



Grow the new Story.
新しい物流で、新しい社会を、共に育む。

SGホールディングス株式会社

2026年3月期第2四半期

決算説明資料

2025年11月7日

エグゼクティブサマリー

2026年3月期第2四半期決算ハイライト

➤ 営業収益は計画をやや下回って着地した一方、営業利益は計画をやや上回って着地

(億円)	2026年3月期 第2四半期累計 業績予想 (2025年8月8日公表)	2026年3月期 第2四半期累計 実績	業績予想比	前年同期比
営業収益	7,935	7,825	98.6%	110.5%
営業利益 (営業利益率)	370 (4.7%)	385 (4.9%)	104.2%	98.5%
経常利益	365	381	104.4%	98.4%
親会社株主に帰属する 中間純利益	210	232	110.7%	91.2%

デリバリー：宅配便が成長軌道に回復

- ・ 期初計画通り2Qからの宅配便取扱個数のプラス転換を実現し、さらに2Q累計では想定を上回って着地
- ・ 平均単価はサイズミックスの影響等により、想定を下回ったが、TMS⁽¹⁾の好調もあり、営業利益は想定より若干の上振れで着地

ロジスティクス：名糖/ヒューテック⁽²⁾の各社の取組み効果が先行

- ・ 国内3PL、低温物流の名糖/ヒューテックともに生産性改善や価格交渉の進展等により、営業利益が堅調に推移

グローバル物流⁽³⁾： 短期的な市況変動影響が顕在化。一方、Morrison社⁽⁴⁾は堅調

- ・ 航空・海上輸送市場は、8月中旬以降米国関税の影響等による全体的な需要減に伴い、運賃相場が下落傾向で推移
- ・ エクスパンカ社はこの影響を受け、航空・海上ともに運賃・数量が軟調に推移。一方、Morrison社は当初想定通りの進捗

注記 (1) Transportation Management System、当社グループの物流ネットワークを活用した宅配便以外の付加価値輸送サービス (2) ロジスティクス事業で低温物流を担う事業会社の総称 (3) 長期ビジョン実現に向けた事業戦略の方向性や事業ごとの収益性の違い等を踏まえ、2026年3月期から従来の報告セグメントの区分を変更。詳細はP35。2025年3月期実績は、新しい事業セグメントで区分した場合の数値（以降も同様） (4) 2025年5月に株式を取得したMorrison Express Worldwide Corporationを指す

エグゼクティブサマリー

2026年3月期連結業績予想

➤ 営業収益を下方修正も、営業利益は据え置き(内訳を変更)。当期純利益は上方修正

(億円)	2026年3月期 前回業績予想 (2025年8月8日公表)	2026年3月期 業績予想	前回 予想比	前期比
営業収益 合計	16,530	16,350	99%	111%
デリバリー事業	10,400	10,400	100%	104%
ロジスティクス事業	2,080	2,080	100%	145%
グローバル物流事業	3,400	3,170	93%	124%
不動産事業	140	140	100%	58%
その他の事業	510	560	110%	106%
営業利益 合計	920	920	100%	105%
デリバリー事業	700	705	101%	103%
ロジスティクス事業	55	60	109%	142%
グローバル物流事業	45	35	78%	99%
不動産事業	85	85	100%	81%
その他の事業	20	20	100%	106%
調整額	15	15	100%	—
(営業利益率)	(5.6%)	(5.6%)	—	—
経常利益	900	900	100%	101%
親会社株主に帰属する 当期純利益	570	590	104%	102%

デリバリー：2Q累計実績の堅調を踏まえ営業利益を上方修正

- 取扱個数・平均単価、TMS売上高の予想前提を変更

取扱個数13.4億個（当初予想 +0.2億個）

 平均単価660円（当初予想 △14円）

 TMS売上高1,380億円（当初予想 +30億円）

ロジスティクス：2Q実績の上振れを反映し、営業利益を上方修正

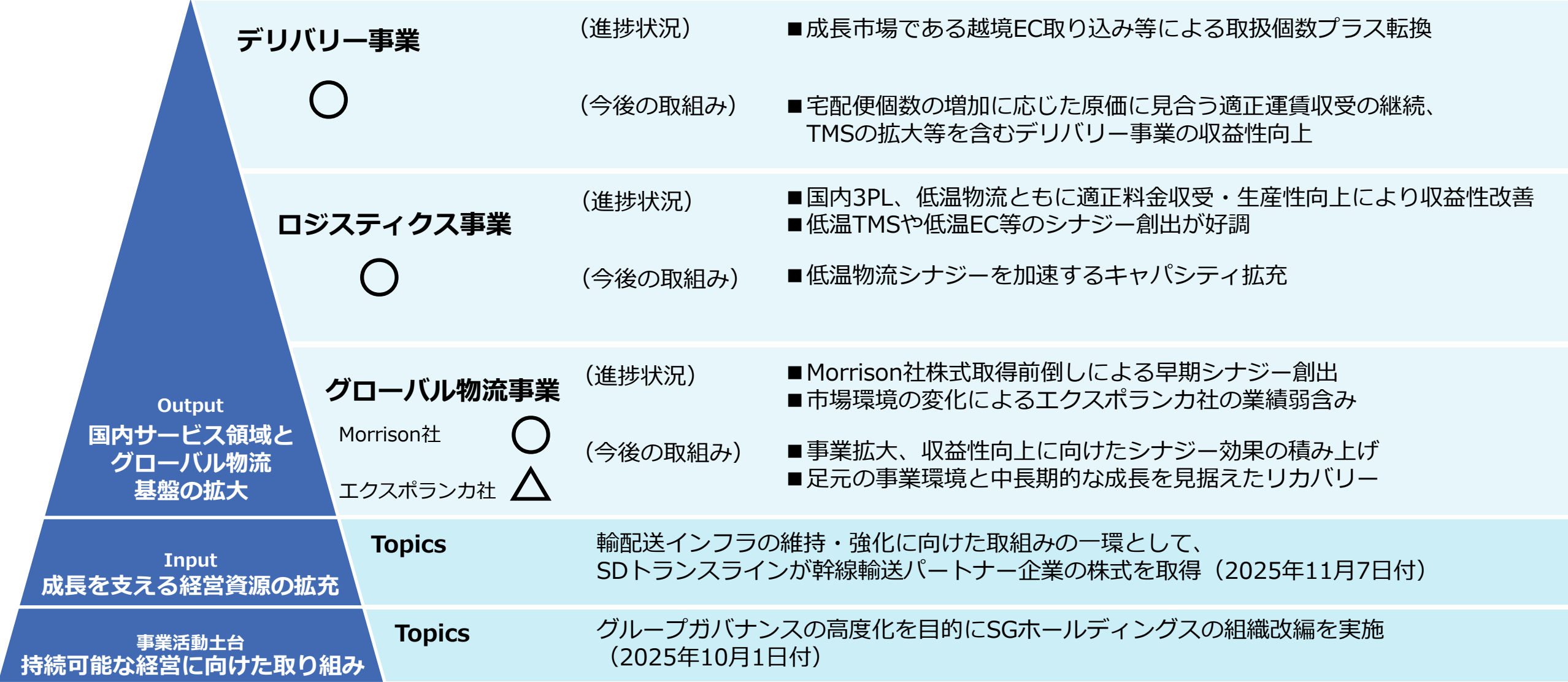
- グローバル物流：
- 2Q実績の下振れを反映し、営業収益・営業利益を下方修正
- エクスポランカ社においてピークシーズンに差し掛かる2Q後半に米国関税影響が顕在化したことを踏まえ、業績の想定を引き下げ
 - Morrison社は概ね当初想定通りの進捗を見込み、据え置き

当期純利益：資産効率化施策の取組みにより上方修正

ROE予想10.5%（前回予想差 +0.2pt）

中期経営計画の進捗 サマリー

- 中期経営計画に対して、デリバリー事業、ロジスティクス事業は堅調
 - グローバル物流事業は事業環境の想定とのギャップによる課題もあるが、重点戦略の方向性は見直し不要
- 【重点戦略の進捗】



デリバリー事業戦略

- ターゲットとしていた越境ECの取り込みが進展
- 上記による小型荷物の増加により平均単価は想定を下回る
- 全体としての収益性は維持されており、現状の戦略を継続

個数

リアルコマース[®](1)・低温物流・越境ECを軸とした、
利便性・品質・サービスの強化

単価

適正運賃収受の継続と高単価サービスの拡販による
単価の引き上げ



TMS

定期案件の獲得、低温TMS(2)等、収益基盤を
拡大。足元は順調に進捗



宅配便個数の増加に応じた原価に見合う適正運賃収受の継続、
TMSの拡大等によりデリバリー事業の収益性を向上

[成長市場向けサービス拡充の状況]

越境ECの効果発現が先行。他サービスも通期で計画並みを見込む

サービス	定量（2Q累計）	定性
リアル コマース	拠点数 約+1,900(前年差) [前年同期 約4,600拠点]	6月よりプロモーション・ 拠点展開を開始。ホテル・ 空港を中心に取扱拠点拡大、 サービス拡充を継続
低温物流	取扱個数108%(前年比) 99%(計画比)	シナジー効果も含め、飛脚 クール便 [®] を拡販
越境EC	取扱個数125%(前年比) 123%(計画比)	効率的なオペレーション・ 優位性のあるリードタイム などを背景に物量拡大

Topics：持続可能な輸配送インフラの維持・強化

- ・ 2025年8月に、パートナー企業の経営支援・事業承継課題への対応を目的にSDトランスラインを設立
- ・ 活動の一環として、11月に幹線輸送パートナー企業の株式を取得し事業承継を実施（連結業績への影響は軽微）
- ・ 2027年3月期中に包括支援プログラムの提供を予定

注記
(1) コンシューマー（個人のお客さま）が立ち寄る場所に提供する配送サービス
(2) 低温TMSの詳細はP5

低温物流 施策別 進捗状況

- 既存顧客への拡販は、適正料金収受や生産性改善の取組みもあり、営業利益が期初計画を上振れて進捗
- シナジーの各取組みでは、海外低温物流など一部はやや苦戦も、低温ECや低温TMSが堅調に進捗

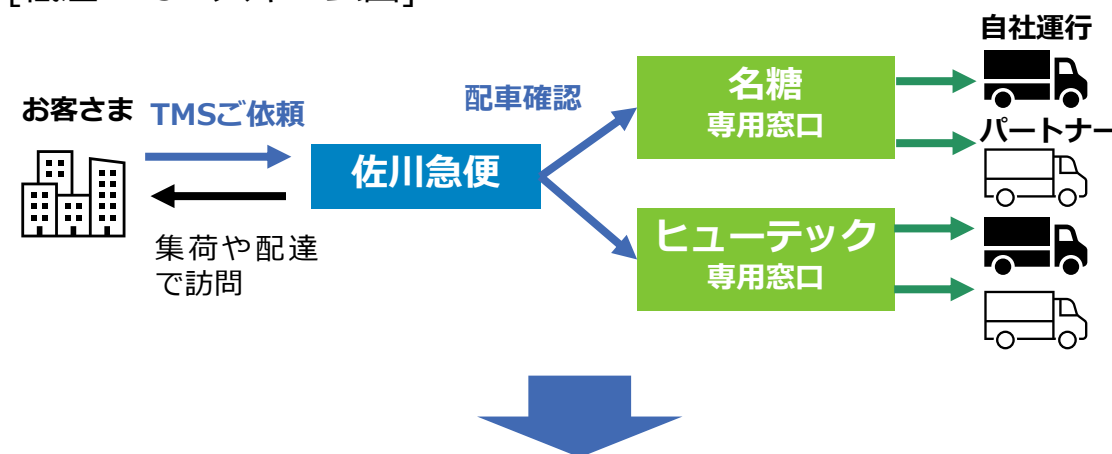
(単位：億円)

	項目	施策	今期 進捗	2024年3月期上期対比	
				営業収益	営業利益
シ ナ ジ ー	低温EC	保管・流通加工から配送までの一貫ソリューションの提供	○	+ 10.8	+ 1.5
	低温TMS	デリバリー事業TMSチームとの連携による低温TMS提供	◎	+ 11.2	+ 1.4
	低温共同配送	名糖/ヒューテックの既存施設・ルートを活かした共同配送提案	△	+ 1.1	+ 0.3
	リソースの共同利用	名糖/ヒューテック、佐川急便の中継センターや路線輸送の共同利用	△	+ 0.4	+ 0.1
	BtoBロット配送	小・中ロットのBtoB向けクール輸送の提供	△	+ 0.1	+ 0.0
	海外低温物流	日本国内から海外までの一気通貫ソリューションの提供、ベトナムコールドチェーンの構築	△	+ 4.4	△ 0.6
単 独	既存顧客への拡販	名糖/ヒューテック既存顧客へのグループソリューションを活かした提案	○	+ 32.3	+ 6.2
合計			○	+ 60.3	+ 8.9

低温TMSの取組み状況

- | 従来 | ・ 佐川急便は常温物流に強みがあり、顧客の低温物流のニーズには十分に対応できなかった |
|----|---|
| 今期 | ・ <u>名糖・ヒューテックに専用窓口を設置し、全国で低温物流のニーズへ対応可能となった（2025年7月から順次）</u> |
| 今後 | ・ 営業ターゲットの拡大や定期案件の開拓を通じて、シナジー創出を加速させる |

[低温TMS スキーム図]



適正料金の収受等を含む既存顧客への拡販や、シナジー効果のうち順調に進捗している取組みは継続的に推進。倉庫や車両などの物流キャパシティ拡大も投資対効果に応じて検討し、シナジー効果発現による更なる成長を目指す

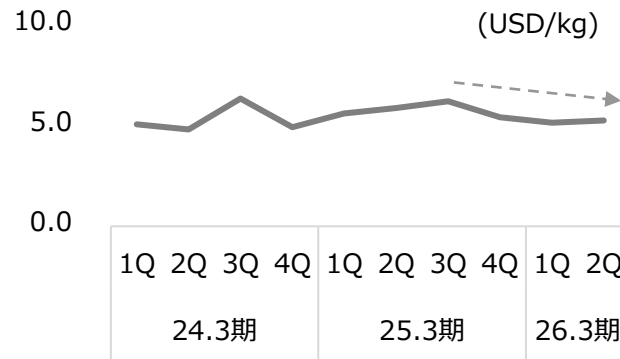
中期経営計画の進捗 ③グローバル物流事業

重点戦略④

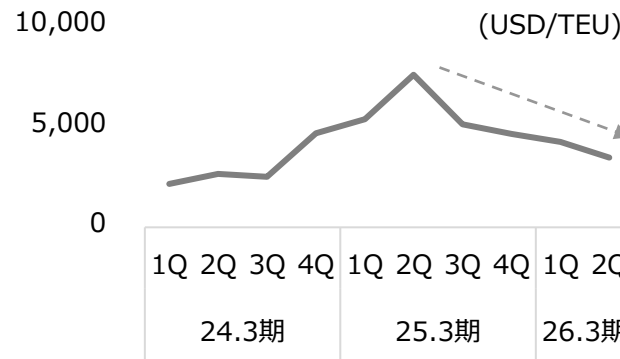
第2四半期の評価について

- 航空・海上輸送は、8月中旬以降米国関税による影響で全体的な需要が弱含み、運賃相場は総じて軟調に推移。例年のピークシーズンに向けた運賃上昇の動きがみられなかった

[航空運賃推移]



[海上運賃推移]



[取扱量と業績動向]

<エクスポランカ社>

- 8/7に各国に対する米国の新たな相互関税が発効されて以降、急速に荷主の様子見姿勢が強まり、取扱量が減少
- 特に運賃下落の影響が営業利益にネガティブ影響

<Morrison社>

- 運賃は軟調だったものの、イントラアジアが全体の約5割を占めることに加え、ハイテク産業の堅調な需要により取扱量は計画を上回り、利益も概ね計画通り

[計画比]

	1Q	2Q
航空	93.1%	79.5%
海上	99.8%	81.0%

[計画比]

	1Q	2Q
航空	-	104.5%
海上	-	108.8%

下期の見通しについて

エクスポランカ社

- 直近の動向から、10-11月にかけてはクリスマス商戦に向け、2Qよりも荷動きの改善を見込むものの、例年ほどの大きな山にはならない可能性がある
- 米中間の関係性と関税動向が引き続き輸送需要・運賃相場に影響する状況のため、不確実性の高い状況が継続
- リカバリーとして短期的なコストコントロール施策や、中長期的な生産性・事業規模拡大に向けた取組みの早期化に着手

Morrison社

- 主力とするハイテク産業・半導体物流の動向は堅調に推移する見通しであり、通期の業績も計画通りの進捗を想定
- レーン別では海上輸送のアジア-アメリカ向けが若干の関税影響を受けるが、イントラアジアについては好調な物量で推移する見立て

注記 (1) 航空運賃はIATA（国際航空運送協会）による公表データ、海上運賃は公益財団法人日本海事センターによる公表データより当社作成

中期経営計画の進捗 ③グローバル物流事業

重点戦略④

シナジー創出に向けた取組み

- PMI、シナジー創出の取組みは概ね計画通りに進捗中
- EFL⁽¹⁾とMorrison社両社のノウハウとリソースを融合し、購買力強化・営業連携・運営効率化を通じて新市場拡大を目指す

取組みの方針

- ① ノウハウの活用によるプロキュアメント（調達）の強化
- ② リソースの活用・共用による効率化
- ③ 新エリアの開拓

取組みの一例

エリア	取組み	上期実績
米国	＜混載貨物のチャーター機運用による競争力のある運賃調達を実現＞ ・ EFLとMorrison社で共同してハノイ発シカゴ着の貨物混載チャーター機を運用	営業利益 USD 1,100千
日本	＜SGHグローバル・ジャパンのリソースの拡充による取引の拡大＞ ・ Morrison社の既存顧客（ハイテク最大手）の日本発半導体製造装置輸送案件の獲得	営業利益 USD 10千
南アジア	＜EFLのリソースの拡充による取引の拡大＞ ・ Morrison社の既存顧客（ハイテク最大手）のインド発案件の獲得	営業利益 USD 126千

注記 (1) EFLはエクスポランカ社の傘下にあるフォワーディング機能を有する事業会社の総称

生産性向上の取組み

- IT基盤統合による労働生産性の向上とシナジー創出に向けた取組みにより、収益力向上を目指す

労働生産性の向上に向けた取組み

＜EFL＞

これまでも業務のデジタル化に注力してきた一方、柔軟なオペレーション対応をしてきたことから、業務標準化や顧客とのAPI連携等は限定的

＜Morrison社＞

優れたIT基盤を有し、生産性も非常に高い



今後はMorrison社が有する高度なIT基盤を活用し、業務プロセスを再設計。EFLの強みを残しつつ、早期の生産性向上を実現し、中長期的な成長につなげる

中期経営計画の進捗 ④ガバナンス高度化

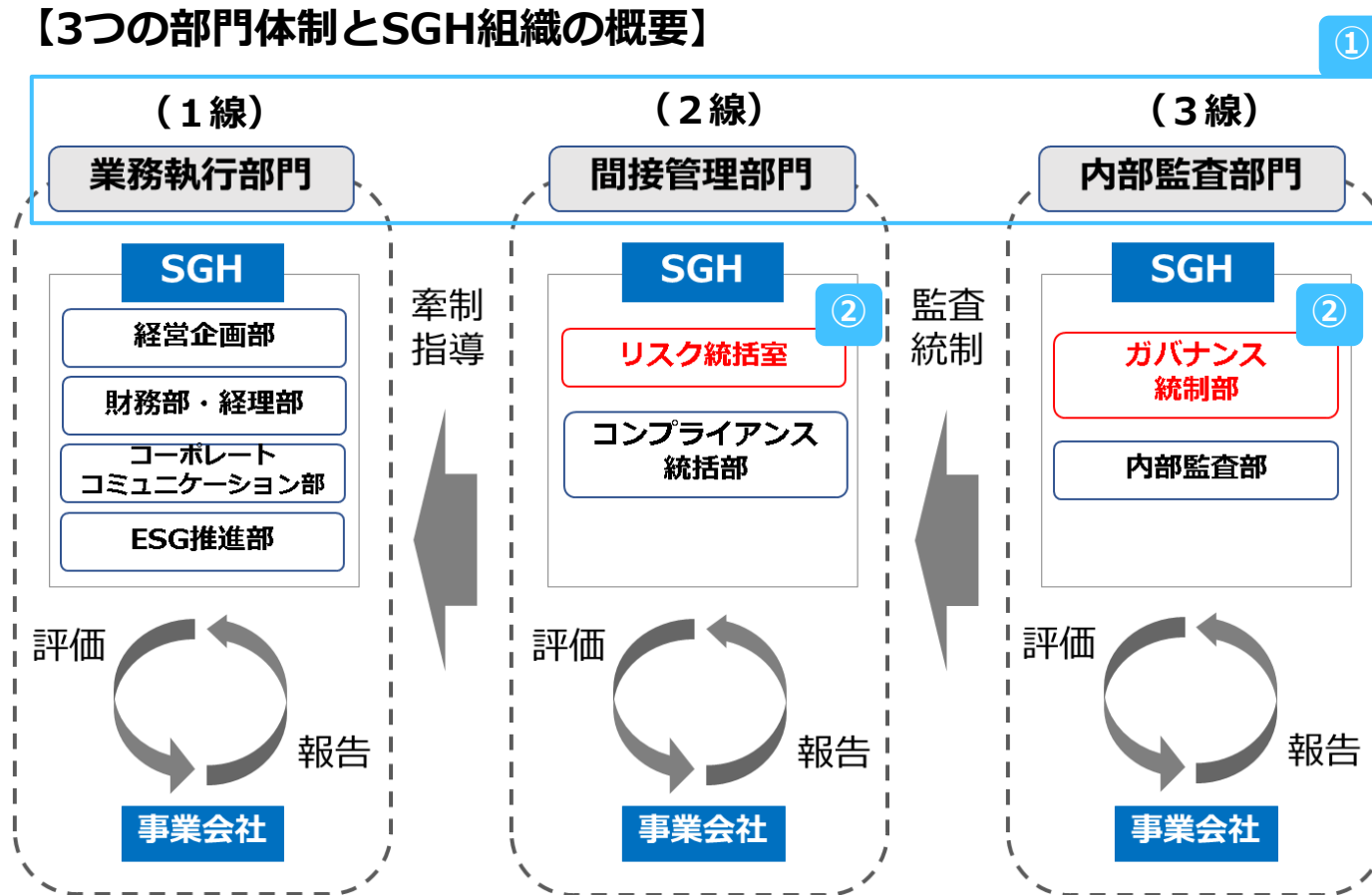
重点戦略⑨

グループガバナンスの高度化

背景

中期経営計画「SGH Story 2027」で掲げるガバナンス高度化の方針のもと、グループ全体のガバナンスとリスク管理の実効性をさらに高めるためのスリーラインディフェンスの取組みを強化

【3つの部門体制とSGH組織の概要】



変更点①：スリーラインディフェンスの役割を明確化

業務執行(1線)：事業を推進しながらリスクを直接管理

間接管理(2線)：執行部門のリスク管理を評価・支援・監督

内部監査(3線)：両部門の業務を独立した立場で評価し、適切性を保証

➡ スリーラインディフェンスの牽制機能を明確化し、ガバナンスの実効性を高める体制

変更点②：3つの部門の機能を発揮できるよう組織を改編

- ・ リスク統括室（間接管理部門）：
各種リスクの統合管理、リスク管理強化の推進
業務執行部門の投資・新規業務へのリスクチェックと助言
- ・ ガバナンス統制部（内部監査部門）：
再構築された3つの部門が有効に機能しているかの評価を実施

1.	2026年3月期第2四半期 決算概要	9 ~ 17
2.	2026年3月期 業績予想	18 ~ 24
3.	参考資料	25 ~ 36

連結業績サマリー（業績予想対比）

➤ 営業収益は計画をやや下回って着地した一方、営業利益は計画をやや上回って着地

(億円)	2026年3月期 第2四半期累計 業績予想 (2025年8月8日公表)	2026年3月期 第2四半期累計 実績	業績予想差	業績予想比
営業収益	7,935	7,825	△ 109	98.6%
営業利益 (営業利益率)	370 (4.7%)	385 (4.9%)	+ 15	104.2%
経常利益	365	381	+ 16	104.4%
親会社株主に帰属する 中間純利益	210	232	+ 22	110.7%

業績予想対比

営業収益：エクスポランカ社の航空・海上運賃軟化の影響で下振れ

- ・グローバル物流のエクスポランカ社では、8月中旬以降米国関税による影響で全体的な需要が弱含み、航空・海上輸送の運賃相場は総じて軟調に推移。例年のピークシーズンに向けた運賃上昇の動きがみられず、取扱量についても航空・海上ともに計画を下回る水準

営業利益：エクスポランカ社下振れを他セグメントでカバーし上振れ

- ・グローバル物流のエクスポランカ社は、航空・海上運賃の下落が営業利益を押し下げ
- ・デリバリーの取扱個数が想定を上回ったこと、ロジスティクス（国内3PL、低温）の適正運賃収受・生産性向上等が営業利益を押し上げ
- ・その他セグメントの大型トラック等の新車販売やシステム関連案件の増加も貢献

親会社株主に帰属する中間純利益

- ・営業利益までの上振れに加え、2Qに実施予定だった上海虹迪物流科技有限公司の持分譲渡時期の変更による特別損失の計上時期の変更（3Q予定）により上振れ

注記 (1) のれんの償却額は、Morrison社の株式取得に際し発生したのれんの金額において、当第2四半期末時点で取得原価の配分が完了していないため、暫定的に計上しているのれんの金額をもとに算定（以降も同様）

連結業績サマリー（前年対比）

➤ 2026年3月期第2四半期累計の連結業績は、増収・減益で着地

(億円)	2025年3月期 第2四半期累計	2026年3月期 第2四半期累計	前年同期差	前年同期比
営業収益	7,080	7,825	+ 745	110.5%
営業利益 (営業利益率)	391 (5.5%)	385 (4.9%)	△ 5	98.5%
経常利益	387	381	△ 6	98.4%
親会社株主に帰属する 中間純利益	254	232	△ 22	91.2%

前年対比

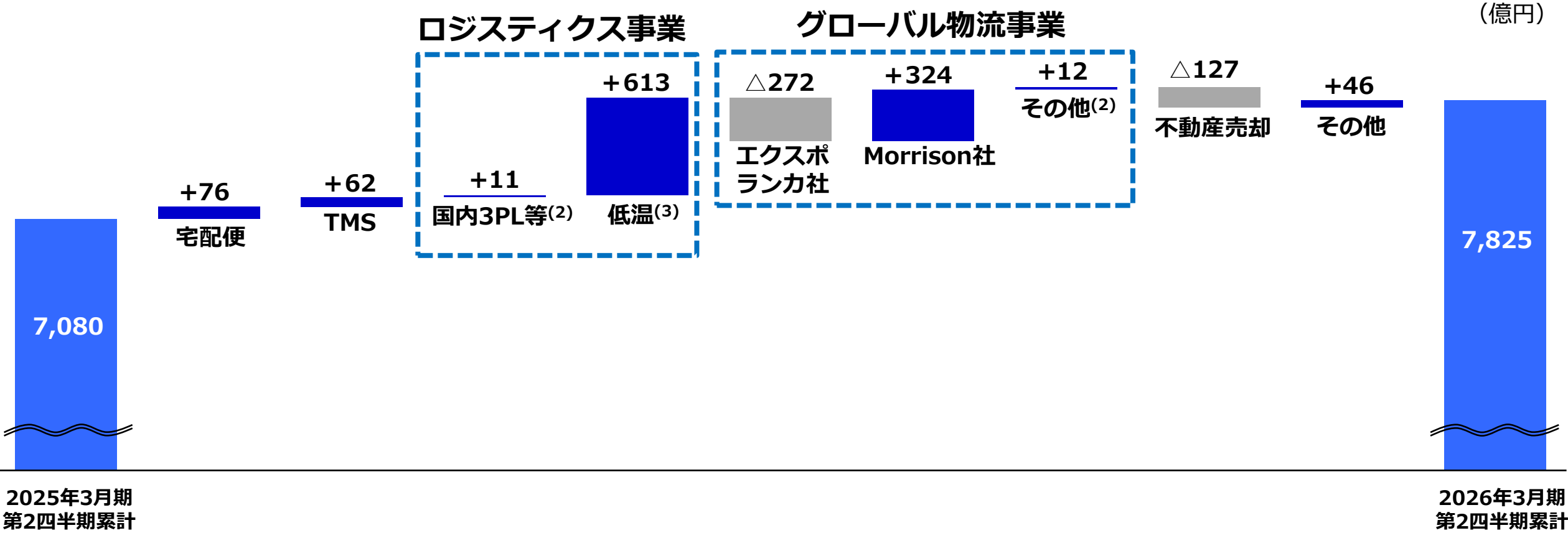
営業収益・営業利益：新規連結効果等で増収。デリバリー、ロジスティクスは増益も、前期の不動産売却益の剥落により減益（計画通り）

- ・ デリバリー：越境ECや低温物流領域での取組みの進捗等によりBtoB・BtoCともに取扱個数が増加、TMS売上高も伸長し、増収。平均単価は適正運賃収受を継続も、越境EC等の小型荷物の増加等の影響により前年並み。期初からの委託単価引き上げ等のコスト増を増収効果が上回り、増益
- ・ ロジスティクス：前期3Qから連結した名糖/ヒューテックの業績計上もあり増収増益。国内3PLは適正料金収受や生産性向上により収益・利益拡大
- ・ グローバル物流：当期2Qから新規連結したMorrison社の業績計上により増収も、エクスポランカ社は米国関税の影響等による航空・海上運賃の下落傾向等を受け減益
- ・ 不動産：前期の不動産売却収入の剥落により減収減益（計画通り）

親会社株主に帰属する中間純利益

- ・ 上記に加え、のれん償却費の増加による影響や、特別利益・特別損失の変動等により前年対比で減少

営業収益の増減分析

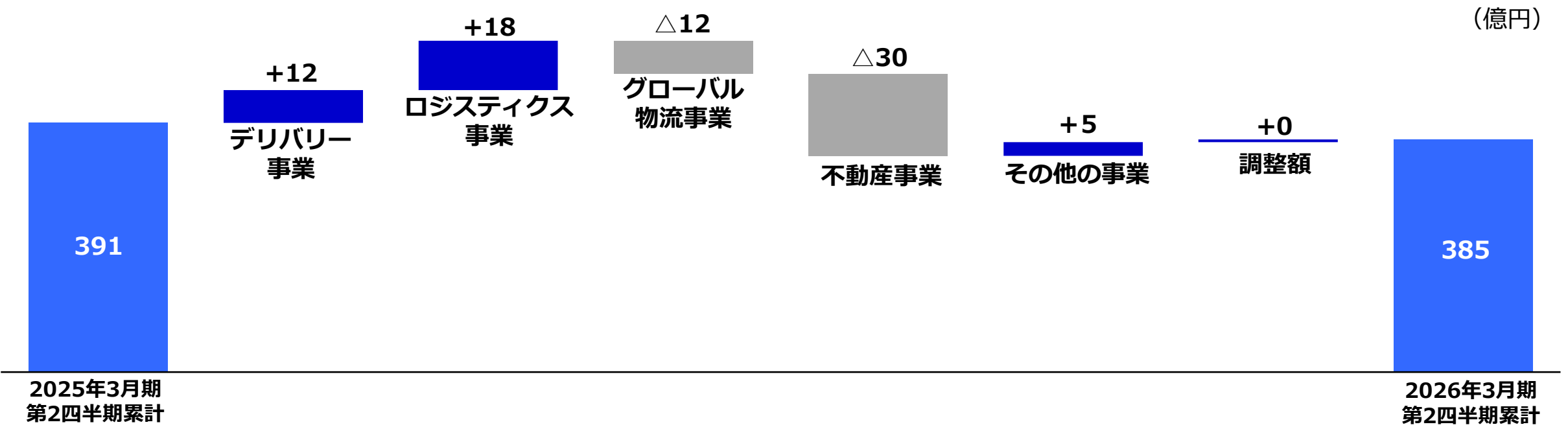


【宅配便・TMS】

- 平均単価 : 658円 (前期差 ±0円)
- 取扱個数 : 659百万個 (前期比 101.8%)
- TMS売上高 : 667億円 (前期比 110.4%)

注記 (1) 億円未満切り捨て (2) TMSを除く (3) 名糖/ヒューテックを指す

営業利益の増減分析



デリバリー事業	ロジスティクス事業	グローバル物流事業
<ul style="list-style-type: none"> ・ 営業収益 +169億円 <ul style="list-style-type: none"> - 宅配便売上高 +76億円 - TMS売上高 +62億円 ・ 人件費 △4億円 ・ 外注費 +144億円 <p>※費用詳細はP27参照</p>	<ul style="list-style-type: none"> 【低温物流】名糖/ヒューテック ・ 営業利益 +38億円 <ul style="list-style-type: none"> ・ のれん等償却費 +22億円 ・ ロイヤリティ費用 +4億円 	<ul style="list-style-type: none"> 【エクスポランカ社】 ・ 営業利益 △14億円 【Morrison社】 ・ 営業利益 +15億円 <ul style="list-style-type: none"> ・ のれん償却費 +13億円 <p>※費用の増減は前年同期差を指す</p>

注記 (1) 億円未満切り捨て (2) TMS売上高には、ロジスティクス事業とグローバル物流事業のTMS売上高を含む (3) 名糖/ヒューテック、エクスポランカ社、Morrison社の営業利益の増減には、のれん等償却費及びロイヤリティ費用を含まない

セグメント別業績

(億円)	2025年3月期 第2四半期累計	2026年3月期 第2四半期累計	前年同期差	前年同期比
営業収益 合計	7,080	7,825	+ 745	110.5%
デリバリー事業	4,916	5,086	+ 169	103.5%
ロジスティクス事業	414	1,034	+ 619	249.2%
グローバル物流事業	1,334	1,397	+ 63	104.8%
不動産事業	161	34	△ 126	21.4%
その他の事業	253	272	+ 19	107.6%
営業利益 合計	391	385	△ 5	98.5%
デリバリー事業	291	303	+ 12	104.1%
ロジスティクス事業	17	36	+ 18	202.5%
グローバル物流事業	19	7	△ 12	37.2%
不動産事業	53	23	△ 30	44.1%
その他の事業	11	17	+ 5	151.4%
調整額	△ 3	△ 2	+ 0	—

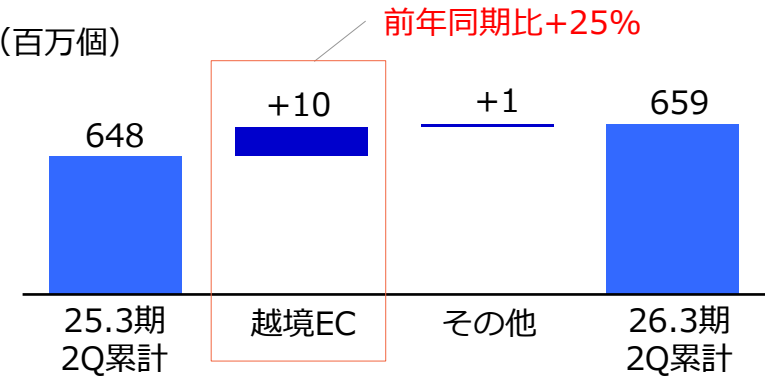
<p>■ 営業利益の主な増減要因</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ <u>デリバリー事業</u> : <ul style="list-style-type: none"> - 取扱個数は6月以降BtoB・BtoCともにプラスで推移 - 適正運賃収受の取組みを進めるも越境ECの増加等により平均単価は前年同期並みで着地したが、利益は計画をやや上振れ ・ <u>ロジスティクス事業</u> : <ul style="list-style-type: none"> - 低温物流（名糖/ヒューテック）の連結効果 - 既存国内3PLの適正料金収受及び生産性向上 ・ <u>グローバル物流事業</u> : <ul style="list-style-type: none"> - 米国関税の影響等による全体的な輸送需要の減少もあり運賃水準は軟調。海上数量は新規顧客の獲得等もあり概ね前年並みだが、航空数量は前年を下回る進捗。エクスパンカ社の減収により減益 - 為替影響は営業収益約△39億円、営業利益約△2億円 ・ <u>不動産事業</u> : <ul style="list-style-type: none"> - 前期実施の不動産売却益が剥落 ・ <u>その他の事業</u> : <ul style="list-style-type: none"> - 大型トラックの新車販売やシステム関連が好調に推移 ・ <u>調整額</u> : <ul style="list-style-type: none"> - 前期名糖/ヒューテック、今期Morrison社のM&Aにかかる費用計上
--

注記 (1) 億円未満切り捨て

デリバリー事業の取扱個数・平均単価の増減要因と事業戦略

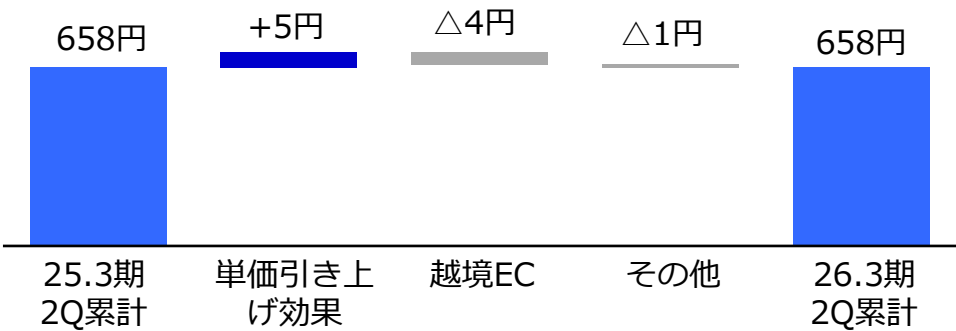
取扱個数の増減分析

- ✓ 収益性を意識した平均単価×取扱個数の最大化に向けた販売戦略の展開により、BtoB・BtoCともに増加
- ✓ 成長領域の越境ECは新規獲得に加え、既存顧客の取扱も増加



平均単価の増減分析

- ✓ 実質消費が停滞する状況を踏まえ、顧客との価格交渉は中長期的な取引関係維持を前提に丁寧に対応
- ✓ 越境ECは相対的に低価格のため平均単価を押し下げ（小型荷物中心、一括大量集荷による集荷コストの低さ）

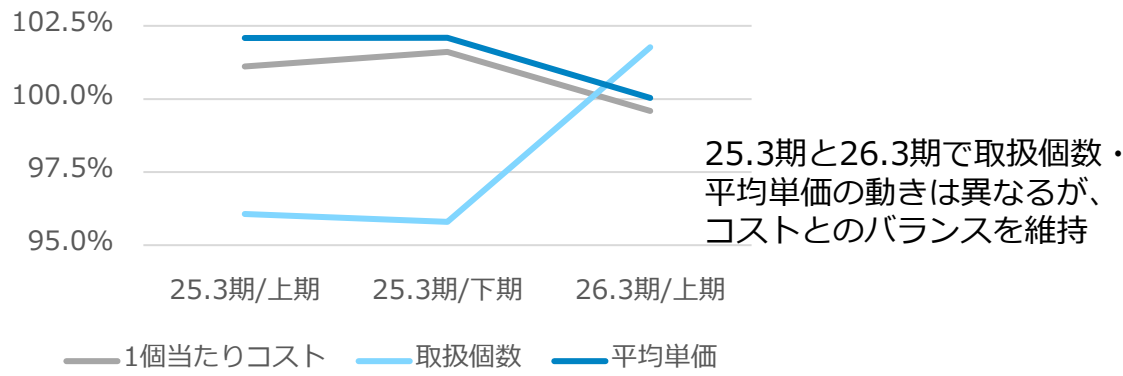


デリバリー事業の戦略と宅配便の取扱個数・平均単価の考え方

- ✓ 取扱個数：成長市場の獲得等による拡大
- ✓ 平均単価：適正運賃収受を継続、高単価サービスの提供等による引き上げ
- ✓ 個別の取引においては、収益性を意識して取扱個数・単価とコストのバランスが図れるよう戦略的に対応
←個当たりコスト把握の仕組み・価格設定のノウハウ

→ 宅配便個数の増加に応じた原価に見合う適正運賃収受の継続、TMSの拡大等によりデリバリー事業全体の収益性を向上

[参考：1個当たりコスト・取扱個数・平均単価の前年同期比の推移]



連結キャッシュ・フロー計算書

(億円)	2025年3月期 第2四半期累計	2026年3月期 第2四半期累計
営業活動によるキャッシュ・フロー	519	460
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,092	△ 1,490
フリーキャッシュ・フロー ⁽²⁾	△ 572	△ 1,030
財務活動によるキャッシュ・フロー	425	782
現金及び現金同等物の増減額	△ 156	△ 256
現金及び現金同等物の中間期末残高 ⁽³⁾	1,315	912

注記 (1) 億円未満切り捨て (2) フリーキャッシュ・フロー＝営業活動によるキャッシュ・フロー＋投資活動によるキャッシュ・フロー (3) 2026年3月期第2四半期において、預入期間が3か月超の定期預金残高があるため、連結貸借対照表の現金及び預金の金額と一致しない

連結貸借対照表

(億円)	2025年3月期末	2026年3月期 第2四半期末	(億円)	2025年3月期末	2026年3月期 第2四半期末
流動資産	3,705	3,773	負債	4,560	6,414
現金及び預金	1,168	961	買掛債務	876	959
営業債権及びその他の債権	2,015	2,275	有利子負債	2,053	3,729
棚卸資産	276	278	その他	1,630	1,725
その他流動資産	244	258			
固定資産	6,700	7,960	純資産	5,845	5,319
有形固定資産	4,885	5,003	親会社株主帰属分	5,801	5,276
のれん ⁽³⁾	646	1,724	非支配株主持分	44	43
その他固定資産	1,168	1,232			
資産合計	10,406	11,734	負債純資産合計	10,406	11,734
			自己資本比率	55.8%	45.0%

注記 (1) 億円未満切り捨て (2) 資産及び負債は、第1四半期においてMorrison社を新たに連結子会社としたことによる影響で大幅に増加 (3) Morrison社ののれんは暫定的に計上している金額

1. 2026年3月期第2四半期 決算概要 9 ~ 17

2. **2026年3月期 業績予想** **18 ~ 24**

3. 参考資料 25 ~ 36

連結業績予想及び配当予想

(億円)		2025年3月期 実績	2026年3月期 前回業績予想 (2025年8月8日公表)	2026年3月期 業績予想	前期差	前期比	前回 予想差	前回 予想比
営業収益		14,792	16,530	16,350	+ 1,557	111%	△ 180	99%
営業利益 (営業利益率)		878 (5.9%)	920 (5.6%)	920 (5.6%)	+ 41	105%	－	100%
経常利益		888	900	900	+ 11	101%	－	100%
親会社株主に帰属する 当期純利益		581	570	590	+ 8	102%	+ 20	104%
ROE		10.0%	10.3%	10.5%	+0.5pt	－	+0.2pt	－
ROIC		8.2%	7.0%	7.0%	△1.2pt	－	－	－
(円)								
1株当たり 配当金	第2四半期末	26	26	26	+ 1	－	－	－
	期末	26	27	27				
	合計	52	53	53				

注記 (1) 億円未満切り捨て

2026年3月期 業績予想修正の概要

営業収益は下方修正、営業利益は据え置き

デリバリー事業	：（↑）	2Q累計業績や今後の見通しを踏まえ、各予想前提を変更。営業利益を上方修正 <ul style="list-style-type: none"> ・ 取扱個数：13.4億個（+0.2億個） 2Q累計実績反映と3Q以降見込み引き上げ ・ 平均単価：660円（△14円） 越境ECの増加に伴う小型荷物の取扱いが想定以上に進捗したことを受け修正 ・ TMS売上高：1,380億円（+30億円） 2Q累計実績反映と3Q以降見込み引き上げ
ロジスティクス事業	：（↑）	名糖/ヒューテック及び既存の国内3PLにおける適正料金収受や生産性向上による取組みが想定より進捗。営業利益を上方修正
グローバル物流事業	：（↓）	エクスプランカ社の2Q業績が、米国関税影響等による輸送需要減少等に伴う航空・海上運賃の下落により、想定を下回ったことを反映し、営業収益・営業利益ともに下方修正。Morrison社は当初予想を維持 <ul style="list-style-type: none"> ・ 為替レート：1\$=145円（前回1\$=140円） 直近の動向を踏まえ修正
その他の事業	：（↑）	大型トラック等の新車販売やシステム関連の受託案件増加等により、想定を上回って進捗したことを踏まえ、営業収益を上方修正。営業利益は据え置き

親会社株主に帰属する当期純利益は上方修正

- ・ 資産効率化施策の取組みを下期に織り込み
- ・ ROE予想：10.5%（前回予想差 +0.2pt）

セグメント別業績予想

(億円)	2025年3月期 実績	2026年3月期 前回業績予想 (2025年8月8日公表)	2026年3月期 業績予想	前期差	前期比	前回 予想差	前回 予想比
営業収益 合計	14,792	16,530	16,350	+ 1,557	111%	△ 180	99%
デリバリー事業	10,030	10,400	10,400	+ 369	104%	－	100%
ロジスティクス事業	1,430	2,080	2,080	+ 649	145%	－	100%
グローバル物流事業	2,563	3,400	3,170	+ 606	124%	△ 230	93%
不動産事業	239	140	140	△ 99	58%	－	100%
その他の事業	527	510	560	+ 32	106%	+ 50	110%
営業利益 合計	878	920	920	+ 41	105%	－	100%
デリバリー事業	683	700	705	+ 21	103%	+ 5	101%
ロジスティクス事業	42	55	60	+ 17	142%	+ 5	109%
グローバル物流事業	35	45	35	△ 0	99%	△ 10	78%
不動産事業	105	85	85	△ 20	81%	－	100%
その他の事業	18	20	20	+ 1	106%	－	100%
調整額	△ 6	15	15	+ 21	－	－	100%

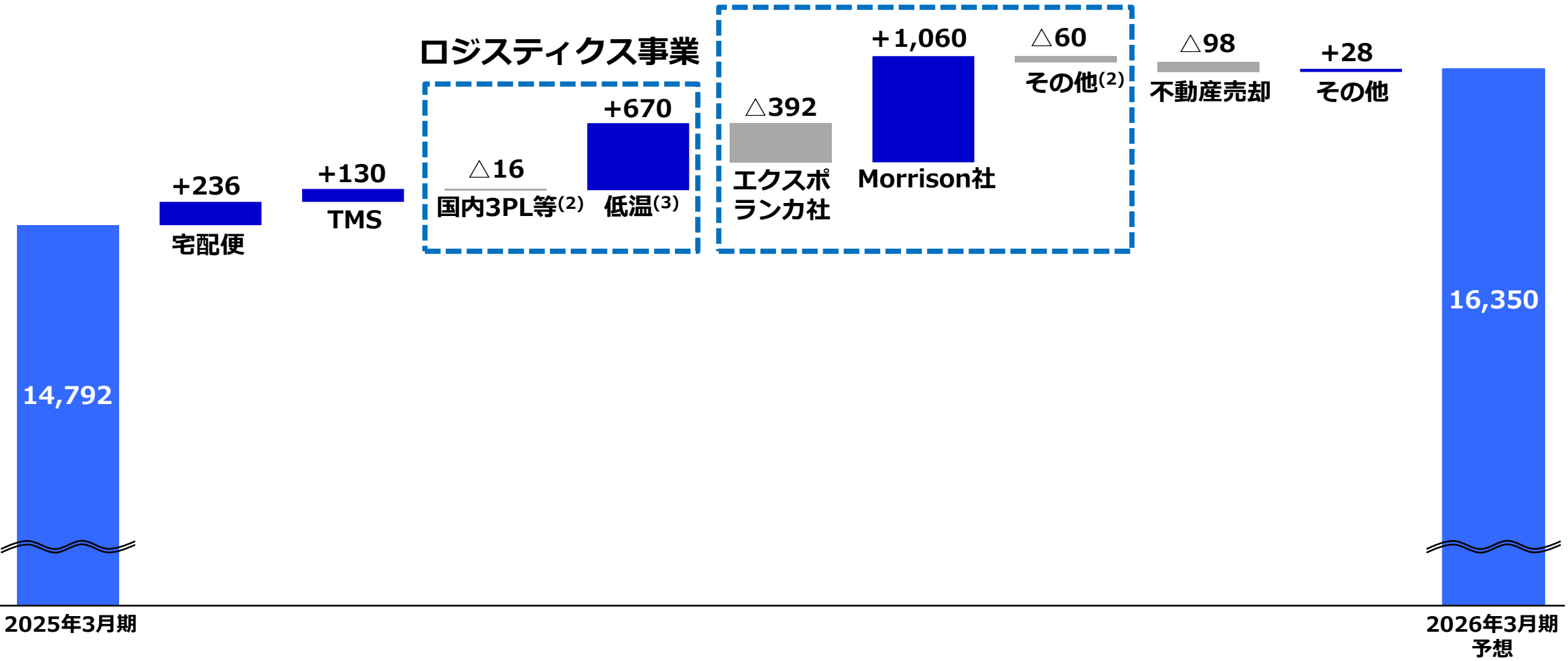
注記 (1) 億円未満切り捨て

営業収益予想の増減分析

(億円)

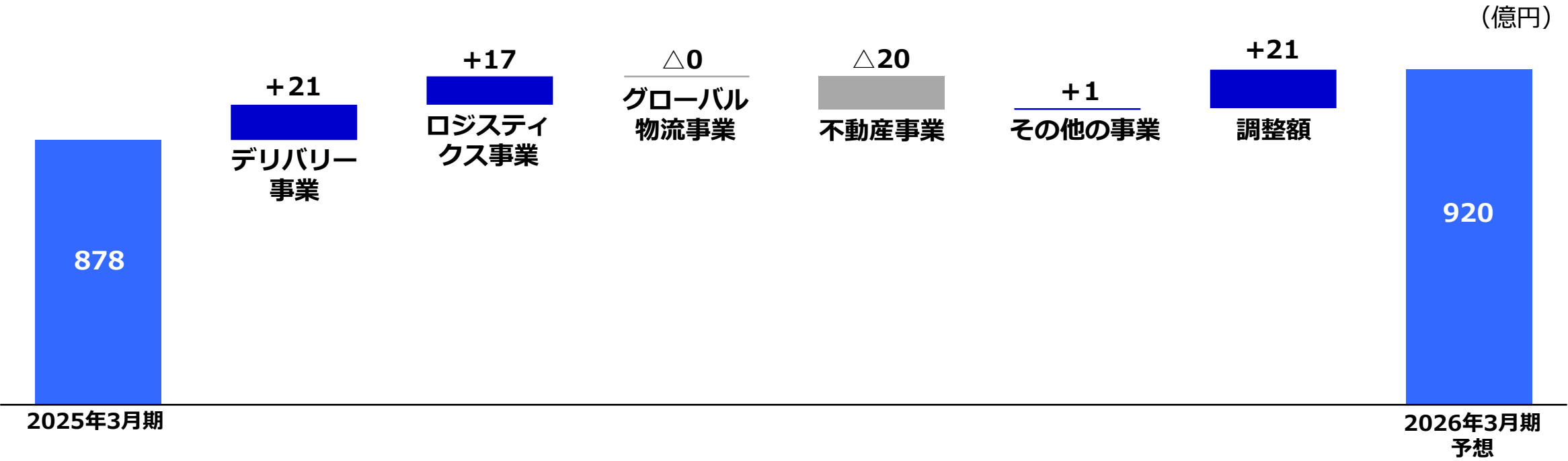
グローバル物流事業

ロジスティクス事業



注記 (1) 億円未満切り捨て (2) TMSを除く (3) 名糖/ヒューテックを指す

営業利益予想の増減分析



デリバリー事業

- ・ 営業収益 +369億円
 - 宅配便売上高 +236億円
 - TMS売上高 +130億円
- ・ 人件費 +51億円
- ・ 外注費 +272億円

※費用詳細はP24参照

ロジスティクス事業

- 【低温物流】 名糖/ヒューテック
- ・ 営業利益 +39億円
 - ・ のれん等償却費 +22億円
 - ・ ロイヤリティ費用 +8億円

グローバル物流事業

- 【エクスポランカ社】
- ・ 営業利益 △11億円
- 【Morrison社】
- ・ 営業利益 +45億円
 - ・ のれん償却費 +38億円

不動産事業

- 不動産売却影響
- ・ 不動産売却益 △15億円

※費用の増減は前年同期差を指す

注記 (1) 億円未満切り捨て (2) TMS売上高には、ロジスティクス事業とグローバル物流事業のTMS売上高を含む (3) 名糖/ヒューテックとエクスポランカ社、Morrison社の営業利益の増減には、のれん等償却費及びロイヤリティ費用を含まない

連結業績予想の前提条件

- 宅配便・TMSは2Qまでの実績と見通しを踏まえて修正
- エクスポランカ社の業績予想を下方修正した一方、Morrison社は1Q時点の通期予想を維持

		2026年3月期 業績予想前提	前期差/ 前期比	前回予想差/ 前回予想比
宅配便 ⁽¹⁾ ・TMS	平均単価	660円	△ 1円	△ 14円
	取扱個数	13.4億個	102%	102%
	TMS売上高	1,380億円	110%	102%
名糖/ヒューテック ⁽²⁾ (低温物流)	営業収益	1,260億円	106%	100%
	営業利益 ⁽³⁾	64億円	114%	100%
エクスポランカ社 ⁽⁴⁾	営業収益	1,770億円	82%	89%
	営業利益	30億円	73%	75%
	数量	航空 140千t	98%	93%
		海上 190千TEU	104%	95%
Morrison社 (2025年7月～2026年3月)	営業収益	1,060億円	—	100%
	営業利益 ⁽³⁾	45億円	—	100%
	数量	航空 120千t	—	100%
		海上 60千TEU	—	100%

		2026年3月期 業績予想前提	前期比	前回予想比
連結営業費用	人件費	5,075億円	111%	100%
	外注費	8,000億円	114%	98%
	減価償却費	455億円	112%	100%
	その他 ⁽⁵⁾	1,900億円	99%	100%
デリバリー事業 営業費用	人件費	3,500億円	101%	100%
	外注費	5,195億円	106%	100%
	減価償却費	260億円	109%	100%
	その他 ⁽⁵⁾	1,180億円	102%	100%
為替レート	1\$あたり	145円		+5円

注記 (1) 取扱個数・平均単価は集計範囲変更後の数値を記載（集計範囲の変更についてはP36を参照） (2) 前期比は当社グループ連結前の業績を含む通期業績を用いて算出しているため参考値 (3) のれん等償却費、ロイヤリティ費用を除く (4) エクスポランカ社業績はIFRS基準に基づく (5) 「その他」は燃料費含む

1. 2026年3月期第2四半期 決算概要 9 ~ 17
2. 2026年3月期 業績予想 18 ~ 24
3. **参考資料** 25 ~ 36

連結業績サマリー（四半期連結会計期間）

(億円)	第1四半期			第2四半期			第2四半期累計		
	25年3月期	26年3月期	前年同期比	25年3月期	26年3月期	前年同期比	25年3月期	26年3月期	前年同期比
営業収益	3,345	3,674	109.8%	3,735	4,151	111.2%	7,080	7,825	110.5%
営業費用	3,150	3,499	111.1%	3,538	3,940	111.4%	6,689	7,440	111.2%
人件費	1,064	1,222	114.9%	1,096	1,256	114.6%	2,161	2,479	114.7%
外注費	1,598	1,687	105.5%	1,841	2,029	110.2%	3,440	3,717	108.0%
燃料費	31	43	137.7%	35	49	137.9%	66	92	137.8%
減価償却費	90	106	118.2%	90	120	133.4%	180	226	125.8%
その他経費	365	439	120.3%	474	485	102.3%	840	925	110.1%
営業利益 (営業利益率)	195 (5.8%)	174 (4.8%)	89.5%	196 (5.3%)	210 (5.1%)	107.5%	391 (5.5%)	385 (4.9%)	98.5%
経常利益	194	178	91.8%	192	202	105.1%	387	381	98.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	124	101	81.8%	130	130	100.0%	254	232	91.2%

注記 (1) 億円未満切り捨て

デリバリー事業業績サマリー（四半期連結会計期間）

(億円)	第1四半期			第2四半期			第2四半期累計		
	25年3月期	26年3月期	前年同期比	25年3月期	26年3月期	前年同期比	25年3月期	26年3月期	前年同期比
営業収益	2,474	2,517	101.7%	2,442	2,569	105.2%	4,916	5,086	103.5%
営業費用	2,403	2,488	103.5%	2,434	2,515	103.3%	4,838	5,003	103.4%
人件費	854	873	102.2%	886	863	97.4%	1,741	1,737	99.8%
外注費	1,213	1,262	104.1%	1,200	1,295	107.9%	2,413	2,558	106.0%
燃料費	30	31	103.4%	34	35	102.0%	65	67	102.6%
減価償却費	57	61	107.3%	58	62	105.7%	116	124	106.5%
その他経費	247	258	104.4%	253	258	101.8%	501	516	103.1%
営業利益	178	137	76.9%	113	166	146.9%	291	303	104.1%
(営業利益率)	(7.2%)	(5.4%)		(4.7%)	(6.5%)		(5.9%)	(6.0%)	

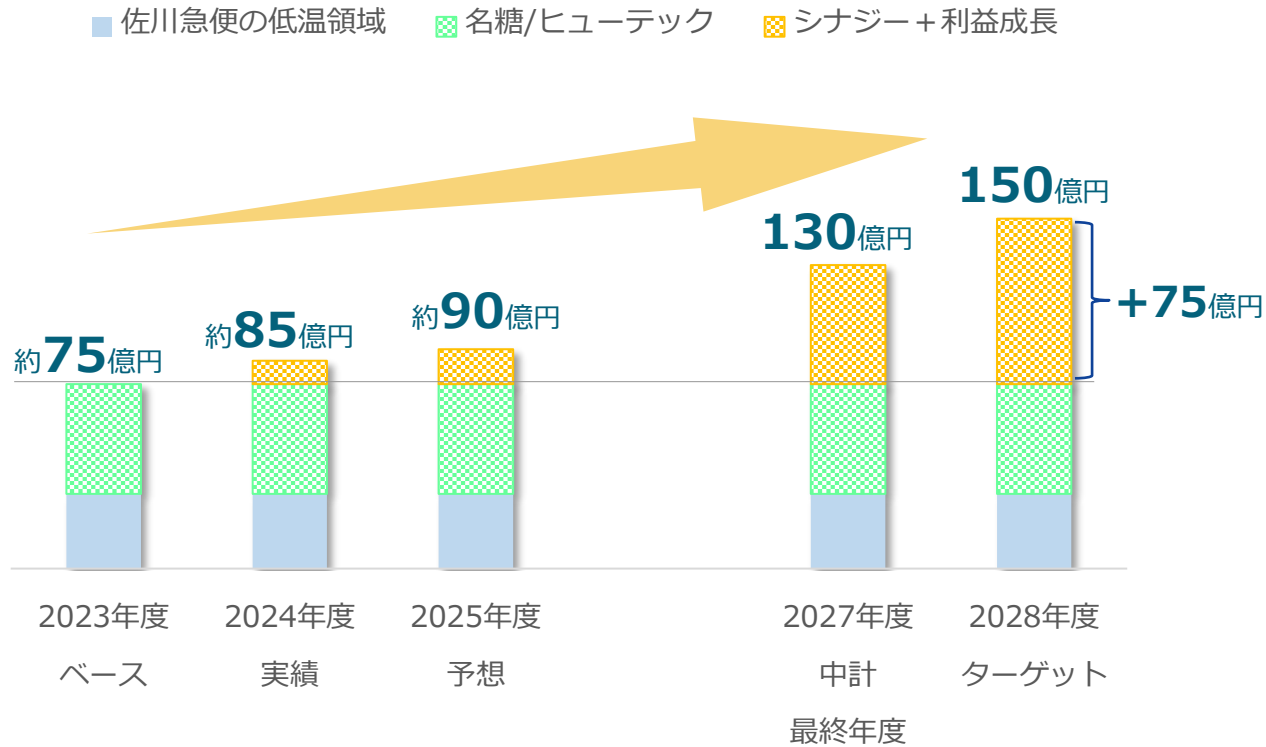
注記 (1) 億円未満切り捨て (2) 営業収益は「外部顧客への営業収益」を表示。営業費用は「セグメント間の内部営業収益又は振替高」を含むセグメント営業収益合計に対する営業費用を表示

シナジー創出による利益成長

ロジスティクス事業/グローバル物流事業

【営業利益(のれん等償却前) の成長目線】

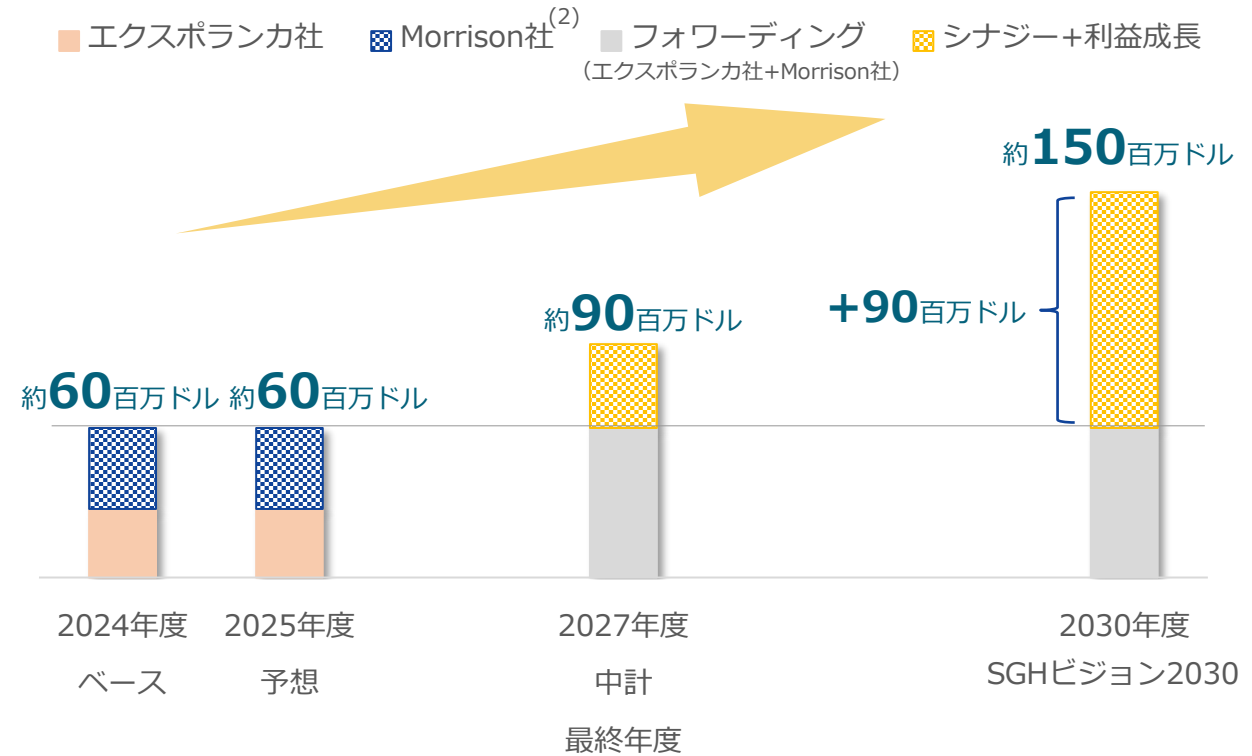
■ 低温物流ソリューション（名糖/ヒューテック）⁽¹⁾



[進捗状況]

- 足元は名糖/ヒューテックの利益成長が先行。低温物流の7つの施策については、低温TMSや低温ECが好調

■ フォワーディング（Morrison社）



[進捗状況]

- Morrison社株式取得前倒しによる早期シナジー創出
- 市場環境の変化によるエクスパンカ社の業績は弱含むも、Morrison社は堅調

注記 (1) SGHに対するロイヤリティ費用を除く (2) 2024年度のMorrison社の連結数値は、2024年12月期。2025年度以降は、決算月を3月期へ換算

【参考】名糖/ヒューテックの実績

ロジスティクス事業

(億円)	第1四半期			第2四半期			第2四半期累計		
	25年3月期	26年3月期	前年同期比	25年3月期	26年3月期	前年同期比	25年3月期	26年3月期	前年同期比
営業収益	298	303	102.0%	305	309	101.3%	603	613	101.6%
営業原価	272	275	101.2%	277	284	102.3%	550	560	101.7%
営業総利益	25	30	118.9%	27	28	103.5%	52	58	110.9%
販売費及び一般管理費	10	10	108.9%	10	9	85.4%	21	20	96.6%
営業利益	15	19	125.6%	16	19	115.5%	31	38	120.3%

注記 (1) 億円未満切り捨て (2) 2025年3月期の名糖/ヒューテックの実績については、当社グループに連結される前の実績であるため参考値 (3) 2026年3月期の営業収益は「外部顧客への営業収益」を表示。営業原価・販売費及び一般管理費は「グループ内部営業収益」を含む営業収益合計に対する営業費用を表示。ただし、販売費及び一般管理費は、SGHに対するロイヤリティ費用を足し戻した数字を表示。営業利益はこれに基づき算出

エクスポランカ社の実績

グローバル物流事業

(億円)	第1四半期			第2四半期			第2四半期累計		
	25年3月期	26年3月期	前年同期比	25年3月期	26年3月期	前年同期比	25年3月期	26年3月期	前年同期比
営業収益	421	388	92.2%	708	468	66.2%	1,129	857	75.9%
営業原価	353	311	88.1%	607	385	63.4%	960	696	72.5%
営業総利益	67	76	113.4%	102	83	81.9%	169	160	94.4%
販売費及び一般管理費	74	75	102.0%	75	78	104.6%	149	154	103.3%
営業利益	△6	0	－	26	4	18.1%	20	5	28.5%
航空 数量 (千t) ⁽²⁾	33	31	94.2%	41	34	83.7%	74	65	88.4%
海上 数量 (千TEU) ⁽²⁾	33	41	124.8%	58	48	83.4%	91	90	98.4%
[参考]為替レート (1\$/円) ⁽³⁾	155.88	144.59	92.8%	149.38	147.48	98.7%	152.63	146.04	95.7%

注記 (1) 億円未満切り捨て (2) 小数点以下切り捨て (3) 期中平均レート (累計AR) (4) 営業収益は「外部顧客への営業収益」を表示。営業原価・販売費及び一般管理費は「グループ内部営業収益」を含む営業収益合計に対する営業費用を表示

【参考】Morrison社の実績

グローバル物流事業

(億円)	第1四半期（4-6月）			第2四半期（7-9月）			第2四半期累計		
	25年3月期	26年3月期	前年同期比	25年3月期	26年3月期	前年同期比	25年3月期	26年3月期	前年同期比
営業収益	349	343	98.2%	385	324	84.2%	735	667	90.9%
営業原価	285	272	95.5%	316	275	87.2%	601	548	91.1%
営業総利益	64	71	110.2%	69	70	102.6%	133	141	106.3%
販売費及び一般管理費	55	54	97.6%	52	55	106.8%	107	109	102.0%
営業利益	9	17	187.7%	17	15	89.8%	26	32	123.8%
航空 数量（千t） ⁽²⁾	40	41	101.8%	40	43	106.0%	81	84	103.9%
海上 数量（千TEU） ⁽²⁾	21	22	104.5%	23	22	97.5%	45	45	100.9%
[参考]為替レート（1\$/円） ⁽³⁾	155.88	144.59	92.8%	149.38	147.48	98.7%	152.63	146.04	95.7%

注記 (1) 億円未満切り捨て (2) 小数点以下切り捨て (3) 期中平均レート（累計AR） (4) 2026年3月期第1四半期以前の実績については、当社グループに連結される前の実績であるため参考値 (5) 2026年3月期第2四半期の営業収益は「外部顧客への営業収益」を表示。営業原価・販売費及び一般管理費は「グループ内部営業収益」を含む営業収益合計に対する営業費用を表示

連結キャッシュ・フロー計算書 主な内訳

2026年3月期 第2四半期累計				(億円)			
● 営業活動によるキャッシュ・フロー				460			
主な内容：							
税金等調整前中間純利益			378				
減価償却費			226				
のれん償却額			38				
賞与引当金の増減額	(△は減少)		22				
売上債権の増減額	(△は増加)	△	17				
仕入債務の増減額	(△は減少)	△	7				
預り金の増減額	(△は減少)	△	33				
未払消費税等の増減額	(△は減少)		17				
未払費用の増減額	(△は減少)		11				
前払費用の増減額	(△は増加)	△	13				
法人税等の支払額		△	171				
● 投資活動によるキャッシュ・フロー				△ 1,490			
主な内容：							
有形固定資産の取得による支出				△ 232			
無形固定資産の取得による支出				△ 19			
Morrison社株式の取得による支出				△ 1,199			
● 財務活動によるキャッシュ・フロー				782			
主な内容：							
短期借入金の純増減額	(△は減少)			1,752			
長期借入金の返済による支出				△ 126			
リース債務の返済による支出				△ 49			
自己株式の取得による支出				△ 629			
配当金の支払額				△ 165			

注記 (1) 億円未満切り捨て

商品・サービスの状況

デリバリー事業 取扱個数・単価の状況

(百万個、円)	第1四半期			第2四半期			第2四半期累計		
	25年3月期	26年3月期	前年同期比	25年3月期	26年3月期	前年同期比	25年3月期	26年3月期	前年同期比
取扱個数合計	327	326	99.9%	321	333	103.7%	648	659	101.8%
飛脚宅配便 ^{®(2)}	318	317	99.9%	312	324	103.8%	630	641	101.8%
その他 ⁽³⁾	9	9	99.0%	9	8	99.1%	18	18	99.0%
平均単価	654	659	100.6%	661	658	99.4%	658	658	100.0%

[参考] 2026年3月期第2四半期累計 対前年日数増減：平日±0、土曜±0、日曜祝日±0

TMSの状況

(億円)	第1四半期			第2四半期			第2四半期累計		
	25年3月期	26年3月期	前年同期比	25年3月期	26年3月期	前年同期比	25年3月期	26年3月期	前年同期比
売上高	293	325	111.1%	311	341	109.7%	604	667	110.4%

注記 (1) 億円未満切り捨て (2) 飛脚宅配便は、佐川急便^株が国土交通省に届け出ている宅配便の個数 (3) その他は、飛脚ラージサイズ宅配便[®]の取扱個数
 (4) 2025年3月期については、事業セグメント変更による集計範囲変更後の数値を反映し、増減を算出

従業員・車両・拠点の状況

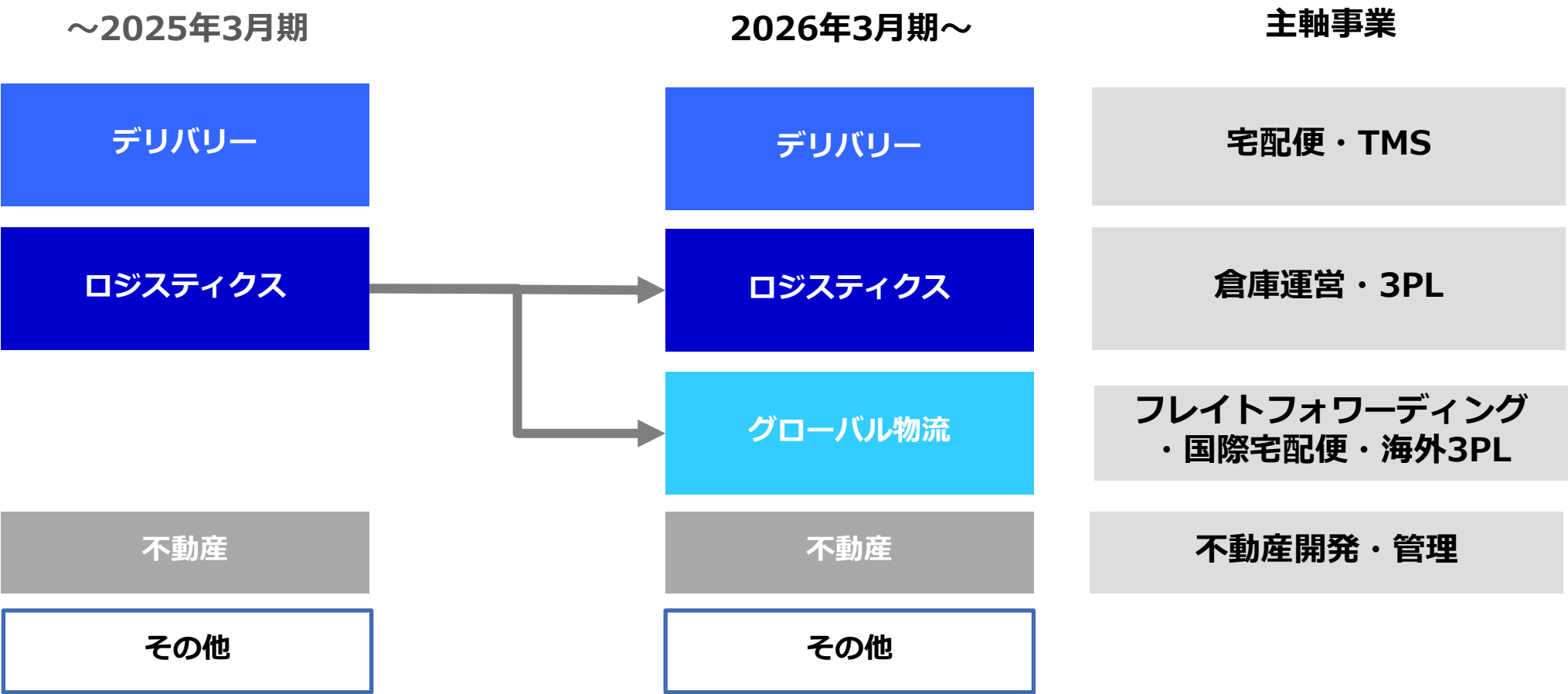
(人、台、拠点)		2025年3月期末	2026年3月期 第2四半期末	前期末差
連結従業員数合計 (うちパートナー社員等 ⁽¹⁾)		104,595 (46,324)	105,491 (44,848)	+ 896 (△ 1,476)
	デリバリー事業	71,954 (30,637)	70,748 (29,251)	△ 1,206 (△ 1,386)
	ロジスティクス事業	22,240 (13,943)	22,323 (13,942)	+ 83 (△ 1)
	グローバル物流事業	5,977 (34)	8,102 (68)	+ 2,125 (+ 34)
	不動産事業	98 (2)	101 (2)	+ 3 (-)
	その他の事業	3,639 (1,513)	3,517 (1,383)	△ 122 (△ 130)
	全社（共通）	687 (195)	700 (202)	+ 13 (+ 7)
佐川急便(株)	車両台数	25,629	25,676	+ 47
	主な拠点数	832	835	+ 3
	中継センター	22	22	-
	営業所	428	429	+ 1
	小規模店舗 ⁽³⁾	382	384	+ 2

注記 (1) 期中の平均人員数 (2) 2025年3月期末の従業員数については、事業セグメント変更による集計範囲変更後の数値を反映し、増減を算出
 (3) サービスセンター、デリバリーセンターの合計

事業セグメントの変更（2026年3月期～）

再掲

- 長期ビジョン実現に向けた事業戦略の方向性を踏まえ、現行のロジスティクスセグメントを「ロジスティクス」とフォワーディングを中心とした「グローバル物流」に分割



デリバリー事業の取扱個数及び平均単価の集計範囲変更（2026年3月期～）

再掲

➤ 事業セグメントの変更に伴い、デリバリー事業の取扱個数の集計範囲を変更。また、平均単価の算出についても、取扱個数の集計範囲に合わせて変更

■ 変更内容

	～2025年3月期	2026年3月期～
飛脚宅配便	佐川急便による国土交通省への届出個数	変更なし
その他の個数	飛脚ラージサイズ宅配便とワールドサプライ、佐川ヒューモニーの取扱個数の合計	飛脚ラージサイズ宅配便のみ
平均単価	佐川急便とワールドサプライ、佐川ヒューモニーの取扱個数合計の平均単価	佐川急便の取扱個数合計の平均単価

■ 集計範囲の変更による取扱個数及び平均単価の推移（過去3年間）

(百万個、円)	2023年3月期				2024年3月期				2025年3月期			
	変更前	前期比 (変更前)	変更後	前期比 (変更後)	変更前	前期比 (変更前)	変更後	前期比 (変更後)	変更前	前期比 (変更前)	変更後	前期比 (変更後)
取扱個数合計	1,410	99.1%	1,401	99.1%	1,373	97.3%	1,363	97.3%	1,317	95.9%	1,308	95.9%
飛脚宅配便	1,359	99.3%	1,359	99.3%	1,325	97.5%	1,325	97.5%	1,271	95.9%	1,271	95.9%
その他	50	93.4%	41	91.5%	47	93.5%	37	91.9%	46	96.9%	36	96.5%
平均単価	643	99.5%	642	99.5%	648	100.9%	648	100.9%	662	102.1%	661	102.1%

ディスクレイマー

本資料は、SGホールディングス(株)（以下、「当社」とします）及びそのグループ会社（以下、当社とあわせて、「当社グループ」とします）の企業情報等の提供のために作成されたものであり、国内外を問わず、当社の発行する株式その他の有価証券への勧誘を目的とするものではありません。また、本資料の全部または一部を当社の承諾なしに公表または第三者に伝達することはできません。

本資料に、当社に関連する見通し、計画、目標などの将来に関する記述がなされています。これらの記述には、「予想」、「予測」、「期待」、「意図」、「計画」、「可能性」やこれらの類義語が含まれることがありますが、これらに限られるものではありません。これらの記述は、当社が現在入手している情報に基づき、本資料の作成時点における予測等を基礎としてなされたものです。また、これらの記述は、一定の前提（仮定）の下になされています。これらの記述または前提（仮定）は、客観的には不正確であったり、または将来実現しないという可能性があります。

このような事態の原因となりうる不確実性やリスクとしては、金利の変動、株価の低下、為替相場の変動、保有資産の価値変動、信用の低下、国内外の企業の生産活動または個人消費の低迷、原油価格の高騰、人件費の高騰、EC市場の低成長、システム・事務・人的・法令違反リスク、不正・不祥事の発生、風評・風説等によるイメージ・信用の低下、事業戦略・経営計画が奏功しないリスク、業務範囲の拡大等に伴う新たなリスク、経済・金融環境の変動、競争条件の変化、大規模災害等の発生、業務提携・外部委託等に伴うリスク、繰延税金資産の減少その他様々な要因が挙げられますが、これらに限られません。

なお、本資料における記述は本資料の日付（またはそこに別途明記された日付）時点のものであり、当社は、それらの情報を最新のものに随時更新するという義務も方針も有しておりません。これらの要因により、将来の見通しと実際の結果は必ずしも一致するものではありません。

また、本資料に記載されている当社グループ以外の企業等にかかわる情報は、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。

なお、本資料中に記載の「リアルコマース®」「飛脚クール便®」「飛脚宅配便®」「飛脚ラージサイズ宅配便®」はSGホールディングス(株)の登録商標です。