

中期経営方針

(2020.4~2023.3)

2020年5月21日

セイノーホールディングス株式会社
代表取締役社長 田口義隆



「中期経営方針」目次

01

「前中期経営計画」の振り返り

02

中期経営方針

03

戦略

01

**「前中期経営計画」
振り返り**

バリューアップ チャレンジ2020 ～成長へのテイクオフ～

第2次 総合物流商社の完成
～ 現代版
越中富山の薬売り ～



オープン・パブリック・
プラットフォームの構築
～ O. P. P. ～

・ 業際市場の開拓によるビジネスモデルの提供

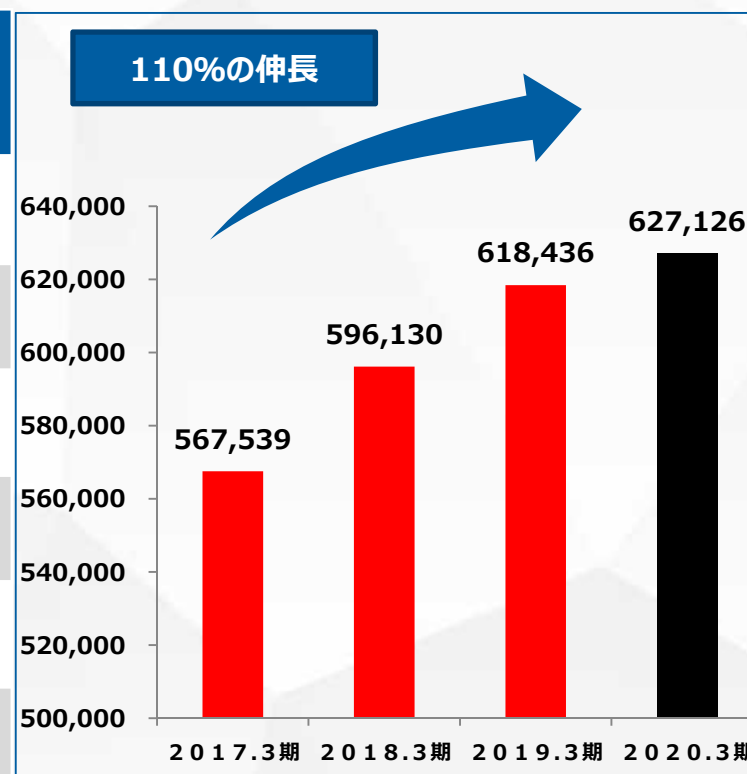
・ 幅広いサービスと最適なソリューションの提供

- ◆ セールスアップ（販路・商機・商圈拡大）
- ◆ コストダウン（固定費圧縮、変動費化）
- ◆ プロフィットアップ（生産性・効率性向上）
- ◆ バリューアップ（社会的存在意義向上）

過去最高売上を更新

単位：百万円

	2017 3期	2018 3期	2019 3期	2020 3期
輸 送 事 業	422,869	443,167	462,459	466,473
自動車販売事業	100,237	103,342	102,233	104,664
物品販売事業	27,749	31,575	33,518	32,867
不動産賃貸事業	1,542	1,598	1,651	1,732
そ の 他	15,140	16,445	18,574	21,389
合 計	567,539	596,130	618,436	627,126



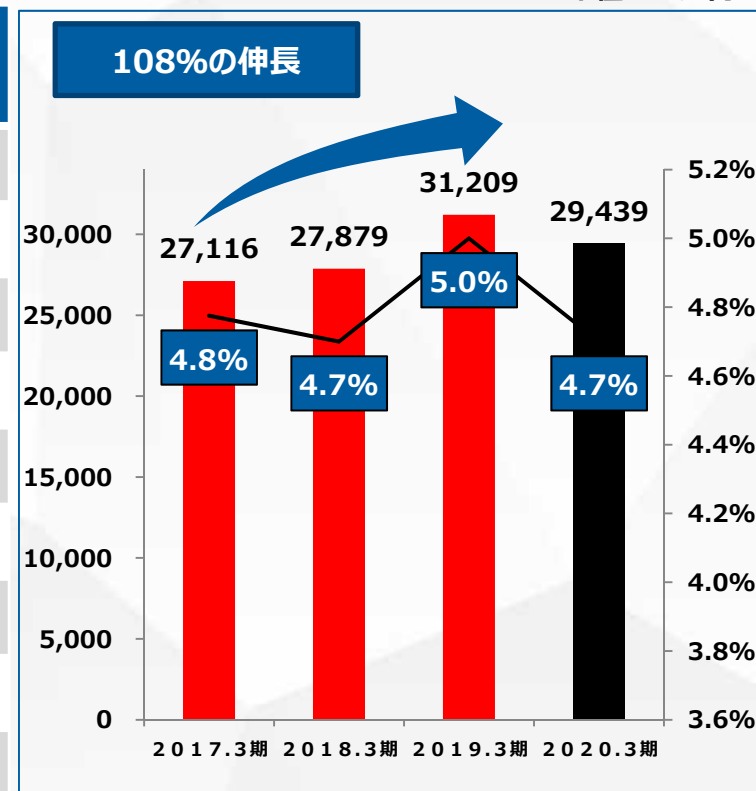
成果

- 輸送事業におけるロジクス機能拡大など新たな拠点の創出を中心とした取り組みにより、増収
- 自動車販売事業における乗用車新車販売台数増加やサービス部門の見直しによりCS向上
- 物品販売事業における家庭紙販売等による増収

営業利益も高い水準で推移

単位：百万円

	2017 3期	2018 3期	2019 3期	2020 3期
輸 送 事 業	20,020	20,965	24,475	23,339
自動車販売事業	5,055	4,922	4,850	4,353
物品販売事業	766	809	829	870
不動産賃貸事業	1,278	1,239	1,334	1,382
そ の 他	727	920	901	688
調 整 額	▲731	▲978	▲1,182	▲1,194
合 計	27,116	27,879	31,209	29,439
営 業 利 益 率	4.8%	4.7%	5.0%	4.7%
R O E	4.9%	5.2%	5.2%	6.1%



成果

- 輸送事業における運賃政策による中身の改善による効果
- 固定費圧縮や変動費化によるコストダウン
- 生産性、効率性の向上によるプロフィットアップ

お客様の新たなバリューチェーン構築に従事

関連事業

- 教育レベルの底上げによる安全な輸送品質の向上
(西濃自動車学校のグループ化)
- 複合機能型植物工場
(東海西濃運輸)
- 農福連携(特例子会社化)
⇒モエ・アグリファーム

自動車販売事業

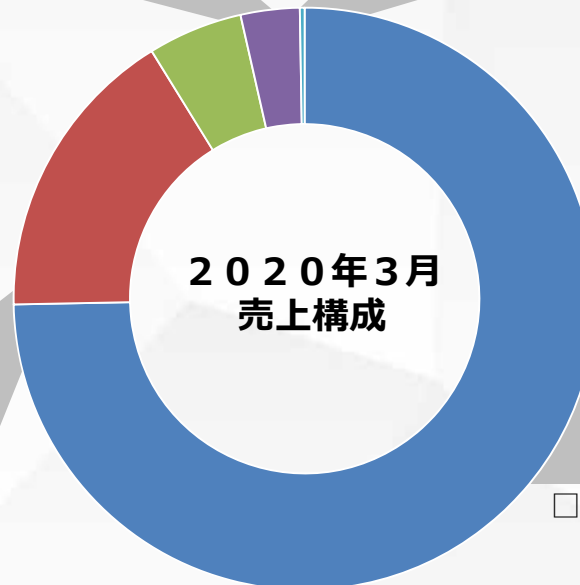
- 店舗のリニューアルと最適立地
(ネッツ・カローラ)
- ユニクラ自工のグループ化

不動産賃貸事業

- 地域ニーズと融合した用途への転換
(賃貸マンション化)
⇒西濃運輸(旧新宿、芝浦、浜町各営業所)
- 遊休不動産有効活用
⇒西濃運輸8カ所、グループ10カ所

輸送事業

- ロジ・トランス機能の拡充
(西濃運輸静岡支店、成田支店)
- 国際と国内の一体化
(阪急阪神エクスプレス業務提携)
- O.P.P.による共同運行、共同配送
(福山通運・S Gホールディングス他)
- 昭和冷蔵、ショーレイフィットのグループ化
(コールドチェーン)



成長へのテイクオフ

バリューチェーン構築による新たなサービス提供の開始（現代版越中富山の薬売り）

- ・ロジトラ機能拡大による高付加価値商流サービス提供拡大
⇒お客様の販売における機会創出の拡大（集荷レスによる時間的優位性の提供）
⇒ファクトリー機能提供によるお客様の本業特化への支援
- ・阪急阪神エクスプレスとの国際一貫サプライチェーンサービス提供
⇒ワンストップでの手配によるお客様の管理業務効率化
- ・経営をサポートする金融サービスの拡充
⇒「セイノー代金決済サポート」によるお客様の売上機会拡大、代金回収業務支援

物流リソースの強化と社会的課題解決に向けた取組み（O.P.P.）

- ・ネットワークの維持、強化による輸送の安定化供給
- ・業務効率化による人手不足の解消とCO₂排出量の抑制

更なる成長

価値創造型総合物流商社への進化

堅守・変革・成長それぞれの分野で進化を遂げる

セグメント戦略

- ・既存の延長線上ではなく、違う目線でのトランスフォーム
- ・優位性からブルーオーシャンを目指す
- ・オンB SからオフB Sへ

グループ戦略

- ・グループシナジーの創出
- ・グループ協業、事業領域の拡大
- ・グループ経営の効率化

02

中期経営方針

中期経営方針スローガン

『Connecting our values』

～すべてはお客様の繁栄のために～

共創・共生で新たな価値創出へ「つなぐ」

価値創造型総合物流商社
への進化

オープン・パブリック・プラットフォーム
(O.P.P.)

価値創造型SDGsの展開

新たな
価値

= お客様の課題解決

事業・ネットワークの強化

機能・商品のブラッシュアップ

組織・人材の活性化

グループ機能を最大限に発揮するために「つなぐ」

ミッション

セイノーグループ：『価値創造』『+αの豊かさ』の提供

輸送事業：『輸送立国』

「物流を通じて、お客様に喜んで頂ける最高のサービスを常に提供し、
国家社会に貢献する」

お客様の繁栄
(センターピン)

ありたい姿

皆様に新たな価値を提供し、
既成概念にとらわれることのない
価値を生み続ける
(現代版「越中富山の薬売り」)

ビジョン

日本の社会的課題を解決
⇒お客様の人手不足解消

第2次総合物流商社⇒価値創造型総合物流商社 (Co-Creation Company)

進化

- ・グループ全体を横串に連ねたセグメントの提供
- ・作業機能を提供し、お客様の手間を削減
- ・業種業態を超えたビジネスモデル（ストック型）の構築

オープン・パブリック・プラットフォーム（O.P.P.）

加速

- ・日本の社会にとって役立つこと
- ・日本の経済にとって負荷低減につながる
- ・日本の物流にとって意義があること

価値創造型SDGsの展開

貢献

- ・事業機会の創出
- ・社会的課題解決と企業価値の持続性との両立を図る
- ・投資家の安定、拡大

03

戰略

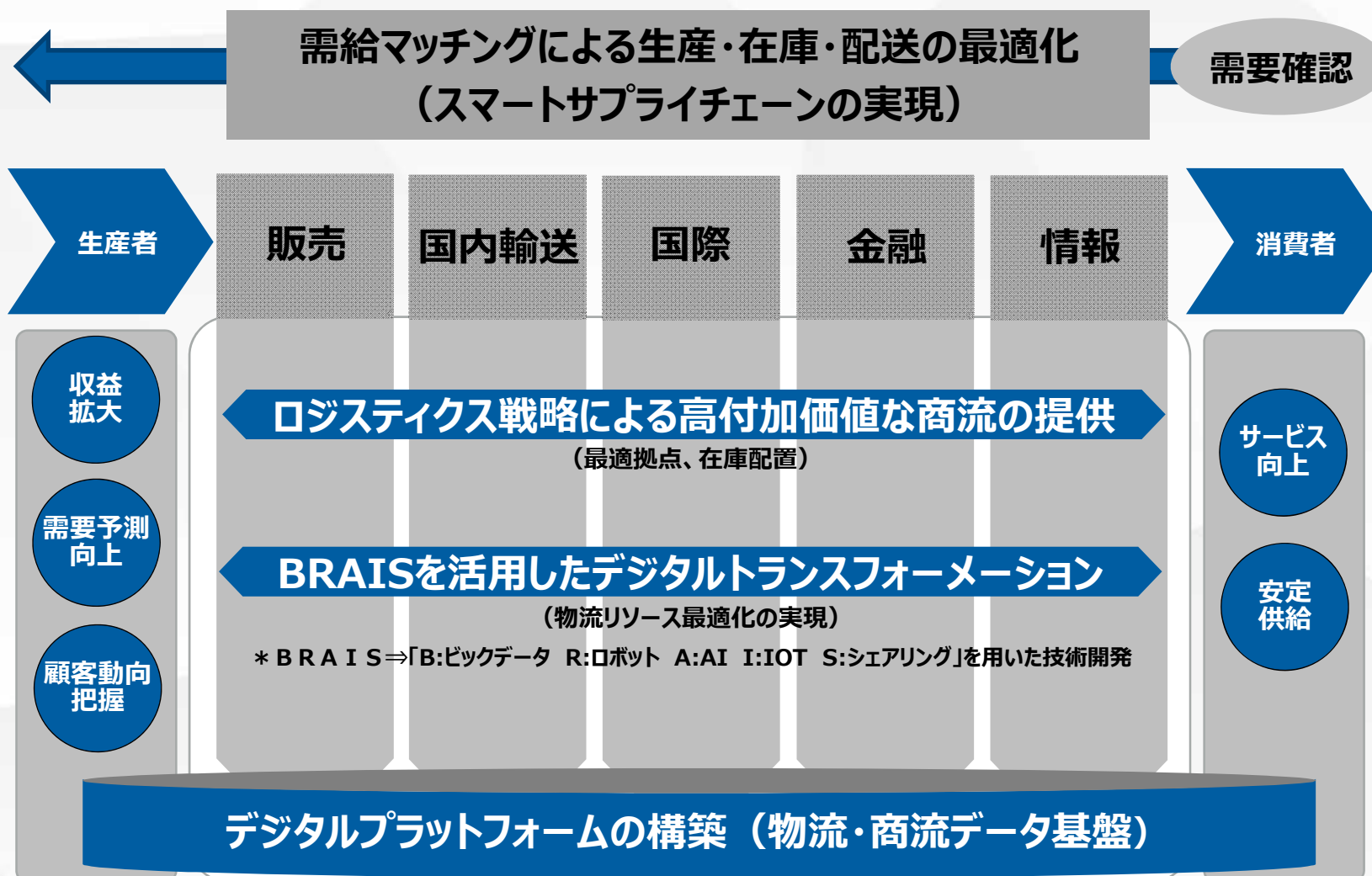
日本の抱える課題（日本の効率化）

ロードマップ		～2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度～	
課題	社会	生産人口減少						
		国内市場の縮小						
	物流	輸送の共同化・多様化			輸送の最小化			
		在庫供給量の安定化			需要に応じた供給量の最適化			
物流サービスの進化		製造・物流業務の省人化・ロボット化			製造・物流業務の完全自動化			
					物流リソースの最適化の加速（人・車両等）			
技術関連		物流におけるIoTの利用拡大			5G, AI, IoTなどの進化			
					物流データプラットフォームの整備			

構築テーマ

- ・生産者と消費者をミニマムでつなぐ、サプライチェーンネットワーク
- ・情報の見える化、一元化に対応した物流データプラットフォームの整備
- ・ロジスティクス機能を活かした、最適拠点配置と適正在庫化
- ・供給量に応じた最適輸送モードの提供と協業による安定ネットワーク

お客様の生産性向上につなげる



セグメント機能をつなぎ新たな価値を創出

進化 セグメント戦略

- ・シームレスなサービスの提供による利便性向上
- ・お客様の本業特化、生産性向上につながるソリューションの提供

国内輸送事業

小口輸送（特積み/急便）の効率化と中ロット商品のネットワーク展開（小口とのデュアルモード）

ロジスティクス事業

ファクトリー機能とロジ・トランス機能を融合したロジスティクス機能の強化

国際事業

日系企業、多国籍企業への一括した国際輸送サービスの提供

つなぐ

情報販売事業

デジタルプラットフォーム構築による業種・業態における物流効率化の加速

自動車販売
事業

物品販売
事業

コールドチェーン
事業

金融
事業

「特積みのセイノー」から「ロジのセイノー」へ

⑤ 省人化の加速

- ・省人化による効率的な物流サービスの提供
- ・無人搬送機 & RMS構築によるフル自動化の実現

* RMS:業務要件とロボットを連携するマネジメントシステム

CAGR 7%以上

(CAGR = 年平均成長率)

④ 業種業態に特化した取組み

- ・事業シェアの拡大
- ・新たな物流システムの構築

01

① ロジ・トランス機能の更なる拡大

- ・首都圏3拠点、中部2拠点、関西2拠点の新設
- ・保管スペース21万坪以上へ

2023年3月期売上目標640億円

05

お客様の繁栄
のために

02

② ファクトリー機能の拡大

- ・お客様の生産工程を支援
- ・社会全体の効率化、負荷軽減を実現

620億円+αのロジ投資へ

04

03

③ 輸送グループのロジスティクス拡大

- ・ロジスティクス機能のエリア拡大
- ・お客様の全体最適化への更なるグループ間人材交流と育成

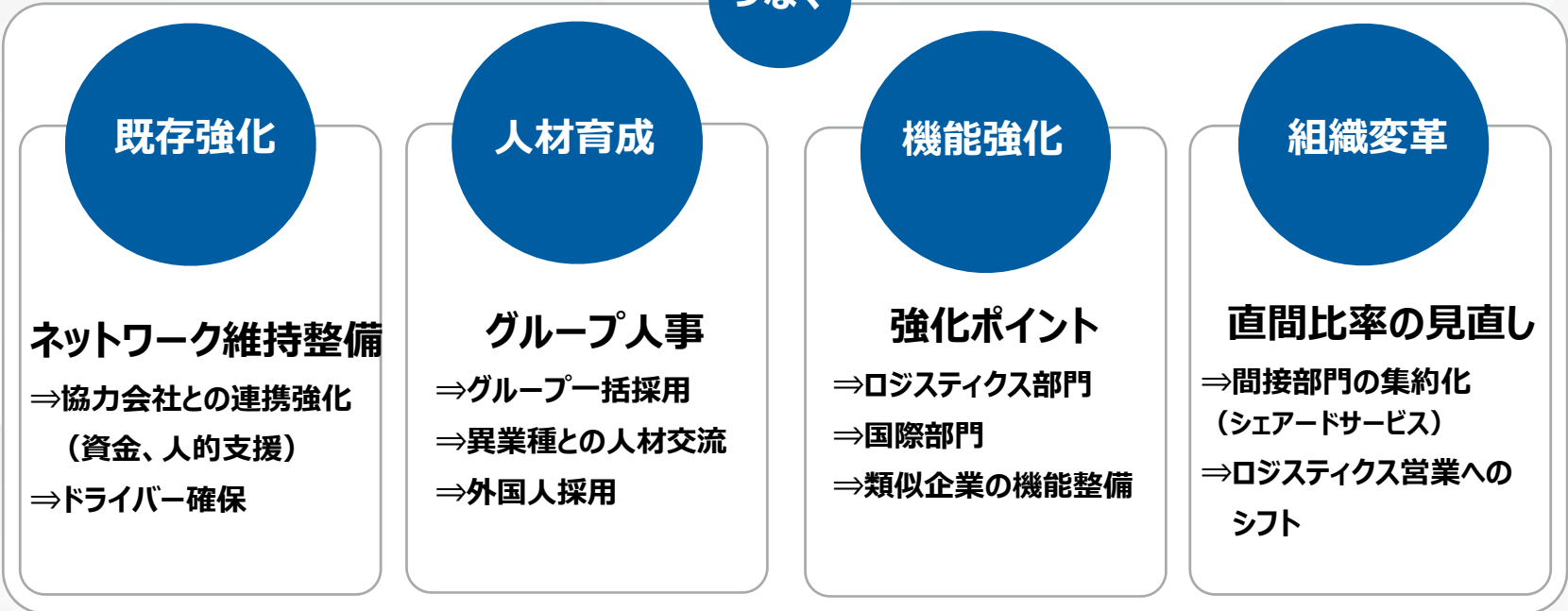
グループ企業の多様性活用と機能強化

進化 **グループ戦略**



- ・グループシナジーの創出
- ・グループ協業、事業領域の拡大
- ・グループ経営の効率化

つなぐ



効率化によるデファクト・スタンダードの構築

国家社会のインフラとして環境・
産業・生活への貢献、効率向上

- ⇒共同運行、共同配送
- ⇒「スパイダーデリバリー」の展開

オープンで公共性の高いプラット
フォームの構築

- ⇒安定供給及び利便性の向上
- ⇒商流と物流のマッチング

加速

O.P.P.

お客様・社会・同業者に新しい+αの
価値を提供

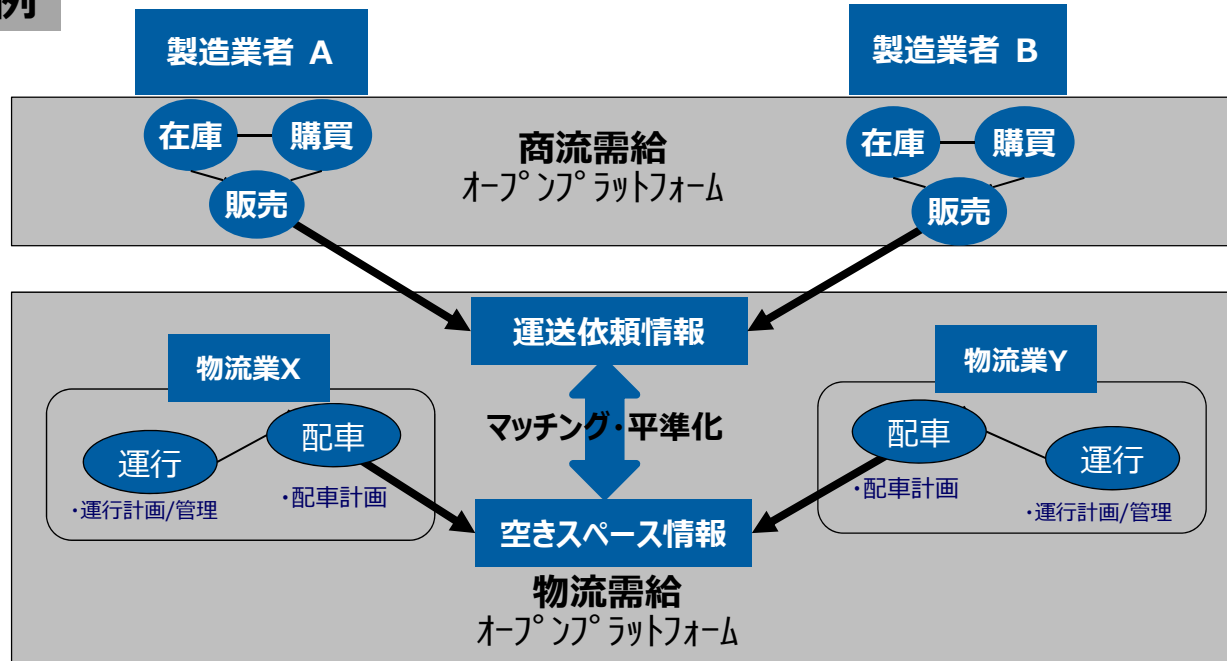
- ⇒異業種連携によるサービス、商品開発

独自性を維持しながら強み・機能を
活かす

- ⇒トラックターミナル、不動産を
活かしたシェアリング

商流と物流の共同プラットフォーム化

展開事例



- ・お客様、社会、同業者に新しい+αの価値を提供する
- ・国家社会のインフラとして環境・産業・生活への貢献、効率向上
- ・オープンで公共性の高いプラットフォームの構築
- ・情報の共有による物流アセットの高回転化

価値創造型SDGsの展開

地球環境、社会貢献

- ⇒ 運び方改革
 - ・モーダルシフト、隊列走行
- ⇒ 安全、安心
 - ・事故防止
- ⇒ 環境対応、社会貢献
 - ・先進環境対応車、災害支援
 - ・買い物弱者対策、貧困家庭対策

重点
課題

ステークホルダーが参画する経営

- ・投資家の安定、拡大
- ・コンプライアンス遵守

人材価値・能力向上

- ・人材の定着、採用（外国人含む）育成
- ・女性の活躍支援、高齢者、障がい者雇用

企業基盤の拡大

- ・ビジネスモデルの創出
- ・お客様、社員の生産性向上

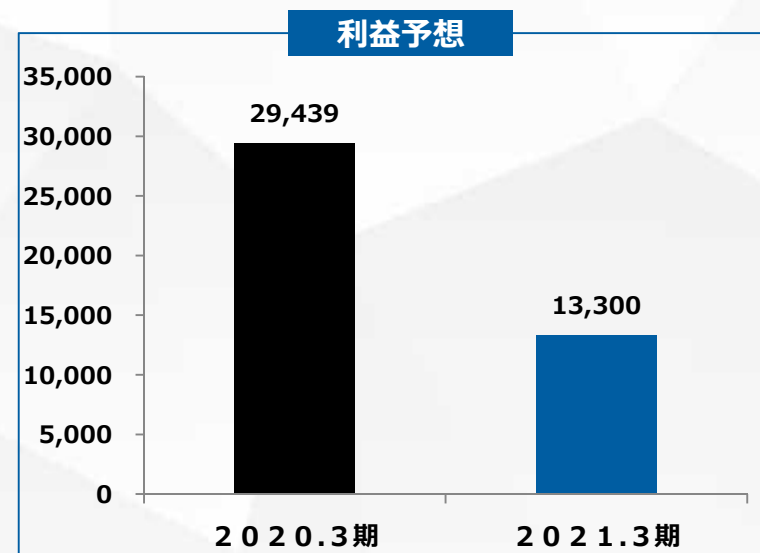
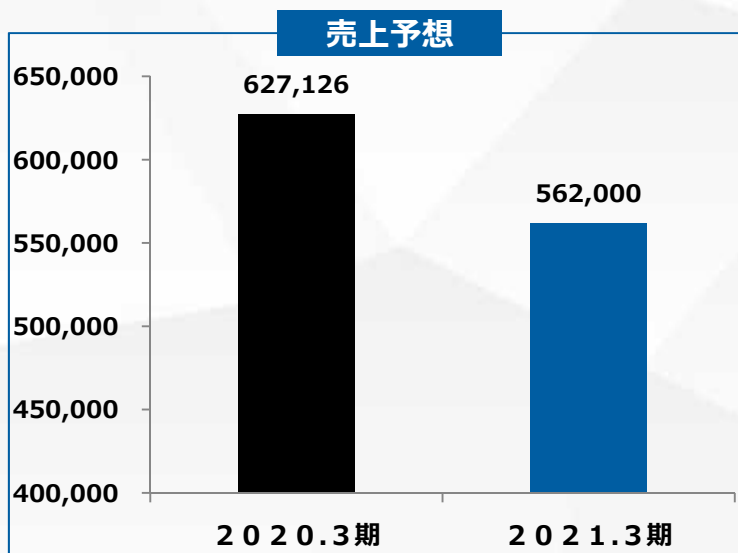
新たな価値創造のための投資

単位：百万円

項目	投資額（3ヶ年）			
	2020年度	2021年度	2022年度	
施設投資	28,301	25,611	26,121	<input type="checkbox"/> ロジ・トランス建設等 <input type="checkbox"/> セール&リースバックによる長寿命化等 <input type="checkbox"/> 不動産用途の転換等
車両投資	8,100	8,800	8,800	<input type="checkbox"/> 車両の新車購入、代替等 <input type="checkbox"/> 環境対応
戦略投資	9,100			<input type="checkbox"/> 新規事業開発 <input type="checkbox"/> CVC投資 <input type="checkbox"/> オープンプラットフォーム構築等 <input type="checkbox"/> 機能強化、補完 + M&A（別途）
合計	114,833			

単位：百万円

	2020.3期 (実績)		2021.3期 (予想)		2022.3期 (目標)		2023.3期 (目標)	
	売上	利益	売上	利益	売上	利益	売上	利益
輸 送 事 業	466,473	23,339	427,000	9,900				
自 動 車 販 売 事 業	104,664	4,353	83,000	2,100				
物 品 販 売 事 業	32,867	870	31,000	550				
不 動 産 賃 貸 事 業	1,732	1,382	1,800	1,400	T B D			
そ の 他	21,389	688	19,200	500				
調 整 額		▲1,194		▲1,150	現時点では未定の為 確定後開示			
合 計	627,126	29,439	562,000	13,300				
R O E	6.1%		-					



中期経営方針補足資料

(2020.4~2023.3)

2020年5月21日

セイノーホールディングス株式会社



「中期経営方針補足資料」目次

01

「前中期経営計画」
個別施策振返り

02

輸送事業全体施策

03

個別施策

01

**「前中期経営計画」
個別施策振り返り**

モーダルシフト等による運び方改革

カンガルーライナーSS60号を運行開始

2018年5月から
大阪府：吹田貨物ターミナル駅 ⇄ 宮城県：仙台港駅間で運行開始



フェリー

清水港⇒大分港



有明港⇒苅田港



東京港⇒那覇港



敦賀港⇒博多港



CO2削減量：14,523トン/年

※ 年間排出量の11%相当 (西濃運輸)

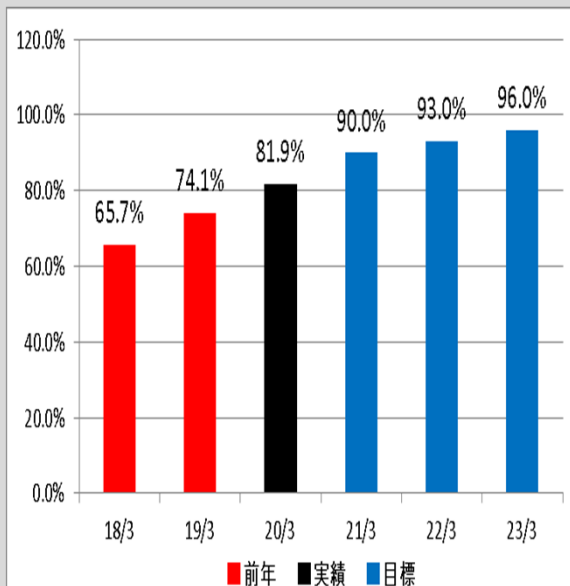
モーダルシフト目標400便に向けて⇒専用列車化の推進

IT（デジタル）化によるCS向上および効率化の実現

お客様の作業と当社の業務効率化

CS・ES向上 EDI化率向上

B to B取引のEDI化率

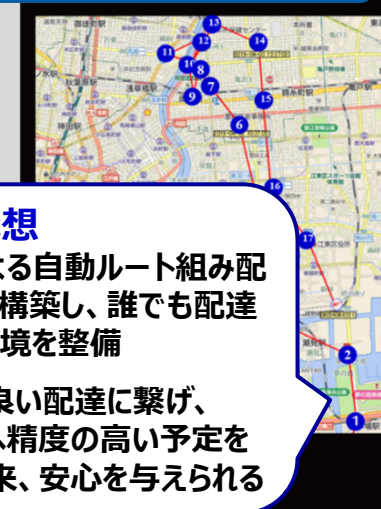


CS向上 配達時間メールサービス



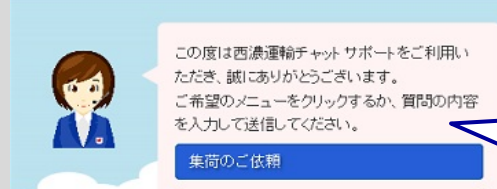
- **CS効果**
いつ届くか可視化する事により、お客様の次工程に繋がられ安心を与えられる
- **ES効果**
在宅時に配達でき効率向上

CS・ES向上 カンナビ



- **将来構想**
AIによる自動ルート組み配達ナビを構築し、誰でも配達できる環境を整備
- 効率の良い配達に繋げ、お客様へ精度の高い予定を案内出来、安心を与えられる

CS向上 西濃運輸チャットサポート



- **CS効果**
HPに訪れたお客様を迷わせる事無く、お問合せに対する適切なページをチャットボットがご案内

O.P.P. 福山通運

共創による地球環境・社会への貢献

物流という公共性の高い
インフラを支える取組み

- ・ 企業間防災協定
- ・ 社会奉仕活動
- ・ エコデリバリー
(共同一括配送)
- ・ 幹線の共同運行
- ・ エコアライアンス
- ・ 車両事故防止
- ・ 共同購入・仕入れ・販売



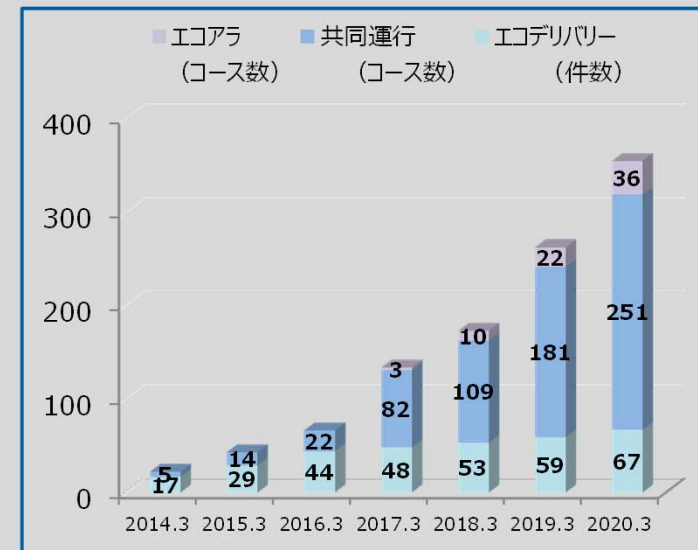
CO2削減
・
お客様の
生産性向上

互いの強み
を活かし
解決

単独では
解決しない
課題・ムラ・
ムリ

※ 2020年3月31日現在
※ 国内輸配送関係のみ

セイノーHD	福山通運
678 拠点	395拠点
26,923 人	24,686人
25,158 台	16,382台
インタンク	インタンク
1 6 6ヶ所	2 1 7ヶ所



業務連携による社会的課題解決

持続的かつ利便性の高い
物流サービスを提供

下記トライアルを展開

- ▶ 幹線輸送分科会
⇒ 幹線便の相互利用
重量物専用輸送の共同化
- ▶ 集配分科会
⇒ 地方における共同配送
館内配送における共同化
- ▶ 商品サービス分科会
⇒ 施設・拠点の相互利用
- ▶ システム分科会
⇒ システム連携

人手不足
の解消へ



【事例】館内配送の共同化

Before

課題

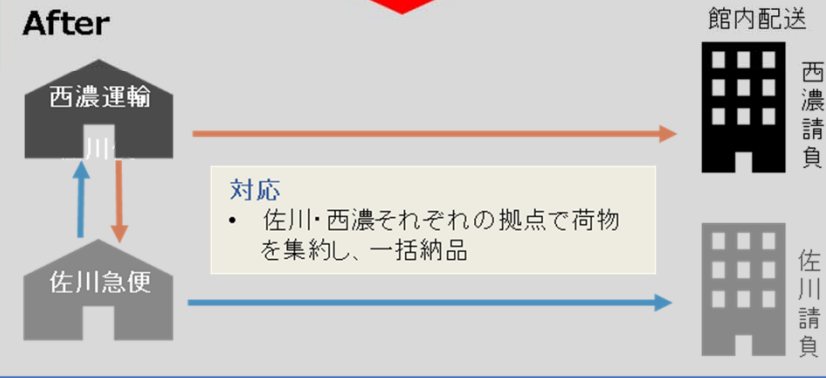
- 西濃運輸・佐川急便が各々館内配送を請負っている建物に個別に配達を行っていた。



After

対応

- 佐川・西濃それぞれの拠点で荷物を集約し、一括納品

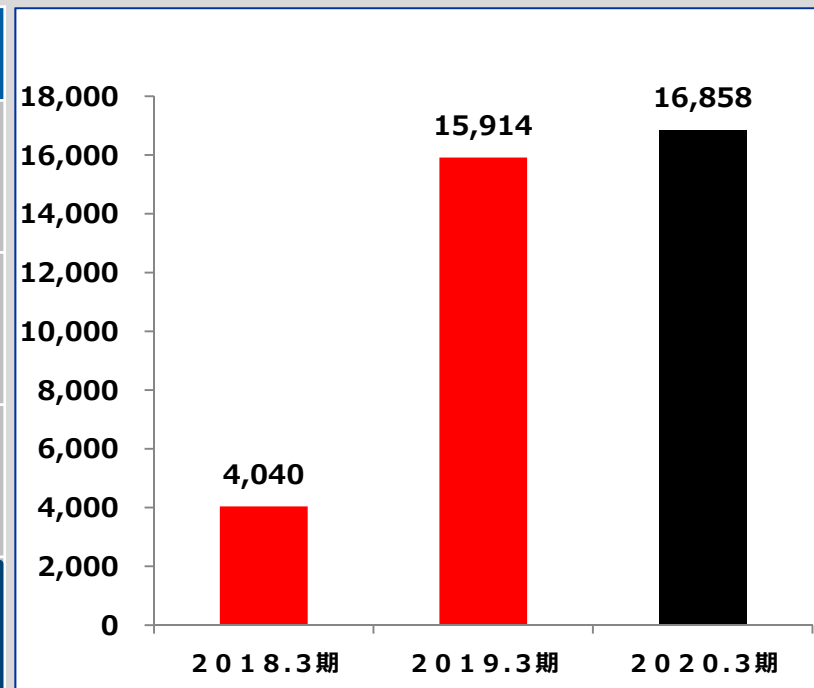


CO2排出量削減

3年間の削減推移

(単位：t)

実施項目	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期
モーダルシフトによる トラック輸送削減	2,501	12,036	14,523
O. P. P. による 輸送効率化等	399	501	728
電気使用量削減	1,140	3,377	1,607
合計	4,040	15,914	16,858



- ・3年間で約36,812tの排出量を削減を実施
- ・環境負荷の大きいCO2排出を多方面で抑制して行く取組みを重点に継続

02

輸送事業全体施策

ありたい姿

日本の効率化ネットワークの実現

テーマ

最適な料金と時間の提供

【弾】

運送会社間の枠を超えた
効率化物流

中ロットの
デュアルモード

輸送情報のEDI化/
顧客情報の整備

中期経営計画においては
STEP 2 を中心に取組み

- ・商流需要との連携による適正車両管理
- ・ミニマムな供給ネットワークの確立

・路線最適配車システムの確立

・いち知る/カンナビ等

STEP1

STEP2

STEP3

【的】

集配

幹線

業界全体

【投げ方】

- ・スマート物流、Iotの加速による需要に応じた供給体制の変化（小ロット、多品種化）
⇒ミニマムな供給ネットワークの確立
- ・幹線の自動配車システム構築による効率ネットワークの実現
- ・物量に変動した最適なコストと時間の提供
⇒ダイヤグラム化の完成による安定的な時間提供の確立
⇒中ロットのデュアルモード構築による物量に応じた最適輸送の提供

ありたい姿

地域物流におけるデジタルプラットフォームの構築

テーマ

無在庫物流の実現

【弾】

物流・商流データ基盤

共同事業化に向けた
アクション

試作データ基盤

中期経営計画においては
STEP 2 を中心に取組み

・社会実装（中ロット貨物のプラットフォーム化の実現）
・商流プラットフォームとの連動

STEP3

・中ロット貨物の共同配送プラットフォーム

STEP2

STEP1

・中ロットネットワークの
骨格構築

【的】

実証実験

地域展開

全国展開

【投げ方】

- ・輸送における過度な繁閑差をなくし、安定的な輸送サービスを提供
- ・製造業者それぞれが契約する運送会社と連携し、物流需要オープンPFを展開
- ・運送依頼情報（商流データ）と運送会社から送られてくるトラックの空きスペース情報（物流データ）をマッチング
- ・商流プラットフォームにおける、需給量に応じた生産計画との連動による『無在庫物流』への実現へ

ありたい姿

デジタル技術を活用した高機能ロジスティクスの展開

テーマ

無人化物流の実現

【弾】

無人化
庫内オペレーション

省人化/無人化
庫内オペレーション

ロジトラ/ファクトリー/
WMS機能

・ロボットによるフルオートメーション化

・業種に特化したロジスティクスの展開
・デジタルトランスフォーメーション

・ネットワーク/機能
の拡大

STEP1

STEP2

STEP3

【的】

メーカー

高付加価値商品

中期経営計画においては
STEP 2 を中心に取組み

【投げ方】

- ・ L M S / S L I M S の拡大による E D I 化の加速とロジスティクスマネジメントの拡大
- ・ 業種、業態に特化した効率化プラットフォームの構築と安定ネットワークの実現
- ・ 物流の供給量に合わせて生産活動による、余剰生産・余剰在庫を削減
- ・ B R A I S を活用したデジタルトランスフォーメーションによる庫内オペレーションの構築
⇒RFIDによる自動検品システム/自動搬送ロボットなどの導入

03

個別施策

B to B 物流の効率化

ありたい姿

物流を通じて日本の効率化を向上させ、色々な企業が持つアセットをシェアし新たな価値を提供しお客様の繁栄に貢献する

市場の声

- ・荷姿やサイズ（重量）によって、運送会社から受付を断られる事がある
- ・運送会社を探すことに手間が掛っている
- ・輸送コストが不透明

ステップ

- ① 幹線便の輸送効率を上げて安定した時間の提供を行う
- ② E X P との選別輸送ネットワークと商品化
- ③ 配送ルート 自動化システム構築によりお客様への次工程を考えた情報提供

戦術

2020年度

- ① ユニット輸送（車単位）の拡充の構築
- ② 小口商品から中ロット、車単位まで、お客様にワンストップで最適な輸送方法を提供する仕組みの構築（プライシング、システム）
- ③ 配達持出入力した順で、携帯電話の地図に配達コースを可視化

2021年度

- ① 荷役分離運行の構築により業務効率アップによる安定化の提供
- ② 他社（地場業者）を巻き込んだネットワークの拡大（マッチングシステムの構築）
- ③ お届け先位置、配達コースのビッグデータとして蓄積

2022年度

- ① 発・着集約システムの整備・構築
- ② 同業他社でも手間なく利用できる環境の整備（情報連携）
- ③ A I による配達コース組みを自動化し「何分後に配達」を加えた配達予定時間を提供

ロジ・トランス機能の拡大

ロジのセイノーへの進化

マーケティング(市場の声)

- ・本業に専念したい
- ・人手不足への対応
- ・業務の繁閑に合わせた体制作りがしたい
- ・コストを変動費化したい

高付加価値商品
ソリューション別
営業展開

連携・提携
M&A

ソリューション事例

- ・エレクトロニクス
- ・リテール(小売)
- ・ヘルスケア
- ・航空部品

ロジ・トランス
+ファクトリー

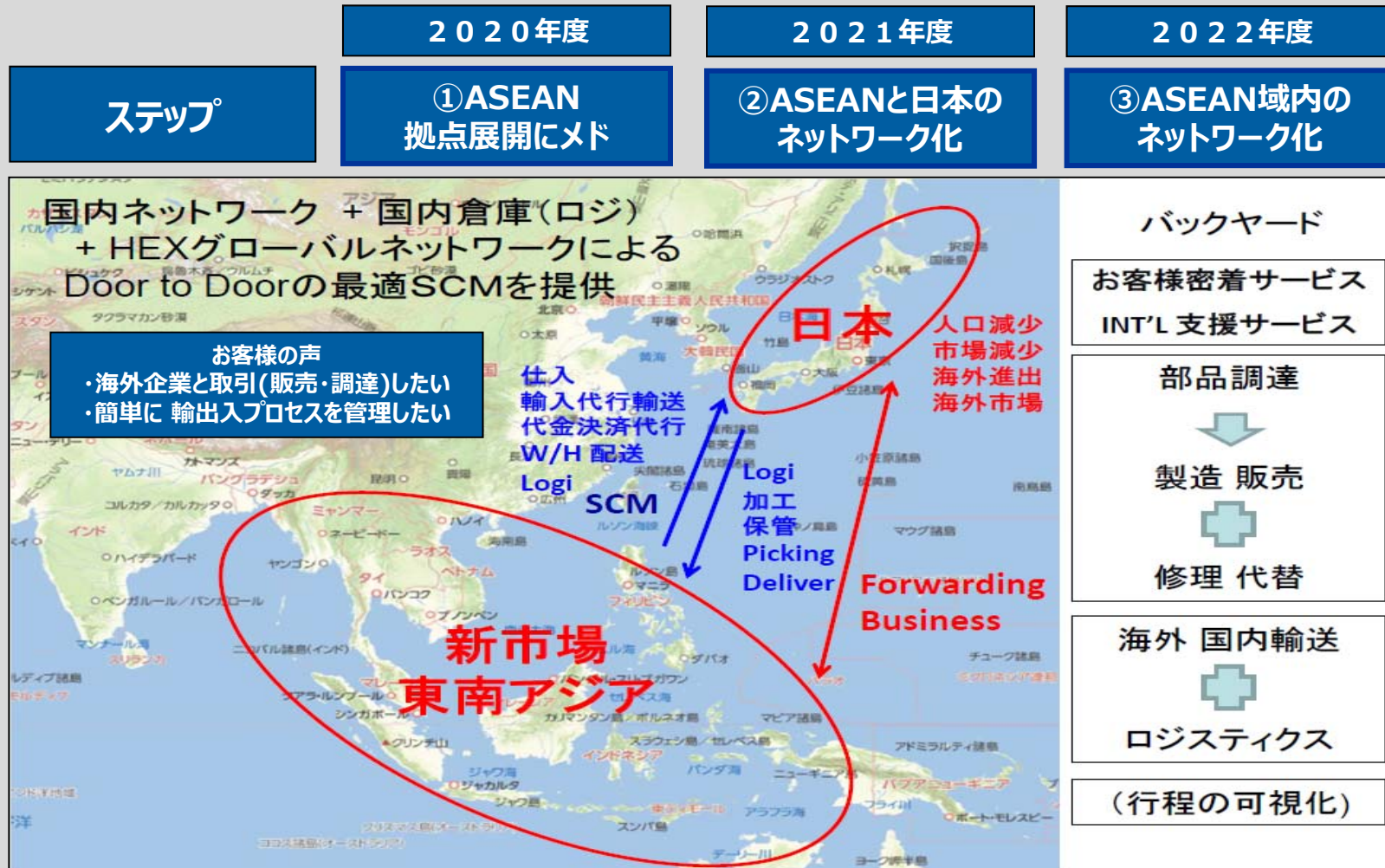


戦術

- ・お客様課題、お困りごとの聞き取りと価値提供
→ファクトリー機能提供によるお客様サポート
- ・業種、業態に特化した効率化プラットフォームの実現と安定ネットワークの実現
- ・スマートサプライチェーンにより日本の効率化に貢献
- ・倉庫内オペレーションの省力化・自動化→無人化物流
- ・連携・提携/M&A

戦略

日系企業、多国籍企業に一括したサービス提供



グローバル3 P Lの拡大

“セイノー”のトラックで世界に繋がるゲートウェイカンパニー
 ～Value Added Logistics Service～

ス
テ
ッ
プ

2020年度
国際物流も“SEINO”へ

2021年度
国際物流は“ONE SEINO”の確立

2022年度
世界に繋がる“SEINO”

マーケティング
(市場の声)

・国内外を含めた物流の最適化 (品質面・コスト面)
 ・物流管理業務の効率化 = 一元管理化

現状認識

- ・世界的な景気後退、貿易摩擦に伴う国際貨物の減少
- ・多様化する荷主の物流需要の高まり
- ・フォワーダー間の競争激化
- ・SHDグループ各社のインフラ・ネットワークを活用する機会の増加

課題点

- ・国際輸送+αの需要 = 価値の提供
- ・他社との差別化 = 優位性の確保

戦術

- ・STC既存荷主の国際案件掘り起し
- ・価値提供による業務受託領域の拡大
- ・他社との差別化を鮮明にした一貫輸送
- ・SHDグループの横断的なサービスの提供

戦 略

B to B フルモード輸送の推進

お客様の声

- ・中ロットの冷蔵冷凍輸送が難しい
- ⇒チルド宅配は運賃が高く商圏拡大が困難
- ⇒運送業者のキャパが小さく販売機会を逸する

ありたい姿

- ・3温度帯輸送により国内にBtoBフルモード輸送を構築し、顧客の繁栄に貢献する
- ・海外の現法や関係各社と連携し、グローバル・サプライチェーンの構築を支援する
- ・付加価値の高い輸送を開発し提供する

目標

冷凍・冷蔵保管拠点の新設数（累計）

2020年度

4拠点

2021年度

8拠点

2022年度

9拠点

戦術

- ・食品を主体に医薬品や化学品などへも対応可能な汎用性の高い拠点を構築。順次国内コールドチェーンネットワークを繋げる
- ・取引先から情報を収集。海外現法と連携し、海外コールドチェーンネットワーク構築を支援
- ・拠点と専用車によるネットワーク構築と、ドライコールドボックスによる路線混載を、2本同時に展開することでスピードアップ

ステップ

- ① セールス：各地のグループ・協力会社と協同渉外
- ② 拠点：新設した冷蔵・冷凍拠点を汎用化
- ③ ネットワーク：3温度帯の混載輸送確立

お客様の
繁栄

BtoBフルモード輸送（3温度帯輸送）

拠点

ネットワーク



戦略

お買い物サービスの推進

ハーティストネットワーク
デファクトスタンダードへ



買い物弱者解消



利用者の声
自宅にしながら
食料品を購入したい
(巣ごもり消費、
食品EC化率向上)

スパイダー
デリバリー
全国展開

ラストワンマイル
O.P.P.

リテール
お買い物
サービス

戦術

- ・ハーティスト（自社雇用）ネットワーク展開
- ・AIを駆使したスパイダーデリバリーの全国展開
- ・ラストワンマイル事業者との連携、提携

地域との融合

◆ 1: お客様目線で更なる地域ナンバー“ワン”への挑戦（トヨタ事業）

- ・事業基盤の強化（トヨタ事業）もっと良い店づくり→CS向上
地域ナンバー“ワン”サービス体制の向上→CS No.1
- ・CS向上に向けたES向上による人材確保
- ・カローラ岐阜・ネッツ岐阜機能統合と共同店舗化による効率化推進
- ・割賦の活用による販売の促進

◆ 2: お客様目線で更なる地域ナンバー“ワン”への挑戦（日野事業）

- ・事業基盤の強化と事業領域の拡大岐阜県・滋賀県でのNo.1トラックディーラーとして更なる進化
- ・地域ナンバー“ワン”のサービス体制の更なる体制構築
钣金・塗装事業・ボディ事業の収益拡大
- ・人材確保 先進設備機器活用によるES向上

◆ 3: 日野自動車販売地域ナンバー“ワン”への挑戦（フィリピン）

- ・地域ナンバー“ワン”のトラック整備・修理体制構築
メトロマニラ地区のナンバー“ワン”サービス体制構築
- ・顧客情報データの可視化
- ・ボディ工場新設によるボディ供給体制の構築

BRAISを強みにするSCMソリューションパートナー

『ReBuild & Manage』

～お客様のサプライチェーンを可視化し、再構築する～

お客様の声

- ・在庫を適正化したい
- ・業務を効率化してコストを削減したい
- ・顧客サービスを向上して売上を拡大したい

ステップ

2020年度

ソリューションの
BRAIS対応

2021年度

BRAIS
ソリューションの拡大

2022年度

SCMソリューション
パートナー

DX (デジタルトランスフォーメーション) 推進

- ・デジタル化でお客様に変革をもたらす、サプライチェーン・インテグレータとなる
- ・新技術(BRAIS、マイクロサービス化、API化)への取組み

お客様サプライチェーンの最適化 ～未来在庫の可視化～

- ・業務クラウド/ITクラウドの発展

スマート物流サービスへの挑戦

- ・スマート物流サービスの骨格となる仕組みを構築
- ・デジタルオープンプラットフォームの管理を中心とした新たな業務クラウドビジネスの拡大

物品販売・サービス提供事業における領域拡大

介護関連事業に注力

2020年度

2021年度

2022年度

ステップ

①アイテム拡充

②在庫・ロジ機能
拡充

③負担軽減の仕組み
構築 (IOT等)

＜お客様の課題を解決＞

商品の発注や在庫管理等、事務作業から解放され介護に専念したい…

①アイテムを拡充 ②物流拠点を拡充 ③新たな仕組みを提供



既存事業の業務用家庭紙販売をベースに

戦 略

物流施設の強靱化とCREの有効活用



戦 略

物流施設の強靱化とCREの有効活用

拠点投資計画

ロジ・トランス施設 11拠点 64,756百万円

- 深川支店 工事中 2021年2月 竣工予定
- 龍ヶ崎支店(仮称) 設計中 2022年1月 竣工予定
- 3拠点 計画中 2022年以降 竣工予定
- 1拠点 企画中 2022年以降 竣工予定
- 5拠点 用地交渉中 2022年以降 竣工予定

ターミナル・保管庫施設 5拠点 4,426百万円

- 青森支店 計画中 2022年以降 竣工予定
- 土佐営業所 検討中 2020年12月 購入予定
- 淡路営業所 企画中 2021年9月 竣工予定
- 出雲支店 保管庫 計画中 2020年9月 竣工予定
- 豊見城物流センター 企画中 2022年4月 竣工予定

リノベーション 68拠点 22,676百万円

- 足立支店 着工中 2021年5月 竣工予定
- 17拠点 企画中 2021年以降 竣工予定
- 23拠点 企画中 2022年以降 竣工予定
- 27拠点 企画中 2023年以降 竣工予定

賃貸マンション施設 2物件 2,631百万円

- 浜町マンション 着工 2021年2月 竣工予定
- 芝浦マンション 着工 2021年9月 竣工予定

投資総額 (未支払金額のみ)

94,489百万円

キャッシュフロー (2020年4月~2023年3月)

64,308百万円

人的資源確保・人材価値向上による価値提供

国の内外から応募者が殺到する（入りたい）会社を目指す

ステップ	2020年度	2021年度	2022年度	
	西濃運輸	輸送グループ	全グループ	
ドライバー充足率	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
目標（率；％）	98	98.5	99	100
実績（率；％）	98	-	-	-

具体的手法

- ・自律型評価や公募の導入・促進（イキイキ・ワクワク）
- ・低勤続者コミュニティー形成
- ・福利厚生の充実
- ・採用広報の手法変更（動画・SNS等の活用）
- ・OJT（実践）を主とした人財育成
- ※定着・採用・育成 → 生産性向上

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、
当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に
基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

お問合せ先

セイノーホールディングス株式会社

財務IR部

〒503-8501 岐阜県大垣市田口町1番地

TEL:0584-82-5023 FAX:0584-82-5045

<http://www.seino.co.jp/seino/shd/>

E-mail: i.r@seino.co.jp