

物流から価値を



三井倉庫ホールディングス株式会社

2026年3月期第3四半期決算説明会

2026年2月12日

イベント概要

[企業名]	三井倉庫ホールディングス株式会社		
[企業 ID]	9302		
[イベント言語]	JPN		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2026 年 3 月期第 3 四半期決算説明会		
[決算期]	2026 年度 第 3 四半期		
[日程]	2026 年 2 月 12 日		
[ページ数]	26		
[時間]	15:30 – 16:08 (合計：38 分、登壇：18 分、質疑応答：20 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]			
[登壇者]	2 名		
	代表取締役 専務執行役員	中山	信夫 (以下、中山)
	取締役 常務執行役員	西村	健 (以下、西村)

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



登壇

司会：大変お待たせいたしました。ただいまより、三井倉庫ホールディングス株式会社の 2026 年 3 月期第 3 四半期決算説明会を始めさせていただきます。

本日の資料は、三井倉庫ホールディングス株式会社のホームページに掲載をさせていただいております。また、画面下のチャット欄でも資料の URL をご案内しております。

まずはじめに、本日の出席者をご紹介します。代表取締役専務執行役員、中山信夫でございます。

中山：中山でございます。よろしくお願いいたします。

司会：取締役常務執行役員、西村健でございます。

西村：西村でございます。よろしくお願いいたします。

司会：本日はまず、専務の中山より、決算の概要と通期業績見通し、株主還元施策としての自己株式の取得についてご説明させていただき、常務の西村より、三井不動産様との資本業務提携および第三者割当についてご説明させていただきます。

その後、質疑応答のお時間とさせていただきます、16 時 30 分頃の終了を予定しております。なお、質疑応答は全て Q&A ボタンからテキスト投稿にて受け付けております。画面下の Q&A ボタンからご入力願います。

似たような質問が来た場合は、代表の質問を選択させていただく場合がございます。また、お時間の関係で全てのご質問にお答えできかねる場合がございます。ご了承ください。

それでは中山専務、よろしくお願いいたします。

中山：皆様、こんにちは。三井倉庫ホールディングス中山でございます。本日はお忙しい中、2026 年 3 月期第 3 四半期決算説明会にご参加いただきまして誠にありがとうございます。

それでは、私から第 3 四半期決算および 2 月 6 日に発表いたしました株主還元施策としての自己株式の取得について、説明資料に沿いながらご説明申し上げます。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



▶ エグゼクティブ・サマリー

26/3期
3Q累計
実績

物流事業における航空貨物輸送の取扱増加、
不動産事業におけるMSH日本橋箱崎ビルへの新規テナント入居により増収増益

営業収益	2,258億円	前年同期比	+6.5%
営業利益	180億円	前年同期比	+20.4%

26/3期
通期業績
見通し

2025年11月公表の業績見通しに沿って計画通りに進捗（業績予想の修正なし）

営業収益	2,940億円	前回予想比	-
営業利益	215億円	前回予想比	-

株主還元

【配当】

配当性向30%を基準とした業績に連動した配当の実施が基本方針

26/3期は中計進捗状況や株主との対話も踏まえ年間配当49円を下限に設定

【自己株式の取得】

更なる株主還元施策として、新たに自己株式の取得を決定

2

2 ページをご覧ください。まず最初に、本日の決算説明会のサマリーについてご説明いたします。

詳細はのちほどご説明いたしますが、第3四半期の実績は主に内外の自動車関連貨物の物量増に伴う航空貨物輸送の取扱増加、および不動産事業におけるマルチテナント化を進めています MSH 日本橋箱崎ビルへの新規テナント入居により、増収増益となりました。

通期の業績見通しにつきましては、昨年11月公表の見通しに沿って計画通りに進捗しております。

また、株主還元につきましては、現中計の配当性向を基準とした配当金に加え、更なる株主還元施策として自己株式の取得を決定いたしました。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



▶ 第3四半期実績（累計）の概要

- 物流事業においては、主に航空貨物輸送の取扱増加により増収増益
- 不動産事業においては、MSH日本橋箱崎ビルへの新規テナント入居により増収増益
- 本社移転に伴う一時的な費用発生により当期純利益は前期並み

(単位：億円)

連結合計	25/3期 3Q	26/3期 3Q	前年同期比	増減率
営業収益	2,120	2,258	+138	+6.5%
営業利益	149	180	+31	+20.4%
〔営業利益率	7.0%	8.0%	+1.0pt	—
経常利益	151	176	+25	+16.9%
親会社株主に帰属 する当期純利益	90	90	+0	+0.8%

4

4ページをご覧ください。第3四半期の実績につきましては、ご覧の資料に記載の通り、前年同期比で増収増益となっております。

食品原料等の大宗貨物の輸入に関する荷動きは低調に推移しましたが、冒頭で申し上げました通り、主に自動車関連の航空貨物輸送の取扱増加、および不動産事業におけるMSH日本橋箱崎ビルのリーシング進展による賃料収入増加により、増益となりました。

なお、本社移転に伴う一過性の特別支出損失が発生しており、当期純利益は前期並みとなっております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

▶ セグメント別業績

(単位：億円)

事業セグメント	25/3期 3Q	26/3期 3Q	前年同期比	増減率
営業収益	2,120	2,258	+138	+6.5%
物流事業	2,079	2,205	+126	+6.1%
倉庫・港湾運送	1,035	1,038	+3	+0.3%
航空貨物FWD	326	420	+94	+28.8%
3PL・LLP	613	624	+11	+1.7%
陸上貨物運送	206	222	+16	+7.4%
内部取引消去	▲101	▲98	+3	—
不動産事業	47	62	+15	+30.2%
全社・消去	▲6	▲9	▲3	—
営業利益	149	180	+31	+20.4%
物流事業	174	197	+23	+13.2%
倉庫・港湾運送	61	58	▲3	▲3.8%
航空貨物FWD	47	71	+24	+50.1%
3PL・LLP	55	56	+1	+2.3%
陸上貨物運送	13	13	+0	+2.0%
連結調整等	▲2	▲2	+0	—
不動産事業	16	25	+9	+60.3%
全社・消去	▲40	▲42	▲2	—

- 欧州スロバキア（新規業務）における前期開設拠点の本格稼働
- 新拠点のEC物流の本格稼働（関西）
- ヘルスケア物流の新規稼働（関西）
- 海上輸送の取扱増加

- 自動車関連の荷動きが好調

- ドラッグストア業務が好調

- 新規拠点の新規稼働、本格稼働
- 北陸における新規業務開始
- 設備輸送取扱減

- 主要ビルにおける新規テナント入居

5

5 ページをご覧ください。セグメント別業績の前年同期比についてご説明いたします。

下段の営業利益をご覧ください。倉庫・港湾運送については、欧州における新規拠点の本格稼働、関西における EC 物流拠点の本格稼働やヘルスケア物流拠点の新規稼働等もありましたが、大口設備輸送の取扱減少により、減益となっております。

航空貨物フォワーディングに関しましては、冒頭にご説明の通り、国内外ともに取扱の増加を主因に、増益となりました。

3PL・LLP、陸上貨物運送では、コスト上昇要因がありましたが、効率化、料金改定を進めた結果、ほぼ前年並みの利益水準を維持しております。

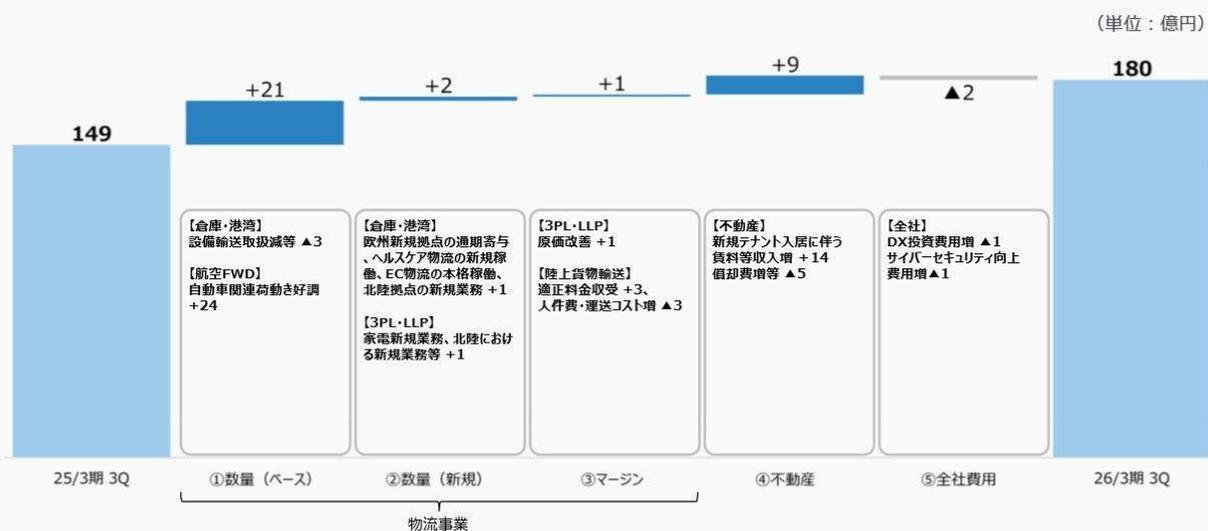
不動産事業に関しましても先ほど申し上げている通り、増益となっております。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

▶ 営業利益増減要因

- 自動車関連の航空貨物輸送の取扱増加、欧州における物流拠点の通期寄与やヘルスケア物流拠点の新規稼働による取扱拡大
- 人件費や運送コストの上昇があったものの、コスト削減施策や適正料金収受で対応
- 航空運賃は前年同期比でほぼ横ばいであったため、マージンの変化による業績への影響はなし
- 不動産事業のMSH日本橋箱崎ビルにおける新規テナント入居に伴い増益



6

6 ページをご覧ください。営業利益の前年同期比について増減要因の観点でご説明いたします。ステップチャートをご覧ください。

①と②は物流事業の数量要因にあたります。このうち、①はベースカーゴの荷動きによる増減です。先ほど申し上げました通り、主に自動車関連の航空貨物輸送が好調に推移しました。②は新規業務の開始による数量増でございます。欧州新拠点の通期寄与やヘルスケア物流拠点の新規稼働、EC 物流向け新規拠点の本格稼働がございました。

③がマージン、つまり販売単価およびコスト要因でございます。航空輸送においては、運賃は前年同期比ほぼ横ばいで推移しており、営業利益へのインパクトはございませんでした。航空輸送以外では、原価上昇圧力はあったものの、各種効率化や適正料金収受に取り組み、マージンを維持しております。ここまでご説明しました①から③までが、物流セグメントの増減要因でございます。

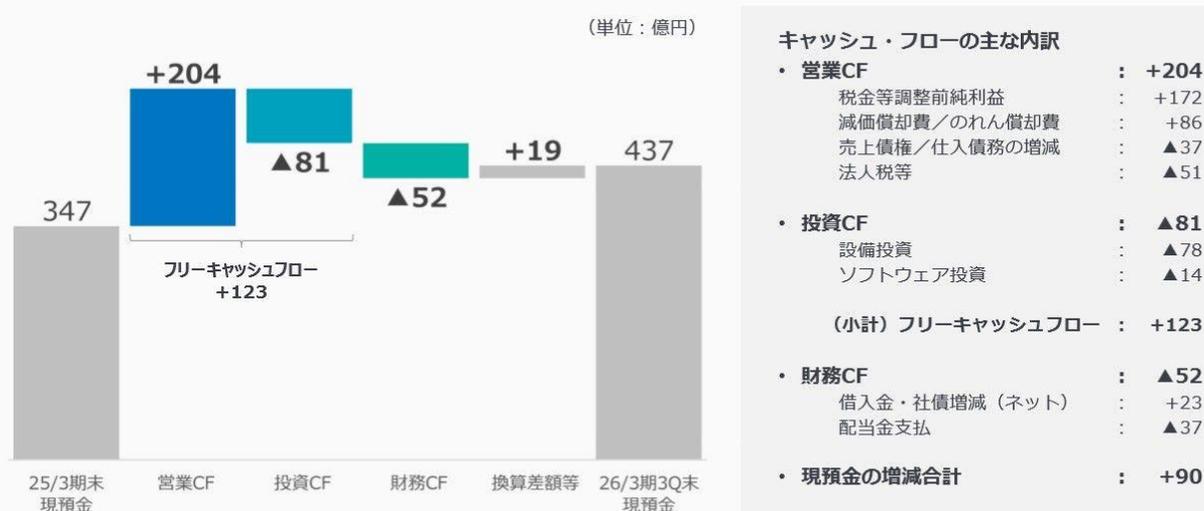
④の不動産事業は先ほど申し上げた通りであります。⑤の全社費用につきましては、DX 関連の投資費用等の増加により減益となっております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

▶ キャッシュフローの状況

- 営業キャッシュ・フローは純利益の計上を主因に204億円のキャッシュイン
- 投資キャッシュ・フローは箱崎ビルのマルチテナント化工事を実施
- 財務キャッシュ・フローは配当金支払を実施



7

7 ページをご覧ください。キャッシュ・フローの状況についてご説明いたします。

営業キャッシュ・フローは 204 億円のキャッシュイン、投資キャッシュ・フローは箱崎ビルのマルチテナント化工事等により、81 億円のキャッシュアウトとなっております。

長期資金の借入れを行った一方、フリーキャッシュ・フローを主に配当金の支払いに充当したことから、財務キャッシュ・フローは 52 億円のキャッシュアウトとなっております。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

▶ バランスシートの状況

- D/Eレシオは横ばいで推移し、安定的なバランスシートを維持
- R&Iによる格付「A-」⇒「A」

(単位：億円)

連結合計	25/3期末	26/3期 3Q末	前期末比
総資産	2,804	3,012	+ 208
現金及び預金	355	443	+ 88
売上債権	357	408	+ 51
有形・無形固定資産	1,547	1,570	+ 23
有利子負債（リース債務含）	876	899	+ 23
借入金・社債	816	836	+ 20
リース債務	60	63	+ 3
自己資本	1,172	1,294	+ 122
自己資本比率	41.8%	42.9%	+ 1.1
D/Eレシオ	0.75	0.69	▲0.06

- 売上増による売上債権増
- 設備投資の実行に伴い借入
- 自己資本の主な増減理由は、
当期純利益 +90億円
為替換算調整勘定 +43億円
配当金支払 ▲37億円

8

8 ページをご覧ください。バランスシートの状況についてご説明いたします。

記載の通り、利益の積み上げと為替換算調整勘定の増加の影響により、D/E レシオは 0.69 倍に改善しております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

▶ 2026年3月期見通しの概要

- 第3四半期までの業績は2025年11月公表の業績見通しに沿って計画通りに進捗
- 通期の業績もこのまま想定通りに着地する見込み

(単位：億円)

連結合計	26/3期 3Q実績	26/3期 通期予想	進捗率
営業収益	2,258	2,940	76.8%
営業利益	180	215	83.6%
経常利益	176	205	86.1%
親会社株主に帰属 する当期純利益	90	105	86.1%

10

続きまして、26年3月期の業績見通しについてご説明いたします。10ページをご覧ください。

第3四半期までの実績は、昨年11月公表の業績予想に沿って順調に進捗いたしました。第4四半期につきましても、ほぼ計画通りに進捗することを見込んでおります。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



▶ セグメント別業績見通し

(単位：億円)

事業セグメント	26/3期 3Q実績	26/3期 通期予想	進捗率
営業収益	2,258	2,940	76.8%
物流事業	2,205	2,860	77.1%
倉庫・港湾運送	1,038	1,383	75.1%
航空貨物FWD	420	531	79.1%
3PL・LLP	624	825	75.6%
陸上貨物運送	222	275	80.6%
内部取引消去	▲98	▲154	—
不動産事業	62	86	71.7%
全社・消去	▲9	▲6	—
営業利益	180	215	83.6%
物流事業	197	243	80.9%
倉庫・港湾運送	58	78	74.9%
航空貨物FWD	71	84	84.2%
3PL・LLP	56	68	82.8%
陸上貨物運送	13	15	89.3%
連結調整等	▲2	▲2	—
不動産事業	25	35	71.9%
全社・消去	▲42	▲63	—

- 自動車関連貨物の取扱増加
- 4Qでの箱崎ビルのフル稼働

11

11 ページをご覧ください。セグメント別の業績見通しについてご説明いたします。

下段の営業利益をご覧ください。セグメント別の業績見通しにつきましては、物流事業の倉庫・港湾運送において、人手不足やコスト上昇を受け、業界の収益環境が厳しさを増している中、当社は相対的には業界の中でも、底堅く利益を確保できる見通しであります。

また、航空貨物フォワーディングにおいて、自動車関連貨物の取扱増加を受けて、順調に進捗しております。

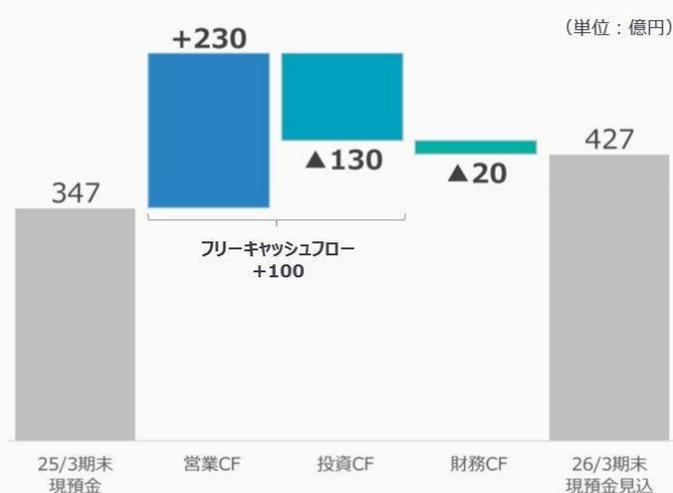
セグメントごとにばらつきはあるものの、総じて計画通りに進捗しているものをご理解いただければと思います。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

▶ キャッシュフロー見通し

- 営業キャッシュ・フローは230億円のキャッシュインを見込む
- 投資キャッシュ・フローとして、韓国釜山新港における倉庫建設による支出を見込む



キャッシュ・フローの主な内訳 (予想)

• 営業CF	: +230
当期純利益	: +105
減価償却費/のれん償却費	: +115
• 投資CF	: ▲130
設備投資	: ▲105
ソフトウェア投資	: ▲30
(小計) フリーキャッシュフロー	: +100
• 財務CF	: ▲20
借入金・社債増減 (ネット)	: ▲15
配当金支払	: ▲37
• 現預金の増減合計	: +80

12

12 ページをご覧ください。キャッシュ・フローの見通しについてご説明いたします。

投資キャッシュ・フローの見通しの中に韓国釜山新港における倉庫建設の支払いを中心に、設備投資およびソフトウェア投資を合計 130 億円見込んでおります。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

▶ バランスシート見通し

- D/Eレシオは1.0倍を切る水準
- 本社移転に伴う一過性費用の発生および、第三者割当により26/3期のROEは一時的に低下

(単位：億円)

連結合計		25/3期末 実績	26/3期末 予想	前期末比
総資産		2,804	3,045	+241
有利子負債（リース債務含）		876	865	▲11
	借入金・社債	816	800	▲16
	リース債務	60	65	+5
自己資本		1,172	1,380	+208
財務健全性	自己資本比率	41.8%	45.3%	+3.5
	D/Eレシオ	0.75	0.63	▲0.12
資本効率	ROE	8.8%	8.2%	▲0.6

・フリーキャッシュフローの範囲内で設備投資を実施し、有利子負債の減少を見込む
 ・第三者割当による自己資本の増加
 ・MSH日本橋箱崎ビルのマルチテナント化に伴う一過性の利益減の影響継続
 ・本社移転に伴う一過性の費用発生
 ・第三者割当による自己資本の増加
 (※株主還元の一環として、26/3期4Q以降自己株式の取得により自己資本圧縮)

・D/Eレシオ=有利子負債（リース債務含む）÷自己資本
 ・ROE=親会社株主当期純利益÷自己資本（期首・期末平均）

13

13 ページをご覧ください。バランスシートの見通しについてご説明いたします。

26年3月期末のD/Eレシオは、第三者割当による自己資本の増加に伴い、前期末から改善し、0.63倍を見込んでおります。

また、26年3月期のROEは、本社移転に伴う一過性費用の影響や自己資本の増加により、一時的な下落が継続する見込みです。

27年3月期には、この一過性費用が解消することに加えて、箱崎ビルの通期のフル稼働と物流事業のさらなる利益成長、また、のちほど述べます自己株式の取得等により資本効率を改善してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

▶ 当社グループの株主還元

- 中期経営計画2022に掲げる財務戦略を基本としつつ、市場からの期待も踏まえた安定配当を実施
- さらなる資本効率向上と株主還元拡充施策の一環として、自己株式取得の実施を検討

中期経営計画2022の還元に関する方針

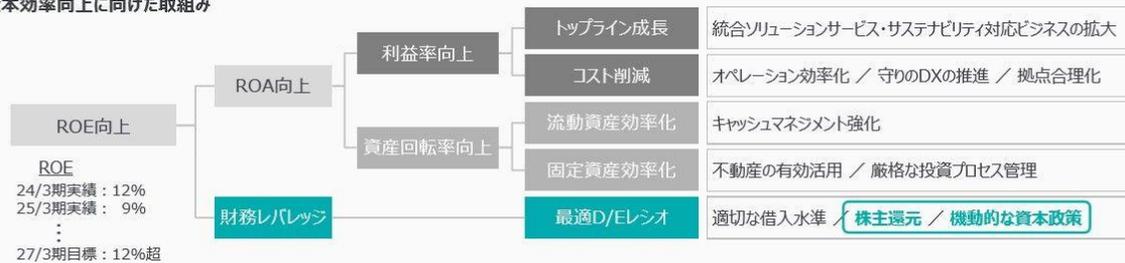
- 持続的成長に向けた積極投資と株主還元強化の両立
- 連結配当性向30%を基準とした業績連動の機動的な株主還元
- 適切な財務規律のもと、自社株式取得による更なる株主還元強化も検討し、高水準な資本効率を目指す

通期配当額と配当性向推移

* 2018年10月実施の株式併合及び2025年5月実施の株式分割を反映
* 26/3期予想配当性向は2025年12月末時点の数値にて計算



資本効率向上に向けた取組み



15

続きまして、株主還元についてご説明いたします。15 ページをご覧ください。

当社はこれまで連結配当性向 30%を基準とした機動的な配当を基本方針としつつ、株主の皆様からのご期待も踏まえて、安定的な配当を実施してまいりました。一方で、中期経営計画において掲げている高水準な資本効率の実現に向け、適切な財務規律のもと、自社株買いによる株主還元強化についても、従来から検討を続けておりました。

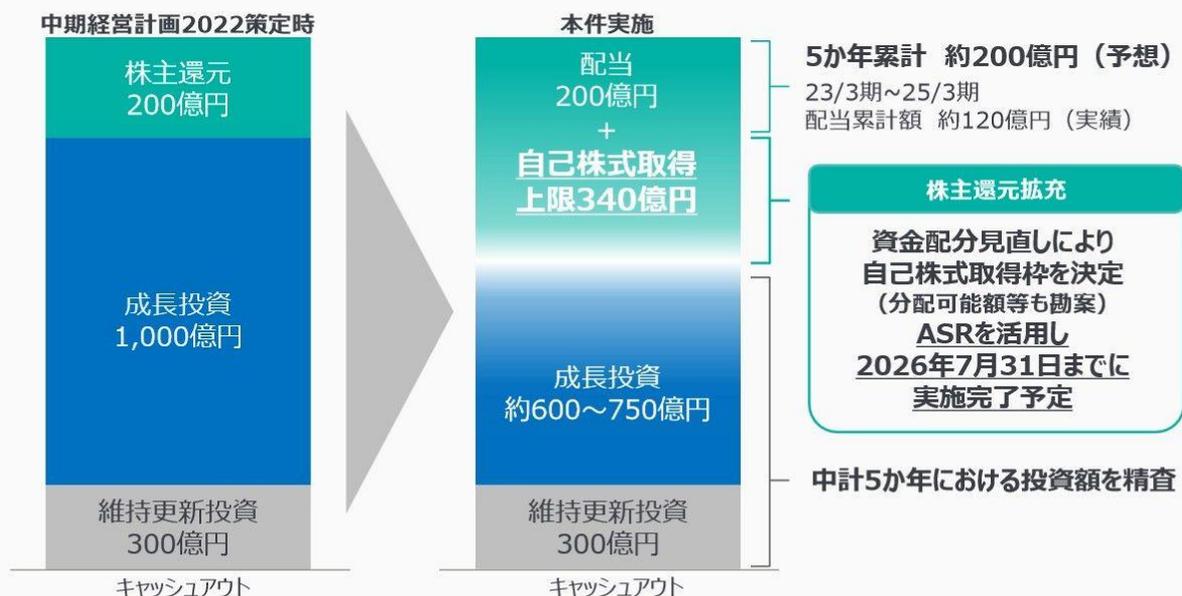
サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

▶ キャッシュアロケーションについて

- 中期経営計画の最終年度に向けて資金配分を見直し、一部資金については自己株式取得に充当することで資本効率の向上と株主還元拡充を図る

資金配分の見直しイメージ



16

16 ページをご覧ください。自己株式取得の判断に至るキャッシュアロケーションの見直しについてご説明します。

中期経営計画では、成長投資として1,000億円を見込んでおりましたが、建築コストの高騰やM&A環境の変化など、足元の状況を今一度精査し、現中計の最終年度である来年度に向けた資金配分を改めて見直しました。

この見直しに際しましては、これまでの投資家の皆様との度重なる対話も踏まえ、一部資金を自己株式取得に充当することを決定いたしました。これにより、さらなる資本効率の向上と株主還元の拡充を図ることができ、企業価値向上に資するものと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

▶ 自己株式取得の概要

- 自己株式取得においては、株主還元に対するコミットメントをより一層確固たるものとするため、一部は証券会社と連携したASRスキームを採用

- 取得価額総額 : 34,000 百万円 (上限)
- 取得株式総数 : 5,500,000株 (上限) * 発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合7.35%
- 取得方法 : 自己株式立会外買付取引 (ToSTNeT-3) による買付けを含む東証における市場買付け

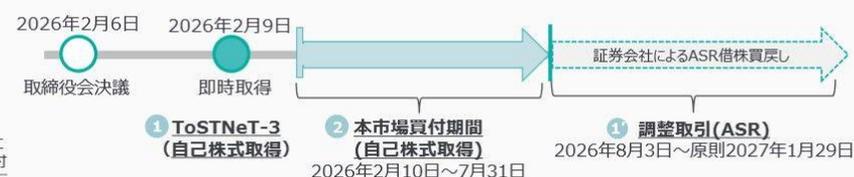
取得方法	内容
① ToSTNeT-3	取得株式総数 5,500,000株 (上限) のうち、2,250,000株について、ファシリテ型自己株式取得(Accelerated Share Repurchase、以下ASR)にて実施 借株の返還のための①調整取引は②市場買付け後に開始する。
② 市場買付け	取得株式総数 5,500,000株 (上限) のうち、ToSTNeT-3において一般の株主の皆様を含め売付け注文がなされなかった分について、取引一任契約に基づく市場買付けによる自己株式の取得を実施

* ASRの2,250,000株については、貸株市場の動向を鑑みて確実に確保可能な株数を証券会社と協議のうえ設定

取得スキームのイメージ



市場買付けのスケジュールイメージ



17

17 ページをご覧ください。自己株式取得の具体的な内容はご覧の通りであります。

今回の自己株式の取得においては、取得総額の上限を 340 億円、取得株式総数の上限を 550 万株と設定いたしました。その内、いわゆる ASR スキームを活用した ToSTNeT-3 による取引により、80 億円、225 万株の取得を既に 2 月 9 日に実施済みであります。残りにつきましては、今後 7 月末にかけて市場買付けを実施する予定です。

なお、8 月からは、ASR スキームの借株の買戻しを目的として、証券会社により買付けが行われます。

以上で、私からの説明を終わらせていただきます。ありがとうございました。

ここからは、取締役常務執行役員の西村より、三井不動産様との資本業務提携と第三者割当についてご説明させていただきます。

西村：三井倉庫ホールディングスの西村でございます。本日はどうぞよろしくお願いいたします。

それでは三井不動産様との資本業務提携および第三者割当についてご説明申し上げます。

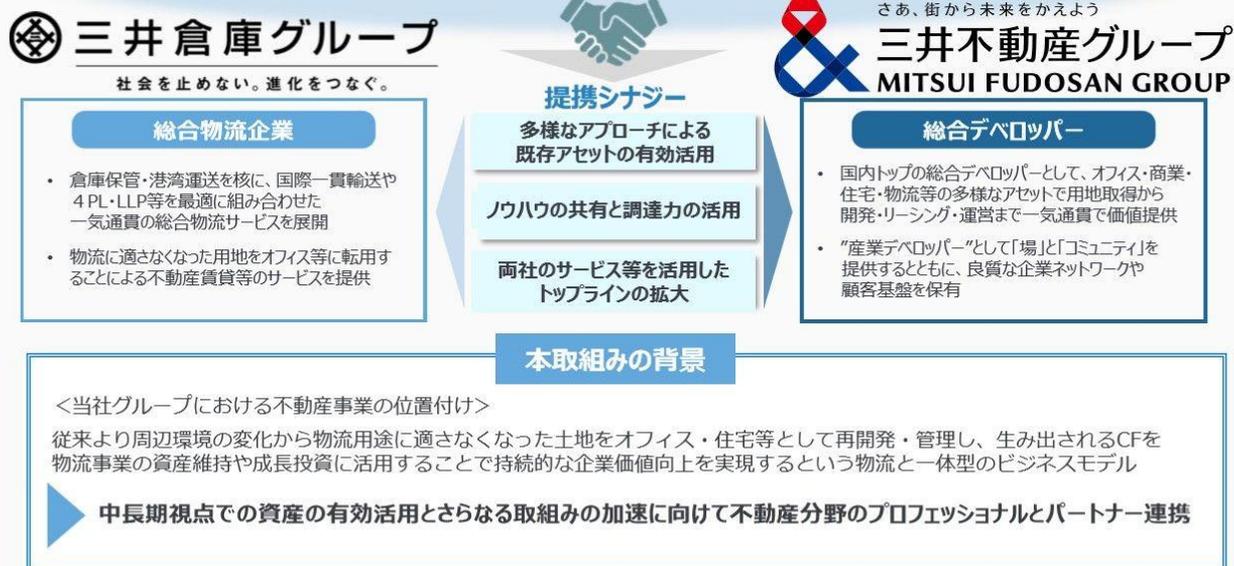
サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

▶ 本資本業務提携・第三者割当の背景と目的

- さまざまな取組みを中長期的かつ機動的に推進するべく、三井不動産株式会社との資本業務提携による第三者割当を実施。更なる企業価値・株主価値向上の実現を目指す

両社の経営資源・ノウハウを有効活用し、連携を一層深化させ当社グループの資産価値を最大化



19

19 ページをご覧ください。当社は、今後の持続的成長に向けました取組み、これを機動的に推進すべく、三井不動産様との資本業務提携を行うことといたしました。

従来より、当社グループは周辺環境の変化によりまして、物流用途に適さなくなった土地、こういったものを活用して不動産賃貸事業を営むことで収益基盤を安定化させてまいりました。

一方で、今後のさらなる保有資産、こちらの価値向上には外部パートナーとの協働が必要不可欠ということで考えておりました。そこで、この度、不動産総合デベロッパーとして国内トップでありまして、これまでも取引関係のあった三井不動産様と資本関係を伴う強固な提携、こちらを行うことといたしました。

両社の経営資源やノウハウ、これを有効活用し、当社グループの資産価値を最大化しまして、さらなる企業価値向上、株主価値向上の実現、こちらを目指したいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

▶ 本資本業務提携・第三者割当及び割当先の概要

■ 三井不動産株式会社を割当先とする第三者割当及び資本業務提携契約の締結を決議

三井不動産株式会社と資本業務提携契約を締結し、第三者割当により、約18,366百万円を調達

- 割当株式数 : 5,250,000株 (新株発行 3,000,000株、自己株式2,250,000株)
- 発行価額 : 決議日2026年2月6日の終値
- 差引手取概算額 : 18,366百万円(2/6終値による概算)
- 払込期日 : 2026年2月24日
- 資本業務提携契約 : 上記の第三者割当引受を条件として2026年2月6日 締結



さあ、街から未来をかえよう

三井不動産グループ
MITSUI FUDOSAN GROUP

オフィスビルや商業施設、住宅、物流施設、ホテル・リゾートなど
幅広い不動産開発・運営を手がける不動産デベロッパーの枠を超えた
「産業デベロッパー」

総資産
9.8
兆円

日本を代表する総合不動産デベロッパーとして、社会の付加価値の創出に貢献

80+
年

1941年設立、日本橋をはじめとする街づくり実績と豊富なポートフォリオが強み

26,630
名

挑戦を後押しする風土のもと、専門性と柔軟な発想を兼ね備えた人材を揃える

名称	三井不動産株式会社 (Mitsui Fudosan Co., Ltd.)
所在地	東京都中央区日本橋室町二丁目1番1号
設立	1941年7月15日
代表者	代表取締役社長 植田 俊
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ●不動産の開発・賃貸・運営 オフィス・商業・住宅・物流・ホテル等の開発、リーシング、運営まで一気通貫で推進 街づくり、再開発等の豊富な開発実績とノウハウを活かした、資産活用ソリューションの提供 ●「場」と「コミュニティ」を通じた産業創造 ライフサイエンス、宇宙、半導体の分野において、企業・研究機関等が集うコミュニティを運営

20

20 ページをご覧ください。本提携に基づきまして、三井不動産様を割当先とする第三者割当、こちらを実施しまして、約 184 億円の成長資金を調達いたします。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



▶ 第三者割当において調達する資金の用途

■ 本第三者割当にて調達する資金については次期中計の成長戦略を見据えた事業投資資金に充当

当社グループにおけるヘルスケア物流のサービスコンセプトは“P & M (ファーマ&メディカル) イノベーション”

中でも特に、今後市場成長が見込まれる高分子医薬品の分野での取扱を拡大しており、GDP*1やBCPIに対応した高機能施設を自社で保有しお客様の様々なニーズに応じた物流サービスを提供

- ・GMP*2やQMS*3に則った体制を確立し、薬機法における業許可を自社で取得
- ・医薬品・医療機器・治験薬等の物流において製造から販売まで一貫して取扱いが可能
- ・多数の管理薬剤師のもと医薬品・医療機器の取扱いに求められる高品質オペレーションを東西2拠点体制で構築

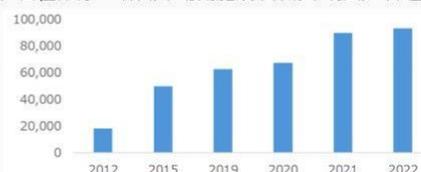
*1GDP：医薬品の適正流通の基準 *2GMP：医薬品等の製造管理及び品質管理の基準 *3QMS：医療機器及び対外診断用医薬品の製造管理及び品質管理の基準



既存施設はすでにフル稼働の状況にあり、次期中計以降の収益基盤となる東西両拠点でのキャパシティ増強が喫緊の課題と認識
高齢化や医療の高度化が進む中で需要の拡大も見据えて、用地確保の上で新設計画を進行中

資金用途	金額	支出予定時期
① 関東地区ヘルスケア専用物流拠点の新設	114億円	2026年7月～2031年4月
② 関西地区ヘルスケア専用物流拠点の新設	70億円	2026年3月～2028年2月

(参考) 自社保有のヘルスケア専用施設キャパシティ推移 (単位: m²)



<建設イメージ> * 関東P&Mセンター 既存A棟・B棟外観



21

21 ページをご覧ください。調達する約 184 億円。こちらは、現在当社が注力領域と位置付けておりますヘルスケア物流、こちらにおけます関東、関西での専用物流拠点の新設、こちらに充当をいたします。

ヘルスケア領域は、再生医療や高分子医薬品など、厳格な温度管理、それからセキュリティが求められる成長市場でございます。現在、当社の既存施設はフル稼働状況ということでございまして、今後さらに増大する需要に対応するためのキャパシティの増強、これが喫緊の課題でございました。

これに対しまして、三井不動産様の開発力、こちらを活用した高機能施設と当社の持つ高品質な物流サービス、これを掛け合わせまして、トップラインの成長を加速させてまいりたいと考えております。

以上で、私からのご説明を終了させていただきます。ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



質疑応答

司会 [M]：それでは、質疑応答に移らせていただく前に、事前にいただきました質問をご紹介します。まず最初のご紹介です。

質問者 [Q]：物流を取り巻く環境が厳しく、各社が苦戦している中、御社の業績への影響は少ないように感じますが、理由はありますか。

中山 [A]：はい。では中山からお答え申し上げます。ご案内の通り、物流業界の各社からの決算発表を見ておりますと、国内外の貨物の荷動きは鈍く、さらには人手不足や人件費の高騰、あるいは物価高等もあり、物流業界を取り巻く環境は厳しい状況でありました。各社の決算にも前期比で減益傾向にあると、そういう会社が見られるというふうに認識しております。

そのような状況の中で、当社グループとしましては、各種のコストアップ要因に対応するために、効率化、あるいは取引条件の見直しを継続的に進めてきております。また、お客様との濃密なコミュニケーションをキープし、スピーディーな、お客様にとってプラスになるような提案を常日頃から積み重ねております。この結果、取扱い量を伸ばすことができ、航空貨物フォワーディングを始めとして、倉庫・港湾運送、3PL・LLP、陸上運送、どの事業でも同業他社と比較して利益を底堅く確保できたと考えておるところでございます。

この辺のところは、皆様におかれましては、他社の業態別の開示内容等を見てさらなる詳しい分析をしていただくと、より私どもの立ち位置が明確に数字で表れていることについて再確認していただけるのではないかと考えております。以上でございます。

司会 [M]：ありがとうございます。それでは、次をご紹介します。

質問者 [Q]：なぜ、このタイミングで自己株式の取得を行うことにしたのでしょうか。よろしくお願いたします。

中山 [A]：では中山からお答えいたします。自己株式の取得につきましては、かねてより決算説明会等の場におきまして、私どもの基本的なスタンスとして、成長投資を含むキャッシュアロケーションの分配の選択肢の一つとして検討しているということは、都度申し上げてきたところであります。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



今般、現中計の期間が残り1年少しになったところで、今申しあげましたキャッシュアロケーションを見直した結果、株主還元の拡充と資本効率の向上を目的とした自己株式の取得を決定した次第でございます。

司会 [M]：それでは、次のご紹介です。

質問者 [Q]：追加の自己株式の取得はありますでしょうか。お願いいたします。

中山 [A]：中山からお答えします。先ほど申しあげましたキャッシュアロケーションのこの取組み方針については、今後も、成長投資あるいは維持更新投資の進捗を見ながら、キャッシュアロケーションについて適宜見直しを行っていく予定であり、さらなる自己株式の取得についての検討は引き続き選択肢から排除することはありません。以上でございます。

司会 [M]：それでは、次のご紹介です。

質問者 [Q]：なぜ、三井不動産と組むことになったのでしょうか。

西村 [A]：はい、西村からご回答差し上げたいと思います。改めまして資料の19ページをご覧ください。真ん中に提携のシナジーということで、多様なアプローチによる既存アセットの有効活用、それから、ノウハウの共有と調達力の活用、それと、両社のサービス等を活用したトップラインの拡大、今回の提携シナジーの大きな柱だと思う三つでございますが。さらに、この中で本質的な部分ということで申し上げますと、やはり、われわれの既存アセットの有効活用、それと調達力と。

調達力と申しますのは、言い換えれば購買力といった方がいいのかもしれないんですが。当然昨今、われわれ、建築コストが高騰する中で、なかなか調達先、購買先も捕まらないような状況というのも見えてきておまして、この先こういったことも継続していこうということも踏まえまして、特にこの2点につきましては、非常に本質的に、これからまた長期間にわたりますが、今後両社で検討を重ねていく部分だろうというところでございます。

その上で、なぜ三井不動産様なのかというところで申し上げますと、やはり三井不動産様は国内トップの総合デベロッパーということで、日本を代表する会社様でございますので、この点については、われわれとしては三井不動産様がベストパートナーと考えたということでございます。以上でございます。

司会 [M]：ありがとうございます。それでは次のご紹介です。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



質問者 [Q]：三井不動産と何をやろうとしているのでしょうか。基本的には、ヘルスケア領域を中心にやるのでしょうか。また、第三者割当の金額は、なぜ 180 億円だったのでしょうか。

西村 [A]：はい。こちらでも西村からご回答させていただきます。まず、今回の提携、今後のお話につきましても、先ほどのご質問へのご回答でお話させていただきました通りです。幅広いものを考えております。そういった意味では、ヘルスケアの領域に留まらないとご理解をいただければと思います。

ただ、ここ 2~3 年という足元のことを考えますと、ヘルスケアの資金ニーズが具体的にございまして、ここに開発マネジメントみたいな形で三井不動産様のノウハウ、ここを取り入れたいということでご組みをさせていただいたんですが。

そういった意味では、われわれのほうで資金ニーズが目前にあったということで、この金額が大体 180 億円とか 190 億円です。こういったところが目線感でございましたので、そこをスタートに三井不動産様とも議論させていただいて、金額を決めたというふうにご理解いただければと思います。以上でございます。

司会 [M]：それでは、Q&A ボタンからご投稿いただきました質問をご紹介します。

質問者 [Q]：第 3 四半期 3 カ月間の航空貨物の状況を単価、数量に分けて教えてください。

中山 [A]：はい、中山からお答えいたします。第 3 四半期の航空フォワーディングの状況についてのご質問と承りました。まず、航空運賃の市況から言いますと、ほぼほぼ安定的に推移した期でございました。一方、取扱いボリュームの方では、日本発海外着、あるいは海外発海外着、各地域でお客様のニーズが非常に高まりましたので、そのニーズに的確に対応し、スムーズにお客様が必要とするスペースを確保し、適正な価格でご提供すると。そういうことを通じて、結果的に当社の第 3 クォーターにおける売上、利益とも一定水準をキープできたと認識しております。以上です。

司会 [M]：次のご質問です。

質問者 [Q]：自動車関連は試作関係が依然として好調という理解でよろしいでしょうか。

中山 [A]：中山から答えます。自動車関連は、前から申し上げてますように、量産する、大量生産する自動車の本体および部品、それと、試作に関わるところの本体と部品ということですが、総じて量産車のところもお客様が好調だったと。試作についても需要が非常に高かったと。われわれの取扱いに関して言えば、両方面で非常に堅調だったと、こういうこととなります。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

一部、南米における台風の被害の緊急対応と、そういったものも含まれますが、これもお客様の販売台数、生産台数が非常に堅調に推移している中での緊急性の高まり、これに対応した結果だと。こういうことで、答えとしましては、試作車および量産車ともに堅調であったと、こういうふうにご理解いただければと思います。以上です。

司会 [M]：それでは、次のご質問です。

質問者 [Q]：航空貨物の来期の見通しを教えてください。

中山 [A]：中山からお答えいたします。来期の見通しについては、なかなか不確定要因が多々ございます。トランプ関税の問題は一見落ち着いたかに見えますが、これも今後どういう展開になるかもわかりません。

ただ、私どものお客様はいわゆるハイブリッド、EV、ガソリン車全ての面において、世界の生産台数トップを維持すると、なおかつ増産すると。こういう方針を明確化されておりますので、これに付随する私どものビジネスもしっかりと対応し、お客様のニーズに応えれば、堅調に推移していくと、こういうふうに見ておるところでございます。以上です。

司会 [M]：それでは次のご質問です。

質問者 [Q]：半導体は生産増強がある一方、ウエハーの在庫削減を進める動きがありますが、これが御社に与える影響を、来期にかけてどう見ておられるか教えてください。

中山 [A]：はい。中山からお答えいたします。半導体のいわゆる最終製品とウエハーの在庫の関係についてのご質問であります。ウエハーについては、ご承知の通りこれは長期契約で供給を受けると、こういう形になっております。3~5年、そのあたりの契約で、大手ウエハーメーカーから仕入れることをコミットしております。もちろんそのベースには、お客様の生産計画等もあるわけですが、こここのところのウエハーの入庫および在庫については、今後とも堅調に推移していくものと見ております。

それから、半導体を取り巻く市場環境も種類が非常に多岐にわたりますけど、私どものお客様が取り扱っているものについては、世界的なシェアも非常に高いものをお持ちでありまして、今後とも力強くビジネスを展開されると、こういうふうに見ておりまして、私どももしっかりとそのニーズに対応していく方針でございます。以上です。

司会 [M]：はい。それでは、次のご質問です。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptasia.com

質問者 [Q]：三井不動産との提携により、ヘルスケア拠点の投資を積極化することですが、今後、三井不動産の物流 REIT などへの流動化、リースバックの可能性はありますか。三井不動産の説明会で質問した際、御社の保有資産の共同開発について言及がありましたが、ヘルスケア施設以外に箱崎など不動産事業資産の再開発の可能性はありますか。

西村 [A]：はい。それでは西村からお答えさせていただきたいと思います。まず、ヘルスケア拠点以外も含めたところでの流動化の可能性ということなんですが、現時点でその流動化の可能性を排除するというようなことはございません。今後こういったところで、さらに協業として、お互いの企業価値を高めていくのかというのは、議論は幅広くしていきたいと考えております。

箱崎の再開発についてはどうかというご質問なんですが、基本的に、箱崎ビルそのものはまだ十分に現状も現役として動いているビルだということですので、今今、何かすぐにそういった再開発ということの計画があるかということについてはございません。以上、お答えいたしました。

司会 [M]：それでは次のご質問です。

質問者 [Q]：不動産施設開発を自社で手がけず、三井不動産に任せる判断に至った理由、メリット、デメリットを具体的に解説いただけますでしょうか。また、三井不動産の保有比率をもっと高くする選択肢もあったかと思いますが、今回の保有割合にとどめた理由があれば教えてください。

西村 [A]：はい。まず西村からお答えさせていただきます。保有比率につきましては、先ほどご回答差し上げました通り、ヘルスケアの資金ニーズが 180 億円ないしは 190 億円あったということで決まったものでございます。そういった意味で、それ以上でも以下でもないということございまして、そういう意味では、今後さらに保有比率が高まっていくのかということについても、現時点では全くそういった議論なり、ないしは考えはございません。

その上で、なぜ自社開発ではなくということなんですが、自社開発をしないということではございません。私どもも今後当然ながら自社開発してまいります、われわれのノウハウというのは、やはりオペレーションから求められる部分のノウハウ。三井不動産様は開発というかアセットからのアプローチということですので、両方のノウハウを持ち合って、より良いものを築き上げて作っていくと、それを使ってお客様にサービスを提供していくということでございます。

そういった意味では、メリット、デメリットということの、ご質問の中にもございましたが、基本的にはデメリットになるようなことはやらない。お互いメリットになることのみをやるとご理解いただければと思います。以上でございます。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

司会 [M]：ほかに質問はございますでしょうか。

それではほかにご質問もないようですので、質疑応答を終了させていただきます。

以上をもちまして、2026年3月期第3四半期決算説明会を終了いたします。ご参加いただき、誠にありがとうございました。

中山 [M]：ありがとうございました。

西村 [M]：ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com