

2023年3月期第2四半期 決算説明会資料

2022年11月18日

セイノーホールディングス株式会社



目次

01

2023年3月期 第2四半期決算概要

02

2023年3月期 業績予想

03

中期経営計画

01

**2023年3月期
第2四半期決算概要**

セグメント別 売上高・営業利益

(単位：百万円)

	売上高				営業利益			
	21/9	22/9	増減額	増減率	21/9	22/9	増減額	増減率
輸 送 事 業	219,636	233,081	13,444	6.1%	9,109	10,563	1,454	16.0%
自動車販売事業	49,010	43,874	▲ 5,136	▲10.5%	2,671	2,836	164	6.2%
物品販売事業	14,368	16,012	1,644	11.4%	384	374	▲ 9	▲2.6%
不動産賃貸事業	976	1,090	114	11.7%	757	796	39	5.2%
そ の 他	10,962	12,308	1,345	12.3%	508	725	217	42.8%
調 整 額	-	-	-	-	▲ 785	▲ 813	▲ 28	-
合 計	294,954	306,366	11,412	3.9%	12,646	14,483	1,836	14.5%
					14,158	16,751	2,593	18.3%
					8,670	9,915	1,245	14.4%

経常利益
親会社株主に帰属する 第2四半期純利益

輸送事業

【物量】	物量前年比	102.8%	(日当り物量前年比	100.6%)
【単価】	k g単価	前年比	98.9%	
【日数】	営業日数	前年比	102.2%	

自動車販売事業

新車販売台数 (国内)		前年比
【乗用車】	7,174 台	84.5%
【トラック】	990 台	60.9%

物品販売事業

主要商品売上高

【燃料販売】	前年比	114.4%
【家庭紙販売】	前年比	113.1%

不動産賃貸事業

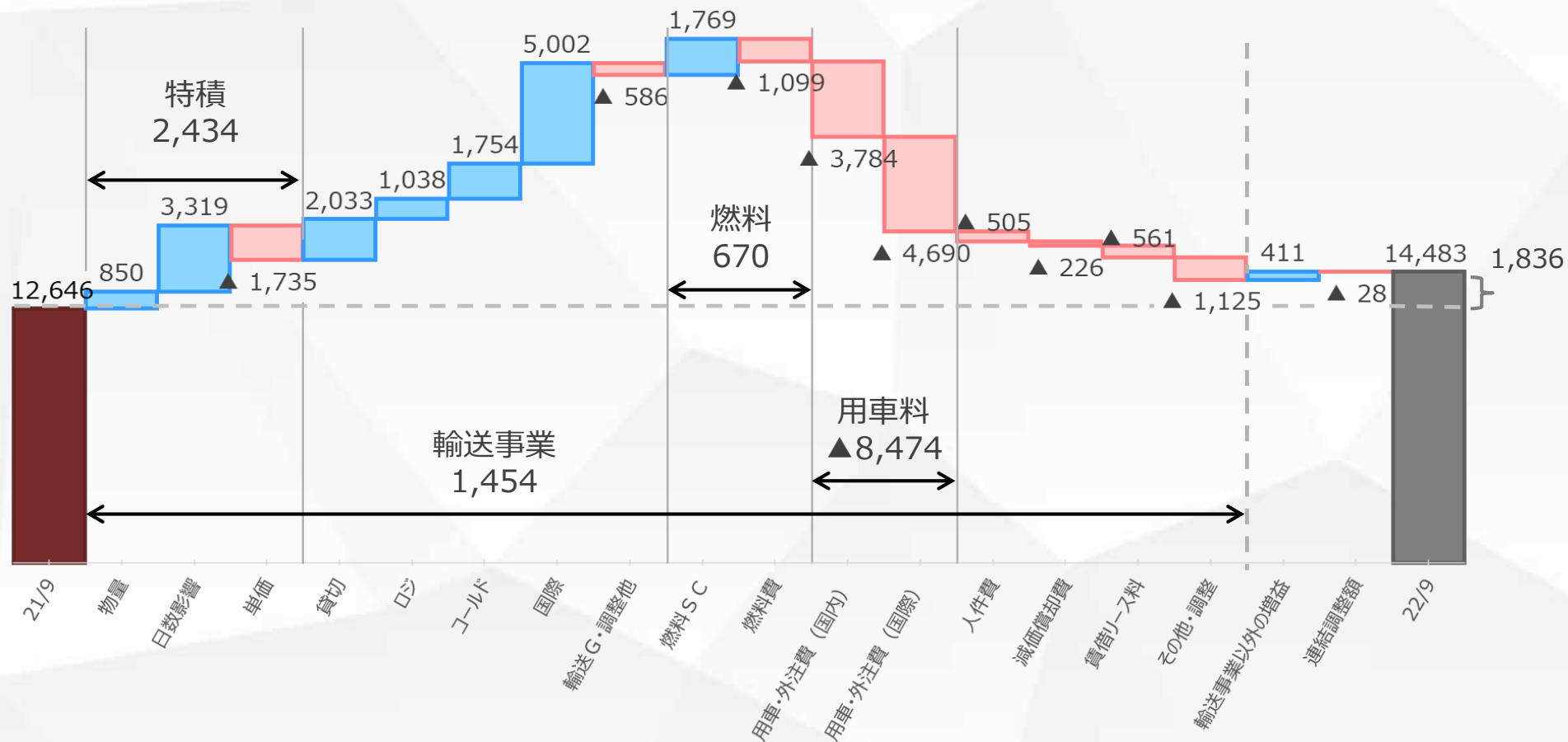
ポヌールコート芝浦 (2021年10月)、ポヌール大井Ⅲ (2022年3月) が 増収・増益に寄与

その他

情報サービス、タクシー・旅行代理店業、人材派遣業などが増収増益

上期【4月-9月】 営業利益の分析

(単位：百万円)



(西濃運輸)

1. 物量・単価 前年同期比

上期物量	102.5%
運賃収受率伸長率	101.1%
kg単価	99.5%
最新タリフ導入率 (82.7%)	123.0%

- 物量・運賃収受率とも、前年を上回ったものの、タリフの特性によりKg単価は前年を若干下回った
- 最新タリフのお客様への導入は、8割超まで拡大した

(西濃運輸)

3. 業種別 物量 前年同期比

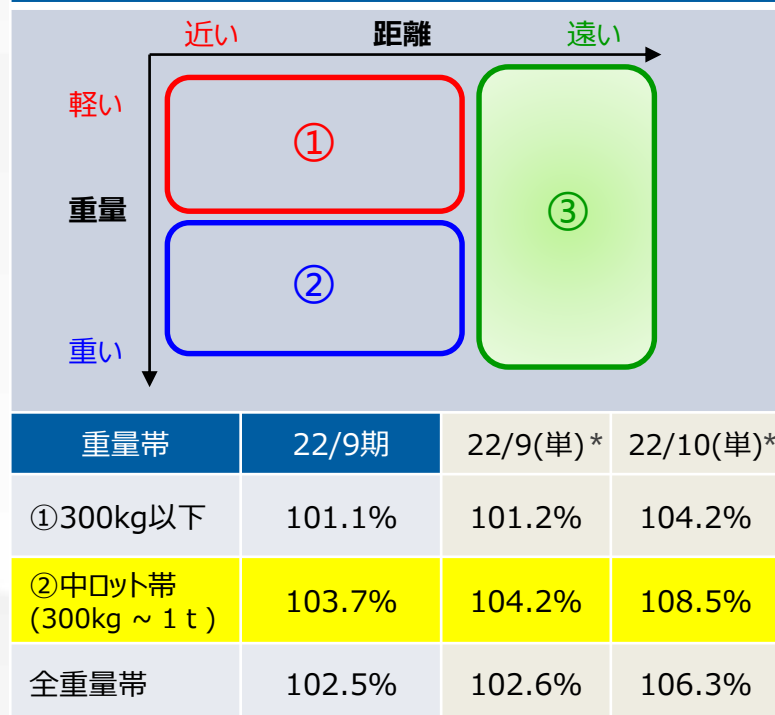
業種	22/9期	22/10 (足元の状況)*
製造業	101.5%	104.2%
卸・小売業	103.3%	105.9%
運輸・倉庫	103.9%	108.9%
その他	106.6%	109.1%
全業種	102.5%	106.3%

- 9月以降は、人流の回復に伴い、卸・小売業中心に、関連する倉庫業、食品製造業の荷動きが好調

(*日当り)

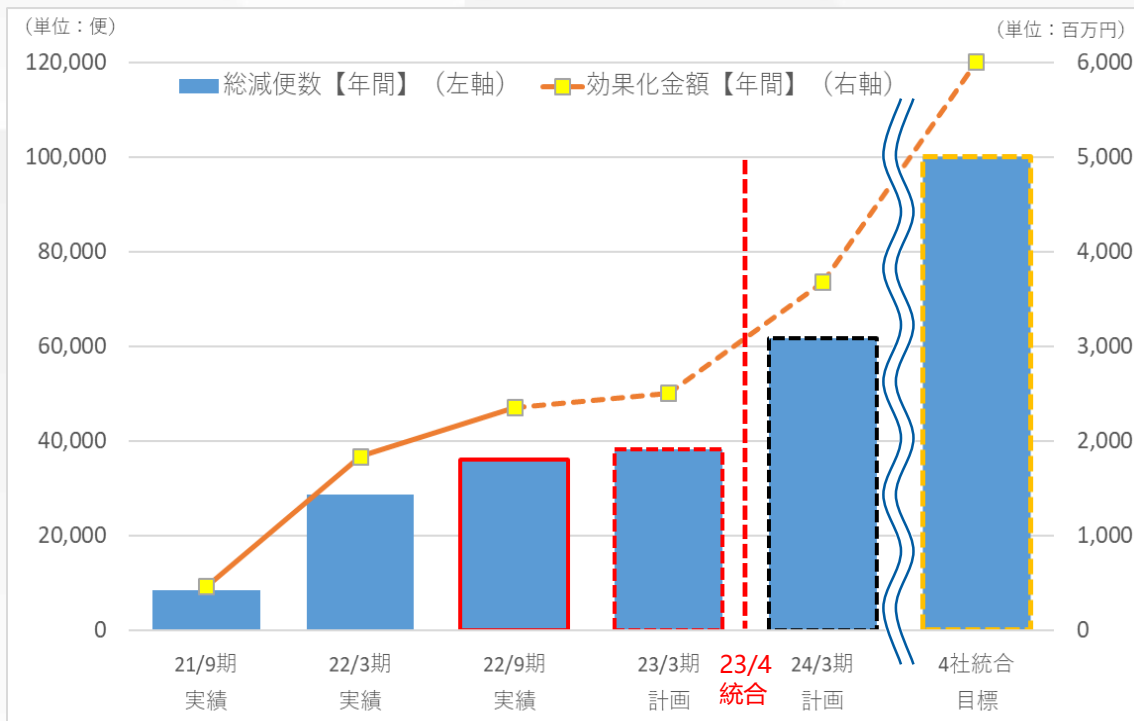
(西濃運輸)

2. 重量帯別 物量 前年同期比



- 中ロット帯の物量が、全体物量をけん引するトレンドは、今期も継続している
- Kg単価の低下に歯止めをかけるため、距離・重量により柔軟な運賃収受率を設定できるようシステム改善を実施
- 下期は、複合的な運賃設定 (①②③) を行い、売上・利益の確保を進める
- 8月にグループ入りした「ハコベル」の機能も活用し、貸切と混載輸送の更なる拡大を図る

4社統合に向けた運行便の効率化



【22/9期 実績(累計)】
 減便数 36,000便 (①・②の一部)
 (150便/日：4社運行便の3.1%相当)
 効率化効果 2,355百万円

【23/3期 計画(累計)】
 減便数 38,160便 (①②)
 (159便/日：4社運行便の3.3%相当)
 効率化効果 2,500百万円

【24/3期 計画(累計)】
 減便数 61,680便 (①②③)
 (257便/日：4社運行便の5.4%相当)
 効率化効果 3,676百万円

【24/3期以降 ハブ店構想】(④)
 集約拠点(ハブ店)の増設・見直しを進め
 運行体系の見直しを実施



【4社統合による運行便の効率化目標】
 減便数 100,000便 (①②③④)
 (450便/日：4社運行便の9.4%相当)
 効率化効果 6,000百万円

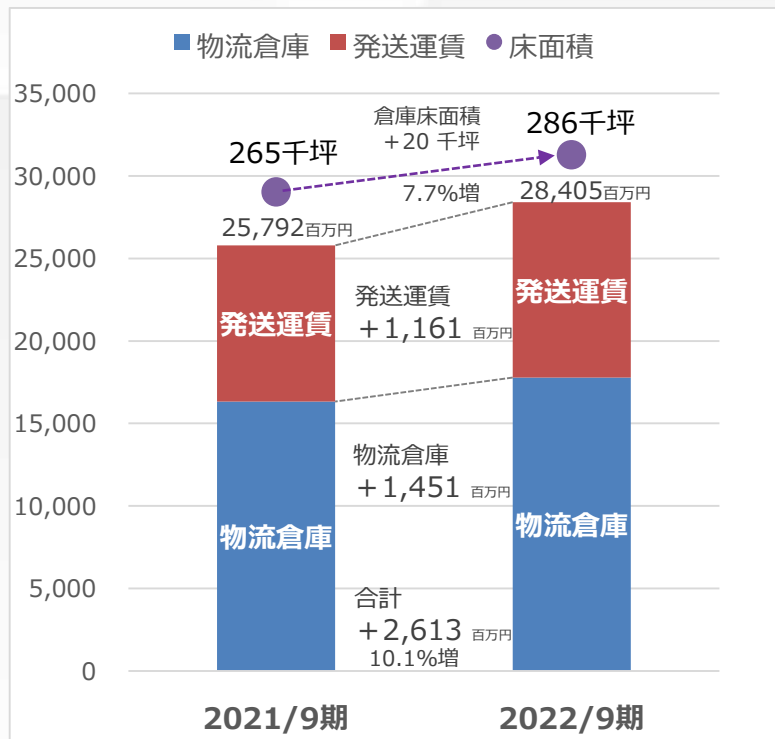
<決算でのコスト削減効果>

22/9期 【運行コスト削減】 854百万円	23/3期 【運行コスト削減】 1,442百万円
(実績) 【減便数】 13,960便 (①②の一部)	(予想) 【減便数】 19,690便 (①②の一部)

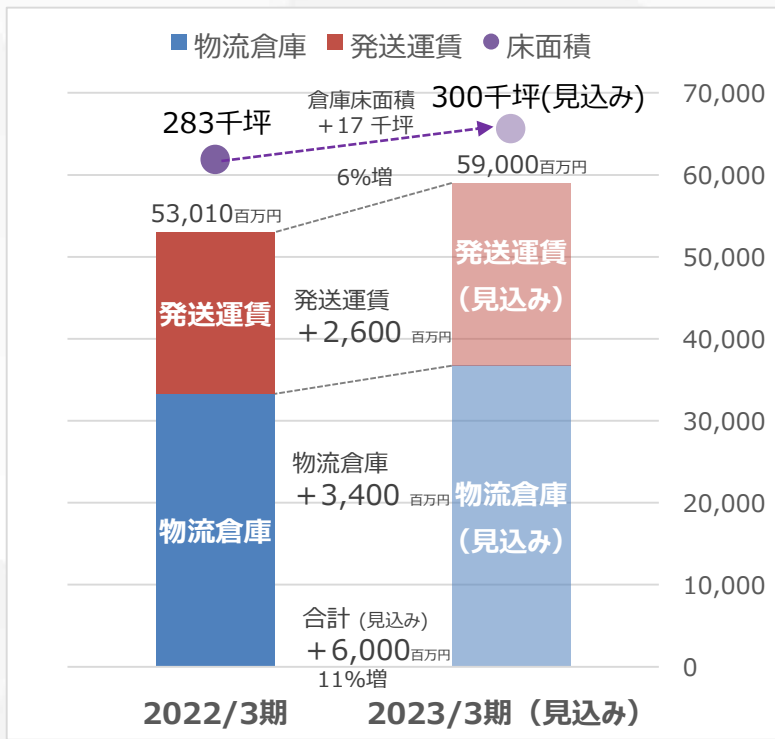
<4社統合の運行便の効率化目標の内訳> 年間 100,000便/6,000百万円

フェーズ①：西濃運輸における運行便の効率化	23,760便/1,500百万円 (22/3期実施)
フェーズ②：中・長距離便の効率化	14,400便/1,000百万円 (23/3期実施：22/9期実績12,240便/855百万円)
フェーズ③：近距離便の効率化	23,520便/1,176百万円 (24/3期実施)
フェーズ④：集約拠点(ハブ店)の増設・見直し	38,320便/2,324百万円 (24/3期以降に実施)

22/9期 ロジスティクス売上（管理会計）



23/3期 ロジスティクス売上 見込み



【上期実績】

- 倉庫床面積
2021/9期 265千坪 → 2022/9期 286千坪 (7.7%増)
- 売上（管理会計ベース：コールド倉庫含む）
2021/9期 25,792百万円 → 2022/9期 28,405百万円
前期にオープンさせた新設拠点の稼働率がほぼ100%となった効果も加わり、10.1%の増収となった

【通期見込み】

- 増床見込み 19千坪（倉庫床面積 300千坪）
（自社物件 2件 4.2千坪・賃借物件 4件 11.7千坪）
- 売上見込み 59,000百万円（前年比 11%増）
下期新規オープン施設 5件と、No Limitチームを中心に販売物流・業種業態プラットフォームを展開し、前年比11%の売上成長を見込む

乗用車販売

◎ トヨタ事業

- 新車販売：生産調整の影響により販売台数は前年を下回ったが、受注残は10,084台（前年同期比243%）

2022年9月期	実績	前年比
新車販売台数	7,174台	84.5%

- 中古車販売：下取り車の減少などにより販売台数は減少したが、小売販売価格の上昇により大幅増収増益

2022年9月期	実績	前年比
中古車販売売上	5,000百万円	111.6%

- 2023年1月のネットヨタ岐阜とトヨタカローラ岐阜の統合に向け、重複作業の削減進めコスト圧縮図る

- ① 人事制度（資格等級制度、賃金制度）の統一
- ② 本社新社屋建設（岐阜県岐阜市）本社部門の統合
- ③ 新車物流センター（岐阜県関市）・U-CAR集中入庫センター（岐阜県各務原市）の統合

トラック販売

◎ 日野事業

- 新車販売：エンジン認証不正問題による出荷停止の影響から、前年を大きく下回った

2022年9月期	実績	前年比
新車販売台数	990台	60.9%

- 小型トラックは出荷再開、大型トラックは1月以降、高馬力の大型・一部中型トラックは、来年10月以降の見込み

- 車検入庫と予防整備促進、外注業務の内製化による整備利益の確保と部品販売利益を確保し増益

2022年9月期	実績	前年比
整備利益（粗利益）	1,361百万円	101.5%

設備投資 実績

総額 12,409百万円

主な設備投資

土地	1,207 百万円	建物	5,609 百万円
○輸送事業 岡山県岡山市（西濃運輸）	1,131 百万円	○輸送事業 大阪貨物センター（SSX）新築	1,055 百万円
		豊見城物流センター（沖縄西濃）増築	597 百万円
		高崎物流センター（関東西濃）新築	460 百万円
車両	3,591 百万円	○自動車販売事業 各務原店新築移転（カローラ）	450 百万円
○輸送事業 西濃運輸	2,237 百万円	その他	2,002 百万円
セイノースパークス [®] 以	283 百万円	○輸送事業 省力機器他（西濃運輸）	666 百万円
濃飛西濃	151 百万円	ソフトウェア（"）	368 百万円
関東西濃	125 百万円		

戦略投資 実績

- ハコベル株式会社（輸送マッチング事業・SaaS事業）〔8月 グループ化〕
- 株式会社地区宅便（メール便発送・配送事業 ポスティング事業）〔9月 グループ化〕

02

**2023年3月期
業績予想**

セグメント別 業績予想

(単位：百万円)

	売上高				営業利益			
	22/3	23/3(予)	増減額	増減率	22/3	23/3(予)	増減額	増減率
輸 送 事 業	453,253	469,600	16,346	3.6%	21,107	24,250	3,142	14.9%
自動車販売事業	98,220	91,000	▲ 7,220	▲7.4%	4,491	4,500	8	0.2%
物品販売事業	30,753	34,000	3,246	10.6%	789	810	20	2.6%
不動産賃貸事業	2,013	2,100	86	4.3%	1,508	1,720	211	14.0%
そ の 他	23,417	23,600	182	0.8%	1,194	1,660	465	39.0%
調 整 額	-	-	-	-	▲ 1,545	▲ 1,510	35	-
合 計	607,657	620,300	12,642	2.1%	27,545	31,430	3,884	14.1%
経常利益					30,269	34,430	4,160	13.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益					17,255	21,700	4,444	25.8%
R O E					4.1%	5.0%		

設備投資計画

下期 設備投資計画 11,591 百万円

土地 993 百万円

- 輸送事業
愛知県清須市（西濃運輸） 841百万円

車両 1,409 百万円

- 輸送事業
西濃運輸 498百万円
セイノスパー・イクスプレス 93百万円

納期遅れの影響から1,000百万円下方修正

建物 6,191 百万円

- 輸送事業
豊見城物流センター(沖縄西濃) 増築 787百万円
高崎物流センター（関東西濃）新築 250百万円
- 自動車販売事業
各務原店新築移転（カローラ） 219百万円

その他 2,998 百万円

- 輸送事業
省力機器他（西濃運輸） 1,274百万円
ソフトウェア（ " ） 182百万円

通期 設備投資計画 総額 24,000 百万円

土地 2,200 百万円

建物 11,800 百万円

車両 5,000 百万円

その他 5,000 百万円

03

中期経営計画

戦後、まだモノが届くことが確実ではなかった時代に、日本初となる長距離路線網を構築、
その後も、聞き届けに徹し、常に新たな価値を創造してきた

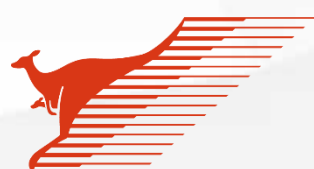
激動の時代、今後の日本を勝ち筋へと導くために
セイノーは、その歩みを止めない

限界を超える『**SEINO LIMIT**』の精神で

オープンパブリックプラットフォーム（O.P.P.）により、

様々なステークホルダーとつながり共創することで、持続可能な未来を創る

One StopでNo Stressな社会を実現するため



物流を超えて心をつなぐ

SEINOは、すべての人に笑顔と幸せをお届けする

重点施策

事業戦略

輸送事業者から
ロジのセイノーへ

1. お客様のバリューチェーンに貢献するためのロジスティクス戦略による利益成長
2. 輸送の安定供給を図るためのBtoB輸送戦略による日本産業の下支え
3. お客様の利便性向上のためのラストワンマイル戦略による社会課題解決

資本・財務戦略

配当方針継続
企業価値向上

1. 成長投資と配当性向30%を意識した資本戦略による配当方針の継続
次期中期経営計画に向けて戦略検討を推進
2. お客様のニーズと廉価性を兼ね備えたCRE戦略による企業価値の向上

サステナビリティ戦略

Green物流の推進と
健全な企業運営

1. CO₂排出量を削減するための運び方改革・実証参画による環境負荷対応
2. お客様に貢献し続けるためのWell-Being実現による安定した事業の継続

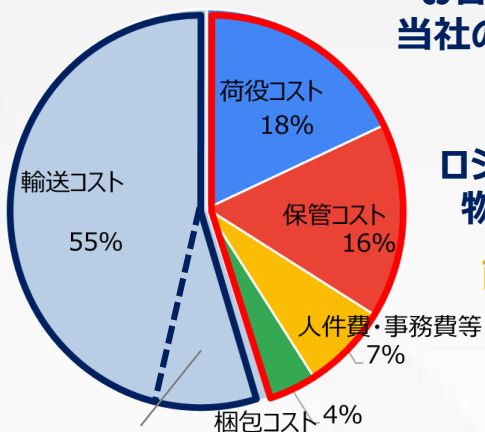
赤字：お客様への提供価値

緑字：株主様への提供価値

- お客様のバリューチェーンに貢献するため、物流全体を俯瞰・最適化することで、価値提供の幅を広げ、当社の輸送領域を超えた、大きなマネタイズと利益成長につなげる
- 自社施設にとらわれず、マルチテナント型物流施設の借用、地場倉庫会社との連携による倉庫スペース確保などによりロジスティクス展開のスピード化を図る

ロジスティクス事業の成長

お客様の物流コスト構成比



お客様の物流全体から見ると、
当社の輸送は、限られた価値提供

ロジスティクス戦略を推進し、
物流全体での価値提供へ

前中計最終年度比（今期見込み）
売上124.5%の伸長

利益率（管理会計）
12.9%

本年度における新たな倉庫開設
（自社物件、賃借含む）

・門真・茅ヶ崎・東扇島・川崎
・横浜・豊見城・高崎

17,000坪増床

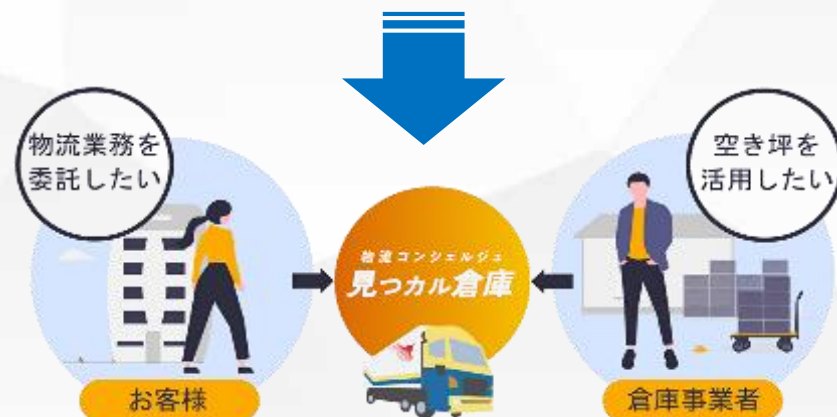
倉庫稼働率 98.2%



多様化させた倉庫展開

課題はお客様のニーズに合致したスペースの確保

全国ネットワークの強みを活かした
地場倉庫会社とのアライアンスにより
必要な時に、必要な場所に
必要なスペースが検索可能に



見つかる倉庫 2022.7 サービスIN

登録倉庫数 560ヶ所

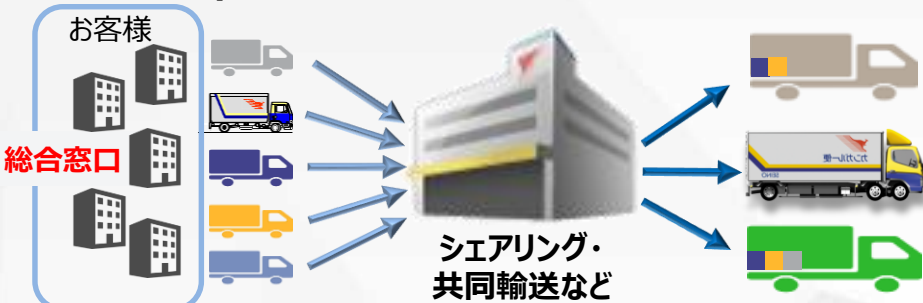
登録坪数 163,000坪（2022.9現在）

おお客様のバリューチェーンに貢献するためのロジスティクス戦略

- ロジスティクスの展開によりお客様の総合窓口にお客様目線で物流全体の最適化を実現するために、フラットにO.P.P.で他社インフラも活用
- 物流のオペレーション（効率化）からマネジメント（管理・継続的改善）そして金融など物流を超えた価値提供へと、お客様のニーズに合わせた展開を推進

物流の効率化によるGreen物流を実現

ロジスティクスの展開により「One Stop」で、「No Stress」を実現



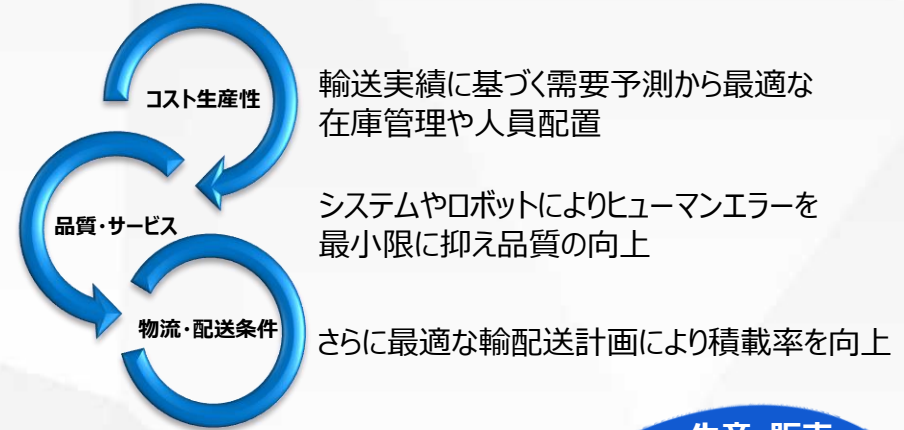
物流オペレーションを効率化

システム目線からのアプローチとBRAISとの連携



マネジメント代行へと領域を拡げる

物流KPI管理による継続的改善提案



継続改善事例

3 PLマネジメント (製造業 B社)	
物流販売費	4%削減/毎年 ↓
販売輸送費	3%削減/毎年 ↓
配送トラブル	2.5%削減/毎年 ↓



さらに、
お客様のニーズに合わせ
金融など物流の枠を超えた最適解を提供

- 貸切輸送の領域を仕組みでつなぎ、お客様に利便性の高いサービスの提供と輸送の安定供給に向けて、同業事業者との共存共栄を図る
- 一方、特積みにおけるインフラを最大限に活用・発揮し、他社特積み輸送からの連携を強化していくことで、他社を通じてお客様の繁栄に貢献

出典：2021年度 自動車輸送統計年報より作成

約16兆円市場 国内貨物トラック輸送トン数 3,888百万トン

営業用 2,602百万トン (67%)

シフト傾向 自家用 1,286百万トン (33%)

貸切輸送 2,446百万トン (94%)

特積み (6%)
156百万トン

※特積みトラックの貨物輸送トン数調査から推定

・ロジの展開に欠かせない利用運送事業の拡大により収益アップ

2022.8 JV設立



登録事業者数 13,000社
登録車両数 38,000台

ハコベルカーゴ

安価で手軽に求車でき、低積載とドライバー不足を補う求荷求車マッチングプラットフォーム

ハコベルサポーターズプログラム

協力会社や荷主に向け、燃料や車両・資材の調達・保険加入など、経営や労働環境改善を支援

物流業界の基盤となる
「オープンパブリックプラットフォーム」の実現

・デュアルモード輸送による貸切と特積みをシームレスにつないだ最適配車
・サイズ、商品形態に問わずNo Stressで輸送手配

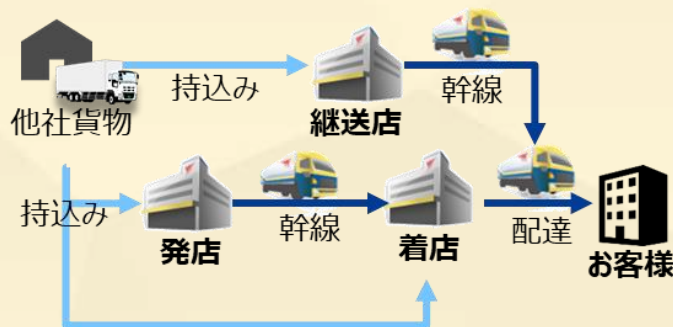
～最適な輸送モードを提案する～
セイノー輸送ナビPro



- ・カンガルー便
- ・メガエキス便
- ・貸切便

安定輸送を提供

・特積み事業において、同業事業者のお困り事を解決すべく輸送インフラを開放
・システム連携により、お客様の利便性を損なうことなく多様なパターンでOne Stopな輸送に貢献



2022.4～9 取扱い実績 (他社持込み分)
前年同月比 178.7% (物量)

業界における効率化からGreen物流を推進

- 成長するEC市場において社会課題解決を念頭に、インフラ整備からラストワンマイル O.P.P.の構築へ
- 新規グループインおよび官民一体での取組みによりラストワンマイルの展開を加速

Green物流を意識したお客様の利便性を高めるラストワンマイルソリューション

物流クライシス対策 (to Cの増加)

LCC宅配による新たな届け方の提供

LOCCO

リビングプロシード

過疎地域対策

新スマート物流による地域物流の効率化を推進



※物流専用ドローン

買い物弱者・時間弱者対策

お買い物サービス・処方薬即時配送を全国展開



地区宅便のグループイン

- ・ 独自の商品追跡管理システムを導入し、メール便業界を常にリード、首都圏を中心に自転車配送網を保有
- ・ 地区宅便の配送網とセイノーHDが持つ幹線を組み合わせ、多頻度小口化する新たなニーズに即したラストワンマイルネットワーク構築を推進



売上高：12,000百万円
従業員数：669名
契約社員数：3,690名
(2022.3現在)



広がる連携協定の輪

- ・ 地域課題解決を目的とし、新スマート物流（ドローン&車両）の展開を含めた包括連携協定を全国の自治体と締結
- ・ ドローン輸送においては社会実装・実証実験が進行（1自治体あたり平均CO2 11.6t/年 削減見込み）

(包括連携協定)

北海道・静岡県・滋賀県・**福井県**・
上士幌町・敦賀市・**東川町**・雲南市・**境町**・安中市

(社会実装、実証実験)

小菅村・上士幌町・勝浦市・美祢市・阿賀町・
東川町・雲南市・**境町**・敦賀市

※ドローンデポ®愛発
※太字：本年度上期実績



CRE戦略による企業価値の向上

- お客様に寄り添った利便性・廉価性のある施設を計画、ロジトランス施設・物流倉庫をニーズに合わせて提供
- リノベーション工事により既存施設を約65年間利用（約20年間延命）を計画、ライフサイクルコストによるコスト低減および建築資材の削減・太陽光発電設置等によるCO2削減



ロジトランス施設



物流倉庫

成長戦略



リノベーション

維持更新・BCP



不動産有効活用

収益向上

施設展開 3つのキーワード

①『顧客ニーズ』 ②『廉価性』 ③『Green物流施設』

【拠点投資計画 2020.4～】

【対象施設】	【拠点数】	【投資金額】 百万円
ロジトランス施設	13	79,600
ターミナル施設	9	8,300
物流倉庫	14	28,300
リノベーション	33	14,400
不動産有効活用 (賃貸マンション)	4	3,100
自動車販売事業	14	5,100
総投資額		138,800
本年度投資金額		18,800
3か年投資金額 (2020.4～2023.3)		62,000

施設展開については、投資効率を意識して推進

- 2022年7月サステナビリティ推進部を組成し、サステナビリティ分野の取組みの強化を図るとともに情報開示の拡充を行っていく
- お客様への貢献を中心に運び方改革の推進と当社主力である中型・大型商用電動トラックの社会実証への参画を通じて、2030年までに35%のCO₂排出量削減に取り組んでいく

運び方改革によるCO₂排出量削減



西広島支店⇔神明支店間で、5コース目となるダブル連結トラック運行を開始

その他、ブロックトレイン（専用列車）や船舶輸送の実施により、CO₂の削減を推進



EVトラックの導入

運び方改革によるCO₂排出削減量

年間27,484tのCO₂排出量削減（従来の輸送との比較）
スギの木196万本分（※1）のCO₂吸収量相当

※1 スギの木1本あたりの年間CO₂吸収量14kg



商用電動トラック実証への参画



・FCEV（水素燃料電池）大型車両実証実験への参画
※2023.1 から開始予定

・国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）の助成事業「グリーンイノベーション基金事業/スマートモビリティ社会の構築」へ参画

※2023.1 から開始予定

これら、モーダルシフトに加え共同化の推進などによる積載率向上の両面から、脱炭素社会への実現に貢献

- 経営理念「会社を発展させ、社員を幸福にする」を通じて、社員のエンゲージメントを高め、Well-beingを実現し、必要な「人財」の確保を通じてお客様の繁栄に貢献する企業であり続ける
- 「すべての人に笑顔と幸せをお届けする」というパーパスのもとウクライナからの避難民の方に対し、社員寮と仕事の提供を実施し、すべての人のWell-being実現にも取り組んでいく

社員のWell-being実現に向けた取り組み



やりがい、働きがい（自己肯定感・自己効力感）や自己成長を感じられ、自発的にイキイキ働ける笑顔にあふれる企業風土を創出していく

- ・ 職場環境の改善（在宅勤務など柔軟な勤務）
- ・ Webを活用した好きな時に学ぶ環境を構築
- ・ 企業スポーツを通じた社員の一体感醸成と士気向上

エンゲージメント調査における肯定的な回答の割合

60.2% ※西濃運輸単体(回答実施率 91.4%)

グループ内で統一した調査を毎年1回 実施予定
継続的に数値改善に取り組む

ウクライナからの避難民を7名受け入れ



ウクライナ支援の輪

ウクライナの方を職場に受け入れるための取り組み

- ・ 翻訳機を活用したコミュニケーション
- ・ ウクライナ語表記のマニュアル、構内配置図の作成
- ・ ウクライナ語と日本語を併記した言語表の作成

ウクライナの方から嬉しい声が届いています

- ・ 最初は不安だったが、温かく受け入れてもらえてうれしい
- ・ 企業内のルールも明確に示されており、素晴らしい
- ・ 本当に好きです チームで助け合えるところが最高です



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