



REAL LOGISTICS

Being Group

2025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)

2025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 ... 2025年12月期中間期連結業績実績

II ... Topics

III... 2025年12月期連結業績予想

IV... 成長戦略

■ Appendix

(会社概要、特長・強み)

2025年12月期 中間期 連結業績実績

- ・ 営業収益
→ 新規業務及び既存業務の拡大により堅調に増収
- ・ 各段階利益
→ 拠点の安定稼働及び原価コントロールの徹底により増益

営業収益

158.2億円
前年同期比
+9.5%

営業利益

11.6億円
前年同期比
+27.2%

経常利益

11.9億円
前年同期比
+29.1%

親会社株主に
帰属する
中間
純利益

7.1億円
前年同期比
+30.4%



I

2025年12月期中間期

連結業績実績

2025年12月期 中間期 損益状況（前年同期比）

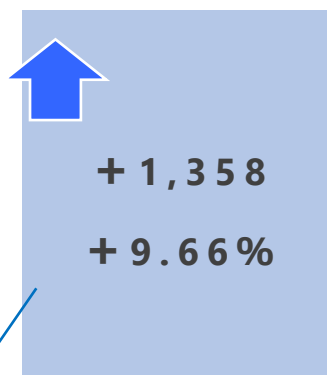
[百万円]	2024年12月期 中間期 実績		2025年12月期 中間期 実績		前年同期比	
	金額	営業収益比	金額	営業収益比	増減額	増減率
営業収益	14,446		15,820		+1,374	+9.5%
営業原価	12,853	88.9%	13,935	88.0%	+1,081	+8.4%
営業総利益	1,592	11.0%	1,885	11.9%	+292	+18.3%
販管費	673	4.6%	716	4.5%	+42	+6.2%
営業利益	918	6.3%	1,169	7.3%	+250	+27.2%
営業外収益	29	0.2%	53	0.3%	+23	+78.3%
営業外費用	27	0.1%	32	0.2%	+4	+17.5%
経常利益	921	6.3%	1,190	7.5%	+268	+29.1%
特別利益	1	0.0%	8	0.0%	+6	+378.8%
特別損失	0	0.0%	12	0.0%	+11	— %
法人税等	313	2.1%	382	2.4%	+68	+21.8%
親会社株主に帰属する 中間純利益	547	3.7%	714	4.5%	+166	+30.4%

2025年12月期中間期 損益状況 | 営業収益増減要因分析

[百万円]	2024年12月期 中間期 実績 金額	2025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	14,446	15,820	+1,374	+9.5%

(物流事業)

(その他)



- 事業拡大による成長
 - 新規拠点開設による増収
 - 前期稼働、既存業務拡大による増収
- 生活物資の消費が堅調に推移
 - 取扱量の増加および商品単価の上昇



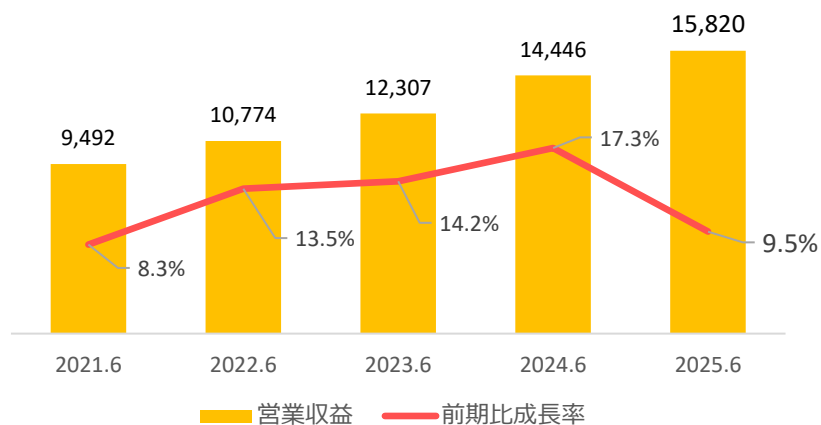
2024年12月期
中間期

2025年12月期
中間期

業績ハイライト（中間期）

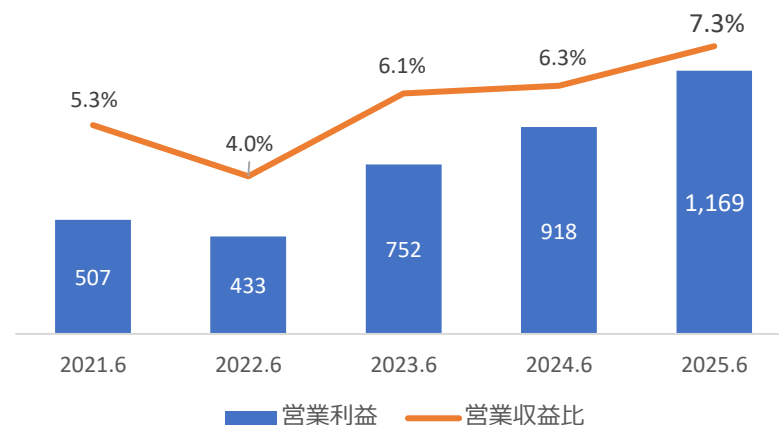
（百万円）

営業収益



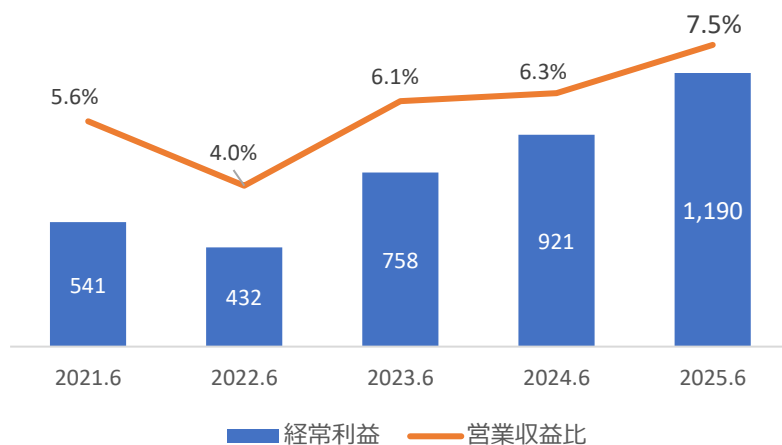
（百万円）

営業利益



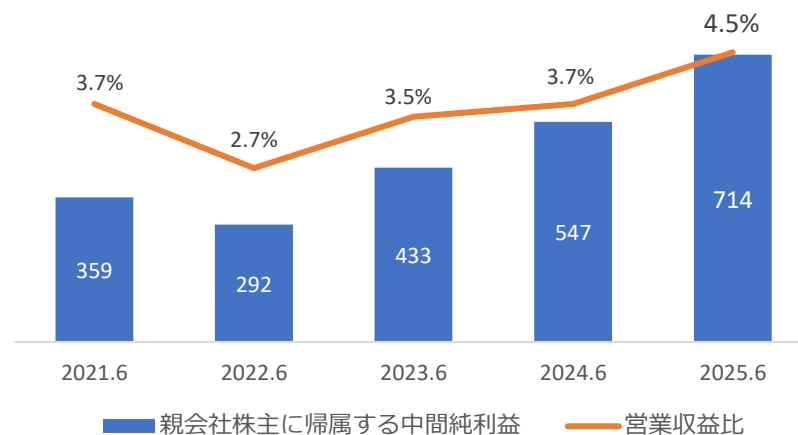
（百万円）

経常利益



（百万円）

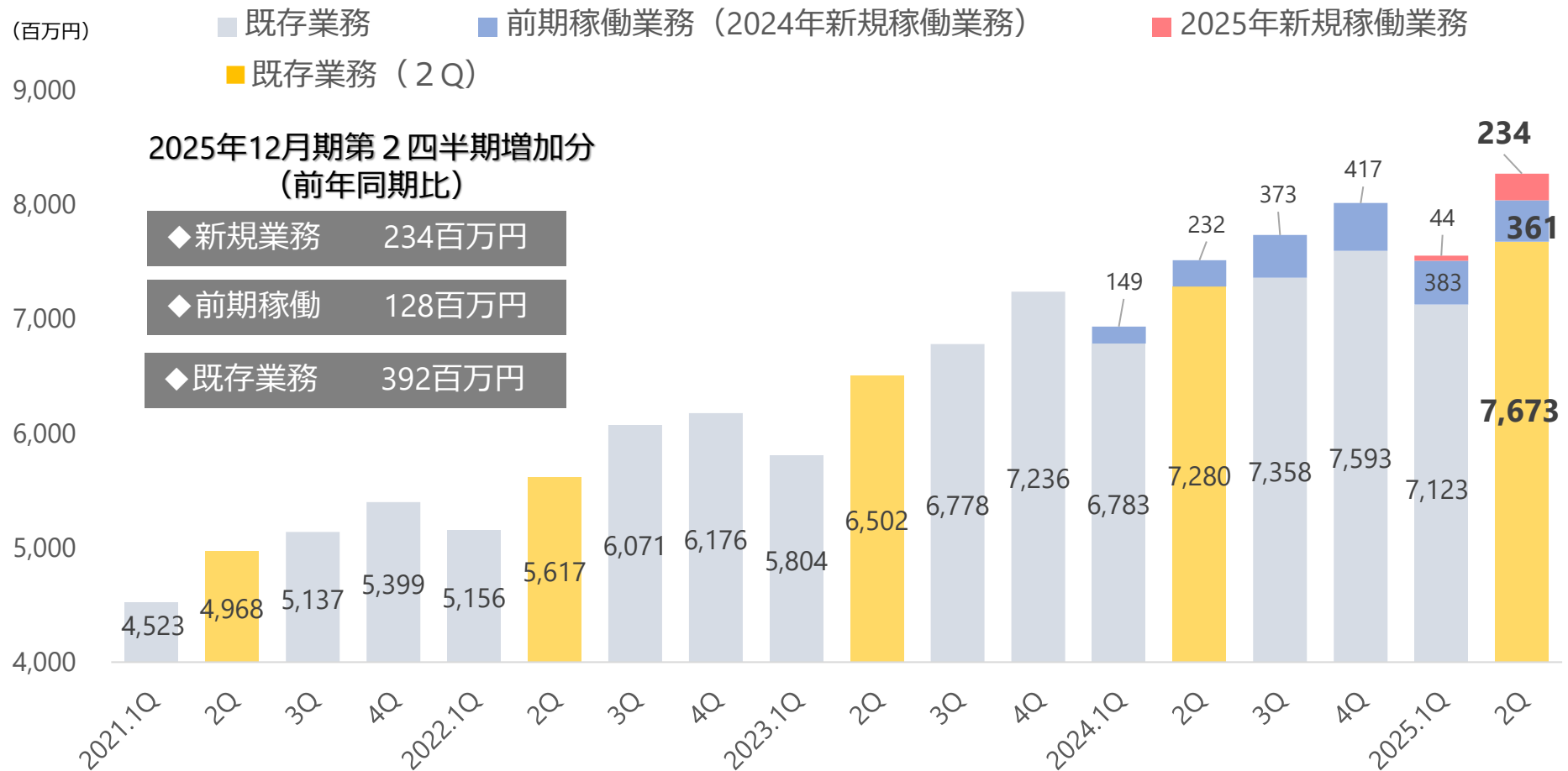
親会社株主に帰属する中間純利益



営業収益の四半期推移（新規・前期・既存）

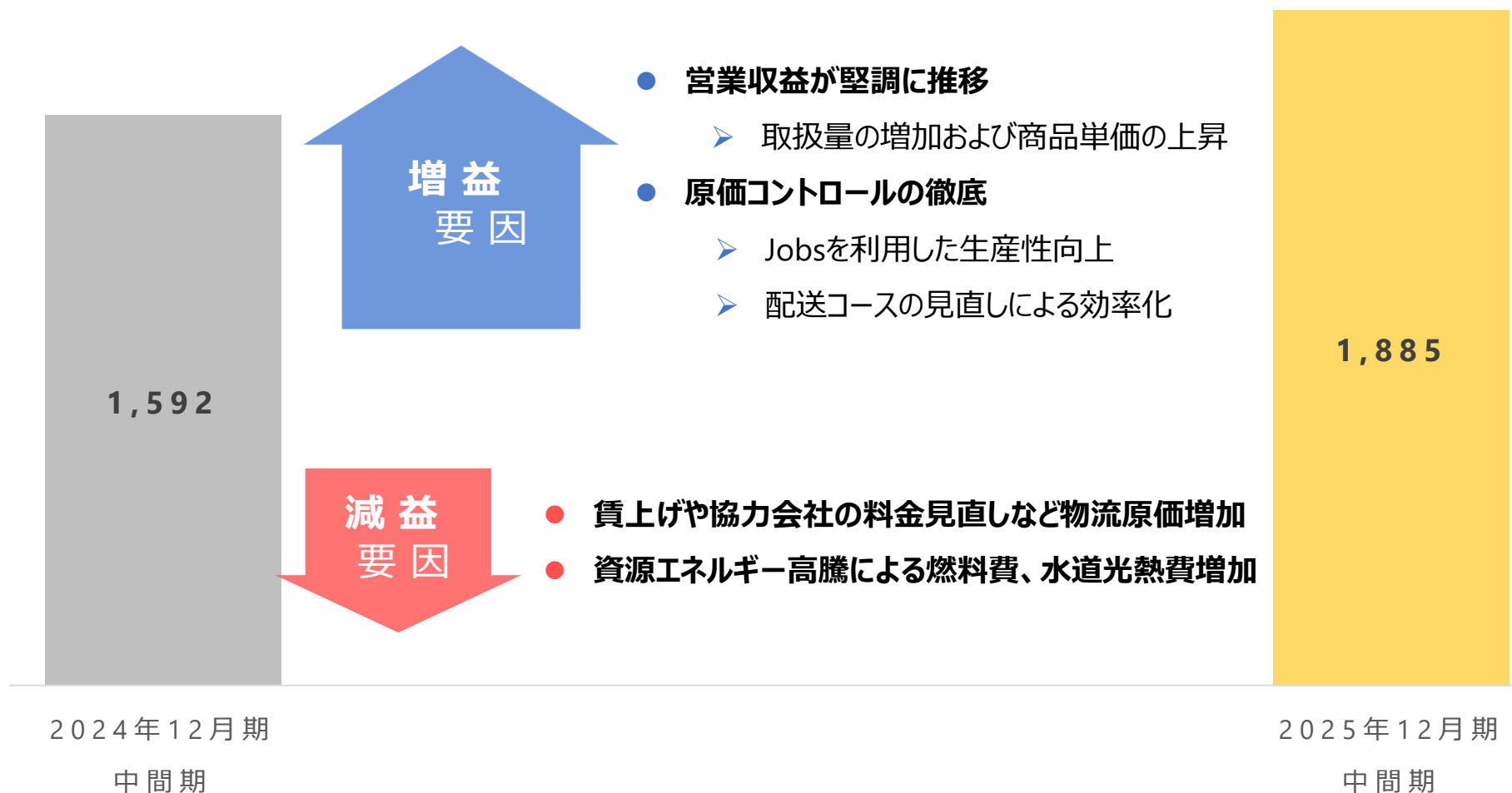
物流基盤の拡大、既存顧客のシェアアップの
効果により前年同期比で増収

既存顧客の業務拡大や、新規顧客の業務受託による開設により、
第2四半期（4～6月）で新規拠点を7拠点開設
（中間期で9拠点）



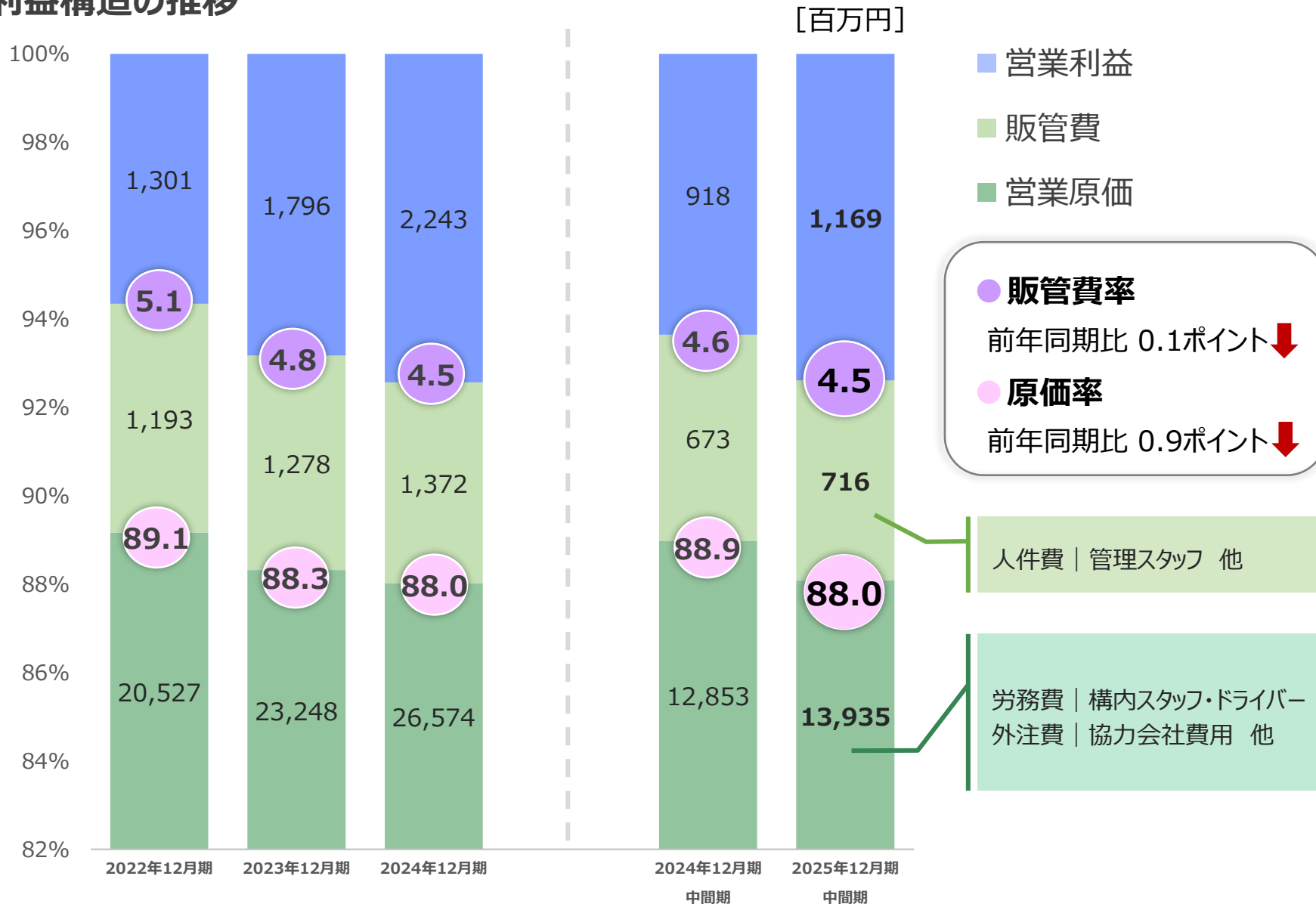
2025年12月期中間期 損益状況 | 営業総利益増減要因分析

[百万円]	2024年12月期 中間期 実績		2025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	1,592	11.0%	1,885	11.9%	+292	+18.3%



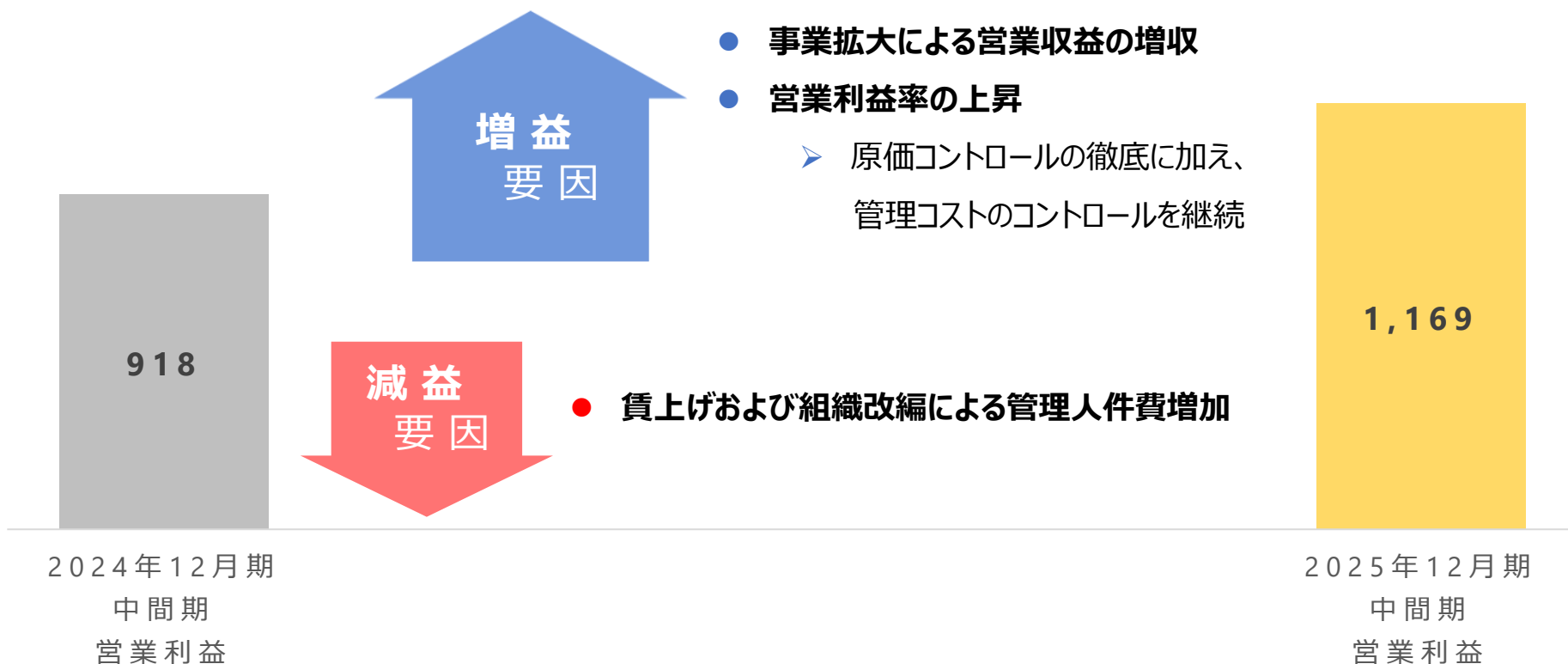
2025年12月期中間期 損益状況 | 利益構造

利益構造の推移



2025年12月期中間期 損益状況 | 営業利益増減要因分析

[百万円]	2024年12月期 中間期 実績		2025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	918	6.3%	1,169	7.3%	+250	+27.2%
経常利益	921	6.3%	1,190	7.5%	+268	+29.1%
親会社株主に帰属する 中間純利益	547	3.7%	714	4.5%	+166	+30.4%



営業利益率の四半期推移

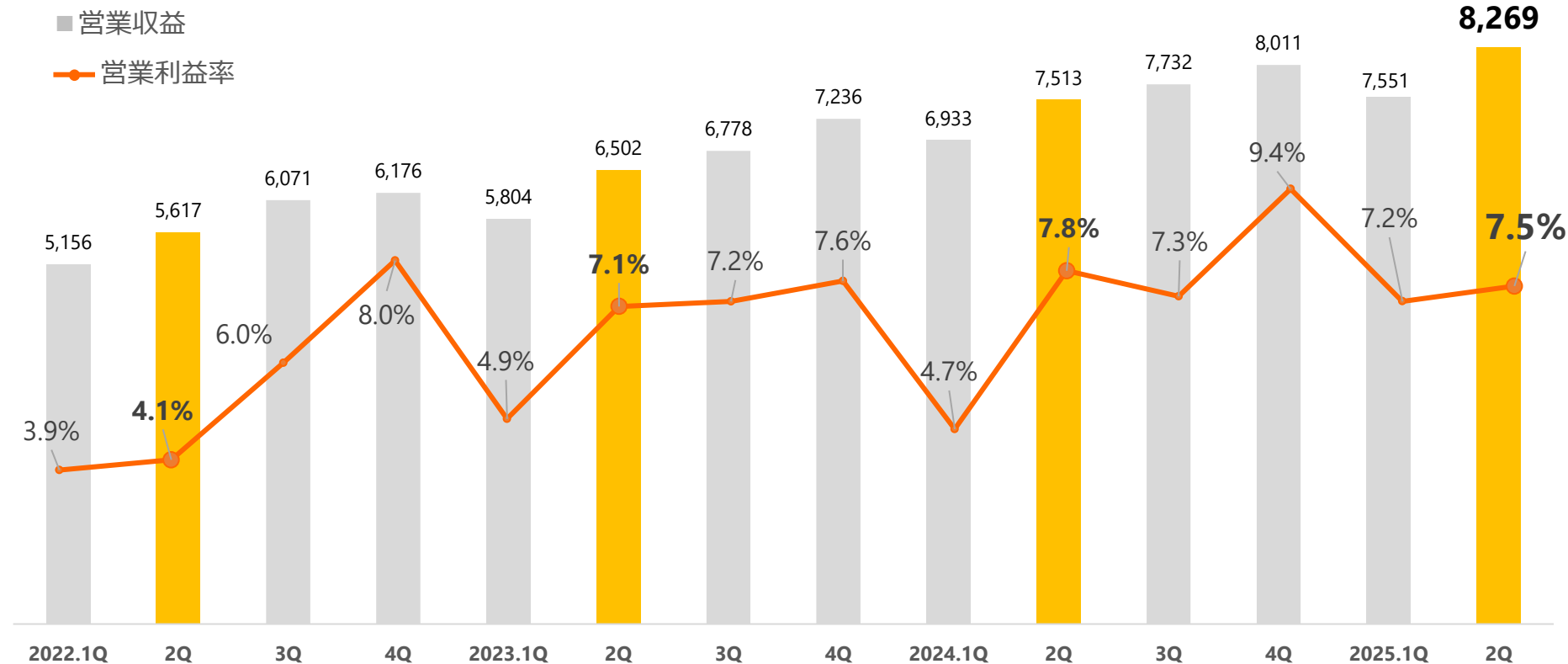
営業利益率向上の取り組み

- ・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）

2025年12月期中間期

第2四半期は新規拠点開設が相次いだこともあり、イニシャルコストが発生したことや、外注費等の上昇により、営業利益率7.5%と前年同期比で若干低下する結果となった。

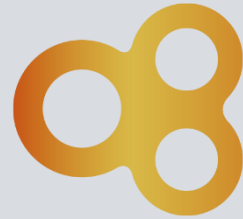
(百万円)



2025年12月期中間期 財務状況（前期末比）

[百万円]	2024年12月期末		2025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	8,676	47.6%	7,443	40.0%	△1,232	△14.2%	・現金及び預金 △1,132 ・営業未収入金 △155
固定資産	9,546	52.3%	11,143	59.9%	+ 1,597	+ 16.7%	・土地 +1,297 ・建物及び構築物 +488 ・機械装置及び運搬具 +77 ・リース資産 +75 ・建設仮勘定 △320
資産合計	18,222	100.0%	18,587	100.0%	+ 364	+ 1.9%	
流動負債	6,467	35.4%	5,032	27.0%	△1,434	△22.1%	・短期借入金 △500 ・営業未払金 △380
固定負債	4,256	23.3%	5,560	29.9%	+ 1,303	+ 30.6%	・長期借入金 +1,249
負債合計	10,724	58.8%	10,592	56.9%	△131	△1.2%	
純資産合計	7,498	41.1%	7,994	43.0%	+ 495	+ 6.6%	・利益剰余金 +449
負債・純資産合計	18,222	100.0%	18,587	100.0%	+ 364	+ 1.9%	
自己資本比率	38.9%		40.6%		+ 1.7pt		

※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

Topic 1 物流拠点関連

■ 第2四半期（4月～6月）、新規拠点7拠点を開設

- ・三重県・茨城県・栃木県には当社グループ初進出
- ・既存顧客の業務拡大や、新規顧客の業務受託による開設

●2025年拠点開設数 中間期合計 ⇒ 9拠点

センター名	所在地	開設日	取扱商品	グループ会社
富山SCMセンター	富山県富山市	4月11日	食品・日用雑貨	 FUKUI ACTY 株式会社 福井アクティ
金沢海浜センター	石川県金沢市	4月22日	食品・酒類	 ACTY 株式会社 アクティ
三重低温センター	三重県亀山市	6月4日	食品	 COLLAVICE 株式会社 コラビス
富谷DC	宮城県富谷市	6月17日	食品	 TOKYO ACTY 株式会社 東京アクティ
常総DC	茨城県常総市	6月17日	食品	 TOKYO ACTY 株式会社 東京アクティ
芳賀DC	栃木県芳賀郡芳賀町	6月17日	食品	 TOKYO ACTY 株式会社 東京アクティ
伊勢崎DC	群馬県伊勢崎市	6月17日	食品	 TOKYO ACTY 株式会社 東京アクティ

■ 2025年8月1日、神奈川県に新センター「厚木猿ヶ島センター」を開設

センター名	所在地	開設日	取扱商品	グループ会社
厚木猿ヶ島センター	神奈川県厚木市	8月2日	日用雑貨	 YOKOHAMA-LSP 株式会社 横浜LSP

Topic 2 「2024年問題」への対応

■ 2025年度より時間外労働時間 月間70時間でオペレーションを開始

- ・2019年より先行して対応
- ・業務の見直しを行い、問題なく業務遂行ができることを確認しながら、段階的に時間外労働時間の削減を図る

⇒将来的に月間60時間以内を目指す

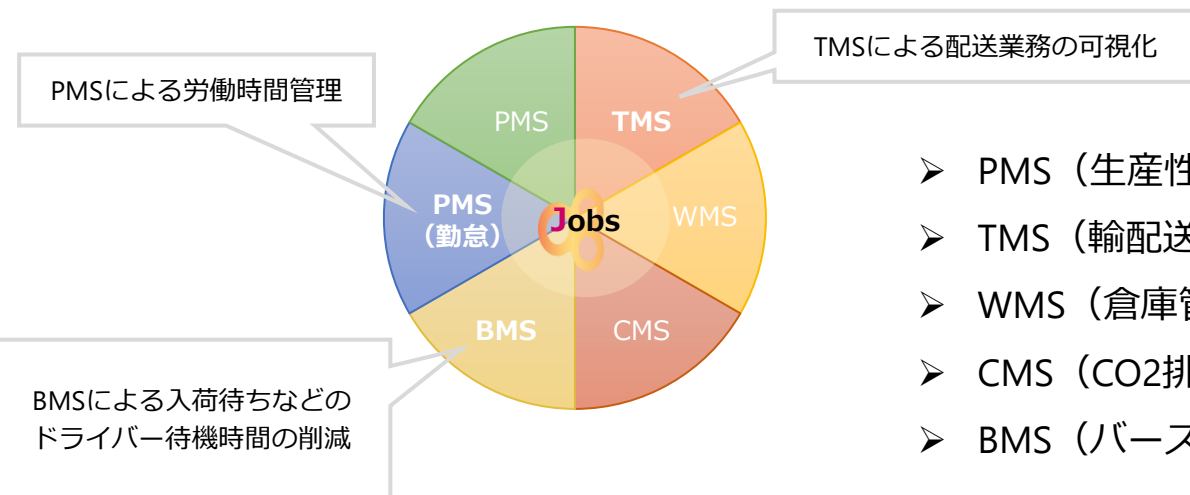
＜＜対応状況＞＞

☑ 2024年度：時間外労働時間を月間75時間に設定

→労働時間の削減に伴い、賃金が減少しないようにベースアップも実施

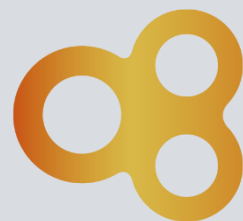
●2025年度：月間70時間を目標にオペレーションを開始

■ 物流総合システム「Jobs」による物流DX化・見える化



(時間外労働時間/月)			
80時間	年間960時間 (法令による制限)		
75時間		年間900時間	
70時間			年間840時間 (当社目標)
60時間			年間720時間 (将来目標)
	～2023年10月	2023年10月～ 2024年度	2025年度～ 将来

- PMS（生産性管理システム・勤怠管理システム）
- TMS（輸配送管理システム）
- WMS（倉庫管理システム）
- CMS（CO2排出量管理システム）
- BMS（バース管理システム）



REAL LOGISTICS
Being Group

III

2025年12月期

連結業績予想

2025年12月期連結業績予想

[百万円]	2024年12月期 実績		2025年12月期 予想		前期比		2025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	実績額	進捗率
営業収益	30,190		33,300		+3,110	+10.3%	15,820	47.5%
営業利益	2,243	7.4%	2,500	7.5%	+257	+11.4%	1,169	46.7%
経常利益	2,257	7.4%	2,500	7.5%	+243	+10.7%	1,190	47.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,374	4.5%	1,500	4.5%	+126	+9.1%	714	47.6%
1株当たり 当期純利益 [円]	229. ⁹⁰		62. ²⁴					
配当金額(1株:円)	44. ⁰⁰		48. ⁰⁰		+4. ⁰⁰			

※通期の業績予想につきまして、現時点では変更はございません。

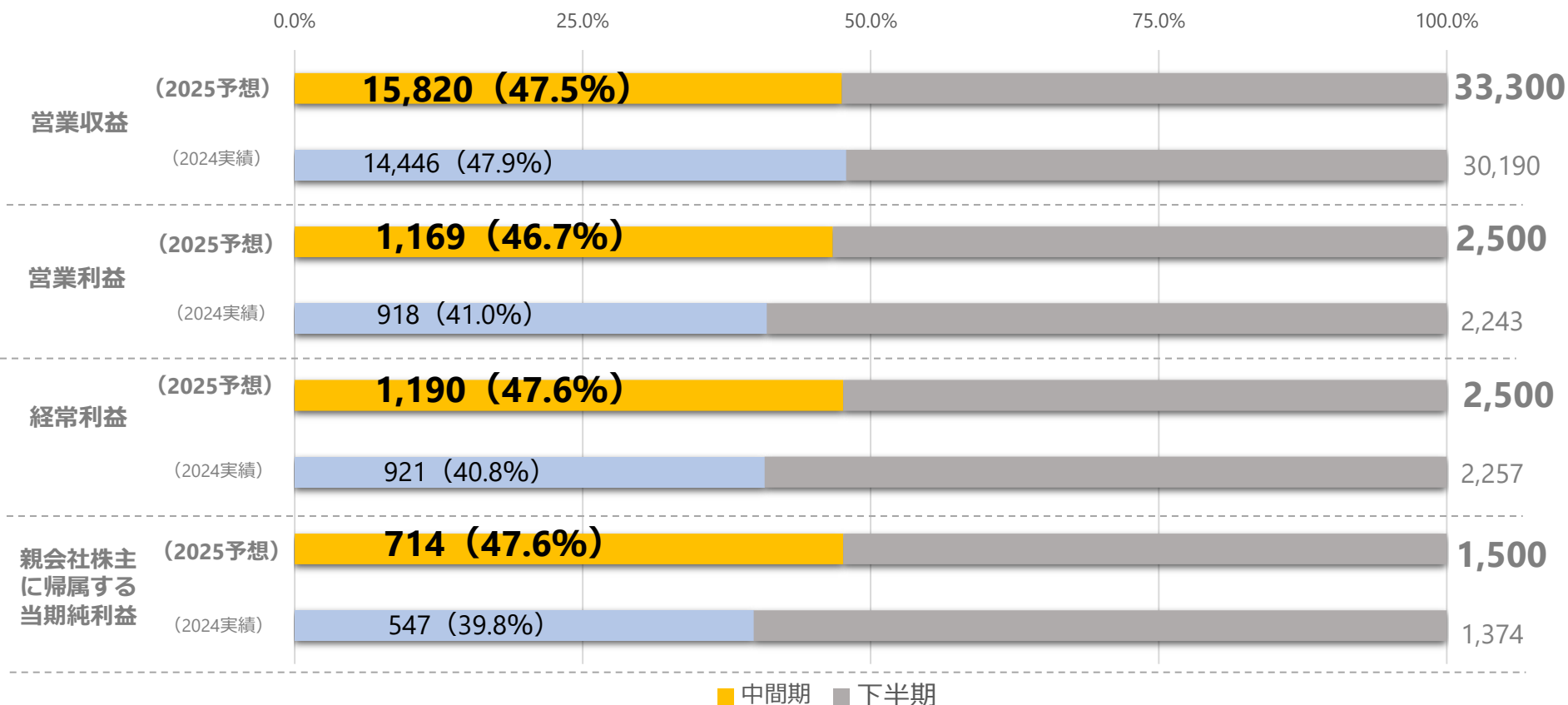
修正が必要と判断した場合は、速やかに公表をいたします。

※1株当たり当期純利益については、8月14日に公表いたしました株式分割の影響を考慮した金額を記載しております。

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）



■ 2020年上場以来、初めてとなる株式分割を実施

- ・ 1単位当たりの投資金額を引き下げ、
個人投資家をはじめとする投資家の皆様に、より投資しやすい環境を整え、
当社株式の流動性を向上し、投資家層のさらなる拡大を図ることを目的とする

分割の比率・日程

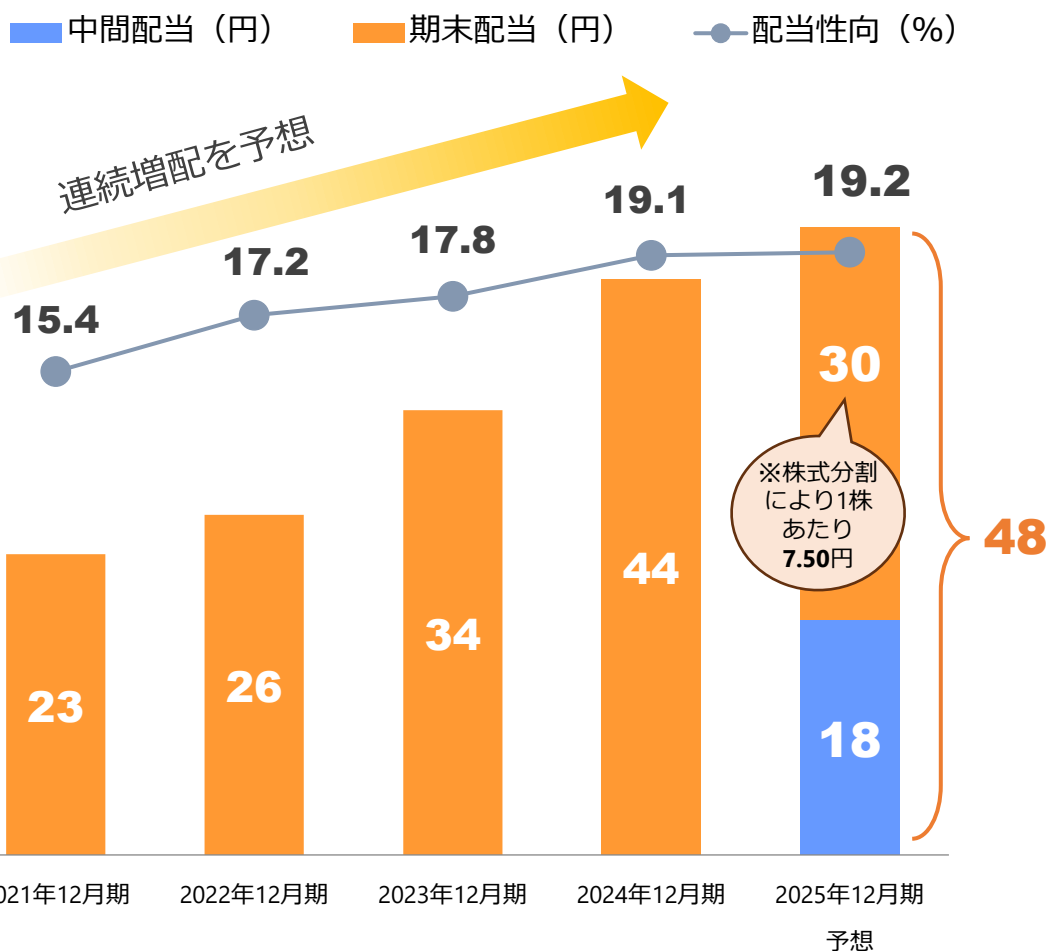
分割比率	4分割
基準日	2025年9月30日
効力発生日	2025年10月1日

2025年12月期の配当予想金額：

中間配当 18円

期末配当 30円

(※株式分割を考慮した場合の期末配当予想：**7.50円**)



配当基本方針

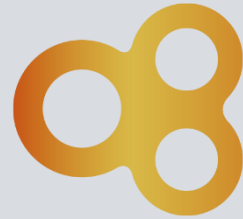
株主還元を経営上の重要な課題と認識し
業績や事業拡大に向けた資金需要に対応
した内部留保の確保を総合的に勘案

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



REAL LOGISTICS
Being Group

IV

成長戦略

2025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

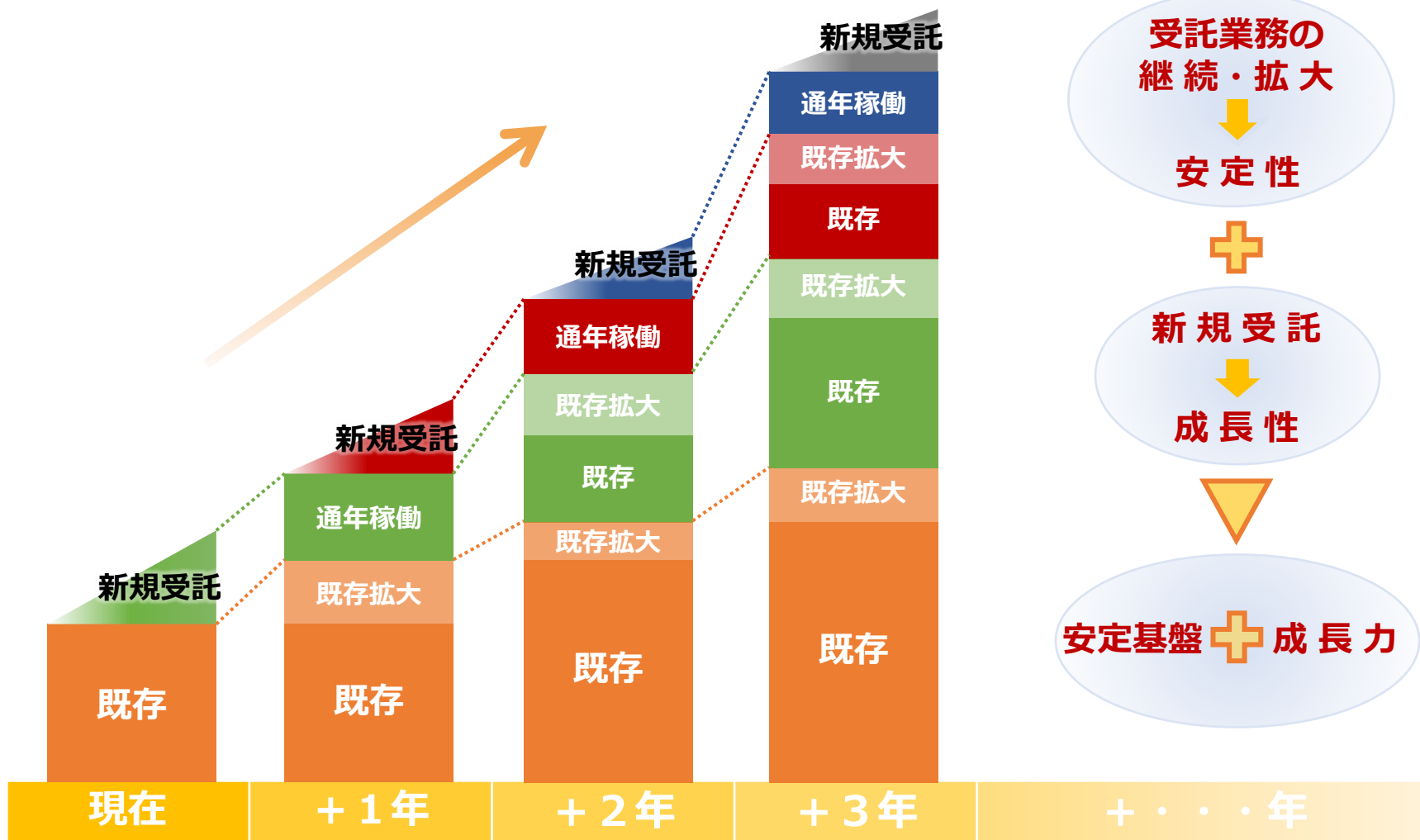
- ◆ オーガニックな成長に加えM & Aによる拡大も検討
- ◆ 将来を見据えAI・ITを導入した物流システムの構築
- ◆ 「Jobs」の機能を拡張し、物流の高度化を推進する

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

高い契約継続率による長期間のお取引

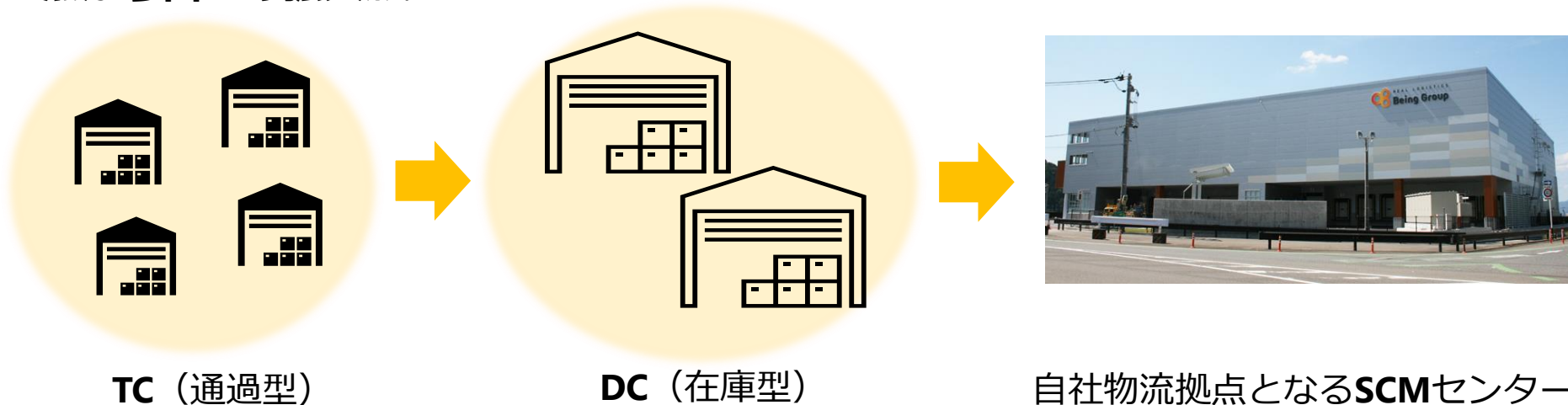
安定した収益構造

シェアアップによる収益の増加モデル



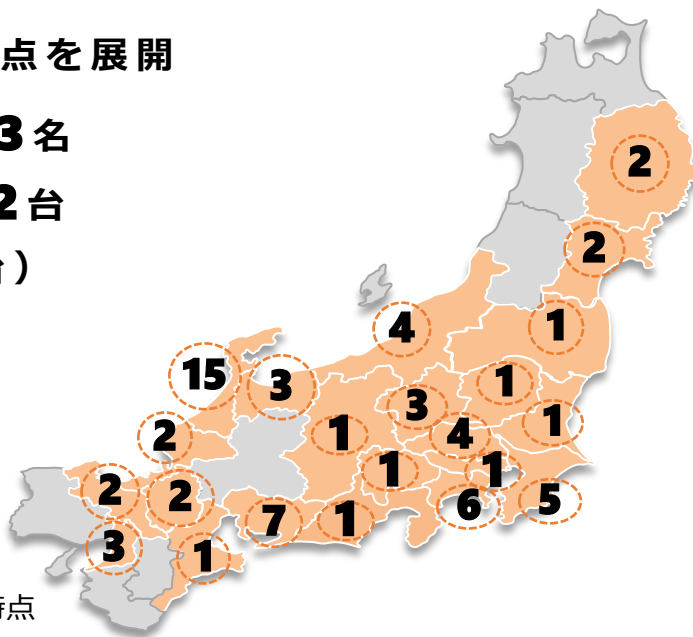
成長戦略 2 関東から全国への展開を見据えた物流基盤の構築

点から面への拡大※イメージ



22都府県68物流拠点を展開

■ 従業員数 **2,473名**
 ■ 輸送力 **1,572台**
 (内、自社車両 335台)



...の中の数字は、各都府県の拠点数を示す

自社所有SCMセンター | 7拠点

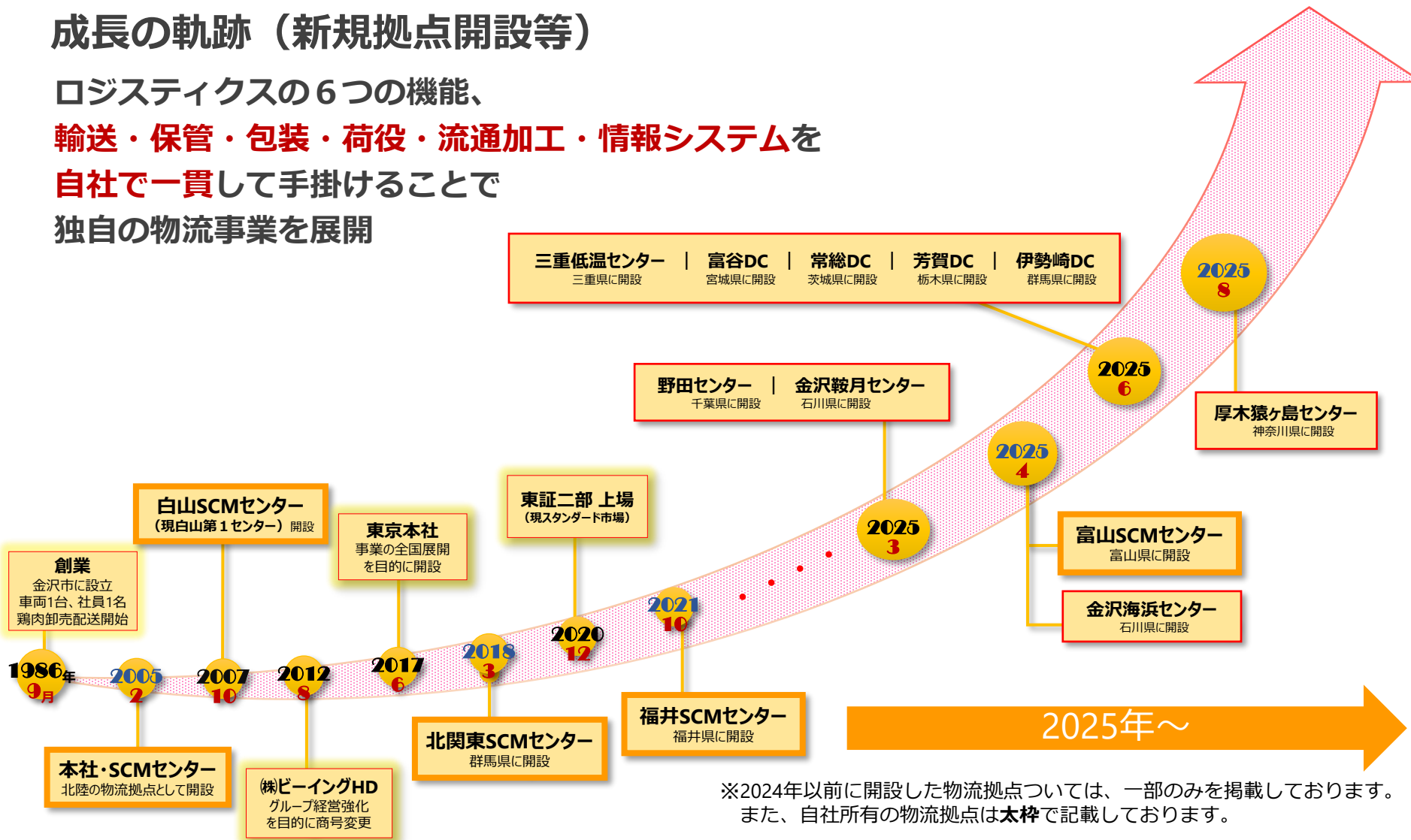
金沢SCMセンター	(石川県金沢市)
白山第1センター	(石川県白山市)
白山第2センター	(石川県白山市)
白山第3センター	(石川県白山市)
福井SCMセンター	(福井県永平寺町)
北関東SCMセンター	(群馬県前橋市)
富山SCMセンター	(富山県富山市)

◆ 2025年8月14日時点
 ※従業員数および輸送力は6月末時点

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

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



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

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マー」
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

エリア
拡大

顧客
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。

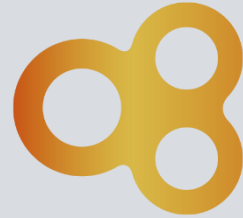


利益計画のもと、財務バランスを考慮のうえ進める。



2025年2月 **M&A専門部署**を設置。
迅速な案件の推進を図る。





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（2025年6月末時点）
従 業 員 数	連結1,002名（1,471名）（2025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		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	35.71% (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

ビーイング・グループ 4つの特長



生活物資 食品・日用品など日々消費するもの
(3温度帯(常温・冷蔵・冷凍)の食品、医薬品、化粧品、日用品)



ドラッグストア、コンビニエンスストア、スーパーマーケットへ配送

生活物資の配送

- ・消費量に大きな変動がないため、収益性が安定
- ・取扱物量増加に伴い収益も増加
- ・おおよその需要予測ができ、コストダウンに専念できる

経営資源の
集中投資

収益安定

社会的価値

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

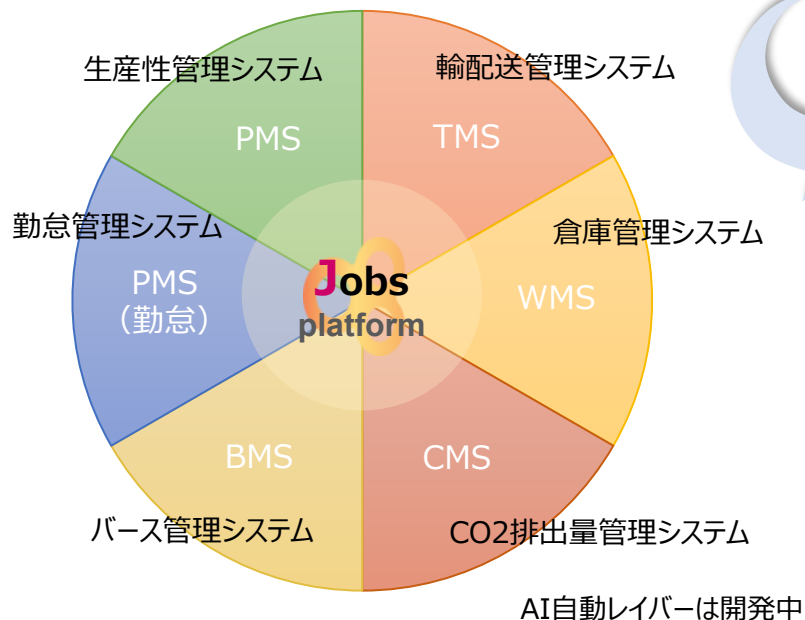


- ・ サプライチェーン全体の合理化
- ・ 輸送頻度の低減



- ・ サステナブルな社会への貢献
- ・ 物流2024年問題への対応

Jobs (6つのシステム)



【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。

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
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

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

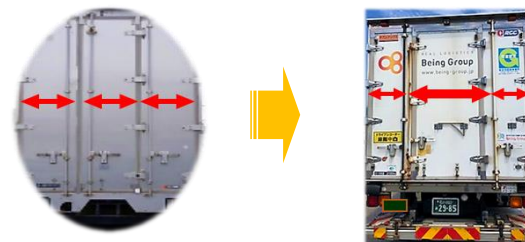
- 台車を外し、
積み替えなしで
そのまま店舗へ納品



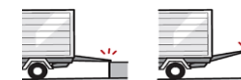
配送の高品質化・安全性の向上

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

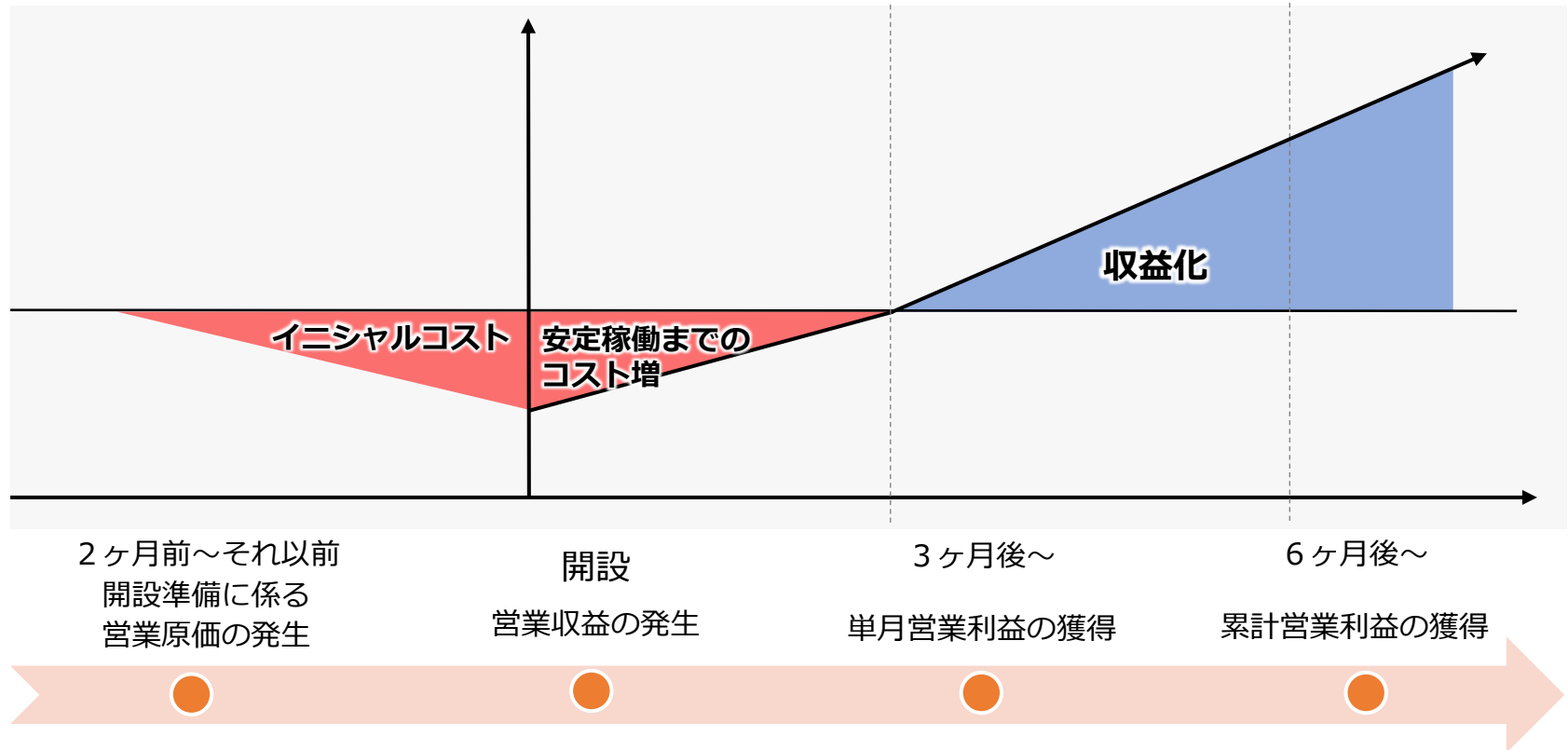
- ・取り扱う商品は**生活物資に特化**。
- ・3温度帯(常温・冷蔵・冷凍)の食品、医薬品、化粧品、日用品の**小口物流に強み**を持ち、卸売企業及びコンビニエンスストア、スーパーマーケット、ドラッグストアの物流センター運営を受託。

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

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

※ 2025年3月14日開示 「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取り組みについて」 より

目標			
	24.12期		25.12期
ROIC	11.8%	▶▶▶	10%以上
PBR	2.0倍	▶▶▶	3倍
PER	10.3倍	▶▶▶	20倍

課題の認識

中長期の計画が未公表

- 長期保有の投資判断や株式判断の予測が困難であり、投資家に不透明感を与えている



IR資料の不足

- 現在のIRや公表資料が、当社の特性や社会的意義を十分に伝えられていない可能性



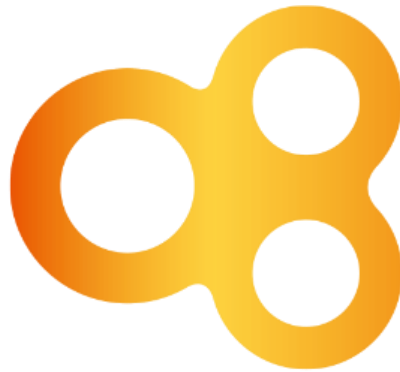
新たな取り組み

「中期経営計画」の策定

- 2025年度中に、2026～2028年計画を公表。長期的ビジョンと明確な数値目標を提示

投資家向け資料の強化

- より分かりやすく、定量的な情報を投資家に提供する
 - ✓ 運ばない物流：
 - 具体例や定量的な根拠を盛り込んだ資料を作成
 - ✓ Jobs（機能説明）：
 - 現行の機能、開発中の機能、将来的ビジョンを段階的に示す
 - ✓ データ/ネットワーク構想：
 - 具体的な構想資料を作成し、投資家に長期的な成長戦略を提示



REAL LOGISTICS

Being Group