

2021年3月期 決算・中期経営計画説明会資料

2021年5月20日

セイノーホールディングス株式会社



目次

01

2021年3月期 決算概要

02

2022年3月期 業績予想

03

中期経営計画

01

**2021年3月期
決算の概要**

輸送事業

【物量】	日当り物量前年比	91.6%
【単価】	k g 単価前年比	102.4%
【日数】	営業日数前年比	101.1%

自動車販売事業

新車販売台数	前年比	
【乗用車】	18,122台	94.2% (上期75.9%、下期116.1%)
【トラック】	2,889台	85.1%

物品販売事業

主要商品売上高	前年比	
【燃料販売】	80.5%	(数量93.3% 単価86.3%)
【家庭紙販売】	113.3%	

不動産賃貸事業

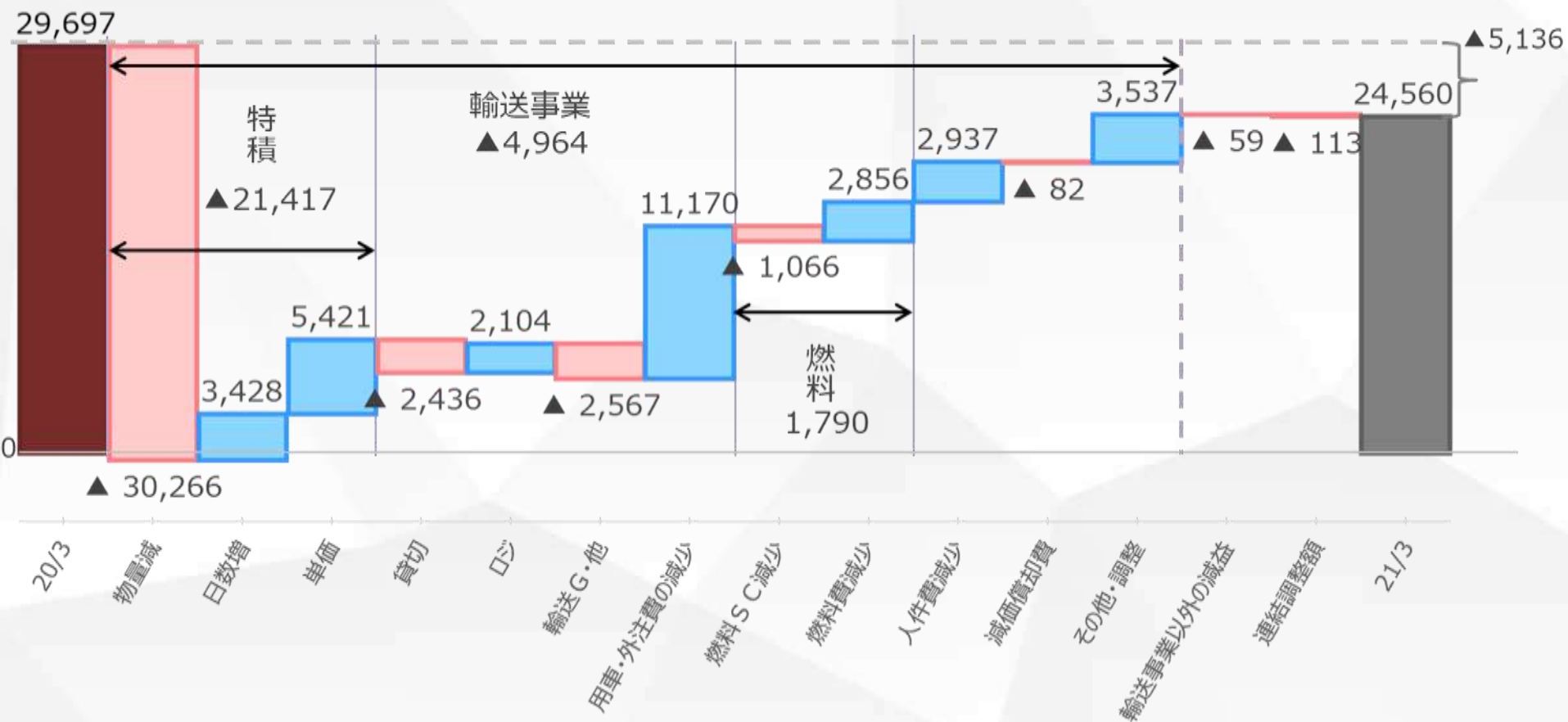
新規賃貸物件 1件 (浜町第2ビル：2020.1～)

その他

タクシー業、旅行代理店業、住宅販売業が減収・減益

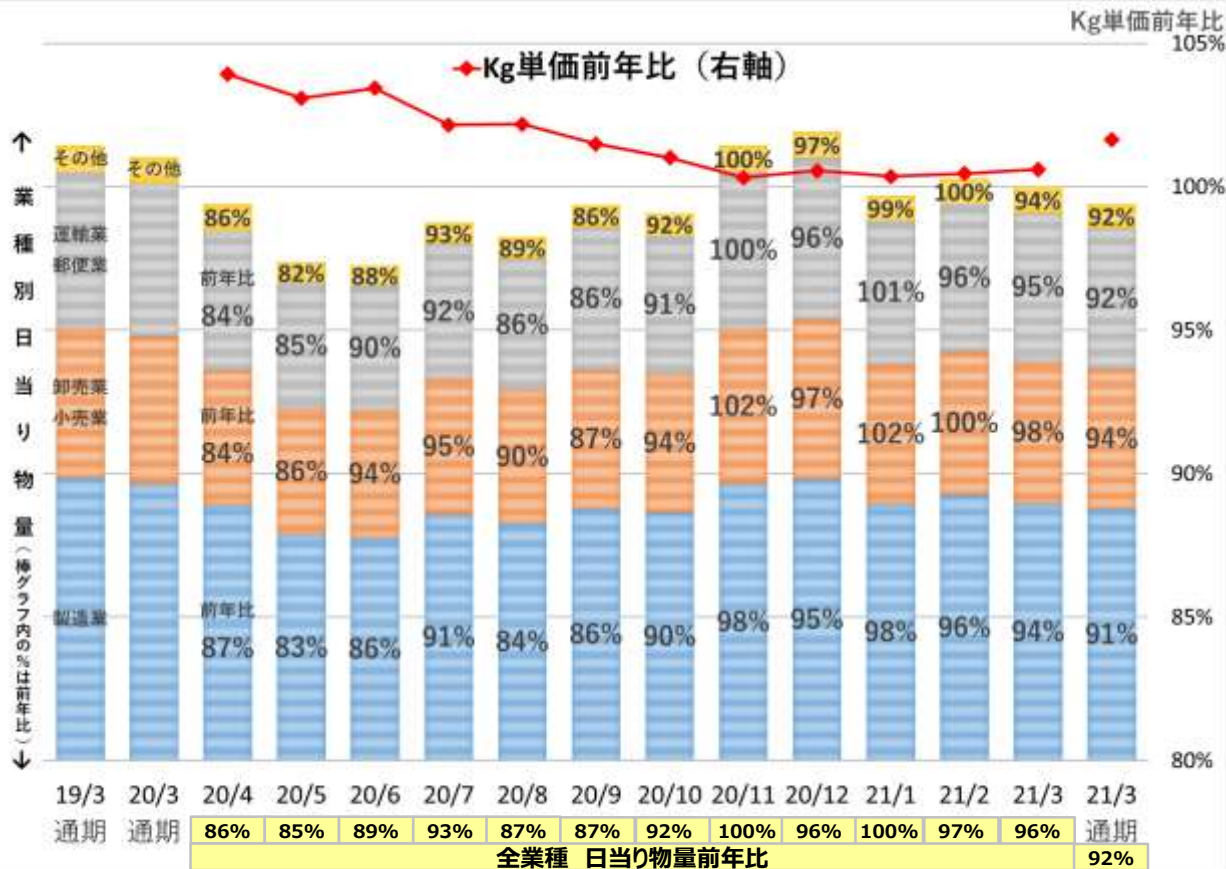
営業利益の分析

(単位：百万円)



物量・単価の推移

(西濃運輸)



通期実績前年比

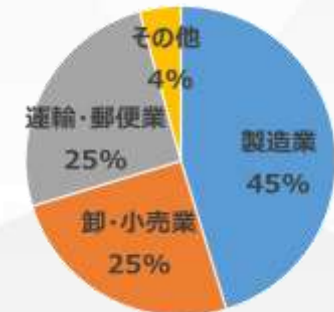
物量(日当り)

- 92% (前々年比 90%)
- ・製造業 91%
 - ・卸売、小売業 94%
 - ・運輸、郵便業 92%
 - ・その他 92%

単価(実費込)

101.6%

物量シェア



【物量】

- ・コロナ禍で物量が減少している中、新規顧客獲得による物量確保を推進した。
- ・下期に入り、卸売・小売業は前年並みに回復したが、製造業（物量シェア45%）の回復の遅れが全体物量の減少に影響した。

【単価】

- ・19年タリフ導入による運賃交渉を継続しているが、コロナ禍の物量減少下での交渉となり伸び率は緩やかとなった。

最新タリフ導入の推移

(西濃運輸)

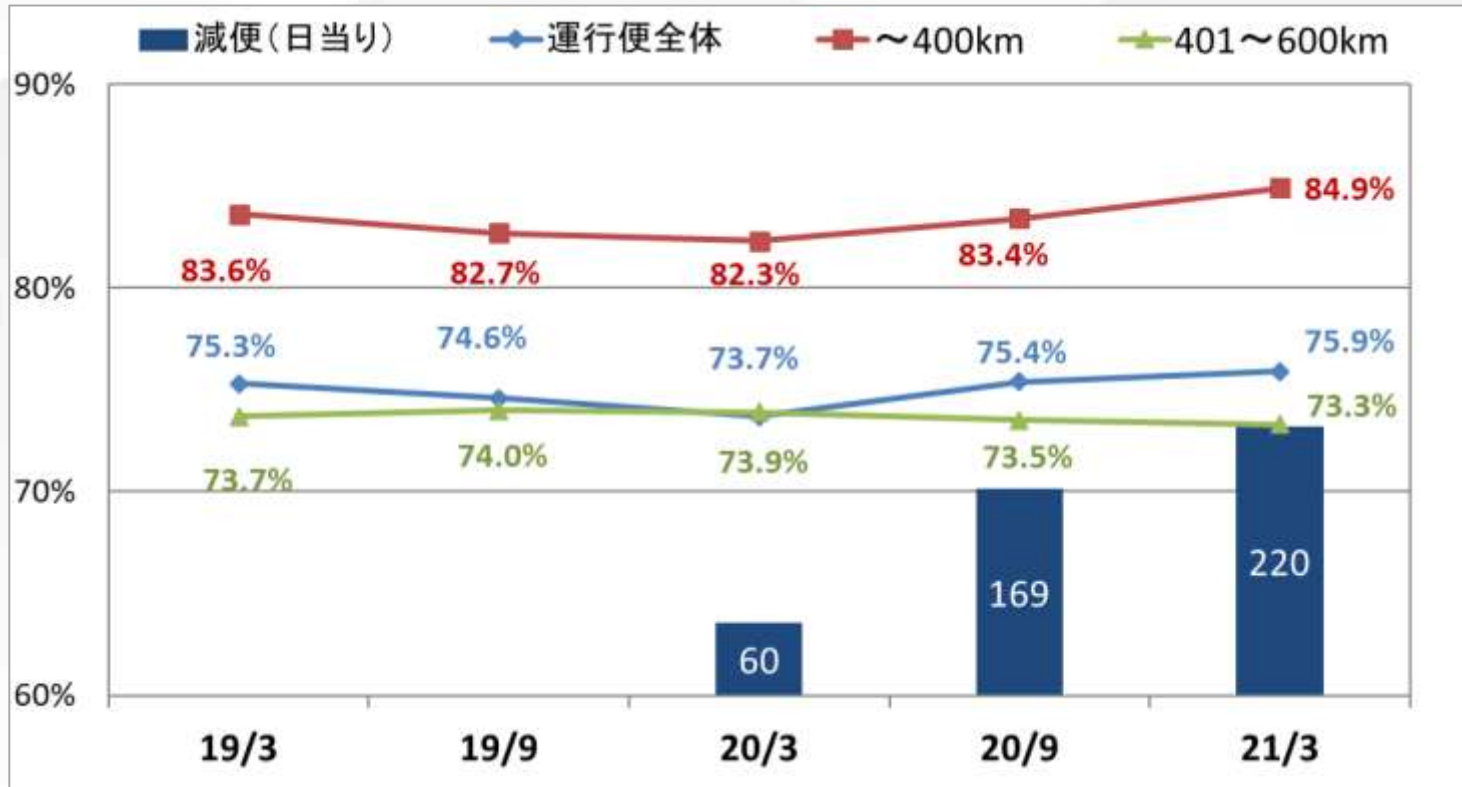


【ターゲット】

- <既存荷主> 過去3年以上運賃改定のない顧客
- <新規荷主> 新規契約時に最新タリフを適用（適用率は100%）

運行便の自社化率と減便

(西濃運輸)



【自社化率】 減便と近距離帯の自社車両の回転を上げたことで、用車を自社化し全体の自社化率が上昇

【減便】 【運行コスト削減】

<平日>	25,114便 (下期 10,886便)	1,255百万円 (下期 544百万円)
<土曜>	13,200便 (下期 7,200便)	660百万円 (下期 360百万円)
<合計>	38,314便 (下期 18,086便)	1,915百万円 (下期 904百万円)

ES向上に向けて

【所得関連】

- 株式給付信託（J-ESOP）
2020年3月期 過去勤務分引当 5,633百万円（特別損失）【前期実績】
・西濃運輸の従業員を対象に退職金制度とは別で、アドオンする形で導入
- 従業員持株会インセンティブプラン（E-Ship）
2020年8月 分配金 242百万円（P/L影響なし：信託残余財産より）
・持株会会員を対象し、2017.4～2020.3の株価上昇のインセンティブを分配（対象者5,555名）
- 新型コロナ対応特別一時金
2020年12月 一時金 約1,000百万円（営業費用：人件費）
・西濃運輸の従業員を対象にコロナ禍で「物流止めない」という気概を持ち、日夜奮闘への労に報いるため一時金を支給

【労働環境】

- 年間総労働時間の削減（西濃運輸）

①1人あたりの年間労働日数 前年比	乗務社員	98.6%	非乗務社員	99.3%
②1人あたりの年間労働時間 前年比	乗務社員	96.1%	非乗務社員	98.3%
- 健康経営の推進
セイノーウェルネスプロジェクト
従業員の健康を会社が後押し、社員の健康管理を推進
【参加】22社 11,492名（参加率35.9%）

乗用車販売

◎ トヨタ事業

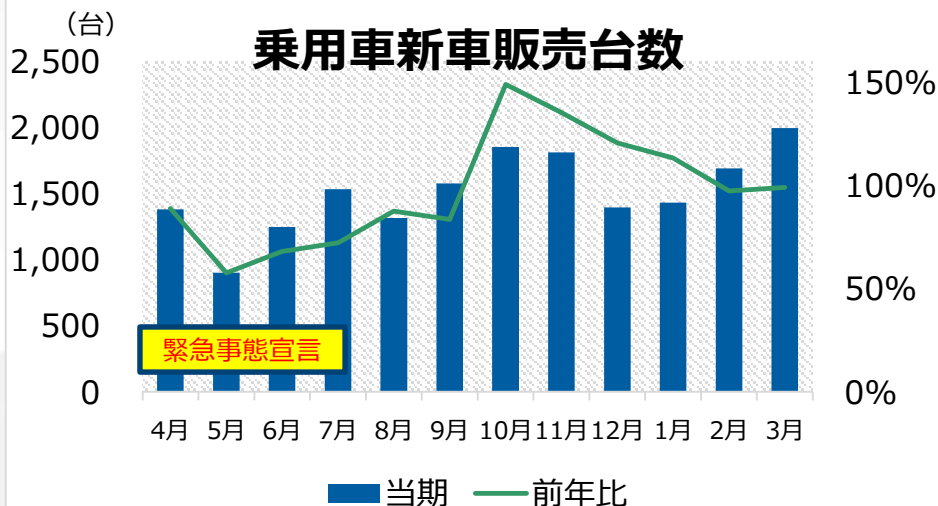
- ・新車販売台数は、緊急事態宣言の解除による生産体制の回復やメーカーの販売施策により5月に底を打ち、下期は前年を上回ったことから、通期は94%まで回復、販売費・一般管理費を抑制し営業利益を確保。
- ・5月からのオール併売化によって、県内最大の顧客数を抱えていることからお客様に幅広く希望車種の提案ができるようになり、高額車種の販売が増えたことから台当り利益増加し新車総利益が増益。
- ・2021年3月期 実績 前年比
新車販売台数 18,122台 94%

トラック販売

◎ 日野事業

- ・新車販売台数は、観光業の落込みによりバス販売台数が減少したことや、前年の環境規制前の特需の反動により販売台数は減少したが、整備総利益を増やし営業利益を確保。
- ・2021年3月期 実績 前年比
新車販売台数 2,889台 85%
- ・岐阜日野 安八営業所整備工場の車検レーン増設より外注業務を内製化。
- ・滋賀日野 新車整備・钣金塗装工場新設。
栗東支店サービス工場の入庫促進による収益向上図る。

乗用車新車販売台数



海外（フィリピン）事業

◎ SUBIC GS AUTO INC

- ・2020年12月期 実績 前年比
新車販売台数 608台 79%
- ・メトロマニラ地区の完全封鎖などにより上期は57%と大幅減となったが、下期は98%と回復が見られた。
- ・カビテ地区にサービスセンター建設中
サービス工場新設によるサービス収益向上図る。

設備投資実績

総額 39,853百万円

主な設備投資

土地 9,254 百万円

- 輸送事業
 - 千葉県市川市 (西濃運輸) 6,576百万円
 - 岡山県岡山市 (") 1,130百万円
 - 沖縄県豊見城市 (沖縄西濃) 398百万円

車両 8,694 百万円

- 輸送事業
 - 西濃運輸 4,835百万円
 - セイノスパーイクスピア 683百万円
 - 濃飛西濃 614百万円
 - 関東西濃 392百万円

建物 14,292 百万円

- 輸送事業
 - 深川支店 (西濃運輸) 新築 3,012百万円
 - 名古屋西支店 (") 新築 1,334百万円
 - 龍ヶ崎支店 (") 新築 1,126百万円
- 不動産賃貸事業
 - 東京都港区 (西濃運輸) 1,027百万円
 - 東京都中央区 (") 667百万円

その他 7,518 百万円

- 輸送事業
 - 省力機器他 (西濃運輸) 1,355百万円
 - ソフトウェア (") 1,004百万円
 - 賃借物件 (大阪高速乳配) 2,385百万円

資本政策

○自己株式の取得

- ①取得株式の総数 : 13,677,200株
(設定枠 20,000,000株)
- ②取得価額の総額 : 19,999,991,816円
(設定枠 20,000,000,000円)
- ③取得期間 : 2020年5月14日 ~ 2020年9月23日 (終了)

○2026年満期ユーロ円建C Bの発行

- ①発行総額 : 250億円 5年満期 ゼロクーポン
- ②資金使途 : ロジ・トランス施設と物流施設の建設資金に充当
- ③転換価格 : 2,168円
・条件決定日の株価の129%に設定
- ④転換制限条項付 : 4年間は150% = 3,252円、その後半年130% = 2,818円
・転換制限条項により、転換を抑制

02

**2022年3月期
業績予想**

セグメント別 業績予想

	売上高				営業利益			
	21/3	22/3(予)	増減額	増減率	21/3	22/3(予)	増減額	増減率
輸送事業	441,090	460,460	-	-	18,375	23,750	-	-
自動車販売事業	98,333	100,000	-	-	4,780	5,000	-	-
物品販売事業	31,034	28,000	-	-	732	800	-	-
不動産賃貸事業	1,864	1,940	-	-	1,494	1,550	-	-
その他	19,722	20,600	-	-	485	800	-	-
調整額	-	-	-	-	▲ 1,308	▲ 1,300	-	-
合計	592,046	611,000	-	-	24,560	30,600	-	-
経常利益					27,751	33,200	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益					16,660	21,200	-	-

※22/3期の期首より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号）等を適用するため、上記の連結予想は当該会計基準等を適用した後の金額となっており、対前年増減額増減率は記載していません。

セグメント別 業績予想 (概算比較)

	売上高				営業利益			
	21/3 ※	22/3(予)	増減額	増減率	21/3 ※	22/3(予)	増減額	増減率
輸 送 事 業	430,015	460,460	30,445	7.1%	18,375	23,750	5,374	29.2%
自 動 車 販 売 事 業	98,333	100,000	1,667	1.7%	4,780	5,000	219	4.6%
物 品 販 売 事 業	27,004	28,000	996	3.7%	732	800	67	9.2%
不 動 産 賃 貸 事 業	1,864	1,940	76	4.1%	1,494	1,550	55	3.7%
そ の 他	19,531	20,600	1,069	5.5%	485	800	314	64.7%
調 整 額	-	-	-	-	▲ 1,308	▲ 1,300	8	-
合 計	576,750	611,000	34,250	5.9%	24,560	30,600	6,039	24.6%
経常利益					27,751	33,200	5,448	19.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益					16,660	21,200	4,539	27.2%

※ 21/3期の実績数値は、比較のために「収益認識に関する会計基準」等を概算で適用した参考数値です。

輸送事業

◎ 物量想定（1日当たり物量）

	1Q	2Q	上期	3Q	4Q	下期	通期
前年比	109.4%	108.7%	109.1%	106.6%	104.0%	105.3%	107.1%
19/3比	95%	96%	95.5%	97%	97%	97%	96.3%

◎ 単価想定（Kg単価【実費込】）

	1Q	2Q	上期	3Q	4Q	下期	通期
前年比	100.9%	100.8%	100.8%	100.6%	100.6%	100.6%	100.7%

自動車販売事業

◎ 新車販売台数

	上期	(前年比)	下期	(前年比)	通期	(前年比)
乗用車販売	9,506台	119.6%	9,474台	93.1%	18,980台	104.7%
トラック販売	2,031台	119.7%	1,764台	98.0%	3,795台	108.5%

設備投資計画

総額 30,000百万円

主な設備投資計画

<p>土地 4,000 百万円</p> <p>○輸送事業 岡山県岡山市（西濃運輸） 1,131百万円</p>		<p>建物 13,000 百万円</p> <p>○輸送事業 名古屋西支店（西濃運輸） 3,134百万円 龍ヶ崎支店（ " ） 2,512百万円</p> <p>○不動産賃貸事業 東京都港区（西濃運輸） 555百万円</p>	
<p>車両 8,200 百万円</p> <p>○輸送事業 西濃運輸 4,530百万円 セイノスパーイクスピア 799百万円 濃飛西濃 554百万円</p>		<p>その他 4,800 百万円</p> <p>○輸送事業 省力機器他（西濃運輸） 1,530百万円 ソフトウェア（ " ） 810百万円</p>	

03

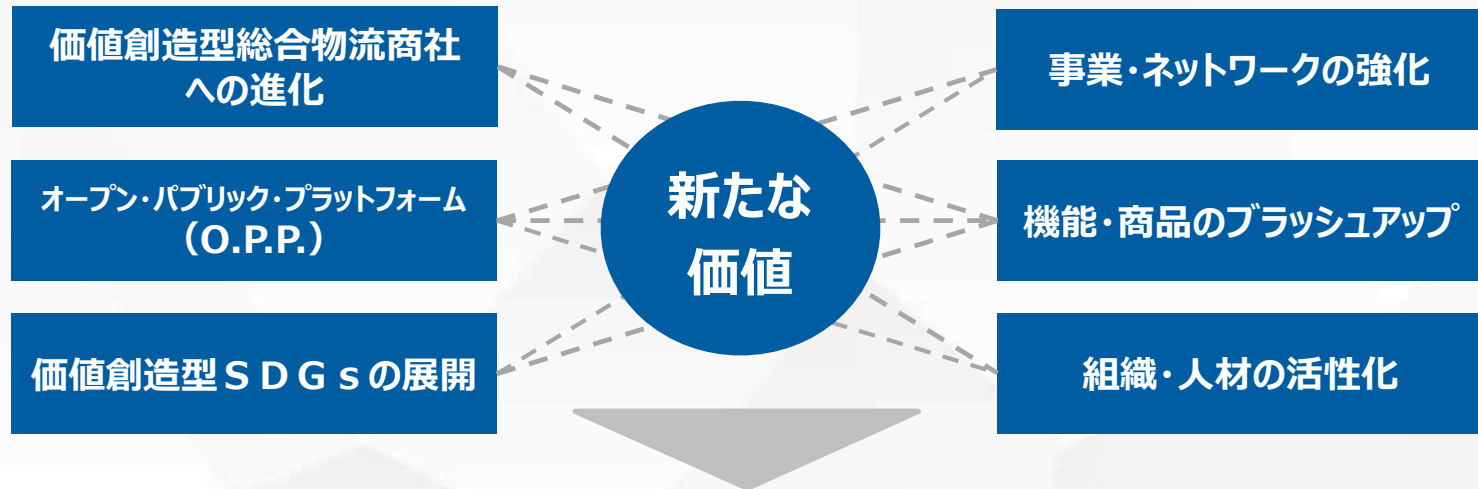
中期経営計画

中期経営計画スローガン

『Connecting our values』

共創・共生で新たな
価値創出へつなぐ

グループ機能を最大限に
発揮するためにつなぐ



『SEINO LIMIT』

お客様の繁栄のために、我々は目指すのは、『カンガルー四次元ポケット』の世界観

日本が抱える課題（日本の効率化）

ロードマップ		～2019年度	2020年度	2021年度	2022年度～	
課題	社会		コロナ発生	New Normal社会へ変化	Withコロナから、Afterコロナへ	
				生産人口減少 ・ 国内市場の縮小		
		中小企業の後継者問題		縮小・廃業がいよいよ現実へ		
	物流	従来型の環境対策		環境対策 模索の時代		脱炭素社会の到来
		輸送の共同化・多様化		輸送の最小化・to C貨物の増加		toCはEC経由が主体へ
		在庫供給量の安定化		需要に応じた供給量の最適化		需要に応じて 即時供給
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		人はワーカーからオペレーターへ	
	従前の概念・形態でのサービス提供		物流リソースの最適化の加速 (人・車両等)		EV化、自動化、シェア、コネクト (CASE)	
				新しい配達スタイルの出現		配達は非接触スタイルが主流へ
技術関連	物流におけるIoTの利用拡大		5G, AI, IoTなどDXの進化		5G、AI、IoTなどが実装	
			物流データプラットフォームの整備		所有から共有する時代へ	

コロナ禍をきっかけとした社会変化 → 今までにない急激な社会変化が進む

- 人：安全・安心の観点から新たな生活様式へ
 - ⇒ デジタルシフト（人が介在しないオペレーション）/個人の価値観の変化や非接触の時代へ（置き配ニーズ）
- 社会：持続可能性を重視した社会へ
 - ⇒ DX社会の到来・産業構造の変化（巣ごもり需要・リモート関連産業）/交通インフラより通信インフラ
 - 企業のカスタマー戦略変化（DtoC、体験型）/環境問題への意識の変化（脱炭素社会、SDGs）

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

本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

・特積み事業のDX
(UI/UX・利便性向上、グループ運行体制の効率化)

- ・輸送ダイヤ最適化の確立

- ・いち知る/カンナビ等

STEP1

STEP2

STEP3

集配
(ラストワンマイル)

幹線

業界全体

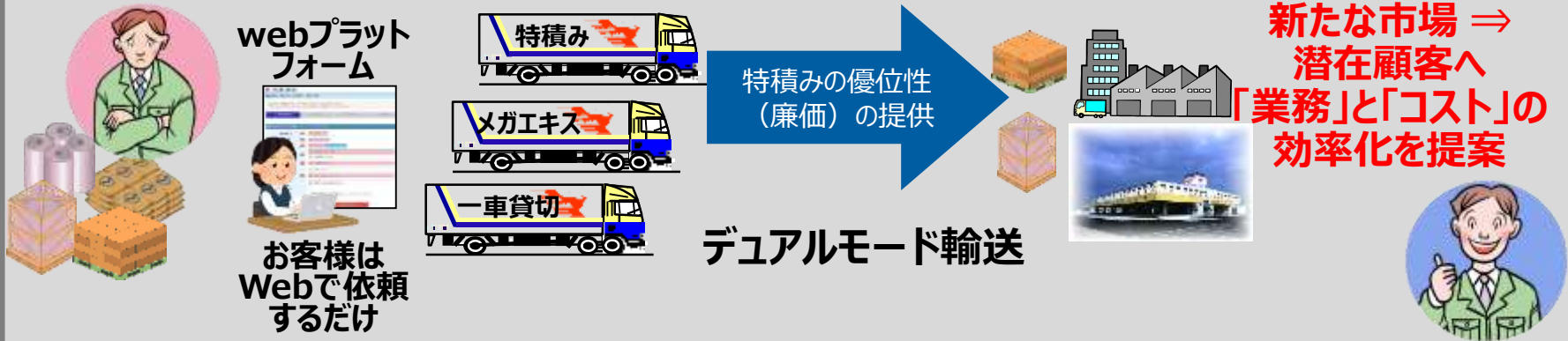
【的】

- ・物量に変動した最適なコストと時間の提供
⇒ 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
- ・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（輸送ダイヤ最適化）
- ・幹線輸送の効率化をはじめとしたグループ全体の効率化の実現、特積み事業をベースに、DXの力を活用した新たな事業やサービスを創発（UI/UX・利便性向上）
⇒ トランスフォーム推進チームの設立

輸送事業全体施策①

B to B 物流の効率化

お客様のお困り事を、当社特積みの優位性（廉価）により「新たな価値創出」に繋げる取組み



DXによるCSおよびESの向上による効率化の実現

1. コールセンター全店所導入

CS

入電時の対応を統一することでオペレーション品質の向上

ES

一次入電をコールセンターとすることで、入電対応時間を他の時間に振り替えることができる

2. Webシステムの活用

電話からWebで



追加していく機能
集荷キャンセル
止め・配達日変更

電話での煩わしさからWebの使用でお客様のタイミングで完結できる

3. 仕分け・配達業務の改善

配達コースの自動算出機能の追加

CS

定時定配
=> 次工程が段取りできる

ES

地図に表示することで場所確認が容易 => 「誰でも」
ルート可視化 => 作業の平準化

輸送事業重点施策①

社会課題解決型ラストワンマイル推進

新スマートサプライチェーン「SkyHub」の構築

過疎地域対策



エアロネクスト社
4D GRAVITY等の
ドローン関連知財

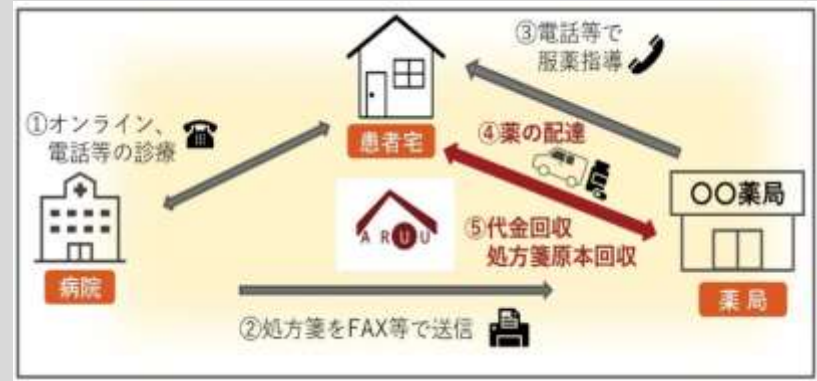
SHD
陸上輸送網
無在庫・無人化

戦術

- ・山梨県小菅村でのSkyHubパッケージ開発
- ・新スマート物流システムの運用実績作り
- ・過疎地域を中心とした共同配送の展開

処方箋即時配送サービス「ARUU」の展開

遠隔服薬指導対応



ハーティストによる
きめ細やかな配送

スパイダー
デリバリー網

戦術

- ・個人認証システムを開発しサービスレベルを向上
- ・お買い物サービスの全国展開と並行したエリア拡大

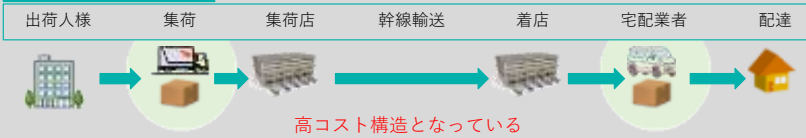
輸送事業重点施策①

社会課題解決型ラストワンマイル推進

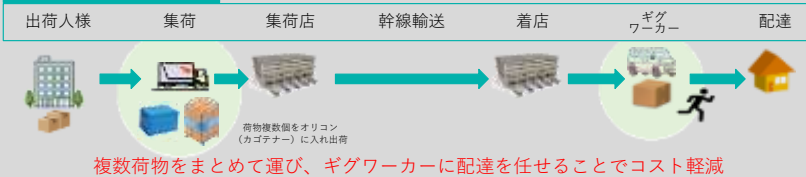
置き配サービスの展開

非対面・非接触

従来の宅配便の構造



OCCOの場合



全国画一の幹線輸送網

ギグワーカー網
配送パートナー網

戦術

- ・KM II で1個からでも出荷が可能に
- ・2021年7月～全国展開

スパイダーデリバリーの展開

買い物弱者対策



ハートイスト品質

DSSによる配送最適化

戦術

- ・地域小売店との連携
- ・マルチファンクション展開

輸送事業全体施策①

B to B フルモード輸送の推進

お客様の声

- ・ 配送が思うようにつながらない
- ⇒ 配送コストが割高になる地域がある
- ⇒ 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

大消費圏の首都圏・近畿圏・名古屋圏の配送網を重点的に緻密化

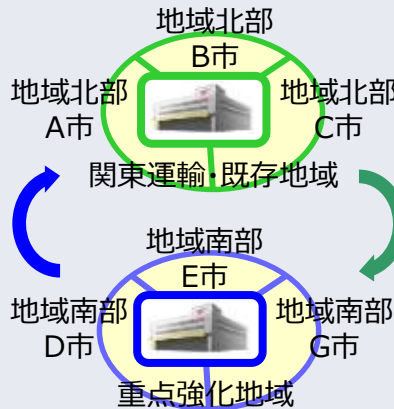
大消費圏地域の配送緻密化

基幹会社の関東運輸の
配送ネットワーク拡大



地域内ネットワーク連結

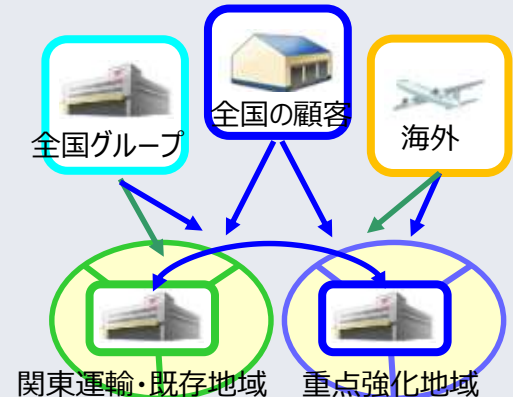
同一経済圏



既存サービスと
新規地域の融合

全国ネットワーク構築

日本全国で3温度帯輸送を提供



全国顧客の商圈拡大

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

無人化庫内オペレーション

【弾】

・ロボットによるフルオートメーション化

省人化
無人化庫内オペレーション

・業種に特化したロジスティクスの展開
・ロジトランス機能の拡大

ロジトラ
ファクトリー
WMS機能

STEP1
・ネットワーク/機能
の拡大

STEP2

STEP3

【的】

本中期経営計画においては
STEP 2 を中心に取組み

メーカー

高付加価値商品

- ・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
⇒ コロナワクチン供給/配送、新様式に伴うエレクトロニクス製品の増加対応
- ・お客様の時空を超えた（物量、場所、時間）ロジスティクスサービスの展開
⇒ 自在倉庫の提供（すぐに始められ、必要なだけ使えるロジスティクスサービス）
- ・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加速
⇒ 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

ロジのセイノーへの進化

ロジスティクスインフラの拡大

お客様の声

- ・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



戦術

- ・お客様課題、お困りごとの聞き取りと価値提供
 - ロジ・トランス+ファクトリー機能によるお客様支援
- ・お客様の「ベンダーからパートナーへ」
 - お客様と共に物流システムを構築
- ・廉価性、利便性を追求し、ベストソリューションを提供
- ・「ロジ・トランス施設の開発」
 - ターミナル一体型物流拠点の開発
 - ターミナル隣接、近距離物流拠点の開発
- ・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



高付加価値商品

ソリューション別営業展開

- ・エレクトロニクス
- ・ヘルスケア
- ・電子部品
- ・リテール(小売)
- ・航空部品
- ・半導体関連

西濃運輸 拠点拡大計画 = いつでもどこでも必要なスペース、ロジ機能を提供するネットワーク

	2020年度	2021年度	2022年度
ステップ	110,000坪	151,000坪	206,000坪

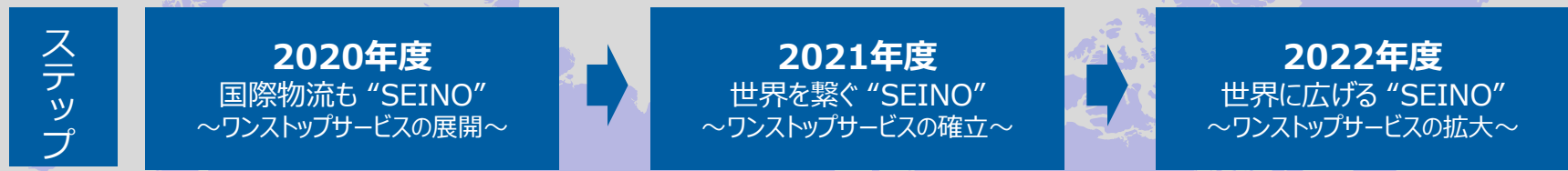
※2021年度 相模原、龍ヶ崎、名古屋西



輸送事業全体施策②

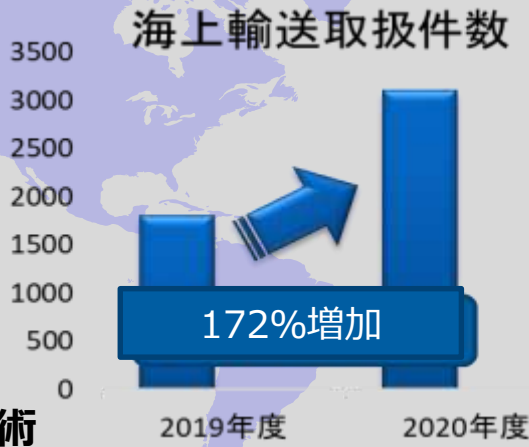
グローバル3PLの拡大（海外ワンストップサービス）

世界を繋ぐソリューションプロバイダー ～Value Added Logistics Service～



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



海外ワンストップサービス UI/UX設定
・HPの改修（運賃検索機能）による顧客誘導

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グループ各社のアセット・ネットワークを活用する機会の増加

課題点

- ・国際輸送+αの価値提供 = 顧客ロイヤルティの向上
- ・他社との差別化 = 優位性の確保
- ・利便性の向上 = パートナリシップの構築

戦術

- ・国内のアセット・ネットワークの活用
- ・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
- ・デジタルサービス（HPコンテンツ）の拡充
- ・3PL+α（4PL）の展開

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

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

本中期経営計画においては
STEP 2 を中心に取組み

【弾】

- ・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

・社会実装へのステップ構築（コンソーシアム設立）

- ・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

STEP3

【的】

実証実験

地域展開

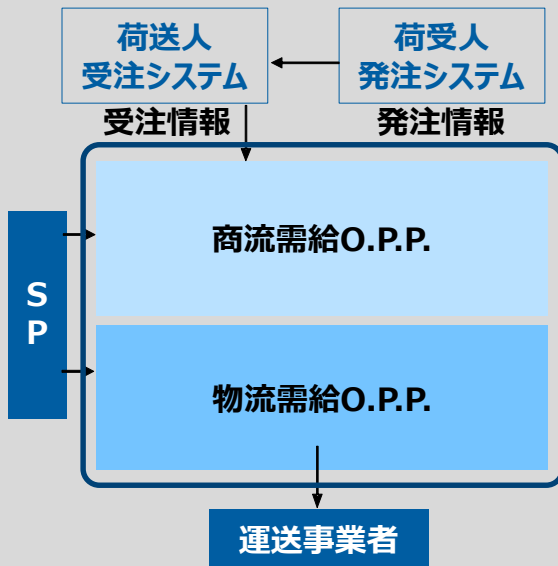
全国展開

- ・お客様に最適な輸配送計画に基づいた生産計画（平準化）の提供
- ・商流需要、物流需要オープンプラットフォームサービスを社会実装実現レベルへの引上げ
- ・オープンなコンソーシアムを設立し、輸送技術、ノウハウの支援を加速
- ・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

SIPスマート物流サービス（地域物流） 商流需給・物流需給O.P.P.の高度化と社会実証・事業化

商流需給・物流需給O.P.P.の高度化

O.P.P.は、社会実装を目指し、荷送人企業支援、SP作業効率化、標準化等を目的に高度化

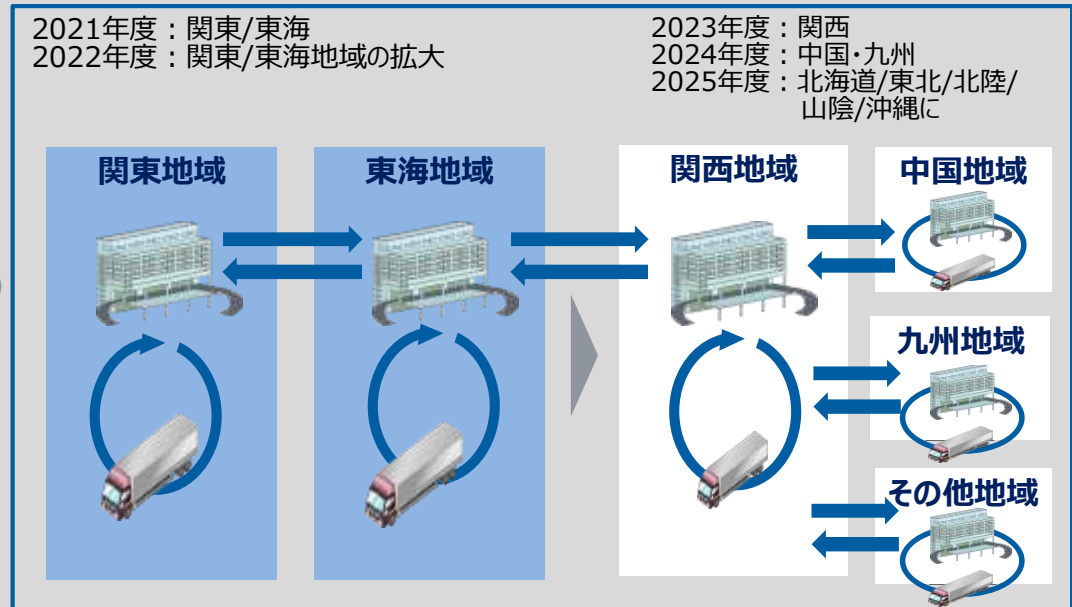


社会実証・事業化

試験運用：2021年8月～9月、事業化：2021年10月～

2021年度：関東/東海
2022年度：関東/東海地域の拡大

2023年度：関西
2024年度：中国・九州
2025年度：北海道/東北/北陸/山陰/沖縄に



- ① 社会実装を目指し、コンソーシアム（地域物流ネットワーク化推進協議会）を設立（2021年4月～7月）
- ② 試験運用を行い、「中ロット貨物パレット共同輸配送コーディネートサービス」を事業化（試験運用：2021年8月～9月、事業化：2021年10月～）

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

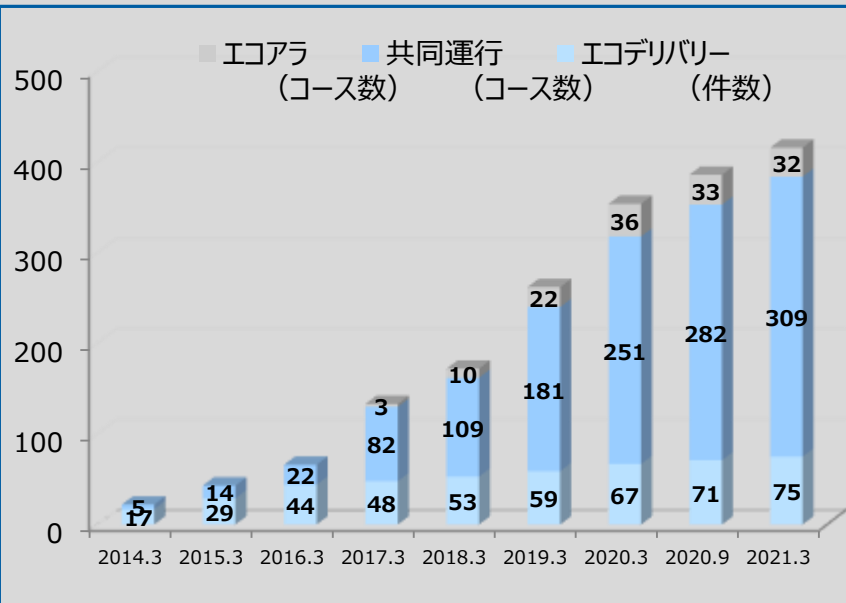
- ・ 企業間防災協定
- ・ エコデリバリー
(共同一括配送)
- ・ 車両事故防止
- ・ 社会奉仕活動
- ・ エコアライアンス
- ・ 幹線の共同運行
- ・ 共同購入・仕入れ・販売

環境と社会への貢献に
向け更なる協業へ

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



セイノーHD 689 拠点 26,669 人 25,567 台	福山通運 392拠点 26,035人 16,564台
--	-------------------------------------

インタンク 166ヶ所	インタンク 219ヶ所
----------------	----------------

※ 2021年3月31日現在
※ 国内輸配送関係のみ



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

4つのトライアルを展開

・ 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

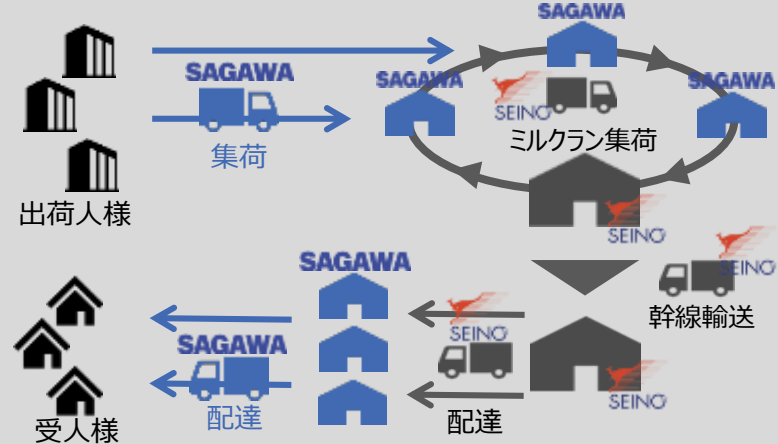
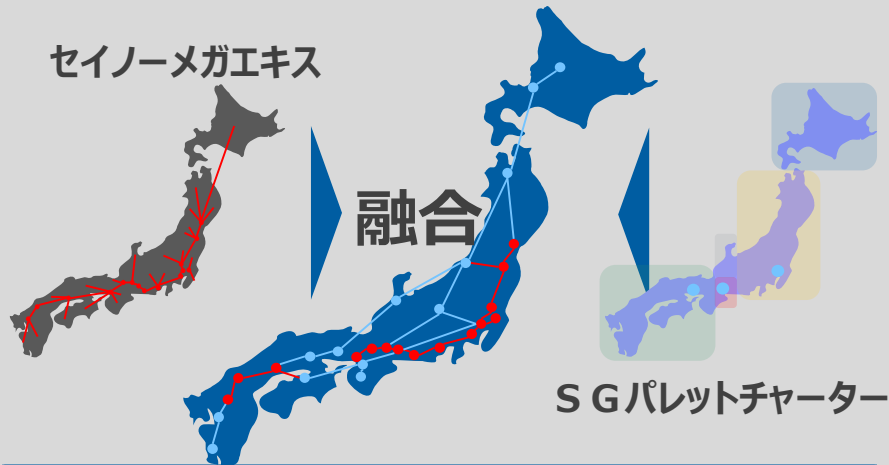
⇒ 施設・拠点の相互利用

・ システム分科会

⇒ システム連携

セイノーメガエキス + S Gパレットチャーターの融合によるネットワーク強化

ラージサイズのインフラ構築 (新たな取組み)



<効果>

セイノー：メガエキスネットワークの幹線・集荷の補填ならびに強化
S G：メガエキスのインフラ利用によるパレットチャーター輸送網の薄い地域における品質向上を見込む
両社：お互いの輸送網を融合し、幹線（幹）と集配（枝）を太くし、生産性を向上させる

<効果>

セイノー：幹線の空きスペースで混載輸送を行うことによる、生産性の向上を見込む
S G：長尺物・異形物を中継センターへ入れ込まないことによる、仕分け機の処理能力と輸送品質の向上を見込む

価値創造型SDGsの展開

継続的な社会実現に向けた取り組み

運び方改革/モーダルシフト・ダブル連結運行の推進

- モーダルシフトの推進のため、2021年3月よりカンガルーライナーNF64号(名古屋⇔福岡)の運行開始
2021年10月より関東⇔山陽ブロックトレインを運行予定
- ダブル連結運行の新たな区間として、2021年10月より関西⇔山陽での利用区間の拡大を計画

CO2削減量：24,626トン/年
※年間排出量の17%相当（西濃運輸）



カンガルーライナーNF64号を運行開始



ゼロエMISSIONを目指した対応車両の導入
(写真は2022年に実証実験予定の燃料電池大型トラック)



**エコドライブ活動コンクール
2度目の国土交通大臣賞 受賞**



災害時の施設使用協定を締結
(西濃運輸 深川支店)



**SDGsを応援するハローキティと
西濃運輸の想いが一致し、コラボレーション**

SUSTAINABLE
DEVELOPMENT
GOALS

HELLO KITTY © 2021 SANRIO CO., LTD. APPROVAL NO. L628059

戦 略

C R E 戦略に基づく投資計画

	2020年度	2021年度	2022年度
ステップ	グループ共同 利用施設「企画」	同業者共同 利用施設「企画」	他業種共同 利用施設「企画」



戦 術

- ・「ロジ・トランス施設の開発」
⇒ ターミナル一体型物流拠点の開発
⇒ 倉庫デベロッパー、ゼネコン等との連携
- ・「リノベーションによる強靱化」
⇒ 長寿命化によるライフサイクルコスト削減
⇒ 耐震補強によるBCP対応
- ・「遊休地・低利用不動産の収益向上」
⇒ 不動産のポテンシャルを最大限に活用

拠点投資計画

ロジ・トランス施設	12 拠点	62,875 百万円
ターミナル・保管庫施設	18 拠点	24,704 百万円
リノベーション	28 拠点	16,707 百万円
賃貸マンション施設	4 物件	3,080 百万円
自動車販売事業	8 拠点	3,065 百万円



投資総額

(2020年4月～)

110,431 百万円

期間内 投資金額

(2020年4月～2023年3月)

77,157 百万円

新たな価値創造のための投資

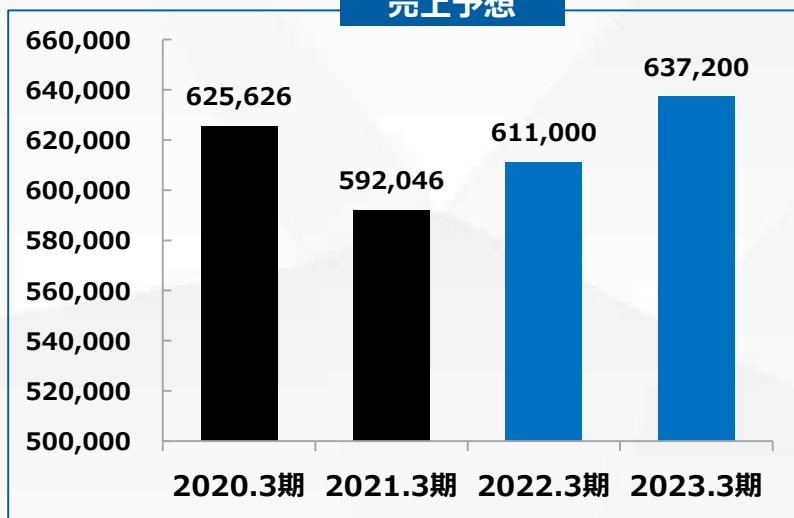
単位：百万円

項目	投資額（3ヶ年）			
	2020年度	2021年度	2022年度	
施設投資	21,307	30,850	25,000	<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	8,283	9,036	9,036	<input type="checkbox"/> 車両の新車購入、代替等 <input type="checkbox"/> 環境対応
戦略投資	12,268			<input type="checkbox"/> 新規事業開発 <input type="checkbox"/> CVC投資 <input type="checkbox"/> システム投資（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	115,780			

収益新基準

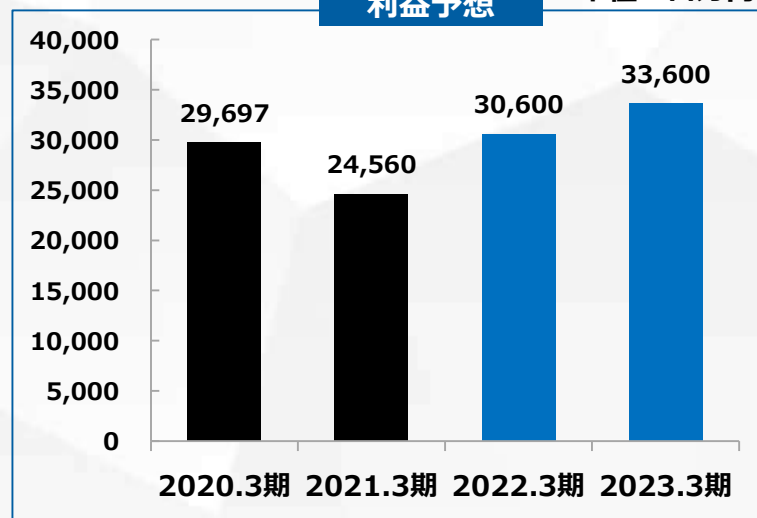
	2020.3期 (実績)		2021.3期 (実績)		2022.3期 (目標)		2023.3期 (目標)	
	売上	利益	売上	利益	売上	利益	売上	利益
輸送事業	466,473	23,339	441,090	18,375	460,460	23,750	482,040	26,180
自動車販売事業	103,164	4,611	98,333	4,780	100,000	5,000	102,000	5,250
物品販売事業	32,867	870	31,034	732	28,000	800	29,000	850
不動産賃貸事業	1,732	1,382	1,864	1,494	1,940	1,550	2,160	1,720
その他	21,389	688	19,722	485	20,600	800	22,000	900
調整額		▲1,194		▲1,308		▲1,300		▲1,300
合計	625,626	29,697	592,046	24,560	611,000	30,600	637,200	33,600
ROE	6.1%		3.9%		5.0%		5.3%	

売上予想



利益予想

単位：百万円





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。

お問い合わせ先

セイノーホールディングス株式会社

財務 I R 部

〒503-8501 岐阜県大垣市田口町 1 番地

TEL : 0584-82-5023 FAX : 0584-82-5043

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

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