

TRUSCO®

トラスコ中山株式会社

令和7年（2025）12月期 通期決算説明会

2026年2月18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 通期決算説明会
[決算期] 2025年度 通期
[日程] 2026年2月18日
[ページ数] 39

[時間] 16:00 – 17:09
(合計: 69分、登壇: 53分、質疑応答: 16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] 7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)
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 忍田 ゆい (以下、忍田)
経営企画部 広報 IR 課 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@scriptasia.com

登壇

忍田：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 2025 年 12 月期第 63 期通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 課の忍田ゆいと申します。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、まず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：中山です。どうぞよろしくお願いいたします。

忍田：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：数見でございます。よろしくお願いいたします。

忍田：経営企画部部長、高田真由美でございます。

高田：経営企画部の高田です。よろしくお願いいたします。

忍田：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。

忍田：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。

忍田：また、IR の窓口として約 4 年間担当しておりました、広報 IR 課の高橋が、今月末で産休に入りますので、一言ご挨拶させていただきます。

高橋：広報 IR 課の高橋です。3 月より産休を取得することとなりました。着任より約 4 年間、数々のご指導を承り、誠にありがとうございました。復職後は IR 部門で培った経験を生かして、会社の成長に貢献してまいりたいと思います。今後ともご支援のほどよろしくお願いいたします。

忍田：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、社長の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忍田よりご説明します。終了

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



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。

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。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。お手元の決算説明会資料をご覧ください。オンラインの方は画面にも資料を投影いたしますが、当社ホームページ上でもダウンロードが可能ですので、ぜひご活用ください。

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。

「在庫のおかげで」 ～在庫に関する暗示を解く～ 必要最小限、できるだけ少なく・・・

現在、トラスコ中山は
在庫アイテム数 62万アイテム
在庫金額 681億円
を保有し、事業活動を行っています
在庫が持つ圧倒的な優位性について語ります

トラスコ中山株式会社
代表取締役社長
中山 哲也

TRUSCO

3

Copyright 2026 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

中山：どうも改めまして、本日はご参加ありがとうございます。オンラインでのご参加も本当にありがとうございます。今日は私からいろいろとご説明ということで、皆さんにお配りしております「在庫のおかげで」という、またかと思っておられる方がおられると思いますが、今回は内容を充実しまして、これでもかというほどいろいろと用意しておりますので、最後までお聞きいただければと思います。

「在庫に関する暗示を解く」というタイトルです。皆さんも学生時代から、在庫は少なく少なく、できるだけ必要最小限にと聞かれてきていると思います。話は変わりますが、私が最近気になっていることは、EVよりHVと、電気自動車よりハイブリッド、こういう体制ができつつあるようで

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

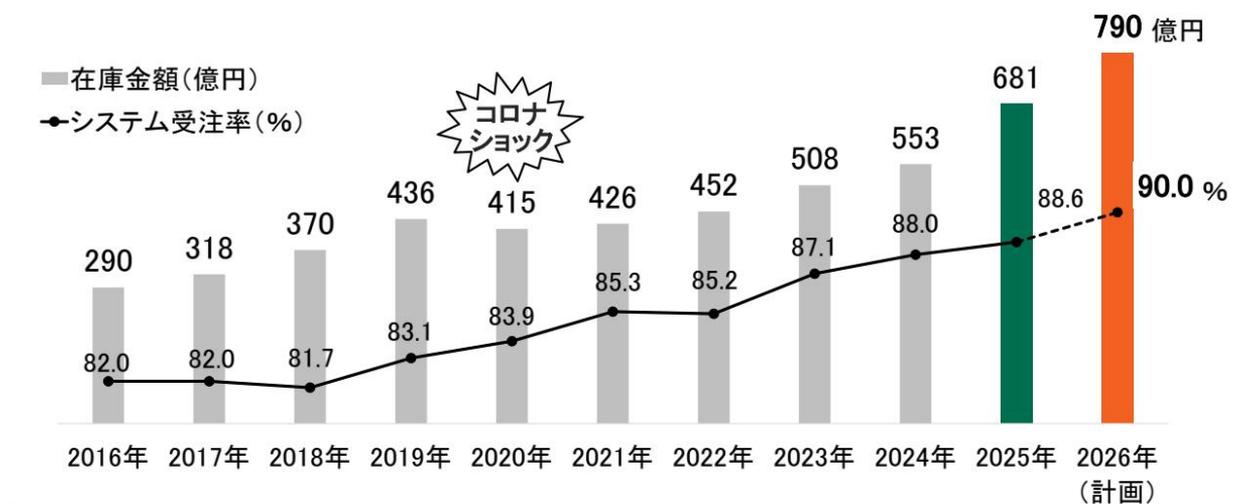
 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

すが、私は会社もそうですけど、個人的にも、ガソリンと電気と両方に乗っていますが、どちらが乗りやすいかと聞かれたら、間違いなく電気かなと思っているほうなんです。なんでそんなにハイブリッドなんだ、みたいなことなんです。

ちょっと心配になったのは、電気自動車に乗ったことのない人が、やっぱり電気よりハイブリッドと言うのはおかしいのではないかと考えています。今、ヨーロッパも、日本もそうですけど、やっぱりハイブリッドだったということで、後ろを振り向いて、また後ろに走りかけているような世の中ですが、ただ中国はどんどんどんどん、電気自動車を進めている中で、ひょっとしたらこの先、ゲームチェンジャーになるのかなど。やっぱり電気自動車だと気がついた時には、中国の電気自動車が非常に性能を上げていて、もう他の国が追いつかない、こんなことになっていたらちょっと困るなと思っておりますし、自動車生産大国の日本の威信にかけて、ハイブリッドもいいと思いますが、電気自動車もどんどん開発して、世界の最先端を走っていただきたいと思っております。

本題に戻しますが、ここにも書きましたとおり、当社の今、在庫アイテム数は62万アイテムを超えてまいりました。金額としては681億円ということで、業界の中では異例と言われるほどの在庫を持って、いつかつまずいたら面白いと、そういうふうに見られている社長の1人でございます。いろんな事業活動をしている中で、今日、私が申し上げたいのは、皆さんが在庫は少ないほうがいいんじゃないかと思われる中で、その暗示を解くために、在庫が持っている圧倒的な優位性について少しお話を申し上げたいと思います。

1. 在庫のおかげで、システム受注率が約89%となり、 受発注にかかる人的労力が大幅に低減された(人手要らず)



TRUSCO

4

Copyright 2026 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@scriptasia.com

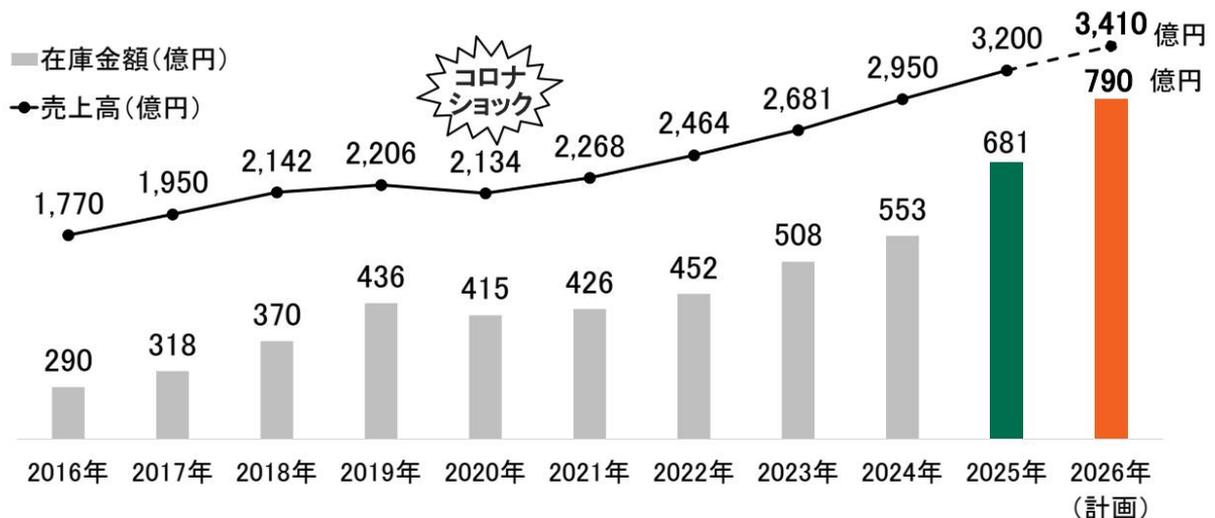


それでは、まず1番、在庫のおかげでシリーズその1、システム受注率が約89%となり、受発注にかかる人的労力が大幅に低減された（人手要らず）、こういうことでございます。

普通、問屋の商売といいますと、営業マンがいて、その営業マンが日夜、お客さん回りをして注文をかき集めてくるという構図が多いのですが、もう今はほぼ9割近くがシステムで受けているということでございます。

これはわれわれもありがたいんですが、お客様のほうも、いちいち人に注文しなくちゃいけないのは面倒なんですよ。今は24時間受注も可能になりましたので、お客さんにとっても便利なのかなと思っております。その浮いた時間で営業マンは何をしているかというと、やはり新規開拓であったり、もう少し手間取るビジネス、いろいろ打ち合わせとか、見積もりとか、いろんなことがあります。そういうところに時間をかけてやっていこうということでございます。当期、この2026年12月期においては、90%近くまで引き上げていきたいと思っております。

2. 在庫のおかげで、売上が着実に増加し、コロナショック(△3%)も大きな影響も受けずに乗り越えた



TRUSCO

5

Copyright 2026 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

続いて2番、在庫のおかげで、売上が着実に増加し、コロナショックも大きな影響も受けずに乗り越えたということです。

在庫の金額が、棒グラフになっております。折れ線グラフが売上金額ということで、2016年1,770億だった売上が、2025年には3,200億まで順調に上がってきたということです。

その中で、コロナショックが2020年にございましたが、この時は久しぶりにダウンということですが、3%ダウンにとどまったということです。業界はマイナス11からマイナス33、上場会社で

サポート

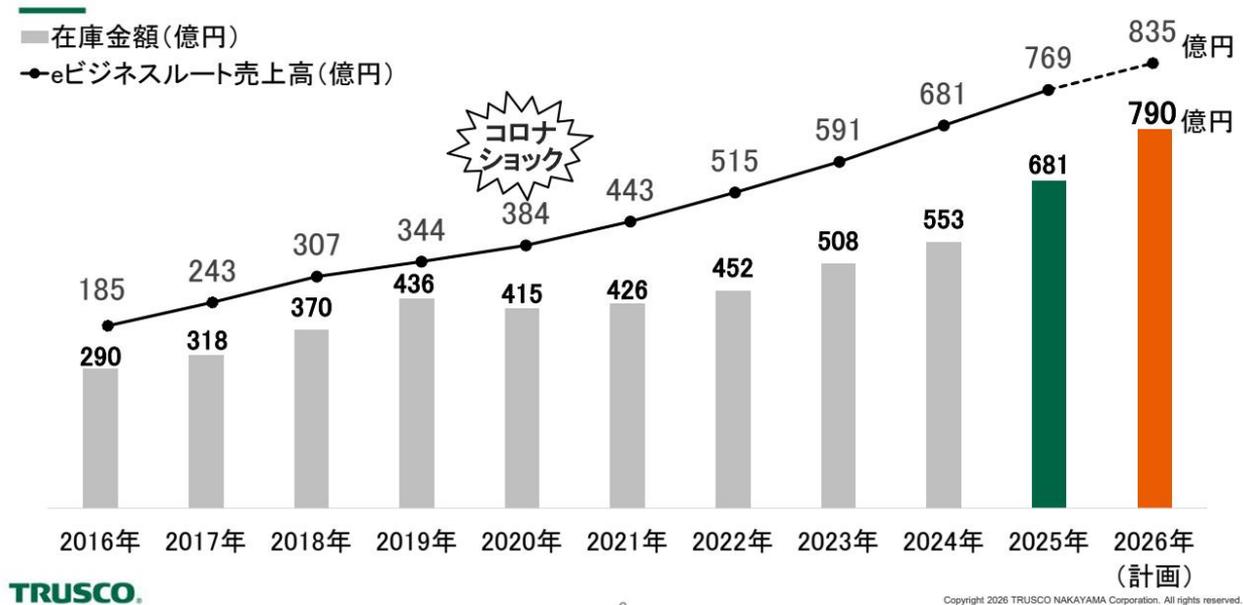
日本 050-5212-7790

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

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

すけど、かなり大きなダウンをしておりましたが、われわれは3%で収まったということでございます。在庫がもう少しあればマイナスにならなかったかなと思うぐらいだったんですが、非常に在庫に助けられたような次第でございます。

3. 在庫のおかげで、ネット通販企業様向け売上が大幅に増加した



続いて3番、在庫のおかげで、ネット通販企業様向け売上が大幅に拡大したということでございます。

2016年当時は185億の売上だったものが、2025年には769億万円ということで、非常に大きく増加しました。どんなことが好評かと申し上げますと、「ニアワセ+ユーチョコ」ということで、できるだけ一つの箱に荷物を詰め合わせしてユーザー様へ送るという施策が非常にウケておりまして、ネット通販企業様のほうから、100%、トラスコで直送してくれないかというご要望が非常に多く出ております。

課題として一つありますのは、ユーザー様直送運賃、これはネット企業様持ちでお支払いいただいておりますが、実は荷造り料はいただいております。いくらいただくかは別としまして、もう少し状況が整ってから梱包手数料の交渉を進めたいとは思いますが、われわれは出荷作業にもコストがかかります。今ネット通販のお客様からしますと、いろんなユーザー様からの注文を、われわれにばいっと放り投げるだけで、われわれが荷造りをして出荷してということでやりますので、非常に手間のかからない状況になっていますので、重宝に使って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@scriptasia.com

ちなみに、在庫があるからできるサービスでもありますし、われわれの業界の中でも、このサービスをできるのは当社しかないということでご認識いただければと思います。

続いて、在庫のおかげで、「ニアワセ+ユーチョク」、今ご説明しましたが、どのようなサービスが簡単におさらいさせていただきます。

4-1. 在庫のおかげで、「ニアワセ+ユーチョク」サービスが —— 大幅に増加中

ニアワセ

荷物の詰合わせをしてユーザー様に直送することにより、「納期半減」「配送運賃半減」「梱包資材半減」「作業負荷半減」「環境負荷半減」

タイヘン! タスカル!

1つの箱で

箱がイッパイ

ニアワセ前

ニアワセ後

ユーチョク

問屋によるユーザー様直送という環境保全

得意先様

ユーザー様

納期半減
梱包資材半減
配送運賃半減
環境負荷半減

ユーザー様直送!

TRUSCO

TRUSCO

7

Copyright 2026 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

モデルが出ております。どこかで見たようなモデルでございますが。まず「ニアワセ」、これは荷物を合わせるということで、一つの箱にとにかく詰められるだけ詰めちゃおうということです。これをすることによって、いろいろ梱包資材が少なくて済むとか、運賃が1回で済むとか、いろんなメリットがあります。

それから「ユーチョク」のほうですが、われわれが注文いただいたお客様に送るのではなく、発注されたユーザー様に直接送ることで、納期が1日、2日が1日で済むとか、非常にこれもメリットのあるサービスで、こういったサービスをやっております。口で言うのは簡単ですが、在庫とともに、物流センター、物流機器など、いろんな機器がありますが、これが必要ということで、そろえておいてよかったというのが正直なところでございます。

サポート

日本

050-5212-7790

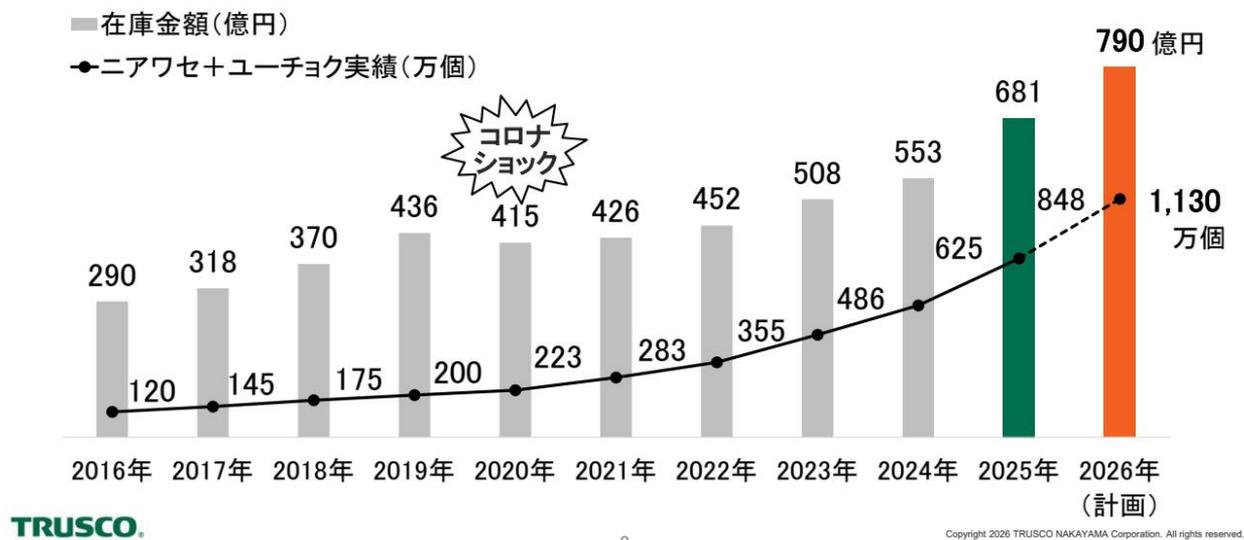
フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

4-2. 在庫のおかげで、「ニアワセ+ユーチョコ」サービスが 大幅に増加中 2025年実績 848万個



続いて4-2、在庫のおかげで、ニアワセ+ユーチョコサービスが大幅に増加中ということです。

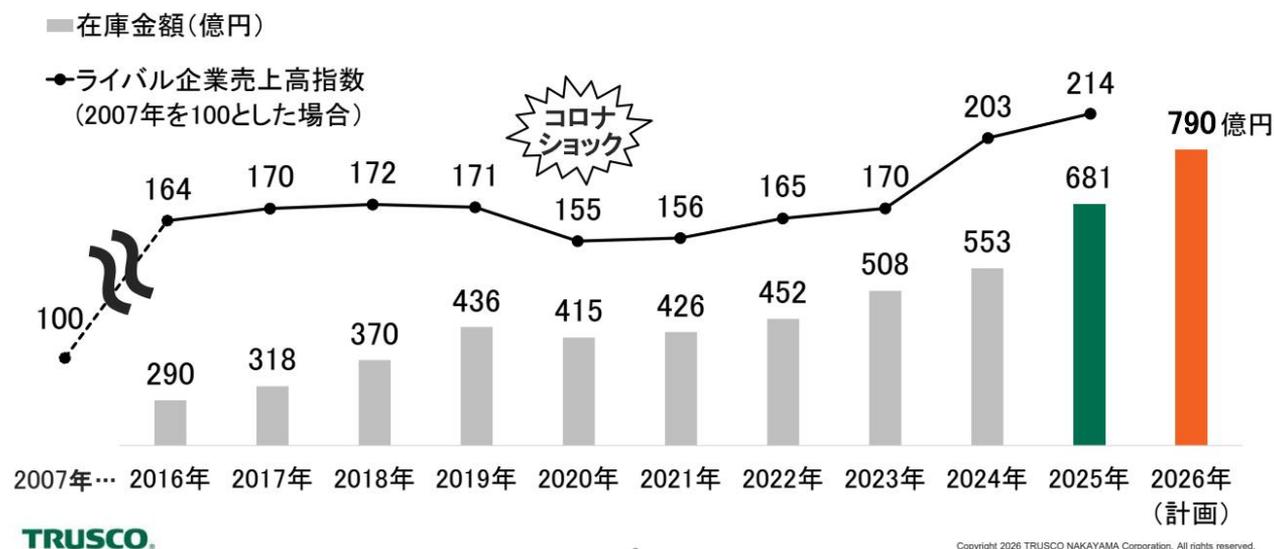
2025年度は、合計で848万個の荷物を直接ユーザー様に送らせていただいたということでございます。ですから皆様の中で、もしネット通販で工具を頼まれた、工具に限らずですが、何か頼まれた中で、よく見れば出荷元はトラスコだったということがあるかなと、このように思っております。

始めた当時の2016年は120万個でしたが、2025年は848万個まで、またこの先も非常に急拡大が予想されておりました、これからが楽しみだと思っております。ネット通販のみならず、従来のファクトリールート of 機械工具商様などでも、ご利用が非常に増えてきております。併せて、問屋からユーザー様への直送納品というのを工具業界の常識に変えてやろうという覚悟で臨んでいる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@scriptasia.com

5. 在庫のおかげで、同業ライバル企業がすべてお客様となった ある同業ライバル企業への販売実績(かつては売上ゼロであった)



続いて5番、在庫のおかげで、同業ライバル企業が全てお客様になったということです。

ここに書かせていただいたグラフは、ある同業ライバル企業への販売実績でございます。かつてはもちろんゼロだったんですが、指数を取りましたところ、2007年を100としたら2025年は214ということで、非常に増えてきているということでございます。

なぜ同業者がお客様になったかという、これはもう在庫政策なんですね。普通の会社はどこの会社も、売れ筋商品しか在庫を置かないでしょ。売れない筋なんて置きますと、誰だ、こんな商品を在庫したのはということで、こっぴどく叱られるということですが、当社は売れない筋も、売れない筋といったら怒られますけど、あまり売れない筋も在庫を置いています。

片や、ライバル会社さんは売れ筋しか置いてないので、売れない筋の商品の注文がくると困るんですね。メーカー様へ発注すると、バラ出しはできません、運賃をください、ということで、よくよく見れば、トラスコから買うのが早くて安いと、こういう構図から当社に注文がやってく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@scriptasia.com

6. 在庫のおかげで、BCP協定締結に繋がっている

災害時におけるBCP(事業継続計画)対応においても、社会のお役に立てる企業となった



(株)マルニシ 河西社長、トラスコ中山(株) 社長中山、長野県 阿部知事、岡谷酸素(株) 野口社長、(株)本久 加藤社長



松宮工材(株)貝森社長、埼玉県 大野知事、トラスコ中山(株)社長 中山

- ・全国物流センター28ヶ所中(準備中3ヶ所)、
免震装置を備えた物流センターを5拠点(大阪・南関東・埼玉・愛知・新潟)配備
- ・BCP協定締結急増中(自治体、市区町村、大手ユーザー様)
現在、災害復興協定を36の自治体(11都道府県、25市区町村)と締結・合意済

TRUSCO

10

Copyright 2026 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

続いて6番、在庫のおかげで、BCP協定締結につながっているということでございます。

BCP協定、何か災害が起こったら、いろんな救援物資や復興物資をちゃんと供給してくださいよという協定でございます。在庫のある当社にひっぱりだこというところちょっとオーバーですけど、ご要望があって、この写真は、長野県、それから埼玉県に行ってきました、いざという時はお願いしますよという知事のお言葉とともに、こういう証書を交わしてまいりました。

われわれとしては、その代わり日頃から買ってくださいねと、こういうお返しをしているんですが、これも意外と大きな売上の増加につながっていくのかなと思っています。

行きましたところには、必ずMROストックの提案もしております。置き薬ならぬ置き工具を、ぜひ役所にも県庁にも置いてくださいと。なんせ災害が起こると一番いる商品は置いておいていただかないと話になりませんよということで、今そういったところへもMROストックの設置の提案をしているところでございます。口先だけでは何ともならないのが災害時でございますので、しっかりと現物を持ってこそ貢献ができる、このように思っているところでございます。

サポート

日本

050-5212-7790

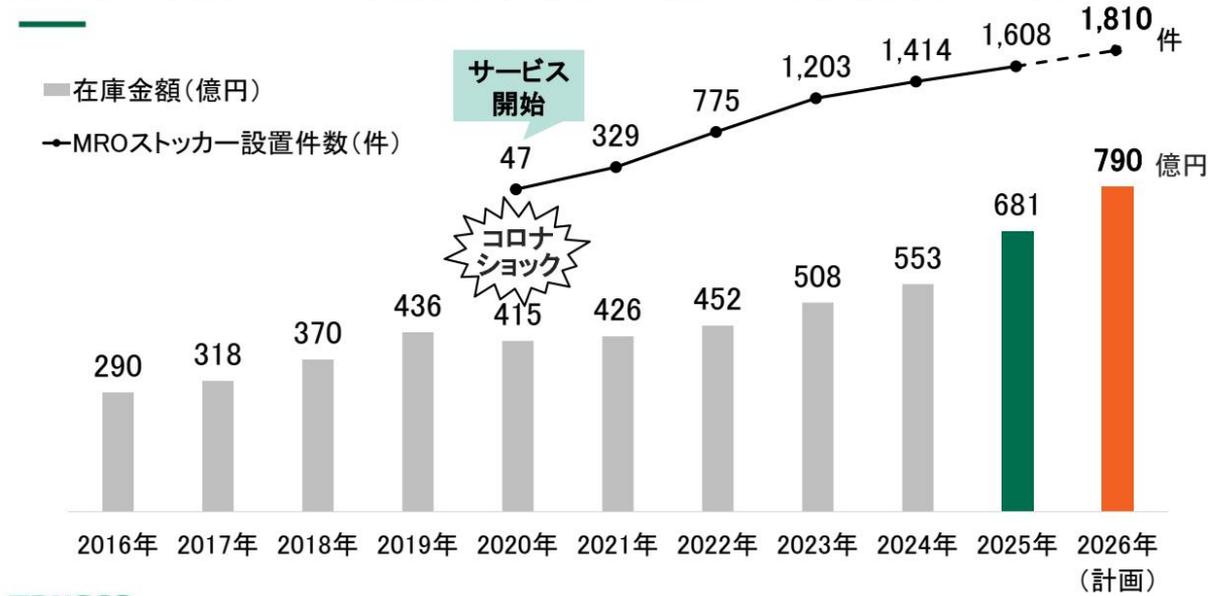
フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

7. 在庫のおかげで、MROストックカー設置件数も着実に増加



TRUSCO

11

Copyright 2026 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

続いて7番、在庫のおかげで、MRO ストッカー設置件数も着実に増加ということです。

今申しあげました置き薬ならぬ置き工具、MRO ストッカーでございますが、1,600 件を超えてまいました。設置待ちというものもありますが、来期、再来期と、どんどんどんどん設置の件数を増やしていきたいということでございます。

納期もゼロ日、発注も不要でございますし、なくなれば必ず自動で補充をかけるということで、ユーザー様にとっては断る理由がないだろうと思われるようなサービスなんです、非常に今順調に進んでおります。残念ながら、売上のほうはまだまだでございます、まだ年間 10 億弱ぐらいですが、これからもう少し大きな柱になってくると思いますので、ご期待いただければと思います。

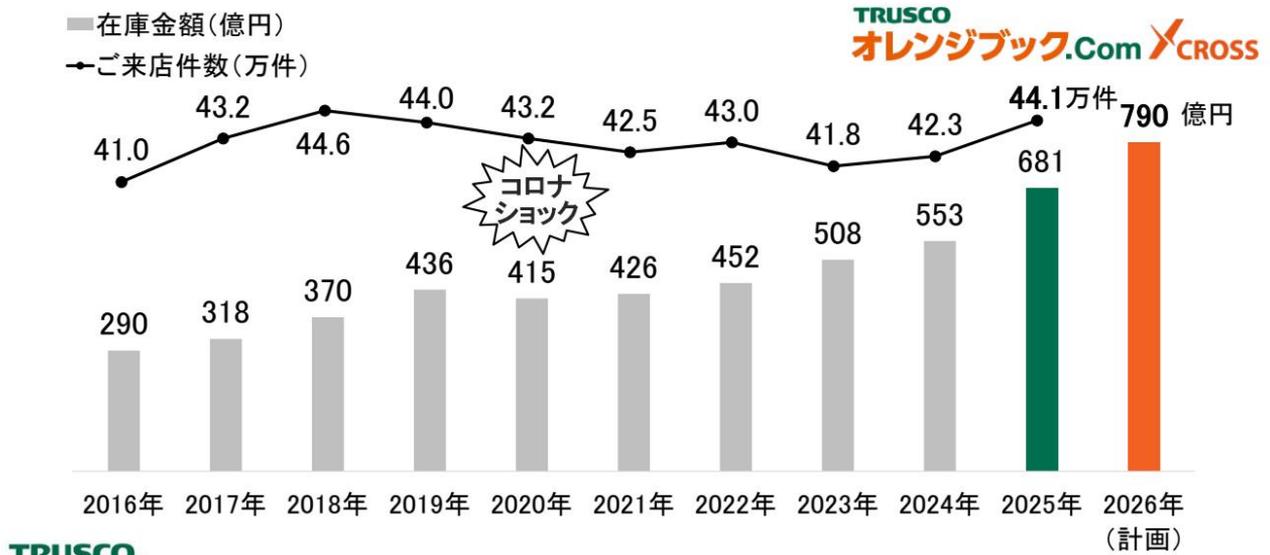
サポート

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



8. 在庫のおかげで、ご来店お引き取りの件数が着実に増加

—「オレンジブック.Com クロス」を開発し、お引き取りの手続きが簡単になった



続いて8番、在庫のおかげで、ご来店お引き取りの件数が着実に増加ということでございます。

併せて、オレンジブック.Com クロスを開発しまして、お引き取りの手続きが簡単になりました。今までは、取りに行くというと、取りに行くけど在庫があるか確認してくれとか、もしくはユーザー様が来る場合はユーザー様がディーラー様に連絡する、ディーラー様がわれわれに連絡するというので、非常に面倒くさい作業が発生していたんですが、簡単にできるようにということで、新しいシステムを開発しました。

現在のところ、年間約44万件を超えるお引き取りということで、やはりユーザー様は商品を急いでおられるんだなと。これがないと仕事が止まるということで、そういう面ではしっかり在庫を置いている当社にそういったご要望があるということでございますので、これからもこれを強化し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@scriptasia.com

9. 在庫のおかげで、DMG森精機株式会社様が進める 「my DMG MORI eMarket」に参画することができた

・DMG森精機株式会社様の子会社である、テクニウム株式会社様が運営する会員制ECサイト「my DMG MORI eMarket」に、当社の豊富な品揃えとスピーディーな「ニアワセ+ユーチョク」の出荷で貢献

・従来の機械本体の販売にとどまらず、切削工具、測定工具をはじめ、必要とされるMRO商材をも取扱品目に加えるという販売戦略を展開されます



my DMG MORI eMarket × TRUSCO オレンジブック.Com.

TRUSCO

13

Copyright 2026 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

続いて9番、在庫のおかげで、DMG森精機様が進めるmy DMG MORI eMarketに参画することができたということです。

どういうことか簡単に申し上げますと、DMG森精機様は、ご存じのとおり、工作機械の世界一の製造メーカーさんでございます。年間売上は約5,000億を超えております。

工作機械メーカーさんは、工作機械を作って売ったらそれでおしまいというのが今までの発想だったんですが、森社長は、いやいや機械を売ったら、その後、切削工具も、ツーリング工具も、測定工具も使うだろうと。そこまでビジネスを広げていこうということなんですね。ところが自分のところでやろうとすると、倉庫をそんなに持てない、在庫アイテムも持てない、発送もできないということで、それで森社長が見つけたのが、当社の「ニアワセ+ユーチョク」ということです。

今年から始まったサービスなんですけど、そういったことで注文を取られて、オーダーがあれば森精機様の指定するユーザー様にお送りするということです。これはテクニウム様という会社が間に入りまして、運営されているということでございますので、これからどんどん販売も広がっていくかなと思っています。

われわれとして今準備しているのは、森精機様は世界中に工作機械を売っておられますので、近いうちに日本国内のみならず、海外への「ニアワセ+ユーチョク」サービスを始めてほしいというお声も出るかなということで、そちらも準備をしてい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@scriptsasias.com



10-1. 在庫のおかげで、SMC株式会社様が進める — 「SMC遠野サプライヤーパーク」構想に参画することができた



TRUSCO

14

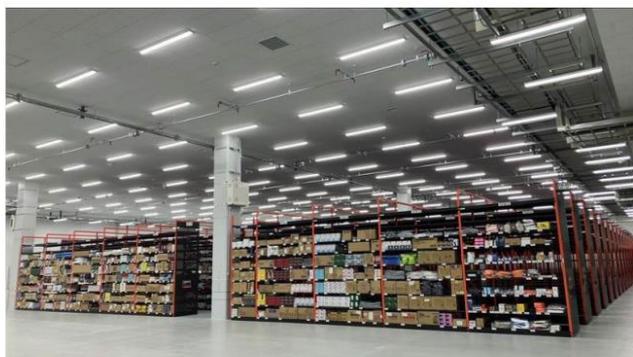
Copyright 2026 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

続いて10-1、在庫のおかげで、SMC株式会社様が進めるSMC遠野サプライヤーパーク構想に参画することができたということです。

写真をつけておりますが、非常に大きな工場棟です。高田社長は、とにかくBCPの対応で何が起ころうとも生産を途切らさないということを固く思っておられまして、こういうサプライヤーパークを造られました。

10-2. 在庫のおかげで、SMC株式会社様が進める — 「SMC遠野サプライヤーパーク」構想に参画することができた

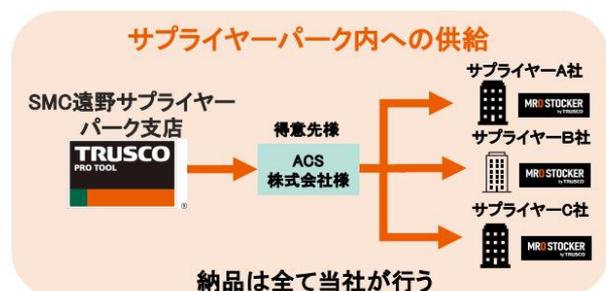
SMC株式会社様は、岩手県遠野市の新工場敷地内に国内部品サプライヤー18社を誘致し、調達から生産までを一貫して行うことが出来る集合拠点「遠野サプライヤーパーク」を開設しました
当社は唯一のプロツール供給企業として、在庫保有支店を出店し、「MRO Stocker」の補充ヤードをユーザー様の拠点内に設けることで、新しい取組みにチャレンジしていきます



TRUSCO

支店内に在庫6,000アイテムを保有

15



Copyright 2026 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@scriptasia.com

ここに書いてあるとおりですけど、自社のいろんなサプライヤーさん、18社を誘致しまして、とにかくそこで商品を作ると。地震が起ころうが、何が起ころうが、ここでずっと生産を続けて商品を世界中に供給する、こういう固い決意で造られたということでございます。

たまたまお付き合いもあった関係で、われわれは（部品の）サプライヤーではないんですけど、（MRO）商品供給のサプライヤーとして出させていただいています。写真にありますように、一角にMRO Stockerの在庫を大量に置かせていただいて、ACS様という会社が間に入り、18社のサプライヤーさんに対しての商品供給、またMRO Stocker以外のご要望についても受けられるようにやろうということです。

このサプライヤーパーク構想というのは世界でも初めてのようですね。SMC様がトライされるということで、もちろんわれわれもこういったビジネスモデルは初めてですので、新しいことにチャレンジして、とにかく何かつかむものをつかんでいきたい、このように思っております。

11. ホームセンター様がこれから本格化されるネット通販ビジネス —— のパートナーになることができる

- ・当社の保有する約62万アイテムの在庫は、ホームセンター企業様がお持ちでない商品のネット通販ビジネスを支えることができる
- ・ニアワセ+ユーチョコの機能は、ホームセンター企業様の物流が持っていない機能であり、ネット通販ビジネスの取組み拡大に、当社の物流センターの在庫・出荷能力が貢献できる

TRUSCO

16

Copyright 2026 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

続いて11番、「ホームセンター様がこれから本格化されるネット通販ビジネスのパートナーになることができる」ということです。

これはどういうことかといいますと、ホームセンター様は基本は店舗売りが中心です。ですから、今までどこのホームセンター様も、いかに店舗を充実して売上を上げていくか、店舗を増やして売上を上げていくかとやっていたんですが、やはりこのネット社会の中で、それだけでは駄目だろう

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

ということで、一部、ネット通販へもいろいろと触手を伸ばしておられるところが出てきております。

ただ、これで問題になりますのは、ホームセンター様は物流センターを持っているだろうと、だから簡単にできるだろうと思いがちなんですが、実はホームセンター様の在庫というのは、2~3万アイテム、店舗のアイテムってそんなにめちゃくちゃ多くないんです。ですから、在庫も本当に限られたものしかないので、トラスコに協力してもらえないかということで、われわれの62万アイテムをご一緒に見ていただいて買っていただこうという話になってきているということです。

ですから、われわれのサポートなしには、ホームセンター様もネットビジネスにはなかなか進みづらいう構図がありますので、われわれもしっかりやっていきたいと。特にこの5月にオープンします愛知の物流センターは、「ユーチョク」のできるライン、自動梱包出荷ラインを4ライン用意しておりますので、少々ホームセンター様からのご注文があっても対応できるような状況でございます。われわれとしても、非常に期待をしている一つのチャンネルでございます。

12. 在庫のおかげで、在庫予約サービス「とって置き」が可能となる ——（今秋サービス開始予定）

- ・お客様がユーザー様との商談のなかで、「この商品は在庫を確保しておいた方が良さそうだな…」とピンときたら、「在庫予約ボタン」を押してもらおう
 - ・発注ではなく在庫予約なので、キャンセル変更も自由
 - ・受注してから発注しては、在庫切れになっているかも知れないので、在庫確保することにより、お客様にもユーザー様にも、喜んでいただけるサービスだと思う
 - ・在庫があるからこそ可能となるサービス
- ・ネーミングは、なんと!!「とって置き」(笑)



TRUSCO.

17

Copyright 2026 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

続いて12番、在庫のおかげで、在庫予約サービス「とって置き」が可能となる。この秋にサービス開始予定ということです。

これはどんなサービスかといいますと、われわれのお客様がユーザー様と商談をされている中で、これはひょっとしたら注文をもらえそうだなと予感をした途端に、予約ボタンを押してください、こういうサービスです。それによって、該当する商品の在庫をきちっと押さえますので、万が一、

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

今までのように注文をいただいてからわれわれに注文していたら、すいません、昨日在庫切れちゃいましたとか、今朝売り切れちゃいましたというのを避けられるということです。ユーザー様にとっても、ディーラー様にとっても、またわれわれにとっても、非常に面白いサービスになるのかなと思います。

皆さん方がウインドーショッピングで、いいコートだなと、これ取っておいてよという、このレベルなんですけど、それをちゃんとデジタルで全部やっていこうということでございますので、これはなかなかウケるサービスだなと思っております。

ネーミングは「とって置き」なんですよ。とっておきのサービスと、在庫を取っておくを掛け合わせたネーミングでございまして、ウケる名前かなと思っているんですけど。ネーミングもアイデアも、私、中山哲也でございます。セルフサービスでございました。

13. 在庫のおかげで、お見積り＋在庫手配連動サービス —— 「はやガッテン」が可能となる(今秋サービス開始予定)

- ・お客様からお見積りをいただいたが、在庫のない商品だった場合、事前に在庫を手配し、いつ発注が入っても即座に納品できる態勢を整えておくサービス
- ・万が一発注が入らなくても「早合点したなあ…」で済ませてしまう
- ・12. の在庫予約サービスとも連動し、業界異次元のサービスを提供する(オーバー)

- ・ネーミングは、なんと!!「はやガッテン」(笑)

TRUSCO

18

Copyright 2026 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

続いては、同じく在庫のおかげで、お見積りもりと在庫手配連動サービス「はやガッテン」が可能となる。

これはどんなサービスかといいますと、いろんな見積もりを毎日何万件もいただくんですが、その中には在庫のない商品もわれわれに見積もりがやってまいります。その在庫のない商品を、見積もりいただいた時に、注文をもらわなくても先に在庫をちゃんと手配しておいて、ユーザー様からの発注があれば、われわれも即お納めできるようにしておこうというサービスです。

サポート

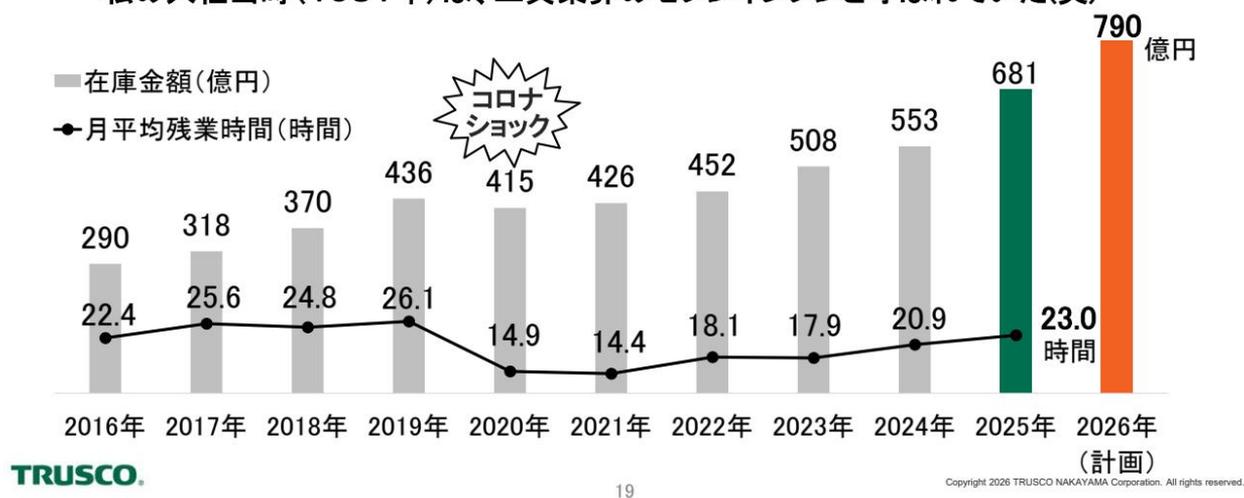
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

ちょっと先回りしているような感じでございますね。万が一、発注が入らないこともあるということでございますが、その時は、はやガッテンしたなどと言って、笑って頭をかいて済まそうと、こういう非常に寛大なサービスでございます。

これはいちお客様だけの話ではなくて、その地域の需要や、もしくは他のお客さんからも注文が来る可能性など、取りあえずいっぺんやって、少しでも早く納品できるような体制を構築したいということで、やっていきたいと思っております。

14. 在庫のおかげで、システム受注が増加し、残業が激減、 ー ホワイト企業になれた。かつては、漆黑、暗黒→ブラック →グレー→ホワイト企業 私の入社当時(1981年)は、工具業界のセブンイレブンと呼ばれていた(笑)



続いて、在庫のおかげでシステム受注が増加し、残業が激減、ホワイト企業になれた。かつては、漆黑・暗黒企業と言われていたのが、ブラックになって、グレーになって、ホワイトになったということです。

今日、内定者の方もおられるのでよく聞いておいてくださいね。もう決してブラックではございませんのでね。私の入社当時は、工具業界のセブンイレブンといわれていたんですよ。朝7時から夜11時間まで16時間労働みたいだったんですけど。内定者の方に言っておきたいのは、ホワイトの企業はそれはそれでいいと思うんですけど、ホワイトで実力がつくのか、という問題も併せて考えておかないと。今、私がこうしてビジネスをやっているのは、そういう漆黑・暗黒に鍛えられたおかげだと思っている部分もあります。

今は会社がそういうことはできませんが、自分自身で自分を鍛えるというね。もうビジネスなんてスポーツと一緒になんです。勝とうと思えば、強くなろうと思えば、筋肉を鍛えるのと一緒で、ピ

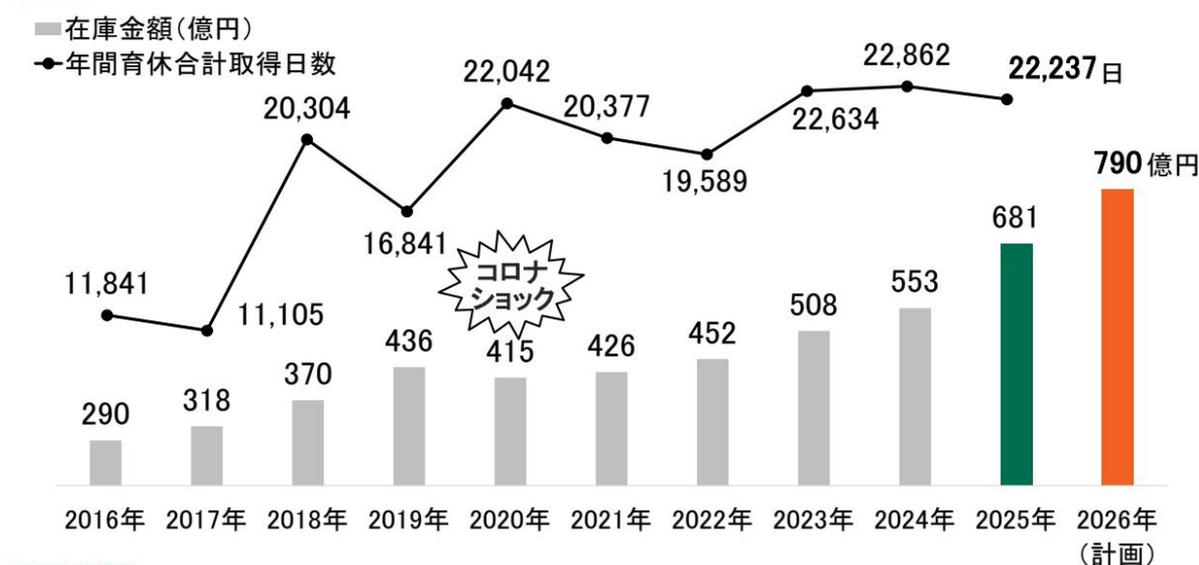
サポート

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

ジネスマンも勝ちたければ自分で自分を鍛えるという、この気持ちだけは忘れないでいただきたい
と思います。

残業時間も去年で平均月 23 時間ですから、ほぼ 1 日 1 時間程度ということでございます。私の入
社時代には想像もつかない時代になったなど、このように思いますが、これも決して自然の世の中
の流れではないです。在庫があるからシステム受注が動いて、人手がかからないから残業が減った
ということでございます。

15. 在庫のおかげで、育児休業制度3年が可能となった



TRUSCO

20

Copyright 2026 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

続いて 15 番、在庫のおかげで、育児休業制度 3 年が可能となったということです。

3 年は非常に長いと思いますが、私は出産育児というのも大事な人生の仕事だと思っていますの
で、子供としっかり向き合っていたきたい、夫婦で協力してやっていただきたいということで、
今は 3 年にしております。

男性はどうしているのかという疑問が出るかと思うんですが、男性はなかなか、いわゆる育児休業
を取ろうと思うと、手続きとか申請とかがややこしいので、昨年トラパパ制度という制度を創
設しました。もう 20 日間の有休を支給するから、その有休を適当に使えと。例えば午前中だけ休
ませてくれとか、月水金だけ休ませてくれとか、そういう自分の休みたい時に休んで、取りあえず
20 日間使ったらいいよと。

併せて言いますと、当社は積立有休の上限を撤廃している日本では非常に珍しい会社です。20 日
間の有休を支給する。使わなかった有休は積立有休に移行すると。かつては 60 日が上限で、それ

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@scriptasia.com



以上積み立てても消えていくという一般的なルールでやっていたんですけど、3年ほど前にふと思いついて、消えていくのは気の毒だから、とにかく上限を撤廃して積めるだけ積んでやれと、こういうことで始めました。

ですから、最後退社する時に全部使っても OK、それから積み立てた分は全部買い取りも OK です。非常に社員にとっては嬉しい。ですから、今日来られている皆さんの会社は、有休を取れ、有休を取れとって、取りたくないことはないんでしょうけど、取らなくてもいい有休を取らないと駄目だと思いますけど、当社は盆休みもどこか行かないのかと言うと、貯金でためています、みたいなことでやっていますので、面白いルールだろうと思います。併せてお盆休みも廃止しまして、好きな時に休めということですので、お盆の混んでいる高い時に休まなくても、自由に自分で選べるということで、非常に喜んでくれていると思います。

ちょっと言い方は悪いですけど、有休は使わないと損から、有休はためるとお得という、ちょっと珍しい会社ではありますが、そんなことでいろいろやっているところでございます。

16. 在庫のおかげで、業界平均を上回る成長を継続している

【同業他社決算状況】

社名	2026年 2月17日時点		2025年1月~12月 売上高		2025年1月~12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	2020年	2025年
トラスコ中山(株)	156,507	10.8倍	320,043	+8.5%	22,541	+12.4%	341,000	+6.5%	97(Δ3)	145(+45)
A社	134,147	10.6倍	535,341	+0.1%	16,655	+3.1%	550,000	+4.1%	88(Δ12)	107(+7)
B社	142,482	17.8倍	532,002	+4.0%	12,762	+43.0%	530,000	+2.7%	83(Δ17)	98(Δ2)
C社	56,056	26.2倍	159,036	Δ1.7%	4,179	Δ10.3%	165,000	+3.7%	※1	-
D社	75,542	15.2倍	137,606	+4.0%	7,072	+6.1%	140,000	+3.9%	82(Δ18)	108(+8)
E社	32,533	14.1倍	48,574	+0.4%	2,445	Δ17.1%	51,800	+4.7%	89(Δ11)	109(+9)
F社	7,835	43.5倍	43,334	Δ0.1%	506	+48.4%	42,600	Δ2.2%	78(Δ22)	87(Δ13)
G社	6,992	11.9倍	38,484	+36.4%	687	+5.0%	40,000	+32.8%	82(Δ18)	118(+18)
H社	9,323	17.7倍	21,825	Δ1.0%	945	Δ0.6%	22,300	+2.9%	67(Δ33)	84(Δ16)



※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。

当社にて作成

Copyright 2025 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

続いて16番、在庫のおかげで、業界平均を上回る成長を継続しているということでございます。

25年の12月期も8.5%の伸長ということで、二桁には届きませんでした。一応3,000億の壁を超えて3,200億というところまで通過しているところでございます。この発表を見ていただいたと

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@scriptsasias.com



おり、同じ業界の中でありながら、非常に伸び率がプラスもありマイナスもありますし、プラスでもいろんな数字が並んでおります。昔は、大体 10%伸びたというと、どの会社も大方大体 10%前後伸びたり、10%へこんだというと、どこも同じように 10%へっこんだりしてたんですけど、非常にそれぞれの会社の政策とかやり方によって変わってきた時代かなと思っております。

昨日も景気はどうだと聞かれたんですけど、景気なんて僕は考えたこともないし、気にしたこともなくて、自分たちがやらなくてはいけないことをどこまでちゃんとやっているか。どちらかというと、そっちのほうでやっておりますので、これからもやるべきことはやるということで進めていきたい、こう思います。

この表の一番右端に、コロナ前後の業績の変動を指数で書かせていただきました。われわれは先ほども言いましたように、コロナで 3%ダウンでしたが、その後、2025 年度にはコロナの前から比べると 145 まで伸長ということですが、いまだにまだコロナの前の水準に戻してない会社が数社あるというところは、私もちょっと驚きなんですけど、こういうことでいろんな政策がどんどん業績に反映する時代がきたかなと思っております。

17. 在庫のおかげで

1. 日本のモノづくりへの貢献度が高まった



2. お客様は不要な在庫、倉庫、車両、人員を持たなくてもよくなった



3. お客様はワンストップで必要な商品を即日、短納期で入手できるようになった



4. メーカー様は従来の複雑な流通ルートを集約、合理化できるようになり、かつユーザー様への納期短縮も実現可能となった

TRUSCO

22

Copyright 2026 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

その次、17 でございますが、在庫のおかげでということで、グラフというよりは口頭です。

日本のモノづくりへの貢献度が高まったということです。スムーズな生産活動を行うには、やはり必要な商品を早く確実に届けることだろうと思いますので、われわれの一番会社としての使命であ

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@scriptasia.com



りますモノづくりへの貢献が高まったということで、非常にわれわれとしてもやってよかったな
とっております。

それから二つ目、あまり気がつきにくい部分なんですけど、お客様は不要な在庫、倉庫、車両、人員
を持たなくてもよくなったということです。そうおっしゃっていただけるお客さんもありますが、
気がついていないお客さんもおられます。在庫がこんなところにも波及効果をもたらしているとい
うことです。

それと三つ目としては、お客様はワンストップで必要な商品を即日、短納期で入手できるようにな
ったということです。

やはり便利さが一番なんですよね。よく人付き合いとか、なんだかんだ言うんですけど、やはり必
要な商品を早く届けるのがわれわれの一番の使命かなと思っていますので、とにかく商品を届けて
お役に立とうと考えております。

それから四つ目としましては、メーカー様は従来の複雑な流通ルートを集約、合理化できるようにな
り、かつユーザー様への納期短縮も実現可能となったということです。

メーカー様も、問屋にも売る、販売店にも売る、ユーザーにも売るとか、もうぐちゃぐちゃの販売
網を持っておられるところが多いんですが、当社のそういった物流網とか、在庫の仕組みを評価い
ただいて、いわゆる流通の集約というんですかね、こういうのを今だいぶ進めておられます。あり
がたいことに、そういう集約によって、われわれの売上も非常にかさ上げできるようなところが出
ていますので、これからはしっかりとやっ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

これからもTRUSCOは、
教科書にない経営で
歴史にない歴史を刻んで参ります
これからの成長にご期待ください

TRUSCO®

23

Copyright 2026 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

最後のページでございますが、これからも TRUSCO は教科書にない経営で、歴史にない歴史を刻んでまいります。これからの成長にもご期待いただきたいと思いますっております。

振り返ってみますと、本当に業界の常識から見ますと非常識なことにはばかりやりました。例えば手形取引の全廃なんていうのは、もう 20 年以上前に完了しておりました。

おやじはその頃生きていて元気でしたけど、おやじには何一つ相談せずに、きっと相談しても手形取引をやめようと思うと言ったら、厳しく叱咤されたかと思うんですが、どうせそんなことだからもう聞きもしない、相談もしないでやっちゃいましたけど、やっててよかったなと思っております。

そういう歴史にない歴史。みんな歴史を追い求めるというか、歴史に尋ねるといふか、歴史に学ぶということもありますけど、そんなことに学ぶより、自分でいっぺん違う歴史を作ってみようじゃないかというのは、やはり大事なことかなと思っています。これからもどんどん在庫というものをどう生かして、どう皆さんにいいサービスをして、歴史を刻んでいけるかというところをぜひやってまいりたいと思いますので、また何かいいアイデアがございましたら、どんどんいただければと思っております。

ご清聴ありがとうございました。

忍田：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@scriptasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

【連結】経営成績

※1 2025年8月12日発表の修正予算です。

2024年 通期実績				2025年 通期実績			
実績	前年比	構成比		実績	前年比	構成比	予算比※1
2,950億24百万円	+10.0%	100.0%	①売上高	3,200億43百万円	+8.5%	100.0%	△1.5%
616億83百万円	+7.2%	20.9%	②売上総利益	667億31百万円	+8.2%	20.9%	△1.3%
417億4百万円	+6.9%	14.1%	③販売費及び一般管理費	439億14百万円	+5.3%	13.7%	△1.5%
60億44百万円	△2.6%	2.0%	④(うち減価償却費)	55億52百万円	△8.1%	1.7%	△2.3%
199億78百万円	+7.9%	6.8%	⑤営業利益	228億16百万円	+14.2%	7.1%	△0.9%
200億56百万円	+7.4%	6.8%	⑥経常利益	225億41百万円	+12.4%	7.0%	△0.9%
160億95百万円	+31.2%	5.5%	⑦親会社株主に帰属する当期純利益	158億81百万円	※2 △1.3%	5.0%	+2.1%
244円09銭	+58円04銭	-	⑧1株当たり当期純利益	240円84銭	△3円25銭	-	+4円90銭
54円00銭	+7円50銭	-	⑨1株当たり配当金	60円00銭	+6円00銭	-	+1円00銭
504億78百万円	+4.5%	17.1%	⑩PB売上高	519億45百万円	+2.9%	16.3%	△3.8%
261億63百万円	+94.2%	-	⑪設備投資額	200億27百万円	△23.5%	-	-

TRUSCO

※2 前年に旧大阪本社売却に伴う特別利益26億67百万円を計上していた影響により減少しています。

25

Copyright 2026 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

まずはじめに、経営成績についてご説明いたします。25 ページ目をご覧ください。

第63期通期連結売上高3,200億4,300万円、前年比プラス8.5%、予算比マイナス1.5%。売上総利益667億3,100万円、前年比プラス8.2%、予算比マイナス1.3%。販売費および一般管理費439億1,400万円、前年比プラス5.3%、予算比マイナス1.5%。うち減価償却費55億5,200万円、前年比マイナス8.1%、予算比マイナス2.3%。営業利益228億1,600万円、前年比プラス14.2%、予算比マイナス0.9%。経常利益225億4,100万円、前年比プラス12.4%、予算比マイナス0.9%。親会社株主に帰属する当期純利益158億8,100万円、前年比マイナス1.3%、予算比プラス2.1%。

1株当たり当期純利益240円84銭、前年比マイナス3円25銭、予算比プラス4円90銭。1株当たり配当金60円、前年比プラス6円、予算比プラス1円。プライベートブランド売上高519億4,500万円、前年比プラス2.9%。設備投資額は200億2,700万円となりました。

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

決算ダイジェスト

()内前年比

	実績	構成比	
①売上高	3,200億43百万円 (前年比+8.5%)	-	・約62万アイテムの豊富な在庫と、最先端の物流機器、そしてデジタルを組み合わせることによって実現する「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利用を促進し売上が拡大
②売上総利益	667億31百万円 (前年比+8.2%)	20.9%	・売上高増加により売上総利益が拡大。価格改定による在庫商品の評価益は、約16億円を計上(第1四半期約6億円/第2四半期約5億円/第3四半期約3億円/第4四半期約2億円)※前期:約14億円
③販売費及び一般管理費	439億14百万円 (前年比+5.3%)	13.7%	増加要因: 給料及び賞与(+10億25百万円)、運賃及び荷造費(+8億25百万円)出荷個数増加に伴う運賃及び荷造梱包費増額等 減少要因: 減価償却費(△4億91百万円) ソフトウェアの償却期間満了による影響等
④経常利益	225億41百万円 (前年比+12.4%)	7.0%	・売上高増加に伴う売上総利益の増加と、売上高の成長に対し、販売費及び一般管理費の増加を抑制できたことにより、前年比+12.4%
⑤親会社株主に帰属する純利益	158億81百万円 (前年比△1.3%)	5.0%	・前年に旧大阪本社売却に伴う特別利益26億67百万円を計上している影響により、前年比△1.3%
⑥1株当たり配当金	60円00銭 (+6円00銭)	-	・1株当たり配当金は前年比+6円00銭

TRUSCO

Copyright 2026 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

26

26 ページ目をご覧ください。決算ダイジェストです。

売上高は約 62 万アイテムの豊富な在庫保有と、最先端の物流機器、そしてデジタルを組み合わせることによって実現する「ニアワセ+ユーチョク」をはじめとする利便性の高いサービスの利用を促進することで売上が拡大し、前年比プラス 8.5%となりました。

売上総利益は、売上高増加に伴い拡大し、また商品の価格改定により、近年発生しております在庫商品の評価益は昨年より約 2 億円増加し、約 16 億円を計上したことにより、前年比プラス 8.2%となりました。売上総利益率は、前年比プラスマイナス 0 の 20.9%です。

販売費および一般管理費につきましては、7月に行った社員の給与改定による人件費の増加、売上高が拡大したことにより、運賃荷造り費の増加があった一方で、減価償却費が減少した結果、前年比プラス 5.3%となりました。販管費率は、前年比より 0.4 ポイント低下し 13.7%となりました。

経常利益は、売上増加に伴う売上総利益の増加に加え、在庫評価益約 16 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、前年比プラス 12.4%となりました。

親会社株主に帰属する当期純利益は、前年に旧大阪本社の売却益など約 27 億円の特別利益を計上した影響により、前年比マイナス 1.3%となりました。

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@scriptasia.com



【連結】セグメント別実績

2024年 通期実績				販売ルート	2025年 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	前年末比
1,969億47百万円	+8.1%	66.8%	20.6%	①ファクトリールート	2,112億23百万円	+7.2%	66.0%	20.6%	±0.0pt
681億59百万円	+15.3%	23.1%	22.7%	②eビジネスルート	769億60百万円	+12.9%	24.0%	22.5%	△0.2pt
268億25百万円	+10.6%	9.1%	17.1%	③ホームセンタールート	283億96百万円	+5.9%	8.9%	16.8%	△0.3pt
30億91百万円	+19.7%	1.0%	35.4%	④海外ルート	34億63百万円	+12.0%	1.1%	35.2%	△0.2pt
2,950億24百万円	+10.0%	100.0%	20.9%	⑤全社合計	3,200億43百万円	+8.5%	100.0%	20.9%	±0.0pt

ファクトリールート……在庫・物流機能の強化、「MROストッカー」の設置、「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457億円(前年比+12.3%)

eビジネスルート……約418万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+ユーチョコ(荷物詰合わせ+ユーザー様直送サービス)」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。

TRUSCO

Copyright 2026 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

27

続いて、27 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 2,112 億 2,300 万円、前年比プラス 7.2%。市場のニーズに即した在庫拡充をはじめ、得意先様の課題解決につながるサービスを推進したことで、売上が増加しました。

e ビジネスルート、売上高 769 億 6,000 万円、前年比プラス 12.9%。「ニアワセ+ユーチョコ」の利用促進や、約 418 万アイテムに及ぶ商品のデータベースの整備、得意先様の EC サイトでの納期短縮、精度向上などの取組みを進め、売上が増加しました。

ホームセンタールート、売上高 283 億 9,600 万円、前年比プラス 5.9%。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 34 億 6,300 万円、前年比プラス 12%。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が増加しました。

売上総利益率につきましては、e ビジネスルート、ホームセンタールートともに、商権の集約の影響で低下しています。

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@scriptasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

【連結】販売費及び一般管理費

実績:439億14百万円（前年比+5.3%、+22億9百万円）

2024年 通期実績 実績	勘定科目	2025年 通期実績		
		実績	前年比	前期増減額
151億11百万円	① 給料及び賞与 (賞与引当金繰入戻入類含む)	160億26百万円	+6.1%	+9億15百万円
90億85百万円	② 運賃及び荷造費	99億10百万円	+9.1%	+8億25百万円
60億44百万円	③ 減価償却費	55億52百万円	△8.1%	△4億91百万円
14億47百万円	④ 租税公課	17億7百万円	+18.0%	+2億60百万円
100億16百万円	⑤ その他	107億16百万円	+7.0%	+7億00百万円
417億4百万円	⑥ 合計	439億14百万円	+5.3%	+22億9百万円

- ・増加要因 ①給料及び賞与 +9億15百万円 基本給の改定及び住宅補助手当の増額(+8億96百万円)
 ②運賃及び荷造費 +8億25百万円 出荷量増加、輸送コストの増加による影響(+6億22百万円)
 内、ユーザー様直送増加による影響(+3億60百万円)
※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 +2億60百万円 プラネット愛知建物 見積不動産取得税による影響
- ・減少要因 ③減価償却費 △4億91百万円 ソフトウェア償却期間満了(△5億74百万円)

28

続いて、28 ページ、販売費および一般管理費についてです。

実績は 439 億 1,400 万円、前年比プラス 5.3%増加しました。主な増減要因としましては、7月に行った基本給の改定、および住宅補助手当の増額の影響により、給料および賞与が約 9 億円増加し、前年比プラス 6.1%。次に、売上高増加に伴う出荷量増加により、運賃および荷造り費が約 8 億円増加し、前年比プラス 9.1%。減価償却費は、ソフトウェア償却満了などにより、前年比より

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

約5億円減少し、前年比マイナス8.1%となりました。

【連結】設備投資実績

実績：200億27百万円

単位：百万円

2025年 主な設備投資 内訳		投資実績	投資実績 合計
土地 建物	①HC東日本物流センター 新築工事(総投資額:172億円)	11,080	土地・建物計 12,576
	②神戸支店 フロア購入(総投資額:4億円)	424	
	③その他	1,072	
デジタル	④基幹システム「Paradise(パラダイス)」基盤刷新(総投資額:22億円)	1,773	デジタル計 3,348
	⑤物流システム「TRULOGIS(トラロジス)」基盤更改	138	
	⑥ユーザー様向けサイト「トラスコ オレンジブック.Com クロス」構築	134	
	⑦その他	1,303	
設備	⑧プラネット愛知 物流機器・設備(総投資額:100億円)	2,701	設備計 4,103
	⑨プラネット九州 物流機器(総投資額:6億円)	475	
	⑩その他	927	
	⑪合計		20,027

<減価償却費に関して>

・2026年のプラネット愛知(総投資額300億円)、HC東日本物流センター(総投資額186億円)稼働後の減価償却費は2027年に約100億円を予定しています。

TRUSCO

29

Copyright 2026 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

次に、29 ページ、設備投資実績をご覧ください。

今年稼働を予定しておりますプラネット愛知、HC 東日本物流センターの建設が進んだことや、基幹システム Paradise (パラダイス) の基盤刷新などにより、設備投資は200億2,700万円となりました。

第63期通期の業績説明については以上となります。

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@scriptasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

第64期 通期 経営計画について

新物流センター稼働による出荷能力の拡大や、豊富な在庫と最先端の物流機器を活用した当社独自のサービスを推進し、お客様の利便性向上にお応えすることで、売上高は3,410億円を見込んでいます。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10億円(前年比△6億円)で計画しています。販売費及び一般管理費は、新物流センター稼働に伴う減価償却費の増加、2025年7月実施のベースアップによる人件費の増加などを見込んでいます。

2025年 12月期			2026年 12月期			
実績	前年比		計画	前年比	前年増減額	構成比
3,200億43百万円	+8.5%	①売上高	3,410億00百万円	+6.5%	+209億56百万円	-
667億31百万円	+8.2%	②売上総利益	718億00百万円	+7.6%	+50億68百万円	21.1%
439億14百万円	+5.3%	③販売費及び一般管理費	500億80百万円	+14.0%	+61億65百万円	14.7%
55億52百万円	△8.1%	④(内、減価償却費)	83億10百万円	+49.7%	+27億57百万円	2.4%
228億16百万円	+14.2%	⑤営業利益	217億20百万円	△4.8%	△10億96百万円	6.4%
225億41百万円	+12.4%	⑥経常利益	212億20百万円	△5.9%	△13億21百万円	6.2%
158億81百万円	△1.3%	⑦親会社株主に帰属する 当期純利益	145億40百万円	△8.4%	△13億41百万円	4.3%
60円00銭	+6円00銭	⑧1株当たり配当金	※ 58円50銭	-	△1円50銭	-

TRUSCO

※第64期(2026)の配当計画は、トラスコ善処配当のルールに基づき減価償却費計画の10%を加算した金額です。
(減価償却費計画83億10百万円×10%×配当性向25%÷発行済株式総数≒3円なお配当性向は26.5%となる見込みです。)

次に、30 ページ今期の業績予想についてご説明いたします。

連結売上高 3,410 億円、前年比プラス 6.5%。売上総利益 718 億円、前年比プラス 7.6%。販売費および一般管理費 500 億 8,000 万円、前年比プラス 14%。営業利益 217 億 2,000 万円、前年比マイナス 4.8%。経常利益 212 億 2,000 万円、前年比マイナス 5.9%。親会社株主に帰属する当期純利益 145 億 4,000 万円、前年比マイナス 8.4%の計画です。

今期は物流センター2カ所の稼働や、基幹システムの刷新などにより、減価償却の大幅な増加があることから、当期純利益が前年比マイナスの計画となっております。そのため、積極的な設備投資と株主の皆様の配当期待との二律背反の問題を解決するために、2023年12月期より導入した配当制度、トラスコ善処配当のルールに基づき、減価償却費計画の83億円の10%を配当原資に加算し、本日修正を開示しましたとおり、1株当たり配当金は58円50銭、前年比マイナス1円50銭の計画でございます。

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@scriptasia.com



【連結】第64期 販売費及び一般管理費 計画

計画:500億80百万円 (前年比+14.0%、+61億65百万円)

2025年 12月期		勘定科目	2026年 12月期		
実績	前年比		計画	前年比	前年増減額
160億26百万円	+6.1%	① 給料及び賞与 (賞与引当金繰入戻入額含む)	173億76百万円	+8.4%	+13億50百万円
99億10百万円	+9.1%	② 運賃及び荷造費	105億15百万円	+6.1%	+6億4百万円
55億52百万円	△8.1%	③ 減価償却費	83億10百万円	+49.7%	+27億57百万円
124億23百万円	+8.4%	④ その他	138億76百万円	+11.7%	+14億52百万円
439億14百万円	+5.3%	⑤ 合計	500億80百万円	+14.0%	+61億65百万円

①給料及び賞与 +13億50百万円

従業員増加による影響(+5億9百万円)
月次達成インセンティブの支給(+4億40百万円)
ペースアップによる影響(+3億90百万円)

②運賃及び荷造費 +6億4百万円

出荷量の増加、輸送コストの増加による影響(+5億17百万円)
内、ユーザー様直送増加による影響(+2億76百万円)
※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 +27億57百万円

プラネット愛知(+10億43百万円)
パラダイス4基盤刷新(+4億58百万円)
HC東日本物流センター(+3億20百万円)

④その他 +14億52百万円

HC東日本物流センター引渡に伴う不動産取得税(+2億52百万円)
デジタル・物流機器 保守点検費(+1億57百万円)

31

続きまして、31 ページ、第 64 期販売費および一般管理費の計画についてです。

従業員の増加、昨年7月に実施した基本給の改定などにより、給料および賞与が約14億円増加し、前年比プラス8.4%。売上高増加により出荷量が増加することや、各セグメントでのユーザー様直送サービスの拡大により、運賃および荷造り費が約6億円増加し、前年比プラス6.1%。1月に刷新した基幹システム「パラダイス4」、5月にプラネット愛知、8月にHC東日本物流センターの稼働を予定していることから、減価償却費は約28億円増加し、前年比プラス49.7%の計画です。

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@scriptasia.com



【連結】第64期 設備投資計画

計画:172億87百万円

単位:百万円

2026年 主な設備投資 内訳		投資計画	投資計画 合計
土地 建物	①HC東日本物流センター 新築工事(総投資額:172億円)	3,391	土地・建物計 7,335
	②プラネット長野 新築工事(総投資額:124億円)	2,603	
	③プラネット愛知 寮 新築工事(総投資額:10億円)	387	
	④プラネット埼玉 寮 新築工事 他	954	
デジタル	⑤データ分析基盤構築(総投資額:8億円)	870	デジタル計 3,992
	⑥物流システム「TRULOGIS(トラロジス)」機能強化(総投資額:12億円)	778	
	⑦基幹システム「Paradise(パラダイス)」基盤刷新・機能強化(総投資額:25億円)	954	
	⑧拠点別ネットワーク強化、各種システム強化 他	1,390	
設備	⑨プラネット愛知 物流機器・設備・備品(総投資額:100億円)	3,983	設備計 5,960
	⑩HC東日本物流センター 物流機器・設備(総投資額:14億円)	1,328	
	⑪空調設備更新 他	649	
	⑫合計		17,287

<設備投資額に関して>

・設備投資額は、計画中のものを含むため、変動する場合があります。

TRUSCO

32

Copyright 2026 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

続いて 32 ページ、今期の設備投資についてです。

詳細は資料にてご確認ください。今期の設備投資金額は約 173 億円を予定しております。

第 64 期については以上になります。

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

質疑応答

忍田 [M]：それでは、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していただき、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。

金森 [Q]：SMBC 日興証券の金森と申します。2 問お願いできればと思うんですが。冒頭のほうで在庫のライドがあったと思うんですけども、過去を見ていると、在庫の伸びと売上の伸びの連動性があったと思います。25 年度は在庫 23%増に対して売上 8.5%増、新年度は在庫 16%増に対して売上 6.6%増という形で、過去ほど連動していないと思っているんですが、このあたりもし背景があれば教えてください。これが 1 問目です。

中山 [A]：あまり連動を意識したことはないんですが。いくら在庫を増やしたからどれだけ売上が増えたという、そういうのは偶然の部分で、特に会社としては意識をしてなくて。いろんなメーカー様の取り扱いを増やすとか、在庫を増やすということと、売上というのは、結果的には上がっているなということですが、連動性については特に意識はしてないです。

金森 [Q]：今拡大している在庫カテゴリーの在庫回転率が低い種類を拡大しているとか、何かそういうことかなと思ったのですが。

中山 [A]：いや、そんなこともないです。カテゴリーで増やしているということはまずないです。とにかく、ありとあらゆる商品をやっていこうということで、特にこの部門を伸ばすとか伸ばさないとかということを論議はせずに、全てにチャレンジしていったということなんです。

金森 [Q]：分かりました。2 点目なんですけれども、今期の計画のところは、設備投資が重なっていて、償却費が増えて営業減益計画という形なんですけど、今期の途中から稼働するものも多いと思うので、来期は償却費がまた増えるんだと思うんですけども、来期は増益なのか、それとも来期もコスト増要因があって少し営業利益が伸びない時期がまたやってくるのか、このあたりを教えてください。以上です。

中山 [A]：利益が伸びないというと、結果的にはそう見えるんですが、われわれとしては減価償却が増えて、それが経常、もしくは利益を圧迫しているとは全く考えていません。ですから伸び悩みというよりは、逆に減価償却を除いた段階で利益状況をぜひ見ていただきたいと思います。

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

減価償却費が増えても、いったんキャッシュアウトしたものを償却でまた賄っていただけますし、実際に現金が出るわけではないので、決して圧迫されてるという意識はないということをご理解いただきたいのと、27年の償却費は約100億、ですから来期もまた少し83億から膨れますので、おっしゃるように、圧迫すると言われたら圧迫するかも分かりませんが、われわれとしては特にそれがどうだこうだということはないですね。よろしいですか。

中山 [M]：他ご質問ございましたら。大事なことを一つ申し忘れておりましたけど、皆さんにこの、ど冷えもんボックスという、見慣れない商品のPRが入っていると思います。昨今の熱中症の問題で、冷凍自動販売機のサンデン・リテールさんの社長に、こんな人間冷却機を作ってくれと言いましたら、OKということで、一応この4月から発売開始ということで、工場のみならず、学校、ゴルフ場、いろんな所で使える、こういう冷却ボックスを発売します。

これの最大の特長は、あらかじめ冷やしておかなくても、ちょっと気分が悪いと言ったら、その中に入って、それから電気を入れたらちゃんと冷却するということです。併せて、実はこの冷却器は、皆様よく使うコンビニの冷蔵庫の冷却器を使っておりますので、上から冷気を吹き出して下から吸い込んでぐるぐるぐるぐる回すということで、この箱全部を冷却するというのではなくて、見ていただいたら分かるように、非常に使い勝手のいいものに仕上がるかなと思っています。

ただ、多分注文が殺到するだろうなと私は勝手に思い込んでいるんですが、残念なことに、大体月産100台ぐらいしか作れないということなんでね。納期5年待ち、そんなことはないでしょうけど、こんな商品もこの4月から投入していきますので、何とかこれがバカ売れして、今の減価償却が増えようが何しようが、増収増益を達成したいなんて思っておりますけど。こんなこともちょっと頭に入れておいていただければと思います。

忍田 [M]：それでは、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。

ワタナベ [Q]：水戸証券のワタナベです。ご説明ありがとうございました。2点なんですけど、説明があったのかもしれないんですが、先ほどいろいろ在庫のお話があって、いろいろな取り組みをすると、売上はどちらかという上振れ気味になるのかなという印象もあったんですけど、終わった期が未達だった理由は特殊的な要因があったとか何かで未達になっているという理解でいいのでしょうか。

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@scriptasia.com



中山 [A]：前期 50 億の未達だったということですね。特に理由は見当たらないんですけど、その前の期が約 10%伸長ということで、この期も何とか二桁近い伸びは期待できるかなということで取り組んだんですが、結果的には少し 10%に届かなかったということで、大きな要因がどうだったということはないです。一応やることはやったんですが、こういう状況に終わったというところでございます。

ワタナベ [Q]：分かりました。2 点目が来期のヒントで、先ほど減価償却費が 100 億円ぐらいといただいたんですけど、気になっているのが e ビジネスで、いわゆる荷造り費というのをいろいろやられていると思うんですが、答えてもらえるのか分からないんですけど、それは来期ぐらいからできそうなのかというのと。

あと設備投資に関してなんですけど、今建築費がかなり高騰しているんで、肌感覚でも結構なんですけど、昔だったら例えば 100 で作れたのが、今だと 150 出さないと作れないという形で、投資効率が悪くなっているんじゃないかという心配をしているんですけど。この二つが最後の質問です。

中山 [A]：まず e ビジネスの荷造り費のほうですが、もう少し期間をおいてお願いしようということで、もう少し「ユーチョコ」の体制が整ってからと思っておりますので、まだ来年とか再来年というよりは、もう少し先になるということでご理解いただければと思います。

それと建築費のほうも、おっしゃるとおり、非常に高騰しております。ですが、私ども物流設備の投資に約 30 年前から取り組んでおりますもので、かつての物流投資の金額というのは、今から思うとびっくりするほど安い金額になっております。ここへ来て確かに高いんですけど、高いからやめると、やはり事業戦略は進めていけないということで、かつての安い分と今の高い分とを足して 2 で割ったらちょうどよくなるいいんじゃないかと。今安く建てるのはもうほぼ不可能ですので、特に大きく気にせずに、計画を変更せずにやっているような状況でございます。

ワタナベ [M]：分かりました。以上です。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。

忍田 [M]：他にオンラインでご質問のある方はいらっしゃいますでしょうか。それでは質疑応答のお時間は以上といたします。その他ご質問のある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 2025 年 12 月期第 63 期通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]：どうもありがとうございました。オンラインの皆様もありがとうございました。

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



[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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiasia.com