



セイノーは **心** をつなぐ(継ぐ)

新社長人事に  
ついては  
9ページ

**西濃運輸社長に  
小寺康久氏が就任**

第91回合同会議  
小寺社長訓示

『お客さまの繁栄に輸送で貢献し、我々の使命である  
「輸送立国」を果たしていきましょう』

# 「お客さまの生産性向上」のため、「特積みのセイノー」から「ロジのセイノー」へ、名実ともに、大きな起点となる一步を踏み出せるよう、全社を挙げて取り組みを進めていく

コネクティング アワー バリュース  
 「Connecting our values ～すべてはお客さまの繁栄のために～」を新中期経営計画のスローガンとして、共創・共生の考えのもと、業種・業態を超えて「つなぐ」ことで、より社会にとって意義のある新たな価値を創出し、お客さまの繁栄につなげていきます。



これまでの3年間、「バリューアップチャレンジ2020」成長へのテイクオフとして、当社の強みである特積み事業を中心に、ロジ、国際、金融を融合することで業際市場を開拓する「第二次総合物流商社の完成」と当社が業界の標準になって効率化を進める「オープン・パブリック・プラットフォーム」の構築を目指してさまざまな活動を行ってきました。

改めてこの3年を振り返ると、各分野において、お客さまの繁栄につながる新たなバリューチェーンを構築してきました。3年前に比べ、グループも15社増加して91社となり、会社規模が拡大することで、お客さまに新たに提供する価値

## 前中期経営計画の振り返り

値・機能も増えました。売上はこの3年間で600億円前後の増収となる見込みで、利益も大きく伸ばすことができました。

具体的な成果を挙げると、「越中富山の菓売り」を念頭に、ファクトリー機能との融合や、お客さまのニーズに合わせて物流ネットワークを構築するなど、新たな価値を構築してきました。またオープン・パブリック・プラットフォームに関しても、SGホールディングスさんとの連携や、ヤマト運輸さん、日本通運さん、日本郵便さんとの連結トラック運行など、自社のみでは解決が難しい社会課題に積極的に取り組んできました。成長へのテイクオフという言葉が示す通り、今後の成長に向けて礎を築いてきましたが、これもひとえにみなさんが「お客さまの繁栄」を目指して行動していただいたおかげです。この結果として売上、利益を数字として示すことができました。

そのような中、さらなる成長を目指した課題も残されています。この3年間で多くの機能を提供してきましたが、それぞれのつながりが薄く、「+αの価値提供」にはまだまだ伸びる余地があります。今後、それぞれのつながりを深め、今ある機能を何倍にもしていくことで、お客さまに対するワンストップの機能を増やし、それによって、お客さまが本業に特化できるようサポートします。また、改善提案を一貫して提供することにより、一層深化させた「価値創造型総合物流商社」を目指していきます。これらの課題解決を図り、お客さまの繁栄へつなげていくために、今期からスタートする向こう3年間の中期経営計画をとりまとめました。



P11 西濃運輸の新入社員がビデオ会議アプリで入社式



P13 神谷正博前社長が出席した深川支店の地鎮祭



P14 ラジオ番組で運送事業や水耕栽培事業を紹介した東海西濃の田口社長

目次

- P1 Light up
- P5 羅針盤
- P8 NEWS JCT
- P15 SEINO SPORTS
- P16 ひとびと
- P17 Information

セイノーグループは創設以来、「価値創造」を使命として時代と環境の変化を掴み、お客様の課題、社会の課題を解決してきました。それは、輸送・情報・販売の三位一体となった総合物流商社機能を活かして、お客様のバリューチェーンを向上させるサービスを提供する道を歩み続けてきたことに他ならない。

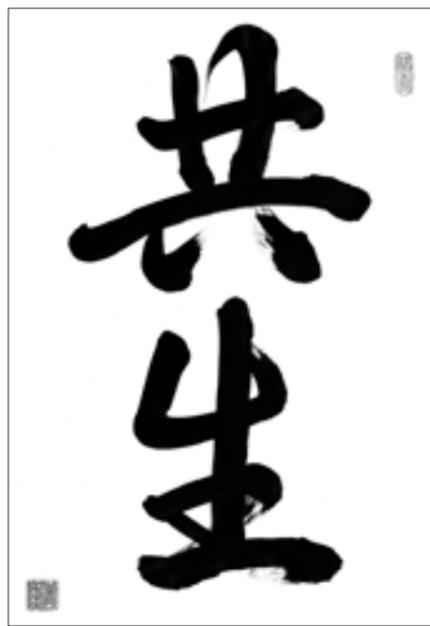
日本は今これまでに経験した事のない大きな変革期を迎えている。我々が歩んできた「価値創造」を果たすための道は永続的に続き、行きつく事は無い。だからこそ、異業種も含めた様々な分野から衆智を集め、新たな価値を共に創り上げていく「共創」を実践してきた。

しかし、この変革期に企業が生き残るためには、創り上げた価値を使うこと、活かすこと、強みに変えることが出来なければならぬ。

そのためには、企業は社会、お客様、そして社員と共に歩みを進めてお互いのコミュニケーションを深化させること、お客様の繁栄のための課題解決を提案していくことが必要不可欠である。

そこで本年のグループスローガンは「共生」とした。

業種業態の垣根を超えて共創した新たな価値を活かし、この地球で社会、お客様、そして社員と共に生きていく企業集団になろう。



セイノーグループ使命  
 「価値創造」  
 セイノー輸送グループ使命  
 「輸送立国」

物流を通じて、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。

本年グループスローガン

従業員のみならず皆さまからお寄せいただいた写真を元にリニューアルしたテレビCMが完成しました！  
 5月1日から下記の番組にて放映されていますので、ぜひご覧ください。(※東海3県での放送になります)

放送局	放送日	時間帯	番組
ぎふチャン	月～金	16:50～17:25	ぎふサテ!
メーテレ	月	6:00～6:45	ドデスカ
中京テレビ	火	5:50～8:00	ZIP!
ぎふチャン	火	22:00～22:54	ガイアの夜明け
ぎふチャン	水	22:00～22:54	ソクラテスのため息
東海テレビ	金	5:25～6:10	めざましテレビ
CBCテレビ	金	15:49～17:50	チャント
テレビ愛知	日	17:20～17:30	TXNニュース

新しいテレビCMは西濃運輸のHPからも視聴が可能です。

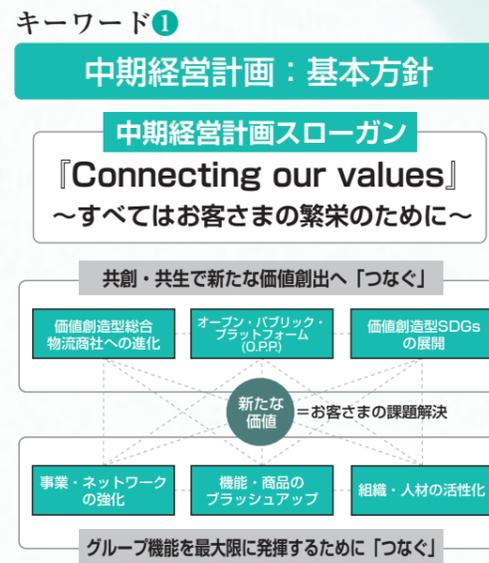
NEWS **テレビCM リニューアル!**

# 中期経営方針

まず、基本方針としてスローガンを「Connecting our values」すべてはお客さまの繁栄のために」と定めました①。これは、これまで創り上げていった価値を機能的に「つなぐ(Connecting)」ことが課題であるからです。そして現存するグループの事業、商品あるいは組織といった機能を強固に「つなぐ」ことで、最大限の効果に変えていきます。

また、自らの力のみならず共創・共生の考えのもと、業種・業態を超えて「つなぐ」ことで、より社会にとって意義のある新たな価値が創出され、お客さまの繁栄につながることをイメージしており、あらゆる次元で「つなぐ」ことが重要となります。

そもそも我々の根底にあるのは「価値創造」、そして「+αの豊かさの提供」というセイノーループ全体のミッションです。主たる輸送グループにおいては「物流を通じて、お客さまに喜



### キーワード④

#### 背景

##### 日本の抱える課題（日本の効率化）

ロードマップ	～2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度～
社会			生産人口減少			
物流		輸送の共同化・多様化		輸送の最小化		
		在庫供給量の安定化		需要に応じた供給量の最適化		
物流サービスの進化		製造・物流業務の省人化・ロボット化		製造・物流業務の完全自動化		物流リソースの最適化の加速(人・車・物)
技術関連				5G, AI, IoTなどの進化		物流データプラットフォームの整備

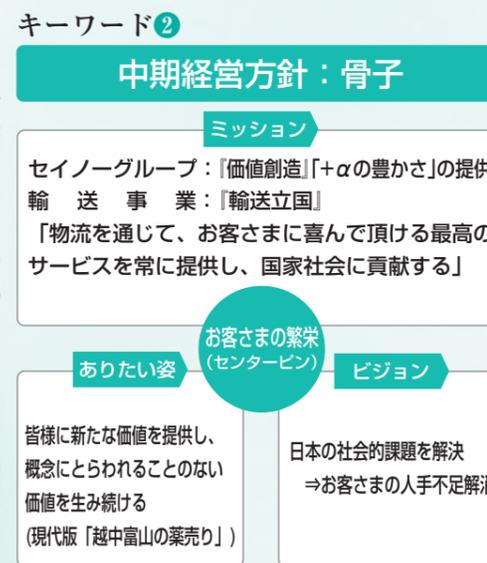
#### 構築テーマ

- 生産者と消費者をミニマムでつなぐ、サプライチェーンネットワーク
- 情報の見える化、一元化に対応した物流データプラットフォームの整備
- ロジスティクス機能を活かした、最適拠点配置と適正在庫化
- 供給量に応じた最適輸送モードの提供と協業による安定ネットワーク

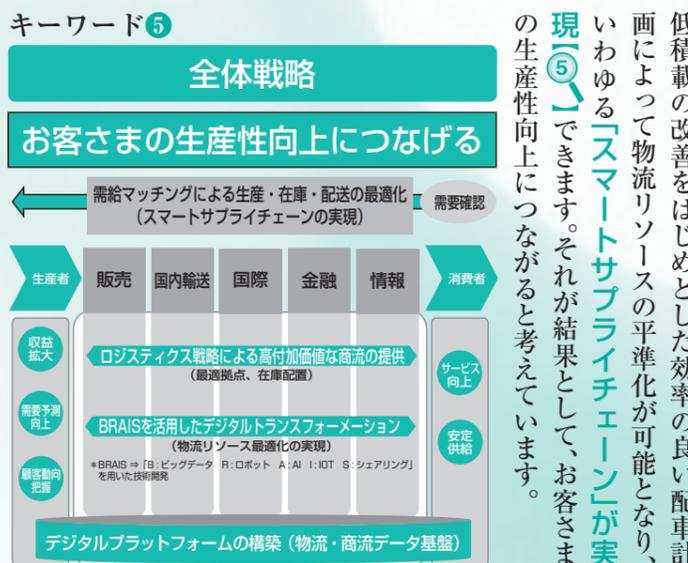
「必要とされるものを作る時代」へお客さまが環境の変化に対応していくために、モノの運び方も大きく様変わりをしていかなければいけません。いかに消費者と生産者を効率よくつないでいけるか。そのためには、情報の見える化と一元化に対応した物流データのプラットフォームを整備することが不可欠となります。そのプラットフォームの中で最適な輸送モードを自社のみならず、業界全体で構築していけるかが今後の物流課題です。当社においては、すでにセイノーループが内閣府と連携して、地域物流の分野で実証実験を進めており、今後、モデルケースとしてその取り組みを加速させていきます。

先にお伝えした背景と我々の構築テーマのもと、これら課題解決のための全体的な戦略として、物流と商流をデータでつなぐ。つまり、プラットフォーム化をすることで、最適な物流システムを提案し、お客さまの繁栄につなげていきます。これによりお客さまは効率的な生産活動や無駄な在庫の排除ができ、我々物流業界も

んでいただける最高のサービスを常に提供し、国家社会に貢献する」。「輸送立国」を目指してまいります。今後、日本の社会が直面する人口減少をはじめとしたさまざまな社会課題を解決するために、我々がいつもブレることのないセンターピンは「お客さまの繁栄」であり、お客さまの生産性向上を図っていくこと②です。



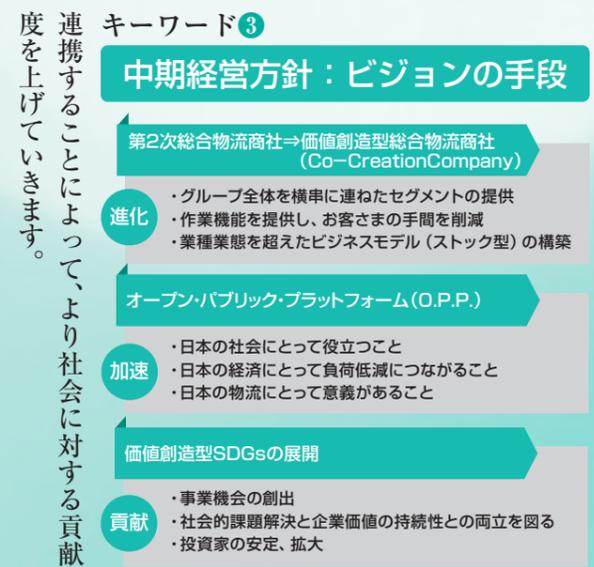
このビジョンを表現するための手段として、次の3点を軸に展開を図っていきます③。1つ目は、第2次総合物流商社から価値創造型総合物流商社へ進化していくことです。2つ目はオープン・パブリック・プラットフォームを加速させることです。全て自社のインフラでサービスを提供するのではなく、お客さま目線で、いかに効率よくサービスを提供するか。それが人口減少に対応していくことにつながります。3つ目はSDGsを展開することで、社会的課題解決と企業価値の持続性の両立を図ることです。これらの取り組みも我々が単独で進める必要はなく、同じ考えや方向性をもった企業と



低積載の改善をはじめとした効率の良い配車計画によって物流リソースの平準化が可能となり、いわゆる「スマートサプライチェーン」が実現⑤できます。それが結果として、お客さまの生産性向上につながると考えています。

これまでは拠点インフラを整備し、全国ネットワークを構築することが我々としての重要な役目でしたが、今後は情報インフラを基盤化することに軸足を移していきます。このデジタルプラットフォームの構築は、現在セイノーループが取り組んでいるBRAISを活用したデジタルトランスフォーメーションにより、具現化していきます。また情報インフラを活用したロジスティクス戦略を強化することによって、高付加価値な商流が提供できます。

「スマートサプライチェーン」を実現するためには、それぞれの事業を効率的につなぐことが重要⑥となり。当社に任せいただくことで、ワンストップで完結するサービスを提供することにより、お客さまの利便性向



### 戦略

輸送事業を中心とした具体的な戦略ですが、まず背景として、今後の日本における課題は生産人口の減少であり、国内事業の縮小が一層加速する中、日本の効率化が大命題④となります。

その一方で、デジタルの発展により、5GやAIなどの情報技術が劇的に進化することで、日本の効率化に対する解決手法も大きく様変わりしようとしています。生産者側の目線としては、これまで一定の在庫を抱え、輸送の共同化などによって安定的な供給を図るべく対応を進めてきましたが、今後、情報技術の進歩により、需要に応じてピンポイントでミニマムな輸送形態へと変化します。

これまでのように「作ったものを売る時代」か



上につなげていきます。そして、お客さまは本業に特化でき、生産性向上につながります。そのためには、国内輸送とロジスティクス事業が中心となる役割を果たし、新たな価値を創出することが求められます。

その軸の一つとして、国内輸送事業においては、小口輸送と中ロト商品をオープン・パブリック・プラットフォームを活用して全国規模で展開をしていきます。スマートサプライチェーンを実現することで、情報逆流を起こし、「どの商品が、どのお客さまに、どれだけ必要なのか」、それをもとに生産することが実現します。今まで、1車貸切で動いた商品が中ロト、またはより小さいロットにシフトする。それらのことが我々の全てのモードを活用して提供できると考えています。

そして、一番の中心軸となるのは、お客さまの生産性向上に向け、我々が舵を切るべき方向性は、「特積みのセイノーループ」から「ロジ

# 『お客さまの繁栄に輸送で貢献し、我々の使命である「輸送立国」を果たしていきましょう』

今期方針の軸は「お客さまの繁栄に貢献し、共に生きる企業集団に」です。外部機能との連携は、我々の強みを活かすために行ない、それがお客さまの繁栄に貢献することへつながります。これがまさに「共生」です。

西濃運輸株式会社 代表取締役社長 小寺康久

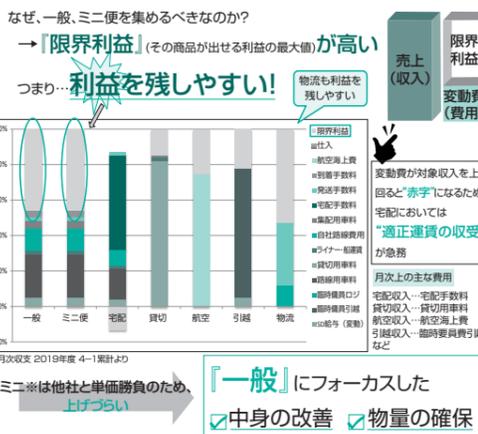
## 先期の振り返り



先期の結果は増収減益でした。今期は、新型コロナウイルスの影響が懸念されますが、増益だけでも死守しましょう。収支の内容を見ると、物量は減少する中、ネットワーク維持のために用車料が増加しました。それを補うためには、一般ミでの収入確保が必要です。エリア別の収入利益実績ですが、収入達成は北関東、千葉の2エリア、利益達成は千葉、東京の2エリアで、千葉エリアは、収入・利益の両方を達成しました。一般の運賃収受率は、前年比102.2%となりました。しかし、目標であった「10年運賃65%」は未達成でした。今期は、収受率18年運賃の45.15%が目標です。運賃収受率、kg単価は前年より改善する一方で、日当たり発送重量は前年割れとなりました。SD生産性は、下期に入ってから、時間当たりの取上生産性、物量生産性がともに低下傾向にあります。車両事故と商品事故は減少していますが、労災事故は僅かに増加しています。労災事故のあるべき姿は「ゼロ」であり、労災事故を防止するため、ルールをしっかり守ることを心がけてください。

## キーワード②

### 利益を出すために『中身の改善』



## キーワード①



## 今期の営業施策

今期の方針を営業ポスターにまとめました

①。3本の柱は、先期同様に、1. 利益重視の運賃施策、2. ポリユームアップ施策、3. ロジスティクスの展開です。

今期は、これまでに引き続き「中身の改善」について継続します。利益貢献の大きい商品(一般、ミ二)の物量確保が「一番利益に」つなごう。我々の得意とする「一般」で物量確保を重点に進めていきます。

今年度の各部基本施策は29項目です。PDCBAをしっかりと回して要因を深掘りし、施策の完遂に取り組ましましょう。

また、お客さまへの全体最適化を実現するために、セイノーグループ全体、そして業界も含めて機能提供できるエリア、そして、サービス拡大をしていきます。その中でも、我々が特に取り組むべきことは付加価値の高い医療品、飛行機部品、精密機械などの業態に特化した取り組みを行なうことで他社との差別化を図り、お客さまの繁栄を共に築いていきます。「ロジのセイノー」を展開するためには、自社のみならず、これからは必要な機能を明確にしてM&Aや提携を含めたさまざまな展開を進めることでスピード感を持って取り組んでいきます。

グループ戦略においては、現在91社を抱える大きな組織の中で、グループシナジーをいかに創出していくか、また事業の領域拡大を

## キーワード⑦

### 重点戦略



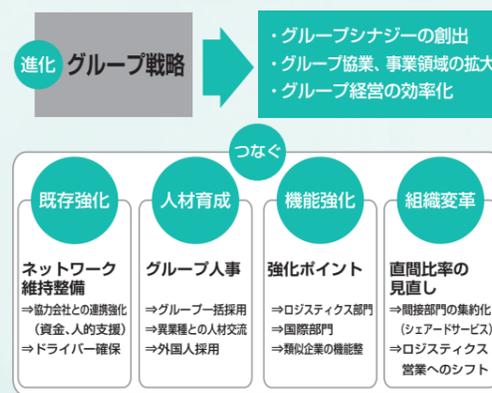
セイノーへ軸足を移していくこと⑦です。現在、拡大を続けるロジ・トランス機能とファクトリー機能を中期経営計画における成長戦略の中心として位置づけ、さらなる機能の充実を図ります。

今回の中期経営計画の中で、「お客さまの生産性向上」のために、「特積みのセイノー」から「ロジのセイノー」へ、名実ともに、大きな起点となる一歩を踏み出せるよう、全社を挙げて取り組みを進めていきます。

## キーワード⑧

### グループ戦略

#### グループ企業の多様性活用と機能強化



図りつつ、経営を効率化していくことが課題⑧です。具体的にはロジスティクス部門の人員配置を厚くし、業種・業態に特化した組織体制を構築することでお客さまへのレスポンスを早め、それによってお客さまの繁栄に対応できると考えています。

をお客さまと共に成し遂げていきます。今回のコロナウイルスの感染拡大によって、我々も影響を考慮しなければならぬこともありますが、当然、国内の物流が急激に減少することが考えられるでしょう。そしてグループにおいては、旅行業であるスイートラベル、そして印刷業やイベント関連の事業を行なう旭クリエイトなど多数で影響が出てくるかもしれません。我々はこのような時でも、いかにリスクをヘッジ(回避)して備えていくかを、会社単体で考えるのではなく、グループ全体として考えていく必要があります。主たる輸送事業においては、運行便の減便や効率化をいかに図っていくか、集荷体制ではいかに集配効率を高めていくか、また、同業他社との共同配送を進めるかです。そして人事面や経理面でも、いかに効率良くお客さまにサービスを提供できるかを考えることが必要です。

コロナウイルスの影響について、先行きは不透明ですが、ピンチのなかにも必ずチャンスがあります。グループ91社がグループ間で「つなぐ」機能をしっかりと発揮し、力を連携させ、新たな価値を創出していきます。

最後に一つ、大切なお願いは、皆さんの健康管理についてです。現在コロナウイルスの感染予防に大変ご尽力いただいておりますが、日頃から体調管理には十分気を付けていただきたいと思います。我々の使命である「輸送立国」、それを果たすためにはお客さまの繁栄が必要です。お客さまの繁栄を支えるのは皆さんそれぞれの健康があつてこそです。どうか皆さん一人ひとりが、自身の健康管理に十分気を付け、そしてご家族と共に、健康に業務を行なっていただきますことを心から祈願いたします。

# お客さまとの「共生」

今年のスローガンは「共生」です。SHDの中期経営計画のスローガンは「Connecting our values」です。直訳は「我々が持っている価値や機能をつなげよう」となり、つまり、我々が持つ価値や強みをお客さまや外部機能などにつなげ、提供し、お客さまの課題解決をしていくということになります。そのために、1.お客さまのバリュー（価値）を向上させる機能の提供、2.当社の強みを生かした外部との連携、これらによりお客さまの繁栄を支え、進化します。

掘り下げて説明すると、ロジスティクスに関しては、1.点目がロジトランス機能です。最近建てられた拠点は、1階がプラットホーム、2階以上は倉庫になっており、お客さまはいつでも即出荷でき、当社は集荷・配達に行く必要なし、という両社の効率化を高められる機能をもっています。2.点目は、ファクトリー機能です。お客さまの輸送以外の製造、組み立て、検品といった業務を請け負うことで、お客さまの困りごとを解決し、お客さまの繁栄をサポートする機能です。これらをつなげることで、お客さまに新たな価値を提供し、共生ができます。

次にITサービスの提供として、EDI化の促進です。EDIは、お客さまだけでなく我々の業務も軽減できる仕組みです。一部地域だけの展開では意味が無いので、ムラが無いように進めて行くことを意識して取り組んでください。今期の目標はEDI化率90%以上、KM2シェア50%以上を目指してまいります。

次に、郵便番号の活用③です。郵便番号で仕分コードが分かり、たとえば外国人でも商品仕分け作業ができる仕組みを構築するための活用です。そのためにはEDI化がベストとなりますが、非EDI荷主でも郵便番号の記入さえあれば活用ができるので、記載のお願いをしてください。次に、マイセイノールは、お客さまのバリュー

グラムの履行率目標を93%に設定しています。つづいて、新商品「エコな引越+エコ・ループ」⑤です。お客さまの困りごとの解決から企画された商品で、まさしくお客さまへの価値提供です。SDGsにも貢献できる商品となっています。

## 将来を見据えて

当社が抱えている最大の課題は「路線乗務社員不足」です。その対策として車両の大型化、モデルシフト、荷役分離に取り組みます。また、乗務社員の採用促進を行なうと同時に、様々な施策を行なって、定着させることに取り組みます。そのために、業務の効率化、自動化を進めて、乗務社員の作業負担を軽減します。

併せて、他社と違った福利厚生を充実⑥、させ、社員に「西濃運輸に勤めて良かった」「西濃運輸で働き続けたい」と思ってもらえる会社にし

たいと考えています。

新たな効率化の取り組みとしては、新深川支店に**キーパンチャー不要の自動仕分機⑦**を導入

### キーワード⑥

#### 福利厚生の充実

【狙い】労働人口減少下における人材確保(採用・定着向上)

- 免許取得補助
  - 高卒新入社員向けに準中型、リフト免許取得の合宿自動車教習
  - 免許未取得でも入社後教育
  - 高卒SDが入社しやすい環境づくり
- J-ESOP(株式給付信託)
  - 5年以上勤務した社員に、毎年業績に応じて自社株式を給付
  - ※給付は退職後にも上乗せ
  - 長く働きたい感じる社員が業績を意識する環境づくり
- カムバック制度(再入社)
  - 家庭事情、育児・介護等の理由で退職した社員
  - 希望すれば5年以内であれば再入社できる制度
  - いつでも職場復帰しやすい環境づくり
- ピアボーナス制度
  - 社員同士の協力や評価で「いいね!」を送り合う
  - 上司の評価だけでは見えない部分も人事評価の対象に
  - コミュニケーションの活性化(褒め合う)環境づくり

福利厚生の充実 → 働きたい企業、働き続けたい企業へ定着させ効率化につなげる

### キーワード③

#### ITサービスの提供 郵便番号の活用

HTI「郵便番号」で入力すれば...

箱番線を表示

到着時

誰でも仕分けしやすい!

誤着警告を表示

誤着を防止できる!

活用には郵便番号の入力が必須!

- すべきこと
  - 営業乗務社員
    - HT入力時に「郵便番号」で入力
    - 非EDI化のお客さまに郵便番号の記載をいただく
  - 荷卸し担当者
    - 始業前の「到着ダウンロード」
    - ※ダウンロードしていない、または始業時でもアラートがなる可能性があります
    - ※連携可能な場所に行く際はご注意ください

チェインを向上させる機能であり、輸送に関するさまざまなサービスをワンストップで行なえますので、お客さまの手間と我々の事務作業の軽減につながります。

その他にITを利用した効率化はLINE通知サービス、スマート集荷、さつくんなどがあり、現在カンナビはパイロットテスト中です。今後も、ITを活用したサービスで利便性と生産性を向上させ、共にWINWINの効率化を図ります。

また今期、改良型の**新ユニットを投入④**する予定です。高さを上げ、大容量、軽量化、自由車輪で動かしやすく、さらに、折りたたみ式で収納しやすくなっています。路線の荷役分離を推進する取り組みとして導入してまいります。

物流センターの自動化・効率化に関する省力機器は、AGV(無人搬送機)やパワーアシストスーツなどがありますが、機械に出来ることは機械にさせて、作業負担を軽減できるよう進めてまいります。

次は、ダイヤグラム化の先期結果です。ダイヤグラム履行率の平均は、2018年度に比べ、14.2ポイント向上しました。また出発時刻は、ダ

### キーワード⑦

#### 無人自動仕分機の導入

QRコード → 着店を判別

無人の自動仕分機をパイロット導入予定(新深川支店)

本格導入できれば...

パンチャー 不要!

仕分け処理能力 2倍!

課題解決しないと非効率に...

KM2 率 低 → パンチャー負担増

軒入力率 低 → ミスシューター増

KM2であればパンチャーを減らすことができる

本格導入に向けた取り組みとして

KM2へ切替え促進が必要不可欠!!

入予定ですが、ただし、これにはEDI化(KM2導入)率向上が必須になります。効率化を進めていくために必要なことを、まず、取り組んでいきます。

そして、今後の拠点計画については、老朽化、手狭となった施設が数多くありますので、拠点の再構築を進め、環境整備による社員の採用定着、機能強化につなげてまいります。

次は、ネットワークの維持です。輸送ネットワークを維持するため、人に頼らない輸送、省人化でできる輸送を全国規模で広げていくことで、安定輸送を一層、盤石なものにしていきます。

車両の安全・環境対策については、安全に対する投資と、環境に配慮した車両等への投資を行なっていきます。安全の取り組みの一つであるドライバークンテ

スト参加は本戦出場が目的ではありません。事故を無くすために、必要な技術と経験の習得、安全に対する意識の浸透が目的であり、今期も取り組みます。

そして、危機管理については、災害発生時には、まず自分の身を守ることを意識しながら、同時に我々は社会インフラであると認識し、物流を止めないためのBCP強化が必要です。

### キーワード④

#### 効率化 新型ユニットの導入(予定)

ユニットをさらに使いやすく変更

- 大容量で動かしやすい!!
- 荷崩れしにくく、安全!!
- 収納スペースを最小限!!

高さ 220cm(+20cm)

重量 106kg(-20kg)

積載量 600kg

キャスターを全て自由車輪

扉タイプ

折りたたみ式

床板1mm厚く、強度化

荷役分離の推進に向けた取り組みの一環として 新型ユニットを導入

### キーワード⑤

#### 新商品 エコな引越+エコ・ループ

コンセプト「片付け × リユース × スムーズな引越」

引越前の片付け・リユースにより、モノの量自体を減らし、引越を手早く(時短→経費減)

お客さまのお困り事を解決し 新たな価値を提供するサービス展開

お客さまのお困り事

- 不用品があるが、処分方法が分からない
- 買取店舗まで持っていくのが手間...など

お客さまへ価値の提供

- 通常引越でできる事(運ぶ+梱包+廃棄) + 新たな価値観(片付け・リユース)
- エコループのリニューアル → お客さまの利便性向上
- 循環型社会への協力 不用品の買取+寄付の選択可 → SDGs計8項目への取り組みを推進

片付け術を漫画で可視化

### キーワード⑧

#### 危機管理 コロナウイルス対策

一人ひとりができること

- 手洗い、うがいの徹底
- マスクの着用
- 人ごみを避ける

それでも 良かったかもと思ったら?

37.5℃以上の発熱は出勤せず自宅待機! 危機管理マニュアルに従って行動 ※ドミノ「危機管理対応マニュアル」を参照

万一、社内で感染者が発生しても...

社員、家族の生命・安全の確保を最優先に 指定輸送機関として事業は継続!

ウイルス感染者発生時の対応フロー

- 保健所に連絡し、指示を仰ぐ(絶対、店所独自で行動しない事)
- 指示内容をエリア→本社 人事部へ報告
- 本人、濃厚接触者(保健所に相談)は自宅待機
- 感染者所属の店所の業務全てを一旦停止
- 該当店所の施設及び車両等の消毒作業を実施
- 物流を止めない様速やかに再開できる体制を整える

一人ひとり、危機管理の意識が大事

その中で、現在、大きな問題となっているのが新型コロナウイルスへの対応です。自己判断はせず、**危機管理マニュアルや対応フローに従って行動⑧**することにより、リスクマネジメントしていただきます。我々は、社員・家族一人ひとりの生命・安全を最優先としながら、社会インフラとして事業を継続しなければなりません。また極端な経済停滞が発生した場合に対応するリスクマネジメントも準備しておかなければなりません。

我々の使命である「輸送立国」は、お客さまの繁栄に輸送で貢献することです。外部機能との連携は、我々の強みを活かすために行ない、それがお客さまの繁栄へ貢献することにつながります。これが、まさに「共生」です。

我々は、価値に満足していただけるサービスを提供することで、その対価として運賃をいただいています。その価値をあげてお客さまの課題を解決しないと、さらなる運賃をいただくことはできません。これを十分に認識していただき、業務に励むようお願いし、今回の訓示といたします。

小寺社長の訓示のDVDは、下記URLから視聴できます。

パソコンから <http://tiny.cc/351rashinban>





1 27  
**セイノーホールディングス**

**日本初 物流専門ファンド設立**  
 セイノーホールディングスは物流周辺領域のスタートアップ企業へ投資を行なう日本初の物流事業領域専門「ファンド」[Logistics Innovation Fund]をSpiral Innovation Partners LLP (本社／東京都港区、岡洋代表パートナー)と共同で設立し、出資を行なった。ファンド設立の主な目的は、自社資産を活用して、スタートアップ企業の事業支援や、物流現場への最先端技術の導入による業務効率化であり、お互いの事業拡大に向け、投資先スタートアップ企業と共創を図っていく。



田口社長(中央)とSpiral Innovation Partners LLPの岡洋代表パートナー(右)ら

4 1  
**西濃運輸**

**ビデオ会議アプリで入社式**  
 西濃運輸(本社／大垣市田口町1、小寺康久社長)は新型コロナウイルス感染予防の一環として、ビデオ会議アプリを活用した入社式を行なった。自宅や配属先の支店にて190名の新入社員と本社をビデオ会議アプリでつなぎ、小寺社長の挨拶を動画で配信した他、辞令交付などが行なわれた。  
 新入社員を代表し、入社式で誓いの言葉を述べた大野涼太さんから「会社の方や同期の顔を見ることができて、入社したという実感が湧いた」と感想が寄せられた。



辞令交付で新入社員の名前が読み上げられている様子

2 19  
**西濃運輸&セイノー引越**

**カンガルー引越便に新サービス**  
 西濃運輸とセイノー引越(本社／東京都江東区、神田和宏社長)では、カンガルー引越便に新たなサービスを拡充した。サービス名は「エコな引越+エコ・ループ」。「引越」と「再利用」をセットにしたこのサービスの利点は、引越で発生した不用品回収と買い取りを同時に利用できること。また、不用品買い取りのみ利用もできる。このサービスを利用することで、引越前にモノの量を減らすことができ、引越作業の時間短縮やお客さまの経費抑制にもつながる。



「エコな引越+エコ・ループ」のサービス概要は西濃運輸のHPにて無料マンガ版で紹介

2 1  
**岐阜日野自動車**

**大垣支店リニューアル**  
 岐阜日野自動車(本社／岐阜県安八郡、田口隆男社長)では大垣支店の建て替え工事が完成し、竣工式を行なった。これまで老朽化が課題となっていた建物を一新することで、従業員満足と整備効率の向上を図ることが狙いで、フロアリフト、2柱リフト、天井クレーン、集塵装置、非常用発電機も新しく完備。同社初となる屋上緑地帯や床下収納スペース付のフロアリフトも導入するなど、さらに働きやすい環境が整った最新の工場に生まれ変わった。



新築された大垣支店の全景

**トヨタホーム岐阜株**

**日比野秀彦 社長 (58歳)**  
 1988年 3月 トヨタホーム岐阜 入社  
 1991年 12月 同社 営業設計部 課長  
 2001年 4月 同社 営業部 マネージャー  
 2002年 7月 同社 営業部 可児中日店次長  
 2004年 1月 同社 営業部 可児・多治見店次長  
 2007年 1月 同社 営業部 多治見・可児・各務原店部長  
 2011年 1月 同社 営業部 岐阜地区グループ長  
 2014年 1月 同社 技術部部長 兼 営業部 瑞穂・各務原店店長  
 2014年 4月 同社 技術部執行役員 兼 営業部 瑞穂店店長  
 2015年 6月 同社 取締役 技術部部長  
 2020年 4月 同社 代表取締役社長に就任  
 ※森 正孝前社長は取締役相談役に就任



**Seino Super Express USA, Inc**

**宮岡敬幸 社長 (57歳)**  
 1984年 3月 西武運輸 入社  
 1997年 12月 同社 米国支店ロサンゼルス営業所営業主任  
 2001年 9月 同社 米国支店ロサンゼルス営業所課長  
 2004年 9月 同社 米国支店支店長  
 2009年 3月 同社 国際部営業課課長  
 2010年 4月 同社 EXPRESS本部3PLロジスティクス事業部物流センター部長  
 2013年 6月 同社 執行役員国際部担当  
 2017年 6月 セイノースーパーエクスプレス 取締役EXPRESS本部国際部担当  
 2020年 4月 Seino Super Express USA, Inc. CEOに就任 兼 セイノースーパーエクスプレス 取締役



**西濃運輸**

**西濃運輸(株)**  
**今城典久 取締役 (52歳)**  
 1991年 4月 西濃運輸 入社  
 2004年 7月 同社 名古屋西支店課長  
 2008年 10月 同社 津島支店支店長  
 2010年 4月 同社 名古屋東支店支店長  
 2012年 7月 同社 岐阜支店支店長  
 2017年 4月 西濃運輸 執行役員神奈川エリア統括マネージャー 兼 神奈川西濃運輸 代表取締役社長  
 2020年 4月 西濃運輸 取締役執行役員北関東エリア統括マネージャーに就任



4 1  
**役員人事**

4月1日付で西濃運輸の役員人事が行なわれ、新たに今城典久取締役、藤本 誠取締役、杉野 宏取締役が選任された。  
 また、稲垣博紀取締役執行役員北関東エリア統括マネージャーが取締役人事担当に、高橋 智専務取締役営業本部担当兼情報システム部担当が専務取締役営業本部担当に異動した。  
 退任したのは増田 敦常務取締役執行役員大阪エリア統括マネージャー、本庄弘宗取締役人事担当。

**西濃運輸(株)**

**杉野 宏 取締役 (55歳)**  
 1987年 4月 セイノー情報サービス 入社  
 1995年 1月 日本物流開発 出向  
 2000年 5月 セイノー情報サービス 第一営業部ニューカンガルーチーム課長  
 2008年 5月 同社 システム開発部ニューカンガルーチーム次長  
 2010年 5月 同社 システム開発部ニューカンガルーチーム部長  
 2013年 6月 同社 執行役員システム開発部部長  
 2016年 4月 同社 執行役員第一営業部長  
 2019年 4月 西濃運輸 執行役員情報システム部部長 兼 セイノーホールディングス 情報システム部部長(現任)  
 2020年 4月 西濃運輸 取締役情報システム部担当に就任



**西濃運輸(株)**

**藤本 誠 取締役 (58歳)**  
 1984年 10月 西濃運輸 入社  
 1997年 12月 同社 神戸支店課長  
 2000年 1月 同社 大淀営業所所長  
 2001年 4月 同社 備前営業所所長  
 2003年 4月 同社 奈良支店支店長  
 2006年 2月 同社 松原支店支店長  
 2012年 4月 同社 姫路支店支店長  
 2016年 4月 同社 堺支店支店長  
 2017年 4月 同社 執行役員東大阪エリア統括マネージャー  
 2020年 4月 同社 取締役執行役員大阪エリア統括マネージャーに就任 兼 西濃大阪エクスプレス 取締役社長





西濃運輸

3/10

西濃運輸は、2021年3月に完成予定の深川支店の地鎮祭を行った。  
 旧深川支店は1968年に完成して以来、東京都千代田区、中央区を担当地域として営業してきたが、2017年に東京支店と統合してからは利用されていなかった。施設は老朽化が著しいものの、都内の一等地に位置しており、物流拠点として申し分ないことから、新たに深川支店を建て替え、トラックターミナルと倉庫を併設するロジトランス機能を有した店所として、業務を再開することになった。



深川支店 完成予想図

セイノースーパーエクスプレス

3/7

セイノースーパーエクスプレス(本社/東京都江東区、増田 敦社長)は3月7日に姫路営業所をリニューアルオープンした。旧施設は竣工から50年が経過し、老朽化が進んでいたため、従業員が働きやすい環境整備を目的として改修工事を行った。同営業所は航空事業所であるが、引越や移転業務も積極的に展開しており、環境改善で人材確保と定着を促進し、さらなる収益拡大を目指していく。



新事務所棟をバックに姫路航空営業所のみなさん

日ノ丸西濃運輸

2/21

日ノ丸西濃運輸鳥取支店(鳥取市湖山町、宮瀬 健支店長)は、鳥取県福祉保健部から依頼を受け、新型コロナウイルスの感染拡大対策であるマスクの緊急物資輸送を行った。  
 今回の緊急物資輸送は、県内で感染防止用マスク不足が日に日に深刻化し、民間での在庫予定がないことから計画され、2台のトラックが鳥取県中部健康推進センターから県内の各保健所へ輸送した。  
 鳥取県内の各保健所各々への緊急輸送物資を運ぶトラック



鳥取県内の各保健所各々への緊急輸送物資を運ぶトラック

ネットトヨタ岐阜

2/19

ネットトヨタ岐阜(本社/岐阜県羽島郡、田口隆男社長)は、西濃運輸本社内にある成田山で、トヨタの新型車「ヤリス」の販売祈願祭を開催した。ヤリスのハイブリッド仕様は、クラス世界最高レベルの低燃費を実現し、ハンドルやブレーキ操作なしで駐車できるトヨタ初の高度駐車支援システムを搭載。さらに、交差点右折時に対向車線の直進車や横断歩行者を検知対象とした最新機能「Toyota Safety Sense」を搭載し、安全運転のサポート技術が充実している。  
 説明を聞く田口義隆社長(右)と田口隆男社長(左)



説明を聞く田口義隆社長(右)と田口隆男社長(左)

トヨタホーム岐阜

1/22

トヨタホーム岐阜(本社/岐阜市市橋、日比野秀彦社長)は1月に開催されたトヨタホーム表彰式にて、全販売会社20社の中で、販売目標を95%達成し、前年を上回る販売実績を残したことが評価され、「準優秀店賞」を受賞した。同社では2018年度の「優秀賞」に引き続きの栄誉となった。  
 同社では、近年、自然災害が頻繁に発生していることから、ゼロエネルギーハウス(自家発電や貯水タンクなどが設置されている)など、お客さまが安心・安全を感じられる家をご提案していくことで、今後も連続表彰を目指していく。



表彰状を手にする森社長(受賞当時)

濃飛西濃運輸

10/15

濃飛西濃運輸関支店(岐阜県関市、伊藤親裕支店長)所属の路線乗務社員 田中好徳さんは、国土交通省中部運輸局の運輸関係功労者および一般協力者表彰式にて、永年勤続者として局長表彰を受賞した。田中さんは、主に静岡方面と神奈川方面の2コースの運行を担当。  
 今回の受賞について田中さんは「常に家族のことを想いながら、時間を惜しまず、安全第一を優先に、車間距離を常に意識して運転してきた結果が40年間無事故につながった」と振り返った。  
 永年勤続表彰を受賞した田中好徳さん



永年勤続表彰を受賞した田中好徳さん

九州西濃運輸

3/2

九州西濃運輸(本社/福岡市博多区、西浦敏哉社長)は九州で初めてのビジネスセンターとなる「ビジネスセンター(BC)博多駅前店」を開設した。  
 今回のオープンにより、進入規制や駐車禁止区域が多く、不効率な集配業務に課題があった博多駅前周辺の配達時間を短縮し、涉外での時間を捻出することで新規荷主の獲得にもつなげるなど、営業面でもプラスとなっている。  
 九州西濃運輸では今回のオープンを皮切りにBC2号店、3号店と増設し、SD戦力の緩和や都市部での企業PRにより、営業面の強化につなげていく考え。  
 九州西濃運輸の西浦社長(後列中央)と福岡支店の鶴田支店長(後列右から1番目)とBC博多駅前店のスタッフのみなさん



九州西濃運輸の西浦社長(後列中央)と福岡支店の鶴田支店長(後列右から1番目)とBC博多駅前店のスタッフのみなさん

西濃運輸

2/27

西濃運輸茨木支店(大阪府茨木市、森田竜司支店長)は、大阪府吹田市豊津町19-12に「ビジネスセンター(BC)江坂店」を開設した。BC江坂店がある江坂駅周辺は、茨木支店から距離があるため、効率的な集配が難しく、また同業他社が該当エリアにサテライト店を展開していたため、荷主開発を行なうには厳しい理由があった。BC江坂店の開設により集配効率の改善と地域密着化による小口商品の獲得もしやすくなるため、お客様へのサービス向上による収入拡大も期待できる。  
 BC江坂店の開店式の様子。前列左から2番目が有村茂生支店長(開店当時)、前列中央が藤本 誠統括(開店当時)



BC江坂店の開店式の様子。前列左から2番目が有村茂生支店長(開店当時)、前列中央が藤本 誠統括(開店当時)



3 1

野球部

### 「新戦力を加え、再び東京ドームの舞台へ」

## 新人紹介

3月1日付で西濃運輸野球部に林 優樹投手、住谷湧也外野手の2名の新戦力が加わった。都市対抗野球大会の出場を絶対条件に掲げるチームへの貢献が期待される2名を紹介する。

#### 林 優樹 投手

「チームの最大の目標である都市対抗出場に少しでも貢献できるよう、日々精進していきたいと思います。」



林 優樹投手

#### 住谷湧也 外野手

「自分の持ち味であるバッティングを活かし、1年目らしく全力でプレーし、チームに貢献できるように頑張ります。」



住谷湧也外野手

#### 【佐伯投手コーチから見た林投手の魅力】

美しいフォームから放たれるボールは見る者を魅了する。コントロールがよく、キレがあり、球速以上の威力である。中でもチェンジアップは「魔球」と評されるほどの必殺球で、それを打ち球に甲子園でも活躍し、大舞台での経験もあって、ハートの強さも魅力十分。近い将来エースとして、社会人を代表する投手になってほしいと期待を寄せる、将来性豊かなサウスポー。

#### 【大野打撃コーチから見た住谷外野手の魅力】

小柄ながらパンチ力があり、広角に打ち分ける打撃は魅力がある。林投手と同様に、甲子園でも実績が十分に守備においても球際に強さが光り、しなやかに捕球するプレーは高校生離れしており、センスに溢れている。走力もあって、三拍子が揃っており、1年目からレギュラー争いに食い込む力がある。

#### 野球部・空手道部からのお知らせ

新型コロナウイルス感染拡大の影響を受け、出場を予定していた各大会は開催中止となりました。

（野球部）第73回JABAバレーボール杯、第46回社会人野球日本選手権東海地区予選、第46回社会人野球日本選手権

（空手道部）第60回実業団西日本地区大会

#### 空手道部

※全日本実業団空手道選手権大会で上位入賞したことが評価された受賞

【岐阜県体育協会表彰（優秀選手）】

田中美佐稀選手

※KARATE11プレミアリーグラバト2019、KARATE11シリーズアマトリオールで入賞が評価された受賞



左から北山選手、深澤選手

【清流の国さぶ栄賞】

新馬場 一世選手

※KARATE11プレミアリーグ東京2019男子個人形2位が評価された受賞

【岐阜県スポーツ賞】

田中美佐稀選手、北山あり選手、深澤沙羅選手



新馬場選手

2 14 19

## 「2019年の活躍が評価され、数多くの賞を受賞」

# PICK UP! SPORTS

西濃運輸空手道部（古橋治美部長、若井敦子総監督、本間絵美子監督）の新馬場 一世選手、田中美佐稀選手（現在は選手引退）、北山あり選手、深澤沙羅選手は、2019年に開催された各大会での成績が評価され、数多くの賞を受賞した。

#### 九州西濃運輸

1 31

## 大学生に「企業見学会」を開催

九州西濃運輸では、公益社団法人福岡県雇用対策協会との共催で、大学2年生を対象にした企業見学会を開催した。県内の大学生18名が本社を訪れ、物流業界や九州西濃運輸とセイノーグループの会社概要などの説明を受けた。その後、福岡支店の構内を視察し、物流の現場を間近で見学。採用活動が年々難化している中、今後も「まずは当社を知ってもらう」取り組みを展開し、採用増につなげる。



九州西濃の社員から説明を受ける大学生ら

#### 旭クリエイト

2 20

## エリア広告賞で大賞を受賞

旭クリエイト（本社／大垣市加賀野、田口隆男社長）は、「2019中日新聞エリア広告賞」においてエリア広告大賞を受賞した。同社はこれまでに岐阜の部で優秀賞を14回、最優秀賞を8回受賞しているが、中部の全7エリアを対象としたエリア広告大賞の受賞は初めて。伝統工芸品やスポーツ、世界に誇る産業など、6回にわたって岐阜県の魅力を発信し、地域の魅力発信に貢献したことが、今回の受賞につながった。



中日新聞エリア広告賞大賞を受賞した旭クリエイトの田口隆男社長

#### 東海西濃運輸

3 22

## ラジオで高校生に会社を紹介

東海西濃運輸（本社／岐阜県土岐市、田口幸太郎社長の田口社長は、3月22日から4週にわたってエフエム岐阜のラジオ番組「学校では学べない授業」高校生×若手リーダー」に出演した。

岐阜県内の高校生と若手経営者が本音で語り合う番組で、岐阜協立大学竹内学長と地元土岐商業高校の生徒とともに出演。番組で田口社長は、自社で運営している運送事業や水耕栽培事業を紹介した他、就職する上で大切なことは何か、について生徒へ伝えた。



ラジオ番組収録で高校生に水耕栽培事業を紹介する田口社長

#### 九州西濃運輸

2 15~16

## ドラゴン強化合宿を実施

九州西濃運輸は、トラックドライバーコンテスト（ドラゴン）県大会に備え、鳥栖北出張所にて、各店所の代表者39名を対象にドラゴン強化合宿を実施した。

実戦的に学べるよう、過去のドラゴンで出題された筆記試験の勉強会やドラゴン全国大会出場経験者によるドラゴン式の点検練習を実施。この取り組みは、店所全体の安全意識や安全技能（点検・運転）の向上が狙い。九州西濃では九州各地の県大会を制覇して、九州全県の代表者を自社社員で固めドラゴン全国大会に出場することを目標としている。



西浦社長（前列左から5番目）とドラゴン強化合宿に参加した皆さん

☀️ <<1日 日出5:01 日入18:39>> ☀️ <<1日 日出4:39 日入19:03>> ☀️ <<1日 日出4:41 日入19:12>>

## 5 MAY

- 3日 憲法記念日
- 4日 みどりの日
- 5日 こどもの日
- 6日 振替休日
- 10日 母の日
- 13日 セイノーホールディングス決算発表

## 6 JUNE

- 21日 夏至
- 父の日
- 25日 セイノーホールディングス株主総会

## 7 JULY

- 7日 七夕
- 21日 土用の丑の日
- 23日 海の日
- 24日 スポーツの日
- 28日 名誉会長ご命日

**西濃運輸 青森支店 清野武志支店長** (1997年入社、51歳)  
今は健康管理に特に気を付けながら、支店長として支店の管理を行なっています。元気があれば何でもできる。みんながいるから仕事ができる。従業員一同で頑張っています。

**西濃運輸 柏支店 植田和夫支店長** (1996年入社、51歳)  
植田さんへ  
チームマネージャー時代からの知り合いで東北エリアでも大変お世話になりました。今年は山の上でおにぎり片手にカップラーメンをすすりきれいな景色を見ながらコーヒーで乾杯したいですね。

**西濃運輸 国際部 渡部工次郎部長補佐** (2017年入社、51歳)  
渡部さんへ  
仕事の打合せで当時の支店に来てもらった際に意気投合し、プライベートでは一緒に登山や温泉を楽しんでいる仲間です。公私ともに仲良くさせていただいておりますが、来年はオーロラを見にいきましょう！

**西濃運輸 財務部財務課 田辺紀恵部長補佐** (1991年入社)  
田辺さんへ  
普段から入金の手などを気軽に相談して、頼りにさせてもらっています。今年は娘さんが成人式を迎えるということで、仕事をしている母親としても、大活躍して下さい！

**西濃運輸 秘書課 児島由美子主任** (2004年入社)  
児島さんへ  
本社勤務の時に同年齢で仲良くなり、それ以降約15年の付き合いです。仕事にとっても真摯に取り組んでいて、尊敬できる存在です。また色々話したいので、姫路に遊びに来てね。

**西濃運輸 秘書課 具志保崇所長から**  
具志さんへ  
事業創造力強化研修で同じグループとなり、一緒にプレゼンをしました。研修では大変お世話になりました。次のパートはこの研修グループメンバーにつなぎたいと思っていたので嬉しいです。今後ともよろしくお願いたします。

**西濃運輸 姫路支店 山上有希子主任** (2003年入社)  
山の上さんへ  
数字やPC業務に明るい後輩で、よく助けてもらい、感謝しています。新天地で一年が経ちますが、持ち前の努力で大きく成長されたと思います。地元にお帰りの際は食事でもしましょう！

今年から国際部に名称が変わりましたが、3年前に営業開発部として新設されて以降、西濃運輸の国内と国際をつなぎ、国際貨物の取扱を部署一丸となって取り組んでいます。

営業事務として、プランナーのアシスタントをしています。見積りなどの資料作成やKM2の操作説明での荷主訪問などを行っています。

西濃運輸の支社全般、営業未収以外の入金管理等、資金管理業務を行なっています。また、CMSを通してグループ内の資金の動きを見ています。

秘書として主にSHD 田口社長の社内外のスケジュール管理をしています。トップの業務が円滑に進むように日々「気配り・目配り・心配り」を心がけています。

次号は、沖縄西濃運輸大阪営業所 具志保崇所長からスタートです!!

## Information

### 「野球部を応援する 全てのみなさんへ」 耳寄りなお知らせです！



この度、株式会社ジャパンビバレッジホールディングス様とダイドードリンコ株式会社様のご厚意により、西濃運輸東京支店の食堂と、西濃運輸大垣本社の野球部寮横に、西濃運輸野球部ラッピング自販機が設置されました。お近くに立ち寄られた際には、ぜひご覧ください。

野球部ラッピング自販機右側面

## ご存知ですか？ 新語・流行語

### サブスク (新語)

「サブスクリプション」のこと。サブスクリプションは、消費者が製品やサービスごとにお金を支払うのではなく、それを一定期間利用できる「権利」に対してお金を支払うビジネスモデル。消費者の志向がモノの所有から利用へ変化しており、サブスクリプションを利用する人が増えている。トヨタ自動車の「KINTO」や動画配信サービスの「hulu」などが有名。

## 編集後記

by nussha

世界的に感染拡大が続く新型コロナウイルスの影響で、今後の見通しが全く立たない状況です。一日も早く流行が治まるよう、日頃からこまめな手洗いや消毒、咳やくしゃみのエチケットなどの基本的な感染予防策を皆さんとともに徹底していきたいと思っております。咳やくしゃみのエチケットといえば、私の母国インドネシアでは日本と違って、くしゃみの後に声をかけるのが常識。日本では誰かがくしゃみをした時、ほとんどの人が特に何も言わないと思いますが、インドネシアではくしゃみをした人が「Alhamdulillah (神に感謝)」と言います。それを聞いた人は「Yarhamukallah (神のご加護を)」と返します。インドネシアでは、くしゃみをする時自分の中の悪い物が外に出されるという言い伝えがあります。そのため、くしゃみをした人はおまじないのように、この声かけをするようになったのです。日本に住んでいてもこのくしゃみエチケットは抜けないので、くしゃみをした時に周りが無反応だと、なんだか少し寂しいです。文化の違いで気になっても伝えられなかったことは色々あったけれど、今後はどんどん話していこうと思います。

## Date File

2020年3月末現在

### セイノーホールディングス

創設	業/昭和5年2月11日
立	立/昭和21年11月1日
資本金	42,481百万円
発行する株式の総数	794,524,668株
発行済株式の総数	207,679,783株
セイノーグループ	/91社

### 輸送グループ 55社 ( )内は西濃運輸

従業員数/全職種合計	:28,789人(13,141)
路線乗務社員	:5,852人(2,099)
営業乗務社員	:11,450人(6,573)
車両台数/全車両合計	:30,004台(11,210)
路線車両	:6,081台(2,428)
集配車両	:15,285台(7,459)
貸切	:5,074台(12)
その他	:3,564台(1,311)
拠点数	731ヶ所(129)
ISSO Ver.	2017/255ヶ所(119)

### 自動車販売グループ 12社

従業員数	/1,896人
拠点数	/118ヶ所

### 関連事業グループ 24社

従業員数	/1,172人
拠点数	/68ヶ所

お世話になったあの人、共に働いた同僚。社員の方をリレー形式で紹介し、つないでいきます。ダンボールには紹介された方へのメッセージが掲載されています。

あの日 あの時 伝えたかった

# ありがとうでつながる

今号では、お客さまに丁寧な対応をしたことで、ありがとうの言葉をいただいた2名の方を紹介します。

E-mail

## 池田隆伸さん【錦糸町支店】

感謝の気持ちをどうしてもきちんと言えたくてお手紙を書かせていただきました。たくさんのお客さまがいる中で私の無理なお願いを、優しく、気持ちに寄り添い、叶えてくださって、本当にありがとうございました。胸がいっぱいになり涙が止まりませんでした。みなさまの優しさのおかげで安心して小さな子供たちの送り迎えができます。

私の想いを優しくと笑顔でつないでくれた池田さん、森さん、錦糸町支店のみなさんにどれだけ救われたことでしょうか。自転車を大切に乘っていつか子供たちが大きくなったら今回の出来事をとても幸せなお話として語っていきたいです。  
(茨城県在住 関澤様より)

### 池田さんコメント

関澤様からネットオークションで落札した子供乗せ自転車を、出品者の方が住む東京からご自身の住まいがある茨城県まで運びたいとの問い合わせをいただきました。電話口の声が震えていることに気づいて、事情をお聞きしたところ、数社の運送会社から断られるか、もしくは高い運賃を提示され、大変お困りになられていました。

私はすぐに動き、出品者さまへ梱包状態を確認、着店への連絡、保険委任状などを整え、関澤さまに輸送可能のご連絡をさせていただいたところ、安心されたようで、電話で泣いておられる様子でした。

この度の行動が、これほどまでお客さまに喜んでいただけると大変驚いております。私たちの仕事がお客さまの大切な想いをつないでいることを今回改めて実感できました。今後は更にお客さまに喜んでいただける最高のサービスを常に提供できるよう、自分自身に磨きをかける所存です。このような機会をいただいた関澤さま、的確なアドバイスと梱包をサポートしてくれた錦糸町支店の先輩方、そして土浦支店で引取時に対応していただいた到着係の内野さん、みなさまに心より感謝いたします。



対応した西濃運輸  
錦糸町支店 総合事務職  
池田隆伸さん  
(2019年入社、32歳)

## 池田さんがお褒めの言葉をいただいたことについて

この度は池田君に大変ありがたい手紙を送っていただき、非常に嬉しく、誇らしい気持ちです。

池田君は、錦糸町支店のBCスタッフリーダーとして優秀であったため、昨年1月に正社員登用した錦糸町支店期待の新人です。いつも明るく元気でムードメーカーとして活躍しています。日々先輩社員から学び、経験を積むことで、最近ではお客さまから「指名」をいただくことも増えています。

今後もお客さまに感動していただける行動を積み上げて、立派なセイノーマンとして成長して行ってほしいと期待しています。



西濃運輸 錦糸町支店  
岡田光浩  
支店長

E-mail

## 三宅 薫さん【東松山支店】

関東西濃運輸東松山支店の営業乗務社員 三宅 薫さんは、埼玉県比企郡吉見町江和井の県道でトラックを運転中、70代の男性が道路上に倒れているのを見つけ、速やかに110番通報し、男性を歩道に移動させるなどの対応をしたことで重大な交通事故の発生を未然に防いだとして、埼玉県警東松山警察署長から感謝状が贈られた。また埼玉県トラック協会からも今回の行動に対して表彰された。

### 三宅さんコメント

18時35分頃、集荷を終えて帰店途中、市内の県道を走行していると、前方に何かを発見しトラックを止めました。よく見るとお酒を飲んだ男性が道路上に寝込んでおり、すぐに110番通報しました。辺りも暗くなっており、早く発見できてよかったと思っています。最悪の場合は大きな事故になっていた可能性もあり、そうなる前に助けられて本当に良かったと思っています。自分としては普通のことをしただけなのですが、まさか感謝状をいただき、表彰されるとは思いませんでした。とてもうれしい気持ちです。



対応した関東西濃運輸  
東松山支店 営業乗務社員  
三宅 薫さん  
(2012年入社、33歳)

## 三宅さんがお褒めの言葉をいただいたことについて

三宅君は若手の中の次期リーダー候補。仲間からの信頼も厚く掃除やゴミ捨てなど雑用も率先して動いてくれるタイプです。

この話を聞いて「彼らしい素晴らしい行動をしたな」と感じました。当たり前のようなようですが、重大事故を未然に防止した行動が表彰されたことは会社にとっても良い話題となっています。今後も皆の手本となるよう行動し、良い刺激を与えてほしいと願います。



関東西濃運輸 東松山支店  
境原 総  
支店長