

第55期 決算データ分析資料

平成29年(2017)12月期
第1四半期



2/1 大分支店 竣工
(大分県大分市)
敷地面積: 2544.33㎡(769坪)
延床面積: 2431.59㎡(735坪)

3/30 富士支店 竣工
(静岡県富士市)
敷地面積: 3251.12㎡(983坪)
延床面積: 1827.09㎡(552坪)



トラスコ中山株式会社

平成29年(2017)5月9日発表

執行役員 経営企画部長 中井 一雄
広報IR課長 木村 好希
広報IR課 吉見 今日子

〒105-0004

東京都港区新橋四丁目28番1号
トラスコ フィオリートビル10F

TEL: 03-3433-9840 FAX: 03-3433-9881

E-mail: info@trusco.co.jp

— 資料目次 —

第55期 平成29年(2017)12月期

■トラスコ中山について

P1 会社概要

A■全社経営実績

P2 ①経営成績

P3 ②平成29年(2017)12月期 全社月次売上高推移・
1日当たり売上高

B■販売実績

P4 ①販売ルート別月次推移表

P5 ②販売ルート別売上高

P6 ③ファクトリールート ブロック別売上高・構成比・
業種別売上高

P7 ④eビジネスルート売上高推移・オレンジコマース
連携数推移

P8 ⑤ホームセンタールート得意先上位10社取引高

P9 ⑥商品分類別 売上実績

P10 ⑦プライベート・ブランド(PB)商品の売上実績

C■取組み状況

P11①トラスコ オレンジブック新規掲載商品売上高・
在庫アイテム及びヒット率の推移

P12 ②新規口座売上高・販売口座数推移

P13 ③システム稼働状況

D■財務等実績

P14 ①財務諸表

P15 ②販売費・一般管理費

P16 ③設備投資等の状況

E■取組戦略及び今期以降の計画

P17 ①第55期 平成29年(2017)12月期の取組み

P18 ②中期経営計画

■参考資料■

P19 ①株式情報

P20 ②ガバナンスについて

P21 ③業界での指数比較

P22 ⑤平成29年(2017)12月期 四半期毎の実績・予想

P23 ⑥会社データ

P24 ⑦ユーザー別販売ルート

P25 ⑧当社売上高指数・鉱工業生産指数

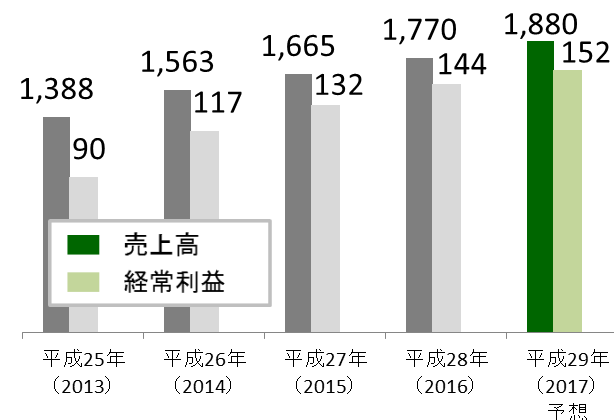
P26 ⑨第55期第1四半期トピックス

P.1 ◇会社概要◇

創業	昭和34年(1959)5月15日
代表者	中山 哲也
本社事務所	東京本社(本店・東京都港区) 大阪本社(大阪市西区)
事業所数	94か所 (本社2か所、支店73か所、物流センター19か所)
資本金	50億2,237万円
証券取引所	東証一部(証券コード:9830)
従業員数	2,351名(社員1,418名、パート933名)
格付状況	A (株式会社格付投資情報センター)
事業内容	機械工具、物流機器、環境安全用品をはじめとした工場用副資材(MRO商品)の卸売業および自社ブランドTRUSCOの企画開発

➤売上高・経常利益 12か月換算実績

(単位:億円)



※平成26年より決算期を3月期から12月期へ変更しています。上記は過去の実績を1～12月に換算した参考値です。

平成29年(2017)3月末現在

➤ビジネスフロー



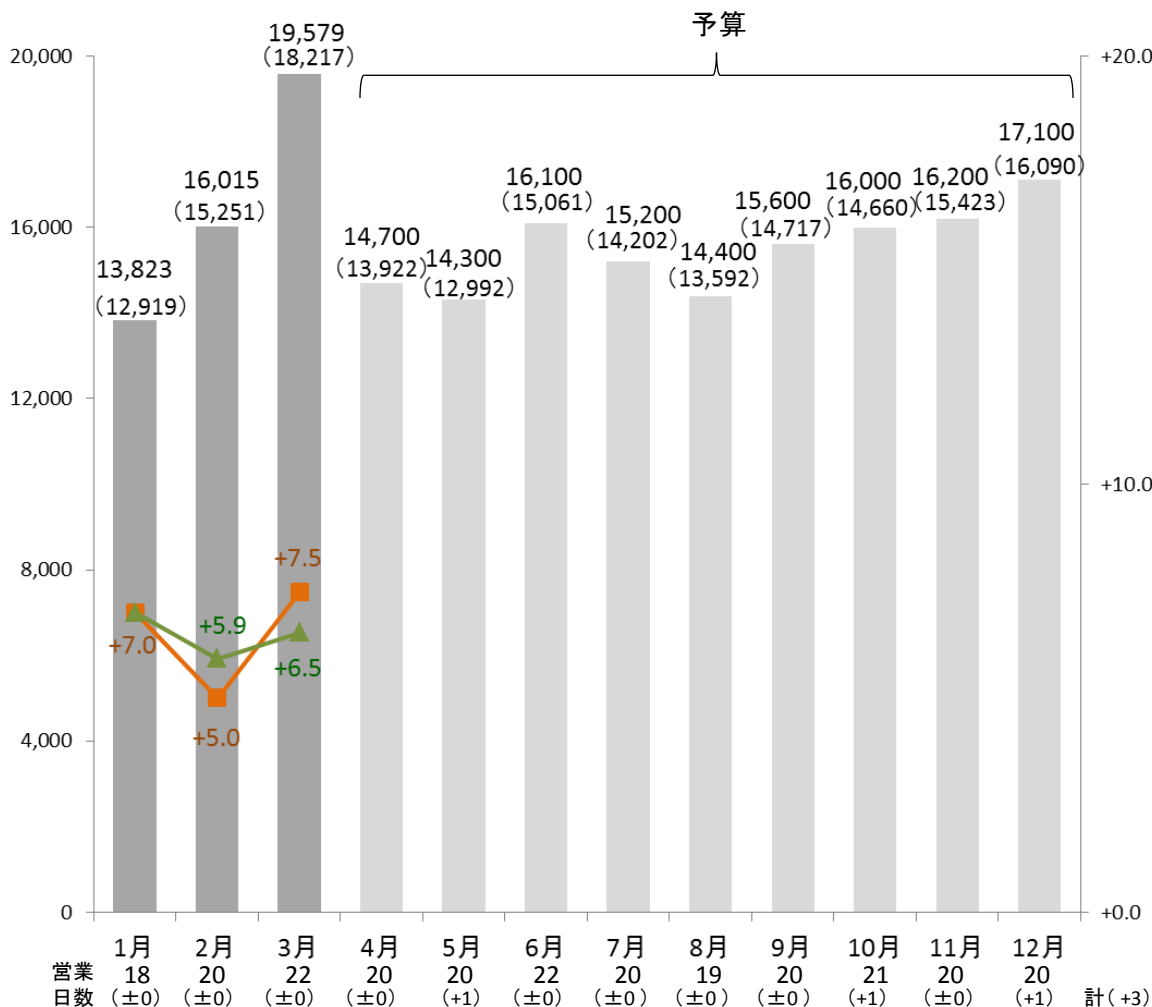
	平成28年(2016) 12月期 第1四半期	構成比	平成29年(2017) 12月期 第1四半期	構成比	前年同期比	予算 (百万円) 【】構成比	予算対比	
							増減額 (百万円)	予算比
売上高	463億88百万円	—	494億18百万円	—	+6.5%	48,400	+1,018	+2.1%
売上 総利益	99億85百万円	21.5%	105億88百万円	21.4%	+6.0%	10,522 【21.7%】	+66	+0.6%
販売費及び 一般管理費	60億65百万円	13.1%	65億72百万円	13.3%	+8.4%	6,408 【13.2%】	+164 販管費内訳はP15	+2.6%
営業利益	39億19百万円	8.5%	40億15百万円	8.1%	+2.4%	4,113 【8.5%】	△97	△2.4
経常利益	40億35百万円	8.7%	40億59百万円	8.2%	+0.6%	4,163 【8.6%】	△104	△2.5%
当期 純利益	26億76百万円	5.8%	27億72百万円	5.6%	+3.6%	2,747 【5.7%】	+24	+0.9%
PB売上高	97億51百万円	21.0%	102億57百万円	20.8%	+5.2%	10,257 【21.2%】	+0 PB商品詳細はP10	+0%
1株当たり 四半期純利益	40円58銭	—	42円05銭	—	+1円 47銭	41円67銭	+38銭	—

■エリア毎の在庫アイテム数を50万アイテムまで拡充する目標に向け、在庫拡充・配送強化をおこないました。売上高は予算より2.1ポイント上回り、前年同期比6.5%増

■eビジネスルートの通販企業様向けやファクトリールートの企業向けに、ナショナル・ブランド商品を中心に市場に即した販売価格の改定を行ったことにより、売上総利益率は予算より0.3ポイント下回り21.4%

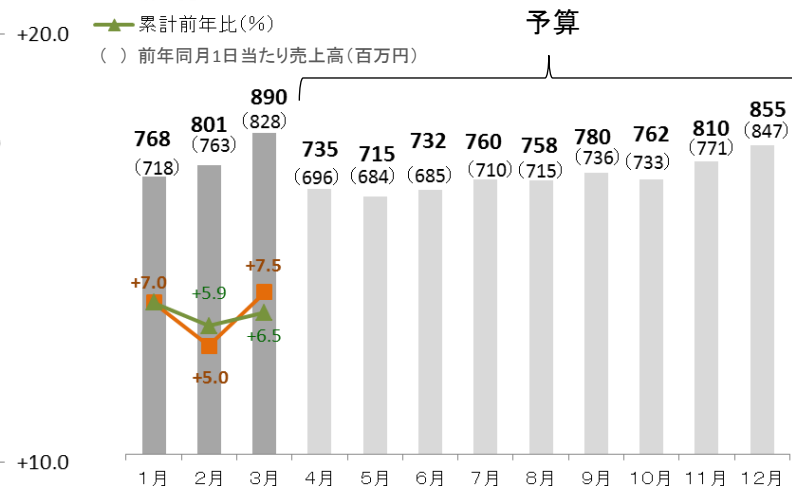
■全社合計

■ 単月売上高(百万円)
 ■ 前年同月比(%)
 ▲ 累計前期比(%)
 () 前年同月売上高



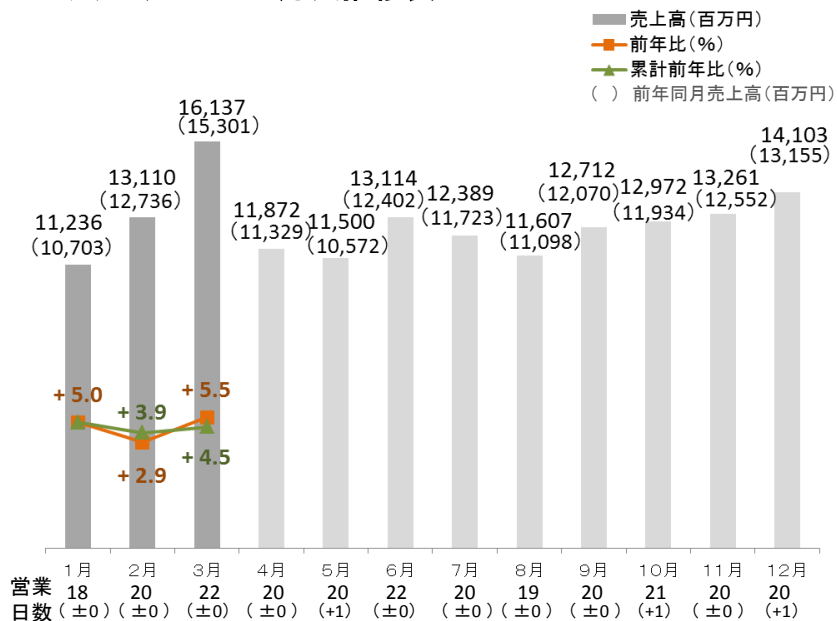
■全社1日当たり平均売上高推移

■ 営業日1日当たり平均売上高(百万円)
 ■ 前年比(%)
 ▲ 累計前年比(%)
 () 前年同月1日当たり売上高(百万円)

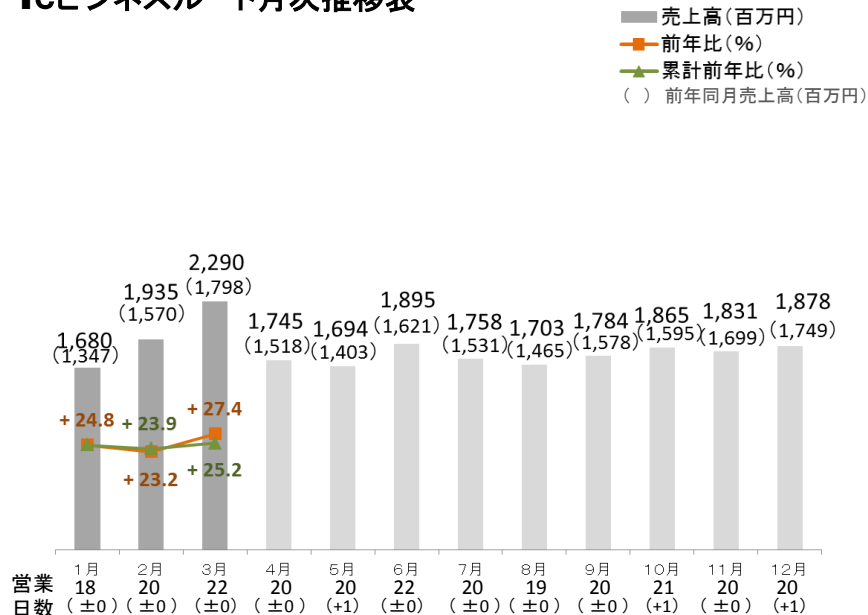


製造現場で使用されている消耗品はコンスタントに注文されるため、当社の売上高は営業日数の増減により影響受けます。
 また、企業の決算月である3月・12月は売上高が大きい繁忙期となっています。

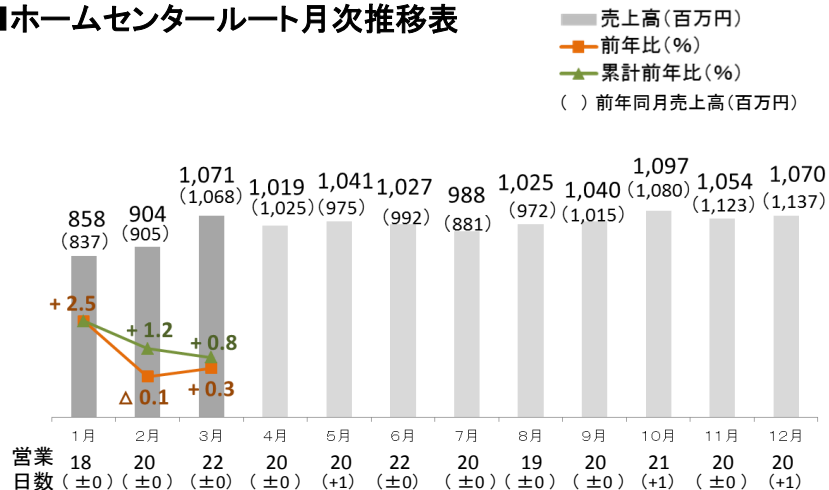
■ファクトリールート月次推移表



■eビジネスルート月次推移表



■ホームセンタールート月次推移表



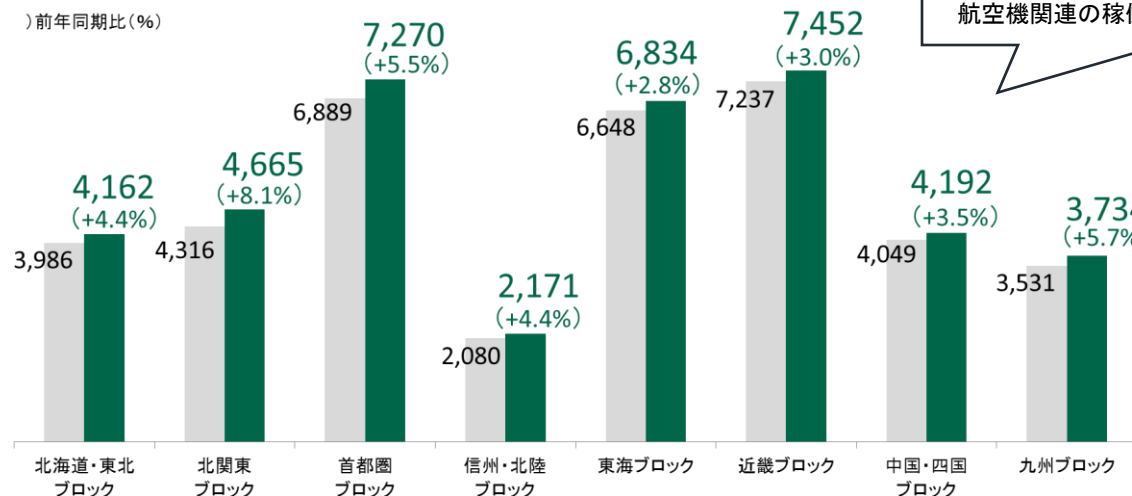
■販売ルート別売上高

販売ルート	平成28年(2016) 第1四半期		平成29年(2017) 第1四半期					
	売上高	売上総利益率	売上高		売上総利益率		売上高(百万円)	
			実績	前年同期比	実績	前年同期比	予算	予算比
ファクトリールート	387億41百万円	21.2%	404億85百万円	+4.5%	21.1%	△ 0.1	40,065	+1.0%
eビジネスルート	47億16百万円	26.4%	59億06百万円	+25.2%	25.3%	△ 1.1	5,343	+10.6%
ホームセンター ルート	28億11百万円	17.5%	28億34百万円	+0.8%	17.5%	±0	2,833	+0.0%
その他(海外など)	1億19百万円	19.2%	1億91百万円	+60.4%	19.2%	±0	157	+21.6%
全社合計	463億88百万円	21.5%	494億18百万円	+6.5%	21.4%	△ 0.1	48,400	+2.1%

P.6 B-③ ファクトリールート ブロック別売上高・構成比・業種別売上高

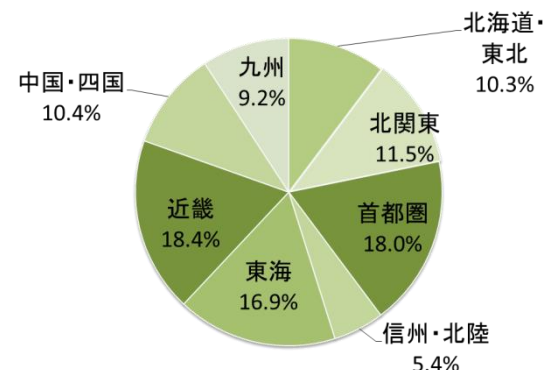
■ファクトリールートブロック別売上高

■ H28 (2016) フレート売上高(百万円)
 ■ H29 (2017) フレート売上高(百万円)
 () 前年同期比(%)



【小山支店:前年比+19.0%】
 輸出向け機械の生産増加
 【小倉支店:前年比+13.9%】
 自動車関連の生産が好調
 【広島支店:前年比△3.3%】
 航空機関連の稼働減少、自衛隊需要の減少

■ファクトリールートブロック別売上高構成比



■ファクトリールート業種別売上高

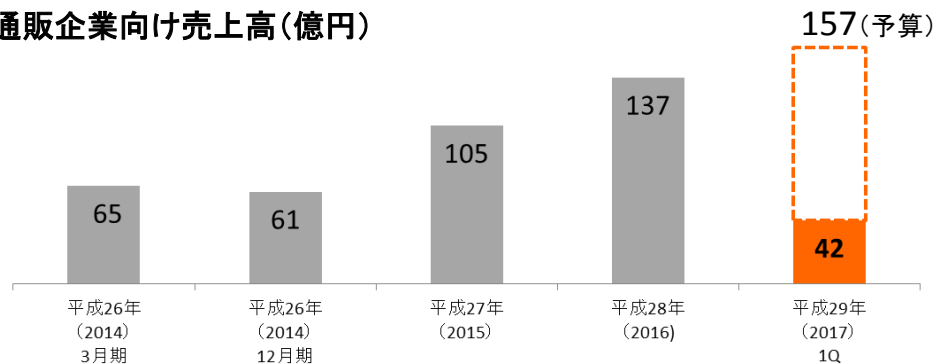
	平成28年(2016) 第1四半期		平成29年(2017) 第1四半期					
販売ルート	売上高	売上総利益率	売上高		売上総利益率		売上高(百万円)	
			実績	前年同期比	実績	前年同期比	予算	予算比
機械工具商	204億29百万円	21.3%	212億23百万円	+3.9%	21.2%	△ 0.1	21,220	+0.0%
溶接材料商	53億89百万円	21.6%	57億30百万円	+6.3%	21.4%	△ 0.2	5,757	△0.5%
その他製造業関連 (理化学・伝導機・梱包材商など)	62億71百万円	20.5%	66億53百万円	+6.1%	20.3%	△ 0.2	6,401	+3.9%
建設関連	66億50百万円	21.5%	68億77百万円	+3.4%	21.5%	±0	6,686	+2.9%
ファクトリールート合計	387億41百万円	21.2%	404億85百万円	+4.5%	21.1%	△ 0.1	40,065	+1.0%

P.7 B-④ eビジネスルート売上高推移・オレンジコマース連携数推移

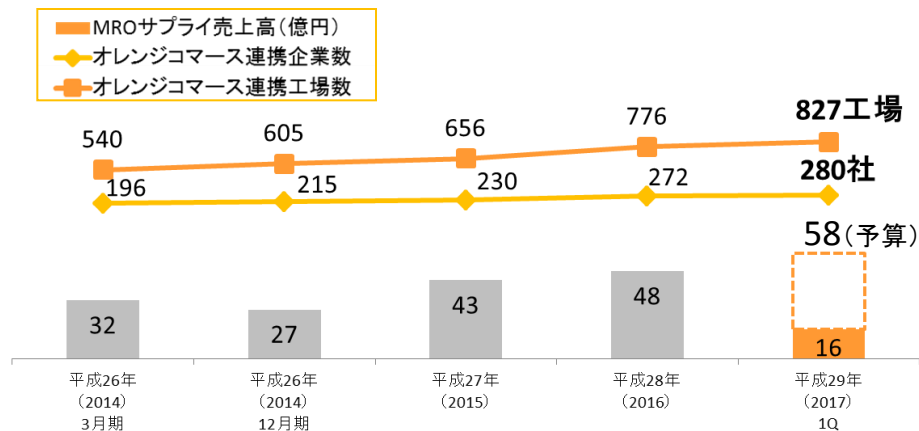
■eビジネスルート売上高

販売ルート	平成29年(2017) 第1四半期			
	売上高		売上総利益率	
	実績	前年同期比	実績	前年同期比
通販向け	42億71百万円	+30.6%	24.2%	△ 1.4
MRO(電子購買)向け	16億35百万円	+13.1%	28.2%	±0
eビジネスルート合計	59億06百万円	+25.2%	25.3%	△ 1.1

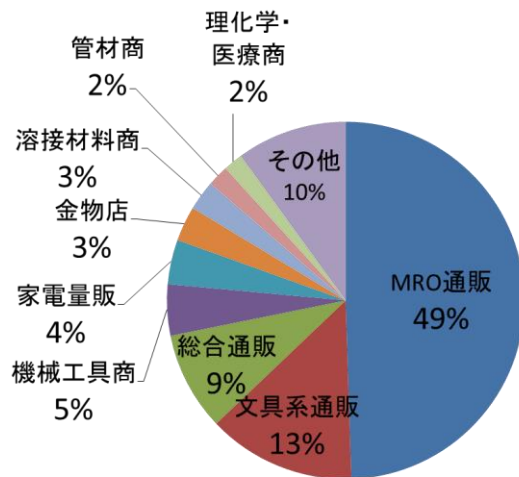
■通販企業向け売上高(億円)



■オレンジコマース(電子購買)連携数推移

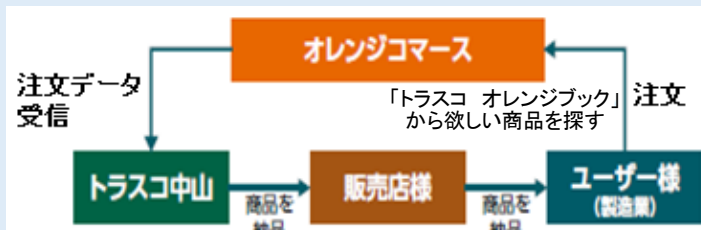


■通販企業 業種別売上高比率



※電子購買とは

ユーザー様が仕入原価の低減や業務の効率化を目的として、購買の一連の流れをインターネット(システム)を利用して管理する方式。大手ユーザー様を中心に利用されています。



ユーザー様の購買システムとトラスコ中山のシステムを連携し販売店様との三者間で行います。

P.8 B-⑤ ホームセンタールート得意先上位10社 取引高

プロツールの卸売業として、当社が得意とするプロツールの販売に特化し、ホームセンター各社にプロツール売場の提案を積極的に行っています。今後は、プロショップ・資材館のあるホームセンターとファクトリールートプロショップを強化し、当社総合力をもって商品販売をしていきます。

■ホームセンター得意先別売上高

単位:百万円、%、敬称略

順位	得意先名	平成28年 (2016) 1Q	平成29年 (2017) 1Q	前年同期比
1	(株)ナフコ	364	359	△ 1.5
2	ロイヤルHC(株)	337	319	△ 5.3
3	DCM ホダカ(株)(プロショップ)	268	306	+ 14.3
4	DCMホームマック(株)	281	304	+ 8.5
5	DCMカーマ(株)	291	301	+ 3.6
6	コーナン商事(株)	198	228	+ 15.5
7	DCMダイキ(株)	158	157	△ 0.6
8	(株)島忠	164	155	△ 5.6
9	(株)コメリ	101	102	+ 1.0
10	(株)バロー	74	69	△ 6.1
10社合計		2,239	2,306	+ 2.9
HCルート売上合計		2,811	2,834	+ 0.8
10社のルート売上占有率		79.7	81.4	

【当社が平成19年(2007)より実施しているお取引正常化について】

- ①採算割れ取引の中止
- ②新規オープン、周年セール等、限度を超えた特別協賛の中止
- ③直接当社が販売していない商品に対する人的応援のお断り

以上により、第43期 平成18年(2006)売上高 219億円が約100億円に落ち込みましたが、当社は売上が落ちてもしっかりルールに基づいた取引を行っています。

※DCM Japan ホールディングス 合計:1,071百万円(前年比+3.6%)
(DCMホームマック(株)、DCMカーマ(株)、DCM ホダカ(株)、DCMダイキ(株)、DCMサンワ(株)、(株)くろがねや)

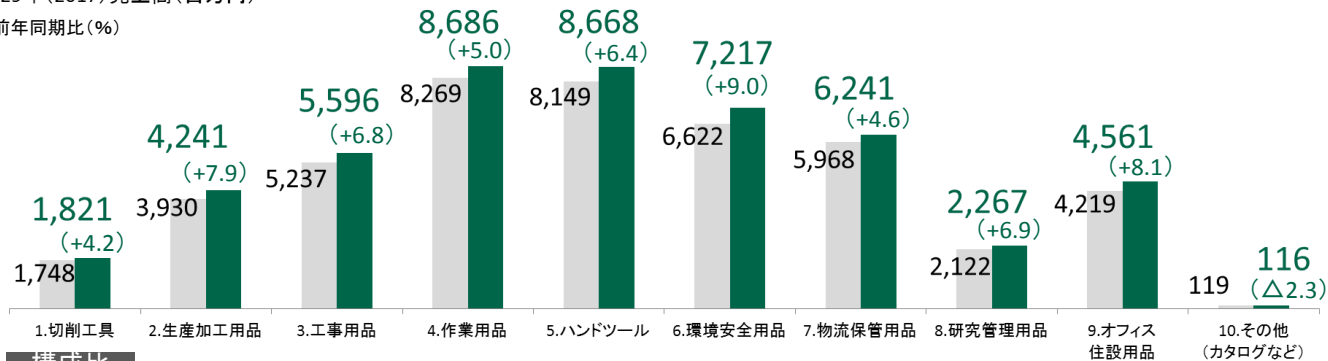
※広報IR課にて作成した参考値です。

■大分類別売上高グラフと中分類内訳

■ H28年(2016)売上高(百万円)

■ H29年(2017)売上高(百万円)

() 前年同期比(%)



■構成比

商品分類(大分類)	中分類	全社売上高	構成比	前年同期比	粗利率	商品分類(大分類)	中分類	全社売上高	構成比	前年同期比	粗利率	
1.切削工具 3.8	切削工具	861	1.7	+2.7	9.5	6.環境安全用品 14.6	保護具	3,606	7.3	+10.1	24.7	
	穴あけ・ネジきり工具	959	1.9	+5.5	23.1		安全用品	1,997	4.0	+9.3	25.3	
2.生産加工用品 8.6	測定計測	2,138	4.3	+9.4	16.5		環境改善用品	383	0.8	+8.9	21.1	
	メカトロニクス	814	1.6	+4.9	15.2		冷暖房用品	561	1.1	+10.8	13.4	
	工作機工具	586	1.2	+8.7	21.1		防災・防犯用品	218	0.4	△2.6	20.6	
	電動機械	701	1.4	+6.1	10.3	物置・エクステリア用品	450	0.9	+2.8	13.7		
3.工事用品 11.3	油圧工具	487	1.0	+11.1	11.7	7.物流保管用品 12.6	荷役用品	1,557	3.2	+3.0	18.0	
	ポンプ	802	1.6	+11.9	15.4		コンベヤ	315	0.6	+5.9	15.6	
	溶接用品	504	1.0	+9.5	17.8		運搬用品	2,461	5.0	+8.9	22.5	
	塗装・内装用品	496	1.0	+8.6	24.2		コンテナ・容器	924	1.9	+12.2	29.7	
	土木建築	400	0.8	△3.4	12.1	8.研究管理用品 4.6	スチール棚	982	2.0	△8.6	26.9	
	はしご・脚立	764	1.5	+0.8	22.3		ツールワゴン	288	0.6	+7.8	28.2	
	配管・電設資材	721	1.5	+7.2	23.7		保管・管理用品	350	0.7	△2.0	31.4	
	部品・金物・建築資材	1,419	2.9	+7.6	28.1		作業台	386	0.8	+9.7	26.5	
4.作業用品 17.6	切断用品	337	0.7	+2.0	22.5	9.オフィス住設用品 9.2	ステンレス用品	443	0.9	+11.3	17.9	
	研削・研磨用品	1,629	3.3	+6.3	24.5		研究開発関連用品	798	1.6	+7.0	16.8	
	化学製品	4,065	8.2	+4.0	23.3		清掃用品	1,339	2.7	+6.7	21.5	
	工場雑貨	825	1.7	+8.5	15.7		文具用品	375	0.8	+17.5	17.9	
	梱包結束用品	1,108	2.2	+7.5	30.5		オフィス雑貨	489	1.0	+7.9	28.2	
	キャスター	719	1.5	+2.0	18.3		電化製品	827	1.7	+8.7	24.8	
5.ハンドツール 17.5	電動工具・用品	2,399	4.9	+5.8	15.1		10.その他 0.2	OA事務用機器	370	0.7	+4.1	25.9
	空圧工具用品	1,529	3.1	+4.9	18.6			事務用家具	1,080	2.2	+8.4	24.2
	手作業工具	4,308	8.7	+7.1	22.2	インテリア用品		79	0.2	+4.1	20.4	
	工具箱	430	0.9	+7.9	30.3	全体		116	0.2	△2.3	14.0	
(単位:百万円、%)						合計						
						49,418 100.0 +6.5 21.4						

IPB分類別売上高の主な内訳

※その他ルートは除く

単位: 百万円

	全体		ファクトリー		eビジネス		ホームセンター	
	構成比	20.8%	構成比	20.8%	構成比	26.7%	構成比	7.5%
	粗利率	35.8%	粗利率	36.0%	粗利率	36.4%	粗利率	29.8%
	売上高	前年比	売上高	前年比	売上高	前年比	売上高	前年比
合計	10,257	+5.2%	8,414	+3.1%	1,574	+18.9%	213	△5.6%
切削工具	163	+5.3%	125	+4.2%	21	+29.1%	15	△10.7%
生産加工用品	368	+6.3%	296	+2.5%	61	+24.4%	5	△6.4%
工事用品	846	+9.0%	681	+5.9%	145	+23.8%	14	+3.2%
作業用品	1,739	+5.8%	1,485	+3.7%	225	+20.4%	17	△4.6%
ハンドツール	1,118	+5.7%	893	+2.6%	183	+28.8%	32	△9.1%
環境安全用品	1,446	+4.6%	1,188	+1.1%	233	+25.7%	20	+14.0%
物流保管用品	2,643	+2.6%	2,139	+1.7%	387	+9.9%	103	△8.5%
研究管理用品	934	+3.1%	802	+2.1%	126	+12.2%	0	△35.8%
オフィス住設用品	996	+10.2%	803	+5.4%	189	+35.5%	2	+46.1%
その他	0	-	0	-	0	-	0	-



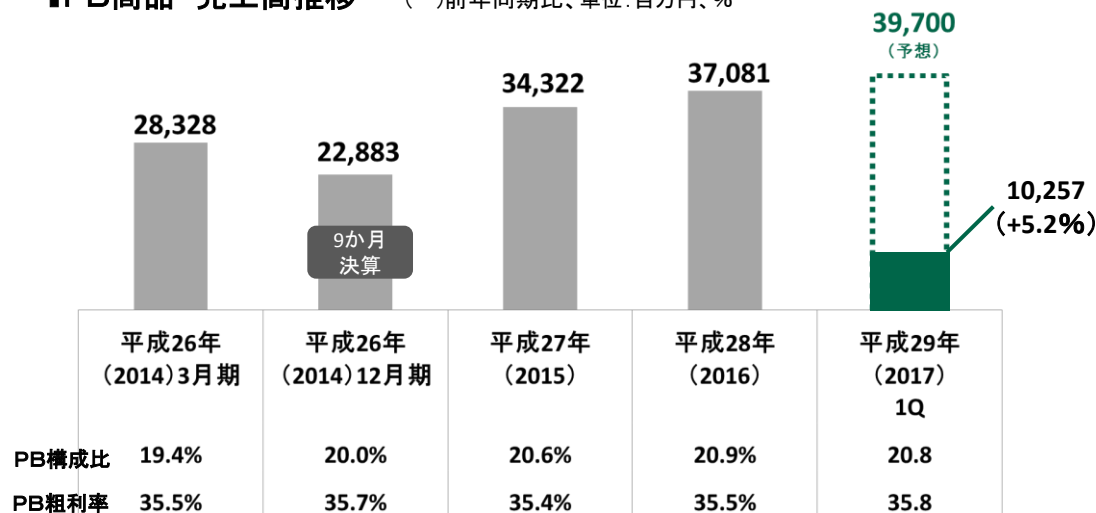
eビジネスルートPB商品構成比26.7%

プライベート・ブランド「TRUSCO」は当社専売品であり、在庫アイテム数も多いため、積極的に各通販企業様の通販サイトへ掲載いただいています。

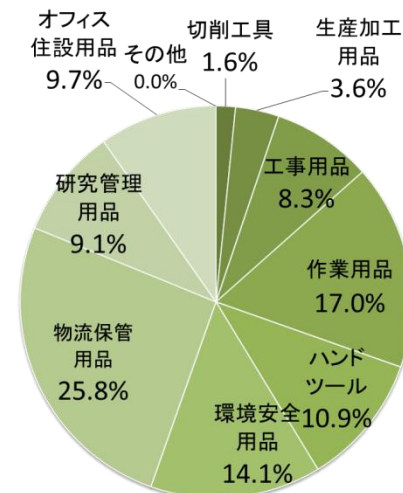


IPB商品 売上高推移

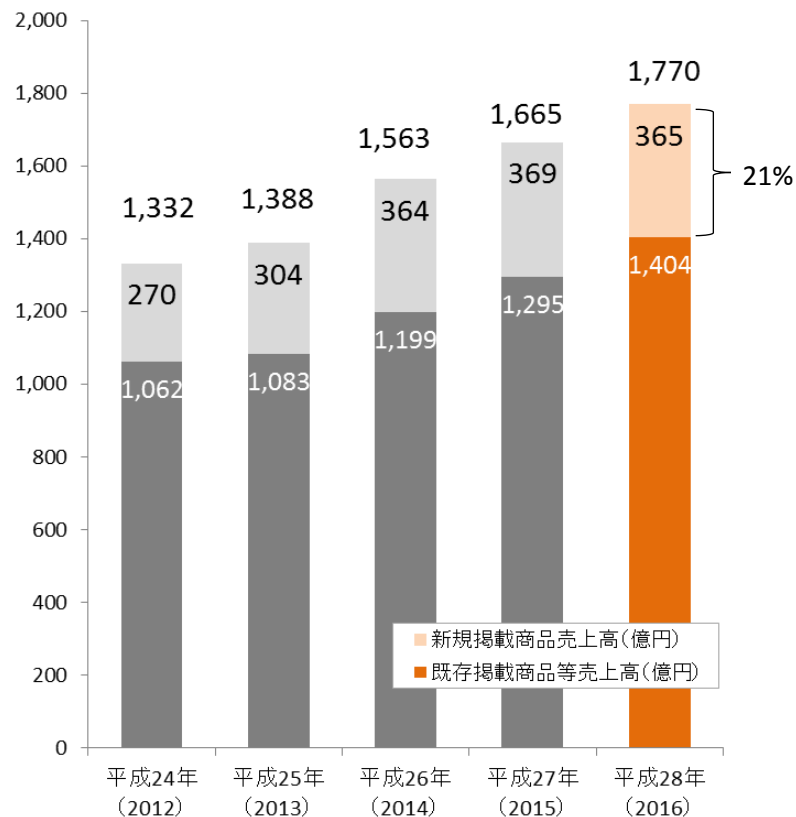
() 前年同期比、単位: 百万円、%



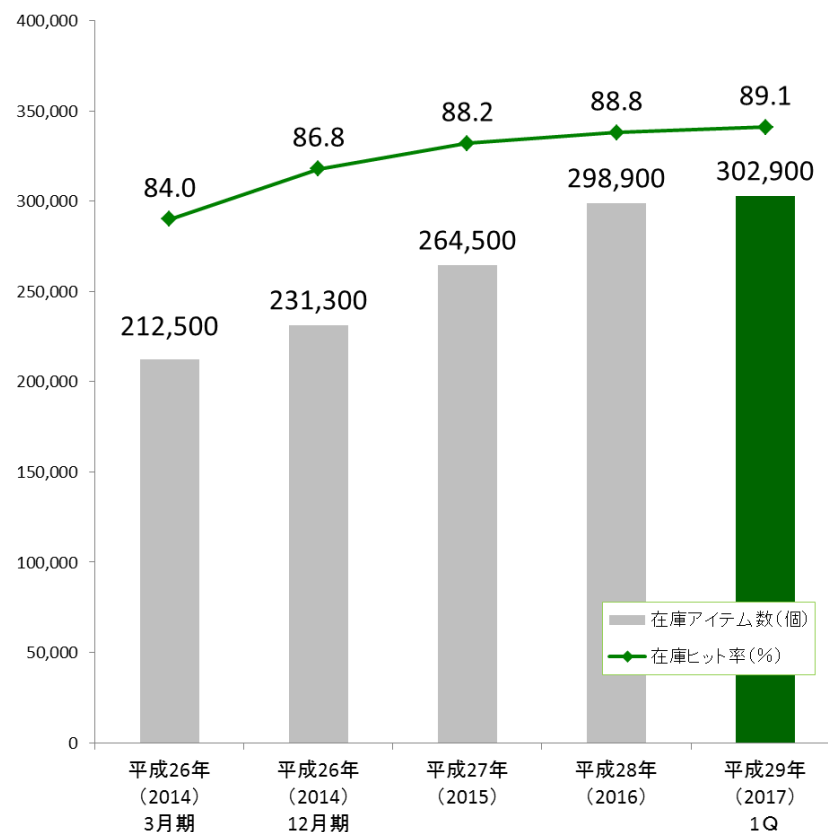
IPB売上構成比



■全社売上高における直近5年間の
トラスコ オレンジブック新規掲載商品 売上高推移



■在庫アイテム数及び在庫ヒット率の推移

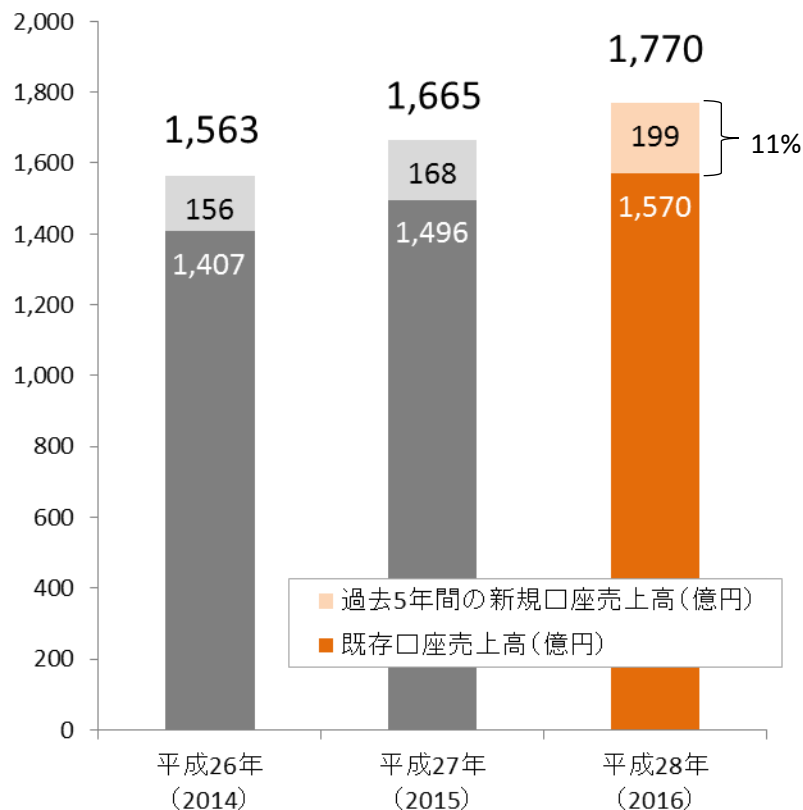


◇売上高のうち約20%が過去5年間にトラスコ オレンジブック
に新規掲載された商品の売上高で構成されています。

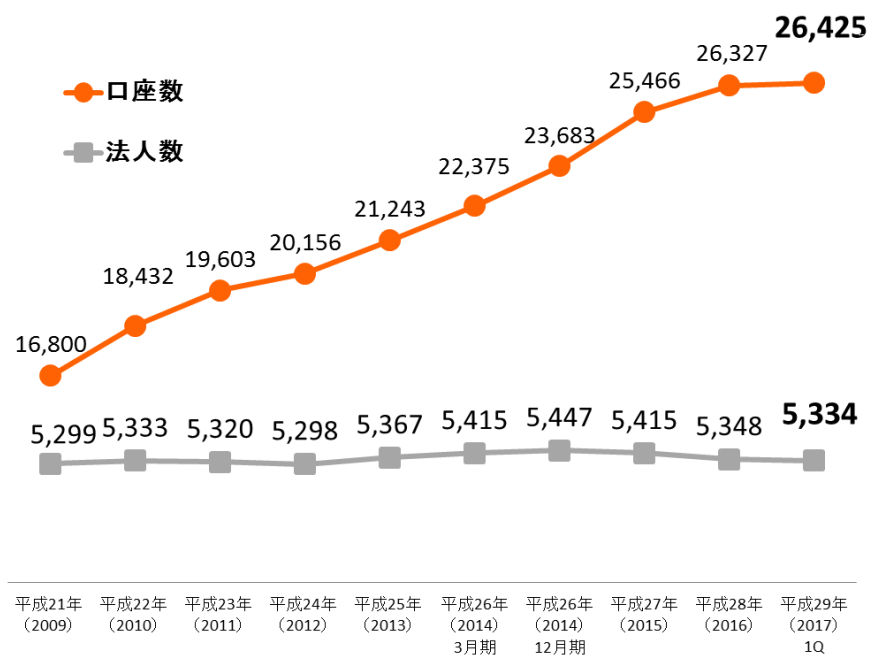
※平成26年(2014)より決算期を3月期から12月期へ変更しています。
上記は過去の実績を1～12月に換算した参考値です。

◇在庫ヒット率＝在庫から出荷した商品の行数÷全注文行数

1、全社売上高における直近5年間の 新規口座 売上高推移



2、販売口座数の推移



◇売上高のうち約10%が過去5年間の新規口座の売上高で構成されています。

※[参考] 抹消法人数は年間100社程度

※平成26年(2014)12月期は決算期変更のため9か月の変則決算です。
上記は過去の実績を1～12月に換算した参考値です。

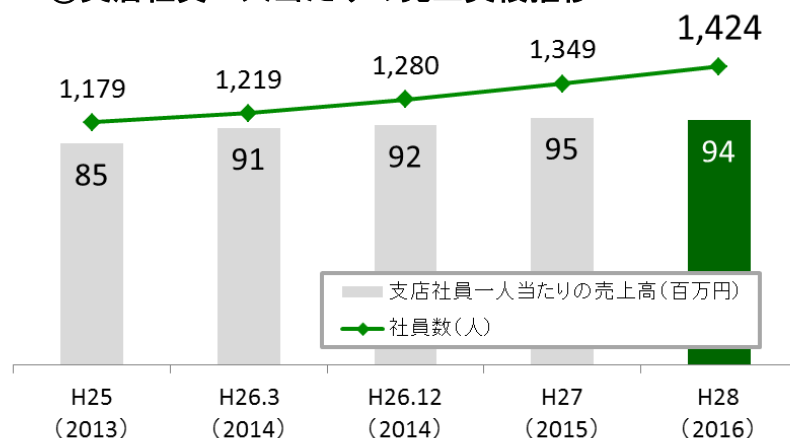
■①ネット受注(FAX-OCR含む)実績

【ご参考】 3月末累計 照会行数:ドットクル約877件/日、WEBアクセス数約67,300件/日

受注実績	受注行数 (行)	行数占有率	占有率 前年比※	受注金額 (百万円)	金額占有率	占有率 前年比※
トラスコ オレンジブック.Com (販売店様、ユーザー様用)インターネット受発注	3,449,051	47.0%	+5.4	21,821	44.2%	+4.9
トラスコEDI 販売店様発注システムとのデータ連携	936,872	12.8%	+58.5	3,814	7.7%	+53.5
オレンジコマース ユーザー様購買システムとの連携	130,661	1.8%	※ △54.9	805	1.6%	※ △38.7
DOTKUL (ドットクル) FAX-OCR	167,605	2.3%	△12.9	799	1.6%	△13.7
EOS ホームセンター電子発注システム	1,279,217	17.4%	+1.9	2,497	5.1%	△0.3
計	5,963,406	81.3%	+6.4	29,739	60.2%	+6.1

※トラスコEDIへの移管が要因です。

■②支店社員一人当たりの売上実績推移



※実績数値は、販管費(物流・本社部署人件費など)を加味した、支店社員一人当たりの売上高

ネット受注化に伴う、業務効率の改善

- ①全社ネット受注率81.3%
全ルートの上のうちの80%以上のご注文がインターネットからのネット受注による売上。
- ②支店社員一人あたりの売上高約94百万円
1日の平均残業時間はおよそ1時間。

■セグメント情報等

単位:百万円、%、() 前年同期比

		平成29年(2017)12月期 1Q	
		売上高	経常利益
報告 セグメント	ファクトリー ルート	40,485 (+4.5)	3,372 (+0.3)
	eビジネス ルート	5,906 (+25.2)	671 (+14.9)
	ホームセンター ルート	2,834 (+0.8)	△19 (前年実績△1百万円)
	計	49,226 (+6.4)	4,024 (+2.0)
その他(海外販売課)		191 (+60.4)	△4 (前年実績△38百万円)
合計		49,418 (+6.5)	4,020 (+2.9)
調整額		—	39
財務諸表計上額		49,418 (+6.5)	4,059 (+0.6)

- 1、「その他」セグメントには、報告セグメントに含まれない海外販売等の事業セグメントを含んでいます。
- 2、経常利益の調整額39百万円は、各報告セグメントに帰属しない利益が含まれています。

※調整額…有価証券償還益と賃貸物件の賃貸収入等

■貸借対照表

平成29年(2017)3月31日現在
単位:百万円、%、() 前事業年度比

資産	負債・資本
流動資産 63,621(△1.5)	流動負債 21,854(+9.5)
	固定負債 2,239(△0.2)
固定資産 67,799(+6.8)	純資産 107,326(+1.4)
	自己資本比率 81.7%
内、有形固定資産 59,480(+3.6)	
総資産 131,420(+2.6)	

■キャッシュ・フロー計算書

単位:百万円

	平成29年(2017) 12月期 1Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,999
投資活動によるキャッシュ・フロー	△5,181
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,285
現金及び現金同等物に係る換算差額	58
現金及び現金同等物の増減額	△3,467
現金及び現金同等物の期首残高	10,682
現金及び現金同等物の四半期末残高	7,214

■販売費及び一般管理費の主な内訳

単位: 百万円、%

	平成28年(2016) 12月期 1Q	平成29年(2017) 12月期 1Q	増減額	前年増減率
1 運賃荷造費	999	1,106	106	+10.6
2 広告宣伝費	113	128	14	+12.9
3 販売促進費	215	94	△120	△ 56.0
4 車両費	40	45	5	+12.4
5 役員報酬	98	85	△12	△ 12.7
6 給与及び賞与	1,875	2,071	195	+10.4
7 賞与引当金繰入額	715	781	65	+9.2
8 福利厚生費	432	483	51	+11.9
9 接待交際費	13	12	△1	△ 7.5
10 旅費及び交通費	122	116	△5	△ 4.7
11 通信費	71	65	△6	△ 9.0
12 支払手数料	276	312	36	+13.3
13 消耗品費	101	152	50	+50.4
14 水道光熱費	62	63	1	+2.8
15 租税公課	180	248	67	+37.5
16 減価償却費	577	626	49	+8.6
17 借地借家料	76	71	△5	△ 6.5
18 その他	91	105	13	+15.1
計	6,065	6,572	507	+8.4

～主な要因～

通販向けの売上増加に伴う出荷件数の増加

カタログ・ウェブ掲載料金の変更(△132百万円)

社員+71名(主な内訳: キャリア社員+31名、ロジス社員+29名)、パートタイマー+126名の人員増加、昨年からの給与増額

給与増額、人員増加の影響による法定福利費等の増加

プラネット南関東の賃貸倉庫仲介手数料(13百万円)
プラネット東関東の外部倉庫費用(10百万円)

見積不動産取得税(大分支店建物、プラネット埼玉土地見積差額、富士支店建物)

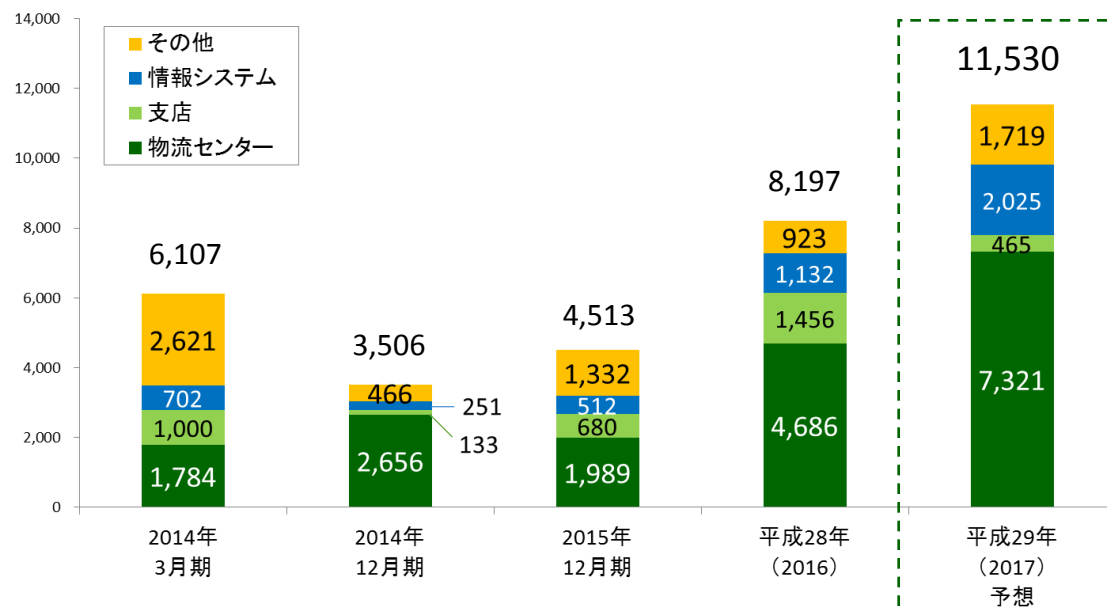
プラネット南関東 減価償却費短縮償却に伴う追加償却費用(40百万円)

■設備投資の状況

平成29年(2017)第1四半期 実績	稼働予定	(百万円)	平成29年(2017)第2四半期以降 予定	稼働予定	(百万円)
プラネット埼玉	平成30年(2018)8月	1,303	プラネット埼玉	平成30年(2018)8月	6,033
トラスコ リゾート&スパ京都神楽岡	-	360	情報システム関連	-	1,887
大分支店	平成29年(2017)2月	253	トラスコ リゾート&スパ京都神楽岡	-	668
富士支店(現:沼津支店)	平成29年(2017)4月	219	トラスコ リゾート&スパ軽井沢		460
情報システム関連	-	138	プラネット南関東		330
その他	-	505	プラネット東関東 自動倉庫棟(増築)	平成29年(2017)6月	187
			富士支店	平成29年(2017)4月	57
			その他		900
合計	-	2,778	合計	-	10,522

※物流センターの新築移転計画や物流設備への投資増加により期初の設備投資計画11,530百万円より増加する見込みです。

■設備投資額の推移 単位:百万円



1.商品戦略

業界最大の品揃え(約143万アイテム)を更に拡大し、海外ブランド商品も積極的に充実させることにより、商品供給力を高めます。

uvex



2.物流戦略

「物流を制する者が商流を制す」という信念のもと、在庫50万アイテム化計画に向けて物流設備を増強し、更に納品のスピードアップを図ります。



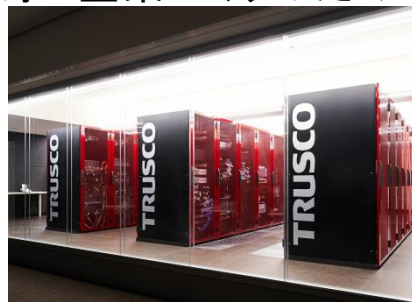
3.販売戦略

取扱い商品と在庫商品の拡大で、お客様のビジネスチャンスの拡大につなげ、お客様とともに成長していきます。



4.IT戦略

業界で一番利便性の高い企業づくりのために、今後も継続投資を行い、IT力の強化を図ります。



5.人事戦略

企業には「所帯が持てる」「貯金ができる」「家が持てる」給料を支払う義務があることを踏まえ、正規雇用主義を守り、働きがいのある企業づくりを行っていきます。



P.18 E-② 中期経営計画

第51期より「全国の支店長が策定した支店年間予算」の合計を全社予算として採用しています。従来は経営企画課が予算を決定しておりましたが、マーケットを熟知した支店長が、人員配置を含めた戦略を練り実行し、自身が最終責任をとるという意味で予算策定をしています。今後も支店長予算の集計が予算となるため、毎期計画の見直しが入ることになります。

※第55期1月より、一部の顧客をファクトリールートからeビジネスルートへ移管しているため、第54期のセグメント別実績を現在のセグメントに基づいて変更しております。

	第54期 平成28年(2016)12月期 実績			第55期 平成29年(2017)12月期 予算			第56期 平成30年(2018)12月期 予算			第57期 平成31年(2019)12月期 予算		
	実績 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)	予算 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)	予算 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)	予算 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	177,053	100.0	106.3	188,000	100.0	106.2	200,000	100.0	106.4	213,500	100.0	106.8
ファクトリールート	145,582	82.2	-	153,600	81.7	105.5	160,500	80.3	104.5	168,400	78.9	104.9
eビジネスルート	18,880	10.7	-	21,500	11.4	113.9	26,000	13.0	120.9	31,000	14.5	119.2
ホームセンタールート	12,015	6.8	104.8	12,200	6.5	101.5	12,700	6.4	104.1	13,200	6.2	103.9
その他(海外)	573	0.3	84.8	700	0.4	122.0	800	0.5	114.3	900	0.5	112.5
売上総利益	38,362	21.7	107.3	40,800	21.7	106.4	43,400	21.7	106.4	46,350	21.7	106.8
ファクトリールート	31,199	21.4	-	32,810	21.4	105.2	34,100	21.2	103.9	35,630	21.2	104.5
eビジネスルート	4,948	26.2	-	5,700	26.5	115.2	6,900	26.5	121.1	8,220	26.5	119.1
ホームセンタールート	2,105	17.5	105.1	2,150	17.6	102.1	2,240	17.6	104.2	2,320	17.6	103.6
その他(海外)	109	19.0	84.6	140	20.0	128.2	160	20.0	114.3	180	20.0	112.5
販売費及び一般管理費	24,198	13.7	106.2	25,800	13.7	106.6	27,400	13.7	106.2	29,500	13.8	107.7
営業利益	14,163	8.0	109.1	15,000	8.0	105.9	16,000	8.0	106.7	16,850	7.9	105.3
経常利益	14,433	8.2	109.2	15,200	8.1	105.3	16,200	8.1	106.6	17,050	8.0	105.2
当期純利益	9,963	5.6	120.9	10,000	5.3	100.4	10,700	5.4	107.0	11,200	5.2	104.7
1株当たり当期純利益※	151円8銭	-	-	151円64銭	-	-	162円24銭	-	-	169円83銭	-	-
1株当たり配当金※	38円	-	-	38円	-	-	41円	-	-	42円50銭	-	-
発行済株式数※	66,008,744	-	-	66,008,744	-	-	66,008,744	-	-	66,008,744	-	-
プライベート・ブランド商品売上高	37,081	20.9	108.0	39,700	21.1	107.1	42,500	21.2	107.1	45,500	21.3	107.1
ファクトリールート	30,716	21.1	-	32,430	21.1	105.6	33,890	21.1	104.5	35,400	21.0	104.5
eビジネスルート	5,252	28.2	-	6,060	28.2	115.4	7,320	28.2	120.8	8,730	28.2	119.3
ホームセンタールート	939	7.8	102.7	1,000	8.2	106.5	1,050	8.3	105.0	1,100	8.3	104.8
その他(海外)	173	30.2	87.5	210	30.0	120.8	240	30.0	114.3	270	30.0	112.5
PB商品粗利率	35.5	-	-	35.6	-	-	35.6	-	-	35.6	-	-
PB在庫アイテム数	39,463	-	110.6	43,500	-	110.2	48,000	-	110.3	53,000	-	110.4
オレンジブックPB掲載アイテム数	45,600	-	109.9	50,200	-	110.1	55,300	-	110.2	61,000	-	110.3
設備投資額	8,197	-	181.6	11,530	-	140.7	8,900	-	77.2	7,600	-	85.4
内システム投資	1,132	-	221.1	2,025	-	178.9	2,889	-	142.7	1,600	-	55.4
減価償却費	2,443	-	103.2	2,547	-	104.2	2,903	-	114.0	3,007	-	103.6
内システム投資	676	-	108.1	761	-	112.4	822	-	108.0	830	-	101.0
商品在庫金額	29,055	-	116.1	32,000	-	110.1	38,000	-	118.8	41,000	-	107.9
社員数	1,424	-	105.6	1,510	-	106.0	1,590	-	105.3	1,670	-	105.0
パートタイマー人数	860	-	109.3	910	-	105.8	1,090	-	119.8	1,140	-	104.6

この中期経営計画は本資料作成時点での弊社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。
様々な要因の変化により、実際の業績や結果とは異なる可能性があることをご承知おください。

P.19 参考資料①－株式情報

■株式の情報

単位:人

	平成26年 (2014) 9月末	平成26年 (2014) 12月末	平成27年 (2015) 6月末	平成27年 (2015) 12月末	平成28年 (2016) 6月末	平成28年 (2016) 12月末
株主合計	12,640	15,567	11,718	16,043	11,092	18,462
単元株主	11,908	14,883	10,989	15,351	10,357	16,454
単元未満株主	732	684	729	692	735	2,008
金融機関・証券会社	58	54	61	60	71	65
国内法人	577	589	563	582	541	602
外国法人等	139	163	157	170	173	196
個人その他	11,866	14,761	10,937	15,231	10,307	17,599

■株式分割について

平成29年1月1日を効力発生日として、当社普通株式1株につき、2株の割合をもって株式分割を実施しました。

売買単価が恒常的に50万円を超え、一般的に投資困難な株価の現状を踏まえ、流動性を高め、投資家がより投資しやすい環境を整えることで投資家層の拡大や長期保有の当社を理解していただける株主の増加を目的としています。

■ROE推移

単位: %

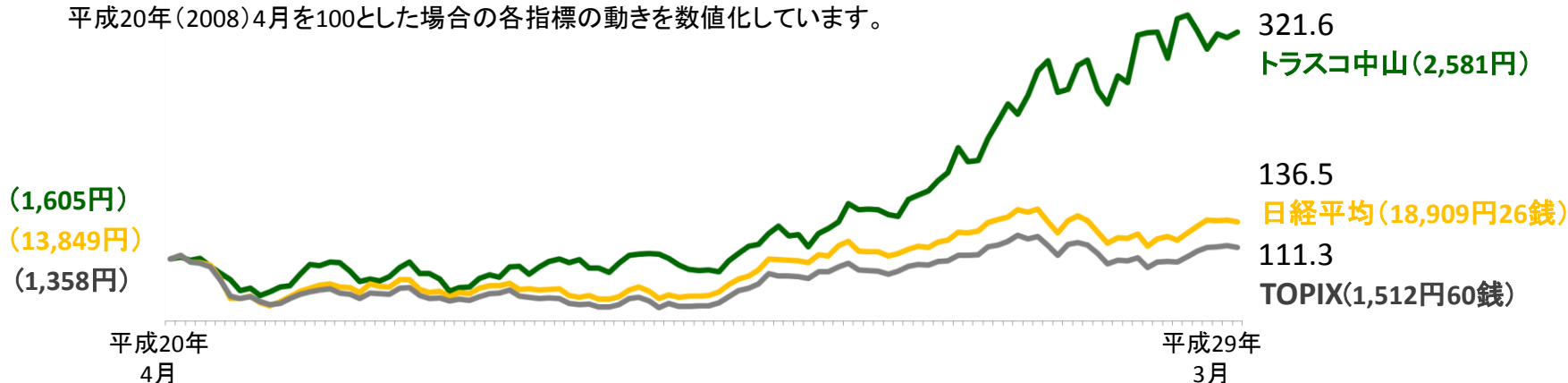
	平成24年 (2012)	平成25年 (2013)	平成26年 (2014)	平成27年 (2015)	平成28年 (2016)
ROE	5.1	6.0	7.0	8.7	9.8

＜ROEに対する考え方＞

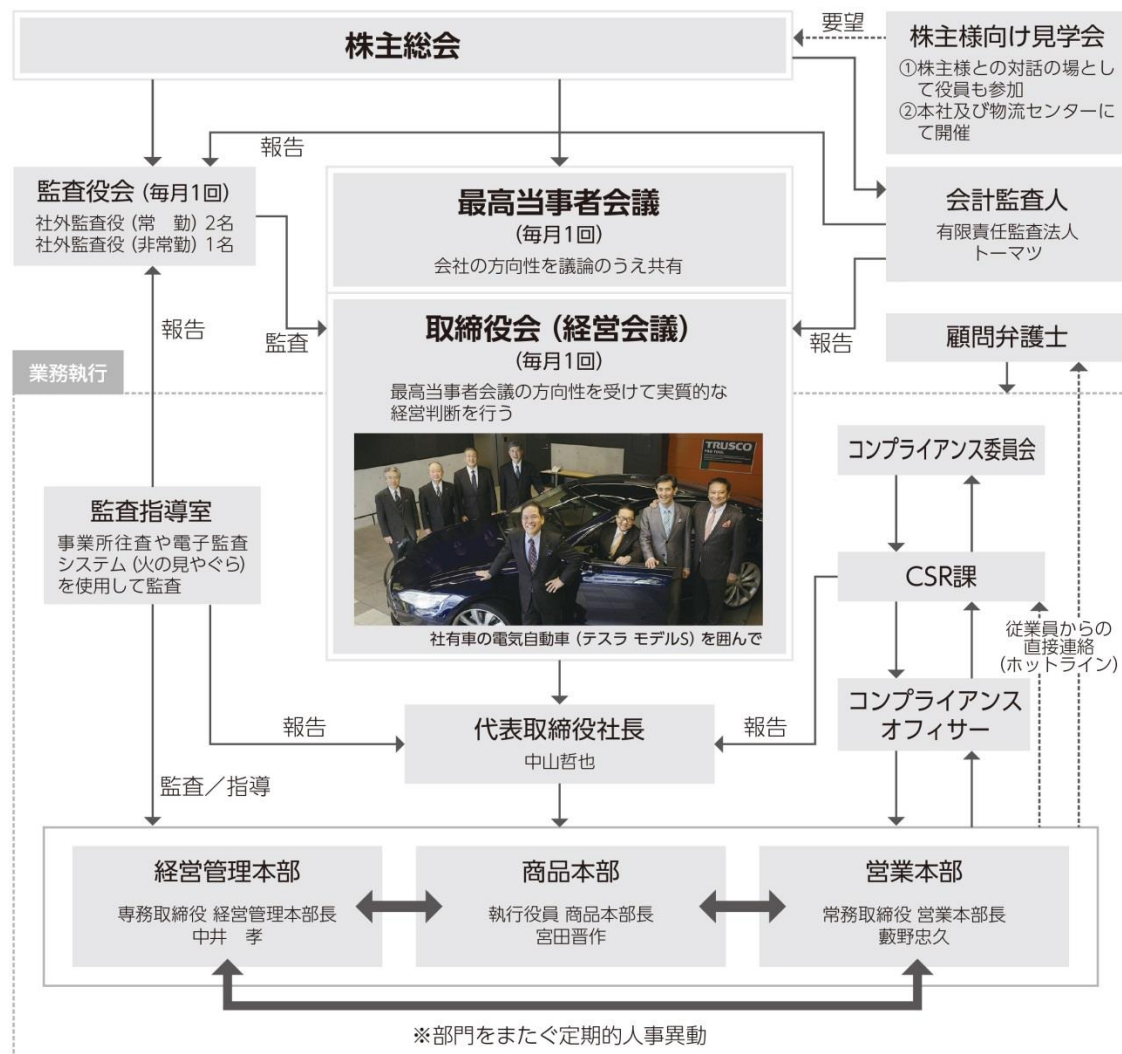
当社では、借入や社債の発行による自社株買いなどの短期的手法ではなく、企業価値向上のための継続的な投資をすることで、利益を拡大し、長期的かつ安定的に上昇させることが重要だと考えています。お客様の利便性向上を大切にし、事業の結果としてROEが高まるというのが本来の姿であると考えています。

■株価指数の推移

平成20年(2008)4月を100とした場合の各指標の動きを数値化しています。



■ガバナンス体制



【社外取締役】

- ・4期を目途に各定時株主総会に選任を付議
- ・不正防止を目的とせず、企業経営について広範な知識と十分な経験を有し、当社の持続的な成長、企業価値の向上に資する人物を選任

【部門をまたぐ定期的人事異動】

- ・5年を目途に役職者や課長職も部門に関係なく異動
- ・新たな監視の目による不正防止
- ・多面的な社員育成と派閥のない社風を形成

【各機関における相互牽制】

上記複数の機関が相互に牽制機能を果たすことで、ガバナンスの実効性確保及び向上に努めています。

役員1人に関して複数の機関が関与することで、多面的な視座が維持され、評価等における偏りを防止するとともに、強固なガバナンス体制の維持が可能となっています。

P.21 参考資料③－業界での指数比較

■同業界の商社、直販企業(上場企業)の業績

単位:百万円、%、敬称略

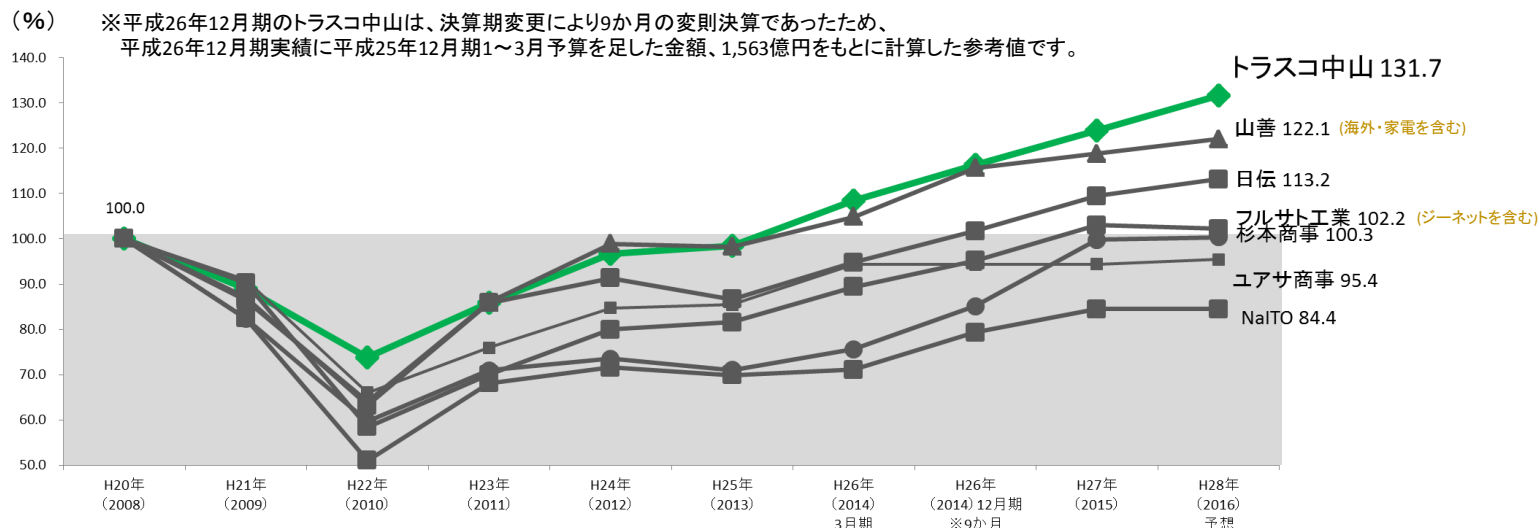
商社	平成28年(2016) -予想-		
	決算月	売上高	前期比
ユアサ商事(株)	3月	447,000	+ 1.1
(株)山善	3月	460,000	+ 2.7
(株)日伝	3月	105,000	+ 3.4
フルサト工業(株)	3月	94,109	△ 0.8
(株)NaITO	2月	43,473	△ 0.0
杉本商事(株)	3月	41,597	+ 0.6
トラスコ中山(株)	12月	177,053	+ 6.3

単位:百万円、%、敬称略

直販	平成28年(2016) -予想-		
	決算月	売上高	前期比
(株)ミスミグループ	3月	253,500	+ 5.6
(株)MonotaRO	12月	69,647	+ 21.0

※連結決算を発表している会社は連結決算の数値を記載
 ※弊社・(株)MonotaRO以外は3月決算、(株)NaITOは2月決算
 ※3月期決算の企業は平成29年(2017)3月期、2月期決算の企業は平成29年(2017)2月期の実績及び予想値を記載
 ※各数値は平成29年5月8日時点で公表されている実績及び予想を記載しています。

■同業他社との売上高指数比較



※指数基準:平成20年(2008)を100とする。平成20年3月期は当社売上高1,344億円とリーマンショック前の過去最高額を記録した年です。
 ※平成29年5月8日現在公開のデータをもとにIR課にて算出した数値。

■平成29年(2017)12月期【四半期】

単位:百万円、%

	第1四半期 (±0日)			第2四半期 (+1日)			第3四半期 (±0日)			第4四半期 (+2日)		
	実績	構成比	前年同期比	予算	構成比	前年同期比	予算	構成比	前年同期比	予算	構成比	前年同期比
売上高	49,418	100.0	+6.5	45,100	100.0	+7.4	45,200	100.0	+6.3	49,300	100.0	+6.8
売上総利益	10,588	21.4	+6.0	9,981	22.1	+5.5	9,776	21.6	+7.1	10,519	21.3	+7.5
販売費及び一般管理費	6,572	13.3	+8.4	6,788	15.1	+10.8	6,137	13.6	+4.0	6,464	13.1	+5.9
営業利益	4,015	8.1	+2.4	3,193	7.1	△4.3	3,638	8.1	+12.7	4,054	8.2	+10.2
営業外収支	478	1.0	△14.3	500	1.1	+1.5	500	1.1	+6.5	500	1.0	+0.6
営業外費用	435	0.9	△1.8	450	1.0	△4.1	450	1.0	+6.1	450	0.9	+9.6
経常利益	4,059	8.2	+0.6	3,243	7.2	△3.5	3,688	8.2	+12.7	4,104	8.3	+9.0
特別利益	0	0.0	-	0	0.0	-	0	0.0	-	0	0.0	-
特別損失	0	0.0	-	0	0.0	-	0	0.0	-	0	0.0	-
当期純利益	2,772	5.6	+3.6	2,140	4.7	△0.6	2,434	5.4	+13.9	2,676	5.4	△10.6
P/B	10,257	20.8	+5.2	9,727	21.6	+7.6	9,702	21.5	+6.6	10,013	20.3	+9.0

■平成29年(2017)12月期【累計】

単位:百万円、%

	第1四半期 (±0日)			第2四半期 (+1日)			第3四半期 (+1日)			通 期 (+3日)		
	実績	構成比	前年同期比	予算	構成比	前年同期比	予算	構成比	前年同期比	予算	構成比	前期比
売上高	49,418	100.0	+6.5	93,500	100.0	+5.8	138,700	100.0	+6.0	188,000	100.0	+6.2
売上総利益	10,588	21.4	+6.0	20,504	21.9	+5.4	30,280	21.8	+6.0	40,800	21.7	+6.4
販売費及び一般管理費	6,572	13.3	+8.4	13,197	14.1	+8.2	19,335	13.9	+6.9	25,800	13.7	+6.6
営業利益	4,015	8.1	+2.4	7,306	7.8	+0.7	10,945	7.9	+4.4	15,000	8.0	+5.9
営業外収支	478	1.0	△14.3	1,000	1.1	△4.8	1,500	1.1	△1.4	2,000	1.1	△0.9
営業外費用	435	0.9	△1.8	900	1.0	△1.4	1,350	1.0	+1.0	1,800	1.0	+3.0
経常利益	4,059	8.2	+0.6	7,406	7.9	+0.1	11,095	8.0	+4.0	15,200	8.1	+5.3
特別利益	0	0.0	-	0	0.0	-	0	0.0	-	0	0.0	-
特別損失	0	0.0	-	0	0.0	-	0	0.0	-	0	0.0	-
当期純利益	2,772	5.6	+3.6	4,888	5.2	+1.2	7,323	5.3	+5.1	10,000	5.3	+0.4
P/B	10,257	20.8	+5.2	19,985	21.4	+6.4	29,687	21.4	+6.4	39,700	21.1	+7.1

■社員数 平成29年(2017)3月末現在

単位:人

	女	男	合計	前年同月比
役員	0	8	8	△1
執行役員	0	7	7	+2
キャリア	148	366	514	+31
エリア	242	344	586	△4
サポート	23	2	25	+10
スペシャリスト	14	16	30	+4
ロジス	34	198	232	+29
契約社員	1	23	24	△1
社員計	462	956	1,418	+71
パート	682	251	933	+126
従業員計	1,144	1,207	2,351	+197

女性データ:社員比率32.6%/セールス73人/キャリア比率32.0%(男38.2%)

※3/31入社の新入社員82名は除く

■新卒採用数および退職者数

※パートタイマー除く

単位:人、%

	平成25年(2013)		平成26年(2014) 3月期		平成26年(2014) 12月期		平成27年(2015)		平成28年(2016)	
	女	男	女	男	女	男	女	男	女	男
社員数	373	893	371	900	373	907	404	945	465	959
	1,266		1,271		1,280		1,349		1,424	
入社者	34	27	37	40	48	53	38	56	70	33
	61		77		101		94		103	
退職者	10	3	19	7	23	13	8	24	20	18
	13		26		36		32		38	
離職率	2.6	0.3	4.9	0.8	5.8	1.4	1.9	2.5	4.1	1.8
	1.0		2.0		2.7		2.3		2.6	

■倒産による回収不能金額

単位:万円

	平成25年 (2013)	平成26年 (2014) 3月期	平成26年 (2014) 12月期	平成27年 (2015)	平成28年 (2016)
回収不能金額 (万円)	60	70	0	0	35

■平均年齢・年収

単位:歳、万円

	平均年齢			平均年収		
	女	男	全体	キャリア	エリア	全体
平成28年(2016)	30.6	43.5	39.3	797	686	704
平成27年(2015)	30.9	43.3	39.6	757	654	678
平成26年(2014) 12月期	30.5	43.1	39.4	756	642	668
平成26年(2014) 3月期	30.4	43.4	39.7	726	609	634
平成25年(2013)	30.4	42.9	39.6	727	590	635

※年次支払の退職金「ファイナンシャルボンド」を含む金額

■拠点数

平成29年(2017)3月末現在

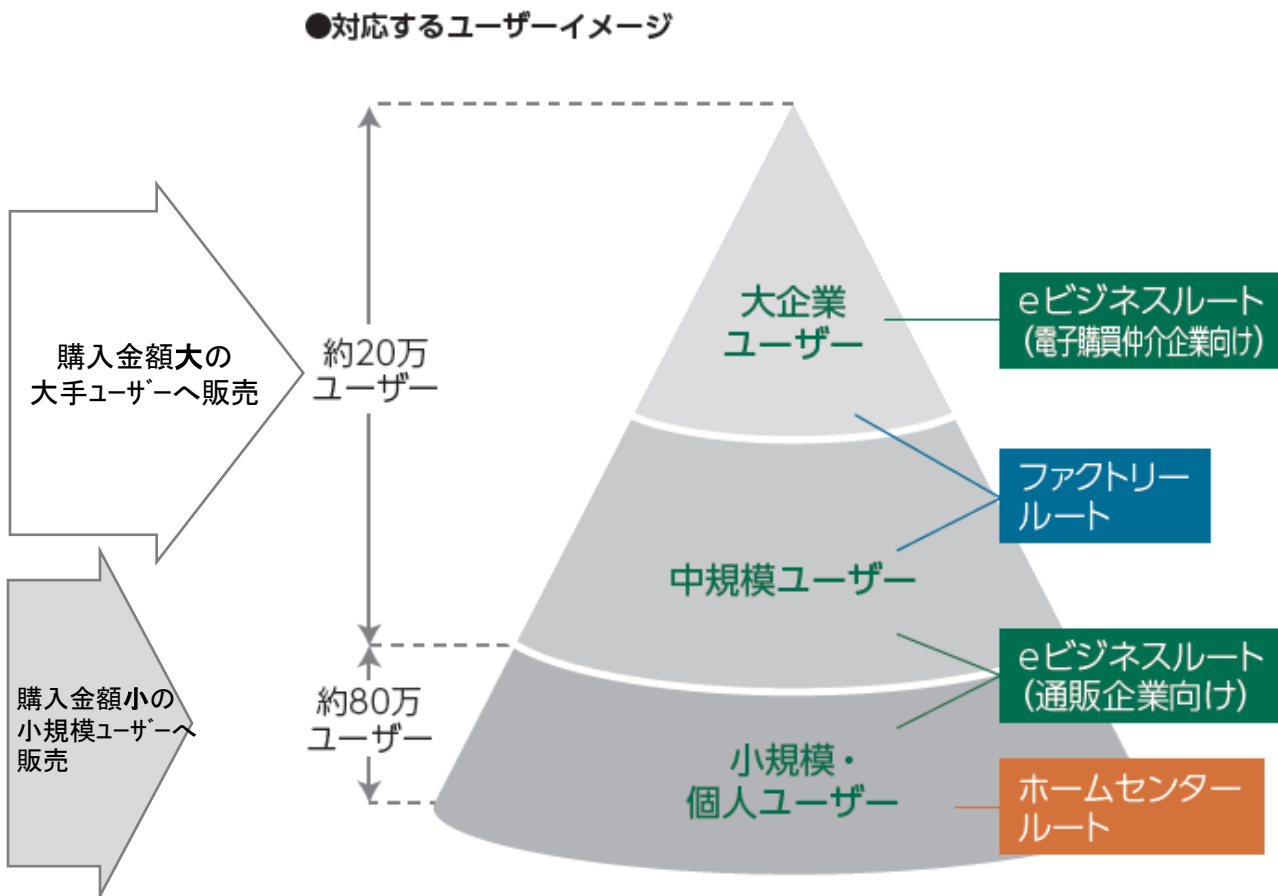
本社	2か所
支店	73か所
物流センター	19か所
合計	94か所

■在庫廃棄金額及び在庫金額の推移

	平成25年 (2013)	平成26年 (2014) 3月期	平成26年 (2014) 12月期	平成27年 (2015)	平成28年 (2016)
廃棄金額(百万円)	42	18	27	50	32
在庫金額(億円)	202	203	217	250	290
廃棄率(%)	0.21	0.09	0.12	0.20	0.11

■ユーザー別販売ルート

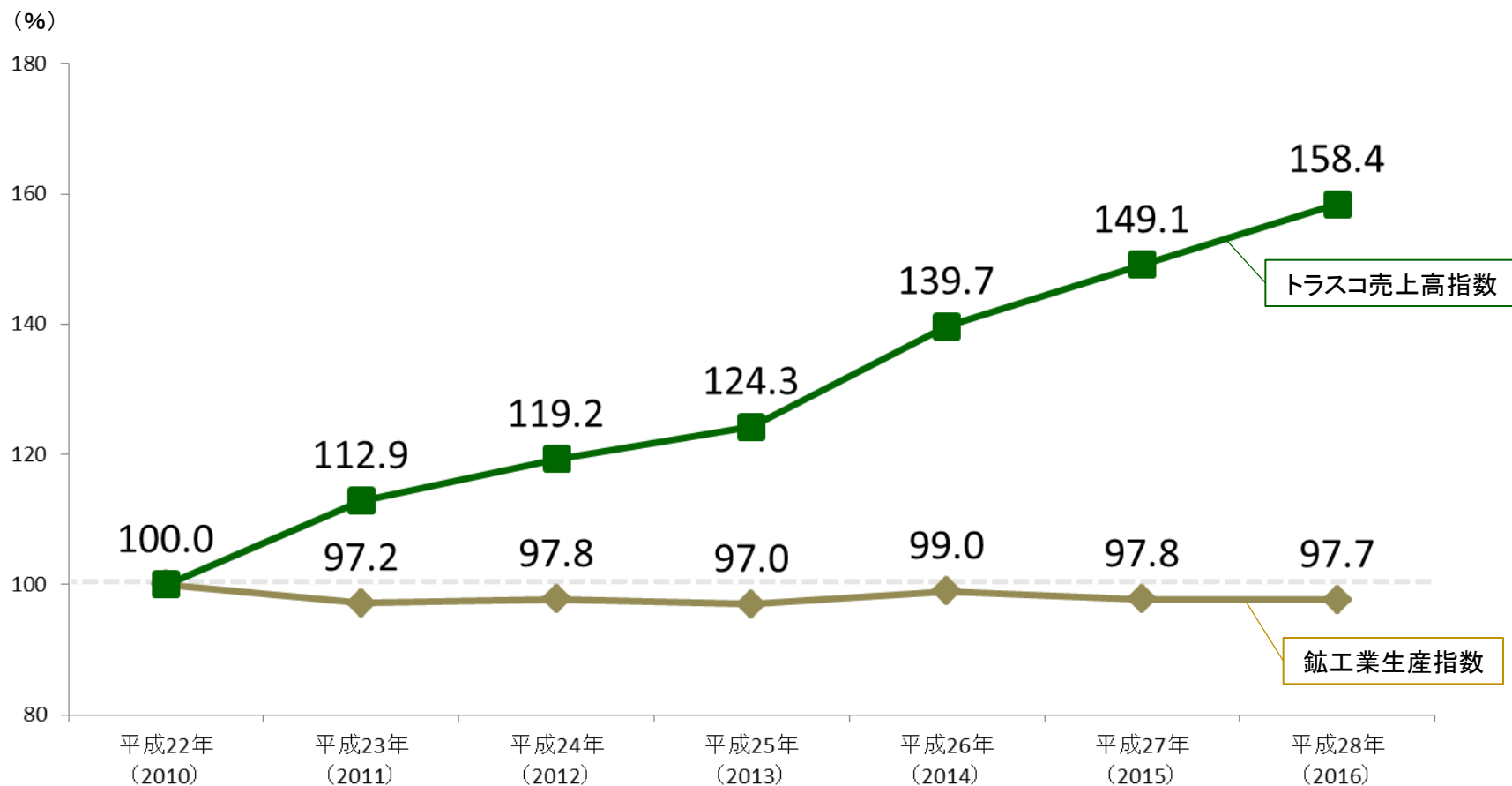
販売ルート	当社 売上高※
eビジネスルート (電子購買 仲介企業向け)	58億円 ➡
ファクトリールート	1,536億円 ➡
eビジネスルート (通販企業向け)	157億円 ⬆
ホームセンター (零細・個人)	122億円 ➡



※MROサプライとは電子購買の売上高

※売上高は当社の第55期売上高予想を ルート別に分けた金額

■当社売上高指数及び鋳工業生産指数の推移



※指数基準:平成22年(2010)を100とする

※鋳工業生産指数は平成29年4月28日時点で経済産業省より発表されている数値

※売上高指数は、過去の実績を12か月に換算した参考値に基づき算出

1/6 トラスコ デジタルオレンジブック リリース

紙カタログの見やすさとwebの携帯性や検索性の高さを兼ね合わせた新しい販売ツール「トラスコ デジタルオレンジブック」をリリースしました。
既存の紙カタログと合わせて

<特徴>

- ①インターネット環境があればすぐに使用可能
- ②紙カタログのようにページがめくれる
- ③動画や3D画像が見られる
- ④検索性が高く、ページがわからなくても探しやすい
- ⑤在庫確認が可能



2/21 健康経営優良法人 ホワイト500 認定

経済産業省と日本健康会議が共同で認定している「健康経営優良法人2017」の大企業部門(ホワイト500)の認定を受けました。

大阪・東京へのヘルスケア課の設置や、扶養配偶者を含む定期検診の補助、歯科検診の補助、禁煙活動の推進など様々な活動に取り組み、評価・改善までトータルで活動を行っていることが評価されました。



東京・大阪にいるヘルスケア課の社員2名と社長中山

3/10 第54期 定時株主総会 開催



大阪・東京 同時開催での株主総会を開催し、1,463名(大阪761名・東京702名)過去最高の来場者数を更新しました。

◆ご質問事項へのご回答(一部)

Q.55期は設備投資や所得向上など、多くの資金が必要になるようだが、新たに株式を発行される可能性もあるのか。資金調達の方法について教えてほしい。

A. 資金調達の方法については現在、総合的に検討しています。ただ、資金の使い道として、設備投資は株主の皆様にも「投資してよかった」と思っていただけの資金の使い方をしていくのでご安心いただきたいと思います。

※なお、積極的な設備投資を行う為、一時的な銀行借入による資金調達を行ないます。
詳細につきましては現在調整中です。

◆社長OJS(オープンジャッジシステム)のご報告

当日ご出席し、議事をお聞きになった株主様の社長中山への信任投票の結果です。

	支持率	有効投票数	賛成
代表取締役社長 中山 哲也	99.6%	1,341票	1,335票