

**TRUSCO**<sup>®</sup>

# 令和6年(2024)12月期(第62期) 通期 決算説明会

令和7年(2025)2月13日(木)

16:00~17:00

**トラスコ中山株式会社** 証券コード:9830

(「苦は去れ」と覚えてください)

【発行責任者】トラスコ中山株式会社 経営企画部 部長 高田 真由美(たかた まゆみ)

【本件問い合わせ先】経営企画部 広報IR課 課長 吉見 今日子(よしみ きょうこ)／高橋 実花(たかはし みか)

**TRUSCO**

TEL: 03-3433-9840／MAIL: info@trusco.co.jp

# アジェンダ

## ■スケジュール

16:00 本日の決算説明会について

16:05 決算概要について

16:20 当社の取り組みについて

16:50 質疑応答

17:00 終了

17:00 懇親会

## ■決算説明会について

・質疑応答は会場参加、オンライン参加の順番にお伺いいたします

・ご質問の際は

①企業名②お名前③ご質問内容をお話してください

・ウェビナーにてご参加の皆様は宜しければ説明会終了後にアンケートのご協力をお願いいたします

# 【連結】経営成績

※1 令和6年(2024)8月9日発表の修正予算です。

令和5年(2023)12月期(第61期) 通期実績				令和6年(2024)12月期(第62期) 通期実績				
実績	前年比	構成比		実績	前年比	構成比	修正予算※1	予算比
2,681億54百万円	+8.8%	100.0%	①売上高	2,950億24百万円	+10.0%	100.0%	2,900億00百万円	+1.7%
575億22百万円	+10.3%	21.5%	②売上総利益	616億83百万円	+7.2%	20.9%	602億69百万円	+2.3%
390億3百万円	+4.0%	14.5%	③販売費及び一般管理費	417億4百万円	+6.9%	14.1%	411億57百万円	+1.3%
62億6百万円	△6.9%	2.3%	④(うち減価償却費)	60億44百万円	△2.6%	2.0%	62億65百万円	△3.5%
185億19百万円	+26.3%	6.9%	⑤営業利益	199億78百万円	+7.9%	6.8%	191億12百万円	+4.5%
186億69百万円	+23.9%	7.0%	⑥経常利益	200億56百万円	+7.4%	6.8%	193億64百万円	+3.6%
122億68百万円 <sup>※2</sup>	+15.4%	4.6%	⑦親会社株主に帰属する当期純利益	160億95百万円 <sup>※3</sup>	+31.2%	5.5%	150億32百万円	+7.1%
186円05銭	+24円90銭	-	⑧1株当たり当期純利益	244円09銭	+58円04銭	-	227円96銭	+16円13銭
46円50銭	+6円50銭	-	⑨1株当たり配当金	54円00銭	+7円50銭	-	50円00銭	+4円00銭
483億13百万円	+5.3%	18.0%	⑩PB売上高	504億78百万円	+4.5%	17.1%	517億00百万円	△2.4%
134億69百万円	+180.6%	-	⑪設備投資額	261億63百万円	+94.2%	-	-	-

※2 特別損失として、株式評価額見直し(約9億円)等を計上しております。

※3 特別利益として、トラスコグレンチェクビル(旧大阪本社)売却益(約27億円)等を計上しております。

# 決算ダイジェスト

( )内前年比

	実績	構成比	
①売上高	2,950億24百万円 (+10.0%)	—	・約61万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+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
②売上総利益	616億83百万円 (+7.2%)	20.9% (△0.6pt)	・売上増加により拡大した一方、価格改定による在庫商品の評価益は昨年より減少(今期:14億円、前期23億円)
③販売費及び一般管理費	417億4百万円 (+6.9%)	14.1% (△0.4pt)	・給料及び賞与(+9億73百万円) 月次達成インセンティブ支給増、パートタイマー人員増・時給増等 ・運賃及び荷造費(+8億24百万円) 売上高増加に伴う出荷量増加の影響 ・減価償却費(△1億61百万円)
④経常利益	200億56百万円 (+7.4%)	6.8% (△0.2pt)	・初の経常利益200億円超え
⑤特別利益	27億78百万円	—	・トラスコグレンチェックビル(旧大阪本社)売却益等
⑥親会社株主に 帰属する当期純利益	160億95百万円 (+31.2%)	5.5% (+0.9pt)	・売上増加、特別利益の計上により、前年比+31.2%

# 【連結】セグメント別実績

令和5年(2023)12月期(第61期)通期実績				販売ルート	令和6年(2024)12月期(第62期)通期実績				
売上高			売上総利益率		売上高			売上総利益率	
実績	前年比	構成比	実績		実績	前年比	構成比	実績	前期末比
1,821億88百万円	+6.8%	67.9%	21.5%	①ファクトリールート	1,969億47百万円	+8.1%	66.8%	20.6%	△0.9pt
591億21百万円	+14.6%	22.1%	22.3%	②eビジネスルート	681億59百万円	+15.3%	23.1%	22.7%	+0.4pt
242億60百万円	+9.5%	9.0%	17.4%	③ホームセンタールート	268億25百万円	+10.6%	9.1%	17.1%	△0.3pt
25億83百万円	+22.5%	1.0%	34.4%	④海外ルート	30億91百万円	+19.7%	1.0%	35.4%	+1.0pt
2,681億54百万円	+8.8%	100.0%	21.5%	⑤全社合計	2,950億24百万円	+10.0%	100.0%	20.9%	△0.6pt

ファクトリールート……在庫・物流力の強化とともに得意先様の課題解決に繋がるサービスを推進し、売上増加

eビジネスルート……「ニアワセ+ユーチョク」(荷物詰合わせ+ユーザー様直送)や約455万アイテムに及ぶ商品データベースの整備、システム連携により納期短縮・納期精度向上を実現し、売上増加

ホームセンタールート……在庫と物流設備を活用し、店舗向けとEC事業向け、プロショップ向けに積極的な提案活動を行い、売上増加

海外ルート……現地のニーズに即した在庫の投入や現地仕入先様、得意先様の開拓により、売上増加

# 【連結】販売費及び一般管理費

実績：417億4百万円（前年比+6.9%、+27億1百万円）

令和5年(2023)12月期 (第61期) 通期実績	勘定科目	令和6年(2024)12月期(第62期) 通期実績			令和6年(2024)12月期 (第62期) 通期予算
		実績	前年比	前年増減額	
134億51百万円	① 給料及び賞与	144億24百万円	+7.2%	+9億73百万円	141億96百万円
82億61百万円	② 運賃及び荷造費	90億85百万円	+10.0%	+8億24百万円	89億67百万円
62億6百万円	③ 減価償却費	60億44百万円	△2.6%	△1億61百万円	62億65百万円
6億83百万円	④ 賞与引当金繰入額	6億86百万円	+0.5%	+3百万円	5億38百万円
104億1百万円	⑤ その他	114億63百万円	+10.2%	+10億62百万円	111億91百万円
390億3百万円	⑥ 合計	417億4百万円	+6.9%	+27億1百万円	411億57百万円

①給料及び賞与 +9億73百万円  
 売上増加等によるパートタイマー人件費増加による影響(+2億66百万円)  
 月次達成インセンティブ支給(+1億36百万円)

②運賃及び荷造費 +8億24百万円  
 出荷量増加、輸送コストの増加による影響(+4億98百万円)  
 内、ユーザー様直送増加による影響(+2億55百万円)※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 △1億61百万円  
 2018年構築のソフトウェア償却期間満了(△3億82百万円)  
 商品データベース等構築(+2億85百万円)

# 平均年収と離職率

( )内はファイナンシャルボンド(退職金年次支払)を含む年収。

	令和6年(2024)	前年比	
①平均年収(全社員)	720(756)万円	+58万円	+8.8%
②平均年収(キャリア)	840(886)万円	+65万円	+8.4%
③平均年収(エリア)	687(723)万円	+60万円	+9.6%
④平均年収(ロジス)	562(581)万円	+36万円	+6.8%
⑤平均年収 本部長・部長(除く役員)	1,579(1,679)万円	+191万円	+13.8%
⑥平均年収 支店長・センター長、副センター長、課長等	1,239(1,315)万円	+109万円	+9.6%

	令和4年(2022)	令和5年(2023)	令和6年(2024)
⑦離職率(除く定年退職者)	4.7%	5.4%	5.1%

# 【連結】設備投資実績

**実績: 261億63百万円**

単位: 百万円

令和6年(2024) 主な設備投資 内訳		令和6年(2024) 投資実績	令和6年(2024) 投資実績 合計
土地 建物	①プラネット愛知 新築工事(総投資額:200億円)	11,616	土地・建物計  <b>19,315</b>
	②プラネット新潟 新築工事(総投資額:166億円)	5,336	
	③長野県須坂市 土地取得(総投資額:10億円)	953	
	④トラスコ セントラルビル(大阪本社)改修(総投資額:17億円)	645	
	⑤プラネット埼玉 テント倉庫新築(総投資額:5億円)	223	
	⑥支店 各種修繕工事 他	542	
デジタル	⑦ECサイト基盤強化(総投資額:13億円)	815	デジタル計  <b>2,398</b>
	⑧基幹システム「paradise(パラダイス)」基盤強化(総投資額:7億円)	429	
	⑨ECサイト「トラスコ オレンジブック.Com クロス」構築(総投資額:4億円)	357	
	⑩物流システム基盤強化、商品データベース「Sterra(ステラ)」機能強化 他	797	
設備	⑪プラネット愛知 物流機器(総投資額:100億円)	2,923	設備計  <b>4,449</b>
	⑫プラネット大阪 半自動出荷ライン導入 他	1,526	
	⑬合計		<b>26,163</b>

<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63期 通期 経営計画について

売上高は、豊富な在庫と最先端の物流機器を活用した施策によるシェア拡大により今期3,000億円を突破します。売上総利益は、商品の価格改定が落ち着きつつあることから、在庫評価益5億円(上期:3億円、下期:2億円/前年比△9億円)で計画しております。販売費及び一般管理費は、従業員増加による給料及び賞与、ユーザー様直送増加による運賃及び荷造費の増加を見込んでいます。

令和6年(2024)12月期(第62期)		令和7年(2025)12月期(第63期)				
実績	前年比		計画	前年比	前年増減額	構成比
2,950億24百万円	+10.0%	①売上高	3,174億30百万円	+7.6%	+224億5百万円	-
616億83百万円	+7.2%	②売上総利益	657億00百万円	+6.5%	+40億16百万円	20.7%
417億4百万円	+6.9%	③販売費及び一般管理費	445億70百万円	+6.9%	+28億65百万円	14.0%
60億44百万円	△2.6%	④(内、減価償却費)	57億67百万円	△4.6%	△2億76百万円	1.8%
199億78百万円	+7.9%	⑤営業利益	211億30百万円	+5.8%	+11億51百万円	6.7%
200億56百万円	+7.4%	⑥経常利益	211億70百万円	+5.6%	+11億13百万円	6.7%
160億95百万円	+31.2%	⑦親会社株主に帰属する 当期純利益	145億20百万円	△9.8%	△15億75百万円	4.6%
54円00銭	+7円50銭	⑧1株当たり配当金	55円50銭	-	+1円50銭	-

# 【連結】第63期 販売費及び一般管理費 計画

計画：445億70百万円（前年比+6.9%、+28億65百万円）

令和6年(2024)12月期(第62期)		勘定科目	令和7年(2025)12月期(第63期)		
実績	前年比		計画	前年比	前年増減額
144億24百万円	+7.2%	① 給料及び賞与	154億27百万円	+7.0%	+10億2百万円
90億85百万円	+10.0%	② 運賃及び荷造費	99億30百万円	+9.3%	+8億45百万円
60億44百万円	△2.6%	③ 減価償却費	57億67百万円	△4.6%	△2億76百万円
121億50百万円	+9.6%	④ その他	134億44百万円	+10.6%	+12億93百万円
417億4百万円	+6.9%	⑤ 合計	445億70百万円	+6.9%	+28億65百万円

①給料及び賞与 +10億2百万円  
 従業員増加による影響(+4億95百万円)  
 月次達成インセンティブの支給(+2億21百万円)

②運賃及び荷造費 +8億45百万円  
 出荷量の増加、輸送コストの増加による影響(+5億27百万円)  
 内、ユーザー様直送増加の影響(+2億68百万円)※  
 ※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 △2億76百万円  
 ソフトウェア償却期間満了による影響 等

④その他  
 システム稼働に伴う保守点検費の増加(+2億89百万円)  
 プラネット愛知備品購入(+1億85百万円)

# 【連結】第63期 設備投資計画

計画: 211億82百万円

単位: 百万円

令和7年(2025) 主な設備投資 内訳		令和7年(2025) 投資計画	令和7年(2025) 投資計画 合計
土地 建物	①プラネット新潟 新築工事(総投資額:166億円)	10,002	土地・建物計  13,613
	②プラネット愛知 新築工事(総投資額:200億円)	1,875	
	③プラネット愛知 寮 新築工事(総投資額:9億円)	534	
	④駐車場工事(長野県)、プラネット埼玉 寮 新築工事 他	1,202	
デジタル	⑤基幹システム「paradise(パラダイス)」基盤刷新(総投資額:22億円)	1,790	デジタル計  4,189
	⑥ホームセンタールート物流システム構築(総投資額:6億円)	277	
	⑦リアルタイム情報基盤刷新、プラネット愛知ネットワーク構築 他	2,122	
設備	⑧プラネット愛知 物流機器(総投資額:100億円)	1,909	設備計  3,380
	⑨プラネット愛知 各種備品(総投資額:3億円)	228	
	⑩プラネット九州 バケット自動倉庫、保養所エアコン更新 他	1,243	
	⑪合計		

<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。



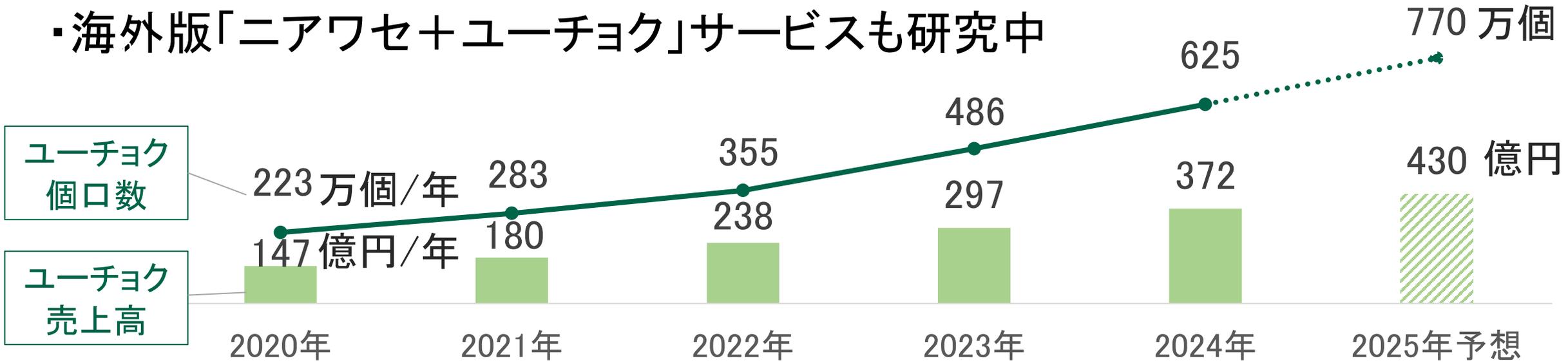
# 第63期の取組みについて

代表取締役社長  
中山 哲也

# 1. 他社ができない独創サービスでマーケットシェア拡大を目指す

## (1) ニアワセ+ユーチョコ (荷物詰合わせ+ユーザー様直送) サービスの拡大

- ・自動梱包出荷ラインI-Pack® (アイパック) を5拠点7ライン導入済み (プラネット東北、埼玉 (3ライン)、東関東、東海、大阪)
- ・通販企業様向けのユーチョコ (ユーザー様直送) 対応物流拠点の拡大
- ・来春稼働のプラネット愛知はI-Pack® (アイパック) 4ライン設置
- ・海外版「ニアワセ+ユーチョコ」サービスも研究中

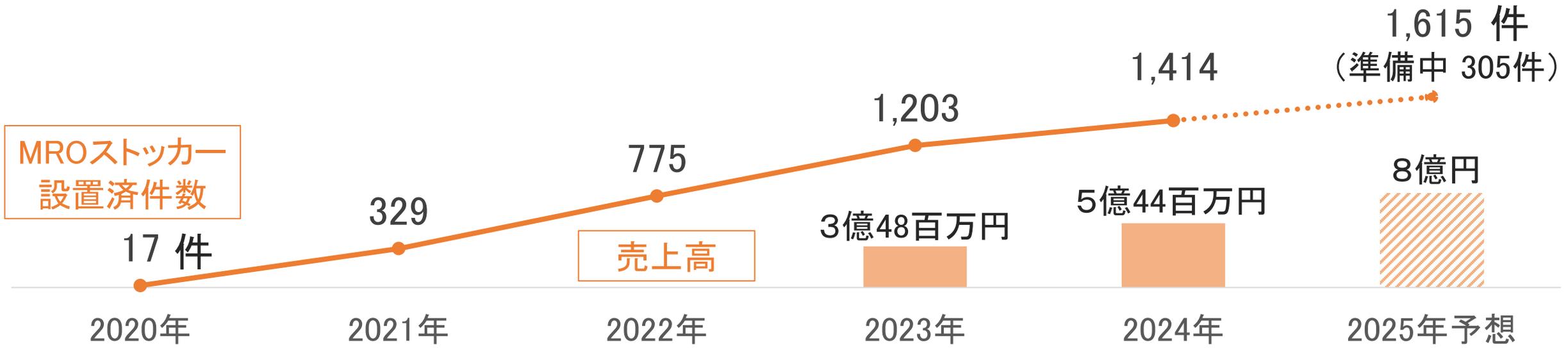


# 1. 他社ができない独創サービスでマーケットシェア拡大を目指す

## (2)「MROストッカー」(置き薬ならぬ置き工具)



- ・置き薬の工具版サービス「MROストッカー」導入依頼が増加、発注作業、在庫管理を省き、製造現場の業務効率化を実現
- ・製造現場のみならず、事務所、建設現場、医療現場などにも導入が進む
- ・配送手間の低減により、環境負荷の低減にもつながる



# 1. 他社ができない独創サービスでマーケットシェア拡大を目指す

## (3)「ユークル」(ユーザー様商品引取りサービス)

- ・得意先様経由でユーザー様にご注文された商品を、全国55か所の当社在庫保有事業所へ直接お引取りいただけるサービス
- ・納期短縮だけでなく、梱包資材や配送時のCO<sub>2</sub>排出量削減を実現
- ・簡単にご利用いただけるアプリ開発中
- ・2024年ご来店件数:42万件(内、33%がユーザー様来店)

### ユークルの 6つのポイント

- 1 ご注文はスマホで簡単3ステップ
- 2 全国55か所の在庫保有事業所でお引取り可能
- 3 最大61万アイテムお引取り可能
- 4 ご来店BOXで24時間お引取り可能(宅配ボックス設置)
- 5 商品をご確認いただいてからのご発注も可能
- 6 梱包レスで環境にやさしい

# 1. 他社ができない独創サービスでマーケットシェア拡大を目指す

## (4)「BCP対応推進企業」を目指す

- ・災害時復興支援物資(207アイテム、在庫6ヵ月分)のアイテム拡大と在庫積み増しによりBCP対応力を強化、売上拡大につなげる
- ・災害復興協定を6つの自治体と締結、2025年中に2つの自治体と締結予定  
また大手ユーザー様との締結も進める
- ・災害時でも供給責任を果たせるよう物流センター5か所は免震装置を装備
- ・BCP対策室(仮称)を2025年4月開設予定



災害時復興支援物資



免震装置

# デジタルサービスについて

デジタル推進部 部長  
兼 UXプラットフォーム開発室 室長  
池上 元規

## 2. デジタルサービスのご紹介

### デジタル戦略で重視している3つの要素

#### 1. サプライチェーン全体の利便性向上

仕入先様・販売店様・ユーザー様すべてに、デジタルサービスを提供

#### 2. タイムリーな情報提供

商取引がよりスムーズで、ストレスなくできるように、在庫・商品・購買情報をタイムリーに提供

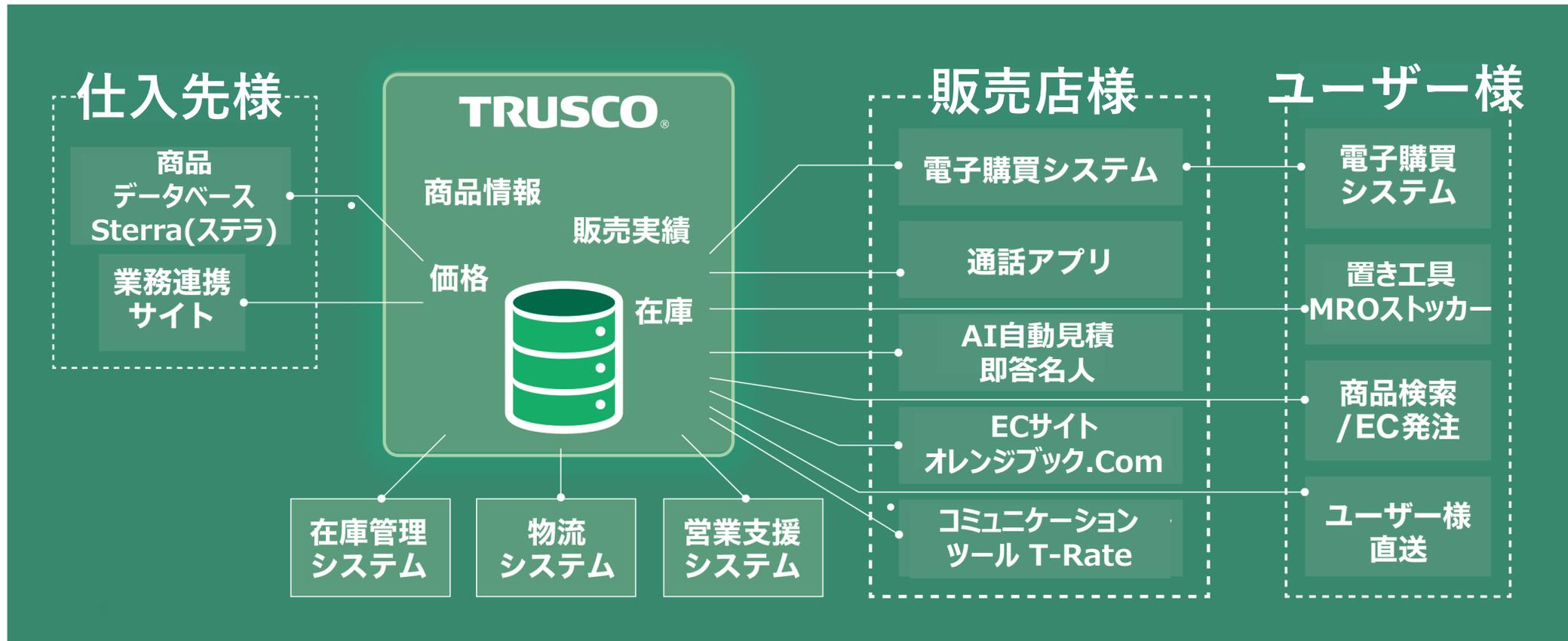
#### 3. システムの安全性を確保

サイバーセキュリティと情報管理を強化し、安心して利用できる環境を構築

## 2. デジタルサービスのご紹介

仕入先様・販売店様・ユーザー様すべてにデジタルサービスを提供

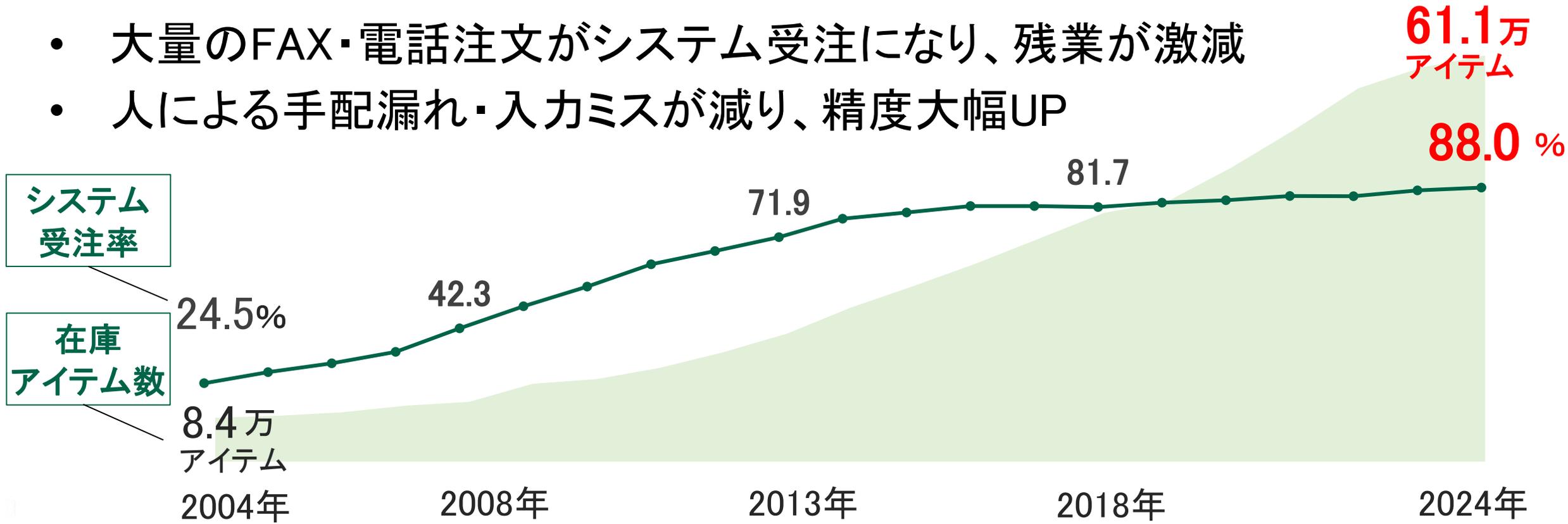
- ・当社基幹システムに商品・在庫・価格データを集約、タイムリーに情報提供
- 例：当社の在庫情報は、AI見積「即答名人」や「オレンジブック.Com」で活用



## 2. デジタルサービスのご紹介

### システム受注率向上で誤受注を防ぎ、省人化を進める

- 全注文の88% (約16万行/1日) をシステムで自動処理
- 「在庫」が豊富にあるからこそ、高いシステム受注率を実現
- 大量のFAX・電話注文がシステム受注になり、残業が激減
- 人による手配漏れ・入力ミスが減り、精度大幅UP

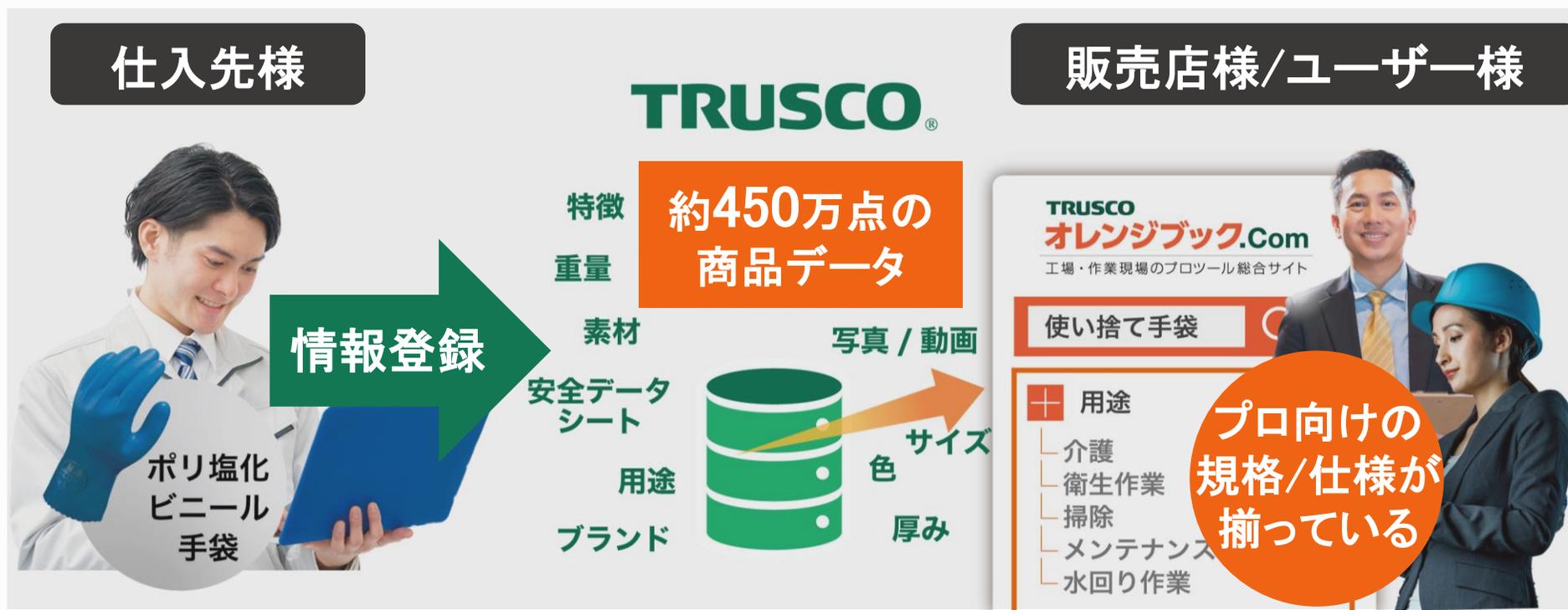


## 2. デジタルサービスのご紹介

1,000社以上  
ご利用

### 商品データベース「Sterra(ステラ)」

- ・仕入先様が新製品を登録 → ユーザー様への迅速な情報提供が可能  
登録された商品情報はオレンジブック.Comやネット通販企業様へスムーズに連携
- ・問屋として、メーカー様の商品情報をユーザー様まで届ける使命を果たすのに  
欠かせないシステム



## 2. デジタルサービスのご紹介

### 商品自動採用(在庫)システム

- ・従来は、販売情報を参考にしつつ、経験や勘を頼りに採用し手作業で発注
- ・現在は、購買データをもとに、タイムリーに自動で在庫化
- ・昨年、約1万アイテムを自動採用(仕入先様の出荷・受発注業務の負荷軽減)



## 2. デジタルサービスのご紹介

### AI自動見積「即答名人」

- ・2020年：1日約5万件の見積依頼。その多くが電話・FAX
- ・回答に数時間から1日かかるうえに、手間がかかる割に\*見積受注率が低い
- ・Web経由で見積依頼を受け、AIと価格計算ロジックにより最短5秒で自動回答
- ・その結果、見積受注率が20%台前半⇒30%に向上

\*見積受注率：全見積のうち注文になった割合  
例) 100行見積、30行受注の場合＝見積受注率30%



## 2. デジタルサービスのご紹介

### Webサイト「トラスコ オレンジブック.Com」

【既存サービス】  
オレンジブック.Com

- ・主に販売店様が注文・見積・価格/在庫確認のための不可欠なツール  
年間受注金額: 約1,250億円 / 価格在庫照会月間回数: 約200万回

【2/25 New】  
オレンジブック.Com  
クロス

- ・ユーザー様が必要な商品を販売店様経由で注文できるサービス
- ・ユーザー様直送・ユークルはじめ、在庫など当社機能をいつでも利用



顧客の受発注業務の軽減／圧倒的な利便性を提供

## 2. デジタルサービスのご紹介

約25,000人  
ご利用

### コミュニケーションツール「T-Rate(トレイト)」

- ・チャット機能で、販売店様とのやりとりをタイムリーに、ストレスなく、簡単に！
- ・配送状況確認機能により、到着予定時刻、配送トラックの現在地を確認可能

#### チャット機能

#### 配送状況確認機能

当社社員



東京支店:尾西 明日美

#### 商品のお問い合わせルーム

お客様 16:00

この写真の50Lの  
フタ付はありますか？

お客様 16:01



尾西 明日美 16:10

こちらの品番です  
[#TSK-C50B](#)

ECサイトの  
商品ページ  
に遷移

お客様

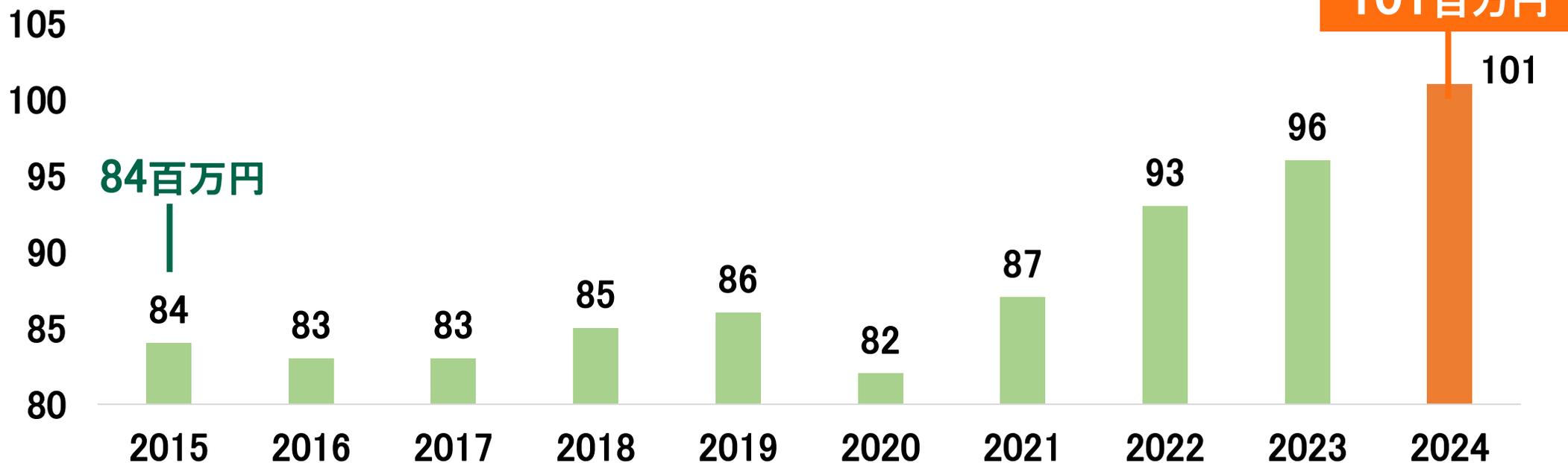


## 2. デジタルサービスのご紹介

### 従業員1人あたりの売上高推移

- ・2015年:84百万円 → 2024年:1億1百万円に向上
- ・デジタルサービスを磨くことにより、お客様の利便性向上を図るとともに、社内の効率性を高めることで、1人当たりの売上高向上につながっています

単位:百万円



# 質疑応答

おわりに

最後までご清聴いただきありがとうございました

ウェビナーにてご参加の皆さまは  
もし宜しければ本説明会終了後  
簡単なアンケートにご協力をお願いします