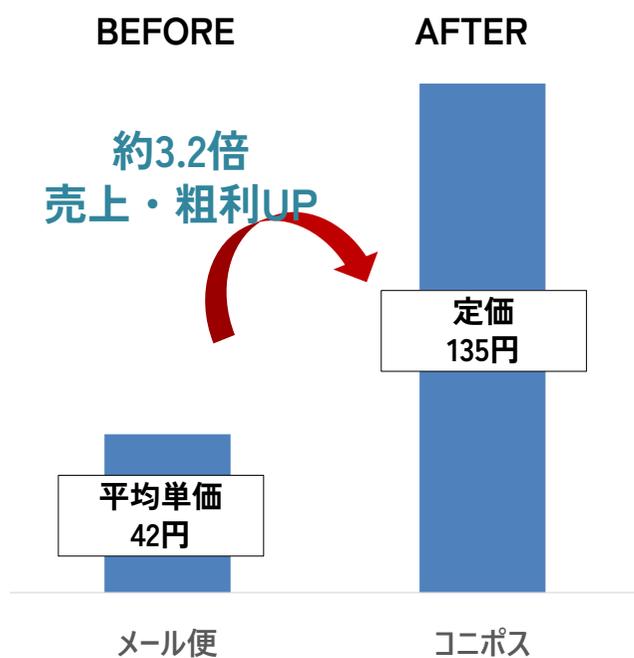


07 収益性の変化

セイノーラストワンマイルグループのリソースを活用し、コニポスへのシフトチェンジを推進することで、グループ全体の収益性も向上



販促費から物流費へシフト お客様にとってのインフラへ

メール便を含め、広告事業の課題は、販促費として景気やお客様の方針変更によって出稿額の変動が多いこと。今後はコニポスを基幹商品として、お客様にとっての重要なパートナーになるよう、シフトチェンジしていきます。

配送エリアと担当会社

東京・千葉・埼玉＝地区宅便・地区宅便千葉

神奈川＝日祐

宇都宮（9月開設予定）＝リビングプロシード