



TRUSCO®



統合報告書  
「解体新書」2025



「がんばれ!!日本のモノづくり」



BCP対応  
強化企業



~BCPの要~  
各種免震装置

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



発行日: 令和7年(2025)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  
[566] 23,495部

企業のこころざし  
「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



# ニッポンの工具箱「プラネット愛知」

BCP対応  
強化中!

- 2030年在庫アイテム数 100万アイテム
- 最大出荷可能金額 約1,000億円/年
- 高速自動梱包出荷ライン「I-Pack®」4ライン導入
- 「ニアワセ+ユーチョコ」  
(荷物詰合わせ+ユーザー様直送)能力大幅拡大

所在地:愛知県北名古屋市  
建屋竣工:令和7年(2025)2月/稼働予定:令和8年(2026)7月

## 「ニアワセ+ユーチョコ」(荷物詰合わせ+ユーザー様直送)を支える最先端の物流機器



当社初導入  
Skypod(スカイポッド)  
3次元高速ピッキングシステム

P.53参照



国内最大  
AutoStore(オートストア)  
高密度ロボット収納システム

P.54参照



当社初導入  
クロスベルトソーター  
高速仕分け機



シャトルラック  
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

P.55参照



免震構造で災害時でも出荷可能

P.51参照

# 経営の根底に流れる トラスコイズム

平成6年(1994)社長就任後、社長業30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、社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ろ取りをしない

## 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 最高の能力かも知れない

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

## 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<sup>セン</sup>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<sup>セン</sup>銭<sup>ゼン</sup>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  
多数決は結果に無責任となる

## 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なかれ

## 人前で恥をかかねば 人は育たず

誰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

経営戦略と言えは足し算ばかりだが、  
やめるという経営戦略も必要である

### 社外取締役

 <p>昭和24年(1949)11月15日生 75歳 社歴9年</p> <p>略歴 昭和50年 マッキンゼー・アンド・カンパニー入社 平成8年 株式会社フォアサイト・アンド・カンパニー創立 同社代表取締役(現任) 当社社外取締役(現任) 平成28年 一般社団法人 問題解決力検定協会創立 平成29年 同協会代表理事(現任)</p> <p>社外取締役 Board Brain(BB)* 株式会社フォアサイト・アンド・カンパニー代表取締役 さいとう けんいち <b>齋藤 顕一</b></p>	 <p>昭和28年(1953)8月19日生 71歳 社歴9年</p> <p>略歴 昭和51年 萩原工業株式会社入社 昭和59年 同社代表取締役社長 平成22年 同社代表取締役社長 社長執行役員 平成28年 同社代表取締役会長 当社社外取締役(現任) 平成30年 東洋平成ポリマー株式会社代表取締役社長 令和2年 ウェーブブロックホールディングス株式会社 社外取締役(現任) 令和3年 東洋平成ポリマー株式会社 取締役会長 令和4年 萩原工業株式会社 取締役会長 東洋平成ポリマー株式会社 相談役(現任) 令和5年 萩原工業株式会社 相談役(現任)</p> <p>社外取締役 Board Brain(BB)* 萩原工業株式会社 相談役 はぎはら くにあき <b>萩原 邦章</b></p>	 <p>昭和52年(1977)5月9日生 47歳 社歴1年</p> <p>略歴 平成13年 ネスレ日本株式会社入社 平成23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 同社代表取締役(現任) 令和3年 ダイナミックツール株式会社代表取締役(現任) 令和4年 当社社外取締役(現任) 令和7年 (2025)3月28日開催予定の当社第62期定時株主総会決議を経て社外取締役に就任予定</p> <p>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 おおた りさ <b>大田 梨沙</b></p>
---	--	---

### 代表取締役社長



昭和33年(1958)12月24日生  
66歳 社歴44年

略歴  
昭和56年 当社入社  
昭和59年 取締役  
昭和62年 常務取締役  
平成3年 代表取締役  
専務取締役  
平成6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**

昭和45年(1970)9月10日生  
54歳 社歴32年

略歴  
平成5年 当社入社  
平成13年 土浦営業所 所長  
平成14年 金沢営業所 所長  
平成18年 大阪支店 支店長  
平成22年 カタログ・メディア課 課長 兼 ドットクル 課長  
平成25年 eコマース営業部 部長  
平成26年 eビジネス営業部 部長  
平成29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  
平成31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

令和2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  
令和3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  
令和6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**

昭和44年(1969)7月7日生  
55歳 社歴32年

略歴  
平成5年 当社入社  
平成14年 HC新潟営業所 所長  
平成16年 HC大阪支店 支店長  
平成20年 人事課 課長  
人事課 課長 兼 ヘルスケア課 課長  
平成25年 経営企画部 部長  
平成29年 執行役員 経営企画部 部長  
平成31年 執行役員 経営管理本部 本部長  
取締役 経営管理本部 本部長  
令和2年 取締役 営業本部 本部長  
トラスコナカヤマ クラウド担当役員  
トラスコナカヤマ インドネシア担当役員  
令和3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  
令和4年 取締役 営業本部 本部長  
令和6年 取締役 商品本部 本部長  
トラスコナカヤマ USA担当役員(現任)

### 経営管理本部

(計95名)

#### 経営企画部



経営企画部 部長

たかた まゆみ  
**高田 真由美**

昭和52年(1977)6月2日生  
47歳 社歴25年

略歴  
平成12年 当社入社  
平成26年 櫻屋川支店 支店長  
平成28年 プラネット東関東副センター長  
令和3年 経営企画・広報IR課 課長  
令和4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  
令和6年 経営企画部 部長(現任)

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)

#### 人事部



人事部 部長

おおたに まさと  
**大谷 正人**

昭和42年(1967)10月24日生  
57歳 社歴34年

略歴  
平成3年 当社入社  
平成20年 鹿児島営業所 所長  
平成24年 千葉支店 支店長  
平成26年 人事課 課長 兼 ヘルスケア課 課長  
平成30年 ファクトリー営業部 近畿部 部長  
令和元年 ファクトリー営業部 兼 物流部 近畿部 部長  
令和3年 ファクトリー営業部 兼 物流部 中部・近畿部 部長  
令和4年 物流部 東日本 部長  
令和6年 人事部 部長(現任)

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24名)

#### 総務部



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**

昭和44年(1969)9月20日生  
55歳 社歴31年

略歴  
平成6年 当社入社  
平成14年 HC名古屋営業所 所長  
平成16年 HC新潟営業所 所長  
平成19年 HC東京支店 支店長  
平成20年 松戸営業所 所長  
平成22年 プラネット東海副センター長  
平成23年 プラネット北関東センター長  
平成25年 ファクトリー営業部 部長(中部)  
平成28年 ファクトリー営業部 信州・北陸・東海 部長  
平成30年 総務部 部長  
令和元年 総務部 部長 兼 プロパティ課 課長  
令和3年 執行役員 総務部 部長 兼 プロパティ課 課長(現任)

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 運月荘  
トラスコ・リゾート&スパ軽井沢  
(社員29名、パートタイマー8名)

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  
(出向社員2名)

#### 経理部



経理部 部長

しもず あつし  
**下津 敦嗣**

昭和53年(1978)12月25日生  
46歳 社歴23年

略歴  
平成14年 当社入社  
平成23年 江戸川支店 支店長  
平成25年 経営企画課 課長代理  
平成26年 大阪本社総務課 課長 兼 法務課 課長 兼 車両運行管理課 課長  
令和3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  
令和6年 経理部 部長(現任)

経理課  
財務課  
(社員19名)

### デジタル戦略本部

(計47名)

#### 情報システム部



執行役員  
情報システム部 部長

きむら たかゆき  
**木村 隆之**

昭和48年(1973)6月26日生  
51歳 社歴27年

略歴  
平成10年 当社入社  
平成23年 山口支店 支店長  
平成24年 宇部支店 支店長  
平成25年 大阪本社総務課 課長 兼 秘書課 課長 兼 環境マネジメント課 課長  
平成31年 情報システム部 部長  
令和6年 執行役員 情報システム部 部長(現任)

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)

#### 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

いけがみ もとき  
**池上 元規**

昭和62年(1987)11月4日生  
37歳 社歴15年

略歴  
平成22年 当社入社  
令和3年 UXプラットフォーム開発室 室長  
令和6年 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)

デジタル推進課  
UXプラットフォーム開発室  
(社員7名)

### オレンジブック本部

(計25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**

昭和55年(1980)6月27日生  
44歳 社歴21年

略歴  
平成16年 当社入社  
平成25年 大分支店 支店長  
平成29年 東京管理課 課長  
令和6年 オレンジブック部 部長  
令和7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25名)

### 商品本部

(計112名)

#### 東京商品部



東京商品部 部長

まつばら ふみあき  
**松原 史明**

昭和55年(1980)7月21日生  
44歳 社歴21年

略歴  
平成16年 当社入社  
平成30年 福井支店 支店長  
令和3年 南大阪支店 支店長  
令和4年 東京商品部 部長(現任)

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43名)

#### 大阪商品部



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**

昭和51年(1976)2月23日生  
49歳 社歴27年

略歴  
平成10年 当社入社  
平成20年 熊谷支店 支店長  
平成24年 富山支店 支店長  
平成28年 東京PB商品課 課長 兼 PBプロダクトデザイン課 課長  
令和3年 大阪商品部 副部長  
大阪商品部 部長 兼 トラスコオンラインブック課 課長  
令和4年 大阪商品部 部長  
令和6年 大阪商品部 部長(現任)

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48名)

#### 海外商品部



海外商品部 部長

やしま たけし  
**八島 剛志**

昭和50年(1975)10月12日生  
49歳 社歴27年

略歴  
平成10年 当社入社  
平成19年 新潟北営業所 営業所長  
平成22年 新潟北支店 支店長  
平成23年 海外販売課 課長 兼 外国語営業課 課長  
平成26年 インドネシア現地法人 準備課 課長  
平成27年 トラスコナカヤマ インドネシア 代表取締役専務  
平成28年 トラスコナカヤマ インドネシア 執行役員 代表取締役社長  
平成30年 MROサプライ東京支店 支店長  
令和4年 岡崎支店 支店長  
令和6年 海外商品部 部長(現任)

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19名、パートタイマー1名)

#### 営業企画部/eビジネス営業部



営業企画部 部長 兼  
eビジネス営業部 部長

ほりた りょうへい  
**堀田 亮平**

昭和62年(1987)9月7日生  
37歳 社歴15年

略歴  
平成22年 当社入社  
令和4年 通販大阪支店 支店長  
令和6年 営業企画部 兼 eビジネス営業部 部長(現任)

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  
(社員15名)

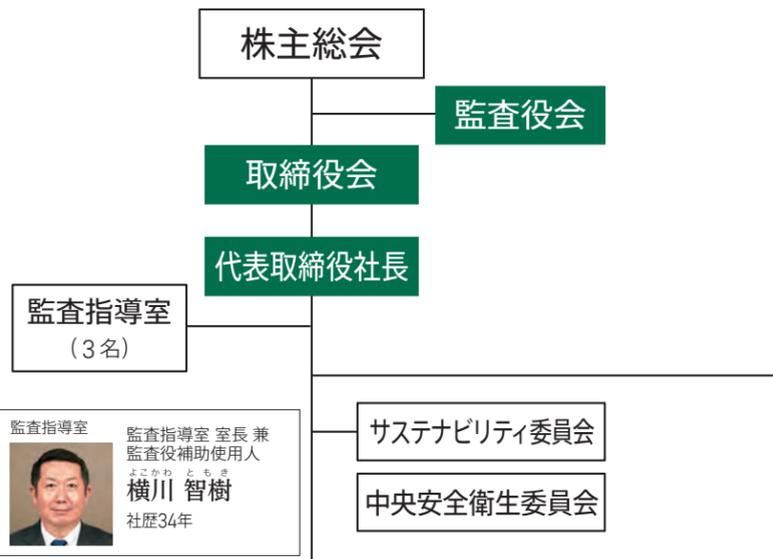
通販東京  
通販大阪  
MROサプライ東京  
(社員63名、パートタイマー9名)

※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  
たけなか しゅんすけ  
**武中 駿介**  
37歳 社歴15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

( )内の従業員数は令和7年2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**

 <b>常勤監査役</b> うんと きよのり <b>雲戸 清則</b> 昭和37年(1962) 2月9日生 63歳 社歴38年 略歴 昭和61年 当社入社 平成8年 福井営業所 所長 平成16年 千葉営業所 所長 平成20年 岡山支店 支店長 平成23年 ファクトリー営業部 部長(東部) 平成25年 海外部 部長 令和元年 ファクトリー営業部 兼 物流部 東部 部長 令和4年 ファクトリー営業部 東部 部長 令和6年 常勤監査役(現任)	 <b>非常勤監査役</b> かまくら ひろほ <b>鎌倉 寛保</b> 昭和22年(1947) 1月27日生 78歳 社歴13年 略歴 昭和46年 等松・青木監査法人入所(現 有限責任監査法人 トーマツ) 昭和48年 公認会計士登録 平成24年 株式会社コーシン精機 非常勤監査役(現任) 平成25年 株式会社フジフードグループ本社 非常勤監査役 平成30年 シン・エナジー株式会社 非常勤監査役(現任)	 <b>非常勤監査役</b> わだ よりとも <b>和田 頼知</b> 昭和30年(1955) 10月23日生 69歳 社歴2年 略歴 昭和53年 等松・青木監査法人入所(現 有限責任監査法人 トーマツ) 昭和56年 公認会計士登録 平成8年 監査法人トーマツ ハートナー(現 有限責任監査法人 トーマツ) 令和元年 株式会社日本触媒 非常勤監査役 令和2年 積水ハウス株式会社 非常勤監査役(現任) 令和5年 当社非常勤監査役(現任)	 <b>非常勤監査役</b> ひねの けん <b>日根野 健</b> 昭和54年(1979) 8月23日生 45歳 社歴2年 略歴 平成15年 監査法人トーマツ入所(現 有限責任監査法人 トーマツ) 平成19年 公認会計士登録 株式会社アクション・アング 代表取締役(現任) 日根野公認会計士事務所 代表(現任) 令和元年 税理士法人日根野会計事務所 代表社員(現任) 令和5年 当社非常勤監査役(現任)
---	--	--	---

**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**  
昭和48年(1973) 5月27日生  
51歳 社歴29年  
略歴  
平成8年 当社入社  
平成16年 浜松営業所 所長  
平成22年 監査役室 室長 総務課 課長  
平成24年 プラネット北関東 副センター長  
平成26年 プラネット東北 センター長  
平成30年 物流部 首都圏 部長  
令和元年 海外部 部長 兼 マーケティング部 部長  
令和2年 eビジネス営業部 部長  
令和4年 営業企画部 部長 兼 eビジネス営業部 部長  
令和6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**  
昭和60年(1985) 8月4日生  
39歳 社歴12年  
略歴  
平成25年 当社入社  
平成30年 通販東京第一支店 支店長  
令和元年 経営企画部 部長 兼 経理部 部長  
令和3年 上席執行役員 商品本部 本部長  
令和5年 取締役 商品本部 本部長  
令和6年 取締役 物流本部 本部長(現任)

**営業本部 (計941名)**

<p><b>ファクトリー営業部</b></p> <b>山中 敦宏</b> 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 昭和49年(1974) 9月21日生 50歳 社歴27年 略歴 平成10年 当社入社 平成20年 土浦支店 支店長 平成24年 南大阪支店 支店長 平成30年 販売企画課 課長 令和3年 デジタル推進部 部長 令和6年 執行役員 ファクトリー営業部 東部 部長(現任) <b>木村 好希</b> ファクトリー営業部 首都圏 部長 きむら よしき 昭和55年(1980) 9月2日生 44歳 社歴22年 略歴 平成15年 当社入社 平成24年 久留米支店 支店長 平成27年 鳥栖支店 支店長 平成28年 広報課 課長 兼 IR課 課長 兼 コーポレートデザイン課 課長 平成29年 広報IR課 課長 平成31年 大阪支店 支店長 令和4年 ファクトリー営業部 首都圏 部長(現任) <b>米田 豊</b> ファクトリー営業部 中部 部長 よねだ ゆたか 昭和50年(1975) 11月6日生 49歳 社歴26年 略歴 平成11年 当社入社 平成17年 滋賀営業所 所長 平成22年 採用課 課長 平成25年 経営企画課 課長 兼 環境マネジメント課 課長 平成26年 経営企画課 課長 兼 コストマネジメント課 課長 兼 リスクマネジメント課 課長 平成29年 東京商品部 部長 令和4年 ファクトリー営業部 中部 部長(現任) <b>酒井 利治</b> ファクトリー営業部 近畿 部長 さかい としはる 昭和51年(1976) 8月17日生 48歳 社歴26年 略歴 平成11年 当社入社 平成20年 鳥取オフィスHC オフィス長 平成22年 米子営業所 所長 平成23年 監査役室 室長 平成24年 広報課 課長 兼 IR課 課長 兼 コーポレートデザイン課 課長 平成28年 鳥栖支店 支店長 令和2年 名古屋支店 支店長 令和4年 ファクトリー営業部 近畿 部長(現任) <b>藤田 雅敏</b> ファクトリー営業部 西部 部長 ふじた まさとし 昭和56年(1981) 3月10日生 44歳 社歴22年 略歴 平成15年 当社入社 平成28年 宮崎支店 支店長 令和3年 宇都宮支店 支店長 令和4年 小牧支店 支店長 令和4年 ファクトリー営業部 西部 部長(現任) <b>松井 周</b> ホームセンター営業部 部長 まつい しゅう 昭和54年(1979) 8月17日生 45歳 社歴22年 略歴 平成15年 当社入社 平成24年 福井支店 支店長 平成27年 HC東京支店 支店長 令和4年 ホームセンター営業部 部長 兼 HC東京支店 支店長 令和5年 ホームセンター営業部 部長 兼 HC大阪支店 支店長 令和6年 ホームセンター営業部 部長 兼 HC大阪支店 支店長 令和7年 ホームセンター営業部 部長(現任) <b>東 則博</b> 海外部 部長 兼 海外販売課 課長 ひがし のりひろ 昭和53年(1978) 10月16日生 46歳 社歴21年 略歴 平成16年 当社入社 平成25年 小山支店 支店長 平成27年 ドイツ駐在所 所長 令和4年 海外商品部 部長 令和6年 海外部 部長 兼 海外販売課 課長(現任)	<p><b>ホームセンター営業部</b></p> <b>松井 周</b> ホームセンター営業部 部長 まつい しゅう 昭和54年(1979) 8月17日生 45歳 社歴22年 略歴 平成15年 当社入社 平成24年 福井支店 支店長 平成27年 HC東京支店 支店長 令和4年 ホームセンター営業部 部長 兼 HC東京支店 支店長 令和5年 ホームセンター営業部 部長 兼 HC大阪支店 支店長 令和6年 ホームセンター営業部 部長 兼 HC大阪支店 支店長 令和7年 ホームセンター営業部 部長(現任)	<p><b>海外部</b></p> <b>東 則博</b> 海外部 部長 兼 海外販売課 課長 ひがし のりひろ 昭和53年(1978) 10月16日生 46歳 社歴21年 略歴 平成16年 当社入社 平成25年 小山支店 支店長 平成27年 ドイツ駐在所 所長 令和4年 海外商品部 部長 令和6年 海外部 部長 兼 海外販売課 課長(現任) <p>海外販売課 ※海外子会社対応窓口 (社員8名)</p>
---	---	--

海外現地法人(子会社) トラスコ 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 44歳 社歴22年 従業員 24名 (出向社員2名・現地スタッフ22名) 取締役 東 則博

中山株式会社 担当役員 山本 雅史 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 宅野 洋平 38歳 社歴15年 従業員 24名 (出向社員3名・現地スタッフ21名) 監査役 東 則博

**物流本部 (計1,900名)**

<p><b>物流企画部</b></p> <b>半田 尚也</b> 物流企画部 部長 はんた なおや 昭和57年(1982) 9月21日生 42歳 社歴20年 略歴 平成17年 当社入社 平成29年 鹿島支店 支店長 令和3年 物流企画課 課長 兼 配送マネジメント課 課長 令和6年 物流改革部 部長 令和7年 物流企画部 部長(現任) <p>物流企画課 配送マネジメント課 物流安全推進課 (社員13名)</p>	<p><b>物流部</b></p> <b>喜多 智弥</b> 物流部 東日本 部長 きた ともや 昭和53年(1978) 12月24日生 46歳 社歴24年 略歴 平成13年 当社入社 平成22年 甲府支店 支店長 平成28年 プラネット東海センター長 平成31年 人材開発課 課長 兼 秘書課 課長 兼 CSR課 課長 令和3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 令和4年 人事部 部長 令和6年 物流部 東日本 部長(現任) <p>P北海道 P東北 P北関東 P大阪 P東関東 P南関東 P九州 P愛知(2026年7月稼働) HC西日本物流センター 宇都宮STC 小山STC 大宮STC (社員256名、パートタイマー645名)</p>	<p><b>物流部</b></p> <b>平山 貴規</b> 物流部 西日本 部長 ひらやま たかのり 昭和50年(1975) 4月20日生 49歳 社歴26年 略歴 平成11年 当社入社 平成17年 明石営業所 所長 平成22年 IT企画課 課長 平成27年 eビジネス東京第一支店 支店長 平成28年 通販東京第一支店 支店長 平成30年 人事課 課長 兼 ヘルプデスク 課長 令和4年 物流部 西日本 部長(現任) <p>P東海 P名古屋 P滋賀 P大阪 P神戸 P山陽 P九州 P愛知(2026年7月稼働) HC西日本物流センター HC九州物流センター 岡崎STC 豊橋STC 東大阪STC 堺STC 奈良STC 岡山STC 高松STC 博多STC (社員312名、パートタイマー674名)</p>
--	---	--

P(プラネット)、BUC(バックアップセンター)、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

01 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 ..... 12  
 トップメッセージ ..... 18  
 「ありたい姿」実現のために一能力目標 ..... 20  
 事業の経過及び成果 ..... 22

02 「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— ..... 25  
 人や社会のお役に立つ—価値創造モデル— ..... 28  
 重要課題 ..... 30

03 問屋を極める、究める (経営戦略)

ビジネスフロー ..... 32  
 経営成績ハイライト ..... 34  
 持つ経営 (財務戦略) ..... 35  
 取締役メッセージ ..... 36  
 商品戦略 ..... 42  
 物流戦略 ..... 50  
 カタログ・メディア戦略 ..... 56  
 販売戦略 ..... 58  
 デジタル戦略 ..... 64  
 人材戦略 ..... 68

04 やさしさ、未来へ (サステナビリティ)

やさしさ、未来へ ..... 78  
 人権 ..... 79  
 環境への取組み ..... 80  
 コーポレートガバナンス ..... 84  
 広報IR ..... 91

公益財団法人中山視覚福祉財団 ..... 94  
 企業データ ..... 96

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。

※令和4年(2022)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、令和3年(2021)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

令和6年(2024)1月1日～令和6年(2024)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 令和6年(2024)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 89か所(本社2か所、国内営業拠点59か所、国内物流拠点28か所)  
 海外拠点 7か所(現地法人:トラスコナカヤマ タイランド、トラスコナカヤマ インドネシア、トラスコナカヤマ USA  
 仕入先開拓オフィス:ドイツ、台湾、タイ、香港)  
 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 64.4%  
 従業員数 連結:3,184名(役員11名、社員1,709名、パートタイマー1,464名)  
 創業 昭和34年(1959)5月15日  
 設立 昭和39年(1964)3月2日  
 決算期 12月31日  
 売上高 令和6年(2024)12月期 連結:2,950億24百万円/令和7年(2025)12月期 計画 3,174億30百万円  
 経常利益 令和6年(2024)12月期 連結:200億56百万円/令和7年(2025)12月期 計画 211億70百万円  
 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 3,637社(国内仕入先数3,284社、海外仕入先数353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5,652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15万部発刊、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455万アイテムを公開し、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 令和7年(2025)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)  
 取締役 やまもと まさし 山本 雅史 (営業本部 本部長)  
 社外取締役 さいとう けんいち 齋藤 顕一 (株式会社フォアサイト・アンド・カンパニー) 代表取締役  
 社外取締役 はぎはら くにあき 萩原 邦章 (萩原工業株式会社 相談役)  
 社外取締役 おおた 梨沙 大田 梨沙 (ダイナミックツール株式会社 代表取締役)  
 常勤監査役 うんとう きよのり 雲戸 清則  
 非常勤監査役 かまくら ひろほ 鎌倉 寛保  
 非常勤監査役 わだ よりとも 和田 頼知  
 非常勤監査役 ひねの けん 日根野 健

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

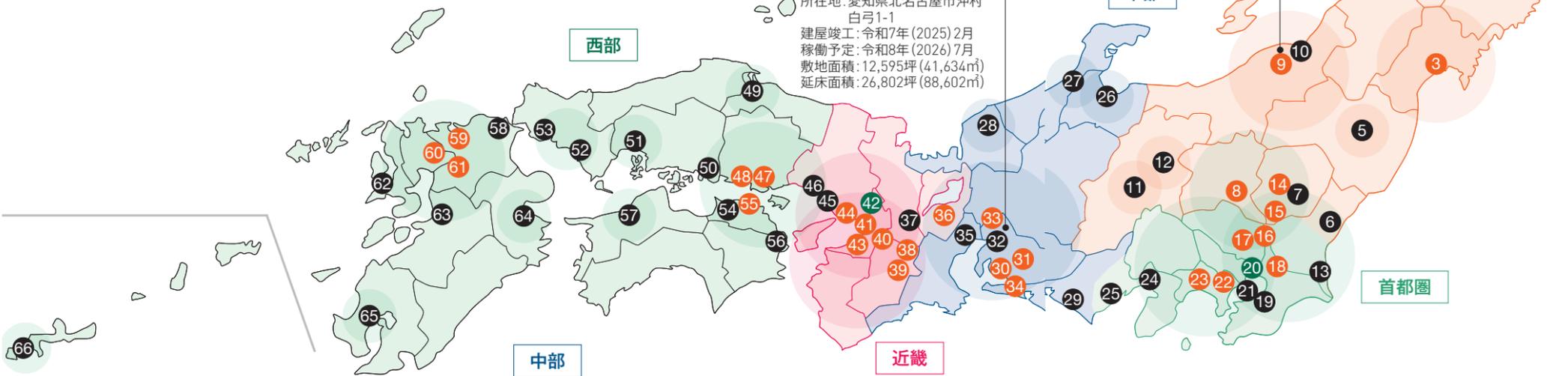
拠点マップ 令和7年(2025)4月1日付 ★は自社所有物件

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

大阪本社 大阪支店	大阪府大阪市中央区本町四丁目2番5号	★	
東大阪支店 H C大阪支店 通販大阪支店	トラスコ セントラルビル	★	
43	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 ★	
44	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 ★	
45	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	★
46	姫路支店	兵庫県姫路市北条448-26 ★	

西部

47	プラネット山陽 岡山支店	岡山県岡山市北区天瀬4-15 ★
48	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 ★
49	米子支店	鳥取県米子市米原8丁目15-14 ★
50	福山支店	広島県福山市曙町2丁目4-13 ★
51	広島支店	広島県広島市西区中広町1丁目20番1号 ★



中部

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

(注) 33小牧支店は令和7年(2025)5月より北名古屋支店へ名称変更し、右記へ移転予定 所在地: 愛知県北名古屋市沖村白弓1-1

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)



近畿

36	プラネット滋賀 竜王支店	滋賀県蒲生郡竜王町小口1140-3 ★	
37	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	★
38	H C西日本物流センター	奈良県奈良市上深川町755-6 ★	
39	奈良ストックセンター	奈良県奈良市上深川町758-6 ★	
40	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 ★	
41	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 ★	

**プラネット新潟●30か所目**  
所在地: 新潟県三条市福島新田字松橋下丁431-2  
建屋竣工: 令和8年(2026)2月(予定)  
稼働予定: 令和8年(2026)  
ホームセンタールート8月・  
ファクトリールート10月  
敷地面積: 7,956坪 (26,300㎡)  
延床面積: 14,622坪 (48,338㎡) (予定)

中部

首都圏

13	鹿島支店	茨城県神栖市堀割3丁目3番24号 ★
14	宇都宮ストックセンター	栃木県内都上三川町しらすぎ2丁目40番3号 ★
15	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 ★
16	プラネット埼玉 幸手支店	埼玉県幸手市神明内赤木988-7 ★
17	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 ★
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	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 フィオリートビル ★
21	京浜支店	東京都大田区久が原2丁目14番23号 ★
22	東京バックアップセンター	神奈川県川崎市川崎区田町3丁目10番6号 ★
23	プラネット南関東 厚木支店	神奈川県伊勢原市高森1567-1 ★
24	富士支店	静岡県富士市十兵衛251-1 ★
25	静岡支店	静岡県静岡市駿河区緑が丘町1番20 ★

東部

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	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 ★
4	秋田支店	秋田県秋田市山王臨海町2番41号 ★
5	郡山支店	福島県郡山市本町1-23-7 ★
6	水戸支店	茨城県那珂市菅谷1567 ★
7	宇都宮支店	栃木県宇都宮市平出工業団地46-11 ★
8	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 ★
9	H C東日本物流センター 新潟支店	新潟県三条市大字新保280番地 ★
10	新潟北支店	新潟県新潟市東区豊2丁目6番50号 ★
11	岡谷支店	長野県岡谷市神明町2丁目1-33 ★
12	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

拠点数  
**96**か所

● 本社 2か所  
● 国内営業拠点 59か所 (うち在庫保有支店29か所)  
● 国内物流拠点 28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: トラスコナカヤマ タイランド  
トラスコナカヤマ インドネシア  
トラスコナカヤマ USA  
仕入先開拓オフィス: ドイツ、台湾、タイ、香港)

**主要な事業所** 全て自社所有物件です。

自社所有物件の一部を掲載しています。(令和6年(2024)12月31日現在)

**物流センター**

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 ②26,802坪 ③令和8年(2026)7月(予定) 太陽光発電(1867.8kW) 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 ③平成16年(2004)  
④29名 ⑤4万8千アイテム ⑥87万6千個 ⑦7億7千万円

**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)  
①4,273坪 ②7,261坪 ③平成20年(2008)  
④174名 ⑤34万7千アイテム ⑥467万3千個 ⑦53億3千万円

**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 ③平成20年(2008)  
④94名 ⑤22万5千アイテム ⑥269万3千個 ⑦23億4千万円

**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 ③平成27年(2015)  
④207名 ⑤35万7千アイテム ⑥393万6千個 ⑦43億円

**プラネット新潟** 新潟県三条市



2026年稼働予定

パレット自動倉庫 Just Fit Box t-Sort DAS 太陽光発電(768kW) 免震構造  
①17,956坪 ②14,622坪 ③令和8年(2026) ホームセンタールート8月・ファクトリールート10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 ③平成22年(2010)  
④94名 ⑤23万9千アイテム ⑥419万8千個 ⑦43億3千万円

**HC西日本物流センター** 奈良市



①2,995坪 ②3,030坪 ③平成4年(1992)  
④89名 ⑤3万1千アイテム ⑥314万2千個 ⑦25億3千万円

**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 ③平成17年(2005)  
④150名 ⑤17万8千アイテム ⑥290万6千個 ⑦24億3千万円

**プラネット九州** 佐賀県鳥栖市



太陽光発電(300kW)  
①3,427坪 ②6,864坪 ③平成27年(2015)  
④88名 ⑤23万8千アイテム ⑥311万6千個 ⑦31億8千万円

**プラネット山陽** 岡山市北区



太陽光発電(3kW)  
①1,702坪 ②2,457坪 ③平成10年(1998)  
④45名 ⑤6万4千アイテム  
⑥117万1千個 ⑦8億8千万円

**プラネット名古屋** 愛知県江南市



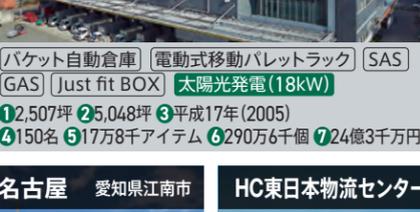
太陽光発電(30kW)  
①1818坪 ②3,235坪 ③平成25年(2013)  
④71名 ⑤11万1千アイテム  
⑥165万4千個 ⑦15億6千万円

**東京バックアップセンター** 神奈川県川崎市川崎区



①759坪 ②1,514坪 ③平成21年(2009)  
④16名 ⑤7万2千アイテム  
⑥182万3千個 ⑦25億5千万円

**HC東日本物流センター** 新潟県三条市



①2,607坪 ②2,956坪 ③平成6年(1994)  
④104名 ⑤2万8千アイテム  
⑥185万8千個 ⑦13億4千万円

**東大阪ストックセンター** 大阪府東大阪市



①399坪 ②2,427坪 ③平成20年(2008) /  
平成28年(2016) / 平成29年(2017)

**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 ③平成19年(2007)  
④101名 ⑤20万9千アイテム ⑥277万2千個 ⑦26億1千万円

**小山ストックセンター** 栃木県小山市



①1,419坪 ②958坪 ③令和元年(2019)  
⑤2千アイテム  
⑥4万6千個 ⑦1億2千万円

**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 ③令和元年(2019)  
⑤35アイテム  
⑥4万2千個 ⑦5千万円

**大宮ストックセンター** 埼玉県さいたま市西区



①500坪 ②415坪 ③令和3年(2021)  
⑤153アイテム  
⑥5万5千個 ⑦7千万円

**豊橋ストックセンター** 愛知県豊橋市



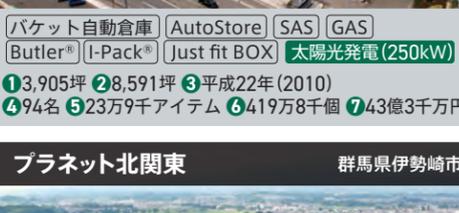
①2,995坪 ②2,074坪 ③令和元年(2019)  
⑤1千アイテム  
⑥193万4千個 ⑦10億8千万円

**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 ②13,781坪 ③平成30年(2018)  
④232名 ⑤51万9千アイテム ⑥644万1千個 ⑦83億3千万円

**奈良ストックセンター** 奈良市



①1,419坪 ②958坪 ③令和元年(2019)  
⑤2千アイテム  
⑥4万6千個 ⑦1億2千万円

**岡山ストックセンター** 岡山市南区



①510坪 ②688坪 ③平成29年(2017)  
⑤820アイテム  
⑥21万9千個 ⑦1億4千万円

**高松ストックセンター** 香川県高松市



①2,545坪 ②1,774坪 ③令和元年(2019)  
⑤669アイテム  
⑥62万5千個 ⑦4億8千万円

**博多ストックセンター** 福岡市博多区



①1,170坪 ②2,302坪  
③平成14年(2002) / 平成28年(2016)  
⑤919アイテム ⑥45万7千個 ⑦3億4千万円

**プラネット福岡** 福岡県北九州市



2026年稼働予定

パレット自動倉庫 Just Fit Box t-Sort DAS 太陽光発電(768kW) 免震構造  
①17,956坪 ②14,622坪 ③令和8年(2026) ホームセンタールート8月・ファクトリールート10月(予定)

**豊田ストックセンター** 愛知県豊田市



①1,419坪 ②958坪 ③令和元年(2019)  
⑤2千アイテム  
⑥4万6千個 ⑦1億2千万円

**岡山ストックセンター** 岡山市南区



①510坪 ②688坪 ③平成29年(2017)  
⑤820アイテム  
⑥21万9千個 ⑦1億4千万円

**高松ストックセンター** 香川県高松市



①2,545坪 ②1,774坪 ③令和元年(2019)  
⑤669アイテム  
⑥62万5千個 ⑦4億8千万円

**博多ストックセンター** 福岡市博多区



①1,170坪 ②2,302坪  
③平成14年(2002) / 平成28年(2016)  
⑤919アイテム ⑥45万7千個 ⑦3億4千万円

**プラネット福岡** 福岡県北九州市



2026年稼働予定

パレット自動倉庫 Just Fit Box t-Sort DAS 太陽光発電(768kW) 免震構造  
①17,956坪 ②14,622坪 ③令和8年(2026) ホームセンタールート8月・ファクトリールート10月(予定)

**豊田ストックセンター** 愛知県豊田市



①1,419坪 ②958坪 ③令和元年(2019)  
⑤2千アイテム  
⑥4万6千個 ⑦1億2千万円

**岡山ストックセンター** 岡山市南区



①510坪 ②688坪 ③平成29年(2017)  
⑤820アイテム  
⑥21万9千個 ⑦1億4千万円

**高松ストックセンター** 香川県高松市



①2,545坪 ②1,774坪 ③令和元年(2019)  
⑤669アイテム  
⑥62万5千個 ⑦4億8千万円

**博多ストックセンター** 福岡市博多区



①1,170坪 ②2,302坪  
③平成14年(2002) / 平成28年(2016)  
⑤919アイテム ⑥45万7千個 ⑦3億4千万円

**プラネット福岡** 福岡県北九州市



2026年稼働予定

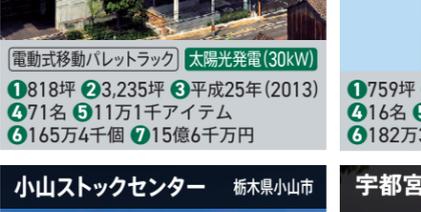
パレット自動倉庫 Just Fit Box t-Sort DAS 太陽光発電(768kW) 免震構造  
①17,956坪 ②14,622坪 ③令和8年(2026) ホームセンタールート8月・ファクトリールート10月(予定)

**豊田ストックセンター** 愛知県豊田市



①1,419坪 ②958坪 ③令和元年(2019)  
⑤2千アイテム  
⑥4万6千個 ⑦1億2千万円

**岡山ストックセンター** 岡山市南区



①510坪 ②688坪 ③平成29年(2017)  
⑤820アイテム  
⑥21万9千個 ⑦1億4千万円

**高松ストックセンター** 香川県高松市



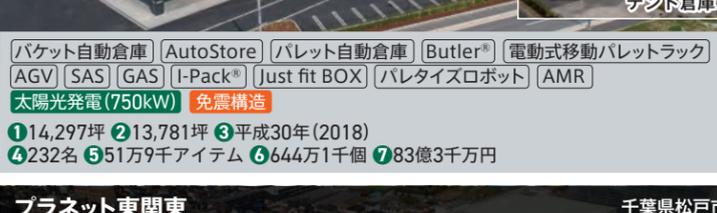
①2,545坪 ②1,774坪 ③令和元年(2019)  
⑤669アイテム  
⑥62万5千個 ⑦4億8千万円

**博多ストックセンター** 福岡市博多区



①1,170坪 ②2,302坪  
③平成14年(2002) / 平成28年(2016)  
⑤919アイテム ⑥45万7千個 ⑦3億4千万円

**プラネット福岡** 福岡県北九州市



2026年稼働予定

パレット自動倉庫 Just Fit Box t-Sort DAS 太陽光発電(768kW) 免震構造  
①17,956坪 ②14,622坪 ③令和8年(2026) ホームセンタールート8月・ファクトリールート10月(予定)

**豊田ストックセンター** 愛知県豊田市



①1,419坪 ②958坪 ③令和元年(2019)  
⑤2千アイテム  
⑥4万6千個 ⑦1億2千万円

**岡山ストックセンター** 岡山市南区



①510坪 ②688坪 ③平成29年(2017)  
⑤820アイテム  
⑥21万9千個 ⑦1億4千万円

**高松ストックセンター** 香川県高松市



①2,545坪 ②1,774坪 ③令和元年(2019)  
⑤669アイテム  
⑥62万5千個 ⑦4億8千万円

**博多ストックセンター** 福岡市博多区



①1,170坪 ②2,302坪  
③平成14年(2002) / 平成28年(2016)  
⑤919アイテム ⑥45万7千個 ⑦3億4千万円

**プラネット福岡** 福岡県北九州市



2026年稼働予定

パレット自動倉庫 Just Fit Box t-Sort DAS 太陽光発電(768kW) 免震構造  
①17,956坪 ②14,622坪 ③令和8年(2026) ホームセンタールート8月・ファクトリールート10月(予定)

**豊田ストックセンター** 愛知県豊田市



①1,419坪 ②958坪 ③令和元年(2019)  
⑤2千アイテム  
⑥4万6千個 ⑦1億2千万円

**岡山ストックセンター** 岡山市南区



①510坪 ②688坪 ③平成29年(2017)  
⑤820アイテム  
⑥21万9千個 ⑦1億4千万円

**高松ストックセンター** 香川県高松市



①2,545坪 ②1,774坪 ③令和元年(2019)  
⑤669アイテム  
⑥62万5千個 ⑦4億8千万円

**博多ストックセンター** 福岡市博多区



①1,170坪 ②2,302坪  
③平成14年(2002) / 平成28年(2016)  
⑤919アイテム ⑥45万7千個 ⑦3億4千万円

**プラネット福岡** 福岡県北九州市



2026年稼働予定

パレット自動倉庫 Just Fit Box t-Sort DAS 太陽光発電(768kW) 免震構造  
①17,956坪 ②14,622坪 ③令和8年(2026) ホームセンタールート8月・ファクトリールート10月(予定)

**豊田ストックセンター** 愛知県豊田市



①1,419坪 ②958坪 ③令和元年(2019)  
⑤2千アイテム  
⑥4万6千個 ⑦1億2千万円

**岡山ストックセンター** 岡山市南区



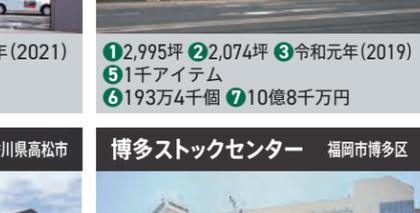
①510坪 ②688坪 ③平成29年(2017)  
⑤820アイテム  
⑥21万9千個 ⑦1億4千万円

**高松ストックセンター** 香川県高松市



①2,545坪 ②1,774坪 ③令和元年(2019)  
⑤669アイテム  
⑥62万5千個 ⑦4億8千万円

**博多ストックセンター** 福岡市博多区



①1,170坪 ②2,302坪  
③平成14年(2002) / 平成28年(2016)  
⑤919アイテム ⑥45万7千個 ⑦3億4千万円

**プラネット福岡** 福岡県北九州市



2026年稼働予定

パレット自動倉庫 Just Fit Box t-Sort DAS 太陽光発電(768kW) 免震構造  
①17,956坪 ②14,622坪 ③令和8年(2026) ホームセンタールート8月・ファクトリールート10月(予定)

**豊田ストックセンター** 愛知県豊田市



①1,419坪 ②958坪 ③令和元年(2019)  
⑤2千アイテム  
⑥4万6千個 ⑦1億2千万円

**岡山ストックセンター** 岡山市南区



①510坪 ②688坪 ③平成29年(2017)  
⑤820アイテム  
⑥21万9千個 ⑦1億4千万円

**高松ストックセンター** 香川県高松市



①2,545坪 ②1,774坪 ③令和元年(2019)  
⑤669アイテム  
⑥62万5千個 ⑦4億8千万円

**博多ストックセンター** 福岡市博多区



①1,170坪 ②2,302坪  
③平成14年(2002) / 平成28年(2016)  
⑤919アイテム ⑥45万7千個 ⑦3億4千万円

**プラネット福岡** 福岡県北九州市



2026年稼働予定

パレット自動倉庫 Just Fit Box t-Sort DAS 太陽光発電(768kW) 免震構造  
①17,956坪 ②14,622坪 ③令和8年(2026) ホームセンタールート8月・ファクトリールート10月(予定)

**豊田ストックセンター** 愛知県豊田市



①1,419坪 ②958坪 ③令和元年(2019)  
⑤2千アイテム  
⑥4万6千個 ⑦1億2千万円

**岡山ストックセンター** 岡山市南区



①510坪 ②688坪 ③平成29年(2017)  
⑤820アイテム  
⑥21万9千個 ⑦1億4千万円

**高松ストックセンター** 香川県高松市



①2,545坪 ②1,774坪 ③令和元年(2019)  
⑤669アイテム  
⑥62万5千個 ⑦4億8千万円

**博多ストックセンター** 福岡市博多区



①1,170坪 ②2,302坪  
③平成14年(2002) / 平成28年(2016)  
⑤919アイテム ⑥45万7千個 ⑦3億4千万円

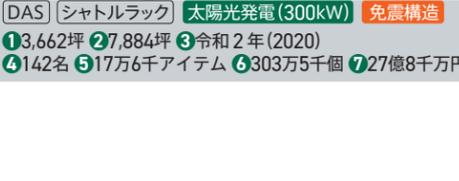
**プラネット福岡** 福岡県北九州市



2026年稼働予定

パレット自動倉庫 Just Fit Box t-Sort DAS 太陽光発電(768kW) 免震構造  
①17,956坪 ②14,622坪 ③令和8年(2026) ホームセンタールート8月・ファクトリールート10月(予定)

**豊田ストックセンター** 愛知県豊田市



①1,419坪 ②958坪 ③令和元年(2019)  
⑤2千アイテム  
⑥4万6千個 ⑦1億2千万円

**岡山ストックセンター** 岡山市南区



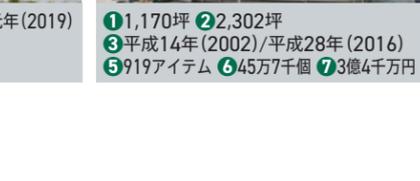
①510坪 ②688坪 ③平成29年(2017)  
⑤820アイテム  
⑥21万9千個 ⑦1億4千万円

**高松ストックセンター** 香川県高松市



①2,545坪 ②1,774坪 ③令和元年(2019)  
⑤669アイテム  
⑥62万5千個 ⑦4億8千万円

**博多ストックセンター** 福岡市博多区



①1,170坪 ②2,302坪  
③平成14年(2002) / 平成28年(2016)  
⑤919アイテム ⑥45万7千個 ⑦3億4千万円

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 ③平成26年(2014) ④273名

**大阪本社(トラスコ セントラルビル)** 大阪府中央区



①1318坪 ②3,302坪  
 ③令和6年(2024)移転 ④203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)  
 ③平成16年(2004) ④9名

**トラスコース新橋** 東京都港区



①50坪 ②424坪(30部屋)  
 ③平成26年(2014) ④16名

**トラスコース大阪** 大阪府東大阪市



①114坪 ②597坪(36部屋)  
 ③平成14年(2002) ④20名

**トラスコース綾瀬** 東京都足立区



①45坪 ②219坪(21部屋)  
 ③令和3年(2021) ④12名

**トラスコース愛知(仮)** 愛知県北名古屋市



完成予想図 A棟  
 ①206坪 ②280坪(17部屋)  
 ③令和8年(2026) 3月予定

完成予想図 B棟  
 ①157坪 ②208坪(15部屋)  
 ③令和8年(2026) 3月予定

**トラスコース埼玉(仮)** 埼玉県幸手市

①214坪 ③令和9年(2027)3月予定

支店

**八戸支店** 青森県八戸市



①600坪 ②303坪 ③平成12年(2000) ④15名  
 ⑤9千アイテム ⑥16万9千個 ⑦1億3千万円

**秋田支店** 秋田市



①1,722坪 ②663坪 ③平成19年(2007) ④10名  
 ⑤7千アイテム ⑥16万6千個 ⑦1億4千万円

**郡山支店** 福島県郡山市



①1,097坪 ②826坪 ③平成28年(2016) ④17名  
 ⑤8千アイテム ⑥24万3千個 ⑦1億6千万円

**鹿島支店** 茨城県神栖市



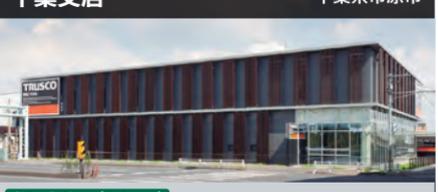
①605坪 ②693坪 ③平成28年(2016) ④10名  
 ⑤2万1千アイテム ⑥18万1千個 ⑦2億5千万円

**宇都宮支店** 栃木県宇都宮市



①1,002坪 ②446坪 ③平成21年(2009) ④12名  
 ⑤9千アイテム ⑥22万7千個 ⑦1億2千万円

**千葉支店** 千葉県原市



太陽光発電(9.2kW)  
 ①682坪 ②822坪 ③平成23年(2011) ④22名  
 ⑤2万1千アイテム ⑥26万個 ⑦2億6千万円

**新潟北支店** 新潟市東区



①572坪 ②320坪 ③平成21年(2009) ④10名  
 ⑤1万1千アイテム ⑥19万5千個 ⑦1億4千万円

**富山支店** 富山市



①494坪 ②605坪 ③平成3年(1991) ④16名  
 ⑤1万6千アイテム ⑥20万個 ⑦1億8千万円

**金沢支店** 石川県金沢市



①735坪 ②747坪 ③平成16年(2004) ④19名  
 ⑤2万8千アイテム ⑥44万4千個 ⑦2億8千万円

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 ③平成16年(2004) ④30名

**福井支店** 福井市



①641坪 ②604坪 ③平成19年(2007) ④10名  
 ⑤1万7千アイテム ⑥16万2千個 ⑦1億4千万円

**富士支店** 静岡県富士市



太陽光発電(50kW)  
 ①983坪 ②553坪 ③平成29年(2017) ④13名  
 ⑤1万7千アイテム ⑥13万8千個 ⑦1億2千万円

**静岡支店** 静岡市駿河区



①631坪 ②543坪 ③平成24年(2012) ④15名  
 ⑤1万6千アイテム ⑥11万6千個 ⑦9千万円

**姫路支店** 兵庫県姫路市



太陽光発電(10kW)  
 ①798坪 ②728坪 ③平成23年(2011) ④14名  
 ⑤1万9千アイテム ⑥21万2千個 ⑦1億6千万円

**福山支店** 広島県福山市



①788坪 ②722坪 ③平成21年(2009) ④12名  
 ⑤1万7千アイテム ⑥19万4千個 ⑦1億5千万円

**広島支店** 広島市西区



太陽光発電(10kW)  
 ①780坪 ②1,323坪 ③平成24年(2012) ④19名  
 ⑤2万3千アイテム ⑥35万7千個 ⑦2億8千万円

**松山支店** 愛媛県松山市



①512坪 ②302坪 ③平成12年(2000) ④15名  
 ⑤1万2千アイテム ⑥9万個 ⑦8千万円

**小倉支店** 福岡県北九州市小倉北区



①666坪 ②616坪 ③平成16年(2004) ④21名  
 ⑤1万6千アイテム ⑥23万個 ⑦1億6千万円

**大分支店** 大分市



太陽光発電(50kW)  
 ①770坪 ②736坪 ③平成29年(2017) ④11名  
 ⑤1万7千アイテム ⑥13万6千個 ⑦1億4千万円

**名古屋支店** 愛知県名古屋市瑞穂区



①552坪 ②945坪 ③平成10年(1998) ④27名

**四日市支店** 三重県四日市市



①391坪 ②703坪 ③平成2年(1990) ④19名  
 ⑤1万4千アイテム ⑥13万6千個 ⑦1億1千万円

**京都支店** 京都市下京区



①109坪 ②819坪  
 ③平成21年(2009) ④10名

**高松支店** 香川県綾歌郡宇多津町



①796坪 ②873坪 ③平成4年(1992) ④13名  
 ⑤1万6千アイテム ⑥13万4千個 ⑦1億1千万円

**鹿児島支店** 鹿児島市



①300坪 ②339坪 ③平成元年(1989) ④10名  
 ⑤7千アイテム ⑥5万1千個 ⑦6千万円

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 ③平成23年(2011) 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 ③令和3年(2021) ④4名

**京都 神楽岡 蓮月荘** 京都市左京区



①532坪 ②485坪 ③平成30年(2018) ④3名

**蓮月荘 離れ**



①58坪 ②52坪 ③令和5年(2023)

## トップメッセージ

1994年に35歳で代表取締役社長に就任し、昨年で30年が経ちました。機械工具の卸売業としては最後発の当社ですが、お客様に最高の利便性を提供する企業を目指し、日々様々な施策に取り組んでまいりました。我々機械工具の卸売業は、世間から注目されたり、脚光を浴びたりするような業界ではありませんが、本質を見極め、何事にも徹底的に取り組むことで、必ず成長の扉が見えてくると考えています。

2024年12月期は、景況感が良いとは言えない状況ではありましたが、在庫商品の拡大、物流機能の強化、デジタルの仕組みの強化を継続し、地道にお客様への利便性向上を進めてきた結果、各得意先様でのシェアが高まり、連結売上高2,950億24百万円(前年比+10.0%)、経常利益200億56百万円(前年比+7.4%)と、売上高・利益共に今期も過去最高を更新することができました。

## 教科書にない経営

学生時代、「在庫はできるだけ少なく」「物流費用は、変動費にしておいた方が良い」と教えられましたが、実社会に出て自ら色々と考えた中で、「お客様にとって、品揃えも在庫も多ければ多いに越したことはない」「配達を固定費化することで、売上が上がっても物流費は変わらず、損益分岐点を超えればその分が収益となる」など、教科書にはない答えにたどり着きました。



また、当社は卸売業でありながら「物流を制する者が商流を制す」という考えのもと、1994年に当社初の物流センター「プラネット九州」を開設して以降、30年かけて物流機能を強化してまいりました。「お客様が必要とする商品を、どこよりも早く確実にお届けする」ことを商売の原理原則と考え、今では日本全国28か所の物流センターに61万アイテムの在庫を持つことで、お客様へ即納できる体制を構築しています。

## 他社がマネのできないサービスをさらに強化する

今後、当社が更に成長していくためには、「他社にできないサービスをどれだけ生み出していか」ということが、カギを握ると考えています。勇気、努力、熱意、根性も大切ですが、それだけでは便利さに勝てない時代となり、利便性向上に勝る戦略はないと考えています。今後も商品、物流、カタログ・メディア、販売、デジタルといった5つの戦略を軸に、他社にはない独創的なサービスを生み出し、圧倒的な利便性を提供することで、お客様の事業に貢献してまいりたいと思います。

また、より利便性を提供するために売上や利益といった数値目標だけではなく、どんな能力を持った会社になりたいかという能力目標も重要だと考えており、当社では、「ありたい姿」として11項目を数値目標と共に掲げています。これらを掲げることにより目先の利益にとらわれず、企業のやるべきことに向き合い、お客様の利便性を高めていきたいと思ひます。

## 「BCP対応強化企業」を旗印に

当社は、災害時でもお客様への供給責任を果たすため、5つの物流センター「プラネット大阪」「プラネット埼玉」「プラネット南関東」、および現在建設中の「プラネット愛知」「プラネット新潟」に免震設備を導入し、災害時においても商品を迅速にお届けする体制を整えています。さらに、200アイテム以上の災

害時復興支援物資を独自に設定し、全国の物流センターに通常よりも多くの在庫を持つよう取り組んでいます。また、6つの自治体(幸手市、川崎市、江南市、竜王町、岡山市、鳥栖市)との災害復興協定も締結。「BCP対応強化企業」を旗印に、BCP対応品の大幅拡大と在庫の積み増しを行い、自治体、大手ユーザー様との災害復興協定締結を進めることにより、社会に役立つ企業づくりを進めてまいります。

## 大好評のサービス、「ニアワセ+ユーチョク」(荷物詰合わせ+ユーザー様直送)

今年も引き続き、大好評のサービス「ニアワセ+ユーチョク」(荷物詰合わせ+ユーザー様直送)の強化を行ってまいります。「ニアワセ」とは、一つの箱にできるだけ商品を詰め合わせて出荷するサービスで、「ユーチョク」とはお客様がご指定されるユーザー様に、問屋である当社が商品を直送するサービスです。2024年度は625万個の荷物をユーザー様に直送しました。我々問屋が直接のお取引先である販売店様の先のユーザー様へ直接商品をお届けするというのは一般的ではありませんが、このサービスにより「納期半減」「運賃半減」「手間半減」「梱包資材半減」「環境負荷半減」を可能とし、得意先様、ユーザー様、おまけに環境にも喜んでいただけ、業務効率化にも繋がるサービスとして大好評となっております。これらのサービスは、「61万アイテムの在庫」「最先端の物流機器」「大型物流センター」「高度なデジタル技術」があってこそ実現できる、当社ならではのサービスで、機械工具業界の常識となるよう、引き続き注力してまいります。

その他にも、2020年より本格的にスタートしました、置き薬ならぬ置き工具「MROストッカー」や、昨年より取り組みを強化しているユーザー様商品引取りサービス「ユークル」など、当社の持つ在庫、物流、デジタルなどの仕組みを活用した得意先様やユーザー様の利便性向上に繋がるサービスを推し進めてまいります。

## 設備投資の進捗状況

約200億円を投資し、2018年に稼働しました「プラネット埼玉」は、物流機器を本格的に導入した物流センターで、高密度ロボット収納システム「AutoStore(オートストア)」や高速自動梱包出荷ライン「I-Pack®(アイパック)」などの物流機器が、高密度収納や高効率出荷を支え、61万アイテムの在庫保有や年間625万個の「ニアワセ+ユーチョク」などのサービスを可能としております。「プラネット埼玉」なくして現在の業績、成長戦略を推し進めることはできなかったと考えています。2026年7月には愛知県北名古屋市に当社最大の物流センター「プラネット愛知」、同年8月には新潟県三条市に「プラネット新潟」が稼働する予定です。「プラネット愛知」は、現在最大の物流センター「プラネット埼玉」の2倍の大きさとなっており、当社初の導入となる、3次元高速ピッキングシステム「Skypod(スカイポッド)」や、国内最大級の高密度ロボット収納システム「AutoStore」を導入し、高速自動梱包出荷ライン「I-Pack®」は4ライン導入を予定しています。役割としては、在庫100万アイテムの保有、東海~西日本の物流の強化、「ニアワセ+ユーチョク」サービスの機能強化を行い、MRO商材調達の利便性を更に高めていきます。他社がやらないことは当社がやるという意気込みを持って取り組んでまいります。

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」というところざしを実践できるよう、会社が持っている機能を徹底的に強化し、問屋を極めてまいります。日々の繰り返しだけでは未来には辿りつけませんが、日々の改善の繰り返しで未来に繋がります。だからこそ、独創力が成長の源泉、人の10倍考え、アイデアを生み出し続け、お客様の利便性向上につながるよう引き続き取り組んでまいります。



## 「ありがたい姿」実現のために 一能力目標

独創的な企業として、常に最高の利便性を提供する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、事業に取り組んでまいります。

各2024年12月末実績

### 01 2030年までに在庫100万アイテムを保有できる企業になりたい。

商品 物流 カatalog・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み、2024年12月末の在庫アイテム数は61万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7月には在庫100万アイテムを保有可能なプラネット愛知が稼働し、2030年までに在庫100万アイテムを達成できる体制を整えてまいります(P.53参照)。

#### 売上高と在庫アイテム数



物流センター「プラネット愛知」(2026年7月稼働予定)

### 02 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時間受注でき、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、現在ご注文の約9割はシステムで受注しています。また、日曜日を除く出荷に対応しています。

#### 在庫アイテム数とシステム受注率



### 03 欠品、誤受注、誤出荷のない企業になりたい。

物流 デジタル

納期遅延の一番の要因は「欠品」にあると考えています。在庫アイテム数の拡充と同時に、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」を用いた在庫管理を実施しており、2024年末の在庫出荷率は92.6%(前年比+0.5pt)となりました。物流のデジタル化やシステム受注率88.0%(前年比+0.9pt)の向上により誤受注の減少、GAS(ゲート式仕分けシステム)等物流機器の導入により、誤配率は0.023%(約4,300行に1行)と誤出荷の減少に努めています。

### 04 棚卸作業のない企業になりたい。

物流 デジタル

61万アイテムの在庫を棚卸作業することは膨大な労力と時間を要します。2018年に開始したフリーロケーション(住所不定在庫管理システム)の導入拠点(プラネット埼玉・プラネット大阪など12拠点)では、入荷・出荷作業と同時に棚卸を実施する連動棚卸機能を実装し、棚卸作業負担を軽減しています。また、棚卸作業を簡素化することで決算棚卸日も入出荷作業を行っています。

### 05 問屋であってもユーザー様直送をストレスなくできる企業になりたい。

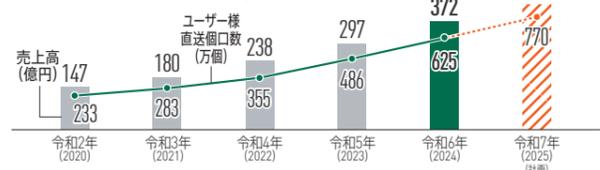
物流 販売

#### ユーチョク売上高372億4百万円

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.52、60参照)では、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) [自動梱包出荷ライン]を5拠点7ライン導入し、年間625万個口のユーザー様直送に対応しています。

#### ユーチョク個口数と売上高



## 06 お見積りに瞬時にお応えできる企業になりたい。

商品 デジタル

#### 見積自動化率30.1%

得意先様よりいただく1日約3.5万行の見積りに瞬時にお応えするため、2020年1月にAI見積「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、2024年12月末の見積自動化率は30.1%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。

## 07 業界「最速」「最短」「最良」の納品を実現できる企業になりたい。

物流 販売 デジタル

#### MROストック導入件数 1,414件

当社は「即納こそ最大のサービス」と考え、物流システムの強化に取り組んでまいりました。2018年より開始した納期0日、置き菓の工具版サービス「MROストック」(P.59参照)を全国に導入し、製造現場の「今すぐ欲しい」にお応えしています。また、ユーザー様直送「ユーチョク」(P.60参照)やユーザー様商品引取りサービス「ユークル」(P.61参照)など、最良で多様な納品形態を実現しています。



## 08 可能な限り環境負担の小さい企業になりたい。

商品 物流 カatalog・メディア 販売 デジタル

全国28か所の物流センターを中心に効率的な調達環境を構築することで、調達にかかるエネルギーや資源の消費削減につなげています(P.80、81参照)。固定費型物流システムをはじめ、運賃半分、手間半分、環境にも優しいユーザー様直送「ユーチョク」や置き菓ならぬ置き工具「MROストック」の拡充を進め、物流に潜むムダを解消し、環境負担の小さい企業を目指します。また、2025年版「トラスコ オレンジブック」より、一部商品の製造時におけるCO<sub>2</sub>排出量を記載することでモノづくり現場の環境活動を支援していきます。

#### 各種サービスによるCO<sub>2</sub>削減貢献量

	削減項目				削減量 (t-CO <sub>2</sub> )
	車両輸送	梱包材使用	梱包材廃棄	新品購入	
在庫保有	●				1,590
固定費型物流	●	●	●		5,130
ユーザー様直送	●	●	●		3,285
MROストック	●				5,661
修理工房「直治郎」				●	1,235
合計					16,901t-CO <sub>2</sub>

## 09 リサイクル、リユース、リターナブルにも積極的な企業になりたい。

商品 物流 販売

#### 修理工房「直治郎」売上高 22億57百万円

1998年から展開している修理工房「直治郎」は、日々の配達をついでに修理品を回収する独自のサービスです。使い慣れた工具等を長く使うことで、環境負荷の抑制に貢献することを目的としています(P.62参照)。また、繰り返し使用可能な梱包材「リターンクッション」などの環境負荷の小さいプライベート・ブランド商品の開発も行っており、得意先様への商品配達時や仕入先様からの商品入荷時に使用しています。

#### 修理工房「直治郎」8つのサービス

修理	再研磨
校正	リユース
加工	メンテナンス
組立	施工・設置

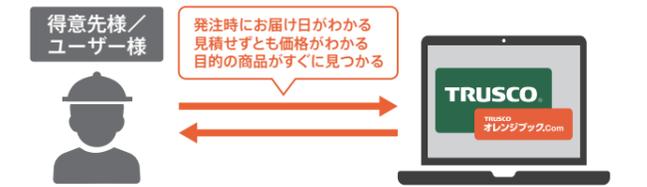


繰り返し使用可能な梱包材「リターンクッション」

## 10 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atalog・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に向け、01~09までのサービスを駆使することで、サプライチェーン全体の利便性向上を目指しています。2025年2月にはユーザー様向け購買サイトをリニューアルし、「トラスコ オレンジブック.Com クロス」をオープン。PCやスマホから価格・在庫・納期が簡単にわかる、ニーズに合わせて受取方法が選べるなど、当社の在庫・物流を活かし、サプライチェーンの効率化を目指していきます。



## 11 業界の常識、習慣、定説、定石を塗り替えることのできる企業になりたい。

商品 物流 カatalog・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」で事業を展開してまいりました(P.25-27参照)。「誰もが思いつき、誰もが進む方向に成功の文字はない」「人の思いつかないことを考え、人のやらないことをやる」。これが企業の活力と成長を生み出し続ける原点です。今後も業界の常識、習慣、定説、定石を塗り替えることのできる不意を突くようなアイデアで、様々な問題を解決していきたいと考えています。

## 事業の経過及び成果

重要指標	第61期 令和5年12月期 (2023) 前期	第62期 令和6年12月期 (2024) 当期	第63期 令和7年12月期 (2025) 計画	
商品	①在庫アイテム数	593,554 アイテム (+31,528)	611,708 アイテム (+18,154)	640,000 アイテム (+28,292)
	②在庫金額	50,848 百万円 (+5,555)	55,366 百万円 (+4,518)	63,800 百万円 (+8,434)
	③総仕入先数	3,509 社 (+237)	3,637 社 (+128)	3,760 社 (+123)
	④ 内) 海外仕入先数	337 社 (+8)	353 社 (+16)	373 社 (+20)
	⑤PB商品売上高	48,313 百万円 (+2,437)	50,478 百万円 (+2,178)	54,000 百万円 (+3,522)
	⑥PB商品売上高構成比	18.0% (△0.4)	17.1% (△0.9)	17.0% (△0.1)
物流	⑦在庫出荷率	92.1% (+0.4)	92.6% (+0.5)	93.1% (+0.5)
	⑧ユーザー様直送個口数	4,868,032 個 (+1,311,644)	6,257,178 個 (+1,389,146)	7,700,000 個 (+1,442,822)
	⑨ユーザー様直送売上高	29,770 百万円 (+5,947)	37,204 百万円 (+7,428)	43,000 百万円 (+5,796)
	⑩備車配達便数	153 台 (△9)	146 台 (△7)	131 台 (△15)
	⑪自社配達便数	123 台 (+7)	132 台 (+9)	149 台 (+17)
	⑫自社配達便率	44.6% (+2.9)	47.5% (+2.9)	53.2% (+5.7)
	⑬出荷1行当たり人件費	152.4 円 (+3.4)	156.7 円 (+4.3)	156.0 円 (△0.7)
メカテラログ	⑭トラスコオレンジブック掲載アイテム数	369,000 アイテム (△5,000)	422,000 アイテム (+53,000)	464,000 アイテム (+42,000)
	⑮トラスコオレンジブック.Com公開アイテム数	4,108,818 アイテム (+941,630)	4,552,330 アイテム (+443,512)	5,000,000 アイテム (+447,670)
販売	⑯得意先法人数	5,632 社 (+57)	5,652 社 (+20)	5,682 社 (+30)
	⑰MROストック導入数	1,203 件 (+428)	1,414 件 (+211)	1,615 件 (+201)
	⑱オレンジコマース接続企業数	2,447 社 (+214)	2,631 社 (+184)	2,830 社 (+199)
デジタル	⑲システム受注率	87.1% (+1.9)	88.0% (+0.9)	88.5% (+0.5)
	⑳見積自動化率	27.6% (+5.0)	30.1% (+2.5)	31.5% (+1.4)
	㉑WEB見積依頼率	47.3% (+1.3)	49.2% (+1.9)	50.5% (+1.3)
人事	㉒全従業員数(役員・パート含む)	3,043 名 (+89)	3,184 名 (+141)	—
	㉓パートタイマー数	1,370 名 (+65)	1,464 名 (+94)	—
	㉔平均年齢(正社員)	39.9 歳 (+0.1)	39.7 歳 (△0.2)	—
	㉕1人あたり月平均残業時間	17.9 時間 (△0.2)	20.9 時間 (+3.0)	—
	㉖平均年収(正社員)	662 <699> 万円 (+1)	720 <756> 万円 (+58)	—
	㉗キャリア(総合職)	775 <823> 万円 (+4)	840 <886> 万円 (+65)	—
	㉘エリア	627 <663> 万円 (△6)	687 <723> 万円 (+60)	—
	㉙ロジス	526 <546> 万円 (+32)	562 <581> 万円 (+36)	—
	㉚ 本部長・部長 管理職 の年収	1,388 <1,493> 万円 (△80)	1,579 <1,679> 万円 (+191)	—
	㉛ 支店長・センター長 副センター長、本社課長等	1,130 <1,209> 万円 (△9)	1,239 <1,315> 万円 (+109)	—
㉜離職率	5.4% (+0.7)	5.1% (△0.3)	—	
㉝障がい者雇用率	2.8% (+0.1)	3.2% (+0.4)	—	
環境	㉞太陽光発電能力 (1時間当たり)	2,793 kWh (±0)	2,793 kWh (±0)	—

(注)1. ( )内は前年比増減。  
 2. 平均年収(正社員)には執行役員を含んでいます。  
 3. < >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。  
 4. 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。  
 5. 「㉕1人あたり月平均残業時間」には法定内残業を含んでいます。  
 6. 「㉜離職率」は定年退職者を除く離職率です。

# 02

## 「こころざし」を 実現するために (価値創造)



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。

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— 25

人や社会のお役に立つ—価値創造モデル— 28

重要課題 ..... 30

# 数字で見るトラスコ

P.25



**創業 66 年目**

P.34

**TRUSCO®**

売上高 (2024年12月期)

**2,950 億円**

P.102



従業員数

**3,184 名**

P.50



国内物流拠点

**28 か所**

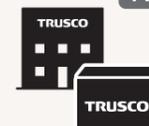
P.59



国内営業拠点

**59 か所**

P.35



設備投資額

**261 億円**

P.34



減価償却費

**60 億円**

P.35



有形固定資産

**1,231 億円**

P.43



仕入先様数

**3,637 社**

海外メーカー **353 社**

P.33



得意先様数

**5,652 社**

P.42



在庫アイテム数

**61 万 アイテム**

P.35



在庫金額

**553 億円**

P.42



商品登録アイテム数

**700 万 アイテム**

P.45



PB商品売上高

**504 億円**

P.50



配達便数

**278 台**

(備車146台/自社132台)

P.60



ユーザー様直送個数

**625 万個**

P.50



在庫出荷率

**92.6%**

P.59



MROストッカー導入企業

**1,414 件**

P.65



システム受注率

**88.0%**

見積自動化率 **30.1%**

P.93



障がい者雇用拠点 (障がい者雇用率 3.2%)

**22 事業所**

P.71



月平均残業時間

**20.9 時間**

P.76



責任者非喫煙率

**100%**

P.80



太陽光発電能力

**2,793 kWh**  
(約 620 世帯分)

令和6年(2024)12月末時点

# 枠にとらわれない発想 — 価値創造のあゆみ —

## 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、業界の枠にとらわ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(1959) 写真中央が中山 哲也

## 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(1964) PB商品第一号「光明丹」(1964)

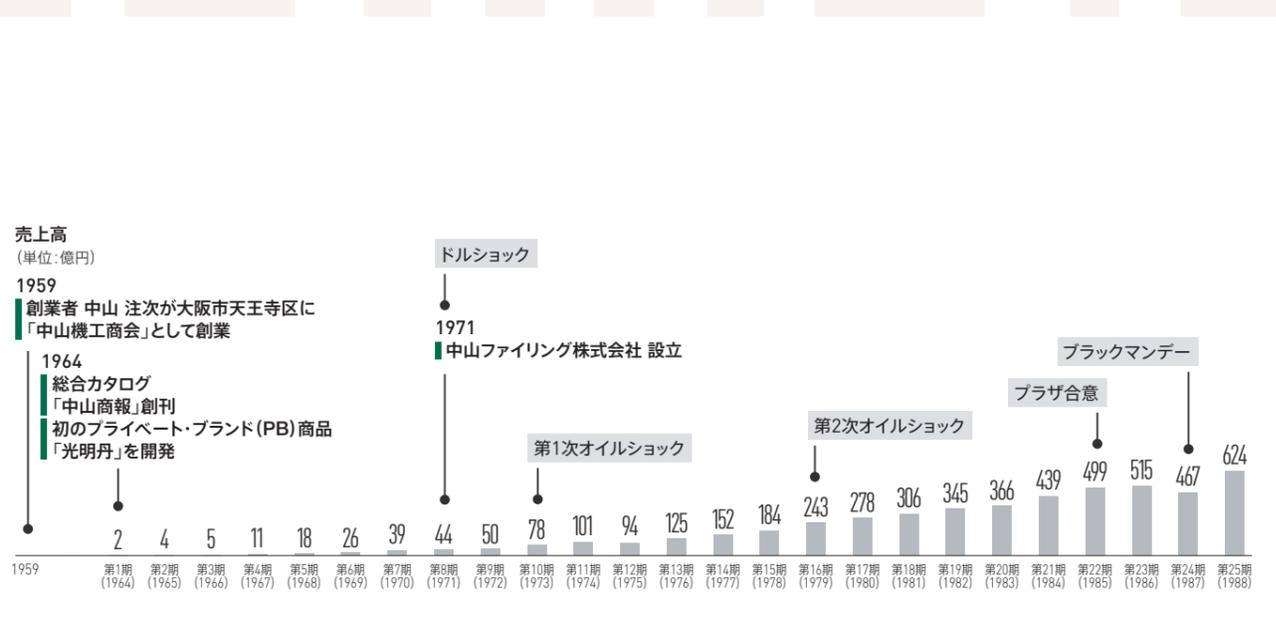
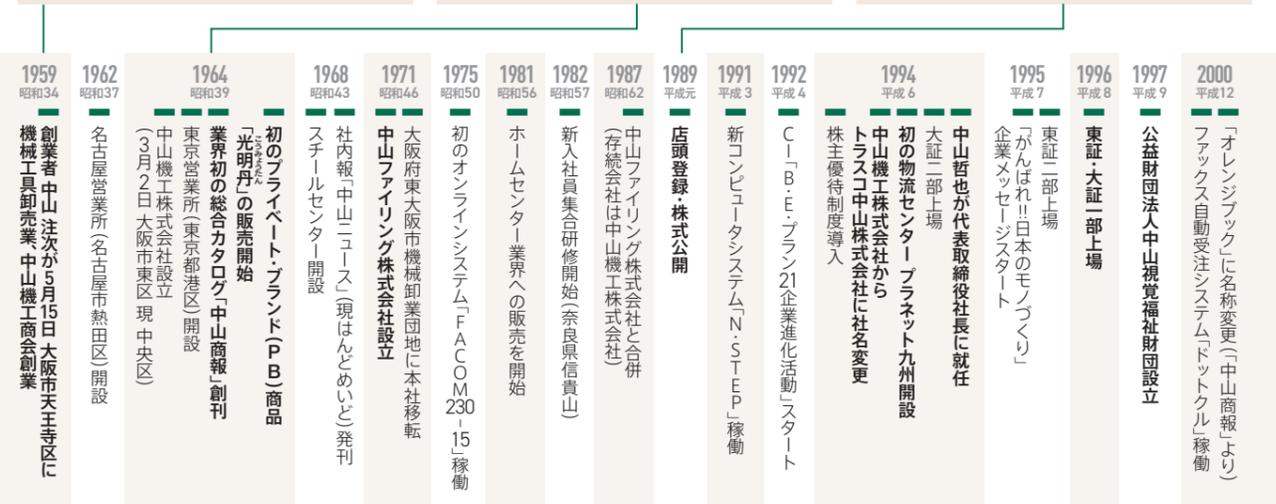
## 1989

### 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(1989)



## 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「ありたい姿」に向けたデジタル変革や在庫、物流への取り組みが評価されました。



「DX銘柄」選定と同時に「DXグランプリ2020」を受賞(2020)

## 2018 ブラネット埼玉稼働

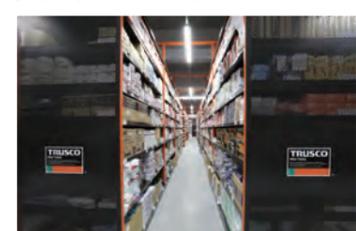
ネットビジネスの拡大や慢性的な人手不足などの社会変化を背景に、最先端の物流機器を備えた物流センター「ブラネット埼玉」が稼働。当時目標の在庫30万アイテムを50万に引き上げ、物流力をさらに高めていきました。



物流センター「ブラネット埼玉」(2018)

## 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(2006)

## 2005 手形取引全廃 完了

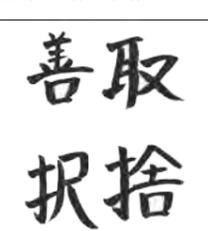
2001年から約4年かけて業界初の手形取引の全廃を成し遂げました。長く業界の商習慣であった手形取引を全廃したことで、業務の効率化が進み、お客様からの「信頼」を高めることができました。



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、必ず損得勘定抜きの「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(2003)

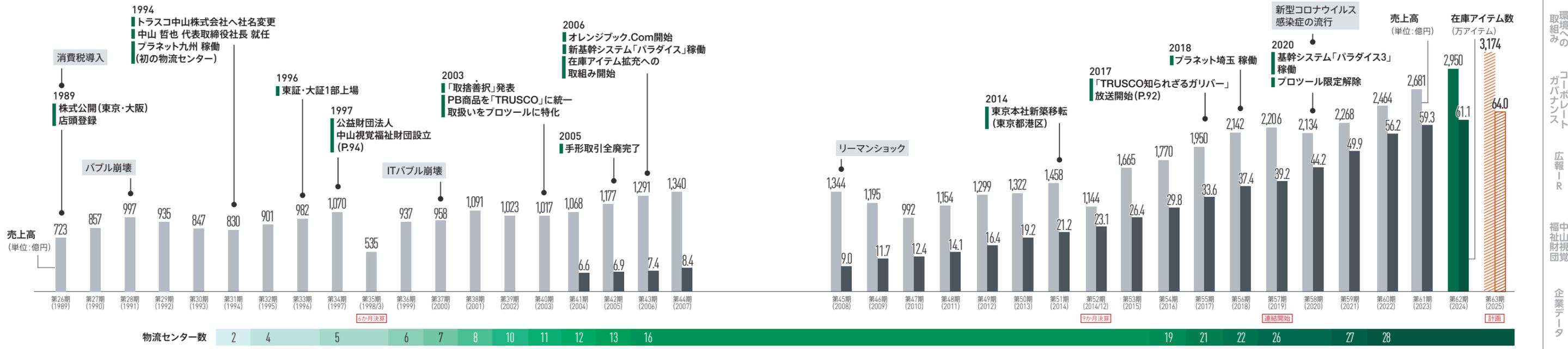
## 1994 物流の強化と上場

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1部上場を果たしました。



中山 哲也 代表取締役社長 就任(1994)

年次	平成13	平成14	平成15	平成16	平成17	平成18	平成19	平成20	平成21	平成22	平成24	平成25	平成26	平成27	平成28	平成29	平成30	令和元年	令和2	令和3	令和4	令和5	令和6	令和7
2001	昇格OJIS制度開始(OJISシャワーシステム) 半日社員制度開始(旧ゆとり時短制度) 安心ヘルスクエア制度開始 手形取引全廃への活動開始(2005年完了)	定時株主総会にて大阪・東京デジタル中継を開始 インターネット受注システム「ウェブトランス」稼働 東京港区に東京本社を置き2本社制に 物品受領書の廃止	家電ライフ商材の取扱いを中止しプロツールに特化 プライベートブランド(PB)商品のブランド名を「TRUSCO」に統一 ファイナンシャルボンド(退職金年次支払)導入 人事考課OJIS制度開始	大阪本社を大阪府東大阪市から 大阪市西区に移転 社内販売士・オンライン博士資格試験開始	希望転勤・おしとり転勤制度開始 ISO14001国内全事業所認証取得	商品検索サイト「オレンジブック.Com」稼働 基幹システム「パラダイス」稼働	電子購買システム「オレンジコマース」稼働 定時株主総会にて大阪・東京2会場同時開催	在庫管理システム「サイコン」稼働 次世代育成支援認定マーク「くるみん」取得	リーマンショック対応 「トラスコ」リセットプラン」実施	子会社トラスコナカヤマタイランド設立 (旧社名プロツールナカヤマタイ)	役員・執行役員・部長OJIS制度開始 新物流システム「トラロジス」稼働	eコマース営業部、海外部新設 営業活動支援システム「セルフ」稼働	株式会社トラスコナカヤマインドネシア設立 東京本社・東京港区新橋「新社屋竣工」 本店登記を東京本社に変更 決算期を3月から12月に変更 株主総会にて社長OJIS開始	ドイツオフィス(デュッセルドルフ)開設 あすなる補助金制度開始 パートタイムOJIS制度開始	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	健康経営優良法人2017ホワイト500認定 商品データベース「ステラ」稼働 物流本部新設 「TRUSCO 知られざるガリバー」放送開始 「IR優良企業賞奨励賞」受賞	「トラスコオレンジブック.Com」リニューアル 2018年度「ポーター賞」受賞	情報システム本部新設 トラスコ中山健康保険組合設立 連結決算開始	「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「MROSストック」導入開始 AI見積(即答名人)開始	2021年度「IT優秀賞」受賞 産学連携及び資本業務提携記者発表 (TRUSCO HACOBOUNプロジェクト)開始 「DX銘柄2021」選定	会社休日を隔週りに変更 積休バンク制度開始 台湾オフィス、タイオフィス開設	2023年度「IT優秀賞」受賞 「DXプラチナ2023」選定 「トラスコ善択担当」開始 「DX銘柄」選定「DXグランプリ2025」選定 「アットキャリアアワード」大賞受賞	「トラスコオレンジブック.Com」クロス稼働 香港オフィス開設	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 「プラチナくるみんプラス」取得 大阪本社を大阪府中央区に移転 オレンジブック本部新設



# 人や社会のお役に立つ 一価値創造モデル

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を学びました。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。そのような環境の中で、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

る独自のビジネスモデルを構築し、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「ありがたい姿」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

社会・周辺環境

### 経営資源 (INPUT)

#### プロツールなら何でも揃う

在庫アイテム数 61万アイテム  
 在庫投資(在庫金額) 553億円(連結)  
 在庫総個数 6,020万個  
 総仕入先数 3,637社(海外:353社)  
 トラスコ オレンジブック  
 約15万部(2025年度版 発刊部数)  
 トラスコオレンジブック.Com  
 公開アイテム数 455万アイテム

#### 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 29か所  
 総配達便数 278台  
 (うち自社配達便数 132台、47.5%)

#### 圧倒的な利便性

デジタル投資額(直近3期) 56億円  
 システム数 60  
 商品データ数 700万アイテム  
 システム接続法人数 13,334社

#### わだかまりのない企業風土

従業員数 連結3,184名  
 (役員:11名/正社員:1,709名/  
 パートタイマー:1,464名)  
 得意先法人数 5,652社

## 問屋を 極める、究める

### ビジネスモデル P.32

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.42
- 物流戦略 P.50
- カタログ・メディア戦略 P.56
- 販売戦略 P.58
- デジタル戦略 P.64
- 人材戦略 P.68

## 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) 2,950億24百万円  
 経常利益(連結) 200億56百万円  
 配当金 54円00銭  
 在庫出荷率 92.6%  
 システム受注率 88.0%  
 見積自動化率 30.1%  
 納品リードタイム 18時間31分45秒

離職率 5.1%  
 正社員に占める女性の割合 36.6%  
 再生可能エネルギー電力自給率 15.5%  
 修理工房「直治郎」サービス 売上高 22億57百万円  
 テレビ番組「知られざるガリバー」 出演企業数 341社

### ありがたい姿 P.20

2030年までに  
在庫100万アイテムを  
保有できる企業になりたい。

1日24時間受注、  
1年365日出荷できる  
企業になりたい。

欠品、誤受注、誤出荷の  
ない企業になりたい。

棚卸作業のない  
企業になりたい。

問屋であっても  
ユーザー様直送を  
ストレスなくできる  
企業になりたい。

お見積りに瞬時に  
お応えできる企業に  
なりたい。

業界「最速」「最短」  
「最良」の納品を実現  
できる会社になりたい。

可能な限り環境負担の  
小さい企業になりたい。

リサイクル、リユース、  
リターナブルにも  
積極的な企業になりたい。

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。

業界の常識、習慣、定説、定石を  
塗り替えることのできる企業になりたい。

令和6年(2024)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。

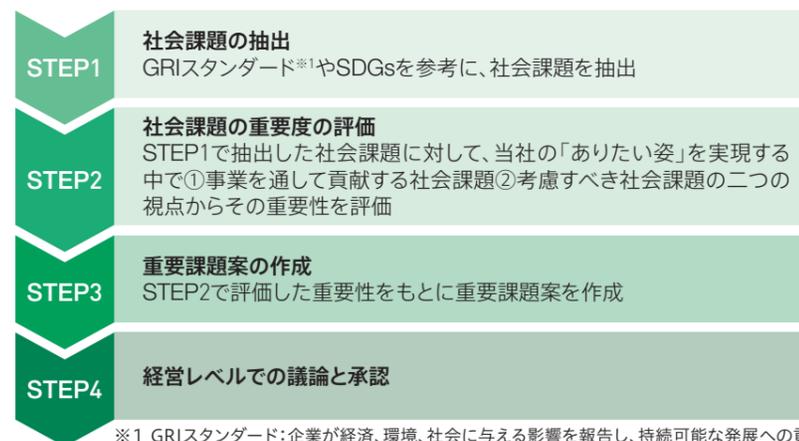


施策の詳細はこちら

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.42) 物流戦略(P.50) カタログ・メディア戦略(P.56) 販売戦略(P.58) デジタル戦略(P.64)
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.42)
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.68)
4 事業活動を通じた環境への取り組み	当社では事業活動、PB商品などにおいて、自社のみでなく、当社取扱い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.78) 環境への取り組み(P.80)
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 ・有事の寄付活動の実施	公益財団法人中山視覚福祉財団(P.94) 広報IR(P.91)
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.84)

### 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。



ミーティング中の宇都宮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。

# 03

## 問屋を極める、究める (経営戦略)



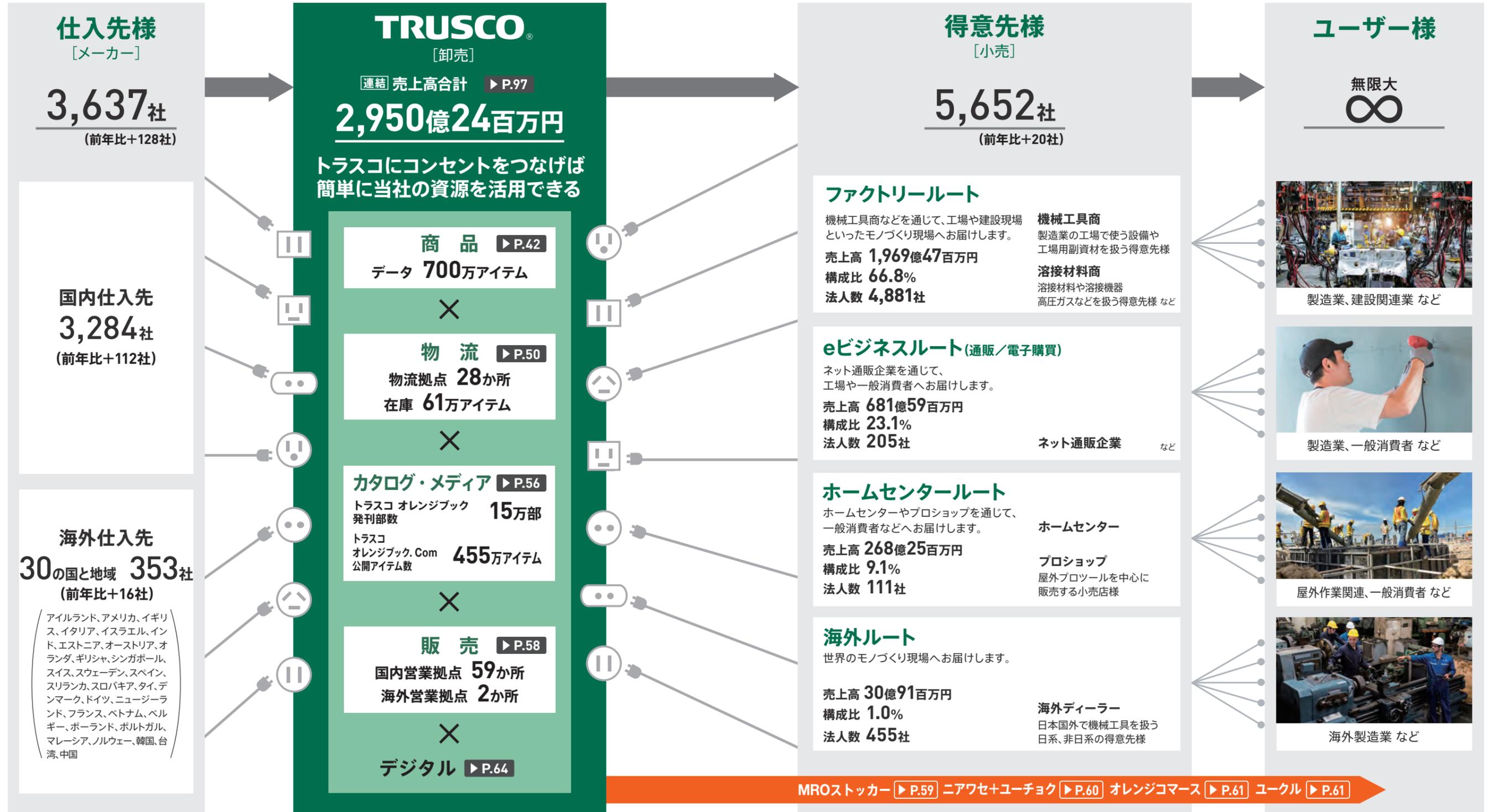
企業の競争力の源泉を「独創力」と考え、経営戦略の根底に据えています。  
お客様の利便性の向上、そして従業員が長く安心して働ける環境や制度の充実化を継続して推進。  
これからもモノづくり現場の要望に常に応えていく企業を目指していきます。

ビジネスフロー	32
経営成績ハイライト	34
持つ経営(財務戦略)	35
取締役メッセージ	36
商品戦略	42
物流戦略	50
カタログ・メディア戦略	56
販売戦略	58
デジタル戦略	64
人材戦略	68

# 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。



## トラスコにコンセントをつなぐと

得意先様、仕入先様は当社の持つ経営資源に簡単にアクセスすることができ、お客様の特性や業態に適した方法でビジネスに活用することができます。仕入先様は5,652社の得意先様へ販売することができるだけでなく、商品データ連携や、在庫保有、カタログ掲載など幅広い販売支援サービスを受けることができ

ます。得意先様は3,637社の仕入先様の商品を一元調達できるだけでなく、即日配送、ユーザー様直送サービスなどの機能を活用でき、自社のビジネスを拡大することができます。今後も、プロツールの流通を最適化することで、得意先様、仕入先様のさらなる利便性を追求してまいります。

価値創造

経営戦略

商品

物流

カタログ・メディア

販売

デジタル

人材

やさしさ、未来へ

環境への取り組み

コーポレートガバナンス

広報IR

中山財団

企業データ

令和6年(2024)12月末時点

# 経営成績ハイライト

## 第62期(令和6年(2024)12月期)連結業績

売上高	2,950億24百万円	(+10.0%)
売上総利益率	20.9%	(△0.6pt)
販売費及び一般管理費	417億04百万円	(+6.9%)
内) 減価償却費	60億44百万円	(△2.6%)
営業利益	199億78百万円	(+7.9%)
経常利益	200億56百万円	(+7.4%)
親会社株主に帰属する当期純利益	160億95百万円	(+31.2%)
1株当たり年間配当金	54円00銭	(+7円50銭)
時価総額(令和6年(2024)12月末時点)	1,549億円	
自己資本比率	64.4%	
R&I格付	シングルA	

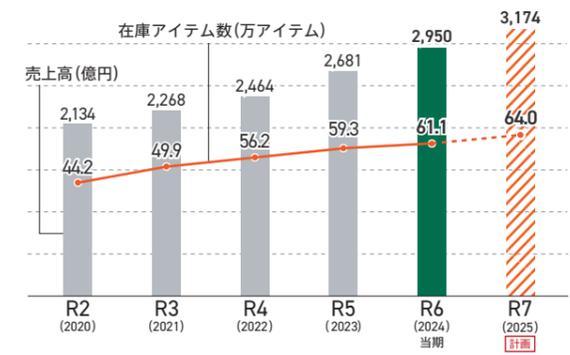
### 誰もがわかる決算書

第62期 令和6年(2024)12月期(連結) 収益項目 費用項目 ()内は前年同期比

売上高	2,950億24百万円 (+10.0%)
売上原価	2,333億41百万円 (+10.8%)
売上総利益(粗利)	616億83百万円 (+7.2%)
販売費及び一般管理費	417億04百万円 (+6.9%)
営業利益	199億78百万円 (+7.9%)
営業外収益	5億23百万円 (+11.3%)
営業外費用	4億45百万円 (+39.3%)
経常利益	200億56百万円 (+7.4%)
税引前当期純利益	226億51百万円 (+26.5%)
法人税等	66億92百万円 (+6.8%)
当期純利益	160億95百万円 (+31.2%)

第62期は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)(P.60参照)をはじめとする独自のサービスや、物流問題による調達効率化ニーズが高まったことなどから、売上拡大に繋がり、増収増益となりました。2018年稼働の物流センター「プラネット埼玉」により、61万アイテムの在庫保有、年間625万個のユーザー様直送が可能となり、今後も継続的な在庫拡大と物流投資による利便性向上を目的として、物流センター「プラネット愛知」と「プラネット新潟」の稼働を2026年に予定しています。

#### 売上高/在庫アイテム数の推移



#### 連結セグメント別売上高

( )内は前年同期比

ファクトリールート	1,969億47百万円 (+8.1%)
eビジネスルート	681億59百万円 (+15.3%)
ホームセンタールート	268億25百万円 (+10.6%)
海外ルート	30億91百万円 (+19.7%)

#### 販売費及び一般管理費の主な内訳

給料・賞与・福利厚生費など 178億24百万円 (+6.8%)

- 従業員給料及び賞与 122億25百万円(親単体) (+10.9%)
- パート給料及び賞与 32億83百万円(親単体) (+14.8%) など

運賃及び荷造費 90億85百万円 (+10.0%)

- 運賃 75億91百万円 (+12.5%)
- 備車料 14億94百万円 (△1.4%) など

減価償却費 60億44百万円 (△2.6%)

減少要因

- ソフトウェア償却期間満了による減額 △3億82百万円など

その他 87億50百万円 (+11.5%)

# 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、積極的な投資を継続することで、より付加価値の高いサービスをお客様に提供しています。

### 商品 | プロツールならなんでも揃う(P.42)

流動資産1,379億71百万円のうち553億66百万円を棚卸資産(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.50)

有形固定資産1,231億71百万円のうち約68.1%を物流施設や物流機器が占めています。建物も自社で持つことで、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。そして、物流DXと合わせて、庫内の効率化と「ニアワセ+ユーチョク」(荷物詰合わせ+ユーザー様直送)や「ユークル」(ユーザー様商品引取りサービス)といったサービスで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.64)

「こころざし」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。

### 「物流投資イコールM&A」という考え

一般的には「M&A」を積極的に実施して、企業規模を大きくしていく風潮がありますが、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。物流センターの建設や物流機器の導入などの物流投資を積極的に実施することで、問屋としての能力を高め、お客様へのサービスレベルを向上させることが売上拡大に繋がると考えています。物流投資による在庫アイテム数拡大により、20年間で棚卸資産(商品)は約428億円増加、有形固定資産は約1,055億円増加しました。それにより、在庫出荷率(ご注文のうちどれだけ在庫から出荷できたか)は92.6%となりました。在庫アイテム数と出荷能力の拡大により、当社の存在を高めることで、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。豊富な在庫と積極的な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。

流動資産	1,379億71百万円	流動負債	484億36百万円
現金及び預金	413億52百万円	買掛金	221億21百万円
売掛金	374億84百万円	短期借入金	100億円
棚卸資産(商品)	553億66百万円 など	1年内返済予定の長期借入金	15億円 など
固定資産	1,323億19百万円	固定負債	478億57百万円
有形固定資産	1,231億71百万円	長期借入金	450億円 など
無形固定資産	51億95百万円 など	純資産	1,739億96百万円
総資産	2,702億90百万円	資本金	50億22百万円
		利益剰余金	1,631億21百万円 など
		負債・純資産	2,702億90百万円

第62期(2024)の連結B/S (自己資本比率64.4%)

### 「自社株買い」への考え

自社株買いは企業が発行した株式を自らの資金で買い戻す行為で、配当金と並ぶ、株主還元策のひとつです。自社株買いをすることで、一時的に株価が上昇することが期待されますが、企業価値向上につながるものではありません。当社の場合、自己株式は全発行株式数の0.1%、その他は国内外の企業様及び機関投資家様、個人投資家様が所有しています(詳細P.103)。今後も、本質を見極めて企業の成長のために資金と労力を注いでいきたいと考えています。

### 総資産の変遷

第41期(2004) 単位:億円			第62期(2024) 単位:億円		
流動資産	508	うち 棚卸資産(商品) 125	流動資産	1,379	うち 棚卸資産(商品) 553
固定資産	203	うち 有形 176 無形 3 投資その他 23	固定資産	1,323	うち 有形 1,231 無形 51 投資その他 39
総資産	711		総資産	2,702	
		負債合計 148			負債合計 962
		純資産 562			純資産 1,739
		負債・純資産合計 711			負債・純資産合計 2,702

経営管理本部

本質を追求し、  
強固な成長基盤を構築

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**

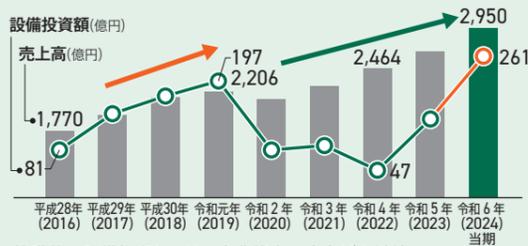


売上高3,000億円の突破を目指し、次なるステージに向けた強固な成長基盤を構築してまいります。日本のモノづくりや流通を力強く支え続けるため、常に本質を追求し、顧客視点を買いた物流、システム、商品に経営資源を適切に配分すると同時に、社員一人ひとりが可能性を最大限発揮できる環境を整え、企業成長の礎とします。会社の能力を高め、長期的に利益を拡大させることにより、ステークホルダーの皆様との共創を目指します。

62期の取組みと成果

成長を支える強固な基盤づくり

各種能力目標（P.20参照）を達成するため、物流機能、システム強化等へ261億円の投資を行いました。流通の変革期において、独自のサービスをいち早く構築するため、企業能力強化に積極的に資金を配分しました。同時に第62期末の自己資本比率は64.4%を維持し、機動的な資源配分が可能な状態を維持しています。



機動的な設備投資により、企業能力の底上げを継続

社員一人ひとりの能力を  
最大限に発揮する

デジタルとしくみの融合の推進、人材への投資を通じ、社員一人ひとりの能力を最大限に引き出しながら、お客様の利便性向上、業務効率化、生産性向上を実現し、一人当たりの売上（売上高/社員数）は、1億134万円となりました。変化する環境に対応しつつ持続的成長の基盤を築いています。



一人当たりの生産性向上を継続

63期のミッション

大型物流センターを基軸とした  
新たな顧客体験の創出

人口減少、購買行動の変化を見据え、2026年に稼働するプラネット愛知、プラネット新潟を基軸にした物流能力、品揃え等の強化に経営資源を配分します。デジタルも駆使し、当社にしかできないサービスを拡充させ、顧客体験の向上を図り、「ニアワセ+ユーチョク」（荷物合わせ+ユーザー様直送）等の独自サービスを浸透させていきます。



2026年稼働予定のプラネット愛知（延床面積26,802坪）

会社の成長と共に人が成長する

成長したいという意味と、目の前の仕事に前向きに真摯に取り組む姿勢こそが、人材の本質だと考えています。会社が成長すると、必然的に新たな挑戦や困難な機会が生まれます。これらに取り組むことで、個人の能力は向上し、人材として成長していきます。63期においても、会社の成長基盤をしっかりと築き、自覚を持った社員が積極的に挑戦し、成長する機会を生み出していきます。



2025年入社新社員内定式（2025年新入社員129名）

商品本部

『日本のモノづくりを止めない』  
お客様目線での仕入を追求する

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**



お客様が求める多種多様な商品を、素早く確実にお届けしたい。そのために『モノづくり現場に必要なものが何でも揃う』という環境を追求してまいります。徹底的に市場を分析し、求められる商品の採用と開発を実施いたします。信頼されるプロツールサプライヤーとして、営業・物流・デジタルの力を最大限に発揮し、お客様の利便性向上に繋げてまいります。

62期の取組みと成果

商品採用基準の見直し

商品をより早くお届けするために、在庫採用の基準を見直し品揃え拡大に注力しました。在庫アイテム数は61.1万アイテム（前年比+1.8万アイテム）に拡大。その中でも、有事の際など緊急の需要にも対応できる災害対策品の品揃えと在庫数量を全国の物流センターに増強しました。



プラネット神戸（物流センター）にある災害対策品在庫の一例

プライベート・ブランド「TRUSCO」の  
ブラッシュアップ

モノづくり現場の『定番』となることを目指し、PB商品ラインナップの見直しを推進。樹脂台車カルティオやスポットエアコンを中心に、ブラッシュアップを実施しました。その結果、カルティオは売上金額が5.7億円（前年比+1.5億円）、スポットエアコンは6.7億円（前年比+2億円）に向上しました。



ブラッシュアップした主なプライベート・ブランド「TRUSCO」

63期のミッション

品揃えを極めることで、  
お客様の課題解決に繋げる

豊富な在庫数量と同等品の品揃えを充実させることで欠品を防ぎ、『欲しいモノがすぐ手に入る』環境を構築します。

- ① 発注・問合せ・入出荷作業・支払などの日常業務がワンストップになり、業務負荷が低減されることで人手不足に対応する
- ② 不測の事態によりサプライチェーンが寸断されても、商品を在庫から安定供給することで、お客様の事業継続をバックアップ



安全・作業靴は各種サイズ12,000アイテムをラインナップ



モノづくりに欠かせない切削工具は16メーカー、110,000アイテムの在庫を完備

マーケットインの商品採用と開発

市場動向を捉え、お客様目線で商品の採用を積極的に進めます。また、市場に浸透する商品は何かを追求し、ニーズにあった価格設定とスペックで商品開発を行います。



災害時だけでなく、作業現場やレジャーなど幅広いシーンで活躍するポータブル電源



DCモーターを搭載した省エネ仕様の全閉式アルミ羽根工場扇

物流本部

「トラスコなら、ある」利便性の根幹の徹底強化と、持続成長可能な物流を構築する

取締役  
物流本部 本部長 **中山 達也**



モノづくりに必要なものが必要な時に「トラスコなら、ある」「トラスコなら、すぐに届く」ことこそ、お客様が当社に最も期待することです。設備投資も在庫アイテムの拡大も、すべてはその実現のため。利便性の根幹部分の強化を進めてまいります。また、近い将来に今とは次元が異なる人手不足が想定されます。プロセスの自動化と生産性向上により、持続成長可能な物流を構築していきます。

62期の取組みと成果

ニアワセ+ユーチョコの強化

「ニアワセ+ユーチョコ」(荷物詰合わせ+ユーザー様直送) に対するお客様のニーズがさらに拡大し、ユーザー様直送個口数は625万個、売上高は372億円となりました。急増する出荷数に対応すべく、自動梱包ラインを増設するなど、出荷能力強化を行いました。



在庫の品揃え・保有能力を拡大

約3.8万アイテムの新規在庫を採用するなど、在庫アイテム数は61.1万アイテム(前年比+1.8万アイテム)、在庫総個数は6,020万個、(前年比+326万個)に拡大しました。最適な在庫保有のために在庫管理システム「ZAICON(ザイコン)3」を改修すると共に、在庫保有能力を最大化すべく、フリーロケーションシステムの活用等の取組みを進めました。

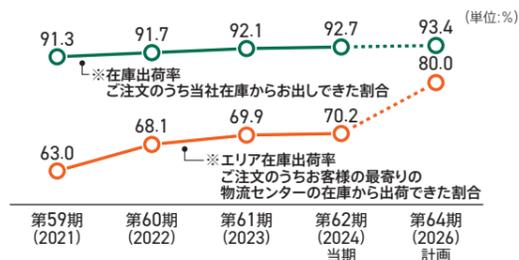
■ 新規商品を全国で拡大 ■ フリーロケーションの考え方  
在庫場所を固定せず、スペースを最大活用する配置を自動算出

商品容積 × 出荷頻度 × 仕器容積

63期のミッション

「欠品のないトラスコ」を目指す

61万アイテムを超える在庫のラインナップは当社の競争力の源泉。しかしながら、肝心なことは、それらが「必要な時に」「お客様の最寄りの物流センターに」「常にある」ことです。「欠品のないトラスコ」を目指し、まずは各物流センターの「エリア在庫出荷率※」を現状の70.2%から、2026年末迄に80.0%に改善していきます。



持続成長可能な物流に

生産年齢人口減が確実な中で、人手に依存した物流では持続困難であり、自動化設備の投入は必要不可欠です。一方で、設備投資に見合ったコストコントロールをしなければ、能力強化を継続的に行うことができなくなります。自動化の推進と共に、業務プロセスの改善によって生産性を徹底して向上し、持続可能な物流体制を構築していきます。



オレンジブック本部

お客様のニーズに合わせて、紙カタログやWEBサイトで応え続ける

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 **数見 篤**



「トラスコオレンジブック」は、工事・作業現場でのプロツール総合カタログとして、毎年発行しています。2025年版は、掲載商品数が約42万点に上ります。オレンジブックの価値は「掲載商品のうち約90.5%が当社物流センターにて在庫保有していること」で、商品カタログに留まらず、即納品カタログとしてお客様からご評価、ご支持をいただいております。また、オレンジブック制作で培ってきた商品データベースは、販売店様への貸出提供も行うことで販売店様のビジネス拡大や業務効率化にも注力しています。

62期の取組みと成果

紙カタログの重要性を再認識

2025年版トラスコ オレンジブック

オレンジブック基本ポリシー

- 「取扱いをする以上は在庫をする」+
- 「在庫をする以上はオレンジブックに掲載する」



モノづくり大辞典「トラスコ オレンジブック」

- (ポイント)
- 掲載アイテムは約42.2万点 (+約21万点増加)
  - 掲載品の約90.5%が当社在庫品
  - 商品の特長や違いをより分かりやすく表現

紙カタログの重要性

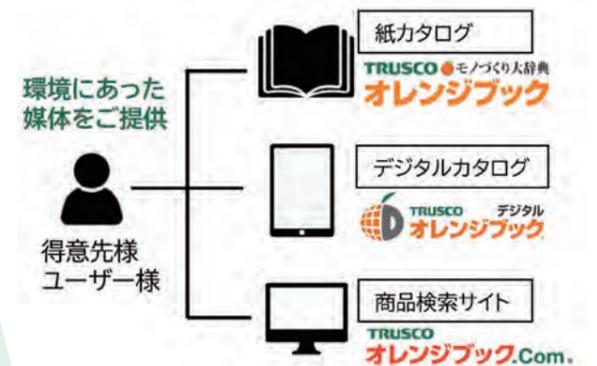
モノづくり現場では、商品検索のWEB化が進む一方、依然として紙カタログを求めるニーズが高いです。

	特長	利用環境
紙カタログ	・俯瞰的に商品ラインナップを把握しやすい ・同等品でまとまっているため比較検討しやすい	・スマホ等電子機器を持ち込めない製造現場 ・インターネット環境がない現場
WEBサイト	・キーワードでの絞り込みで、欲しい商品がすぐに見つかる ・常に最新の情報を把握しやすい	・ネット環境が整った事務所等 ・外出先でも各種デバイスで利用可能

63期のミッション

商品選定に最適な環境の構築

商品選定をするユーザー様の利用シーン、環境に応じて、最適な媒体を最適な環境でお届けします。



トラスコ オレンジブック ジュニア  
トラスコ 工事BOOKの刷新

選りすぐりのラインナップで、見やすく・探しやすい・使いやすいカタログへと進化します。

トラスコ オレンジブック ジュニア

- ・オレンジブックの全てのカテゴリーを一冊で網羅したカタログ
- ・カテゴリー毎に当社販売実績トップの商品でラインナップ

トラスコ 工事BOOK

- ・工事関連ユーザー様の必需品を網羅
- ・定番品を押さえつつ、魅力ある新商品を数多くラインナップ

営業本部

日々変化するお客様の課題・価値観を的確に把握し、機能強化を図る

やまもと まさし  
 上席執行役員  
 営業本部 本部長 **山本 雅史**



ビジネス環境が目まぐるしく変化する今、お客様の抱える課題は多岐にわたります。過去と同じやり方、サービスでもお客様の価値観は変化していくため、私たち営業はその声を丁寧に聞き留め、お客様の課題やご要望を正しく把握しなければなりません。自社目線ではなく、常にお客様目線で、当社独自のサービスを更に磨きこみ、課題の解決と新たな価値を創出することで、お客様のお役に立ち続けます。

62期の取組みと成果

当社独自のサービスでお客様の課題解決に取り組む

ファクトリールート 1,969億47百万円 (前年比+8.1%)

- 「MROストックカー」、「ニアワセ+ユーチョク」(荷物詰合わせ+ユーザー様直送)、「直治郎」等、当社だからできる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。
- 当社の物流体制や販売網を活用し、仕入先様の業務効率化に貢献することで、新たな顧客層の獲得や市場シェアの拡大を実現しました。

eビジネスルート 681億59百万円 (前年比+15.3%)

- 最新の物流機器と独自の物流サービスを活用した多様な納品方法の実現、システム連携の強化による納期精度の向上や商品データベースの充実等、得意先様ごとの要望に合わせたサービスを提供し、他社との差別化を図りました。

ホームセンタールート 268億25百万円 (前年比+10.6%)

- 当社の豊富な在庫アイテムと物流体制を活用し、得意先様の店舗の品揃え強化、ECサイトの充実に取り組んだ結果、当社をご指名いただく機会が増加しました。

海外ルート 30億91百万円 (前年比+19.7%)

- 現地法人では新規顧客の開拓や市場にマッチした商材の現地調達を加速させました。輸出ビジネスでは特恵関税を有効活用し価格競争力を高め現地ニーズに応えました。

セグメント別売上高推移



63期のミッション

ビジネス環境の変化へ対応

ビジネス環境の変化により求められる調達・供給方法は多様化しますが、当社の在庫力、物流力を活かし、サプライチェーン全体の効率化を実現します。また「ニアワセ+ユーチョク」(荷物詰合わせ+ユーザー様直送)による納期半減やスマホで簡単に注文でき、お渡しまで最短15分を実現した「ユークル」(ユーザー様商品引取りサービス)など、従来の納品方法にとられない柔軟なサービスでお客様のご要望にお応えします。



「ユークル」での大物商品のお引取り、24時間お引取り可能なご来店ボックス

究極の即納による利便性追求

MROストックカー (設置件数: 1,600件以上を予定) のラインナップを定期的に見直し、新商品や業務改善に役立つ製品などを組み込むことで、最適な調達環境のご提供や生産性向上、業務改善に貢献します。また、医療業界をはじめとする製造業以外のお客様にも活用いただけるよう、サービスの向上を図ります。



「MROストックカー」をご利用中のお客様

デジタル戦略本部

自社のみならず、サプライチェーン全体の業務効率化を追求する

かずみ あつし  
 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 **数見 篤**

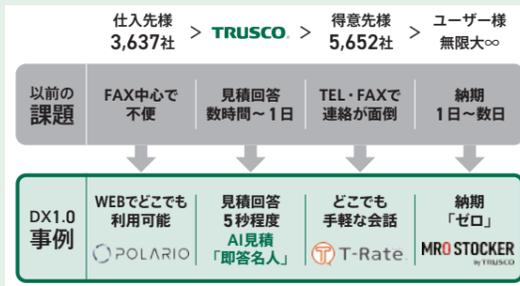


日本のモノづくりを支えるサプライチェーンにおいて、仕入先様、問屋、得意先様、そしてユーザー様への商流のなかで、受発注や見積、また様々な問い合わせなど膨大な手間が発生しています。ユーザー様が商品を注文すれば仕入先様まで一気通貫でつながり、手間やストレスがかからないデジタルサプライチェーンプラットフォームの構築に注力しています。

62期の取組みと成果

簡便なデジタルプラットフォームづくり

- 2020年を起点に「業務の自動化」を合言葉に、デジタルサプライチェーンプラットフォームづくりを進めています。
- 業務プロセスの見直しを起点に、DXを推進しデータの利活用、生産性向上に努めています。



圧倒的なスピード・利便性を実現するDX

ビジネスの現場が分かるデジタル組織づくり

- デジタル人材を語る前に、各現場に入り込み、業務の本質を理解することを重視しています。
- 個のスキルアップと共に、スペシャリストとゼネラリスト、また業務部門とのチームワークを大切にしています。



大阪本社のデジタル戦略本部メンバー

63期のミッション

問屋が果たす役割をデジタルで追求する

- ユーザー様から一気通貫の受発注ECサイト「トラスコオレンジブック.Comクロス」を2月にリリースしました。
- 受発注や見積りなど、アナログな業務の手間を減らし、サプライチェーン全体の効率化を図ります。

見積ナシ。その場で即決・即注文 **TRUSCO** 販売店様経由のデジタル購買 **オレンジブック.Com Xcross**



セキュリティ対応

- DX推進と共に、セキュリティ対応は重要と位置づけ、高度化するサイバー攻撃や情報漏洩リスクの管理強化に取り組んでいます。
- デジタル・ガバナンス機構の設置、サイバーセキュリティ監視、攻撃訓練や教育の実施、ルールの徹底や知識向上を行い全社での管理レベル向上を図っています。

対策の方針



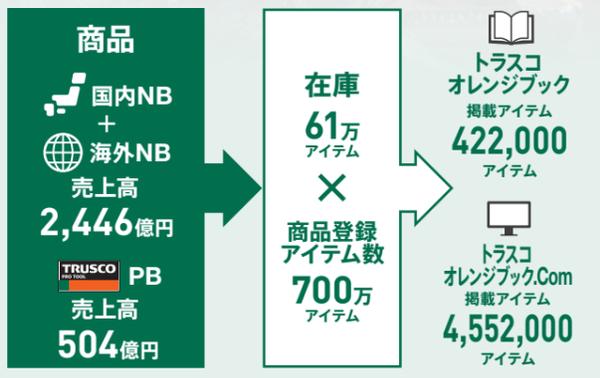
# 商品戦略

## プロツールならなんでも揃う

工場や建設現場といった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3,637社の仕入先様と700万アイテムを超える豊富な品揃え
- 02 5つの海外拠点による、世界各国が誇る魅力的なプロツールの調達
- 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

	売上高	構成比	
1 切削工具	89億69百万円 (+7.7%)	3.1%	切削工具 穴あけ工具 ネジきり工具 切削工具 チップ ネジきり工具
2 生産加工用品	218億11百万円 (+10.5%)	7.4%	測定計測 メカトロニクス 工作機工具、など ノギス はかり 三次元測定機
3 工事用品	342億27百万円 (+10.1%)	11.6%	油圧工具 溶接用品 土木建築、など 投光器 発電機 溶接面
4 作業用品	548億18百万円 (+6.7%)	18.7%	切断用品 研削・研磨用品 化学製品、など 切断砥石 研磨用品 切削油
5 ハンドツール	494億30百万円 (+9.7%)	16.8%	電動工具用品 空圧工具用品 手作業工具、など ドライバー ハンマー ベンチ
6 環境安全用品	560億69百万円 (+16.6%)	19.1%	保護具、安全用品 環境改善用品 冷暖房用品、など スポットエアコン 安全靴 作業用手袋
7 物流保管用品	288億61百万円 (+3.7%)	9.8%	荷役用品 運搬用品 コンテナ、など コンテナ コンベア 運搬台車
8 研究管理用品	112億95百万円 (+5.7%)	3.8%	ツールワゴン 保管・管理用品 作業台、など キャビネット 作業台 ワゴン
9 オフィス住設用品	262億71百万円 (+13.7%)	8.9%	清掃用品 オフィス雑貨 OA事務用機器、など 事務用デスク オフィス備品 業務用掃除機
10 その他	22億96百万円 (+5.3%)	0.8%	

## 国内ナショナル・ブランド

### 国内プロツールの多彩な選択肢を提供

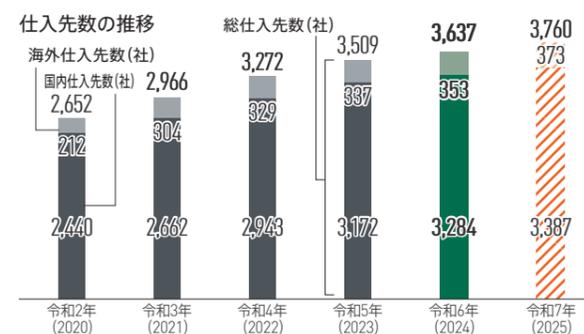
国内仕入先様からモノづくり現場に関わる方々に多くの商品の選択肢を提供しています。令和2年(2020)に取扱アイテムをプロツールに限定していたものを解除し、既存仕入先様の商品で需要のあるアイテムも在庫を開始。販売実績のある商品を在庫品へ自動採用するシステムも導入しアイテム拡充を加速させています。

国内仕入先数 3,284社  
ナショナル・ブランド売上高 2,446億円



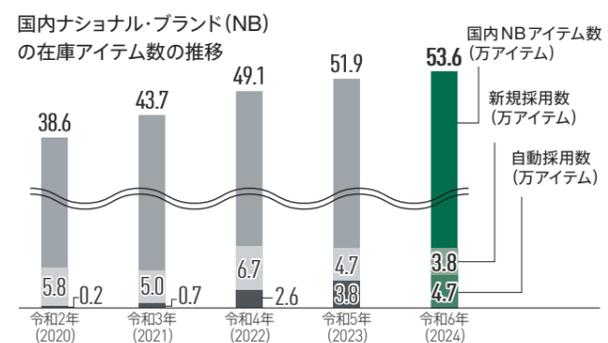
### 国内の仕入先様拡大を強化

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、国内にはまだ多くの仕入先様が存在します。モノづくり現場で実績のある仕入先様を中心に拡大し、在庫を置くことでより多くのモノづくり現場に商品をお届けできる仕組みを整えています。



### デジタルを活用し在庫アイテム数拡大を加速

国内の仕入先様の新商品も積極的に在庫化を進めています。また今まで担当者の経験頼りだった商品採用は、販売実績データに基づいて在庫化する「商品自動採用」を導入。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、商品採用にもDXを取り入れています。



### 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

5,500社の得意先様に貴社のプロツールの販売をします!

こんなお悩みはありませんか?

- 得意先さんを探さずしてはいいものがない
- 得意先さんを探すが、対応が難しい
- 得意先さんを探すが、対応が難しい

そのお悩み、TRUSCO が解決します!

**求品広告**

モノづくりの現場で必要とされるプロ仕様商品を探しています。

全国 59か所の支店、28か所の物流センター、独自の自社ブランドを強力展開する工場/作業現場の「PRO TOOL」専門商社 TRUSCO が貴社の良品を販売いたします。

まずは、お気軽にお問い合わせ下さい。

トラスコ中山株式会社 印刷会社  
www.trusco.co.jp/business/products

ホームページや広告で新しい仕入先様を募集している

### 「3M×TRUSCO」オリジナルデモトラック

スリーエムジャパン株式会社様(3M)の様々な技術を組み合わせで作られた製品を広く認知いただくために、当社で移動可能なデモトラックを制作。研磨材やハーネスの吊り下げ体験など、具体的な製品のデモを行うことでお客様の課題解決を目指します。



全国のモノづくり現場や得意先様へ出張PRに出向いている

## 海外ナショナル・ブランド

### 世界のプロツールを日本市場へ

平成27年(2015)にドイツオフィス(デュッセルドルフ)を設立し、その後、台湾オフィス、タイオフィスと海外における商品調達拠点を順次開設。令和6年(2024)9月には、アメリカシカゴ近郊に現地法人「トラスコナカヤマ USA」を、令和7年(2025)2月には香港オフィスを開設するなど、世界各国が誇る魅力的なプロツールを輸入し、日本のモノづくり現場の活性化を図っています。

国と地域	海外仕入先数	海外調達売上高
<b>30</b>	<b>353社</b>	<b>81億円</b>



### 各海外拠点の取組み

#### ドイツオフィス

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商品の開拓を行っています。

欧州全域 仕入先数136社

#### 台湾・香港オフィス

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。

東アジア全域 仕入先数125社

#### タイオフィス

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。

東南アジア全域 仕入先数15社

#### トラスコナカヤマ USA

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拓を行っています。

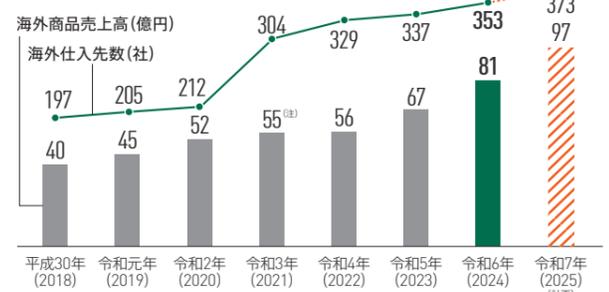
アメリカ全域 仕入先数52社



### 国内で入手が難しい商品も在庫

国内商品と同様、全国の物流センターに在庫を持ちます。国内で入手が難しい海外のプロツールを多品種取り揃えることで、ユーザー様のプロツールの選択肢を増やし、利便性を向上させています。

#### 海外仕入先数及び海外商品売上高の推移



(注)「収益認識に関する会計基準」等を遡及適用していない数値です。

### 海外プロツールの情報発信

海外ブランドの魅力をより分かりやすく伝えるために、WEBサイト「世界のプロツール」やラジオ番組「工具大好き」で、海外商品のPRを行っています。当社ならではの目線で、モノづくり現場に役立つ海外ブランドの情報発信を行っています。



## プライベート・ブランド「TRUSCO」

### プロツールの定番を目指す

昭和39年(1964)に業界で初めてのプライベート・ブランド(PB)商品を開発。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。

TRUSCO PRO TOOL	PB売上高	PBアイテム数
	<b>504億円</b>	<b>92,242アイテム</b>



### 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。



ブラックxオレンジを基調とした無駄のない機能的なデザイン

### 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25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。



### 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26回受賞しています。



### 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。



# 取扱メーカー3,637社

主な取扱メーカーの一部を掲載しています。(敬称略)

<b>あ</b>	
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) I T W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・防災・防虫フィルム等、間仕切り]
アクアシステム(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、補虫剤]
(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)E B S	[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、エプロン]
(株)イノアコーポレーション	[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 r a (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]
エクセン(株)	[振動モーター、コンクリートカッター]
E c o f l o w Technology Japan(株)	[ポータブル電源]
S M C (株)	[空気圧制御機器、油圧機器]
エステーPRO(株)	[業務用消臭剤、手袋、潤滑剤]
S U S (株)	[アルミフレーム]
(株)M C C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	[ニッパー・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)大阪タイユー	[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]
<b>か</b>	
(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	[テーブルリフト]
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]
<b>さ</b>	
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]
C K D (株)	[エアバルブ、エアユニット、電磁弁]
(株) J V C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)	[防護剤]
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) J a c k e r y J a p a n	[ポータブル電源]
昭和電機(株)	[送風機、環境測定器、集じん機]
J O H N A N (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]
シンワ測定(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・ジャパン株式会社	[切削工具、穴あけ工具]
セコダイン(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]
<b>た</b>	
(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、マスク]
太陽工業(株)	[スチールローラーコンベア、モーターブーリ]
大洋製器工業(株)	[荷役用品、足場用品]
(株) T A I Y O	[油圧シリンダ、エアバルブ、電磁弁]
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 J A P A N (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]
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]
<b>な</b>	
(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]
ニチパン(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)ニッサチエイン	[荷役金具、チェーン]
日進工具(株)	[フライス加工工具]
日東金属工業(株)	[ステンレスタンク]
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]
日本レヂボシ(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]
<b>は</b>	
(株)バーテック	[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]
バイリーンクリエイト(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]
バンドウイッ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)	[ソーリング工具、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)プラストン	[クリーンルーム関連用品、手袋]
(株)ベッセル	[手作業工具、ドライバービット、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、はかし剤]
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]
ポップリベット・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]
<b>ま</b>	
(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]
まつうら工業(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、ピーカー]
(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]
ミヅシマ工業(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]
ミドリ安全(株)	[保護具、クリーンルーム用品、防災用品]
モニター(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]
(株)ムラキ	[超硬ドリル、研削研磨用品、ソーリング工具]
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]
モメンティブ・パフォーマンス・マテリアルズ・ジャパン合同会社	[シーリング剤]
<b>や</b>	
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(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)ユタカメイク	[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]
<b>ら</b>	
(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]
レッキス工業(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]
<b>わ</b>	
(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611,708アイテム 令和6年(2024)12月末時点

## 切削工具(136,840アイテム)



チップ 切削工具



ネジきり工具

## 生産加工用品(57,778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(63,551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(86,763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 エンジン溶接機  
ヘッドライト

## 作業用品(49,985アイテム)



シリコーングリス 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(22,804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(143,563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(13,768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(36,049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

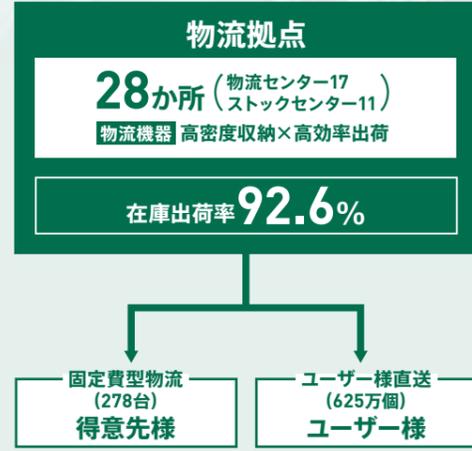
# 物流戦略

## 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** | 同機能・類似品でも全て揃う  
61万アイテムの在庫
- 02** | 全国28か所の物流拠点
- 03** | 固定費型物流で即納する  
1日2便、278台の配達便(備車146台/自社132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



## 中山式在庫の方程式

### 独創的な手法で在庫を拡充

得意先様の利便性と売上向上のために在庫が必要という信念のもと、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」と常に思っていただくために、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	「在庫はあると売れる」 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たと考えます。
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: <b>92.6%</b> (令和6年(2024)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56種類、モンキーレンチは同じ全長200mmの商品を17種類取り扱っています。



### 物流難品の在庫化

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「物流難品」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610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。



## 災害時でも供給を止めないために

当社は全国に事業所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、別の地域の事業所がバックアップできます。特に物流センターにおいては、商品を全国に分散して在庫しているため、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・新潟(2026年稼働予定)



プラネット埼玉の免震装置

### 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)

### 「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(207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6つの自治体(幸手市、川崎市、江南市、竜王町、岡山市、鳥栖市)と締結しています。

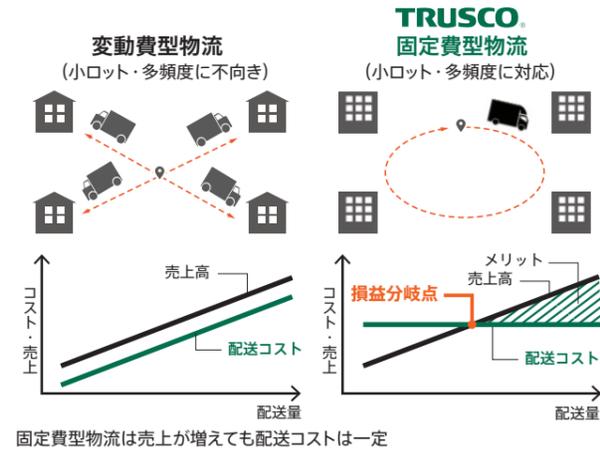


災害時に必要とされる備蓄品

## 固定費型物流

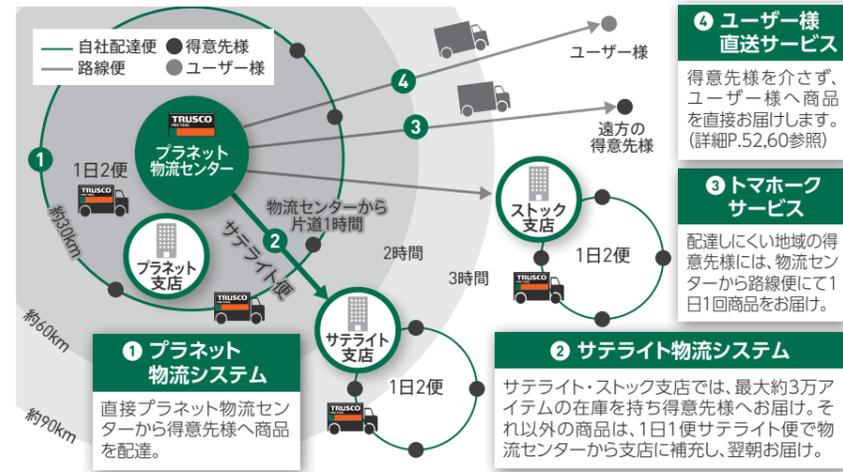
### 少量出荷を可能にする配送形態

「1個、2個といった少量で調達したい」といったニーズがあるため、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個からお届けが可能です。タクシーのように個別に配送する「変動費型物流」の場合、売上高に比例して配送コストがかかりますが、路線バスのように固定のルートを通る「固定費型物流」を導入することで、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、誤発注などの際には、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取っています。また、修理工房直治郎(P.62参照)にご依頼いただいた修理品も配達時に引き取ります。固定のルートを通ることで、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。



### 自便化の推進[47.5%]

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278台: 備車146台/ 自社132台)

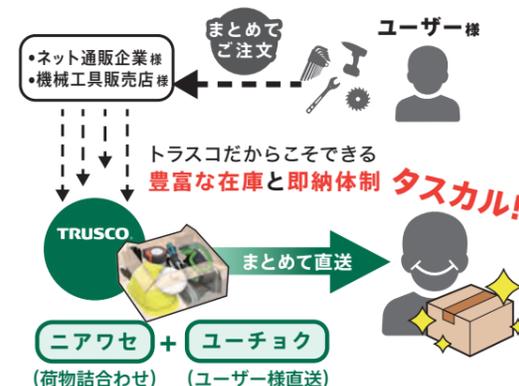


自便化を進め、商品をお届けする最後まで責任を持つ

## 「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、豊富な在庫と世界最先端の物流機器、それを支えるデジタルの仕組みがあり、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。



## 最新の物流センター

### プラネット愛知(愛知県北名古屋市)

#### 日本全国へプロツールを即納

プラネット愛知では、100万アイテムの在庫を保有し、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。さらに、1か所で保有できるアイテム数が大幅に増えることで、日本全国への「ニアワセ+ユーチョク」(P.52、60参照)を強化することができ、商品が手元に届くまでのリードタイムを短縮します。また、愛知県に物流センターを設置することで、東京-大阪間の長距離配送削減に貢献し、ドライバーの担い手不足や時間外労働の上限規制、カーボンニュートラルなどの課題にも貢献してまいります。

#### 最先端の物流機器を導入

モノづくり現場に必要なプロツールのワンストップ調達に向けて、最先端の物流機器を導入しさらなる即納体制の強化を目指します。



### プラネット新潟(新潟県三条市)

#### 納品体制の強化

プラネット新潟では、ホームセンター様への売上拡大に伴い、既存の物流センターの在庫保管能力や出荷能力が最大値に達しつつあることから、より効率的な作業環境を構築するとともに、在庫保管能力、出荷能力を強化していきます。さらにファクトリールートやeビジネスルートに向けて、商品のサイズや出荷頻度・量に合わせて「プラネット埼玉」と「プラネット新潟」にそれぞれに適した在庫を保管することで、東日本全体で約80万アイテムを即納できる体制を整えていきます。また、同時に海外一括品の在庫補充機能の強化、新潟支店向けの在庫保管能力、出荷能力の強化を行い、お客様の利便性向上に努めてまいります。

#### 最先端の物流機器を導入



#### 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: 26,802坪(88,602㎡) ※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
- 能力: 出荷行数 100,000行/日、  
在庫アイテム数 100万アイテム
- 竣工: 令和7年(2025)2月
- 稼働: 令和8年(2026)7月(予定)
- 設計・施工: 大成建設株式会社 様



#### 概要

- 所在地: 新潟県三条市福島神田字松橋下丁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㎡) (予定) ※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: 令和8年(2026)2月(予定)
- 稼働: 令和8年(2026)  
ホームセンタールート8月・ファクトリールート10月(予定)
- 設計: 株式会社日建設計 様
- 施行: 鹿島建設株式会社 様

# ロジスティクス ワンダーランド

## 世界最先端の物流システムを導入

世界最先端の物流機器が集まる当社の物流センターは、まさに「ロジスティクス ワンダーランド」。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。商品サイズと出荷頻度に応じた物流機器への高密度収納、そして仕分けや梱包の自動化による高速入出荷の実現で、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。

「ロジスティクス ワンダーランド プラネット埼玉」



動画はこちら

能力 効率 導入センター



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 5.8km/h  
埼玉



### 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。

**固定ロケーション**  
商品と格納場所の紐付けのみ



格納当初の商品容積  
A 100%

品出しを繰り返すうちに...  
A 20%

空きスペースがムダになる

**フリーロケーション**  
容積や出荷頻度で自動誘導



商品容積 × 出荷頻度 × 什器容積

A 20% B C  
別の商品が格納される



自走型搬送ロボットが棚を持ち上げ、作業者のもとへ移動させる。作業者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 約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



一商品の在庫数量が比較的少ない小・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 110件/h(1ステーション)  
保管能力 約3~4倍 作業効率 約27人分 東北 埼玉  
東関東 南関東 東海 滋賀 大阪 神戸



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



※プラネット南関東にはシャトルラック[高速荷合わせ装置]を導入



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 35件/h(1ステーション)  
保管能力 3倍 作業効率 約10.5人分  
埼玉 北関東 東関東  
堺ストックセンター



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



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します。

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



## 1 2 入荷・搬送 3 検品・仕分け 4 5 6 7 8 格納・ピッキング 9 荷合わせ 10 11 12 梱包・出荷



物流センター内に敷設された磁気テープに沿って商品を自動搬送する設備。省人化することで搬送効率を高めている。

運搬能力 3.6km/h  
埼玉



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



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 5~6倍  
作業効率 約12人分 東北  
北関東 埼玉 南関東



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.52,60参照)。

出荷能力 最大720個/h ライン  
作業効率 24人分/h  
東北 埼玉 東関東 東海 大阪



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、作業品質の向上につなげている。

仕分け能力 300件/h(1台)  
埼玉



※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

※プラネット大阪にはBOS-Line(ボスライン)[半自動梱包機]も導入

※作業効率と保管能力はプラネット埼玉(従業員約200名の物流センター)を基準にしております。

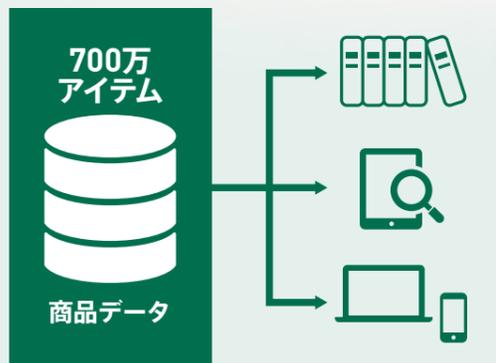
# カタログ・メディア戦略

## 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  
700万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2025  
掲載アイテム数 約422,000アイテム  
掲載在庫アイテム数 約382,000アイテム  
掲載メーカー数 約2,600社 ページ数 17,400ページ 重量 24kg  
定価: 18,800円(税別) 発行部数: 15万部



TRUSCO モノづくり大辞典  
オレンジブック

### 様々なモノづくり現場に適したツールを提供

はじめは昭和39年(1964)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はなく、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。



### 時代とともに掲載内容を充実

平成29年(2017)より紙カタログの一覧性とWEBの検索性を融合した「トラスコ デジタルオレンジブック」も提供しています。また、2025年版「トラスコ オレンジブック」より、掲載商品約42万アイテムの代表商品(約7万アイテム)の製造時におけるCO<sub>2</sub>排出量を算出、掲載し、スムーズな商品選定に加えて、グリーン調達を支えています。



## トラスコ オレンジブック.Com

TRUSCO  
オレンジブック.Com.  
工場・作業現場のプロツール総合サイト

### プロツール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。



トラスコ オレンジブック.Com  
公開アイテム数 約4,552,000アイテム  
在庫アイテム数 約611,000アイテム  
掲載メーカー数 約2,600社



トラスコ  
オレンジブック.Com

公開アイテム数は日々拡大中

## 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て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。



目的別の多様なカタログを  
TRUSCOデジタルライブラリーに  
掲載しています。

	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、現場の手袋など	○			◎

### トラスコ オレンジブック ジュニア

商品分類ごとに代表的な商品を抜粋し、一冊にまとめたコンパクトカタログ。  
2025年版  
総ページ数: 1,488ページ(A4判)  
掲載アイテム数: 約42,000アイテム  
掲載メーカー数: 1,189社  
定価: 2,000円(税抜)  
※タイ語版・インドネシア版(2020-2021年版)も発刊



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。  
2025年版  
総ページ数: 176ページ(A4判)  
掲載アイテム数: 約291アイテム  
掲載メーカー数: 267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

野村 萬斎氏(2018) 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)

### プロツールの基礎知識がつまった一冊

#### 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」も発刊



製品説明だけでなく、商品選定・確認ポイントを記載



ココミテ  
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。  
2025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: 604社  
定価: 1,000円(税抜)  
※表紙はUVラミネート加工で耐水・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

### 海外版 トラスコ オレンジブック ダイジェスト

英語・中国語・タイ語に対応したロングセラーの定番品を取りそろえた海外版カタログ。  
総ページ数: 300ページ(B5判)  
掲載アイテム数: 約8,000アイテム  
掲載メーカー数: 700社  
定価: 500円(税抜)



価値創造

経営戦略

商品

物流

カタログ・メディア

販売

デジタル

人材

やさしさ、未来へ

環境への取組み

コーポレートガバナンス

広報IR

福中社財視団覧

企業データ

# 販売戦略

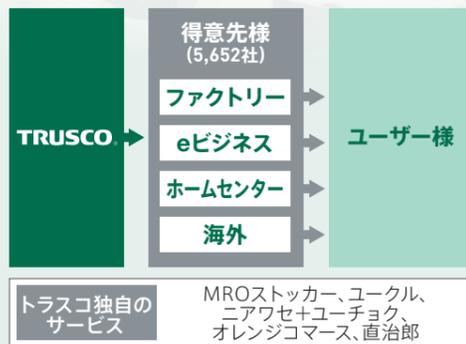
## 得意先様の課題解決

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。

左から通販東京支店 酒井 麻純、山千代 倫、支店長 西原 弘樹、井上 大夢

### 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59か所の営業拠点でお客様のお困りごとを解決する672名のセールス
- 03 「MROストックカー」「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 4,881社 1,969億円 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 主任 瀧村 優)

### eビジネスルート

ネット通販企業 他 205社 681億円 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.61参照)」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 安東 芽美、生田 海至、木村 俊也)

### 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 268億円 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っているルートです。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 2024 出展の様子

### 海外ルート

海外ディーラー 他 455社 30億円 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っているルートです。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)]

### 得意先様の課題解決

全国59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薬ならぬ置き工具「MROストックカー」、「ニアワセ+ユーチョク」(荷物詰合わせ+ユーザー様直送)、「ユークル」(ユーザー様商品引取りサービス)などの独自サービスを提供しています。

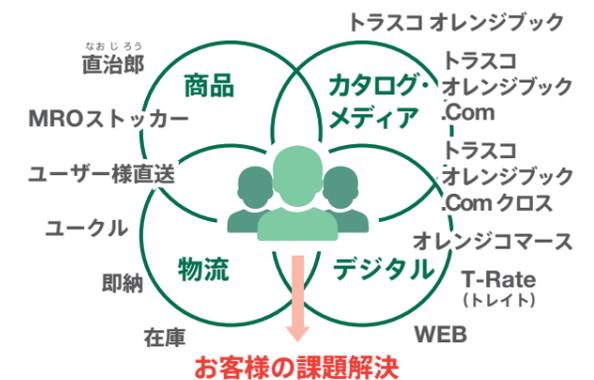
国内営業拠点 59か所

### SSL(セールス&ソリューション) 252名

日々の営業活動を通じ、常に変化するお客様の価値観や課題を把握し、ひとつひとつの課題に合わせた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) 420名

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) (東京支店 福田 孝行)

SSP(セールス&サポート) (HC大阪支店 栗川 有里加)

## 置き薬ならぬ置き工具「MROストックカー」



### 納期ゼロ、発注作業ゼロ、在庫管理ゼロ 究極の即納を実現

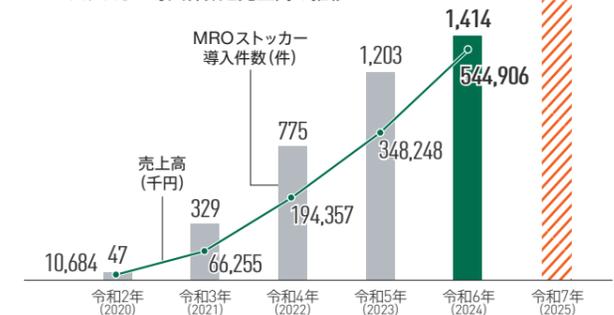
MROストックカーは、日本で長年親しまれているビジネスモデル「置き薬」の工具版です。MROストックカーに、ユーザー様が希望される消耗品を当社の在庫として置かせていただくことで、製造現場の「今すぐ欲しい」にお応えしています。



MROストックカー特設サイト

導入数 1,414件

MROストックカー導入件数と売上高の推移



### TOPICS 導入事例

#### 食品工場様 「在庫があるから安心して業務が出来る」

在庫数: 203アイテム  
設置台数: 中軽量棚8台 設置場所: 工場内  
主な在庫アイテム: 作業靴、使い捨て手袋などの安全衛生用品

#### 利用者の声

各部署ごとに発注していた商品をMROストックカーに在庫できたことにより、発注業務の効率化に繋がり、使用期限のある商品を未使用で廃棄することもなくなりました。必要なときに必要な商品が手元にあるので、安心して業務を遂行できるようになりました。



MROストックカーに商談スペースも設置

## 「ニアワセ+ユーチョク」(荷物詰合わせ+ユーザー様直送)



### 問屋によるユーザー様直送を業界の常識に

「ユーザー様直送サービス」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、当社から直接ユーザー様へ発送することで、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・送料などのコスト削減、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CO<sub>2</sub>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。さらに、得意先様からいただいた複数のご注文について、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。

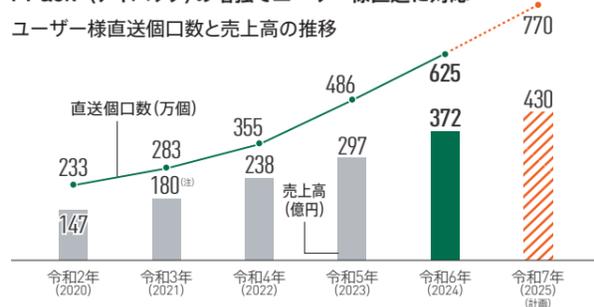


複数のご注文を「ニアワセ」(荷物詰合わせ)するSAS(システムストリーマー) / シャトルラック [高速荷合わせ装置]



1時間に720個梱包する能力を持つI-Pack(アイパック) [高速自動梱包出荷ライン]

I-Pack(アイパック)の増強でユーザー様直送に対応  
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」等を遡及適用していない数値です。

ユーザー様直送個口数 **625万個**

「ニアワセ+ユーチョク」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

トラスコなら一度にまとめて、モノづくり現場に商品をお届け可能!

一般的には..

到着日のズレや、「荷分かれ」が発生

トラスコなら!

1回で受け取れ、しかも早い!

一度に翌日お届け

タスカル!

### TOPICS 導入事例

**梱包資材商様** ユーザー様直送個口数/年: **782個口** (前年比+338個口)

#### 利用者の声

今まで複数社に依頼していましたが、直送サービスを利用することで手配先が1社にまとまるため、発注や見積、納品にかかる手間が大きく削減されています。当社は営業担当が配達も兼ねているので、運賃が発生しても直送出荷してもらえることで営業活動に専念できるため助かっています。

#### 担当SSLの声

お客様が抱える「納品」課題に対し、当社の強みである「直送機能」を提案しうまく課題解決に繋げることができました。今後も当社サービスを通じてお客様の様々な課題改善に貢献できればと思います。

## 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

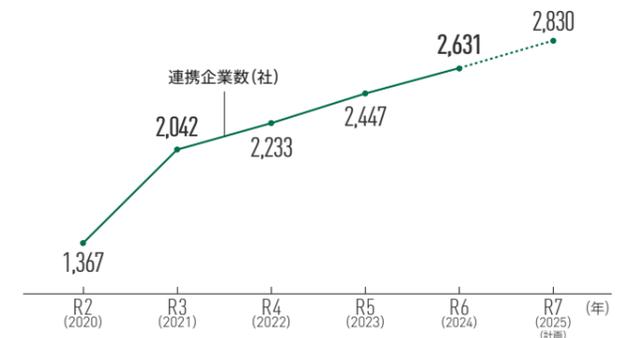
「オレンジコマース」は、ユーザー様がお使いの購買システムと連携が可能なプロツールに特化した電子カタログ(パンチアウトカタログ)です。大手ユーザー様を中心に、調達の効率化やコスト削減を目的として電子購買化の流れが加速しています。電子購買を導入することで購買プロセスの最適化や購買データベースの構築・分析が可能となります。



ユーザー様からMRO商材をスムーズに購入いただくための仕組みを構築

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」、問屋ならではの「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。

オレンジコマース(電子購買)連携企業数の推移



## ユークル(ユーザー様商品引取りサービス)



### 全国55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のユーザー様機能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、スマホから3ステップでご注文が可能です。ご注文いただいた商品は最短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ご来店BOXにより、24時間お引取りが可能のため、お客様のご都合に合わせてご利用いただけます。ユーザー様直送サービス同様、梱包資材や配送時のCO<sub>2</sub>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。

引取り可能拠点数 **全国55拠点**

#### 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 全国55か所の在庫保有事業所でお引取り可能
- 3 最大61万アイテムお引取り可能
- 4 ご来店BOXで24時間お引取り可能(宅配ボックス設置)
- 5 商品をご確認いただいてからのご発注も可能
- 6 梱包レスで環境にやさしい



ユークルを利用した商品お引取りの様子



安全靴を試履きされている様子



在庫拠点に設置されたご来店BOX

# 修理工房「直治郎」

## 修理工房 直治郎

平成10年(1998)開始

### 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.52参照)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。



詳細はこちら

売上高 **22億57**百万円

### 8つの修理サービス

<b>修理</b> 	<b>再研磨</b> 	<b>校正</b> 	<b>リユース</b> 
<b>加工</b> 	<b>メンテナンス</b> 	<b>組立</b> 	<b>施工・設置</b> 

### ユーザー様向け 物流センターツアー

全国に展開する主要物流センターにて、ユーザー様向けの物流センター見学会を毎月1回開催しています。ユーザー様にも主要物流センターを見学いただくことで当社の最先端の物流機器や在庫管理システムに加え、多彩なユーザー様向けサービスのPRを強化しています。「MRO商材の常備品管理や調達を簡素化(可視化)したい」、「環境負荷の少ない調達をしたい」といった様々な課題解決のお役に立てるよう取り組んでいます。



物流センターツアーの様子

<b>プラネット北海道</b> 	<b>プラネット東北</b> 	<b>プラネット北関東</b> 
<b>プラネット埼玉</b> 	<b>プラネット東関東</b> 	<b>プラネット南関東</b> 
<b>プラネット東海</b> 	<b>プラネット滋賀</b> 	<b>プラネット大阪</b> 
<b>プラネット神戸</b> 	<b>プラネット山陽</b> 	<b>プラネット九州</b> 

ユーザー様見学会開催拠点  
(全国12か所の物流センター)

## 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によりタイのプロツールの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。



販売だけでなく仕入先開拓オフィスも併設し、地域の企業様とのパートナーシップを強めている

#### 会社概要 令和6年(2024)12月末時点

- 商号: TRUSCO NAKAYAMA CORPORATION (THAILAND) LIMITED
- 代表取締役社長: 原田 和明 ● 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: 24名(出向社員2名、現地スタッフ22名)
- 設立: 平成22年(2010)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: 7万1千アイテム ● 在庫金額: 9.7億円
- 在庫総個数: 65万2千個 ● 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)
- 所在地: TIP7 789/8 Moo9, Bangpla Bangplee Samutprakarn 10540 THAILAND



#### トラスコナカヤマ タイランド 売上高・在庫アイテム数推移



※各期の売上高の日本円換算は期末時のレートで計算しています。

### 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。2億7,000万人の内需を背景に、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。



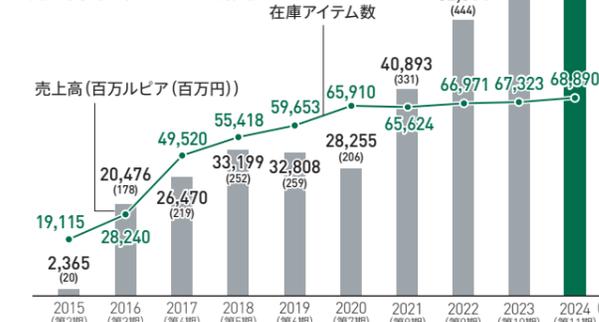
現地のローカルディーラー様との連携を強化し、在庫を有効活用いただいている

#### 会社概要 令和6年(2024)12月末時点

- 商号: PT. TRUSCO NAKAYAMA INDONESIA
- 代表取締役社長: 宅野 洋平 ● 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: 21名(出向社員3名、現地スタッフ18名)
- 設立: 平成26年(2014)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: 6万8千アイテム ● 在庫金額: 7.5億円
- 在庫総個数: 59万8千個 ● 投資金額: 土地11.3億円/建物6.4億円
- 所在地: 西ジャワ州バ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)
- 所在地: Jl. Kenari Raya No. 36 Delta Silicon VI, Jayamukti, Cikarang Pusat, Kab. Bekasi 17815.



#### トラスコナカヤマ インドネシア 売上高・在庫アイテム数推移



※各期の売上高の日本円換算は期末時のレートで計算しています。

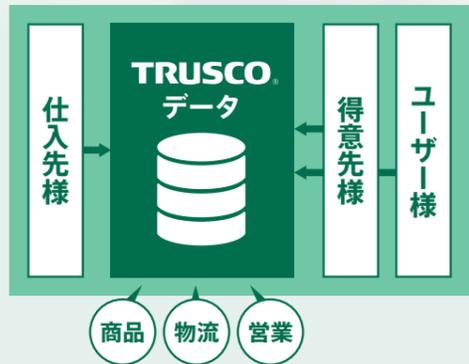
# デジタル戦略

## 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

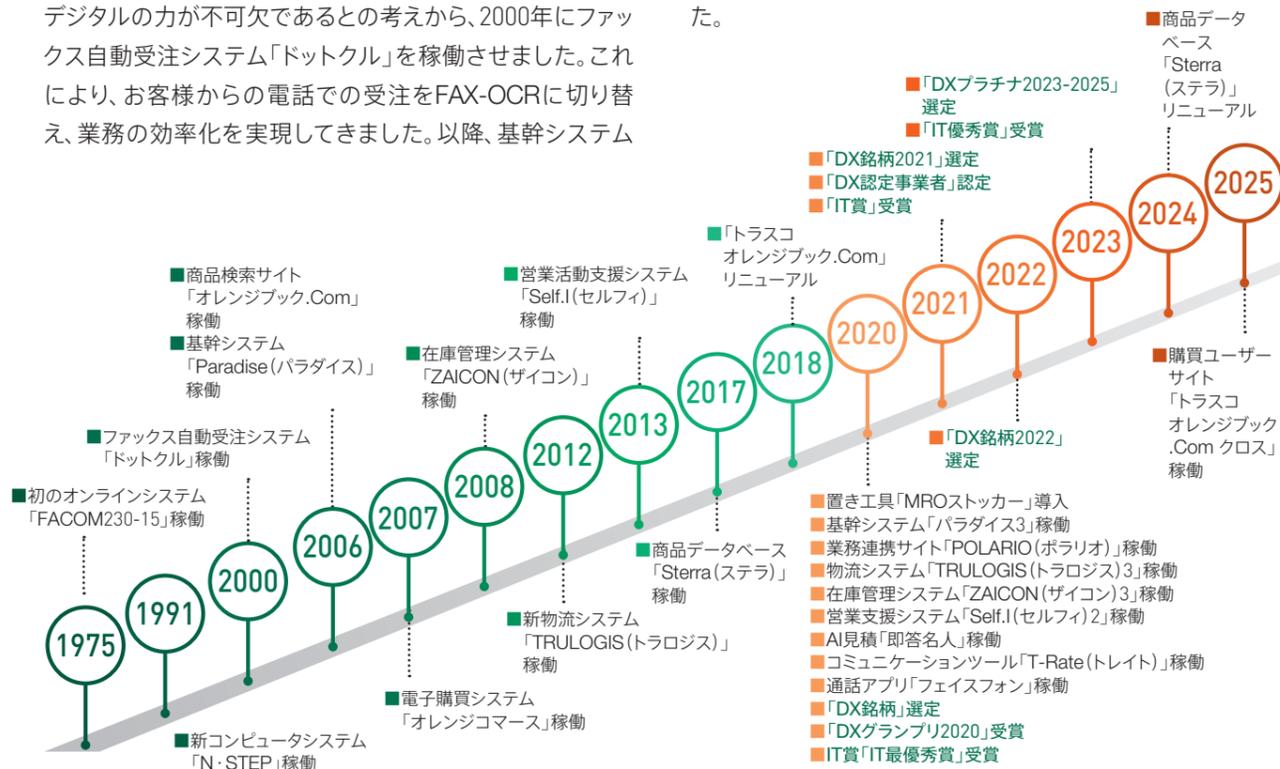
- 01 商品・物流・営業データを「核」として蓄積
- 02 サプライチェーン全体で様々なデジタルサービスを展開
- 03 プロツールのプラットフォーム「HACOBUne」を構築中



## 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げています。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

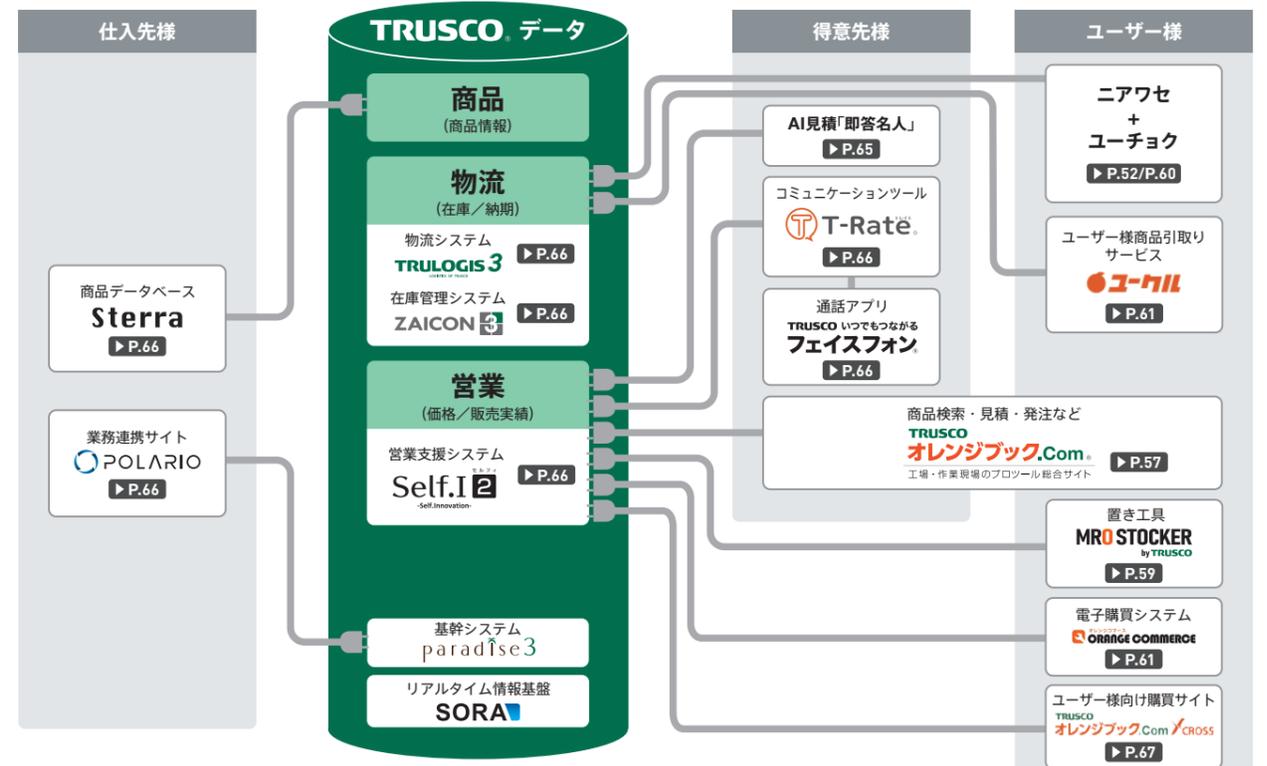
「Paradise (パラダイス)」や電子購買システム「オレンジコマース」、在庫管理システム「ザイコン」、物流システム「トラロジス」など、業界に先駆けて数多くのデジタルシステムを導入することで、お客様が求める「利便性」の追求に努めてきました。



## 自動化できる仕事は、全て自動化

令和2年(2020)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「即答名人」(P.65参照)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「ZAICON (ザイコン)3」(P.66参照)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。

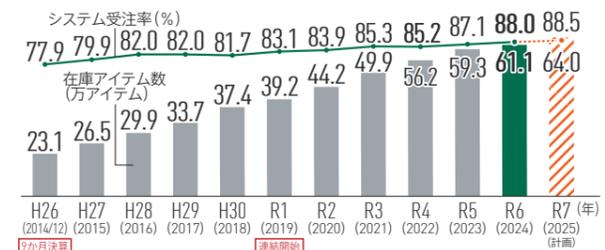


## デジタルサービス

### システム受注率 [88.0%]

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改善、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



### AI見積「即答名人」[見積自動化率30.1%]

得意先様よりいただく1日平均約3.5万行の見積に、いかに早く返答するかが課題の一つです。そこで、AIによる自動見積回答システム「即答名人」を導入し、受注・見積実績をもとに、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。

(見積自動化率30.1% (令和6年(2024)12月末時点))



次のページへ続く

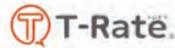
## 商品データベース「Sterra(ステラ)」

# Sterra

商品データベース「Sterra(ステラ)」は、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。



## コミュニケーションツール「T-Rate(トレイト)」 通話アプリ「フェイスフォン」



「T-Rate(トレイト)」により、チャットで問合せができる他、商品PRの配信や、得意先様は配達便の到着予定時間や配達商品などを確認することができます。また、TRUSCOといつでもつながる「フェイスフォン」により、PC、スマートフォンからオンライン通話アプリを利用してコミュニケーションが可能になりました。



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

## 物流システム「TRULOGIS(トラロジス) 3」



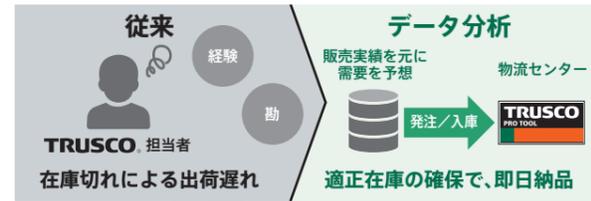
物流センターや在庫保有支店の庫内業務を管理する物流システム。物流機器による庫内作業の自動化やフリーロケーション在庫システムなど庫内業務全般の効率化を担っています。



## 在庫管理システム「ZAICON(ザイコン) 3」



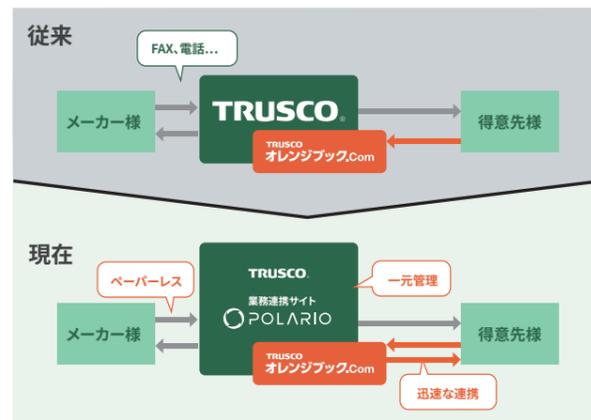
商品の必要在庫数を売上実績から予測計算する在庫管理システム。商品の最適な発注・最大点を自動計算するなど登録の手間を削減し、効率化につなげています。



## 業務連携サイト「POLARIO(ポラリオ)」



仕入先様との見積対応や発注処理、納期回答などを一元化したシステムです。仕入先様への問合せが減少し、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。



## 営業支援システム「Self.I(セルフイ)2」



得意先様の見積履歴や実績などの営業に関するデータを可視化するダッシュボードです。これらをもとに潜在的な需要を明確化し、的確なご提案をすることで得意先様の売上向上に貢献しています。



セルフイの機能が並ぶトップ画面



得意先様の実績がわかるカルテ画面

## 情報セキュリティ

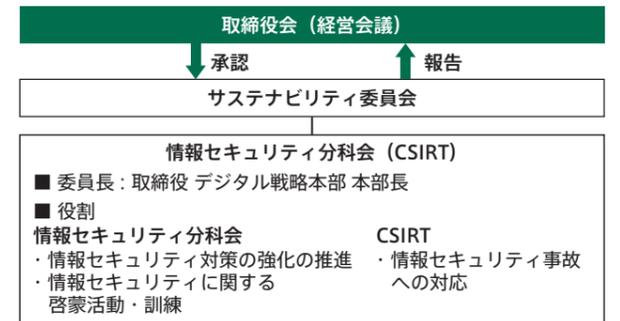
### プロツールの安定供給に向けた情報セキュリティ対策

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。



## ビジネス変革プロジェクト「TRUSCO HACOBUne」



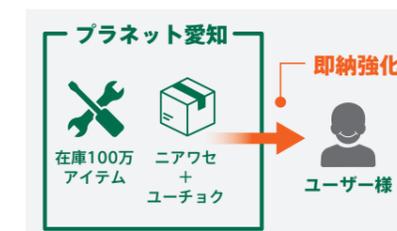
### モノづくり現場を支える「プラットフォーム」へ

令和3年(2021)6月、「最速」「最短」「最良」の納品、「ベストなものが、もうそこにある」を実現するために、「ロジスティクス(物流)」、「商品データ」、「UX(ユーザーエクスペリエンス)」の統合的なサービス向上のために、

「TRUSCO HACOBUne」プロジェクトを発足。サプライチェーン全体を効率化することで、お客様に最高の利便性を提供していく基盤を創っていきます。

### 1 ロジスティクスプラットフォーム

必要なものが必ずある、すぐに届くモノづくりに必要な商材のワンストップ調達に向けて、在庫100万アイテムの保有、そして拡大を続ける「ニアワセ+ユーチョク」の全国対応を担う物流センター「プラネット愛知」の準備を進めています(2026年7月稼働予定)。物流全体での即納対応、及びエンドユーザー様への直接出荷を大幅に強化していきます。



在庫保管、出荷機能を高めユーザー様への即納を強化

### 2 商品データプラットフォーム

必要な商品データがなんでもある2024年2月に商品データベース「Sterra」がリニューアルし、1,000万アイテム以上の豊富な商品データ保持が可能になりました。今後は、データの「量」のみならず「質」についても向上をはかり、ユーザー様が商品を選定するために必要な情報を保持するとともに、商品データの業界標準化を目指します。



商品データを充足しユーザー様が選定に必要な情報を保持

### 3 UXプラットフォーム

ベストなものが簡単に選定、購入できるユーザー様が商品を簡単に見つけ、販売店様経由でスムーズに購入できる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」を2025年2月にオープンしました。見積・発注業務の大幅な手間削減に加え、受取方法の選択が可能となるなど、当社の機能をいつでも簡単にご利用いただけるよう、更なる利便性向上を実現しています。



ユーザー様が当社機能を最大限活用できる仕組みを構築

# 人材戦略

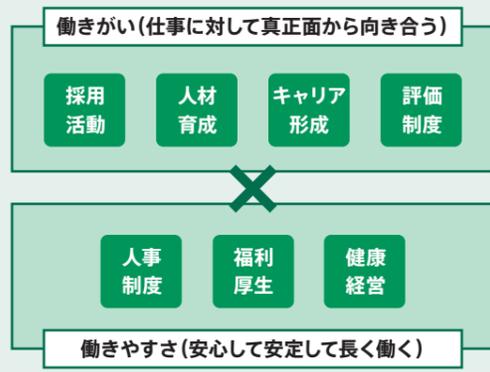
## 企業の成長と共に人が成長する

「しくみのないところに人は育たず」という考えのもと、自覚を引き出す制度や環境を整備。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 販売企画課 兼 直治郎課 角田 馨、東京支店 主任 植田 麻希

### 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

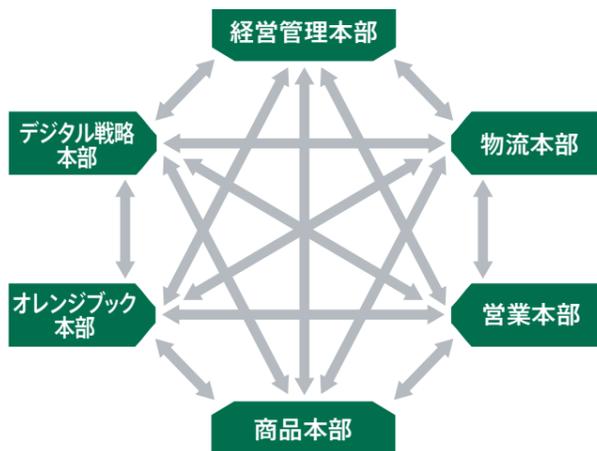


## キャリア形成

### 部門を超えたジョブローテーション

新入社員は1年2か月の間、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。

**ポストチャレンジ制度** 平成18年(2006)開始 対象:入社7年以上  
立候補や責任者推薦で、エリアの最高責任者であるポストを目指す制度です。責任者の代理として、マネジメントを実践しながらポストへの準備をします。

**マネチャレ制度** 令和7年(2025)開始 対象:入社5年以上  
ポスト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。

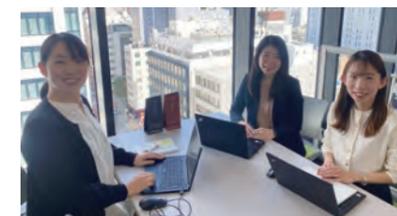
**オープンポジションチャレンジ制度** 令和2年(2020)開始  
増員を希望する部署から募集があった際に、希望する社員が自らの意思のみで応募できる制度です。

**兼任ジョブチャレンジ制度** 令和2年(2020)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** 令和4年(2022)開始 対象:入社2年以上  
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)。令和4年(2022)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  
左より 主任 永井 文、課長 中西 陽子、主任 新野 加奈

### コース一覧

コース名	コース詳細
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
●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
●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
●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
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行き、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)
●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)
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
●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
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

●:令和4年(2022)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

平成13年(2001)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。上司だけでは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	平成13年(2001)	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	平成15年(2003)	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30%反映
取締役・監査役・執行役員・部長OJS	平成24年(2012)	取締役・監査役・執行役員・部長	ポスト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	平成26年(2014)	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	平成27年(2015)	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30%反映
スペシャリスト・エキスパートOJS	令和6年(2024)	全スペシャリスト・エキスパートコース社員	専門職としてふさわしい能力・仕事ぶりを○×で判定

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  
コーポレート  
広報IR  
中山財団  
企業データ

## 人材育成

### 自覚することが成長の第一歩

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、お客様に喜んでいただける価値が生まれ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)

必須研修 「自覚」を促し、行動変容のきっかけとする研修

名称	対象	内容
新入社員研修	新入社員	集合研修で社会人基礎力を身につけ、自ら行動した結果が変化に繋がることを体感するその後1年2か月間、物流センターに配属となり、ビジネスの根幹を学ぶ
2年目実務研修	2年目	実務に必要な仕組みやルール・考え方を知り、自身の仕事に活かす
3年目実務研修	3年目	
スキルアップ・コース	4年目	組織に影響を与える存在となるために自組織や自身について分析し、行動に繋げる
新任ボス研修	新任ボス	ボスに必要な実務知識とこころざしを身に着ける
ボスマネジメント・コース	全責任者	更なる企業成長を導くために必要なことに気づき、自部署での行動に繋げる

立候補 「自覚」し、自ら描いたビジョン実現に向け実施する研修

名称	対象	内容
リーダーズ・コース	主任昇格対象者	組織を活性化する人材として「主任のあるべき姿」を考え、自部署での行動に繋げる
マネチャレ・コース	マネチャレ生	次世代リーダーとして、ボスの仕事の全体像を把握し、マネジメントの面白さや難しさを実感する
ボスチャレンジ・コース	ボスチャレンジ生	ボスに必要な実務知識を習得し、実際のマネジメントを経験する

#### 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着ける
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

#### 保護者参加型の会社説明会・入社式

ご家族にも、「実際に雰囲気を見て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、就活生の保護者向けの会社説明会や、ご家族参加型の入社式を開催しています。(参加は希望制)



保護者向け会社説明会の様子

## 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。令和7年(2025)4月より定年を65歳から68歳に引き上げ、また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。

#### 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P73をご参照ください

#### 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、令和4年(2022)より従来の積休制度を改定した積休バンク制度(P.72参照)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:12.8日)

働きやすさに関する指標<sup>※1</sup>

	令和5年 (2023) 12月期	令和6年 (2024) 12月期
年次有給休暇の取得率	65.3%(社員)	66.7%(社員)
1か月当たりの 従業員の平均残業時間 <sup>※2</sup>	17.9時間	20.9時間
従業員の育休復職率	100.0%(46名)	100.0%(44名)
男性従業員の育休取得人数	17名	11名
男女別の育児休業 取得率 <sup>※3</sup>	男性55.6% 女性85.7%	男性40.7% 女性80.8%
採用した従業員に占める 女性従業員の割合	47.9%(社員)	41.2%(社員)
従業員に占める 女性従業員の割合	35.5%(社員) 73.2% (パートタイマー)	36.6%(社員) 73.4% (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	23.7%(58名)	25.4%(64名)
管理職に占める 女性従業員の割合	8.7%(11名)	8.6%(11名)

※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。

※3.算出方法は下記の通りです。  
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

#### 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	914
	女性	459
		74.7% (+0.9%)
正社員 (各種手当除く)	男性	914
	女性	459
		83.5% (+1.1%)
正社員 (管理職除く)	男性	799
	女性	450
		81.0% (+1.0%)

対象期間:令和6年(2024)1月1日~令和6年(2024)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も挙げられます。さらに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ます。

- ・平均勤続年数 男性:18.3年 女性:9.8年
- ・平均年齢 男性:43.4歳 女性:33.3歳
- ・管理職の人数 男性:117名 女性:11名
- ・各種手当 各種手当を除く比率は83.5%

#### 男女の賃金差異 取組み中の内容について

当社では平成18年(2006)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、令和6年(2024)1月には当社初の女性部長が誕生しました。令和7年度(2025)の管理職候補(ボスチャレンジ生)における女性従業員は28名中7名(対前年+3名)です。

#### 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。現在全国で3名がサポーターを務めています。

#### 提案女子会 令和6年(2024)開始

将来の女性役員創出に向けた土壌づくりとして、令和6年(2024)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・成長提案を行う取組みを開始。令和6年は全国から合計8名、令和7年は4名が参加しています。



提案女子会メンバー  
左よりセンター長 森崎 由美子、石井 翔子、主任 本田 梢、主任 鶴澤 玲子

#### 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(平成20年(2008)認定)
- ・プラチナくるみんプラス  
(令和6年(2024)認定)
- ・トモニン(令和5年(2023)取得)

※受賞内容の詳細はP96をご参照ください



# 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

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「こころざし」の違いが現れます。世の中の流れではなく、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が数多くあります。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 **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令和6年(2024)の実績です。

### 育児休業制度(最長3年取得可能) 育

平成4年(1992)開始(制度利用人数:38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)。



北名古屋支店(旧小牧支店) 野末 愛

### 半日正社員制度 育 介

平成13年(2001)開始(制度利用人数:126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。



岡山支店 糸谷 はるか

### 育児支援手当 育

平成19年(2007)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。平成26年(2014)からは、育児休業中の社員にも支給を開始しました。



松戸支店 支店長代理 服部 涼明、京浜支店 大石 愛とご家族

### 産休・育休の復職支援 育

平成27年(2015)開始  
タブレット端末を貸与し、イントラネット内のチャット「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」を設け復職しやすいようサポートしています。



長崎支店 出口 みなみ

### 育休卒業勤務制度 育

平成31年(2019)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

### 積休バンク制度 休

平成19年(2007)開始 令和4年(2022)改定  
従来、病気や介護での長期の休みのために、期限内に使わず余った有給休暇を上限60日まで積み立て可能な制度でした。令和4年(2022)からは下記へ改定しました。

#### 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(学び、ボランティア等も対象)
- ・退職時に積休を一括買取

積立日数が無制限となり、もしもの時も安心

### ウェルカムバック制度 休

平成26年(2014)開始(制度登録者数:44名)  
(再雇用者累積:5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。



大阪管理課 主任 柳川 麻理

### ちよこっと失礼制度 休

令和2年(2020)開始(制度利用回数:59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。



経営企画課 兼 サステナビリティ推進課 高 美乃莉

### お先に失礼制度 休

令和2年(2020)開始(制度利用回数:111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。



システム管理課 菅田 美隆

### ハッピーサンデー制度 働

平成14年(2002)開始(制度利用人数:12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めるよう、月曜日の出社を遅らせても遅刻扱いにならない制度です。



HC九州物流センター センター長 大場 裕ことご家族

### おしどり転勤制度 働

平成17年(2005)開始(制度利用人数:13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。



MROサプライ東京支店 主任 藤原 久美子、通販東京支店 支店長代理 森内 一成夫妻

### 希望転勤制度 働

平成17年(2005)開始(制度利用人数:59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。

### NEW ひなどり転勤制度 働

令和6年(2024)開始  
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。

### 在宅勤務制度 働

- ①平成29年(2017)開始 ②令和2年(2020)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。



富士支店 係長心得 中山 真理子

### 社内副業制度(ハイブリッド勤務制度) 働

令和元年(2019)開始(制度利用回数:155回)  
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る制度です。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。



プラネット愛知 矢竹 駿

### トラスコライフ延長制度 働

平成15年(2003)開始 令和7年(2025)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)



米子支店 シニア 松岡 久美

### トラスコ新社会人支度金制度 他

平成28年(2016)開始(制度利用人数:83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)。



2025年内定者 新入社員支度金授与式での集合写真

### NEW 選択的週休3日制度 働

令和6年(2024)開始  
業務の効率化と業務時間の有効活用に加え、取得者の仕事とプライベートの両立等、多様な働き方の実現のため取得が可能です。



東京NB商品課 来田 彩果

### マイホームコンシェルジュ(住宅相談室) 他

平成28年(2016)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困りごとを相談できる窓口を設置しています。



プロバティ課 課長代理 竹内 亮輔と主任 岡本 智里

制度	開始時期	概要
バースデー休暇制度 休	平成8年(1996)	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。(制度利用人数:70名)
マタニティーボーナス制度 育	平成17年(2005)	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。
コウノトリ休職制度 育	令和3年(2021)	心身の負担を減らし不妊治療に専念してもらえよう、特定不妊治療に限り最長1年間休職可能な制度です。休職中の社会保険料は会社が全額負担します。(制度利用人数:2名)
勤務エリア維持・コース変更特例 働 育	令和3年(2021)	不妊治療を理由として申出があれば、最長1年間は転居を伴う異動を行わず、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。(制度利用人数:1名)
NEW トラパパ特別休暇 育	令和7年(2025)	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。(分割取得可)

※上記の他、希望降職制度や時差勤務制度、フリースビス制度、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。

# 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)

平成15年(2003)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。令和8年(2026)稼働予定のプラネット愛知にも託児所と従業員食堂を併設します。



プラネット埼玉の託児所「トラキッズ  
埼玉」の保育士  
(左から野口 奈央、山口 幸)



プラネット埼玉の食堂「チェリーブロッサム」  
(左から齋藤 真澄、市川 小百合、星 亜希)



左から海外調達課 榎 成玄、嶋田 一芽香、花田 文香、横 理奈

### 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。

### ワインセミナーの開催

独身限定の婚活支援パーティーであるワインセミナーを半年に1度、東京本社・大阪本社の2か所で開催し、出合いの場を提供しています。

### 慶弔見舞金制度

役員・社員・パートタイマーを対象に、5つ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。

## 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ています。「美味しい料理を食べてもらいたい」という人に料理を作っ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 蓮月荘のラウンジ東山

### 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



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

### 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



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

### リゾートマンション[18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18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[4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・大阪1か所の計4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。令和7年には新たに埼玉県と愛知県の2か所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)

### 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:112名)には受験費用の約半額を会社が負担しています。(令和6年(2024)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  
(プラネット神戸とプラネット大阪の新入社員)



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す、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

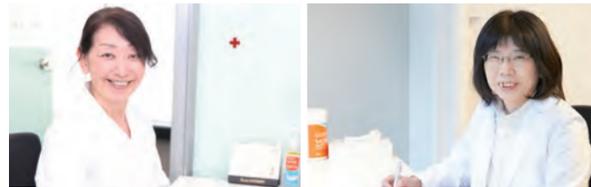
### 健康経営取り組み指標

	令和4年 (2022)	令和5年 (2023)	令和6年 (2024)
定期健診受診率	100.0%	100.0%	100.0%
定期健診二次検査受診率	87.9%	84.4%	83.8%
ストレスチェック受検率	100.0%	100.0%	100.0%
喫煙率	13.7%	14.5%	14.7%
SASスクリーニング検査受検者数	71人	172人	90人
プレゼンティーズム	—	80.1	79.9

### 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、社員が長く安心して働き続けられるための企業を目指し、社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」  
取り組みページ



健康経営戦略  
マップ

## トラスコ中山健康保険組合

平成31年(2019)開始

### 単独の健康保険組合設立への想い

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、平成31年(2019)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、現在は社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り組みを進めています。



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:事務長 谷 彰子、係長心得 中村 亮子)

### 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。令和7年以降、会社・健康保険組合ともに、定期健康診断の補助増額を決定しています。

※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り組みを効果的に行う

### 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(10名限定。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)

# 04

## やさしさ、未来へ (サステナビリティ)



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

未来への取り組みを総称して

TRUSCO「やさしさ、未来へ」プロジェクト

として様々な取り組みを行っています。

やさしさ、未来へ ..... 78

人権 ..... 79

環境への取り組み ..... 80

コーポレートガバナンス ..... 84

広報IR ..... 91

## やさしさ、未来へ

### 「やさしさ、未来へ」とは

当社では、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」というキャッチフレーズのもと、環境負荷の少ない事業活動に取り組んできました。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。



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<sup>※</sup>)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。

## やさしさ、未来へ

### 環境への取組み P.80

自社のみではなく、ビジネスモデル全体を省エネ設計にすることで環境負荷軽減に取り組んでいます。



フラット屋上太陽光パネル

### 企業統治 P.84

取捨善処を判断基準とし、自浄作用の効くコーポレートガバナンスの実現を目指しています。



第62期12月度経営会議の様子

### 社会 P.91

従業員の家族、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を大切にしています。



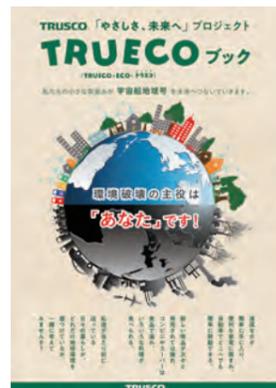
中山ワンダフルフェスタ(P.95)にスタッフとして参加した当社社員と内定者

### 環境問題もまず自分自身で考える

2000年に「当事者意識」という考えのもとISO14001を一切コンサルティングに頼らないノンコンサルティングで取得。長年の運用を経て2019年に認証を卒業し、自社管理を基本に環境負荷軽減に取り組んでいます。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、日常生活における行動チェックリストを掲載しています。



詳細はこちら



TRUECOブック

## 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.30参照)。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

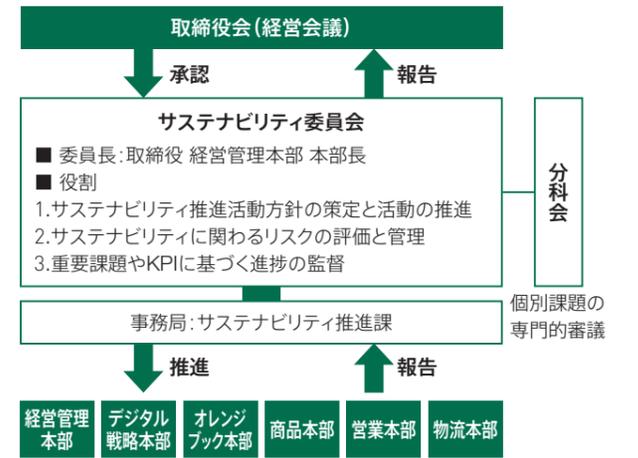


### 分科会の構成と活動

専門的な課題を議論するため、サステナビリティ委員会で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。



### 社内教育活動

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。



経営管理本部のメンバーコンプラクティスマーケティングの様子

## 人権

### 縁ある人々の人権の尊重への取組み

当社は、「人や社会のお役に立てこそ 事業であり、企業である」というこ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。これらこころざしや理念に則り、これまでも、非正規雇用の原則禁止、健康経営、パー

トナー善処ホットライン(仕入先様の相談通報窓口)の設置などの取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。



取組みの詳細はこちら

### 当社設置相談窓口

ホットライン	善処ホットライン(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
	パートナー善処ホットライン	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(☎03-3433-9846 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コウンセラーに無料相談できる窓口

# 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

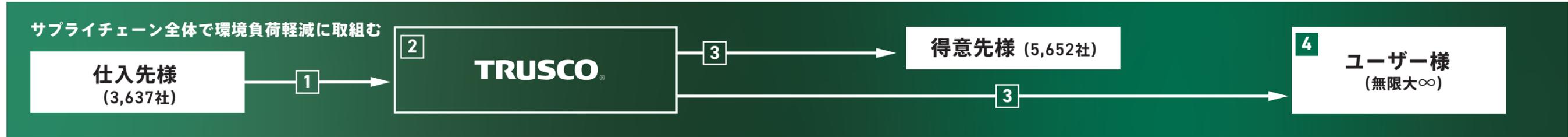
豊富な在庫による調達の一元化や固定費型物流など、ビジネスモデル全体の省エネ設計を目指してきました。また、自社での環境負荷の軽減、環境に配慮したPB商品の企画開発、積極的なリサイクル・リユース・リ

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。

## 環境施策は、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

当社では、「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つながるよう、地球に優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、環境より利益が優先された時代から様々な取組みを長年行ってきました。

- ・在庫化による残業削減
- ・退社30分前エアコンオフ(1998)
- ・ノンガススプレー(2002)
- ・社内防寒着(フリース・ジャンパー)(2003)
- ・空気井戸ボイド(2005)
- ・PB商品のダース入廃止に向けた取組み(2013)
- ・シーリングファン取付(2017)



### 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

1,590t削減※

問屋である当社が幅広く在庫を持つことで、仕入先様の商品の発送回数が削減され、商品の仕入輸送にかかるCO<sub>2</sub>排出量の削減につなげています。

※各施策の実績から算出した2024年1年間のCO<sub>2</sub>排出削減貢献量

#### 「TRUSCO」商品の環境対応

自社ブランド「TRUSCO」の商品企画開発において「省資源」「ゴミを減らす」「長く使える」など環境基準を定め、製品設計から商品の使用、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



#### 包装資材のモノクロ化

パッケージのブラッシュアップ時には、可能な限り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順次切り替えを進めています。



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 [19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。



プラネット埼玉屋上の太陽光パネル(750kW)。2026年稼働予定のプラネット愛知屋上には1,867kWの太陽光パネルを設置予定です。

発電能力 2,793kW (約620世帯分)

電力自給率 15.5%

#### 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

自社所有トラックへのハイブリッド車の導入を積極的に行い、2025年までに36台(全配達トラックの約25%)の導入を予定。2024年末時点で27台を導入しています。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 5,130t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、CO<sub>2</sub>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畳みコンテナとリターンクッションを使用し、梱包資材は使用しないことで「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

#### ユーザー様直送による環境負荷軽減(625万個/年) 3,285t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CO<sub>2</sub>排出量の削減につなげていきます。(P.52参照)



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」(荷物詰め合わせ)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、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ストックカーで配送による環境負荷を軽減。プロツールの3R<sup>®</sup>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」(1,414件) 5,661t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.59参照)



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たうえで設置。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」(22億円/年) 1,235t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.62参照)

#### 取扱い製品のCO<sub>2</sub>排出量の表示

2025年度版トラスコ オレンジブックより代表商品(約7万アイテム)の製造時のCO<sub>2</sub>排出量を掲載しています。CO<sub>2</sub>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。(P.56参照)



# 気候変動リスク・機会への対応について

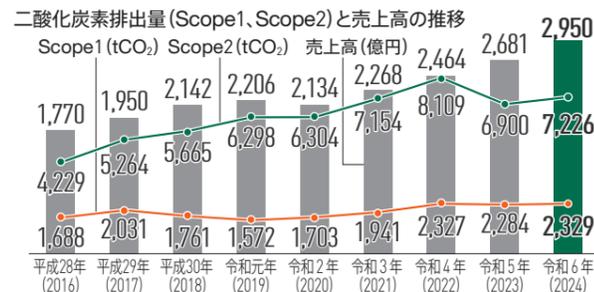
当社はいつの時代も人や社会のお役に立ち続けるため、「やさしさ、未来へ」という基本方針を軸に社会課題の解決や地域社会への貢献活動を行っています。気候

## 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.79参照）。

## 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ストックカー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。

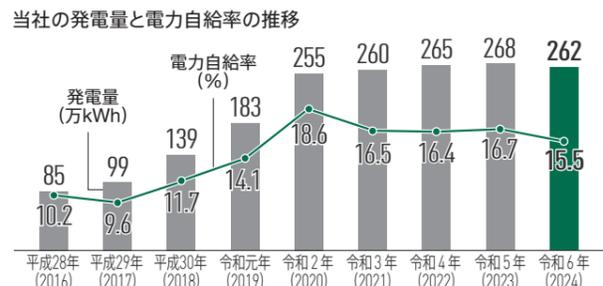


変動に対しても、TCFD提言を基に、「ガバナンス」「リスク管理」「指標と目標」「戦略」の4項目について以下の通り開示しています。

## リスク管理

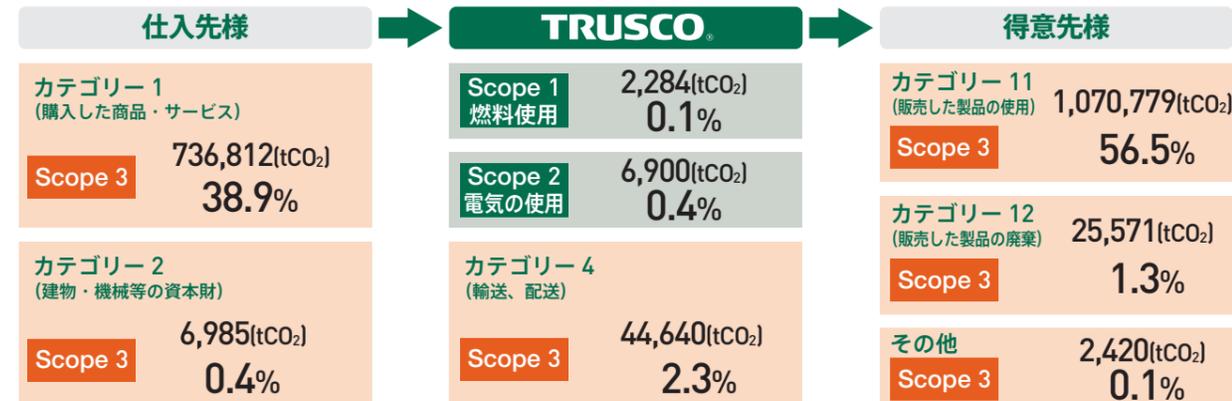
サステナビリティ委員会において管理しているリスクの中で、気候変動に関するリスクを重要なリスクの1つとして位置付けています。気候変動のリスクについて、「分科会」にて協議を行っています。課題に対する取組みの進捗状況や新たなリスクについて検討し、リスクと機会の特定、評価、対応策の整理を行っています。「分科会」で協議した内容については、サステナビリティ委員会にて報告し、特に重要な議題は取締役会（経営会議）に報告します。またそれとは別に、サステナビリティ推進課より環境関連の指標や課題を取締役会（経営会議）へ原則毎月報告する体制となっています。

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CO<sub>2</sub>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。



指標と目標の詳細はこちら

当社の事業活動にかかるCO<sub>2</sub>排出量:1,896,391 (tCO<sub>2</sub>) [うちScope3 1,887,207 (tCO<sub>2</sub>)] (2023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2.3億円/年のコスト上昇 2023年度のScope1+2のCO <sub>2</sub> 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2.4億円/年のコスト上昇 2023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	1.2億円/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2.7億円/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	107億円/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P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	59億円/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	90億円/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、P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CO<sub>2</sub>排出量の抑制に取り組んでいます。(P.80参照)

### 2 災害に強い物流システム

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、災害に強い物流システムを構築していきます。(P.51参照)

### 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CO<sub>2</sub>排出を回避できたかを算出した結果、削減貢献量は2024年1年間で16,901t-CO<sub>2</sub>となりました。当社のScope1、Scope2排出量の合計は9,555t-CO<sub>2</sub>(P.82)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 <sub>2</sub> )
	車両輸送	梱包材使用	梱包材廃棄	新品購入	
在庫保有	●				1,590
固定費型物流	●	●	●		5,130
ユーザー様直送	●	●	●		3,285
MROストックカー	●				5,661
修理工房「直治郎」				●	1,235
合計					16,901t-CO <sub>2</sub>

# コーポレートガバナンス

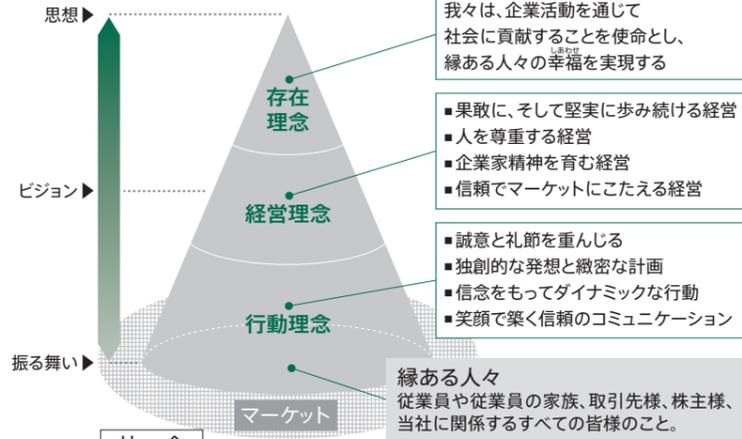
G

## “TRUST COMPANY”を具現化するために

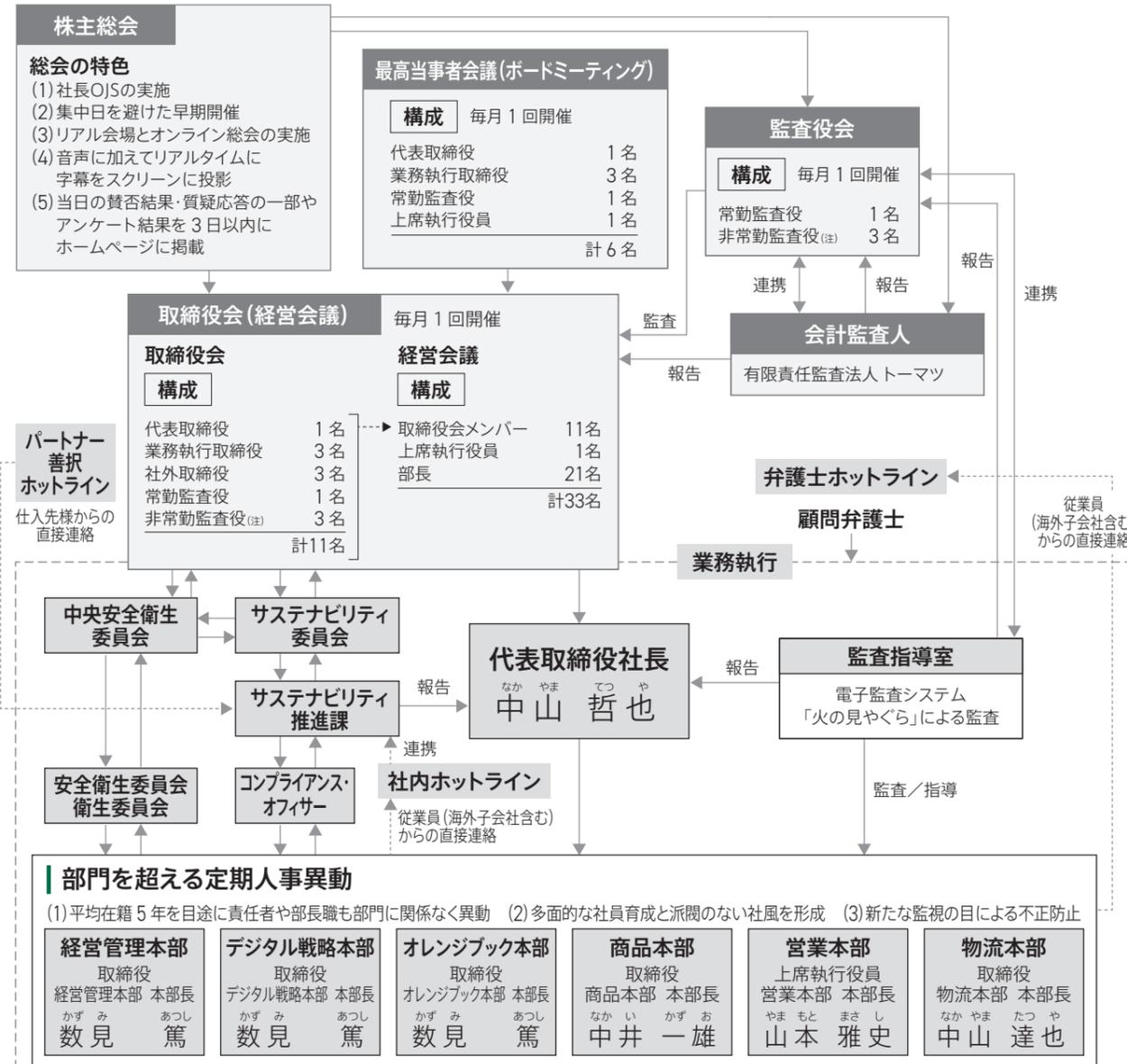
社名及びコーポレートロゴ **TRUSCO** とは、全てのステークホルダーの皆様から信頼される企業“TRUST COMPANY”をダイレクトに表現したものです。**TRUSCO** そのものの実践を日々の企業活動の原点とし、具現化することで社会的使命を果たしていくものとしています。



## 企業理念



## ガバナンス体系図 (令和7年(2025)4月1日時点)



(注) 非常勤監査役は社外監査役です。

## 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。

## 社外取締役(ボードブレイン)の設置

企業経営について広範な知識と十分な経験を有し「不正防止」のためだけでなく、「持続的な成長・企業価値の向上」に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。  
社外取締役インタビュー(P.88参照)



インタビュー動画

## 善処ホットライン

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「善処ホットライン」を設置しています。

## 善処ホットライン

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  
パートナー善処ホットライン：仕入先様通報窓口をサステナビリティ推進課に設置

## サステナビリティ委員会

取締役 経営管理本部 本部長を委員長として、原則年2回開催します。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で、社会課題の解決や持続可能な地域社会への貢献を目的に、活動方針の策定や活動の推進及び監督を行い、定期的に取り締役に報告します。

## 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

- 座席は全員の顔が見えるよう円卓型レイアウト
- 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
- 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
- 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
- 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
- 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

## 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、令和6年(2024)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 平成19年(2007)	第47期 平成22年(2010)	第54期 平成28年(2016)	第62期 令和6年(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

## オープンジャッジシステム(OJS=360度評価)

### 目的

- 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。
- 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。
- 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させる
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させる

※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

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

## 電子監査システム「火の見やぐら」

平成13年(2001)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。

## 「取捨善処」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「取捨善処」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「トラスコ善処ブック」を配布し、「取捨善処」の徹底に努めています。



コンプライアンス手引書「トラスコ善処ブック」

価値創造  
経営戦略  
商品  
物流  
カタログ・メディア  
販売  
デジタル  
人材  
やさしさ、未来へ  
環境への取り組み  
コーポレートガバナンス  
広報IR  
福中社山財視団覧  
企業データ

# TRUSCO スキルマトリックス

G

当社では代表取締役社長の最も重要なスキルは戦略や施策、制度の発案であると考えています。この考えに基づき、代表取締役社長については独創経営を目指す経営者として発案した戦略、施策、制度を開示しています。なお、取締役・監査役については、経験や実績から判断した11項目のスキルの有無について記載しています。

当社にとって重要と考えるスキルをカバーするように、多様なバックグラウンドをもつメンバーで構成されています。また、株主総会にご出席された株主様からの代表取締役社長への信任投票結果を重要な指標(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)

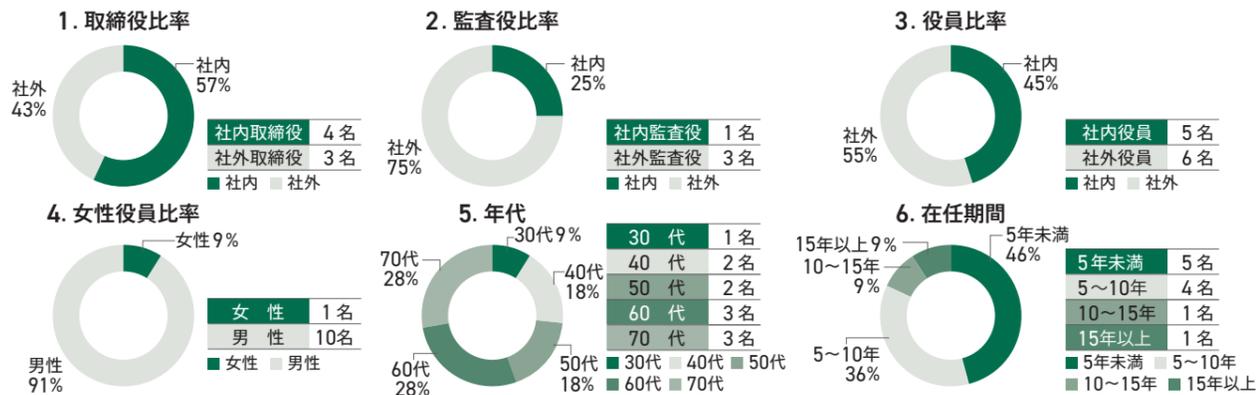
代表取締役社長		社長OJS結果			
 代表取締役社長 中山 哲也	第61期定時株主総会出席者	支持率	有効投票数	賛成	
	143名	97.0%	133票	129票	

## 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
手形全廃	オレンジブックへの名称変更	OJS(オープンジャッジシステム)
持つ経営(在庫、不動産、車両)	イチオシカタログ	育児休業制度(3年)
やめる経営戦略	ココミテ	世帯主の非正規雇用の原則禁止
物流強化戦略	オレンジブックジュニア	退職金の年次支払(ほか人事制度P72、73参照)
在庫拡大戦略	EV・カーボンニュートラルカタログ	積休バンク制度
ユーザー様直送拡大政策	個人向け環境パンフレット	男性育児休暇制度の充実
業績連動型配当政策	商品分類別取扱メーカーリスト	不妊治療休暇制度
トラスコ善処担当	物流戦略	社内副業制度(ハイブリッド勤務制度)
商品戦略	在庫アイテム数と在庫出荷率のKPI化	生活支援臨時ボーナス
PBをTRUSCOブランドに統一	物流難品の在庫化	休日カレンダーを暦通り
シーズン商品の通年在庫	納品リードタイムの可視化	人材
奈良工場閉鎖	デジタル	オレンジ博士資格試験
求品広告	DOTKUL(ドットクル)	顔写真入り社員名簿
ヤッテマセンリスト	AI見積「即答名人」	マリクラブ設立
PRO TOOL限定解除	いつでもつながる「フェイスフォン」	顔写真入り座席表・名刺
ユーザーズボイス	社会	給与明細に時給記載
販売戦略	フリーチョイス式株主優待	ワインセミナー
ライバルパートナーシップ戦略	知られざるガリバー発案	リゾートマンション・保養所設置
MROロッカー	大阪ラヴィッツ(女子ハンドボールチーム)協賛	ヘルスケア課設立
「ニアワセ+ユーザー」(荷物話し合わせ+ユーザー様直送)強化	公益財団法人中山視覚福祉財団設立	トラスコ中山健康保険組合設立
TRUSCO×3Mデモトラック	国税調査履歴及び修正した税額の開示	提案女子会
	ペシャワール会への寄付	

(2024年発案) ユークル(ユーザー様商品引取サービス)、海外仕入拠点(アメリカ)設立、週休3日制の導入、オレンジブックの刷新(機能向上、利便性向上)、採用不合格者のリトライ制度、希望降職制度

## 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 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 数見 篤	●	●			●	●	●	●	●	●	
 取締役 物流本部 本部長 中山 達也	●	●	●		●	●	●		●	●	●
 上席執行役員 営業本部 本部長 山本 雅史		●		●							●
 社外取締役 齋藤 顕一	●	●	●			●	●			●	●
 社外取締役 萩原 邦章	●	●	●				●				●
 社外取締役 大田 梨沙	●	●	●				●				●
監査役	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 雲戸 清則		●		●							●
 非常勤監査役 鎌倉 寛保	●					●			●		
 非常勤監査役 和田 頼知	●					●			●		●
 非常勤監査役 日根野 健	●	●				●		●	●		

価値創造  
経営戦略  
商品  
物流  
カタログ・メディア  
販売  
デジタル  
人材  
やさしさ、未来へ  
環境への取り組み  
コーポレート  
広報IR  
福中社財団  
企業データ

## 社外取締役インタビュー



社外取締役 Board Brain(BB)

さいとう けんいち  
**齋藤 顕一**

株式会社フォアサイト・アンド・カンパニー代表取締役

社外取締役 Board Brain(BB)

はぎはら くにあき  
**萩原 邦章**

萩原工業株式会社 相談役

豊富な経験や知識を活かし、当社の発展に貢献してもらうことをイメージして、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のですが、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」への貢献に重きを置いています。その社外取締役各氏に「当社サービスの可能性」などについて話を伺いました。



インタビューの全文はこちら

### Q1

トラスコ中山において社外取締役としての役割をお聞かせください。トラスコ中山が持続的に成長するための課題に対して、どのような役割を担うとお考えでしょうか。

齋藤

一言でいうと補完関係の役割を果たすと考えています。私はコンサルティングの世界で仕事をしているため、数多くの企業が良い経営を目指す中でうまくいったこと、いかなかったこと、そしてその要因を学んできました。雑誌や新聞などの外から得た情報だけでなく、実際に企業の中で経営者や一般社員と話をしながらなぜうまくいくのかを学んでおり、それは普通の方がなかなか得られる経験ではありません。そこから得た学びを皆さんにお話することが私の重要な役割だと考えています。

萩原

私は製造業としてモノづくりを行っている立場から客観的な助言が欲しいとのことで、社外取締役を拝命しました。労災防止のための安全対策や、社内業務の改善・提案制度など製造業として30~40年継続して取組みをしてきた知見を活かし、関係部署との意見交換などを行いました。その他にも先端技術やマネジメント論、イノベーション事例などをマネージャー層の成長への刺激になると思い、業態に関わらず発信しています。

### Q2

近年の業績と取組み内容の評価、物流センターなど活発な設備投資に対するお考えをお聞かせください。

萩原

2020年1月から日本でも新型コロナウイルス感染症が

蔓延し、当社も2020年の業績は一時前年の3%ほど落ち込みましたが、その後は業績を伸ばしています。「ニアワセ+ユーチョク」(荷物詰合わせ+ユーザー様直送)や置き薬ならぬ置き工具「MROストッカー」など斬新で、業界に先駆ける、お客様の利便性を考えた専門問屋としてのサービスを着実に提供してきたことにより堅実に成長できていると感じます。一方、プラネット愛知やプラネット新潟など大型の投資フェーズに入っていますので、次の飛躍に向けて大きな仕込みをしている最中です。着実なマーケティングと物流体制、そしてDXなども踏まえ手を打っていることは社外取締役としても非常に頼もしく思います。

齋藤

当社は卸売いわゆる商社という基準で考えると売上や収益性はかなり良い会社であると思いますが、今後も設備投資は必要不可欠だと考えています。当社の主要顧客はエンドユーザーで見ると製造業であり、製造業は付加価値ベースではあまり成長していません。成長していない産業に対してサービスを提供し続けるというのは、売上成長を担保できるのかという疑問が湧いてきますが、当社は間違いなく設備投資によって競争力を高めシェアを獲得し、成長してきました。ただし、売上高の方程式は市場規模×競争力シェアであるため、市場が成長していないといくら成長率や競争力を高めても売上が伸びないことがあります。このことから、経営会議(取締役会)でも議論されましたが、製造業だけではなく、別の新たな領域に活路を見出す必要があるはずで、お客様が求めている製品やサービスを提供するためには物流力が大きなカギとなります。物流力を活用して対象顧客、対象市場を広げることで、売上を今後伸ばしていくことは正しい取組みであると思います。ただ、株式市場からは投資による将来の大きな収益性のイメージが見えづらい部分もあるため、IR活動の中で十分な将来に対する開示や発信も必要だと思っています。

### Q3

経営目標の達成と企業価値向上に向けて、従業員に期待することは何ですか。

萩原

置き薬ならぬ置き工具「MROストッカー」や「ニアワセ+ユーチョク」(荷物詰合わせ+ユーザー様直送)などトップから斬新なアイデアが出されていますが、社員も負け

ずに斬新なアイデアやビジネスモデルを強くするためのアイデアを出し、会社が目指す「お客様にとにかく便利に使ってほしい」という想いを現在の強固なビジネスモデルを活かして広げていくことを期待します。当社は、近年ではドイツに続きアメリカや台湾などに海外工具の仕入れ拠点を設置するなど面白い展開もしています。社員があの手この手で挑戦し色々な形でビジネスモデルが展開し、新しい強みとなるような提案をしてほしいと思います。

齋藤

日本企業の多くは決められたことを確実にやることによって業績を上げていますが、それは安定した状況が続いている時にできることです。例えばバブル崩壊は、1,000兆円ぐらいの泡が消え、日本が経験したことのない出来事でした。その後、日本企業の大半は成長できなくなり、約30年が経過した今もその状況が続いているのは、自分たちの決められたやり方、例えば既存顧客の維持強化や、新製品の開発より、日本が得意としてきた改良を行ってれば商売が成り立つからです。しかし、このまま続くはずが無いというのが私の考えです。では、どうすれば自分たちのやり方を変えられるのかというと、お客様に最も近いところにいる人達からの提案が重要です。その人達が最も最先端のことを知っているのですから、自分が感じたことを自部署などにこうしたらどうかと提案ができていないでしょうか。

企業は、個人の集合体ですので、結局、問題は個人です。企業の中で声の大きい人や部署があるとそこで物事は決まってしまう。傍から見ておかしい企業だと感じるのは、個人あるいは数人の集合体によって決められたものを実践してしまうからです。その危険性をできるだけ無くそうとすると、現場やお客様に近い人達が自分の考えている事をしっかり発信し、企業はそれを受け入れて、会社の仕組みの中に反映していくことが重要だと思います。

そのためには企業風土が重要であり、女性、新入社員、外国人、障がいを持っている人、全く違う価値観を持っている人たちの意見をしっかりと受け入れ、意見に対して企業が回答していく必要があると感じ、そうした企業文化を会社全体で作りに上げてほしいと思います。

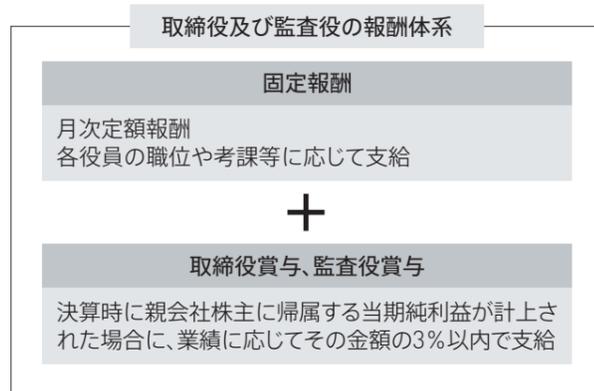
## 役員報酬

### 取締役及び監査役の報酬等の決定に関する基本方針

当社では令和3年(2021)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	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	60百万円~250百万円	取締役 8名 合計405百万円	社内取締役 5名 合計385百万円  社外取締役 3名 合計19百万円  役員 13名 合計447百万円 (うち社外役員 6名) 合計39百万円
		専務取締役	27百万円~39百万円	0~24百万円	27百万円~63百万円		
		常務取締役	21百万円~33百万円	0~20百万円	21百万円~53百万円		
	取締役	18百万円~31百万円	0~19百万円	18百万円~50百万円			
社外取締役		4百万円~9百万円	0~1百万円	4百万円~10百万円			
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	15百万円~36百万円	監査役 5名 (うち社外監査役は3名) 合計42百万円	
		非常勤監査役	4百万円~9百万円	0~1百万円	4百万円~10百万円		

- (注)1. 平成31年(2019)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. 令和3年(2021)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、平成16年(2004)にファイナンシャルボ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. 上記には令和6年(2024)3月28日開催の第61期定時株主総会終結をもって辞任した監査役1名、令和6年(2024)11月11日に辞任した取締役1名の計2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3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る。

## IR

### 透明性の高いIR活動

#### IRポリシー

- 透明性高く
  - わかった情報は速やかに
  - 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

#### 株主総会

IRの原点は株主総会にあると考えています。総会集中日を避けた早期開催や招集ご通知の充実化など独自の工夫を行っています。第59期定時株主総会より開催会場を東京へ一本化して開催いたしました。また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いました。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。



オンライン総会の様子



詳細はこちら



第61期定時株主総会 東京会場(令和6年(2024)3月28日)

#### 機関投資家様/個人投資家様向けの活動

- 決算説明会(ラージミーティング)年2回
- 決算データ分析資料作成
- 機関投資家様個別ミーティング
- 【2024年個別ミーティング数:129回】
- 取締役によるテーマ別ミーティング
- 月次業績開示
- IRサイト更新



決算説明資料はこちら

多種多様な在庫と即納を実現する最先端の物流機器、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」の見学会動画も配信しています。



いつでもどこでもプラネット埼玉を見学いただける



物流センター見学会動画はこちら

### 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<sup>セン</sup>取<sup>セン</sup>配<sup>セン</sup>」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<sup>セン</sup>取<sup>セン</sup>配<sup>セン</sup>

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。今後も積極的なデジタル・物流投資を行うと、減価償却費が増加してしまい、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。積極的なデジタル・物流投資と、株主の皆様の配当期待との二律背反の問題を解決するため、取捨善<sup>セン</sup>取<sup>セン</sup>配<sup>セン</sup>の考えに基づき、令和5年(2023)12月期より新たな配当制度「トラスコ善<sup>セン</sup>取<sup>セン</sup>配<sup>セン</sup>」を新設いたしました。



※取捨善<sup>セン</sup>取<sup>セン</sup>配<sup>セン</sup>: 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。

## 広報活動

### 一社提供テレビ番組 「TRUSCO 知られざるガリバー」

平成29年  
(2017)開始

「世界に誇る日本のスゴイ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ご紹介しており、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、当社にとっ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のリクルート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ストック等々のビジネスチャンス創出

### 社内報「はんどめいど」

昭和44年(1969)開始

会社と社員、社員同士の心をつなぐコミュニケーション誌を手づくり(ハンドメイド)しようという編集方針のもと、昭和44年(1969)以来、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 昭和44年(1969)～平成2年(1990)  
はんどめいど 平成2年(1990)～現在)



「はんどめいど」の前身「わかたけ」 現在の「はんどめいど」

### 一社提供ラジオ番組「工具大好き」

令和4年(2022)開始

ゲストの方に工具へのこだわりなどを伺い、工具やDIYを通して、丁寧な暮らしを改めて考えるキッカケとなるようなラジオ番組です。月に1回当社の社員も出演し、海外商品をご紹介します。番組内で放送しているCMでは当社プライベートブランド(PB)「TRUSCO」商品をPRしています。



ラジオCM



番組には341社の企業様が出演(2024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



### 「TRUSCO がんばれポスター」

平成7年(1995)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。2025年は、硬翼帆(こうよくほ)の設置により推進力を補い、スピードを落とすことなく燃料の使用量を抑えることができる硬翼帆式 風力補助推進システムを題材にしました。



2025年「TRUSCO がんばれポスター」硬翼帆式 風力補助推進システム「ウインドチャレンジャー」

ポスター  
ギャラリー



### 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」 令和5年(2023)開始

モノづくり探検隊(トラスコ広報担当:伴野)が世界に誇る日本のモノづくりのスゴさの源「モノづくりのツボ」を探しに工場に潜入していく、トラスコ オリジナル動画コンテンツです。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、歴史に迫ります。



第1回放送企業:株式会社キト様



## 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

平成28年(2016)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21名のうち、14名が当社の正社員として所属しています。(令和6年(2024)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

### トラスコ中山 サッカー部

令和7年(2025)開始



東京都を拠点に活動し、活動を通じて学生の採用強化や従業員の更なる一体感の醸成に繋がっています。当社社員27名で活動し、東京都社会人サッカー連盟(4部)に加盟しています。(令和7年(2025)2月末時点)



トラスコ中山 サッカー部 部員



練習風景

### 京都大学医学部附属病院様へ 感染予防対策品贈呈

令和2年(2020)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、宮本病院長様、社長 中山)

### 障がい者雇用(障がい者雇用率 3.2%)

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。



障がい者の方が働きやすい職場(物流センター)

### 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)

平成28年(2016)開始

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)

### 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

### 日本パラスポーツ協会(JPSA) オフィシャルサポーター

平成27年(2015)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

### NGO団体ペシャワール会への寄付

令和2年(2020)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)「ペシャワール会」に寄付しています。



故・中村哲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

# 公益財団法人中山視覚福祉財団

## 財団を通じた「社会へのご恩返し」

中山視覚福祉財団は、鉛子分悦<sup>かみしぶんえつ</sup>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<sup>きよこ</sup>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、平成9年(1997)に設立し、平成22年(2010)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、外部からの寄付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。

### 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、令和3年(2021)、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(令和6年(2024)12月末時点)

### 概要

**設立** 平成9年(1997)10月1日  
平成22年(2010)11月1日公益財団法人へ移行  
令和3年(2021)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)  
TEL:078-599-6140 / FAX:078-599-6141  
**支援事業の実績** 10億5,592万円(令和5年(2023)度までの27年間の総額)

### 役員・評議員一覧(五十音順・敬称略)

<b>理事長</b> 中山 哲也	トラスコ中山株式会社 代表取締役社長	<b>監事</b> 野村 公平	弁護士法人野村総合法律事務所 代表弁護士
<b>専務理事</b> 中山 沙織	株式会社NRホールディングス 代表取締役 公認会計士	村井 一雅	村井公認会計士事務所 公認会計士・税理士
<b>常務理事</b> 松山 浩章	業務執行理事	<b>評議員</b> 更家 悠介	サラヤ株式会社 代表取締役社長
<b>理事</b> 井内 卓嗣	アズワン株式会社 代表取締役社長	高松 富博	元ガイドグループホールディングス株式会社 取締役会長
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	中山 優子	株式会社NSホールディングス 代表取締役
大塚 達也	アース製薬株式会社 取締役会長	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
後藤 甲平	三甲株式会社 会長	西村 元延	株式会社マンガム 代表取締役会長
辻本 治	株式会社鶴見製作所 代表取締役社長	能村 祐己	太陽工業株式会社 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	葉田 順治	エレコム株式会社 代表取締役会長
古橋 健士	ホシデン株式会社 代表取締役社長	疋田直太郎	コーナン商事株式会社 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	山田 邦雄	ロート製薬株式会社 代表取締役会長
森 雅彦	DMG森精機株式会社 代表取締役社長	山本 芳彰	社会福祉法人 六甲鶴寿園 理事長
山本 直之	山本光学株式会社 代表取締役社長	脇田 貞二	株式会社ワキタ 代表取締役社長

平成30年(2018)1月4日に亡くなられた星野仙一様(元プロ野球監督)も、平成29年(2017)6月から平成30年(2018)1月まで理事を務め、財団の発展に貢献いただきました。



令和6年(2024)度 貸与盲導犬「ピンクィー」 令和6年(2024)度 貸与盲導犬「ダンディー」



中山記念会館(令和3年(2021)9月15日竣工)

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

### 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。

### 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生等に月額3万円から6万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。また令和4年(2022)度から大学院生(修士課程)にも月額3万円から6万円の奨学金を無償給付しています。

### 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

「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.11」  
ゲスト出演：西村由紀江さん

#### 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。令和6年(2024)度までに48頭を貸与しています。



第24回 中山ワンダフルフェスタ  
内での盲導犬貸与式

#### 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



開放的なレセプションホール



日当たりの良いベランダ



大会議室



ロービジョンフロア  
目の見えない・見えにくい人に便利な補助具を用意しています

#### 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がねなく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。

令和6年度は、歌手の杉 良太郎さん・伍代 夏子さんご夫婦のコンサートを1,710名のご来場者様にお楽しみいただきました。

#### 過去の出演者(敬称略)

第16回 平成25年 高橋真梨子	第22回 令和元年 西本智美 & イルミナトフィル
第17回 平成26年 石川さゆり	ハーモニオーケストラ
第18回 平成27年 天童よしみ	語り 佐久間良子
第19回 平成28年 竹内昌彦・海援隊	第23回 令和5年 イルカ&太田裕美
第20回 平成29年 さだまさし	第24回 令和6年 杉良太郎&伍代夏子
第21回 平成30年 八代亜紀	

※令和2~4年は新型コロナウイルス感染症拡大の懸念から中止



第24回 中山ワンダフルフェスタ(杉良太郎さん & 伍代夏子さん)

#### 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)

令和3年(2021)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)



「勘と思ひ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自の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 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。



詳細はこちら

## 2017年 「健康経営優良法人2017 ホワイト500」認定



## 2018年 「健康経営優良法人2018 ホワイト500」認定

## 2019年 「健康経営優良法人2019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 「健康経営優良法人2024(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。平成31年(2019)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わ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。



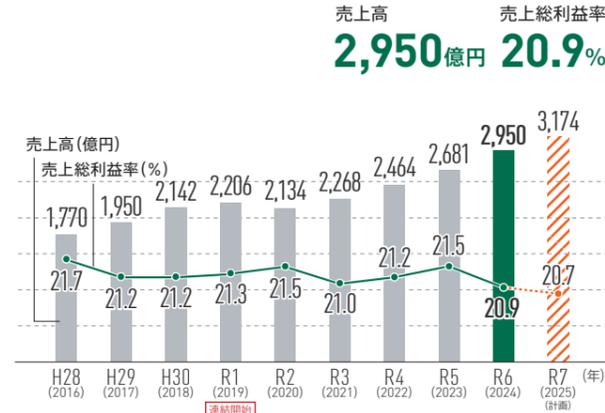
詳細はこちら

# 企業データ [経営成績に関する指標]

(令和6年(2024)12月末時点)

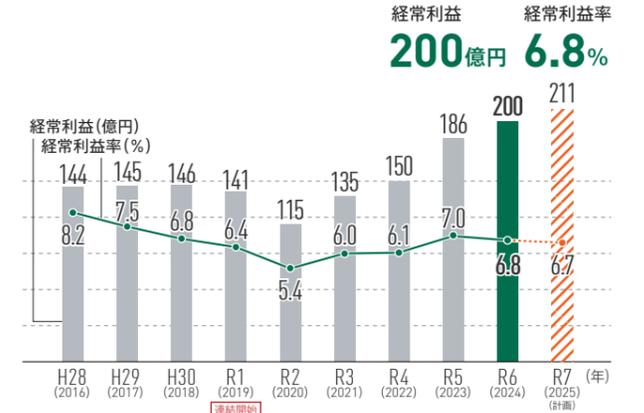
【連結開始】: 令和元年以降は連結決算開始により数値は連結業績を基準としています。

## 売上高/売上総利益率



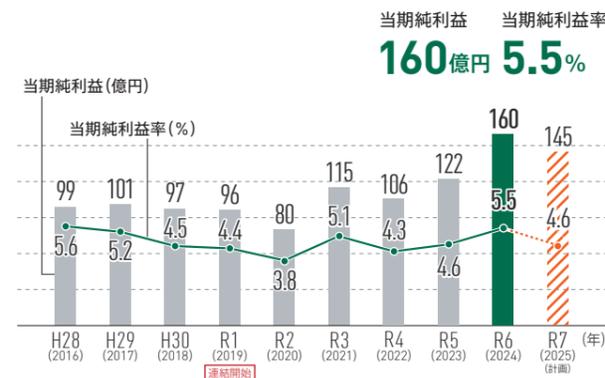
商品・物流・デジタルへの投資により即納体制を強化し、シェア拡大により売上拡大を続けています。2022年から2024年のインフレ下においては、旧価格で仕入れた商品の価格改定により、売上総利益率が上昇しました。幅広い商材を扱っていることに加え、製造現場で日々使用される消耗品が主軸であることから、コロナ禍により製造業の設備投資が停滞していた2020年12月期においても売上高は前年比△3.3%と、景況感に大きく左右されることなく、安定的な成長を続けています。

## 経常利益/経常利益率



2018年の当社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。

## 当期純利益/当期純利益率



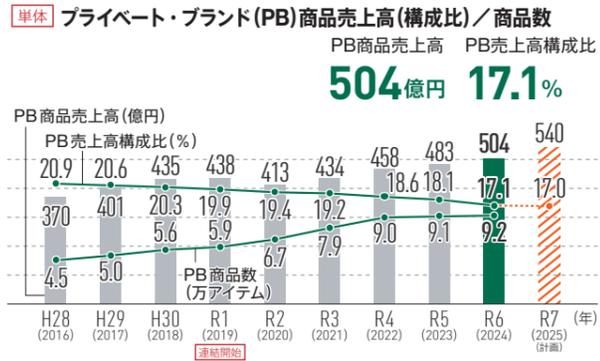
2021年から2024年は固定資産売却等により、特別利益を計上しています。2024年12月期のROEは9.6%となりました。

## 純資産/自己資本比率

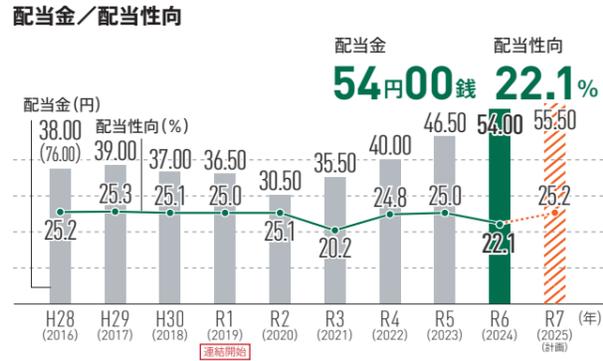


2018年に稼働した物流センター「プラネット埼玉」をはじめ、積極的な物流・デジタルへの投資を進めるため2017年12月期に創業以来初の銀行借り入れに踏み切りました。2026年には物流センター「プラネット愛知」「プラネット新潟」の稼働を予定しています。

【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。

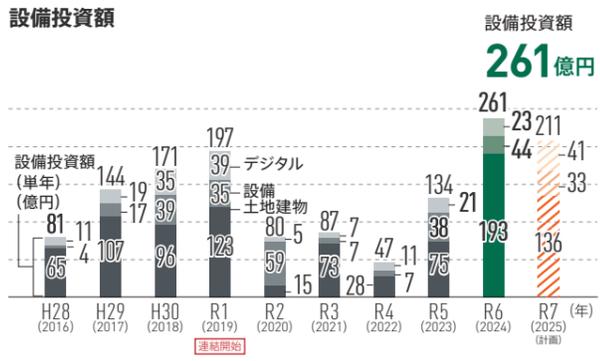


ナショナル・ブランド(NB)商品の採用が進むことで、PB売上高構成比は低下傾向にあります。PB商品の売上拡大を目指す中で、既存アイテムのブラッシュアップを進め、アイテム数は9.2万アイテムとなりました。



※令和3年~令和6年に関しては、事業活動に直接関わりがない特別損益の影響額を除外して配当額を決定しました

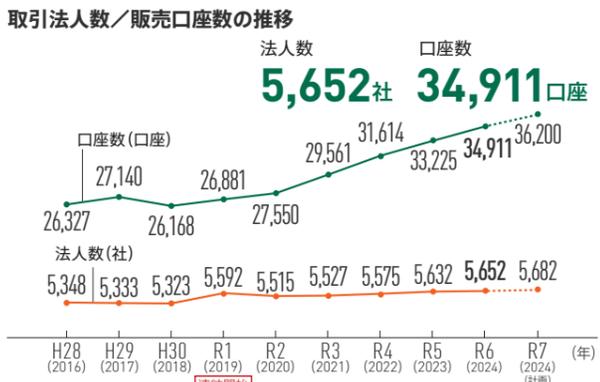
設備投資と配当のバランスを考慮した結果として、連結配当性向25%とし、将来の成長を目指した総合的な配当額で株主様に還元したいと考えています。



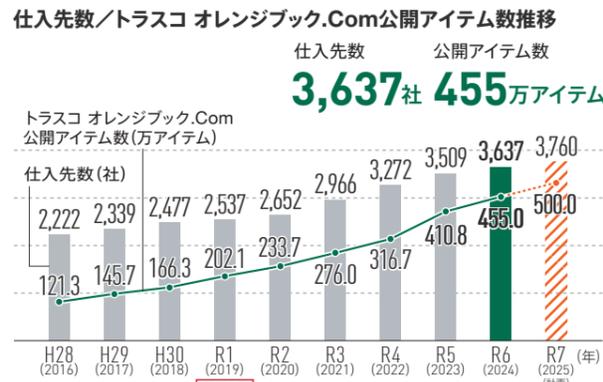
在庫アイテム数の拡大と出荷能力の強化によりモノづくり現場へのプロツールの即納と安定供給を実現します。物流センターの他、仕組みを支えるデジタルへの投資も進めています。



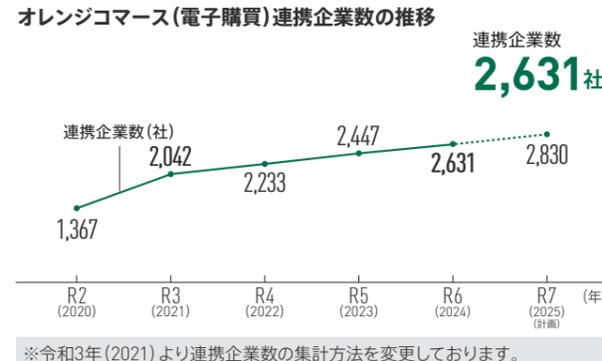
「物流投資イコールM&A」という考えのもと、積極的な投資を進めた結果、物流センターや物流機器などの有形固定資産は1,231億円、デジタルサービス展開により無形固定資産は51億円となりました。



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。

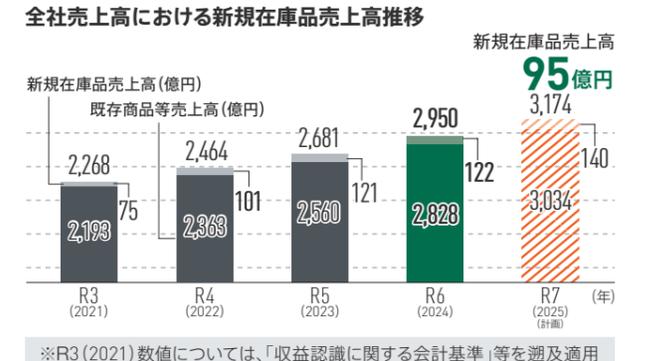


仕入先様数は年々増加しています。また、商品データベース「Sterra(ステラ)」により商品データ登録の効率が向上しています。



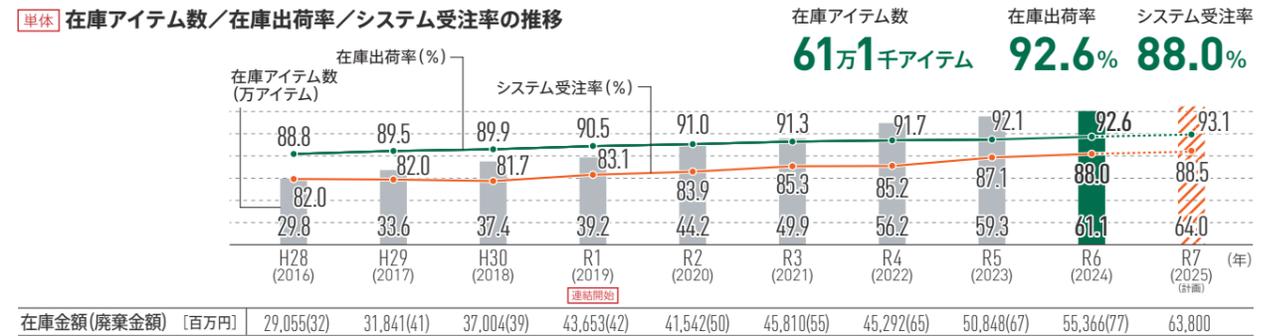
※令和3年(2021)より連携企業数の集計方法を変更しております。

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加速しており、連携企業数は2,600社を超えました。オレンジコマースでは、ユーザー様が既存の調達先とのお取引を継続したまま購買の電子化が可能です。

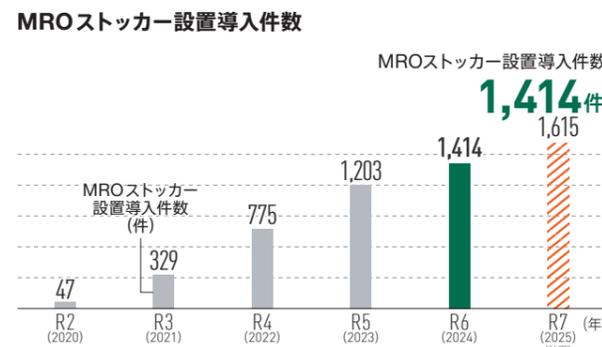


※R3(2021)数値については、「収益認識に関する会計基準」等を遡及適用していない数値です。

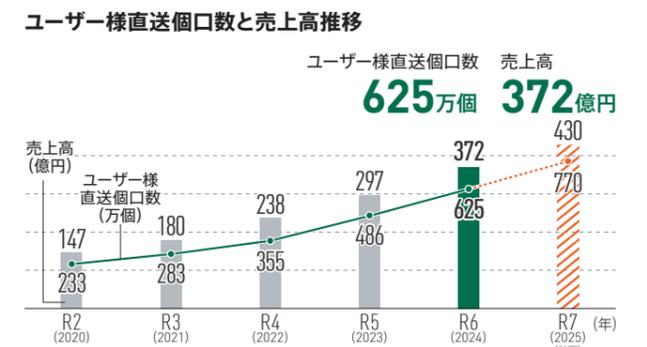
売上高のうち、約4%は新規在庫品の売上高で構成されています。販路拡大や技術進化、新たな商品採用を進め、2030年までに在庫100万アイテムの保有を目指しています。



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%台を維持しています。また、在庫アイテム数は出荷頻度に応じて適正在庫をコントロールしています。



納期ゼロ、発注作業ゼロ、在庫管理ゼロの置き薬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」にお応えします。



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。

# 企業データ [過去10年間の経営実績]

		連結開始										
		第53期 平成27年 (2015/12)	第54期 平成28年 (2016/12)	第55期 平成29年 (2017/12)	第56期 平成30年 (2018/12)	第57期 令和元年 (2019/12)	第58期 令和2年 (2020/12)	第59期 令和3年 (2021/12)	第60期 令和4年 (2022/12)	第61期 令和5年 (2023/12)	第62期 令和6年 (2024/12)	第63期 令和7年(計画) (2025/12)
<b>経営成績</b>												
売上高(前年比)	[百万円][%]	166,565(+6.5)	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)	317,430
一日当たり売上高(前年比)[親単体]	[百万円][%]	696(+6.5)	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)	1,306
売上総利益(前年比)	[百万円][%]	35,764(+9.9)	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)	65,700
売上総利益率	[%]	21.5	21.7	21.2	21.2	21.3	21.5	21.0	21.2	21.5	20.9	20.7
販売費及び一般管理費(前年比)	[百万円][%]	22,788(+10.0)	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)	44,570
運賃及び荷造費(備車料含む)	[百万円]	3,736	4,044	4,687	5,584	6,162	6,292	6,782	7,630	8,261	9,085	9,930
減価償却費	[百万円]	2,330	2,410	2,749	3,614	4,876	6,565	6,929	6,667	6,206	6,044	5,767
給与及び賞与(賞与引当金繰入戻入額含む)	[百万円]	9,597	10,605	11,817	12,346	12,455	12,123	12,177	13,044	14,134	15,111	15,775
販管費率	[%]	13.7	13.7	13.9	14.5	15.1	16.4	15.3	15.2	14.5	14.1	14.0
営業利益(前年比)	[百万円][%]	12,976(+9.7)	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)	21,130
営業利益率	[%]	7.8	8.0	7.3	6.7	6.3	5.2	5.7	6.0	6.9	6.8	6.7
経常利益(前年比)	[百万円][%]	13,211(+12.0)	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)	21,170
経常利益率	[%]	7.9	8.2	7.5	6.8	6.4	5.4	6.0	6.1	7.0	6.8	6.7
当期純利益(前年比)	[百万円][%]	8,242(+11.9)	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)	14,520
当期純利益率	[%]	4.9	5.6	5.2	4.5	4.4	3.8	5.1	4.3	4.6	5.5	4.6
現金及び預金	[百万円]	14,296	10,682	10,412	11,685	18,372	32,383	41,469	39,400	43,283	41,352	—
棚卸資産(商品)	[百万円]	25,017	29,055	31,841	37,004	43,653	41,542	42,292	45,292	50,848	55,366	63,900
固定資産	[百万円]	57,222	63,457	77,578	91,382	104,987	106,271	107,173	105,540	112,870	132,319	—
有形固定資産	[百万円]	52,270	57,412	67,842	78,715	93,104	96,076	98,194	97,464	104,569	123,171	—
無形固定資産	[百万円]	1,714	2,179	3,349	5,905	8,548	6,892	5,403	4,381	4,572	5,195	—
総資産	[百万円]	120,141	128,044	147,363	170,216	196,094	208,854	222,657	225,207	244,878	270,290	—
純資産	[百万円]	97,777	105,836	113,680	120,648	127,478	132,960	142,426	151,002	160,716	173,996	—
自己資本比率	[%]	81.4	82.7	77.1	70.9	65.0	63.7	64.0	67.1	65.6	64.4	—

※53期の前年比は52期を12か月換算して算出しています。

※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。

## 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]	9,336	6,459	8,932	6,928	10,998	15,068	15,926	12,178	14,802	13,021	—
法人税等の支払額	[百万円]	△2,371	△5,860	△4,247	△4,104	△4,827	△4,295	△3,392	△4,905	△4,595	△7,074	—
投資活動によるキャッシュ・フロー	[百万円]	△5,083	△7,806	△16,628	△18,144	△19,707	△8,743	△4,596	△5,165	△13,113	△18,267	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	[百万円]	△1,575	△2,262	7,424	12,492	14,558	7,722	△2,243	△9,110	1,932	3,238	—
配当金の支払額	[百万円]	△1,566	△2,258	△2,571	△2,505	△2,439	△2,275	△2,241	△2,109	△3,064	△3,260	—
現金及び現金同等物の増減額	[百万円]	2,677	△3,613	△269	1,273	5,881	14,014	9,105	△2,049	3,684	△1,950	—

## 財務指標

総資産経常利益率(ROA)	[%]	11.5	11.6	10.6	9.2	7.2	5.7	6.3	6.7	7.9	7.8	—
自己資本当期純利益率(ROE)※	[%]	8.7	9.8	9.3	8.3	7.5	6.1	8.4	7.2	7.9	9.6	—
設備投資額	[百万円]	4,513	8,197	14,423	17,146	19,778	8,061	8,799	4,799	13,469	26,163	21,182

※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]	124.98	151.08	154.28	147.44	145.78	121.43	175.86	161.15	186.05	244.09	—
純資産(BPS)※	[円]	1,482.65	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	—
年間配当金	[円]	62.50(31.50)	76.00(38.00)	39.00	37.00	36.50	30.50	35.50	40.00	46.50	54.00	55.50
配当性向	[%]	25.0	25.2	25.3	25.1	25.0	25.1	20.2	24.8	25.0	22.1	25.2

※平成29年(2017)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][%]	139,574(+5.3)	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)	210,483
eビジネスルート	売上高(前年比)[百万円][%]	14,850(+25.9)※1	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)	74,858
ホームセンタールート	売上高(前年比)[百万円][%]	11,463(△2.2)	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)	28,665
海外ルート	売上高(前年比)[百万円][%]	676(+82.5)	573(△15.2)	915(+59.5)	963(+5.3)	1,437※2	1,228(△14.5)	1,694	2,108(+24.4)	2,583(+22.5)	3,091(+19.7)	3,424

※1 第53期から売上拡大に伴い、eビジネスルートを追加しています。

※2 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]

(令和6年(2024)12月末時点)

			第58期 令和2年 (2020/12)	第59期 令和3年 (2021/12)	第60期 令和4年 (2022/12)	第61期 令和5年 (2023/12)	第62期 令和6年 (2024/12)
従業員数 (名)	合計	男性	1,367	1,405	1,412	1,450	1,482
		女性	1,419	1,501	1,542	1,593	1,702
		計	2,786	2,906	2,954	3,043	3,184
	うち役員	男性	11	9	9	11	10
		女性	1	1	1	1	1
		計	12	10	10	12	11
	うち正社員	男性	1,085	1,061	1,062	1,072	1,083
		女性	589	571	577	589	626
		計	1,674	1,632	1,639	1,661	1,709
	うち パートタイマー	男性	271	335	341	367	389
女性		829	929	964	1,003	1,075	
計		1,100	1,264	1,305	1,370	1,464	
平均年齢 (歳)・ 平均勤続 年数 (年)	社員平均		38.4	39.6	39.8	39.9	39.7
	キャリアコース(総合職)		33.5	34.2	34.6	34.7	34.7
	地域キャリアコース(エリア総合職)		—	—	—	32.9	33.3
	スペシャリストコース		37.2	37.8	38.4	39.7	41.4
	エリアコース		44.0	44.4	44.7	45.2	45.4
	ロジスエリアコース		—	—	—	36.5	36.0
	ロジスコース		37.1	37.8	37.1	36.9	35.9
	平均勤続年数	男性	16.8	18.2	18.5	18.5	18.3
		女性	8.0	9.1	9.4	9.7	9.8
		計	13.6	15.0	15.3	15.4	15.2
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)		619(656)	615(653)	661(699)	662(699)	720(756)
	本部長・部長(役員含まず)		1,446(1,572)	1,458(1,587)	1,468(1,580)	1,388(1,493)	1,579(1,679)
	支店長・センター長・ 本社課長などの責任者		1,128(1,211)	1,117(1,199)	1,139(1,216)	1,130(1,209)	1,240(1,316)
	キャリアコース(総合職)		721(768)	724(772)	771(819)	775(823)	840(886)
	地域キャリアコース(エリア総合職)		—	—	—	654(691)	718(755)
	スペシャリストコース		680(723)	699(746)	798(850)	789(839)	867(921)
	エリアコース		601(638)	596(633)	633(670)	627(663)	687(723)
	ロジスエリアコース		—	—	—	630(657)	680(706)
	ロジスコース		461(481)	456(476)	494(515)	526(546)	562(581)
	入社者数 及び 障がい者 雇用数・ 退職者数	入社者数	男性	46	25	51	64
女性			41	26	47	59	59
計			87	51	98	123	143
新卒採用者数		男性	42	21	43	42	37
		女性	37	22	40	53	46
		計	79	43	83	95	83
障がい者雇用数 (法定雇用率から見た雇用必要数)			66(50)	67(55)	67(62)	74(64)	79(73)
雇用率(法定雇用率)(%)			2.9(2.2)	2.8(2.3)	2.7(2.3)	2.8(2.3)	3.2(2.5)
退職者数*2		男性	30	45	41	45	66
		女性	36	45	39	49	26
	計	66	90	80	94	92	
離職率(%)*2	男性	2.7	4.1	3.7	4.0	5.7	
	女性	5.8	7.3	6.3	7.7	4.0	
	計	3.8	5.2	4.7	5.4	5.1	
残業時間・ 有給休暇	平均月間残業時間 (時間/月)		15	15	18	18	20.9
	年次有給休暇	取得日数(日)	11	12	12	12	12.8
		取得率(%)	68	65	66	65	66.7
育児休業・ 短時間勤務 利用者数 (名)	短時間勤務利用者数	男女別*3	102	116	121	129	126
		男性	8	12	9	17	11
		女性	29	37	43	47	27
	取得率(%)*4	男性	24.0	28.0	42.9	55.6	40.7
		女性	88.0	93.0	97.7	85.7	80.8
		計	48.0	55.0	69.0	73.9	60.4
	復職率(%)*5	男性	100.0	100.0	100.0	100.0	100
		女性	97.0	100.0	98.0	100.0	100
		計	97.0	100.0	98.0	100.0	100

\*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]

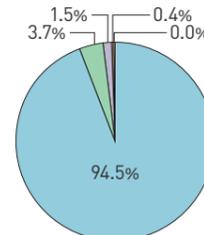
(令和6年(2024)12月末時点)

			第58期 令和2年 (2020/12)	第59期 令和3年 (2021/12)	第60期 令和4年 (2022/12)	第61期 令和5年 (2023/12)	第62期 令和6年 (2024/12)
消費電力	総量(千kWh)		13,720	15,787	16,209	16,096	16,838
		事業所 (千kWh)	3,700	4,686	4,014	3,971	3,594
		物流センター (千kWh)	10,020	11,101	12,195	12,125	13,244
	再生可能 エネルギー	発電量 (千kWh)	2,551	2,604	2,653	2,687	2,624
		電力自給率 (%)	18.6	16.5	16.4	16.7	15.5
	発電能力 (kW)	2,793	2,793	2,793	2,793	2,793	
燃料	総量(熱量GJ) 内訳	軽油(kl)	361	430	510	515	542
		ガソリン(kl)	261	335	273	257	249
		都市ガス (千m <sup>3</sup> )	24	25	42	36	28
		合計	23,772	28,896	30,630	30,005	30,386
上水使用量(m <sup>3</sup> )		41,559	37,148	42,493	42,343	43,463	
廃棄物量(t)		2,028	2,245	2,022	2,163	2,233	
(単位:t-CO <sub>2</sub> )							
温室効果 ガス排出量	Scope1		1,572	1,941	2,327	2,284	2,329
	Scope2		6,298	7,154	8,109	6,900	7,226
	Scope3		—	1,877,399	1,791,867	1,887,207	—
	合計		—	1,886,494	1,802,303	1,896,391	—
Scope3 カテゴリ別 内訳	カテゴリ1		—	701,050	781,936	736,813	—
	カテゴリ2		—	15,735	12,409	6,986	—
	カテゴリ3		—	1,432	1,503	1,492	—
	カテゴリ4		—	52,284	47,150	44,640	—
	カテゴリ5		—	220	161	192	—
	カテゴリ6		—	207	232	246	—
	カテゴリ7		—	278	320	358	—
	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	—
	カテゴリ12		—	15,946	17,004	25,572	—
	カテゴリ13		—	183	132	130	—
	カテゴリ14		—	—	—	—	—
	カテゴリ15		—	—	—	—	—

## 株式の状況 — 令和6年(2024)12月末時点 —

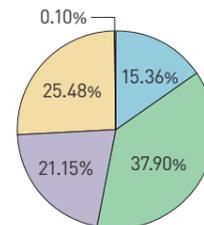
### 株主構成

個人・その他	13,118名	94.5%
国内法人	510名	3.7%
外国法人等	204名	1.5%
金融機関・証券会社	52名	0.4%
自己株式	1名	0.0%
合計	13,885名	

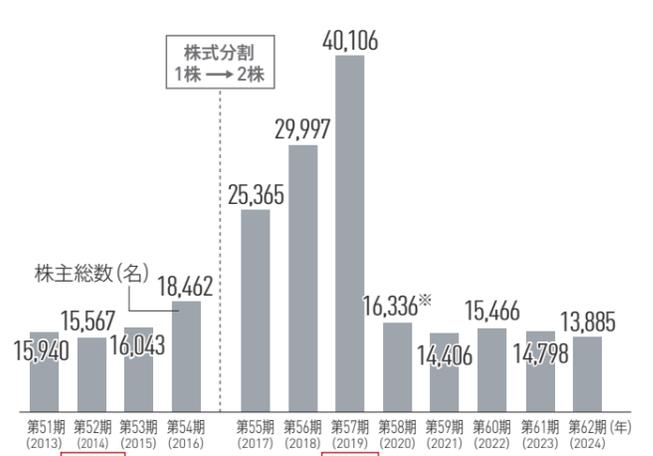


### 発行済株式数

個人・その他	10,139,326株	15.36%
国内法人	25,018,376株	37.90%
外国法人等	13,963,320株	21.15%
金融機関・証券会社	16,819,751株	25.48%
自己株式	67,971株	0.10%
合計	66,008,744株	



### 株主総数の推移



\* 第58期より株主優待制度を廃止いたしました