



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

企業価値と株価の向上に向けた取組み

～資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応～

2026年7月

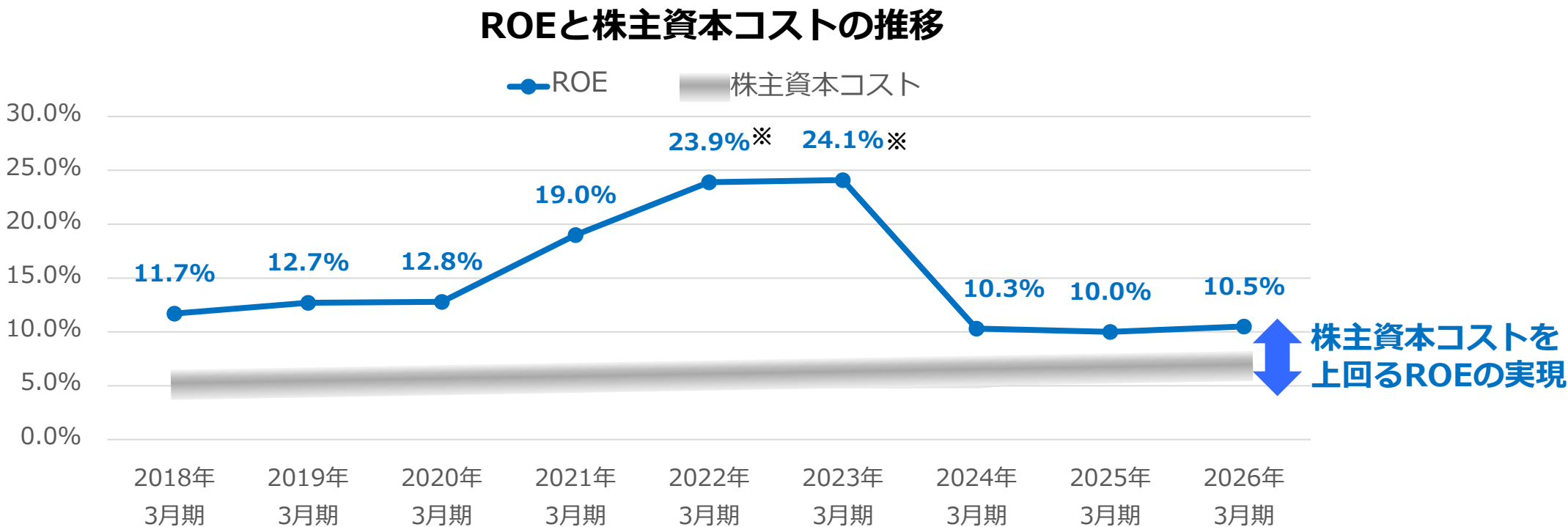
SGホールディングス株式会社

資本コストと資本収益性に関する現状分析と課題認識

- 現状分析

 - 現状の株主資本コストは金利上昇環境を背景に、7～8%程度に上昇（CAPMやその他の分析から推計）
 - 上場以来、継続的に**株主資本コストを上回るROEを実現**
 - 2021年3月期～2023年3月期においては、コロナ禍を背景に業績が急伸し、ROEは過去最高を記録
 - 2024年3月期以降、育成事業領域への成長投資を拡大し、事業別の資本収益性は改善の途上
 - 金利上昇は中長期的なトレンドとなる可能性があり、**株主資本コストの上昇圧力は継続する見込み**
- 課題認識

 - 引き続き、**株主資本コストを抑制しつつ、ROEの向上を図っていく必要がある**



※ 2022年3月期および2023年3月期の親会社株主に帰属する当期純利益には、ロジスティード株式会社株式の売却に伴う特別利益が含まれる（以降も同様）

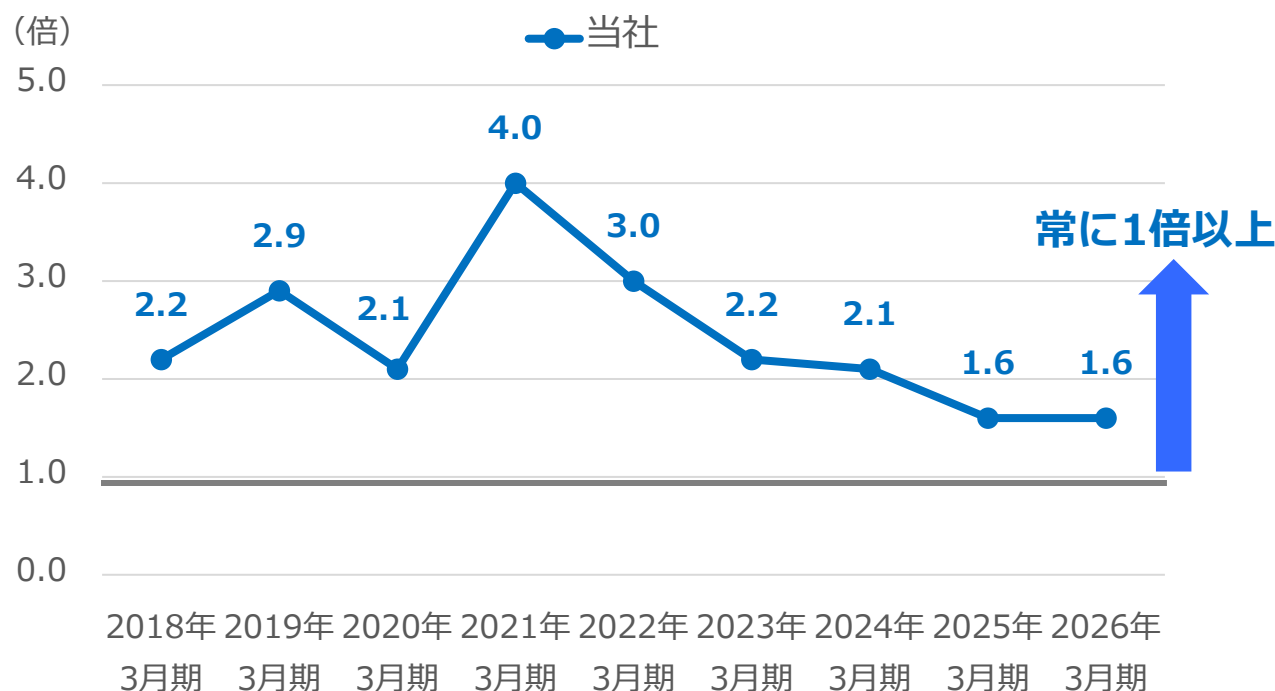
市場からの評価に関する現状分析と課題認識

- 現状分析

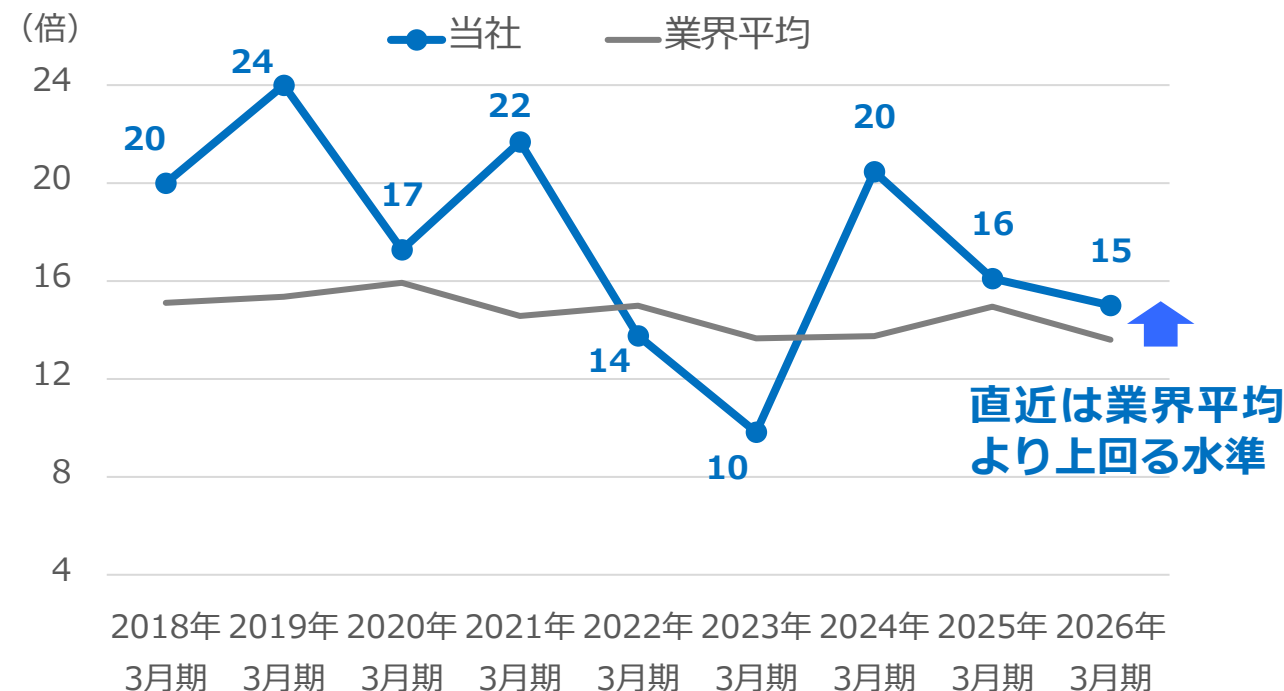
 - 上場以来、運輸セクター内でも高水準なROEを基礎に、**PBRは常に1倍以上をキープ**
 - **足元のPERは約15倍**、業界平均の約13～16倍（プライム市場・陸運セクター）と比較してほぼ同水準
- 課題認識

 - 中期経営計画の基本方針であるトータルロジスティクスの高度化に対する説明力の向上や、資本市場との対話の充実等を通じて、PBR1倍超の持続的な達成が必要
 - 足元のPERは成長期待が十分織り込まれていない水準であり、改善に向けた取り組みが必要

PBRの推移



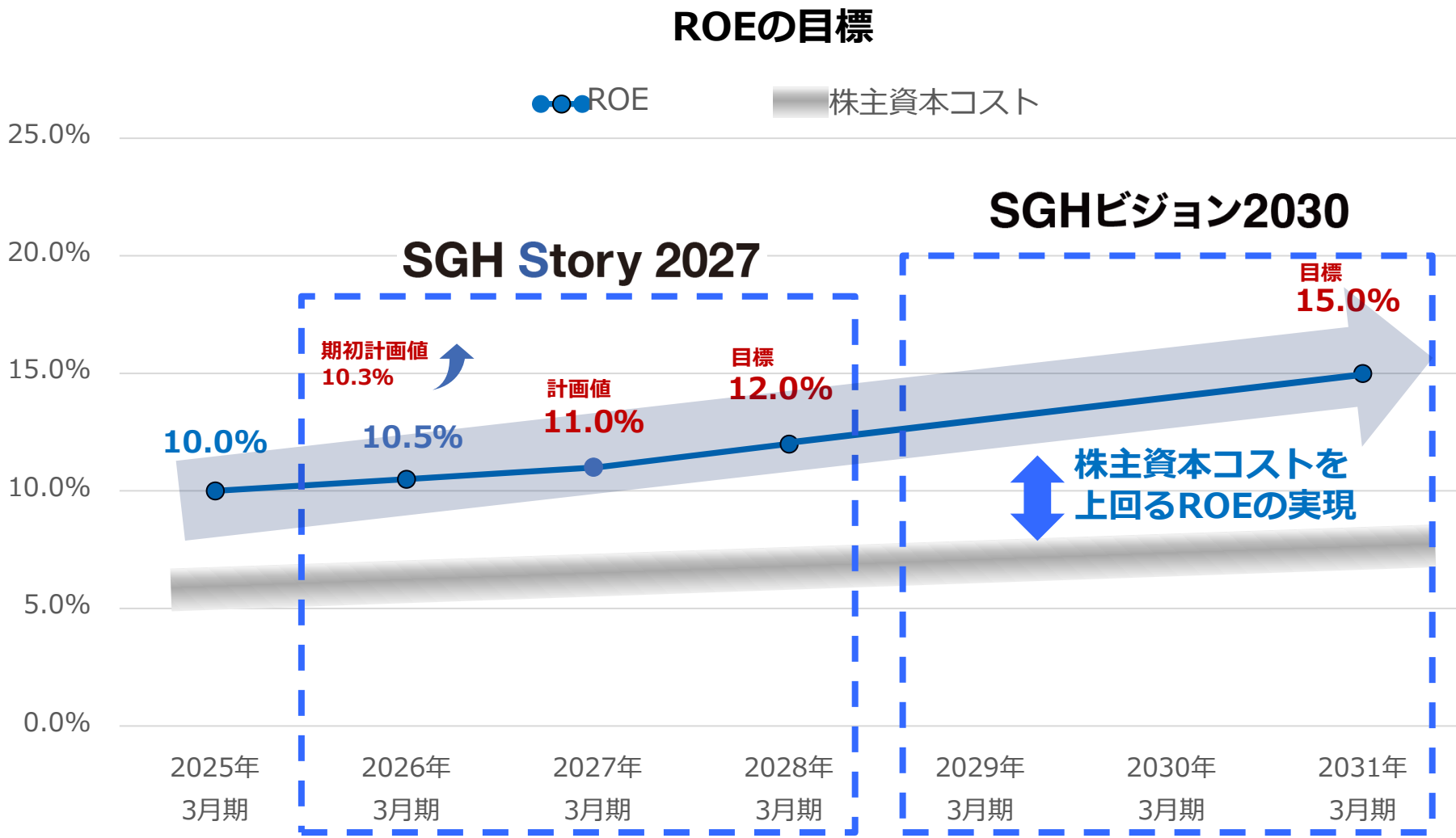
PERの推移



※ 当社は、2020年11月1日付で普通株式1株につき2株の株式分割を実施。2018年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、PBRとPERの数値を算定

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取組み ～計画策定・開示～

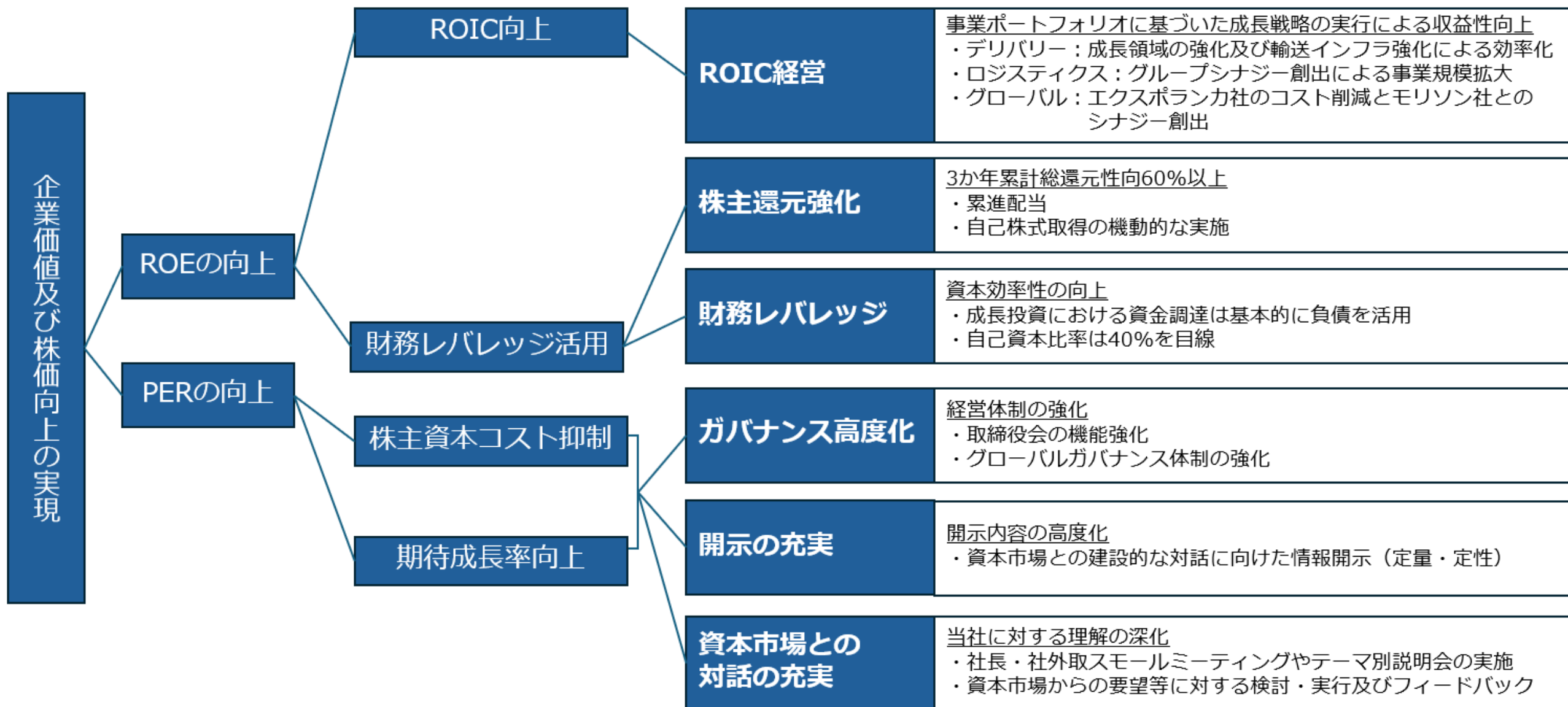
目標水準 | ■ 各事業の資本収益性の向上、株主還元の拡充等により**2030年度にROE15%を達成**



目標KPI	
SGH Story 2027	
ROE	12%
ROIC	8%
SGHビジョン2030	
ROE	15%
ROIC	10%

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取組み ～具体策～

<企業価値及び株価の向上に向けたロジックツリー>



資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取組み ～具体策～

ROEの向上①

ROIC経営：事業ポートフォリオに基づいた成長戦略の実行による収益性向上
WACC等に基づき全社ハードルレートは5.5%で設定。セグメント別ROICは、デリバリー事業では高水準を維持。ロジスティクス・グローバル物流事業はM&Aに伴うのれん増加影響で一時的に低下するも、買収先事業による利益貢献は顕在化

デリバリー事業

- 2024年度以降、大型中継センター建築等への投下資本増加などにより前年比減となったが、概ね11%台で推移
- 大規模な成長投資は一段落。今後はDX等の省人化、効率化投資を中心とし、投下資本の確実な回収を図る。資産の保有方針を見直し、投資効果による収益性改善に注力する

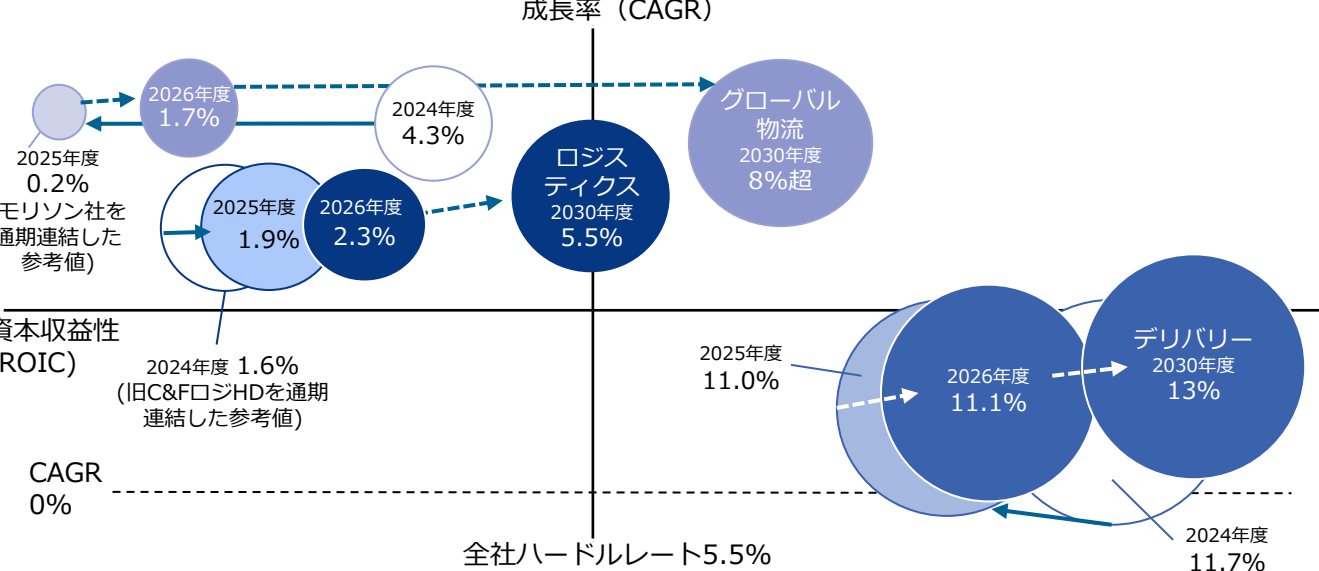
ロジスティクス事業

- 2024年度以降、旧C&Fロジホールディングス※買収によるのれん増の影響によりROICは低下。（のれん影響を除くと改善）
- 2026年度は、低温物流は採算管理の高度化による収益性向上とともに、新規拠点の立ち上げなど基盤強化を推進。採算性重視の投資により、2030年度の目標5.5%を目指す

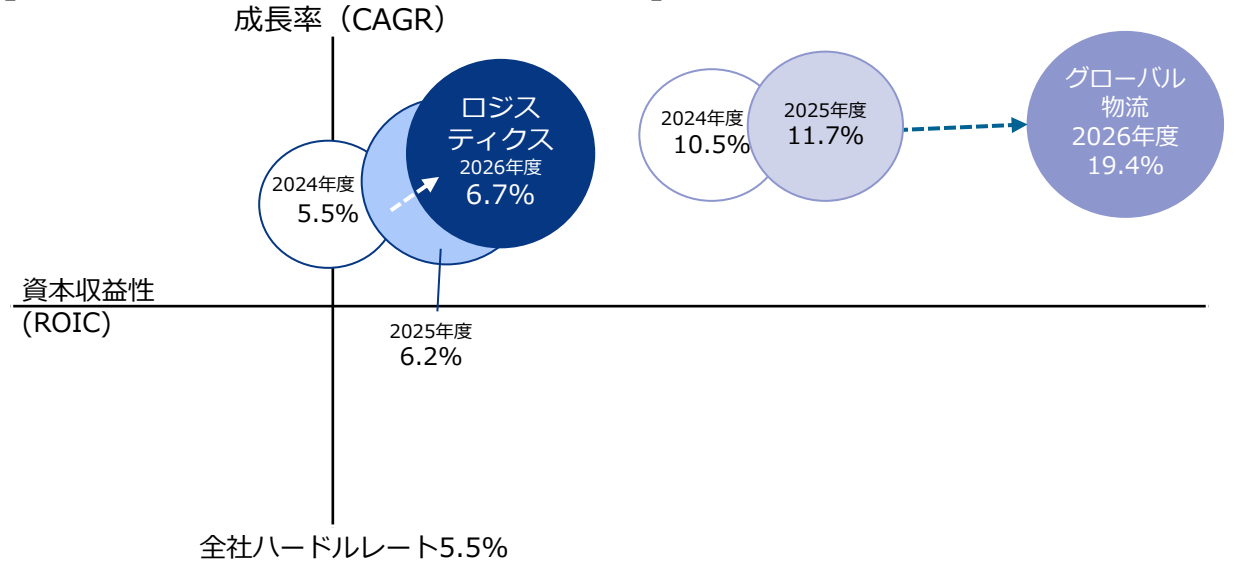
グローバル物流事業

- 2025年度はモリソン社買収によるのれん増とエクスポランカ社の減益によりROICが低下。一方、モリソン社のグループ化により、のれん影響を除くとROICは改善
- 2026年度は、エクスポランカ社とモリソン社のシナジー創出を推進。フォーウェディング事業ヘリソースを集中し、利益創出力強化に向けた体制変革に取り組むことでROICの改善を見込む

[セグメント別ROIC 実績と見通し]



[セグメント別ROIC (のれん等影響を除く)] ※デリバリーはのれん影響軽微のため除外



※ 2025年4月1日付の組織改編により、名糖運輸株式会社を存続会社として吸収合併
※ セグメント別ROIC=セグメント別NOPAT/セグメント別投下資本。セグメント別NOPATはセグメント別営業利益から実効税率を控除、セグメント別投下資本はセグメント毎の運転資本+固定資産の期中平均で算出。
セグメント別ROIC (のれん等除く) はセグメント別NOPATからのれん償却費、セグメント別投下資本からのれん等を除いて算定。

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取組み ～具体策～

ROEの向上②

財務レバレッジ活用
2026年3月期は成長投資における財務レバレッジの活用等、BSコントロールも通じて、ROE実績は期初想定を上回る10.5%で着地

株主還元強化

■基本方針：中計3か年の累計総還元性向60%以上

- 累進配当
- 自己株式取得の機動的な実施

■当期の取組み

- 累進配当（前期比＋1円増配）

	中間	期末	計
2025年3月期	26	26	52
2026年3月期	26	27	53

- 自己株式取得について、当中計で設定した取得枠600億円のうち**450億円の取得**を実行

財務レバレッジ

■基本方針：資本効率性の向上

- 自己資本比率40%程度を目線にコントロール
- 成長投資の実行においては銀行借入れを活用
－旧C&Fロジホールディングス、モリソン社買収資金等

資本低減や資本効率の向上により



自己資本比率 <25.3期> 55.8% → <26.3期> **44.4%**

■その他施策（資産の選択と集中）

- 資産効率化施策として以下を実施
 - ✓ ノンコア事業の整理
 - ✓ 不稼働の不動産の売却
 - ✓ 政策保有株式の売却
 - ✓ 現預金水準の見直し（前期末△240億円）

- 2026年3月期セグメント別ROICは、ロジスティクス事業、グローバル物流事業では成長投資に伴う低下局面。ROEは財務レバレッジの活用等により10.5%（計画比＋0.2pt）で着地
- 2027年3月期は引き続き、M&Aのシナジー創出等による**ROIC改善**と、継続的なBSコントロールによる資本効率性向上の両輪により、**ROE目標11.0%**の達成を目指す

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取組み ～具体策～

PERの向上

株主資本コストの抑制、期待成長率の向上
株主・投資家との対話を通じてガバナンス高度化のため各種取組みを実施

資本市場との対話／開示の充実

➤ 2026年3月期では、以下IR活動を実施。新規取組みにより、投資家との対話機会を拡充

- 新規** ✓ 社長スモールミーティング 2回
- 新規** ✓ 社外取締役スモールミーティング 1回
- 新規** ✓ テーマ別説明会 2回
- ✓ 機関投資家・アナリスト面談 271回 等

<IR活動を通じ施策に反映した主なご意見>

- ・ 役員の指名・報酬において社外取締役の関与や意思決定プロセスを明確化すべき
- ・ 企業価値向上を意識づけるため、ROEやTSR等の株価価値を意識した指標を役員報酬制度に組み込むべき
- ・ 自社株式を保有していない役員がいると企業の成長性に懸念が生じる

ガバナンス高度化

- 役員報酬制度の見直し
 - ✓ 役員報酬の基本報酬について決定方法を変更。KPIとしてROE、TSRの達成度を評価に組み込み、企業価値への貢献度を直接的に反映
- 指名・報酬諮問委員会の体制変更
 - ✓ より透明性のあるガバナンス体制とするため、委員長を代表取締役から独立社外取締役へ変更

■変更後の体制

委員長	独立社外取締役	高岡 美佳
委員	独立社外取締役	鷺坂 長美
	代表取締役社長	松本 秀一

- 役員持株会の導入
 - ✓ 役員持株会制度を導入し、役員が自社株式を保有できるスキームを構築。月額報酬の一部を拠出し、原則毎月、市場から自社株式を購入

2026年3期末時点のPERは約15倍で、業界平均を上回る水準ではあるが、将来成長への期待を再評価いただく余地があるものと認識。引き続き、資本市場との対話と情報開示の充実に取り組むとともに、成長投資の着実な効果創出と中期経営計画達成に向けた実績の積み上げにより期待の醸成を図り、PERを向上する

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。