



REAL LOGISTICS

Being Group

2023年12月期第1四半期 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)

2023年5月15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。

2023年12月期第1四半期 連結業績実績

営業収益	58.0億円 前期比 +12.5%	営業利益	2.8億円 前期比 +41.3%
経常利益	2.9億円 前期比 +49.3%	親会社株主に 帰属する 四半期 純利益	1.6億円 前期比 +32.9%

I ... 4つの特長、3つの成長戦略

II ... Topic

III... 2023年12月期第1四半期連結業績実績

IV... 2023年12月期連結業績予想

V ... Appendix



REAL LOGISTICS
Being Group

I

ビーインググループ

- ・ 4つの特長
- ・ 3つの成長戦略

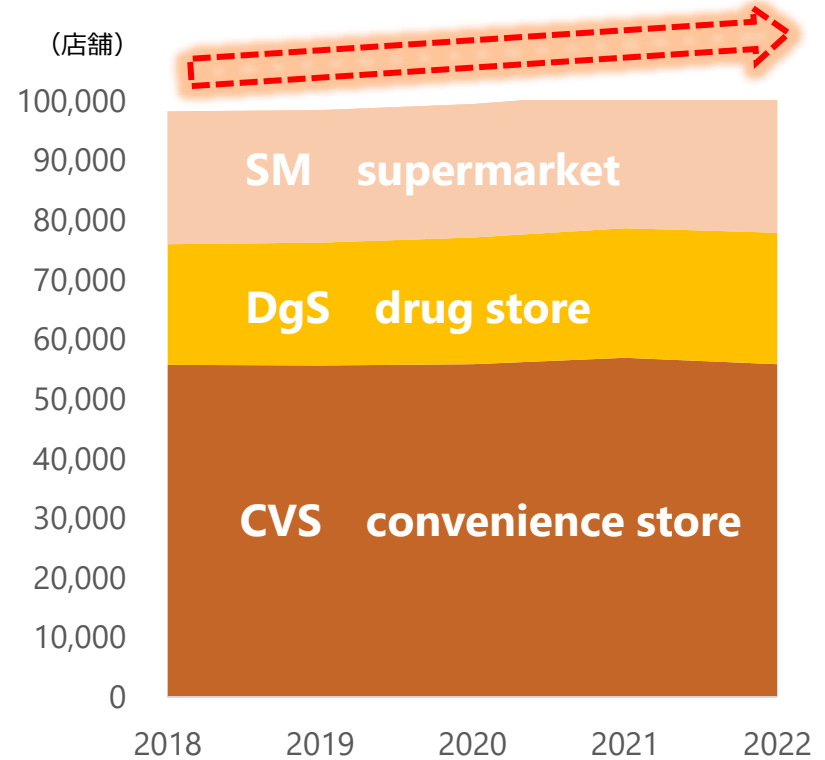


特長 1 生活物資に特化

生活物資は需要と供給が安定



CVS・DgS・SM全国店舗数の推移

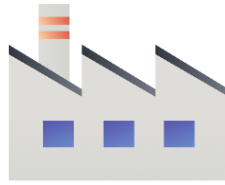


出所 |
日本フランチャイズチェーン協会『コンビニエンスストア統計調査月報』
日本チェーンドラッグストア協会『日本のドラッグストア実態調査』
一般社団法人全国スーパーマーケット協会『スーパーマーケット店舗数』
日本チェーンストア協会『チェーンストア販売統計』より作成

“日々消費する” 生活物資の物流を担うため、
取扱物量および収益が安定

運ばない・触れない 物流システム

生産地



SCMセンター

消費地近くに立地し安定供給

メーカー、中間流通業者、
小売業者の
倉庫を1つに集約



消費地（店舗）



従来の物流

運ぶ
コスト



メーカー
物流センター



運ぶ
コスト



従来の物流

- ・センター間の輸送が必要
- ・会社別にセンターを所有
- ・各センターで入出荷作業が発生

中間流通業
物流センター（卸売）



運ぶ
コスト



小売業
物流センター



運ぶ
コスト

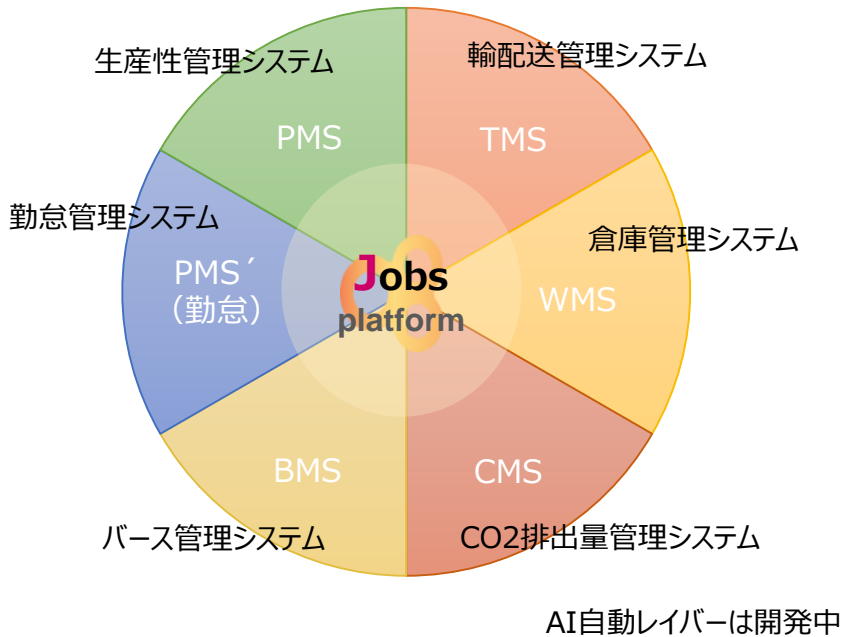


- ・ サプライチェーン全体の合理化
- ・ 輸送頻度の低減



- ・ サステナブルな社会への貢献
- ・ 物流2024年問題への先行対応

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。

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

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

Jobsによる物流の見える化・見せる化は課題や問題を明確化し、サプライチェーン全体の最適化・合理化に寄与

特長 4 無いものは自分たちでつくる「現場力」

● 現場に合ったデバイスの自社開発・特注により、工数の削減、作業の省人化、安全性の向上を追求

ピッキング用台車

- 台車を外し、積み替えなしでそのまま店舗へ納品



カゴ車用リフトアタッチメント

- 積み替えを省略し、作業工程を合理化
ピッキングした荷姿のまま出荷できる



作業工程の
合理化

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



オリコン洗浄機

- オリコンをカゴ車に積んだ状態で洗浄
→ 限られたスペースでも設置可能



省人化・
省スペース化

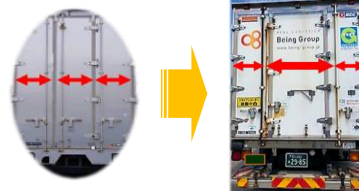
お化けリフト

- カゴ車を最大8台
(人の4倍) 搬送できる



「 配送トラック 」

荷台3枚扉の中央の扉を大きく改良



垂直ゲート (3点スイッチ)



配送の高品質化・
安全性の向上

あらゆる物流業務の合理化を自ら考え、実現する「現場力」

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

3

量の拡大と質の変革
長期成長イメージ

既存顧客内での
当社
シェアアップ
に注力

成長
戦略

2

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

■ **19** 都府県 **59** 物流拠点に拡大

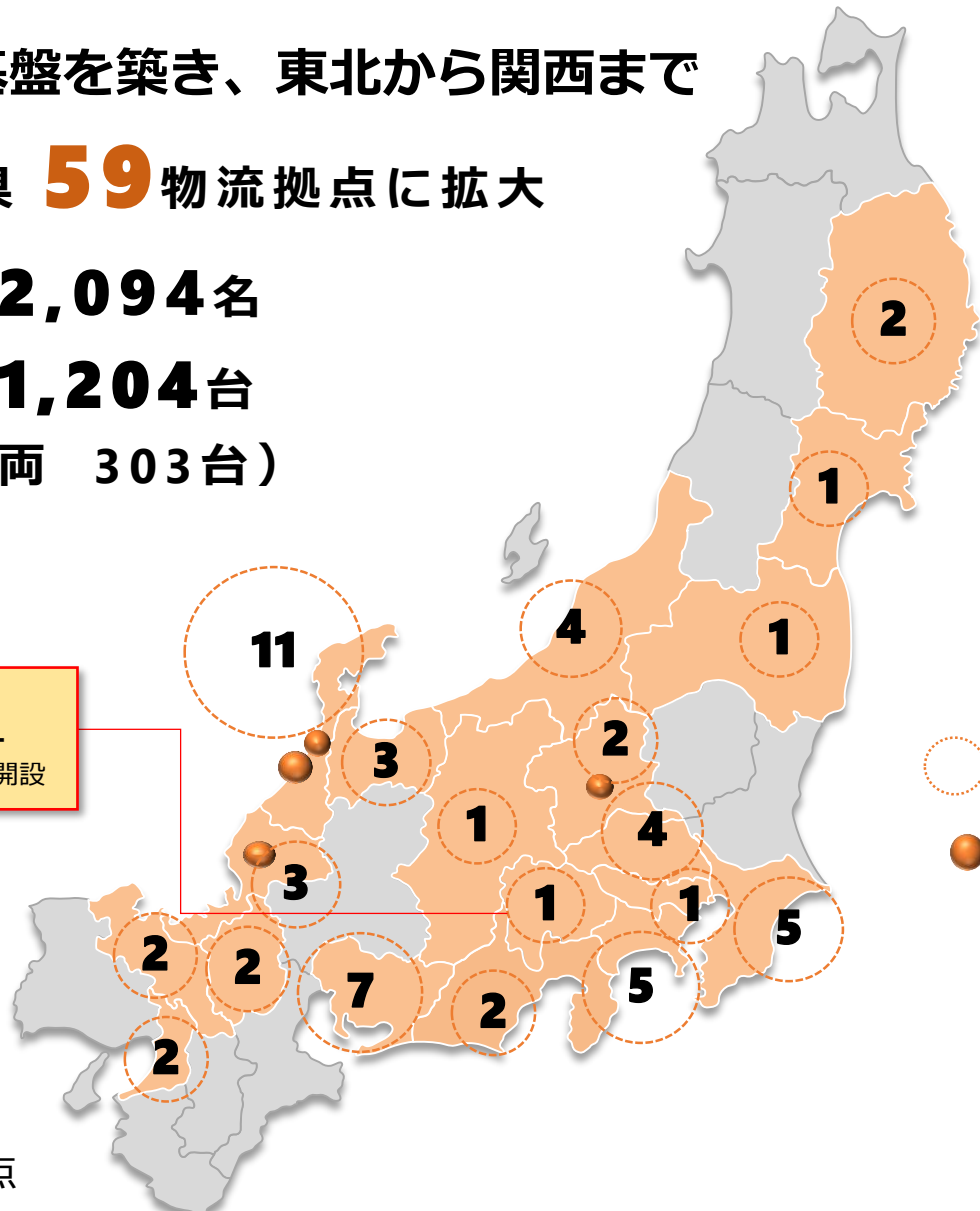
■ 従業員数 **2,094**名

■ 輸送力 **1,204**台
(内、自社車両 303台)

2022年は7月までに
全7拠点の開設が集中

2023年は年間を通じて
バランスよく開設予定
(第1四半期は開設なし)

2023年4月
山梨センター
山梨県中央市に開設



○ …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**

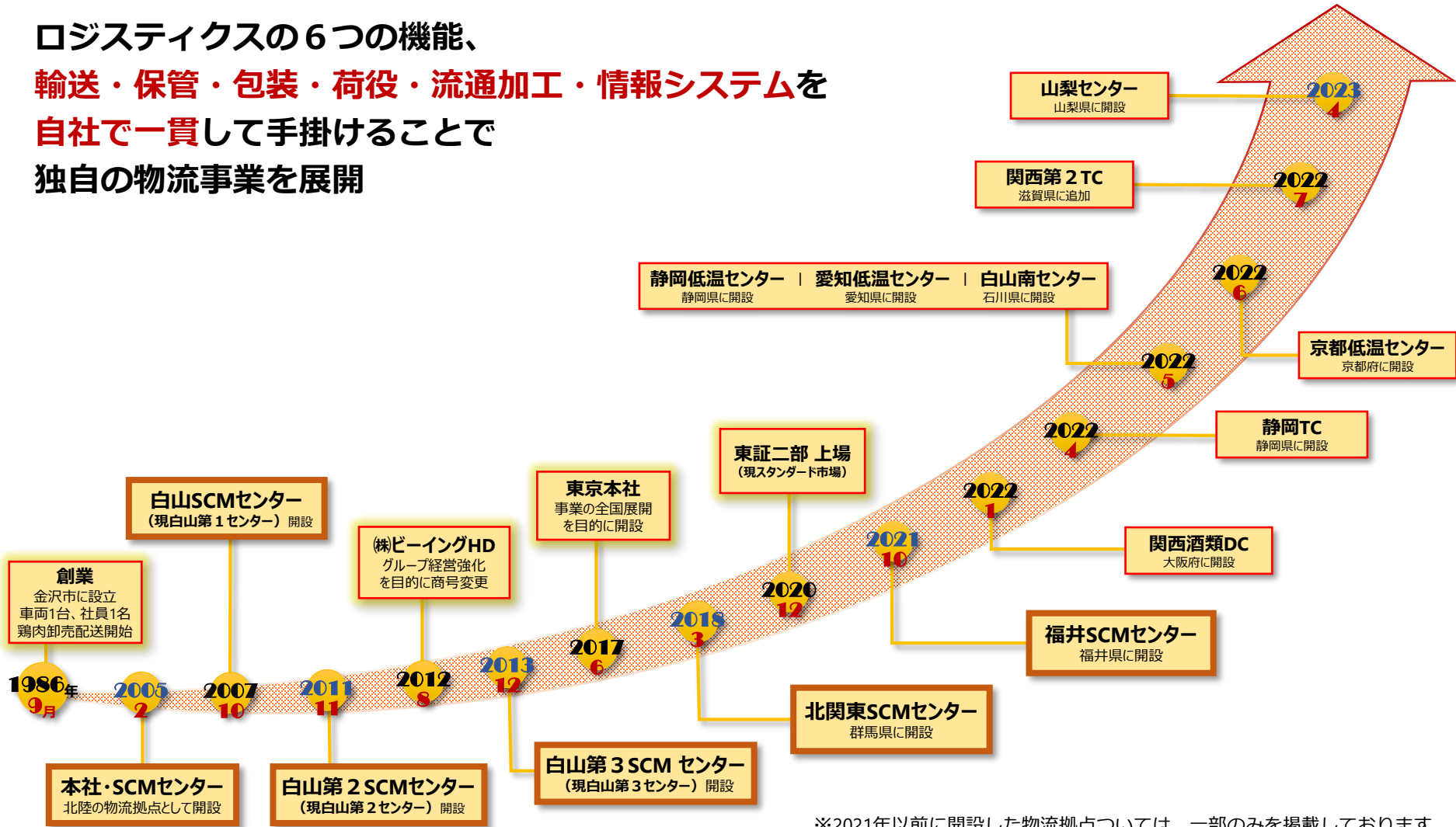
- 金沢SCMセンター (金沢市)
- 白山第1センター (白山市)
- 白山第2センター (白山市)
- 白山第3センター (白山市)
- 福井SCMセンター (永平寺町)
- 北関東SCMセンター (前橋市)

◆ 2023年4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 1 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。

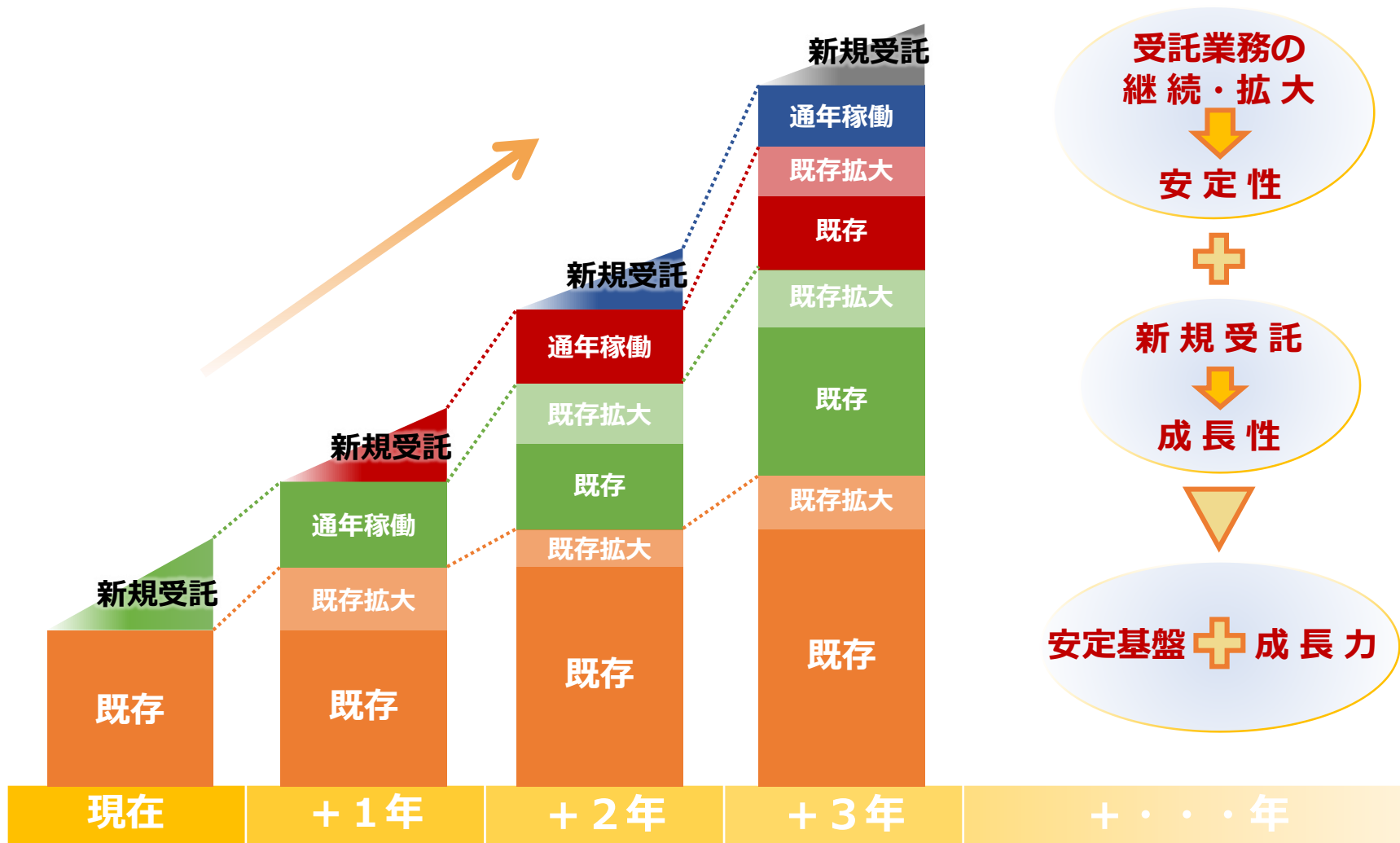
運送事業
 卸の物流センター下請から卸・小売向け3PL事業へ
 北陸から東海・関西地方へ事業エリア拡大

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

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

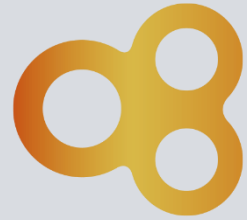
「量」
の
拡
大

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

■ 2023年1月26日、ペガサスクラブのセミナーで講演

- ・チェーンストア研究団体“ペガサスクラブ”のセミナー「2020年代のサプライチェーン課題」において、当社代表の喜多が講演（虎ノ門ヒルズフォーラム）



■ 2023年3月15日、サステナビリティページを公開

- ・当社グループホームページ内にサステナビリティページを公開
当社グループ全体の環境への取り組みや関連情報を公開
- ・サステナビリティページURL <https://being-group.jp/sdgs/>



掲載情報

- トップメッセージ
- 基本方針・推進体制
- ESGデータ
- トピックス

■ 2023年3月31日、宮城県の既存センター「仙台TC」を移転

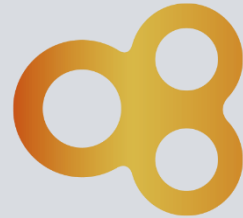
- ・業務拡大に伴い、宮城県多賀城市より同仙台市に既存センターを移転



■ 2023年4月3日、山梨県に新センター「山梨センター」を開設

- ・業務拡大に伴い、新センターが稼働





REAL LOGISTICS
Being Group

Ⅲ

2023年12月期第1四半期

(2023年1月～3月)

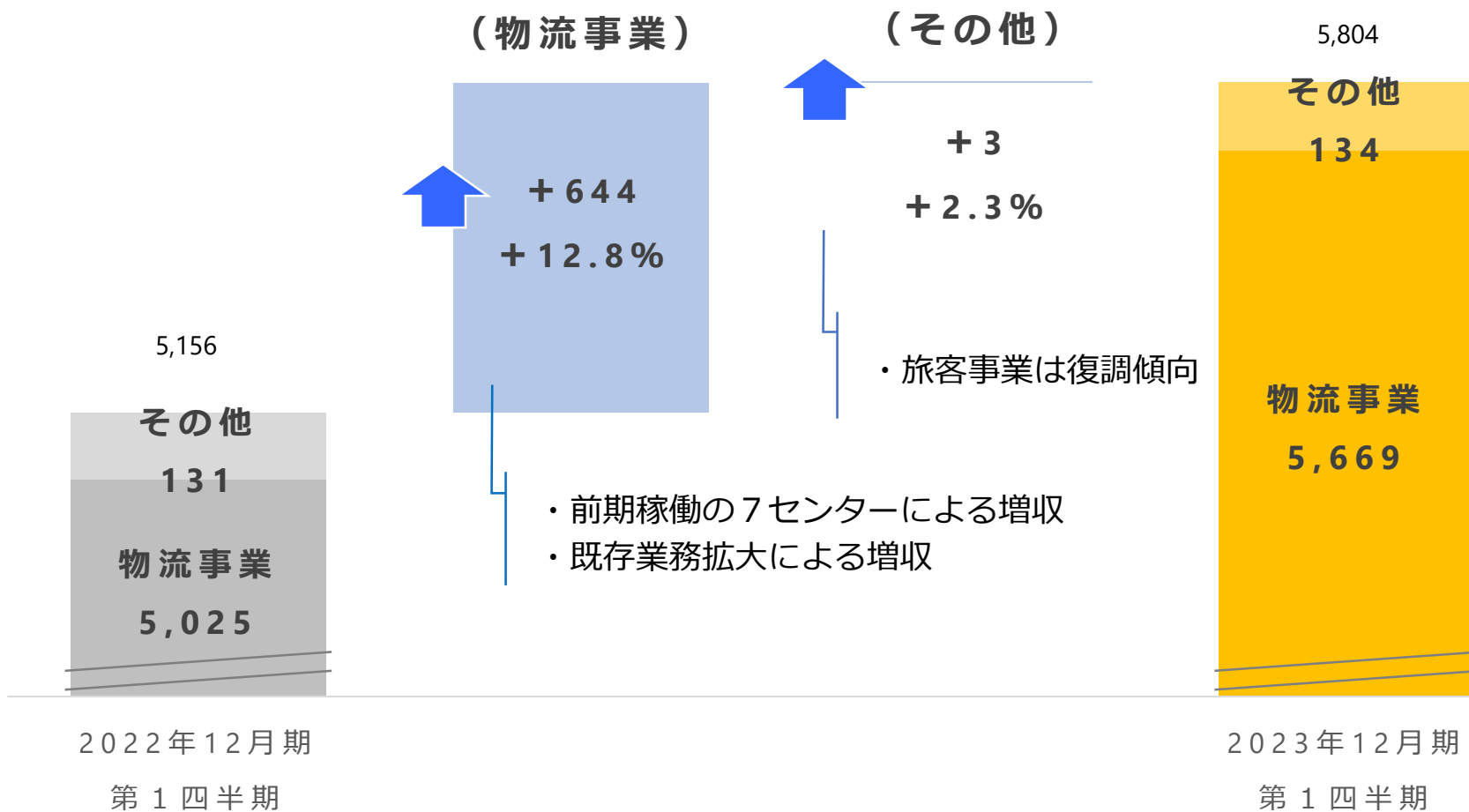
連結業績実績

2023年12月期第1四半期 損益状況（前年同期比）

[百万円]	2022年12月期 第1四半期 実績		2023年12月期 第1四半期 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	5,156		5,804		+647	+12.5%
営業原価	4,670	90.5%	5,215	89.8%	+545	+11.6%
営業総利益	486	9.4%	588	10.1%	+102	+21.0%
販管費	284	5.5%	303	5.2%	+19	+6.7%
営業利益	201	3.9%	285	4.9%	+83	+41.3%
営業外収益	30	0.5%	15	0.2%	△15	△49.1%
営業外費用	36	0.7%	7	0.1%	△28	△78.6%
経常利益	196	3.8%	292	5.0%	+96	+49.3%
特別利益	0	0.0%	1	0.0%	+0	+101.7%
特別損失	—	—	—	—	—	—
法人税等	59	1.1%	108	1.8%	+48	+82.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	120	2.3%	160	2.7%	+39	+32.9%

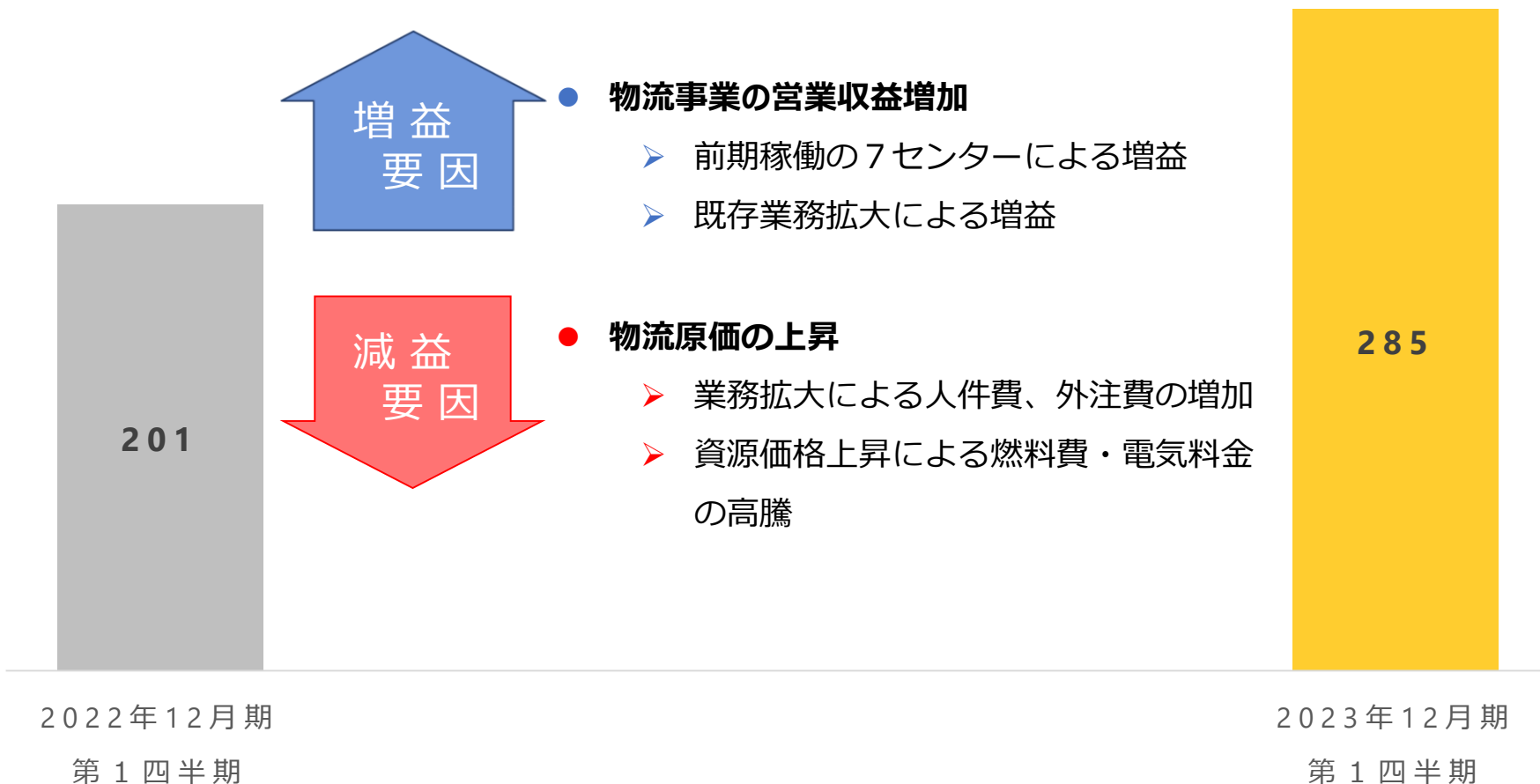
2023年12月期第1四半期 損益状況 | 営業収益増減要因分析

[百万円]	2022年12月期 第1四半期 実績 金額	2023年12月期 第1四半期 実績 金額	前年同期比	
			増減額	増減率
営業収益	5,156	5,804	+647	+12.5%



2023年12月期第1四半期 損益状況 | 営業利益増減要因分析

[百万円]	2022年12月期 第1四半期 実績		2023年12月期 第1四半期 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	201	3.9%	285	4.9%	+83	+41.3%



営業収益、営業利益及び営業利益率の四半期別推移

営業収益：堅調に推移

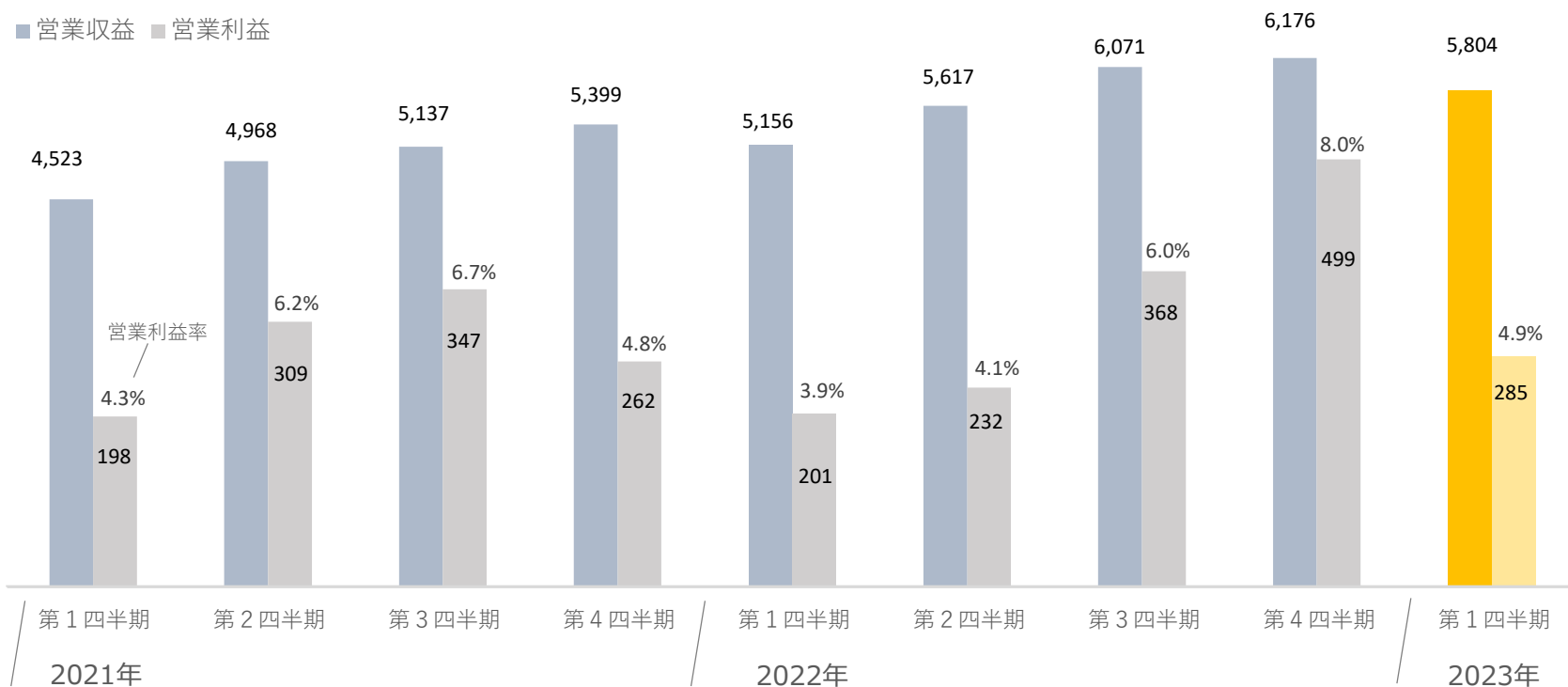
- ・ 前期開設拠点が安定稼働
- ・ 取扱物量も堅調に推移

営業利益：順調なスタート

- ・ 今期新規拠点開設は年間を通して計画しており、イニシャルコストは分散される
- ・ 継続して原価コントロールに取り組んだ結果、営業利益率が上昇

(百万円)

■ 営業収益 ■ 営業利益



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

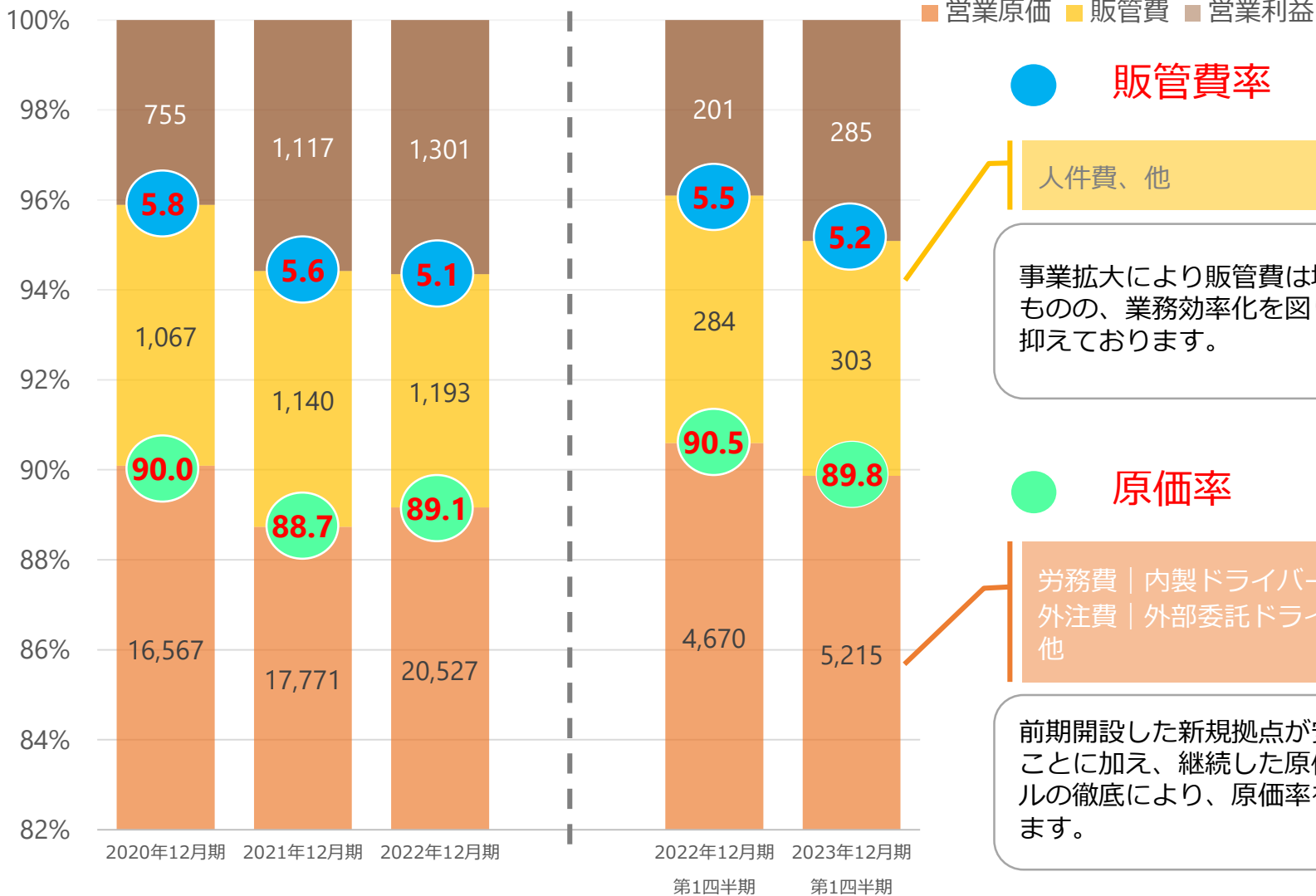
拠点開設集中

安定稼働・利益化

2023年12月期第1四半期 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、他

事業拡大により販管費は増加しているものの、業務効率化を図り占有比率を抑えております。

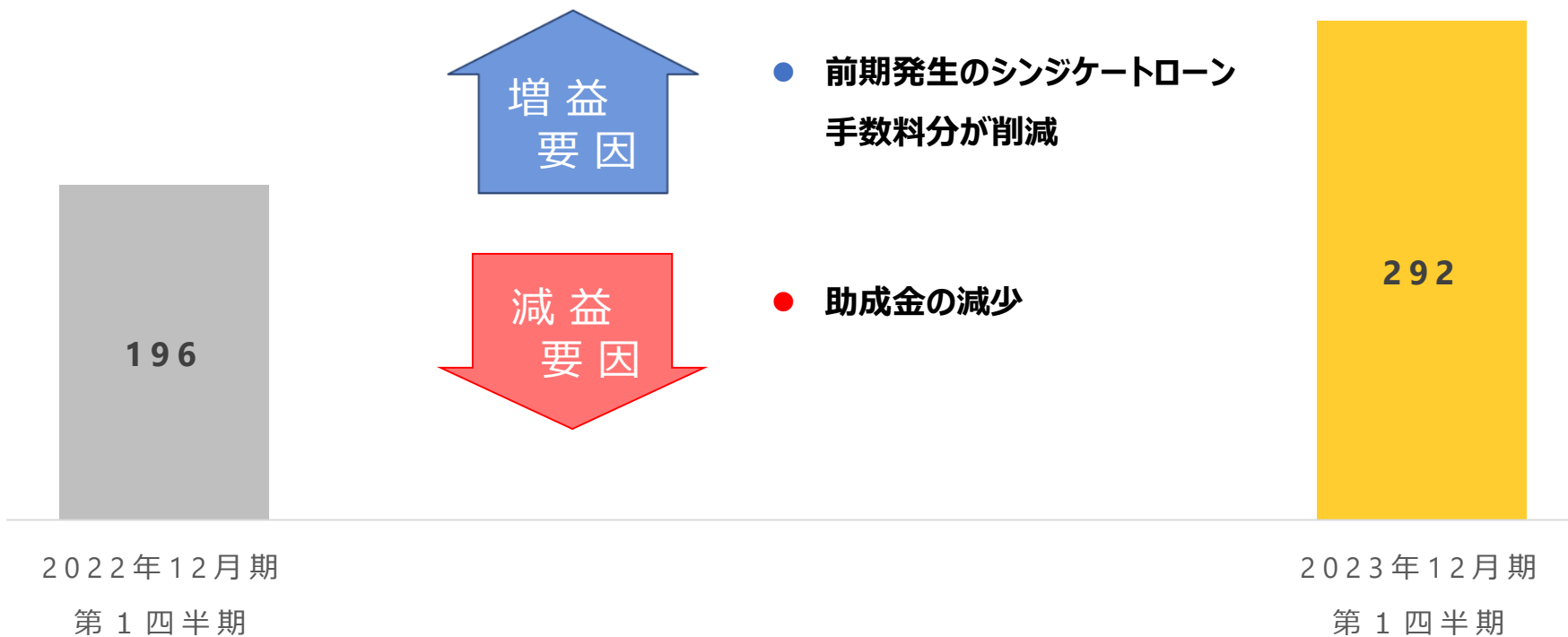
原価率

労務費 | 内製ドライバー
外注費 | 外部委託ドライバー
他

前期開設した新規拠点が安定稼働したことに加え、継続した原価コントロールの徹底により、原価率を抑えております。

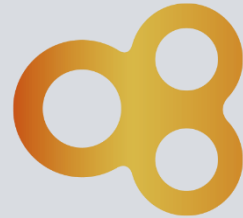
2023年12月期第1四半期 損益状況 | 経常利益増減要因分析

[百万円]	2022年12月期 第1四半期 実績		2023年12月期 第1四半期 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
経常利益	196	3.8%	292	5.0%	+96	+49.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	120	2.3%	160	2.7%	+39	+32.9%



2023年12月期第1四半期 財務状況（前期末比）

[百万円]	2022年12月期末		2023年12月期 第1四半期末		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	6,711	46.0%	5,669	40.3%	△1,041	△15.5%	<ul style="list-style-type: none"> • その他流動資産 +100 • 現金及び預金 △842 • 営業未収入金 △300
固定資産	7,851	53.9%	8,365	59.6%	+514	+6.5%	<ul style="list-style-type: none"> • 土地 +469 • リース資産 +68 • 投資その他資産 +96 • 建物及び構築物 △54 • 機械装置及び運搬具 △18 • 建設仮勘定 △46
資産合計	14,562	100.0%	14,035	100.0%	△526	△3.6%	
流動負債	5,861	40.2%	5,460	38.9%	△401	△6.8%	<ul style="list-style-type: none"> • 短期借入金 +800 • 営業未払金 △479 • 未払費用 △177 • 未払法人税等 △180
固定負債	3,595	24.6%	3,461	24.6%	△134	△3.7%	<ul style="list-style-type: none"> • 長期借入金 △192
負債合計	9,456	64.9%	8,921	63.5%	△535	△5.6%	
純資産合計	5,105	35.0%	5,114	36.4%	+8	+0.1%	<ul style="list-style-type: none"> • 利益剰余金 +7
負債・純資産合計	14,562	100.0%	14,035	100.0%	△526	△3.6%	
自己資本比率	33.7%		35.0%		+1.3pt.		



REAL LOGISTICS
Being Group

IV

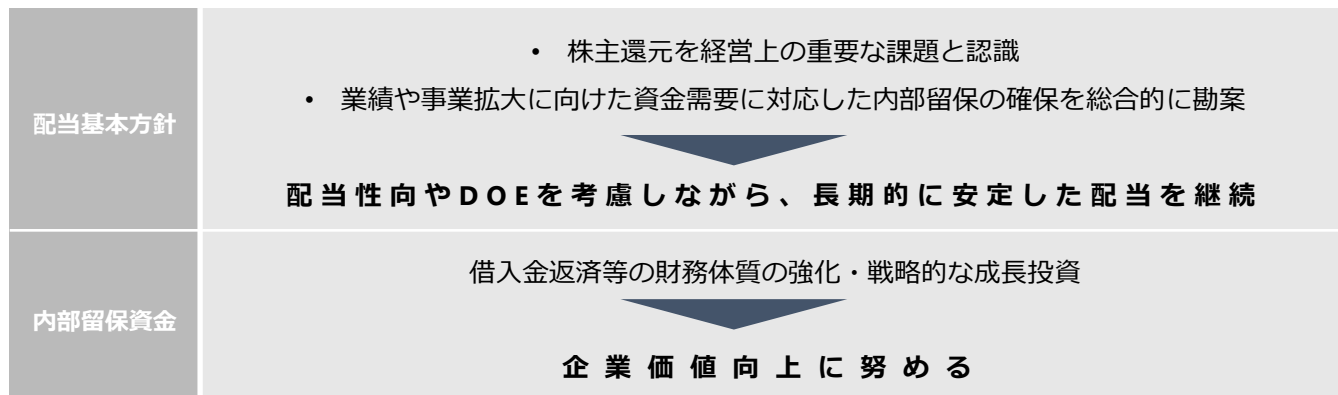
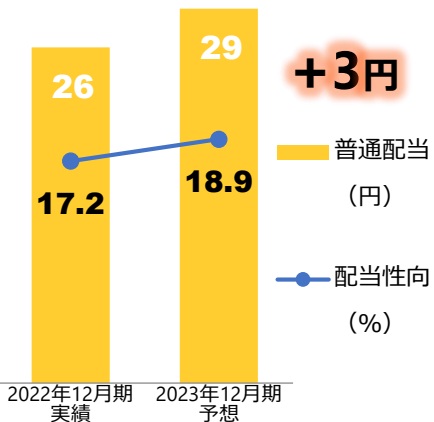
2023年12月期

連結業績予想

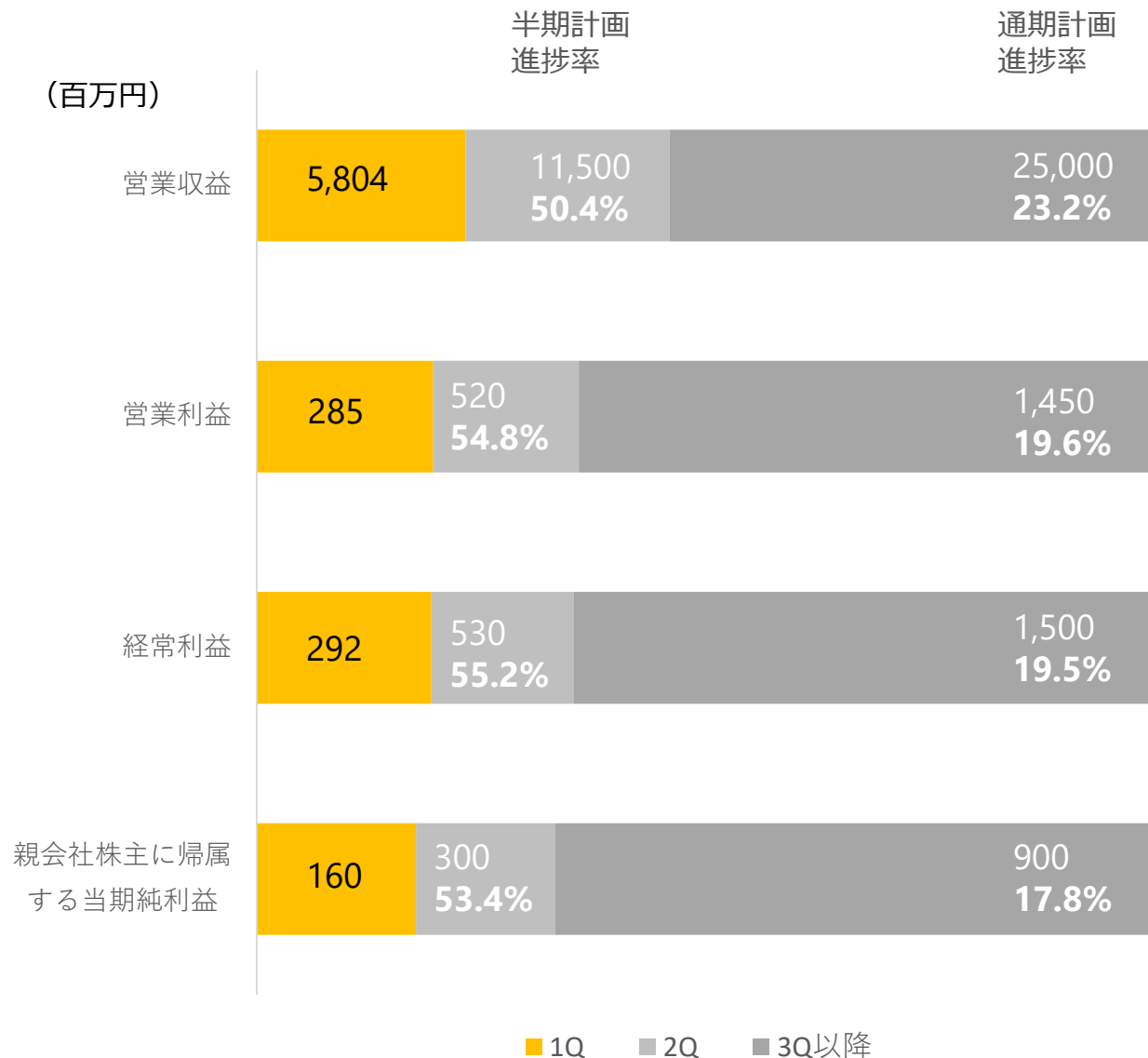
2023年12月期連結業績・配当予想

■ 期初予想から変更なし

[百万円]	2022年12月期 実績		2023年12月期 予想		前期比		2023年12月期 通期予想比 (第1四半期)		(参考) 2022年12月期 通期実績比 (第1四半期)	
	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	23,022		25,000		+1,977	+8.5%	23.2%	5,804	22.3%	5,156
営業利益	1,301	5.6%	1,450	5.8%	+148	+11.4%	19.6%	285	15.5%	201
経常利益	1,376	5.9%	1,500	6.0%	+123	+9.0%	19.5%	292	14.2%	196
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益	873	3.7%	900	3.6%	+26	+3.0%	17.8%	160	13.8%	120
1株当たり 当期純利益 [円]	150. ⁴⁰		153.¹²							



連結業績予想に対する進捗率

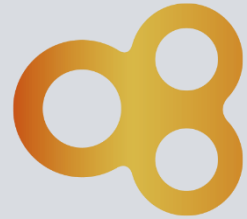


半期計画に対する
進捗率

50%以上進捗

通期計画に対する
進捗率

**前期実績
進捗率を上回る**



REAL LOGISTICS
Being Group

V

Appendix

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907名 (1,187名) (2023年3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	システム開発業	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

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

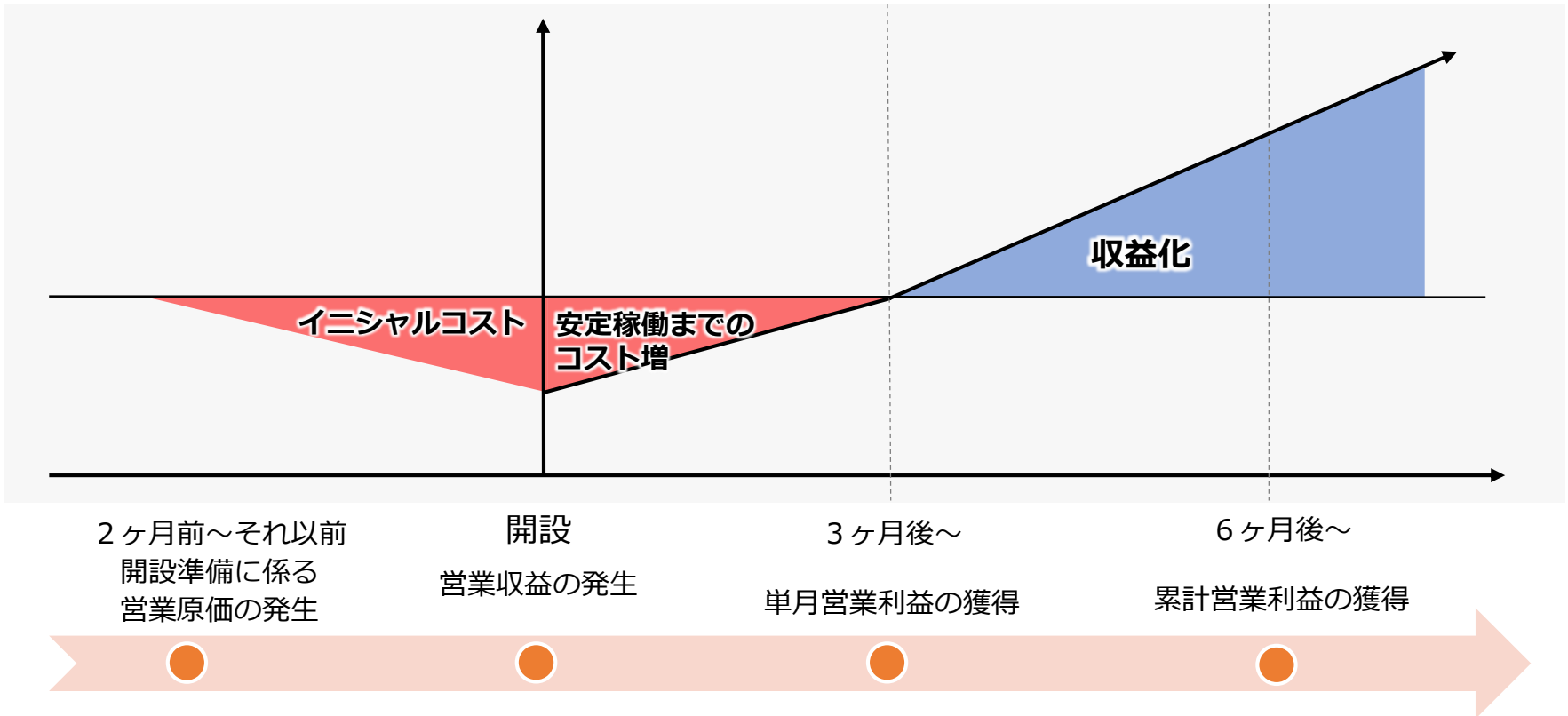
取り扱う商品は**生活物資に特化**。3温度帯(常温・冷蔵・冷凍)の食品、医薬品、化粧品、日用品の**小口物流に強み**を持ち、卸売企業及びコンビニエンスストア、ドラッグストア、スーパーマーケットの物流センター運営を受託

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

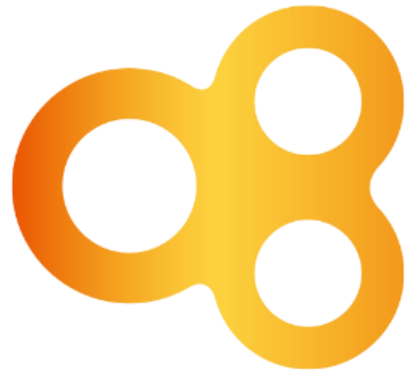
メーカー、卸売、小売間で実施する拠点間配送、在庫管理、検品などを拠点物流センターに集約し、自社開発の管理システム「**Jobs**」を駆使し収集した情報を顧客と共有し、構内・配送業務の徹底した合理化により全体最適化を実現

新規拠点開設イメージ（一例）

開設準備～拠点の収益化まで



開設費用（営業原価）	業務開始	単月での収支状況正常化	イニシャルコストの回収
<ul style="list-style-type: none"> ・ 物流倉庫の賃貸 ・ 物流機器の購入（オリコン、カゴ車等） ・ 輸送機器の購入（トラック等） ・ システムの導入費用 ・ 事前雇用（トレーニング費用） 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 拠点特有の作業内容の微調整 ・ 顧客要求事項の変更対応 ・ この時点では、生産性よりも確実性を優先 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 確実性に加え、生産性も向上し、利益体質に転換 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 収益化によりイニシャルコストを徐々に回収 ・ 累計でも利益化



REAL LOGISTICS

Being Group