

トランコム株式会社

2012年3月期決算説明資料

2012年5月9日

証券コード：9058
URL：<http://www.trancom.co.jp>

Copyright(c)2012 TRANCOM CO.,LTD.All Right Reserved

目次

- 2012年3月期 連結決算概況
- 中期経営計画(2013年3月期よりの3ヶ年計画)
- 2013年3月期 事業計画

2012年3月期 連結決算概況

Copyright(c)2012 TRANCOM CO.,LTD.All Right Reserved

2012年3月期 決算のポイント

◆ 12期ぶりの減益

- LM: 一部の新規拠点の立上対応が遅れ、イニシャルコストが増加
既存取引先との契約フレーム変更(拠点集約・物量減等)により、売上が減少
新規案件確保のため拠点を確保したが、受託までの空庫が発生

◆ 過去最高の売上高及び増収額

- 物流情報: 過去最高の売上高・増収額(各情報センターでの成約件数増、新規情報センター開設)
- LM: 新規6拠点の開設、既存拠点における案件確保

時期	拠点	業種	エリア	内容・坪数	
2011年 4月	●	菓子食品(商社)	中部	庫内運営・配送(1,846坪)	● 開設事業所(物流情報) ● 開設事業所(LM) ○ 既存事業所での新規業務
	●	機械設備(メーカー)	関西	幹線輸送	
5月	○	家具(メーカー)	関東	荷役・配送	
7月	●	岐阜情報センター	全国	物流情報	
	●	松山情報センター	全国	物流情報	
8月	●	複合センター	関東	(5,672坪)	
	●	加工食品(メーカー)	四国・関東	保管・全国配送(4,000坪)	
	○	家具(メーカー)	関東	保管・配送(1,200坪)	
	○	ペットフード(メーカー)	九州	九州拠点の保管・配送業務	
9月	●	加工食品(商社)	中部	物流センターの運営(3,100坪)	
	○	住宅設備機器(メーカー)	中部	共同配送	
	○	菓子食品(メーカー)	西日本	共同配送	
	○	加工食品(メーカー)	関東	共同配送	
	○	菓子食品(メーカー)	関西	工場出荷支線輸送	
10月	●	生活衛生用品(メーカー)	東北	庫内運営・配送	
	○	電子周辺機器(商社)	関東	(3,600坪)	
	○	菓子食品(商社)	中部	庫内・配送業務(1,200坪)	
11月	●	生活衛生用品(メーカー)	四国	物流センターの運営(10,000坪)	
2012.2月	●	通販	全国	幹線輸送	

◆ 海外展開

- 中国:上海にて生産請負事業開始 (2011年9月より)
- 中国:大連にて物流情報サービス事業開始 (2012年3月より)

◆ システム部門強化

- グループ内のITシステム部門の体制を見直し、対応力・開発力を強化

◆ 東日本大震災の影響

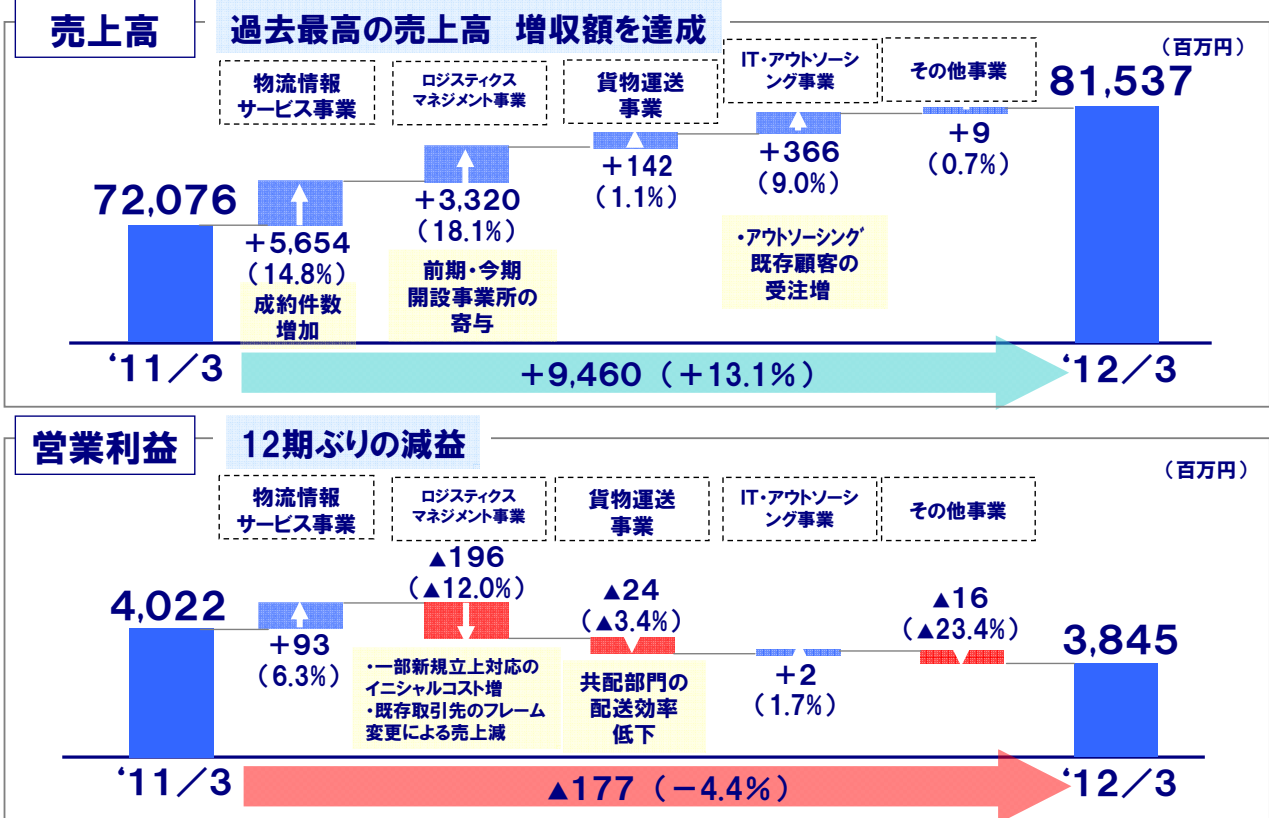
- 当社の業績には、直接的に大きな影響なし。お客様の物流の復旧に注力

(単位:百万円)

	'10年3月期	'11年3月期	前期比	'12年3月期	前期比
売上高	64,694	72,076	+11.4%	81,537	+13.1%
営業利益	3,212 (5.0%)	4,022 (5.6%)	+25.2%	3,845 (4.7%)	▲4.4%
営業外収益	54	48	▲11.1%	95	+97.9%
営業外費用	88	101	+15.5%	143	+41.1%
経常利益	3,178 (4.9%)	3,969 (5.5%)	+24.9%	3,797 (4.7%)	▲4.3%
特別利益	85	51	▲39.7%	59	+14.8%
特別損失	198	197	▲0.1%	62	▲68.4%
当期純利益	1,732 (2.7%)	2,120 (2.9%)	+22.4%	2,034 (2.5%)	▲4.1%

()内は、売上高比

セグメント別連結売上高・営業利益



物流情報サービス事業

各拠点での貨物情報数の増加、新規拠点の開設による増収増益

(百万円)

	'10年3月期	'11年3月期	前期比	'12年3月期	前期比
売上高	33,088	38,083	15.1%	43,737	14.8%
営業利益	1,113	1,479	32.9%	1,573	6.3%
営業利益率	3.4%	3.9%		3.6%	

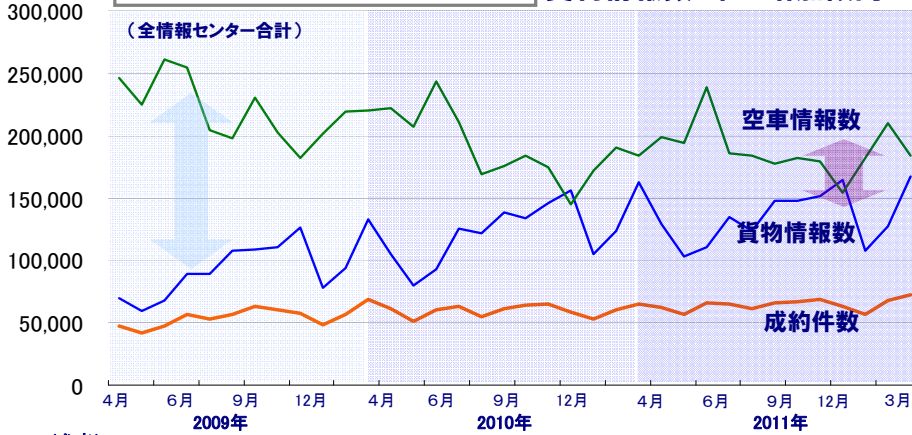
◆ 過去最高の売上高・増収額

- 貨物情報数の増加により、成約件数増加
- 新規2拠点(岐阜・松山)の開設
- 中規模情報センターの業容拡大

◆ 貨物情報数は増加の一方、空車情報数の相対的減少

空車情報・貨物情報・成約件数推移

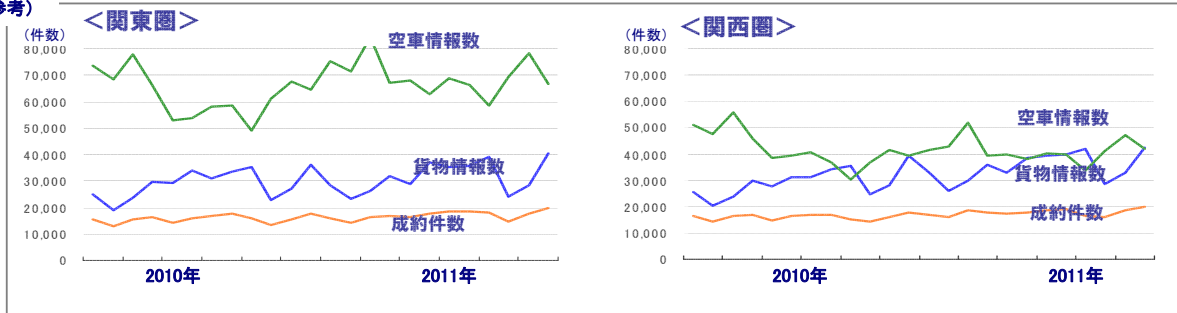
貨物情報数:年々増加傾向 空車情報数:相対的に減少



既存情報センターベースでの情報件数推移

	2010年度 前年増減率	2011年度 前年増減率
貨物情報数	27.6%	11.5%
空車情報数	-16.0%	2.3%
成約件数	9.0%	7.9%

(参考)



新規拠点開設による増収、イニシャルコスト増・空庫発生による減益

(百万円)

	'10年3月期	'11年3月期	前期比	'12年3月期	前期比
売上高	16,824	18,366	9.2%	21,686	18.0%
営業利益	1,231	1,644	33.5%	1,447	▲12.0%
営業利益率	7.3%	9.0%		6.7%	

- ◆ 新規拠点開設、新規案件受託による増収
 - 埼玉県久喜市に新センター開設、関東圏の拡充（久喜ロジスティクスセンター）
 - LM事業初の四国・東北進出（松山事業所・香川ロジスティクスセンター・名取事業所）
- ◆ 強みを持つ業界に注力した営業
 - 日用品、食品、菓子等の消費財関連（メーカー・卸）の新規案件受託
- ◆ 一部新規拠点の立上対応が遅れ、イニシャルコストが増加
- ◆ 既存取引先の契約フレーム変更（拠点集約・物量減等）により、売上が減少
- ◆ 新規案件確保のため拠点を開設したが、受託までの空庫が発生

共配部門の配送効率が依然として向上せず減益

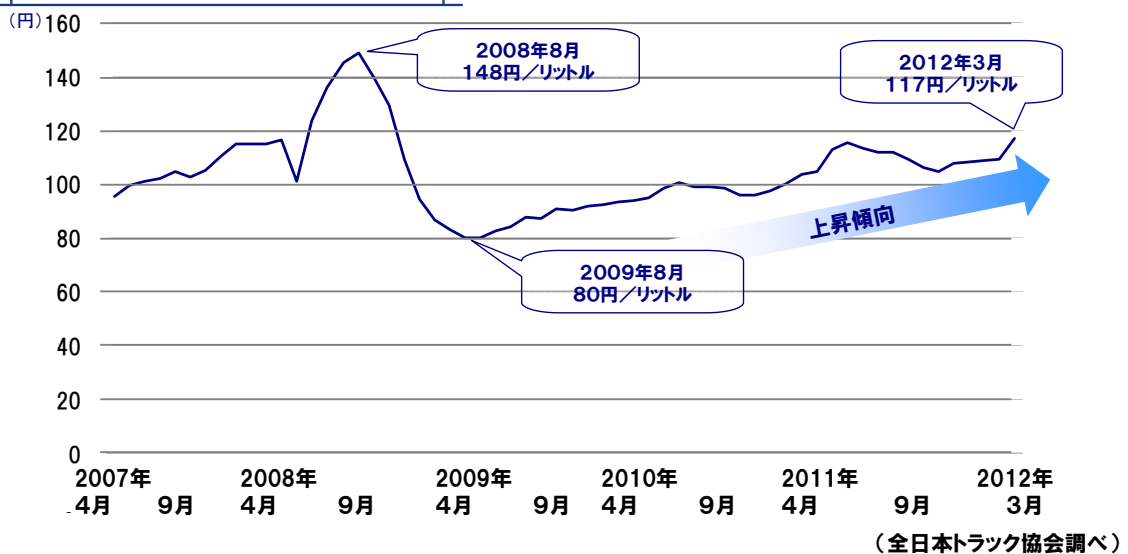
(百万円)

	'10年3月期	'11年3月期	前期比	'12年3月期	前期比
売上高	12,467	12,534	0.5%	12,676	1.1%
営業利益	785	709	▲9.7%	685	▲3.4%
営業利益率	6.3%	5.7%		5.4%	

- ◆ 分割と外注化の推進
 - 共同配送：外注化を進めるが、効率低下による減益
 - 一般輸送：LM拠点との統合を進める
- ◆ 個人宅配部門は、自社化を進め品質向上の取組強化
- ◆ 燃料価格の上昇

(参考資料)原油価格高騰による影響

軽油価格推移表



- 2011年1月より、価格は上昇傾向
- 価格転嫁は依然として難しい状況

アウトソーシング部門の受注増・稼働率向上による増収増益

(百万円)

	'10年3月期	'11年3月期	前期比	'12年3月期	前期比
売上高	3,372	4,075	20.8%	4,441	9.0%
営業利益	71	158	123.2%	161	1.7%
営業利益率	2.1%	3.9%		3.6%	

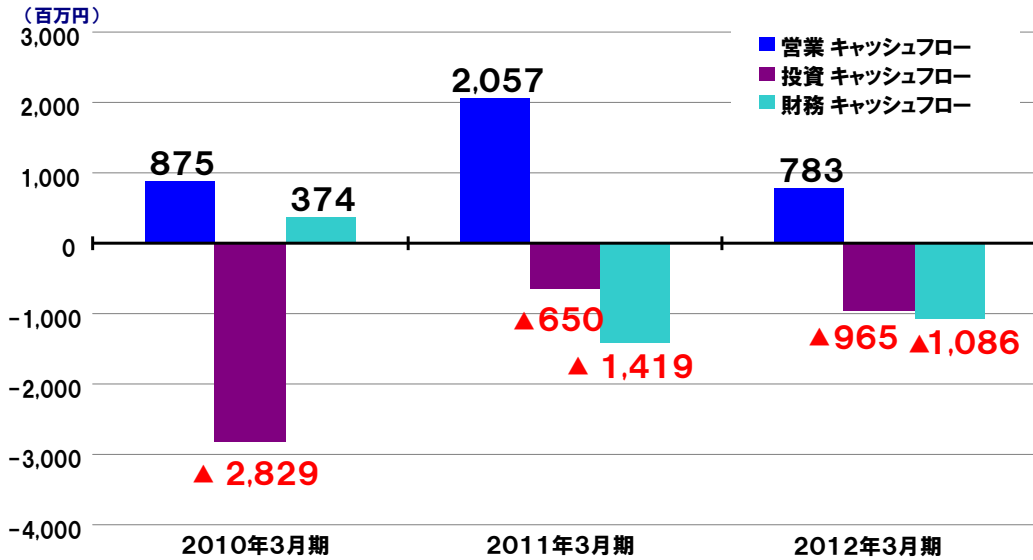
- ◆ アウトソーシング部門
受注量の増加、および稼働率向上により増収増益
- ◆ システム部門
システム構築案件が減少し減収減益

連結貸借対照表

(百万円)

	'11年3月 期末	'12年3月 期末	内容
流動資産	14,106	16,277	
現金・預金	2,114	843	
売掛債権	11,339	14,722	売上の増加による
その他流動資産	652	711	
固定資産	11,537	12,910	
有形固定資産	8,773	9,973	新規拠点開設、システム導入による
投資その他の資産	2,763	2,937	
資産合計	25,644	29,188	
流動負債	9,528	10,327	
仕入債権	4,979	6,022	売上の増加に伴う外注の増加
短期借入金	1,386	1,275	長・短有利子負債合計:1,799百万円
その他流動負債	3,162	3,030	
固定負債	2,457	3,599	
負債計	11,985	13,927	
純資産計	13,658	15,260	自己資本比率52.3%
負債及び純資産合計	25,644	29,188	

キャッシュ・フロー

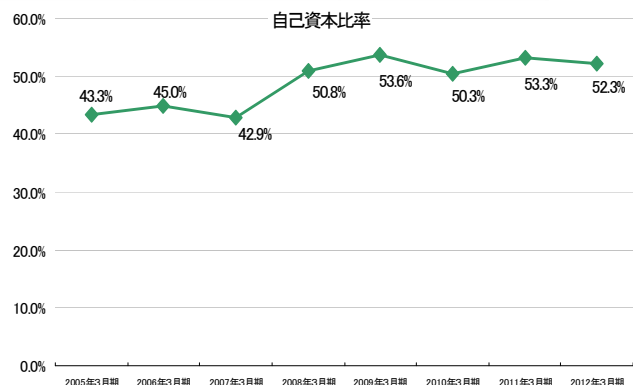
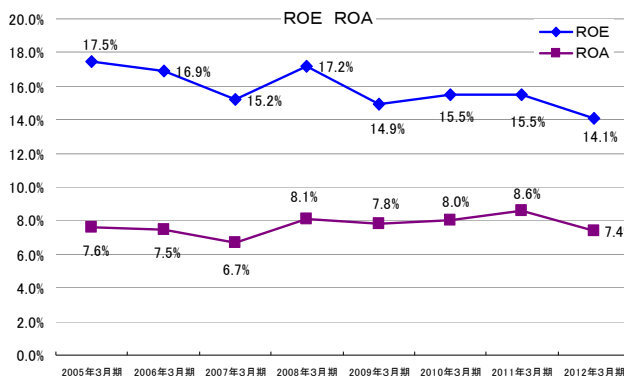


■ 営業キャッシュフロー	売上高の増加による売上債権の増加等により、前期と対比し営業キャッシュフロー減少 売上債権の増加(+3,382百万円増加) 仕入債務の増加(+1,043百万円増加)
■ 投資キャッシュフロー	固定資産の取得 ▲787百万円
■ 財務キャッシュフロー	借入返済 ▲386百万円 配当金 ▲415百万円

主要指標

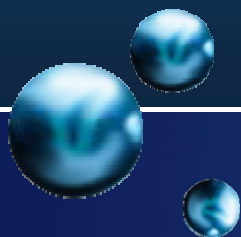
	'10年3月期	'11年3月期	'12年3月期
期末人員数(正社員・臨時雇用者:人)	5,401	5,964	6,277
流動比率(流動資産/流動負債)	131.3	148.0	157.6
固定比率(固定資産/自己資本)	95.1	84.5	84.6
自己資本比率(自己資本/総資産)	50.3%	53.3%	52.3%
総資産回転率(売上高/総資産)	2.73	2.81	2.79
R O E (純利益/純資産)	15.5%	16.6%	14.1%
R O A (純利益/総資産)	8.0%	8.6%	7.4%

※国内



トランコムグループ 中期経営計画

(2013年3月期～3ヶ年)



FF2015
One Stop 3PL

中期経営計画の位置付け

名 称

Fusion Focus 2015 [FF2015]

Fusion (融合) Focus (集中)

基本方針

主要事業の徹底強化と、One Stop 3PLの
実現に向け経営資源を徹底投入

メインテーマ

No.1の幹線物流ネットワークを活かした
One Stop 3PL事業者へ

事業基盤の強化(強みの更なる強化)

より高度なサービス・機能の明確化と強化

定性目標

- ◆ 3PL事業 TOP3
- ◆ 各エリアNo.1の物流事業者

定量目標

2015年3月期

()内 2012年3月期からの増加率

※参考 2012年3月期

売上高	1,100 億円 (35.0%増)	815 億円
営業利益	60 億円 (56.0%増)	38.4 億円
営業利益率	5.5 %	4.7 %

19

- (1) 全国ネットワークを構築(完成・強化)し、お客様対応力を高める
- (2) 幹線輸送の圧倒的ポジションの確立に向け、サービス機能の強化と事業のあり方を見直し、新マーケットを創造する
- (3) 生産請負事業を国内・海外事業の柱としていくため、強みを磨き、他社との差別化を図る
- (4) 提案力・サービス機能を強化し、お客様の課題解決力を高める

20

(1) 全国ネットワークを構築(完成・強化)し、お客様対応力を高める

No.1の幹線物流ネットワークを活かした、
One Stop 3PL事業を展開する

主な実施事項

- ▶ LM拠点の全国展開を図っていく
- ▶ パートナー企業との関係強化により、全国幹線・支線ネットワークを強化する
- ▶ 関東圏・関西圏を最重点戦略エリアと位置付ける

21

(2) 幹線輸送の圧倒的ポジションの確立に向け、サービス機能の強化と事業のあり方を見直し、新マーケットを創造する

ブランドの確立と、新しいマーケットの創造

主な実施事項

- ▶ トラック事業者の視点より、事業・サービスのあり方を、検討する
- ▶ 高品質な実輸送レベルのサービス事業者への展開を模索する

22

(3) 生産請負事業を国内・海外事業の柱としていくため、強みを磨き、他社との差別化を図る

**主要事業として3本目の柱 にすべく
徹底的に業容の拡大 を図る**

主な実施事項

- ▶ 国内で生産請負事業を徹底的に強化する
- ▶ 生産請負事業をASEAN・中国での中核事業として進める

23

(4) 提案力・サービス機能を強化し、お客様の課題解決力を高める

**お客様の課題を引き出し、
ロジスティクス全体の改革・改善 に
向けた ソリューション を提供する**

主な実施事項

- ▶ SCM再構築等含めた、課題解決・改善に応えるため、コンサルティング力・エンジニアリング力の強化を図る
- ▶ ITシステム強化
WMS(在庫管理システム)の汎用化を進めるなど、システム対応力の強化を進める

24

主要事業の徹底強化と、One Stop 3PLの実現に経営資源を徹底投入

No.1の幹線物流対応力を更に強化し、これを差別化の源泉として OneStop3PL案件の創出 生産請負案件の創出



生産性、品質、改善活動で卓越した現場運営を行うと同時に 生産請負・幹線輸送含めた一括物流アウトソーシングニーズの創出

生産するところから物流までのアウトソーシングニーズの創出

事業成長のスピードアップを図る投資を、積極的に行う

投資額(3ヶ年累計)

200億円を活用

M & A

機能の確保・エリア補充

設備・拠点等

情報システム・物流センター

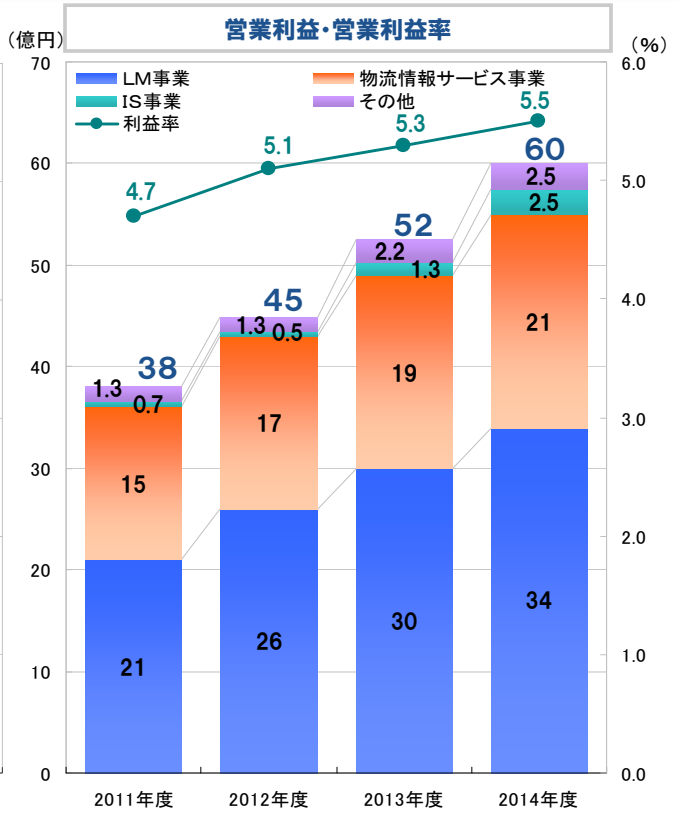
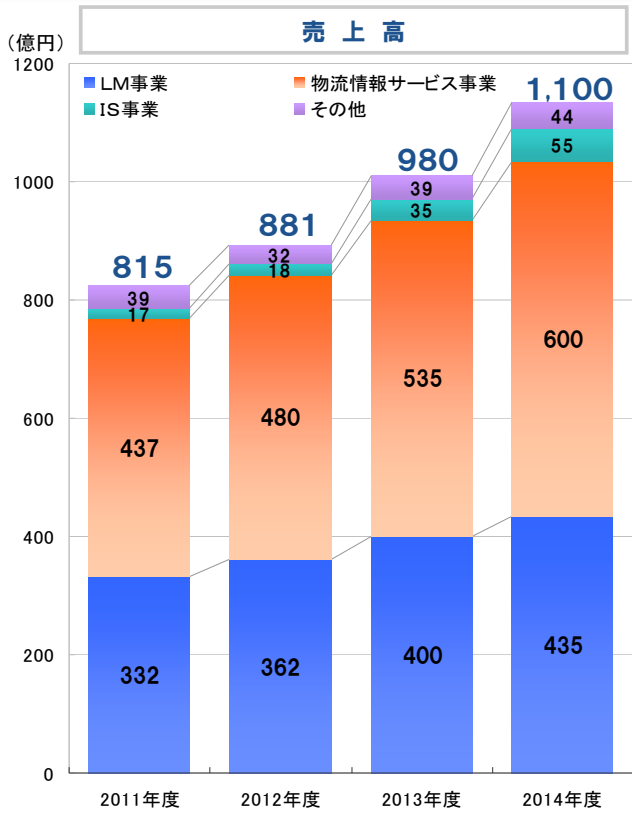
資本効率を意識した事業・投資戦略を実行する

継続目標

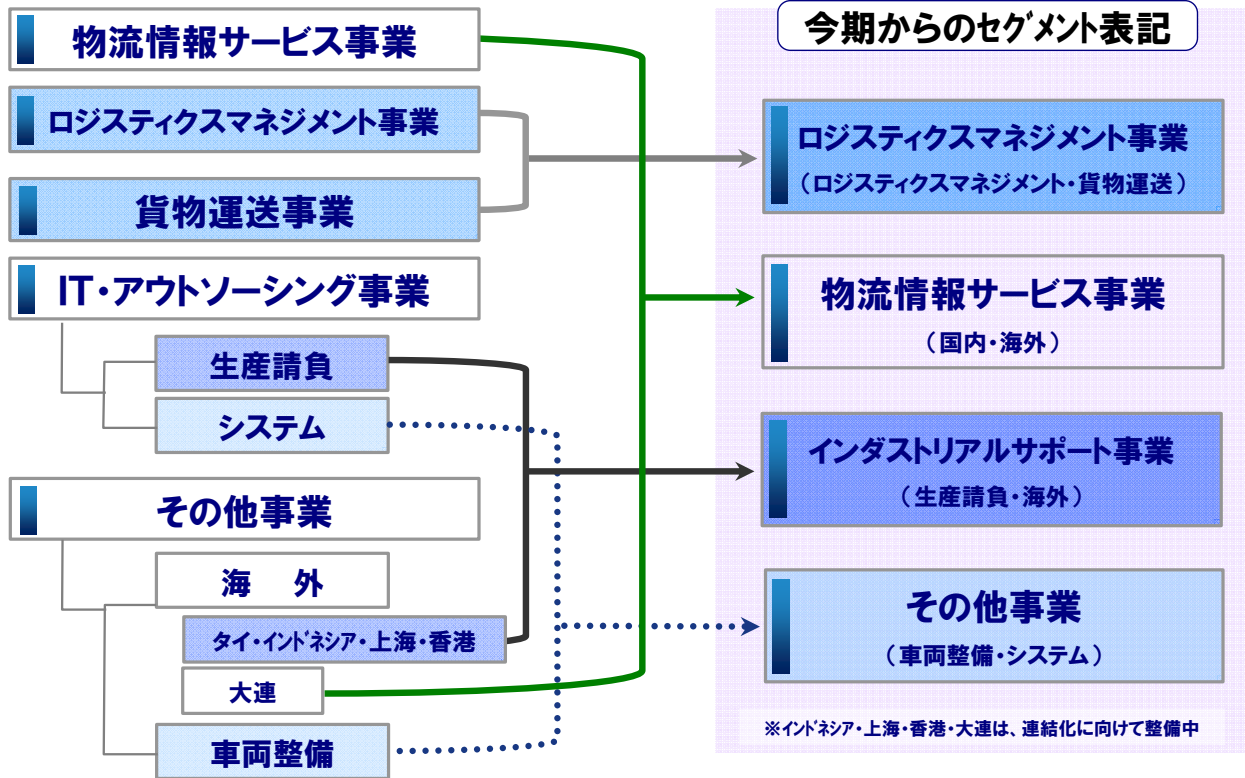
ROE : 15.0%以上
ROA : 8.0%以上

ROA: 純利益 / 総資産 (期中平均)
ROE: 純利益 / 純資産 (期中平均)

資産の部	負債の部
ROA 8.0%以上	資本の部 ROE 15.0%以上



2013年3月期 事業計画



◆ 主要事業の強化

- LM事業
 - 強みである現場運営力を更に強化
 - 営業訴求力の高い業種・業態への営業を強化
- 物流情報
 - 各拠点の人員体制、集車対応力の強化

◆ 組織の新設と事業の徹底強化

- トランコムにインダストリアルサポート(IS)部門の新設
 - 事業の3本目の柱とするべく事業展開

◆ One Stop 3PLの実現に向けた営業展開

- ALL TRANCOMでの営業活動

現場運営力の強化

- 日次・週次・月次における運営状況の可視化
- 拠点間の連携強化
- 各拠点のショールーム化

業種・業態別の営業戦略を強化

- ALL TRANCOMでの物流サービスの提供
 - ・ カテゴリー別の営業戦略
 - ・ 全体一貫物流のコーディネート
 - ネットワークの構築
 - ・ 全国対応のため拠点整備
 - ・ 配送ネットワーク強化のため
- パートナー企業の開拓



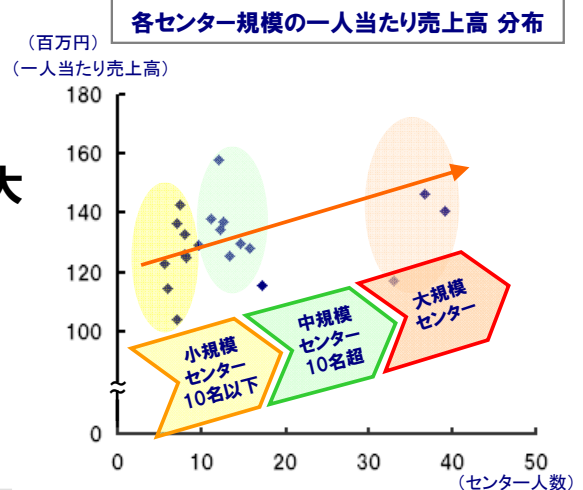
人員体制の増強による業容拡大

- 小規模センターを10名体制に拡大
個人対応から組織対応へ

全国レベルでの集車力アップ

高品質なパートナー企業の車両確保

- 専属車両の確保
- LM事業との連携によるパートナー企業の取引を強化
- 情報センター間の車両情報を共有



IS部門の新設

(IS: インダストリアルサポート)

- トランコム(株) 内に インダストリアルサポートグループ を新設し、請負事業 をトランコム(株)の事業として展開開始

生産請負事業を
事業の3本目の柱としていくため、徹底的に推進

- 海外展開 IS部門で海外案件の営業活動を実施

ASEAN・中国での展開を推進

事業拡大

- ALL TRANCOMでの営業活動
- 既存顧客のシェア拡大
- 新規注力先顧客への徹底した営業

運営体制

- 人財育成(事業・マネジメント)
- スピードをもった社内連携
- 効率的な事業運営

主要3事業の強化によるOne Stop 3PLの実現
(各事業のそれぞれの事業拡大と、他事業の事業拡大への寄与)

ONE STOP 3PL



つくって、はこぶ。

	'11年3月期	'12年3月期	前期比	'13年3月期 (予想)	前期比 (百万円)
売上高	72,076	81,537	13.1%	88,100	8.0%
営業利益	4,022 (5.6%)	3,845 (4.7%)	▲4.4%	4,510 (5.1%)	17.3%
経常利益	3,969 (5.5%)	3,797 (4.7%)	▲4.3%	4,360 (4.9%)	14.8%
当期純利益	2,120 (2.9%)	2,034 (2.5%)	▲4.1%	2,540 (2.9%)	24.9%

()内は、売上比

- ◆ **売上高** LM : 新規案件稼働による増収
物流情報 : 中規模情報センターの営業体制強化による増収
- ◆ **営業利益** LM : 各拠点の効率化と前期開設拠点の収益化による増益

前期開設新規拠点の寄与による増収、各拠点の生産性向上による増益

	'11年3月期	'12年3月期	前期比	'13年3月期 (予想)	前期比 (百万円)
売上高	30,900	33,296	7.8%	36,250	8.9%
営業利益	2,353	2,133	▲9.4%	2,690	26.1%
営業利益率	7.6%	6.4%		7.4%	

※2013年3月期よりのセグメント表記変更に合わせて、前期までのセグメントの売上高・営業利益を組み替えています。

- ◆ **新規拠点開設**
4月 岡山事業所(食品卸)
関西⇄九州、本州⇄四国の中核拠点として開設
9月 市川第3事業所(仮称)(日用品卸売業)
- ◆ **基幹物流センターを活用した新規営業戦略**
→ 案件獲得による空庫対策
- ◆ **前期立ち上げ案件の運営効率の向上**

各センターでの生産性向上による増収増益

(百万円)

	'11年3月期	'12年3月期	前期比	'13年3月期 (予想)	前期比
売上高	38,083	43,737	14.8%	48,050	9.9%
営業利益	1,479	1,573	6.3%	1,710	8.7%
営業利益率	3.9%	3.6%		3.6%	

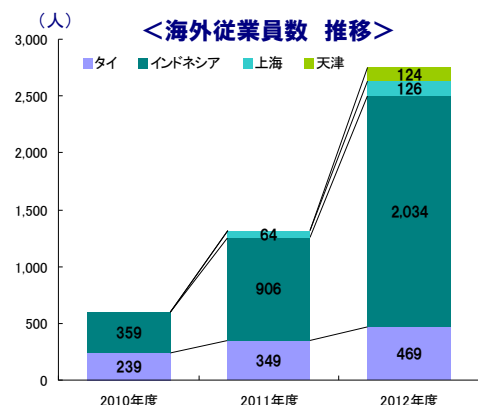
- ◆ 中規模情報センターの人員体制の強化
- ◆ パートナー企業向け利便性向上の取組み
ITシステム(web運行指示書)
燃料共同購入
車両メンテナンス(整備体制のネットワーク化)

国内で徹底的に事業を推進

(百万円)

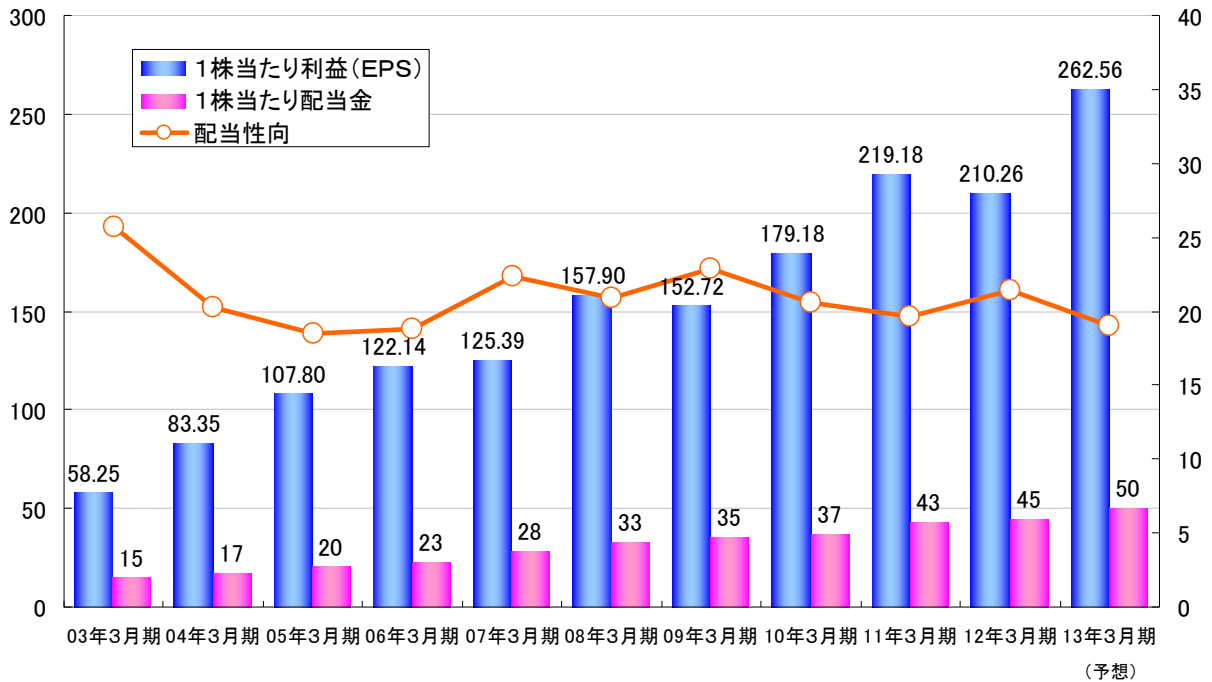
	'11年3月期	'12年3月期	前期比	'13年3月期 (予想)	前期比
売上高	1,346	1,791	33.0%	1,820	1.6%
営業利益	57	77	33.5%	50	▲35.2%
営業利益率	4.3%	4.3%		2.7%	

- ◆ 組織体制の見直しと、営業体制の強化
- ◆ 国内・海外での営業強化
海外での個別営業戦略
ASEAN・中国でのエリア別事業戦略の展開
国内・海外との一体となった営業戦略



1株当たり利益 (EPS)
1株当たり配当金 (円)

配当性向 (%)



2013年3月期 期末配当(予想):50円 (配当性向) 19.0%

巻末資料

1. トランコム プロフィール

商号	トランコム株式会社 (TRANCOM CO.,LTD)
営業種目	・ 物流情報サービス事業 ・ 物流センター構築運営事業 ・ 貨物運送事業
本社所在地	愛知県名古屋市中区葵一丁目19番地30号
代表者	代表取締役社長 清水 正久
設立年月日	1959年6月22日
資本金	10億8,004万円
主要取引先 ※五十音順、敬称略	イチビキ(株)、(株)エフピコ、岡本(株)、(株)湖池屋、(株)CJプライムショッピング、(株)スズケン、東海コープ事業連合 (株)東海シジシー、(株)トーカン、ダイキン工業(株)、(株)種清、TOTO(株)、(株)ノーリツ、(株)ニトリ、パナソニックロジスティクス(株) 白十字(株)、フジテック(株)、ホシザキ電機(株)、マルトモ(株)、三井食品(株)、安井家具(株)、ユニ・チャーム(株) ユニ・チャームプロダクツ(株)、ユーコープ事業連合

グループ会社

トランコムITS株式会社
 ソフトウェアの開発・設計、コンサルティング及び導入支援、パッケージソフトの開発販売

トランコムISS株式会社
 製造・物流請負事業、システム開発事業、流通加工事業

トランコムDS株式会社
 貨物自動車運送事業、貨物利用運送事業等

メカノス株式会社
 自動車整備事業(車検・整備・钣金塗装)、新車・中古車の販売、自動車電装品の販売・修理、保険代行業

トランコムEX東日本株式会社
 貨物自動車運送事業

トランコムMA株式会社
 貨物自動車運送事業、貨物利用運送事業等

特蘭科姆国際貨運代理(上海)有限公司
 国際貨物運送代理業務(海運・空運・梱包)

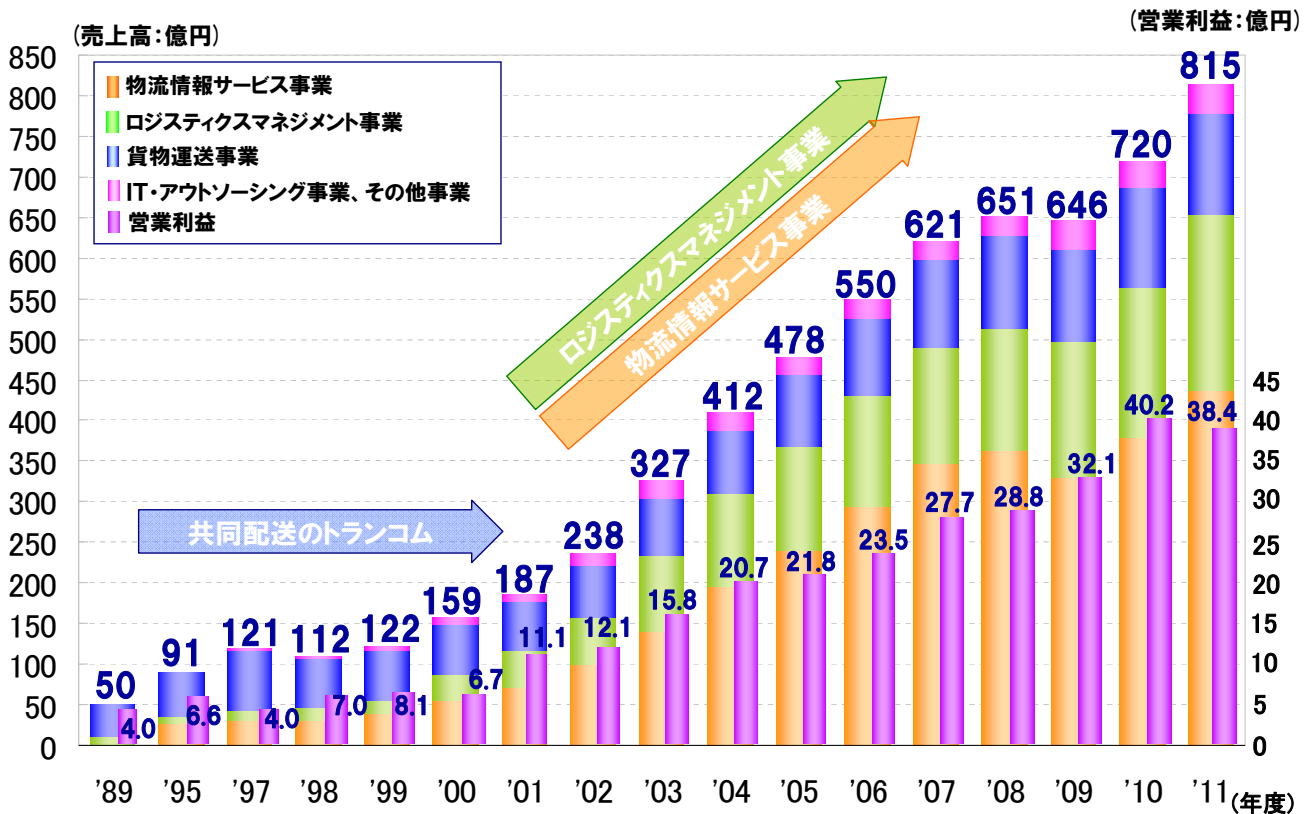
特蘭科姆物流(大連)有限公司
 求貨求車事業

TRANCOM (HK) Co.,Ltd.
 フォワーディング業務、倉庫業務、物流コンサルティング業務

PT. TRANCOM INDONESIA
 ロジスティクスマネジメント事業、アウトソーシング事業

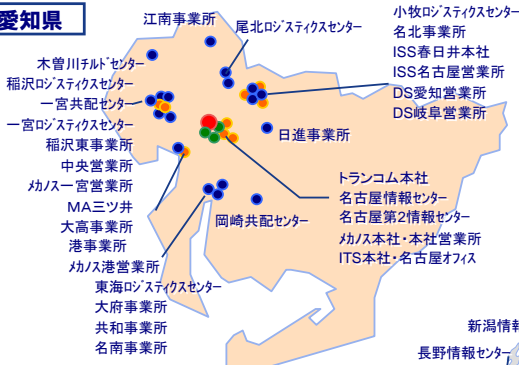
C&C BANGKOK Co., LTD.
 業務請負事業

会社概要 ～業績推移～



全国95拠点 海外5拠点展開

愛知県



関東地区



海外



● 本社・営業本部 ● 物流センター・輸配送拠点 ● 物流情報センター拠点 ● グループ会社

2012.4 現在

TRANCOMは最適物流システムを構築し、お客様を全面的にサポートします

▶ 物流情報サービス（全国輸送）

全国26拠点、約10,000社のネットワークを活用し、協力輸配送会社と荷主企業のニーズをマッチング

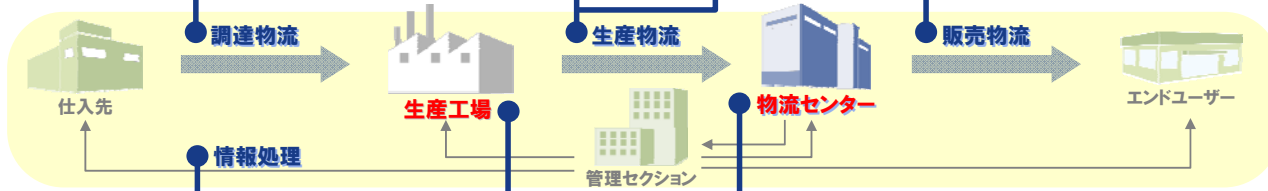
物流情報サービスの充実したネットワークと豊富な情報量を持つTRANCOMだからこそできるサービス。全国主要都市のネットワーク情報センターにより、輸送業務をきめ細かくサポートします。

▶ 貨物運送サービス（エリア配送）

独自の多様な配送システムの組み合わせにより、最適物流システムを構築

関東・東海・関西を中心に、複数の拠点を保有し、主要なマーケットを網羅。今後更なる顧客サービス向上を図るべく、積極的に拠点展開していきます。

共同配送 ● 個人宅配 ● 時間制輸送 ● 一般輸送



▶ ITシステムサービス

お客様の状況・課題を最優先して、実効性のあるITシステムを導入

▶ 生産請負

製造業務を請け負い、徹底した生産管理・品質管理しスムーズな運営をサポート

▶ 物流センター構築運営サービス

サプライチェーン全体の課題を分析・理解し、最適な解決策でトータルサポート

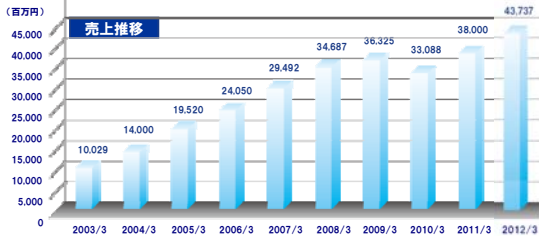
物流ネットワークの再構築、物流システムのIT化、輸配送システムの最適化など、物流現場を改善し続ける企業風土を確立し、ローコスト・高品質な物流システムを一元的に運用管理します。

システム設計 ● 運営管理 ● 人材派遣 ● 流通加工

物流情報サービス(事業概要と実績)

事業規模と実績

年間売上高	437億円(2012年3月期)
協力会社数	約10,000社
日当り配車台数	3,200台(平均)
月当り配車台数	66,000台(平均)
年間配車台数	約79.5万台
営業スタッフ数	350名(2012年3月末)
営業拠点	26拠点(2012年3月末時点)



事業内容 ー求貨求車事業ー

「求貨求車」とは、空車情報と貨物情報をマッチングするサービスです。



求貨求車のメリット

- 協力輸送会社
 - ・ 帰り荷の確保による採算性の向上
- 荷主企業
 - ・ 輸送コストの削減・緊急対応
- 環境問題
 - ・ CO2排出量の削減

求貨求車 ーマッチングサービスー



全国の協力輸送会社からの車輛運行情報を集約し、お客様のニーズにジャストフィットする車輛をマッチングするサービスです。トランコム独自のネットワークを活かし、定期的な幹線輸送から波動対応のスポット輸送まで、フレキシブルに対応します。

空車情報と貨物情報をマッチング



物流センター構築運営

サプライチェーン全体の課題を分析し、最適な解決策で、構築から運営まで、トータルにサポートします。トランコムは、物流を知り尽くした「人の知恵」と、物流の視点から開発した「ITの支援」により、物流センターの継続的な改善を実現します。お客様企業と物流指標・品質・問題点を共有し、物流センター全てのオペレーションにおいて効率運営と改善活動を実践しています。

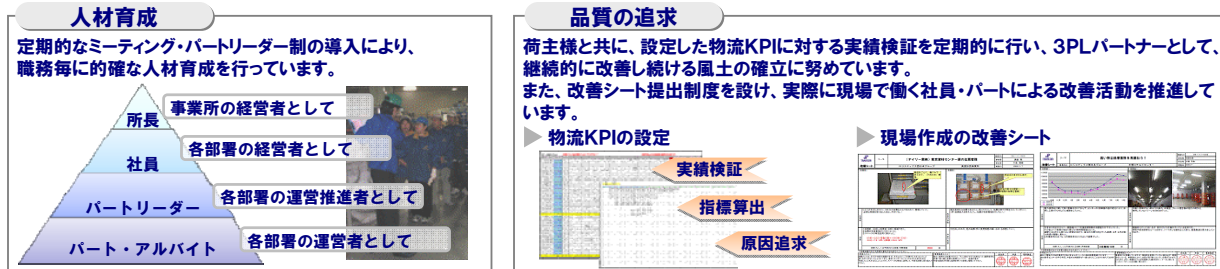
物流システム構築

実績データ分析、現状の問題点、事業伸張予測などから、様々な側面を勘案し、最適な機能を持つ物流センターをご提案します。



庫内運営管理

日々の変化に迅速かつ柔軟に対応できるしくみをつくり、物流業務の安定運営を通して持続的な発展を支援します。



アウトソーシング・業務請負(人材派遣)/流通加工

お客様のニーズにあわせた物流業務専門スタッフの適切な導入で、業務の効率化を図ります。また、販促物に専門特化した業務など、特殊な業務ニーズも代行しております。



小牧ロジスティクスセンター

所在地	愛知県小牧市
敷地面積	4,230坪
延床面積	4,601坪
構造	鉄骨構造地上2階 高床
設立	2000年5月

静岡ロジスティクスセンター

所在地	静岡県掛川市
敷地面積	9,166坪
延床面積	6,313坪
構造	S造 地上2階 高床
設立	2010年3月

加須ロジスティクスセンター

所在地	埼玉県加須市
延床面積	2,207坪 倉庫: 1,304坪 軒下: 903坪
構造	低床式倉庫 地上1階

東海ロジスティクスセンター

所在地	愛知県東海市
敷地面積	5,180坪
延床面積	6,818坪
構造	S造地上3階 耐火建築物
設立	2007年2月

稲沢ロジスティクスセンター

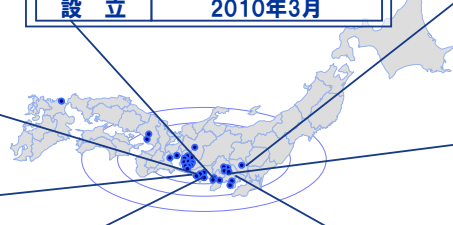
	ドライ棟	チルド棟
所在地	愛知県稲沢市	
敷地面積	7,631坪	
延床面積	2,756坪	1,174坪
構造	鉄骨造 地上2階	S造 地上1階
設立	2002年	2010年

騎西ロジスティクスセンター

所在地	埼玉県加須市
延床面積	3,578坪
構造	高床式倉庫 地上2階

久喜ロジスティクスセンター

所在地	埼玉県久喜市
延床面積	5,672坪
構造	低床式倉庫 地上2階



当社の強みである物流情報サービス事業とロジスティクスマネジメント事業の連携により、物流業務全体を運営・管理することで、情報共有・品質レベルを統一し、品質向上と物流コスト削減を実現しました。

お客様の課題・問題点 衛生用品の製造販売を行うお客様は、以前から自社での物流効率化の業務改善に取り組んでいました。しかし、複数の委託会社毎に行われる改善活動は、部分的な最適化に留まっている状態でした。

サービス導入後の効果 SCMの一連の流れにおける生産から販売までの物流業務全般を、3PLパートナーとして当社がコントロールする体制に変更。当社の現場力とメーカー様に応じて構築したWMSの導入により、コスト及び品質面において大きな効果を得ております。

トランコム物流情報サービス

- 全国工場の生産情報を集約し、幹線輸送の配車を全てコントロール
- 約240%の波動にも対応

通常 50台 → ピーク時 120台



庫内運営

WMSの導入

```

    graph LR
    A[入荷] --> B[入荷検品]
    B --> C[保管]
    C --> D[ピッキング]
    D --> E[出荷検品]
    E --> F[出荷]
  
```

配送管理

配送委託業者の配車・品質コントロール

- X社 → 品質
- Y社 → 品質
- Z社 → 品質

中日本DC (トランコム静岡LC)

- 庫内運営と1都10県の販売物流を実施
- 配送業者のコントロール

改善効果

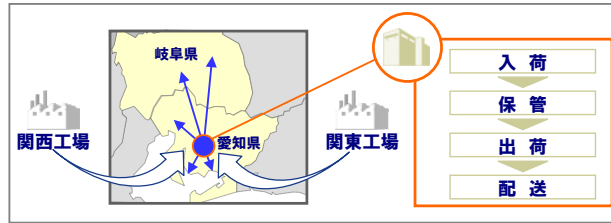
- ソフト・ハードの見直しによる 出荷・保管能力の向上
 - 保管能力** ... 庫内レイアウトの見直し、外部倉庫の集約
5,000坪 ⇒ 10,000坪
 - 出荷能力** ... ハース増設、タイヤ枠見直し
50,000CS ⇒ 120,000CS
- 管理一元化、KPI管理の実施による 品質・生産性の向上と管理基準の統一
- 物流情報サービスの情報量・集車力による欠車リスク回避
- WMS導入とセンター運営力による入出庫作業の効率化・補充遅れによる欠品の撲滅

業務全体の見直しによりリスクを低減
安定した物流サービスのご提供を実現しました

中部・静岡県の幹支線輸送業務の構築と一元管理を実施。
エリア拠点のTC化、物流情報サービス事業のネットワーク活用により、オーダー(物量スライド)に対応した配車・配送を実現しました。

提案前の状況

関東・関西それぞれの工場で製造された商品を、当社の愛知県内在庫拠点にて保管し、愛知県・岐阜県南部の得意先への配送を行っていました。



- 事業拡大に伴う在庫膨張 (在庫スペースの確保)
- 配送エリアの拡大
- 物流コスト削減

提案内容

TC化

愛知県内在庫拠点を廃止し、関東・関西工場から出庫された商品をトランコム名岐事業所にて当日早朝に入荷、クロスドックし、愛知県・岐阜県の得意先へ当日配送

物流情報サービスの活用

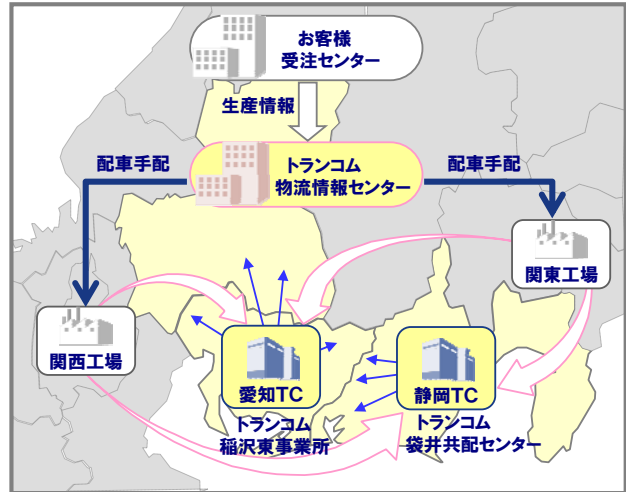
クロスドック供給便は物流情報サービスを利用することで日々の物量波動に対応、かつ低コストな幹線輸送を実施

配送エリアの拡大

静岡地区(富士以西)も中部圏同様に、トランコム袋井共配センターにてクロスドックし、静岡地区の得意先へ配送

提案効果

- ・ TC化による在庫削減
- ・ TC化により固定費用(家賃・荷役)をTC変動コストに転換
- ・ 物流情報サービスの活用による幹線輸送コストの削減



目指す企業像

わたしたちは期待される存在でありたい

お客様・取引先はもちろん、社会・従業員・家族全てから期待される存在を目指します。
相手の視点に立って物事を考え、挑戦することにより、期待に応える企業を目指します。

グループ精神

誠実、創造、挑戦、団結、感謝

グループ行動原理

誠意を以ってことにあたる

グループ行動指針

明るく元気にあいさつをします

ルールと約束を守ります

広く学び、良く考えます

スピード感を持って動きます

意志をもってやりきります

仲間と助け合います

ありがとうを大切にします



本資料及びIR関係のお問い合わせにつきましては、
下記までお願いいたします。

TRANCOM株式会社 経営企画グループ

TEL:052-939-2023 FAX:052-939-2015

MAIL: ir_info@trancom.co.jp

ホームページ <http://www.trancom.co.jp>

※ 本資料には、作成時点における情報を基に予測した事業の将来見通しなどが含まれております。
将来における変動要素やリスク要因などにより、異なる結果となる可能性あることをご承知おきください。