



2023年7月31日

各位

上場会社名 株式会社サンリツ  
代表者 代表取締役社長 三浦 康英  
(コード番号 9366 東証スタンダード)  
問合せ先責任者 取締役常務執行役員 尾留川一仁  
(TEL 03-3471-0011)

## 中期経営計画の策定について

当社は、2023年7月31日開催の取締役会において、2024年3月期を初年度とする「中期経営計画」(2024年3月期～2026年3月期)を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

### 記

#### 1. 経営理念

私たちは、『経営品質の向上』を事業活動の中核にすえ、「お客様の意思を尊重し、お客様にとってより品質の高いロジスティクス・サービスを提供する」ことで豊かな社会の実現に貢献します。

「美しく魅力のある会社 サンリツ」の実現を目指します。

#### 2. ビジョン

オペレーションからソリューションへ

#### 3. 事業戦略

##### (1) 成長戦略

- ① シームレスな国際一貫物流サービスを推進し、輸出入案件の拡大
  - ・ 米国で培ったノウハウを欧州へ展開
- ② 顧客理解深化によるソリューション提案
  - ・ ソリューション営業戦力を増強し、選ばれるパートナーへ
- ③ 成田地区の事業拡大
  - ・ 2026年に新倉庫稼働を目指す

##### (2) 設備投資

###### ① 設備投資 3年総額 75億円

- ・ 国内：物流 DX 5億円
- サステナビリティ 5億円
- 更新・設備投資 5億円
- 成田地区新倉庫 50億円
- ・ 海外：欧州進出 10億円

(3) 収益性向上

- ①取引採算の向上
  - ・事業環境等を勘案し、サービスの適正価格を追求
- ②米国西海岸の新倉庫の安定稼働
  - ・米国内輸送の一貫物流サービスの早期構築

(4) DX 戦略

- ①省力・省人化で5%相当の労働力の創出を目指す
  - ・デジタル化による標準化・見える化の推進
  - ・自動化による簡素化・効率化の推進
  - ・AI活用による最適化・全社共通化の推進

(5) サステナビリティ

- ①顧客と連携し、環境にやさしい梱包、輸送の提案、推進

4. 事業運営の基盤強化

(1) 人材育成戦略

- ①ソリューション推進人材の確保及び育成
- ②梱包スペシャリスト人材の増強

(2) サステナビリティ

- ①ダイバーシティ&インクルージョンの推進
  - ・女性活躍の環境整備
- ②職場環境の整備及び向上
  - ・安全・安心で働きがいのある職場環境の実現

5. 配当方針

(1) 配当性向30%の維持

- ①収益に応じた株主への利益還元を経営上の最重要課題の一つとして認識
- ②財務体質の強化と今後の国内外における事業展開等を総合的に勘案しつつ、積極的に配当を実施することを基本方針とする

6. 業績目標

(単位：百万円)

	2023年3月期 (実績)	2024年3月期 (計画)	2026年3月期 (計画)
売上高	20,335	20,500	22,000
営業利益	1,019	900	1,100
営業利益率	5.0%	4.4%	5.0%

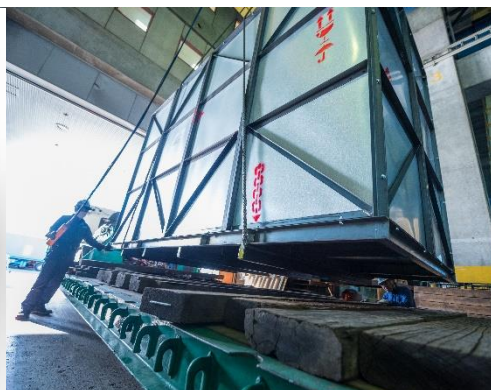
※当資料に記載されている内容は、種々の前提に基づき記述したものでありますが、この記述は、将来の業績を保証するものではなく、経営環境の変化等により異なる可能性があることをご留意ください。

以 上

# 新中期経営計画 (2024年3月期～2026年3月期)

地球をつつむ思いやり  
ロジスティクスパートナー サンリツ

東証スタンダード  
【証券コード：9366】



## 環境

### 前中計事業環境 (2022年3月期～2023年3月期)

#### 外部環境

- ・ 工作機械、半導体製造装置ともに設備投資の増加に伴い、好調に推移
- ・ ウクライナ情勢の影響によるエネルギー価格及び原材料価格の高騰

#### 物流業界動向

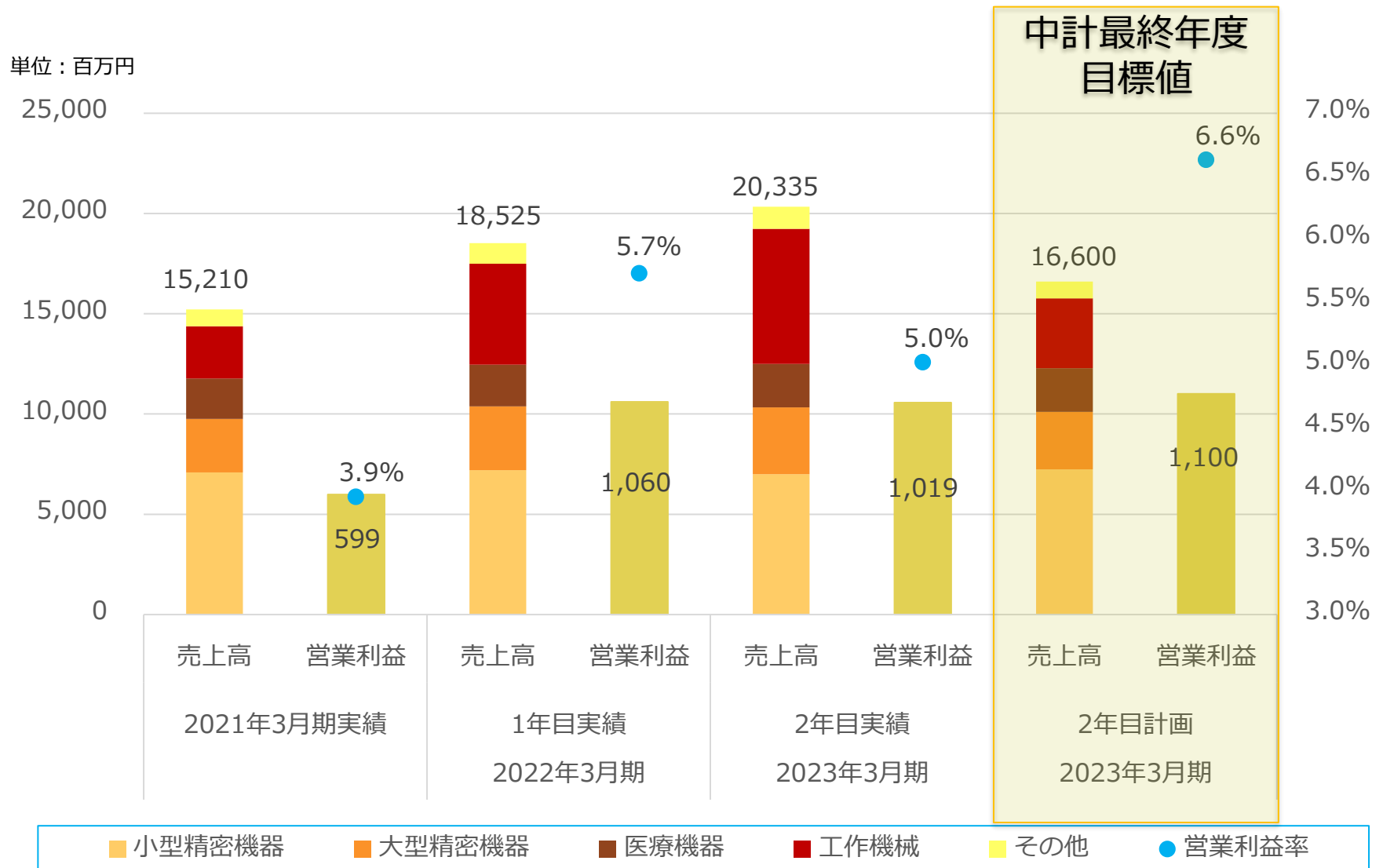
- ・ 海上輸送混乱による海上運賃の高騰
- ・ 人材不足及び人件費高騰

#### 内部環境

- ・ コロナ禍からの経済活動の正常化へ進み、貨物取扱量増加に伴う人手不足の顕在化
- ・ 人材確保に対する検討、実施
- ・ ダイバーシティ&インクルージョンを含む、サステナビリティの推進

# 1-2. 前中計の振返り(実績推移) 【2022年3月期～2023年3月期】

・ 売上高は目標値を**達成**したものの、営業利益及び営業利益率は**未達**



# 1-3. 前中計の振返り(次期中計に向けて)

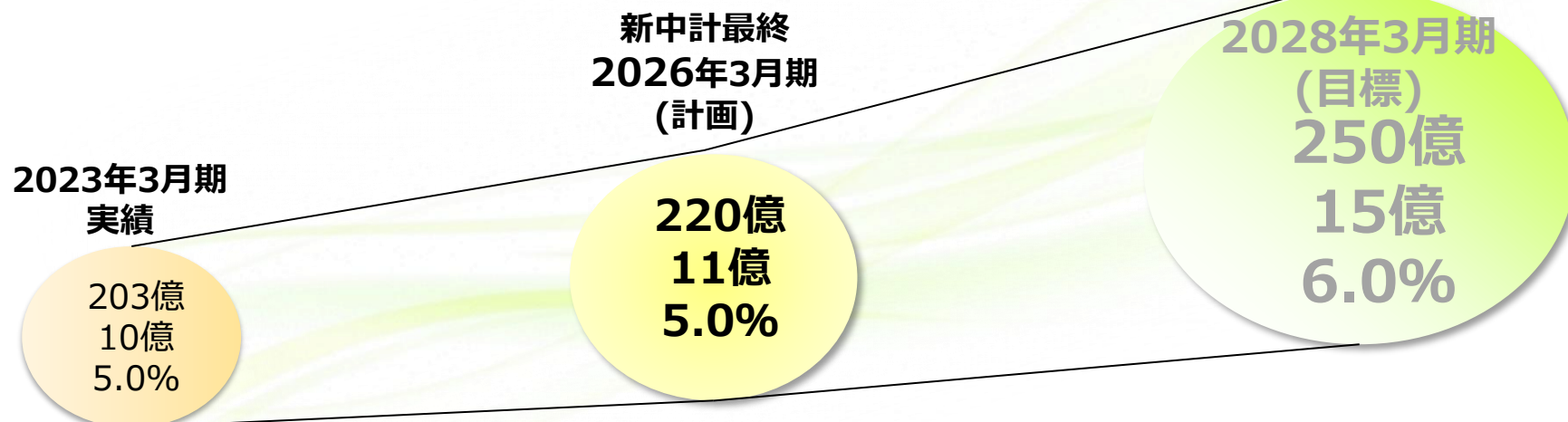
## 総括

- ・ 外部環境が好況であったことに加え、人手が足りなかった中でもオペレーションを確実に遂行出来たため、売上高は目標値を達成したものの、原材料高騰による材料費の値上りや人材確保を積極的に行ったことにより、販管費が増加したため、利益率は未達となった。



## 今後の取組み

- ・ 新中計では、人件費等の増加及び外部環境により取扱量が減少しても耐えうるよう、利益を確保できるビジネスを構築し、利益率の向上を図るためにも、ソリューションの実現を引き続き目指していく。
- ・ 80周年を迎える2028年3月期の営業利益率は6.0%を目標とし、今回発表の計画では営業利益率5.0%と定める。



# オペレーションから ソリューションへ

### 『ソリューション』

お客様との対話を繰り返すことで、今まで引き出せなかったニーズだけでなく、お客様さえ気づいていない真のニーズを引き出し、解決する「ソリューション」の力を身に着けていく。

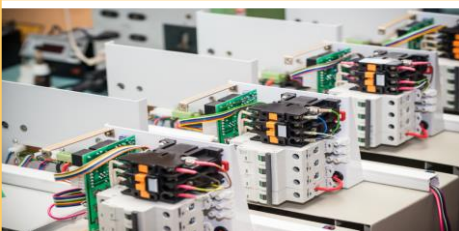


# 3. 取扱製品群別ターゲット

- ・ **製品価値の高い品物を扱う顧客をターゲットとし、『小型精密機器』、『大型精密機器』、『医療機器』、『工作機械』を中心に取り扱いしていく**



## 小型精密機器



計測器、電子部品、  
各種パーツ

## 大型精密機器



無線通信機器、  
半導体製造装置 等

## 医療機器



カテーテル、超音波、  
CT、MRI 等

## 工作機械



マシニングセンタ、  
レーザー加工機、  
数値制御旋盤(NC旋盤) 等

### 取扱製品群別の主な特徴

- ◆ **小型精密機器／大型精密機器：**  
日系企業を中心に工場構内や近隣倉庫にて、顧客に密着した物流業務を展開
- ◆ **医療機器：**医療機器製造業の免許取得と設備の整った倉庫をベースに、外資系企業を中心に日本における国内物流をサポート
- ◆ **工作機械：**日・米の拠点において大型設備を保有し梱包を実施、自社物流ライセンスで国際物流を展開



# 4. 事業領域

	調達	庫内OP	保管	梱包	流通加工	通関	配車・輸送
小型精密機器	—	◎	○	◎	○	○	△
大型精密機器	—	◎	○	◎	○	○	△
医療機器	—	○	◎	◎	○	—	○
工作機械	◎	— → △	— → △	◎	◎	○	○
その他	—	○	○	—	—	△	○

- ◎ . . . 強み、または経験値が高い事業領域
- . . . 取扱実績があるが、他社との差別化までいかない事業領域
- △ . . . 取扱実績があるが、まだ弱く、強化していきたい事業領域

※庫内OP（庫内オペレーション）  
 …倉庫内の入出庫業務や管理



## 環境

### 新中計事業環境見通し (対処すべき課題) (2024年3月期～2026年3月期)

#### 外部環境

- ・ コロナ禍からの経済活動の正常化
- ・ 海外経済の減速による設備投資意欲の減退を見込む
- ・ 対中輸出規制による半導体製造装置等の出荷減も、2024年以降の回復を想定

#### 物流業界動向

- ・ 海上輸送の正常化による、海上運賃価格の下落
- ・ 人材不足及び人件費高騰
- ・ 物流の2024年問題への対応

#### 内部環境

- ・ 取扱量が減少しても利益を確保できるビジネスの構築、取引採算の向上
- ・ 人材の積極的確保及び育成
- ・ DX推進による省力・省人化
- ・ サステナビリティの推進

## 【成長戦略】

1. シームレスな国際一貫物流サービスを推進し、輸出入案件の拡大
  - ・ 米国で培ったノウハウを欧州へ展開
2. 顧客理解深化によるソリューション提案
  - ・ ソリューション営業戦力を増強し、選ばれるパートナーへ
3. 成田地区の事業拡大
  - ・ 2026年に新倉庫稼働を目指す

## 【設備投資】

### ◆設備投資 3年総額75億円

国内：物流DX	5億円
サステナビリティ	5億円
更新・設備投資	5億円
成田地区新倉庫	50億円
海外：欧州進出	10億円

### 【収益性向上】

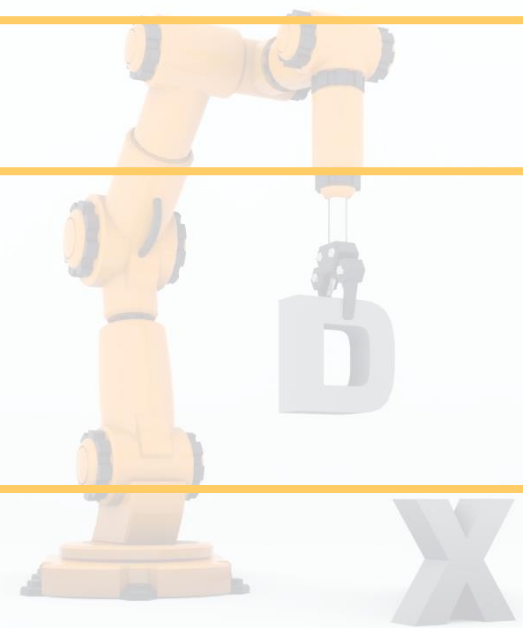
1. 取引採算の向上
  - ・ 事業環境等を勘案し、サービスの適正価格を追求
2. 米国西海岸の新倉庫の安定稼働
  - ・ 米国内輸送の一貫物流サービスの早期構築

### 【DX戦略】

1. 省力・省人化で5%相当の労働力の創出を目指す
  - ・ デジタル化による標準化・見える化の推進
  - ・ 自動化による簡素化・効率化の推進
  - ・ AI活用による最適化・全社共通化の推進

### 【サステナビリティ】

1. 顧客と連携し、環境にやさしい梱包、輸送の提案、推進



### 【人材育成戦略】

1. ソリューション推進人材の確保及び育成
2. 梱包スペシャリスト人材の増強

### 【サステナビリティ】

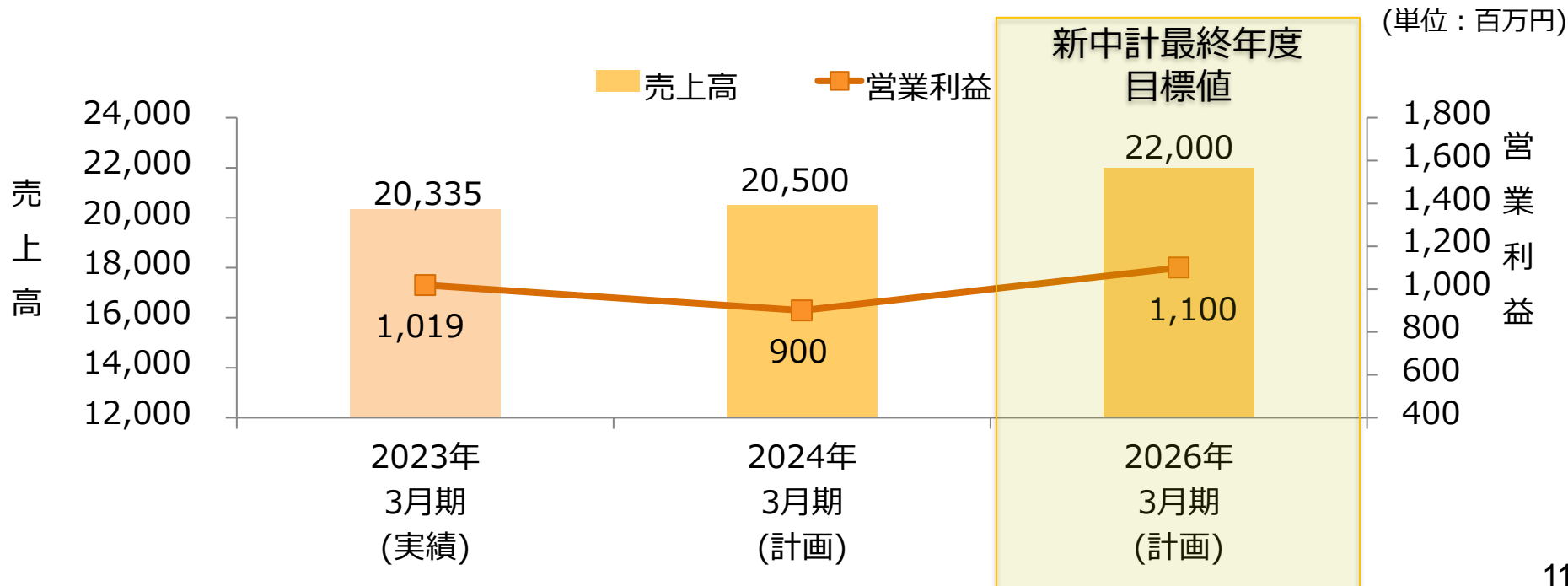
1. ダイバーシティ&インクルージョンの推進
  - ・女性活躍の環境整備
2. 職場環境の整備及び向上
  - ・安全・安心で働きがいのある職場環境の実現

# 8-1. 新中期経営計画の概要(経営目標)

2026.3 売上高	<b>22,000</b> 百万円
伸び率	8.2%
2023.3 売上高	20,335百万円

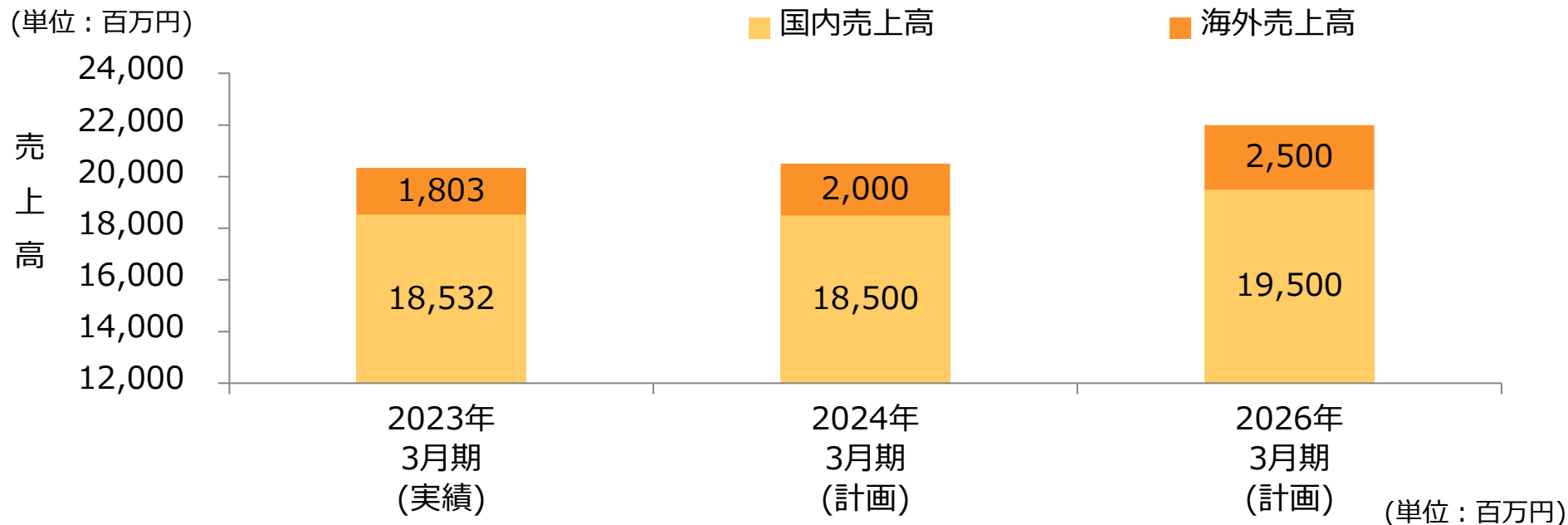
2026.3 営業利益	<b>1,100</b> 百万円
伸び率	7.9%
2023.3 営業利益	1,019百万円

2026.3 営業利益率	<b>5.0%</b>
伸び率	—
2023.3 営業利益率	5.0%



# 8-2. 新中期経営計画の概要(国内海外比較)

・重要指標：2026年3月期 営業利益率5.0%

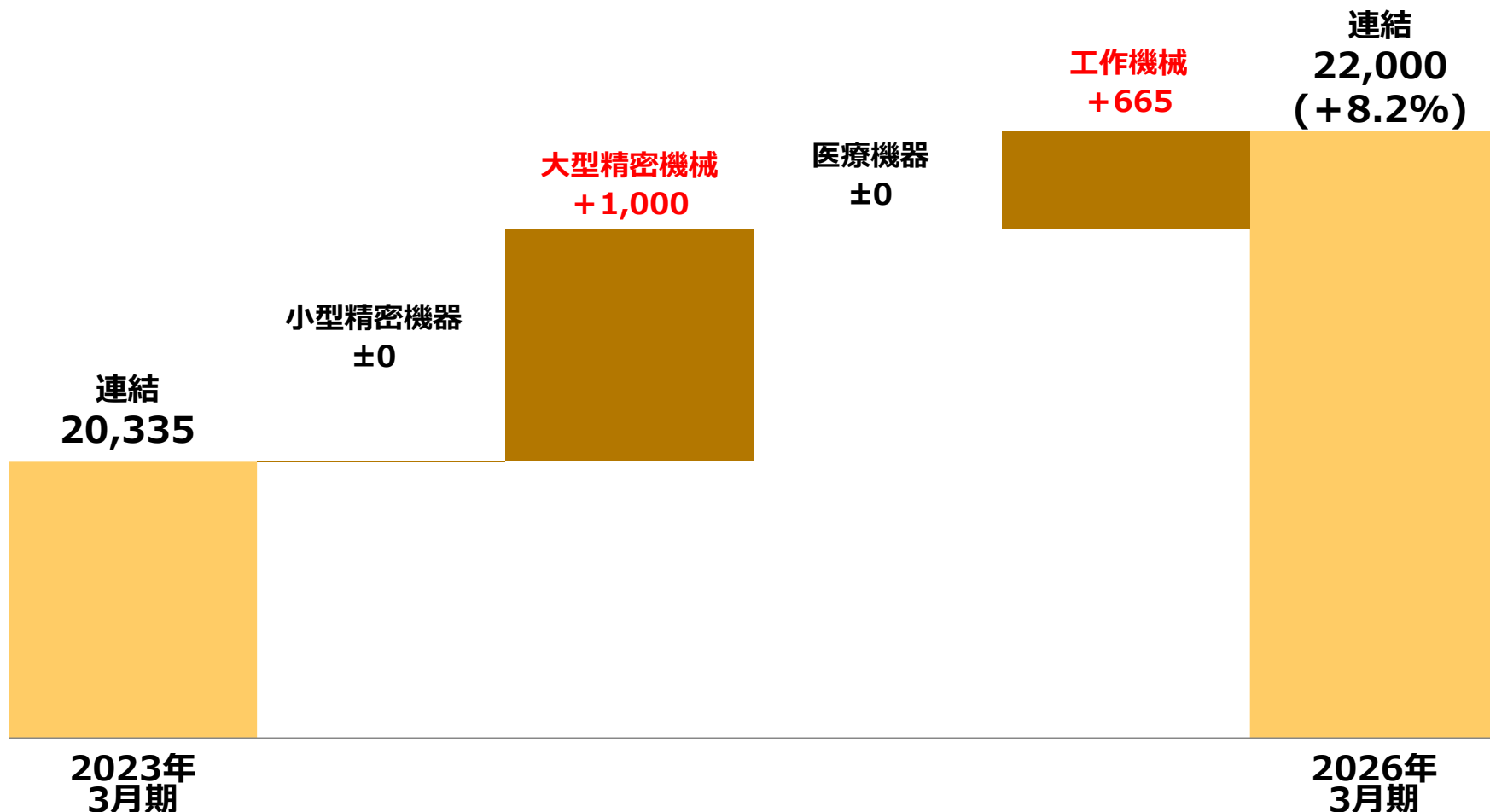


連 結	2023年3月期 (実績)	2024年3月期 (計画)	2026年3月期 (計画)
売 上 高	<b>20,335</b>	<b>20,500</b>	<b>22,000</b>
国 内	18,532	18,500	19,500
海 外	1,803	2,000	2,500
営 業 利 益	<b>1,019</b>	<b>900</b>	<b>1,100</b>
国 内	907	720	880
海 外	112	180	220
営 業 利 益 率	<b>5.0%</b>	<b>4.4%</b>	<b>5.0%</b>



# 9-1. 経営目標(取扱製品群別 売上高)

単位：百万円



※為替レート：2023年3月期

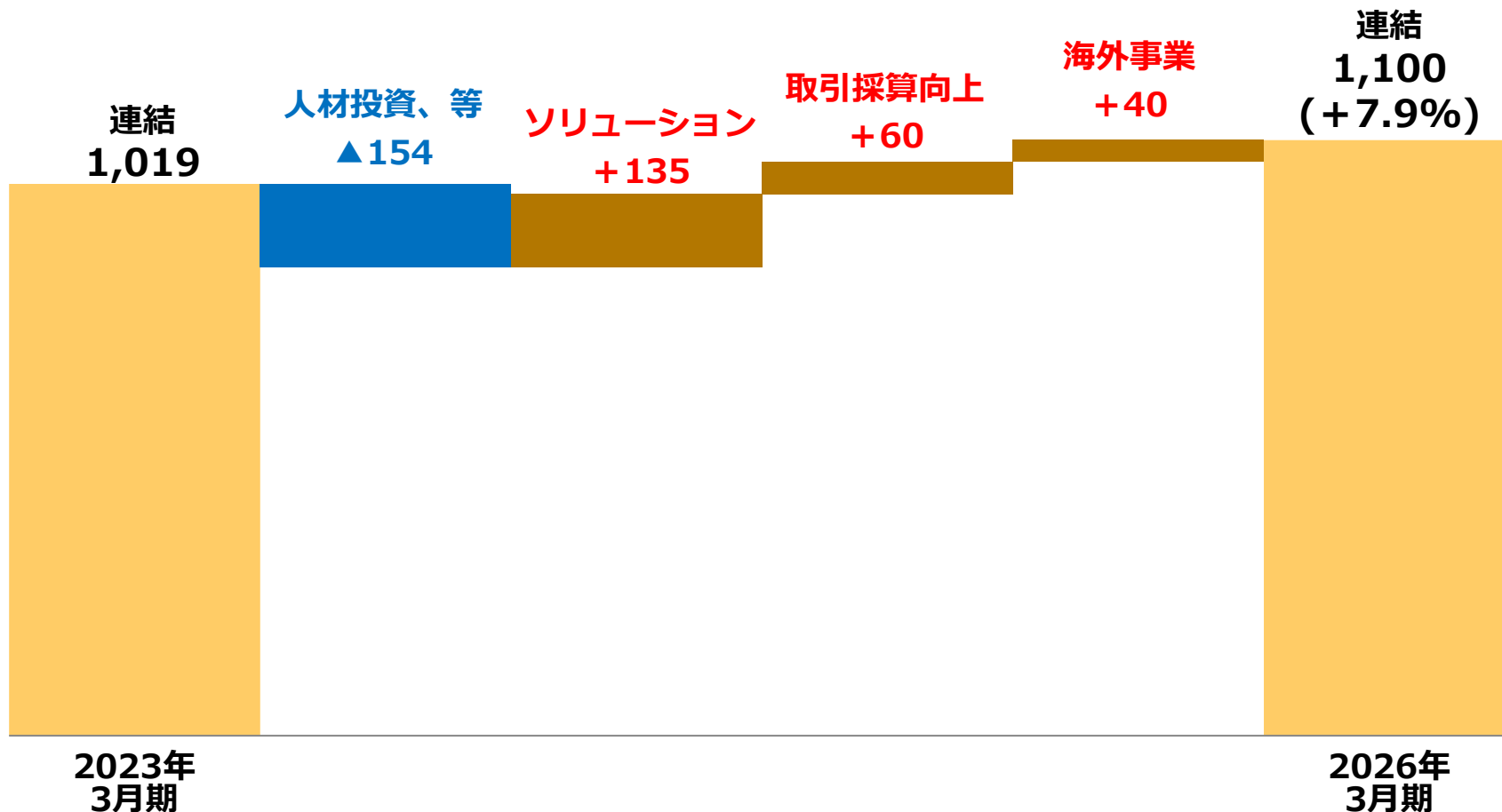
1ドル=131.5円 1人民元=19.5円

2026年3月期

1ドル=133.0円 1人民元=19.0円 1ユーロ=144.0円

# 9-2. 経営目標(営業利益)

単位：百万円



※為替レート：2023年3月期

1ドル=131.5円 1人民元=19.5円

2026年3月期

1ドル=133.0円 1人民元=19.0円 1ユーロ=144.0円

## ◆ 配当性向30%の維持

- ・ 収益に応じた株主への利益還元を経営上の最重要課題の一つとして認識
- ・ 財務体質の強化と今後の国内外における事業展開等を総合的に勘案しつつ、積極的に配当を実施することを基本方針とする

