

2018年3月期 第2四半期決算説明会



2017年11月17日

セイノーホールディングス株式会社
(9076)

➤ 2018年3月期 上期の実績	(P03～)
輸送事業	P05
自動車販売事業	P07
➤ 2018年3月期 業績予想	P08
➤ 中期経営計画	(P09～)
「バリューアップ チャレンジ 2020～成長へのテイクオフ～」	P09
輸送事業	P12
輸送事業(コールドチェーン)	P16
ロジスティクス事業	P17
国際	P20
関連事業(物品販売)	P22
関連事業(情報販売)	P23
人材戦略	P24
O.P.P (オープン・パブリック・プラットフォーム)	P27
アライアンス	P28
不動産戦略	P29

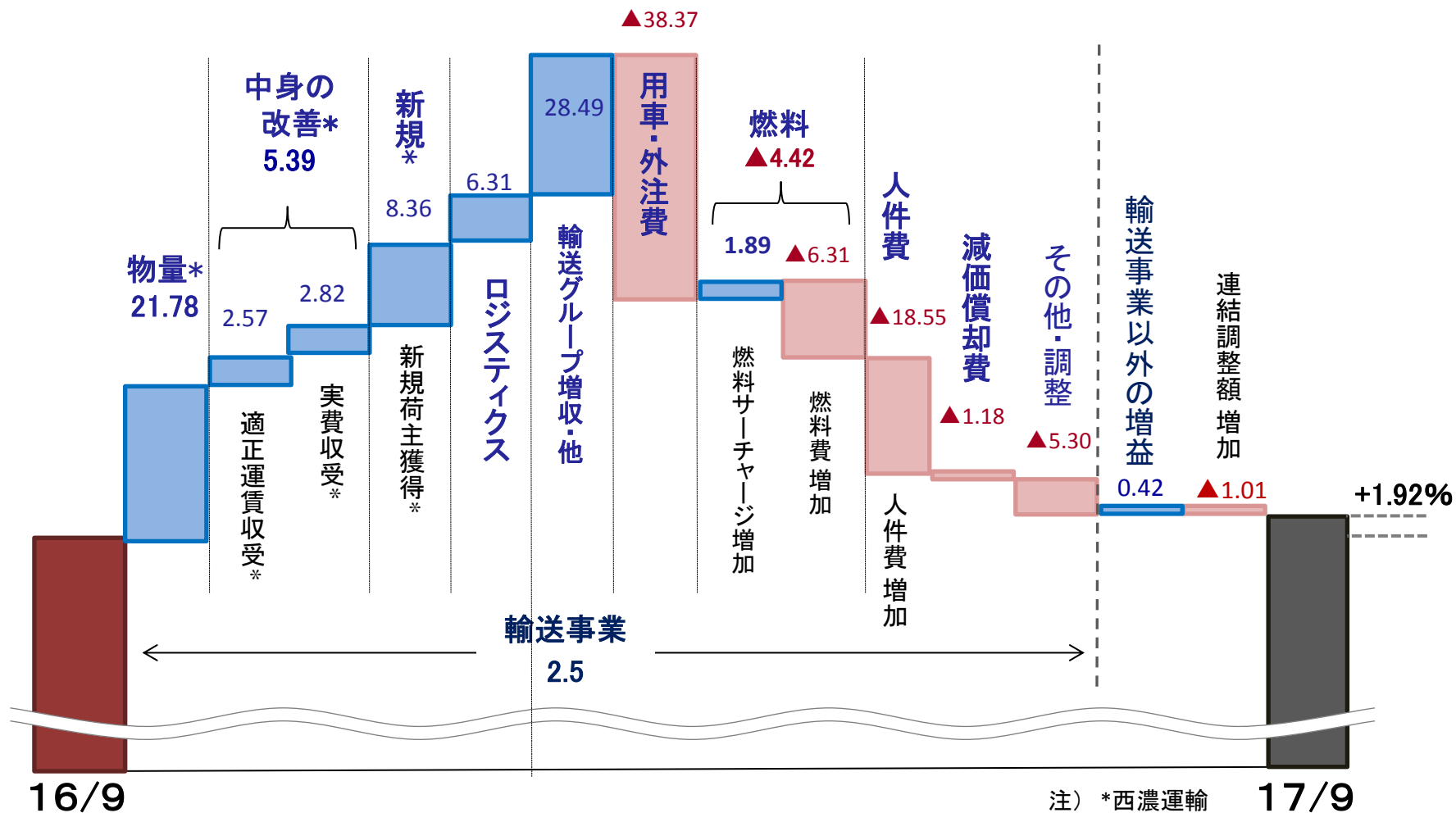
セグメント別 売上高・営業利益

(単位:百万円)

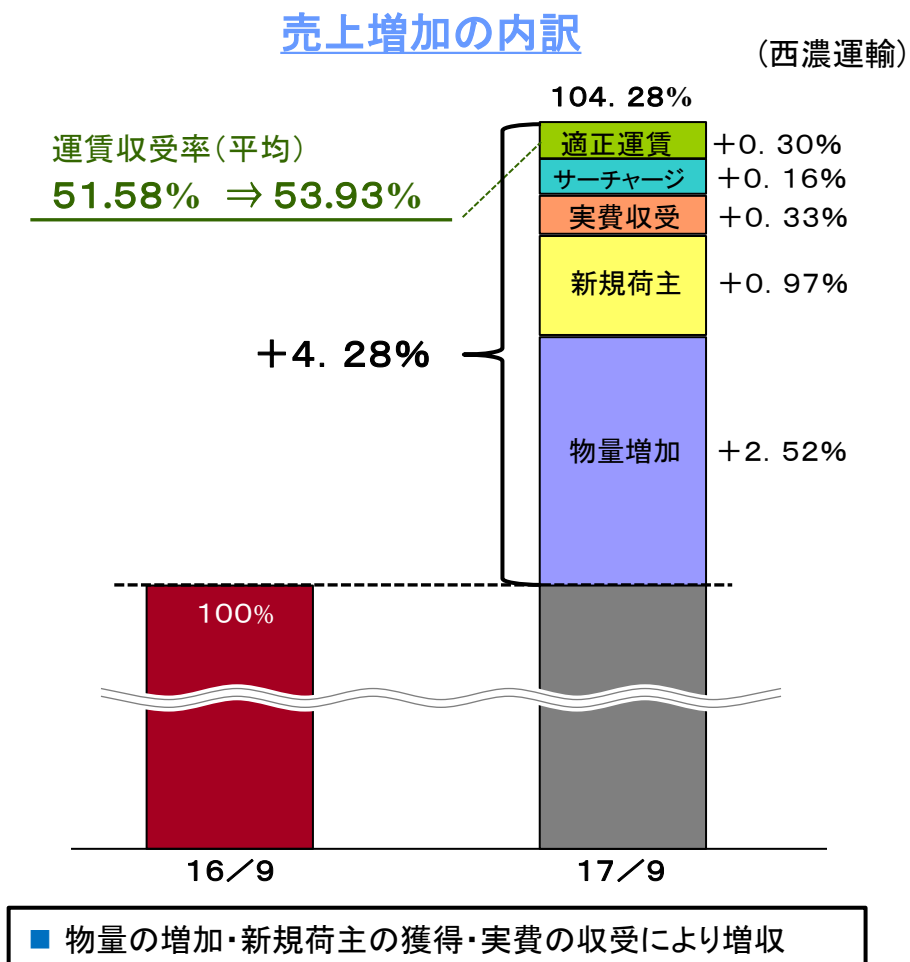
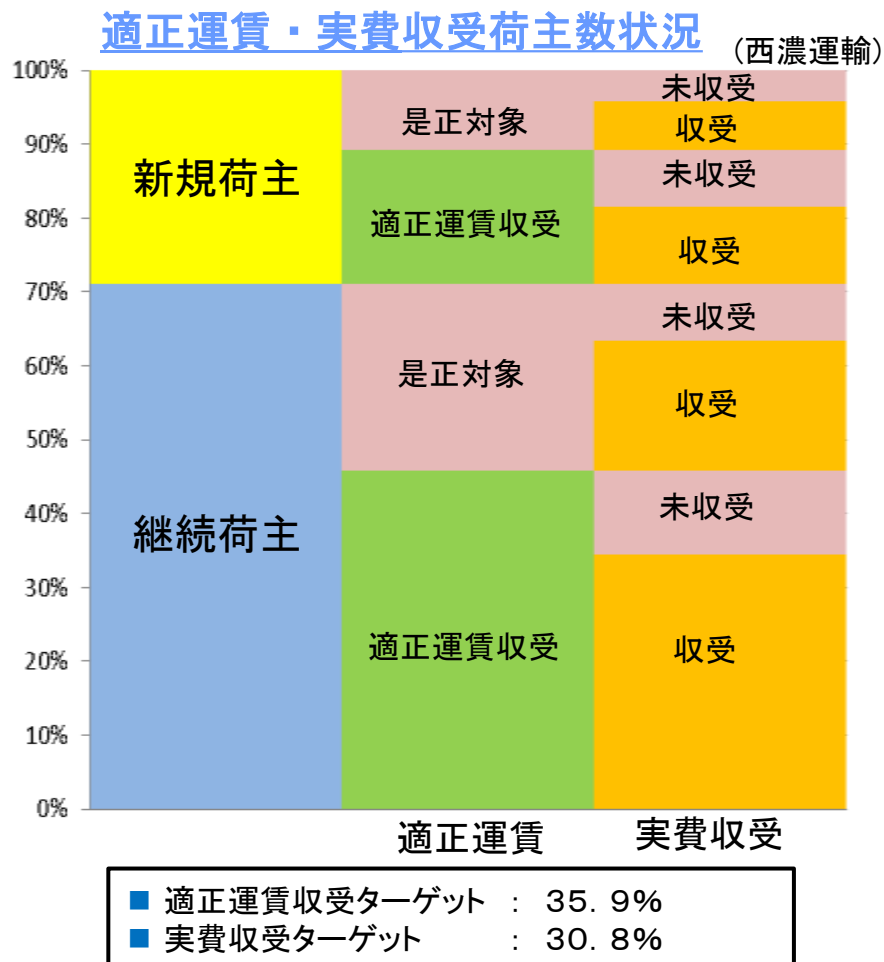
	売上高				営業利益			
	16/9	17/9	増減額	増減率	16/9	17/9	増減額	増減率
輸 送 事 業	206,041	215,088	9,047	4.4%	8,449	8,764	314	3.7%
自動車販売事業	49,211	51,405	2,194	4.5%	3,040	3,068	28	0.9%
物品販売事業	12,965	15,031	2,066	15.9%	331	298	▲ 32	▲ 9.8%
不動産賃貸事業	753	797	43	5.8%	637	613	▲ 24	▲ 3.8%
そ の 他	6,950	7,883	932	13.4%	407	488	81	20.0%
調 整 額	-	-	-	-	▲ 339	▲ 465	▲ 126	-
合 計	275,921	290,205	14,284	5.2%	12,526	12,767	241	1.9%
経常利益					13,417	12,932	▲ 484	▲ 3.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益					8,498	8,876	378	4.5%

- 売上高は6期連続、営業利益は8期連続の、増収増益となった。
- 売上、営業利益、親会社に帰属する四半期純利益は、過去最高となった。

利益創出の主要要因

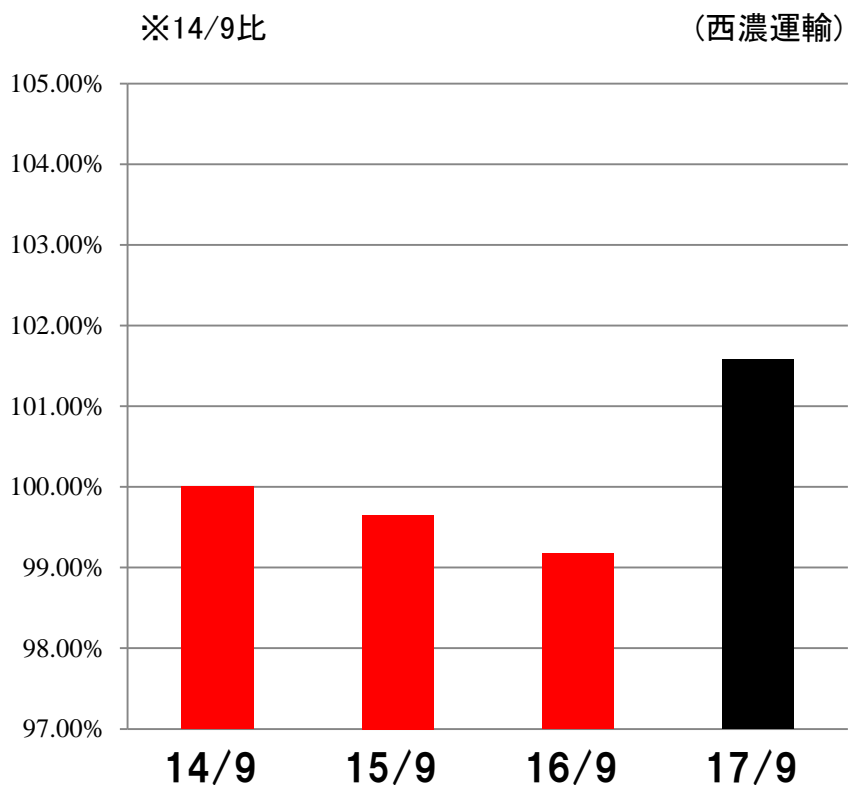


適正運賃收受等の取組みと売上増加の内訳

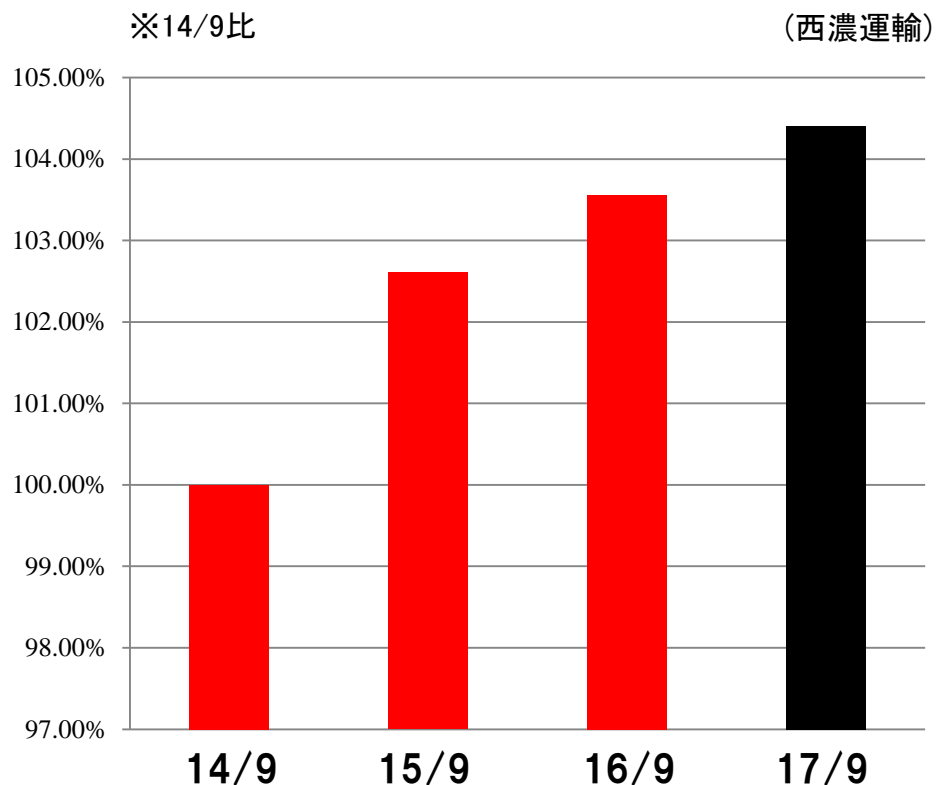


物量と単価の推移

物量の推移



単価の推移



地域ナンバー“ワン”への挑戦

トヨタ・日野事業

トヨタ事業

- ・新型車効果により販売台数増

2017年9月期	実績	前年比
販売台数	10,401台	103.7%

- ・ネッツ岐阜 羽島店を新築移転

日野事業

- ・販売台数減少も車検を中心に整備入庫を促進し、増益

2017年9月期	実績	前年比
整備利益	1,260百万円	108%

自動車整備ネットワーク

ユニクラ自工(愛知県)

- ・2017年3月グループ化

2017年9月期	実績
売上高	90百万円
営業利益	9百万円

- ・整備工場改築 9月着工
改築により作業の効率化とメカニックの採用・定着促進



海外(フィリピン)

SUBIC GS AUTO INC

2017年6月期	実績	前年比
販売台数	427台	176%
売上高	1,518百万円	153%
営業利益	40百万円	358%

- ・サービス工場をセブ島に新設
サービス体制構築(7月)



バリューアップ チャレンジ 2020

～成長へのテイクオフ～

(2017年 4月 ～ 2020年 3月)

“2本柱”の遂行によるバリューアップ

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

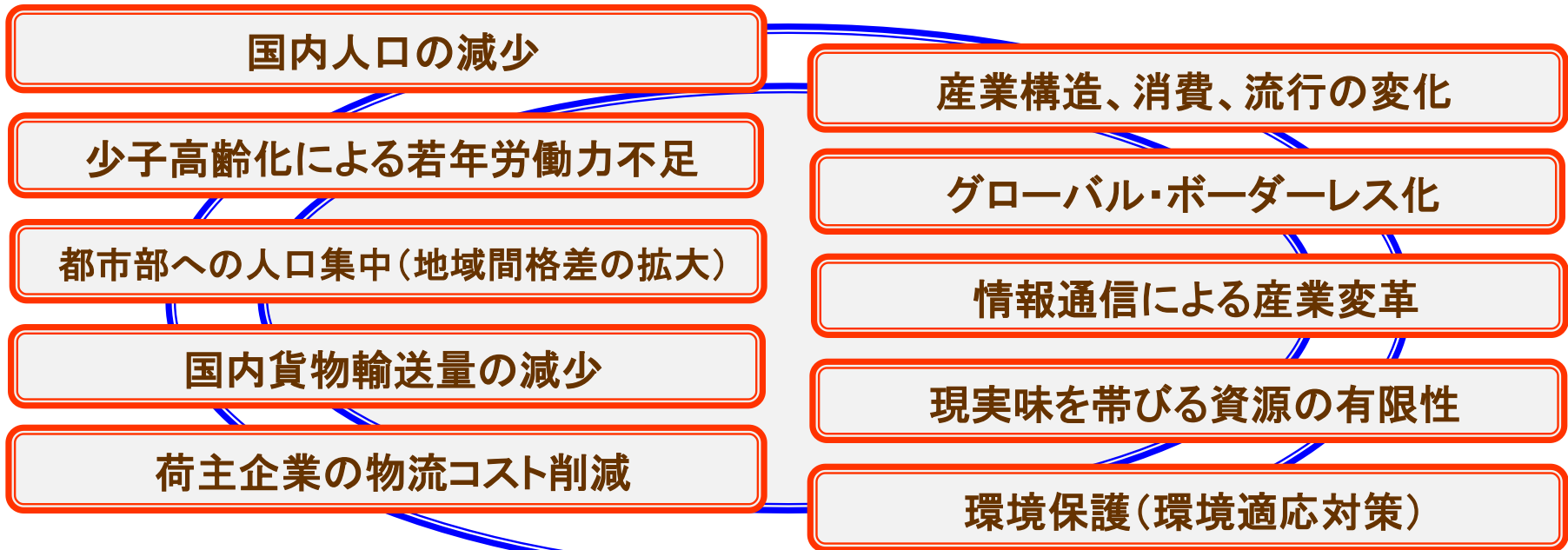
お客様が享受できるもの

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

国家社会への貢献 = お客様の繁栄

持続的成長の実現

取り巻く環境・社会的課題



マネジメントの改善

社会構造変化への対応

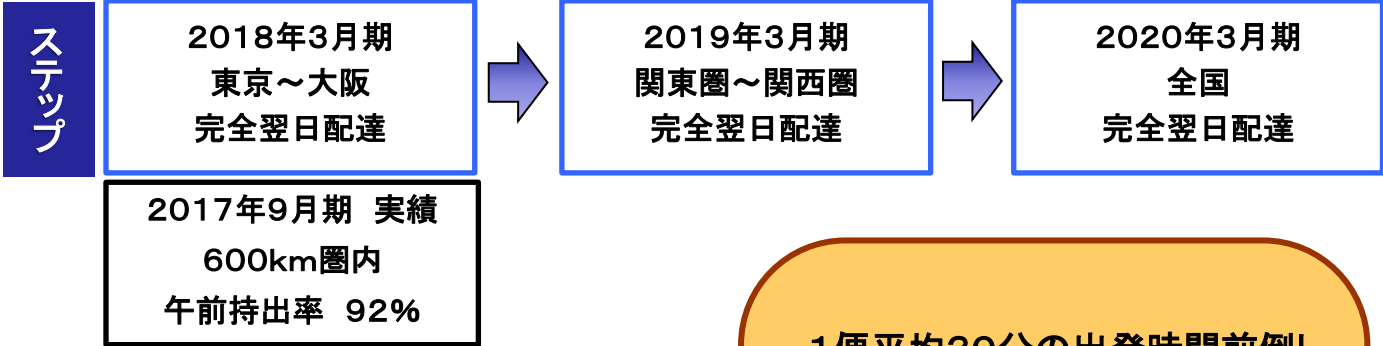
安全・環境・CSR対応

BtoB物流における盤石なネットワークの構築

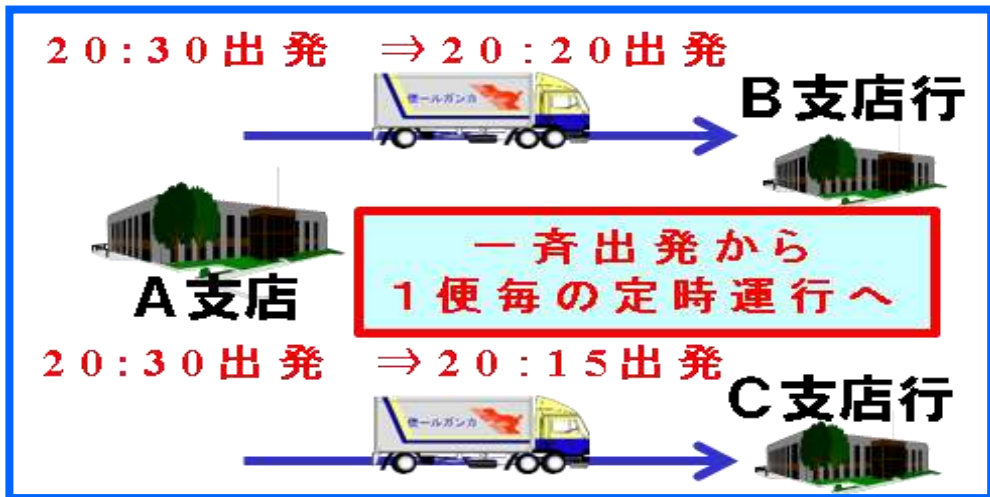
産業構造、消費の変化

若年労働力不足

全国1DAYネットワークによるリードタイム短縮



ダイヤグラム化



1便平均30分の出発時間前倒し

1,500便 実施

↓

- ・時間短縮
- ・600km圏内午前持出率

⇒ **95%** へ

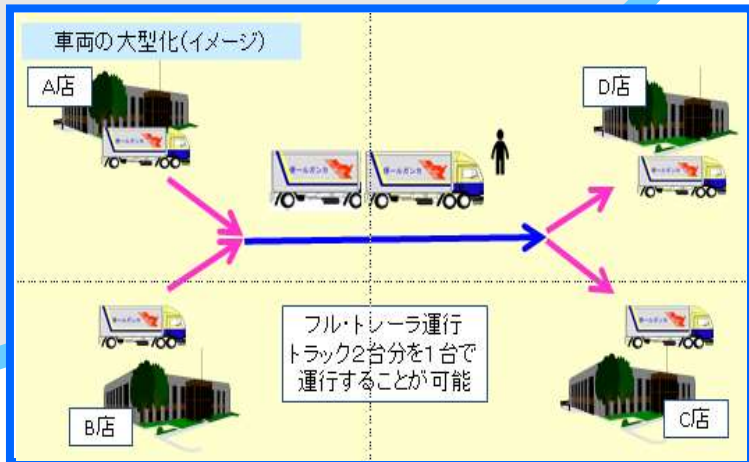
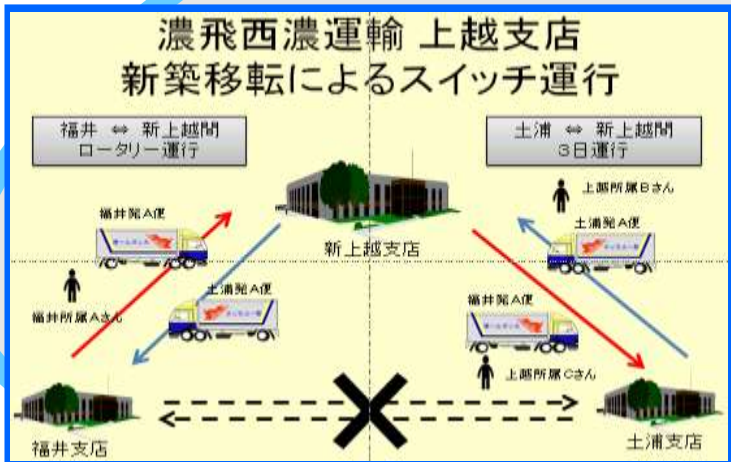
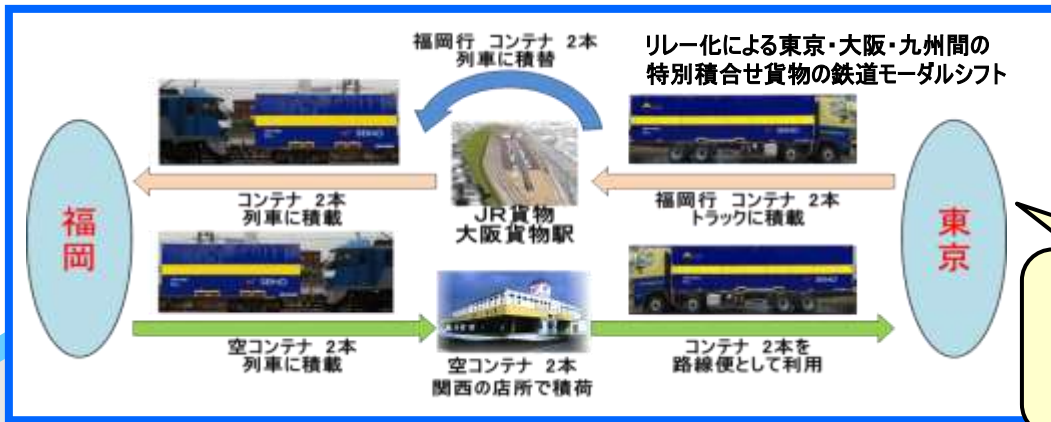
BtoB物流の効率化

若年労働力不足

環境保護対策

運び方改革

- ・車両の大型化
(25mフル・トレーラ化)
- ・リレー式モーダルシフト
(陸送+鉄道コンテナ)

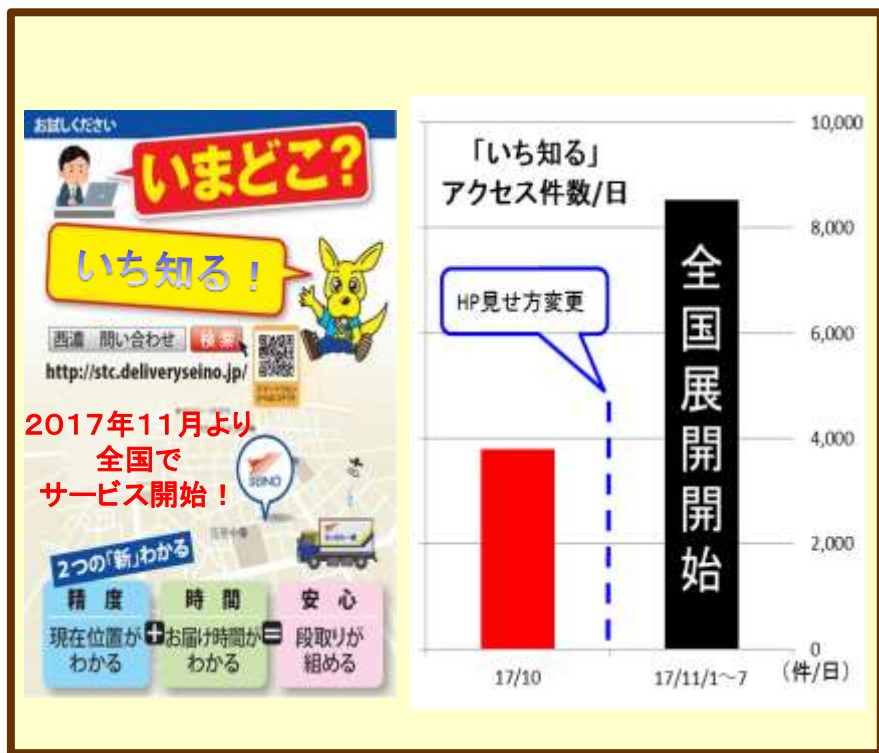


IT活用による効率化

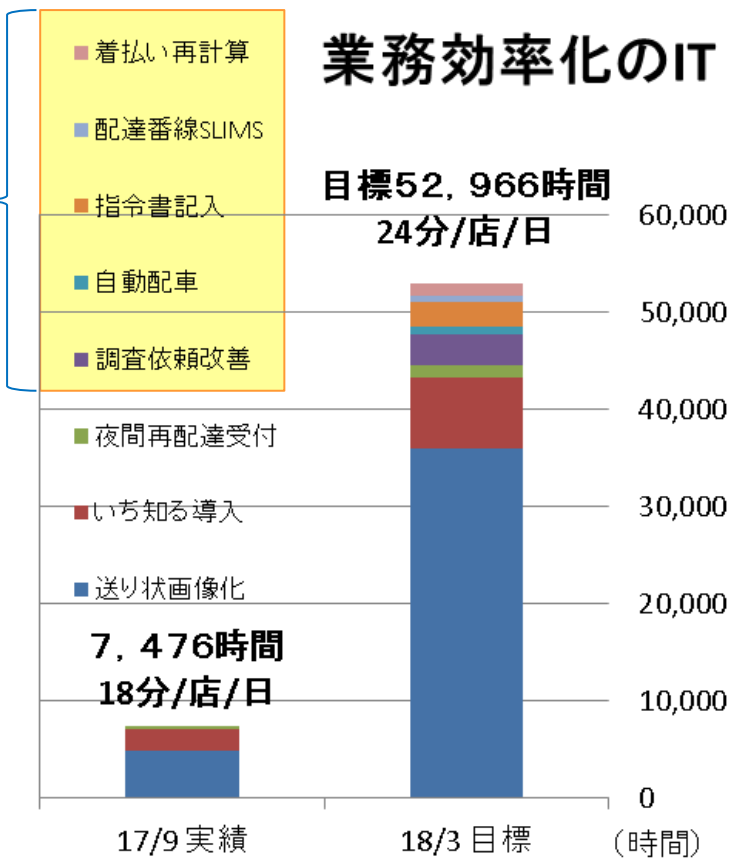
国内人口の減少

若年労働力不足

荷主企業の物流コスト削減



順次導入



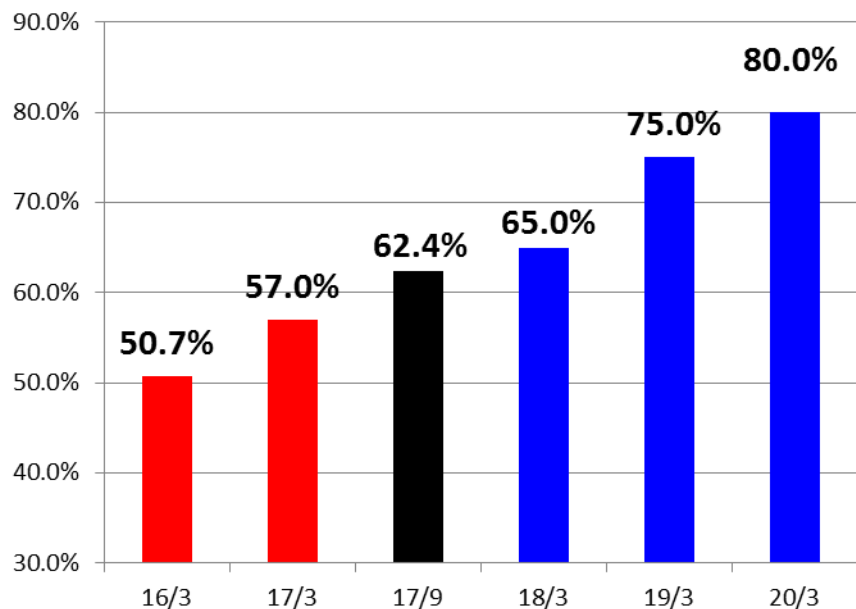
IT活用による効率化とお客様の利便性向上

国内人口の減少

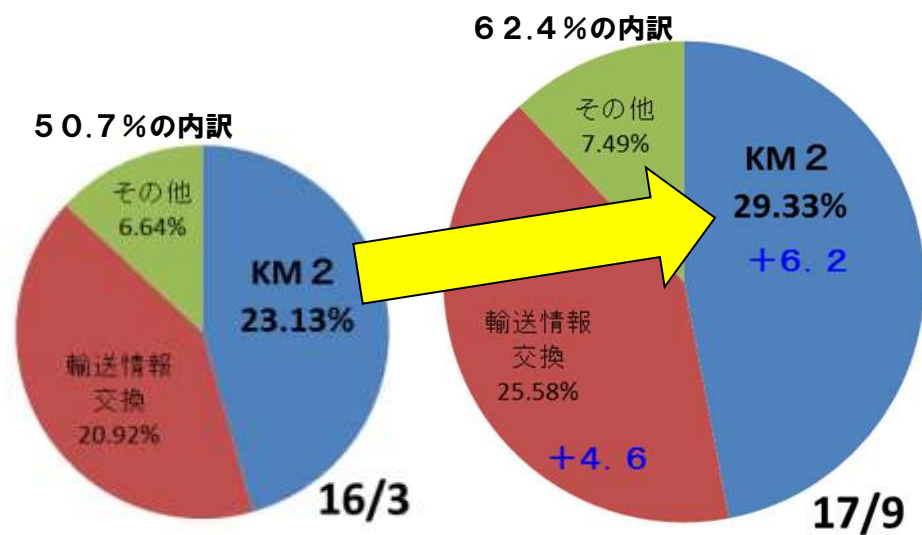
若年労働力不足

荷主企業の物流コスト削減

企業間取引のEDI化



EDI化によるお客様へ利便性を提供
カンガルーマジック2 (KM2) が受け入れられた



BtoBフルモード輸送の推進

コールドチェーンネットワークの構築

国内貨物輸送量の減少

荷主企業の物流コスト削減

産業構造、消費、流行の変化

ステップ

2018年3月期
関東・中部・関西圏の
主要都市部で展開

2017年9月期 実績
展開拠点数 3

2019年3月期
47都道府県での展開

2020年3月期
ASEANとのネットワーク

- ◆ 昭和冷蔵株式会社のグループ化
- ◆ インドネシアでの冷凍輸送開始
(セイノーインドモビルロジスティクス)
 - ・食品用保冷車の開発
 - ・サリムグループの食品工場からアイスクリーム輸送
(年内に20台体制)



国内、アジア圏における高品質管理による3温度帯物流の確立

ロジ・トランス機能の拡大

物流アウトソーシングによる本業回帰

- 国内人口の減少
- 若年労働力不足
- 環境保護対策

ステップ

2018年3月期
ロジ・トランス
首都圏+物流センター

2017年9月期 実績
19,910百万円

2019年3月期
ロジ・トランス
西濃運輸 全国展開

2020年3月期
ロジ・トランス
グループ 全国展開

トラックターミナル
+
物流センター機能
+
ファクトリー

全国ネットワークに
直結

集荷レス
(環境対応)

お客様の生産工程を担う

- ・お客様の生産工程に一步踏み込んだファクトリー機能を +α の付加価値として提供
- ・物流機能が集荷レスで全国No.1の特積ネットワークに直結
- ・緊急時の出荷対応も可能



館内物流の広域化とBC(ビジネスセンター)との融合

環境保護対策

若年労働力不足

街区一帯でのスマートシティ

ステップ

2018年3月期
東京・名古屋の
案件開発

2017年9月期 実績
売上 840百万円

2019年3月期
大阪へ拡大
館内物流とBCを融合

2020年3月期
街区一帯での
スマートシティ実現

BC拠点拡大と館内物流の事業拡大



安全・環境・効率化の追求

スマートシティ

- 環境に配慮しながら経済発展を目指す都市構想
- 東京・名古屋・大阪にて、環境に配慮しながら、BC・館内物流・集配トラックの一体運用
- 街区一帯での効率的な物流サービスを実現

対策効果

- ・交通渋滞の緩和
- ・環境負荷低減 (CO2 排出量低減)
- ・ドライバー不足のカバー (女性の雇用促進)
- ・歩行者等、周辺交通の安全確保

グローバル3PLの拡大

国内物流から国際物流までシームレスな輸送の提案

グローバル・ボーダレス化

荷主企業の物流コスト削減

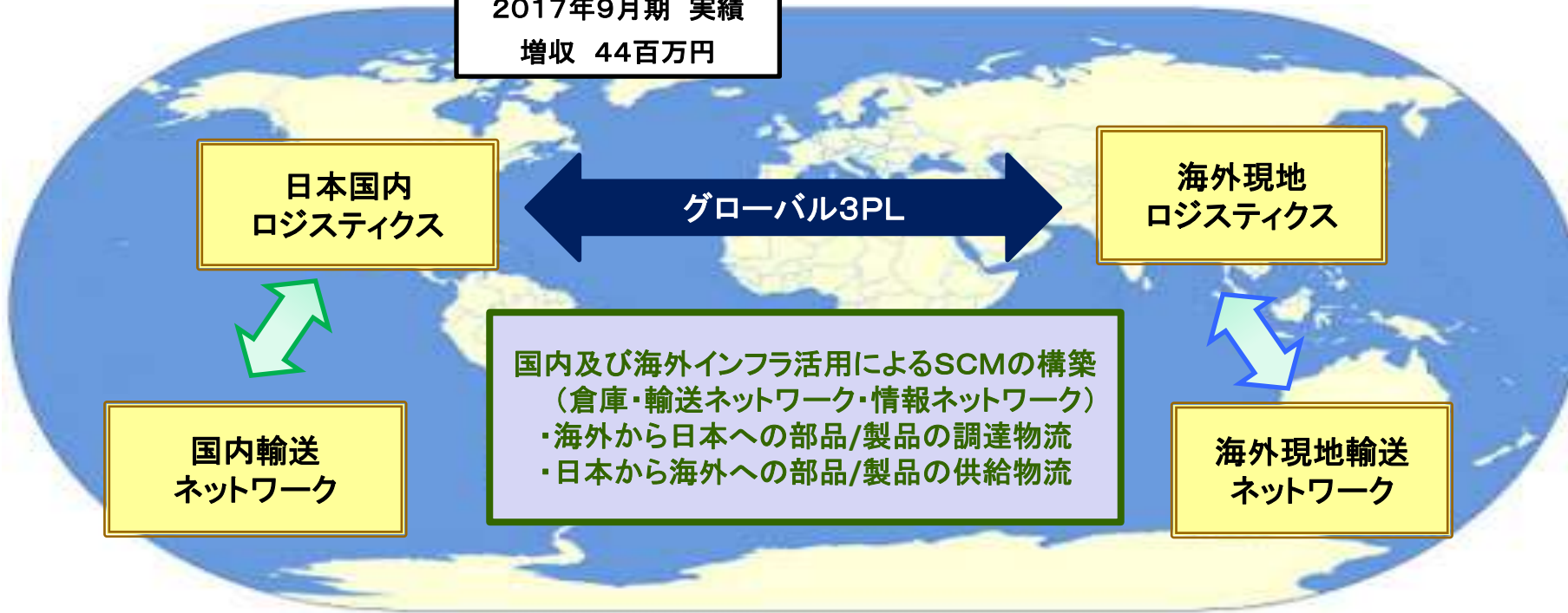
ステップ

2018年3月期
釜山に加え
ベトナムで運用開始

2019年3月期
釜山、ベトナム、上海
三極体制構築

2020年3月期
国内物流センターと
世界を接続

2017年9月期 実績
増収 44百万円



日本国内
ロジスティクス

海外現地
ロジスティクス

グローバル3PL

国内輸送
ネットワーク

海外現地輸送
ネットワーク

国内及び海外インフラ活用によるSCMの構築
(倉庫・輸送ネットワーク・情報ネットワーク)
・海外から日本への部品/製品の調達物流
・日本から海外への部品/製品の供給物流

日系企業の海外流通サポート

アジア進出日系企業の物流サポート

国内人口の減少

グローバル・ボーダレス化

ステップ

2018年3月期
フィジビリティスタディ
(ベトナム、マレーシア、インド)

2019年3月期
5つの
機能提供

2020年3月期
東南アジア全体へ
5つの機能展開

2017年9月期 実績
売上 10,390百万円

国際輸送サービス「5つの機能」

▶ **クロスボーダー輸送**
メコン川流域
タイ～ミャンマー国境
メソート支店開設

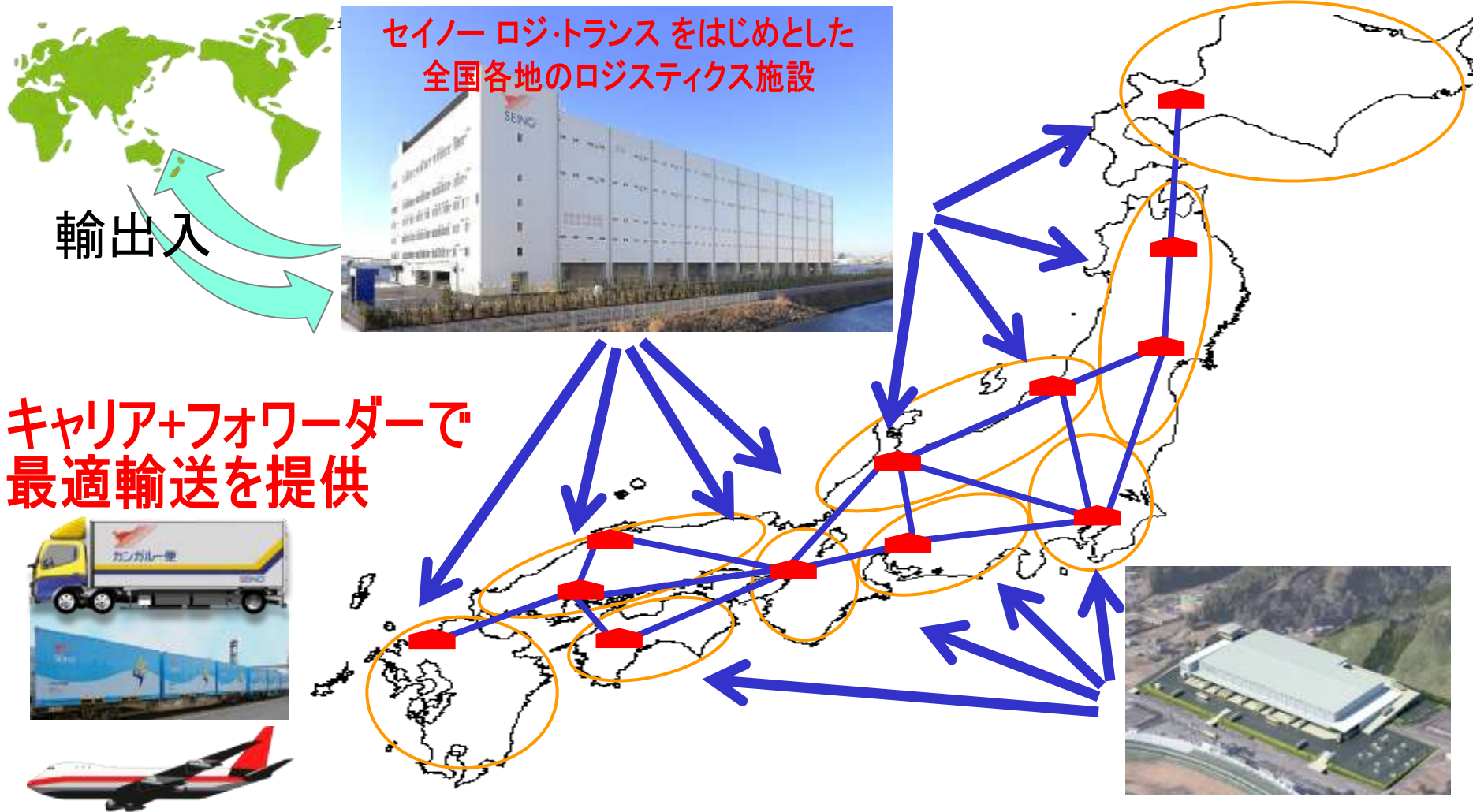
▶ **国際物流**
フォワーディングの
ネットワーク構築

▶ **倉庫**
大型倉庫
コールドチェーン

▶ **国内集配送**
小口混載・積み合せ
タイ全土で小口混載を
開始

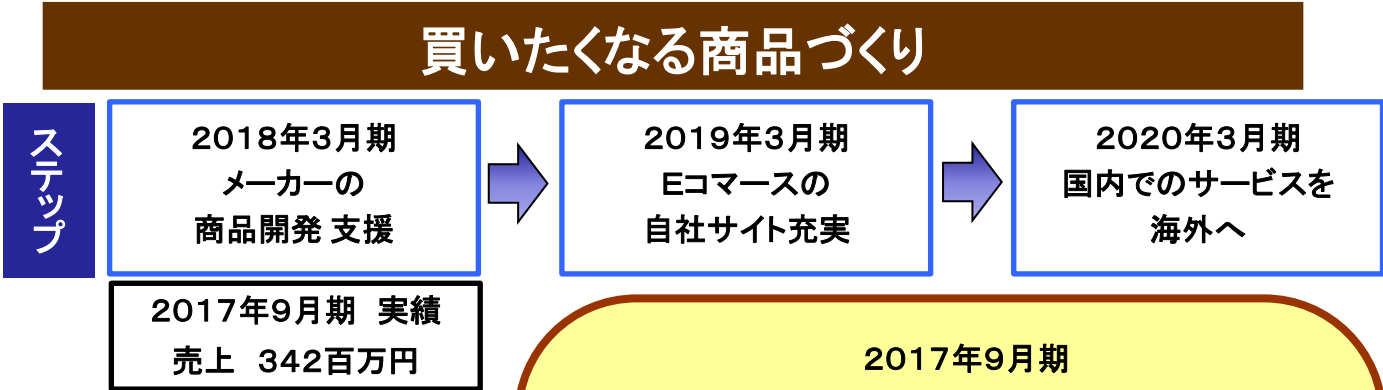
▶ **貿易**
輸入代行
非居住在庫

ロジスティクスを基点として、物流につなげる

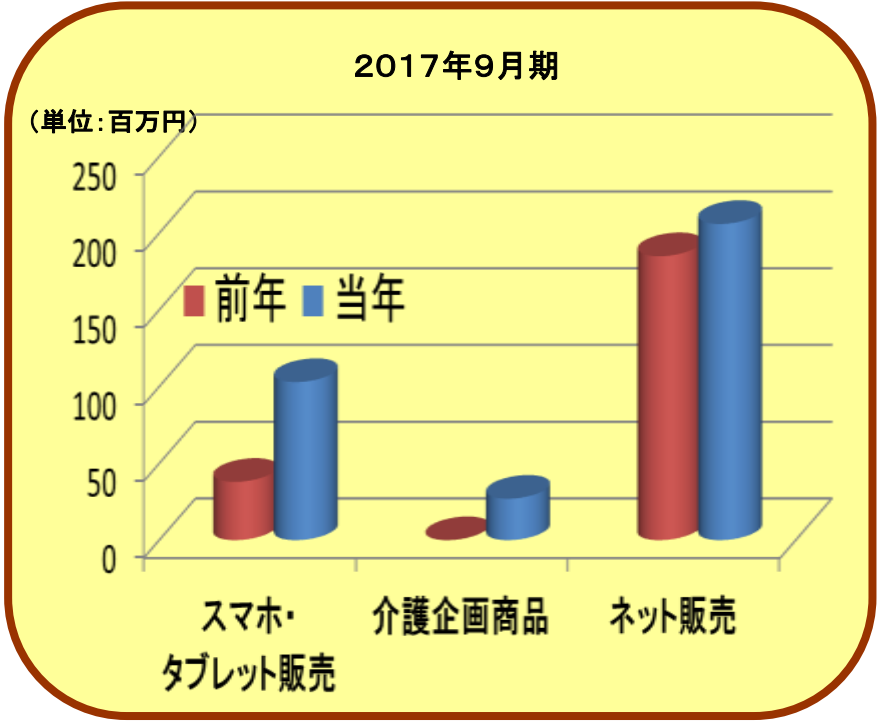


メーカーとバイヤーをつなぐ「企画商社」

- 国内人口の減少
- 若年労働力不足
- 産業構造、消費、流行の変化



- **スマホ・タブレットの販売**
 - ・働き方改革(生産性向上)をサポートするアプリと連動させたスマホ・タブレットの販売
- **介護企画商品(新商材)の企画・販売**
- **ネット関連販売の拡大**
 - ・自社サイトスタート



デマンド・チェーン・マネージメント・ソリューションパートナー

生産、流通におけるムダな在庫圧縮

情報通信による産業変革

若年労働力不足

ステップ

2018年3月期
お客様上流工程
ソリューション拡大

2017年9月期 実績
売上 190百万円

2019年3月期
ビッグデータ分析で
お客様支援

2020年3月期
DCM
ソリューションパートナー

お客様業務のスマート化、BPR(業務の再設計)による生産性の向上

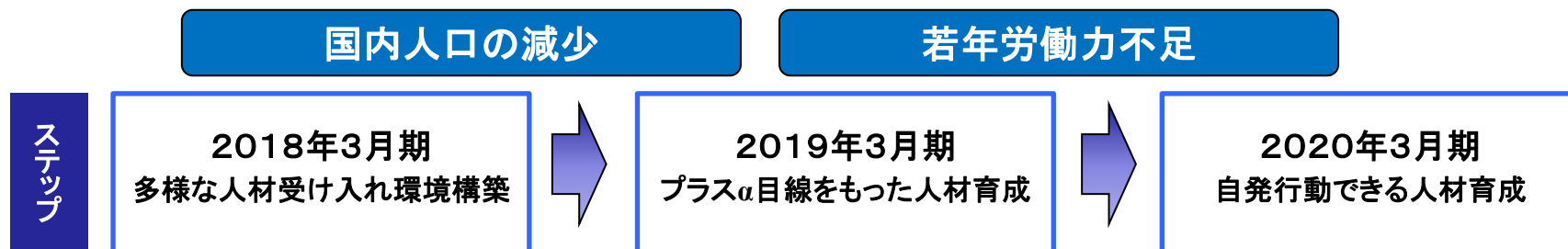
- クラウド事業拡大(IT・業務クラウド)
- 物流インサイトの知識ベース化(AIの活用)

2017年9月期

・上流コンサルへのシフト
要員数目標:103名 実績:105名

・オフショアの拡大:内製化比率低減
内製化比率目標 43%、実績 37%

人的資源確保・人材価値向上と、労働人口減少下における価値提供



【目的】心身ともに健康的な働き方が出来る仕組みや制度を整え、全員が自主・自律の行動を起こすことで「良循環から効率化へ」に結び付け、将来に夢と希望と誇りを感じられる企業を目指す

「採用」 → 「育成」 → 「定着」

(具体的取組み)

行動の4つの柱

- | | |
|--------------|-------------|
| ① 仕組みの改革・改善 | ② 現場の業務改善 |
| ③ 職場環境の整備・改善 | ④ 改善数値の見える化 |

- ・多様な人材確保
- ・採用・育成制度の改善・充実
- ・研修制度の充実

働き方改革の推進

【目的】心身ともに健康的な働き方が出来る仕組みや制度を整え、全員が自主・自律の行動を起こすことで「良循環から効率化へ」に結び付け、将来に夢と希望と誇りを感じられる企業を目指す

働き方改革 ⇒ 生産性向上

○生産性の向上(効率化を図り、労働時間を短縮)

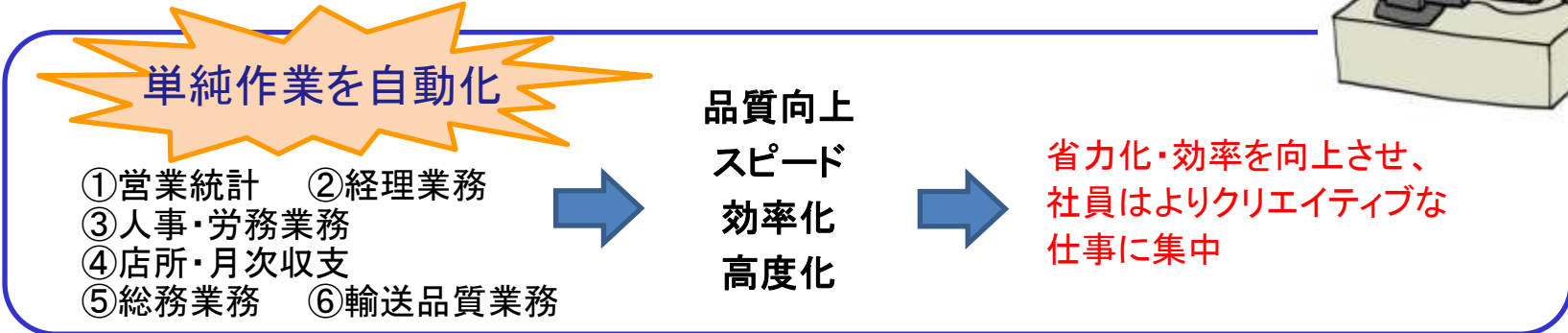
仕組みの改革・改善、業務改善として

- ①無駄の排除による業務オペレーションの効率化
- ②EDI、携帯端末機、RPA(※)といったIT技術の活用による省人化・効率化
※RPA(Robotic Process Automation)を業界に先駆けて導入
単純作業を自動化し、省力化・効率向上
- ③生産性の上がらない業務への外部戦力の活用と排除
- ④多様で柔軟な働き方の実施
- ⑤適正な運賃と業務内容に即した料金收受
- ⑥労働時間管理におけるコンプライアンスの更なる強化

RPAを業界に先駆けて導入

RPA (Robotic Process Automation)

これまで人間が行っていたPC上での作業を「ロボット」と呼ばれるプログラムで動かし作業をさせる



限られた戦力を活かし、効率を上げる
人間にしかできないことに注力させる

- ・お客様対応
- ・コミュニケーション
- ・企画立案
- ・判断が必要な作業

ITを活用して間接・バックヤード業務の軽減を推進する

お互いの強みを活かした協業

セイナーHD
670 拠点
25,967 人
25,215 台

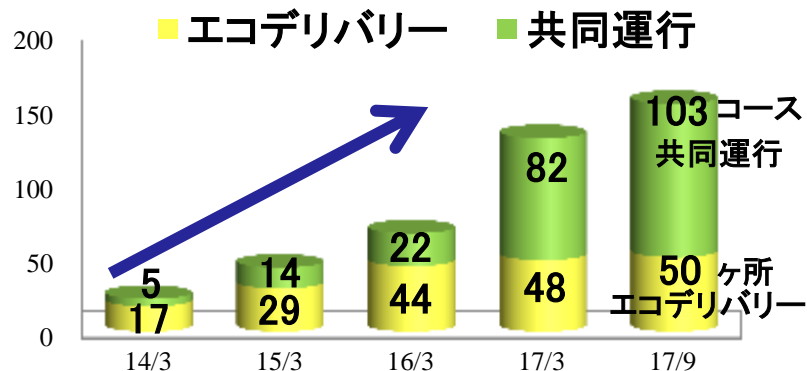
福山通運
395 拠点
24,104 人
16,135 台



インタンク
165ヶ所

インタンク
211ヶ所

※ 国内輸配送関係のみ ※ インタンク=自家給油施設
※ 2017年9月30日現在



企業間防災協定

- ・被災状況の確認(上期4回)、相互連絡の継続
- ・防災訓練の共同実施(上期:4ヶ所)

社会奉仕活動

- ・クリーン清掃活動の共同開催(上期:7ヶ所)

車両事故防止教育活動

- ・安全研修、安全督励(上期1回)

共同購入・仕入れ・販売

- ・産地直送品(カタログ)の共同販売(上期:5品目)
- ・ドライバー装備品の共同調達、販売(上期:2品目)

共同一括配送サービス『エコデリバリー』

- ・50ヶ所での運用(上期新設:2ヶ所)

- ・“面”と“点”での運用拡大

共同運行による幹線輸送の効率化

- ・103コース(上期新設:21コース)

- ・コンテナのラウンド輸送 2コース

エコアライアンスでの実運送を伴った共同運行

- ・6コース(上期新設:3コース)

BCP(事業継続)

社会・地域への貢献

安全・安心の提供

生産性の向上

環境負荷の低減

コールドチェーンネットワークの拡充

昭和冷蔵・ショーレイフィットのグループ化

昭和冷蔵株式会社

- ・ 1948年1月19日設立
- ・ 東京近郊3ヶ所(川崎・戸田・市川)に冷蔵冷凍倉庫を保有
- ・ 収容能力 約6万9千トン
- ・ 流通支援事業として温度管理や在庫管理システムなど、3温度帯物流全般の業務をカバー



ショーレイフィット株式会社

- ・ 1985年5月30日設立
- ・ 高い製氷技術による製品管理
- ・ 10種類以上の商品ラインナップを揃え、高品質の氷を販売



長年培われてきた技術と信頼を
踏襲し、ノウハウを共有

新たなシナジーの創出

CREを活用した拠点整備と物流倉庫開発

物流拠点の用地取得、物流施設の開発と物流倉庫の増床

ステップ

2018年3月期
西濃運輸
CRE戦略展開



2019年3月期
輸送グループ
CRE戦略展開



2020年3月期
グループ全体
CRE戦略展開

～ 振り返り ～

跡地・遊休・低利用不動産の売却および高収益化

売却：旧品川(営)を売却

(17年8月) 収益：967百万円

高収益化：ポヌール新宿(仮称) 建設中

(18年2月竣工) 収益：11百万円/年

旧黒川(営)跡地を借地契約

(17年7月賃貸開始) 収益：9百万円/年

～ 今後の取組み ～

高機能物流施設の開発

- ・都内物流施設の再編
- ・グループ会社との共同物流施設(輸送モード多様化)

不動産賃貸事業 高収益化への転換

低利用不動産有効活用：京都五条、芝浦

代替跡地の売却：静岡、旧姫路

その他、移転・建替えによる不動産の見直し、高収益化

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