

TRUSCO®

トラスコ中山株式会社

2023年12月期 第2四半期決算説明会

2023年8月10日

イベント概要

[企業名]	トラスコ中山株式会社
[企業 ID]	9830
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2023 年 12 月期 第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2023 年度 第 2 四半期
[日程]	2023 年 8 月 10 日
[ページ数]	38
[時間]	15:30 – 16:41 (合計：71 分、登壇：51 分、質疑応答：20 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	6 名 代表取締役社長 中山 哲也 (以下、中山) 取締役 経営管理本部 本部長 兼 デジタル戦略本部 本部長 数見 篤 (以下、数見)

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



経理部 部長	森 徹宏 (以下、森)
経営企画部 部長	下津 敦嗣 (以下、下津)
経営企画部 広報 IR 課 課長	吉見 今日子 (以下、吉見)
経営企画部 広報 IR 課	高橋 実花 (以下、高橋)

[アナリスト名]* 三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券 小宮 知希

*質疑応答の中で発言をしたアナリスト、または質問が代読されたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



登壇

高橋：お待たせいたしました。ただ今より、トラスコ中山株式会社、令和5年12月期第2四半期決算説明会を開催いたします。皆様、お忙しい中ご参加いただきまして、誠にありがとうございます。本日司会を務めます、広報IR課の高橋実花と申します。

本日は、会場開催とオンラインのハイブリッド開催を実施いたします。それでは初めに、出席者を紹介いたします。代表取締役社長、中山哲也でございます。

中山：よろしく申し上げます。

高橋：取締役、経営管理本部本部長兼デジタル戦略本部本部長、数見篤でございます。

数見：はい、数見です。よろしく申し上げます。

高橋：経理本部長、森徹宏でございます。

森：森でございます。今日はようこそいらっしゃいました。よろしくお願ひいたします。

高橋：経営企画本部長、下津敦嗣でございます。

下津：下津でございます。よろしくお願ひいたします。

高橋：広報IR課課長、吉見今日子でございます。

吉見：吉見です。よろしくお願ひいたします。

高橋：続きまして、本日の進行を簡単にご案内いたします。初めに、決算概要を私、高橋よりご説明し、続きまして社長、中山より、当社の取組みについてご説明いたします。

ご説明終了後、質疑応答のお時間とし、質疑応答終了次第、説明会を終了いたします。お時間は1時間程度を見込んでおります。

今回の質疑応答につきましては、事前質問、会場参加の皆様、オンライン参加の皆様の順にお答えさせていただきます。ご質問方法は、質疑応答の際にご案内いたします。

また、本日の説明会の様子は後日、当社公式YouTubeチャンネルにて公開いたします。

それでは、決算概要についてご説明いたします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



お手元の決算説明会資料をご覧ください。その他の資料につきましては、お時間がございます際にご覧いただけますと幸いです。画面にも資料を投影いたしますが、資料は当社ホームページ上でもダウンロード可能ですので、ぜひご利用ください。

【連結】経営成績

	令和4年(2022)12月期 通期 実績			令和5年(2023)12月期 第2四半期 実績			
	実績	構成比	前期比	実績	構成比	前期比	予算比
売上高	2,464億53百万円	-	+8.6%	1,313億90百万円	-	+8.9%	+0.7%
売上総利益	521億60百万円	21.2%	+9.4%	281億88百万円	21.5%	+11.1%	+4.3%
販売費及び一般管理費	374億93百万円	15.2%	+8.1%	190億31百万円	14.5%	△2.1%	△4.5%
(うち減価償却費)	66億67百万円	2.7%	△3.8%	31億58百万円	2.4%	△5.8%	△0.2%
営業利益	146億67百万円	6.0%	+12.8%	91億56百万円	7.0%	+54.3%	+28.8%
経常利益	150億65百万円	6.1%	+11.1%	92億69百万円	7.1%	+50.8%	+28.4%
親会社株主に属する当期(四半期)純利益	106億26百万円	4.3%	△8.4%	60億66百万円	4.6%	+42.7%	+23.0%
1株当たり当期(四半期)純利益	161円15銭	-	△14円71銭	91円99銭	-	+27円53銭	+17円20銭
1株当たり配当金	40円00銭	-	+4円50銭	23円00銭	-	+6円50銭	+4円00銭
PB売上高	458億76百万円	18.6%	+5.6%	243億38百万円	18.5%	+6.6%	-
設備投資額	47億99百万円	-	-	51億25百万円	-	-	-

TRUSCO

Copyright 2023 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

3

それでは初めに、経営成績についてご説明いたします。3ページ目をご覧ください。

第61期第2四半期連結売上高1,313億9,000万円、前期比プラス8.9%、予算比プラス0.7%。売上総利益281億8,800万円、前期比プラス11.1%、予算比プラス4.3%。

販売費及び一般管理費190億3,100万円、前期比マイナス2.1%、予算比マイナス4.5%、うち減価償却費31億5,800万円、前期比マイナス5.8%、予算比マイナス0.2%。

営業利益91億5,600万円、前期比プラス54.3%、予算比プラス28.8%。経常利益92億6,900万円、前期比プラス50.8%、予算比プラス28.4%。

親会社株主に帰属する当期純利益60億6,600万円、前期比プラス42.7%、予算比プラス23.0%。

1株当たり四半期純利益91円99銭、前期比プラス27円53銭、予算比プラス17円20銭。1株当たり配当金23円、前期比プラス6円50銭、予算比プラス4円。

プライベートブランド商品売上高243億3,800万円、前期比プラス6.6%。設備投資額は51億2,500万円となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

【連結】経営計画

※令和5年(2023)8月10日発表の修正予算となります。

	令和5年(2023)12月期 下期 予算			令和5年(2023)12月期 通期予算※	
	予算	構成比	前期比	予算	前期比
売上高	1,346億33百万円	-	+7.0%	2,660億80百万円	+8.0%
売上総利益	288億16百万円	21.4%	+7.6%	569億70百万円	+9.2%
販売費及び一般管理費	200億4百万円	14.9%	+10.8%	390億40百万円	+4.1%
(うち減価償却費)	32億38百万円	2.4%	△2.3%	64億2百万円	△4.0%
営業利益	88億12百万円	6.5%	+0.9%	179億30百万円	+22.2%
経常利益	89億73百万円	6.7%	+0.6%	182億20百万円	+20.9%
親会社株主に属する当期(四半期)純利益	61億45百万円	4.6%	△3.6%	121億90百万円	+14.7%
1株当たり当期(四半期)純利益	93円19銭	-	△3円50銭	184円86銭	+23円71銭
1株当たり配当金	23円50銭	-	±0円	46円50銭	+6円50銭
PB売上高	-	-	-	500億円	+9.0%
設備投資額	85億76百万円	-	-	137億1百万円	-

TRUSCO

Copyright 2023 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

4

4 ページ目をご覧ください。下期の予算はこちらの通りとなります。

本日、上方修正を発表しておりますが、先行き不透明な情勢も踏まえ、下期売上高は前期比プラス7.0%と、堅めに計画しています。詳しくは、後ほどご説明いたします。

決算ダイジェスト

売上高 ↑	1,313億90百万円 (前期比+8.9%)	・約57万アイテムの豊富な在庫保有と、最先端の物流機器を活用した「ニアワセ+ユーチョク」(荷物詰合わせとユーザー様直送)をはじめとするお客様の利便性向上と環境負荷軽減に貢献する施策による影響
売上総利益率 ↑	21.5% (前期比+0.5pt)	・値上げ前に旧価格で購入した在庫の価格改定後の販売において利益幅が拡大した影響 ・仕入価格の販売価格転嫁が進んだことによる影響
販売費及び一般管理費 ↓	190億31百万円 (前期比△2.1%) (前期差額△4億13百万円)	・運賃及び荷造費(+3億円) 売上高増加に伴う影響 ・給料及び賞与(△1億33百万円、前期の生活支援臨時ボーナス支給)、減価償却費(△1億93百万円)、支払手数料(△1億62百万円、前期のHACOBUne構想に係るシステム構築料) などによる影響
親会社株主に帰属する四半期純利益 ↑	60億66百万円 (前期比+42.7%)	・価格改定前に仕入れた在庫の販売価格変更等による売上総利益率の上昇、給料及び賞与をはじめとする販売費及び一般管理費の減少により、前期比+42.7%

TRUSCO

Copyright 2023 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

5

続いて、5 ページ目をご覧ください。決算のダイジェストについてです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

5

売上高は約 57 万アイテムの豊富な在庫保有と、最先端の物流機器を活用した荷物詰合せや、ユーザー様直送をはじめとするお客様の利便性向上と環境負荷軽減に貢献する施策が、当社への商権集約に繋がり、前期比プラス 8.9%となりました。

売上総利益については、今期もインフレにより、多数の仕入先様から値上げ要請があり、値上げ前に旧価格で購入した在庫の価格改定後の販売において、利益幅が拡大したことや、一部、価格転嫁が遅れていたルートでの販売価格への転嫁が進んだことなどにより、前期比プラス 0.5 ポイントとなりました。

販売費及び一般管理費につきましては、売上高増加に伴い、運賃及び荷造費が約 3 億円増加。また、今期より物流業務に従事するロジス社員の賞与支給月数を変更したことにより、給与及び賞与が増加したものの、前期に先行して行った生活支援臨時ボーナス支給の反動減により、給与および賞与が減少。他に減価償却費、支払手数料なども減少し、前期比マイナス 2.1%となりました。

結果として、値上げ前に旧価格で購入した在庫の利益幅拡大による影響などにより、売上総利益率が上昇し、給料及び賞与をはじめとする販売費及び一般管理費が減少したことにより、親会社株主に帰属する四半期純利益が前期比プラス 42.7%となりました。

【連結】セグメント別実績

	令和4年(2022)12月期 通期 実績				令和5年(2023)12月期 第2四半期 実績						
	売上高			売上総利益率	売上高				売上総利益率		
販売ルート	実績	構成比	前期比	実績	実績	構成比	前期比	予算比	実績	前期末比	
ファクトリールート	1,706億6百万円	69.2%	+5.1%	21.2%	895億93百万円	68.2%	+6.4%	△0.6%	21.6%	+0.4pt	
eビジネスルート	515億76百万円	20.9%	+16.2%	22.1%	289億11百万円	22.0%	+14.5%	+3.3%	21.9%	△0.2pt	
ホームセンタールート	221億62百万円	9.0%	+20.7%	17.4%	117億4百万円	8.9%	+14.7%	+4.8%	17.6%	+0.2pt	
海外ルート	21億8百万円	0.9%	+24.4%	35.8%	11億80百万円	0.9%	+17.4%	+1.8%	34.9%	△0.9pt	
全社合計	2,464億53百万円	100%	+8.6%	21.2%	1,313億90百万円	100%	+8.9%	+0.7%	21.5%	+0.3pt	

TRUSCO

Copyright 2023 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

6

次に 6 ページ目をご覧ください。セグメント別実績についてです。

ファクトリールート売上高 895 億 9,300 万円、前期比プラス 6.4%、予算比マイナス 0.6%。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

 **SCRIPTS**
 Asia's Meetings, Globally

6

e ビジネスルート売上高 289 億 1,100 万円、前期比プラス 14.5%、予算比プラス 3.3%。

ホームセンタールート売上高 117 億 400 万円、前期比プラス 14.7%、予算比プラス 4.8%。

海外ルート売上高 11 億 8,000 万円、前期比プラス 17.4%、予算比プラス 1.8%となりました。

各ルートとも、ニアワセ、ユーチョコや MRO ストッカーをはじめとする当社の総合力に利便性を
感じていただいていることが、売上高につながっております。また、e ビジネスルート、ホームセ
ンタールートの一部値上げの価格転嫁が遅れていた分につきましても、改善が進んでおります。

【連結】セグメント別経営計画

※令和5年(2023)8月10日発表の修正予算となります。

	令和5年(2023)12月期 下期 予算			令和5年(2023)通期予算※	
	売上高			売上高	
販売ルート	予算	構成比	前期比	予算	前期比
ファクトリールート	924億18百万円	68.6%	+7.0%	1,820億11百万円	+6.7%
eビジネスルート	289億73百万円	21.5%	+10.1%	578億85百万円	+12.2%
ホームセンタールート	118億46百万円	8.8%	△0.9%	235億51百万円	+6.3%
海外ルート	13億94百万円	1.0%	+26.5%	26億31百万円	+24.8%
全社合計	1,346億33百万円	100%	+7.0%	2,660億80百万円	+8.0%

TRUSCO

Copyright 2023 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

7

次に、7 ページ目をご覧ください。セグメント別の下期予算につきましては、記載の通りとなります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

7

【連結】販売費及び一般管理費

実績：190億31百万円（前期比△2.1%、△4億13百万円）

勘定科目	令和4年(2022)12月期 実績	令和5年(2023)12月期 第2四半期 実績			令和5年(2023)12月期 通期 予算
	実績	実績	前年増減額	前期比	
① 給料及び賞与	130億36百万円	63億40百万円	△1億33百万円	△2.1%	135億92百万円
② 運賃及び荷造費	76億30百万円	40億39百万円	+3億円	+8.0%	83億66百万円
③ 減価償却費	66億67百万円	31億58百万円	△1億93百万円	△5.8%	64億2百万円
④ 支払手数料	26億38百万円	12億87百万円	△1億62百万円	△11.2%	26億2百万円
合計	374億93百万円	190億31百万円	△4億13百万円	△2.1%	390億40百万円

①給料及び賞与 △1億33百万円

前期の生活支援臨時ボーナスの支給による影響
(約5億円)

ロジス賞与支給月数変更による影響(+43百万円)

③減価償却費 △1億93百万円

②運賃及び荷造費 +3億円

出荷量の増加、輸送コストの増加による影響(+2億34百万円)

ユーザー直送増加による影響(+66百万円)

※ユーザー直送に係る運賃は、お客様にご負担いただいております

④支払手数料 △1億62百万円

HACOBOne構想に係るシステム構築費用の影響

TRUSCO

Copyright 2023 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

8

続いて8ページ、販売費および一般管理費についてです。

上期実績190億3,100万円、前期比マイナス2.1%。売上高増加に伴うユーザー様直送をはじめとする出荷量の増加や輸送コストの増加により、運賃及び荷造費が前期比プラス3億円増加しました。

前期に、物価高騰などの社会情勢をふまえた生活支援として、先行して行った全従業員への臨時ボーナスを支給した影響により、給料及び賞与や減価償却費、支払手数料が減少し、前期比マイナス4億1,300万円となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

8

【連結】設備投資一覧

(単位:百万円)

令和5年(2023) 主な設備投資 内訳		令和5年(2023) 上期 投資実績額	令和5年(2023) 下期 投資予定額
物流機器	プラネット愛知物流機器設備設置工事先行発注費用 (投資予定総額:約95億円)【上期実績:約23億円】	3,647	414
	プラネット東関東 第2パレット自動倉庫 (投資総額:約27億円)【上期実績:約6億円】		
	堺ストックセンター パレット自動倉庫 (投資総額:約18億円)【上期実績:約5億円】など		
デジタル	商品データベース「Sterra2.0」構築 (投資予定総額:約8億円)【上期実績:約5億円、下期予定額:約3億円】	864	2,000
	仕先ポータル「POLARIO」などの機能強化 (投資予定総額:約3億円)【下期予定額:約3億円】など		
建物	本町セントラルビル 改修費用 (投資予定総額約16億円)【上期実績:約4億円、下期予定額:約4億円】	614	6,162
	プラネット愛知新築計画 (投資予定総額:約176億円)【上期実績:約3億円、下期予定額:約51億円】など		
小計		5,125	8,576
年間設備投資額		13,701	

物流センター「プラネット愛知」



2026年OPEN!

2026年7月稼働予定

物流センター「プラネット東関東」



第1パレット
自動倉庫棟
1,556パレット
第2パレット
自動倉庫棟
4,556パレット
2023年3月稼働

物流センター「堺ストックセンター」



パレット数
3,304パレット

2023年4月稼働

TRUSCO

<設備投資額に関して>

・設備投資予定額には、計画中のものも含まれているため、投資額は変動する場合があります。
・第61期はキャッシュアウトベースの金額で記載しております。

Copyright 2023 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

続いて9ページ、設備投資についてです。

詳細な内訳につきましては、お手元の資料をご覧ください。2026年に稼働予定の物流センター、プラネット愛知や、在庫拡充を目的とした、プラネット東関東のパレット自動倉庫棟新築、堺ストックセンターの新築などにより、上期実績は51億2,500万円となりました。下期につきましては、85億7,600万円を計画しております。

直近の業績推移について

()内、前期比

	令和4年(2022)12月期(前期)		令和5年(2023)12月期(当期)	
	上期 実績	下期 実績	上期 実績	下期 予算
売上高	1,206億83百万円(+7.1%)	1,257億70百万円(+10.1%)	1,313億90百万円(+8.9%)	1,346億33百万円(+7.0%)
売上総利益率	21.0%(△0.6pt)	21.3%(+0.9pt)	21.5%(+0.5pt)	21.4%(+0.1pt)
販売費及び一般管理費	194億45百万円(+14.0%)	180億48百万円(+2.4%)	190億31百万円(△2.1%)	200億4百万円(+10.8%)
親会社株主に帰属する当期純利益	42億50百万円(△19.1%)	63億76百万円(+0.5%)	60億66百万円(+42.7%)	61億45百万円(△3.6%)
1株当たり配当金	16円50銭	23円50銭	23円00銭	23円50銭
要因	・物価上昇に伴う生活支援臨時ボーナスの支給(約5億円)	・価格改定前に仕入れた在庫の販売による粗利率上昇	・価格改定前に仕入れた在庫の販売による粗利率上昇	・価格改定前に仕入れた在庫の販売による粗利率上昇

TRUSCO

Copyright 2023 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

続いて 10 ページ、直近の業績についてご説明いたします。

売上総利益や販売費及び一般管理費などの、昨年から今期にかけての上下の増減要因をまとめたものになります。

前期上期は、売上高、前期比プラス 7.1%となりましたが、物価上昇に伴う生活支援臨時ボーナス総額約 5 億円の支給等により、販管費が上昇したことで、当期純利益が前期比マイナス 19.1%となりました。

前期下期については、昨年の下期より商品の値上げが進んだことで、値上げ前に旧価格で購入した在庫の価格改定後の販売の影響により、売上総利益率が前期比プラス 0.9 ポイントとなったことや、販管費の抑制により、当期純利益が前期比プラス 0.5%となりました。

続いて、今期上期実績についてです。今期上期についても、値上げ前に旧価格で購入した在庫の価格改定後の販売の影響により、約 14 億円の利益押し上げ効果がございました。下期予算につきましても、価格改定の影響を見込み、約 5 億円の利益押し上げ効果を想定しております。

第61期通期予算の上方修正について

(令和5年(2023)8月10日に業績予想の修正を行いました)

売上高については、上期で上振れた約10億円を期初予算に加算して上方修正しております

売上総利益については、旧価格で購入した在庫の販売価格変更による利益幅拡大影響約5億円を考慮し、販売費及び一般管理費については、上期の実績を元に変更しております

	令和5年(2023)12月期 期初予算	構成比	令和5年(2023)12月期 修正後業績予算	構成比	増減額	前期比
売上高	2,650億90百万円	-	2,660億80百万円	-	+9億90百万円	+8.0%
売上総利益	553億50百万円	20.9%	569億70百万円	21.4%	+16億20百万円	+9.2%
販売費及び一般管理費	396億50百万円	15.0%	390億40百万円	14.7%	△6億10百万円	+4.1%
(内、減価償却費)	63億97百万円	2.4%	64億2百万円	2.4%	+5百万円	△4.0%
営業利益	157億00百万円	5.9%	179億30百万円	6.7%	+22億30百万円	+22.2%
経常利益	159億70百万円	6.0%	182億20百万円	6.8%	+22億50百万円	+20.9%
親会社に帰属する 当期純利益	109億20百万円	4.1%	121億90百万円	4.6%	+12億70百万円	+14.7%
1株当たり配当金	41円50銭	-	46円50銭	-	+5円00銭	+6円50銭

TRUSCO

Copyright 2023 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

11

次に 11 ページ、本日発表いたしました、今期の業績予想についてご説明いたします。

第 61 期連結売上高 2,660 億 8,000 万円。期初予算増減額プラス 9 億 9,000 万円、前期比プラス 8.0%。

売上総利益 569 億 7,000 万円、期初予算増減額プラス 16 億 2,000 万円、前期比プラス 9.2%。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

販売費及び一般管理費 390 億 4,000 万円、期初予算増減額マイナス 6 億 1,000 万円、前期比プラス 4.1%。

営業利益 179 億 3,000 万円、期初予算増減額プラス 22 億 3,000 万円、前期比プラス 22.2%。経常利益 182 億 2,000 万円、期初予算増減額プラス 22 億 5,000 万円、前期比プラス 20.9%。

親会社株主に帰属する当期純利益 121 億 9,000 万円、期初予算増減額プラス 12 億 7,000 万円、前期比プラス 14.7%、1 株当たり配当金 46 円 50 銭、期初予算増減額プラス 5 円、前期比プラス 6 円 50 銭。以上となります。

売上高につきましては、前期で上振れた約 10 億円を期初予算に加算して上方修正しております。売上総利益については、旧価格で購入した在庫の販売価格変更による利益幅拡大影響、約 5 億円を考慮し、販売費及び一般管理費については、上期の実績をもとに変更しております。

続きまして、代表取締役社長の中山より、当社の取組みについてご説明いたします。

中山社長、よろしくお願いいたします。

中山：はい。皆様、改めまして、こんにちは。今日はどうもありがとうございます。ウェビナーでご視聴の皆さんも、どうぞよろしくお願いいたします。

数字の方は今、高橋が申し上げた通りでございます。私からは、もろもろの施策等につきまして、少しお話をしたいと思います。

1. 上半期業績の総括

(1) 売上増加の要因

① 取扱メーカーの拡大

2018年 2,477社 ⇒ 2023年2Q 3,423社 (+946社)

② 在庫アイテムの拡大

2018年 37万アイテム ⇒ 2023年2Q 57万アイテム (+20万アイテム)

③ 品番登録アイテムの拡大

2018年 252万アイテム ⇒ 2023年2Q 593万アイテム (+341万アイテム)



TRUSCO

13

Copyright 2023 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

13 ページですね。ご覧いただけますでしょうか。業績の総括ということで、売上増加の要因ということで、幾つか考えられるものを列挙させていただきました。

まず一つ目としましては、取扱メーカーの拡大ということで、これはもう結構熱心にですね、年間100社を超えるメーカー様をどんどん、どんどん拡大していらっしゃるわけでございます。5年前から比べまして、もう約1,000社近い、946社の増加ということで、これは、扱いが増えるということは、後ほど説明を申し上げますけど、荷合わせですね。できるだけ一つの箱にいろんな商品を詰めてお送りするという、そういう荷合わせに非常に有利に働くというのが、一つでございます。

それから、お客様から見れば、トラスコ1社とお付き合いをいただくと、3,423社のメーカーの商品が手に入るということで、非常に利便性が高まるということですね。

それから二つ目、在庫アイテムの拡大ということで、2018年、37万アイテムだったわけですが、今約57万、もう少し超えてまいりましたけれど、20万アイテムほどの増加ということになっております。

一応2030年をめどに、在庫100万アイテムを目指してはおりますが、この在庫アイテムの拡大も、荷合わせ、できるだけまとめてお送りするということの貢献をしてくれるということでございます。

それから三つ目としましては、品番の登録アイテムの拡大ということで、在庫有る無し関係なく、とりあえず当社が販売している商品の品番登録数が、252万から593万と、かなり増加しております。

これが実は増えますと、非常に、なんていうか、ビジネスチャンスは拡大します。あ、こんなのも、あなたとこやってるのか、トラスコはやってるのかということと、受注とか発注とか、そういった事務のやり取りの合理化につながるということで、非常に効率化にもつながるというのが、この品番登録アイテムの拡大でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



1. 上半期業績の総括

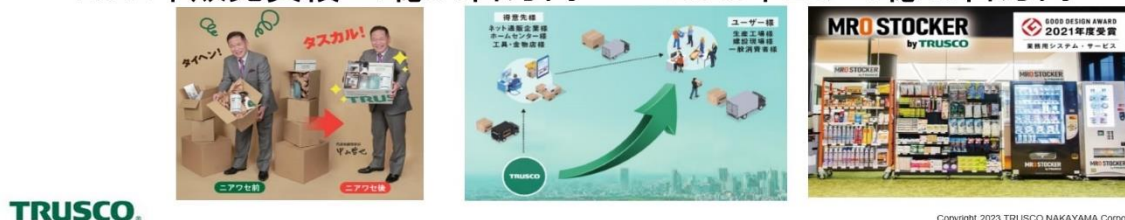
④「ニアワセ+ユーチョク」サービスの拡大

2018年 175万個口 ⇒ 2023年 2Q 218万個口
通期計画440万個口(+265万個口)

⑤MROストックの設置拡大

2020年 47件 ⇒ 2023年2Q 974件(+927件)

2022年販売実績 1億94百万円 ⇒ 2023年2Q 1億49百万円



14

Copyright 2023 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

続いて、次のページでございますが、四つ目。ニアワセ+ユーチョクサービスの拡大に合わせということで、ニアワセというのは、何かあまり皆様方、聞き慣れない言葉で、何かの煮物かみたいな、そんなイメージですが。

ちょっとこれ見ていただきますとね、この箱の山というのはこれ、去年、Amazonさんから、いっぺん洗車でもしようかということで、洗車用品を5点頼みましたところ、何とこの箱四つに分かれて、だんだか、だんだか、到着してまいりましてね。非常に受け取りは不便、手間が掛かる。それから箱がもったいない。それから、4回分のトラックが出たり入ったりということで、非常に不合理だなと。参考までに、全部届いた5品目を、この一番一つの大きな箱に入れますと、全部収まりました。

そういう無駄なことをしてたら駄目だなということで、このニアワセを今、一生懸命力を入れてやっておるというところでございます。

それと、このユーチョクサービスということなんですが、これはわれわれ卸売業なんですけど、いわゆるネット通販のお客様からご注文いただいても、基本的にはその発注をされたユーザー様へ直接お届けしようと、こういうサービスでございます。なかなか問屋がユーザー様へ直接送る、非常にちょっとイレギュラーな例でございますし、われわれのように、大規模なユーザー直送をしてる会社というのは、基本的にはこの世に存在してないと見ていただいたらいいかなと思うんですが、非常に大好評のサービスの一つでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

まず、ネット通販のお客様から見ますと、ある社長は、もうユーザー直送全部してくれるんだったら、買えるもんは皆買うぞというお話をいただいたりしております。

それから一般のファクトリーのお客様も、今、人手が足りないとか、この運送の問題もありまして、いわゆる何て言うんですかね、ついで送りって言うんですかね、トラスコ送ってくれるんだったら、あれもこれもちょっと送って、一緒に送ってもらえないかと。これが実は、ついで買いですね。本当は他の会社へ頼もうと思ってたんだけど、送るんだったらもう、トラスコ一緒に送ってよということで。そういう、ついで買いも誘発をしております、非常に好評なサービスということでございます。

ちなみに昨年は、355万個の荷物をユーザーさんへ直送するという、非常に大きかったんですが、今年ももう既に218万個の荷物を送っております。通期では440万個を見ておりますが、ひょっとすればこれはまだ、もう少し上振れするのじゃないかなと思ってます。

それから五つ目、MRO ストッカーの設置拡大ということで、私ども、置き薬ならぬ置き工具ということで、生産現場にこの MRO ストッカーを今、設置を進めております。2020年、わずか47件の設置でございましたが、今年第2クォーター時点で、もう974件ということで、非常に急角度の設置が進んでおるということでございます。

まだまだ販売の金額はそれほど大きな金額ではございませんが、基本的には何を置くかというのは、もうそのユーザー様が指定をされております。この商品を置いてくれということで、売れないはずがないんですよ。ですから、指定された商品プラスアルファも含めて、そういった利便性を高める、そういう活動をしていきたいと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



1. 上半期業績の総括



⑥取扱商品のプロツール限定一部解除

エアコンなどの家電製品の取り扱いも可能となります



⑦プラネット埼玉の開設

業績拡大の大きな戦力となっています



Copyright 2023 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

15

続いて次のページ、6番目でございますが、取扱商品のプロツール限定一部解除ということで、かつて私どもの会社は何でも売る、何でも屋だったんですけど、やはりそんな何でもやったら駄目だなということで、止める経営戦略の一つとしまして、もうプロツールに限定しようということで、かなり厳密にやりました。

1,000億ぐらいの売り上げのときに約100億円の、そういう関係のない商品を止めるという、かなり粗治療を行ったんですが、それからずっとやってきた中で、ここに書いてあるのは、例えばアイリスオーヤマさんがいちばん想像しやすいんですが、元々あのプラスチックの収納ケースとかということで、プロツールの中で売っていたんですが、そのうちに電化製品がどんどん、どんどん出てきまして。

それでお客さんから見ますと、アイリスオーヤマさんやってるんだったらエアコンも入るのか、冷蔵庫も入るのか、ということで、非常に営業現場の混乱の元になるということもありましたので、全てじゃないんですが、そういった一部のメーカーさんに関しては、取扱いをどんどん拡大しようと、こんなことでやったのも、一つ大きな原因の一つかなと思います。

最後7番目でございますが、プラネット埼玉の開設ということで、業績拡大の大きな戦力となっておりますということでございます。在庫を買うにしても、ユーザー様へ直送するにしても、何をするにしても、大型の物流センターが必要でございまして、万が一この埼玉を建設していなかったら、今の業容はちょっとできていないだろうと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



費用対効果なんていう話も一部出ておりましたが、経営戦略に費用対効果は、私は語れないものだなどと、必要がないと思っておりますので。われわれの経営戦略をバックアップしてるのは、この大型物流センターということでございますので、これからも、センターの建設も積極的に取り組んでいきたいと思っております。

1. 上半期業績の総括

(2) 利益増加の要因

商品の値上がり局面における在庫保有メリットは大きく、
値上げ前に旧価格での在庫調達を大量に行っている。

これにより、価格改定後の販売における利益の押し上げ効果が発生している。

上半期においては約14億円(実績)、下半期においては約5億円(予想)、
通期で約19億円(予想)の利益押し上げ効果が予想される。



TRUSCO

16
Copyright 2023 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

続いて 16 ページ、次のページをちょっとご覧いただきます。

利益増加の要因ということで、先ほどから、高橋からも説明ありましたが、なんか在庫を買いだめしてる、買い込んでみたいイメージを持たれたんじゃないかなと思いますが、基本的にわれわれのスタンスは、値上げの要請があれば、必ずすぐに受けなさいという指示をしております。

その代わりに、その値上げ前に旧価格での仕入れをできるだけ数多くお願いして、旧価格の商品を買うという、そういうお願いをしるということでやっております。そういった関係で、この値上がり局面におきましては、やはり在庫を持ってるというメリットは、非常に大きいです。

値上げ前に旧価格での在庫調達を大量に行っておりまして、これによって、改定後の販売における利益の押し上げ効果が発生しているということで、試算しましたところ、上半期で約 14 億円の利益の上乗せがあった。また、下期においては、ちょっとこれは計算しにくいんですけど、大体 5 億円ぐらいの、いわゆる押し上げ効果があるんじゃないかなと、そんな見方をしておるところでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



2. 同業他社の状況

			売上高		経常利益		四半期純利益	
			実績 (百万円)	前年比 (%)	実績 (百万円)	前年比 (%)	実績 (百万円)	前年比 (%)
12月決算 第2四半期	1月～6月	トラスコ中山	131,390	+8.9	9,269	+50.8	6,066	+42.7
		フルサト・マルカHD	85,159	+10.7	3,631	+9.7	2,598	+19.0
3月決算 第1四半期	4月～6月	トラスコ中山 第2四半期単体	65,407	+9.9	5,296	+113.9	3,390	+97.6
		山善	8月10日開示					
		ユアサ商事	110,721	+1.3	1,707	+2.3	3,334	+222.3
		日伝	31,398	△2.3	1,617	△7.9	1,073	△10.8
		杉本商事	10,841	+7.1	562	+28.1	360	+26.6
2月決算 第1四半期	3月～5月	NaITO	11,107	+1.3	130	△1.0	86	△0.6

※敬称、株式会社略

17

TRUSCO

Copyright 2023 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

続いて、同業他社の状況ということで、皆様方にこの表以外に、ちょっと別表でお渡ししておると思いますが、A4の縦ですね。同業他社決算状況ということで、少し資料を作らせていただきました。

上の方の表が、この半期ですね。これを見ていただきましたらお分かりいただける通り、例えば下段のこの4-6月のこの時期だけ見ましても、私どもはこの3カ月で約9.9%の伸長、山善さんは5.4%のマイナス、ユアサさんは1.3%のプラス、日伝さん2.3のマイナス、杉本商事さんは7.1のプラス、NaITOさんは1.3のプラスと、こういうことですね。

かつてのように一言で業界をくくれない、そんな時代が来たなと思っています。かつて、大体10%伸びれば、どこの会社も10%というのが多かったんですが、ちょっとそういう時代じゃなくなってきたなということが見て取れるかなと思います。

決して、われわれがその営業努力で頑張ったというよりも、どちらかという経営努力ですね。やはり物流センター、それから、先ほどから申し上げてますニアワセ、ユーチョク。そういった、やっぱりお客さんが便利だなと思っていただけるサービスを、どんどん、どんどん作り出していくというのが大事なことで、残念ながら勇気と根性と努力と熱意には、お金を払っていただけない。そんな時代が来たなと思っていますので、これからもやっぱりトラスコ便利やなど、こうおっしゃっていただけるような施策を打ち出していきたいと思っています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

営業の努力は、どこも多分同じように汗をかいて仕事をしてると思うんですが、結果が、やはりそういう仕組みが有るか無いかで、ずいぶん差が出てくる。そんな時代になったのかなと思いますし、もうなにせ一度便利な方へ進むと、不便には戻れないですから、そういったことでわれわれもあぐらをかかずに、利便性をどんどん、どんどん高める、そんな施策を続けていきたいと思っております。

3. 通期の業績予想

(1) 売上高 2,660億円 +8.0%

景況に左右されることなく、すべての拡大戦略を継続することにより、持続的な成長を遂げていく。

特に「ニアワセ+ユーチョク」の拡大に注力し、マーケットシェア拡大を狙う。

(2) 経常利益 182億円 +20.9%

旧価格仕入商品の売却益は約5億円を見込んでいるが、実際には予測は難しい。

TRUSCO

18

Copyright 2023 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

続きまして、次のページ、通期の売り上げ予想です。

2,660億ということで、景況に左右されることなく、全ての拡大戦略をこれからも継続していきますので、持続的な成長を遂げていこうということで、ニアワセ、ユーチョクの拡大に注力して、マーケットシェアも、これからもっと高めていきたいと考えております。

経常利益については182億円ということで、上期よりは少しトーンダウンした形になってはおりますが、これもちょっとやってみないと分からないというところもございますので、一応目標数値としては、この182億円という形で進んでおります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

18

3. 通期の業績予想



(3) 配当金 46円50銭 +6円50銭

配当性向25%に変更はない。

機能強化のための投資が控えており、配当性向の引き上げ、自社株買いの計画はない。あくまでも利益の拡大による増配に努めたい。

今期より「^{ゼン}トラスコ善択配当」制度を導入し、配当金が前年度を下回った場合に限り、配当金原資に減価償却費の最大10%を加算し、減配額の縮小に努めたい。

TRUSCO

19
Copyright 2023 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

それから、通期の業績予想でございますが、配当は46円50銭ということで、6円50銭の増配ということで考えております。

ここでちょっと、ニュースリリースにもしておりますが、今期から、トラスコ善択配当という制度を、創設しようということでございます。

もう以前から、積極的な設備投資を行いますと、間違いなく減価償却が増えて、要は配当の原資が減っちゃうと。株主さんからも一部設備投資はええけど、配当減るのは困るなみたいな、お声もいただいていたのに、何かいい方法ないかなということを考えておりました。

単純に配当性向を上げるなんていうのは面白くないなということで、ちょっと思いついたのが、こちらですね。設備投資をやって減価償却が増える。しかしながら、万が一その前年度を下回るような配当の金額になった場合は、減価償却費の10%を配当の原資に組み入れるという方式はどうだろうかということで、思いついてやったということでございます。

今期は、昨年よりは増配になりますので、このルールの適用はないということではございますが、今後できるだけ配当とそれと設備投資ですね、こちらの何とかその二律背反する問題を、これで解決していきたいなということで考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



4. 今後の設備投資計画

(1) 物流センター「プラネット愛知」の建設

- ①在庫100万アイテム目標。
- ②「ニアワセ+ユーチョコ」機能強化に重点を置く。
- ③総投資額 約300億円
2026年オープン予定。

【所在地】	愛知県北名古屋市
【敷地面積】	12,595 坪 (41,634 m ²)
【延床面積】	26,795 坪 (88,579 m ²) ※東京ドーム約2個分
【階数】	倉庫4階、事務所4階、地下免震構造
【建屋竣工】	2024年11月末 出荷開始:2026年7月予定
【設計・施工】	大成建設株式会社様



続きまして、今後の設備投資計画です。

一つ目は物流センター、プラネット愛知の建設ということで、先般、地鎮祭も終わりました、今もう建設の作業に入っております。

特徴は、在庫 100 万アイテム持てる物流センターにしようということで、プラネット埼玉のほぼ 2 倍の面積を持っております。それで 100 万アイテムを格納しようと。

それから、先ほどから申し上げております、ニアワセ+ユーチョコ機能強化に重点を置こうと。少しニアワセの簡単な説明しますと、人海戦術で一つの箱に荷物を詰めるというのは、絶対に不可能なんです。どんなことをやっているかといいますと、物流センターの中に、実はマンションがあるようなイメージをしてください。ピッキングをしますと、そのコンテナがそのマンションの部屋に、さあっと全部流れていきます。で、流れて行って、それで中山様の荷物を出荷しますよという指示が出ると、そのマンションからコンテナに入った商品が、だだだだーっと出荷スペースのそこへ流れてきて、そこで荷物を一つの箱に合わせて出荷をするということで、人海戦術では絶対に無理ですね。

それからその後、自動梱包出荷ラインを使って高速で、いわゆる荷造りしてしまうということで、この自動梱包の出荷ラインがなかなかの優れもので、1 時間に 720 個ぐらいの荷物を梱包しますので、これも人手ではちょっと追いつかないという、そういった設備がなければ、このニアワセ、ユーチョコはできないということですね。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

たくさんの在庫を持っているということと、大型の物流センターを持っているということと、その最先端の物流機器を使っていると。それともう一つはデジタルですね。デジタルのそういった力もないとできないサービスだということで、今のところ、業界でこれを大々的にやってるのは当社のみということでございます。

総投資額は約 300 億円ということで、非常に高額ではございますが、何とか完成をさせて、やっぱり利便性をもっともっと、世の中に広げていきたいということでございます。2026 年のオープンということでございます。

はい。ここでそのプラネット愛知の 3D 映像が少しありますので、ちょっとご覧いただければと思います。

はい。こんな形で、まだ CG 段階でございますので、イメージぐらいしかつかめないですけど、建設を進めていっている最中というところでございます。

4. 今後の設備投資計画

(2) 物流センター「プラネット新潟」の建設

- ①主に関東以北のホームセンター向け物流の強化を目的とする。
- ②日本海経由の輸入商品のストックヤード機能を持つ。
- ③ファクトリー向けビジネスの営業・物流の拠点としても活用する。
- ④総投資額 約180億円
2026年オープン予定。

【所在地】新潟県三条市
【敷地面積】7,958 坪 (26,307㎡)
【延床面積】約14,218 坪予定(約47,000 ㎡)
【階数】倉庫4階、事務所3階、地下免震構造
【建屋竣工】2025年11月予定、2026年出荷開始予定
【設計/施工】株式会社日建設計様 / 鹿島建設株式会社様



続いて、設備投資計画、二つ目でございますが、物流センター、プラネット新潟の建設です。

これも同じく 2026 年オープンの予定で準備を進めております。主に関東中心に、もしくはそれより以北のホームセンター向けの物流の強化を目的としておるということ。

それから、日本海経由の輸入商品のストックヤード機能を持たせようということで、今、中国とか韓国とか日本海から渡ってくるそういう航路は、基本的に今横浜で荷揚げしてたのかな、というこ

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

とで、非常に遠回りになっておりますので、新潟で揚げて少し海上運賃の低減にもつなげていきたいし、スピードも上げていきたいなと思っております。ファクトリー向けのビジネスの営業、物流の拠点としても活用します。

総投資額は約 180 億ということで、本当は 100 億以内に収まるかと勝手に思っていたんですけど、今、建設費用が非常に高騰しております、ちょっと本当にどうしたものかなと悩むところではございますけれど、進めていこうということでございます。

このホームセンター向けの物流なんですけど、ちょっと面白い事象がありまして、例えばある安全靴のそのメーカーさん、非常に今、スポーツシューズなんかを作っておられるメーカーさんなんですけど、好評でございまして、売れ行きが好調なんです。ところがですね、ここは発注を年に 2 回しか受けないという、変わった発注方式で、普通は買って無くなると発注すると、また追加でもらえるという、これが商売当たり前なんですけれど、そこはもうとにかく、売り切れたら次の発注の分が入るまで駄目ですよ。

こんなことになりますので、非常にわれわれとしては付き合いづらい、そういうメーカーさんの 1 社ではあるんですが。それを逆手にとりまして、だったら、売り切れないように、しこたま買い込んどけばいいんだろうということで、相当の買い込みをわれわれは行っております。

それを収納するための物流センターももちろん要るわけですが、それはどういうお客様にとって便利、利便性があるかということ、結局ホームセンターさんなんかは、品揃えで置いたのはいいけど、途中で売り切れて半年も入らなかったら困ると。そういったホームセンターさんなんかを中心、あとネット通販さんを中心に、在庫の安定してるトラスコに発注をしよう。こんなことで非常に安心をしてお買い上げいただいているというメリットも出ているということでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



5. 物流2024年問題の対応

(1) 当社の顧客への物流形態は大きく分けて2つ

ファクトリールート ⇒全国約300台の自社トラックによる自社物流。

ユーチョコについては路線便にて出荷。

運賃は顧客負担となるが、年間取引額による運賃割引制度あり。

eビジネスルート ⇒在庫品についてはチャーター便にて納品。

ユーチョコについては顧客指定路線便にて出荷。

運賃は全て顧客負担。

ホームセンタールート ⇒顧客物流センターへ路線便またはチャーター便にて出荷。

運賃は当社負担。

TRUSCO

23
Copyright 2023 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

続いて、物流の2024年の問題について、少しお話を申し上げます。

荷物が運べない時代が来るとささやかれておるんですが、まず当社の顧客への物流形態は、分けて大きく二つございます。ファクトリールートについては、基本的には全国に約300台、自社のトラックで自社の物流をするという仕組みを構築しております。これが固定費型物流ということで、われわれの利益の根源にもなっています。

それと、もう一つはユーチョコにもあるわけですが、これは路線便にて出荷しております。運賃は顧客負担となっておりますが、年間取引額による運賃割引制度がありということで、これも好評をいただいておりますが、そういう物流とかeビジネスについては、在庫を置いていただく先についてはチャーター便にて納品をしております。

それとユーチョコについては、そのネット通販の企業さんが指定される顧客の路線便で出荷ということで、実はこれは、われわれはノータッチですね。ですからAmazonさん、モノタロウさん、それが直接いわゆる運送会社さんとお話し合いをしてやっておられるので、引き取りには来られますけれど、いわゆる運賃の請求も全てそちらへいくと、こんな状況でやっております。

それから、ホームセンタールートについては、顧客の物流センターへ路線便またはチャーター便にて出荷ということでやっております。これは特に問題の解決というよりは、今、状況だけを申し上げた次第でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

5. 物流2024年問題の対応



(2) 2024年問題への対応

- ①「ニアワセ+ユーチョク」を拡大し、全体的な物流量を減少させる。
- ②ロジス社員50歳の平均給与は約 670万円(時間外手当含む)
物流職としては年収レベルも見劣りすることなく、福利厚生もキャリア職・エリア職とも共通。安定した職場ということで離職者は限定的である。
- ③入荷・出荷にかかる省力化・自動化にも取り組んでおり、物流会社様から見て、「手間のかからないお客」を目指している。

TRUSCO

24
Copyright 2023 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

続いて、次のページ、2024年問題への対応です。

ニアワセ、ユーチョクを拡大していきますと、全体の物流量を減らすわけです。さっきからニアワセ、ユーチョクと言っていますけれど、例えば、簡単に申し上げますと、われわれのトラスコの箱に荷物を詰めて Amazon さんへ送ると、Amazon さんはトラックの箱から商品を取り出して、Amazon さんの箱に詰め替えてまた出荷をするという、非常に無駄の連鎖をやっておられたんです。それが、われわれが直接送ることによって、運賃も運送の手間も半分になるということで、全体的な物流を減少させて、社会問題、それから物流会社さんのそういう負担を減らしていこうということでございます。

それからロジス社員、例えば 50 歳の今平均給与というのが約 670 万、これは時間外手当を含んでおりますが、こういうレベルでございます。物流職としては、年収レベルも見劣りすることもなく福利厚生もキャリア職、エリア職とも共通、安定した職場ということで、離職者は限定的というか、ほとんどいないということで、ドライバーのトラックドライバーの不足ということは、今のところわれわれはないですし、これから先も安定しています。

逆に、町の中の運送会社さんのドライバーがわれわれに採用して欲しいという、そんな話が出てくるぐらいということで。そういう面では、安心して自前の物流を動かしていけるということです。

それから三つ目としては、入荷・出荷に係る省力化、自動化にも取り組んでおりまして、物流会社さんから見ると、手間のかからないお客というのを、実は目指してやっております。例えばこのビル

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



も、ヤマトさんや佐川さんが来ますけど、とにかく各フロアに行かなくていいよということで、このビルは7階に出荷・入荷の場所をちゃんと用意してまして、ドライバーは7階にだけ行けば荷物を届けて、荷物をまた引き取っていけるということで、非常にドライバーは喜んでおります。

そのうち、クロネコヤマトの長尾社長から私は表彰状をもらえるんじゃないかなという、そんなかすかな期待を持っておりますが。そういうやっぱり、ちゃんと対応をしていってやらないと駄目かなと思います。

6. 女性役員問題への対応

(1)「見習い執行役員」制度の発足

- ①任期半年か1年の当番制。
- ②普段は今まで通りの通常業務を行い、月1回の経営会議に出席。
- ③経営会議では今の仕事の改善点・変更点等を提議し、経営の参画意識を高めて、将来の女性役員創出のための土壌づくりを行う。
- ④メンバーは3～5名程度、手当等詳細については検討中。



当社経営会議の様子

TRUSCO

25
Copyright 2023 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

続いて6番目、女性役員問題への対応です。

もう私は、女性の役員を作りたいなと思ったのは25年も前なんですけど、未だに何も解決できていない。達成できてない問題の一つということで、ちょっと自分自身でも反省をしておる中で、こんなアイデアどうやろうかなと思いついたのが、実はこの、見習い執行役員制度というのでございます。

任期は、半年なのか1年なのか、ちょっとまだ決めてはいないんですけど。当番制で、普段は普通の仕事をしています。で、月1回の経営会議に出ておいでと。それでそのときに経営会議で今のやってる仕事の中で、もっとこうしたら、ああしたら良くなる。合理化ができるとか、そういったことを提案して、そういうあれを通じて、経営の参画意識というのを高めて、将来の女性役員創出のための土壌作りを、まずやっっていこうかなと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

メンバーは大体3から5名ぐらいかなと。手当等詳細については今、検討中でございますが、とにかくワッペンをつけて、月1回の経営会議に出てきて、何か提案をするということですね。

6. 女性役員問題への対応

(2) 女性役員創出のための留意点



- ①「女性総合職の割には仕事のデキが今ひとつ・・・」
⇒「だったら男性総合職は皆、仕事出来るのか！！」
- ②「女性役員なら皆、仕事が出来て当たり前・・・」
⇒「何の発言、提案もなく座っているだけの役員・部長もいっぱいいるじゃないか！！(笑)」
- ③このような「女性特別視」を改めることから、意識改革を始めやがて女性役員がいて当たり前の会社になる様に努力したい。

TRUSCO

26
Copyright 2023 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

それで、次のページを見ていただきますと、これはかつての話です。

女性総合職と言ったら25年ぐらい前になるのかな。これができたときに、当社のある役員が、彼女は女性総合職の割には仕事の出来が今一つですね、みたいなことを言った者がいるんですよ。なんて切り返してやったかというのがここです。だったら、男性総合職は仕事ができるのかと。そうしたら黙りこくりましたけど。そういう女性総合職は仕事できて当たり前だと思ってる、そのあんなの頭を変えないと駄目だぞということでやりました。

今回その女性役員なら、ということが出てくると思うんですが。きっと女性の執行役員もしくは役員ということになれば、さすがだなと言われるような仕事をもちろんしてほしいとは思ってはいますけれどね。それをできて当たり前だと思うこと自体が、ちょっと間違いかなと思っております。

振り返ってみたら、この3階のこの会議室で経営会議をやっているんですが、よく見ますとね、中にはしゃべりもせん、提案もせん男連中がいるんですよ。そんな何もしゃべらん、提案もせん男連中がいっぱいいるなら、女性社員が出てきて、ワイワイワイワイ、いろんな提案して、良くも悪くも論議する方が面白いじゃないかと思っています。いずれにしましても、女性の特別視を改めるところからやっていかないと育たないのかなということで、いずれ当社にもそういった女性の役員が、執行役員にしろ、育つ、そんな日が来るように頑張っていきたいなと思っています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



7. 男女間の給与格差問題

(1) 当社の男女賃金格差については下記の通り。
賃金格差は存在しない。

派遣社員ゼロ。
会社には社員が安心・安定して働ける職場を提供する義務がある。

■年代・職掌・等級別の年収シミュレーション

年代・職掌・等級	女性	男性
28歳・キャリア・J1・評価B+	631万円	631万円
36歳・キャリア・S2・ボス・評価B	974万円	974万円
55歳・エリア・S1・評価B	726万円	726万円

基本給+評価給+賞与+残業+住宅補助+扶養+育児+役職+ファイナンシャルボンド含む

(2) しかしながら、女性の社内役員ゼロ、部長ゼロは解消しなくてはならない課題である。支店長・センター長・課長等、課長職以上の男女比は男性 129人:女性 12である。

TRUSCO

27
Copyright 2023 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

それと最近流行りの、この給与格差問題でございます。

どうもなんか政府が言ってるやつは、なんか差が開きすぎてて、女性はなんか男性の六十何%とか、7割切ってるような話が出てますが。ところがちょっと計算がおかしいなということで、それでとりあえず社内のルールで同じ年齢で、同じ職種で、同じ職種で等級とか、もしくは評価が一緒やったらどうなんだという、調べてみますと、もう当社の場合はもうほぼ1円たりとも変わらないと。

だから私は、何か男女格差があるというのは非常に違和感を持ってたんですけど、ちゃんと女性と男性の、同じ、同じというのが一つのあれですけど、それでやっていくと、ご覧の通り、金額は変わらないということでございました。

ただ、2番。しかしながら、女性の社員、社内役員はゼロ。社外は今、エステーの鈴木会長がやっていただいておりますけれど、社内は役員ゼロ。それから女性の部長もゼロということで、これは解消しなくてはならないと思っております。

現在、支店長とかセンター長とか課長とか、課長職以上の男女比は、男性が129人に対して女性10人ということで、まだまだこういった問題から少し取り組んでいかなくちゃならないなという状況でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

事前質問

Q.上期を終えて、期初の想定と比べてギャップはございましたか
(ポジティブな面でもネガティブな面でも)

TRUSCO

29
Copyright 2023 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

それでは、事前質問の方に移らせていただきます。

この上期を終えて、期初の想定と比べてギャップはございましたかということです。

事前質問

A.改めて在庫を保有することの有用性、有利性を実感しています
また、物流力、デジタル力の向上は、「ニアワセ+ユーチョク」(荷物詰合わせ+ユーザー様直送)という他社にはできないビジネスモデルを実現し、ビジネスの優位性のみならず、環境問題、物流などの社会問題、納期短縮に代表されるユーザビリティの向上など、数々のメリットを生み出してくれました

景況に一喜一憂するのではなく、ユーザー様、ディーラー様、社会全体に対する利便性を高めて、成長につなげていきたいと思えます
「問屋によるユーザー様直送」という世には珍しいビジネスモデルが社会に広がり、少しでも環境負荷の低減につながることを願っています

TRUSCO

30
Copyright 2023 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

この質問は、上期の何か景況の予想と、実際の業績とのギャップあったかという話なのかなと思うんですが。私ども、実は景況については一切議論することがない会社でございまして、景気が良い

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

から伸びるとか、悪いから下がるという論議はございません。あくまでも、どういう施策を打ってサービスを付加していくことによって、どうなんだということなので。

あえてお話をさせていただきますと、今回この半年が終わりまして感じたことは、とにかく改めて在庫を保有することの有用性、有利性を実感しているというのが正直なところでございます。

また、物流力、デジタル力の向上は、ニアワセ、ユーチョクという、他社にはできないビジネスモデルを実現しました。ビジネスの優位性のみならず、環境問題、物流などの社会問題、納期短縮に代表されるユーザビリティの向上など、数々のメリットを出してくれたなと思っています。

景況に一喜一憂するのではなく、ユーザー様、ディーラー様、社会全体に対する利便性を高めて、成長につなげていきたいということでございます。

問屋によるユーザー様直送という、世には珍しいビジネスモデルが社会に広がりまして、少しでも環境負荷の低減につながればなと願っております。

ユーチョク、分かりやすい例で言うと、われわれがもし薬の問屋であれば、病院とか薬局に薬を送るんじゃなくて、患者さんに直接お届けするというのが、ユーチョクのイメージだとお考えいただいたらよろしいかと思えます。

それでは説明、一応これで終わらせていただいて、皆様方の御質問にお答えしたいと思います。

高橋：中山社長、ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



質疑応答

高橋 [M]：それでは質疑応答に移ります。冒頭でもご説明の通り、今回の質疑応答につきましては、会場の皆様、オンラインの皆様の順にお受けいたします。

まず、会場の皆様の中でご質問がございます方は、挙手いただき、企業様名、お名前、ご質問内容をお話してください。それでは、挙手をお願いいたします。

ヒラマツ様 [Q]：ご説明ありがとうございました。いや、社長、絶対 DX プラチナ賞の話するのかなと思ったら。DX プラチナ賞、プラチナ大賞受賞されたので、その話をされるのかなと思ってたんですが、あれなんか、永世名人のような賞でいいですね。ただ新聞の右に、新潟のセンターの話が出てそっちの方がびっくりしましたが、社長、何で新潟なんですか。

というのは、東日本物流センターがあるし、北海道だったら雁来に土地を買われているし、中国地方や九州だと、もっとビジネスチャンスがあると思ったんですが。北海道だと[音声不明瞭]もありますし。なぜ新潟なのか。しかもここ 26 年に 2 個も、建築費が上がるのに建てられたんで、興味を持ちまして。何か戦略でもあるんでしょうか。教えていただければ。

中山 [A]：なぜ新潟なんだということですね。まず現在も、HC の東日本物流センターというのはこの新潟の三条にございまして。歴史的には、もう 30 年近くなるかな、けっこう古いセンターなんですけど、ただ老朽化も含めて、ちょっとキャパシティが足りないということで、どこか買い替えをしようと思ったので、新潟の三条というのが選択の一つであったということですね。

それと、実は新潟というのは、ご存知と思うんですけど、わりかし作業工具のメーカーさんとか、そういう金物のメーカーさんの集積してるところでもありますので、産地にも近いというようなこともございます。

それと、最近ちょっと分からないですけど、以前は、実は新潟発のその出荷の運賃というのは安いというのがあって。全国で一番安いのは、何か新潟から出荷する運賃みたいなことがあったんです。いろんなパートさんの雇用の問題だとか、もろもろ考えますと、新潟がいちばん適切だったかな、ということで考えております。

北海道にももう、あの物流センターの用地は確保はしてあるんですが、どちらかというと、以前にオープンしました仙台の物流センターの能力がまだまだ余裕がありますので、取りあえず北海道は仙台からカバーしておけという状況でございますね。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



それと、先ほど申し上げました、日本海を渡ってくる海上航路の受け入れとしては、新潟は非常に利便性が高いかなと思っています。もろもろの結果、新潟になったということでございます。よろしゅうございますか。

ヒラマツ様 [Q]：はい。ありがとうございます。

e ビジネスルートなんですけど、順調に御社、伸びてるんですけども、ここにきて MRO のところは、何かミスミさんも、モノタロウさんも調子が悪くなってきました、ちょっと心配しているんですが、御社の方の設備も評価されてますが、そこはもう心配しなくていいんでしょうかというのと。他にもっと御社で伸びている相手先さんがいるから、そこは安心されてるんでしょうか。どう見られていますか。

中山 [A]：モノタロウさん、ミスミさん、その他いろんな業者さんがありますけど、業績のうんぬんについては、ちょっと一時的なものかなということで、あまり心配をしていないです。

逆によく心配されているのは、なんかモノタロウさんが大きな物流センターを作ると、トラスコ売上が減るんじゃないかという。これは、すいません、もう大素人の発想でございまして、ちゃんとお互いの仕組みを照らし合わせていただくと、もうわれわれから買うのが一番便利で早くて、手間がかからないと。そういう状況ですので、非常にわれわれに何か頼っていただいているところも多いということですね。

それ以外に、家電量販系のネット通販の会社さんも、お取引がございまして。それから、これから先はホームセンターのネット通販ということも、かなり力を入れていかれると聞いております。それから、ちょっとまだあんまり名前は明かせないんですけど、ある大手の工作機械メーカー様がわれわれのユーザー直送の仕組みを使って、機械を売るだけじゃなくて、いわゆるその切削工具とかツーリング工具、もしくは測定工具を、機械と一緒にオンラインショップで売りたいと。

売るにあたって、自分のところで倉庫とか営業とか配送というのはできないので、それはトラスコに任すから、オンラインショップから流すので、ちょっと頼むねと。これは今までにない、いわゆるビジネスのフローになるかなと思ってますので、工作機械メーカーさんが要は機械を売るだけじゃなくて、そういう切削工具まで、消耗品まで売りに行くという流れが来れば、われわれとしては非常に面白くなるかなと思っています。

いずれにしましても、もうなんせ物流のそういう、やっぱりちゃんとフレームワークはきちっとやってやっておかないと、そういうご要望にもお応えできませんので、しっかりこれからも、そういう力をつけていきたいなと思います。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ヒラマツ様 [Q]：どうもありがとうございます。あと、最後に小さい質問です。ちらっとあれ、モンベルってありましたが、モンベルも御社を使うんですかというのと。これ、社長、アウトドアされるのでしょうか。

中山 [A]：私が登山を趣味でやっているというわけじゃないんです。実は大阪の本社のお隣、向かいが、モンベルさんの本社でございまして、ちょっとご縁がありまして、実は私どもの本社ビル、今度本町へ移転するんですが、その移転をしたら、モンベルさんにそのビルをお買い上げいただくことになりました。

せっかくそういうご縁があるなら、うちにもモンベルを売らせてくれという、そういうお願いをしましたところ、一応 OK をいただきましたね。多分ですから向こうは、ご自分で売られる直販がほとんどなんですけれど、モンベルの代理店をしているのは、他にはちょっと見当たらないんじゃないかなと思います。

それで、登山用品というカテゴリじゃなくて、実は登山用品というのは、そういう災害支援物資とか、復興に使う一人用のテントは何か避難する用だとか、あとは防寒のその医療だとか、けっこう登山以外での用途もありますので、そういうなものをやっていこうということで、非常にお客様には好評ですね。モンベル、やっぱり強いです、ブランドは。在庫も置いています。

ヒラマツ様 [M]：はい。どうもありがとうございました。東京海上、ヒラマツです。

中山 [M]：たくさんご質問ありがとうございました。

高橋 [M]：会場でのご質問につきまして、次で最後とさせていただきたいと思います。ご質問のある方はいらっしゃいますでしょうか。ありがとうございます。

それでは続いて、オンライン参加の皆様からの質疑応答に移らせていただきます。私がお名前を指名した後、企業様名、お名前、ご質問内容をお話してください。

それでは、小宮様、お願いいたします。

小宮様 [M]：三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券の小宮といたします。よろしくお願いします。

中山 [M]：よろしくお願いします。

小宮様 [Q]：下期の、先ほどコメントをいただいでいて、値上げについて下期はプラス 5 億円、保有している在庫との価格差の話だと思うんですけれども、資料にもなかなか予想しにくいということで、上期が 14 億円だった背景として、何が出来すぎ、出来すぎていっちゃいけないんでしょうけれども、何が想定より良かったのか。やっぱり下期、分かりにくいと言っている以上、上期もけ

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



っこう分からない部分で良かった部分があったと、外から見ていると感じるんですけども。ちょっとよく分かりにくいので、例えば具体例で、意外とこういうところが値上げが通りやすかったとか、そういう話があればいただきたいのと。

来期になると、もうその差というのは、もう仕入れ自体も上がってきちゃうから、なくなると考えていいのか、これがずっと続くものなのか。もう少しニュアンス的なところで、恐縮ですけども、教えてください。

中山 [A]：ありがとうございます。正直、上期の 14 億円も、ちょっと予想外であったというのは事実でございます。まだ内容の精査についてはよくできておりませんが、相当数のメーカーさんの値上げがございましたので、ちょっと具体的にこんな商品が、あんな商品がというところまでは、ちょっと言及難しいなと思っております。よく分かっておれば、下期ももうちょっと見えるかなと思うんですが、実際どんなものがどんなふう to 売れるか、どんな値段で売れるかというのから、やってみないと分かりませんので、われわれとしてはちょっと慎重に、下期も見ていると。

それから、来期以降ということになりますと、実はまだ値上げが実際、続いているというのが現状でございますので、来期も少しは影響が出てくるかなとは思いますが。ちょっとその辺りはあまり、われわれも、当てにするということはちょっと駄目かなと思っておりますので、普通に、普通の商売の中でどう利益を上げて、プラスアルファがあればプラスアルファだったという、その程度の認識でいっています。

小宮様 [Q]：はい。ありがとうございます。販管費の上期削減要因と下期が増えるとなっていることの前提というのは、どう考えてるのかというところです。

高橋 [A]：販管費の削減につきましては、今期の計画の時点で、運賃および荷造費用をユーザー様直送の増加幅に合わせて、予算組みしていたところがあったんですけども、その増加額が少し予想と比べて落ち着いたことが、減少の要因となります。

下期につきましては、上期の実績を見て調整させていただいたところがございます、あと上期に実施予定であった、一部の修繕などの予定が下期に回っているものがございます、そちらもふまえて修正した予算となります。

小宮様 [M]：分かりました。ありがとうございました。

中山 [M]：ありがとうございました。

高橋 [M]：ありがとうございます。それでは続きまして、ワタナベ様、お願いいたします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ワタナベ様[Q]：水戸証券のワタナベです。どうもいつもお世話になっております。ちょっと一点だけなんですけれど、いつも聞くような話で申し訳ないんですけど。今後、過去の5年と今後の5年ぐらいのスタンスなんですけれど、過去5年って売上平均で多分5.4%、5.5%ぐらい伸びて、全部でいうと2割以上伸びていて、営業利益率が今回、いわゆる今期のご計画の5年前ですね。今期6.7%で、5年前も6.7%だったんですけど、その御社プラネット埼玉とか、いろいろ設備投資して、営業利益率、ボトムが5.2で、またこう上がってきているところなんですけれど。

今後の5年間というのは、先ほど、いわゆるその売り上げを伸ばすためにいろいろ施策があつてということなんですけれど。社長は、今後さらに、今までの過去の5年間よりも伸ばしていくという考え方で、利益率のところは先ほども愛知の設備投資をされるということで、ここはやっぱりいろんな単価が上がったりとか、わからないところがあるので、やっぱり利益率はちょっと先々分からないという状況なんで、ちょっとその利益率はなかなか言えないんですけど、やっぱりトップラインを伸ばすという考え方なんですか。それとも、ある程度やっぱり利益率も意識しながら、今後の5年間でやるようなイメージなんですかね。

中山 [A]：はい。もちろんトップラインを上げていくということと併せて、利益の改善ということも決して考えてないわけじゃございません。ただ、いろんな積極的な設備投資をしますと、減価償却が増えて収益を足を引っ張るように見えるということなんですけど、私は減価償却費という言い方じゃなくて、減価償却益ということで考えております。ですから、決算発表の中にわざわざ減価償却費を記載しているというのは、ちょっと珍しいかなとは思いますが、そういった形で、どんどん、どんどん上げていきたいなと。

あと、収益の改善にどれぐらいのあれがかかるか、なるか分かりませんが、例えば、今、ネット通販のお客様の、いわゆるユーザー直送については、運賃はご負担いただいておりますが、荷造り料は今いただいております。ですから、そのうち、そういった荷造り料も1個200円なのか300円なのか分かりませんが、そういったこともやりながら、これが500万個の荷物になりますと、かなりの金額にはなってきますので、そういうこともふまえてやっていきたいなということです。

そろそろ大手のネット通販のお客様には、荷造り料をもらいますよと申しあげましたところ、気が付いたのという、そういう返事が返ってきましたけれど、そんなこともふまえて、収益の改善は、逐一やっていきたいなと思っております。

ただ、われわれ、今回の同業他社さんの決算も出しましたけれど、業界全体がどんどん膨れている、伸びているという業界ではございません、はっきり申し上げまして。ですから、ゼロサムの中

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



で、他社のそういった売上をどんどん、どんどん吸い取って、吸い取っているというところちょっと言い方が悪いですけど、毎年中堅の商社さんが1件できるだけだけの売上をそう作っていているわけでございますけれど、私はこれは、もっとそういうのはどんどん進んでいこうなど。

ですから、もう今、はっきり申しまして、営業、営業マン、営業努力で競い合っている時代というのは、もうとっくの昔に終わってしまっていて、いかに便利に安く調達できるかという、本来の購買のそこへフォーカスした会社しか、やっぱり生き残っていけないだろうなと思います。今、われわれのニアワセ、ユーチョクなんて、そんなことを口にもしなげりゃ、頭の隅っこにもほとんどないのが、この業界の今の状況でございますのでね。

ということになれば、われわれはもっと拡大できる余地が十分に残されてるとは考えておりますので、5年後、またどこまでいけるかというのは、ちょっとまだまだ未定ではございますけれど、売上もさることながら、中身ももう少し高めていきたいと考えております。

ワタナベ様[Q]：分かりました。売上のアイデアもありながら、利益を伸ばすアイデアも一緒に出していくということ、分かりました。

あとこれ、インフレ、ちょっと当たり前なんですけれど、今までデフレ気味のところはインフレ気味になってきたので、御社にとってインフレが続けば、今期のような形でその在庫をしているところがすごい活きるの。そういう意味で言うと売上と利益が、インフレが続くような話なんですけれど、上がりやすくなるっていうのと、ちょっとそこは当たり前の話かもしれないですけど、そういう理解でいいんですかね。

中山 [A]：結果としてはそうなると思いますけれど、別に値上がりがあるからということで、われわれが買い占めて、買い込んでどうだという、そういうことは考えてはいないです。結果的には、そういうインフレ下においては、われわれのように、やはりリスクを取って、物流センターを建てて、それから在庫を置いてということが、やっぱりちゃんと報われる時代なんだろうなと思います。

ワタナベ様[M]：分かりました。以上です。ありがとうございます。

高橋[M]：ありがとうございました。それでは、オンラインのご質問につきましても、続いて最後までさせていただきます。ご質問のある方はいらっしゃいますでしょうか。

ご質問がございませんようですので、質疑応答の時間は以上といたします。

その他、ご質問のございます方がいらっしゃいましたら、メールまたは適宜、取材依頼を承っておりますので、お問い合わせいただけますと幸いです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



それでは、以上をもちまして、令和5年12月期第2四半期決算説明会を終了いたします。本日は最後までご清聴いただき、ありがとうございました。

中山 [M]：ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

