

TRUSCO®

トラスコ中山株式会社

令和5年（2023）12月期 通期決算説明会

2024年2月9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]	令和5年（2023）12月期 通期決算説明会
[決算期]	2023年度 通期
[日程]	2024年2月9日
[ページ数]	33
[時間]	15:30 – 16:34 (合計：64分、登壇：39分、質疑応答：25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]	5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



経営企画部 部長	高田 真由美 (以下、高田)
経理部 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]* SBI 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。ただいまより、トラスコ中山株式会社、令和5年12月期、第61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にて行います。

それではまず初めに、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：どうも、中山です。どうぞよろしくお願いいたします。

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：数見でございます。よろしくお願いいたします。

高橋：経営企画部 部長、高田真由美でございます。

高田：経営企画部、高田です。よろしくお願いいたします。

高橋：経理部 部長、下津敦嗣でございます。

下津：下津でございます。よろしくお願いいたします。

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。よろしくお願いいたします。

高橋：よろしくお願いいたします。

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、中山より当社の取り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、決算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。

また、16時40分より、11階グリーンテラスカフェにて懇親会を開催いたします。当日のご参加も可能ですので、お近くのスタッフまでお声掛けください。

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@scriptsasias.com



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お伝えいたします。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。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、ぜひご活用ください。

【連結】経営成績

	令和4年(2022)12月期(第60期) 実績			令和5年(2023)12月期(第61期) 実績			
	実績	構成比	前年比	実績	構成比	前年比	予算比
売上高	2,464億53百万円	-	+8.6%	2,681億54百万円	-	+8.8%	+0.8%
売上総利益	521億60百万円	21.2%	+9.4%	575億22百万円	21.5%	+10.3%	+1.0%
販売費及び一般管理費	374億93百万円	15.2%	+8.1%	390億3百万円	14.5%	+4.0%	△0.1%
(うち減価償却費)	66億67百万円	2.7%	△3.8%	62億6百万円	2.3%	△6.9%	△3.1%
営業利益	146億67百万円	6.0%	+12.8%	185億19百万円	6.9%	+26.3%	+3.3%
経常利益	150億65百万円	6.1%	+11.1%	186億69百万円	7.0%	+23.9%	+2.5%
親会社株主に属する当期純利益	106億26百万円	4.3%	△8.4%	122億68百万円	4.6%	+15.4%	+0.6%
1株当たり当期純利益	161円15銭	-	△14円71銭	186円05銭	-	+24円90銭	+1円19銭
1株当たり配当金	40円00銭	-	+4円50銭	46円50銭	-	+6円50銭	±0円
PB売上高	458億76百万円	18.6%	+5.6%	483億13百万円	18.0%	+5.3%	△3.4%
設備投資額	47億99百万円	-	-	134億69百万円	-	-	-

TRUSCO

Copyright 2024 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 期連結売上高 2,681 億 5,400 万円、前年比プラス 8.8%、予算比プラス 0.8%。売上総利益 575 億 2,200 万円、前年比プラス 10.3%、予算比プラス 1.0%。販売費及び一般管理費 390 億 300 万円、前年比プラス 4.0%、予算比マイナス 0.1%、うち減価償却費 62 億 600 万円、前年比マイナス 6.9%、予算比マイナス 3.1%。

営業利益 185 億 1,900 万円、前年比プラス 26.3%、予算比プラス 3.3%。経常利益 186 億 6,900 万円、前年比プラス 23.9%、予算比プラス 2.5%。親会社株主に帰属する当期純利益 122 億 6,800 万円、前年比プラス 15.4%、予算比プラス 0.6%。





1 株当たり当期純利益 186 円 05 銭、前年比プラス 24 円 90 銭、予算比プラス 1 円 19 銭。1 株当たり配当金 46 円 50 銭、前年比プラス 6 円 50 銭、予算比プラスマイナス 0 円。プライベート商品売上高 483 億 1,300 万円、前年比プラス 5.3%、設備投資額は 134 億 6,900 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

決算ダイジェスト

売上高 	2,681億54百万円 (前年比+8.8%)	・約59万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を強化
売上総利益 	575億22百万円 (前年比+10.3%)	・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(約23億円) ・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 	390億3百万円 (前年比+4.0%) (前年差額+15億9百万円)	・人件費(+約10億円、達成インセンティブ支給、臨時ボーナス支給による影響) ・運賃及び荷造費(+6億31百万円、売上高増加、輸送コスト増加に伴う影響) ・減価償却費(△4億61百万円)
特別損失	9億13百万円	・株式評価額見直しのため損失計上 GROUND(株)(△5億00百万円) (株)シナモン(△3億16百万円)
親会社株主に 帰属する四半期純利益 	122億68百万円 (前年比+15.4%)	・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、販売費及び一般管理費が売上増加に対して抑えられたことにより、前年比+15.4%

続きまして4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。

売上高は約59万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が当社への商圈集約につながり、前年比プラス8.8%となりました。

売上総利益につきましては、昨年に引き続き、今期もインフレにより多くの商品に値上げが発生しておりました。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、上期約14億円、下期約10億円、通期で約23億円の利益幅拡大につながりました。

また、一部セグメントで価格転嫁の遅れが発生しておりましたが、仕入価格の販売価格転嫁が進みました。販売費及び一般管理費につきましては、従業員への月次達成インセンティブ支給、臨時ボーナスの支給等により、人件費が前年比約10億円増加し、売上高増加に伴い、運賃及び荷造費が前年比約6億円増加しました。

減価償却につきましては、ソフトウェア償却期間満了により、前年比約マイナス5億円、予算比マイナス約2億円となりました。結果として、販売費及び一般管理費は前年比プラス4.0%、計画比でほぼ予算通りの着地となりました。

また、2021年に資本業務提携を実施したGROUND株式会社様、株式会社シナモン様の株式評価額の見直しのため、約8億円の特別損失を計上いたしました。結果として、親会社株主に帰属する当期純利益は前年比プラス15.4%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@scriptsasias.com

【連結】セグメント別実績

	令和4年(2022)12月期(第60期)通期 実績				令和5年(2023)12月期(第61期)通期 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	前年比	実績	実績	構成比	前年比	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%	1,821億88百万円	67.9%	+6.8%	+0.1%	21.5%	+0.3pt
eビジネス ルート	515億76百万円	20.9%	+16.2%	22.1%	591億21百万円	22.1%	+14.6%	+2.1%	22.3%	+0.2pt
ホームセンター ルート	221億62百万円	9.0%	+20.7%	17.4%	242億60百万円	9.0%	+9.5%	+3.0%	17.4%	±0.0pt
海外 ルート	21億8百万円	0.9%	+24.4%	35.8%	25億83百万円	1.0%	+22.5%	△1.8%	34.4%	△1.4pt
全社合計	2,464億53百万円	100.0%	+8.6%	21.2%	2,681億54百万円	100.0%	+8.8%	+0.8%	21.5%	+0.3pt

TRUSCO

Copyright 2024 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

5

次に、5 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 1,821 億 8,800 万円、前年比プラス 6.8%、予算比プラス 0.1%。e ビジネスルート売上高 591 億 2,100 万円、前年比プラス 14.6%、予算比プラス 2.1%。ホームセンタールート売上高 242 億 6,000 万円、前年比プラス 9.5%、予算比プラス 3.0%。海外ルート売上高 25 億 8,300 万円、前年比プラス 22.5%、予算比マイナス 1.8%となりました。

各ルートとも在庫・物流を活用したニアワセ+ユーチョクをはじめとする、当社の総合力に利便性を感じていただいていることが、売上増加につながりました。

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

6

【連結】販売費及び一般管理費

実績: 390億3百万円 (前年比+4.0%、+15億9百万円)

勘定科目	令和4年(2022)12月期 (第60期) 通期	令和5年(2023)12月期(第61期) 通期 実績			令和5年(2023)12月期 (第61期)通期 予算
	実績	実績	前年増減額	前年比	
① 給料及び賞与	130億36百万円	134億51百万円	+4億15百万円	+3.2%	135億92百万円
② 運賃及び荷造費	76億30百万円	82億61百万円	+6億31百万円	+8.3%	83億66百万円
③ 減価償却費	66億67百万円	62億6百万円	△4億61百万円	△6.9%	64億2百万円
④ 賞与引当金繰入額	8百万円	6億83百万円	+6億74百万円	+8,181.8%	2億64百万円
⑤ その他	101億51百万円	104億1百万円	+2億49百万円	+2.5%	104億30百万円
合計	374億93百万円	390億3百万円	+15億9百万円	+4.0%	390億40百万円

①+④人件費 +約10億円

月次達成インセンティブ支給(総額3億19百万円)

臨時ボーナス支給(総額7億91百万円)

ロジスコース賞与支給月数の変更(前年比+1億56百万円)

参考)キャリア(国内・海外) 2022年771万円⇒2023年824万円(+53万円、+6.9%)

全社員平均※ 2022年661万円⇒2023年707万円(+46万円、+7.0%)

※役員・執行役員除く

②運賃及び荷造費 +6億31百万円

出荷量の増加による影響(+87百万円)

輸送コスト増加による影響(+2億7百万円)

内、ユーザー様直送増加による影響(+2億1百万円)

※ユーザー様直送に係る運賃は、お客様にご負担いただいております

③減価償却費 △4億61百万円

ソフトウェア償却期間満了による影響

システム稼働の後ろ倒しによる影響

続いて6ページ、販売費及び一般管理費についてです。

通期実績 390 億 300 万円、前年比プラス 4.0%。主な増加要因としましては、月次達成インセンティブ支給、ロジスコース社員の賞与支給月数変更により給料及び賞与が前年比プラス 4 億 1,500 万円。また、売上利益ともに過去最高を更新し、従業員へ総額 7 億 9,100 万円の臨時ボーナスの支給を決定いたしました。参考までに、当社キャリア社員の平均給与が 824 万円となり、2022 年度と比較して 53 万円の増加となりました。

次に、売上増加に伴う出荷量増加、輸送コスト増加により、運賃及び荷造費が前年比プラス 6 億 3,100 万円となりました。減価償却費については、ソフトウェア償却満了により、前年比マイナス 4 億 6,100 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@scriptsasias.com



【連結】設備投資実績

(単位:百万円)

令和5年(2023) 主な設備投資 内訳		令和5年(2023) 投資実績	令和5年(2023) 投資実績 合計
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)	2,563	3,855
	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)	319	
	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)	419	
デジタル	商品データベース「Sterra」構築 (投資予定総額:約13億円)	905	2,111
	基幹システム「Paradise」などの機能強化	312	
建物	大阪本社移転先ビル 改修費用 (投資予定総額:約17億円)	900	7,503
	プラネット愛知新築計画 (投資予定総額:約181億円)	6,101	
年間設備投資額			13,469

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」



パレット自動倉庫
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(2023)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 2024 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

7

次に7ページ、設備投資をご覧ください。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、商品データベース Sterra の改善などにより、134億6,900万円となりました。第61期業績説明については以上です。

第62期 通期 経営計画について

売上総利益については、在庫評価益約5億円の計上を考慮しております。

販売費及び一般管理費については、達成インセンティブ支給による給料及び賞与の増加、ユーザー様直送増による運賃及び荷造費の増加を見込んでいます。

	令和5年(2023)12月期 (第61期)	構成比	令和6年(2024)12月期 (第62期)計画	構成比	前年増減額	前年比
売上高	2,681億54百万円	-	2,847億10百万円	-	+165億55百万円	+6.2%
売上総利益	575億22百万円	21.5%	597億60百万円	21.0%	+22億37百万円	+3.9%
販売費及び一般管理費	390億3百万円	14.5%	411億50百万円	14.5%	+21億46百万円	+5.5%
(内、減価償却費)	62億6百万円	2.3%	63億75百万円	2.2%	+1億69百万円	+2.7%
営業利益	185億19百万円	6.9%	186億10百万円	6.5%	+90百万円	+0.5%
経常利益	186億69百万円	7.0%	188億50百万円	6.6%	+1億80百万円	+1.0%
親会社に帰属する 当期純利益	122億68百万円	4.6%	147億40百万円	5.2%	+24億72百万円	+20.1%
1株当たり配当金	46円50銭	-	49円00銭	-	+2円50銭	-

TRUSCO

Copyright 2024 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

8

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@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

8

次に 8 ページ、今期の業績予想についてご説明いたします。

第 62 期連結売上高 2,847 億 1,000 万円、売上総利益 597 億 6,000 万円、販売費及び一般管理費 411 億 5,000 万円、営業利益 186 億 1,000 万円、経常利益 188 億 5,000 万円、親会社株主に帰属する当期純利益 147 億 4,000 万円、1 株当たり配当金 49 円、以上の計画でございます。

【連結】第62期 販売費及び一般管理費

計画:411億50百万円（前年比+5.5%、+21億46百万円）

勘定科目	令和5年(2023)12月期(第61期)		令和6年(2024)12月期(第62期)		
	実績	前年比	計画	前年増減額	前年比
① 給料及び賞与	134億51百万円	+3.2%	140億85百万円	+6億33百万円	+4.7%
② 運賃及び荷造費	82億61百万円	+8.3%	88億80百万円	+6億18百万円	+7.5%
③ 減価償却費	62億6百万円	△6.9%	63億75百万円	+1億68百万円	+2.7%
④ その他	110億84百万円	+9.1%	118億10百万円	+7億25百万円	+6.5%
合計	390億3百万円	+4.0%	411億50百万円	+21億46百万円	+5.5%

①給料及び賞与 +6億33百万円

月次達成インセンティブの支給 (+1億88百万円)
パート人員増加・時給増加(+1億78百万円)

②運賃及び荷造費 +6億18百万円

出荷量の増加、輸送コストの増加による影響(+3億67百万円)
荷造梱包費増加による影響(+1億43百万円)

※ユーザー様直送に係る運賃は、お客様にご負担いただいております

③減価償却費 +1億68百万円

大阪本社移転先ビル改修工事(+88百万円)
プラネット大阪・プラネット埼玉出荷機器(+44百万円)

TRUSCO

Copyright 2024 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

続きまして 9 ページ、第 62 期販売費及び一般管理費についてです。

月次達成インセンティブの支給、パート人員増加・時給増加により、給料及び賞与が前年比プラス 6 億 3,300 万円。出荷量の増加、輸送コストの増加、荷造梱包量の増加により、運賃及び荷造費が前年比プラス 6 億 1,800 万円。今年 5 月に移転予定の大阪本社ビル改修工事、また、出荷能力増強による減価償却費の増加を予定しております。総額 411 億 5,000 万円を予定しております。

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



【連結】設備投資計画

(単位:百万円)

令和6年(2024) 主な設備投資 内訳		令和6年(2024) 投資計画	
設備	プラネット埼玉「Skypod」導入(総投資額:約10億円)	300	1,680
	配達用トラック、営業車購入(総投資額:約2億円)	108	
デジタル	トラスコ オレンジブック.Com/オレンジコマース基盤強化(総投資額:約14億円)	684	3,596
	基幹システム「Paradise」の基盤刷新・機能強化(投資予定総額:約7億円)	400	
	ECクロス構築(総投資額:約5億円)	360	
建物	プラネット愛知新築計画(投資予定総額:約181億円)	9,849	16,603
	プラネット新潟新築計画(投資予定総額:約165億円)	5,600	
	大阪本社移転先ビル 改修費用(投資予定総額:約17億円)	810	
	プラネット埼玉 テント倉庫新築(投資予定総額:約5億円)	335	
年間設備投資額			21,879

プラネット埼玉「Skypod」導入



TRUSCO

物流センター「プラネット愛知」



物流センター「プラネット新潟」



<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。

Copyright 2024 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

10

続きまして 10 ページ、今期の設備投資についてです。

今期の設備投資については 218 億 7,900 万円を予想しております。現在進行中のプラネット愛知、プラネット新潟につきまして、建物の建設や設備の導入が始まる見込みです。また、物流センター、プラネット埼玉において、さらなる在庫アイテムの拡充を目的として、テント倉庫の新築、物流機器 Skypod の導入を予定しております。

商品検索サイト、トラスコ オレンジブック.Com や基幹システム Paradise の機能強化等、デジタルへの投資も行います。前期より開示いたしました 3 カ年計画につきましては、当社のありたい姿である 11 項目の能力目標を中期経営能力目標として、達成に向けて取り組んでまいります。

続きまして、代表取締役社長の中山より、当社の取り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：改めまして、会場の皆様、本日はお忙しいところ、ご来社賜りましてありがとうございます。また、オンラインでご視聴の皆様方も本日もお付き合いいただきまして、ありがとうございます。

それでは取り組みについて、少し私からお話を申し上げ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



今の発表がありましたように、当社の成長の源泉っていうのは物流なんです。もうとにかく勇気、根性、努力、熱意、これはもちろん大事なことなんですけども、それで勝負がつく時代じゃないということで、とにかく物流投資に力を入れてやっていこうと、こういうことです。

水が高いところから低いところへ流れるように、ご注文は不便な会社から便利なところへ流れるというのが、最近顕著に出てまいりましたので、そういった便利さをもっともっとシェイプアップ、磨いていきたいなということで思っております。

それと昨今、M&Aをしきりに話題になることが多いんですけど、今日は一緒に付けております資料で、事業の経過及びその成果ということで、重要指標の進捗と計画というA 41枚ものの資料もお付けさせていただいております。

何をこれで言いたいかと言いますと、大体結果論で、仮にわれわれが今の売上に1,000億の会社を買収したとしたら、売上が1,000億増えると、これが成長したという、そういう勘違いを起こしてしまう方が多いなということです。実はここに出ております、一番目の在庫アイテム数であるとか、もしくは在庫金額、総仕入先数とか、もしくは在庫出荷率、いろんな項目がありますが、われわれはとにかくこの会社の持っている機能のこの数字、この項目を、もう徹底的に強化していくと、こういうことです。

ですから買収はしないですけどオーガニック企業として自分たちで成長する、こういういわゆるブラッシュアップを色々やっていっているということですね。ですから、1,000億の会社を買ったから1,000億売上が増えたとは言うんですけど、そういった会社とわれわれの1,000億、仮に増えたという話とは中身がちょっと違うということで、私どもはもうとにかく自分たちの持っている機能をとことん、とことん高めていこうと、こういう方法でこれからも成長を歩んでいきたいなと、このように思っております。

M&A、万能薬のように言われておりますけど、私は決して万能薬じゃないので、足し算の誤解に陥らないということが大事なかなと、こう思っております。

それともう一つは、物流投資も含めていろんな投資が進んでおりますが、世の中的に言いますと、人を育てて企業を成長させるという、こういう何か方程式のように思われがちなんですが、私はちょっと違うのかなと思っていましてね。

やっぱり企業を育てると、人がそれにつれて、ついてきて成長していくっていう、そっちの見方のほうが本当は正しくて、最初に勉強ありきじゃなくて、とにかく会社をどんどん成長させていく

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、それにつれて人がついて成長してくるのかな、なんて、そういう考え方も思っておるとい
ころでございます。

1. 他社に真似できないサービス・機能を更に強化する

ー重要指標の実績と計画ー

(1) 取扱メーカーの拡大

2023年 3,509社 (+237社) ⇒ 2024年 3,709社 (+200社)

(2) 在庫アイテムの拡大

2023年 59万アイテム ⇒ 2024年 62万アイテム(+3万アイテム)
(+3万アイテム)

(3) トラスコ オレンジブック.Com公開アイテムの拡大

2023年 410万アイテム ⇒ 2024年 540万アイテム(+130万アイテム)
(+94万アイテム)

TRUSCO

12

Copyright 2024 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

それでは続いて、他社に真似できないサービス・機能を更に強化するというので、先ほど言いま
したように力対力とか、根性対根性、熱意対熱意じゃなくて、他社ができないサービスをどれだけ
生み出していかってというのが、これからの勝負だろうと私は思っております。

その中でまず一つ目は、取扱メーカーの拡大ということで、昨年で約 3,500 社ということで、これ
はもう簡単に言いますと、当社 1 社お取引ただくだけで、3,500 社の商品がワンストップショッ
ピングで手に入るという、非常に利便性の拡大につながっているということです。

それから二つ目としては、在庫アイテムの拡大ということで、ようやく 60 万アイテムまでやって
きたということで、2030 年、100 万と、こういう目標を持っておりますけど、とにかく在庫アイ
テムの要は幅広さがわれわれの底力にもなると、こういうことでございます。

それから三つ目としては、トラスコ オレンジブック.Com 公開アイテムの拡大ということで、カタ
ログに掲載ではちょっと限界がありますので、ネット上のこういったカタログをもっともっと利用
していこうという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@scriptasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

1. 他社に真似できないサービス・機能を更に強化する

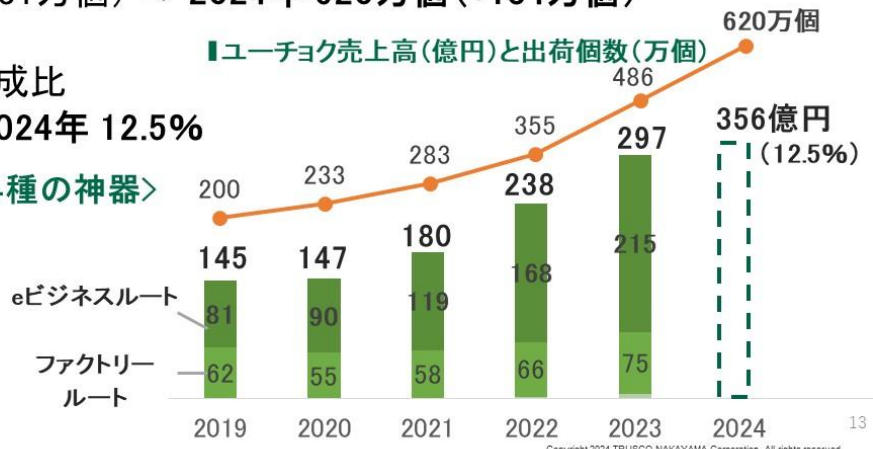
(4) **大好評!**「ニアワセ+ユーチョク」サービスの強化 (荷物詰合わせ+ユーザー様直送)

2023年 486万個(+131万個) ⇒ 2024年 620万個(+134万個)

ユーチョク売上高構成比
2023年 11.0% ⇒ 2024年 12.5%

〈サービス実現のための4種の神器〉

- ①豊富な在庫アイテム
- ②大型物流センター
- ③最先端の物流機器
- ④高度なデジタル技術



TRUSCO

続いて、4つ目です。大好評ニアワセ+ユーチョクサービスの強化ということで、ここ3年にもならないと思いますけど、言い出したことなんですけど、これが実は大好評をいただいております、下のグラフにも出ておりますが、昨年2023年度は合計で486万個の荷物を、お客様（小売店様）じゃなくて、そのお客様の先であるユーザー様にお届けするっていう、これ世の中の的に見ると珍しいんです。

われわれみたいな問屋が、そういうユーザー様に直送するっていうのは珍しいんですけど、これが大好評ということです。ですからこの皆さんの中で、もし例えばAmazonさんに工具を発注されると、出荷元はトラスコだったという、こういうことがあるということでございますので、これは納期が早くなる。

それから、荷合せの機能で運賃も1回、2回かかっているのが1回で済むとか、環境の問題から考えましても、利便性の問題から考えましても、当社に限らず、世の中の会社、卸売業の会社はほとんどこのユーザー直送をやるべきだというぐらい思っています。

医薬品の問屋であれば、薬品を病院とか薬局に送るんじゃなくて、患者さんに送るといって、的を射た物流のサービスが行えるんじゃないかなと思いますので、このサービス、我々もどんどん進めていって、いずれこの機械工具の流通の中において、この荷合わせをしてユーザー様へ送るといって配送方法をいわゆる常識に変えてやろうと、これぐらいのつもりで今とりかかってい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@scriptasia.com

まだ全体の売上の11.0%（2023年）ということですが、今の進捗率を見ますと、近い将来、そういったことも可能になるのかなと思っています。

ただ、これをやるには口だけじゃ駄目です。まず、とにかく豊富な在庫がないとニアワセもユークもできません。われわれ今60万アイテム、それから大型の物流センターが必要です。それからその中に最先端の物流機器も必要。それとあわせて高度なデジタル技術が必要ということで、そう簡単に他社が真似できる、そういった仕掛けじゃないってところを覚えていただければと思います。

1. 他社に真似できないサービス・機能を更に強化する

(5)「MROストッカー」の売上拡大と設置拡大

設置数 2023年 1,203件 (+428件)⇒ 2024年 1,430件 (+227件)

売上高 2023年 3億48百万円(+1億53百万円)
⇒ 2024年は1か所あたりの利用頻度拡大を目指す



続いて MRO ストッカーということで、置き薬ならぬ、置き工具ということで、好評はいただいておりますが、設置件数は増えているんですけど、まだまだ売上が少なくて、もうちょっとこの今3億4,800万って出ておりますが、もう少し増えるように今年も頑張っていきたいなと思っておりますが、非常に好評です、これも。

とにかくユーザー様の工場の中に必要な商品を置かせていただく。それも工場がオーダーされた商品を置いていくと、こういうことございますので、売れないわけがないというのが私の正直な気持ちなんです。これからもう少しご活用をいただくように頑張っ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. 他社に真似できないサービス・機能を更に強化する

(6) ユーザー様商品引取サービス「ユークル」(仮称)

- ・ユーザー様のご来店による商品引取を積極拡大する
- ・お急ぎ商品の納期短縮、運賃低減、物流難品の荷造り梱包手間と運賃の削減
- ・ネット通販企業様に新たな物流手段のご提供となる
- ・ユーザー様との接点拡大→情報収集→売上拡大

ユーザー様商品引取サービスも在庫があるからこそできるサービス

TRUSCO



物流センター「プラネット埼玉」の
商品引取スペース

15

Copyright 2024 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

続いて、六つ目のサービス、これはまだ開始はしていませんが、名称はユークル、ユーザーが来る、これを略してユークル。仮称ではございますけど、どういうことかということ、ユーザー様の中に急いでいるんだという、商品があったら、ディーラーさんやネット通販の会社が届けてくれるのを待つより、よかったらどうぞ直接トラスコへ引き取りに来てくださいと、こういうサービスを大々的にやろうと。

今もやってはいるんですけど、ほんの一部ということなので、これからどんどんお越しいただきまして、やったらどうかということ、これをすることによって、ユーザー様は一刻も早く商品を手にするというのが一つ。

それから、それによって発送の運賃だとか、そういったものも削減できる。それともう一つは、ここがポイントなんです。ネット通販のお客様、Amazon さんも、例えばモノタロウさんもそうなんですけど、納品の手段というのは出荷しかないんですよ。

箱に詰めて送る出荷しかないんで、このわれわれのサービスを提供することによって、出荷だけじゃなくて、トラスコへの引き取りという、もう1個の流通のサービスができるようになるということです。体制は整っているんですけど、アプリの開発したりとか、いろいろやらなくちゃいけませんので、まだ大々的にはサービスやっておりませんが、これもやっていきたい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

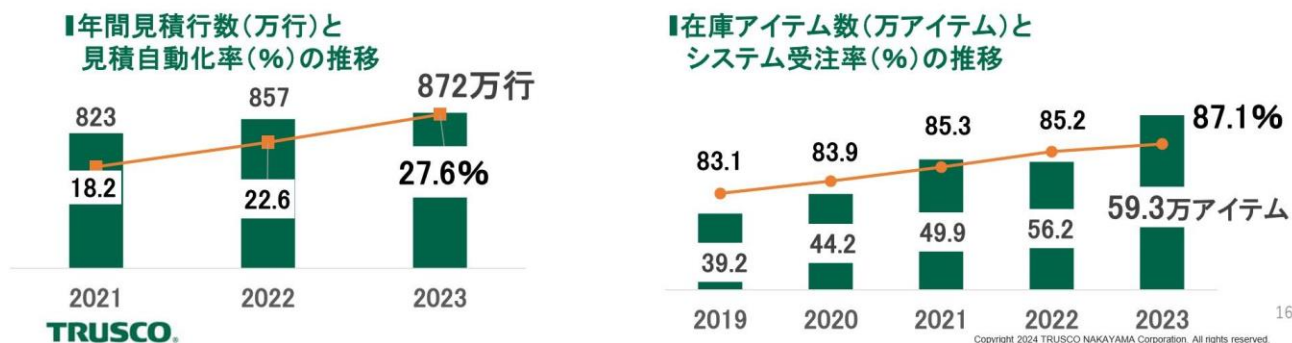
 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

1. 他社に真似できないサービス・機能を更に強化する

(7) デジタルツールによる業務効率化

見積自動化率 2023年 27.6% (+5.0pt) ⇒ 2024年 31.0% (+3.4pt)

システム受注率 2023年 87.1% (+1.9pt) ⇒ 2024年 88.0% (+0.9pt)



続いて、デジタルツールによる業務効率化ということで、今、見積もりの自動化ということで、これももう何年も前からAIによる自動見積もりをやっておりまして、今27.6%まで来たということなんです。これは何を目的としているかと言いますと、まず見積もり作業というのはとんでもなく手間がかかる。手間がかかる割には受注率が低いという、そういう課題を抱えておりまして。

それでとにかく早く見積もりのお返ししようと。もうそんな1時間も2時間も、半日も1日もかかっては駄目だということ、とにかく早くやろうということ、これは即答名人というそういう名称でやりまして、早いやつは入力してから5秒でお返しするっていう、非常に高速見積もりということで、とにかく早く返事が欲しいというお客様には好評をいただいております。

それと下はシステム受注率ということで、今もう87.1%がシステムが受注しているということで、かつてこんなのはゼロで、営業マンが、内勤業務が皆注文を取っていた、こういう時代からずいぶん変わったなということを感じております。これがいわゆる在庫があるおかげで、取り寄せが少ないんでシステム受注ができるということで、かつてのわれわれブラック企業どころか、漆黒、暗黒企業からホワイト企業に脱皮できる一番の要因はこれだったということがございますので、非常にわれわれも大事に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@scriptasia.com

2. 設備投資の進捗状況

(1) 物流センター「プラネット埼玉」の稼働後の各指標

- ・全社売上高 2018年 2,142億円 ⇒ 2023年 2,681億円 (+539億円)
- ・プラネット埼玉出荷額 ⇒ 2023年 227億5百万円
- ・在庫アイテム数 2018年 37.4万アイテム ⇒ 2023年 59.5万アイテム(+22.1万アイテム)
- ・在庫出荷率 2018年 89.9% ⇒ 2023年 92.1% (+2.2pt)
- ・ユーザー様直送個口数 2018年 175万個口 ⇒ 2023年 486万個口 (+311万個口)
- ・システム受注率 2018年 81.7% ⇒ 2023年 87.1% (+5.4pt)

プラネット埼玉なくして成長戦略を推し進めることはできなかった

TRUSCO

Copyright 2024 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

17

続いて、設備投資の進捗状況ということで、プラネット埼玉の稼働後の各指標ということでいろいろ書かせていただきました。これは、以前からそういう埼玉おおよそ200億ぐらいの投資だったんですけど、場面によってはその費用対効果はどうなんだとか、どうだこうだ、ああだこうだといろいろ言われる方おられるんですけど。後にも書きましたけど、経営判断に費用対効果なんていうのはそぐわないなと思っておりますし、経営なんてやってみないと分からないというのが正直なところで、その200億を投資しまして、埼玉をやりました。

結果としてはこういう数字になったということですが、一番大事なことは、今プラネット埼玉がなければ、今の今期のこの業績も成し得なかったというところまで来ておりますので、これからもそういう設備投資については慎重かつ大胆に進めていきたいなと、このように思っております。

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

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

17

2. 設備投資の進捗状況

(2) 物流センター「プラネット愛知」の建設(2026年稼働)

- 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(土地:約20億円、建物:約180億円、設備:約100億円)
- ④最大出荷可能金額
1,000億円/年(見込み)

【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、免震構造
【建屋竣工】	2025年1月 出荷開始:2026年7月予定
【設計・施工】	大成建設株式会社様



続いて、その愛知の概要がここに書かれておりますが、愛知については一応在庫アイテム 100 万アイテムを目標にしていこうということがございます。それとあわせて、このニアワセ+ユーチョコ、この機能を強化していくということで、どちらかというと愛知から西日本中心の物流センターということで、総投資額は約 300 億円ということがございます。

このセンターの単体の年間の出荷可能金額はおよそ 1,000 億前後かなと、このように見ております。名古屋の駅からも車で 20 分ぐらいですので、非常に良い場所で土地が確保できたかなとは思っておりますが、なにせもの作りの、そういう本場、愛知県、もしくは静岡県、この辺りの物流を強化していきたいということがございます。

これに、プラネット愛知につきましては建設状況の映像がありますので、ご覧いただければと思います。

映像：(音楽のみ)

中山：まだ鉄骨が全部立ち上がっておりませんが、全て免震構造でございますので、どんな災害が起こっても即時に出荷できると、そういうことを目標にやっております。

ぐるりと1周回らせていただきました。こういうような状況で、一応来年の1月には完成しますが、それから物流設備を入れたりということで、再来年の7月稼働開始ということでちょっと時間がかかりますけど、こういうセンターを作っているということがございます。

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

2. 設備投資の進捗状況

(3) 物流センター「プラネット新潟」の建設(2026年稼働)

- ①ホームセンター各社様向けの納品出荷能力の向上
- ②ファクトリールート東日本向けの大型商品出荷機能を持つ
- ③日本海ルートの輸入拠点として海上輸送コスト、納期の削減を目指す
- ④総投資額 約180億円(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 ㎡予定)
【階数】倉庫4階、事務所3階、免震構造
【建屋竣工】2025年11月予定、出荷開始:2026年9月予定
【設計/施工】株式会社日建設計様 / 鹿島建設株式会社様
【物流機器】パレット自動倉庫、電動式移動パレットラック



続いて、設備投資の進捗の中で三つ目、プラネット新潟というのを実は今、この夏から建築に入りたいということでございます。目的は、まずホームセンター様向けの納品出荷能力を向上させないと、今まであるセンターではちょっと力不足だったということが一つ。

それからファクトリールートの東日本向けの大型商品の在庫をしようということ。それからもう一つは、日本海ルートの輸入の拠点として、海上輸送のコストを、もしくは納期の削減を目指したいということで、ぐるっと中国から出た船が日本列島を半周して横浜の港に着くよりは新潟につけたほうが圧倒的に早くて安いだろうと、こういうことでございますので、それを仕入の強化にしていきたいと思っています。総投資額はおよそ180億円ということでやっているという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. 設備投資の進捗状況

(4) プラネット埼玉の保管能力強化

- ① テント倉庫新築 総投資額 約5億円、今期投資額約3億円 (2024年稼働予定)
(エグゾテック)
- ② EXOTEC社(仏)「Skypod(スカイポッド)」の導入 (2025年稼働予定)

在庫保有: 約10万アイテム 総投資額 約10億円、今期投資額 約3億円



TRUSCO



(エグゾテック)
EXOTEC社(仏)
「Skypod(スカイポッド)」

21

Copyright 2024 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

続いて四つ目、プラネット埼玉の保管能力強化ということで、まず一つ、向かってこれです。テント倉庫の新築というのはどうでもいいんですけど、荷物がもうかなりいっぱいいっぱいになってきておりますし、それからこの EXOTEC 社の Skypod っていう、このシステムを愛知で本格的に入れるんですが、この埼玉で少し試しに使ってみたいなと思っています。

簡単に口で言いますと、この小型のロボットがなんと棚の上へ駆け上がりまして、必要な棚の中から必要なコンテナを引っ張り出して、背中に乗せて、また降りて、ピッカーのところへやっていくという、コンベアがいない、1列に複数台のロボットが入るということで、ものすごい効率の高い、こういう仕組みでございます。これも動画を用意しておりますので、見ていただければと思います。

映像：Skypod はピッカーが対象アイテムを取りに行く従来方式とは異なり、対象アイテムがピッカー手元まで来る Goods to person と呼ばれる新時代のピッキングシステムです。

出庫指示を受けたロボットが対象アイテムの元まで向かい、ロボット自らラックを昇降し、対象便を取り出します。対象アイテムを持ったロボットは、ピッカーの元まで自動搬送します。ピッカーは、モニターの指示通りにピッキング作業を行うだけです。

お客様の運用に合わせた最適なピッキングステーションをご提案します。

オーダームーバータイプは簡単に既存の物流チェーンに Skypod を結合できます。パラコンテナの供給、ピッキング完了コンテナの排出を自動化します。ロボット入れ替えボタンを押すと、待機し

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

ているロボットが前詰めされます。荷合わせが完了したら、ピッキング完了ボタンを押し、コンテナを排出します。ロボットは、1時間に1度ブースターへ自ら向かい、急速充電を行います。

Skypodの規模は倉庫サイズに応じて柔軟に変更できるので、将来の増設も可能です。Skypodはお客様の事業成長に合わせて進化するシステムです。

中山：できるだけ人手に頼らず入出荷ができるっていう、そういう観点からこういった機械も積極的に導入していきたいなど、こう思っております。

3. 女性役員問題への対応状況

「提案女子会」の発足

- ①月1回の取締役会(経営会議)への参加
- ②取締役会(経営会議)での提言

・従業員に占める女性従業員の割合
35.5%(社員)73.2%(パートタイマー)
・係長級にある者に占める女性従業員の割合 23.7%
・管理職に占める女性従業員の割合 8.7%

「提案女子会」のメンバー

デジタル推進課 課長代理 大阪NB商品課
松田しおり 川口 正子
13年目 キャリア 16年目 キャリア

広報IR課 課長 プラネット大阪
吉見 今日子 中久保 裕美
15年目 キャリア 8年目 ロジスエリア



人材開発課 兼 HRサポート課 課長 岡山支店 大阪支店 熊本支店
中西 陽子 村上 麻菜美 福原 希望 緒方 理美
19年目 キャリア 5年目 キャリア 5年目 キャリア 17年目 エリア

TRUSCO

Copyright 2024 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

23

それでは続きまして、提案女子会の発足ということで、女性役員をどう登用するかっていう問題が今話題になっておりますが、私ももう30年近く前からどうやって女性役員作ろうかなんて頭抱えていたんですけど、未だに解決できてない問題の一つがこれなんですね。

ふと思いつきでやったのが、この提案女子会をしないかということで、毎月1回、ちょうどこの場所で経営会議を行っておるわけですが、彼女たちに出てきていただいて、日頃の仕事の中からこういう提案、もっとこうしたら、ああしたら、どうしたら、そんなことをとにかく雑談程度でもいいんですけど、出てきていただいて、いろいろしゃべってもらって。

一番の目的は、本人の意識の変わりようですね。私もトップマネジメントを目指してみようと、こういう女性が出てこないかということで、これはこれからやるということなので、メンバーここに書いております通り、社歴もまちまちでございますし、若い、まだ、新入社員に毛が生えたらと言ったら怒られますけど、のもいますし。こういうことでやっていこうということですね。

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

これ以外にも、今とにかく女性社員を引っ張り出すっていう動きをしております、私も会食があると、もうとにかく本来ならば仕入先様だったら商品本部長とか、売り先だったら営業本部長とかいうのは当たり前だったんですけど、もう出てこなくていいと。とにかくそういう営業か、もしくは仕入れの商品に関わる女性の担当を連れてって、いろんな社長と会って話を聞かせてもらえとか、空気を吸えということです。

まずは経験、そういった空気を吸うというところから入っていかうかなということで、これはまだ、緒に就いたばかりなので、結果がどうだっていうのは言えませんが、これから本腰入れてやっついていこうと。できるだけ自前ですね、自前主義はわれわれ徹底しているんですけど、どこかからそういう女性役員を引っ張ってきて作るっていうんじゃなくて、自分たちの社員の中から作っついていこうと、こういう方針に今切り替えておるとい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



質疑応答

中山 [M]：それでは続いて、事前質問ということで、3問ほどいただいておりますので、私からお答えをさせていただきます。

事前質問

Q1.

ファクトリールートは前期の増収率が7%弱と久しぶりに比較的高い伸びとなりました。

この先、在庫アイテム数やセンターの拡充によってふたたび二桁近い伸びが期待できるものでしょうか？

または既に潜在市場や顧客の大半は取ってしまったのでしょうか？

もう一段の成長のための営業強化策はあるのでしょうか？

TRUSCO

25
Copyright 2024 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

質問者 [Q]：まず、クエスチョン1ということで、ファクトリールートは前期の増収率が7%弱と久しぶりに比較的高い伸びとなりましたということで、以下のような質問を書いていたわけですが、これについてのお答えというのがこちらでございます。

中山 [A]：先ほども申し上げました通り、ご注文は不便な会社から、便利な会社へ流れる、この利便性を求める流れは加速しており、そのニーズにお応えすることにより、成長は持続できるものと考えております。

業界シェアの算出は各社取扱商品が複雑に入り組んでおりますので、正確にカウントすることは不可能です。市場、もしくは顧客は毎年確実に増加しておりますので、取扱商品や在庫の拡大、また、物流力、デジタル力の強化によりまして、どんどんさらなる成長が実現可能だと考えておりますので、決して今のマーケット、お客様の顔ぶれだけで満足するというよりかは、どんどんいろんなところへ増やしていこ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@scriptsasias.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

かつては機械工具の販売業のお客様がほとんどだったんですが、内容を見ていただいたら分かります通り、ネット通販のところは非常に顔ぶれが多彩でございまして、今、大手家電量販店のネット通販でもずいぶんお引き合いをいただくようになりまして、非常にまだまだもっとやっていけるなという、そういう確信を持っております。

事前質問

Q2.

プラネット埼玉をはじめとする物流センターへの投資が重なった際、減価償却費が対売上で3%まで上昇しました。

この先のプラネット愛知、プラネット新潟稼働後の同比率はどの程度を見込まれているでしょうか？

TRUSCO.

27
Copyright 2024 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

質問者 [Q] : 続いてクエスチョン二つ目でございますが、プラネット埼玉をはじめとするセンターへの投資が重なった際、減価償却費が対売上で3%まで上昇しましたと。こういうご質問ですが、答えは次でございます。

中山 [A] : 成長のためには設備投資が必須であり、減価償却費が売上の何パーセントを占めるのかという計算は一切しておりません。必要な投資か否かで経営判断をしており、設備投資を抑制するような減価償却費を売上の何パーセントまでに抑えるというような判断は一切していないと。

費用対効果につきましても、経営判断に費用対効果論はそぐわないと考えておりますので、設備投資総額と利益水準との見合いで、この投資なら過大じゃないか、もしくは過大過ぎる、そういう目で見ているというところがございます。

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



事前質問

Q3.

物流の24年問題については、既に大半が対応済みと認識しておりますが、ここから数年先を見据えた際、次の物流の脅威・課題は何かありますでしょうか？ また逆に物流課題をどのように収益機会にされていますでしょうか？ MROストックカーのオープン化や物流体制のコンサル、支援など物流課題を収益機会にされるような考えはありますでしょうか？

TRUSCO

29
Copyright 2024 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

質問者 [Q]：続いて三つ目の質問でございますが、物流の2024年問題について、既に大半が対応済みと認識しておりますが、ここから数年先を見据えた際、次の物流の脅威・課題は何かありますでしょうかと、以下こういうようなご質問でしたが、これについてのお答えが次でございます。

中山 [A]：物流2024年問題は、ニアワセ+ユーチョクを行う当社にとっては追い風となっております。今後物流がタイトになるほど自社保有が基本の当社には有利な環境になると考えており、「会社の大動脈は他人資本に依存しない」という、約40年間の実践がこれから大いに役立つものと考えております。

当社にとって在庫は成長のエネルギーの根源であり、ニアワセ+ユーチョク、MROストックカー、今後サービスを開始するユークル、どれも在庫がなければできないサービスばかりで、ライバル企業の追随を許すものではありません。

こういったことで、物流問題決して全く影響がないかっていうと、なくはないんですが、非常にこの今、なにせ荷合わせするっていうのは、いろんなメーカーの商品を一つの箱に詰めるという、こういうサービスです。

ですから皆様方がネット通販の会社から物を買うと、1回で頼んでいるのに何個も箱が来るじゃないかっていう、こういうご経験あるだろうと思うんですが、当社の場合は、もうとにかく可能な限り一つの箱に詰めて全部お送りするということですから、運送会社側から見ましても、非常に配送

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

の負荷が低い、環境の負荷も低い、そういう物流になっているのかなと、こういうふうに思いますので、あまり大きな問題じゃないということでございます。

それと配送の社員が、配送専門というのは130名ほどの社員がいるんですけど、これ全部正社員でやっていますので、まず離職率はほぼゼロに近く、逆に外部から採用してもらえないかみたいな話があるぐらいですので、かつてから我々は派遣社員もいない会社ですので、とにかく自前の社員でやろうと、こういうことがここへ来て非常に有利に働くみたいな状況になったというところでございます。

それじゃあこれぐらいで終わらして、あとはご質問をということで、高橋さんよろしく申し上げます。

高橋 [M]：それでは、会場参加の皆様の中でご質問のございます方は挙手いただき、企業様名、お名前、ご質問内容をお話ください。

それではご質問のある方は挙手をお願いいたします。

小宮様 [Q]：私も償却費のことをレポート等に今まで書きすぎて反省しております。やっぱりすごく安定しているので、どうしてもそこが5年単位で見ると、どうしても業績を説明しちゃうのかなってということがあって、今日の説明でよく分かりました。気をつけます。

去年、粗利が2年連続で改善をできていて、去年上期のご説明で14億円値上げの効果があって、下期やっぱりこういうのはかなり見通すのが難しいよねということだったと思うんですけども、今年の計画には値上げによる効果っていうのがどういうふうに入っているのか。つまり今年の粗利の前提が21%と、去年に対して0.5%ポイント減る計画になっていて、ここをどういう考え方で予想が作られているのかっていうところを教えてください。

中山 [A]：一応、これも終わってみないと分からないんですけど、総額で通期で5億円ぐらいはそういう値上がりの利益が出るかなって見ていますけど、これはすみません、やってみないと一体なんぼ出るのかがちょっと分からないような状況ですね。

小宮様 [Q]：去年23億円に対して今年は5億円のご計画だということですね。分かりました。

中山 [A]：値上げに対するスタンスにつきましては、メーカー様からそういう値上げの依頼があれば、間髪入れず値上げの要求は受け入れなさい。それから間髪入れずお客様に値上げの交渉は入れなさいということで、もうとにかく我慢したりとか、引きずったりとか、そういうことはもうしないっていうスタンスでやっております。

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



小宮様 [Q]：よく分かりました。二つ目ですけれども、今のかなり推し量るのが難しい要因の一つとして、四半期の会計の話があったと思うんですね。四半期この在庫の金額の洗い替えが、タイミングがずれたりするので、要は上期末と期末に粗利が高くなりがちっていうお話を IR の方から聞いていて、それはやっぱり会計制度上正しく実態を反映しているのかなっていうのは外から見ていてもあるんですけれども。その点の改善っていうのは今年進むのかどうかっていう、すみません、細かい点ですけれども、お願いします。

中山 [A]：今の第 1、第 2 とか、そういう四半期ごとの決算というのは、非常に企業にやっぱり負担を強いるものでもありますし、逆にそういう四半期はちょっと見直していこうかみたいな方向になっているところもありますので、正直われわれとしては、年に 1 回の決算というのが一番ですし、せいぜい半期で、半年単位でっていうのが一つのスパンかなと思っています。

あまりそれについてなんかすみません、調査して調べたところで、会社の業績貢献には何もならないので、そういう貢献にならないことにあまり力を入れるっていうのは得策じゃないなとは思っています。

小宮様 [Q]：経営判断する上で、特にそんな 2 カ月とか 3 カ月でどうこうというのはいらぬというご認識で。

中山 [A]：はい、そういうことはないですね。

小宮様 [Q]：分かりました。最後に今、結構中国の景気が悪くなっているとか、各社いろんな決算出ていますけど、御社日本の比率が高いっていうのは十分理解した上での質問です。今、日本の景況感っていうのは、今年、去年と比べてどうなのかっていうのは、肌感覚でいつもビジネスされていてどうなのかっていうところを教えてください。以上です。

中山 [A]：すみません、こんなこと言うと怒られるかも分かりませんが、景況感なんて気にしたことが実はなくて、気にしたところでどうにもできないじゃないですか。例えば中国の景気がどうだからって言って、それじゃ何するんだって言うても打つ手もないので、そういうことよりも、われわれはやっぱり本来会社としてパワーアップするためのどういう施策を打って行って、やっていこうっていう、もうそっちが中心です。

ですから経営会議の中でも、景気が良いとか悪いとか、この先どうだとかっていう、そういう会話は無いという、ちょっと不思議な会社なんですけど。

小宮様 [M]：分かりました。5 年ぐらい前にも同じ質問して、同じ回答で安心しました。以上です。

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



中山 [M]：変わっておりません。

小宮様 [M]：ありがとうございました。

高橋 [M]：その他、ご質問ございます方、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、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。

平松様 [Q]：いつもありがとうございます。

2 問なんですけど、ユーチョコ、ニアワセ、品揃えの豊富さ、こうした高度なソリューションを提供されているので、これはあれですか、商品価格に転嫁や手間賃もらうというようなことは、今後できそうなものなんでしょうか。それとも、そういうことはせずにシェアを取っていくんでしょうか。

中山 [A]：現在のところで申し上げますと、今発送の運賃についてはネット通販業者様持ちということで、われわれは一切タッチせずというところでは出荷をしております。一般のディーラー様も、基本的にはディーラー様持ちということでやっております。

ただ、今ありました、荷造料とか梱包出荷料っていうのは、今いただいたておりませんので、これはそのうちにやはりご請求を申し上げるべきものかなということで。一つ 200 円なのか、300 円なのか、500 円なのか、ちょっと分かりませんが、ネット通販業者様にしますと、とにかくお客様から受注があればそのデータをそのままトラスコへポイントと放り投げるだけで、荷造り、出荷して、何の手間もかからないっていう、そんな状況でございます。

これはいずれ改善をしなくちゃいけないっていうことで、2 社ほど、お話はまだ耳打ち程度ですけどしてございまして、あれ、気がついてたんかっていう、こういう反応がありましたけど、気づいていますということで、今後の課題ということでやっていきたいと思っています。

平松様 [Q]：ありがとうございます。2 本目は、プラネット愛知ができますと 100 万 SKU、例の HACOBUne プロジェクトも完成すると思うんですが、それができるとどういうことが実現するんでしょうか。

売上はここ 1,000 億オンするらしいというのは分かるんですが、例えば、競争優位性、もしくは出荷率 100%になる、お客さんもほかのところに頼まなくてもトラスコさんだけで 10 のうち 10 が揃うとか、生産性が良くなるとか、どういうことができるんでしょうか。イメージだけでもございましたら。

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



中山 [A]：ちょっとお名前は申し上げるわけにはいかないんですけど、ある工作機械メーカー様が、いわゆる工作機械を売るだけじゃなくて、その工作機械の先で使う切削工具とか、ツーリング工具とか、測定工具とか、そういったものも一式で売っていきこうかなという、こういうお話がございます。

ですから、今機械はほとんどオンラインで、もうユーザーさんとメーカーさんはつながっていますので、その中にご注文いただくと、そのデータをトラスコに投げ捨てるので、悪いけど、トラスコからそのユーザー様へ商品を送ってくれないかという、こんな話をいただくようになりまして。

これはかつてない、そういうお話でもありますし、結局、単純に物流を高度化、効率化したら、今までのビジネスが非常に効率化するだけじゃなくて、もっとどんどん、いろいろそういうビジネスチャンスが広がってくるというような、そういうイメージですね。

今、例えば一例で挙げますと、アイリスオーヤマさんのお取引っていうのがございます。これは、かつてはプラスチック製の収納箱とか、そういったものを中心にやっていたんですが、どんどん今、家電メーカーへの脱皮を進めておられますので、お客様から見るとアイリスさんの家電は入るのか、どうなんだっていうちょっとややこしいのがいろいろ出てきますので、もうとにかく全部やっちゃえと。

それから今、アイリスさん、水の販売も強化する、お米も強化するというので、そのうちお米も水も多分売らされるやろうなっていう、そういうイメージです。

なにせ、物を運ぶっていうか、物流をするっていうこのビジネスは、どんな業界にもどんな商売にもつきものですので、そういう能力を持っていますと、どんどんこれから増えて、10年ぐらいすると、そんなことまでしてるのかみたいなことにもなるのかなということで、非常に楽しみが尽きないなと、こう思っております。

平松様 [M]：どうもありがとうございます。よく分かりました。

中山 [M]：どうもありがとうございました。

高橋 [M]：その他、ご質問のございます方いらっしゃいますでしょうか。

中山 [M]：どうぞ。

榮様 [M]：ありがとうございます。

中山 [M]：お願いします。

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



榮様 [Q]：三つ質問をお願いします。まず一つ目が、PB 商品売上高の今期のご計画ですけれども、517 億円と前期比で 34 億増資を目指されるという認識しているんですけれども、増収額が例年 25 億円ぐらいなので、ちょっと高めになるステージなのかなと思いました。PB 商品のところで何か前期と違う取り組みをスタートされていたら、ご紹介いただけないでしょうか。

併せて、PB の売上高は会社計画前期ちょっと届かなかったのかなと認識していますので、理由も教えてください。

中山 [A]：まず PB についてなんですが、販売目標額ってというのはあるようで実はなくて、たまたまわれわれの当社の PB 商品を選んでいただいたか、選んでいただかなかったかっていうことです。われわれとしては何かお客さんにうわっとすすめて買っていただくというよりは、手に取って買っていただけるような商品を作っていこうという、そういうスタンスでやっております。

そんな中で、今年については、例えばエアゾール製品という潤滑油だとか、いろんな種類の商品があるんですけど、われわれとしては非常に得意分野の商品なんですが、こちらの全面リニューアルをやりまして、そういったところで販売額はできるだけ増えるような、もう品番から商品名から、もっと分かりやすいのに変えろってことです。

以前、実は絶対に覚えられないような品番がついていまして、これは笑い話なんですけど、そんな品番で物が売れるかっていうようなことで、非常にシンプルに分かりやすいのに変えていこうとか、そういうエアゾール関係の商品もあります。すみません、ちょっと全部頭に入ってないですけど、とにかくそういうブラッシュアップをやっぱりしていきますと、PB も陳腐化していきますので、そういった商品を中心に、売上の拡大を目指していきたいなっていう、そういうところですね。

榮様 [Q]：ありがとうございます。2 点目は、こちら 24 年 12 月期のご計画の数字の確認ですけれども、粗利率だけ見ると 21% の想定になっているかと思ひまして、前期に比べて数字だけですけど 0.5 ポイント下がる形だと思ひますけれども、この理由をどのように整理しておけばいいか、教えていただけないでしょうか。

中山 [A]：これは例の旧価格で買ったやつのもってということなので、ちょっとさっきから話題の出ます、在庫がたくさんあるもんですから、旧価格で仕入れたやつが新価格で売れて、その分の利益が出てくるっていう、そういうところがなくなるということで、少し減るということです。

正直、粗利も、これ終わって見ないと分からないっていうのが正直なところでございまして。それと今システム受注がかなりの率で高いので、これ不思議な話なんですけども、かつて営業マンに売

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



りに行かずともものすごい粗利が下がるという、人が関わると下がるんですよ。人が関わらないと粗利が上がるとい、これ実は当然なんですよ。そうか、よう来たな。そんでなんぼにしてくれるんだっていう、こういう会話になっちゃいますので。

ですから、もちろん特価登録とか、そういったものもやりながらはやっております。それと、どんどん今お客様がこの商品いくらにしてくれるんだっていう話から、いかに手間取らずに調達ができ、それから発送もできてっていうほうに、かなり視線がそっちに向くようになってきたなっていうのは感じています。

1品どれがこれが安い高いかっていうことよりは、トータルで一番手間のかからない調達方法と出荷の方法をできるのはどの会社なんだっていう、われわれにとっては非常にそれがありがたい、そういう状況になってきたっていうのが方向性としてはありますね。

榮様 [Q]：ありがとうございます。最後3点目ですけど、今のお話であったかと思うんですが、事前質問のご回答で、不便な会社から、便利な会社へ流れる、おっしゃる通りだと思いましたが、それが加速する流れってご説明いただいたかと思えます。

御社の業界で、その加速する流れはどういったものがあるのだろう。そしてそれが起きたきっかけはどのように整理しておけばいいのだろうと思いつながらお聞きしていたんですが、教えていただけないでしょうか。

中山 [A]：現場のドタバタみたいな話ですけど、例えばトラスコに、この荷物をこのユーザーへ直接送ってもらうという話が仮にあったとしまですよね。ちょっと待てよと、どうせ送ってもらうんだったら、よそへ頼もうと思っていた商品も一緒にトラスコに送っというたら、運賃は別途にかからないですし、手間もかからないですしということで、そういう荷合わせという作業が、集塵機で注文を吸い寄せるような効果を発揮しているなっていうのは感じております。

ですから、今期、まだ決算は全部全社出揃っていませんけど、大体見ていただくと、意外とトラスコ健闘したなっていう数字に多分なってくると思うんですけど、その要因の一つは、ニアワセ+ユーチョコが非常に好評であると。運賃も、こういう2024年問題なんかありますので、できるだけ負荷がかからないよっていう問題があるので、われわれとしては非常に追い風な環境だなと思っています。

榮様 [M]：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



高橋 [M]：それでは、質疑応答のお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。

それでは、以上をもちまして、令和5年12月期決算説明会を終了いたします。ウェビナーにてご参加の皆様は、視聴終了後、今回の説明会に関する簡単なアンケート画面へ移行します。よろしければご回答ください。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。

[了]

脚注

1. 音声が不明瞭な箇所に付いては[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、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

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、すべて利用者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利用者が被った損害、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

