

令和7年3月28日(金)開催

第62期 定時株主総会

「ご質問内容とご回答」

□ 1 事前質問 P2～6

□ 2 当日質問 P7～8

Q.1 取得を奨励している資格及び資格保有者の状況について

A. 社員の保有資格例(令和6年(2024)社員数:1,709名)

通信教育には、半額費用補助しています。

※=国家資格 (単位:名)

空気圧装置組立て技能士※	229	フォークリフト運転技能者※	189	基本情報技術者※ 応用情報技術者※	18
日商簿記検定	211	TOEIC	106	栄養士※	6
危険物取扱者※	190	秘書検定	80	1級建築士※	2
税理士※	2	看護師免許※	2	公認会計士※	1

Q.2 障がい者の雇用率の確保について

A. 障がい者雇用数は以下のとおりです(招集ご通知P.32ご参照)

物流センター勤務でピッキングや格納作業に従事しています。

	令和2年 (2020)	令和3年 (2021)	令和4年 (2022)	令和5年 (2023)	令和6年 (2024)
障がい者雇用数(名)	66	67	67	74	79
雇用率(%)	2.9	2.8	2.7	2.8	3.2
法定雇用率(%)	2.2	2.3	2.3	2.3	2.5

Q.3 働き方改革等の影響による運送の遅延を回避する取組みについて

A. 物流2024年問題は、当社に大きな影響はなく、逆に追い風になったこともありました。

仕入先様:しっかり在庫を置いて、販売して、配達してくれるトラスコに商流集約をしていただきました。

販売店様:「注文しても商品が来るか来ないかわからないところに注文するよりもトラスコに発注した方が安心」と商流を集約していただきました。

「ニアワセ+ユーチョク」が功を奏し、物流問題解決のためにご利用が大幅拡大しました。

2

Q.4 社内で使用している機械機器や装備の状況について

A.

1. 機械機器や設備は全て自社保有です。
2. 建物同様に、適切なメンテナンスを行い長期使用の方がトータルコストとしては低いと考えています。

Q.5 株主総会の事前申込み及び抽選の見合わせについて

A.

1. (座席数やスタッフ数など)会場の準備や運営を考慮しています。
2. WEBでのご視聴が可能で、事前議決権行使はもちろん、事前質疑を充実させており、当面は現在の方法での開催を予定しています。

Q.6 TOPIXの制度変更の対応について

A.

1. 年間売買代金回転率及び浮動株価時価総額の基準が新たに設定されましたが、どちらも基準を満たしています。
2. 政策保有株主から株式売却の意思表示があった場合は、直ちに承諾しています。

Q.7 単独提供番組の知られざるガリバーについて

A.

1. 経営層などを中心に、視聴者から根強い好評をいただいています。
2. 番組出演がきっかけでお取引が急拡大した会社も複数ございます。
3. 認知度向上、新規取引先の獲得、新卒採用等の効果が大きく出ています。
4. 番組内容の変更予定はございません。
5. テレビ局でコンプライアンス等の問題が発生した場合は、その状況を鑑みて都度検討します。

Q.8 株主優待の復活はありませんか？

A.

1. 従来、株主優待に使っていた費用は、I-Packなどの物流設備投資に活用しています。
2. 同じ費用で、物流サービス強化、ユーザー様直送の拡大が出来たことで、業容拡大につながっています。
3. 株主優待の復活は考えておりません。

Q.9 ユーチョコ(ユーザー様直送)やMROストッカーの潜在的な需要と拡大戦略について

A.

1. モノづくり現場のニーズは変わらず即納と捉えています。
2. 近年は環境負荷軽減や物流の人手不足といった課題もニーズとして高まっています。
3. ユーザー様直送もMROストッカーも大きく伸長していますが、ニーズはまだまだあります。

Q.10 戦国武将に多くの軍師が存在しておりましたが、中山社長の軍師は存在しますか？

- A. 役員・執行役員・部長の経営会議メンバーは、社業全般に目を向け、独創的なアイデアとあらゆる改善改革の行動が求められています。

Q.11 オレンジブック.Comの仕様変更後のサイズ・色違いの商品検索が使いにくいです。改善してもらえますか。

A.

1. 2025年2月にサイトをリニューアルしました。
2. 商品検索の改善で多くのお客様からも好評をいただいています。
3. 今後も、お客様からの声を大切に、ブラッシュアップを重ねてまいります。

Q.12 株価低迷が続いておりますが、株価対策についてどうお考えですか？

A.

1. 業績が順調に推移している中で、株価が下落基調にあることは、残念であると考えています。
2. 企業説明会、物流センター見学会など企業PRを強化してまいります。
3. 年2回の投資家様ラージミーティングに加え、個別のIRミーティングを年約100回開催する予定です。
4. 業績の持続的な成長が大切だと考えています。
5. プラネット愛知稼働後、物流出荷能力を換算した売上成長の見込みを開示します。

Q.13 在庫ヒット(出荷)率が重要な指標とのことだが、その推移を教えてください。

A.

1. 物流投資も進めており、以下の表のように順調に推移しております。

年	令和元年	令和2年	令和3年	令和4年	令和5年	令和6年	令和7年 計画
在庫出荷率(%)	90.5	91.0	91.3	91.7	92.1	92.6	93.1

Q.14 株主の期待収益率は何%と想定されてますか？また、インフレに連動して期待収益率も上がっていく想定はされてますか？

A.

1. 具体的な数値については開示しておりません。
2. インフレによって、当社の商品在庫価値は高まるため、業績にプラスの影響をもたらしています。
3. 業績拡大による配当で株主様に還元します。

Q.15 BCP対応ビジネスを推進していくとのことですが、マネタイズ(収益性)はどのようにされますか？ビジネスモデル、ビジネススキームを教えてください。

A.

1. 災害時にお役に立つ企業づくりを推進強化します。
2. 災害復興支援物資について、対象アイテムを拡大し、在庫保有量も大幅に増やします。
3. 自治体や大手企業様に、主体的にBCP活動を行い、災害復興協定を結び、災害時に必要な物資を供給し、後日販売店様経由でご請求します。
4. 災害緊急時だけでなく、通常ビジネスにおいても当社をご活用いただくスキームを構築します。

2 当日のご質問

5名の株主様から6つのご質問をいただきました。

Q.1 MonotaRO(モノタロウ)様の決算は好調ですが、どのように当社の在庫が活用されているか伺いたいです。

A.

1. MonotaRO(モノタロウ)様は当社最大のお客様です。
2. エンドユーザー様の短納期のニーズに対して、MonotaRO(モノタロウ)様は最短納期になるように調達しています。全国にある当社の物流センターや豊富な在庫とMonotaRO(モノタロウ)様の物流・デジタルが上手くかみ合っており、当社を活用いただいています。

Q.2 古くなり使用されなくなった物流センターをドラマや映画の撮影で協力依頼があった場合、外部への貸出は考えていますか？

A.

1. 撮影協力依頼に関しては、当社のPRの機会になりますので喜んでお受けします。
2. 販売拡大の根底にある在庫保有による欠品しない体制作りのために、古くなった物流センターを外部に貸出することはございません。

Q.3 新設するBCP対応推進課は組織図上どの部署に所属しますか？

A.

1. 営業本部の営業企画部に所属します。
2. 当社の売上拡大と社会貢献を併せて進めていきたいと考えております。
(P6 事前のご質問Q.15 参照)

2 当日のご質問

5名の株主様から6つのご質問をいただきました。

**Q.4 当社の物流に関して、鉄道や空輸での輸送はありますか？
また、ドライバーの人数とトラックの台数について教えてください。**

A.

1. ファクトリールートに関しては、自社の配送便で毎日1日2回のルート（巡回）配送をしております。今後も自社便化を進めてまいります。

自社便 （当社社員がドライバー）	庸車便 （契約の運送会社）	トラック台数 合計
132台	146台	278台

2. eビジネスルートは、運送会社を得意先様が手配しているところもあり、その先の輸送方法については当社では知り得ないという状況です。

Q.5 株主様向けの物流センター見学会の復活は考えておりますか？

A.

1. 物流センター見学会の企画を考えております。
2. 今年もしくは来年以降に復活の予定をしております。

Q.6 今後の海外展開に関してどのようにお考えでしょうか？

A.

1. 機械工具の卸売業の世界展開は想像以上に難しいと考えております。
2. 昨年設立したアメリカ・シカゴの現地法人は、商品を調達するための現地事務所と考えています。
3. 海外拠点、優秀でユニークな商品を調達して、日本の製造業のお役に立つための仕入れの拠点と考えています。
4. 販売拠点としては、国内の売上高がもう少し伸びてから考えたいと思います。それまでは仕入れを強化して、世界に通用する企業体質に変えていきたいと考えています。