



トラスコ中山株式会社

令和 7 年（2025）12 月期 中間期決算説明会

2025 年 8 月 21 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 7 年（2025）12 月期 中間期決算説明会
[決算期]	2025 年度 第 2 四半期
[日程]	2025 年 8 月 21 日
[ページ数]	34
[時間]	16:00 – 17:03 (合計：63 分、登壇：53 分、質疑応答：10 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 兼 オレンジブック本部 本部長 数見 篤 (以下、数見)

サポート

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



経営企画部 部長
経理部 部長
経営企画部 広報 IR 課 課長
経営企画部 広報 IR 課

高田 真由美（以下、高田）
下津 敦嗣 （以下、下津）
吉見 今日子（以下、吉見）
高橋 実花 （以下、高橋）

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.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7年12月期第63期中間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実施いたします。

それでは、はじめに出席者をご紹介します。代表取締役社長、中山哲也でございます。

中山：中山でございます。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 兼 オレンジブック本部本部長、数見篤でございます。

数見：数見です。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：高田でございます。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。はじめに社長 中山より当社の取り組みについて、続きまして決算概要を高橋よりご説明いたします。ご説明終了後、質疑応答の時間とし、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。

今回の質疑応答につきましては、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。また、本日の決算説明会の様子は、後日、当社公式YouTubeチャンネルにて公開いたします。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

それでは、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、お願いいたします。

中山：会場へご出席の皆様、またオンラインでご視聴の皆様、決算報告会にご参加いただきまして、改めて厚くお礼を申し上げます。本当にありがとうございます。

本日は決算発表の場でございますけれども、業績といいますのは市場環境にも左右されますが、私は本当は経営信条、これに大きく左右されるものじゃないかと、近頃つくづく思っております。よって本日は、皆様に当社の経営信条であるとか、経営の思いであるとか、そういったものも含めてお話を申し上げたいなと考えております。

4. 上場同業他社の業績比較

(単位:百万円)										
	2025年8月20日時点		2025年1～6月 売上高		2025年1～6月 経常利益		通期業績予想		コロナ前後における 業績変動指数 (2019年を100とした場合)	
社名	時価総額	PER	実績	前期比	実績	前期比	売上高	前期比	2021年	2024年
トラスコ中山(株)	154,856	9.9倍	158,233	+10.3%	11,716	+17.7%	325,000	+10.2%	97 (△3pt)	134 (+34pt)
ユアサ商事(株)	109,063	8.7倍	259,602	△1.4%	7,884	+3.2%	550,000	+4.1%	88 (△12pt)	107 (+7pt)
(株)山善	134,761	17.2倍	259,683	+5.0%	5,344	+48.8%	530,000	+2.7%	83 (△17pt)	96 (△4pt)
フルサト・マルカHD(株)	58,358	22.3倍	79,779	+1.2%	1,856	△14.1%	162,000	+0.2%	※1 -	-
(株)日伝	85,412	17.2倍	68,028	+4.9%	3,464	+9.3%	140,000	+3.9%	82 (△18pt)	102 (+2pt)
杉本商事(株)	43,909	18.8倍	23,517	+5.7%	882	△13.4%	51,800	+4.7%	89 (△11pt)	103 (+3pt)
(株)NalTO	7,396	21.1倍	21,830	+2.4%	343	-	45,000	+3.3%	78 (△22pt)	88 (△12pt)
(株)Cominix	6,023	10.2倍	18,262	※2 +29.9%	243	△28.3%	40,000	+32.8%	82 (△18pt)	112 (+12pt)
(株)トミタ	7,124	13.5倍	10,713	+0.7%	321	△30.1%	22,300	+2.9%	67 (△33pt)	82 (△18pt)

TRUSCO

※1 2021年に経営統合しているため、コロナ前後における業績変動指数を「-」としています。
※2 2024年12月にKamogawaHD(売上高103億円)を43億2900万円で完全子会社化しております。

当社にて作成

Copyright 2025 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

それで、今日は皆様方にいろいろな資料をお配りしておりますけれども、業績を支える経営信条という A4 の横のがございますが、これの一番最後のページ、こちらを見ていただきたいと思います。

上場の同業他社の業績比較表をつけております。ご覧いただきたいと思います。

上場同業他社の業績の比較表でございますが、左から2列目を見ていただきますと、この1月から6月の売上の数字とかが書かれております。ご覧のとおり、同じ業界の同業比較とは思えないほどの違いが生じているのが見ておわかりいただけるかなと思います。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



以前のように、市場環境だけに左右されていた時代から見ますと、その時は業界平均 10%プラスとか、10%マイナスとか、大体どこも似たり寄ったりの数字だったわけでございます。多少のここぼこはありましたけれども、それはどこかが頑張ったとか、どうだった、そんな話が多かったんですが、この表を見ていただきますと、市場環境だけでは説明のつかないレベルの格差が生じてきているということでございます。

特に一番右端、コロナ前後の業績比較を見ていただきますと、当社は 2021 年はコロナの襲来によりまして売上 3%ダウンとなって、3%でとどまったというのが実は正確だろうと思いますが、他社はどうだったかと言いますと、12%ダウン、17%ダウン、もしくは最大 33%ダウンということで、ダメージの大きさは本当に各社まちまちであったというような状況でございます。

また、一番右端のコロナ後の回復状況を見ていただきましても、当社は 34%アップというところまで来ましたが、他社さんにいたっては、コロナ前の水準にも回復していない企業もぼろぼろと見られるということでございます。目先の売上と利益、そして市場環境を語るだけでは説明のつかない状況になってきたというのが現実かなと思っております。

この格差を生じさせているのは、やっぱりどのような会社であるべきかという、その経営信条の格差からでてきているのではないのかと、私は勝手にそう思っております。業績は偶然の産物ではないということを、最近つくづく感じております。立派な中期経営計画書を作ったところで、経営信条を加味しなければ魂は入らずということで、絵に描いた餅になるのではないのかと思っております。

また、もう一つ残念なことを申し上げますと、ちょっと耳の痛い方もおられるかも知れませんが、会社の業績と株式市場の評価が全く一致していないということです。株価は業績を映す鏡だとずっと言われて教えられてきたわけでございますが、全く教科書どおりではない現状に不信感を募らせております。PER の高い企業にそれほど将来性があるのでしょうかということを、皆さんに問うてみたいと思うんですが、ぜひ株式市場が健全化することを望んでいる、こういうことでございます。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



1. 経営信条

(1)「人や社会のお役に立てこそ 事業であり、企業である」

- ・社会に役立つ仕事と企業でなければならない
- ・人や社会のお役に立つ仕事こそ、社員教育の原点だと考える
- ・社会を支える一員であることを自覚したい

(2)「企業には、社員が安心して、安定して働ける職場を提供する義務がある」

- ・正社員主義、非正規雇用原則禁止主義、終身雇用主義、新卒採用主義、定年延長主義、ユニークな人事制度の数々が、安定した雇用環境を生み出している

TRUSCO



Copyright 2025 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

4

それでは、レジュメに従いまして説明をしていきたいと思っております。まず1ページ目です。

経営信条の1ということで、「人や社会のお役に立てこそ 事業であり、企業である」ということで、会社の企業の志ということが、私はやっぱり必要だなと考えております。ただ売ればいい、ただ儲ければいい、株が時価総額が上がれば、そういうことじゃなくて、何のためにある会社かということ、やっぱりどんな企業も考えるべきことかなと思っています。社会を支える一員であることを自覚しながら、そういった事業運営をしていきたいと思っています。

二つ目、「企業には、社員が安心して、安定して働ける職場を提供する義務がある」ということです。われわれは、正社員主義、非正規雇用原則禁止主義ということで、派遣がない会社という、非常に現代では珍しい会社になっております。それ以外にも、終身雇用主義、最近は流行らないとは言われているんですけども、やはり人1人の人生を預かる覚悟を持っておりますので、できれば定年まできっちり働いてもらえるような会社であるべきかなと思います。

ご存じない方もいると思うので申し上げますが、当社の定年は68歳です、今。それから雇用延長が73歳まであって、その先パートタイマーでは78歳まで勤務できるという、世の中的には珍しいかもわからないですが、78歳近くなると、働きたければもうちょっと働いてもらってもいいんですが、大体皆が言うのは、もう勘弁してくださいと。こんな話がありますが、新卒から長く働けることを大事にしています。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



それから、最近はキャリア採用というのも多いですけども、われわれは基本的には新卒採用主義ということでございます。今、定年延長のことも申し上げましたけれども、それにユニークな人事制度の数々、これが非常に安定した雇用環境を生み出しているということでございます。その代わり、一度辞めた人は2度と入れないという、アルムナイはあり得ない、こんなギャグで言っているんですが、そういう厳しさもあるんですが、できれば気がついたら定年まで働いていた、こういうことを目指しております。そのせいかどうかかわらないですけども、非常に社内結婚の多い会社でございまして、ぽんぽん解雇されるような会社だと、奥さんも心配でどうかなと思うんですが、一応社内恋愛が非常に多いということでございます。

1. 経営信条

(3)「不合理な経営判断の連続が、結果的に合理的な経営環境となる」

- ・一橋大学大学院特任教授 楠木建教授の論理
- ・不合理ゆえ競合の参入もなく、思い描いたビジネススタイルを展開できる
- ・一方、合理的な経営判断には競合が入り乱れ、結果的に不合理な経営環境となる



(4)「すべての成長のエネルギーは膨大な在庫にある」

- ・もっとも不合理な経営判断(笑) 誰もマネをしない
- ・お客様の求める「即納」にこだわり、「在庫は必要最小限」という世の中の常識に背を向けた結果、業界最後発のTRUSCOが、MRO商材卸最大の企業となれた
- ・残業激減、ニアワセ+ユーチョコ、ユークル、BCP対応、システム受注、すべては在庫の上に成り立っている
- ・育児休暇3年も在庫のおかげである

TRUSCO

5

Copyright 2025 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

続いて 3、「不合理な経営判断の連続が、結果的に合理的な経営環境となる」。まるでなぞなぞのようなタイトルなんですけど、この図を見ていただいたらわかりいただけるとおり、不合理、不合理、不合理、不合理、これが重なりますと合理的な経営環境になるという論理です。これは一橋大学の楠木教授の論理なんですけど、不合理ゆえに競合の参入がないと。だから思い描いたビジネススタイルを展開できるということで、いわゆる不合理が続くと合理的な経営環境になる、こういうことでございます。

楠木先生は私に向かって、あなたは本当に不合理な男やなと、よく褒めていただけるんですが、結局ここに書いているとおり、次の 4 とちょっと絡むんですが、不合理の最たるものが、トラスコの持っている在庫の多さということで、われわれは在庫が多いのが一番の企業のエネルギーの根源だ

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

と思っているんですが、とにかくそんな、ばかみたいに在庫を持つ企業がない。もしくは、さっき申し上げた正社員主義であるとか、それから全国に張り巡らした物流網であるとか、もう不合理と言われてみたら、なるほど、不合理ばかりやなと。結局、誰もそれには参入してこないから、合理的なビジネスができる、それがあんたの会社の実態やと、こういう話なんですよ。

(一般的に)よく言われるのは、合理的な判断をしろ、こんな話です。合理的な経営判断をするということは、あたかも良く、まともに聞こえるんですけれども、合理的ということは、簡単・安い・早いということで、誰もが手を出してくるということです。結局、競合がぱっと参入して、結果的には不合理な経営環境となる、こういう話でございます。褒めてもらっているのか、けなされているのかよくわからないんですが、そういう意味では、これから申し上げるいろんな当社のサービスは、どこもまねをしてこないというのが、われわれにとっては本当にありがたいところでございます。

ここにも書いておりますが、4番のところ、在庫を必要最小限というのが世の中の教えでございますが、そんなことを全く無視をいたしまして、どんどん在庫を置いた結果、業界最後発の当社がMROといわれる商材では卸最大の企業となれたというのが実態でございます。在庫のおかげで残業が激減しております。前にも申し上げましたが、かつては、ブラックどころか、漆黒・暗黒企業といわれた当社がホワイトになれたのは、在庫のおかげ以外の何ものでもございません。

それから、ニアワセ+ユーチョクというサービス、後ほど説明しますけれども、ユークル、それからBCP対応、今は引っ張りだこです。在庫があるということで、いろんな自治体、大手の企業さん含めて、どんどんそういった対応をよろしくということで。それとシステム受注というのが、今約90%。卸売の営業なんていうのは、大体社長のところに行ったら、毎度おおきにで注文をもらうというのが定番ですが、ほぼ9割がシステムで受注しているという、これも在庫のおかげです。とにかく全て在庫の上に成り立っているというのを感じます。

それと育児休暇3年は、私どもの会社は、実は女性育児休暇が3年あります。女性というか、男性も取ろうと思ったら取れるんですけれども、3年休む人はさすがにいないですが、これをよくよく考えると、支えているのは実は在庫でして、システム受注で動いているので、あまり人手がかからなくなってきているので、育休や産休で休んでもそんなに支障がないということです。よく考えてみたら、育休3年を支えているのも在庫のおかげやったなということで、在庫様様というところでございます。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com



1. 経営信条

(5)「TRUSCOには、ユーザー様へ直販しないという信頼インフラがある」

- ・「ニアワセ+ユーチョク」も「ユークル」も「MROストッカー」も、この信頼インフラがあるから成り立つサービスである
- ・同業他社はユーザー様直販もしているため、ユーザー様向けサービスは成り立たない

(6)「TRUSCOには、自社で物流センターを運営できるチカラがある」

- ・新入社員は入社後、男女問わず1年2か月の物流センター勤務があり、物流を理解することによりビジネスの要諦をわきまえた人材育成に繋がる

TRUSCO



Copyright © 2025 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

6

続いて5番、「TRUSCOには、ユーザー様へ直販しないという信頼インフラがある」ということで、それもインフラかと言われるかも知れませんが、信頼という非常に大事なインフラがあるということです。いろんなユーザー様向けのサービスを提供しているんですが、われわれの業界の同業各社さんというのは、都合のいいところは直接販売に行く。そうじゃないところは卸売業するという、よくあるパターンなんですが、そういうことをやっています。われわれは、一切ユーザー様直販はしない。だから仕入先のメーカー様が物を売ってくれと言っても、全部販売店を通すという筋を通しております。

これが結果的にディーラー様から見れば、トラスコにユーザー様を紹介しても大丈夫だということで、いろんなサービスを展開できると。他の会社さんは、そういうユーザー様向けのサービスは展開できない、こういうところにも効いてきております。

それから6番目、「TRUSCOには、自社で物流センターを運営できるチカラがある」ということです。昨年、物流2024年問題とわあわあ言いましたけれども、われわれは全く関係なく、逆に追い風になったぐらいでございました。どうやっているかというのがここに書きましたが、新入社員が入社後、男女問わず1年2か月、物流センターで勤務しております。ここにいる今の社員もそうです。物流を理解することによって、ビジネスの要諦をわきまえた人材育成につながるということでございます。

昨年から、この写真右のように、配送業務も希望者に限りやろうということで、女性も手を挙げてくれておりますので、そういう勤務もやっております。自分のところで物流センターを運営し

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

て、配送もやれるということで、よその世話にはなっている部分もあるんですけども、頼り切った状況じゃないというのも、われわれの強みかなと思います。

1. 経営信条

(7)「わが社目線の経営指標より、お客様目線の経営指標が重要である」

- ・ほとんどの経営指標はお客様には無関係である
- ・在庫出荷率(92.6%)の向上が当社最大の経営指標である
納品リードタイム短縮(最短 1 時間 2 分)→納品は受注日当日または翌朝

(8)「ネット通販の拡大は、TRUSCOにとっては大きな追い風である」

- ・10年以内にファクトリールートとeビジネスルートの売上は肩を並べるだろう
- ・ネット通販企業様に大好評の「ニアワセ+ユーチョク」機能強化で、あらゆる業種のネット通販企業様の開拓も行い、業容の拡大につなげる
- ・ネット社会の到来は悪しき商慣習の一掃につながる
従来＝飲み食い接待の量と購入額が比例
現在＝利便性提供の積算が購入額と比例

TRUSCO

7

Copyright 2025 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

続いて7番、「わが社目線の経営指標より、お客様目線の経営指標が重要である」と。経営指標はいろいろありますけれども、全てわが社目線なんですね。お客様が第1とか、大事だとか言っているけれども、お客様を見た経営指標なんて見たことがないです。それでいいのかという疑問を持っておりまして、お客様から見れば、おたくの経営指標なんて全く意味がない、無関係だと、こういうことです。

一番よく言われるのは、在庫の回転率ですね。そんなの、われわれの会社の在庫の回転率はいくら高くてもお客さんには関係がないんですよ。言った商品をすぐ持ってきてもらえるというのが一番ありがたい話で、何十回転していようが全く関係がないというのに、一生懸命、世の中の会社は心血をそれに注いで、結局は在庫を減らすのが一番回転率が上がりますので、結局はお客さんから見放されるということだろうと思います。われわれは今、在庫出荷率 92.6%ということで、100 個いろんな注文がありますけれども、その中の 92.6 個は在庫から即納で出荷するというので、この数字を上げるのが、われわれが今非常に心血を注いでいるところでございます。

それと、納品のリードタイムをどう短縮するか。最短は発注から納品まで1 時間 2 分で着くんですよ。タイミングの問題がありますから、締めぎりぎりに注文したら、それで1 件目のお客さんだっ

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



たら、もう1時間2分で着いちゃうというぐらい早い。基本、納品は受注日当日、もしくは翌朝ということで、非常にタイムリーな納品を行っているということでございます。

それから8番目、「ネット通販の拡大は、TRUSCOにとって大きな追い風である」。この話をします時に申し上げておかななくちゃいけないのは、トラスコとモノタロウさんはライバルやろうと、こう信じ込んでいる人が多いんですけれども、とんでもなくて、当社の最大のお客さんであり、モノタロウさん最大の仕入先が当社であるということを、まず頭に入れておいてください。

今非常に拡大していっている中で、主力はファクトリールートでございますけれども、ここ10年以内にはファクトリーとeビジネスの売上の逆転があるのかななんて、ちょっと想像しております。ネット通販企業様、とにかく先ほどからちょっと話に出ている、ニアワセ+ユーチョコ、これがものすごい要望事項でありまして。というのは、Amazonさんもモノタロウさんも、ユーザーさんからもらった注文のデータを、当社へばいっと投げるだけで、当社が荷造りして出荷するわけです。手がかからないということで、もう100%ユーチョコをやってほしい、ニアワセをやってほしい、こういう話が出ているということです。これからどんどんその利便性に惹かれて、MRO商材だけでなく、家電系の通販の方々とかもしくは文具系、いろんな系統がございしますが、そういったところへも、もっと販路を拡大していきたいと思います。

ネット通販の拡大は私にとって、一番下に書きましたけれども、実は従来このネットがない時代の商売というのは何が肝だったかと言うと、飲み食い接待の量なんですよ。要は、飲ませてもらった、食わせてもらったところからたくさん買うけれども、そうじゃないところからは買わないと。多分ご経験のある方もおられると思います。ところが今、ネットというのは、基本的に飲み食い接待じゃなくて、利便性を出してくれるところに注文が集まるということで、そんな飲み食い接待より、とにかく1日も早く、少しでも安く、お客様に商品が届けられるように協力してくれるところへ来るということで。ようやくまともな商売ができる時代が来たなということで、もう本当、ネット様様ということで、ありがたいなと思っております。

サポート

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



1. 経営信条

(9)「シーズン商品の欠品は言語道断である」

- ・シーズン最後の1台まで供給責任を果たすことがTRUSCOの使命である
だから売れ残りを気にすることなく在庫を積み上げる
- ・一般的には、シーズン商品は売り切ることが一番の目標となっている
- ・結果、シーズンにかかわらずビジネスチャンスがあることに気づく

(10)「取捨善択という哲学」

- ・経営判断は常に、「損か得か」ではなく、「善か悪か」で判断を行っている
- ・損得勘定での経営判断の結果は、必ず「凶」となる
- ・損得勘定の個人差は大きい、善悪勘定の個人差は小さい

TRUSCO

8

Copyright 2025 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

続いて9番、「シーズン商品の欠品は言語道断である」。どの業界もそうですけれども、衣料もそうです。服の業界も夏物が売れ残ったら、冬物が売れ残ったらえらいことやと、こう言っていますが、こんなのはとんでもないと。シーズン最後の1台、1台なのか何なのかは別として、供給責任を果たせというのが、われわれの会社としての方針でございます。ですから、売れ残りを気にするなど。売れ残ったところで大したことないということで、とにかく最後の1台までお客さんに供給責任を果たせということで、シーズン商品の在庫をとにかく積み上げております。

売り切れると怒ると。だけど普通は、売り切れたらみんな万歳なんですよ。よかった、今年の夏も売れ残らなくてよかったということを言うんですが、とんでもないというのがわれわれの会社の方針ということで、ちょっと変わったところがあるかも知れませんね。結果、シーズンに関わらずビジネスチャンスがあることにも気がつきました。夏だからヒーターが売れないかということ、実は売れたり。冬だからスポットエアコンが売れないかと思ったら、売れたりということで、そういう市場もあることに気がついたということでございます。

10番目、「取捨善択という哲学」。普通は取捨選択、何を選ぶかということなんですが、われわれは善を選べという哲学があります。経営判断は常に損か得かではなく、善か悪かで判断を行っています。損得勘定での経営判断の結果は必ず凶と出るとというのが私の理屈でございます。また、損得勘定の個人差は大きいですが、善悪感情の個人差は小さいということで、できるだけ企業を一つにまとめていく中においては、損か得かじゃなくて、善か悪かでやっているとまとまりやすいということも、これの結果かなと思います。

サポート

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



2. 継続的成長のための施策《他社がマネのできないことをヤル》

(1) 大好評！！「ニアワセ+ユーチョコ」の更なるご利用拡大

2024年度実績	625万個（前年比+28.4%）
2025年度見込み	770万個（前年比+23.1%）
2026年度予想	950万個（前年比+23.4%）

ユーチョコ比率
約30%



TRUSCO

Copyright 2025 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

9

続いて2番、継続的成長のための施策ということで、一番のキーワードは、「他社がマネのできないことをヤル」と。力づくで、力の競争なんていうのはくたびれるだけです。やれないことをやろうと。ですから、不合理な経営判断の連続というのがここへ来ているわけです。

まず大好評！！ニアワセ+ユーチョコのさらなるご利用拡大ということで、ニアワセ+ユーチョコは次のページでまた詳しく説明しますが、非常に好評です。昨年が625万個の荷物をユーザー様に直送しています。われわれ問屋がユーザー様に直送するのは珍しいんですよ。

多分、日本でこんな大量にやっている会社は他にないと思いますが、今大好評で、今年は約770万個の荷物を送ると。その次は950万個ということで、どんどんどんどん右肩上がりで跳ね上がっていると。これは絶対に当社しかこの業界ではできないサービスですので、とにかく将来、2031年ですか、大体全体の売上の30%はユーザー様直送に切り替えられるように頑張ろうということで、将来的にはユーザー様直送が当たり前、常識の世界に変えてやろうと、いろいろこれから策を練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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



2. 継続的成長のための施策《他社がマネのできないことをヤル》

(1) 大好評！！「ニアワセ+ユーチョク」の更なるご利用拡大

- ・「ニアワセ」の機能は、オーダーを集約する機能も兼ね備える
- また、可能な限り1つの箱に荷合せするため、出荷梱包数を減少させることができ、物流問題、環境問題の負荷も低減できる

TRUSCO

10



Copyright 2025 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

次のページ、どうしているのか、不細工なポスターで申し訳ございませんが、費用の関係で私がモデルになりました。ニアワセ+ユーチョクのさらなるということで、ニアワセ、これは荷物合わせの略です。とにかくできるだけ一つの箱に荷物を詰め合わせる。大体皆さん、いろんなネット通販で買くと、5個頼むと下手すりゃ5個の箱がやってくると。5回受け取りをしなくちゃいけない。5個ダンボールを畳まなくちゃいけないということで、手間がかかると思うんですが、トラスコに頼んでいただくと一つの箱で詰め合わせる、ということです。

出荷梱包数が減ることによって、物流の問題とか環境の問題の負荷も低減できると。ここまではきれいな書き方ですが、もう一つ申し上げますと、今われわれが成長している原因の一つは、実はこれなんです。ニアワセということは、よそへ頼もうと思っていた商品も、トラスコへ頼んでおいたらもう1回で配達してくれるじゃないかということで、ご注文の略奪をするという、そういう悪い言い方は駄目ですね、注文いただけるということで、非常にこれが効いているというのがこのニアワセでございます。

口で言うのは簡単ですが、これには大がかりな設備が要ります。物流センターの中にワンルームマンションがあるイメージをしていただいて、いろいろ注文5品目もらうと、5品目の置き場所というのはみんなばらばらなんですよね。そのばらばらの商品をピックアップしたやつが、いったんワンルームマンションへどんどんどんどん入って行って、中山さんの荷物ご出荷という指示が出ると、そのワンルームマンションからどどっと品物が出て、いわゆる荷造りのステーションで、そこで人

サポート

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

が合わせて出荷するということでございます。これは人海戦術では絶対にできない仕組みなんです
が、こういったのを非常に得意としているのが当社でございます。

2. 継続的成長のための施策《他社がマネのできないことをヤル》

(1) 大好評！！「ニアワセ+ユーチョク」の更なるご利用拡大

- ・「ユーチョク」の機能は、ご発注されたお客様
ではなく、ご注文主であるユーザー様に商品を
直接お届けするサービスである
それにより、納期半減、運賃半減、環境負荷半減を
実現している
- ・2026年5月稼働のプラネット愛知は、
高速自動梱包出荷ライン「I-Pack®」を4ライン
備えたセンターで、
将来は「問屋によるユーザー様直送」が
常識の世界へと変えたい



TRUSCO

11

Copyright 2025 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

続いて、同じくユーチョクです。ユーチョクの機能ですが、これは先ほどから少し申し上げてい
とおり、注文されたお客様に送るんじゃなくて、ご発注されたユーザー様に送るということで、今
まで納期が1日、2日かかっていたのが1日で済む。もしくは、運賃が1回、2回かかっていたの
が1回で済むとか、環境負荷の半減も含めて、非常に社会への貢献度の高いサービスでございま
す。もっともっと業界を超えていろんな問屋さんがこういうユーザー様直送のサービスを始めた
ら、非常に日本の物流もスムーズにいくようになるんじゃないかなと思っています。

来年稼働するプラネット愛知でございますが、高速自動梱包出荷ライン、I-Pack®と言うんですけ
れども、これも当初より4ラインそろえまして、とにかく徹底的にユーザー様への直送をやってい
こうということでございます。これも、何度もくどいようですが、ユーザー様へは物を売らないと
いう、この信頼のインフラがあるところが可能にしております。

サポート

日本

050-5212-7790

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

2. 継続的成長のための施策《他社がマネのできないことをヤル》

(2)「ユークル」でディーラー様とユーザー様の商品ご来店引取対応の 利便性を高め、更なるご来店拡大をはかる

- ・2024年度のご来店引取は年間約42万件であった
その内、ユーザー様のご来店引取が約13万件(約33%)もあり、
如何にユーザー様が急いでおられることがわかる
- ・2030年には年間100万件のご利用を目標に、利便性向上に努めたい



TRUSCO

大型運搬台車



ジャンボコーン

12



長尺はしご

Copyright 2025 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

続いてユークル。これはユーザー様が来るということで、実はわれわれ、会社直接お取引のないユーザー様が商品を引き取りに来られるというのが多くございます。お客様も含めたご来店の引き取りの数は、昨年で約42万件。これもかなり多いんですけれども、42万件のご来店があったんですが、そのうちのユーザー様が約13万件、33%もありまして、いかにユーザー様が商品を急いでおられるかをご理解いただけるんじゃないかと思っています。

今アプリを開発いたしまして、これをできるだけ簡単にできるように進めているところでございます。将来的には100万件の利用を目標にやっていきたいと思っています。写真が何枚か出ていますけれども、こういう大型の運搬台車であるとか、ジャンボコーンとか、長尺のはしごとか、少し配達に苦勞するような商品の引き取りも多いということです。はしごなんかは、ちょっとおかしい話なんですけど、今建設現場なんだけれども、はしごの長さが足りないからすぐに欲しい、仕事をしながら長さが足りないと、こんなこともあるようでございます。ということで、ユークルもどんどん対応していきたいと思っています。物流センターのみならず、われわれは全国の支店にも在庫を大体制備しておりますので、非常にお客さんにとっては喜んでいただけるということでございます。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

2. 継続的成長のための施策《他社がマネのできないことをヤル》

(3) MROストッカーの設置 & ご利用拡大

2024年度設置実績	1,414件、ご利用実績	5億円
2025年度設置目標	1,615件、ご利用目標	8億円
2030年度設置目標	2,600件、ご利用目標	26億円

MROストッカーステーションとして拡大版の開発を行い、更にご利用度を高めていきたい



Copyright 2025 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

13

続いて MRO ストッカーの設置、ご利用拡大ということです。この MRO ストッカーというのは、置き薬ならぬ置き工具ということで、家庭用の医療箱じゃないですが、工場の片隅に必要な商品を置いていただいて、それをご利用いただくということでございます。今、約 1,500 件強の設置が進んでおりますが、まだまだ利用の金額は少ないですけれども、これからもう少し拡大していただけるように MRO ストッカーステーション、こんな拡大版の開発も行いまして、利用拡大を図りたいと思います。

なにせ納期ゼロですから、発注は不要。そこへ在庫を置いてあるわけですから。納期ゼロ、それから使った分だけ請求される。置いてあるところはわれわれの財産でございますけれども、販売した段階で請求書を入れさせていただく、こういう仕組みでございます。これからもっと大きな商流に変えていきたいと思っています。

サポート

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

2. 継続的成長のための施策《他社がマネのできないことをヤル》

(4) 営業利益率の改善に取り組む

- ・粗利益率改善プログラムを開始させる
(正味粗利率 2025年 20.4%⇒2028年目標 23%)
仕入先様上位300社の中でも、経費率を下回る粗利益率の仕入先様も多数見受けられる
改善計画を立案してもらうとともに、改善の見られない仕入先様へは、「ニアワセ+ユーチョク」「ユークル」サービスの除外、「MROストッカー」への設置除外、在庫量の削減等、厳しい姿勢で臨みたい
- ・経費率改善プログラムも開始させる
役目を終えたリベート類の廃止、リベート率等の見直し、未実施となっている荷造り梱包料の請求等、交渉を進めていきたい
その他の経費も見直しを行い、利益率の改善に繋げていきたい

TRUSCO

14

Copyright 2025 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

続いて、営業利益率の改善に取り組むということで、あまりこの場でこんな話をしたことがないんですけども、いろいろな主要メーカーさん、大体 300 社位はある中で、やはり経費率を下回っている利益の会社さんも多くございます。変な習慣がございまして、昔からおたくの商品、実は利益率が低いんだ、儲からないんだという、メーカーの社長はみんな喜ぶんです、なぜか喜ぶんですよ。その喜ぶ理由は何かという、おたくの商品は儲からないと言われるのは一流品の証しと、皆、勝手に勘違いしてはるんですよ。だから儲からないって言ったら、そうか、うちの商品は一流品なんだという、変な誤解と解釈がございまして、これにくさびを打ち込んでやろうということで、今年、来年あたりから本格的にやり出します。

一応申し入れはして、もちろん話し合いがありますが、明らかに経費率を下回るようでは、そんなんじゃやっていけないということで、どういう交渉の手だてがあるかと考えると、まず在庫の量を減らせてもらいます。今標準は大体 3 カ月置くと。災害備蓄品については 6 カ月置くという大枠のルールがあるんですが、その 3 カ月を 2 カ月、もしくは 1 カ月に減らす。

ただし欠品するわけにはいきませんので、減らすとか、もしくは先ほどから申し上げている、ニアワセ+ユーチョクのサービスは除外しますとか、ユークルも除外しますということで。われわれしかないサービスがあるおかげで、そういう交渉も有利にしていけるかなということで、決して強制はできないんですが、そういうことで改善を図っていきたいということです。今正味粗利率が 20.4%ということでございますけれども、28 年、この 3 年ぐらいで取りあえず 23%ぐらいまで少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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



それから、経費の改善プログラムも開始ということで、不要な経費をどう削減していくかということも進めてやっていきたいと思っています。とりあえず手始めに、システム受注リベートというのがあるんですけども、これは昔の名残なんですけど、自動発注システムで注文していただくと（リベートがつく）。もともとは0.5%でスタートしたんですけども、娘にお父さんの会社ケチやなと言われまして、1%に上げたという変なあれがあるんですけど。今はシステム受注が当たり前ですから、そんなリベートを出すことはないだろうということで、これの廃止を段階的にしていくとか。年間8億円か9億円か、結構払っていますので、そういったことも見直しながら、経費率の改善にもつなげていきたいと思っています。

2. 継続的成長のための施策《他社がマネのできないことをヤル》

（5）工作機械メーカー様のMRO商材販売の流れに、 「ニアワセ+ユーチョク」サービスの対応で貢献したい

- ・一部のメーカー様ではオンラインショップを設立され、準備に入られている
- ・他社工作機械メーカー様も追随することになれば、TRUSCOにとっては大きな追い風となる

（6）海外調達力の強化

- ・国内仕入先様数3,690社、海外仕入先様数364社（2025年7月現在）
- ・海外仕入先開発拠点 ドイツ、アメリカ、タイ、インドネシア、香港、台湾
- ・現在建設中のプラネット新潟、プラネット長野は、日本海経由の陸揚げ基地としての役割も担い、海上運賃の低減と輸送日数の短縮を実現する

TRUSCO

15

Copyright 2025 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

続いて5番目、工作機械メーカー様のMRO商材販売の流れに、ニアワセ+ユーチョクサービスの対応で貢献したいと。

先般、あるメーカーさんの発表がございました。今まで機械を売っただけだったけれども、これからその売った機械に合わせてMRO商材の販売もしていきたい、こういう流れでございます。まだ私の知る限りは1社ではございますが、その会社様からのオファーで、注文はオンラインショップで取ると。ついては、トラスコのほうで出荷を全部してもらえないかということです。

なかなかご自分のところでは、MRO商材の在庫を置いたりとか、物流をしたりというのはちょっと難しいので、トラスコと組んでやっていこうということでございます。まだ動き出すところではございますけれども、そういった流れが他の工作機械メーカーさんにもどんどんどんどん波及して

サポート

日本 050-5212-7790
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

いくと、われわれにとりましては非常にありがたい流れになってくるかなということで、これも期待しているところでございます。

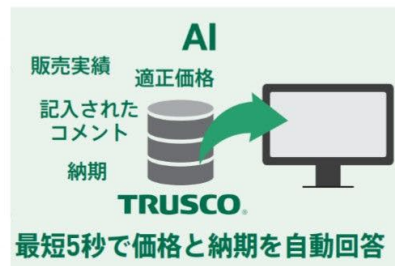
続いて6番、海外調達力の強化ということで、今国内の仕入先さんが3,690社、海外が364社でございます。今仕入れの拠点は、ドイツ、アメリカ、タイ、インドネシア、香港、台湾ということでございますが、これをどんどんどんどん、いい商品を世界中から日本へ持ち込もうということでございます。

また、ネット販売のお客様の中にはマニアックなユーザー様の方が非常に多いので、そういった方のご要望にもお応えできるのかなと思っています。それと、現在建設中のプラネット新潟、それからこれから建設に入りますプラネット長野は、日本海経由の陸揚げ基地という使い方もできるということで、中国を出た船がわざわざ千葉だ、東京だとぐるっと回るよりは、新潟や日本海を渡るだけでいいということで、輸送日数の低減であるとかもしくは海上運賃の低減、そういったことで競争力もつけられるかなと思っております。

2. 継続的成長のための施策《他社がマネのできないことをヤル》

(7) AIの活用について

- ・自動見積回答システム「即答名人」を2020年より活用し、最短5秒で回答しお客様に喜ばれている
見積受注率も20%から、現在は30%を超えるようになった
見積にもスピードが重要であることが理解できた



- ・AI社外役員を是非実現したい
- ・AI人事異動原案作成システムも早急に実現したい

TRUSCO

16

Copyright 2025 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

続いてAIの活用について少しお話ししておきます。自動見積回答システム、即答名人というのを5年前から運用しておりまして、非常に時間のかかる見積もりを最短5秒で回答している、受注率も上がったということで、非常にこれを、もっと活用を高めていきたいということと、AIの社外役員をぜひ実現したいと。

サポート

日本 050-5212-7790
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

今、社外取締役、社外監査役というのがわいわい言われておりますけれども、いろいろ私は問題点もあるなと思う中で、富士通の時田社長に聞きますと、富士通の経営会議に AI が参加していると。会話の内容を聞いて、必要なデータとか資料を全部 AI が出してくれるという話を聞きました。だったら社外取締役もそれでええやんと。今の会話は、要はコンプライアンス違反だとか、ガバナンスがどうだって言ってもらったら、人間に頼むよりそっちのほうが正確なんじゃないかということで、早速、日本で初めての AI 社外取締役を許してもらえるかどうかはちょっとわかりませんが、こういったこともやってみたいなど。

それと人事異動の原案。人事課は大変ですね。毎年、何百人かの人事異動を、いつ動いた、どこへ動いた、どうしたこうした、家庭の事情、子どもの進学の状況、いろんな情報を加味して人事異動案を出すんですけれども、必ずどこかで漏れがあるかもわからないので、これも AI にさせて、取りあえずたたき台は全部やって、あとは人が見て訂正すればいいかなということ。

この二つ、注文を書いて出していただいたらすぐ作りますと言われてはいるんですけれども、まだ注文書は出していないんですが、やってみたいと思っています。

2. 継続的成長のための施策《他社がマネのできないことをヤル》

(8) 初任給問題、採用状況、離職率について

・初任給問題

7月1日に全社員を対象に階段式の給与改定及び住宅補助手当の増額を実施
年間費用増加額は約10億円、今期は半期適用のため、約5億円の増加を予定

対象者:全社員、対象人数:1,722名(令和7年7月1日時点)

年齢層	増額幅
18歳～35歳まで	一律30,000円引き上げ
36歳～55歳まで	20,000円～30,000円の階段式
56歳～68歳まで	一律10,000円引き上げ

〈初任給〉

院卒 252,000円⇒282,000円

大卒 245,000円⇒275,000円

高卒 168,500円⇒200,000円

参考)30歳の総合職(主任、既婚、10歳未満の子供2人、評価B+)の場合
年収742万円⇒805万円(年間63万円増加)

TRUSCO

17

Copyright 2025 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

続いて、初任給問題、採用状況、離職率ということです。まず初任給の問題につきましては、世間はわいわいやっていましたけれども、また、われわれとしてはこういう形で3万円引き上げましたが、一律じゃございません。階段式ということで、年齢によって引き上げの額を変えたりということで、こんな仕組みでやっております。大卒初任給は27万5,000円になったということでござい

サポート

日本 050-5212-7790

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

ますが、年間、大体約 10 億円の費用増加でございますので、何とか消化して、それでも利益が上がるように少し頑張っていきたいと思っております。また、われわれ、まだ住宅手当なんかも残っているんですけれども、全国的に一律 1 万円上げるということで、東京地区の住宅手当は 8 万円が 9 万円ということで、そういうレベルのをしております。

2. 継続的成長のための施策《他社がマネのできないことをヤル》

(8) 初任給問題、採用状況、離職率について

・採用状況

2024年 新卒採用者数実績 83名
2025年 新卒採用者数実績 128名
2026年 新卒採用者数見込 126名(総合職94名、エリア2名、ロジス30名)

・離職率

	正社員数	退職者※	離職率※
2021年	1,632名	90名	5.2%
2022年	1,639名	80名	4.7%
2023年	1,661名	94名	5.4%
2024年	1,709名	92名	5.1%
2025年7月末時点	1,827名	45名	2.4%

※定年退職者除く。

TRUSCO

18

Copyright 2025 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

続いて採用状況ですが、2024 年 83 名、25 年、今年の入社は 128 名、来年は今内定も含めまして 126 名の入社を予定しておるということで、必要な人員は確保できているというところでございます。

サポート

日本 050-5212-7790
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

2. 継続的成長のための施策《他社がマネのできないことをヤル》

(9) 酷暑対策の助っ人「ど冷えもん BOX」現在研究開発中

- ・サンデン・リテールシステム株式会社様と販売に向けて開発中
- ・ボックス型(1人用)の熱中症対策



「ど冷えもん BOX」イメージ図

TRUSCO®

19

Copyright 2025 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

続いて9番、酷暑対策の助っ人、ど冷えもん BOX、現在開発研究開発中ということです。サンデン・リテールさんとのいろいろな関係もあるんですけども、多分、ど冷えもんという、冷凍の販売機をご存じの方がいると思うんですが、これをちょっと改造しまして、そこへ人間が入れるようにして、熱中症で倒れかけた人をそのボックスの中に入れて、急速に冷やして、何とか回復しようという。

売れるか売れないかはわからないんですけども、きっとすごい、そういうニーズはあるのかなみたいなことと思っています。常に何か冷房を入れて冷やしておくのは無駄も多いですので、これはとにかく入ってスイッチを入れればすぐに冷えるみたいな、冷凍に強いサンデンさんのアイデアとか力を借りて、こんなのをやっております。売れるか売れないかはちょっとよくわかりませんが、いっぺんチャレンジしてみたいと思っています。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

2. 継続的成長のための施策《他社がマネのできないことをヤル》

(10) 当社提供番組「知られざるガリバー」のご出演企業様との取引拡大

・2017年放送開始 総出演企業様数 376社(2025年8月末時点)

企業様名	出演前	出演後	出演前比
(株)レンタルのニッケン様	3,534万円	5億8,108万円	16.4倍
(株)モンベル様	1,266万円	9,755万円	7.7倍
(株)イノアックコーポレーション様	4億5,206万円	15億1,647万円	3.3倍
ユニ・チャーム(株)様	2,590万円	8,003万円	3.0倍
渡辺パイプ(株)様	3億1,243万円	9億554万円	2.9倍
NTN(株)様	8,091万円	1億5,387万円	1.9倍

TRUSCO

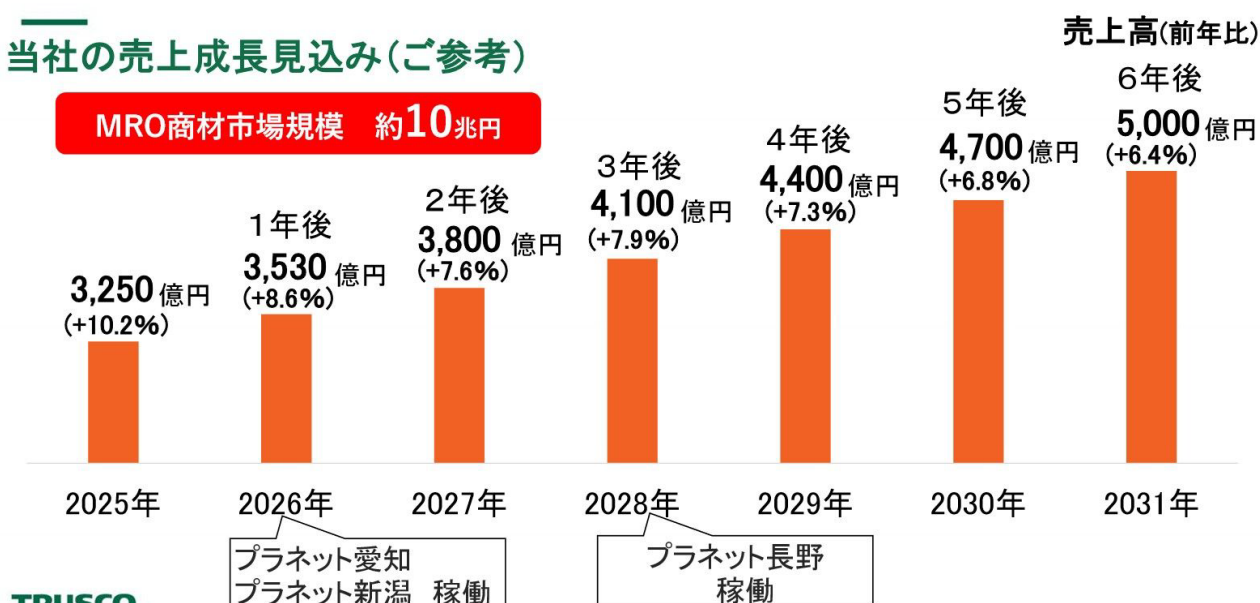
20

Copyright 2025 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

続いて10番、知られざるガリバー、ご出演企業との取引拡大ということで、効果があるのか、意味があるのかと株主総会でもよく言われるんですけども、ここに書いておりますとおり、非常にこれをきっかけに大きく売上、仕入れを伸ばさせていただいた会社もたくさんございますので、これからも続けていきたいと思っております。

3. 業績見通し

当社の売上成長見込み(ご参考)



TRUSCO

21

Copyright 2025 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

サポート

日本 050-5212-7790
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

続いて、業績見通しということで、今後の売上成長見込みです。あまり私どもは中期、長期は出さないんですけれども、今の 3,250 億円が今年の売上目標でございますが、これから先 2031 年にはこういった金額にしていきたいと思っています。

ここにプラネット愛知が来年稼働しますと、年間約 1,000 億円の出荷能力を持っておりますので、これをフル活用して、業績の向上につなげていきたいと思っています。正直、経営はやってみないとわかりませんので、どういう結果が出るかわかりませんが、取りあえず果敢にチャレンジしていきたいと思っています。

最後のページは、先ほどもちょっと申し上げましたけれども、同業他社さんの業績比較ということで書かせていただきました。（売上の伸びが）年間 10%といいますと、約 300 億円を超える売上を増加させないと駄目ですけれども、300 億円と言いますと、本当にわれわれの業界の中堅大手問屋の 1 社分の売上ですので、これを毎年毎年積み上げていくのは単純なことでは済まないと思うんですが、いろんな取扱商品の拡大であるとか、そういったことも含めてやっていきたいと思っています。

それと、そんなに新聞沙汰にはなっていないんですけれども、われわれの業界には、昔ながらの中堅の問屋さんがたくさんあります。そういったところが、今どんどん直接ユーザー様に販売するということで、かつてのわれわれのライバルが、今のわれわれのお客さんになっているというのが現実にはたくさんあります。ちょっと言い方は悪いですが、問屋業として、われわれトラスコと張り合っても仕方がないということで、トラスコから物を買って直接ユーザー様にいこうと、こういう流れが非常に大きく出てきておりますので、われわれもそういった業態の変換にも何とかお付き合いしていきたいと思っています。

大変長くなりまして、高橋の時間が少々短くなっちゃいましたけれども、以上で私からの説明を終わらせていただいて、数字は高橋からご説明させていただきます。

どうもご清聴ありがとうございました。

高橋：中山社長、ありがとうございました。続きまして、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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



【連結】経営成績

※1 令和7年(2025)2月13日発表の期初予算比です。

令和6年(2024)12月期(第62期) 通期実績				令和7年(2025)12月期(第63期) 中間期実績			
実績	前年比	構成比		実績	前期比	構成比	期初予算比 ※1
2,950億24百万円	+10.0%	100.0%	①売上高	1,582億33百万円	+10.3%	100.0%	+1.6%
616億83百万円	+7.2%	20.9%	②売上総利益	333億34百万円	+10.4%	21.1%	+2.8%
417億4百万円	+6.9%	14.1%	③販売費及び一般管理費	215億9百万円	+5.7%	13.6%	△2.7%
60億44百万円	△2.6%	2.0%	④(うち減価償却費)	27億47百万円	△6.1%	1.7%	△2.1%
199億78百万円	+7.9%	6.8%	⑤営業利益	118億25百万円	+20.0%	7.5%	+14.7%
200億56百万円	+7.4%	6.8%	⑥経常利益	117億16百万円	+17.7%	7.4%	+13.5%
※2 160億95百万円	+31.2%	5.5%	⑦親会社株主に帰属する当期(中間)純利益	79億84百万円	+18.4%	5.0%	+12.9%
244円09銭	+58円04銭	-	⑧1株当たり当期(中間)純利益	121円08銭	+18円78銭	-	+13円80銭
54円00銭	+7円50銭	-	⑨1株当たり配当金	30円50銭	+4円50銭	-	+3円50銭
504億78百万円	+4.5%	17.1%	⑩PB売上高	262億79百万円	+4.0%	16.6%	-
261億63百万円	+94.2%	-	⑪設備投資額	91億44百万円	-	-	-

TRUSCO

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

24

Copyright 2025 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

お手元の資料 24 ページ目をご覧ください。中間期決算の実績はご覧のとおりです。

決算ダイジェスト

() 内前期比

	実績	構成比	
①売上高	1,582億33百万円 (+10.3%)	-	・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、利便性の高いサービスの提供により売上拡大
②売上総利益	333億34百万円 (+10.4%)	21.1%	・売上増加、価格改定による在庫商品の評価益増加による影響 (2025年中間期:約11億円、2024年中間期:約7億円)
③販売費及び一般管理費	215億9百万円 (+5.7%)	13.6%	・給料及び賞与(+3億91百万円)従業員増加による影響 ・運賃及び荷造費(+3億90百万円)売上増加に伴う出荷量増加の影響 ・減価償却費(△1億79百万円) ソフトウェアの償却期間満了による影響
④経常利益	117億16百万円 (+17.7%)	7.4%	・売上増加に伴う売上総利益の増加に加え、在庫評価益約11億円の計上があったこと、販売費および一般管理費が計画通りに進捗したことにより、前期比+17.7%
⑤親会社株主に帰属する中間純利益	79億84百万円 (+18.4%)	5.0%	・売上増加に伴う売上総利益の増加に加え、在庫評価益約11億円の計上があったこと、販売費および一般管理費が計画通りに進捗したことにより、前期比+18.4%
⑥1株当たり配当金	30円50銭 (+4円50銭)	-	・1株当たり配当金は前期比+4円50銭

25

続きまして、決算のダイジェストをご説明いたします。25 ページ目をご覧ください。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



連結売上高 1,582 億 3,300 万円、前期比プラス 10.3%となりました。約 61 万アイテムの豊富な在庫と、最先端の物流機器を活用したニアワセ+ユーチョクをはじめとする当社独自のサービスの提供が、今期も引き続き当社への商流集約につながり、売上が拡大しました。

売上総利益 333 億 3,400 万円、前期比プラス 10.4%、売上総利益率は 21.1%となりました。売上増加による利益拡大のほか、価格改定による在庫商品の評価益が前期比約 4 億円増加の約 11 億円発生したことが利益の押し上げ要因となっています。

販売費および一般管理費は 215 億 900 万円、前期比プラス 5.7%となりました。人件費と運賃および荷造費は増加した一方、減価償却費は減少いたしました。

経常利益は 117 億 1,600 万円、前期比プラス 17.7%となりました。売上増加に伴う売上総利益の増加に加え、在庫評価益約 11 億円の計上、販売費および一般管理費が抑えられたことにより、経常利益が拡大しました。

結果、親会社株主に帰属する中間純利益は 79 億 8,400 万円、前期比プラス 18.4%となり、1 株当たりの中間配当金は 30 円 50 銭、前期比プラス 4 円 50 銭となりました。

【連結】セグメント別実績

令和6年(2024)12月期(第62期)通期実績				販売ルート	令和7年(2025)12月期(第63期) 中間期実績				
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	前期比	構成比	実績	前期末比
1,969億47百万円	+8.1%	66.8%	20.6%		①ファクトリールート	1,054億7百万円	+9.2%	66.6%	20.8%
681億59百万円	+15.3%	23.1%	22.7%	②eビジネスルート	375億57百万円	+14.4%	23.7%	22.7%	±0.0pt
268億25百万円	+10.6%	9.1%	17.1%	③ホームセンタールート	137億17百万円	+8.6%	8.7%	17.1%	±0.0pt
30億91百万円	+19.7%	1.0%	35.4%	④海外ルート	15億50百万円	+6.1%	1.0%	33.8%	△1.6pt
2,950億24百万円	+10.0%	100.0%	20.9%	⑤全社合計	1,582億33百万円	+10.3%	100.0%	21.1%	+0.2pt

ファクトリールート.....在庫・物流の強化、「ニアワセ+ユーチョク」を始めとするサプライチェーン全体の効率化に繋がるサービスの推進などによりシェアが拡大。取組が拡大する建築関連ルートは売上高226億円、前期比+14.5%

eビジネスルート.....約404万アイテムの商品データベースを整備、納期短縮・精度向上の取組みを進め、「ニアワセ+ユーチョク」(荷物詰合わせ+ユーザー様直送)の利用促進を図ることで売上が拡大。

ホームセンタールート...在庫と物流を活かし、店舗向け、EC事業向け、プロショップ向けそれぞれに積極的な提案活動を行う事で商権を獲得

海外ルート.....現地のニーズに即した新規在庫の投入、新規仕入先様開拓や得意先様との協業により売上が拡大

26 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 1,054 億 700 万円、前期比プラス 9.2%。在庫・物流力の強化とともに、サプライチェーン全体の効率化や、得意先様の課題解決につながるニアワセ+ユーチョクなど

の利便性の高いサービスを推進することで、当社のシェア拡大につながり、売上が増加しました。中でも、建設関連ルートの得意先様への売上が前期比プラス 14.5%と、引き続き好調に推移しています。

e ビジネスルート、売上高 375 億 5,700 万円、前期比プラス 14.4%、約 404 万アイテムに及ぶ商品データベースの整備や、納期短縮、精度向上を進め、ニアワセ+ユーチョクの利用促進を図ることで売上が拡大しました。

ホームセンタールート、売上高 137 億 1,700 万円、前期比プラス 8.6%。在庫と物流力を活用し、店舗向けと EC 事業向け、プロショップ向け、それぞれに積極的な提案活動を行うことで、商流を集約し、売上が増加しました。

海外ルート、売上高 15 億 5,000 万円、前期比プラス 6.1%。現地のニーズに即した新規在庫の投入や現地仕入先様の開拓、得意先様との協業により売上が増加しました。

【連結】販売費及び一般管理費

実績: 215億9百万円（前期比+5.7%、+11億60百万円）

令和6年(2024)12月期 (第62期) 通期実績		勘定科目	令和7年(2025)12月期(第63期) 中間期実績		
			実績	前期比	前期増減額
実績					
144億24百万円	①	給料及び賞与	71億90百万円	+5.8%	+3億91百万円
90億85百万円	②	運賃及び荷造費	48億1百万円	+8.9%	+3億90百万円
60億44百万円	③	減価償却費	27億47百万円	△6.1%	△1億79百万円
14億47百万円	④	租税公課	9億63百万円	+34.0%	+2億44百万円
107億3百万円	⑤	その他	58億5百万円	+5.7%	+3億12百万円
417億4百万円	⑥	合計	215億9百万円	+5.7%	+11億60百万円
・増加要因 ①給料及び賞与 +3億91百万円 従業員増加による影響(+2億72百万円)					
②運賃及び荷造費 +3億90百万円 出荷量増加、輸送コストの増加による影響(+2億47百万円)					
内、ユーザー様直送増加による影響(+1億59百万円)					
※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					
④租税公課 +2億44百万円 プラネット愛知不動産取得税による影響					
・減少要因 ③減価償却費 △1億79百万円 2020年構築のソフトウェア償却期間満了(△2億39百万円)					
プラネット東関東 高速自動梱包出荷ライン「I-Pack®」導入 (+26百万円)					

27

27 ページ、販売費および一般管理費についてです。

主な増加要因は 3 点です。従業員増加などにより、給料および賞与が約 4 億円増加し、前期比プラス 5.8%。次に、売上増加に伴う出荷量増加により、運賃および荷造費が約 4 億円増加し、前期比プラス 8.9%。次に、プラネット愛知の不動産取得税計上により、租税公課が約 2.4 億円増加し、

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

前期比プラス 34%となったことによるものです。減少要因は、減価償却費がソフトウェア償却満了により、（約 1.8 億円減少し）前期比マイナス 6.1%となったことなどによるものです。

第63期 通期予算の上方修正について

（令和7年（2025）8月12日に業績予想の修正を行いました）

お客様の利便性向上のために継続して取り組んでいる、在庫拡大戦略、物流設備投資、デジタル投資等による業績拡大が下期も継続することを見込み、通期売上高予算を前年比+10.2%に引き上げました。販売費及び一般管理費については、7月にベースアップを実施したことにより約5億円の増額が見込まれるものの、修繕費や消耗品費など各費用の実施見直し、抑制を図り、当初計画予算を維持する見込みです。

	上期		下期		通期	
	実績	前年比	修正後予想	前年比	修正後予想	前年比
①連結売上高	1,582億33百万円	+10.3%	1,667億66百万円	+10.0%	3,250億00百万円	+10.2%
②売上総利益	333億34百万円	+10.4%	342億65百万円	+8.8%	676億00百万円	+9.6%
③営業利益	118億25百万円	+20.0%	112億4百万円	+10.7%	230億29百万円	+15.3%
④経常利益	117億16百万円	+17.7%	110億36百万円	+9.2%	227億52百万円	+13.4%
⑤親会社株主に帰属する当期純利益	79億84百万円	+18.4%	75億73百万円	※△19.0%	155億57百万円	※△3.3%
⑥1株当たり配当金	30円50銭	+4円50銭	28円50銭	+0円50銭	59円00銭	+5円00銭

TRUSCO ※親会社株主に帰属する当期純利益は、前年に旧大阪本社売却等に伴う特別利益27億78百万円を計上しています。
Copyright 2025 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

28

28 ページ、第 63 期通期予算の上方修正についてご説明いたします。

8 月 12 日に、通期業績の修正を発表しております。連結売上高 3,250 億円、前年比プラス 10.2%、売上総利益 676 億円、前年比プラス 9.6%。販売費および一般管理費 445 億 7,000 万円、前年比プラス 6.9%。営業利益 230 億 2,900 万円、前年比プラス 15.3%、経常利益 227 億 5,200 万円、前年比プラス 13.4%。親会社株主に帰属する当期純利益 155 億 5,700 万円、前年比マイナス 3.3%。1 株当たり配当金 59 円、前年比プラス 5 円。以上の計画でございます。

上期に引き続き、お客様の利便性向上のために継続して取り組んでいる在庫拡大戦略、物流設備投資、デジタル投資などにより強化した各種サービスを提供することで、業績拡大が下期も継続することを見込み、通期売上高予算を前年比プラス 7.6%からプラス 10.2%に引き上げました。

販売費および一般管理費につきましては、7月にベースアップを実施したことにより、約 5 億円の増額が見込まれるものの、今期計画していた修繕費や消耗品費などの各費用の見直しや抑制を図ることで、期初の年間予算と同額を維持する見込みです。

上方修正につきましては以上です。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



質疑応答

高橋 [M]：それでは続きまして、質疑応答に移ります。会場参加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、ご質問のある方は、挙手をお願いいたします。

ヒラマツ様 [Q]：ヒラマツです。ご説明ありがとうございました。今回の説明の中で一番驚いたのは、14 ページの営業利益率改善に取り組むというところでございます。社長、攻めなんで、営業利益率を気にせず売上を伸ばすのかなと思いきや、今回、詳細に書かれた粗利率改善プログラムと経費率なんですけど、経費率を下回る粗利率の仕入先もあったということなので、ここをもう少し伺いたいです。

他社には御社よりももっと安く出しているのに、御社に高かったのか。あと、ニアワセ+ユーチョク、ユークルから外されるというのかなかなり致命的なので、向こうも真剣に考えざるを得ないのか。あと下の経費のほう、荷造梱包料の請求等の交渉を進めていきたいとありますが、これもどれくらいできそうなのか。あとこれの開始というのは、今期予想は粗利率はそんなに変わっていないので、来期以降、これが進むとわれわれは見ておいていいんでしょうか。

中山 [A]：ちゃんと経費のことも考えて経営しておりますので、誤解のないようによろしくお願いいたします。やはり相手先あってのことですので、そんなに何でもかんでも簡単に進むとは思っておりません。できれば3年か5年ぐらいかけて、仕入様との交渉であるとか、もしくは経費の見直しであるとか、そういったこともしていきたいということでございます。

それと、同業他社さんがどれぐらいの値段で商品を仕入れておられるかというのは、おおよその見当はつきますけれども、はっきりした値段はわかりません。非常に不可解な値段であるとか、一物一価というのが本当は一番理想なんですけど、一物、50 も 100 も値段があるというのがわれわれの業界でございます。ですから、そんなことを一つ一つ見直ししながら、利益の改善にもつなげていきたいですが。

本当は昨年あたりからやる予定だったんですけれども、ちょっと皆がおじけづきまして、進んでいなかったんで、この前もう少し早く進めようということで、やり出したところでございます。いずれにしても、ちょっと経費率を下回っていて、それを放置していることはあり得ないということで、やはりちゃんと申し入れをして、利益の改善につなげていきたいと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

ヒラマツ様 [M]：荷造梱包費のほうはいかがでしょうか。

中山 [A]：まずネット通販のお客様というのは、基本的に運賃はお客様負担です。ですから、商品はわれわれの物流センターに荷造ったものを取りに来られるんですけども、運送会社さんは、請求は全てネット通販のところへ出すというのが一番のパターンで、そういうことになっています。ただ、荷造料はまだいただいていないというのが実態でございます。

大手通販企業様には、荷造料を近いうちにもらいますよということで、一応ささやき程度ではございますけれども、ちょっと言っている状況でございます。1個いくらいただくのか、云々というのは、いろんなことを研究しながらやっていきたいと思いますが、今のところは、まずはそのニアワセ+ユーチョコをどんどん使っていただいて、利便性をしっかりと感じていただくというところで、今のところはまだ請求していないというのが実態でございます。

ヒラマツ様 [M]：よくわかりました。ありがとうございます。

中山 [M]：ありがとうございます。

高橋 [M]：ありがとうございます。そのほか、ご質問のある方はいらっしゃいますでしょうか。

サカエ様 [Q]：ありがとうございます。サカエと申します。二つお願いします。

またプレゼン資料の14ページになります。2028年の目標の粗利率23%という数字は、どういうメッセージが込められているのだらうと。25%でもなく、21%でもなく、なぜ23%なのかなと思ひまして、そこをまず一つ目、お願いします。

中山 [A]：今の粗利の改善のところと似た話になりますけれども、いきなりここ2~3年で3%も5%もは無理かなと。とりあえず2%ぐらいの改善ぐらいしか無理かなということで、これはやってみないとわからないんですが、一応まず第1目標はそのあたりに置いておこうということで、特に何かの根拠があるというものではございません。

サカエ様 [Q]：ありがとうございます。二つ目も14ページでして、その下のほうのパラグラフの、改善の見られない仕入先様へ厳しい姿勢で臨みたいというところですけども。これも最初聞いた時には、何で2025年からスタートされるのかなと思ったんですが、先ほどのお話を聞いていたら、去年ぐらいから実は取り組まれていたのかなと認識しました。でも、それもなぜ去年からなんだろう、コロナからビジネスも正常化して、そういった取り組みも実はされていたのか。何か取り組まれたきっかけみたいのがあったんですか。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com

中山 [A]：コロナとは全く無関係です。前々から、主要な仕入先様にも関わらず利益率が低いというのは一応頭にはありまして、いつか何とかしなくちゃいけないということで考えた中で、やっぱりそろそろやるべきかなと。なかなかわれわれが武器がなく、メーカー様に交渉しても首を縦に振ってもらえないというのが現実です。

その中で、今、ニアワセ+ユーチョコの件数であるとか、ユーザー様への広がりとかをいろいろ考えていくと、MRO ストッカーもそうですね、MRO ストッカーには、もうおたくの商品は利益が低いから置けませんよなんて言う、そういうわれわれが戦うネタがどんどんどんどん出てきて。その影響力が増えてきたというのが、開始をしていこうかというきっかけになったと考えていただいたらいいかと思います。よろしいですか。

高橋 [A]：ありがとうございます。その他に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、続いてオンライン参加の皆様からのご質問に移らせていただきます。オンラインにてご質問のある方はいらっしゃいませんか。オンラインでのご質問がございませんようですので、質疑応答のお時間は以上といたします。

そのほか、ご質問が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、トラスコ中山株式会社令和 7 年 12 月期第 63 期中間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ので、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。

中山 [M]：どうもありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com