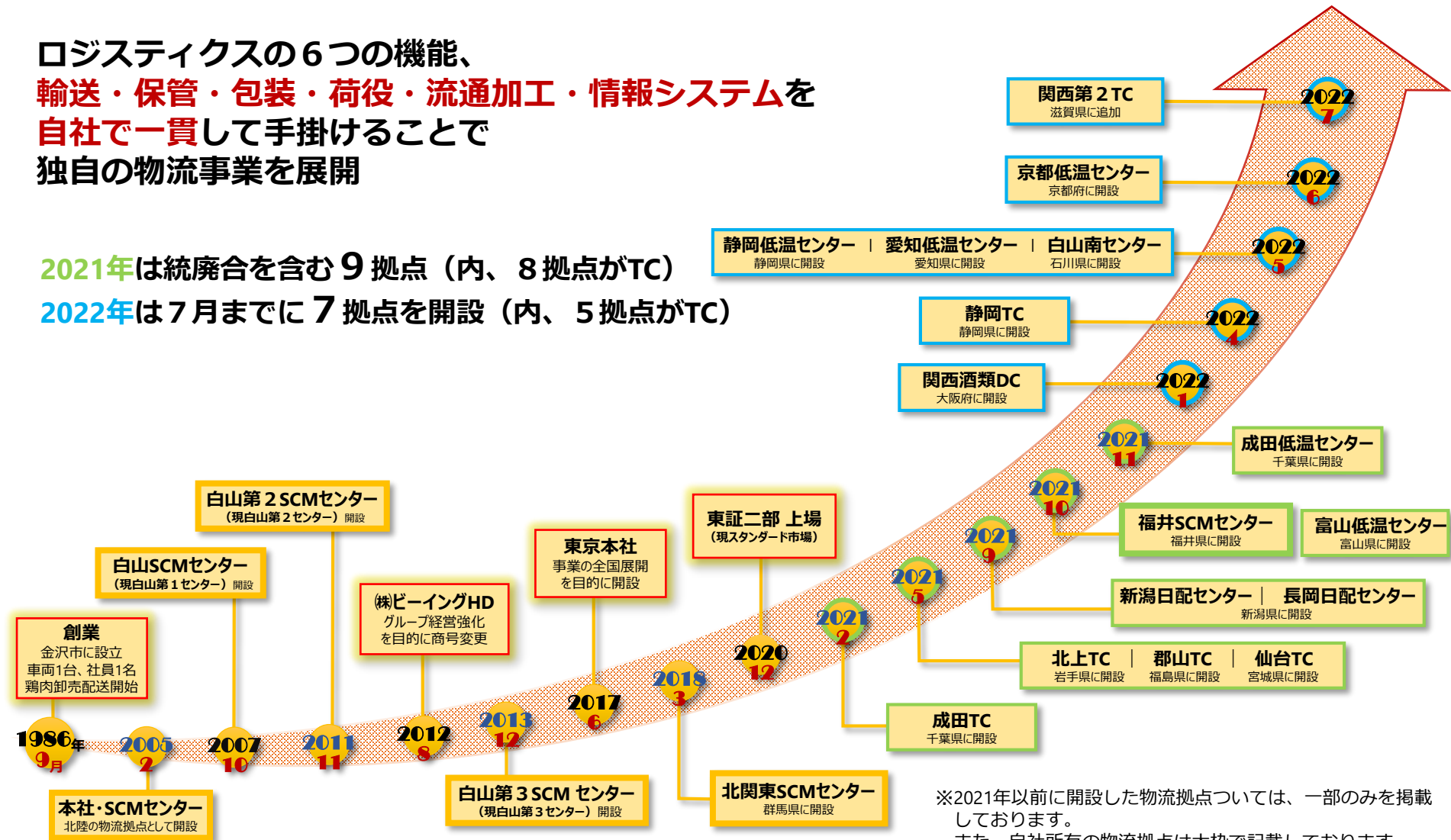
※2 議決権の所有割合は100分の50以下であるが、実質的に支配しているため子会社としたもの

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
独自の物流事業を展開

2021年は統廃合を含む9拠点（内、8拠点がTC）

2022年は7月までに7拠点を開設（内、5拠点がTC）



※2021年以前に開設した物流拠点については、一部のみを掲載
 しております。
 また、自社所有の物流拠点は太枠で記載しております。

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

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**」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[®]」「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



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

1

既存顧客内での
当社
シェアアップ
に注力

成長
戦略

2

量の拡大と質の変革
長期成長イメージ

成長
戦略

3

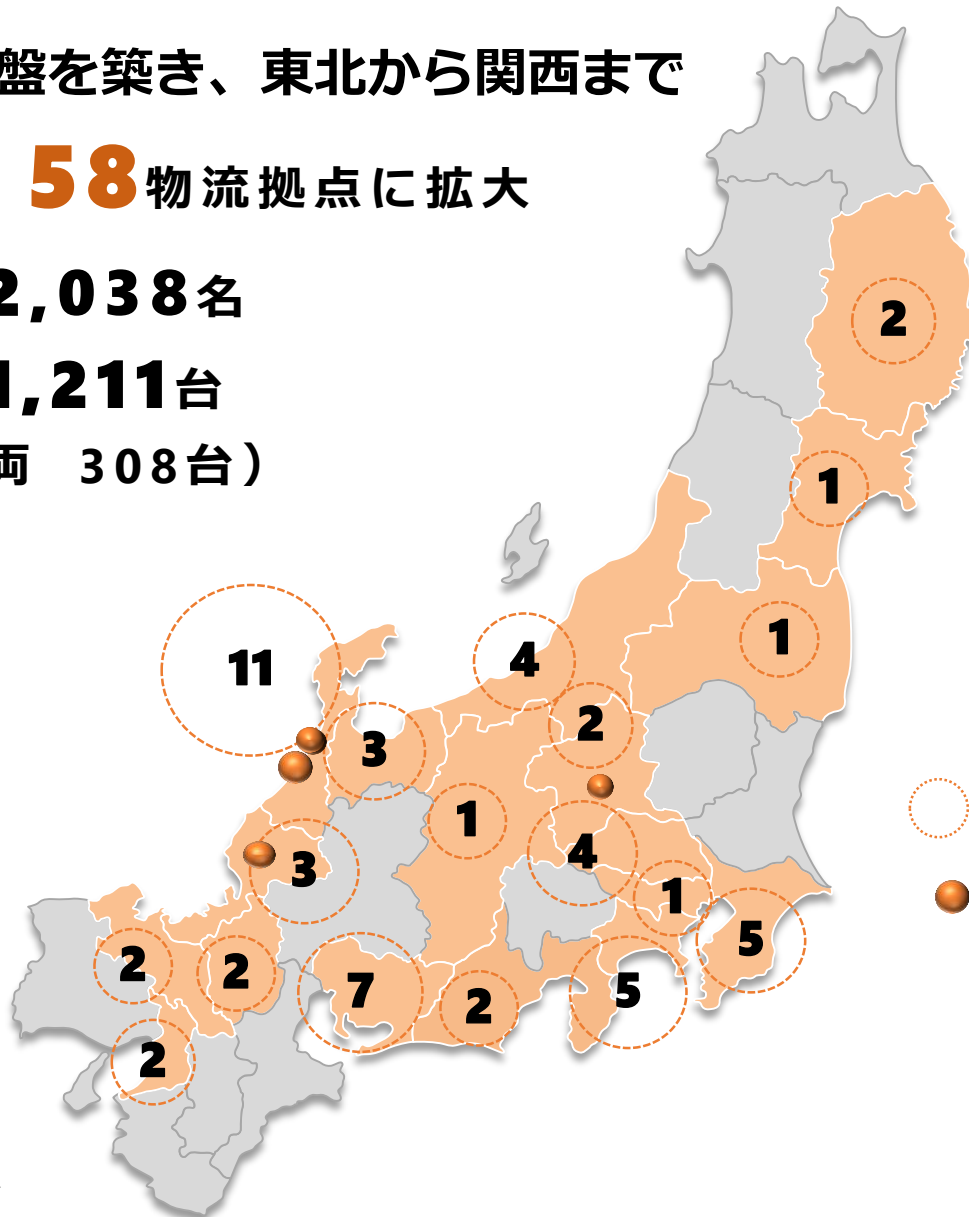
成長戦略 1 全国への展開

北陸に強い基盤を築き、東北から関西まで

■ **18**都府県 **58**物流拠点に拡大

■ 従業員数 **2,038**名

■ 輸送力 **1,211**台
(内、自社車両 308台)



2022年開設の拠点

- 1.31 大阪府で1拠点開設
- 4.21 静岡県で1拠点開設
- 5.20 愛知県で1拠点開設
静岡県で1拠点開設
- 5.30 石川県で1拠点開設
- 6.20 京都府で1拠点開設
- 7.20 滋賀県で1拠点追加

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)

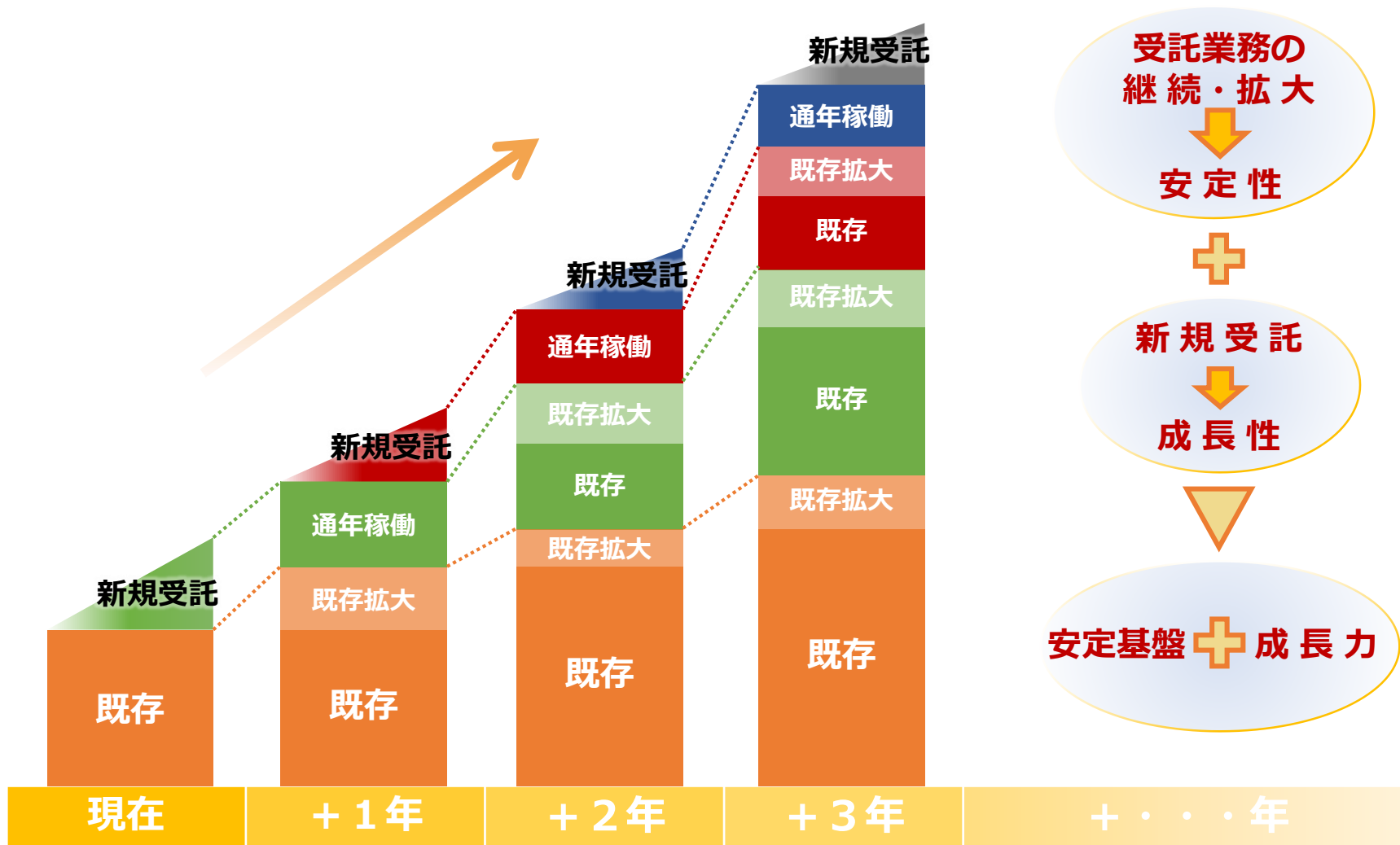
◆ 2022年9月末時点

※ 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 シェアアップによる収益の増加モデル

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



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

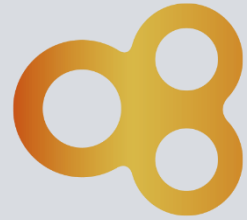
「量」
の
拡
大

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

II

Topic

Topic 主要株主の異動、太陽光発電パネルの設置

■ 2022年9月30日、主要株主の異動に関するお知らせ



- ・ 第1回・第2回新株予約権の行使により、当社発行済み株式数及び資本金が増加
- ・ 同新株予約権の行使により、主要株主の異動（当社代表取締役社長）が発生

◆新株予約権行使分

	増加前	増加分	増加後
発行済み株式数	5,785,000株	+92,500株	5,877,500株
資本金	661,178千円	+15,860千円※	677,038千円

◆主要株主の異動

	議決権の数 (所有株式数)	総株主の議決権の 数に対する割合	大株主順位
異動前 (2022年6月30日)	5,526個 (552,600株)	9.55%	第2位
異動後	6,151個 (615,100株)	10.46%	第2位

※各新株予約権の発行要項に従い、払込金額の2分の1を資本金に充当しております。

■ 2022年10月7日、太陽光発電パネル設置に関するお知らせ

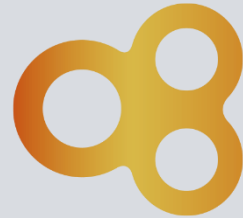


- ・ 物流センターで使用する電力の一部を太陽光発電設備より供給
 - カーボンニュートラルの実現に向けた取組みの推進
 - 電気料金の高騰に対応



◆太陽光発電パネル設置の概要

	金沢本社・金沢SCMセンター	白山第3センター
所在地	石川県金沢市専光寺町レ3番地18	石川県白山市徳光町2727-10
投資総額	約46百万円	約68百万円
資金計画	ファイナンスリース	
運転開始	2023年2月（予定）	



REAL LOGISTICS
Being Group

Ⅲ

2022年12月期第3四半期

(2022年7月～9月)

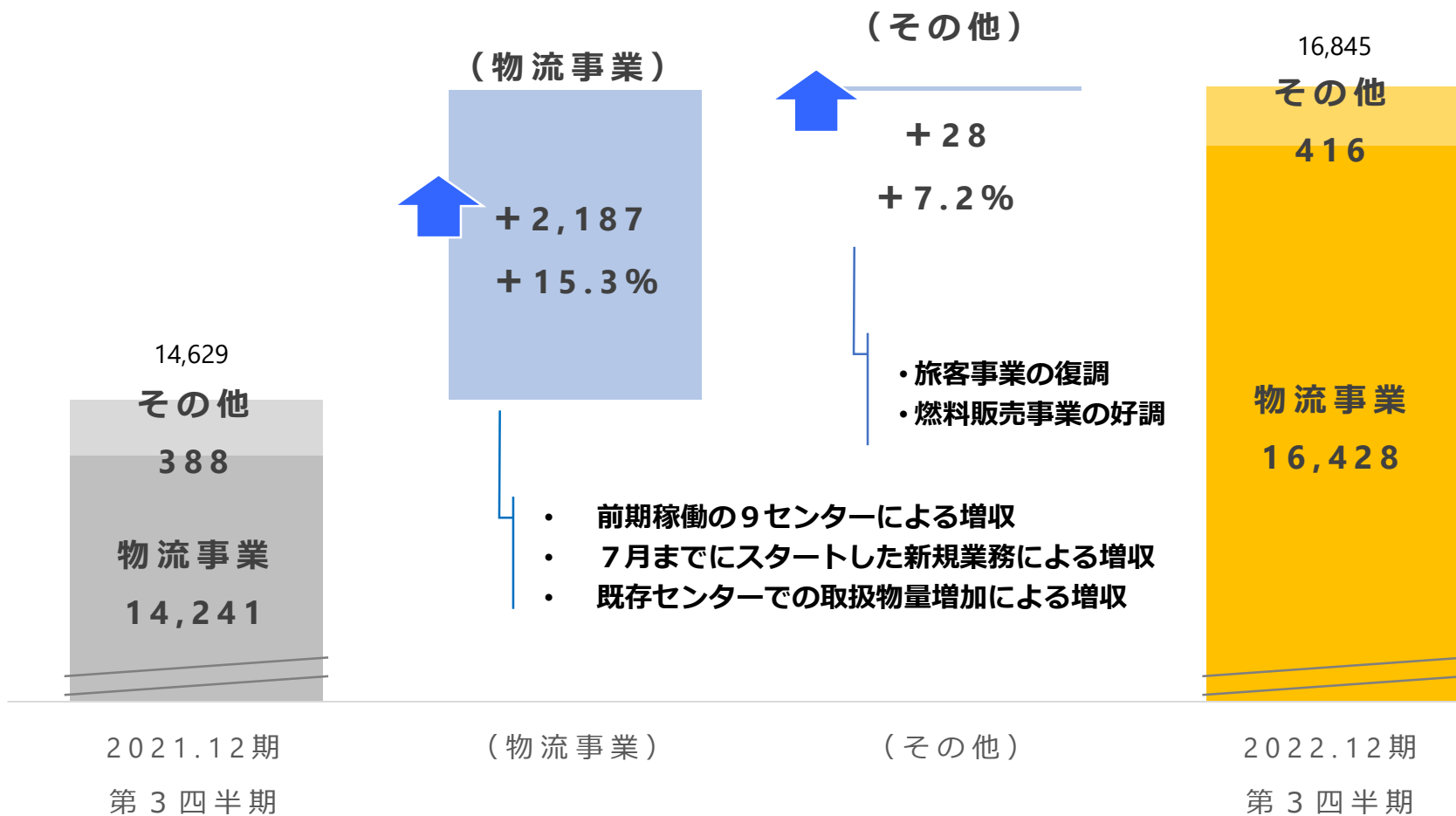
連結業績実績

2022年12月期第3四半期 損益状況（前年同期比）

[百万円]	2021年12月期 第3四半期 実績		2022年12月期 第3四半期 実績		前年同期比	
	金額	営業収益比	金額	営業収益比	増減額	増減率
営業収益	14,629		16,845		+2,215	+15.1%
営業原価	12,945	88.4%	15,167	90.0%	+2,222	+17.1%
営業総利益	1,684	11.5%	1,677	9.9%	△7	△0.4%
販管費	830	5.6%	875	5.1%	+45	+5.4%
営業利益	854	5.8%	801	4.7%	△52	△6.1%
営業外収益	98	0.6%	60	0.3%	△38	△39.0%
営業外費用	27	0.1%	52	0.3%	+24	+87.5%
経常利益	925	6.3%	809	4.8%	△115	△12.4%
特別利益	6	0.0%	11	0.0%	+4	+64.0%
特別損失	—	—	0	0.0%	+0	—
法人税等	272	1.8%	256	1.5%	△16	△6.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	623	4.2%	534	3.1%	△89	△14.3%

2022年12月期第3四半期 損益状況 | 営業収益増減要因分析

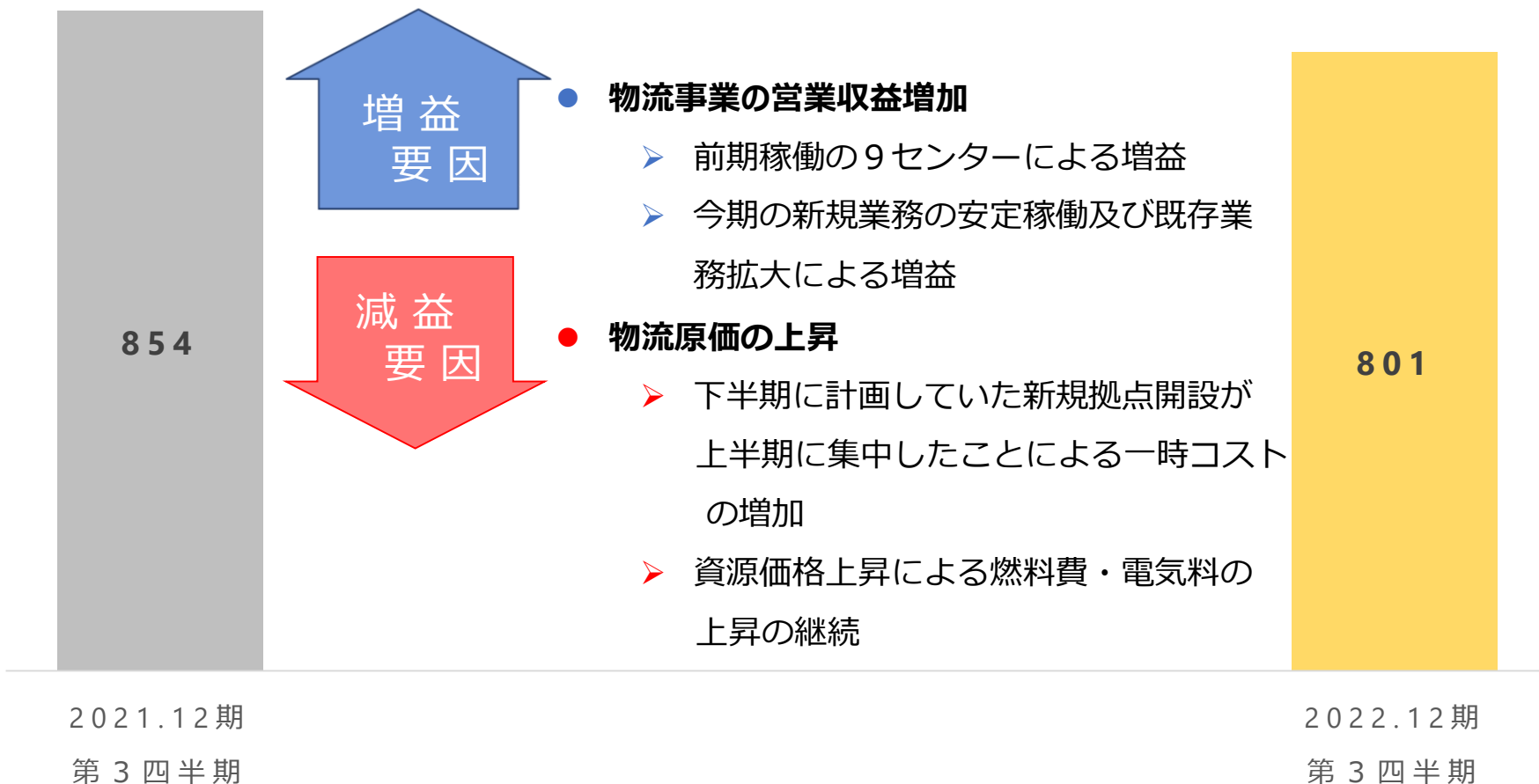
[百万円]	2021年12月期 第3四半期 実績 金額	2022年12月期 第3四半期 実績 金額	前年同期比	
			増減額	増減率
営業収益	14,629	16,845	+2,215	+15.1%



※「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号2020年3月31日)等を2022年12月期期首より適用しております。

2022年12月期第3四半期 損益状況 | 営業利益増減要因分析

[百万円]	2021年12月期 第3四半期 実績		2022年12月期 第3四半期 実績		前年同期比	
	金額	営業収益比	金額	営業収益比	増減額	増減率
営業利益	854	5.8%	801	4.7%	△52	△6.1%



営業収益、営業利益及び営業利益率の四半期別推移

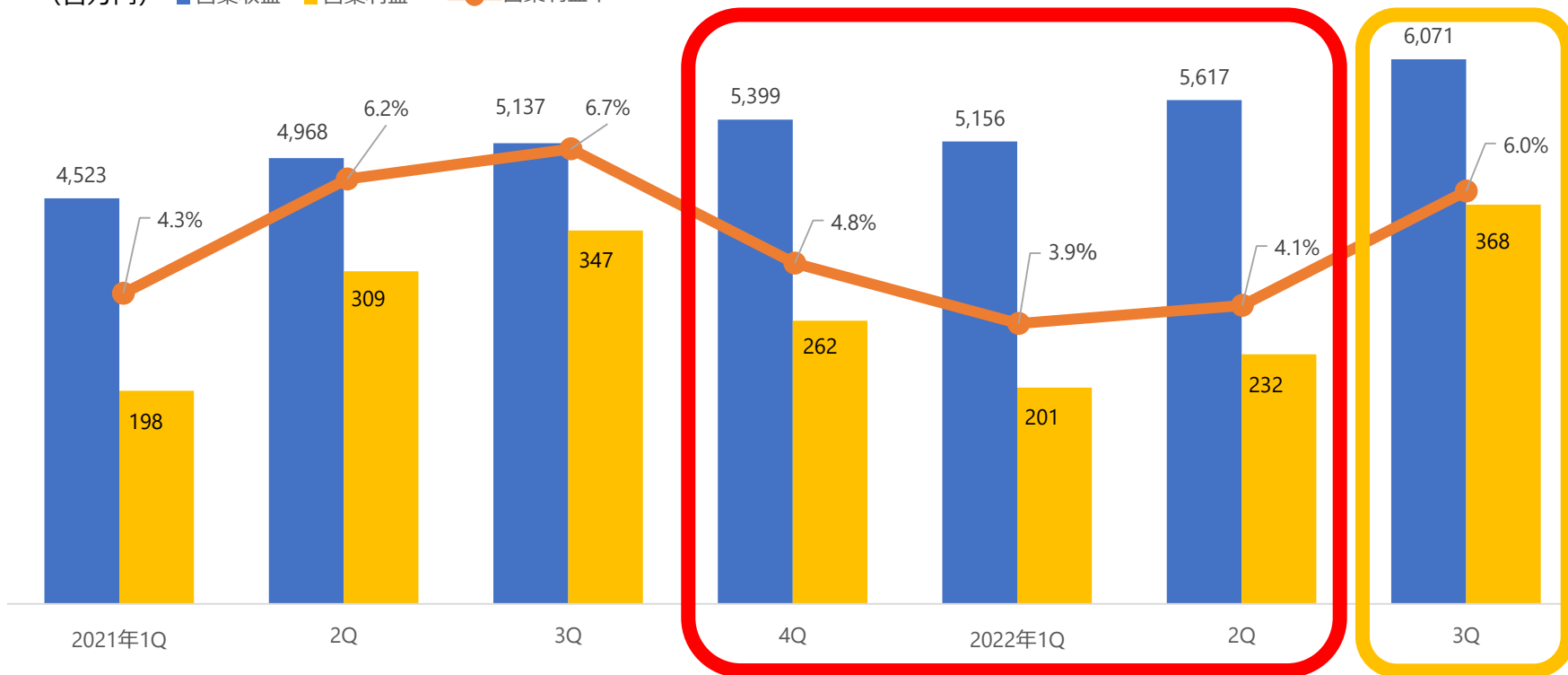
① 2021年4Q～2022年2Q

新規拠点開設が集中したことで、
開設準備に伴う一時コストが増加

② 2022年3Q

新規開設拠点の安定稼働・利益化により、
収益・利益が増加

(百万円) ■ 営業収益 ■ 営業利益 ● 営業利益率



② 安定稼働
利益化

① 拠点開設集中

【補足】 上半期営業利益率押下げ要因

■ 業務拡大による影響

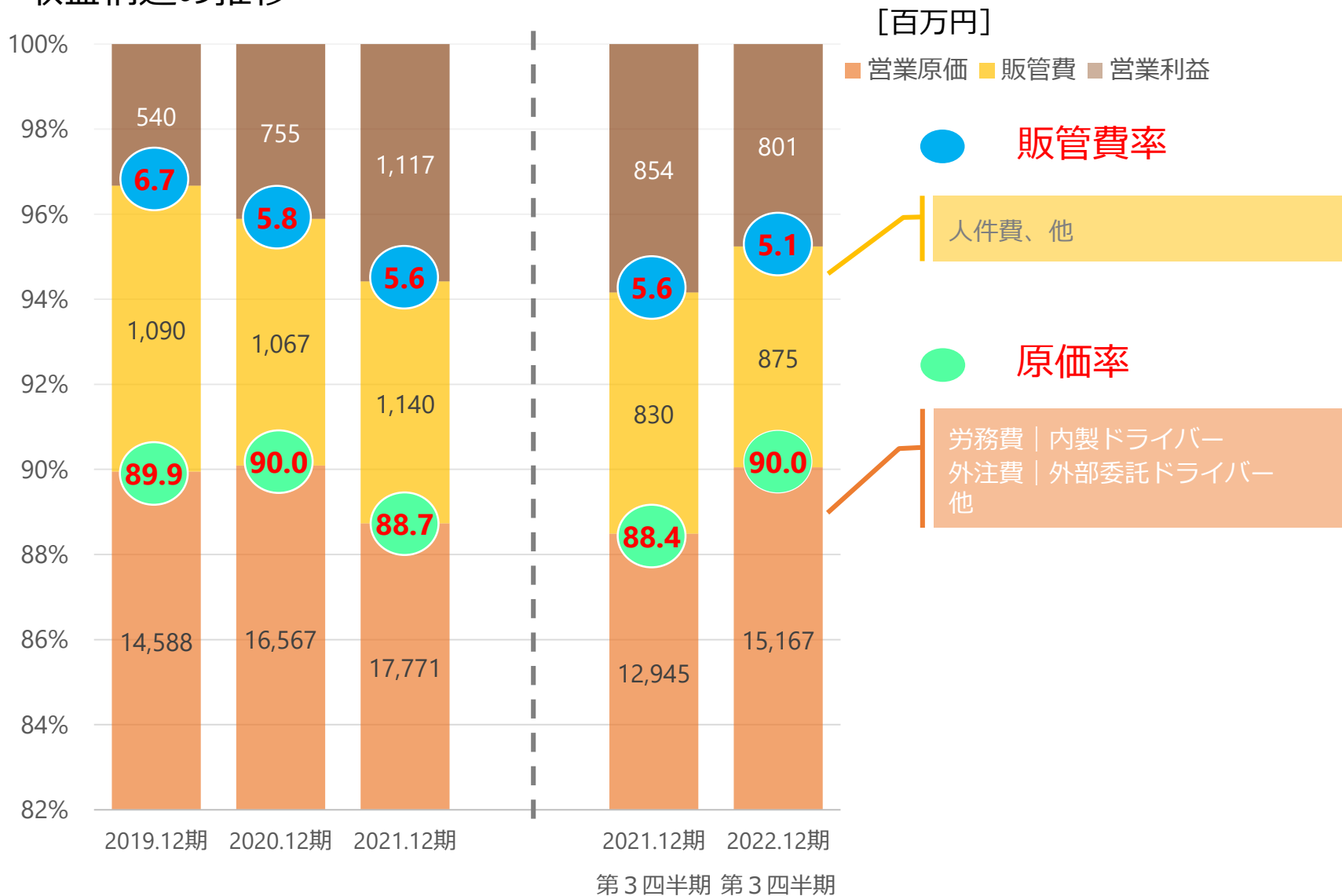
要因	詳細	
新規拠点開設が集中したことによる一時コストの増加	<ul style="list-style-type: none"> マテハン類の一括購入 (開設の早期化により4Q計画を2Qに前倒し) 開設準備～安定稼働までの一時的なコスト増が集中 	内部 一時的

■ 社会情勢による影響

要因	詳細	
資源調達コストの上昇	<ul style="list-style-type: none"> 配送業務にかかる燃料費の上昇 倉庫運営にかかる水道光熱費の上昇 	外部 継続

2022年12月期第3四半期 損益状況 | 収益構造

収益構造の推移



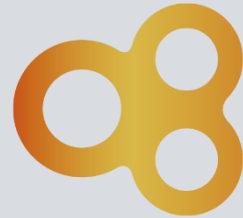
2022年12月期第3四半期 損益状況 | 経常利益増減要因分析

[百万円]	2021年12月期 第3四半期 実績		2022年12月期 第3四半期 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
経常利益	925	6.3%	809	4.8%	△ 115	△ 12.4%
親会社に帰属する 四半期純利益	623	4.2%	534	3.1%	△ 89	△ 14.3%



2022年12月期第3四半期 財務状況（前期末比）

[百万円]	2021年12月期末		2022年12月期 第3四半期末		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	6,617	46.9%	5,582	42.5%	△1,034	△15.6%	・ 現金及び預金 △1,017
固定資産	7,471	53.0%	7,528	57.4%	+57	△0.7%	・ 機械装置及び運搬具 +80 ・ 建設仮勘定 +216 ・ 建物及び構築物 △155 ・ リース資産 △120
資産合計	14,088	100.0%	13,110	100.0%	△977	△6.9%	
流動負債	5,111	36.2%	4,557	34.7%	△553	△10.8%	・ 短期借入金 +800 ・ 営業未払金 △701 ・ 1年内返済予定の長期借入金 △373
固定負債	4,676	33.1%	3,811	29.0%	△864	△18.4%	・ 長期借入金 △766 ・ リース債務 △89
負債合計	9,787	69.4%	8,369	63.8%	△1,418	△14.4%	
純資産合計	4,300	30.5%	4,741	36.1%	+440	+10.2%	・ 資本金 +15 ・ 資本剰余金 +15 ・ 利益剰余金 +401
負債・純資産合計	14,088	100.0%	13,110	100.0%	△977	△6.9%	
自己資本比率	29.4%		34.9%		+5.5pt.		



REAL LOGISTICS
Being Group

IV

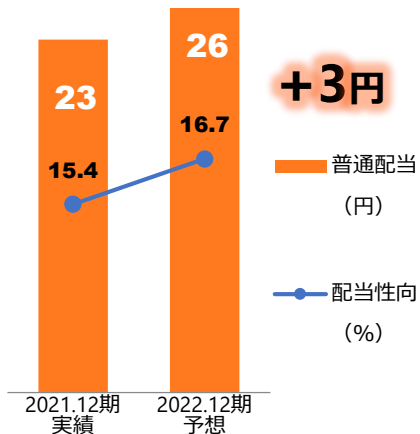
2022年12月期

連結業績予想

2022年12月期連結業績・配当予想

■ 期初予想から変更なし

[百万円]	2021年12月期 実績		2022年12月期 予想		前期比		2022年12月期 通期予想比 (第3四半期)		(参考) 2021年12月期 通期実績比 (第3四半期)	
	金額	営業収益比	金額	営業収益比	増減額	増減率	進捗率	実績額	進捗率	実績額
営業収益	20,029		22,000		+1,970	+9.8%	76.5%	16,845	73.8%	14,629
営業利益	1,117	5.5%	1,300	5.9%	+182	+16.3%	61.6%	801	89.9%	854
経常利益	1,207	6.0%	1,400	6.3%	+192	+15.9%	57.8%	809	92.5%	925
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益	851	4.2%	900	4.0%	+48	+5.6%	59.3%	534	95.9%	623
1株当たり 当期純利益 [円]	149. ³¹		155.⁵⁷							



配当基本方針	<ul style="list-style-type: none"> 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 <p>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</p>
内部留保資金	<p>借入金返済等の財務体質の強化・戦略的な成長投資</p> <p>企業価値向上に努める</p>



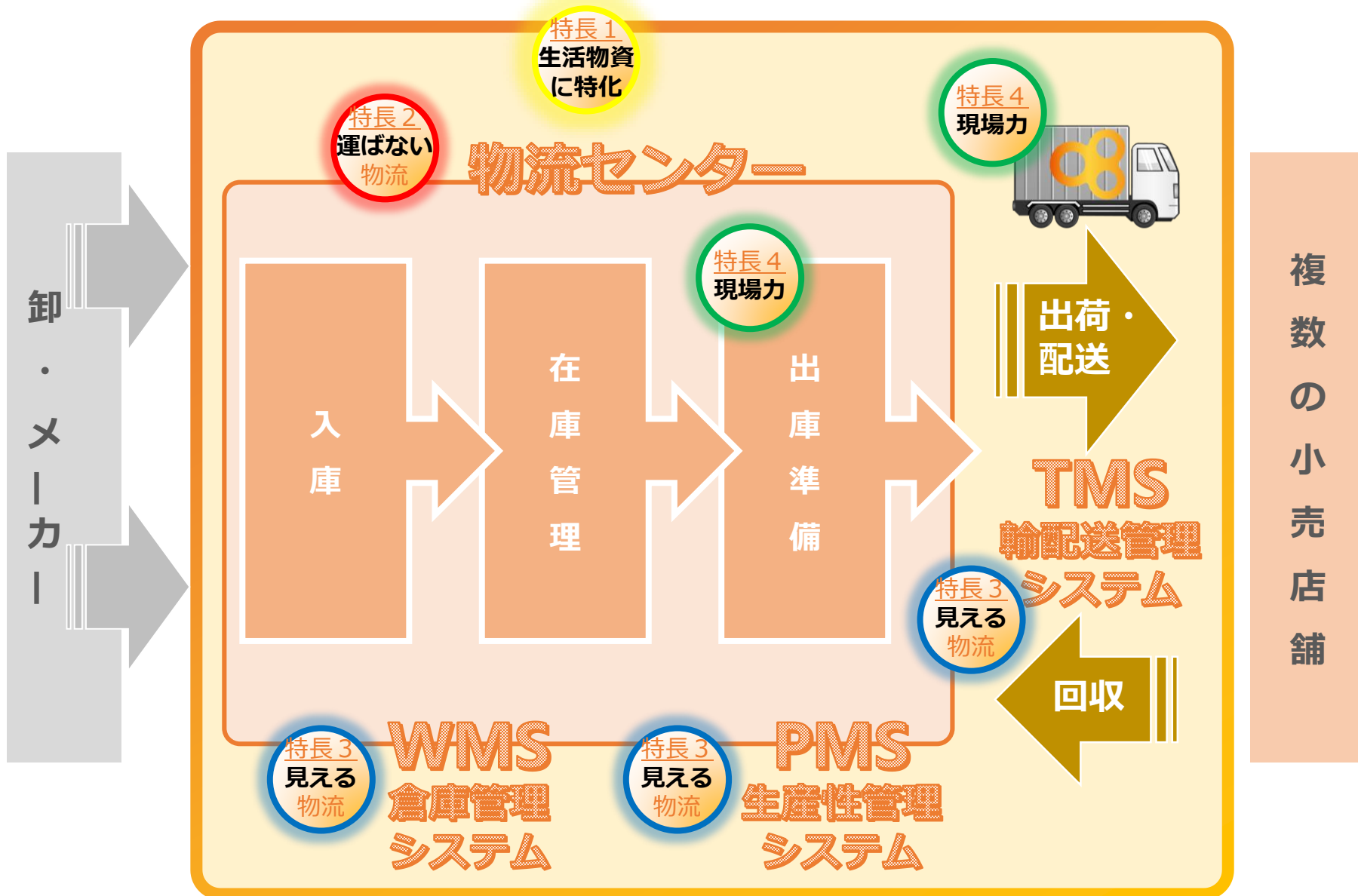
REAL LOGISTICS
Being Group

V

Appendix

- 4つの特長
- 新規拠点開設イメージ

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

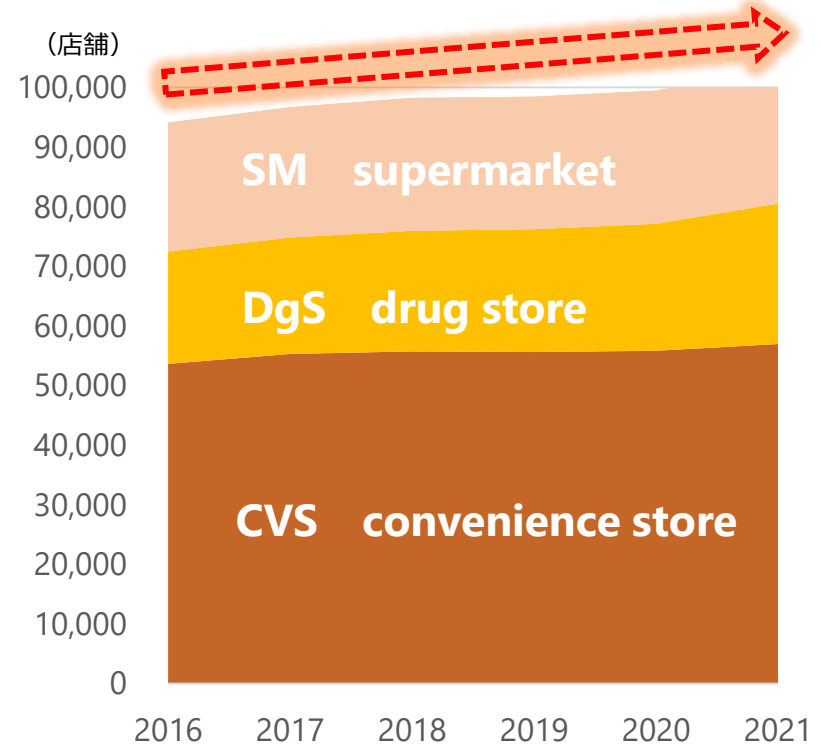
生活物資は需要と供給が安定



配送先の拡大に伴い
物流業務受託が拡大



CVS・DgS・SM全国店舗数の推移



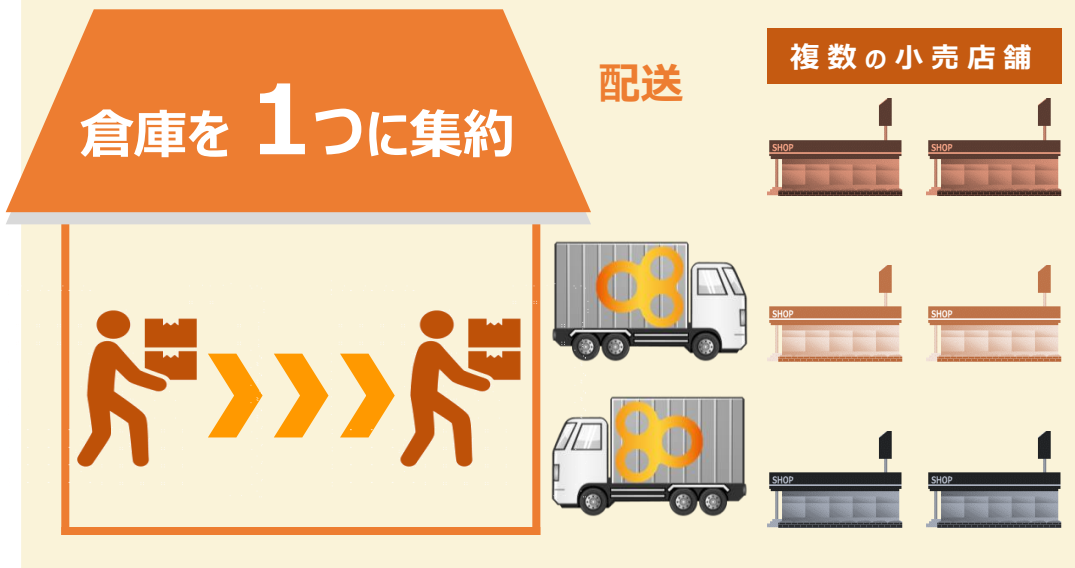
出所 |
 日本フランチャイズチェーン協会『コンビニエンスストア統計調査』
 日本チェーンドラッグストア協会『日本のドラッグストア実態調査』
 一般社団法人全国スーパーマーケット協会『スーパーマーケット店舗数』
 日本チェーンストア協会『チェーンストア販売統計』より作成

“生きる為に欠かせない” 生活物資は、安定した収益基盤に寄与
 DgSは店舗数を大きく伸長、小売業は競争激化、コスト削減のニーズは拡大

従来の物流システム



運ばない・触れない物流システム



車両台数
縮減

人件費
削減

燃料費
削減

在庫
圧縮

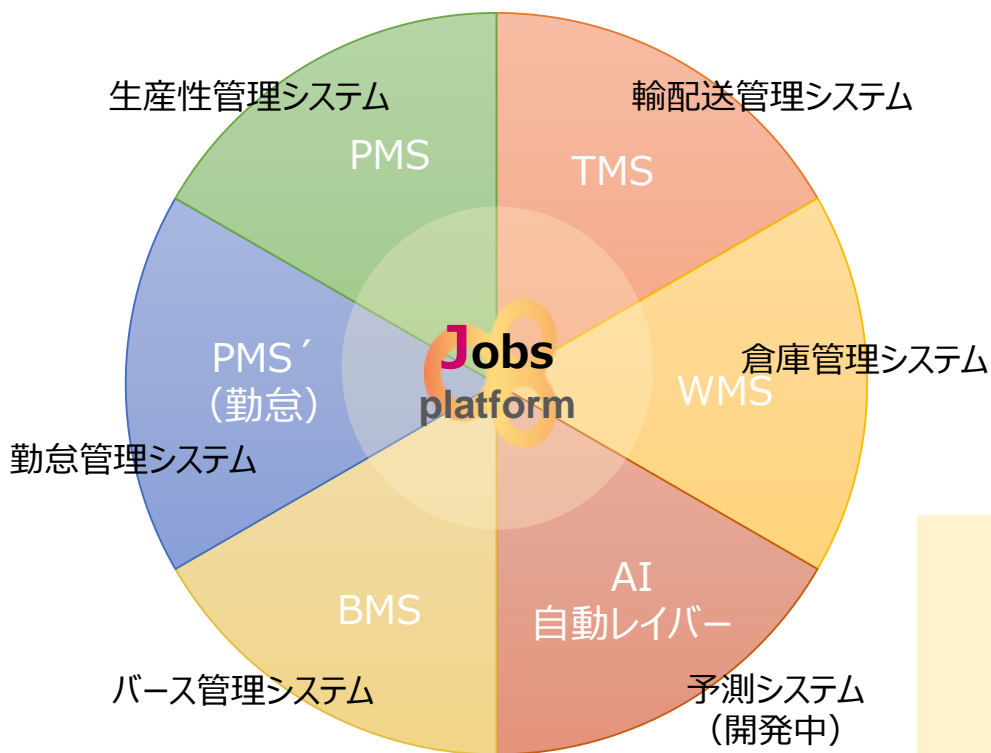
顧客のメリットは多数

環境
保護

商品劣化
防止

コアコンピタンス
追求

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
配送管理可能

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

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」 i

- 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8台搬送できる
- 人の4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）

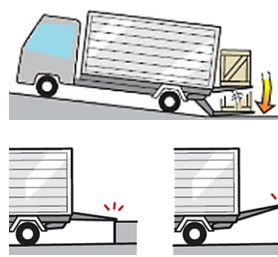
~~~~~

| 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 | 【生非】   |
| 【店名】 2755:■■■■店                 | 【電話番号】 0●●●-4●●●●●●9  | 【担当業者】 |
| 【特定沿革時刻】                        | 【営業時間】 10:00~21:00    |        |
| 【コース番号】                         | 【駅No】                 | 【予約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

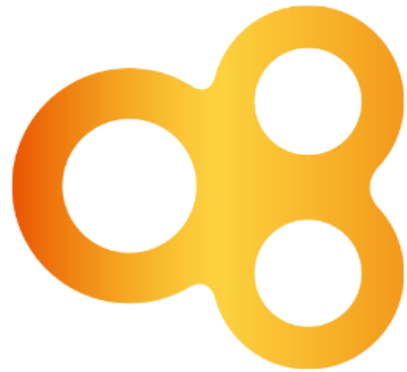
荷役作業スピードアップ・高品質の配送を提供

# 新規拠点開設イメージ（一例）

## 新規拠点の開設準備～累計営業利益の獲得まで

| 時系列                          | 発生事象                                                                                                                                                                                                                                                                            | 備考                                        |
|------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------|
| 新規拠点開設から2か月前～<br>営業原価のみ先行発生  | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 物流倉庫の賃借</li> <li>・ 物流機器（カゴ車・オリコン等）の購入<br/>配送店舗×3回転分は必要<br/>1個当たりの単価が低額のためこの時点で一括経費処理</li> <li>・ 輸送機器の購入<br/>トラックの購入（リース主体）</li> <li>・ システム導入費用</li> <li>・ トレーニングのための事前雇用<br/>運転手・・・配送ルートのテスト走行<br/>構内作業員・・・近隣拠点でのシミュレーション作業</li> </ul> | 営業収益は未発生。営業原価が1拠点につき数千万円発生すること。           |
| 新規拠点開設<br>営業収益の発生            | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 業務開始</li> <li>・ 拠点特有の作業内容微調整</li> <li>・ 顧客要求事項の変更対応</li> </ul>                                                                                                                                                                         | この時点から営業収益発生。立上当初は生産性よりも確実性を優先。（顧客信頼性の維持） |
| 新規拠点開設から3か月～6か月<br>単月営業利益の獲得 | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 単月での収支状況正常化</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                 | 確実性に加え、生産性も向上し、利益体質に転換。                   |
| 新規拠点開設から6か月以降<br>累計営業利益の獲得   | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 拠点開設前のイニシャルコストの回収</li> </ul>                                                                                                                                                                                                           | 以降は通常業務での利益で初期コストを徐々に回収し、単月のみならず累計でも利益創出。 |

成長率と収益率の向上のため、年間4～8拠点を開設



REAL LOGISTICS

**Being Group**