



平成 27 年 4 月 27 日

各 位

会 社 名	<b>トランコム株式会社</b>
コード番号	9058 (東証・名証第1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、2020年3月期を最終年度とする2015年度～2019年度の5か年の中期経営計画「TRANCOM VISION 2020」を策定いたしました。

トランコムグループは、コア事業の徹底強化と連携を推進することにより、トランコムらしい One Stop 3PL の実現を目指し、2012年度～2014年度の3か年の中期経営計画“FF2015”を推進してきました。これまでに培ってきたロジスティクスマネジメント事業の運営力・改善力、物流情報サービス事業のネットワークや情報量など「強み」への集中や、それを活かした新たなサービスの創造に加え、インダストリアルサポート事業を第3の柱とするべく、運営体制の強化及び収益基盤の確立に取り組んでまいりました。

トランコムグループの事業を取り巻く環境は、大きく変化し、厳しさを増していくことが想定されます。加えてお客様のニーズも多様化する中で、全従業員、パートナー企業の皆様と力を合わせ、お客様のサプライチェーン全体をお客様とともに革新し、継続的な事業成長の実現を目指してまいります。

### 記

#### 1. 目指す姿

ALL TRANCOMでグループ一枚岩となって連携し、質の高い機能を持った強い企業グループを目指します。

#### 2. 「TRANCOM VISION 2020」の成長戦略

##### (1) 人材・組織の強化

トランコムグループは、人の知恵や仕組みにより、事業転換、会社の方向性を変えてきました。今後においても、人材は最大の資産であり、人材の確保・育成は最大の経営課題です。自ら変化を先取りし、果敢に挑戦できる次期リーダーの育成に注力するとともに、自身の成長と会社の成長を実感し、更に生き生きと働ける人事・処遇制度の改革を行います。かつ近い将来、生産労働力・ドライバーなど我々のビジネスに必要な人的資源が減少することへの対策を検討します。

##### (2) パートナーとの更なる連携強化

各事業において、様々なパートナー企業に支えられて事業運営をしてきました。更に事業を継続して成長し続けるために、パートナー企業との双方向のコミュニケーションを深め、良きパートナーシップの確立を推進します。また、車両・運営ノウハウ・人・金融（リース）・フォワーディングなど、更なる付加価値サービスを提供し、共に成長できる関係を構築します。

##### (3) ICTの積極活用

ICTは急速に進歩、変革しています。システムが持つ計算・通信・蓄積の3つの技術を最大限活用し、ICTの側面からの知恵や仕組みにより、お客様の要望に高いレベルでスピーディに対応します。各事業を推進していくために必要な事業基盤の整備を行うとともに、ICTの観点から標準化や最適化が必要な全社基盤の整備を推進します。

### 3. 「TRANCOM VISION 2020」の事業戦略

コア事業の更なる強化に加え、事業領域の拡大と新たな利益の創出を実現します。

#### (1) ロジスティクスマネジメント事業

物流センターの運営力・改善力の強みを磨き、お客様の最適物流を構築・提供してきました。競争力の優位性を図るために、更なる事業強化を図ります。運営ノウハウ・改善はもちろん、ICTを活用した作業効率化・業務簡素化に加え、あらゆるデータを集約し、分析できる環境整備を進めます。その上で、サプライチェーンの川上である生産物流にチャレンジし、物流情報サービス事業及びインダストリアルサポート事業とのシナジー醸成により他社との差別化を実現します。

#### (2) 物流情報サービス事業

圧倒的な情報量とネットワークで、求貨求車市場において絶対的な地位を確立してきました。求貨求車の領域を超えた輸送プロバイダーとなるべく、パートナー企業との関係を一層強化します。また通販（EC）市場の拡大などにより大ロットから多頻度小ロットへ構造的な物流の変化がある中で、中ロットの需要は増加していくことが見込まれます。求貨求車のノウハウを活かした中ロットサービスの確立を実現します。またドライバー不足・車両不足が懸念される中で、安定的に空車情報を確保することを目的に、トラックリースやドレージ輸送などの新たなビジネスに挑戦します。

#### (3) インダストリアルサポート事業

事業の3本目の柱とするべく事業基盤の確立を進めてきました。就業してくれる人を会員とし、会員へ魅力あるサービス提供による会員数の増員及び登録会員・就業会員の増大を図るべく、エントリーセンターのエリア拡大、運営強化を推進します。また、日本のモノづくりを日本で学び、育成を行う人材交流制度（タイ）の構築、またロジスティクスマネジメント事業・物流情報サービス事業とのシナジー醸成による独自のビジネスモデルを実現します。

#### (4) 海外事業

海外市場においては、タイを中心としたASEAN地区において、インダストリアルサポート事業の事業基盤を確立します。また、日本で業容拡大している3PL事業及び求貨求車事業を実現するため、現地企業との協業も視野に進めます。

### 4. 「TRANCOM VISION 2020」の数値目標

項目	2020年3月期（ ）は海外売上
売上高	2,000億円
ロジスティクスマネジメント事業	700億円（30億）
物流情報サービス事業	1,000億円（50億）
インダストリアルサポート事業	270億円（70億）
その他事業	50億円
売上高営業利益率	5.0%～6.0%
ROE	13.0%～15.0%
ROA	7.0%～8.0%
連結配当性向	20.0%～30.0%の安定配当

### 5. 「TRANCOM VISION 2020」の投資戦略

機能強化を目的としたM&A、ICTへの投資など事業成長のスピードアップを図るため5年間で最大500億程度の積極投資を行います。

※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、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。