



REAL LOGISTICS

Being Group

2026年12月期中間期 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)

2026年8月14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等により、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。

■ Summary

I ... 2026年12月期中間期連結業績実績

II ... Topics

III ... 2026年12月期連結業績予想

■ Appendix

(会社概要、特長・強み)

2026年12月期中間期 連結業績実績

前期14拠点開設の通期稼働により堅調に増収しているものの、主に前期から継続している、東海S C Mセンターの収益改善活動に伴う一時的コスト増加により減益

営業収益	175.0億円 前年同期比 + 10.6%	営業利益	9.8億円 前年同期比 △ 15.6%
経常利益	9.7億円 前年同期比 △ 18.3%	親会社株主に 帰属する 中間 純利益	5.4億円 前年同期比 △ 23.6%



I

2026年12月期中間期

連結業績実績

2026年12月期中間期 損益状況（前年同期比）

[百万円]	2025年12月期 中間期 実績		2026年12月期 中間期 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	15,820		17,502		+1,681	+10.6%
営業原価	13,935	88.0%	15,792	90.2%	+1,856	+13.3%
営業総利益	1,885	11.9%	1,710	9.7%	△175	△9.2%
販管費	716	4.5%	723	4.1%	+7	+1.0%
営業利益	1,169	7.3%	986	5.6%	△182	△15.6%
営業外収益	53	0.3%	28	0.1%	△24	△46.5%
営業外費用	32	0.2%	43	0.2%	+10	+33.3%
経常利益	1,190	7.5%	971	5.5%	△218	△18.3%
特別利益	8	0.0%	9	0.0%	+1	+15.3%
特別損失	12	0.0%	0	0.0%	△11	△97.6%
法人税等	382	2.4%	359	2.0%	△22	△5.9%
親会社株主に帰属する 中間純利益	714	4.5%	545	3.1%	△168	△23.6%

2026年12月期中間期 損益状況 | 営業収益増減要因分析

[百万円]	2025年12月期 中間期 実績 金額	2026年12月期 中間期 実績 金額	前年同期比	
			増減額	増減率
営業収益	15,820	17,502	+1,681	+10.6%

(物流事業)

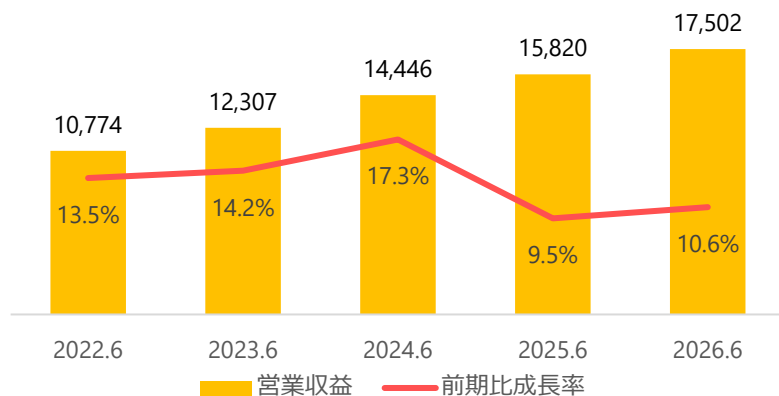
(その他)



業績ハイライト（中間期）

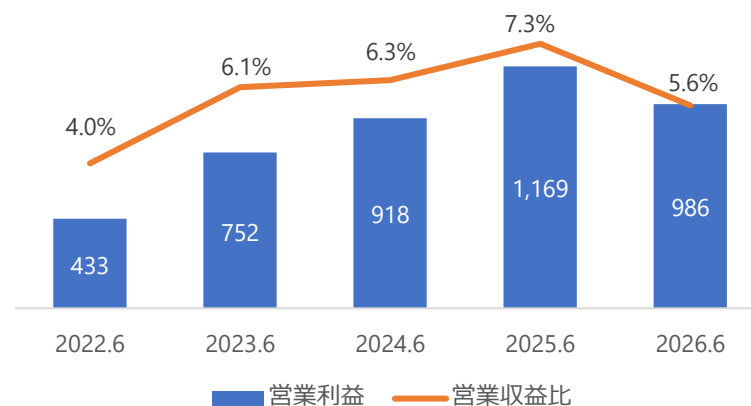
（百万円）

営業収益



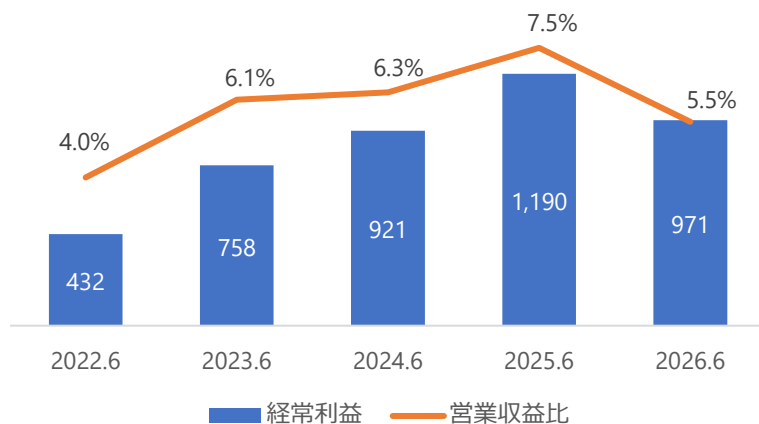
（百万円）

営業利益



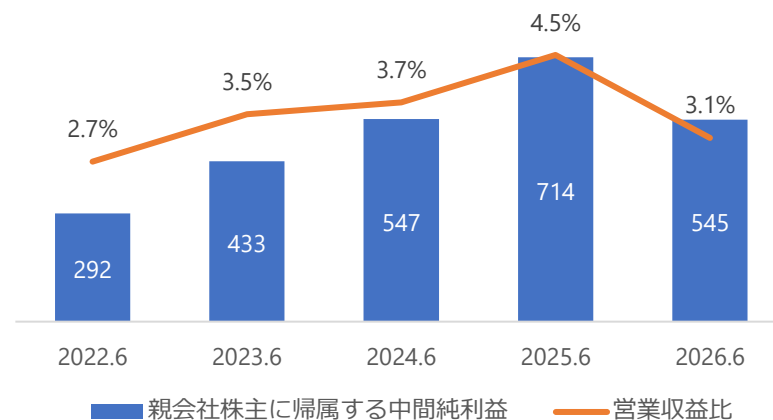
（百万円）

経常利益



（百万円）

親会社株主に帰属する中間純利益



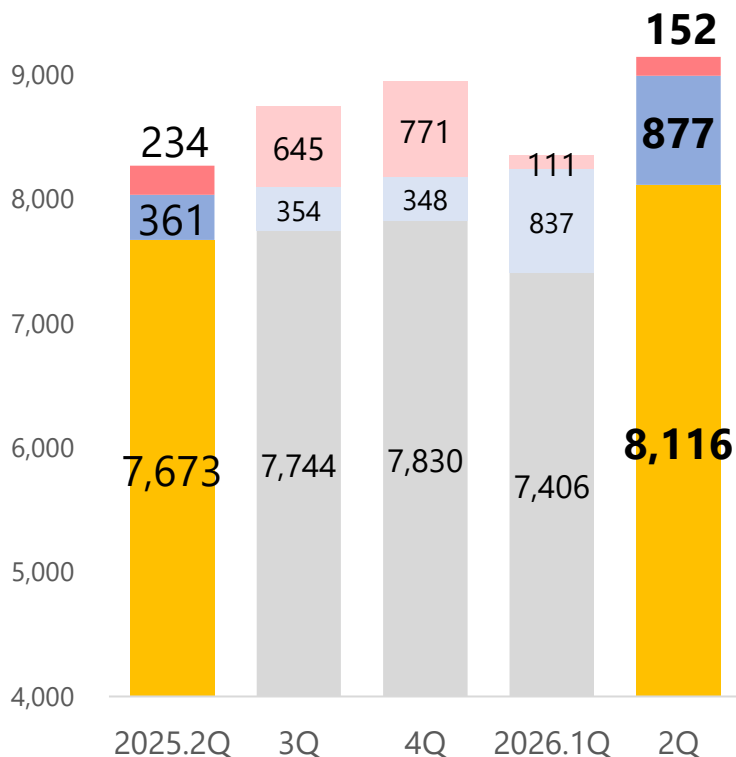
営業収益の四半期推移と内訳分析

前期に新規拠点を14拠点開設した影響により、前期稼働業務が大幅に増収（前年同期比515百万円増加）

■ 既存業務 ■ 前期稼働業務 ■ 新規稼働業務
■ 既存業務（2Q）

(百万円)

10,000

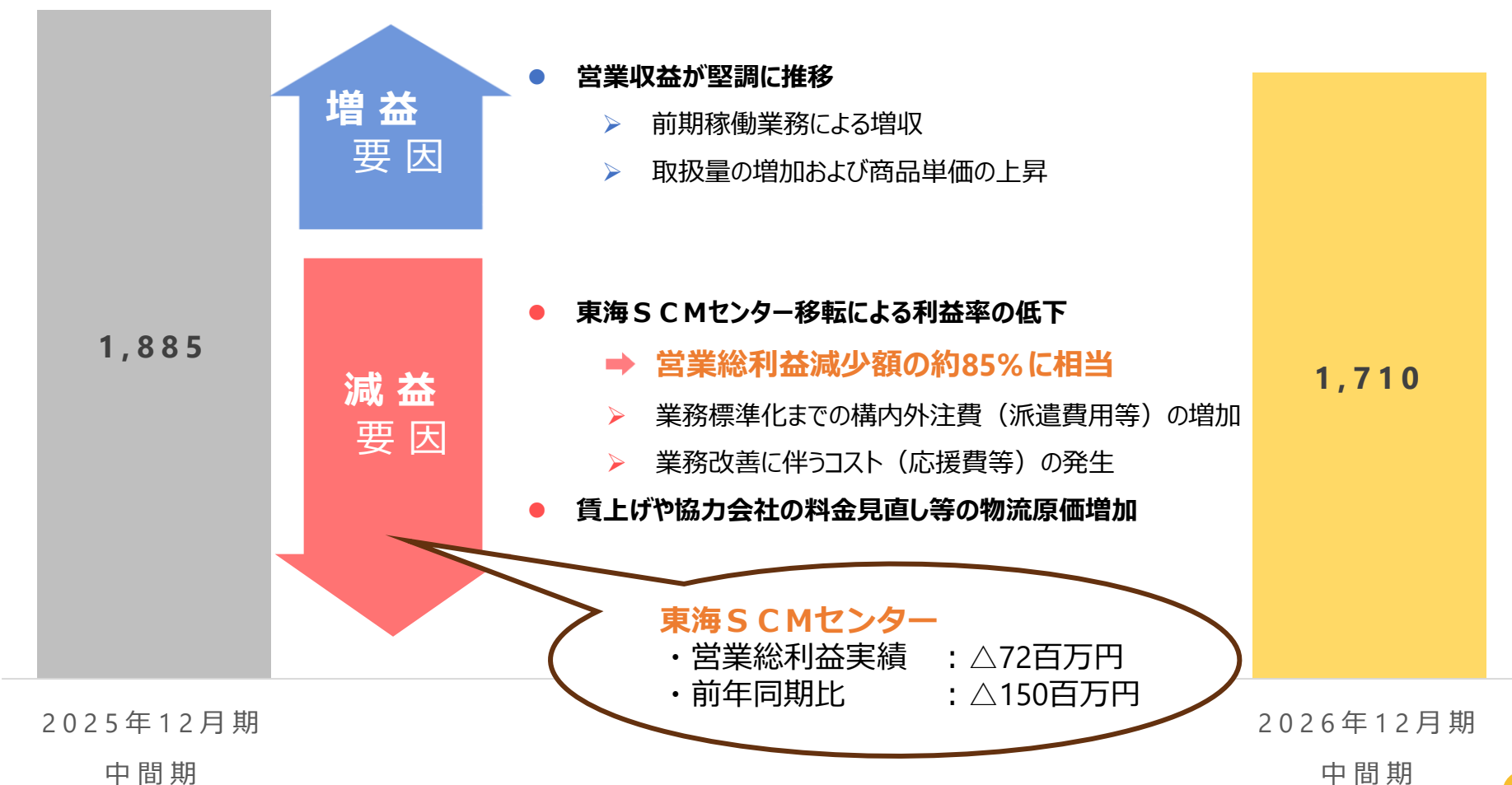


2026年12月期第2四半期
営業収益 内訳・前年同期比

区分	前年同期実績	当期実績	占有率	前年同期比増減額	前年同期比増減率
新規業務	234	152	1.6%	△82	△34.9%
前期稼働業務	361	877	9.5%	+515	+142.6%
既存業務	7,673	8,116	88.7%	+442	+5.7%
合計	8,270	9,146	100.0%	+876	+10.6%

2026年12月期中間期 損益状況 | 営業総利益増減要因分析

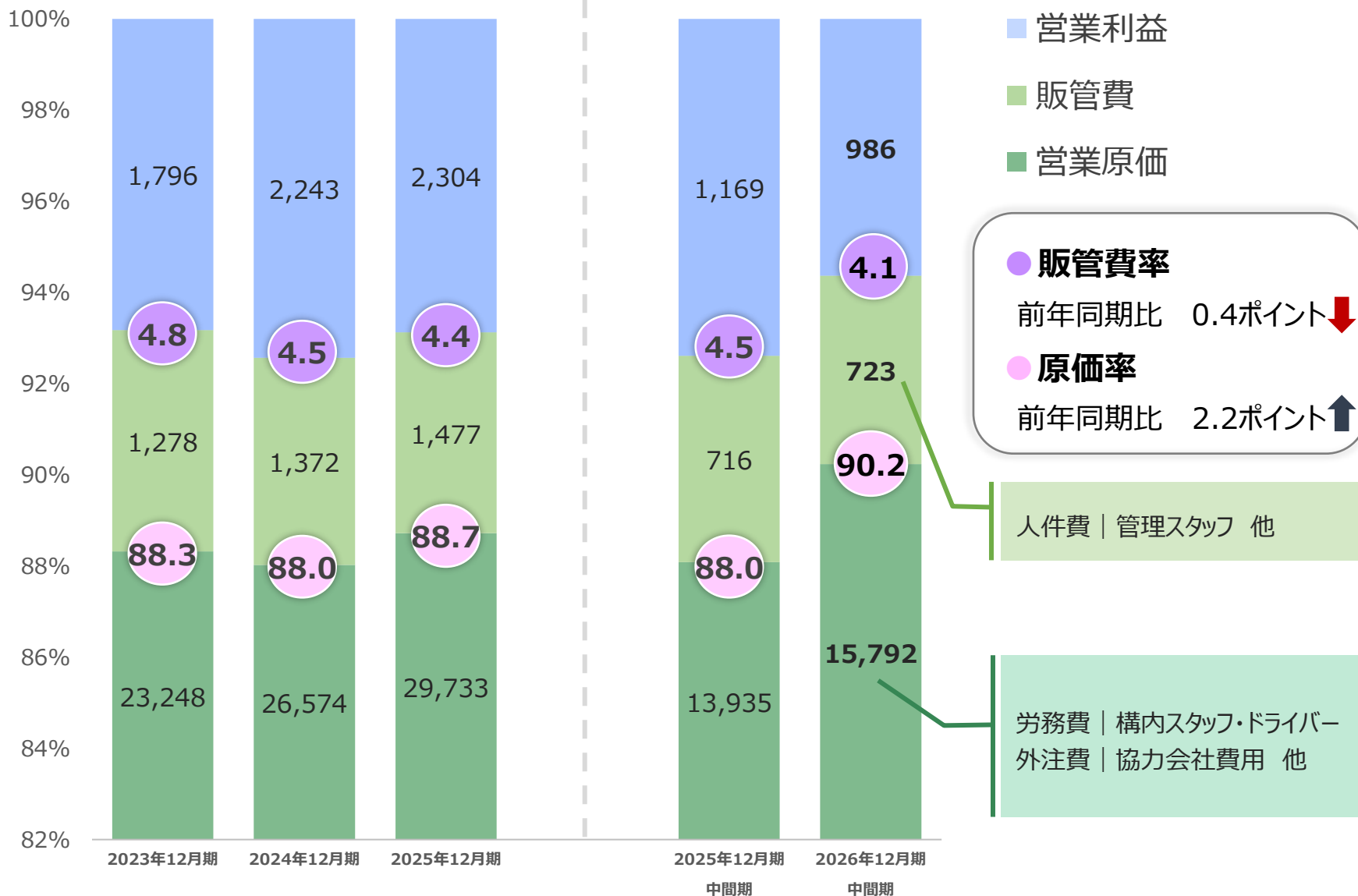
[百万円]	2025年12月期 中間期 実績		2026年12月期 中間期 実績		前年同期比	
	金額	営業収益比	金額	営業収益比	増減額	増減率
営業総利益	1,885	11.9%	1,710	9.7%	△175	△9.2%



2026年12月期中間期 損益状況 | 利益構造

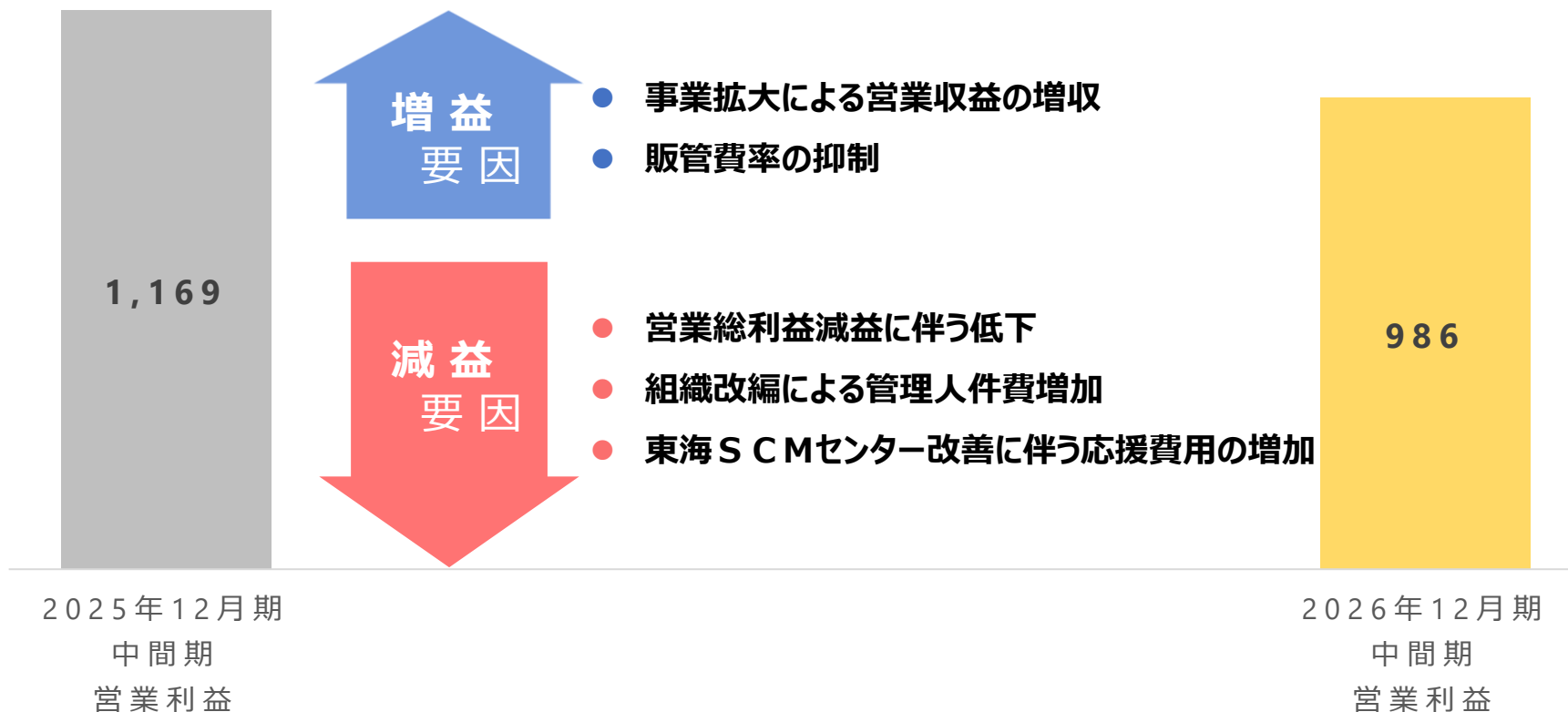
利益構造の推移

[百万円]



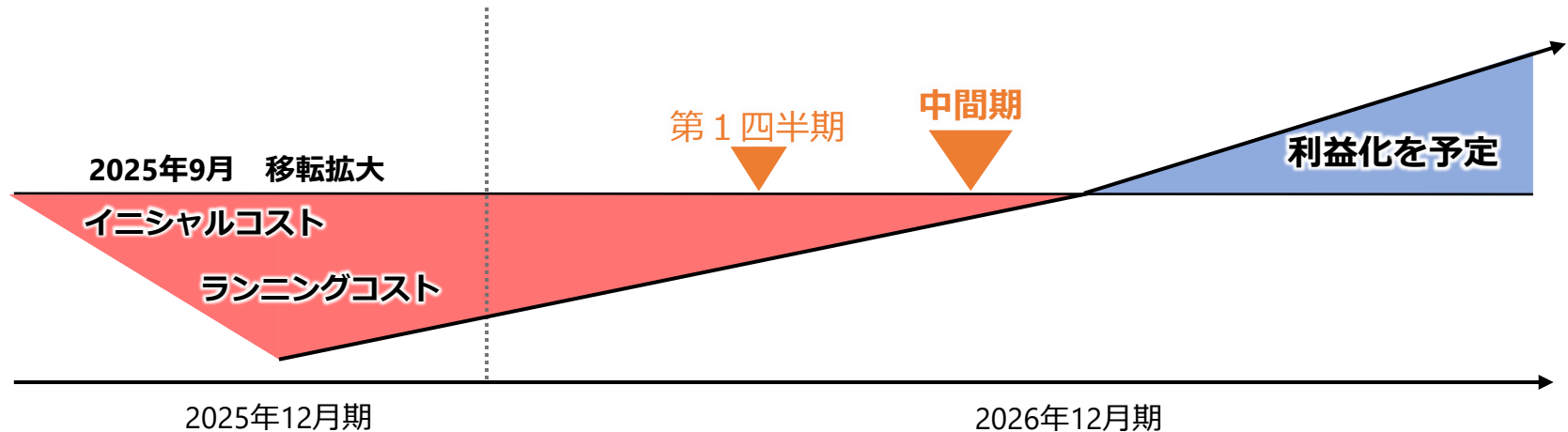
2026年12月期中間期 損益状況 | 営業利益増減要因分析

[百万円]	2025年12月期 中間期 実績		2026年12月期 中間期 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	1,169	7.3%	986	5.6%	△182	△15.6%
経常利益	1,190	7.5%	971	5.5%	△218	△18.3%
親会社株主に帰属する 中間純利益	714	4.5%	545	3.1%	△168	△23.6%



東海 S C Mセンター 改善計画と状況

方針：上半期は改善活動に注力 下半期で営業利益確保



業務拡大 開設費用 (営業原価)	改善活動	単月での収支状況正常化
・旧センター退去関連費用 ・新センターの初期コスト ・移転費用 ・拠点特有の作業内容の微調整 ・食品と日用雑貨の効率化検討 ・顧客要求事項の変更対応	・ロケ見直し →作業スペース圧縮により、動線の無駄を大幅に改善 →業務効率向上により、生産性が徐々に向上 →生産性向上により、外注費（派遣）が計画予算範囲内に安定化 ・在庫の精査及び差異の精算	今後の改善 ・顧客との契約条件見直し ・搬送作業軽減の検討 ・作業指示見直しによる生産性向上

営業利益率の四半期推移

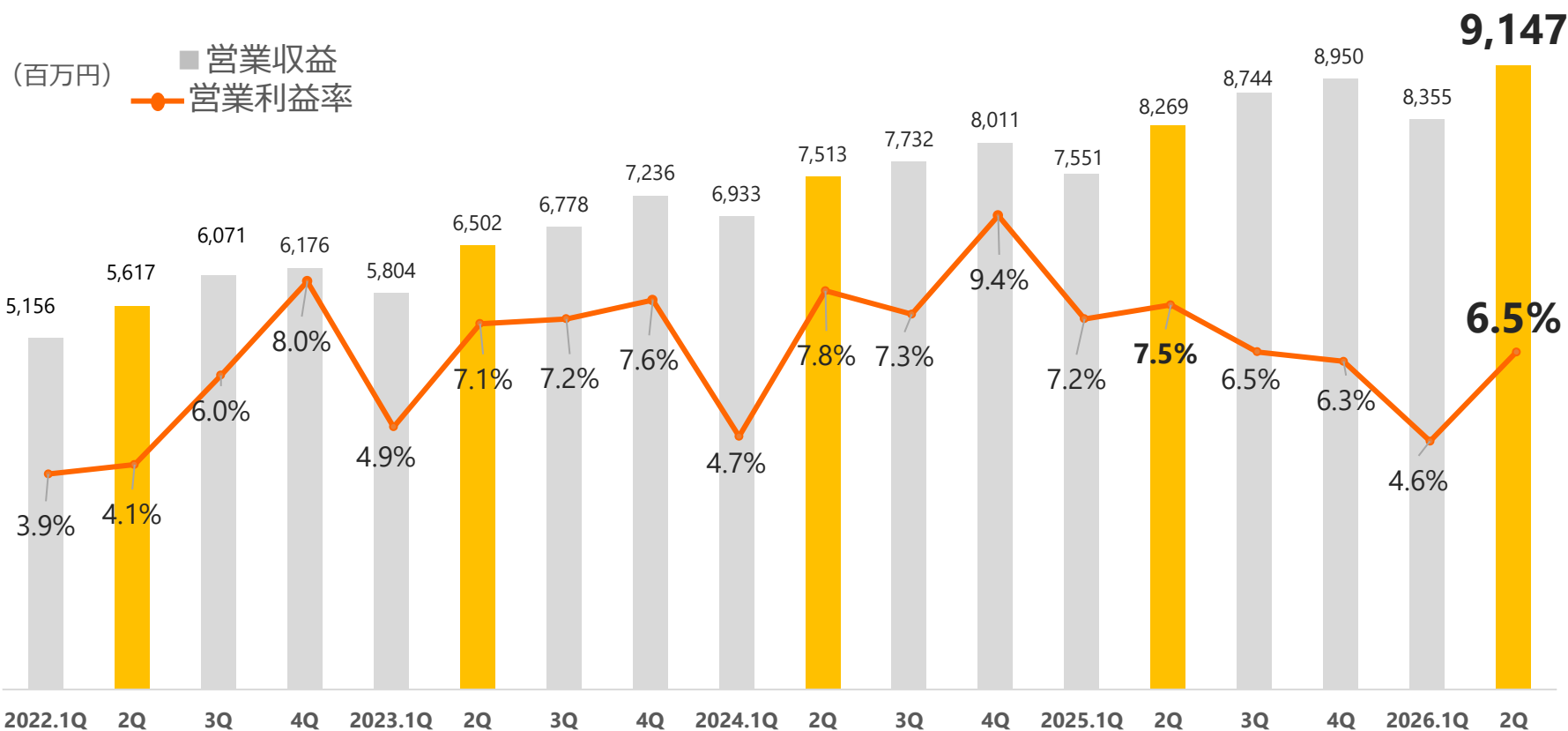
営業利益率向上の取り組み

- 「Jobs」に蓄積されたデータを分析し、
予測される物量に合わせ、原価コントロールを徹底
- 物流資源の有効活用（既存拠点での新規業務開始）

2026年12月期第2四半期

前期の先行投資負担等により営業利益率は前年同期比で低下したものの、第1四半期（4.6%）から第2四半期（6.5%）へ改善しており、収益性改善に向けた取組の効果により営業利益は改善基調で推移

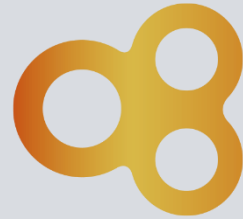
- ・ 1 Q 前年同期7.2% → 4.6%（2.6pt減少）
- ・ 2 Q 前年同期7.5% → 6.5%（0.7pt減少）



2026年12月期中間期 財務状況（前期末比）

[百万円]	2025年12月期末		2026年12月期 中間期末		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	9,145	45.1%	8,893	44.8%	△252	△2.7%	・ 営業未収入金 △185
固定資産	11,121	54.8%	10,914	55.1%	△206	△1.8%	・ 建物及び構築物 △127 ・ 機械装置及び運搬具 △54
資産合計	20,266	100.0%	19,808	100.0%	△458	△2.2%	
流動負債	6,187	30.5%	5,523	27.8%	△663	△10.7%	・ 営業未払金 △424 ・ 未払費用 △156
固定負債	5,416	26.7%	5,280	26.6%	△136	△2.5%	・ 長期借入金 △108 ・ リース債務 △27
負債合計	11,604	57.2%	10,804	54.5%	△799	△6.8%	
純資産合計	8,662	42.7%	9,003	45.4%	+341	+3.9%	・ 利益剰余金 +340
負債・純資産合計	20,266	100.0%	19,808	100.0%	△458	△2.2%	
自己資本比率	40.1%		42.7%		+2.6pt		

※自己資本比率は非支配株主持分を除いて算出



REAL LOGISTICS

Being Group

II

Topics

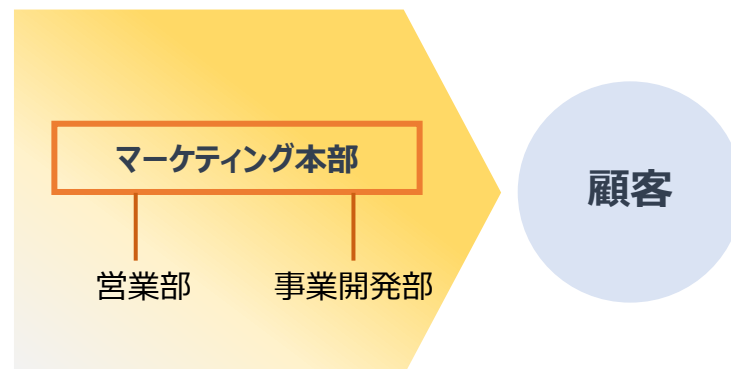
■ 2026年4月 新規拠点「結城センター」を開設

センター名	所在地	開設日	取扱商品	グループ会社
結城センター	茨城県結城市	4月21日	食品・日用雑貨	 TOKYO ACTY 株式会社 東京アクティ

・2026年8月14日時点 合計 **73拠点**（閉鎖/統合を含む）

■ 2026年7月 マーケティング本部を設置

- ・「営業部」と「事業開発部」を統括する「マーケティング本部」を設置
- ・顧客ニーズや市場動向の分析を通じ、新規案件獲得と既存顧客の深耕を推進
- ・顧客情報を一元管理することで、営業提案力の向上と、グループ横断での顧客開拓を強化
- ・数年単位での案件管理
（顧客との交渉により単年度ではなく、数年先の案件管理を徹底）



■ 2026年7月 物流事業2社を子会社化

- ・食品を取り扱う物流事業会社を取得し、当社とのシナジーを見込む
- ・車両、人財確保により、早期の事業拡大を図る
- ・既存顧客の取引拡大に向けた体制を強化

スガヤトランス株式会社

所在地	千葉県旭市
代表取締役	菅谷 和夫
設立	1999年12月
資本金	10百万円
営業収益	407百万円
車両数	34台
事業内容	保冷車両による、大豆加工食品や総菜などの食品配送
従業員数	32名

有限会社ジェイユウ軽送

所在地	新潟県村上市
代表取締役	中山 順二
設立	2002年4月
資本金	6百万円
営業収益	382百万円
車両数	14台
事業内容	保冷車両による、冷蔵・冷凍食品を中心とした食品配送
従業員数	21名

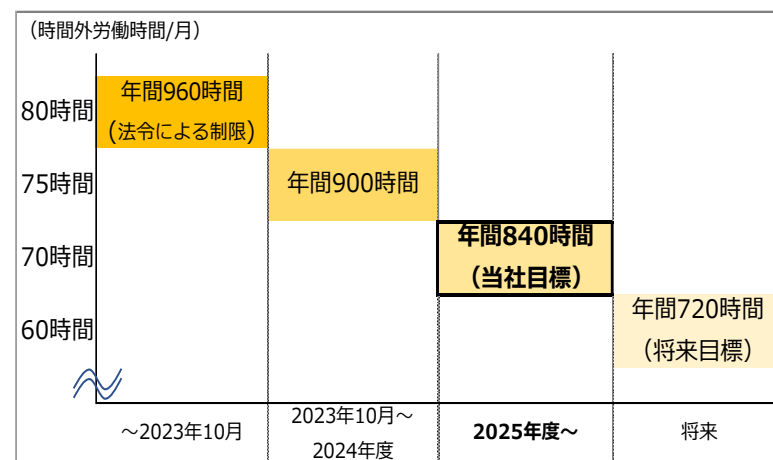
■ 2026年4月 年間休日120日体制へ移行

- ・年間休日日数を**105日**から**120日**へ拡大
- ・3PL業界水準に合わせ、休日の少なさによる人材確保の機会損失を解消
- ・休日増加に伴う賃金水準の変更無し（実質的賃上げ）

➡ **労働環境改善による 採用強化・人財定着を図る**

■ ドライバーの時間外労働時間の削減

- ・Jobsによる配送業務の効率化、労働時間管理の徹底、待機時間削減を推進
- ・現在は月間70時間（年間840時間）を目安にオペレーションを実施
- ・将来的には一般業種と同水準である年間720時間以内を目指す



新たな収益の柱を構築し、 サプライチェーン全体の最適化を目指す第一歩

■ 現在地

初の同業他社向けに
TMS・WMSを導入

- ・運用定着と効果検証を重視
- ・外販モデル構築の第一歩



■ 収益モデル

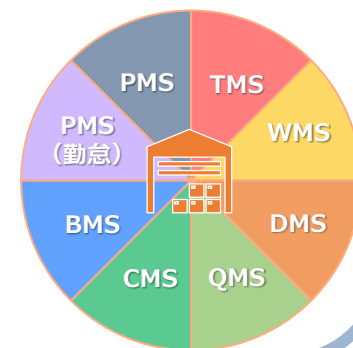
- ・初期導入費用
- ・月額システム利用料
- ・導入支援・運用支援
- ・機能追加・改善提案

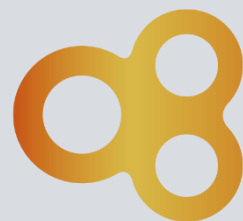


■ 目指す姿

サプライチェーン全体の最適化

- ・同業他社への横展開
- ・Jobsデータの蓄積
- ・改善提案の高度化
- ・物流データ基盤への進化





REAL LOGISTICS
Being Group

Ⅲ

2026年12月期

連結業績予想

2026年12月期連結業績予想

※期初予想から変更なし



成長

営業収益10%成長の継続

投資

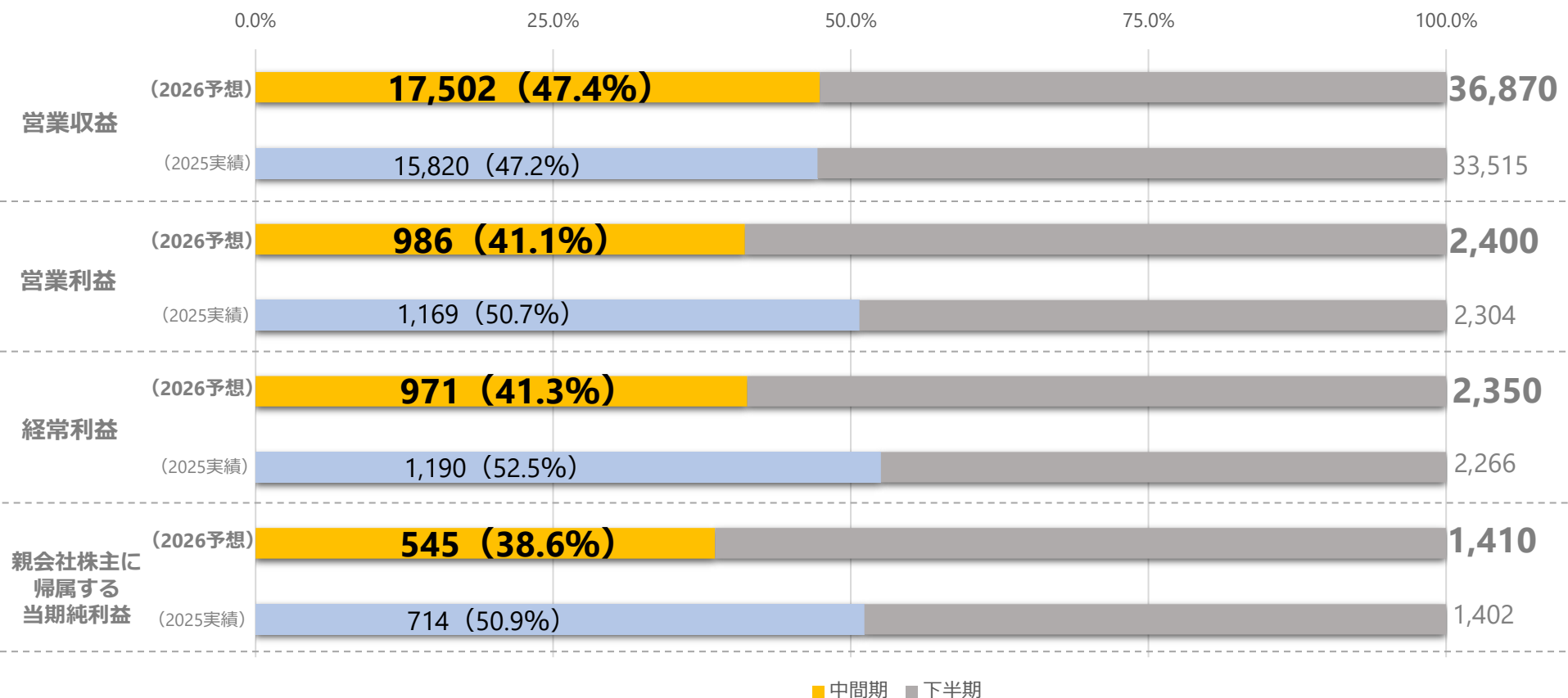
成長を支える人財の確保・定着を目的として、
労働環境改善に2億円の投資を実施

[百万円]	2025年12月期 実績		2026年12月期 予想		前期比	
	金額	営業収益比	金額	営業収益比	増減額	増減率
営業収益	33,515		36,870		+3,354	+10.0%
営業利益	2,304	6.8%	2,400	6.5%	+95	+4.1%
経常利益	2,266	6.7%	2,350	6.3%	+83	+3.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,402	4.1%	1,410	3.8%	+7	+0.5%
1株当たり 当期純利益 [円]	58. ¹⁸		58. ⁵⁰			
配当金額 (1株:円)	13. ⁰⁰		15. ⁰⁰		+2. ⁰⁰	

通期連結業績予想に対する進捗率

利益進捗率は前期を下回るものの
通期計画に向けて、下半期での収益拡大・利益回復を見込む

中間期実績（通期連結予想進捗率）



通期計画達成に向けた下半期重点施策

下半期は増収継続に加え、
東海 S C Mセンター改善による利益率回復を進め、通期計画の達成を目指す

営業収益	中間期実績	下半期必要額
36,870百万円 通期計画	17,502百万円 ※進捗率 47.4%	19,367百万円 ※前期下期比 +1,672百万円/+9.4%
営業利益	中間期実績	下半期必要額
2,400百万円 通期計画	986百万円 ※進捗率 41.1%	1,413百万円 ※前期下期比 +277百万円/+24.4%

1 収益拡大

- 前期稼働業務の増収効果を
通期で取り込む
- 既存業務の取扱量増加、
原価上昇分の継続的な価格転嫁
を進め、物流単価の適正化を図る
- 新規業務、新規拠点の
稼働安定化を進める

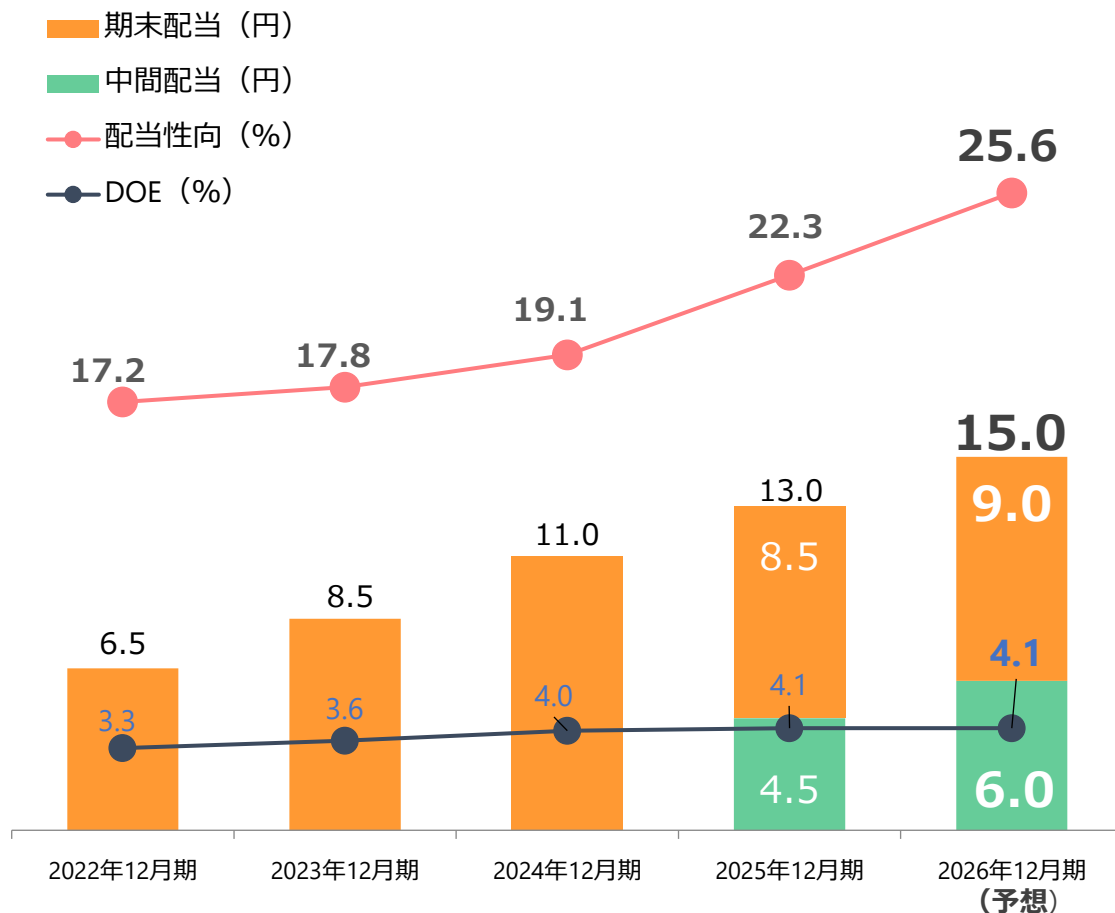
2 原価改善

- 東海 S C Mセンターの業務改善を
継続
- 外注費、人件費を月次KPIで管理
- Jobsデータを活用し、物量に
応じた原価コントロールを徹底

3 利益正常化

- 上期に発生した立上げコストの
収束を図る
- 東海 S C Mセンターの黒字化及び
安定収益化
- 営業総利益率の改善を通じ、
営業利益計画の達成を目指す

2026年12月期の配当金額：1株当たり15.0円
中間配当：6.0円 期末配当（予想）：9.0円



配当基本方針

株主還元を経営上の重要な課題と認識し、業績や事業拡大に向けた資金需要に対応した内部留保の確保を総合的に勘案

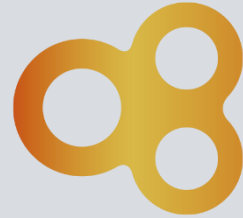
配当性向やDOEを考慮しながら、長期的に安定した配当を継続

内部留保資金

借入金返済等の財務体質の強化に充てる
戦略的な成長投資に充当する

企業価値向上に努める

※ 配当金額につきましては、2025年10月1日付の株式分割の影響を考慮した金額を記載しております。



REAL LOGISTICS

Being Group

Appendix

会社概要 1

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㉔3-18 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	696,121千円（2026年6月末時点）
従 業 員 数	連結1,025名（1,584名）（2026年6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		30百万円	100.0%
	⑦	(株)オリエンタル	旅客事業	10百万円	100.0%
	⑧	(株)G a p p a	システム開発	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	35.7% (28.5%) ※1 ※2
※ 2026年6月末時点 ※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					

ビーインググループ 4つの特長



特長 1 生活物資に特化



生活物資に特化することになったきっかけ

豪雪時に生活物資を届ける社員の姿に仕事の価値を感じ、
生活物資に特化することを決めた

●取扱商品

3 温度帯（常温・冷蔵・冷凍）の食品、医薬品、化粧品、日用品

●配送先

D g S（ドラッグストア）、C V S（コンビニエンスストア）
S M（スーパーマーケット）

- 景気に左右されず、**取扱量が安定**している
- 取扱商品数の**増加**やエリアの**拡大**が**収益増**につながる
- 需要が予想しやすく、**コスト削減**や**効率化**がしやすい



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



中間流通業
物流センター（卸売）



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

運ぶ
コスト



小売業
物流センター



運ぶ
コスト

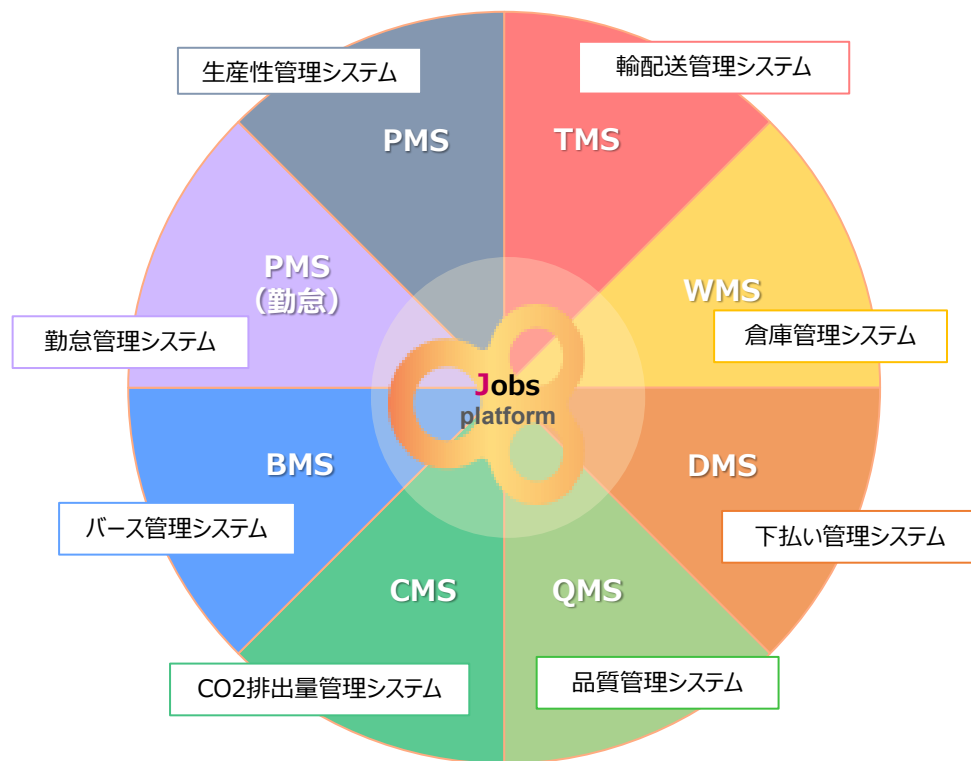


- ・サプライチェーン全体の合理化
- ・輸送頻度の低減



サステナブルな社会への貢献

Jobs



リアルタイムのモノの流れを
見える化（プル型）

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（プッシュ型）

当社
グループ



顧客

※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。

Jobsのコンセプト「情報共有」

- 見える化（プル型）→ 興味のある情報を詳細に提供
- 見せる化（プッシュ型）→ 興味を持っていただく情報の提供



この両方の情報を共有することで、
顧客の抱える問題の改善およびコスト削減を推進

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

省人化・省スペース化

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



お化けリフト

- カゴ車を最大8台（人の4倍）搬送できる



作業工程の合理化

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



ピッキング用台車

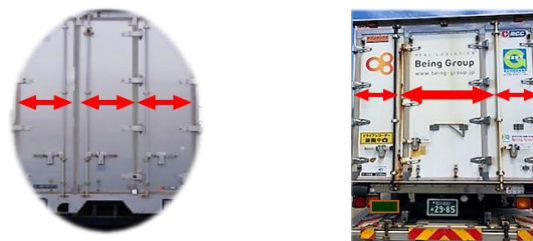
- 台車を外し、
積み替えなしで
そのまま店舗へ納品



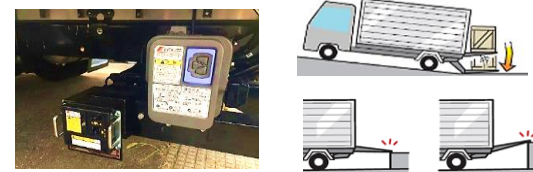
配送の高品質化・安全性の向上

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）



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



あらゆる物流業務の合理化を自ら考え、実現する「現場力」

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**し、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**」の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

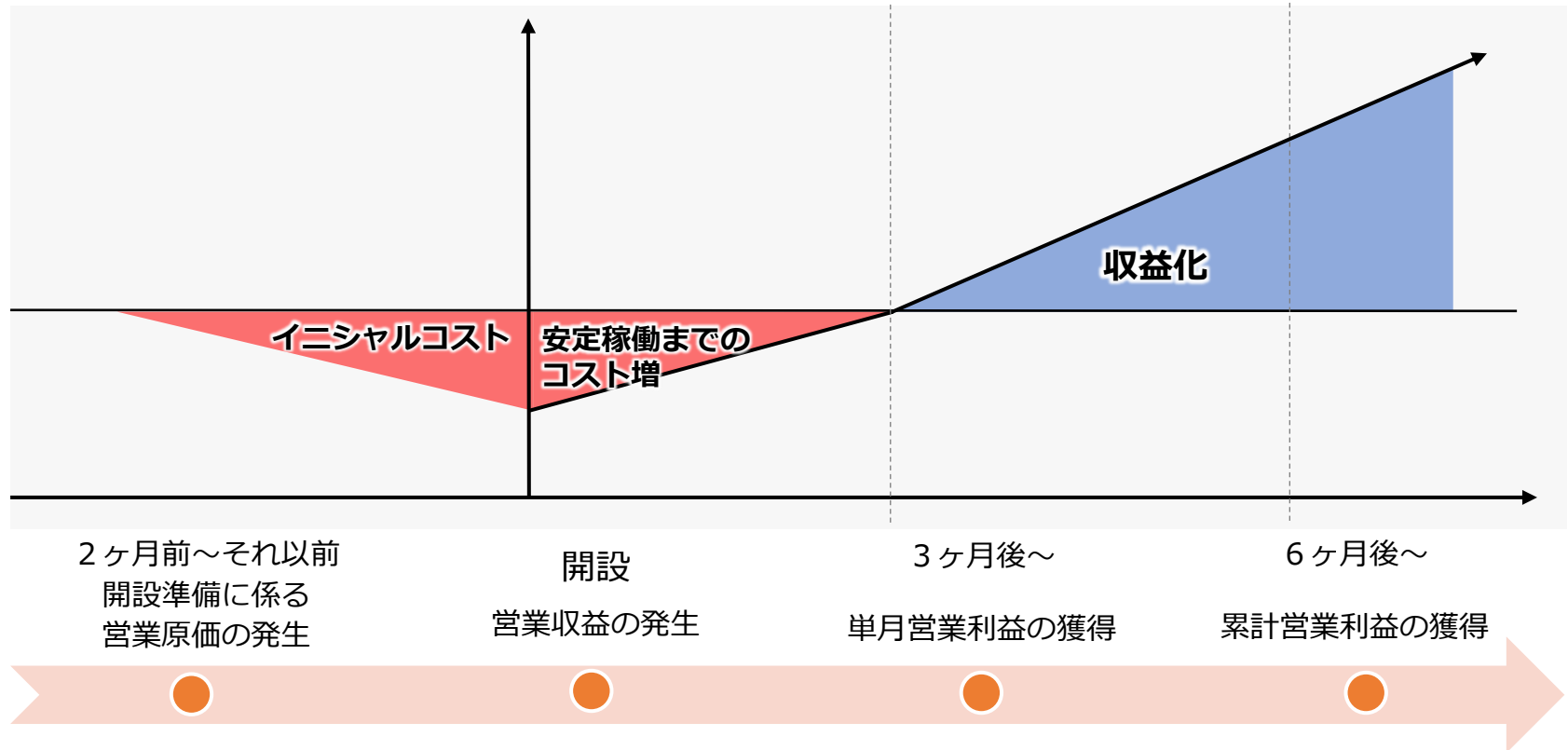
- ・取り扱う商品は**生活物資に特化**
- ・3温度帯(常温・冷蔵・冷凍)の食品、医薬品、化粧品、日用品の**小口物流に強み**を持ち、卸売企業及びコンビニエンスストア、スーパーマーケット、ドラッグストアの物流センター運営を受託

3 「運ばない物流®」「見える(プル型)・見せる(プッシュ型)物流」でロジスティクスの合理化・全体最適化を実現

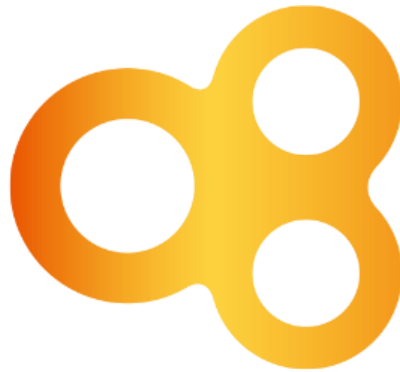
- ・メーカー、卸売、小売間で実施する拠点間配送、在庫管理、検品などを拠点物流センターに集約
- ・自社開発の管理システム「**Jobs**」を駆使して収集した情報を顧客と共有
- ・構内、配送業務の徹底した合理化により全体最適化を実現

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
・ 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）	・ 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	・ 確実性に加え、生産性も向上し、利益体質に転換	・ 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