

セイノーホールディングス株式会社

2026 年 3 月期 第 1 四半期 決算説明会 質疑応答要旨(2025/8/8)

【質問者1】

Q: 月次を見ますと、4月5月に比べて6月の単価が104.4%と下がってきているようにも見えますが、前年のハードルがあるかと思いますが、月別の値上げの状況がどの様に変わってきているのか、また足元を含めて、今後の見通しのところをもう少し解説いただけますか。

A: 確かに単月ごとで見ますと、6 月単月で 104.4%になっています。3月から6月の単価で見ますと、101.6%伸びてきている状況ですが、少し伸びが弱いというところは現象面としてはあります。ただ、交渉の段階で7月からの是正のマスター登録とかありますので、この辺は少し様子を見る必要があると思っています。

Q: 心配するようなことではないということですね。

A: はい。ただ、情勢的に今後のトランプ関税で、今日の日経のような状況になってくると、同じような交渉ができるかという懸念課題というのは、十分持ちながら慎重に交渉を重ねていくという姿勢を持っております。

Q: コストコントロールのところではコベルを使い片道手配で上り下りの数量への対応を図っていくという話がありましたが、ここの取り組み状況や進捗状況を解説いただけますか。

A: 運行便のところで、先ほど 5 億 7 千万円ほどの費用の削減効果と話しましたが、内訳を申しますと、1日あたりで、約 60 便の定期便を削減していて、第1クォーターで延べ 2,000 便になります。それから水曜日・木曜日ですが、ここが一番物量の繁閑がありまして、こちらについても延べで 600 便ほどの削減で取り組んだり、ゴールデンウィークで 2,000 便強に取り組んだりして、延べ第1クォーターで 5,000 便という形で削減の効果が出ている状況です。

ご質問の、本来であればコベルのマッチングで片道運行でも出来るという取り組みもチャレンジをしておりますが、実際にはまだそこは思うような成果が出てないというのが正直なところです。実際には減便対応という中での今の効果です。今後のマッチングでの効果は、まだ不確かなところがありますので、コベルと共同しながら進めていきます。

【質問者2】

Q: 質問者様1の2つ目の質問の続きです。1Qで費用コントロールされたということで、今の運行便の減便の2Q以降の持続性がどういう見通しなのか。あと費用コントロールという意味で言うと、人件費もほぼ横ばいに抑制されていて、ここも臨時に雇用が減ったというのは大きいと思いますけど、これも2Q以降このペースでいくのか、ちょっと1Qが特殊なのか、この辺も併せて解説ください。

A: 減便については、2Q以降は今の体制から更に絞れると、あらゆるデータから出ていますので、

ここはさらに絞った中での2Q以降の取り組みになっていくと考えております。通期ではざっくりですけれども、年間で約2万便ほど、第1クォーターで5,000便ですが、ミニマムでそのぐらいの減便対応で、金額的には約20億円ぐらいの費用の抑制と見ています。

人件費については、今、従業員の充足率が97%ぐらいでして、全体で400名程まだ採用が出来ていないです。もちろん、ここの採用強化はしていくのですが、退職と採用、定着と採用と繰り返しになってくるところを見ると、だいたい人件費というのは、今のような形で推移すると見ております。

Q:いただいた2Q以降の見通しは、計画との比較ではどのような感じでしょうか。

A:そもそもの計画の中に盛り込んであります。

Q:1Qも含めて想定通りの動きで、今後も想定通りにいけそうだとということですね。

A:はい、そうです。

Q:JPさんの色々なごたごたがあって、何か御社にもベネフィットがあるような気もしますが、そのあたりで何か定量的なことも含めて教えてください。

A:JPさんとは業務提携をさせていただいておりますので、すぐに私どももJPさんのお手伝いできる場所については全国どこでもやると、協力の申し出はさせていただいております。その中で選ばれるのはやはりJPさんですので、今は一部を請け負っているという状況です。

業務提携では、我々は幹線の部分でしっかり共同運行をやっていこうということで、初年度は50便、3年後に500便という計画を立てながら進めておりまして、初年度についてはその50便が出来ている状況です。

Q:幹線の話というのは、もともとの業務提携の話であって、直近のJPさんの話とは関係がないってことですね。

A:はい、そうです。幹線の部分はもともとのところで、一部請け負っているのは面の部分です。日本郵便さんの2トン車とかが使用できないところの部分のカバーを一部請け負っている状況です。

Q:業績的にはあまり大きな話では無いという理解でいいですか。

A:はい、今のところは北陸の一部ですので、それほど業績に関わる部分ではありません。

Q:業績的に、貸切とかロジとか色々な輸送事業の要素はありますけれど、もしJPさんの仕事を請け負った場合には、特積みのところに多少売り上げ増みたいなことに効いてくるのですか。

A:貸切の売上のところに加味される状況です。

Q:MDロジスさんは、第1クォーターで売上294億、利益で15億ということですが、前年との比較ではどういう動きで何がどう起きているのかと、計画との比較でこの1Qの実績がどうだった

かを解説いただけますか。

A: MD ロジスにつきましては、前年同期比で売上プラス 5.9 億円。年度計画についてもプラスの 5.8 億円で進捗しておりますので、まさに順調にこの第一四半期を進捗しているという認識です。

Q: 利益的にはどうですか。

A: 利益的には前年同期比で 5.7 億円、計画比としても 4.2 億円ので、利益としては増益です。

Q: 増収増益ということですが、何が良かったか解説をいただけますか。

A: グループインする前から一つ課題感を持っておりまして、大手顧客の三菱様に対する運賃の部分、まさに 2024 年問題で、下払いのところをいかに荷主様にいただけるかの交渉がスムーズに進んだ中で利益が想定よりも先に進んで貢献できているというところが大きいと思っております

Q: 第1Q の MD ロジスさんの数字は、計画比でどうだったのでしょうか。

A: 計画比で言いますと、先ほどお伝えしました 5.8 億円のプラスです。

【質問者3】

Q: 輸送事業において、業種やお客様別の需要や荷動きの動向について何か変化があればアップデートをいただけますか。

A: 業種別ですと、製造業や食品などあるのですが、特にこれといった大きな動きはなかった状況です。お客様にトランプ関税の影響などあるかという事も、400 荷主、色々な業種業態に聞きましたが、若干2割程の減少傾向の影響が出るというようなお答えもありますが、具体的には掴みきれていないのが現状です。

Q: 自動車販売で利益が好調に推移していますが、やはり高単価なものが売れていて良いのか、見通しのことも含めて解説をお願いします。

A: 自動車販売につきましては、先期中古車の市場が非常に活性化して、取引単価も非常に高くなったので手残り利益が非常に増えたという部分。それから乗用車の販売においては、高価格帯の車の販売、マージンが高いということですが、そうしたものの販売ということで、売上利益ともに残りやすい状況があったので、先期は高い売上利益の結果となりました。

今期につきましては、そういった中古車の部分のところが沈静化するという前提の中で、自動車販売の売上は 2.5%のマイナス、利益については 12.7%、金額では売上が 29 億そして利益が 9 億のマイナスで予算を組んでいることが全体としてはあります。それに対して、実際蓋を開けてみたところ、高価格帯の車の需要については一巡したという形で、それに代わったのが中小型車です。ダイハツの供給も増え、販売が拡大をしたところが売上高のプラス要因ということであります。ただしマイナス要因もありまして、トラックが前期が良かったという言い方が正しいかと思いますが、バックオーダーをこなした後に、反動減も含めて前年に対して 7 割ぐらいの販売台数になっています。

これで売上については、前期比は減収ですが、予算比ではほぼ上期の半分ぐらいはいつているという状況です。利益につきましては、乗用車で売れているのが中小型車で、大型車と比べると販売の-marginが低いということもあり、台数で稼いで利益を作って、上期の予算比で 6 割ぐらいをカバーできたという形になっています。

Q: 高級車のところが一巡したということだから、別に落ちているわけではなく、そこに中小型車のがのったから利益が増えているということなのですか。

A: 売れているという点でいうと、中小型車に代わっているという感じです。

【質問者4】

Q: JP の話ですが、業績影響がそこまでないということですが、一部受託しているのは自社便を使っているのか、用車を使っているのでしょうか。

A: 外注で請け負っています。

以上