



第62期 決算データ分析資料

令和6年(2024)12月期 第1四半期

発行元: **トラスコ中山株式会社** (証券コード: 9830)

経営管理本部 経営企画部 広報IR課

〒105-0004 東京都港区新橋四丁目28番1号 トラスコフィオリートビル10F

TEL: 03-3433-9840 FAX: 03-3433-9881

E-mail: info@trusco.co.jp



目次

01. 会社案内 P.3

会社概要
ビジネスフロー

02. 全社経営実績 P.6

決算ハイライト
【連結】経営成績
【連結】月次売上高
【連結】セグメント別月次売上高

03. 販売実績 P.11

【連結】セグメント別実績
【親単体】商品分類別売上高
【親単体】商品分類別(小分類)売上高増減グラフ
【親単体】プライベート・ブランド(PB)商品売上高

本資料には、将来の業績見通しおよび事業計画に関する記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。

将来の業績は、経営環境の変化等により、計画数値と異なる可能性があることにご留意ください。また、本資料は情報の提供のみを目的としており、当社は現時点での最新情報に更新する義務を負っていません。

04. 財務等実績 P.20

【連結】販売費及び一般管理費
【連結】販売費及び一般管理費 詳細
【連結】財務諸表・財務指標
【連結】設備投資一覧
【連結】四半期ごとの実績・予算(四半期)(累計)

05. 経営計画 P.27

【連結】第62期通期経営計画
【連結】第62期セグメント別経営計画
ありたい姿-中期経営能力目標-

06. 各種重要指標 P.32

商品／物流／販売／デジタル／人事

07. ESG情報 P.39

TRUSCO「やさしさ、未来へ」プロジェクト
サステナビリティに関する指標
社会との関わり・コーポレートガバナンス

08. 参考情報 P.44

株式情報
業界での指数比較
当社売上高指数・鋳工業生産指数

01

会社案内

会社概要

ビジネスフロー

会社概要

会社名	トラスコ中山株式会社
創業	昭和34年(1959)5月15日
代表者	代表取締役社長 中山 哲也 公益財団法人 中山視覚福祉財団 理事長 全日本機械工具商連合会 副会長 大阪機械器具卸商協同組合 理事長
本社事務所	東京本社(東京都港区・本店登記) 大阪本社(大阪市西区)
拠点数	計94か所 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5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、 仕入先開拓オフィス:ドイツ、台湾、タイ)
資本金	50億2,237万円
証券取引所	東証プライム(証券コード:9830)
従業員数	3,061名(連結)
格付状況	シングル A (株式会社格付投資情報センター)
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。総合カタログ「トラスコ オレンジブック」、検索サイト「トラスコ オレンジブック.Com」により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。

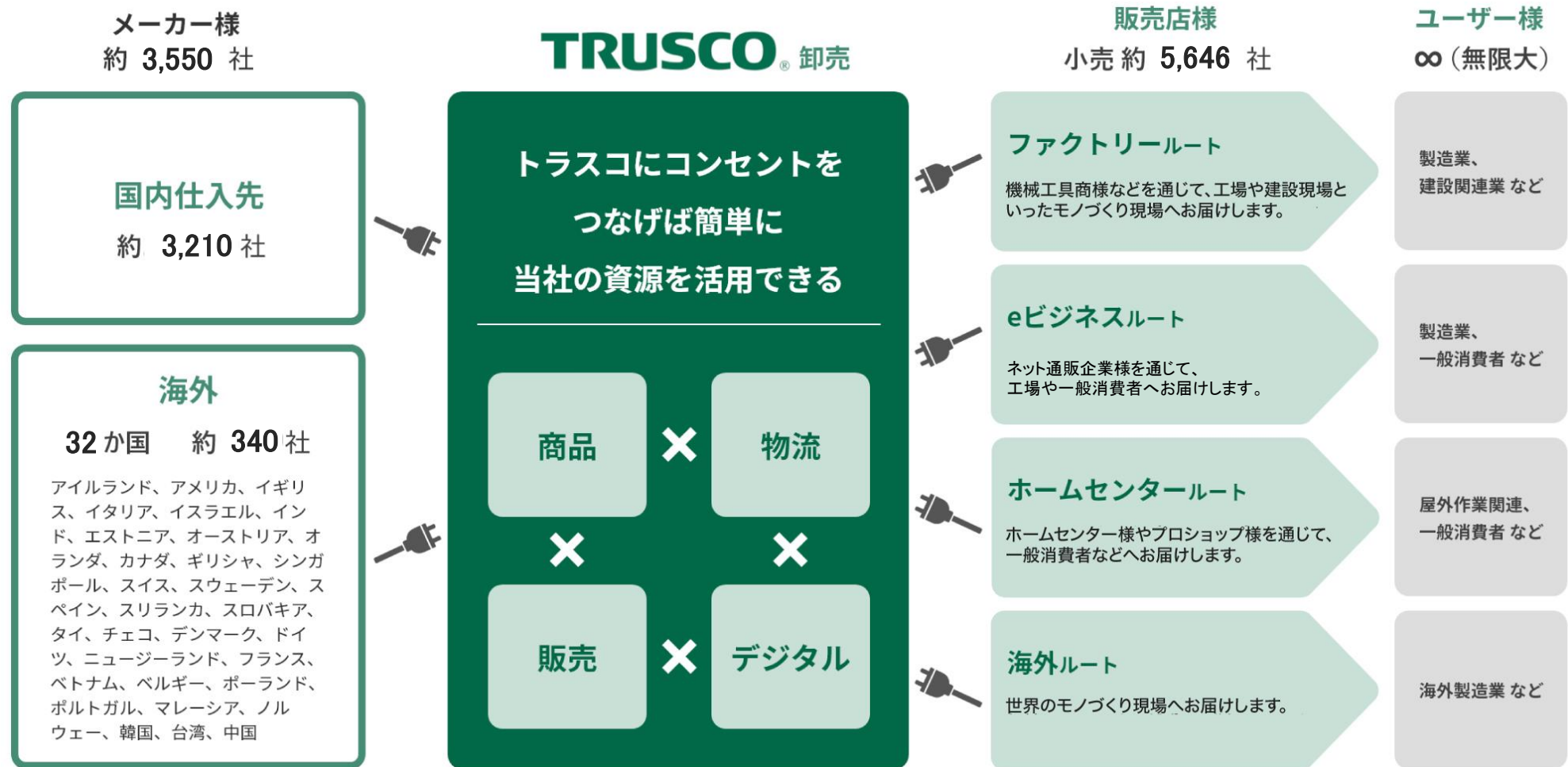
企業メッセージ

「がんばれ!!日本のモノづくり」®



東京本社 トラスコフィオリートビル(東京都港区)

ビジネスフロー



02

全社経営成績

決算ハイライト

【連結】経営成績

【連結】月次売上高

【連結】セグメント別月次売上高

決算ハイライト

■令和6年(2024)12月期(第62期)第1四半期 実績について

売上高	↑	719億21百万円 (前期比+9.0%)	・約60万アイテムの豊富な在庫保有と、最先端の物流機器を活用した「ニアワセ+ユーチョク」(荷物詰合わせとユーザー様直送)をはじめとするお客様の利便性向上と環境負荷軽減に貢献する施策を強化 ・年度末需要獲得による影響
売上総利益	↑	148億11百万円 (前期比+11.9%)	・売上高増加による影響 ・上昇していた仕入価格の販売価格への転嫁が進んだことによる影響
販売費及び一般管理費	↑	98億14百万円 (前期比+5.3%)	・給料及び賞与(+2億43百万円)達成インセンティブ支給、パートタイマー人件費増加による影響 ・運賃及び荷造費(+2億1百万円)出荷量増加に伴う影響 ・減価償却費(△1億3百万円)
親会社株主に 帰属する四半期純利益	↑	35億12百万円 (前期比+31.3%)	・売上高増加、仕入価格の販売価格転嫁が進んだ中、販売費及び一般管理費が売上高増加に対して抑えられたことにより、前年比+31.3%

■第62期 通期見通しについて

	計画	前年比	前年増減
売上高	2,847億10百万円	+6.2%	+165億55百万円
売上総利益	597億60百万円	+3.9%	+22億37百万円
販売費及び一般管理費	411億50百万円	+5.5%	+21億46百万円
経常利益	188億50百万円	+1.0%	+1億80百万円
親会社株主に帰属する当期純利益	147億40百万円	+20.1%	+24億71百万円

売上総利益は、商品の値上げによる在庫評価益約5億円の計上を考慮しております。

販売費及び一般管理費については、達成インセンティブ支給等による給料及び賞与の増加、ユーザー様直送増等による運賃及び荷造費の増加を見込んでいます。

【連結】経営成績

	令和5年(2023)12月期(第61期) 実績			令和6年(2024)12月期(第62期)第1四半期 実績				令和6年(2024)12月期(第62期) 予算	
	実績	構成比	前年比	実績	構成比	前期比	予算比	予算	前年比
売上高	2,681億54百万円	-	+8.8%	719億21百万円	-	+9.0%	+4.2%	2,847億10百万円	+6.2%
売上総利益	575億22百万円	21.5%	+10.3%	148億11百万円	20.6%	+11.9%	+3.8%	597億60百万円	+3.9%
販売費及び一般管理費	390億3百万円	14.5%	+4.0%	98億14百万円	13.6%	+5.3%	△1.9%	411億50百万円	+5.5%
(うち減価償却費)	62億6百万円	2.3%	△6.9%	14億41百万円	2.0%	△6.7%	△3.5%	63億75百万円	+2.7%
営業利益	185億19百万円	6.9%	+26.3%	49億97百万円	6.9%	+27.6%	+17.0%	186億10百万円	+0.5%
経常利益	186億69百万円	7.0%	+23.9%	50億65百万円	7.0%	+27.5%	+17.6%	188億50百万円	+1.0%
親会社株主に属する当期純利益	122億68百万円	4.6%	+15.4%	35億12百万円	4.9%	+31.3%	+19.3%	147億40百万円	+20.1%
1株当たり当期(四半期)純利益	186円05銭	-	+24円90銭	53円26銭	-	+12円68銭	-	223円53銭	+37円48銭
1株当たり配当金	46円50銭	-	+6円50銭	-	-	-	-	49円00銭	+2円50銭
PB売上高	483億13百万円	18.0%	+5.3%	126億17百万円	17.5%	+4.1%	+2.9%	517億00百万円	+7.0%
設備投資額	134億69百万円	-	-	51億48百万円	-	-	-	227億50百万円	-

ポイント

・売上高

前期比+9.0%、予算比+4.2%
在庫、物流、デジタルの仕組み
や各種取組みによる売上高増
加

・売上総利益

前期比+11.9%、予算比+3.8%
売上高増加、仕入価格の販売
価格転嫁が進んだことによる影
響

・販売費及び一般管理費

前期比+5.3%、予算比△1.9%
(増加)
人件費、運賃及び荷造費 など
(減少)減価償却費 など

・親会社株主に帰属する
当期純利益

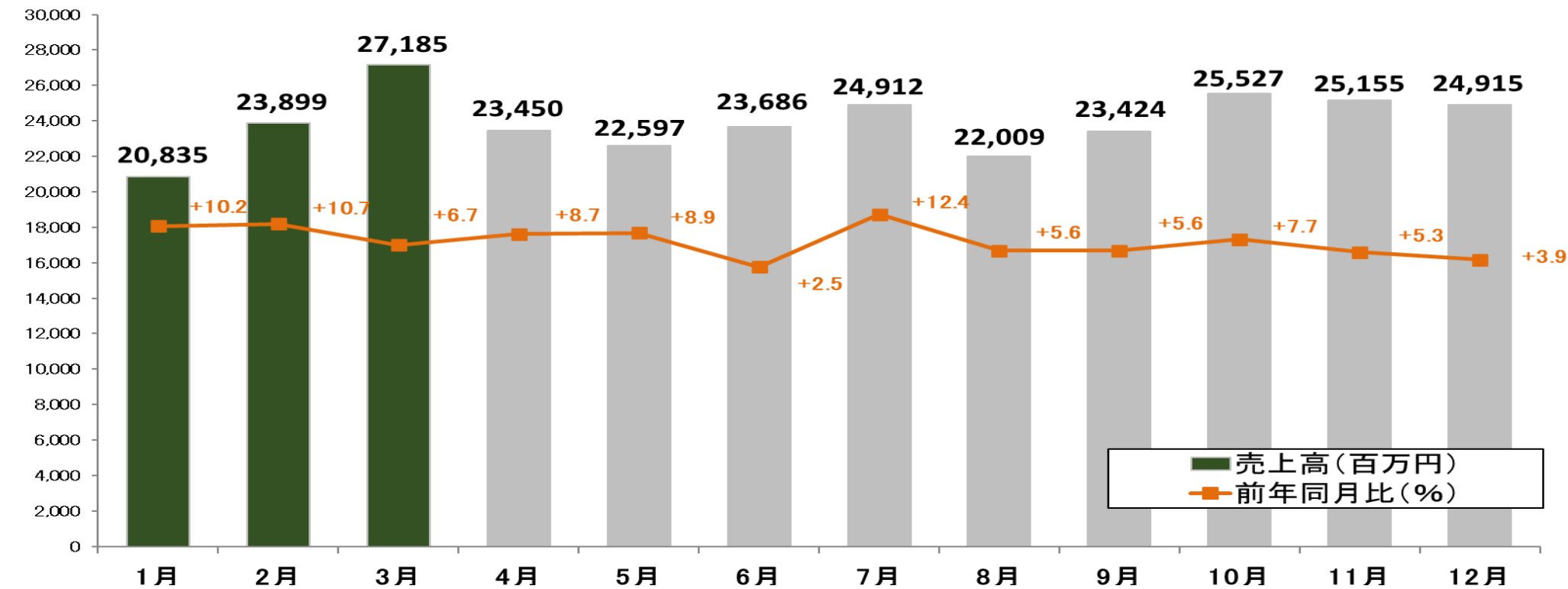
前期比+31.3%、予算比+19.3%
売上高増加に対して販管費の
増加を抑えられたことによる影
響

【連結】月次売上高

令和6年(2024)12月期(第62期)

■ 実績(1-3月)

■ 予算(4-12月)



	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	計
1日当たり売上高(百万円)	1,096	1,257	1,359										-
前年同月比(%)	+ 10.2	+ 10.7	+ 17.3										-
営業日数(日)	19	19	20	21	21	20	22	21	19	22	20	21	245
前年同月比(日)	±0	±0	Δ2	+1	+1	Δ2	+2	Δ1	Δ1	+1	±0	±0	Δ1

・製造現場で使用されている消耗品は日々コンスタントに注文されるため、当社は1日当たりの売上高を重視しています。また、多くの企業の決算月である3月は売上高が大きい繁忙期となっています。

【連結】セグメント別月次売上高

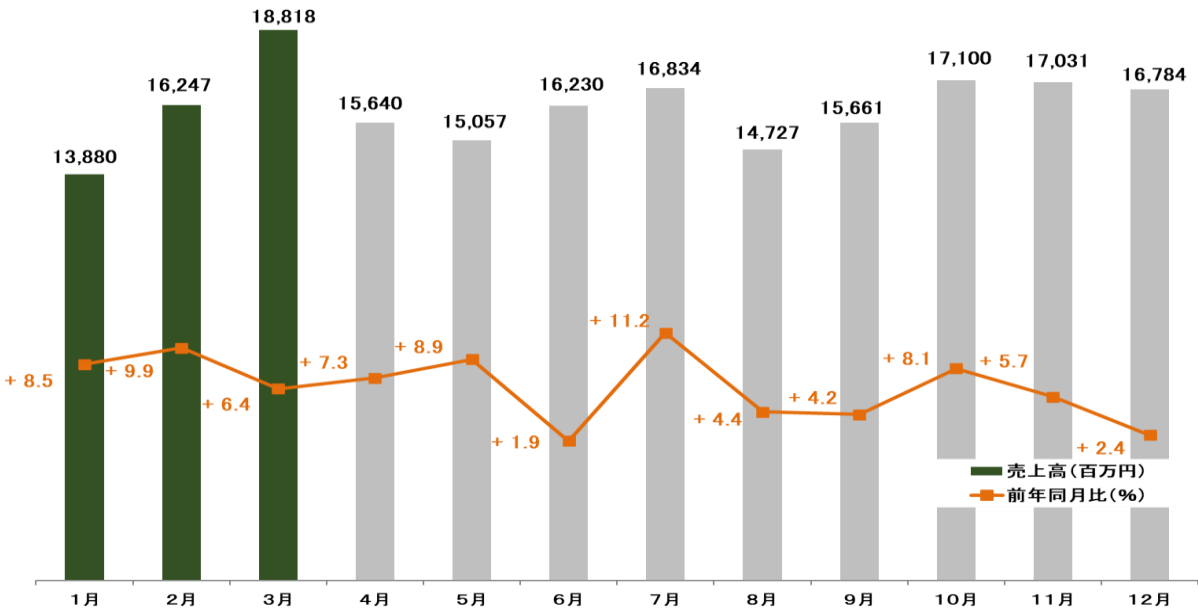
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	計
営業日数	19	19	20	21	21	20	22	21	19	22	20	21	245
前年同期比	±0	±0	△2	+1	+1	△2	+2	△1	△1	+1	±0	±0	△1

令和6年(2024)12月期(第62期)

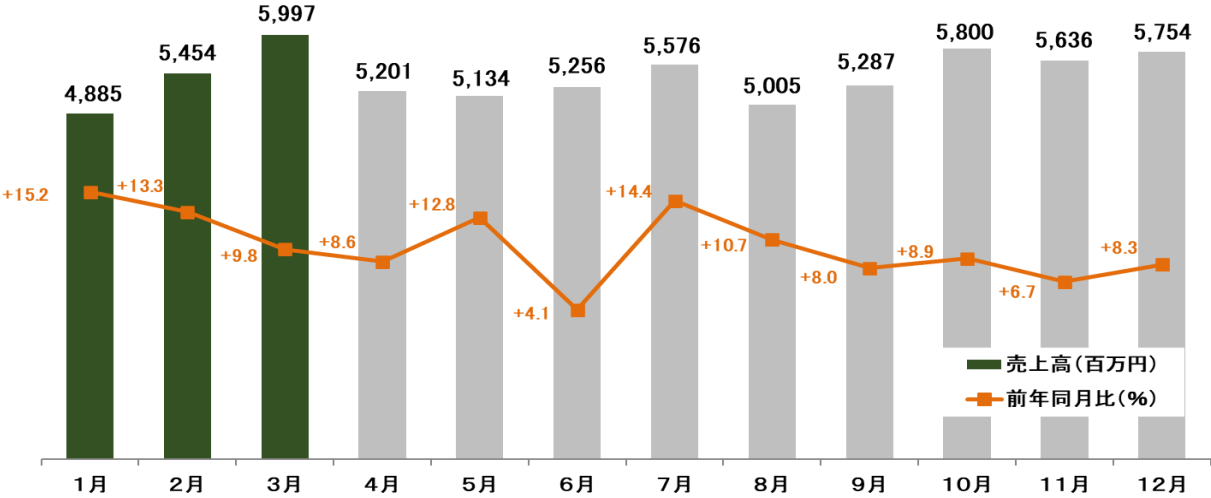
■ 実績(1-3月)

■ 予算(4-12月)

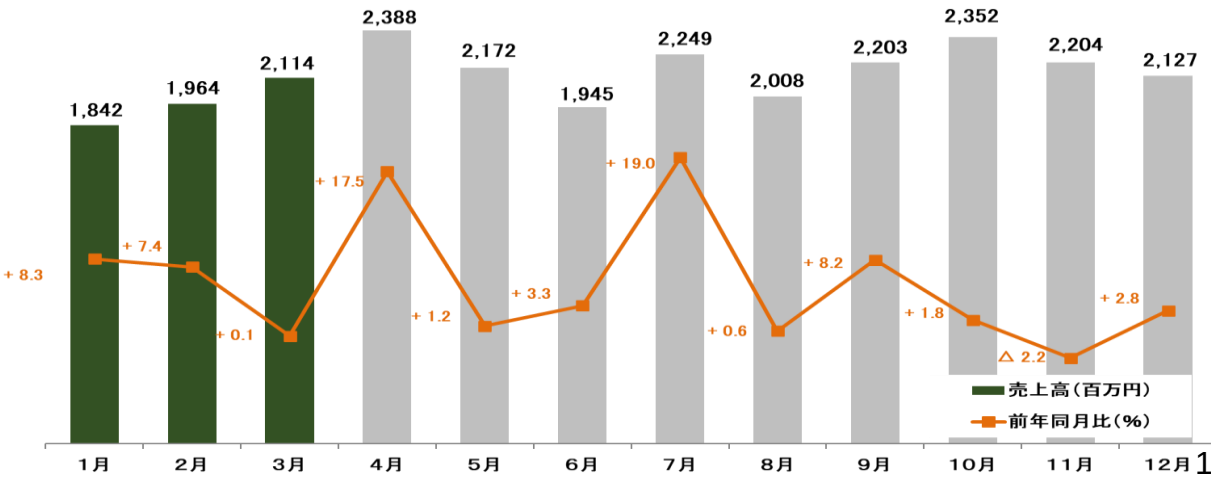
ファクトリールート



eビジネスルート



ホームセンタールート



03

販売実績

【連結】セグメント別実績

- ・ファクトリールート
- ・eビジネスルート
- ・ホームセンタールート
- ・子会社業績

【親単体】商品分類別売上高

【親単体】商品分類別（小分類）売上高増減グラフ

【親単体】プライベート・ブランド（PB）商品売上高

【連結】セグメント別実績

ファクトリールート: 構成比68.1%(前期比+8.1%) eビジネスルート: 構成比22.7%(前期比+12.5%)
ホームセンタールート: 構成比8.2%(前期比+4.9%) 海外ルート: 構成比1.0%(前期比+29.6%)

	令和5年(2023)12月期(第61期) 通期 実績				令和6年(2024)12月期(第62期) 第1四半期 実績					
	売上高			売上 総利益率	売上高				売上 総利益率	
販売ルート	実績	構成比	前年比	実績	実績	構成比	前期比	予算比	実績	前期末比
ファクトリー ルート	1,821億88百万円	67.9%	+6.8%	21.5%	489億45百万円	68.1%	+8.1%	+3.6%	20.2%	△1.3pt
eビジネス ルート	591億21百万円	22.1%	+14.6%	22.3%	163億38百万円	22.7%	+12.5%	+6.3%	22.5%	+0.2pt
ホームセンター ルート	242億60百万円	9.0%	+9.5%	17.4%	59億21百万円	8.2%	+4.9%	+2.9%	17.3%	△0.1pt
海外 ルート	25億83百万円	1.0%	+22.5%	34.4%	7億16百万円	1.0%	+29.6%	+4.8%	33.6%	△0.8pt
全社合計	2,681億54百万円	100.0%	+8.8%	21.5%	719億21百万円	100.0%	+9.0%	+4.2%	20.6%	△0.9pt

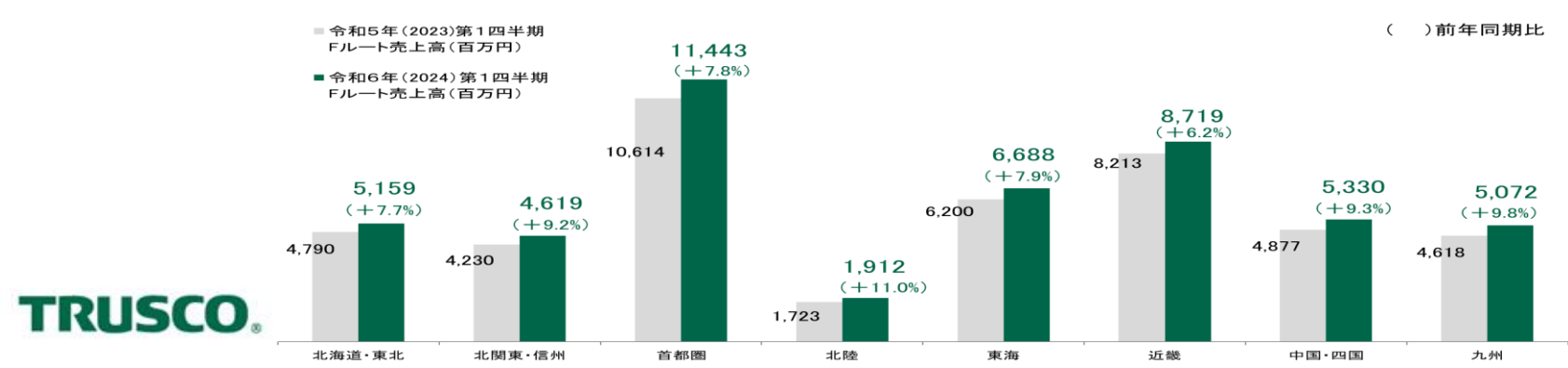
【連結】セグメント別実績（ファクトリールート）

機械工具商様などを通じて、工場や建設現場といったモノづくり現場へ商品をお届けするルートです。製造業の景況感はコロナ前に戻りつつある中、豊富な在庫を保有することや各種取組みを実施することで、売上高は前期比+8.1%となりました。

	令和5年(2023)12月期(第61期) 通期 実績			令和6年(2024)12月期(第62期)第1四半期 実績				
	売上高		売上 総利益率	売上高			売上 総利益率	
販売ルート	実績	構成比	実績	実績	構成比	前期比	実績	前期末比
機械工具商	905億2百万円	49.7%	22.2%	237億63百万円	48.6%	+4.9%	20.7%	△1.5pt
溶接材料商	261億80百万円	14.4%	20.8%	67億46百万円	13.8%	+5.6%	19.9%	△0.9pt
その他製造関連 (理化学・伝導機・梱包材商など)	305億98百万円	16.8%	20.1%	83億83百万円	17.1%	+10.7%	19.0%	△1.1pt
建設関連	349億6百万円	19.1%	21.6%	100億51百万円	20.5%	+16.0%	20.2%	△1.4pt
ファクトリールート合計	1,821億88百万円	100.0%	21.5%	489億45百万円	100.0%	+8.1%	20.2%	△1.3pt

ポイント

- ・全国28か所の物流センター、29か所の在庫保有支店において、在庫・物流を強化することで、得意先様の利便性が向上、商流の集約が進みました。
- ・前年度は価格改定による利益押し上げ効果が発生していたため売上総利益の前期末比は△1.3ptとなりました。
- ・前期比での粗利率は回復傾向にあるものの、年度末需要増加による高額注文の獲得が、PB売上高構成比の低下や粗利率減少につながりました。(※)



◆参考) 売上総利益率 前期比

	2023年1Q	2024年1Q	前期比
機械工具商	20.8%	20.7%	△0.1pt
溶接材料商	19.8%	19.9%	+0.1pt
その他製造関連	19.3%	19.0%	△0.3pt
建設関連	20.4%	20.2%	△0.2pt
計	20.4%	20.2%	(※) △0.2pt

【連結】セグメント別実績（eビジネスルート）

ネット通販企業様を通じて、工場や建設現場等のモノづくり現場、一般消費者へ商品をお届けするルートです。
商品データとシステム連携、ご要望に合わせた物流加工により、利便性向上を実現し、売上高は前期比+12.5%となりました。

販売ルート	令和5年(2023)12月期(第61期) 通期 実績			令和6年(2024)12月期(第62期) 第1四半期 実績				
	売上高		売上 総利益率	売上高			売上 総利益率	
	実績	構成比	実績	実績	構成比	前期比	実績	前期末比
通販企業向け	450億54百万円	76.2%	21.1%	123億79百万円	75.8%	+12.8%	21.2%	+0.1pt
オレンジコマース(電子購買) 連携企業向け、MROスタッカー	140億66百万円	23.8%	26.1%	39億58百万円	24.2%	+11.6%	26.3%	+0.2pt
eビジネスルート合計	591億21百万円	100.0%	22.3%	163億38百万円	100.0%	+12.5%	22.5%	+0.2pt

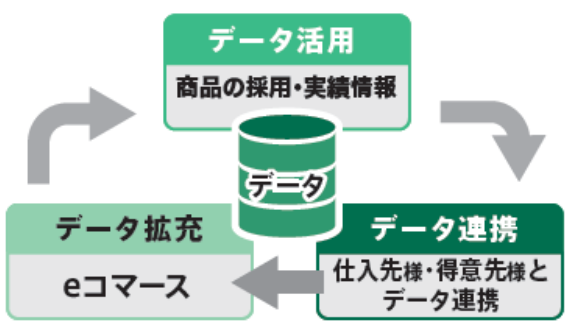
ポイント

・得意先様のニーズに合わせた物流加工や「ニアワセ+ユーチョコ」など独自の物流サービスを強化しました。

・約437万アイテムに及ぶ商品データベースの整備とシステム連携の強化による短納期表示や在庫連携拠点増加などが売上増加につながりました。

・ネット通販会社様・電子購買連携企業様それぞれのご要望にお応えした物流対応により利便性向上を実現し、当社へのご注文が大きく増加しました。

通販企業向け業種別売上高構成比

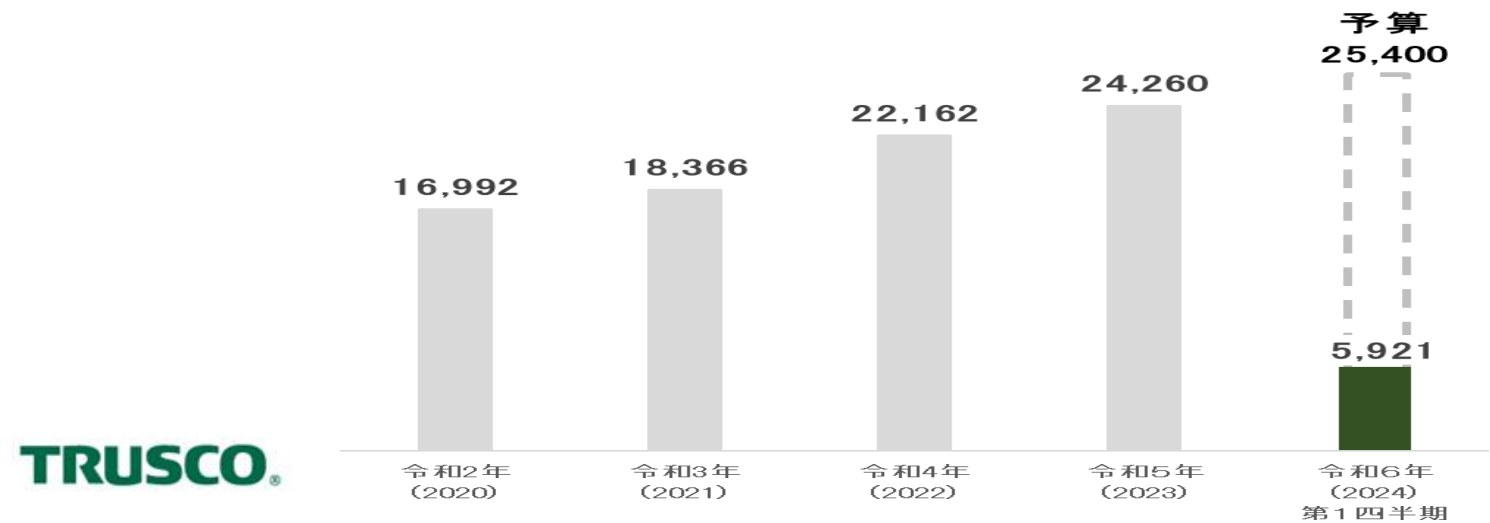


【連結】セグメント別実績（ホームセンタールート）

ホームセンター様やプロショップ様を通じて、一般消費者などへ商品をお届けするルートです。各社EC事業を強化されていることから、当社の約60万アイテムの在庫と物流力を活用したサービスを積極的に提案し、売上高は前期比+4.9%となりました。

	令和5年(2023)12月期(第61期) 通期 実績		令和6年(2024)12月期(第62期) 第1四半期 実績			
	売上高	売上 総利益率	売上高		売上総利益率	
	実績	実績	実績	前期比	実績	前期末比
ホームセンタールート	242億60百万円	17.4%	59億21百万円	+4.9%	17.3%	△0.1pt

ホームセンタールート売上高推移（単位：百万円）



ポイント

- ・店舗とECの連携した取組みによる新規での商品納入権獲得及び商流集約や、当社との親和性の高いプロの職人さんや工員さんをターゲットにした店舗であるプロショップでの売上が増加しました。
- ・当社の約437万に及ぶ取扱いアイテム数と約60万アイテムの即納在庫を活用していただき、店舗の品揃え、ECサイトの充実を図るなど、継続的な売上拡大への施策に取り組みました。

【連結】セグメント別実績（子会社業績）

在庫アイテムの見直しや現地得意先様及び仕入先様の開拓を進めることで販売活動を強化しました。

	トラスコ中山 単体				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			
	令和6年(2024)12月期(第62期) 第1四半期 実績		通期予算		令和6年(2024)12月期(第62期) 第1四半期 実績		通期予算		令和6年(2024)12月期(第62期) 第1四半期 実績		通期予算	
	金額	構成比	前期比	前年比	金額	構成比	前期比	前年比	金額	構成比	前期比	前年比
売上高	717億20百万円	-	+8.9%	+6.1%	2億70百万円	-	+18.5%	+15.7%	1億70百万円	-	+40.7%	+18.1%
売上総利益	146億85百万円	20.5%	+11.8%	+3.9%	72百万円	27.0%	+20.2%	+12.0%	54百万円	32.1%	+35.8%	+11.6%
販売費及び一般管理費	97億29百万円	13.6%	+5.3%	+5.5%	41百万円	15.5%	+5.0%	+2.7%	44百万円	25.9%	+16.1%	+9.7%
内、減価償却費	14億22百万円	2.0%	△6.8%	+2.7%	5百万円	2.0%	△5.8%	+16.8%	13百万円	7.9%	+3.8%	+2.3%
営業利益	49億55百万円	6.9%	+27.3%	+0.4%	31百万円	11.5%	+49.2%	+32.7%	10百万円	6.2%	+375.2%	+23.3%
経常利益	50億18百万円	7.0%	+27.1%	+0.8%	32百万円	12.0%	+48.5%	+23.6%	12百万円	7.5%	+774.3%	△0.4%
当期(四半期)純利益	34億72百万円	4.8%	+30.8%	+20.0%	32百万円	12.0%	+48.5%	+23.6%	12百万円	7.5%	+774.3%	△0.4%

	令和6年(2024)12月期(第62期) 第1四半期 実績		
		売上高	売上総利益
その他海外地域への売上実績 (フィリピン、中国、韓国など)	実績	2億75百万円	67百万円
	率	-	24.5%
	前期比	+38.6%	+39.9%

ポイント

- ・タイにおいては現地のトップブランドの独自仕入先様開拓の強化、インドネシアでは在庫アイテムの見直しにより、納品リードタイムの短縮を実施、またローカル企業の新規得意先様との取引で販売領域を拡大しました。
- ・その他海外地域への販売では、アジア太平洋地域を中心にEC企業様との新規口座開設を行うなど、取引拡大に努めました。

【親単体】商品分類別売上高

令和6年(2024)12月期(第62期) 第1四半期 実績

(単位:百万円、%)

商品分類(大分類)	中分類	全社売上高	構成比	前期比	粗利率	商品分類(大分類)	中分類	全社売上高	構成比	前期比	粗利率
1.切削工具	切削工具 計	2,193	3.1	+5.2	15.9	6.環境安全用品	環境安全用品 計	12,616	17.6	+12.9	21.9
	① 切削工具	1,167	1.6	-	11.7		㊼ 保護具	6,611	9.2	-	23.1
	② 穴あけ・ネジきり工具	1,025	1.4	-	20.6		㊽ 安全用品	2,974	4.1	-	24.7
2.生産加工用品	生産加工用品 計	5,349	7.5	+7.8	15.8		㊿ 環境改善用品	529	0.7	-	18.9
	③ 測定計測	2,984	4.2	-	14.7		㊾ 冷暖房用品	1,019	1.4	-	13.1
	④ メカトロニクス	1,049	1.5	-	15.5		㊿ 防災・防犯用品	902	1.3	-	19.7
	⑤ 工作機工具	610	0.9	-	26.6		㊾ 物置・エクステリア用品	578	0.8	-	15.6
	⑥ 電動機械	704	1.0	-	11.2	7.物流保管用品	物流保管用品 計	7,634	10.6	+4.6	21.8
							㊿ 荷役用品	2,169	3.0	-	16.7
3.工事用品	工事用品 計	8,421	11.7	+6.8	20.8		㊿ コンベヤ	252	0.4	-	15.9
	⑦ 油圧工具	590	0.8	-	11.2		㊿ 運搬用品	2,867	4.0	-	22.1
	⑧ ポンプ	980	1.4	-	16.2		㊿ コンテナ・容器	1,162	1.6	-	27.3
	⑨ 溶接用品	760	1.1	-	16.2		㊿ スチール棚	1,183	1.6	-	26.1
	⑩ 塗装・内装用品	725	1.0	-	25.9	8.研究管理用品	研究管理用品 計	2,935	4.1	+3.9	21.7
	⑪ 土木建築	731	1.0	-	14.7		㊿ ツールワゴン	265	0.4	-	25.1
	⑫ はしご・脚立	1,043	1.5	-	21.8		㊿ 保管・管理用品	368	0.5	-	28.3
	⑬ 配管・電設資材	1,310	1.8	-	22.0		㊿ 作業台	459	0.6	-	30.3
	⑭ 部品・金物・建築資材	2,278	3.2	-	26.2		㊿ ステンレス用品	585	0.8	-	17.0
4.作業用品	作業用品 計	12,866	17.9	+5.6	21.4		㊿ 研究開発関連用品	1,257	1.8	-	18.2
	⑮ 切断用品	397	0.6	-	21.8	9.オフィス住設用品	オフィス住設用品 計	6,966	9.7	+17.8	22.1
	⑯ 研削・研磨用品	1,968	2.7	-	22.7		㊿ 清掃用品	1,916	2.7	-	20.1
	⑰ 化学製品	6,779	9.5	-	20.4		㊿ 文具用品	889	1.2	-	19.2
	⑱ 工場雑貨	1,173	1.6	-	16.0		㊿ オフィス雑貨	894	1.2	-	26.3
	⑲ 梱包結束用品	1,686	2.4	-	30.2		㊿ 電化製品	1,136	1.6	-	22.3
	㊿ キャスター	861	1.2	-	17.0		㊿ OA事務用機器	744	1.0	-	25.7
5.ハンドツール	ハンドツール計	12,448	17.4	+10.9	18.4		㊿ 事務用家具	1,299	1.8	-	21.9
	㊿ 電動工具・用品	3,865	5.5	-	13.7		㊿ インテリア用品	84	0.1	-	19.3
	㊿ 空圧工具用品	1,849	2.6	-	16.8	10.その他	㊿ 全体	288	0.4	+4.6	28.6
	㊿ 手作業工具	6,109	8.5	-	20.9		合計	71,720	100.0	+8.9	20.5
	㊿ 工具箱	624	0.9	-	28.1						

ポイント

設備投資や工場の稼働に係る商品群で売上が増加しました

・オフィス住設用品:
前期比+17.8%
事務用家具や電化製品などの売上が増加しました

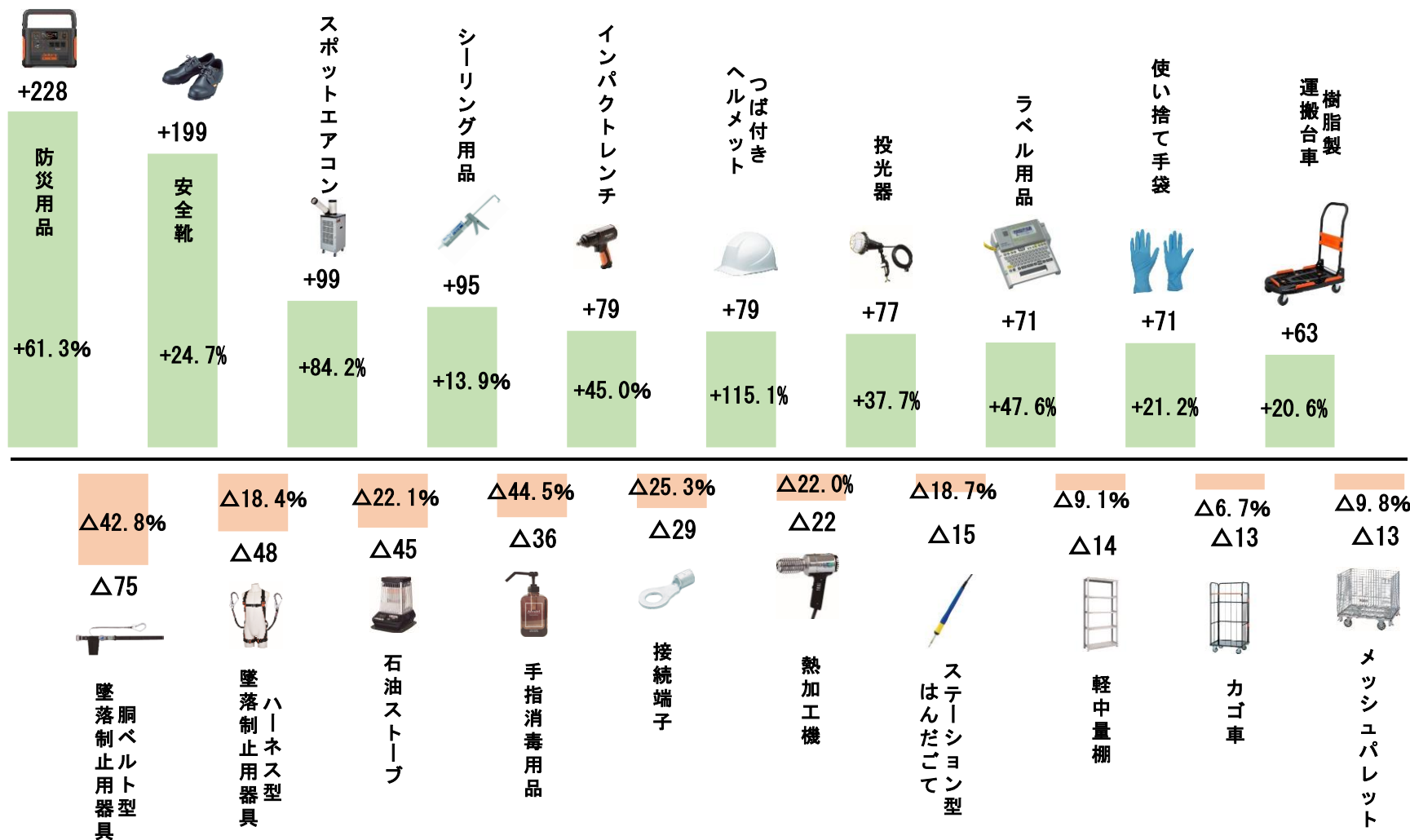
・環境安全用品:
前期比+12.9%
災害備蓄用品などの売上が増加しました

・ハンドツール:
前期比+10.9%
特に電動工具の売上が増加しました

【親単体】商品分類別(小分類)売上高増減グラフ

令和6年(2024)12月期(第62期) 第1四半期 実績

(単位:百万円、%)



ポイント

↑

災害対策として防災用品や安全靴等、また年度末需要によるスポットエアコンの売上も増加しています。

↓

一方、法改正に伴う墜落防止用器具や暖冬の影響で石油ストーブの売上が減少しました。

【親単体】プライベート・ブランド(PB)商品売上高

プライベート・ブランド「TRUSCO」の商品とナショナル・ブランド商品の取扱拡大スピードが異なるため、売上高構成は減少傾向ですが、プライベート・ブランド商品売上高拡大のため、ブラッシュアップを進めています。

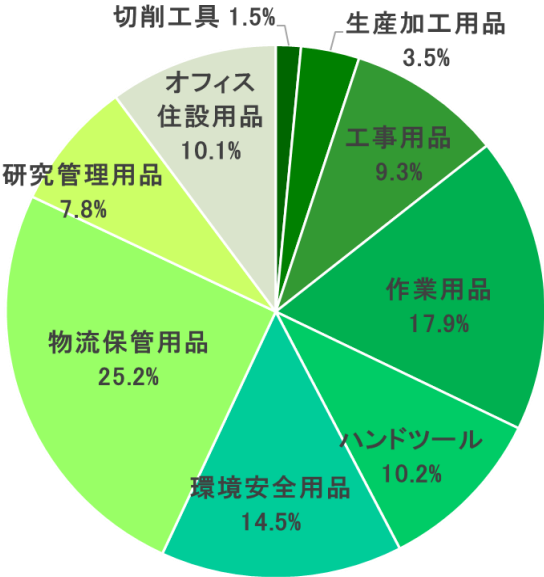


■セグメント別・商品分類別売上高

セグメント 商品分類	全体		ファクトリー		eビジネス		ホームセンター	
	構成比	17.6%	構成比	17.9%	構成比	21.3%	構成比	4.3%
	粗利率	35.7%	粗利率	36.1%	粗利率	35.6%	粗利率	28.6%
	売上高	前期比	売上高	前期比	売上高	前期比	売上高	前期比
合計	12,617	+4.1%	8,780	+2.9%	3,484	+6.8%	253	△0.6%
切削工具	194	+2.3%	139	+2.4%	33	+6.2%	16	△11.1%
生産加工用品	439	+1.7%	305	△0.6%	121	+8.0%	4	+3.1%
工事用品	1,176	+5.0%	790	+2.2%	358	+10.4%	17	+9.8%
作業用品	2,263	+6.0%	1,716	+4.9%	505	+9.9%	22	+4.7%
ハンドツール	1,284	+6.7%	885	+5.1%	350	+11.6%	29	△0.5%
環境安全用品	1,834	+8.5%	1,320	+8.5%	477	+11.0%	30	△21.0%
物流保管用品	3,170	+2.1%	2,141	+0.7%	891	+4.5%	120	+1.7%
研究管理用品	984	△2.2%	656	△2.9%	310	△3.3%	4	+201.9%
オフィス住設用品	1,268	+2.6%	825	+1.4%	434	+5.0%	6	+15.7%

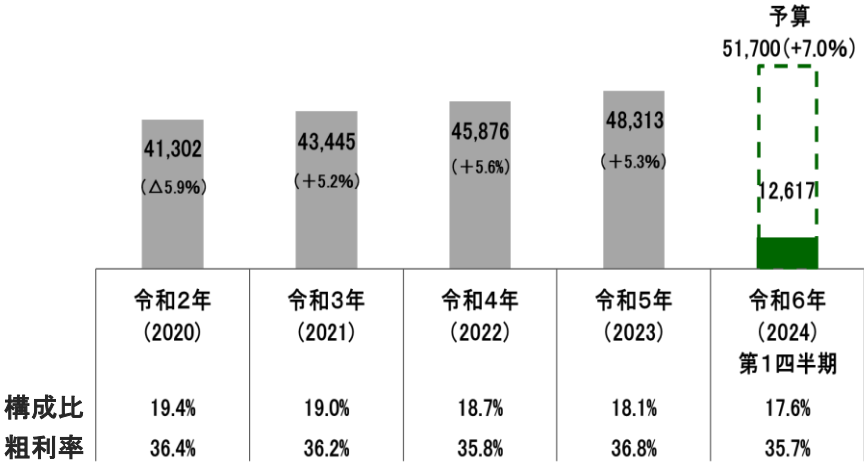
■PB商品売上高構成比

令和6年(2024)3月末時点



■PB商品売上高推移

(単位: 百万円) () 内前期比



04

財務等実績

【連結】販売費及び一般管理費

【連結】販売費及び一般管理費 詳細

【連結】財務諸表・財務指標

【連結】設備投資一覧

【連結】四半期ごとの実績・予算（四半期）

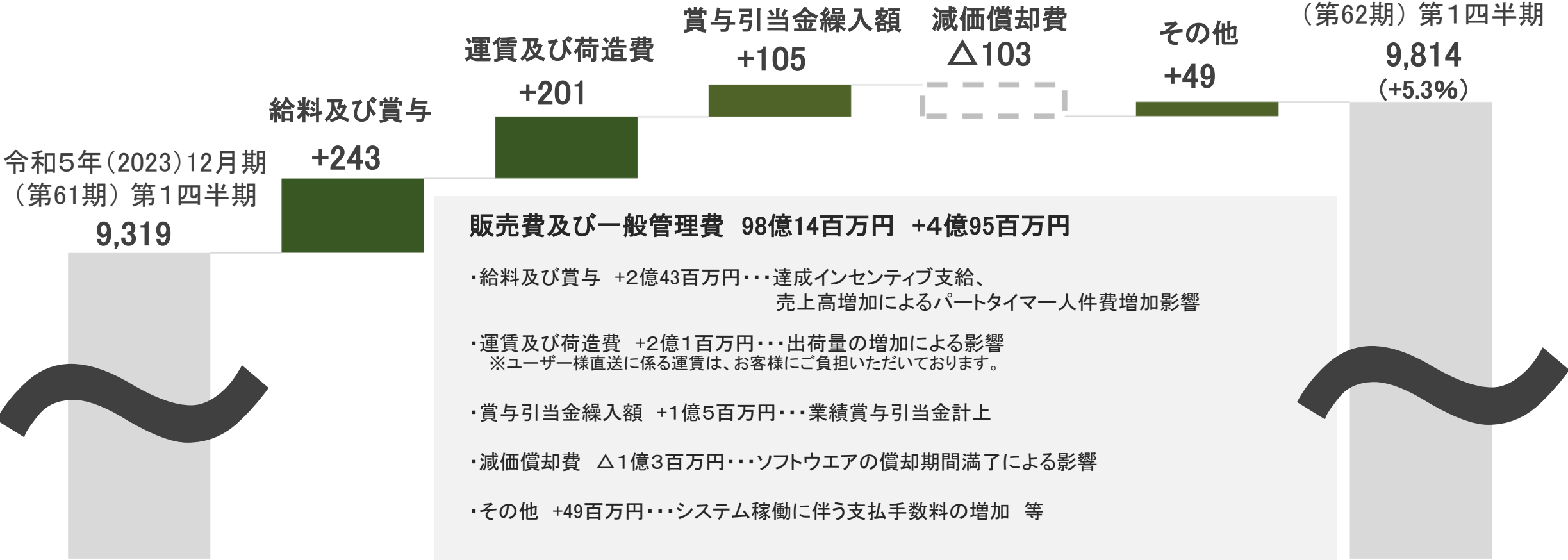
【連結】四半期ごとの実績・予算（累計）

【連結】販売費及び一般管理費

出荷量増加に伴い運賃及び荷造費が増加、達成インセンティブの支給により給料及び賞与が増加しましたが、減価償却費等が減少したことにより、販売費及び一般管理費は前期比+5.3%となりました。

(単位:百万円)()内、前期比

令和6年(2024)12月期
(第62期)第1四半期



【連結】販売費及び一般管理費 詳細

(単位:百万円)

No.	令和5年(2023)12月期 (第61期)		令和6年(2024)12月期(第62期) 第1四半期				令和6年(2024) (第62期)通期予算	通期予算と 前年実績比
	実績	売上高 構成比	実績	売上高 構成比	前期 増減額	前期比		
1 給 料 及 び 賞 与	13,451	5.0%	2,725	3.8%	+243	+9.8%	14,189	+5.5%
2 運 賃 及 び 荷 造 費	8,261	3.1%	2,154	3.0%	+201	+10.3%	8,836	+7.0%
3 減 価 償 却 費	6,206	2.3%	1,441	2.0%	△103	△6.7%	6,296	+1.5%
4 賞 与 引 当 金 繰 入 額	683	0.3%	812	1.1%	+105	+15.0%	499	△27.0%
5 支 払 手 数 料	2,504	0.9%	659	0.9%	+6	+0.9%	2,992	+19.5%
6 福 利 厚 生 費	2,553	1.0%	622	0.9%	+25	+4.2%	2,627	+2.9%
7 租 税 公 課	1,372	0.5%	350	0.5%	+26	+8.2%	1,391	+1.4%
8 広 告 宣 伝 費	587	0.2%	163	0.2%	△12	△7.3%	594	+1.1%
9 販 売 促 進 費	252	0.1%	155	0.2%	+12	+8.9%	256	+1.2%
10 旅 費 及 び 交 通 費	564	0.2%	139	0.2%	+12	+9.9%	589	+4.4%
11 水 道 光 熱 費	473	0.2%	121	0.2%	△43	△26.3%	565	+19.3%
12 消 耗 品 費	532	0.2%	107	0.1%	△16	△13.4%	628	+18.0%
13 通 信 費	424	0.2%	104	0.1%	+2	+2.3%	427	+0.7%
14 役 員 報 酬	442	0.2%	77	0.1%	+3	+4.6%	429	△3.1%
15 借 地 借 家 料	347	0.1%	71	0.1%	△17	△19.6%	304	△12.5%
16 車 両 費	284	0.1%	68	0.1%	△0	△1.1%	283	△0.4%
17 交 際 費	139	0.1%	14	0.0%	+5	+68.3%	69	△50.5%
18 そ の 他	△77	△0.0%	23	0.0%	+43	—	174	—
計	39,003	14.5%	9,814	13.6%	+495	+5.3%	41,150	+5.5%

【連結】財務諸表・財務指標

貸借対照表

令和6年(2024)12月期(第62期)第1四半期 (単位:百万円)

科目	金額	科目	金額
資産の部		負債の部	
流動資産		流動負債	
現金及び預金	39,921	買掛金	24,136
売掛金	37,325	短期借入金	10,000
電子記録債権	2,375	1年内返済予定の長期借入金	8,500
商品	52,193	未払金	4,632
その他	747	未払法人税等	1,423
貸倒引当金	△1	賞与引当金	818
流動資産合計	132,562	役員賞与引当金	33
固定資産		その他	2,203
有形固定資産		流動負債合計	51,746
建物(純額)	45,429	固定負債	
機械及び装置(純額)	6,262	長期借入金	31,500
工具、器具及び備品(純額)	1,233	役員退職慰労引当金	151
土地	38,952	長期預り保証金	2,758
建設仮勘定	14,589	その他	2
その他(純額)	1,836	固定負債合計	34,411
有形固定資産合計	108,304	負債合計	86,158
無形固定資産		純資産の部	
ソフトウェア	3,627	株主資本	
その他	998	資本金	5,022
無形固定資産合計	4,625	資本剰余金	4,711
投資その他の資産		利益剰余金	152,263
投資有価証券	2,822	自己株式	△82
繰延税金資産	311	株主資本合計	161,914
再評価に係る繰延税金資産	155	その他の包括利益累計額	
その他	538	その他有価証券評価差額金	836
貸倒引当金	△135	土地再評価差額金	△353
投資その他の資産合計	3,692	為替換算調整勘定	629
固定資産合計	116,623	その他の包括利益累計額合計	1,112
		純資産合計	163,027
資産合計	249,185	負債純資産合計	249,185

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。



キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	令和5年(2023)12月期(第61期) 第1四半期	令和6年(2024)12月期(第62期) 第1四半期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,390	1,483	△2,907
投資活動によるキャッシュ・フロー	△3,870	△3,116	754
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,546	△1,545	1
現金及び現金同等物に係る換算差額	27	13	△14
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△998	△3,164	△2,165
現金及び現金同等物の期首残高	39,400	43,085	3,684
現金及び現金同等物の期末残高	38,402	39,921	1,519

自己資本比率

	令和5年(2023)12月期 (第61期)	令和6年(2024)12月期 (第62期)第1四半期	増減(pt)
自己資本比率	65.6%	65.4%	△0.2

その他財務指標

	令和4年(2022)12月期 (第60期)	令和5年(2023)12月期 (第61期)	増減(pt)
ROA(総資産経常利益率)	6.7%	7.9%	+1.2pt
ROE(自己資本利益率)	7.2%	7.9%	+0.7pt

＜ROEに対する考え方＞

当社では、企業価値向上のための継続的な投資をすることで利益を拡大し、長期的かつ安定的に上昇させることが重要だと考えています。お客様の利便性向上を大切に、事業の結果としてROEが高まるというのが本来の姿であると考えています。

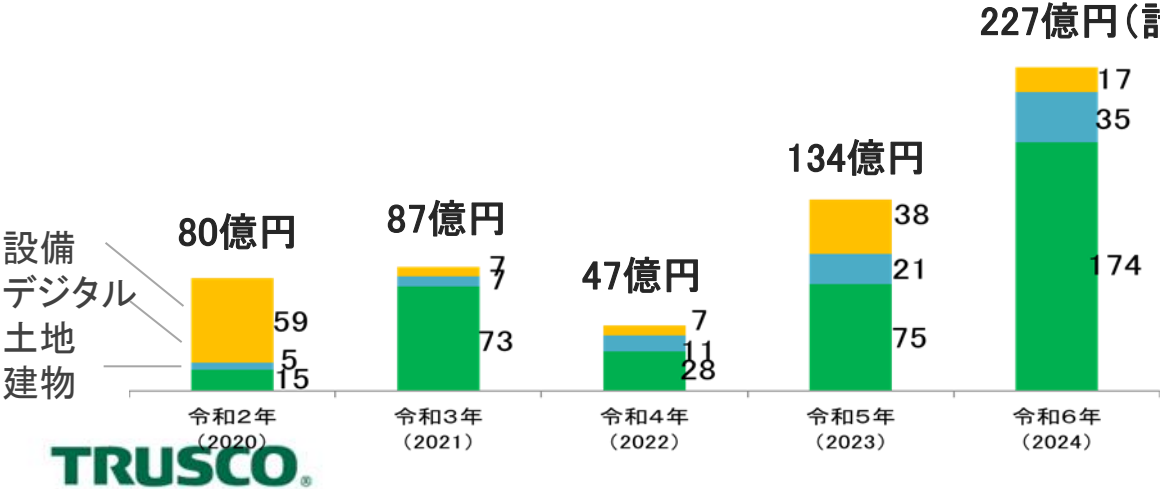
【連結】設備投資一覧

主な設備投資の実績

(単位:百万円)

令和6年(2024) 主な設備投資 内訳			令和6年(2024) 第1四半期 投資実績 合計	令和6年(2024) 投資計画
設備		主な設備投資 第1四半期実績		
設備	プラネット埼玉「Skypod」導入(投資予定総額:約10億円)	360	441	1,709
デジタル	商品データベース「Sterra(ステラ)」機能強化(投資予定総額:約13億円)	118	477	3,596
土地 建物	プラネット愛知新築計画 (投資予定総額:約181億円)	3,872	4,230	17,445
	北名古屋市 社員寮用地	145		
	プラネット埼玉 テント倉庫新築 (投資予定総額:約5億円)	128		
設備投資額			5,148	22,750

設備投資額の推移



＜設備投資額に関して＞

- ・設備投資予定額には、計画中のものも含まれているため、投資額は変動する場合があります。
- ・第62期(2024)はキャッシュアウトベースの金額で記載しております。

＜減価償却費に関して＞

- ・第64期(2026)のプラネット愛知(総投資額300億円)、プラネット新潟(総投資額180億円)稼働後の減価償却費は第65期(2027)に約100億円を予定しています。

【連結】四半期ごとの実績・予算(四半期)

令和6年(2024) 12月期(第62期) 第1四半期【四半期ごと】

(単位:百万円)

		第1四半期(△2日)			第2四半期(±0日)			第3四半期(±0日)			第4四半期(+1日)		
		予算/実績	構成比	前期比	予算	構成比	前期比	予算	構成比	前期比	予算	構成比	前期比
売上高	予算	69,035	100.0	+4.6	69,733	100.0	+6.6	70,345	100.0	+7.9	75,597	100.0	+5.6
	実績	71,921	100.0	+9.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
売上総利益	予算	14,273	20.7	+7.8	15,086	21.6	+0.9	14,558	20.7	+8.5	15,843	21.0	△0.5
	実績	14,811	20.6	+11.9	-	-	-	-	-	-	-	-	-
販売費及び一般管理費	予算	10,003	14.5	+7.3	10,339	14.8	+6.5	10,164	14.4	+8.0	10,644	14.1	+0.8
	実績	9,814	13.6	+5.3	-	-	-	-	-	-	-	-	-
営業利益	予算	4,270	6.2	+9.0	4,747	6.8	△9.4	4,394	6.2	+9.7	5,199	6.9	△2.9
	実績	4,997	6.9	+27.6	-	-	-	-	-	-	-	-	-
経常利益	予算	4,306	6.2	+8.4	4,800	6.9	△9.4	4,443	6.3	+12.6	5,301	7.0	△2.8
	実績	5,065	7.0	+27.5	-	-	-	-	-	-	-	-	-
親会社株主に帰属する 四半期/当期純利益	予算	2,945	4.3	+10.1	3,282	4.7	△3.2	3,043	4.3	+12.6	5,470	7.2	+56.3
	実績	3,512	4.9	+31.3	-	-	-	-	-	-	-	-	-

【連結】四半期ごとの実績・予算(累計)

令和6年(2024) 12月期(第62期) 第1四半期【累計】

(単位:百万円)

		第1四半期(△2日)			第2四半期(△2日)			第3四半期(△2日)			通 期(△1日)		
		予算/実績	構成比	前期比	予算	構成比	前期比	予算	構成比	前期比	予算	構成比	前年比
売上高	予算	69,035	100.0	+4.6	138,768	100.0	+5.6	209,113	100.0	+6.4	284,710	100.0	+6.2
	実績	71,921	100.0	+9.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
売上総利益	予算	14,273	20.7	+7.8	29,359	21.2	+4.2	43,917	21.0	+5.6	59,760	21.0	+3.9
	実績	14,811	20.6	+11.9	-	-	-	-	-	-	-	-	-
販売費及び一般管理費	予算	10,003	14.5	+7.3	20,342	14.7	+6.9	30,506	14.6	+7.2	41,150	14.5	+5.5
	実績	9,814	13.6	+5.3	-	-	-	-	-	-	-	-	-
営業利益	予算	4,270	6.2	+9.0	9,017	6.5	△1.5	13,411	6.4	+1.9	18,610	6.5	+0.5
	実績	4,997	6.9	+27.6	-	-	-	-	-	-	-	-	-
経常利益	予算	4,306	6.2	+8.4	9,106	6.6	△1.8	13,549	6.5	+2.5	18,850	6.6	+1.0
	実績	5,065	7.0	+27.5	-	-	-	-	-	-	-	-	-
親会社株主に帰属する 四半期/当期純利益	予算	2,945	4.3	+10.1	6,227	4.5	+2.7	9,270	4.4	+5.7	14,740	5.2	+20.1
	実績	3,512	4.9	+31.3	-	-	-	-	-	-	-	-	-

05

経営計画

【連結】第62期通期経営計画

【連結】第62期セグメント別経営計画

ありたい姿—中期経営能力目標—

【連結】第62期通期経営計画

売上総利益については、商品値上げによる在庫評価益として約5億円を見込んでいます。(参考:前年度在庫評価益 約23億円)

販売費及び一般管理費については、人員増加・達成インセンティブ支給による給料及び賞与の増加、売上高増加・ユーザー様直送増加による運賃及び荷造費の増加を見込んでいます。

■令和6年(2024)12月期(第62期) 計画

	令和5年(2023)12月期 (第61期)	構成比	令和6年(2024)12月期 (第62期)計画	構成比	前年比
売上高	2,681億54百万円	—	2,847億10百万円	—	+6.2%
売上総利益	575億22百万円	21.5%	597億60百万円	21.0%	+3.9%
販売費及び一般管理費	390億3百万円	14.5%	411億50百万円	14.5%	+5.5%
(内、減価償却費)	62億6百万円	2.3%	63億75百万円	2.2%	+2.7%
営業利益	185億19百万円	6.9%	186億10百万円	6.5%	+0.5%
経常利益	186億69百万円	7.0%	188億50百万円	6.6%	+1.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	122億68百万円	4.6%	147億40百万円	5.2%	+20.1%
1株当たり配当金	46円50銭	—	49円00銭	—	+2円50銭

【連結】第62期セグメント別経営計画

■令和6年(2024)12月期(第62期) セグメント別 計画

	令和5年(2023)12月期 (第61期)	構成比	前年比	令和6年(2024)12月期 (第62期)計画	構成比	前年比
ファクトリールート	1,821億88百万円	67.9%	+6.8%	1,922億88百万円	67.5%	+5.5%
eビジネスルート	591億21百万円	22.1%	+14.6%	640億25百万円	22.5%	+8.3%
ホームセンタールート	242億60百万円	9.0%	+9.5%	254億00百万円	8.9%	+4.7%
海外ルート	25億83百万円	1.0%	+22.5%	29億97百万円	1.1%	+16.0%
合計	2,681億54百万円	100.0%	+8.8%	2,847億10百万円	100.0%	+6.2%

◆予算策定について売上高予算は「全国の支店長が策定した支店年間予算」の合計を全社予算として採用しています。
マーケットを熟知した支店長が、人員配置を含めた戦略を練り実行し、自身が最終責任をとるという意味で予算策定をしています。

「あいたい姿」—中期経営能力目標—

1. 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。

- ・2023年末の在庫アイテム数は59万アイテム、
2026年7月に100万アイテムを保有可能なプラネット愛知が稼働



2. 1日24時間受注、1年365日出荷できる企業になりたい。

- ・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。
日曜日以外出荷対応中

3. 欠品、誤受注、誤出荷のない企業になりたい。

- ・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「ZAICON3」を用いた在庫管理を実施。
在庫出荷率は92.1%(前年比+0.4pt)
- ・システム受注率87.1%(前年比+1.9pt)の向上により誤受注減少
- ・GAS(ゲート式仕分けシステム)等マテハン機器を導入し、誤配率は0.022%(5,000行に1行)

TRUSCO

4. 棚卸作業のない企業になりたい。

- ・フリーロケーション導入拠点(プラネット埼玉・プラネット大阪など9拠点)では、入荷・出荷作業と同時に棚卸されるシステムを導入し、決算棚卸作業を簡素化

5. 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。

- ・プラネット埼玉・プラネット大阪・プラネット東海・プラネット東北にI-Pack(アイパック)[高速自動梱包出荷ライン]を導入し、年間297億円、486万個をユーザー様へ直送
- ・2024年 ユーザー様直送
売上高目標 356億円
個口数目標 620万個



6. お見積りに瞬時にお応えできる企業になりたい。

- ・AI見積「即答名人」の自動回答スピードの圧倒的な速さが好評で利用が進み、2023年は240万行(全見積行数の27.6%)の見積りが自動で回答された。

各数値は2023年度実績

Copyright 2024 TRUSCO NAKAYAMA Corporation. All rights reserved.

「ありがたい姿」—中期経営能力目標—

7. 業界「最速」「最短」「最良」の納品を実現できる企業になりたい。

- ・納期0日、究極の即納を実現するMROストッカーを1,203件(前年比+428件)導入
- ・ユーザー様直送やユーザー様商品引取サービスなど、最良で多様な納品形態を実現



8. 可能な限り環境負担の小さい企業になりたい。

- ・ニアワセ+ユーチョク(荷物詰合わせ+ユーザー様直送)で環境負荷半減
- その他、納期半減・梱包資材半減・配送運賃半減・作業負荷半減

9. 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。

- ・1998年から修理工房「直治郎」サービスを展開しており、2023年の売上高は22億円(前年比+21.2%)
- ・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を開発

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。

- ・2024年、商品データベース「Sterra(ステラ)」のリニューアルにより、1,000万アイテム以上の商品データ保有を実現
- ・ユーザー様が必要な商品を簡単に見つけ、購入できるECサイトを構築中

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。

- ・在庫拡大戦略、「ニアワセ+ユーチョク」(荷物詰合わせ+ユーザー様直送)強化、持つ経営、手形全廃、ライバルパートナーシップ戦略など立案

06

各種重要指標

商品

物流

販売

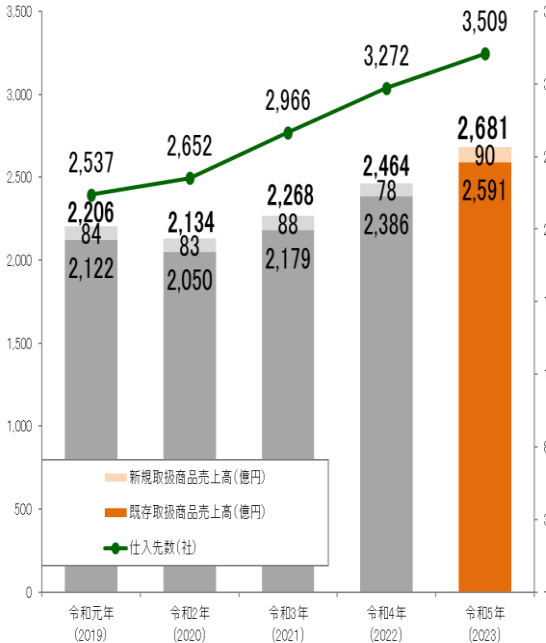
デジタル

人事

重要指標(商品)

重要指標		令和5年(2023)12月期 (第61期)	令和6年(2024)12月期 (第62期)第1四半期	令和6年(2024)12月期 (第62期)計画
商品	在庫アイテム数	593,554	599,237	625,000
	在庫総個数(万個)【単体】	5,693	5,694	5,900
	在庫金額(億円)	508	507	546
	総仕入先数(社)	3,509	3,550	3,709
	内)海外仕入先数(社)	337	340	357
	新規在庫品売上高(百万円)	12,161	833	13,513
	新規商品売上高構成比率 (直近3年間)(%)	13.2	—	13.7
	PB商品売上高(百万円)	48,313	12,617	51,700
	トラスコ オレンジブック 掲載アイテム数※(アイテム)	369,000	—	388,000
	トラスコ オレンジブック.Com公開 アイテム数(フリーサイト) (アイテム)	4,108,818	4,372,318	5,400,000

【親単体】全社売上高における
トラスコ オレンジブック新規掲載商品
売上高推移

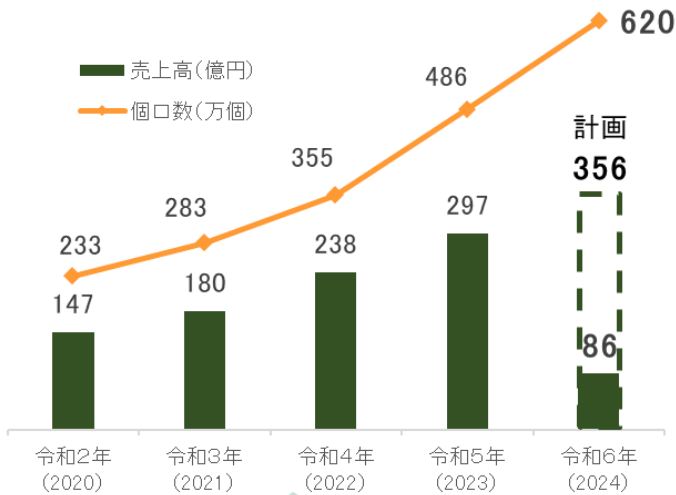


※トラスコ オレンジブック.ComへのQRコード遷移数を含む

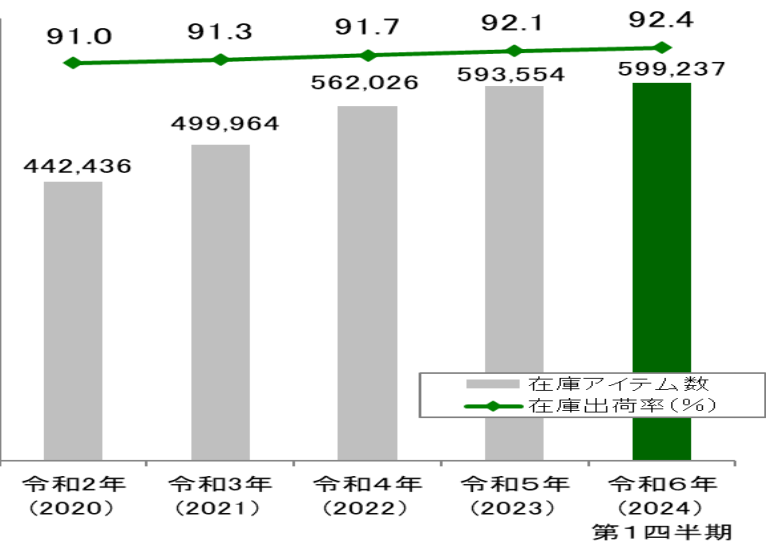
重要指標(物流)

重要指標		令和5年(2023)12月期 (第61期)	令和6年(2024)12月期 (第62期)第1四半期	令和6年(2024)12月期 (第62期)計画
物流	在庫出荷率(%)	92.1	92.4	92.5
	ユーザー様直送個口数(万個)	486	136	620
	ユーザー様直送行数(万行)	598	166	760

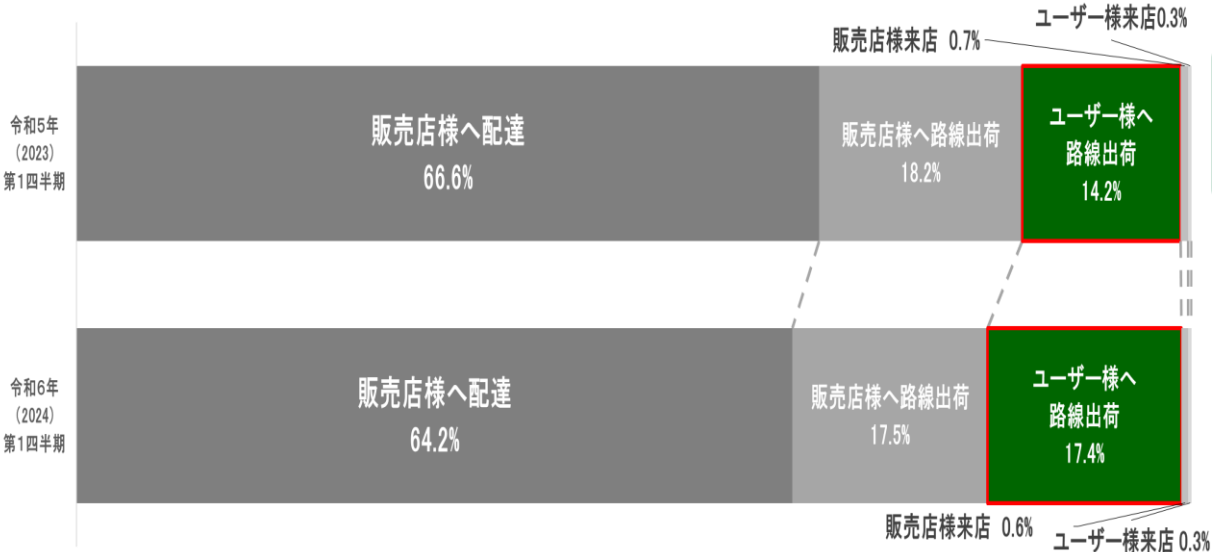
ユーチョコの個数と売上高の推移



在庫アイテム数と在庫出荷率(即納率)の推移



納品区分別構成比(出荷行数別)



-ユーチョコのメリット-

納期半減、配送負荷半減
作業負荷半減、梱包資材半減
環境負荷半減

I-Pack®

[高速自動梱包出荷ライン]

出荷能力 : 720CS/h(1ライン)、
約24人分

導入センター: 東北、埼玉(3ライン)
東海、大阪 計6ライン

※2024年にプラネット東関東へ
1ライン導入予定です。

重要指標(物流)

重要指標		令和5年(2023)12月期 (第61期)	令和6年(2024)12月期 (第62期)第1四半期	令和6年(2024)12月期 (第62期)計画
物流	傭車配達便数(台)	153	153	137
	自社配達便数(台)	123	123	140
	自社配達便率(%)	44.6	44.6	50.5
	納品リードタイム ※	19時間13分43秒	19時間51分59秒	—
	入出荷1行当たり人件費	117	120	115

※全社、一次+二次引き当て以降含む、
午前・午後便平均

配達便・社内間輸送 台数 令和6年(2024)12月期(第62期)第1四半期

	台数	前期末比
総配達便数	276台	±0台
傭車便(契約配達便)	153台	±0台
自社配達便	123台	±0台
社内間輸送便	31台	±0台
傭車便(契約便)	26台	±0台
自社便	5台	±0台
配達便・社内間輸送便 計	307台	±0台

配送について
配送ルートや在庫の社内間移動を効率化
することで配送便・社内間輸送便の見直し
をすすめ、台数の適正化を図っています。
また、お客様へのサービス向上を目指し、
自社配送便(当社社員による配達便)の台
数を増やしています。現在の自社配送便
率は**44.6%です**。2024年には50.5%まで高
めていく予定です。

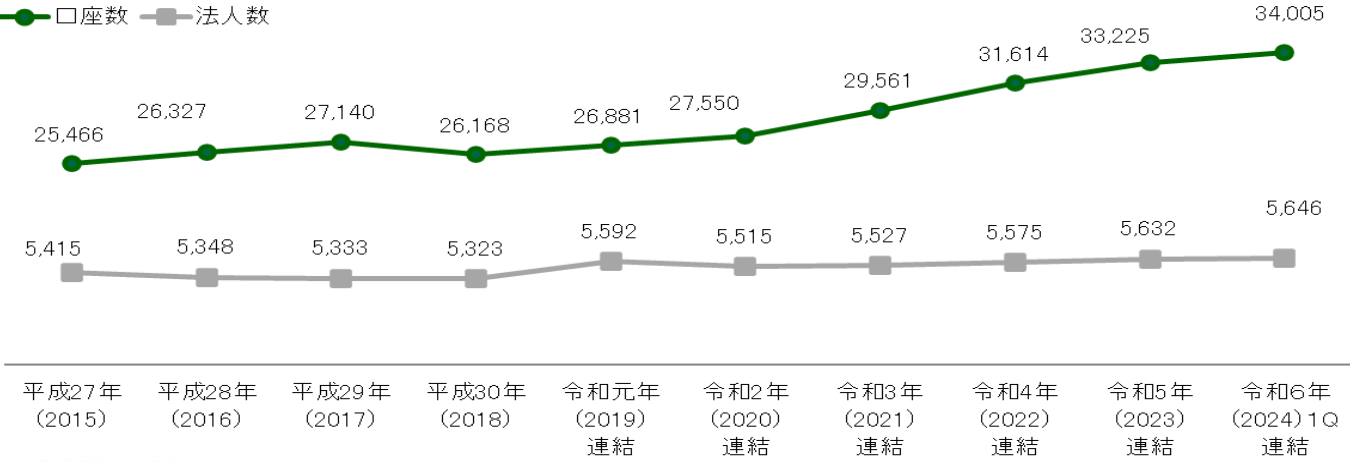
【親単体】在庫廃棄金額及び在庫金額の推移

	令和元年(2019) (第57期)	令和2年(2020) (第58期)	令和3年(2021) (第59期)	令和4年(2022) (第60期)	令和5年(2023) (第61期)
廃棄金額(百万円)	42	50	55	65	67
在庫金額(億円)	427	406	416	441	494
廃棄率(%)	0.10	0.12	0.13	0.15	0.14

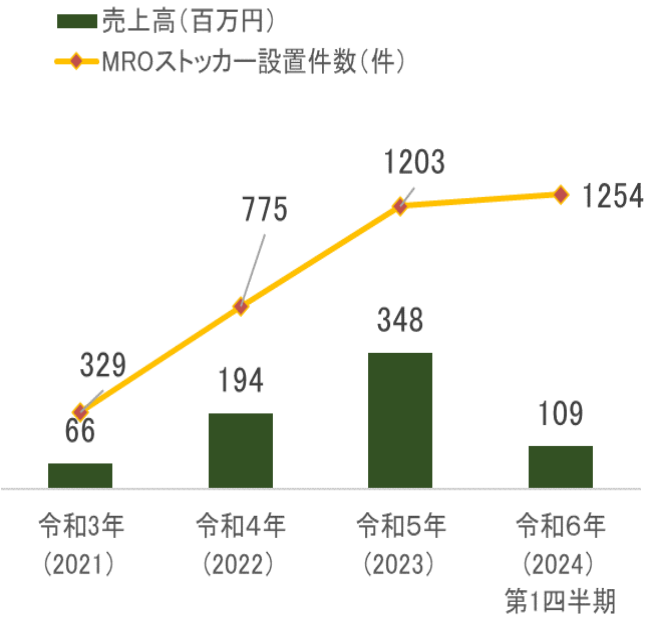
重要指標(販売)

重要指標		令和5年(2024)12月期 (第61期)	令和6年(2024)12月期 (第62期)第1四半期	令和6年(2024)12月期 (第62期)計画
販売	得意先法人数(社)	5,632	5,646	5,680
	得意先口座数(口座)	33,225	34,005	34,700
	MROストックカー導入数(件)	1,203	1,254	1,430
	オレンジコマース接続企業数(社)	2,447	2,506	2,670
	販売個数(百万個)	228	57	240

【連結】販売口座数及び法人数の推移



MROストックカーの設置件数と売上高の推移



- メリット-
- 管理コスト 0円
- 納期 0分
- 無駄遣い 0個

重要指標(デジタル)

重要指標		令和5年(2023)12月期 (第61期)	令和6年(2024)12月期 (第62期)第1四半期	令和6年(2024)12月期 (第62期)計画
デ ジ タ ル	システム受注率(%)※1	87.1	87.6	88.0
	見積自動化率(%)※2	27.6	30.3	31.0
	WEB見積依頼率(%)	47.3	50.5	49.0

※1総受注行数(2024年1-3月):1,047万行
※2総見積行数(2024年1-3月): 221万行

2002年のインターネット受注システム「ウェブ
トラスコ」稼働より、受注の自動化を進めてま
いりました。また、2020年の基幹システム「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の向上に努めていま
す。

システム受注率 (2024年3月末時点)

受注形態	受注行数 (千行)	行数占有率	行数占有率 前期同期比(pt)	受注金額 (百万円)	金額占有率	金額占有率 前年同期比(pt)
トラスコ オレンジブック.Com (販売店様、ユーザー様用)インターネット受発注	4,030	38.5%	△0.4	30,992	43.2%	+0.6
トラスコEDI 販売店様発注システムとのデータ連携	2,532	24.2%	+2.0	10,490	14.6%	+1.1
オレンジコマース ユーザー様購買システムとの連携	303	2.9%	+0.2	2,427	3.4%	+0.4
EOS ホームセンター電子発注システム	2,309	22.0%	+0.1	5,356	7.5%	△0.3
計	9,175	87.6%	+1.9	49,268	68.7%	+1.9

AI見積「即答名人」

AIを活用し、見積を自動回答
得意先様よりいただく1日平均3万件の見積に、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する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。



重要指標(人事)

社員数【連結】 令和6年(2024)3月末現在 (単位:名)

	女	男	合計	前期比
役員	1	11	12	±0
執行役員	0	5	5	+5
キャリア(海外・国内)	144	387	531	△14
デジタルキャリア	0	0	0	±0
ロジスキャリア	0	1	1	+1
キャリア(地域)	23	20	43	+29
スペシャリスト	10	13	23	△4
エリア	288	285	573	△28
エキスパート	2	0	2	+2
ロジスエリア	2	28	30	+3
ロジス	95	260	355	+30
契約社員	1	48	49	+11
現地法人	19	25	44	±0
健康保険組合出向者	2	0	2	±0
中山財団出向者	0	1	1	±0
社員計	586	1,073	1,659	+35
パート	1,015	375	1,390	+63
従業員計	1,602	1,459	3,061	+98

女性社員比率35.3%／女性セールス44人／女性キャリア比率29.0%
※パートタイマーの人数は実際の雇用人数

平均年齢・年収

	平均年齢(歳)			平均年収(万円)			
	女	男	全体	キャリア	エリア	ロジス	全体
令和5年(2023)	33.2	43.4	39.9	775	627	526	662
令和4年(2022)	33.0	43.4	39.8	771	633	494	661
令和3年(2021)	32.8	43.2	39.6	724	596	456	615
令和2年(2020)	32.1	41.9	38.4	721	601	461	619
令和元年(2019)	31.3	42.0	38.2	758	642	492	655

※全体平均年収は執行役員を含み、退職金「ファイナンシャルボンド」を除く金額
※平成26年度より業績連動型賞与を支給開始。令和元年(2019)より業績連動型賞与中止のため減額。
※令和元年(2019)12月期より連結決算開始のため、令和元年(2019)12月期より平均年齢は連結、平均年収は全て単体のデータです。
※令和4年(2022)の平均年収には物価高騰による生活支援臨時ボーナスが含まれております。
※令和5年(2023)の平均年収には臨時ボーナスは含まれておりません。臨時ボーナスを含んだ平均年収は707万円となります。

入社者数および退職者数【連結】

	令和2年(2020)		令和3年(2021)		令和4年(2022)		令和5年(2023)12月末		令和6年(2024)3月末	
	女	男	女	男	女	男	女	男	女	男
社員数(名)	589	1,085	571	1,061	577	1,062	589	1,072	586	1,073
	1,674		1,632		1,639		1,661		1,659	
入社者(名)	41	46	26	25	47	51	59	64	59	53
	87		51		98		123		112	
退職者(名)	37	33	45	45	39	44	49	49	10	20
	70		90		83		98		30	
離職率(%)	5.9	3.0	7.3	4.1	6.3	4.0	7.7	4.4	1.7	1.8
	4.0		5.2		4.8		5.6		1.8	

07

ESG情報

TRUSCO「やさしさ、未来へ」プロジェクト

サステナビリティに関する指標

社会との関わり・コーポレートガバナンス

TRUSCO「やさしさ、未来へ」プロジェクト

TRUSCO「やさしさ、未来へ」プロジェクト

当社では、「私たちの小さな小さな取り組みが、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、さまざまな環境への取り組みを行ってきました。

サステナビリティという言葉が広まる25年以上前から、地球社会を未来へつないでいくという考えが会社根付いてきているのです。

これまで、「やさしさ、未来へ」は環境のみを指す言葉でしたが、これからは、TRUSCO「やさしさ、未来へ」プロジェクトとして地球環境も含めたヒトと社会の未来へ向けた取り組みを行っていきます。



詳細はこちら

「やさしさ、未来へ」基本方針 ～TSV～

「人や社会のお役に立ててこそ事業であり、企業である」というところざしのもと、事業を通じて社会価値と企業価値の両方を生み出すこと(TSV※)で、社会課題の解決や持続可能な地域社会へ貢献します。

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

この基本方針のもと、ヒトと社会の未来へ向けた取り組みを行っていきます。

サステナビリティに関する指標

CO₂排出量(2023年末時点)

燃料の使用におけるCO₂排出量(Scope1) 2,284t-co₂／電気の使用におけるCO₂排出量(Scope2) 6,900t-co₂

サプライチェーンにおけるCO₂排出量(Scope3※) 1,791,867t-co₂ ※ Scope3 のみ2022年の実績となります。

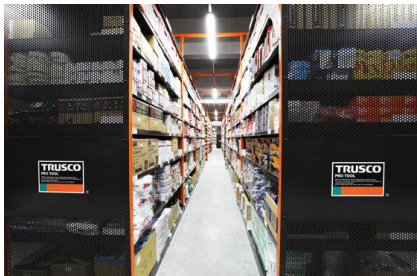


Ⅰ各種サービスによるCO₂排出削減量 年間CO₂排出削減量 15,829t-co₂



修理工房
直治郎
なおじろう

	削減量 (t-CO ₂)	削減量計算式
ニアワセ(荷物合わせ)とユーザー様直送	2,549	 +  +  梱包材使用半減 梱包材廃棄半減 配送回数半減
MROストッカー	4,816	 +  配送回数減少 買い出しなし
修理工房「直治郎」	2,469	 -  新品購入の排出量 「直治郎」で修理した場合の排出量
固定費型物流(固定ルート配送)	4,461	 +  +  梱包材使用なし 梱包材廃棄なし 配送距離削減
幅広い在庫	1,534	 -  仕入先様から販売店様に都度出荷した場合の排出量 トラスコの在庫としてまとめて出荷した場合の排出量



TRUSCO.



サステナビリティに関する指標

トラスコ発電所 19か所

2023年 年間太陽光発電量 2,687,468kWh

※約600世帯分の年間電力使用量に相当

(環境省HP「家庭部門のCO₂排出実態統計調査」より)

再生可能エネルギー電力自給率 16.7%

「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。



TRUSCO 倍巻きテープ
品番:GNT5050Eなど

芯を小さくした、50M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。



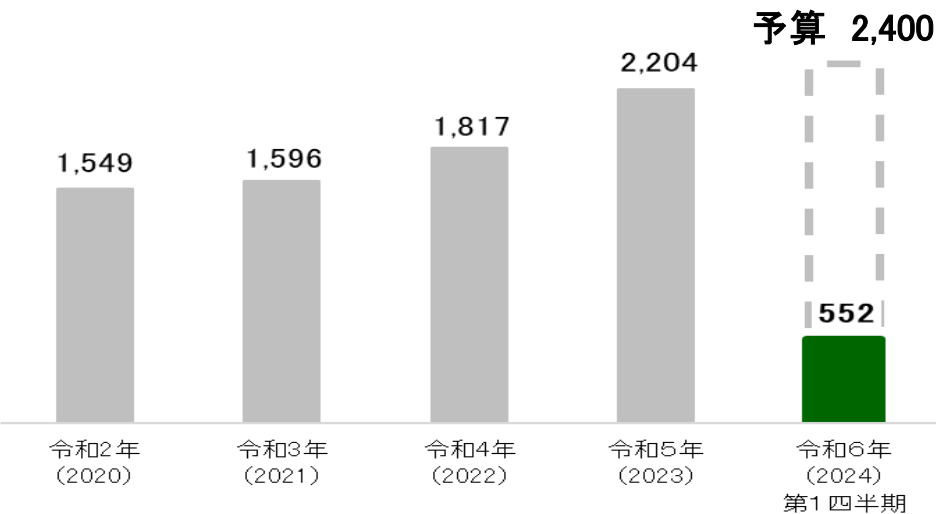
修理工房「直治郎(なおじろう)」の役割

プロツールに欠かせない安全性や精度を維持し、使い慣れた工具・機器等を長く使うことで環境負荷を抑えるとともに、コスト削減に貢献することを目的としたサービスです。2022年1月からは直治郎課を再設し、サービスの浸透・向上に努めます。

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

修理工房「直治郎(なおじろう)」売上高 (単位:百万円)



社会との関わり・コーポレートガバナンス

一社提供テレビ番組「TRUSCO 知られざるガリバー」

「世界に誇る日本企業を紹介することで日本に誇りと活力を与えたい」という当社の想いを伝える一社提供番組です。毎回1社ずつ、日本企業の姿や想いをご紹介します。



平成29年(2017)開始

NGO団体ペシャワール会への寄付

令和2年(2020)開始

干ばつが進行するアフガニスタンで、「百の診療所より一本の用水路」という思いから総合的農村復興事業の活動をするペシャワール会を支援するために寄付を行っています。



故・中村哲医師とアフガニスタンの職員

オープンジャッジシステム(OJS=360度評価)

上司だけでなく、同僚や部下からの様々な評価が行われる、当社独自の評価システムです。評価コメントをフィードバックし、各人の行動改革につなげる目的があります。

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

※対象は役員を除く正社員とパートタイマーの全従業員。

平成15年(2003)開始

平成13年(2001)開始

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。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。



取締役会(経営会議)の様子

08

参考情報

株式情報

業界での指数比較

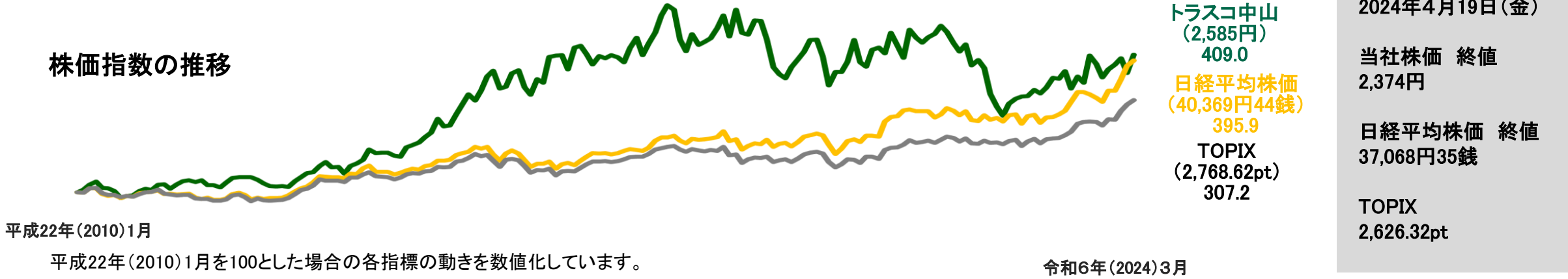
当社売上高指数・鋁工業生産指数

株式情報

株主情報（単位:名）

	令和3年 (2021) 6月末	令和3年 (2021) 12月末	令和4年 (2022) 6月末	令和4年 (2022) 12月末	令和5年 (2023) 6月末	令和5年 (2023) 12月末
株主合計	14,903	14,406	16,212	15,466	15,111	14,798
単元株主	14,030	13,527	15,190	14,436	13,798	13,534
単元未満株主	872	878	1,021	1,029	1,312	1,263
自己名義株式	1	1	1	1	1	1
金融機関・証券会社	69	61	59	55	53	54
国内法人	544	533	546	540	542	535
外国法人等	203	203	212	222	217	213
個人その他	14,086	13,608	15,394	14,648	14,298	13,995
自己名義株式	1	1	1	1	1	1

株価指数の推移



業界での指数比較

同業界の商社、直販企業(上場企業)の業績

【卸売】

		決算月				時価総額 (億円)
				売上高(百万円)	前年比	
(株)山善	2023年	3月	実績	527,263	+5.1	1,248
ユアサ商事(株)	2023年	3月	実績	504,806	+9.1	1,171
トラスコ中山(株)	2023年	12月	実績	268,154	+8.8	1,567
(株)日伝	2023年	3月	実績	131,609	+6.2	745
フルサト・マルカHD(株)	2023年	12月	実績	172,980	+ 6.5	522
(株)NaITO	2024年	2月	実績	44,064	△ 0.9	79
杉本商事(株)	2023年	3月	実績	45,558	+5.7	243
7社合計		－		1,694,434	－	－

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

【小売】

		決算月				時価総額 (億円)
				売上高(百万円)	前年比	
(株)ミスミグループ	2023年	3月	実績	373,151	+1.9	6,202
(株)MonotaRO	2023年	12月	実績	254,286	+12.5	9,402
2社合計		—		627,437	—	—

※連結決算を発表している会社は連結決算の数値を記載しています。
※各数値は令和6年(2024)4月19日時点で公表されている実績及び予想を記載しています。
※時価総額は、令和6年(2024)4月19日終値にて記載しています。

当社売上高指数・鋳工業生産指数

当社売上高指数及び鋳工業生産指数の推移

