TRUSCO

VOL.156

はんどめいど

HANDMADE 2026 AUTUMN 秋号



温泉

新潟各地の
温泉巡りを
楽しんでいます。

新潟支店
長尾（ながお） 麻衣（まい）さん

カレー

お店ごとにテーマや
つけ合わせが様々で、
食べ比べる
楽しさがあります。



四日市支店
杉本（すぎもと） 愛莉那（えりな）さん

愛猫

毎朝決まった
時間に起こしに来る
不思議な愛猫。
毎日癒やされています♪



表紙テーマ
COVER TOPICS
私の好奇心がくすぐられるもの
（気づき・発見）
WONDER

プラネット東関東
岡本（おかもと） 玲菜（れいな）さん

お酒

味わう度に
新たな発見、好奇心に
負け今日もまた。
一日一本、
三日で三本…♪



京浜支店
岩崎（いわさき） 良太（りょうた）課長

お城

先人の知恵と工夫に
思いを馳せながら
100名城を
巡っています。





インフラ・ネットワーク管理課 兼 データ管理課
鎌倉（かまくら） 貴行（たかゆき）課長

グローバルで勝つモノづくりの流儀

世界シェアNo.1を誇る空気圧機器のトップメーカー、SMC株式会社。33年の海外経験を持つ髙田芳樹社長は、帰国後、日本の内向きな意識を変えるべく、さまざまな改革に着手しました。なぜSMCは世界で選ばれ続けるのか。その強さの源泉と、改革を牽引する髙田社長の経営哲学に迫ります。

SMC株式会社

設立	1959年(昭和34年)4月
本社	東京都中央区京橋一丁目5番5号
売上高	8,425億円
営業利益	1,905億円
社員数	24,773名

約80の国と地域に、約500の営業拠点を持ち、88万品目もの製品と豊富なノウハウで、世界中のあらゆる産業のモノづくりを支えています。

(2026年3月現在)

TRUSCO HANDMADE 2026 AUTUMN
vol.156 秋号
はんどめいど
2026年【秋号】vol.156



COVER TOPICS WONDER(気づき・発見)

私の好奇心がくすぐられるもの

2026年のテーマは「GROW(成長)」。成長のきっかけは、日常や仕事の中でふと感じる「なぜ?」「もっと知りたい!」という好奇心にもあります。小さな"WONDER"から生まれる新しい発見や学びが、次の挑戦、そして成長につながっていくはずです。今回は、社員のみなさんの「私の好奇心がくすぐられるもの」をご紹介!それぞれの"WONDER"に触れながら、新たな発見や成長のきっかけを見つけてみてください!!



プロフィール

SMC株式会社 代表取締役社長

髙田（たかだ） 芳樹（よしき） 様

1958年生まれ、東京都出身。上智大学法学部卒業後、三菱商事を経て87年SMC入社、91年SMCアメリカに出向し、国際展開を推進。2004年から同社取締役社長。19年に帰国、21年代表取締役社長に就任。

メンブレン窒素発生器

圧縮空気の供給のみで窒素を簡単に精製できる機器。ボンベ交換や電源が不要で、コスト削減と電力削減に貢献。食品製造や金属加工時の酸化防止を目的に、さまざまな産業で使用されている。

CONTENTS

巻頭　特集 SMC株式会社 髙田社長様「グローバルで勝つモノづくりの流儀」
08　組織図
10　2026年12月期（第64期）中間期 連結決算発表／決算説明会
12　知っているようで知らない?! リサイクルの世界
14　NEWS&TOPICS
16　2027年度入社 内定式
17　新任ボス登場／新組織
18　TRUSCO HAPPY掲示板
22　「知られざるガリバー」収録現場に潜入!／編集後記
23　「知られざるガリバー」放送記



「社員は全員家族だ」という精神

内向きな視座を打破し世界と競う組織へ

―髙田社長は海外経験が33年と長く、SMCアメリカのトップとしても国際展開を推進されていました。日本は海外からどう見られていたのでしょうか?

私が海外に渡った当時、日本はバブル景気の絶頂期でした。経済はとどまることを知らずに成長し、世界中から羨望の眼差しを向けられていた時代。日本車を所有することが成功者の証だったほどです。

しかしその後、日本経済は停滞し、かつて日本を追っていたアジアの国々からも、「日本は遅れている」と厳しい目を向けられるようになりました。

その変化を外側から見ていたからこそ、一企業として「日本をしっかりさせなければならない」と強く思っていました。海外生活が長いため、「髙田さんはアメリカ人だから」などと言われますが、実は誰よりも日本を思う日本人なのですよ。

― 2019年に帰国されましたが、日本のSMCはどう映りましたか?

率直に言って、まだまだ伸び代があると感じました。何より、日本の社員の多くが国内のマーケットしか見ておらず、グローバルな視点が決定的に欠けていました。私たちが競争すべき相手は海外です。現在、SMCの売上高の80%以上は海外市場によるものです。少子高齢化などで国内のマーケットが縮小していく中で、成長し続けるためには、内を向いていられないのです。

―そこから、どのような改革に着手されたのでしょうか。

まずコミュニケーションの形を変え、従来のトップダウン式からよりオープンな対話を目指しました。私一人ができることは限られているので、現場から多様な意見が上がって

工場を動かすSMC

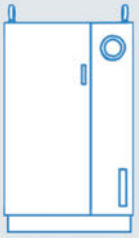
圧縮空気が工場で使われる一般的な流れ

私たちの身近にある製品の多くは、自動化された工場で製造されています。この製造ラインで人の手作業に代わって正確な動きを実現するのがファクトリーオートメーション(FA)です。

SMCの主力製品「空気圧機器」は、圧縮空気の力を利用したFA機器です。空気の力を利用して精密な動作を可能にし、世界中のモノづくりの最前線を支えています。

コンプレッサ

圧縮空気を生成する



清浄化機器



生成された圧縮空気は高温で、大気中のちりや水分などが含まれています。そのままでは機器の故障につながるため、清浄化機器で高温の空気を冷却しちりや水分を除去します。

知のネットワークで
最適解を迅速に届ける

くる状態が理想です。ただ、私に遠慮なく意見を言ってくれる人はまだ多くなく、私も色々と模索中です。

また、大きな改革の1つが会議を英語1本に絞ったことです。それまで国際会議を行う際は何カ国語も使い、通訳を介して行っていたため、1週間を費やしていました。それがわずか2日で終わるようになりました。会議に時間を使い過ぎるのは無駄でしかありませんから。

さらに現在、世界10カ国以上から優秀な若手を日本に招いています。これは彼らが研修を受けるためではなく、日本の社員を「研修させる」ことが真の目的です。海外の若手が持つ視点や仕事の進め方に触れ、刺激を受けることで、視野が広がることを期待しました。実際、意識は変わってきていると実感しています。

―世界80カ国以上に及ぶ巨大組織において、社員のベクトルを合わせるために取り組んでいることはありますか。

ITツールを活用したメッセージ発信のほか、リアルな場でのコミュニケーションも大切にしています。各国の代表者約800名が集結する会議を行うのですが、ものすごい熱気です。営業担当者は普段、顧客のもとへ一人で出向くため、孤独を感じることもあるでしょう。ですが、こうした場を通じて「自分の背後には世界2万名の仲間がいて支えてくれている」と実感できれば、安心感と意欲向上につながると考えています。

―改革を進める一方で、変えてはならないと考えたことは何でしょうか。

創業者である父が常々口にしていた「社員は全員家族だ」という精神です。SMCアメリカでは、家族を職場に招く職場見学を行っていますが、社員が自分の子どもを連れてきて「将来のSMC社員です」と紹介してくれるのです。うれしいですよね。そんな瞬間や温かい文化は守っていきたいと思っています。

―海外拠点が増えても揺るがない、SMCらしさとは何でしょうか。

「お客様のニーズを徹底して聞く」という顧客主義です。それを浸透させるためにも、社員一人ひとりが仕事に対する誇りを持つことが大切です。

部品メーカーの製品は目に触れることがほとんどありませんが、私たちの製品は社会のあらゆる場面で役立っています。半導体製造から、コロナ禍で多くの人を救った人工呼吸器のバルブまで。社会に貢献しているという誇りを持って初めて、仕事にやりがいを見いだせると思うので、その誇りと社会的な意義を伝えていきたいと思っています。

世界で選ばれ続ける SMCの圧倒的な現場力

―SMCは世界販売シェア36%を誇っています。世界で選ばれ続ける強みは何でしょうか。

世界一のグローバルフットプリント（拠点網）、つまり圧倒的なカバー率です。お客様が世界のどこに工場を建設しても、SMCはすぐそばにいて部品を供給できる。顧客を支えるネットワークの厚みが信頼の礎です。

また、SMCの営業はコミッション制ではないので、利益の多少で顧客への姿勢が変わることはありません。わずかな修理部品だけの取引でも誠実に対応する。この姿勢も強みの1つですね。

知恵を共有し 最適解を導く

―12,000の基本型、880,000品目という製品ラインアップの多さも他を圧倒しています。

「ワンストップショップ」として、必要な部品がすべてSMC1社で揃うという利便性は大きな強みです。トラスコ

空気圧補助機器



清浄化された圧縮空気の「汚れ除去（Filter）」「圧力調整（Regulator）」「潤滑（Lubricator）」の3つの機器を組み合わせた装置（F.R.L.）です。

方向制御機器



ソレノイドバルブで、空気の流れを切り換えて、駆動機器の動作をコントロールします。電磁弁がその代表で、電気信号を受けて正確に空気を導きます。

駆動機器



圧縮空気の力を実際の動きに変える、システムの最終製品です。エアシリンダなどの駆動機器が圧縮空気の力で動き、押す、引く、つかむ、回すといった動作を行います。

中山さんと同じで、私は「在庫が好き」なのです（笑）。投資家の方々からは「在庫が多すぎる」と叱られていますが、未来を読むことは誰にもできません。数年間入荷できない部品もありますし、部品1つが入らないために、お客様のラインが止まってしまうことの方が、あってはならないことですから。

―営業担当者が膨大な製品すべてを把握するのは難しいと思いますが、提案まではどういう流れで進むのでしょうか。

カスタマーリレーションマネジメントソフトウェア（CRM：顧客関係管理ソフト）を導入し、活用しています。世界中のどの業界の、どんな機械にどの部品を提案したか。世界中の営業が直面した課題と、その解決策を共有するデータベースです。

例えば、「お菓子の包装機を改善したい」というニーズを受けた時、このシステムで検索すれば「アメリカの担当者がこの部品で解決した」という成功事例を即座に呼び出せます。世界7,000名の営業の知恵を提案に活かせるため、営業の生産性は飛躍的に高まります。

また、CRMをBOM（部品構成表）と連動させることで、商談情報を入れれば、部品単位にまで“因数分解”して捉えることができます。例えばペットボトルであれば、ボトル・ラベル・キャップの3点に分解されますが、キャップは他製品にも流用できますよね。商談情報が入力された段階で、こうした共通部品を割り出して、あらかじめ仕掛品を製造しておくことができる。これにより供給スピードを速めることが可能になるのです。

―部署間や国境を越えた連携で、工夫されていることはありますか。

管理会計的なアプローチを取り入れ、営業のモチベーション向上を図っています。通常、営業の評価は担当エリアの売上で決まります。しかし、私たちの顧客の多くが多拠点展開で、開発と量産が必ずしも同じ国・地域で行われるとは限りません。アメリカのシリコンバレーで設計した部品がシンガポールで売れることもあります。この場合、設計に力を尽くしたシリコンバレーの営業担当者に売上がつかなければ意欲が下がり、協力体制を築くのは難しいですよね。そこで、設計地と購買地を紐づけ、実際の売上が上がった地域だけでなく、設計側の拠点にも利益をカウントする仕組みを構築しました。これにより、国境を越えて協力し合う動機づけを行っています。

―物理的な拠点網、情報のCRM、評価の管理会計。この3つによって、お客様の課題を最短距離で解決できるのですね。

部品メーカーの醍醐味
予期せぬ活用の広がり

―半導体製造向けに開発されたチラー（温調機器）が、多分野で注目されているそうですね。

はい。チラーは元々、半導体製造装置を冷やすための極めて精密な機械です。この正確に温度を管理するという技

遠野サプライヤーパーク

＜2026年1月操業開始＞
所在地：岩手県遠野市上郷町板沢4地割1番1



「SMC遠野サプライヤーパーク支店」について

パーク内にはサプライヤー様の間接副資材調達を支えるべく、当社の「SMC遠野サプライヤーパーク支店」も拠点を構えています。MROストッカーの設置などを通じて、パーク内のモノづくりを支えていきます。

生産迅速化とサプライチェーンの強靭化 -日本初の大規模サプライヤーパーク-

岩手県遠野市のSMC遠野工場に隣接する178,000m²の広大な敷地に整備された、日本初の大規模サプライヤーパーク。

設計コンセプトは「最先端の森」。自然とテクノロジーの融合を目指した環境共生建築です。

中にはサプライヤー約20社が集結しており、独自の生産体制を構築する世界でも例を見ない試みです。

SMCとサプライヤーが共創し、一貫生産体制とすることで品質向上、コスト低減、在庫適正化、納期短縮を目指します。また、サプライヤーの多くが集中していた北関東からリスクを分散するBCP（事業継続計画）拠点としての役割も担い、物流の共同化やインフラの共有によるコスト削減、雇用創出を通じた地域活性化にも貢献します。

SMCと独立したサプライヤーが互いの専門性を活かし、自立しながら共に成長する「共生・共創」の新たなモデルとして、国内外から大きな注目を集めています。

術が、あらゆる分野で求められていました。レーザー発振器の熱管理に使われていますし、海外のサッカースタジアムの芝生管理にもSMCのチラーが採用されています。私たちが思いもつかない活用法をお客様が提案し、用途が拡大していく。これは部品メーカーとしての醍醐味ですね。

事業の根幹に据える環境への貢献と挑戦

―SMCは事業の根幹に「環境配慮」を掲げ、製造業の脱炭素化を牽引されています。具体的な取組みをお聞かせください。

今もっとも注力しているのが「4BAR factory」です。工場の動力源として欠かせない圧縮空気はコンプレッサで供給されていますが、多くの場合、工場全体に一律で高い圧力（約8気圧）がかかっています。しかし実際には、4気圧で動く装置も多いので、ロスが大きいのです。そこで、必要な箇所だけ圧力を高め、それ以外は低圧化する。この圧力の最適化で、CO_2排出量と電力消費量を大幅に削減することができます。

工場の従来の常識を変える提案ですが、CO_2排出量削減が世界的に要求されている今、賛同されるお客様は確実に増えています。

共生・共創の新拠点 遠野サプライヤーパーク

― 2026年1月、「遠野サプライヤーパーク」が本格稼働しました。主要サプライヤー20社を集結させるという前例のない試みの背景を聞かせてください。

きっかけは、遠野市にある広大な土地で、一企業としてどう社会に貢献できるかを考えたことでした。SMCのサプライヤーの多くが北関東に集中し、災害リスクへの備えも課題でした。遠野市は、東日本大震災の際に救援活動の拠点になったほど強固な地盤を持ちます。その遠野に、サプライヤーと共に集結する。リスク分散と同時に、遠野市を活性化させたいという考えもありました。



― 一般的なサプライチェーンの枠を超えた「共創」の形を目指しているそうですね。

おかげさまでSMCは成長を続けていますが、共に歩んできたサプライヤーが同じように成長しているかというと、必ずしもそうではありません。この拠点を活用して互いに高め合う、そんな「共創」の形がふさわしいと考えたのです。ですから、サプライヤーには、「SMCの仕事だけに縛られず、他社の仕事もぜひ受注してください。遠野から共に成長していきましょう」と伝えています。

未来へ向けて目指す国境を越えた繋がり

―今後の展望について、SMCはどのような存在でありたいと考えていますか?

日本を取り巻く環境は今後ますます変化していくと考えています。その中でも、周囲の動きに左右されることなく、自社の強みと軸を大切にした経営を続けていきたい。国内外を問わずお客様のニーズを的確に捉え、部品メーカーとして期待される役割に、着実に応えていける企業でありたいと思います。

イチオシinfo

全246ページの大ボリューム！

TRUSCO PROTOOL MAGAZINE イチオシ® 2027 に掲載されます

「イチオシ2027」では、空気圧機器のトップメーカーであるSMC株式会社の高田芳樹社長様に、表紙と巻頭特集へご登場いただきました。東京駅前のピカピカの新社屋で行った取材・撮影は、高田社長様の気さくなお人柄のおかげで、終始リラックスした雰囲気。貴重なお話をたっぷり伺うことができました。
さらに、製品ページでは多くの仕入先様にご協力いただき、299アイテムを掲載しています。



（右）SMC株式会社 高田社長様
（左）オレンジブック課 美安編集長



品番:ICHIOSHI2027
発注コード:734-8007
定価:500円（税抜）
ページ数:246ページ
発刊日:2027年1月
［イチオシの購入方法］
全国の書店で取り寄せ可能

美安編集長 コメント

工場見学特集では、ヤシノミ洗剤で広く知られるサラヤ株式会社様と、半導体製造に欠かせない精密機器を世界に供給する株式会社東京精密様にも取材しました。どちらの企業でも多くの従業員の皆様にご協力いただき、知られざる魅力満載の特集になっています。

TRUSCO

組織図

2026年11月1日付

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（Board Brain）



社外取締役（BB）
梨田 昌孝



社外取締役（BB）
大田 梨沙
ダイナミックツール株式会社
代表取締役

代表取締役社長



代表取締役社長
中山 哲也

サステナビリティ委員会

中央安全衛生委員会

経営管理本部 本部長



新

上席執行役員
経営管理本部 本部長 兼
総務部 部長 兼
総務部 プロパティ課 課長
安達 幹雄

デジタル戦略本部 本部長



取締役
デジタル戦略本部 本部長 兼
物流本部 本部長
中山 達也

商品本部・オレンジブック本部 本部長



取締役
商品本部 本部長 兼
オレンジブック本部 本部長
中井 一雄

経営管理本部

経営企画部



経営企画部 部長
高田 真由美

- 経営企画課
- 秘書課
- 広報IR課
- サステナビリティ推進課

人事部



人事部 部長
大谷 正人

- 人事課
- HRサポート課
- 採用課
- 人材開発課
- ヘルスケア課

総務部



上席執行役員
経営管理本部 本部長 兼
総務部 部長 兼
総務部 プロパティ課 課長
安達 幹雄

- 東京管理課
- 大阪管理課
- プロパティ課
- トラスコ・リゾート&スパ箱根
- 京都 神楽岡 蓮月荘
- トラスコ・リゾート&スパ軽井沢

経理部



経理部 部長
下津 敦嗣

- 経理課
- 財務課



トラスコ中山健康保険組合 事務長
谷 彰子

デジタル戦略本部

情報システム部



情報システム部 部長
堀田 亮平

- 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

デジタル推進部



デジタル推進部 部長 兼
UXプラットフォーム開発室 室長
池上 元規

- デジタル推進課
- UXプラットフォーム開発室

商品本部

東京商品部



東京商品部 部長
松原 史明

- 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

大阪商品部



執行役員
大阪商品部 部長
青山 幸史朗

- 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

海外商品部



海外商品部 部長
八島 剛志

- 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

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
武中 駿介

オレンジブック本部

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
清水 隆太朗

- 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

営業企画部



営業企画部 部長
宅野 洋平

- 販売企画課
- 市場価格調査室
- 直治郎課
- MROストッカー推進課
- BCP対応推進課

変更箇所

株主総会

監査役会

取締役会

代表取締役社長

監査指導室

監査役



常勤監査役
雲戸 清則（うんと きよのり）



非常勤監査役
和田 頼知（わだ よりとも）



非常勤監査役
日根野 健（ひねの けん）

営業本部 本部長



上席執行役員
営業本部 本部長
山本 雅史（やまもと まさし）

物流本部 本部長



取締役
デジタル戦略本部 本部長 兼
物流本部 本部長
中山 達也（なかやま たつや）

営業本部

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
山中 敦宏（やまなか あつひろ）

13支店
東部ブロック

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
サプライヤーパーク



ファクトリー営業部
首都圏 部長
木村 好希（きむら よしき）

10支店
首都圏ブロック

鹿島
大宮
幸手
千葉
松戸
東京
京浜
厚木
静岡
富士



ファクトリー営業部
中部 部長
木村 隆之（きむら たかゆき）

8支店
中部ブロック

富山
金沢
福井
浜松
岡崎
名古屋
北名古屋
四日市



ファクトリー営業部
近畿 部長
酒井 利治（さかい としはる）

7支店
近畿ブロック

竜王
京都
大阪
東大阪
南大阪
神戸
姫路



ファクトリー営業部
西部 部長
才田 佳剛（さいだ よしたか）

17支店
西部ブロック

米子
岡山
広島
福山
宇部
周南
徳島
高松
松山
福岡
小倉
鳥栖
長崎
熊本
大分
鹿児島
沖縄

eビジネス営業部



eビジネス営業部
部長
松井 周（まつい しゅう）

3支店

通販東京
通販大阪
MROサプライ
東京

ホームセンター営業部



ホームセンター営業部
部長
米田 豊（よねだ ゆたか）

4支店

HC東京
HC大阪
福岡
沖縄
※ファクトリー
営業部支店
との兼任
2支店含む

海外部



海外部
部長
東 則博（ひがし のりひろ）

海外販売課
※海外子会社対応窓口
外国語営業課

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
原田 和明（はらだ かずあき）

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
木村 俊也（きむら としや）

物流本部

物流企画部



物流企画部
部長
半田 尚也（はんだ なおや）

物流企画課
配送
マネジメント課
物流安全推進課

物流部



物流部
東日本 部長
喜多 智弥（きた ともや）

11 物流センター

P北海道
P東北
P北関東
P埼玉
P東関東
P東京
P南関東
HC東日本
物流センター
宇都宮STC
小山STC
大宮STC



物流部
西日本 部長
平山 貴規（ひらやま たかのり）

18 物流センター

P東海
P愛知
P滋賀
P大阪
P神戸
P山陽
P九州
HC西日本
物流センター
HC九州
物流センター
豊橋STC
名古屋STC
岡崎STC
東大阪STC
堺STC
奈良STC
岡山STC
高松STC
博多STC

当社オリジナル **誰もがわかる決算書**

TRUSCO

8/7 fri.

2026年12月期（第64期）中間期 連結決算発表

損益計算書

収益項目　費用項目

（　）内は前期比

売上高 1,782億4百万円（+12.6%）
【1日あたりの単体売上高：14億93百万円（+12.6%）】
商品の売上

− **売上原価** 1,412億97百万円（+13.1%）
販売した商品の仕入値

＝ **売上総利益**（粗利） 369億7百万円（+10.7%）
粗利率 20.7%
商品の販売で得た利益

− **販売費及び一般管理費** 244億24百万円（+13.6%）
売上比 13.7%
給与、賞与、運賃、減価償却費などの経営

＝ **営業利益** 124億83百万円（+5.6%）
売上比 7.0%
プロツールの販売活動（本業）から得た利益

＋ **営業外収益** 2億68百万円（+29.3%）
販売活動以外の収益（賃貸収入など）

− **営業外費用** 5億34百万円（+68.6%）
販売活動以外の費用（賃貸資産にかかる経費など）

＝ **経常利益** 122億17百万円（+4.3%）
売上比 6.9%
販売活動から得た利益＋その他の利益

− **特別損失** 15百万円（△84.9%）
一時的な大きな費用（投資有価証券（株式）の評価損など）

＝ **税引前当期純利益** 122億2百万円（+5.0%）
売上比 6.8%
税金支払い前の利益

− **法人税等** 37億57百万円（+3.4%）
税金（法人税、住民税及び事業税）
【税金について】法定実効税率30.6%
（法人税23.2%、事業税3.7%、住民税2.4%等に一定の計算を行い算定）

＝ **親会社株主に帰属する中間純利益** 84億44百万円（+5.8%）
売上比 4.7%
税金を支払ったあとに残る利益

※当社の決算書類は百万円未満を切り捨てにて表示しています。

従来から強みとする豊富な在庫や最先端の物流機器、デジタルを組み合わせることによって実現する「ニアワセ+ユーチョク」®（荷物詰合わせ+ユーザー様直送）をはじめとした当社独自のサービスを推進しています。こうした取組みにより、お客様の利便性向上や商流の集約が進んだことに加え、中東情勢の影響を受けて一部商品の需要が増加したことから、売上高は前期比12.6%増となりました。

▼ 連結セグメント別売上高 ▼

（　）内は前期比

ファクトリールート	1,162億11百万円	（+10.2%）
eビジネスルート	448億42百万円	（+19.4%）
ホームセンタールート	153億17百万円	（+11.7%）
海外ルート	18億33百万円	（+18.3%）

▼ 販売費及び一般管理費の主な内訳 ▼

40.5%
給与・賞与・福利厚生費 98億93百万円（+15.1%）
・従業員給与及び賞与 74億80百万円（親単体）（+12.4%）
・パート給与及び賞与 19億44百万円（親単体）（+14.6%）
従業員増加、昨年7月実施のベースアップによる人件費の増加などの影響

23.3%
運賃及び荷造費 56億85百万円（+18.4%）
・運賃 44億8百万円（+20.6%）
・傭車料 7億9百万円（△1.7%）など
受注拡大に伴う出荷数増加による運賃の増加などの影響

36.2%
その他 88億45百万円（+9.0%）
・減価償却費 34億6百万円（+24.0%）
・支払手数料 16億54百万円（+13.3%）
・租税公課 8億31百万円（△13.7%）など
プラネット愛知稼働に伴うマテハン設備・建物に係る減価償却費の増加などの影響

▼ EBITDA ▼

EBITDA（営業利益+減価償却費） 158億89百万円（+9.0%）
当社は物流センターなどをはじめとする、設備投資の大きい事業を展開しており、減価償却費が利益に与える影響も大きいことから、事業の実質的な収益力をより分かりやすく示すため、営業利益に減価償却費を足したEBITDAの開示を今期より開始しました。

▼ 第64期 通期 経営計画について ▼

下期は、中東情勢の需要が一服することが見込まれるものの、新物流センター稼働による出荷能力の拡大により、更なるお客様の利便性向上にお応えすることで、概ね計画通りに推移すると見込み、期初の計画から大きな変更はしておりません。

2026年12月期 通期 計画

	期初予算	構成比	修正予算※1	構成比	前年比
売上高	3,410億00百万円	―	3,500億00百万円	―	+9.4%
売上総利益	718億00百万円	21.1%	729億00百万円	20.8%	+9.2%
販売費及び一般管理費	500億80百万円	14.7%	503億19百万円	14.4%	+14.6%
（内、減価償却費）	83億10百万円	2.4%	83億5百万円	2.4%	+49.6%
EBITDA	300億30百万円	8.8%	308億86百万円	8.8%	+8.9%
営業利益	217億20百万円	6.4%	225億80百万円	6.5%	△1.0%
経常利益	212億20百万円	6.2%	219億58百万円	6.3%	△2.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	145億40百万円	4.3%	151億27百万円	4.3%	△4.7%
1株当たり配当金	※2 58円50銭	―	※2 61円00銭	―	+1円00銭

※1 2026年8月7日発表の修正予算です。
※2 トラスコ善択配当のルールに基づき、親会社株主に帰属する当期純利益に減価償却費計画の10%を加算した金額です。

8/19 wed.

機関投資家様向け
2026年12月期（第64期）中間期

決算説明会

@東京本社55thアニバーサリーホール

2026年8月19日（水）に中間期 決算説明会を開催しました。当日は、現地参加とオンライン配信のハイブリッド形式で実施し、計92名（会場37名・オンライン55名/内定者13名含む）の方にご参加いただきました。説明会では、中山社長より当社の現状や今後の取組みについてお話がありました。今回は、その一部をご紹介します。

決算説明会の動画はこちらから



当社の取組みについて話す中山社長

「教科書にない経営で歴史にない歴史を刻む」

～誰もが思いつかないことを考え、競争不在の環境をつくる～
～見せかけの数字よりも、数字の中身を徹底的に鍛えることである～

即納戦略

2026年中間期実績

在庫出荷率 **93.4%**

受注から納品までの出荷インターバル 最短**45分57秒** 平均**6時間54分19秒**

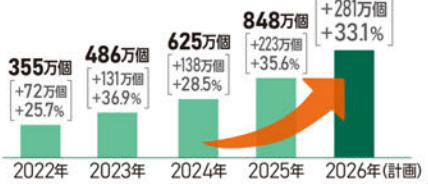
商品お引取りご来社数 **21.1万件**

年間出荷日数 **310日**

「ニアワセ+ユーチョク」®戦略

在庫、デジタル、最先端の物流機器、大型物流センターがあるからこそできる、究極のTRUSCOオリジナルサービス。

ユーチョク個口数［前年比］



MROストッカー戦略

2026年中間期実績

設置件数 **1,676件**

最大のご利用金額 **1,152万円/半期**

BCP協定締結戦略

2026年8月時点実績

締結・合意済自治体数 都道府県 **12自治体** 市区町村 **33自治体**

デジタル戦略

受注の約9割はシステムで受け、営業マンはお客様の問題解決に力を入れる。

2026年中間期実績

システム受注率 **88.8%**

見積り自動化率 **30.5%**（最短5秒で見積り回答）

在庫戦略

一般的に、在庫は必要最低限を持つべきとされるが、当社は在庫をしっかりと揃えることで成長エネルギーへと繋げている。

2026年中間期実績

在庫 **627,809アイテム**

障害物競争戦略

【安全靴】

半年前の予約発注が必要な安全靴も、大量に在庫を保有し、欠品を防止。仕入れの難しさも逆転の発想で対応し、引合いが大幅増加。

【危険物倉庫】

危険物の保管・流通規制が厳格化する中、倉庫増設による対応力強化でビジネスシェアを拡大。

持つ経営戦略

土地、建物は自社保有を基本としている。保有不動産を賃料換算したところ、年間約120億円を超える賃料となった。自社保有ゆえに賃料の値上げもなく、今後の価格競争にもつながると考えている。

＼デジタルの範疇を更に広く！／

これから開発するサービス

2026年末開始予定の在庫予約サービス「とって置き」、在庫先行手配サービス「はやガッテン」に加え、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」で開発中の新機能をご紹介します。

見積り代行サービス「見積りの達人」

現在もユーザー様は、サイト上で販売店様から購入する際の価格・納期を確認できますが、今後はまとめ買い価格も併記することで、購入判断の迅速化に繋げます。

販売代行サービス「影武者」

販売店様の商品PRをサポートするために、まとめ買い商品や当社独自のキャンペーンに関する情報をユーザー様に直接ご案内します。

（どちらのサービスも受注は従来通り販売店様経由）



東京NB商品課 東福さん、広報IR課 小川さん

大ヒット発売中の「TRUSCO パーソナルクーリングボックス“ど冷えもんBOX”」を説明会会場にも設置し、紹介しました！

「リサイクル」Recycle

という言葉を知らない人はいないでしょう。
しかし、その意味や目的まで
正しく説明することはできていますか？
知っているようで意外と知らない…!?
リサイクルについて解説します！

知っているようで知らない リサイクル Recycle

実はリサイクルには3種類ある！

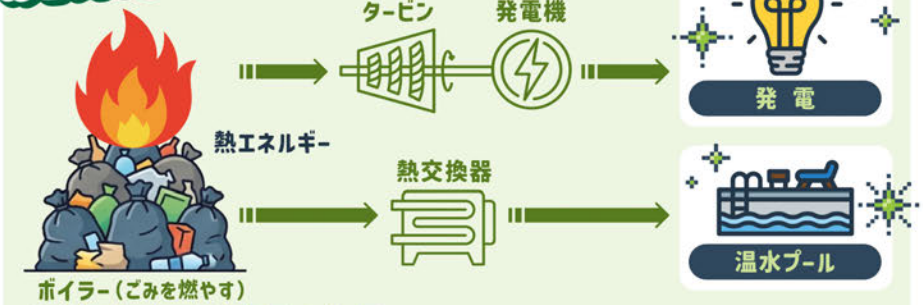
それぞれの手法には、異なるメリットや課題があります。どのような違いがあるのか理解していきましょう！

サーマルリサイクル

ごみ焼却時の熱エネルギーを
発電や暖房などに利用するリサイクル方法

廃棄物toエネルギー

日本のプラスチックリサイクルの約62%がこちら!



Ex）温水プールや暖房の熱源

メリット

- 分別困難な複合材料でできた製品（プラスチックパーツと金属ばねが使われている洗濯ばさみなど）や、汚れのひどい廃棄物でも活用可能
- 処理コストが安い

デメリット

- 燃焼によりCO_2が発生する
- 資源の節約効果は低い
- 焼却灰が残るためごみをゼロにすることはできない

マテリアル

廃棄物を粉砕・融解など物理的
戻すリサイクル方法

廃棄物toモノ



Ex）服、プラスチック製品、アルミ缶など

メリット

- 新たな原料採掘や製造を減らすことができ、資源の節約効果が高い
- リサイクル工程が比較的少なく、既存設備を活用しやすい

わたしたちにできること

ここまで、3つのリサイクルの違いについてご紹介しましたが、どの手法においても、基本となるのは**私たちの「正しい分別」や「洗ってから捨てる」といった日々の小さな心がけ**です。
また、どの手法にもメリット・デメリットがあり、完璧なリサイクル方法はありません。リサイクルはとても重要ですが、3Rの中ではあくまで「最終手段」です。
ぜひチェックリストを参考に、リデュースやリユースを含めた『3R全体』で、
今日からできるアクションを心掛けていきましょう！



で知らない?!

ルの世界



リサイクルとは・・・?

リサイクルとは廃棄物を新しい製品の材料やエネルギー源として有効利用することです。リサイクルの過程で、新たに同じものを作るよりも多くのエネルギーやコストが発生してしまうと意味がありません。**リサイクルの目的は、単なる資源の再利用ではなく、資源を循環させることで環境負荷を削減すること**だということを理解したうえで、私たち一人ひとりにできることを考えてみましょう!

リサイクル

に処理して原材料に

リサイクルと聞いて
イメージするのはこちらでは?!



デメリット

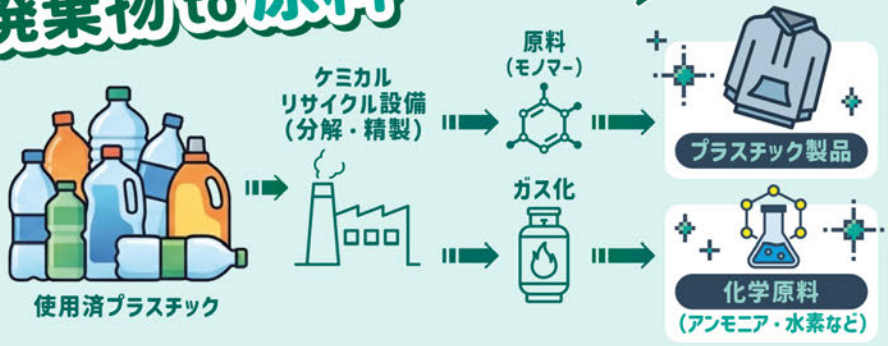
- 汚れや異物混入が品質低下につながるため、精度の高い分別が必要
- 繰り返すと品質が下がるため、リサイクル回数に限りがある

ケミカル リサイクル

廃棄物を化学的に分解し、モノマー(プラスチックの原料)や油・ガスなどの化学原料として再利用するリサイクル方法

今はマイナーですが、将来的に
期待されるリサイクルはこちら!

廃棄物 to 原料



Ex)アンモニアや水素など化学原料、ポリエステルの原料など

メリット

- 化学的に分解するため、新品に近い品質の原料に戻すことができる
- 汚れや異物が付着していてもリサイクルが可能

デメリット

- リサイクル時に大量のエネルギー消費が発生するため、最終的な環境負荷軽減効果が小さい
- 技術開発や設備投資にコストがかかる

今日からできる! 3Rチェックリスト!

Reduce
減らす

- ☐ レジ袋や使い捨てスプーンは断る
- ☐ 買い物では、ごみの少ない詰替用や簡易包装の商品を選ぶ
- ☐ マイボトルを持参し、ペットボトルの使用量を減らす

Reuse
繰り返し使う

- ☐ まだ使えるものは、捨てずにリサイクルショップなどを活用して手放す
- ☐ 故障した場合は修理をして長く使う
- ☐ 不要になった衣類を掃除用ウエスとして活用する

Recycle
資源にする

- ☐ ごみの分別ルールを守る
- ☐ ペットボトルなどの資源ごみは洗ってから出す
- ☐ 食品トレーなどは、スーパーの店頭回収を活用する

NEWS & TOPICS

ニュース & トピックス

2026年 8月上旬 ▶ 2026年 11月下旬

8.10 mon.

紺綬褒章 受章

2025年11月10日（月）に北名古屋市へ行った寄付に対し、当社が紺綬褒章を受章しました。紺綬褒章は、公益のために寄付した個人や団体に授与される褒章です。国や地方公共団体などへの寄付を通じ、公益に貢献したことをたたえるものです。今回の受章について、官報にも掲載されています。

官報掲載内容はこちら



10.3 sat.

TRUSCOゴルフ部 社内コンペ開催

2026年１月に設立されたTRUSCOゴルフ部が、社内コンペを開催しました。当日はアスリートコースと育成コースから30名が参加し、部署や拠点の垣根を越えて、ゴルフを通じた交流が行われました。後日表彰式も行い、メンバー同士で健闘をたたえ合いました。TRUSCOゴルフ部では、今後も社内の交流を深める活動として、様々なイベントを企画していく予定です。



TRUSCOゴルフ部のみなさん



団体戦１位！　左より大阪支店 大川主任、HC大阪支店 廣垣さん、神戸支店 前田支店長代理



団体戦２位！
左よりPB品質保証課 前田課長、
大阪支店 福島さん、
大阪PB商品課 河崎さん



団体戦３位！
左よりHC大阪支店 早野さん、
大阪管理課 小谷課長、
デジタル推進課 小野係長、通販大阪支店 山本さん

8

- 7　2026年12月期（第64期）中間期 連結決算発表　P10へ
- 8.10　紺綬褒章 受章
- 10　北名古屋市 市制施行20周年記念式典
- 17　行田市（埼玉県）と株式会社清水アーネット様との「災害等発生時における生活必需物資の供給協力に関する協定」を締結！
- 19　機関投資家様向け 2026年12月期（第64期）中間期 決算説明会　P11へ
- 24　HC東日本物流センター稼働
- 8.27~29　第62回 JAPAN DIY HOMECENTER SHOW 2026

9

- 2　名古屋市（愛知県）と株式会社井高様との「災害時における資機材等供給の協力に関する協定」の締結式を実施！
- 9·10　スキルアップ·コース研修
- 17·18　リーダーズ·コース研修
- 25　経営会議

10

- 10.3　TRUSCOゴルフ部 社内コンペ開催
- 7~9　スキルアップ·コース研修@箱根
- 15　2027年度入社 内定式　P16へ
- 16　中山ワンダフルフェスタvol.26
- 16　防災訓練@東京本社
- 21~23　スキルアップ·コース研修@箱根
- 27　七夕会
- 31　2026年12月期（第64期）第３四半期 決算発表

11

- 9·10　ボスコン·五合目会
- 12　防災訓練@大阪本社
- 20　株主様向け「トラスコ物流見学会」@プラネット埼玉
- 20　ワインセミナー@大阪本社
- 27　株主様向け「トラスコ物流見学会」@プラネット大阪
- 27　ワインセミナー@東京本社

8.27 thu. ▸ 29 sat.

第62回 JAPAN DIY HOMECENTER SHOW 2026





展示ブースの様子

8月27日(木)～29日(土)に幕張メッセで開催された「第62回 JAPAN DIY HOMECENTER SHOW 2026」に、今年も出展しました。
ブースでは、今年４月に発売したTRUSCO パーソナルクーリングボックス「ど冷えもんBOX」をはじめ、独自のサービス「ニアワセ＋ユーチョク」®や、海外商品、手袋・安全靴など、幅広い商品を紹介しました。また、BCP対応を強化する企業として、災害時の支援に向けた取組みも紹介し、３日間で合計約1,800名のお客様にご来場いただきました。

10.15 thu.

TRUSCO パーソナルクーリングボックス "ど冷えもんBOX"

＼390台突破!／ ずらりと並ぶ、"ど冷えもんBOX"

「ど冷えもんBOX」は、中山社長の「人を短時間でクールダウンできるBOX型の商品を作れないか」というアイデアをきっかけに開発されました。近年の猛暑を背景に、工場や建設現場など、暑い環境で働く方々の暑さ対策を目的として誕生した商品です。約5℃の冷風で全身を冷やすことができ、短時間でも涼しさを感じられるほか、100V電源で使用でき、キャスター付きで移動しやすいことも特長です。2026年4月の発売開始以降、工場や建設現場をはじめ、ゴルフ場、イベント会場、大学など、さまざまな場所で導入が進んでいます。累計販売台数は10月15日時点で390台となり、暑さの厳しい現場だけでなく、さまざまな場所へ活用の場が広がっています。

商品の詳細はこちら

【導入事例】

鹿島建設株式会社様



納品時の様子

建設現場における暑熱対策の強化のほか、災害復旧現場も含めた被災地支援での活用も見据え、30台を導入いただきました。

株式会社西武ライオンズ様



株式会社グリーンクロス様とのレンタル契約により導入

埼玉西武ライオンズの本拠地であり、プロ野球の試合が開催されるベルーナドームにも、10台を導入いただきました。

内定式

2027年度 入社

2026年10月15日（木）



2027年卒内定者考案の「27」ポーズで集合写真！

大阪本社にて2027年度入社の内定者80名（大卒）を迎え内定式を行いました。



笑顔で謝辞を送る中山社長

〈苦労と出会ったら〉

1. **苦労はまっぴらご免と思わずに、まずは喜ぶべし!!**
   - 苦労は自分をピカピカ✨に磨く磨き粉である
   - 苦労の数ほど強くなれる、頼もしい人となる、人の痛みがわかる人となる
2. **人に相談するより自分で考える**
   - 自分自身で考えるのが一番の解決方法となる
3. **苦労をしないと見えない景色がある**
   - その景色の中に生き抜く答が隠されている
4. **苦労を苦労と思わない、人は自分の苦労にオーバーである**



一人ずつ自己紹介をする様子

5. **一つ苦労を乗り越えると、ひと回り大きな人間になれる、成長を実感できる**
6. **人の苦労の上にあぐらをかいてはいけない**
7. **考え方ひとつで人生は変わる、苦労好きはオススメ**



内定者歓迎パーティーも大盛り上がりでした♪

トラスコ中山株式会社
代表取締役社長 中山哲也

新任ボス登場 NEW BOSS DEBUT.

2026年7月13日、8月1日、9月1日付で4名の新しいボスが誕生しました。
新たなステージに向けての意気込みコメントをいただきましたのでご紹介いたします！

オレンジブック課 兼 オレンジブック.Com課

北井（きたい） 達子（さとこ）
課長
【入社14年目】

略 歴

2013年4月　プラネット名古屋
2014年4月　小牧支店
2016年4月　データ管理課
2021年7月　商品DBプラットフォーム開発室
2024年1月　商品DBプラットフォーム開発室 室長代理
2026年8月　オレンジブック課 兼 オレンジブック.Com課 課長



多くの方々に支えていただき、心より感謝いたします。
お客様の商品の探し方や、それを取り巻く技術が大きく変化する中、新しい観点も柔軟に取り入れながら常に考え、挑戦してまいります。

秋田支店

嘉数（かかず） 遥香（はるか）
支店長
【入社14年目】

略 歴

2013年10月　札幌支店
2023年4月　幸手支店
2024年1月　幸手支店 支店長代理
2026年7月　秋田支店 支店長

これまで支えてくださった皆さまのおかげで、責任者という新たな役割を任せていただきました。感謝を力に変え、これからも前向きに皆さまのお力になれるよう努めてまいります！



PB品質保証課 兼 仕入管理課 兼 お客様相談室

奥村（おくむら） 麻代（あさよ）
課長
【入社25年目】

略 歴

2002年4月　プラネット大阪
2002年10月　情報システム部
2003年3月　物流本部
2004年4月　物流統括室
2006年1月　物流統括室 チーフ
2010年5月　プラネット大阪
2016年10月　南大阪支店
2021年4月　大阪PB商品課
2024年1月　大阪NB商品課 課長代理
2026年9月　PB品質保証課 兼 仕入管理課 兼 お客様相談室 課長

これまでのご指導・ご支援に感謝申し上げます。お客様に安心を提供できるよう、新しいアイデアを生み、トラスコブランド及び会社の価値向上に貢献してまいります！

岡崎支店

川植（かわうえ） 五月（さつき）
支店長
【入社13年目】

略 歴

2014年3月　プラネット神戸
2015年4月　姫路支店
2019年4月　MROサプライ東京支店
2022年4月　岡崎支店
2024年1月　岡崎支店 支店長代理
2026年9月　岡崎支店 支店長



恵まれたメンバー・環境で仕事ができることに感謝し、謙虚に職責を全うしていきます。「感謝・謙虚・思いやり」を大事にして業容拡大に努めてまいります！

11/1 新組織 外国語営業課

日本国内に拠点を持つ海外企業様など、外国語対応を必要とする国内得意先様への営業体制強化を目的に、11月1日付で営業本部海外部内に「外国語営業課」を新設しました。これまでアプローチが難しかったお客様にも積極的に提案活動を行い、新たな取引機会の創出につなげていきます。

※日本国内での使用・消費を目的とした商品の国内販売を行います。

海外部で培った外国語対応力と経験を、日本国内のビジネスでも活かしたい。

その想いのもと、外国語営業課を新設いたしました。国内での事業活動において外国語対応を必要とされるお客様との接点を広げ、当社の強みと利便性を活かしたサービスでお客様の課題解決と事業発展に貢献してまいります。



後列左から大野課長代理、吉倉主任、周さん
前列左から青木さん、八幡さん、ヴェントゥラさん、三葉課長

知られざるガリバー

10月から放送10年目に突入!

エクセレントカンパニーファイル

収録現場に潜入!

毎週土曜 夕方6時～6時30分 テレビ東京系列6局にて放送
（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）

2017年10月に放送を開始した、当社1社提供のテレビ東京系列「知られざるガリバー」。これまでに出演いただいた企業様は、なんと400社を突破！ 今回は、普段はなかなか見ることのできない番組収録の現場に潜入し、番組制作の裏側に迫ります！

番組制作の流れ 1



原稿の読み合わせ・原稿確認

番組の収録前には、映像と原稿を確認しながら入念に読み合わせを行います。渡辺真理さんも交えて、ナレーションの内容や映像とのつながりを一つひとつ確認。

難しい技術や専門用語は視聴者の方に伝わりにくい場合があるため、専門的な表現をできるだけかみ砕き、普段使う言葉に置き換えるなど原稿が調整されていきます。

2



ナレーション録り

実際の映像に合わせてナレーションを収録していきます。単に原稿を読むだけではなく、次のシーンまでに不自然な間が生まれないか、映像とナレーションのテンポが合っているかなど、細かな部分まで確認しながら進められます。

NHK 日本語発音アクセント新辞典

ナレーションのアクセントはアクセント辞典を使って細かく確認されています。視聴者の方が番組を見ている際に違和感を覚えない、自然な話し言葉になるよう調整されています。

普段、私たちがテレビで見ているのは完成した番組ですが、その裏側では、「もっと分かりやすく」「もっと魅力が伝わるように」と、たくさんのスタッフの方々が細かな調整を重ねています。これから番組を見る際は、ぜひ画面の向こう側にいる番組制作に関わる方々のこだわりにも注目してみてください！



中山社長と渡辺 真理さん

編集後記（へんしゅうこうき）

①秋号を終えて
②私の好奇心がくすぐられるもの

NEW 今号より仲間入り!

田部 友理（たなべ ゆり）
経営企画課 兼 サステナビリティ推進課

①本号より編集メンバーとなりました!リサイクルや環境について、改めて考えるきっかけとなれば嬉しいです!
②海外旅行✈現地の人と会話をしたり、異国の文化や食事を楽しむのが好きです!

加藤 あづさ（かとう）
広報IR課

①今年の夏に話題となったど冷えもんBOXをはじめ、DIYショーやゴルフ部の活動も掲載しています。ぜひご覧ください!
②サウナや温泉の新規開拓!最近は東京ドーム温泉「スパラクーア」へ行きました♨癒やしスポットを全国で探し中です!

大藤 明日真（おおとう あすま）
東京管理課

①10/15に「内定式」が開催されました!来年から仲間になるメンバーをぜひご覧ください!
②近所の良いお店探し●●家の周りは、Googleマップで気になったお店を保存した旗でいっぱいです!

小川 沙樹（おがわ さき）
編集長
広報IR課

①「知られざるガリバー」の収録現場に潜入してきました!普段は見ることができない、知られざる収録現場をぜひご覧ください!
②まだ世の中に知られていないゆるキャラの原石☆彡 地域や企業の片隅でひっそり頑張っているキャラクターを発掘するのが好きです。

忍田 ゆい（おしだ）
副編集長
広報IR課

①決算説明会のページでは、ぜひ「障害物競争戦略」や「見積りの達人」、「影武者」にも注目してみてください!
②絶景!「この景色が見たいから行ってみよう」と、国内外の旅行先を決めています。最近のオススメは、カッパドキアの気球から眺める景色!

江成 美咲（えなり みさき）
人事課

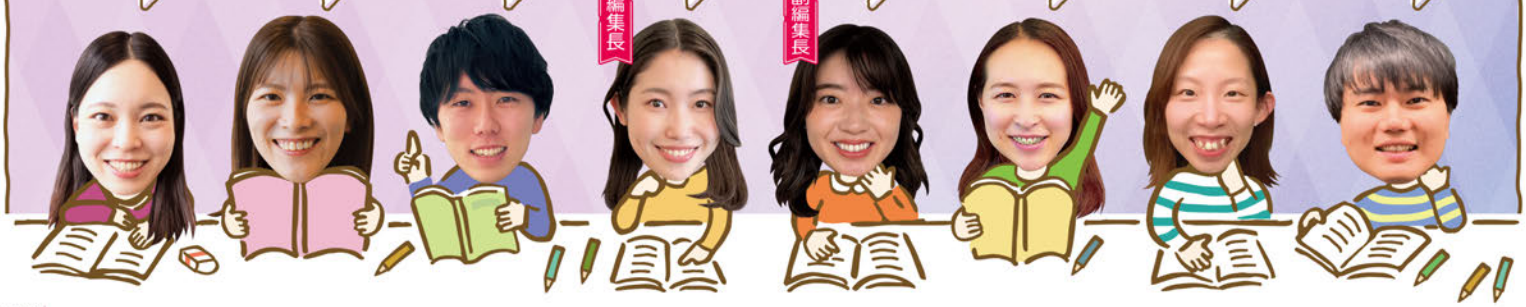
①新任ボス&盛りだくさんのHAPPY掲示板となりました!ぜひご一読ください☺
②ベーグル!ベーグルが売っているとつい買ってしまいます!甘い系から食事系いろいろ楽しめるのが魅力です♪

新野 加奈（しんの かな）
HRサポート課 主任

①巻頭特集では、SMC様と当社の共通点や遠野サプライヤーパークの様子にも注目して読んでみてください!
②人事部のメンバーとの会話!仕事上のことはもちろん、興味のあることまで個性豊かで毎日刺激をもらっています♪

大前 貴裕（おおまえ たかひろ）
財務課

①今年一年を振り返りながら、ぜひ最後まで楽しんでご覧ください!
②人のスマホのホーム画面、「このアプリ何?」と、自分の知らない便利なアプリや機能を見つけると、すぐに試しちゃいます!!



※今回より、番組リニューアル前の放送回を含めた放送回数を記載しています。



第419回 2026年7月4日

四国化工機株式会社

食品充填機の国内大手メーカー。液体食品用充填包装機の製造販売などを行う「機械事業」を主体に、「包装資材事業」「食品事業」を展開。牛乳パックに代表される屋根型紙容器成形充填機で国内トップシェアを誇ります。



第420回 2026年7月11日

株式会社関電工

電力インフラを支える総合設備企業。オフィスビルや商業施設、工場等の建築物内の電気設備工事を主力としつつ、街中の電線・電柱、送電線や変電所といった電力インフラにかかわる様々な電気設備工事を手掛けています。



第421回 2026年7月18日

日本貨物航空株式会社

日本唯一の貨物専門航空会社。1985年の初就航以来、ボーイング747型の貨物専用大型機の運航で国際物流を支え、世界の社会、経済、文化の発展に貢献すべく、航空貨物輸送の一翼を担っています。



第422回 2026年7月25日

日本エアーテック株式会社

クリーンエアシステム専業メーカー。約50年にわたり、半導体・電子工業、医薬・バイオ分野で技術を培い、クリーンルームの計画・設計・製造・施工からメンテナンスまで一貫して提供しています。



第423回 2026年8月1日

富士工業株式会社

一般家庭用レンジフードの国内トップメーカー。現在では家庭用だけでなく業務用厨房機器にも領域を広げ、あらゆる生活空間の空気環境をより良くする技術を追求しています。

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

放送記

日本には、世界に誇る企業が数多く存在します。
“日本に自信と活力を与えたい”という想いから、
そんな優れた企業の
知られざる姿を皆様にお届けします。

TV TOKYO



ナレーター 渡辺 真理さん

CM詳細 番組情報 バックナンバー

毎週土曜 夕方6時～6時30分
テレビ東京系列6局にて放送
（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）



第424回 2026年8月8日

大石産業株式会社

産業用包装資材の総合メーカー。100年にわたり、産業用包装資材の製造販売を行っています。古紙をリサイクルして製造するパルプモウルド容器は、「自然に還る紙製品」として、未来を包む包装容器として注目されています。



第425回 2026年8月15日

三菱製鋼株式会社

素材から一貫生産のばねメーカー。素材である「特殊鋼」から「ばね」までを生産する「素材から製品までの一貫生産」を強みとし、近年では成長分野にも事業を拡大しています。



第426回 2026年8月22日

テクセンドフォトマスク株式会社

半導体用フォトマスクメーカー。ナノレベルの微細な回路パターンを描き出す製造工程や電子線を数千回当てて修正する緻密な技術、未来のデバイスを実現する新たな転写技術「ナノインプリント」の開発など進化を続けています。



第427回 2026年8月29日

荒川化学工業株式会社

天然樹脂ロジン（松やに）を主原料とする中間素材メーカー。祖業である天然由来の「ロジン」を通じて、身近な暮らしを支える素材を提供し続けるとともに、新たにライフサイエンス分野にも取り組んでいます。



第428回 2026年9月5日

クミアイ化学工業株式会社

国内大手農薬メーカー。水稲用除草剤分野では、海外にも自社開発した製品の販売を行っており、海外売上高比率は約6割。豆つぶ剤という独自の省力型製剤を開発し、農作業の省力化に大きく貢献しています。



第429回 2026年9月12日

株式会社リガク

X線技術を強みに持つグローバル分析機器メーカー。半導体や電池、医薬品など最先端の研究とものづくりの現場を支え、国内トップシェアのX線回折装置をはじめ数々の独自技術を展開しています。



第430回 2026年9月19日

株式会社Willbe

汎用エンジンメーカー。コア部品は自社工場で機械加工し、一つのラインで何種類ものエンジンを組み立てられる仕組みを構築。各作業機メーカーの要望に合わせてカスタマイズできるエンジンは1,000種類以上あります。

※敬称略

2026
AUTUMN

表紙テーマ
COVER TOPICS
私の好奇心がくすぐられるもの
（気づき・発見）
WONDER

ご当地グルメ

「こんな美味しい
食べ物があったんだ!!」
という新しい味との出会いは、
五感が刺激されて心がパッと
明るくなります!!



プラネット東海
後藤（ごとう） 良亮（りょうすけ） 主任

富山の海の幸

天然のいけすと
呼ばれる富山湾で
水揚げされた海の幸に
魅了されています!



富山支店
山並（やまなみ） 千廣（ちひろ） 主任

書店での衝撃的な一冊との出会い

私は書店にて本を購入します。
帯の推薦文にひかれて購入しました。
この本すごいんです！



プラネット滋賀
梅村（うめむら） 聖都子（せつこ）さん
パート

ガチャガチャ

「こんなキャラクターが！」
という発見が楽しいです！



神戸支店
加藤（かとう） 菜々子（ななこ）さん

アウトドアショップ

ふらっと立ち寄って
アウトドア用品を見ながら、
次に行く登山やキャンプを
想像するのが好きです！



福井支店
山下（やました） 耕平（こうへい）さん
マネチャレ生

マラソン大会行脚

娘にずっと寄り添えるよう、
元気でいたくて走り始めたマラソン。
人との交流や各地巡りも
楽しみです！



北名古屋支店
坂根（さかね） 勝（まさる） 係長

はんどめいど 秋号 vol.156
発　行　日／2026年11月12日
編集・発行／トラスコ中山株式会社 はんどめいど編集委員会
発行責任者／広報IR課 課長 吉見 今日子
制 作 協 力／大日本印刷株式会社

TRUSCO PRO TOOL
Skilled professionals need professionally qualified tools. This line of products brings manufacturers all the advantages of using excellent equipment, and will satisfy each and every user in the workplace.

TRUSCO モノづくり大辞典 オレンジブック

トラスコ中山株式会社
東京都港区新橋4-28-1
トラスコフィオリートビル
TEL：03-3433-9840

260
12,320部