



滋賀県庁で行われた締結式では小寺西濃運輸社長(左)と三日月滋賀県知事(右)が協定書に署名した。

セイノーは  をつなぐ(継ぐ)

滋賀県との連携協定についてはこちら

**官と民が一体となった  
成長戦略の第一歩**

西濃運輸  
合同会議社長訓示

お客様の繁栄に貢献するため、利益を創出できる、  
筋肉質な企業体制への変革を進めていく

🏠 ぜひご家庭にお持ち帰りください



オンラインで開催されたセイノーグループ社長会にて訓示する田口社長

コロナ禍以降の「ニューノーマル」な時代を生き抜くため「お客さま目線」という判断軸はブラさずに、市場、環境、ニーズの変化に応じて球や的、投げ方を変えて、新たな価値を提供していかねばなりません。誰にも答えが分からない時代には、今後、起こりうる事態を仮定した上で、素早く企画立案し、実行に移すことが、リスクを下げることにつながります。走りながら考え、さらに企画対策においては、前例にとらわれない意思決定が必須となります。

初年度上期が終了した中期経営計画「Connecting our values」のすべてはお客さまの繁栄のために、実現をグループ全体で盛り上げ、かつ全員が同じ目線での行動へとなつていくために、**「お客さまから選ばれる会社」**というテーマを、グループ共通の行動指針とし、はたして、売りたい商品を提案するのではなく、お客さま目線で「お客さまの課題や、必要とされているものは何か」、「当社には何が不足しているのか」を全員で考え、行動を変えていくことが大切です。全従業員が心をつなぐことで、当社が「選ばれる会社」となれば、お困りごとの際には、我々に

優先的に声掛けをしていただけるでしょう。中期経営計画では、輸送グループにおいて特積みのセイノーから「ロジのセイノー」へ大きな転換を図りました。目指すロジスティクスは、特積みの延長にある保管・出庫作業などではありません。消費者から生産者までをデジタルでつなぎ、物流データと商流データのプラットフォームを構築する。さらに、オペレーションの無人化、省人化を目指しています。お客さまにとっては、非効率な物流、ムダな在庫、管理コストをかけることがないこと。つまりお客さま目線で高い価値を創造し、お客さまの期待値を上回ることができる究極のロジスティクスサービスを提供することです。グループ各社においても事業領域を拡大していくために、既存の考え方や手法を見直し、トランスフォーム(転換)することで、オンラインワン、ファーストワン、ナンバーワンを目指してください。そして優位性を発揮できるブルーオーシャンにおいて、新たな価値を提供することでお客さまの利便性を向上し、より一層「選ばれる」企業集団を目指していきます。

セイノーホールディングス  
代表取締役社長 田口 義隆

# 新たな価値を提供することでお客さまの利便性を向上し、より一層「選ばれる」企業集団を目指して



P7 ドローン物流の検証実験



P8 プロスタントマンによる交通事故の再現シーン



P11 セイノースーパーエクスプレス山形営業所地鎮祭

目次

- P1 Light up
- P2 羅針盤
- P6 NEWS JCT
- P12 SEINO SPORTS
- P13 セイノーウェルネスプロジェクト
- P14 LIVE REPORT DX
- P16 つなぐリレー
- P17 Information

# 共生

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

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「共生」を実現してきた。

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。

## 今日から使える外国語講座

企業活動のグローバル化とともに、社内でも外国人社員の姿が珍しくなくなりました。突然隣の席に座った、言葉も文化も違う外国人の同僚と、どう付き合えばいいのでしょうか？  
このコーナーでは、セイノーグループに在籍している外国人の同僚との会話のきっかけになるあいさつフレーズや、ビジネスの場面で使える外国語などを、短く簡単に紹介していきます。

### タイ語でのあいさつの言葉

- サワディー  
สวัสดี (sa wát dii)
- 男性：サワディーカップ  
สวัสดีครับ (sa wát dii khráp)
- 女性：サワディーカー  
สวัสดีค่ะ (sa wát dii khá?)



第2回は西濃運輸 経理部所属、タイ出身の竹田さんが教えてくれます。今回紹介するのは、タイ語での簡単なあいさつの言葉です。日本語では、「おはよう」「こんにちは」「こんばんは」と時間によって使い分けをしています。

一方、タイ語の場合は朝、昼、晩、時間を問わず「サワディー」という1つの言葉だけであいさつができます！しかし、性別や立場によって、あいさつの仕方が変わります。相手が目上の人の場合、男性は「サワディー」の後に「カップ」という言葉を入れ、丁寧な言い方にします。女性は、「カップ」ではなく「カー」という言葉を付けます。また、あいさつするときは「ワイ」をしながら行うことが基本です。「ワイ」とは、日本の合掌のことです。最初に目下の方から行い、目上の方は同じくあいさつを返すのがタイの礼儀作法です。

西濃運輸 経理部所属 竹田奈津美さん(タイ出身)

# お客さまの繁栄に貢献するため、利益を創出できる、筋肉質な企業体制への変革を進めていく

今後、当社がお客さまから選ばれる会社になるためには、当社の強みである「輸配送」から「物流」という、もう一步大きな分野でお客さまに貢献していくことが必要です。そのためには、お客さまに選ばれるロジ機能の提供企業として「特積みのセイノー」から「ロジのセイノー」へと変化しなければなりません。

西濃運輸株式会社 小寺康久  
代表取締役社長

## 上期の振り返り

上期は、4・5月からコロナの影響で大幅な減収となり、これを取り返すべく、6月は健闘をいただき、第1四半期は減益ながらも黒字にできました。第2四半期は第1四半期の不足を取り返すべく戦いましたが、コロナの影響に加え、昨年は消費増税前の駆け込み需要で収入が伸びた反動も影響し、前年と比べ収入、利益ともに大きくマイナスとなりました。一方で、利益を出しやすい体質を図る指標である損益分岐点が、前年に比べ大きく改善されました。皆さんの努力やご理解による費用削減の効果に他なりません。下期は徐々に経済活動が動き出した兆しがありますが、コロナ前と同じような状況に経済が戻ることはありません。厳しい戦いが続きますが、物量に相関した費用のコントロールを継続し、利益が出せる企業にしなければなりません。下期は、落ちこんだ物量を回復するべく、軸足をボリュームアップ施策に置いてください。

## 下期の営業施策

下期の収入計画は前年比101.6%、月次利益は前年比107.9%となっています。3本の柱は上期と同様、①利益重視の運賃施策、②ボリュームアップ施策、③ロジスティクスによる増収ですが、特に重点をおくのはボリュームアップ施策です。収入確保・上積みを目指すのは当然ですが、経済が完全に回復しない状況で



この4点でボリュームアップ施策を実施していきます。

セイノー輸送なびPro<sup>②</sup>は、最適な輸送モードをお客さまに提案し、お客さまの繁栄と効率化を実現する仕組みです。料金は、全社統一となっており、燃料サーチャージなどの別途収受、日時指定や保険料といったオプションの料金も収受します。お客さまに分かりやすい運賃と安心感の提供が狙いです。この分野を増やすことが新規の物量増、そして増収増益につながるの見込んでいます。

今年6月に導入したプランナーのインセンティブ制度は、プランナーの評価を「成果」で測

り、新規荷主を獲得するほど報奨金がもらえる仕組みです。新規荷主の3カ月間の実績と運賃収受率で評価対象額を算定し、評価対象額の1%を報奨金として支給します。また、荷主紹介制度も導入しました。紹介元の店所に出荷額の5%を取上計上できるようにし、店所同士の活発な情報共有をできるようにしました。同時期に導入した「顧客カルテ」は、顧客の海外履歴や運賃は正のターゲット荷主が確認できるものです。取引状況やコールセンター入電状況、商品の異常速報が一元管理できるようになっています。

**キーワード②** ボリュームアップ施策

最適な輸送モードの提案 → +αの価値の提供

お客さまの車両手配にかかる時間を、ワンクリックすることで削減

新商品「セイノー輸送なびPro」

パレット商品・特殊形状貨物など

Webプラットフォーム Webで輸送モード選択

お客さまがWeb登録するだけで、最適なサービスをワンストップで受けることができる。BtoB物流の効率化を実現するWebプラットフォーム

当社が強みとする中ロット輸送を、物流のプロとして最適な輸送モードにて提案

当社の「強み」と顧客を結ぶ → 小口混載とロット混載のデュアルモード輸送

EDII化<sup>③</sup>はお客さまも我々も効率化につながるため、将来的に必要不可欠です。3月

ですので、上期と同様に費用のコントロールもあわせてお願いします。

コロナ禍のなか、第1四半期の決算で同業他社が伸びています。巣ごもりの影響で宅配需要が伸びているのが要因ですが、だからといって我々が得意としないtOCを狙いに行くことはしません。得意分野であるtOBで物量確保にいくと、明言しておきます。当社が一番得意とする「一般」ミニ便で物量を確保<sup>①</sup>する意識を進めてください。

**キーワード①** 利益を出すために「中身の改善」

なぜ、一般、ミニ便を集めるべきなのか？

→「限界利益」(その商品が出せる利益の最大値)が高い  
つまり…利益を残しやすい！

物流も利益を残しやすい

売上(収入) 限界利益 変動費(費用)

変動費が対収入を上回ると「赤字」になるため、宅配においては「適正運賃の収受」が急務

月次上の主な費用  
宅配収入…宅配手数料  
貸切収入…貸切用車料  
航空収入…航空海上費  
引越収入…臨時要員費引越など

※月次収支 2019年度 4-1累計より  
ミニ便※は他社と単価勝負のため、上げづらい

「一般」にフォーカスした  
☑中身の改善 ☑物量の確保

コロナで落ち込んだ物量を回復するべく、①セイノー輸送なびProの導入、②プランナーインセンティブ制度・荷主紹介制度の導入、③顧客カルテの構築、④EDII化率向上の強化策、

には90%まで引き上げることを目指して、引き続き取り組みをお願いします。

**キーワード③** EDII化に向けた取り組み

無人仕分け機の導入  
QRコードで番店を判別できる  
無人の自動仕分けを  
新築II支店に導入予定

EDI化(KMII) していれば 効果 大  
EDI化(KMII) 進まない 効果 無

郵便番号の活用  
SDがHTで郵便番号入力

現場作業が誰でも可能に  
EDI化(KMII)促進で自動取り込み

効率化のためにEDI化の促進を!!

配送規制エリアアラート  
カンガルーマジック  
出荷登録のタイミングで  
出荷人に配送規制を通知(KMII)

お客様  
・問い合わせの必要なし  
・未着などを未然防止  
店舗  
・問い合わせの減少

出荷支援API  
お客様との基幹システムとKMIIがデータ連携  
お客様との基幹システム

カンガルーマジック  
取り込み 出荷取込 出荷取込  
取り込み 出荷取込 送り状印刷

お客様の出荷データでKMIIの出荷業務が可能  
お客様の出荷データ入力自動化

## この時代を生き抜くために

コロナ禍の物量減少、シュリンクしていく市場、この時代を生き抜くために、当社が進めなければならぬ取り組みについて話をします。SHDの中期経営計画の「スローガンは「Connecting Our Values」すなわち「我々が持っている価値や機能をつなげよう」ということです。①お客さまの価値を向上さ

せる機能の提供、②物量に相関した費用の管理、③当社の強みを生かし、外部機能と連携、この3点でお客さまの繁栄を支えて進化していきます。今後、当社がお客さまから選ばれる会社になるため、当社の強みである『輸配送』から、『ロジスティクス』という、もう一歩大きな分野でも使えるロジの機能を用意し、お客さまに選ばれるロジ機能の提供企業として、『特積みのセイノー』から『ロジのセイノー』へ変化しなければなりません。

### キーワード4 ロジのセイノー

お客さまから「選ばれる会社」へ → 「究極のロジスティクス」を構築し、物流業界を支える

お客さまの声に耳を傾け、「どこでも だれでも」使えるセイノーのロジ機能へ

「選ばれる会社」になるための究極のロジスティクスとは(あるべき姿)

- ・お客さまが行っている物流業務
- ・お客さまに提供するセイノーのロジはミス無し
- ・発生する時間(手間)、コストを無くす
- ・環境、社会に優しい(集荷レス、ゼロカーボン)

Logistics × Transportation

Logistics: ロジトランス機能、自在倉庫の商品化、ファクトリー機能、省人化・自動化

Transportation: トラック、船舶、航空機

お客さまが本業に特化するため、今までの輸配送だけにとらわれないサービス提供

新たな価値提供 特積みのセイノーから ロジのセイノーへ

お客さまの課題解決

①ロジ・トランス機能の全国展開、②ファクトリー機能の拡大、③自在倉庫の商品化、④デジ

で収納しやすくなった、誰でも扱いやすいユニットになっています。

物量に相関した体制構築は、路線は積載率で、SDは取上生産性で、前年100%をモノサシとして検証していきますので、現場と本社が一丸となり、実現に向けた取り組みをお願いします。

### キーワード6 路線の荷役分離

現状 17:00出動 発拠点 20:15出発 着拠点 5:00着 7:00退勤

ドライバーが積込 → ドライバーが荷卸

今後 20:00出動 積込ドライバー 現場作業員 発拠点 20:15出発 着拠点 5:00着 荷卸ドライバー 現場作業員

ドライバーの 負担低減 → 免許があれば誰でもできる (女性・外国人の活用) → 繁閑に応じた ネットワークづくり

会社の方向性という大きな枠組みを話してきましたが、実現までの間も、**コロナ禍の限られた収入のなかで、しっかりと利益を確保**しなくてはなりません。例えば収入が10%下がったなら費用も10%削減するよう、社員一人ひとりが意識し、少しでも利益につながるよう協力をお願いします。

今後、運送業界はシユリンクします。その中で

タル化・省人化・自動化、これら4つを柱としてロジ機能を強化し、お客さまの物流に関するあらゆる相談に応えられる企業を目指していきます。**DX化**と世間でよく言われるようになりました。DX化はデジタル技術により、これまでの価値観を根本的に変えるような大きな変化をもたらすことです。コロナによる情勢の変化で、DX化が進んでいます。例えばテレワークです。当社でも本社・エリアを中心に徐々に行われるようになりました。その他、間接部門の定例業務を自動化するRPAロボットに作業させるのが当たり前になっています。本社では月間で2,500時間以上もの定例業務をロボットが行っています。この状況は時代の変化であり、

### キーワード5 筋肉質のある企業体質

DX化(デジタルトランスフォーメーション)

今や、ほぼ全員がスマホを持つ時代になった。デジタル技術で、既存の価値観や枠組みを根底から覆す変革

それ、どんな変革か? → **DX化 (デジタルトランスフォーメーション)**

今、起きているDX化とは?

テレワーク(在宅勤務) リモート、Web会議システムを利用し、会社と同じ環境で仕事ができるように再現

デスクワークを無くす AI・RPA・ビッグデータなどを使い、間接部門の定型的な作業はロボットが行う

いつ、どこにいても仕事ができる時代に → デスクワークはロボットが行う時代に

今の時代にあった働き方に変え、どんな環境変化にも対応

筋肉質のある(無駄のない)企業体質に変革 必要な部門(ロジのセイノー)へ人員を増強

### キーワード7 環境変化に対応できる企業へ

コロナウイルスによる不況の到来で収入 ↓

限られた収入をどう使い(費用)、どれだけ残せるか(利益)

物量に関係なく、利益を残すためには? 収入 10% ↓

残業時間	10% ↓
パート・バイト	10% ↓
水道代	10% ↓
電気代	10% ↓
燃料	10% ↓
備品代	10% ↓

社員一丸となって意識し、一人ひとりができることから取り組んでいこう

どう収入を稼いでいくかについてお話しします。7月に滋賀県と包括的連携協定を結びました。環境に優しい社会活動を実現するための一環ですが、今後は環境面だけでなく、官と民が一体となって、この業界のネットワークが維持できるよう考えていく戦略の一つと考えています。他県にも同様のアプローチをしています。

2021年10月に移転を予定している新相模原支店は、GLPさんの複合物流施設「アルファ・リンク・相模原」に入居します。ここには5棟もの物流施設が建設予定で、当社は周りのテナントからの物量を確保できます。GLPさんも施設内に特積みターミナルがあることをメリットに、テナント入居の営業が掛けやすく、お客さまも、

当社もテレワークや間接部門のデスクワーク削減を積極的に行い、無駄のない筋肉質な企業体制に変革し、できるだけ多くの人員を、ロジを中心に営業や新規事業部門への配置転換を図れるよう、取り組んでいきます。

筋肉質な企業体制には、物量に合わせたネットワークの構築も必要です。情勢の変化による物量の増減に対応するため、物量に応じた運行体制、集配においては面割体制にして費用を物量に連動させられるネットワークを構築しなければなりません。ただし、それによって効率が高くなる、協力会社が離れてしまふ、ということになっては、急な物量増にネットワークが対応できなくなり、本末転倒となります。

それを避けるために**荷役分離**を導入し、極力ドライバーに負担をかけない業務の見直しを行います。これにより、運転だけであれば新人ドライバーや女性にも容易に任せられ、繁閑に応じて戦略を絞ったり増やしたりすることができ理想的な形が実現できます。これまで必要と認識しながらも、できなかった部分です。なぜなら、当社の業務を根本から変える必要があり、中途半端に行くと逆に効率を落とすリスクがあるからです。しかし、人手不足や物量の増減に対応するためには、荷役分離の考え方は必要不可欠です。慎重に検討しながらも、大胆に変革していきたいと思えます。

荷役分離の一環として、改良型の新型ユニットを投入します。高さを上げて大容量になり、軽量化と自由車輪で動かしやすく、折りたたみ式

いつでも出荷が可能で配達も即納できるメリットがあり、winwinwinになります。このような取り組みを今後も拡大し、シユリンクしていく市場に打ち勝つ企業を目指していきます。これからもグループ各社や他社などの外部機能と当社それぞれのメリットを活かして、『共生』『共創』でき、さらにお客さまに価値提供できるビジネススキームを構築することで、お客さまの繁栄に貢献していきます。そのためには利益が必要ですので、利益の出る企業にすべく、方向性を一つにして取り組んでいきたいと思います。下期も厳しい戦いが予想されますが、身体が資本です。社員の皆さんには自身の健康を第一に、収入確保、利益確保に健闘をお願いします。

### キーワード8 お客さまの繁栄に貢献

三者の視点

お客さま customer

当社 company

他者 External

①当社と他者を比較したお互いの強み  
②当社&他者でお客さまに価値を提供する  
③当社がさらなる差別化を図る

外部機能との 横断的連携 → 当社の強みを活かすために → 共生・共創が お客さまの繁栄に 貢献

お客さま繁栄の貢献度 = 利益



ココネット



スーパーなどの小売事業者向けのネットスーパー立ち上げサービス

「ココネット(本社/東京都中央区、河合秀治社長)は、10X(本社/同区、矢本真丈社長)と業務提携をした。同社はスーパーなどの小売事業者向けのネットスーパーを立ち上げるサービス「Stailer」の開発、運営を行っている。

今回の業務提携で、「Stailer」アプリ内で注文した食品・日用品などを、ココネットの配達員が自宅まで配送する仕組みを提供していく。そのため、小売事業者はアプリ開発や配達員の確保の手間を最小限にして、ネットスーパーのアプリを立ち上げることが可能となる。

7/8

10Xと業務提携

セイノーホールディングス



ドローンが出発するときの様子

セイノーホールディングスオープンインベション推進室では、スカイドライブ(本社/東京都新宿区、福澤知浩社長、神戸市などと連携し、ドローン物流の検証実験を神戸市で行った。福岡県福岡市と山口県下関市で行った実証に続き、今回で3回目となる。

実験では、ドローンを使い日用品や医薬品を1.8km離れた六甲山の山間部に居住するお客さまに空輸した。今後、過疎地域の住民が手軽に買い物や自治体からの必要物資を居住区で受け取れる配送サービスの実用化を目指す。

8/20

神戸市でドローン物流検証実施

セイノー輸送グループ



輸送におけるお困りごとを輸送なびProが解決する

輸送なびProホームページ

セイノー輸送グループではお客さまのお困りごとを解決できる新商品「セイノー輸送なびPro」のサービスを開始した。

パレット商品や特殊形状商品などの輸送は、車両手配に手間取ったり、運賃が割高になるなど、苦慮されるお客さまが多かった。本サービスの開始により、パレットサイズから1車貸し切り単位まで、Webから簡単に申し込みするだけで、商品のサイズに見合った最適な輸送サービスを利用できる。同サービスを開始したところ、ワンストップで利用できることがお客さまから好評を得ている。

同社は、「NOと合わないセイノー」をモットーに、物流を通じて、お客さまのお困りごとの解決を実現していく。

9/28

新商品 セイノー輸送なびPro

西濃運輸



包括的連携協定締結式で署名する小寺社長(左)と三日月知事(右)

西濃運輸は滋賀県と地域の安全・安心や環境保全などに関する包括的連携協定を締結し、地域の活性化や県民サービスの向上などに努めていく。

同協定では2050年までにCO<sub>2</sub>排出量実質ゼロを目指す取り組みがCO<sub>2</sub>ネットゼロの推進や、地域の安全・安心、女性活躍推進、環境保全、スポーツの振興、県民サービスの向上に関する6項目での協力が掲げられた。西濃運輸が自治体と、同様の協定を結ぶのは初めて。

連携協定の第一歩として、CO<sub>2</sub>排出量を低減できる、大型ハイブリッドトラック2台を滋賀支店に導入。このほか地域の安全・安心への協力として、高齢者の見守り活動や事故発生時にドライブレコーダーのデータ提供などを行っていく。

7/31

滋賀県と包括的連携協定

セイノーホールディングス



誰もが参加できるLCC宅配サービス「OCCO」

セイノーホールディングスは、個人向け宅配市場の拡大に対応するため、「ラストワンマイル推進室」を新設した。同推進室は、ローコストキャリア(LCC)宅配モデルの構築などの業務を担う。

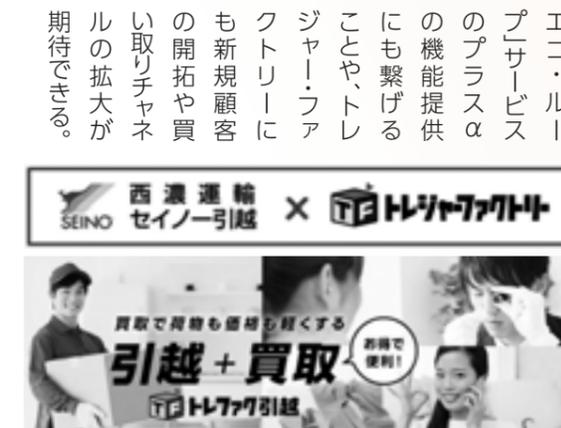
取り組みの第一歩として8月17日に、ココネット、通販サイトのフェリシモ、IT企業の電撃と共同出資した「OCCO」が、業界初のLCC置き配サービス「OCCO」を開始した。これにより、セイノーグループの輸送ネットワークと、必要なときに必要なだけ働くギグワーカーを組み合わせたコンセプトをもとに、革新的な価格で商品を提供し、お届けすることが可能となった。

また、同サービスを強化するために、9月1日にフリーペーパーの配布によるプロモーションを専門としているリビングプロシード(本社/東京都港区、小泉一郎社長)をグループ化した。同社の約1万人の配布員のネットワークを活用し、宅配業界における人材のオープン化を進める。

8/7

業界初のLCC置き配サービス開始

西濃運輸、セイノー引越



リユース一体型引越サービス「トレファク引越」

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)はリサイクルショップ事業などを展開するトレジャー・ファクトリー(本社/東京都千代田区、野坂英吾社長)と業務提携をした。

今回の提携の目的は、トレジャー・ファクトリーが展開している、引越の見積りと不用品の買い取りを同時に行うサービス「トレファク引越」と、セイノーグループの全国輸送ネットワークを結び付け、ことにより、シナジー効果を創出していくとともに、循環型社会に寄与していくもの。

その他、カンガルー引越便「エコな引越+」サービス、のプラスαの機能提供にも繋げることや、トレジャー・ファクトリーにも新規顧客の開拓や買い取りチャネルの拡大が期待できる。

8/6

トレジャー・ファクトリーと業務提携



四国西濃運輸

7 6 7 9 7 27

交通事故防止に努め5店所が  
 優秀事業所として表彰

四国西濃運輸(本社/愛媛県東温市、川上和則社長)では、自動車安全運転センターより「優秀安全運転事業所表彰」として5店所が表彰された。この表彰は、ドライバー一人ひとりの過去1年間の交通事故や、違反を証明する運転記録証を分析し、対象事業所の社員総数の交通事故や違反者の比率が低い事業所を、その度合いに応じて銅賞、銀賞、金賞、プラチナ賞として表彰する制度。これにより、交通事故や違反がどのような原因で、どれくらいの頻度で発生しているのかが明らかになり、原因に応じた、有効な対策を立てることが可能となる。

【プラチナ賞】

(3年連続で受賞し、うち金1回銀1回、または金2回)

松山支店

【金賞】

(違反率が2%以下)

新居浜営業所・土佐営業所

【銀賞】

(違反率が4%以下)

高知支店

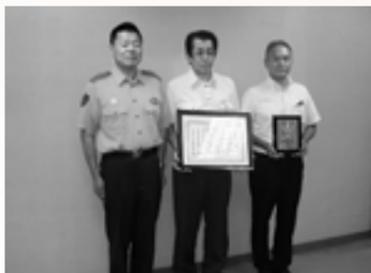
【銅賞】

(違反率が5.5%以下)

今治支店



高知支店  
 表彰を受けた平野支店長(中央)



土佐営業所  
 表彰を受けた武内所長(中央)



愛媛県警察本部で行われた表式  
 新居浜営業所  
 影浦所長(前列左から2番目)  
 松山支店  
 岡崎取締役支店長  
 (前列左から5番目)  
 今治支店  
 河合課長(後列1番右)

新太田タクシー

10 1

八百津町  
 コミュニティバス運行

新太田タクシーでは、岐阜県加茂郡八百津町からコミュニティバスの運行委託を受けた。同町では、地域住民の移動手段を確保するために、以前より他社がコミュニティバスを運行しており、同社は新規路線1便の運行業務を引き受けた。

同社では、岐阜県美濃加茂市からもコミュニティバス「あい愛バス」を受託しており、7月9日に便数や路線の見直しで利用者が大幅に増加したことが評価され、運行委託者の美濃加茂市が国土交通大臣表彰を受賞した。



新太田タクシーの澤田社長(左)が八百津町の金子政則町長からコミュニティバス運行業務を引き受けた

新太田タクシー

7 10

地域貢献商品券に協力

新太田タクシー(本社/岐阜県美濃加茂市、澤田幸博社長)は、美濃加茂市が販売している商品券「先得みのかも応援チケット」の取り扱い店として認定された。

同商品券は、コロナ禍の影響を受けた、美濃加茂市民と飲食や観光分野の事業者を応援するため、市が独自に発行しているもの。500円券10枚つづり1セット(総額五千円分)を3,500円で販売しており、タクシー料金として使用ができる。同社は周囲と協力しながら、今後も地域に貢献できる会社を目指す。



「先得みのかも応援チケット」(5,000円シート)は2021年3月31日まで使用できる

西濃運輸

9 19

全国交通安全運動  
 事前行事に参加

9月21日から30日まで行われた「秋の全国交通安全運動」に先立ち、19日に深川交通安全協会による運動事前行事が行われ、西濃運輸の東京支店(東京都江東区、木村智淳支店長)からCMと営業乗務社員計11人が参加した。行事では、深川警察署長から都内での交通事故状況などについての説明や、プロスタントマンによる交通事故を再現したシーンも披露された。同支店は、この体験を日々の乗務前点呼など、社員指導の中で活かしていく。



横断歩道を渡る自転車へ左折事故の再現シーン

セイノーホールディングス

8 24

スタートアップ企業へ投資実行

セイノーホールディングスが今年1月に設立した物流事業領域専門ファンド「Logistics Innovation Fund」は、スタートアップ企業への投資を実行し、運用を開始した。

次世代デジタルキー「bitkey platform」を提供するビットキー、医薬品販売用のECサイトやオンライン服薬指導・処方薬配送事業を展開するミナカラ、倉庫管理ITシステムを提供するオープンロジの3社に対して投資を実行。今後も最先端技術やビジネスモデルを有するスタートアップ企業との共生・共創をさらに加速させ物流業界のイノベーションを加速させていく。



投資先のスタートアップ企業

スイトトラベル

7 20

公式LINE@スタート

スイトトラベル(本社/大垣市旭町、梅村和行社長)は新型コロナウイルス感染症防止対策として、LINE@を活用したオンライン旅行相談申し込み受付を開始した。

オンライン相談の流れは、同社の公式LINE@に登録し、画面に沿って事前相談フォームに入力・送信すると、後日、担当者より「GOTOトラベルキャンペーン」などのお得な旅行プランが案内されるもの。今回の取り組みで、新しい生活様式に対応したサービスができる。さらに、セイノーグループ社員には旅行代金3%の割引引きが適用される。また、お客さまはスマホなどで気軽に利用できるメリットがある。



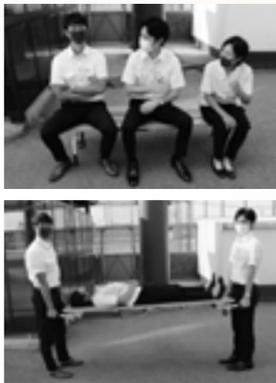
スイトトラベルの公式LINE@アカウント



西濃運輸 8/3

担架機能付ベンチを設置

西濃運輸では、ダイドードリンコさまより寄贈を受け、緊急時に担架として使用できる「レスキューベンチ」を設置した。普段はベンチとして設置し、熱中症による急病人や負傷者発生などの緊急時には、ベンチの脚部分を折りたたみ、担架として利用することができる。取納場所などに困る担架を、緊急時に備えて、普段はベンチとして使うことができる点が大きな特徴。レスキューベンチは大垣本社内の西濃運輸野球部グラウンド付近のほか、笠寺支店、一宮支店、小牧支店にも設置された。



緊急時に担架に早変わりできるベンチ

西濃運輸 7/29

第一生命保険さまから支援の品

西濃運輸の鶴見支店(横浜市鶴見区、松江紀明支店)は、第一生命保険さまから、コロナ禍に負けず、日々業務に励むドライバーへの応援の意味を込めたペットボトル飲料21ケースを贈られた。第一生命保険さまは、最前線で社会を支える医療関係者や物流業者に支援の品を届けている。同支店は、今後も物流インフラとして、必要なものを必要な場所へ安全にお届けして頂くこととで社会機能の維持に貢献していく。



鶴見支店は返礼として第一生命保険さまへ花束を渡した

セイノースタッフサービス 7/15

キムラユニティさまより表彰

セイノースタッフサービス(本社/大垣市田口町、清水保次社長)は、2019年度の派遣スタッフの入職数、定着率の実績が評価され、キムラユニティさま(本社/名古屋市中区、木村昭一社長より「優秀パートナー賞」を受賞した。セイノースタッフサービスでは、他社との差別化を図るため、入社初日はスタッフの派遣先に担当者が行くなど、万全なサポート体制を実施。また、お客さまとの信頼関係を構築するために定期的な訪問やオンラインでのヒアリングなどを行っている。



表彰を受けた東海支店戸塚良春支店長(右)

西濃運輸 7/2

優秀安全運転事業所として表彰

西濃運輸の岩国営業所(山口県岩国市、藤本文昭所長)は、自動車安全運転センター山口県事務所による優秀安全運転事業所表彰にて、銀賞を受賞した。この表彰はドライバー一人ひとりの過去の1年間の交通事故や違反を証明する運転記録証明書を分析し、一定の成果を上げた事業所を表彰する制度。同営業所は、交通事故や違反件数が対象者(従業員38人の4%以下であったため、銀賞の評価基準を満たし、表彰された。



表彰状を手にした藤本所長(中央)は表彰をきっかけに、今後も交通安全への取り組みをさらに強化し、通年無事故を目指していくとコメントした

関東西濃運輸 7/13

危険物取扱講習会を実施

関東西濃運輸(本社/群馬県安中市、日比野利夫社長)は全支店の店所長と燃料担当者を対象に、高崎支店と宇都宮支店にて、自家給油所における危険物の取り扱いについて講習会を実施した。講習会では、セイノー商事(大垣市田口町、野水優治社長)物流サポート本部の小川泰史マネージャーが、給油中のガソリン蒸気に静電気火花が引火することにより、火災になる危険性などについて説明した。参加者は、自家給油所を利用するときの注意点や安全な作業について学んだ。



計39人が参加した講習会の様子

セイノースーパーエクスプレス 8/5

山形営業所 移転新築で地鎮祭

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)は山形営業所の移転新築のための地鎮祭を行った。同営業所は約30年前に開設し、施設の老朽化や狭隘化が課題だった。新施設は、東北中央道の開通に伴い、関東からのアクセスが向上し、秋田方面への延伸も計画される場所にあり、移転後は秋田県下宛での継送を担うハブセンターとしても活用される予定。今回の移転新築により、同営業所をはじめ、同社全体の運行精度やCSおよびESの向上につなげていく。



地鎮祭で鍬入れをする増田社長

四国西濃運輸 6/29

警察官による安全講習会開催

四国西濃運輸の坂出支店(香川県坂出市、小野 実支店長)では、香川県警坂出警察署より講師を招いて講習会を開催した。講習会は、営業乗務社員の安全意識の向上と交通事故防止を図ることを目的に実施。県警の藤井交通課長から、県内の交通情勢や事故発生時間帯についての説明や、子どもや高齢者の行動特性、事故を未然に防ぐための注意点が伝えられた。参加した営業乗務社員らは、講習会を通じて「かもしれない運転」の重要性を再認識した。



安全講習会の様子

セイノー引越 7/17

深川消防署から感謝状

セイノー引越の東京支店(東京都江東区、西雄史支店長)の従業員は、東京消防庁深川消防署から感謝状を受け取った。6月29日に従業員らは、支店前の路上から何かが弾ける音がすることに気づき、付近の芝刈り機のガソリン漏れによる火災を発見。消火器で初期消火を実施し、119番通報を行った。同社では、消火器の場所や使い方を把握するなど、日ごろから火災予防を意識した行動をしており、今回の延焼や被害を最小限に抑える行動につながった。



感謝状を贈られた西支店長(前列左から2番目)、石田さん(前列中央)と伊藤さん(前列右から2番目)

# セイノーウェルネスプロジェクト

全社員が心身ともに健康でイキイキ働くこと  
**Health care & Well-Being**  
 (健康維持・増進) (持続的幸福)

このプロジェクトは、セイノーグループ全社員の心身の健康増進を目的に発足しました。全社員が健康的に働ける職場環境の構築、行動のきっかけ作りを行っています。

## My best チャレンジスタート!!

人生100年!といわれる時代だからこそ、より健康でありたいですね。「My best チャレンジ」は自分の健康に関するチャレンジを宣言⇒「実行」するプログラムです。

※約9,800人が登録済み (2020年10月現在)  
 ※未登録の方は各事業所の掲示ポスターのQRコードから各自投稿してね。



セイノーウェルネスプロジェクト  
**Facebook** 随時更新中!

←みんなのチャレンジを見てみよう



## ウェルネスタイムス 創刊

セイノー版/健康のための情報紙を創刊しました。  
 お得情報満載!  
 セイノードミノにて毎月1回発信予定です。

【特集】BMI・健康診断など



情報紙では伝えられないプロジェクトメンバーの健康日記などを「note」(QRコード)で随時更新中。



## セイノー体操をつなぐ

セイノー体操で心身をリフレッシュ!!!!  
 仲間が体操している姿を覗いてみよう。

### 配信動画

プロジェクトメンバー



第1弾  
 プロジェクトメンバー紹介

千葉エリア



第2弾  
 西濃運輸 千葉エリア メンバー



※一部の会社支給スマートフォンでは、上記SNSサイトへの接続やQRコードの読み取りが制限されている場合があります。



# SEINO SPORTS

## 2年ぶりの東京ドーム出場ならず

# 野球部

西濃運輸野球部(野水優治部長、林教雄監督)は、2年ぶりの都市対抗野球大会本戦出場をかけて、9月15日から18日間、岡崎市民球場にて開催された「第91回都市対抗野球大会東海地区2次予選」に出場した。8試合を行い、最後の最後まで粘り強さを見せるが、あと一步届かなかった。

### 【結果】

9月16日 第1代表1回戦 VS スクールパートナー硬式野球部  
 2回に三浦智聡内野手、7回に岩城駿也内野手が本塁打を放つなど、打線のつながりで12得点。新加入の住谷湧也外野手も今期初ヒットを放った。投げたのは先発の北村耀投手が5回を被打1、無失点に抑え好投を見せた。  
 初戦は7回コールドゲームで勝利し、良いスタートを切った。

12-1  
 勝利

9月20日 第1代表2回戦 VS 王子  
 先発の山下大輝投手は、1回に三者連続三振の好投で良い立ち上がりを見せた。続く打撃陣は、4回に清水雄二外野手のタイムリーで先制すると、8回に三浦智聡内野手のタイムリーで追加点を挙げる。8回裏に得点を許すも最後まで守りきり、2回戦突破。

2-1  
 勝利

9月22日 第1代表3回戦 VS Honda鈴鹿  
 相手に先制され、苦しい展開に。岩城駿也内野手と谷恭兵外野手のタイムリー、相手のミスで3点獲得などチャンスを作るが、その後は得点を奪えず、第1代表決定戦を逃した。

3-5  
 惜敗

9月25日 第2代表1回戦 VS ジェイプロジェクト  
 約4時間におよぶ雨の中の激戦となった。初回、岩城駿也内野手の三塁打で先制するも、勝ち越され追いかける展開に。9回に原田大輔外野手の三塁打で追い付くも、その裏に失点し、サヨナラゲームとなった。

7-8  
 惜敗

9月29日 第4代表2回戦 VS 東邦ガス  
 相手に先制されるも、攻撃ではチャンスを作るが得点につながらず無得点で敗戦。第6代表決定トーナメントに回ることになった。

0-3  
 惜敗

10月1日 第6代表2回戦 VS 東海理化  
 3回に主将中村優太内野手の内野安打で先制。4回には、岩城駿也内野手が二塁打を放ち、一巡の猛攻で一気に5点を獲得。先発の堀田晃投手は、6安打完投で東海理化打線を抑えた。

7-0  
 勝利

10月3日 第6代表3回戦 VS 永和商事ウイング  
 相手に先制点を許すも、6回に住谷湧也外野手の犠牲フライで同点に追い付き、1-1のまま延長戦へ。2点を追う16回に、代打城憲輝外野手のタイムリーで1点、さらに北野貴昭内野手が二塁打を放ち、試合を決めた。

4-3  
 サヨナラ勝ち

10月4日 第6代表決定戦 VS 三菱自動車岡崎  
 勝ったチームが、最後の本切符をつかむ一戦。2点を追う6回に野崎大地内野手のタイムリーで1点返すも、あと1打が出ず、勝ち越すことができずに1点差で出場権を譲る。  
 2年ぶりの東京ドーム出場の夢は叶わなかった。

1-2  
 惜敗

## 大垣ミナモトソフトボールクラブ 10月16~18

10月16日~18日、ソフトボール日本リーグ女子2部の最終節が、北九州市のびびきコスモス運動場で行われた。大垣ミナモトソフトボールクラブは最終節の3試合を3連勝し、通算成績6勝1敗で今期のリーグ戦全日程を終了した。  
 その結果、勝率でNECプラットフォームズと同率1位で並んだが、直接対決で勝利したチームが上位となるため、大垣ミナモトソフトボールクラブの1位が確定。今年度は1位のチームが自動昇格するレギュレーションのため、3年ぶりの1部リーグ復帰が現実となった。



平川穂波選手

## 大垣ミナモト 1部復帰を確実に!

平川穂波選手、西野希美選手が西濃運輸に、エレン・ロバーツ選手がセイノーホールディングスに所属

## 空手道部 10月4

全日本空手道選手権大会 岐阜県代表選手選考会  
 新型コロナウイルス感染拡大の影響により、今年度唯一の大会となった「全日本空手道選手権大会」。その出場権をかけて岐阜県代表選手選考会に臨み、鹿村良介選手が代表権を獲得した。  
 また形の新馬場一世選手は、東海地区代表選考会(10月25日)の出場権を獲得した。



新馬場一世選手

# PICK UP! SPORTS

# ココに注目

## 国王の誕生日に、国民の服の色が...

タイでは、何曜日に生まれたかでその人のラッキーカラーが決まります。ちなみに現国王の誕生日は、月曜日(黄色)です。国王の誕生日(祝日)は、国民全員が黄色の洋服を身にまとい、お祝いをします。タイ国内は黄色一色の1日となります。



## タイの「ラッキーナンバー」

タイのラッキーナンバーは9とされており、宝くじを購入する際は9を選ぶ傾向があります。また9月9日は縁起が良い日とされ、スーパーなどではセールが開催されます。

**IT Section Manager (情報システム課課長)**  
Mr. PITAK JANPINIT (พิทักษ์ จันทร์พินิจ)  
(2010年6月入社)

(タイ語)

รับหน้าที่ควบคุมดูแลการใช้งานเทคโนโลยีสารสนเทศของบริษัท ด้วยการสนับสนุนดูแลระบบเครือข่าย พัฒนาแอปพลิเคชันและซอฟต์แวร์ที่จะช่วยพัฒนาประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานโดยยึดจากเนื้อหาทางธุรกิจและกลยุทธ์การบริหาร



(日本語)

社内のITシステムの管理業務を担当しています。具体的には事業内容や経営戦略を踏まえ、業務効率の改善につながるアプリケーション・ソフトウェアの開発、ネットワーク保守サポートを行っています。

**Executive Officer (執行役員)**  
Mr. Katsuhiko Karube (軽部克彦)  
(2019年9月入社)

(英語)

My responsibility is to approach new client and increase share from existing client. Especially, I'm handling warehouse management of major Japanese electric company and working to improve irregular cases that occur at the site by coordinating closely with my staff.

(日本語)

新規顧客開拓、既存シェアアップが私の仕事です。特に既存大手電気メーカーさま(日系)の倉庫管理において、現場で起きる問題を弊社現場マネジャーやスタッフたちとコミュニケーションをしっかりと、改善に向けて取り組んでいます。



**Marketing Manager (営業課長)**  
Mr. Mitsuaki Toyoizumi (豊泉光彰)  
(2020年9月入社)

(英語)

Hi! I'm Mitsuaki Toyoizumi and I newly joined Seino Saha. Please call me Toyo. I previously worked for logistics company as well, and I was mainly in charge of air and sea freight. In my previous job, I had controlled about 2000 tons of cargo per month at the most. I would like to utilize this experience to develop our Japanese companies customers that are expanding their business in Thailand.

(日本語)

新しく入社しました豊泉です。前職も物流関係に勤めており、主に航空・海上輸送を担当しておりました。多い時では月間2,000トンほどの貨物をコントロールしておりました。その経験を活かしタイに進出している日系企業さまを開拓していきたいと思っています。



**Sales and Marketing Section Manager (営業課長)**  
Ms. Supanee Nidthaisong (สุปราณี นิดไธสง)  
(2019年10月入社)

(タイ語)

รับผิดชอบในการติดต่อประสานงานอย่างใกล้ชิดเพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า และดูแลลูกค้าปัจจุบันรวมถึงหาลูกค้าใหม่ ดิจิทัลที่มีโอกาสได้ร่วมงานกับ Seino Group และรู้สึกกระตือรือร้นในการทำงานเพราะบริษัทที่มีเวิร์คที่ดีและยังมีบรรยากาศในการทำงานที่ดีด้วย

(日本語)

顧客との関係を構築するために、連絡を密に取って、主に既存顧客へのサポートと、新規顧客へのアプローチをしています。

私はセイノグループで働ける機会に感謝し、会社の雰囲気もチームワークも良いので、やりがいを感じています。



# 従業員紹介

## 私たちの職場

当社は、タイで約300のグループ会社をもつ財閥最大のSahaグループとセインノホールディングスとの合併企業です。Sahaグループ傘下企業が扱う食品や家庭用品を中心に、タイ国内の配送および倉庫業を営んでおり、おかげさまで今年5周年を迎えることができました。タイの主要港であるレムチャバン港および主要空港のスワンナプーム国際空港近くに倉庫を構え、日々お客さまの需要にお応えしています。



取得した各ISOとタイ政府が発行しているQマーク



本社従業員の会社設立5周年記念写真



### 当社のこれから

タイは東南アジアのハブと呼ばれ、日系企業も9千社近くが進出しています。地理的にミャンマー、カンボジア、ラオス、マレーシアに隣接し、今後は陸送でのクロスボーダー配送(トラックでの国境輸送)も一層需要が高まると予想されています。弊社のパートナー会社による共同営業を中心に、今後の取り扱い量の増加に向け、日々成長して参ります。

# LIVE Vol.353 REPORT DX

ライブレポートテラックス

## SEINO SAHA LOGISTICS CO.,LTD. PROFILE

本社所在地: 311 Moo1, Tambol Bung, Amphur Sriracha, Chonburi 20230 Thailand (タイ・シラチャ)  
設立年月日: 2015年7月29日  
従業員数: 352名(アルバイトパート含む)  
車両台数: 49台(自社) 160台(協力会社)  
事業内容: ロジスティクスサービス全般(国内輸送、倉庫保管および管理、温度管理輸送と保管、物流加工、輸出入業務、情報システムなど)  
公式HP: <http://sslog.co.th/en/index.php>



タイの首都バンコクにあるスワンナプーム国際空港から、車で約1時間の距離にあるレムチャバン港近郊に本社があります



**山内義文**  
Chief Operating Officer (最高執行責任者)



本社外観

☀️ <<1日 日出6:03 日入16:46>>

☀️ <<1日 日出6:32 日入16:28>>

☀️ <<1日 日出6:51 日入16:39>>

**11**  
NOVEMBER

1日 創立記念日  
3日 文化の日  
7日 立冬  
13日 第2四半期決算発表  
22日 小雪  
23日 勤労感謝の日

**12**  
DECEMBER

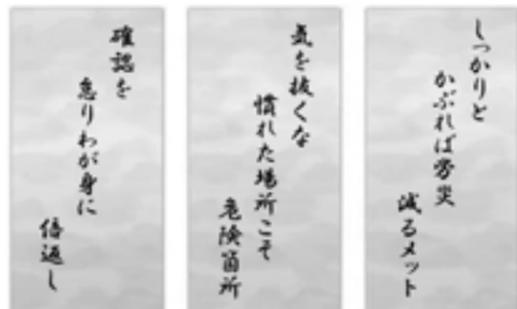
7日 大雪  
21日 冬至  
25日 クリスマス  
31日 大晦日

**1**  
JANUARY

1日 元日  
5日 小寒  
9日 セイノーグループ新年総会  
セイノーグループ新年互礼会  
11日 成人の日  
17日 冬の土用入り  
20日 大寒

## Information 労災川柳 最優秀賞受賞作品が決定!

従業員一人ひとりが労働災害に対する意識を高めることを目的とした労災川柳は、西濃運輸従業員の約14,000人から応募がありました。その多数の作品の中から、各受賞作品が決定しましたので、**最優秀賞(1作品)**と**優秀賞(3作品)**を紹介します。皆さん、ぜひ各受賞作品を詠んで、作品に込められた“労働災害を発生させない”という思いを感じてみてください。



優秀賞

安全は  
自分自身が  
責任者

最優秀賞

皆さまのたくさんのご応募ありがとうございました!

## ご存知ですか? 新語・流行語

### グランピング(流行語)

グランピングとは、英語で「魅力的な」を意味する「Glamorous (グラマラス)」と「Camping (キャンピング)」を組み合わせた造語です。一般的なキャンプと異なり、テントや食事などが予め用意され、シャワー、トイレやエアコンが完備されており、気軽にキャンプを楽しむことができます。コロナ禍のなか、三密を避け、アウトドアを楽しむことができるため、日本だけではなく海外でも人気を博しています。

## 編集後記

by 狩野

先日、父から衝撃の事実を聞かされた。名字を狩野(かのう)として24年間生きてきたが、実は「かのう」と呼ぶと知らされた。一文字「う」が付くか、付かないかの違いではあるが…。

なぜ「かのう」に変わったか尋ねると、宮城県出身の祖父は20代のころ、仕事を求め愛知県に引っ越した。中部地方では昔から「かのう」と呼ばれていることもあり、名字の読み方を変えたことだった。(戸籍上は読み仮名の登録が必要ないため、自由に変更ができるらしい)

地域ごとで読み方が変わる名字は他にも存在する。例えば、江戸幕府を開いたことで有名な徳川家康の名字の徳川は、「とくがわ」と「えがわ」の読み方がある。全国的には「とくがわ」と呼ぶ場合が多いのだが、群馬県のある地域では「えがわ」と呼ばれている。この地域には昔、得川という地名があり、「えがわ」「とくがわ」と呼ばれ、さらに江川や徳川とも書いていた。そこから、その地域に住んでいた人たちは徳川を名乗り、「えがわ」と呼ばれていた。このように、名字の読み方はその地域の土地の名称が深く関わっていたりする。

皆さんも、ぜひ自分の身の回りのことを調べてみると良いかもしれません。自分自身が信じていたことが間違っていたり、はたまたおもしろい発見があるかもしれません。それと、これから編集後記を担当することになったので、私のこともこれを機に「かのう」と覚えてください。

## Date File

2020年9月末現在

### セイノーホールディングス

創 業 / 昭和 5年 2月11日  
設 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 / 92社

### 輸送グループ 56社 ( )内は西濃運輸

従業員数/全職種合計 : 29,095人 (13,151)  
路線乗務社員: 5,833人 ( 2,100)  
営業乗務社員: 11,549人 ( 6,621)  
車両台数/全車両合計 : 31,003台 (11,208)  
路線車両 : 6,050台 ( 2,423)  
集配車両 : 15,337台 ( 7,466)  
貸切 : 6,030台 ( 12)  
その他 : 3,586台 ( 1,307)

拠 点 数 / 748ヶ所 (129)  
ISSO Ver. 2017 / 257ヶ所 (118)

### 自動車販売グループ 12社

従業員数 / 1,907人  
拠 点 数 / 117ヶ所

### 関連事業グループ 24社

従業員数 / 1,239人  
拠 点 数 / 68ヶ所

SEINO Vol. 353  
発行日 2020年11月4日

発行人/日比野強  
編集人/八田和哉 国枝美佳子 佐伯尚治 ヌサマハルディカ  
狩野哲志 西野希美  
発行所/セイノーホールディングス 事業推進部 大垣市田口町1番地  
印刷/サンメッセ(株)  
制作協力/(株)旭クリエイト

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。

8月からプランナーに就任し、新規獲得や既存シェアアップなどに日々四苦八苦しています。また、労働組合の北関東エリア分会長として、安全講習会や献血活動の手配をしています。

西濃運輸 和光支店 神田 聡主任 (2005年入社)

和光支店に在籍中は、部署の垣根を越え、たくさんのお話を教えていただきました。副支部長、分会長として、今もお世話になっています。いつもお願いごとばかりですが、今後ともよろしくお願いします!

西濃運輸 労働組合 太田裕幸さん (2014年入社)

青年女性集会の企画、運営、機関紙「いびぎ」の編集を中心に活動しています。また組合専従として、労働条件や賃金などについて、必要な知識を幅広く勉強しています。

5月に人事課から浜松支店へ異動となり、今は営業補助をしています。EDI化率の向上や、お客さまからの問い合わせの対応をしています。

西濃運輸 浜松支店 浅井景子さん (2017年入社)

新入社員の採用業務に携わっています。今期はWebを活用したインターンシップや説明会など、新しいことにも挑戦しています。

西濃運輸 人事部 人事課 酒向佑季主任 (2008年入社)

店所の担当者に帯同してお客さまを訪問し、取り引きのお願いやご意見をいただいています。また、西濃エキスと協力して「メガエキス便」の拡販に取り組んでいます。

西濃運輸 酒向さんへ

前部署での先輩です。社会人として基礎的な常識から仕事の進め方など、1から教えていただきました。人事部はコロナの影響が多分にあるかと思いますが、何かお力になれることがあればいつでもお声がけください。

西濃運輸 大田さんへ

西濃運輸で同期入社した仲間です。九州西濃転籍後も同期の集まりに参加してくれて、九州男児の飲みっぷりを見せてくれます。コロナが落ち着いたら、またみんなで集まりましょう!

九州西濃運輸 鹿兒島支店 大迫隆一主任 (2014年入社)

営業担当で年齢が近いこともあり、仕事や家族の話をする仲になりました。鹿児島での案件には即対応してくれて、助かっています。持ち前のポジティブさで、どんどん目立ってください!

九州西濃運輸 営業部 営業管理課 大田文哉課長 (2008年入社)

営業担当として、お客さまの困りごとを解決し、新規荷主獲得や既存荷主の管理、シェアアップ、運賃是正などを行っています。

九州西濃運輸 河野さんへ

同級生として、業務面やプライベートの相談で、いつもお世話になっています。いつかは同じ所属で勤務したいと思っていますので、一緒に働けることを願っています。

次号は、九州西濃運輸 福岡西支店 河野裕彰主任からスタートです!!

あの日 あの時 伝えたかった

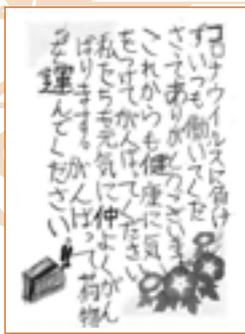
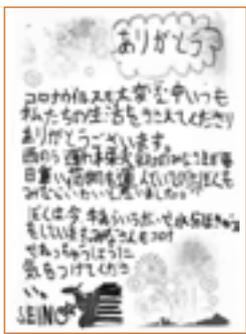
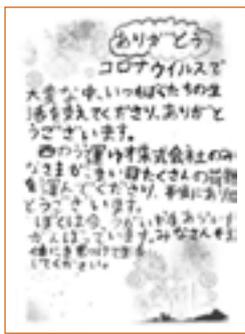
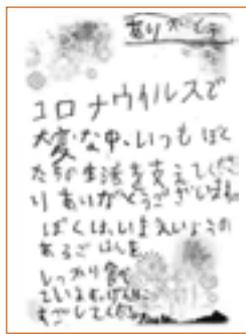
# ありがとうでつながる

今号では、コロナ禍で大変な状況のなか、社会インフラである物流を止めることなく、日々頑張っているセイノーグループの従業員へ感謝・激励の手紙が届きましたのでご紹介します。



## 西濃運輸 【大垣支店】

### ありがとう SEINO



(大垣市立安井小学校の児童の皆さまより)



西濃運輸 大垣支店  
益田英徳  
支店長

#### 益田支店長コメント

今回、このようなお手紙を安井小学校の児童の皆さまからいただき、非常に嬉しく感じました。このコロナ禍で、他人を気にする余裕がないなか、我々のために子どもたち自ら頑張ってくれてくれたと思うと、感動で胸がいっぱいです。この手紙を拝読し、改めて業務へのモチベーションが上がるとともに、我々の使命を果たしていかなければならないと痛感しております。

まだまだ厳しい状況ではありますが、体調管理を徹底し、日々業務に邁進してまいります。



## 濃飛西濃運輸 【黒部営業所】

### セイノーで働く皆さま

コロナウイルスが終息しないなか、毎日大切、正確に荷物を運んでくださる皆さまに感謝を伝えたいと思ってお便りしました。

一方で、時として心ない言葉を浴びせられることがあると報道されていました。本当に残念です。私の好きな言葉に「あらゆる勤勉な働きには価値がある。勤勉さは貴重な宝である」—聖書—とあります。皆さまの働きはまさにこの言葉通りだと思います。

私たちが不自由なく生活できるのは、ライフライン維持のため懸命に努力しておられる皆さまのおかげと感謝しております。まだまだ予断を許さない状況ですし、ますます暑くなる季節ですので、ご自愛しつつお仕事頑張ってください。

(樋口さま(個人)より)



濃飛西濃運輸 黒部営業所  
青嶋孝臣  
所長

#### 青嶋所長コメント

今回、感謝のお手紙をいただき、素直に嬉しく感じました。常日頃から「お客さまの繁栄のために」と話し、それを実行してくれた従業員一同に感謝しています。「あらゆる勤勉な働きには価値がある。勤勉さは貴重な宝である」はとても大切な言葉だと思います。

コロナ禍のなかではありますが、「お客さまの繁栄のため」に、体調管理を万全にし、安全第一で日々業務に邁進いたします。