



TRUSCO®

2026年 12月期(第64期) 中間期 決算説明会

2026年 8月19日(水) 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)／忍田 ゆい(おしだ ゆい)

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企業様名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

「教科書にない経営で 歴史にない歴史を刻む」

～誰もが思いつかないことを考え、競争不在の環境をつくる～
～見せかけの数字よりも、数字の中身を徹底的に鍛えることである～

トラスコ中山株式会社
代表取締役社長
中山 哲也

1. 在庫戦略

在庫は成長を支える最大のエネルギーである

	2026年 12月期 中間期 実績	2025年 12月期 通期 実績	前期末比
(1)在庫アイテム数	627,809アイテム	623,582アイテム	+4,227アイテム
(2)在庫金額	744億円	681億円	+62億円
(3)在庫廃棄金額	29百万円	66百万円	-
	2025年 12月期 通期 実績	2024年 12月期 通期 実績	前年比
(4)在庫差異 個数ベース 金額ベース	9,553個 △10百万円	8,729個 △13百万円	+824個 +3百万円

2. 即納戦略

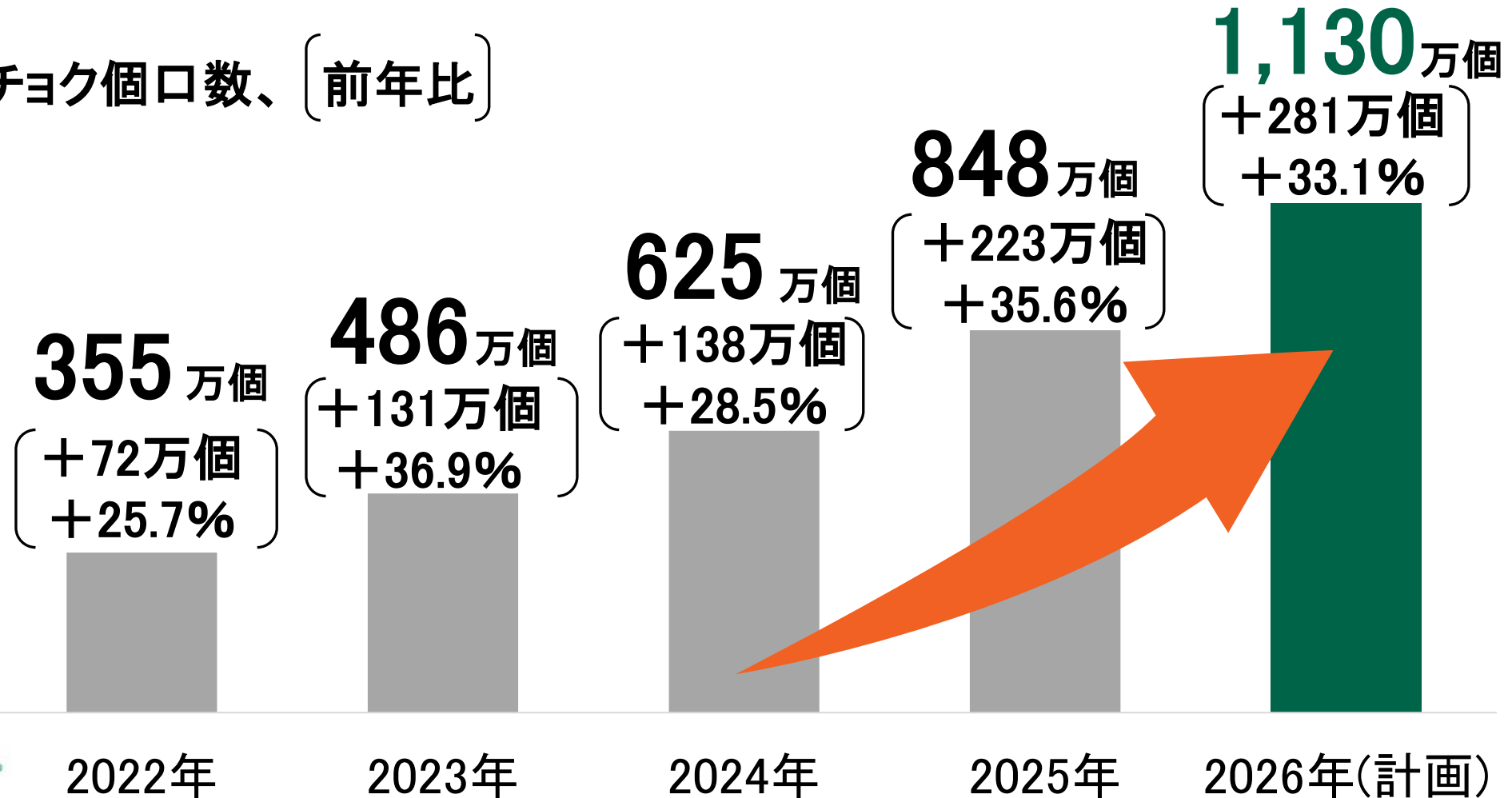
即納こそ最大のサービス

	2026年 12月期 中間期 実績	2025年 12月期 通期 実績	前期末比
(1) 即納率 (在庫出荷率)	93.4%	92.8%	+0.6pt
(2) 受注から納品までの 出荷インターバル	最短45分57秒 平均6時間54分19秒	最短47分00秒 平均7時間8分20秒	△1分3秒 △14分1秒
(3) 商品お引き取り ご来社数	21.1万件	43.4万件	－
	2026年 12月期 通期 計画	2025年 12月期 通期 実績	前年比
(4) 年間出荷日数	310日	309日	+1日

3. 「ニアワセ＋ユーチョコ」戦略（荷物詰合わせ＋ユーザー様直送サービス）

「在庫」「デジタル」「最先端の物流機器」「大型物流センター」があるからこそできる、究極のTRUSCOオリジナルサービスで、業績向上の最大の牽引役である。

ユーチョコ個口数、〔前年比〕



4. デジタル戦略

	2026年 12月期 中間期 実績	前期末比
(1)システム受注率	88.8%	+0.3pt
(2)見積り自動化率 (即答名人)	30.5%	±0.0pt

最短5秒で見積り回答



自社保有のトラスコデータセンター「Solemare(ソルマーレ)」

5. BCP協定締結戦略

締結・合意済 自治体数	2026年 8月時点	前期末比
(1)都道府県	12	+2
(2)市区町村	33	+11

締結済 都道府県:北海道、青森県、栃木県、長野県、埼玉県、千葉県、
神奈川県、愛知県、滋賀県、兵庫県、山口県、佐賀県

締結・合意済 市区町村:八戸市、秋田市、伊勢崎市、松戸市、幸手市、深谷市、伊勢原市、
川崎市、横浜市、浜松市、袋井市、安城市、岩倉市、北名古屋市、江南市、小牧市、津島市、岐阜市、
土岐市、瑞浪市、竜王町、神戸市、岡山市、山口市、観音寺市、徳島市、鳥栖市、大分市、鹿児島市、
行田市、大田区、岡崎市、名古屋市

6. MROストッカー戦略

	2026年 12月期 中間期 実績	前期末実績	前期末比
(1)設置件数	1,676件	1,608件	+68件
(2)売上金額	421百万円	750百万円	-
(3)最大のご利用金額	1,152万円/年	1,828万円/年	-
(4)1件あたり 平均ご利用金額	41,947円/月	38,885円/月	+3,061円



納期
無駄買い
管理コスト

0
ゼロ

7. これから開始するサービス

(1) 在庫予約サービス「とって置き」 2026年末開始予定

お客様がユーザー様との商談の中で、受注の可能性が高いと感じられたら、その該当商品を確保するサービス。予約なのでキャンセルも可能。お客様のビジネスチャンスを逃さないためのサービス。



(2) 在庫先行手配サービス「はやガッテン」 2026年末開始予定

お客様よりお見積りをいただいた商品の中で、当社に在庫がない商品だった場合、ご注文を待たずして先行発注しておくことにより、ご注文があればすぐに納品ができるように準備しておくサービス。

8. これから開発するサービス

(1) 見積り代行サービス「見積りの達人」 リリース時期未定

当社からお客様へのお見積りは、AI見積もり「即答名人」により最短5秒で回答していますが、お客様からユーザー様へのお見積り回答時間の短縮が課題と考え、TRUSCOがお客様に成り代わってユーザー様にお見積り回答することを計画しています。見積り時間の短縮により、大幅なユーザビリティの改善が可能となります。また、受注は従来通りお客様経由となります。

(2) 販売代行サービス「影武者」 リリース時期未定

当社からお客様への商品PRは適宜行っておりますが、お客様からユーザー様への商品PRにつきましてもは充分に行われていない場面も想定されます。そこで、TRUSCOがお客様に成り代わってユーザー様に直接商品PRを行うものであります。また、人気商品のご紹介、まとめ買い商品等に特化し、受注確率の高い商品を中心に行っていきたいと思っております。また、こちらも受注は従来通りのお客様経由となります。

9. 障害物競争戦略

(1) アシックス様のセーフティシューズ

アシックス様は半年前の在庫予約発注しか受付されません。仕入れる側から見れば、非常に厄介なハードルではありますが、このハードルを逆手にとって「ならば大量の在庫を保有し、欠品を防止すればいいじゃないか…」の発想で取り組んだところ、eビジネス事業者様、ホームセンター様からの引き合いが増加し、2025年度は当社仕入先第3位の実績(年間仕入実績約41億円)となりました。他、各種メーカー様の取扱いがあります。



9. 障害物競争戦略

(2) 危険物倉庫拡充により危険物取扱いの拡大

危険物と申しまして、爆発を伴うようなものではなく、接着剤、潤滑スプレーなどの商品のうち、危険物扱いとなるものが存在します。

危険物の保管、流通が年々厳格化される中、危険物倉庫の重要性は高まってきております。当社も一定水準の危険物倉庫を保有しておりますが、さらに増設を行いたいと思います。

現状、危険物倉庫を保有していないにも関わらず、危険物ビジネスを行っている業者も多く、いち早く危険物倉庫を整備することにより、危険物ビジネスのシェアを拡大していきます。



HC東日本物流センターの危険物倉庫

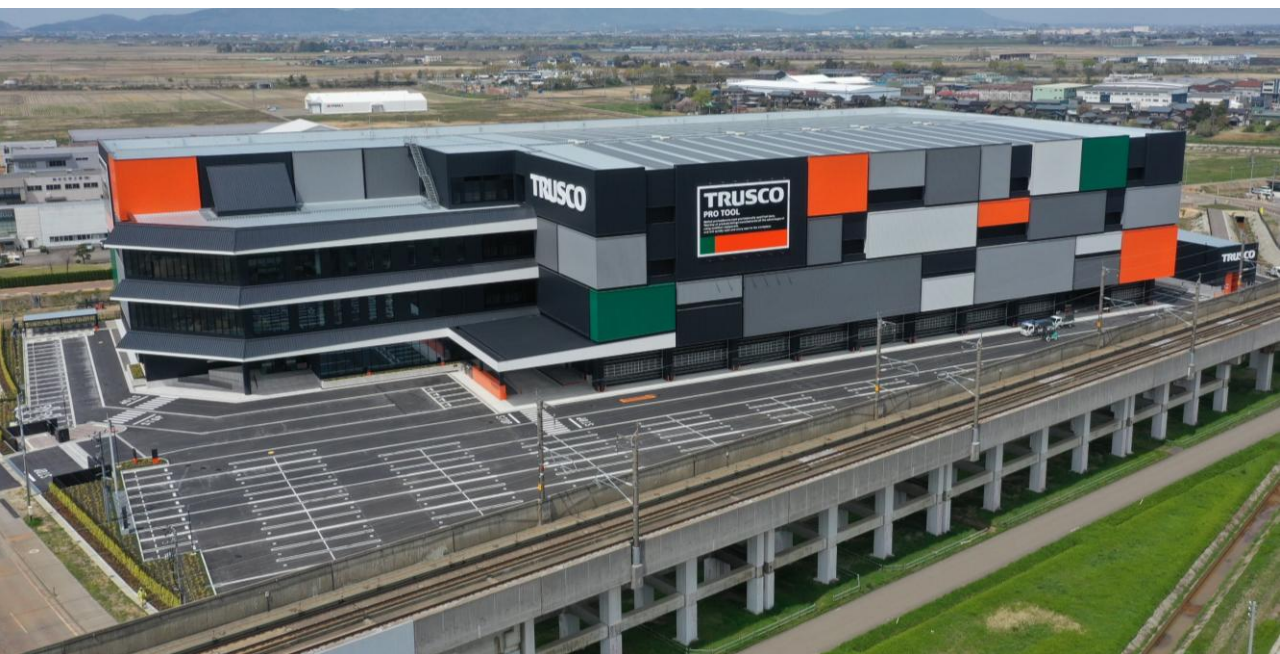
10. 持つ経営戦略

(1) 会社の大動脈は他人資本に依存しないという基本姿勢を堅持しており、土地、建物は自社保有を基本としている。

保有不動産を賃料換算したところ、年間約120億円を超える賃料となり、自社保有の有利さを改めて受け止めている。
自社保有ゆえ賃料の値上げもなく、今後の価格競争力にもつながるものと考えている。

11. 日本海ルート of 積極活用

中国、韓国からの輸入品は新潟、長野で陸揚げを行い、輸入コストの削減と納期の短縮をはかる



HC東日本物流センター 延床面積14,622坪(48,338㎡)
2026年8月24日稼働



プラネット長野 延床面積6,156坪(20,350㎡)
2029年6月末建屋竣工予定

12. 大ヒット発売中！“ど冷えもんBOX”

海外からも大注目!!

世界初

『TRUSCO パーソナルクーリングボックス “ど冷えもんBOX”』

4月発売開始 トラスコ希望小売価格 150万円(税抜)

最低5℃の冷風と15℃のケース内温度により、体にこもった熱を短時間で効果的にクールダウン。熱中症予防の一時休憩所として最適です。

販売総数は8月19日現在、313台です。

省エネ

電気代 約15.8円/時間

単相100V仕様

プラグ：防雨型

導入事例

・鹿島建設株式会社様 30台
建設現場におけるクールダウンをサポートいたします。

・ベルーナドーム様 10台
埼玉西武ライオンズの本拠地であり、さまざまなイベント時の暑さ対策として活用いただいています。

TRUSCO



(参考) 上場同業他社の業績比較

【同業他社決算状況】

単位：百万円、()内pt

社名	2026年 8月14日時点		2026年 1月～6月売上高		2026年 1月～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	2020年	2025年
トラスコ中山(株)	158,091	10.4倍	178,204	+12.6%	12,217	+4.3%	350,000	+9.4%	97 (△3)	145 (+45)
A社	133,484	11.1倍	284,252	+9.5%	9,474	+20.1%	546,000	+0.2%	88 (△12)	107 (+7)
B社	187,275	17.0倍	289,292	+11.4%	6,962	+30.3%	585,000	+8.0%	83 (△17)	98 (△2)
C社	70,465	33.0倍	82,509	+3.4%	1,729	△6.9%	165,000	+3.7%	※1 -	-
D社	92,252	14.7倍	78,054	+14.7%	4,607	+33.0%	160,000	+13.4%	82 (△18)	108 (+8)
E社	24,562	13.4倍	24,566	+4.5%	1,213	+37.5%	51,100	+5.1%	89 (△11)	109 (+9)
F社	7,944	29.4倍	24,084	+10.3%	557	+62.4%	45,000	+3.4%	78 (△22)	87 (△13)
G社	9,829	8.9倍	23,688	+29.7%	1,231	+406.6%	45,000	+9.5%	82 (△18)	118 (+18)
H社	8,560	10.6倍	13,550	+26.5%	479	+49.2%	24,600	+7.3%	67 (△33)	84 (△16)

※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

決算概要について

【連結】経営成績

※1 2026年2月13日発表の期初予算比です。

2025年 12月期 通期実績				2026年 12月期 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
3,200億43百万円	+8.5%	-	①売上高	1,782億4百万円	+12.6%	-	+5.1%
667億31百万円	+8.2%	20.9%	②売上総利益	369億7百万円	+10.7%	20.7%	+3.0%
439億14百万円	+5.3%	13.7%	③販売費及び一般管理費	244億24百万円	+13.6%	13.7%	+1.0%
55億52百万円	△8.1%	1.7%	④(うち減価償却費)	34億6百万円	+24.0%	1.9%	△0.2%
283億69百万円	+8.9%	8.9%	⑤EBITDA ※2	158億89百万円	+9.0%	8.9%	+5.5%
228億16百万円	+14.2%	7.1%	⑥営業利益	124億83百万円	+5.6%	7.0%	+7.2%
225億41百万円	+12.4%	7.0%	⑦経常利益	122億17百万円	+4.3%	6.9%	+7.1%
158億81百万円	※3 △1.3%	5.0%	⑧親会社株主に帰属する 当期(中間)純利益	84億44百万円	+5.8%	4.7%	+8.2%
240円84銭	△3円25銭	-	⑨1株当たり 当期(中間)純利益	128円07銭	+6円99銭	-	+9円71銭
60円00銭	+6円00銭	-	⑩1株当たり配当金	32円50銭	+2円00銭	-	+2円50銭
519億45百万円	+2.9%	16.3%	⑪PB売上高	283億10百万円	+7.7%	15.9%	-
200億27百万円	△23.5%	-	⑫設備投資額	53億40百万円	-	-	-



※2 EBITDAは営業利益＋減価償却費としています。

※3 2024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た影響により減少しています。

決算ダイジェスト

()内 前期比

	2026年 12月期 中間期 実績	構成比	
①売上高	1,782億4百万円(+12.6%)	－	・約63万アイテムの豊富な在庫や、最先端の物流機器と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)など、利便性の高いサービスの提供により売上拡大 ・中東情勢の影響により一部商品の調達が不安定となる中、当社在庫への需要が増加し、売上高が増加
②売上総利益	369億7百万円(+10.7%)	20.7%	・売上増加により増加、また価格改定による在庫商品の評価益は約7.4億円を計上(△3.5億円)
③販売費及び一般管理費	244億24百万円(+13.6%)	13.7%	・昨年7月に行ったベースアップ等により給料及び賞与が増加(+11億91百万円) ・出荷量の増加等に伴い、運賃及び荷造費が増加(+8億84百万円) ・5月にP愛知が稼働したこと等により減価償却費が増加(+6億58百万円)
④EBITDA	158億89百万円(+9.0%)	8.9%	・営業利益+減価償却費、前期比+9.0%
⑤経常利益	122億17百万円(+4.3%)	6.9%	・売上が増加した一方で、第2四半期からの新物流センター稼働に伴う減価償却費の増加等(+6億58百万円)により前期比+4.3%
⑥親会社株主に帰属する当期(中間)純利益	84億44百万円(+5.8%)	4.7%	・同上の理由により、前期比+5.8%
⑦1株当たり配当金	32円50銭(+2円00銭)	－	・1株当たり配当金は前期比+2円00銭

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	計
1日当たり売上高(百万円)	1,360	1,513	1,613	1,564	1,525	1,405	1,478						－
前年同月比(%)	+ 8.2	+ 7.2	+ 8.0	+ 25.4	+ 21.4	+ 6.4	+ 9.4						－
営業日数(前年同月比)	19(±0)	18(±0)	21(+1)	21(±0)	18(△2)	22(+1)	22(±0)	20(±0)	19(△1)	21(△1)	19(+1)	22(±0)	242(△1)

【連結】セグメント別実績

2025年 12月期 通期実績				販売ルート	2026年 12月期 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
2,112億23百万円	+7.2%	66.0%	20.6%	ファクトリールート	1,162億11百万円	+10.2%	65.2%	20.5%	△0.1pt
769億60百万円	+12.9%	24.0%	22.5%	eビジネスルート	448億42百万円	+19.4%	25.2%	22.4%	△0.1pt
283億96百万円	+5.9%	8.9%	16.8%	ホームセンタールート	153億17百万円	+11.7%	8.6%	16.2%	△0.6pt
34億63百万円	+12.0%	1.1%	35.2%	海外ルート	18億33百万円	+18.3%	1.0%	32.4%	△2.8pt
3,200億43百万円	+8.5%	100.0%	20.9%	全社合計	1,782億4百万円	+12.6%	100.0%	20.7%	△0.2pt

ファクトリールート……全国29か所の物流センター及び30か所ある在庫保有支店において、在庫・物流機能を強化することで、得意先様の利便性が向上し、商流の集約が進みました。

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)を中心に、得意先様ごとに合わせたサービスを提供し、他社との差別化を図ることで売上増加につなげました。

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ました。

海外ルート……現地のニーズに即した新規在庫の投入、新規得意先様の開拓や既存得意先様との協業強化を行いました。

売上総利益率……在庫評価益が昨年より減少した影響等により低下しました。

【連結】販売費及び一般管理費

—— 実績：244億24百万円（前期比+13.6%、+29億15百万円）

2025年 12月期 通期実績		勘定科目	2026年 12月期 中間期実績		
実績			実績	前期比	前期増減額
154億50百万円	①	給料及び賞与	83億81百万円	+16.6%	+11億91百万円
99億10百万円	②	運賃及び荷造費	56億85百万円	+18.4%	+8億84百万円
55億52百万円	③	減価償却費	34億6百万円	+24.0%	+6億58百万円
17億7百万円	④	租税公課	8億31百万円	△13.7%	△1億32百万円
107億16百万円	⑤	その他	58億2百万円	+9.5%	+5億1百万円
439億14百万円	⑥	合計	244億24百万円	+13.6%	+29億15百万円

・増加要因 ①給料及び賞与 +11億91百万円 従業員178名増加、昨年7月実施の基本給の改定・住宅補助手当増額等による影響
②運賃及び荷造費 +8億84百万円 出荷量の増加による影響(+5億79百万円)
内、ユーザー様直送増加による影響(+2億42百万円)
※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 +6億58百万円 プラネット愛知稼働に伴うマテハン設備・建物(+3億20百万円)
基幹システム再構築による影響(+2億20百万円)
・減少要因 ④租税公課 △1億32百万円 前年にプラネット愛知建物 見積不動産取得税を計上している影響

第64期 通期予算の上方修正について

(2026年8月7日に業績予想の修正を行いました)

従来から強みとする豊富な在庫保有やお客様の利便性を向上させる取組みを強化したことに加え、中東情勢の影響を受け一部商品の需要が増加したことにより、上期の売上高は前年同期比+12.6%となりました。下期の予算に関しては、中東情勢の需要が一服することが見込まれるものの、新物流センター稼働による出荷能力の拡大により、更なるお客様の利便性向上にお応えすることで、概ね期初計画通りに推移すると見込み、各項目ともに大きな変更はありません。

	上期		下期		通期	
	実績	前期比	予想	前期比	修正後予想	前年比
①連結売上高	1,782億4百万円	+12.6%	1,717億95百万円	+6.2%	3,500億00百万円	+9.4%
②売上総利益	369億7百万円	+10.7%	359億92百万円	+7.8%	729億00百万円	+9.2%
③EBITDA ※1	158億89百万円	+9.0%	149億96百万円	+8.7%	308億86百万円	+8.9%
④営業利益	124億83百万円	+5.6%	100億97百万円	△8.1%	225億80百万円	△1.0%
⑤経常利益	122億17百万円	+4.3%	97億41百万円	△10.0%	219億58百万円	△2.6%
⑥親会社株主に帰属する 当期(中間)純利益	84億44百万円	+5.8%	66億83百万円	△15.4%	151億27百万円	△4.7%
⑦1株当たり配当金	32円50銭	+2円00銭	※2 28円50銭	△1円00銭	※2 61円00銭	+1円00銭

※1 EBITDAは営業利益+減価償却費としています。
※2 トラスコ善処配当のルールに基づき、親会社株主に帰属する当期純利益に減価償却費計画の10%を加算した金額です。 23

プラネット愛知稼働状況

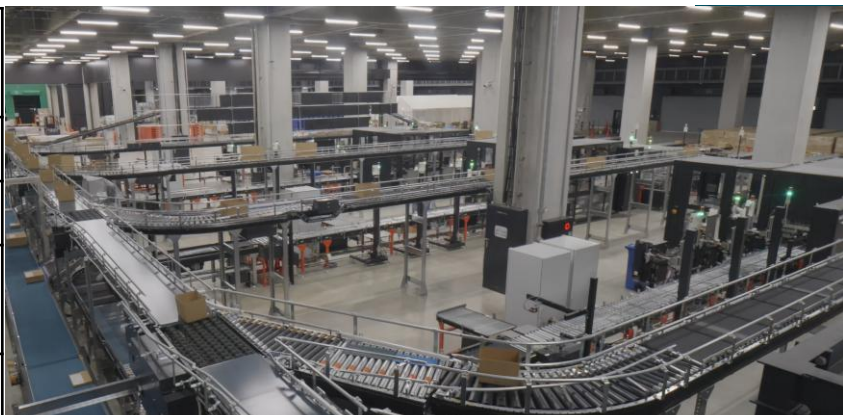


5月18日(月)、当社最大規模の物流センター「プラネット愛知」が稼働しました！

- ・高速自動梱包機 I-Pack®を4ライン導入。4種類の箱サイズに対応するとともに、ニアワセ+ユーチョコの対応を強化
- ・7月時点では月間18億円を出荷しており、2026年末にはプラネット埼玉と同等の月間30億円の出荷を目指す

所在地	愛知県北名古屋市沖村白弓1-1 JR名古屋駅より約10Km(車で20分)
敷地・延床面積	12,595坪(41,634 m ²)/26,971坪(89,162 m ²)
構造	地上4階建て/複合 柱RC,梁S造/免震構造
在庫アイテム数	約63万アイテム 今後100万アイテム以上の保有を目指す
出荷能力	最大10万行/日、1,000億円/年
投資総額	土地・建物:約200億円、設備:約100億円

TRUSCO



4ライン導入
I-Pack®(アイパック)高速自動梱包機



初導入 Skypod®(スカイポッド)
3次元高速ピッキングシステム

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