

2026年度 第2四半期（中間期） 決算説明資料

2026年8月7日

SBSホールディングス株式会社（東証プライム市場：2384）



- 
- 01** エグゼクティブ・サマリー
 - 02** 2026年度 第2四半期（中間期） 連結業績概要
 - 03** 2026年度 連結業績予想・配当予想
 - 04** S B S グループ成長戦略の進捗
 - 05** Appendix



01 エグゼクティブ・サマリー

02 2026年度 第2四半期（中間期） 連結業績概要

03 2026年度 連結業績予想・配当予想

04 S B S グループ成長戦略の進捗

05 Appendix

エグゼクティブ・サマリー

- すべてのセグメントが前年同期比増収増益、2Qベースとして過去最高益を更新
- 成長戦略、収益構造改革の成果が着実に業績に表れ、2030年中計目標に向け順調に進捗

2026年度 2Q

業績概要

- 連結売上高、各利益項目とも過去最高を更新。
売上高 **2,942億円**（前年同期比 **+28.8%**）、営業利益 **179億円**（同 **+180.9%**）
- 物流セグメントの売上高、営業利益も過去最高を更新。
売上高 **2,690億円**（前年同期比 **+21.7%**）、営業利益 **83億円**（同 **+71.6%**）

重点施策

進捗状況

- 成長戦略：3PL領域を中心に着実な成長モメンタムが継続
3PL売上高 **1,817億円**（前年同期比 **+494億円**）、2026年度計画に対する進捗率 **52.1%**
- 物流事業収益構造改革：収益改善は計画を上回って進展
【物流事業営業利益率】
2025年度実績 2.6% ➡ 2026年度計画 2.8% ➡ 2026年2Q累計実績 **3.1%**

2026年度 通期

業績予想

配当予想

- 2Qまでの成果および通期の見通しを踏まえ、2026年度通期の業績予想及び配当予想を上方修正
- | | | | | | |
|-----------|------|---------|---|----------------|---|
| ・売上高 | 前回予想 | 5,600億円 | ➡ | 5,800億円 | （前回予想比 +200億円 、前期比 +896億円 ） |
| ・営業利益 | 前回予想 | 240億円 | | 265億円 | （前回予想比 +25億円 、前期比 +52億円 ） |
| ・当期純利益 | 前回予想 | 135億円 | | 145億円 | （前回予想比 +10億円 、前期比 +27億円 ） |
| ・1株当たり配当金 | 前回予想 | 105円 | | 120円 | （前回予想比 +15円 、前期比 +30円増配 ） |

- 
- 01 エグゼクティブ・サマリー
 - 02 2026年度 第2四半期（中間期） 連結業績概要**
 - 03 2026年度 連結業績予想・配当予想
 - 04 S B Sグループ成長戦略の進捗
 - 05 Appendix

2026年度 第2四半期（中間期） 連結業績

- 売上高は、2Qベースとして過去最高を更新
物流事業における新規顧客の獲得等や新規連結が寄与したことに加え、
不動産事業における流動化実施により増収
- 営業利益、経常利益、中間純利益とも 2Qベースとして過去最高利益を更新
物流事業は新規・既存顧客拡大や料金適正化の進展に加え、拠点採算改善等により増益
不動産事業は流動化利益拡大により増益

	(単位：百万円)			
	25/2Q累	26/2Q累	増減額	増減率
売上高	228,539	294,258	+65,718	(+28.8%)
営業利益	6,389	17,948	+11,559	(+180.9%)
経常利益	6,364	17,955	+11,590	(+182.1%)
親会社株主帰属 中間純利益	2,760	10,898	+8,137	(+294.8%)
一株当たり中間純利益（EPS）	69.50 円	274.39 円	+204.89 円	(+294.8%)

セグメント別業績

- すべてのセグメントが前年同期比増収増益、2Qベースとして過去最高益を更新

【物流事業】

- 売上高は、新規顧客の獲得や新規連結の開始等により増収、営業利益は、3PLの新規・既存顧客拡大や料金適正化、新規連結の効果に加え、既存不採算拠点の収支改善の進展により増益

【不動産事業】

- 不動産流動化の規模拡大により増収増益

(単位：百万円)

セグメント		25/2Q累	26/2Q累	増減額	増減率	増減内容
売上高	物流	221,142	269,087	+47,944	(+21.7%)	
	不動産	2,390	19,094	+16,704	(+698.9%)	不動産流動化実施額 増加 (+16,575)
	その他	5,006	6,076	+1,069	(+21.4%)	マーケティング事業・環境事業 増収
	合計	228,539	294,258	+65,718	(+28.8%)	
営業利益	物流	4,858	8,334	+3,476	(+71.6%)	
	物流利益率	2.2%	3.1%			
	不動産	1,480	9,084	+7,603	(+513.5%)	不動産流動化実施額 増加 (+7,481)
	その他	260	463	+202	(+77.8%)	マーケティング事業・環境事業 増益
	調整額	△209	66	+276	—	
	合計	6,389	17,948	+11,559	(+180.9%)	
利益率		2.8%	6.1%			

主要グループ会社別業績

- SBS東芝ロジ : 家電・半導体等の物量増に加え、新規顧客の獲得や料金適正化の進展により、増収増益
- SBSネクサード : オフィス通販物量増や新規顧客の獲得により増収、既存事業所の収支改善等により増益
- SBSロジコム : 新規顧客獲得や既存顧客の物量増等に加え、料金適正化の進展、既存事業所の収支改善等により、増収増益

(単位：百万円)

		25/2Q累	26/2Q累	増減額	増減率	増減内容
SBS東芝 ロジスティクスグループ	売上高	62,125	66,682	+4,557	(+7.3%)	・ 家電・半導体等物量増
	営業利益	2,432	3,188	+756	(+31.1%)	・ 新規・既存の物量増、料金適正化
SBSネクサードグループ (旧社名) SBSリコー ロジスティクスグループ	売上高	52,880	55,219	+2,338	(+4.4%)	・ オフィス通販物量増、新規顧客獲得等
	営業利益	1,534	1,548	+13	(+0.9%)	・ 既存事業所の改善
SBSロジコム グループ	売上高	36,977	42,686	+5,709	(+15.4%)	・ 新規顧客獲得、既存顧客拡大等
	営業利益	2,613	3,054	+441	(+16.9%)	・ 新規顧客獲得、既存顧客物量増、 既存事業所の改善
3社合計	売上高	151,983	164,588	+12,605	(+8.3%)	
	営業利益	6,580	7,791	+1,211	(+18.4%)	
その他計	売上高	76,556	129,669	+53,113	(+69.4%)	・ 新規連結効果 (+33,043) 不動産流動化増収 (+16,575)
	営業利益	△190	10,157	+10,347	—	・ 不動産流動化増益 (+7,481) 新規連結効果 (+888)
連結業績計	売上高	228,539	294,258	+65,718	(+28.8%)	
	営業利益	6,389	17,948	+11,559	(+180.9%)	

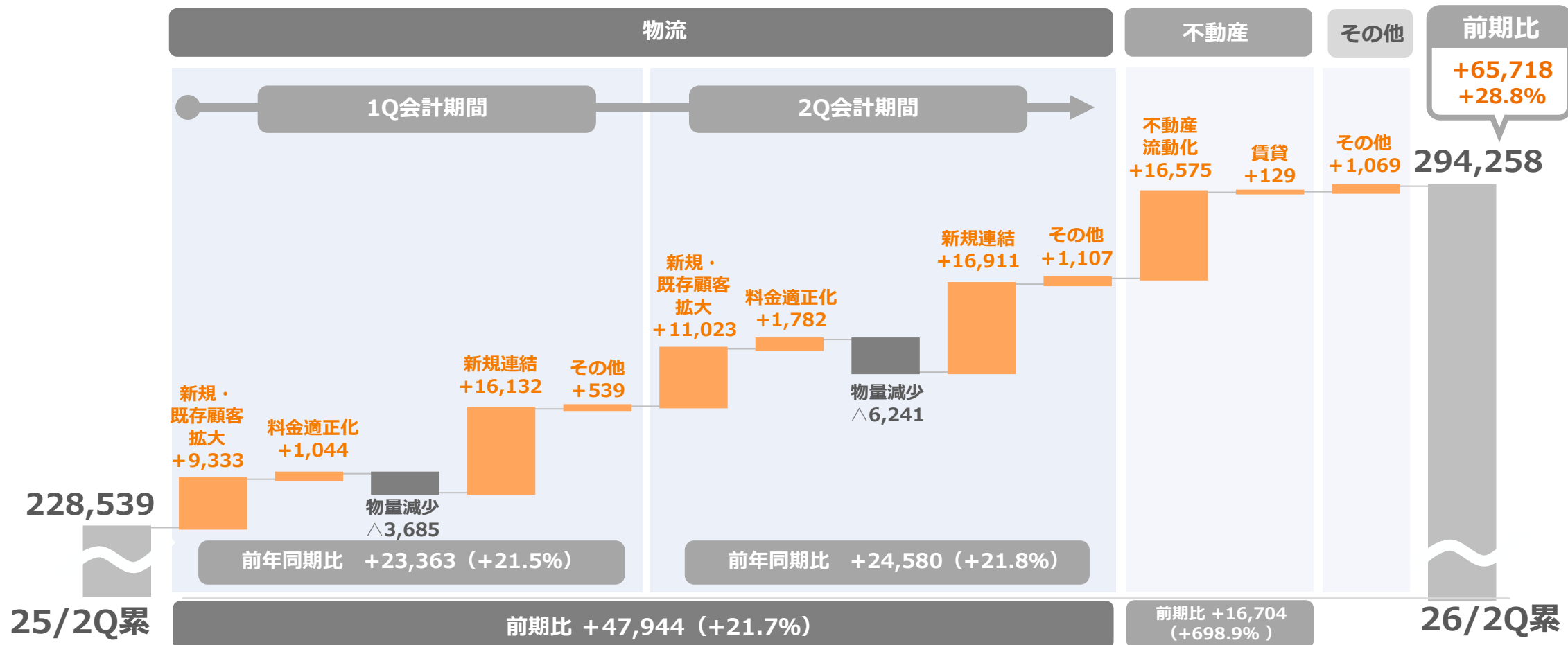
※1 数値は、社内管理ベース

※2 SBSロジコムグループは不動産流動化数値を除く

セグメント別売上高 増減要因

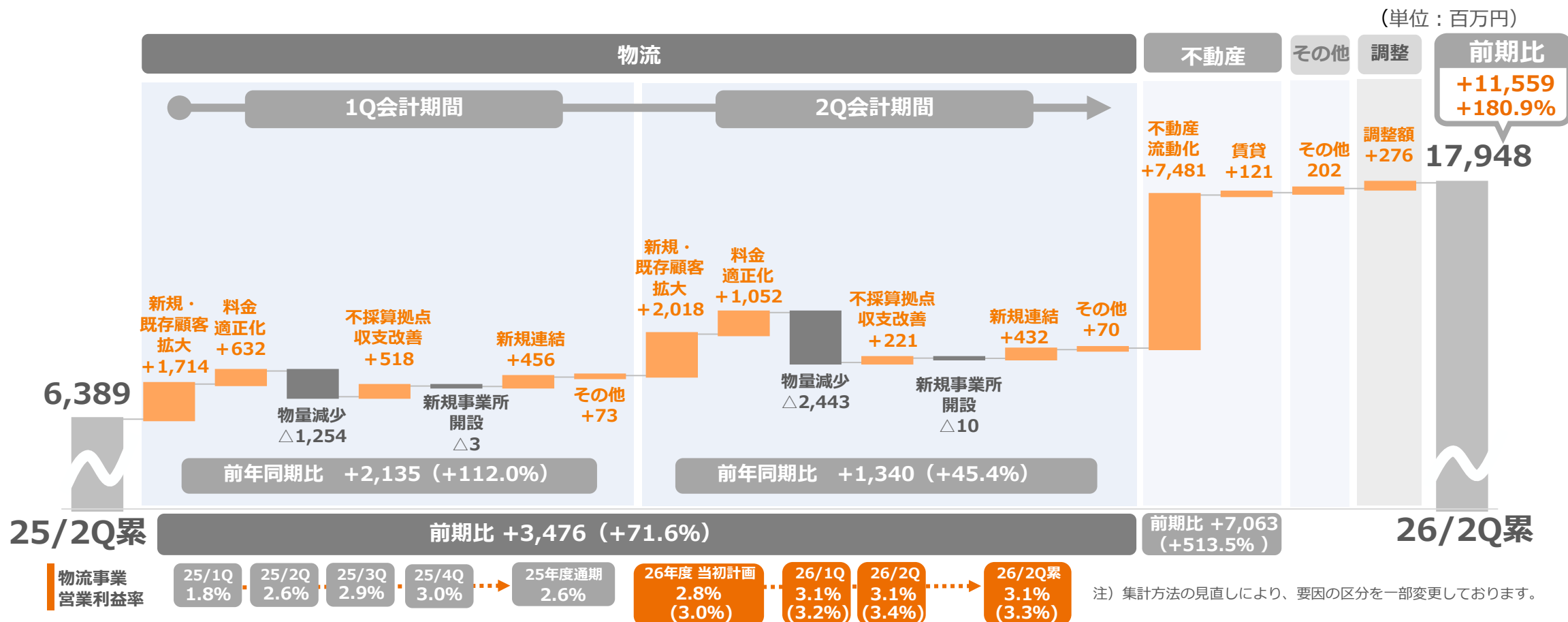
- 物流売上高は、新規・既存顧客の拡大、料金適正化に加え当期からの新規連結も寄与し、増収継続

(単位：百万円)



セグメント別営業利益 増減要因

- 物流営業利益は、3PLの新規・既存顧客拡大、料金適正化、既存不採算拠点の収支改善の進展に加え、新規連結の効果により増益（前期比+3,476百万円、+71.6%）
これに伴い、物流営業利益率は、26年度計画（2.8%）を上回る3.1%と引き続き改善



() 内2026年度からの新規連結を除く

物流事業 収益構造改革の進捗状況

新規事業所の赤字額

新規事業所の赤字額 (25・26年度開設拠点) (単位：百万円)		
2026年度		
計画	2Q累	実績
△122	△140	

<参考>

24年度開設拠点 赤字額推移
不採算拠点 収支改善額

● 赤字額は大幅に圧縮			
24年度 △2,150	→	25年度 △1,544	→
		26/2Q累 △335	(単位：百万円)
● 不採算拠点全体の収支改善は着実に進展			
25年度改善額 +1,794	+	26/2Q累改善額 +739	→
		25年度以降累計改善額 +2,533	

倉庫の空き坪状況

(単位：坪)				
2024年度		2025年度		2026年度
12月末 実績		12月末 実績		12月末 計画
空き坪	25,500	空き坪	20,964	10,364
空き坪比率	2.38%	空き坪比率	1.66%	0.90%

<参考>

大型マルチテナント型物流施設の空室率状況
・首都圏 7.8% (対2026年1Q比 1.4%低下)
(出所) CBRE「ジャパンロジスティクスマーケットビュー2026年第2四半期」

物流事業営業利益率

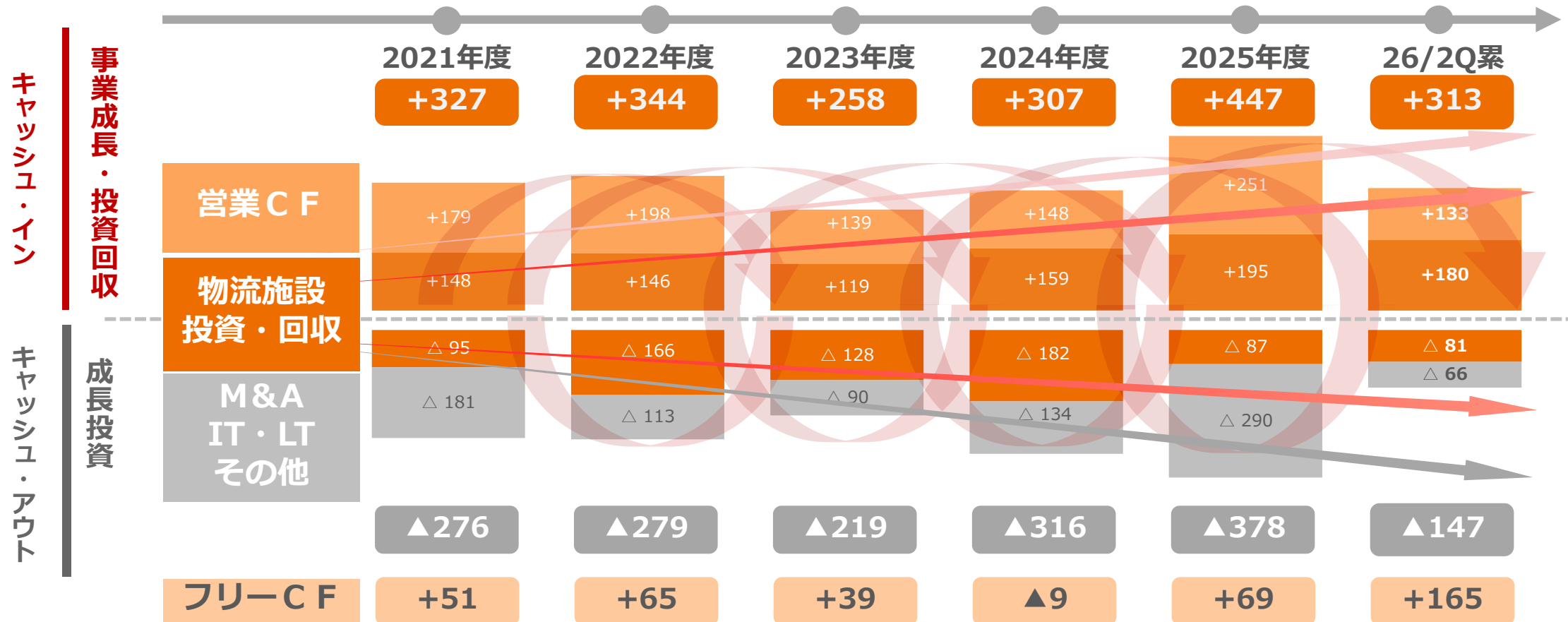
2024年度	2025年度					2026年度				2030年度 目標
通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	当初計画	1Q	2Q	上期	
2.2%	1.8%	2.6%	2.9%	3.0%	2.6%	2.8%	3.1%	3.1%	3.1%	4.5%
						(3.0%)	(3.2%)	(3.4%)	(3.3%)	

※ () 内2026年度からの新規連結を除く

キャッシュ・フロー創出

- 事業成長と物流施設投資・回収を通じたキャッシュ・フロー創出力の拡大が継続
- 2Qキャッシュ・イン：流動化による投資回収（野田瀬戸、180億円）に加え、営業CFも拡大（133億円、前年同期比+21億円）
- 2Qキャッシュ・アウト：物流施設への投資を中心に147億円。下期は引き続き不動産・物流施設投資へ振り向ける予定

(単位：億円)



フリーキャッシュ・フローを「営業CF（※1）」・「物流施設投資・回収」・「M&A IT・LT その他」へ区分しております。

※1 営業CFに含まれている不動産（棚卸資産）の投資・回収は「物流施設投資・回収」に区分しております。

- 
- 01 エグゼクティブ・サマリー
 - 02 2026年度 第2四半期（中間期） 連結業績概要
 - 03 2026年度 連結業績予想・配当予想**
 - 04 S B S グループ成長戦略の進捗
 - 05 Appendix

26年度(2026年12月期) 連結業績予想の修正

- 2Qまでの成果および通期見通しを踏まえ、通期業績予想を上方修正
- ROE見通しは14.1%へ上昇（中計最終年度2030年目標ROE 14.1%）

連結業績予想

(単位：百万円)

	25年度 実績 (2026年2月13日公表)	26年度 前回予想 (2026年8月7日公表)	26年度 修正予想 (2026年8月7日公表)	公表増減 (増減率)
売上高	490,344	560,000	580,000	+20,000 (3.6%)
営業利益	21,295	24,000	26,500	+2,500 (10.4%)
経常利益	21,143	24,000	26,000	+2,000 (8.3%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	11,783	13,500	14,500	+1,000 (7.4%)
一株当たり当期純利益	296.68 円	339.90 円	365.08 円	+25.18円 (7.4%)
ROE	12.7%	13.2%	14.1%	

セグメント別 連結業績予想

(単位：百万円)

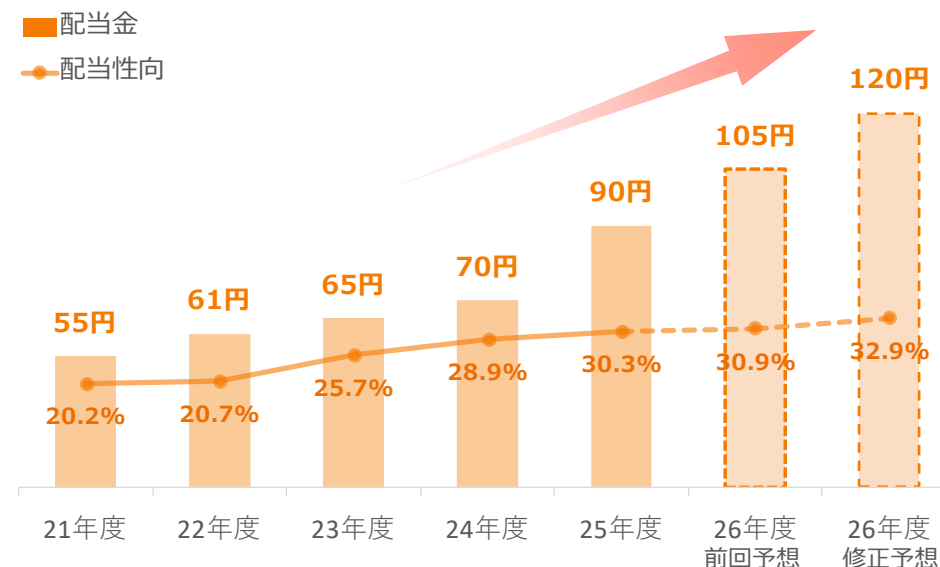
セグメント		25年度 実績 (2026年2月13日公表)	26年度 前回予想 (2026年8月7日公表)	26年度 修正予想 (2026年8月7日公表)	公表増減
売上高	物流	460,233	527,000	547,000	+20,000
	不動産	19,331	20,000	20,000	+0
	その他	10,778	13,000	13,000	+0
	合計	490,344	560,000	580,000	+20,000
営業利益	物流	11,888	14,700	16,500	+1,800
	物流利益率	2.6%	2.8%	3.0%	+0.2%
	不動産	9,142	9,000	9,200	+200
	その他	675	700	900	+200
	調整額	△409	△400	△100	+300
	合計	21,295	24,000	26,500	+2,500
利益率		4.3%	4.3%	4.6%	

26年度(2026年12月期) 配当予想の修正

- 通期業績予想の上方修正に伴い、26年度配当予想を修正
1株当たり配当金 **120円**へ増額（前回予想比**+15円**、前期比**+30円**）、配当性向 **32.9%**
- 成長投資と財務健全性のバランスを考慮しつつ、株主還元を強化
配当性向は **30%以上** を継続していくとともに、**35%** への引き上げを目指す

配当金の推移

25年度 実績	26年度 前回予想 (2026年2月13日公表)	26年度 修正予想 (2026年8月7日公表)	修正額	前期比
90 円	105 円	120 円	+15 円	+30 円
30.3%	30.9%	32.9%		+2.6 %



- 
- 01 エグゼクティブ・サマリー
 - 02 2026年度 第2四半期（中間期） 連結業績概要
 - 03 2026年度 連結業績予想・配当予想
 - 04 S B Sグループ成長戦略の進捗**
 - 05 Appendix

04 SBSグループ成長戦略の進捗

物流ポートフォリオの拡充

オーガニック成長

I. 3PL・・・①業績推移

②強み領域への営業強化- 1

③強み領域への営業強化- 2

④「食品物流」収益力向上

⑤倉庫運営面積

II. 国際物流・・・業績推移

III. EC物流・・・業績推移

IV. 不動産開発・・・①開発パイプライン

②多様化する開発スキーム

インオーガニック成長

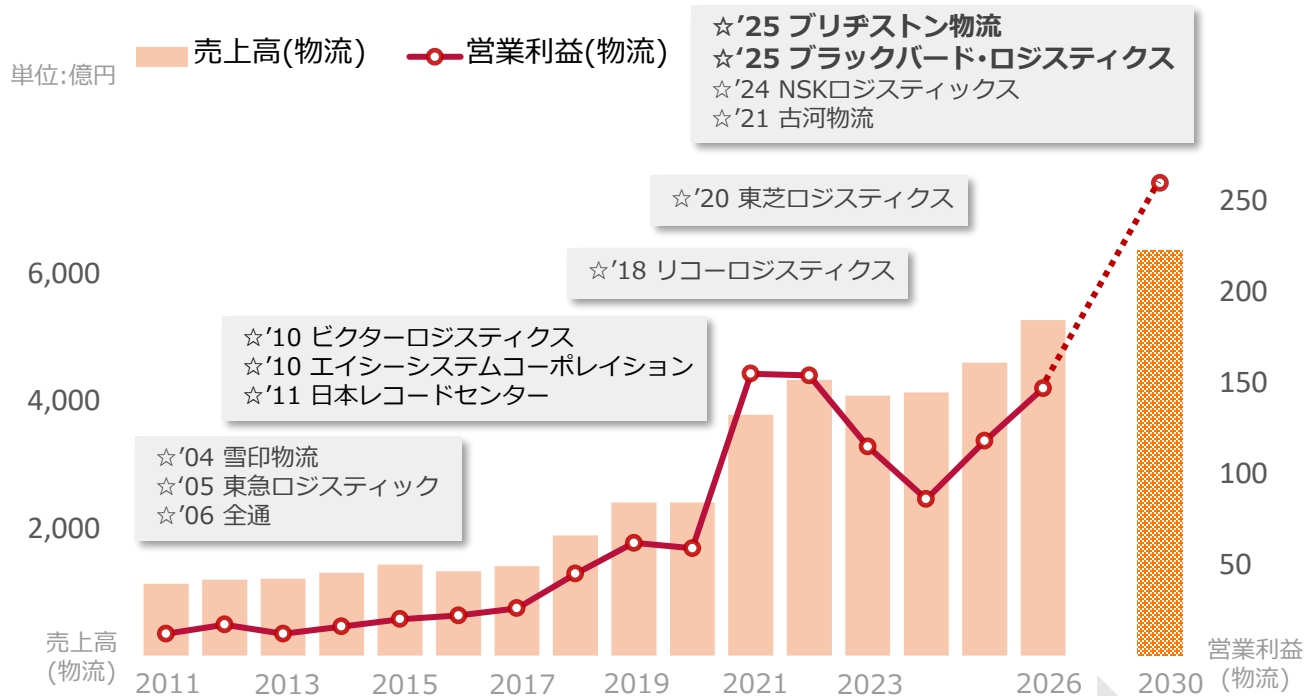
M&A後のPMI進展・・・

①ブリヂストン物流

②ブラックバード・ロジスティクス

物流ポートフォリオの拡充

M&Aにより物流ポートフォリオが多角化・拡充



主要事業領域が拡大

- 食品物流
- 小売物流
- 法人移転
- 館内物流
- 企業宅配 (首都圏)

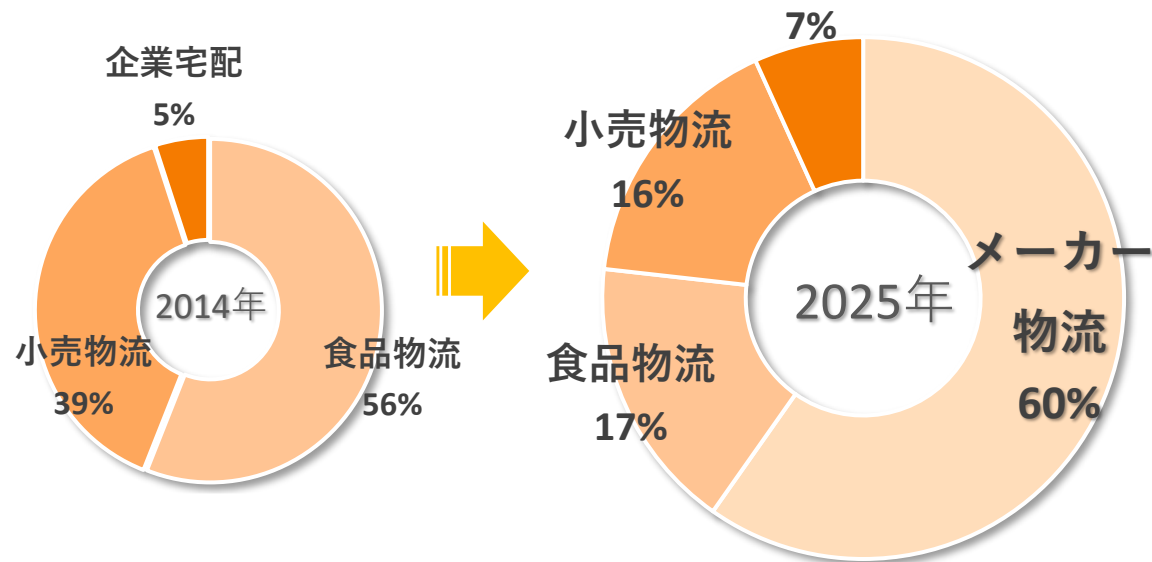


- 調達生産物流
- 精密機器、電子部品
- 事務機器
- EC
- フォワーディング
- 企業宅配(全国)



- 国際複合一貫輸送
- プラント機器
- 電子デバイス機器
- 家電、住設、昇降機
- 4PL
- 産業用ケーブル
- ベアリング
- タイヤ
- 原材料物流

【物流事業売上高の内訳】 企業宅配



成長への戦略的基盤を拡充

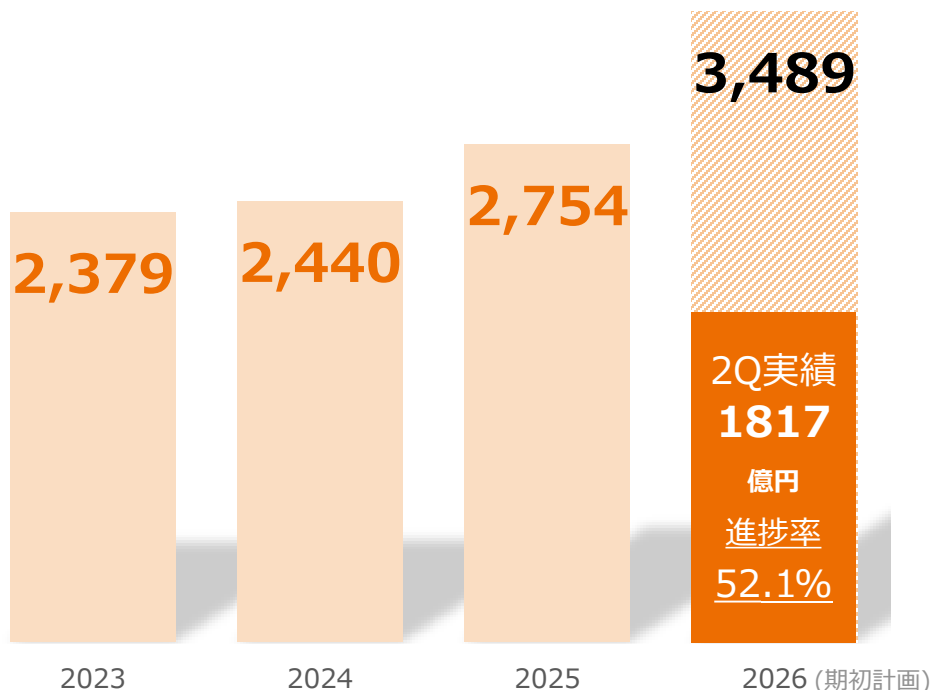
- 旧親会社という強固な顧客基盤を軸に、プラットフォームとして特定領域で圧倒的な競争力と独自性を発揮
- 事業領域の多様化により景気サイクルや特定荷主に起因する物量の増減を吸収

I .3PL① 業績推移

オーガニック成長

売上高

単位:億円



※2023, 24年度実績値は、2024年度決算説明会資料記載数値を修正しております

26年度 上期の概況

- ブラックバード・ロジスティクスとブリチストン物流が新規連結寄与
 - ・ブラックバード・ロジスティクス／25年7月連結
 - ・ブリチストン物流／26年1月連結
(上期売上高：+330億円)
- 3月 SBSネクサード「物流センター霧島」竣工
 - ・南九州でドラッグストア向け3PL開始

26年度 下期以降の展望

- 8月 SBSロジコム 印西物流センター支店で新規3PL案件立ち上げ（取扱商材：雑貨等）
- ドラッグストアなど既存3PL顧客の物量増対応
- コスト上昇を背景に、引き続き料金改定交渉推進

I .3PL② 強み領域への営業強化-1

オーガニック成長

中期経営計画 3PL事業戦略

各社の強み（“勝ち筋”）を生かした新規営業を強化。得意領域“ブルーオーシャン”のプラットフォームとなることで、ボリュームメリットやサービス品質の高度化と競争力を向上する

建設設備物流

SBS東芝ロジスティクス（4月）

「ConstraX（コンストラックス）」提供開始

- ・新日本空調株式会社様と共同で建設設備物流向け一元統合管理システム「ConstraX（コンストラックス）」を開発し、トライアル提供を開始

インデント物流

SBS東芝ロジスティクス（7月）

川崎重工業株式会社様「神戸営業所神戸倉庫」本格稼働

- ・エネルギーおよび 船用推進関連製品の物流管理拠点として新設分散していた荷主倉庫機能を集約し、効率的な物流体制を構築



「神戸営業所神戸倉庫」

中期経営計画 3PLの ブルーオーシャン

SBS東芝 ロジスティクス

- ▶ インデント(重量物) 物流
- ▶ 電子部品、家電、医療機器の物流プラットフォーム化
- ▶ 医療では調達・構内ロジスティクスも強化

I .3PL③ 強み領域への営業強化-2

オーガニック成長

事務機器共同物流

SBSネクサード（25年下期～）

3PL共同物流センター稼働（野田瀬戸物流センター）

- ・大手ITメーカー卸をベースとしたPC・周辺機器・ソフトウェア等の3PL共同物流センター本格稼働開始。さらなる取扱メーカーの取込み拡大を図る

「野田瀬戸物流センター」A棟



冷凍物流

SBSフレック

高齢者施設向け給食ネットワークを拡充

- ・高齢者施設向け給食事業者の3PLを各地で展開。今後、他の給食事業者や食品メーカーの開拓にも取り組み、全国レベルの冷凍物流プラットフォーム構築を目指す

タイヤ物流

ブリヂストン物流 ‘タイヤ物流を束ねる’ 活動を推進

- ・同業他社との地区共同配送実現のため、7月より神奈川倉庫を開設
国内タイヤメーカーとの垣根を超えたタイヤ物流共同配送プラットフォーム構築へ

中期経営計画 3PLの ブルーオーシャン

SBSネクサード

- ・事務機器に加え、カメラ・ICT機器の業界共同物流化を主導。サービス部品ロジを活用したヘルスケア領域に注力

SBSフレック

- ・冷蔵・冷凍物流のプラットフォームとして、全国レベルで食品メーカーや給食事業者などとの取引拡大

ブリヂストン物流

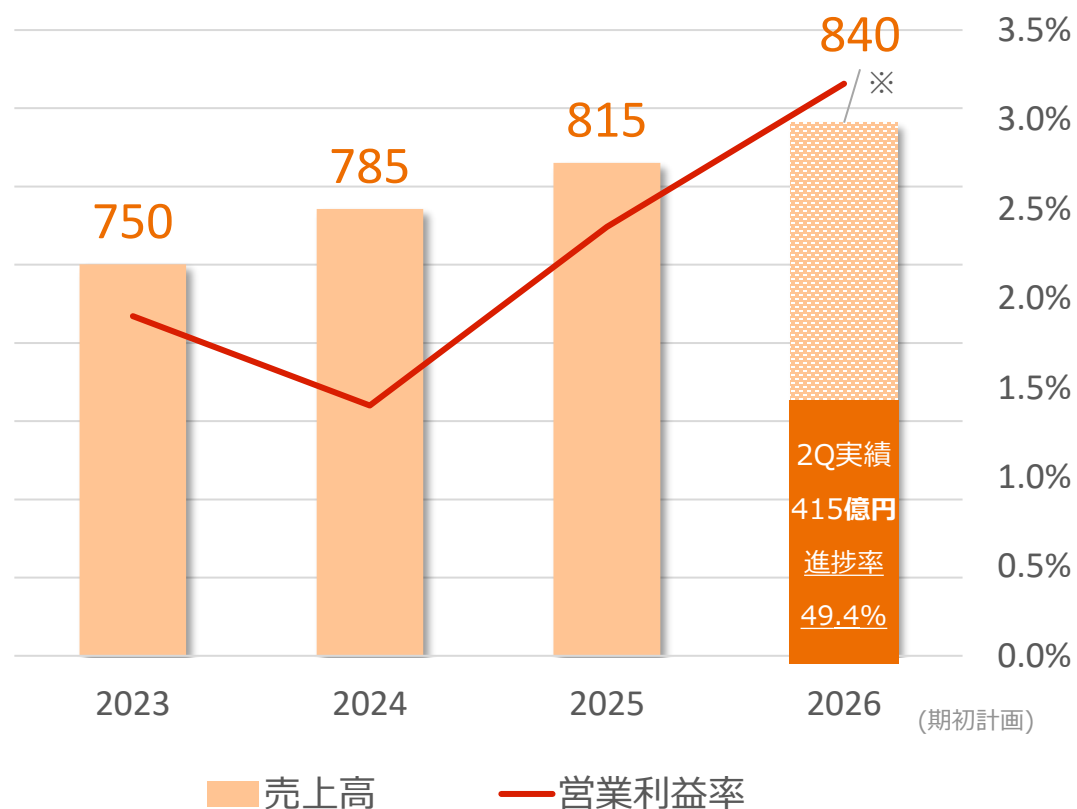
- ・圧倒的シェアを有するタイヤ物流のプラットフォームに

I .3PL④「食品物流」収益力向上

オーガニック成長

食品物流事業の売上高・営業利益率推移

単位:億円



※ 2026営業利益率は上期実績値
※ 数値は社内管理ベース

料金改定と不採算拠点改善で収益力向上

- 料金改定と不採算拠点改善の取り組み継続に加え、採算管理および見積もりの精緻化を徹底

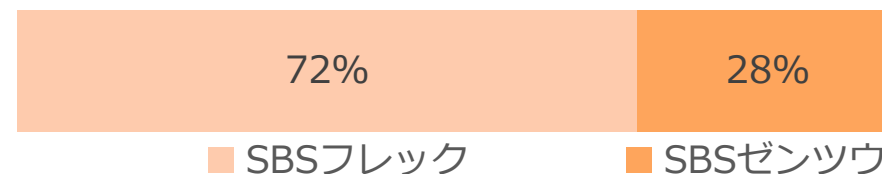
新規拠点開設・3PL案件立ち上げが成長寄与

- 25年9月 冷凍冷蔵対応の「西淀川センター」新設
- 25年下期 「厚木低温DC」で給食事業者向け新規3PL案件立ち上げ

SBSグループの食品物流体制

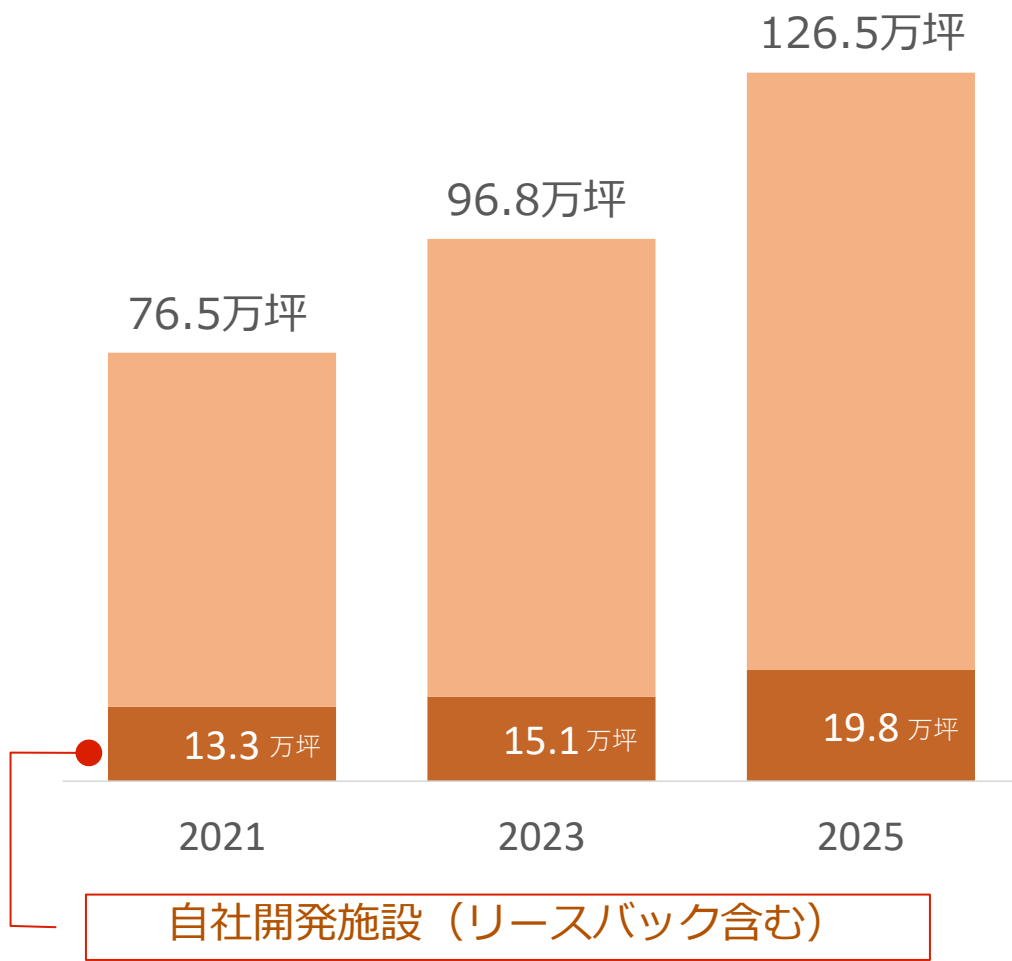
SBSフレック・・・全国低温物流ネットワークを保有（旧雪印物流）
SBSゼンツウ・・・生協物流を中心に宅配から3PLまで受託（旧全通）

食品物流売上高の内訳



I .3PL⑤ 倉庫運営面積

オーガニック成長



※3.30578㎡／坪（tsubo）

25年度の主な増床要因

- 1月：新規連結（SBS NSKロジスティクス）
- 1月：物流センター川崎高津（SBSネクサード）
- 3月：川崎南支店（SBSロジコム）
- 4月：西淀川コールドセンター（SBSゼンツウ）
- 4月：阿見低温物流センター稼働（SBSフレック）＊
- 7月：新規連結（ブラックバード・ロジスティクス）

26年度の主な増床要因（計画含む）

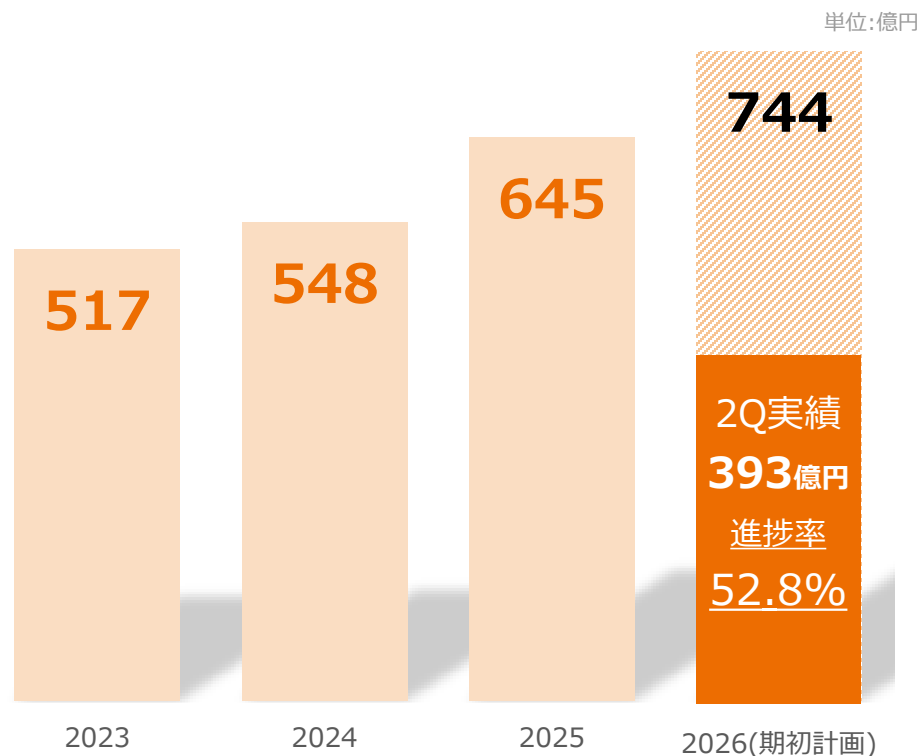
- 1月：新規連結（ブリヂストン物流）
- 2月：神戸長田物流センター（SBS東芝ロジスティクス）
- 3月：物流センター霧島稼働（SBSネクサード）＊
- 8月：富里物流センター稼働（マルチテナント）＊

＊ 自社開発物件

Ⅱ.国際物流 業績推移

オーガニック成長

売上高



※2023, 24年度実績値は、2024年度決算説明会資料記載数値を修正しております

欧州で拠点拡大

- 25年4月 ブラックバード・ロジスティクス(蘭)株式取得
(PMI進捗状況はp.29参照)
 - ・ 27年(予定) ロッテルダムで6,600坪※の倉庫拡張
 - ・ 今後の成長戦略: 欧州域内の物流HUBを拡充し、最適な物流ネットワークを構築

SBSグループ内連携で国際物流業務を受託 受託領域拡大に向けた活動を継続

- SBS古河物流 × SBSネクサード
 - ・ 古河電工グループ会社の日本発着アジア航路 / 東南アジア発北中米向けの国際物流業務を受託
- SBS NSKロジスティクス × SBS東芝ロジスティクス
 - ・ 日本精工向け日本発アジア航路の国際物流業務を受託

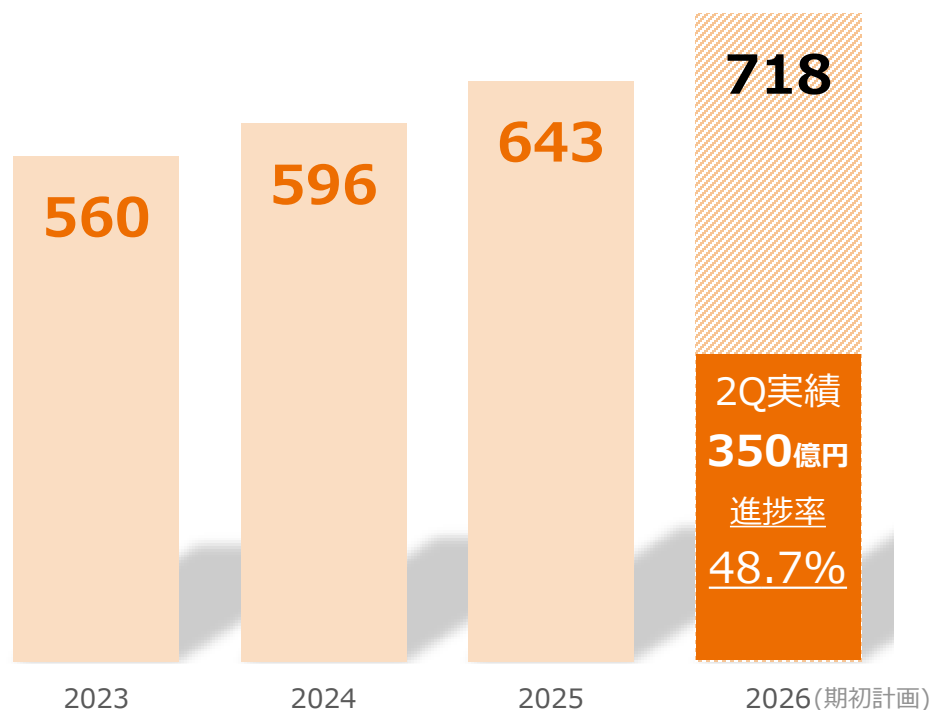
※3.30578㎡/坪 (tsubo)

Ⅲ. EC物流 業績推移

オーガニック成長

売上高

単位:億円



※2023, 24年度実績値は、2024年度決算説明会資料記載数値を修正しております

26年度 上期の概況

- 1月「EC物流お任せくん」の運営主体をSBSホールディングスからSBSロジコムへ移管
 - ・現場改善、生産性向上施策を推進
 - ・基幹拠点「野田瀬戸物流センター」は満床稼働中

26年度 下期以降の展望

- プラットフォーム/カスタマイズ型を並行しながら既存・新規顧客のEC物流ニーズを着実に獲得
 - ・既存顧客の派生業務を中心とした営業も展開
- 業務生産性のさらなる改善を実施

IV.不動産開発① 開発パイプライン

オーガニック成長

コスト上昇を吸収し、開発スキームを多様化しながらパイプラインを安定的に堅持

野田瀬戸物流センターA棟

延床：4.4万坪
竣工：24年2月
用途：SBSロジコム、SBS
ネクサード3PL拠点



富里物流センター

延床：2.8万坪
竣工：26年8月
用途：3PL拠点
(マルチテナント)



物流センター霧島

延床：2,100坪
竣工：26年3月
用途：SBSネクサード
3PL拠点



※3.30578㎡／坪 (tsubo)

不動産開発パイプライン

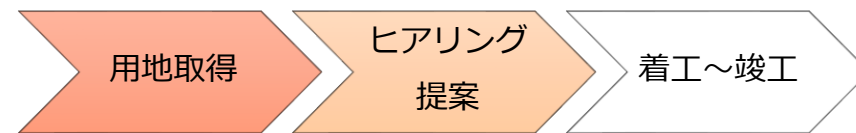
26	売却	▶ 野田瀬戸物流センターA棟（千葉） ①25年9月(35%) ②26年1月(40%) ③27年1月(25%) 予定	約4.4万坪
	竣工	▶ 3月・物流センター霧島（鹿児島） ▶ 8月・富里物流センター（千葉）	約3.1万坪
27	着工	▶ 那須（栃木） ▶ 野田瀬戸C〔危険物倉庫〕（千葉）	約1.0万坪
		▶ 羽生（埼玉） ▶ 一宮千秋（愛知） ▶ 新門司PJ（福岡） ▶ 筑紫野（福岡） ▶ 彦根PJ（滋賀）	約8.5万坪
28	取得済用地	▶ 野田瀬戸B（千葉） ▶ 仙台扇町 ▶ 豊川 ▶ 箕面 ▶ 鳥栖 他 ▶ 野田木間ヶ瀬	約4.3万坪

IV.不動産開発② 多様化する開発スキーム

オーガニック成長

20年を超える「物流事業者による物流施設開発」の知見を活かし、メーカーをはじめとする大手荷主の物流戦略をサポートする施設開発を強化

■ 従来の手法… SBSグループ専用マルチテナント



グループ会社が既存荷主や新規荷主のために使用することを前提とする開発。用地取得後、5割程度のリーシング目途が立ったら着工。竣工までに残りのお客様を獲得し満床に近い状態での稼働を目指す。LT（Logistics Technology）の効率的な運営を企図したワンフロア1万坪以上の大型施設も手掛ける。現場間の迅速な連携を通じ波動対応などのシナジーを出しやすい

>>富里('26)、野田瀬戸A('24)、一宮('22)、横浜金沢('21)、新杉田('16) ほか

■ 取り組み強化… お客様専用センター開発（BTS）※



用地取得から手掛ける専用センター開発。対象エリアはお客様の工場など主要拠点に隣接するなど国内全域。地場優良ゼネコンのネットワークを拡充。お客様のニーズに合わせ開発規模、建築コスト、工期に柔軟性をもたせることが可能

>>羽生PJ（日本精工株式会社様向け、'27竣工予定）、那須PJ（精密機器メーカー様向け、'27竣工予定）

※BTS（Build To Suit）：特定のテナントに向けて開発するオーダーメイド型の物流施設

ブリヂストン物流

26年度トピックス

➤ 本社 西新宿移転（4月）

本社・営業部門を西新宿に移転・SBSグループ本社に集約
→業務効率化・グループ連携強化

➤ タイヤ物流を束ねる活動の推進（7月）

神奈川倉庫（神奈川県厚木市）開設
→倉庫内オペレーションをSBSロジコムへ委託、
複数タイヤメーカー共同保管・共同配送による効率化を推進

➤ 社名変更（10月）

「ブリヂストン物流株式会社」
→「**SBSタイヤフロンティア株式会社**」
タイヤ物流のフロントランナーとして業界をけん引

中長期視点での施策

➤ 国内タイヤ物流プラットフォームの構築

タイヤメーカーとの垣根を超えた共同配送を推進
タイヤ物流の競争力を強化し、持続可能な物流体制を構築

➤ SBSグループ内連携で海外営業体制強化

SBSグループ海外拠点の活用・海外営業体制の強化により、
タイヤ物流の輸出入業務の取り扱いを拡大

➤ 収益力強化に向けた効率化の推進

SBSグループ会社と連携し積極的な効率化投資も計画
・倉庫再編、集約によるコスト削減
・SBSグループ会社との連携による倉庫内業務効率化
・幹線輸送改善、自車両化の推進

ブラックバード・ロジスティクス（蘭）

26年度 上期の概況

- **4月 新経営体制スタート**
関連する事業活動に移管
- **倉庫拡張**
大手顧客の成長を受け、取扱物量拡大を見据えてロッテルダム地域にて新倉庫契約を締結
- **海上輸送**
主に中国からの海上輸送レートをオファーし、既存顧客（倉庫・運送）とのビジネス領域を拡大
- **外部評価**
「オランダ物流サービスプロバイダーTop100」で第50位に選出（前年比2ランク↑）



26年度 下期以降の展望

- **倉庫拡張**
2027年度第3四半期のオペレーション開始に向け、上記倉庫拡張プロジェクトおよび関連投資の準備を加速
- **事業エリア拡大**
既存顧客の成長とサプライチェーン効率化のニーズに対応すべく、EU域内他エリアでの事業展開を検討

- 
- 01 エグゼクティブ・サマリー
 - 02 2026年度 第2四半期（中間期） 連結業績概要
 - 03 2026年度 連結業績予想・配当予想
 - 04 S B Sグループ成長戦略の進捗
 - 05 Appendix**

中期経営計画Harmonized Growth 2030 基本方針

(※2026年2月発表 2025年12月期決算説明資料抜粋再掲)

- 物流事業の成長戦略（3PL、国際物流、EC物流） & 不動産開発のオーガニック成長と、独自の競争優位性持つM&Aによりインオーガニックな高成長を組み合わせた成長を実現
- 同時に近年低下した物流事業の営業利益率改善に向けて収益構造改革を推進、トップラインとバランスのとれた成長を目指す。

成長戦略

- **オーガニック成長（物流×不動産開発）**
 - ・ “ブルーオーシャン戦略”
個社の“勝ち筋”を明確にし可視化して深耕
 - ・ 不動産開発事業を安定収益源とし、パイプラインの安定的な推進を維持
- **インオーガニック成長（M&A×PMI）**
 - ・ メーカー物流、輸送別ネットワーク強化につながる企業等をターゲット



構造改革

- **4つのKPIを軸にPDCAサイクル推進**
 - ・ 不採算拠点・事業の撲滅
 - ・ 倉庫空き坪の解消
 - ・ 人員構成の最適化
 - ・ 料金適正化の取り組み強化
- **新規受注案件の審査体制強化**
 - ・ SBSHD主導でグループ共通の審査体制構築

売上高（連結）

7,000億円

Harmonized Growth 2030

営業利益率（物流事業）

4.5%

中期経営計画Harmonized Growth 2030 重要戦略

(※2026年2月発表 2025年12月期決算説明資料抜粋再掲)

Harmonized Growth 2030 重要戦略				
成長戦略	オーガニック	事業領域	3 P L	グループ会社が有する競争優位性を“ブルーオーシャン”として設定、営業データベースを可視化し深耕
			国 際	再編した海外事業推進体制を基盤に、グループ内の連携を強化。M&Aを生かし欧州での業容を拡大
			E C	運営を事業会社（SBSロジコム）へ移管、さらなる事業拡大を目指す
		事業基盤		■ 幹線ネットワークとラストワンマイル網の強化。トラック新法施行を見据え自車比率の引き上げ ■ 倉庫・輸配送ネットワーク、自社車両増強、国際物流網等グループの物流事業の基盤強化 ■ リスキリングやグループ内人事交流を通じた人財確保・適正配置。外国人ドライバーの育成
		不動産開発		■ 物流施設の自社開発は対象エリアを全国に拡大し継続。用地仕入れ積極化 ■ 保有資産の流動化を促進、財務の健全性を維持
	LT×IT		■ 省力省人化技術による現場の合理化、人手不足を補う堅牢な運営体質づくり ■ 物流データ利活用による物流の高度化を通じた競争優位性の確立 ■ AIの積極活用により間接部門のローコスト化を追求	
	インオーガニック	M&A PMI	■ 豊富なM&A実績で培ったノウハウで競争力ある提案、クロージング、PMIの推進 ■ ターゲットとして、国内メーカー物流のほか輸配送ネットワーク拡充を見据えた案件を想定	
構造改革			■ グループ共通の4つのKPIをベースにPDCA推進 ①不採算事業・拠点解消 ②倉庫空き坪削減 ③最適人員配置 ④料金適正化の徹底 ■ 新規受注案件の審査体制強化	
サステナビリティ経営戦略			■ ガバナンス強化、重要課題の取り組み2 ■ 安全・安心な物流サービス ■ 環境重視のインフラ構築 ■ 人的資本経営	
企業価値向上に向けた取組み			■ ROE,PER,PBRを重視し資本コストと資本収益性を意識した事業運営 ■ 戦略的キャピタル・アロケーションを通じ成長基盤への投資と株主還元を拡大	

外国人ドライバー採用、自社車両増強への取り組み

外国人ドライバー採用・人材育成

- ・インドネシアにてドライバーの現地教育から採用・就業までを見据えた育成スキームを構築中

▶インドネシア政府との基本契約を締結（6月）



基本契約調印式の様子

自社車両の集中購買と仕様統一を推進

- ・車両の集中購買により調達コストを低減し
自社車両比率の向上を推進
- ・車両仕様の標準化を進め、グループブランドの統一を図る

自社車両台数の推移

23年	24年	25年
5,057	5,084	5,124

▶27年度迄納車分として130台を発注済



ESG・サステナビリティに関する施策

EV車両普及拡大にむけた取り組み

- (3月)
- ・SBSゼンツウでEVコンバージョントラックを導入

- (6月)
- ・株式会社東芝、Drive Electro Technology 株式会社と共同で実証実験を実施

中古電池を活用した超急速充電設備を用い、
EVトラックの充電時間の長さ・コスト・スペース面
でのボトルネック解消を目指す

▶グループ全体では現在約100台のEVトラックが稼働中



安全運行への取り組み

- ・AIドライブレコーダーの導入拡大を継続
- 26年1月時点でグループ所有車両、
約800台導入済み

▶26年度中に1,000台導入を目指す

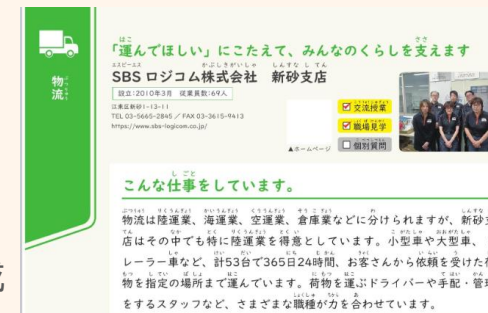


AI搭載通信型ドライブレコーダー

キャリア教育の支援・協力

- (5月)
- ・小学生向けキャリア教育副教材を通じて物流業界の理解促進に貢献

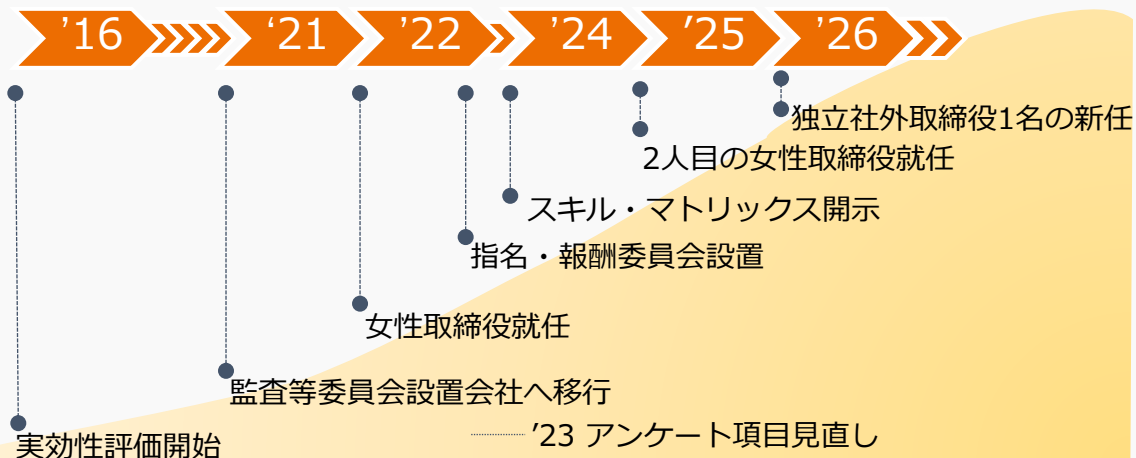
物流インフラの役割や現場で働く
社員の仕事を紹介し、次世代人材の育成
と地域社会への貢献を推進



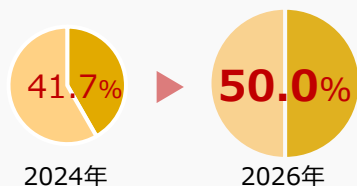
発見たんけんく・みりよく江戸川区(2026年版) より

ガバナンス、コンプライアンス強化

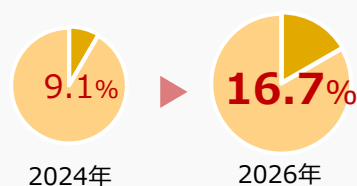
■ ガバナンス強化のあゆみ



■ 社外取締役比率



■ 女性取締役比率

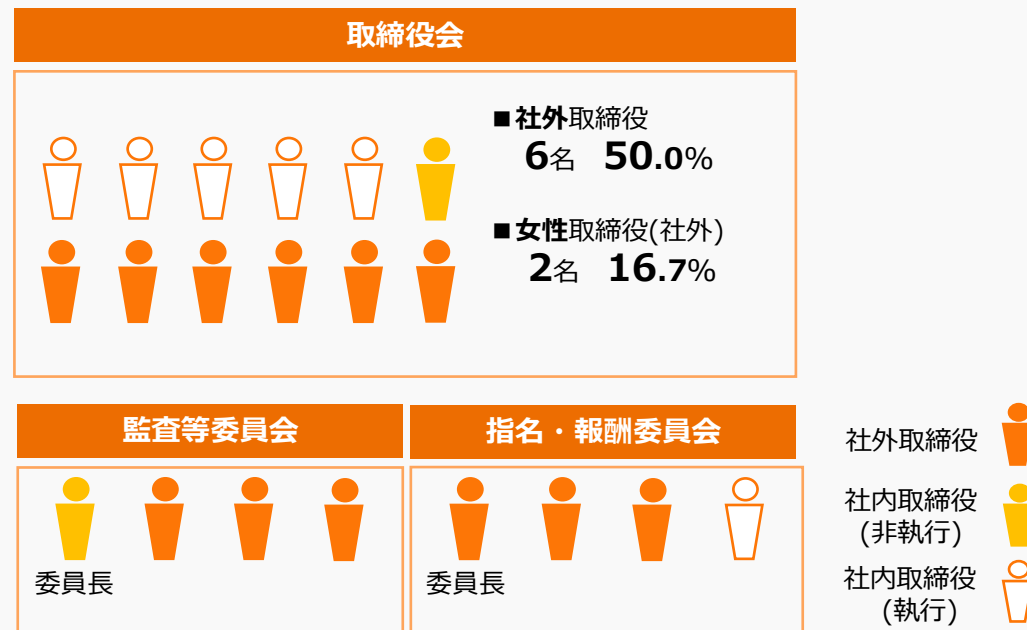


■ 取締役会実効性評価ポイントの推移

2024	2025	2026
4.06	4.04(-0.02)	4.34(+0.30)

■ ガバナンス体制図

2021年監査等委員会設置会社へ移行以降
ガバナンス体制の拡充に注力



■ コンプライアンス強化

- 2025年度よりコンプライアンスキャンペーンを実施
- ・グループ全従業員を対象に映像型研修、視聴後テストを実施
 - ・相談窓口等が記されたコンプライアンスカードの配布
 - ・役員、部門長向けコンプライアンス研修の実施

開示の充実と投資家との対話促進

■ 投資家との対話実績

対話・開示の機会	実績/年	活動状況
決算説明会	2回	✓ 第2・4四半期決算時に代表取締役及び財務担当役員から説明
CFOブリーフィング	2回	✓ 第1・3四半期決算時に財務担当役員から説明 (2026年度第1四半期より新たに実施)
スモールミーティング	2～3回	✓ 半期毎に約1回、代表取締役及び財務担当役員が出席する、 スモールミーティングを開催 (アナリスト、機関投資家が参加)
個別面談 (うち、経営メンバー対応)	110～140件 (10～20回)	✓ IR担当者は、原則すべての面談リクエストに対応 ✓ 要請に応じ経営メンバーがスピーカーとして経営戦略にかかる対話を実施
面談日程の公開	随時	✓ プラットフォームサイト「みんなの説明会」等にて面談依頼を随時受付
現場見学会	0～3回	✓ 新規取組がある現場等で見学会を実施。不定期開催。
レポート発行	6回+随時	✓ シェアードリサーチ社：四半期ごとの更新に加え適時開示の際に随時更新。 ✓ フィスコ社：年2回（3月、9月）IRレポートを発行
IRポータルサイト	随時	✓ Finantec社「IRStreet」へ最新情報を掲載
株主様向け情報発信	定期	✓ ビジネスレポート（3月）、統合報告書（9月）、HP定期更新（2～3月）

■ 経営へのフィードバック

開示資料への反映

- ・経営層参加型IRミーティングを定期開催
- ・アナリスト・投資家の反応を経営層・施策立案部署へ報告 etc.

経営層との共有

- ・資本コスト・資本収益性を開示
- ・PBR・ROE・PERの目標設定など、開示情報を拡充



SBS GROUP

For Your Dreams.