



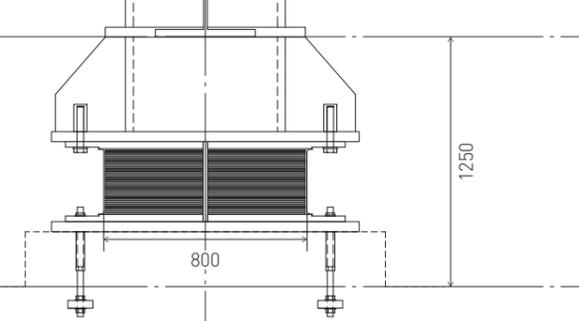
TRUSCO®



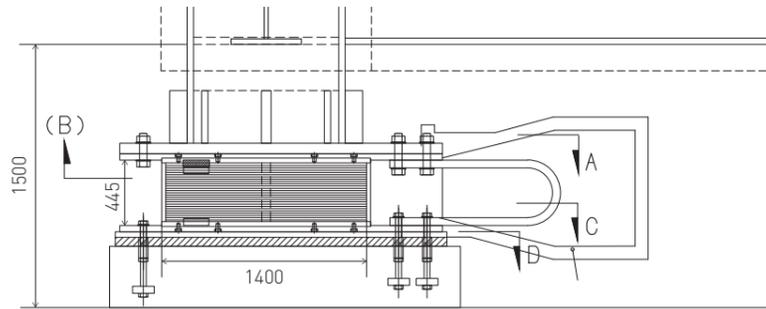
積層ゴムアイソレータ

1基あたり約800~1300tの建物重量を支え、
水平方向に柔らかく動きます

建物重量13万tのプラネット愛知を支えます



「がんばれ!!日本のモノづくり」®



積層ゴム一体型 鋼型U型ダンパー

積層ゴムアイソレータとダンパーを
一体化した免震部材

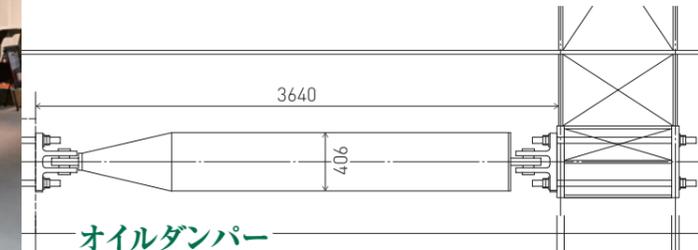
建物重量7万tのプラネット埼玉を支えます



BCP対応
強化企業



イザという時も、
供給を止めない



オイルダンパー

シリンダー内のオイルの抵抗力により、
地震エネルギーを熱エネルギーに変換し揺れを抑えます



トラスコ中山株式会社

東京本社 〒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
大阪本社 〒541-0053 大阪府大阪市中央区本町 四丁目2番5号 トラスコセントラルビル



「解体新書」2026



発行日:2026年4月
発行責任者:経営企画部 部長
高田 真由美
制作協力:大日本印刷株式会社
[614] 23,810部

「人や社会のお役に立ててこそ事業であり、企業である」

トラスコ中山株式会社

企業のこころざし

ニッポンの工具箱 プラネット愛知

2026年5月18日稼働予定

- 在庫可能アイテム数 100万アイテム以上
- 出荷可能金額 約1,000億円/年

「ニアワセ+ユーチョク」(荷物詰合わせ+ユーザー様直送)能力の大幅拡大を支

える最先端の物流機器



Skypod®(スカイポッド)
3次元高速ピッキングシステム

P.56参照



AutoStore(オートストア)
高密度ロボット収納システム

P.56参照



クロスベルトソーター
高速仕分け機

P.57参照



I-Pack®(アイパック)
高速自動梱包出荷ライン

P.57参照

概要

所在地:愛知県北名古屋市沖村白弓1-1
アクセス:JR名古屋駅より約10km(車で20分)
敷地面積:12,595坪(41,634㎡)
延床面積:26,971坪(89,162㎡) ※東京ドーム約2個分
建物構造:複合構造(柱RC梁S構造)、免震構造
階数:倉庫4階、事務所4階
設計・施工:大成建設株式会社 様

経営の根底に流れる トラスコイズム

1994年社長就任後、社長業31年間で生み出した、経営の根底に流れる独自のアイデアや考えです。これからも独創的なアイデアでお客様や社会から必要とされる企業を目指してまいります。



代表取締役社長 中山 哲也

※五十音順に掲載しています。

イザという時に 役に立たない会社ではいけない

会社の実力は非常時に発揮される
いかなる災害に遭遇しても、
しっかりと供給責任を果たす企業でなければならない

美味しいものを食べさせてやろうと 思う奴に包丁を握らせる

だから保養所、従業員食堂の料理人も正社員なのである

お客様に愛されるは間違い 買いたくないのに 買わざるを得ないが正解

愛されるには何の戦略も不要である
買わざるを得ないには途方もない戦略が必要である

お客様に無意味な経営指標には 興味が無い

ROE・ROA・PBR、経営指標は色々あれど、
お客様には全く無意味なわが社目線の数字ばかりである
お客様やマーケットのお役に立つ指標を設定するべきである

企業には社員が安心して、 安定して働ける職場を提供する 義務がある 安上がりに人を使わない

1人の労働力ではなく、1人の人生を預かる気持ちが大切である
人の人生のいいとこ取りをしない

企業の成長が人を成長させる

人を成長させると、企業が成長すると考えるのは
カンチガイだと思う

気づき力が持つべき 最高の能力かもしれない

チャンスは万人に平等に降り注いでいる
運・不運などない
そのチャンスに気づくよう、頭、目、耳を鍛えよ
気づきませんでしたは言い訳である

教科書にない経営

教科書通りでうまくいくなれば、
世の中は成功者で溢れている
世の中には教科書にはない面白い答が山の様にある

苦勞の多さが判断力となる

苦勞から逃げることなく生きていけば、
判断力、人間力が高まる

志を持てば、やるべきことと、 進むべき方向が見える

何のために事業をしているのかという志があれば、
やるべきことと、進むべき方向が見える

媚びない経営を 標榜すべきだ

近頃、やけに社会に、投資家に、株主に、顧客に、
社員に、離職者に媚びすぎているように思う
耳ざわりの良い流行語の連発が
それを物語っているように思う

ご注文は、不便な会社から 便利な会社へ流れる時代

利便性に勝る戦略はない
勇気、努力、根性、熱意は大切だが、
それだけで勝負のつく時代ではなくなった

自覚に勝る教育なし

自覚のないところに成長はない

社員は社長を映す鏡である

愛想が悪い会社、不親切な会社、誠実でない会社、
笑顔のない会社
すべて社長を映している鏡である

社長が修羅場なら、 社員は地獄である

過去の苦境、修羅場から立ち直った話を
武勇伝として話したがる社長がいるが、
社長が修羅場なら、社員は地獄である
苦境は回避できるものであり、
修羅場なんてない方がよい

取捨善_{セン}択

判断は得か損かではなく、善か悪かで判断するべき
取捨銭_{セン}択の判断ばかりでは結果は凶となる

数値目標と能力目標

目標と言えば数字ばかりであるが、
「こんな能力を持った会社になりたい」という能力目標も
重要だと思う
能力目標の設定がデジタル化推進のカギとなる

多数決の答が 必ずしも正しいとは限らない

本質を見抜くチカラを高め、
多数決に惑わされてはならない
多数決は失敗に無責任となる

ダメ出し転じて福となす

ダメ出しされてテンションを下げたところで、
損をするのは自分だけ
テンションが高いから幸運へとつながるのである

誰もが考え、誰もが進む方向に 成功の文字はない

人が思いつかないことをヤル、人がやらないことをヤル
経営者に一番必要な能力は「独創力」である

知識は有限、知恵は無限

経営には独創力が必要である
知識と知恵を掛け合わせて、
誰も思いつかない発想を生み出さなければならない

敵がいなのは 味方がいない証拠である

八方美人の経営戦略では敵はいないだろうが、
きっと味方もいないのだと思う
衝突を恐れず、経営方針を貫くべきである

問屋を極める、究める

問屋不要論は間違いである
本来の問屋の役割を果たしていないだけである

非常識な決断が成長への ターニングポイントとなった

「手形取引全廃」「大量の在庫主義」「正社員主義」
「物流費の固定費化」

人の苦勞の上にあぐらをかくな

会社は自動運転ではない
誰かが考え、進路を進めている
何の苦勞もなく、人の努力にただ乗りしてはならない

人は自分の苦勞には オーバーである

自分の苦勞を大袈裟に語ることもなかれ

人前で恥をかかねば 人は育たず

誰しも人前で恥はかきたくない
ならば恥をかかぬように頑張ればよいのである

物流投資 イコール M&Aである

M&Aによる売上の足し算よりも、
自力成長のオーガニック企業であるべきだ

持つ経営

会社の大動脈は他人資本に依存しない
リースが得か損かの問題ではない

やめる経営戦略

経営戦略と言えば足し算ばかりだが、
やめるという経営戦略も必要である

※ Board Brain (BB) とは
 当社では、社外取締役をBoard Brain (BB)と呼びます。
 豊富な経験や知識を活かした助言やサポートを通して、当社の
 発展に貢献してもらいたいという思いから名づけました。

社外取締役



1953年8月4日生
72歳 社歴1年

略歴
 1972年 近鉄パファローズ 入団
 2000年 大阪近鉄パファローズ 監督 就任
 2008年 北海道日本ハムファイターズ 監督 就任
 2012年 WBC (2013) 日本代表野手 総合コーチ 就任
 2016年 東北楽天ゴールデンイーグルス 監督 就任
 2019年 野球解説者、評論家
 2026年 当社社外取締役 (現任)

2026年3月27日開催予定の当社第63期定時株主総会決議を経て社外取締役に就任予定



1977年5月9日生
48歳 社歴1年

略歴
 2001年 ネスレ日本株式会社入社
 2011年 ダイナミックツール株式会社入社
 株式会社ダイネックス入社
 2021年 同社代表取締役 (現任)
 2022年 ダイナミックツール株式会社 代表取締役 (現任)
 2025年 当社社外取締役 (現任)

社外取締役
Board Brain (BB)※
ダイナミックツール株式会社 代表取締役
おあた り さ
大田 梨沙

代表取締役社長



1958年12月24日生
67歳 社歴45年

略歴
 1981年 当社入社
 1984年 取締役
 1987年 常務取締役
 1991年 代表取締役
 専務取締役
 1994年 代表取締役社長 (現任)

代表取締役社長
なかやま てつや
中山 哲也

経営管理本部・デジタル戦略本部・オレンジブック本部 本部長



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
かずみ あつし
数見 篤

略歴
 1970年9月10日生
55歳 社歴33年

1993年 当社入社
 2001年 土浦営業所 所長
 2002年 金沢営業所 所長
 2006年 大阪支店 支店長
 2010年 カタログ・メディア課 課長 兼 ドットクル課 課長
 2013年 eコマース営業部 部長
 2014年 eビジネス営業部 部長
 2017年 執行役員 eビジネス営業部 通販担当部長
 執行役員 情報システム部 部長
 2019年 執行役員 情報システム本部 本部長
 取締役 情報システム本部 本部長
 2019年 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 デジタル推進部 部長
 2020年 取締役 経営管理本部 本部長 兼 デジタル戦略本部 本部長
 2021年 取締役 経営管理本部 本部長 兼 デジタル戦略本部 本部長
 2024年 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 (現任)

商品本部 本部長



取締役
商品本部 本部長
なか い かずお
中井 一雄

略歴
 1969年7月7日生
56歳 社歴33年

1993年 当社入社
 2002年 HC新潟営業所 所長
 2004年 HC大阪支店 支店長
 2008年 人事課 課長
 人事課 課長 兼 ヘルスケア課 課長
 経営企画部 部長
 2013年 執行役員 経営企画部 部長
 2017年 執行役員 経営管理本部 本部長
 2019年 取締役 経営管理本部 本部長
 2020年 取締役 営業本部 本部長
 取締役 営業本部 本部長 兼 ホームセンター営業部 兼 物流部 部長
 2021年 取締役 営業本部 本部長 兼 ホームセンター営業部 兼 物流部 部長
 2022年 取締役 営業本部 本部長
 2024年 取締役 商品本部 本部長
 2024年 取締役 商品本部 本部長 兼 USA担当役員 (現任)

経営管理本部

(計96名)

<p>経営企画部</p>  <p>経営企画部 部長 たかた まゆみ 高田 真由美 1977年6月2日生 48歳 社歴26年</p> <p>略歴 2000年 当社入社 2014年 豊屋川支店 支店長 2016年 プラネット東関東副センター長 2021年 経営企画・広報IR課 課長 2022年 経営企画課 課長 兼 秘書課 課長 兼 サステナビリティ推進課 課長 2024年 経営企画部 部長 (現任)</p> <p>経営企画課 秘書課 広報IR課 サステナビリティ推進課 (社員13名)</p>	<p>人事部</p>  <p>人事部 部長 おあたに まさと 大谷 正人 1967年10月24日生 58歳 社歴35年</p> <p>略歴 1991年 当社入社 2008年 鹿児島営業所 所長 2012年 千葉支店 支店長 2014年 人事課 課長 兼 ヘルスケア課 課長 2018年 ファクトリー営業部 近畿圏部長 2019年 ファクトリー営業部 兼 物流部 近畿 部長 2021年 ファクトリー営業部 兼 物流部 中部・近畿 部長 2022年 物流部 東日本 部長 2024年 人事部 部長 (現任)</p> <p>人事課 HRサポート課 採用課 人材開発課 ヘルスケア課 (社員25名)</p>	<p>総務部</p>  <p>執行役員 総務部 部長 兼 プロパティ課 課長 あだち みきお 安達 幹雄 1969年9月20日生 56歳 社歴32年</p> <p>略歴 1994年 当社入社 2002年 HC名古屋営業所 所長 2004年 HC新潟営業所 所長 2007年 HC東京支店 支店長 2008年 松戸営業所 所長 2010年 プラネット東海副センター長 2011年 プラネット北関東センター長 2013年 ファクトリー営業部 部長 (中部) 2016年 ファクトリー営業部 信州・北陸・東海 部長 2018年 総務部 部長 2019年 総務部 部長 兼 プロパティ課 課長 2021年 執行役員 総務部 部長 兼 プロパティ課 課長 (現任)</p> <p>2024年 執行役員 総務部 部長 兼 プロパティ課 課長 (現任)</p> <p>東京管理課 大阪管理課 プロパティ課 トラスコ・リゾート&SPA箱根 京都 神楽岡 運月 荘 トラスコ・リゾート&SPA軽井沢 (社員29名、パートタイマー8名)</p>	<p>経理部</p>  <p>経理部 部長 しもず あつし 下津 敦嗣 1978年12月25日生 47歳 社歴24年</p> <p>略歴 2002年 当社入社 2011年 江戸川支店 支店長 2013年 経営企画課 課長代理 2014年 大阪本社総務課 課長 兼 法務課 課長 兼 車庫管理管理課 課長 2021年 経営企画・広報IR課 課長 経営企画部 部長 兼 経営企画・広報IR課 課長 経営企画部 部長 2024年 経理部 部長 (現任)</p> <p>2024年 経理課 財務課 (社員20名)</p>
---	--	---	--

トラスコ中山健康保険組合

事務長
たに あきこ
谷 彰子
社歴12年4か月
(出向社員1名)

デジタル戦略本部

(計49名)

<p>情報システム部</p>  <p>執行役員 情報システム部 部長 きむら たかゆき 木村 隆之 1973年6月26日生 52歳 社歴28年</p> <p>略歴 1998年 当社入社 2011年 山口支店 支店長 2012年 宇部支店 支店長 2013年 人材開発課 課長 兼 秘書課 課長 兼 環境マネジメント課 課長 2019年 情報システム部 部長 2024年 執行役員 情報システム部 部長 (現任)</p> <p>IT企画課 システム管理課 インフラ・ネットワーク管理課 データ管理課 (社員40名)</p>	<p>デジタル推進部</p>  <p>デジタル推進部 部長 兼 UXプラットフォーム開発室 室長 いけがみ もとき 池上 元規 1987年11月4日生 38歳 社歴16年</p> <p>略歴 2010年 当社入社 2021年 UXプラットフォーム 開発室 室長 デジタル推進部 部長 兼 UXプラットフォーム 開発室 室長 (現任)</p> <p>2024年 デジタル推進課 UXプラットフォーム開発室 (社員9名)</p>
---	--

オレンジブック本部

(計24名)

オレンジブック部



オレンジブック部 部長 兼 商品DBプラットフォーム開発室 室長
しみず りゅうたろう
清水 隆太郎
1980年6月27日生
45歳 社歴22年

略歴
 2004年 当社入社
 2013年 大分支店 支店長
 2017年 東京管理課 課長
 2024年 オレンジブック部 部長 兼 商品DBプラットフォーム 開発室 室長 (現任)

オレンジブック課
オレンジブック.Com 課
商品DBプラットフォーム開発室 (社員24名)

商品本部

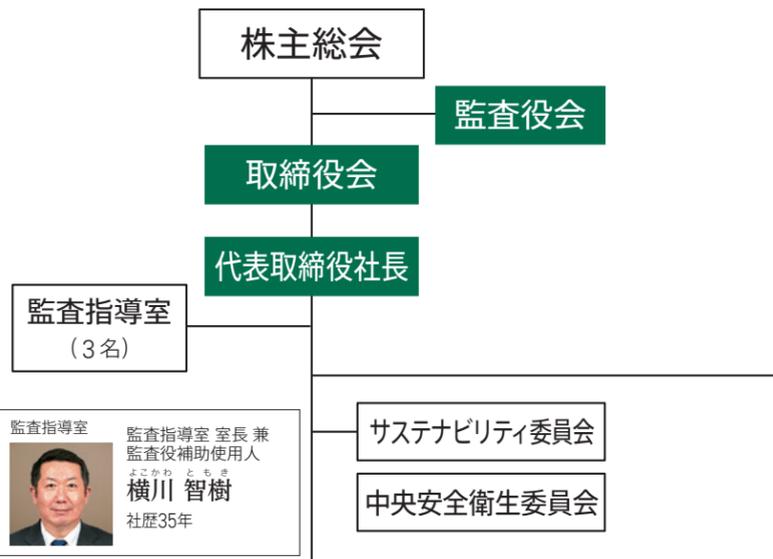
(計99名)

<p>東京商品部</p>  <p>東京商品部 部長 まつばら ふみあき 松原 史明 1980年7月21日生 45歳 社歴22年</p> <p>略歴 2004年 当社入社 2018年 福井支店 支店長 2021年 南大阪支店 支店長 2022年 東京商品部 部長 (現任)</p> <p>東京NB商品課 東京PB商品課 PBプロダクトデザイン課 東京仕入先開発課 (社員36名)</p>	<p>大阪商品部</p>  <p>執行役員 大阪商品部 部長 あおやま こうしろう 青山 幸史朗 1976年2月23日生 50歳 社歴28年</p> <p>略歴 1998年 当社入社 2008年 熊谷支店 支店長 2012年 富山支店 支店長 2016年 東京PB商品課 課長 兼 PBプロダクトデザイン課 課長 2021年 大阪商品部 副部長 大阪商品部 部長 兼 トラスコオレンジブック課 課長 2022年 大阪商品部 部長 2024年 執行役員 大阪商品部 部長 (現任)</p> <p>大阪NB商品課 大阪PB商品課 PB品質保証課 仕入管理課 大阪仕入先開発課 お客様相談室 (社員45名)</p>	<p>海外商品部</p>  <p>海外商品部 部長 やしまたけし 八島 剛志 1975年10月12日生 50歳 社歴28年</p> <p>略歴 1998年 当社入社 2007年 新潟北営業所 営業所長 2010年 新潟北支店 支店長 2011年 海外販売課 課長 兼 外国語営業課 課長 2014年 インドネシア現地 法人準備課 課長 2015年 トラスコナカヤマ インドネシア 代表取締役常務 2016年 トラスコナカヤマ インドネシア 代表取締役社長 MROサブライ東京支店 支店長 2022年 岡崎支店 支店長 2024年 海外商品部 部長 (現任)</p> <p>海外調達課 ドイツオフィス 台湾オフィス タイオフィス 香港オフィス ※海外子会社対応窓口 (社員17名)</p>	<p>営業企画部</p>  <p>営業企画部 部長 たくの ようへい 宅野 洋平 1986年5月16日生 39歳 社歴16年</p> <p>略歴 2010年 当社入社 2020年 トラスコナカヤマ インドネシア 代表取締役社長 (現任) 2026年 営業企画部 部長 (現任)</p> <p>販売企画課 市場価格調査室 直治郎課 MROストックカー推進課 BCP対応推進課 (社員16名)</p>
---	---	--	--

※海外現地法人(子会社) トラスコ中山株式会社 担当役員 中井 一雄
TRUSCO NAKAYAMA USA, INC.(トラスコナカヤマ USA)

代表取締役社長
たけなか しんすけ
武中 駿介
38歳 社歴16年
従業員2名(出向社員1名・現地スタッフ1名)
担当部長 八島 剛志

()内の従業員数は2026年1月1日時点です。
各本部の合計人数には出向社員の人員も含まれます。



監査役

1962年2月9日生
64歳 社歴39年

略歴
1986年 当社入社
1996年 福井営業所 所長
2004年 千葉営業所 所長
2008年 岡山支店 支店長
2011年 ファクトリー営業部 部長(東部)
2013年 海外部 部長
2019年 ファクトリー営業部 兼 物流部 東部 部長
2022年 ファクトリー営業部 東部 部長
2024年 常勤監査役(現任)

常勤監査役
うんと きよりの
雲戸 清則

1955年10月23日生
70歳 社歴39年

略歴
1978年 等松・青木監査法人入所 (現有限責任監査法人 トーマツ)
1981年 公認会計士登録
1996年 監査法人トーマツ パートナー (現有限責任監査法人 トーマツ)
2019年 株式会社日本触媒 非常勤監査役
2020年 積水ハウス株式会社 非常勤監査役(現任)
2023年 当社非常勤監査役(現任)

非常勤監査役
わだ よりとも
和田 頼知

1979年8月23日生
46歳 社歴3年

略歴
2003年 監査法人トーマツ入所 (現有限責任監査法人 トーマツ)
2007年 公認会計士登録
株式会社アクション フェーズ代表取締役(現任)
日根野公認会計士事務所 代表(現任)
2019年 税理士法人日根野会計事務所 代表社員(現任)
2023年 当社非常勤監査役(現任)

非常勤監査役
ひねの けん
日根野 健

営業本部 本部長

上席執行役員
営業本部 本部長
やまもと まさし
山本 雅史

1973年5月27日生
52歳 社歴30年

略歴
1996年 当社入社
2004年 浜松営業所 所長
2010年 監査役室 室長 総務課 課長
2012年 プラネット北関東 副センター長
2014年 プラネット東北 センター長
2018年 物流部 首都圏 部長
2019年 海外部 部長 兼 マーケティング部 部長
2020年 eビジネス営業部 部長
2022年 営業企画部 部長 兼 eビジネス営業部 部長
2024年 執行役員 営業企画部 部長 兼 eビジネス営業部 部長
上席執行役員 営業本部 本部長(現任)
トラスコナカヤマ タイランド担当役員(現任)
トラスコナカヤマ インドネシア担当役員(現任)

物流本部 本部長

取締役
物流本部 本部長
なかやま たつや
中山 達也

1985年8月4日生
40歳 社歴13年

略歴
2013年 当社入社
2018年 通販東京第一支店 支店長
2019年 経営企画部 部長 兼 経理部 部長
2021年 上席執行役員 商品本部 本部長
2023年 取締役 商品本部 本部長
2024年 取締役 物流本部 本部長(現任)

営業本部 (計970名)

ファクトリー営業部

執行役員
ファクトリー営業部 東部 部長
やまなか あつひろ
山中 敦宏

1974年9月21日生
51歳 社歴28年

略歴
1998年 当社入社
2008年 土浦支店 支店長
2012年 南大阪支店 支店長
2018年 販売企画課 課長
2021年 デジタル推進部 部長
2024年 執行役員
ファクトリー営業部 東部 部長(現任)

札幌 八戸 仙台
秋田 郡山 水戸
宇都宮 伊勢崎 新潟
新潟北 岡谷 上田
SMC遠野サブライザーパーク (社員155名、パートタイマー21名)

eビジネス営業部

eビジネス営業部 部長
ほりた りょうへい
堀田 亮平

1987年9月7日生
38歳 社歴16年

略歴
2010年 当社入社
2022年 通販大阪支店 支店長
2024年 営業企画部 兼 eビジネス営業部 部長(現任)

2026年 通販東京 通販大阪 MROサプライ東京 (社員66名、パートタイマー10名)

ホームセンター営業部

ホームセンター営業部 部長
まつい しゅう
松井 周

1979年8月17日生
46歳 社歴23年

略歴
2003年 当社入社
2012年 福井支店 支店長
2015年 HC東京支店 支店長
2022年 ホームセンター営業部 部長 兼 HC東京支店 支店長
2023年 ホームセンター営業部 部長
2024年 ホームセンター営業部 部長 兼 HC大阪支店 支店長
2025年 ホームセンター営業部 部長(現任)

HC東京 福岡
HC大阪 沖縄
※ファクトリー営業部支店との兼任2支店含む (社員33名、パートタイマー2名)

海外部

海外部 部長
ひがし のりひろ
東 則博

1978年10月16日生
47歳 社歴22年

略歴
2004年 当社入社
2013年 小山支店 支店長
2015年 ドイツ駐在所 所長
2022年 海外商品部 部長
2024年 海外部 部長 兼 海外販売課 課長(現任)

海外販売課
※海外子会社対応窓口 (社員7名)

物流本部 (計1,964名)

物流企画部

物流企画部 部長
はんた なおや
半田 尚也

1982年9月21日生
43歳 社歴21年

略歴
2005年 当社入社
2017年 鹿島支店 支店長
2021年 物流企画課 課長 兼 配送マネジメント課 課長
2024年 物流改革部 部長
2025年 物流企画部 部長(現任)

物流企画課
配送マネジメント課
物流安全推進課 (社員12名)

物流部

物流部 東日本 部長
きた ともや
喜多 智弥

1978年12月24日生
47歳 社歴25年

略歴
2001年 当社入社
2010年 甲府支店 支店長
2016年 プラネット東海センター長
2019年 人材開発課 課長 兼 秘書課 課長 兼 CSR課 課長
2021年 人材開発課 課長 兼 秘書課 課長 兼 CSR課 課長 兼 採用課 課長
2022年 CSR課 課長 兼 採用課 課長
2024年 人事部 部長
物流部 東日本 部長(現任)

P北海道 P東北 P北関東
P神戸 P山陽 P九州
P埼玉 P東関東 P南関東
P東京
HC東日本物流センター
HC九州物流センター
宇都宮STC
岡山STC 名古屋STC
豊橋STC 東大阪STC
堺STC
奈良STC 岡山STC
高松STC 博多STC (社員350名、パートタイマー687名)

海外現地法人(子会社) トラスコ中山株式会社 担当役員 山本 雅史

TRUSCO NAKAYAMA CORPORATION (THAILAND) LIMITED (トラスコナカヤマ タイランド)

代表取締役社長
はらだ かずあき
原田 和明

45歳 社歴23年
従業員 27名
(出向社員2名・現地スタッフ25名)
取締役 東 則博

PT.TRUSCO NAKAYAMA INDONESIA (トラスコナカヤマ インドネシア)

代表取締役社長
きむら としや
木村 俊也

33歳 社歴10年
従業員 22名
(出向社員3名・現地スタッフ19名)
監査役 東 則博

P(プラネット)、STC(ストックセンター)は当社物流センターの略称です。

目次

企業のこころざし (会社概要)

ニッポンの工具箱 プラネット愛知	02
トラスコイズム	04
組織図	05
会社概要	11
拠点マップ／主要な事業所	12
トップメッセージ	18
「ありたい姿」実現のためにー能力目標ー	20
事業の経過及び成果	22

「こころざし」を実現するために (価値創造)

数字で見るトラスコ	24
枠にとらわれない発想ー価値創造のあゆみー	26
人や社会のお役に立つー価値創造モデルー	30
重要課題	32

問屋を極める、究める (経営戦略)

ビジネスフロー	34
経営成績ハイライト	36
持つ経営(財務戦略)	37
取締役メッセージ	38
商品戦略	44
物流戦略	52
カタログ・メディア戦略	58
販売戦略	60
デジタル戦略	66
人材戦略	70

やさしさ、未来へ (サステナビリティ)

やさしさ、未来へ	81
環境への取組み	82
社会への取組み	86
コーポレートガバナンス	88
広報IR	95

公益財団法人中山視覚福祉財団	98
企業データ	100

編集方針

機関投資家様・株主様をはじめとするステークホルダーの皆様へ、より当社の事業内容と価値創造のプロセスを理解していただきたいという想いから、統合報告書を毎年発行しています。「**がんばれ!!日本のモノづくり**」。いつの時代も日本のモノづくりのお役に立ち続け、常に最高の利便性を提供する企業を目指す、というビジョンの「ストーリー性」を重視し制作いたしました。当社は企業の競争力の源泉は「**独創力**」であると考え、商品、物流、カタログ・メディア、販売、デジタルなどを駆使したビジネスモデルを構築しています。本冊子を通して、当社のビジネスや競争優位性に対する考え方を少しでも理解していただければ幸いです。

※2022年12月期の期首より「収益認識に関する会計基準」等を適用しています。そのため、特段の記載がない限りは、2021年12月期の数値は遡及適用後の数値となっております。

対象とする期間

2025年1月1日～2025年12月31日

見通しに関する注意事項

本統合報告書には、当社の今後の計画や戦略、業績に関する見通しの記述が含まれています。これらの記述は当社が現時点で想定している情報から判断し、計画している内容です。経済動向や市場需要などに関わるリスクや不確実性を含んでいます。そのため、計画値と実績は異なることや、戦略が変更となる可能性があることをあらかじめご了承ください。

参考にしたガイドライン

- ・経済産業省「価値協創ガイダンス」
- ・国際統合報告評議会(IFRS財団)「国際統合報告フレームワーク」

会社概要 2025年12月末時点

商号 トラスコ中山株式会社 TRUSCO NAKAYAMA CORPORATION

本店 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

本社事務所 東京本社 〒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(本店登記)
大阪本社 〒541-0053 大阪府大阪市中央区本町四丁目2番5号 トラスコセントラルビル

事業所 国内拠点:90か所(本社2か所、国内営業拠点60か所、国内物流拠点28か所(3か所準備中))
海外拠点:7か所

タイランド、インドネシア、アメリカ、ドイツ、台湾、香港
(現地法人3か所、仕入拠点4か所)

※拠点数は2026年1月1日時点

資本金 50億22百万円 東証プライム市場[証券コード9830] (「苦は去れ」と覚えてください)

自己資本比率 60.4%

従業員数 連結:3,258名(役員8名、社員1,809名、パートタイマー1,441名)

創業 1959年5月15日

設立 1964年3月2日

決算期 12月31日

売上高 2025年12月期 連結:3,200億43百万円/2026年12月期 計画 3,410億00百万円

経常利益 2025年12月期 連結:225億41百万円/2026年12月期 計画 212億20百万円

取引銀行 みずほ銀行、りそな銀行、三菱UFJ銀行、三井住友銀行、三井住友信託銀行

会計監査人 有限責任監査法人トーマツ

格付状況 シングルA(株式会社格付投資情報センター)

仕入先 3,729社(国内仕入先数3,361社、海外仕入先数368社)

販売先 機械工具商、溶材商、建築金物商、電材商、管材商、通販企業、ホームセンターなど全国5,680社

事業内容 生産現場で必要とされる作業工具、測定工具、切削工具をはじめ、あらゆる工場用副資材(プロツール)の卸売業。プロツール唯一の総合カタログ「トラスコ オレンジブック」を年間約13万部発刊、プロツール検索サイト「トラスコ オレンジブック.Com」では約418万アイテムを公開し、モノづくり現場の資材調達の利便性向上を使命に企業活動を行う。

役員 2026年4月1日時点

代表取締役社長 なかやま てつや 中山 哲也

取締役 なかい かずお 中井 一雄(商品本部 本部長)

取締役 かずみ あつし 数見 篤(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)

取締役 なかやま たつや 中山 達也(物流本部 本部長)

社外取締役 おおた りさ 大田 梨沙

(ダイナミックツール株式会社 代表取締役)

社外取締役 なしだ まさたか 梨田 昌孝

(野球解説者、評論家)

常勤監査役 うんと きよのり 雲戸 清則

非常勤監査役 わた よりとも 和田 頼知

非常勤監査役 ひねの けん 日根野 健

上席執行役員 やまもと まさし 山本 雅史(営業本部 本部長)

社名「トラスコ」の由来

TRUSCOとは、「TRÜST(信頼)+ COMPANY(企業)

=信頼を生む企業」の造語です。

縁ある人々から信頼され、「未来に向かって成長し続ける

企業」という私たちの企業姿勢を表現しています。

TRUST + COMPANY

信 頼 企 業

= TRUSCO®

信頼を生む企業

拠点マップ 2026年1月1日付 ★は自社所有物件

55	周南支店	山口県周南市久米中央2丁目5番3号
56	宇部支店	山口県宇部市大字中野開作395-5
57	高松支店	香川県綾歌郡宇多津町字吉田4001番77 ★
58	高松ストックセンター	香川県高松市朝日町2丁目3番1号 ★
59	徳島支店	徳島県徳島市応神町中原字中原23
60	松山支店	愛媛県松山市久万ノ台1068番4 ★
61	小倉支店	福岡県北九州市小倉北区貴船町7番1号 ★
62	福岡支店 博多ストックセンター	福岡県福岡市博多区竹下2丁目4番14号 ★
63	H C九州物流センター	福岡県久留米市北野町中1956-1 ★
64	長崎支店	長崎県長崎市大橋町23-4
65	プラネット九州 鳥栖支店	佐賀県鳥栖市姫方町1651 ★
66	大分支店	大分県大分市向原東1丁目3番28号 ★
67	熊本支店	熊本県熊本市中央区山崎町66-7 熊本中央ビル5階
68	鹿児島支店	鹿児島県鹿児島市東開町3番地68 ★
69	沖縄支店	沖縄県浦添市牧港5-6-8 沖縄県建設会館5階

44	東大阪ストックセンター	大阪府東大阪市新庄西4番12号 ★
45	堺ストックセンター	大阪府堺市西区 浜寺石津町東1丁目5番45号 ★
46	プラネット大阪 南大阪支店	大阪府堺市堺区石津北町81番1 ★
47	プラネット神戸	兵庫県神戸市中央区港島中町1丁目3-5 ★
48	神戸支店	兵庫県神戸市兵庫区水木通二丁目1番9号 中山記念会館5階 ★
49	姫路支店	兵庫県姫路市北条448-26 ★

西部

50	米子支店	鳥取県米子市米原8丁目15-14 ★
51	プラネット山陽 岡山支店	岡山県岡山市北区天瀬4-15 ★
52	岡山ストックセンター	岡山県岡山市南区福成2丁目16-35 ★
53	福山支店	広島県福山市曙町2丁目4-13 ★
54	広島支店	広島県広島市西区中広町1丁目20番1号 ★

近畿

39	プラネット滋賀 竜王支店	滋賀県蒲生郡竜王町 小口1140-3 ★
40	京都支店	京都府京都市下京区新町通 七条下ル東塩小路町593番地 トラスコクリスタルビル3階 ★
41	H C西日本物流センター	奈良県奈良市上深川町755-6 ★
42	奈良ストックセンター	奈良県奈良市上深川町758-6 ★
43	大阪本社 大阪支店 東大阪支店 H C大阪支店 通販大阪支店	大阪府大阪市中央区本町四丁 目2番5号 トラスコセントラルビル ★

プラネット長野●31か所目

所在地:長野県須坂市大字井上字長沢1452番4,5
 建屋竣工:2029年予定
 稼働予定:2029年予定
 敷地面積:8,070坪(26,679㎡)
 延床面積:6,156坪(20,350㎡) 予定



東部

拠点数
97か所

● 本社 2か所
 ● 国内営業拠点 60か所
 ● 国内物流拠点 28か所+準備中3か所
 (うち在庫保有支店30か所) (うちストックセンター11か所)

海外拠点
7か所
 (現地法人:タイ、インドネシア、USA
 仕入先開拓オフィス:ドイツ、台湾、タイ、香港)

中部

28	浜松支店	静岡県浜松市中央区早出町209-1
29	富山支店	富山県富山市田中町1丁目1番34号 ★
30	金沢支店	石川県金沢市駅西本町6丁目15番地1号 ★
31	福井支店	福井県福井市問屋町1丁目52番 ★
32	名古屋ストックセンター	愛知県江南市和田町川東10-1 ★
33	プラネット愛知 北名古屋支店	愛知県北名古屋市沖村白弓1-1 ★
34	名古屋支店	愛知県名古屋瑞穂区浮島町12番26号 ★
35	プラネット東海 岡崎支店	愛知県岡崎市岡町字南久保18 ★
36	岡崎ストックセンター	愛知県岡崎市赤浜町字下池1番地 ★
37	豊橋ストックセンター	愛知県豊橋市明海町33-16 ★
38	四日市支店	三重県四日市市新正5丁目4番13号 ★

(注) 32名古屋ストックセンター、33プラネット愛知は2026年5月より稼働予定

首都圏

15	鹿島支店	茨城県神栖市堀割3丁目3番24号 ★
16	宇都宮ストックセンター	栃木県河内郡上三川町 しらさぎ2丁目40番3号 ★
17	小山ストックセンター	栃木県小山市栗宮1丁目6番33号 ★
18	プラネット東関東 松戸支店	千葉県松戸市上本郷241番地1 ★
19	千葉支店	千葉県市原市八幡海岸通 1969番17 ★
20	プラネット埼玉 幸手支店	埼玉県幸手市神明内赤木988-7 ★
21	大宮支店 大宮ストックセンター	埼玉県さいたま市西区西遊馬2039番地 ★
22	東京本社 東京支店 H C東京支店 通販東京支店 MROサプライ東京支店	東京都港区新橋4丁目28番1号 トラスコファイリットビル ★
23	京浜支店	東京都大田区久が原2丁目14番23号 ★
24	プラネット東京	神奈川県川崎市川崎区田町3丁目10番6号 ★
25	プラネット南関東 厚木支店	神奈川県伊勢原市高森1567-1 ★
26	富士支店	静岡県富士市十兵衛251-1 ★
27	静岡支店	静岡県静岡市駿河区緑が丘町1番20 ★

東部

1	プラネット北海道 札幌支店	北海道札幌市東区東苗穂5条 3丁目4番51号 ★
2	八戸支店	青森県八戸市沼館1丁目2-9 ★
3	SMC遠野 サプライヤーパーク支店	岩手県遠野市上郷町板沢4地割1番1 工場棟2階 2C区画 ★
4	秋田支店	秋田県秋田市山王臨海町2番41号 ★
5	プラネット東北 仙台支店	宮城県仙台市宮城野区扇町 2丁目1-23 ★
6	郡山支店	福島県郡山市本町1-23-7 ★
7	新潟北支店	新潟県新潟市東区豊2丁目6番50号 ★
8	プラネット新潟 新潟支店	新潟県三条市大字新保280番地 ★
9	H C東日本物流センター	新潟県三条市福島新田431番2 ★
10	水戸支店	茨城県那珂市菅谷1567 ★
11	宇都宮支店	栃木県宇都宮市平出工業団地46-11 ★
12	プラネット北関東 伊勢崎支店	群馬県伊勢崎市三和町2739番1 ★
13	上田支店	長野県上田市中央2丁目8番11号 伊藤ビル海野町館2階 ★
14	岡谷支店	長野県岡谷市神明町2丁目1-33 ★

(注) 9 H C東日本物流センターは新社屋に移転し、2026年8月より稼働予定
 (注) 8 旧H C東日本物流センターはプラネット新潟に名称変更。プラネット物流センターとして2026年11月再稼働予定。

海外現地法人(子会社) 拠点数 **3**か所

海外仕入先開拓オフィス(海外商品部) 拠点数 **4**か所

- 海外現地法人(子会社)
- 海外仕入先開拓オフィス(海外商品部)



主要な事業所 全て自社所有物件です。

物流センター

自社所有物件の一部を掲載しています。(2025年12月31日現在)

①敷地面積 ②延床面積 ③稼働年(現在の建物) ④従業員数 ⑤在庫アイテム数 ⑥在庫総個数 ⑦在庫金額

プラネット愛知 愛知県北名古屋市



2026年5月稼働予定

バケット自動倉庫 AutoStore パレット自動倉庫 シャトルラック I-Pack® Just fit BOX
AMR 長尺パレット自動倉庫 クロスベルトソーター 危険物パレット自動倉庫 Skypod

①12,595坪 ②26,971坪 ③2026年5月(予定) ④太陽光発電(1867.8kW) ⑤免震構造

プラネット北海道 北海道札幌市東区



①2,229坪 ②1,666坪 ③2004年 ④29名 ⑤5万アイテム ⑥91万6千個 ⑦8億5千万円

プラネット東海 愛知県岡崎市



バケット自動倉庫 電動式移動パレットラック SAS GAS I-Pack® Just fit BOX 太陽光発電(4kW)

①4,276坪 ②7,261坪 ③2008年 ④178名 ⑤35万4千アイテム ⑥501万8千個 ⑦56億9千万円

プラネット滋賀 滋賀県蒲生郡竜王町



バケット自動倉庫 電動式移動パレットラック 太陽光発電(20kW)

①3,502坪 ②5,927坪 ③2008年 ④90名 ⑤22万7千アイテム ⑥310万9千個 ⑦27億5千万円

プラネット大阪 大阪府堺市堺区



バケット自動倉庫 SAS GAS I-Pack® BOS-Line Just fit BOX 太陽光発電(300kW) 免震構造

①3,138坪 ②6,195坪 ③2015年 ④209名 ⑤37万3千アイテム ⑥463万個 ⑦49億8千万円

HC東日本物流センター 新潟県三条市



2026年8月稼働予定

パレット自動倉庫 t-Sort DAS 太陽光発電(768kW) 免震構造

①7,956坪 ②14,622坪 ③2026年8月(予定)

プラネット東北 宮城県仙台市宮城野区



バケット自動倉庫 AutoStore SAS GAS Butler® I-Pack® Just fit BOX 太陽光発電(250kW)

①3,905坪 ②3,591坪 ③2010年 ④97名 ⑤24万7千アイテム ⑥526万8千個 ⑦51億7千万円

HC西日本物流センター 奈良市



①2,995坪 ②3,030坪 ③1992年 ④87名 ⑤3万2千アイテム ⑥342万個 ⑦31億2千万円

プラネット神戸 兵庫県神戸市中央区



バケット自動倉庫 電動式移動パレットラック SAS GAS Just fit BOX 太陽光発電(18kW)

①2,507坪 ②5,048坪 ③2005年 ④150名 ⑤18万1千アイテム ⑥328万8千個 ⑦29億円

プラネット九州 佐賀県鳥栖市



バケット自動倉庫 BOS-Line 太陽光発電(300kW)

①3,427坪 ②6,864坪 ③2015年 ④90名 ⑤24万1千アイテム ⑥354万8千個 ⑦32億5千万円

プラネット埼玉 埼玉県幸手市



バケット自動倉庫 AutoStore パレット自動倉庫 Butler® 電動式移動パレットラック AGV SAS GAS I-Pack® Just fit BOX パレタイズロボット AMR 太陽光発電(750kW) 免震構造

①14,297坪 ②13,782坪 ③2018年 ④236名 ⑤53万1千アイテム ⑥742万7千個 ⑦94億1千万円

プラネット北関東 群馬県伊勢崎市



パレット自動倉庫 AutoStore Just fit BOX 太陽光発電(431kW)

①10,000坪 ②7,695坪 ③2007年 ④99名 ⑤21万3千アイテム ⑥371万7千個 ⑦32億4千万円

プラネット山陽 岡山市北区



電動式移動パレットラック 太陽光発電(30kW)

①181坪 ②3,235坪 ③2013年 ④76名 ⑤12万2千アイテム ⑥199万3千個 ⑦17億8千万円

プラネット新潟 新潟県三条市



①2,607坪 ②2,956坪 ③1994年/2026年11月(予定) ④98名

プラネット東京 神奈川県川崎市川崎区



①759坪 ②1,514坪 ③2009年 ④19名 ⑤7万アイテム ⑥185万3千個 ⑦23億2千万円

HC九州物流センター 福岡県久米市



①1,682坪 ②1,795坪 ③1991年/2002年 ④57名 ⑤1万9千アイテム ⑥107万9千個 ⑦6億2千万円

小山ストックセンター 栃木県小山市



①1,419坪 ②958坪 ③2008年/2019年 ⑤3千アイテム ⑥19万5千個 ⑦4億2千万円

宇都宮ストックセンター 栃木県河内郡上三川町



①568坪 ②264坪 ③1997年/2019年 ⑤100アイテム(予定) ⑥ー ⑦1,000万円(予定)

大宮ストックセンター 埼玉県さいたま市西区



①500坪 ②415坪 ③1998年/2021年 ⑤259アイテム ⑥8万5千個 ⑦1億円

プラネット長野 長野県須坂市



完成予想図

①3,070坪 ②6,156坪(予定) ③2029年(予定)

プラネット東関東 千葉県松戸市



バケット自動倉庫 パレット自動倉庫 電動式移動パレットラック シャトルラック GAS I-Pack® Just fit BOX 太陽光発電(159.1kW)

①4,441坪 ②8,986坪 ③2006年 ④191名 ⑤33万4千アイテム ⑥489万5千個 ⑦49億8千万円

プラネット南関東 神奈川県伊勢原市



バケット自動倉庫 AutoStore 電動式移動パレットラック DAS シャトルラック 太陽光発電(300kW) 免震構造

①3,662坪 ②7,884坪 ③2020年 ④139名 ⑤15万8千アイテム ⑥371万6千個 ⑦32億1千万円

名古屋ストックセンター 愛知県江南市



太陽光発電(2.9kW)

①1,702坪 ②2,457坪 ③1998年/2026年5月(予定) ④45名 ⑤5万9千アイテム ⑥115万個 ⑦9億2千万円

豊橋ストックセンター 愛知県豊橋市



①2,995坪 ②2,074坪 ③2007年/2019年 ⑤1千アイテム ⑥217万9千個 ⑦11億5千万円

東大阪ストックセンター 大阪府東大阪市



①399坪 ②2,427坪 ③1993年/2016年

堺ストックセンター 大阪府堺市西区



パレット自動倉庫 太陽光発電(76kW)

①999坪 ②1,404坪 ③2023年 ⑤4千アイテム ⑥30万5千個 ⑦8億6千万円

奈良ストックセンター 奈良市



①2,964坪 ②867坪 ③2017年

岡山ストックセンター 岡山市南区



①510坪 ②688坪 ③1999年/2017年 ⑤964アイテム ⑥29万9千個 ⑦2億5千万円

高松ストックセンター 香川県高松市



①2,545坪 ②1,774坪 ③2019年 ⑤508アイテム ⑥44万4千個 ⑦5億1千万円

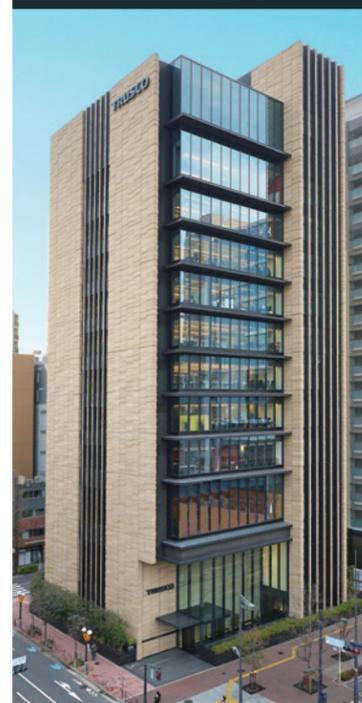
博多ストックセンター 福岡県博多区



①1,170坪 ②2,302坪 ③2002年/2016年 ⑤1千アイテム ⑥68万7千個 ⑦5億6千万円

本社

東京本社(トラスコフィオリートビル) 東京都港区



太陽光発電(11.9kW) 免震構造
 ①216坪 ②1,760坪 ③2014年 ④263名

大阪本社(トラスコセントラルビル) 大阪府中央区



①319坪 ②3,302坪 ③2024年 ④219名

社員寮

トラスコース久が原 東京都大田区

(京浜支店社屋の3階・4階)
 ①405坪 ②807坪(24部屋) ③2004年 ④7名

トラスコース綾瀬 東京都足立区

①45坪 ②219坪(21部屋) ③2021年 ④16名

トラスコース新橋 東京都港区

①50坪 ②424坪(30部屋) ③2014年 ④23名

トラスコース北名古屋 愛知県北名古屋市

完成予想図 NORTH
 ①207坪 ②286坪(16部屋) ③2026年3月(予定)

完成予想図 SOUTH
 ①157坪 ②212坪(15部屋) ③2026年3月(予定)

トラスコース幸手 埼玉県幸手市

①219坪 ②419坪(管理人住戸1、集会室1、社員寮27部屋) ③2027年3月(予定)

トラスコース大阪 大阪府東大阪市

①114坪 ②597坪(36部屋) ③2002年 ④15名

①敷地面積 ②延床面積 ③稼働年(現在の建物) ④従業員数 ⑤在庫アイテム数 ⑥在庫総個数 ⑦在庫金額

京浜支店 東京都大田区



①405坪 ②807坪 ③2004年 ④31名

静岡支店 静岡市駿河区



①631坪 ②543坪 ③2012年 ④16名 ⑤1万6千アイテム ⑥13万2千個 ⑦1億円

福井支店 福井市



①641坪 ②604坪 ③2007年 ④10名 ⑤1万5千アイテム ⑥19万4千個 ⑦1億6千万円

姫路支店 兵庫県姫路市



太陽光発電(10kW)
 ①798坪 ②728坪 ③2011年 ④16名 ⑤2万2千アイテム ⑥24万7千個 ⑦1億9千万円

小倉支店 福岡県北九州市小倉北区



①666坪 ②616坪 ③2004年 ④21名 ⑤1万1千アイテム ⑥9万7千個 ⑦8千万円

富士支店 静岡県富士市



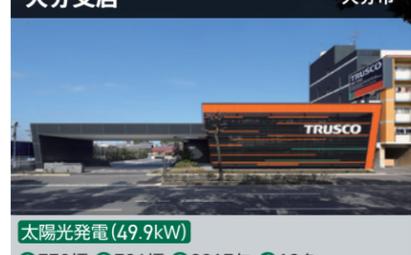
太陽光発電(49.9kW)
 ①983坪 ②553坪 ③2017年 ④14名 ⑤1万8千アイテム ⑥15万6千個 ⑦1億2千万円

福山支店 広島県福山市



①788坪 ②722坪 ③2009年 ④11名 ⑤1万5千アイテム ⑥18万4千個 ⑦1億5千万円

大分支店 大分市



太陽光発電(49.9kW)
 ①770坪 ②736坪 ③2017年 ④13名 ⑤1万5千アイテム ⑥20万6千個 ⑦1億5千万円

支店

八戸支店 青森県八戸市



①600坪 ②303坪 ③2000年 ④15名 ⑤9千アイテム ⑥16万8千個 ⑦1億5千万円

秋田支店 秋田市



①2,001坪 ②663坪 ③2007年 ④10名 ⑤6千アイテム ⑥16万2千個 ⑦1億4千万円

郡山支店 福島県郡山市



①1,097坪 ②826坪 ③2016年 ④18名 ⑤9千アイテム ⑥24万5千個 ⑦1億8千万円

鹿島支店 茨城県神栖市



①605坪 ②693坪 ③2016年 ④10名 ⑤2万2千アイテム ⑥18万1千個 ⑦2億5千万円

宇都宮支店 栃木県宇都宮市



①1,002坪 ②446坪 ③2009年 ④14名 ⑤9千アイテム ⑥22万1千個 ⑦1億3千万円

千葉支店 千葉県市原市



太陽光発電(9.2kW)
 ①682坪 ②822坪 ③2011年 ④24名 ⑤2万1千アイテム ⑥27万4千個 ⑦2億7千万円

新潟北支店 新潟市東区



①572坪 ②320坪 ③2009年 ④10名 ⑤1万1千アイテム ⑥20万4千個 ⑦1億4千万円

富山支店 富山市



①494坪 ②605坪 ③1991年 ④17名 ⑤1万7千アイテム ⑥25万5千個 ⑦2億2千万円

金沢支店 石川県金沢市



①735坪 ②747坪 ③2004年 ④17名 ⑤2万8千アイテム ⑥45万7千個 ⑦2億9千万円

松山支店 愛媛県松山市



①512坪 ②302坪 ③2000年 ④16名 ⑤1万8千アイテム ⑥14万1千個 ⑦1億5千万円

名古屋支店 愛知県名古屋瑞穂区



①552坪 ②945坪 ③1998年 ④28名

四日市支店 三重県四日市市



①391坪 ②703坪 ③1990年 ④17名 ⑤1万2千アイテム ⑥13万個 ⑦1億円

京都支店 京都市下京区



①109坪 ②819坪 ③2009年 ④12名

神戸支店 兵庫県神戸市兵庫区



①424坪 ②202坪 ③2025年 ④20名

高松支店 香川県綾歌郡宇多津町



①796坪 ②873坪 ③1992年 ④14名 ⑤1万6千アイテム ⑥17万個 ⑦1億2千万円

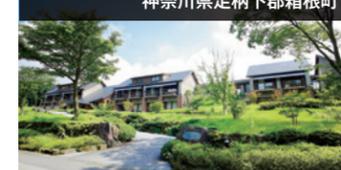
鹿児島支店 鹿児島市



①300坪 ②339坪 ③1989年 ④9名 ⑤1万アイテム ⑥7万3千個 ⑦9千万円

保養所・研修施設

トラスコ・リゾート&スパ 箱根 神奈川県足柄下郡箱根町



①2,748坪 ②698坪 ③2011年 ④4名

トラスコ・リゾート&スパ 軽井沢 長野県北佐久郡軽井沢町



①3,213坪 ②600坪 ③2021年 ④4名

京都 神楽岡 蓮月荘 京都市左京区



①532坪 ②485坪 ③2018年 ④3名

蓮月荘 離れ



①58坪 ②52坪 ③2023年

トップメッセージ

当社は「人や社会のお役に立ててこそ事業であり、企業である」というところざしのもと、いつの時代も日本のモノづくりのお役に立ち続ける企業を目指し、10項目の「ありがたい姿(能力目標)」を掲げています。ありがたい姿を実現していくことでお客様へ最高の利便性を提供し、モノづくりにたずさわる人や企業をはじめとする縁ある人々の生産性向上に取り組んでいます。

2025年12月期は、連結売上高3,200億43百万円(前年比+8.5%)、経常利益225億41百万円(前年比+12.4%)と、売上高が創業以来初めて3,000億円を突破し、経常利益も昨年に続き過去最高を更新することができました。これは、過去から取り組みを続けている取扱商品の拡大、在庫商品の拡大、物流機能の強化、デジタル活用などの当社が培ってきたチカラの相乗効果により、他社がマネできない圧倒的な即納体制と独創的なサービスをお客様に提供できている結果であります。私が社長に就任して間もなくのころから目指してきた「水道・電気・ガス・トラスコ」という、モノづくり現場のインフラ企業になりたいという想いが少しずつ実を結んできたように思います。これからも現状に満足することなく、お客様の利便性向上に繋がる面白いサービスを提供してまいります。

不合理な経営判断の連続が、結果的に合理的な経営環境となる

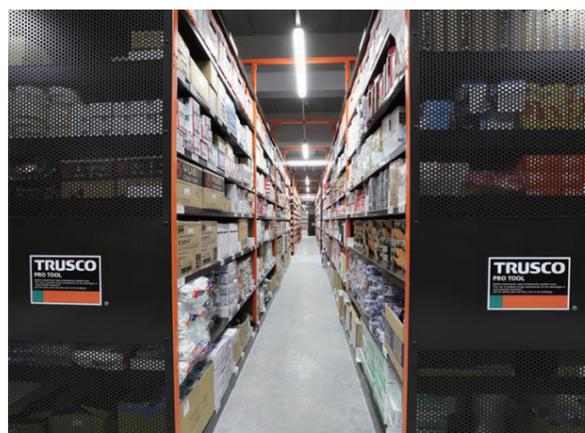
「不合理な経営判断の連続が、結果的に合理的な経営環境となる」これは、一橋ビジネススクール 楠木建教授の理論です。誰もが好む合理的な判断は参入障壁が低く混戦となりますが、不合理な経営判断には誰も手を出してこない、よって合理的なビジネス環境となる、ということです。楠木教授より、「あなたは本当に不合理な男やな」とよく褒めていただくのですが(笑)、当社の不合理な経営判断と言われるものには、膨大な在庫、自社物流網、大型物流センター保有、正社員主義、終身雇用主義、新卒採用主義など

が挙げられます。

私の経営哲学の一つに「取捨善^{ぜん}択」という考えがあります。お客様や社会にとって何が「善いか」を考え抜き、「善い判断」を積み重ねてきた結果、一見不合理な経営判断が、当社の競争力の源泉となっていると感じます。

在庫のおかげで実現したこと

学校では、在庫は「できるだけ少なく」「必要最小限」と教えられます。しかし、在庫は当社にとって様々な恩恵をもたらしてくれています。社内では、在庫があることで仕入先様への問い合わせが減少し、かつてと比べると残業が激減しました。また、問屋である当社から最終ユーザー様へ商品を直送する大好評の「ニアワセ+ユーチョク」(荷物詰合わせ+ユーザー様直送)や、ユーザー様に当社の在庫保有拠点で商品をお引取りいただける「ユークル」(ユーザー様商品引取りサービス)も在庫を持つ当社だからこそ実現できるサービスです。さらに、災害時におけるBCP(事業継続計画)対応においても、当社の在庫が社会のお役に立っています。全国28か所(準備中3か所)の物流センターに、独自に設定した災害時復興支援物資21,800アイテムを常時在庫し、そのうち118アイテムにおいてはBCP対応強化品として通常の在庫より多い6か月分以上を保有しています。



また、万が一どこかの物流センターが被災しても、他在庫拠点よりフォローできる体制を構築しているため、供給ルートの寸断を防ぐことにも繋がっています。他にも、東日本大震災後に設立した物流センター「プラネット大阪」「プラネット埼玉」「プラネット南関東」の3か所と東京本社、そして2026年稼働の物流センター「プラネット愛知」(愛知県北名古屋市)「HC東日本物流センター」(新潟県三条市)の計6か所に免震装置を導入し、災害時でも供給を止めないための仕組みづくりも行っています。現在、36の自治体(11都道府県、25市区町村)と災害復興協定を締結・合意しており、有事の際には現地へ速やかに商品を提供できる体制の構築を進めています。今後も在庫があるからこそできるサービスの創出で、存在価値の高い企業づくりを続けてまいります。

他社がマネできない新たなサービス

これまでも在庫、物流、デジタルを活用した様々なサービスを生み出してまいりましたが、今期も新たなサービスに取り組んでまいりたいと考えています。一つ目は、とりあえず在庫を確保したい、予約しておきたいお客様のための在庫予約サービス「とって置き」。これは在庫を“とって置く”と、特別なという意味の“とっておき”を掛け合わせたネーミングです。二つ目は、見積依頼をいただいた時点で、もし当社に在庫が無ければ在庫の取り寄せを完了させ、ご注文になれば即納できるように準備しておく「はやガッテン」。ご注文が来なかった場合は、早合点したと笑って済ませようと思います。これらは、在庫と物流、さらにデジタルの仕組みがないと実現できないサービスです。必要な在庫が必要な地域に確実にあることにより、お客様にさらに安心して当社の在庫を活用していただけるよう、当社の物流インフラを生かすサービスを進化させていきたいと思っています。

売上高5,000億円を視野に入れた新物流センターの稼働

1994年に当社初の物流センター「プラネット九州」(福岡県久留米市)を開設し、その後もコツコツと物流機能の強化に努めてまいりました。2026年5月には当社最大の物流センター「プラネット愛知」、8月にはホームセンタールート向けの「HC東日本物流センター」が新たに稼働し、物流センターは計30か所となります。特に「プラネット愛知」には、高密度収納・高効率出荷を実現する様々な最先端の物流機器を導入し、「ありがたい姿(能力目標)」の一つである在庫100万アイテム以上を保有できる基盤が完成します。さらに高速自動梱包出荷ライン「I-Pack®」を4ライン導入することで、出荷能力を大幅に増強し、年々増加しているユーザー様直送への対応力を更に高めます。また、地域ごとの在庫保管能力や出荷能力を鑑み、2029年には31か所目の物流センター「プラネット長野」(長野県須坂市)の稼働も計画しています。

売上高3,000億円を突破しても、業界に必要不可欠なインフラ企業に至るには道半ばと感じています。まだまだ当社の物流インフラを必要としている仕入先様や販売店様があり、また当社の在庫や物流の利便性が行き渡っていない業界があります。今後もこれまで以上に当社の役割をしっかりと果たしていくことで、サプライチェーン全体の利便性向上を目指し、次は2031年売上高5,000億円を視野に入れて取り組んでまいりたいと思います。



「ありがたい姿」実現のために 一能力目標

常に最高の利便性を提供するために独創的な発想で世の中に必要とされるサービスを提供していきたい、そのために優先するのは、売上や利益などの「数値目標」よりも、どんなチカラを持った企業になるべきかの「能力目標」であると考えています。いつの時代もお客様や社会から必要とされる企業を目指していくために、以下の「ありがたい姿」を掲げ、事業に取り組む、プロツール流通におけるサプライチェーン全体の利便性向上を実現します。

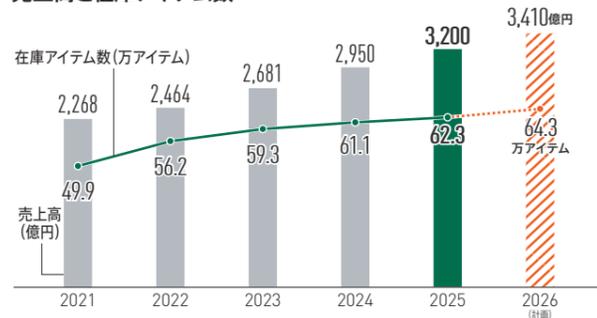
各2025年12月末実績

01 2030年までに在庫100万アイテム以上を保有できる企業になりたい。

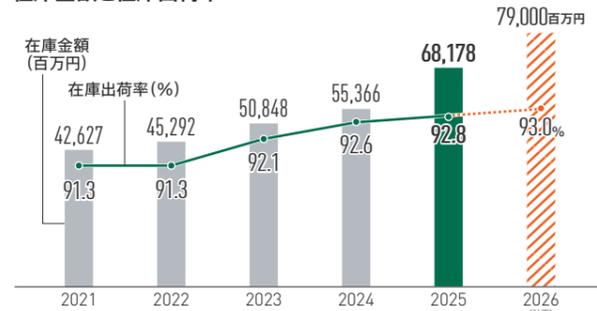
商品 物流 カタログ・メディア デジタル

お客様の利便性向上のために取扱商品の拡大と在庫アイテムの拡充、物流システムの強化に取り組む、2025年12月末の在庫アイテム数は62.3万アイテムを超えました。2024年2月に商品データベース「Sterra(ステラ)」をリニューアルし、1,000万アイテム以上の商品データを保有可能となりました。2026年5月には在庫100万アイテム以上保有可能なプラネット愛知が稼働することで、2030年には在庫アイテムを100万アイテム以上保有できる体制を整えてまいります。

売上高と在庫アイテム数



在庫金額と在庫出荷率



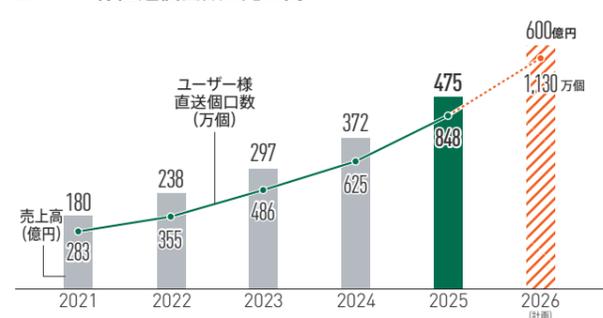
物流センター「プラネット愛知」(2026年5月稼働予定)

02 問屋によるユーザー様直送を業界の常識にしたい。

物流 販売

一般的に、問屋が得意先様からご注文いただいた商品は、得意先様を経由してユーザー様へお届けすることが業界の常識になっています。ユーザー様直送「ユーチョク」(P.63参照)では、問屋である当社が直接ユーザー様に商品を出荷するため、「納期半減、梱包資材半減、配送運賃半減、環境負荷半減」の実現が可能となります。I-Pack®(アイパック)[高速自動梱包出荷ライン]を5拠点7ライン導入し、年間848万個口のユーザー様直送に対応しています。

ユーザー様直送個口数と売上高



03 AI見積システム「即答名人」の利用率を50%に引き上げたい。

商品 デジタル

得意先様よりいただく1日約3.8万行の見積に瞬時にお応えするため、2020年1月にAI見積システム「即答名人」を導入しました。最短5秒という圧倒的な自動回答スピードを実現し、2025年12月末の見積自動化率は30.5%となりました。システム改修、仕入先様との連携を拡大し、サービス向上を進めています。

見積行数と見積自動化率

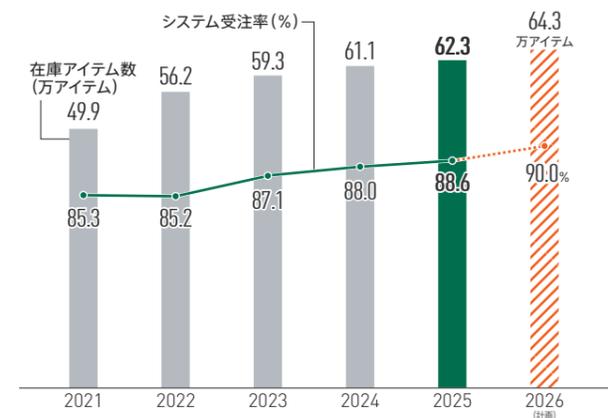


04 システム受注率を95%まで引き上げたい。

商品 販売 デジタル

利便性の高いデジタルツールの開発と在庫拡充を進めてきた結果、2025年12月末のシステム受注率は88.6%となり、それに伴い社内の業務効率も改善しました。引き続き在庫拡充を進めるとともに得意先様とのシステム連携や各種受発注サイト改修によりシステム受注率の向上を進めてまいります。

在庫アイテム数とシステム受注率



05 1日24時間受注、1年365日出荷できる企業になりたい。

物流 デジタル

得意先様の利便性向上と今後の商品出荷数増加を見据え、1日24時間受注で、1年365日出荷できる体制を整えていきます。2019年より「トラスコ オレンジブック.Com」にて24時間受注を開始、また日曜日を除く出荷に対応しています。

06 日本のモノづくりを支えるプラットフォームになりたい。

商品 物流 カタログ・メディア 販売 デジタル

仕入先様、得意先様、ユーザー様それぞれの課題解決を目的とした様々なデジタルツールやシステムを提供しています。「即納こそ最大のサービス」と考え、置き菜ならめ置き工具「MROストックカー」や「ユークル」(ユーザー様商品引取りサービス)など多様な納品形態も提供しています。これらのサービスは、お客様の利便性向上のみならず、流通における様々なムダを省くことで、モノづくり現場の環境負荷軽減にもつながっています。今後も当社の在庫・物流・システムを活かしサプライチェーン全体の効率化を目指していきます。



置き菜ならめ置き工具「MROストックカー」

07 何事にもマチガイのない企業になりたい。

商品 物流 カタログ・メディア 販売 デジタル

世の中の風潮に左右されずに「取捨選択」の経営理念のもと、あらゆるマチガイのない企業を目指しています。システム受注率の向上により誤受注の減少、物流機器の導入により、誤配率は0.024%(約4,176行に1行)と誤出荷の減少に努めています。また、納期遅延の一番の要因は「欠品」にあると考え、商品の必要在庫数を売上実績から予測計算する在庫管理システム「ZAICON(ザイコン)3」を導入しています。

08 イザという時にお役に立てる企業になりたい。

商品 物流 カタログ・メディア 販売 デジタル

全国28か所の物流センター、30か所の在庫保有支店の豊富な在庫、緊急時の物流体制構築、設備の自社保有、免震構造の物流センター(P.86参照)などイザという時にお役に立てるよう、BCP対応力を強化しています。災害時に迅速に地域社会のお役に立てるよう全国の自治体と災害復興協定の締結を進めており、2026年2月時点で36の自治体(11都道府県、25市区町村)と締結・合意しています。今後も自治体や大手企業様との協定締結を進めてまいります。



災害時に必要とされる備蓄品

09 社員が安心して、安定して、長く働き続けられる企業になりたい。

商品 物流 カタログ・メディア 販売 デジタル

「企業には社員が安心して、安定して働ける職場を提供する義務がある」という想いのもと、働く環境を整え、各種制度を充実させることで、「定年まで頑張る」ではなく「気が付けば定年まで働いていた」という環境を目指し、誰もが活躍しやすい働きやすい環境づくりを進めています。2025年には定年68歳、雇用延長73歳、パートタイマー定年78歳まで定年年齢等の引き上げを実施しました。

10 笑顔の絶えない企業でありたい。

商品 物流 カタログ・メディア 販売 デジタル

業界最後発の企業として常に「枠にとらわれない発想」と「取捨選択」の精神で事業を展開してまいりました(P.26-29参照)。加えて、笑顔が絶えない企業であるためには安定した業績、信頼できる人間関係、良好なコミュニケーションが必要不可欠です。引き続き当社は継続的な業績向上とより良い職場環境づくりに取り組み、笑顔の絶えない企業でありたいと考えています。

事業の経過及び成果

重要指標	第62期 令和6年12月期(2024) 前期	第63期 令和7年12月期(2025) 当期	第64期 令和8年12月期(2026) 計画		
商品	①在庫アイテム数	611,708 アイテム (+18,154)	623,582 アイテム (+11,874)	643,582 アイテム (+20,000)	
	②在庫金額	55,366 百万円 (+4,518)	68,178 百万円 (+12,812)	79,000 百万円 (+10,822)	
	③総仕入先数	3,637 社 (+128)	3,729 社 (+92)	3,829 社 (+100)	
	④ 内) 海外仕入先数	353 社 (+16)	368 社 (+15)	388 社 (+20)	
	⑤PB商品売上高	50,478 百万円 (+2,178)	51,945 百万円 (+1,467)	55,050 百万円 (+3,105)	
	⑥PB商品売上高構成比	17.1 % (△0.9)	16.2 % (△0.9)	16.1 % (△0.1)	
物流	⑦在庫出荷率	92.6 % (+0.5)	92.8 % (+0.2)	93.0 % (+0.2)	
	⑧ユーザー様直送個口数	6,257,178 個 (+1,389,146)	8,487,923 個 (+2,230,745)	11,300,000 個 (+2,812,077)	
	⑨ユーザー様直送売上高	37,204 百万円 (+7,428)	47,588 百万円 (+10,384)	60,000 百万円 (+12,412)	
	⑩備車配達便数	146 台 (△7)	136 台 (△10)	128 台 (△8)	
	⑪自社配達便	132 台 (+9)	143 台 (+11)	151 台 (+8)	
	⑫自社配達便率	47.5 % (+2.9)	51.3 % (+3.8)	54.1 % (+2.8)	
メカデータ イロ アゲ	⑬出荷1行当たり人件費	156.7 円 (+4.3)	162.3 円 (+5.6)	152.0 円 (△10.3)	
	⑭トラスコ オレンジブック 掲載アイテム数	422,000 アイテム (+53,000)	453,000 アイテム (+31,000)	460,000 アイテム (+7,000)	
販売	⑮トラスコ オレンジブック.Com 公開アイテム数	4,552,330 アイテム (+443,512)	4,185,878 アイテム (△366,452)	4,500,000 アイテム (+314,122)	
	⑯得意先法人数	5,652 社 (+20)	5,680 社 (+28)	5,715 社 (+35)	
	⑰MROストック導入数	1,414 件 (+211)	1,608 件 (+194)	1,810 件 (+202)	
デジタル	⑱オレンジコマース接続企業数	2,631 社 (+184)	2,880 社 (+249)	3,080 社 (+200)	
	⑲システム受注率	88.0 % (+0.9)	88.6 % (+0.6)	90.0 % (+1.4)	
	⑳見積自動化率	30.1 % (+2.5)	30.5 % (+0.4)	32.5 % (+2.0)	
人事	㉑WEB見積依頼率	49.2 % (+1.9)	49.5 % (+0.3)	51.5 % (+2.0)	
	㉒全従業員数(役員・パート含む)	3,184 名 (+141)	3,258 名 (+74)	—	
	㉓パートタイマー数	1,464 名 (+94)	1,441 名 (△23)	—	
	㉔平均年齢(正社員)	39.7 歳 (△0.2)	39.3 歳 (△0.4)	—	
	㉕1人当たり月平均残業時間	20.9 時間 (+3.0)	23.0 時間 (+2.1)	—	
	㉖平均年収(正社員)	720<756>万円 (+58)	752<788>万円 (+32)	—	
	㉗ キャリア(総合職)	840<886>万円 (+46)	886<936>万円 (+46)	—	
	㉘ エリア	687<723>万円 (+36)	714<750>万円 (+27)	—	
	㉙ ロジス	562<581>万円 (+19)	592<610>万円 (+18)	—	
	⑳ 管理職 の年収	本部長・部長 (役員含まず)	1,579<1,679>万円 (+191)	1,808<1,898>万円 (+229)	—
		支店長、センター長、 副センター長、本社課長等	1,239<1,315>万円 (+76)	1,277<1,360>万円 (+83)	—
	㉚離職率	5.1 % (△0.3)	4.3 % (△0.8)	—	
㉛障がい者雇用率	3.2 % (+0.4)	3.1 % (△0.1)	3.3 % (+0.2)		
環境	㉜太陽光発電能力	2,793 kw (約620世帯分) (±0)	4,659 kw (約1,035世帯分) (+1,866)	5,427 kw (約1,206世帯分) (+768)	

- (注) 1. ()内は前年比増減。
 2. 「㉒全従業員数」には役員、パートタイマー、出向社員及び子会社現地従業員を含んでいます。
 3. 「㉕1人当たり月平均残業時間」には法定内残業を含んでいます。
 4. 「㉖平均年収(正社員)」には執行役員を含んでいます。
 5. ()内はファイナンシャルボンドを含む年収。当社は退職金を退職時に一括支給するのではなく、「ファイナンシャルボンド」として年次支払で支給しています。
 6. 「㉚離職率」は定年退職者を除く離職率です。

業界最後発企業として創業、その原点は「枠にとらわれない発想」でした。

これまでお客様やモノづくりの時代のニーズに対して、様々なサービスを提供してまいりました。

今後も「人や社会のお役に立ててこそ事業であり、企業である」

ことをこころざしとし、いつの時代も日本のモノづくりのお役に立ち続けるために、

常に最高の利便性を提供する企業を目指していきます。

「こころざし」を 実現するために (価値創造)



数字で見るトラスコ	24
枠にとらわれない発想 — 価値創造のあゆみ —	26
人や社会のお役に立つ — 価値創造モデル —	30
重要課題	32

数字で見るトラスコ

P.26



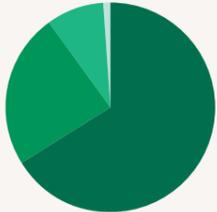
創業 **67** 年目

P.36

売上高 (2025年12月期)

3,200 億円

TRUSCO



- ファクトリールート **2,112** 億円
- eビジネスルート **769** 億円
- ホームセンタールート **283** 億円
- 海外ルート **34** 億円

P.12



国内物流拠点数 **28** か所
(準備中3か所)

延床面積 **約35万4,630**㎡

P.61



国内営業拠点数 **60** か所

国内在庫保有支店 **30** か所

P.102



設備投資額 **200** 億円

減価償却費 **55.5** 億円

P.106



従業員数 **3,258** 名

男性 **1,527** 名
女性 **1,731** 名

P.35



得意先様数 **5,680** 社

P.45



仕入先様数 **3,729** 社

海外メーカー **368** 社

P.44



在庫アイテム数 **62.3** 万アイテム

P.37



在庫金額 **681** 億円

P.53



在庫出荷率 **92.8%**

P.37



固定資産

有形 **1,353** 億円
無形 **71** 億円

P.44



販売個数 **2.5** 億個

受注件数 **4,752** 万件

P.47



商品登録アイテム数 **714** 万アイテム

P.67



PB商品売上高 **519** 億円

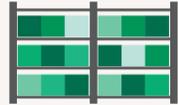
P.63



システム受注率 **88.6%**

見積自動化率 **30.5%**

P.63



MROストックカー

導入企業数 **1,608** 件

売上高 **7.5** 億円

P.54



配達便数

自社便 **143** 台

備車便 **136** 台

P.87



障がい者雇用拠点 **20** か所

(障がい者雇用率 3.1%)

P.73



月平均残業時間 **23** 時間

P.79



責任者非喫煙率 **100%**

P.82



太陽光発電能力 **4,659** kWh

(約1,035世帯分)

P.63



ユーザー様直送個数 **848** 万個

売上高 **475** 億円

P.62



ユークル件数 **14.7** 万件

売上高 **12** 億円

P.64



直治郎売上高 **23** 億円

P.64



オレンジコマース連携企業数 **2,880** 社

P.86



災害復興協定締結・合意数 **36** 件

P.87



女性管理職人数 **11** 名

P.70



物流実務経験社員数 **1,563** 名

P.78



保養所・リゾートマンション利用人数 **7,285** 名

P.75



社内結婚 **76** 組

P.78



一級小型船舶操縦士免許取得者 **103** 名

※2026年2月時点

2025年12月末時点

2005

手形取引全廃 完了

2001年から約4年かけて業界初の手形取引の全廃を成し遂げました。長く業界の商習慣であった手形取引を全廃したことで、業務の効率化が進み、お客様からの「信頼」を高めることができました。



上：最終支払手形(2003年8月)
下：最終受取手形(2005年12月)

2003

「取捨善択」発表

物事の判断は損得勘定ではなく、「善なのか、悪なのか」と自問自答のうえ、必ず損得勘定抜きで「正しいこと」を選ぶべきであるという社長中山の提言。「正しいこと」を選択する判断基準を持つことの重要性は当社の根幹となっています。



社長中山直筆のメッセージ

1994

物流の強化と上場

代表取締役社長に中山哲也が就任。当社初となる物流センター「プラネット九州」を稼働させ、本格的な物流の強化を図りました。また社名を変更し、企業理念を策定するなど働く環境も整え、東証・大証一部上場を果たしました。



中山 哲也 代表取締役社長 就任

1989

事業の拡大に伴い株式公開

全国のモノづくり現場に貢献するため、全都道府県に事業所を展開。ホームセンター業界への進出も果たし、販売網を拡大していきました。その後、株式公開も実現し、社会貢献企業を目指していきました。

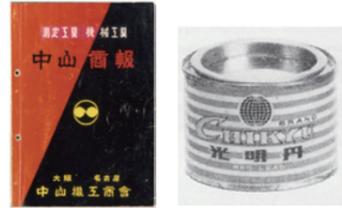


当社の株式公開の新聞記事

1964

カタログ戦略とPB商品の開発

当時業界になかった、複数のメーカーが掲載された「中山商報」を発刊し、プロツール流通の合理化を目指しました。さらに、創業間もなくより顧客ニーズを反映させた独自商品(プライベート・ブランド)の開発を始めました。



業界初の総合カタログ「中山商報」創刊
PB商品第一号「光明丹」

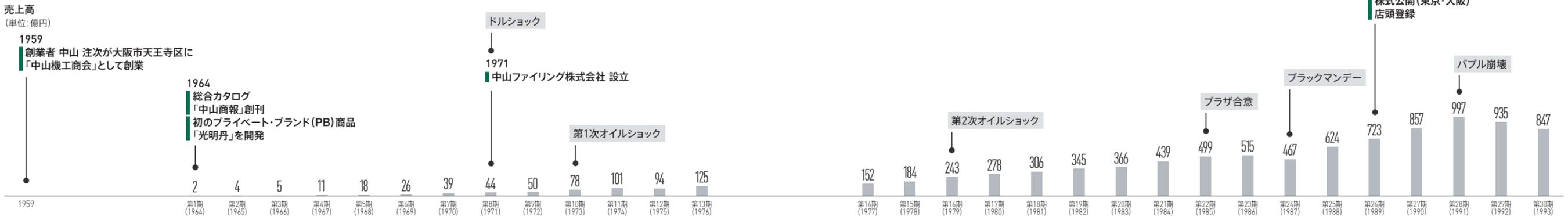
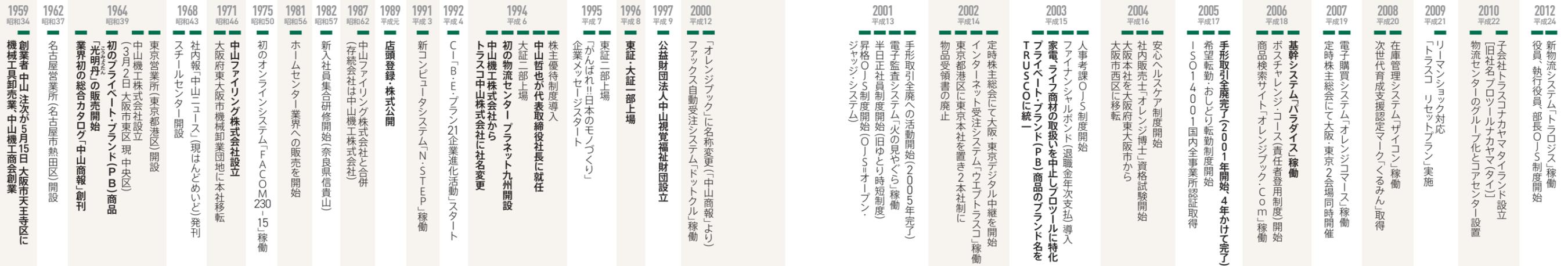
1959

業界最後発の間屋として創業

中山哲也が鉗子分娩の結果、視神経を損傷し、視力を失って誕生。我が子の将来のため一念発起して、中山注次(創業者)は創業を決意しました。業界最後発であるがゆえに、業界の梓にとられない商品構成を目指し、信頼を獲得していきました。



創業当時 写真中央が中山 哲也



2006

在庫拡充を強化

「在庫200億&置く作戦」を立て「オレンジブック掲載在庫品は必ず即納」という体制を目指し、大型物流センターを全国に建設。在庫アイテム数と在庫出荷率を重要指標とし、拡充を加速させました。



全国の物流センターで在庫拡充を進めた

2017

「知られざるガリバー」放送開始

弊社1社提供番組で、一般的にはあまり知られていないが、日本が世界に誇る企業にスポットを当て、その魅力を紹介しています。「日本も捨てたものではない、自分ももっとがんばろう」と思ってもらえるような番組を目指しています。



「知られざるガリバー〜エクセレントカンパニーファイル〜」

2018

プラネット埼玉稼働

ネットビジネスの拡大や慢性的な人手不足などの社会変化を背景に、最先端の物流機器を備えた物流センター「プラネット埼玉」が稼働。当時目標の在庫30万アイテムを50万に引き上げ、物流力をさらに高めていきました。



物流センター「プラネット埼玉」

2020

置き工具「MROストック」導入開始

置き菓の工具版サービスとして開始し、ユーザー様のご希望の商品を当社在庫として製造現場に設置し、利用時はアプリで商品バーコードをスキャンするだけで、決済・補充発注・購買管理が可能なサービスです。



MROストック活用例

2020

「DXグランプリ」受賞

デジタル時代を先導する企業として「DXグランプリ」を受賞。「デジタルは手段であって目的ではない」という考えから「ありがたい姿」の実現に向けたデジタル変革や在庫、物流への取組みが評価されました。



DXグランプリ2020
Digital Transformation

「DX銘柄」選定と同時に「DXグランプリ2020」を受賞

2026

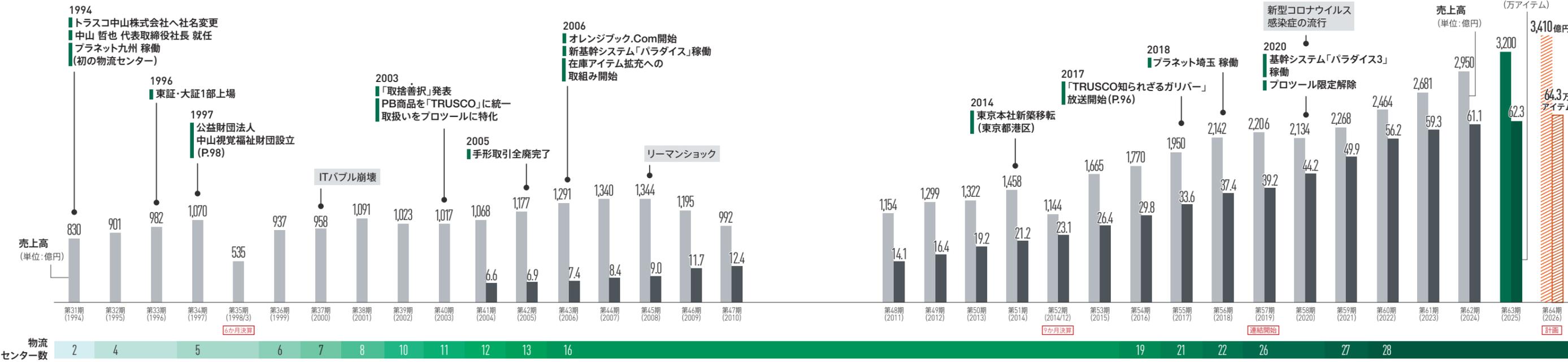
プラネット愛知稼働

「最速」「最短」「最良」の納品を実現するために、延床面積26,971坪(89,162㎡)と東京ドーム約2個分の広さに、約100万アイテム以上の在庫保有を可能とし、最適な物流設備を導入することで、1日約10万行の出荷が可能となります。



物流センター「プラネット愛知」

2013 平成25 営業活動支援システム「セルフイ」稼働 eコマース営業部 海外部新設	2014 平成26 子会社トラスコナカヤマインドネシア設立 決算期を3月から12月に変更 株主総会にて社長OJS開始 eビジネス営業部旧eコマース営業部新設 東京本社(東京都港区新橋)新社屋竣工 本店登記を東京本社に変更 ウェルカムバック制度開始	2015 平成27 ドイツオフィス(デュッセルドルフ)開設 パートタイムOJS制度開始 あすなる補助金制度開始	2016 平成28 トラスコ新社会人支援金制度開始 株式会社格付投資情報センター (R&I)による発行体格付「A」に格上げ	2017 平成29 「IR優良企業賞奨励賞」受賞 「TRUSCO 知られざるガリバー」放送開始 商品データベース「ステラ」稼働 物流本部新設 健康経営優良法人2017ホワイト500認定	2018 平成30 2018年度「ポーター賞」受賞 プラネット埼玉稼働 「トラスコオレンジブック.Com」リニューアル	2019 令和元年 トラスコ中山健康保険組合設立 情報システム本部新設 連結決算開始	2020 令和2 2020年度「IT最優秀賞」受賞 プロツール限定解除 代表取締役社長 中山哲也 藍綬褒章 受章 株主優待制度廃止 「DX銘柄」選定「DXグランプリ2020」受賞 デジタル戦略本部(旧情報システム本部)新設 基幹システム「パラダイス3」稼働 置き工具「MROストック」導入開始 AI見積システム「即答名人」開始	2021 令和3 2021年度「IT賞」受賞 産学連携及び資本業務提携記者発表 「TRUSCO HACOBU」プロジェクト開始 「DX銘柄2021」選定	2022 令和4 「DX銘柄2022」選定 会社休日を廃止に変更 積体バンク制度開始 台湾オフィス、タイオフィス開設	2023 令和5 2023年度「IT優秀賞」受賞 「DXプラチナ2023」選定 「トラスコ善処配当」開始 「アットキャリアアワード」大賞受賞	2024 令和6 選択的週休3日制度開始 ひなどり転勤制度開始 子会社トラスコナカヤマ USA 設立 「フラチナくるみん」取得 大阪本社を大阪市中央区に移転 オレンジブック本部新設	2025 令和7 「TRUSCO サッカー部」設立 香港オフィス開設 「トラスコオレンジブック.Com」稼働 「ユークル」ユーザー様引取りサービス強化 定年年齢等の引き上げ実施 トラババ特別休暇制度開始 階段式の給与改定(ベースアップ)及び住宅補助手当増額	2026 令和8 SMC 遠野サプライヤーパーク支店開設 プラネット愛知稼働 HCC 東日本物流センター移転
---	--	--	--	---	--	---	--	--	--	--	--	---	---



私たちを取り巻く環境は「常識一変」、昨日までの常識がある日を境に非常識となることがあります。しかし、ビジネスの世界においては商売の原理原則は不変だと考えています。私たちは商品、物流、カタログ・メディア、デジタルを活用し「問屋を極める、究める」という想いからプロツール流通におけるサプライチェーン全体の利便

性向上を目指して独自のビジネスモデルを構築することでお客様のビジネス拡大に貢献しています。いつの時代も日本のモノづくりのお役に立ち続ける企業を目指し、この流れを循環させることで、私たちが掲げる「ありたい姿」につなげていきます。

常識一変
原則不変

常識は時として一変するが、商売の**原理原則**は不変

原理原則 (変わることはない マーケットの要求)	高い利便性	迅速確実な納品	豊富な品揃えと在庫
	納得できる価格	親切・丁寧・安心	デジタル力

循環により持続的な成長を目指す

経営資源 (INPUT)

プロツールなら何でも揃う

在庫アイテム数 62.3万アイテム
うち、災害時復興支援物資 2.1万アイテム
在庫投資(在庫金額) 681億円(連結)
在庫総個数 7,366万個
総仕入先数 3,729社(海外:368社)
トラスコ オレンジブック
約13万部(2026年度版 発行部数)
トラスコ オレンジブック.Com
公開アイテム数 418万アイテム

即納こそ最大のサービス

国内物流拠点 28か所
在庫保有支店 30か所
総配達便数 279台
(うち自社配達便数:
143台、自社便率:51.3%)

圧倒的な利便性

デジタル投資額(直近3期) 78億円
システム数 66
商品データ数 714万アイテム
システム接続法人数 13,897社

わだかまりのない企業風土

従業員数(連結) 3,258名
(役員:8名/正社員:1,809名/
パートタイマー:1,441名)
得意先法人数 5,680社

問屋を
極める、究める

ビジネスモデル P.34

トラスコにコンセントをつなげば、簡単に当社の経営資源を活用でき、得意先様のビジネス拡大に貢献します。



商品戦略 P.44 物流戦略 P.52 カタログ・メディア戦略 P.58

販売戦略 P.60 デジタル戦略 P.66

人材戦略 P.70

いつの時代も
日本のモノづくりの
お役に立ち続ける企業でありたい

経済的価値・社会的価値
(OUTPUT・OUTCOME)

売上高(連結) 3,200億43百万円	離職率 4.3%
経常利益(連結) 225億41百万円	正社員に占める女性の割合 37.0%
配当金 60円00銭	再生可能エネルギー電力自給率 24.5%
在庫出荷率 92.8%	修理工房「直治郎」サービス 売上高 23億24百万円
システム受注率 88.6%	テレビ番組「知られざるガリバー」 出演企業数 393社
見積自動化率 30.5%	
災害復興協定締結・合意数 36自治体(11都道府県、25市区町村)	

※2026年2月時点

ありたい姿 P.20

2030年までに
在庫100万アイテム以上を
保有できる企業になりたい。

問屋によるユーザー様直送を
業界の常識にしたい。

AI見積システム
「即答名人」の利用率を
50%に引き上げたい。

システム受注率を
95%まで
引き上げたい。

1日24時間受注、
1年365日出荷できる
企業になりたい。

日本のモノづくりを
支える
プラットフォームに
なりたい。

何事にもマッチがない
企業になりたい。

イザという時に
お役に立てる企業になりたい。

社員が安心して、安定して、
長く働き続けられる企業になりたい。

笑顔の絶えない企業でありたい。

2025年12月末時点

重要課題

「人や社会のお役に立ててこそ 事業であり、企業である」というこころざしのもとに、サステナビリティ上の重要課題を特定しました。これらの重要課題に事業を通じて取り組み、持続可能な社会へつなげていきます。



重要課題	説明	テーマ	関連する施策
1 サプライチェーンの全体最適化	モノづくりを支えるプラットフォームとなり、サプライチェーンを最適化することで、人にも環境にも優しいサステナブルなプロツール流通を実現します。	・ワンストップMRO物流による利便性の向上と環境負荷軽減 ・商品選定の劇的な効率化と商品データの業界標準化 ・先回り提案、納品の実現 ・ヒトとデジタルの力で相乗効果を生み、取引先様の業績拡大に貢献する ・24時間受注365日出荷(安定供給)の実現	商品戦略(P.44) 物流戦略(P.52) カタログ・メディア戦略(P.58) 販売戦略(P.60) デジタル戦略(P.66)
2 多様化するニーズに応える商品の企画・開発	多様化するモノづくり現場のニーズ、トレンドを捉え、当社オリジナルの価値をPB商品開発で提供することで、モノづくりの合理化や、生産性向上、競争力強化に貢献します。	・プライベート・ブランド「TRUSCO」主要商品のブラッシュアップ ・PB商品の安全性や品質の向上 ・責任ある調達	商品戦略(P.44)
3 個人の能力を最大限発揮できる環境整備と人材育成	モチベーションを常に高く保ち、一人ひとりが持つ能力を十分に発揮できる環境を整えることで、企業の成長につなげます。	・安心して長く働き続けられる環境づくり ・多様な選択肢による一人ひとりにあったキャリアアップの機会の拡充 ・努力や成果が公正に評価される環境づくり ・ダイバーシティの推進 ・健康経営、労働安全衛生の強化	人材戦略(P.70)
4 事業活動を通じた環境への取組み	当社では事業活動、PB商品などにおいて、自社のみでなく、当社取扱商品を使用するユーザー様まで環境負荷軽減に貢献し、日本の製造業の環境活動のお役に立ちます。	・環境負荷の少ないサプライチェーンの実現 ・事業活動における環境負荷の軽減 ・環境に配慮したPB商品の企画・開発 ・積極的なリサイクル・リユース・リターナブルを実施	やさしさ、未来へ(P.81) 環境への取組み(P.82)
5 縁ある人々・地域社会への貢献	障がい者支援、協賛や広告を通じた地域社会とのコミュニケーションを通じて、縁ある人々との関係性を大切にします。	・公益財団法人中山視覚福祉財団を通じた「社会へのご恩返し」 ・各種協賛、広報活動の強化 ・有事の寄附活動の実施	公益財団法人中山視覚福祉財団(P.98) 広報IR(P.95)
6 取捨選択を判断基準とするガバナンス	経営の公正性及び透明性を高め、迅速かつ的確な意思決定の下、法律、社会規範に則した事業活動を行います。	・自浄作用の効くコーポレートガバナンスの実現 ・コンプライアンスの強化 ・リスクマネジメントの強化 ・透明性の高い情報開示の実施	コーポレートガバナンス(P.88)

重要課題の特定プロセス

STEP1からSTEP4のプロセスにて重要課題を特定すると共に、全国の各事業所で、特定した重要課題についてのミーティングを実施。社員へのヒアリングも参考に内容を作成していきました。

STEP1	社会課題の抽出 GRIスタンダード ^{※1} やSDGsを参考に、社会課題を抽出
STEP2	社会課題の重要度の評価 STEP1で抽出した社会課題に対して、当社の「ありたい姿」を実現する中で①事業を通して貢献する社会課題②考慮すべき社会課題の二つの視点からその重要性を評価
STEP3	重要課題案の作成 STEP2で評価した重要性をもとに重要課題案を作成
STEP4	経営レベルでの議論と承認



ミーティング中の岡崎支店メンバー月次の安全衛生のミーティングです。安全に関わる様々な情報をメンバー内で共有し事業活動を安全に行えるように皆で意識を合わせています。

※1 GRIスタンダード:企業が経済、環境、社会に与える影響を報告し、持続可能な発展への貢献を説明するための国際的枠組み。

企業の競争力の源泉を「独創力」と考え、経営戦略の根底に据えています。お客様の利便性の向上、そして従業員が長く安心して働ける環境や制度の充実化を継続して推進。これからもモノづくり現場のご要望に常にお応えできる企業を目指していきます。

問屋を極める、究める

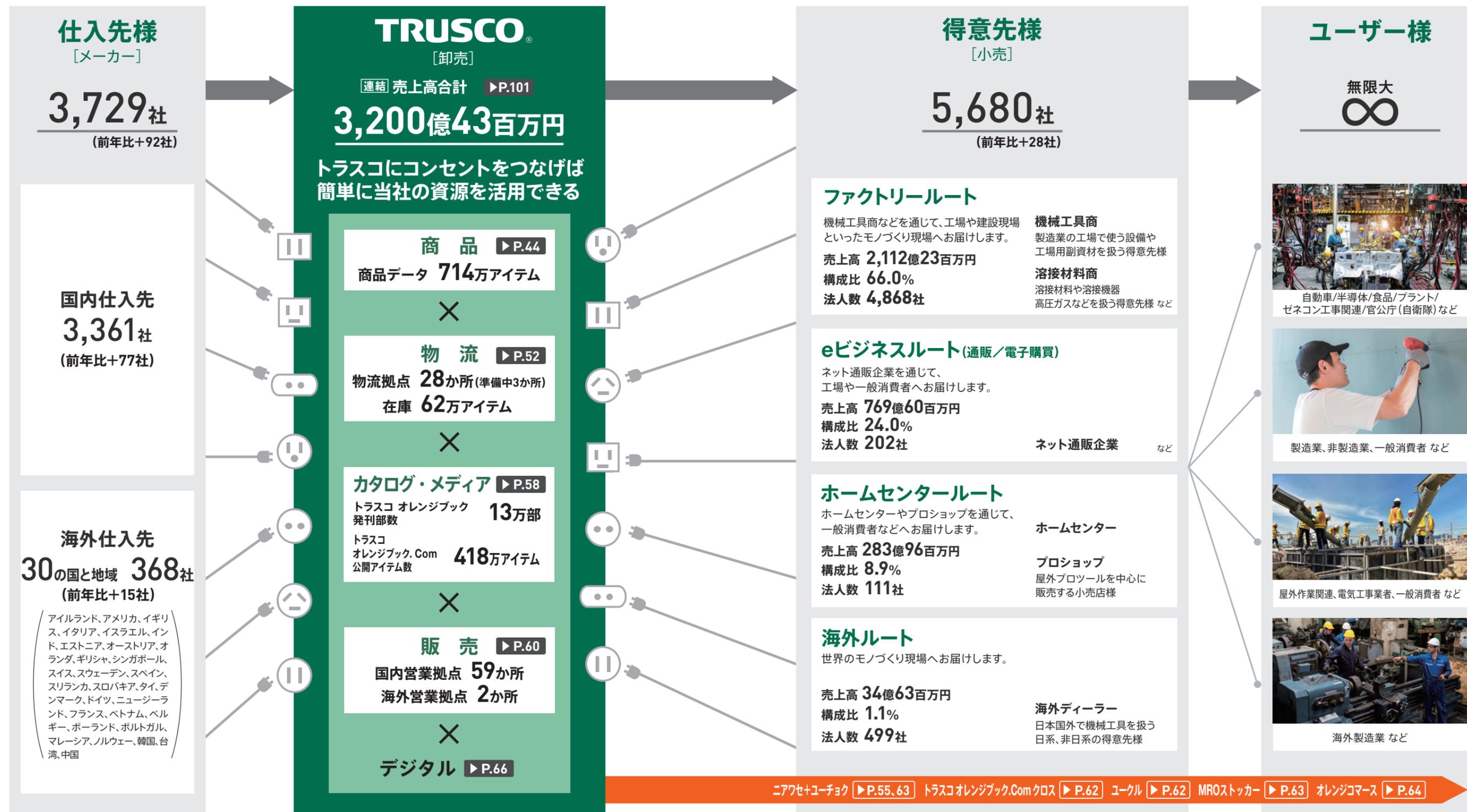
(経営戦略)

ビジネスフロー	34
経営成績ハイライト	36
持つ経営(財務戦略)	37
取締役メッセージ	38
商品戦略	44
物流戦略	52
カタログ・メディア戦略	58
販売戦略	60
デジタル戦略	66
人材戦略	70

ビジネスフロー

トラスコ中山は、プロツールを仕入先様から仕入れ、機械工具商やネット通販企業、ホームセンターなどの得意先様へ販売する卸売業です。当社を介することで、プロツールを日本中のモノづくり現場へ、早くスムーズに、確実にお届け

けることができます。卸(問屋)に徹し、得意先様・仕入先様及びユーザー様の利便性を向上させる独自のビジネスモデルを構築しています。



2025年12月末時点

経営成績ハイライト

誰もがわかる決算書

2025年12月期(第63期)(連結)

収益項目 費用項目 ()内は前年同期比

売上高	3,200億 43百万円 (+8.5%)
売上原価	2,533億 12百万円 (+8.6%)
売上総利益(粗利)	667億 31百万円 (+8.2%)
販売費及び一般管理費	439億 14百万円 (+5.3%)
営業利益	228億 16百万円 (+14.2%)
営業外収益	5億 11百万円 (△2.2%)
営業外費用	7億 87百万円 (+76.8%)
経常利益	225億 41百万円 (+12.4%)
税引前当期純利益	226億 26百万円 (△0.1%)
法人税等	67億 45百万円 (+2.9%)
当期純利益	158億 81百万円 (△1.3%)*

*前年に旧大阪本社売却に伴う特別利益26億67百万円を計上している影響により減少しています。

2025年12月期(第63期)もこれまでの積極的な物流投資による在庫・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)をはじめとする当社独自のサービス強化などがシェア拡大に繋がり、創業以来初めて売上高3,000億円を超えました。

セグメント別売上高

ファクトリールート	2,112億 23百万円 (+7.2%)
eビジネスルート	769億 60百万円 (+12.9%)
ホームセンタールート	283億 96百万円 (+5.9%)
海外ルート	34億 63百万円 (+12.0%)
1株当たり年間配当金	60円 00銭 (+6円00銭)
時価総額 (2025年12月末時点)	1,586 億円
自己資本比率	60.4%
R&I 格付	シングル A

今後の見通し

当社はこれまで商品、物流、カタログ・メディア、デジタルを活用し、サプライチェーン全体の利便性向上を追求することで成長を続けてきました。国内のMRO商材の市場規模は約10兆円と推定しており、今後も国内シェアの拡大余地が十分にあります。シェア拡大に向けた成長投資として、在庫アイテム数のさらなる拡大、及び即納体制強化を進めており、今年5月にはプラネット愛知、8月にはHC東日本物流センター、2029年にはプラネット長野の稼働を予定しています。また、ご依頼が増加している「ニアワセ+ユーチョク」の機能も強化することで、2031年には売上高5,000億円、ユーチョク売上高比率約30%を目指します。



※当社算出

2026年稼働

プラネット愛知(愛知県北名古屋市)



HC東日本物流センター(新潟県三条市)



2029年稼働

プラネット長野(長野県須坂市)



持つ経営(財務戦略)

会社の大動脈は他人資本に依存しない

企業経営の大動脈である物流センター、支店社屋、データセンター、車両に至るまで、自社保有こそが経済環境に左右されない事業基盤を築き、最大の効果をもたらすと考え、「持つ経営」を推進しています。短期的な利益を目指すのではなく、長期的な企業価値向上の視点を持ち、戦略的な財務基盤の強化を推し進めることで、お客様の利便性向上につなげています。2016年より信用格付「シングルA」(R&I社)を維持するとともに、将来を見据えた資金調達を実施し、サプライチェーン全体の利便性向上を実現するために在庫、物流、デジタルへの積極的な投資を継続しています。在庫を核としたより付加価値の高いサービスをお客様に提供することで、業績拡大につなげます。

商品 | プロツールならなんでも揃う(P.44)

681億78百万円を棚卸資産(商品)へ投資。在庫アイテム数を拡大することで「即納」を実現し、お客様に「トラスコならある」と安心いただける価値を提供しています。

物流 | 即納こそ最大のサービス(P.52)

有形固定資産1,353億98百万円のうち約54%を物流施設や物流機器が占めています。「持つ経営」により外部環境に左右されない安定供給やノウハウの蓄積ができます。「ニアワセ+ユーチョク」(荷物詰合わせ+ユーザー様直送)をはじめとする在庫があるからこそ実現できるサービスにより納品の最速化を図っています。

デジタル | サプライチェーン全体の利便性向上(P.66)

「ころざし」を実現するために、サプライチェーンの中で自動化できる仕事は全て自動化することを目的に利便性を向上させる様々なシステムを導入しています。

流動資産	1,616億 46百万円	流動負債	641億 61百万円
現金及び預金	475億 94百万円	買掛金	262億 27百万円
売掛金	400億 99百万円	短期借入金	100 億円
棚卸資産(商品)	681億 78百万円 など	1年内返済予定の長期借入金	150 億円 など
固定資産	1,467億 12百万円	固定負債	579億 45百万円
有形固定資産	1,353億 98百万円	長期借入金	550 億円 など
無形固定資産	71億 5 百万円 など	純資産	1,862億 52百万円
総資産	3,083億 59百万円	資本金	50億 22百万円
		利益剰余金	1,751億 39百万円 など
		負債・純資産	3,083億 59百万円

2025年12月期(第63期)の連結B/S
(自己資本比率60.4%)

当社は「物流投資イコールM&A」という考え方を持っています。物流投資により、在庫アイテム数と出荷能力を拡大することで、モノづくり現場へのプロツールの即納と安定供給を実現しています。豊富な在庫と物流投資が長期的に付加価値を高めていくとして、M&Aと同様の効果を出していると考えています。

剰余金の配当及び計算基準

安定配当として下限を設けたうえで、一定の基準を超えた当期(中間)純利益が計上された場合、連結配当性向を25%として業績に連動した配当を実施いたします。なお、決定した1株当たり年間配当金が前事業年度の1株当たり年間配当金を下回る場合、親会社株主に帰属する当期純利益に、該当期の減価償却費の一部(減価償却費×最大10%)を加算し、連結配当性向を25%として配当する「トラスコ善択配当」を行います。

配当金計算基準

1株当たり当期(四半期)純利益	年間(中間)配当金
40(20)円を上回る場合	1株当たり当期(四半期)純利益×25%
40(20)円を下回る場合	10(5)円

(注)1.()内は、第2四半期累計期間の計算基準です。
2. 計算上の銭単位端数については50銭刻みで繰上げます。1~49銭→50銭、51~99銭→1円
3. 事業活動に直接の関わりのない特殊要因により親会社株主に帰属する当期純利益が大きく変動する事業年度については、その影響額を除外し、配当額を決定します。

トラスコ善択配当

当社は日本のモノづくりのお役に立つことを目的とした事業活動や設備投資を行い、持続的な成長を果たすことにより、その成果を最大限株主に還元できると考えています。一方で積極的な物流・デジタル投資を行うと、減価償却費が増加し、配当の基礎となる当期純利益を押し下げることにつながります。積極的な物流・デジタル投資と、株主の皆様への配当期待との二律背反の問題を解決するため、取捨善択の考えに基づき、2023年12月期より新たな配当制度「トラスコ善択配当」を新設いたしました。



※取捨善択: 物事の判断をするときには、「損なのか、得なのか」の損得勘定ではなく、「正しいのか、間違っているか」「善なのか悪なのか」と自問自答のうえ、損得勘定抜きの「正しいこと」を選ぶという当社の考え方です。

4. 決定した1株当たり年間配当金が前事業年度の1株当たり年間配当金を下回る場合、親会社株主に帰属する当期純利益に、該当期の減価償却費の一部(減価償却費×最大10%)を加算し、連結配当性向を25%として配当を行います。



[経営管理本部]
人と組織の実現力を高め、
利便性向上と社会課題の
解決を実現する

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
かずみ あつし
数見 篤

私たちが担うプロツール卸売業としての使命は、ネット通販の拡大や物流の進化により、モノづくり現場のみならず、幅広い業種・マーケットで需要が広がり、また様々な災害時の復旧にも必要性が増加しています。独創的なアイデアを生み出し、実現力を高めることで企業価値向上につなげてまいります。



[商品本部]
新たなお客様メリットの創出へ
チャレンジする

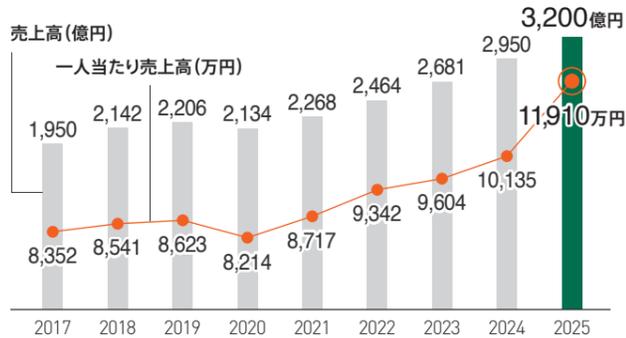
取締役
商品本部 本部長
トラスコナカヤマ USA 担当役員
なかい かずお
中井 一雄

モノづくり現場の調達パートナーとしての役割を一層強化し、更なる飛躍を目指します。新規カテゴリの開拓と取り扱い商品の拡充を進めることで、競争力のある商品ラインナップを進化させてまいります。また、従来の枠組みにとらわれない柔軟な発想で商品開発や商品採用を行い、「利便性」「安全性」「お客様満足度」の向上を図ります。マーケットを取り巻く環境が変化する中で、迅速かつ対応力をもって常に挑戦を続けてまいります。

63期(2025)の取組みと成果

生産性向上と社会課題解決の加速

物流やデジタル投資による業務の自動化、仕組みの強化により、売上業績の拡大とともに社員一人当たりの生産性も大きく向上しています。BCP対応強化や「ニアワセ+ユーチョク」の拡大により環境負荷軽減などが加速する一年となりました。



個人株主様向け物流センター見学会の実施

コロナ禍で休止して以降6年ぶりに、個人株主様向け物流センター見学会を開催いたしました。(P大阪・P埼玉・P愛知)約200名の皆様にご参加をいただき、事業の根幹である物流センターを通じて、独自戦略の理解を深めていただきました。

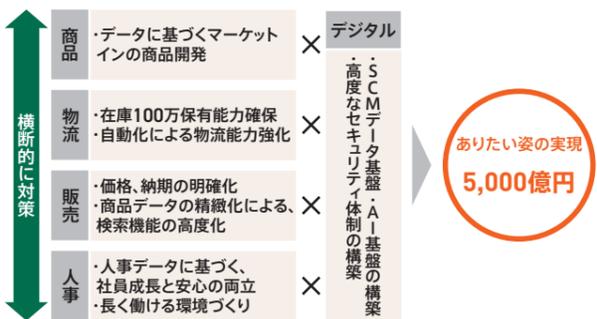


プラネット大阪 バケット自動倉庫前(50名ご参加)

64期(2026)のミッション

売上高5,000億円に向けた
サプライチェーンマネジメント

業績の拡大と並行し、商品調達、取引形態、物流量などが増加しています。部門を横断したサプライチェーンの観点と中期的な視点で必要能力を可視化し、現状とのギャップを算出し、業務プロセスの見直しと共に企業能力の向上に努めてまいります。



挑戦と安心を両立できる企業づくり

2026年4月に、122名の新入社員が入社。また昨年より定年が68歳に引き上がりました。多くの時間を過ごす会社において、一人ひとりが安心して働ける、そして社員の皆がアイデアをもち挑戦できる企業づくりに努めてまいります。

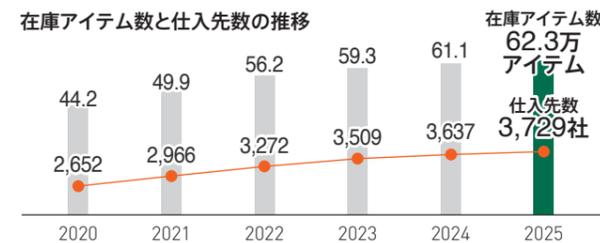


2026年入社新入社員内定式(2026年新入社員122名)

63期(2025)の取組みと成果

お客様の課題解決につながる品揃えの実現

営業現場からの情報をもとに『欲しいモノがすぐに手に入る』品揃えを充実させた。いざという時に役立つBCP対応品や需要急拡大の暑熱対策品など、欠品させることなく在庫化した。在庫アイテム数は前期より1.2万アイテム増え62.3万アイテムに到達。また、ユーザー様の声に基づいて新規仕入先開拓も積極的に実施し、仕入先数は3,729社に拡大した。



マーケットインの商品採用と開発

市場ニーズをいち早くキャッチし、当社にしかできない企画や、お客様に満足いただける価格とスペックでの商品採用・開発を実施。新ラインナップを追加したプライベートブランドの工場扇は、2.9億円(前期比+1.5億円)に売上が伸長。災害の備えとして需要があるポータブル電源に暖房機器を組み合わせた特別セット品が大好評。



64期(2026)のミッション

取り扱い領域のバージョンアップ

熱中症対策品や環境衛生用品、災害時生活必需品といった商品の領域を拡大することで、ユーザー様のご要望や期待値が高い商品の品揃えを強化していく。



市場競争力の高い商品の創出

マーケットインの発想を更に強めていく。ボリュームゾーンの商品ラインナップを充実させるために、調達範囲をグローバル化させる。高品質かつコストパフォーマンスに優れたPB商品の開発を強化することで、お客様満足度の向上を図る。また、従来の発想にとらわれず、ニーズをつかんだ商品開発で売上拡大と利益率改善を目指す。





〔物流本部〕

変化に揺るがずお役に立つ 物流体制を構築する

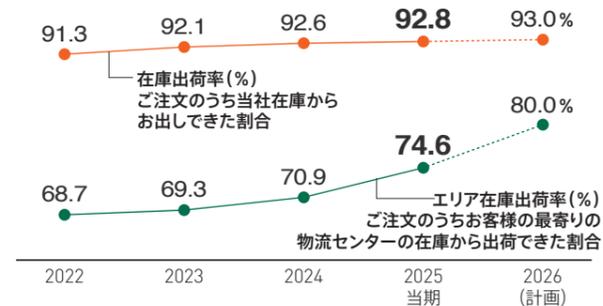
取締役
物流本部 本部長
なかやま たつや
中山 達也

「人や社会のお役に立つ」存在を目指す当社だからこそ、災害やサプライチェーンの混乱といった困難な時ほど力を発揮したい。また、人口減や脱炭素の加速など、社会が迎える大きな変化の中で一層役に立つ存在になりたい。どんな環境下でも頼れる存在であるために、在庫・出荷能力向上とともに、プロセス自動化や脱炭素への貢献、緊急・混乱時でも安定稼働させる基盤強化が必要です。変化に揺るがない物流体制構築を進め、「イザという時も」「未来も」頼れる物流を目指します。

63期(2025)の取組みと成果

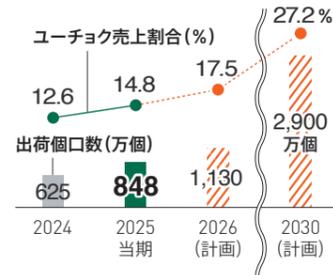
■ 「トラスコなら、ある」在庫の拡充

「トラスコなら、ある」ことこそ当社の利便性の根幹です。全国の物流センターの在庫を拡充し、ご注文商品のうちお客様の最寄りの物流センターの在庫からお届けした「エリア在庫出荷率」は2024年12月の70.9%から2025年12月時点で74.6%に改善しました。



■ ユーチョク能力の強化

ニアワセ(荷物詰合わせ)やユーチョク(ユーザー様直送)ニーズが更に拡大し、ユーチョク個口数は848万個、売上高は475億円となりました。出荷能力強化と環境にやさしい物流を目指し、梱包設備の増強やプロセスの改善、資材のリニューアル等を進めました。



64期(2026)のミッション

■ 2030年以降を見据えた物流能力構築

ユーチョクをはじめお客様からの需要が増加する一方で、人口減による人手不足や脱炭素への対応など、当社がサプライチェーンで果たすべき役割も大きくなります。新設のプラネット愛知を中心に、2030年以降を見据え、自動化・出荷能力拡大等、物流能力の強化を進めてまいります。



■ イザという時のトラスコ物流

災害の発生、サプライチェーンの混乱、お客様・仕入先様の非常時など、困った時こそ人や社会のお役に立つ存在でありたい。災害時復興支援物資等の在庫強化、止まらず安定稼働可能な体制構築など備えを進め、「イザという時」に真っ先に頼りになるトラスコ物流を目指します。



〔オレンジブック本部〕

プロツール調達の簡便性向上と ビジネスチャンス創出を図る

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
かずみ あつし
数見 篤

時代のニーズ、デジタル時代においても、「様々なモノづくり現場」を想像すると紙とWEBを一概に捉えることは不可能です。当社は、どちらのカタログ・メディアを選ぶかはユーザー様が決めることと考えています。また、圧倒的な在庫を活かす即納品カタログとして、ユーザー様の利便性向上とともに、得意先様のビジネスチャンス向上に努めてまいります。

63期(2025)の取組みと成果

■ 原点回帰の「トラスコ オレンジブック2025」

商品採用と在庫採用、そしてカタログ掲載の連動という基本コンセプトに原点回帰をし、42万点(在庫即納率90%)のオレンジブックを発刊しました。追加掲載品21万点の販売実績は569億円(前年比117%)となりカタログ掲載の効果を実感するものとなりました。



■ 紙カタログの効果
2025年版オレンジブックへの追加掲載品21万点実績(再掲載+新規掲載)
569億円 (前年比 117%)

■ ユーザー様向け購買サイト
「トラスコ オレンジブック.Com クロス」が稼働

ユーザー様のより簡便な商品調達と得意先様の業務効率向上を目的に、2025年3月に新サービスを開始しました。商品比較のし易さ、リアルタイムな価格・納期の確認など機能向上を図りました。

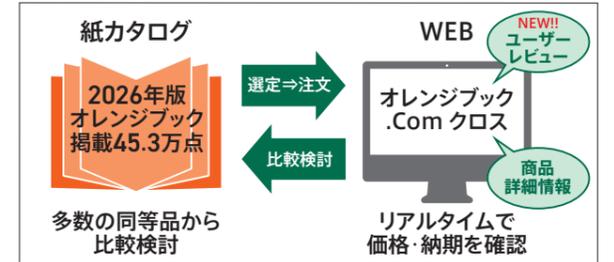


利用ユーザー数:6,924拠点 販売実績:20.1億円(2025年末実績)

64期(2026)のミッション

■ 紙カタログとECサイトの融合強化

紙カタログは一覧性の良さがあり、ECサイトは、より深い商品情報に加えて、価格・納期をリアルタイムに確認でき、注文までを完結できます。双方の融合をより強化するとともに「ユーザーレビュー」機能の充実にも取り組んでまいります。



■ 2027年版トラスコ オレンジブック
新規カテゴリ(予定)

先端分野や新たなマーケット強化の一環として、商品ラインナップの拡充を図ってまいります。

・宇宙関連用品



・医療施設向け用品





〔営業本部〕
お客様の課題やニーズに応じた
最適・最良のサービスで
期待と信頼に応え続ける

上席執行役員
営業本部 本部長
トラスコナカヤマ タイランド 担当役員
トラスコナカヤマ インドネシア 担当役員
やまもと まさし
山本 雅史

お客様を取り巻く環境は日々めまぐるしく変化し、求められる課題やニーズはより複雑化、多様化しています。私たちは当社の強みを活かした独自のサービスを更に進化させ、お客様目線で最適・最良な解決策をご提案することを使命とし取り組んでまいります。お客様の声にしっかりと耳を傾けるとともに当社の想いや姿勢を丁寧にお伝えし、物流、システム、そして人の力を結集することで、お客様の信頼と期待に応え続けます。



〔デジタル戦略本部〕
デジタルの「つなぐ力」で
進化する、サプライチェーン

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
かずみ あつし
数見 篤

当社は、デジタルを特別な取組みではなく、事業活動に不可欠な要素として活用しています。商品・在庫・物流・人をデジタルでつなぎ、サプライチェーン全体を支える仕組みを提供することで、取引先様やユーザー様の利便性向上を図ってきました。今後は、データやAIの活用により判断の高度化を進めるとともに、セキュリティを一層強化し、安心して利用できる環境を整備します。社会を支える流通インフラの一翼を担う存在として、持続的な価値創出を目指していきます。

63期(2025)の取組みと成果

64期(2026)のミッション

■ お客様の課題・価値観を的確に把握し、機能強化を図る

ファクトリールート **2,112億23百万円(前年比+7.2%)**

- 「ニアワセ+ユーチョク」(荷物詰合わせ+ユーザー様直送)、「MROストックカー」、「ユークル」(ユーザー様商品引取りサービス)、「直治郎」等、当社独自のサービスで得意先様、ユーザー様の課題に合わせた解決策を提案し、お客様のお困りごと解決に注力しました。
- 当社の商品力と物流力を活かし、これまで十分お役に立てていなかった業種の得意先様とのお取組みや新たな顧客層の獲得に注力し、新しいビジネス機会を創出しました。

eビジネスルート **769億60百万円(前年比+12.9%)**

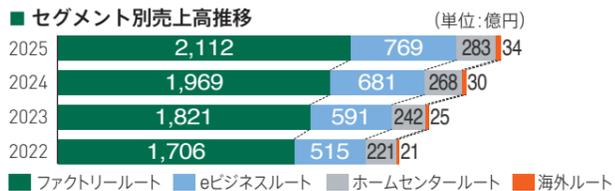
商品データ及び在庫情報を基軸としたシステム連携を加速させることで、各得意先様のサイトにて更なる納期短縮、ワンストップでの調達を実現することで市場での優位性を高めました。

ホームセンタールート **283億96百万円(前年比+5.9%)**

当社の豊富な在庫アイテムと物流力を活かし、店舗とネットをシームレスに連携させる取組みや、職人様向けプロショップへの提案強化を進め、シェア拡大を図りました。

海外ルート **34億63百万円(前年比+12.0%)**

現地法人では現地ニーズにマッチした商品の在庫拡充で納期短縮を図り、輸出ビジネスでは幅広い品揃えを強みに得意先様の利便性を高めることで競争力を強化しました。



■ お客様に最適・最良なサービスをご提案

新たにリリースしたユーザー様向け会員サイト「トラスコ オレンジブック.Com クロス」は、ユーザー様と得意先様の調達業務の効率化を実現し、商品の受取方法も複数から選択可能です。中でも「ユークル」は、当社の在庫商品を最短15分でお渡しでき、緊急時にも安心な新しい調達方法です。その他にも「ニアワセ+ユーチョク」、「MROストックカー」などお客様のニーズに合わせた最適なサービスをご提案します。



「ユークル」での商品お引取りの様子 24時間利用可能な「引取りロッカー」

■ 当社の強みを活かした災害対策

営業本部内に新設されたBCP対応推進課を中心に、災害時復興支援物資の選定や在庫の拡充、カタログの発刊など、有事の際に必要な商品を迅速に調達できる体制を構築します。また得意先様と協業し自治体との災害復興協定締結を進め、災害時でもお役に立てる企業を目指すとともに、その信頼を基盤に新たな需要を創出し、売上拡大を図ります。



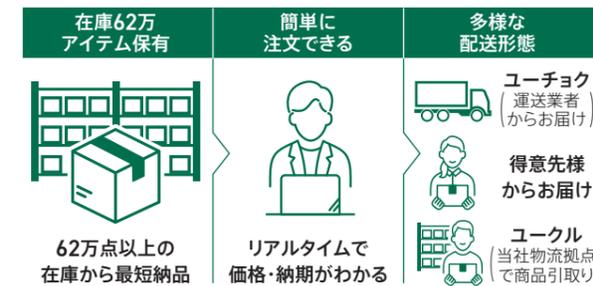
災害時復興支援物資を掲載したカタログと商品の一例

63期(2025)の取組みと成果

64期(2026)のミッション

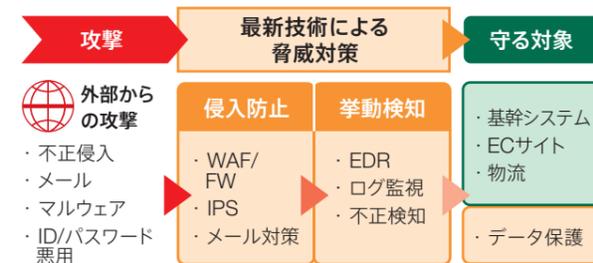
■ サプライチェーンの購買利便性の向上

ユーザー様が必要な商品を簡単に見つけ、得意先様経由で購入できる「トラスコ オレンジブック.Com クロス」により、ユーザー様、得意先様の見積・発注業務の手間を削減。受取方法の選択など当社機能を簡単にご利用いただけるようになり、利便性の更なる向上を実現します。



■ 高度化する脅威への多層防御強化

高度化・巧妙化するサイバー脅威に備え、当社では多層的なセキュリティ対策を継続的に強化しています。WAF^{※1}やEDR^{※2}による侵入防止・挙動検知に加え、バックアップ保護やログ分析を活用し、影響の早期把握と最小化を図っています。



※1 WAF…Webサイト攻撃防御システム
※2 EDR…端末攻撃検知・対応システム

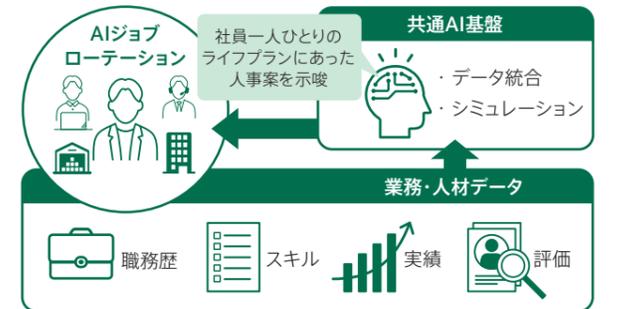
■ 在庫×デジタルで創る新サービス

- ①在庫予約システム「とって置き」
62万アイテムの在庫から、必要な商品をあらかじめ確保・予約できるサービス
- ②見積在庫手配連動システム「はやガッテン」
お見積いただいた商品の在庫が無い場合に、先行して在庫手配を行うサービス
2つのサービスによりユーザー様が必要なものを欲しい時に安心してご利用いただける環境を実現します。



■ データとAIで進化する経営基盤

2025年にAI開発を一元的に行える基盤を整備し、AI人事などの取組みを短期間で実現しました。共通のAI基盤を活かし、業務データと組み合わせ、業務サービスの高度化と経営判断の迅速化を推進します。



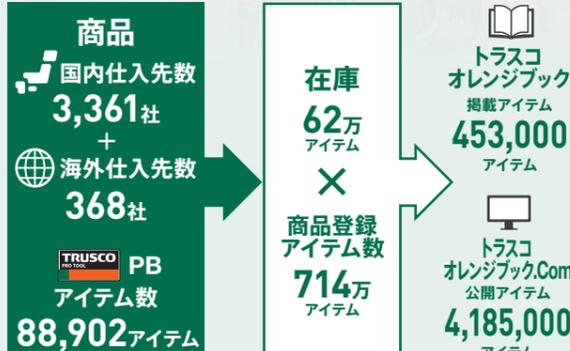
商品戦略

プロツールならなんでも揃う

工場や建設現場などのモノづくり現場でプロに必要とされる工場の副資材を総称して「プロツール」と呼び、幅広く在庫しています。豊富な品揃えで得意先様のビジネス拡大に貢献しています。

商品戦略のツボ

- 01 国内外3,729社の仕入先様と714万アイテムを超える豊富な品揃え
- 02 5つの海外拠点より、世界各国が誇る魅力的なプロツールを調達
- 03 独自の視点で開発された業界初のプライベート・ブランド「TRUSCO」



取扱商品の売上高と構成比

MRO商材(工場用副資材)を中心とした、豊富な品揃え

お客様にワンストップで商品を調達いただけるよう、工具や手袋などの消耗品をはじめとする「プロツール」の品揃えを年々拡大しています。取扱アイテム数は714万アイテムにのぼり、うち62万アイテムを物流センターに在庫してい

ます。売上規模としては、保護具や冷暖房用品などの「環境安全用品」(構成比20.2%)や切断用品や化学製品などの「作業用品」(構成比18.2%)といった、小ロット・即納ニーズの高い商品の割合が大きくなっています。



ナショナル・ブランド

プロツールの多彩な選択肢を提供

モノづくりにたずさわる方々に多くの商品の選択肢を提供したいと考えています。2020年には取扱アイテムのプロツール限定を解除し、既存仕入先様の商品の中で一般家庭用などであっても需要のある商品は取扱いを開始。販売頻度の高い取寄せ商品を在庫品へ自動採用するシステムも導入しアイテム拡充を加速させています。

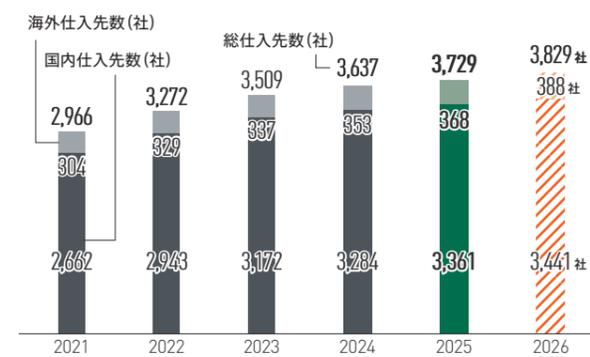
また、2015年にドイツオフィス(デュッセルドルフ)を開設し、その後、台湾オフィス、タイオフィス、現地法人 トラスコナカヤマ USA、香港オフィスと海外商品調達拠点を順次開設。世界各国が誇る魅力的なプロツールを輸入し、選択肢の拡大を図っています。



仕入先様拡大を強化

モノづくり現場で必要とされているプロツールは数多くあり、国内外にはお取引できていない仕入先様が多く存在しています。当社の仕組み(P.46)を通して仕入先様やユーザー様、得意先様から年間数千件の取扱いのご要望があり、ご希望の多い商品は採用を順次進め、品揃えを拡大しています。在庫を持つことでより多くの商品をモノづくり現場にお届けできる仕組みを整えています。

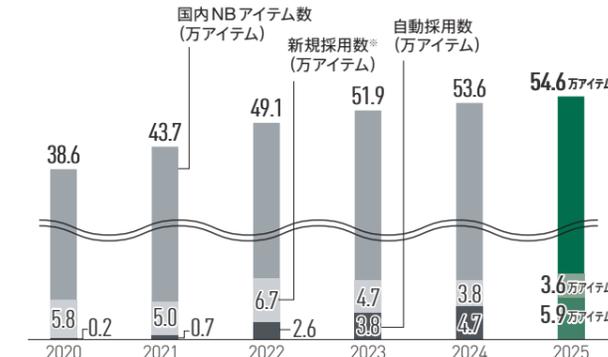
仕入先数の推移



デジタルを活用した「商品自動採用」

商品部の担当者の知識や経験に頼った商品採用に加え、販売実績データに基づいて自動で在庫化する仕組みを導入しました。最長で1年間かかっていた業務が3か月に短縮されるなど、DXを取り入れることでマーケットインの商品採用を進め、足元のニーズに合った在庫化を加速させています。

国内ナショナル・ブランド(NB)の在庫アイテム数の推移



※新規採用数は単年の採用数を記載しています。

国内外のプロツールをモノづくり現場へ

ラジオ番組での情報発信

TBSラジオ「工具大好き」(毎週土曜16:30~17:00)で商品のPRを行っています。当社社員が月に1回番組に出演し、プライベート・ブランド「TRUSCO」商品や海外ブランド商品を紹介しています。



収録の様子



工具大好き

オリジナルコンテンツでの情報発信

WEBサイト『世界のプロツール』では、当社社員がライターとなり、世界各国の様々なブランドの歴史やストーリー、また製品特長をわかりやすく伝える記事を公開し、海外商品のPRと情報発信を行っています。



世界のプロツール



世界のプロツール

各海外拠点の取り組み

ドイツオフィス (欧州全域 仕入先数145社)

欧州の長い歴史で培われた高品質なブランド工具の調達から、先見性に富んだ革新的な商品の開発を行っています。

台湾・香港オフィス (東アジア全域 仕入先数145社)

世界の工場である中国・台湾を中心にプライベート・ブランド「TRUSCO」の開発とアジアのNB商品の調達を行っています。

タイオフィス (東南アジア全域 仕入先数18社)

東南アジアの発展する経済圏において、豊富な原料供給を活かし、競争力の高いプライベート・ブランド「TRUSCO」の開発やNB商品の調達を行っています。

トラスコナカヤマ USA (アメリカ全域 仕入先数60社)

アメリカを中心に長年自動車産業を支えた耐久性に優れた高付加価値商品やDIY文化が生んだ創意工夫に富む商品の開発を行っています。



ご要望を集める仕組み

ヤッテマセンリスト/求品広告

「当社ではヤッテマセン」とお断りした仕入先様の情報などを一覧化し仕入先開拓を行っています。また、新規仕入先様を募集する広告を「求人広告」ならぬ「求品広告」として新聞やホームページに掲載しています。



求品広告



ホームページや広告で新しい仕入先様を募集している



ユーザーズボイス

商品検索サイト「トラスコ オレンジブック.Com」内に『ユーザーズボイス』を設置し、商品に関するご意見・ご要望を募り、いただいたご意見・ご要望を元に商品採用や商品改善を進めています。また、年間3,000件を超える営業現場から吸い上げたお客様の声や置き業ならぬ置き工具「MROロッカー」導入ユーザー様からの生の声を元にした商品採用も進めています。お客様の一つひとつのご要望にお応えし、新たなビジネスチャンスの獲得へつなげています。



ユーザーズボイス

プライベート・ブランド「TRUSCO」

プロツールの定番を目指す

1964年に業界で初めてのプライベート・ブランド(PB)商品を発売。その後ブランド名を「TRUSCO」に統一し、働くプロフェッショナルにとって定番ブランドになることを目指し、モノづくり現場で必要とされるあらゆるプロツールを独自の視点で開発しています。



開発プロセスやブランドイメージのブラッシュアップ

プロツールの定番となるために開発プロセスからデザインに至るまでブラッシュアップを推進。商品はブラックとオレンジを基調とした無駄のない機能的なデザインに統一し、包装資材は可能な限りプラスチックを使用しない環境配慮型のモノクロのパッケージに順次切り替えを進めています。



独創的な商品開発のための新商品検討会

月に一度、社長や取締役を含むメンバーを中心に新商品検討会を実施。特に独創性の高い商品はこの検討会を経て商品化されます。機能やコストだけでなく、いかに独創的であるかを様々な目線で検討します。



新商品検討会では様々な議論が交わされる

従業員のアイデアが商品に

従業員が新商品のアイデアを提案する仕組みである「PBリクエストBOX」。月平均17件ほどの投稿があり、数多くのユニークなPB商品が誕生しています。



使用例



商品詳細



オリコン50L用
スタッキングアルミカート
品番:TSALD-50

グッドデザイン賞 多数受賞

公益財団法人日本デザイン振興会の主催で、毎年デザインが優れた商品やサービスに贈られる賞。当社は台車やエアダスター、山型工具箱など累計28回受賞しています。



GOOD DESIGN (2025年受賞)



商品詳細



使用例

角型転がりにくいガードバー 2.0m
品番:GBMK-20

品質管理も徹底

プライベート・ブランド「TRUSCO」の品質管理を行うPB品質保証課を設置。不具合発生時には製造委託先とともに再発防止策の立案や商品改良を行うなどして品質の向上に努めています。



品質管理を担当する係長心得 吉川 奈保子、
係長心得 中内 久司、係長心得 吉本 尚史

取扱メーカー3,729社

主な取扱メーカーの一部を掲載しています。(敬称略)

あ
アース製薬(株) [除菌剤・殺虫剤]
アイコム(株) [トランシーバー]
(株)ITWパフォーマンスポリマーズ&フルイズジャパン [補修剤]
アイリスオーヤマ(株) [オフィス用品、照明器具]
アキレス(株) [帯電防止・防炎・防虫フィルム等、間仕切り]
アクアシテム(株) [ポンプ、送風機、流量計]
アサダ(株) [チューブカッター、ねじ切り機、バンドソー]
旭化成アドバンス(株) [ウエス、保護服]
旭金属工業(株) [スパナ、ソケット、レンチ]
旭産業(株) [溶接用シート、テント]
(株)アサヒペン [塗料、塗装用品]
アシックスジャパン(株) [安全靴、作業靴]
アズワン(株) [研究機器、作業手袋、クリーンルーム用品]
アソー(株) [配管継手、チューブ、バルブ]
アトム(株) [手袋、長靴]
アネスト岩田(株) [コンプレッサー、塗装用スプレーガン]
アネックスツール(株) [ドライバー、ビット]
アマノ(株) [タイムレコーダー、床洗浄機]
アルインコ(株) [脚立、トランシーバー、アルミ型材]
アルバック機工(株) [真空ポンプ]
アンカー・ジャパン(株) [ポータブル電源]
育良精機(株) [油圧パンチャー、ボール盤、溶接機]
(株)石川製作所 [樹脂製台車、プレス製運搬車]
(株)石崎電機製作所 [シーラー、はんだこて、補虫器]
(株)イシハシ精工 [タップ、ドリル]
イスカルジャパン(株) [切削工具、穴あけ工具]
(株)イチネンアクセス [作業工具]
(株)イチネンTASCO [フロン回収装置、真空ポンプ]
(株)稲葉製作所 [物置、ガレージ、オフィスチェア]
(株)EBS [ウエス、ペーパータオル]
(株)イノアックコーポレーション [樹脂素材・シリコンゴムシート]
(株)イノベックス [間仕切り用シート、エブロン]
(株)イマオコーポレーション [クランプ(工作機械用固定具)、機械部品]
(株)インダストリーコーワ [刷毛、ローラー、ブラシ]
We ra (ヴェラ) [ドライバー、ビット]
(株)イー・アンド・デイ [天秤、はかり]
イー・エム・プロダクツ(株) [吸収材、掃除用品]
(株)イービーシー商会 [発泡ウレタンなど建築土木資材]
ABB(株) [電設配線部品]
エクセン(株) [振動モーター、コンクリートカッター]
EcoFlow Technology Japan(株) [ポータブル電源]
SMC(株) [空気圧制御機器、油圧機器]
エスターPRO(株) [業務用消臭剤、手袋、潤滑剤]
SDG(株) [送風機、環境測定器、集じん機]
SUS(株) [アルミフレーム]
(株)MCCコーポレーション [ねじ切り機、パイプカッター]
エレクター(株) [パイプ式棚、プラスチック棚]
エレコム(株) [OA用品]
(株)エンジニア [ニッパ・ペンチ、はんだこて、静電気対策用品]
遠藤工業(株) [バランスー、ホイスト、ぜんまいモータ]
オーエスジー(株) [タップ、ドリル、エンドミル]
オーエッチ工業(株) [ハンマー、キャスター、ジャッキ]
大阪角田興業(株) [クランプ、パイプ]
(株)大阪ジャッキ製作所 [油圧ジャッキ、油圧ポンプ]
大阪製罐(株) [作業台、キャビネット、スチール製ワゴン]
(株)大阪タイコー [回転台、ドラム缶運搬車、パレット回転台]
大見工業(株) [ホールカッター、ドリル]
オカモト(株) [手袋、テープ]
オリオン機械(株) [精密空調機、ポンプ、チラー、ヒーター]
オルファ(株) [カッター、ヘラ]
か
(株)カーボーイ [安全クッション、マット]
(株)カジメイク [保護服、作業服]
(株)カスタム [環境測定機器、静電気対策用品]
カツヤマキカイ(株) [ウインチ、キャスター、運搬用コロボ]
カネテック(株) [マグネット用品]
川西工業(株) [手袋、保護具、保護服]
(株)カントー [テープリフト]
菊地シート工業(株) [遮熱シート、間仕切り用シート]
(株)キトー [チェンブロック、チェンスリング]
岐阜プラスチック工業(株) [コンテナ、パレット]
京セラ(株) [切削工具、回転工具]
京都機械工具(株) [ツールセット、ソケット・レンチ、車両整備工具]
京町産業車輛(株) [フォークリフト、鋳物製キャスター]

(株)近畿製作所 [エアダスター、配管継手]
(株)キングジム [ラベルプリンタ、文具、事務用品]
(株)空調服 [冷却衣服]
クラレトレーディング(株) [マスク、結束バンド、袋用ストッパー]
呉工業(株) [潤滑剤、洗車用品]
(株)クロダブラシ [ハンドブラシ、カップブラシ]
ケルヒャージャパン(株) [清掃機器、業務用洗浄機]
工機ホールディングス(株) [電動工具、小型切断機、研磨機]
(株)工進 [ポンプ、噴霧器]
興和(株) [マスク・労働衛生用品]
ココヨ(株) [デスク、チェア、文具]
(株)コスモビューティー [洗浄剤、ハンドソープ]
コトヒラ工業(株) [エアシャワー、集塵機]
コニシ(株) [接着剤、補修剤、シーリング剤、テープ]
(株)コノエ [ボルト、ナット、表示板]
コミー(株) [安全ミラー]
(株)今野製作所 [油圧ジャッキ]
さ
酒井化学工業(株) [気泡緩衝材、フォームタイプ緩衝材]
サラヤ(株) [洗剤、衛生用品、ハンドソープ]
サンキン(株) [ラック、メッシュパレット、車止めポール]
三甲(株) [コンテナ、パレット、プラスチック棚]
サンコー(株) [安全带、避難用はしご、墜落防止ブロック]
サンコーテクノ(株) [アンカー、コンクリートドリル]
サンゴパン(株) [切断砥石、研削砥石、ディスクペーパー]
三進金属工業(株) [スチールラック、パレットラック]
サンドビック(株) [切削工具、穴あけ工具]
三立機器(株) [掃除機]
サンワサプライ(株) [OA用品]
CKD(株) [エアバルブ、エアユニット、電磁弁]
(株)JVCケンウッド [トランシーバー、ドライブレコーダー]
ジェフコム(株) [電設工具]
ジェントス(株) [懐中電灯、ヘッドライト、ランタン]
(株)重松製作所 [防塵・防毒マスク、化学防護服、冷却器]
シシクS I S I K Uアドクライス(株) [キャスター]
静岡製機(株) [ヒーター、乾燥器、冷風機]
(株)シモン [安全靴、革手袋、溶接用保護具]
(株)Jackery Japan [ポータブル電源]
J OHNAN(株) [吸収材、吸油・吸水マット]
ショーワグローブ(株) [手袋]
信越化学工業(株) [シーリング剤、離型剤]
新輝合成(株) [ゴミ箱、食品用容器、園芸資材]
シンコー(株) [ステンレス作業台、ステンレス棚]
新富士バーナー(株) [ガストーチ、ガスバーナー、避難用品]
シワ測定(株) [定規、コンベックス、温度計、湿度計]
(株)スイデン [工場扇、掃除機、送風機]
スイコー(株) [タンク、角槽、安全コーン]
(株)スーパーツール [配管工具、クランプ、天井クレーン]
スガツネ工業(株) [取手、蝶番、ドアクローザ]
スギコ産業(株) [食品用容器、実験用器具]
(株)スギヤス [テーブルリフト、ハンドパレットトラック]
スズキ機工(株) [潤滑剤、工業用ハサミ]
スナップオン・ツールズ(株) [作業工具、防爆工具、航空機用工具]
住鋳潤滑剤(株) [潤滑剤、洗浄剤、防錆剤]
住友電気工業(株) [切削工具、穴あけ工具]
(株)スリーエッチ [滑車、ウインチ、吊りクランプ]
スリーエム ジャパン(株) [研削研磨用品、保護具、テープ、接着剤]
(株)スリーボンド [接着剤、潤滑剤、洗浄剤]
(株)生産日本社 [ポリ袋]
積水化学工業(株) [テープ、継手、コンテナ]
セコ・ツールズ・ジャパン(株) [切削工具、穴あけ工具]
セメダイン(株) [接着剤、補修剤、シーリング剤]
象印チェンブロック(株) [チェンブロック、ホイスト、トロリー]
た
(株)ダイケン [ドアハンガー、ハンガーレール]
(株)ダイドーハント [ジョイント金具、荷役金具、針金]
ダイニチ工業(株) [暖房機器、加湿器]
(株)ダイヘン [溶接機、プラズマ切断機]
ダイヤテックス(株) [テープ、マスカー]
太陽工業(株) [スチールローラーコンベア、モーターブーリー]
大洋製器工業(株) [荷役用品、足場用品]
ダイライト(株) [タンク、角槽]
(株)タカギ [散水用品]
(株)谷沢製作所 [ヘルメット、担架、安全带]
(株)タンガロイ [旋削・フライス加工工具、ねじ切り工具]
(株)ダンロップホームプロダクツ [手袋]
中興化成工業(株) [テープ、チューブ・ホース、搬送用ベルト]
中発販売(株) [ガードバー、エアリアル]
千代田通商(株) [エアチューブ、配管継手]

司化成工業(株) [封かん機、PPバンド]
ツボサン(株) [ヤスリ]
(株)鶴見製作所 [水中ポンプ、高圧洗浄機]
D I Cプラスチック(株) [ヘルメット、コンテナ]
D J I JAPAN(株) [ドローン、ウェアラブルカメラ]
(株)T J Mデザイン [コンベックス、レーザー距離計、安全带]
帝人フロンティア(株) [マスク、使い捨て手袋]
デュボン・東レ・スペシャルティ・マテリアル(株) [グリズ、ペースト、潤滑剤]
(株)寺岡製作所 [テープ]
(株)寺田ポンプ製作所 [ポンプ、油水分離機]
(株)テラモト [モップ、ゴミ箱、トイレ用品]
天馬(株) [収納ケース、メッシュコンテナ]
(株)東京精密 [精密測定機器、工業用計測機器]
東京メディカル(株) [衛生用品、マスク、除菌衛生用品]
(株)東日製作所 [トルク機器]
(株)東和コーポレーション [手袋]
トーヨーコーケン(株) [ウインチ、クレーン、ホイスト]
トーヨーマテラン(株) [建築・内装用補修剤]
十川産業(株) [ホース、塗装関連用品]
トップ工業(株) [ドライバー、ニッパ、レンチ]
T O N E(株) [ツールセット、ソケット・レンチ、プライヤー]
(株)トヨトミ [石油・電気暖房製品、扇風機]
な
(株)ナイキ [オフィス家具、棚、ホワイトボード]
(株)ナカオ [はしご、脚立、足場台]
(株)ナカトミ [冷暖房機器、加湿器]
(株)ナカニシ [超硬バー、軸付砥石、ヤスリ]
中西金属工業(株) [ハンドパレットトラック、自動倉庫、電動式運搬車]
(株)中村製作所 [ノギス、トルク機器]
新潟精機(株) [ゲージ、マイクロメーター]
日動工業(株) [投光器、作業灯、コードリール]
ニチバン(株) [テープ、文具用品、絆創膏]
(株)ニチフ [圧着端子、圧着スリーブ]
ニチレイマグネット(株) [ホワイトボード、掲示板]
日工(株) [ベルトコンベヤ]
日興製綱(株) [ワイヤロープ、スリング、荷締機]
(株)ニッサチェーン [荷役金具、チェーン]
日進工具(株) [フライス加工工具]
日東工器(株) [流体継手、電動ドライバー]
日東電工(株) [テープ]
(株)ニッペコ [グリース]
(株)ニトムズ [テープ、粘着ローラークリーナー、ラベル用品]
日本精器(株) [エアユニット、電磁弁、油圧シリンダ]
日本製紙クレシア(株) [ウエス、ペーパータオル]
日本ニューマチック工業(株) [エアハンマーなど空圧工具]
日本バイリーン(株) [空調用フィルター]
(株)日本ビスコ [流体継手、チューブ、空圧、油圧機器]
日本ファイリング(株) [棚、パレットラック]
日本プラスター(株) [建築、内装用壁材]
日本ホイスト(株) [ホイスト]
(株)日本緑十字社 [安全標識、バルブ表示板、腕章]
日本レチボン(株) [研削砥石、ディスクペーパー]
ニューレジストン(株) [研削砥石、ディスクペーパー、超硬バー]
(株)ノーリツイス [オフィス家具]
ノガ・ウォーターズ(株) [面取り工具、ねじ切り工具]
は
(株)Parker TAIYO [油圧シリンダ、エアバルブ、電磁弁]
(株)パーテック [衛生管理用そうじ用品、カップブラシ]
(株)バートル [冷却衣服、作業服]
バイリンクリエイト(株) [マスク、ウエス]
(株)ハウスビーエム [穴あけ工具、切断用品]
萩原工業(株) [シート、土のう]
(株)橋本クロス [工業用フィルター、ウエス]
長谷川工業(株) [脚立、はしご、高所作業台]
(株)ハタヤリミテッド [コードリール、作業灯、投光器]
白光(株) [はんだ用品、静電気関連商品]
(株)八光電機 [ヒーター、熱加工機]
八興販売(株) [ホース、特殊チューブ]
バナソニック(株) [電動工具、照明器具、電池]
バンドウワイトコーポレーション [電設配線部品]
ハンマーキャスター(株) [キャスター]
日置電機(株) [絶縁抵抗計など計測機器]
(株)ピカコーポレイション [脚立、はしご]
(株)光 [サインプレート、安全クッション]
日立グローバルライフソリューションズ(株) [照明器具]
B I G D A I S H O W A(株) [ツールング工具、面取り工具]
藤井電工(株) [安全带]
富士インパルス(株) [シーラー]
不二空機(株) [エアグラインダーなど空圧工具]

富士グローブ(株) [手袋、溶接用保護具]
藤沢工業(株) [オフィス家具]
フジ矢(株) [ニッパ、ペンチ、六角棒レンチ]
扶桑精機(株) [冷却装置、自動スプレーガン]
(株)ブラステン [クリーンルーム関連用品、手袋]
(株)ベッセル [手作業工具、ドライバビット、エアツール]
PELICAN PRODUCTS [プロテクターツールケース、LEDライト]
ベルスター研磨材工業(株) [研磨材、研削砥石]
ヘンケルジャパン(株) [接着剤、補修剤、はかり剤]
ホーザン(株) [はんだ用品、ピンセット、静電気関連商品]
ボッシュ(株) [小型切断機など電動工具、穴あけ工具]
ポプリベット・ファスナー(株) [電動工具、プラインドリベット]
本田技研工業(株) [発電機、エンジンポンプ]
ま
(株)マイソックス [測量用品、標示旗]
(株)前田シェルサービス [ドライフィルター、ハンマー]
(株)マキタ [電動工具、刈払機、掃除機]
マクセル(株) [テープ、電池]
マクセルイズミ(株) [油圧穴あけ機、圧着工具]
(株)マサダ製作所 [ジャッキ、運搬用コロボ]
まつら工業(株) [保冷剤]
マックス(株) [電動工具、釘打機、ラベル用品]
(株)マックス [手袋、保護服]
丸善織物(株) [モッコ、ベルトスリング]
マルヤス機械(株) [コンベヤ]
丸和ケミカル(株) [手袋、土のう]
ミズノ(株) [作業靴、作業服]
瑞穂化成工業(株) [ピン、ボリ缶、ビーカー]
(株)水本機械製作所 [荷役金具、チェーン]
三井化学(株) [吸収材]
(株)ミツギロン [安全コーン、標識、防獣用品]
ミゾシヤ工業(株) [玄関マット、ゴミ箱、ベンチ]
(株)ミットヨ [測定工具、形状測定機]
三菱ケミカルインフラテック(株) [コンテナ]
三菱マテリアル(株) [旋削・フライス加工工具、穴あけ工具]
ミニター(株) [研削研磨用品、マイクログラインダー]
(株)ミヤナガ [コアドリルなど穴あけ工具]
ミルウォーキーツール・ジャパン(同) [電動工具、工具箱]
(株)ムラキ [超硬ドリル、研削研磨用品、ツールング工具]
ムラテックK D S(株) [コンベックス、レーザー機器]
室本鉄工(株) [エアニッパ、ダクトカッター、ホース]
(株)モトユキ [チップソー、ダイヤモンドカッター]
MONOVATE(株) [ステンレスタンク]
モンティOP・パフォーマンス・マテリアルズ・ジャパン(同) [シーリング剤]
(株)MOLDINO [ドリル、エンドミル]
や
八重洲無線(株) [トランシーバー]
山崎産業(株) [清掃用品、ポリッシャー、床材用品]
(株)山下工業研究所 [ソケットレンチ]
(株)ヤマダコーポレーション [グリズ関連用品、ダイヤフラムポンプ]
ヤマト科学商事(株) [研究機器、作業台、オシロスコープ]
ヤマト産業(株) [ガス溶断用品、工業用圧力調整器]
大和製鋼(株) [はかり]
(株)大和製砥所 [砥石]
(株)やまびこ [溶接機、発電機、切断機、チェンソー]
山本光学(株) [保護メガネ、防災面、防じんマスク]
(株)彌満和製作所 [スパイラルタップ、ハンドタップ、センタードリル]
(株)ユーエイ [キャスター]
U H T(株) [エアマイクログラインダー、エアヤスリ]
(株)ユタカマイク [シート、ロープ、梱包結束用品]
ユニオンツール(株) [フライス加工工具]
ユニカ(株) [穴あけ工具、ファスニングツール]
ユニット(株) [安全用品、標識]
横浜油脂工業(株) [洗剤、クリーナー、洗車用品]
吉野(株) [溶接用品、コンテナバッグ]
(株)淀川製鋼所 [物置、ガレージ、グレーチング]
(株)淀川電機製作所 [集塵機、送風機、卓上グラインダー]
ら
(株)理研オプテック [保護メガネ、溶接用品]
R i d g e T o o l C o m p a n y [手作業工具、検査カメラ、ネジ切機]
レックス工業(株) [ねじ切り機、パイプカッター、チューブカッター]
レッドレンザージャパン(株) [作業灯、懐中電灯]
(株)ロブテックス [切断用品、ソケットレンチ、ファスニングツール]
わ
(株)ワキタ [発電機、清掃機器]
(株)ワコーパレット [カゴ車、キャスター]

※[]は当社での主な取扱商品を掲載しております。

在庫アイテム数623,582アイテム 2025年12月末時点

切削工具(137,551アイテム)



チップ 切削工具



ネジきり工具

生産加工用品(60,185アイテム)



マグネット用品 三次元測定機 はかり クランプ ドリルチャック
ノギス 回転センター アジャスター チャック スプロケット

環境安全用品(65,829アイテム)



安全コーン 石油ストーブ 工場扇 スポットエアコン 安全掲示板
防毒マスク 保護メガネ ヘルメット 作業用手袋 安全靴

工事用品(90,860アイテム)



投光器 溶接面 発電機 脚立 塗料 バルブ 水中ポンプ
コードリール エンジン溶接機 ヘッドライト

作業用品(50,755アイテム)



シリコングリス 食品機械用潤滑剤 リチウムグリス
防錆剤 精製水 切削液
ハンドソー ディスクペーパー 切断砥石

物流保管用品(24,253アイテム)



コンベア コンテナ 棚 油圧ジャッキ 運搬台車
トレーラー ハンドパレットトラック パレット タンク 荷役用品

ハンドツール(142,368アイテム)



ドライバー ペンチ ハンマー 防爆用品 ケーブルカッター
圧着工具 プライヤー スチール製工具箱 絶縁用品 電動工具

研究管理用品(14,106アイテム)



ワゴン キャビネット 超音波洗浄器 ドラム缶 作業台 バット
温度計 フラスコ オイラー ピンセット

オフィス住設用品(37,114アイテム)



ハンドソープ オフィス備品 マウス クリーンマット
業務用掃除機 事務用デスク 文房具
高圧洗浄機 オフィスチェア モップ

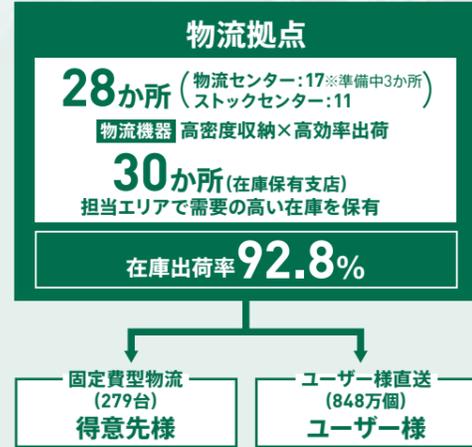
物流戦略

即納こそ最大のサービス

「必要な時」に「必要なモノ」を「必要なだけ」というニーズにお応えするため、物流センターの全国展開や、最先端の物流設備の導入など、物流システムを進化させています。

物流戦略のツボ

- 01 全国28か所の物流拠点 (準備中3か所)
- 02 同機能・類似品でも全て揃う 62.3万アイテムの在庫
- 03 固定費型物流で即納する 1日2便、279台の配達便(備車便:136台/自社便:143台)
- 04 「高密度収納」と「高効率出荷」を実現する最先端の物流機器



全国をカバーする物流ネットワーク

モノづくり現場の「必要な時」に「必要なモノ」を「必要なだけ」調達したいというニーズにお応えするため、全国28か所に物流拠点を配置しています。また、「即納こそ最大のサービス」と考え、業界「最速」「最短」「最良」の納品を実現できる体制を整えています。



災害時でも供給を止めないために

当社は全国に在庫保有拠点が点在していることから、ある地域が災害に遭った場合でも、別の地域の拠点がバックアップできます。商品を全国に在庫しているため、災害発生時のリスクヘッジとなっている他、有事の際にも事業を継続し、供給責任を果たすための取組みを進めています。

物流センターの免震化[5か所]

東日本大震災の際に、災害復旧で多くのプロツールが必要となったにも関わらず、棚からの商品落下によりプラネット東北が出荷不能になりました。この経験から、災害時でもお客様への供給責任を果たせるよう、東日本大震災以降に建設した物流センターには免震装置を標準装備しています。

[設置センター]

大阪 埼玉 南関東 愛知 HC東日本物流センター



プラネット埼玉の免震装置

「BCP対応強化」で災害時の社会貢献度向上

災害時でも必要とされる発電機などの商品(118アイテム)は最低6か月分以上を備蓄し、有事の際にも地域のお役に立てるよう備えています。また供給ルートが災害などで寸断された場合でも、他の拠点がフォローする体制を構築することで、リスク軽減につなげています。災害復興協定を36の自治体と締結・合意しています。



災害時に必要とされる備蓄品

中山式在庫の方程式

独創的な手法で在庫を拡充

得意先様の利便性向上のために在庫が必要であるという信念のもと、独自の発想から生まれた在庫哲学「中山式在庫の方程式」。その考えのもと、得意先様から「トラスコならある」と常に思っていたくために、独創的な手法で在庫を拡充しています。

一般論		「中山式在庫の方程式」
売れない在庫は置かない	→	「在庫があると売れる」 売れているから在庫を置くのではなく、お客様が必要とするであろう商品を先行して在庫しているからこそご注文をいただけると考えます。
在庫回転率を重視	→	「在庫出荷率を重視」 「ご注文のうちどれだけ在庫から出荷できたか」を表す在庫出荷率がサービスの最大のバロメーターと考えています。 在庫出荷率:92.8%(2025年12月末時点)
在庫は必要最小限に抑える	→	「在庫は成長のエネルギー」 ネット通販企業様との取引拡大や、受注処理にかかる手間の軽減による従業員の残業削減など、企業成長の原動力になっています。

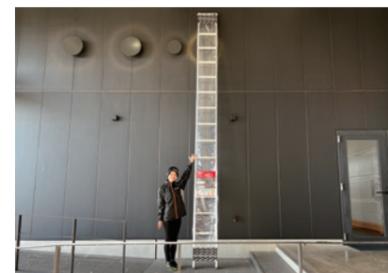
ロングテール商品を積極的に在庫化

ご注文頻度の低いロングテール商品でも即納でお応えできます。売れ筋に関係なく全ての色、サイズを在庫化することでワンストップで商品が揃う環境を整えています。例えば片ロスパナは口径が5.5mmの商品から120mmの商品まで51サイズ、モンキーレンチは同じ全長200mmの商品を22種類取り扱っています。



物流雑品の在庫化

管理や配送が難しい大きな商品や長尺物などを当社では「物流雑品」と呼んでおり、積極的に在庫することで、あらゆるご注文に対応できるようにしています。



全長約12mのはしごも在庫

メーカーカタログの在庫化

商品の詳細情報を必要とするお客様に、メーカーカタログを在庫からお届けします。商品同様バーコード管理しており、得意先様のビジネスチャンスにつなげています。



メーカーカタログは約730社分

季節商材の通年在庫化

季節商材はシーズン中に売り切ることが一般的ですが、当社では最後の一台の需要にも応えるために、売れ残っても良いという考えのもと需要数以上の在庫を確保しています。結果的に、冬でも夏物商材が売れるようになり、今では、通年で在庫を保有しています。



シーズン最後の1台の需要まで応える

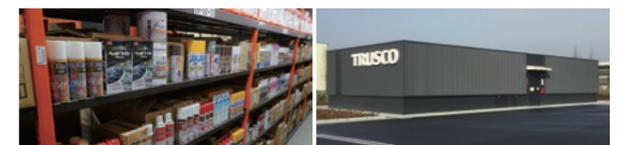
切削工具専用「カットデポ」の設置

工場最大の消耗品である切削工具を在庫する「カットデポ」を全国3か所の物流センター内に設置し、即納体制を整えています。



危険物倉庫の設置と期限管理による安全性強化

化学製品の在庫も多いことから、物流センターには危険物倉庫を設置しています。火災時はハロゲンガスが噴射され鎮火する機能を備えるなど、安全性の強化を図っています。また品質保証期限のある商品はシステム管理し、商品アイテム数が増加しても正確かつ効率的に管理ができる体制を整えています。



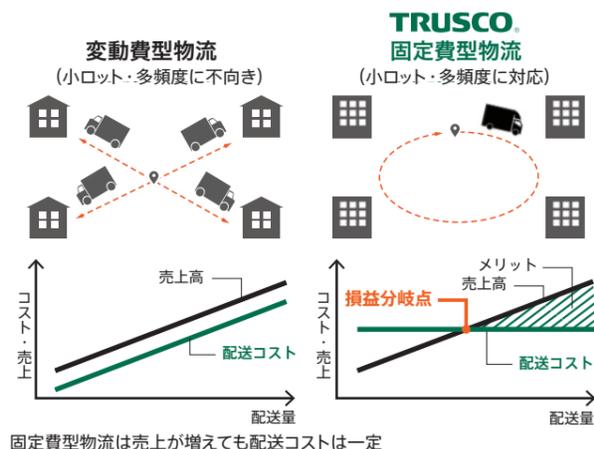
プラネット埼玉の危険物倉庫(約86坪)

価値創造
経営戦略
商品
物流
カタログ
販売
デジタル
人材
やさしさ、未来へ
環境への取組み
社会への取組み
カーボネート
広報IR
福中山財団
企業データ

固定費型物流

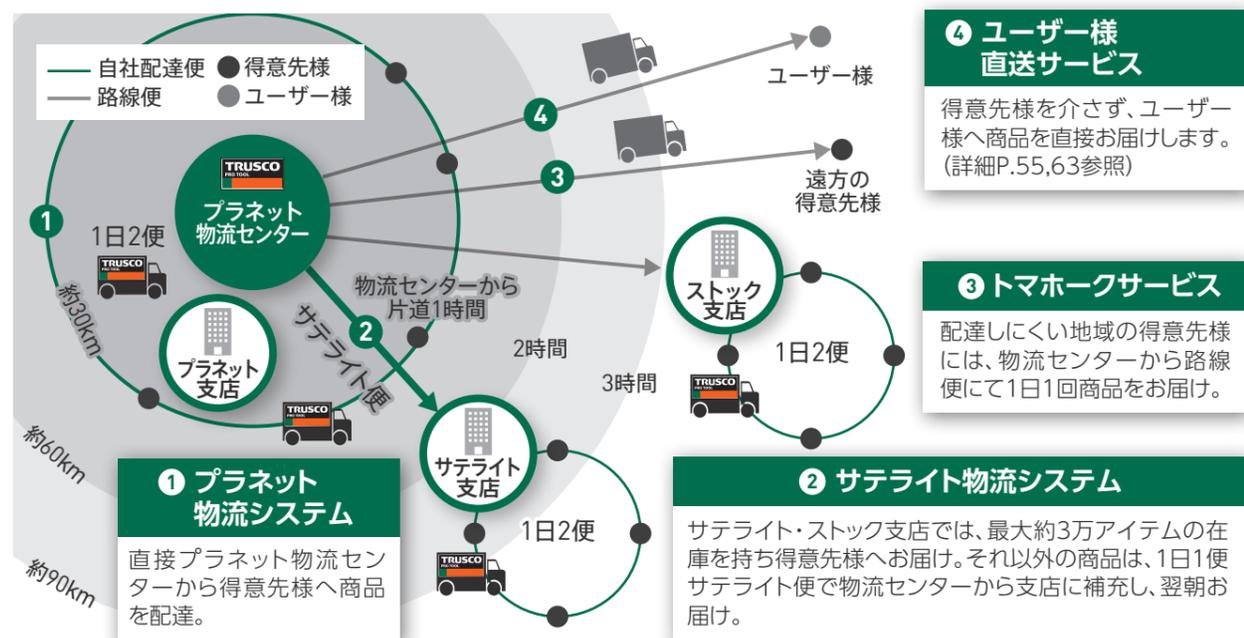
少量出荷を可能にする配送形態

「1個、2個といった少量で調達したい」というニーズにお応えするため、仕入先様からの購入が箱単位の商品でも、当社が在庫を持つことで、1個からお届けしています。タクシーのように都度配送する「変動費型物流」の場合、売上高と配送コストが比例しますが、路線バスのように固定のルートを通る「固定費型物流」では、配送コストが固定化され、損益分岐点を超えると、利益を生む構造になります。この仕組みにより、得意先様には1日最大2便、運賃無料で配達をする他、誤発注の際には、未開封の在庫品であれば配達の際に無償で返品商品を引き取っています。また、修理工房直治郎(P.64参照)にご依頼いただいた修理品も配達時に引き取ります。固定ルート配送では、コンテナでのお届けが可能になり段ボールなどの梱包資材が不要なため、環境負荷の少ない物流を実現しています。



即納を実現する配送ルート(プラネット & サテライト物流システム)

物流センターを中心とした惑星の軌道のような配送ルートを全国に構築。このことから当社の物流センターには「プラネット」という名称がつけられています。



自社便の推進 [51.3%]

商品がお客様の元へ届く最後の接点は、配達ドライバーであることから、毎日定刻に社員が配達することで、お客様のお困りごとなどをその場で聞き、迅速に対応することができます。(合計279台/備車便:136台、自社便:143台) また、誰もが配送業務に従事できる体制の構築を目的に、新入社員の準中型免許取得にかかる教育費用を会社が負担しています。本制度を通じて、当社が配送業務を自前で担う意義への理解を深め、当社独自の物流戦略を実体験を通して学ぶ機会を創出しています。また、配送業務やお客様との直接的な接点を持つことで、現場での気づきを日々の業務改善やサービス品質の向上につなげ、全社的な価値創出を促進しています。



自社便を進め、商品をお届けする最後まで責任を持つ

「ニアワセ+ユーチョク」(荷物詰合わせ+ユーザー様直送)

プロツール流通に潜む「物流課題」を解決する

問屋が得意先様を経由せず、直接ユーザー様に商品をお届けすることは業界では一般的ではありません。しかし、問屋である当社がお客様からの注文を1つの箱に「ニアワセ」(荷物詰合わせ)して、直接モノづくり現場へ「ユーチョク」(ユーザー様直送)でお届けすることで、「納期半減、梱包資材半減、配送運賃半減、環境負荷半減、作業負荷半減」につなげることができます。これは、豊富な在庫と最先端の物流機器、それを支えるデジタルの仕組みにより、少量多品種の出荷に対応できる当社ならではのサービスです。



複数のご注文を「ニアワセ」(荷物詰合わせ)するSAS(システムストリーマー) [高速荷合わせ装置]

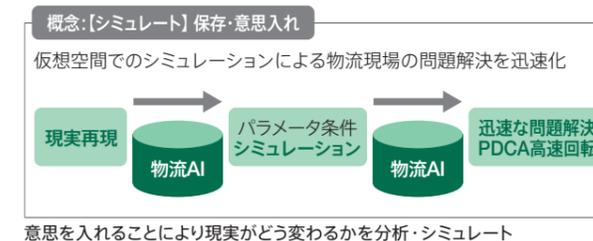


I-Pack®(アイパック) [高速自動梱包出荷ライン] ニアワセ(荷物詰合わせ)した梱包イメージ

産学連携(名古屋大学)の取組み

デジタルツインへの挑戦

人間と知能機械が協奏できる環境構築を目指す名古屋大学の知見を活かし、プラネット愛知をはじめとする物流センターの一角を実証の場として提供しながら、物流高度化を加速させています。迅速な課題解決に向け、現実世界を仮想空間に再現するシミュレーション環境(デジタルツイン)の構築に挑戦しています。



稼働予定の物流センター

【移転】HC東日本物流センター(新潟県三条市)



概要

- 所在地:新潟県三条市福島新田丁431番2
アクセス:上越新幹線 燕三条駅より7km(車で15分)
- 敷地面積:7,956坪(26,300㎡)
- 延床面積:14,622坪(48,338㎡) ※東京ドーム約1個分
- 建物構造:複合構造(柱RC・梁S構造)、免震構造
- 階数:倉庫4階、事務所3階
- 竣工:2026年4月
- 稼働:2026年8月(予定)
- 設計:株式会社日建設計 様
- 施工:鹿島建設株式会社 様

【新設】プラネット長野(長野県須坂市)



概要

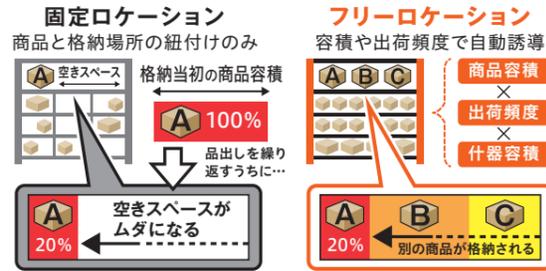
- 所在地:長野県須坂市大字井上字長沢1452番5
アクセス:上信越自動車道 須坂長野ICより車で1分、JR長野駅より8km(車で20分)
- 敷地面積:8,070坪(26,679㎡)
- 延床面積:6,156坪(20,350㎡) (予定)
- 建物構造:複合構造(柱RC・梁S構造)、免震構造
- 階数:倉庫3階、事務所3階
- 竣工:2029年(予定)
- 稼働:2029年(予定)
- 設計:株式会社日建設計 様
- 施工:大成建設株式会社 様

世界最先端の物流システムを導入

様々な物流機器や設備を導入し、省人化と自動化を推進しています。高密度収納、高効率入出荷の実現で、在庫アイテムの拡大と即納体制の強化を継続しています。

フリーロケーション「住所不定在庫管理システム」

1つの商品に1つのロケーションが割り当てられる固定ロケーション方式から、在庫を出荷した後のスペースに、別の入荷商品を格納していくフリーロケーション方式への切り替えを進めています。



■ 能力 ■ 効率 ■ 導入センター

※作業効率と保管能力はプラネット愛知(従業員約150名の物流センター)を基準にしております。

1 無人搬送ロボット

特に労力と手間のかかる大物、大量商品の入荷後などのパレット搬送時に活用し、省人化による作業工数削減に貢献している。

運搬能力 3.6km/h
埼玉 愛知

説明動画

3 ロータリーストッカー

[縦型回転式在庫棚]

天井空間を活用し、小物・中物商品を高密度に収納できる循環式回転棚。棚板が縦方向に循環し、必要な商品を作業者の前まで搬送することで、省人化と作業効率の向上を図る。

出荷能力 80件/h(1台) 保管能力 2倍 作業効率 約8人分
北海道 東北 北関東 東関東 東京
HC東日本 名古屋 滋賀 大阪 神戸 山陽 九州

※上記数値はプラネット北関東を基準にしております

2 GAS(ゲートアソートシステム)

[ゲート式仕分けシステム]

該当するコンテナの蓋が開き(またはライトが光り)、そこに商品を入れるだけの商品仕分け設備。人による仕分けミスがなくなり、精度・スピードが向上する。

仕分け能力 200件/h
作業効率 約60人分
東北 埼玉 東関東
東海 大阪 神戸

説明動画

※上記数値はプラネット埼玉を基準にしております
※プラネット南関東にはDAS(デジタルアソートシステム)[デジタル式仕分けシステム]を導入

4 Skypod®(スカイポッド)

[3次元高速ピッキングシステム]

前後・左右・上下に自在に移動する小型ロボットが、高密度に商品が保管されたコンテナを自動搬送し、作業者の待つステーションまで高速で搬送。作業効率化、省人化、生産性向上を実現している。

出荷能力 190行/h(1ステーション)
保管能力 3倍 作業効率 約19人分
愛知

説明動画

5 AutoStore(オートストア)

[高密度ロボット収納システム]

床から天井近くまでピン(コンテナ)を積み上げることで空間効率を最大化できる設備。ロボットがコンテナ運搬を行い入出荷作業の効率化・省人化を図る。

出荷能力 120件/h(1ステーション)
保管能力 3~4倍 作業効率 約66人分
東北 北関東 埼玉 南関東 愛知

説明動画

6 長尺パレット自動倉庫

最長2mまでの商品が格納可能な自動倉庫。固定ラックの半分のスペースで保管が可能となり、入出荷も定点作業となるため保管効率・生産性の向上を図れる。

出荷能力 40件/h(1ステーション)
保管能力 3倍 作業効率 約16人分
愛知

7 バケット自動倉庫

一商品の在庫数量が比較的小さい小・中物商品をバケット(コンテナ)に高密度に保管。クレーンがバケットを自動搬送する。在庫の高密度化と入出荷の省人化、効率化を図る。

出荷能力 115件/h(1ステーション)
保管能力 3倍 作業効率 約35人分
東北 埼玉 東関東 南関東 東海
愛知 滋賀 大阪 神戸 九州

説明動画

8 Butler®(バター)

[自走型搬送ロボット]

自走型搬送ロボットが棚を持ち上げ、作業員のもとへ移動させる。作業員の歩く時間を削減し入出荷を効率化。

出荷能力 70件/h(1ステーション)
保管能力 2~3倍
作業効率 約18人分 東北 埼玉
※当社、取扱商品をもとに独自試算

説明動画

※上記数値はプラネット埼玉を基準にしております。

9 パレット自動倉庫

大物商品や重量物などをパレットで収納。大型クレーンが自動搬送することにより、スピーディーに作業が可能。

出荷能力 40件/h(1ステーション)
保管能力 3倍 作業効率 約30人分
北関東 埼玉 東関東
HC東日本 愛知 堺STC

説明動画

※STC(ストックセンター)は当社物流センターの略称です。

10 電動式移動パレットラック

移動可能なパレットラックにすることで倉庫内の通路を削減し、保管スペースを拡大。重量物の格納効率を高める。

保管能力 2倍 埼玉
東関東 南関東 東海
滋賀 神戸 山陽

説明動画

※上記数値はプラネット埼玉を基準にしております。

11 クロスベルトソーター

[高速仕分け機]

連結された台車がレール上を走行しながら、ベルトを左右に回転させ荷物を仕分け、投入する。シャトルラックへのオリコン投入スピードが向上。

仕分け能力 9,400オリコン/h
愛知

説明動画

12 シャトルラック[高速荷合わせ装置]

自動倉庫型高速荷合わせ装置。複数の注文のニアワセ(荷合わせ)と仕分けを同時にこなす。仕分けや搬送の手間を削減。

荷合わせ能力 9,400オリコン/h
南関東 愛知

説明動画

13 SAS(システムストリーマー)

自動倉庫型高速荷合わせ装置。複数の注文のニアワセ(荷合わせ)と仕分けを同時にこなす。仕分けや搬送の手間と時間を削減。

荷合わせ能力 1,800オリコン/h
東北 埼玉 東関東
東海 大阪 神戸

説明動画

※上記数値はプラネット埼玉を基準にしております。

14 I-Pack®(アイパック)

[高速自動梱包出荷ライン]

納品書の挿入、梱包、荷札の貼付け作業を高速で行う出荷ライン。自動化により梱包時間短縮・品質向上につながり、ユーザー様直送強化の要になっている(P.55,63参照)。

出荷能力 最大720個/h ライン
作業効率 約72人分/h 東北 埼玉
東関東 東海 愛知 大阪

説明動画

※プラネット大阪、九州にはBOS-Line(ボスライン)[半自動梱包機]も導入

15 Just fit BOX®

(ジャストフィットボックス)
[自動製函機]

異形物など梱包が難しい商品の3辺寸法を読み取り、商品に合ったサイズの箱を作成。作業効率と梱包品質向上、資材削減に効果を発揮する。

梱包能力 120件/h 台 作業効率 約10人分/h
東北 北関東 埼玉 東関東
東海 愛知 大阪 神戸
九州

説明動画

16 パレタイズロボット

荷積みや荷下ろしの作業を行うロボット。主に、I-Pack®で梱包された商品の仕分けに活用し、省人化や正確性、作業品質の向上を実現している。

仕分け能力 300件/h(1台)
埼玉

説明動画

※上記数値はプラネット埼玉を基準にしております。

価値創造
経営戦略
商品
物流
メカトロ
販売
デジタル
人材
やさしさ、未来へ
環境への取組み
社会への取組み
カーボネスト
広報IR
福中山財団
企業データ

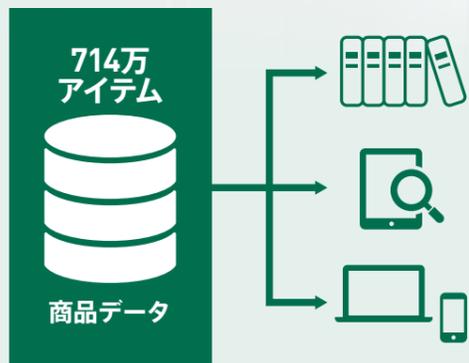
カタログ・メディア戦略

プロに役立つ情報を提供

モノづくりで求められているカタログ・メディアは時代とともに多様化しています。どのような状況でも対応できるように、最も利便性の高いツールの提供を目指しています。

カタログ・メディア戦略のツボ

- 得意先様のビジネスを拡大させる
714万アイテムの商品データ
- 商品検索における一覧性に特化した
モノづくり大辞典「トラスコ オレンジブック」
- 商品検索や最新データの取得ができる
商品検索サイト「トラスコ オレンジブック.Com」



トラスコ オレンジブック

あらゆる製造現場で活用される「モノづくり大辞典」

製造現場では、スマートフォンの持ち込み禁止やパソコンの外部接続禁止などの制限により、商品選定に紙カタログが利用される場合があります。ネット環境がない現場でも商品選定できるよう、納期や売れ筋をはじめ、各種アイコンで商品情報が一目で分かる紙面構成とし、効率的な商品選定・調達を支えています。

トラスコ オレンジブック2026
掲載アイテム数 453,000アイテム
掲載在庫アイテム数 約412,000アイテム
掲載メーカー数 2,677社 ページ数 19,200ページ
重量 26.7kg 定価: 18,800円(税抜) 発行部数: 約13万部



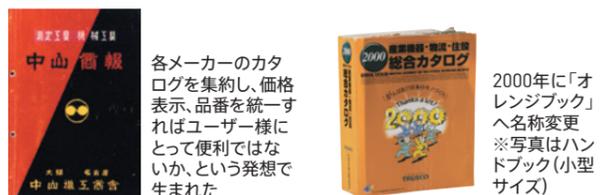
オレンジブック掲載品の購入をWEBで簡単に

2026年版「トラスコ オレンジブック」より新たにユーザー様向け購買サイト「トラスコ オレンジブック.Com クロス」に登録できるIDが付き、ユーザー様でのオレンジブック掲載品の購入がよりスムーズになりました。



様々なモノづくり現場に適したツールを提供

はじめは1964年発刊の当社初の商品カタログ「中山商報」。当時は複数のメーカーがまとめられたカタログがなく、業界初のユーザー様の利便性を実現した商品カタログでした。現在は、カタログ機能やWEBの商品検索機能だけでなく、様々なモノづくり現場に適したツールを提供し、プロツール検索や調達の利便性を向上させています。



各メーカーのカタログを集約し、価格表示、品番を統一すればユーザー様にとって便利ではないか、という発想で生まれた

2000年に「オレンジブック」へ名称変更 ※写真はハンドブック(小型サイズ)

TRUSCO モノづくり大辞典
オレンジブック

トラスコ オレンジブック.Com

プロツール調達に必要な情報が全て揃った商品検索サイト

商品検索や発注、見積が可能総合サイト。サイト会員である得意先様は商品見積や注文・返品依頼を24時間行うことができ、リアルタイムで在庫状況を確認することも可能です。また、取扱商品情報をはじめ、商品のSDS(安全データシート)や図面などもダウンロードできます。各商品ページには「ユーザーズボイス」を設置し、改善リクエストなどを直接投稿することができ、ユーザー様の声を商品開発に反映できる体制を整えています。



公開アイテム数は日々拡大中

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

トラスコ オレンジブック.Com
公開アイテム数 約4,185,000アイテム
在庫アイテム数 約623,000アイテム



トラスコ
オレンジブック.Com

多様化する販売チャネルに対応するカタログ

各カタログ・メディアの特性

多様化する得意先様・ユーザー様の状況に合わせたツールを活用いただけるよう、利便性の高いツールの提供を目指しています。

	一覧性	検索性	最新性	専門性
紙カタログ トラスコ オレンジブック、トラスコ オレンジブック ジュニア	◎	○		
デジタルカタログ トラスコ デジタルオレンジブック	○	○		
商品検索サイト トラスコ オレンジブック.Com		◎	◎	
目的別の多様なカタログ トラスコ 工事BOOK、BCP対策NAVIなど	○			◎

トラスコ オレンジブック ジュニア

商品分類ごとに売上実績1位の商品を抜粋し、一冊にまとめたコンパクトカタログ。
2026年版
総ページ数: 1,504ページ(A4判)
掲載アイテム数: 約43,000アイテム
掲載メーカー数: 1,043社
定価: 2,000円(税抜)
※タイ語版・インドネシア版(2020-2021年版)も発行



トラスコ オレンジブック ジュニア デジタルカタログ

トラスコ プロツールマガジン イチオシ

「イチオシ」アイテムの最新情報を掲載したカタログマガジン。
2026年版
総ページ数: 242ページ(A4判)
掲載アイテム数: 296アイテム
掲載メーカー数: 280社
定価: 500円(税抜)



トラスコ プロツールマガジン イチオシ デジタルカタログ

表紙()内は起用年

渡辺 真理氏(2019) 田中 理恵氏(2020)
モノづくり現場の職人(2021) 鈴木 修氏(2022)
大山 健太郎氏(2023) 日覺 昭廣氏(2024)
梨田 昌孝氏(2025) 山崎 直子氏(2026)

BCP対策NAVI

事前の備えや災害発生時に必要な商品を、使用シーン毎に掲載したカタログです。
総ページ数: 72ページ(A4判)
掲載アイテム数: 786アイテム



BCP対策NAVI デジタルカタログ

トラスコ 工事BOOK

工事現場や作業現場で必要とされるプロツールを取り揃えたカタログ。
2026年版
総ページ数: 708ページ(A4判)
掲載アイテム数: 約17,500アイテム
掲載メーカー数: 644社
定価: 1,000円(税抜)
※表紙はUVラミコート加工で耐水・耐候性に優れ、現場で使っても安心です。



トラスコ 工事BOOK デジタルカタログ

ココミテ(COCOMITE)

商品の基礎知識や選定のポイントを優しく解説するプロツールのガイドブック。
Vol.3
総ページ数: 964ページ(B5判)
定価: 2,500円(税抜)
※英語版「ココミテユニバーサル」も発行



ココミテ デジタルカタログ

その他発刊物

上記発刊物以外にも、COOL NAVI、Winter NAVI、現場の手袋など、目的別の多様なカタログを制作しています。詳細はTRUSCOデジタルライブラリーをご覧ください。



TRUSCO デジタルライブラリー

販売戦略

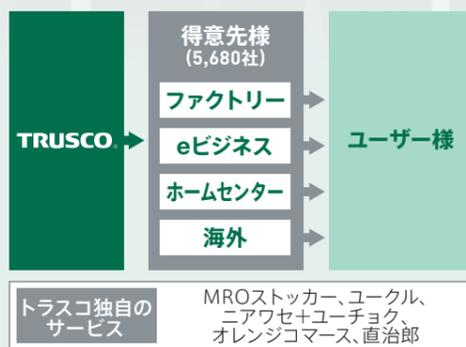
得意先様の課題解決

変化するお客様の課題や価値観を的確に把握し、商品、物流、カタログ・メディア、デジタルのサービスを活用しながら、各ルートの特性に適したサービスを提供し、得意先様の課題解決に取り組んでいます。

左から 通販大阪支店 南直剛、柳美憂、支店長 中禮仁、山本多夏詩

販売戦略のツボ

- 01 各業種の特性に合わせた4つの販売ルートを構築
- 02 全国60か所の営業拠点でお客様のお困りごとを解決する700名のセールス
- 03 「MROストック」「ニアワセ+ユーチョク」などお客様の利便性を高めるサービスを提供



4つの販売ルート

ファクトリールート

機械工具商 溶接材料商 他 4,868社 2,112億円 製造業、建設関連業など

日々変化するお客様のニーズに多様なサービスと営業力でお応え

工場や現場で使用する資材を扱う機械工具商・溶接材料商・電設資材商・管工機材商など幅広い業種の得意先様とビジネスを行うルートです。全国に営業拠点を持つことで、迅速にお困りごとに対応し、最適なサービスの提供でお客様の多様なニーズにお応えします。



全国で地域密着の営業対応を実現 (東京支店 本郷 力)

eビジネスルート

ネット 通販企業 他 202社 769億円 製造業、一般消費者など

デジタルを活用しeビジネスに必要なサービスを提供

インターネットを通じて商品を販売する通販企業様とのビジネスと、ユーザー様の購買システムと当社の電子購買「オレンジコマース(P.64参照)」を連携する集中購買ビジネスを展開しています。リアルタイムデータ連携などで、お客様の購買効率を高めています。



ユーザー様の調達の効率化をサポート (左から 通販東京支店 上田 悠有、新谷 知起、糸永 江里)

ホームセンタールート

ホームセンター プロショップ 他 111社 283億円 屋外作業関連、一般消費者など

リアルとネットを融合したビジネスをサポート

全国のホームセンター様やプロショップ様とビジネスを行うルートです。市場ニーズの変化に対応した商品提案、効率的な配送、店舗と通販サイトを連動させたオムニチャネルビジネスのサポートなど様々な取組みを行っています。



JAPAN DIY HOMECENTER SHOW 2025 出展の様子

海外ルート

海外ディーラー 他 499社 34億円 海外製造業など

独自の強みを活かした海外ビジネス

国内の得意先様の海外現地法人や現地の機械工具を扱う得意先様とのビジネスを行うルートです。タイとインドネシアには現地法人を持ち、現地版のカタログやご要望に合わせた在庫など当社の強みを活かして、地域のモノづくりの発展に貢献している他、20の国と地域へ販売しています。



英語・中国語・タイ語に対応した海外版トラスコオレンジブックダイジェストを10万冊展開

営業 [SSL(セールス&ソリューション)/SSP(セールス&サポート)]

お客様の課題解決

全国60か所の営業拠点で、商品、物流、カタログ・メディア、デジタルといった経営資源を活用し、トラスコ オレンジブックをはじめとした調達ツールや置き菜ならぬ置き工具「MROストック」「ニアワセ+ユーチョク」(荷物詰合わせ+ユーザー様直送)、「ユーケル」(ユーザー様商品引取りサービス)、修理工房「直治郎」などの独自サービスを提供しています。経営資源を活用した多様なサービスにより、プロツール調達における納期短縮や業務効率化、環境負荷軽減といった得意先様やユーザー様の課題解決を目指します。

SSL(セールス&ソリューション)

日々の営業活動を通じ、常に変化するお客様の課題や価値観を把握し、それぞれのお客様に最適な解決策を提案することで、お客様のお役に立ちつづけます。

SSP(セールス&サポート)

社内にながら営業活動をする「内勤セールス」として、商品提案や価格交渉をはじめ、カタログやウェブサイトでは分からない問題やイレギュラー対応などもきめ細かくサポート。迅速かつ正確な対応で、得意先様からのご要望にお応えしています。



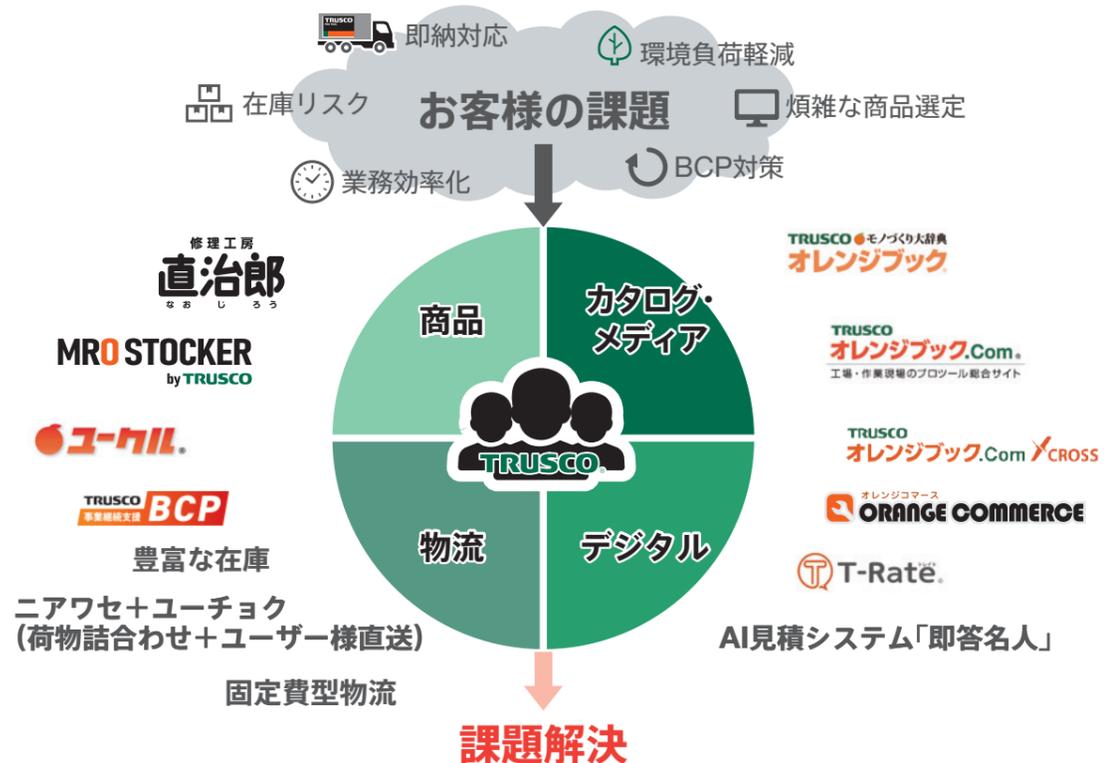
SSL(セールス&ソリューション) (通販東京支店 石井 優真)



SSP(セールス&サポート) (MROサブライ東京支店 中西 璃子)

国内営業拠点 60か所 SSL(セールス&ソリューション) 259名 SSP(セールス&サポート) 441名

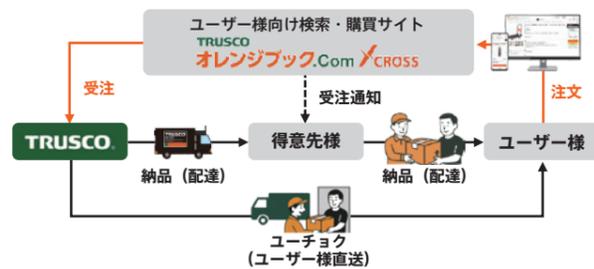
課題解決のための独自サービス



当社の持つ経営資源を活用し、プロツール調達における得意先様、ユーザー様の課題解決を目指します

調達業務を大幅に効率化するECサイト

「トラスコ オレンジブック.Com クロス」は、サプライチェーン全体の効率化を目的に機能を強化し、必要な商品を見つけやすく、いつでも簡単に販売店様経由で購入できるユーザー様向けの検索・購買サイトです。豊富な商品情報に加え、同等品・類似品の提案により、商品の比較・検索をスムーズに行えます。また、価格・在庫・納期をタイムリーに確認でき、受発注や見積など、従来アナログで行われてきた業務の手間を大幅に削減します。さらに、商品の受取方法も、ユーザー様の状況に応じて複数から選択できます。ユーザー様が商品を注文すると、仕入先様まで一気通貫で連携され、手間やストレスのかからないデジタルプラットフォームとして、サプライチェーン全体の最適化を図ります。



在庫 62万アイテム保有

62万点以上の在庫から最短納品

簡単に注文できる

リアルタイムで価格・納期がわかる

多様な配送形態

ユーチョコ (運送業者からお届け)

販売店様からお届け

ユークル (当社物流拠点で商品引取り)

登録ユーザー数 **6,924**件

ユークル(ユーザー様商品引取りサービス)

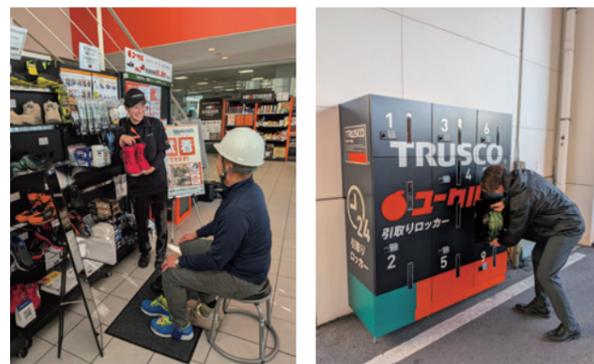


全国56か所の拠点で商品の引取りが可能

「ユークル」は、ユーザー様が当社の在庫拠点で商品をお引取りいただけるサービスです。トラスコ オレンジブック.Com クロスをご利用いただくことで、お支払いは販売店様経由のままご注文が可能です。ご注文の商品は最短15分でお引取りいただけますので納品リードタイムが短縮されるだけでなく、得意先様の配達業務・送料等のコスト削減に繋がります。営業時間外も、在庫拠点に設置された引取りロッカーにより、24時間お引取りが可能です。ユーザー様直送サービス同様、梱包資材や配送時のCO₂排出量を削減することができるため、環境保全にも貢献します。



ユークルを利用した商品お引取りの様子



安全靴を試着されている様子

引取りロッカーご利用中の様子



詳細はこちら

ユークルご利用件数 **14.7**万件 ユークルご利用売上高 **12**億円

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 商品ラインナップは最大62万アイテム
- 3 お引取り可能拠点は全国56か所
- 4 引取りロッカー利用で24時間お引取り可能
- 5 ご注文商品の試着が可能
- 6 梱包レスで環境にやさしい



問屋によるユーザー様直送を業界の常識に

「ユーザー様直送」とは、得意先様からご注文いただいた商品を、当社の物流センターから直接ユーザー様へ発送するサービスです。問屋が得意先様を経由せず、直接ユーザー様に商品をお届けすることは、業界では一般的ではありませんが、納品リードタイムが短縮されるだけでなく、得意先様の配達業務・送料などの削減、遠隔地での売上拡大の支援につながります。また、梱包資材や運送時のCO₂排出量も削減可能です。さらに、得意先様からいただいた複数のご注文を、ひとまとめに「ニアワセ」(荷物詰合わせ)してユーザー様へお届けいたします。これは、豊富な在庫と最先端の物流機器とそれを支えるシステムなどを保有し、少量多品種の出荷に対応できる当社ならではのサービスです。



詳細はこちら

ユーザー様直送個口数 **848**万個 ユーザー様直送売上高 **475**億円

「ニアワセ+ユーチョコ」で実現できること

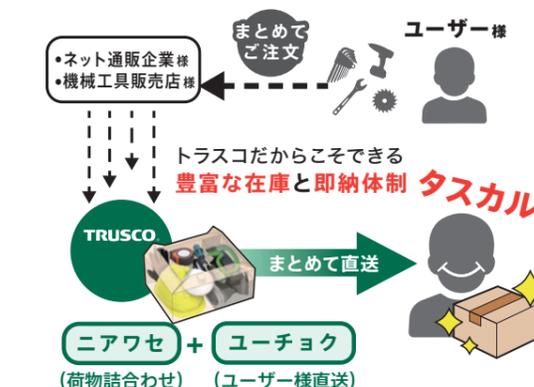
納期半減

梱包資材半減

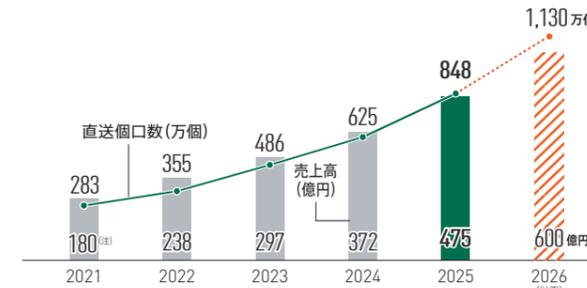
配送運賃半減

環境負荷半減

作業負荷半減



ユーザー様直送個口数と売上高の推移



(注)「収益認識に関する会計基準」等を適及適用していない数値です。

置き薬ならぬ置き工具「MROロッカー」



納期ゼロ、発注作業ゼロ、在庫管理ゼロ 究極の即納を実現

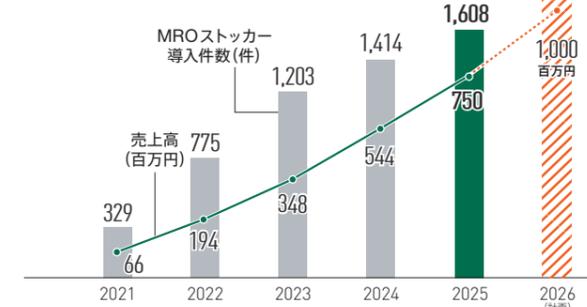
MROロッカーは、日本で長年親しまれているビジネスモデル「置き薬」の工具版です。MROロッカーに、ユーザー様が希望される消耗品を当社の在庫として置かせていただくことで、製造現場の「今すぐ欲しい」にお応えしています。



MROロッカー特設サイト

MROロッカー導入件数 **1,608**件 MROロッカー売上高 **7.5**億円

MROロッカー導入件数と売上高の推移



TOPICS 導入事例

木材製品製造業様 「MROロッカーを利用して経費削減」

在庫数: **114**アイテム
 設置台数: 中軽量棚11台/パレット2枚 設置場所: 工場内
 主な在庫アイテム: ボルト・ねじ・ステーブル等の土木作業用品等

利用者の声

以前は相見積りや発注に手間と時間をかけていましたが、MROロッカーの導入により業務負担が大きく軽減されました。在庫品目を定期的に見直せる環境が整い、発注業務の効率化と小さな金額の積み重ねによる経費削減を実感しています。



MROロッカー専用部屋を設置

オレンジコマース(電子購買システム)

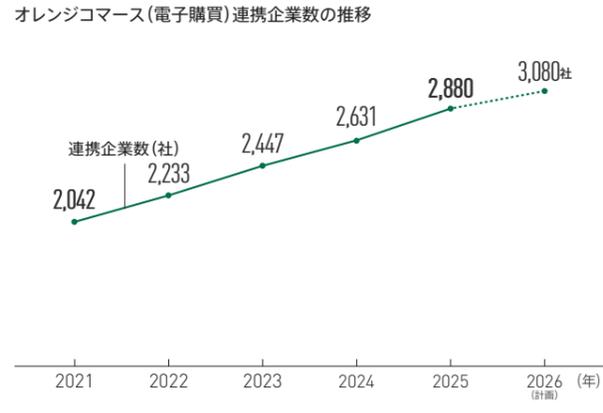


いつものオレンジブックが、電子購買に

「オレンジコマース」は、ユーザー様がお使いの購買システムと連携可能なプロツールに特化した電子カタログ(パンチアウトカタログ)です。大手ユーザー様を中心に、調達の効率化やコスト削減を目的として電子購買化の流れが加速しています。電子購買を導入することで購買プロセスの最適化や購買データベースの構築・分析が可能となります。



オレンジコマースでは、ユーザー様が既存の調達先との取引を継続したまま購買の電子化が可能です。オレンジコマースを活用した「デジタルによる業務効率化」、得意先様と協業した「ヒトにしか出来ない対面サービス」、当社ならではの「ニアワセ+ユーチョク」、「ユークル」などの機能により、総合的にユーザー様の利便性向上を支援します。



修理工房「直治郎」



プロツールの再利用と得意先様の効率を両立したサービス

修理工房「直治郎」は、プロツールの修理から再研磨、計測機器の校正など修理・メンテナンスを行う当社独自のサービスです。修理対象商品のカテゴリごとに依頼先を使い分けることなく、「直治郎」サービスを活用することで、当社に一括依頼することができます。得意先様に「修理専用箱」を設置し、日々の配達時に随時修理品を回収するため、基本的に得意先様の梱包の手間や送料は不要です。プロ

ツールの再利用だけでなく、得意先様の業務効率の向上に貢献できる、固定費型物流(P.54参照)だからこそ実現できるサービスです。リサイクル・リユースを推進することで、モノづくり現場の環境活動を支援します。



8つの修理サービス



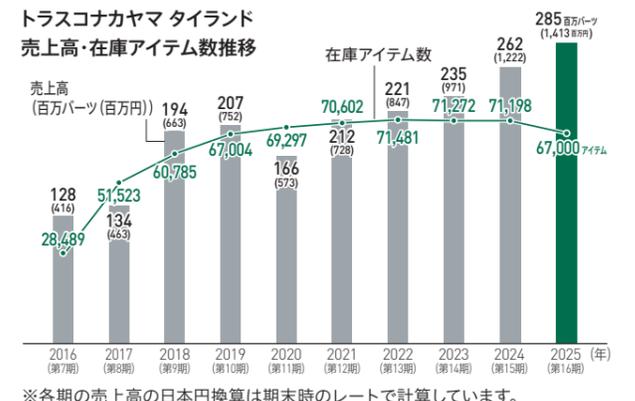
海外販売拠点

TRUSCO THAILAND トラスコナカヤマ タイランド

日系ディーラー様のほか現地の大手ディーラー様にも販売拡大を続けています。在庫を持ち、即納体制を強化することで、現地の得意先様との連携を進め、タイのプロツールサプライチェーンの効率化に貢献しています。また近年では日本のメーカー様との直接貿易により仕入コストを削減し、現地での販売シェアを拡大するなど独自の取組みも進めています。

会社概要 2025年12月末時点

- 商号: TRUSCO NAKAYAMA CORPORATION (THAILAND) LIMITED
- 代表取締役社長: 原田 和明 (2021年赴任) ● 取締役: 東 則博
- トラスコ中山株式会社担当役員: 山本 雅史
- 事業内容: プロツール(工場用副資材)の卸売業
- 資本金: 3億9,000万バツ(約13億円)
- 従業員: 27名(出向社員2名、現地スタッフ25名)
- 設立: 2010年9月 ● 出資比率: 99.9%
- 敷地面積: 3,310坪 ● 延床面積: 1,431坪
- 在庫アイテム数: 6万7千アイテム ● 在庫金額: 9.8億円
- 在庫総個数: 68万2千個 ● 投資金額: 土地2.5億円/建物2.1億円
- 所在地: サムットプラカーン県バンブリー郡(スワンナプーム国際空港から南に13km)
TIP7 789/8 Moo9, Bangpla Bangplee Samutprakarn 10540 THAILAND

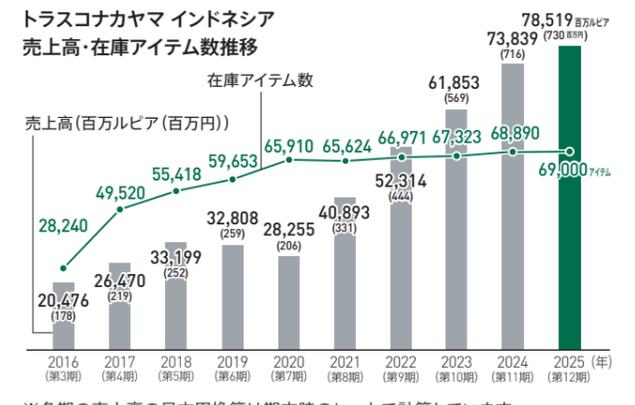


TRUSCO INDONESIA トラスコナカヤマ インドネシア

インドネシアでは渋滞が多く、輸入規制が厳しいなどプロツール流通を妨げる多くの要因がありました。そのため、日系企業の工場が多く集まる地域に物流センターを構え、地域最大の在庫を持ち、プロツール流通の最適化に挑戦しています。2億8,700万人の内需を背景に、今後も加速するインドネシアのモノづくりに貢献していきます。

会社概要 2025年12月末時点

- 商号: PT. TRUSCO NAKAYAMA INDONESIA
- 代表取締役社長: 木村 俊也 (2026年赴任) ● 監査役: 東 則博
- トラスコ中山株式会社担当役員: 山本 雅史
- 事業内容: プロツール(工場用副資材)の卸売業
- 資本金及び資本剰余金: 3,788億ルピア(約32億円)
- 従業員: 22名(出向社員3名、現地スタッフ19名)
- 設立: 2014年12月 ● 出資比率: 99.9%
- 敷地面積: 4,894坪 ● 延床面積: 3,155坪
- 在庫アイテム数: 6万9千アイテム ● 在庫金額: 7.7億円
- 在庫総個数: 71万9千個 ● 投資金額: 土地11.3億円/建物6.4億円
- 所在地: 西ジャワ州プカシ県リッポーチカラ地区(首都ジャカルタから東に約40km)
Jl. Kenari Raya No. 36 Delta Silicon VI, Jayamukti, Cikarang Pusat, Kab. Bekasi 17531.



価値創造
経営戦略
商品
物流
カタログ
販売
デジタル
人材
やさしさ、未来へ
環境への取り組み
社会への取り組み
カーボネート
広報IR
福中山財団
企業データ

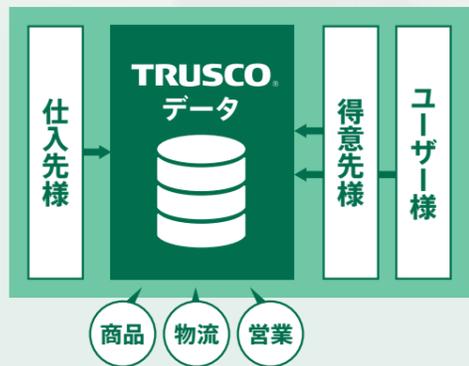
デジタル戦略

サプライチェーン全体の利便性を向上

DXは手段であり、目的ではありません。「ありたい姿」を実現するためにデータを「核」とした様々なデジタルサービスを通じて、サプライチェーン全体の利便性向上につなげています。

デジタル戦略のツボ

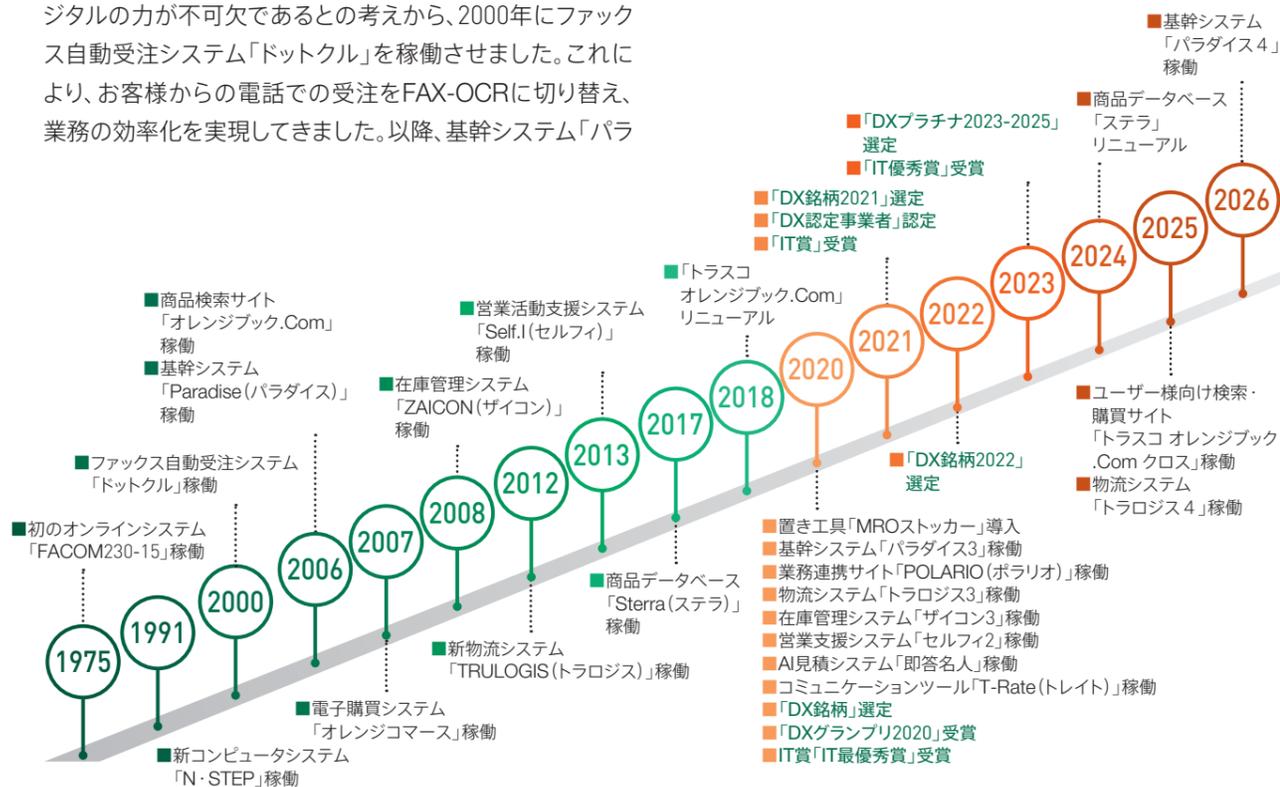
- 01 商品・物流・営業データを「核」として蓄積
- 02 サプライチェーン全体で様々なデジタルサービスを展開
- 03 プロツールの安定供給に向けた情報セキュリティ対策を実施



DXは手段であって目的ではない。ありたい姿の実現にはデジタルを徹底活用

近年「DX」という言葉が注目されていますが、当社では、「どのような能力を持つべきか」というありたい姿(能力目標)を実現するためにデジタルを活用し、お客様の利便性向上に繋がっています。お客様に高い利便性を提供するためには、デジタルの力が不可欠であるとの考えから、2000年にファックス自動受注システム「ドットクル」を稼働させました。これにより、お客様からの電話での受注をFAX-OCRに切り替え、業務の効率化を実現してきました。以降、基幹システム「パラ

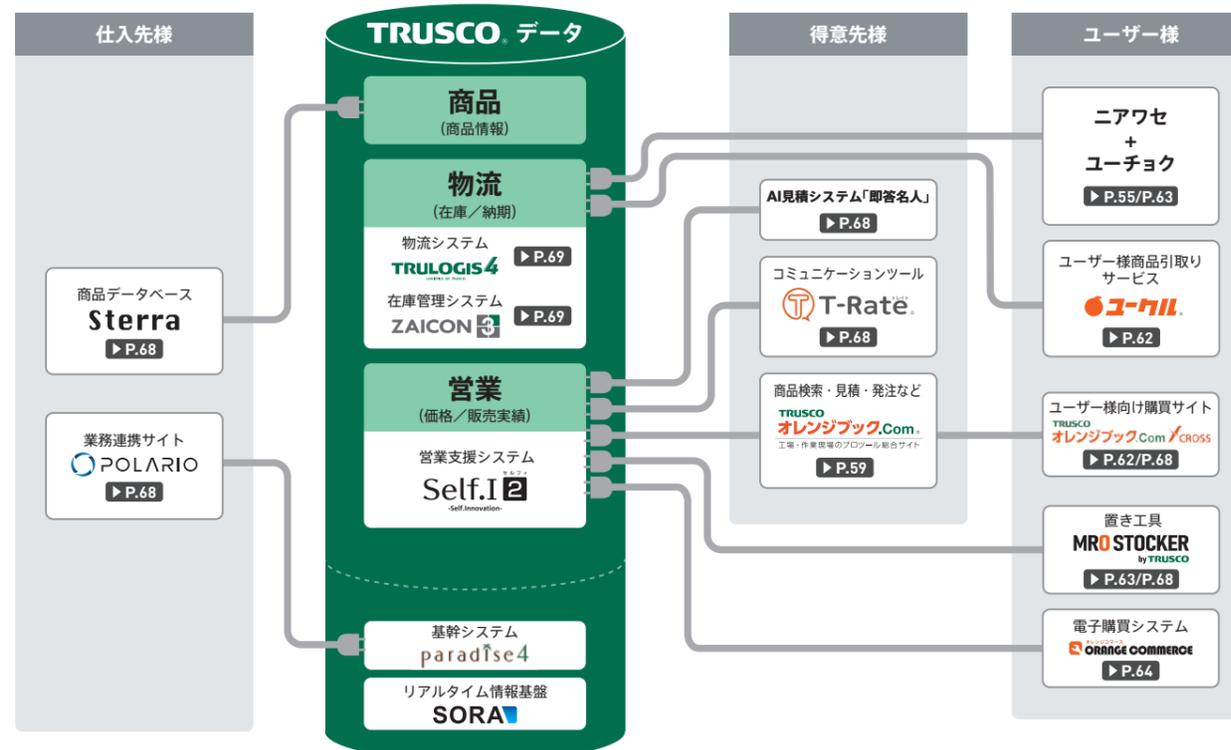
ダイス」や電子購買システム「オレンジコマース」、在庫管理システム「ザイコン」、物流システム「トラロジス」など、業界に先駆けて数多くのデジタルシステムを導入することで、お客様が求める「利便性」の追求に努めてきました。



自動化できる仕事は、全て自動化

2020年1月の基幹システム「パラダイス3」稼働を皮切りに、サプライチェーンの中で自動化できる仕事は、全て自動化することを目的に利便性を向上させる様々なシステムをリリース。AIを活用した適切な価格提示を実現したAI見積システム「即答名人」(P.68参照)や、商品一品ごとの需要を予測し在庫管

理の大幅な時間削減につなげた在庫管理システム「ザイコン3」(P.69参照)など、業務改革とともに「問屋」として流通の中流にいる当社がデジタルを活用しDXを図ることで、サプライチェーン全体の商習慣の変革を進めています。

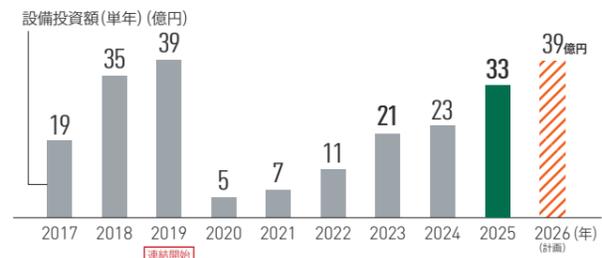


仕組みを支えるデジタル投資とシステム受注率

デジタルへの投資

安定した供給を行う仕組みを支えるために、デジタルへの設備投資を継続的に実施しています。2025年は、基幹システム「パラダイス」の基盤刷新や、ユーザー様向け購買サイト「トラスコ オレンジブック.Com クロス」の構築に投資しました。

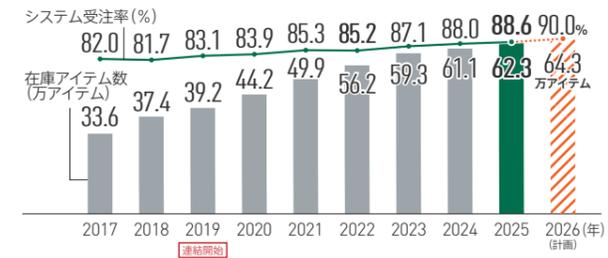
デジタルへの投資額の推移



システム受注率 [88.6%]

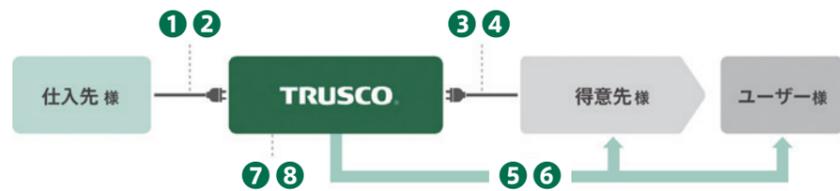
1日あたり約20万行に及ぶご注文を利便性の高いデジタルツールの開発と在庫の拡充を進めてきたことでシステム受注率(全受注のうち、システムで受注処理した行数の比率)が向上。これにより社内の業務効率が改善し、一人当たりの売上高の向上を実現しました。

システム受注率と在庫アイテム数の推移



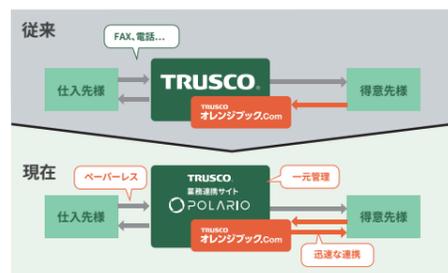
デジタルサービス

サプライチェーン全体の利便性向上の取組み



① 業務連携サイト「POLARIO(ポラリオ)」

仕入先様との見積り対応や発注処理、納期回答などを一元化したシステムです。仕入先様への問い合わせが減少し、仕入先様の負担減につながり、また得意先様からの問い合わせに素早く回答できます。



③ AI見積りシステム「即答名人」[見積り自動化率30.5%]

得意先様よりいただく1日平均約3.8万行の見積りに、いかに早く返答するかが課題の一つです。そこで、AIによる自動見積り回答システム「即答名人」を導入し、受注・見積り実績をもとに、定期的に商品の適正価格を自動計算し特価最適化をすることで見積りの自動化を推進。得意先様への回答スピード向上(最短5秒)につなげています。



⑤ 置き薬ならぬ置き工具「MRO Stocker」

MRO Stockerは、日本で長年親しまれているビジネスモデル「置き薬」の工具版です。ユーザー様のご要望と購買データから最適な消耗品を当社の在庫として置かせていただくことで、製造現場の「今すぐ欲しい」にお応えしています。



② 商品データベース「Sterra(ステラ)」

商品データの「基」となる商品情報管理システムです。仕入先様による商品情報登録、更新作業を可能にし、最新の商品情報が各種サービスにスピーディーに反映されます。



④ コミュニケーションツール「T-Rate(トレイト)」

これまで遠隔の得意先様とのやりとりは、メールや電話が中心で、コミュニケーションに制約がありました。「T-Rate(トレイト)」の導入により、チャットを通じた双方向のやりとりに加え、当社の活動や商品PR、配達便の到着予定時間などの情報をタイムリーに共有できるようになりました。



あと何分で何が届くかをリアルタイムで確認することが可能

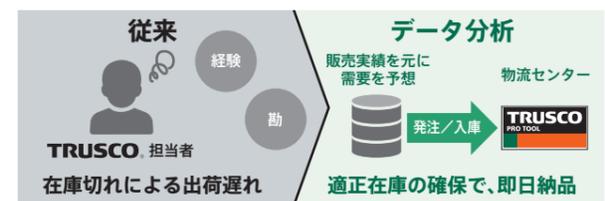
⑥ ユーザー様向け検索・購買サイト『トラスコ オレンジブック.Com クロス』

商品検索サイト「トラスコ オレンジブック.Com」のユーザー様向けの機能を強化し、必要な商品を、いつでも簡単に、お取引のある得意先様経由で購入できる^(※)サービスです。
※ 当社では最終ユーザー様への直接販売は行っていません。



⑦ 在庫管理システム「ZAICON(ザイコン)3」

商品の必要在庫数を売上実績から予測計算する在庫管理システム。商品の最適発注点・最大点を自動計算するなど登録の手間を削減し、効率化につなげています。



⑧ 物流システム「TRULOGIS(トラロジス)4」

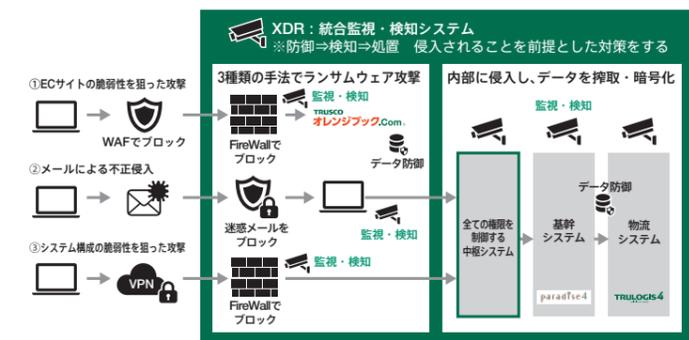
物流センターや在庫保有支店の庫内業務を管理する物流システム。物流機器による庫内作業の自動化やフリーロケーション在庫システムなど庫内業務全般の効率化を担っています。



情報セキュリティ

プロツールの安定供給に向けた情報セキュリティ対策

日本のモノづくり現場への安定した商品供給と取引拡大を行うためには、情報セキュリティ対策を継続して運用・改善していくことが重要です。モノづくりのサプライチェーンの一員として、全社の情報セキュリティリスクを認識し、情報セキュリティシステムを防御・検知・処置の3つの機能に分けて包括的な対策を実施しています。

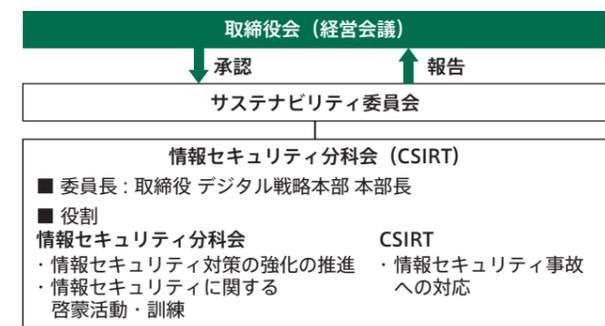


情報セキュリティ指針

- ・セキュリティおよびプライバシーへの配慮
サプライチェーン全体でのデータ共有の拡大やAI活用に伴う情報漏洩リスクに対し、適切なデータ管理と権限設定を実施しています。
- ・技術的な不確実性・システム依存への対応
新技術導入に伴う予測困難な事象やシステム依存による障害対応の難しさに備え、業務継続計画(BCP)や人材育成を含めた体制整備を進めています。
- ・AI特有のリスクへの対応
AIの判断根拠が不透明となるリスクや、生成された情報の正確性・公平性への懸念について、社内ルール整備や内部チェック体制を強化しています。
- ・サプライチェーンおよび法令順守の視点
外部パートナーや提供サービスとの連携におけるリスク、ならびに国内外の法令遵守について、必要な管理プロセスや確認手続きの整備を行っています。

情報セキュリティリスク管理体制

情報セキュリティリスクを経営課題の一つに捉え、制度的、技術的な観点だけでなく、従業員への教育も含めた組織的な仕組みを整備し、全社の取組みとして実施しています。また、サイバー攻撃を受けた際に対応できる社内体制と、サイバー保険を含めた外部の支援体制を準備しています。



人材戦略

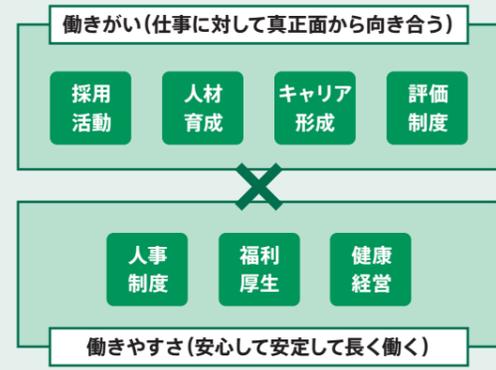
企業の成長と共に人が成長する

一人ひとりが自らの役割を自覚し、成長の意欲を高められる制度や環境を整備。仕事に対して真正面から、前向きに、真摯に取り組み、様々な課題を解決できる人材の育成を目指しています。

左から 経営企画課 主任 徳永 真麻、経営企画課 兼 サステナビリティ推進課 高美 勇利、田部 友理、経営企画課 村井 政元

人材戦略のツボ

- 01 部門を超えたジョブローテーションを主軸にしたキャリア形成とチャレンジ制度
- 02 360度評価(OJS)による公正な評価と成長の促進
- 03 「自覚を持ち行動する人」を醸成する制度や研修

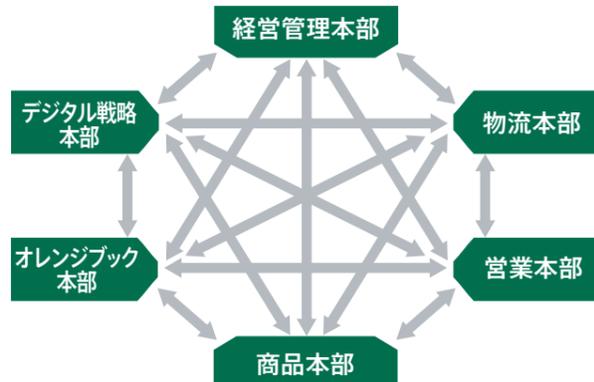


キャリア形成

部門を超えたジョブローテーション

新入社員は1年2か月間、物流センターに配属となり、当社のビジネスの根幹である物流を学びます。その後は所属5年前後を目安に営業・物流・本社部署など部門を超えた人事異動によるジョブローテーション及び部署内での担当変更を実施し、仕事力・人間力を磨きます。他部門での経験が現在の仕事の改革意識にも繋がるため、組織が活性化し、企業成長の底上げを図る施策にもなっています。

部門をまたいだジョブローテーション(人事異動)のイメージ



挑戦する社員を後押しする制度

ジョブローテーションに加えて、自らを成長させようとする社員の挑戦を後押しする制度も設けています。

ボスチャレンジ制度 2006年開始 対象:入社7年目以上
立候補や責任者推薦で、エリアの最高責任者であるボスを目指す制度です。責任者の代理として、マネジメントを実践しながらボスへの準備をします。

マネチャレ制度 2025年開始 対象:入社5年目以上
ボスチャレンジ生の手前のステップとして、自部署で小規模のマネジメントを経験し、リーダーシップ力を高めることで次のステップを目指す制度です。

オープンポジションチャレンジ制度 2020年開始
増員を希望する部署から募集があった際に、希望する社員が自らの意思のみで応募できる制度です。

兼任ジョブチャレンジ制度 2020年開始
現在の部署に属しながら希望する他部署の業務も兼任する制度です。

トラキャリア申告 2022年開始 対象:入社2年目以上
自分自身が「どうありたいか」を考え、希望する部署を含む自身のキャリアプランを人事に申告できる制度です。記載した内容は人事異動時の参考としています。

多様なコース設定

それぞれの歩むキャリアやライフイベントに応じた選択ができるよう、多様なコースを設けています。入社後、キャリアアップ・結婚・家族の介護などを機にコース変更することも可能です(各種変更条件あり)。2022年からはHRサポート課を設置し、一人ひとりの主体的なキャリア形成をサポートしています。



HRサポート課のメンバー
左から主任 新野 加奈、課長 中西 陽子、尾西 明日美

コース一覧

コース名	コース詳細
1 キャリアコース(総合職)	多様な部署で活躍できるゼネラリストとして、住居変更を伴う異動を行い、能力や評価基準を満たし、管理、監督職を目指して、自覚を持って能力を磨き成長が認められる社員 異動先の候補に応じ次の区分に分類する ①「キャリアコース(海外)」:異動先は国内外 ②「キャリアコース(国内)」:異動先は国内のみ
2 デジタルキャリアコース(デジタル総合職)	職種をIT業務に係るものに限定し、住居変更を伴う異動を行い、能力や評価基準を満たし、管理、監督職を目指して、自覚を持って能力を磨き成長が認められる社員
3 ロジスキャリアコース(ロジス総合職)	職種を物流業務に限定し、住居変更を伴う異動を行い、能力や評価基準を満たし、管理、監督職を目指して、自覚を持って能力を磨き成長が認められる社員
4 地域キャリアコース(エリア総合職)	転居を望まず、地域を限定した中で、本社勤務を含む多様な部署で活躍できるゼネラリストとして、能力や評価基準を満たし、管理、監督職を目指して、自覚を持って能力を磨き成長が認められる社員
5 スペシャリストコース	自己啓発により高い職務遂行能力を取得し、必要場合は住居変更を伴う異動もを行い、その高い専門性を生かして特定部署での事業所長までを担える社員(所有資格等の条件あり)
6 エキスパートコース	等級に準じた役割を担うと共に、地域を限定し、特定の分野においてスキルを磨きその特化した業務を通じて業績向上に貢献できる活躍を期待される社員(所有資格等の条件あり)
7 エリアコース	地域を限定し、担当業務全般にわたる十分な実務知識を身につけ、事業所長まで担える社員
8 ロジスエリアコース	地域を限定し、配送と商品管理などの物流業務を専属として担当し、物流センターの全体最適を目指して指導的役割を担い、センター長までを担える社員
9 ロジスコース	地域を限定し、配送と商品管理などの物流業務を専属として担当し、それぞれの職務について実務能力や技能を期待される社員

●:2022年より、社員の多様なキャリアアップに繋げるためコースを増設しました。

評価制度

2001年開始

生きいきと働くことができる職場を目指して

主任以上の昇格時などに「オープンジャッジシステム(OJS=360度評価)」を導入しています。上司だけでなく仕事に関わった人が相互に評価することでよい緊張感が生まれ、公正な環境に繋がっています。評価者からの

コメントを含む結果は本人にも匿名でフィードバックされるため、自身の強みや至らない部分を認識し、成長を促すきっかけにもなります。

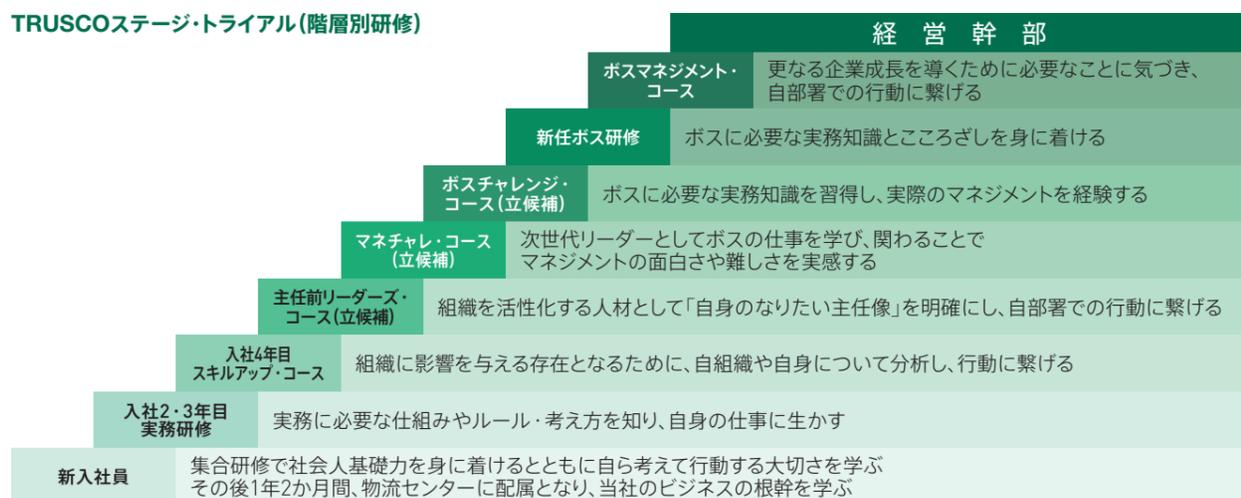
OJSの種類	開始時期	対象	概要
昇格OJS	2001年	主任以上の昇格候補者	昇格の可否を○×で判定 支持率80%以上かつ得票数を満たすと昇格
人事考課OJS	2003年	全社員	同じ事業所で働く社員同士の評価を人事考課の結果に反映
取締役・監査役・執行役員・部長OJS	2012年	取締役・監査役・執行役員・部長	ボス以上の責任者が経営幹部の普段の仕事ぶりや経営会議での発言内容を評価
社長OJS	2014年	社長	株主総会の会場で株主様から直接実施されるOJS制度 社長の重要な評価指標の一つ
パートタイマーOJS	2015年	全パートタイマー	パートタイマーにもOJSを適用し、周囲の人からの評価を人事考課の結果に反映

人材育成

自覚に勝る教育なし

成長には本人の自覚が何よりも重要であると考えています。研修では自覚を促し本人の成長と挑戦を通して、人や社会のお役に立てる人材となることを目指します。

TRUSCOステージ・トライアル(階層別研修)



その他研修制度

名称	対象	内容
教育リーダー研修	選抜メンバー	OJTで教育する側の社員を対象に、人を育てるための関わり方を身につける
TRUSCO通信教育	全従業員	約240種類の講座を受講することができ、講座修了者には受講料の50%を会社が補助
オレンジ博士資格試験	全従業員	社員が商品知識を高めることを目的とし設置された資格制度 試験は年2回実施され、合格者には毎月1万円の手当を1年間支給
あすなろ補助金制度	全社員	大学卒業資格「学士」を取得するための教育支援として、資格取得費用の一部を会社が補助 (1学年新入学の場合:30万円 編入学の場合:15万円)

採用活動

長期的に成長し活躍できる人材の採用

トラスコイズムに共感し、仕事に真正面から向き合える人材獲得に向け、多様な採用の取組みを実施しています。選考で熱意や適性を確認したのち、内定後も当社で実際に働くことをイメージできる機会を設けることで、長期的に活躍できる人材の採用を目指します。

TRUSCOリトライ制度

従来の選考プロセスである面接で緊張してしまうなど、自分の想いや考えを十分に伝えられず不採用となってしまった学生に再チャレンジの機会を提供する制度です。入社後に経験する物流業務に3日間従事する姿から、熱意や適性を確認し選考します。



物流センターでの選考の様子

株主総会や決算説明会への参加

当社の取組みを勉強する機会として、内定者やインターンシップ生を株主総会や決算説明会といった場に招待しています。事業計画や取組みの状況、社外の方の反応を肌で感じ、当社で働くことをイメージしてもらいます。



決算説明会に参加する内定者

保護者参加型の入社式

新入社員のご家族にも、「実際に社風を肌で感じ、当社のことを理解し安心していただきたい」という想いから、ご家族参加型の入社式及び新入社員歓迎パーティを開催しています。(参加は希望制)



2025年入社式の様子

働きやすい環境づくり

誰もが活躍しやすく、働きやすい環境づくりを目指して

「企業には社員が安心して、安定して働ける職場を提供する義務がある」という想いのもと、働く環境を整え、各種制度を充実させることで、「定年まで頑張る」ではなく「気が付けば定年まで働いていた」を目指し、誰もが活躍しやすく働きやすい環境づくりを進めています。

正規雇用

当社は、人の人生のいいところ取りはしてはならないという考えのもと、「派遣社員」や「世帯主にあたるパートタイマー」などの非正規雇用を原則廃止し、社員全員が正規雇用です。また、物流センターに併設された託児所の保育士や従業員食堂の栄養士、保養所の料理人なども、トラスコの一員として一緒に働く従業員のために「子供に接してほしい」「おいしい料理を作ってほしい」という想いから正社員として雇用しています。

雇用延長制度

68歳定年を迎えた社員を73歳まで継続雇用する制度です。雇用延長前後での所得の減少幅を少なくするなど安心して長く働き続けられる環境を整えています。

67歳	68歳~72歳	73歳~78歳
定年延長(正社員)	雇用延長(契約社員)	トラスコライフ延長(パートタイマー)

有給休暇を取得しやすい環境

当社では有給休暇取得促進のため、全社員に年間10日の計画的取得を促し、バースデー休暇や1時間単位での取得を認めるなど有給休暇を取得しやすい制度が多くあります。また、2022年より従来の積休制度を改定した積休バンク制度(P.75参照)が開始され、ライフプランに合わせた休暇の取得が可能となりました。(年間平均有休取得日数:13.1日)

働きやすさに関する指標^{※1}

	2024年	2025年
年次有給休暇の取得率	66.7%(社員)	68.7%(社員)
1か月当たりの従業員の平均残業時間 ^{※2}	20.9時間	23.0時間

※1.上記指標は親会社のみの数値を記載しています。
※2.法定内残業含む。

TRUSCO スマイルサポーターズ

仕事やプライベートの不安や悩みを社員に相談できるメンター制度です。現在4名がサポーターを務めています。



スマイルサポーターズメンバー
左から 尾西 明日美、主任 新野 加奈、主任 佐藤 優果、事務長 谷 彰子

子育て・介護・不妊治療と仕事を両立しやすい環境を整備

- ・くるみん(2008年認定)
 - ・プラチナくるみんプラス(2024年認定)
 - ・トモニン(2023年取得)
- ※受賞内容の詳細はP.100をご参照ください



定年年齢引き上げ

2025年4月より定年年齢を65歳から68歳へ引き上げました。勤務可能な年齢を引き上げ、従業員が安心して長く働ける環境を整えることで、培ってきた能力を発揮し、やりがいをもって勤務を継続できると共に、経験が豊富な社員が継続して働くことにより、安定した労働力の確保や若手社員の指導・育成、お客様との良好な関係の継続等の効果を期待しています。

トラスコライフ延長制度

73歳に到達した社員をパートタイマーとして継続雇用する制度です。
※詳細はP75をご参照ください

男女別賃金比率(男性の賃金に対する女性の賃金の割合)

	人数	賃金比率(前年比)
正社員	男性	946名
	女性	490名
正社員(各種手当除く)	男性	946名
	女性	490名
正社員(管理職除く)	男性	833名
	女性	479名

対象期間:2025年1月1日~2025年12月31日
1年間を通して支給のあった者のみで抽出(中途入社、退職は除く)
正社員 :役員、契約社員、海外現地法人従業員は除く
賃金 :非課税通勤費とファイナンシャルボンドを除く

男女の賃金差異の理由

給与形態による男女の賃金格差はなく、男女の賃金差異の理由として、女性の勤続年数が男性に比べて短く、平均年齢が低いことが挙げられます。また、管理職に占める女性社員の割合が低いことや、世帯主に対してのサポートとして各種手当の制度を設けていることが影響しています。

	男性	女性
平均年齢	42.6歳	33.4歳
平均勤続年数	17.4年	9.8年
管理職の人数	115名	11名

※各種手当を除く賃金比率は85.0%です。

男女の賃金差異 取組み中の内容について

当社では2006年頃から女性社員比率引上を目標に掲げ、採用活動や働き続けやすい職場づくりを進めています。また新任管理職に占める女性社員の割合を高めることを目標に取り組みしており、2024年1月には当社初の女性部長が誕生しました。2026年の管理職候補(ボスチャレンジ生)における女性従業員は27名中6名(対前年-1名)です。

社員が安心して長く働くための主な制度

何をやっているかも大事だが、いつからやっているかはもっと大事な視点である

当社には一見風変わりな制度が数多くあります。その制度一つひとつが、安心して長く働けるようにと社員を想う気持ちがきっかけとなった当社独自の人事制度です。たとえば、育児休業法で1992年に施行された育児休業制度は1歳になるまでの取得が認められていましたが、当社は同年の制度開始当初より独自に3歳まで育児休業の取得上限

を伸ばし制度をスタートしました。企業の制度はいつからやっているかが重要で、同じ制度でも始めた時期によって「ころざし」の違いが現れます。世の中の流れではなく、必要な人が必要な制度を利用できるよう、社員の意見を尊重し、様々なアプローチで働き方を支援することで働くモチベーションを向上させ、企業の成長につなげています。

育 育児・育休支援・不妊治療 **介** 介護支援 **休** 休暇・休業支援 **働** 働き方支援(一部抜粋) **他** その他 ※制度利用人数及び回数は2025年の実績です。

育児休業制度(最長3年取得可能) **育**

1992年開始(制度利用人数:33名)
希望すれば子どもが3歳になった月末まで取得することができます(法定では1歳になる前日までの育児休業が取得可能)。



四日市支店 係長心得 五十嵐 奈美

育児休業に関する指標

	2024年	2025年
育児休業取得率 ^{※1} (取得人数)	男性 (11名)	32.5% (13名)
	女性 (27名)	95.2% (20名)
育児休業復職率 (取得人数)	100.0% (44名)	100.0% (53名)

※1 算出方法
その年度に育児休業を取得した人数/その年度に(配偶者が)出産した人数
※2 親会社のみの数値

トラパパ特別休暇 **育**

2025年開始
対象の子が満1歳になる月末までの期間において、取得希望者に育児目的で取得できる特別休暇(有給)を、1子につき最大20日付与する制度です。(分割・時間単位で取得可能)



水戸支店 小柳 宏揮

半日正社員制度 **育 介**

2001年開始(制度利用人数:132名)
子どもが小学6年生修了まで、1日最大3時間短縮可能(法定では子供が3歳になるまで2時間短縮)。妊娠や介護、傷病等の場合も制度を利用できます。



金沢支店 山田 智美

産休・育休の復職支援 **育**

2015年開始
タブレット端末を貸与し、イントラネット内の「トラママPort」で情報交換が可能。4か月ごとに「事業所訪問デー」を設け復帰しやすいようサポートしています。



岡山支店 主任 村瀬 友梨子

コウノトリ休職制度 **育**

2021年開始(制度利用人数:5名)
心身の負担を減らし、不妊治療に専念してもらえるよう、特定不妊治療に限り最長1年間休職可能な制度です。休職中は給与の支給は停止しますが、社会保険料は会社が全額負担します。

コウノトリ休職制度のポイント

- ・対象:入社後1年以上の社員
- ・子ども1人(出産1回)につき、最長1年の休職が可能
- ・3回まで分割取得可能
- ・社会保険料は全額会社負担

育児支援手当 **育**

2007年開始
10歳未満の子どもを持つ社員に、子ども一人につき月1万円を支給しています。2014年からは、育児休業中の社員にも支給を開始しました。



HC東京支店(岡崎支店勤務) 係長心得 佐藤 達也、岡崎支店 主任 水谷 仁美

育休卒業勤務制度 **育**

2019年開始
育児休業中の社員が安心して復職できるように、育児休業終了後、子どもが満3歳になるまで勤務日数・時間及び事業所勤務が在宅勤務かを選択できる制度です。



海外調達課 征矢 しおり

勤務エリア維持 **育 働**

2021年開始
不妊治療中の社員から申し出があれば、最長1年間は転居を伴う異動を行いません。

コース変更特例 **育 働**

2021年開始
不妊治療を理由としてエリアコースに変更した場合は、元のコースに戻る際の考課条件を免除します。

ウェルカムバック制度 **休**

2014年開始(制度登録者数:48名)
再雇用者累積:7名

育児・介護・不妊治療・当社事業所がない地域への配偶者の転勤が理由で退職した社員を、離職期間10年以内に限り再雇用する制度です。



仙台支店 鈴木 美智子

ちょこっと失礼制度 **休**

2020年開始(制度利用回数:155回)
官公庁での手続き、病院の受診など必要性の高い理由で、休憩時間を最大1時間(1時間未満でも可)追加する代わりに、始業・終業時間を前後で調整できる制度です。



人材開発課 清水 麻由

在宅勤務制度 **働**

①2017年開始 ②2020年開始
①常時型:事業所の移転・統合、配偶者の転勤、自身の傷病や介護などを理由に出社が困難になった場合に利用できます。
②任意選択型:事業所長の許可を得て、週2回まで在宅できる制度です。



商品DBプラットフォーム開発室 主任 藤原 久美

トラスコライフ延長制度 **働**

2003年開始 2025年改定
73歳に到達した社員を、本人が希望し一定基準を満たした場合、78歳までパートタイマーとして継続雇用する制度です。(呼称:シニア)



プラネット埼玉 シニア 村山 茂樹

積休バンク制度 **休**

2007年開始 2022年改定

病気や介護、留学などにより長期の休業が必要となる場合に備え、有給休暇を積み立てられる制度です。2022年からは積立上限日数60日を撤廃。未使用の有給休暇は上限なく積み立て可能とし、利用用途も拡大しました。退職時には、未使用の積立有休の買取りも可能です。

積休バンク制度改定後のポイント

- ・積立日数を無制限に(上限撤廃)
- ・利用用途を拡大
- ・退職時に積休を一括買取

【利用用途】

- ・学び休暇 留学、就学(大学・専門学校等)、資格の受験や勉強^{※1}
 - ・ボランティア休暇 被災地支援等のボランティア活動や地域貢献活動
 - ・サポート休暇 配偶者の出産時、育児、家族の病気・怪我・入院・介護等
- ※1 単なる趣味や娯楽を目的としたものは対象になりません。

お先に失礼制度 **休**

2020年開始(制度利用回数:68回)
早く仕事を終わらせる意識や習慣を根付かせるために、所定労働時間内でも早く帰ることを認める制度です。週1回、30分の終業時間繰り上げを上限として利用できます。



経営企画課 村井 政元

おしどり転勤制度 **働**

2005年開始(制度利用人数:19名)
(※直近3年間)
社内外問わず配偶者の転勤があった場合に、配偶者の転勤エリアについていき、勤務を続けることができる制度です。



京浜支店 支店長代理 芳野 混成、東京管理課 杉本 夏

ハッピーサンデー制度 **働**

2002年開始(制度利用人数:25名)
単身赴任者の帰省時、家族と一緒に日曜日の夕食を楽しんでもらえるよう、月曜日の出勤時に自宅の最寄駅の始発電車を利用して自宅の最寄駅に間に合わない場合、遅刻扱いにならない制度です。



秋田支店 支店長 石井 匡齊とご家族

希望転勤制度 **働**

2005年開始(制度利用人数:74名)
(※直近3年間)
本人または家族のやむを得ない事由(結婚や介護など)により、希望する勤務地への転勤を申請できる制度です。

ひなどり転勤制度 **働**

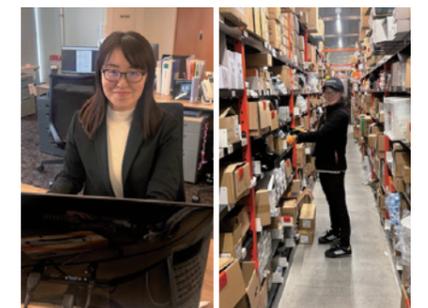
2024年開始(制度利用人数:10名)
結婚に限らず、社内外問わずお付き合いしている人と近隣の勤務を希望する場合には、希望転勤を申請できる制度です。

社内副業制度(ハイブリッド勤務制度) **働**

2019年開始(制度利用回数:203回)
社外に副業へ出るよりも、社内で副業ができないか?という疑問から生まれた制度です。希望する社員が、休日に所属とは異なる部署で働き、副業収入を得ることができます。誰でも作業可能な業務を対象とし、新たな気づきを得ることができます。

ハイブリッド勤務回数

	2024	2025
受け入れ事業所数	7	7
勤務回数	155	203



平日と休日での別の部署で働く経理課 係長心得 松尾 衣里子

選別的週休3日制度 働

2024年開始

1日あたりの勤務時間を7.5時間から9時間にする事で週3日の休日を取得することができます。仕事とプライベートの両立等、多様な働き方が実現できます。



市場価格調査室 係長 野田 健太郎

植栽助成金 他

2025年開始

社員の緑化・環境意識向上を目的に、個人の住宅にシンボルツリーを植栽した場合に助成金を支給する制度です。

【申請条件】

対象建物：一戸建住宅
(自己所有物件)
対象：シンボルツリー植栽
(高さ目安1.5m以上)
金額：上限30万円
回数：1人につき1回まで



トラスコ新社会人支度金制度 他

2016年開始 (制度利用人数:128名)

新入社員が社会人生活をスムーズに送れるよう必要な支度資金を援助。入社約1か月前を目途に支度金を支給しています(入社後一人暮らしの社員20万円、実家暮らしの社員10万円)。



2026年内定者 新入社員支度金授与式での集合写真

通勤手当 他

2026年改定

新幹線・特急電車の利用及び、高速・有料道路を利用した通勤を可能にすることで、住宅購入や環境の良い場所での居住を促進し、勤務地を柔軟に選択できるように通勤費の支給ルールを変更しました。また、通勤時間の短縮による負担軽減により健康経営を促進しています。

【詳細】

支給上限額：150,000円/月
(公共交通機関)
100,000円/月
(自動車・バイク)

マイホームコンシェルジュ(住宅相談室) 他

2016年開始 (制度利用件数:3件)

社員の一級建築士2名による住宅に関するお問い合わせを相談できる窓口を設置しています。



プロパティ課 課長代理 竹内 亮輔と主任 岡本 智里

バースデー休暇制度 休

1996年開始 (制度利用人数:50名)

有給休暇の取得促進を目的に、社員の誕生日(前後1か月)に年次有給休暇を「バースデー休暇」として取得することを奨励しています。

マタニティーボーナス制度 育

2005年開始

出産特別休暇(14週間)を賞与の算定対象期間とし、賞与を支給する制度です。

福利厚生

福利厚生制度

当社では、従業員が安心して長く働き続けるために雇用延長制度や永年勤続表彰などの各種福利厚生制度を設けています。また、休日は家族や縁ある人々との時間を大切にもらうため、保養所や船舶を自社で保有し多くの社員が利用しています。

永年勤続表彰 1989年開始

これまでの感謝の気持ちと今後の期待を込めて勤続年数に応じた永年勤続表彰制度を設けています。

勤続	正賞	副賞
10年	記念品 (フォトフレーム)	5万円
20年		10万円
30年		15万円
40年		5万円
50年		3万円

社員の還暦祝い

役員・社員の還暦祝いとして、会員制リゾート「ベイコート倶楽部(東京・神奈川・愛知・兵庫)」または当社保養所「京都 神楽岡 蓮月荘」「トラスコ・リゾート&スパ 軽井沢」「トラスコ・リゾート&スパ 箱根」のいずれかへ本人とご家族1名を招待しています。また交通チケット(新幹線:グリーン席、飛行機:ビジネスクラス)も手配し、お祝い金とともに贈呈しています。



東京ベイコート倶楽部
ホテル&スパリゾート
(東京都江東区)

73歳雇用延長満了祝い

73歳で雇用延長満了を迎えた社員にお祝い金100万円を贈呈しています。73歳で雇用延長満了を迎える前に退職する場合でも年齢に応じてお祝い金を贈呈しています。

ファイナンシャルボンド(退職金の年次支払)

2003年より退職金を退職時に一括支給するのではなく、毎年の貢献に報いる成果主義型の「ファイナンシャルボンド」という年次支払で支給をしています。

託児所、従業員食堂を併設

プラネット埼玉・プラネット南関東・プラネット愛知には、働く社員・パートタイマーのための託児所を完備し、正社員の保育士が常駐しています。またプラネット埼玉・プラネット愛知の従業員食堂には、正社員の栄養士が従業員の健康を考え、こだわりのオリジナルメニューを提供しています。



プラネット愛知の託児所「トラキッズ あいち」の保育士
左から 樋口 比奈子、柴田 真央



プラネット愛知の食堂「トラキッチン」の調理師
左から 片山 沙津希、岩田 恵美



東京NB商品課 太田 弥宏、来田 彩果、竹下 杏奈、吉村 和博

中山年金[10%補助]

積立金の10%を会社が補助し、払込満了後65歳から10年間確定年金として受け取ることができる拠出型企業年金保険です。

従業員持株会[10%補助]

毎月の給与天引きで当社株を購入でき、拠出金に対して10%の奨励金が補助されます。単位株になれば引き出して個人名義の株主になることを推奨しているのが特徴です。

財形貯蓄

給与や賞与から天引きで貯蓄できます。年2回、会社が個人の財形口座に利子を入金します。

企業型確定拠出年金(企業型DC)

ファイナンシャルボンド(退職金の年次支払)を掛金として自ら運用方法を選択し、将来の資産形成をサポートします。

ワインセミナーの開催

独身の方を対象とした婚活支援パーティーであるワインセミナーを年に3回、東京本社・大阪本社の2か所で開催し、出会いの機会を提供しています。

慶弔見舞金制度

役員・社員・パートタイマーを対象に、下記の慶弔見舞金制度を設けています。

1.結婚祝い金	結婚祝い金3万円を支給します。
2.出産祝い	本人または配偶者の出産に対し、一子ごとに1万円相当のカタログギフトを支給します。
3.弔慰金及び香典	本人が亡くなった場合、勤続年数に応じて最大1,000万円の本人弔慰金と香典5万円を支給します。また、親族が亡くなった場合、親族弔慰金として最大3万円を支給します。
4.傷病見舞金	傷病により休職する場合、1万円を支給します。
5.災害見舞金	火災や地震などにより家屋や家財に損害を受けた場合、その程度に応じて最大10万円を支給します。
6.弔問時の交通費	親しい方やお世話になった従業員の葬儀・告別式に遠方より参列する際に、会社にて交通費を一部負担します。

※上記の他、希望降職制度や時差勤務制度、フリースビズ制度、ネクナイ制度(クールビズ期間外でもノーネクタイを認める制度)などがあります。

出産・育児制度表

■ 女性 ■ 男性 ■ 両方 ★ 当社独自または法定基準を上回る制度

妊娠	出産	1才	3才 到達後の 月末	子供が 10才未満 まで	子供が 小学校6年生 まで
※この期間は女性のみ	★半日正社員制度(短縮時間は1日3時間まで)				
時差出勤制度					
6週間	8週間	出産特別休暇			
		★育児休業制度			
		8週間	産後ババ育休		
		★育児休業制度			
		最長4週間まで。2回の分割取得可能			
		★トラバパ特別休暇			
		1歳になる月末まで			
		★サポート休暇(有休/積休)			
		1才2か月まで取得可能			
		★サポート休暇(有休/積休)			
		男性は妻の産前1週から1才2か月まで取得可能 女性は出産特別休暇後に取得可能			
		★育児支援手当			

福利厚生設備

保養所・研修施設 [3か所]

京都、軽井沢、箱根の3か所に保養所・研修施設を所有しています。社員旅行、社員研修など様々な用途で利用し、「美味しい料理を食べてもらいたい」と思う人に料理を作してほしいという想いから料理人も正社員です。



詳細はこちら

京都 神楽岡 蓮月荘

日本の古都京都にある吉田神楽岡町に位置する「京都 神楽岡 蓮月荘」。上質な素材やアート作品、一流のおもてなしに触れ、職人の技やモノづくりに対する想いから学び取る心の在り方を感じることができます。



大文字山の「京都 五山送り火」が眺望できる



左から 支配人 日高 健一、副支配人 小関 真由美、料理長 唐津 祐作

トラスコ・リゾート&スパ 軽井沢

歴史と森が共生する森のリゾート「トラスコ・リゾート&スパ 軽井沢」。旧五千円札の肖像としても知られる新渡戸稲造が過ごした洋風別荘の跡地に建てられました。信州の食材を中心にしたフレンチと共に、豊かな自然に囲まれた軽井沢を堪能できます。



JR軽井沢駅から徒歩圏内の好立地にある



左から 料理長 飯塚 完、副支配人 北川 ちはる、副支配人 壹岐 葵、支配人 川島 正利

トラスコ・リゾート&スパ 箱根

箱根の大自然に溶け込むように佇む「トラスコ・リゾート&スパ 箱根」。美しい自然に包まれながら、温泉につかることができる贅沢な空間。美味しい和食の会席料理を堪能しながら充実したひと時を過ごせます。



美しい自然と箱根の源泉を堪能できる



左から 支配人 石黒 亮、総料理長 木下 太郎、木下 栄美子、料理長 佐藤 俊郎

リゾートマンション [15か所]

利用料: 大人 1泊1,000円/人

役員・社員・パートタイマーが自由に利用できるリゾートマンションが全国に15か所あります。

- ・札幌市中央区
- ・東京都港区
- ・仙台市青葉区
- ・神戸市中央区
- ・群馬県吾妻郡草津町 など



THE SENDAI TOWER
一番町レジデンス
(宮城県仙台市青葉区)

独身寮 [5か所]

家賃: 原則15,000円/月(トラスコース新橋のみ20,000円/月)

独身社員や単身赴任者のための社員寮を東京3か所・愛知1か所・大阪1か所の計5か所保有。その他の地域では借り上げ寮を用意しています。2027年には新たに埼玉県に寮が加わる予定です。*



トラスコース新橋
(東京都港区)



トラスコース大阪
(大阪府東大阪市)



トラスコース綾瀬
(東京都足立区)



トラスコース北名古屋NORTH、トラスコース北名古屋SOUTH
(愛知県北名古屋市)



トラスコース幸手*
(埼玉県幸手市)

クルーザー [2艇]

利用料: 1グループ20,000円/回

神奈川県横浜市と兵庫県芦屋市に各1隻クルーザーを所有。個人ではなかなか経験できないクルージングの楽しさを味わう場として提供しています。また、一級小型船舶操縦士免許取得者(取得者: 103名)には受験費用の約半額を会社が負担しています。(2025年12月末時点)

また、定期的にクルージングイベントを開催し、社員や社員の家族同士の交流の場としても活用しています。



クルージングイベントの様子(東京本社メンバー)



トラスコースI世(横浜)
長さ: 約41.00フィート(12.50m)
重さ: 約18トン、定員: 12名
出力: 370馬力(5,460cc) × 2機



トラスコースII世(芦屋)
長さ: 約36.00フィート(10.98m)
重さ: 約12トン、定員: 12名
出力: 285馬力(3,600cc) × 2機

健康経営

健康経営への取り組み

「全従業員(パートタイマー含む)が心身ともに健康で安心して長く働ける会社を目指す」を重点テーマに掲げ、経営層・人事部・経営企画部を中心に健康経営に取り組んでいます。健康経営を実践することで、従業員一人ひとりの心身の健康を守っていくことはもちろんのこと、従業員の活力向上や生産性の向上などの組織の活性化をもたらし、その結果、業績向上や企業価値向上につながっていくと考えています。



具体的な取り組み

- ・人事制度、主治医・産業医連携による治療と仕事の両立支援
- ・中央安全衛生委員会、物流安全推進課を中心とした安全対策の強化
- ・セルフケア、カウンセリング体験研修の実施、EAP設置によるメンタルヘルス対策
- ・疲労蓄積度自己診断チェックリスト、長時間勤務是正報告書による過重労働管理
- ・保健指導を中心としたハイリスクアプローチ
- ・全従業員のみならず、被扶養配偶者にも定期健康診断を実施

健康経営取組み指標

	2023年	2024年	2025年
定期健診受診率	100.0%	100.0%	100.0%
定期健診二次検査受診率	84.4%	83.8%	88.1%
ストレスチェック受検率	100.0%	100.0%	100.0%
喫煙率	14.5%	14.7%	14.5%
SASスクリーニング検査受検者数	172人	89人	114人
プレゼンティーズム	80.1	79.9	80.0

トラスコ中山健康保険組合

2019年開始

単独の健康保険組合設立への想い

従業員の人生を預かる企業として、社員・家族の健康にも責任を持ちたいという想いから、2019年4月より、当社単独の健康保険組合である「トラスコ中山健康保険組合」を東京本社内に設立しました。設立によって、当社独自の保健事業をより充実させることが可能となり、現在は従業員が長く安心して働き続けられるよう、当社にあった様々な取組みを進めています。

各種補助

- ・特定不妊治療補助(上限5万円・1子につき6回まで)
- ・オンライン卒煙プログラム提供(禁煙できた場合自己負担なし) 禁煙外来補助(上限2万円)
- ・HPV検査補助(5年に1回、自己負担なしで受診可)
- ・健康管理アプリ「Pep Up」提供(被保険者・40歳以上の被扶養配偶者が対象)
- ・高額療養費の一部負担還元金(上限10万円)

トラスコ中山株式会社

「健康宣言」

「トラスコ中山株式会社は、日本のモノづくりを応援する企業として、人や社会のお役に立つことをこころざしとしています。今後も、事業を通して、製造現場、作業現場や取引先様の環境負荷軽減のお役に立つとともに、従業員が長く安心して働き続けられるための企業を目指し、従業員の健康づくりを推進します。」



ヘルスケア課(東京本社)
保健師 主任 天川 昌子

ヘルスケア課(大阪本社)
保健師 主任 山田 清美

健康経営戦略マップ

健康経営で解決したい課題を明確にし、そこに至るプロセスを可視化します。指標を経年でとらえ、取り組みを具現化することで、PDCAサイクルを効果的に回します。



「健康経営」
取組みページ



健康経営戦略
マップ



トラスコ中山
健康保険組合HP



トラスコ中山健康保険組合 事務局メンバー
左から 金城 良美、事務長 谷 彰子、主任 佐藤 優果

コラボヘルス※の推進

人事部のすぐ隣に事務所があり、会社との「コラボヘルス」が自然と実践できる状況です。設立以来ヘルスケア課と連携して、がん検診項目について過剰な検査は減らし、不足検査を追加しています。2025年以降、会社・健康保険組合ともに、定期健康診断の補助を増額しました。
※事業主と健康保険組合が連携して、加入者の健康増進に向けた取組みを効果的に行う

サステナビリティという言葉が広まる25年以上前から、「やさしさ、未来へ」という環境理念を掲げ環境活動を行ってきました。

現在では、社会活動やガバナンスも含めた未来への取組みを総称してTRUSCO「やさしさ、未来へ」プロジェクトとして様々な取組みを行っています。

やさしさ、未来へ (サステナビリティ)



- やさしさ、未来へ 81
- 環境への取組み 82
- 社会への取組み 86
- コーポレートガバナンス 88
- 広報IR 95

やさしさ、未来へ

「やさしさ、未来へ」とは

当社は「私たちの小さな小さな取組みが、未来の大きな思いやりに繋がるよう、地球にやさしい企業を目指します」という思いから、1998年に「やさしさ、未来へ」という環境理念を掲げ、社員一人ひとりの環境意識の向上や、ビジネスモデル全体の省エネ設計に取り組んできました(P.82)。現在では環境だけではなく、従業員・取引先様・株主様などの「縁ある人々」とのコミュニケーションや(P.86、95)、「取捨善択」を判断基準としたコーポレートガバナンスの実現(P.88)など、サステナビリティ全般の取組みを総称して「やさしさ、未来へ」プロジェクトとしています。

「やさしさ、未来へ」歴史

- 1998年 「やさしさ、未来へ。」環境への取組みスタート
修理工房「直治郎」開設
 - 1999年 環境保全関連商品カタログ「ECO Plan(エコプラン)」
発刊
 - 2000年 業界初、旧大阪本社にてISO14001認証をノンコンサル
ティングで取得
 - 2001年 昇格OJS開始*
- ※OJS…オープンジャッジシステム(360度評価)

サステナビリティ推進体制

重要課題に対し、具体的なテーマと施策、KPIを設定しています(P.32参照)。各本部がその各種施策の実行を担い、サステナビリティ委員会ではKPIに基づきその進捗状況を監督しサステナビリティを推進していきます。また、気候変動をはじめとするサステナビリティに関するリスクの評価と管理もサステナビリティ委員会にて行っています。

サステナビリティ推進体制の
詳細はこちら



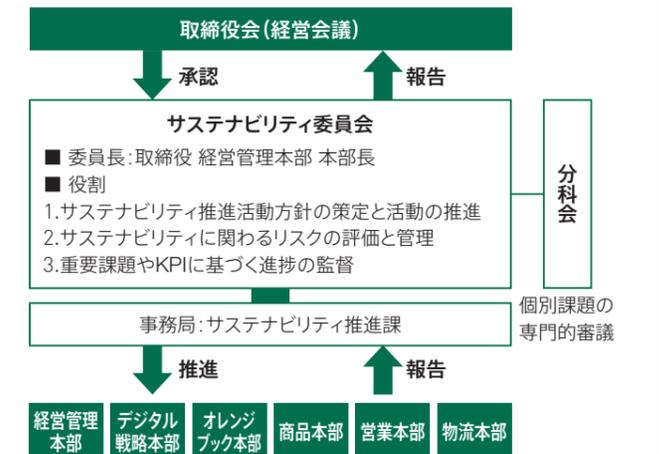
詳細はこちら

「やさしさ、未来へ」基本方針

当社は、プロツールサプライヤーとして、いつの時代も日本のモノづくりのお役に立ち続ける企業でありたいと考えています。「人や社会のお役に立ててこそ事業であり、企業である」というこころざしのもと、事業を通じて社会価値と企業価値の両方を生み出すこと(TSV*)で、社会課題の解決や持続可能な地域社会へ貢献します。

※TSV(TRUSCO Shared Value)はTRUSCO+CSV(Creating Shared Value:共有価値の創造)から命名しています。

- 2004年 環境マネジメント室 開設
- 2005年 ISO14001認証 全社取得
- 2006年 社屋の環境設備対応
- 2010年 ISO14001 10年継続賞 受賞
- 2014年 社長OJS開始
- 2015年 日本パラスポーツ協会(JPSA) オフィシャルサポーター
- 2020年 置き菜ならめ置き工具「MROストック」サービス開始
- 2022年 従業員向け環境パンフレット「TRUECOブック」発刊
- 2024年 提案女子会開始
- 2025年 取扱商品のCO₂排出量の表示 開始



分科会の構成と活動

専門的な課題を議論するため、サステナビリティ委員会は以下の分科会を設置しています。

- ・コンプライアンス・リスク分科会
- ・環境活動推進分科会
- ・個人情報保護分科会
- ・情報セキュリティ分科会

各分科会で検討された内容は、必要に応じて、社内教育プログラムや制度を整備することにより対策が実施されていきます。また、内部通報機関(ホットライン)などとも連携し、コンプライアンス及びサステナビリティの推進に取り組んでいます。

環境への取組み

E

事業を通じた環境負荷軽減への取組み

豊富な在庫による調達の一元化や固定費型物流など、ビジネスモデル全体の省エネ設計を目指してきました。また、自社での環境負荷の軽減、環境に配慮したプライベート・ブランド商品の企画開発、積極的なリサイ

クル・リユース・リターナブルを実施し、自社のみではなく、当社が取り扱う製品を使用するユーザー様までサプライチェーン全体の環境負荷軽減に取り組んでいます。

環境問題もまず自分で考える

環境破壊というと企業や国家の責任ばかりがフォーカスされますが、環境破壊の主役は「私たち自身」でもあることを再認識するために、「TRUECOブック」を発刊し、日常における行動チェックリストを掲載しています。他にも、社内防寒着の着用推奨や、退社30分前エアコンオフの徹底など社員全員の環境意識向上に努めています。



サプライチェーン全体で環境負荷軽減に取り組む



1 仕入れる・開発する

商品の仕入れや開発段階から、環境に配慮した商品を取り扱うことや少ないエネルギーで商品を仕入れることに取り組んでいます。

在庫化による環境負荷軽減

1,621t削減*

問屋である当社が幅広く在庫を持つことで、仕入先の商品発送回数が削減され、商品輸送にかかるCO₂排出量の削減につながっています。また、受発注処理の手間軽減にもなるため、従業員の残業時間削減にもつながります。

* 各施策の実績から算出した2025年1年間でのCO₂排出削減貢献量

「TRUSCO」商品の環境対応

「TRUSCO」の商品開発において「省資源」「長く使える」などの基準を定め、商品の設計から使用、廃棄に至るまでの各側面から環境に配慮した商品開発を進めています。

倍巻きテープ

芯を小さくした、50M巻きのガムテープ。2倍使えるのに収納スペースも半減。倍使えて、取替半減、ゴミ半減。エコにも貢献するテープです。



GNT5050E



ノンガススプレー

ガス不使用のため、容器と同容量の充填をすることができ、資材廃棄を削減できます。また、爆発のリスクも低いため、エアゾール製品に比べ、安全で環境に優しいスプレーです。



ECO-CL-S



包装資材のモノクロ化

パッケージ変更時には極力プラスチックを使用しない、モノクロにしてインキ使用量を抑える、など環境配慮型のパッケージに切り替えています。



モノクロ化のイメージ

2 自社で環境負荷を軽減させる

事業活動によって自社から発生する環境負荷を軽減するために、環境設備の導入を積極的に行っています。

トラスコ発電所 [21か所]

物流センターや支店の社屋の新設時には最大限の太陽光発電パネルを設置しており、再生可能電力の自社発電能力を2026年までに、5,000kWにすることを目指しています。



発電能力
4,659kW
(約1,035世帯分)

電力自給率
24.5%

プラネット愛知屋上の太陽光パネル(1,867kW)。2026年8月稼働予定のHC東日本物流センターの屋上にも、768kWの太陽光パネルを設置予定です。

1台ごとにセンサーで反応するLEDラック照明

倉庫内の照明は人感センサー付きとすることで、人がいる時のみ自動で点灯し、無駄な電力の消費を抑制しています。

プラネット埼玉の人感センサー付きLEDライト。2017年からは照明1台ごとに人感センサーを設置することで、従来のエリア点灯よりも大幅な省電力を実現しています。



環境車両の導入

2025年末現在で、全自社所有トラックのうちの22%にあたる34台のハイブリッドトラックを導入しています。また、営業車も無駄な買い替えをせずに必要なものから順次、環境対応車に切り替えており、現在56台の環境対応車を導入しています。



ハイブリッドトラック(日野「デュトロ」)



電気自動車(ボルシェ「タイカン」)

3 商品を届ける

最も効率的、かつなるべく環境負荷がかからない形で商品をお届けすることで、環境に優しいプロツール流通を実現することを目指しています。

固定費型物流による環境負荷軽減 5,459t削減

当社から得意先様への商品のお届けは、お客様の近くの物流拠点(全国28か所)から固定のルートで行っており、宅配便による出荷と比べてお届けにかかる梱包資材の使用、CO₂排出量を削減することができます。

得意先様への配送や一部の仕入先様からの入荷には折りたたみコンテナとリターンクッションを使用し、梱包資材を使用しないことで「ゴミの出ない物流」を実現しています。



折りたたみコンテナに入った、得意先様へお届けする商品



仕入先様から当社提供の通い箱で出荷された商品



固定費型物流

ニアワセ+ユーチョクによる環境負荷軽減(848万個/年) 4,716t削減

豊富な在庫と物流DXが実現した「ユーザー様直送」により、得意先様を経由した2段階配送からユーザー様への直送を実現。納期が短縮されるだけでなく、梱包資材やCO₂排出量の削減につながっていきます。(P.55,63参照)



ユーザー様直送



お客様からのご注文を1つの箱に「ニアワセ」(荷物詰合せ)して、直接モノづくり現場へ「ユーチョク」(ユーザー様直送)でお届けすることで、輸送距離や梱包資材が半減し、環境負荷の軽減につながります。

4 商品を使う

ユーザー様が商品を購入する際にもMROストックカードによる環境負荷を軽減。プロツールの3R*をサポートするサービスも提供しています。

*3R: Reduce(リデュース)、Reuse(リユース)、Recycle(リサイクル)

置き業ならぬ置き工具「MROストックカード」(1,608件) 6,438t削減

日本で長年親しまれているビジネスモデル「置き業」の工具版です。プロツールがすでに在庫されているため、管理コスト、納期、無駄遣い0(ゼロ)を実現。配送も削減されるため、環境負荷軽減にもつながります。(P.63参照)



特設サイト



ユーザー様の場所をお借りして、必要なプロツールをすり合わせさせていただき設置。生産性が高いうえに環境にやさしいサービス。

なおじろう 修理工房「直治郎」(23億円/年) 1,192t削減

修理や研磨など8つのサービスを展開。このサービスをご利用いただければ、プロツールの修理・リユース・メンテナンスなどが手間なく行え、モノづくり現場でのエコにつながります。(P.64参照)

取扱製品のCO₂排出量の表示(掲載アイテム数 約7万アイテム)

2025年度版トラスコ オレンジブックより代表商品の製造時のCO₂排出量を掲載しています。CO₂排出量を元に商品を選定・購入できるようになることでモノづくり現場の脱炭素化を支援しています。



ピクトグラムで排出量を表示(例)

気候変動リスク・機会への対応について

E

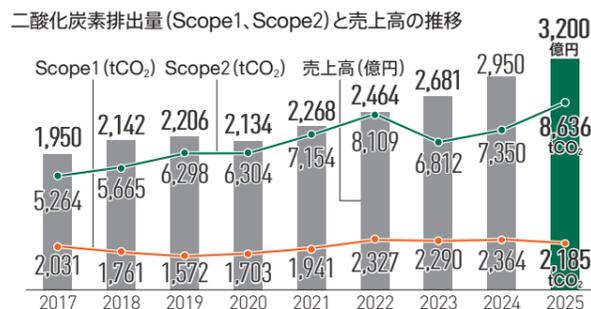
当社はいつの時代も人や社会のお役に立ち続けるため、「やさしさ、未来へ」という基本方針を軸に社会課題の解決や地域社会への貢献活動を行っています。気候

ガバナンス

当社は「やさしさ、未来へ」基本方針や重要課題への取組みを統括する組織として、サステナビリティ委員会を設置しています。本委員会は経営企画部サステナビリティ推進課を事務局とし、気候変動関連のリスク管理を含む会社全体におけるサステナビリティの取組みの推進活動の監督を行います。本委員会で議決された重要な議題は都度取締役会（経営会議）に報告します。また、サステナビリティ委員会の傘下にそれぞれのリスクや取組みに対して個別具体的な事柄を検討する「分科会」を設置しています（P.81参照）。

指標と目標

サプライチェーン全体の環境負荷軽減に向けた当社独自の取組みとして配送効率が高く、梱包材の削減につながるユーザー様直送サービスの行数やMROストックの導入数を環境負荷軽減にまつわる「指標」として捉え、それぞれ「目標」を設定しています。



変動に対しても、TCFD提言を基に、「ガバナンス」「リスク管理」「指標と目標」「戦略」の4項目について以下の通り開示しています。

リスク管理

サステナビリティ委員会において管理しているリスクの中で、気候変動に関するリスクを重要なリスクの1つとして位置付けています。気候変動のリスクについて、「分科会」にて協議を行い、課題に対する取組みの進捗状況や新たなリスクについて検討し、リスクと機会の特定、評価、対応策の整理を行っています。「分科会」で協議した内容については、サステナビリティ委員会にて報告し、特に重要な議題は取締役会（経営会議）に報告します。またそれとは別に、サステナビリティ推進課より環境関連の指標や課題を取締役会（経営会議）へ原則毎月報告する体制となっています。

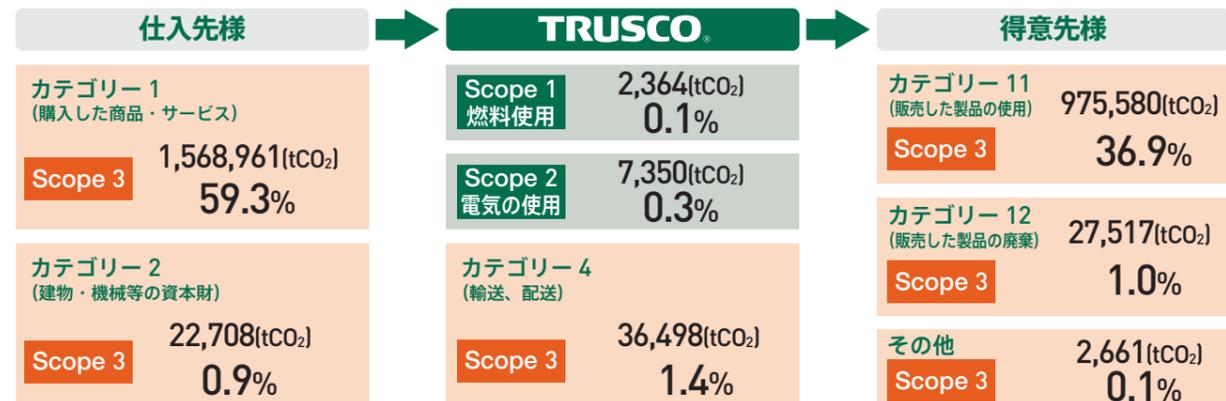
二酸化炭素排出量に関わる指標としては、再生可能エネルギーの自社発電量と電力自給率があり、2026年までに自社発電能力を5,000kWとすることを目指しています。また、売上1億円あたりのCO₂排出量を前年比で7%削減することを目標に取り組んでいます。

当社の発電量と電力自給率の推移



指標と目標の詳細はこちら

当社の事業活動にかかるCO₂排出量:2,643,642(tCO₂) (うちScope3 2,633,927(tCO₂)) (2024年実績)



※%表示は構成比

戦略

TCFDが提唱するフレームワークに基づき、気温上昇がもたらす当社への影響を分析しました。

事業活動の中で、以下の主なリスクや機会について対応を進めています。



戦略の詳細はこちら

シナリオ分析

リスク・機会	項目	時間軸	財務影響	対応
移行リスク	政策/規制	短期～中期	最大2.9億円/年のコスト上昇 2025年度のScope1+2のCO ₂ 排出量より、2050年度の炭素税価格を想定し算出	1
		短期～中期	最大3.5億円/年のコスト上昇 2025年度の電力使用量と電気代より、2030年度のエネルギーミックスと炭素税価格を想定し算出	1
	技術	中期	1.4億円/年のコスト上昇 配送用トラックのEV化にかかるコストより算出	1
物理的リスク	慢性	中期	最大3.3億円/年のコスト上昇 2050年度における想定原油価格より、物流コストの上昇幅を想定し算出	1 2
	慢性	中期～長期	129億円/年の売上減少 海面上昇による浸水リスクの最も高いプラネット神戸が被害を受けた場合を想定し算出	2
	急性	中期～長期	17億円/回の被害 100年に1回の洪水が発生した場合のプラネット埼玉の設備の損壊を想定し算出	2
機会	製品とサービス	短期～中期	45.4億円/年の売上増加 製造現場における資源の有効活用や輸送の効率化、低炭素商品への需要の高まりから各サービスや製品の増収見込みを想定し算出	3
	エネルギー源	中期	3,600万円/年のコスト削減 炭素税導入による電気代の上昇額を想定し算出	1
	レジリエンス	中期～長期	98億円/回の売上減少を回避 100年に1回の洪水が発生した場合の、プラネット埼玉の操業停止を想定し算出	2

(期間) 短期:1~3年、中期:3~10年、長期:10年~30年

(参考文献) 1.5-2度シナリオ:RCP2.6、SSP1.9、2.6/IEA Net Zero Emission 4度シナリオ:SSP8.5、RCP8.5/NGFS Current Policies

当社の対応

1 自社設備の環境対応

社屋に設置した太陽光パネルでの自家発電、環境車両や環境設備の導入、その他様々な省エネや節電の取組みにより、自社設備でのエネルギー使用量やCO₂排出量の抑制に取り組んでいます。(P.82参照)

2 災害に強い物流体制

全国に28か所の物流センターを配置しているため、1か所の物流拠点が被災した場合にも即座に近隣の他の物流センターから出荷が可能です。今後も積極的な物流投資により、災害に強い物流体制を構築していきます。(P.52参照)

3 環境負荷低減につながる製品やサービス

当社の施策やサービスによって、どれくらいのCO₂排出を回避できたかを算出した結果、削減貢献量は2025年1年間で約19,427t-CO₂となりました。当社のScope1、Scope2排出量の合計は10,821t-CO₂(P.84参照)であり、サプライチェーン全体ではそれ以上の排出量削減に貢献しています。今後も、お客様の利便性の向上と環境負荷軽減を両立させるサービスを拡充していきます。

	削減項目				削減量 (t-CO ₂)
	車両輸送	梱包材使用	梱包材廃棄	新品購入	
在庫保有	●				1,621
固定費型物流	●	●	●		5,459
ニアワセ+ユーチョク (荷物詰合せ+ユーザー様直送)	●	●	●		4,716
MRO ストッカー	●				6,438
修理工房「直治郎」				●	1,192
合計					19,427t-CO ₂

社会への取り組み

S

社会への取り組み

プロツールの流通は日本のモノづくりの生命線であり、いかなる状況においても必要とされます。地震をはじめとする災害時でも、日本のモノづくり現場を止めないために、供給責任を果たす体制を整えています。取扱商品

BCP対応強化企業

全国に豊富な在庫を保有

全国に物流拠点、在庫を設置することで、安定供給の確保につながっています。また、在庫品の中には、ブルーシートやポリタンクなど約21,800アイテムの災害時に役立つ商品があり、そのうち、118アイテムはBCP対応強化品として、通常の倍である6か月分の在庫を保有しています。



BCP対応強化品のブルーシート

自社で設備を保有

建物からサーバーまで、あらゆる資産を自社で所有しています。事業基盤を外部に依存しないことで、様々なリスクを回避し、柔軟な対応を可能にしています。



トラスコデータセンター「Solemare(ソルマーレ)」

災害時に迅速に地域社会のお役に立てるよう全国の自治体と災害復興協定の締結を進めています。現在36の自治体(11都道府県、25市区町村)と災害復興協定を締結・合意しており、今後も自治体や大手企業様との協定締結を拡大していくことにより、災害時でもお役に立てる企業づくりを進めてまいります。

の中には災害時に役立つ商品も数多く在庫しているため、全国の自治体との災害協定の締結を進めています。また、より良い社会の実現に向けて、多様な働き方や人権尊重の取り組みを推進しています。

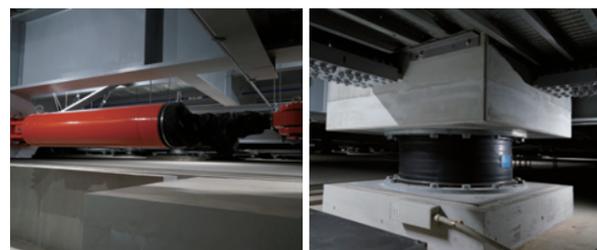
緊急時の物流体制

既存の供給ルートが災害などで寸断された場合でも、即座に近隣の物流センターから出荷可能な体制を構築しています。2024年に発生した能登半島地震の際も、プラネット埼玉(埼玉県幸手市)から金沢支店へ必要な物資を供給しました。



災害に強い社屋

あらゆる災害に対応できるよう、社屋に様々な災害対策を施しています。東日本大震災以降に建設した物流センターには免震装置を標準装備、ほかにも浸水対策として、防潮堤の設置や非常時の電力確保を行っています。



プラネット愛知の免震装置



左から(株)マルニシ 河西社長、トラスコ中山(株) 社長中山、長野県 阿部知事、岡谷酸素(株) 野口社長、(株)本久 加藤社長

多様な働き方の取り組み

女性活躍の取り組み

2006年頃から女性社員比率引上を目標に掲げ、採用活動や働き続けやすい職場づくりを進めています。

女性活躍に関する指標

	2024年	2025年
採用した従業員に占める女性従業員の割合	41.2%(社員)	46.5%(社員)
従業員に占める女性従業員の割合	36.6%(社員) 73.4%(パートタイマー)	37.0%(社員) 73.6%(パートタイマー)
係長級にある者に占める女性従業員の割合	25.4%(64名)	35.0%(84名)
管理職に占める女性従業員の割合	8.6%(11名)	8.7%(11名)

障がい者雇用(79名、障がい者雇用率 3.1%)

就労を通じて障がいのある方が自立・自活することを目指し、就労体験の受け入れや採用を実施しています。2025年12月末時点79名を採用、法定雇用率2.5%を上回っています。



障がい者の方が働きやすい職場(物流センター)

縁ある人々の人権の尊重への取り組み

当社は、「人や社会のお役に立ててこそ 事業であり、企業である」というところざしのもとで事業活動を行い、存在理念として「我々は企業活動を通じて社会に貢献することを使命とし、縁ある人々の幸福(しあわせ)を実現する。」と宣言しています。これらのところざしや理念に則り、非正規雇用の原則禁止、健康経営、パートナー善

当社設置相談窓口

ホットライン	善択ホットライン(社内ホットライン、弁護士ホットライン)	ハラスメント、下請法違反、不法投棄、不正・改ざん等、コンプライアンス上の問題が発生または発生の予見がされる場合に相談できる窓口。社内は東京、大阪に各1か所、弁護士直通の窓口を1か所設置
	パートナー善択ホットライン	仕入先様への当社対応が、コンプライアンス違反のおそれがあると感じられた場合にご連絡いただける窓口(☎03-3433-9838 サステナビリティ推進課宛)
相談窓口	HRサポート課	自身のキャリア形成や今の仕事での悩み、人事制度の疑問点を相談できる部署
	ヘルスケア課	保健師の資格をもつ社員に、心身の健康について相談できる部署
	TRUSCOスマイルサポーターズ	社員で構成されたサポーターに仕事、人間関係、働き方など相談できる窓口
	Eパートナー	身近な人には相談しづらい内容を社外のカウンセラーに無料相談できる窓口

提案女子会 2024年開始

将来の女性役員創出に向けた土壌づくりとして、2024年より立候補制により決定した女性社員が月に1回行われる経営会議に参加し、改善・改良・成長提案を行う取り組みを開始。2026年は全国から5名が参加しています。



提案女子会メンバー
左から 支店長代理 嘉数 遥香、主任 中島 千晶、係長心得 土井 あゆみ、主任 宮崎 沙織、室長代理 北井 達子

コンプラクティスマーケティング

コンプライアンスやサステナビリティの課題について、各事業所で考え、話し合う「コンプラクティスマーケティング」を開催し、教えられるだけでなく、課題について自ら考える環境を構築しています。

安全衛生委員会

当社の従業員に交通事故や違反、業務上負傷事故が発生した場合、発生した事業所から速やかに中央安全衛生委員会に報告し、各拠点の安全衛生委員会などを通じて全社で共有しています。そのほか、安全衛生委員会では健康統計や安全教育共有、衛生巡視なども行い、職場環境の向上と従業員の安全衛生に対する意識向上に取り組んでいます。

択ホットライン(仕入先様の相談通報窓口)の設置、「カスハラポスター」発刊などの取り組みを行ってきました。

今後も事業活動を通して縁ある人々の幸福(しあわせ)を実現し、人権の尊重に取り組めます。

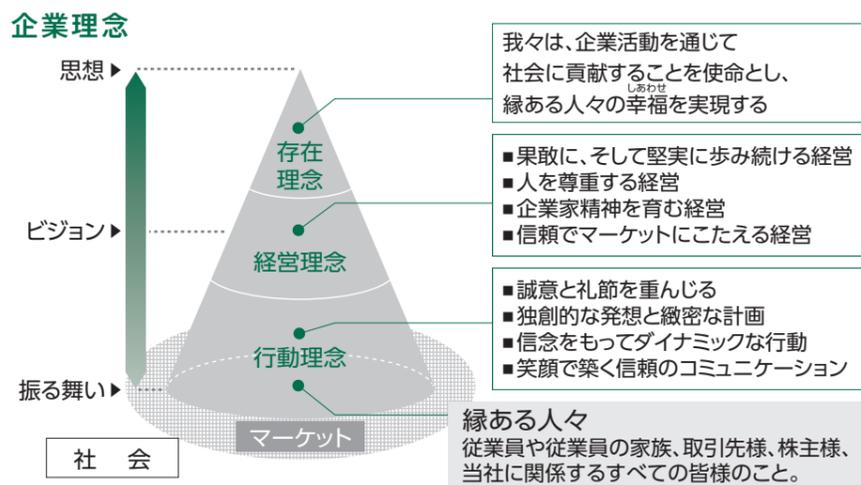


取り組みの詳細はこちら

ガバナンス体制

「TRUST COMPANY」を具現化するために

社名及びコーポレートロゴは、全てのステークホルダーの皆様から信頼される企業「TRUST COMPANY」をダイレクトに表現したものです。そのもの実践を日々の企業活動の原点とし、具現化することで社会的使命を果たしていくものとしています。



TRUST + COMPANY = TRUSCO
信頼 + 企業 = 信頼を生む企業

最高当事者会議(ボードミーティング)

社外取締役及び非常勤監査役を除く役員で構成し、会社の方向性を議論し共有したうえで取締役会(経営会議)を開催しています。

善択ホットライン

コンプライアンス上の問題の早期発見、対処、発生防止のため社内外に通報窓口「善択ホットライン」を設置しています。

善択ホットライン

社内ホットライン: 従業員からの内部通報窓口をサステナビリティ推進課及び大阪管理課に設置
弁護士ホットライン: 従業員の社外通報窓口を業務委託先に設置
パートナー善択ホットライン: 仕入先様通報窓口をサステナビリティ推進課に設置

取締役会(経営会議)

原則月1回開催する取締役会において意思決定を行っています。取締役会は経営会議として、より広い視野と透明性を確保するために、執行役員、部長などの参加者からの意見を広く求める運用をしています。

会議の特徴

- (1) 座席は全員の顔が見えるよう円卓型レイアウト
- (2) 上座、下座はなく常に新鮮な気持ちで参加できるよう座席を毎回変更
- (3) 決議事項だけでなく、各人の発言内容も含めた経営会議議事録を全社員に1週間以内に開示
- (4) 立候補制により決定した女性社員が「提案女子会」として改善・改良・成長提案を行う
- (5) 会議時間の有効活用のため、会議全体における審議、報告、提案等に要する時間の割合を事前に可視化
- (6) 社外取締役の知見を活用するため、毎回社外取締役が助言を行う時間を設けている

電子監査システム「火の見やぐら」

2001年6月より開始した業界初の電子監査システムです。社内の取引電子データにより異常な事象を即時に発見し、再発防止策を講じることを目的として運用しています。

オープンジャッジシステム(OJS=360度評価)

目的

- (1) 上司だけでなく、日頃仕事を一緒に行っている同僚や部下からの様々な評価が行われるため、評価の客観性が高まる。
- (2) 評価コメントをフィードバックし「長所」「短所」「自分に期待されていること」について再認識し、各人の行動改革につなげる。
- (3) 周囲の人が相互に評価し合うという仕組みであり、職場により緊張感をもたらす。「見られている」「見てくれている」という意識は従業員全員の頑張りにつながり、また能力アップにつながる。

種類	回数	運営内容
人事考課 OJS	年2回	同じ職場で働く従業員同士(上司、同僚、部下)でOJSを行い人事考課に反映
昇格 OJS	年1回	その従業員を知る全社員で評価し、その結果を昇格などの人事の処遇に反映

※対象は役員を除く社員とパートタイマーの全従業員。

評価制度運営方法

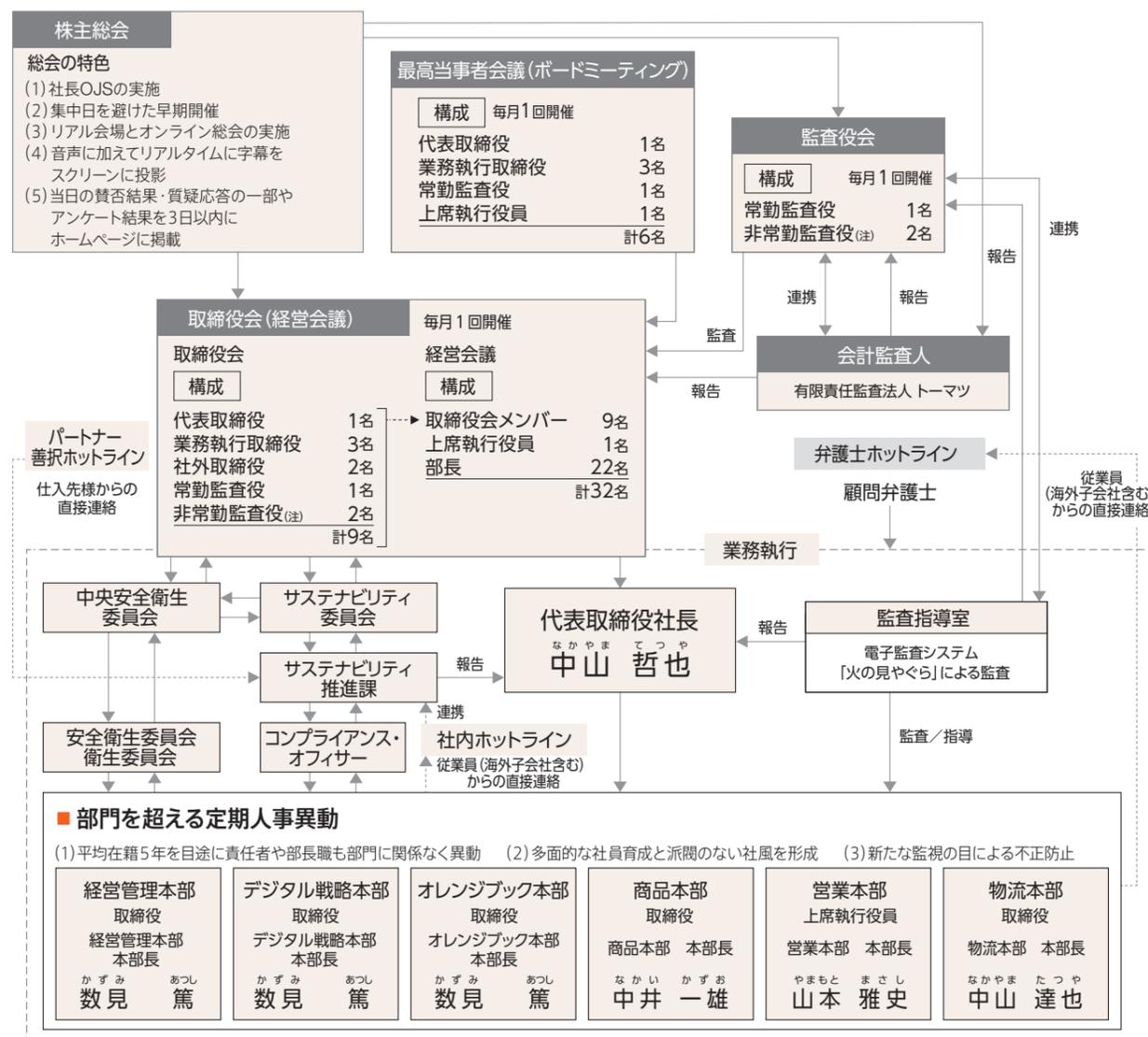
- (1) 投票者の個別情報は完全非公開
- (2) 評定3項目を各項目5点満点で評価
- (3) 投票の結果は、人事考課や昇格、給与などの処遇に反映

「取捨善択」の教育

社員一人ひとりが高い倫理観を持てるようコンプライアンスの指針として「取捨善択」を掲げ、「損得勘定ではなく、善悪を基準に判断する」という企業姿勢を浸透させています。パートタイマーを含めた全従業員にコンプライアンス手引書の「トラスコ善択ブック」を配布し、「取捨善択」の徹底に努めています。



ガバナンス体系図(2026年4月1日現在)



(注) 非常勤監査役は社外監査役です。

国税調査履歴及び修正した税額

当社では、修正した税額の数値が企業の真摯度を測るものさしだと考え、2024年より国税調査履歴及び修正した税額をガバナンスの重要指標として開示しています。

	第44期(2007)	第47期(2010)	第54期(2016)	第62期(2024)
調査対象事業年度	第43~44期(2年分)	第43~47期(5年分)	第53期(1年分)	第59~61期(3年分)
調査期間	1か月	2か月	2か月	2か月
調査対象事業年度 納税総額 (法人税・消費税等)	84億2,500万円	189億3,800万円	65億7,500万円	248億5,900万円
修正した税額	937万円	1,968万円	78万円	1,710万円
主な調査内容	貯蔵品計上漏れ等	固定資産税 期ズレ計上等	子会社負担費用の 期ズレ計上等	消費税誤計上等

TRUSCO スキルマトリックス

G

当社では代表取締役社長の重要スキルを独創経営を目指す経営者として発案した戦略や施策、制度の発案と位置付け、開示しています。取締役・監査役は経験・実績に基づく11項目のスキルを記載し、多様な背景をもつメンバーで構成。また、株主総会での代表取締役社長への信任投票結果も重要指標(社長OJS[※])として開示しています。

※OJS=オープンジャッジシステム(OJS=360度評価)

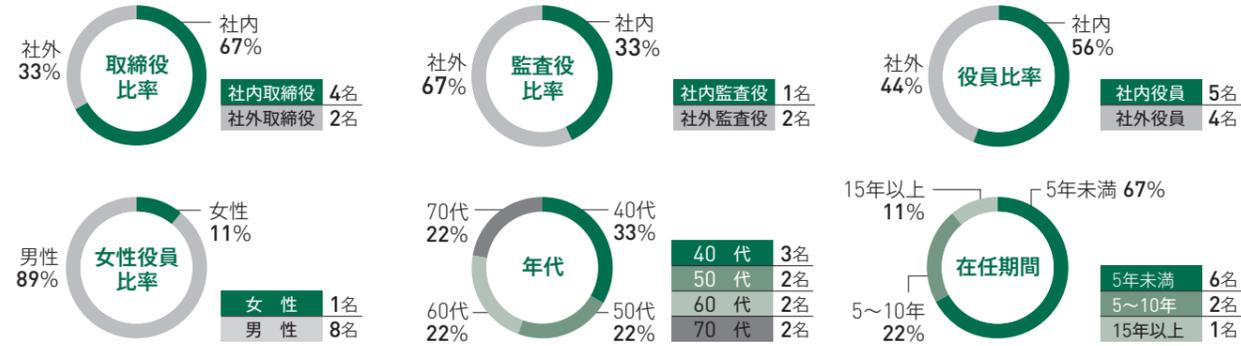
	氏名	なかやま てつや 中山 哲也	社長 OJS結果	第62期(2024) 定時株主総会 出席	支持率	有効投票数	賛成
	地位・ 担当等	代表取締役社長		145名	95.5%	133票	127票

代表取締役社長 中山が発案した経営戦略、施策、制度

経営戦略	カタログ	人事制度
<ul style="list-style-type: none"> 手形全廃 持つ経営(在庫、不動産、車両) やめる経営戦略 物流強化戦略 在庫拡大戦略 ユーザー様直送拡大 業績連動型配当 トラスコ善処配当 	<ul style="list-style-type: none"> オレンジブックへの名称変更 イチオシカタログ ココミテ オレンジブックジュニア EV・カーボンニュートラルカタログ 個人向け環境パンフレット 商品分類別取扱メーカーリスト オレンジブックの刷新(機能向上、利便性向上) 	<ul style="list-style-type: none"> OJS(オープンジャッジシステム) 育児休業制度(3年) 世帯主の非正規雇用の原則禁止 退職金の年次支払(ほか人事制度P27参照) 積休バンク制度 男性育児休業制度の充実 不妊治療休暇制度 社内副業制度(ハイブリッド勤務制度) 生活支援臨時ボーナス 休日カレンダーを暦通り 週休3日制の導入 希望降職制度
商品戦略	物流戦略	人材
<ul style="list-style-type: none"> PBをTRUSCOブランドに統一 シーズン商品の通年在庫 奈良工場閉鎖 求品広告 ヤッテマセメント PRO TOOL限定解除 ユーザーズボイス 海外仕入拠点(アメリカ)設立 自立式軽量樹脂製台車(カルティオなど) 	<ul style="list-style-type: none"> 在庫アイテム数と在庫出荷率のKPI化 物流難品の在庫化 納品リードタイムの可視化 	<ul style="list-style-type: none"> オレンジ博士資格試験 顔写真入り社員名簿 マリンクラブ設立 顔写真入り座席表・名刺 給与明細に時給記載 ワインセミナー リゾートマンション・保養所設置 ヘルスケア課設立 トラスコ中山健康保険組合設立 提案女子会 採用不合格者のリトライ制度
販売戦略	デジタル	社会
<ul style="list-style-type: none"> ライバルパートナーシップ戦略 MROストック 「ニアワセ+ユーザー」(商物結合せ+ユーザー様直送)強化 TRUSCO×3Mデモトラック ユークル(ユーザー様商品引き取りサービス) 	<ul style="list-style-type: none"> DOTKUL(ドットクル) AI見積システム「即答名人」 いつでもつながる「フェイスフォン」 	<ul style="list-style-type: none"> フリーチョイス式株主優待 知られざるガリバー発案 大阪ラヴィッツ(女子ハンドボールチーム)協賛 公益財団法人中山視覚福祉財団設立 国税調査履歴及び修正した税額の開示 ペシャワール会への寄附

(2025年発案) トラババ特別休暇制度、定年年齢の引き上げ、BCP対応強化、植栽助成金、AI人事ローテーションの導入、階段式の給与(基本給)改定、住宅補助手当の支給金額改定、在庫予約サービス「とって置き」、見積在庫手配連動サービス「はやガッテン」

役員構成



取締役・上席執行役員	経験・実績がある分野										
	企業経営	営業マーケティング	商品開発	物流	カタログメディア	財務会計	人事人材開発	ITデジタル	法務リスクマネジメント	ESGサステナビリティ	グローバルビジネス
 取締役 商品本部 本部長 なかい かずお 中井 一雄	●	●	●	●		●	●		●	●	●
 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 かずみ あつし 数見 篤	●	●			●	●	●	●	●	●	
 取締役 物流本部 本部長 なかやま たつや 中山 達也	●	●	●	●	●	●	●		●	●	●
 上席執行役員 営業本部 本部長 やまもと まさし 山本 雅史	●	●		●							●
 社外取締役 おおた りさ 大田 梨沙	●	●	●						●		●
 社外取締役候補者 なしだ まさたか 梨田 昌孝		●							●		

監査役	経験・実績がある分野										
	企業経営	営業マーケティング	商品開発	物流	カタログメディア	財務会計	人事人材開発	ITデジタル	法務リスクマネジメント	ESGサステナビリティ	グローバルビジネス
 常勤監査役 うねと きよのり 雲戸 清則		●		●							●
 非常勤監査役 わだ よりとも 和田 頼知	●					●			●		●
 非常勤監査役 ひのの けん 日根野 健	●	●				●			●	●	



社外取締役 Board Brain(BB)

なしだ まさたか
梨田 昌孝
野球解説者、評論家

社外取締役 Board Brain(BB)

おおた りさ
大田 梨沙
ダイナミックツール株式会社
代表取締役

当社では社外取締役をボードブレイン (Board Brain、通称BB)と呼称しています。一般的には外部の目として「不祥事の防止」を役割とする場合が多いですが、当社では透明性の高い独自のガバナンスを形成しているため、「持続的

な成長・企業価値の向上」へ貢献できる人物であることを基準に社外取締役を選任しています。



インタビューの全文はこちら

Q1

ご自身のご経験や知識がトラスコ中山の社外取締役に、どのように活かせるとお考えでしょうか。

梨田

私はチームビルディングを長く経験してきましたので、風通しの良い社内を作ることに貢献できると考えています。社内のいろいろな立場の人が、意見を言い合えるような環境作りが大切です。特に立場のある人から社員、パートナーに積極的にコミュニケーションをとることが大切で、私は監督をしていた時に、選手は勿論ですが、トレーナーや通訳の方とも対話をすることを重視していました。アイデアや良い意見を得られることも多く、またそういったポジションにいる方々のモチベーションの向上にもつながります。

大田

私はメーカーと商社の機能を持つ中小企業で取締役をしており、その知見を活かし様々な立場から助言をしてい

きたいと思っています。日本の99.7%が中小企業で、日本で働いている約70%の人が中小企業に勤務していると言われてます。実際の現場はどのようなものかという、人が足りない、時間も足りない、そしてリソースも足りない、足りていないものばかりです。そして、これらをどう効率よく回すかを模索しています。購買に関しても、大企業であれば購買担当の方がいて、そこに上司もいて、若手もいて、といったように教育や改善にもリソースをかけることができていると思いますが、中小企業となると、色々な業務と兼任をしながら購買を担当している人が多いです。このような時にはこれを買いなさい、といった指示や指導があるわけではありません。特に製造業は、製品の開発や生産にリソースをかけているので、購買管理まで手が回っていないことが多く、その為、どこから調達したらよいか分からない、何を選んだらよいか分からないという声も多くあります。そういった時に当社のカタログやシステムは活躍すると思います。こういったリアルな現場の声を伝えていきたいと思っています。

Q2

梨田BBは、組織運営や人材育成に関して多くのご経験があるかと思いますが、様々な能力や年代の選手がいる中で、指導や助言をする際に意識されていることはありますか。

梨田

やはり人によって全然性格が違いますので、相手に合わせた伝え方をする必要があります。この人はやる気を引き出すために褒めてあげた方が良いとか、この人にはストレートに叱ってあげた方が良いとか、相手に合わせた伝え方を見極めることが大事です。また、監督をしていた時に意識していたのは、選手は18歳~35歳くらいと年齢が幅広いので、話をする際に相手によって伝え方を変えることです。18歳の選手と話すときは18歳の目線に合わせた話をしていきますし、35歳の選手に向けては、例えばチーム全体の打ち合わせ前にあらかじめ答えを準備させることもしました。打ち合わせ内容を事前に伝えておくことで、打ち合わせ中に後輩たちの前での確かな発言をしてくれます。野球でもチームが優勝する時は、小さな個人の力が集まって、一束になり、「モンスターワンチーム」となり、想像もできないような大きな力になりました。それを私は何度も経験してきました。プロの世界でも会社でも、メンバーのやる気をいかに引き出すかが1番大切だと思います。多くの人のやる気を引き出すことができれば、やはり大きなチームの力になります。

Q3

大田BBから、モノづくり企業の視点で当社事業への期待はございますか。

大田

やはり当社のように在庫を揃えているのは、製造業から見てとても有難い事です。困った際にまず最初に聞いてみよう、という流れになります。私も会社で何かが足りない、となった時にまず「トラスコさんにあった?」と聞きます。そうすると、「トラスコさんに在庫ありました」、という返答が大体返ってきます。このようなやり取りをよくしています。

また中小企業では、購買業務におけるプロセスが確立されていないことに本当に困っています。属人的な経験だけで業務を回している現場も多いはず。業務が体系化さ

れていないと担当者が辞めてしまった場合に、購買が回らなくなってしまうので業務のシステム化は必要です。ただ、単に制度やツールを導入すれば良いという訳でもなく、現場の人間が意欲を持ってそれを運用してこそ意味があります。当社は在庫や自社のインフラを利用した色々なサービスをモノづくり業界に提供していますので、それらの浸透を図り、今後も様々なユーザー様に頼られる会社となってほしいと思います。

Q4

最後に、当社の社員へのメッセージをお願いします。

大田

最近入社された社員の皆さんは、トラスコという看板が用意されたところに入社してきているので、自分が恵まれた環境にいるということをぜひ意識してほしいと思います。営業に行った際にお客様にスムーズに出迎えてもらえるのは、個人の力というより会社の力であることが多いです。会社の看板がなくなった時に、同じパフォーマンスを出すことは難しいと思います。個人の力を高めることを意識していくことが、会社全体を前に進めることにつながります。

梨田

会社の看板によって自分の能力をカンチガイしてしまう人もいると思います。仕事をしていく中で、会社の看板のおかげで、相手から配慮してもらい場合も多くあると思いますが、こちらはさらに丁寧な対応を心掛けることが大事だと思います。私は常に自分より年下の人でも、尊敬の気持ちを忘れずに接するようにしています。そして、若い時はそういったことをしっかりと教育してもらうことが大切だと思います。

教育、と捉えると難しいと思いますが、私が勧めたいのは誰か目標となる人を見つけることです。野球のプレーであつたら、あの先輩の真似しよう、ノートを書くのであれば、この選手が分かりやすく書いているな、このように自分の目標となる人を見つけましょう。先輩、後輩関係なく、周りを見て、あの人の様になりたいイメージすることで、同じ様になれなかったとしても、少しでも近づけるように努力が出来ると思います。当社で働く社員の皆さんも、一緒に働く周りの社員に目標としてもらえるような働き方ができるよう意識できたらより良いのではないかと思います。

役員報酬

取締役及び監査役の報酬等の決定に関する基本方針

当社では2021年10月14日開催の取締役会において、個人別の役員報酬の決定方針を決議しています。また、取締役会は当事業年度に係る個人別の役員報酬について、報酬の決定方法、及び決定された報酬の内容が当該決定方針と整合していることを確認しており、当該決定方針に沿うものであると判断しています。

- 当社は取締役及び監査役に支払う役員報酬を、以下の方針に基づいて決定しています。
- 業績向上意欲を保持し、また、社内外から優秀な人材の確保が可能な水準であること。
 - 経営環境の変化や外部の客観的なデータ等を考慮し、世間水準及び経営内容、従業員給与とのバランスを勘案した水準であること。
 - 役員賞与を含めた年間報酬限度額の範囲内で支給すること。

役員報酬の決定方法及び支給割合

役員報酬は、固定報酬（月次定額報酬）と役員賞与により構成し、その決定方法については役位毎の責任や経営への影響度を勘案して設計した以下の報酬範囲額を設け、経営環境や業績、功績、経営能力、貢献度等を加味したうえで、それぞれ取締役会にて決定いたします。なお、役員個人の報酬額の決定は、取締役会の決議により代表取締役社長の中山哲也に委任しています。その権限の内容は、代表権・役位等の責任や経営への影響度を勘案して役位別に設計された範囲額の中で業績、功績、経営能力、貢献度等を加味したうえで個人別の具体的な報酬額を決定するものです。これらの権限を委任する理由は、当社全体の業績を俯瞰しつつ各取締役の評価を行うには、業務執行を統括する代表取締役社長による決定が適していると判断したからです。

- ①固定報酬** 代表権・役位等の責任や経営への影響度を勘案して役位別に設計された範囲額の中で業績、功績、経営能力、貢献度等を加味したうえで期初に決定いたします。
- ②役員賞与** 株主還元の基本方針と同様の利益指標に連動したインセンティブとして、決算時に内規で定めた役位別賞与掛率（累積）を親会社株主に帰属する当期純利益に乗じて参考金額を算出後、親会社株主に帰属する当期純利益の3%を上限として、取締役会で役員賞与の総額を決定し、当該事業年度終了後、6か月以内に年1回支給します。個別の支給額については、当該事業年度の業績への貢献度等を勘案して報酬範囲額の中で役員別に決定します。
※監査役及び社外取締役についても、当社及び連結子会社の企業価値向上の責務を担っているという観点から、取締役と同様の報酬体系としておりますが、監査役の固定報酬及び役員賞与の個別支給額については、取締役から提示し監査役の協議にて最終決定します。

役員報酬等の限度額・範囲額及び当期に係る総額

役員	役員報酬等の限度額	報酬範囲額			当期に係る取締役及び監査役の報酬等の総額		
		①固定報酬	②役員賞与	(① + ②)	取締役	監査役	
取締役	年額 600百万円以内 (注)1	取締役社長	60百万円~150百万円	0~100百万円	60万~250百万円	取締役 8名 合計394百万円	役員 12名 合計434百万円 うち社外役員 7名 合計30百万円
		専務取締役	27百万円~39百万円	0~24百万円	27万~63百万円		
		常務取締役	21百万円~33百万円	0~20百万円	21万~53百万円		
		取締役	18百万円~31百万円	0~19百万円	18万~50百万円		
社外取締役		4百万円~9百万円	0~1百万円	4万~10百万円	社外取締役 4名 合計13百万円		
監査役	年額 100百万円以内 (注)2	常勤監査役	15百万円~27百万円	0~9百万円	15万~36百万円	監査役 4名 (うち社外監査役は3名) 合計39百万円	
		非常勤監査役	4百万円~9百万円	0~1百万円	4万~10百万円		

- (注) 1. 2019年3月8日開催の第56期定時株主総会にて決議 当該株主総会終結時点の取締役の員数：9名（うち社外取締役2名）
2. 2021年3月18日開催の第58期定時株主総会にて決議 当該株主総会終結時点の監査役の員数：4名（うち社外監査役3名）
3. 役員退職慰労金制度は、2004年にファイナンスポンドに移行し役員報酬の10%を月割で支給しています。
4. 当期における役員賞与の総額は、親会社株主に帰属する当期純利益の0.8%で支給しています。
5. 上記には2025年3月28日開催の第62期定時株主総会終結をもって退任した社外取締役1名、2025年6月30日に辞任した社外取締役2名、非常勤監査役1名の計4名が含まれます。

取締役会・監査役会の実効性確保のための前提条件

取締役会は、多様性を確保するため業務に精通した社内出身者の取締役4名と独立性を有する社外取締役2名が参加しています。取締役選任にあたっては、社外取締役も参加する取締役会で内定（決議）されます。

今後も、性別・年齢を問わず、法定の要件を備え人格並びに見識ともに優れ、適任である候補者を取締役会が推薦していく方針です。また、監査役については、法令、財務、会計、企業統治等に関する豊富な見識を有している者を選任しています。

取締役及び監査役の報酬体系

固定報酬 月次定額報酬 各役員の職位や考課等に応じて支給
+
取締役賞与、監査役賞与 決算時に親会社株主に帰属する当期純利益が計上された場合に、業績に応じてその金額の3%以内で支給

IR

透明性の高いIR活動

IRポリシー

- 1 透明性高く
 - 2 わかった情報は速やかに
 - 3 小さなこともごまかさない
- 良い情報も悪い情報も正確かつ迅速にお伝えすることで等身大のトラスコを理解してもらい、信頼度の高い株式としてお持ちいただけるように努めています。



IRサイトはこちら



第62期定時株主総会 東京会場(2025年3月28日)

主なIR活動状況(2025年度)

活動	回数	概要
決算説明会	2	半期ごとにアナリスト・機関投資家様向けにオンライン・リアルで同時開催
取締役によるテーマ別ミーティング	1	商品本部 本部長よりオンライン・リアルで同時開催
機関投資家様向け個別ミーティング	126	オンライン・リアルによる個別面談を実施
海外IRアレンジ		オンラインによる個別面談を実施
機関投資家様向け物流見学会	1	機関投資家様向けの物流センター見学会(プラネット埼玉)
株主様向け物流見学会	3	個人株主様向けの物流センター見学会(3拠点:プラネット愛知、埼玉、大阪)
IRフェア出展	1	証券会社主催の機関投資家様向けIRイベントに参加
IRサイト更新	—	月次業績開示(12回)、決算データ分析資料作成(四半期ごと)などを日・英開示

デジタル物流センターツアー

豊富な在庫保有と即納を実現するための最先端の物流機器、物流システムをいつでもどこでもご覧いただける、物流センター「プラネット埼玉」の見学会動画を配信しています。



物流センター見学会動画はこちら



いつでもどこでもプラネット埼玉を見学いただける

株主総会

IRの原点は株主総会にあると考えています。議長による詳細な事業報告や会場でのリアルタイムの字幕表示、招集ご通知の充実化など独自の工夫を行っています。また、2022年開催の定時株主総会より開催会場を東京へ一本化し、全国の株主様にご覧いただけるよう、字幕付きの視聴型オンライン配信を行っています。これからもより多くの株主様が手軽にご参加いただけるような株主総会を実施してまいります。



詳細はこちら



オンライン総会の様子

株主様向けトラスコ物流見学会

2011年開始

役員と懇親を図り、当社理解を深めていただく機会として、株主様向け「トラスコ物流見学会」を開催しました。コロナ禍に中止していましたが、6年ぶりの開催となりました。
・3か所の物流センターで3日間開催
・応募総数1,606通、抽選で約200名がご参加



株主様と記念撮影(プラネット大阪)

広報活動

S

一社提供テレビ番組「TRUSCO 知られざるガリバー」

2017年開始

「世界に誇る日本の優れた企業を紹介することで日本に誇りと活力を与えたい」、そのような当社の想いを伝える一社提供番組「TRUSCO 知られざるガリバー エクセレントカンパニーファイル」が放送されています。番組では毎回1社ずつ、モノづくり企業をはじめとした日本企業の姿や想いを紹介しており、日本には魅力的な企業が多くある、ということ番組を通じて知ってもらいたいと考えています。また、当社においても新規仕入先様の開拓やユーザー様の取組みをより深く理解するために活用しています。

「知られざるガリバー」番組効果

- ・出演企業様はもちろんのこと当社の企業認知度向上
- ・学生リポーターを採用することでリクルートPRにも貢献
- ・新規仕入先様の開拓やユーザー様との接点拡大
- ・MROストックカー等のビジネスチャンス創出



番組には393社の企業様が出演(2025年12月末時点)

- ・テレビ東京系列 (テレビ東京、テレビ北海道、テレビ愛知、テレビ大阪、テレビせとうち、TVQ九州放送) 毎週土曜日 夕方6時~6時30分放送
- ・「TVer」・「ネットもテレ東」・「U-NEXT」・「Lemino®」 毎週土曜日 放送終了後 夕方6時30分配信

番組情報
ホームページ



社内報「はんどめいど」

1969年開始

会社と社員、社員同士をつなぐコミュニケーション誌を手づくりしようという編集方針のもと、当社と社員の歴史を綴り続けています。1冊に社員約200名が登場する充実した内容になっています。
(わかたけ 1969年~1990年)
(はんどめいど 1990年~現在)



「はんどめいど」の前身「わかたけ」 現在の「はんどめいど」

トラスコ モノづくり探検隊「デジタルファクトリーツアー」

2023年開始

モノづくり探検隊(トラスコ広報担当:伴野)が工場見学やクイズを通して、モノづくり企業の製造工程、技術力、歴史に迫るトラスコ オリジナル動画コンテンツです。



第1回放送企業: 株式会社キトー様



「TRUSCO がんばれポスター」

1995年開始

企業メッセージ「がんばれ!!日本のモノづくり」をテーマに、毎年日本を代表するモノづくりを題材にしたポスターを制作・配布しています。2026年は、国産の手術支援ロボット「hinotori™ サージカルロボットシステム」を題材にしました。

ポスター
ギャラリー



2026年「TRUSCO がんばれポスター」

TRUSCO サッカー部

2025年創部

採用強化と従業員の更なる一体感醸成に繋げることを目的として創部。東京都社会人サッカー連盟(4部)に所属し、当社社員40名で活動しています。



ラジオ番組へ協賛

2022年開始

2026年開始



TBSラジオは工具やDIYへのこだわりを伺い、仕事や暮らしを豊かにするキッカケを届ける番組です。TOKYO FMは朝の時間帯に働く世代へ工具の魅力や活用法を紹介。当社プライベート・ブランド(PB)「TRUSCO」商品を含む幅広い商品を紹介しています。



TRUSCO ゴルフ部

2026年創部

社員間交流を目的として創部。大阪本社設置のシミュレーションゴルフを活用し、「育成コース」「アスリートコース」の2コースを設け、世代や部署の垣根を越えて活動しています。



地域・社会とのコミュニケーションと各種協賛活動

女子ハンドボールチーム「大阪ラヴィッツ」へ協賛

2016年開始



大阪ラヴィッツ
公式ホームページ

大阪を拠点に日本ハンドボールリーグで活躍する女子ハンドボールチーム「大阪ラヴィッツ」を支援しています。チーム選手19名のうち、16名が当社の正社員として所属しています。(2025年12月末時点)



大阪ラヴィッツ チームメンバー



大阪ラヴィッツ専用の遠征バス

株式会社ALE様の人工流れ星実証プロジェクト「Starlight Challenge」への協賛

2026年開始

当社の流通ネットワークと豊富な在庫による即納体制を強みに、宇宙産業の副資材調達最適化と裾野拡大、日本のモノづくりの発展に貢献します。



左より社長 中山、株式会社ALE 岡島代表取締役

NGO団体ベシャワール会への寄附

2020年開始

パキスタン・アフガニスタンの発展のために尽力されていた故・中村哲医師を支援するために結成されたNGO(非政府組織)「ベシャワール会」に寄附しています。



故・中村医師とアフガニスタンの職員

コンサートへ協賛

日・英で活動中の視覚障がいを持ったヴァイオリニスト 川島成道氏や、日本を代表する指揮者 西本智実氏主催のコンサートに協賛しています。



川島成道氏 西本智実氏

日本パラスポーツ協会(JPSA) オフィシャルサポーター

2015年開始

日本パラスポーツ協会(JPSA) オフィシャルサポーターとして、パラスポーツの普及と選手強化の支援に努めています。



JPSA主催の水泳大会

京都大学医学部附属病院様へ感染予防対策品贈呈

2020年実施

新型コロナウイルス感染症拡大で逼迫する医療従事者の方々に支援するため、感染予防対策品やPB商品を贈呈しました。



目録贈呈(左より大森教授様、宮本病院院長様、社長 中山)

地域住民のために敷地の一部を提供

地域住民の利便性を図るため、プラネット東関東では敷地の一部を歩道として開放し、社屋横のバス停にはスペースの提供に併せ、雨よけの屋根や椅子を設置しています。また大分支店では地域の共同ゴミ箱を当社の敷地内に設置し利用しやすい環境を提供しています。



プラネット東関東の敷地内にある歩道とバス停

東京ドームへの広告出稿

2026年開始

企業認知度向上や採用強化、従業員エンゲージメント向上を目的に、東京ドーム内レフトポール上段壁へ看板広告を出稿しています。



掲出イメージ

青森山田高等学校サッカー部とスポンサー契約

2026年開始

企業認知度向上と採用強化を目的に、全国トップレベルの実績を誇る青森山田高等学校サッカー部とスポンサー契約を締結しています。



ユニフォームに当社の企業ロゴを掲載

新豊洲Brilliaランニングスタジアム工具協賛(2024年10月 有明地域に移設)

2016年実施

新豊洲Brilliaランニングスタジアム内にあるXiborg(サイボグ)LABという義足の研究施設に工具一式(300万円相当)を協賛しました。



新豊洲Brilliaランニングスタジアム(東京都江東区)

財団を通じた「社会へのご恩返し」

中山視覚福祉財団は、鉗子分娩によって視神経を損傷して生まれた中山哲也(当財団理事長)の母 清子の「目の不自由な方々のお役に立ちたい」という遺志を受け、1997年に設立し、2010年に公益財団法人へ移行しました。基本財産はトラスコ中山株式会社の株式とし、外部からの寄附や補助に頼らず独自の運営を行っています。財団を通じて「社会へのご恩返し」を続けています。



2025年度
貸与盲導犬「クール」

株式配当金で財団を運営

理事長の中山家がトラスコ中山株式会社の株式400万株と現金5億円を拠出し設立しました。また、2021年、中山家が100万株を追加で寄附しました。財団は、株式の配当金で事業を運営しています。所有する当社株式数435万株(2025年12月末時点)



中山記念会館
(2021年9月15日竣工)

役員・評議員一覧(五十音順・敬称略)

- 理事長**
中山 哲也 トラスコ中山株式会社 代表取締役社長
- 専務理事**
中山 沙織 株式会社N Rホールディングス 代表取締役 公認会計士
- 常務理事**
松山 浩章 業務執行理事
- 理事**
井内 卓嗣 アズワン株式会社 代表取締役社長CEO
市川 典男 象印マホービン株式会社 代表取締役 社長執行役員
大塚 達也 アース製菓株式会社 取締役会長
後藤 甲平 三甲株式会社 会長
辻本 治 株式会社鶴見製作所 代表取締役社長
橋本 照夫 社会福祉法人日本ライトハウス 理事長
古橋 健士 ホシデン株式会社 代表取締役社長
松前 篤志 公益財団法人中山視覚福祉財団 常勤理事
森 雅彦 DMG森精機株式会社 代表取締役社長
山本 直之 山本光学株式会社 代表取締役社長

概要

- 設立** 1997年10月1日
2010年11月1日 公益財団法人へ移行
2021年10月1日
「中山視覚障害者福祉財団」を「中山視覚福祉財団」へ改称
- 理事長** 中山 哲也
- 所在地** 〒652-0802
兵庫県神戸市兵庫区水木通2丁目1番9号
(新開地駅から徒歩3分)
TEL078-599-6140 / FAX:078-599-6141
- 支援事業の実績** 11億2,786万円
(2024年度までの28年間の総額)
- 敷地面積** 424坪
延床面積 1,728坪
建物構造 地下1階、地上5階、柱頭免震
- 監事**
野村 公平 弁護士法人野村総合法律事務所 代表弁護士
村井 一雅 村井公認会計士事務所 公認会計士・税理士
- 評議員**
更家 悠介 サラヤ株式会社 代表取締役社長
高松 富博 元ダイドーグループホールディングス株式会社 取締役会長
中山 優子 株式会社N Sホールディングス 代表取締役
中山 梨絵 慶應義塾大学大学院 医学研究科 博士課程 耳鼻咽喉科 助教
西村 元延 株式会社マングラム 代表取締役会長
能村 祐己 太陽工業株式会社 代表取締役社長
葉田 順治 エレコム株式会社 代表取締役会長
疋田直太郎 コーナン商事株式会社 代表取締役社長
山田 邦雄 ロート製薬株式会社 代表取締役会長
山本 芳彰 元神戸市障害福祉部長
脇田 貞二 株式会社ワキタ 代表取締役社長

2018年1月4日に亡くなられた星野仙一様(元プロ野球監督)も、2017年6月から2018年1月まで理事を務め、財団の発展に貢献いただきました。

公益事業1 中山記念会館貸与事業

中山記念会館では、不特定多数の視覚障がい者の相談を受け、トータルサポートを実施するべく非営利14団体がお互いに連携して活動を行っています。



開放的なレセプションホール



日当たりの良いベランダ

公益事業2 視覚障がい者支援団体及び個人に対する助成等の事業

財政的に苦しい状況におかれている視覚障がい者団体及び支援団体へ、より充実した活動を可能にするため助成金の供与並びに大学生等への奨学金の無償給付を行っています。

①助成金供与事業

視覚障がい者団体、視覚障がい者支援団体、ボランティア団体の活動に対して、助成金を支給する事業を行っています。

②奨学金の無償給付事業

視覚障がい者で向学心に燃える大学・短期大学・大学院(修士課程)に在籍する学生に月額8万円の奨学金を無償給付し、卒業まで学業に専念できる環境づくりのお手伝いをしています。

公益事業3 視覚障がい者の社会参加活動に対する支援事業

障がいのある人が障がいのない人と同じように毎日を過ごし、共にいきいきと活動できる社会を目指す「ノーマライゼーション」の理念の定着を目指し、視覚障がい者の社会参加活動に対する支援を行っています。

①兵庫県視覚障がい者音楽祭事業

「中山・KLCコンサート」多くの視覚障がい者の方に演奏の機会を提供するため、開始したクラシックコンサートです。(KLC…神戸ライトセンター)



「中山・KLCコンサートVol.12」
ゲスト出演:アンサンブル神戸

②盲導犬貸与事業

盲導犬を年間2頭育成委託し、盲導犬「中山号」として視覚障がい者の方に貸与しています。2025年度までに48頭を貸与しています。

③パソコン講座事業

パソコンの基礎的な使い方とインターネットの操作方法などを指導する講習会を初級、インターネット、オフィス、iPad体験、音声パソコン体験のコースに分けて開催しています。



パソコン講座の様子

④音楽公演事業「中山ワンダフルフェスタ」

視覚に障がいのある方及びボランティア関係団体の方を無料でご招待しているコンサートです。視覚に障がいのある方が気軽に楽しくご参加いただけるよう、盲導犬同伴や車椅子でもご来場いただけます。



第25回中山ワンダフルフェスタ
内での盲導犬貸与式

2025年度は、歌手の松崎しげる様のコンサートを1,672名のご来場者様にお楽しみいただきました。



第25回 中山ワンダフルフェスタ
(松崎しげる様)
※2020年~2022年は新型コロナウイルス感染症拡大の懸念から中止

過去の出演者(敬称略)

第23回 2023年 イルカ&太田裕美
第24回 2024年 杉良太郎&伍代夏子
第25回 2025年 松崎しげる

⑤同行援護従業者(ガイドヘルパー)養成研修事業

同行援護従業者(ガイドヘルパー)の増加と質の向上を目的に年6回研修会を開催しています。

⑥バリアフリー映画上映事業「中山UD映画祭」

中山視覚福祉財団が主催する映画祭で、画面の情景を音声で伝える音声解説と日本語字幕がついた映画上映です。(UD…ユニバーサルデザイン)

収益事業(不動産賃貸事業)

2021年11月より中山記念会館の一部を使用して不動産貸付(事務所の賃貸等)を行っています。

企業データ [主な受賞履歴]

受賞及び選定企業様敬称略

2017年度
「IR優良企業 奨励賞」受賞
 (主催: 社団法人日本IR協議会)



経営トップのオープンな姿勢が開示レベルに反映され、投資家に有用な情報の積極的発信など早期、公平な情報開示に努めており、ESG情報や個人投資家向け活動も充実させている点が評価されました。



詳細はこちら

2018年度
「ポーター賞」受賞
 (主催: 一橋ビジネススクール国際企業戦略専攻)



独自の在庫拡充戦略や物流体制が顧客から「トラスコなら在庫がある」との信頼を得ており、販売価格に訴求することなく利便性向上を目的とした独自の取組みを行っていることが評価されました。



詳細はこちら

2020年
「DX銘柄2020」選定
「DXグランプリ2020」受賞

2021年
「DX銘柄2021」選定

2022年
「DX銘柄2022」選定

2023年
「DXプラチナ2023-2025」選定
 (主催: 経済産業省・東京証券取引所)



「勤」と思い込みは時として致命的な失敗を犯す。データの分析と活用により次のステージに進むための礎にしたい」という経営トップの認識をはじめ、AI等を活用してデータ分析し独創的なサービスに転換した点などが評価されました。



詳細はこちら

2020年度 **2021年度**
IT賞「IT最優秀賞」「IT賞」受賞
2023年度
「IT優秀賞」受賞
 (トランスフォーメーション領域)
 (主催: 公益社団法人企業情報化協会)



ITシステムの整備により業界全体の効率性を向上することで高い成果を上げた点や、AIを活用した見積の自動化など、様々な仕組みの構築により、サプライチェーン全体の業務効率化ならびに業務革新性を向上させている点などが評価されました。



詳細はこちら

2021年～
「DX認定事業者」認定
 (主催: 経済産業省)



デジタルを活用することで、社内の業務改革とともにサプライチェーン全体の利便性を高めることにつなげている点が評価されました。

2017年～2019年
「健康経営優良法人 ホワイト500」認定

2020年
「健康経営優良法人2020 (大規模優良法人部門)」認定

2024年～2026年
「健康経営優良法人(大規模法人部門)」認定
 (主催: 経済産業省・日本健康会議)



従業員が心身の健康を維持し、活き活きと安心して仕事に打ち込めるよう、社長中山自ら「健康宣言」を掲げ、東京本社と大阪本社にはヘルスケア課を設置。2019年には当社単独の健康保険組合を発足し、当社に合った「健康経営」の取組みを行っている点などが評価されました。



詳細はこちら

2008年度
「くるみん」認定

2024年度
「プラチナくるみんプラス」認定
 (主催: 厚生労働省)



「プラチナくるみん」認定では 育児休業取得及び育児を継続している女性労働者の就労継続、活躍しやすい取組みが評価され、「プラス」認定では病気や介護・不妊治療などに対応できるよう期限内に使用せず余った有休を上限無く積み立てることができる「積休バンク制度」や、「半日正社員制度」の取得条件に不妊治療を追加したことなど積極的な取組みが評価され認定されました。



詳細はこちら

2023年
「トモニン」取得
 (主催: 厚生労働省)



仕事と介護を両立するために活用できる、短時間勤務制度や介護・病気などで長期休みが必要な際に利用できる「積休バンク制度」などが評価され、厚生労働省の定める「仕事と介護を両立できる職場環境」の整備促進のためのシンボルマーク、「トモニン」を取得しました。



詳細はこちら

2023年
「グッドキャリア企業アワード2022」大賞受賞
 (主催: 厚生労働省)



HRサポート課の新設、タレントマネジメントシステム運用により社員一人ひとりの声を聞く環境を整え、定期的なジョブローテーションによる一人ひとりのキャリア形成をフォローする人事制度の取組みが評価されました。

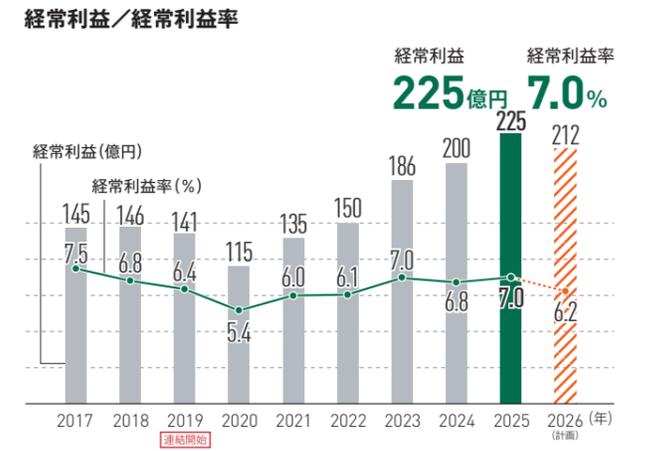


詳細はこちら

企業データ [経営成績に関する指標]

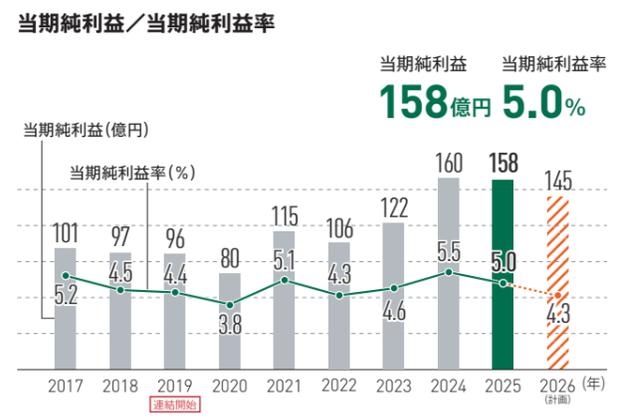
(2025年12月末時点)

連結開始: 2019年以降は連結決算開始により数値は連結業績を基準としています。



商品・物流・デジタルへの投資により即納体制を強化することで、シェアが拡大しています。2022年から2025年のインフレ下においては、旧価格で仕入れた商品の価格改定により評価益が発生したことで、売上総利益率が上昇しました。また、幅広い商材を扱っていることや、製造現場で日々使用される消耗品が主軸であることから、コロナ禍により製造業の設備投資が停滞していた2020年においても売上高は前年比△3.3%と、景況感に大きく左右されることなく、安定的な成長を続けています。

ネット通販企業との取引増加に伴い、路線出荷件数が急激に増加していたことや在庫アイテム数拡大による収納効率向上のために2018年に当時最大規模の物流センター「プラネット埼玉」稼働以降、物流センターや物流機器への投資を加速させています。そのため、減価償却費が増加しましたが、2020年12月期のコロナ禍を除き、経常利益率6～7%で推移しています。



2021年から2025年は、旧大阪本社など固定資産売却等により、特別利益を計上しています。2025年12月期のROEは8.8%となりました。

2018年に稼働した物流センター「プラネット埼玉」をはじめ、物流・デジタルへの投資スピードを加速するため、2017年12月期には、創業以来初の銀行借り入れに踏み切りました。2026年には物流センター「プラネット愛知」「HC東日本物流センター」の稼働を予定しています。

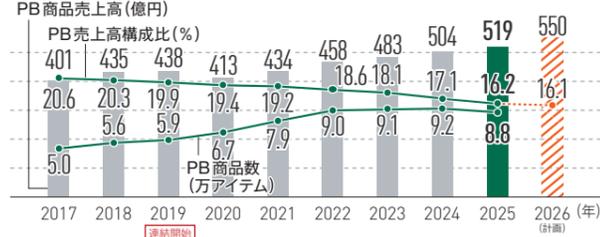
価値創造
 経営戦略
 商品
 物流
 カテゴリ
 販売
 デジタル
 人材
 やさしさ、未来へ
 環境への取組み
 社会への取組み
 コーポレートガバナンス
 広報IR
 福中山財団
 企業データ

企業データ [営業に関する情報]

(2025年12月末時点)

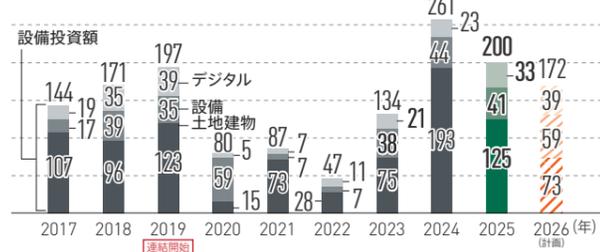
【連結開始】：令和元年以降は連結決算開始により数値は連結業績を基準としています。

【単体】プライベート・ブランド(PB)商品売上高/構成比/商品数



ナショナル・ブランド(NB)商品の採用拡大に伴い、PB売上高構成比は低下傾向にあります。PB商品の売上高拡大を目指し、既存商品のブラッシュアップに取り組んでいます。

【単体】設備投資額



在庫アイテム数の拡大と出荷能力の強化により、モノづくり現場へプロツールの即納と安定供給を実現するため、物流センターへの投資に加え、仕組みを支えるデジタルへの投資も進めています。

【単体】取引法人数/販売口座数の推移



10年間で取引法人数はほぼ横ばいですが、販売口座数は増加しています。得意先様の新陳代謝を図り、近年は全国展開されている大規模法人様との取引が進んでいるなどの理由で口座数は増加しています。

【単体】配当金/配当性向



※2021年～2025年に関しては、事業活動に直接関わりがない特別利益の影響額を除外して配当額を決定しました

設備投資と配当のバランスを考慮したうえで、連結配当性向を25%としています。成長投資により売上・利益の拡大を図り、株主様に還元したいと考えています。

【単体】固定資産総額



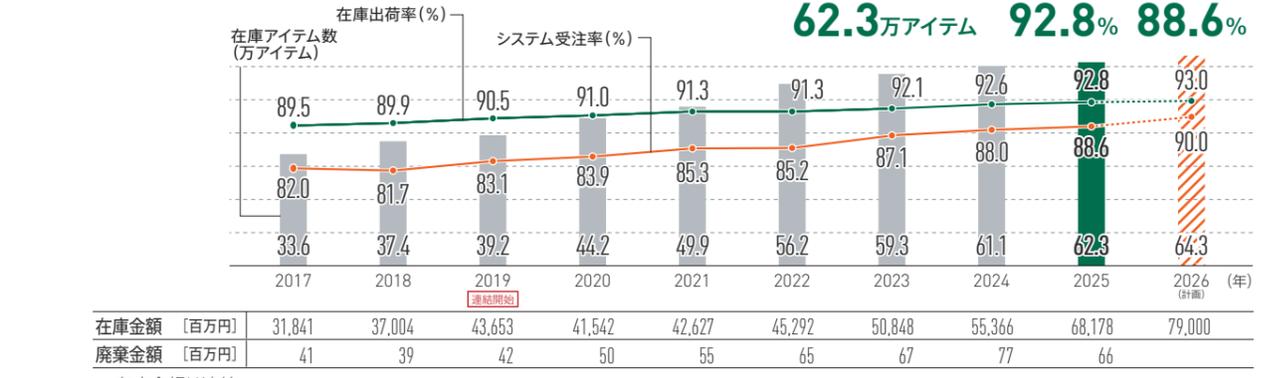
「物流投資イコールM&A」という考えのもと、積極的な投資を進めた結果、物流センターや物流機器などの有形固定資産は1,353億円、デジタルサービス展開により無形固定資産は71億円となりました。

【単体】仕入先数/トラスコ オレンジブック.Com公開アイテム数推移



仕入先様数は年々増加しています。また、商品データベース「Sterra(ステラ)」により商品データ登録の効率が向上しています。

【単体】在庫アイテム数/在庫出荷率/システム受注率の推移



※在庫金額は連結

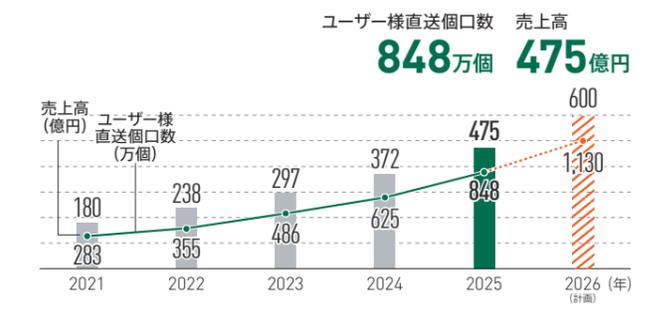
ロングテール商品を含めた在庫アイテム数の拡大を図り、お客様への即納体制を強化しています。在庫アイテム数の拡大により、全注文行数のうち当社在庫から出荷した商品の比率を示す「在庫出荷率」は90%台、全注文行数のうちシステムで受注処理した行数の比率を示す「システム受注率」は80%台までを到達しながらも、年々上昇を続けています。また、デジタルの仕組みにより、出荷頻度に応じて在庫数量の適正化を行っています。

【単体】MROストック設置件数



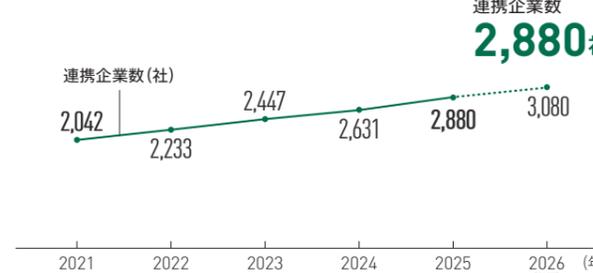
納期ゼロ、発注作業ゼロ、在庫管理ゼロの置き菓の工具版サービスとして、2020年より開始しました。設置件数は年々増加し、製造現場の「今すぐ欲しい」に応えています。

【単体】ユーザー様直送個口数と売上高推移



ネット通販企業数の活用拡大や、人手不足による業務効率化やコスト削減、環境負荷軽減を背景に、ユーザー様直送個口数は年々増加しています。

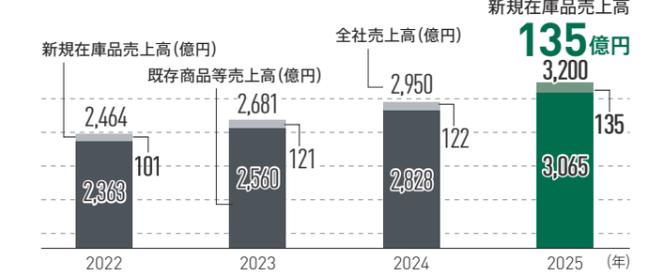
【単体】オレンジコマース(電子購買)連携企業数の推移



※令和3年(2021)より連携企業数の集計方法を変更しております。

大手ユーザー様を中心に調達効率化やコスト削減を目的とした電子購買の導入が進み、連携企業数は2,880社を超えました。ユーザー様は既存の調達先との取引を継続したまま購買の電子化が可能です。

【単体】全社売上高における新規在庫品売上高推移



売上高のうち、約4%は新規在庫品の売上高で構成されています。販路拡大や技術進化、新たな商品採用を進め、2030年までに在庫100万アイテムの保有を目指しています。

価値創造
経営戦略
商品
物流
カタログ
販売
デジタル
人材
やさしさ、未来へ
環境の取組み
社会への取組み
コーポレート
広報IR
福中社山財視覚
企業データ

企業データ [過去10年間の経営実績]

		連結開始										
		第54期 (2016/12)	第55期 (2017/12)	第56期 (2018/12)	第57期 (2019/12)	第58期 (2020/12)	第59期 (2021/12)	第60期 (2022/12)	第61期 (2023/12)	第62期 (2024/12)	第63期 (2025/12)	第64期 (計画) (2026/12)
経営成績												
売上高(前年比)	[百万円][%]	177,053(+6.3)	195,096(+10.2)	214,297(+9.8)	220,674	213,404(△3.3)	226,833	246,453(+8.6)	268,154(+8.8)	295,024(+10.0)	320,043(+8.5)	341,000(+6.5)
一日当たり売上高(前年比)[親単体]	[百万円][%]	740(+6.3)	806(+8.8)	892(+10.8)	937(+5.0)	892(△4.9)	943	1,011(+7.3)	1,087(+7.4)	1,200(+10.4)	1,312(+9.3)	1,404(+7.0)
売上総利益(前年比)	[百万円][%]	38,362(+7.3)	41,390(+7.9)	45,491(+9.9)	47,034	45,909(△2.4)	47,670	52,160(+9.4)	57,522(+10.3)	61,683(+7.2)	66,731(+8.2)	71,800
売上総利益率	[%]	21.7	21.2	21.2	21.3	21.5	21.0	21.2	21.5	20.9	20.9	21.1
販売費及び一般管理費(前年比)	[百万円][%]	24,198(+6.2)	27,114(+12.0)	31,127(+14.8)	33,237	34,891(+5.0)	34,673	37,493(+8.1)	39,003(+4.0)	41,704(+6.9)	43,914(+5.3)	50,080(+14.0)
運賃及び荷造費(備車料含む)	[百万円]	4,044	4,687	5,584	6,162	6,292	6,782	7,630	8,261	9,085	9,910	10,515
減価償却費	[百万円]	2,410	2,749	3,614	4,876	6,565	6,929	6,667	6,206	6,044	5,552	8,310
給与及び賞与(賞与引当金繰入戻入額含む)	[百万円]	10,605	11,817	12,346	12,455	12,123	12,177	13,044	14,134	15,111	16,026	17,376
販管費率	[%]	13.7	13.9	14.5	15.1	16.4	15.3	15.2	14.5	14.1	13.7	14.7
営業利益(前年比)	[百万円][%]	14,163(+9.1)	14,276(+0.8)	14,364(+0.6)	13,797	11,017(△20.1)	12,997	14,667(+12.8)	18,519(+26.3)	19,978(+7.9)	22,816(+14.2)	21,720(△4.8)
営業利益率	[%]	8.0	7.3	6.7	6.3	5.2	5.7	6.0	6.9	6.8	7.1	6.4
経常利益(前年比)	[百万円][%]	14,433(+9.2)	14,581(+1.0)	14,642(+0.4)	14,197	11,559(△18.6)	13,555	15,065(+11.1)	18,669(+23.9)	20,056(+7.4)	22,541(+12.4)	21,220(△5.9)
経常利益率	[%]	8.2	7.5	6.8	6.4	5.4	6.0	6.1	7.0	6.8	7.0	6.2
当期純利益(前年比)	[百万円][%]	9,963(+20.9)	10,173(+2.1)	9,722(△4.4)	9,613	8,007(△16.7)	11,596	10,626(△8.4)	12,268(+15.4)	16,095(+31.2)	15,881(△1.3)	14,540(△8.4)
当期純利益率	[%]	5.6	5.2	4.5	4.4	3.8	5.1	4.3	4.6	5.5	5.0	4.3
現金及び預金	[百万円]	10,682	10,412	11,685	18,372	32,383	41,469	39,400	43,283	41,352	47,594	—
棚卸資産(商品)	[百万円]	29,055	31,841	37,004	43,653	41,542	42,627	45,292	50,848	55,366	68,178	79,000
固定資産	[百万円]	63,457	77,578	91,382	104,987	106,271	107,173	105,540	112,870	132,319	146,712	—
┌有形固定資産	[百万円]	57,412	67,842	78,715	93,104	96,076	98,194	97,464	104,569	123,171	135,398	—
└無形固定資産	[百万円]	2,179	3,349	5,905	8,548	6,892	5,403	4,381	4,572	5,195	7,105	—
総資産	[百万円]	128,044	147,363	170,216	196,094	208,854	222,657	225,207	244,878	270,290	308,359	—
負債(長期・短期借入金)	[百万円]	0	10,000	25,000	42,000	52,000	52,000	45,000	50,000	56,500	80,000	—
純資産	[百万円]	105,836	113,680	120,648	127,478	132,960	142,426	151,002	160,716	173,996	186,252	—
自己資本比率	[%]	82.7	77.1	70.9	65.0	63.7	64.0	67.1	65.6	64.4	60.4	—

※第59期は「収益認識に関する会計基準」等を遡及適用後の数値のため、前年比を記載していません。

キャッシュ・フロー状況

営業活動によるキャッシュ・フロー	[百万円]	6,459	8,932	6,928	10,998	15,068	15,926	12,178	14,802	13,021	8,183	—
法人税等の支払額	[百万円]	△5,860	△4,247	△4,104	△4,827	△4,295	△3,392	△4,905	△4,595	△7,074	△6,968	—
投資活動によるキャッシュ・フロー	[百万円]	△7,806	△16,628	△18,144	△19,707	△8,743	△4,596	△5,165	△13,113	△18,267	△21,565	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	[百万円]	△2,262	7,424	12,492	14,558	7,722	△2,243	△9,110	1,932	3,238	19,636	—
フリーキャッシュフロー	[百万円]	△1,347	△7,696	△11,216	△8,708	6,325	11,330	7,013	1,688	△5,246	△13,382	—
配当金の支払額	[百万円]	△2,258	△2,571	△2,505	△2,439	△2,275	△2,241	△2,109	△3,064	△3,260	△3,862	—
現金及び現金同等物の増減額	[百万円]	△3,613	△269	1,273	5,881	14,014	9,105	△2,049	3,684	△1,950	6,272	—

財務指標

総資産経常利益率(ROA)	[%]	11.6	10.6	9.2	7.2	5.7	6.3	6.7	7.9	7.8	7.8	—
自己資本当期純利益率(ROE)*	[%]	9.8	9.3	8.3	7.5	6.1	8.4	7.2	7.9	9.6	8.8	—
投下資本利益率(ROIC)	[%]	9.3	7.9	6.9	6.1	4.3	4.8	5.2	6.3	6.3	6.4	—
設備投資額	[百万円]	8,197	14,423	17,146	19,778	8,061	8,799	4,799	13,469	26,163	20,027	17,287

※ROEについての考え方:当社はROEを上げるための短期的な戦略は取らず、継続的な成長分野への投資を行うことで利益の拡大を目指し、長期的かつ安定的な上昇を目指しています。

1株当たり情報

当期純利益(EPS)*	[円]	151.08	154.28	147.44	145.78	121.43	175.86	161.15	186.05	244.09	240.84	—
純資産(BPS)*	[円]	1,604.89	1,723.87	1,829.54	1,933.13	2,016.28	2,159.86	2,289.92	2,437.26	2,638.68	2,824.55	—
年間配当金	[円]	76.00(38.00)	39.00	37.00	36.50	30.50	35.50	40.00	46.50	54.00	60.00	55.50
配当性向	[%]	25.2	25.3	25.1	25.0	25.1	20.2	24.8	25.0	22.1	24.9	25.2

※2017年1月1日付で1株を2株へ株式分割したため、第54期以前の1株当たり当期純利益及び純資産、年間配当金の()内は、分割後の株式数に基づいて計算しています。

セグメント別売上高(売上高は、各期の決算発表時のセグメント別実績を表示しています。(前年比)は、各期のセグメント区分に対応するよう組替えた前期数値との比較です。)

ファクトリールート	売上高(前年比)[百万円][%]	145,916(+4.5)	157,405(+8.1)	169,122(+7.4)	170,041	156,765(△7.8)	162,379	170,606(+5.1)	182,188(+6.8)	196,947(+8.1)	211,223(+7.2)	223,540(+5.8)
eビジネスルート	売上高(前年比)[百万円][%]	18,546(+24.9)	24,377(+29.1)	30,745(+26.1)	34,492	38,417(+11.4)	44,393	51,576(+16.2)	59,121(+14.6)	68,159(+15.3)	76,960(+12.9)	83,529(+8.5)
ホームセンタールート	売上高(前年比)[百万円][%]	12,015(+4.8)	12,398(+3.2)	13,466(+8.6)	14,703	16,992(+15.6)	18,366	22,162(+20.7)	24,260(+9.5)	26,825(+10.6)	28,396(+5.9)	30,007(+5.7)
海外ルート	売上高(前年比)[百万円][%]	573(△15.2)	915(+59.5)	963(+5.3)	1,437※	1,228(△14.5)	1,694	2,108(+24.4)	2,583(+22.5)	3,091(+19.7)	3,463(+12.0)	3,924(+13.3)

※第57期から連結決算開始により海外ルートとし、海外子会社の業績を含んでいます。

※第59期は「収益認識に関する会計基準」等を遡及適用後の数値のため、前年比を記載していません。

企業データ [人事に関する情報]

(2025年12月末時点)

		第59期 (2021/12)	第60期 (2022/12)	第61期 (2023/12)	第62期 (2024/12)	第63期 (2025/12)
従業員数 (名)	合計	1,405	1,412	1,450	1,482	1,527
	男性	1,405	1,412	1,450	1,482	1,527
	女性	1,501	1,542	1,593	1,702	1,731
	計	2,906	2,954	3,043	3,184	3,258
	うち役員	9	9	11	10	8
	男性	9	9	11	10	8
	女性	1	1	1	1	1
	計	10	10	12	11	9
	うち正社員	1,061	1,062	1,072	1,083	1,140
	男性	1,061	1,062	1,072	1,083	1,140
女性	571	577	589	626	669	
計	1,632	1,639	1,661	1,709	1,809	
うち パートタイマー	335	341	367	389	380	
男性	335	341	367	389	380	
女性	929	964	1,003	1,075	1,061	
計	1,264	1,305	1,370	1,464	1,441	
平均年齢 (歳)・ 平均勤続 年数 (年)	社員平均	39.6	39.8	39.9	39.7	39.3
	キャリアコース(総合職)	34.2	34.6	34.7	34.7	34.2
	地域キャリアコース(エリア総合職)	—	—	32.9	33.3	33.0
	スペシャリストコース	37.8	38.4	39.7	41.4	42.7
	エリアコース	44.4	44.7	45.2	45.4	45.7
	ロジスエリアコース	—	—	36.5	36.0	36.3
	ロジスコース	37.8	37.1	36.9	35.9	35.8
	平均勤続年数	18.2	18.5	18.5	18.3	17.4
	男性	18.2	18.5	18.5	18.3	17.4
	女性	9.1	9.4	9.7	9.8	9.8
計	15.0	15.3	15.4	15.2	14.7	
平均年収 (万円) ()内は ファイナン シャルボ ンド*1を含む 平均年収	社員平均(執行役員含む)	615(653)	661(699)	662(699)	720(756)	752(788)
	本部長・部長(役員含まず)	1,458(1,587)	1,468(1,580)	1,388(1,493)	1,579(1,679)	1,808(1,898)
	支店長・センター長・ 本社課長などの責任者	1,117(1,199)	1,139(1,216)	1,130(1,209)	1,240(1,316)	1,277(1,360)
	キャリアコース(総合職)	724(772)	771(819)	775(823)	840(886)	886(936)
	地域キャリアコース(エリア総合職)	—	—	654(691)	718(755)	744(782)
	スペシャリストコース	699(746)	798(850)	789(839)	867(921)	922(979)
	エリアコース	596(633)	633(670)	627(663)	687(723)	714(750)
	ロジスエリアコース	—	—	630(657)	680(706)	732(760)
	ロジスコース	456(476)	494(515)	526(546)	562(581)	592(610)
	入社者数 及び 障がい者 雇用数・ 退職者数	入社者数	25	51	64	84
男性		25	51	64	84	100
女性		26	47	59	59	87
計		51	98	123	143	187
新卒採用者数		21	43	42	37	60
男性		21	43	42	37	60
女性		22	40	53	46	68
計		43	83	95	83	128
障がい者雇用数 (法定雇用率から見た雇用必要数)		67(55)	67(62)	74(64)	77(73)	79(74)
雇用率(法定雇用率)(%)		2.8(2.3)	2.7(2.3)	2.8(2.3)	3.2(2.5)	3.1(2.5)
退職者数*2	45	41	45	66	44	
男性	45	41	45	66	44	
女性	45	39	49	26	37	
計	90	80	94	92	81	
離職率(%)*2	4.1	3.7	4.0	5.7	3.7	
男性	4.1	3.7	4.0	5.7	3.7	
女性	7.3	6.3	7.7	4.0	5.2	
計	5.2	4.7	5.4	5.1	4.3	
残業時間・ 有給休暇	平均月間残業時間 (時間/月)	14.4	18.1	17.9	20.9	23.0
	年次有給休暇 取得日数(日)	11.8	12.4	12.2	12.8	13.1
	取得率(%)	65.9	65.8	65.3	66.7	68.7
短時間勤務・ 育児休業 利用者数 (名)	短時間勤務利用者数	116	121	129	126	132
	育児休業利用者数	12	9	17	11	13
	男女別*3	37	43	47	27	20
	男性	49	52	64	38	33
	女性	28.0	42.9	55.6	40.7	32.5
	取得率(%)*4	93.0	97.7	85.7	80.8	95.2
	計	55.0	69.0	73.9	60.4	54.1
育児休業 復職率(%)*5	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	
男性	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	
女性	100.0	98.0	100.0	100.0	100.0	
計	100.0	98.0	100.0	100.0	100.0	

*1 当社では退職金を退職時に一括支給するのではなく「ファイナンシャルボンド」という年次払の支給制度としています。

*2 定年退職者を除く

*3 各年度に育児休業を取得開始した人数

*4 各年度に育児休業を取得開始した人数/各年度に(配偶者が)出産した人数

*5 各年度に育児休業を取得開始した人数のうち復職時の在籍人数/各年度に育児休業を取得開始した人数

企業データ [環境と株式に関する情報]

(2025年12月末時点)

		第59期 (2021/12)	第60期 (2022/12)	第61期 (2023/12)	第62期 (2024/12)	第63期 (2025/12)
消費電力	総量(千kWh)	15,787	16,209	16,096	16,838	19,643
	事業所 (千kWh)	4,686	4,014	3,971	3,594	3,942
	物流センター (千kWh)	11,101	12,195	12,125	13,244	15,701
	再生可能 エネルギー	2,604	2,653	2,687	2,624	4,812
	発電量 (千kWh)	2,604	2,653	2,687	2,624	4,812
	電力自給率 (%)	16.5	16.4	16.7	15.5	24.5
燃料	総量(熱量GJ)	28,896	30,630	30,005	30,386	28,924
	内訳	430	510	515	542	534
	軽油(kl)	335	273	257	249	217
燃焼	都市ガス (千m ³)	25	42	36	28	28
	発電能力 (kW)	2,793	2,793	2,793	2,793	4,659
	総量(熱量GJ)	28,896	30,630	30,005	30,386	28,924
燃料	内訳	430	510	515	542	534
軽油(kl)	335	273	257	249	217	
都市ガス (千m ³)	25	42	36	28	28	
上水使用量(m ³)	37,148	42,493	42,343	43,463	45,914	
非リサイクル廃棄物排出量(t)	645	432	511	389	402	
リサイクル廃棄物排出量(t)	1,601	1,595	1,654	1,926	1,851	
廃棄物量(t)	2,246	2,027	2,165	2,315	2,253	
環境に関する罰金コスト(円)	0	0	0	0	0	
(単位:t-CO ₂)						
温室効果 ガス排出量	Scope1	1,941	2,327	2,290	2,364	2,185
	Scope2	7,154	8,109	6,812	7,350	8,636
	Scope3	2,000,046	1,949,848	2,504,713	2,633,927	—
	合計	2,009,141	1,960,284	2,513,816	2,643,642	—
Scope3 カテゴリ別 内訳	カテゴリ1	823,697	939,917	1,354,722	1,568,961	—
	カテゴリ2	15,735	12,409	6,986	22,708	—
	カテゴリ3	1,432	1,503	1,492	1,149	—
	カテゴリ4	52,284	47,150	44,640	36,498	—
	カテゴリ5	220	161	192	475	—
	カテゴリ6	207	232	246	280	—
	カテゴリ7	278	320	358	668	—
	カテゴリ8	—	—	—	—	—
	カテゴリ9	—	—	—	—	—
	カテゴリ10	—	—	—	—	—
	カテゴリ11	1,090,064	931,020	1,070,779	975,580	—
	カテゴリ12	15,946	17,004	25,572	27,517	—
	カテゴリ13	183	132	130	87	—
	カテゴリ14	—	—	—	—	—
	カテゴリ15	—	—	—	—	—
株式の状況						
株主構成	合計	14,406	15,466	14,798	13,885	14,362
	個人・その他	13,564	14,648	13,995	13,118	13,564
	国内法人	512	540	535	510	512
	海外法人等	203	222	213	204	228
	金融機関・証券会社	61	55	54	52	57
自己株式	1	1	1	1	1	
発行済 株式数	合計	66,008,744	66,008,744	66,008,744	66,008,744	66,008,744
	個人・その他	12,852,467	11,472,477	10,777,920	10,139,326	9,061,312
	国内法人	22,757,978	24,985,498	24,899,803	25,018,376	26,003,869
	海外法人等	12,963,593	13,512,336	13,587,126	13,963,320	16,762,940
	金融機関・証券会社	17,368,599	15,971,976	16,676,402	16,819,751	14,112,238
自己株式	66,107	66,457	67,493	67,971	68,385	