

2024年3月期 第2四半期 決算説明会

2023年10月31日



(証券コード：9058)

皆様、本日はお忙しい中ご参加いただきありがとうございます。

トラコム株式会社 2024年3月期 第2四半期 決算説明会を開催いたします。



2024年3月期

上半期実績

2024年3月期 上半期の実績です。

2024年3月期 上半期連結業績



(単位：百万円)

	2023年3月期			2024年3月期						計画			
	1Q	2Q	上半期	1Q	前期比	2Q	前期比	上半期	前期差	前期比	上半期	計画差	計画比
売上高	41,556	42,333	83,889	41,692	+0.3%	42,176	△0.4%	83,868	△20	△0.0%	85,150	△1,281	△1.5%
営業利益	1,888	1,785	3,673	1,944	+3.0%	1,687	△5.5%	3,632	△40	△1.1%	3,635	△3	△0.1%
(売上高比)	(4.5%)	(4.2%)	(4.4%)	(4.7%)	(+0.2P)	(4.0%)	(△0.2P)	(4.3%)		(△0.1P)	(4.3%)		(+0.0P)
経常利益	1,999	1,819	3,818	1,990	△0.4%	1,693	△6.9%	3,683	△134	△3.5%	3,690	△7	△0.2%
(売上高比)	(4.8%)	(4.3%)	(4.6%)	(4.8%)	(+0.0P)	(4.0%)	(△0.3P)	(4.4%)		(△0.2P)	(4.3%)		(+0.1P)
親会社株主に帰属する当期純利益	1,310	2,009	3,320	1,217	△7.1%	1,129	△43.8%	2,347	△972	△29.3%	2,426	△78	△3.2%
(売上高比)	(3.2%)	(4.7%)	(4.0%)	(2.9%)	(△0.3P)	(2.7%)	(△2.0P)	(2.8%)		(△1.2P)	(2.8%)		(+0.0P)

✓ 売上高

LM事業の新規業務が寄与したが、情報システム外販事業譲渡（2022年7月1日譲渡）により減収

✓ 営業利益

燃料単価高騰等のコスト上昇による適正運賃単価の支払いと、人材確保に伴う先行投資費用の計上により減益

✓ 当期純利益

前期に情報システムの外販事業譲渡益を計上したことにより減益

3

2024年3月期上半期の連結業績は

売上高は前年同等額の838億円、営業利益は1.1%減益の36億円
純利益は29.3%減益の23億円となりました。

売上高、営業利益につきましては次ページ以降のセグメントごとに説明いたしますが
ここでは当期純利益の大幅減益要因についてご説明いたします。

純利益の大幅減益の要因については、昨年7月1日にシステム子会社であるランコムITSの
外販事業をアクセンチュア株式会社に事業譲渡しました。
そのことにより前年の第1四半期に特別利益として約13億円計上したことによるものです。

上半期の業績予想対比については、物流情報サービス事業において成約件数が計画値に届かず
売上高は未達でしたが、営業利益以下、利益面についてはほぼ計画通りで推移しました。

2024年3月期 上半期連結業績（セグメント別）



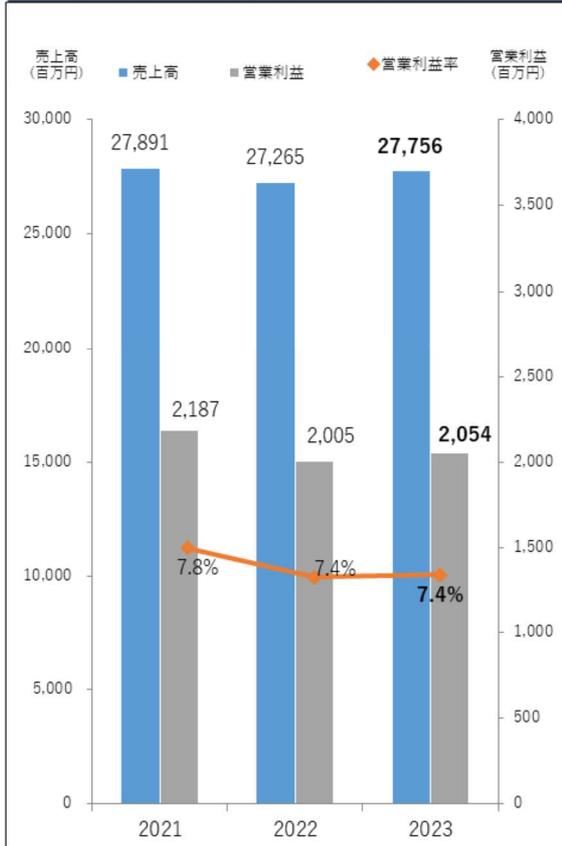
(単位：百万円)

		2023年3月期			2024年3月期						計画			
		1Q	2Q	上半期	1Q	前期比	2Q	前期比	上半期	前期差	前期比	上半期	計画差	計画比
ロジスティクス マネジメント事業	売上高	13,580	13,685	27,265	13,980	+3.0%	13,776	+0.7%	27,756	+491	+1.8%	27,650	+106	+0.4%
	営業利益 (売上高比)	1,059 (7.8%)	946 (6.9%)	2,005 (7.4%)	1,156 (8.3%)	+9.2% (+0.5P)	897 (6.5%)	△5.2% (△0.4P)	2,054 (7.4%)	+48 (+0.0P)	+2.4% (+0.0P)	2,040 (7.4%)	+14 (+0.0P)	+0.7% (+0.0P)
物流情報 サービス事業	売上高	22,937	23,270	46,207	22,927	△0.0%	23,265	△0.0%	46,192	△14	△0.0%	47,730	△1,537	△3.2%
	営業利益 (売上高比)	665 (2.9%)	649 (2.8%)	1,315 (2.8%)	542 (2.4%)	△18.6% (△0.5P)	567 (2.4%)	△12.6% (△0.4P)	1,110 (2.4%)	△205 (△0.4P)	△15.6% (△0.4P)	1,260 (2.6%)	△149 (△0.2P)	△11.9% (△0.2P)
インダストリアル サポート事業	売上高	1,467	1,427	2,894	1,453	△1.0%	1,422	△0.3%	2,875	△19	△0.7%	3,050	△174	△5.7%
	営業利益 (売上高比)	81 (5.6%)	71 (5.0%)	153 (5.3%)	34 (2.4%)	△58.0% (△3.2P)	26 (1.9%)	△63.1% (△3.1P)	60 (2.1%)	△92 (△3.2P)	△60.4% (△3.2P)	74 (2.4%)	△13 (△0.3P)	△17.8% (△0.3P)
その他	売上高	3,954	4,334	8,289	3,740	△5.4%	4,170	△3.8%	7,911	△377	△4.6%	7,480	+431	+5.8%
	営業利益 (売上高比)	172 (4.4%)	222 (5.1%)	394 (4.8%)	234 (6.3%)	+36.3% (+1.9P)	224 (5.4%)	+0.8% (+0.3P)	458 (5.8%)	+64 (+1.0P)	+16.3% (+1.0P)	311 (4.2%)	+147 (+1.6P)	+47.6% (+1.6P)
連結消去	売上高	△382	△384	△767	△409	-	△458	-	△867	△100	-	△760	△107	-
	営業利益 (売上高比)	△91 -	△105 -	△196 -	△23 -	-	△28 -	-	△51 -	+144 -	-	△50 -	△1 -	-
連結合計	売上高	41,556	42,333	83,889	41,692	+0.3%	42,176	△0.4%	83,868	△20	△0.0%	85,150	△1,281	△1.5%
	営業利益 (売上高比)	1,888 (4.5%)	1,785 (4.2%)	3,673 (4.4%)	1,944 (4.7%)	+3.0% (+0.2P)	1,687 (4.0%)	△5.5% (△0.2P)	3,632 (4.3%)	△40 (△0.1P)	△1.1% (△0.1P)	3,635 (4.3%)	△2 (+0.0P)	△0.1% (+0.0P)

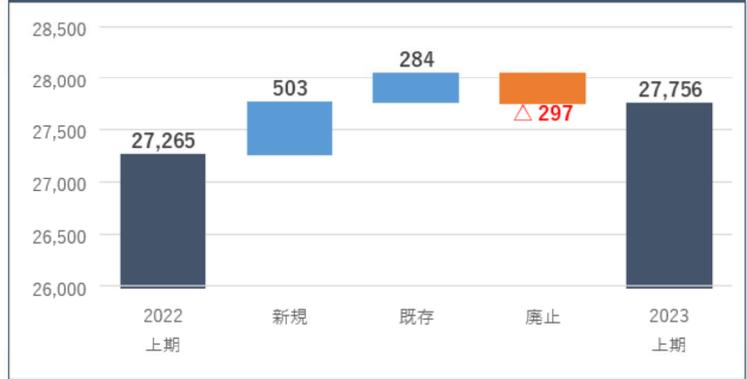
4

セグメント別の売上高、営業利益と業績予想との差を掲載いたしております。

売上高・営業利益・営業利益率



売上高増減 単位：百万円



- ✓ **売上高**
C-AREA※蓮田での売上増加と、前期稼働した新規カテゴリーの物流業務が寄与
(前期比1.8%増)
- ✓ **営業利益**
新規立上げ拠点の先行投資費用の計上を行ったが、売上増加が利益寄与
(前期比2.4%増)

※C-AREA とは、当社の付加価値を有した 大型複合機能拠点の総称

LM事業ですが、北関東エリアでの業界別プラットフォームの構築、C-AREA蓮田では日用品プラットフォームとして共同配送やパレット回収等、はこぶ効率化にむけて始動し、収益は前年より大幅に改善しました。

このノウハウや経験を南関東、中部、関西へ展開すべく、大型物流センターの賃貸借契約を締結しました。

下期からは南関東、中部エリアで業界別プラットフォーム構築を進め、スピード感を持った「はこぶ」仕組み作りに取り組んでいきます。

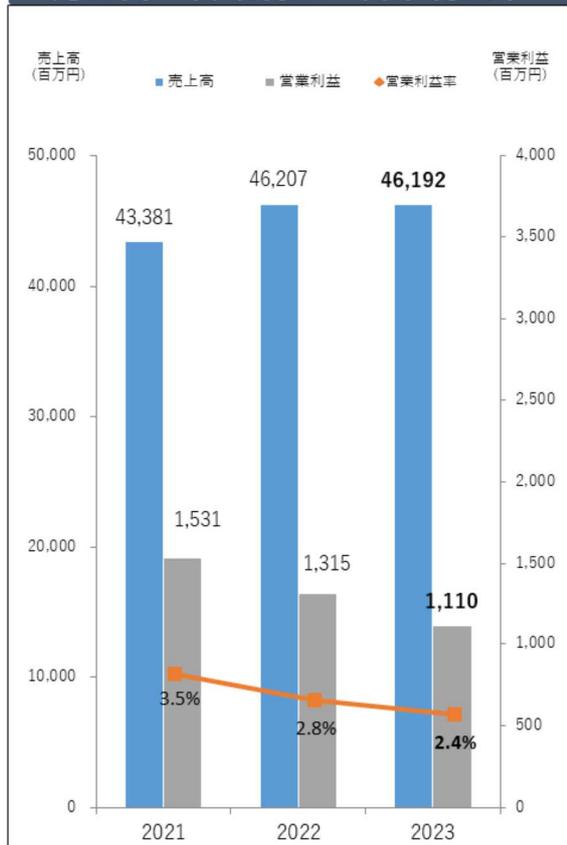
また、輸送量が非常に多い工業製品や自動車部品など、新たなカテゴリーの物流業務の獲得に向けた提案営業強化も進めてきました。

加えて、既存顧客のサプライチェーンの変化に柔軟に対応した顧客との深耕も取り組んできました。

以上の結果、LM事業の業績は、C-AREA蓮田と関東・関西エリアでの工業製品の物流業務が寄与し、増収増益となりました。



売上高・営業利益・営業利益率



主な指標

	前期比	1 Q	2 Q	上半期
貨物情報数		2.2%増	1.4%増	1.8%増
空車情報数		2.6%減	2.8%減	2.7%減
成約件数		0.5%増	0.3%増	0.4%増

	2022年9月末	2023年3月末	2023年9月末
生産性人員	601名	603名	634名
拠点数	46拠点	49拠点	46拠点
新規開設			
2023年 6月	三重情報センター		
8月	南大阪情報センター		
10月	横浜情報センター Cold Chain関東センター		

- ✓ **売上高**
中ロット貨物の取扱い強化により成約件数は0.4%増加したが、定期輸送の減少により減収
- ✓ **営業利益**
事業成長に向けた人材確保と燃料単価高騰による適正な運賃単価の支払いにより減益
(前期比15.6%減)

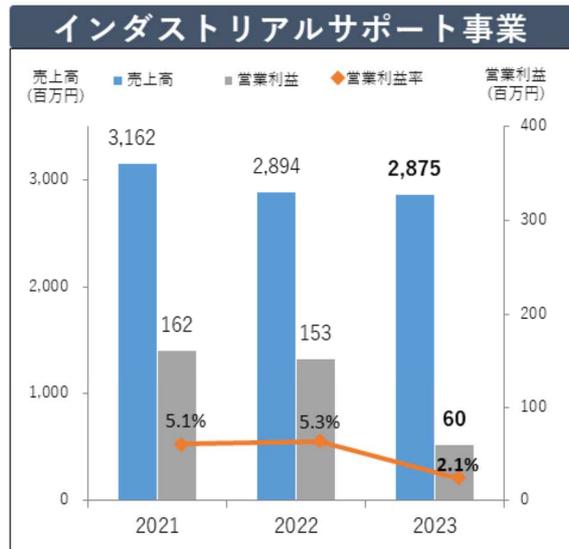
6

物流情報サービス事業では、荷量を問わない輸送ニーズの対応を全国で進めるため、東名阪の情報センターでチャーターと中ロットの融合を行い、輸送ニーズが高まる混載輸送への対応に取り組みました。

また、カバーが薄いエリアへの新規出店を進め、全国どこでも均質なサービスで荷主・運送事業者へサービス提供ができる体制を整え、2024年4月がさし迫る中、高まるであろう輸送ニーズへの対応準備に取り組みました。

以上の結果、物流情報サービス事業の業績は、世の中の荷動きは鈍化傾向にありましたが、当社が取得した貨物情報は1.8%の増加、成約件数は中ロット貨物が伸び、マッチング事業では増収しましたが、特定顧客の物量減少に伴う定期輸送ニーズの減少により、セグメント計では前年同等額となりました。

営業利益につきましては、支払運賃の上昇を先行的に行ったこと、また新規出店に伴い人件費が増加したことにより減益となりました。



- ✓ 売上高
稼働人員減により減収
- ✓ 営業利益
売上の減少に伴い減益
(前期比60.4%減)

- ✓ 売上高
前期の情報システム外販事業譲渡により減収
- ✓ 営業利益
シンガポールの需要回復により増益

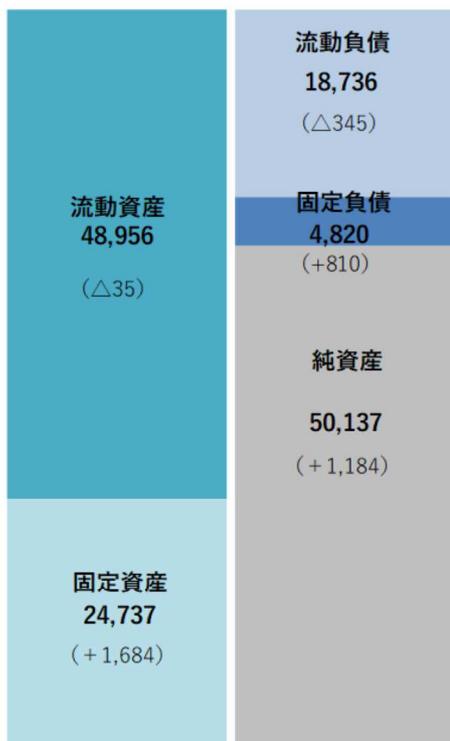
為替	2022年6月末	2023年6月末
中国 円/元	20.38	19.94
タイ 円/THB	3.85	4.07
シンガポール 円/SGD	98.1	106.94

インダストリアルサポート事業については、生産現場における稼働人員減少により減収減益となりました。

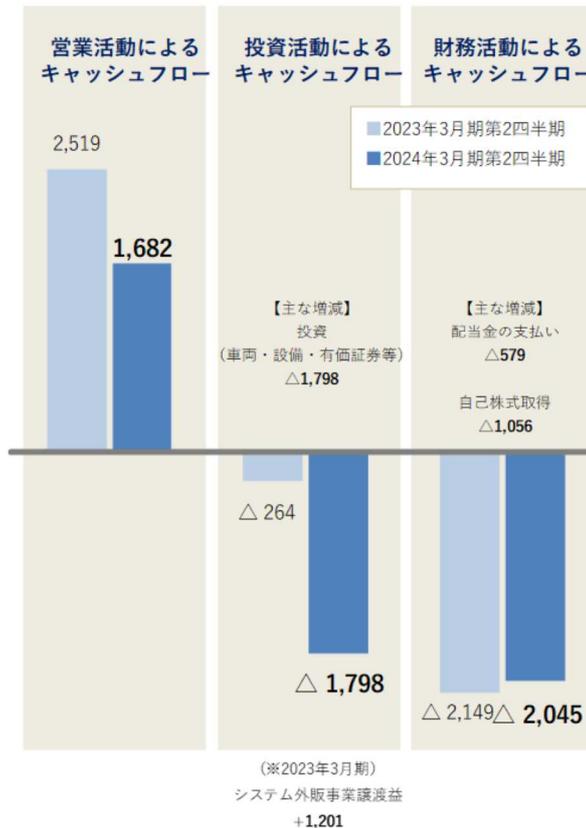
海外事業、自動車整備事業、情報システム事業が区分されている、その他についてはシンガポールのビルメンテナンス事業を行うサージェントサービス社はチャンギ国際空港や大型商業施設、病院などの清掃を行っており、観光客の戻りによって2019年のコロナ前の水準にまで回復しました。

以上の結果、その他の業績は、売上高は情報システム事業の外販事業譲渡による影響はありましたが、シンガポールの業績が寄与し減収ながらも増益となりました。

連結貸借対照表 単位：百万円



連結キャッシュフロー計算書 単位：百万円



上半期の連結貸借対照表と連結キャッシュフロー計算書です。

キャッシュフローにつきましては、投資活動によるキャッシュフローにおいて物流センター自動化の2基目が北関東でスタートいたしております。また来期は3基目が西日本で稼働することにより投資が進んでおります。

加えて、既存顧客のWMS開発による投資による支出がありました。

財務キャッシュフローについては、配当金の支払いと自己株式取得による支出がありました。



2024年3月期 通期見通し

2024年3月期通期の見通しです。

2024年3月期 連結通期業績見通し



(単位：百万円)

	2023年3月期			2024年3月期						当初計画			
	上半期	下半期	通期	上半期 (実績)	前期比	下半期 (予想)	前期比	通期	前期差	前期比	通期	計画差	計画比
売上高	83,889	83,871	167,760	83,868	△0.0%	87,900	+4.8%	171,770	+4,009	+2.4%	174,570	△2,800	△1.6%
営業利益 (売上高比)	3,673 (4.4%)	3,764 (4.5%)	7,438 (4.4%)	3,632 (4.3%)	△1.1% (△0.1P)	3,470 (3.9%)	△7.8% (△0.6P)	7,100 (4.1%)	△338 (△0.3P)	△4.5% (△0.3P)	7,500 (4.3%)	△400 (△0.2P)	△5.3% (△0.2P)
経常利益 (売上高比)	3,818 (4.6%)	3,754 (4.5%)	7,573 (4.5%)	3,683 (4.4%)	△3.5% (△0.2P)	3,490 (4.0%)	△7.1% (△0.5P)	7,170 (4.2%)	△403 (△0.3P)	△5.3% (△0.3P)	7,600 (4.4%)	△430 (△0.2P)	△5.7% (△0.2P)
親会社株主に帰属 する当期純利益 (売上高比)	3,320 (4.0%)	515 (0.6%)	3,835 (2.3%)	2,347 (2.8%)	△29.3% (△1.2P)	2,300 (2.6%)	+346.5% (+2.0P)	4,650 (2.7%)	+814 (+0.4P)	+21.2%	5,000 (2.9%)	△350 (△0.2P)	△7.0% (△0.2P)

- ✓ **売上高**
LM事業の新規顧客の獲得及びC-AREAの稼働、物流情報サービス事業の成約件数増加により増収
- ✓ **営業利益**
LM事業の新規拠点開設に伴う先行費用、物流情報サービス事業の適正な運賃単価の支払いにより減益
- ✓ **当期純利益**
前期のシステム外販事業譲渡益、海外での減損損失計上などの影響により増益

10

通期の見通しについては、売上高は2.4%の増収、営業利益は4.5%の減益、純利益は21.2%の増益を計画しております。

純利益につきましては、前年上半期は先ほど説明した通り、情報システムの外販事業の譲渡益を計上した一方で、前年第4四半期にシンガポール法人3社の減損処理を約14億円行い、特別損失として計上したことにより、今期は21.2%増益の計画としております。

当初4月に公表いたしました、通期業績予想からは売上高は1.6%、営業利益は5.3%の下方修正を行っております。
主には、物流情報サービス事業において、上期の事業環境や営業体制による業績寄与を反映したことによるものです。

2024年3月期 通期業績見通し セグメント別



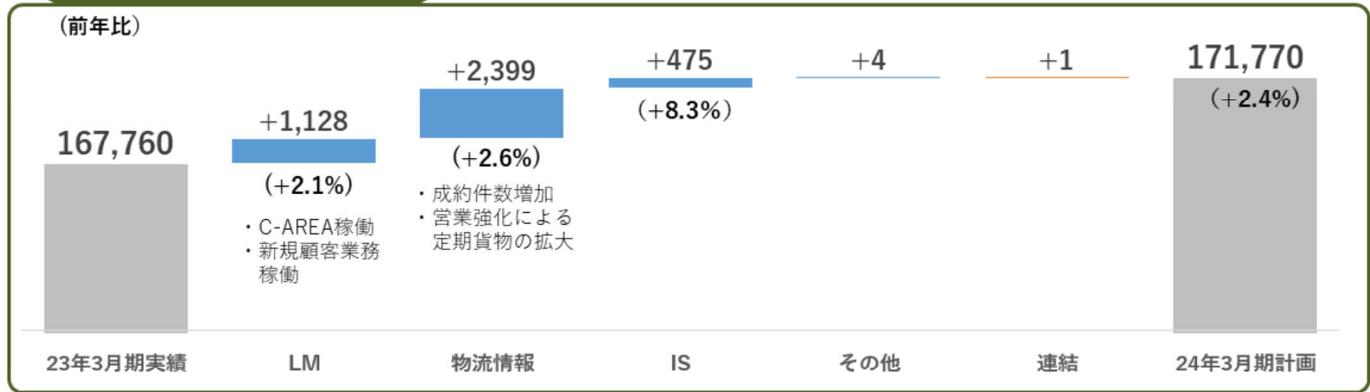
(単位：百万円)

		2023年3月期			2024年3月期						当初計画			
		上半期	下半期	通期	上半期 (実績)	前期比	下半期 (修正予想)	前期比	通期	前期差	前期比	通期	計画差	計画比
ロジスティクス マネジメント事業	売上高	27,265	27,486	54,751	27,756	+1.8%	28,120	+2.3%	55,880	+1,128	+2.1%	56,050	△170	△0.3%
	営業利益 (売上高比)	2,005 (7.4%)	2,110 (7.7%)	4,116 (7.5%)	2,054 (7.4%)	+2.4% (+0.0P)	1,960 (7.0%)	△7.1% (△0.7P)	4,010 (7.2%)	△106 (△0.3P)	△2.6% (△0.3P)	4,070 (7.3%)	△60 (△0.1P)	△1.5% (△0.1P)
物流情報 サービス事業	売上高	46,207	46,512	92,720	46,192	△0.0%	48,930	+5.2%	95,120	+2,399	+2.6%	97,870	△2,750	△2.8%
	営業利益 (売上高比)	1,315 (2.8%)	1,332 (2.9%)	2,647 (2.9%)	1,110 (2.4%)	△15.6% (△0.4P)	1,180 (2.4%)	△11.4% (△0.5P)	2,290 (2.4%)	△357 (△0.5P)	△13.5% (△0.5P)	2,670 (2.7%)	△380 (△0.3P)	△14.2% (△0.3P)
インダストリアル サポート事業	売上高	2,894	2,869	5,764	2,875	△0.7%	3,360	+17.1%	6,240	+475	+8.3%	6,640	△400	△6.0%
	営業利益 (売上高比)	153 (5.3%)	120 (4.2%)	274 (4.8%)	60 (2.1%)	△60.4% (△3.2P)	137 (4.1%)	+13.3% (△0.1P)	200 (3.2%)	△74 (△1.6P)	△27.1% (△1.6P)	246 (3.7%)	△46 (△0.5P)	△18.7% (△0.5P)
その他	売上高	8,289	7,896	16,185	7,911	△4.6%	8,280	+4.9%	16,190	+4	+0.0%	15,540	+650	+4.2%
	営業利益 (売上高比)	394 (4.8%)	307 (3.9%)	701 (4.3%)	458 (5.8%)	+16.3% (+1.0P)	250 (3.0%)	△18.6% (△0.9P)	710 (4.4%)	+8 (+0.1P)	+1.2% (+0.1P)	614 (4.0%)	+96 (+0.4P)	+15.6% (+0.4P)
連結消去	売上高	△767	△893	△1,661	△867	-	△790	-	△1,660	+1	-	△1,530	△130	-
	営業利益 (売上高比)	△196 -	△106 -	△302 -	△51 -	-	△57 -	-	△110 -	+192	-	△100 -	△10 -	-
連結合計	売上高	83,889	83,871	167,760	83,868	△0.0%	87,900	+4.8%	171,770	+4,009	+2.4%	174,570	△2,800	△1.6%
	営業利益 (売上高比)	3,673 (4.4%)	3,764 (4.5%)	7,438 (4.4%)	3,632 (4.3%)	△1.1% (△0.1P)	3,470 (3.9%)	△7.8% (△0.6P)	7,100 (4.1%)	△338 (△0.3P)	△4.5% (△0.3P)	7,500 (4.3%)	△400 (△0.2P)	△5.3% (△0.2P)

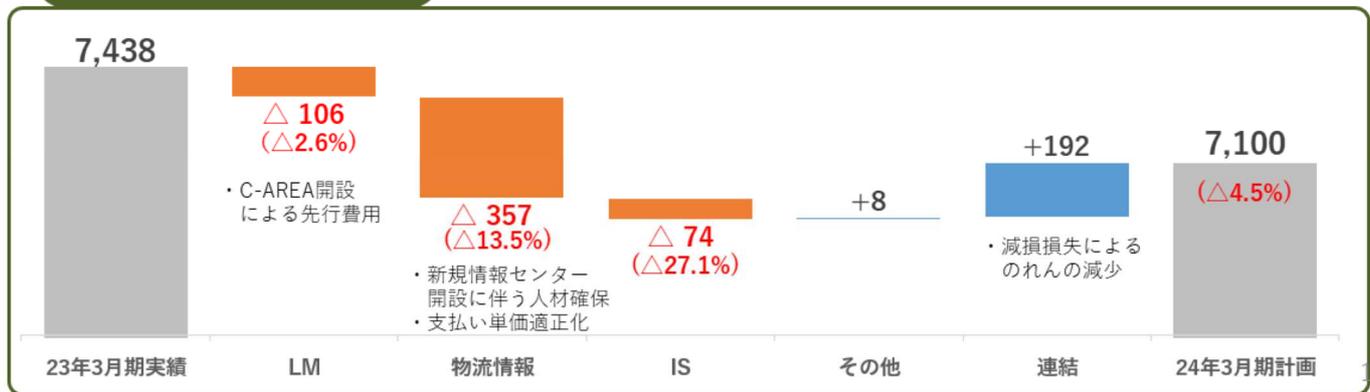
セグメント別の通期の業績予想並びに当初の計画との差を掲載しております。



売上高 単位：百万円



営業利益 単位：百万円



各セグメント別の売上高、営業利益の増減をグラフに示したものでございます。

売上高は

LM事業において、新規に稼働する既存顧客の物流業務や、南関東、中部エリアでのC-AREA稼働が寄与いたします。

物流情報サービス事業においては、成約件数の増加を見込み、連結計で2.4%の増収を計画しております。

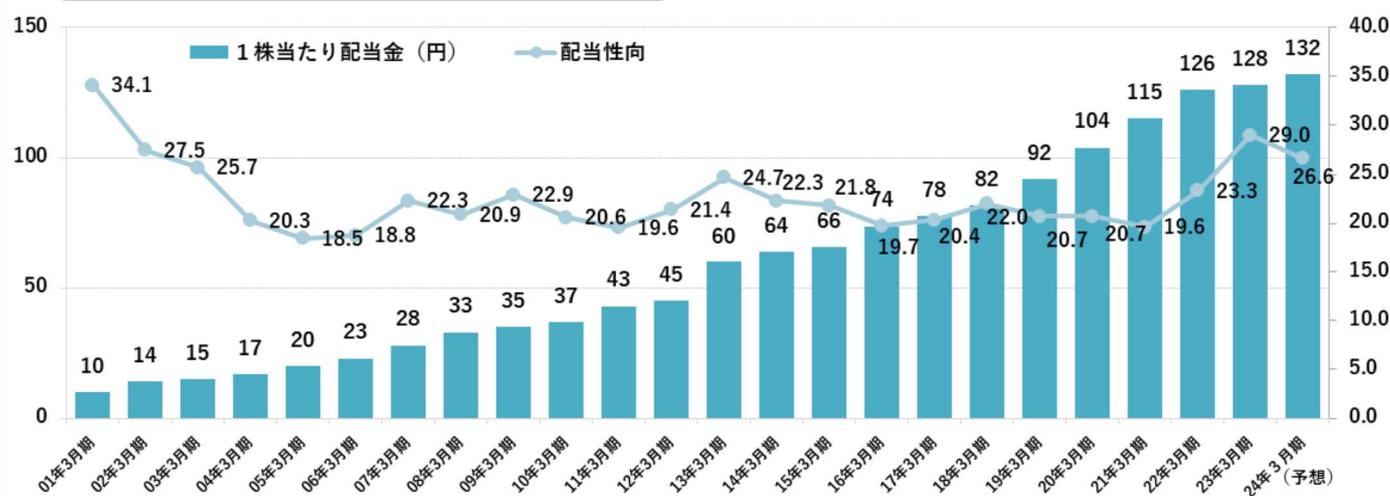
営業利益は

LM事業において、新規稼働拠点のインシヤル費用の計上、物流情報サービス事業での適正な運賃支払いを継続させ、4.5%の減益を計画しております。

物流情報サービス事業では、全情報センターで1件の成約にこだわり、来期高まるであろう輸送ニーズに柔軟に対応できる、強い事業基盤、組織力強化に取り組む計画数値を前提としております。

中間配当は期初公表通り 1株当たり配当金66円。期末配当も66円を計画し
年間配当額132円（前期+4円）23期連続増配を予想

2000年以降の1株当たり配当金/配当性向



自己株式取得状況

2023年4月26日公表

取得し得る株式総数：300,000株
取得価額の総額：2,000百万円
取得期間：2023年5月8日
～2024年3月29日

2023年9月30日時点

取得した株式総数：154,800株
取得価額の総額：1,055百万円

(参考) 取得後の総還元性向：70.0%

※配当性向・総還元性向は2023年9月30日時点の自己株式を除く株式数にて概算算出

13

最後に株主還元でございます。

株主還元につきましては、4月に公表した通り、23期連続の増配を計画しております。

また、2023年4月に公表いたしました自己株式取得につきましては、こちらに記載の通り9月30日時点で15万株、約10億円の取得総額となっております。



TRANCOM VISION 2025 「はこぶ」を創造する

「はこぶ」を創造する、TRANCOM VISION 2025に向けて、神野よりご説明いたします。

それでは、TRANCOM VISION 2025の説明に入る前に下期の修正計画について補足をさせていただきます。

ポイントは大きく3つです。

1つ目は、人材育成を主眼に置くということです。

当社は、人材育成において、個の強さを大事にしてきております。LM事業（3PL事業）の計画数値には、料金交渉の側面を相当入れております。LM事業における業務契約は、お客様と1対1の関係でありますので、この契約の交渉・見直しを進めます。

物流情報サービス事業では、1日約6,000件のマッチングをしておりますが、1週間に1回必ずオーダーがあるお客様は9%にすぎません。残りの91%は、スポット貨物のマッチングであり、我々が営業行為を行い、情報を収集することで成り立っており、アジャスター一人ひとりの個の力で料金交渉を成し遂げていこうと考えています。

料金交渉をするには、日ごろの運営力やお客様からの信頼がなければ成し得ないため、この取り組みを通じて人の成長につなげていきます。

2つ目は、「はこぶ」を創造するTRANCOM VISION 2025の取り組みを加速します。

後ほどご説明しますが、我々TRANCOMは創業以来、独自のネットワーク、サービスを主眼においており、そのコアとなる拠点がC-AREA（戦略拠点）です。これを能動的に一気に開設していきます。

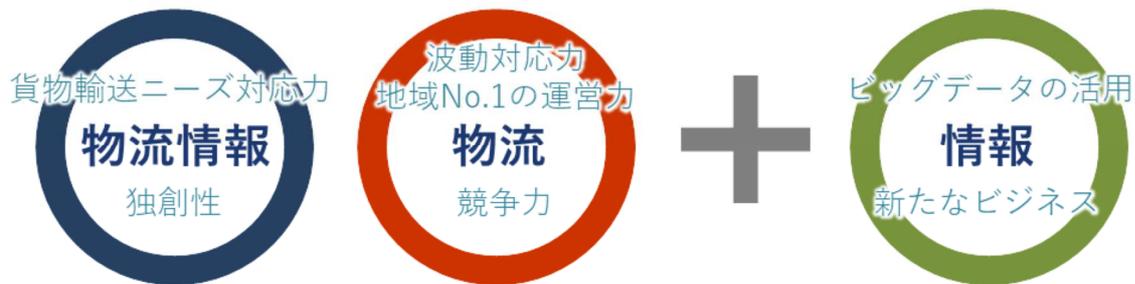
そのための先行投資を本下期計画数値に織り込んでおります。

3つ目は、物流情報サービス事業の減益要因についてです。

物流情報サービス事業は、例えば、1台当たり10万円の運賃を荷主からいただき、9万円の運賃で運送事業者へ運んでもらうサービスでマッチングすると10%の実収入が得られるというビジネスであり、それに合わないマッチングは一切せず収益を追う方針ならば、このような業績にはなりません。

私どもは、2024年問題に向けて今はパートナーとの信頼関係を重視しており、これが2024年4月以降、このパートナーネットワーク、パートナーシップが必ず寄与するだろうということで、少々無理をしたマッチングも受け、台数を追う方針のもと事業運営をしています。その結果が業績に表れており、

決して悲観しているわけではなく、将来に向けた人、拠点、仕組み、ここに向けて投資をしていくことで、2024年問題は当社にとってチャンスとなり、前向きに捉えられる環境を自ら作りだしていこうという決意を持った下期の修正計画です。



それでは本題に入ります。

2021年にTRANCOMVISION2025という中期経営計画を公表しました。2年半が過ぎこの折り返しが今月からスタートしています。正直申し上げてこの計画に向けてどうだったのかというと及第点もいただけないだろうというぐらい反省しています。ただ、いろいろな手は着実に打ってきているのですが、もう一手いるのではないかと考えております。

右に緑色で+情報と記載していますが、これまでのノウハウや経験・知見（物流情報・物流）に加えて、新たに情報（ビッグデータ）を加え、3つの輪で、「はこぶ」を創造していきたいと考えています。

当社が物流情報サービス事業を運営している間にデータが蓄積されたものは、ビッグデータと言えらると思うのですが、これらを活用したビジネスが何かができないかと、これから半年かけて役員や従業員、外部の方も含めていろいろなアイデアを頂きながら、来年の春に新しいビジネスを加えた新中期経営計画を出していきたいと考えております。

「はこぶ」を創造する

TRANCOM独自の輸配送サービスの構築・提供

「はこぶ」を創造するための具体的な取組み

詳細

- | | | | |
|---|--------------------------|---|------|
| 1 | 「はこぶ」プラットフォームの構築 |  | P.17 |
| 2 | 主要エリアに C-AREA を開設 |  | P.18 |
| 3 | 物流情報サービス事業を高度化 |  | P.19 |
| 4 | 全社営業力の強化 |  | P.20 |
| 5 | ビックデータを活用した新たなビジネス |  | P.21 |

▼ 3つの柱



16

本日は、「はこぶ」を創造する上での具体的な取組みを5つお話しします。

まずは、「はこぶ」プラットフォームの構築、これを進めていくためにC-AREAの開設
3つの柱の、「物流情報」と「物流」に関わる取組みです。

それから、他にはない唯一無二のサービス、物流情報サービス事業の高度化

これら1～3をやるためには、営業を強化しないとイケない、3つの輪全部に関わってくる
取組みです。

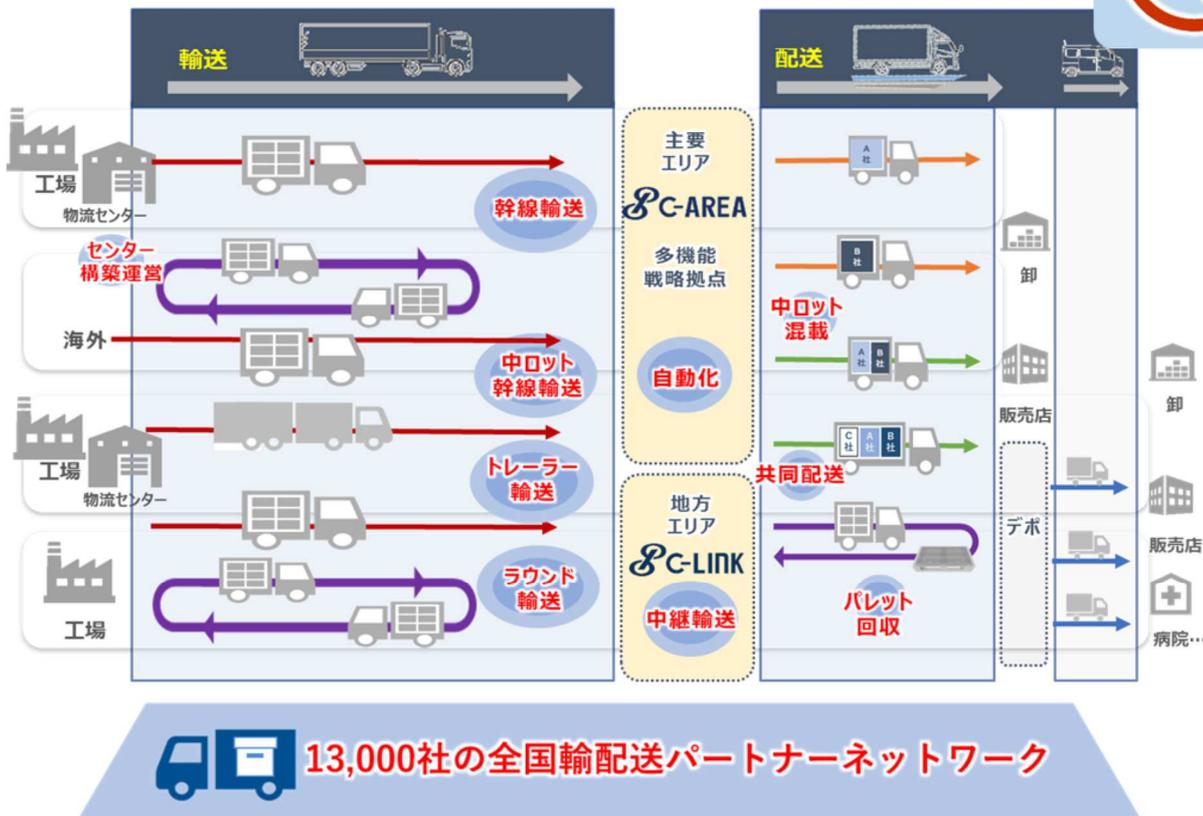
最後にビックデータを活用した新たなビジネス

この5つについてひとつひとつ説明します。

「はこぶ」を創造するための具体的な取組み



1 「はこぶ」プラットフォームの構築



先ほどから、C-AREAと呼んでいますが、私たちが目指しているプラットフォームは、この絵のような位置づけで考えております。

一番左側に工場での生産や、海外からの輸入、当社も多数の顧客の工場に隣接した物流センター運営をしていますが、そこから中長距離の幹線輸送があり、消費地に近いところにC-AREAと名付けた業界別の多機能拠点を置き、卸問屋や量販店に配送します。

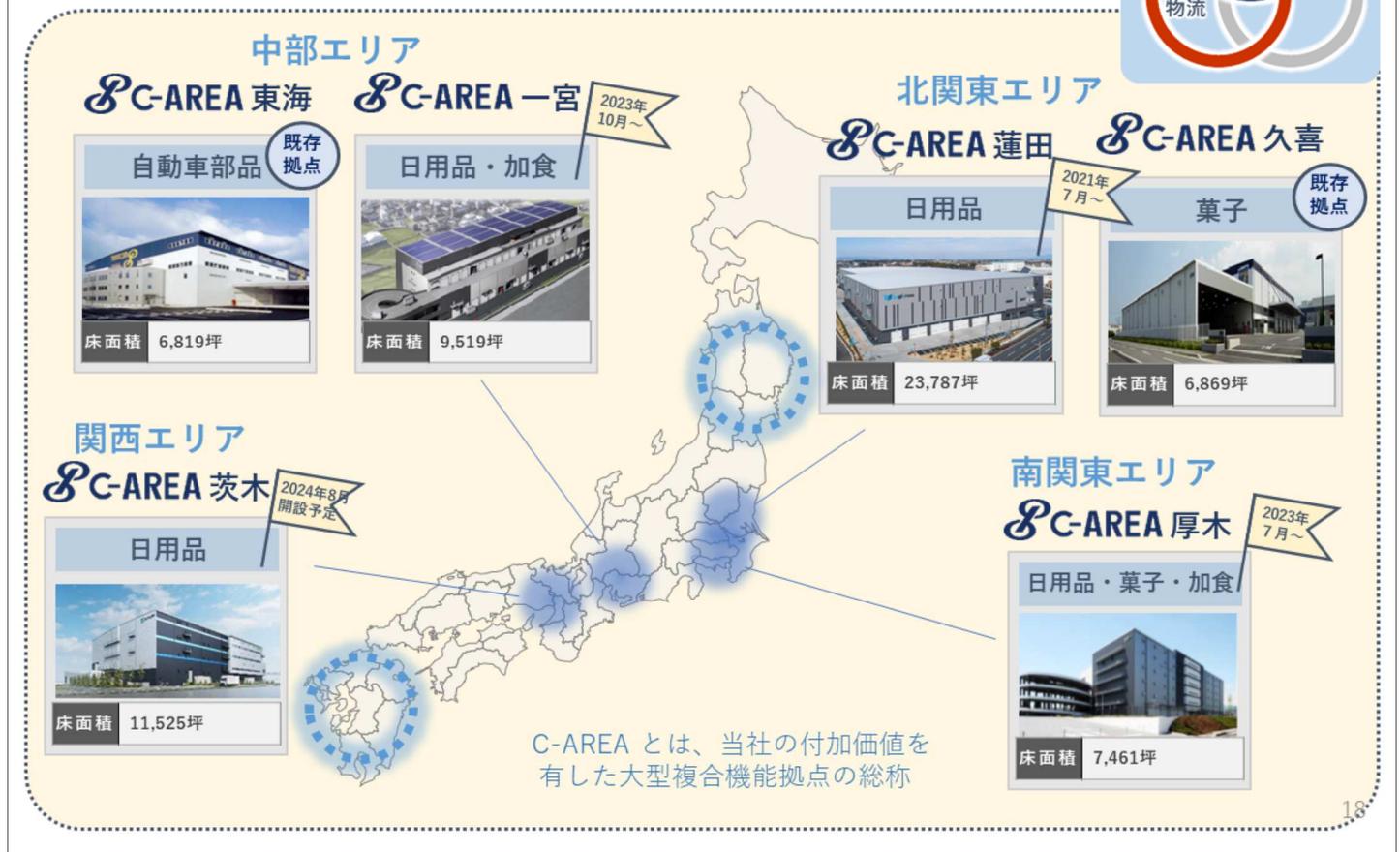
ここに「はこぶ」様々な手段として、赤い文字で記載しているサービスが当社独自のもしくは当社が強いサービスメニューです。中長距離の幹線輸送やラウンド輸送、物量の波動対応のスポット車両手配などを行い、C-AREAにまとめ、そこから中ロット混載や共同での配送、納品後にパレット回収など当社が創造して出来たサービスです。

これらの中心的な場所にあたるのがC-AREAという位置づけです。一番下に書いてあるように、これらを支える欠かせない存在として13,000社のパートナー運送事業者と取引しています。

「はこぶ」を創造するための具体的な取組み



2 主要エリアにC-AREAを開設



現在のC-AREA拠点構想、構築状況です。

中部エリアには、既設の自社物流センター（東海LC：約7,000坪）を全面的に改修し、複数社の自動車に関わる部品などの多機能センターとして生まれ変わり、運営しています。また、この10月から愛知県一宮市で約1万坪の面積があり日用品と加食の複合センターとして、稼働し満床になっています。

北関東エリアでは、2021年に埼玉県蓮田市に約2万坪を借り、今はフル稼働状態、複数の日用品メーカーの業務を担い、またセンター業務の自動化最新設備を導入したシンボリックなセンターとして稼働しています。また、埼玉県久喜市には菓子だけのメーカー20社～30社分の在庫管理から配送管理をする拠点があります。

南関東エリアは、この7月に神奈川県厚木市に約7,000坪で稼働しましたが、まだ空庫が多く苦戦中です。日用品・菓子・加食、どの業界のものを対応していく拠点とするか検討中です。

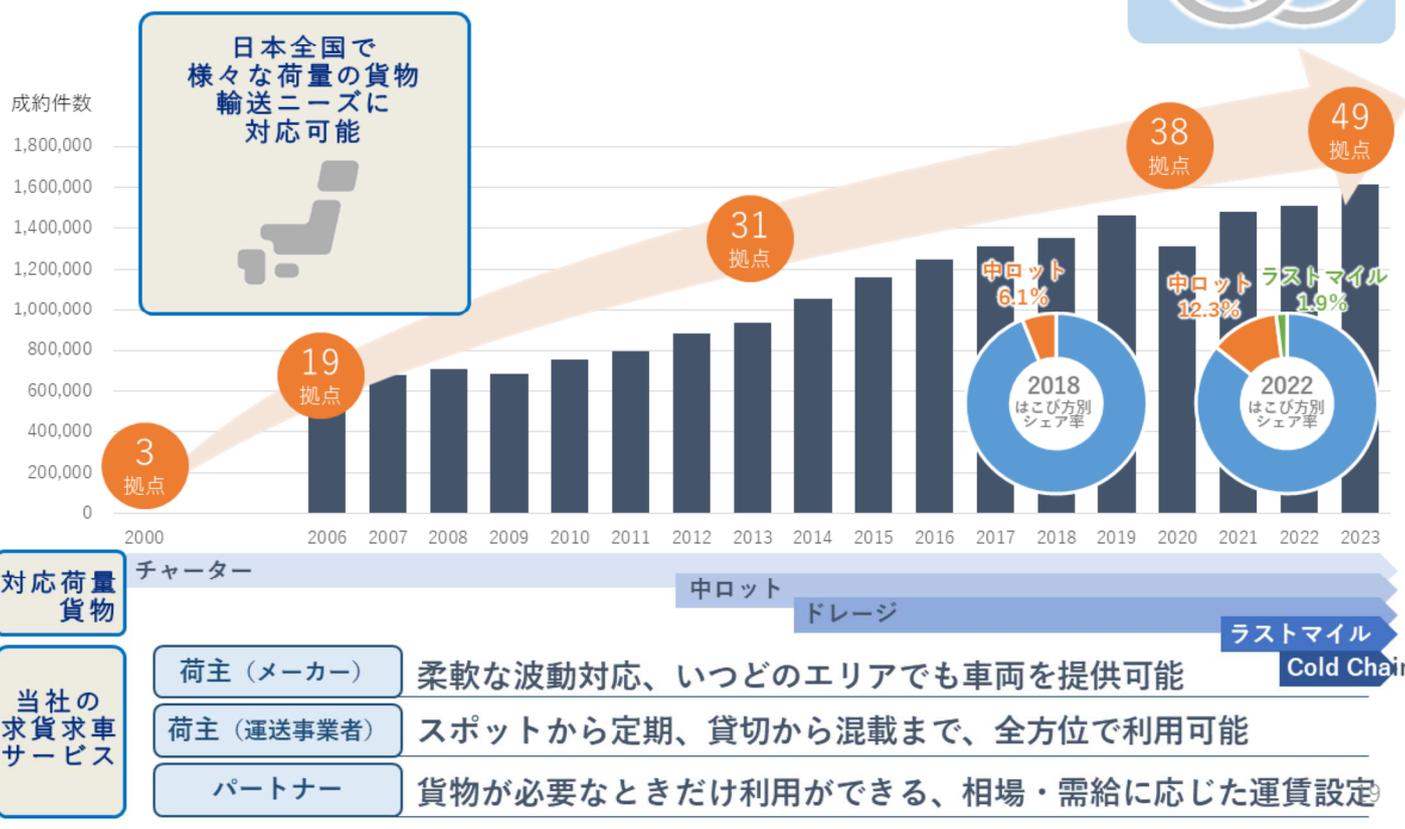
関西エリアは、来年8月開設予定として大阪府茨木市に約1万坪の倉庫を借り、蓮田同様の日用品で展開していこうと、能動的にお客様を誘致していく営業を行っています。

今後は東北や九州にも来期以降展開していこうと考えております。

「はこぶ」を創造するための具体的な取組み



3 物流情報サービス事業を高度化



物流情報サービス事業の高度化についてご説明します。

物流情報サービス事業が一番上の青い輪になりますが、これまで以上に尖らせる可能性はあり、拠点を増やしております。

中ロット輸送が12%と比率が増えております。貨物が小口化していっているため運賃は安く、マッチングするには、1手間2手間必要なため、採算性という面ではそれほど良くはないです。ただ世の中のニーズ、お客様の要望、空きスペースを無駄にしないということも我々の使命であり、事業化して10年ほど、シェア10%を超えてきているので、まだまだ拡大していこうと考えております。

当社の物流情報サービス（求貨求車サービス）を利用している方々から見たときの価値、私がこれまで聞いてきたお話をさせていただきます。

荷主には2通りあり、直接的なメーカーや小売りなどの直荷主の場合、物流センター運営力、拠点展開力、システム構築力だけを見ると、当社より優れた会社はあります。

しかしながら輸送に対する波動対応力、集車力は他社より抜きん出ていると自負しています。一日平均600台を配車しているお客様で年末になると1日1,000台を超え、一方暇な時期には200台になる。これだけの波動を対応・吸収できるのはまさにこの物流情報サービス事業のサービスを保持している武器です。

次に3PLや同業者の荷主もお客様になりますが、困ったときにならず車両を全国対応で提供してくれる存在であるということで評価をいただいております。貨物保険なども当社は扱っており、車両を探す手間が大きく減ったと言っております。

最後にパートナーですが、今でも帰り荷が確保されていないのに上ったり下ったりしている会社が大多数であり、そういう会社は地方に営業所がないため、当社が帰り荷を探して提供することもあり、これまで培ってきた信頼関係を大事にしているのだからかなり価値を感じて頂いているという声を聞きます。物流情報サービス事業は当社の看板商品としてこれからもどんどん伸ばしていきたいと考えております。



4 全社営業力の強化

- ✓ 営業体制を強化するための増員（25名→50名）
- ✓ 「はこぶ推進グループ」の設置

「はこぶ」に繋がる営業

対応領域の拡大

- ・ 日用雑貨
- ・ 食品・菓子
- ・ 新規カテゴリ
（自動車・機械素材）

はこぶ量の拡大

- ・ 定期輸送の拡大
- ・ ラウンド輸送の拡大

20

C-AREAの展開や物流情報サービス事業を拡大させるためには、営業力を強化しないといけないと考えており、7月に組織体制を変更し営業人員を倍増しました。

この効果は来年以降出てくると考えており、物流情報サービス事業で営業活動していたメンバーも全社営業という形で組成しまして、業界に特化した3PLも含めた営業活動をする部隊と、はこぶ量を拡大するための営業部隊と分けて、東京、名古屋、大阪に50人を配置しております。



5 ビックデータを活用した新たなビジネス

顧客・パートナー基盤



蓄積してきた
ビックデータ



新たなビジネス・仕組みの創出

データを活用した社会課題の解決

21

今まで物流に関わる対応力を評価していただきこれまでやってきました。

物流情報サービス事業では、こちらに掲載している基幹システム（COMPASS）と電話で、一人一人のアジャスターが左側の貨物情報と右側の空車情報に、電話を受けながらこれらの情報を打ち込み、チームで共有するとともに、パートナーの得意とする貨物の種類や、納品に行く先は待機時間が長いので事前に休憩したほうがよいなど、きめ細やかな情報も記録してきました。

これにより当社の物流情報サービス事業は飛躍的に成長を遂げるようになったのですが、入力したデータが膨大なデータとして残っていることに気づき、この情報がいろいろなことに役立つのではないかと考え、新たなビジネスの創出はもちろんのこと、このデータから取れる指標（当社が保有している空車情報、貨物1に対して車両がどれくらいあるのかなど）、環境問題への解決につながるデータなど使用用途は幅広くあります。

これから半年社内で考え来年新しい中期経営計画に織り込んでいく考えです。

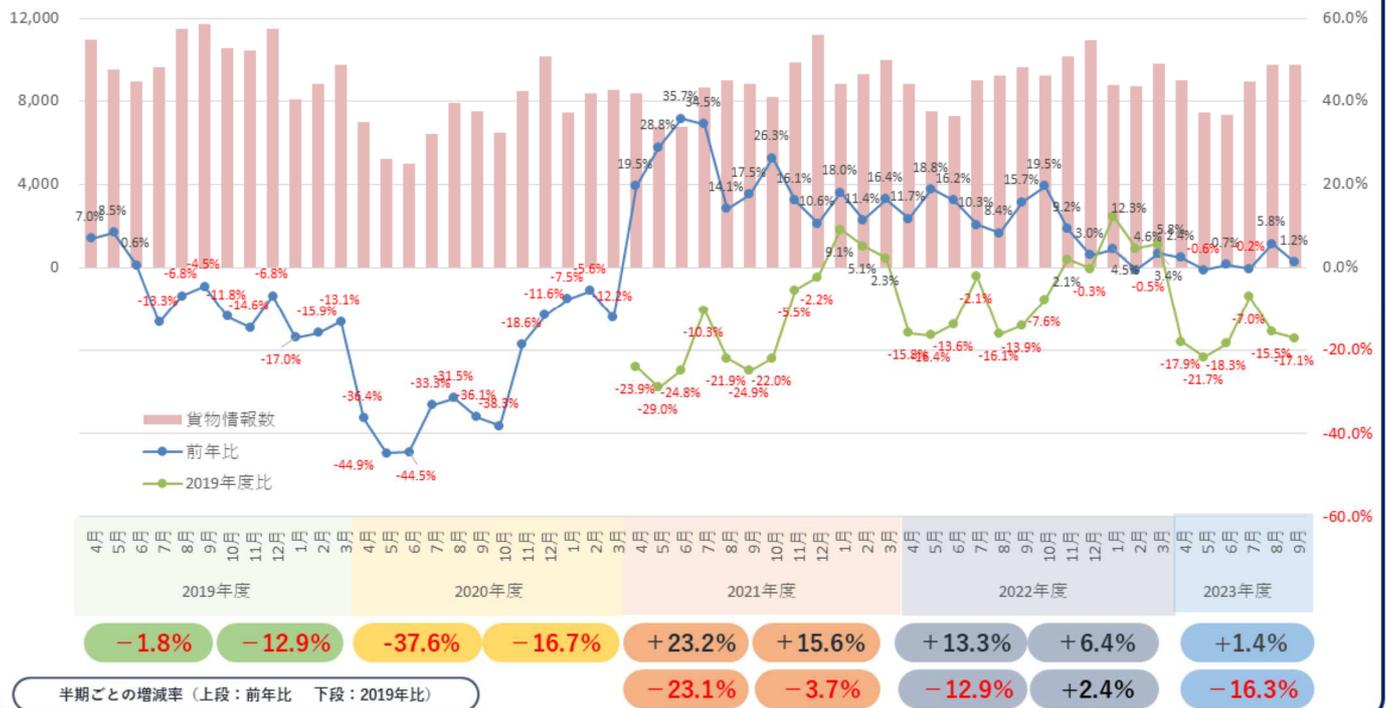
この新しいビジネス創出に向けて、10月21日付で担当役員を任命し新しい組織を作りました。



參考資料

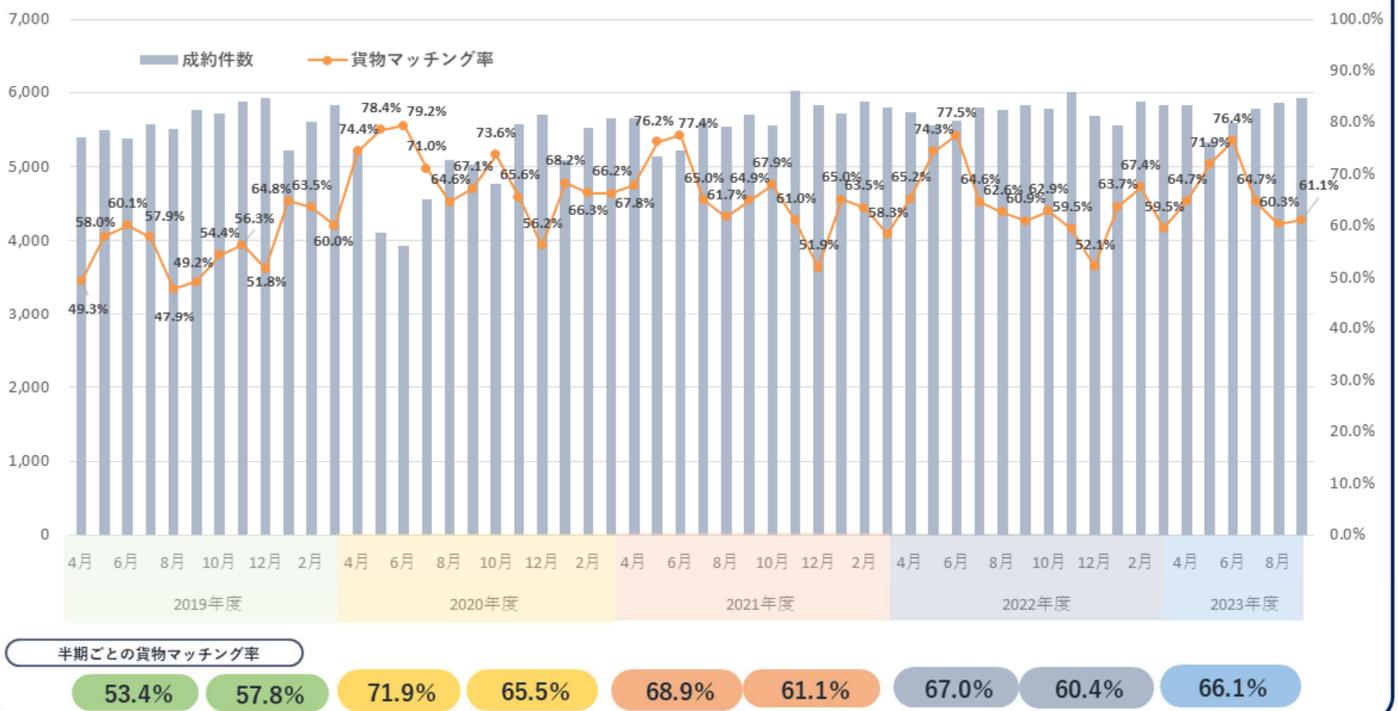


2019年4月以降の日当たり貨物情報件数と、前年・前々年同月増減率

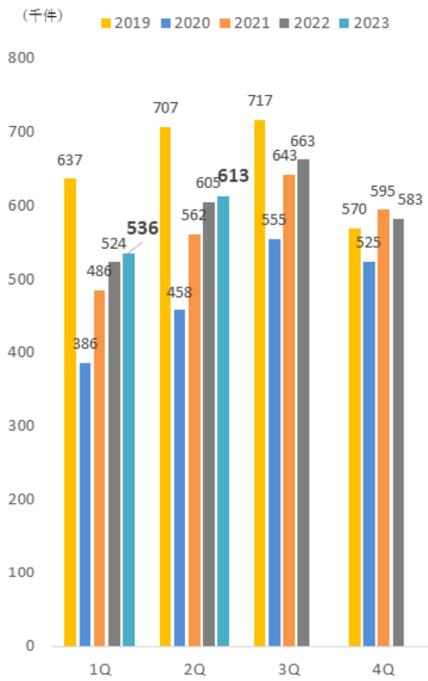




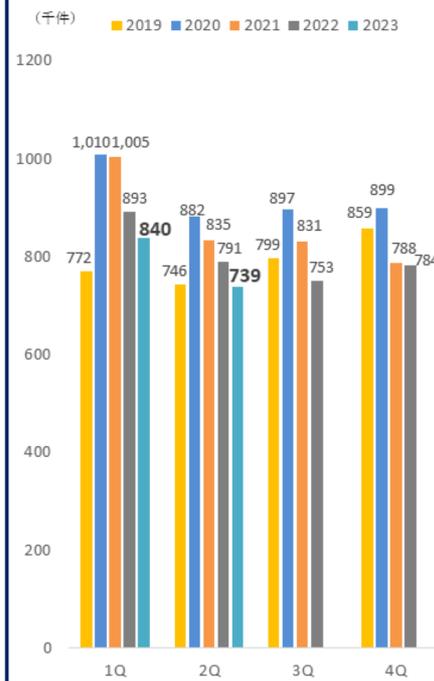
2019年4月以降の日当たり成約件数と、貨物マッチング率



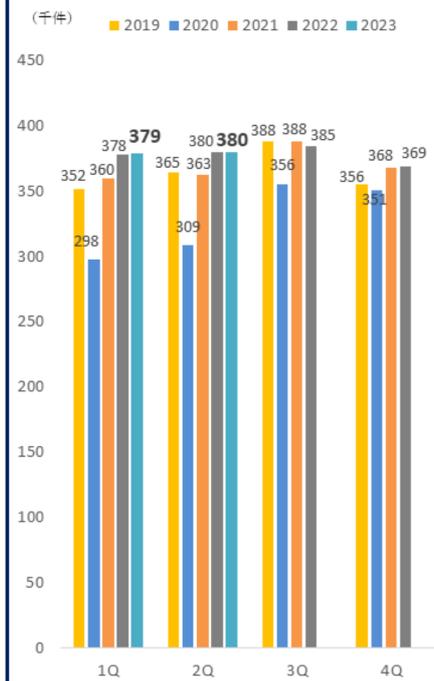
貨物情報数



空車情報数

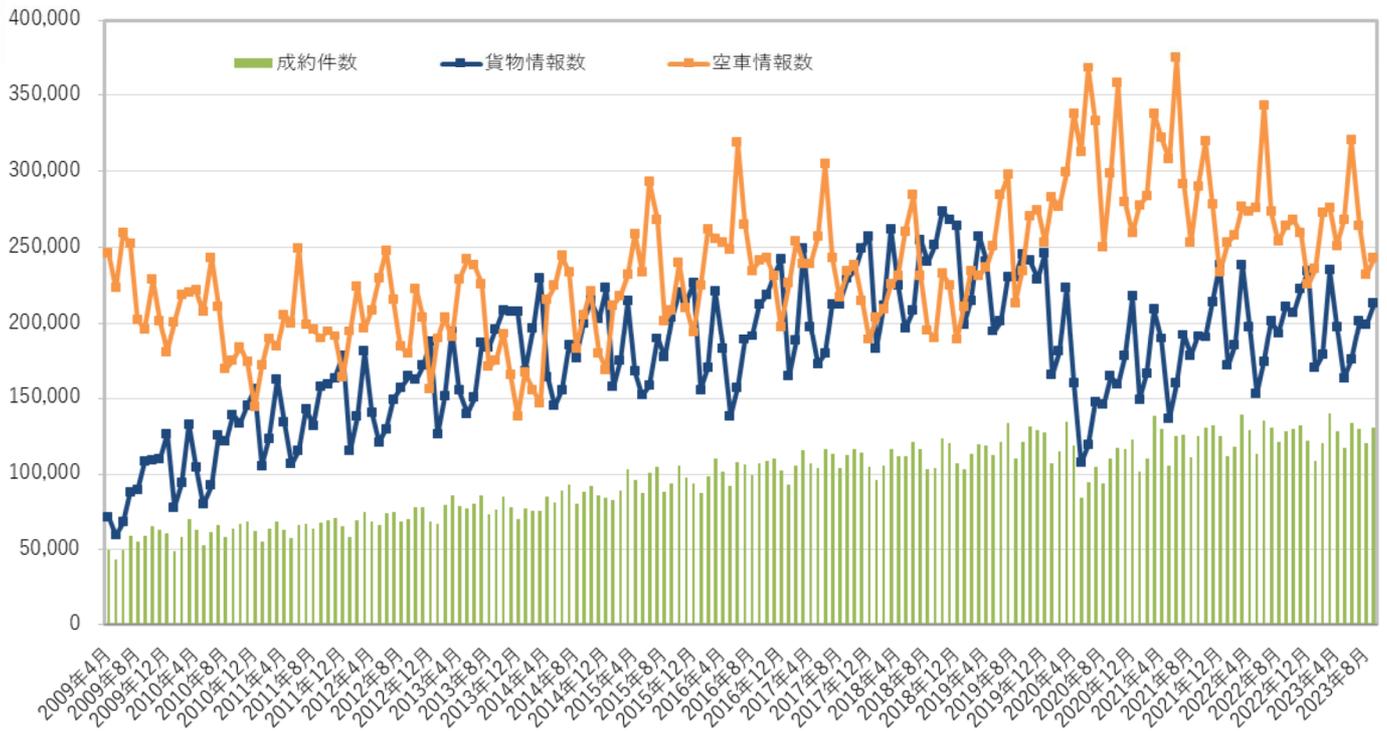


成約件数





2009年以降の情報件数推移



創業期

第1変革期

第2変革期

第3変革期

創業以降の売上高推移

国内輸配送の全体最適

「はこぶ」

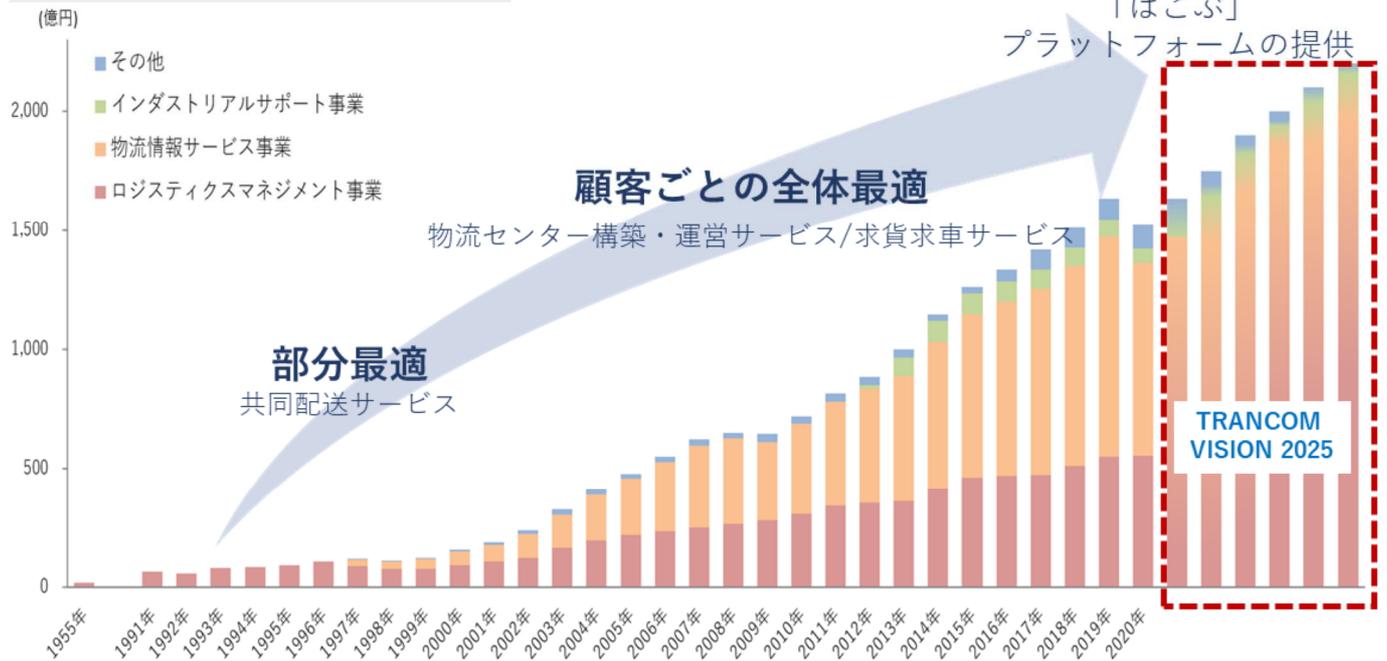
プラットフォームの提供

顧客ごとの全体最適

物流センター構築・運営サービス/求貨求車サービス

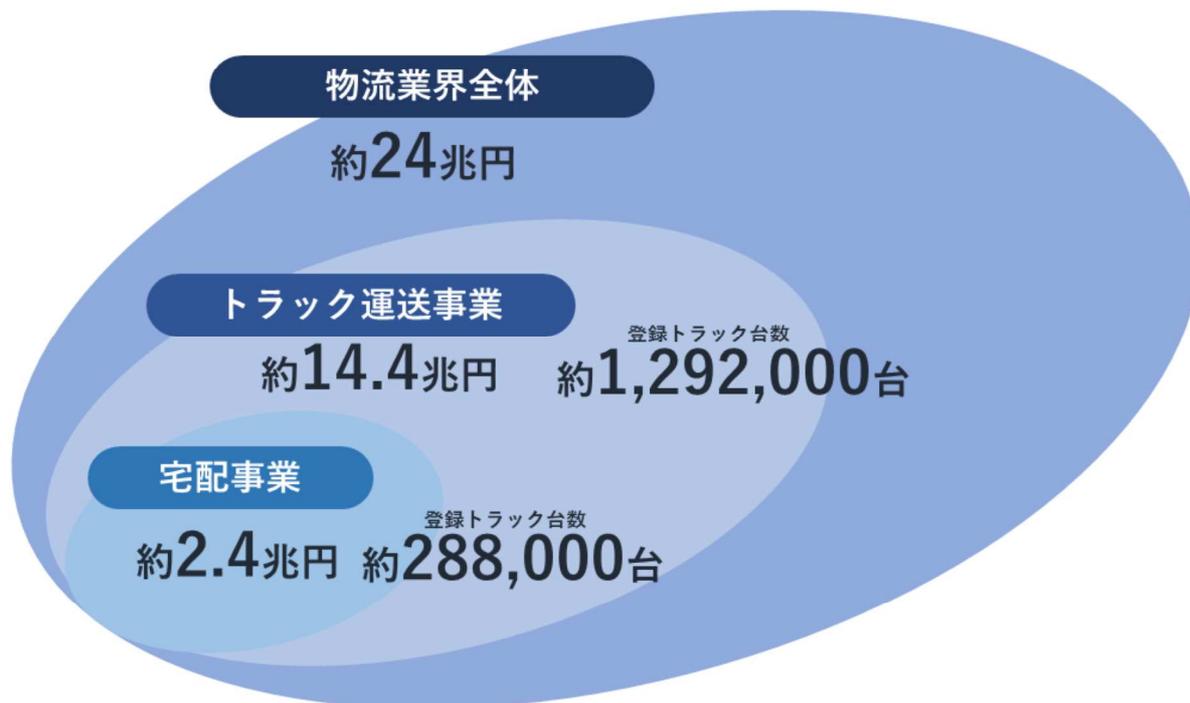
部分最適

共同配送サービス





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 28



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」

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
YOUR LOGISTICS COLLABORATOR

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



広報・IR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。

