



2012年5月8日

各 位

会 社 名	トランコム株式会社
コード番号	9058(東証・名証第2部)
代 表 者	代表取締役 社長執行役員 清水正久
問 合 せ 先	取締役 常務執行役員 管理部門担当 恒川穰
T E L	052-939-2011

トランコムグループ中期経営計画に関するお知らせ

トランコムグループは、2012年4月より新たにスタートする3ヵ年の中期経営計画を策定しましたので、その概要を下記の通り、お知らせ致します。

記

1. 名称

Fusion Focus 2015 (FF2015)
(Fusion:融合 Focus:集中)

2. 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」

3. 事業戦略

- (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
 - ・ コア事業であるロジスティクスマネジメント事業と物流情報サービス事業の連携を強化し、当社の強みを活かしたお客様対応力No.1の3PLサービスを提供する。
 - ・ 輸配送能力を向上するため、パートナー企業との連携強化を図り、全国幹線・支線ネットワークを強化する。
 - ・ 関東圏、関西圏を最重点エリアと位置づける。
- (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
 - ・ トラック事業者の視点より、物流情報サービス(求貨求車)の事業のあり方を見直し、長距離輸送市場で絶対的な地位を確立する。
 - ・ 高品質な実運送レベルのサービス事業者への展開を模索する。
- (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
 - ・ 生産請負事業を当社事業の3本目の柱にするべく、トランコムの強みである徹底した現場管理・管理者育成・改善活動などのノウハウを活かし、業容の拡大を図る。
 - ・ 恵まれた顧客層に加え、グループシナジーを最大限活かし、お客様の製造から物流までワンストップでサービスを提供できる体制を構築する。
 - ・ 海外展開においては、ASEAN・中国において生産請負事業を徹底的に推進し、日本式管理運営と品質により差別化を図る。

(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

- ・ 物流の専門集団として、顧客の物流ニーズに的確・迅速に応えるため、分析ツール、計画ツールを活用し積極的な提案活動を実施する。
- ・ 顧客のサプライチェーン再構築における課題解決・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を強化する。
- ・ 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。

4. 連結数値目標

(単位：億円)

	2011年度 (実績)	2012年度 (予想)	2013年度 (予想)	2014年度 (予想)
ロジスティクスマネジメント事業	売上高	332	362	400
	営業利益	21	26	30
	営業利益率	6.4%	7.4%	7.5%
物流情報サービス事業	売上高	437	480	535
	営業利益	15	17	19
	営業利益率	3.6%	3.6%	3.6%
インダストリアルサポート事業	売上高	17	18	35
	営業利益	0.7	0.5	1
	営業利益率	4.3%	2.7%	3.7%
その他事業	売上高	39	32	39
	営業利益	1	1	2
	営業利益率	3.5%	4.0%	5.5%
連結合計	売上高	815	881	980
	営業利益	38	45	52
	営業利益率	4.7%	5.1%	5.3%

5. 投資戦略

- ・ 機能の確保・エリア補充を目的としたM&Aの実施、情報システム及び物流センター建設等の設備投資など、事業成長のスピードアップを図る投資を積極的に行う。

3ヵ年投資額 200億円（累計）

- ・ 資本効率を意識した事業・投資戦略を実行する。

ROE 15.0%以上の維持、継続

ROA 8.0%以上の維持、継続

※ ROE：純利益÷純資産（期中平均）

※ ROA：純利益÷総資産（期中平均）

※本資料に記載されている数値目標等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。