

2020年10月15日

各 位

会 社 名 ユーピーオール株式会社
代表者名 代表取締役社長 酒田 義矢
(コード番号：7065 東証市場第二部)
問合せ先 経営企画部長 石村 浩
(TEL. 03-3593-1728)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2021年8月期から2025年8月期までの5ヵ年を対象とする中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。

詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

添付資料：中期経営計画 2025

以上

中期経営計画2025

 ユーピーアール株式会社

(証券コード：7065)

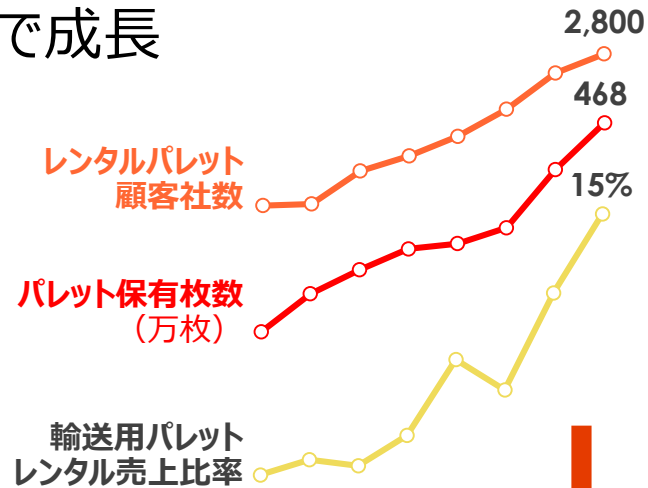
2020年10月15日



■ パレット事業を基盤に、顧客ニーズに対応した事業展開で成長

■ 全社売上高 ■ レンタルパレット売上高

* 2017年度以降は連結売上高



1979年3月 創業
 宇部木材(株)の一事業部として始まり、現場での顧客ニーズに応えるために分社化。
 創業の原点には「顧客志向」がある。

レンタルパレットにシフト開始

1998年 酒田義矢 社長就任

2002年 IoTサービス開始
 2005年 M&A ロケーション株式会社

2006年 カーシェアリング事業開始

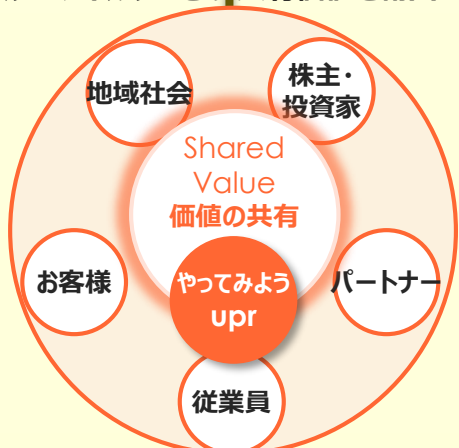
2011年 アジア進出

2014年 アシストスーツ事業開始



長期的に目指す姿
SOCIAL SHARING PROVIDER

SOCIAL SHARING SUPPORTERとして
ステークホルダーとの共有価値を創出



目指す企業像
地球と人を尊重する会社

経営理念

事業原点

求める社員像

ユーピーアールとステークホルダー

コーポレートメッセージ「やってみようupr」

「やってみようupr」の精神で事業活動に取り組み
すべてのステークホルダーと価値を共有することで
ともに成長していく。

経営理念

目指す企業像

地球と人を
尊重する会社

事業原点

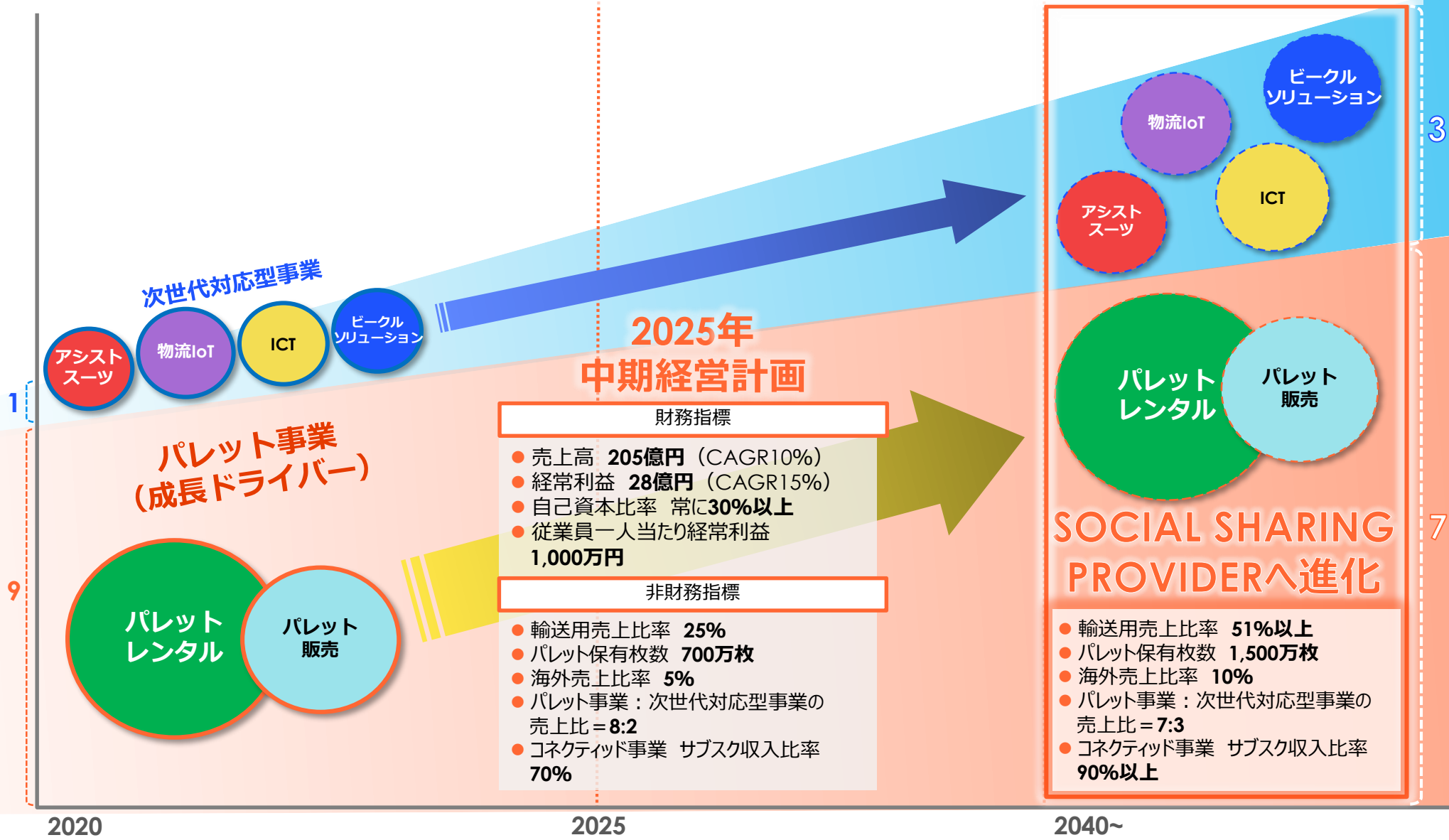
パレットを通じ
人々の生活を
便利にすること

求める社員像

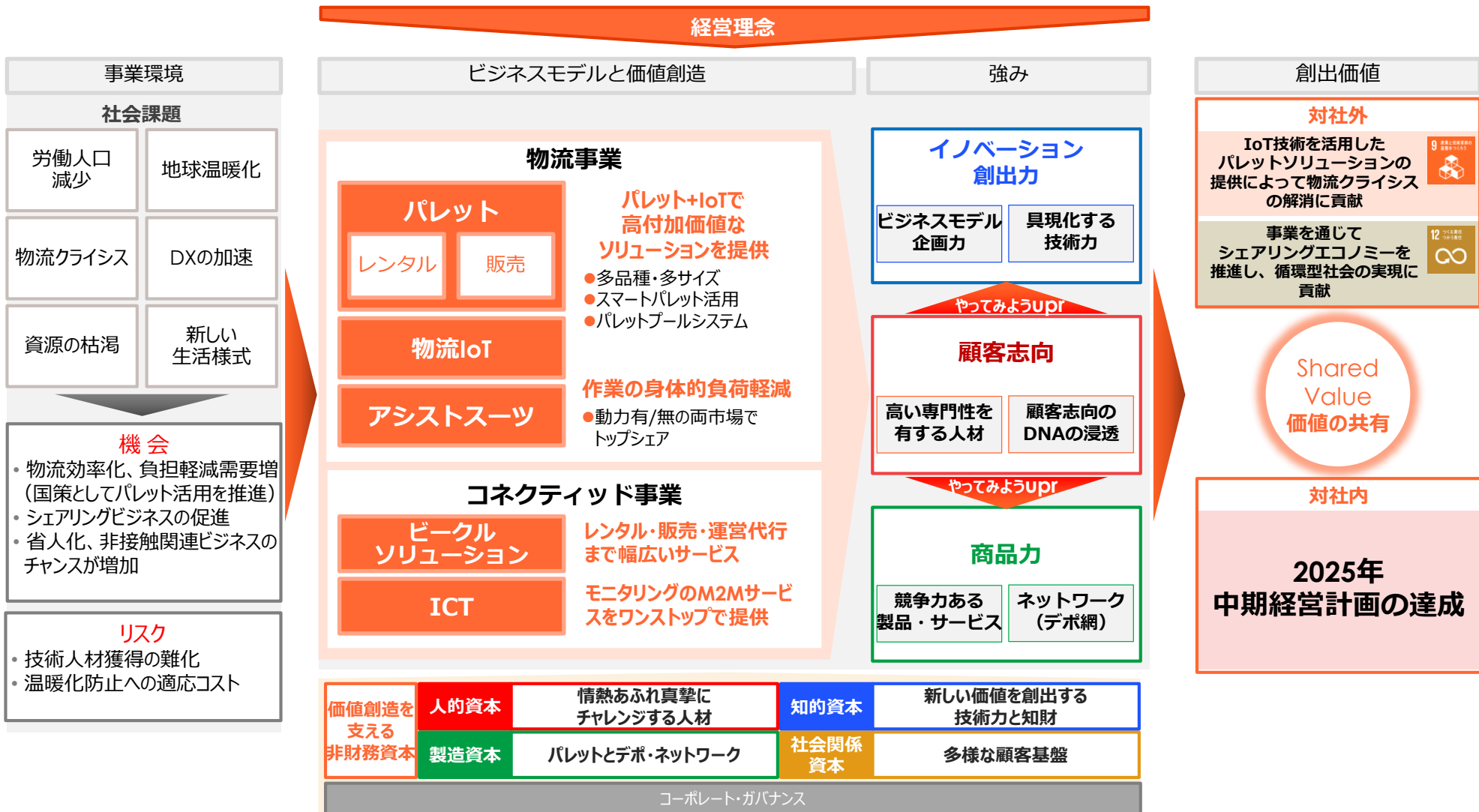
情熱あふれ真摯に
チャレンジする人材

パレットを通じ人々の生活を便利にすること 情熱あふれ真摯にチャレンジする人材

■ SOCIAL SHARING PROVIDERへの進化に向けて事業ポートフォリオを変化



■ 物流+IoTの力で“シェア”による豊かな社会インフラの構築を実現



■ 持続的な成長に向けて、非財務資本の強化に注力

人的資本 情熱あふれ真摯に チャレンジする人材

- 顧客志向のDNAと高い専門性を有する人材

有資格者数		
物流事業	ロジスティクス経営士	5名
	物流技術管理士	10名増
コネクティッド事業	プロフェッショナル人材	5名
女性管理職		5名以上

人的資本強化のための主な取り組み

- **人材への投資**
 - ・人事部内に教育グループを新設。
 - ・社員教育の仕組みを体系化し、社員の質の向上を図る
- **女性管理職の登用**
 - ・2025年までに5名以上の女性管理職を登用し、今後も積極的にダイバーシティを推進

製造資本 レンタルパレット事業を支える 製品とネットワーク

- 質・量の両面で顧客ニーズに対応するパレット
- 競争力あるビジネスモデルを支える全国のデポ・ネットワーク

パレット保有枚数	約700万枚
家庭紙用 保有枚数	100%増
レンタルパレット 年間平均稼働率	5%向上
自社デポ新設数	2件

製造資本強化のための主な取り組み

- 多品種・多サイズ展開など顧客ニーズに応えるラインアップの拡充
- 環境配慮・関連規制への対応
- パレットプールシステムの普及

知的資本

新しい価値を創出する 技術力と知財

- 顧客の課題解決を可能にする高い研究開発力
- 多様な業界における蓄積した知見・データ

アクティブタグを活用した
ソリューションの提供件数

50件

特許等出願件数

15件

社会関係資本

多様な顧客基盤

- 創業以来信頼を積み重ねてきた顧客基盤
- 顧客との良好な関係構築

レンタル事業 顧客数

3,500社

輸送用売上比率

25%

海外売上比率

5%

知的資本強化のための主な取り組み

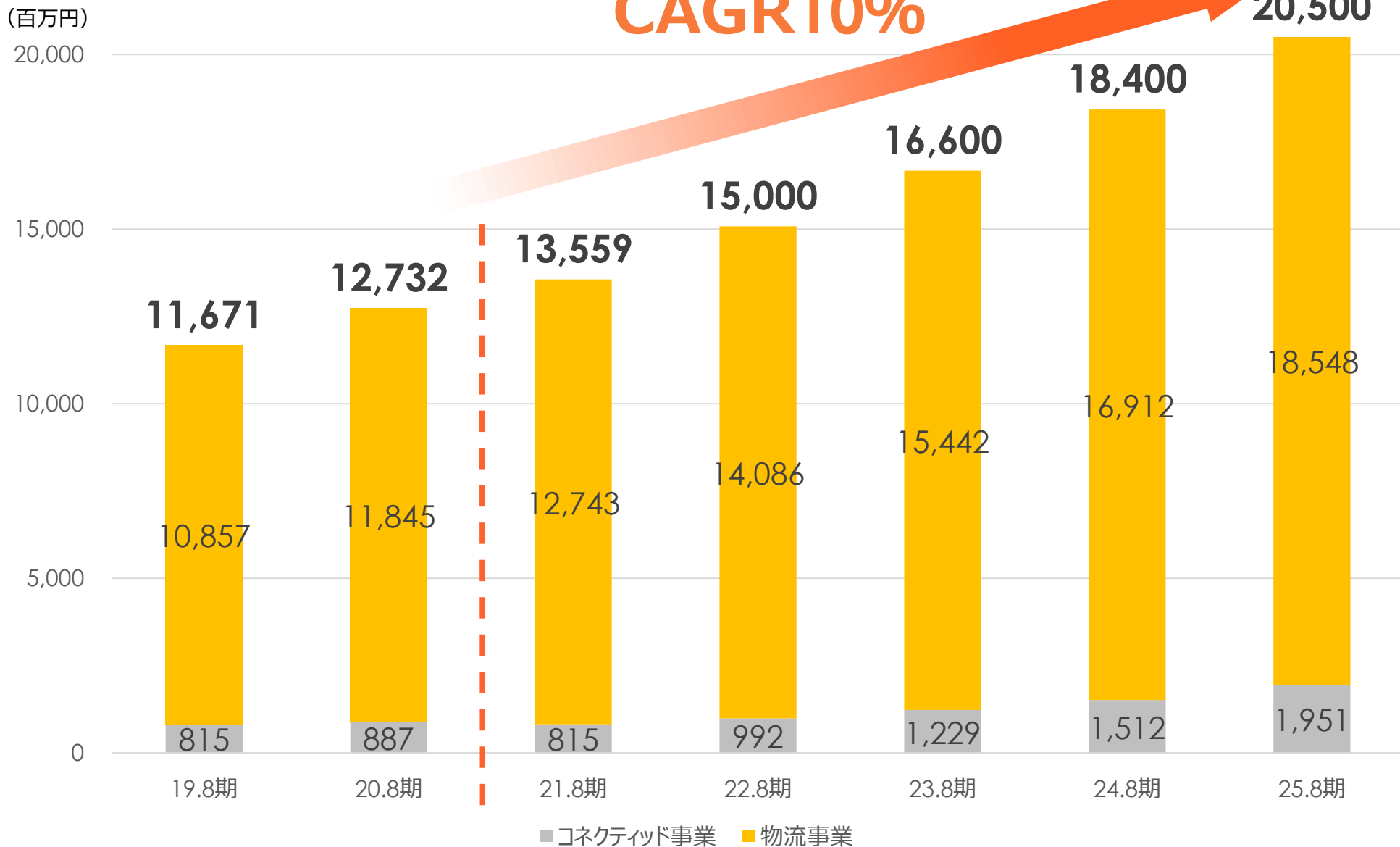
- **DXへの投資**
 - 新たにDX推進部を設立
 - デジタル技術を活用して既存事業の強化、組織間の円滑な連携を図る
 - アフターコロナに対応すべく、非接触や自動化の流れを推進
 - 社内インフラ整備による省力化、省人化

社会関係資本強化のための主な取り組み

- **CS（顧客満足）向上の取り組み**
 - エリアごとの顧客ニーズに対して、よりきめ細やかに対応するために営業所を増設
 - 商談等のコミュニケーションにおいてデジタル化を推進し、顧客の効率化・負荷低減に貢献

コーポレート・ガバナンス強化のための主な取り組み

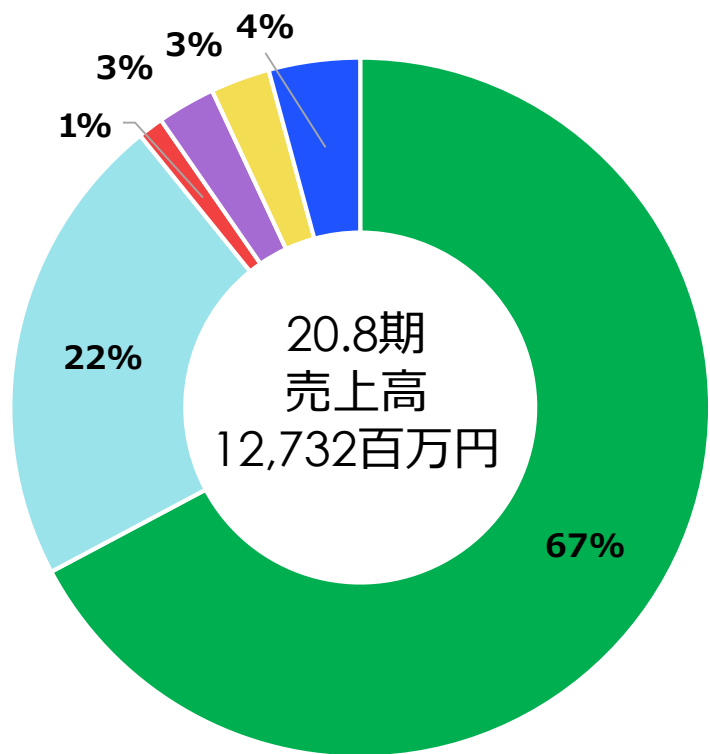
執行役員制度の導入／従業員への経営ビジョンの浸透／経営陣の多様性確保／資本市場関係者との積極的な対話



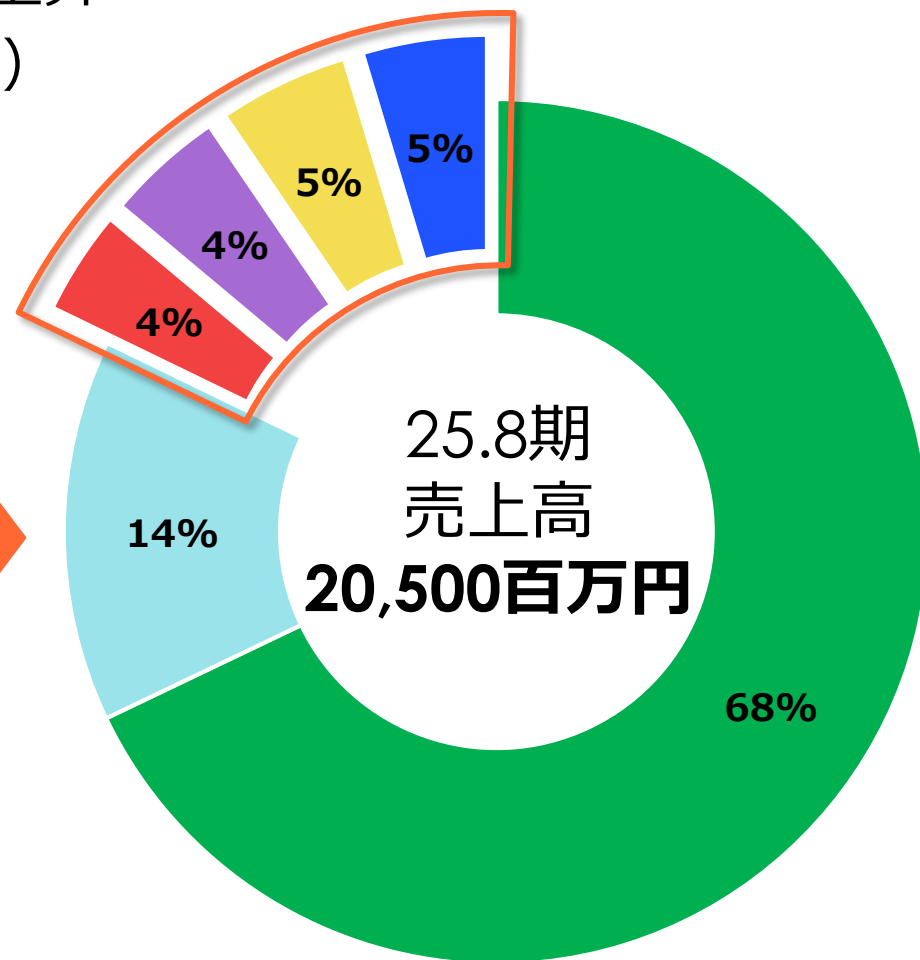
(単位：百万円)

		20.8期 (実績)	21.8期	YoY	22.8期	YoY	23.8期	YoY	24.8期	YoY	25.8期	YoY	CAGR
物流事業	レンタル	8,557	9,365	9.4%	10,325	10.2%	11,390	10.3%	12,593	10.6%	13,918	10.5%	10.2%
	販売	2,794	2,717	△2.8%	2,807	3.3%	2,841	1.2%	2,889	1.7%	2,929	1.4%	0.9%
	アシストスーツ	150	280	86.4%	473	68.6%	620	30.9%	700	12.9%	800	14.3%	39.6%
	物流IoT	342	380	10.9%	480	26.3%	590	22.9%	730	23.7%	900	23.3%	21.3%
合計		11,845	12,743	7.6%	14,086	10.5%	15,442	9.6%	16,912	9.5%	18,548	9.7%	9.4%
コネクテッド事業	ICT	349	380	8.9%	480	26.0%	600	25.0%	800	33.3%	1,000	25.0%	23.4%
	ビークルソリューション	537	434	△19.2%	512	17.9%	629	22.8%	712	13.2%	951	33.6%	12.1%
	合計	887	815	△8.1%	992	21.7%	1,229	23.9%	1,512	23.0%	1,951	29.1%	17.1%
全社合計 (うち海外)		12,732 (476)	13,559 (511)	6.5% (7.3%)	15,000 (649)	10.6% (26.9%)	16,600 (759)	10.7% (17.0%)	18,400 (885)	10.8% (16.6%)	20,500 (1,004)	11.4% (13.5%)	10.0% (16.1%)

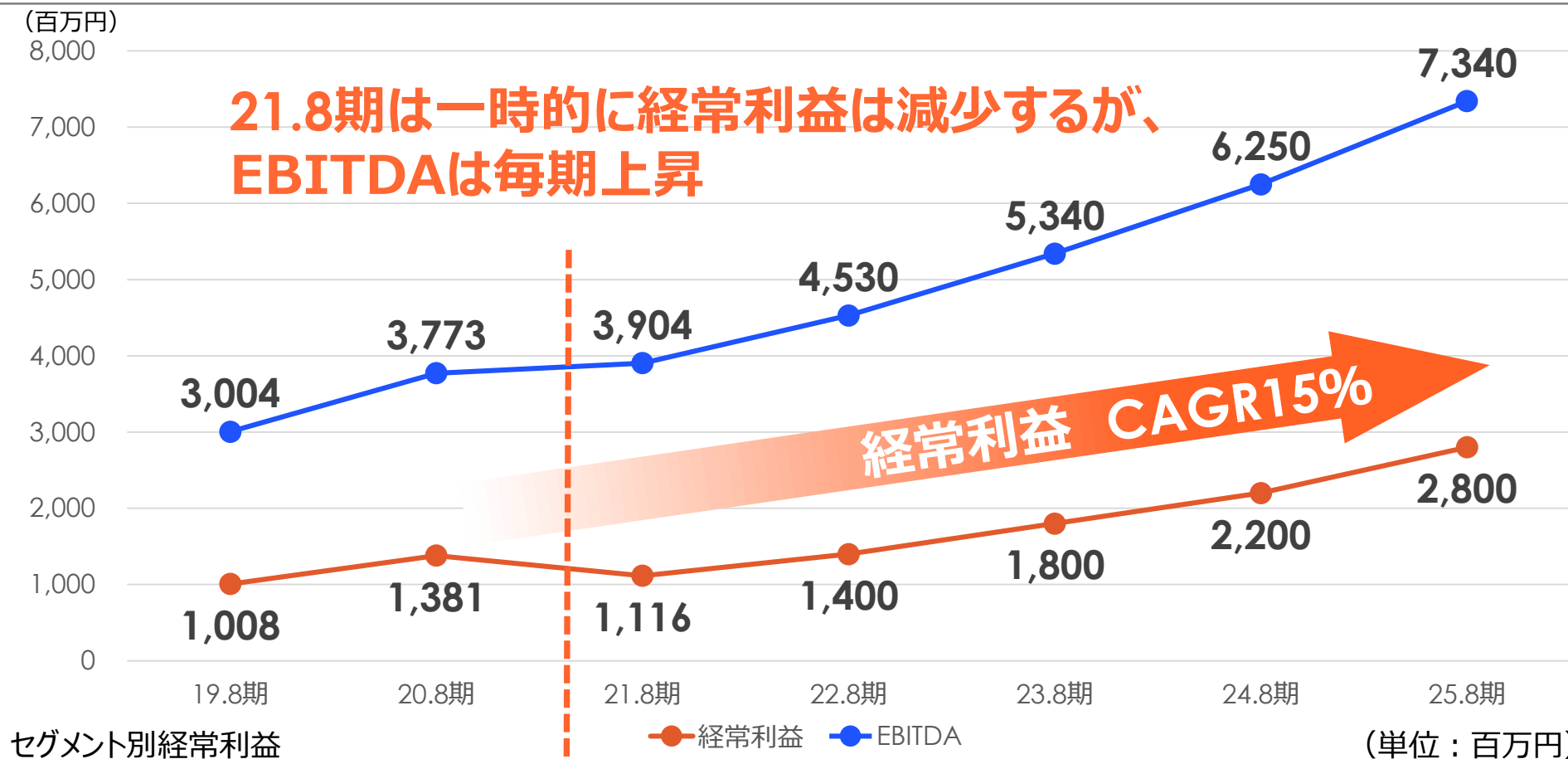
- レンタル事業は引き続き全社の2/3
- 次世代対応型事業が全体の20%近くに上昇
- 販売事業の比率が低減（金額は横這い）



次世代対応型事業の比率
18%



■ レンタル ■ 販売 ■ アシストスーツ ■ 物流IoT ■ ICT ■ ビークルソリューション



セグメント別経常利益

	19.8期	20.8期	21.8期	22.8期	23.8期	24.8期	25.8期
物流事業	1,838	2,228	2,109	2,391	2,741	3,054	3,493
コネクティッド事業	100	53	△25	14	95	221	396
本社経費	△931	△901	△967	△1,006	△1,036	△1,076	△1,090
全社	1,008	1,381	1,116	1,400	1,800	2,200	2,800

レンタル事業

売上目標

20.8期 85億円

25.8期 139億円

CAGR

10.2%

主な施策

- パレット輸送拡大が継続する中、スマートパレットや新型パレットを活用し、業界別のパレット輸送を推進

(当社売上高に占める輸送用パレット売上比率の推移 20.8期：約15%⇒25.8期：約25%)

- パレット輸送拡大の背景

- ・トラックドライバー不足・高齢化
- ・貨物自動車運送事業法の改正
- ・ホワイト物流宣言、働き方改革

- ターゲットとする業界

- ・農産物、肥料
- ・即席めん、家電、化学品
- ・家庭紙、日用雑貨

- 継続的に増加する保管用レンタルパレット需要への対応

- EC拡大に伴い増築される物流センターでの季節波動吸収
- BCPの観点から在庫拠点や在庫量を増加させる顧客の拡大

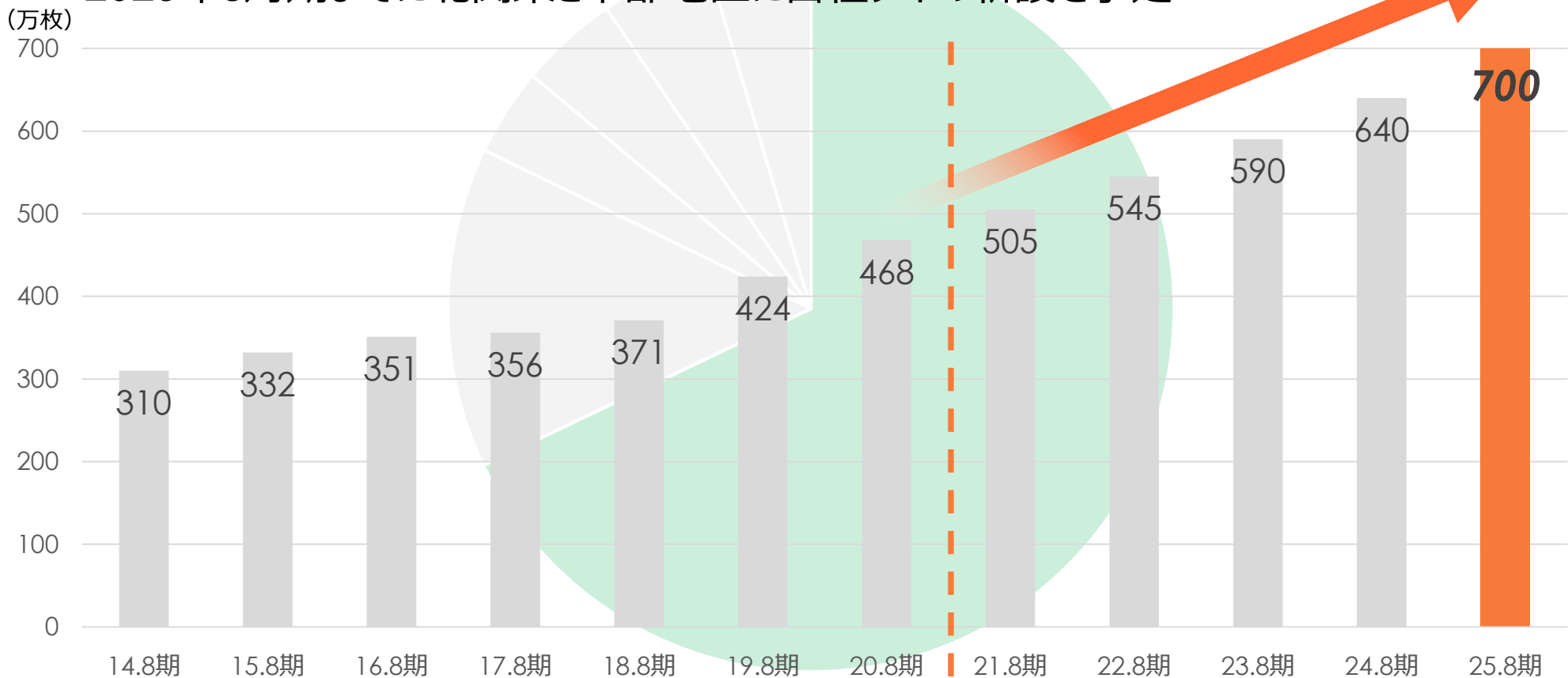
- 日本パレットレンタル(株)様とパレット合同回収サービスを新たに開始、今後拡大予定

- DX推進により、稼働率の向上を実現（年間平均稼働率5%向上）

レンタル事業

投資計画

パレット保有枚数を毎年**40~60万枚**程度、コンスタントに増加
2025年8月期までに北関東と中部地区に自社デポの新設を予定



販売事業

売上目標

20.8期 27億円

25.8期 **29億円**

CAGR

0.9%

主な施策

- レンタル事業とのシナジーを継続
- 生産性向上への取り組み
 - 小口オーダー・リピートオーダーなどをネット取引へ移行
 - 対面営業は、大口・提案営業に注力
- 高付加価値の商品ラインナップ追加
 - 顧客保有のパレットへのアクティブ RFIDタグ販売（お客様のDX化）
 - 機能を絞った廉価版省力・省人機器の開発・販売
 - バイオマスプラスチックを活用した商品の販売（グレンカル・シナリー(株)との協業）

アシストスーツ事業

売上目標

20.8期 1.5億円

25.8期

8億円

CAGR

39.6%

主な施策

■ 販売チャネルの拡大

- 当社営業担当による直販中心から、ECサイトや店舗、販売店経由での販売にも注力
- 海外市場への参入

■ タイムリーなモデルチェンジ、市場ニーズに合わせたモデルの投入

■ お客様にアシストスーツの良さを実感いただくため、展示会・体験会に加え、WEB体験会なども活用

■ 上記施策により、アシストスーツ市場の導入期から成長期への変化の波をキャッチ

物流IoT事業

売上目標

20.8期 3.4億円

25.8期

9億円

CAGR

21.3%

主な施策

- 既存の追跡ソリューション（なんつい、ワールドキーパー）の機能拡充
 - 運行ステータス管理機能
 - 配車提案機能
- 新ソリューションの投入
 - スマートパレットシステムと機動的に連携し、工場出荷からストックポイントまでの一連の貨物の移動と倉庫における入出庫を一元的に把握
 - 無人倉庫管理システムの開発
- 物流営業担当者による拡販
 - 組織変更により、20.8期から実施している物流営業担当者による拡販の継続
 - パッケージサービスの提案営業から、顧客の潜在的課題を解決するソリューションを提案できる営業への脱皮

ICT事業

売上目標

20.8期 3.4億円

25.8期 **10億円**

CAGR

23.4%

主な施策

■ 既存の直販事業の強化

- 既存事業（駐車場、昇降機、工場設備他遠隔監視）の機能を強化し、既存顧客のビジネス拡大とともに、遠隔監視事業を拡大

■ パートナービジネスの拡大

- 社外パートナーと連携し、遠隔監視パッケージサービス（工場内IoT、みえーど、HACCP等）を展開

■ 遠隔監視サービスの高度化・高付加価値化

- より広範な顧客ニーズに応えるべく、AIやビッグデータ解析等の最新技術を積極的に導入

ビークルソリューション事業

売上目標

20.8期 5.3億円

25.8期 9.5億円

CAGR

12.1%

主な施策

■ カーシェアリング事業の拡大

- 既存顧客のリースアップ・増車計画に対応した車載器の安定供給
- 自治体や自動車販社ほかの新規顧客開拓
- キーボックス型無人貸渡機の導入

■ モビリティプラットフォームの構築

- カーシェアリングだけでなく、他のモビリティサービス（空路・海路含む）と連携し、MaaS事業への参画を目指し、独自にプラットフォームを構築

海外事業の取り組み

売上目標

20.8期 4.7億円



25.8期 **10億円**
(5%)

売上構成比 (3.7%)

主な施策

CAGR

16.1%

- プラスチックパレットや逆ネスティングラックなどの鉄製品（他社との差別化）によるレンタル事業の拡大
- 東南アジア内及び東南アジアと日本間の国際間パレット輸送の推進
- ベトナム現地法人の拡大（ハノイ支店開設）
- 上記施策により、今後高まるパレタイズ化需要の取り込み
- サポートジャケットや物流IoTなどの新規商材拡販

E 環境**環境に配慮した経営**

- 木製パレットの再利用や、プラスチックパレットのリサイクルを積極的に活用
また、グレンカル・シナリー(株)への出資を通じ、バイオマスプラスチック入りレンタルパレットの導入を推進
- アジアでの植林活動、地域住民への森林保全教育（2007年～）
- 「SDGs豊田再エネチャレンジ」に参画。豊田市のカーシェアリング事業では電気自動車の充電にグリーン電力を使用

S 社会**創業の地、山口県への地域貢献**

- プロサッカーチーム・レノファ山口のメインスポンサー（2014年～）
- 宇部市とネーミングライツ契約を締結した「ユーピーアールスタジアム」で少年野球大会を主催するなど、スポーツ振興を通じた地域の活性化に貢献

G ガバナンス**執行役員制度の導入**

- 経営と業務執行を分離し、ガバナンスを強化

その他様々な取組をしております。詳しくは弊社ホームページをご覧ください。
(<https://www.upr-net.co.jp/sustainability/>)

(単位：百万円)

	20.8期 (実績)	21.8期	22.8期	23.8期	24.8期	25.8期	コメント
売上高	12,732	13,559	15,000	16,600	18,400	20,500	CAGR10.0% (20.8期-25.8期)
経常利益	1,381	1,116	1,400	1,800	2,200	2,800	CAGR15.2% (20.8期-25.8期)
経常利益率	10.8%	8.2%	9.3%	10.8%	12.0%	13.7%	
設備投資額	4,680	6,152	5,340	5,880	5,800	6,170	<ul style="list-style-type: none"> ・自社デポを21.8期及び25.8期に新設 ・DXを推進し、5年間で20億を投資
EBITDA※	3,773	3,904	4,530	5,340	6,250	7,340	EBITDAは每期上昇
FCF	△943	△2,500	△1,270	△1,230	△390	130	
自己資本比率	33.6%	32.9%	33.4%	33.8%	34.9%	37.0%	自己資本比率30%以上を常に維持

※EBITDA = 税引前当期利益 + 減価償却費 + 支払利息

【免責事項】

本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な情報の正確性や安全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは安全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。また、発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化や他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって大きく差異が発生する可能性があります。なお、当社は新たな情報や将来の事象により、本資料に掲載された将来の見通しを修正して公表する義務を負うものではありません。

本資料は、投資勧誘目的で作成されたものではありません。

実際に投資を行う際は、本資料を全面的に依拠した投資判断を下すことはお控えください。

いかなる目的でも、本資料の一部または全部を、無断で転載、二次利用することはご遠慮ください。