

2017年3月期 決算説明会

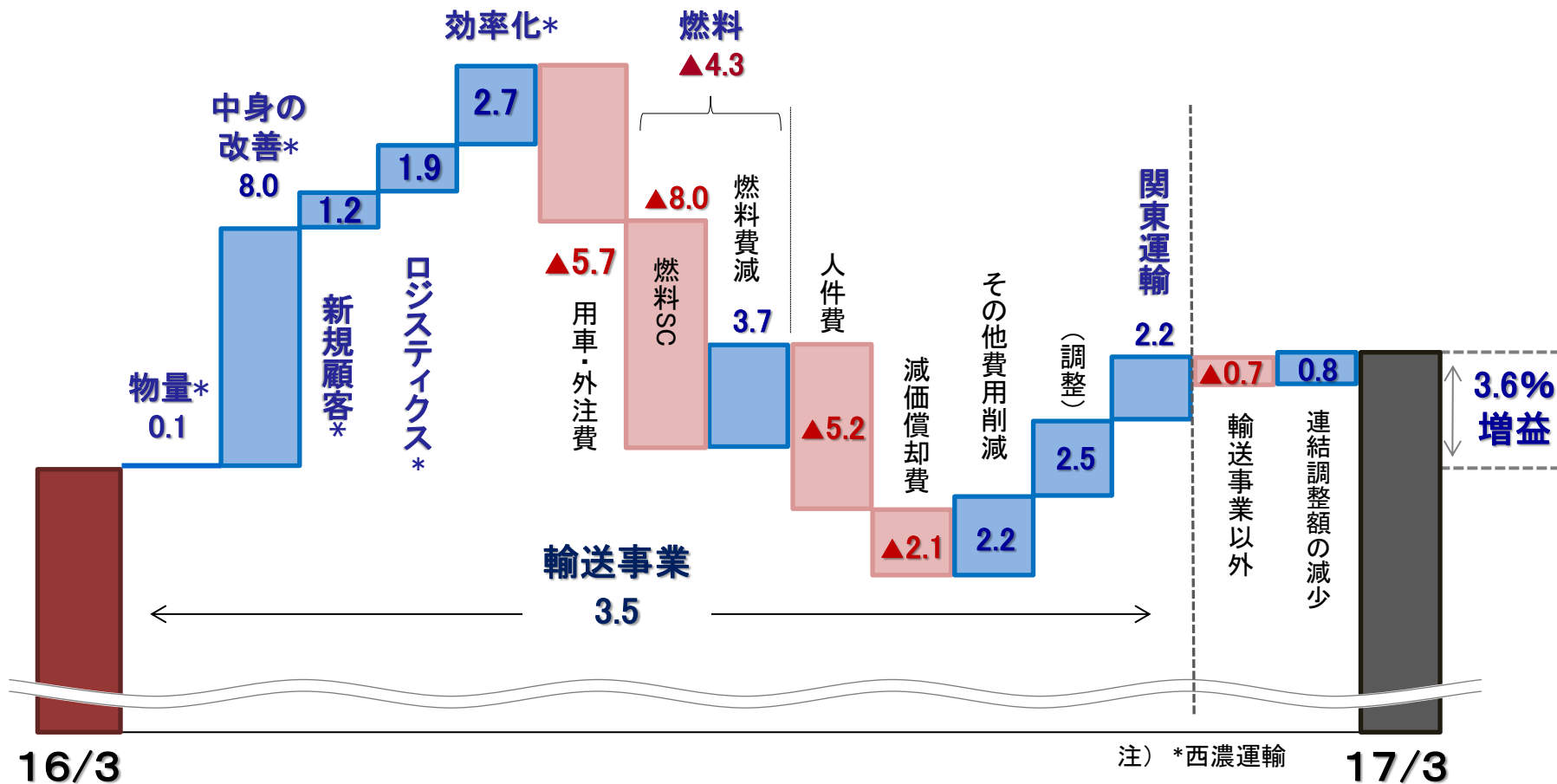


2017年5月19日

セイノーホールディングス株式会社
(9076)

➤ 17年3月期の実績	(P03～)
輸送事業	P04
自動車販売事業	P08
物品販売事業	P09
➤ 中期経営計画	(P10～)
「JUMP UP 70～未来への変革～」振り返り	P10
「バリューアップ チャレンジ 2020～成長へのテイクオフ～」	P12
輸送事業	P14
ロジスティクス事業	P22
自動車販売事業	P24
物品販売事業	P26
その他(情報販売)	P27
新規事業	P28
人材戦略	P29
O.P.P (オープン・パブリック・プラットフォーム)	P30
アライアンス	P31
中期経営計画 計画数値	P33
CRE戦略	P34
設備投資	P36
➤ 業績予想と配当政策	P37

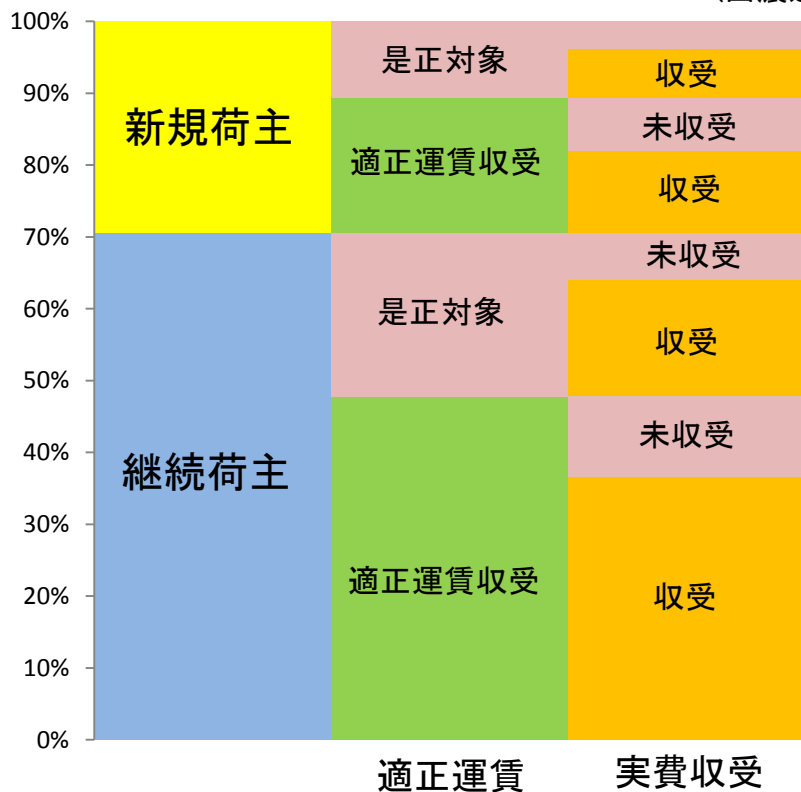
利益創出の主要要因



■ 物量横ばいも、中身の改善・効率化等により増益

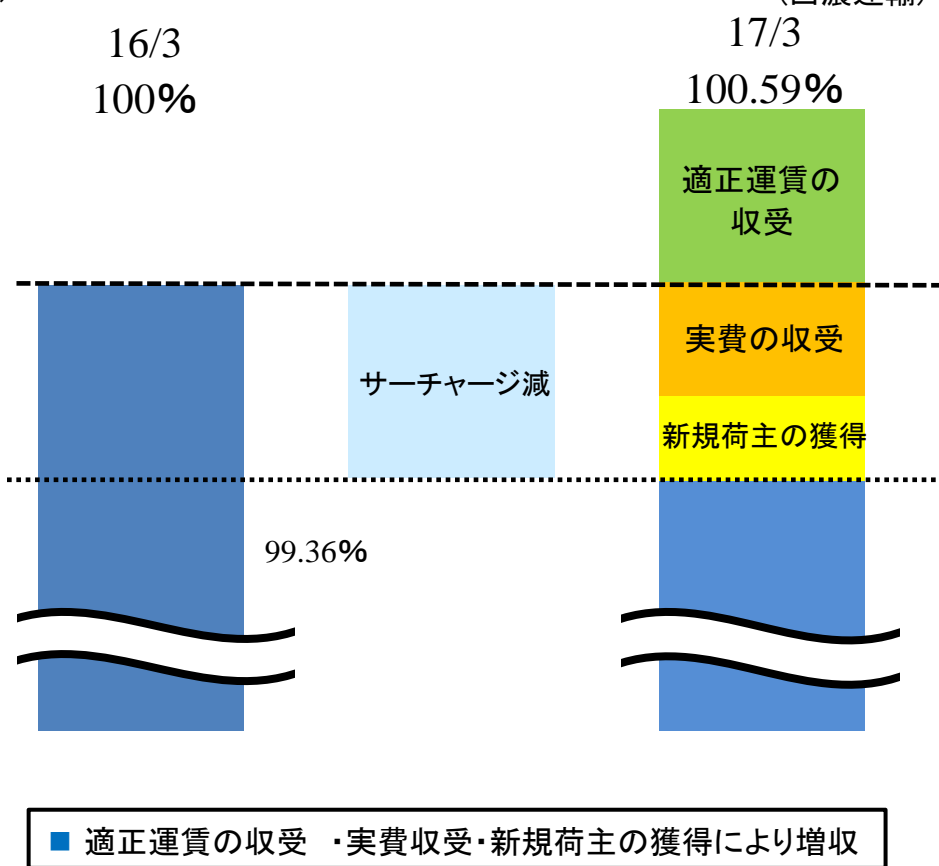
適正運賃收受等の取組みと売上増減の内訳

適正運賃・実費收受荷主数状況 (西濃運輸)



- 適正運賃收受ターゲット : 33.2%
- 実費收受ターゲット : 29.0%

売上増減の内訳 (西濃運輸)

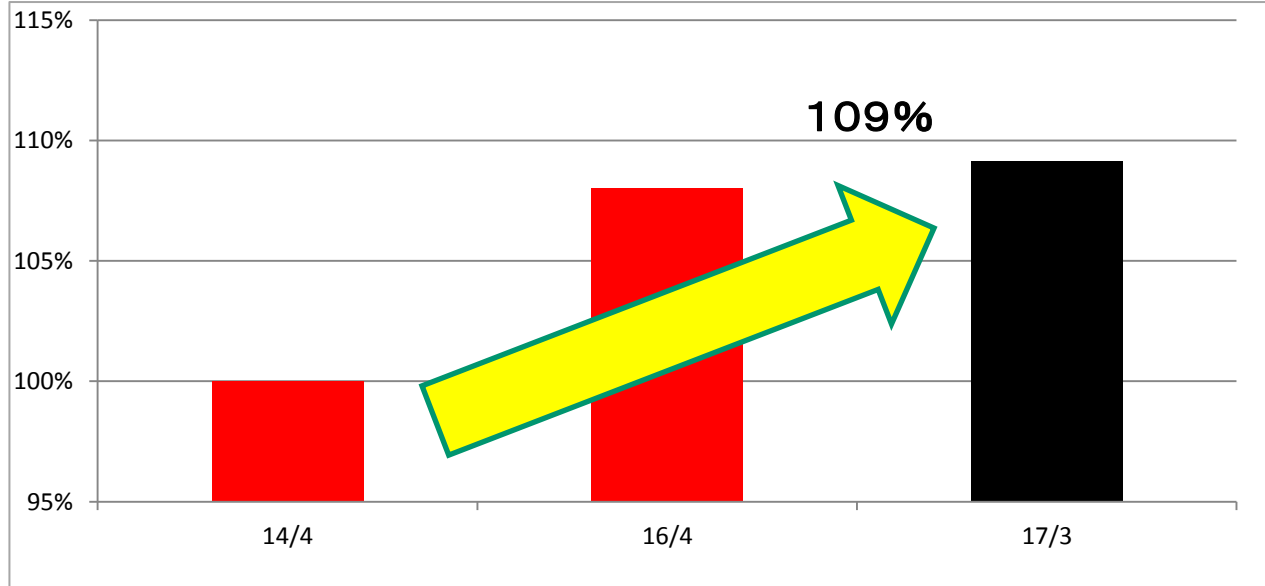


- 適正運賃の收受・実費收受・新規荷主の獲得により増収

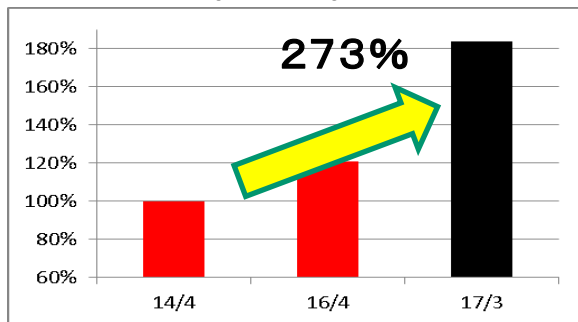
中身の改善への取組み

◎実費収受件数率

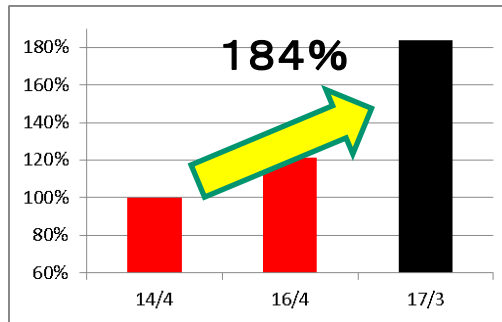
(西濃運輸)



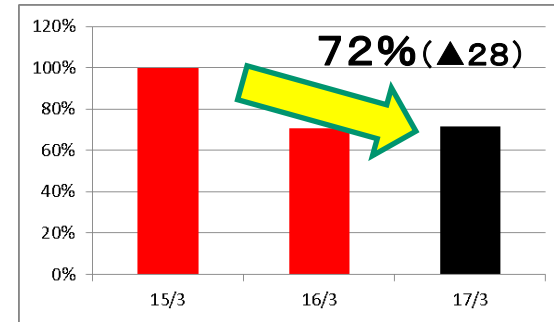
○大口貨物(1t以上)別輸送の拡大



○運行便の定時性向上



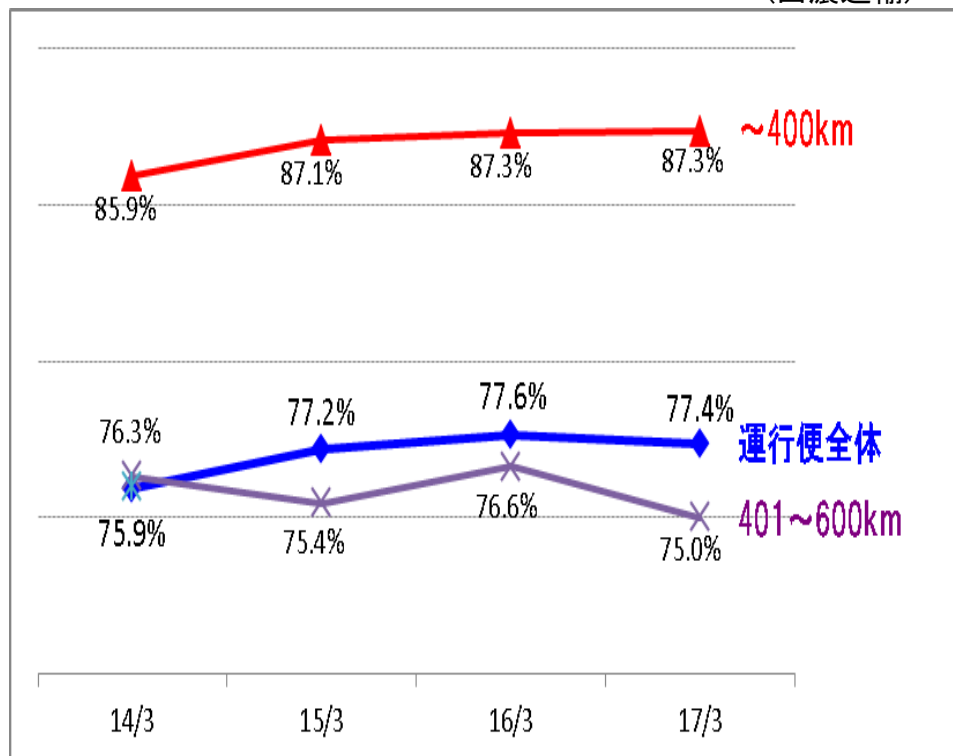
○商品事故の削減金額



自社化率・積込運賃と重量

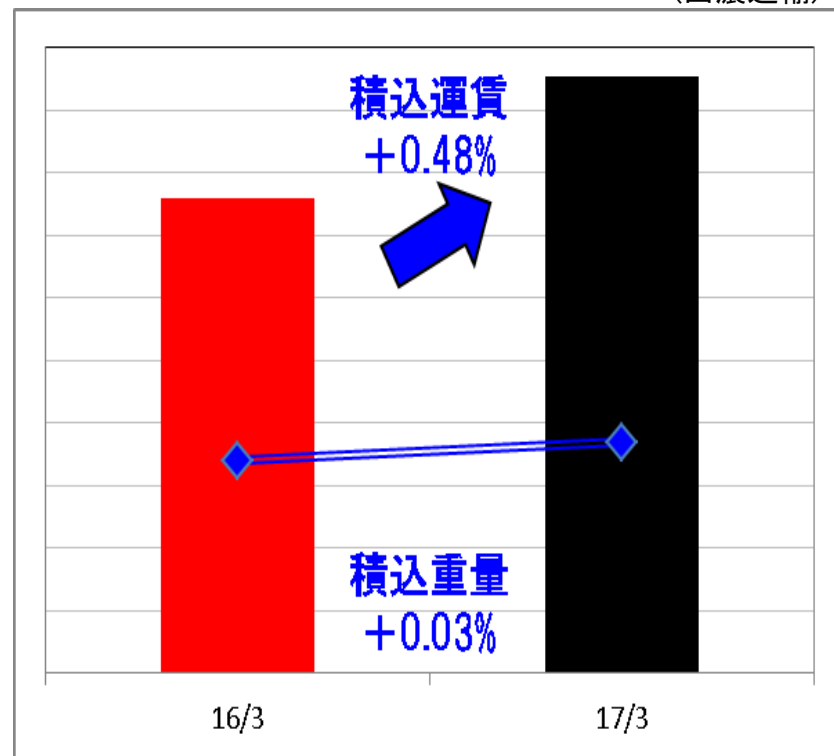
運行便自社化率

(西濃運輸)



積込運賃と重量

(西濃運輸)



■ 積込運賃・積込重量アップにより混載差益を創出

自動車販売事業 更なる地域NO1への挑戦

新車販売台数増加とCS向上を重視した
車検・整備入庫の促進に注力し増収増益

乗用車販売

新型車効果と底堅い新車需要により
販売台数は前年同期実績を大きく上回った

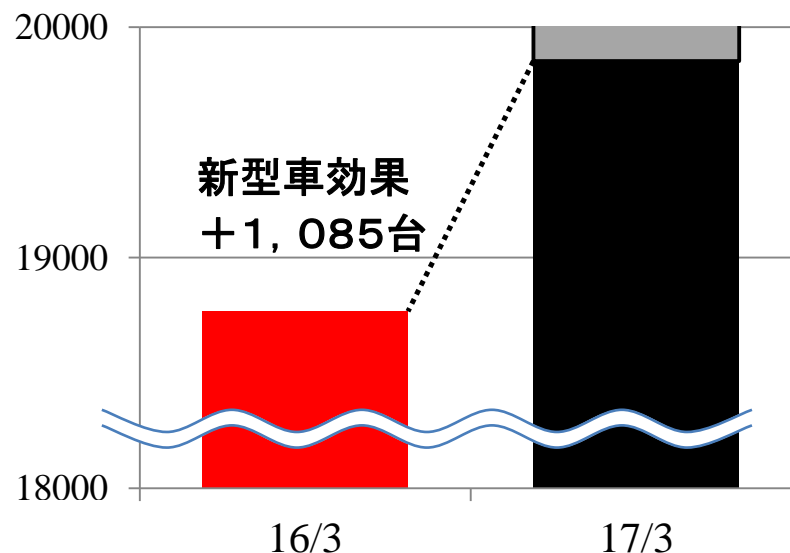
- ・トヨタ カローラ岐阜 販売台数 県内NO1
- ・ネットヨタ岐阜 CS調査 県内NO1

トラック販売

建設用前年同期比実績割れも
カーゴ用の需要が増え販売台数増加

- ・岐阜日野自動車 全トラック販売台数 県内NO1
- ・滋賀日野自動車 全トラック販売台数 県内NO1

乗用車販売 前年同期比較

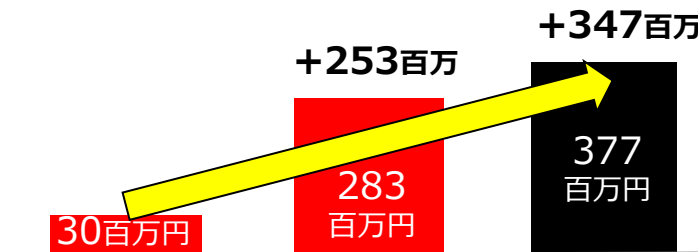


「企画商社」としての販売提案を展開

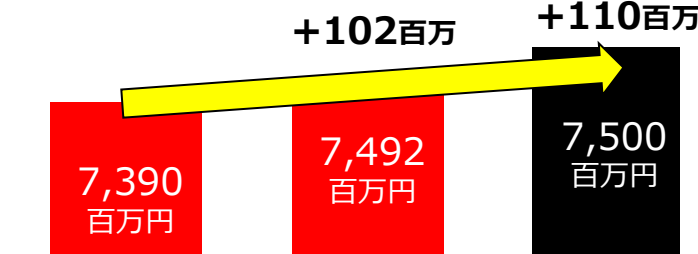
お客様の声を業容に生かし進化

(セイノー商事)

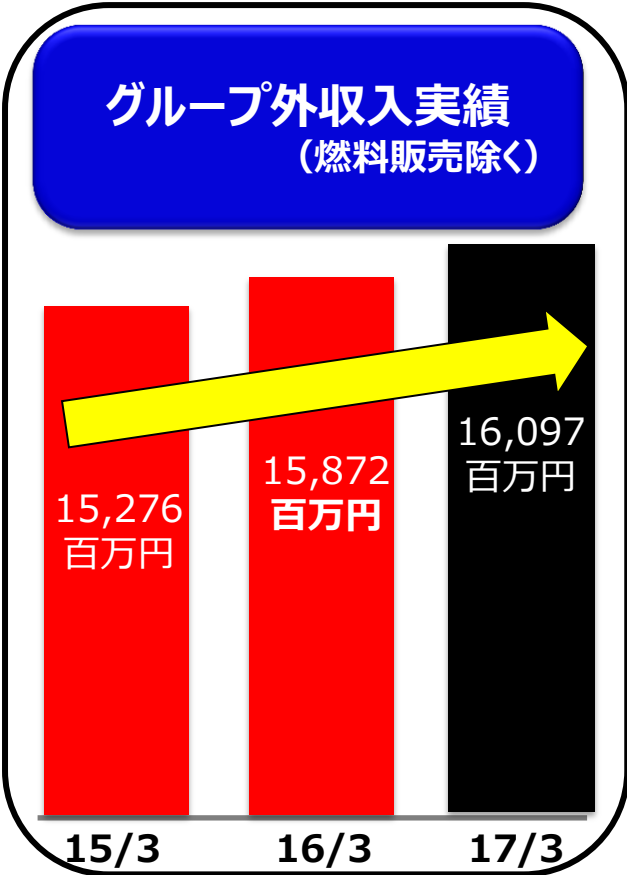
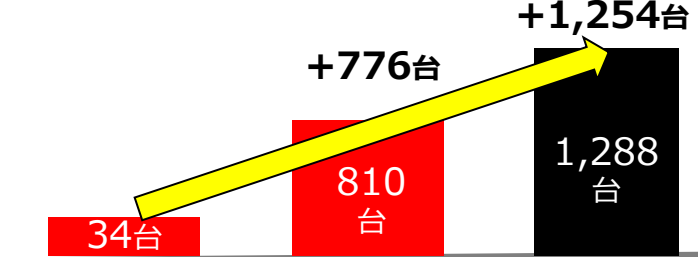
ECチャネルの構築



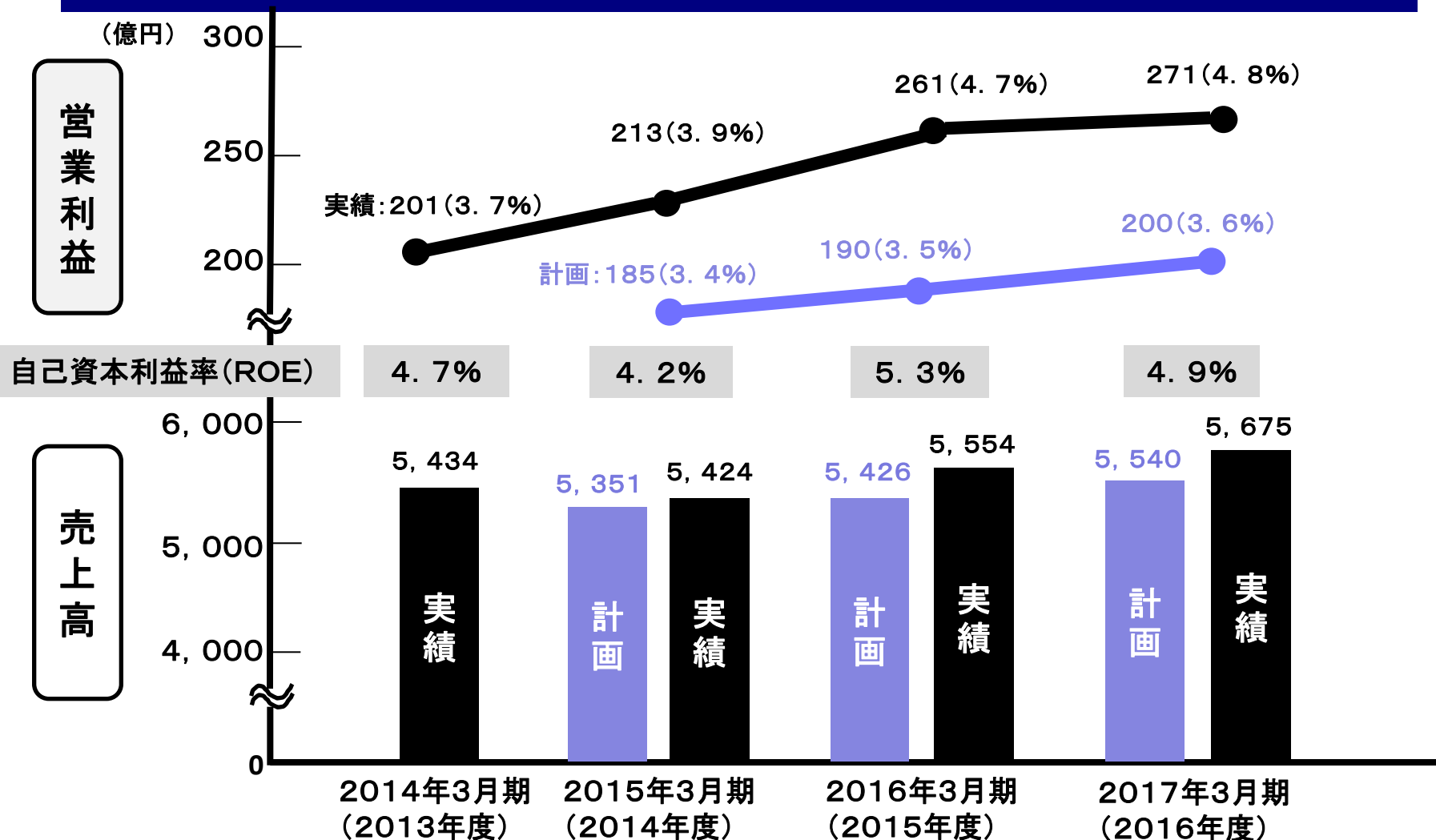
家庭紙販売事業



携帯電話事業
(法人、スマタブ化推進)



売上高、営業利益ともに過去最高



セグメント別 実績

(億円)

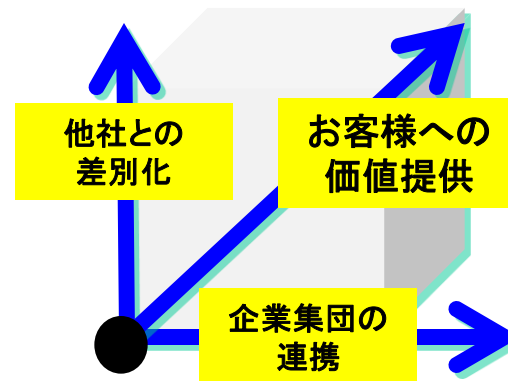
	2014年3月期		2015年3月期		2016年3月期		2017年3月期	
	売上	営業利益	売上	営業利益	売上	営業利益	売上	営業利益
輸 送 事 業	3,933	128	3,990	147	4,161	191	4,228	200
自動車販売事業	1,006	53	953	49	944	49	1,002	50
物品販売事業	333	7	327	7	280	8	277	7
その他事業	148	5	140	5	154	11	151	7
不動産賃貸事業	14	12	14	12	14	12	15	12
調 整 額	-	▲4	-	▲7	-	▲10	-	▲7
合 計	5,434	201	5,424	213	5,554	261	5,675	271
営業利益率	3.7%		3.9%		4.7%		4.8%	
自己資本利益率	4.7%		4.2%		5.3%		4.9%	

2017年4月 ~ 2020年3月

バリューアップ チャレンジ 2020 ～成長へのテイクオフ～

- ◆ これまで培った「強み」を伸ばし、価値の最大化を追求
- ◆ 変革と挑戦を加速し、新たな価値と豊かな未来を創造

- ◆ 事業基盤の強化により、新たな価値を創出
- ◆ “トップ”企業集団の形成
- ◆ セイノーの「強み」を最大限に発揮する“2本柱”の遂行
 - ・第2次総合物流商社の完成
 - ・オープン・パブリック・プラットフォームの構築



“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

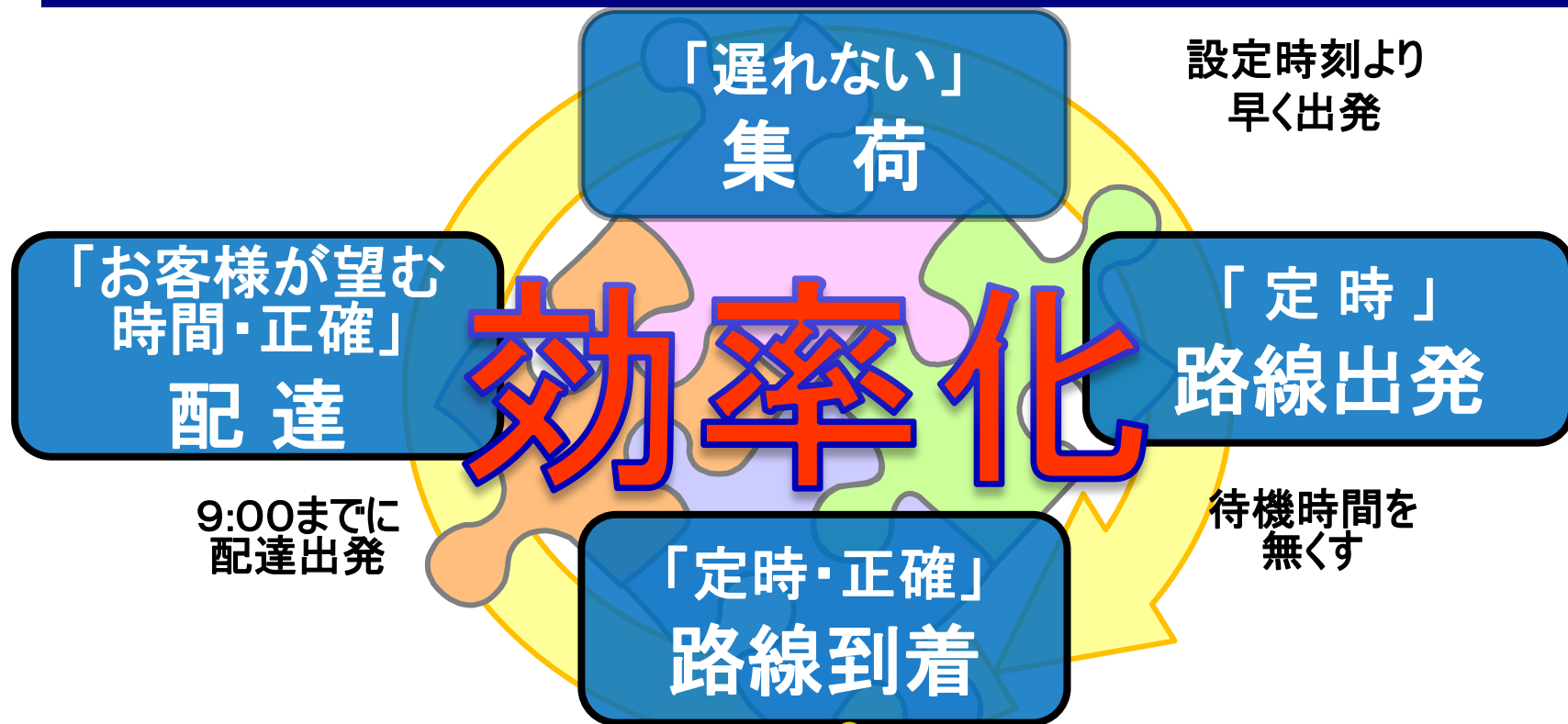


お客様が享受できるもの

- ◆ セールスアップ(販路・商機・商圈拡大)
- ◆ 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)

国家社会への貢献 = お客様の繁栄

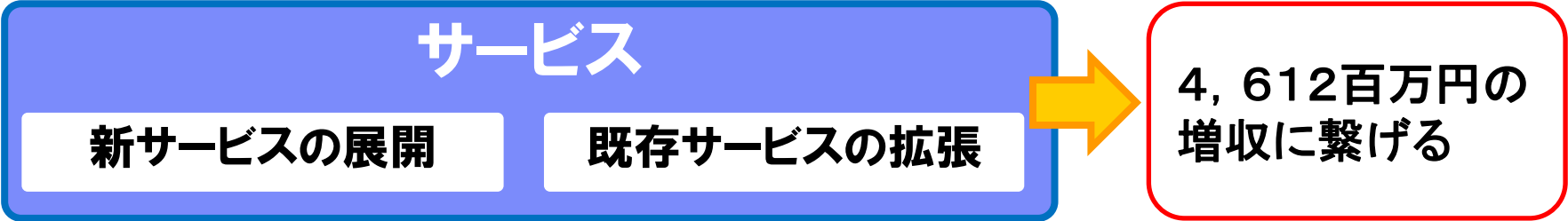
輸送の良循環から効率化へ



限られた戦力を活かして、
効率性を高める

仕組みの変更と
IT化による効率化

お客様の声を集めるシステムの構築



市場動向チェック

新商品の
ヒントが
得られた。



西濃運輸

声集めの更なる活用

この意見は
もっと深く
知りたい。



施策計画

この意見は
すぐに取り
入れるべき



お客様の声集め

- ・メルマガ
- ・オリジナルソフトの開発



ご意見聞き

西濃運輸の
商品は、
ここが良い。



企業A

セイノーファンの獲得

自分の声が
サービスに
反映した。



企業B

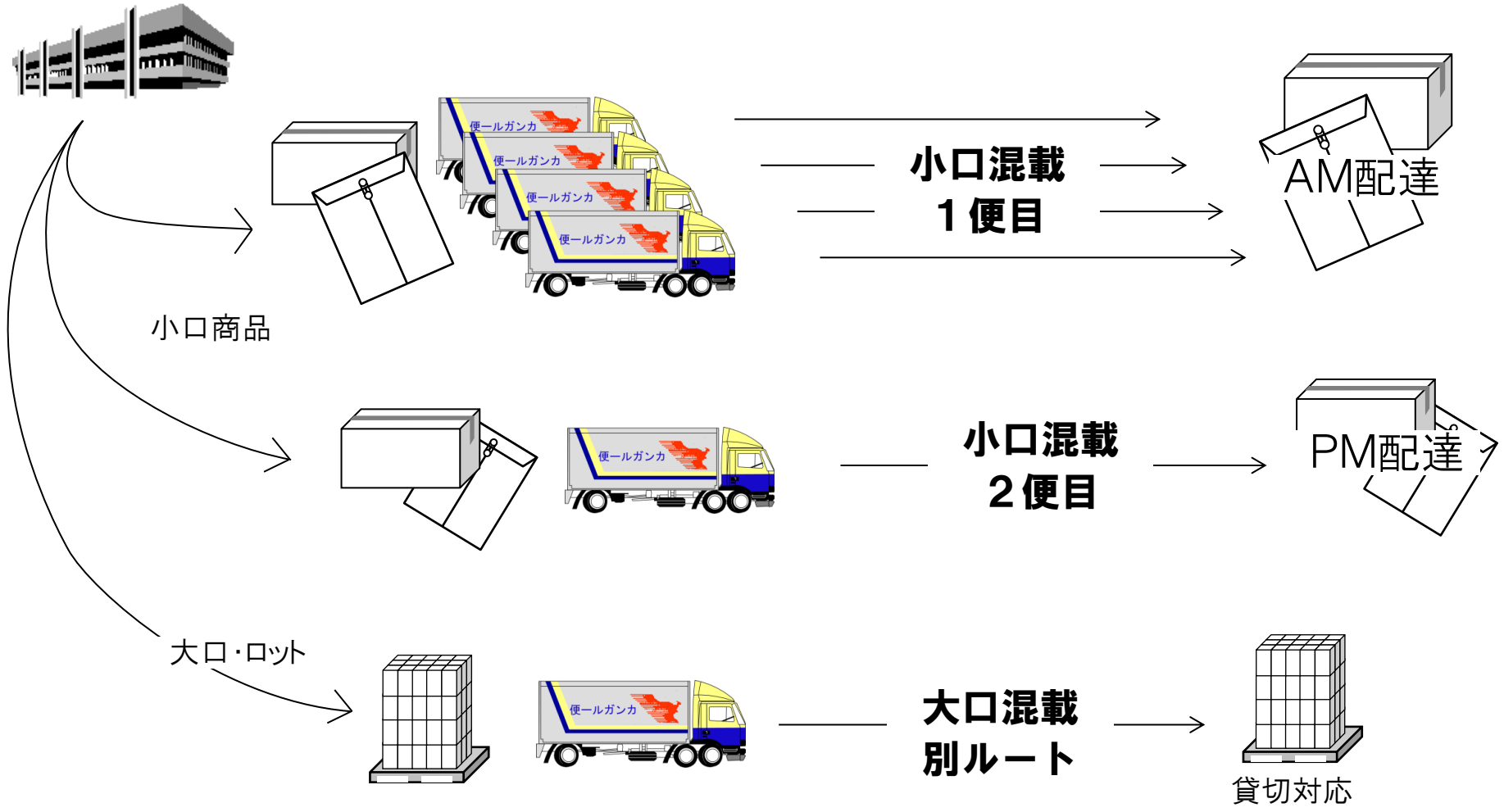
ブランドイメージ付け

取り組み体制に
魅力がある。



企業C

幹線輸送の定時性向上(複数便体制)

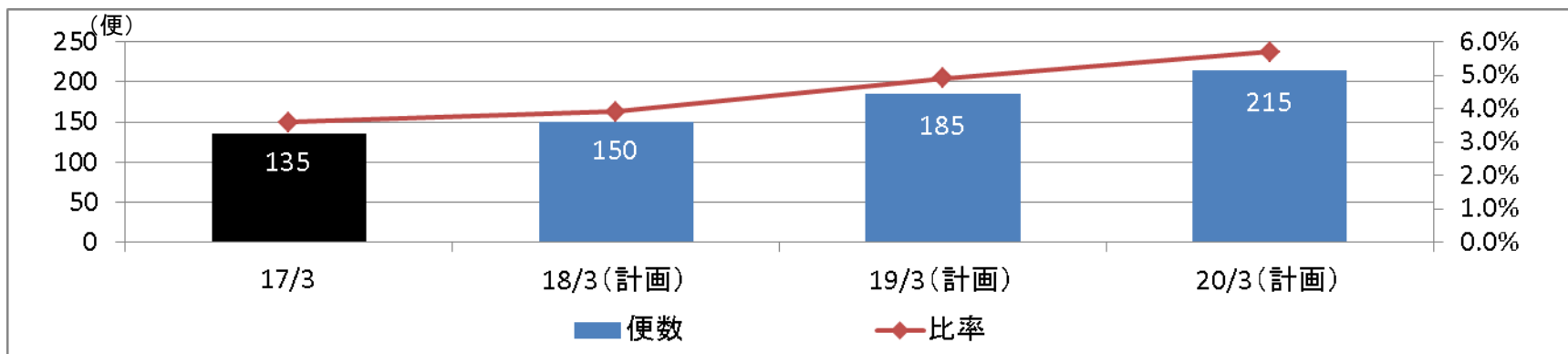


鉄道輸送へのモーダルシフト



路線80便を鉄道輸送にシフト

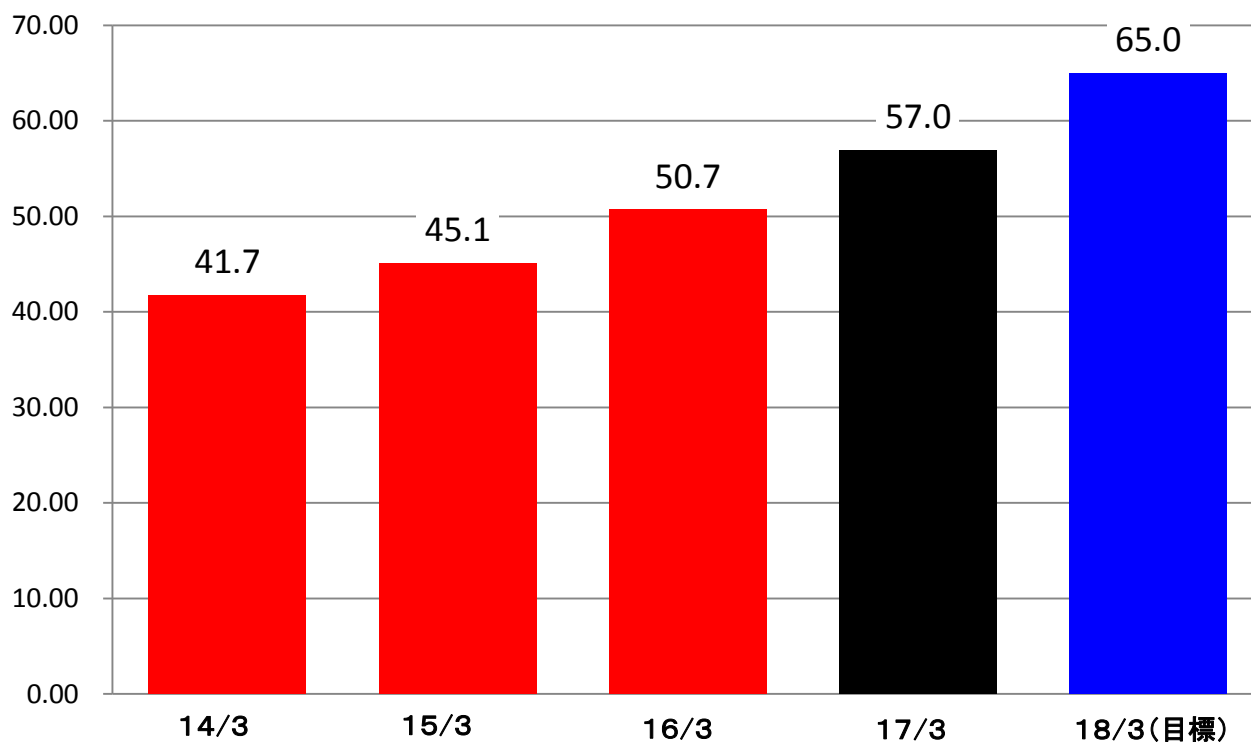
（西濃運輸）



■ 長距離輸送のドライバー不足対応

IT活用によるお客様の利便性向上

EDI化率の推移



カンガルーマジックII 改善事項

2016年9月

- ・運賃試算対応
- ・対応ブラウザ拡張(クローム対応)
各種データ一括登録のエクセル取り込み対応
各種ダウンロードデータのCSV見出し追加
出荷一覧表の再印刷方法改善

2017年2月

- ・A5フラットハイブリッド原票の対応
- ・連続フラット原票の納品書印刷対応
- ・入力チェックの強化

2017年4月

- ・予約サービスの展開

■ EDI化率の目標65%、さらにお客様の利便性向上、業務効率改善を図る

IT活用によるお客様の利便性向上、業務の改善

路線便積載「予約システム」の導入

送り状イメージ

553 999 808-774-4841

荷札は、複数個口用です。

予約 まで配達
07月27日 まで 木曜

TEL 0584-73-8888 出荷日 2012年10月05日

999 99,999

予約 まで配達
予約配達指定【07月27日まで】

連続フラット(レスプリ)



かならず
路線便に
積載します

カンガルーマジックⅡをご利用の
お客様向けサービス
優先的に路線便に積載します。

カンガルーマジック2 の改善 A5フラット原票の変更

(原票)

553 一般 元払 1/3

配送指定
09月09日 午前

TEL 046-270-7701 出荷日 2012年09月09日

999 30

配送指定【09月09日午前】

(荷札)

553 一般 元払 2/3

配送指定
09月09日 午後

TEL 046-270-7701 出荷日 2012年09月09日

999 30

配送指定【09月09日午後】

* 切り離して利用

受領印の電子サイン化と
Webサービスでの受領印照会

【今後予定】



■ IT活用によるお客様の利便性向上、業務効率向上を目指す

商品追跡サービス「いち知る」の導入

お試しください

業界初！配達商品の位置がわかるサービス

「いち知る」 始まります！

いまでも？
いまココ！

2つの「新」わかる

- 精度** 現在位置がわかる
- 時間** お届け時間がわかる
- 安心** 段取りが組める

ご利用はコチラから

西濃 問い合わせ **検索**

<http://stc.deliveryseino.jp/>

スマートフォンからはこちら！

SEINO

セイノーは心をつなぐ(継ぐ)

弊社ホームページで
お届け状況が確認できます。

西濃 問い合わせ **検索**



スマートフォン
からはコチラ！

<http://stc.deliveryseino.jp/>

4月下旬より下記地域でスタート！順次拡大！！

千代田区
中央区
港区
墨田区
江東区



サービス時間 8:00~20:00

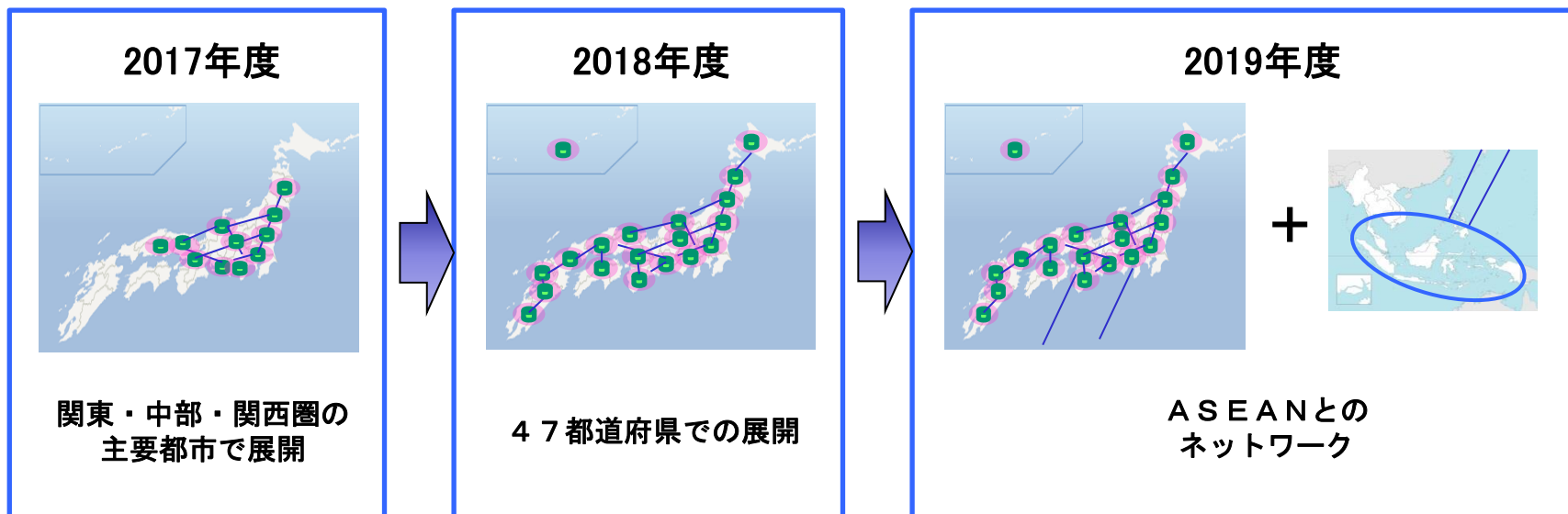
※GPSによる位置情報には誤差が生じることがございます。なにとぞ、ご了承ください。

セイノー輸送グループ

BtoBフルモード輸送の推進

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

展開イメージ



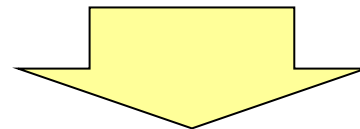
ロジ・トランス機能の拡大

セイノー ロジ・トランス 新木場(Seino Logi-Trans)

トラックターミナルと物流センターの機能を持つ当社最大級の複合施設にて、
24時間物流サービスを提供



お客様の流通機能が
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



ロジスティクスを通じて、お客様に
当社の強みを実感していただく

航空機部品 VMI 濃飛西濃各務原支店

集荷業務が無く、発送業務の前倒しが
出来、効率良く全国発送が可能



館内物流の広域化とBC(ビジネスセンター)との融合

BC拠点拡大と館内物流の事業拡大

重なるエリアでの集配車両との一体運用

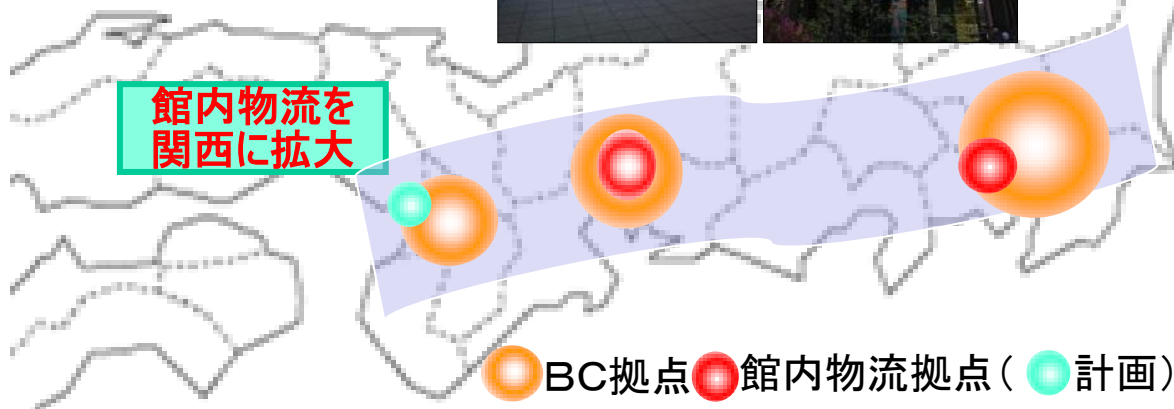
BC



SD



館内物流を
関西に拡大



女性スタッフの活躍の場



南関東圏・愛知県における自動車整備ネットワークの拡充

ユニクラ自工株式会社ของกลุ่ม化

【会社概要】

所在地 : 愛知県名古屋市港区十一屋2丁目378番地
設立 : 昭和26年5月
資本金 : 5,000千円
代表者 : 坂 康教
事業内容 : 各種自動車の車検・点検・整備・板金・塗装
各種特装車及びタンク車の製造・架装・乗替・修理・点検
各種エンジンの噴射ポンプの分解・修理
※日本車輛製造(株)と(株)デンソーのサービス代理店
売上高 : 2億円(平成28年3月期)
従業員 : 12名(平成28年8月現在)

2009年10月 (群馬県前橋市)

セイノーオートサービス関東 7億3千万円

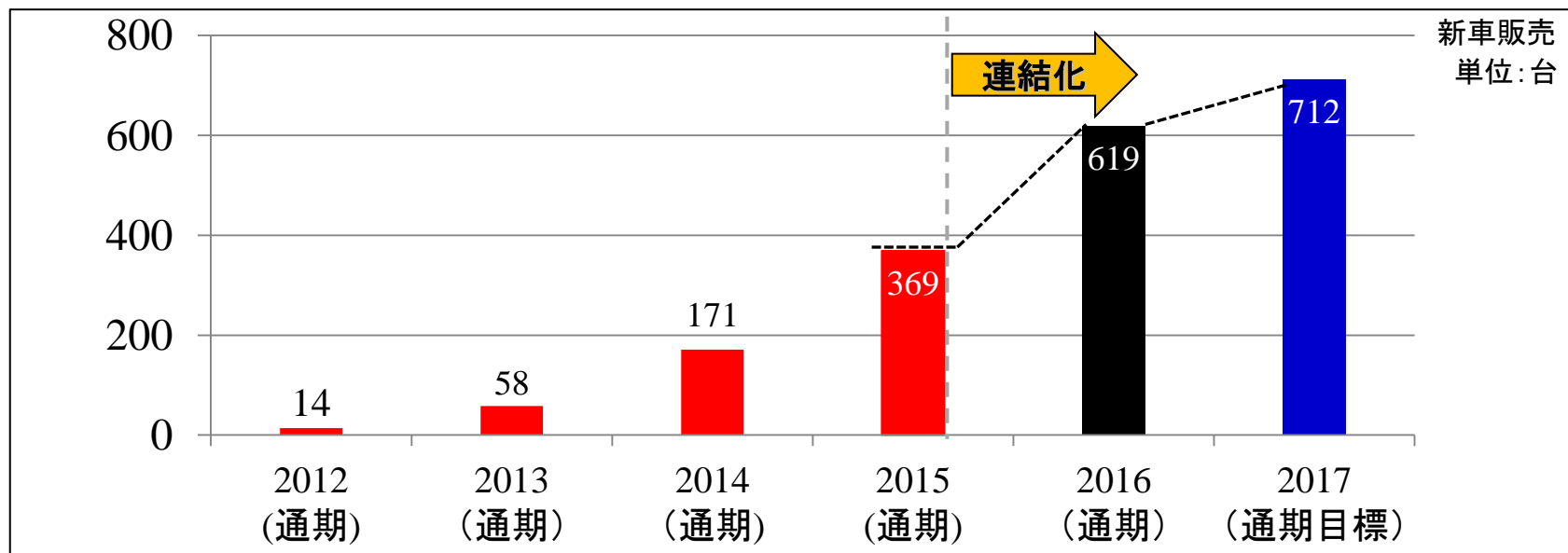
(関東西濃運輸の工務部門分社化)

2012年4月 (埼玉県入間市)

東京車輛 3億5千万円

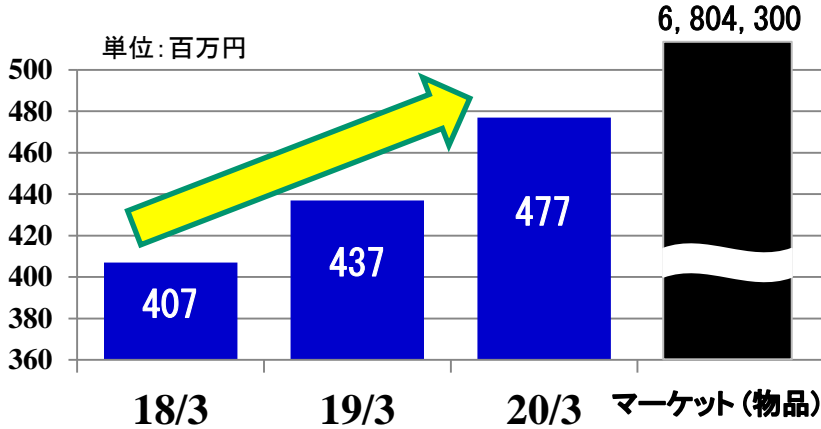
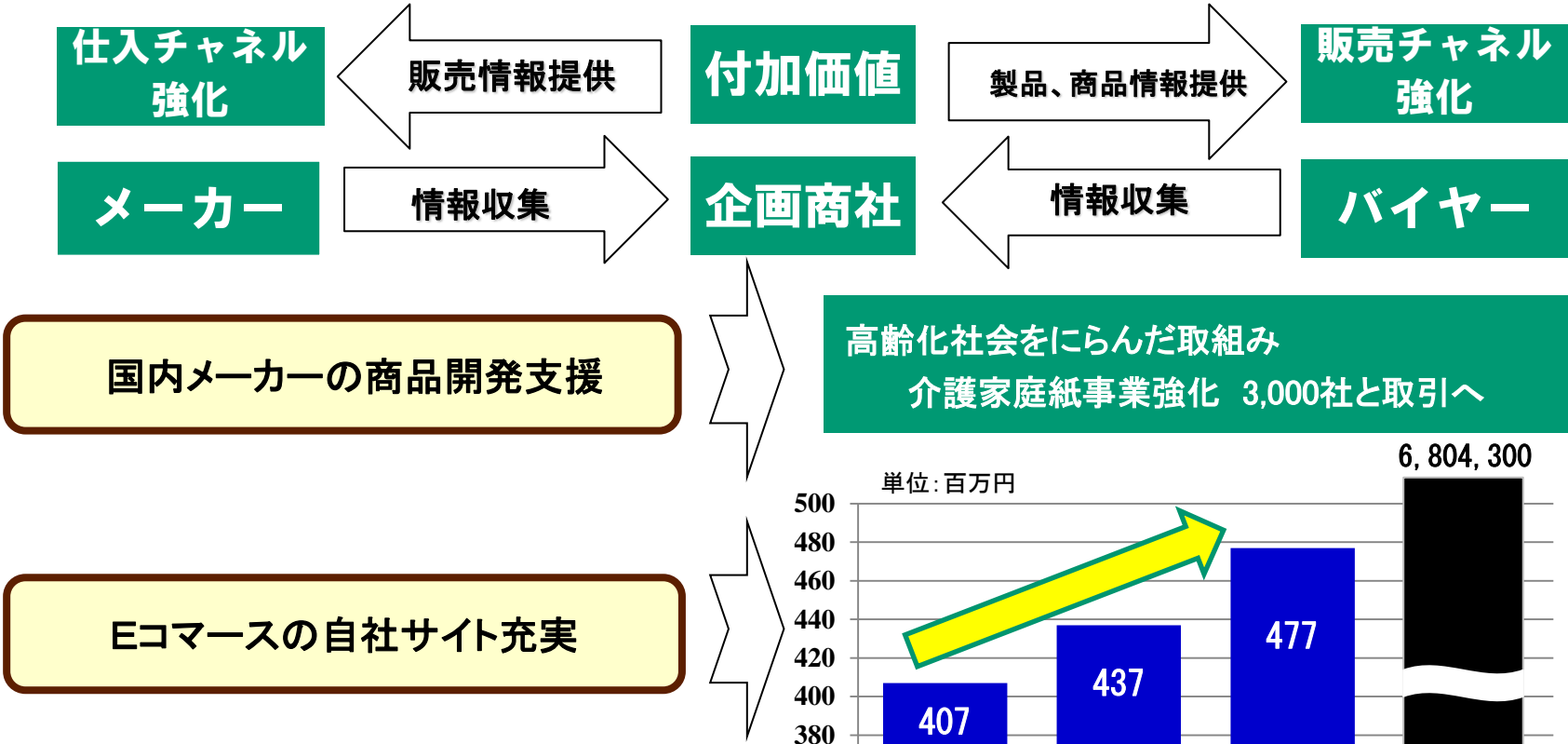
日野自動車 地域 No.1 への挑戦(フィリピン)

- ・HMP(日野モーターフィリピン)の正規ディーラー
- ・スービックGSオート INC. 増資を実施し2016年より連結化
- ・売上高 (2016年1~12月) 1,060百万ペソ(25億円)
- ・営業利益 (2016年1~12月) 23百万ペソ(54百万円)
- ・新車販売実績(2016年1~12月) 619台 前年同期比 168% (+250台)
- ・新車販売計画(2017年1~12月) 712台 前年同期比 115% (+93台)



メーカーとバイヤーをつなぐ「企画商社」

新販売チャネルの構築



デマンド・チェーン・マネジメント ソリューションパートナー

お客様目線でのデマンド解決

大手企業の経営目線、生産・調達の現場目線からデマンド解決



お客様のデマンド・チェーンの最適化を支援

ソリューションベンダーとしての提供

- ・ 物流マネジメントサービス
- ・ 新商材(クラウド型生産実績管理)
- ・ 物流情報分析による経営支援

年間10社の新規案件受注
(18/3期 6億円)

上流コンサルへのシフト
(年間10人増)

- ・ プログラマーからコンサルへシフト

オフショアの拡大
(3年間で開発内製化比率30%)

- ・ 開発パートナーとの協業

ベンチャーとの事業創造

陸運業界初「アクセラレータープログラム」の開催


『セイノー アクセラレーター 2017』

<https://creww.me/ja/collaboration/seino-2017-05>



セイノーホールディングス

アセットや顧客基盤などの
経営リソースを解放



スタートアップ企業

協業アイデア提案
ユニークなサービス・技術を提供

労働力人口減少を補い事業戦略を下支えする

現状認識

- ・ 人口減少に伴う労働人口の減少
- ・ 若者の労働観の変化
- ・ ドライバーの長時間労働問題

働き方改革の推進

組織横断の「働き方改革会議」を設置

【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」⇒生産性向上

(具体的取組み)

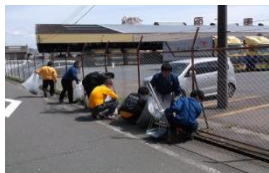
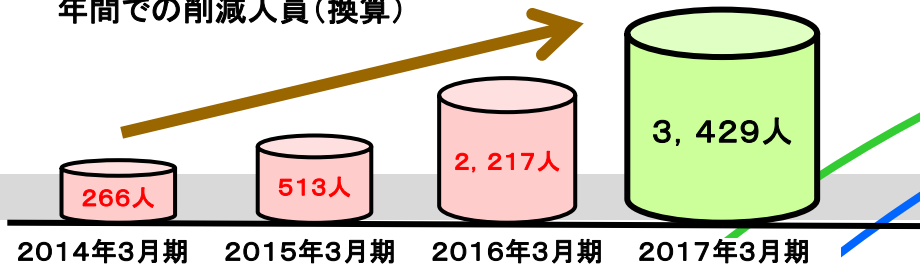
行動の4つの柱

- 1 仕組みの改革・改善
- 2 現場の業務改善
- 3 適正運賃
- 4 改善数値の見える化

- ・ 効率化のための業務改善 ~EDI化の推進等
- ・ ハード(環境面)の改善・制度の充実
- ・ 労働時間の短縮・時短インセンティブの導入
- ・ 多様で柔軟な働き方の実施

福山通運との協業体制

年間での削減人員(換算)



セイノーHD
667 拠点
25,747 人
25,088 台

インタンク
165ヶ所

福山通運
392 拠点
24,071 人
15,854 台

インタンク
207ヶ所

※ 国内輸配送関係のみ
※ インタンク=自家給油施設
※ 2017年3月31日現在



BCP(事業継続)
地域貢献

安全・安心の提供
商品企画・販売

- **共同一括配送サービス『エコデリバリー』**
 - ・48ヶ所での運用(前年度新設)4ヶ所
 - ・目標:通期新設 8ヶ所(上期新設)4ヶ所
- **共同運行による幹線の効率化**
 - ・82コース(前年度新設)60コース
 - ・目標:通期新設 160コース(上期新設)80コース
 - ・コンテナのラウンド輸送 4コース
- **エコアライアンスでの実運送を伴った共同運行**
 - ・3コース
 - ・目標:通期新設 12コース(上期新設)8コース

- **企業間防災協定** ・被災状況確認:13回、相互連絡の継続
- **社会奉仕活動** ・クリーン清掃活動の共同開催
- **車両事故防止教育活動** ・共同での安全研修、安全督励
- **共同購入・仕入れ・販売**
 - ・カタログ商品(産地直送品)の共同販売(9品目)
 - ・ドライバー向け安全作業グッズの共同開発、販売(2品目)

生産性の向上

環境負荷の低減

輸送力の確保

運び方連携

輸送ネットワークの拡充

こばうんとの資本業務提携

株式会社 こばうん

- ・ 1970年5月1日設立
- ・ 福島県南部(白河地域)で集荷、配達、路線便、倉庫管理
- ・ 西濃運輸の代理店として40年以上、ネットワークの一翼を担う
- ・ 関連会社: 二興倉庫、コバロジ、コバテク



運行便の効率と貸切の連携強化



地元で培ってきたノウハウや信用を安定的に継承、提供

地域に愛されるタクシー事業の展開

新太田・可児・多治見タクシーのグループ化

岐阜県的美濃加茂市、可児市、多治見市の3市を主要エリア
周辺4町(八百津町、坂祝町、富加町、御嵩町)をカバー

- ・ 地域密着での確固たる地位を保持し、高い地域内シェアを維持
- ・ 統括事業本部を可児市に配置し、3社の集中業務を遂行
- ・ 運行実績とITを駆使したデマンドタクシー事業を実用化



譲渡元である日本タクシーとスイトラベルの連携

- 地域の足として地元に根付いたタクシー会社の使命を果たす
- ・ 大規模災害発生時の相互協力
 - ・ ドライバーの接客マナー、安全教育

中期経営計画

(単位：百万円)

	18/3(計画)		19/3(計画)		20/3(計画)	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
輸 送 事 業	439,400	19,500	450,300	20,300	463,300	22,000
自動車販売事業	95,000	5,000	95,000	5,000	98,000	5,100
物品販売事業	29,000	1,000	28,000	1,000	28,000	1,000
不動産賃貸事業	1,600	1,300	1,700	1,400	1,700	1,400
そ の 他	17,000	900	17,000	1,000	18,000	1,200
調 整 額	-	▲700	-	▲700	-	▲700
合 計	582,000	27,000	592,000	28,000	609,000	30,000
営 業 利 益 率	4.6%		4.7%		4.9%	
R O E	4.8%		4.8%		5.0%	

収益力と企業価値の向上

不動産の価値を高める4つの取組みを実施

ネットワークの安定・強化

- ・ 拠点建替え : 新上越(2016年12月 着工)
新静岡(2017年 5月 着工)
- ・ 有力物件情報収集 : 三郷、名古屋、岡山
- ・ 用地探索 : 神奈川県下、京都府下、大阪府下
- ・ ビジネスセンター新設 : 仙台市

ロジトランス・新木場

- ・ 2016年3月竣工、2017年3月期より本格稼働
- ・ 2017年2月 深川支店を統合

遊休不動産の賃貸、売却

- ・ 賃貸開始 3ヶ所 : 名古屋北区、市原、加賀
- ・ 売却 2ヶ所 : 伊東、鹿児島(社宅)

低利用賃貸不動産の有効活用

- ・ コインパーキングから賃貸住居への用途転換
東京(新宿)2018年2月完成予定



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

ネットワークの安定・強化

- ・ 拠点の建替えによる高度利用化、物流倉庫の併設：
 - 2017年 10月 新上越支店(仮称)竣工
 - 2017年 5月 新静岡支店(仮称)着工
- ・ 物流拠点の用地取得 : 三郷、名古屋、岡山 他

高機能 物流施設の開発

- ・ 物流に適した立地での多様なテナントニーズに対応
- ・ 環境にやさしい施設づくり
- ・ 設備投資のスピードアップに対するファンドの活用



低利用賃貸不動産の有効活用

遊休不動産の賃貸・売却

- ・ 用途転換しての賃貸、売却および賃貸条件の見直し : 3ヶ所検討継続
- ・ 代替跡地の有効利用 : 東京(潮見)、静岡

トラックターミナル(保管庫併設)

新上越支店	建設中	2017年10月	竣工予定
新静岡支店	設計中	2018年春季	竣工予定
三郷	計画中	2019年以降	(予定)
成田	計画中	2019年以降	(予定)
名古屋	計画中	2019年以降	(予定)
神奈川、京都、大阪	用地探索中	2019年以降	(予定)
岡山	用地探索中	2019年以降	(予定)

賃貸住居物件

東京 新宿 2018年2月 竣工(予定)

ビジネスセンター

2017年度中の開設準備	10施設
東京都内 4施設	名古屋市内 1施設
大阪市内 4施設	京都市内 1施設

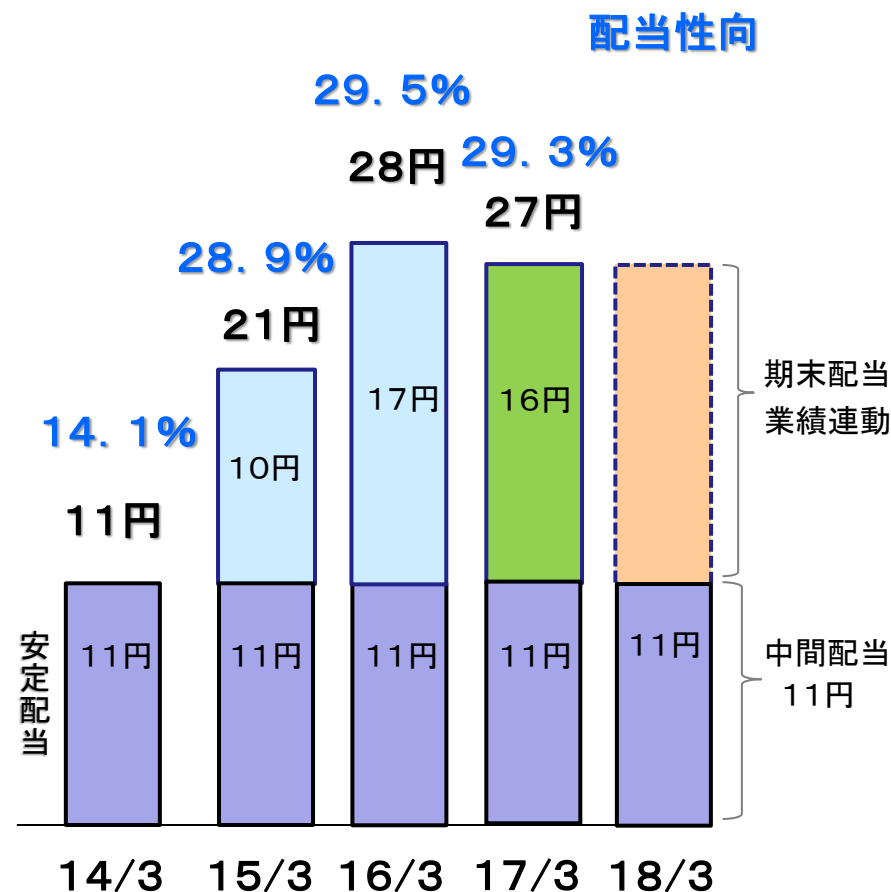
18/3期 通期業績予想

売上高	17/3	18/3予想	増減額	増減率
輸送事業	422,869	439,400	16,530	3.9%
自動車販売事業	100,237	95,000	▲ 5,237	▲5.2%
物品販売事業	27,749	29,000	1,250	4.5%
不動産賃貸事業	1,542	1,600	57	3.7%
その他	15,140	17,000	1,859	12.3%
合計	567,539	582,000	14,460	2.5%

営業利益	17/3	18/3予想	増減額	増減率
輸送事業	20,020	20,000	▲ 20	▲0.1%
自動車販売事業	5,055	5,000	▲ 55	▲1.1%
物品販売事業	766	1,000	233	30.5%
不動産賃貸事業	1,278	1,300	21	1.7%
その他	727	900	172	23.7%
調整額	▲ 731	▲ 700	31	-
合計	27,116	27,500	383	1.4%

経常利益	17/3	18/3予想	増減額	増減率
親会社株主に帰属する当期純利益	18,206	17,700	▲ 506	▲2.8%

配当金の推移



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