

グループ社長会 ご報告資料

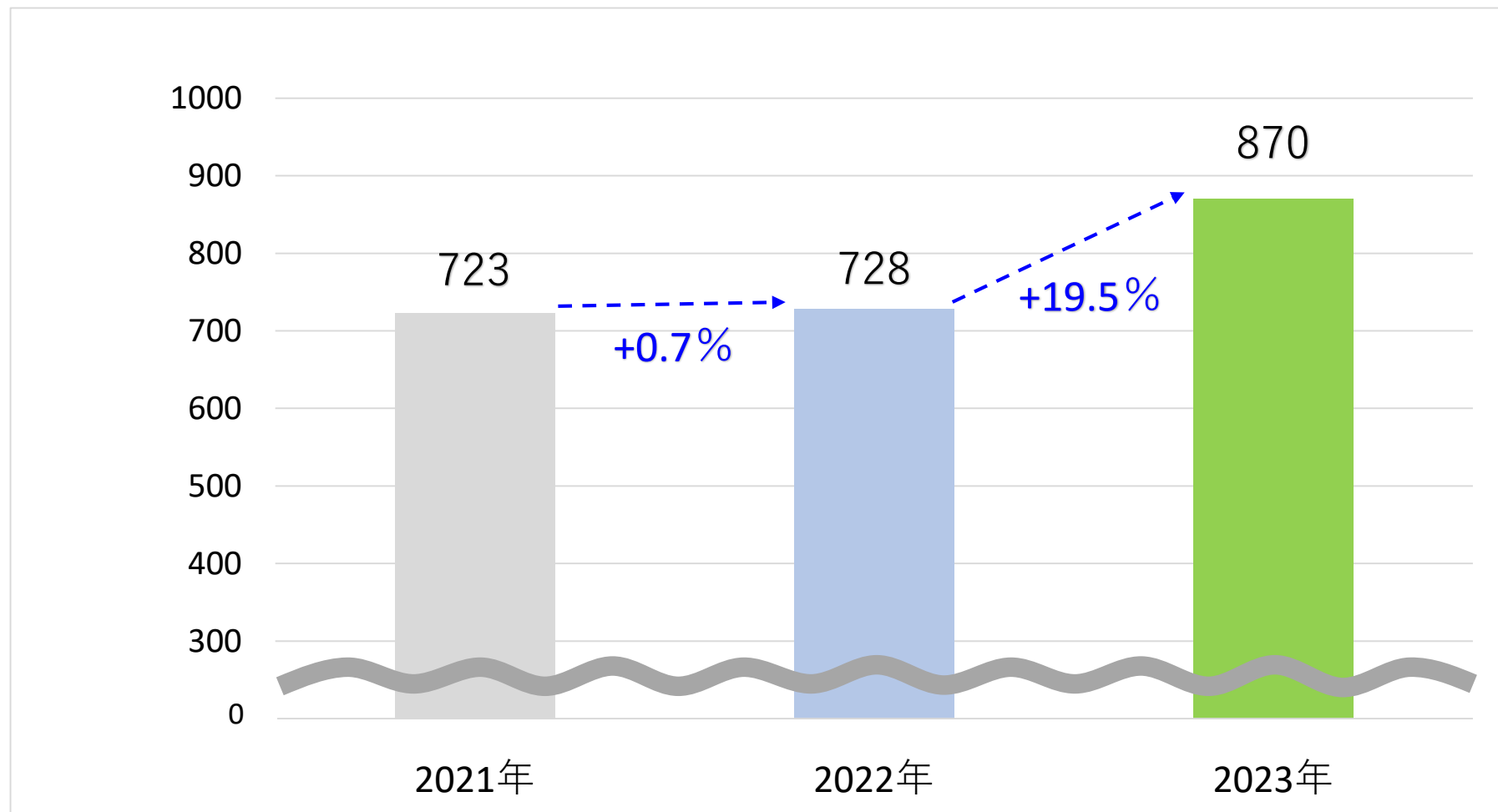
2024年7月9日



取締役社長 野水 優治

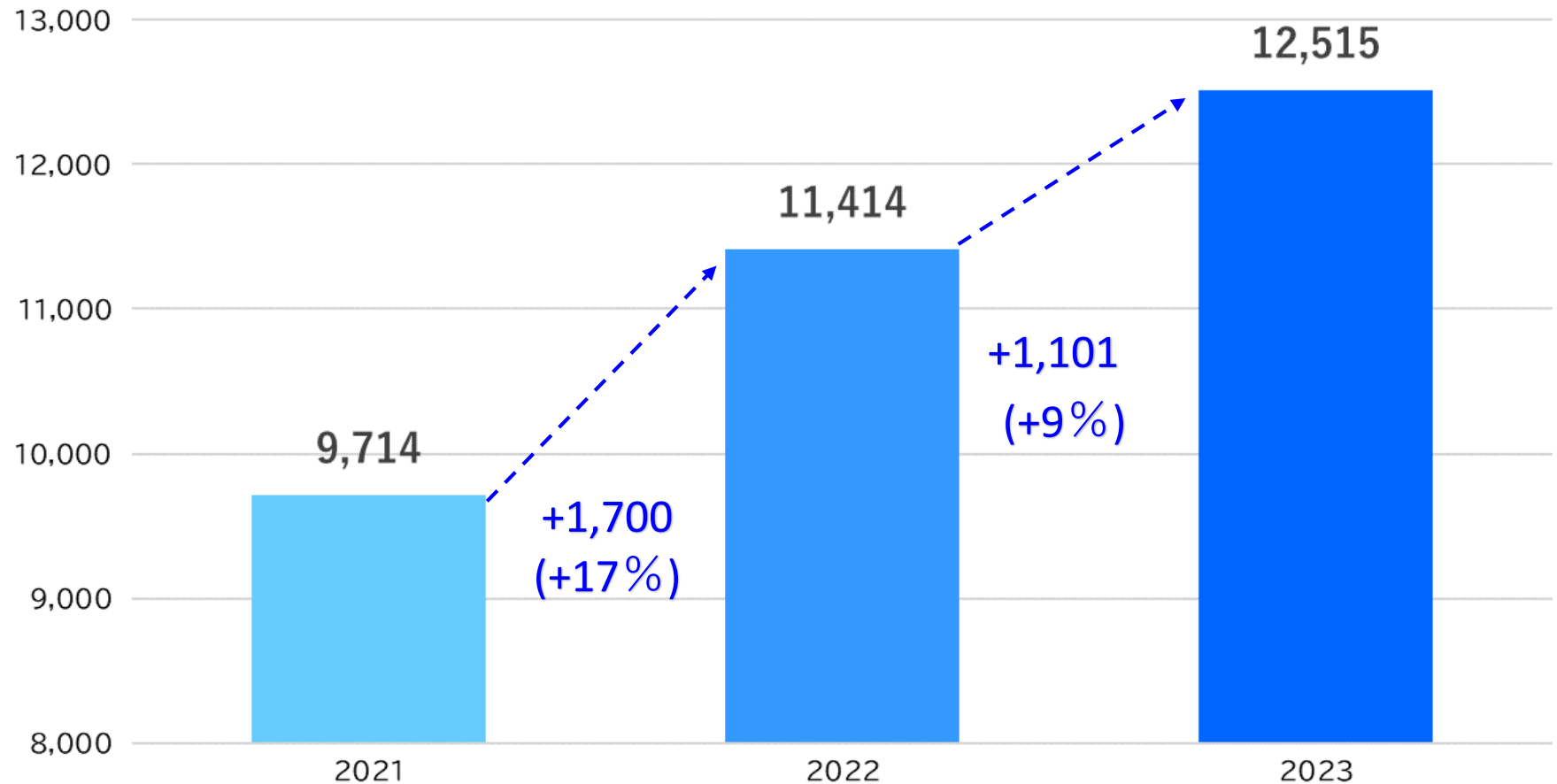
営業利益推移（全社）

単位：百万円



セイノー商事 介護関連商材の売上推移

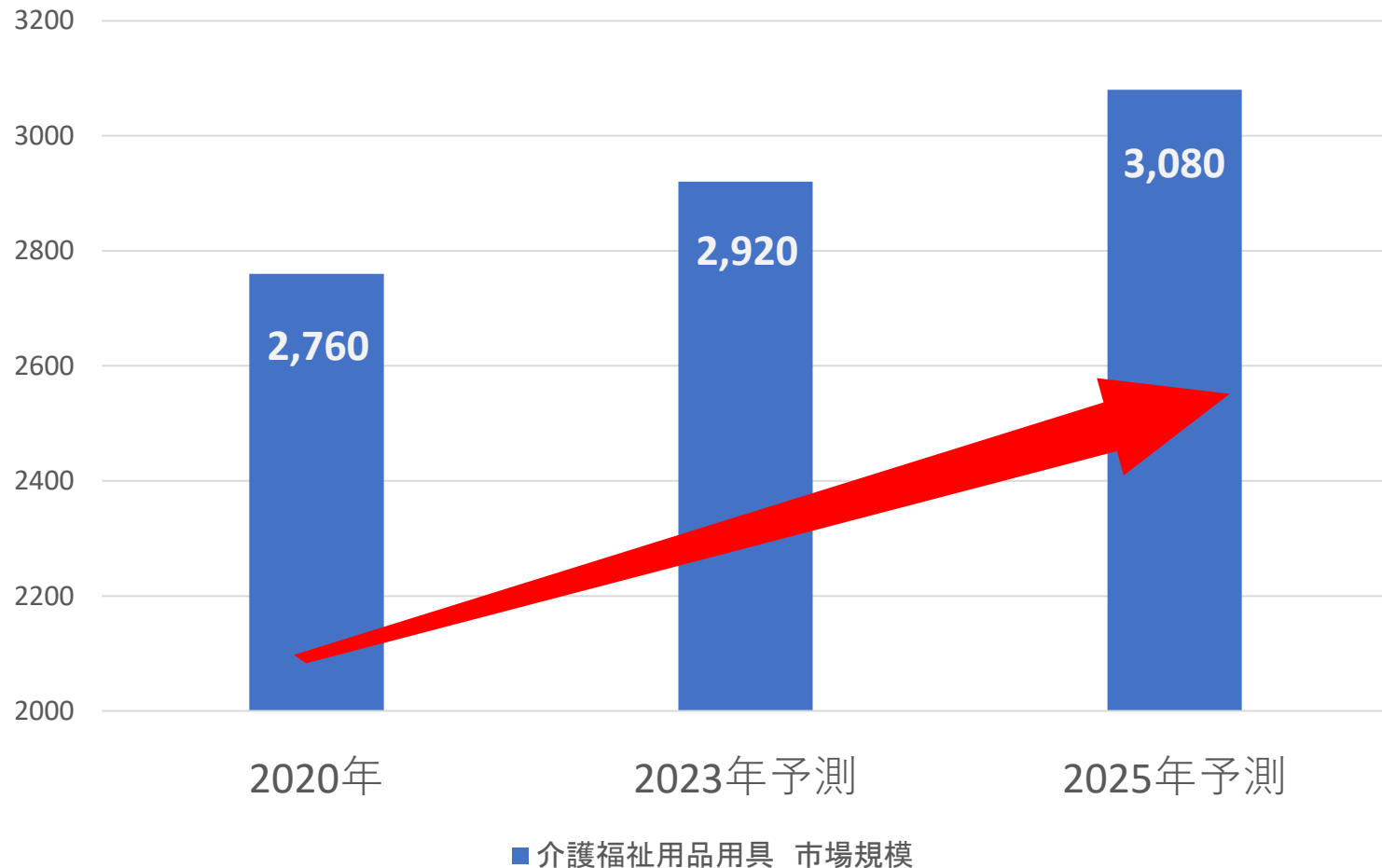
単位：百万円



マーケット分析①

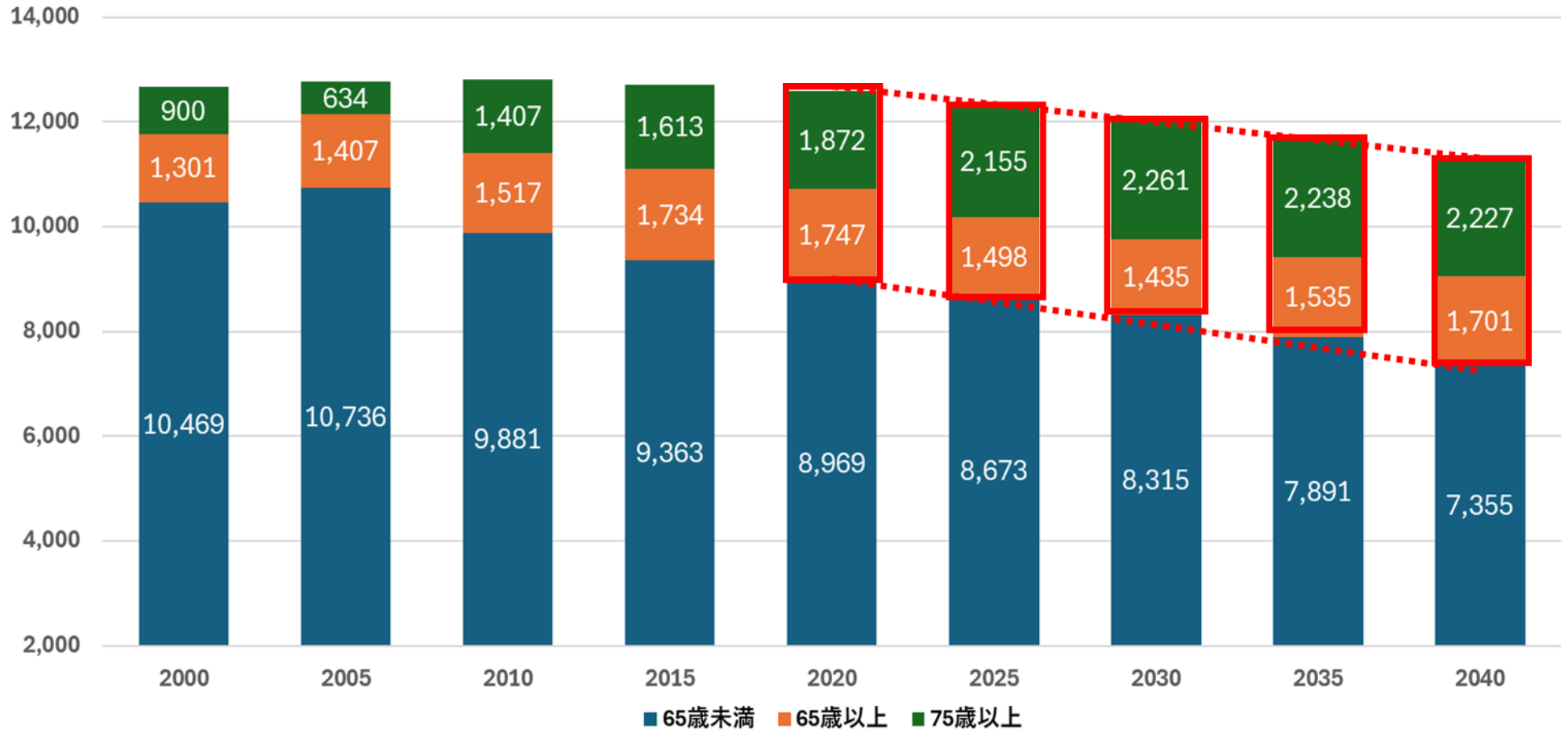
介護福祉用品用具 市場規模

単位：億円

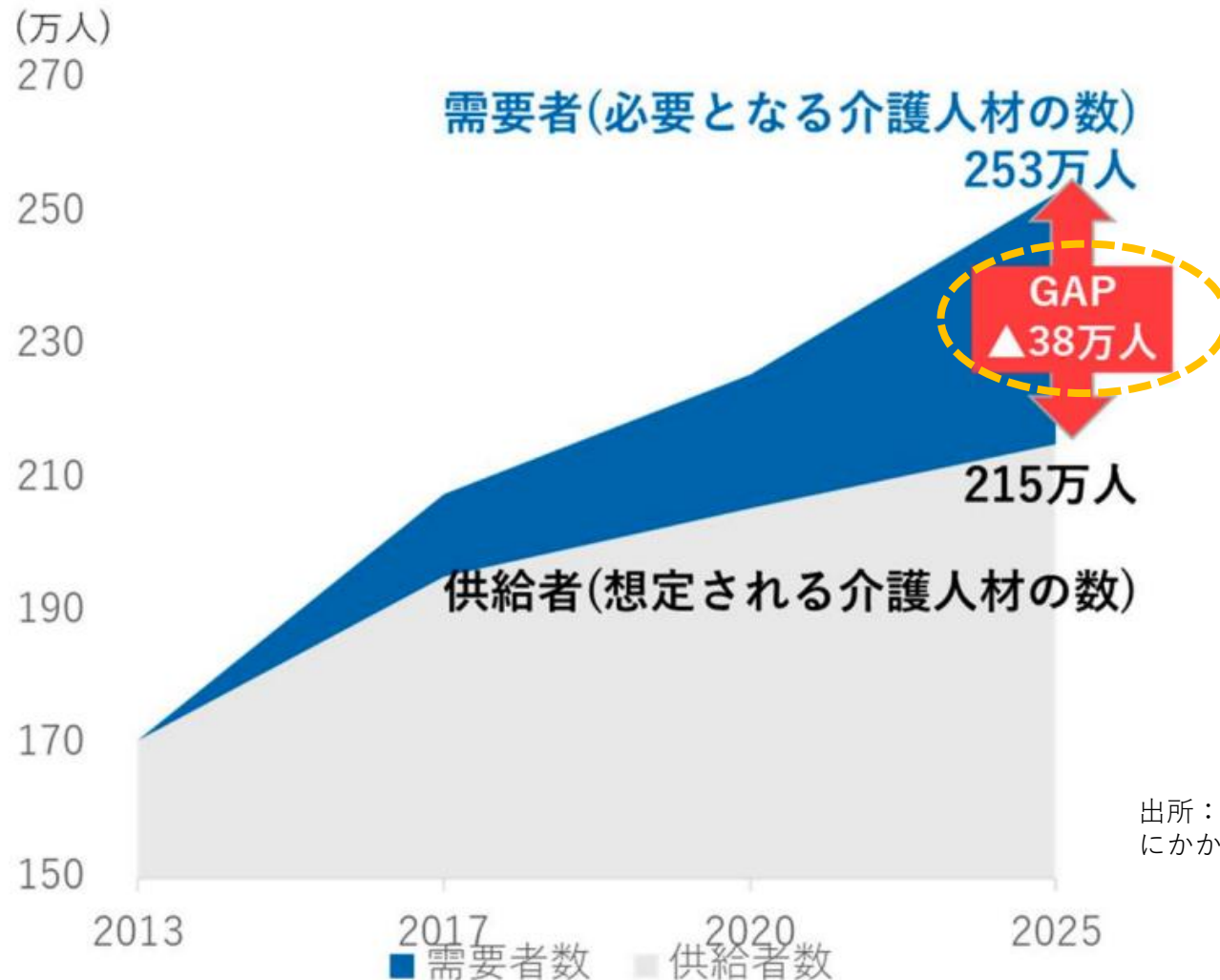


マーケット分析②

日本の総人口と65歳以上、75歳以上人口の推移（将来予測含む）



マーケット分析③



厚労省の推計では、

2025年時点で
介護従事者は
約38万人不足
する

とされている。

出所：厚生労働省「2025年に向けた介護人材にかかる需給推計（確定値）について」



取り組んだこと

お客様のペイン	提案・行動	効果（ゲイン）
コストUP <ul style="list-style-type: none">・消耗品値上げ・光熱費上昇 etc	あえて低価格品への切替提案も (顧客にとって適正な性能があれば良い)	信頼度UP 他の商品も受注
急な注文にも対応して欲しい <ul style="list-style-type: none">・小回り利く配送	自社在庫を積極的に活用 (メーカー直送に依存し過ぎない)	他社から切替 メーカーの信頼 (セイノーなら何とかしてくれる)
備品調達が手間 <ul style="list-style-type: none">・発注業務など大変	提案アイテムを拡大 (それ、当社から買えますよ)	顧客内シェア↑



◆配送力

- ・西濃運輸倉庫を活用した自社在庫運用
- ・小ロット配送にもきめ細かく対応

◆安定供給力

- ・大王製紙 業務用ルート 1次代理店の中で
- ・シェアトップ（メーカー内シェア：33%）
- ・商品を優先的に確保しやすい
結果、新規顧客獲得に繋がりやすい

◆価格競争力

- ・トップシェア故にバイイングパワーも高い

✓ 介護現場の構造的課題

- * 人手不足に喘ぐ現場の生産性向上
- * アナログな受発注の仕組みを変革
- * 変化を嫌う現場職員に刺さるシステム



No
Stress

✓ 「業務用」には強いが・・・

- * 拡大スピードが早い「在宅介護市場」への対応
- * 『介護をする方』の身体的お困りごとに着目
- * 介護予防食品（約900億円市場）

会社の成長 ＝ 社会への貢献