



トラスコ中山株式会社

2024 年 12 月期 中間期決算説明会

2024 年 8 月 26 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] 2024 年 12 月期 中間期決算説明会

[決算期] 2024 年度 中間期

[日程] 2024 年 8 月 26 日

[ページ数] 33

[時間] 15:30 – 16:28
(合計：58 分、登壇：34 分、質疑応答：24 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 米国 1-800-674-8375
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）

[アナリスト名]* SBI 証券 小宮 知希

*質疑応答の中で発言をしたアナリスト、または質問が代読されたアナリストの中で、
SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
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。ただ今よりトラスコ中山株式会社、令和 6 年 12 月期（第 62 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、まず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。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。

高橋：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：下津でございます。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：続きまして、本日の進行を簡単にご案内いたします。はじめに決算概要を私、高橋よりご説明し、続きまして、社長中山より当社の取り組みについてご説明いたします。ご説明終了後、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、事前質問、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。

それでは、決算概要についてご説明いたします。お手元の決算説明資料をご覧ください。画面にも資料を投映いたしますが、資料は当社ホームページ上でもダウンロード可能ですので、ぜひご活用ください。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
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

※令和6年(2024)2月9日発表の期初予算です。

	令和5年(2023)12月期(第61期) 通期実績			令和6年(2024)12月期(第62期) 中間期実績			
	実績	前年比	構成比	実績	前期比	構成比	2/9発表予算比※
売上高	2,681億54百万円	+8.8%	—	1,434億61百万円	+9.2%	—	+3.4%
売上総利益	575億22百万円	+10.3%	21.5%	302億1百万円	+7.1%	21.1%	+2.9%
販売費及び一般管理費	390億3百万円	+4.0%	14.5%	203億48百万円	+6.9%	14.2%	+0.0%
(うち減価償却費)	62億6百万円	△6.9%	2.3%	29億26百万円	△7.3%	2.0%	△3.6%
営業利益	185億19百万円	+26.3%	6.9%	98億52百万円	+7.6%	6.9%	+9.3%
経常利益	186億69百万円	+23.9%	7.0%	99億53百万円	+7.4%	6.9%	+9.3%
親会社株主に属する当期(中間)純利益	122億68百万円	+15.4%	4.6%	67億45百万円	+11.2%	4.7%	+8.3%
1株当たり当期(中間)純利益	186円05銭	+24円90銭	—	102円30銭	+10円31銭	—	+7円87銭
1株当たり配当金	46円50銭	+6円50銭	—	26円00銭	+3円	—	+2円
PB売上高	483億13百万円	+5.3%	18.0%	252億70百万円	+3.8%	17.6%	—
設備投資額	134億69百万円	—	—	98億68百万円	—	—	—

TRUSCO

3

Copyright 2024 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

それでは、はじめに経営成績についてご説明いたします。3 ページ目をご覧ください。

第 62 期中間期連結売上高、1,434 億 6,100 万円、前期比プラス 9.2%、期初予算比プラス 3.4%。売上総利益 302 億 100 万円、前期比プラス 7.1%、期初予算比プラス 2.9%。販売費および一般管理費 203 億 4,800 万円、前期比プラス 6.9%、期初予算比プラス 0.0%。うち減価償却費 29 億 2,600 万円、前期比マイナス 7.3%、期初予算比マイナス 3.6%。

営業利益 98 億 5,200 万円、前期比プラス 7.6%、期初予算比プラス 9.3%。経常利益 99 億 5,300 万円、前期比プラス 7.4%、期初予算比プラス 9.3%。親会社株主に帰属する中間純利益、67 億 4,500 万円、前期比プラス 11.2%、期初予算比プラス 8.3%。

1 株当たり中間純利益、102 円 30 銭、前期比プラス 10 円 31 銭、期初予算比プラス 7 円 87 銭。1 株当たり配当金 26 円、前期比プラス 3 円、期初予算比プラス 2 円。

プライベート商品売上高、252 億 7,000 万円、前期比プラス 3.8%。設備投資額は 98 億 6,800 万円となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



決算ダイジェスト

売上高	1,434億61百万円 (前期比+9.2%)	・約60万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)をはじめとするお客様の利便性向上と環境負荷軽減に貢献する施策による影響
売上総利益	302億1百万円 (前期比+7.1%)	・売上増加、仕入価格の販売価格転嫁が進んだことによる影響 ・商品値上がりによる在庫商品の評価益(約7億円)
販売費及び一般管理費	203億48百万円 (前期比+6.9%、 +13億17百万円)	・給料及び賞与(+4億57百万円) 月次達成インセンティブ支給、パートタイマー人員・時給増加などによる影響 ・運賃及び荷造費(+3億71百万円) 売上高増加に伴う影響 ・減価償却費(△2億31百万円) など
特別損失	1億83百万円	・資本業務提携先の株式評価額見直しのため損失計上
親会社株主に 帰属する中間純利益	67億45百万円 (前期比+11.2%)	・売上高増加、価格転嫁が進んだことや商品値上がりによる在庫商品の評価益等により、前期比+11.2%となりました。

TRUSCO

4

Copyright 2024 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

続いて、4 ページ目をご覧ください。決算のダイジェストです。

売上高は、約 60 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+ユーチョクをはじめとするお客様の利便性向上と、環境負荷軽減に貢献する施策が、当社への商流集約につながり、前期比プラス 9.2%となりました。

売上総利益につきましては、商品値上がりによる在庫商品の評価益、約 7 億円の利益押し上げ効果が発生しました。また、一部セグメントで価格転嫁の遅れが発生していましたが、仕入価格の販売価格への転嫁が進みました。

販売費および一般管理費につきましては、従業員への月次達成インセンティブ支給、パートタイマーの人員・時給増加の影響により、給料および賞与が前期比約 5 億円増加し、売上高増加に伴い運賃および荷造費が前期比約 4 億円、増加しました。

減価償却費につきましては、ソフトウェア償却期間満了などにより、前期比マイナス約 2 億円となりました。結果として、販売費および一般管理費は前期比プラス 6.9%、計画比ではほぼ予算どおりの着地となりました。

また、2021 年に資本業務提携を実施した株式会社シナモン様の株式評価額の見直しのため、約 2 億円の特別損失を計上いたしました。結果として、親会社株主に帰属する中間純利益は前期比プラス 11.2%となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



【連結】経営計画

※令和6年(2024)8月9日発表の修正予算です。

	令和6年(2024)12月期(第62期) 下期予算※			令和6年(2024)12月期(第62期) 通期予算※		
	予算	前期比	構成比	予算	前年比	構成比
売上高	1,465億38百万円	+7.1%	-	2,900億00百万円	+8.1%	-
売上総利益	300億67百万円	+2.5%	20.5%	602億69百万円	+4.8%	20.8%
販売費及び一般管理費	208億8百万円	+4.2%	14.2%	411億57百万円	+5.5%	14.2%
(うち減価償却費)	33億38百万円	+9.5%	2.3%	62億65百万円	+0.9%	2.2%
営業利益	92億59百万円	△1.1%	6.3%	191億12百万円	+3.2%	6.6%
経常利益	94億10百万円	+0.1%	6.4%	193億64百万円	+3.7%	6.7%
親会社株主に属する当期純利益	82億86百万円	+33.6%	5.7%	150億32百万円	+22.5%	5.2%
1株当たり当期純利益	125円66銭	+31円60銭	-	227円96銭	+41円91銭	-
1株当たり配当金	24円00銭	+50銭	-	50円00銭	+3円50銭	-

TRUSCO

5

Copyright 2024 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

続いて、5 ページ目をご覧ください。下期の予算につきましては、8 月 9 日に上方修正を発表しております。詳しくは、後ほどご説明いたします。

【連結】セグメント別実績

※令和6年(2024)8月9日発表の修正予算です。

	令和5年(2023)12月期(第61期) 通期実績				令和6年(2024)12月期(第62期) 中間期実績					
	売上高			売上総利益率	売上高				売上総利益率	
販売ルート	実績	前年比	構成比	実績	実績	前期比	構成比	予算比※	実績	前期末比
ファクトリールート	1,821億88百万円	+6.8%	67.9%	21.5%	965億34百万円	+7.7%	67.3%	+2.5%	20.7%	△0.8pt
eビジネスルート	591億21百万円	+14.6%	22.1%	22.3%	328億33百万円	+13.6%	22.9%	+6.0%	22.9%	+0.6pt
ホームセンタールート	242億60百万円	+9.5%	9.0%	17.4%	126億31百万円	+7.9%	8.8%	+3.1%	17.6%	+0.2pt
海外ルート	25億83百万円	+22.5%	1.0%	34.4%	14億61百万円	+23.7%	1.0%	+4.9%	34.6%	+0.2pt
全社合計	2,681億54百万円	+8.8%	100.0%	21.5%	1,434億61百万円	+9.2%	100.0%	+3.4%	21.1%	△0.4pt

ファクトリールート…… 全国28か所の物流センター、29か所の在庫保有支店における在庫・物流の強化による得意先様の利便性向上により売上増加

eビジネスルート…… 得意先様のニーズに合わせた物流加工や「ニアワセ+ユーチョク」(荷物詰合わせ+ユーザー様直送)約457万アイテムに及ぶ商品データベースの整備やシステム連携により売上増加

ホームセンタールート… 商品データベースと在庫を生かした店舗とECの連携した取組みやプロショップでの売上増加

海外ルート…… 現地のニーズに合わせた在庫の見直しや仕入先様開拓により売上増加

6

次に、6 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。

サポート

日本

050-5212-7790

米国

1-800-674-8375

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス

support@scriptsasia.com



ファクトリールート売上高、965 億 3,400 万円、前期比プラス 7.7%、期初予算比プラス 2.5%。全国 28 カ所の物流センター、29 カ所の在庫保有支店において、市場のニーズに即した在庫拡充を進め、在庫、物流の強化による得意先様の利便性向上により、売上が増加しました。

e ビジネスルート売上高、328 億 3,300 万円、前期比プラス 13.6%、期初予算比プラス 6.0%。得意先様のニーズに合わせた物流加工や、ニアワセ+ユーチョクへの対応、約 457 万アイテムに及ぶ商品データベースの整備や、得意先様とのシステム連携の強化により、売上が増加しました。

ホームセンタールート売上高、126 億 3,100 万円、前期比プラス 7.9%、期初予算比プラス 3.1%。ホームセンター様各社が EC 事業を強化されていることから、商品データベースと在庫を生かした店舗と EC の連携した取り組みによる商流集約や、プロショップでの売上が増加しました。

海外ルート売上高、14 億 6,100 万円、前期比プラス 23.7%、期初予算比プラス 4.9%。現地のニーズに合わせた在庫の見直しや、仕入先様の開拓により、売上が増加しました。

【連結】セグメント別経営計画

※令和6年(2024)8月9日発表の修正予算です。

	令和6年(2024)12月期 下期予算※			令和6年(2024)通期予算※		
	売上高			売上高		
販売ルート	予算	前期比	構成比	予算	前年比	構成比
ファクトリールート	985億44百万円	+6.4%	67.2%	1,950億78百万円	+7.1%	67.3%
eビジネスルート	331億93百万円	+9.9%	22.7%	660億26百万円	+11.7%	22.8%
ホームセンタールート	131億97百万円	+5.1%	9.0%	258億28百万円	+6.5%	8.9%
海外ルート	16億4百万円	+14.4%	1.1%	30億65百万円	+18.7%	1.0%
全社合計	1,465億38百万円	+7.1%	100.0%	2,900億00百万円	+8.1%	100.0%

TRUSCO

次に、7 ページ目をご覧ください。セグメント別の下期予算については、記載のとおりとなります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

【連結】販売費及び一般管理費

実績: 203億48百万円 (前期比+6.9%、+13億17百万円)

※令和6年(2024)8月9日発表の修正予算です。

	勘定科目	令和5年(2023)12月期 実績	令和6年(2024)12月期 中間期実績			令和6年(2024)12月期 通期予算※	
		実績	実績	前期比	前年増減額	予算	前年比
①	給料及び賞与	134億51百万円	67億98百万円	+7.2%	+4億57百万円	141億96百万円	+5.5%
②	運賃及び荷造費	82億61百万円	44億10百万円	+9.2%	+3億71百万円	89億67百万円	+8.5%
③	減価償却費	62億6百万円	29億26百万円	△7.3%	△2億31百万円	62億65百万円	+0.9%
④	その他	110億84百万円	62億12百万円	+13.1%	+7億20百万円	117億29百万円	+5.8%
	合計	390億3百万円	203億48百万円	+6.9%	+13億17百万円	411億57百万円	+5.5%

①給料及び賞与 +4億57百万円

月次達成インセンティブ支給による影響(+2億19百万円)

売上増加によるパートタイマー人件費増加による影響(+1億56百万円)

②運賃及び荷造費 +3億71百万円

出荷量の増加、輸送コストの増加による影響(+2億19百万円)

うち、ユーザー直送増加による影響(+2億19百万円)

※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 △2億31百万円

④その他 +7億20百万円

支払手数料(+2億23百万円)

賞与引当金繰入額(+2億73百万円)

TRUSCO

8

Copyright 2024 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

続きまして 8 ページ、販売費および一般管理費についてです。

実績 203 億 4,800 万円、前期比プラス 6.9%。主な増加要因としましては、従業員への月次達成インセンティブ支給、パートタイマー人員・時給増加の影響により、給料および賞与が前期比プラス 7.2%。次に売上高増加に伴う出荷量増加、輸送コスト増加により、運賃および荷造費が前期比プラス 9.2%。減価償却費につきましては、ソフトウェア償却期間満了などにより、前期比マイナス 7.3%となりました。

サポート

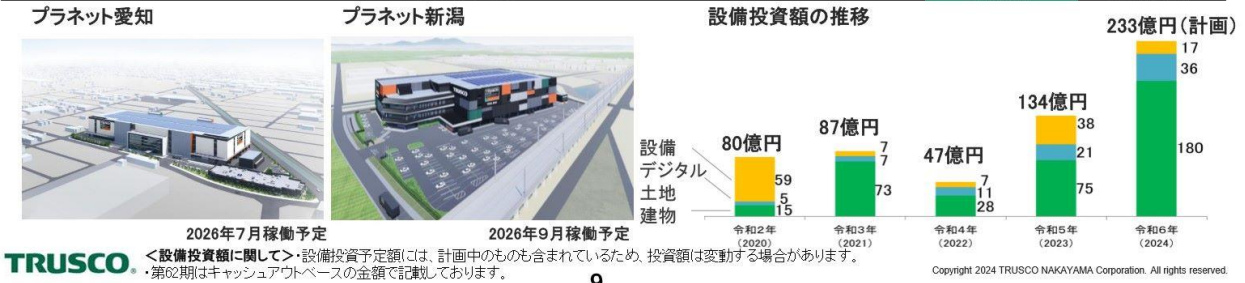
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

【連結】設備投資一覧

(単位:百万円)

令和6年(2024) 主な設備投資 内訳		投資予定総額	令和6年(2024) 2Q投資実績	令和6年(2024) 2Q投資実績 合計	令和6年(2024) 投資計画
土地 建物	プラネット愛知新築計画	20,000	5,808	7,846	18,078
	トラスコ セントラルビル(大阪本社)改修	1,100	645		
	長野県須坂市 土地取得	929	929		
	プラネット埼玉 テント倉庫新築	500	223		
	プラネット新潟新築計画	16,600	—		
	その他	—	241		
デジタル	商品データベース「Sterra(ステラ)」機能強化	1,300	118	1,091	3,600
	その他	—	973		
設備	トラスコ セントラルビル(大阪本社)改修	133	133	930	1,707
	プラネット埼玉「Skypod」導入	1,000	360		
	その他	—	437		
設備投資額				9,868	23,385



次に 9 ページ、設備投資をご覧ください。詳細な内訳につきましては、お手元の資料をご覧ください。

2026 年に稼働予定のプラネット愛知や、商品データベース Sterra の機能強化などにより、98 億 6,800 万円となりました。

第 62 期中間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 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

第62期通期予算の上方修正について

(令和6年(2024)8月9日に業績予想の修正を行いました)

売上高については、上期業績を反映して通期予算を修正しています。

売上総利益については、旧価格で購入した在庫の販売価格変更による利益幅拡大影響約3億円を下期予算に反映、また、得意先様の利便性向上を目的としたプロツール総合カタログ「トラスコ オレンジブック」のページ数増加に伴う約7.5億円の原価上昇を加味し、以下の通り、修正いたしました。

	令和6年(2024)12月期 期初予算	前年比	令和6年(2024)12月期 修正後予算	前年比	前年増減額	構成比
売上高	2,847億10百万円	+6.2%	2,900億00百万円	+8.1%	+218億45百万円	—
売上総利益	597億60百万円	+3.9%	602億69百万円	+4.8%	+27億46百万円	20.8%
販売費及び一般管理費	411億50百万円	+5.5%	411億57百万円	+5.5%	+21億53百万円	14.2%
(内、減価償却費)	63億75百万円	+2.7%	62億65百万円	+0.9%	+58百万円	2.2%
営業利益	186億10百万円	+0.5%	191億12百万円	+3.2%	+5億92百万円	6.6%
経常利益	188億50百万円	+1.0%	193億64百万円	+3.7%	+6億94百万円	6.7%
親会社に帰属する 当期純利益	147億40百万円	+20.1%	150億32百万円	+22.5%	+27億63百万円	5.2%
1株当たり配当金	49円00銭	+2円50銭	50円00銭	—	+3円50銭	—

TRUSCO

10

Copyright 2024 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

続きまして10ページ、8月9日に発表いたしました、今期の通期業績予想の上方修正についてご説明いたします。

第62期修正後の予算は、連結売上高2,900億円、前年比プラス8.1%。売上総利益602億6,900万円、前年比プラス4.8%。販売費および一般管理費、411億5,700万円、前年比プラス5.5%。

営業利益191億1,200万円、前年比プラス3.2%。経常利益193億6,400万円、前年比プラス3.7%。親会社株主に帰属する当期純利益、150億3,200万円、前年比プラス22.5%。1株当たり配当金50円、前年比プラス3円50銭。以上の計画となります。

売上高につきましては、上期で上振れた業績を反映して、通期予算を修正しています。売上総利益につきましては、商品値上がりによる在庫商品の評価益、約3億円を下期に見込んでおります。また得意先様の利便性向上を目的としたプロツール総合カタログ、トラスコ オレンジブックを5分冊から12分冊へ変更したことに伴う、約7.5億円の原価上昇を反映しております。

続きまして、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、よろしくお願いいたします。

中山：改めまして、中山でございます。会場へお越しの皆様、またオンラインでご視聴の皆様、本日は決算発表会へのご参加、ありがとうございます。また大変酷暑、猛暑の中、会場へお越しの方、汗だくでお越しいただいたんじゃないかなと思うんですけども、ちょっとでも一時から見れ

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



ばピークは少し越えたのかなと思っておりますけれども、どうぞお体ご自愛いただいて、まだまだご活躍いただければと思います。

1. 同業他社との業績比較

《単位:百万円、%》				
	1～6月売上高		1～6月経常利益	
	実績	前期比	実績	前期比
トラスコ中山	143,461	+9.2%	9,953	+7.4%
A社	263,271	+3.6%	7,641	△4.0%
B社	64,851	+1.7%	3,170	+5.1%
C社	22,248	+0.3%	1,019	△13.4%
D社	10,641	△0.7%	459	+11.7%
E社	14,063	△1.6%	339	+11.9%
F社	247,313	△2.3%	3,592	△49.2%
G社	21,308	△3.0%	105	△70.3%
H社	78,845	△7.4%	2,160	△40.5%

＜現在の業績の背景にあるもの＞

- ・大型物流センターを保有したこと
- ・多品種・大量の在庫による即納体制を構築したこと
- ・ニアワセ+ユーチョクなどユニークな物流サービスを提供したこと

※当社にて作成

TRUSCO

12

Copyright 2024 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

それでは私のほうからは、12 ページからのお話をさせていただきます。まず一つ目、同業他社との業績比較から始めさせていただきます。

いろんな方々とお話をしている中で、ところで業況どうなのかって、よく質問を受けます。業界の景気は良いのか悪いのかとよく聞かれるのですが、私の家内からもよく聞かれます。景気は良いのかと聞かれるのですが、ここに記載させていただいたのは、12 月、3 月、もしくはそれ以外の決算月の企業さんもございますけれども、とりあえずは 1 月から 6 月までの期間の業績をまとめさせていただきました。2 月決算の会社だけは 11 月から 5 月ということで、ちょっとずれていますけれども若干でございます。

そんな中で、私どもが前年比 9.2%のプラス。以下、それぞれでこぼこといろいろあるわけですが、何をいいたかったかといいますと、かつてと違いまして、業界を一言で表すことが難しい時代になってきたなと思っております。

ですから、われわれは例えば 9.2%のプラスは絶好調とは思ってはいません。しかしながら、それ以外の会社の中では 7.4%のマイナスの会社は、いや、業況はあまり今一つ芳しくないよといわれるかも分かりませんし、そういうことでそれぞれの企業の取り組みとか、知恵の使い方によって、随分業績に差がつく時代に来たなとは思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



当社の現在の業績の背景にあるものをお話し申し上げますと、まず1番に挙げられるのは大型物流センターを保有していることでございます。ずっといろいろ約30年間、物流強化策をとってきたわけでございますが、そんな物流センターを建てて、採算が合うのか合わないのかみたいなこともよくいわれましたけれども、間違いなく今の業績は物流センターなくしては語れない。そういう状況になってきているところでございます。

それともう一つは多品種、大量の在庫による即納体制を構築したこと。私も学生時代は在庫はできるだけ少なくという教えをいただきながらきたわけでございますが、それは売り手目線であって、買い手目線から見れば品揃えは多くて、在庫は多いほうが良いに決まっているわけじゃないですか。そういうことで、どんどん増やしてきたのが即納体制の向上につながって、お客様にとっては、ユーザー様にとっては、非常に重宝な会社になれた一つかなと思っております。

実はこの在庫のおかげで、前にも言っておりますけれども、私どもの時間外労働も激減しております。かつてブラック企業どころか漆黒、暗黒企業といわれた時代があったんですけれども、今は本当にホワイトになれたと。これは何のおかげかという、まさしく在庫のおかげ。

在庫があるとなぜ時間外が減ったのかというと、とにかくシステム受注がフルに稼働することで、今、受注の約86%がシステム受注ということで、人手がかからない。在庫があるので取り寄せが少ないので、人手がかからない。そんなことで、とにかく在庫がそういった合理化にもつながったということでございます。

それと一番下に書いております、ニアワセ+ユーチョク。あまり聞き慣れない言葉かも知れませんが、荷合わせ。まさしくいわゆる一つの箱に、できるだけご注文の商品を詰めようと。皆さんネット通販で買い物をされると、1回に頼んでいるのに箱がいくつもやってくるというご経験あるかと思いますが、われわれはできるだけ一つの箱に1回のご注文を詰めて出荷する。

それもユーザー様へ直送することで、注文いただいたお客様じゃなくて、注文されたユーザー様に送るということで、納期が半分になります。それから運賃も半分になります。環境負荷も半分になりますということで、非常に今、大好評のサービスでございます。

前期比の伸長の中で果たしている役割は、非常に多いものだろうなと思っております。簡単に言いますと、どうせTRUSCOにユーザー直送してもらおうなら、よそへ頼もうと思っていた商品も一緒に

サポート

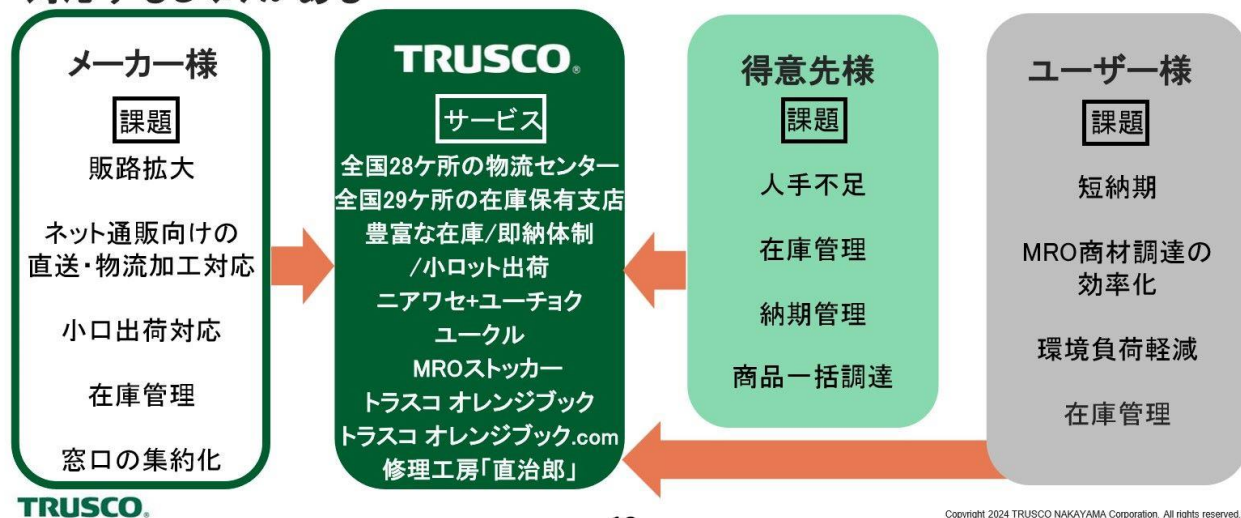
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



頼むかと。こういうことで注文が増えておるところかなと思っています。

2. ご注文は不便な会社から便利な会社に流れる時代となった

TRUSCOには、メーカー様、得意先様、ユーザー様がそれぞれ抱える課題に対応するしくみがある



13

Copyright 2024 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

続いて、13 ページでございます。ご注文が不便な会社から、便利な会社に流れる時代となったと。私なんぞはこの業界に、会社に入った頃は、よく言ったのが根性と努力と浪花節と教えられましたけれども。もうそういう力尽くで、要は努力具合で注文を取ったり取られたりという時代から、まさしく便利なところから、どうやって調達するかという時代が変わってきたなと感じております。

この表にございますように、メーカーさん、得意先様、ユーザー様、それぞれに課題がございます。いろんな課題があります。ここに書いてあるとおりでございますが、そういった課題にTRUSCO は解決をできる、そういうサービスを提供できる仕組みを持っていることが、ここに書かれております。

全国に物流センターがある、もしくは物流センターのみならず在庫を保有している支店があるとか、ここに書いてあるとおり、いろんなサービスがそれぞれの課題に対応できる仕組みがあるということで、ご理解いただければと思います。

参考までに、先ほどから申し上げておりますニアワセ+ユーチョク。これは実は、例えばわれわれの業界でいいですと当社しかできないサービスでございます。それと一般的に申しまして、われわれのような問屋がユーザー様に直接荷物を送るサービスは、基本的にはあり得ない、不可能なサービスということでございます。

サポート

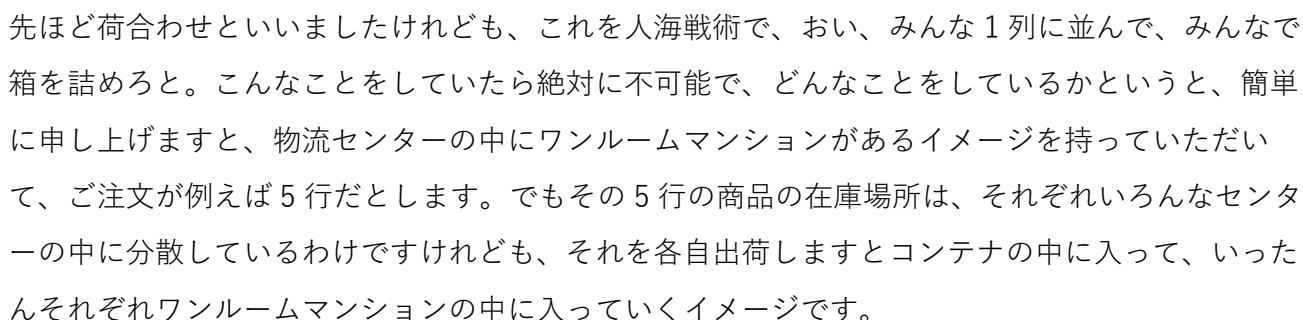
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



3. 在庫があるから実現するサービス「ニアワセ+ユーチョク」

・ユニチョコ出荷個口数

2023年2Q実績	⇒	2024年2Q実績	⇒	2024年度通期予想
218万個		284万個		620万個
		(前期比+30.4%)		(前年比+27.4%)



14

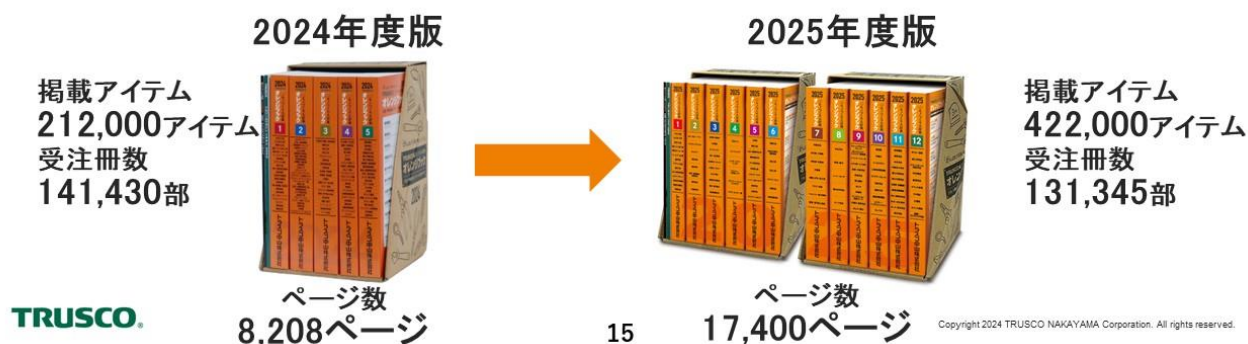
それでナカヤマ様の出荷スタートというゴーサインが出ますと、そのワンルームマンションからその箱がカタカタッと全部出てきて、1カ所に集約して、最終的にはそれを箱詰めして出荷する。こういう仕組みでございますが、これは人海戦術ではできない状況でございます。

そういうことで、非常に大好評をいただいているサービス。特に物流 2024 年問題ということも踏まえていくと、非常に喜んでいただいているサービスが、このニアワセ+ユーチョクというサービスでございます。

4. トラスコ オレンジブックを従来スタイルに戻す

- ・資源節約とコスト削減を優先し過ぎたことによる大幅紙面削減により、オレンジブック掲載品が大幅に削減され、売上が減少したメーカー様も散見
未掲載による売上損失は50億円～60億円と推測される(お取引様の業績にも影響を与えた)

- ・「取り扱いをする以上は在庫をする」+「在庫をする以上はオレンジブックに掲載する」
基本ポリシーに今一度立ち返り、環境にも、コストにも配慮したオレンジブックに再生



続いて 15 ページ、トラスコ オレンジブックを従来スタイルに戻すということで、訂正を来年行います。

少しコストも下がって環境にも良くなったものの、この資源節約、コスト削減を優先し過ぎたことによる紙面の大幅削減によりまして、オレンジブック掲載品が随分減っちゃいました。在庫を持っている、販売しているのにカタログに載っていない。簡単にいえばそういう状況です。

それをスマホかもしくはネットで検索したらカバーできるじゃないかと、こういうことだったのでしょうが、これが結果としては裏目に出まして、売上が減少したメーカーさんも出てきたと。これは推測ですが、未掲載による売上損失は 50 億円、60 億円、ひょっとしたらもっとあるかも分かりませんし、ひょっとしたらもう少し少ないかも分かりませんが、いずれにしろ売上に影響したところでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

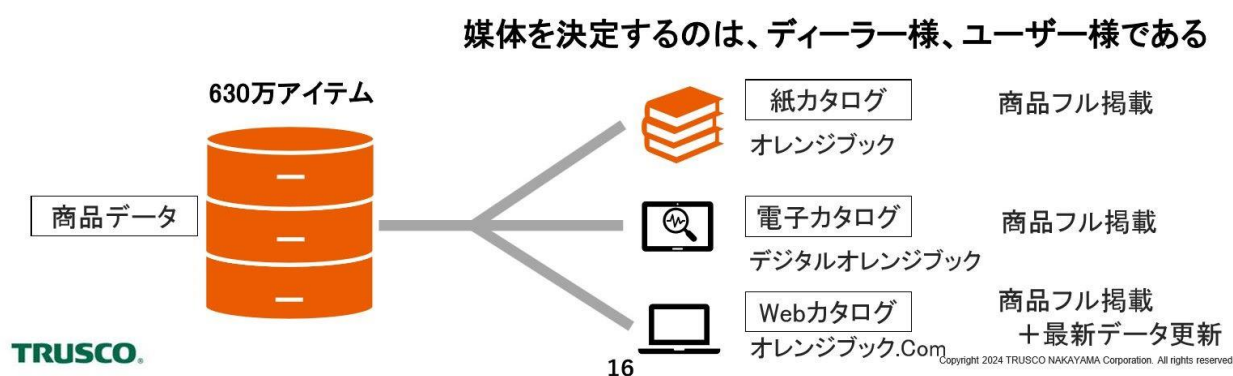
われわれの売上だけならともかく、やっぱりお客様の売上、もしくは仕入先様の売上にも影響したなということで、これは真摯に反省しておるということでございます。われわれのポリシーは、取扱いをする以上は必ず在庫を置く。在庫を置いた以上は必ずオレンジブックに載せる、カタログに載せる。これが基本ポリシーでございまして、これにもう一度立ち返って、やっていきたいなと思っております。

2024 年度版、今年の方ですが、総ページ数は 8,208 ページということで、こういう状況でございましたが、来年はどかんとほぼ倍、1 万 7,400 ページということで、重量も約 20 キロということで重いものですが、こういうかたちへ再度戻す。ただ、環境の問題についてはこれからもう少し工夫をしながら、やっていきたいなと思っております。

4. トラスコ オレンジブックを従来スタイルに戻す

・4月1日付でオレンジブック本部を立ち上げ、信頼回復に努める

・製造現場では、スマートフォンの持ち込み禁止、パソコンでの外部接続禁止等の制限があるところもあり、商品選定に紙カタログを利用される場面も多い



続いて、16 ページをご覧ください。今のカタログの説明でございますが、なんで紙カタログにこのネット社会の中で、ネット時代で行うのかということなのですが、製造現場ではスマートフォンは持ち込むな、パソコンは外部に接続するなという厳しいお達しの出ているところも多くて、やはり生産用の副資材を選ぶにあたっては、カタログで選ばれる場面が今も非常に残っております。そんな中で、カタログが果たす役割も大きいということでございます。

ここに記載しましたとおり、私ども商品データとしては約 630 万アイテムの商品のデータを持っておりますが、それをどう表現するのかがこの右、紙カタログの場合はオレンジブック、電子カタ

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

ログの場合はデジタルオレンジブック、それから Web カタログの場合はオレンジブック.Com というかたちで分離しております。

ただ、この媒体をどれを選ぶかはディーラー様、もしくはユーザー様が決めることで、ちょっときれいに整理をして、これから進んでいきたいということでございます。

4. トラスコ オレンジブックを従来スタイルに戻す

・2023年度版オレンジブックに対するご意見

＜肯定意見＞

- ・QRコードでの商品検索が習慣化されたことで、最新情報が取得しやすくなった
- ・価格が下がったことで経費削減につながった

＜否定意見＞

- ・ユーザー様から販売店様への問い合わせ増加した
- ・2023年版オレンジブックだけで商品選定が完結できなくなり不便になった
- ・オレンジブック(紙面)からのみ商品選定されるユーザー様の売上減少した
- ・隔年でも良いのでフルバージョンを発刊して欲しい
- ・オプション品、色違い品の掲載がなく情報が不足している
- ・QRコードからの検索は手間がかかるため利用しない

TRUSCO

17

Copyright 2024 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

次のページは、ご意見を少し抜粋いたしました。肯定意見もございました。ただ否定意見もこのように、ユーザー様から販売店様への問合せが増加したことで、電話とかメールでもそうなんですけれども、これは要らない仕事が増えたということで、これも申し訳なかったなと思っております。また、オレンジブックだけでは商品選定が完結できなくなり不便になったとか、こういうもろもろのことが書かれております。

ここには書いておりませんが、もう二度とオレンジブックを発注するか(※)という厳しい意見もいただいたということでございまして、深く反省して元通りに戻すところでございます。

※トラスコ オレンジブックは無償配布ではなく、ご購入いただいております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
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

5. トラスコ オレンジブックの新しい取組み

- ・2025年度版 トラスコ オレンジブックより代表商品(7万5,382アイテム)のCO₂排出量を掲載
- ・CO₂排出量を元に商品を選定・購入できるようになることでモノづくり現場の脱炭素化を支援

特長

- 優れた指先触感性で、最高のオイルグリップ性能があります。
- 優れた耐摩耗性・耐久性と高レベルの通気性があります。

仕様

- 厚さ:0.8~1.2mm
- 15ゲージ編

材質

- 繊維部:ポリアミド、エラストイン
- すべり止め部:アクアポリマー
- Xtra Gripフォームコーティング

製造国

- ドイツ

(単位:kg-CO₂)

発注コード	品番	単位	色	サイズ	全長 (cm)	手のひら幅 (cm)	中指長さ (cm)	幅 (cm)	重量 (g)	実重 (g)	
819-9322	6007066	1.127	オープン	ブラック	XS(6)	22.0	17.0	6.9	100	29	82(79)
819-9323	6007067	1.127	オープン	ブラック	S(7)	23.0	19.0	7.1	100	29	236(66)
819-9324	6007068	1.127	オープン	ブラック	M(8)	24.0	22.0	7.3	100	38	129(104)
819-9325	6007069	1.127	オープン	ブラック	L(9)	25.0	24.0	7.7	100	38	169(86)
819-9326	6007070	1.127	オープン	ブラック	XL(10)	26.0	27.0	7.8	100	38	175(75)

※商品のお問い合わせ:0120-509-849

TRUSCO

18

Copyright 2024 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

続いて18ページでございます。新しい取組みを少し申し上げますと、調達にあたって、二酸化炭素の排出がどうだということを言われる時代になってまいりましたので、全ての商品はまだできておりませんが、分かるものから、できるものからそういうCO₂の排出を、簡便法ではあるのですが表示していこうということで、既に始めていております。来年から約7万5,300のアイテムの商品が出るところでございます。

それともう1年先、2026年になると思うのですが、先日あるメーカーさんを訪問しておりまして気がついたことは、われわれが商品を売る、カタログに載せる、在庫するのは、今まではとにかくわが社目線だったんですね。

この商品は私どもで売れるか売れないか、それは例えばある同じメーカーさんの中でも売れる商品もあれば、売れない商品もあった場合に、売れなさそうなやつはカタログに載せんとか、扱うのはやめておこうということで、実は外していたのですが。これはユーザーさんのことを考えると、そのメーカーをやっているんだったら、うちが売れるか売れないかということよりも、お客様が必要か必要でないかを考えるべきだということで、再来年のカタログにはなっちゃうんですけども、少し今まで以上にメーカーさんの扱い商品の掲載をどんどん増やしていこうということでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



売上が上がるか上がらないかはよく分かりません。ひょっとして間違っ、うちへ注文がくるかも分かりませんけれども、そんなことよりもやはり、ユーザーさんが使いやすいカタログにしていこうということで、考えております。

6. プラネット愛知進捗状況

プラネット愛知の役割

- ①在庫100万アイテム保有可能拠点
- ②東海～西日本全域の物流強化
- ③「ニアワセ+ユーチョク」機能強化の重点拠点
- ④MRO商材調達においてユーチョクを業界の主流に

2025年 1月 建屋竣工
2024年12月～2025年12月 物流機器設置工事
2025年 8月～2026年 6月 在庫搬入作業、出荷テスト
2026年 7月 出荷開始

所在地 : 愛知県北名古屋市名古屋 19 街区 1～39-4 他
アクセス : 名鉄犬山線 西春駅より約 2.5 km(車で9分)
敷地面積 : 12,595 坪(41,634 m²)、延床面積:26,795 坪(88,579 m²)
建物構造 : 複合構造(柱 RC 梁 S 構造)、免震構造、倉庫4階・事務所4階
在庫数・能力: 100万アイテム、出荷行数10万 行/日
建屋竣工 : 2025年1月(予定)、出荷開始: 2026年7月(予定)
設計・施工 : 大成建設株式会社様
投資金額 : 約300億円(土地・建物: 約200億円、設備: 約100億円)

TRUSCO

右記より建設状況をご覧ください
(2024年8月8日時点)



I-Pack®[高速自動梱包出荷ライン]
を4ライン導入(将来的に6ラインへ)

国内最大級のAutoStore(10万ビン)
を導入し、100万アイテムの即納体制
を構築

19

Copyright 2024 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

続いて 19 ページでございます。プラネット愛知の進捗状況ということでご報告しておきます。

現在、北名古屋市におきまして、この大型物流センターを今、建設中でございます。ご参考までにプラネット埼玉のちょうど2倍の大きさということで、日本一の工具箱に、これは名実ともになるなとは思っておりますが、とにかく役割としましては、在庫を100万アイテム置ける物流センターにしようと。それから東海から西日本全域の物流強化、ニアワセ+ユーチョク機能の強化をやろうと。

それから MRO 商材の調達において、われわれしかできないニアワセ+ユーチョクというサービスを業界の常識に変えてやろうと。よそがやらないことはわれわれがやろうということで、それぐらいの意気込みを持ってやっておるところでございます。

来年1月には建屋は完成いたしまして、その後、物流機器搬入であるとか、在庫の搬入をやって、26年の7月から出荷開始ということで。まだ2年近く先の予定ではございますが、できるだけ前倒しできるように進めていきたいなと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



6. プラネット新潟進捗状況

プラネット新潟の役割

- ①ホームセンタールート向け納品体制の強化
- ②ファクトリールート向け大物商品出荷センター
- ③海外一括仕入れ商品ストックセンター
- ④新潟支店向けの在庫確保

2026年 2月 建屋竣工
2025年12月～2026年7月 物流機器設置工事
2026年 4月～2026年9月 在庫搬入作業、出荷テスト
2026年 9月 出荷開始

所在地 : 新潟県三条市福島新田字松橋下丁431番2
アクセス : 上越新幹線 燕三条駅より7km(車で15分)
敷地面積 : 7,956坪(26,300 m²)、延床面積: 14,221坪(47,010 m²)
建物構造 : 複合構造(柱RC 梁 S 構造)、免震構造、消雪装置、倉庫4階・事務所3階
在庫数・能力: 保管点数: 16万アイテム、出荷行数3.5万行/日
建屋着工 : 2024年8月、建屋竣工: 2026年2月(予定)、出荷開始: 2026年9月(予定)
設計・施工 : 株式会社日建設計様、鹿島建設株式会社様
投資金額 : 約180億円(土地・建物: 約166億円、設備: 約14億円)

TRUSCO



当社最大のパレット
自動倉庫(6,648PL)を導入

プラネット埼玉と合わせて、
東日本全体で約80万アイテム
の即納体制を構築

20

Copyright 2024 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

続いて、プラネット新潟も今建設にかかっております。これはどちらかというと、ホームセンター様向けのルートの納品体制の強化が一番のメインでございますが、それ以外にいろいろ大量に在庫しなくちゃいけないとか、そういうストックセンターにしていこうというところでございます。

また海外でも、特に韓国、もしくは中国からの輸入は日本海を渡ったらすぐ新潟でございますので、航路の短縮も可能かなということで、コストも下げられるんじゃないかなということで、そういう輸入のストックヤードにもしていきたいところで考えております。

ちょっと言い方は悪いですが、今、われわれの業界の間屋は、倉庫は持っていたもの勝ちです。持たない奴は生き残れないなというぐらい、そういう時代になってきております。まだまだ、これから発展のための物流投資は続けていきたいなと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



7. 新卒採用制度「TRUSCO リトライ制度」新設

- ・選考プロセスにおいて惜しくも不採用になった学生の中で引き続き当社への入社を希望し熱意のある学生に再チャレンジの機会を提供
入社後1年目に経験する物流業務に3日間従事 ⇒ 熱意や適性を総合的に判断し選考
- ・「TRUSCO リトライ制度」2025年卒実績: 応募者10人、合格者4人
- ・当社とのマッチ度が高く、熱意をもって長期的に活躍できる人材の採用を目指す



2024年入社

83名(大卒52名、高卒31名)

2025年採用計画

150名(大卒80名、高卒70名)

現時点の2025年内定受諾者数

大卒102名(前年比+50名)

21

Copyright 2024 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

続いて 21 ページ、新卒採用制度、TRUSCO リトライ制度を始めました。なんですかこれはということなのですが、1 回面接だけで途中で落としている学生を、もういっぺん面接してみろよということになります。

これはこの前報告を聞いておりましたら、今年約 70 名の学生、選考から外しましたと聞いて、もったいない話やなということで。君たちの見る目は確かなのかと、そういう冗談から、もういっぺん応募してもらったらどうだと。ただ面接じゃ分からないから、物流センターでアルバイトしてもらおうということで、3 日間アルバイトをしてもらいます。

荷さばき、理解力、いろんなことを勘案して、今年また 10 名応募してくれたのですが、そのうち 4 名に合格を出したということで。どうなるかこうなるか、これも分かりませんが、いろんな方法をもって、そういう採用活動も続けていきたいということでございます。

昨年 2024 年の入社は 83 名ということでございましたが、2025 年は一応 150 名を予定しております。現時点での内定者の受諾者は大卒が 102 名ということで、昨年より 50 名も多いということで、大変ありがたいことだなと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

事前質問

Q.

御社の安定的な増益基調に対し、同業他社さんの減収や減益が目立ちますが、格差につながった最大要因は何だと言えますか？

また、この先、対応次第で大きな差がつくリスク、外部要因（配送インフラ、システム費用、天災対策など）として何に注目されていますか。

TRUSCO

23

Copyright 2024 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

中山 [M]：続いて 23 ページ。これは事前質問です。

質問者 [Q]：御社の安定的な増益基調に対し、同業他社さんの減収や減益が目立ちますが、格差につながった最大要因は何だと言えますか。またこの先、対応次第で大きな差がつくリスク、外部要因もろもろとして、何に注目されていますか。

事前質問

A.

- ・約30年にわたる在庫・物流という本質に目を向けた経営・設備投資がようやく認められる時代となってきた
- ・当社は物流センターを社員により自社運営することができており、物流2024年問題は当社にとって追い風である
- ・システム費用の高額化は避けては通れないが、人海戦術で片づけられる問題ではない
- ・あらゆる災害を想定し、被害を最小限に食い止める努力をしている
当社取扱商品には、災害発生時の復興商品も多いため、災害発生直後より商品供給を行うことが使命と考えている
よって災害発生後の業績は、更に他社との格差が開くものと考えている

TRUSCO

24

Copyright 2024 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

中山 [A]：次のページ、24 ページに答えを書かせていただきました。ちょっと古い話なんですけれども、もう 30 年前、ちょうど私が社長になった頃に申し上げておりましたのが、トラスコは業界のインフラ企業を目指す。

水道、電気、ガス、トラスコ。こういうふうに言われるように、とにかくなくてはならない会社になりたい、なろうというポリシーで約 30 年間、物流という本筋のところに目を向けて、投資をしてきたということが一番の根底にあります。

ようやく最近でこそ、物流が脚光を浴びる時代になっておりましたが、30 年前は物流なんていうのは誰もそういう目を向けない、気にもしない時代だったわけですが、そんなことでやっております。

皆さんご存じかどうかあれですけれども、われわれの新入社員は女性も含めて、全員が 1 年 2 カ月、物流センター勤務で、全て社員が物流の仕事を習得しておるということでございます。もちろん基本的な勉強をたたき込むという意味もあるのですが、これの強さは何かというと今、物流センターは自分のところで建てなくても、例えば外部の物流倉庫を使える。それから自分のところでやる社員がいなくても、そういう 3PL の会社がやってくれるのがありますが、ところがどこも値段は高い、ひっ迫しているということですが、われわれは自社の社員が、自社の物流センターを自分たちで運営できる。そういう強みを持っている会社だにご理解、ぜひいただきたいなと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ですから物流 2024 年問題、先ほども申し上げましたが、当社にとっては追い風で、なんら問題がないということでございます。配達車両もまだ 40% 台ですが、自社に切り替えて、戻ってきておりますが、その運転しているドライバーも全て正社員です。ですから、それなりのちゃんと給料も払って、引き抜かれることはまずあり得ませんし、辞めることもまずあり得ませんし。今で言う、人材が流動していることもございません。そういう強みもあると。

私はとにかく、人を安く使うなという言葉が好きです。人それぞれ、経営者にも人件費を安く抑えて使ったら優秀な経営者だと言われるかもしれませんが、1 人 1 人、やっぱり人間人生があるわけですので、その人生をちゃんと生きていくためには、それに見合った収入が必要ということで。決して人を安上がりにお使いなんていうことは考えていないので、だけれども結果的にはそういうことが離職率の問題も含めまして、特に大きな困り事もないのは、そういうところもあってかなということだと思っています。

それとシステム費用の高額化の話もございましたけれども、これは避けて通れません。とにかく人間の背比べはたかが知れています。やはりシステムを使って、いかにデジタルの力でどうやっていくかが大事な事かなということで、これは避けて通れないということで、お城の石垣みたいなものですかね。システム費用も含めて、物流センターも含めて、とにかくやれることはやって、前へ進めていこうと思っています。

それとあらゆる災害を想定しておりまして、被害を最小限に食い止める努力をしておりますので、また当社の取扱い商品には災害発生時の復興商品も多いため、災害発生直後より商品供給を行うことが使命だと考えております。よって災害発生後の業績は、さらに他社との格差が私は開くものだと思っています。とにかくいくら揺れようが、当日から即日出荷を行う体制が整っておるのが、われわれの大きな特徴かなと思います。

続いて 25 ページのご質問は、オレンジブックに関する質問をいただいておりますが、これにつきましては先ほどご説明しておりますので、お答えについては割愛させていただこうと思っています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



事前質問

Q.

期中に、総合カタログ「トラスコ オレンジブック」のページ数増加を判断されたのは、将来の増収のために費用を踏むべきタイミングと判断されたからと思料しますが、顧客の利便性がどう向上するのか、なぜ将来の購買増につながるのか教えてください。

TRUSCO®

25

Copyright 2024 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

事前質問

A.

- ・オレンジブックのページ数増加理由は15ページから17ページにてご説明の通りです
- ・ネット社会と言われるもののMRO商材(工場用副資材)の選定には紙カタログ「トラスコ オレンジブック」は必須である
- ・商品選定をする場合には、一覧性対比できることが重要である

TRUSCO®

26

Copyright 2024 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
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

事前質問

Q.

物流2024年問題の影響はございますでしょうか。

TRUSCO

27

Copyright 2024 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

質問者 [Q]：物流 2024 年問題の影響もどうなんだということなのですが。

事前質問

A.

- ・納品方法の約65%を物流センターや支店から販売店様への配達が占め、全国の最寄りの拠点からお届けしているため、輸送距離も短い
- ・かねてより社員による自社保化を進めている(自社保化率:44.6%)
- ・全国28か所の物流センター、29か所の在庫保有支店に地域ごとの需要に即した在庫を保有し、問屋でありながらユーザー様へ商品を直送する「ニアワセ+ユーチョク」(荷物詰合わせ+ユーザー様直送)をはじめとするお客様の業務負荷・物流負荷軽減につながる取組を進めている
- ・以上のことから、物流2024年問題の影響はなく、弊社にとって追い風である

■納品区分

TRUSCO



28

Copyright 2024 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

中山 [A]：28 ページに少し書かせていただきましたが、われわれは固定費型の物流システムを持っておりまして、イメージしていただくのは山手線です。山手線は毎日ぐるぐる、ぐるぐる回って

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
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

いますが、乗客がたくさん乗ろうが少なからうが、一定のコストはかかります。これがわれわれの物流で、とにかく満員に乗客になるように、商品を積んで走れるように努力をしているということで、配送の商品が増えても運賃は上がらない。そういう仕組みがわれわれの一つの特徴かと思いますが、そんなこともやっております。

ここに販売店への配達が 63.8%、出荷が 17.6%、ユーチョクが今は 17.7%。こういう状況でございますが、ユーチョクをどんどん増やして、さらなる業界への利便性向上につなげていきたいと思っております。

メーカー様も実はこの物流 2024 年問題で、影響を受けておられるメーカーさんが出てきております。集荷 1 日遅れるよとか、もしくはもうちょっとまとめてもらわないと運べないとかいう問題があるのですが、そういう環境の中でメーカーさんはちゃんと自分たちの商品を在庫して、ちゃんと販売してくれる会社を集約していこうということで、非常に私どもへの期待が大きくなって、集約していただいている。

それから販売店様も、頼んでも来るか来ないか分からないところへ頼むよりは、ちゃんと運んでくれるところへ頼もうということもございまして、非常に今、私どもへの集約が進んできているようなところでございます。

以上、ちょっと聞きづらいところもあったかも知れませんが、今回の決算についてのご説明を以上で終わらせていただきます。ご清聴どうもありがとうございました。

高橋 [M]：中山社長、ありがとうございました。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、ご質問の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。

小宮様 [Q]：小宮と申します。よろしくお願いします。

一つは社長がせっかくいらしているのです。細かいというか、値上げの効果を今までかなり見えないから保守的に入れてきたというお話でしたが、実際上期にいくら効果があって、下期は 3 億円のみということで、まだ分からない部分が下期にあるよという前提なのか。それともだいぶ今まで値上げって 1~2 年続いてきているので、こんなものだろうということなのか。数字の整理と、下期のご感触を教えてください。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



中山 [A]：評価益、在庫商品の。これについては本当に推測でしか語れないので誠に申し訳ないのですが、ただ言えることは値上げしましてから少し時間が経っていますので、そういう面ではだいぶこなれてきているというか、落ち着いてきている状況なのかなという認識で見えております。

ですから下期で3億円程度かなということで、ひょっとしたらもう少し出るかも分かりませんし、もう少し少ないかも分かりませんし、これについてはすみません、推測の域を出ないものですから。

小宮様 [Q]：下期3億円に対応する上期は、7億円でいいんですか、これは。

中山 [A]：そうです。

小宮様 [M]：分かりました、ありがとうございます。

中山 [A]：ちなみに前期が通期で23億円出ていましたので、ですから上期の7億円もだいぶすばんだ感じではありますので、下期3億円ぐらいかなみたいな。これはあてにならないみたいですが。

小宮様 [Q]：上期が14とか、そんな感じですね。14、9で、今年が7、3ということで分かりました。

14ページ目で、私もなかなかニアワセ+ユーチョクのところは面白いなというか、素晴らしいなと思っているんですけども。これはあるあるなんですけど、計算すると1個当たりの売上が6,000円ぐらいになっていて、620万個で356億円を単に割り算しただけです。

これの将来の姿として、いろいろ荷物にさっきおっしゃっていた、トラスコに頼むならこれもあれもとなると、6,000円ぐらいの1個当たりの売上が増えていくのか、それとも6,000円はあまり変わらなくて個数が増えていくのか。どっちのほうがトラスコ中山の利益にとって良いのか、ビジネスにとって良いのかを教えてください。

中山 [A]：まず運賃なんですけれども、結構問題は運賃ですけれども、これは全て基本的には顧客負担となっておりますので、ネット通販の企業様のユーザー様直送も、全てネット通販企業持ち。それから一般の販売店様の運賃も販売店様持ちということで、ただ販売店様の場合はいったんわれわれが運賃を払って、その後請求のときにいただく方法になるので。ちょっと運賃荷造費としては少し計上したようなかたちになりますが、その部分は必ず回収させていただいているということでございますので、ユーチョクによる運賃の負担がどうだということは、われわれとしてはあまり考慮しなくてもいいところでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



それで1梱包当たりの数も増えて、それから品数も増えてということで、両方期待しておりますが、それをもっともっと具体化していくのは、扱い商品の拡大がキーになってくるなど。今でも十分あるのですが、そういう品揃えの広さが効いてくるのかなと思っております。

ユーザーさんから見ればこんなにありがたいサービスはなくて、1回の注文で、1回の配送で欲しい商品が全部揃っていくのは、非常に的を射たサービスだなと思っていますので。これからますます、もっと伸びるサービスになるだろうとは踏んでおります。

小宮様 [M]：ご丁寧にありがとうございました。

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

ヒラマツ様 [M]：ヒラマツです。1問目は商流の集約です。どれも進んでいたのですが、eビジネスルートとホームセンタールートはどちらも利益率が改善してきたので、転嫁が進んだのかなと見ているのですが、Fルートのほうはまだ低下しているので、これは時間が経てば利益率、粗利益率は改善してくるのでしょうか。

中山 [A]：まずこの三つのルートの中で一番手ごわいのは、Fルートです。やはり昔ながらのどこから買うとか、どうだこうだがうんちくが多いのがこのFルートでございますので。もう少しいろんな意味で時間がかかるかなとは思いますが、ただお客様の経営者の方々も代を交代していくごとに、そういう抵抗が非常に薄れてきておりますので。

合理的に一番買えるところからという方向に進んでおりますので、ですから俺の目が黒いうちはなんていう話はあまり聞かなくなってきましたので、私にしたら非常にやりやすい世の中になったなと思っています。なにせ業界1番の最後発の今も会社でございますので、それに苦しめられてきましたので。

【補足】

商圈集約による影響もあるものの、今期中間期のファクトリールート粗利率低下の主な要因は、在庫評価益の減少です。特に昨年はインフレによる商品の価格改定が多く発生しており、旧価格で購入した在庫品の評価益が増加しておりましたが、価格改定数の落ち着きとともに、在庫評価益は減少しており、2024年上期は全社で前期比△7億円となりました。

価格改定直後より順調に価格転嫁が進んでいたファクトリールートに対して、昨年まで価格転嫁遅れが発生していたeビジネスルートやホームセンタールートは徐々に価格転嫁が進んだことにより、粗利率は改善傾向となっています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

ヒラマツ様 [Q]：分かりました、ありがとうございます。もう 1 個、大変細かいのかもしれませんが、フリーロケーションはプラネット埼玉から始まったと思うのですが、資料を見ると 9 拠点でフリーロケーションになっていると書いてあって、びっくりしたんですけれども。これは日常業務をしながら、フリーロケーションに変えていくものなのですか。

中山 [A]：9 カ所の物流センターの庫内が、全てフリーロケーションにまだなっているわけじゃないですが、それぞれフロアだとかエリアを分けて、フリーロケーション化していっているということでございます。ちょっと実際には動かすのには時間がかかるので、休日とか、いろんなのを利用しながらフリーロケーション化をしていっているところでございます。

非常にメリットが多いです。固定ロケーションは隙間が多いので、いかに物流センターから隙間をなくすかが一番大きなポイントかなと思っていますので、これからもどんどん進めていきたいなと思っています。

ヒラマツ様 [M]：よく分かりました、ありがとうございます。以上です。

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、続きましてオンライン参加の皆様から、質疑応答に移らせていただきます。

オンラインにてご質問をご希望の方は、手を挙げるボタンを押してください。私がお名前を指名した後、ご質問者の方のミュートを解除いたしますので、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。それではワタナベ様、よろしくお願いいたします。

ワタナベ様 [Q]：ワタナベです。よろしくお願いいたします。質問 2 点なのですが。

1 点目が、先ほどの事前質問であった物流 2024 年問題なんですけれども、あまり分かっていないのであれなのですが、これは同業他社に頼んだ場合には、この 2024 年問題で配送料を値上げしなくちゃいけないので、そういう意味で、競争力はかなり高まる可能性があるものなのかを聞きたいのが 1 点目です。

要は 2024 年問題で物流費を他社って上げなくちゃいけないと思うのですが、御社は上げる必要がないということなんですけれども、他社は値上げせざるを得ないことによって、御社の価格競争力

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



というか、そういうものの優位性が出てきて、御社に頼む、金額の問題で頼まざるを得ないとかいう状況になる可能性って、あるのかということです。

中山 [A]：そういうケースもあると思いますが、まずこの物流問題については配達をしていた人間が辞めてしまって、配達する手がないとか、もしくはモノを送ろうとするけれども運賃が高額になっている、もしくは集荷にも来てもらえないとか、障害の度合いはいろいろあるわけですが、

そんな中でわれわれは安定して配送ができるのは、これは非常に大きな強みかなということで、そういうお困りのお客様にちゃんと本来の、必要とされる商品をきちんとお届けすることに徹して、業容の拡大にもつながっていききたいなとは考えております。

ワタナベ様 [Q]：分かりました。それで2問目もそれに関してなんですが、先ほど業界での今、御社が伸びて他が下がったりとか、各社によって全然違うという話なんですけれども、これは2024年問題が契機になって、御社のシェアが目に見えて上がっていくことまでではないということなんですか。

中山 [A]：今回のこの伸長率の9.2%の伸長の中にはニアワセ+ユーチョコもありますけれども、おそらくどれぐらいの割合かは、これは推測ですが、この物流2024年問題が影響している部分もあるかと思います。

ワタナベ様 [Q]：4月から始まって、2024年問題はそれなりに出ていて、それが契機になって御社のシェアが上がっている部分も、既に始まっているという認識なんですね。

中山 [A]：残念ながら私ども、2024年問題についてのそういう影響を受けているという認識がないものですから、すみません。運賃を少し上げてくれという話はもちろんありますけれども、具体的に困っていることは特にございませんので。

ですから他社がどういう影響が出ているかどうかは、そこまではわれわれもつかめてございません。

ワタナベ様 [M]：分かりました、以上です。ありがとうございます。

中山 [M]：ありがとうございました。

高橋 [M]：ありがとうございました。そのほかにオンラインにてご質問がございました方は、手を挙げるボタンにてお知らせください。これ以上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させていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



中山 [M]：内定者の皆さん、何か質問はないですか。またそれでは後ほど。

高橋 [M]：ありがとうございます。そのほかにご質問の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、お問合せいただけますと幸いです。

ここで、当社よりご紹介がございます。当社の物流センター、プラネット埼玉とプラネット北関東がロケ地として使用されました映画ラストマイルが、8月23日金曜日より、全国の映画館で上映されております。オンラインショッピング、物流課題を取り上げた話題作となっております。よろしければ劇場でご覧ください。

それでは以上をもちまして、トラスコ中山株式会社、令和6年12月期(第62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いたします。よろしければご回答ください。

それでは、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。

[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	米国	1-800-674-8375
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 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com