



Grow the new Story.

新しい物流で、新しい社会を、共に育む。

SGホールディングス株式会社

テーマ別説明会

<低温物流戦略>

2025年11月26日

1. SGホールディングスグループ 成長戦略について



SGHビジョン2030 ~ありたい姿~

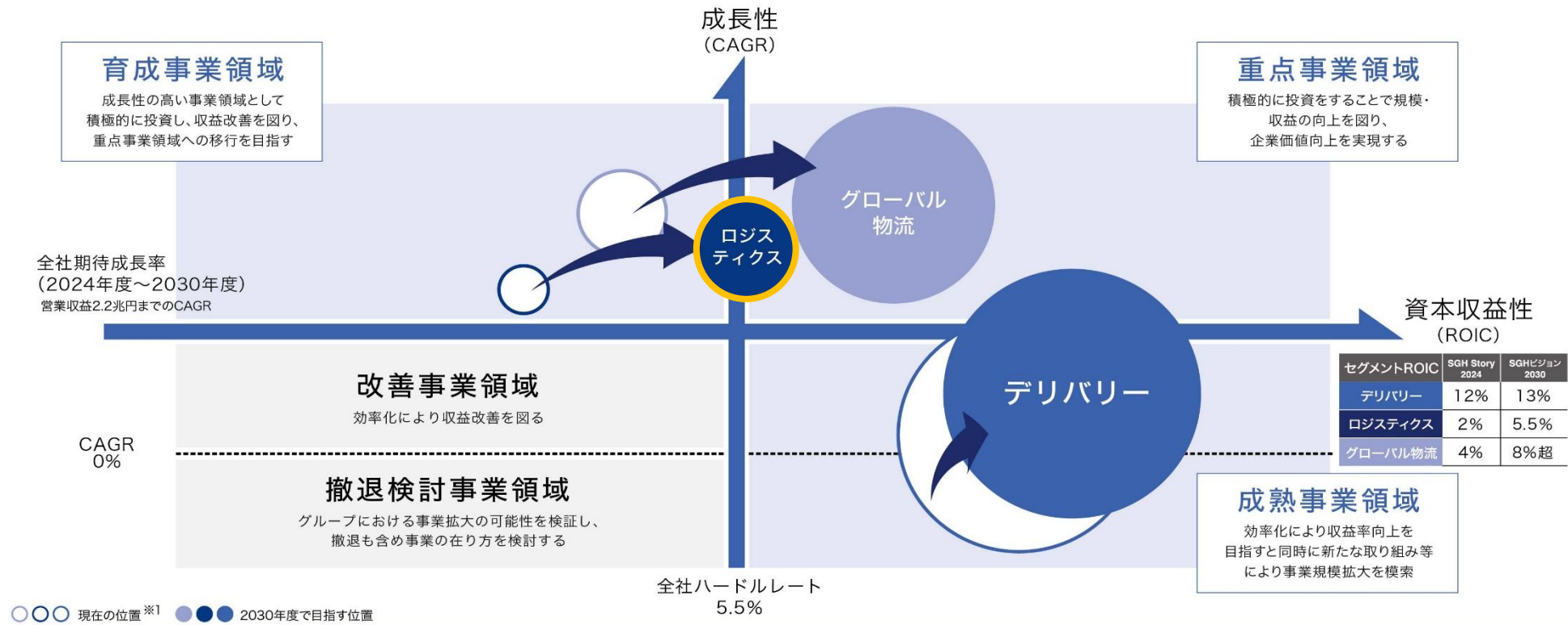
お客さまおよび社会において、必要不可欠な存在（＝インフラ）であり続ける



※1 Transportation Management System: 物流グループの物流ネットワークを活用した物流最適化の付加価値サービス
 ※2 倉庫・物流センターなどの物流施設を指す
 ※3 フリートフォワードینگ

低温物流領域の位置づけ

- "トータルロジスティクス"の高度化による持続的な成長を目指す中で、各事業領域の戦略の方向性を設定
- 各事業間のシナジーを拡大し、グループ全体の成長性と資本収益性をバランスよく維持・向上させる



【KPI（ロジスティクス事業）】

	2024年度実績	2027年度目標	2030年度目標
営業収益	1,430億円	2,500億円	3,000億円
営業利益	42億円	90億円	200億円

低温物流領域と国内3PL領域を両軸に収益基盤を強化し、ロジスティクス事業の重点事業領域への移行を目指す

低温物流戦略を語る：登壇者のご紹介



SGホールディングス(株)
代表取締役副社長 事業推進担当

本村 正秀

＜略歴＞

1980年 8月	東京佐川急便(株) (現：佐川急便(株)) 入社
2004年 6月	佐川急便(株) 常務取締役
2005年 3月	同社 専務取締役
2005年 9月	(株)JL 代表取締役社長
2007年 7月	(株)安全、ANZENGroup(株) 代表取締役社長
2011年 6月	kmホールディングス(株) 取締役
2012年 6月	国際自動車(株) 取締役
2012年 8月	ケイエム観光バス(株) 取締役
2015年 3月	SGフィルダー(株) ⁽¹⁾ 理事
2018年 3月	佐川急便(株) 理事
2018年 6月	佐川急便(株) 取締役
2019年 4月	同社 代表取締役社長 当社 執行役員 デリバリー・ロジスティクス事業担当
2019年 6月	当社 取締役 デリバリー・ロジスティクス事業担当
2025年 4月	当社 代表取締役副社長 事業推進担当 (現任)

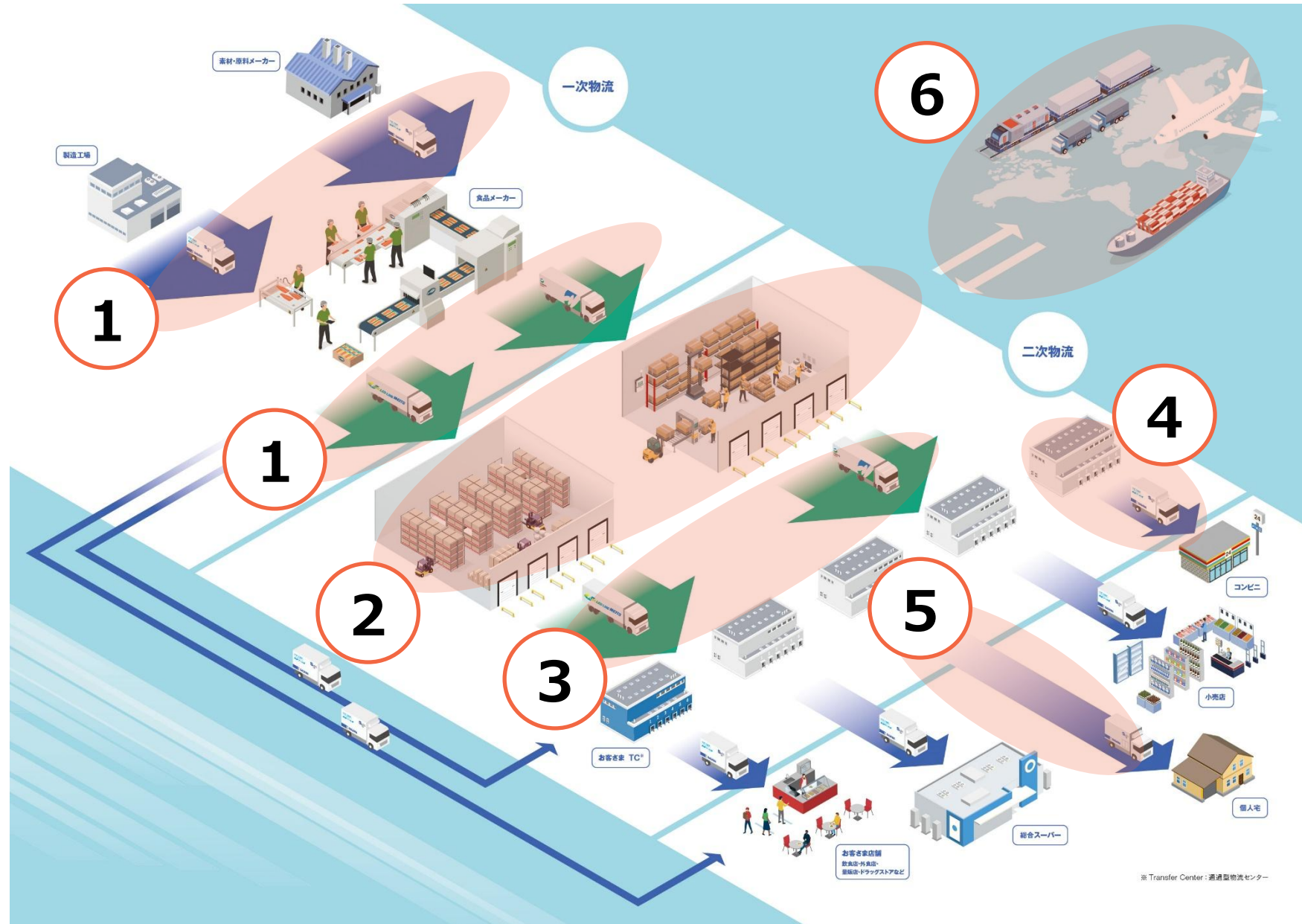
注記 (1) SGフィルダー(株)：SGHグループで人材派遣事業を展開する子会社

2. 国内屈指のコールドチェーン構築



国内屈指のコールドチェーン サプライチェーンマップ

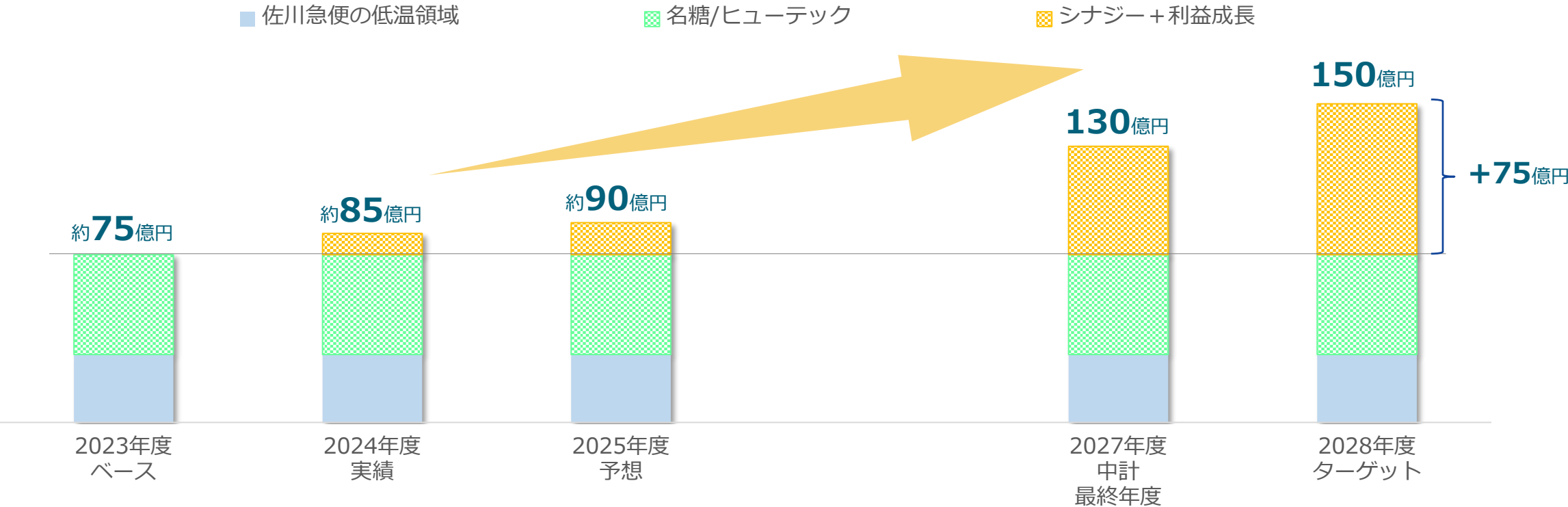
➤ "トータルロジスティクス"の領域を拡張し、低温物流領域においても川上から川下までワンストップでコーディネートが可能に



低温物流領域の利益成長イメージ

➤ 2027年度には営業利益130億円、 2030年度には営業利益150億円を目指す

【低温物流領域：営業利益（のれん等償却前）の成長目線】



シナジー創出の取組み	中期	長期
- GOAL案件の取組み/相互送客 - 飛脚クール便^{®(2)}の取扱個数増加 - 人的リソースの投入/新卒合同採用 - コスト削減 等	- 戦略的な投資に基づく倉庫面積拡張 - EC領域拡大 - 国際輸出入案件の増加 - システム統合等、管理面の効率化	国内屈指のコールドチェーンの更なる拡大

注記 (1) 上記グラフには名糖/ヒューテックのSGHに対するロイヤリティ費用を含まない (2) 「飛脚クール便」はSGホールディングス(株)の登録商標

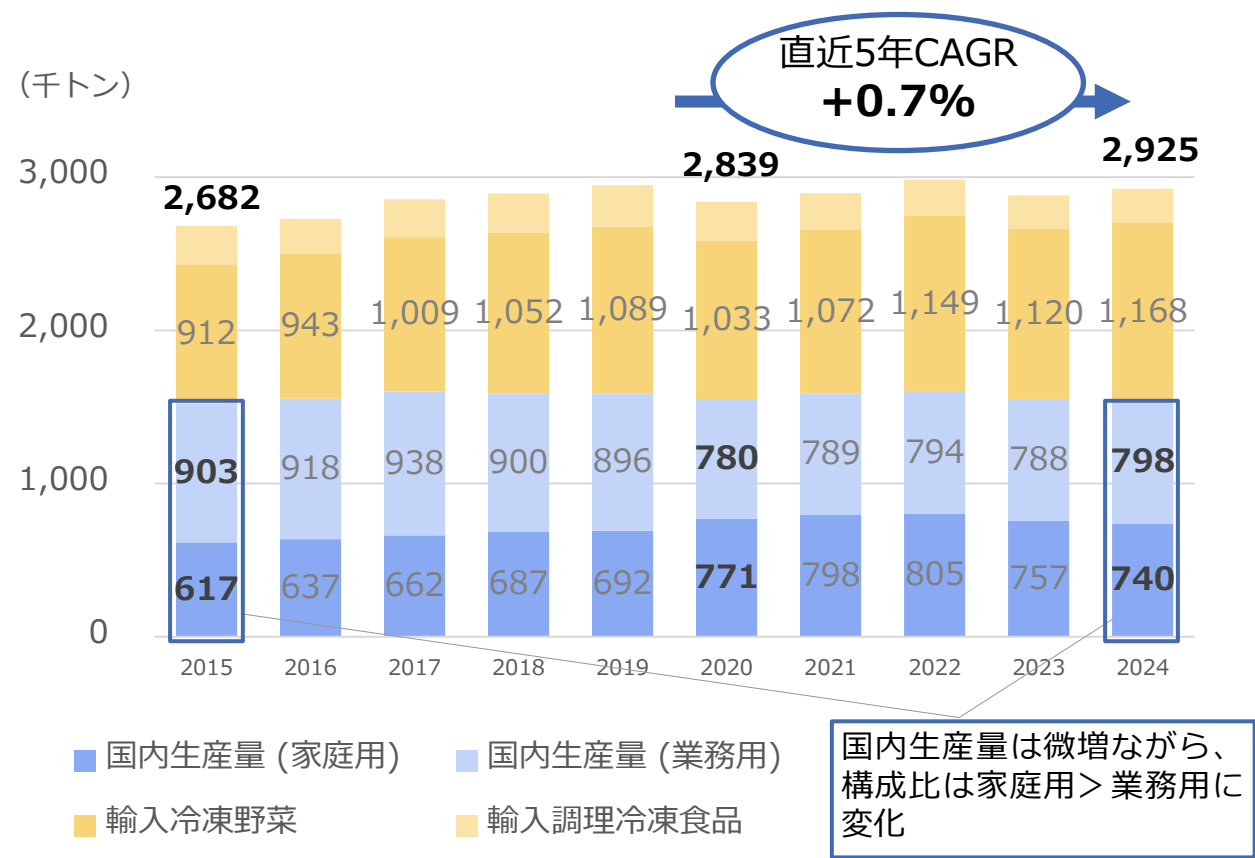
3. 低温物流市場



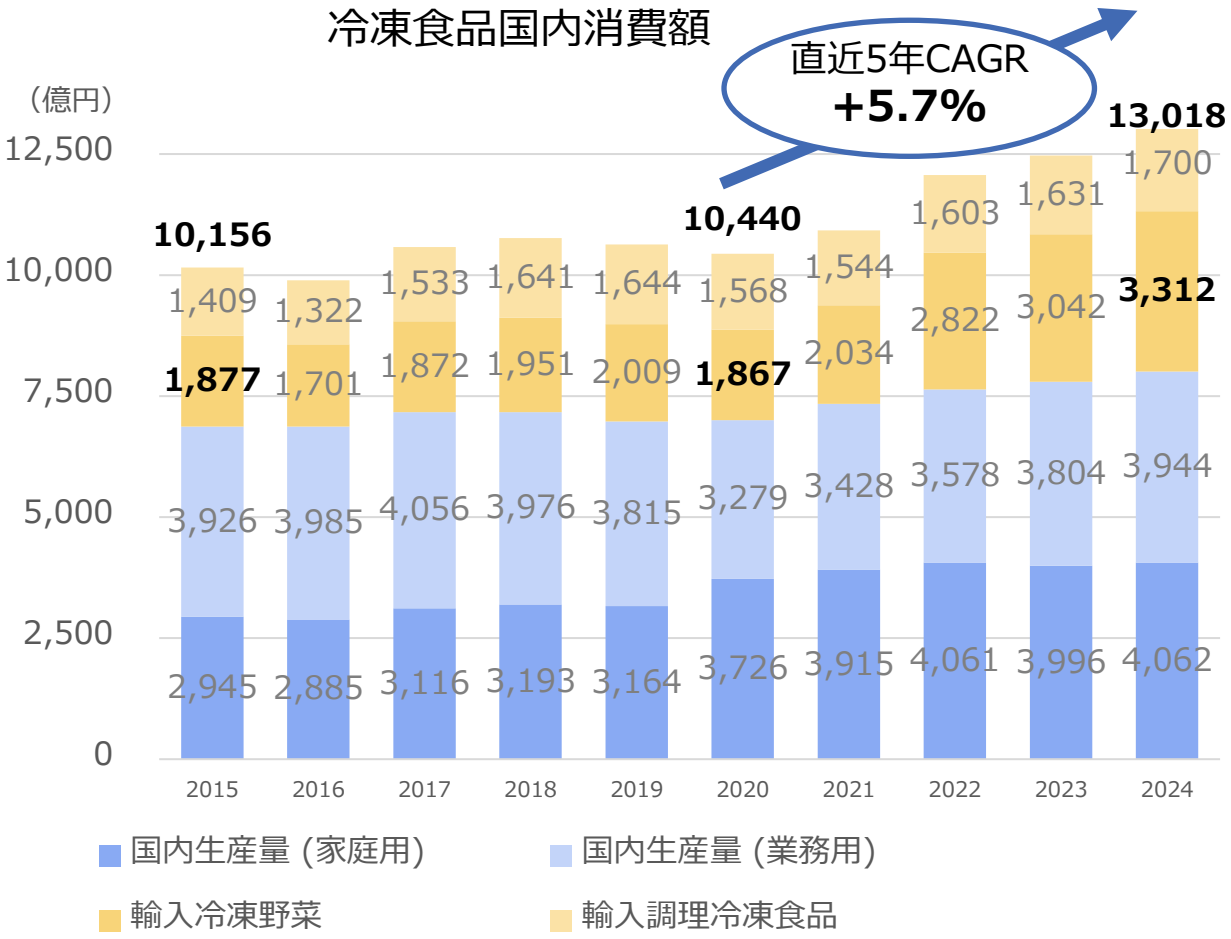
冷凍食品市場の概況

- 冷凍食品の国内消費量は微増傾向
- 一方、国内消費額では、輸入冷凍野菜の増加がけん引し、コロナ前（2019年度）比で122%と増加
- 冷凍食品市場の規模は増加傾向にある一方、低温物流全体としては倉庫のキャパシティ不足や老朽化等に課題

冷凍食品国内消費量



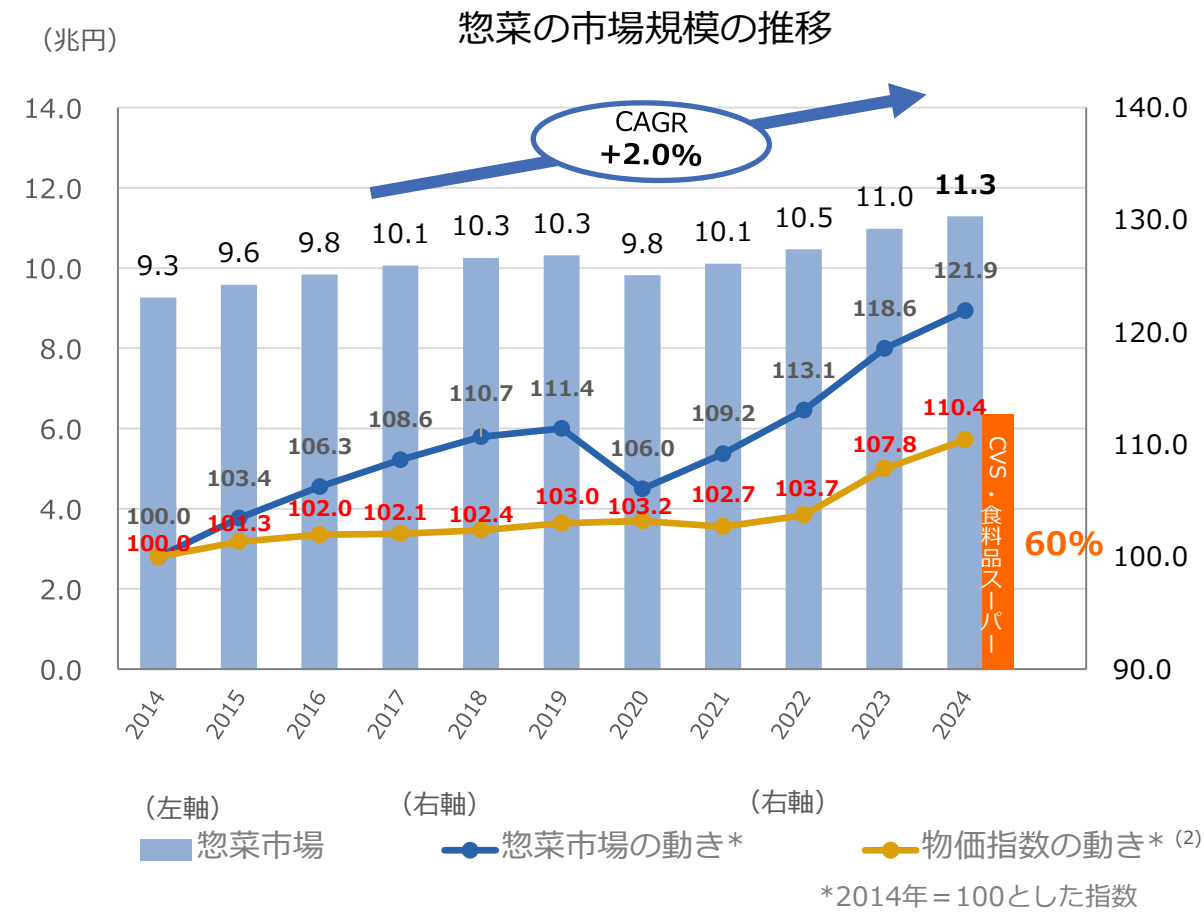
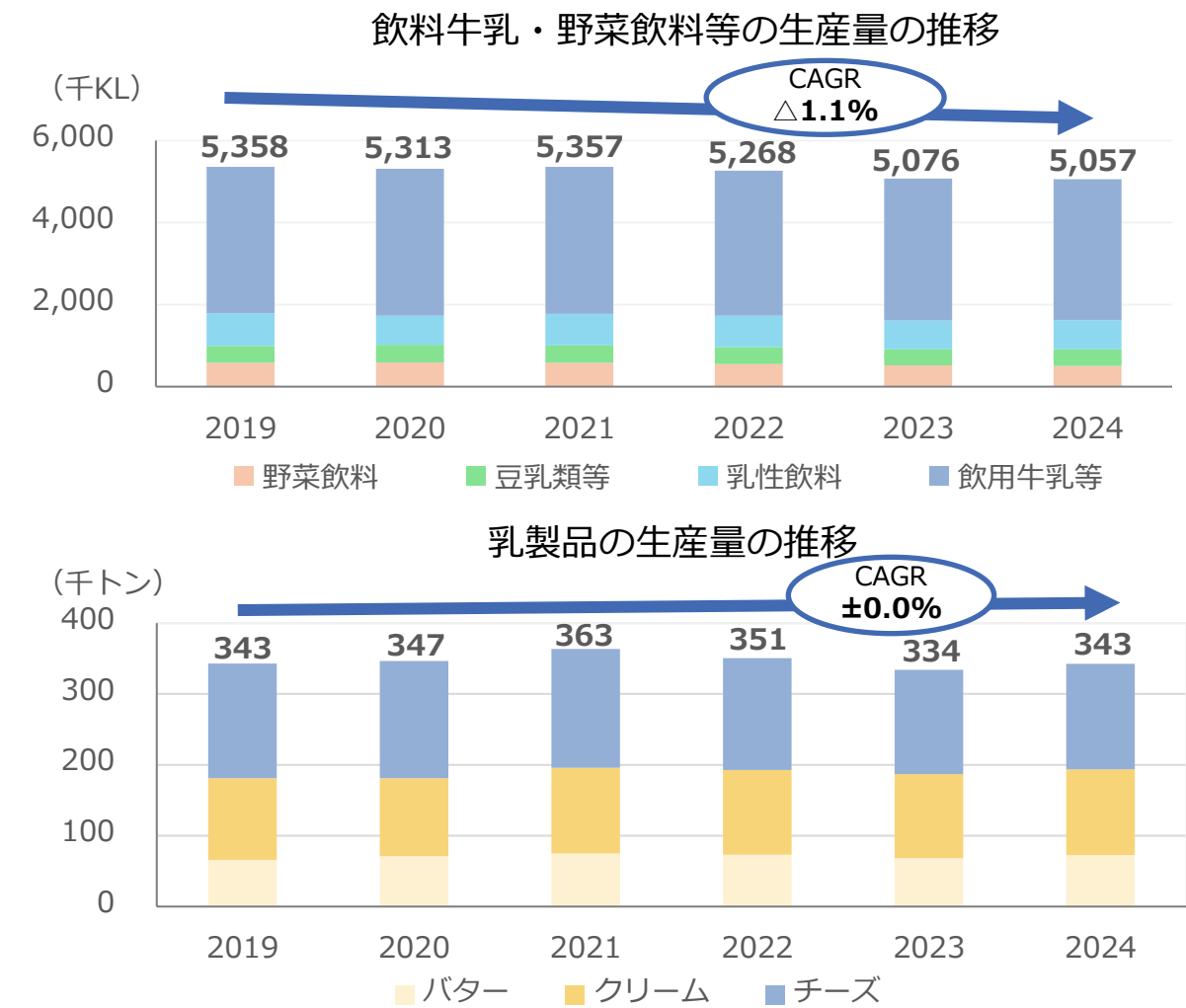
冷凍食品国内消費額



注記 (1) (一社) 日本冷凍食品協会「冷凍食品に関連する統計」から当社作成。「冷凍食品国内消費量」は、冷凍食品国内生産量・冷凍野菜輸入量・調理冷凍食品輸入量の合計

冷蔵（チルド）商品市場の概況

- **飲料牛乳・野菜飲料類、乳製品**の生産量は2019年度より横ばい～縮小傾向
- **惣菜**の市場規模は2024年に11.3兆円に達し、大きく伸長
- 2024年には惣菜の市場構成でコンビニエンスストア（CVS）及び食料品スーパーで約60%（約7兆円）を占める



注記 (1) (一社) 全国清涼飲料連合会「清涼飲料水統計」、(一社) Jミルク「生乳及び牛乳乳製品関連の基礎的データ」、(一社) 日本惣菜協会「惣菜白書 ダイジェスト版」及び、総務省「2020年基準 消費者物価指数 全国2024年（令和6年）平均」をもとに当社作成 (2) 物価指数は生鮮食品及びエネルギーを除く

4. シナジীর創出

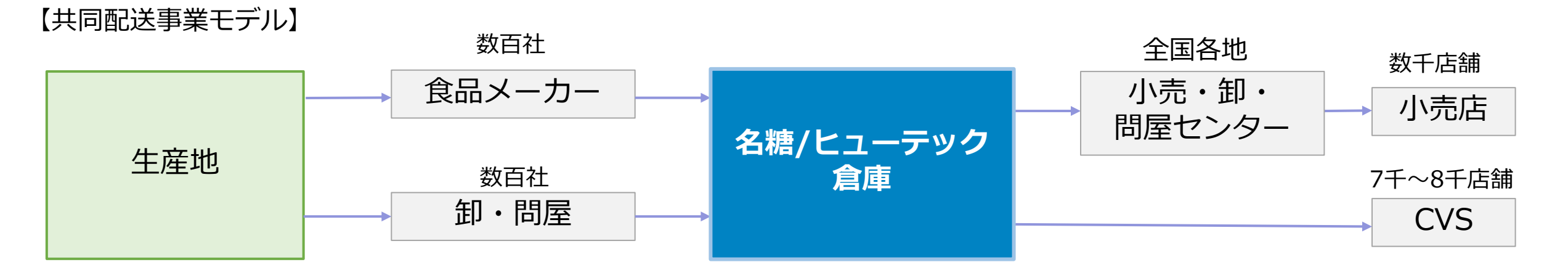


名糖運輸・ヒューテクノオリンの事業内容

- 名糖運輸：全国チルド共同配送事業・CVSセンター運営事業・顧客専用センター運営事業
- ヒューテクノオリン：全国冷凍食品共同配送事業・顧客専用センター運営事業・病院リネン事業

2025年3月末現在

	名糖運輸			ヒューテクノオリン		
人員	7,264名			3,911名		
車両	1,954台			879台		
事業所数	21	41	17	29	16	4
事業内容	全国共同配送	CVSセンター運営	専用センター運営 (輸送・3PL)	全国共同配送	専用センター運営 (輸送・3PL)	病院リネン
売上構成比	50%	28%	22%	57%	37%	6%



低温物流領域における当社グループの強み

- 冷凍・冷蔵の共同配送事業、専用センター事業、3PL事業と幅広い事業を行っている
- 名糖は3PL事業拡大、ヒューテックは新規施設の開設を計画

[低温物流事業者の一覧]

	メーカー 共同配送	幹線 小口輸送	専用 センター	3PL	宅配便	特長
A社	○		○	○		幅広い事業展開
B社	○		○	○		輸送とセンター運営
SGH	○		○	○	○	幹線輸送・冷蔵冷凍倉庫運営
C社					○	宅配便に強み
D社	○		○			食品メーカーの共同配送
E社	○		○			流通企業の物流に強み
F社	○		○	○		チルド混載便
G社		○	○	○		全国の小口共同配送
H社		○		○		グループで全国配送
I社			○	○		食品・医療の3PLに強み
J社			○	○		卸販売事業が主力

※当社調べ

物量（2024年度比）			
名糖	共同配送	95%	
	CVS	102%	
	3PL	105%	➡ 名糖 3PL事業を拡大
ヒューテック		99%	➡ ヒューテック 増床計画

シナジー創出に向けた7つの営業戦略

➤ 7つの営業施策の取組みより、2025年上期では営業利益+8.9億円（2024年3月期上期対比）を実現

(億円)

No.	項目	施策	今期 進捗	2024年3月期上期対比	
				営業収益	営業利益
1	既存顧客への拡販	名糖/ヒューテック既存顧客へのグループソリューションを活かした提案	○	+ 32.3	+ 6.2
	└ 物流効率化の取組み	ヒューテック リードタイム1日延長による安定供給の実現			
2	低温EC	保管・流通加工から配送までの一貫ソリューションの提供	○	+ 10.8	+ 1.5
3	低温TMS	デリバリー事業TMSチームとの連携による低温TMS提供	◎	+ 11.2	+ 1.4
4	低温共同配送	名糖/ヒューテックの既存施設・ルートを活かした共同配送提案	△	+ 1.1	+ 0.3
5	リソースの共同利用	名糖/ヒューテック、佐川急便の中継センターや路線輸送の共同利用	△	+ 0.4	+ 0.1
6	BtoBロット配送	小・中ロットのBtoB向けクール輸送の提供	△	+ 0.1	+ 0.0
7	海外低温物流	日本国内から海外までの一気通貫ソリューションの提供、ベトナムコールドチェーンの構築	△	+ 4.4	△ 0.6
	合計		○	+ 60.3	+ 8.9

事例紹介 | No.1 既存顧客への拡販

➤ 適正料金収受の進展に加え、新規案件の受託も進捗

事例①

【名糖】大手小売店向けの共同配送業務＜新規受託＞

- ・ 既存顧客である食品メーカーA社様が大手小売店に提供している商品の共同配送業務を新規受託

営業収益見込（年間）：約**700**百万円

事例②

【名糖】総合スーパーのセンター配送業務＜新規受託＞

課題： お客さまが利用していた配送業者が撤退。迅速な配送スキームの再構築が必要に

解決法： 当社グループのインフラを活用し、チルド便・ドライ（常温）便の配送体制をスムーズに手配
初日はイベントにより通常の3倍の物量となったものの、確実な納品を実現
➡ お客さまの満足度も高く、他拠点の配送についても交渉中

営業収益見込（年間）：約**280**百万円

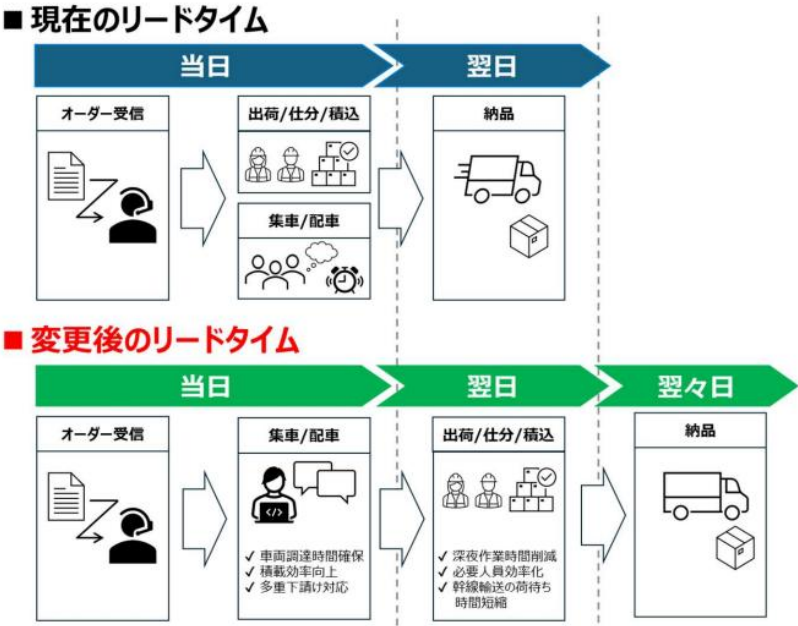
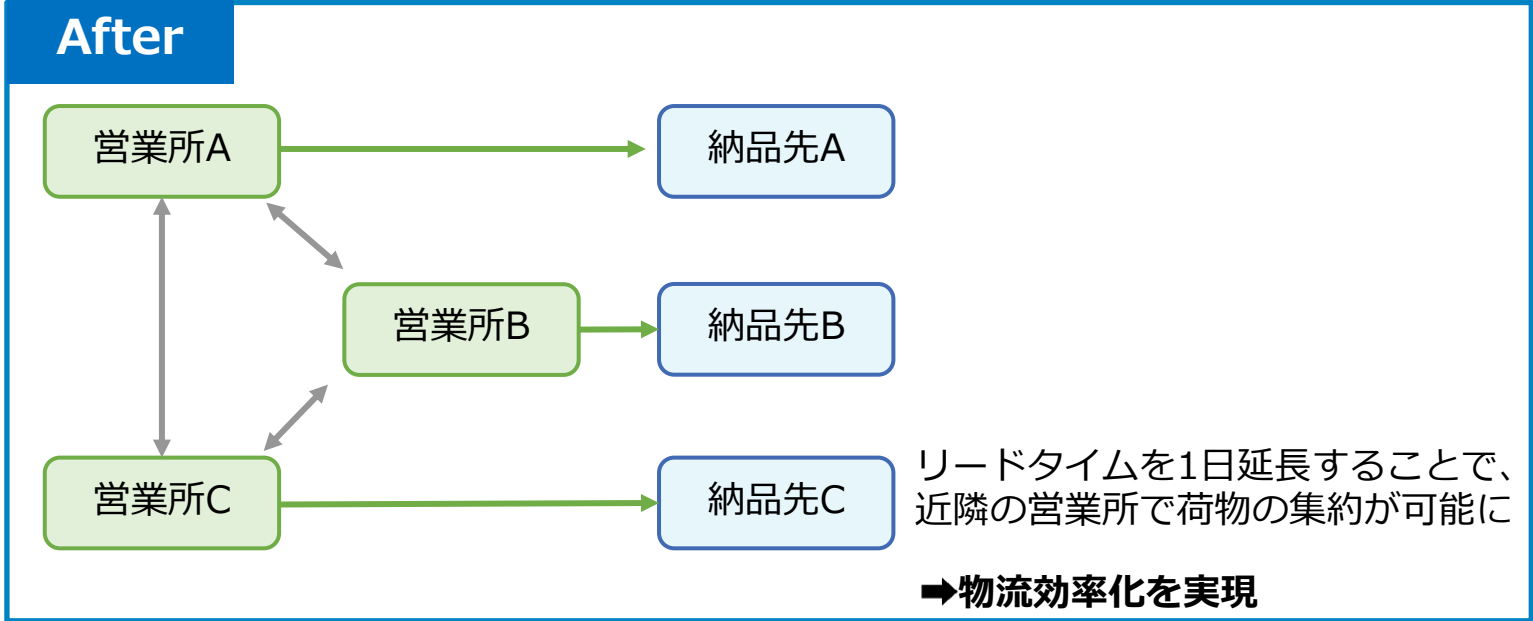
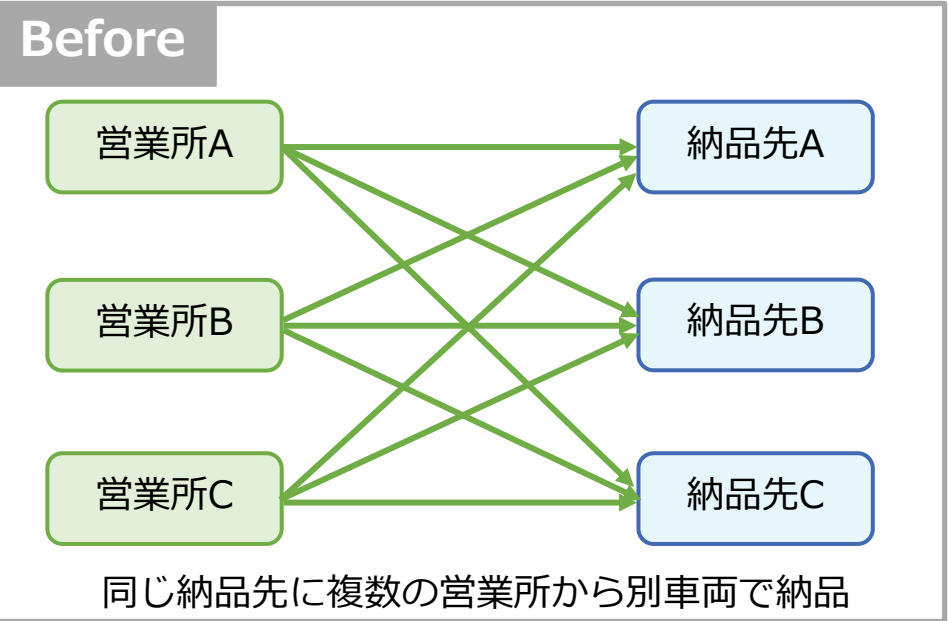
事例紹介 | No.1 物流効率化の取組み

【ヒューテック】リードタイム1日延長による安定供給の実現

目的 法令遵守、将来インフラの維持に向けた配送体制の見直し

- 効果**
- ①作業時間帯を日中中心に変更。深夜時間帯の作業量を削減
 - ②車両調達時間延長による車両確保力の向上
 - ③エリア集約（今後拡大予定）

[エリア集約の考え方]



事例紹介 | No.2 低温EC

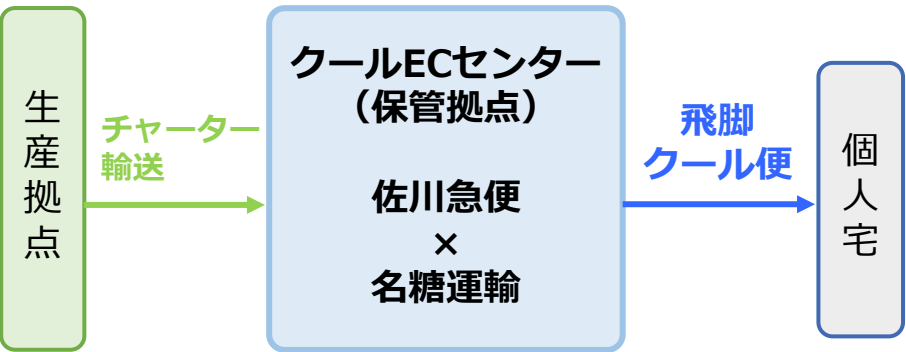
低温EC：保管・流通加工から配送までの一貫ソリューションの提供

課題

- ・ 納品までのリードタイムが長期化
- ・ 地方からのEC出荷コストが増大
- ・ 事業者様の出荷作業負担が大きい
- ・ 出荷作業が追い付かない状況
- ・ 需要波動への対応が困難

事例①

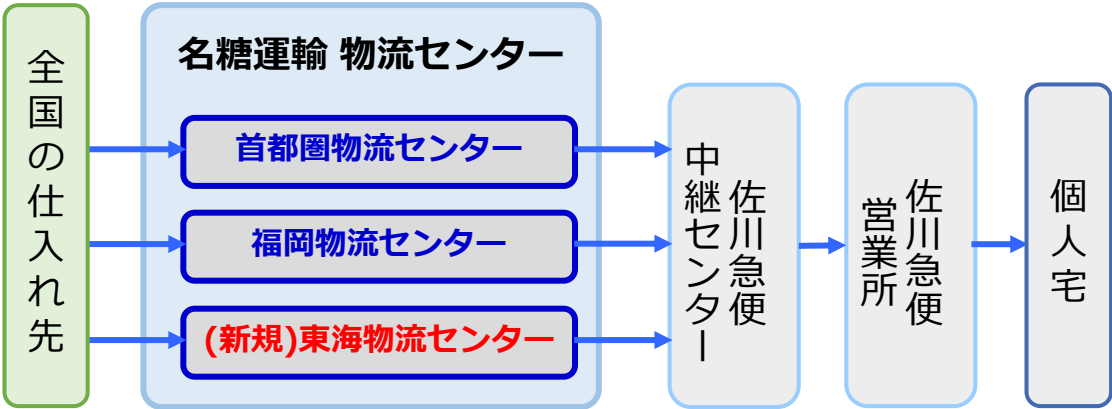
- ・ 地方から出荷倉庫への横持輸送をTMSで最適化
- ・ 複数事業者から集約して出荷する、または出荷作業を当社グループで実施することで、物流コスト削減や作業負担の低減に寄与



営業収益実績（上期）：約**1,624**百万円

事例②

- ・ 名糖運輸の物流センターを使用することで、配送効率向上による物流コスト削減やリードタイムの短縮等を実現



営業収益実績（上期）：約**933**百万円

事例紹介 | No.3 低温TMS

低温TMS：デリバリー事業TMSチームとの連携による低温TMS提供

➤ 佐川急便は以前から、協力会社のネットワークを通じて低温TMSのサービス提供を行い、様々な課題を解決

	事例①	事例②	事例③
ケース	お菓子・ケーキの店舗輸送 (関東圏:約80店舗)	鉄かごに入った春キャベツの 大量輸送	苗の輸送
課題	- 工場の待機車両が問題に - 即日配送が必要	イレギュラーな荷物のため、 配送業者を探すのが困難	- 猛暑で苗の温度管理が必要 - 早朝の荷降ろしによる暑さ対策にも限界
解決策	- 出荷別・方面別に応じた最適な配車を行うことで、工場の待機車両をなくす - 物流コストの最適化にも寄与	当社のインフラを駆使することで大型のクール車両を手配	クール車両手配の提案により温度管理と作業時間帯の変更に寄与



過去から様々な低温TMSのサービス提供を行ってきたが、
名糖/ヒューテックとの連携によりTMS網が以前より拡大

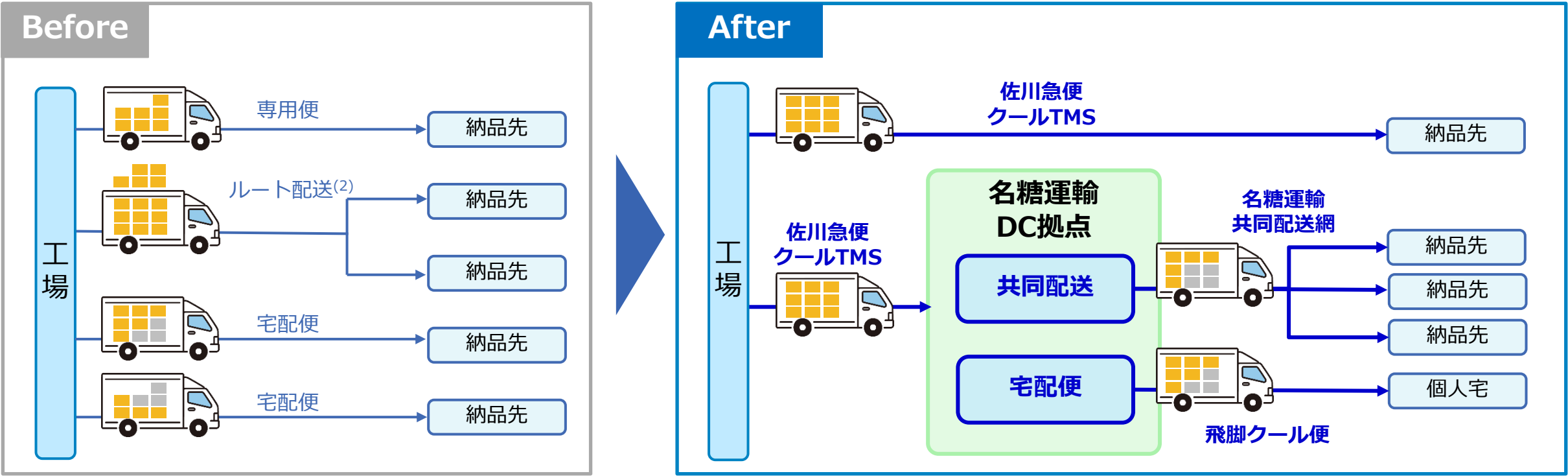
事例紹介 | No.4 低温共同配送（低温TMS/低温EC含む）ハイブリッド案件

課題

- 既存物流委託会社への依存
- 小売店からの需要拡大
- リソースの欠如による供給不足

解決策

- 佐川急便クールTMSと名糖運輸のDC拠点⁽¹⁾及び共同配送を活用し、荷物の行先や物量に適した輸配送体制を構築。製造から販売までワンストップの輸配送を実現



営業収益実績（上期）：約**175**百万円

注記 (1) 保管在庫型の物流拠点 (2) 特定の日時とルートで、あらかじめ決まった店舗や事業所等に荷物を配送すること

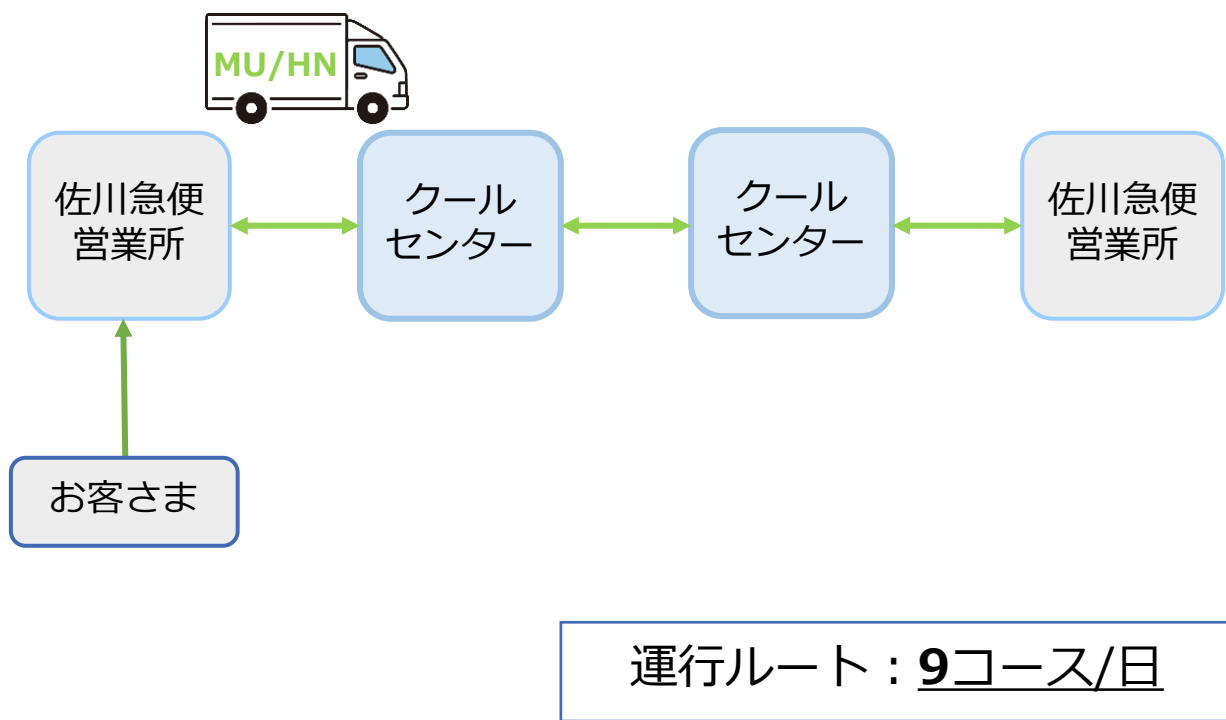
事例紹介 | No.5 リソースの共同利用

リソースの共同利用：名糖/ヒューテック、佐川急便の中継センターや路線輸送の共同利用

➤ 名糖/ヒューテックのリソースを活用し、佐川急便の集配業務の効率化を実現

事例①

- 外部委託していた飛脚クール便の拠点間輸送を徐々に名糖/ヒューテックの車両にて運行
- 物量増による増便にも対応可能



事例②

- 佐川急便の配達業務（常温）を、増車増員を行わず、名糖のコース見直しにより実現



【1日の集配スケジュール】

[Before]



[After]



納品先：6店舗/日

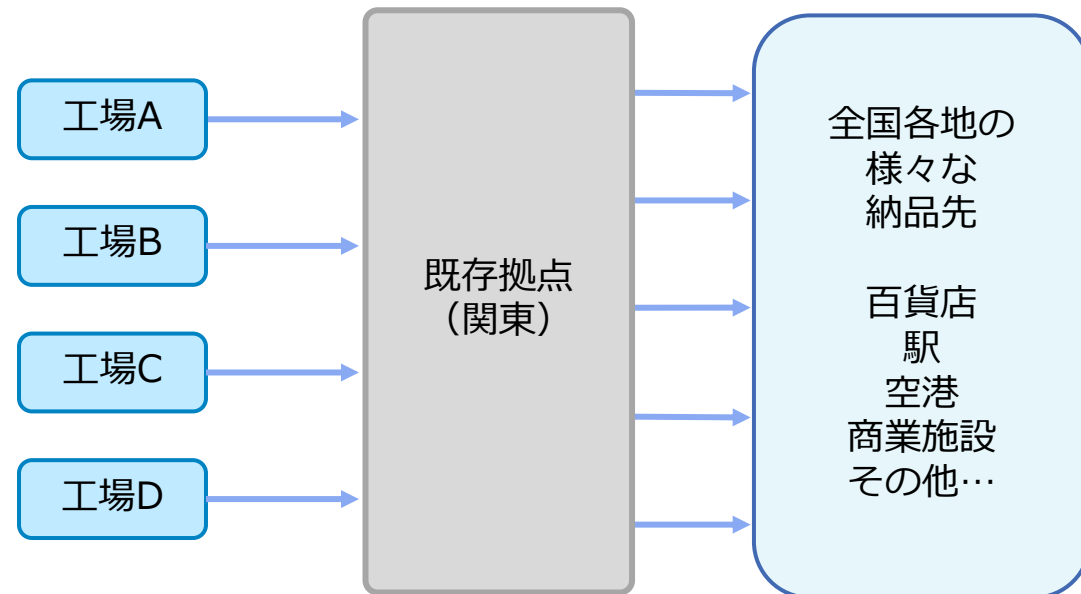
事例紹介 | No.6 BtoBロット配送

BtoBロット配送：小・中ロットのBtoB向けクール輸送の提供

- 課題**
- ・ toBの小ロット低温輸送は、宅配便になる場合が多く割高
 - ・ また、toBの小ロット低温輸送に対応できる企業が限られており、出荷制限がある

- 事例**
- ・ 当社グループの共同配送網の活用及び、関西方面への幹線輸送の見直し
 - ・ 既存拠点（関東）の見直し及び、関西エリアの新拠点の利用

[現状のサプライチェーン]



現状は関西エリアの配送を受託。
引き続き当社の提案力を発揮し、お客さまの
サプライチェーン効率化を実現しながら、
営業収益の更なる拡大を目指す

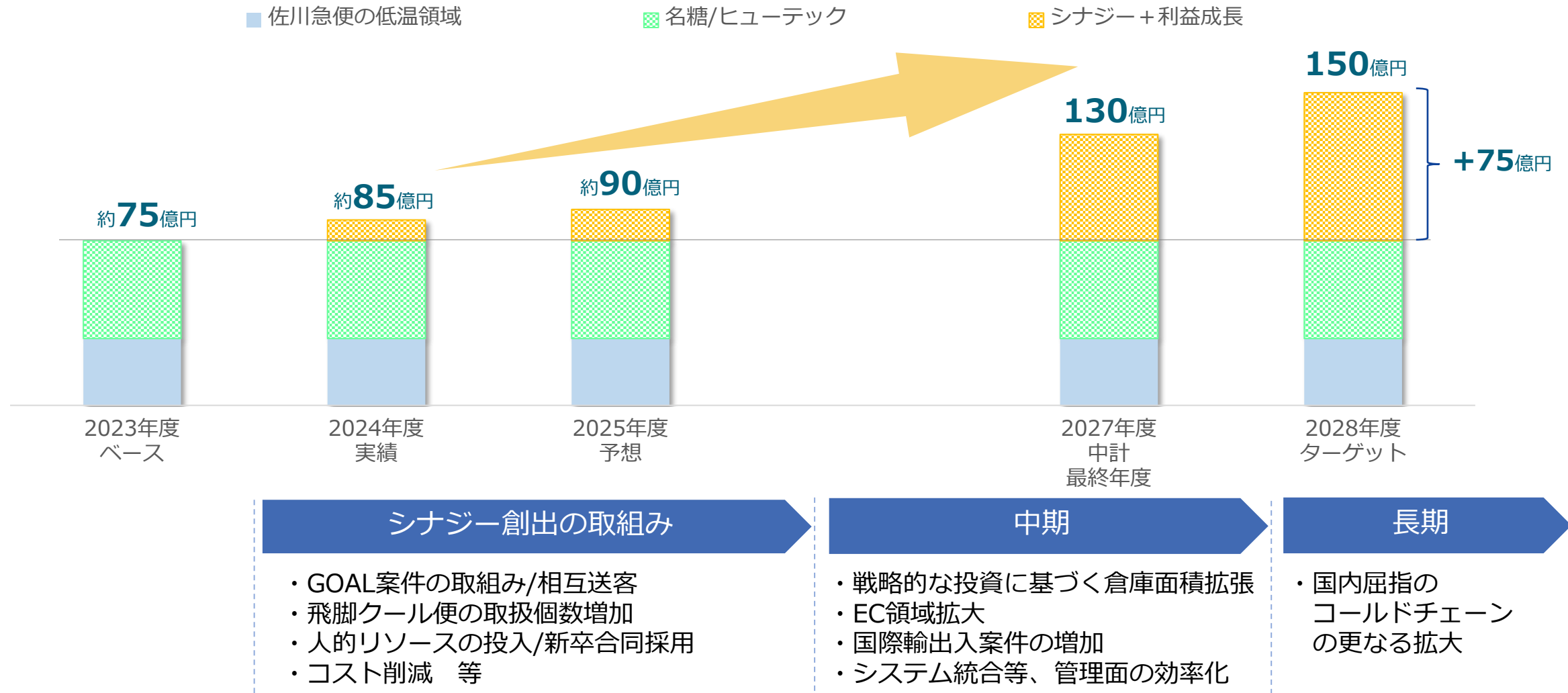
営業収益見込（年間）：約**51**百万円

*2025年10月開始

【再掲】低温物流領域の利益成長イメージ

中期経営計画及び、ターゲットとなる2028年度の目標を確実に達成するため、各施策の売上目標も見直しながら成果の出る取組みから着実に実行してまいります

【低温物流領域：営業利益（のれん等償却前）の成長目線】



ディスクレイマー

本資料は、SGホールディングス(株)（以下、「当社」とします）及びそのグループ会社（以下、当社とあわせて、「当社グループ」とします）の企業情報等の提供のために作成されたものであり、国内外を問わず、当社の発行する株式その他の有価証券への勧誘を目的とするものではありません。また、本資料の全部または一部を当社の承諾なしに公表または第三者に伝達することはできません。

本資料に、当社に関連する見通し、計画、目標などの将来に関する記述がなされています。これらの記述には、「予想」、「予測」、「期待」、「意図」、「計画」、「可能性」やこれらの類義語が含まれることがありますが、これらに限られるものではありません。これらの記述は、当社が現在入手している情報に基づき、本資料の作成時点における予測等を基礎としてなされたものです。また、これらの記述は、一定の前提（仮定）の下になされています。これらの記述または前提（仮定）は、客観的には不正確であったり、または将来実現しないという可能性があります。

このような事態の原因となりうる不確実性やリスクとしては、金利の変動、株価の低下、為替相場の変動、保有資産の価値変動、信用の低下、国内外の企業の生産活動または個人消費の低迷、原油価格の高騰、人件費の高騰、EC市場の低成長、システム・事務・人的・法令違反リスク、不正・不祥事の発生、風評・風説等によるイメージ・信用の低下、事業戦略・経営計画が奏功しないリスク、業務範囲の拡大等に伴う新たなリスク、経済・金融環境の変動、競争条件の変化、大規模災害等の発生、業務提携・外部委託等に伴うリスク、繰延税金資産の減少その他様々な要因が挙げられますが、これらに限られません。

なお、本資料における記述は本資料の日付（またはそこに別途明記された日付）時点のものであり、当社は、それらの情報を最新のものに随時更新するという義務も方針も有しておりません。これらの要因により、将来の見通しと実際の結果は必ずしも一致するものではありません。

また、本資料に記載されている当社グループ以外の企業等にかかわる情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。