



REAL LOGISTICS

**Being Group**

**2024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)

2024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などにより、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 ... 4つの特長、3つの成長戦略

II... Topic

III... 2024年12月期中間期連結業績実績

IV... 2024年12月期連結業績予想

## ■ Appendix

(会社概要、特長・強み、成長戦略)

## 2024年12月期 中間期 連結業績実績

中間期の業績として、  
過去最高の営業収益及び各利益を達成

営業収益

**144.4**億円  
前年同期比  
**+17.3%**

営業利益

**9.1**億円  
前年同期比  
**+22.0%**

経常利益

**9.2**億円  
前年同期比  
**+21.3%**

親会社株主に  
帰属する  
中間  
純利益

**5.4**億円  
前年同期比  
**+26.3%**



REAL LOGISTICS  
Being Group

I

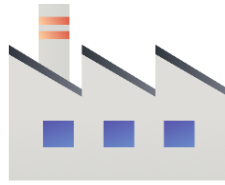
# ビーイング・グループ

- ・ 4つの特長
- ・ 3つの成長戦略



### 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）



運ぶ  
コスト



小売業  
物流センター



運ぶ  
コスト



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

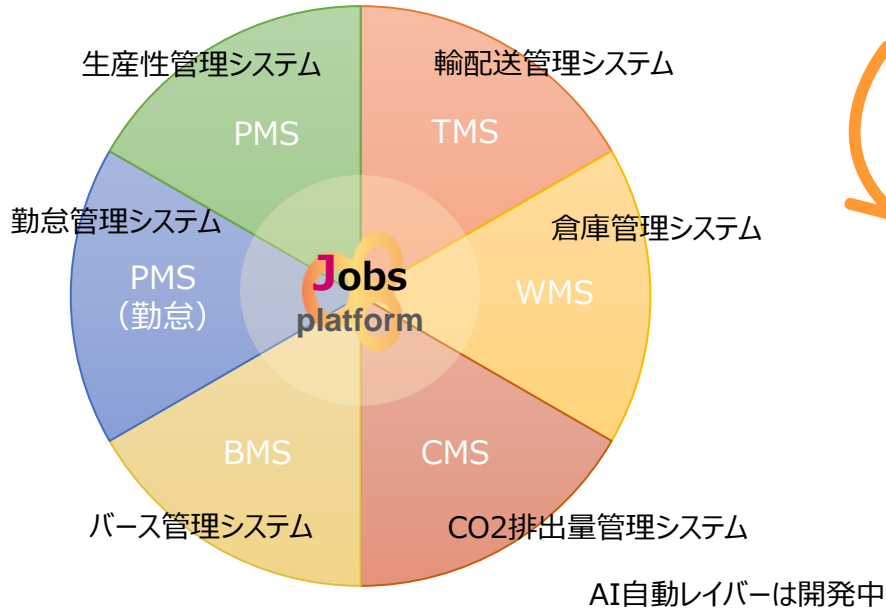
- ・ サプライチェーン全体の合理化
- ・ 輸送頻度の低減



- ・ サステナブルな社会への貢献
- ・ 物流2024年問題への対応

# 特長3 見える物流 | Jobs

## Jobs (6つのシステム)



**Jobsのコンセプト「情報共有」**

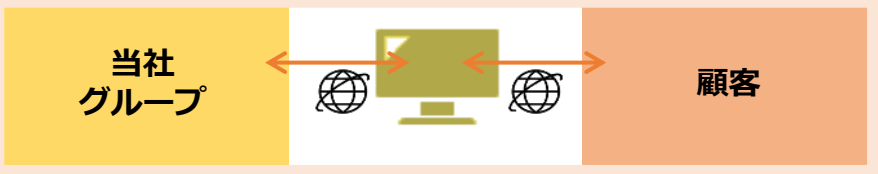
- ・見える化（プル型）
  - ➔ 興味のある情報を詳細に提供
- ・見せる化（プッシュ型）
  - ➔ 興味を持っていただく情報の提供

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カットを推進

### 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 <b>在庫量</b> が見える	商品の <b>入庫・出庫</b> 時刻 が見える	配送車輛の <b>位置</b> 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）



**【拡張した新機能】**

DMS（備車管理システム）  
TMSとPMSの機能を拡張し、協力会社との円滑な協力体制を強化。

※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。



## 2024年12月期も3つの成長戦略を継続

### 成長戦略 1

#### 生活物資に特化した物流への経営資源の集中投資

- ◆ 既存顧客内での当社シェアアップに注力

### 成長戦略 2

#### 関東から**全国への展開**を見据えた物流基盤の構築

- ◆ 既存エリアの受託業務拡大（点から面への拡大）
- ◆ 中長期的に全国に物流拠点開設を目指す
- ◆ 年間4～8の新規業務開始（新規・既存拠点）を目指す（既存拠点の物流資源の有効活用も含め、収益基盤のさらなる拡大に注力）

### 成長戦略 3

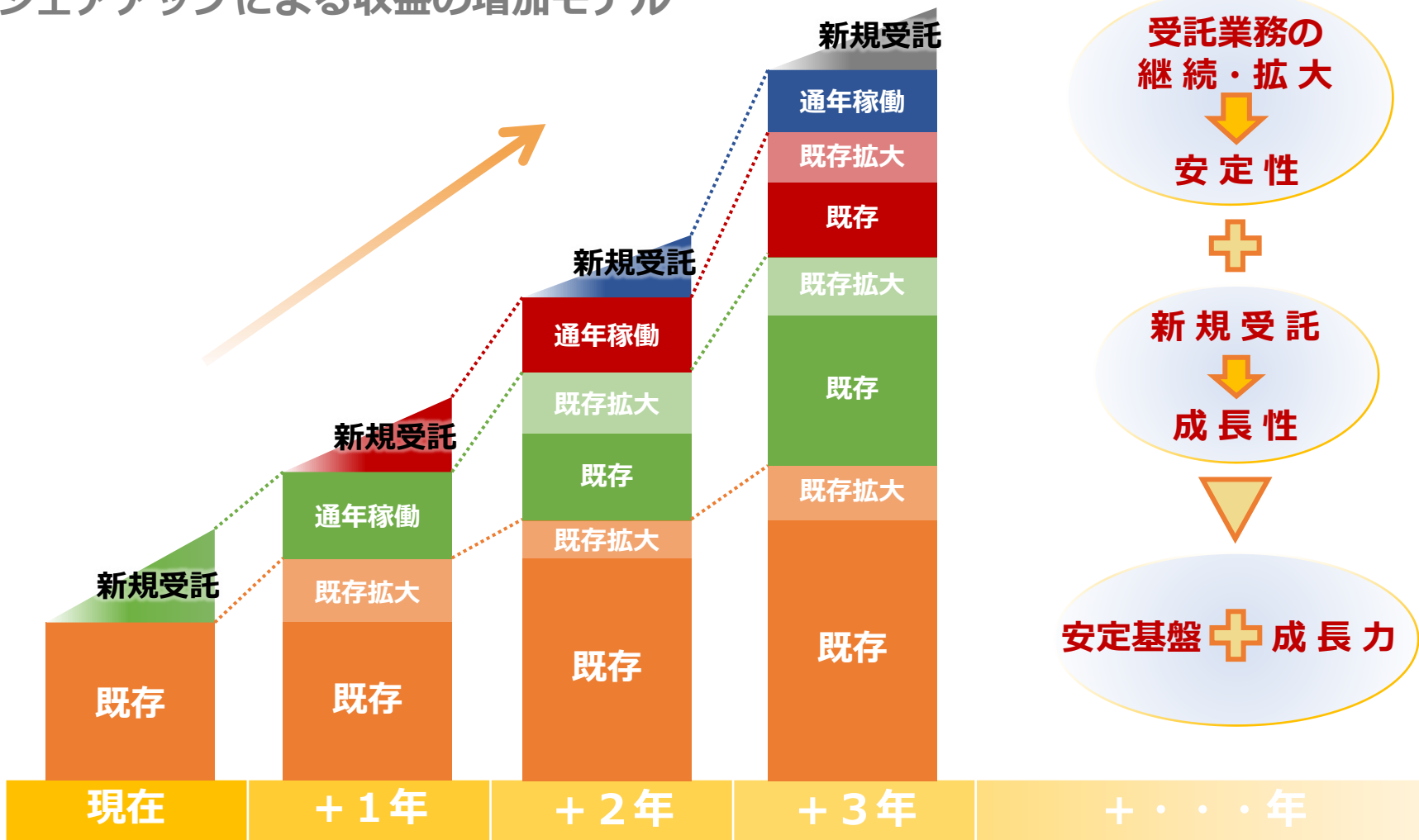
#### 量の拡大と質の変革による**長期成長イメージ**

- ◆ オーガニックな成長に加えM & Aによる拡大も検討
- ◆ 将来を見据えAI・ITを導入した物流システムの構築
- ◆ 「Jobs」の機能を拡張し、物流の高度化を推進する

高い契約継続率による長期間のお取引

安定した収益構造

## シェアアップによる収益の増加モデル

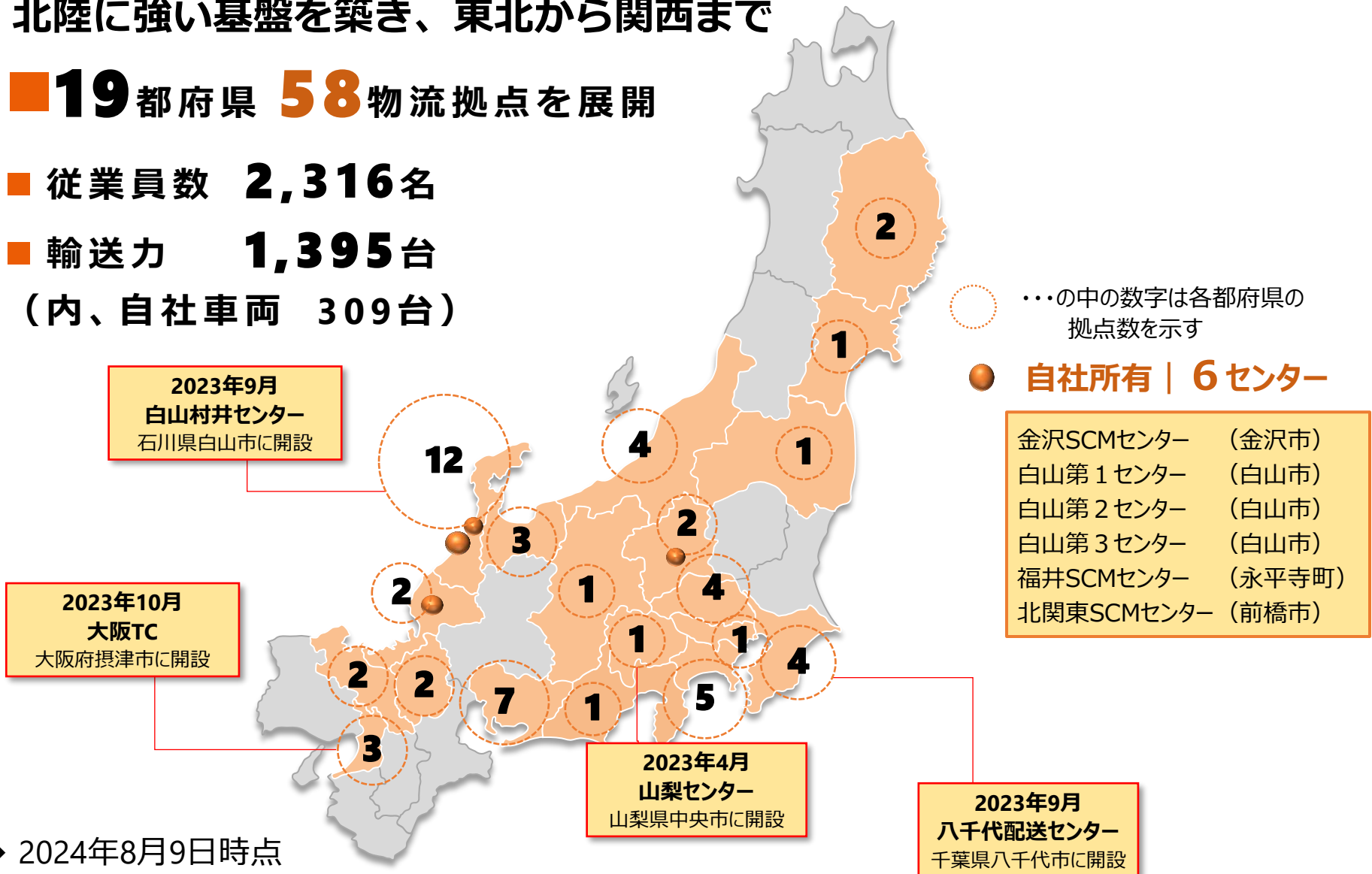


## 北陸に強い基盤を築き、東北から関西まで

■ **19**都府県 **58**物流拠点を展開

■ 従業員数 **2,316**名

■ 輸送力 **1,395**台  
(内、自社車両 309台)



◆ 2024年8月9日時点

※従業員数および輸送力は6月末時点

ロジスティクスの創造的革新に向け

「量」の拡大と「質」の変革で挑む

「データネットワークセンター」  
構築

- モノに関する様々なデータを収集・管理・分析し、サプライチェーンに携わる事業者同士を繋げ、クラウド上で管理

「小売りビジネスの物流プラットフォーム」  
目指す

- 3PL事業をプロデュースしてサプライチェーン全体を管理する「4PL」事業及び、「DXプラットフォーム」を同業他社へ提供

「質」  
の  
変  
革

「量」  
の  
拡  
大

サプライチェーン  
全体のデザイン力を拡充する  
**技術・システム**  
開発

- 拠点間物流を合理化

3PLビジネスの  
スピーディーな拡大

顧客  
拡大

エリア  
拡大

M&A

研究開発

AIやIoTを使った省力化設備や高生産性・高品質の業務フロー  
DtoC、オムニチャネルに対応する物流ビジネス

現在

将来


## M&Aについての考え

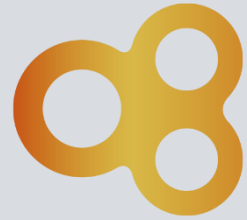
2024年以降

- ◎ M&Aの問い合わせ増加
- ◎ 物流業界「再編」へ



 当社グループの事業と**シナジー効果**が期待できる案件に対して、積極的に検討をしていく

 **利益計画**のもと、財務バランスを考慮のうえ進める



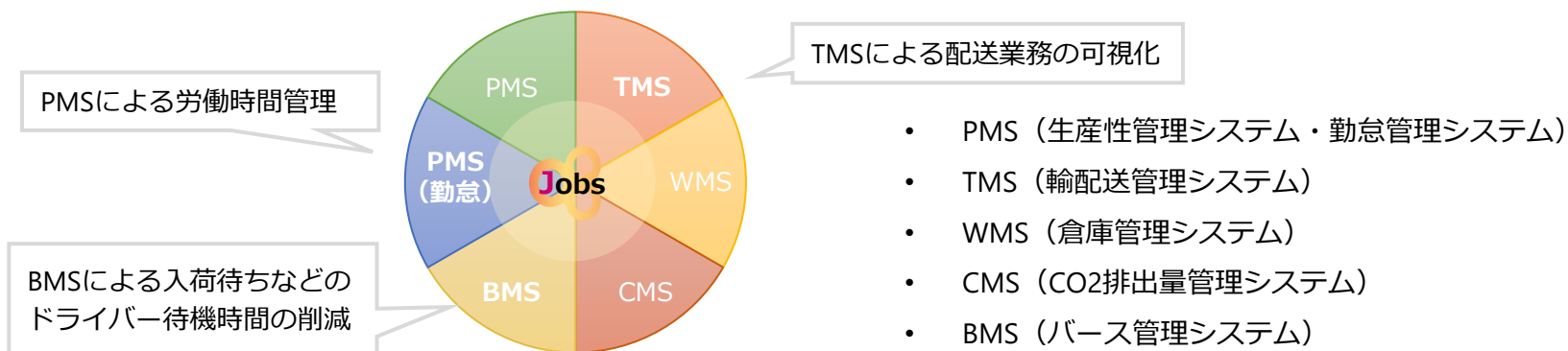
REAL LOGISTICS  
**Being Group**

**II**

**Topic**

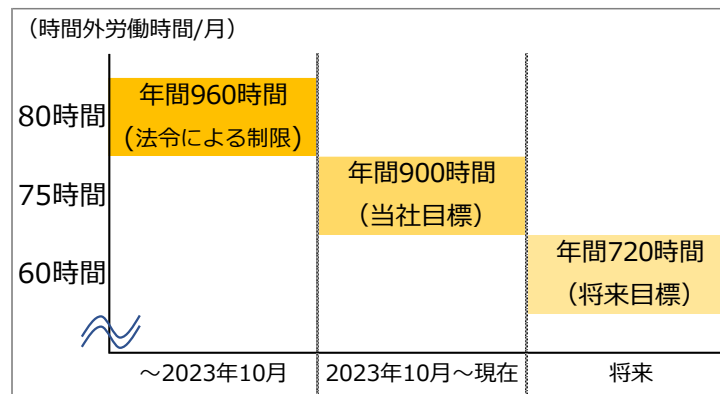
# Topic 1 「2024年問題」への対応

## ■ 物流総合システム「Jobs」による物流DX化・見える化



## ■ 2019年より先行対応（ドライバーの時間外労働時間の段階的削減）

- ドライバーの時間外労働時間を段階的に引き下げ、将来的に時間外労働時間年間720時間以内を目指す
- 日次、週次、月次での配送業務の合理化を推進
- ドライバーを含めた全従業員の賃上げを実施



「運ばない物流®」をはじめとしたサプライチェーンの合理化を推進し、生活物資の安定供給に努めてまいります。

## ■ 既存の4拠点で新規業務を開始

8月現在までに新規業務を開始した既存の物流拠点

開始月	センター名	新規業務	グループ会社名
1月	北関東SCMセンター（増改築）	冷凍冷蔵食品物流開始	 TOKYO ACTY 株式会社 東京アクティ
5月	金沢配送センター	食品配送業務開始	 ACTY 株式会社 アクティ
6月	白山共配センター	食品配送業務開始	 FUKUI ACTY 株式会社 福井アクティ
7月	八千代配送センター	構内業務開始	 TOKYO ACTY 株式会社 東京アクティ

## ■ 2024年7月23日、石川県の既存センター「白山南センター」を移転

業務拡大に伴い、石川県白山市より同市内に既存センターを移転



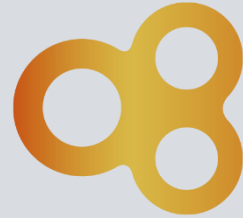
## ■ 2024年8月 購入電力の一部を再生可能エネルギー由来に切り替え

サステナビリティへの取り組みの一環として、

購入電力の一部を再生可能エネルギー由来のものに切り替え







REAL LOGISTICS  
Being Group

**III**

**2024年12月期 中間期**

**連結業績実績**

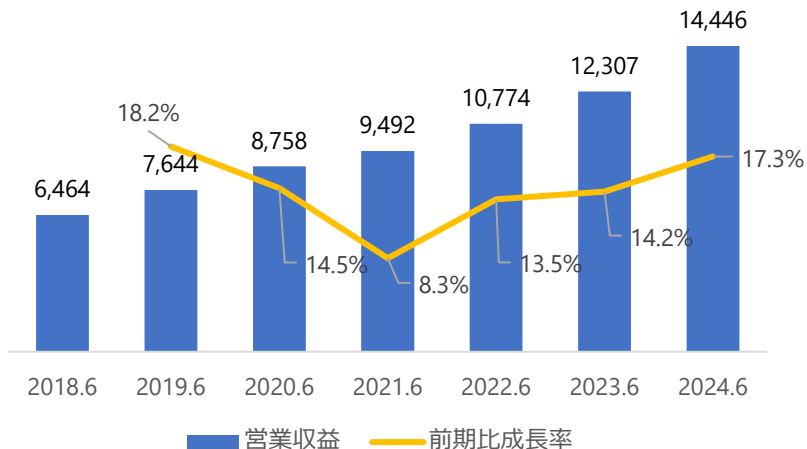
# 2024年12月期 中間期 損益状況（前年同期比）

[百万円]	2023年12月期 中間期 実績		2024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	12,307		<b>14,446</b>		<b>+2,139</b>	<b>+17.3%</b>
営業原価	10,938	88.8%	<b>12,853</b>	<b>88.9%</b>	<b>+1,915</b>	<b>+17.5%</b>
営業総利益	1,368	11.1%	<b>1,592</b>	<b>11.0%</b>	<b>+224</b>	<b>+16.3%</b>
販管費	616	5.0%	<b>673</b>	<b>4.6%</b>	<b>+57</b>	<b>+9.3%</b>
営業利益	752	6.1%	<b>918</b>	<b>6.3%</b>	<b>+166</b>	<b>+22.0%</b>
営業外収益	21	0.1%	<b>29</b>	<b>0.2%</b>	<b>+7</b>	<b>+36.4%</b>
営業外費用	15	0.1%	<b>27</b>	<b>0.1%</b>	<b>+11</b>	<b>+76.8%</b>
経常利益	758	6.1%	<b>921</b>	<b>6.3%</b>	<b>+162</b>	<b>+21.3%</b>
特別利益	2	0.0%	<b>1</b>	<b>0.0%</b>	△0	△19.2%
特別損失	0	0.0%	<b>0</b>	<b>0.0%</b>	△0	△75.9%
法人税等	274	2.2%	<b>313</b>	<b>2.1%</b>	<b>+39</b>	<b>+14.3%</b>
親会社株主に帰属する 中間純利益	433	3.5%	<b>547</b>	<b>3.7%</b>	<b>+114</b>	<b>+26.3%</b>

# 業績ハイライト（中間期）

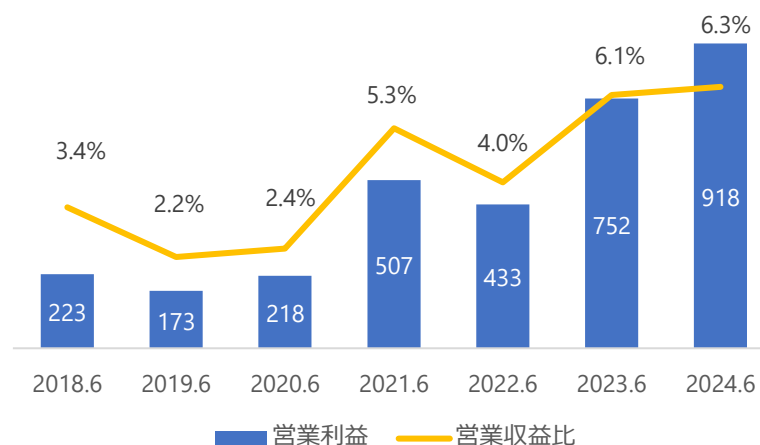
(百万円)

## 営業収益



(百万円)

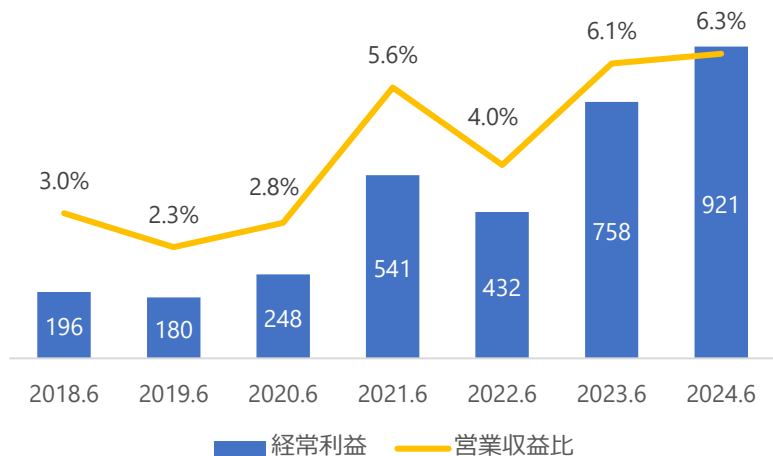
## 営業利益



※2017年12月期の業績は非開示情報のため、2018年12月期の前期比成長率は記載していません。

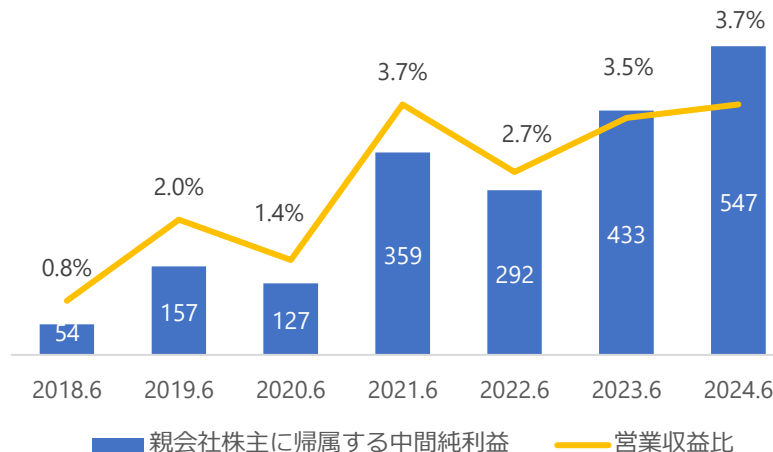
(百万円)

## 経常利益



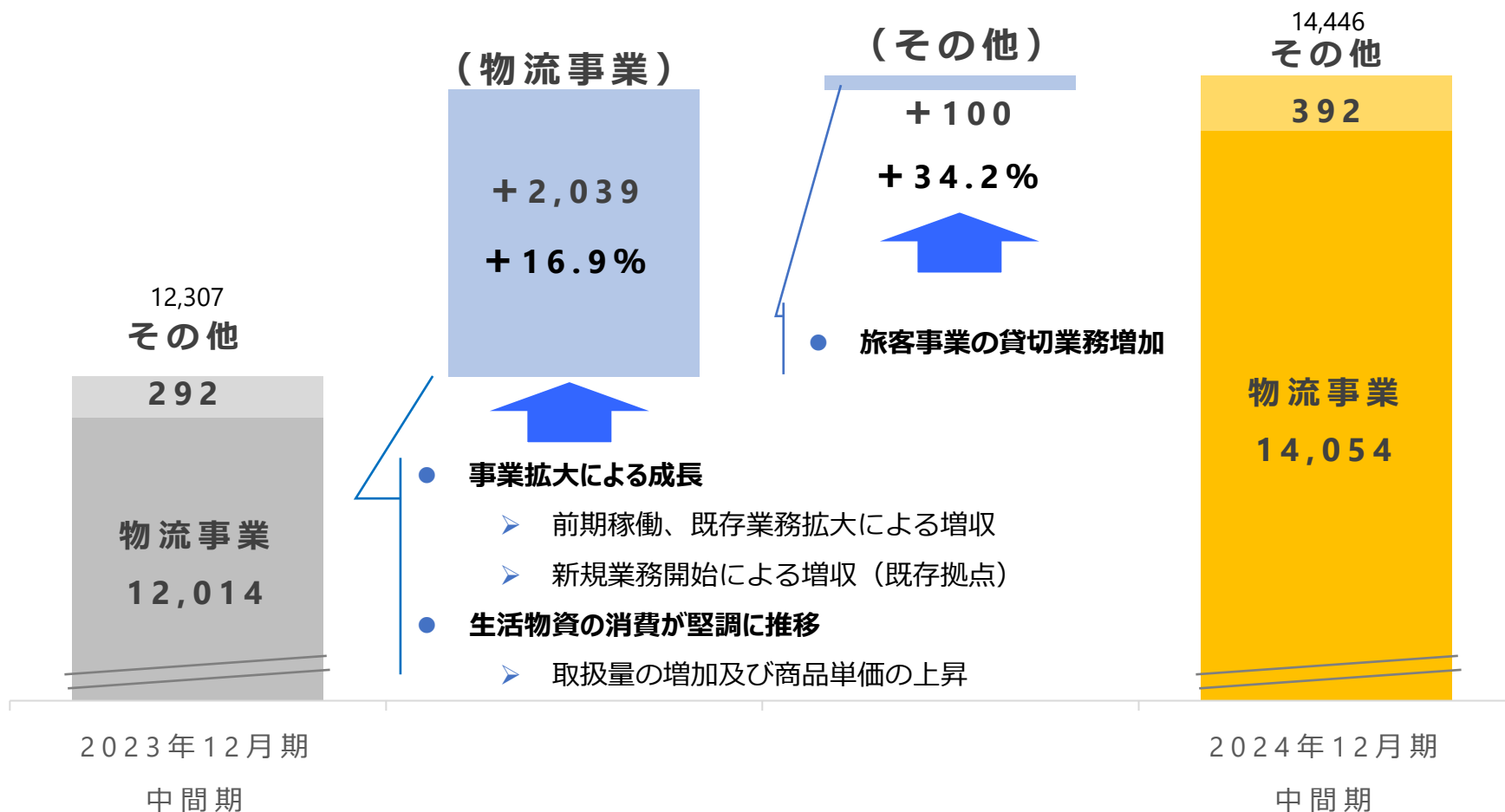
(百万円)

## 親会社株主に帰属する中間純利益



# 2024年12月期 中間期 損益状況 | 営業収益増減要因分析

[百万円]	2023年12月期 中間期 実績 金額	2024年12月期 中間期 実績 金額	前年同期比	
			増減額	増減率
<b>営業収益</b>	12,307	14,446	<b>+2,139</b>	<b>+17.3%</b>



# 月次営業収益の推移

季節性により12月は繁忙期となる一方、翌1月2月は反動で閑散期となる

物流基盤の拡大、シェアアップの効果により月次での収益基盤が拡大

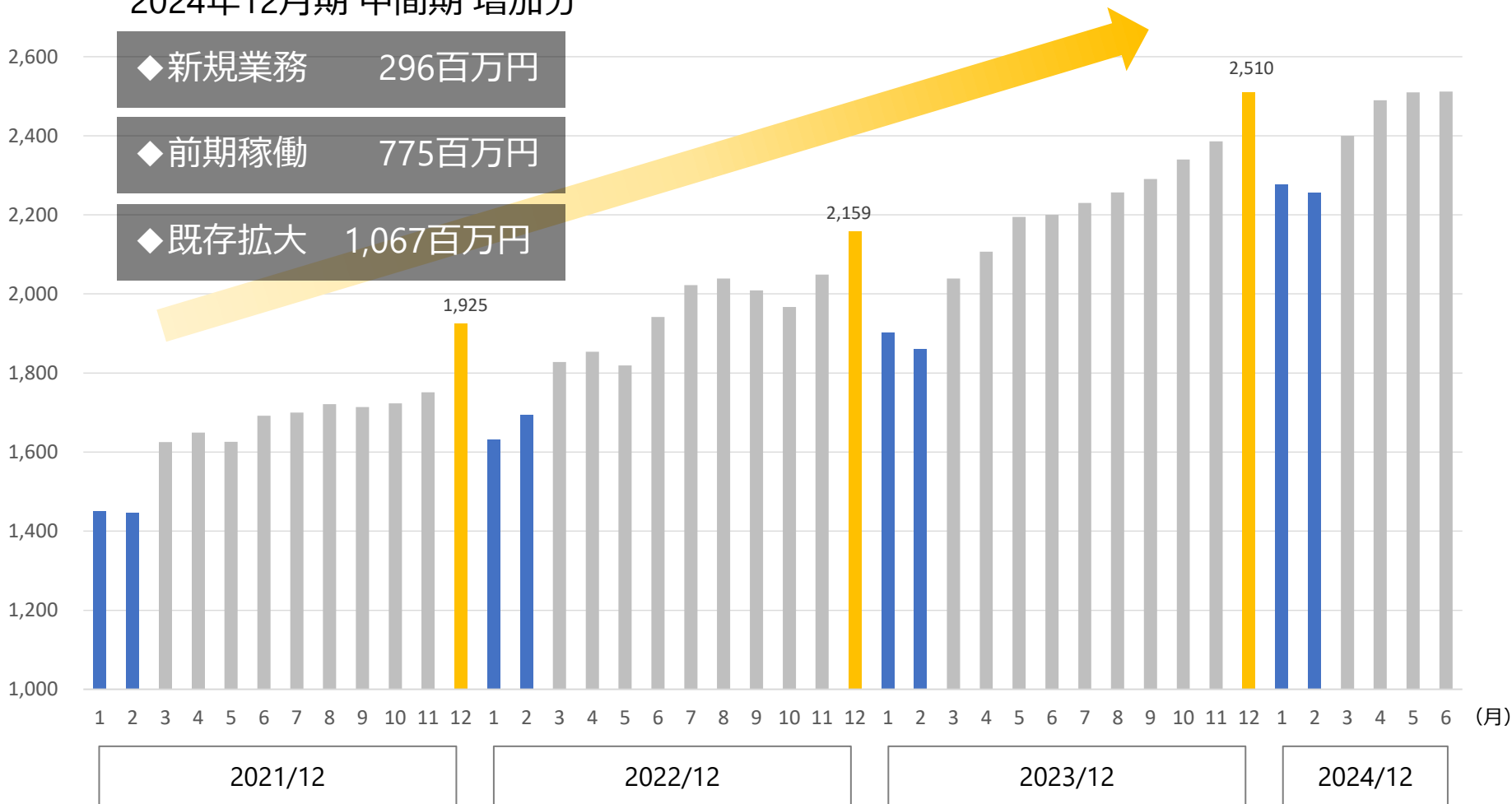
(百万円)

## 2024年12月期 中間期 増加分

◆ 新規業務 296百万円

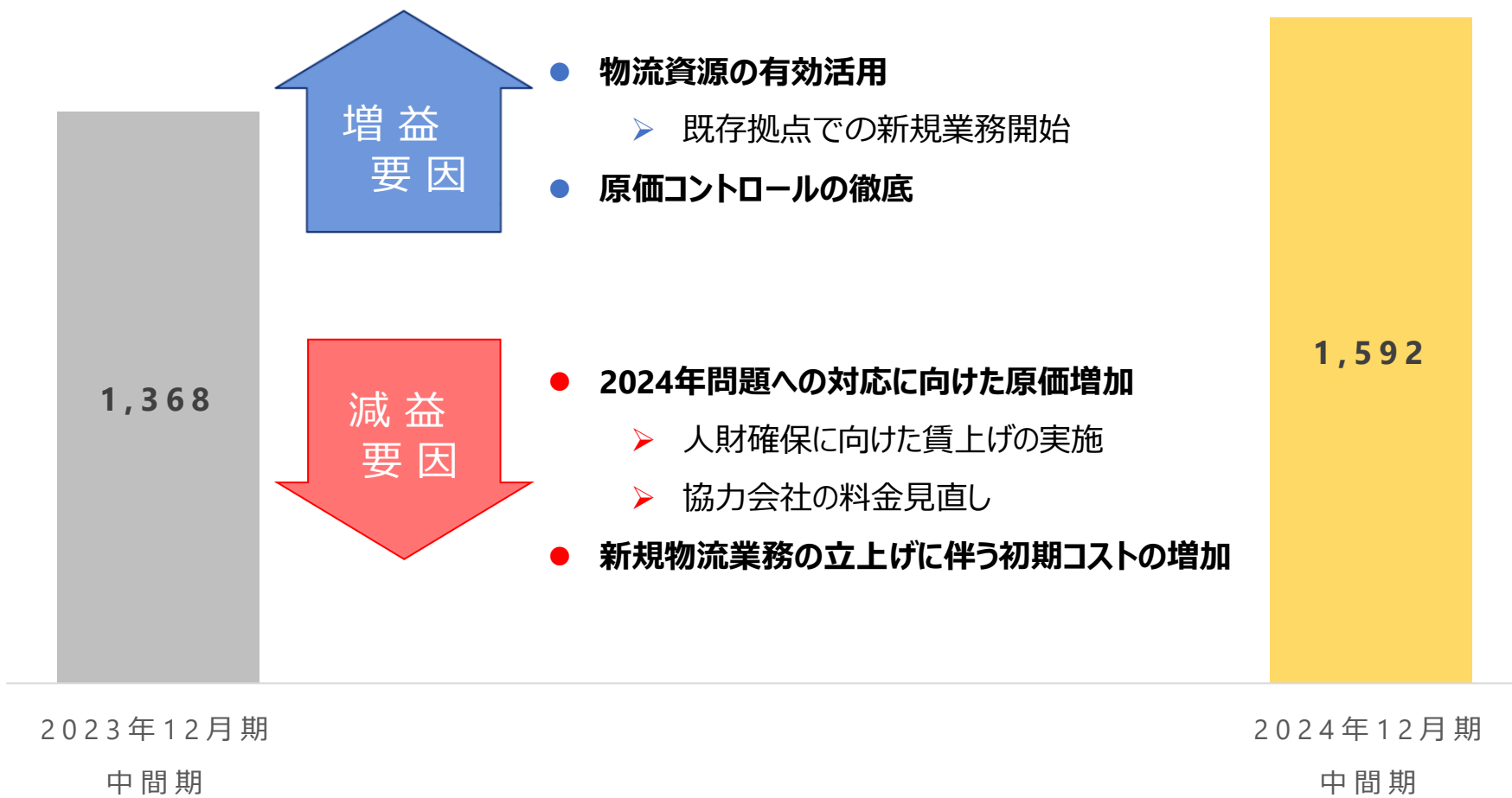
◆ 前期稼働 775百万円

◆ 既存拡大 1,067百万円



# 2024年12月期 中間期 損益状況 | 営業総利益増減要因分析

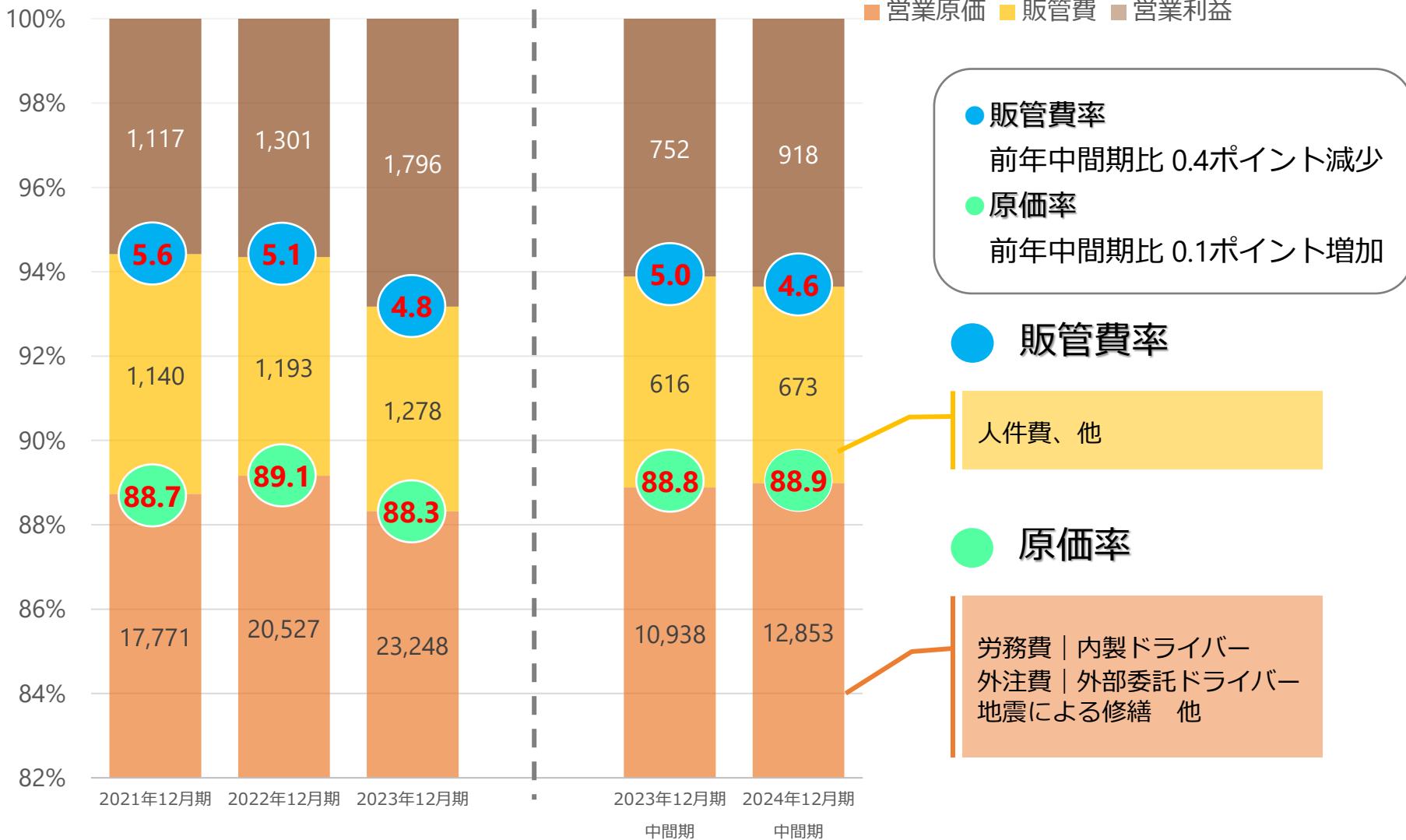
[百万円]	2023年12月期 中間期 実績		2024年12月期 中間期 実績		前年同期比	
	金額	営業収益比	金額	営業収益比	増減額	増減率
<b>営業総利益</b>	1,368	11.1%	1,592	11.0%	<b>+224</b>	<b>+16.3%</b>



# 2024年12月期 中間期 損益状況 | 利益構造

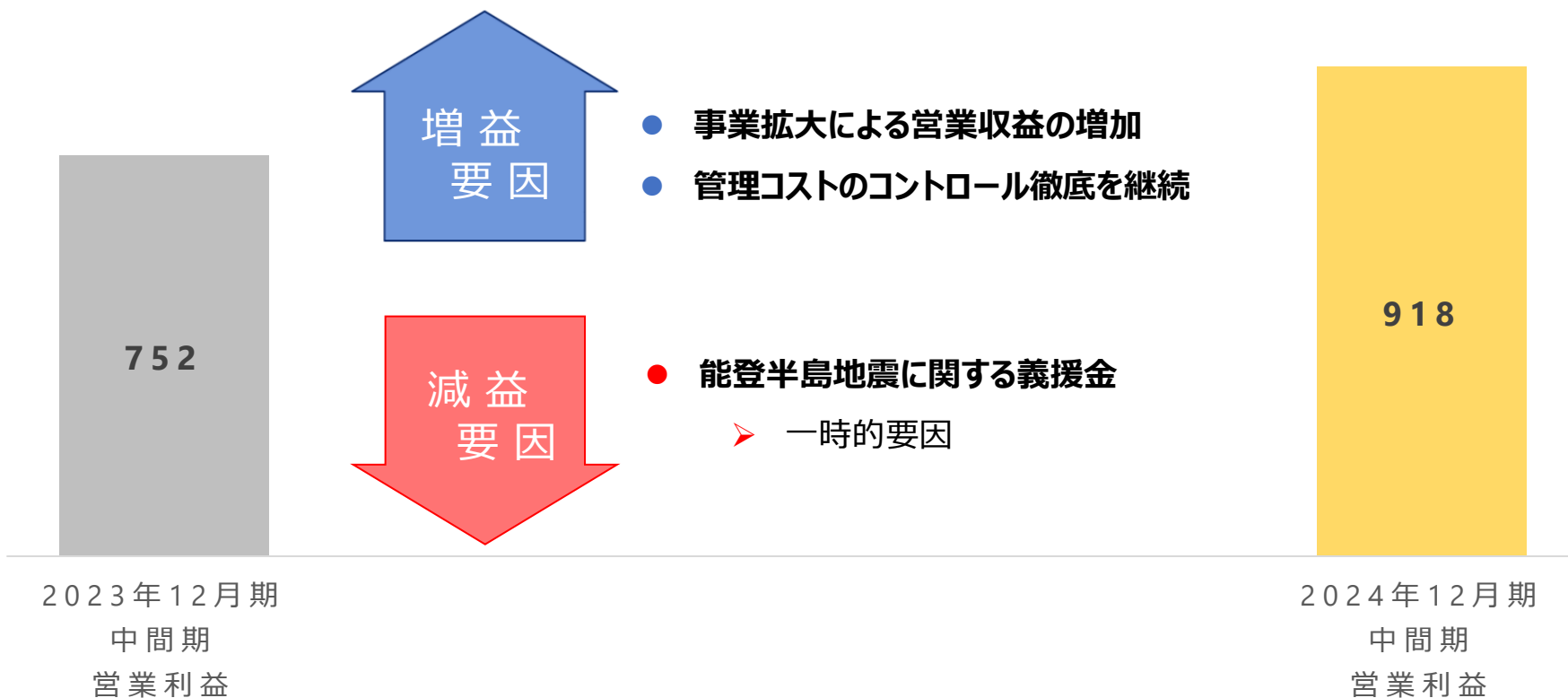
## 利益構造の推移

[百万円]



# 2024年12月期 中間期 損益状況 | 営業利益増減要因分析

[百万円]	2023年12月期 中間期 実績		2024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
<b>営業利益</b>	752	6.1%	<b>918</b>	<b>6.3%</b>	<b>+166</b>	<b>+22.0%</b>
<b>経常利益</b>	758	6.1%	921	6.3%	+162	+21.3%
親会社株主に帰属する <b>中間純利益</b>	433	3.5%	547	3.7%	+114	+26.3%





# 営業利益率の四半期推移

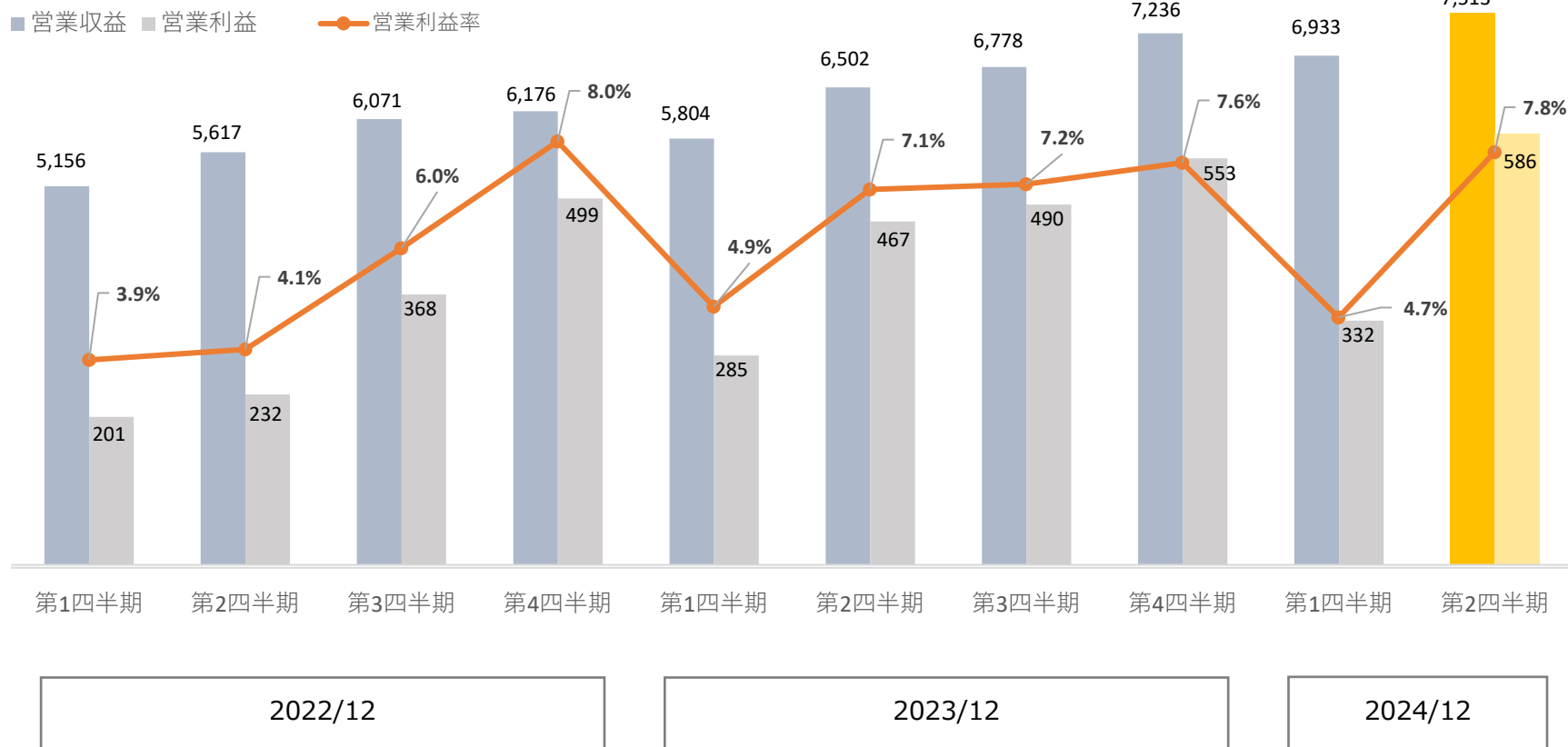
## 営業利益率向上の取り組み

- ・これまで「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）

## 2024年12月期 中間期

- ・事業拡大により営業収益は堅調に推移
- ・昨年から引き続き原価コントロールを徹底しており、営業利益率は前年中間期比で0.2ポイント上昇しています。

(百万円)



# 2024年12月期 中間期 財務状況（前期末比）

[百万円]	2023年12月期末		2024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	7,651	45.4%	<b>7,726</b>	45.3%	<b>+75</b>	<b>+0.9%</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・その他流動資産 <math>\Delta 66</math></li> <li>・営業未収入金 <b>+71</b></li> <li>・現金及び預金 <b>+71</b></li> </ul>
固定資産	9,193	54.5%	<b>9,315</b>	54.6%	<b>+121</b>	<b>+1.3%</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・建設仮勘定 <math>\Delta 69</math></li> <li>・機械装置及び運搬具 <math>\Delta 28</math></li> <li>・建物及び構築物 <b>+95</b></li> <li>・リース資産 <b>+94</b></li> <li>・土地 <b>+35</b></li> </ul>
資産合計	16,845	100.0%	<b>17,042</b>	100.0%	<b>+197</b>	<b>+1.1%</b>	
流動負債	7,634	45.3%	<b>5,902</b>	34.6%	$\Delta 1,731$	$\Delta 22.6\%$	<ul style="list-style-type: none"> <li>・1年内返済予定の長期借入金 <b>+158</b></li> <li>・営業未払金 <b>+39</b></li> <li>・短期借入金 <math>\Delta 1,600</math></li> <li>・その他流動負債 <math>\Delta 324</math></li> </ul>
固定負債	3,001	17.8%	<b>4,565</b>	26.7%	<b>+1,563</b>	<b>+52.1%</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・長期借入金 <b>+1,487</b></li> <li>・リース債務 <b>+71</b></li> </ul>
負債合計	10,636	63.1%	<b>10,468</b>	61.4%	$\Delta 167$	$\Delta 1.5\%$	
純資産合計	6,209	36.8%	<b>6,573</b>	38.5%	<b>+364</b>	<b>+5.8%</b>	・利益剰余金 <b>+344</b>
負債・純資産合計	16,845	100.0%	<b>17,042</b>	100.0%	<b>+197</b>	<b>+1.1%</b>	
自己資本比率	35.1%		<b>36.7%</b>		<b>+1.6pt.</b>		



REAL LOGISTICS  
Being Group

**IV**

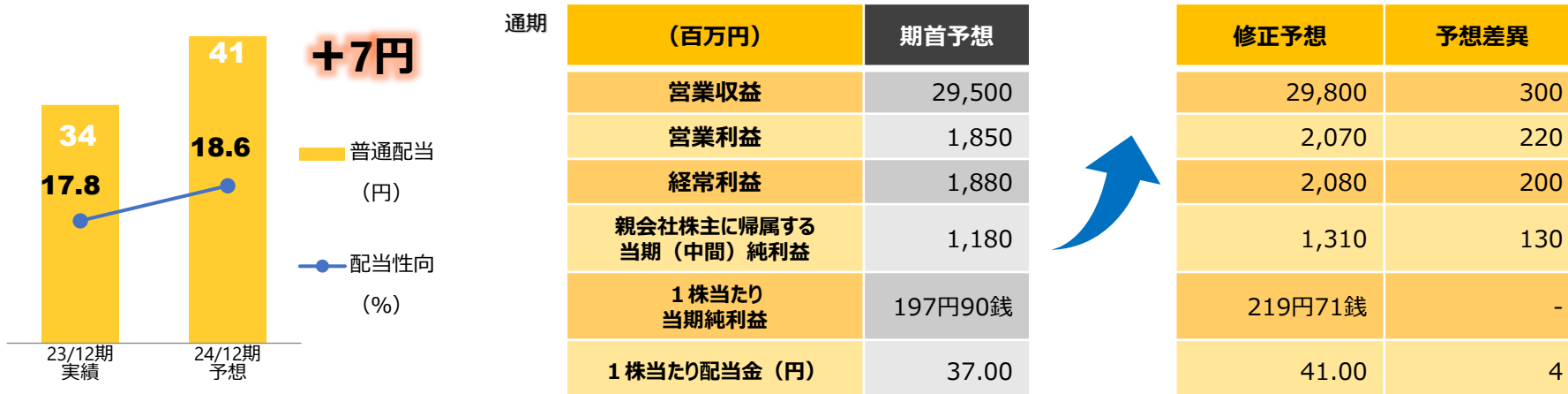
**2024年12月期**

**連結業績予想**

# 2024年12月期連結業績・配当予想

## ■ 7月16日に中間期・通期の業績予想及び配当予想を修正

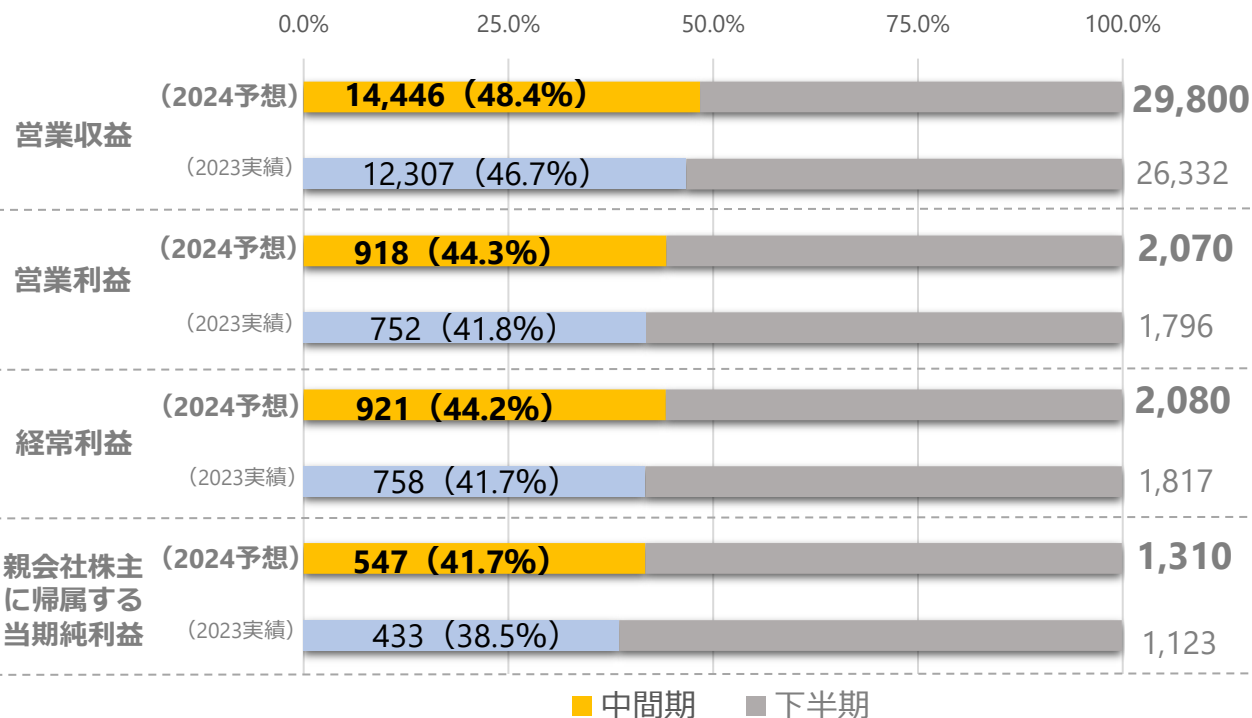
[百万円]	2023年12月期 実績		2024年12月期 予想		前期比		2024年12月期 通期予想比 (中間期)	
	金額	営業収益比	金額	営業収益比	増減額	増減率	進捗率	実績額
営業収益	26,322		<b>29,800</b>		+3,477	+13.2%	<b>48.4%</b>	<b>14,446</b>
営業利益	1,796	6.8%	<b>2,070</b>	<b>6.9%</b>	+273	+15.2%	<b>44.3%</b>	<b>918</b>
経常利益	1,817	6.9%	<b>2,080</b>	<b>6.9%</b>	+262	+14.4%	<b>44.2%</b>	<b>921</b>
親会社株主に帰属する 当期(中間)純利益	1,123	4.2%	<b>1,310</b>	<b>4.3%</b>	+186	+16.6%	<b>41.7%</b>	<b>547</b>
1株当たり 当期純利益 [円]	190. <sup>56</sup>		<b>219.<sup>71</sup></b>					



# 通期連結業績予想に対する進捗率

営業収益・各段階利益ともに、堅調に推移。  
2024年問題に対応しつつ、計画達成、更なる増収増益を目指す。

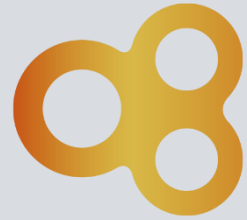
## 中間期実績（通期連結予想進捗率）



通期連結予想進捗率について  
前期（2023年）実績と比較

既存業務拡大などが寄与し、  
上半期において  
前期（2023年）実績及び進捗  
率いずれも上回る。

※通期連結業績予想に修正が  
必要と判断した場合には、  
速やかに公表いたします。



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レ3-18 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	690,371千円 (2024年6月末時点)
従業員数	連結937名 (1,379名) (2024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 (パートタイマー、人材会社からの派遣社員、季節工を含む。) 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		10百万円	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	35.71% (28.57%) ※1 ※2

※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

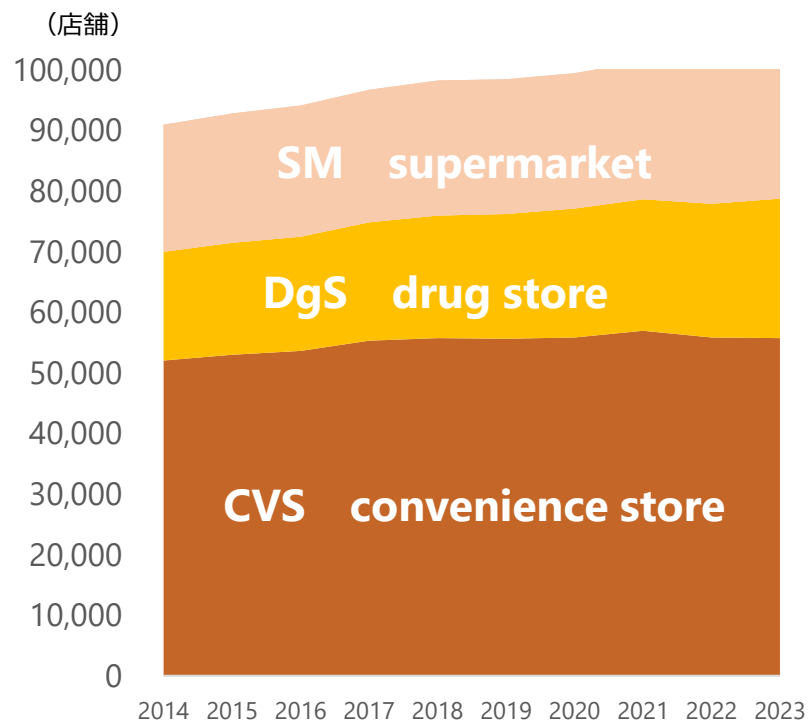


# 特長 1 生活物資に特化

## 生活物資は需要と供給が安定



## CVS・DgS・SM全国店舗数の推移



出所 |  
日本フランチャイズチェーン協会『コンビニエンスストア統計調査月報』  
日本チェーンドラッグストア協会『日本のドラッグストア実態調査』  
一般社団法人全国スーパーマーケット協会『スーパーマーケット店舗数』

“日々消費する” 生活物資の物流を担うため、  
取扱物量及び収益が安定

# 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

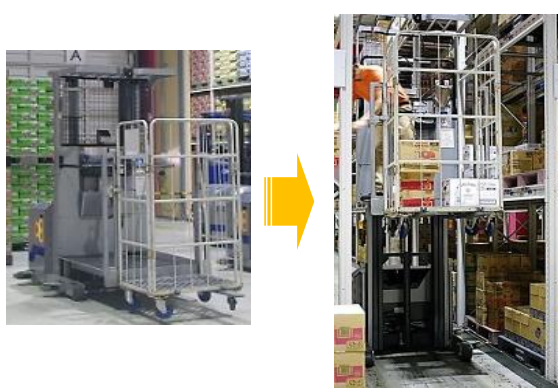
- カゴ車を最大8台（人の4倍）搬送できる



## 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

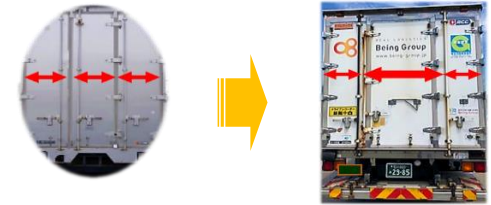
- 台車を外し、  
積み替えなしで  
そのまま店舗へ納品



## 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**」を、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

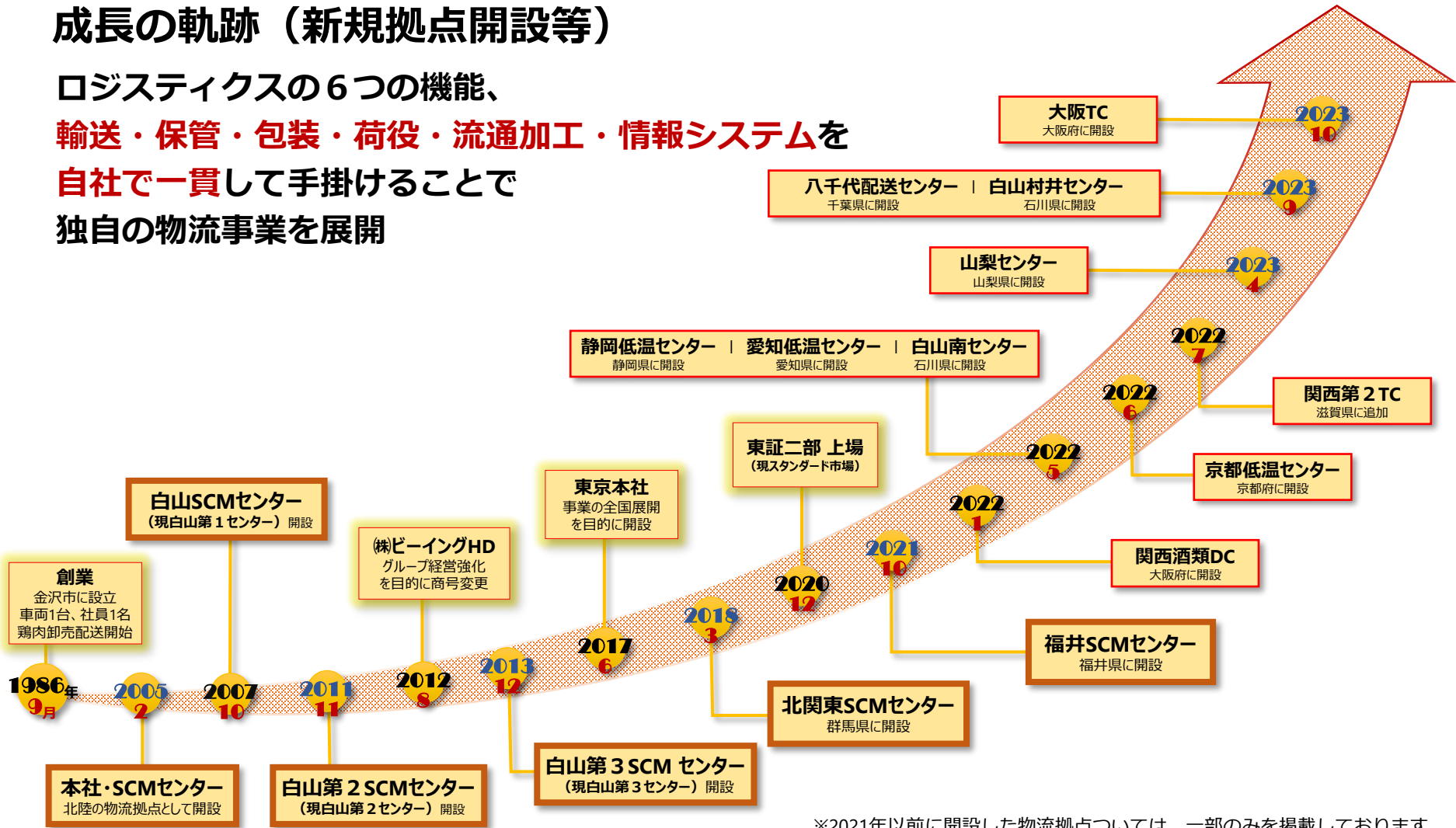
取り扱う商品は**生活物資に特化**。3温度帯(常温・冷蔵・冷凍)の食品、医薬品、化粧品、日用品の**小口物流に強み**を持ち、卸売企業及びコンビニエンスストア、スーパーマーケット、ドラッグストアの物流センター運営を受託

## 3 「運ばない物流<sup>®</sup>」「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

## 成長の軌跡（新規拠点開設等）

ロジスティクスの6つの機能、  
**輸送・保管・包装・荷役・流通加工・情報システム**を  
**自社で一貫して手掛けることで**  
**独自の物流事業を展開**



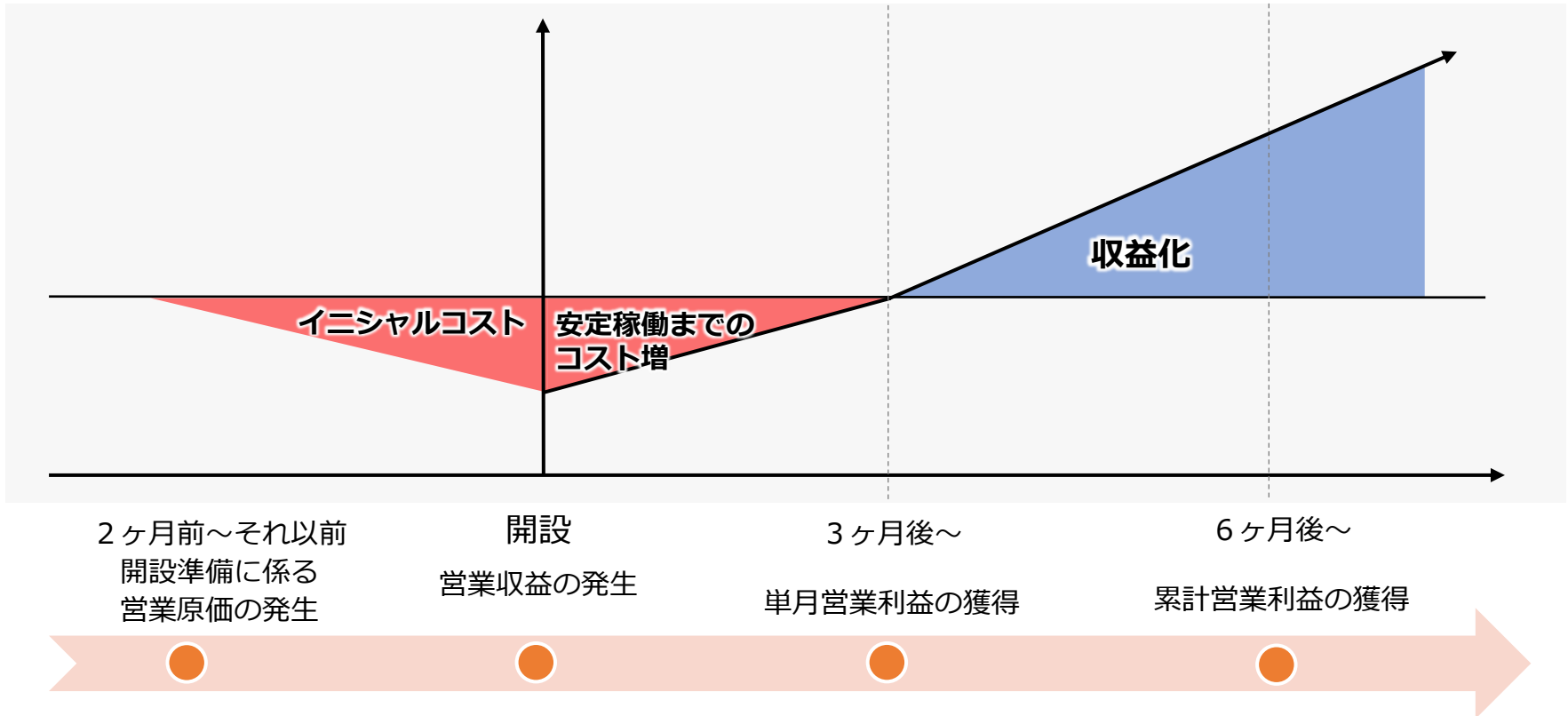
※2021年以前に開設した物流拠点については、一部のみを掲載しております。  
 また、自社所有の物流拠点は太枠で記載しております。

運送事業  
 卸の物流センター下請から卸・小売向け3PL事業へ  
 北陸から東海・関西地方へ事業エリア拡大

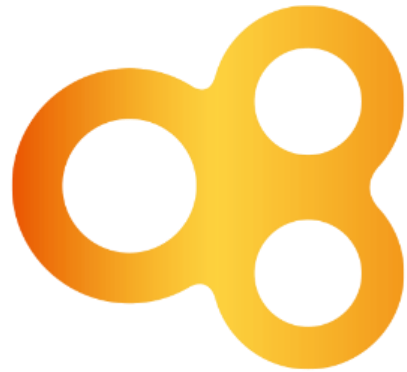
関東地方へ、そして全国展開  
 同業他社へ3PL事業をプロデュース【4PL】も展開

# 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
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 物流倉庫の賃貸</li> <li>・ 物流機器の購入（オリコン、カゴ車等）</li> <li>・ 輸送機器の購入（トラック等）</li> <li>・ システムの導入費用</li> <li>・ 事前雇用（トレーニング費用）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 拠点特有の作業内容の微調整</li> <li>・ 顧客要求事項の変更対応</li> <li>・ この時点では、生産性よりも確実性を優先</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 確実性に加え、生産性も向上し、利益体質に転換</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 収益化によりイニシャルコストを徐々に回収</li> <li>・ 累計でも利益化</li> </ul>



REAL LOGISTICS

**Being Group**