

TRUSCO[®]

令和4年(2022)12月期 第2四半期 決算説明会

令和4年(2022)8月9日(火)

14:00～15:00



DX銘柄2022 「6月7日「DX銘柄」に3年連続選定！」
Digital Transformation

トラスコ中山株式会社

証券コード:9830

(「苦は去れ」と覚えておいてください)

【発行責任者】トラスコ中山株式会社 経営企画部 部長 下津 敦嗣(しもず あつし)

【本件問い合わせ先】経営企画部 広報IR課 課長 富士谷 美貴(ふじたに みき)／内藤 みのり(ないとう みのり)

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

本日のアジェンダ

■スケジュール

14:00 本日の決算説明会について

14:05 決算概要説明

14:20 今後の取り組みについて

14:50 質疑応答

質疑応答が終了次第、終了

■決算説明会について

- ・ご質問は会場参加、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。

決算概要説明

連結経営成績

令和3年12月期の各数値については、会計方針変更の遡及適用後の数値を記載しております。
 遡及適用：新たな会計方針を過去の財務諸表に遡って適用していたかのように会計処理すること

	令和3年(2021)12月期 通期		令和4年(2022)12月期 第2四半期			令和4年(2022)12月期 通期	
	実績	率	実績	率	前年 同期比	予想	前年比
売上高	2,268億33百万円	—	1,206億83百万円	—	+7.1%	2,435億00百万円	+7.3%
売上総利益	476億70百万円	21.0%	253億79百万円	21.0%	+4.2%	517億20百万円	+8.5%
販売費及び 一般管理費	346億73百万円	15.3%	194億45百万円	16.1%	+14.0%	374億70百万円	+8.1%
(うち減価償却費)	69億29百万円	3.1%	33億51百万円	2.8%	△1.9%	68億53百万円	△1.1%
営業利益	129億97百万円	5.7%	59億33百万円	4.9%	△18.8%	142億50百万円	+9.6%
経常利益	135億55百万円	6.0%	61億47百万円	5.1%	△20.3%	146億00百万円	+7.7%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	※115億96百万円	5.1%	42億50百万円	3.5%	△19.1%	99億60百万円	△14.1%
1株当たり 当期純利益	175円86銭	—	64円46銭	—	—	151円04銭	—
1株当たり 配当金	35円50銭	—	16円50銭	—	—	38円00銭	—
PB売上高	434億45百万円	19.2%	228億24百万円	18.9%	+3.4%	466億26百万円	+7.3%
設備投資額	87億99百万円	—	26億56百万円	—	—	43億38百万円	—

※令和3年12月期には不動産の売却を行ったため、約34億円が特別利益として計上されています。

決算概要説明 決算ダイジェスト

■上期実績について

- ・資源価格の上昇や商品の欠品が増す中、継続的な在庫拡充を実施することにより、機会損失を減少。
- ・ユーザー様直送サービスを強化し、注文集約が進んだ。
- ・従業員の生活支援のため、約5億円の臨時賞与支給などにより、販売費及び一般管理費が増加。

■下期見通しについて

- ・販売費及び一般管理費抑制のため、全社的な経費削減を実施
- ・通期予算は修正せず、予算達成を見通す

■同業他社 売上高対前年比比較

	令和2年(2020) 3月期	令和3年(2021) 3月期	令和4年(2022) 3月期
A社	△10.3%	△7.9%	+15.4% ※2
B社	△0.5%	△12.0%	+7.1% ※2
C社	△9.8%	△8.5%	+20.6%
	令和元年(2019) 12月期	令和2年(2020) 12月期	令和3年(2021) 12月期
トラスコ	+3.0% ※1	△3.3%	+7.5%

※1連結開始につき参考値 ※2会計方針変更につき、参考値

■第60期 通期経営計画

連結売上高	2,435億円
販売費及び一般管理費	374億70百万円
親会社株主に帰属する四半期純利益	99億60百万円
配当金	38円00銭

決算概要説明

セグメント別 経営成績

	令和3年(2021)12月期			令和4年(2022)12月期 第2四半期						令和4年(2022)12月期 通期	
	売上高		売上 総利益率	売上高				売上総利益率		売上高	
販売ルート	実績	構成比	実績	実績	構成比	前年同期比	予算比	実績	前年同期比	予想	前年比
ファクトリー ルート	1,623億79百万円	71.6%	20.5%	842億20百万円	69.8%	+4.3%	△1.5%	20.8%	△0.4pt	1,717億82百万円	+5.8%
eビジネス ルート	443億93百万円	19.6%	23.5%	252億53百万円	20.9%	+14.3%	+2.7%	22.4%	△1.6pt	500億97百万円	+12.8%
ホームセンター ルート	183億66百万円	8.1%	18.6%	102億03百万円	8.5%	+13.7%	+6.4%	17.7%	△1.2pt	194億55百万円	+5.9%
海外 ルート	16億94百万円	0.7%	33.0%	10億05百万円	0.8%	+22.2%	△1.4%	36.5%	+3.6pt	21億64百万円	+27.7%
全社合計	2,268億33百万円	100%	21.0%	1,206億83百万円	100%	+7.1%	+0.0%	21.0%	△0.6pt	2,435億00百万円	+7.3%

決算概要説明

第60期 設備投資について

第60期 投資計画: 43億38百万円 (上期実績: 22億75百万円)

(単位: 億円)

デジタル 13.1	土地、建物 27.9	設備 2.4
--------------	---------------	-----------

第60期 設備投資の詳細

(単位: 百万円)

令和4年(2022) 主な設備投資 内訳		上期投資実績額	下期投資予定額
システム	商品データベース「Sterra(ステラ)」リニューアル(総投資予定額: 13.3億円)	512	798
	仕入先様との業務連携サイト「ポラリオ」改修(総投資予定額: 1.4億円)		
	従業員人事システム導入(総投資予定額: 0.8億円) など		
建物	プラネット東関東 第2パレット自動倉庫(仮称) 増築工事(総投資予定額: 25.5億円)	1,192	1,195
	堺ストックセンター 新築工事(総投資予定額: 18.7億円) など		
土地	HC東日本物流センター 移転計画(総投資予定額: 85億円)	400	-
設備	プラネット東北I-Pack®仕様変更(総投資予定額: 0.2億円)	171	70
	プラネット埼玉パレタイズロボット導入(総投資予定額: 1億円)		
小計		2,275	2,063
年間設備投資額		4,338	

※設備投資詳細の金額についてはキャッシュアウトベースにて記載しております。

決算概要説明

販売費および一般管理費

■販売費及び一般管理費の主な増加項目

勘定科目	令和3年(2021) 12月期	令和4年(2022)12月期 第2四半期		令和4年(2022)12月期 通期	
	実績	実績	前年 同期比	予想	前年比
給料及び賞与	121億59百万円	64億74百万円	+11.9%	123億75百万円	+1.8%
支払手数料	23億21百万円	14億50百万円	+43.5%	25億93百万円	+11.7%
運賃及び荷造費	67億82百万円	37億38百万円	+11.5%	72億31百万円	+6.6%
水道光熱費	3億22百万円	1億99百万円	+46.3%	3億20百万円	△0.8%
旅費及び交通費	4億72百万円	2億77百万円	+18.2%	4億95百万円	+5.0%
販売費及び一般管理費 合計	346億73百万円	194億45百万円	+14.0%	374億70百万円	+8.1%

■臨時賞与の支給状況(約5億円)

社員		
在籍年数	支給単価	対象社員人数
新入社員および入社1年未満	30,000	88人
1～15年未満	200,000	775人
15年以上	300,000	777人
パート社員		
入社1年未満	10,000	219人
1～5年未満	30,000	429人
5～10年未満	50,000	399人
10年以上	100,000	249人

※令和4年通期予算について、給与及び賞与、運賃及び荷造費以外の項目については【親単体】の数値にて記載しています。

■5月13日に臨時賞与を約5億円支給

近年の物価高騰が続く中で、従業員の生活支援を目的とした臨時賞与約5億円を支給いたしました。詳細は右上の図に記載しておりますが、社員だけでなくパートタイマーへの支給も行いました。

決算概要説明

販売費及び一般管理費の増加要因と今後の施策

【主な増加要因】

① 従業員給料及び賞与	前年同期比+6億88百万円(+11.9%) 生活支援ボーナスの支給+5億12百万円、パート給料及び賞与+1億58百万円 在宅勤務から出社へ切り替えたことによる社員の残業代増加
② 支払手数料	前年同期比+4億39百万円(+43.5%) HACOBUne構想+1億41百万円、保守点検費+70百万円 など
③ 運賃及び荷造費	前年同期比+3億84百万円(+11.5%) 出荷個数増加+3億30百万円 うちユーザー様直送増加+1億78百万円
④ その他増加分	前年同期比+2億42百万円(+8.9%) 水道光熱費:電気代高騰+55百万円、旅費交通費:出張費+16百万円

【今後の施策について】

勘定科目	削減項目
給料及び賞与	定時勤務による従業員残業代削減(82百万円)
	パート人件費削減、下期パート採用の中止(60百万円)
支払手数料	各種保守点検費用などの見直し(1億04百万円)
水道光熱費	節電による電気料金削減
旅費交通費	オンライン活用などで出張回数削減

その他、販売促進費、修繕費、会議費などを削減し、約10億円の削減を見込む

当社の事業に対する考え方

代表取締役社長 中山哲也

当社は、顧客に対する、マーケットに対する、利便性向上を最大の事業戦略と位置付けており、独自の利便性向上策を展開しています。

目指す企業の理想像は、
「できればトラスコから買いたくないが、買わざるを得ない」と言われることでもあります。
「お客様には愛される」では、お世辞しか生まれず、何の戦略も生まれません。
「買わざるを得ない」と言われるには、数多くの戦略が必要で企業の機能向上が求められます。
「お世辞vs戦略」の決戦の行方は、戦略の積み重ねに軍配が上がると信じ、これからも機能強化を続けていきます。

現在取組中の利便性強化策とは

1. 荷合わせ＋ユーザー様直送サービス

一般的には、卸売業者がユーザー様まで商品を直送することは有り得ませんが、この直送サービスの実施により

納期半減

運賃半減

梱包資材半減

環境負荷半減

と数多くの効果をもたらします。

医薬品業界で例えるならば、医薬品卸売業が病院や薬局に薬を届けるのではなく、直接患者に薬を送るということでもあります。

現在取組中の利便性強化策とは

1. 荷合わせ＋ユーザー様直送サービス

また、荷物をできるだけ詰め合わせをして(荷合わせ)ユーザー様直送をすることにより、

荷受け手間半減

段ボール処理手間半減

配送手間半減

環境負荷半減

梱包資材半減

運賃半減

と数多くの社会的問題の解決にもつながります。(別添付資料参照)

しかしながら、このサービスを実現するためにはいくつかの高いハードルがあります。

多種多様大量の在庫

大型物流センター

高密度在庫収納機器

高速荷合わせ機器

高速自動梱包出荷ライン

大規模デジタル処理能力

等々、相当の設備投資が必要となります。

現在取組中の利便性強化策とは

1. 荷合わせ＋ユーザー様直送サービス

卸売業者によるユーザー様直送の強化という、世の中にはない物流改造で、誰もが真似できないビジネスモデルを創出し、多くの社会問題解決をしながら、業容拡大にもつなげることのできる企業でありたいと思います。

当社株価も低迷しておりますが、企業をP/Lだけで判定することに疑問を感じています。

P/Lに加えて、B/Sや、企業戦略も踏まえて、総合的に判断をしていくべきだと考えています。

現在取組中の利便性強化策とは

1. 荷合わせ＋ユーザー様直送サービス

ネット通販企業様が大型物流センターを設置されるとメーカー直取引が増加し、TRUSCOの役割が減り、売上減少につながるという世間の予測についてお答えします。

結論から申し上げますと、これは誰もが予測しえる単純で素人的発想であります。

成長を続けるネット通販企業様にも、数々の諸問題があります。

現在取組中の利便性強化策とは

1. 荷合わせ＋ユーザー様直送サービス

コスト削減

商品の調達コストは商品単価のみならず、物流を含めたトータル調達コストで見なければなりません。

メーカー直取引と言いつても、

- ・全商品を在庫できるわけではない
- ・メーカーはバラ出し出荷はできません
- ・ユーザー直送は対応してくれません
- ・運賃着払いのケースも多い

現在取組中の利便性強化策とは

1. 荷合わせ＋ユーザー様直送サービス

よって、メーカー直取引は安い、有利と、そんな簡単なものではありません。
コスト削減の鉄則は、

「できるだけ商品に触れずにビジネスを完結させること」であります。

発注作業→入荷受付→開梱作業→検品作業→仕分作業→格納作業→
受注作業→ピッキング作業→仕分出荷→梱包作業→出荷作業→
請求書確認作業→支払作業

と、諸々の人海戦術作業がつきまといます。

現在取組中の利便性強化策とは

1. 荷合わせ+ユーザー様直送サービス

そこで、TRUSCOのように、「荷合わせ」をして「ユーザー様直送」をしてくれるサプライヤーがいれば、ネット通販事業様は受注をしたら、受注データをTRUSCOに転送するだけでビジネス完了となります。

あるネット通販企業様の社長は、

「TRUSCOがすべて『荷合わせ+ユーザー様直送』をやってくれるならば、TRUSCOで取り扱っている商品をすべて発注する」と断言されておりました。

現在取組中の利便性強化策とは

1. 荷合わせ+ユーザー様直送サービス

このご要望に対してのTRUSCOの対応策は、

- ・主要物流センターの在庫フルライン化を早急に進めるとともに荷合わせ装置、高速自動梱包出荷ラインの設置を行う。
- ・現在設計中のプラネット愛知物流センターの建設を急ぐ。

このようなご要望にお応えできるプロツールサプライヤーは他になく、ブルーオーシャンのビジネスモデルとして、今後の成長の柱の一つとして、「荷合わせ」+「ユーザー様直送サービス」の拡大を進めていきます。今年度からスタートした「取り扱い商品のプロツール限定解除」もご利用の後押しとなるものと考えます。

現在取組中の利便性強化策とは

1. 荷合わせ＋ユーザー様直送サービス

結論としましては、ネット通販企業様の成長の後押しとなりますのは、

- ・品揃えも豊富
- ・在庫も豊富
- ・ユーザー様に荷合わせして直送できる能力がある
- ・デジタル環境が整っている

このような機能を持った卸売業者とのパートナーシップだと考えます。メーカー直取引が一見有利なように思われがちですが、決してそうではないことをお知りいただければと思います。

現在取組中の利便性強化策とは

2. MROストッカー(別添パンフレット参照)

ユーザー様をご指定されるMRO商材を、MROストッカーにストックし、ご使用になられた分だけ請求されるサービスです。

<メリット>

- 発注の手間がない
- 納期ゼロ、究極の即納
- 管理、棚卸が不要
- 配送作業が大幅に削減され、環境負荷軽減にもつながる
- 導入費用がかからない。設置場所提供のみ

現在取組中の利便性強化策とは

2. MROストッカー(別添パンフレット参照)

■現状

2022年 6月末時点	導入件数	494件
	現在商談中	258件
2022年 12月末時点	目標設置件数	1,409件
	1件当たり月額売上目標	30万円
	現在の1件当たり売上実績	最高170万円/月 最低10万円/月

■当社のメリット

- ・卸売業者の当社が、ユーザー様と直接接点を持つことにより、ユーザー様の声を直接収集することができる。
- ・ユーザー様に直接PRしたい商品も、設置することにより可能となる。
- ・受注・配送品頻度の軽減も実現し、サプライチェーン全体のコスト軽減、環境負荷軽減にもつながる。

質疑応答

質疑応答

質疑応答

事前質問①

・出荷単価は値上げにより 平均でどれくらい上昇しているのか

- ➡ 当社は仕入先様からの値上げ要請に対して商品供給を優先するため速やかに受け入れ、販売価格にも転嫁しております。
現在、3,000社中約1300社の仕入先様より、平均して8～59%の値上げ幅で値上げ要請をいただいておりますが、取扱アイテム数の幅広さが強みとなり、平均単価の上昇額は軽微であると認識しております。

質疑応答

事前質問②

・商品の値上げによる数量減は、 値上げ幅以下に収まっているのか

- ➡値上げ対象商品も値上げ対象外商品も数量ベースで前年を上回っており、値上げによる買い控えはないと考えています。
当社で扱う商品は製造現場で使用されている消耗品のため、工場が稼働すると必ず必要となる商品が多いため、値上げ＝買い控えとはなっておりません。

質疑応答

- ・質疑応答は会場⇒オンラインにてご参加の皆様のお順で行います。

【会場参加の皆様】

- ・ご質問の際は挙手いただき、
①企業名②お名前③ご質問内容 をお話しください。

【オンライン参加の皆様】

- ・ウェビナー上の「手を挙げる」機能をご活用ください。
司会より順に指名いたしますので、ミュート解除後、
①企業名②お名前③ご質問内容 をお話しください。

おわりに

最後までご清聴くださり、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いたします。