

100億宣言

ティーエヌエス株式会社（卸・小売業）



当社神奈川プラント 及び
アドブルー配送車両

- 本社所在地：
愛知県海部郡蟹江町須成西3-69-1
- 事業概要：足場・土木解体・車両販売・
エネルギー製造販売・運送事業
- 常時使用する従業員：89名
(2025年11月時点)
- 現在の売上高：63.8億円
(2025年11月期)
- 法人番号：8180001099577
- Web：https://tns.inc/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
野崎 達也

革新と挑戦で未来を創造する

当社は、お客様、ともに働く仲間、ステークホルダーの皆様、すべての方の「夢の追求」と「幸せの実現」を支えることを大切な使命としています。足場仮設事業を原点として、土木・解体、国内車両販売、海外輸出、エネルギー（AdBlue®製造販売、不動産など、時代と社会のニーズに応じて事業領域を広げてまいりました。特定の業界や既存の常識にとらわれず、変化を待つのではなく自ら変化を創り出してきたことが、当社の強みです。

今後は、既存事業のさらなる成長に加え、これまで培ってきた顧客基盤、車両調達力、エネルギー供給力、全国の取引先ネットワークを生かし、既存事業の強みをさらに磨きながら、新たな物流事業と海外事業を次代の成長基盤とすることで、2030年11月期に売上高100億円を達成し、2031年11月期には売上高112億円を目指します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2030年の売上高100億円達成に向け、年率平均12%程度の成長を目指す。
また、2029年から同事業の海外展開をアジア方面に展開し、2031年には海外運送売上高を含む運送事業売上25億円を加えて売上高112億円を達成する。

課題

1. 新規事業の早期立ち上げと安定運営
2. 物流品質と運行管理体制の硬化化
3. 既存事業とのシナジー創出
4. 環境負荷低減への対応
5. 人材の確保と育成
6. 事業拡大に対応する企業連携・M&A
7. 海外に向けた基盤構築

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

売上高100億円達成に向けて、既存事業に加え運送事業分野に進出し、大手EC事業者の大型拠点間配送事業を含む多様な荷主ニーズに応える新事業として展開する。
AdBlue®事業、エネルギー事業など過去に創出した新事業の経験を基に、物流業の事業体制や人材育成を推進し、運送事業に則した運行・物流管理、安全・品質管理体制を社内構築すると共に協力会社での連携を強化して成長を目指す。

実施体制

1. 新規物流事業の推進体制
2. 営業・顧客開拓体制
3. 協力運送会社の開拓・管理体制
4. 人材採用・育成・管理体制
5. 運行・物流管理体制
6. 安全・品質管理体制
7. 環境対応体制
8. 企業提携・M&A推進体制
9. 海外事業推進体制

※本宣言は企業自身がその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

企業理念・100億円宣言に向けた経営者メッセージ

革新と挑戦で未来を創造する

私たちティーエヌエス株式会社は、お客様、ともに働く仲間、ステークホルダーの皆様、すべての方の「夢の追求」と「幸せの実現」を支えることを大切な使命としています。当社は、足場仮設事業を原点として、土木・解体、国内車両販売、海外輸出、エネルギー、AdBlue®製造販売、不動産など、時代と社会のニーズに応じて事業領域を広げてまいりました。特定の業界や既存の常識にとらわれず、変化を待つのではなく、自ら変化を創り出してきたことが、当社の強みです。特にAdBlue®事業では、全国数百社のお客様との取引を通じて、運送・物流・建設関連企業を中心とした幅広い顧客基盤と、安定した供給・配送ネットワークを築いてまいりました。

今後は、既存事業のさらなる成長に加え、これまで培ってきた顧客基盤、車両調達力、エネルギー供給力、全国の取引先ネットワークを生かし、新たな物流事業への進出と海外展開を推進します。物流事業では、大手EC事業者をはじめとする多様な荷主のニーズに応え、全国の協力運送会社との強固なネットワークを構築します。AdBlue®事業、車両販売事業、エネルギー事業とのシナジーを発揮し、安全性、品質、安定供給を兼ね備えた物流体制を確立してまいります。

2030年11月期に売上高100億円を達成し、2031年11月期には売上高112億円を目指します。

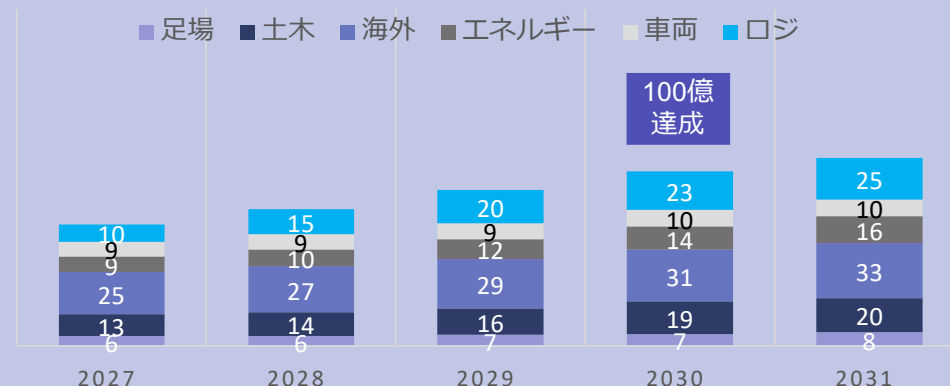
また、事業拡大によって生み出した利益を、社員の待遇改善、人材育成、働きやすい職場環境の整備へ積極的に還元します。

社員一人ひとりが自らの役割と目標を持ち、年齢や経験にかかわらず挑戦できる環境を整え、全社員が成長を実感し、誇りと安心を持って働ける企業を創ります。

「革新と挑戦で未来を創造する」という企業理念のもと、既存事業の深化と新たな事業の創出を両輪で進め、地域社会と産業インフラの発展に貢献するとともに、国内外で新たな価値を創造し続けてまいります。

売上高

年度	総売上高目標
2027年11月期	72億円
2028年11月期	81億円
2029年11月期	93億円
2030年11月期	104億円
2031年11月期	112億円



売上高100億円実現の目標と課題

（課題）

1. 新規物流事業の早期立ち上げと安定運営

大手EC事業者等の物流案件に対応するため、安全性、品質、安定供給を兼ね備えた運行体制を早期に構築する必要があります。当社がすべての車両や人員を自社で保有するのではなく、貨物利用運送事業を軸として、全国の協力運送会社と連携した持続可能な物流ネットワークを構築します。

また、AdBlue®事業のクライアント先（全国数百社）や車両販売、エネルギー、建設関連事業で築いてきた顧客基盤を活用し、荷主企業と物流パートナーの双方を開拓します。既存のお客様との関係を物流事業へつなげることで、新規事業とのシナジーを創出し、早期の事業安定化を図ります。

2. 物流品質と運行管理体制の高度化

物流市場における競争力を高めるため、協力運送会社を含めた運行状況、配送品質、安全管理、法令遵守状況等を一元的に把握できる体制を構築します。配車計画、運行実績、車両情報、配送状況、事故・トラブル情報等を可視化し、業務効率の向上と安定した物流品質の確保を図ります。

システムについては、大規模な自社開発やAI開発への先行投資を前提とせず、既存の物流管理サービスや外部事業者のシステムを活用します。事業規模、現場の必要性、費用対効果を検証しながら、必要な機能を段階的に導入します。

3. 既存事業とのシナジー創出

当社は、建設・土木系車両から物流系車両まで幅広く取り扱う車両販売事業を展開し、全国のディーラーや取引先とのネットワークを構築しています。また、AdBlue®、尿素、ECOMAX®等のエネルギー関連商品を通じて、運送会社や物流関連企業との取引基盤を有しています。エネルギー事業における原料の安定供給や価格面での顧客支援も、当社の重要な役割です。これらの経営資源を物流事業へ横断的に活用し、以下のシナジーを創出します。

荷主企業および強力運送会社の開拓
燃料費や車両運行コストの削減支援

車両調達・販売・更新に関する支援
建設、土木、車両、物流案件の相互紹介

AdBlue®やエネルギー関連消費の供給
国内外の取引ネットワークを活用した事業拡大

4. 環境負荷低減への対応

物流事業の拡大に伴い、環境負荷低減に向けた取り組みを進めます。既存のAdBlue®事業やエネルギー事業で培った知見を生かし、協力運送会社への環境配慮型商品の提案、燃費改善、適正運行、配送効率の向上等を推進します。AdBlue®は、ディーゼル車の排出ガス中の窒素酸化物を窒素と水に変換する尿素SCRシステムに使用される商品であり、当社の既存事業そのものが物流業界の環境対応と密接に関係しています。

EVや次世代車両等の活用については、導入を目的化するのではなく、車両価格、航続距離、充電設備、維持費、事業性等を踏まえ、費用対効果が認められるものから段階的に検討します。

売上高100億円実現の目標と課題

（課題）

5. 人材の確保と育成

物流事業の拡大には、営業、配車、運行管理、安全管理、協力会社管理等を担う人材の確保と育成が必要です。必要な専門人材を採用するとともに、既存社員の配置転換や育成を進め、特定の個人に依存しない事業運営体制を構築します。各社員の役割と責任を明確にし、部署を越えた連携と情報共有を強化することで、個の力だけではなく、チームとして継続的に成果を生み出せる組織を目指します。これは、当社が掲げる「仲間で勝つ組織づくり」「チームで勝ち続ける会社へ」という組織方針とも連動するものです。

6. 事業拡大に対応する企業連携・M&A

物流事業の拡大に当たっては、業務提携、資本提携、子会社との連携、M&A等、複数の手法を検討します。

M&Aを前提または必須とはせず、自社との親和性、収益性、地域性、人材、許認可、顧客基盤、企業文化等を総合的に判断し、最適な成長手段を選択します。提携や買収を実行した場合には、当社の車両販売、AdBlue®、エネルギー事業、顧客基盤との連携を通じて、相互の事業成長とシナジーの創出を図ります。

7. 海外展開に向けた基盤構築

当社は既に、国内で仕入れた中古車を複数の海外市場へ輸出し、海外事業の対象地域を拡大しています。

この海外事業で培った取引経験やネットワークを生かし、2028年以降、アジアを中心とした海外市場への物流事業展開を検討します。

進出にあたっては、各国・地域の法規制、商慣習、物流インフラ、人材、収益性等の市場調査を行い、現地企業との業務提携や共同事業を基本として段階的に展開します。

国内で培った物流管理、安全・品質管理、顧客対応のノウハウを現地事情に合わせて展開し、海外事業を牽引できる人材と信頼できるパートナー企業の確保を進めます。

売上高100億円に向けた具体的措置

（実施体制）

1. 新規物流事業の推進体制

代表取締役直轄による新規物流事業の推進体制を構築し、営業、配車、運行管理、協力会社開拓、採算管理、安全・品質管理を一体的に推進します。重要事項について迅速な意思決定を行うとともに、既存事業部門との連携を強化し、全社横断的に物流事業を立ち上げます。AdBlue®顧客、車両販売先、建設・土木関連企業等との関係を活用し、荷主企業と協力運送会社の双方を開拓します。

2. 営業・顧客開拓体制

大手EC事業者などからの物流案件の受注を進めるとともに、既存顧客に対して物流面の課題やニーズを確認します。AdBlue®、車両販売、エネルギー、建設関連事業の顧客情報を全社で共有し、物流案件、車両案件、エネルギー案件を相互に紹介できる営業体制を構築します。新規顧客の獲得だけでなく、既存顧客との取引拡大を重視し、顧客一社当たりの提供価値を高めます。

3. 協力運送会社の開拓・管理体制

全国の協力運送会社を開拓し、対応地域、保有車両、輸送品目、運行能力、安全管理体制等を把握します。契約条件、安全基準、品質基準、法令遵守方針を明確にし、継続的な情報共有と評価を行います。協力運送会社を単なる委託先としてではなく、相互に成長する事業パートナーとして位置づけ、AdBlue®、車両、エネルギー関連商品等の提案も行います。

4. 人材採用・育成・管理体制

物流事業を管理する運行管理者、営業担当者、歯医者担当者、安全・品質管理担当者等の採用と育成を進めます。既存社員に対しても物流事業に必要な知識、法令、安全管理、採算管理などの教育を行い、事業を継続的に支える人材を育成します。個人の経験や能力だけに依存せず、役割、責任、指揮命令系統を明確にし、チームで成果を生み出す管理体制を構築します。

5. 運行・物流管理体制

配車、運行状況、配送実績、請求、支払い、協力会社情報、事故・トラブル情報等を一元的に把握できる仕組みを整備します。システムについては、大規模な自社開発やAI開発を前提とせず、既存の物流管理サービスや外部事業者のシステムを活用します。初期段階では必要最小限の機能から導入し、事業規模や管理業務の増加に応じて段階的に高度化します。新たな投資については、導入効果、費用、運用負担、投資回収機関などを検証した上で判断します。

売上高100億円に向けた具体的措置

（実施体制）

6. 安全・品質管理体制

荷主企業の要求水準に対応するため、安全運行、時間管理、事故防止、貨物品質、法令遵守等に関する社内基準を整備します。事故やトラブルが発生した場合には、迅速な報告、原因分析、再発防止策の策定を行い、協力会社を含めて情報を共有します。協力運送会社の運行品質を定期的に確認し、荷主企業から継続的に信頼される物流体制を構築します。

7. 環境対応体制

AdBlue®をはじめとする既存のエネルギー事業の知見を活用し、環境負荷低減につながる商品とサービスを物流事業へ展開します。協力運送会社と連携し、燃費改善、適正運行、配送効率の向上、環境配慮型車両の活用等を進めます。EVや次世代車両、新たな環境設備等については、導入そのものを目的とせず、事業性と投資効果を検証したうえで判断します。

8. 企業提携・M&A推進体制

経営企画部門を中心として、金融機関、専門家、取引先等と連携し、物流企業との業務提携、資本提携、M&Aの可能性を検討します。案件ごとに収益性、相乗効果、財務状況、人材、許認可、顧客基盤、企業文化、投資回収の見通し等を精査します。当社グループの持続的成長に資すると判断した場合に実行し、実行後は車両販売、AdBlue®、エネルギー、既存顧客等との連携を進めます。

9. 海外事業推進体制

海外事業部門を中心として、今後の成長が見込まれる海外市場における市場調査とパートナー企業の選定を進めます。海外輸出事業で培った現地取引の経験やネットワークを活用し、現地企業との提携を基本として事業性を検証します。市場性、採算性、法規制、現地人材、パートナーの信頼性などを確認しながら、業務提携、共同事業、現地法人設立などを段階的に検討します。