



# SGホールディングスグループ

2016年～2018年度

中期経営計画「First Stage 2018」

2016年5月6日

- 
- 2013年～2015年度中期経営計画「Third Stage Plan」総括 P3
  - 2016年～2018年度新中期経営計画「First Stage 2018」 P9
    - 環境認識
    - 長期経営ビジョン
    - 経営戦略・経営目標・重点施策
    - 日立物流との取組み



2013年～2015年度  
中期経営計画

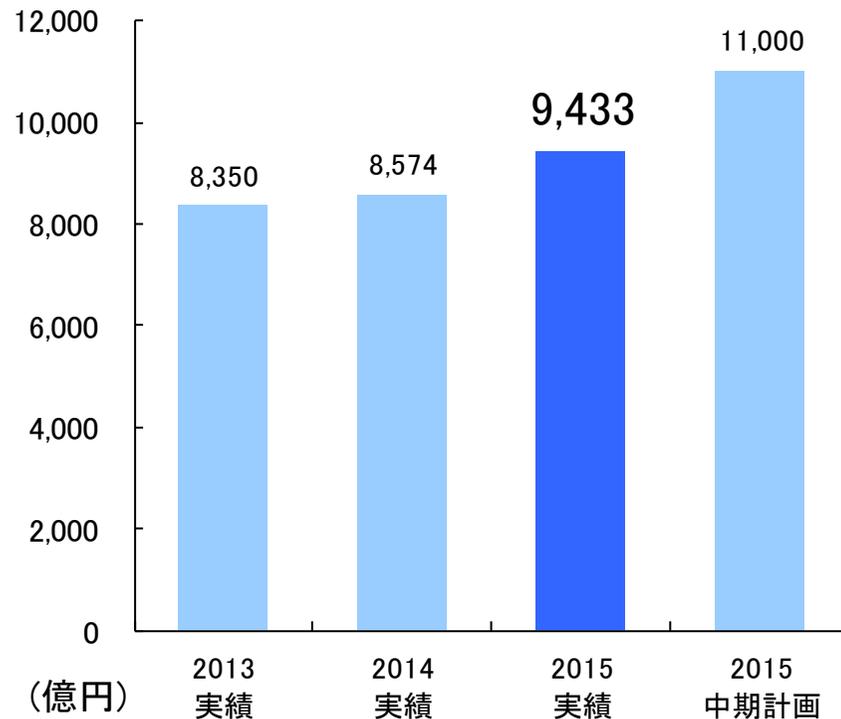
「Third Stage Plan」 総括

2015年度決算概況

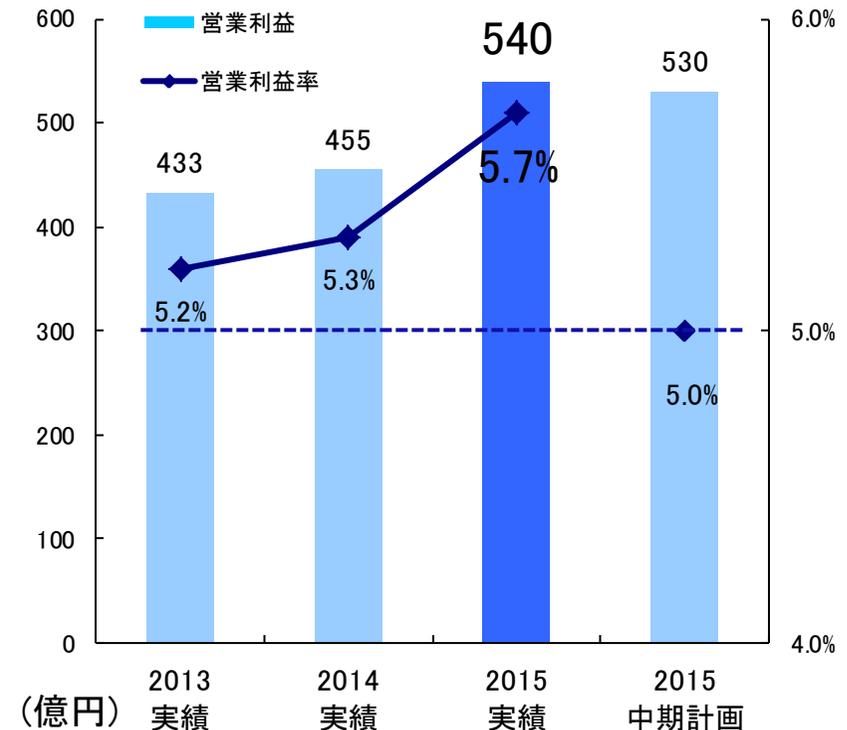
## 中期経営計画総括～計数目標～

- 中期計画で見込んでいたM&Aによる拡大が未達であったことが影響し、営業収益は中期計画に未達
- 生産性向上の取組みや適正運賃收受の定着により営業利益は中期計画を達成し、営業利益率も改善

【営業収益】



【営業利益】



### <成果>

- 先進的ロジスティクスプロジェクトチーム「GOAL( GO Advanced Logistics )」を基軸としたソリューション提案によるグループ横断的な事業拡大を実現
- 不動産事業は私募REITの組成と、開発から売却まで一貫した総合不動産事業を確立
- Expolanka Holdings PLCの買収により、アジアのネットワークを強化

### <課題>

- グループ各社における事業基盤の構築は、安定収益に道筋が見えるも、もう一段の成長による第2、第3、第4の柱事業の確立は今後の課題

## 2015年度決算概況～決算連結業績～



	2015年3月期 (実績)	2016年3月期 (実績)	前期比
営業収益	8,574億円	9,433億円	110.0%
営業利益 (営業利益率)	455億円 (5.3%)	540億円 (5.7%)	118.4%
経常利益	439億円	525億円	119.8%
当期純利益	248億円	339億円	136.9%

# 2015年度決算概況～セグメント別業績概況～

## デリバリー事業

- ・ G O A L の取組みやスマート納品等の戦略的商品の拡販、ソリューション事業の拡大により営業収益は増加
- ・ 品質関連コストの増加等の影響もあり、営業利益は減少

## ロジスティクス事業

- ・ G O A L の取組みや東松山 S R C 等の新規営業所の開設、また昨年度中にグループ会社化したエクスポランカの通期貢献により、営業収益は増加
- ・ 上記に伴う利益貢献に加え、コストコントロールの強化を推進し、営業利益も増加

## 不動産事業

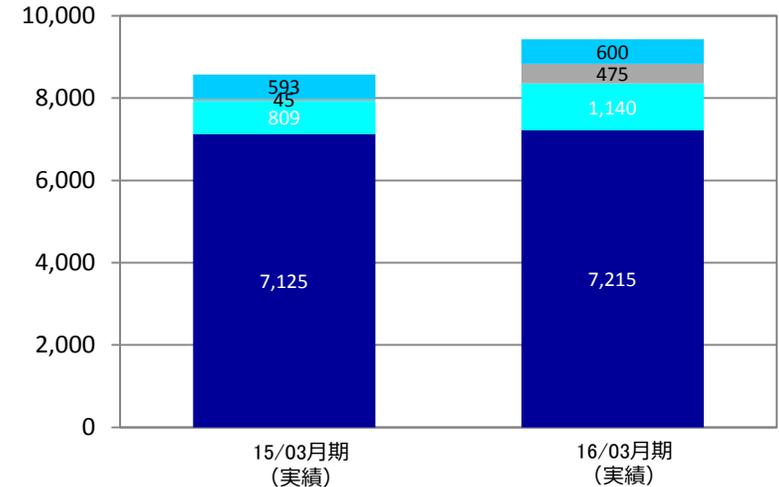
- ・ R E I T 等を活用した不動産流動化により、営業収益・営業利益ともに増加

## その他の事業

- ・ 燃料販売事業の本格稼働や、人材サービス事業の拡大により営業収益は増加
- ・ 一方、中古車販売の減少や決済収入の減少、I T 関連事業の取引減少が影響し、営業利益は減少

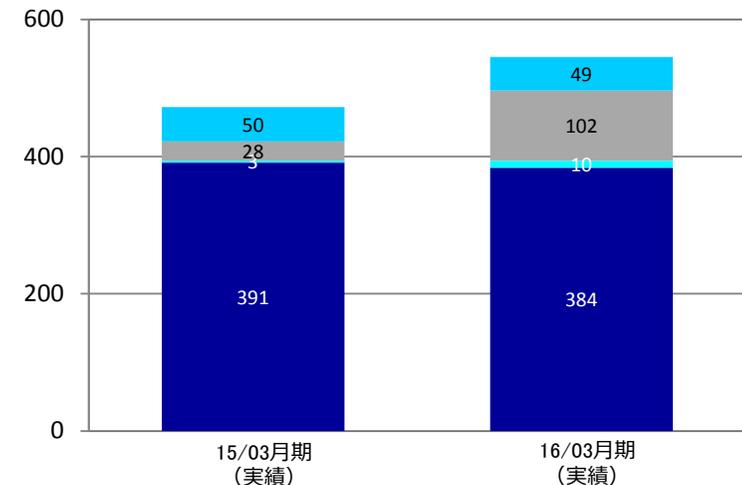
単位：億円

## セグメント別営業収益



単位：億円

## セグメント別営業利益



■ デリバリー事業 ■ ロジスティクス事業 ■ 不動産事業 ■ その他

# 中期経営計画～2017年3月期連結業績予想～



	2016年3月期 (実績)	2017年3月期 (見込)	前期比
営業収益	9,433億円	9,200億円	97.5%
営業利益 (営業利益率)	540億円 (5.7%)	500億円 (5.4%)	92.6%
経常利益	525億円	500億円	95.1%
当期純利益	339億円	315億円	92.7%



2016年～2018年度

新中期経営計画

「First Stage 2018」



# 環境認識

### <国内>

- 2020年度までは物価、実質GDPはゆるやかに増加
- 少子高齢化・生産年齢人口減少による労働力不足の進行
- TPP(環太平洋パートナーシップ)協定への参加による日本発着貨物の増加
- 新技術・新産業分野の展開の加速

### <海外>

- 中国、ASEAN、インドなどアジア各国のGDP成長率は今後も高成長の見込み  
(中国については一部減速懸念も)
- AEC(ASEAN経済共同体)発足による域内のヒト・モノ・サービスの自由化
- アジア市場の高成長を背景に、日系資本の進出も継続



# 長期経営ビジョン

アジアを代表する  
総合物流企業グループへ

GOAL  
( GO Advanced Logistics )

SGホールディングスグループ 中期経営計画  
「First Stage 2018」

#### 経営戦略

1. 総合物流ソリューションの進化と生産性向上による持続的成長基盤の整備
2. 海外事業基盤の強化と国内事業との一体展開によるグローバル物流ネットワークの確立
3. 物流周辺事業のバリューアップと最適化
4. 人材マネジメントシステムの構築と人材活用の多様化
5. 積極的な最新技術の利活用によるサービスの差別化と業務の合理化



# 經營戰略・經營目標・重点施策

## 『First Stage 2018』

### 経営戦略

1. 総合物流ソリューションの進化と生産性向上による持続的成長  
基盤の整備
2. 海外事業基盤の強化と国内事業との一体展開によるグローバル  
物流ネットワークの確立
3. 物流周辺事業のバリューアップと最適化
4. 人材マネジメントシステムの構築と人材活用の多様化
5. 積極的な最新技術の利活用によるサービスの差別化と業務の  
合理化

### 経営目標

- 営業収益 **1兆円**
- 営業利益 **620億円**  
(営業利益率 6.2%)

### 投資計画

- 3か年累計投資額 **2,940億円**

資本投資(M&A等)	270億円
不動産投資	790億円
情報投資	620億円
その他(車両、設備等)	1,260億円

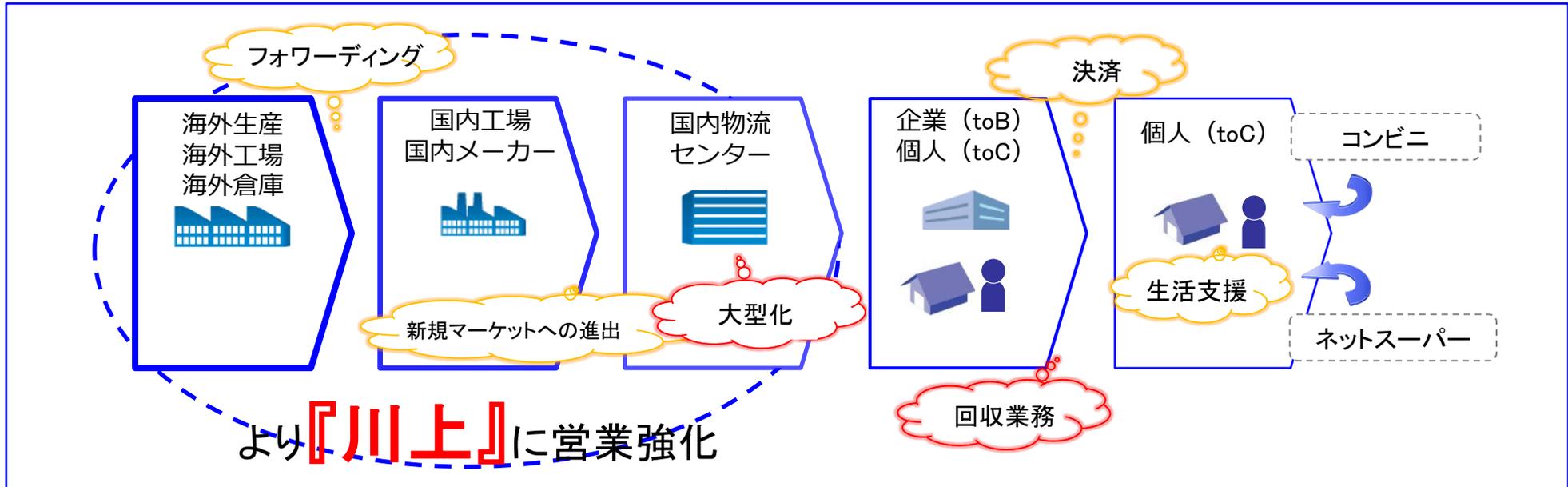
※ 日立物流株式876億円は上記に含んでおりません。

## 重点施策

- ① グループ連携によるソリューション力の強化
  - ・GOALの進化
  - ・スマート納品の進化
  
- ② グローバル物流ネットワークの拡張
  
- ③ 物流周辺事業の価値向上、最適化
  - ・不動産事業の取組み
  - ・決済事業の拡充
  
- ④ 人材マネジメント
  
- ⑤ IT利用促進

# ①ソリューション力の強化～GOALの進化①～

- 『総合物流ソリューション』の提供により、物流のより川上へ



## 総合力

お客様のバリューチェーンを物流からGOALがサポート

GOAL = GO Advanced Logistics

デリバリー

ロジスティクス

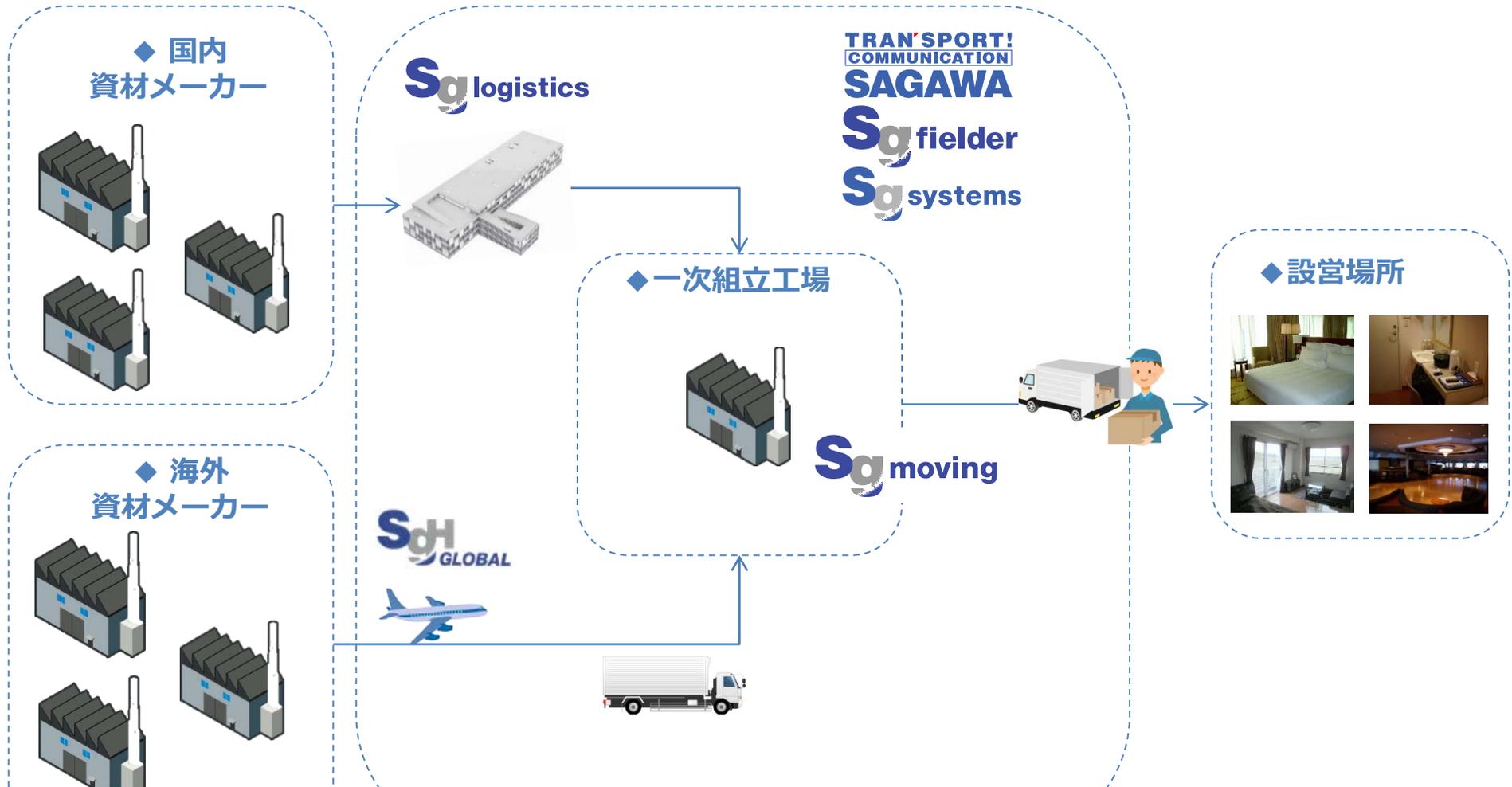
IT

決済

グローバル

# ①ソリューション力の強化～GOALの進化②～

## ● 新たな取組み： 大型建造物における物流SCMの再構築



資材調達→受入検収(2次元バーコード)→在庫管理→24JIT納品→搬入・設営

# ①ソリューション力の強化～スマート納品の進化～

## ● スマート納品の取扱商品、付帯サービスの強化を継続

- スマート納品24  
深夜早朝を問わない時間帯納品サービス
- 「スマート納品®」配達情報サービス  
到着予定個数がWEBで閲覧可

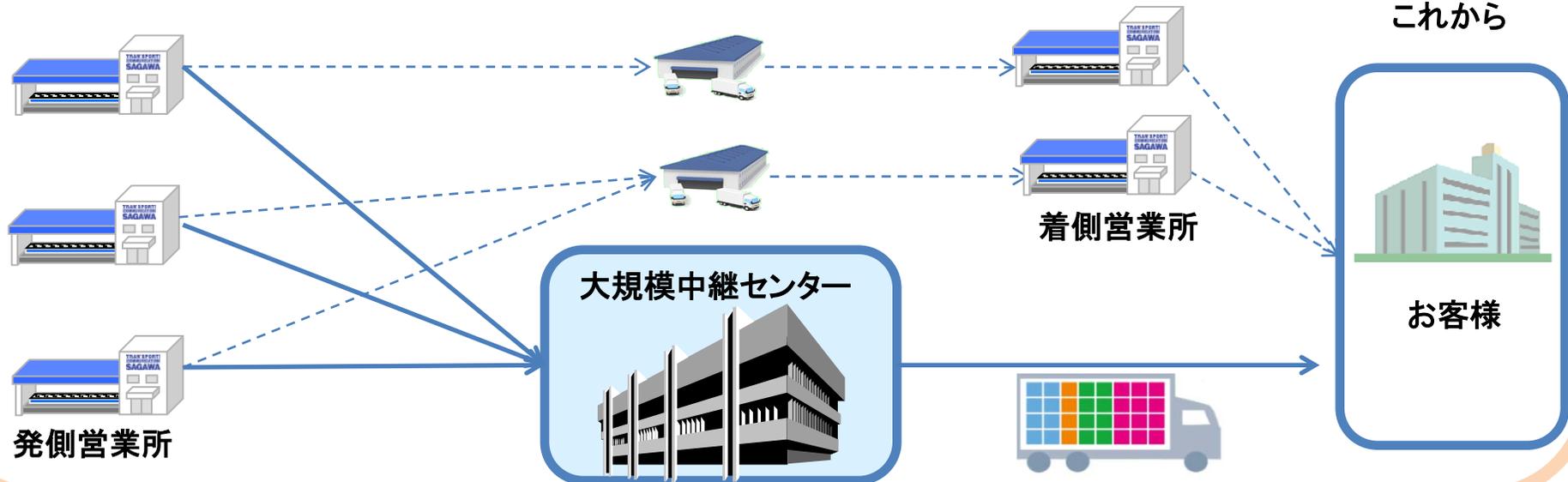


(配達情報サービス)



## ● スマート中継センター

大規模中継センターによる直納体制により、より効率的なサービスを提供



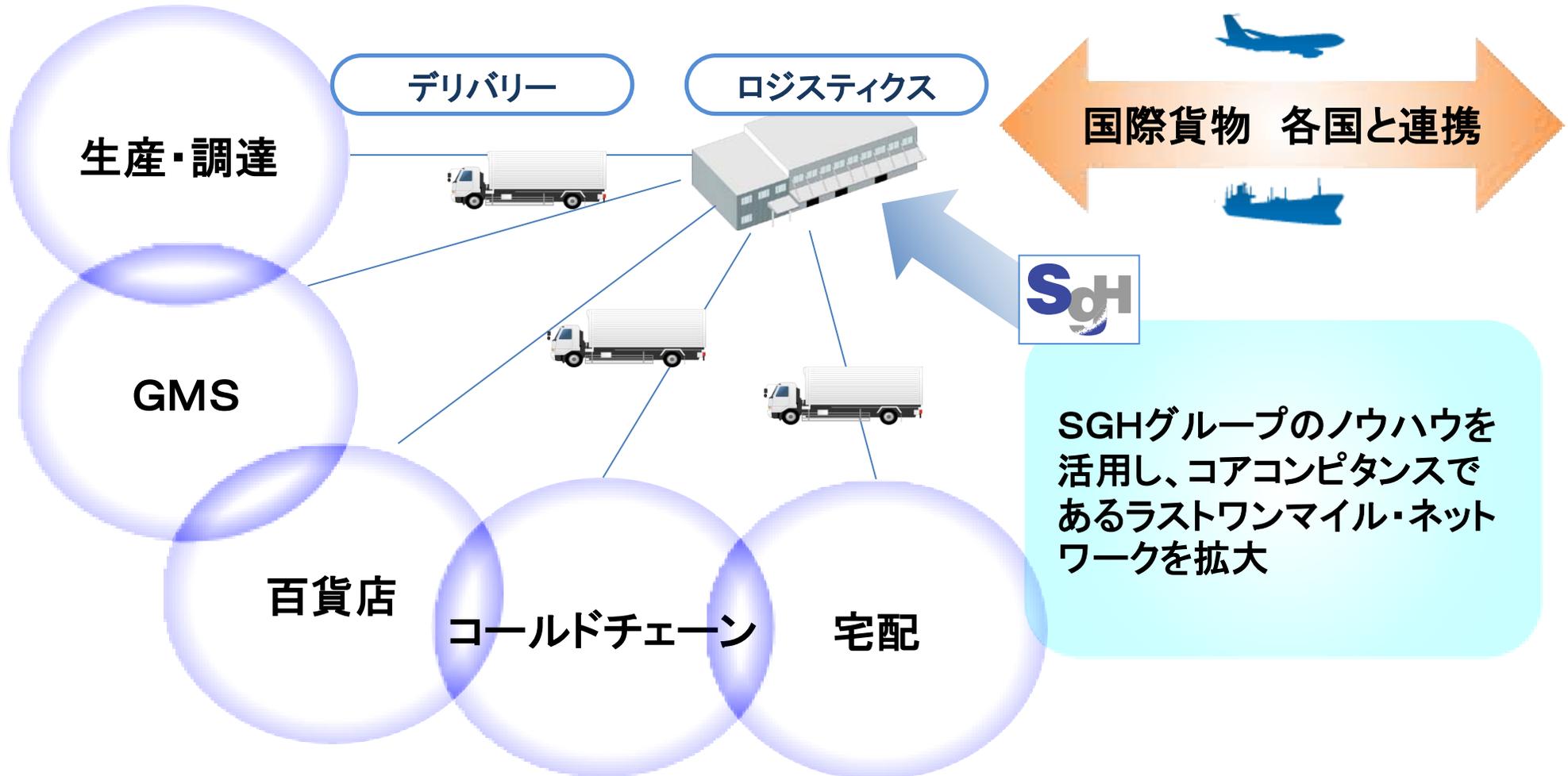
## ②グローバル物流ネットワーク

- **フォワーディング事業の強化と顧客基盤の拡大によるグローバル物流ネットワークの拡張**
  - ・エクスポランカの強みを活かした既存拠点の事業統合
  - ・プラットフォームの統一化 越境ECを中心とした各国間レーンの整備



## ②グローバル物流ネットワーク

- 海外各国内のデリバリー・ロジスティクス事業の確立

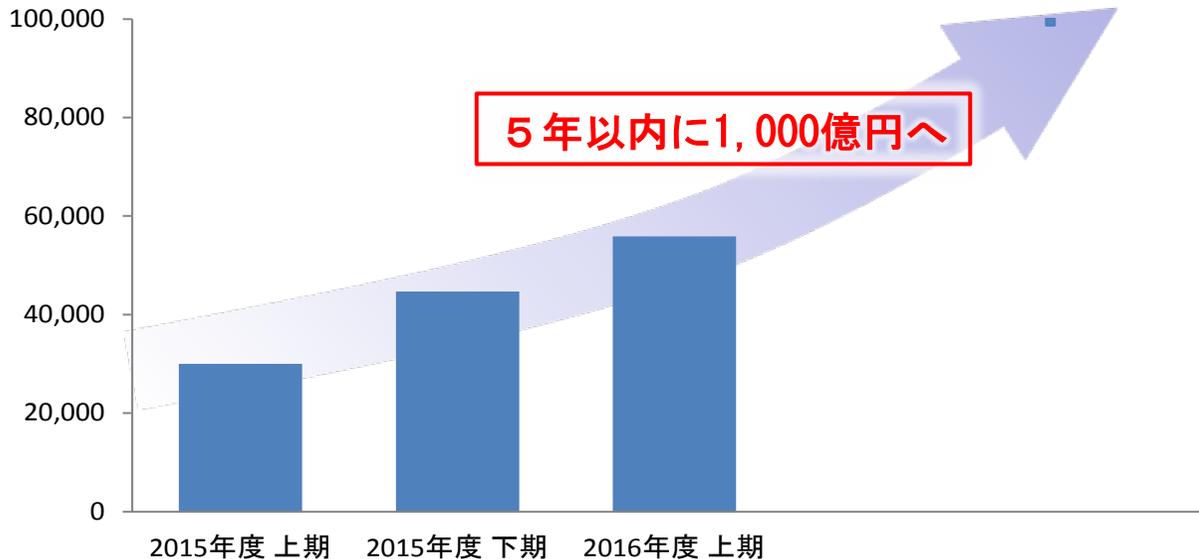


### ③物流周辺事業の最適化～不動産～

- 不動産投資を通じ、デリバリー・ロジスティクス事業の更なる強化を支援
- 2015年度にスタートした私募REITの成長に貢献
- 物流不動産に加えて新しい事業領域の開拓を早期に検討・実行

#### <流動化実施金額(累計)>

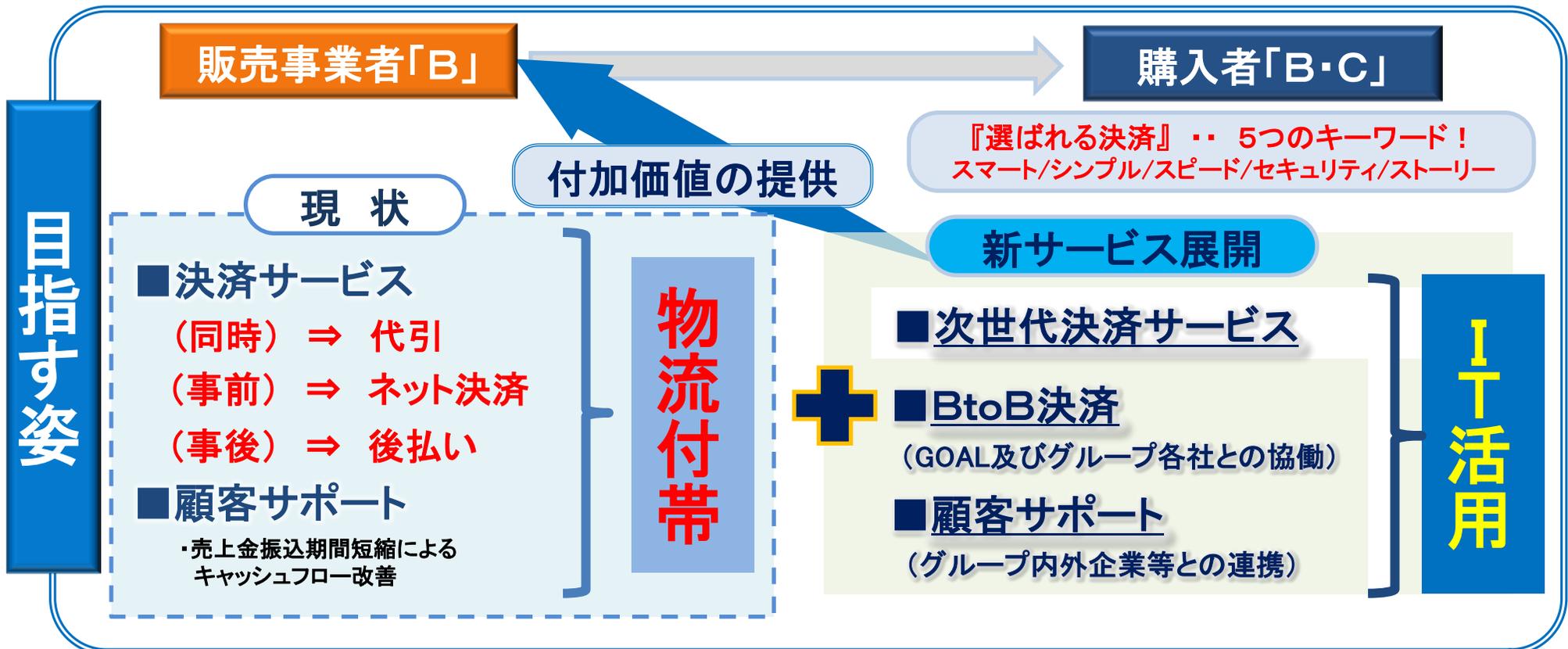
単位：百万円



### ③物流周辺事業の最適化～決済事業の拡充～

- 物流付帯決済サービスで「代引(同時)」をコアに『事前・事後』決済のセット販売強化
- ITを活用した「選ばれる決済」を創造し、販売事業者への更なる付加価値を提供

## 決済を中心としたサービス事業展開



### ③物流周辺事業の最適化

#### ● 各分野ごとにグループの物流事業・物流周辺事業の強化・最適化を実施

##### ◆設置輸送・引越輸送・特殊輸送

- 大型輸送ネットワークの構築
- 継続的な技術力向上による専門性の高いサービスの提供

##### ◆納品代行サービス

- 納品代行サービスの圧倒的存在へ
- 新事業領域の拡充

##### ◆車両関連

- 自動車整備:工場稼働率の向上、技術力の強化
- 新車・中古車販売強化
- ボディ製造:原価低減、商品開発・生産の拡大

##### ◆保険・燃料・旅行

- 保険・旅行事業:顧客ニーズを捉えた商品展開による拡販
- 燃料事業の販売強化

##### ◆システム関連

- 物流事業を支えるグループシステムの安定的な開発・運用
- 外販向け物流システムの強化

##### ◆人材

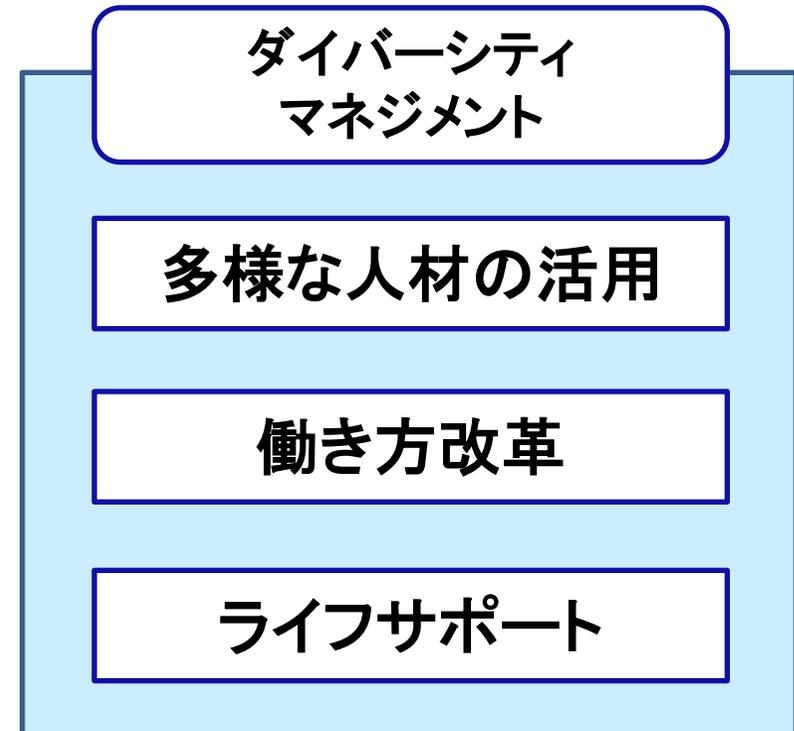
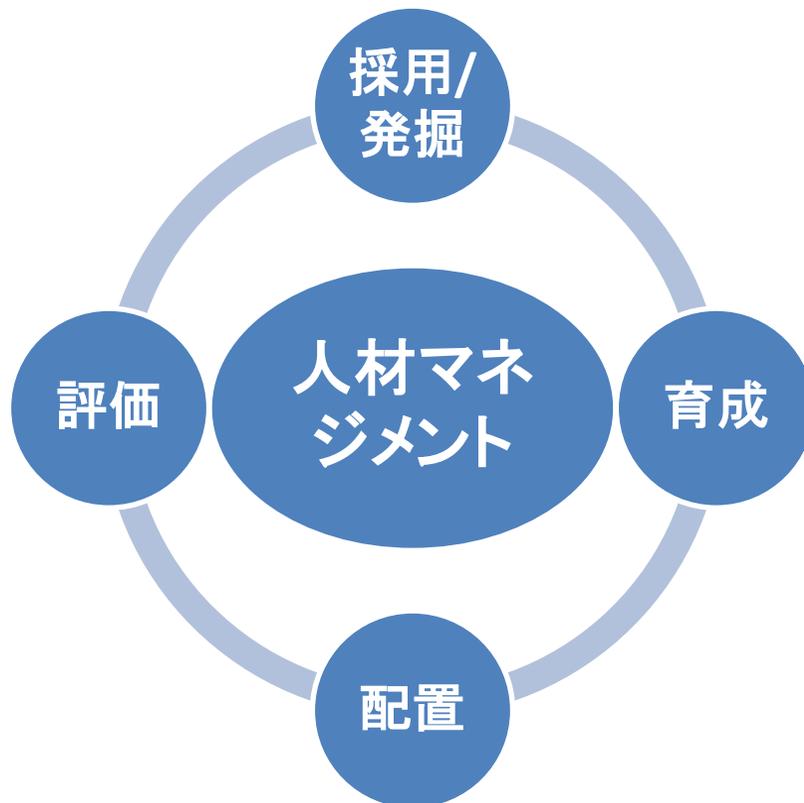
- 物流センター運営の効率化推進
- 外販事業の強化

##### ◆シェアードサービス

- ニアショア拠点の安定稼働
- 情報セキュリティ体制の維持・向上

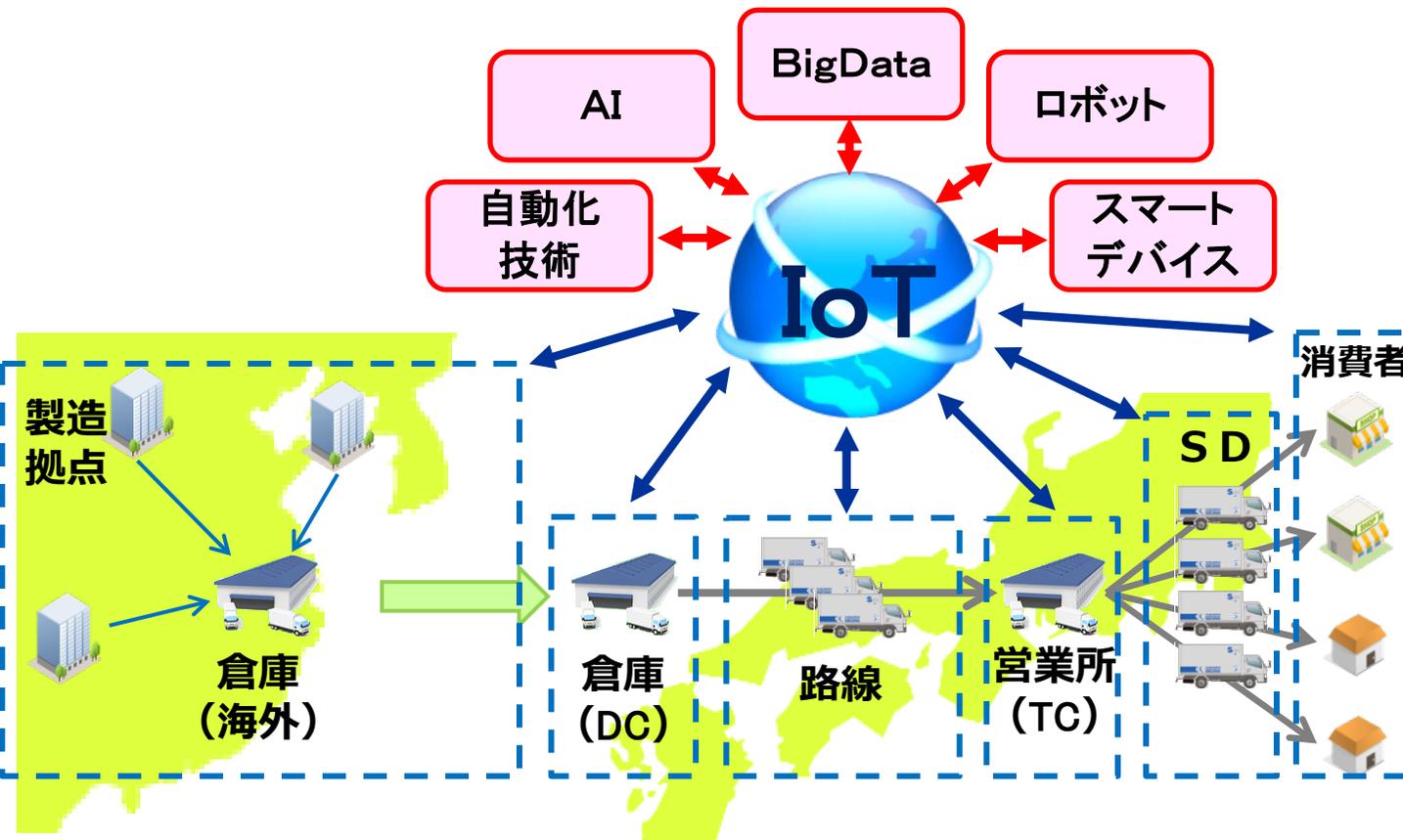
## ④人材マネジメント

- 適切な採用・教育・人材マネジメントの制度通じ、グローバル企業への進化を支える優れた人材と労働力を継続的に確保する
- 多様な人材が活躍し、すべての従業員がワークライフマネジメントを実現する会社を目指す



## ⑤ IT利用促進

- テクノロジーの進歩による新たな技術の利活用により、お客様への新たなサービスの提供、品質・生産性の向上を目指していく



(活用例)

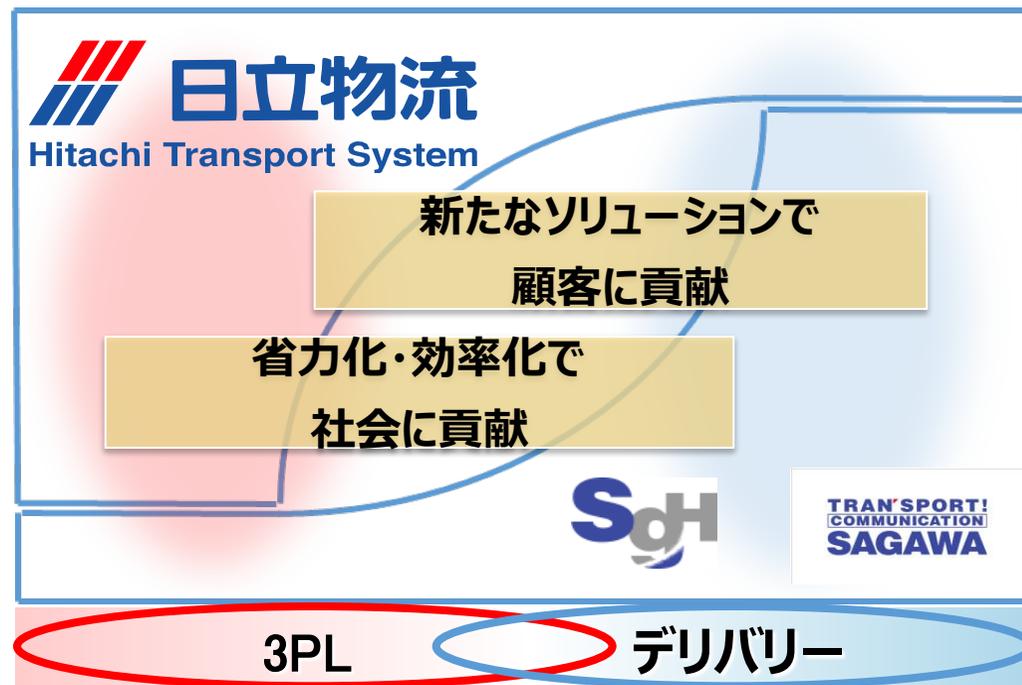
- オペレーション情報を収集・分析し、業務の最適化を図る  
⇒ BigData・AIの活用
- 倉庫内業務の自動化による、省人化・効率化を図る  
⇒ 自動化技術・ロボットの活用



# 日立物流との取組み

## 日立物流との取組み

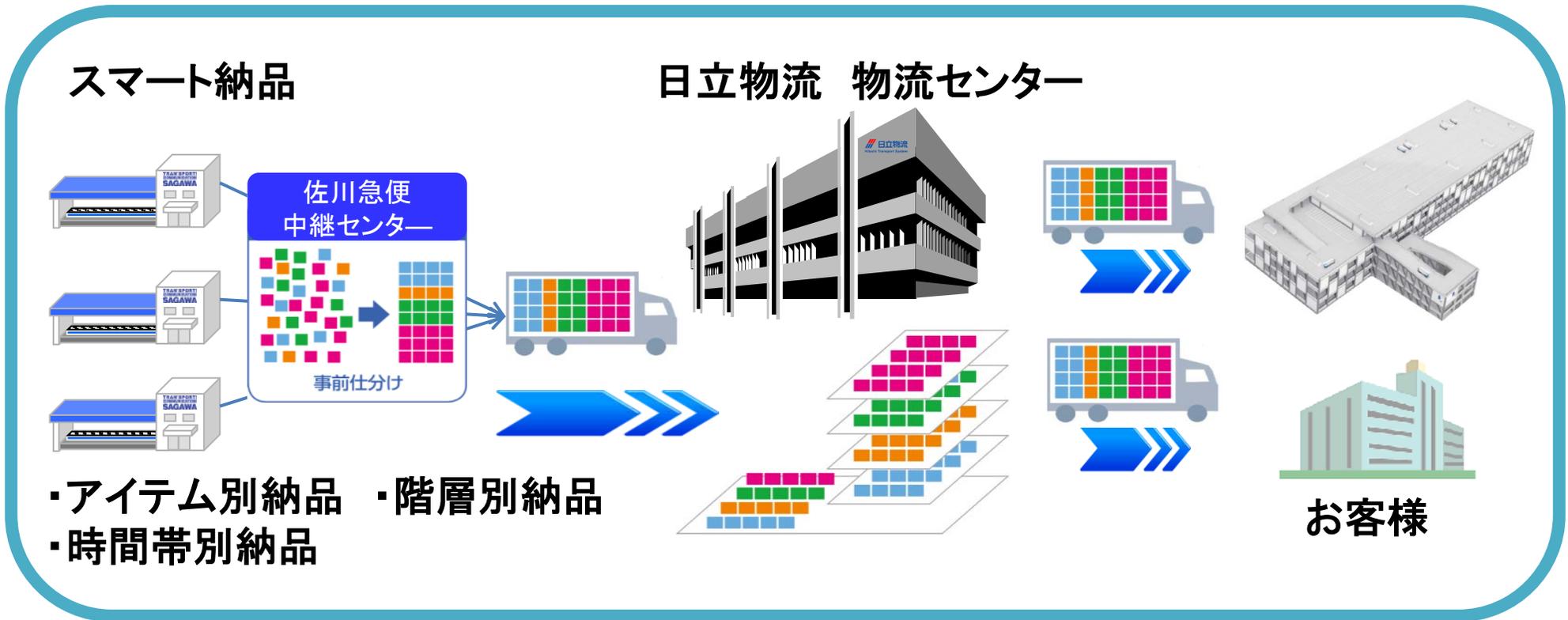
- ①日立物流の物流センターへのスマート納品の展開
- ②佐川急便・日立物流共同物流センターの構築
- ③施設・車両の相互利用
- ④日中一貫物流サービスの構築
- ⑤タイ・ベトナムにおける協業



# ① 日立物流の物流センターへのスマート納品の展開

## ● 日立物流の物流センターへのスマート納品の展開

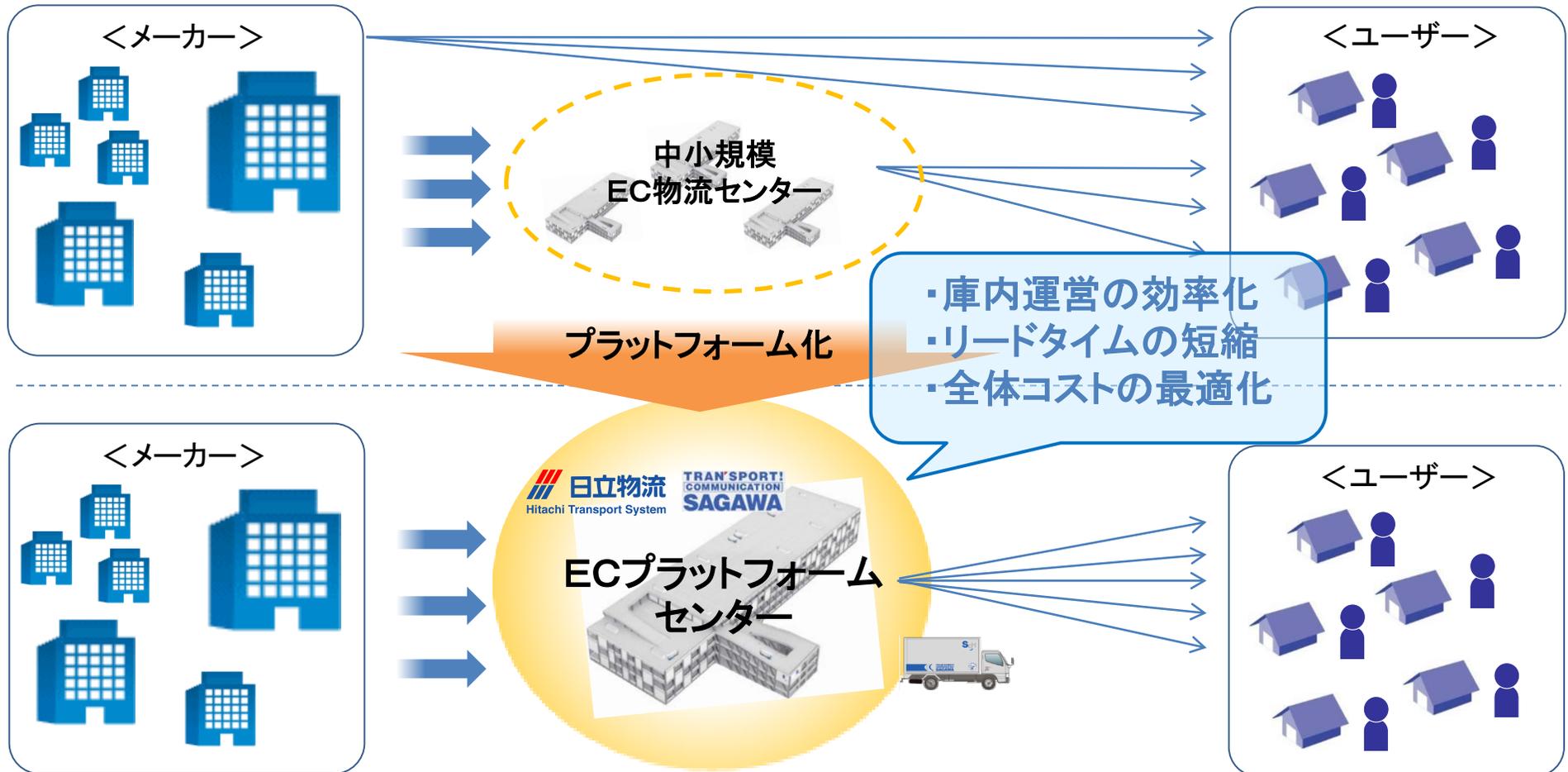
- 佐川急便スマート納品と日立物流3PLの融合を通じて、お客様のサプライチェーンの最適化を提案
- スマート納品の特性を活かし、物流センターにおける入庫業務を効率化



## ②佐川急便・日立物流共同物流センターの構築

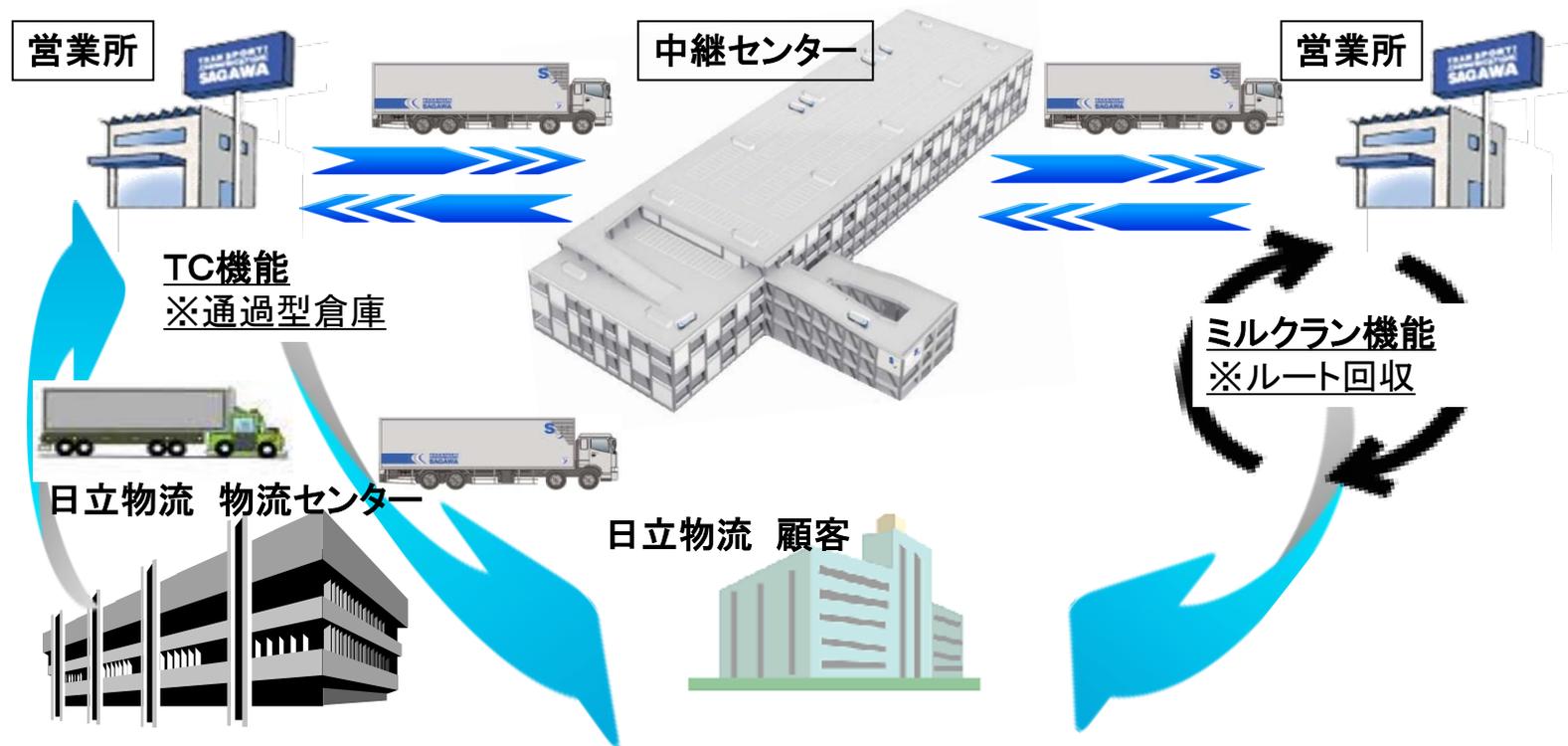
### ● ECプラットフォームセンターの構築

- 佐川急便・日立物流が共同で、複数のお客様のEC物流センターをプラットフォーム化し、より効率的なサービスを提供



### ③施設・車両の相互利用

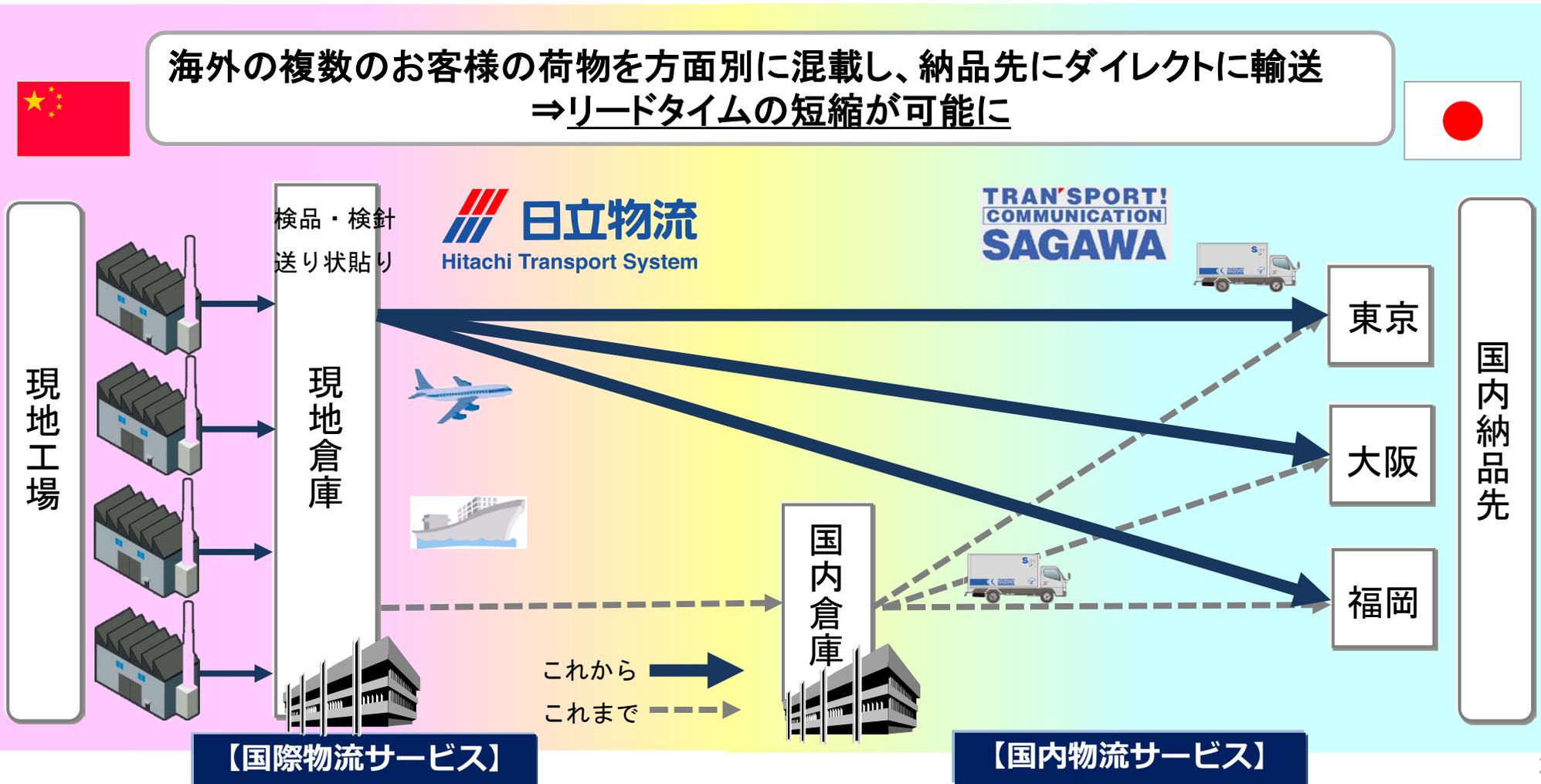
- 佐川急便 & 日立物流の施設及び車両のシナジー効果を追求
  - ・車両集中管理による稼働率向上  
（路線便の相互有効活用等）
  - ・営業所・センターの共同活用による稼働率向上  
（日中帯におけるTC、ミルクラン集積拠点としての活用）



## ④日中一貫物流サービスの構築

- 日立物流の中国基盤と佐川急便の日本国内デリバリーネットワークを活用
- 中国倉庫から日本納品先までシームレスな日中間の一貫物流サービスを構築

海外の複数のお客様の荷物を方面別に混載し、納品先にダイレクトに輸送  
⇒リードタイムの短縮が可能に



## ⑤タイ・ベトナムにおける協業

- SGHグループ・日立物流グループ双方の強みを活かし、特に成長ドライバーであるアジアでの競争力を強化
  - ・アジア域内における「3PL+デリバリー」ビジネスの強化・拡充
  - ・東南アジアクロスボーダー物流の強化・本格化



【互いの強みによる事業補完】

- タイ(日立物流)&ベトナム(SGH)双方のノウハウを活用した事業拡大

【クロスボーダー輸送での相互連携】



日立物流(ETG)車輜

佐川ベトナム車輜

【3PL+デリバリー】



アジアを代表する  
総合物流企業グループへ

GOAL

( GO Advanced Logistics )

SGホールディングスグループ 中期経営計画  
「First Stage 2018」

経営戦略

1. 総合物流ソリューションの進化と生産性向上による持続的成長基盤の整備
2. 海外事業基盤の強化と国内事業との一体展開によるグローバル物流ネットワークの確立
3. 物流周辺事業のバリューアップと最適化
4. 人材マネジメントシステムの構築と人材活用の多様化
5. 積極的な最新技術の利活用によるサービスの差別化と業務の合理化

# SGホールディングスグループ 2016年～2018年度 中期経営計画「First Stage 2018」

弊社および弊社グループは非上場会社ではありますが、グループ規模からも社会的影響が少なくないため積極的に情報開示を行い、公開性・透明性の向上に努めております。

本資料には、弊社および弊社グループの将来についての計画や戦略、業績に関する予想および見通しの記述が含まれています。これらの記述は、過去の事実ではなく、弊社が現時点で把握可能な情報から判断した仮定および所信に基づく見込みです。また、経済動向や弊社グループの関係する業界における競争、市場需要、為替レート、税制、法律や諸制度等に関するリスクや不確実性も含んでいます。それゆえ実際の業績は、弊社の見込みとは異なる可能性があることをご承知おきください。