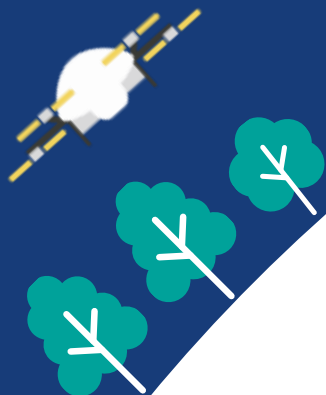
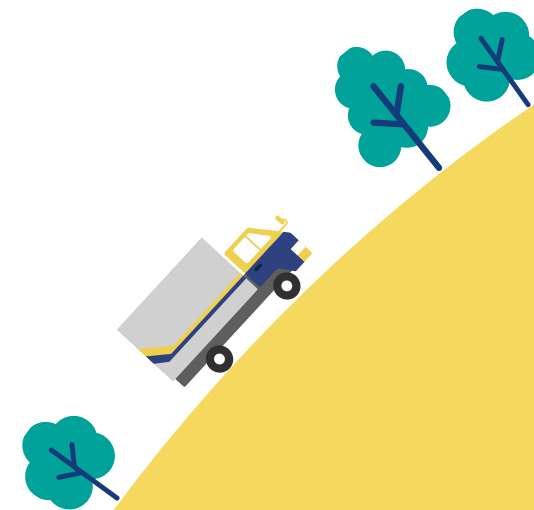




2025.11.12

2026年3月期 第2四半期（中間期） 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 第2四半期（中間期）
決算概要

02

輸送事業について

03

2026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



- **【輸送事業は67%増益】** 輸送事業の特積みでは、物量は想定に届かなかったものの、当社に強みのある高重量帯が全体をけん引し、単価は4.5%伸長しました。また、運行便の効率化により費用増加を10億円抑制できたこともあり、増収増益に寄与しました。
- **【連結：増収増益】** 2026年3月期第2四半期決算は、適正運賃収受が進展したことや、MDロジス連結効果などにより、売上高は20%、営業利益は38%の増収・増益となりました。MDロジスを除いた場合でも、売上高は2%の増収、営業利益は15%の増益となりました。
- **【MDロジスは好調】** MDロジスは好調です。国内物量の増加などにより、連結計画比で売上高は3%の増収、営業利益は15%の増益となりました。下期もこの流れは継続すると考えておりますが、今後、シナジー効果を加えていきます。
- **【ロードマップ2028】** ロードマップは折り返し地点を迎えましたが、ROE8%の達成にはなお時間を要しております。今後もステークホルダーの皆さまとの対話を継続し、ご意見をいただきながら、ロードマップの達成に向けて取り組んでまいります。



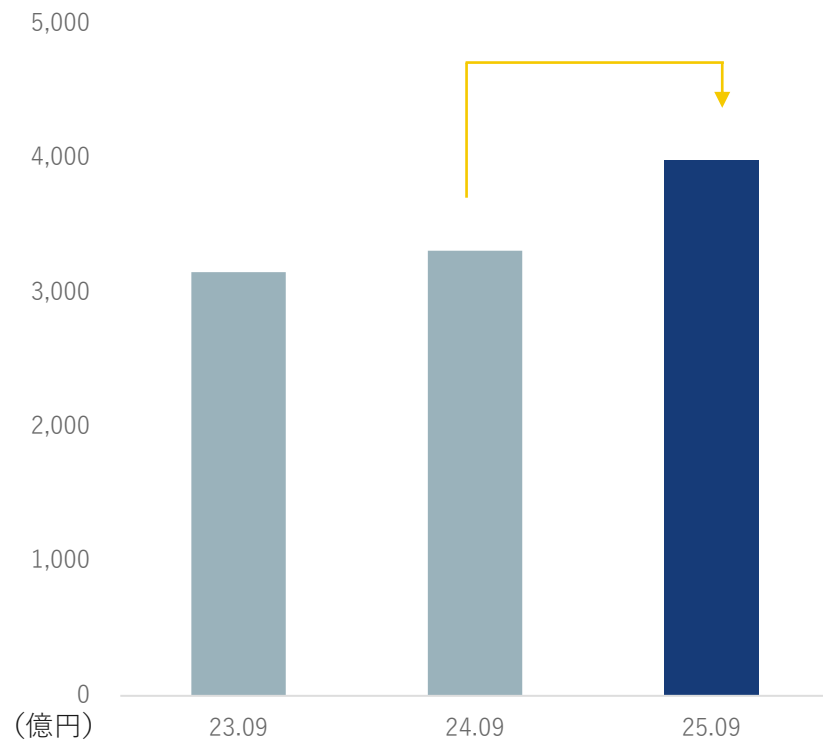
01

2026年3月期 第2四半期（中間期）
決算概要

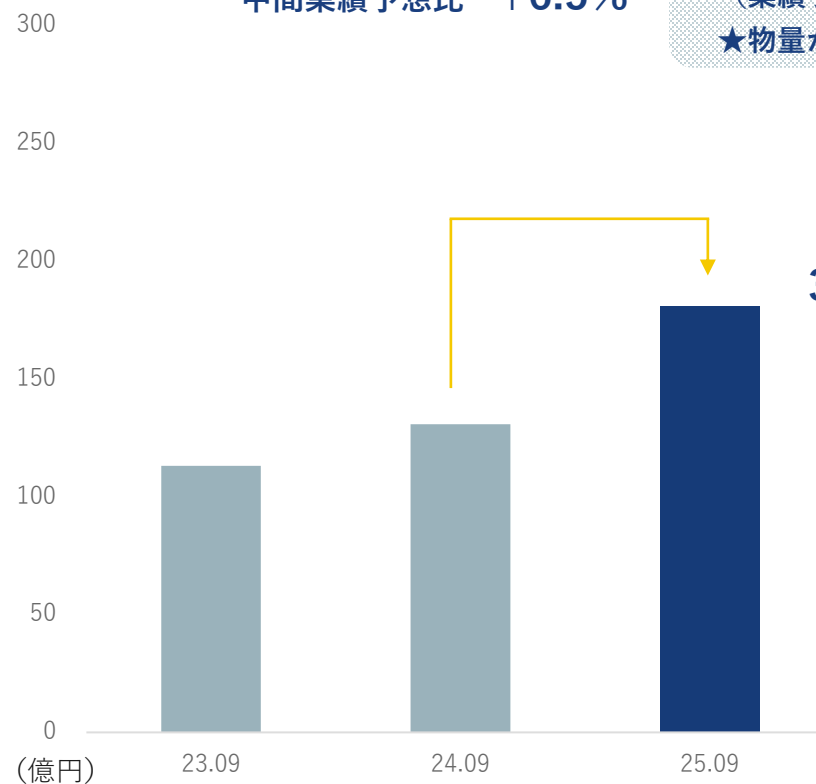
売上・営業利益 共に前年比大きく増加



売上高
3,985億円
前年比 **+20.2%**
中間業績予想比 **+0.0%**



営業利益
181億円
前年比 **+38.4%**
中間業績予想比 **+6.5%**



<MDロジス連結効果>

売上 **591.1億円**
(業績予想比 **+3.5%**〔+20.1億円〕)

営業利益 **29.5億円**
(業績予想比 **+15.0%**〔+3.8億円〕)

★物量が想定を上回り、予想比は上振れ

営業利益率も
3.9% ⇒ 4.5%
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

単位:百万円	24.9	25.9	前年同期比	計画比
売上高	331,604	398,559	+20.2%	+0.0%
売上総利益	38,199	46,945	+22.9%	
(粗利益率)	11.5%	11.8%	+0.3pt	
販売管理費	25,124	28,844	+14.8%	
営業利益	13,075	18,101	+38.4%	+6.5%
(営業利益率)	3.9%	4.5%	+0.6pt	
親会社株主に帰属する 第2四半期純利益	6,434	10,757	+67.2%	+15.7%

売上高

(MDロジス除く)
前年同期比 +20.2% 前年同期比 +2.4%

輸送事業の特積みでの適正運賃収受の進展による単価
上昇に加え、MDロジス連結効果（591億円）などもあり
669億円の増収

営業利益

(MDロジス除く)
前年同期比 +38.4% 前年同期比 +15.8%

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に加え、MDロジス連結効果（29
億円）もあり50億円の増益

第2四半期純利益

(MDロジス除く)
前年同期比 +67.2% 前年同期比 +47.3%

営業利益の増加に加え、固定資産処分損が20億円減少
したことなどから、四半期純利益は43億円の増益
(MDロジス連結効果：12億円)

事業の概要：輸送事業は増収増益



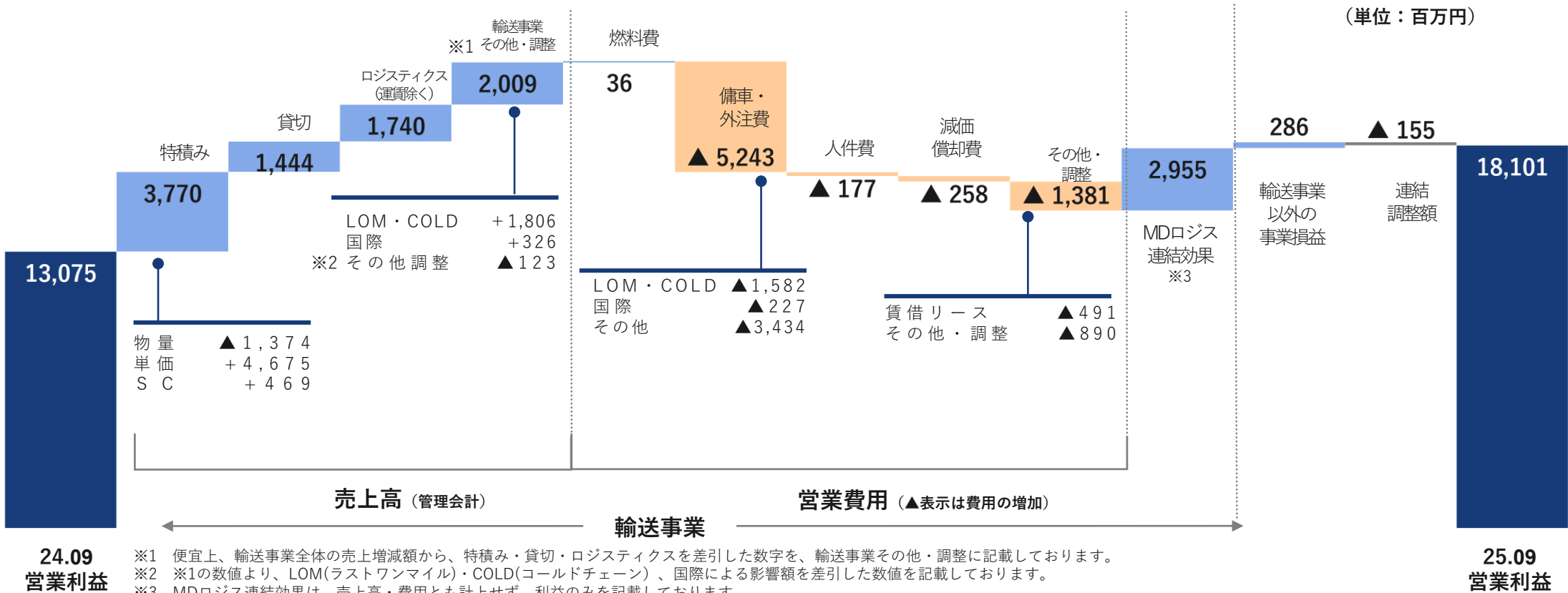
単位:百万円	売上高 (前年同期比) 【計画比】	営業利益 (前年同期比) 【計画比】	25.9 事業概況	KPI
輸送事業	308,925 (+28.3%) 【+0.0%】	12,201 (+67.0%) 【+0.9%】	売上高 強みのある高重量帯を中心に適正運賃収受が進展し、4.5%の単価上昇となったことに、MDロジスの連結効果が加わり大幅増収【MDロジス除く前年同期比：+3.7%】 営業利益 増収に加え、運行便の効率化により費用増加を抑制したことに、MDロジスの連結効果が加わり大幅増益【MDロジス除く前年同期比：+26.6%】	特積み 前年同期比 物量 98.7% (西濃運輸：一般+ミニ) (グループ：99.1%) kg単価 104.5% (西濃運輸：一般) (グループ：103.8%) ロジスティクス 前年同期比 売上 191.4% (発送運賃除く) 貸切 前年同期比 売上 106.3% (西濃運輸)
自動車販売事業	54,579 (▲7.1%) 【▲3.4%】	4,187 (▲5.7%) 【+18.3%】	売上高 乗用車は、新車販売台数はモデルチェンジの狭間期もあり、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もあり減収 営業利益 中古トラックの販売増や整備等の増益もあったが、販売台数減少が影響し、減益	新車販売台数 前年同期比 乗用車 8,251 台 (95.29%) トラック 1,057 台 (74.1%)
物品販売事業	20,326 (+11.8%) 【+10.5%】	721 (+29.7%) 【+28.8%】	介護用品を中心とした家庭紙販売が好調に推移したこともあり、増収・増益	
不動産賃貸事業	1,215 (+5.0%) 【+1.3%】	894 (+5.6%) 【+5.2%】	新規賃貸物件（旧板橋支店・旧京都支店）の増加などもあり、増収・増益	
その他	13,512 (+6.5%) 【▲0.6%】	1,241 (+35.4%) 【+33.5%】	情報サービス、管工事業などが好調であったことにより増収・増益	

連結営業利益の増減要因（前年同期比）



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増益、連結営業利益についても増益

（MDロジスの連結影響が大きいため、売上高・営業費用より除外し、MDロジス連結効果に計上しております）



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（3.2%）を抑制したことも増益に繋がった一因

単位:百万円	24.09	25.09	前年同期比	コメント	
人件費	94,823	95,000	+177 (+0.2%)	人員増減(9月末時点) 正社員	▲1.2%
燃料費	8,823	8,786	▲36 (▲0.4%)		
減価償却費	9,694	9,900	+258 (+2.7%)	建物及び構築物 車両及び運搬具 ソフトウェア その他	149百万円 17百万円 57百万円 35百万円
傭車料・取扱手数料・外注費	94,749	99,992	+5,243 (+5.5%)	LOM・COLDでの増加 国際での増加 LOM・COLD・国際以外の増加（※） ※運行便の効率化(減便)による1,068百万円の費用抑制後	1,582百万円 227百万円 3,434百万円
その他	26,584	28,419	+1,780 (+6.7%)	賃借・リース料の増加 賃借・リース料以外の増加	491百万円 1,294百万円
営業費用合計	234,675	242,009	+7,424 (+3.2%)	MDロジスを除く売上増加	8,963百万円 (+3.7%)

キャッシュ・フロー



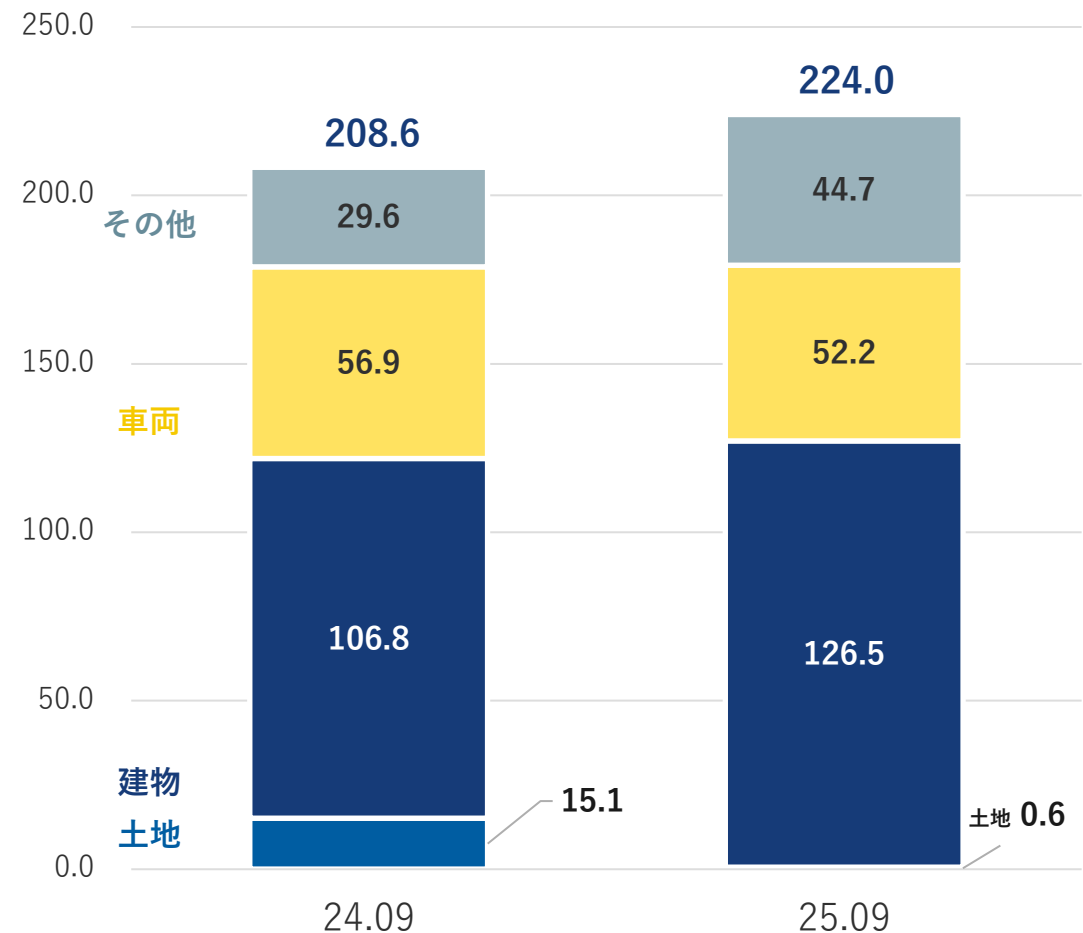
固定資産の取得や配当金支払などにより現金同等物は94億円の減少

単位:百万円	24.09	25.09	増減額	増減要因
営業活動による キャッシュ・フロー	22,771	22,531	▲240	税金等調整前四半期純利益の増加 (+7,264) 固定資産除売却損益 (▲2,110) 売上債権の増減額 (▲2,858) 仕入債務の増減額 (+3,061) 法人税等の支払額の増加 (▲5,144)
投資活動による キャッシュ・フロー	▲23,075	▲20,209	2,866	定期預金の払戻預入による増減 (+4,960) 固定資産の取得による支出 (▲2,574)
財務活動による キャッシュ・フロー	36,532	▲11,687	▲48,219	短期借入金の増減額 (▲48,602) 配当金の支払額 (+740)
フリー・キャッシュ・フロー	▲304	2,322	2,626	
現金及び現金同等物に係る 換算差額	112	▲82	▲194	
現金及び現金同等物の増減	36,341	▲9,448	▲45,789	
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	111,719	67,906	▲43,813	

設備投資： 建物の新築工事が進み設備投資は増加



(単位：億円)



25.09 設備投資の主な内訳

土地	0.6億円
建物	126.5億円
・ 西濃運輸（岡山支店新築）	25.0億円
・ 西濃運輸（市川支店新築）	39.3億円
・ 西濃運輸（横浜支店新築）	18.5億円
・ 西濃運輸（名古屋北支店新築）	16.0億円
・ TCN岐阜※（カローラ高山店新築移転）	1.3億円
※自動車販売事業	
車両	52.2億円
・ 西濃運輸（588台）	34.3億円
・ セイノスーパーエクスプレス（65台）	2.7億円
・ MDロジス（11台）	2.6億円
・ 北海道西濃（49台）	2.1億円
その他	44.7億円
・ 西濃運輸（省力機器他）	15.7億円
・ 西濃運輸（ソフトウェア）	4.8億円



02

輸送事業について

特積み：物量・単価の状況

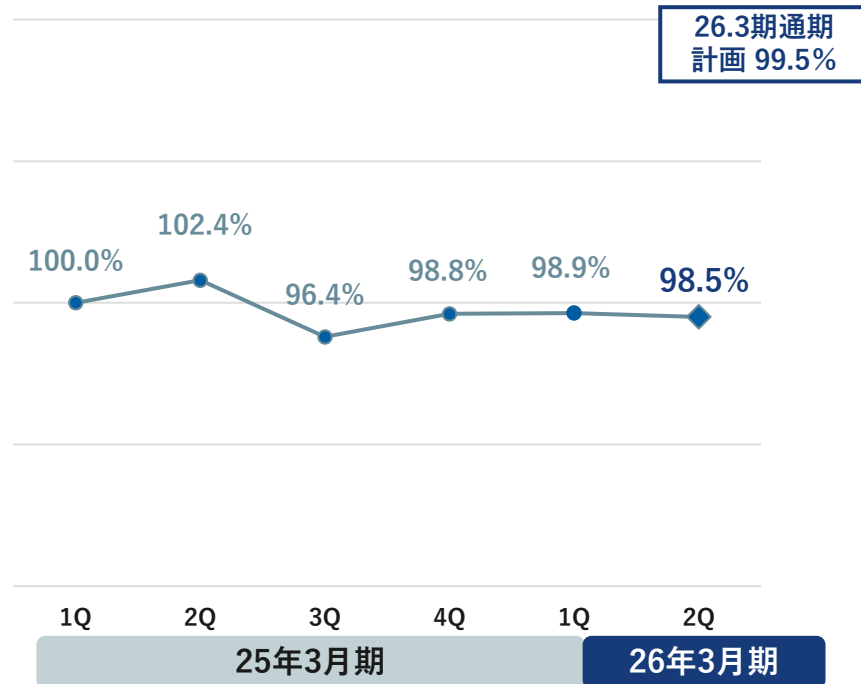


国内個人消費の停滞により物量は減少

通期では計画の99.5%+αを見込む

日当たり物量（前年同期比）

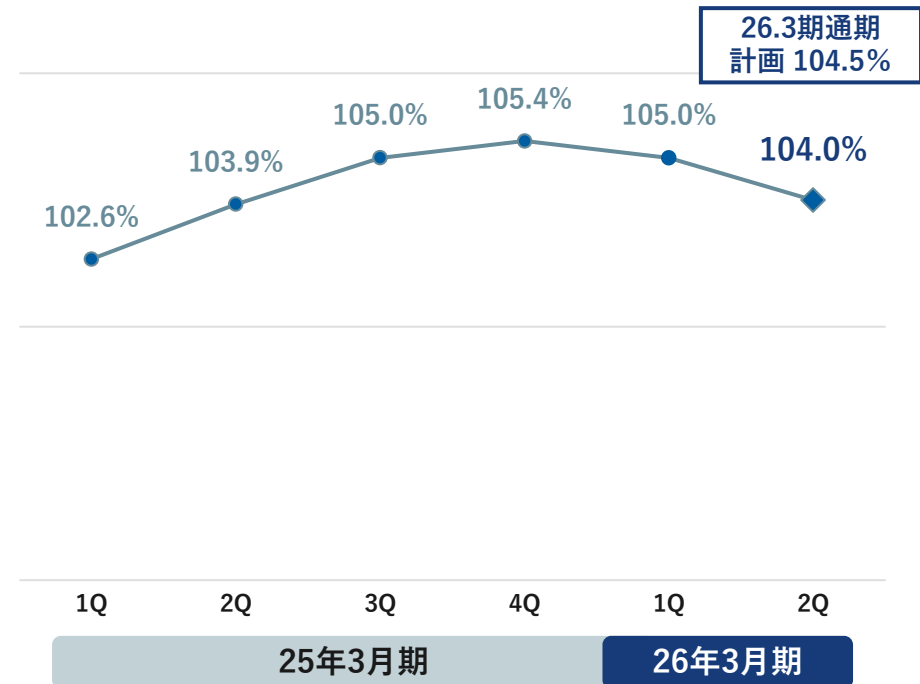
（集計：西濃運輸 一般+ミニ便）



上期は、計画通りの単価水準を確保

kg単価（前年同期比）

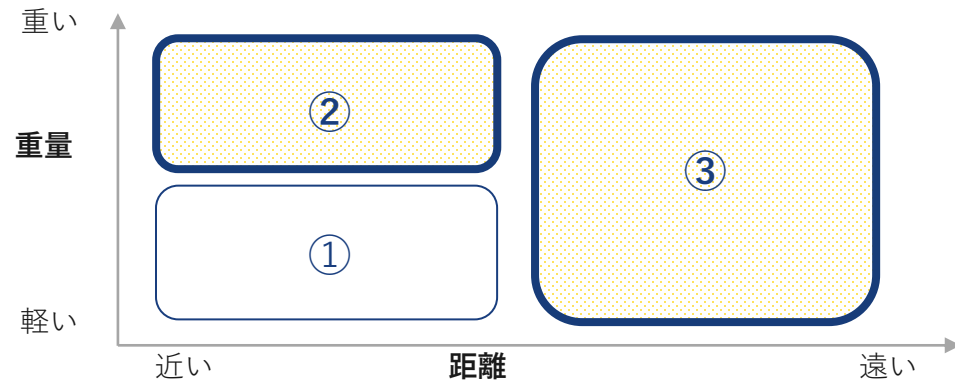
（集計：西濃運輸 一般便）



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（上期）

重量帯／距離帯	日当り物量	kg単価
①300kg以下／500km以下	97.7%	104.1%
②300kg超／500km以下	100.2%	105.6%
③500km超	97.3%	105.0%
全体	98.7%	104.5%

物量(上期)

想定 99.3% 実績 98.7%

- ・全体では想定比 0.6%減
- ・国内個人消費の停滞により物量が減少
- ・一部市場で競争が激化する中、**適正運賃収受と物量確保の両軸でバランスを図り着実に推進**
- ・下期は、好調業種・主要取引先を中心に安定物量を確保し、O.P.P.拡大によるパートナー連携を強化

単価(上期)

想定 104.5% 実績 104.5%

- ・荷主との継続的な対話を通じ、**輸送コストに見合った適正運賃の収受により計画通りに推移**
- ・お客様の課題解決に向けた価値提供を継続しつつ、計画的に単価改定を実施

物量×単価 取り組み（西濃運輸）



物量施策

物量目標：99.5%

1. グループ会社、ロジからの物量創出

- ・ M D ロジスからの輸送創出
- ・ ロジによる「**On Behalf（お客様の成り代わり）**」提案で顧客価値を最大化、特積み×貸切×ロジ×国際ワンストップサービス展開

2. O.P.P.カンガルー便の拡大

- ・ SHD輸送グループ・パートナー各社との連携でネットワークを拡充
- ・ 受託体制の強化により、業界全体の効率化と課題解決に貢献

単価施策

単価目標：104.5%

1. 適正運賃収受の継続

- ・ T G 荷主中心に対話を通じ、顧客との長期的な関係を重視、品質・安定輸送・環境対応など、
+ α の価値提供に伴う改定を継続

2. 市場変化への即応体制

- ・ 需要動向や競争環境を踏まえ、計画的かつ機動的な単価運用を推進

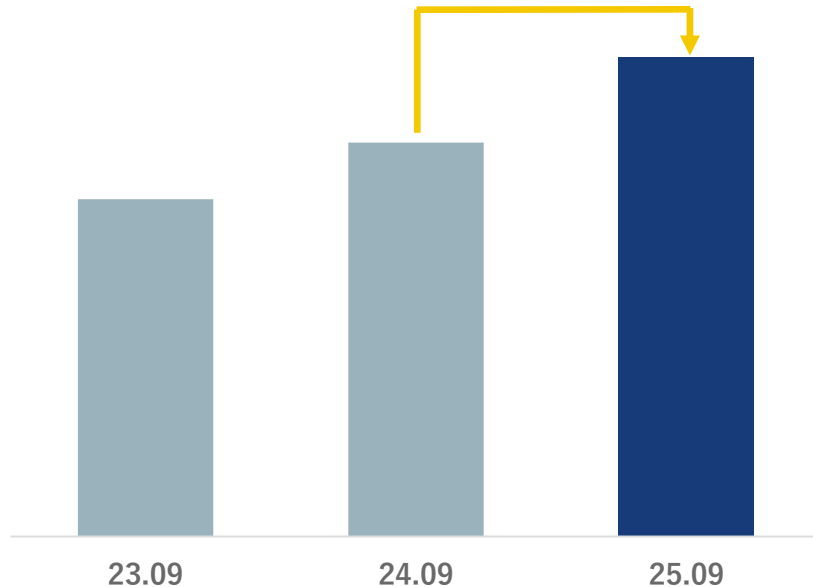


O.P.P.拡大により業界の効率化へ

都内を中心に受託拡大し生産性が向上、また一部地方都市を委託することで変動費化
同業他社が連携することで業界全体の輸送効率化に貢献

O.P.P.カンガルー便
受託物量推移

受託物量
前年同期比 **21.8%増**



O.P.P.カンガルー便
受委託エリアの進捗状況

: 特積み事業者間のBtoB受委託数

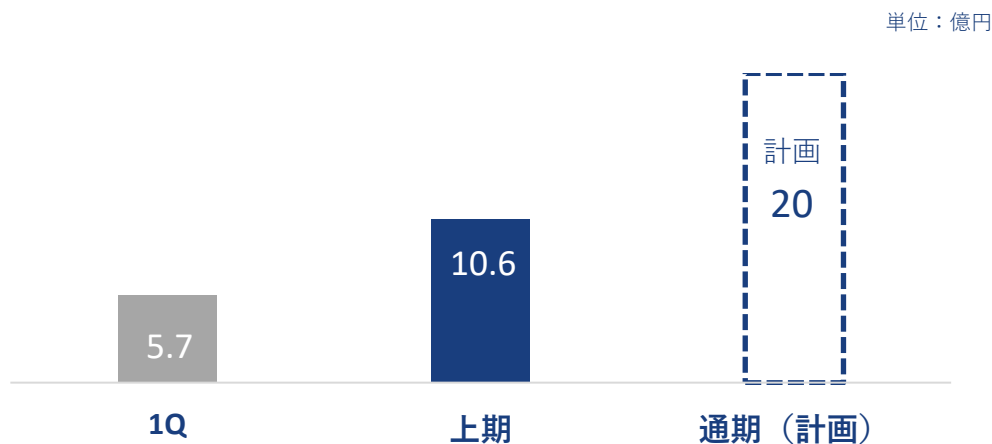
	25.03時点	25.09時点
	46力所	63力所
配達受託 (提携先→当社)		
	25.9以降開始予定:	12力所
	検討中:	21力所
配達委託 (当社→提携先)	3力所	4力所

配達受託店所において、直近のSD1人当たりの生産性が5 p t向上

運行便の効率化（西濃運輸）



運行便の効率化



上期は10.6億円の効率化効果（延べ20,400便）

- ・ 低積載の定期便を中心とした効率化
→ 上期は定期便延べ**15,000便の効率化**
- ・ 物量波動に合わせた効率化
→ 特定曜日、大型休日前後に延べ**5,400便を効率化**
- ・ 京都→厚木ハブ間でのハコベル片道手配実施
→ 閑散期と物量増加時のフォロー便として考察中

通期見込み 20億円（延べ33,400便）

- ・ 通期での低積載定期便を中心とした効率化は、延べ**28,000便を見込む**
- ・ 季節波動に合わせた効率化についても、上期からの上積みを目指す

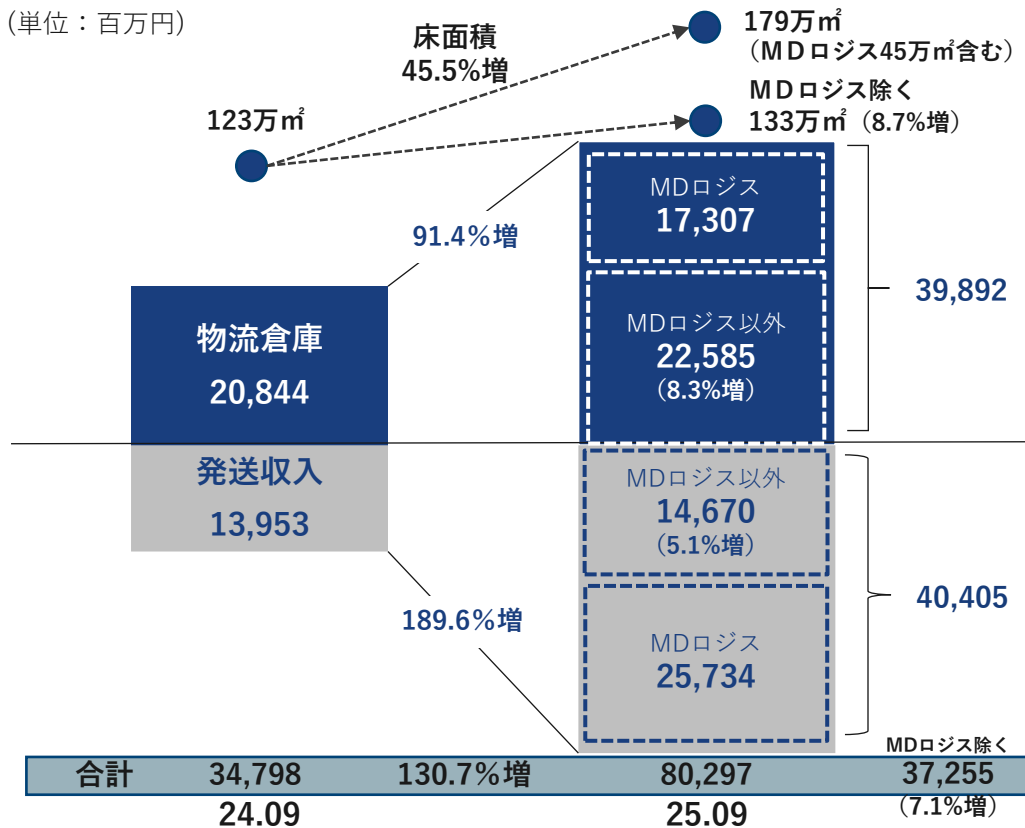
ロジスティクス・貸切事業の状況



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・床面積とも大幅増加
新施設の稼働率が上がり売上に寄与

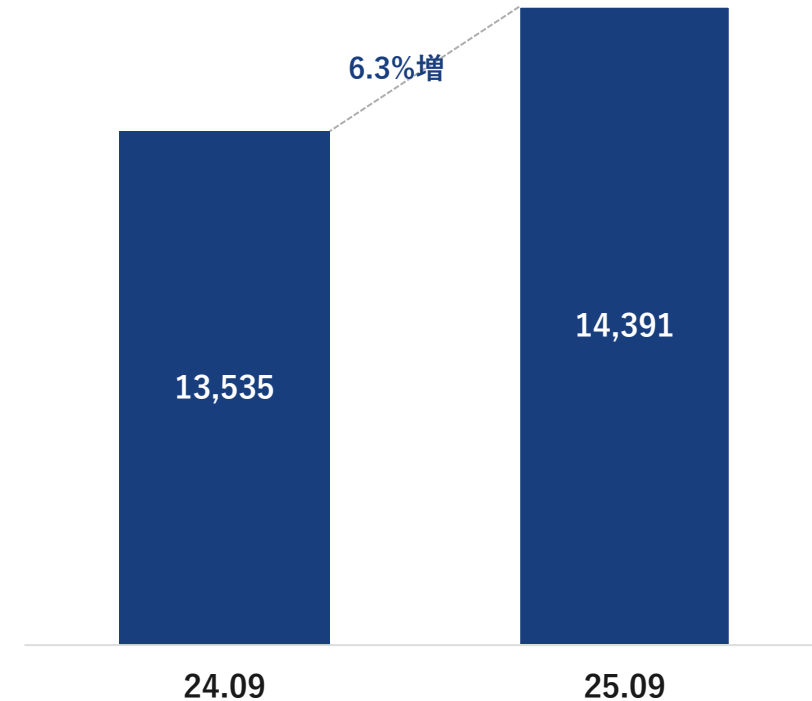
（単位：百万円）



貸切 | 売上高（西濃運輸：管理会計）

ハコベルの求車求貨システムなどにより売上は増加
集中配車センターを8か所体制とし、更なる売上拡大を図る

（単位：百万円）





03

2026年3月期 業績予想

業績予想の想定



1.単価：利益寄与 37億円

単価想定：104.5%

上期 104.5%

- ・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%

上期 98.7%

- ・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

上期 29.5億円

- ・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）
上期 2.9億円

- ・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）
上期 10.6億円

- ・物量に 관련된 運行体制の構築として、往復物量のアンバランスをハコベルでの片道手配を進めるなど、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。

2026年3月期 業績予想（通期）

通期予想は据え置き



ROE8%に向けて今期は5%を回復、EPSは前年比27%増を見込む

再掲

単位:百万円	26.03 (予想)	25.03 (実績)	増減額 (前年)	増減率 (前年)	コメント
売上高	813,700	737,377	+76,322	+10.4%	【輸送事業】 <MDL影響額> 売上 54,940百万円 営業利益 1,970百万円 (通期売上) 115,700百万円 (通期営業利益) 5,320百万円 <特積み（西濃運輸）> 物量 99.5%（日当り） 単価 104.5%（一般） 日数 100.0%
輸送事業	632,000	554,126	+77,873	+14.1%	
自動車販売事業	112,400	115,328	▲2,928	▲2.5%	
物品販売事業	38,200	38,780	▲580	▲1.5%	
不動産賃貸事業	2,400	2,354	+45	+1.9%	
その他	28,700	26,786	+1,913	+7.1%	
営業利益	37,600	29,883	+7,716	+25.8%	【自動車販売事業】 <新車販売台数> 乗用車 16,600台（99.5%） トラック 2,029台（80.4%）
輸送事業	28,700	20,743	+7,956	+38.4%	
自動車販売事業	6,250	7,161	▲911	▲12.7%	
物品販売事業	1,180	1,169	+10	+0.9%	
不動産賃貸事業	1,740	1,731	+8	+0.5%	
その他	1,850	1,829	+20	+1.1%	
調整額	▲2,120	▲2,752	▲632	-	
経常利益	38,300	28,124	+10,175	+36.2%	持分法投資利益 150百万円
親会社に帰属する 当期純利益	22,000	19,253	+2,746	+14.3%	EPS 147.35円（+31.94円） ROE 5.4%（+0.7pt）



04

企業価値向上に向けて



Team Green Logisticsの目指す姿

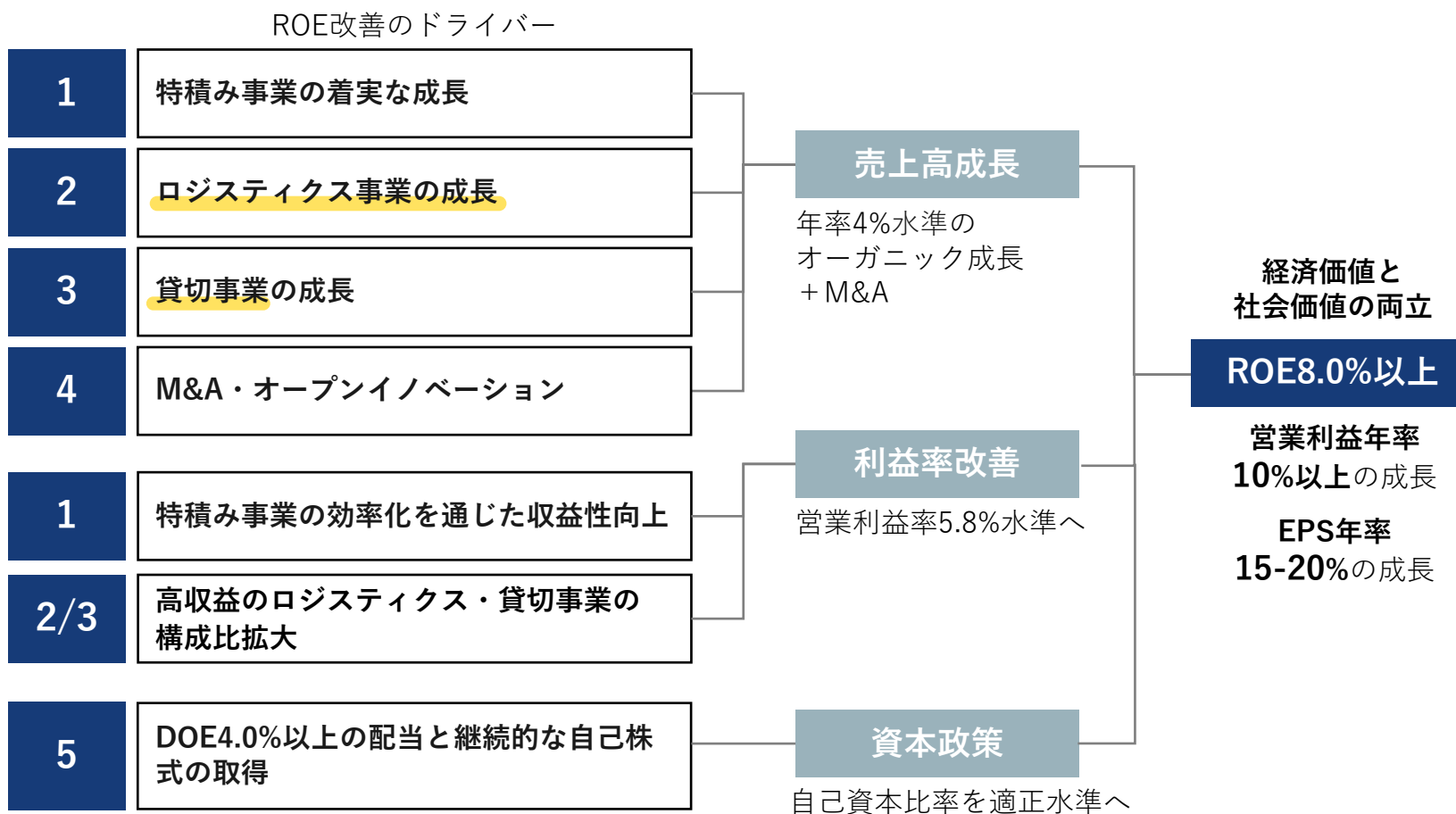
業界・企業の垣根を越えたオープン・パブリック・プラットフォーム（O.P.P.）によりGreen物流を展開



ロードマップ2028 ～逆ROEツリー～



ロードマップ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





ロジのセイノールの加速① ～物流診断サービスを通じ、物流課題を可視化～

「物流課題の特定自体に課題がある」との声から
物流診断サービスを通じて課題を言語化し、最適な物流体制の構築に繋げる

お客様が抱える課題

- ・ 商流優先による非効率な物流
- ・ 自社の物流特性が不明確
- ・ 課題が事業部・部署単位であり
全社最適化に結びつきにくい 等

お客様自身では
物流課題の特定が困難

潜在的課題を可視化



- 物流データを分析し、
- ・ 適正在庫
 - ・ 物流拠点
 - ・ オペレーションを診断

物流事業者目線で
課題や気づきを特定

24年9月サービスローンチ以降

診断件数 **258件** うち、成約件数 **44件**

物流コンサルティングへ

- 物流拠点： 最適立地の設定／適切な拠点数の算出
- 輸送体制： 最適な輸送業者の組み合わせの設定
- 品質管理： 適切なKPI設計
- 管理体制： 物流センターの業務設計

複数の提案モデルを設計し、
投資効果が最大化できる
最適な組み合わせを導き出す



ロジのセイノールの加速② ～物流コンサルティングで課題解決へ～

物流コンサルティングを通じ、お客様オリジナルの物流最適化をご提案
物流統括管理者（CLO）のパートナーとして、物流戦略の実現をサポート

物流コンサルティング実行フェーズ

現地調査＋データ分析ソリューション活用



複数のシミュレーション
・物流ネットワーク最適化
・物流オペレーションDX化

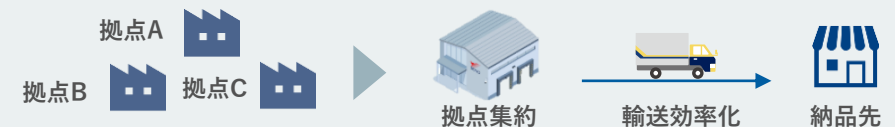
最有力モデルを選定し、
現状とのギャップを明確化



提供ソリューションの例

当社の優位性
物流現場ノウハウ×ソフトウェア開発機能×人財ネットワーク

拠点集約・再配置
▶ 在庫・輸送コスト適正化



物流ITシステム／ロボット導入
▶ 業務可視化・効率化



物流ITクラウド
サービス

Robots



物流ロボット

人材派遣／アウトソーシング
▶ 人手不足対応・変動費化



S&N ロジスティクス株式会社



物流専門人財をはじめとした多様な人財

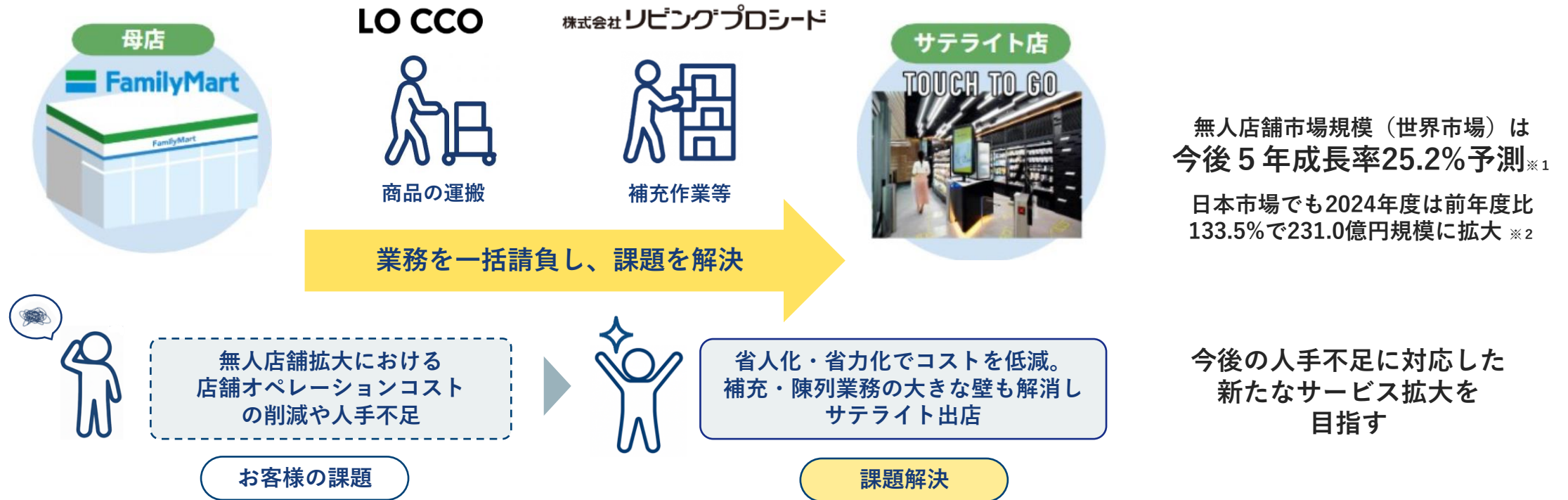
多様な価値提供ソリューション

最適な課題解決方法をご提供



人手不足の課題解決へ貢献 ファミマの無人決済店舗での商品運搬・陳列業務を受託

セイノーHDは物流とその周辺業務を企業に成り代わり（On Behalf）請け負うことで、
社会の課題を解決し、よりサステナブルな店舗運営モデルの構築に貢献



集中配車センター開設により お客様へ価値提供



これまで各店所で配車していた貸切業務を集中配車センターへ集約
貸切業務の効率化と配車力向上を通じてお客様の車両手配ストレスを解決すべく、全国に拡大予定

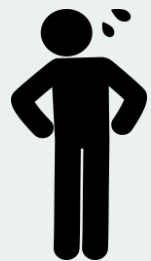
お客様



車両手配におけるストレス

- ・確実に車両が確保できるかわからない（不確実性）
- ・良質廉価で手配したい（合理性）
- ・トラブル発生時、迅速に対応してもらいたい（即応性）

Before



各店所

各店所

各店所

貸切配車

輸送グループ

運送パートナー

- ・貸切配車時の伝達ロスが発生し、非効率な運用に
- ・特にプランナーの負担が大きく、提案機会を損失

After

（新設）貸切配車センター

貸切配車

輸送グループ

運送パートナー



- ・専用窓口の設置により貸切業務が効率化し、即応性が向上
- ・不確実性を減らしつつ、合理性のある輸送が提供可能に

ハコベルの価値提供を拡大し 業界全体の効率化促進を目指す



配車計画の最適化と配車・運行管理に関連するオペレーションの自動化を実現し、
物流部門/3PLの輸送業務プロセスを一気通貫でサポート



運送手配マッチングの価値提供を中心にアカウント数も拡大
また当社はじめ、同業他社の資本参画により連携が加速



クロスセル
により拡販

広がった顧客基盤へさらなる効率化を物流DXシステムにて提供

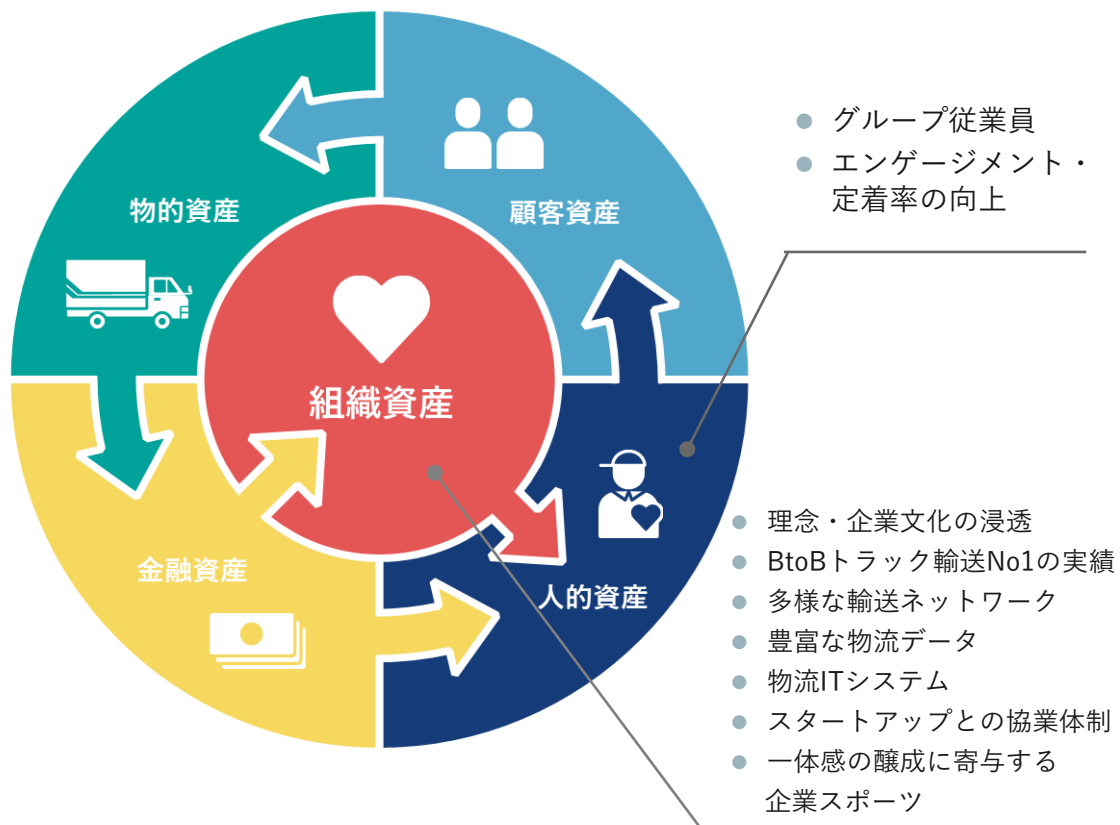


人的資本戦略 ～Well-beingの実現＝経営理念の実現～



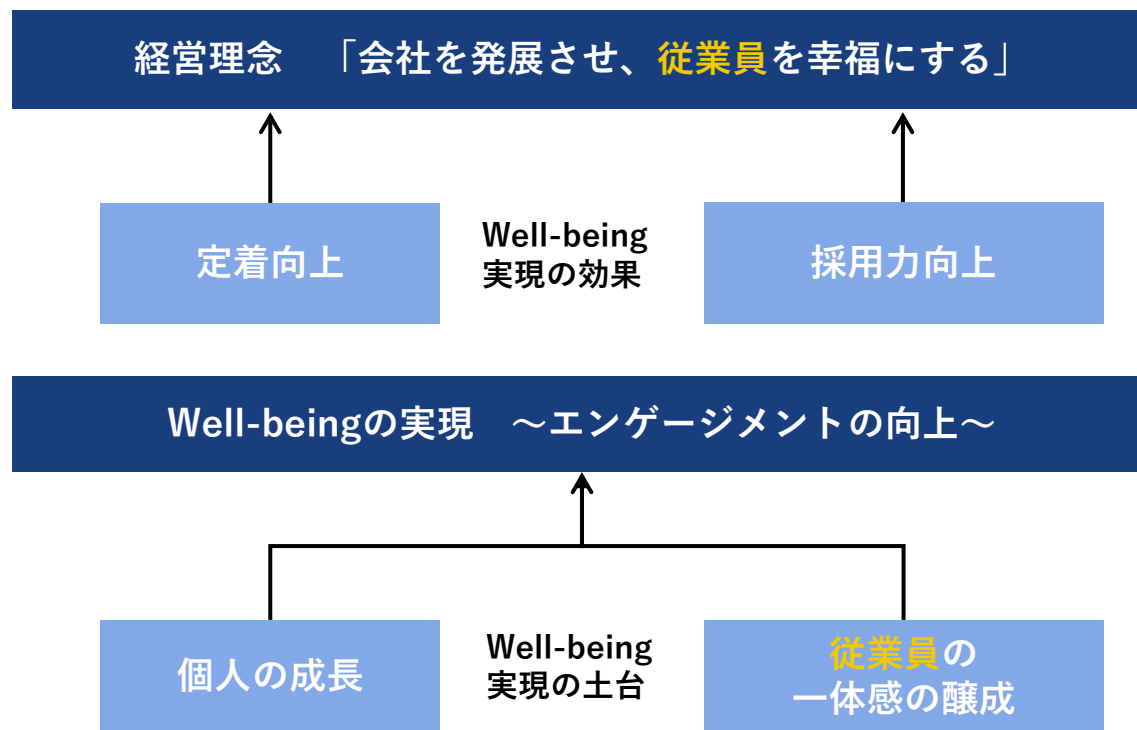
輸送立国に向け「会社を発展させ、社員を幸福にする」という経営理念に対し、
幸福の対象を全従業員とすることを明確にするため「社員」から「従業員」へと改定

強みを支える無形資産・有形資産



人的資本戦略

Well-beingとは「**従業員**がやりがいや働きがい、自己成長を感じられる」と捉え、従業員のWell-beingを高めることが定着の向上につながり、採用のアドバンテージにもつながると考える。





従業員のWell-beingを実現し、 定着率向上へ



定着

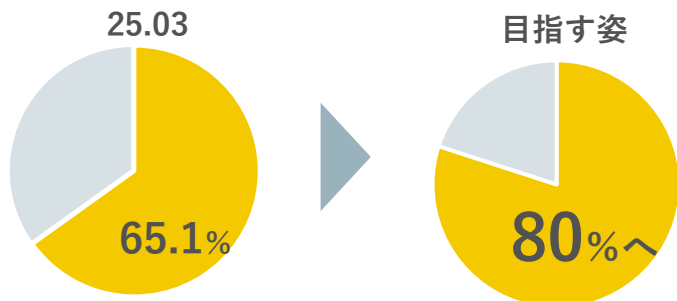
- 新入社員カウンセリング方法の改善
(データ活用による進捗状況の可視化)
- ハラスメント防止教育及びメンタル
ヘルス教育の実施
- ワークエンゲージメントの高い事業所の
成功事例を水平展開

等

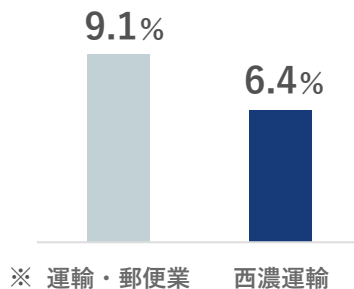
今後の
方針

エンゲージメントと定着率の相関関係分析・モデル店特定により、
取り組み事例を展開し、会社全体のエンゲージメント向上を目指します

エンゲージメントサーベイ 重視する指標の肯定的回答率



25.03期
離職率比較



※ 運輸・郵便業 西濃運輸

グループ全体の中長期的な成長と実効性を高めるため
「サステナビリティ基本方針」と「人権方針」を改めて明文化

策定にあたり大切にしたこと

サステナビリティ基本方針

経営理念をESGの視点で具体化し、グループ共通の価値観・
方向性を示す最上位方針として策定

人権方針

経営理念の実現と当社DNAである「人間尊重」「挑戦」
を国際的な人権基準に照らし、当社の考え方・目標・推進
体制を明確化

各方針はHPに記載しております

これら方針を基盤に従業員のWell-beingの実現
に向けた取り組みを推進していきます

※出典：厚生労働省「令和6年雇用動向調査」より作成



SNSなども活用し、当社の魅力・働きがい を積極的に発信し、採用力向上へ



採用

- 外国人ドライバーの採用（特定技能）
- リファラル採用強化
- SNS（X、TikTok、YouTube等）の活用による若年層への訴求力の向上

等

公式SNS

積極的投稿によってフォロワーも増加！



社内YouTuber

4名の従業員が兼業YouTuberとして社内活動を発信！



SEINO★ガルちゃんねる



のっぽさんの
カンガルー大冒険



SEINO MAN



西濃RAPチャンネル



@seinocorporatio



フォロワー数
4.9万フォロワー
投稿 約1,150本

2年で
3.7倍に
増加



24年1月 オウンドメディア開始
投稿 130本
視聴回数 110万回



物流業界の人財課題に挑む グローバル物流人財育成プログラムを展開



日本の物流文化やラストワンマイルに関する実践的な教育が不足している現状に対し、
運転技術・安全基準・ホスピタリティの一貫教育を受けた外国人ドライバー採用を実現（特定技能制度「自動車運送業」を活用）

業界横断の“共創型コンソーシアム”によりワンストップな支援環境を構築



外国人女性の新たなキャリア創出につながる
育成プログラム「HanaLogi」をインドネシアで開始

国籍・性別を問わず誰もが活躍できる持続可能な物流人財基盤の構築を目指し、
より日本の物流現場の魅力と持続性を高めていきます

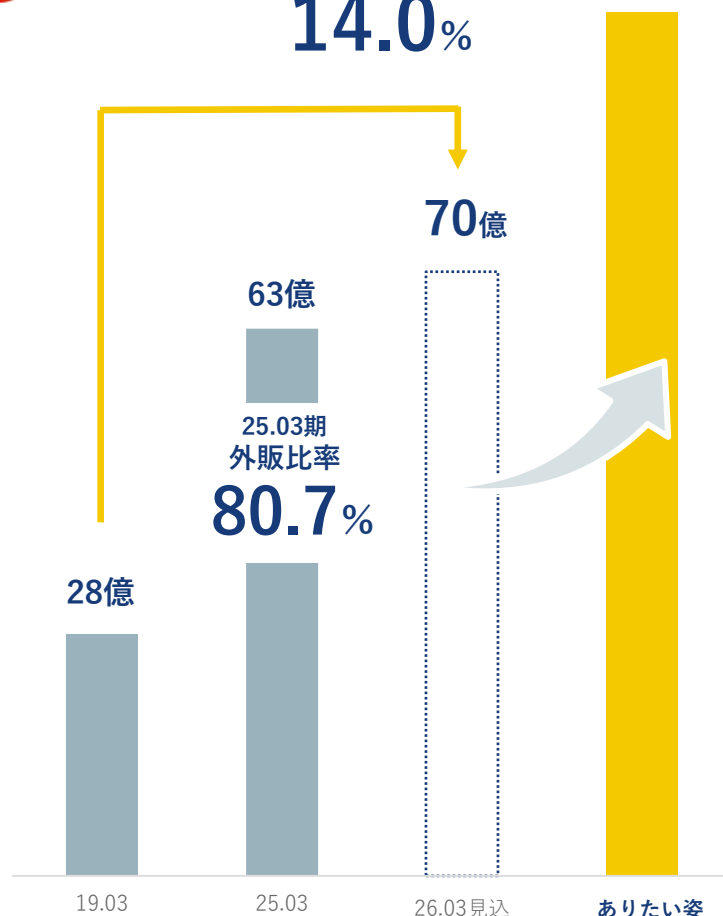


セイノースタッフサービス 人と人との“つながり”で、社会の未来を支える



セイノースタッフサービス
売上高CAGR

14.0%



物流現場に根差したノウハウを強みに、ニーズに応じた最適な人財ソリューションを展開。
グローバル人財の活用も加速させ、現場運営の効率化・高度化を支える体制で
持続的な成長を目指す。

グローバル人財紹介

世界規模の人財戦略でお客様の成長を後押し

沿革

グローバル人財支援のための体制整備とライセンス取得を推進

- 2020年 登録支援機関取得（特定技能外国人支援の為の法的ライセンス認可）
- 2021年 外国人雇用推進課発足
- 2024年 セントラル技能交流協同組合の設立（技能実習監理団体認可）

対応職種

今後物流関連だけでなく多様な職種に対応

特定技能

- 自動車整備
- 自動車運送
- 飲食料製造
- 木材業務
- 工業製品製造業
- ビルクリーニング
- 宿泊
- 外食業
- 介護
- 農業

高度人材

- 自動車整備
- 施工管理
- ITエンジニア
- データサイエンティスト
- 設計・開発エンジニア
- マーケティングスペシャリスト

対応国籍

アジアを中心にさまざまな国の送出国と提携し、優秀な外国人を紹介



インドネシア



ミャンマー



ネパール



ベトナム



フィリピン



インド

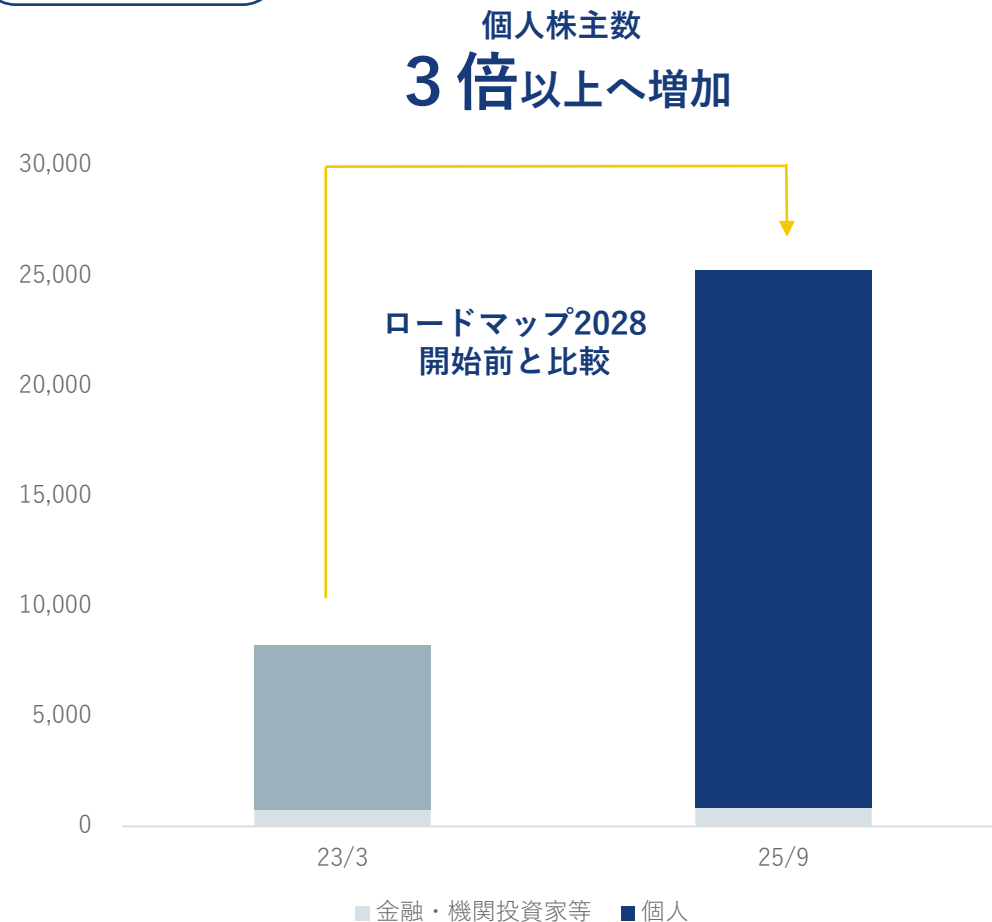
...

その他様々な
国の人財を紹介

私たちは中長期的目線で 企業価値向上を推進します



株主数推移



これまでのロードマップ2028による
取り組みから、個人を中心に

株主数が**3倍以上**へ増加

長期株主の増加は
 β 値の低下＝株主資本コストの低下に繋がり、
企業価値向上につながると考えられることから、
引き続き長期保有につながる
IR活動を推進していきます

バリューレポートを 近日公開予定



セイノーホールディングス バリューレポート2025

SEINO VALUE REPORT

企業や業界の垣根を越えて
“空気を運ばず空気をきれいに”

この度、当社として新たな取り組みとなる
「バリューレポート」を
近日中にホームページにて公開予定です。

本レポートでは、当社の

長期的な企業価値創造に向けた方針や取り組みを
これまで以上に分かりやすくお伝えします。

株主・投資家の皆様をはじめとするステークホルダーの
皆様との対話を広げる起点となることを目指して作成して
おります。公開の際には、ぜひご覧いただき、
率直なご意見をお寄せいただければ幸いです。



一部イメージ

おわりに



- 中間決算におきましては、MDロジスの連結効果に加え、特積みでの適正運賃収受の進展や、運行便の効率化により費用増加を抑制できたことから、増収増益となり、**過去最高の実績を達成**しました。
- 今後も引き続き、特積みにおける物量確保や単価の伸長による**売上の拡大**や、運行便の効率化をはじめとした**利益の確保を継続**し、ROE向上に向けて取り組んでまいります。
- **輸送立国の実現に向け**、当社のDNA「人間尊重」および経営理念「会社を発展させ、従業員を幸福にする」という考え方を基に、**一貫した価値創造ストーリーをお伝えすべく**「バリューレポート」を公開する運びとなりました。
- 本レポート公開後は、ステークホルダーの皆さまと、**長期的な価値創造について対話**をさせていただき、ご意見を賜れればと考えております。今後も、人的資本をはじめとする非財務分野への取り組みを進めることで、企業価値の一層の向上を目指してまいります。

Appendix

営業費用（連結）



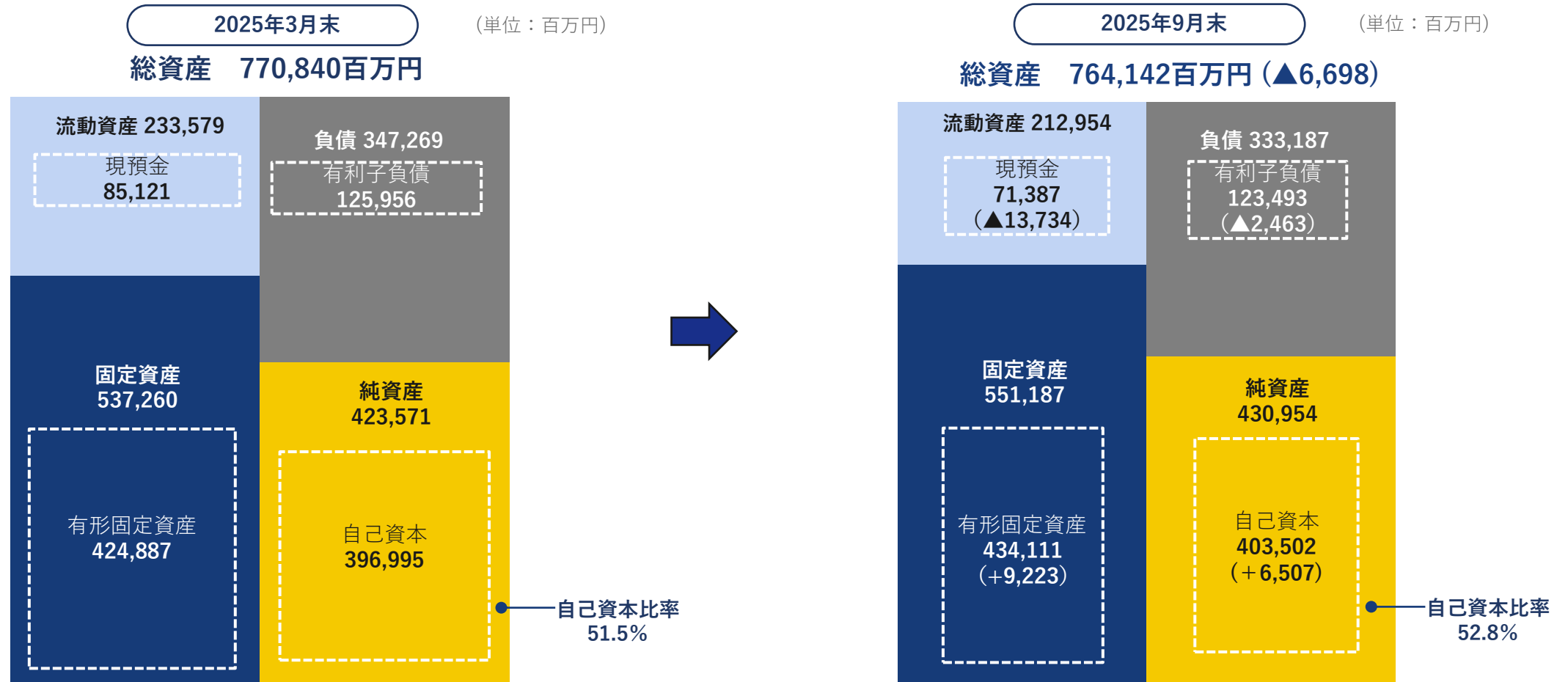
MDロジスの連結もあり営業費用は増加（19.4%）したものの、
費用増加を上回る売上増加（20.2%）により営業利益は増加

単位:百万円	24.9	25.9	前年同期比	コメント	
人件費	108,495	121,927	+13,431 (+12.4%)	MDロジス連結影響 MDロジス以外での増加	12,844百万円 587百万円
燃料費	8,991	9,212	+221 (+2.5%)	MDロジス連結影響 MDロジス以外での増加	262百万円 ▲41百万円
減価償却費	10,913	12,738	+1,825 (+16.7%)	MDロジス連結影響 MDロジス以外での増加	1,505百万円 319百万円
備車料・取扱手数料・外注費	94,749	127,250	+32,501 (+34.3%)	MDロジス連結響額 MDロジス以外での増加	27,257百万円 5,243百万円
その他	95,379	109,328	13,949 (+14.6%)	MDロジス連結響額 商品仕入原価の増加 賃借・リース料の増加	13,892百万円 ▲1,779百万円 535百万円
営業費用合計	318,528	380,458	+61,929 (+19.4%)	連結売上増加率 20.2%	

バランスシート



有形固定資産の取得もあり、現預金が減少
有価証券評価差額金の増加により自己資本は増加



国内初の産官学連携AIオンデマンドシステム×貨客混載サービス 「Mile One（マイルワン）」 ～下関市豊田町にて実証実験を開始～



モビリティの力で地域の社会課題解決を目指すマイルワンプロジェクトは、AIを活用したオンデマンド交通システムと、旅客・貨物を同一車両で運ぶ貨客混載機能を組み合わせ持続可能な地域サービスの提供を目指します。



住友商事



大新東株式会社
DAISHIN TO Inc.



東京都 令和7年度「TIB CATAPULT」 (グローバルイノベーションに挑戦するクラスター創成事業) 参画クラスターに採択



『Tokyo Logistics Co-Creation Cluster』では、輸送・倉庫等の物流会社がチームを組み、ロジスティクス業界の面的なイノベーションを起こすことで、人々の暮らしを支える物流のデファクトスタンダードを創出することを目指します



SAGAWA



eiicon

※他の物流事業者等の参画を
推進しています



<協働イメージ>

- ・自動配送や環境配慮等の新たな物流の形を構築
- ・ビッグデータやAIで配送の最適化等、バリューチェーンの効率化を実現し、問題解決に貢献
- ・ドライバーの配車効率化など、物流業界の課題解決など

東京都「グローバルイノベーションに挑戦するクラスター創成事業(通称「TIB CATAPULT」)」

詳細：https://www.metro.tokyo.lg.jp/documents/d/tosei/20250808_12_01

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