

TRUSCO®

トラスコ中山株式会社

令和6年（2024）12月期 通期決算説明会

2025年2月13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 6 年（2024）12 月期 通期決算説明会
[決算期]	2024 年度 通期
[日程]	2025 年 2 月 13 日
[ページ数]	37
[時間]	16:00 – 17:03 (合計：63 分、登壇：44 分、質疑応答：19 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)

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フディーラーイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



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)
デジタル推進部 部長 兼 UX プラットフォーム開発室 室長	池上 元規 (以下、池上)
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	高橋 実花 (以下、高橋)

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フレディーライアル		0120-966-744	メールアドレス support@scriptsasias.com



登壇

高橋：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、令和6年12月期第62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課の高橋実花と申します。本日は、会場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、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。

中山：中山です。どうぞよろしくお願いいたします。

高橋：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 高田です。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：デジタル推進部 部長 兼 UXプラットフォーム開発室 室長 池上元規でございます。

池上：池上でございます。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、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し、部長 池上より当社のデジタルサービスについてご紹介いたします。説明終了後、質疑応答の時間とし、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。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フディーラーイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



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。

それでは、決算概要についてご説明いたします。お手元の決算説明会資料をご覧ください。画面にも資料を投影いたしますが、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、ぜひご利用ください。

【連結】経営成績

※1 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) 通期実績				
実績	前年比	構成比		実績	前年比	構成比	修正予算※1	予算比
2,681億54百万円	+8.8%	100.0%	①売上高	2,950億24百万円	+10.0%	100.0%	2,900億00百万円	+1.7%
575億22百万円	+10.3%	21.5%	②売上総利益	616億83百万円	+7.2%	20.9%	602億69百万円	+2.3%
390億3百万円	+4.0%	14.5%	③販売費及び一般管理費	417億4百万円	+6.9%	14.1%	411億57百万円	+1.3%
62億6百万円	△6.9%	2.3%	④(うち減価償却費)	60億44百万円	△2.6%	2.0%	62億65百万円	△3.5%
185億19百万円	+26.3%	6.9%	⑤営業利益	199億78百万円	+7.9%	6.8%	191億12百万円	+4.5%
186億69百万円	+23.9%	7.0%	⑥経常利益	200億56百万円	+7.4%	6.8%	193億64百万円	+3.6%
122億68百万円 ^{※2}	+15.4%	4.6%	⑦親会社株主に帰属する当期純利益	160億95百万円 ^{※3}	+31.2%	5.5%	150億32百万円	+7.1%
186円05銭	+24円90銭	-	⑧1株当たり当期純利益	244円09銭	+58円04銭	-	227円96銭	+16円13銭
46円50銭	+6円50銭	-	⑨1株当たり配当金	54円00銭	+7円50銭	-	50円00銭	+4円00銭
483億13百万円	+5.3%	18.0%	⑩PB売上高	504億78百万円	+4.5%	17.1%	517億00百万円	△2.4%
134億69百万円	+180.6%	-	⑪設備投資額	261億63百万円	+94.2%	-	-	-

※2 特別損失として、株式評価額見直し(約9億円)等を計上しております。

※3 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。

TRUSCO

Copyright 2025 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

3

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期通期、連結売上高 2,950 億 2,400 万円、前年比プラス 10.0%、予算比プラス 1.7%。売上総利益 616 億 8,300 万円、前年比プラス 7.2%、予算比プラス 2.3%。販売費及び一般管理費 417 億 400 万円、前年比プラス 6.9%、予算比プラス 1.3%、うち減価償却費 60 億 4,400 万円、前年比マイナス 2.6%、予算比マイナス 3.5%。

営業利益 199 億 7,800 万円、前年比プラス 7.9%、予算比プラス 4.5%。経常利益 200 億 5,600 万円、前年比プラス 7.4%、予算比プラス 3.6%。親会社株主に帰属する当期純利益 160 億 9,500 万円、前年比プラス 31.2%、予算比プラス 7.1%。1株当たり当期純利益 244 円 09 銭、前年比プラス 58 円 04 銭、予算比プラス 16 円 13 銭。

1株当たり配当金 54 円、前年比プラス 7 円 50 銭、予算比プラス 4 円。プライベートブランド商品売上高 504 億 7,800 万円、前年比プラス 4.5%。設備投資額は 261 億 6,300 万円となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フォーミュラーイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.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	2,950億24百万円 (+10.0%)	-	・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を強化
②売上総利益	616億83百万円 (+7.2%)	20.9% (△0.6pt)	・売上増加により拡大した一方、価格改定による在庫商品の評価益は昨年より減少(今期:14億円、前期23億円)
③販売費及び一般管理費	417億4百万円 (+6.9%)	14.1% (△0.4pt)	・給料及び賞与(+9億73百万円) 月次達成インセンティブ支給増、パートタイマー人員増・時給増等 ・運賃及び荷造費(+8億24百万円) 売上高増加に伴う出荷量増加の影響 ・減価償却費(△1億61百万円)
④経常利益	200億56百万円 (+7.4%)	6.8% (△0.2pt)	・初の経常利益200億円超え
⑤特別利益	27億78百万円	-	・トラスコグレンチェックビル(旧大阪本社)売却益等
⑥親会社株主に帰属する当期純利益	160億95百万円 (+31.2%)	5.5% (+0.9pt)	・売上増加、特別利益の計上により、前年比+31.2%

TRUSCO

Copyright 2025 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

4

続きまして、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 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繋がり、前年比プラス 10.0%となりました。

売上総利益につきましては、売上増加により拡大した一方、価格改定による在庫商品の評価益は 14 億円と昨年より減少し、前年比プラス 7.2%となりました。売上総利益率は、評価益の減少により、前年より 0.6 ポイント低下し 20.9%となりました。

販売費及び一般管理費につきましては、人件費と運賃・荷造費が増加、減価償却費が減少した結果、前年比プラス 6.9%となりました。販管費率は、前年より 0.4 ポイント低下し 14.1%となりました。

経常利益は、初の 200 億円を超え、旧大阪本社・トラスコグレンチェックビルの売却益等 約 27 億円の特別利益を計上したことで、結果として、親会社株主に帰属する当期純利益は、前年比プラス 31.2%となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フォンイーアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

 **SCRIPTS**
 Asia's Meetings, Globally

【連結】セグメント別実績

令和5年(2023)12月期(第61期)通期実績				販売ルート	令和6年(2024)12月期(第62期)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	前期末比
1,821億88百万円	+6.8%	67.9%	21.5%	①ファクトリールート	1,969億47百万円	+8.1%	66.8%	20.6%	△0.9pt
591億21百万円	+14.6%	22.1%	22.3%	②eビジネスルート	681億59百万円	+15.3%	23.1%	22.7%	+0.4pt
242億60百万円	+9.5%	9.0%	17.4%	③ホームセンタールート	268億25百万円	+10.6%	9.1%	17.1%	△0.3pt
25億83百万円	+22.5%	1.0%	34.4%	④海外ルート	30億91百万円	+19.7%	1.0%	35.4%	+1.0pt
2,681億54百万円	+8.8%	100.0%	21.5%	⑤全社合計	2,950億24百万円	+10.0%	100.0%	20.9%	△0.6pt

ファクトリールート……在庫・物流力の強化とともに得意先様の課題解決に繋がるサービスを推進し、売上増加
 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)や約455万アイテムに及ぶ商品データベースの整備、システム連携により納期短縮・納期精度向上を実現し、売上増加
 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、売上増加
 海外ルート……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、売上増加

5

続いて、5 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 1,969 億 4,700 万円、前年比プラス 8.1%、予算比プラス 1.0%。在庫・物流力の強化とともに、得意先様の課題解決に繋がるサービスを推進したことで、当社のシェアが拡大し、売上が増加しました。

続きまして、e ビジネスルート、売上高 681 億 5,900 万円、前年比プラス 15.3%、予算比プラス 3.2%。「ニアワセ+ユーチョク」の利用促進や、約 455 万アイテムに及ぶ商品データベースの整備、得意先様とのシステム連携の強化により、納期短縮・納期精度向上を実現し、売上が増加しました。

ホームセンタールート、売上高 268 億 2,500 万円、前年比プラス 10.6%、予算比プラス 3.9%。在庫と物流設備を活用し、店舗向けと EC 事業向け、またプロショップ向けに積極的な提案活動を行うことで商流を集約し、売上高が増加しました。

海外ルート、売上高 30 億 9,100 万円、前年比プラス 19.7%、予算比プラス 0.9%。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。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フォンイーアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



【連結】販売費及び一般管理費

実績:417億4百万円（前年比+6.9%、+27億1百万円）

令和5年(2023)12月期 (第61期) 通期実績	勘定科目	令和6年(2024)12月期(第62期) 通期実績			令和6年(2024)12月期 (第62期) 通期予算
		実績	前年比	前年増減額	
134億51百万円	① 給料及び賞与	144億24百万円	+7.2%	+9億73百万円	141億96百万円
82億61百万円	② 運賃及び荷造費	90億85百万円	+10.0%	+8億24百万円	89億67百万円
62億6百万円	③ 減価償却費	60億44百万円	△2.6%	△1億61百万円	62億65百万円
6億83百万円	④ 賞与引当金繰入額	6億86百万円	+0.5%	+3百万円	5億38百万円
104億1百万円	⑤ その他	114億63百万円	+10.2%	+10億62百万円	111億91百万円
390億3百万円	⑥ 合計	417億4百万円	+6.9%	+27億1百万円	411億57百万円

①給料及び賞与 +9億73百万円

売上増加等によるパートタイマー人件費増加による影響(+2億66百万円)
月次達成インセンティブ支給(+1億36百万円)

②運賃及び荷造費 +8億24百万円

出荷量増加、輸送コストの増加による影響(+4億98百万円)

内、ユーザー様直送増加による影響(+2億55百万円)※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 △1億61百万円

2018年構築のソフトウェア償却期間満了(△3億82百万円)
商品データベース等構築(+2億85百万円)

6

続いて6ページ、販売費及び一般管理費についてです。

実績は、417億400万円、前年比プラス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の支給、パートタイマー、人員、時給増加の影響により、給料及び賞与が約10億円増加し、前年比プラス7.2%。次に、売上高増加に伴う出荷量増加により、運賃及び荷造費が約8億円増加し、前年比プラス10.0%。減価償却費については、ソフトウェア償却期間満了などにより減少した一方、商品データベースが稼働したことにより、前年より1億6,100万円減少し、前年比マイナス2.6%となりました。

サポート

日本

050-5212-7790

米国

1-800-674-8375

フディーラーイアル

0120-966-744

メールアドレス

support@scriptasia.com



平均年収と離職率

()内はファイナンシャルボンド(退職金年次支払)を含む年収。

	令和6年(2024)	前年比	
①平均年収(全社員)	720(756)万円	+58万円	+8.8%
②平均年収(キャリア)	840(886)万円	+65万円	+8.4%
③平均年収(エリア)	687(723)万円	+60万円	+9.6%
④平均年収(ロジス)	562(581)万円	+36万円	+6.8%
⑤平均年収 本部長・部長(除く役員)	1,579(1,679)万円	+191万円	+13.8%
⑥平均年収 支店長・センター長、副センター長、課長等	1,239(1,315)万円	+109万円	+9.6%

	令和4年(2022)	令和5年(2023)	令和6年(2024)
⑦離職率(除く定年退職者)	4.7%	5.4%	5.1%

TRUSCO

Copyright 2025 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

7

続きまして7ページ、平均年収と離職率についてです。

従業員の給料及び賞与につきましては、月次達成インセンティブの支給、業績賞与の支給により、総合職にあたるキャリア職では840万円、物流センターで働くロジス社員では562万円などとなっております。また、離職率につきましては5%前後で推移しております。

【連結】設備投資実績

実績:261億63百万円

単位:百万円

令和6年(2024) 主な設備投資 内訳		令和6年(2024) 投資実績	令和6年(2024) 投資実績合計
土地 建物	①プラネット愛知 新築工事(総投資額:200億円)	11,616	土地・建物計 19,315
	②プラネット新潟 新築工事(総投資額:166億円)	5,336	
	③長野県須坂市 土地取得(総投資額:10億円)	953	
	④トラスコ セントラルビル(大阪本社)改修(総投資額:17億円)	645	
	⑤プラネット埼玉 テント倉庫新築(総投資額:5億円)	223	
	⑥支店 各種修繕工事 他	542	
デジタル	⑦ECサイト基盤強化(総投資額:13億円)	815	デジタル計 2,398
	⑧基幹システム「paradise(パラダイス)」基盤強化(総投資額:7億円)	429	
	⑨ECサイト「トラスコ オレンジブック.Com クロス」構築(総投資額:4億円)	357	
	⑩物流システム基盤強化、商品データベース「Sterra(ステラ)」機能強化 他	797	
設備	⑪プラネット愛知 物流機器(総投資額:100億円)	2,923	設備計 4,449
	⑫プラネット大阪 半自動出荷ライン導入 他	1,526	
⑬合計			26,163

<設備投資額に関して>

*設備投資予定額には、計画中のものも含まれているため、投資額は変動する場合があります。

TRUSCO

Copyright 2025 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

8

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フォーミーアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

8

続きまして8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プラネット新潟の建設が進んだことや、大阪本社の移転等により、261億6,300万円となりました。

第62期通期の業績説明については以上となります。

第63期 通期 経営計画について

売上高は、豊富な在庫と最先端の物流機器を活用した施策によるシェア拡大により今期3,000億円を突破します。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5億円(上期:3億円、下期:2億円/前年比△9億円)で計画しております。販売費及び一般管理費は、従業員増加による給料及び賞与、ユーザー様直送増加による運賃及び荷造費の増加を見込んでいます。

令和6年(2024)12月期(第62期)		令和7年(2025)12月期(第63期)				
実績	前年比		計画	前年比	前年増減額	構成比
2,950億24百万円	+10.0%	①売上高	3,174億30百万円	+7.6%	+224億5百万円	-
616億83百万円	+7.2%	②売上総利益	657億00百万円	+6.5%	+40億16百万円	20.7%
417億4百万円	+6.9%	③販売費及び一般管理費	445億70百万円	+6.9%	+28億65百万円	14.0%
60億44百万円	△2.6%	④(内、減価償却費)	57億67百万円	△4.6%	△2億76百万円	1.8%
199億78百万円	+7.9%	⑤営業利益	211億30百万円	+5.8%	+11億51百万円	6.7%
200億56百万円	+7.4%	⑥経常利益	211億70百万円	+5.6%	+11億13百万円	6.7%
160億95百万円	+31.2%	⑦親会社株主に帰属する当期純利益	145億20百万円	△9.8%	△15億75百万円	4.6%
54円00銭	+7円50銭	⑧1株当たり配当金	55円50銭	-	+1円50銭	-

TRUSCO

Copyright 2025 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

9

続きまして9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 3,174 億 3,000 万円、前年比プラス 7.6%。売上総利益 657 億円、前年比プラス 6.5%。販売費及び一般管理費 445 億 7,000 万円、前年比プラス 6.9%。営業利益 211 億 3,000 万円、前年比プラス 5.8%。経常利益 211 億 7,000 万円、前年比プラス 5.6%。親会社株主に帰属する当期純利益 145 億 2,000 万円、前年比マイナス 9.8%。1 株当たり配当金 55 円 50 銭、前年比プラス 1 円 50 銭の計画でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フディーラーイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

9

【単体】2025年1月度 月次売上高

トラスコ中山株式会社
経営企画部 広報IR課作成

ルート別売上高 単位: 百万円、%

	2024年1月		2025年1月	
	売上高		売上高	前年同月比
ファクトリールート	13,880		15,793	+ 13.8
eビジネスルート	4,885		5,707	+ 16.8
ホームセンタールート	1,842		2,131	+ 15.7
海外	177		183	+ 3.3
【総計】	20,785		23,815	+ 14.6

商品分類別売上高 単位: 百万円、%

	2024年1月		2025年1月	
	売上高		売上高	前年同月比
切削工具	648		702	+ 8.3
生産加工用品	1,568		1,810	+ 15.4
工事用品	2,473		2,852	+ 15.3
作業用品	3,966		4,382	+ 10.5
ハンドツール	3,588		4,119	+ 14.8
環境安全用品	3,617		4,416	+ 22.1
物流保管用品	2,118		2,319	+ 9.5
研究管理用品	837		949	+ 13.4
オフィス仕立用品	1,879		2,134	+ 13.6
その他	88		128	+ 45.8
【総計】	20,785		23,815	+ 14.6

【参考】同業他社との業績比較

	売上高前期比
トラスコ中山	+10.0%
A社	+4.1%
B社	+3.6%
C社	+0.8%
D社	△0.0%
E社	△2.0%
F社	△2.1%
G社	△6.5%
H社	△7.2%

※当社にて12月換算にて算出、または、各社直近の開示決算情報に基づき算出

1 / 2

2 / 2

また、お手元に1月度の月次売上高もお配りしております。連結売上高 3,174 億円に向けて、順調にスタートしております。また、同業他社の売上高前期比も掲載しておりますので、ご参考までにご覧ください。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フォンイーアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



【連結】第63期 販売費及び一般管理費 計画

計画:445億70百万円 (前年比+6.9%、+28億65百万円)

令和6年(2024)12月期(第62期)		勘定科目	令和7年(2025)12月期(第63期)		
実績	前年比		計画	前年比	前年増減額
144億24百万円	+7.2%	① 給料及び賞与	154億27百万円	+7.0%	+10億2百万円
90億85百万円	+10.0%	② 運賃及び荷造費	99億30百万円	+9.3%	+8億45百万円
60億44百万円	△2.6%	③ 減価償却費	57億67百万円	△4.6%	△2億76百万円
121億50百万円	+9.6%	④ その他	134億44百万円	+10.6%	+12億93百万円
417億4百万円	+6.9%	⑤ 合計	445億70百万円	+6.9%	+28億65百万円

①給料及び賞与 +10億2百万円

従業員増加による影響(+4億95百万円)
月次達成インセンティブの支給 (+2億21百万円)

②運賃及び荷造費 +8億45百万円

出荷量の増加、輸送コストの増加による影響(+5億27百万円)
内、ユーザー様直送増加の影響(+2億68百万円)※
※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 △2億76百万円

ソフトウェア償却期間満了による影響 等

④その他

システム稼働に伴う保守点検費の増加(+2億89百万円)
プラネット愛知備品購入(+1億85百万円)

TRUSCO

10

Copyright 2025 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

続きまして 10 ページ、第 63 期 販売費及び一般管理費の計画についてです。

従業員の増加、月次達成インセンティブの支給等に伴い、給料及び賞与が約 10 億円増加し、前年比プラス 7.0%。売上高増加により出荷量が増加することや、各セグメントでユーザー様直送サービスの拡大により、運賃及び荷造費が 8 億 4,500 万円増加し、前年比プラス 9.3%を予定しております。一方で、今期もソフトウェアの償却終了があることから減価償却費は約 3 億円減少し、前年比マイナス 4.6%の計画となります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フォンイーアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

 **SCRIPTS**
 Asia's Meetings, Globally

【連結】第63期 設備投資計画

計画:211億82百万円

単位:百万円

令和7年(2025) 主な設備投資 内訳		令和7年(2025) 投資計画	令和7年(2025) 投資計画 合計
土地 建物	①プラネット新潟 新築工事(総投資額:166億円)	10,002	13,613
	②プラネット愛知 新築工事(総投資額:200億円)	1,875	
	③プラネット愛知 寮 新築工事(総投資額:9億円)	534	
	④駐車場工事(長野県)、プラネット埼玉 寮 新築工事 他	1,202	
デジタル	⑤基幹システム「paradise(パラダイス)」基盤刷新(総投資額:22億円)	1,790	4,189
	⑥ホームセンタールート物流システム構築(総投資額:6億円)	277	
	⑦リアルタイム情報基盤刷新、プラネット愛知ネットワーク構築 他	2,122	
設備	⑧プラネット愛知 物流機器(総投資額:100億円)	1,909	3,380
	⑨プラネット愛知 各種備品(総投資額:3億円)	228	
	⑩プラネット九州 バケツ自動倉庫、保養所エアコン更新 他	1,243	
	⑪合計		

<設備投資額に関して>
・設備投資予定額には、計画中のものも含まれているため、投資額は変動する場合があります。

TRUSCO

Copyright 2025 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

11

続きまして 11 ページ、今期の設備投資についてです。

今期の設備投資につきましては、約 211 億円を予定しております。来年 2026 年稼働のプラネット愛知へ物流機器の導入が進み、またプラネット新潟の建設、物流機器の導入が進みます。第 63 期については以上となります。

続きまして、代表取締役社長の中山より、当社の取組みについてご説明いたします。中山社長、よろしくお願ひいたします。

中山：改めまして、ご来場の皆様、本日はご出席ありがとうございます。また、オンラインでご視聴の皆様、本当に本日はありがとうございます。

それでは、私から取組みについてお話をさせていただきます。

業績につきましては、比較的堅調なのですが、株価がたって低調でございます。今日も見ましたところ、決算発表を受けて少しだけ上がりました。44 円高ということで、出来高が 39 万 7,500 株、それから PR が 8.93 倍ということで、依然まだ低調です。時価総額 1,348 億円という数字になっておりますが、何か株価について打つ手がないのかとお思ひの方も多々おられるかと思ひます。

まず、一つ目としましては、当社は、自社株買いは全然興味がないということでございます。がっかりされた方もおられるかも分かりませんが、なぜ自社株買いしないかというのは、決して自社株

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フォーミーアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



買いでお金を使いましても、会社というのは何も強くない良くないと。ただお金が減るだけ、発行済が減るだけということで、あまり意味がないなと思っております。

それから株主優待、これをまた最近復活される会社もあるようでございますけど、われわれは3年ほど前、止めさせていただきました。単に流れで止めたということではなくて、当時、おおよそ約3億の株主優待費を使っておったのですが、実は今、われわれの非常に戦力になっています1-Pack®という高速梱包出荷ライン、これが大体1ライン3億かかります。そちらの方を使って会社の力を上げる方が、結果的には株主の皆さんも喜んでいただけるだろうということで、さんざん文句は言われましたけど、思い切って止めさせていただきました。

それと株主の還元率も、かつて25%に決めた頃は決して低くはなかったのですが、昨今の状況を見ますと、えらい低いなと言われますが。もうなにせ投資が目白押しで、会社をどう強くするかということを考えていきますと、ちょっとこれ以上の、今のところ、そういう増加は無理だなと思っています。

われわれとしては、やはり業績でどう上げて貢献するしかないかなと思っています。

また本来、企業というものは、やっぱりちゃんとしっかり成長戦略を立てて、それから投資をして、それをちゃんと計画を実現して会社を成長させる、そういったことが大事。また、社会に貢献することも大事なかなと思っておりますので。昨今の株価対策というと自社株買いに向かうというのは、ちょっと違うのではないかなということをお私はずっと疑問に感じている1人でございます。

また世の中には、効率のことを言われる方も多いのですが、世の中には必ず必要なものとかサービスがありまして、それは決して利益率が高い、そういった商品だとかサービスばかりではないのですよね。だったら資本流に、そういう収益低いから止めとけということで止められるものではないですし。やはり必要なもの、必要なサービスは継続していく必要があるかなということで、そういった目でまた見ていただきたいなと思っております。

トラスコ、自社株買いもしない、配当性向も25%据え置きと、こういうことで何かちょっとがっかりされる方おられるか分かりませんが。ここから、ちょっとわれわれの秘策というか、少しお話を申し上げていきたいなと思っております。

いろんな世の中求めないことが多いのですが、やっぱりもっともっと世の中に必要とされる企業にどう変えていくかというのがわれわれのテーマの中で、これからどんどん企業改革を行っていきなさいと。その中で、やっぱり一番集中をしてやっていこう、今もやっているということをおいくつか申し上げておきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フディーラーイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



1. 他社ができない独創サービスでマーケットシェア拡大を目指す

(1) ニアワセ+ユーチョク (荷物詰合わせ+ユーザー様直送) サービスの拡大

- ・自動梱包出荷ラインI-Pack® (アイパック) を5拠点7ライン導入済み (プラネット東北、埼玉(3ライン)、東関東、東海、大阪)
- ・通販企業様向けのユーチョク(ユーザー様直送) 対応物流拠点の拡大
- ・来春稼働のプラネット愛知はI-Pack® (アイパック) 4ライン設置
- ・海外版「ニアワセ+ユーチョク」サービスも研究中



13

Copyright 2025 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

他社にはできないことをやるというのがわれわれのテーマでございます。これが私どものページの13ページから始まりますので、ご覧いただきたいと思っております。

まず一つは、ニアワセ+ユーチョクと、どこか焼肉屋さんのメニューのような名前と思う方もおられるかも知れませんが、荷物詰合わせとユーザー様直送と、こういうサービスの拡大でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フディーラーイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com





この表もあれなのですが、ちょっとお配りしておりますこのカラーのもの。モデルは中山哲也でございますが、これは予算をいかに下げるかということでございます。左側が「ニアワセ+ユーチョク」環境負荷半減と書いてありますが、左側がニアワセ前ということで、皆さんもネット通販に商品を注文されますと、5品目を頼んだのに5品目バラバラに到着と、こういうことがおありかということで、受け取りが大変だとかいろいろあります。

われわれは、できるだけ一つの箱にご注文の商品を詰め込んで送るといふ。これは口で言うのは簡単ですけど、相当のハイテクが必要なサービスを今、しております。

この左の状況でございますと、大変だということになるのですが、ニアワセをすることによって、まず運賃が大幅に減。要は、5個送るのが1個で済む。梱包資材も大幅減、物流手間も大幅減、環境負荷も大幅減、受け取りの手間も大幅減、それから梱包資材の処理、ダンボールの処理をされるお父様方も多いと思いますが、これが非常に減るといふことでございます。

これができるまず前提は、大量の在庫を持っていないと、このニアワセができないということでございます。今、私も61万アイテムの在庫ということで、いろんなご注文いただきますけど大

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フディーラーイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



半は在庫があると。約 92%は、ご注文いただく商品の在庫を持っているという状況でございます。

それと、このニアワセをするために、何が必要かという、簡単に言いますと、ワンルームマンションが物流センターの中にあるようにご想像いただきまして、ある方が 5 品目の注文をしますと、その 5 品目の在庫場所というのはみんなバラバラにありますから、それをピッキングする。ピッキングしたら五つのコンテナに入って、一旦全部ワンルームマンションの中へ入っていくと。

中山様の出荷ということになれば、そこから全部払い出されて、集約するスペースの所へ来て、箱に詰め直して送るということで、非常にワンルームマンションという言い方がいいかどうかあれですけど、そういう状況でございます。ここまでなら何とかやれる。何とかやれないですね、これは。すみません、当社しか今できないサービスです。

それから、その次にポイントは、この右側のユーザー様直送というサービスをしております。本来ならば、トラスコにいただいた注文は本来のお客様にお送りするのが筋なのですが、今ご注文いただいたお客様からではなくて、注文されたユーザー様へ直接商品を送るということで。

この図の通り、もちろんご注文の流れは従来のお客様からちゃんと来ておりますけど、商品だけは直送するというサービスです。納期 2 日のところが 1 日で済む、運賃 2 回のところが 1 回で済む、物流資材の問題も 1 回で済むとか、環境負荷、作業負荷、そういった低減も可能にしておるといことです。

この「ニアワセ+ユーチョク」のサービスが今、大好評でございます。これは、どこの会社でもできるものではなくて、当社しかできないサービスということで。先ほど月次決算の裏側に各社の業績伸長を書いていたけど、当社が 10%アップで、その他はほぼ横ばいかマイナスという状況を見ていただければ、この威力がご理解いただけるのかなと思います。

かつては工具業界、どれぐらい伸びた、減ったというと、大体おしなべてどこも一緒に、10%だったら 10%上がる、もしくは 5%下がったら 5%下がるというのが通り相場だったのですが、今、そういう時代から、それぞれの企業の特徴が業績に出ると。決して力づくで商売を取っているのではないです。もう営業力なんていうのは、そんなことを語る時代ではなくなったなということで。

私が入った頃は、飲んで食べてゴルフして、それからもう一つ付け加えると、訳のわからない握手をして、これで買ってもらうという、こんな時代でしたけど。そんな時代から、きちんと本来のビジネスのある姿に移ってきたなと、このように思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フディーラーイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



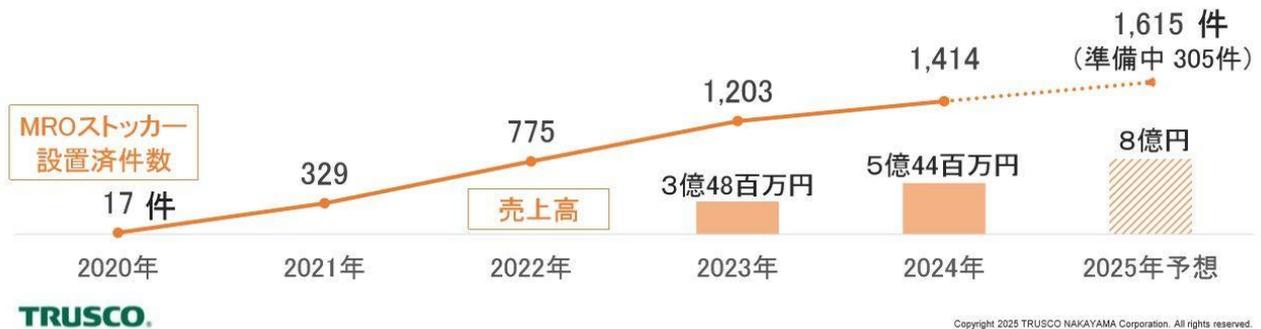
13 ページに戻っていただくと、昨年 625 万個の荷物をユーザー様に直送しておりますので、もしかして、どなたかがネット通販の企業さんに工具を注文したら、実は出荷元はトラスコだったという、こういう現象が起こっておるということでございます。今期も引き続き拡大で、市場シェアを上げていきたいと思っております。

1. 他社ができない独創サービスでマーケットシェア拡大を目指す

(2)「MRO ストッカー」(置き薬ならぬ置き工具)

MRO STOCKER
by TRUSCO

- ・置き薬の工具版サービス「MRO ストッカー」導入依頼が増加、発注作業、在庫管理を省き、製造現場の業務効率化を実現
- ・製造現場のみならず、事務所、建設現場、医療現場などにも導入が進む
- ・配送手間の低減により、環境負荷の低減にもつながる



14

Copyright 2025 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

続いて、MRO ストッカーということです。

これもチラシを、このオレンジ色のものがございますが、入れております。もう見ての通り、置き薬ならぬ置き工具ということで、ユーザー様の生産の現場の所にこういった棚を置いて、必要な商品を置かせていただくというサービスでございます。

どんな商品を置くかというのは、全てそのユーザー様のご指定の商品プラスアルファということですので、そういうことでやっておりますので、非常に売上が立ちやすいような状況なのですが、現状のところ、まだまだ数字はここに書いております通り、ちょっと低いです。

ただ、申し上げておきますと、前期は1件で最大のユーザー様は月額200万円のお買い上げをいただいております。これが順調に上がっていきますと、もう少し大きな販売金額にもなるのかなということで、非常に重宝に使っていただいている「MRO ストッカー」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
 フォンイーアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

これも今後、発展をやっていきたいし、実はこのサービス、薬の置き薬と一緒に簡単にできるだろうと思ったら大間違いです。これはもう大量の在庫と物流システムを持っていないと受けられませんし。

アプリを開発しまして、そのアプリで入力していただいたら必要になった分だけ、いわゆるディーラー様からそのユーザー様に請求書が入るとか、もしくは在庫が減ったら補充をするとか、そういう一連のサービスというのはデジタルで全て管理をされているということです。

薬は見に来て減った分だけ請求が来ますけど、そんな単純なものではございませんので。こういう仕組みもわれわれはやっております、ということでございます。

1. 他社ができない独創サービスでマーケットシェア拡大を目指す

(3)「ユークル」(ユーザー様商品引取りサービス)

- ・得意先様経由でユーザー様にご注文された商品を、全国55か所の当社在庫保有事業所へ直接お引取りいただけるサービス
- ・納期短縮だけでなく、梱包資材や配送時のCO₂排出量削減を実現
- ・簡単にご利用いただけるアプリ開発中
- ・2024年ご来店件数:42万件(内、33%がユーザー様来店)

ユークルの 6つのポイント

- 1 ご注文はスマホで簡単3ステップ
- 2 全国55か所の在庫保有事業所でお引取り可能
- 3 最大61万アイテムお引取り可能
- 4 ご来店BOXで24時間お引取り可能(宅配ボックス設置)
- 5 商品をご確認いただいてからのご発注も可能
- 6 梱包レスで環境にやさしい

TRUSCO

Copyright 2025 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

15

続いて15ページですが、ユークル。これもまたややこしい名前ですが、ユーザー様商品引取りサービスということで、これはチラシがございませんが、読んでご覧の通りです。

われわれはユーザー様とは取引は一切ないのですが、販売店さんを通じてでございますが、そのユーザー様が商品をお急ぎの場合は、私どもの物流センターもしくは支店に、在庫がある事業所に取りに来られるということでございます。

現状もうやっておるのですが、ここにも書きました通り、昨年全国で約42万件のユーザーの引取りがあったのですが、そのうち33%がユーザー様のご来店ということで、いかにユーザー様が商品を早く欲しい、急いでおられるかということが分かるかと思えます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フディーラーイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

これを、ちゃんと便利なアプリを開発しまして。今は、取りに行く時は一旦ディーラー様に連絡していただいて、ディーラー様がわれわれにご連絡いただいて引取り対応するという、非常にまどろっこしいサービスをしているのですが。非常にスムーズにできるように改革していこうということでございます。

ポイントをいろいろ書いておりますが、こういったメリットもあるということでございます。

1. 他社ができない独創サービスでマーケットシェア拡大を目指す

(4)「BCP対応推進企業」を目指す

- ・災害時復興支援物資(207アイテム、在庫6か月分)のアイテム拡大と在庫積み増しによりBCP対応力を強化、売上拡大につなげる
- ・災害復興協定を6つの自治体と締結、2025年中に2つの自治体と締結予定
また大手ユーザー様との締結も進める
- ・災害時でも供給責任を果たせるよう物流センター5か所は免震装置を装備
- ・BCP対策室(仮称)を2025年4月開設予定



災害時復興支援物資



免震装置

TRUSCO

Copyright 2025 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

16

続いて 16 ページをご覧ください。

他社ができない独創サービスでマーケットシェア拡大ということで、これは結構、面白いビジネスになるなと思っております。BCP 対応も、皆さん方も大手の企業様は、いかに事業を継続させるための施策を練るかということでございますが。実はもうわれわれも、相当昔からこの災害復興物資、復旧物資のそういう指定と、その商品群の在庫の積み増しというのをやっております。

ここへ来て特に能登半島沖地震以後なのですが、BCP の話が大変たくさん出てまいりましたので、今やっている BCP 対応を、もっと幅広く商品群を選定したり、もっと在庫を置いたりということ。少々ではそういった災害にびくともしない、そういう構造を作り上げていこうと考えております。

作り上げた結果どうするかというと、まず、一番今ご要望多いのは、都道府県レベルもしくは市町村レベルで、災害があった時には商品供給よろしく、ということと言われております。それから今

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フディーラーイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



後は、大手の企業様を中心にそういったご要望が増えてくるだろうということで、緊急時の商品供給をしっかりとらせるようにしていこうと考えております。

決してビジネスの云々ということよりも、もう東日本大震災の時にやっぱり一番ちょっと反省しましたのは、いざという時に役に立たない会社は駄目だなということを痛切に感じまして。やっぱり物流センターは免震にして、その免震装置で何があってもきちんと商品供給できるようにしなければいけないということで、以後、建設しております物流センターについては、免震機能を持つということでございます。

そういったいろんなことをやりながら、その力をやはり販売にも生かしていこうということでございます。

書いてはおりませんが、口頭のみで申し上げますと、協定の締結にあたりましては、一定金額以上のお取引が前提となります。普段何も買わないのに、災害の時だけ商品をくれと言われても、そんなのを出せっこないですから、まずそういうこと。

それから、他社ルートでご購入されている商品は対象外になります。きついですね、えげつないですね。でも普段よそから買っているにも関わらず、災害の時だけ寄せと言われても、それは受けられないということで、ちゃんと日々のビジネスもきちんとやっていただく、もしくはそういったいろいろ配慮をしていただくということです。

このBCP対応のいわゆる条約締結というか、こういう作業も、年内いっぱいはまだ本格的には無理ですけど、この5月に立ち上げまして、それでやっていこうと考えております。

それともう一つ、われわれがリスクヘッジになっているのは、今、物流センターが全国28ヶ所ございます。まずその分散していることによって、いろんな災害があっても、あちらこちらへリスクヘッジが効くということです。

また来年には、プラネット愛知、北名古屋ですね、これが完成。29ヶ所目になります。それから新潟の三条市でも、これは30ヶ所目の物流センターが動くということで。とにかく何が起こってもびくともしない、そういう企業作りを通じて、社会に貢献するとともに、そういったシェアの拡大も目指して、企業の発展にも繋げていきたいなと思っております。

今、四つほど申し上げましたけど、何度も繰り返すようではございますが、他社にできないサービスというのがこれはわれわれの強みです。ですから、もう今、同業者はいるけどライバルがどんどん不在になっているという、ちょっと妙な関係ではございますけど。そういったところで、これからの発展を遂げていきたいなと思っています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フディーラーイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



私、個人的に言いますと、決して私ども工作機械とか設備は一切やってない会社なのですが、今のスモールツール、こういったプロツールは消耗品が中心ですけど、こういった商品の中で、やはり業界最大の売上を何とか確保できるように。機械はなくてもちゃんとできるというところまで進んでいきたいなど、このように思っております。

これからも、自社株買わないのか、配当性向低いなど、こう言われながらも、ご協力、ご支援いただきますようお願い申し上げまして、ご挨拶とさせていただきます。どうもご清聴ありがとうございました。

高橋：中山社長、ありがとうございました。続きまして、デジタル推進部 部長 兼 UX プラットフォーム開発室 室長の池上より、当社のデジタルサービスについてご紹介いたします。池上部長、お願いいたします。

池上：ただいまご紹介にあずかりました、デジタル推進部の池上です。私より、当社のデジタルサービスについて少しご紹介いたします。

2. デジタルサービスのご紹介

デジタル戦略で重視している3つの要素

1. サプライチェーン全体の利便性向上

仕入先様・販売店様・ユーザー様すべてに、デジタルサービスを提供

2. タイムリーな情報提供

商取引がよりスムーズで、ストレスなくできるように、在庫・商品・購買情報をタイムリーに提供

3. システムの安全性を確保

サイバーセキュリティと情報管理を強化し、安心して利用できる環境を構築

TRUSCO

Copyright 2025 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

18

お手元の資料の 18 ページをご参照ください。右下にページを記載ございますので、ご参照ください。

はじめに、デジタル戦略で重視している 3 つの要素をご紹介いたします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フディーラーイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

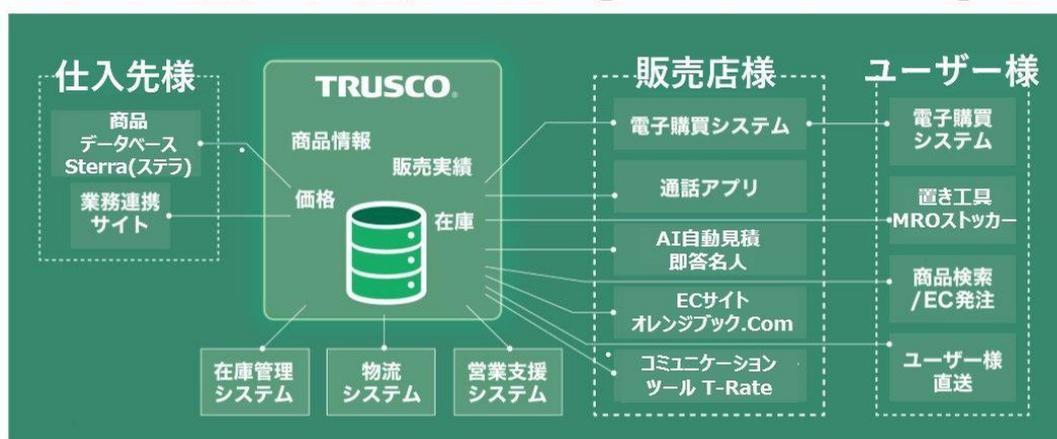
一つ目は、サプライチェーン全体の利便性向上です。仕入先様・販売店様・ユーザー様すべてに、便利なデジタルサービスをご提供いたします。二つ目は、タイムリーな情報提供を行うことです。商取引がよりスムーズでストレスなくできるように、商品・在庫・購買情報などをタイムリーにご提供いたします。そして三つ目ですが、システムの安全性を確保することです。サイバーセキュリティと情報管理を強化し、お客様が安心して利用できる環境を構築いたします。

2. デジタルサービスのご紹介

意外とデジタル

仕入先様・販売店様・ユーザー様すべてにデジタルサービスを提供

- ・当社基幹システムに商品・在庫・価格データを集約、タイムリーに情報提供
- 例: 当社の在庫情報は、AI見積「即答名人」や「オレンジブック.Com」で活用



19

続いて 19 ページをご参照ください。

冒頭、先ほど申し上げました通り、当社は仕入先様・販売店様・ユーザー様すべてに、デジタルサービスをご提供しています。当社基幹システムに商品・在庫・価格データを集約し、各デジタルサービスによりタイムリーに情報提供をしています。

たとえば、当社の在庫情報は、販売店様向け AI 自動見積「即答名人」、それから EC サイト「オレンジブック.Com」で活用され、在庫そのものの価値を高めています。

サポート

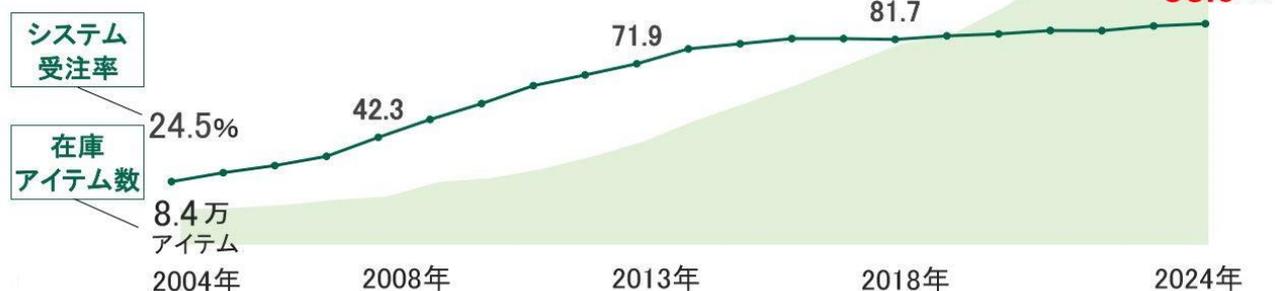
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フォンイーアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



2. デジタルサービスのご紹介

システム受注率向上で誤受注を防ぎ、省人化を進める

- 全注文の88% (約16万行/1日) をシステムで自動処理
- 「在庫」が豊富にあるからこそ、高いシステム受注率を実現
- 大量のFAX・電話注文がシステム受注になり、残業が激減
- 人による手配漏れ・入力ミスが減り、精度大幅UP



20

続いて 20 ページをご参照ください。当社のシステム受注に関する状況をご説明いたします。

当社は、システム受注率向上により、誤受注を防ぎ、省人化を進めております。全注文の 88%、1 日約 16 万行のご注文データをシステムで自動処理しております。

こちらのグラフは、システム受注率、それから在庫アイテム数の過去 20 年間の推移となります。デジタルサービスに加えて当社の豊富な在庫、これがあるからこそ、自動で注文を受けることができ、結果的に高いシステム受注率に繋がっております。一昔前の大量の FAX それから電話による注文が、こういったシステム受注へと変わったことにより、残業が激減した他、人による手配漏れ・入力ミスも減り、精度が大幅にアップしました。

ここからは、主要なデジタルサービスを順番にご紹介いたします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フディーラーイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



2. デジタルサービスのご紹介

1,000社以上
ご利用

商品データベース「Sterra(ステラ)」

- ・仕入先様が新製品を登録 → ユーザー様への迅速な情報提供が可能
登録された商品情報はオレンジブック.Comやネット通販企業様へスムーズに連携
- ・問屋として、メーカー様の商品情報をユーザー様まで届ける使命を果たすのに
欠かせないシステム



21

21 ページをご参照ください。はじめに商品データベース「Sterra (ステラ)」です。

仕入先様が新商品を Sterra に登録すると、ユーザー様への迅速な情報提供が可能となります。登録された商品情報は、オレンジブック.Com への掲載はもちろんのこと、ネット通販企業様へスムーズに連携できます。これにより、問屋として、メーカー様の商品情報をユーザー様まで届ける使命を果たすのに欠かせないシステムとなっております。現在 1,000 社以上の仕入先様にご利用いただき、約 450 万アイテムのデータベースとして活用されております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フディーラーイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

2. デジタルサービスのご紹介

商品自動採用(在庫)システム

- ・従来は、販売情報を参考にしつつ、経験や勘を頼りに採用し手作業で発注
- ・現在は、購買データをもとに、タイムリーに自動で在庫化
- ・昨年、約1万アイテムを自動採用(仕入先様の出荷・受発注業務の負荷軽減)



22

続いて 22 ページをご参照ください。商品自動採用システムです。

従来、当社の商品部担当者が販売情報を参考にしつつも、経験や勘を頼りに採用し手作業で発注していた状況から、現在は、どこで・何が・いくつ・何回売れているかといった購買データをもとに、スピーディーに自動で在庫化しております。

昨年は約1万アイテムを自動採用しており、仕入先様から見ましても、当社が在庫することで、取寄せ品の都度注文が減り、出荷作業あるいは受発注業務の負荷が軽減され、ご好評をいただいております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フディーラーイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

2. デジタルサービスのご紹介

AI自動見積「即答名人」

*見積受注率:全見積のうち注文になった割合
例)100行見積、30行受注の場合＝見積受注率30%

- ・2020年:1日約5万件の見積依頼。その多くが電話・FAX
- ・回答に数時間から1日かかるうえに、手間がかかる割に*見積受注率が低い
- ・Web経由で見積依頼を受け、AIと価格計算ロジックにより最短5秒で自動回答
- ・その結果、見積受注率が20%台前半⇒30%に向上



23

続いて 23 ページをご参照ください。AI 自動見積、即答名人です。

2020 年当初は 1 日約 5 万行の見積依頼がありまして、その多くが電話や FAX でした。依頼を受けてから回答するまでに数時間、長い時には 1 日かかる上に、非常に手間のかかる割に見積受注率が低いという課題がございました。

今すぐ見積もりが欲しいといったお客様のご要望にお応えするために、Web 経由で見積依頼を受け、AI と価格計算ロジックにより、最短 5 秒で価格と納期を自動回答いたします。その結果、見積受注率が 20%台前半から現在は 30%まで向上しました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フディーラーイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



2. デジタルサービスのご紹介

Webサイト「トラスコ オレンジブック.Com」

【既存サービス】 オレンジブック.Com
・主に販売店様が注文・見積・価格/在庫確認のための不可欠なツール
年間受注金額:約1,250億円 / 価格在庫照会月間回数:約200万回

【2/25 New】 オレンジブック.Com クロス
・ユーザー様が必要な商品を販売店様経由で注文できるサービス
・ユーザー様直送・ユークルはじめ、在庫など当社機能をいつでも利用



24

続いて 24 ページをご参照ください。

次にご紹介する、トラスコ オレンジブック.Com は、現在は主に販売店様が当社への注文、見積依頼、あるいは価格/在庫確認など、日々の業務で不可欠なツールとなっております。昨年 1 年間で、販売店様よりオレンジブック.Com でご注文いただいた金額が約 1,250 億円、月間の価格在庫照会の回数が約 200 万回と、大変多くご利用いただいております。

一方で、ユーザー様がいつでも簡単に必要な商品を販売店様経由で注文できる機能を「オレンジブック.Com クロス」というサービス名称で、今月 2 月 25 日に新たにリリースいたします。先ほどご説明ありました通り、ユーザー様直送、それからユークルはもちろんのこと、当社の豊富な在庫、それから商品情報など、当社のさまざまな機能をユーザー様がいつでも簡単にご利用いただけるようになります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フディーラーイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



27

2. デジタルサービスのご紹介

約25,000人
ご利用

コミュニケーションツール「T-Rate(トレイト)」

- ・チャット機能で、販売店様とのやりとりをタイムリーに、ストレスなく、簡単に！
- ・配送状況確認機能により、到着予定時刻、配送トラックの現在地を確認可能

The image displays two main sections of the T-Rate app interface. On the left, under the heading 'チャット機能' (Chat Function), a '当社社員' (Company Employee) is shown on the left and a '商品のお問い合わせルーム' (Product Inquiry Room) on the right. The chat history shows a customer asking 'この写真の50Lのフタ付はありますか?' (Does this 50L photo have a lid?) at 16:00, and the employee replying 'こちらの品番です #TSK-C50B' (This is the product number #TSK-C50B) at 16:10. A callout bubble points to the product page, stating 'ECサイトの商品ページに遷移' (Transition to the product page on the EC site). On the right, under the heading '配送状況確認機能' (Delivery Status Confirmation Function), a customer is shown on the right and a smartphone screen on the left. The screen displays '配達状況' (Delivery Status) with a map and a notification: '商品の到着まで約10分です (到着予定時刻13:30)' (Approximately 10 minutes until the product arrives (Arrival scheduled for 13:30)).

25

続いて 25 ページをご参照ください。

最後にデジタルツールとしてご紹介するのが、販売店様とのコミュニケーションツール、T-Rate (トレイト) です。私たちが普段、電話よりも LINE を活用するように、ビジネスでもその簡便さが必要であると考え、トラスコ版 LINE として 2020 年に開発いたしました。

チャット機能により、販売店様とのやり取りをタイムリーにストレスなく簡単にできることを評価いただき、現在では約 2 万 5,000 人のお客様にご利用いただいております。また、配送状況の確認機能も備えておりまして、トラスコの物流センターから販売店様に商品をお届けする配送トラックの到着予定時刻や現在地など、当社にいちいち問合せせずとも、タイムリーに情報確認することができるようになっております。

サポート

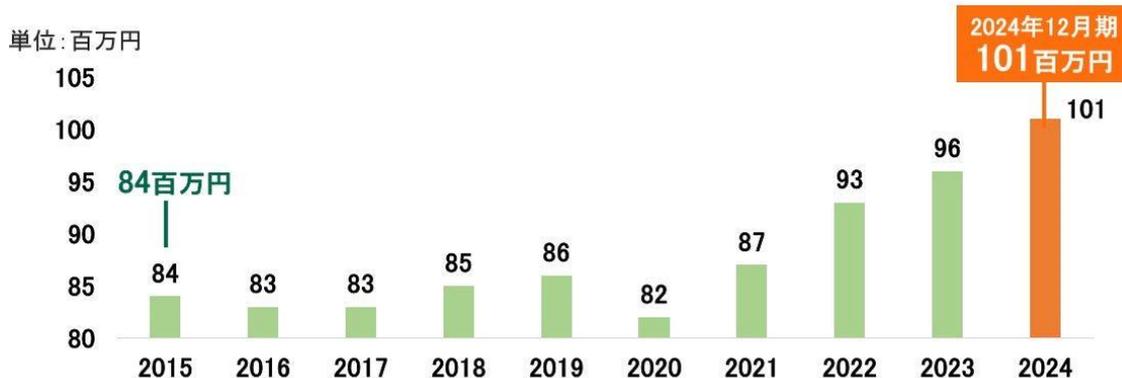
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フディーラーイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



2. デジタルサービスのご紹介

従業員1人あたりの売上高推移

- ・2015年:84百万円 → 2024年:1億1百万円に向上
- ・デジタルサービスを磨くことにより、お客様の利便性向上を図るとともに、社内の効率性を高めることで、1人当たりの売上高向上につながっています



26

続いて、最後のスライドです。

こちらは、従業員1人あたりの売上高を示したグラフとなっております。2015年は1人あたりの売上高が8,400万円でしたが、2024年は1億100万円となりました。今後も、今ご説明したようなデジタルサービスというものを継続的に磨くことにより、お客様の利便性向上を図るとともに、社内の効率性を高めることで、1人あたりの売上高向上に繋げてまいります。

以上で、私からのデジタルサービスに関するご説明を終了いたします。ご清聴ありがとうございました。

高橋：池上部長、ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フディーラーイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



質疑応答

高橋 [M]：それでは、ただ今より質疑応答に移ります。会場参加の皆様の中で、ご質問のある方は挙手いただき、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。

ヒラマツ様 [Q]：どうもご説明ありがとうございます。ヒラマツです。2問あるのですが。1問目は、終わった期の増収率が269億なのに、なぜ今期が224億なのかなと思ひまして。

今までのご説明聞いていると、ユーチョコ、ユークル、ニアワセ等々で、もっとライバルがどんどん不在になるというのと、1月も14.6%でスタートしていますので。これは、たとえば去年あった災害の特需や南海トラフの特需がなくなるからとか、そういうこと見られているのでしょうか。

中山 [A]：特需の件は一切考えておりません。ただ、二百数十億の金額というと、われわれの業界で言いますと、中堅の間屋さん1社分の売上ということになりますので。終わって見ないと分からないとか、やってみないと分からないというところもありますので。まずは大体、今期の着地はこれぐらいかなという、ちょっと硬めに、控え目に考えている数字であるということでご理解いただければなと思ひます。

ヒラマツ様 [Q]：ありがとうございます。2問目は、いろいろな施策等々ご説明いただきまして、今期、社長が最も期待しているのはどの部分なのか。ニアワセなのか、ユーチョコなのか、ユークルなのか。われわれはどこを一番見ておけばうまくいっていると分かるのか、そこを教えていただけたら。見どころですね、今期の見どころ。

中山 [A]：正直、四つともやっぱりイチ押しですね。その中で現在、まだあまり手がついてないのが、最後のBCP対応ということですので。これからBCP対応の課を作ったりとか、準備を進めたりということですが。とにかく、もう少し商品の選定であるとか、在庫の積み増しをどうするかとか、そういった細かいところの細則をつめて、来年には本格的にやれるようにしていきたいなと思っております。

ヒラマツ様 [M]：大丈夫です。どうも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す。

高橋 [M]：ありがとうございました。その他にご質問のある方はいらっしゃいますでしょうか。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フディーラーイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



中山 [M]：来月、株主総会ですので、ちょっと予行演習のつもりでやっていますので。よろしくお願いいたします。

タカウラ様 [Q]：タカウラと申します。ご説明ありがとうございました。

今期の売上の増収が7.6%見込まれているということなのですけれども。販売ルート別に見た時に、前期の方はファクトリールートが8%でeビジネスが15%、ホームセンタールート10%と、eビジネス、ホームセンタールートがかなり伸び率あったと思うのですけれども。今期はそれぞれどういうふうに見ていらっしゃるのか、ということをお教えいただけますでしょうか。

中山 [A]：実はルート別の販売につきましても、正直言いますと、終わってみたいと分からないというのが実態なんですね。というのは、非常にお客様の数も多いですし、扱い商品の数も多いので、どういふ変化をもたらすかというのは、なかなかちょっと予測がしにくいというのが現実でございます。

そんな中で、ファクトリーのお客さんも、今、従来のルート販売の営業から、やはりお客さんの中にはeビジネスに、ECに非常に力を入れている会社さんが出てきたというのは、これはわれわれにとってはもう大歓迎でございます。もう従来通りの毎度おおきにでは駄目だなということで、ですから、これはプラスになるということです。

それから、eビジネスお客さんも相変わらずそういった形でどんどん増えていっている中で、実は一番eビジネスの影響がちょっと少ないのはホームセンタールートですね。

どちらかというとならぬと店舗ありきの世界がまだまだ多くて、一部のお客さんはどんどんネットビジネスということでやっておられますけど、やはりなかなかできない。これは、やはり店舗に置かれる在庫の在庫量と、それからeビジネスをやろうと思った時の在庫量が、もう圧倒的にeビジネスの方が大きいものですから追いつかない。ということで、どうしても店舗主体の発想になっておられるのかなということなのですが。

ただ、それを実は、われわれの在庫とそれからユーザー様への直送機能を使って、ホームセンターにもちょっとその力を貸してくれよというお客さんが出てきましたので。これはまだまだ本格的ではないですけど、われわれもそういったサポートをきちんとできるようにしていきたいと考えておりますので、eビジネスの方も。

ただ、ちょっと収益がなかなか低いものですから、もうちょっと頑張りたいと思いますね。

高橋 [M]：ありがとうございました。その他にご質問のある方はいらっしゃいますか。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フディーラーイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



スギタ様 [Q]：スギタと申します。いつも大変お世話になっております。ご説明どうもありがとうございました。ご説明いただきました資料で13ページに、海外版「ニアワセ+ユーチョク」サービスの研究中という記載がございますけれども。今後、海外への展開のご計画ありましたら、お聞かせいただければと思っております。

中山 [A]：単純に海外ということではありませんで、実は今、われわれの業界の中で工作機械の販売はないと申しあげましたけど、ある工作機械メーカーさんがわれわれのユーザー様の直送サービスを使って、いわゆる今まで機械を納めたらそれでおしまい、そこで使う切削工具とかツーリング工具とか測定工具とかというのは、それは従来の販売店さんがビジネスをされるという、こういう姿があったのですけど。

機械を売っただけではもったいないなということで、機械も売ってその後で使われる切削工具も全部売っていきこうと、こういうご判断されたところがありまして。それが、いわゆるわれわれのユーザー直送とわれわれの在庫を使ってやろうと、こういうことなんです。

それで機械は、ご存知の通り、世界各国に輸出されておられますので。今、国内の分に当たっては、われわれができるのですけど、海外となるといろんな関税とか、いろんな手続きの問題があるので。そういった問題をクリアして、ちゃんと海外の、ドイツのどの町のこの鉄鋼所へこの商品をお届けるとか。そこまでわれわれはちゃんと準備しておく必要があるなということで、海外版のいわゆる「ニアワセ+ユーチョク」を研究中ということでございます。

スギタ様 [M]：ありがとうございます。今後の海外展開を広げられて、さらに成長されることを期待しております。

中山 [A]：今のお話は、その1社のメーカー様は、業界というか、波紋を投げかけているのは事実ですけど、私はあるべき姿かなと思っております。ひょっとしたら今1社ですけど、そのうちに追随される工作機械メーカーさんというのがどんどん出てくるのではないかなということで。われわれとしては出てきてほしいのですよね、そのサービス使えますので。ちょっと見ておかれた方が、面白い変化があるかなと思います。

スギタ様 [M]：ありがとうございます。

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

タニオカ様 [M]：失礼しました、タニオカと申します。

中山 [M]：よろしく申し上げます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フディーラーイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



タニオカ様 [Q]：素晴らしい取り組みをいろいろとご説明いただき、ありがとうございました。ネガティブな質問するつもりはないのですが、今後も物流センターですとか、来年度も設備投資を多くされると思うのですが、建築費の高騰とか人夫の手当なんてことで。特に BCP 対応で地方だということになると、人夫がなかなか揃えられないと工期が遅れるみたいなことが、昨今よく言われることなのですが。現状でいくと、計画通りこの設備投資も行われるといったような認識でよろしいでしょうか。

中山 [A]：まず現在までのお話を申し上げますと、北名古屋市で建築中のプラネット愛知なのですが、私も感心するぐらい、よくあの巨大な建物を 1 年数ヶ月で作ったなということで。びっくりするぐらいのスピードで、遅延もなく建ててくれました。

それで、今までのところは困ったことは特にございません。新潟もほぼ順調に進んでおります。ただ、この先の長野、須坂あたりからどうかというのが少し頭を抱える所が出てくるかなとは思いますが。

建築費高騰につきましても、こんな考え方を言ったら何を考えていると言われるかも分からないのですが。実は、われわれも物流設備への投資はもう 30 年も前からやっていますね。ですから、今持っている物流センターというのは、こんな値段で建ったのかというのが実は数多くあります。今建てて高いのはもちろん知っているのですが、高いのはうちだけじゃないと、どこが建てても高いじゃないかということ。それと、かつての安いやつと今の高いやつと足して 2 で割ったら、そんなに高くないじゃないかという、ドルコスト平均法みたいな馬鹿な発想で。

ですから、よほど工事の人夫が不足にということになれば、これまた困りますけど。価格については、納得、妥協できる範囲内であれば特に躊躇することなく、やるものはやっていこうと考えております。特に安くなる、何かそういう理由がないですからね。

タニオカ様 [M]：ありがとうございます。

高橋 [M]：ありがとうございます。続きまして、オンラインのご参加の皆様からの質疑応答に移らせていただきます。

中山 [M]：はい、よろしくお願いいたします。

高橋 [M]：会場参加の皆様でご質問のある方は、後日 IR 取材等に対応させていただきますので、お問い合わせください。

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@scriptasia.com



それでは、オンラインにてご質問のご希望の方は、手を挙げるボタンにて挙手をお願いいたします。私がお名前を指名した後、ご質問者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、ご質問のある方は手を挙げるボタンにてお知らせください。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。どうも社長、いつもお世話になっております。質問2点なのですが。e ビジネスルートで15%増収が続いていて非常に好調なのですが。以前はe ビジネスをやっている方たちが、できれば独自に内製化して、自分の所でやりたいという動きもあったと思うのですが。御社の、たとえばニアワセ+ユーチョクとか、いろいろやられているので、彼らはもう諦めて御社に任せるしかないというような状況になっているのでしょうか。というのが1問目なのですが。

中山 [A]：まず、一つずつまいりますね。少し勘違いされているかと思うのですが、われわれがそういうユーザー様向けにe ビジネスのそういうルートの、ECの構築ができています訳ではなくて。それはあくまでも、そのお客様が持っておられる中で、われわれが連携して商品供給をしているということです。

われわれだけでできるものではないですし、それからディーラーさんというか、e ビジネスの事業者さんだけでできるものではないです。ですから、いろんな形で密接に繋がって連携プレーをしているという形です。

ワタナベ様 [Q]：それは今後、連携をするという形はもう止めるという動機は、もうなくなっている感じなのですかね。

中山 [A]：全く止めないです。止めるどころか増える一方だと思っておりますので。それで今、e ビジネスのお客様のご要望は、できれば100%をユーザー直送でお願いしたいという、こういう要望が出ております。

というのは、皆さんよくご存知のAmazonさんにしろ、モノタロウさんもそうですけど、ユーザー様から注文を受けられたのを、データでわれわれトラスコに投げるだけで、われわれが荷造りして出荷するわけですから、もうこんなに楽ちんはないということで。とにかく100%ユーザー直送をしてくれというのが、彼らのお願いでございます。

それに応えられるように、今せっせと物流センターの再強化を図っているというのが現実でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フディーラーイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ワタナベ様 [Q]：高成長が続くことを期待しています。もう1点が、中長期的な御社のビジネスモデルの確認なのですけど。

たとえば14 12 から17 12 期は、御社、営業利益率7%台、8%台だと思うのですが。今5%台、6%台で。これはもう他社と差別化するためには、在庫をたくさん持って、物流センター立ち上げるしかないの、この利益率は成長するためにはしょうがないという割り切りで見ていくものなのかというところを聞きたいというのが、最後2点目なのですけど。

中山 [A]：今おっしゃった時期では減価償却費もだいぶ違いますし、決して利益率自体が減っている訳ではないのですけど、いろんなそういった経費がやっぱり膨らんでおりますので。設備投資をやりますと、どんどんそういった減価償却費も出てきますので。それで最終の利益率のところを以前よりは低く映っているというのが現実かと思っています。

それがいつ改善するのかというのは、実はまだ計画では、われわれ北海道に物流センター用地は確保しているのですが、まだ建設計画には至っていないと。それから岡山にやはり少し大型の物流センターを建設して、山陽道はもとより日本海側、それから四国の物流、もしくは関西圏の物流をどう強化するかというのが入ってきておりますので。

まだしばらく投資が収まる気配はないというのが現実でございますので。もう少しそういった面で見ただければなと思っています。

ワタナベ様 [M]：どうもありがとうございます。以上です。

中山 [M]：はい、ありがとうございました。

高橋 [M]：ありがとうございます。続きまして最後のご質問にさせていただきたいと思います。その他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、以上で質疑応答の時間は終了といたします。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。

今回の決算説明会にご参加いただきました皆様には、特別に当社株主総会のオンライン視聴をご案内いたします。ご参加をご希望の方は、画面に表示されております2次元コードよりお申し込み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、令和6年12月期第62期通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、今回の決算説明会に関する簡単なアンケート画面へ移行します。よろしければご回答ください。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フディーラーイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



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。

[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 米国 1-800-674-8375
フディーラーイアル 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、たとえば金融派生商品、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
フディーラーイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiasia.com

