



セイノーは **心** をつなぐ(継ぐ)

水素燃料電池
トラックについては
9ページ

**水素燃料電池トラック
お披露目会**

6月13日 IR DAY 2023
において

ロードマップ2028
逆ROEツリーで価値創造を実現

ロードマップ2028 逆ROEツリーで 価値創造を実現

本日は、Green物流の実現による企業価値向上に向けて、ありがたい姿を「ロードマップ2028」と題し、当社の中長期の方向性についてお話しさせていただきます。我々だけの視点ではなく、社外取締役も含めて、いろいろな視点から皆さんにご説明ができればと思っています。



セイノーホールディングス
代表取締役社長

田口義隆

セイノーホールディングスでは、PBR1倍超の早期実現に向けて3~5年でROE8.0%以上を目指すとともに、中長期的な視点でPER

PBR1倍超の 早期実現に向けて

日本は今、人口が減少しており、生産力と消費力が落ちていると言われています。また世界的な課題でもある環境問題に立ち向かっていかなければなりません。これらの課題に対して、我々の進むべき方向に向かっていけば、比較競争優位が出る、という我々のプランをお話したいと思います。

③地図は描きましたが、まだ解像度が粗いと自覚しています。開示・IRを強化し、株主・投資家の皆さまとの対話をする事で、皆さまと共有できるより良い地図にしていきたいと思っています。

②環境問題、人手不足などの中長期的な課題に加え、業界における喫緊の課題である2024年問題を見据え、Green物流の実現に向けたプラットフォームを構築し、社会価値と経済価値を高めます。

①成長と適切な資本政策により、PBR_{※1}1倍超の早期実現に向けてROE_{※2}8.0%以上を目指します。

本日お伝えしたいこと

会社の価値を上げていくために、少し軸足を変更し、ロードマップはこのような骨組みにしました。



P8 カンガルーカップで優勝した坂詰選手にトロフィーを手渡す田口社長



P10 多くの家族でにぎわった社人野球ファン感謝祭



P7 5月15日に行われた「東京プロジェクト燃料電池小型トラック出発式」

目次

- P1 羅針盤
- P6 NEWS JCT
- P12 SEINO SPORTS
- P14 セイノーチャレンジ
- P16 つなぐリレー
- P17 Information



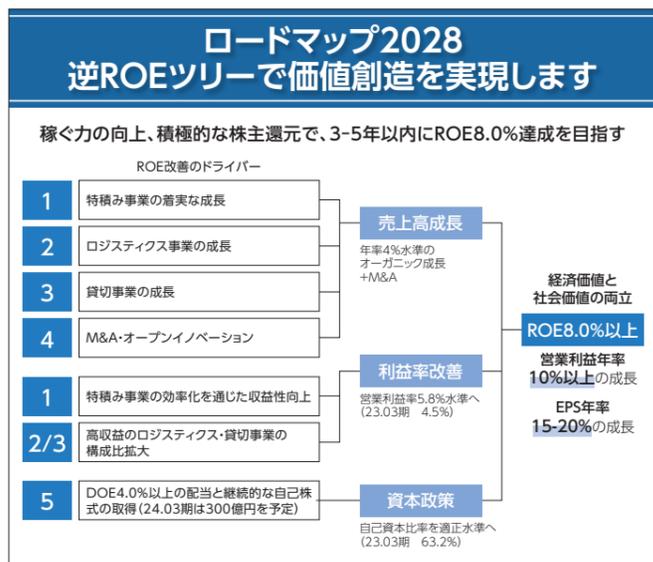
伸展

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。
本年グループスローガン

◆セイノーは戦後の混乱期、まだモノが届くことが確実ではなかった時代に、日本初となる長距離路線網を構築した。その後、聞き届けに徹することによって新たな価値を創造し、「路線のパイオニア」「輸送のセイノー」というブランドを築いてきた。そして、昨今の情報通信技術（ICT）の目覚ましい発展により、産業構造が大きく変わりつつある中で、我々も新たな「価値創造」に向けたトランスフォーメーションを始めている。

◆本年はこの新化を加速させ、従業員もグループ全体としても、持っている可能性を大きく伸ばし発展していくために、スローガンを「伸展」とした。我々が目指しているのは、お客様の総合窓口とOne Stop/One Stressな価値提供を目指し、「すべての人に笑顔と幸せをお届けする」ことである。

◆卯年は、これまでの努力が実を結び、勢いよく成長し飛躍するという伸展にふさわしい年。SEINO LIMITの精神で、O.P.P.という開かれたプラットフォームによって他社とつながり、共創を進めることで、持続可能な未来に向かって大きな一歩を進めよう。すべてはお客様の心をつなぐため。



(※1) 株価純資産倍率。株価が割安か割高かを判断するための指標。株価が「1株当たり純資産」の何倍になっているかを示す指標。SHDは0.89倍(7/24現在)。

中長期の経営の方向性 ありたい姿とロードマップ2028

社長として考える当社の成長ストーリーをお話します。全ては「お客さまの繁栄」を当社のセクターピンに考えます。今後環境対策と人手不足が一層お客さまのペイン(お困りごと)となってくるので、これに対してGreen物流による効率化を推進して解決します。また効率化にはOne Stopな情報(無形資産)とインフラ(有形資産)が必要だと考えます。人材への投資、One

★ 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、会社でも海外出身の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、セイノーグループで在籍している彼ら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。

ミャンマー(ビルマ)語のフレーズ

ミャンマー(ビルマ)語	読み方	日本語
မတူဇယာ ဇာချီဗီနို	マトゥエヤダ チャービーノー	お久しぶり です
ကျေးဇူးတင်ပါသည်	チューズーティン バーデー	ありがとう ございます
တုတု	タッター	さようなら



第13回目は西濃運輸 東京支店、ミャンマー出身のナンさんが教えてくれます。今回は、日常会話で使えるミャンマー(ビルマ)語の基本フレーズをご紹介します。まずは、「マ トゥエ ヤダ チャービーノー」です。直訳すると「会えない日がいじょう経ちましたね」となりますが、「お久しぶりです」という意味です。次に「チューズーティンバーデー」です。チューズーは「感謝する」、ティンは「積む」という意味です。この「感謝を積む」という意味から、「ありがとうございます」という言葉として使われています。

西濃運輸 東京支店 発送・到着
ナンエーピュピュタンツさん
(ミャンマー出身/2022年入社)

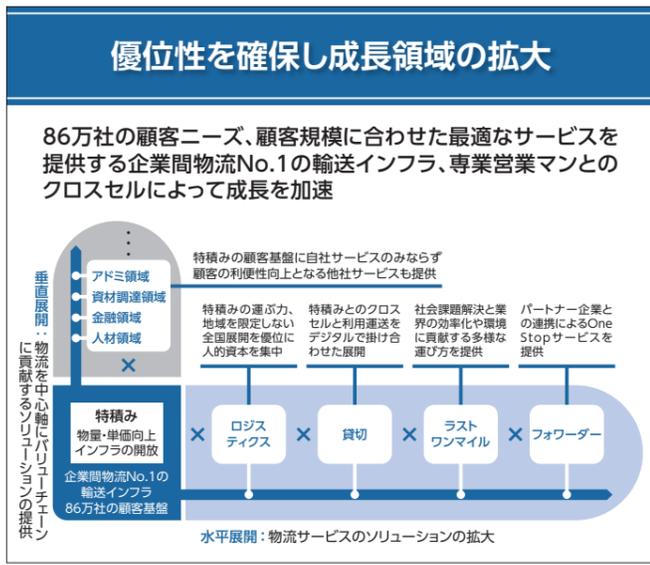
Stopな情報は協業やDXで、インフラ施設は自社投資と外部施設の積極的な活用で対応します。当社が物流を独占するのではなく、業界の窓口として他社利用を含むベストなパートナーをお客さまに「成り代わって」設計します。お客さま・社会への貢献の結果、当社の事業が成長し、企業価値が向上すると考えます。

中期ロードマップの公表にあたって、これまでのPL^(※3)中心の「中期計画」から、企業価値向上の道筋を描いた「中期ロードマップ」に変更しました。規模やPL中心の計画から脱して、キャッシュフロー、資本効率(ROE)、資本政策重視の経営に変えていきます。このように従来型の中期計画を変更した背景は、過去の中期経営計画が達成できていない現実を直視したからです。事業環境が目まぐるしく変化する時代、M&A^(※4)の選択肢もある中で、既存事業ごとの積み上げ型の売上高・営業利益計画の3カ年計画(毎期の数字目標も公表)は、時代にそぐわなくなってきたと判断しました。ありがたい姿からバックキャストして、必要に応じて、対応策を見直していく経営に変えるため、毎年ごとの売上高・利益予想に変えて、目指している成長のスピードと、到達すべき収益性・効率性の目標を公表していくことにします。

改めて、中長期の成長の方向性を説明させていただきますと、2024年問題を見据え、Green物流の実現に向けたプラットフォームを構築していくことと、事業基盤である特積み輸送を優位性に、効率化の推進とともに、安定的に成長していくこと。そして利益率の高いロジスティクス

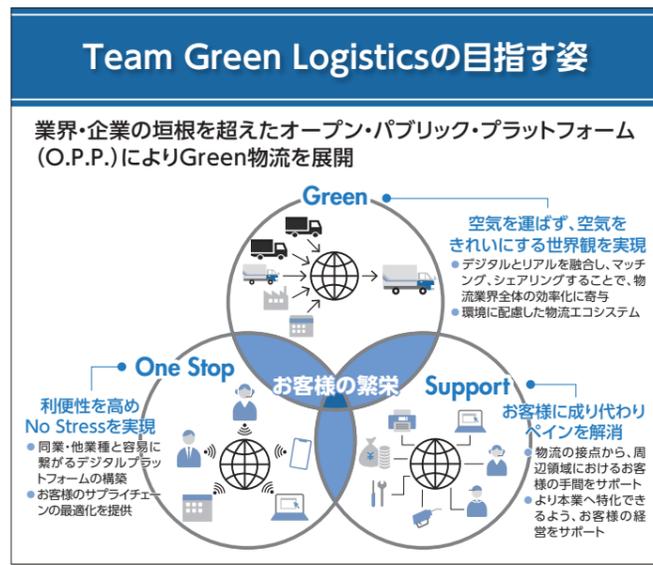
オープンな物流プラットフォームの中で企業の垣根を超えて、「物流業界全体の効率改善」「費用削減、余剰資産・スペース(倉庫・トラック)の活用」「デジタルとリアルを融合した新たなビジネスモデルの構築」「運送事業者間での共同化、荷主と物流会社の共同化」を推進していくことが、お客さまの繁栄と当社の成長機会へとつながると考えています。

我々の優位性を確保し、成長領域を拡大していくために、二つの軸を設定しました。垂直展開では、アドミ領域や金融領域、人材領域などの生産管理の軸というイメージです。そして横軸はサプライチェーンでロジスティクスや貸切、ラストワンマイルなどを、いろいろなモードを使ってやっていくことです。セイノーホール



および貸切輸送を成長エンジンに高利益体質へとシフトすることで、成長性、収益性、資本効率のバランスが取れた施策を展開していきます。

スローガンは「Team Green Logistics」に創り未来に貢献する。日本が直面している少子高齢化や環境問題などの社会課題に対し、持続可能な物流ネットワークの最適化が必要であると考えます。そこで我々は、オープン・パブリック・プラットフォーム(O.P.P.)の概念のもと、サプライチェーン全体において環境配慮を促すため、顧客ならびに最適なパートナーとの連携を強化し、チーム一丸となって「Green物流」を共創していきます。だからこそ、従業員一人ひとりが企業理念に則り、互いを尊重し、お客さまから選ばれる「物流を超えた」企業となるべく、



ディングスには特積みで培った86万社の顧客ニーズ、顧客規模に合わせた最適なサービスを提供する企業間物流No.1の輸送インフラがあり、専業営業マンとのクロスセルによって、成長を加速させていくことと考えています。それらの項目を進めていくことで、稼働力の向上と積極的な株主還元によって、3～5年以内にROE8.0%以上を目指していきます。

強みを生かした成長性と収益性の改善を行っていくために、特積み事業は安定成長を目指していきます。そのためには、長距離・高重量帯を中心に適正運賃の收受、積載効率の向上と運行コストのコントロール、物量の確保(ロジスティクスの拡大・O.P.P.の推進)を進めていきます。我々には、全国をカバーする路線ネットワークを満たす1日5900便を有した運ぶ力と、全国736拠点と2万6532人による捌く力、そして小口からロットまで運ぶものを選ばない対応力という競争力があります。しかし、日本の特積み業界は成熟した状態になっているので10%伸びるということはなく、緩やかに伸びていくだろうと思っています。

一方、ロジスティクスは大きな成長分野だと考えています。お客さまにとって、ロジスティクスは本業ではなく、そこでお金を生み出している訳でもありません。できるだけ圧縮し、自分たちでコントロールしなくても、ある一定の品質が担保できれば良い分野です。そのようなお客さまに「成り代わり」、ロジスティクスを提供していきたい。また、メーカーでは、共同配送のような事例も多くなっています。我々は全国輸送ネットワーク

「心をつなぐ」ことで未来に貢献していくのです。そして「空気を運ばずに、空気をきれいにする」というコンセプトを展開していきたいと思っています。トラック業界はまだ未成熟なところがあり、全てのトラックが荷物を満載に積んで走っているわけではありません。多くの貸切トラックは片道だけの輸送をしており、帰りは何も積まずに、空気だけを運んでいたりします。そういうところはハコベルの技術を使えば、いかに日本の限られた戦力を使って、限られた空間で効率よく輸送ができるか、というテーマを考えていくと思っています。

次にフィジカルインターネットによるGreen物流の実現について。既に我々や、さまざまな業種業態のお客さまは、多くの資産、ハードアセットを持っていきます。これは人口が増えていた時に、高度成長期に向かって、さまざまな資産を展開してきたものです。ところが今は人口が減り始めたため、この十分な施設資産に対して、業界全体でオープンなやり方を展開していくことと、考えています。

西濃運輸の輸送事業の売上高構成比をみると、ロジ・貸切はまだ約20%となっています。ここを3～5年で、35%までに引き上げていきます。ロジ・貸切は利益率が高く設定ができますので、お客さまの繁栄にも貢献できるだろうと思っています。

当社をとりまく環境の認識と、成長機会について。外部環境に関しては「トラックドライバー不足の深刻化」「CO₂の削減の必要性」などが挙げられます。これら社会課題の解決のために、を基にした運ぶ力があり、全国展開を優位性にベストな場所でのロジ提案が可能、さらに豊富な専門営業ならびにオペレーションと管理人材という競争力があります。これらを活かして、高能ロジスティクスの提供、産業別ソリューション展開、成長実績に裏付けされた強みとニーズをもって利益成長を遂げていきます。また、自社の倉庫にこだわらず、他社のアセットも利用することで、お客さまのワンストップな窓口として、展開していきたいと思っています。

貸切は、デジタルと特積みとのクロスセルで成長していく領域となります。我々は優れたデジタルプラットフォームを活用し、全国に広がる約500名の営業専任者による特積みとのクロスセルが強みです。このような競争力をもって、利用運送の拡大による収益構造の変化とデジタルプラットフォーム(ハコベル)活用による配車力の向上で成長していきます。我々の業界には、2024年問題という課題があり、中小の事業者が大多数を占める運送業界の効率化は避けては通れませんが、まだまだ成長余地が大きいと考えています。

Green物流実現のための具体的なステップとしてハコベルにグループ入りしてもらいました。誰もが使えるオープン・パブリック・プラットフォームで課題解決を目指していきます。ここで狭間社長より、2024年問題が迫った物流業界の課題解決に対するハコベルの成長機会について、話をいただきます。

ハコベルの狭間です。ハコベルの事業・サービスは、トラックを探される荷主と実際にトラックを有する運送会社や個人の事業主を直接結ぶ

(※4) 企業の合併・買収。

(※2) 自己資本利益率。投資家が投下した資本に対し、企業がどれだけの利益を上げているかを表す重要な財務指標。数値が高いほど経営効率が良いと言える。
(※3) 損益計算書。会社の収益と損失を比較して表示し、一定期間の経営状況・経営成績を表す。

マッチングプラットフォームです。運送業界は、保有車両台数が30台未満の会社が9割であり、荷主は空いている運送会社を見つけれない状況になりつつあります。そこで、ハコベルはオンライン上で、両者のマッチングを行っていくビジネスを提供します。一度使っていただくと、継続率が高いビジネスですが、一方で新規の獲得に苦慮していました。そこでセイノールグループの営業ネットワークに乗ることになりました。一方、セイノールグループとして、貸切を広げていくメリットは、特積みで圧倒的なシェアを持ち、かつ全国に広い営業ネットワークを有しているなかで、デジタル技術を活用した「貸切」というソリューションをクロスセルしていくことで、お客さまに、ワンストップでサービスを提供できる点です。今後の展開としては、輸送のマッチングの先には、システムを活用した上流のシステムとして配車の管理、あるいはお客さまの計画を立てるなど物流部の代行機能というところをシステムで目指していますが、今申し上げた約1万社4万台、あるいはそこに今毎日発生しているデータも溜まってきていますので、こういったデータを活用した、より高度なマッチングといったようなビジネスを追求していきたいと考えています。

やはり当社だけのメリットではなく、業界全体の効率化という目線で対応し、大きく日本の社会課題の解決になるということを、我々も大きな期待をしています。

次は、M&Aとオープンイノベーションということで、積極的な投資により成長スピードを化を感じていますので、私社外取締役の目から見た、セイノールホールディングスの経営の課題について、お話をさせていただきます。

まず、最近の一番の大きな変化は、田口社長から冒頭にありましたが、企業価値向上の視点の経営に、大きく舵を取り始めたことになると思います。やはりPBR1倍割れをしている現状は、我々も課題だと認識しています。また今までセイノールホールディングスが持っている可能性、プラットフォーム構築に向けた思いや戦略、また若い起業家の皆さまとさまざまな交流を持っていることを、あまり十分にお伝えできてこなかったのではないかと感じています。そこで経営が、従来以上に株価や資本効率を意識した経営に進化加速させていくという号令のもと、第一歩を踏み出した点が大きいと思っています。今後も取締役会を通じて進捗をモニタリングし、企業経営の視点からも積極的に助言をさせていただきます。

先ほど社長からも話がありました、今後の人材教育についても、より一層の力を入れていかなければならないと認識しています。実際にWell-beingの実現を挙げ、さまざまな指標も明確に打ち出されています。こういった指標の進捗を追いながら、今後このような分野の充実について十分に注力をしていただけるよう、取締役会としてもモニタリングをしていきます。また併せて、Green物流についての話もありました。やはり物流業を生業としていますので、間違いなく社会的責任においても、必要な分野だと思っています。

加速させていく話になります。5年後のありたい姿をより早く実現するために、M&Aを取入れた戦略を積極的に展開、さらにオープンイノベーションを広く展開することで、市場をリードする新たな価値を創造していきます。また事業成長のスピードを速めるために、ロジステイクス領域の拡充とソリューション3事業の展開スピードを上げること、ラストワンマイル配達網の強化と、3温度帯輸送網の拡充に取り組んでいきます。

資本政策の基本的な考え方は、ROE8.0%以上の達成に向けて、成長投資余力、財務の健全性を毀損しない範囲で株主還元を強化していくこととなります。また、配当方針をDOE(※5)4.0%以上の高水準で安定した配当、ならびに自己株式の取得を積極的に行っていきます。営業CFの伸長と有利子負債の活用で、事業への積極投資と株主還元の強化を両立していきます。

価値創造を支える無形資産

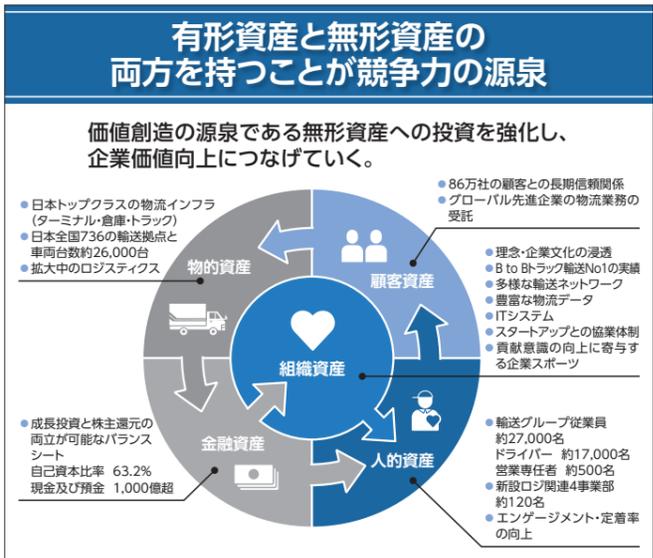
有形資産と無形資産の両方を持つことが、競争力の源泉であり、とても大事だと感じています。今までは業績を中心にしてきましたが、それは表面、氷山の上の部分であり、実際それを支えている無形資産にはどんなものがあるのか、図を作りました。今回はまず人的資産を中心に説明します。Well-beingとは「社員がやりがいや働きがい、自己成長を感じられる」と捉え、社員のWell-beingを高めることが定着の向上につながり、採用の優位性にもつながると考えています。我々は

ここ数年は、成長を加速させるための戦略としてハコベルのようなさまざまなベンチャーとの交流も、積極的に行われています。オープンイノベーションを掲げ、2019年には業界に先駆けてCVC(※6)も設立し、専属の部門もあり、イノベーションに向けての投資と協業をセットで進めている事例も多々出ています。オープンイノベーションを推進する文化が、社内全体に広がりつつあることをとても頼もしく感じていますし、業界の垣根を越えていくことに諦めず、そこをリードできる存在として活動していただきたいと期待をしています。課題は多いと思いますが、今後は、経営陣と投資家の皆さまとの対話を積極的に図りながら、企業価値向上に向けて邁進していきたいと思っていますので、引き続きよろしくお願ひします。

次は、環境への取り組みについて。お客さまへの貢献を中心に、運び方改革の推進と当社主力である中型・大型商用電動トラックの社会実証への参画を通じて、2030年までに35%のCO₂排出量削減に取り組んでいきます。Green物流の分野では、新しい技術や車両などが経済合理性に合っているかをよく見ながら、どんどんテストをしていきたいと思っています。過疎地の山間部に対するドローン配送についても、今では32自治体と進めており、今後も推進していこうと思っています。

前中期経営計画の振り返り

売上に関して輸送事業は、コロナ禍の影響、エネルギー資源や原材料価格の高騰、円安による



(※5)株主資本配当率。企業が株主資本に対してどの程度の配当を支払っているかを示す指標。

創業者から「幸福の三本柱」という言い方で、経営問題・誇り・将来性に取り組んできました。これらをさらに伸ばしていきたいと考えています。

今日も来ていただいています。山田取締役をはじめ各分野での第一線の方々が当社の社外取締役やアドバイザーボードとなり、目標の違ったご意見をいただくことで、企業価値の向上に向けた忌憚ない意見をいただいています。それでは、山田取締役よろしくお願ひします。

私は2017年に社外取締役に就任し、約6年が経ちました。ここ最近の当社の経営における変化は、ポジティブな手応えを実感する一方で、企業価値向上に向けては、まだ課題もあると認識しています。経営環境がめまぐるしく変化している中で、取締役会の議論の中にも昨今変

輸入コストや物価上昇などから、物量の確保に苦慮。自動車販売事業も、トラックのエンジン認証不正問題による出荷停止の影響、乗用車の部品の供給制約による生産調整の影響を受け、輸送事業と自動車販売事業は目標未達となりました。物品販売事業は家庭紙販売の好調により、目標を達成しました。営業利益も売上げが計画に届かなかったこともあり、目標未達となりました。投資活動に関しては、ロジステイクス領域の拡大を目的に、特積みの優位性を最大限発揮するロジトランス施設や、高需要エリアへの物流倉庫の展開を推進し、3ヶ年で7万3000坪を増床。また土地の取得に時間を要したことを鑑み、一部賃借により、展開スピードを上げました。

おわりに

基盤事業である特積み輸送の安定成長、ロジステイクスおよび貸切輸送を成長エンジンに、利益拡大を実現していきます。また、配当政策はDOE4.0%以上を配当の目安に変更し、継続的な増配と継続的な自己株式取得で企業価値向上を実現します。また2024年問題の課題を目前に、顕在化する運ばないリスクに対して、デジタル・テクノロジーを活用することで企業業界の垣根を超えた「共創」で、Green物流の実現を目指します。お客さまのバリューチェーンの課題解決に取り組むことで、お客さまの繁栄に貢献します。そして開示・IRを強化し、株主投資家の皆さまとの対話を充実させていきたいと考えています。ご清聴ありがとうございました。

(※6)事業会社が自己資金でファンドを組成し、主に未上場のベンチャー企業に出資や支援を行う活動組織のこと。



西濃運輸

東京都での社会実装
 始動にあたり、「燃料
 電池小型トラック出
 発式」が開催され、高
 橋 智副社長が出席。
 東京都や事業者が一
 体となり、プロジェ
 クトの推進を誓った。
 小池百合子知事は
 「このところ社会実装
 に向けたフェーズに
 入った」とコメント
 した。



環境貢献車両であることをアピールしたボディデザインのFC小型トラック

STC **4 21**
水素燃料電池トラックを初導入
 西濃運輸は、環境貢献車両である水素燃料電池（FC）の小型トラックを、東京支店・深川支店・京浜ターミナル支店・大森支店に1台ずつ導入した。FCトラックの導入は、西濃運輸としては初めて。2025年度末までに4支店で45台のFCトラックや電気（EV）トラックを導入する。
 西濃運輸では、自動車メーカーや荷主・物流事業者が連携し、福島県と東京都で実施しているFCトラックやEVトラックを約580台導入し、運用管理と一体になったエネルギーマネジメントで、コストやCO₂の削減につなげる大規模な社会実装に参画する。同プロジェクトは新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）の助成事業として行われるもの。
 脱炭素社会の実現に貢献するには、運輸部門のCO₂排出量の約80パーセントを占める車両を、走行時にCO₂など排出ガスを出さないZEV（Zero Emission Vehicle）化する必要がある。
 また5月15日には、

西濃運輸

4 26
中学生がスタディツアー
 仙台市立八乙女中学校の3年生が「社会課題をみんなのもの」を理念にし、社会課題に関するさまざまな事業を提供しているリディアバさま（本社／東京都文京区、安部敏樹社長のスタディツアーで、西濃運輸のセイノーロジ・トランス新木場を訪問。ラストワンマイルや買物弱者など物流会社が抱える社会課題について講義を受けたあと、トラックターミナルに物流センターを併設した複合型物流施設を見学した。



人事課の小原大輔課長が、ラストワンマイルの社会課題などを講義

田口福寿会

4 22
奨学生25人を決定
 田口福寿会（大垣市田口町、田口義隆会長）は、今年度の奨学金奨学生第6期生25人を決定。奨学生に決定通知を交付するとともに、学生交流を兼ねたガイダンスを実施した。
 50周年を迎えた2017年から、ひとり親家庭の国立公立大学に通う大学生に給付しており、今年度は104人に支給。



決定通知書を受け取る奨学生第6期生

セイノースーパーエクスプレス

4 6
富山営業所が移転オープン
 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、富山営業所の竣工式と開所式を行った。約30年使用してきた賃貸物件の施設が老朽化したため、北陸自動車道の富山西ICに隣接した敷地に新しい社屋を建設。プラットホームを拡張するとともに、倉庫を併設する物流拠点としてオープンした。
 今後は、交通アクセスのよい立地条件を生かし、近隣店所を含めて運行ダイヤを効率化。また、作業環境や作業動線などを改善すること
 で、発送や集配の積み込みや荷卸し時間を短縮するとともに、周辺地域の物流ニーズを掘り起こすことで、新規需要や新たなお客さまを獲得していく。



4月10日に営業を開始した富山営業所（富山市古沢780-3、山北 雅所長）

セイノーホールディングス

SHD **4 12**
司企業さまと業務提携契約
 セイノーホールディングスは、司企業さま（本社／愛知県豊田市、庄司只功社長）と業務提携契約を締結。セイノーホールディングスが持つ日本全国に張り巡らせた幹線輸送ネットワークと、司企業さまの持つ自動車部品における輸送ノウハウを有機的に結びつけることで、他社にはない輸送サービスを提供する。
 司企業さまは1971年（昭和46年）に創業。自動車部品輸送とその付帯業務を中心に、一般貨物輸送や中小ロット輸送、介護福祉用品レンタルなどへ事業を拡大し、総合物流サービス会社へと成長している。今回の業務提携により、電気自動車の普及など自動車産業が迎えている大きな変革期において、新たな価値を提供することでお客さまを獲得するとともに、両社のノウハウを生かした事業展開を行っていく。
 具体的には、電気自動車の普及によって生まれる新たな物流ニーズに、ワンストップの物流インフラを提供。また、お客さまの要請に応じて、「危険物倉庫を日本全国に開設。バッテリーやモーターなどの危険物や重量物を含む自動車部品を、混載やセミチャーター、チャーターなど最適な輸送モードで配送・集荷。海外との輸出入、蓄電施設のメンテナンス、バッテリーの回収や保管などのリサイクルにも対応していく。

西濃運輸

4 18
陸上自衛隊輸送学校が、民間物流を学ぶ研修会
 西濃運輸の入間物流センター（埼玉県入間市、佐久間博史センター長）では、陸上自衛隊輸送学校からの依頼を受け初級陸曹特技課程の皆さんに民間物流を学ぶ研修会を開催。同校では輸送科隊員として必要な教育訓練を行っており、卒業後は車両部隊へ配属され、輸送車両の運行や管理などの任務に就く。
 今回の研修では、民間物流の現状について知ってもらうことで、実際の輸送業務に携わった際に役立てていただきたいと、物流を取り巻く環境の変化や物流における人的施策や物的施策などを講義。こうした経験は、東日本大震災などの大規模災害時に、隊員や救済物資、救助重機などの迅速な輸送にも生かされている。
 研修に参加した陸上自衛隊輸送学校の皆さんと、対応した入間支店・入間物流センターの皆さん





SHD 5 10
セイノーホールディングス

セイノーホールディングスは、徳島県佐那河内村、エアロネクスト、KDDI スマートドローンと、新スマート物流SKYHub®を活用した地域創生で連携協定を締結。担い手不足など地域物流が抱える課題を解決するとともに、観光や産業、防災などにドローン配送を役立てていく。



(左から)セイノー HD河合秀治執行役員、岩城福治村長、エアロネクスト田路圭輔CEO、KDDIスマートドローン博野雅文社長

佐那河内村と連携協定

SHD 5 11
セイノースタッフサービス

アズワン新物流センターの開所式
 セイノースタッフサービス(本社/大垣市田口町、岩村彰憲社長)は、科学機器、産業機器、病院・介護用品の総合商社のアズワンさま(本社/大阪市西区、井内卓嗣社長)の新物流センター「阪神DC」の開所式に参加。同社の5つ目の請負事業所として、今秋の本格稼働に向けて準備を進めているもので、常時40人以上のスタッフが作業に従事する。阪神DCを請負事業として安定稼働させることで、出荷量の増加、リードタイムの短縮など、物流機能の進化を目指し、お客さまの繁栄に貢献していく。



写真左端が、セイノースタッフサービスの岩村彰憲社長 左から3人目がアズワン井内卓嗣社長

STC 5 17 6 28
西濃運輸

日本初の燃料電池大型トラック
 走行実証を開始
 西濃運輸は、6月28日から水素を燃料とした燃料電池大型トラック(以下、FC大型トラック)の走行実証を開始。FC大型トラックの走行実証は、同社を含め3社で実施され、日本初の試みとなる。西濃運輸では走行実証を控えた5月17日、名古屋西支店においてFC大型トラックのほか、東京都内で運行しているFC小型トラックを公開。FC車両や実証概要の説明を行った。



FC大型トラックが、東京支店から小田原支店と相模原支店への路線便として運行している

今回の走行実証で使用するFC大型トラックは、水素を燃料としているため、走行中に温室効果ガスを排出しない環境配慮車両。また、航続可能距離が約600kmと商用車としての実用性も兼ね備えている。同社では、東京支店から小田原支店と相模原支店への路線便としてFC大型トラックを運行。東京支店の近隣水素ステーションで燃料を充填している。

セイノーホールディングスでは、「Team Green Logistics」をスローガンとして掲げ、Geo物流の実現に取り組んでいる。今回のようなFC大型トラックを実際の輸送業務に使用することで、水素燃料活用の可能性や実用性を検証。温室効果ガスの削減など持続可能なロジスティクスに貢献していく。

SHD 4 26
西濃運輸

沖縄HLCが、りらいあで社長表彰
 沖縄ホットラインセンターのコールセンター業務を委託している「りらいあコミュニケーションズ」の社内表彰で、西濃運輸の事例が社長表彰の最優秀賞を受賞。両社は、お客さまに100%つながる安心感をお与えしたいと、応答率100%を目指して20年以上にわたり協働してきた。昨年には、音声案内で自動受付する「ボイスボット」を導入。音声案内中に離脱されたお客さまにはオペレーターが直接お電話するなど、人の温かみを感じてもらえる電話対応をしている。こうした取り組みから、繁忙時間帯で応答率100%を達成し、今回の受賞となった。表彰式には、お客様相談センターの廣瀬尚也センター長のほか、カルちゃんも出席した。



(左から)廣瀬尚也センター長(お客様相談センター)、阿波連千英センター長(沖縄ホットラインセンター)、篠崎 努大森支店チーフマネージャー

SHD 4 28
セイノーホールディングス

エブリーさまと資本業務提携
 セイノーホールディングスは、利用者が3500万人を超えるレシピ動画アプリ「DELISH KITCHEN」を運営するエブリーさま(本社/東京都港区、吉田大成社長)と資本業務提携。グループ会社のココネットやベクトルワンとの業務提携を強固なものにして、ネットスーパーシステムの利便性を向上するとともに、ラストワンマイル配送においても連携を強化する。

ベクトルワンが開発したネットスーパーの受発注システムなどをエブリーさまに譲渡。エブリーさまは、WEBとアプリ両面で販売促進や顧客管理などネットスーパー機能を充実する。また、ベクトルワンとココネットは利用者が最適な宅配送を選択できるようにするなど、ネットスーパーシステムの開発のシエア拡大を目指す。



エブリーさま、ココネット、ベクトルワンが提供しているネットスーパーアプリの例

SHD 5 2~7
西濃運輸 田口福寿会

カンガルーカップ2023
 西濃運輸と田口福寿会が特別協賛するカンガルーカップ国際女子オープンテニス大会が、岐阜メモリアルセンターの長良川テニスプラザで行われた。国際大会として開催されるのは4年ぶり、スタンドからも大きな声援が聞かれた。

ダブルスは、第1・第2シード対決を制したハン・ナレ選手とチャン・スジョン選手の韓国ペアが、甲府大会に続き今季2勝目。シングルスでは、第1・第2シードを連破した坂詰姫野選手が、国際大会でキャリア最大のタイトルを獲得した。

坂詰選手は、準決勝で第1シードのチャン・スジョン選手(韓国)に、決勝で第2シードのケイティ・ブルター選手(イギリス)に快勝。世界ランクでキャリア初のトップ200入りを確実にした。



表彰式では、田口義隆社長や大会ゲストの伊達公子さんが、トロフィーやマスコットを手渡した



西濃運輸 6/30

福島県と包括連携協定を締結

西濃運輸では、福島県と相互に連携し、地域のさまざまな課題に迅速かつ的確に対応していく包括連携協定を締結。今後、安心・安全の確保や地場産品の振興、スポーツの振興、環境保全、地域の活性化などを進める。

西濃運輸は、福島県の豊かな自然を守り、持続可能な社会を次世代に引き継ぐため、Green物流を共創するなど、福島県の地方創生に貢献していきます。



包括連携協定の協定書に署名を行った内堀雅雄福島県知事(右)と、小寺康久西濃運輸社長(左)

セイノーホールディングス 6/29

アドバイザリーボードを強化拡充、外部の声を経営に反映していく

セイノーホールディングスでは、2022年8月からアドバイザリーボードを設置。外部有識者を招へいし、外部知見や専門的な意見の取り入れ、意見交換を行いながら戦略検討を進めている。

今後、このアドバイザリーボードを、企業価値向上、ガバナンス、サステナビリティの3つのテーマを重点に強化拡充する。これまで以上に、外部の声を経営に反映。お客さまの繁栄をセンターピンにして、すべての人に笑顔と幸せをお届けできるよう、成長性、収益性、資本効率のバランスの取れた施策を展開していく。

アドバイザリーボードメンバーについては、さまざまな分野から数人を現在選定中で、第2四半期中には新しいメンバーでアドバイザリーボードを開催する予定。

セイノーグループ 5/25

小さな親切運動を実施

セイノーグループでは、全国の従業員3万人が参加して、「小さな親切運動」クリーン大作戦を一齐に実施した。1990年から始めており、今年で31回目。西濃運輸の本社周辺では、西濃運輸とグループ会社10社の社員約800人が、ごみ拾いや除草をした。



大垣本社前の国道258号線などを清掃

セイノーホールディングス 5/17

貨客混載を活用した地域輸送プロジェクト

セイノーホールディングスは、旭川市江丹別地域の生産者に農産物などを路線バスに積み込んでもらい、旭川市街地まで輸送することで、路線バスの存続や輸送業者の集荷コスト削減に寄与する仕組みを開始。同社が窓口となつて、貨客混載を活用した地域輸送を展開しており、輸送業務の効率化などを進めている。



道北バスの路線バスに貨客混載した商品

西濃運輸 7/4

宇部支店がプラチナ賞を受賞

西濃運輸の宇部支店(山口県宇部市、清水稔博支店長)が、自動車安全運転センターから優秀安全運転事業所表彰のプラチナ賞を受賞。1年間の運転記録証明書から交通違反や事故件数の少ない事業所に贈られるもので、銅賞、銀賞、金賞、プラチナ賞がある。なかでもプラチナ賞は、この表彰を3年連続で受賞するとともに、金賞を2回以上受賞などが条件となっている最難関で、宇部支店の安全運転意識の高さをよく証明している。



宇部警察署で行われた表彰式で、表彰状を授与される宇部支店 清水稔博支店長(写真中央)

地区宅便 7/1

小荷物のポストイン配送を開始

地区宅便(本社/東京都練馬区、河合秀治社長)は、小荷物を業界最安値の1個120円で家庭のポストにお届けする配送サービス「コニポスト」を開始した。ラストワンマイルにおいては、ドライバー不足や再配達などが社会問題化。地区宅便では、徒歩や自転車によるGreen配送ネットワーク、また、40年の配送業務で培ってきた追跡システムや配送管理ノウハウを活用して、業界初の低価格宅配を実現した。



東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県に特化したサービスで、約1万人の配達員が家庭のポストにお届けする

西濃運輸 6/6

危険物施設の火災対応訓練

西濃運輸岐阜東濃支店(岐阜県土岐市、土屋敏昭支店長)が、危険物安全週間の一環として、危険物施設の火災対応訓練を実施した。自家用給油取扱所で給油中に火災という想定で、土岐市消防本部に通報後、社員は安全な場所に速やかに避難。耐熱服に身を包んだ消防隊員が消火活動を行った。



給油中にトラックから火が出た想定で、従業員は安全な場所に避難して消火を見守った

西濃運輸 5/27/28

社会人野球ファン感謝祭で、大型トラックの展示と試乗会

西濃運輸名東エリア(愛知県日進市/川崎寛樹統括マネージャー)は、都市対抗野球の二次予選に合わせて岡崎中央総合公園の野球場などで開催された社会人野球ファン感謝祭に参加した。西濃運輸では、「はたらくるるま」の展示や試乗会を実施。野球観戦のほかにモストラックアウトなどのアトラクション、また、マルシエヤキッチンカーもそろって、たくさん家族連れでにぎわった。



展示トラックの前で子どもたちと写真を撮るカルちゃん

トヨタカローラネット岐阜 6/21

国際たくみアカデミーに、ハイブリッド車を寄贈

トヨタカローラネット岐阜(本社/岐阜市六条、田口隆男社長)は、岐阜県立国際たくみアカデミーに2013年式のプリウスを1台贈った。同校には自動車エンジニア科があり、自動車整備士を目指す学生たちに、ハイブリッド車の実習教材として役立ててもらおう。



国際たくみアカデミーで、プリウスの贈呈式を行った

四国西濃運輸 6/7

三豊支店で社会見学

四国西濃運輸の三豊支店(香川県観音寺市、中野範輝支店長)では、観音寺市立中部中学校2年生36人の社会見学を受け入れた。商品の集荷から全国発送、配達までの一連の流れを、実際の作業を見ながら説明。車両台数や取扱物量などの数字を交え、中学生にも理解してもらえるよう工夫した。



運送会社がどんな仕事をしているのかを説明した



空手道部

男子組手競技団体で 悲願の初優勝

西濃運輸空手道部(加藤周治部長、若井敦子総監督、本間絵美子監督)は5月14日に尼崎市記念公園ベイコム総合体育館で行われた「(一社)全日本実業団空手道連盟第3回西日本地区大会」に出場した。女子形競技では東 左江子選手が優勝、男子組手競技団体では接戦の続く試合だったが、新人の勢いとベテランの巧みな試合運びで悲願の団体優勝を飾った。全国大会に向け、個々のレベルアップを目指し精進を続けている。



西濃運輸空手道部



女子競技形個人戦 優勝 東 左江子選手
男子組手競技団体戦 優勝 左上から大滝隆盛選手、荒木弘真選手、久保悠大選手、保坂悠斗選手、辻 一寛選手、森 浩人選手

PICK UP! SPORTS

4/14~16 知念選手がカナダで行われた大会で優勝

カナダで開催された「KARATE1シリーズA2023リッチモンド・バンクーバー大会」に知念レイ明優選手が参加し、男子個人形で優勝を飾った。



4/28~30 町田選手がアジア空手道選手権大会で優勝

中国・台州で行われた「第10回東アジア空手道選手権大会」に出場した町田康裕選手がSENIOR KATA MALE部門で優勝を飾った。



6/19/20 ブラジル人選手とカナダ人選手が練習に参加

ブラジル人選手のジュン・キムラさんとカナダ人選手のクラウディアさんの2名が西濃運輸空手道部と一緒に練習を行った。

練習に参加した2人からは、西濃運輸空手道部と練習を行い「仲間と同じ目標に向かって練習できたのはとても良かった」「こういった機会でも、たくさんアドバイスをいただけたことにも感謝している」とそれぞれの思いを話した。



左からジュン・キムラさんとクラウディアさん

SCHEDULE 今後のスケジュール(空手道部)

8月5日~6日

●第2回全日本空手道体重別選手権大会
場所/東京武道館(東京)

9月17日

●第3回全日本実業団空手道選手権大会
場所/日本武道館(東京)



都市対抗野球大会に 3年連続40回目の出場 野球部

西濃運輸野球部(田口義展部長、佐伯尚治監督)は、第94回都市対抗野球大会で、ホンダ熊本と対戦した。初回、先頭打者本壘打を浴び先制を許すも、直後に松本桃太郎選手(Honda鈴鹿からの補強選手)が右翼ポール際へ大飛球を放った。一度はファウルと判定されたが、佐伯監督からのリクエストでビデオ検証の末、本壘打と認定され、即座に試合を振り出しに戻した。その後は投手戦となり、7回に1点を失って迎えた西濃運輸の8回裏の攻撃。1年目の小中健蔵選手が右前適時打を放ち同点に追いついたものの、9回に猛攻を受け2-10で勝ちを譲る結果となった。

6/9 応援団コンクールで 優秀賞

西濃運輸応援団は応援団のコンクールで優秀賞に輝いた。応援団の後藤団長は「今年度は「一体感」のある応援を目指して、メンバー同士が意見を出し合って練習してきました。その成果が優秀賞の受賞につながったと思います」と話した。



左から後藤雅人団長と林 星空マネージャー

結果表

TEAM	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	計
ホンダ熊本	1	0	0	0	0	0	1	0	8		10
西濃運輸	1	0	0	0	0	0	0	1	0		2



応援団と一緒に踊るキティちゃん



野崎選手



小中選手

SCHEDULE 今後のスケジュール(野球部)

10月下旬以降決定~11日間

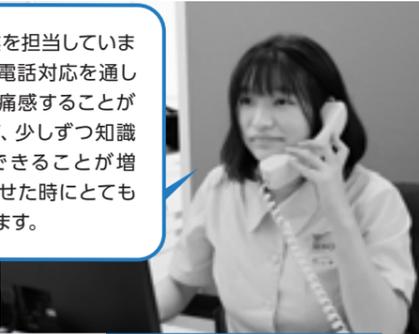
●第48回社会人野球日本選手権
場所/京セラドーム大阪



私の誇り

社内外で活躍する社員の方に仕事のやりがいをお聞きました。

主に事務作業を担当しています。書類作成や電話対応を通して、知識不足を痛感することが多々ありますが、少しずつ知識を蓄え、理解できることが増え、業務に生かされた時にとてもやりがいを感じます。



営業部
小野綾香さん
(2018年入社)

プライベートでの挑戦

リングフィット アドベンチャーで週2~3回程度の運動を習慣づける。

私の挑戦

社員の方の1日の仕事内容を教えてもらいました！

環境への取り組みについて、お客さまからいただいた案件に応じた最適なソリューションを提供しています。国内外で活躍されているさまざまな会社から相談があります。



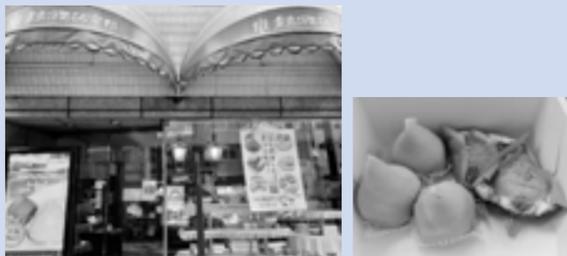
主な仕事内容
営業・その他管理業務全般

営業部
藤田亮 部長
(2008年入社)

プライベートでの挑戦

数年ぶりにトレイルランニングの大会に出場。田口社長と一緒に東京マラソンに出走する！

イチ押しスポット



東京洋菓子倶楽部

(東京都中央区日本橋浜町1-1-12 プラザANSビル1F)

知る人ぞ知る洋菓子のお店です。一番人気は「モンブラン」。栗と白あんのマロンペーストとカスタードがロールケーキの上に盛りされていて、その名の通り山のような見た目のボリュームなケーキです。

ほかにもたくさんのケーキや焼き菓子がありますが、どれもペロリと食べられてしまう美味しさです。

次回は
伊豆西濃運輸株式会社
(静岡県賀茂郡)

クジ引きで選ばれました！

お楽しみに！

クジ



- 8:00 出社
- 8:30 ミーティング
- 9:00 社内にて事務作業・見積作成
- 12:00 お昼休憩
- 15:00 リサイクルセンターにて検収作業・報告書作成
- 18:30 退社



国内外の会社から相談があり、リサイクル品目も多種雑多です



エリアを選ばず広域的に現地に足を運び、リサイクル品の検収や分別作業も行います

セイノーチャレンジ

このコーナーでは「物流をこえて、心をつなぐ」の実現に向け、さまざまな挑戦を行うセイノーグループの仲間を紹介します。

PROFILE

セイノーエコトレーディング株式会社

本社所在地：東京都中央区日本橋浜町1-12-9 日本橋浜町ビル5階
設立年月日：2008年10月
従業員数：4名
事業内容：リサイクル関連事業・静脈物流関連事業



事業内容について

当社は、「環境への取り組みを通じて、循環型社会の実現に貢献する」精神のもと、資源物の取り扱い・産廃管理・利用運送事業を主とした「リサイクル関連サービス」、家電リサイクルコンテナ・パレットなどのマテハン機器販売を主とした「リサイクル関連機器の販売」を商いとしています。日頃よりセイノーグループ各社さまには古紙回収、マテハン資材・夏季対策商材をご購入いただき、ありがとうございます。

プライベートでの挑戦

東京マラソンに出走する！
走ることで脳を活性化させ、パフォーマンスを向上させる。

私の挑戦



セイノーエコトレーディング株式会社
代表取締役
田口幸太郎 社長

会社として挑戦していること (広域認定制度)

セイノーグループ新中期経営計画である「Team Green Logistics」のもと、お客さまの循環資源の最適化をご案内するべく、Green物流の実現に挑戦しています。その代表的なサービスとして「広域認定制度」があります。これは、メーカーなどが環境大臣の認定制度を受け、廃棄になった自社製品を広域的に回収し、製品原料などにリサイクルしたり、適正処理をする制度です。広域認定を受けると、廃棄物処理に関する法制度の基本である、地方公共団体の許可が不要になります。この制度は、お客さま毎に取得いただくこととなり、認定までに少々の時間を要します。その間も、当社が取得コンサルとしてサポートします。

近年、お客さまも従来の販売物流に関わる環境対策から調達物流に、環境対策の的をシフトしている傾向もあり、お客さまのサプライチェーン全体を見渡した中での提案が求められています。例えば、お客さまの製品が何かの理由で回収される際、西濃運輸のお帰り便にて回収↓ロジスティクス部のファクトリーセンターにて検品・良品仕分け↓当社の産廃管理サービスにて適正処理↓WEBマイセイノーからCO₂排出量を把握↓お客さまのESG・SDGsに貢献、といったグリーンなサイクルをノンストップで展開できます。

セイノーグループ各社のお客さまが静脈物流・産廃管理・古紙回収などでお困りの際には、ぜひ当社にお声がけいただけますよう、よろしくお願いたします。

8月1日 日出5:01 日入18:57

9月1日 日出5:25 日入18:21

10月1日 日出5:47 日入17:38

8
AUGUST
6日 広島原爆の日
8日 立秋
9日 長崎原爆の日
10日 第1四半期決算発表
11日 山の日
15日 終戦記念日
23日 処暑

9
SEPTEMBER
1日 防災の日
8日 白露
18日 敬老の日
20日 彼岸入り
23日 秋分の日
26日 彼岸明け
29日 十五夜

10
OCTOBER
2日 西濃運輸合同会議
グループ社長会
8日 寒露
9日 スポーツの日
9日 トラックの日
21日 秋の土用
24日 霜降
27日 十三夜

Information セイノーフィナンシャルからのお知らせ

NEW
業界初!!
新サービス
「売掛保証付き」カンガルー便を販売開始
セイノーで輸送契約するだけで、売掛保証付きとなります！
保証料が運賃の中に含まれており、ワンプライス！

セイノーフィナンシャル公式Facebookを開設
セイノーフィナンシャル公式Facebookでは、「金融」という難しいテーマを、わかりやすく、そして、皆さまにご活用いただける投稿を行っています。
ぜひ従業員・荷主の皆さまへもお知らせください。
この機会にぜひ、公式Facebookへの「いいね!」「フォロー」をお願いいたします！

お問い合わせ
電話:0584-82-5733
内線:851-2539



※閲覧は個人のPC・スマホからお願いいたします。

ご存知ですか? 新語・流行語

CHAT GPT

CHAT GPT(Chat Generative Pre-trained Transformer)はOpenAIが2022年11月に公開した人工知能チャットボット。言語のGenerative Pre-trained Transformerとは「生成可能な事前学習済み変換器」という意味。

CHAT GPTは対話型のサービスで、個人的な相談や自分の悩みなどにも答えてくれる、身近な話し相手のようなAIツールとなっている。しかし、必ずしも正解とは限らない点や、専門性の高い質問には答えられないという点はデメリットとも言える。

編集後記

by 宇野

「Z世代はタイパ命!!」お昼の情報番組で取り上げられていた。タイパは「タイム・パフォーマンス(時間対効果)」の略で、ゆとり世代の一つ下の「Z世代」の間でよく言葉にされている。Z世代は、現在17~26歳を指し、「スマホネイティブ」「SNSネイティブ」と呼ばれている。Z世代にとって動画は、1.5倍速や2倍速で見るのが主流になっていて、TikTok、YouTubeのショート動画やInstagramのリール動画など15秒~1分くらいの短く端的に情報を得ることができるコンテンツが流行っている。動画サイトの著しい進化により「動画」との親和性が非常に高い世代とのこと。

大学の授業でも「間に動画を挟むと理解度が高まる」と言われたり、企業においても業務マニュアルを動画にしたりする取り組みが行われている。視覚や聴覚にも訴えることができるため、情報量が多いコンテンツでも短時間で伝えることができるので、タイパが良い!と言えるだろう。

私たち広報戦略課は、社内報を作っているが、この紙で発信している内容をZ世代の従業員がどう感じているのか、ぜひ聞いてみたいな~と思った。

Date File

2023年7月1日現在

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
発行可能株式総数/794,524,668株
発行済株式の総数/187,679,783株
セイノーグループ/88社
セイノーグループ全従業員数/31,677人

輸送グループ 58社 ()内は西濃運輸

従業員数/全職種合計 :28,398人(16,368)
路線業務社員:5,765人(3,449)
営業業務社員:11,282人(7,671)
車両台数/全車両合計 :32,069台(15,108)
路線車両 :6,278台(3,853)
集配車両 :15,956台(9,341)
貸切 :6,207台(15)
その他 :3,628台(1,899)
拠 点 数/752ヶ所(184)
I S S O 取 得 店 所/264ヶ所(163)

自動車販売グループ 9社

従業員数/1,884人
拠 点 数/110ヶ所

関連事業グループ 21社

従業員数/1,151人
拠 点 数/61ヶ所

SEINO Vol.364
発行日 2023年8月8日

発行人/田口義展
編集人/国枝美佳子 八田和哉 佐伯尚治 宇野朝香 金子陽香
森岡大輔
発行所/セイノーホールディングス ブランド戦略室 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。

新たな価値提供として、スーパー・道の駅などでラベル発行・貼り付け・商品陳列の納品代行サービスを行っています。またハイブリッド輸送(常温品・冷蔵品)にも対応しています。

セイノーホールディングス ロジスティクス事業部 群馬栃木・埼玉北CP事業担当
木村 暢課長 (1998年入社)

木村課長へ
垂井の研修センターと一緒に研修をし、仲良くさせていただきました。企画課時代にいろいろとご相談に乗っていただきありがとうございました。お互い身体に気をつけて、頑張ってください!

倉庫管理や修繕業務を行っています。また他社倉庫の情報収集など営業のサポート、誤出荷や棚卸差異をなくすための品質目標策定も担当しています。

東京西濃運輸 ロジスティクス部
鈴木寿一課長 (2002年入社)

秋原次長へ
CP事業立ち上げから群馬県内配送でご協力いただいています。何かと無理難題をお願いしますが、これからもよろしくお願いいたします。

関東運輸 輸送事業部 共配主幹課
秋原秀一次長 (2006年入社)

顧客営業や新規のお客さまへキルド冷凍輸送に関する課題解決方法を、関東運輸内外のスキームを使用してご提案しています。

岩田課長へ
SHDでのコールドチェーン案件を関東運輸へご紹介いただくなかで、いつも色々とお手紙になり調整いただきありがとうございます。ご紹介いただいた案件は、是非でも受託できるよう頑張ります!

セイノーホールディングス 事業推進部 コールドチェーン推進チーム
岩田悦史課長 (2005年入社)

3温度帯輸送の全国ネットワーク構築に向けた政策の立案・実行を行なっています。店所からの温度管理に関わる輸送案件の営業対応やお客さまとの商談にも対応しています。

プランナーとしてお客さまへご訪問し、お困りごとのヒアリングを行い、商品の輸送方法を提案しています。お客さまと円滑なコミュニケーションを図り、新規獲得やシェアアップを目指し日々取り組んでいます。

安間主任へ
静岡エリアでのコールドBOX展開時にお世話になりました。静岡エリアの中で袋井支店が最初にコールドBOXのお客さまを獲得いただき、早くに獲得いただきました。

西濃運輸 袋井支店
小森憲文課長 (2008年入社)

小森課長へ
神奈川県エリアに在籍時にお世話になりました。静岡へ転勤後にプランナーとなり、横浜(本社)と袋井(工場)で共通の荷主さまも多く、運賃改定やサイト短縮交渉も同じタイミングで行うことができ、感謝しています。岩槻はいかがでしょう。今後ともよろしくお願いいたします。

西濃運輸 袋井支店
安間はづき主任 (2009年入社)

プランナー経験を活かして、積極的にお客さまを訪問しています。若い世代が多い店なので、従業員が成長できるようにフォロー、アドバイスを心がけています。

次号は、西濃運輸 北関東エリア **天野沙蘭**さんからスタートです!!

天野さんへ
茅ヶ崎支店で研修生だった天野さん、ガッツあるなあというのが当時の印象です。北関東エリアで再会し、活躍する姿に成長したなと驚きました。これからもさらさら(沙蘭)なる活躍を期待しています!

あの日 あの時 伝えたかった

ありがとうでつながる

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。

※2023年月7月にドミノ通達で配信された「ありがとうでつながる」壁新聞のダイジェスト版

西濃運輸 【仙台支店】



対応した営業乗務社員
高橋隆哉さん
(2022年入社)

一般のお客さまが高速道路上で事故を起こしてしまった際に、高橋さんは車を停めて警察に通報しました。高橋さん自身も事故を起こした経験があり、当時は一人で心細かったことを思い出したそうです。「少しでも安心してもらえるようにと声をかけましたが、何よりドライバーさんが軽傷で良かったです」と語ってくれました。

🌸 自分の立場になって行動できることはとても素晴らしいことですね。🌸

西濃運輸 【京都支店】



対応した営業乗務社員
経田恭伸さん
(1989年入社)

いつもは別の運送会社で出荷しているお客さまから、配達に来てくださるドライバーさんが良い方なので、今回はセイノーさんで荷物を出したいと連絡がありました。経田さんは、配達や集荷先で必ず大きい声での挨拶を心がけており、丁寧な受け答えをしているそうです。「以前から共通の話題で会話をしており、コミュニケーションを取っていたことで好感を持っていただき、当社のご利用につながったことをうれしく思います」と語ってくれました。

🌸 毎日大きな声で挨拶することは簡単そうで難しいですね。意識して行うことはとても大切なことですね。🌸