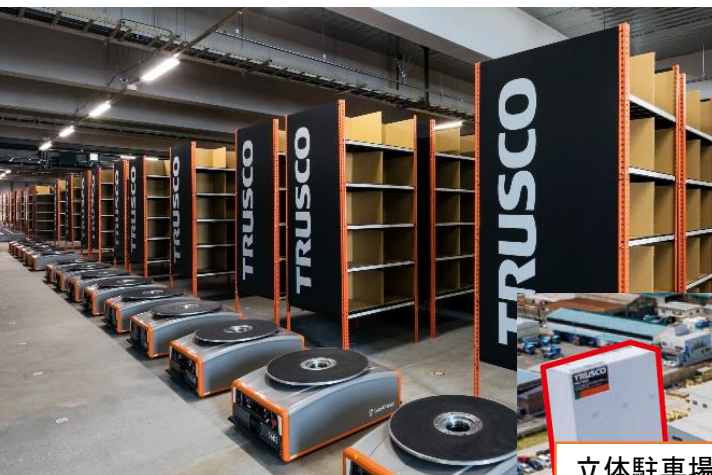


第58期 決算データ分析資料

令和2年(2020)12月期 第2四半期



令和2年(2020)5月7日
プラネット東北 稼働



トラスコ中山株式会社

令和2年(2020)8月7日発表

経営企画部 部長 兼 経理部 部長 中山 達也
経営企画・広報IR課長 片桐 武志
経営企画・広報IR課 平野 みのり

〒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

▲「自動搬送ロボット」Butler®(ハトラー)

プラネット東北 外観▶

資料目次

第58期 令和2年(2020)12月期 第2四半期

■トラスコ中山について

- P3 新型コロナウイルス感染症拡大の影響について
- P4 業績予想修正について／業績予想 レンジ開示について
- P5 【連結】会社概要

A■全社経営実績

- P6 ①【連結】経営成績
- P7 ②【親単体】経営成績
- P8 ③【連結】令和2年(2020)12月期
全社月次売上高／1日当たり売上高

B■販売実績

- P9 ①【連結】販売セグメント別売上高・売上総利益率・経常利益
- P10 ②【連結】販売セグメント別月次売上高推移表
- P11 ③【連結】ファクトリールート ブロック別・業種別・
販売ルート別実績
- P12 ④【連結】eビジネスルート売上高・オレンジコマース連携数
- P13 ⑤【連結】ホームセンタールート得意先 上位10社取引高
- P14 ⑥海外子会社の経営成績
- P15 ⑦【親単体】令和2年(2020)12月期第2四半期 売上分析
- P16 ⑧【親単体】商品分類別売上実績
- P17 ⑨【親単体】令和2年(2020)12月期第2四半期 売上分析
(商品分類別)
- P18 ⑩【親単体】トラスコ オレンジブック掲載カテゴリ別実績
- P19 ⑪【親単体】プライベート・ブランド(PB)商品 売上高実績

C■取組み状況

- P20 ①仕入先数及び新規掲載商品売上高／
在庫アイテム数及びヒット率／販売口座数及び法人数
- P21 ②【親単体】物流データ
- ③【親単体】システム稼働状況

D■財務等実績

- P22 ①【連結】販売費・一般管理費の主な増減内容
- P23 ②【連結】販売費・一般管理費
- P24 ③【連結】財務諸表
- P25 ④【連結】設備投資等の状況
- P26 ⑤令和2年(2020)度継続中の主な設備投資

E■今期以降の計画

- P27 ①経営計画

■参考資料■

- P28 ①株式情報
- P29 ②業界での指数比較
- P30 ③【連結】令和2年(2020)12月期 四半期毎の計画
- P31 ④会社データ
- P32 ⑤当社売上高指数・鋳工業生産指数
- P33 ⑥第58期 第2四半期トピックス
- P34 ⑦令和2年(2020)8月1日付 組織変更のお知らせ

本資料には、将来の業績見通しおよび事業計画に関する記述が含まれています。
こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。
将来の業績は、経営環境の変化等により、計画数値と異なる可能性があることにご留意ください。
また、本資料は情報の提供のみを目的としており、当社は現時点での最新情報に更新する義務を負っていません。

新型コロナウイルス感染症拡大の影響について

新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、製造業を中心とした国内のモノづくり現場においては、令和2年4月7日から令和2年5月25日まで緊急事態宣言が発出された影響で、感染予防の必要性や部材調達の遅延、需要の減少などが発生した事を背景に、工場の稼働停止や生産調整が行われました。

新型コロナウイルス感染症拡大の影響に伴い、マスクや保護服、消毒液などの需要が高まりましたが、設備投資の際に必要とされる物流保管用品や工場の稼働に必要な製品群の引き合いの低下により、売上高は前年第2同四半期を下回りました。

当社におきましてはお客様への商品供給も一部の欠品以外ではご迷惑をおかけすることなく供給責任を果たすことが出来ており、今後も商品供給の使命を果たし、お客様の利便性向上に努めて参ります。
(業績予想修正についてはP.4参照、新型コロナウイルス感染症拡大における売上分析詳細はP.15～P.17参照)

当社での取組みについて

当社におきましては第1四半期に引き続き、通勤の混雑を避ける時差勤務、営業車を活用した乗合い出社、自宅から一番近い拠点で勤務を行うことができる最寄り事業所勤務、在宅勤務等、可能な限り公共交通機関を利用せず、感染のリスクを最小限に出来るような取り組みを行いました。

また当社では新型コロナウイルス感染症拡大は、従来の仕事の在り方、仕方などを見直すチャンスと捉えています。テレワークの促進など、従来の営業活動の見直しなどを随時行い、仕事を効率的に行えるような社内環境の整備も行って参ります(詳細はP.33参照)。

業績予想修正について(令和2年8月3日発表)

令和2年12月期 通期業績予想のレンジ開示および下方修正を行いました。

	当初計画	業績修正後計画	当初計画増減額	当初計画増減率	前年増減額	前年増減率
売上高	2,316億19百万円	2,258億49百万円～ 1,985億48百万円	△57億70百万円～ △330億71百万円	△2.5%～△14.3%	51億74百万円～ △221億26百万円	+2.3%～△10.0%
営業利益	130億07百万円	126億40百万円～ 76億36百万円	△3億67百万円～ △53億71百万円	△2.8%～△41.3%	△11億57百万円～ △61億61百万円	△8.4%～△44.7%
経常利益	132億57百万円	130億00百万円～ 79億96百万円	△2億57百万円～ △52億61百万円	△1.9%～△39.7%	△11億97百万円～ △62億01百万円	△8.4%～△43.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	90億12百万円	89億52百万円～ 54億99百万円	△60百万円～ △35億13百万円	△0.7%～△39.0%	△6億61百万円～ △41億14百万円	△6.9%～△42.8%
1株当たり配当金	34円50銭	34円00銭～21円00銭	△50銭～△13円50銭	-	△2円50銭～△15円50銭	-

業績予想 レンジ開示について

下期(令和2年7月1日～令和2年12月31日)においては、新型コロナウイルス感染症の収束時期が不透明な状況下であり、業績予想が極めて困難であることから、今後の状況の好転・悪化が業績に及ぼす影響をそれぞれ考慮し、令和2年12月期通期連結業績予想数値を、売上高、営業利益、経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益を下方修正した上で、それぞれレンジ形式による開示に変更しています。

なお、レンジの上限は市況が回復して下期の売上高が概ね当初の予算通り推移した場合として算出しています。また、レンジの下限は緊急事態宣言が発出されていた令和2年5月度と同程度まで経済活動が停滞した場合を想定し算出しています。

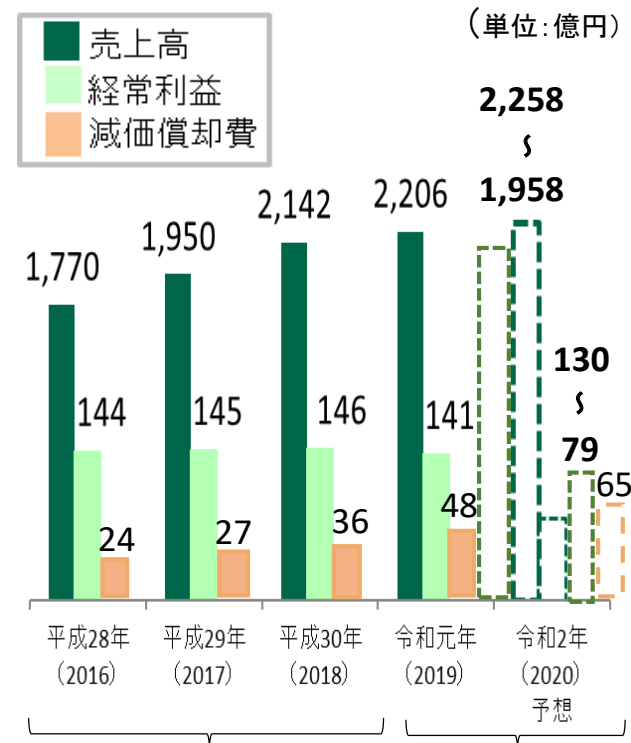
業績予想につきましては、発表日現在において入手可能な情報に基づき作成しています。実際の業績は、今後様々な要因によって予想数値と異なる可能性がありますので、今後状況が変化した場合は速やかに変更の開示をいたします。

【連結】会社概要

令和2年(2020)6月末現在

創業	昭和34年(1959)5月15日
代表者	代表取締役社長 中山 哲也 公益財団法人 中山視覚障害者福祉財団 理事長 全日本機械工具商連合会 副会長 大阪機械器具卸商協同組合 理事長
本社事務所	東京本社(東京都港区・本店登記) 大阪本社(大阪市西区)
拠点数	計99か所 国内96か所:本社2か所、支店68か所、物流センター26か所 海外3か所:現地法人:タイ、インドネシア 駐在所:ドイツ(デュッセルドルフ)
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	2,841名(役員12名、社員1,704名、パート1,125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プロツール(工場用副資材)の卸売業及び自社ブランドTRUSCOの企画開発

➤売上高・経常利益・減価償却費の推移



【非連結】

【連結】

* 設備投資により、減価償却費が増加傾向。

ビジネスフロー

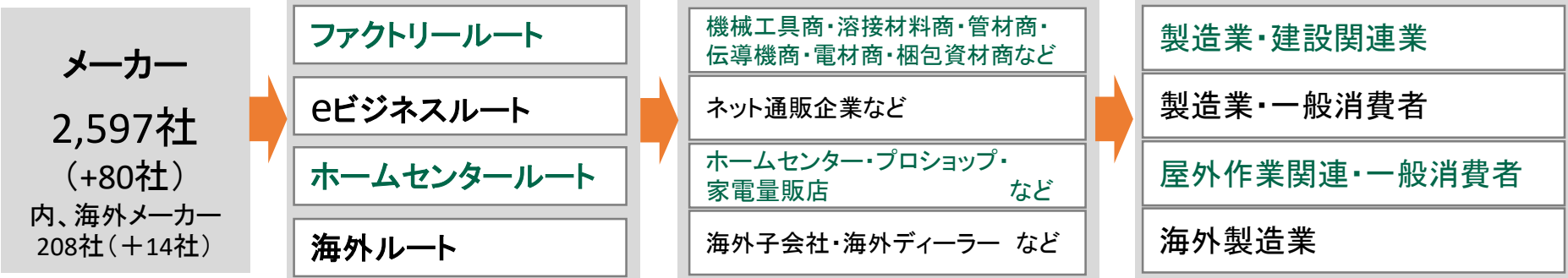
仕入先様

() 前年同期比

当社 (卸売業)

主な販売店様 5,514社(P20参照)

ターゲット市場(主なユーザー様)



A-① 【連結】経営成績

- ・連結の売上高 : 前年同期比△1.1%、予算比は△5.0%。営業日数は前年同期より3日増加しました。(営業日数・・・前期:116日、当期:119日)
※営業日数は親単体の営業日数
- ・連結の売上総利益率 : 22.0% 前年同期比+0.3pt 要因は下記①②によるものです。
⇒①新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、粗利率の高いマスクなどの環境安全用品の売上高が増加しました(前年同期比+9.6%)。
②eビジネスルートの売上高増加により、全体の売上総利益率が増加しました(eビジネスルート詳細はP.12参照)。
- ・販管費(前年同期比+5.7%) : 設備投資による減価償却費の増加、物流設備やシステムに係る支払手数料(保守点検費)の増加が主要因です。
社員残業代は減少傾向です(販管費詳細はP.22～23参照)。

	令和元年(2019)12月期 第2四半期		令和2年(2020)12月期 第2四半期						
	実績	構成比 (%)	実績	構成比 (%)	前年 同期比 (%)	予算額	予算 構成比 (%)	予算 差額	予算比 (%)
売上高	1,095億66百万円	—	1,084億13百万円	—	△1.1	1,140億74百万円	—	△56億60百万円	△5.0
売上 総利益	237億37百万円	21.7	238億94百万円	22.0	+0.7	247億43百万円	21.7	△8億48百万円	△3.4
販売費及び 一般管理費	167億76百万円	15.3	177億33百万円 販管費詳細 P.22～P.23	16.4	+5.7	181億08百万円	15.9	△3億74百万円	△2.1
(うち減価償却費)	23億00百万円	2.1	29億62百万円	2.7	+28.8	29億66百万円	2.6	△4百万円	△0.1
営業利益	69億60百万円	6.4	61億61百万円	5.7	△11.5	66億35百万円	5.8	△4億73百万円	△7.1
経常利益	71億02百万円	6.5	64億00百万円	5.9	△9.9	67億58百万円	5.9	△3億57百万円	△5.3
親会社株主に帰 属する 四半期純利益	48億07百万円	4.4	43億33百万円	4.0	△9.9	45億95百万円	4.0	△2億61百万円	△5.7
1株当たり 四半期純利益	72円90銭	—	65円72銭	—	—	69円68銭	—	△3円96銭	—
1株当たり 年間配当金	18円50銭	—	16円50銭	—	—	17円50銭	—	△1円00銭	—

A-② 【親単体】経営成績

	令和元年(2019)12月期 第2四半期		令和2年(2020)12月期 第2四半期						
	実績	構成比 (%)	実績	構成比 (%)	前年 同期比 (%)	予算額	予算 構成比 (%)	予算 差額	予算比 (%)
売上高	1,093億96百万円	—	1,083億67百万円	—	△0.9	1,138億33百万円	—	△54億66百万円	△4.8
売上 総利益	236億22百万円	21.6	238億19百万円	22.0	+0.8	246億28百万円	21.6	△8億08百万円	△3.3
販売費及び 一般管理費	166億37百万円	15.2	175億91百万円	16.2	+5.7	179億62百万円	15.8	△3億70百万円	△2.1
(うち減価償却費)	22億66百万円	2.1	29億26百万円	2.7	+29.1	29億66百万円	2.6	△40百万円	△1.3
営業利益	69億84百万円	6.4	62億28百万円	5.7	△10.8	66億65百万円	5.9	△4億37百万円	△6.6
経常利益	71億21百万円	6.5	64億54百万円	6.0	△9.4	67億88百万円	6.0	△3億33百万円	△4.9
四半期 純利益	48億31百万円	4.4	43億82百万円	4.0	△9.3	46億15百万円	4.1	△2億32百万円	△5.0
PB 売上高	222億31百万円	20.3	215億61百万円	19.9	△3.0	232億05百万円	20.4	△16億43百万円	△7.1
1株当たり 四半期純利益	73円27銭	—	66円46銭	—	—	69円98銭	—	△3円52銭	—

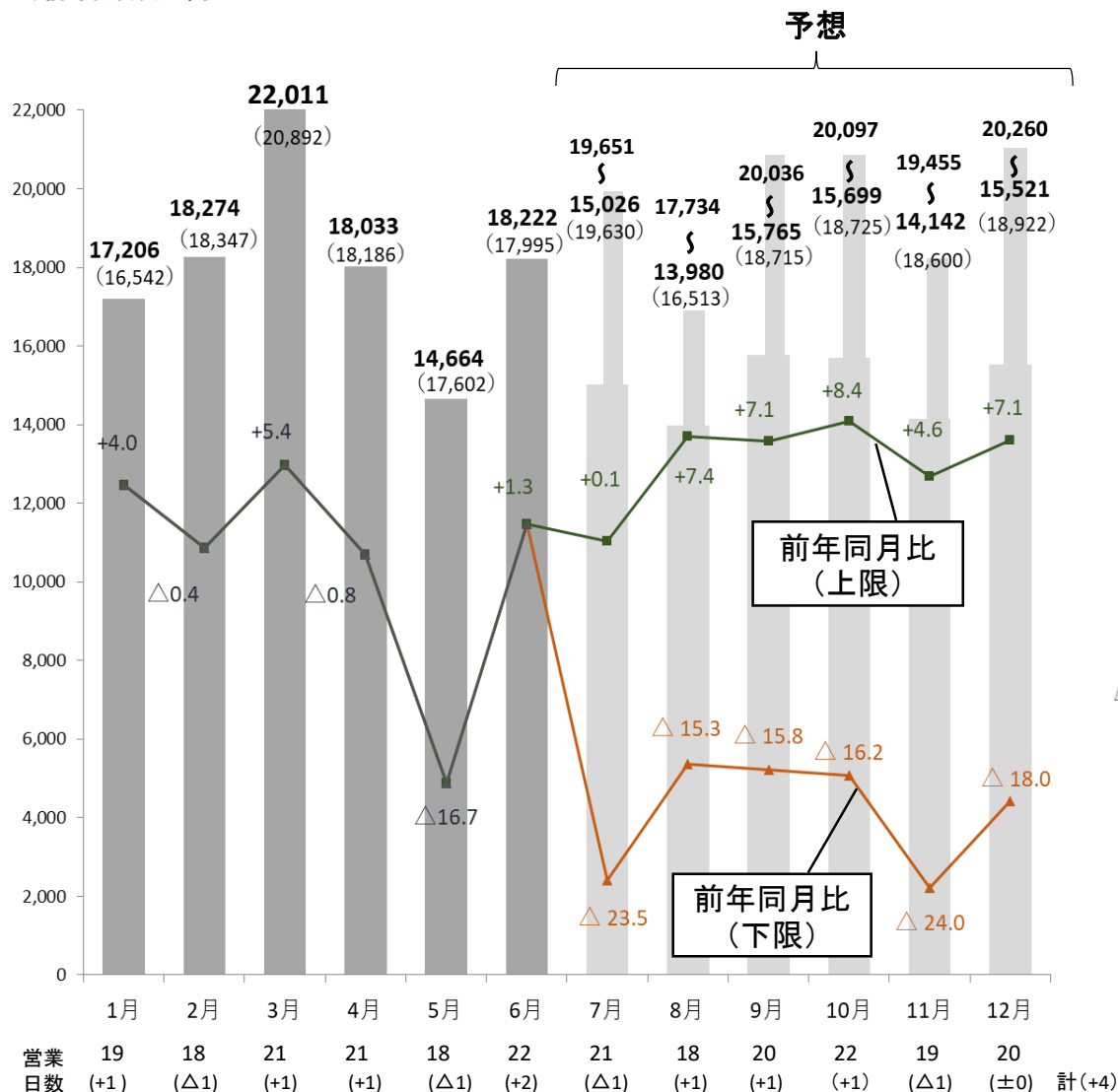
PB商品詳細 P.19

A-③【連結】令和2年(2020)12月期 全社月次売上高/1日当たり売上高

レンジ上限: 市況が回復して下期の売上高が当初の予算通り推移したとして算出
レンジ下限: 令和2年5月度と同程度まで経済活動が停滞したとして算出

■全社合計

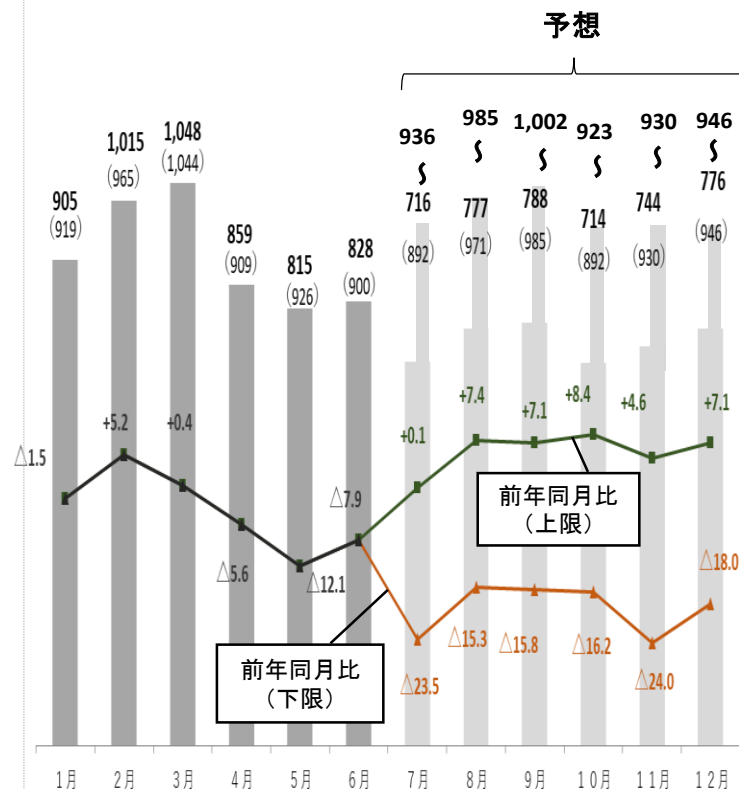
() 前年同月売上高



■全社1日当たり平均売上高推移

製造現場で使用されている消耗品は日々コンスタントに注文されるため、当社は1日当たりの売上高で前年との比較を行っております。
また、多くの企業の決算月である3月は売上高が大きい繁忙期となっています。
実績は親会社の営業日数で算出しています。

() 前年同日1日当たり売上高(百万円)



B-① 【連結】販売セグメント別売上高・売上総利益率・経常利益

■販売セグメント別 連結売上高

	令和元年(2019)12月期 第2四半期				令和2年(2020)12月期 第2四半期										
	売上高		売上総利益率	経常利益	売上高							売上総利益率		経常利益	
販売ルート	実績	構成比	実績	実績	実績	構成比	前年増加額	前年同期比	予算	予算差額	予算比	実績	前年同期比	実績	前年同期比
ファクトリールート	851億11百万円	77.7%	21.3%	56億45百万円	801億66百万円	74.0%	△49億44百万円	△5.8%	874億38百万円	△72億71百万円	△8.3%	21.6%	+0.3pt	45億62百万円	△19.2%
eビジネスルート	167億88百万円	15.3%	25.1%	14億79百万円	194億24百万円	17.9%	26億36百万円	+15.7%	184億36百万円	9億88百万円	+5.4%	25.5%	+0.4pt	16億65百万円	+12.6%
ホームセンタールート	69億69百万円	6.4%	17.5%	△36百万円	81億67百万円	7.5%	11億98百万円	+17.2%	73億75百万円	7億92百万円	+10.8%	17.9%	+0.4pt	80百万円	—
海外ルート	6億97百万円	0.6%	31.5%	△94百万円	6億53百万円	0.6%	△43百万円	△6.2%	8億24百万円	△1億70百万円	△20.7%	30.2%	△1.3pt	△1億32百万円	—
全社合計	1,095億66百万円	100.0%	21.7%	71億02百万円	1,084億13百万円	100.0%	△11億53百万円	△1.1%	1,140億74百万円	△56億60百万円	△5.0%	22.0%	+0.3pt	64億00百万円	△9.9%

■ファクトリールート 前年同期比:△5.8%

米中貿易摩擦や新型コロナウイルス感染症拡大の影響で、業界全体の景況感及び設備投資は前年に引き続き鈍化傾向です。4月下旬から5月上旬の長期連休にかけ、工場の稼働が通常より多く停止したことによる日売りの鈍化が顕著でした。(11ページ参照)

■eビジネスルート 前年同期比:+15.7%

内訳は、通販企業様向けが前年同期比+18.0%、電子購買連携企業様向けが前年同期比+8.3%です。(12ページ参照)
一部の通販企業様において景況感の影響により売上の減速がみられるものの、取扱商品の拡大や新型コロナウイルス感染症拡大の巣ごもり効果により、主にBtoCの通販企業様への受注が増加し、依然として売上高は拡大傾向にあります。

■ホームセンタールート 前年同期比:+17.2%

堅調な建設業界やDIYによる巣ごもり効果により、主力のホームセンター様とのお取引が好調に推移しました。またプロショップ様への売上高拡大も継続しています。(13ページ参照)

■海外ルート 前年同期比:△6.2%

タイ、インドネシアでも自動車産業を中心とした減産による売上減速が見られました。全体の業績に与える影響は軽微であるものの、引き続き既存のお客様との取組強化、新規開拓を積極的に行います。(14ページ参照)

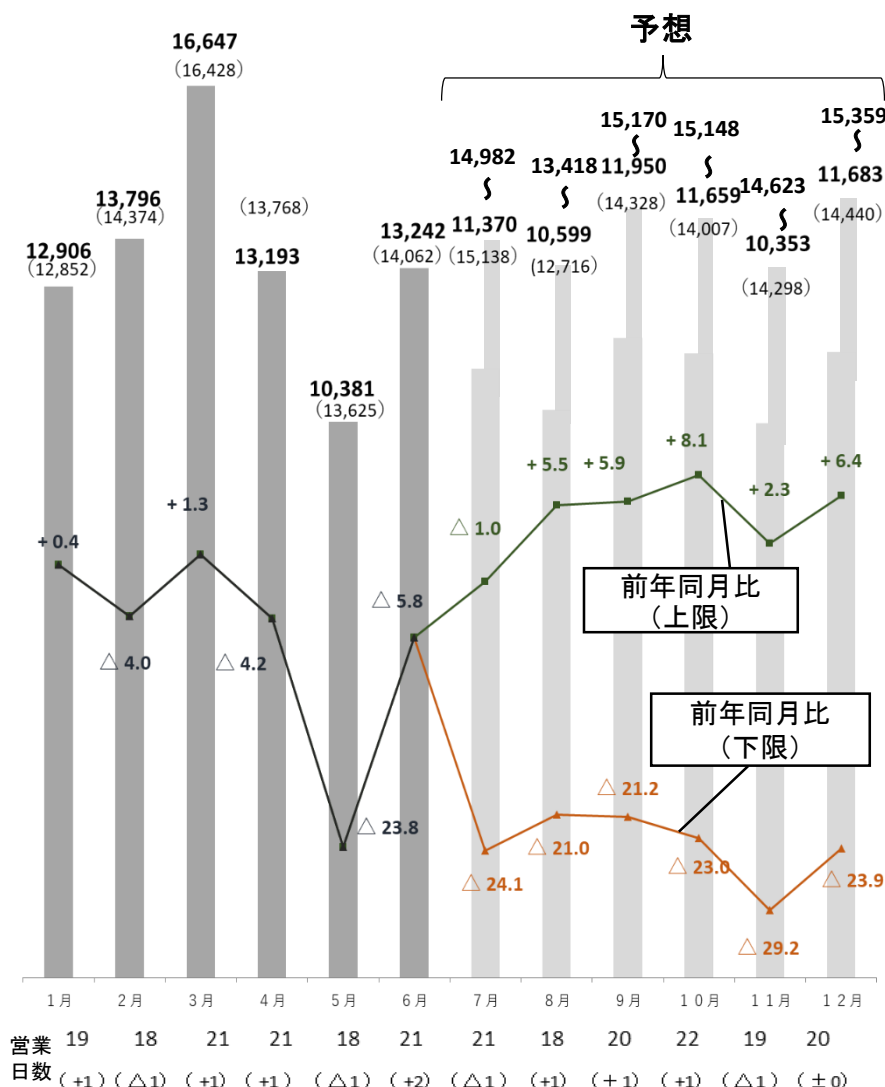
B-② 【連結】販売セグメント別月次売上高推移表

() 前年同月売上高

レンジ上限: 市況が回復して下期の売上高が当初の予算通り推移したとして算出
レンジ下限: 令和2年5月度と同程度まで経済活動が停滞したとして算出

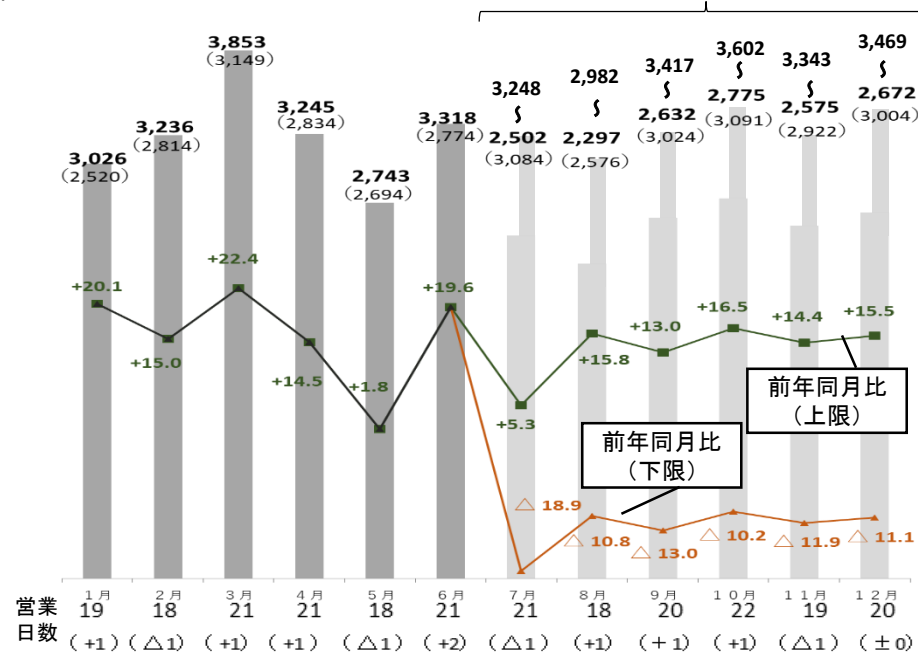
【ファクトリールート月次売上高推移表

() 前年同月売上高



leビジネスルート月次売上高推移表

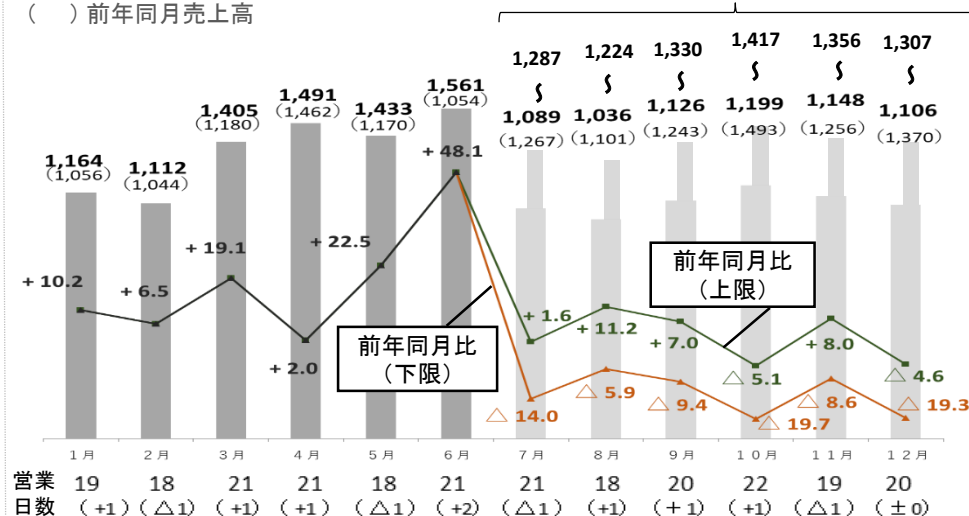
予想



【ホームセンタールート月次売上高推移表

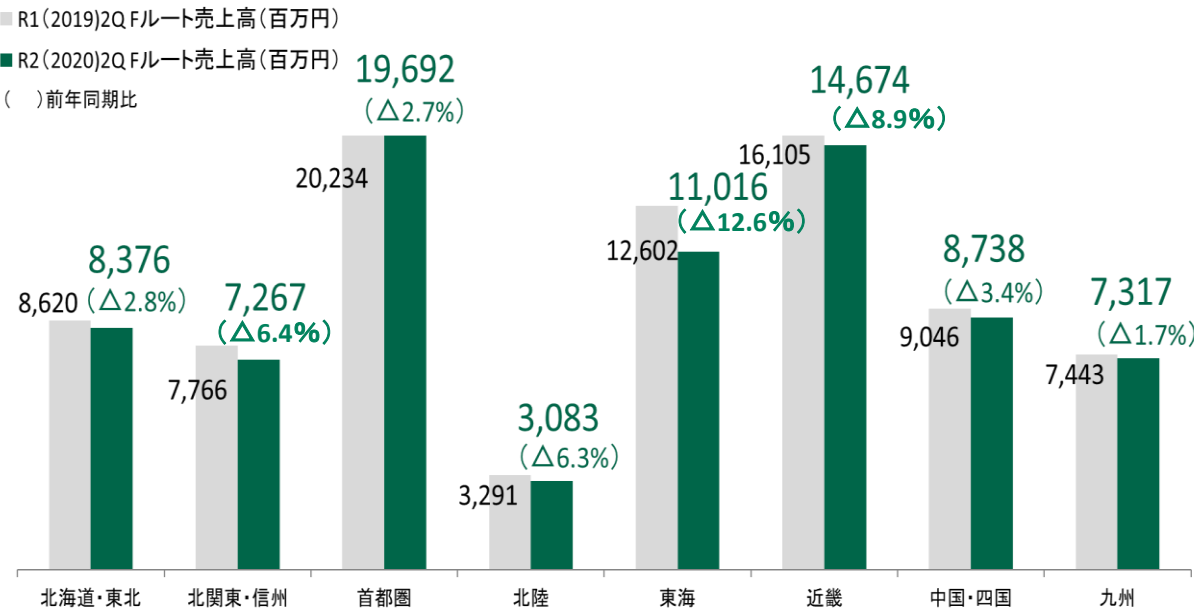
() 前年同月売上高

予想

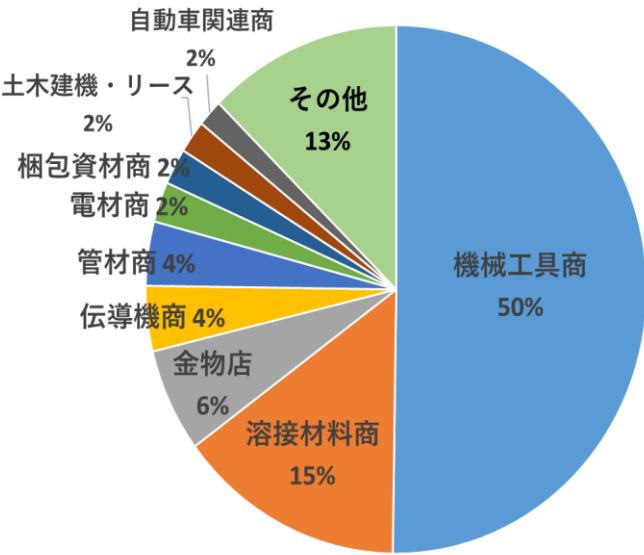


B-③ 【連結】ファクトリールート ブロック別・業種別・販売ルート別実績

■ファクトリールートブロック別売上高



■ファクトリールート業種別売上高構成比



■ファクトリールート販売ルート別売上高

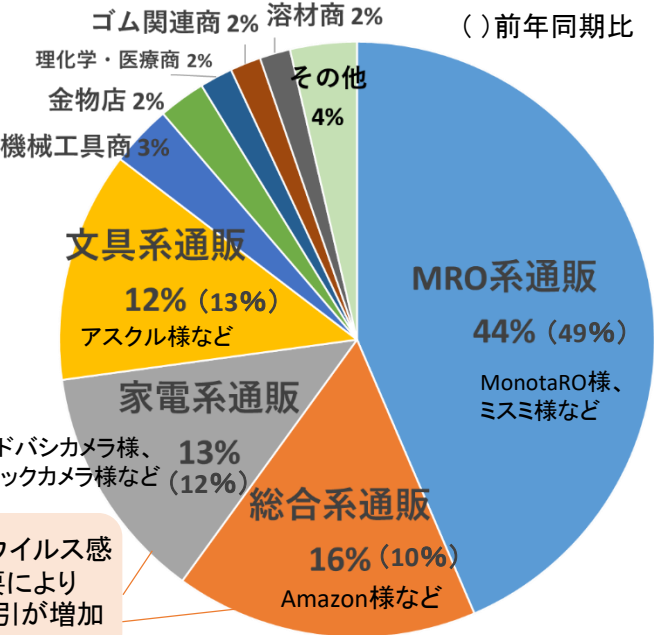
販売ルート	令和元年(2019)12月期 第2四半期			令和2年(2020)12月期 第2四半期						
	売上高		売上 総利益率	売上高					売上 総利益率	
	実績	構成比	実績	実績	構成比	前年 同期比	予算	予算比	実績	前年 同期比
機械工具商	443億27百万円	52.1%	21.1%	403億12百万円	50.3%	△9.1%	452億82百万円	△11.0%	21.4%	+0.3pt
溶接材料商	121億38百万円	14.3%	21.8%	117億36百万円	14.6%	△3.3%	126億21百万円	△7.0%	21.9%	+0.1pt
その他製造業関連 (理化学・伝導機・梱包材商など)	135億46百万円	15.9%	21.0%	130億59百万円	16.3%	△3.6%	141億18百万円	△7.5%	21.3%	+0.3pt
建設関連	150億98百万円	17.7%	21.6%	150億58百万円	18.8%	△0.3%	154億16百万円	△2.3%	22.1%	+0.5pt
ファクトリールート合計	851億11百万円	100%	21.3%	801億66百万円	100%	△5.8%	874億38百万円	△8.3%	21.6%	+0.3pt

B-④ 【連結】eビジネスルート売上高・オレンジコマース連携数

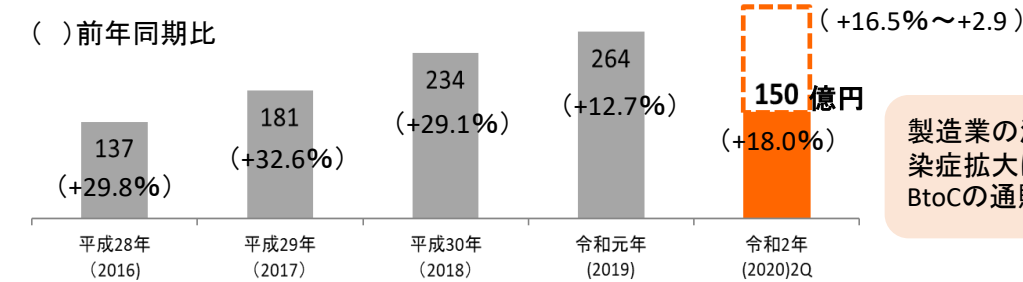
■eビジネスルート売上高

販売ルート	令和元年(2019)12月期 第2四半期		令和2年(2020)12月期 第2四半期				
	売上高		売上高			売上総利益率	
	実績	構成比	実績	構成比	前年同期比	実績	前年同期比
通販企業向け	127億86百万円	76.1%	150億91百万円	77.7%	+18.0%	24.8%	+0.4pt
オレンジコマース(電子購買) 連携企業向け	40億02百万円	23.9%	43億32百万円	22.3%	+8.3%	28.0%	+0.9pt
eビジネスルート合計	167億88百万円	100.0%	194億24百万円	100.0%	+15.7%	25.5%	+0.4pt

■通販企業向け売上高 業種別売上高比率

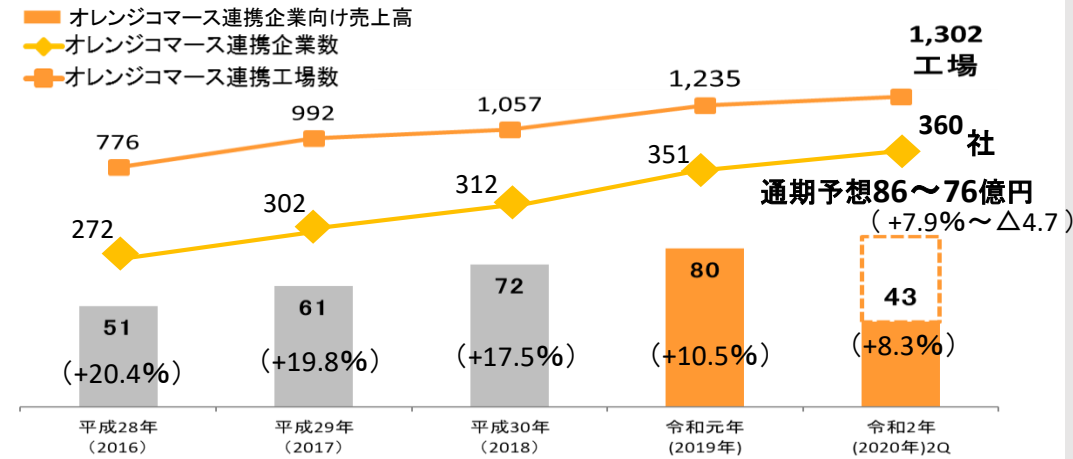


■通販企業向け売上高 (億円)



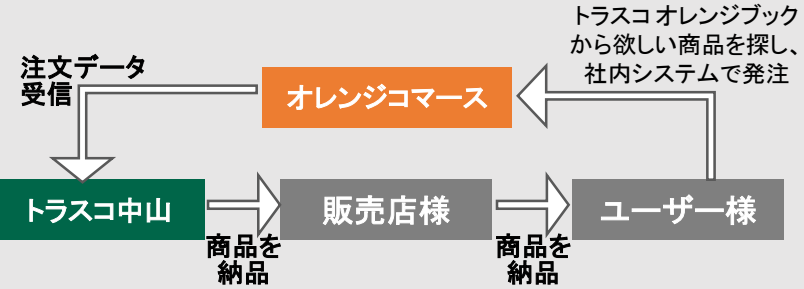
製造業の減速、新型コロナウイルス感染症拡大による巣ごもり需要によりBtoCの通販企業様とのお取引が増加

■オレンジコマース(電子購買)連携数推移 () 前年同期比



■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が連携し、物流は販売店様との三社間で行います。

B-⑤ 【連結】ホームセンタールート上位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、ホームセンター様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、プロショップ様・資材館のあるホームセンター様との取組を強化し、当社総合力をもって商品販売を行っていきます。

■ホームセンター得意先別売上高
単位: 百万円、%

順位	得意先名	令和元年 (2019)12月期 第2四半期	令和2年 (2020)12月期 第2四半期	前年同期比
1	DCM ホダカ(株)(プロショップ)	954	1,032	+ 8.1
2	(株)ナフコ	718	860	+ 19.8
3	コーナン商事(株)	582	810	+ 39.1
4	DCMカーマ(株)	608	687	+ 13.0
5	ロイヤルHC(株)	622	666	+ 7.0
6	(株)カインズ	491	656	+ 33.6
7	DCMホームマック(株)	565	588	+ 4.0
8	(株)島忠	400	488	+ 21.9
9	DCMダイキ(株)	285	354	+ 24.0
10	(株)コメリ	274	328	+ 19.4
10社合計		5,505	6,473	+ 17.6
HCルート売上合計		6,969	8,167	+ 17.2
10社のルート売上占有率		79.0	79.3	

新型コロナウイルス感染症拡大による巣ごもり効果でホームセンター様への客足が増加したことにより、売上高が増加しました。また当社から調達いただける商品アイテム数が増加したことにより、売上高が好調に推移しています。またホームセンター様は、ネットと店舗を融合させ、来店客へのサービスを向上させるという取組をされており、当社の在庫を便利にご利用いただいています。

■DCM ホールディングスへの売上高
 合計: 2,950 百万円 (前年比+9.6%)
 (DCMホダカ(株)、DCMカーマ(株)、DCMホームマック(株)、DCMダイキ(株)、DCMサンワ(株)、DCMくろがねや(株)、(株)ケーヨー)

■プロショップ様向けの売上高
 合計: 1,170 百万円 (前年同期比: +12.9%)
 (プロの職人さんや工員さんが使用する工具などに特化して商品を販売している店舗をプロショップと呼んでいます。当社の取扱商品と親和性が高く、売上高が伸びている販売先です。

各企業名の敬称を省略しております。

B-⑥ 海外子会社の経営成績

■海外子会社の累計実績

令和2年(2020)12月期 第2四半期

単位:百万円

		売上高	売上 総利益	販売費及び 一般管理費	営業利益	経常利益	当期(四半期) 純利益
内)トラスコナカヤマ タイランド 1パーツ=3.49円 (前年3.51円)	実績	316	75	75	△0	△0	△0
	率	—	23.7%	24.0%	—	—	—
	前年 同期比	△15.8%	△18.9%	+12.3%	—	—	—
内)トラスコナカヤマ インドネシア 1ルピア=0.0076円 (前年0.0076円)	実績	119	23	63	△39	△34	△34
	率	—	19.6%	52.8%	—	—	—
	前年 同期比	+9.0%	△20.2%	△10.6%	—	—	—

タイ、インドネシアともメインユーザーである自動車業界の低迷に加え、新型コロナウイルス感染症拡大の影響による経済低迷の影響を大きく受けました。インドネシアにおいては、前年3月に拠点移動のため、稼働できなかった反動により、売上高が増加しました。今後は得意先様との深耕をより深めるため、必要在庫の積み増しや通販企業様向けに商品データベースの整備、仕入先様の代理店権獲得等に取り組めます。

トラスコナカヤマ タイランド 2010年9月設立
トラスコナカヤマ インドネシア 2014年12月設立

【参考】親会社におけるその他海外地域の売上累計実績

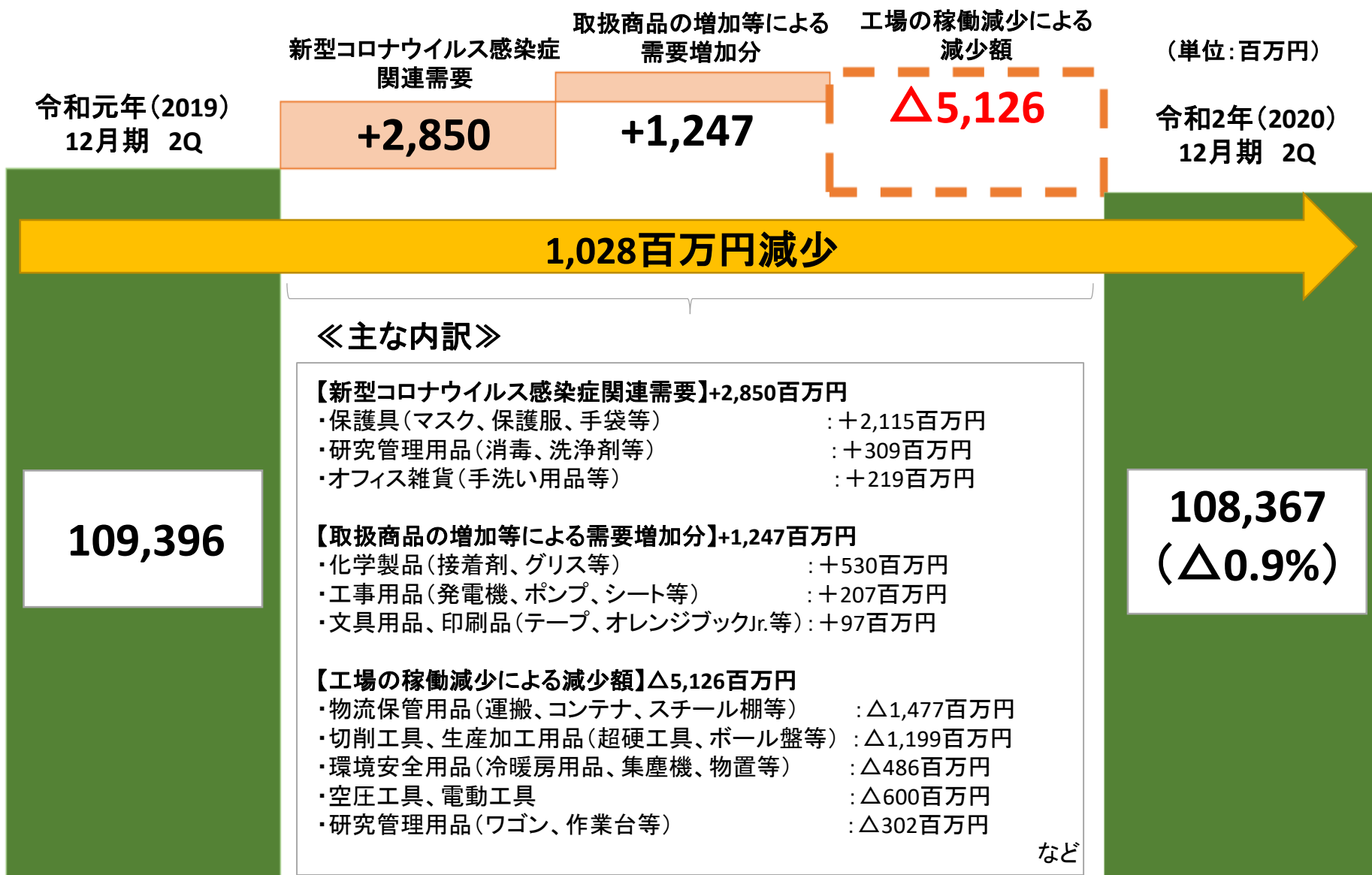
令和2年(2020)12月期 第2四半期

単位:百万円

		売上高	売上 総利益
その他海外地域の売上高実績 (フィリピン、中国、韓国など)	実績	217	55
	率	—	25.4%
	前年 同期比	+3.0%	+13.7%

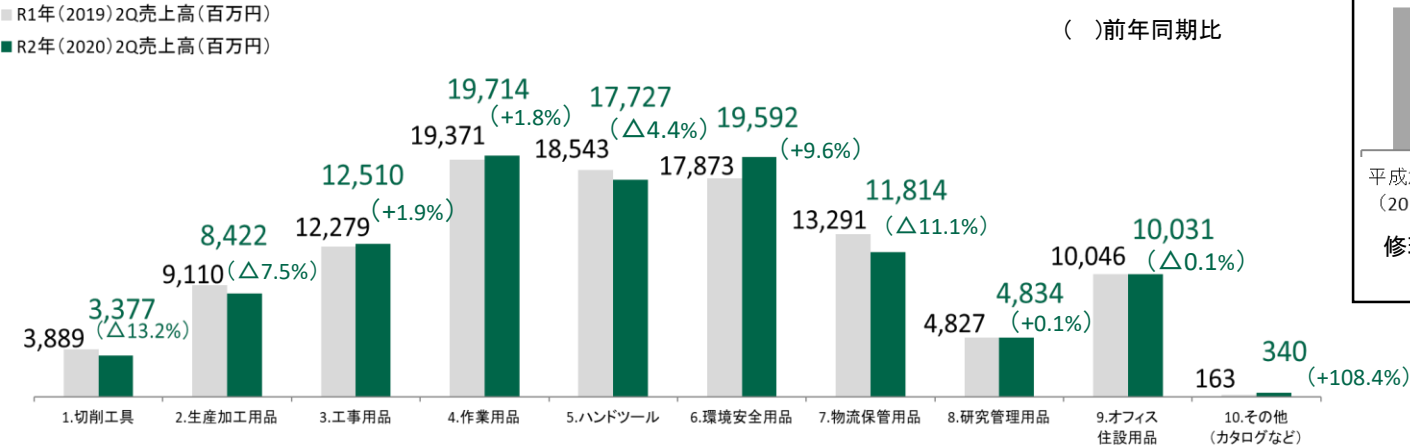
B-⑦ 【親単体】令和2年(2020)12月期第2四半期 売上分析

■令和2年(2020年)12月期第2四半期業績推移



B-⑧ 【親単体】商品分類別 売上実績

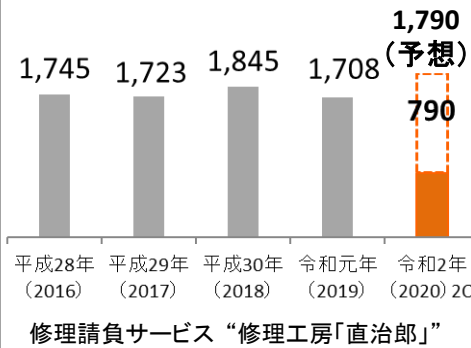
■大分類別売上高グラフと中分類内訳



構成比(%)

商品分類(大分類)	中分類	全社売上高	構成比	前年比	粗利率	商品分類(大分類)	中分類	全社売上高	構成比	前年比	粗利率
1. 切削工具	① 切削工具	1,533	1.4	△17.6	11.8	6. 環境安全用品	②⑤ 保護具	11,109	10.3	+24.4	26.0
	② 穴あけ・ネジきり工具	1,843	1.7	△9.0	21.6		②⑥ 安全用品	4,519	4.2	+0.5	25.6
2. 生産加工用品	③ 測定計測	4,351	4.0	△5.0	16.8	7. 物流保管用品	②⑦ 環境改善用品	900	0.8	△7.0	20.4
	④ メカトロニクス	1,757	1.6	△4.2	15.7		②⑧ 冷暖房用品	1,659	1.5	△19.3	18.8
	⑤ 工作機工具	1,065	1.0	△18.3	23.4		②⑨ 防災・防犯用品	453	0.4	△2.0	21.2
	⑥ 電動機械	1,248	1.2	△10.3	11.5		②⑩ 物置・エクステリア用品	950	0.9	△1.3	16.2
							③① 荷役用品	3,452	3.2	△5.8	17.4
3. 工事用品	⑦ 油圧工具	951	0.9	△5.7	11.8	8. 研究管理用品	③② コンベヤ	545	0.5	△14.9	17.2
	⑧ ポンプ	1,638	1.5	△0.7	16.2		③③ 運搬用品	4,349	4.0	△16.3	22.6
	⑨ 溶接用品	1,014	0.9	+2.3	18.3		③④ コンテナ・容器	1,741	1.6	△7.6	30.6
	⑩ 塗装・内装用品	1,151	1.1	+6.4	25.6		③⑤ スチール棚	1,725	1.6	△9.2	27.3
	⑪ 土木建築	1,193	1.1	+21.0	12.3		③⑥ ツールフゴン	479	0.4	△14.1	29.0
	⑫ はしご・脚立	1,525	1.4	△6.5	22.8	9. オフィス住設用品	③⑦ 保管・管理用品	619	0.6	△13.5	32.4
	⑬ 配管・電設資材	1,706	1.6	+0.9	24.0		③⑧ 作業台	700	0.6	△8.9	28.0
	⑭ 部品・金物・建築資材	3,328	3.1	+2.8	28.5		③⑨ ステンレス用品	912	0.8	△6.0	18.4
4. 作業用品	⑮ 切断用品	667	0.6	△1.9	23.4		④① 研究開発関連用品	2,122	2.0	+17.1	20.5
	⑯ 研削・研磨用品	3,409	3.1	△5.3	23.7	10. その他	④② 清掃用品	2,885	2.7	△1.1	23.2
	⑰ 化学製品	9,917	9.2	+5.7	22.2		④③ 文具用品	1,027	0.9	+9.0	19.1
	⑱ 工場雑貨	1,903	1.8	+11.3	16.2		④④ オフィス雑貨	1,469	1.4	+15.8	27.7
	⑲ 梱包結束用品	2,470	2.3	△3.6	32.3		④⑤ 電化製品	1,632	1.5	△7.7	23.0
	⑳ キャスター	1,344	1.2	△6.1	17.8		④⑥ OA事務用機器	840	0.8	△0.3	27.0
5. ハンドツール	⑳ 電動工具・用品	4,734	4.4	△4.2	14.8		④⑦ 事務用家具	2,035	1.9	△6.0	24.1
	㉑ 空圧工具用品	2,960	2.7	△11.7	18.3		④⑧ インテリア用品	141	0.1	+0.3	20.1
	㉒ 手作業工具	9,081	8.4	△2.5	22.4		④⑨ 全体	340	0.3	+108.4	14.0
	㉓ 工具箱	951	0.9	+1.9	29.4		合計	108,367	100.0	△0.9	22.0

■修理品売上高(百万円)

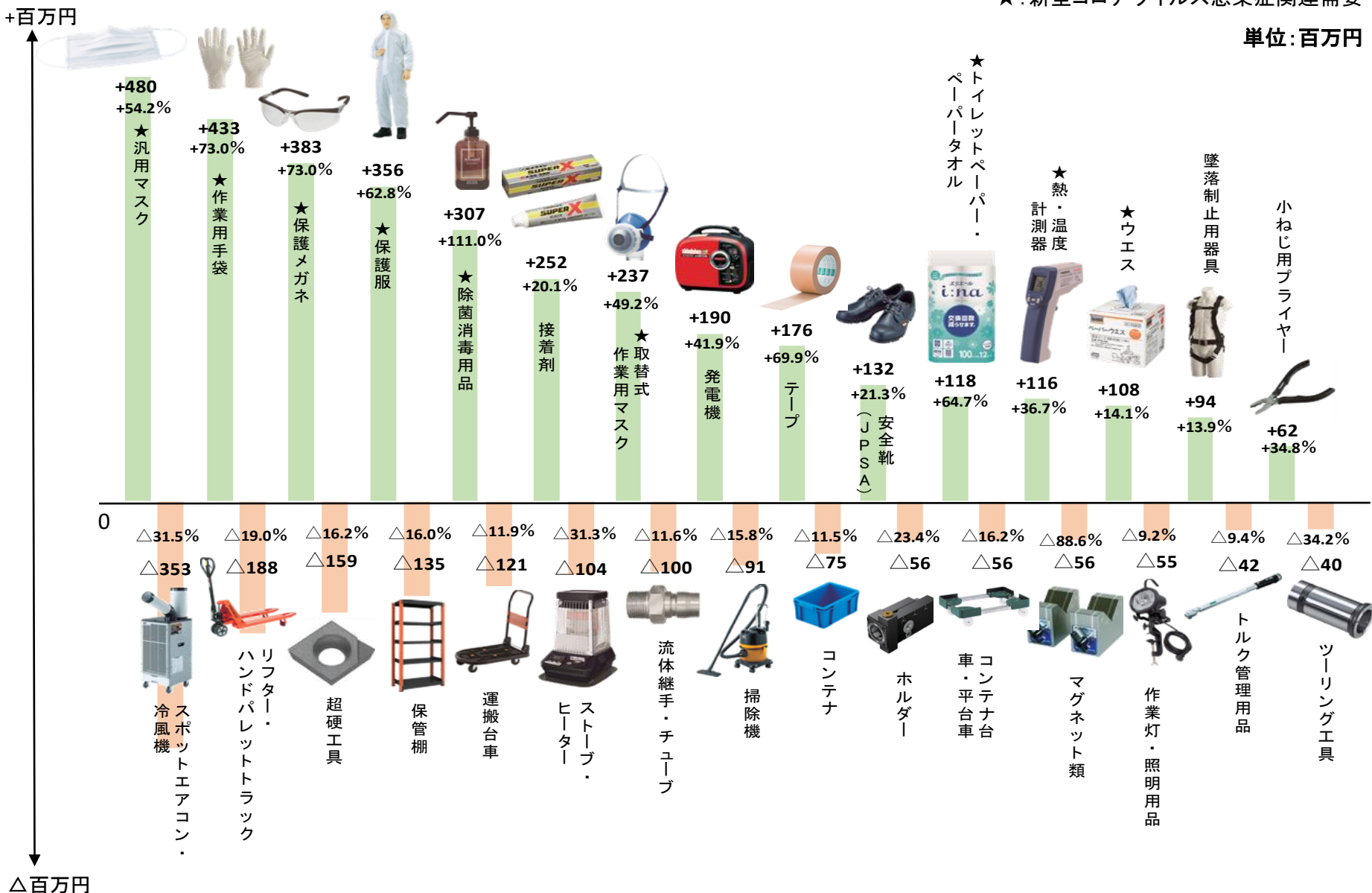


B-⑨ 【親単体】令和2年(2020)12月期第2四半期 売上分析(商品分類別)

■令和2年(2020年)12月期第2四半期 商品別増減グラフ

★:新型コロナウイルス感染症関連需要

単位:百万円



B-⑩ 【親単体】トラスコ オレンジブック掲載カテゴリ別実績

トラスコ オレンジブック掲載商品カテゴリ別売上高

商品分類別売上高をトラスコ オレンジブック掲載カテゴリ別に分類し、表記しています。

分類	売上高	前年同期比(%)	分類	売上高	前年同期比(%)	分類	売上高	前年同期比(%)
1.切削工具	36億21百万円	△11.9	9.手作業工具	82億83百万円	△2.3	17.搬送機器	43億32百万円	△17.0
2.工作機工具	12億41百万円	△21.3	10.電動・油圧・空圧工具	104億15百万円	△6.5	18.清掃・衛生用品	59億71百万円	+8.0
3.測定・計測用品	46億80百万円	△5.5	11.保護具	118億50百万円	+24.7	19.環境改善用品	38億90百万円	△9.7
4.メカトロ部品	15億02百万円	+3.1	12.安全用品	23億95百万円	△4.9	20.園芸用品	8億99百万円	+10.6
5.金物・建築資材	37億92百万円	△0.2	13.梱包用品	66億84百万円	+4.3	21.オフィス・住設用品	52億64百万円	△0.1
6.空圧用品	21億84百万円	△7.6	14.工事・照明用品	102億72百万円	△0.5	22.研究用品	25億63百万円	△0.5
7.電子機器	19億10百万円	+3.0	15.荷役用品	39億41百万円	△6.2			
8.化学製品	64億64百万円	+4.5	16.物流・保管用品	62億35百万円	△8.7			

お客様の利便性を高めるツール

トラスコ
オレンジブック

TRUSCO モノづくり大辞典
オレンジブック



モノづくり現場で必要とされるあらゆるプロツールを掲載しているカタログ。神カタログの見やすさとWEBの携帯性・検索性を融合した「トラスコ デジタルオレンジブック」も提供しています。

掲載商品数: 約440,000アイテム(2020年版)
掲載メーカー数: 1,776社
総ページ数: 16,728ページ
年間発行部数: 210,000部
サイズ: A4判(B5判から変更)

トラスコ
オレンジブック.Com

TRUSCO
オレンジブック.Com
工場・作業現場のプロツール総合サイト

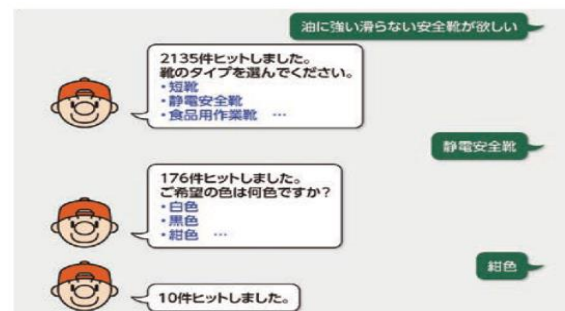


プロツールの商品検索や購入を目的とした総合サイト。商品見積・注文・返品が可能で、リアルタイムで在庫が確認できます。昨年リニューアルし、検索性や利便性が更に向上しました。

公開アイテム数: 約209万点
システム受注率: 83.4%
商品の安全データシートや図面、
含有物調査票もダウンロード可
24時間対応

トラスコ
AI オレンジレスキュー

TRUSCO
AI オレンジ
レスキュー



AIの学習機能を駆使した対話型商品検索サービス。問合せに対して即時の返答が可能で、自然言語や同義語、業界特有の専門用語にも対応しています。

AIコミテくん(チャットボット)の特徴
・自然言語で対応
・音声入力対応
・スマートフォンでも対応

B-⑪ 【親単体】プライベート・ブランド(PB)商品 売上高実績

プライベート・ブランド商品においても新型コロナウイルス関連需要増によりマスクや保護具などの環境安全用品の売上高は増加したものの、工場の稼働低下などにより、その他の商品群は売上高が減少しました。

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	19.9%	構成比	19.9%	構成比	25.1%	構成比	6.6%
	粗利率	36.3%	粗利率	36.3%	粗利率	37.0%	粗利率	32.8%
	売上高	前年同期比	売上高	前年同期比	売上高	前年同期比	売上高	前年同期比
合計	21,561	△3.0%	15,971	△7.4%	4,900	+12.1%	542	+17.4%
切削工具	352	△0.7%	254	△4.1%	61	+16.9%	33	△1.4%
生産加工用品	743	△7.6%	554	△9.7%	166	△1.7%	9	+5.7%
工事用品	1,784	△0.1%	1,314	△3.8%	430	+12.5%	30	+4.5%
作業用品	3,712	△1.7%	2,964	△4.2%	679	+9.8%	40	+8.7%
ハンドツール	2,187	△5.4%	1,569	△9.7%	521	+8.6%	67	+2.6%
環境安全用品	4,246	+15.5%	3,111	+6.3%	977	+42.3%	139	+165.2%
物流保管用品	4,837	△12.1%	3,497	△15.8%	1,108	+1.6%	208	△3.1%
研究管理用品	1,635	△12.8%	1,257	△16.4%	365	+4.5%	2	-
オフィス住設用品	2,059	△3.8%	1,447	△8.1%	589	+9.5%	9	△43.1%
その他	2	+36.0%	0	-	0	-	2	-

IPBプライベート・ブランド(PB)商品

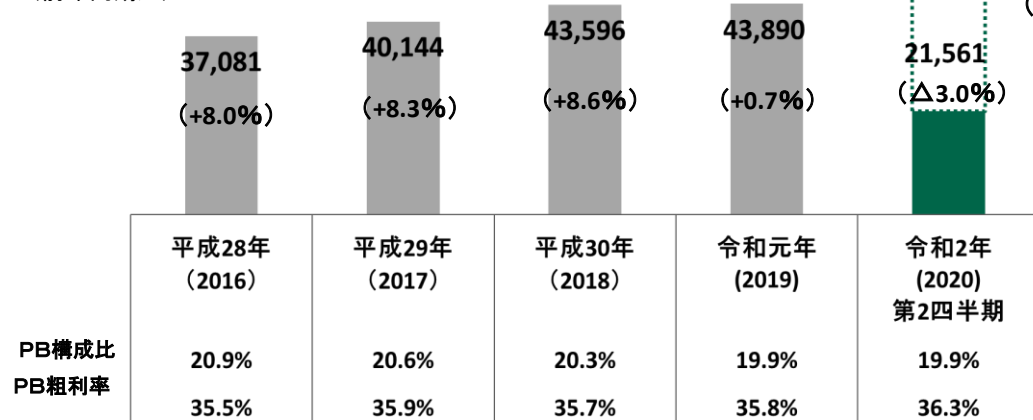


年間約5,000アイテムの新規商品を投入している自社企画開発商品。ナショナル・ブランド商品に比べ利益率が高く、売上高構成比は19.9%を占めています。



IPB商品 売上高推移 単位：百万円

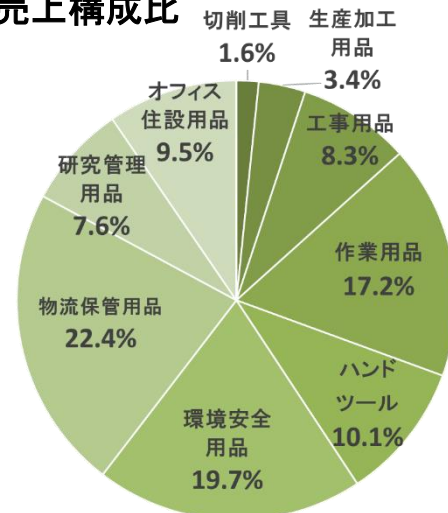
(前年同期比)



通期予想

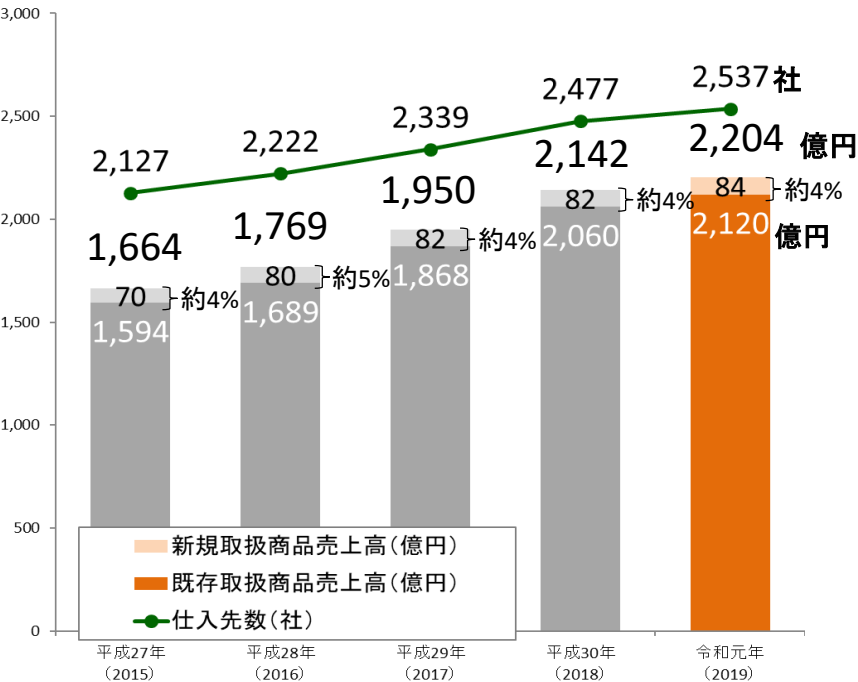
44,656～39,292 百万円
(+1.7～△10.5%)

IPB売上構成比

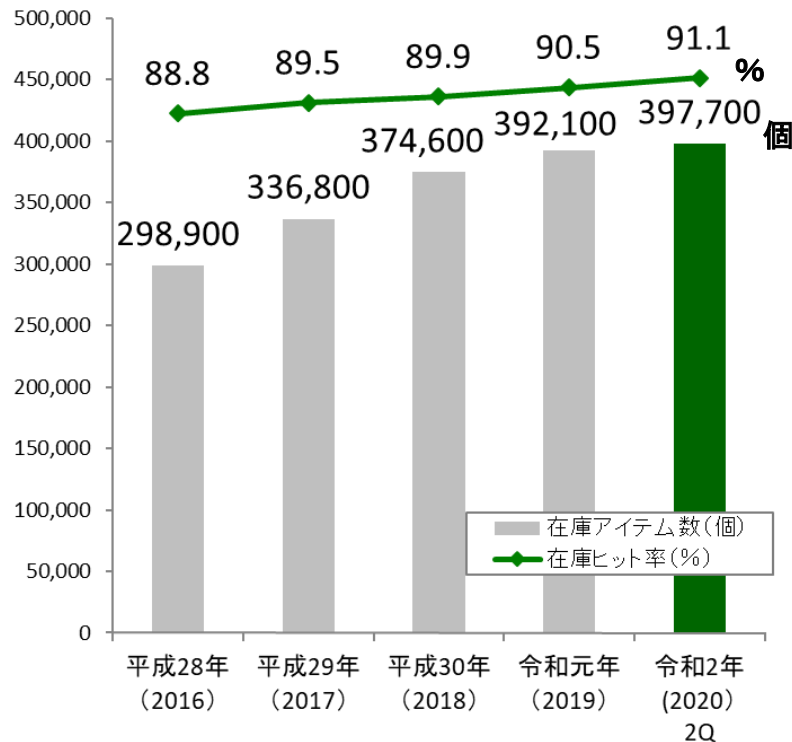


C-① 仕入先数及び新規掲載商品売上高／在庫アイテム数及びヒット率／販売口座数及び法人数

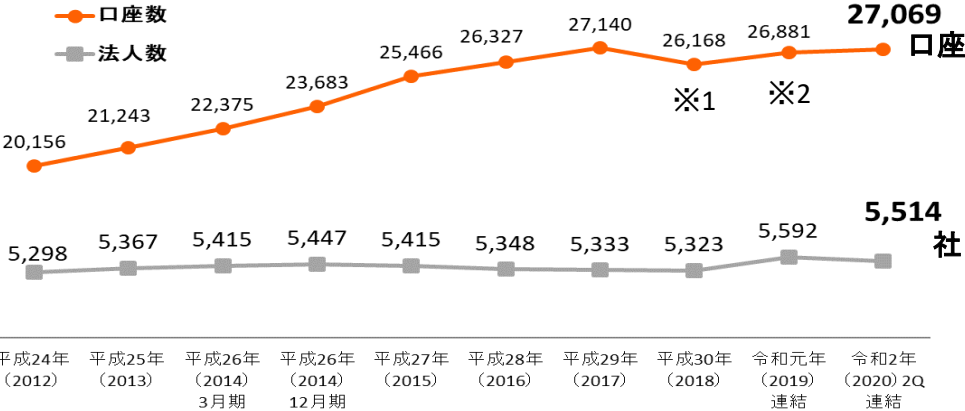
1、【親単体】仕入先数の推移及び全社売上高における
トラスコ オレンジブック新規取扱商品 売上高推移



2、【親単体】在庫アイテム数及び在庫ヒット率の推移



3、【連結】販売口座数及び法人数の推移



1、売上高のうち4%程度は、その年に商品カタログ「トラスコ オレンジブック」へ新規掲載された商品の売上高で構成されています。

2、在庫ヒット率＝在庫から出荷した商品の行数÷全注文行数
アイテム数および在庫ヒット率は年々増加傾向にあります。

3、多店舗を持つ法人とのお取引が増加しているため、口座数は増加傾向にあります。

※1 平成30年(2018)の口座数減少は、ホームセンタールート取引先の取引終了による口座抹消が主な要因です。

※2 令和元年(2019)より海外子会社を含む法人数・口座数を掲載しています。

C-② 【親単体】物流データ

■配達便・社内間配送便 台数

	台数	前年同期比
総配達便数	273台	△14台
傭車便(契約配達便)	170台	△25台
自社配達便	103台	+11台
社内間配送便	35台	△6台
配達便・社内間輸送便計	308台	△20台

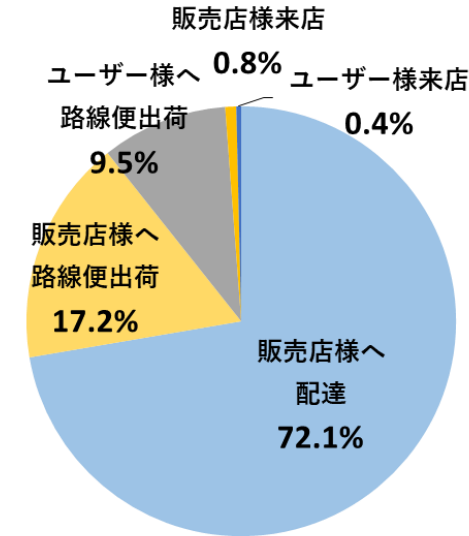
配達便について

配送ルートや在庫の社内移動を効率化することで配達便・社内間配送便の減便をすすめ、台数の適正化を図っています。

また、お客様へのサービス向上を目指し、自社配達便(当社社員による配達便)の台数を増やしています。現在の自社便化率は37.7%で、増加傾向にあります。今後は自社便化率50%まで高めることを目標としています。

■納品区分の実績

【受注行数ベース】



C-③ 【親単体】システム稼働状況

■システム受注(FAX-OCR含む)実績

※FAX-OCR DOTKUL(ドットクル)は利用率の低下により
2023年5月にサービスを終了する予定です。

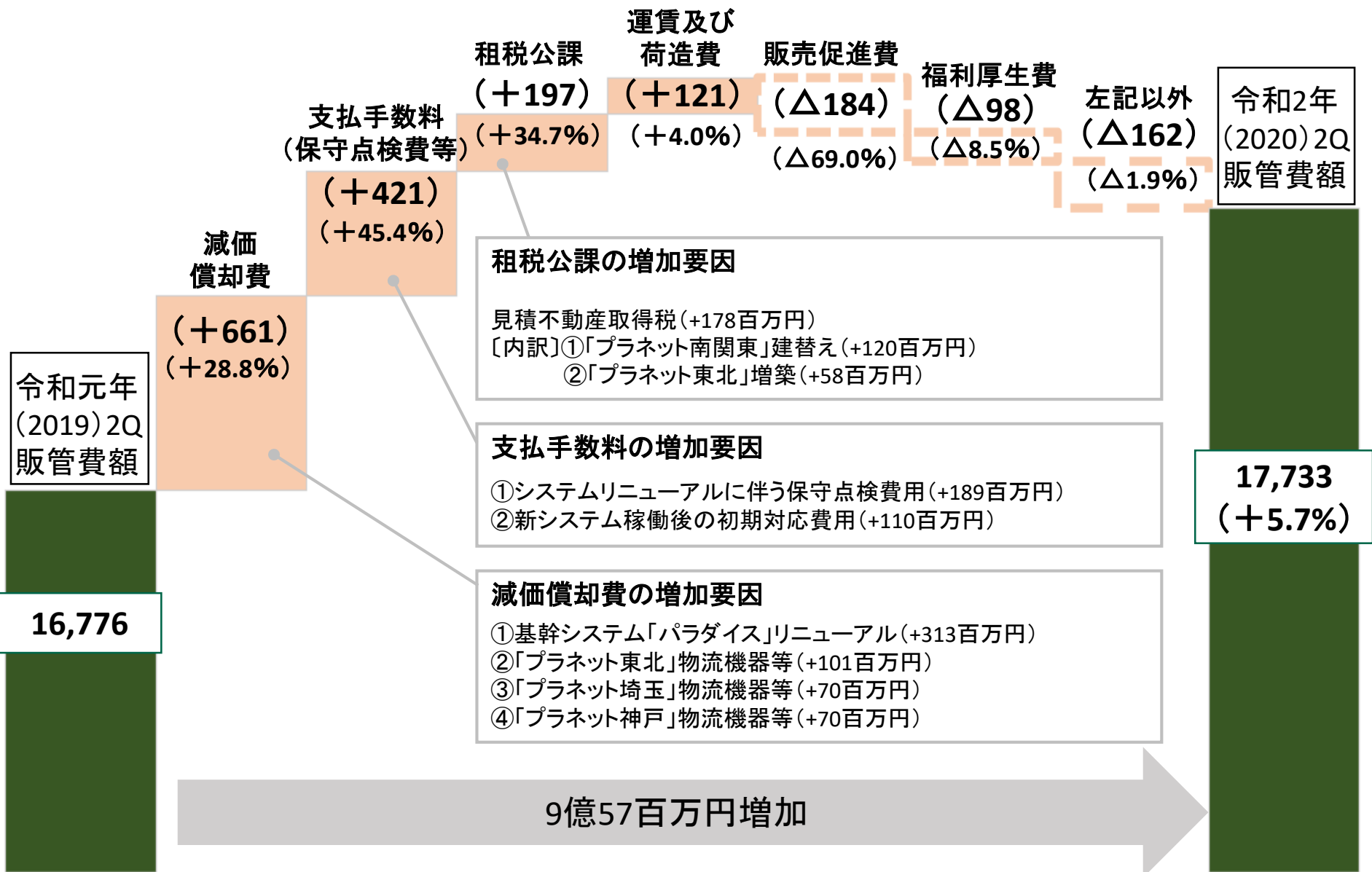
令和2年6月末時点

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	7,098,860	40.4%	△0.9	45,197	41.7%	△0.3
トラスコEDI 販売店様発注システムとのデータ連携	3,400,870	19.4%	+24.4	12,660	11.7%	+12.7
オレンジコマース ユーザー様購買システムとの連携	336,930	1.9%	+6.4	2,191	2.0%	+12.4
DOTKUL (ドットクル) FAX-OCR	132,564	0.8%	※ △30.0	608	0.6%	※ △32.6
EOS ホームセンター電子発注システム	3,679,600	20.9%	+7.6	7,546	7.0%	+17.7
計	14,648,824	83.4%	+6.0	68,203	62.9%	+3.6

照会行数:ドットクル約375件/日、WEBフリーアクセス約74,047件/日

D-① 【連結】販売費・一般管理費の主な増減内容

単位: 百万円、() 前年同期比



増減要因の詳細は次ページをご参照ください。

D-② 【連結】販売費・一般管理費

■販売費及び一般管理費の詳細

単位: 百万円、%

ー主な項目についてー () 前年同期比

	令和元年 (2019) 12月期 第2四半期		令和2年 (2020) 12月期 第2四半期		前年 増減額	前年 同期比
	実績	売上高構成比	実績	売上高構成比		
1 給与及び賞与	5,931	5.4	5,871	5.4	△60	△ 1.0
2 運賃及び荷造費	3,046	2.8	3,168	2.9	121	+4.0
3 減価償却費	2,300	2.1	2,962	2.7	661	+28.8
4 支払手数料	926	0.8	1,347	1.2	421	+45.4
5 福利厚生費	1,163	1.1	1,065	1.0	△98	△ 8.5
6 租税公課	568	0.5	765	0.7	197	+34.7
7 広告宣伝費	423	0.4	493	0.5	70	+16.7
8 借地借家料	336	0.3	302	0.3	△33	△ 10.0
9 賞与引当金繰入額	295	0.3	289	0.3	△6	△ 2.1
10 消耗品費	259	0.2	268	0.2	8	+3.4
11 旅費及び交通費	305	0.3	245	0.2	△59	△ 19.6
12 役員報酬	214	0.2	218	0.2	4	+2.2
13 通信費	180	0.2	189	0.2	9	+5.0
14 水道光熱費	176	0.2	173	0.2	△2	△ 1.6
15 車両費	121	0.1	119	0.1	△2	△ 1.8
16 販売促進費	266	0.2	82	0.1	△184	△ 69.0
17 交際費	72	0.1	12	0.0	△60	△ 83.4
18 その他	186	0.2	156	0.1	△29	△ 16.1
計	16,776	15.3	17,733	16.4	957	+5.7

・社員1,660名・パートタイマー1,125名
・社員残業代(△125百万円)
・パート給与及び賞与の増加(+75百万円)

・出荷量増加等による影響(+191百万円)
 ユーザー直送が前年同期比16.0%増加
・個口出荷単価の影響(△26百万円)
・備車(契約配達便)減便(△107百万円)
 備車台数 205台 (△31台) 社内間輸送便35台含
【参考】自社社員配達便 103台(+11台)

・基幹システムリニューアル(+313百万円)
・「プラネット東北」物流機器等(+101百万円)
・「プラネット埼玉」物流機器等(+70百万円)
・「プラネット神戸」物流機器等(+70百万円)

・システムリニューアルに伴う保守点検費用
 (+189百万円)
・新システム稼働後の初期対応費用
 (+110百万円)

見積不動産取得税(+178百万円)
・P南関東建替え(+120百万円)
・P東北増築(+58百万円)

・株主優待商品代(+37百万円)
・60周年記念誌製作費(+28百万円)
・会社案内制作費(+13百万円)

・カタログ「2020年度版トラスコ オレンジブック」のサイズ変更[B5⇒A4]へのレイアウト
 変更作業費用(△70百万円)
・カタログ「2020年度版トラスコ オレンジブック」編集データ製作費用(△73百万円)

D-③ 【連結】財務諸表

貸借対照表

令和2年(2020)6月30日現在
単位:百万円、%、()前期末比

資産	負債・純資産
流動資産 97,210 (+6.7)	流動負債 37,915 (△8.4) 内、短期借入金 17,000 (±0)
内、在庫 43,111 (△1.2)	固定負債 37,461 (+37.5) 内、長期借入金 35,000 (+40.0)
固定資産 108,504 (+3.4)	純資産 130,338 (+2.2) 自己資本比率 63.4% (△1.6 pt)
内、土地 32,614 (+2.7) 建物 48,158 (+30.0)	
総資産 205,715	

単位:百万円

	令和元年(2019) 第2四半期	令和2年(2020) 第2四半期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	6,003	5,796	△206
投資活動によるキャッシュ・フロー	△12,181	△6,738	5,442
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,220	8,812	10,032
現金及び現金同等物に係る換算差額	2	△18	△21
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△7,395	7,851	15,246
現金及び現金同等物の期首残高	12,448	18,330	5,881
現金及び現金同等物の期末残高	5,053	26,181	21,128

貸借対照表について

①在庫金額

取扱商品アイテム数は増加しておりますが、商品の販売頻度が高い商品はより多く、低い商品は少なく在庫を持つよう、全国の物流センター在庫の見直しを進めており、在庫金額は縮小傾向にあります。

②固定資産

当社では、「持つ経営」をポリシーとしているため、事業の根幹を支える物流センター、本社ビル、支店、データセンター、自社配達便のトラック、営業車などを自社所有しています。

D-④ 【連結】設備投資等の状況

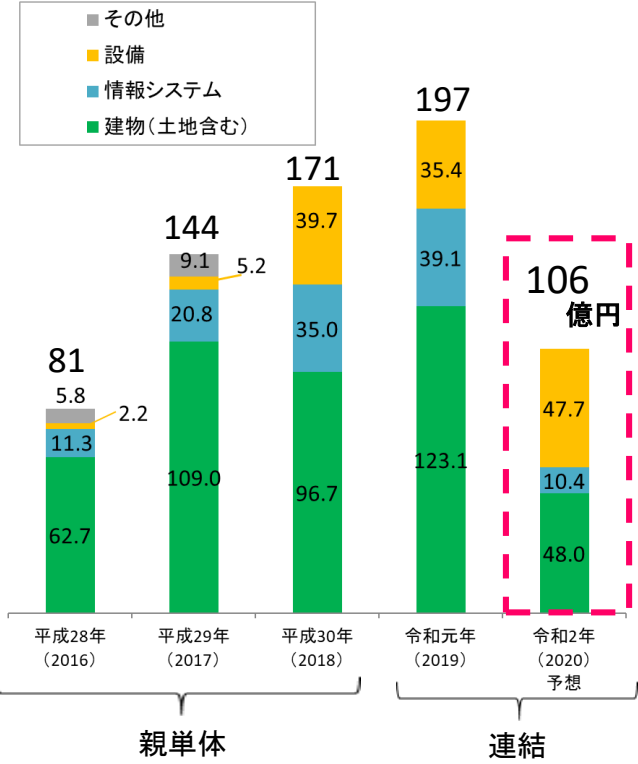
■主な設備投資の実績と予定

単位: 億円

主な設備投資 内訳		総投資 (予定)額	前期までの 実績	R2(2020) 12月期	
				1Q~2Q 投資実績額	3Q~4Q 投資予定額
建物	プラネット南関東 建替	87.4	74.9	10.8	1.3
	プラネット東北 増築	40.8	31.7	9.1	-
	リゾート&スパ軽井沢 新築工事	29.2	11.9	5.3	8.5
	大阪ストックセンター(仮称) 新築	10.0	-	0.7	-
	豊橋ストックセンター テント倉庫	3.9	-	2.6	1.3
	その他	0.1	-	-	0.1
	建物合計	171.4	118.5	28.5	11.2
設備	プラネット東北 バケット自動倉庫・SAS・GAS・オートストア・I-Pack・JFB・パトラー 等	31.0	-	22.6	3.0
	プラネット南関東 バケット自動倉庫・シャトルラック・オートストア・SAS・電動パレットラック 等	21.0	-	10.6	7.9
	プラネット北関東 太陽光工事	1.4	-	0.8	0.6
	豊橋ストックセンター 運用設備	0.8	-	0.2	0.6
	各所修繕改修工事	0.7	-	-	0.3
	物流システム庫内作業可視化 ダッシュボード	0.5	-	-	0.4
	物流システム庫内作業可視化 連動機能(人員配置適正化)	0.5	-	-	0.5
	その他	-	-	0.2	0.1
	設備合計	55.9	0	34.3	13.4
システム	パラダイス(受発注システム) リプレイス	33.7	30.7	3.0	-
	SORA、Self、Zaicon2 リプレイス	9.4	7.5	1.9	-
	フリーロケーション改善	3.0	-	0.2	-
	プラネット南関東 マテハン導入、ネットワーク構築	1.3	-	-	1.3
	Oluce改修	0.9	-	0.4	-
	パラダイス(MROストックカー構築作業) リプレイス	0.5	-	0.5	-
	MROストックカー リプレイス	0.5	-	0.5	-
	CLET改修	0.3	-	-	0.3
	その他	-	-	0.8	1.6
	システム合計	49.6	38.2	7.2	3.2
土地	プラネット大阪 近隣土地	5.4	0.5	4.9	-
	プラネット東北 隣地購入	2.0	-	2.0	-
	小山支店 隣地購入	1.3	-	1.3	-
	土地合計	8.7	0.5	8.2	0.0
合計				78.3	27.8
年間設備投資金額				106.1	

■設備投資額の推移

単位: 億円



↑平成30年(2018)より「その他」に含めていた項目を
設備・情報システム・建物に振り分けています。

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
為、投資金額は期中に変動する場合がございます。
- ・設備投資額は、キャッシュアウトベースの金額にて
記載しております。

令和2年(2020)12月期の減価償却費は
65億円(前年比+16億円)を予定しております。

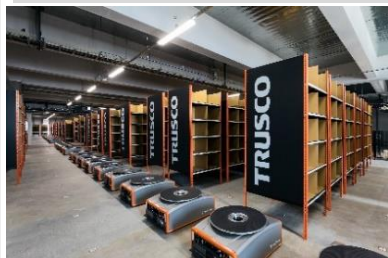
D-⑤ 令和2年(2020)度 継続中の主な設備投資

2020年度

プラネット東北 増築

2020年5月7日稼働

2020年1月 完成



▲Butler®(バトラー)自動搬送ロボット



▲オートストアを一望できる会議室



▲AutoStore(オートストア)高密度収納システム

概要

- 住 所: 宮城県仙台市
- 敷地面積: 3,905坪
- 延床面積: 3,231坪(増築前)、8,587坪(増築後)増築棟 6階建
- 投資総額: 約72億円(建物・設備)
- 在庫アイテム数: 約10.7万アイテム
- 目標アイテム数: 50万アイテム
- 導入設備: バケット自動倉庫／オートストア／バトラー／SAS／GAS／I-Pack

今回の増築ではオートストア、Butler®(バトラー)を導入し、会議室からオートストアを見下ろせる構造にしました。また、災害時にも必要な商品の供給を止めないため、新たに災害備蓄倉庫を設置しました。他にも108台収容可能な立体駐車場を設置し、駐車場不足の解消にも役立っています。

プラネット南関東 建替え

2020年8月稼働予定

2020年1月 完成



AutoStore(オートストア) 高密度収納システム



配送トラックも進入可能な地下駐車場

概要

- 住 所: 神奈川県伊勢原市
- 敷地面積: 3,662坪
- 延床面積: 7,885.3坪
- 構 造: 地下1階(駐車場)、地上4階建、免震構造
- 投資総額: 約110億円(建物・設備)
- 在庫アイテム数: 11.1万アイテム
- 目標在庫アイテム数: 50万アイテム
- 導入設備: バケット自動倉庫／オートストア／SAS／ケースCV／電動パレットラック

当社初のダイフク製シャトルラックや当社最大規模の自動倉庫などの物流機器を導入し出荷の効率化や高密度収納を実現します。また、22mのはね出しがあるトラックパースにより雨天時の作業効率を上げるとともに、地下駐車場をトラックも入れる高さにする事で、夜間でも近隣のご迷惑にならずに出入荷可能となりました。また物流センター内に託児所を設置し、働きやすい環境を整えています。当物流センターは8月17日稼働予定です。

E-① 経営計画

◆予算のたて方について

当社は8月3日に業績予想の修正および業績予想をレンジ形式に変更しました。経営計画につきましても修正後の予算にて記載しております。なお、レンジの上限は市況が回復して下期の売上高が概ね当初の予算通り推移した場合として算出しています。また、レンジの下限は緊急事態宣言が発出されていた令和2年5月度と同程度まで経済活動が停滞した場合を想定し算出しています。

また、上限予算は「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。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ります。

		第57期 2019年12月期					第58期 2020年12月期														
		(連結)			(単体)		(連結)			(連結)						(単体)					
		実績	構成比	実績	構成比	前期比	当初計画	構成比	前期比	修正計画(百万円)		構成比(%)		前期比(%)		修正計画(百万円)		構成比(%)		前期比(%)	
		(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(%)	(百万円)	(%)	(%)	上限	下限	上限	下限	上限	下限	上限	下限	上限	下限	上限	下限
売上高		220,674	100.0	220,357	100.0	102.8	231,619	100.0	105.0	225,849 ~ 198,548		100.0		102.3 ~ 90.0		225,633 ~ 198,332		100.0		102.4 ~ 90.0	
	ファクトリールート	170,041	77.1	170,025	77.2	100.5	176,140	76.1	103.6	168,868 ~ 147,784		74.8 ~ 74.4		99.3 ~ 86.9		168,868 ~ 147,784		74.8 ~ 74.5		99.3 ~ 86.9	
	eビジネスルート	34,492	15.6	34,492	15.7	112.2	38,500	16.6	111.6	39,488 ~ 34,880		17.5 ~ 17.6		114.5 ~ 101.1		39,488 ~ 34,880		17.5 ~ 17.6		114.5 ~ 101.1	
	ホームセンタールート	14,703	6.7	14,702	6.7	109.2	15,300	6.6	104.1	16,092 ~ 14,875		7.1 ~ 7.5		109.5 ~ 101.2		16,092 ~ 14,875		7.1 ~ 7.5		109.5 ~ 101.2	
	海外ルート	1,437	0.6	1,137	0.4	118.0	1,679	0.7	116.8	1,399 ~ 1,008		0.6 ~ 0.5		97.4 ~ 70.2		1,184 ~ 793		0.5 ~ 0.4		104.1 ~ 69.7	
1日当たり売上高		-	-	937	-	105.0	-	-	-	-		-		-		944 ~ 829		-		100.7 ~ 88.5	
プライベート・ブランド商品売上高		-	-	43,890	19.9	100.7	-	-	-	-		-		-		44,656 ~ 39,292		19.8		101.7 ~ 89.5	
実働稼働日数		-	-	235日	-	△5日	-	-	-	-		-		-		239日		-		+4日	
売上総利益		47,034	21.3	46,856	21.3	103.0	49,352	21.3	104.9	48,464 ~ 42,760		21.5 ~ 21.5		103.0 ~ 90.9		48,291 ~ 42,587		21.4 ~ 21.5		103.1 ~ 90.9	
	ファクトリールート	35,390	20.8	35,390	20.8	100.7	36,480	20.7	103.1	35,249 ~ 30,986		20.9 ~ 21.0		99.6 ~ 87.6		35,249 ~ 30,986		20.9 ~ 21.0		99.6 ~ 87.6	
	eビジネスルート	8,657	25.1	8,657	25.1	111.9	9,700	25.2	112.0	9,968 ~ 8,816		25.2 ~ 25.3		115.1 ~ 101.8		9,968 ~ 8,816		25.2 ~ 25.3		115.1 ~ 101.8	
	ホームセンタールート	2,577	17.5	2,577	17.5	107.1	2,690	17.6	104.4	2,838 ~ 2,626		17.6 ~ 17.7		110.1 ~ 101.9		2,838 ~ 2,626		17.6 ~ 17.7		110.1 ~ 101.9	
	海外ルート	409	28.5	230	20.3	118.7	482	28.7	117.8	407 ~ 330		29.1 ~ 32.8		99.6 ~ 80.9		235 ~ 158		19.8 ~ 20.0		101.9 ~ 68.8	
販売費及び一般管理費		33,237	15.1	32,934	14.9	105.8	36,345	15.7	109.4	35,823 ~ 35,123		15.9 ~ 17.7		107.8 ~ 105.7		35,550 ~ 34,850		15.8 ~ 17.6		107.9 ~ 105.8	
営業利益		13,797	6.3	13,921	6.3	96.9	13,007	5.6	94.3	12,640 ~ 7,636		5.6 ~ 3.8		91.6 ~ 55.3		12,741 ~ 7,737		5.6 ~ 3.9		91.5 ~ 55.6	
経常利益		14,197	6.4	14,302	6.5	97.7	13,257	5.7	93.4	13,000 ~ 7,996		5.8 ~ 4.0		91.6 ~ 56.3		13,095 ~ 8,091		5.8 ~ 4.1		91.6 ~ 56.6	
当期純利益		9,613	4.4	9,715	4.4	99.9	9,012	3.9	93.7	8,952 ~ 5,499		4.0 ~ 2.8		93.1 ~ 57.2		9,035 ~ 5,583		4.0 ~ 2.8		93.0 ~ 57.5	
1株当たり当期純利益		145円 78銭	-	147円 32銭	-	△12銭	136円 66銭	-	△9円 12銭	135円 75銭 ~ 83円 39銭		-		△10円 3銭 ~ △62円 39銭		137円 02銭 ~ 84円 66銭		-		△10円 30銭 ~ △62円 66銭	
1株当たり配当金		36円 50銭	-	-	-	-	34円 50銭	-	△2円	34円 00銭 ~ 21円 00銭		-		△2円 50銭 ~ △15円 50銭		-		-		-	
発行済株式		66,008,744	-	-	-	-	66,008,744	-	-	66,008,744		-		-		-		-		-	
PB在庫アイテム数		50,800	-	-	-	-	57,600	-	113.4	57,600		-		113.4		-		-		-	
商品在庫金額		43,653	-	42,781	-	115.6	48,809	-	111.8	48,809		-		111.8		-		-		-	
社員数(役員含む)		1,656	-	-	-	-	1,695	-	102.4	1,695		-		102.4		-		-		-	
パートタイマー人数		1,128	-	-	-	-	1,148	-	101.8	1,148		-		101.8		-		-		-	
システム受注率		83.1%	-	-	-	-	85.0%	-	-	85.0%		-		-		-		-		-	
在庫ヒット率		90.5%	-	-	-	-	91.0%	-	-	91.0%		-		-		-		-		-	
ROE		7.5%	-	-	-	-	6.7%	-	-	6.7% ~ 4.2%		-		-		-		-		-	
減価償却費		4,876	-	-	-	-	6,594	-	135.2	6,515		-		133.6		-		-		-	

この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ります。

参考資料①－株式情報

株主情報

単位: 名

	平成29年 (2017) 12月末	平成30年 (2018) 6月末	平成30年 (2018) 12月末	令和元年 (2019) 6月末	令和元年 (2019) 12月末	令和2年 (2020) 6月末
株主合計	25,365	16,719	29,997	19,776	40,106	23,697
単元株主	24,757	16,037	29,408	19,054	39,494	22,887
単元未満株主	607	681	588	721	611	809
自己名義株式	1	1	1	1	1	1
金融機関・証券会社	71	66	63	73	61	64
国内法人	628	566	657	563	690	574
外国法人等	198	203	228	210	252	210
個人その他	24,467	15,883	29,048	18,929	39,102	22,848
自己名義株式	1	1	1	1	1	1

ROE推移

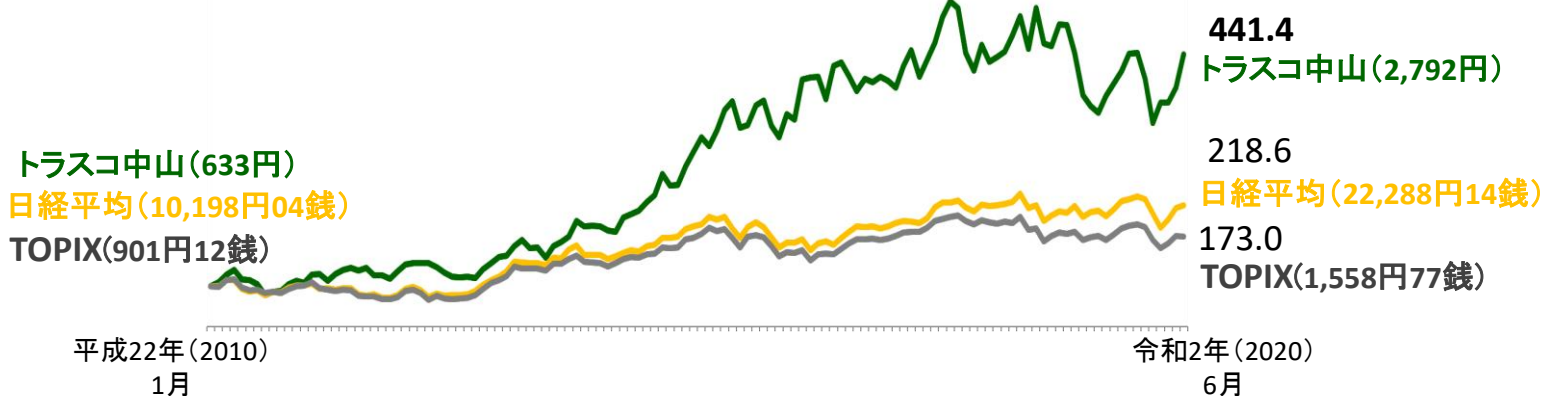
単位: %

	平成28年 (2016)	平成29年 (2017)	平成30年 (2018)	令和元年 (2019)	令和2年 (2020) 予想
ROE	9.8	9.3	8.3	7.5	6.7~4.2

＜ROEに対する考え方＞
当社では、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22年(2010)1月を100とした場合の各指標の動きを数値化しています。



2020年8月5日(水)
当社株価 終値 2,508円
日経平均株価 終値 22,524円04銭
TOPIX 終値 1,554円71銭

参考資料②－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

機械工具業界の商社には下記のような企業がありますが、卸売業・小売業で事業展開が異なり、それぞれ取扱う主力商品も異なっています。
当社は工作機械などの大型機械の取扱い無く、消耗品の取扱いが中心です。

単位:百万円、%、敬称略

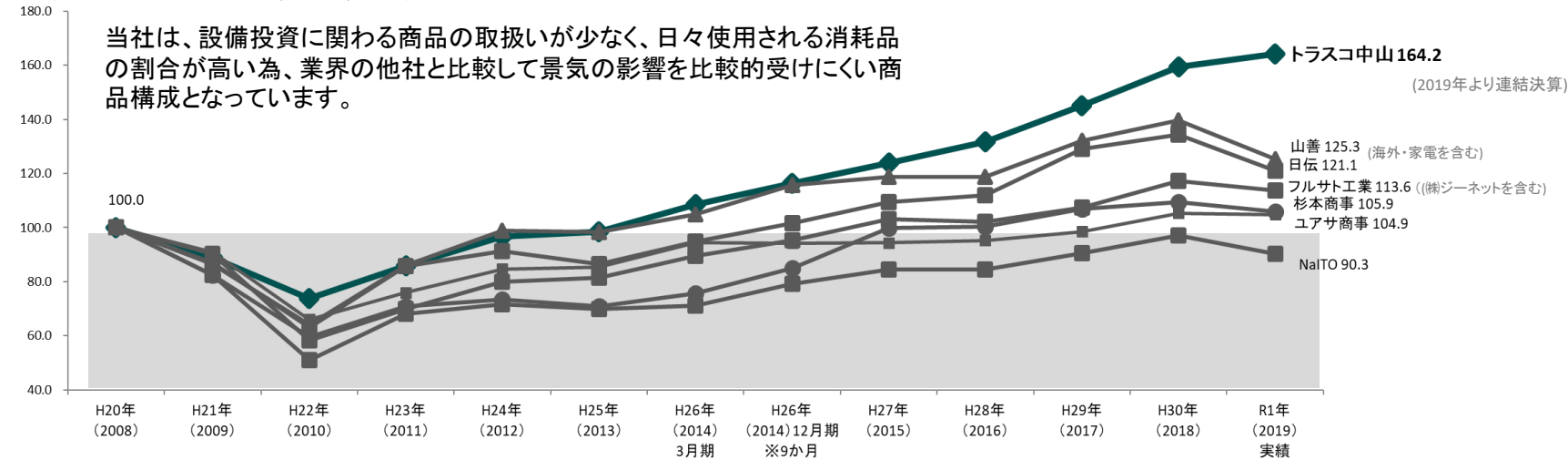
卸売	実績				時価総額 (億円)
	年	決算月	売上高	前年比	
(株)山善	2019	3月	472,191	△ 10.3	912
ユアサ商事(株)	2019	3月	491,348	△ 0.5	679
(株)日伝	2019	3月	112,334	△ 9.8	656
フルサト工業(株)	2020	3月	104,619	△ 3.0	193
(株)NaITO	2020	2月	46,467	△ 7.1	86
杉本商事(株)	2020	3月	43,890	△ 3.4	208
トラスコ中山(株)	2019	12月	220,674	+ 3.0	1,675
7社合計			1,491,523	△ 4.5	4,409

単位:百万円、%、敬称略

小売	実績				時価総額 (億円)
	年	決算月	売上高	前年比	
(株)ミスミグループ	2020	3月	313,337	△ 5.6	7,441
(株)MonotaRO	2019	12月	131,463	+ 20.0	10,476
2社合計			444,800	+ 0.7	17,917

※連結決算を発表している会社は連結決算の数値を記載しています。
※各数値は令和2年(2020)8月5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。

■同業界の商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。
※令和2年(2020)5月7日現在公開のデータをもとに経営企画・広報IR課にて算出した数値です。
※平成26年12月期のトラスコ中山指数は、決算期変更により9か月の変則決算であったため、12か月に換算した売上高1,563億円をもとに計算した参考値です。

参考資料③－【連結】令和2年(2020)12月期 四半期毎の計画

■令和2年(2020) 12月期【四半期】

単位: 百万円、%

		第1四半期 (+1日)			第2四半期 (+2日)			第3四半期 (+1日)			第4四半期 (±0日)		
		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	予算	構成比	前年同期比
売上高	予算	56,960	100.0	+2.1	57,114	100.0	+ 6.2	57,421~ 44,771	100.0	+ 4.7~ △18.4	60,014~ 45,363	100.0	+6.7~ △19.4
	実績	57,493	100.0	+3.1	50,919	100.0	△ 5.3						
売上総利益	予算	12,258	21.5	+2.2	12,485	21.9	+ 6.3	11,748~ 9,163	20.5	+4.1~ △18.8	12,821~ 9,702	21.4	+6.8~ △19.2
	実績	12,556	21.8	+4.7	11,338	22.3	△ 3.4						
販売費及び一般管理費	予算	9,209	16.2	+9.9	8,899	15.6	+ 6.0	9,054~ 8,713	15.8~19.5	+ 5.1~ +9.3	9,035~ 8,676	15.1~19.1	+10.5~ +6.2
	実績	9,218	16.0	+10.0	8,514	16.7	+ 1.4						
営業利益	予算	3,048	5.4	△15.7	3,587	6.3	+ 7.2	2,693~ 449	4.7~1.0	△10.2~ △85.0	3,785~ 1,025	6.3~2.3	△1.3~ △73.3
	実績	3,337	5.8	△7.7	2,824	5.5	△ 15.6						
経常利益	予算	3,110	5.5	△15.3	3,648	6.4	+ 6.4	2,748~ 504	4.8~1.1	△10.7~ △83.6	3,851~ 1,091	6.4~2.4	△4.2~ △72.8
	実績	3,384	5.9	△7.8	3,015	5.9	△ 12.1						
当期純利益	予算	2,117	3.7	△15.5	2,478	4.3	+ 7.7	1,895~ 347	3.3~0.8	△8.4~ △83.2	2,723~ 818	4.5~1.8	△0.5~ △70.1
	実績	2,321	4.0	△7.4	2,012	4.0	△ 12.6						

■令和2年(2020) 12月期【累計】

単位: 百万円、%

		第1四半期 (+1日)			第2四半期 (+3日)			第3四半期 (+4日)			通 期 (+4日)		
		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	予算	構成比	前年比
売上高	予算	56,960	100.0	+2.1	114,074	100.0	+4.1	165,835~ 153,185	100.0	+0.9~ △6.8	225,849~ 198,548	100.0	+2.3~ △10.0
	実績	57,493	100.0	+3.1	108,413	100.0	△1.1						
売上総利益	予算	12,258	21.5	+2.2	24,743	21.7	+4.2	35,643~ 33,058	21.5~21.6	+1.8~ △5.6	48,464~ 42,760	21.5	+3.0~ △9.1
	実績	12,556	21.8	+4.7	23,894	22.0	+0.7						
販売費及び一般管理費	予算	9,209	16.2	+9.9	18,108	15.9	+7.9	26,788~ 26,447	16.2~17.3	+6.9~ +5.5	35,823~ 35,123	15.9~17.7	+7.8~ +5.7
	実績	9,218	16.0	+10.0	17,733	16.4	+5.7						
営業利益	予算	3,048	5.4	△15.7	6,635	5.8	△4.7	8,855~ 6,611	5.3~4.3	△11.1~ △33.6	12,640~ 7,636	5.6~3.8	△8.4~ △44.7
	実績	3,337	5.8	△7.7	6,161	5.7	△11.5						
経常利益	予算	3,110	5.5	△15.3	6,758	5.9	△4.8	9,149~ 6,905	5.5~4.5	△10.1~ △32.2	13,000~ 7,996	5.8~4.0	△8.4~ △43.7
	実績	3,384	5.9	△7.8	6,400	5.9	△9.9						
当期純利益	予算	2,117	3.7	△15.5	4,595	4.0	△4.4	6,229~ 4,681	3.8~3.1	△9.4~ △31.9	8,952~ 5,499	4.0~2.8	△6.9~ △42.8
	実績	2,321	4.0	△7.4	4,333	4.0	△9.9						

参考資料④－会社データ

■社員数【連結】 令和2年(2020)6月末現在 単位:人

	女	男	合計	前年同月比
役員	1	11	12	±0
執行役員	0	2	2	△1
キャリア	196	443	639	△2
エリア	267	304	571	+3
サポート	27	3	30	△2
スペシャリスト	16	14	30	△2
ロジス	78	274	352	+6
契約社員	1	35	36	+7
現地法人	20	22	42	+2
健康保険組合出向者	1	1	2	±0
中山財団出向者	0	0	0	△1
社員計(役員含む)	606	1,098	1,704	+10
パート	842	283	1,125	+6
従業員計	1,449	1,392	2,841	+16

女性社員比率35.6%／女性セールス76人／
女性キャリア比率32.3%(男性40.3%) ※パートタイマーの人数は実際の雇用人数

■入社者数および退職者数 ※パートタイマー除く 単位:人、%

	平成28年 (2016)【親単体】		平成29年 (2017)【親単体】		平成30年 (2018)【親単体】		令和元年 (2019)【連結】		令和2年(2020) 6月末【連結】	
	女	男	女	男	女	男	女	男	女	男
社員数	512	959	510	1004	557	1,051	585	1,071	580	1,062
	1,471		1,514		1,608		1,656		1,642	
入社者	70	33	59	67	63	72	52	57	40	44
	103		126		135		109		84	
退職者	20	18	18	18	20	26	42	44	19	18
	38		36		46		86		37	
離職率	3.8	1.8	3.4	1.8	3.5	2.4	6.7	3.9	3.2	1.7
	2.5		2.3		2.8		4.9		2.2	

■倒産による回収不能金額 単位:万円

	平成27年 (2015)	平成28年 (2016)	平成29年 (2017)	平成30年 (2018)	令和元年 (2019)	令和2年 (2020) 2Q
回収不能金額 (万円)	0	35	0	4	0	0

※平成26年(2014)は9カ月決算です。

■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	ロジス	全体
令和元年 (2019)	31.3	42	38.2	758	642	492	655
平成30年 (2018)	30.9	42.1	38.2	804	680	520	701
平成29年 (2017)	30.7	42.7	38.6	805	696	541	715
平成28年 (2016)	30.6	43.5	39.3	757	651	519	674
平成27年 (2015)	30.9	43.3	39.6	727	630	535	660

※全体平均年収は執行役員を含み、退職金「ファイナンシャルボンド」を除く金額
※平成26年度より業績連動型賞与を支給開始。令和元年(2019)より業績連動型賞与廃止のため減額。
※令和元年(2019)12月期より連結決算開始のため、令和元年(2019)12月期より平均年齢は連結、平均年収は全て単体のデータ。

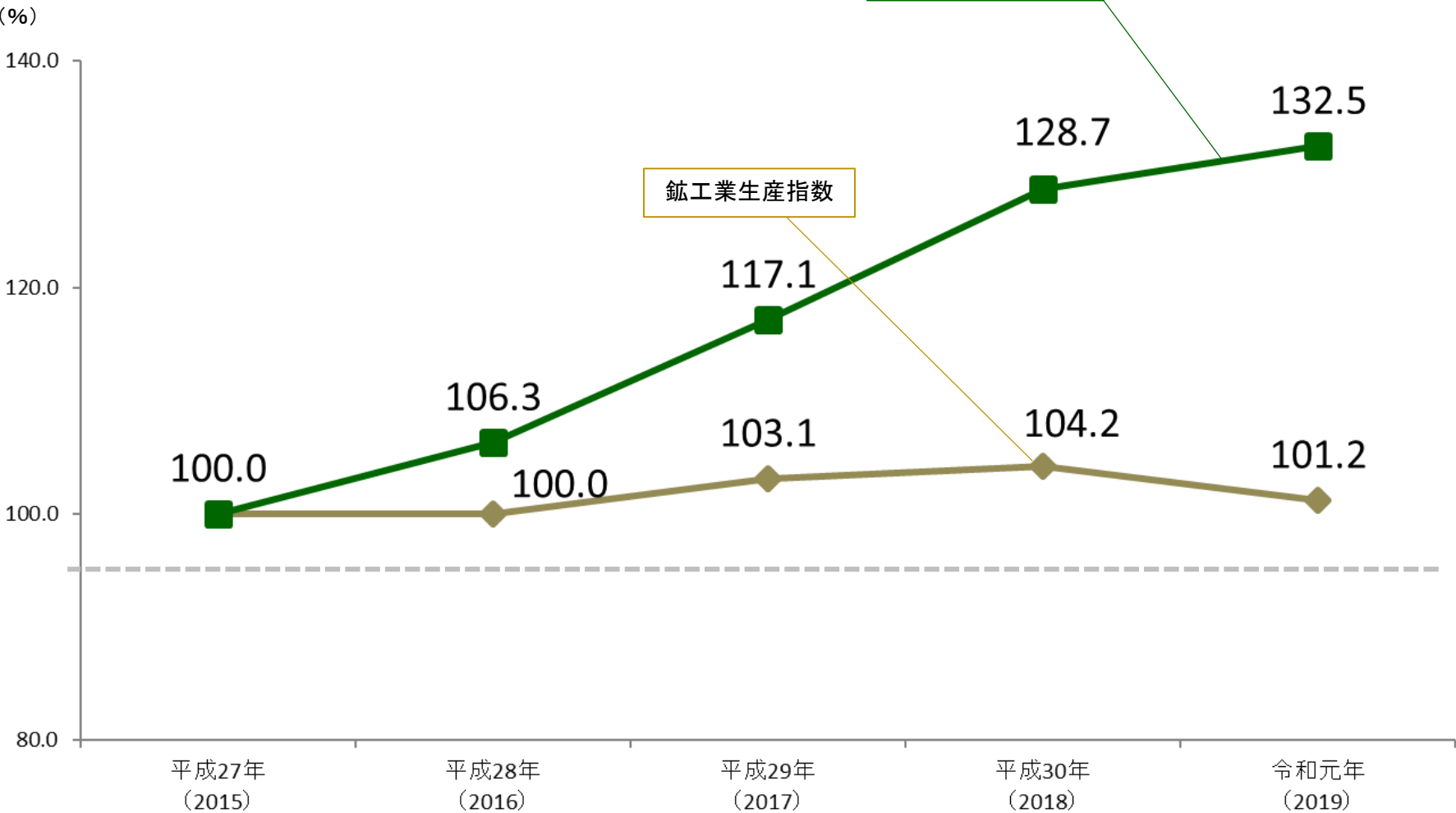
■拠点数【連結】 令和2年(2020)6月末現在

本社	2か所
支店	68か所
物流センター	17か所
海外拠点	3か所
ストックセンター	9か所
合計	99か所

■在庫廃棄金額及び在庫金額の推移

	平成27年 (2015)	平成28年 (2016)	平成29年 (2017)	平成30年 (2018)	令和元年 (2019)
廃棄金額(百万円)	50	32	41	39	42
在庫金額(億円)	250	290	318	370	427
廃棄率(%)	0.20	0.11	0.13	0.11	0.10

■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27年(2015)を100とする
※鋳工業生産指数は令和2年(2020)1月31日に経済産業省より公表された数値

(連結決算)

新型コロナウイルス感染拡大状況下での取組

新型コロナウイルス感染症拡大を受け、当社でも感染予防を行うために様々な対応を行いました。幸いなことに現段階（2020年7月末時点）で当社およびその家族において感染者は確認されておらず、引き続き感染症拡大予防に努めて参ります。

- 主な取組内容
- ・乗合通勤
 - ・最寄り事業所勤務
 - ・時差勤務
 - ・WEBを活用して採用活動の実施
 - ・在宅勤務 など



▲乗合通勤の様子



毎月1度開催している経営会議は通常東京本社に集まり行いますが、新型コロナウイルス感染症予防の観点から東京本社、大阪本社、各地をZoomでつないで開催しました。

◀第58期6月度経営会議

海外調達課 森川雄貴

営業自粛の中、当社内での取組の一つとして商品部 海外調達課の社員がZoomを活用し、海外NB商品を紹介するライブ配信を実施しました。見逃した場合の後日配信も行っており、社員の商品知識向上を図りました。

海外調達課 商品紹介ライブ配信の様子▶



6月17日 営業スタイルを一新！TRUSCO いつでもつながる「フェイスフォン」サービス開始

ビジネススタイル改革の一つとして、お客様が「いつでも・どこでも」当社の営業担当者とコンタクトがとれる新サービスを開始しました。従来は自動車での移動が勤務時間の多くを占め、お客様からのお電話やお問合せに返答時間を要することがありました。同サービスの導入で、場所を選ばず「距離・時間ゼロ」の営業活動が可能となります。「お客様をはじめ、社会のお役に立つ仕事のスタイル」を目指し、業界に先駆けた新たな営業スタイルにチャレンジします。

TRUSCO いつでもつながる
フェイスフォンとは？

PC、スマートフォンから、T-Rate(トレイト)とオンライン通話アプリを利用して対面営業と同じサービスを実現します。

販売店様

TRUSCO いつでもつながる
フェイスフォン

T-Rate +
オンライン通話アプリ
Zoom・Skypeなど

TRUSCO.

営業担当者

今まで

これから

(左)通販東京第一支店 森部海果、(右)IT企画課 遠藤真奈美

参考資料⑦ー令和2年(2020)8月1日付 組織変更のお知らせ

令和2年(2020)8月1日付で、経営戦略実行のスピード化と、経営環境の変化に機動的に対応するため組織変更を行いました。

情報システム部をデジタル戦略本部へ名称変更 デジタル推進部とデジタル推進課を新設

情報システム本部を、新しくデジタル戦略本部に名称変更し、デジタル推進部およびデジタル推進課を新設しました。
新設の目的は以下の通りです。

- ①デジタルを戦略的に活用して業務プロセスの抜本的な再構築を行い、お客様に一層貢献する。
- ②得意先様、仕入先様とのIT連携を強化し、双方のユーザビリティを高める。
- ③各デジタルツールの効果的な活用を推進する。



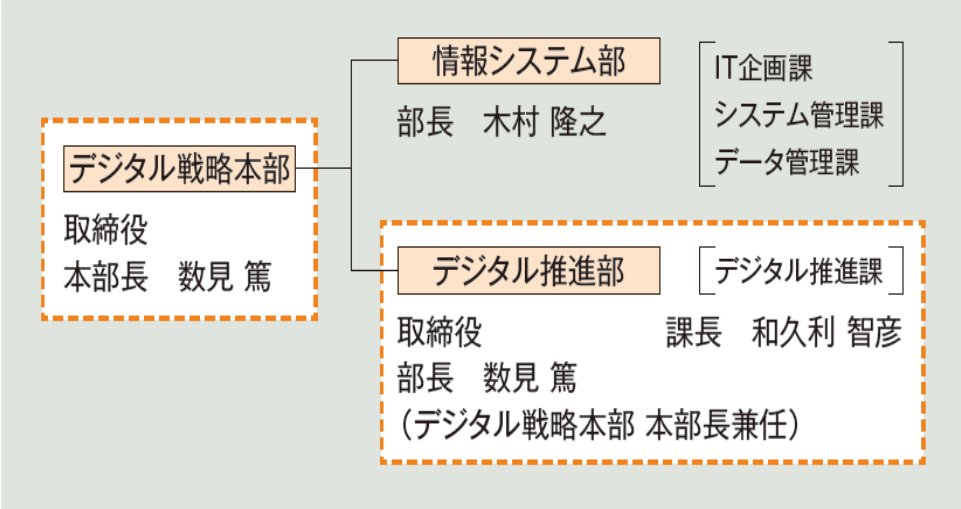
取締役
デジタル戦略本部 本部長
兼 デジタル推進部 部長

かずみ 数見
あつし 篤

あらゆる業務、またサプライチェーンがデジタルで繋がることで、大量のデータが蓄積されます。蓄積されたデータをAIなどで分析し、確率が高く、より最適なやり方の提案や、より利便性の高いアプリづくりにも活かされます。

ここ数年の積極的な設備投資により、会社の基盤(ハード)は強固となり、様々な武器を身に着けました。仕事のスタイル、武器を使いこなす能力(ソフト)について、うまくデジタルを活用し変革していくことが当社の未来に大切だと信じています。

▼新組織図(一部抜粋)



HC東京第一支店とHC東京第二支店が HC東京支店として統合

お客様への多様なご要望に迅速かつ的確に対応し、更なる営業活動や事業尚寧の強化につなげるため、HC東京第一支店とHC東京第二支店を、HC東京支店として統合しました。