



2025年2月4日

各 位

東京都港区芝浦三丁目1番1号
安田倉庫株式会社
代表者名 代表取締役社長 小川 一成
(コード番号: 9324 東証プライム)
問合わせ先 常務執行役員業務部長 青木 健太
(TEL. 03 - 3452 - 7311)

新中期経営計画「強くなる、ひとつになる YASDA GROUP CHALLENGE 2027」の策定について

当社グループは、2025年度から2027年度までの3年間を対象期間とする新たな中期経営計画「**強くなる、ひとつになる YASDA GROUP CHALLENGE 2027**」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

当社グループは2019年2月に、2030年のあるべき姿を描いた「長期ビジョン2030」を策定し、「世界に誇れるYASDAブランドと革新的テクノロジーの融合で全てのステークホルダーの期待を超える企業グループ」を目指しております。その一環として、2019年度から2021年度までの3年間を対象期間とする中期経営計画「YASDA Next 100」、2022年度から2024年度までの3年間を対象期間とする中期経営計画「**変わらず、変える。YASDA Next Challenge 2024**」では、さらなる成長に向けた事業体制の構築を目指すべく、ネットワークの拡充、多様な人材の活用と人間力の強化、AI・ロボティクスなどの先進技術の活用を通じ、日本国内、海外における事業エリアの拡大や既存の物流の枠を超えた事業領域の拡大を進めてまいりました。

当社グループを取り巻く外部環境は、地政学的リスクや気候変動への対応を背景としたサプライチェーン見直しの動きや、DX・AI技術の進展、日本国内においては少子高齢化の進行、ビジネスニーズ・消費者ニーズの多様化、コーポレート・ガバナンスやステークホルダーとの関係性の強化等の社会的要請など、様々な変化が生じております。

このような事業環境のもと、当社グループは「長期ビジョン2030」の実現に向けて、最先端テクノロジー、多様な人間力、国内外に広がるネットワークを安田倉庫グループの総合力として進化させ、社会とお客様の期待を超える「YASDA Value[※]」の提供を目指す中期経営計画「**強くなる、ひとつになる YASDA GROUP CHALLENGE 2027**」に基づき、物流事業・不動産事業の収益力強化とサステナビリティ経営の推進、政策保有株式縮減や株主還元強化などの資本政策を通じ、企業価値のさらなる向上に取り組んでまいります。

※ YASDA Value : お客様の声に真摯に耳を傾け誠実にお応えする安田倉庫グループで共有する価値

メディカル物流（医薬品）

医薬品の取扱いに豊富な実績を有する安田倉庫と、製薬企業の物流子会社として設立された安田ロジファーマの医薬品輸配送ネットワークの融合により、安田倉庫の加須営業所、東京物流センターと安田ロジファーマの東西拠点を中心とした医薬品物流事業の拡大を図ります。



メディカル物流（医療機器）

東京港、羽田空港に至近の医療機器専用の物流拠点として、(仮称) 羽田営業所の 2026 年竣工を計画しております。



潜在するニーズを捉えた高品質・高付加価値物流の提供

少子高齢化をはじめとする人口動態の変化やビジネスニーズ・消費者ニーズの多様化など、お客様を取り巻く事業環境を深く理解し、従来の物流の枠を超えた幅広い事業領域を有するグループの総合力と高い物流品質の提供を可能にする現場力により、高品質・高付加価値物流を提供いたします。

メディカル物流

新設予定の(仮称)羽田営業所や北海道拠点において、医療機器洗浄業の提供体制の構築を図ります。また、医薬品製造業許可に基づく事業領域の拡大も目指します。



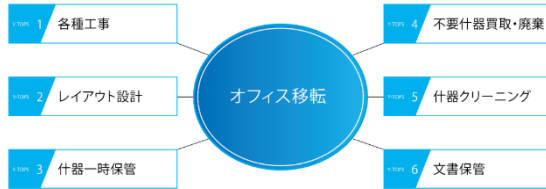
IT機器物流

IT機器のライフサイクルにかかる一連の業務を一貫してお引き受けする「IT機器ライフサイクルマネジメント」の事業拡大のさらなる加速を図ります。



オフィスサポート

オフィス移転サービスやオフィス文書保管サービスを統合したY-TOPS（安田倉庫のトータルオフィスプランニングソリューション）として事業転換を図ります。



物流事業全般

当社グループが提供する高品質・高付加価値物流の持続的かつ安定的な提供に向け、物流事業従事者や専門人材の確保・育成を実施します。

効率化・合理化の推進

AI・ロボティクスなど先進技術の活用によるさらなる物流DXの推進や、運営効率の向上を通じ、社会やお客様の課題解決と当社グループのさらなる収益性向上を目指します。



(2) 不動産事業戦略

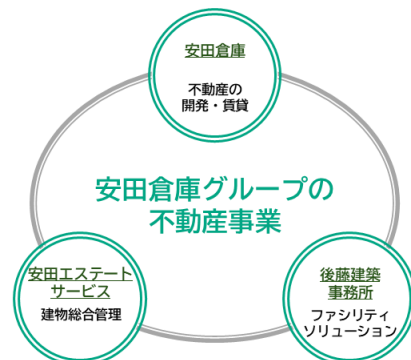
保有不動産の維持管理・再開発を通じた価値向上

保有不動産の適切なメンテナンスや、東京芝浦地区、横浜鶴屋町地区の再開発推進により資産価値をさらに向上させ、当社グループの安定的な収益基盤である不動産事業の強化・拡大を図ります。



専門性を活かした不動産ソリューションの提供

高い専門性を有する不動産事業グループの連携によるシナジー創出を通じ、ファシリティマネジメントにおけるソリューションのさらなる強化を図ります。



(3) 経営インフラ戦略

生産性向上

基幹システムの機能拡充や各種データの活用、業務プロセスの見直し・省力化、コスト構造改革の推進を通じ、グループ全体でさらなる生産性向上を目指します。

サステナビリティ経営の推進

E（環境）、S（社会）、G（ガバナンス）の取組みを通じ、地球環境や社会課題の解決と事業の持続的な発展の両立を目指します。

E（環境）：気候変動への対応など

S（社会）：地域社会への貢献、人権の尊重、多様な人間力の発揮に向けた取組み、株主・投資家との建設的な対話推進など

G（ガバナンス）：コーポレート・ガバナンス高度化、各種リスク（コンプライアンス、情報セキュリティ、災害など）へのマネジメント強化など

グループガバナンス強化

新たに当社グループ入りした会社のPMI推進やグループ横断的なガバナンス体制の強化を通じ、より強固なグループ経営基盤の構築を目指します。

持続的な成長を可能にする資本政策と財務健全性維持、株主還元強化

財務健全性を維持しつつ、営業キャッシュフロー・有利子負債の活用に加え政策保有株式の縮減（3年間で時価総額約100億円を目標）や資産の入替えを通じ、施設の増強、M&Aなどの攻めの投資を継続することで、将来の稼ぐ力を高め、株主還元強化に向けて累進配当、自己株式取得の実施を適時適切に検討します。

3. 投資計画

本中期経営計画の対象期間については、規律ある財務運営を念頭に置きつつ、合計360億円（物流事業290億円、不動産事業40億円、DXおよびシステム30億円）の投資を計画しております。

4. 数値目標

	2025年3月期 業績予想	2028年3月期 目標
営業収益	740億円	820億円
営業利益	33億円	45億円
ROE	2.9%	5.5%以上

5. 今後の予定

本中期経営計画の詳細につきましては、2025年5月の公表を予定しております。

※本資料に掲載されている内容は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として確約または保証するものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

以上