

TRUSCO[®]

令和7年(2025)12月期(第63期) 中間期 決算説明会

令和7年(2025)8月21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 当社の取り組みについて

16:40 決算概要について

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

業績を支える経営信条

～TRUSCOに業界平均は当てはまらない～

トラスコ中山株式会社
代表取締役社長
中山 哲也

1. 経営信条

(1)「人や社会のお役に立ててこそ 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」

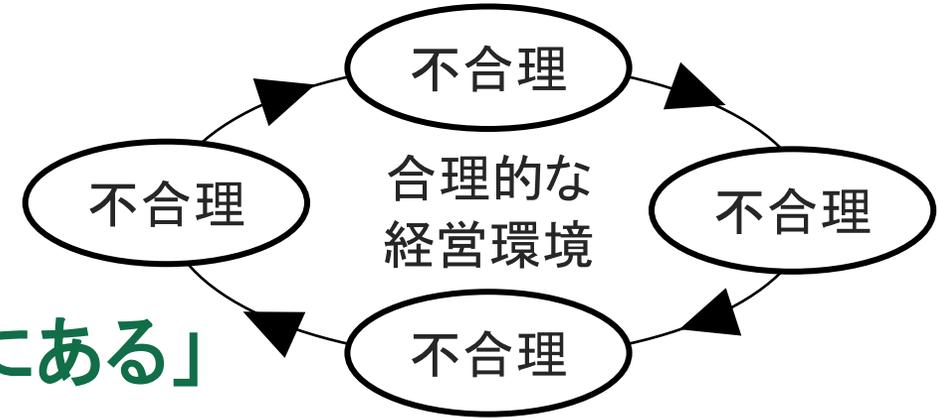
- ・正社員主義、非正規雇用原則禁止主義、終身雇用主義、新卒採用主義、定年延長主義、ユニークな人事制度の数々が、安定した雇用環境を生み出している



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

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+ユーチョコ」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



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+ユーチョコ」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

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」

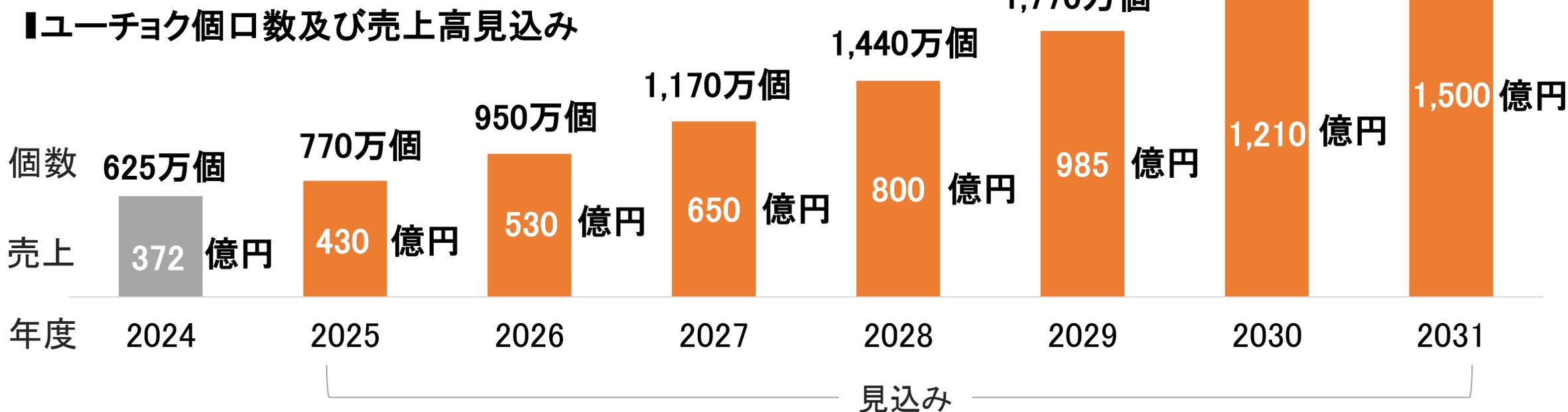
- ・経営判断は常に、「損か得か」ではなく、「善か悪か」で判断を行っている
- ・損得勘定での経営判断の結果は、必ず「凶」となる
- ・損得勘定の個人差は大きいですが、善悪勘定の個人差は小さい

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%



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



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



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

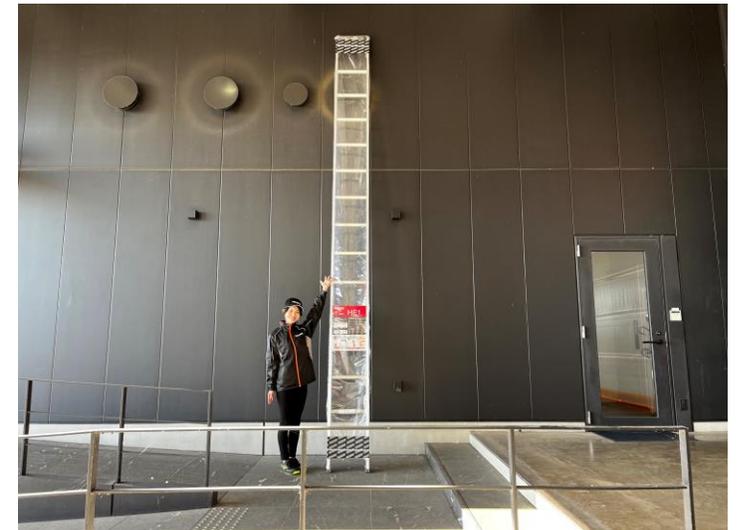
- ・2024年度のご来店引取は年間約42万件であった
その内、ユーザー様のご来店引取が約13万件(約33%)もあり、
如何にユーザー様が急いでおられることがわかる
- ・2030年には年間100万件のご利用を目標に、利便性向上に努めたい



大型運搬台車



ジャンボコーン



長尺はしご

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ストックカーの設置 & 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ストック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



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+ユーチョコ」「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

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

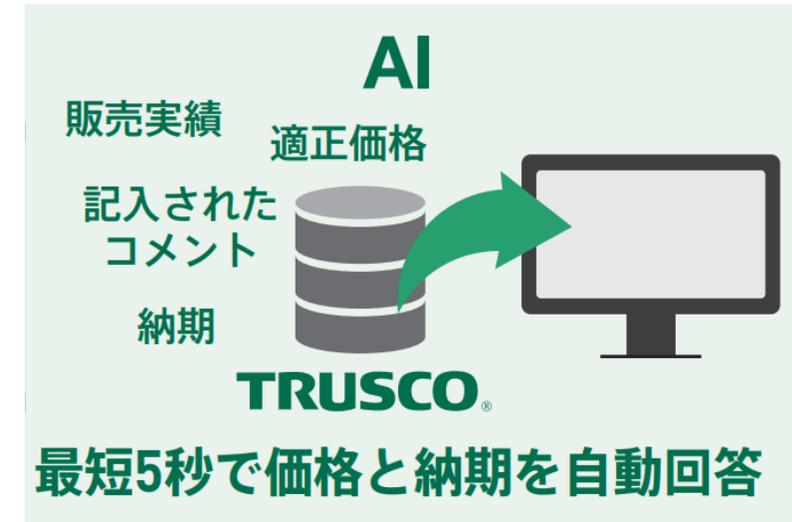
(6) 海外調達力の強化

- ・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

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

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)

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。

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

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

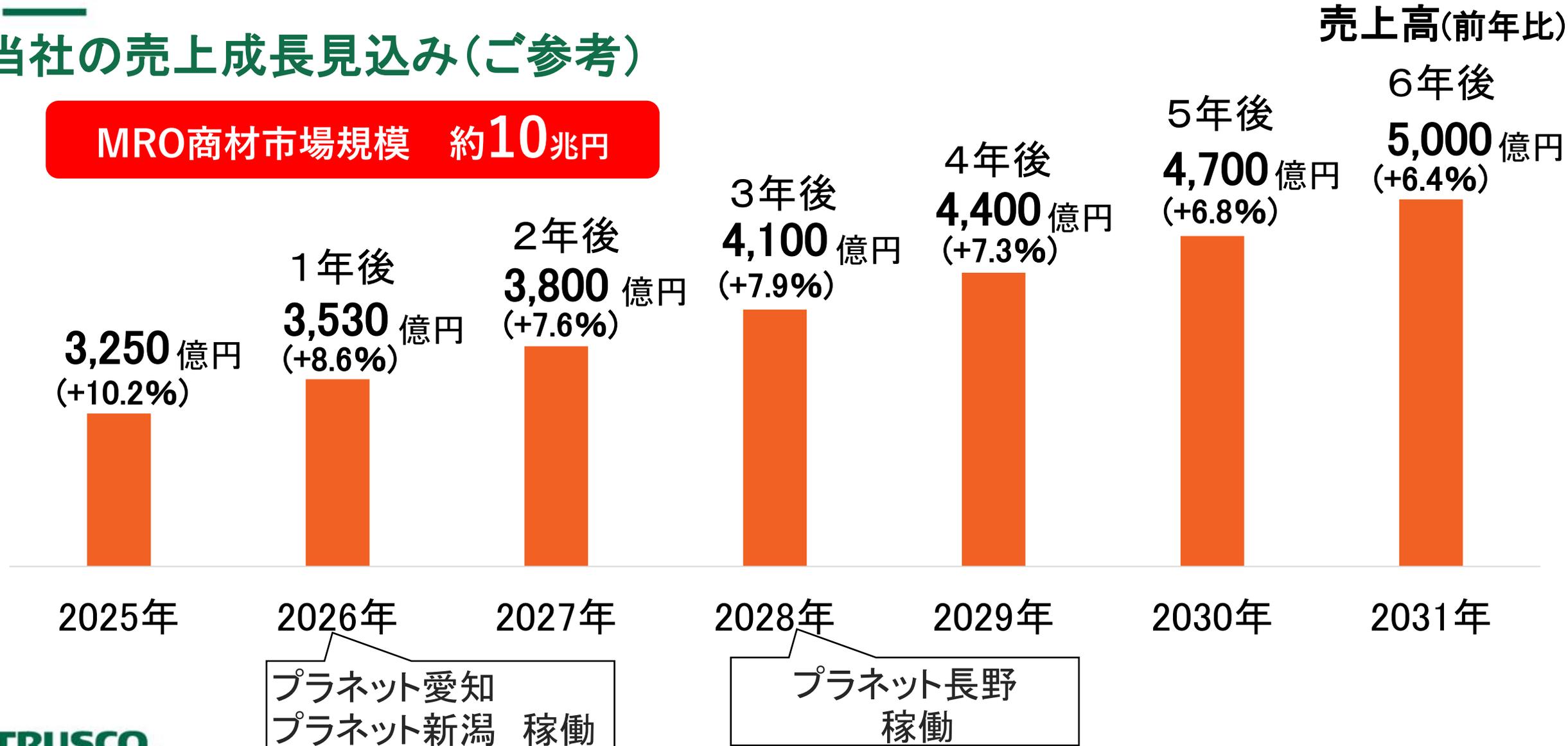
・2017年放送開始 総出演企業様数 376社(2025年8月末時点)

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

3. 業績見通し

当社の売上成長見込み(ご参考)

MRO商材市場規模 約**10兆円**



4. 上場同業他社の業績比較

(単位:百万円)

社名	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)	
	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)NaITO	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)

※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

決算概要について

【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	-	-	-



※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。

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+ユーチヨク」(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

【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%	+0.2pt
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+ユーチヨク」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+ユーチヨク」(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

【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	実績		前期比	前期増減額	
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)

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