

2022年3月期 決算説明資料

2022年4月28日
トランコム株式会社
(証券コード：9058)

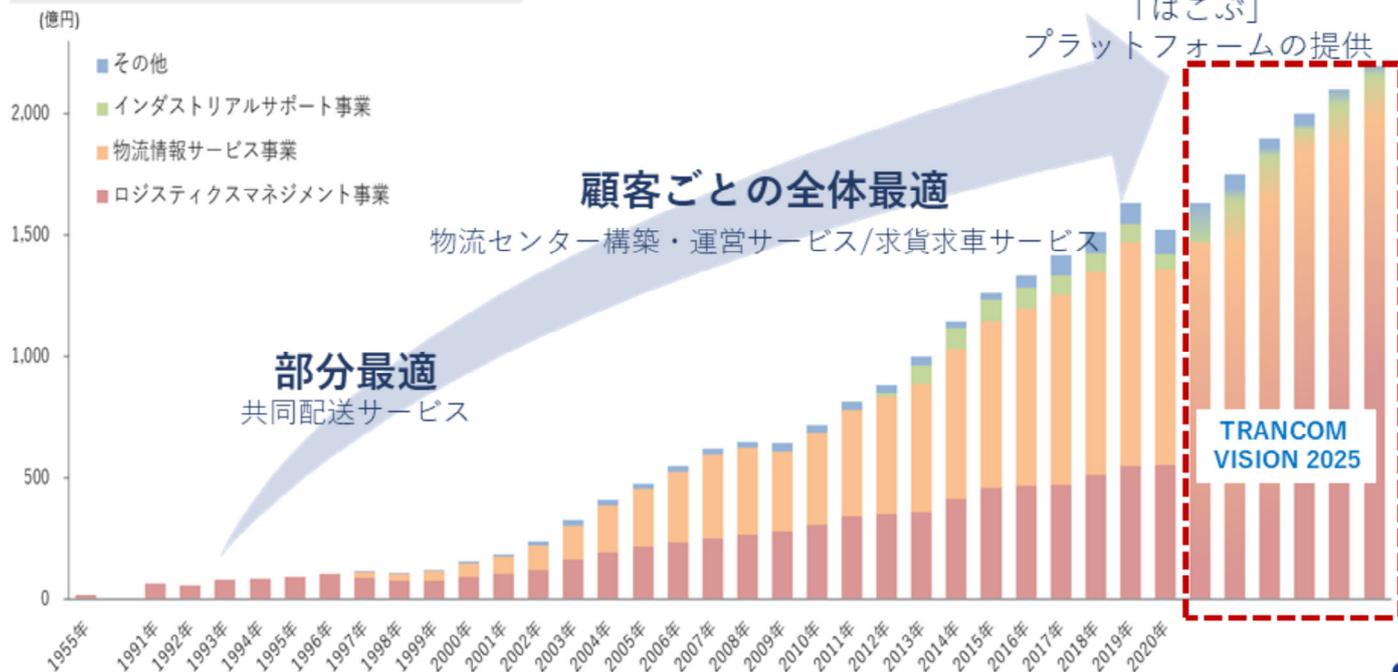




創業以降の売上高推移

国内輸配送の全体最適

「はこぶ」プラットフォームの提供



皆様、本日はご多用のところご出席賜りありがとうございます。

それでは2022年3月期の決算概況と2023年3月期計画、2021年4月にスタートいたしました中期経営計画「TRANCOM VISION 2025」の進捗状況につきまして説明をさせていただきます。

私、武部篤紀は今年の4月1日に代表取締役社長執行役員に就任いたしました。宜しくお願ひ致します。

2022年3月期の説明をする前に、初めてご出席の方もいらっしゃいますので、まずはじめに当社の創業からの事業変革を説明いたします。

トランコムは1955年に創業、事業の形を変えながら成長してきました。1995年ごろ、第1変革期として共同配送という事業を行ってまいりました。そして2000年に入ってから、3PL（サードパーティーロジスティクス）事業、物流情報サービス事業で日本国内での事業を拡げてまいりました。

そして現在は、昨年からスタートしております中期経営計画でもありますが第3変革期と位置づけ国内輸配送の全体最適をめざして、「はこぶ」プラットフォームの構築を現在進めております。



▼ 成長するための柱 「人財」「事業」「DX/ICT」

人財	<ul style="list-style-type: none"> ・ 自ら挑戦し、主体的に行動できる人材・組織づくり
事業	<ul style="list-style-type: none"> ・ 事業の強みの更なる強化／様々な機能の構築 ・ 「質」にこだわった取組み：物流・輸送の品質、対応・コミュニケーションの品質 ・ 「量」にこだわった取組み：活動量、輸送量、お客様との接点の量
DX・ICT	<ul style="list-style-type: none"> ・ DX ICT へ注力し、会社・事業を変革していく

中期経営計画「TRANCOM VISION 2025」の主に取り組むこととしては、表の上段に記載の通り、機能の構築と強化によって輸送する量を増やし、多種多様な組合せを出来るようにしていきます。

加えて、中継輸送（セミトレーラー・フルトレーラー・スワップボディー）、様々な企業との協業、そして、業務の取り組み方を変えていくためのデジタル化、人財、体制の強化、事業のさらなる強化、機能の構築を進めていながら中期経営計画を達成させていきたいと思っております。



TRANCOM VISION2025 スタートの年

「はこぶ」へ経営資源を集中 事業・機能への投資、組織改編

● 輸配送能力の増大・向上 / 多種多様な輸配送モードの拡充

中継輸送、大量輸送、共同輸送など様々な輸送モードの構築

関東エリアでの戦略拠点開設、来期につながる新規顧客物流業務の獲得

● CBcloud株式会社との資本業務提携 CBcloud

当社の中長距離領域における求貨求車サービスと、Cbcloud社のラストマイル領域における全国5万台の二輪・軽貨物配車ネットワークを掛け合わせ、国内最大規模のフルラインナップ求貨求車サービスを提供

● 物流DXの推進と強化 accenture

トランコムITS外販事業をアクセンチュア株式会社へ事業譲渡

システムの設計・開発・保守事業等を行うトランコムITSの外販事業をアクセンチュア社へ事業譲渡し、新たなものづくりの構築及びそれを支える物流DXの実現に向けた共同ソリューション開発や、当社グループにおける新たなDXソリューションの構築にかかる協業を推進



中期経営計画の初年度にあたります、2022年3月期の決算の主なトピックスといたしましては、1点目、輸配送能力の増大・向上 / 多種多様な輸配送モードの拡充を進め、セミトレーラーやフルトレーラーの増強、中継輸送に関しても複数のお客様と一緒に構築してまいりました。

2点目に、1月31日に公表しましたとおり、ラストマイル領域の配送プラットフォームを構築しておりますCBcloud社との資本業務提携を行い、フルラインナップでの求貨求車、輸配送のプラットフォーム構築に努めております。

3点目に、3月28日に公表しましたとおり、アクセンチュア社との協業
当社のシステム開発会社である、トランコムITSの250名ほどいるエンジニアの中の約190名がアクセンチュア社に異動し、当社のDXを推進してもらおうと同時に、アクセンチュア社が進めている、ものづくりのDX化の中の物流業務を当社で対応するという協業も進めています。



TRANCOM VISION2025 スタートの年

● 海外展開 ASEAN地区での成長強化

シンガポール王国の物流会社Starlink Resources Pte. Ltd.をグループ化
アパレル・ヘルスケア等のグローバル企業の物流業務を行っている会社をグループ化。シンガポールにおいて顧客の店舗・倉庫における在庫管理や受発注を最新ITシステムで対応し、高い収益性を維持。現在マレーシア・タイ・インドネシア等への進出を検討。

● 組織改編、新経営体制始動（経営トップの交代）

輸配送に関わる事業体をTransport本部へ集約し、事業部間の連携強化

- Transport本部：「はこぶ」取り組みを組立実行する部隊
- Transport本部傘下
物流情報サービス（求貨求車サービス）、オートモーティブロジスティクス（自動車関連物流）
サプライチェーンロジスティクス（3PLの実物流）、ラストマイルPJ（ラストマイル構想プロジェクト）

「人財」「SDGs・ESG」を経営の重要な取り組みと位置付け

- 人材育成、企画部門の新設（人事企画グループ内）
- SDGs、ESGの新設（経営企画グループ内）



4点目に、海外の展開につきましては、ASEAN地区の事業強化を進めていくため、シンガポールの物流企業2社が当社のグループ会社に加わっております。

5点目に、事業をスピード感をもって推進する組織への再編、また4月より新しい経営体制でスタートしました。

一番大きく変わった点は、昨年初頭から社内の輸送に関わる事業を全て「Transport本部」に集約し、社内連携の強化を進めております。

6点目に、「人財」に関する取り組み、「SDGs・ESG」に関する取り組みに関しましても経営の重要な取り組みという位置づけとして、現在推進しております。

2022年3月期業績



(単位：百万円)

	2021年3月期			2022年3月期				計画値	
	上半期	下半期	通期	上半期	下半期	通期	前期比	通期見通し	計画比
売上高	72,645	79,640	152,285	79,716	83,267	162,984	7.0%	163,470	-0.3%
営業利益	3,592	4,651	8,243	3,959	4,031	7,990	-3.1%	8,250	-3.1%
(売上高比)	(4.9%)	(5.8%)	(5.4%)	(5.0%)	(4.8%)	(4.9%)	(-0.5P)	(5.0%)	(-0.1P)
経常利益	3,666	4,734	8,401	4,010	4,180	8,190	-2.5%	8,280	-1.1%
(売上高比)	(5.0%)	(5.9%)	(5.5%)	(5.0%)	(5.0%)	(5.0%)	(-0.5P)	(5.1%)	(-0.1P)
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,562	3,167	5,730	2,600	2,691	5,291	-7.7%	5,470	-3.3%
(売上高比)	(3.5%)	(4.0%)	(3.8%)	(3.3%)	(3.2%)	(3.2%)	(-0.6P)	(3.3%)	(-0.1P)

売上高

・前年コロナ禍の影響を受けた物流情報サービス事業の増収 連結計7.0%の増収

営業利益

・「はこぶ」による先行投資費用計上により減益 連結計3.1%の減益

当期純利益

・連結計 7.7%の減益

2022年3月期の業績ですが、売上高につきまして、7%増の1,629億8,400万円となりました。こちらはほぼ計画通りでしたが、残念ながら営業利益、経常利益、当期純利益につきましては、昨年対比では減益、計画と比べましても未達となりました。

こちらについては後ほど詳しくご説明いたします。

2022年3月期業績（セグメント別）



（単位：百万円）

		2021年3月期		2022年3月期		計画値	
		通期	通期	前期比	通期見直し	計画比	
ロジスティクス マネジメント事業	売上高	55,322	55,499	0.3%	55,100	0.7%	
	営業利益 (売上高比)	4,598 (8.3%)	4,218 (7.6%)	-8.3% (-0.7P)	4,280 (7.8%)	-1.4% (-0.2P)	
物流情報 サービス事業	売上高	80,946	89,477	10.5%	90,750	-1.4%	
	営業利益 (売上高比)	3,172 (3.9%)	3,194 (3.6%)	0.7% (-0.3P)	3,380 (3.7%)	-5.5% (-0.1P)	
インダストリアル サポート事業	売上高	5,880	6,278	6.8%	6,500	-3.4%	
	営業利益 (売上高比)	185 (3.2%)	318 (5.1%)	71.4% (+1.9P)	360 (5.5%)	-11.6% (-0.4P)	
その他	売上高	11,716	13,259	13.2%	12,600	5.2%	
	営業利益 (売上高比)	423 (3.6%)	407 (3.1%)	-3.9% (-0.5P)	370 (2.9%)	10.0% (+0.2P)	
連結消去	売上高	-1,580	-1,530	-	-1,480	-	
	営業利益 (売上高比)	-136 -	-147 -	-	-140 -	-	
連結合計	売上高	152,285	162,984	7.0%	163,470	-0.3%	
	営業利益 (売上高比)	8,243 (5.4%)	7,990 (4.9%)	-3.1% (-0.5P)	8,250 (5.0%)	-3.1% (-0.1P)	

主な要因

ロジスティクスマネジメント事業

- ・コスト低減、安定した事業運営
- ・北関東戦略拠点先行投資費用の計上

物流情報サービス事業

- ・コロナ禍の2020年度から回復し増収
- ・適正な運賃単価の支払い
(燃料費高騰等)

インダストリアルサポート事業

- ・管理人員・コストの適正化による
収益構造改善

その他

- ・中国・タイ：新たな業務の受託
- ・シンガポール：コロナの影響が継続

TRANCOM



7

事業セグメント別にブレイクダウンしてご説明いたします。

まずロジスティクスマネジメント事業につきまして、
2022年3月期の主なトピックスといたしまして、関東に約2万坪の新たな物流センターを開設しております。これは将来に向けて物流事業をさらに伸ばしていくため、また、物流ネットワークの増強をするための拠点であり、そのイニシャルコスト計上により、昨年対比約3億円ほどの減益になりました。

物流情報サービス事業につきましては、私たち自身が需要を取り込むことが出来ておらず、当初想定していたほどの貨物量が回復しなかったことにより計画と比べ未達となりました。それに加えて、軽油価格の高騰等の影響を受ける形となりました。

インダストリアルサポート事業、その他事業につきましては、記載の通りでございます。

(参考) 2022年3月期業績 (セグメント別) 半期別



(単位:百万円)

		2021年3月期			2022年3月期					
		上半期	下半期	通期	上半期	前期比	下半期	前期比	通期	前期比
ロジスティクス マネジメント事業	売上高	27,451	27,871	55,322	27,891	1.6%	27,607	-0.9%	55,499	0.3%
	営業利益 (売上高比)	2,097 (7.6%)	2,500 (9.0%)	4,598 (8.3%)	2,187 (7.8%)	4.3% (+0.2P)	2,030 (7.4%)	-18.8% (-1.6P)	4,218 (7.6%)	-8.3% (-0.7P)
物流情報 サービス事業	売上高	37,651	43,295	80,946	43,381	16.2%	46,095	6.5%	89,477	10.5%
	営業利益 (売上高比)	1,322 (3.5%)	1,850 (4.3%)	3,172 (3.9%)	1,531 (3.5%)	18.8% (+0.0P)	1,663 (3.6%)	-10.1% (-0.7P)	3,194 (3.6%)	0.7% (-0.3P)
インダストリアル サポート事業	売上高	2,862	3,018	5,880	3,162	10.5%	3,115	3.2%	6,278	6.8%
	営業利益 (売上高比)	47 (1.6%)	138 (4.6%)	185 (3.2%)	162 (5.1%)	244.9% (+3.8P)	155 (5.0%)	12.5% (+0.4P)	318 (5.1%)	71.4% (+1.0P)
その他	売上高	5,523	6,192	11,716	6,043	9.4%	7,216	16.5%	13,259	13.2%
	営業利益 (売上高比)	192 (3.5%)	231 (3.7%)	423 (3.6%)	149 (2.5%)	-22.1% (-1.0P)	257 (3.6%)	11.3% (-0.1P)	407 (3.1%)	-3.9% (-0.5P)
連結消去	売上高	-842	-737	-1,580	-763	-	-767	-	-1,530	-
	営業利益 (売上高比)	-66 (-)	-69 (-)	-136 (-)	-71 (-)	-	-76 (-)	-	-147 (-)	-
連結合計	売上高	72,645	79,640	152,285	79,716	9.7%	83,267	4.6%	162,984	7.0%
	営業利益 (売上高比)	3,592 (4.9%)	4,651 (5.8%)	8,243 (5.4%)	3,959 (5.0%)	10.2% (+0.1P)	4,031 (4.8%)	-13.3% (-1.0P)	7,990 (4.9%)	-3.1% (-0.5P)

セグメント別の上期・下期の概況を参考として掲載しております。

物流情報サービス事業コロナ禍の事業状況



2019年4月以降の日当たり貨物情報件数と、前年・前々年同月増減率



2019年4月以降の日当たり成約件数と、貨物マッチング率



荷動きの状況 コロナ禍の2020年度と比較すると回復傾向

第4四半期以降は、コロナ前の2019年度を上回る貨物情報数を取得

上段グラフは、物流情報サービス事業の貨物情報量の推移、下段グラフは、成約件数の推移と、マッチング割合です。

まず貨物情報量につきまして、上段のグラフの緑色の折れ線グラフは、2021年度の貨物量が、コロナ禍前の2019年度と対比してどうなっているのかを示しています。

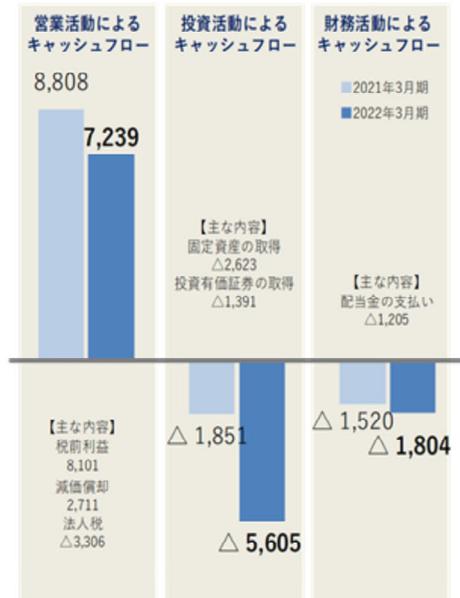
今年の1月以降、2019年度の状態より上回ってきており、貨物量につきましては、コロナ禍以前の状況に徐々に回復してきております。

2022年3月期 キャッシュフロー及び財政状況



連結キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)

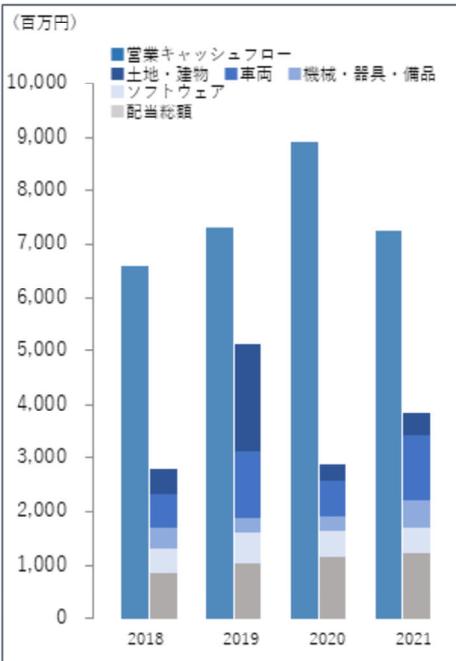


連結貸借対照表

(単位：百万円)



営業キャッシュフロー 投資・配当総額

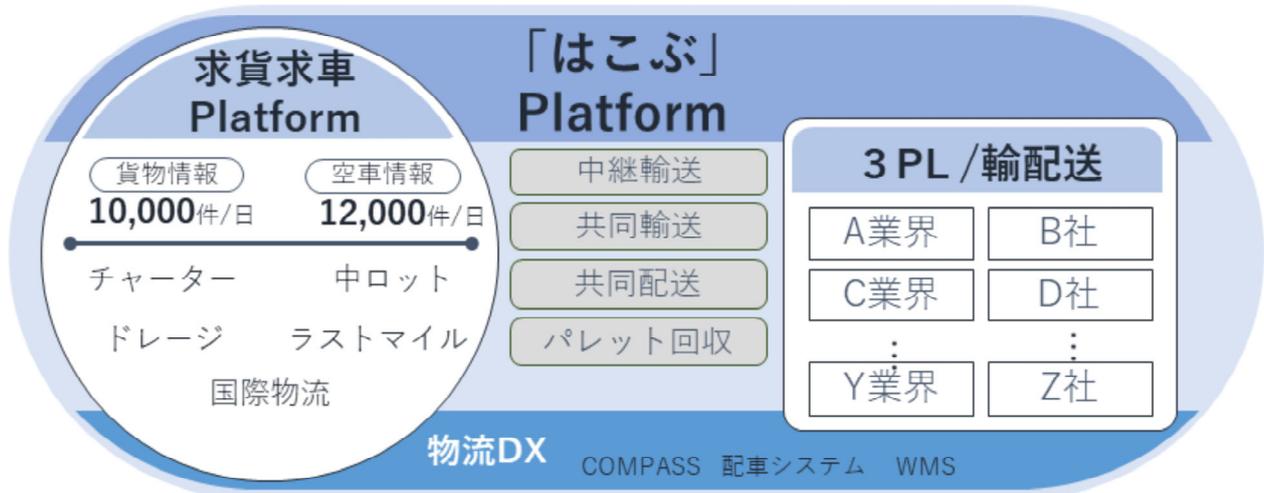


続きまして、キャッシュフロー及び財政状況についてです。
 連結キャッシュフローの状況としまして、減益や法人税の納付の期ズレの影響等から
 営業キャッシュフローにつきましては、昨年の88億円のプラスと比較して、
 2022年3月期は72億円のプラスでした。

投資活動のキャッシュフローにつきましては、「はこぶ」創造に向けた車両投資やシンガポールの物流企業
 のグループ化など、設備投資を進め約56億円のキャッシュアウトという状況となりました。

TRANCOM VISION 2025 進捗状況

2021年4月よりスタートしております「TRANCOM VISION 2025」の進捗状況についてご説明いたします。



競争優位性のある求貨求車サービスをもつ
 TRANCOMの「はこぶ」 Platform構想



まず「はこぶ」プラットフォームの定義についてですが、
 私たちの保持する求貨求車プラットフォームに加え、3PL（サードパーティーロジスティクス）や
 輸送の部門の様々な業種業態で中継輸送や共同輸送、パレットの回収などを組み合わせた
 プラットフォームを構築するということを意味しています。



あらゆる経営資源をTransportに集中

<p>Transport へ注力</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 輸配送能力の増大・向上 / 多種多様な輸配送モードの拡充 2. 国内における取り扱う輸送量の増大 3. 求貨求車サービスの事業高度化 4. 他社との協業によるイノベーション強化 5. デジタル化の進化へ向けたシステム開発/他社とのデータ関係構築
<p>既存事業の 基盤構築</p>	<ol style="list-style-type: none"> 6. ロジスティクスマネジメント事業の強固な事業基盤構築 7. ASEAN地区での成長強化
<p>成長基盤の 再構築</p>	<ol style="list-style-type: none"> 8. 人材・組織のさらなる強化/多様化 9. ESG/SDGs経営への進化



主に取り組んでいく9項目です。

輸送する部門での事業の強化や高度化、並びに様々な企業とのアライアンス、デジタル化の推進、ASEAN地区への展開、その成長を支える人材・組織の強化に取り組んでおります。



— 2022年度 経営体制の変更により 「はこぶ」 仕組みづくりと事業展開のスピードアップ

● ネットワーク（拠点）構想、新たな「はこびかた」の実現

「はこぶ」 戦略拠点及び、中継輸送拠点の開設
 新たな「はこびかた」に必要な車両の導入

● 他企業との連携による仕組みづくりの加速

輸配送領域における機能の充実、  CBcloud との連携強化

● 物流DXへの圧倒的な質の向上

事業を変革するDXの推進、  **accenture** との協業推進

積極投資 2025年度までに350億円



今期は、昨年以上にスピードアップしながら、「はこぶ」仕組みづくりと事業展開を進めてまいります。

その取り組みのひとつとして、CBcloud社との資本業務提携やアクセンチュア社とのDX推進等を進め、2025年までに「はこぶ」に関わる様々なことに350億円の投資を検討しております。

拠点・ネットワーク構想



拠点

160
億円



【機能】

- ・車両乗り換え
(大型・スワップボディ・トレーラー)
- ・貨物の積替え

- ・3PL拠点
- ・情報センター
- ・パレットデポ

全国160拠点から
200拠点へ

新開発拠点
(予定)



宮城 新開発拠点
(予定)



岡山
2024年
稼働予定



新開発拠点
(予定)

愛知



2025年
稼働予定



新開発拠点
(予定)



埼玉 稼働



袋井 稼働

TRANCOM



15

拠点・ネットワークについては、2021年度に開設した関東拠点のような、戦略拠点（C-AREA）や、輸送のための中継拠点（C-LINK）、そのほか物流センター運営拠点や、求貨求車サービス拠点、パレット回収のためのデポ拠点など、東北から九州に至るまで様々な物流拠点をこれからも開設していこうと考えています。



【機能】 地上3階建て、延床面積約23,787坪

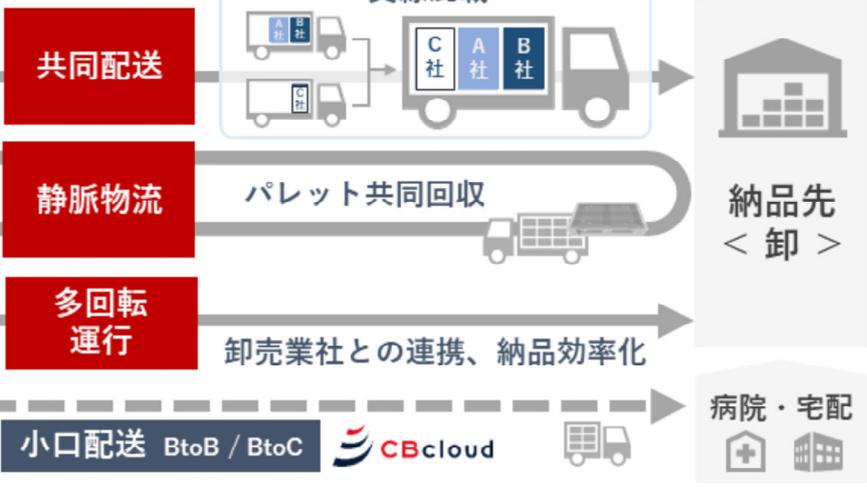
- ・ 生活用品メーカー数社の汎用センター運営
- ・ 生活用品カテゴリの共同輸配送
- ・ 物流DX：ケースピッキング業務自動化



北関東エリア拠点図



白岡LC
C社専用センター



埼玉県蓮田市の蓮田LCは、当社最大規模約22,000坪の物流センターであり、周辺にはこの拠点以外にも様々な当社の物流センターがあります。

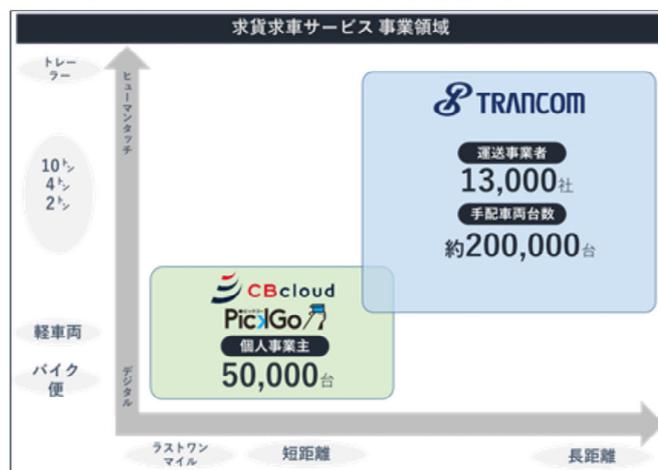
ここに多くの生活用品メーカー様の商品を保管しておりますが、納入先が同じということも多く、共同配送や静脈物流など多様な物流サービスを展開し、得意とする生活用品における、プラットフォーム構想を実現してまいります。

また、関東圏での実績を、中部や関西でも拡大させるべく拠点構想を進めております。



① 国内最大規模の求貨求車プラットフォームの構築

フルラインナップの求貨求車サービスの提供



大型トラックから軽貨物・
二輪まで

幅広い輸送モード



長距離から近距離まで

幅広い範囲

② 付加価値の高い物流ソリューションの提供

幹線からラストマイルまで一貫した物流ソリューションの提供

③ 持続可能な物流構築の実現

車両の積載効率や物流現場の生産性向上

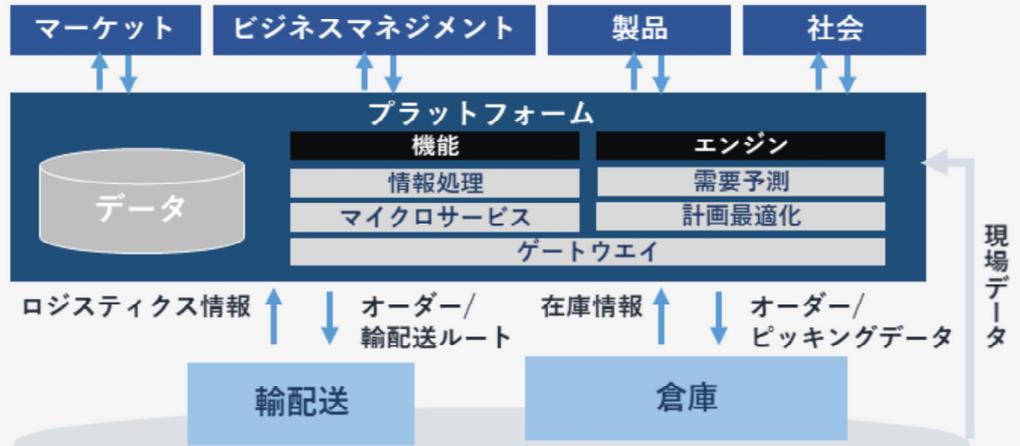


CBcloud社との資本業務提携につきましては、当社が全国の幹線を中心とした輸送をしていることに対して、CBcloud社はラストマイルの領域の輸送を行っております。

そのお互いの領域を補完し合うことでより多くのお客様の輸送ニーズに応えていきたいと思っております。

▼ 「新たなDXソリューション」の構築

DX
60
億円



▼ 新たな「はこびかた」の創出

フルトレーラー/連結トラック
スワップボディ
環境車両への代替え

車両
20
億円



▼ 省人化を目的に、物流センター業務の自動化

自動化
20
億円



DXへの取り組みにつきましては、システム化をすることにより、お客様にとってより便利な輸送ネットワークシステムを構築していきます。

また、物流センター業務の自動化や車両への投資も積極的に進めてまいります。

ESG経営による企業価値と社会価値の向上

サステナビリティ推進を通じて企業としての価値向上を図る

Environment：環境

「はこぶ」でCO2削減



事業活動を通じた環境負荷低減の取り組み強化

- 輸送効率化の推進
- 求貨求車サービスの高度化
- 環境車両への代替、導入
- パレット回収の拡大

Social：社会

健康・安心・安全に働ける職場づくり



持続的成長を支える人材育成、多様性

- 人材育成投資
- 健康経営の促進
- ボッチャを通じたダイバシティ推進

Governance：ガバナンス

経営の透明性



ガバナンス強化による経営の透明性の向上

● 取締役会の活性化

取締役会構成：社内取締役4名、独立社外取締役5名
任意の指名委員会/報酬委員会構成：社内取締役1名、独立社外取締役2名



ESGへの取り組みにつきまして、当社グループはこれまでも共同配送事業など、「はこぶ」における環境負荷低減にしっかり取り組んできました。そういった環境への取り組みを今後も進めていきます。

Socialの部分では、当社グループには体が不自由な方が140名ほど働いております。そういった方々と、仕事での取り組みに加えて、何か同じ目標に向かって取り組んでいくということで日本ボッチャ協会への協賛をいたしました。

そして、Governanceについては、今年6月以降の取締役会につきましては、社内4名、社外5名と経営の過半が社外取締役で構成される予定です。

また、任意の指名委員会、報酬委員会につきましても、社内1名に対して社外が2名と過半を社外取締役が占める割合で進めており、よりガバナンスを強化しております。



▼ TRANCOM VISION2025 数値目標

	2021年3月期 (2020年度)	2026年3月期 (2025年度)
「はこぶ」手配件数/日	8,800件	15,000件
幹線輸送シェア率	5.7%	10.0%
CO ₂ 削減量/年	132,964 t-CO ₂	243,249 t-CO ₂
売上高	1,522億円	2,200億円
営業利益率	5.4%	5.0%~6.0%
ROE	14.2%	12.0%~15.0%
ROA	9.2%	8.0%~10.0%
配当性向	19.6%	20.0%~25.0%

※CO₂削減量：効率的な輸配送サービス提供により、排出が抑制されるCO₂量



はこぶKPIと数値目標につきまして、記載の通りでございますが
中期経営計画一年目である2021年度は、日当たりの成約件数が9,400件でした。

これを2025年に向けて15,000件を目標に取り組んでおります。

2023年3月期 計画

2023年3月期 通期見通し



(単位：百万円)

	2022年3月期			2023年3月期 (予想)			
	上半期	下半期	通期	上半期	下半期	通期	前期比
売上高	79,716	83,267	162,984	83,280	86,720	170,000	4.3%
営業利益 (売上高比)	3,959 (5.0%)	4,031 (4.8%)	7,990 (4.9%)	3,820 (4.6%)	4,710 (5.4%)	8,530 (5.0%)	6.7% (+0.1P)
経常利益 (売上高比)	4,010 (5.0%)	4,180 (5.0%)	8,190 (5.0%)	3,890 (4.7%)	4,750 (5.5%)	8,640 (5.1%)	5.5% (+0.1P)
親会社株主に帰属する 当期純利益 (売上高比)	2,600 (3.3%)	2,691 (3.2%)	5,291 (3.2%)	3,380 (4.1%)	3,130 (3.6%)	6,510 (3.8%)	23.0% (+0.6P)

売上高

- ・ 物流情報サービス事業の伸長
海外拠点 中国の新規業務稼働等により 連結計4.3%の増収

営業利益

- ・ ロジスティクスマネジメント事業の大型拠点稼働により連結計6.7%の増益

当期純利益

- ・ 営業利益の増益に加え、アクセンチュア社へのランコムITS外販事業
事業譲渡による特別利益計上により、23.0%の増益

TRANCOM

22

続きまして、2023年3月期の計画についてお話をさせていただきます。

2023年3月期は、売上高につきまして、前年に比べ4.3%増の1,700億円
営業利益につきまして、前年に比べ6.7%増の85億3,000万円を計画しております。

これは物流情報サービス事業の伸長に加えまして、ロジスティクスマネジメント事業の
大型拠点の稼働などを含め、このような計画を立てております。

2023年3月期 通期見通しセグメント別



(単位：百万円)

		2022年3月期			2023年3月期(予想)					
		上半期	下半期	通期	上半期	前期比	下半期	前期比	通期	前期比
ロジスティクス マネジメント事業	売上高	27,891	27,607	55,499	27,400	-1.8%	28,300	2.5%	55,700	0.4%
	営業利益 (売上高比)	2,187 (7.8%)	2,030 (7.4%)	4,218 (7.6%)	2,040 (7.4%)	-6.7% (-0.4P)	2,550 (9.0%)	25.6% (+1.6P)	4,590 (8.2%)	8.8% (+0.6P)
物流情報 サービス事業	売上高	43,381	46,095	89,477	46,460	7.1%	49,240	6.8%	95,700	7.0%
	営業利益 (売上高比)	1,531 (3.5%)	1,663 (3.6%)	3,194 (3.6%)	1,535 (3.3%)	0.3% (-0.2P)	1,850 (3.8%)	11.2% (+0.2P)	3,385 (3.5%)	6.0% (-0.1P)
インダストリアル サポート事業	売上高	3,162	3,115	6,278	3,050	-3.6%	3,350	7.5%	6,400	1.9%
	営業利益 (売上高比)	162 (5.1%)	155 (5.0%)	318 (5.1%)	150 (4.9%)	-7.7% (-0.2P)	230 (6.9%)	47.5% (+1.9P)	380 (5.9%)	19.3% (+0.8P)
その他	売上高	6,043	7,216	13,259	7,060	16.8%	6,540	-9.4%	13,600	2.6%
	営業利益 (売上高比)	149 (2.5%)	257 (3.6%)	407 (3.1%)	235 (3.3%)	56.9% (+0.8P)	220 (3.4%)	-14.5% (-0.2P)	455 (3.3%)	11.8% (+0.2P)
連結消去	売上高	-763	-767	-1,530	-690	-	-710	-	-1,400	-
	営業利益 (売上高比)	-71 -	-76 -	-147 -	-140 -	-	-140 -	-	-280 -	-
連結合計	売上高	79,716	83,267	162,984	83,280	4.5%	86,720	4.1%	170,000	4.3%
	営業利益 (売上高比)	3,959 (5.0%)	4,031 (4.8%)	7,990 (4.9%)	3,820 (4.6%)	-3.5% (-0.4P)	4,710 (5.4%)	16.8% (+0.6P)	8,530 (5.0%)	6.7% (+0.1P)



TRACOM

23

こちらがセグメント別にブレイクダウンした計画でございます。

物流情報サービス事業につきましては、利益額につきましても、昨年を上回る形で計画を立てております。昨今の原油価格上昇の影響等もあり、まだ先が見通せない状況にあると思っておりますが、全てのセグメントにおきまして、2023年3月期につきましては前年度対比で増収増益を達成してまいります。

株主還元



株主還元を更に意識し、機動的な資本政策を実施

配当方針

事業成長を目的とした積極投資を行う一方で、株主への継続的な増配を実施する。

- ◆ 2022年3月期 年間配当金 126円（前期より+11円）
- ◆ 2023年3月期 年間配当金 136円（前期より+10円） 予定
2023年3月期で22年連続増配予定

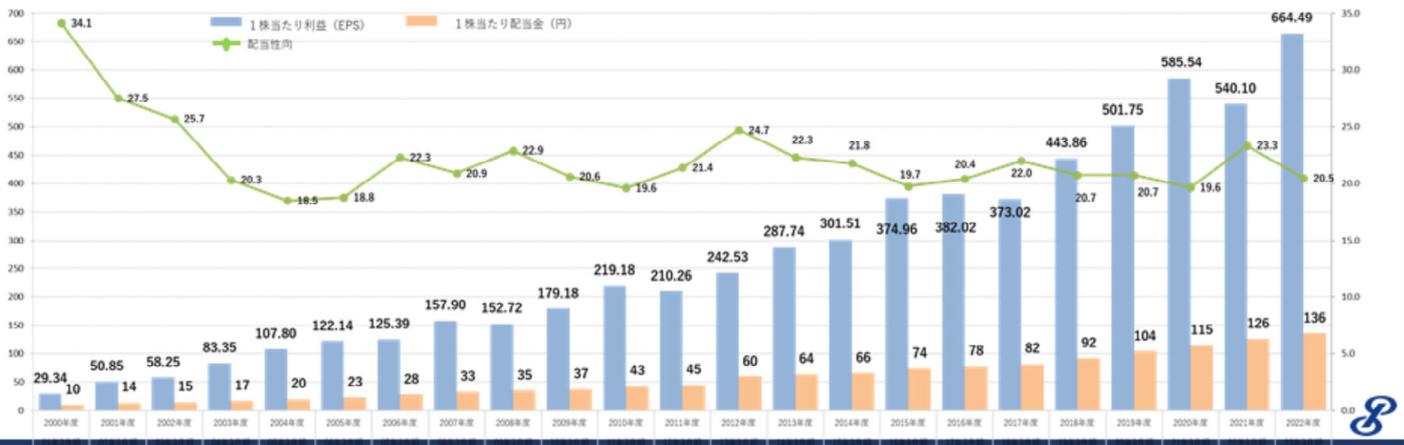
自己株式取得

理由：株主への利益還元と経営環境の変化に対応した機動的な資本政策を遂行できるようにするため

20億円、29万株を上限とする自己株式取得
発行済株式総数（自己株式除く）に対する割合2.9%

（期間：2022年5月2日～2023年2月28日）

2000年以降の1株当たり配当金/1株当たり利益/配当性向



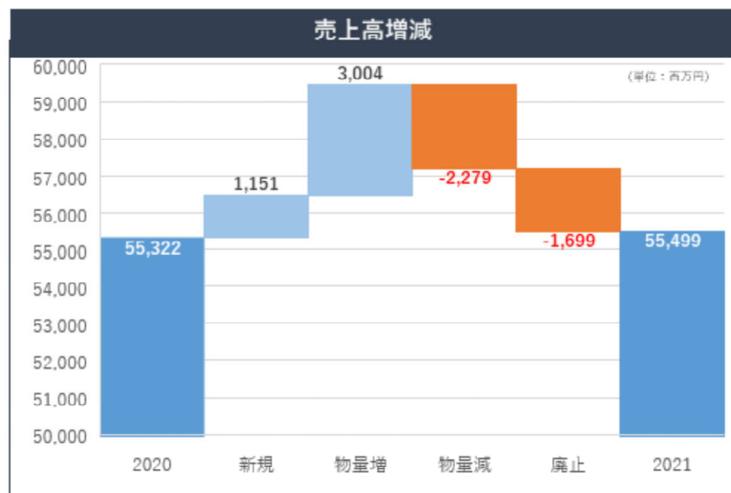
最後に、株主還元につきましてご説明いたします。

2022年3月期の配当につきまして、中間・期末配当を含めまして昨年度より11円増の126円、今期2023年3月期は更に10円増配となる136円を予定しております。2023年3月期も過去最高の配当額、22期連続増配となる予定です。今後も引き続き連続増配にこだわってまいります。

加えまして、約14年ぶりとなる自己株式取得に関しては、20億円、29万株を上限とする自己株式の取得を公表させていただきました。

今後におきましても、事業への投資の要素、もしくは当社グループにおける資本効率という観点から機動的な自己株式の取得を検討していきたいと考えております。

参考資料



〈主な増減要因〉

売上高

- + 前年及び今期稼働拠点の寄与
- ▲ 一部既存拠点の業務縮小・撤退

営業利益

- + 既存拠点での生産性の更なる向上
- ▲ 戦略拠点（関東大型拠点）賃貸借に伴う先行投資費用の計上



〈主な指標〉

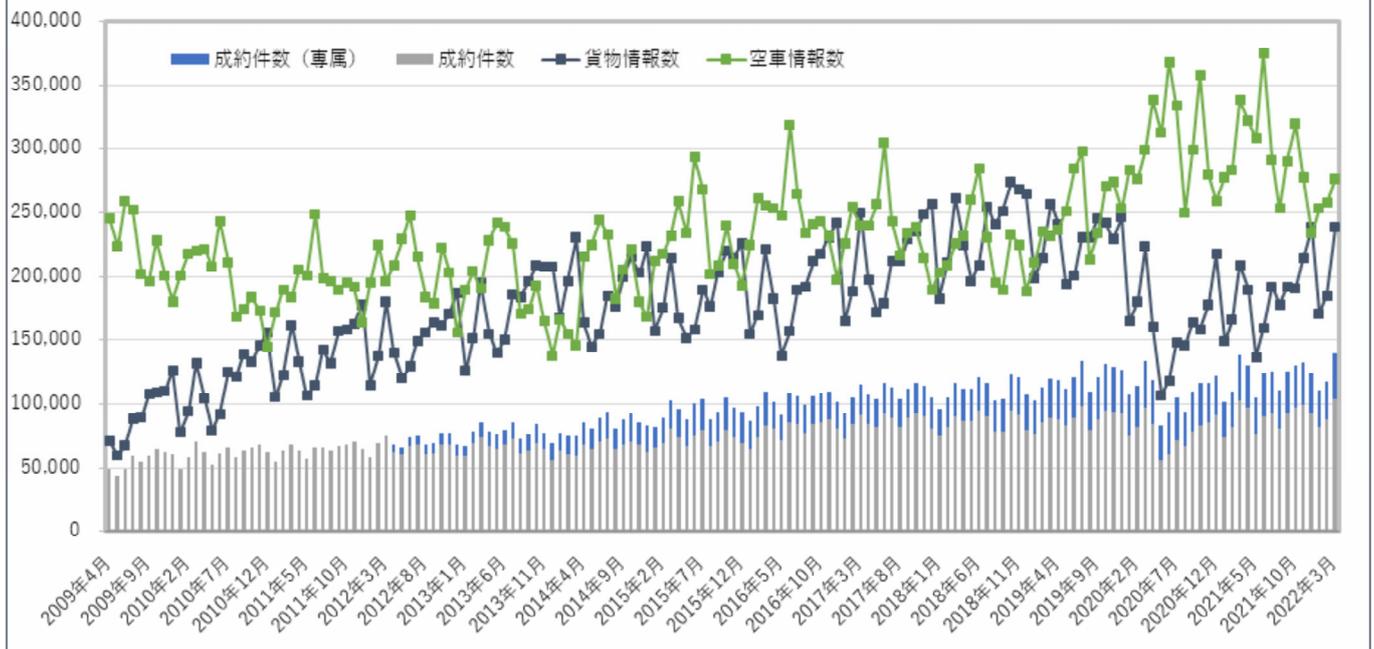
	1Q	2Q	3Q	4Q
情報数 (前年比)				
貨物情報数	25.9%増	22.7%増	15.9%増	13.5%増
空車情報数	1.3%減	5.3%減	7.4%減	12.4%減
成約件数	21.1%増	17.2%増	8.9%増	5.1%増
人員数 (生産性人員)	2020年3月末 627名 → 2021年3月末 578名 → 2022年3月末 566名			
専属車両台数 (台)	1,716台 → 1,570台 → 1,658台			

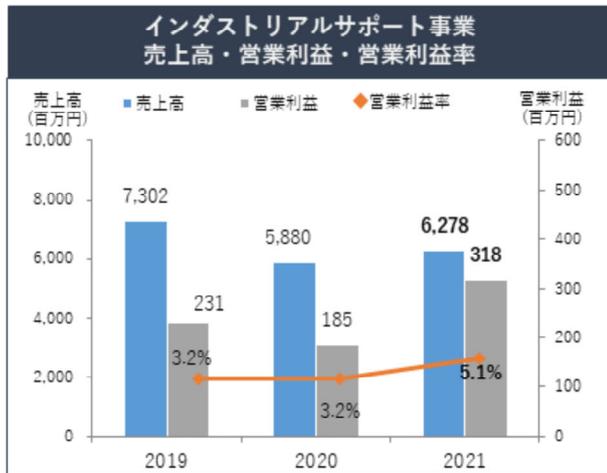


2022年3月期 物流情報サービス事業 情報数推移



情報数の推移 (2009年4月～2022年3月)





〈主な増減要因〉



コロナ禍の生産回復による増収
間接人員の適正化

通期営業利益率5.1%

〈主な増減要因〉



中国において新規業務拡大



将来の海外展開を見据えた人員増



為替 ※2020年12末レート→2021年12末レート

中国 (15.88円→18.06円/CNY) タイ (3.44円→3.43円/THB)

シンガポール (78.01円→85.15円/SGD)



宅配型トランクルームサービス



日本国内で約100拠点の
物流施設を所有・運営



ロジスティクス・
エコシステムを推進



倉庫と荷主の情報をマッチングする
プラットフォーム「souco」の提供



トラック・バスの
専門メーカー



新しい物流サービスの
提案・提供



物流不動産の開発からテナント誘致、売却、
運用、管理まで一貫したサービスの提供



「ストラテジー&コンサルティング」「インタラクティブ」「テクノロジー」「オペレーションズ」の4つの領域で幅広いサービスとソリューションを提供



全国5万台の二輪・軽貨物配車
プラットフォームの提供



AI・ロボティクス・IoTなど
中国先進技術を提供



株式会社





国内物流を取り巻く環境の変化と、国(行政)や世の中の動向を捉え、社内取組みを企業社会貢献(ESG対応)に繋げ、幅広い企業との連携を図る

1

パレット標準化による
一貫パレチゼーション

【目的】菓子業界におけるパレットを活用した
輸配送による物流効率化

「最適パレット規格」
の標準化

パレット管理システム
の一元化

取り組み事例の業界内での横展開

国土交通省 総合物流政策局 実証事業

<https://www.mlit.go.jp/common/001342363.pdf>

2

連結トラック活用の共同輸送



【目的】新たな輸送モードを活用した更なる
物流効率化

軽量物、重量物の組み合わせによる積載率の向上

荷室の効率活用

国土交通省 総合物流政策局 実証事業

<https://www.mlit.go.jp/common/001342364.pdf>

3

菓子標準パレット化促進協議会

【目的】菓子業界における
持続可能な物流基盤の構築

パレット化の検討促進に向け、
業界としての「標準化ガイドライン」を作成

国土交通省 総合物流政策局 物流効率化推進事業

4

非接触・非対面輸送モデルの創出

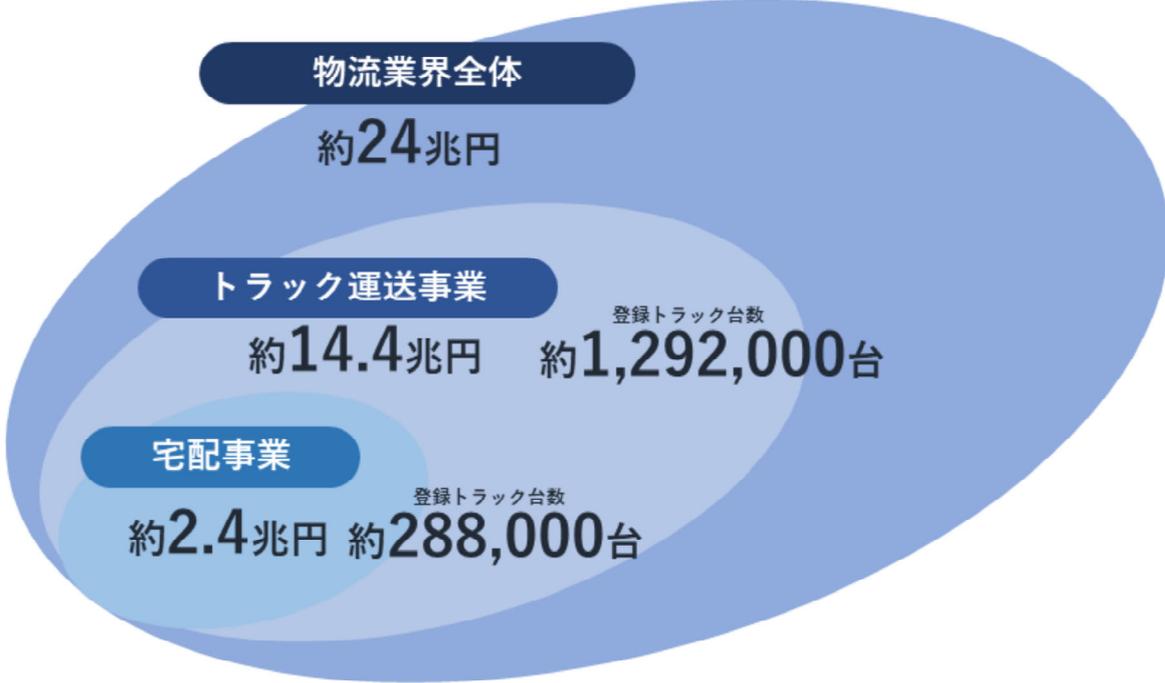
【目的】スワップボディ活用による中継輸送の基盤
作りと、デジタル活用に向けたデータ標準化検証

スワップボディ輸送

デジタル活用による業務簡素化

物流データの項目標準化

国土交通省 総合物流政策局 実証事業

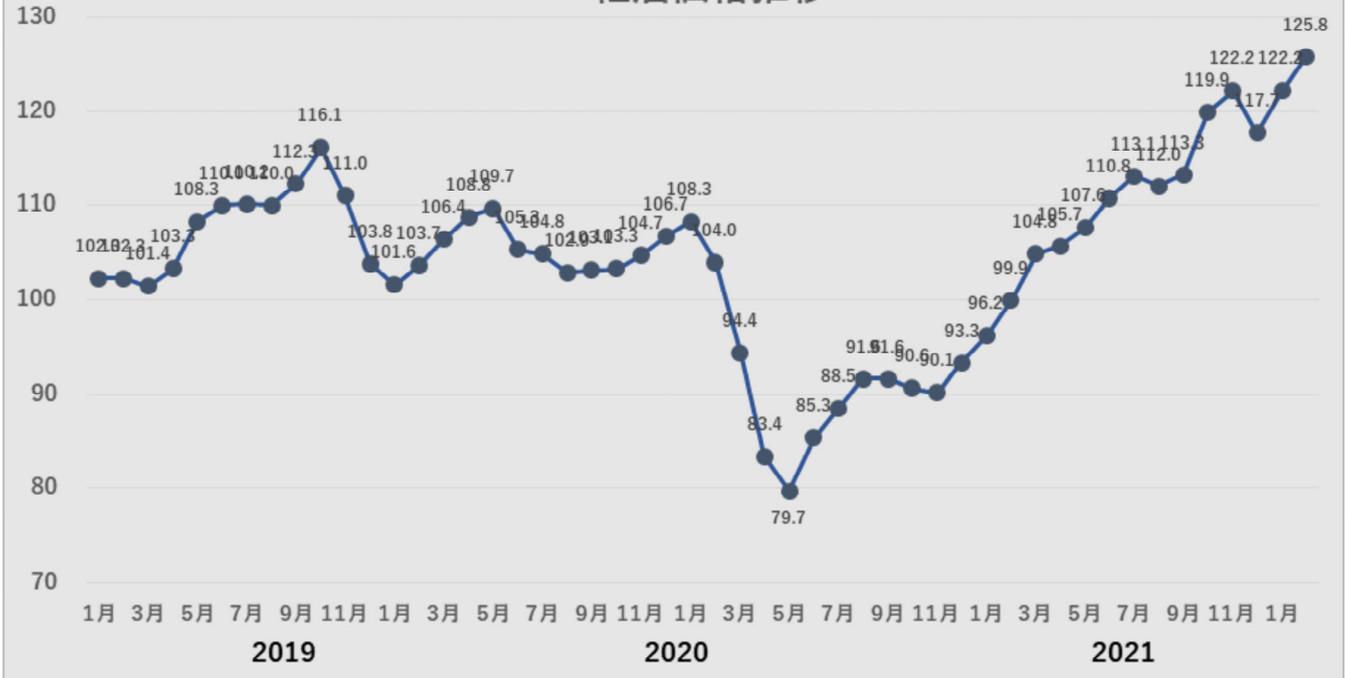


出所：日本物流団体連合会「数字で見る物流2019」
一般財団法人自動車検査登録情報協会「車種別（詳細）保有台数表」





軽油価格推移



出所：石油情報センター、大口需要者向け軽油ローリー価格



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。

トランコム株式会社
YOUR LOGISTICS COLLABORATOR

MAIL : ir_info@trancom.co.jp
TEL.052-939-2011 FAX.052-939-2015
www.trancom.co.jp



経営企画グループ

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

※ 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があることをご承知おきください。

