

## トラスコ中山株式会社 第 48 期定時株主総会 質疑応答の概要

Q 1 . 来年の株主優待商品は、今年と違うのか？

A 1 . 特にご要望の多い商品については継続する場合がありますが、毎年新しい商品に入れ替えています。

優待とは趣旨が変わりますが、お客様相談室にご連絡いただき、販売することも可能ですのでご検討ください。

Q 2 . 今後の介護用品事業について研究するとあるが、研究と事業展開の現段階の目標値は？

A 2 . 介護用品事業の開始時期は、仕入先開拓、システム構築等の準備があるため、早くても来年の秋ぐらいになると考えています。具体的な事業内容については現在検討中です。

Q 3 . 箱根研修所を購入したとあるが、以前から購入計画があったのか？

A 3 . 社員の福利厚生施設としてリゾートマンションを購入し宿泊施設として利用していましたが、会議や研修が可能な宿泊施設がないか探していたところ、当該物件の話があり、急遽、購入を決定した次第です。社員研修等、効果のある使い方を行って参ります。

Q 4 . プロツールナカヤマ（タイ）の営業を開始しているが、タイ人またはタイ国内の学生等の採用しているのか？

A 4 . 当社より出向している日本人社員 2 名（男性 1 名、女性 1 名）と、現地採用したタイ人女性 3 名の計 5 名で運営しています。

Q 5 . ライバルパートナーシップ政策は、今までのライバルとどのようにして商談をして進めていくのか？

A 5 . 世の中の流れは、同業他社とはライバル関係にあるのではなく、互いの利点を活用しながら取引関係を築いていくよう変化しており、卸売の機能を高めていくことで、同業他社との販売機会に恵まれるようになってきました。第 48 期末の同業他社との取引口座は 33 社であり、年間売上 30 億円となっています。

Q 6 . 国内向けと海外向けの売上比率は？

A 6 . ほぼ 100 : 0 ぐらいです。

Q 7 . 国内 GDP が 2 四半期連続マイナス成長をしているため、国内市場のみで売り上げ

をあげて行くのは難しいと思われる中、当社が想定している中長期計画の売上高は確保できるのか？具体的な施策は？

A 7 . 日本の総体的な市場は減るかもしれませんが、埋もれている市場はまだあると考えています。取扱っていない商品を開拓することや、同業他社が卸売業から小売業に転身されていることなどがプラス要因になると考えております。

Q 8 . 新東京本社ビルを具体的にどのような形で運用していくのか？

A 8 . 10 階建、延床面積 2,000 坪を予定している新東京本社ビルは、当初、一部テナントを検討していましたが、本社機能移転を決議したことで、ほぼ当社の部署で埋められることとなっております。

Q 9 . 今回の異動で経理部長が変わっている。そもそも経理部長という職は専門知識と経験が必要だと思うが、経理経験の無い部長が経理部長になるのは如何なものか？

A 9 . 部長を含め、社員には、社員教育の一環として、様々な勉強の機会を与えることが大事であるとする。また、部長が変わっても、スタッフがすべて変わっているわけではなく、スタッフの中にはスペシャリスト（専門職）の制度があり、資格・知識のあるものが籍を置いているため、態勢に影響はありません。

Q 10 . 国際化が進む中で、社員の英語会話力の有無が企業生命に関わっているように思うが、当社社員の語学力について今後どう対処するのか？

A 10 . 現在、外国人従業員は 7 名（中国 5 名、韓国 2 名）です。また、TOEIC 700 点以上の社員は約 50 名おり、採用の段階で語学力のある人材を採用しております。しかしながら、当社では国内での売上がほとんどのため、その英語力を発揮する場は現在のところ少ないと思われます。今後、海外への売上増加とともに、活躍の場を広げていきたいと考えています。

また、現在、監査役室の人員が語学研修のため留学中であり、今後においても、年間 3 名程度を海外ビジネススクールに参加させることにより、グローバルな視点を養っていく予定です。

Q 11 . 工場備品・工具の市場規模はどのくらいなのか？また、当社の立ち位置は？

A 11 . 市場規模については、扱い商品やメーカーを一つに括りにくい業界であり、データがないため分かりかねます。

事業領域の広い同業他社とは単純比較できませんが、工場備品・消耗品の扱いについては同程度だと考えています。業界の棲み分けが進みつつあり、当社は工場備品・消耗品に特化しているため、その特徴を生かしながら営業活動強化に努めて参ります。

Q 1 2 . オレンジブック . C o mはつい最近作成した検索サイトであり、「優れている」と言うにはまだまだ不足している。あいまい検索を可能にするなどの強化が必要だと思うが？

A 1 2 . 少しずつ改修を重ね、使っていただき易い検索サイトとなるよう、注力して参ります。

Q 1 3 . ガバナンスの観点から、監査役では牽制機能が働かないのではないかと？社外取締役を置くことを検討して欲しい。

A 1 3 . 当社では社外監査役 3 名が十分に牽制機能を働かせていますので、当分、現状の態勢を継続いたします。

Q 1 4 . 個人ユーザー向けの小売展開の考えは無いのか？

A 1 4 . 購入ルートのない個人消費者の方々への対応として、今月より楽天ショップを出店し、今後においても、購入しやすい仕組みを作る必要があると考えておりますが、基本的な経営姿勢は、卸売業として本筋を見据えて取組んでいくことに変わりはありません。

Q 1 5 . 従業員数の新規採用が 15 名。以前の 90 名採用からどんどん減っているが、何故、このように極端に少なくなったのか？

A 1 5 . リーマンショック後の景気動向が不透明だったため、近年の採用を減らしていました。また、現在の自動受注比率が 63%と業務の効率化が進んでいること、女性社員が結婚、出産後も職を辞することが少なくなり、定着率が上がってきたことなども大きな要因となっておりますが、新規採用が出来るような企業の活力を持たなければならないと反省しています。来年からは 30~40 名程度の新規採用をする予定です。