



2026.5.14

2026年3月期 決算説明会資料

セイノーホールディングス株式会社 (9076)

目次

01

2026年3月期 決算概要

02

輸送事業について

03

2027年3月期 業績予想

04

企業価値向上に向けて

Appendix

本日お伝えしたいこと



- **【連結：増収・増益】** 売上高は10%増、営業利益は25%増と好調に推移し、過去最高となりました。業績予想比では、輸送事業の不足分を連結全体で補えたことで、想定通りの着地ができました。
- **【輸送事業：32%増益】** 特積みでは、単価の上昇幅は前年比で緩やかになったものの、単価改善は継続し3.7%の伸長となりました。また、運行便の効率化により費用増加を抑制できたことに加え、MDロジスの通年効果もあり、前年比32%の増益と連結業績に貢献しました。
- **【ROE5%を回復】** ROEは5.6%と0.9ptの改善、EPSも36%上昇しました。また、年間配当はDOE4%の104円（期末配当61円）と、2円の増配を予定しております。
- **【業績予想：増収・増益】** 中東情勢の影響については不確実性が高いため業績予想には織り込んでおりませんが、輸送事業の物量・単価成長などにより、3期連続の増収・増益を計画しております。
- **【ロードマップ2028】** ROEは5%を回復したものの、ROE8%達成に向けては引き続き収益構造改革が必要と認識しております。ロードマップ2028の実現に向け、取り組みを推進してまいります。



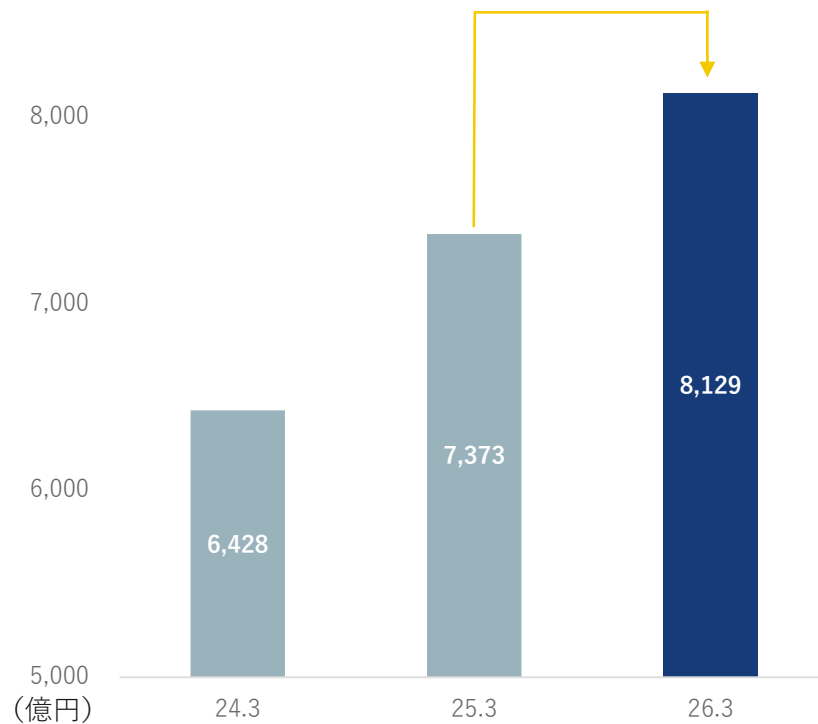
01

2026年3月期 決算概要

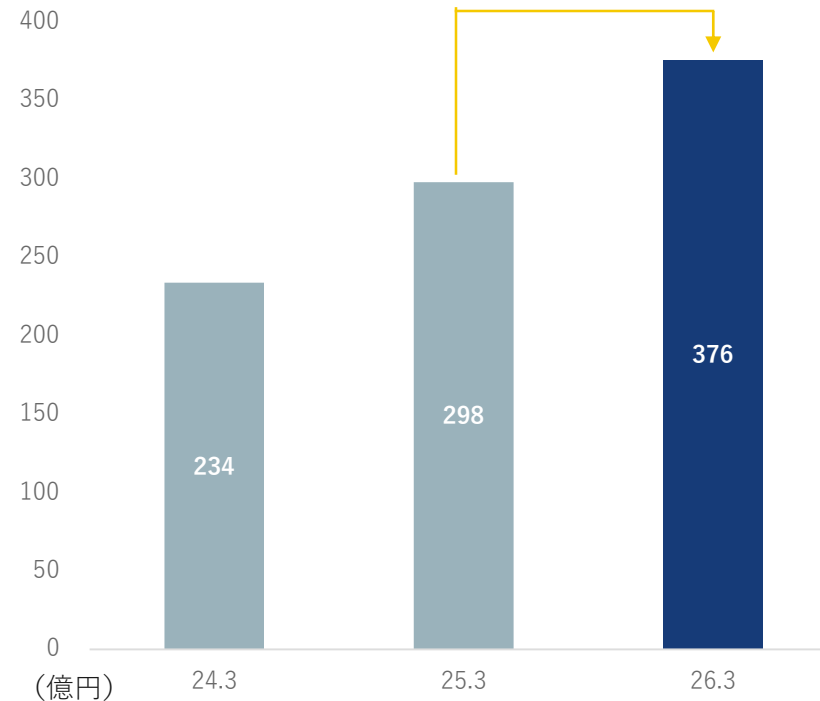
連結売上・営業利益



売上高
8,129億円
前年比 +10.3%



営業利益
376億円
前年比 +25.8%



< MDロジス連結効果 >
 売上 **1,192.6**億円
 (前年同期比 +96.3% [+585.0億円])
 (業績予想比 +3.1%)
 営業利益 **57.1**億円
 (前年同期比 +110.3% [+29.9億円※])
 ※前期の取得関連費用6億円を含む
 (業績予想比 +7.4%)
 ★2025年3月期第3四半期より連結化

営業利益率も
4.1% ⇒ 4.6%
へ上昇

P / L : 増収・増益



MDロジスの連結効果に加え特積みの伸長により増収・増益 ROEは5.6%と5%を回復し、年間配当は2円の増配

(単位:百万円)	25.03	26.03	前年比	業績予想比
売上高	737,377	812,965	+10.3%	▲0.1%
売上総利益	86,614	97,797	+12.9%	
(粗利益率)	11.7%	12.0%	+0.3pt	
販売管理費	56,730	60,192	+6.1%	
営業利益	29,883	37,605	+25.8%	+0.0%
(営業利益率)	4.1%	4.6%	+0.5pt	
親会社株主に帰属する 当期純利益	19,253	23,638	+22.8%	+7.4%
EPS (円)	115.41	157.00	+36.0%	+6.5%
ROE	4.7%	5.6%	+0.9pt	+0.2pt
年間配当金 (中間配当43円含む)	102円	104円	+2.0%	+2.0%

売上高

前年比 +10.3%

(MDロジス除く)

前年比 +2.5%

MDロジスの連結通年効果 (585億円) に加え、輸送事業の特積みでの適正運賃収受の進展による単価上昇などもあり755億円の増収

営業利益

前年比 +25.8%

(MDロジス除く)

前年比 +17.4%

MDロジスの連結通年効果 (30億円※) に加え、輸送事業での売上増加や、運行便の効率化により費用増加を抑制したことなどもあり77億円の増益 (※前期の取得関連費用6億円を含む)

当期純利益

前年比 +22.8%

(MDロジス除く)

前年比 +24.6%

営業利益の増加に加え、固定資産処分損が19億円減少したことや、退職給付信託返還益21億円の計上などもあり、当期純利益は43億円の増益 (MDロジス連結通年効果: 2億円)

事業の概要：輸送事業は増収増益

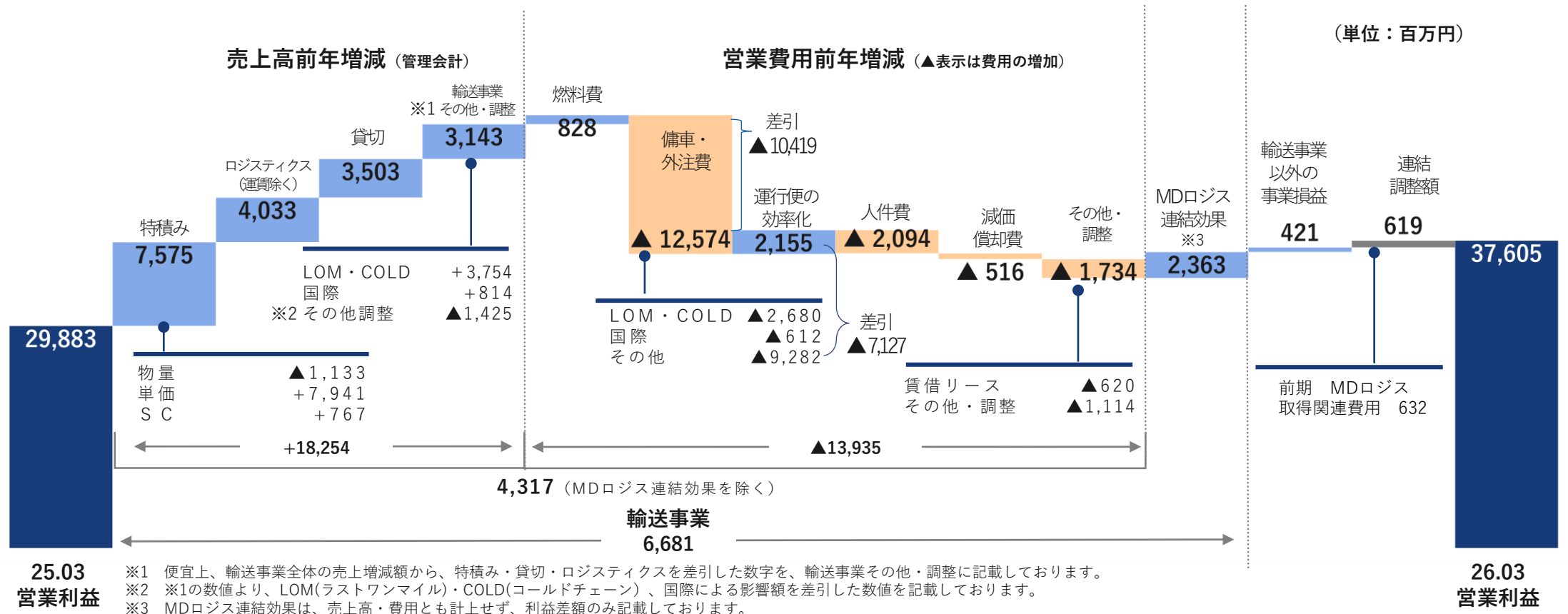


(単位:百万円)	売上高 (前年比) 【業績予想比】	営業利益 (前年比) 【業績予想比】	26.3 事業概況	KPI
輸送事業	630,890 (+13.9%) 【▲0.2%】	27,425 (+32.2%) 【▲4.4%】	<p>売上高</p> <p>各重量・距離帯での単価改善により3.7%の単価上昇となったことに、MDロジス連結通年効果が加わり767億円の増収 【MDロジス除く前年同期比：+3.7% 182億円の増収】</p> <p>営業利益</p> <p>増収に加え、運行便の効率化により費用増加を抑制したことに、MDロジス連結通年効果が加わり66億円の増益 【MDロジス除く前年同期比：+24.8% 43億円の増益】</p>	<p>特積 前年同期比</p> <p>物量 99.4% (西濃運輸：一般+ミニ) (グループ：99.6%)</p> <p>kg単価 103.7% (西濃運輸：一般) (グループ：103.1%)</p> <p>ロジスティクス 前年同期比</p> <p>売上 136.0% (発送運賃除く)</p> <p>貸切 前年同期比</p> <p>売上 107.7% (西濃運輸)</p>
自動車販売事業	110,346 (▲4.3%) 【▲1.8%】	6,917 (▲3.4%) 【+10.7%】	<p>売上高</p> <p>乗用車は、メーカーの供給面の影響が続いたことや、環境性能割の廃止に伴う登録の後ろ倒しなどの外的要因もあり、販売台数が減少。トラックは、バックオーダーで好調であった前年からの反動減や、モデルチェンジ前の狭間期によるメーカーの生産計画の影響もあり減収。</p> <p>営業利益</p> <p>新車の粗利率の上昇や、中古トラックの販売増、整備等の拡大による増益もあり、減益幅が改善</p>	<p>新車販売台数 前年同期比</p> <p>乗用車 15,742台 (94.4%)</p> <p>トラック 2,022台 (80.1%)</p>
物品販売事業	40,926 (+5.5%) 【+7.1%】	1,314 (+12.4%) 【+11.4%】	<p>介護用品を中心とした家庭紙販売が引き続き好調であったことから、増収・増益</p>	
不動産賃貸事業	2,456 (+4.3%) 【+2.4%】	1,810 (+4.6%) 【+4.0%】	<p>期中の新規賃貸や賃料改定などにより増収・増益</p>	
その他	28,345 (+5.8%) 【▲1.2%】	2,270 (+24.1%) 【+22.8%】	<p>情報サービス、管工事業、人材派遣業などが好調であったことにより増収・増益</p>	

連結営業利益の増減要因（前年比）



輸送事業は、適正運賃収受の進展などによる売上拡大が、備車・外注費等の費用増加を上回り、MDロジスの連結効果を除いても43億円の増益、連結営業利益は77億円の増益



輸送事業の営業費用

(MDロジスを除く)



売上増加 (3.7%) に対し、運行便の効率化などにより、
費用増加 (3.0%) を抑制したことも営業増益に寄与

(単位:百万円)	25.03	26.03	前年比	コメント
人件費	192,159	194,254	+2,094 (+1.1%)	人員増減(3月末時点) 正社員 ▲0.2% 臨時雇用 ▲7.2%
燃料費	17,814	16,985	▲828 (▲4.7%)	
減価償却費	19,870	20,387	+516 (+2.6%)	建物及び構築物 +409 車両及び運搬具 ▲128 ソフトウェア +139 その他 +96
備車料・取扱手数料・外注費	194,272	204,692	+10,419 (+5.4%)	LOM・COLDでの増加 +2,680 国際での増加 +612 LOM・COLD・国際以外の増加 (※) +7,127 ※運行便の効率化(減便)による2,155百万円の費用抑制後
その他	54,498	56,804	+2,305 (+4.2%)	賃借・リース料の増加 +620 賃借・リース料以外の増加 +1,685
営業費用合計	478,616	493,124	+14,507 (+3.0%)	MDロジスを除く売上増加 +18,254 (+3.7%)

キャッシュ・フロー



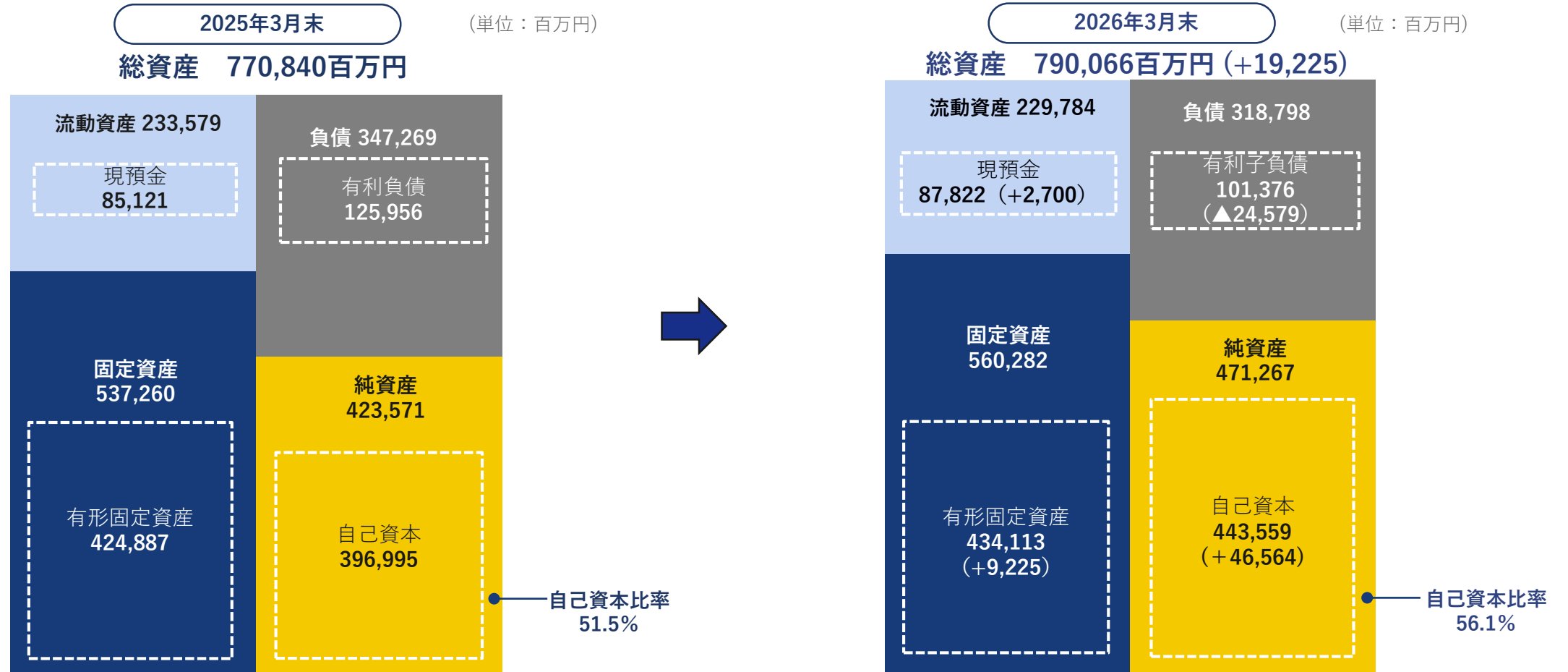
フリー・キャッシュ・フローのプラスが、 財務キャッシュ・フローを上回り現金同等物は67億円の増加

(単位:百万円)	25.03	26.03	前年比	増減要因
営業活動による キャッシュ・フロー	52,746	56,590	+3,844	税金等調整前四半期純利益の増加 (+9,109) 棚卸資産の増減額 (▲4,130) 仕入債務の増減額 (+3,769) 法人税等の支払額の増加 (▲5,838) 退職給付信託返還金 (+4,000)
投資活動による キャッシュ・フロー	▲70,875	▲33,422	+37,453	定期預金の払戻預入による増減 (+3,711) 投資有価証券売却による収入 (▲5,446) 連結範囲変更を伴う子会社株式取得による支出 (+37,646)
財務活動による キャッシュ・フロー	19,952	▲16,571	▲36,523	借入金の増減額 (▲76,512) 自己株式取得による支出 (+40,748) 配当金の支払額 (+1,601)
フリー・キャッシュ・フロー	▲18,129	23,168	+41,297	
現金及び現金同等物に係る 換算差額	153	113	▲40	
現金及び現金同等物の増減	1,976	6,709	+4,733	
現金及び現金同等物の 期首残高	75,378	77,354	+1,976	
現金及び現金同等物の期末残高	77,354	84,064	+6,710	

バランスシート



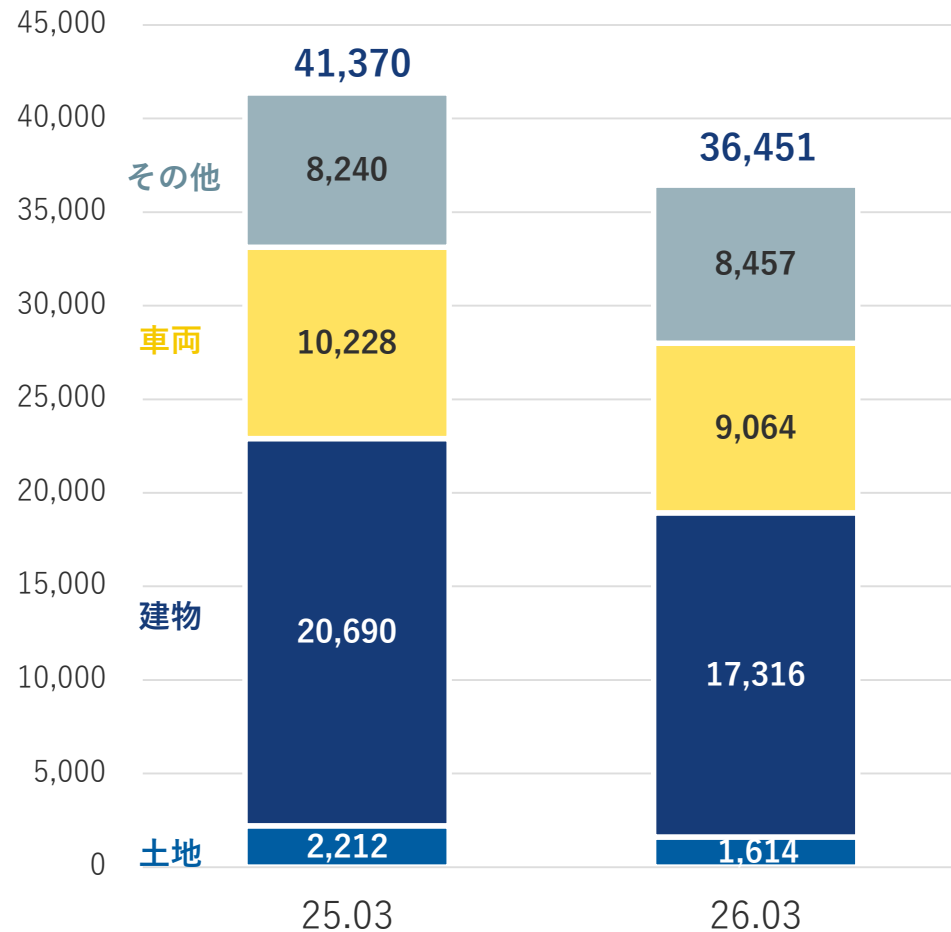
ユーロ円転換社債が株式に転換したことで、
有利子負債が減少し、自己資本は増加



設備投資



(単位：百万円)



26.03 設備投資の主な内訳

土地	1,614百万円	
・ 西濃運輸 (愛知県日進市)		1,489百万円
建物	17,316百万円	
・ 西濃運輸 (岡山支店 新築)		2,511百万円
・ 西濃運輸 (市川支店 新築)		3,941百万円
・ 西濃運輸 (横浜支店 新築)		1,859百万円
・ 西濃運輸 (名古屋北支店 新築)		3,647百万円
・ TCN岐阜※(カローラ高山店 新築移転)		219百万円
・ TCN岐阜※(研修センター 新築)		267百万円
※自動車販売事業		
車両	9,064百万円	
・ 西濃運輸 (999台)		5,935百万円
・ セイノースーパーエクスプレス (104台)		507百万円
・ MDロジス (53台)		396百万円
・ 四国西濃 (48台)		288百万円
その他	8,457百万円	
・ 西濃運輸 (省力機器他)		2,074百万円
・ 西濃運輸 (ソフトウェア)		1,541百万円

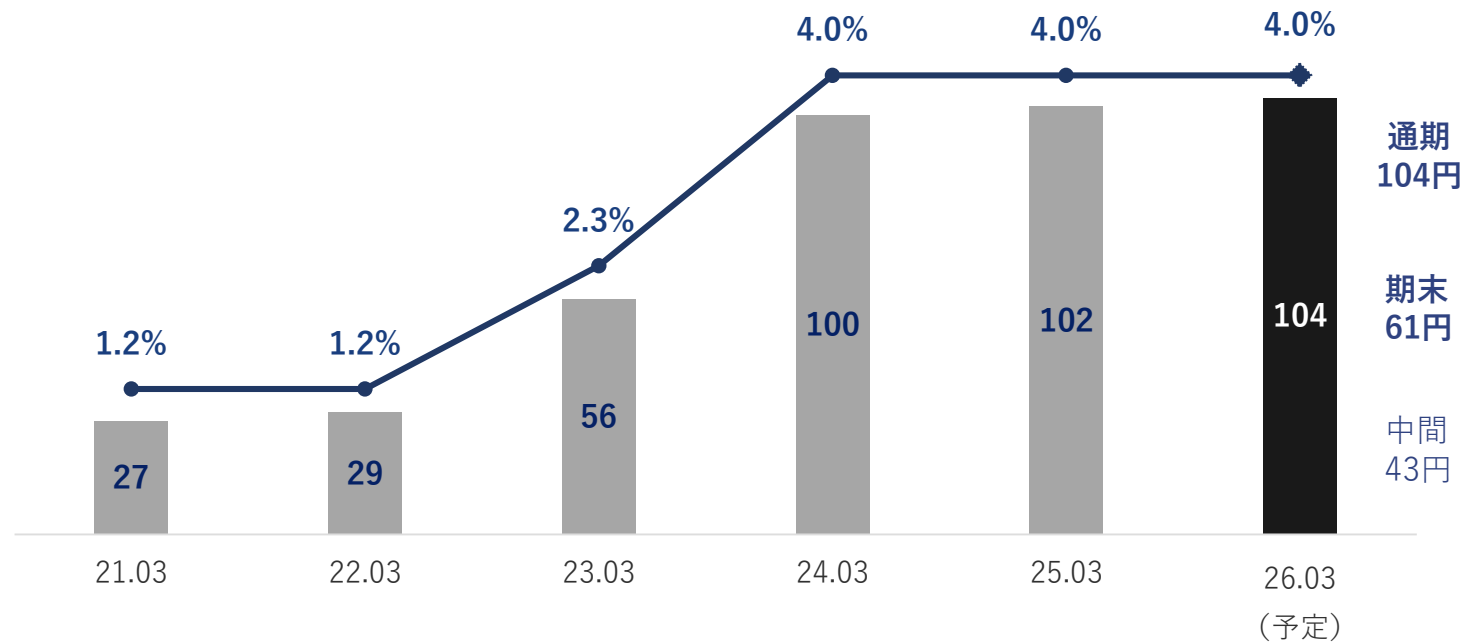
配当金について



今期配当は104円、DOE4.0%配当を継続

- 24.03期より、配当方針をDOE4.0%に変更し、充実した株主還元を実施
- 26.03期の配当金は、通期104円（中間43円・期末61円）と2円の増配を予定

1株当たり配当金（円）とDOEの推移





02

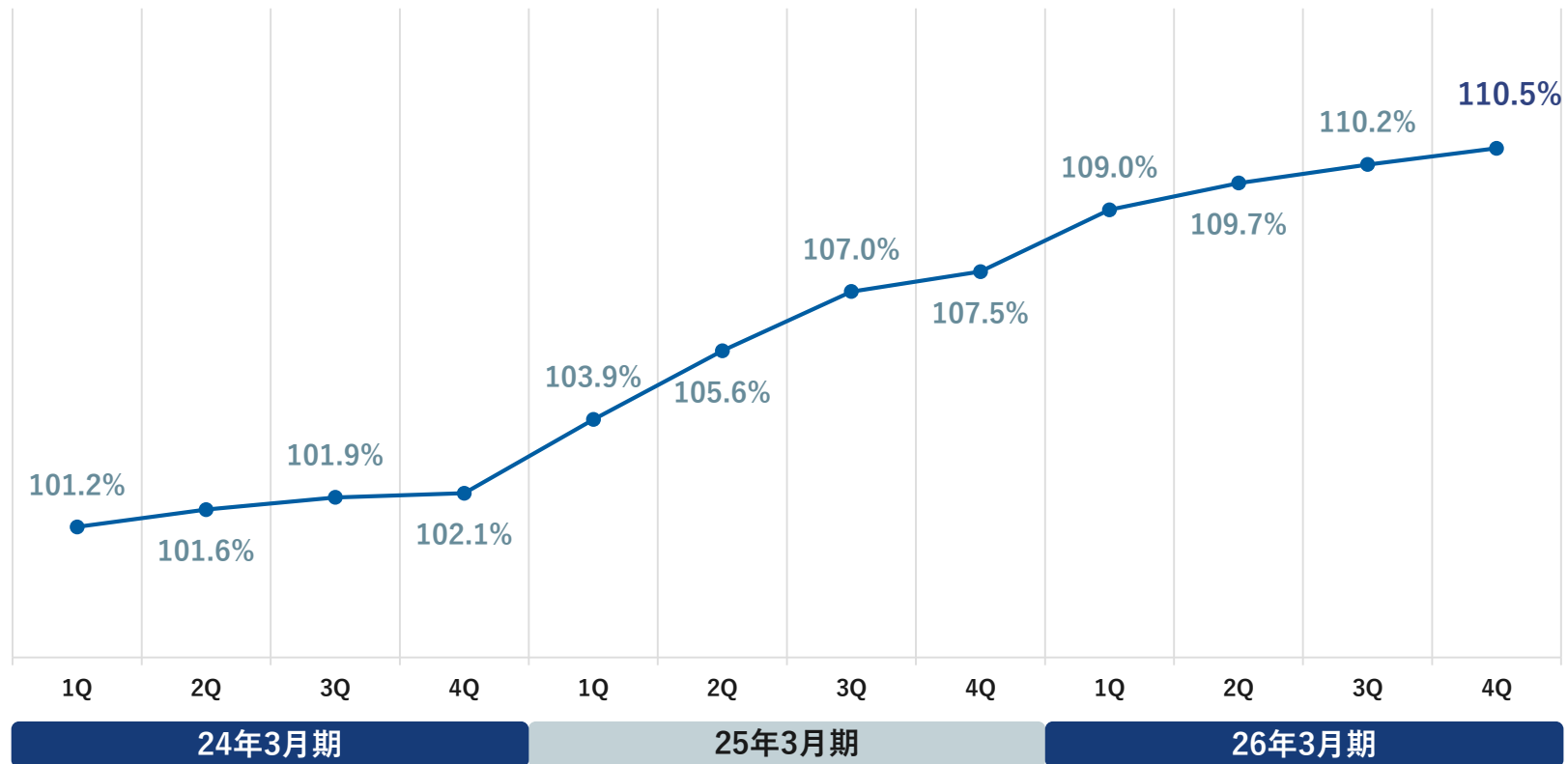
輸送事業について

kg単価の推移（22年度同期比）



ロードマップ^o2028 開始以降、kg単価は着実な右肩上がりを継続

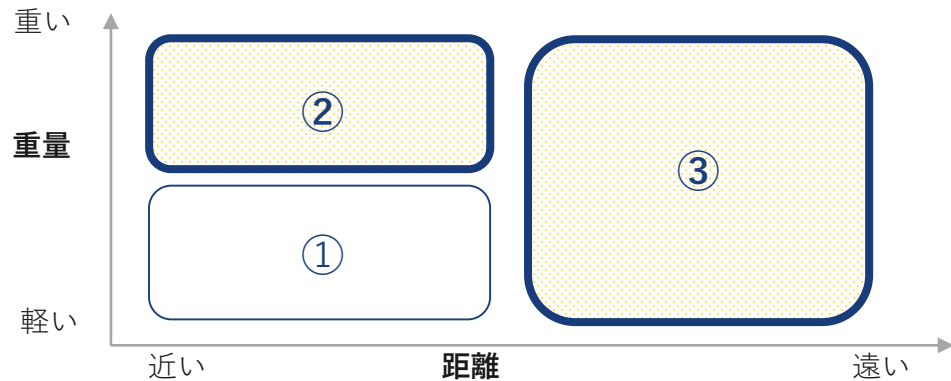
(集計：西濃運輸 一般便)



重量・距離帯別の分析（西濃運輸）



重量・距離帯別領域



(集計：一般+ミニ)

(集計：一般)

重量・距離帯別 前年比（4-3月）

重量帯／距離帯	日当り物量	kg単価
①300kg以下／500km以下	98.7%	103.4%
②300kg超／500km以下	100.4%	104.2%
③500km超	98.6%	103.9%
全体	99.4%	103.7%

物量(4-3月)

計画 99.5% 通期日当り物量 99.4%

- ・通期日当り物量は99.4%と計画（99.5%）にわずかに未達
- ・4Qは99.8%まで回復し、地帯①・③も持ち直し傾向となったが、通期では伸び悩んだ
- ・高重量・短距離帯（地帯②）が下支えとなり、全体を押し上げた

単価(4-3月)

計画 104.5% 通期kg単価実績 103.7%

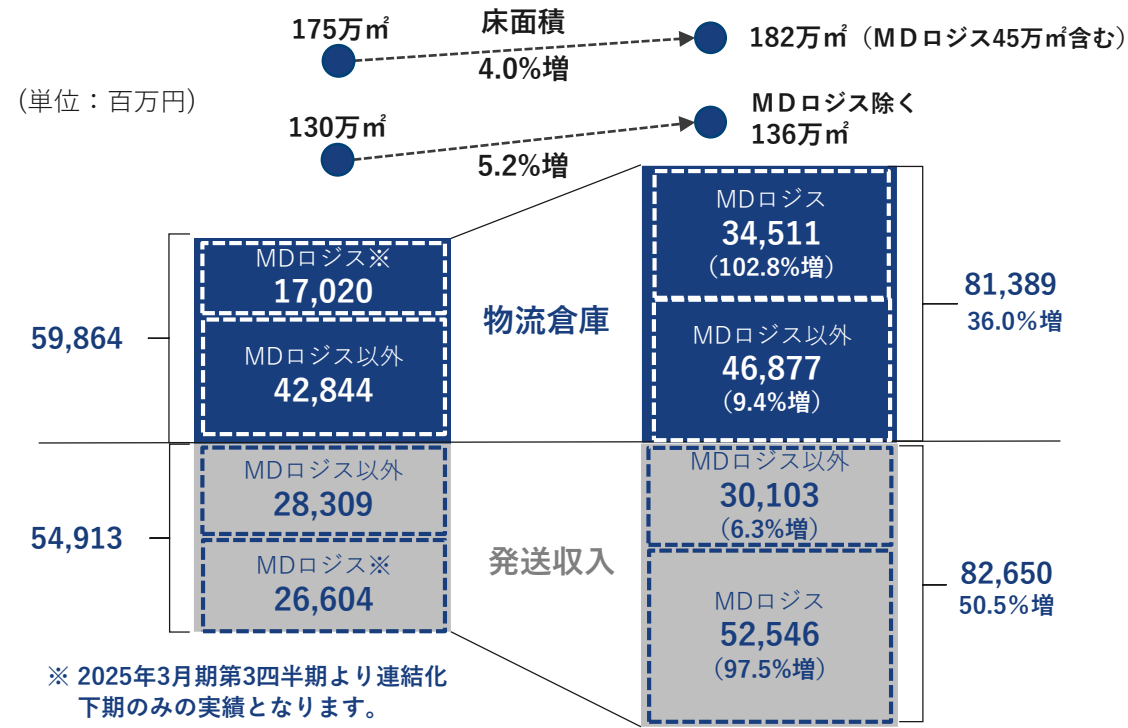
- ・価格競争の激化により、物量とのバランスを重視
- ・適正運賃收受により22年度比kg単価は堅調に推移
- ・物量は前年並みを維持する中、各重量・距離帯での単価改善により、全体単価は前年比+3.7%と上昇

輸送事業 | ロジスティクス ロジスティクスの状況



ロジスティクス | 売上高 (管理会計)

MDロジス連結効果もあり売上は大幅増加
前期開設施設の稼働率が上がり売上増加に寄与



事業拡大の要因

- ・ MDロジスの連結効果が通年で寄与
- ・ 前期開設した拠点の空き坪への顧客誘致により稼働率が向上し、売上増に寄与
- ・ 今期稼働した新拠点の開設効果による売上増
- ・ ノンアセットでお客様の成り代わりとして場内倉庫業務を受託

将来にわたり持続的なロジスティクスサービスを提供

- ・ 「施設の老朽化」「マテハン設備の更新負担」「従業員の高齢化」などお客様の物流業務の自社運営に対する将来リスクを払拭

	25.3		26.3	
合計	114,778	42.9%増	164,039	+49,261
(MDロジス除く)	71,153	8.2%増	76,981	+5,828)

輸送事業 | 貸切

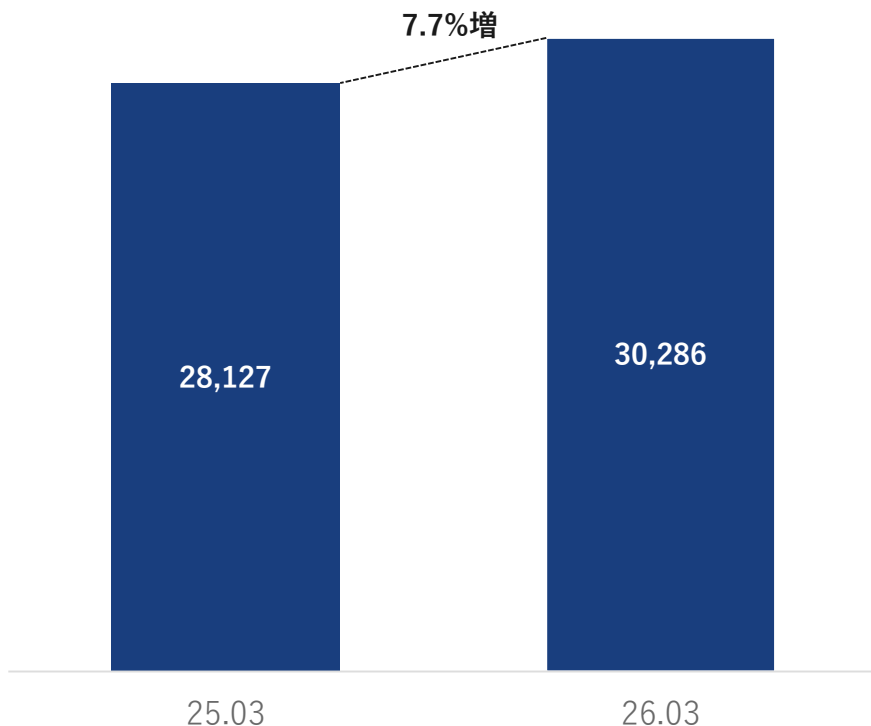
貸切事業の状況



貸切 | 売上高 (西濃運輸：管理会計)

当社の強みである積合せ貸切とハコベルのデジタルマッチングを活用しつつ、営業・配車機能の強化および協力会社ネットワークの拡充により、**前年比7.7%の増収**を達成。

(単位：百万円)



貸切市場環境

- ・労働時間規制による輸送力低下輸送力不足
 - ネットワーク拡大で吸収
- ・緊急輸送・スポット輸送のニーズの増加
 - 集中配車センター化 (専任化)

当社の取組み

- ・6エリア8拠点で貸切専用の配車センターを稼働
- ・専任担当が対応することで、即応力を高め受注拡大を実現
- ・27年3月期は全18エリアへの配車センター設置予定

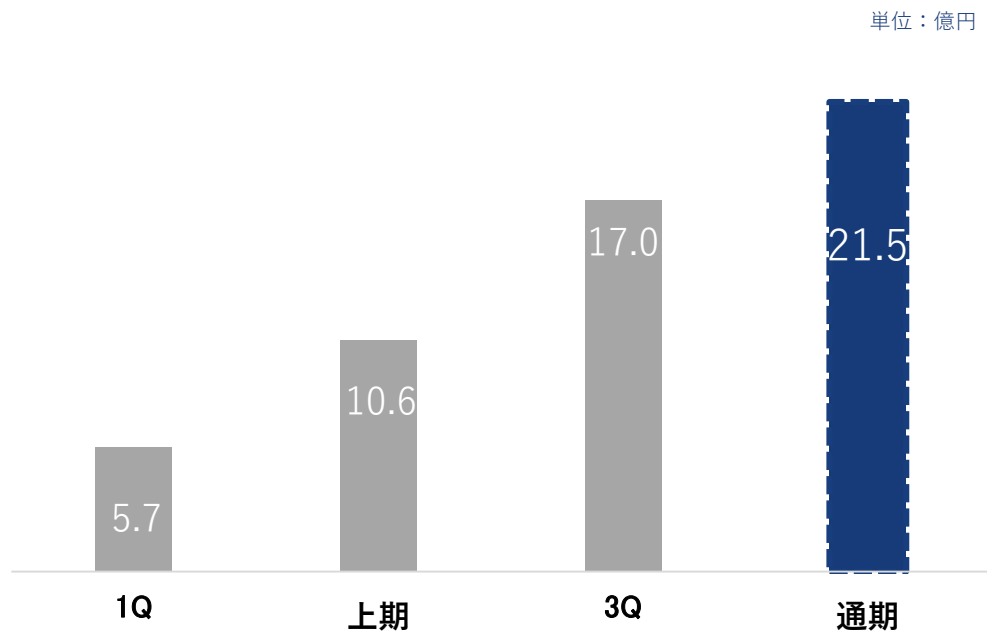
即時マッチング (デジタル)		全国車両供給ネットワーク		貸切集中配車センター
ハコベル連携 リアルタイム化	×	全国の車両ネットワーク メガエキス(積合せ貸切)	×	標準化・高速対応

“No.1貸切プラットフォーム”へ

運行便の効率化（西濃運輸）



運行便の効率化



通期で21.5億円の効率化効果（延べ38,700便）

- ・ 低積載の定期便を中心とした効率化
 - 通期累計は定期便延べ**29,900便の効率化**
- ・ 物量波動に合わせた効率化
 - 特定曜日の運休、大型連休時、祝日の運行体制変更により、延べ**8,800便を効率化**
- ・ 集約の推進、再編
 - 中継輸送専門店、ロジ施設の夜間活用、小規模店の母店集約



2026年3月期 期初の想定 ⇒ 実績

期初の想定

実績

1.単価：利益寄与 37億円

単価想定：104.5%



4Q累計 103.7%

- ・前期から取り組んでいる3年周期の運賃改定のターゲットや、個建契約荷主の運賃改定をなど、適正運賃収受の取り組みを継続する。

2.物量想定

物量想定：99.5%



4Q累計 99.4%

- ・米国関税問題の影響が見えない部分が多く、国内経済の先行きが不透明であることから、現時点では、物量は若干の減少を想定

3.MDロジスの通年寄与：利益寄与 19億円



4Q累計 23.6億円

- ・24年10月より連結化、今期連結業績に通年寄与
通期連結影響額 売上 549億円 営業利益 19億円

4.ロジスティクスの拡大：利益寄与 10億円



前期先行投資回収（利益寄与）
4Q累計 10億円

- ・売上拡大により先行投資のキャッチアップを図るとともに、新たな成長に繋げるための投資も進める。今期は4拠点（自社3：賃借1）を開設し、5.6万㎡の床の確保を進める。

5.コストコントロール：利益寄与 20億円



運行便の効率化（費用抑制）
4Q累計 21.5億円

- ・物量に相関した運行体制の構築として、集約の推進・再編、近距離便の見直しを進めるなど、コストコントロールを進めることで、運行便全体の積載効率を高め混載差益を創出する。



03

2027年3月期 業績予想

2027年3月期 業績予想（通期）

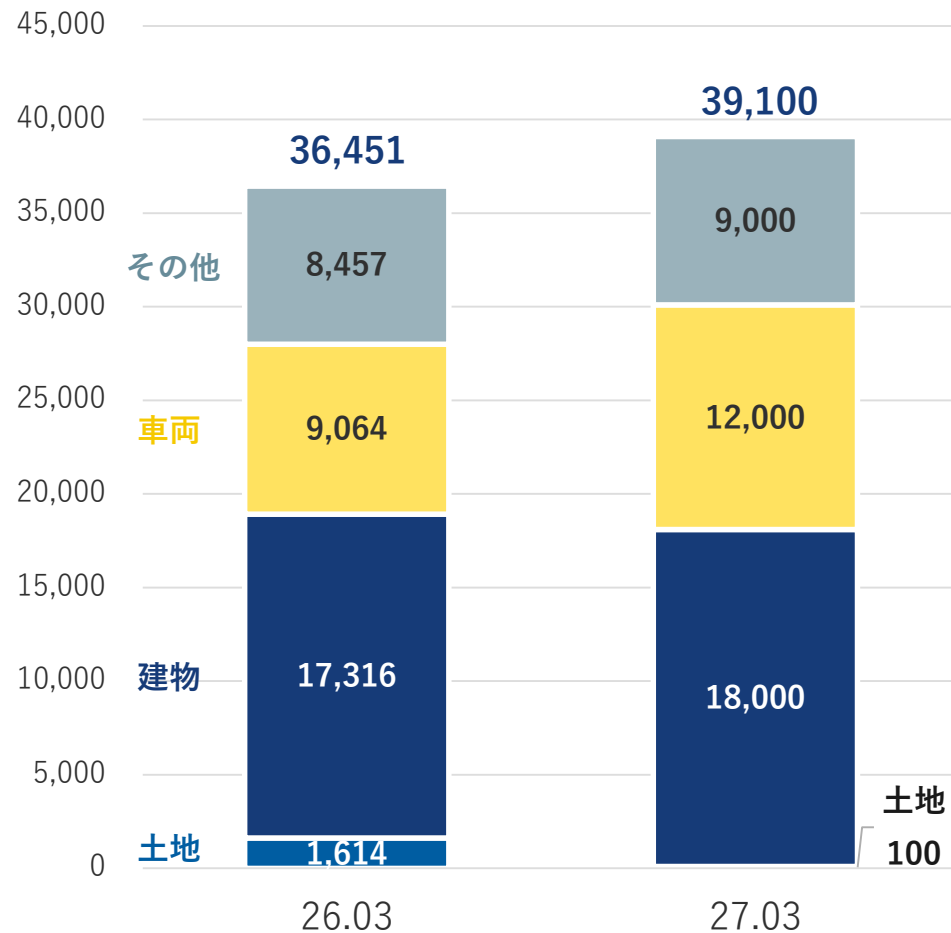


(単位:百万円)	27.03 (予想)	26.03 (実績)	増減額 (前年)	増減率 (前年)	コメント
売上高	825,500	812,965	+12,534	+1.5%	【輸送事業】
輸送事業	639,800	630,890	+8,909	+1.4%	<特積み（西濃運輸）> 物量 101.5%（日当り）
自動車販売事業	112,000	110,346	+1,653	+1.5%	単価 102.8%（一般）
物品販売事業	41,700	40,926	+773	+1.9%	日数 99.3%
不動産賃貸事業	2,500	2,456	+43	+1.8%	<（参考）日ノ丸西濃 連結除外影響>
その他	29,500	28,345	+1,154	+4.1%	（26.03期単体決算実績） 売上 5,813百万円 営業利益 120百万円
営業利益	41,400	37,605	+3,794	+10.1%	【自動車販売事業】
輸送事業	31,840	27,425	+4,414	+16.1%	<新車販売台数>
自動車販売事業	6,440	6,917	▲477	▲6.9%	乗用車 16,770台（106.5%）
物品販売事業	1,340	1,314	+25	+1.9%	トラック 2,104台（104.1%）
不動産賃貸事業	1,850	1,810	+39	+2.2%	
その他	2,080	2,270	▲190	▲8.4%	
調整額	▲2,150	▲2,133	▲16	-	
経常利益	41,800	37,264	+4,535	+12.2%	
親会社に帰属する 当期純利益	27,500	23,638	+3,861	+16.3%	EPS 169.08円（+12.08円） ROE 6.1%（+0.5pt）

2027年3月期 設備投資予想



(単位：百万円)



27.03 設備投資の主な内訳

土地	100百万円	
建物	18,000百万円	
・ 西濃運輸 (市川支店新築工事)		3,926百万円
・ 西濃運輸 (岡山支店新築工事)		5,817百万円
・ 西濃運輸 (名古屋南支店新築工事)		2,053百万円
車両	12,000百万円	
・ 西濃運輸 (961台)		9,000百万円
・ MDロジス (83台)		783百万円
・ セイノスーパーエクスプレス (82台)		578百万円
その他	9,000百万円	
・ 西濃運輸 (省力機器他)		3,100百万円
・ 西濃運輸 (ソフトウェア)		1,700百万円

Shippoio



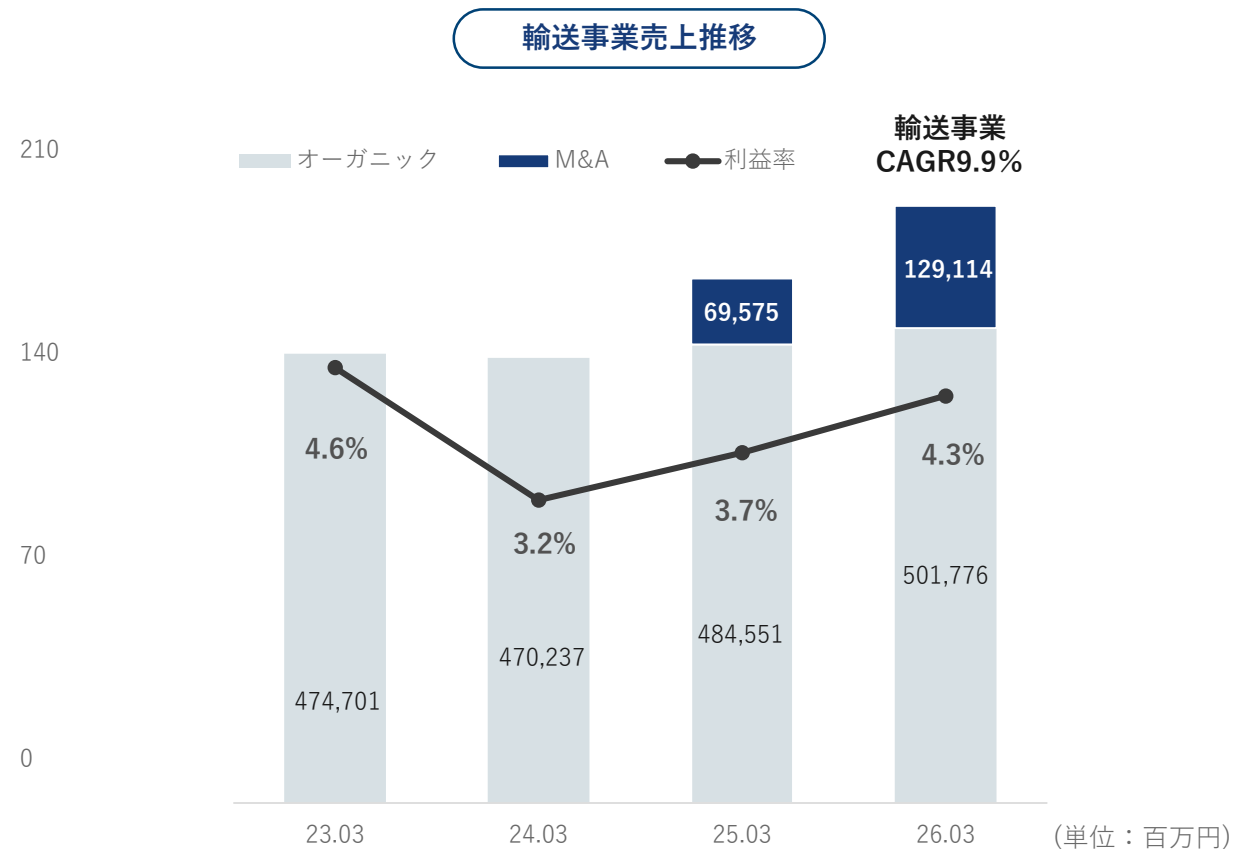
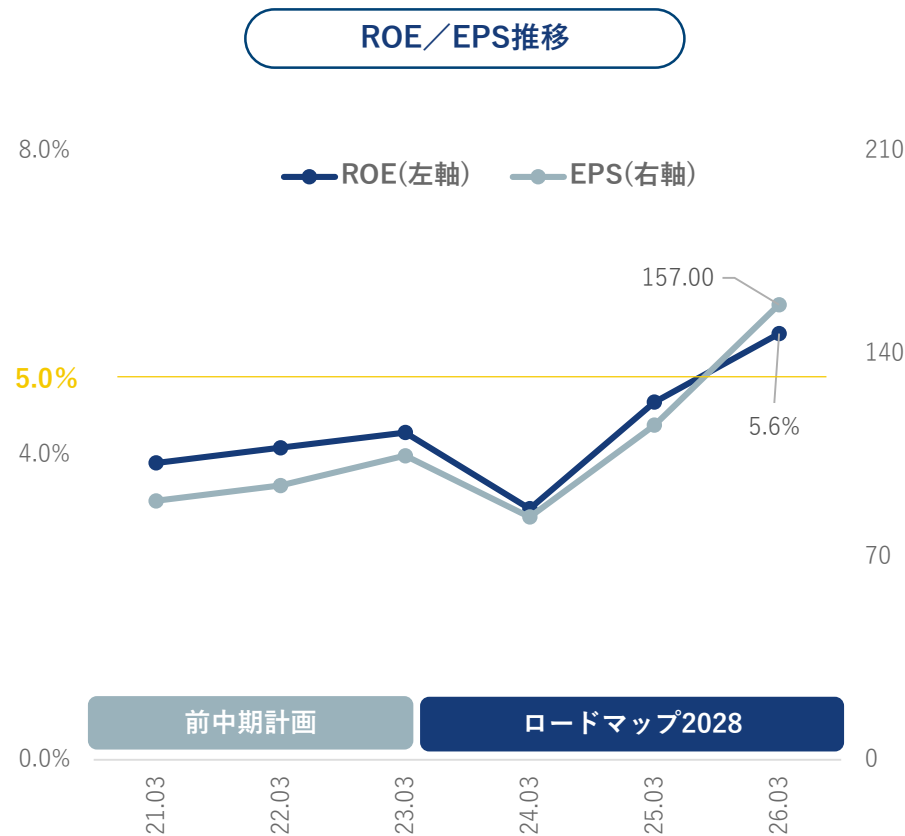
04

企業価値向上に向けて

ロードマップ3年経過の進捗状況



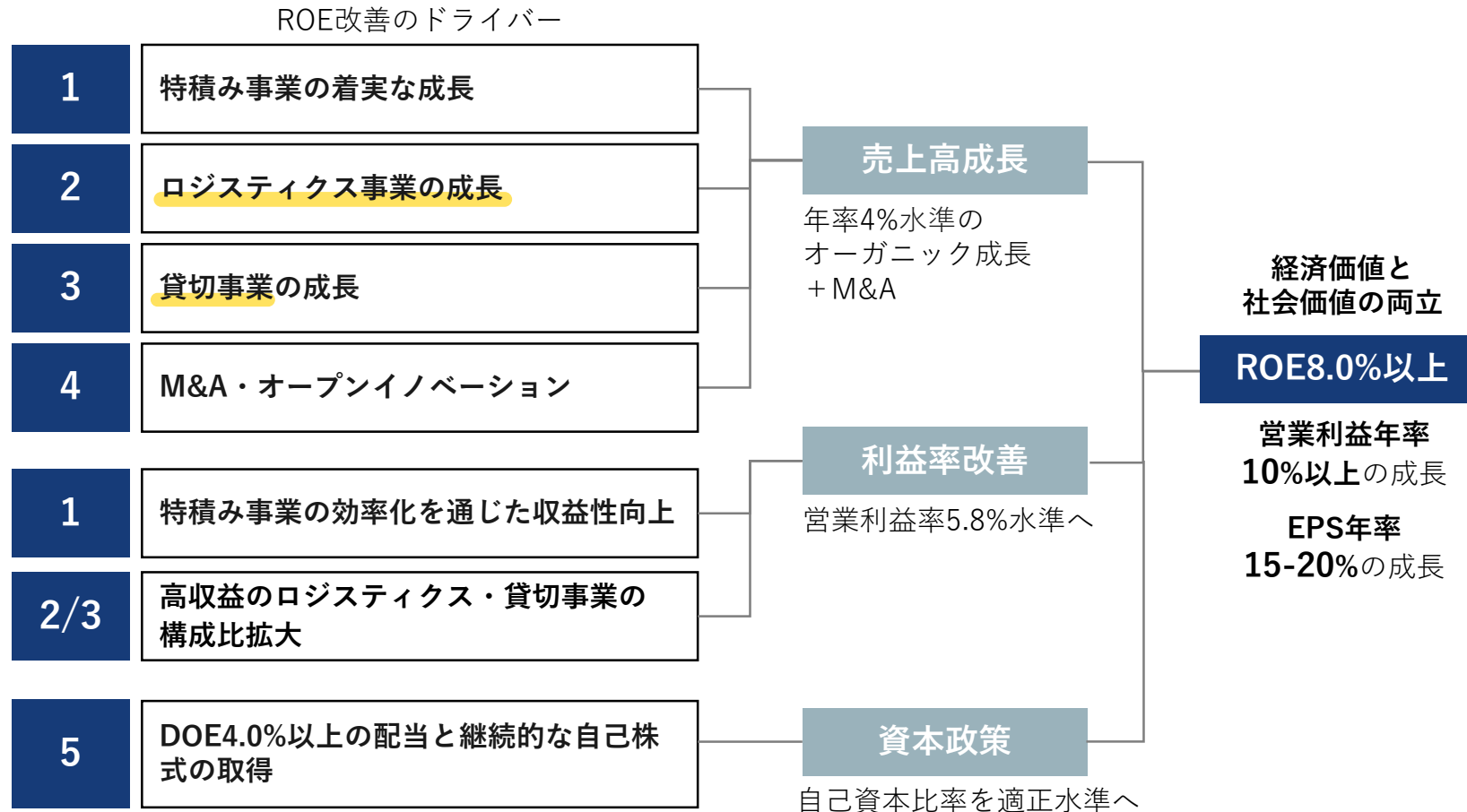
国内経済が不安定な情勢も、当社グループにおいてはロードマップ2028に基づき着実に成長。
 一方で、ROE 8%達成に向けては時間を要しているものの、
 資本効率を意識した経営管理により、引き続き中長期的なROEの改善を目指していきます



ロードマップ2028～逆ROEツリー～



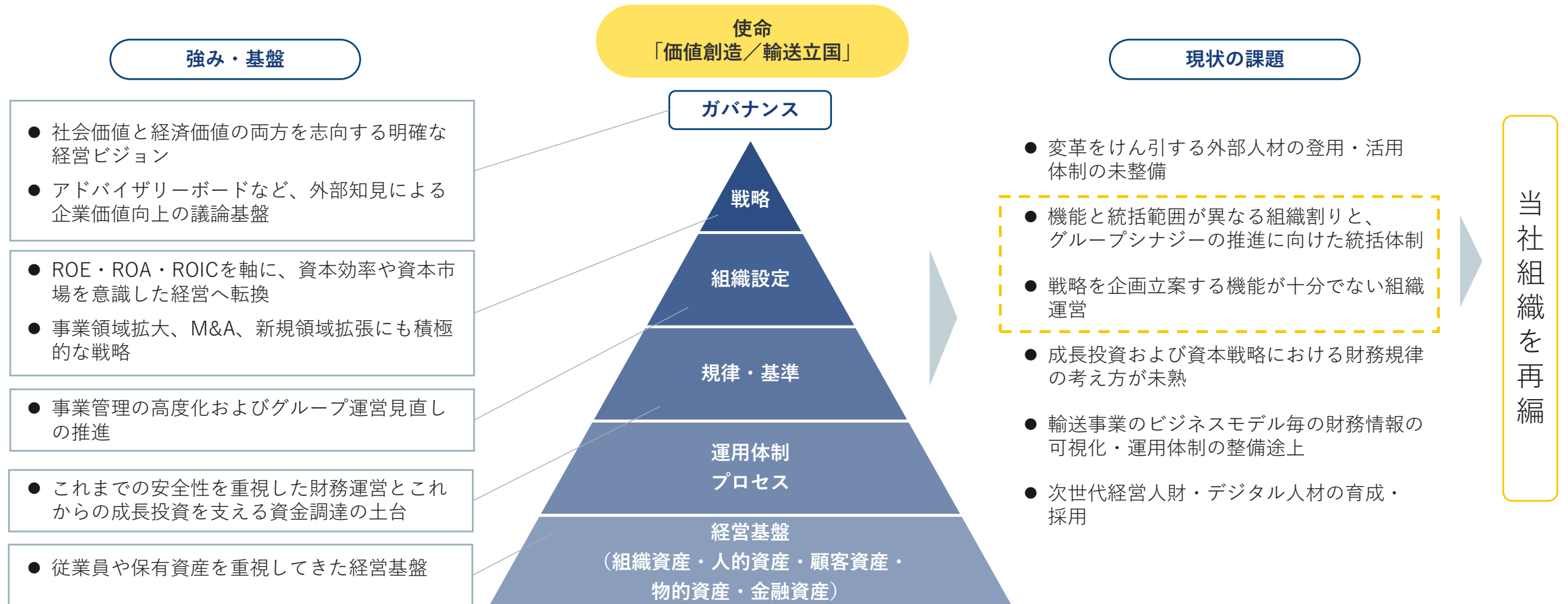
ロードマップ2028に基づきロジスティクス事業と貸切事業の推進を加速させます



当社の現状の強み・基盤と課題



ロードマップ2028の進捗を踏まえ、改めて当社の強み・基盤と課題を整理。
使命に対する実行力および基盤の強化に向け、課題解決の施策を進めていきます



輸送事業の成長戦略を推進する6つの戦略部およびデジタル戦略室を設置



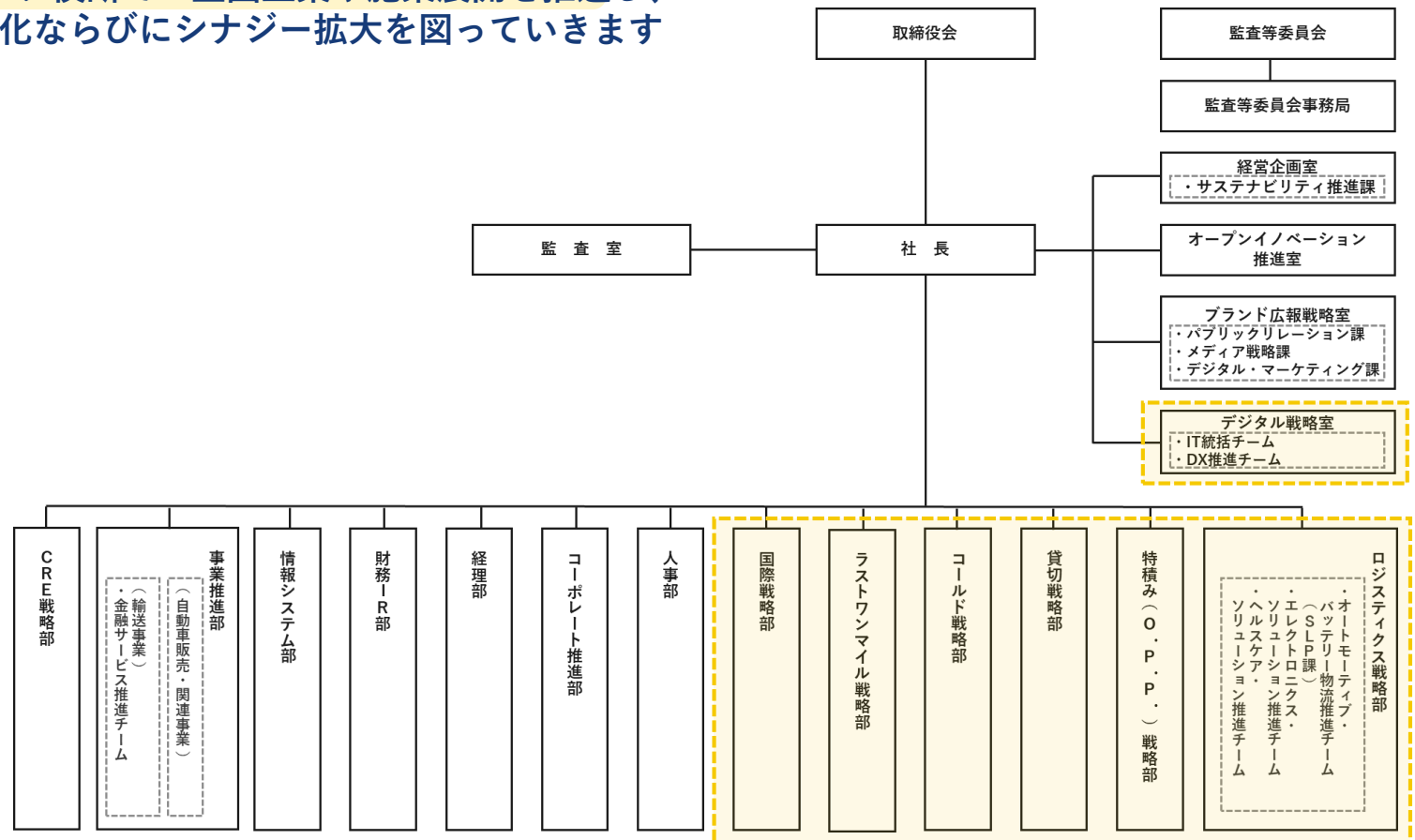
非連続な成長につなげるべく、6つの戦略部およびデジタル戦略室を設置。輸送事業の主要領域ごとに戦略企画機能を強化することで、グループ横断での企画立案や施策展開を推進し、新たなサービス創出と事業全体の効率化ならびにシナジー拡大を図っていきます

【戦略部門】

- 特積み (O.P.P.) 戦略部 [新設]
- 貸切戦略部 [新設]
- ロジスティクス戦略部 [従来の事業部を改組]
- コールド戦略部 [従来の推進チームを改組]
- ラストワンマイル戦略部 [従来の推進チームを改組]
- 国際戦略部

【戦略部門の主な役割】

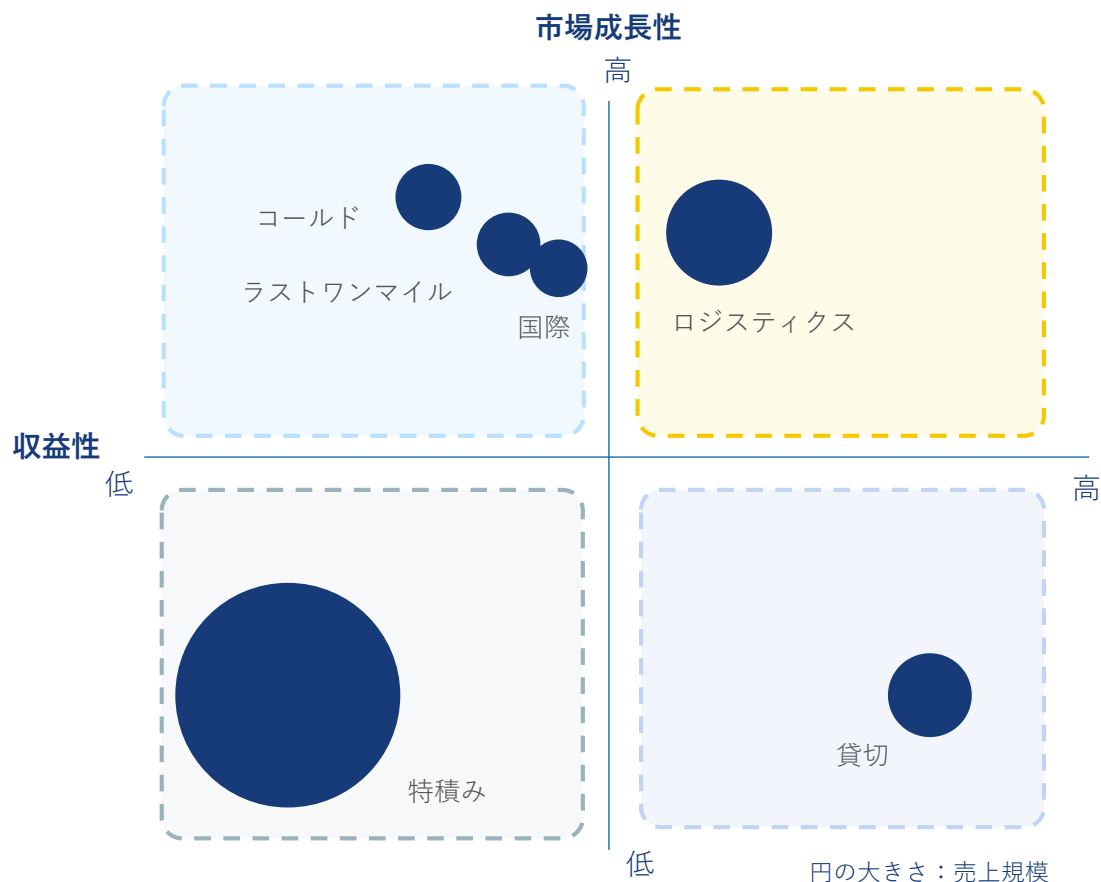
- 中長期バックキャストからの戦略立案
- グループシナジー創出
- 事業会社の効率化



輸送事業ポートフォリオによる成長戦略と収益構造転換



輸送事業の戦略マトリクス



【高収益×高市場成長】 重点拡大領域

- ロジスティクス戦略部
 - ・ デジタル活用による省人化・最適化を通じたオペレーションの高度化および付加価値の創出
 - ・ M&A等を活用した機能拡張・事業領域拡張による非連続成長の実現

【高収益×低市場成長】 シェア拡大領域

- 貸切戦略部
 - ・ プラットフォームの拡大による配車最適化・積載率向上・オペレーション効率の最大化
 - ・ ロジスティクス戦略と連携した高付加価値輸送サービスの提供および収益単価の向上

【低収益×高市場成長】 成長領域

- 国際戦略部、コールド戦略部、ラストワンマイル戦略部
 - ・ グループシナジーの見直し・高度化によるコスト構造改革および収益基盤の再構築
 - ・ 成長領域における勝ち筋の明確化と収益化を前提とした投資の選別・集中

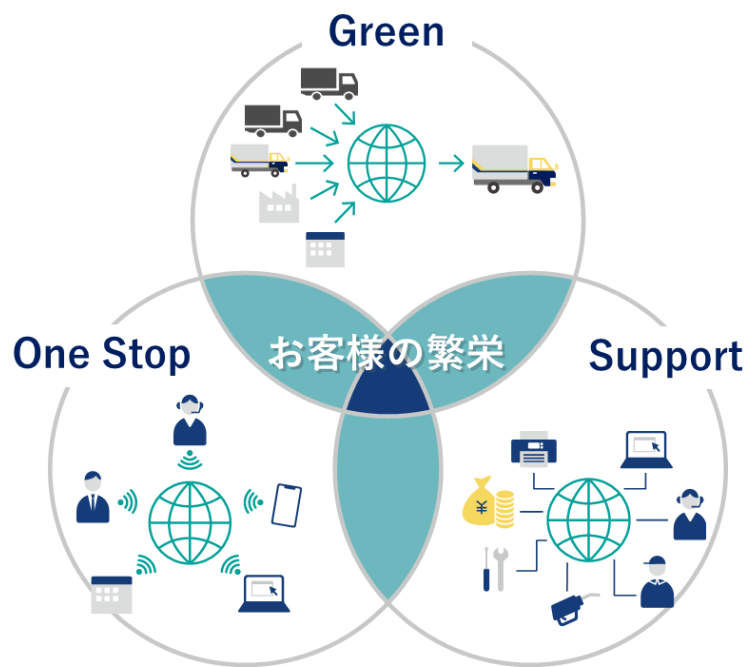
【低収益×低市場成長】 効率化領域

- 特積み (O.P.P.) 戦略部
 - ・ グループおよび同業他社との連携によるネットワーク最適化および積載率向上
 - ・ 管理会計の高度化による路線別・顧客別収益性の可視化と不採算領域の是正

業界横断の連携強化を通じたお客様への価値創出により Team Green Logistics構想の具現化へ



Team Green Logistics
の目指す姿



重点施策

特積み

Green

同業他社との連携によるネットワーク最適化および積載率向上

- ▶ P31 ・ 九州西濃運輸とJPロジスティクスの共同配送モデル開始
- P32 ・ TGL山陰設立

貸切

One Stop / Green

デジタルプラットフォームの拡大

- ▶ P33 ・ 運送事業者向けのサービス拡大

ロジスティクス

Support / One Stop

デジタル活用による省人化・可視化・最適化を通じたオペレーションの高度化および付加価値の創出

- ▶ P35 ・ AZ-COM丸和HDと業務提携開始
- P36 ・ サプライチェーンDXコンサルティングの高度化
- P37 ・ ロジスティクスの価値提供事例
- P40 ・ AIエージェントの構築

無形資産強化

デジタル戦略

P41

- ・ 自社データ基盤の構築、強化
- ・ 業界横断のプラットフォームへ拡張
- ・ グループ横断成長に向けたデジタル支援

人財戦略

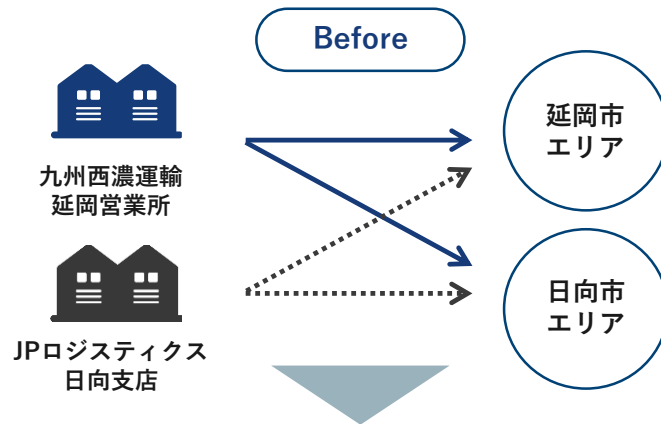
P43

- ・ 採用、育成強化
- ・ 新技術、他社連携による課題解決の取り組み推進
- ・ 業界貢献につながる取り組みの展開



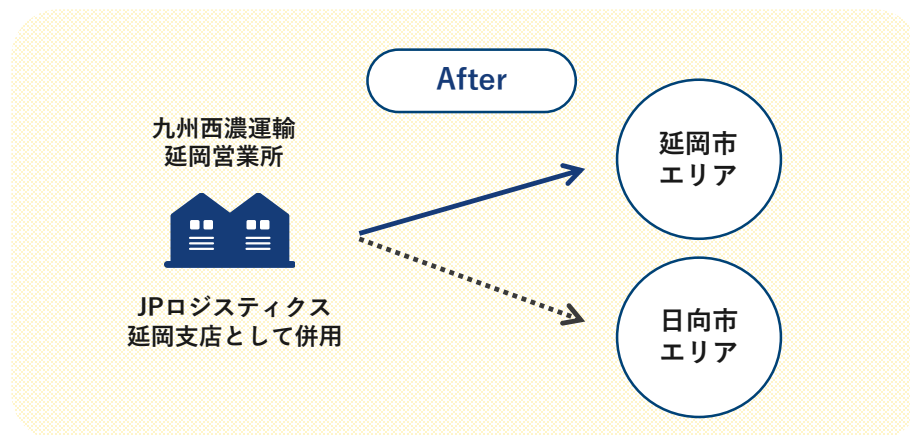
九州西濃運輸とJPロジスティクスによる 新たな共同配送モデル開始

物流業界の生産性向上と持続可能なインフラ維持を目指し、JPロジスティクスと連携して、九州西濃運輸延岡営業所（宮崎県）にてアセット（拠点）を共同利用し、配達エリアの分担を開始



【2024年4月～九州エリアにて5つの地域で共同配送を開始】

- 総走行距離 **111,600km/年**の削減効果
- 約**72.0t-CO₂**のCO₂排出量削減



【新たな共同モデル】

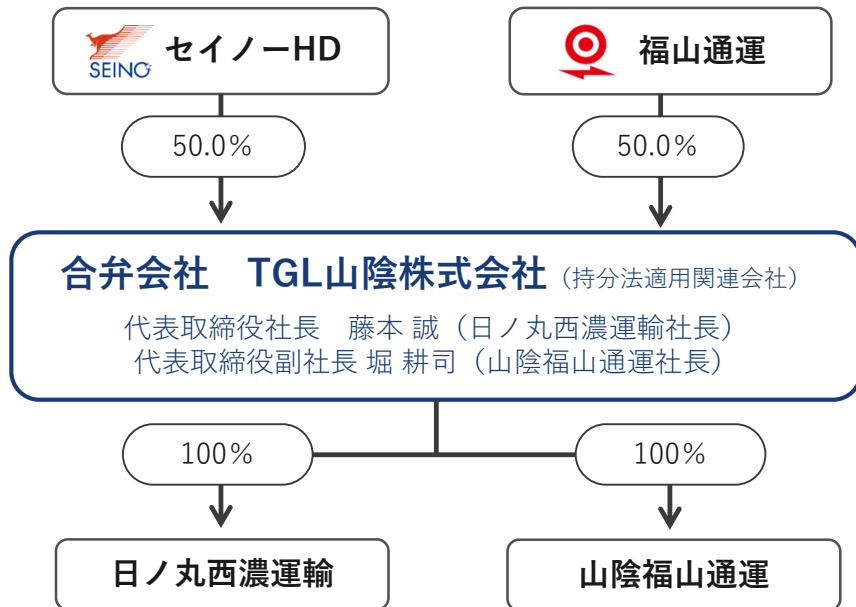
延岡営業所におけるアセットを共同利用し、当社グループが延岡市、JPロジスティクスが日向市とエリア分担し、効率化を実現

- 総走行距離 + **23,400km/年**の削減効果見込み
- 約 + **15.6t-CO₂**のCO₂排出量削減見込み

TGL山陰設立により過疎化が進む地域の物流効率化へ



2026年4月より、当社子会社である日ノ丸西濃運輸と福山通運の子会社である山陰福山通運の共同株式移転により合併会社「TGL 山陰株式会社」を設立



代表取締役社長 藤本 誠 (日ノ丸西濃運輸社長)
代表取締役副社長 堀 耕司 (山陰福山通運社長)

【期待するシナジー】

- 共同配送・運行の推進による積載効率の向上
- 拠店・施設・システム等の共同活用
- 共同購入および調達への推進

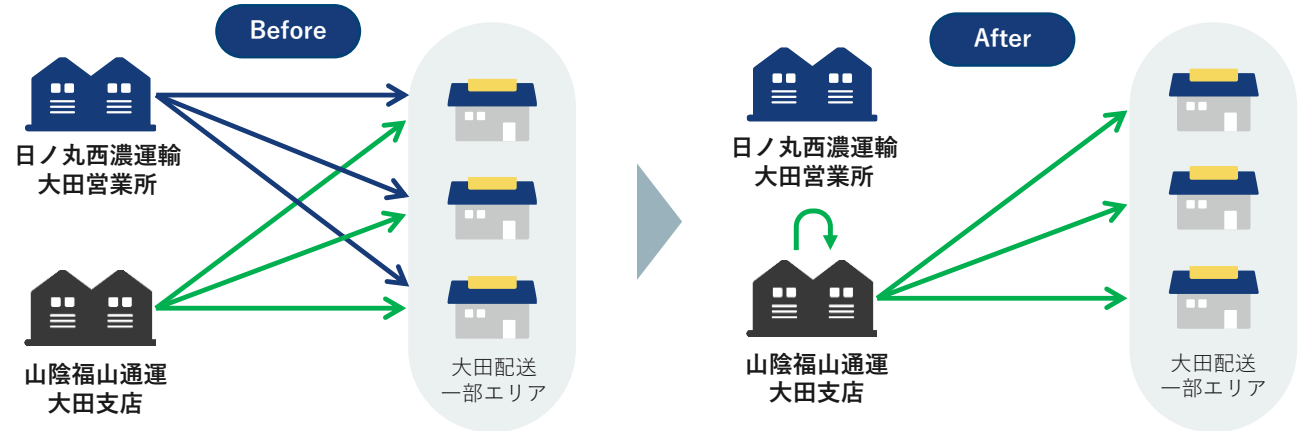
セイノーHDと福山通運が合併会社を設立し、その傘下で両社子会社が事業を推進する体制を構築し、連携を強化するための枠組み。

合併会社が戦略・運営を統括し、各子会社が強みを活かして営業連携や業務効率化を進めることで、高品質かつ安定的な物流サービスの提供を目指していく。

本取り組みにより地域物流基盤の強化と、今後のさらなる連携拡大につなげていく。

今後の共同配送スキーム一部事例

大田共同配送モデル



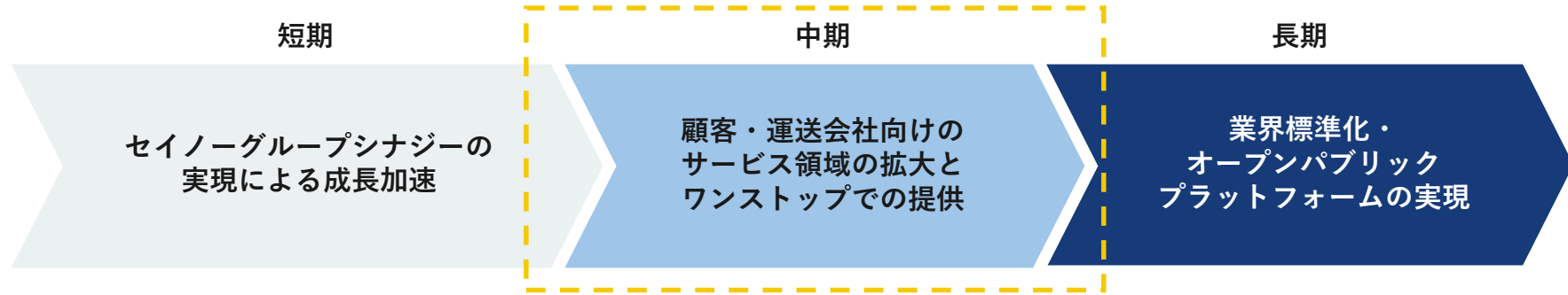
合併会社設立は既存事業の再編および効率化を目的とするものであり、両社の連結業績に与える影響は軽微です

ハコベルは業界の課題解決に向け、更なる価値提供を展開します



マッチング事業により拡大してきた貸切プラットフォームにおいて、人手不足・効率化につながるソリューションを運送会社へも提供することで、課題を抱える物流業界の課題解決を加速します

ハコベルにおけるロードマップ



荷主

トラック簿

配車管理

配車計画



ハコベル運送パートナーネットワーク



提供余地が多分にある運送会社に対して

- 人材採用支援サービス「ハコベルキャリア」
- 運送業務支援システム「トラックマネージャー」

などソリューションを拡大

サポートズプログラム
 キャリア
 トラックマネージャー

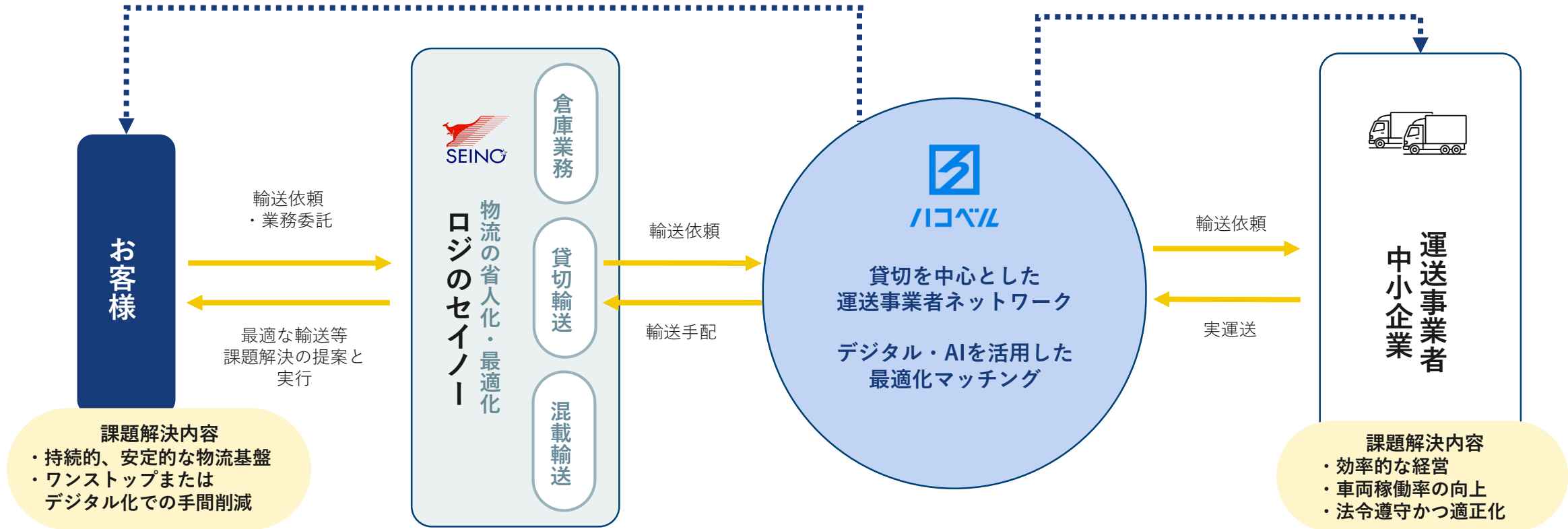
セイノグループはデジタル技術を活用し お客様・中小運送事業者の課題解決を目指します



これまでアナログでの業務が多かったお客様・運送事業者へデジタル化を推進することで
双方の課題解決に貢献

お客様が物流を自社化する場合も
物流DXシステムを提供

運送事業者の経営・業務支援に
つながるサービスを提供





AZ-COM丸和HDと業務提携により物流業界の効率化や 物流基盤の強靱化を目指します

2026年4月22日にAZ-COM丸和ホールディングスと物流機能及び経営資源を相互に活用する業務提携を締結



使命

輸送立国：物流を超えて、お客様に喜んで頂ける最高のサービスを常に提供し、国家社会に貢献する

TGL構想：『Team Green Logistics』～共に創り 未来に貢献する～

「共創」を通じ以下の実現を目指す
・物流ネットワークの最適化
・従業員の幸福の追求



経営理念

“お客様第一義”を基本に、サードパーティ・ロジスティクス業界のNo.1企業を目指し、同志の幸福と豊かな社会づくりに貢献する。

「同音同響の経営」：同じ目的目標を持った同志全員が衆知を集め経営に参画する

両社の経営資源を相互に活用し、物流機能の連携による新たなサービス創出やサプライチェーン最適化、人手不足の解決につなげていく考え



物流機能・
ネットワークの連携



物流サービス・
事業モデルの共創



営業基盤・業界
ネットワークの連携



経営基盤・ノウハウ
の共有と高度化



IT/DX分野の相互活用
・共創体制の構築

今後、ロジスティクス戦略部およびラストワンマイル戦略部を中心に先方と検討チームを組成、
連携内容の具体化および実行に向けた取り組みを推進していきます

現時点における2027年3月期の業績への具体的な影響額については未定ですが、公表すべき事項が生じた場合には速やかに開示いたします

デジタルツイン活用による サプライチェーンDXコンサルティングの高度化



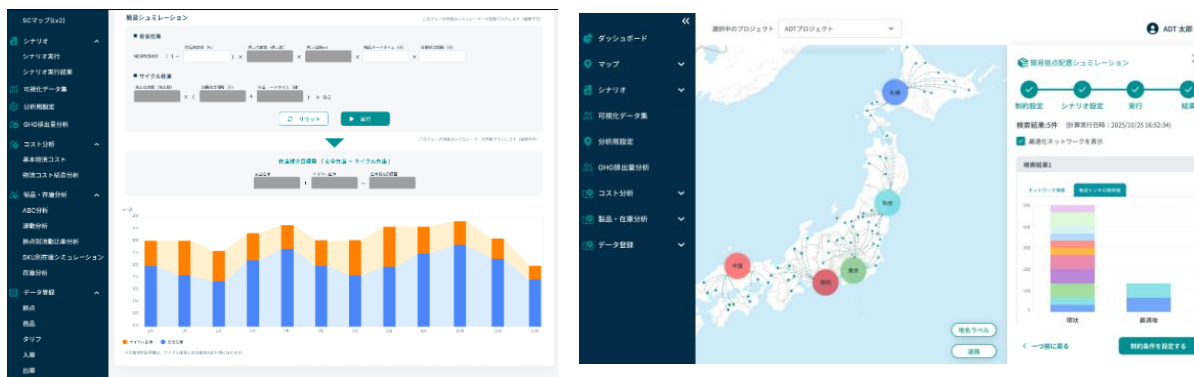
デジタルツイン技術を活用し、物流・サプライチェーン全体の可視化と最適化を実現するコンサルティングサービスを強化し、お客様の物流における戦略的意思決定の高度化を支援します

【デジタルツイン活用の内容】

- 物流ネットワーク（拠点・輸送・在庫）をデジタル上に再現
- 実績データに基づき、複数シナリオ（拠点再配置・輸送・在庫）を事前検証
- 需要変動や制約条件を織り込んだシミュレーションを実施

【提供価値】

- 可視化とシミュレーションに基づく意思決定支援
- 拠点・輸送・在庫を一体で捉えた全体最適設計
- 実行可能なコンサルティングの提供



【シミュレーションによる効果事例】

- 物流コスト最適化やリードタイム短縮
- 拠点リスクシミュレーションとレジリエンス強化
- シミュレーション活用による施策実行前のリスク可視化
- 戦略立案から実行までの一体化による施策実現性の向上

物流診断サービス サービス開始24年9月以降の実績
診断件数 **340**件 うち、成約件数 **66**件



SUBARUとの協業による自動車部品物流の高度化

SUBARUのバッテリーEVの自動車部品トラック輸送において、新たに協業を開始。
自動車部品輸送の集約と長距離混載輸送を組み合わせることで、長距離輸送の高効率化を図ります

【取り組み内容】

- 中京地区（豊川支店）を起点とした集約・混載輸送モデルを構築
- 長距離幹線輸送における積載効率を最大化
- SUBARUが幹線輸送を一元管理し、物流全体の最適化を実現

【提供価値】

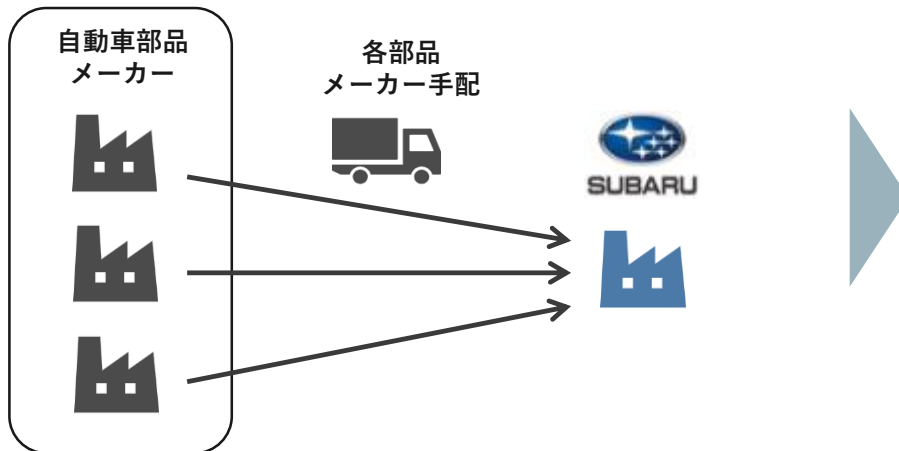
- 積載率向上による輸送コスト・効率の改善
- ドライバー不足の緩和
- 部品メーカーの物流負担軽減

積載効率向上により
約 **50%**
車両台数削減

今後、必要な地域にも同様のビジネススキームの展開を目指す

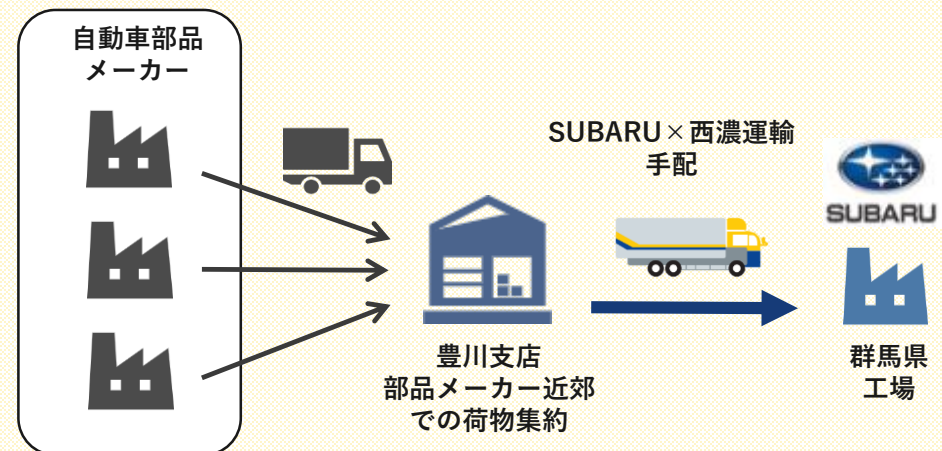
Before

部品メーカーが個別に貸切輸送し、直接納入



After

拠点集約 + 混載輸送により輸送を一体最適化



日本出版販売の成長戦略を強化する物流ソリューションの提供



日本出版販売の競争力を高める基盤づくりのための物流再構築プロジェクトにおいて、
セイノー情報サービスが効率化と多角化を同時に実現

提供ソリューション



【取り組み内容】

- 複数物流拠点の集約と全社で統一できる物流基盤の構築
- WMS (SLIMS) × RMS × ASRSによる自動化
- 拠点増設や事業拡大に柔軟に対応できるクラウド基盤

【提供価値】

- 多品種小ロット物流の高効率化・データリアルタイム管理
- ヒューマンエラー抑制による品質向上
- 省人化と柔軟なオペレーションの実現

【主要成果】

- 生産性：約 **3倍**
(出荷明細処理能力90行/時 → 300行/時)
- 棚卸誤差率：ゼロ (ASRS対象エリア)
- 月間処理能力：70万行規模にも対応
- 繁忙期・人員変動への耐性向上 (即戦力化)



物流×データ×自動化を軸に持続可能なロジを支え、
お客様の成長戦略を強化する物流の価値創造企業へ進化



Point Mobile Japanの事業成長を支えるワンストップ3PL

日本市場参入に伴う物流供給網構築に対し、国際輸送～循環物流までワンストップ3PLサービスを提供。
他社では難しい一貫受託体制の設計力と伴走支援によりお客様の物流パートナーへ

提供ソリューション

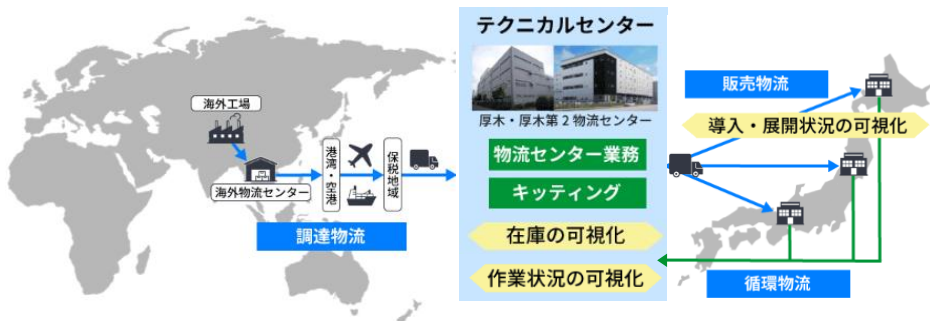
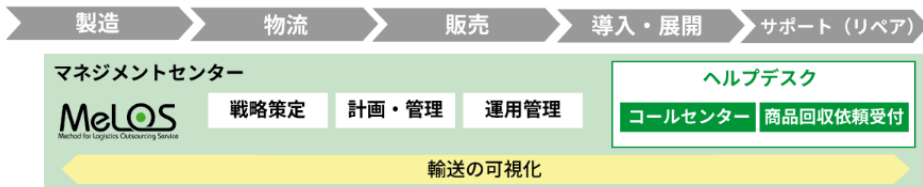


【取り組み内容】

- 国際輸送／通関／倉庫／全国配送／循環物流を統合した3PL
- マネジメントセンターによる窓口一元化
- キットティング・保守を含めた業務設計・運用支援

【提供価値】

- 約4か月で物流基盤を構築し、迅速な市場参入を実現
- 全国配送網による安定供給と運用負荷軽減
- 問い合わせの一元化により顧客体験・信頼性を向上



【ポイント】

- 国際輸送から循環物流まで一貫提供できる統合力
- 実運用を前提とした具体的な設計・提案力
- 国内完結型のサービス体制による“日本品質”の実現

物流×保守×運用支援の統合により、顧客の事業成長を支える
「インフラ機能」としてのポジションを確立

ロジ / On behalf 物流業界初のAIエージェントの構築



AIが物流現場の状況を分析・予測し、最適な意思決定と改善アクションを自動化することで、お客様の管理業務の大幅な効率化と物流全体の最適化に貢献することを目指します

ロジスティクスエージェントのイメージ

知見・環境データ
定型 / 非定型

出荷・入庫データ 画像・映像 センサー
現場の勤・知見 運用マニュアル

持続可能かつ戦略的な物流運営を実現する次世代の知的パートナー



日本のマクロ物流コスト54.2兆円※に対し、物流管理コストの削減だけでなく、ムリ・ムダ・ムラを削減することにより物流コストの最適化を実現を目指します

※2024年度物流コスト調査報告書（JILS）より

現場の判断や行動を支援・代行

現場への指示

LOGISTICS-COCKPIT CLOUD RMS

アクティビティ (人) 可視化・表示 ロボット・設備

進化イメージ

現場AI 2025-2026 Level 1-2

現場力の強化
作業支援から判断支援や異常検知へ

実行型エージェント 2027-2030 Level 3-4

実務の再設計
判断から行動までの自動化

マルチロジスティクスエージェント 2031-2035 Level 5-6

組織を越えるマネジメント
ネットワーク協調と全体最適

自社データ基盤の構築・強化し 業界横断のプラットフォームへ拡張



分散したオペレーションデータ統合によって、当社グループ内の意思決定とサービスを高度化し、
データ基盤を荷主・同業・パートナーをつなぐ業界の標準プラットフォーム化することを目指します。

「物流データプラットフォーマー」へ進化し、輸送立国を支える社会インフラへ



ステップ1：自社データ基盤の構築

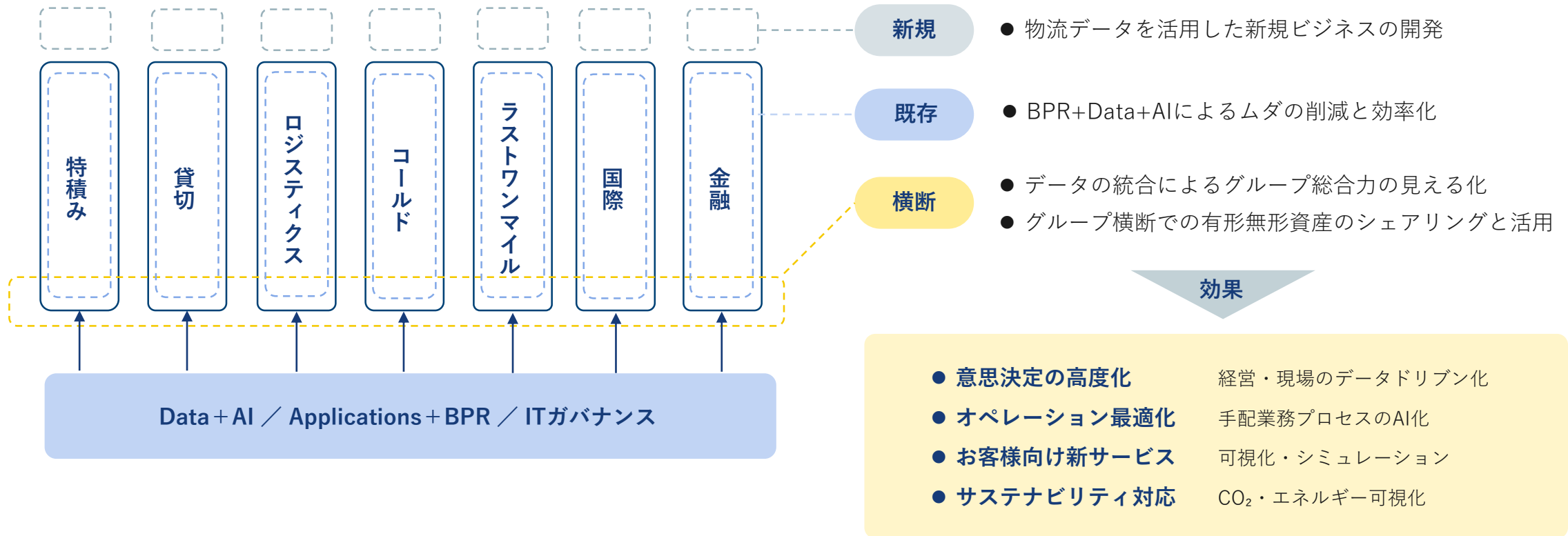
ステップ2：業界横断プラットフォーム

戦略部・事業会社と連携し
グループ横断での成長をデジタルで支援



分散したオペレーションデータを統合し、
グループ横断でデータ資産をフル活用することで新たなビジネス拡張へ

デジタル戦略室の範囲

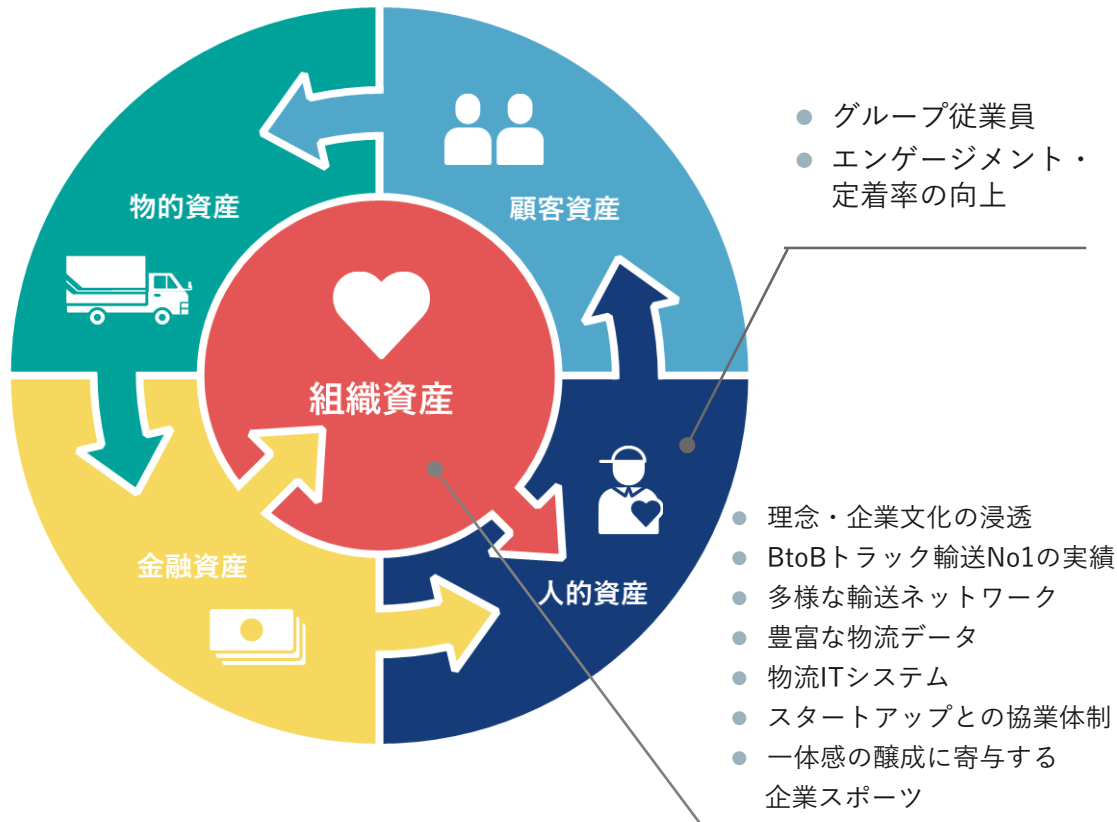


人的資本戦略 ～Well-beingの実現＝経営理念の実現～



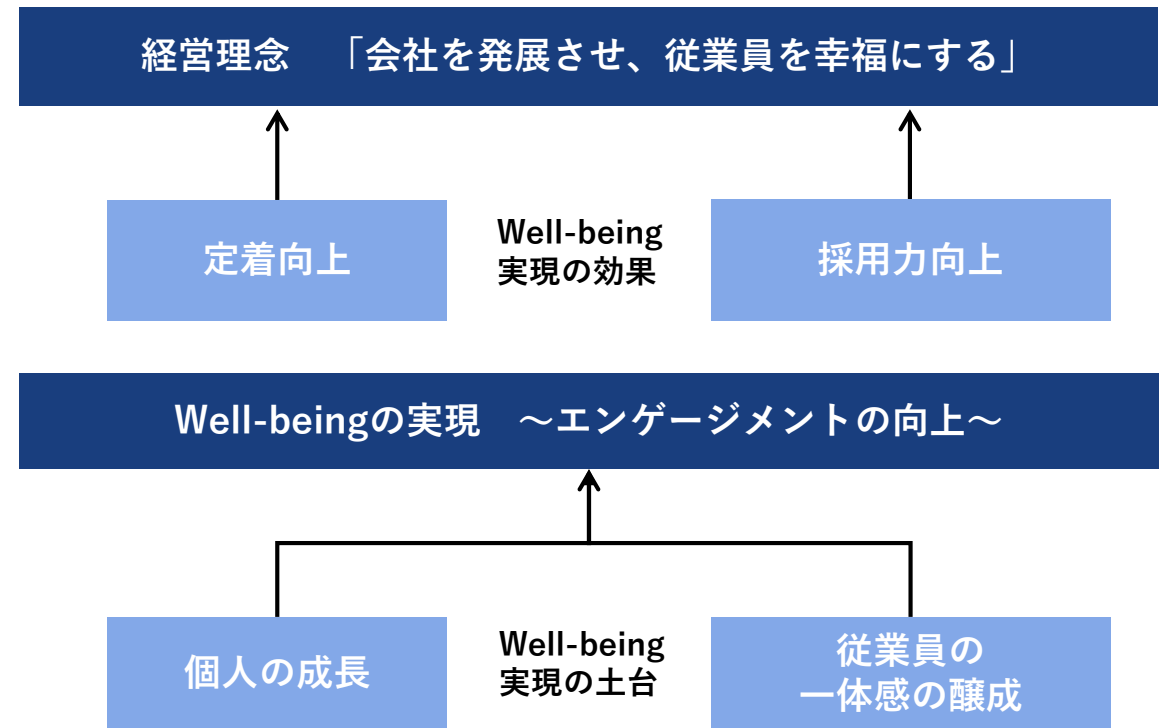
経営理念（幸福の三本柱）にもとづく取り組みにより、
グループ全体でWell-being実現を目指しています

強みを支える無形資産・有形資産



人的資本戦略

従業員のWell-beingを高めることが定着の向上や採用のアドバンテージにもつながると考える。





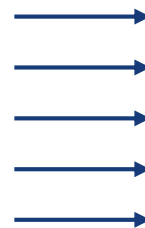
AIを伴走者として、理念に則り自律的に考え・行動できる人財をグループ全体で育てます

経営理念の実現に向け、従業員一人ひとりの行動変容を促進するため、理念・行動指針を「理解」から「実践」へと転換するAI活用型研修制度を構築し、グループ全社に展開

Before

【Web研修の課題】

- 講師・上司の対応可能な時間・人数に限界がある
- 受け身になりやすくモチベーション維持の難しさ
- 疑問があっても質問できず、理解が曖昧なまま進んでしまう
- 知識は得られても、実際の業務での活かし方がわからない
- 受講の完了が確認できても、本当に理解できているかが見えない



After

【AI研修のメリット】

- 24時間365日必要なときにすぐ、質の高いフィードバックが受けられる
- AIとの対話を通じて、自ら考え・学ぶ習慣が身につく
- いつでも気軽に問いかけ、納得するまで対話できる
- 業務に近い場面でフィードバックを受け、実践力として定着する
- 対話の内容から一人ひとりの理解度や課題を把握できる

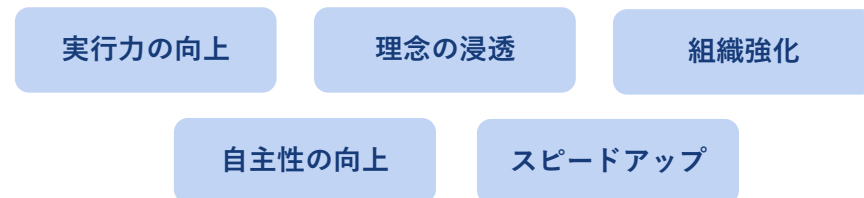


AI研修コンテンツ事例

- ・ 理念の浸透
- ・ マネジメント強化
- ・ コンプライアンス教育
- ・ 収支マネジメント強化 等

セイノーグループの理念を体現し、実践できる真のリーダーを育成

期待される効果



セイノグループを支える多様な人財



戦略の実現に向け、当社グループでは多様な人財の採用および高度化を推進しています



「2025年度 全国販売会社サービス技術コンクール」において、岐阜日野自動車の2名が、新人・特定技能部門で最優秀賞をダブル受賞

25年にベトナム出身の「特定技能」外国人ドライバーが2名入社。
内1名は当社初となる「路線乗務社員」として単独乗務を開始。
また26年4月よりインド出身5名、ネパール出身2名のドライバーも採用



MDロジスのチームが国際的なサプライチェーンマネジメント競技会「Global PRO Challenge 2025」にて世界第2位（物流企業では第1位）を受賞

国内初、特積み幹線での「自動運転中継輸送」を実証

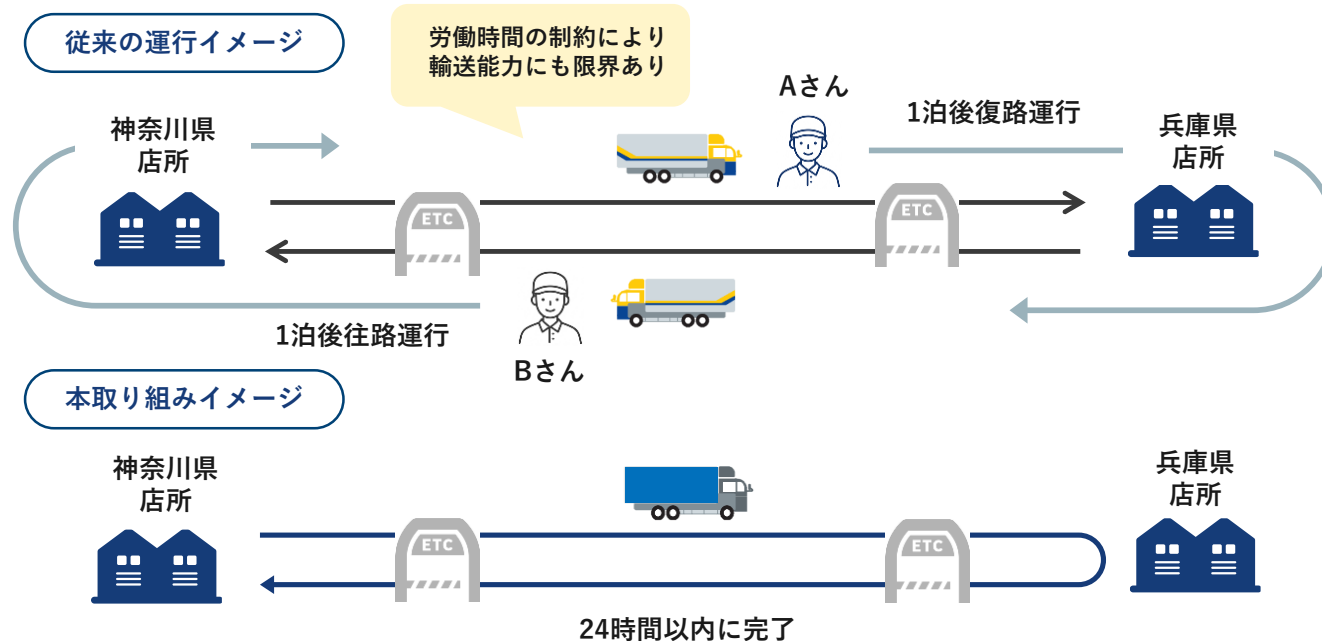


【取り組み内容】

- 長距離中継輸送において、一部区間にレベル2自動運転トラックを組み込み、一連の輸送オペレーションを検証
- 高速道路上の無人運転と一般道での有人運転を切り替える「切替拠点」に立ち寄り、実運用を想定した運行手順を確認
- レベル4自動運転の実現を見据え、運行モデルの実効性を検証

【成果】

- 自動運転を組み込んだ一連のオペレーションの成立性を確認
- ドライバー拘束時間を除き、関東ー関西間相当の行程を24時間以内で完結可能であることを実証
- 将来的には1日1往復の運行が可能となり、輸送能力の向上（従来比の2倍）が見込まれることを確認



【今後の方針】

自動運転はドライバーの拘束時間の短縮や日帰り運行の実現につながり、働き方の柔軟性向上と輸送能力向上の両面に貢献。

また将来的には中部ー九州間などの長距離輸送において、労働時間の制約により難しかったリードタイム短縮などサービス向上にもつなげていく方針。

企業横断型中継輸送の実証、働き方の柔軟性向上へ



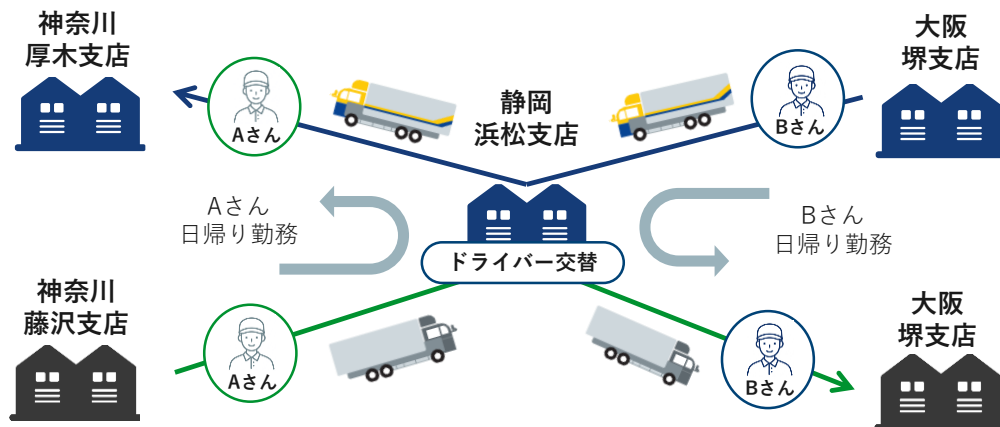
【実証内容】

- 実輸送現場におけるドライバー交替方式の企業横断型中継輸送の実施
- ガイドラインおよび運行ルールに基づく運用の実効性と支障の検証
- 知見の蓄積と課題整理を通じた社会実装に向けたルール・体制の検討

【成果】

- 日帰り運行の確立：中継輸送スキームにより、長距離運行における**ドライバーの拘束時間のサイクルを短縮**。日帰り勤務が可能であることを確認
- オペレーションの実現性：事前のルール統一とシステム活用により、**異なる企業間であっても安全な車両交換と運行管理が可能**であることを確認

西濃運輸・福山通運の実証イメージ



これにより、日帰り運行を通じた**労働環境の改善、定着率の向上**、
 ならびに**新たな人財の参画促進**につながる見込み

【社会実装に向けての今後のポイント】

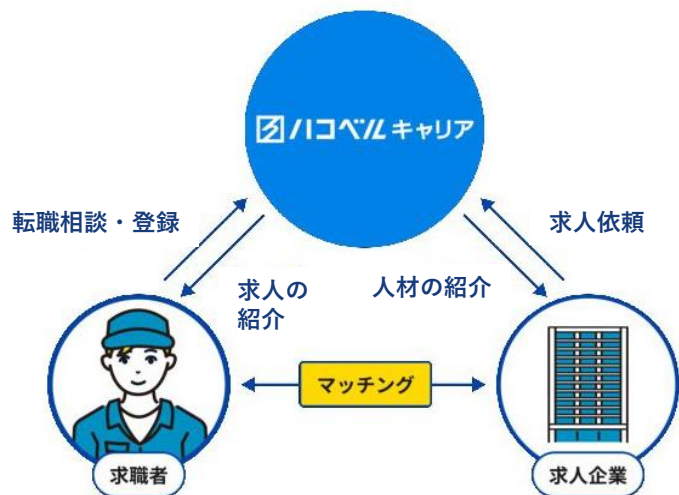
- 荷役・配送の役割分担の再設計
- 中継対象車両の要件整理と運転環境整備
- 拠点運用設計と中継距離の最適化
- 各社の貨物・運行情報の連携
- 責任分界とリスクマネジメント体制の明確化

当社グループのみならず業界全体の人財に関する課題に対しても価値提供します



ハコベルキャリアの提供

「ハコベルキャリア」によって、ドライバーを中心とした業界経験者のキャリア構築を支援。業界内での健全な人材移動を実現することで業界外への人材流出を防ぎ、人手不足問題解決への貢献を目指しています。



batonによる実証

ドライバーの健康データと運転データを統合・分析し、健康起因リスクを早期に把握することで、現場オペレーションと連動した予防型の安全運行モデル確立を目指す共同研究型の実証に参加。



- 健康管理データとデジタコ運転データの相関分析を実施
- 非接触バイタルセンシングとAIによる日常的な健康状態の可視化
- 分析結果を運行管理に反映し、事故リスク低減につなげる検証
- 物流業界における予防型安全管理モデルの社会実装を視野に検討

おわりに



- ロードマップの進捗については、国内経済が不安定な状況下でも着実に成長しているものの、ROE8%達成に向けては時間を要しております。
今回、輸送事業を戦略マトリクスに整理しておりますが、6つの戦略部を新たに設置し、それぞれの領域において、中長期からのバックキャストによる非連続を含めた戦略立案から事業成長と収益構造の転換を図るところで、ROE8%の達成に向けて取り組んでまいります。
- TGL山陰の設立をはじめとした過疎地域における新たな枠組みや、AZ-COM丸和HDとの業務提携を通じ、TGL構想の具現化に努めてまいります。
- 引き続き、中長期目線で輸送業界のあり方について、あるべき姿を追求しながら、自社の成長につなげてまいります。

Appendix

営業費用（連結）



MDロジスの連結もあり営業費用は増加（9.6%）したものの、費用増加を上回る売上増加（10.3%）により営業利益は増加

（単位:百万円）	25.03	26.03	前年同期比	コメント
人件費	233,898	250,472	+16,573 (+7.1%)	MDロジス連結影響 MDロジス以外での増加
燃料費	18,423	17,820	▲603 (▲3.3%)	MDロジス連結影響 MDロジス以外での増加
減価償却費	24,134	26,472	+2,338 (+9.7%)	MDロジス連結影響 MDロジス以外での増加
備車料・取扱手数料・外注費	222,714	259,598	+36,884 (+16.6%)	MDロジス連結影響 MDロジス以外での増加
その他	208,323	220,995	+12,671 (+6.1%)	MDロジス連結影響 商品仕入原価の減少 賃借・リース料の増加(MDロジス除く)
営業費用合計	707,494	775,360	+67,865 (+9.6%)	連結売上増加率 10.3%



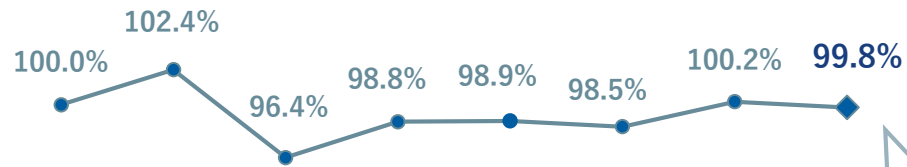
特積み：物量・単価の状況

下期は回復基調（100%）となったものの、
通期では計画には届かなかった

日当たり物量（前年同期比）

（集計：西濃運輸 一般+ミニ便）

26.3期通期
計画 99.5%



通期実績
99.4%

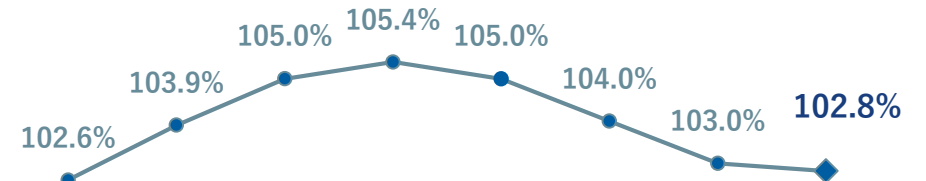
1Q 2Q 3Q 4Q 1Q 2Q 3Q 4Q
25年3月期 26年3月期

前年通期が高水準の中、通期伸長率は103.7%に
とどまるも、着実な積み上げを継続

kg単価（前年同期比）

（集計：西濃運輸 一般便）

26.3期通期
計画 104.5%



通期実績
103.7%

1Q 2Q 3Q 4Q 1Q 2Q 3Q 4Q
25年3月期 26年3月期

2027年3月期 業績予想第2四半期（中間期）



単位:百万円	26.09 (予想)	25.09 (実績)	増減額 (前年)	増減率 (前年)	コメント
売上高	405,500	398,559	+6,940	+1.7%	【輸送事業】
輸送事業	312,200	308,925	+3,274	+1.1%	<特積み（西濃運輸）> 物量 100.6%（日当り） 単価 102.8%（一般） 日数 99.0%
自動車販売事業	58,000	54,579	+3,420	+6.3%	
物品販売事業	20,400	20,326	+73	+0.4%	<（参考）日ノ丸西濃 連結除外影響>
不動産賃貸事業	1,250	1,215	+34	+2.9%	（26.03期中間期 単体決算実績）
その他	13,650	13,512	+137	+1.0%	売上 2,871百万円 営業利益 58百万円
営業利益	19,400	18,101	+1,298	+7.2%	【自動車販売事業】
輸送事業	14,000	12,201	+1,798	+14.7%	<新車販売台数>
自動車販売事業	3,900	4,187	▲287	▲6.9%	乗用車 8,590台（104.1%） トラック 1,286台（121.7%）
物品販売事業	620	721	▲101	▲14.0%	
不動産賃貸事業	920	894	+25	+2.9%	
その他	1,100	1,241	▲141	▲11.4%	
調整額	▲1,140	▲1,145	+5	-	
経常利益	19,900	18,495	+1,404	+7.6%	
親会社に帰属する 四半期純利益	12,400	10,757	+1,642	+15.3%	EPS 76.27円（+4.16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。

お問合せ先

セイノーホールディングス株式会社

〒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