

2026年3月期 決算補足説明資料

福山通運株式会社
(東証プライム市場 9075)

2026年5月14日



I 26年3月期実績および27年3月期取り組み

II 企業価値向上にむけた取り組み

(単位：百万円/%)	2025年3月期	2026年3月期	増減額	前期比
売上高	302,495	318,582	16,087	105.3
営業費用	295,131	309,235	14,104	104.8
営業利益 (営業利益率)	7,363 (2.4)	9,347 (2.9)	1,983	126.9
経常利益 (経常利益率)	9,917 (3.3)	11,475 (3.6)	1,557	115.7
親会社株主に帰属する 当期純利益	8,748	13,696	4,948	156.6
ROE	3.0	4.8	-	+1.8pt

売上高

特積みの物量増加・単価改定に加え、貸切件数の増加、倉庫の稼働面積拡大及び国際事業の新規連結などにより増収

営業利益

人件費、備車費、償却費を中心に引き続き費用は増加したものの、下期における運送事業の収益性の改善、貸切事業・流通加工事業の売上拡大による利益の積み上げ及び国際事業の新規連結効果により増益

経常利益

支払利息の増加により営業外損益は前年から減少したものの、営業利益の増加により増益

当期純利益

営業利益の増加に加え、投資有価証券売却益の増加により増益

セグメント別業績

(単位：百万円/%)	2025年3月期	2026年3月期	増減額	前期比
売上高 合計	302,495	318,582	16,087	105.3
運送事業	234,538	244,573	10,035	104.3
貸切事業	26,249	27,807	1,558	105.9
流通加工事業	22,359	23,700	1,340	106.0
国際事業	11,861	15,244	3,383	128.5
その他事業	7,486	7,256	△229	96.9
営業利益 合計 (利益率)	7,363 (2.4)	9,347 (2.9)	1,983	126.9
運送事業	4,928 (2.1)	6,470 (2.6)	1,541	131.3
貸切事業	2,209 (8.4)	2,580 (9.3)	371	116.8
流通加工事業	3,295 (14.7)	3,821 (16.1)	526	116.0
国際事業	282 (2.4)	439 (2.9)	156	155.4
その他事業	1,225 (8.0)	927 (6.1)	△298	75.7
調整額	△4,578	△4,891	△313	—

運送事業

特積みにおいて、従業員給料・備車費・減価償却費が増加したものの、重量・単価が前年を上回ったこと（重量+2.4%、単価1.7%）、業務の見直しによる外注人件費の抑制などにより収益性の改善が進み増益

貸切事業

運送事業の既存リソースの有効活用とパートナー企業との連携強化によりスポット案件を着実に獲得し増益

流通加工事業

借家料や減価償却費などが増加したものの、稼働面積拡大・単価改定・業務の効率化により増益

国際事業

各分野における取扱件数の増加と新規連結効果により増益

分野別運送収入

運送収入

※2025年4月～2026年3月稼働日数：前年同期比99.6%

* 当社の荷物分類定義

小口貨物：1件1個30kg以下

商業貨物：1件6個121kg以上

商業小口：1件5個120kg以下

重厚長大：1個100kg以上または1件500kg以上

(単位：百万円/%)		2025年3月期	2026年3月期	増減額	前期比
分野別運賃	小口貨物	59,377	59,889	512	100.9
	商業小口	50,811	52,507	1,695	103.3
	商業貨物	48,037	50,709	2,671	105.6
	重厚長大	53,096	56,822	3,726	107.0
	計	211,321	219,927	8,605	104.1
その他の運賃		22,151	23,504	1,353	106.1
その他運送事業収入		1,065	1,141	75	107.1
計		234,538	244,573	10,035	104.3

輸送4要素

(前期比/ 単位：%)	トンキロ単価	個当り単価	Kg当り単価	重量
小口貨物	100.7	102.0	101.5	99.3
商業小口	102.5	102.4	103.0	100.3
商業貨物	102.3	101.6	101.9	103.6
重厚長大	102.4	101.5	102.2	104.7
全体	101.5	101.9	101.7	102.4

(単位：百万円/%)	2025年3月期	2026年3月期	増減額	前期比
営業費用 合計	295,131	309,235	14,104	104.8
人件費 合計	137,319	140,848	3,528	102.6
人件費	124,863	128,406	3,542	102.8
外注人件費	12,456	12,442	△13	99.9
物件費 合計	104,626	109,002	4,375	104.2
燃料費	15,376	15,131	△245	98.4
備車費	31,471	33,709	2,237	107.1
貸切備車費	18,962	19,642	679	103.6
その他	38,816	40,519	1,703	104.4
諸費 合計	34,380	37,831	3,451	110.0
取扱手数料	14,126	14,791	664	104.7
その他	20,253	23,040	2,786	113.8
減価償却費	18,804	21,552	2,748	114.6

人件費

業務の効率化を進め外注人件費は抑制したものの、賃上げと人員増により人件費が増加

物件費

輸送力確保に向けて集配備車費、貸切案件増加に伴い貸切備車費がともに増加、ハンディーターミナルの更新や車両部品・施設の維持管理コストの上昇などにより、その他の物件費が増加

諸費

物量増及び委託単価の上昇により取扱手数料が増加、新規連結による国際関係費用の増加と管理コストの増加により、その他の諸費が増加

減価償却費

車両の更新及び仕分機の新設に伴い増加

営業利益の増減要因

運送事業において、人件費・外注費等は増加したものの、適正運賃收受の取り組みと物量増により収益性が改善され、固定費の増加を吸収
 他事業においても収益性の改善が進み、利益を上積み

(単位：百万円)



2025年3月期

2026年3月期

①運送収入

●ネットワーク			
	重量	単価	稼働日数
1Q	102.3%	102.5%	100.0%
2Q	101.6%	102.2%	100.0%
3Q	101.4%	101.4%	97.5%
4Q	104.4%	100.5%	101.1%
累計	102.4%	101.7%	99.6%

●その他の運送収入 +1,429 (106.2%)

②人件費・外注費等増加の影響

従業員給料ほかの増加	△2,696
外注人件費の増加	△24
備車量の増加	△1,818
委託料ほかの増加	△969

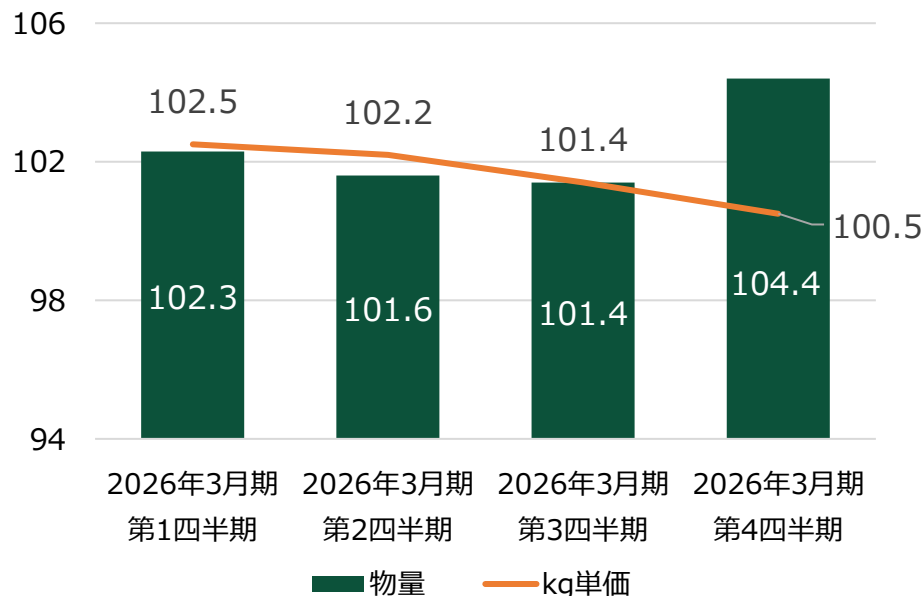
④その他の費用増加の影響

修繕・備品の増加	△375
借家・リースの増加	△353
その他の増加	+5

⑥運送事業以外の利益の増減

貸切事業	増益	+371	スポット獲得件数増加
流通加工事業	増益	+526	稼働率向上 & 料金改定
国際事業	増益	+156	新規連結による寄与
その他事業	減益	△298	商品販売収入の減少

物量・kg単価の推移（前期比）



物量確保を優先した営業活動を軸に、運賃改定にも継続的に取り組み、成長基盤の強化を推進

主な施策

- ・新規顧客開拓と既存顧客シェア拡大による物量増加を実現
- ・重厚長大貨物分野での案件獲得と取引深化を推進
- ・連結トラック・専用コンテナ活用による効率的な輸送体制を構築
- ・運賃改定交渉を継続し収益性向上に寄与

【輸送要素（4-3月）】

* 当社の荷物分類定義
 小口貨物：1件1個30kg以下 商業貨物：1件6個121kg以上
 商業小口：1件5個120kg以下 重厚長大：1個100kg以上または1件500kg以上

(前期比/単位：%)		近距離	中距離	長距離	合計
小口貨物	重量	100.2	98.5	100.3	99.3
商業小口	重量	101.0	99.8	100.8	100.3
商業貨物	重量	105.3	103.0	103.1	103.6
重厚長大	重量	105.9	101.8	105.0	104.7
合計	重量	103.4	101.9	102.6	102.4

■ 売上高実績

(単位：百万円/%)	2025年3月期	2026年3月期	前期比
売上高 合計	26,249	27,807	105.9
貸切	18,174	19,591	107.8
ルート配送	8,074	8,215	101.8

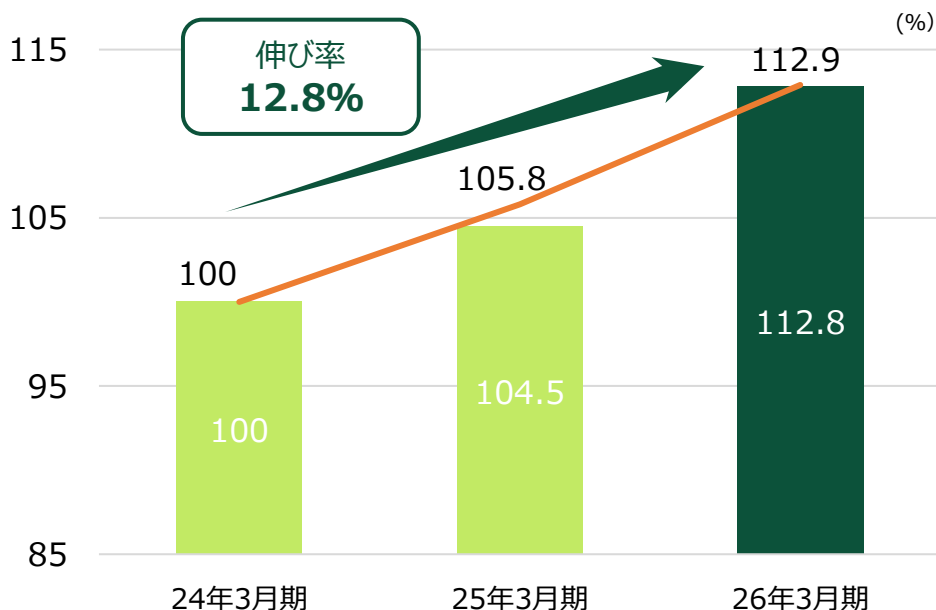
貸切

新規顧客開拓及び自社幹線を活用した営業展開により、前期比107.8%

ルート配送

配送効率化による収益改善、既存顧客のシェア拡大及び新規顧客の獲得により、前期比101.8%

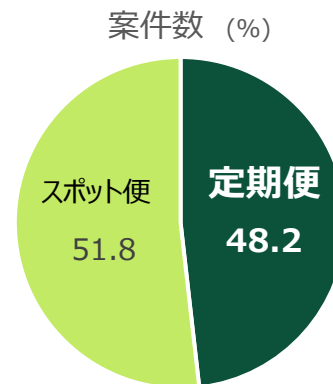
新規顧客の開拓と自社幹線を活用した営業強化に加え、既存顧客のシェア拡大により、案件数が増加



※24年3月期を100換算

■ 案件数 — 協会社社数

27年3月期に向けて

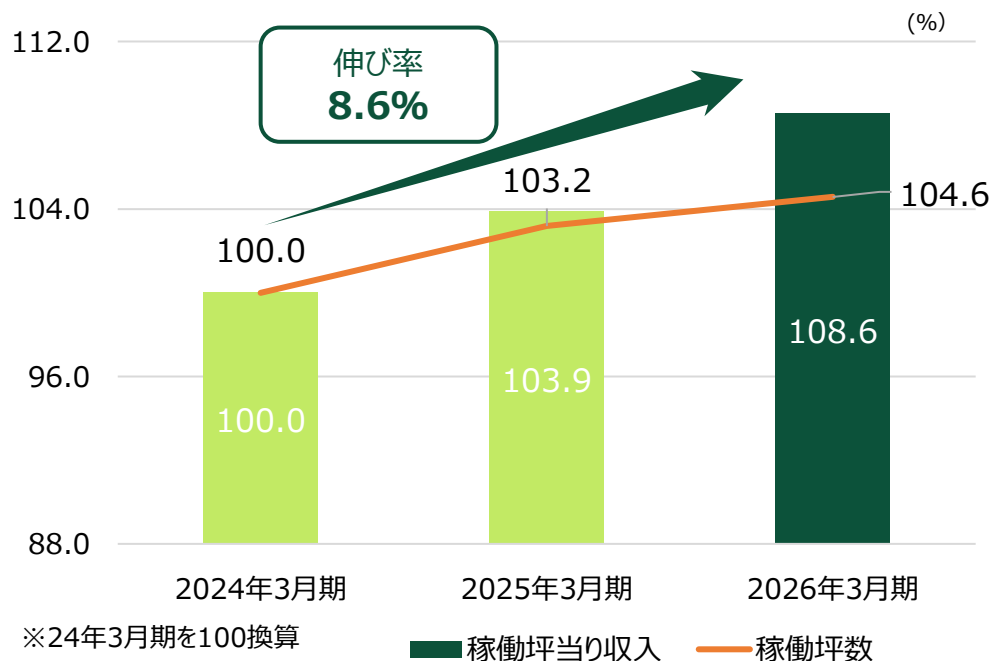


定期便をターゲットとして
平均10%の運賃改定を実施

■ 売上高実績

(単位：百万円/%)	2025年3月期	2026年3月期	前期比
売上高 合計	22,359	23,700	106.0
加工作業料	12,413	13,076	105.3
貨物保管料	9,946	10,623	106.8

新規荷主の獲得および既存荷主の取扱拡大が進み、増収ならびに稼働坪当たり収入を改善



加工作業料

主要荷主の大手GMSや100円ショップ関連の取扱量の増加により、前期比105.3%

貨物保管料

新設センターの寄与や既存荷主の拡張、新規の食品卸により、前期比106.8%

27年3月期に向けて

倉庫活用の最大化

自社空きスペース+外部倉庫の活用で取扱量拡大

収益性の改善

コスト上昇を踏まえた既存荷主に対する適正料金改定の推進

倉庫DXの推進

自動化機器、ロボティクス、デジタル技術の積極的な活用を推進し、倉庫オペレーションを自動化

営業基盤の拡大

M&Aを含む他社との協業・外部リソースの活用
倉庫出荷から当社ネットワーク事業へ繋がる荷物の拡大

■ 売上高実績合計

(単位：百万円/%)	2025年3月期	2026年3月期	前期比
売上高 合計	11,861	15,244	128.5
国際運送業	2,883	3,469	120.3
国際利用運送業	5,290	7,815	147.7
通関業	3,233	3,420	105.8
その他	454	538	118.5

国際運送業

マレーシアにおける南北拠点開設とタイにおける営業強化が実を結び、取扱案件数が増加し、前期比120.3%

国際利用運送業

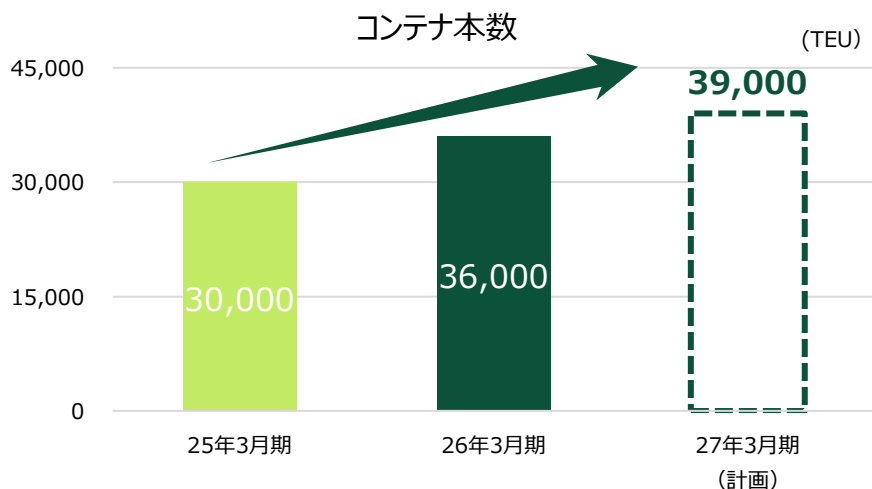
輸送TEUの増加と海上運賃の上昇、新規連結子会社の寄与もあり、前期比147.7%

通関業

日用品、アパレル関連商品の輸入増加、通関件数の堅調な推移やドレージ料の値上げ寄与もあり、前期比105.8%

M&A : Renown Transport

タイ発の輸出フォワーディングを主力とし、
手厚い顧客フォロー体制を構築して取引量拡大



27年3月期に向けて

フォワーディング事業の強化

- ・ネットワーク・ロジスティクス・貸切事業部との連携を強化し国際輸送を含めた総物流パッケージ提案でシナジーを創出
- ・海外ネットワークの拡充とグローバルセールスの推進により、日本・ASEAN域内発着の営業基盤を拡大

収益性の改善

- ・通関料金の見直しを行い、適正な料金改定を推進
- ・燃油高騰に対応したドレージ料の機動的改定

「TSUNAGU STATION 福島」開設



■ 概要

- ・2026年4月10日に福島県須賀川市に開設
- ・東北エリア向けの貨物集約・中継機能を強化した拠点
- ・両社の強みを活かした協業

■ 特徴・機能

貨物の集約・中継機能を強化

門前機能として関東以西の貨物を集約・分散し、東北一円をカバー



多様な付加価値サービスを提供



ドライバー交代
トレーラー交換



貨物の一時保管
積み替え



集配受託

■ 協業の強みとシナジー

SENKO



福山通運

FUKUYAMA TRANSPORTING CO., LTD.

全国規模の大口貨物を中心とした
幹線輸送ネットワーク

小口貨物を含む多様な貨物に対応した
全国路線配送網と集荷・配達力

- ・長距離運行を日帰り運行へ転換することが可能に
- ・両社の「路線」と「貸切」を融合して効率な輸配送
- ・関東以西からの貨物を集めて東北へ分配する門前拠点として機能

企業横断型中継輸送の実証（batonコンソーシアム）

■ 実証実験の目的

・労働環境の改善

宿泊を伴う長距離運行を日帰り運行へ転換し、ドライバーの負担を軽減

・輸送効率の維持

ドライバー交代方式により、輸送リードタイムを変えずに往復運行を完結

・社会実装に向けた課題抽出

オペレーション使用の差異、点呼や労務管理の方法、トラブル発生時の責任分界点など、実運用上のハードルを明確にする

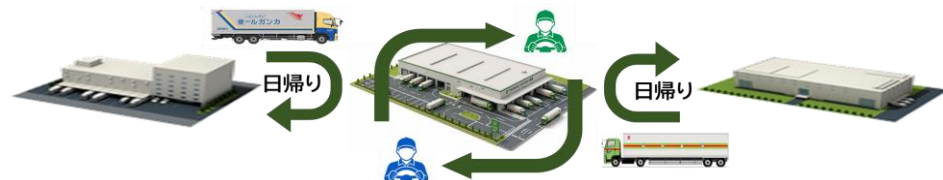
■ 概要

競合関係にある事業者のドライバー同士が、中間地点で互いのトラックを交換し、そのまま出発地へ折り返すことで、長距離運行の日帰り化を実現する新たなモデル検証

従来（宿泊を伴う運行）



実証モデル（ドライバー交代方式）



■ 実施日：2026年1月30日～1月31日

■ 中継地点：西濃運輸 浜松支店



目的

- ✓ 山陰地域は人口減少やドライバー不足など多くの課題に直面
- ✓ 2013年3月より両社で業務提携を推進強みを持ちより、協業を深化

物流ネットワークの最適化・高度化を実現

地域のお客様へのサービス向上と
地域経済の活性化に貢献



合併会社のスキーム



新会社の概要

会社名	TGL山陰株式会社
所在地	鳥取県鳥取市湖山町東三丁目40番地
代表者	代表取締役社長 藤本誠 代表取締役副社長 堀耕司
事業内容	貨物自動車運送事業等を営む会社その他の法人等の株式又は持分を所有することによる当該会社その他の法人等の事業活動の支配及び管理
資本金	10百万円

期待される効果



物流ネットワークの最適化・効率化



ドライバー不足への対応・持続可能な物流



サービス品質向上・安定供給の実現



地域経済の活性化

■ 組織を4本部制に再編し、専門性を強化することにより営業利益率の回復を推進

経営企画本部

規律ある成長投資と戦略的M&Aの推進、ならびにガバナンス・組織基盤の強化を一体的に進め、企業価値の最大化を実現

営業本部

ネットワーク事業部、貸切事業部、ロジスティクス事業部、国際事業部の4事業部を統括し、営業戦略の立案・実行および連携強化により、収益最大化を図る

輸送本部

輸送力の最適化と輸送基盤の強化を通じて、積載効率の向上と安定的な輸送ネットワークの構築を推進

管理本部

総務・経理・財務・法務・人事を統括し、ガバナンス強化と経営基盤の安定化を推進する管理機能の中核

■ 営業機能の専門化

ネットワーク事業部

国内特積み路線網を維持・発展させ、小口から大口まで安定輸送を実現

貸切事業部

全国の貸切案件を一元管理し、積載効率・輸送品質・収益性を最大化

ロジスティクス事業部

3PL、倉庫運営、保管などサプライチェーン全体を最適化

国際事業部

輸出入手配や越境EC物流などグローバルな物流ニーズに対応

機能別の専門性を強化し、意思決定を迅速化

期待される効果



営業力強化

各機能の連携により一貫したサービスを提供



意思決定のスピード向上

シンプルな体制で迅速な意思決定を実現



輸送効率および収益性の改善

輸送力の最適化と生産性向上を推進

■ 営業推進体制の新設（2026年4月1日）

施策実行と営業力強化、収益改善を目的に新組織を設立
専門性を活かし全社横断で営業戦略の実行力を高める

営業DX課

データ分析やデジタルツールの導入・運用を通じて、営業活動の可視化・効率化を推進

営業企画課

営業DX課のデータを活用し、営業戦略の立案、営業支援ツールの開発、営業担当者への教育を推進

営業推進課

新規顧客開拓、契約交渉、各拠点営業部との連携、営業進捗管理および課題解決を担当

■ 営業体制の強化

営業人員を増員し、単価交渉力・提案力の強化に向けた教育を徹底
組織全体の営業力を高め、高付加価値案件の獲得や運賃改定を加速化

■ 過去取引先への再アプローチ

単価水準が高い顧客を重点的に再提案を実施
取引条件の見直しにより、収益性の高い取引の再構築と売上拡大を目指す

■ 輸送サービス再編による収益構造改革と成長強化

輸送サービスの見直しと、顧客ニーズに合った新商品を開発・推進
サービス構成の最適化を進め、収益性の向上を図る

■ 既存荷主のセグメンテーション（仕分け）と是正施策の推進

取引特性で5つのカテゴリーに分類し、それぞれに基準と是正目標を設定

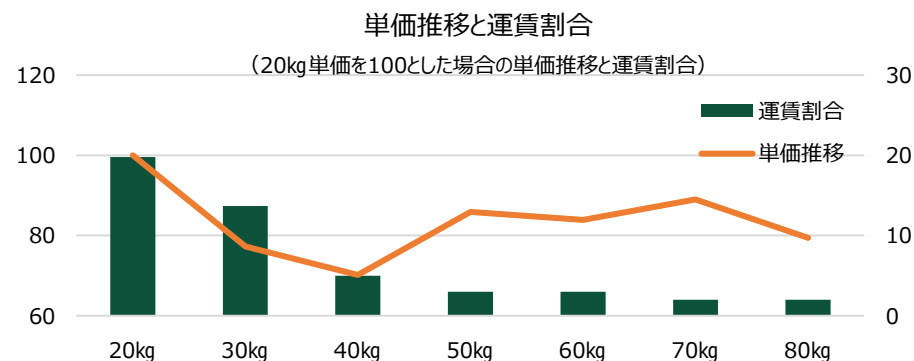
①～④は運賃改定を重点推進

⑤はサービス強化と戦略高度化でシェア拡大を図る

	項目	条件
①	低単価	kg・トン単価が定数以下
②	重厚長大	重厚長大（1個100kg以上または1件500kg以上）割合が定数以上
③	長距離	長距離（発地より600km以上）割合が定数以上
④	長期未改定	定数年（1年）経過
⑤	高単価	kg・トン単価が定数以上

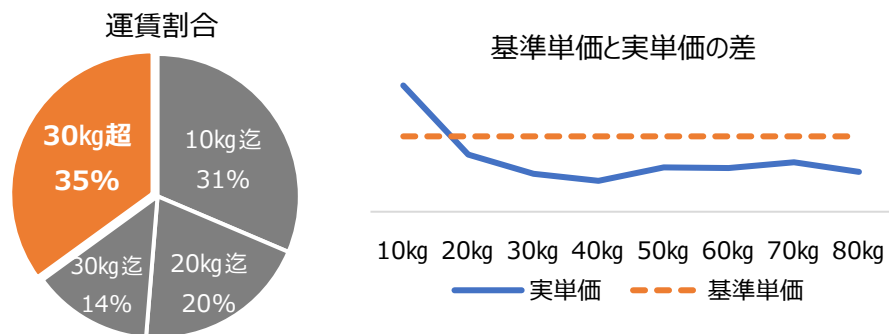
■ 個建運賃の課題

- ・160サイズ（30kg）を超える大きなサイズの荷物まで個建契約を実施
- ・重量レンジごとの運賃設定に一部不適正な価格帯が存在
- ・複数個について個建運賃と路線運賃の乖離が大きい



■ 個建て運賃契約の最適化

160サイズ以上の荷物の重量レンジを細分化し、実態に合った運賃体系へ見直し
 原価に基づく適正運賃設定を徹底し、採算性と収益基盤を強化



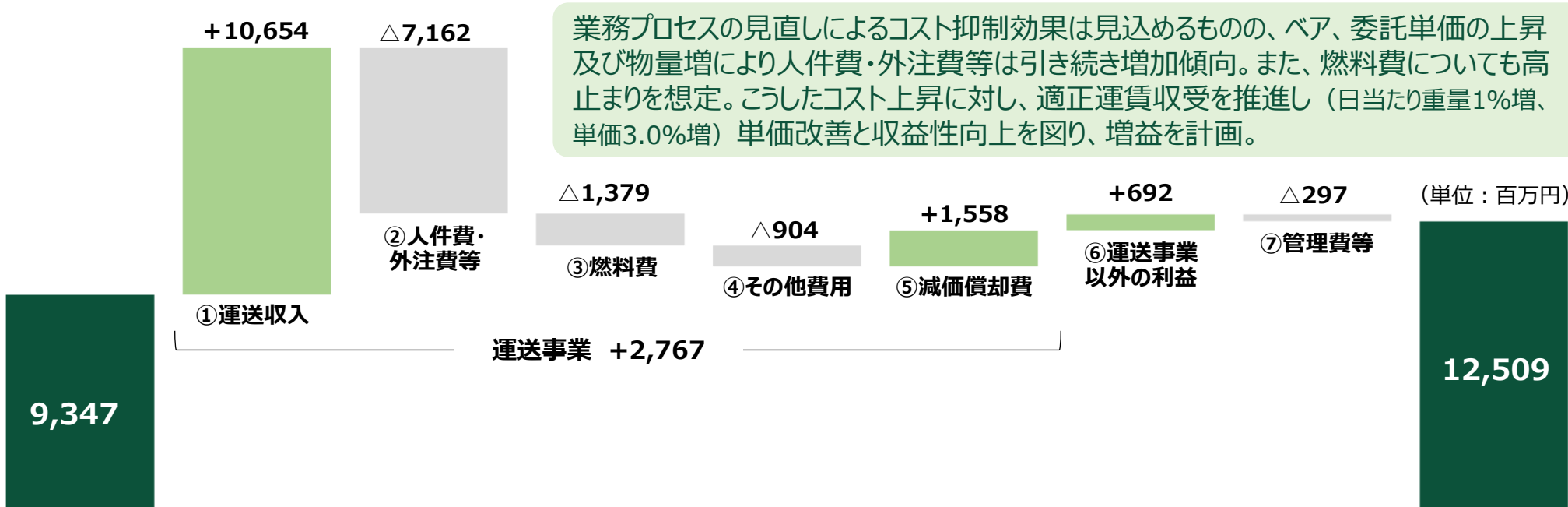
■ 重量計測に基づく適正重量・運賃收受の徹底

全国21カ所の自動計測機により実重量に基づく適正運賃の收受を徹底
 発送に加え到着荷物にも対象を拡大し精度を向上するとともに、シミュレーション活用により運賃最適化と収益改善を推進

※計測運賃シミュレーションシステムは計測結果を元に適正料金や単価を瞬時に算出

(単位：百万円/%)	2026年 3月期実績	2027年 3月期予想	前期比
売上高	318,582	334,600	105.0
営業利益 (営業利益率)	9,347 (2.9)	12,500 (3.7)	133.7
経常利益 (経常利益率)	11,475 (3.6)	13,700 (4.1)	119.4
親会社株主に帰属する 当期純利益	13,696	17,000	124.1
R O E	4.8	6.0	+1.2pt

2027年3月期 営業利益計画



2026年3月期

2027年3月期

- ① 運送収入
- ネットワーク +9,646 (104.4%)
 重量101.4% × 単価103.0%
 (日当たり重量 +1.0%)
- | | 重量 | 単価 | 稼働日数 |
|----|--------|--------|--------|
| 1Q | 103.3% | 100.3% | 98.8% |
| 2Q | 101.7% | 103.0% | 101.3% |
| 上期 | 102.5% | 101.6% | 100.0% |
| 3Q | 100.6% | 104.0% | 100.0% |
| 4Q | 100.0% | 104.5% | 101.4% |
| 下期 | 100.3% | 104.3% | 100.7% |
| 累計 | 101.4% | 103.0% | 100.3% |
- その他の運送収入 +1,007 (104.1%)

- ② 人件費・外注費等増加の影響
- 従業員給料ほかの減少 +38
 (連結範囲の変更に伴う約2,700の減少含む)
 ベア、売上増に伴うインセンティブ増加
 - 外注費人件費の増加 △295
 委託単価の上昇/取扱量の増加
 - 備車料の増加 △3,730
 (連結範囲の変更に伴う約1,800の増加含む)
 委託単価の上昇/取扱量の増加
 - 委託料ほかの増加 △3,175
 (連結範囲の変更に伴う約1,700の増加含む)
 委託単価の上昇/取扱量の増加/フェリー代の増加

- ④ その他の費用増加の影響
- 修繕費・光熱費等の増加など
- ⑥ 運送事業以外の利益の増減
- 貸切事業 増益 +34
 連結範囲の変更に伴う売上の減少はあるものの
 取扱件数の増加によりカバー
 - 流通加工事業 増益 +386
 稼働率向上、料金改定
 - 国際事業 増益 +478
 取扱件数増加、新規連結効果による寄与（上期）
 - その他事業 減益 △206
 商品販売収入の減少など

I 26年3月期実績および27年3月期取り組み

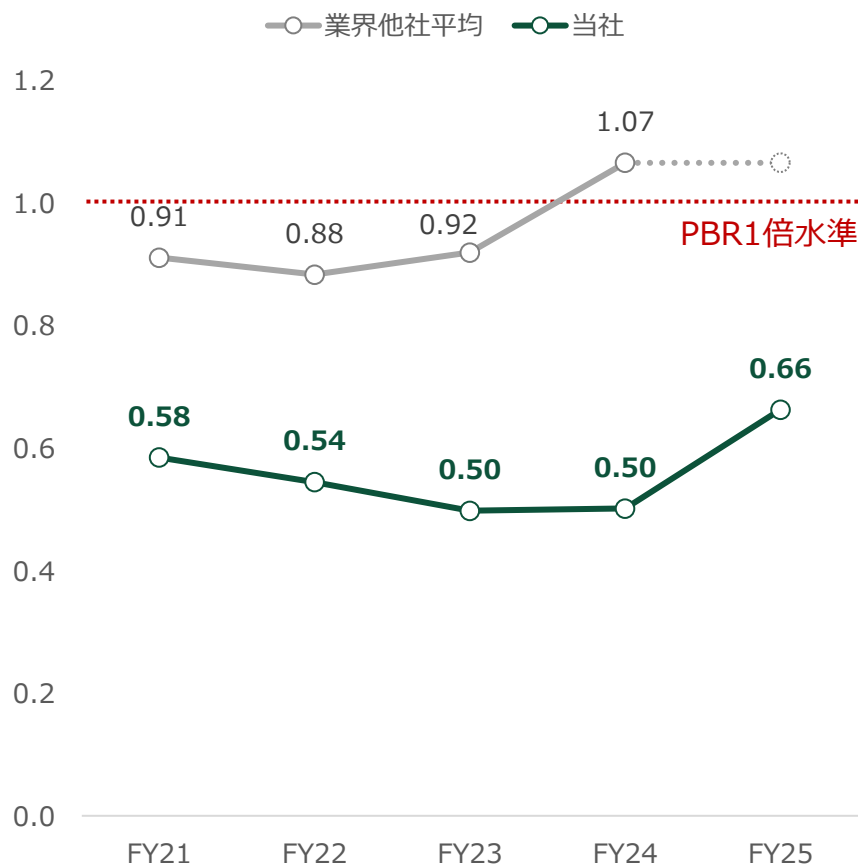
II 企業価値向上にむけた取り組み

- 第6次中期経営計画の開始から2年が経過しました。同計画に掲げた財務目標には未だ到達していないものの、適正運賃収受の徹底を中心とした取り組みを着実に進めております。
- 一方で、足元の当社PBRは1倍を下回る水準で推移しています。当社では、その主因をROEが株主資本コスト（投資家の期待リターン）を下回っている点にあると認識しています。
- ROEの構成要素に立ち返ると、特に次の点が、重要な課題であると認識しています。
 - ① 輸送力確保に向けた賃上げや人員・車両増強に伴うコスト増加を十分に価格転嫁しきれていないことによる利益率の低さ
 - ② 保有資産の活用度合いが業界平均と比較して相対的に低いことによる資産回転率の低さ
- こうした現状認識を踏まえ、当社では株主・投資家の皆様から持続的に評価される企業となるべく、ROE8.0%以上の達成を明確な目標として掲げ、収益性の改善と資産効率の向上の両面からなる『ROE改善に向けた取組み方針』を策定しました。
- 本日は、その考え方および具体的な取組みの方向性についてご説明いたします。

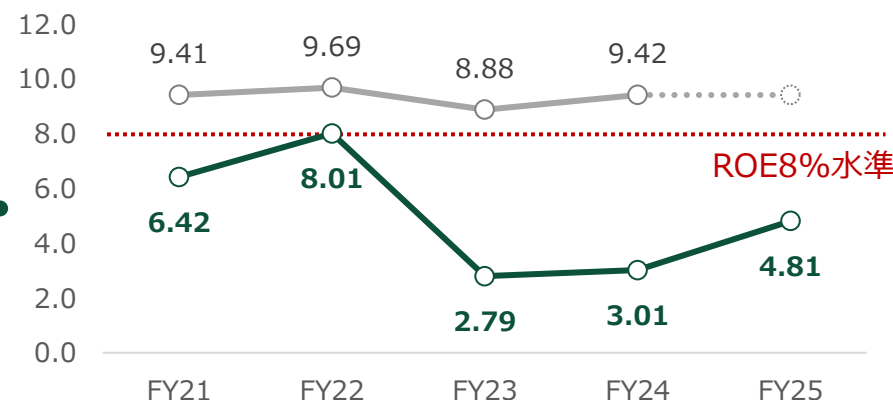
当社の業績、市場評価に関する現状分析 ①

- ROEが株主資本コストを下回って推移しているため、PBRが1倍を下回っています。
- 業種平均で見ても低い水準に位置しており、ROEの改善が必須と認識しています。

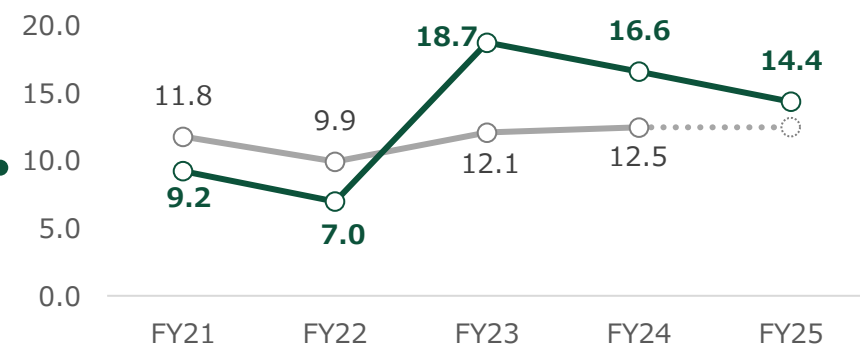
PBR 倍



ROE %

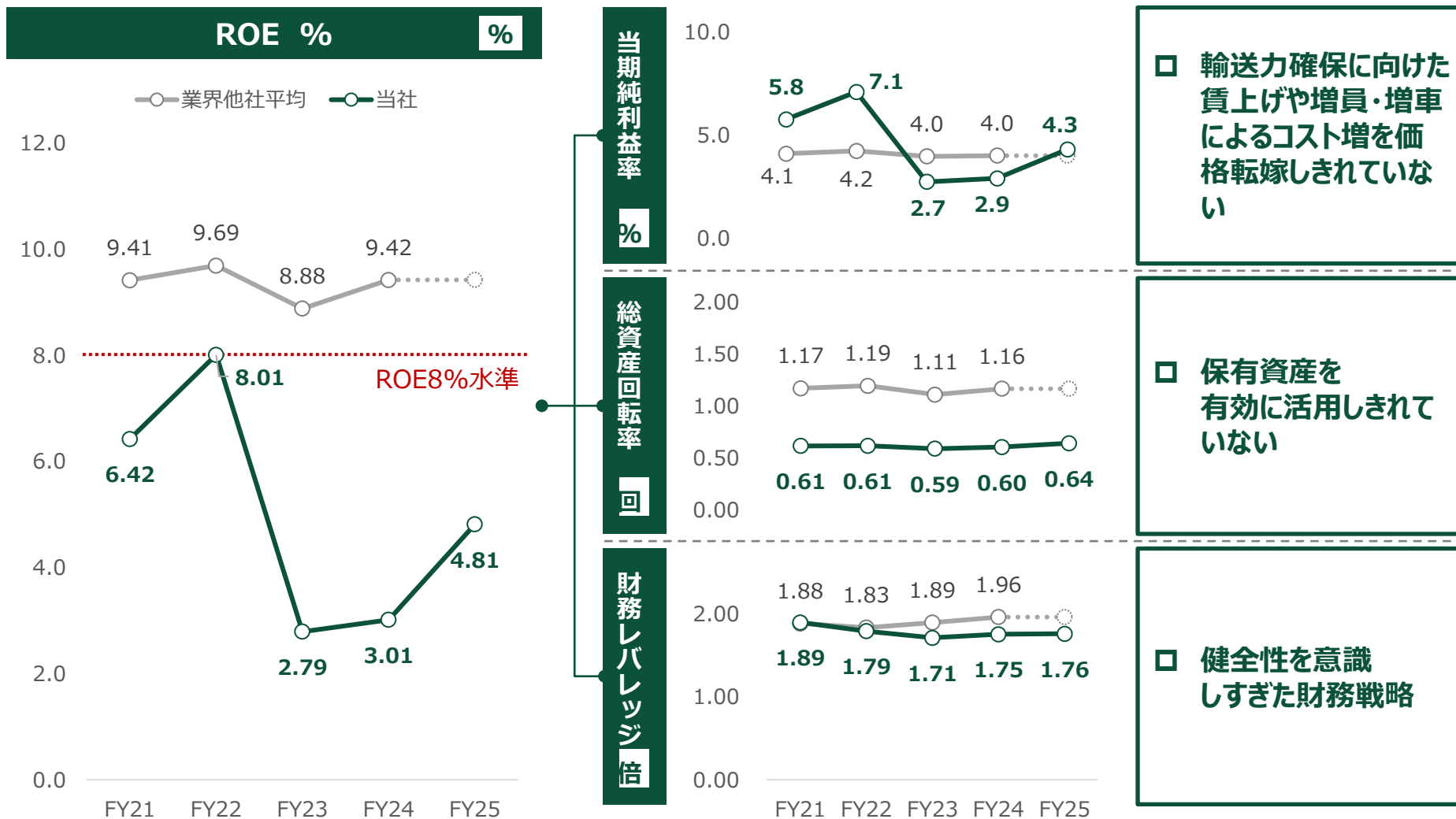


PER 倍



当社の業績、市場評価に関する現状分析 ②

■特に、「利益率の低さ」と「総資産回転率の低さ」が、ROE低迷の要因と認識しております。



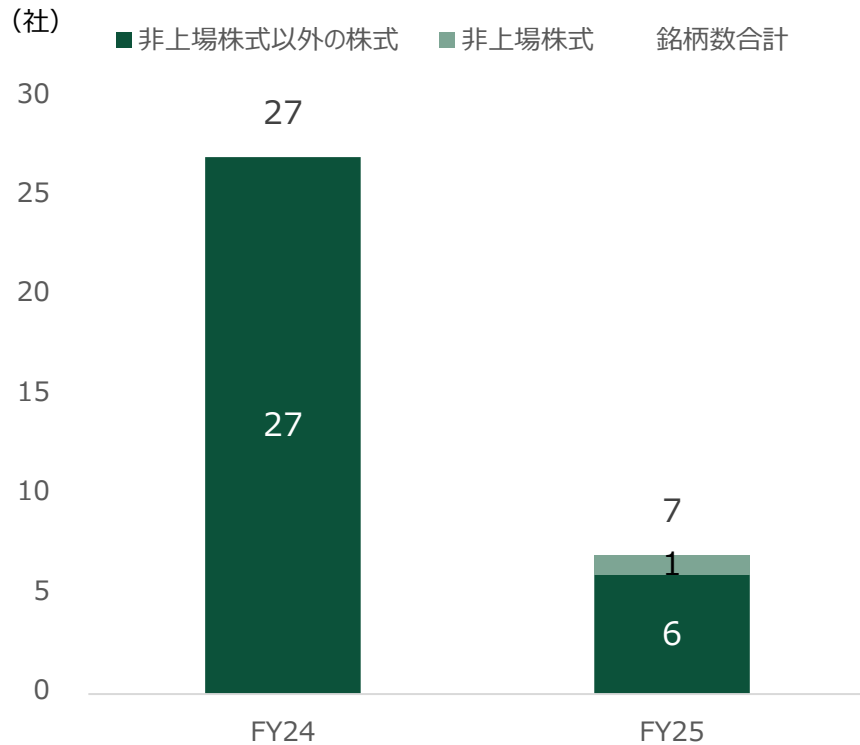
■ 下記取組み方針にもとづき、ROE向上を通じて市場評価の改善を図ります。

取組み方針		足元の取組み内容	利益率	回転率	レバレッジ
事業戦略	既存事業の収益性強化	<ul style="list-style-type: none"> 適正運賃收受の徹底 同業との協業活動の推進 投資基準策定による規律ある成長投資の実現 	☑	☑	
	M&A戦略の推進	<ul style="list-style-type: none"> 既存事業に関連したM&Aによる成長 	☑	☑	
	組織基盤強化の推進	<ul style="list-style-type: none"> 経営企画本部の設置により、上記を含む施策推進や部門間連携を強化 業務効率化と営業体制強化を推進 	☑	☑	
財務戦略	政策保有株式の売却	<ul style="list-style-type: none"> 目標としている「3カ年で400億円縮減」を着実に実行 		☑	☑
	遊休資産の売却	<ul style="list-style-type: none"> 低収益資産（遊休地等）を50億円程度売却 		☑	☑
	株主還元の拡充	<ul style="list-style-type: none"> 今期配当を100円へ増配 自己株取得は株価水準などを鑑み機動的に実施 		☑	☑

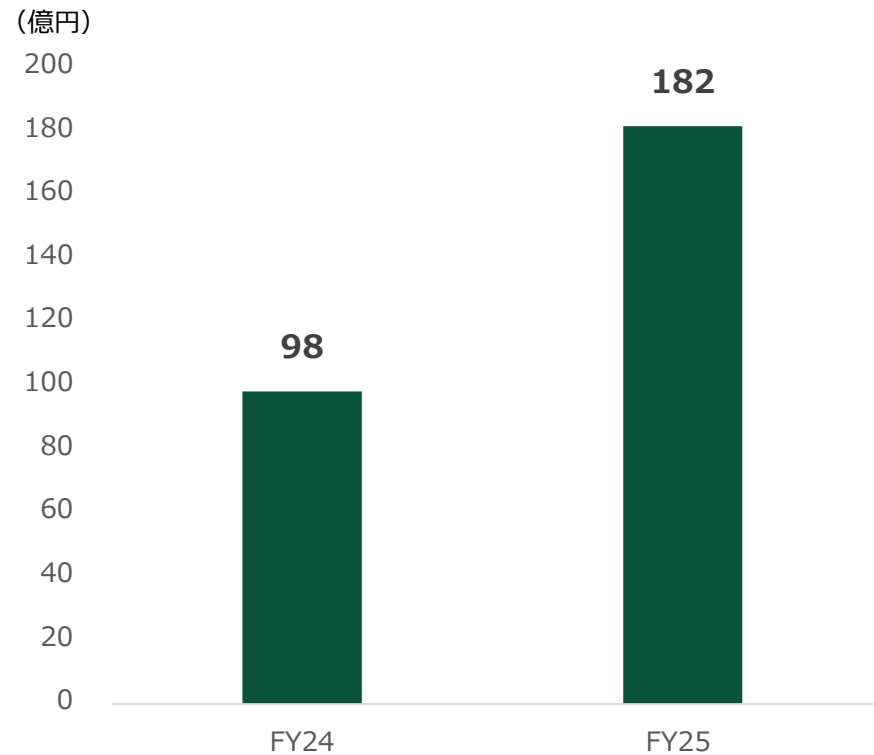
政策保有株式の縮減状況

- 現中計期間内において、政策保有株式を280億円売却し、目標の400億円に向けて着実に縮減を進めてきました。
- 資本効率向上に向け、今後も引き続き政策保有株式の縮減に取り組む予定です。

縮減した銘柄数



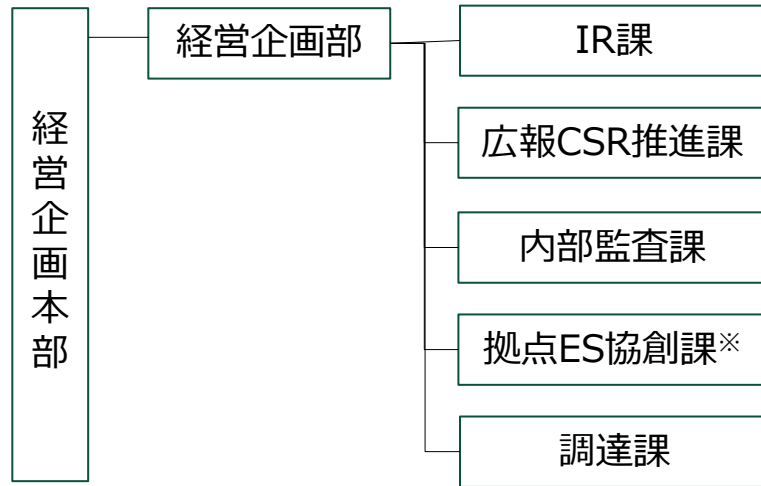
保有有価証券の売却額



経営企画本部の設置

- 2026年4月より、企業価値向上に向けた経営の中枢機能を強化するため、経営企画本部（経営企画部）を新設し、配下にIR課、広報CSR推進課、内部監査課、拠点ES協創課、調達課を設置しました。
- 同部のもと、規律ある成長投資の実行、戦略的M&Aの推進、ならびにガバナンスおよび組織基盤の強化を一体的に進め、中長期的な成長と資本効率の向上を通じた企業価値の最大化を図ってまいります。

経営企画本部の組織図



※拠点ES協創課は、拠点の老朽化対応をはじめとする施設・インフラの高度化、従業員満足度向上に向けた施策の推進、外部企業との協業による新たな価値創出の検討・推進などを担います。

経営企画部の主な機能

1. 中期経営計画の策定および全社取りまとめ
2. 中計および主要施策の進捗管理・実行支援
 - ・ ステアリングコミッティの運営（経営層と事業部による進捗確認）
 - ・ 事業部ワーキンググループの運営（施策進捗の確認、助言、実行支援）
3. 財務・資本戦略および投資方針の検討・整理
 - ・ 投資案件の評価
 - ・ 資本配分方針の整理
4. M&A戦略立案及びM&A案件の評価・推進の統括
5. 業績および主要KPIのモニタリング
6. 各事業部・店所からの全社的課題の把握と対応方針の整理
7. 上記3～6について、経営層と議論・意思決定を行う経営戦略会議の企画・運営
8. 配下組織であるIR課、広報CSR推進課、内部監査課、拠点ES協創課、調達課の統括・管理

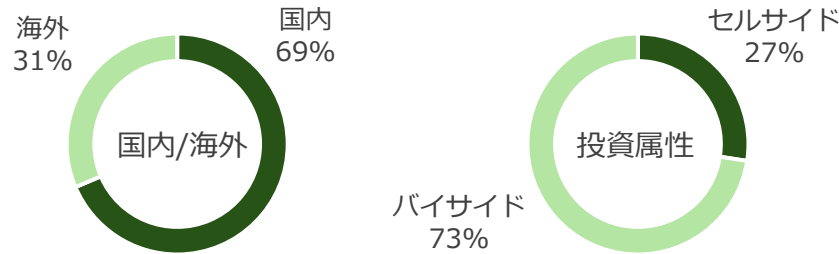
株主・投資者との対話の実施状況

- 主に決算説明会と個別面談を通じて株主・投資者との対話を実施しました。

対話・面談の実施状況

2025年度の対話・面談実績：148回（51社）

対話・面談を実施した株主・投資者の属性概要



主な対応者

決算説明会	代表取締役社長、常務執行役員、 経理・財務担当執行役員
個別面談	経理・財務担当執行役員
株主総会	全ての取締役及び監査役

対話の主なテーマや株主の関心事項

- ✓ 当社を取り巻くビジネス環境
- ✓ 業績見込み/予想、業績の増減要因
- ✓ 中長期的な単価・重量の見通し
- ✓ 中期経営計画の進捗状況と今後の経営方針
- ✓ 企業価値向上に向けた取組み状況
(PBR/ROE/PER改善に向けた取組み状況)
- ✓ 株主還元方針、設備投資、政策保有株式の
縮減含めた、キャッシュアロケーション
- ✓ IR活動や情報開示拡充への期待感



本資料は、当社グループの財務情報、経営指標等の提供を目的としており、投資勧誘を目的としたものではありません。内容については、細心の注意を払っておりますが、妥当性、正確性、有用性について保証するものではありません。将来の業績に関する内容が一部含まれておりますが、こうした記述は将来の業績を保証するものではなく、様々な要因によって変動する可能性があることにご留意ください。投資に関する最終決定は、ご自身の判断で行うようお願いいたします。当社としては一切の責任を負いかねますのでご了承ください。