

TRUSCO[®]

第64期 決算データ分析資料

2026年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

TRUSCO[®]

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】設備投資実績
今後の設備投資計画
【連結】四半期ごとの実績・予算(四半期)(累計)

05. 経営計画 P.28

【連結】第64期 通期経営計画
【連結】第64期 セグメント別経営計画
業績見通し
「ありがたい姿」-中期経営能力目標-

06. 各種重要指標 P.34

商品／カタログ・メディア、物流、販売、デジタル、人事

07. ESG情報 P.41

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.46

株式情報
業界での指数比較
当社売上高指数・鉱工業生産指数

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	1959年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(大阪市中央区)
拠点数	計97か所 国内拠点90か所 本社2か所、国内営業拠点60か所、国内物流拠点28か所(他 3か所準備中) 海外拠点7か所 タイ、インドネシア、アメリカ、ドイツ、台湾、香港 (現地法人3か所、仕入拠点4か所)
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	3,280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。

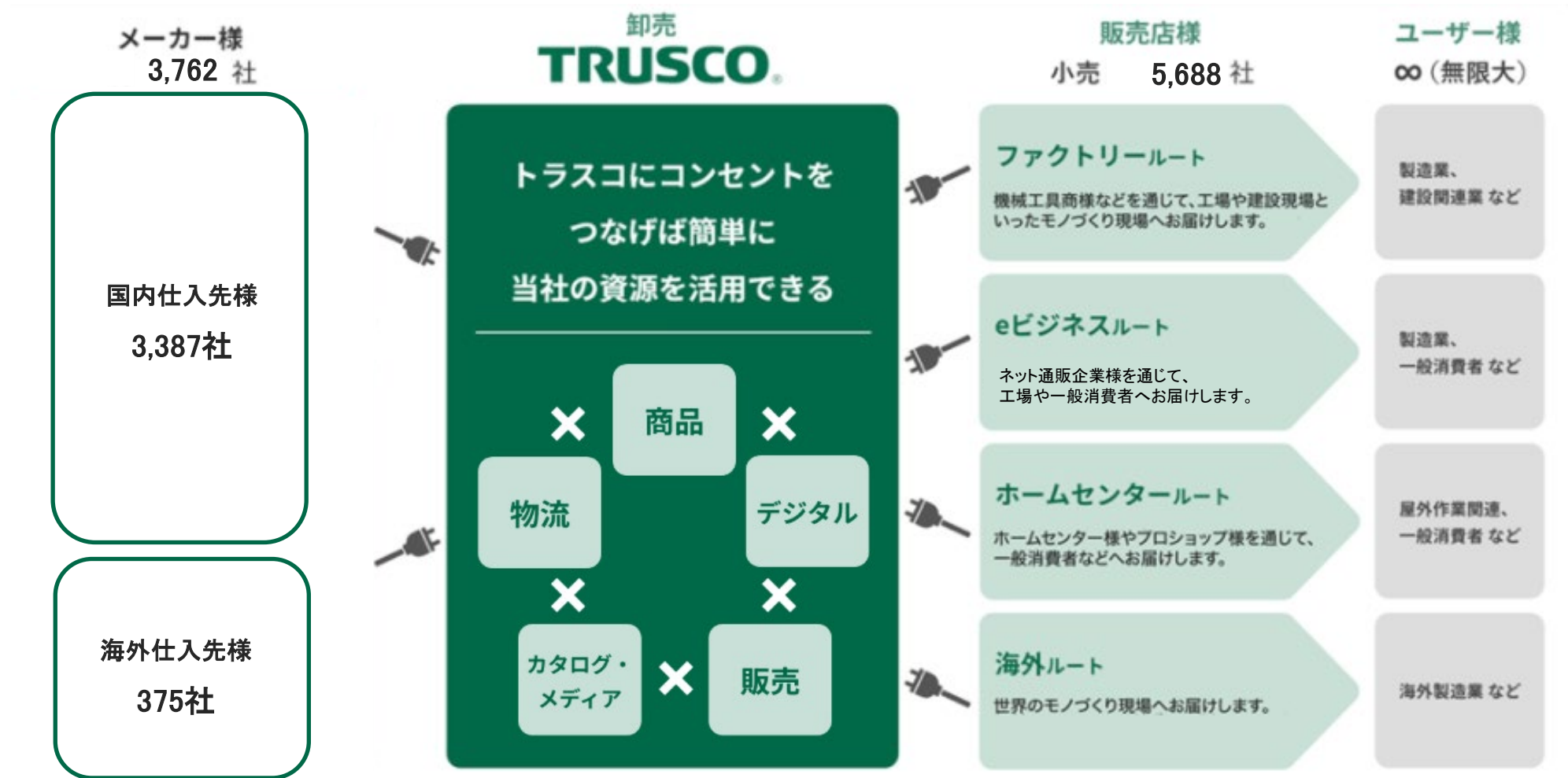
企業メッセージ

「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

全社経営実績

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

■2026年12月期(第64期) 第1四半期 実績について

売上高	869億61百万円 (前期比+9.8%)	約62万アイテムの豊富な在庫や、最先端の物流機器とデジタルを組み合わせることによって実現する、「ニアワセ+ユーザー」(荷物詰合わせ+ユーザー様直送)の利用促進を更に強化し、納品リードタイムの短縮、得意先様の配送業務や送料の削減に加え、配送や梱包に伴う環境負荷の軽減に貢献することで、商流の集約が進み、売上が拡大。
売上総利益	177億59百万円 (前期比+6.9%)	売上高増加により売上総利益が拡大。価格改定による在庫商品の評価益は、約4億円を計上。 ※2025年通期 約16億円(第1四半期約6億円)
販売費及び一般管理費	117億59百万円 (前期比+9.2%)	増加要因: 昨年7月のベースアップ等により、給料及び賞与(+4億65百万円) 出荷個数増加に伴う運賃及び荷造梱包費増額等により運賃及び荷造費(+3億62百万円) 減少要因: 前年にプラネット愛知 見積不動産取得税2億56百万円を計上している影響により、租税公課(△1億94百万円)
経常利益	59億8百万円 (前期比+1.6%)	売上高は順調に拡大した一方、商流集約やPB商品構成比率の低下による売上総利益率の低下や、在庫商品の評価益の減少により前期比+1.6%
親会社株主に帰属する四半期純利益	41億5百万円 (前期比+2.6%)	売上高は順調に拡大した一方、商流集約やPB商品構成比率の低下による売上総利益率の低下や、在庫商品の評価益の減少により前期比+2.6%

■2026年12月期(第64期) 通期 見通しについて

	計画	前年比	前年増減
売上高	3,410億00百万円	+6.5%	+209億56百万円
売上総利益	718億00百万円	+7.6%	+50億68百万円
販売費及び一般管理費	500億80百万円	+14.0%	+61億65百万円
経常利益	212億20百万円	△5.9%	△13億21百万円
親会社株主に帰属する当期純利益	145億40百万円	△8.4%	△13億41百万円

新物流センター稼働による出荷能力の拡大や、豊富な在庫と最先端の物流機器を活用した当社独自のサービスを推進し、お客様の利便性向上にお応えすることで、売上高は3,410億円を見込んでいます。

売上総利益は、商品の価格改定が落ち着きつつあることから、在庫評価益10億円(前年比△6億円)で計画しています。

販売費及び一般管理費は、新物流センター稼働に伴う減価償却費の増加、2025年7月実施のベースアップによる人件費の増加などを見込んでいます。

【連結】経営成績

	2025年12月期(第63期) 通期実績			2026年12月期(第64期) 第1四半期実績				2026年12月期(第64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	3,200億43百万円	-	+8.5%	869億61百万円	-	+9.8%	+2.0%	3,410億00百万円	+6.5%
売上総利益	667億31百万円	20.9%	+8.2%	177億59百万円	20.4%	+6.9%	△0.7%	718億00百万円	+7.6%
販売費及び一般管理費	439億14百万円	13.7%	+5.3%	117億59百万円	13.5%	+9.2%	+0.4%	500億80百万円	+14.0%
(うち減価償却費)	55億52百万円	1.7%	△8.1%	14億83百万円	1.7%	+9.7%	△1.3%	83億10百万円	+49.7%
営業利益	228億16百万円	7.1%	+14.2%	60億00百万円	6.9%	+2.7%	△2.8%	217億20百万円	△4.8%
経常利益	225億41百万円	7.0%	+12.4%	59億8百万円	6.8%	+1.6%	△2.6%	212億20百万円	△5.9%
親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益	158億81百万円	5.0%	※1 △1.3%	41億5百万円	4.7%	+2.6%	△1.2%	145億40百万円	△8.4%
1株当たり当期(四半期)純利益	240円84銭	-	△3円25銭	62円27銭	-	+1円58銭	-	220円50銭	△20円34銭
1株当たり配当金	60円00銭	-	+6円00銭	-	-	-	-	※2 58円50銭	△1円50銭
PB売上高	519億45百万円	16.3%	+2.9%	135億48百万円	15.6%	+3.9%	-	550億50百万円	+6.0%
設備投資額	200億27百万円	-	△23.5%	44億28百万円	-	+19.2%	-	141億12百万円	-

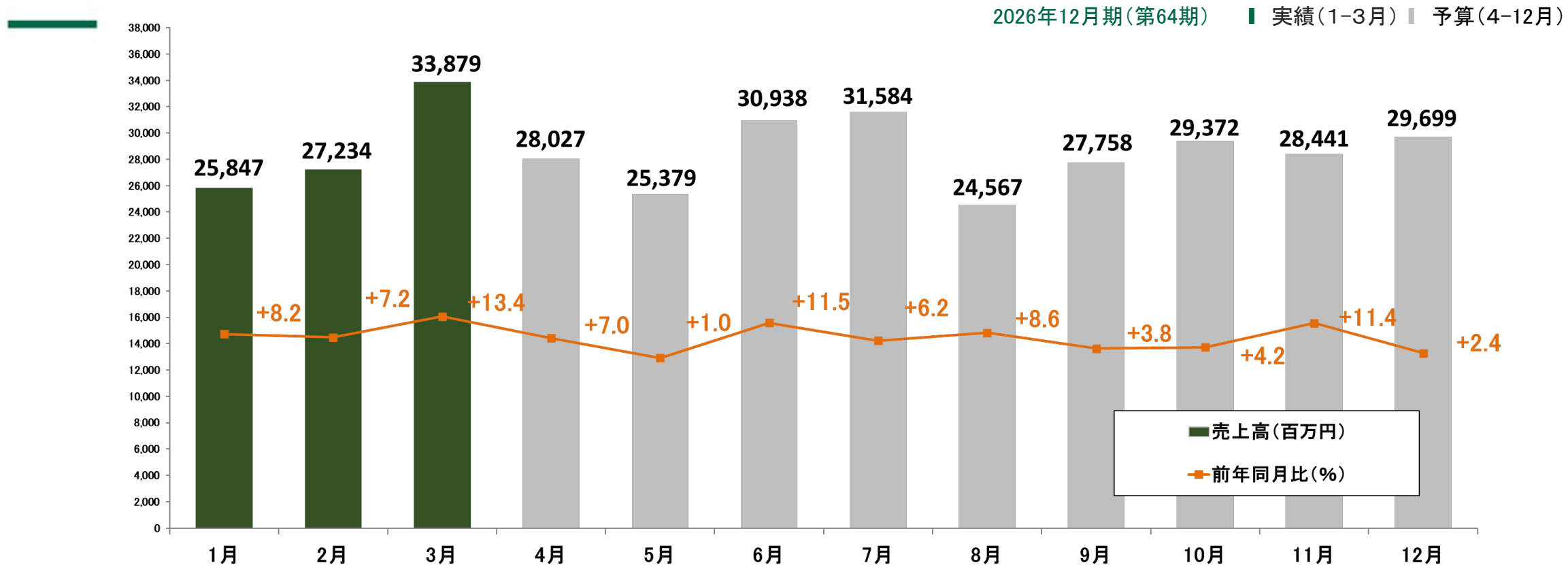


※1 2024年に旧大阪本社売却に伴う特別利益26億67百万円を計上した影響により減少しています。

※2 2026年12月期の配当計画は、トラスコ善処配当のルールに基づき減価償却費計画の10%を加算した金額です。

(減価償却費計画83億10百万円×10%×配当性向25%÷発行済株式総数≒3円を加算。なお配当性向は26.5%となる見込みです。)

【連結】月次売上高



1日当たり売上高と営業日数

	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)	1,360	1,513	1,613										-
前年同月比(%)	+ 8.2	+ 7.2	+ 8.0										-
営業日数(日)	19	18	21	21	18	22	22	20	19	21	19	22	242
前年同月比(日)	±0	±0	+1	±0	△2	+1	±0	±0	△1	△1	+1	±0	△1

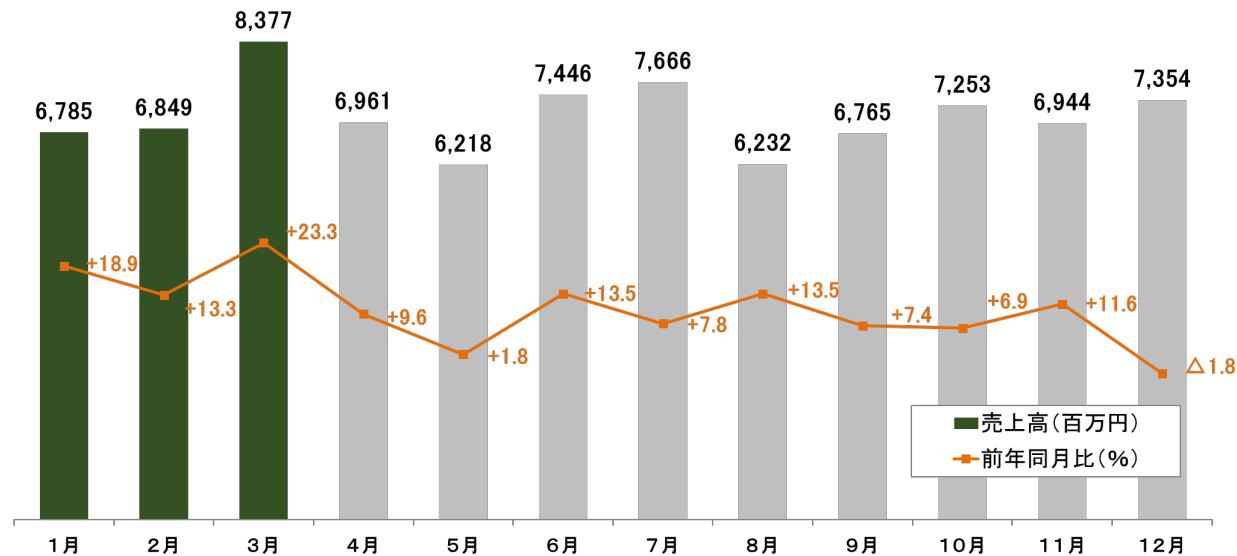
・製造現場で使用されている消耗品は日々コンスタントに注文されるため、当社は1日当たりの売上高を重視しています。また、多くの企業の決算月である3月は売上高が大きい繁忙期となっています。

【連結】セグメント別月次売上高

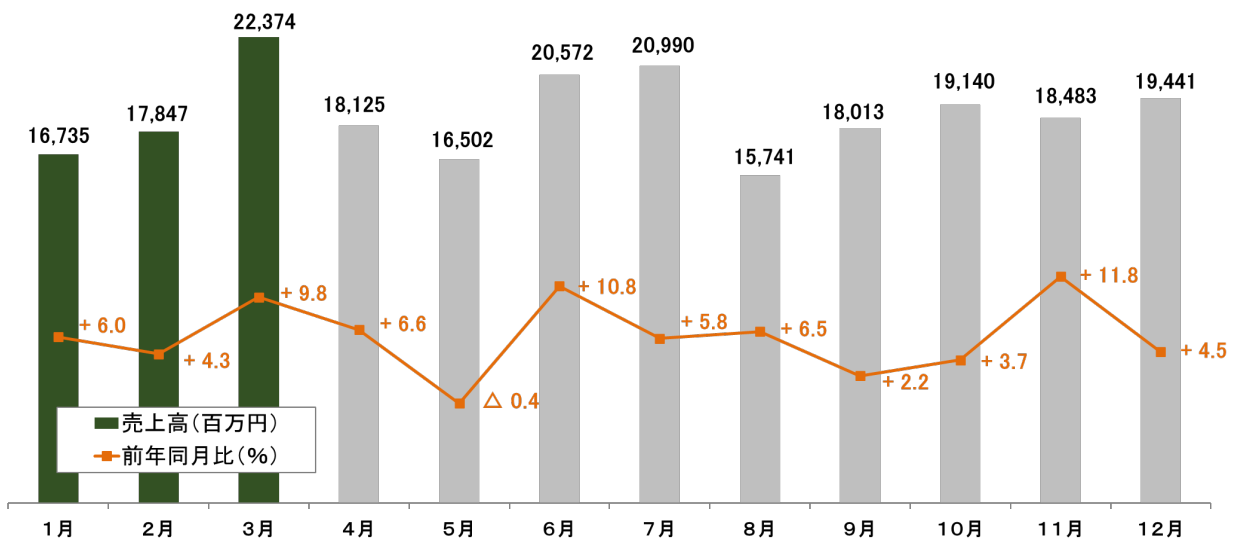
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	計
営業日数	19	18	21	21	18	22	22	20	19	21	19	22	242
前年同期比	±0	±0	+1	±0	△2	+1	±0	±0	△1	△1	+1	±0	△1

2026年12月期(第64期) ■ 実績(1-3月) □ 予算(4-12月)

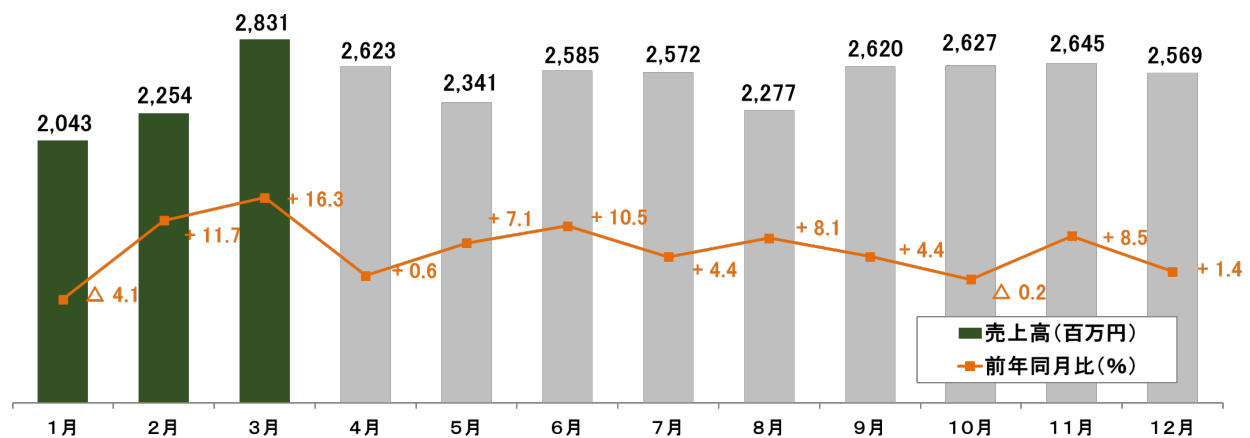
eビジネスルート



ファクトリールート



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及びホームセンタールートの売上高が堅調に拡大したことに加え、第1四半期では、特にeビジネスルートの売上高が計画よりも好調に推移したことで、全体におけるeビジネスルートの構成比は25%を超えました。

	2025年12月期(第63期) 通期実績				2026年12月期(第64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	2,112億23百万円	66.0%	+7.2%	20.6%	569億57百万円	65.5%	+6.9%	+0.8%	20.0%	△0.6pt
eビジネス ルート	769億60百万円	24.0%	+12.9%	22.5%	220億12百万円	25.3%	+18.7%	+6.4%	22.4%	△0.1pt
ホームセンター ルート	283億96百万円	8.9%	+5.9%	16.8%	71億30百万円	8.2%	+8.3%	△0.2%	16.3%	△0.5pt
海外 ルート	34億63百万円	1.1%	+12.0%	35.2%	8億61百万円	1.0%	+14.7%	△0.3%	33.1%	△2.1pt
全社合計	3,200億43百万円	100.0%	+8.5%	20.9%	869億61百万円	100.0%	+9.8%	+2.0%	20.4%	△0.5pt

【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。在庫・物流の強化とともに得意先様の課題解決に繋がるサービスを推進し、売上高は前期比+6.9%となりました。

	2025年12月期(第63期) 通期実績			2026年12月期(第64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	1,008億98百万円	47.8%	21.0%	269億27百万円	47.3%	+5.5%	20.6%	△0.4pt
溶接材料商	289億82百万円	13.7%	19.9%	76億69百万円	13.5%	+7.4%	19.2%	△0.7pt
その他製造関連 (理化学・伝導機・梱包材商など)	356億30百万円	16.9%	19.4%	96億32百万円	16.9%	+5.2%	19.0%	△0.4pt
建設関連	457億11百万円	21.6%	20.8%	127億27百万円	22.3%	+11.0%	20.0%	△0.8pt
ファクトリールート合計	2,112億23百万円	100.0%	20.6%	569億57百万円	100.0%	+6.9%	20.0%	△0.6pt

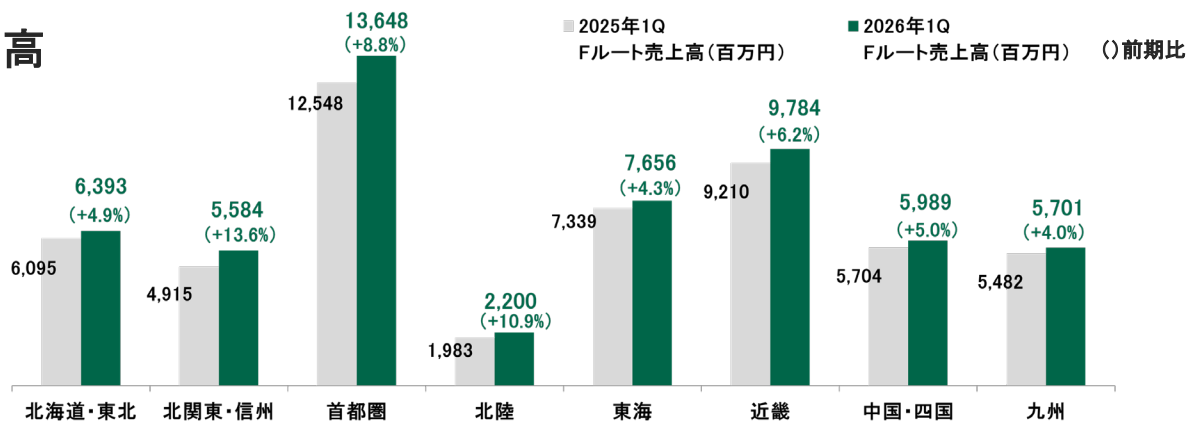
ポイント

・全国28か所の物流センター、30か所の在庫保有支店において、在庫・物流機能を強化することで、得意先様の利便性が向上、商流の集約が進みました。

・置き薬ならぬ置き工具「MROストッカー」の設置拡大、ユーザー様商品引取りサービス「ユークル」の利用を促進するなど、ユーザー様の課題やニーズに合わせた営業活動を積極的に行いました。

・商流集約や、PB商品の構成比低下により、売上総利益は低下しました。

ブロック別売上高



【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。

「ニアワセ+ユーチョク」(荷物詰合わせ+ユーザー様直送)や約427万アイテムに及ぶ商品データベースの整備、システム連携により納期短縮・納期精度向上を実現し、売上高は前期比+18.7%となりました。

販売ルート	2025年12月期(第63期) 通期実績			2026年12月期(第64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	構成比	前期比	実績	前期末比
通販企業向け	592億95百万円	77.0%	21.4%	169億87百万円	77.2%	+21.4%	21.3%	△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	176億64百万円	23.0%	26.3%	50億24百万円	22.8%	+10.3%	26.1%	△0.2pt
eビジネスルート合計	769億60百万円	100.0%	22.5%	220億12百万円	100.0%	+18.7%	22.4%	△0.1pt

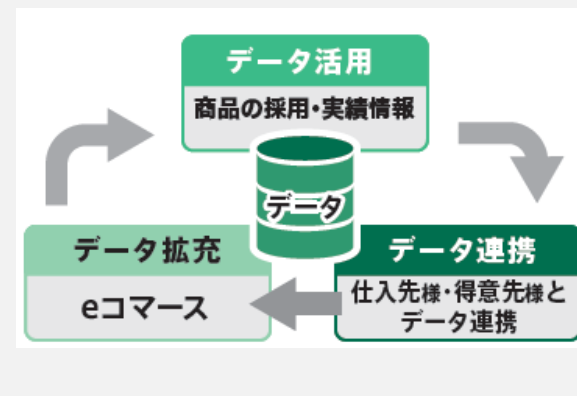
ポイント

・豊富な在庫と物流機器を活用した「ニアワセ+ユーチョク」など独自の物流サービスにより通販企業様の納期短縮、納期精度向上に努めました。

・約427万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を加速しました。

・売上総利益率は、商流集約の影響により前期末比△0.1ptとなりました。

通販企業向け業種別売上高構成比



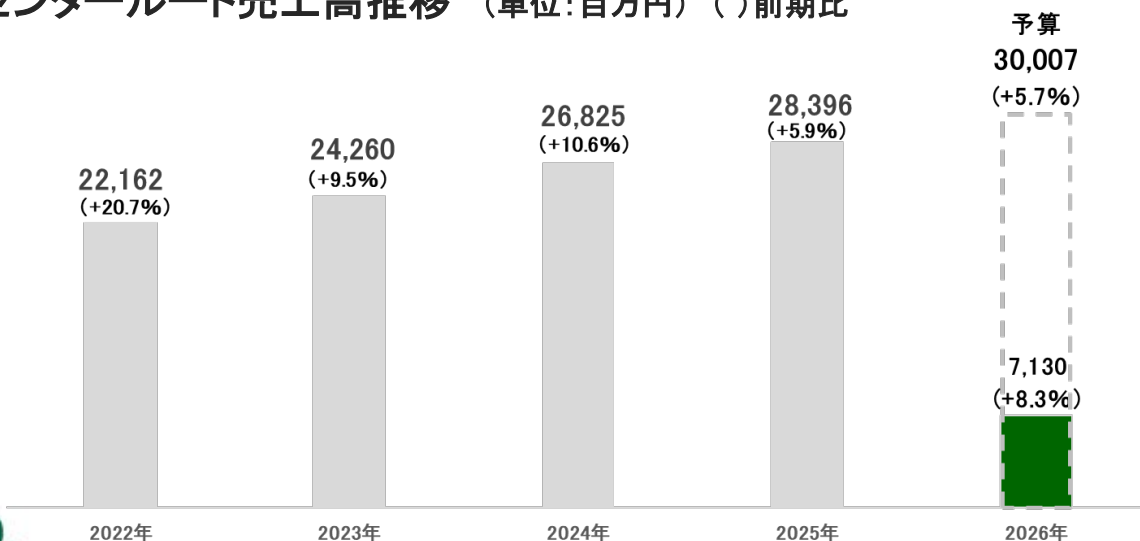
【連結】セグメント別実績（ホームセンタールート）

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。

在庫と物流設備を活用し、店舗向けとEC事業向け、プロショップ向けに積極的な提案活動を行い、売上高は前期比+8.3%となりました。

	2025年12月期(第63期) 通期実績		2026年12月期(第64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	283億96百万円	16.8%	71億30百万円	+8.3%	16.3%	△0.5pt

ホームセンタールート売上高推移（単位:百万円）（）前期比



ポイント

- ・建設現場などで働く、当社と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など、各得意先様に対し、売り場提案を強化しました。
- ・ホームセンター様のEC事業の強化に合わせ、約62万アイテムに及ぶ在庫と物流設備を活用したサービスを積極提案しました。
- ・売上総利益率は、商流集約等により前期末比△0.5ptとなりました。仕入先様との取組み強化や販売価格の見直しにより粗利改善に取り組んでいます。

【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			
	2026年12月期(第64期) 第1四半期実績			通期予算	2026年12月期(第64期) 第1四半期実績			通期予算	2026年12月期(第64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	867億36百万円	-	+9.8%	+6.5%	3億62百万円	-	+27.3%	+8.7%	1億69百万円	-	+2.9%	+17.9%
売上総利益	176億10百万円	20.3%	+7.0%	+7.7%	1億4百万円	28.8%	+34.5%	+3.1%	48百万円	28.8%	△5.7%	+21.4%
販売費及び一般管理費	116億56百万円	13.4%	+9.1%	+14.1%	51百万円	14.1%	+15.0%	+3.7%	50百万円	30.0%	+23.3%	+5.3%
内、減価償却費	14億64百万円	1.7%	+9.8%	+50.3%	5百万円	1.6%	+10.0%	+7.1%	13百万円	7.7%	+7.0%	+5.4%
営業利益	59億54百万円	6.9%	+3.1%	△4.6%	53百万円	14.7%	+60.7%	+2.2%	△2百万円	△1.2%	-%	+82.0%
経常利益	58億59百万円	6.8%	+2.0%	△6.0%	53百万円	14.8%	+55.4%	△0.3%	1百万円	0.9%	△88.2%	+54.2%
当期(四半期)純利益	40億63百万円	4.7%	+3.1%	△8.7%	53百万円	14.8%	+55.4%	+1.0%	1百万円	0.9%	△88.3%	+37.9%

	2026年12月期(第64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	3億29百万円	75百万円
		率	-	23.0%
前期比		+9.2%	+6.4%	

ポイント

- ・連結子会社では、現地の市場ニーズに即した在庫アイテムを積極投入したほか、現地得意先様及び仕入先様の開拓に取り組みました。
- ・海外部の諸外国向け販売では、新規得意先開拓や既存の得意先様との協業強化を行い、取引を拡大しました。

【親単体】商品分類別売上高

2026年12月期(第64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	2,568	3.0	+12.5	16.3	6.環境安全用品	環境安全用品 計	16,697	19.3	+13.6	21.2	
	① 切削工具	1,400	1.6	+18.5	12.0		㉕ 保護具	8,718	10.1	+15.6	22.8	
	② 穴あけ・ネジきり工具	1,167	1.3	+6.0	21.4		㉖ 安全用品	3,559	4.1	+8.9	23.9	
2.生産加工用品	生産加工用品 計	6,410	7.4	+5.7	15.8	㉗ 環境改善用品	753	0.9	+32.0	16.4		
	③ 測定計測	3,629	4.2	+6.3	15.2	㉘ 冷暖房用品	1,621	1.9	+21.5	14.5		
	④ メカトニクス	1,258	1.5	+8.4	16.1	㉙ 防災・防犯用品	1,362	1.6	+18.2	17.3		
	⑤ 工作機工具	703	0.8	+6.7	23.2	㉚ 物置・エクステリア用品	682	0.8	△17.8	15.5		
	⑥ 電動機械	818	0.9	△1.2	11.5	7.物流保管用品	物流保管用品 計	8,190	9.4	+5.2	21.7	
	3.工事用品	工事用品 計	10,156	11.7	+9.9		20.6	㉛ 荷役用品	2,427	2.8	+5.1	16.9
⑦ 油圧工具		707	0.8	+10.6	10.0		㉜ コンベヤ	299	0.3	+7.1	15.3	
⑧ ポンプ		1,308	1.5	+18.3	15.6		㉝ 運搬用品	3,027	3.5	+5.0	21.4	
⑨ 溶接用品		883	1.0	+15.2	17.2		㉞ コンテナ・容器	1,286	1.5	+9.4	28.4	
⑩ 塗装・内装用品		866	1.0	+12.6	25.2		㉟ スチール棚	1,149	1.3	+1.0	27.0	
⑪ 土木建築		784	0.9	+3.7	16.2	8.研究管理用品	研究管理用品 計	3,412	3.9	+10.8	20.7	
⑫ はしご・脚立		1,113	1.3	△1.3	20.8		㉟ ツールワゴン	272	0.3	+11.7	28.4	
⑬ 配管・電設資材		1,827	2.1	+18.1	22.2		㊱ 保管・管理用品	399	0.5	+5.4	29.9	
⑭ 部品・金物・建築資材		2,664	3.1	+5.6	25.6		㊲ 作業台	435	0.5	+0.2	23.1	
4.作業用品		作業用品 計	15,309	17.7	+10.2		21.5	㊳ ステンレス用品	697	0.8	+13.3	17.0
	⑮ 切断用品	449	0.5	+6.2	20.9		㊴ 研究開発関連用品	1,607	1.9	+14.3	18.0	
	⑯ 研削・研磨用品	2,146	2.5	+8.3	27.1	9.オフィス住設用品	オフィス住設用品 計	8,961	10.3	+16.0	21.5	
	⑰ 化学製品	8,323	9.6	+10.6	19.6		㊵ 清掃用品	2,320	2.7	+17.2	20.6	
	⑱ 工場雑貨	1,384	1.6	+14.7	16.1		㊶ 文具用品	1,285	1.5	+28.9	20.0	
	⑲ 梱包結束用品	2,053	2.4	+11.1	29.4		㊷ オフィス雑貨	1,156	1.3	+18.7	25.7	
⑳ キャスター	952	1.1	+6.1	16.5	㊸ 電化製品		1,472	1.7	+13.5	20.0		
5.ハンドツール	ハンドツール 計	14,482	16.7	+5.3	18.2		㊹ OA事務用機器	1,087	1.3	+21.0	20.4	
	㉑ 電動工具・用品	4,566	5.3	+4.5	13.4		㊺ 事務用家具	1,519	1.8	+2.9	23.2	
	㉒ 空圧工具用品	2,148	2.5	+6.7	17.5		㊻ インテリア用品	119	0.1	+16.9	19.1	
	㉓ 手作業工具	7,047	8.1	+5.0	20.5		10.その他	㊼ 全体	545	0.6	+23.2	41.1
	㉔ 工具箱	719	0.8	+9.3	26.7			合計	86,736	100.0	+9.8	20.3

ポイント

・環境安全用品:
前期比+13.6%
保護具では新商品の販売により安全靴が、中東情勢の影響でマスク、手袋等の売上が増加しました

冷暖房用品では、早期受注等により夏物商材の売上が増加しました

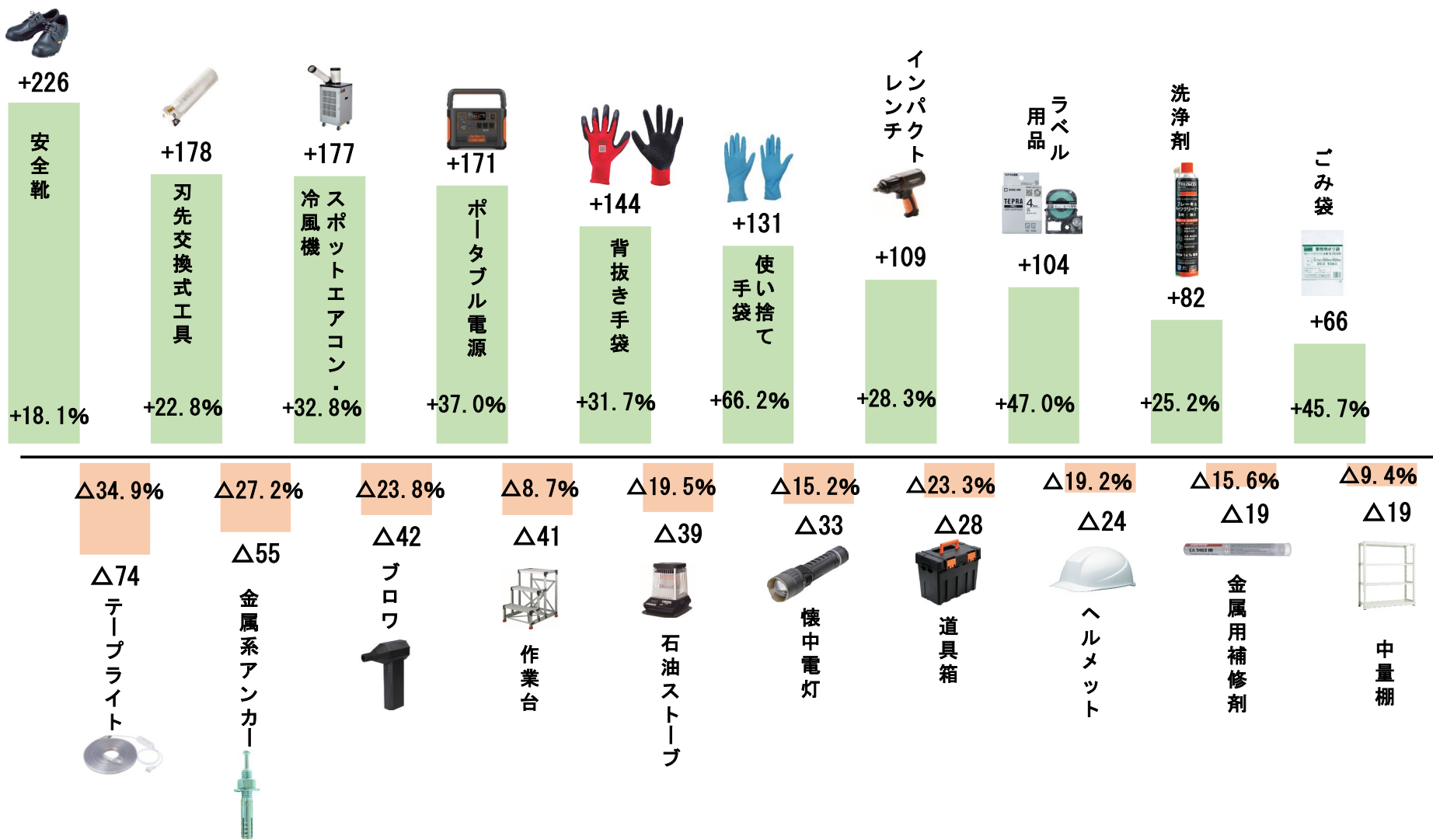
・作業用品:
前期比+10.2%
化学製品を中心に、中東情勢の影響で売上が増加しました

・オフィス住設用品:
前期比+16.0%
清掃用品では新商品の販売等による影響で、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

2026年12月期(第64期) 第1四半期実績

(単位:百万円)



ポイント

↑
在庫の活用により安全靴が、販売強化によりポータブル電源の売り上げが増加しました。価格改定前による積み増し購入の影響で刃先交換式工具の売上増につながりました。

↓
前年の物件受注の反動で、テープライトは売上が減少しました。また、小型ブロアは新発売商品による特需が一服しました。

【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」の商品開発はナショナル・ブランド商品の取扱拡大スピードと比較し時間を要するため、売上高構成比は減少傾向にありますが、商品ブラッシュアップによる売上高拡大を進めていきます。

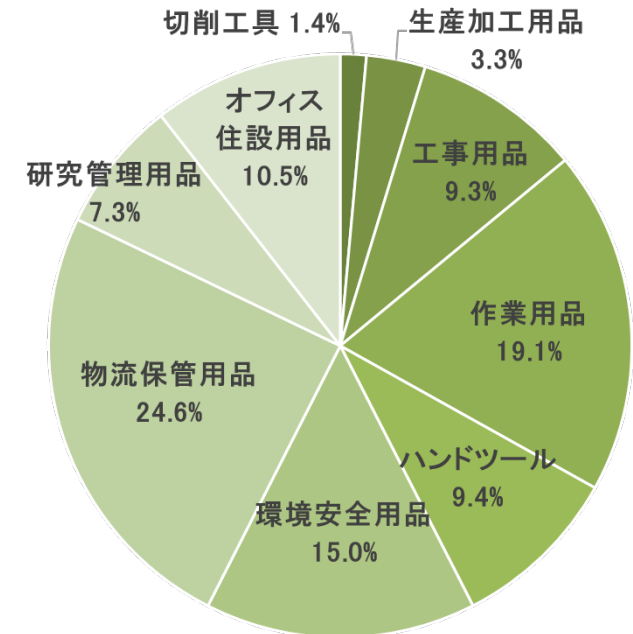
■セグメント別・商品分類別売上高

(単位:百万円)

	全体		ファクトリー		eビジネス		ホームセンター	
	構成比	粗利率	構成比	粗利率	構成比	粗利率	構成比	粗利率
	15.6%	35.8%	16.0%	36.5%	18.3%	34.9%	4.5%	25.5%
	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	13,548	+3.9%	9,111	+1.6%	4,029	+8.6%	320	+17.3%
切削工具	195	△1.1%	139	△2.9%	37	+10.2%	15	△6.1%
生産加工用品	443	△0.4%	291	△5.0%	140	+13.1%	4	△3.0%
工事用品	1,261	+1.2%	792	△3.4%	426	+8.5%	33	+20.5%
作業用品	2,583	+8.1%	1,884	+5.0%	641	+15.3%	39	+81.4%
ハンドツール	1,272	△1.3%	839	△4.3%	382	+5.8%	31	△4.3%
環境安全用品	2,034	+5.0%	1,406	+2.6%	551	+7.7%	71	+47.9%
物流保管用品	3,336	+4.4%	2,201	+3.0%	1,007	+8.0%	110	△2.2%
研究管理用品	993	+2.9%	668	+5.1%	316	△0.9%	3	+69.2%
オフィス住設用品	1,428	+4.2%	887	+0.7%	527	+9.9%	10	+69.6%

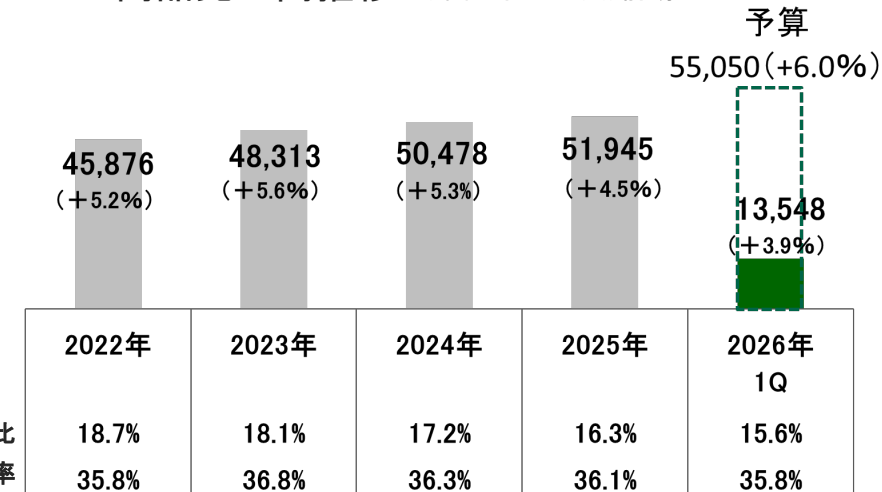
■PB商品売上高内訳

2026年3月末時点



■PB商品売上高推移

(単位:百万円) (○)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】設備投資実績

今後の設備投資計画

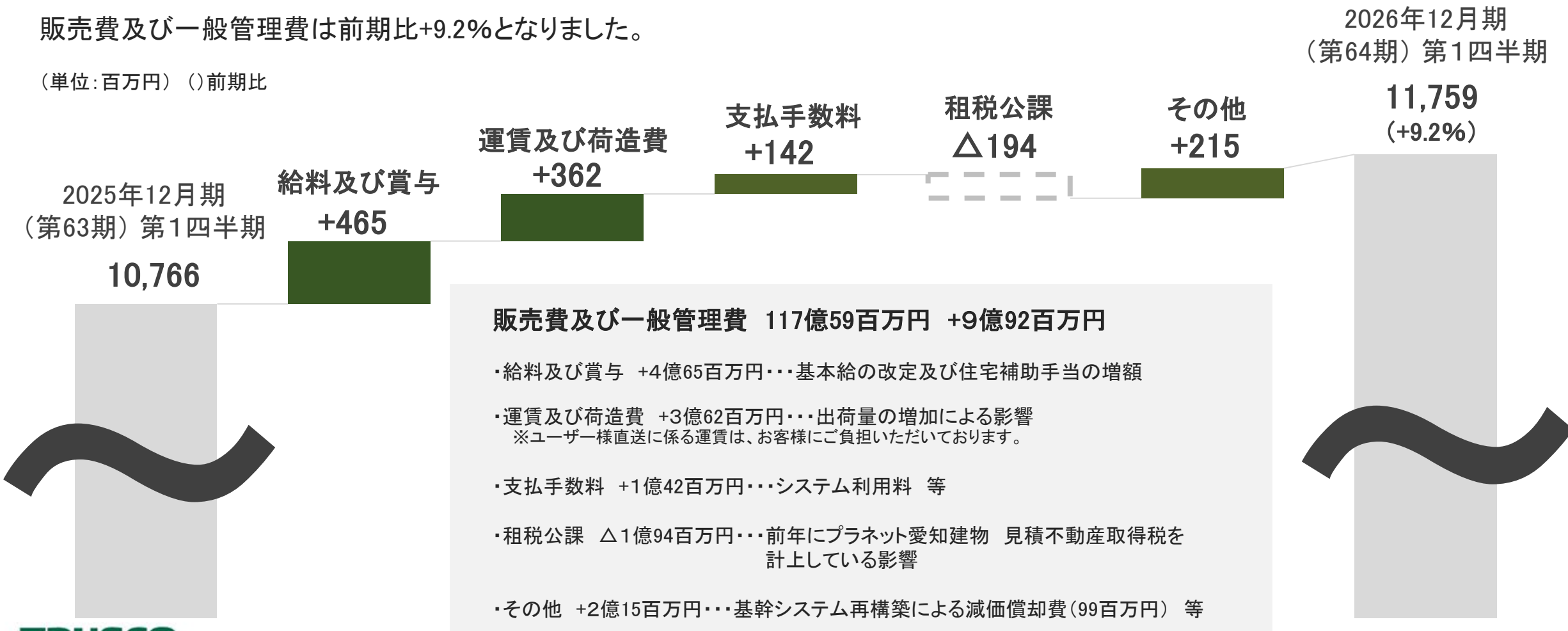
【連結】四半期ごとの実績・予算（四半期）

【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

2025年7月より全社員を対象とした基本給の改定を行ったことに伴い、給料及び賞与ならびに福利厚生費が増加しました。また、出荷量増加に伴い運賃及び荷造費が増加した一方で、租税公課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+9.2%となりました。

(単位:百万円) () 前期比



【連結】販売費及び一般管理費 詳細

(単位:百万円)

NO.	2025年 12月期(第63期) 通期実績		2026年 12月期(第64期) 第1四半期 実績				2026年 12月期(第64期) 通期予算		
	実績	売上高 構成比	実績	売上高 構成比	前期増減額	前期比	予算	前年比	
1	給料及び賞与	15,450	4.8%	3,291	3.8%	+465	+16.5%	17,378	+12.5%
2	運賃及び荷造費	9,910	3.1%	2,703	3.1%	+362	+15.5%	10,515	+6.1%
3	減価償却費	5,552	1.7%	1,483	1.7%	+131	+9.7%	8,310	+49.7%
4	支払手数料	2,996	0.9%	869	1.0%	+142	+19.6%	3,519	+17.4%
5	賞与引当金繰入額	576	0.2%	851	1.0%	+2	+0.3%	△ 2	-
6	福利厚生費	2,940	0.9%	730	0.8%	+41	+6.0%	3,242	+10.3%
7	租税公課	1,707	0.5%	404	0.5%	△194	△32.5%	1,898	+11.2%
8	販売促進費	427	0.1%	297	0.3%	+18	+6.8%	426	△0.3%
9	消耗品費	804	0.3%	227	0.3%	+54	+31.5%	732	△9.0%
10	広告宣伝費	593	0.2%	182	0.2%	+2	+1.6%	662	+11.5%
11	旅費及び交通費	602	0.2%	145	0.2%	+3	+2.1%	614	+1.8%
12	水道光熱費	567	0.2%	135	0.2%	△3	△2.6%	624	+10.1%
13	通信費	465	0.1%	123	0.1%	+11	+10.2%	469	+0.7%
14	借地借家料	358	0.1%	99	0.1%	+16	+20.4%	424	+18.4%
15	車両費	317	0.1%	77	0.1%	+4	+5.5%	309	△2.5%
16	役員報酬	434	0.1%	74	0.1%	+0	+0.3%	421	△3.0%
17	交際費	129	0.0%	10	0.0%	△1	△11.9%	90	△30.4%
18	その他	78	0.0%	50	0.1%	△66	△57.0%	445	+464.7%
合計		43,914	13.7%	11,759	13.5%	+992	+9.2%	50,080	+14.0%

【連結】財務諸表・財務指標

貸借対照表

2026年12月期(第64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	66,099	買掛金	30,237
売掛金	44,233	短期借入金	20,000
電子記録債権	1,885	1年内返済予定の長期借入金	15,000
商品	70,906	未払金	3,991
その他	2,559	未払法人税等	1,764
貸倒引当金	△ 4	賞与引当金	877
流動資産合計	185,681	役員賞与引当金	33
固定資産		その他	1,976
有形固定資産		流動負債合計	73,879
建物(純額)	60,822	固定負債	
機械及び装置(純額)	6,213	長期借入金	70,000
工具、器具及び備品(純額)	1,923	役員退職慰労引当金	151
土地	39,381	長期預り保証金	2,844
建設仮勘定	28,140	その他	2
その他(純額)	1,961	固定負債合計	72,998
有形固定資産合計	138,441	負債合計	146,877
無形固定資産		純資産の部	
ソフトウェア	6,232	株主資本	
その他	773	資本金	5,022
無形固定資産合計	7,005	資本剰余金	4,711
投資その他の資産		利益剰余金	177,300
投資有価証券	3,239	自己株式	△ 84
繰延税金資産	373	株主資本合計	186,949
再評価に係る繰延税金資産	154	その他の包括利益累計額	
その他	701	その他有価証券評価差額金	1,122
貸倒引当金	△ 143	土地再評価差額金	△ 335
投資その他の資産合計	4,325	為替換算調整勘定	839
固定資産合計	149,772	その他の包括利益累計額合計	1,626
		純資産合計	188,576
資産合計	335,453	負債純資産合計	335,453

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)

	2025年12月期(第63期) 第1四半期	2026年12月期(第64期) 第1四半期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,983	2,218	△765
投資活動によるキャッシュ・フロー	△8,357	△6,773	1,583
財務活動によるキャッシュ・フロー	23,164	23,061	△102
現金及び現金同等物に係る換算差額	△49	△2	46
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	17,741	18,503	761
現金及び現金同等物の期首残高	41,135	47,408	6,272
現金及び現金同等物の期末残高	58,876	65,911	7,034

自己資本比率

	2025年12月期(第63期)	2026年12月期(第64期) 第1四半期	増減(pt)
自己資本比率	60.4%	56.2%	△4.2

その他財務指標

	2024年12月期(第62期)	2025年12月期(第63期)	増減(pt)
ROA(総資産経常利益率)	7.8%	7.8%	±0.0
ROE(自己資本当期純利益率)	9.6%	8.8%	△0.8

<ROEに対する考え方>

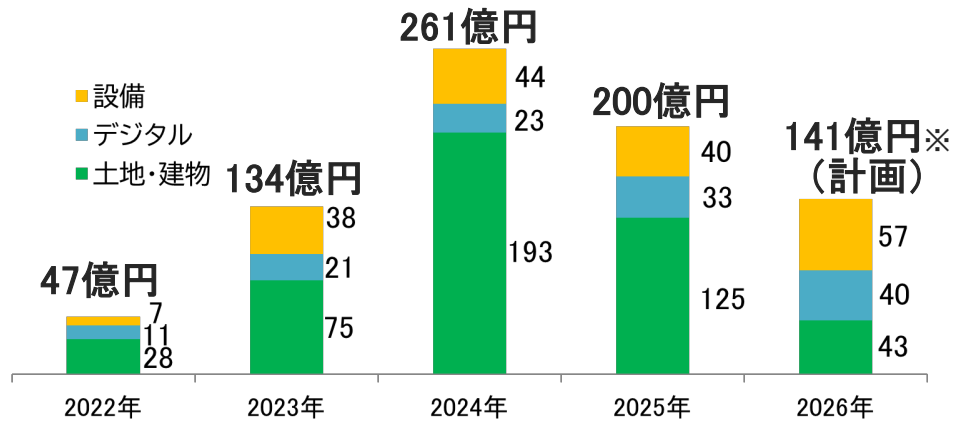
当社では、企業価値向上のための継続的な投資をすることで利益を拡大し、長期的かつ安定的に上昇させることが重要だと考えています。お客様の利便性向上を大切に、事業の結果としてROEを高めていきたいと考えています。

【連結】設備投資実績

(単位:百万円)

2026年 主な設備投資 内訳		2026年 1Q実績	2026年 1Q実績 合計	2026年 投資計画 合計
土地 建物	①プラネット愛知 寮 新築工事(総投資額:10億円)	310	土地・建物計 369	土地・建物計 4,324
	②その他	59		
デジタル	③データ分析基盤構築(総投資額:8億円)	196	デジタル計 353	デジタル計 4,041
	④物流システム「TRULOGIS(トラロジス)」機能強化(総投資額:12億円)	134		
	⑤その他	23		
設備	⑥プラネット愛知 物流機器・設備・備品(総投資額:100億円)	3,030	設備計 3,695	設備計 5,748
	⑦その他	665		
⑧合計			4,419	※ 14,112

設備投資額の推移



<設備投資額に関して>

・設備投資予定額は、計画中のものを含むため、変動する場合があります。

<減価償却費に関して>

・2026年のプラネット愛知(総投資額300億円)、HC東日本物流センター(総投資額186億円)稼働に伴い、2027年の減価償却費は約100億円を予定しています。

※設備投資金額は期初の計画から修正しております。

今後の設備投資計画

■プラネット愛知



【プラネット愛知の役割】

- ①在庫100万アイテム以上保有可能拠点
- ②東海～西日本全域の物流強化
- ③「ニアワセ+ユーチョク」機能強化の重点拠点

【所在地】愛知県北名古屋市沖村白弓1-1

【アクセス】名鉄犬山線 西春駅より約 2.5 km(車で9分)

【敷地面積】12,595 坪(41,634 m²) 【延床面積】 26,971 坪(89,162 m²)

【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

【在庫アイテム数】100万アイテム 【出荷行数】 10万行/日

【建屋竣工】2025年2月 【出荷開始】 2026年5月18日(予定)

【投資総額】土地・建物:約200億円、設備:約100億円

■HC東日本物流センター



【HC東日本物流センターの役割】

- ①ホームセンタールート向け納品体制の強化
- ②海外一括仕入れ商品ストックセンター
- ③新潟支店向けの在庫確保

【所在地】 新潟県三条市福島新田字松橋下丁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 m²) 【延床面積】 14,622坪(48,338m²)

【建物構造】複合構造(柱RC 梁 S 構造)、免震構造、消雪装置

【階数】倉庫4階、事務所3階

【在庫アイテム数】16万アイテム 【出荷行数】 3.5万行/日

【建屋竣工】2026年4月 【出荷開始】 2026年8月(予定)

【投資総額】土地・建物:約172億円、設備:約14億円

【連結】四半期ごとの実績・予算(四半期)

2026年 12月期(第64期) 通期【四半期ごと】

(単位:百万円、%)

		第1四半期 (+ 1日)			第2四半期 (△ 1日)			第3四半期 (△ 1日)			第4四半期 (± 0日)		
		予算	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	85,235	100.0	+7.7	84,344	100.0	+ 6.7	83,909	100.0	+ 6.1	87,512	100.0	+ 5.8
	実績	86,961	100.0	+9.8	-	-	-	-	-	-	-	-	-
売上総利益	予算	17,882	21.0	+7.7	17,950	21.3	+ 7.3	17,553	20.9	+ 7.1	18,415	21.0	+ 8.3
	実績	17,759	20.4	+6.9	-	-	-	-	-	-	-	-	-
販売費及び一般管理費	予算	11,711	13.7	+8.8	12,474	14.8	+ 16.1	12,887	15.4	+ 16.5	13,008	14.9	+ 14.6
	実績	11,759	13.5	+9.2	-	-	-	-	-	-	-	-	-
営業利益	予算	6,171	7.2	+5.6	5,476	6.5	△ 8.5	4,666	5.6	△ 12.4	5,407	6.2	△ 4.5
	実績	6,000	6.9	+2.7	-	-	-	-	-	-	-	-	-
経常利益	予算	6,066	7.1	+4.3	5,337	6.3	△ 9.5	4,511	5.4	△ 14.0	5,306	6.1	△ 5.0
	実績	5,908	6.8	+1.6	-	-	-	-	-	-	-	-	-
親会社株主に帰属する 四半期/中間/当期純利益	予算	4,157	4.9	+3.9	3,648	4.3	△ 8.4	3,098	3.7	△ 14.1	3,637	4.2	△ 15.3
	実績	4,105	4.7	+2.6	-	-	-	-	-	-	-	-	-

通期予算には変更がございませんが、四半期ごとの純利益の予算数値を一部修正しております。

【連結】四半期ごとの実績・予算(累計)

2026年 12月期(第64期) 通期【累計】

(単位:百万円、%)

		第1四半期 (+1日)			第2四半期 (±0日)			第3四半期 (△1日)			通 期 (△1日)		
		予算	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	85,235	100.0	+7.7	169,579	100.0	+7.2	253,488	100.0	+6.8	341,000	100.0	+6.5
	実績	86,961	100.0	+9.8	-	-	-	-	-	-	-	-	-
売上総利益	予算	17,882	21.0	+7.7	35,832	21.1	+7.5	53,385	21.1	+7.4	71,800	21.1	+7.6
	実績	17,759	20.4	+6.9	-	-	-	-	-	-	-	-	-
販売費及び一般管理費	予算	11,711	13.7	+8.8	24,185	14.3	+12.4	37,072	14.6	+13.8	50,080	14.7	+14.0
	実績	11,759	13.5	+9.2	-	-	-	-	-	-	-	-	-
営業利益	予算	6,171	7.2	+5.6	11,647	6.9	△1.5	16,313	6.4	△4.9	21,720	6.4	△4.8
	実績	6,000	6.9	+2.7	-	-	-	-	-	-	-	-	-
経常利益	予算	6,066	7.1	+4.3	11,403	6.7	△2.7	15,914	6.3	△6.2	21,220	6.2	△5.9
	実績	5,908	6.8	+1.6	-	-	-	-	-	-	-	-	-
親会社株主に帰属する 四半期/中間/当期純利益	予算	4,157	4.9	+3.9	7,805	4.6	△2.2	10,903	4.3	△5.9	14,540	4.3	△8.4
	実績	4,105	4.7	+2.6	-	-	-	-	-	-	-	-	-

通期予算には変更がございませんが、四半期ごとの純利益の予算数値を一部修正しております。

05

経営計画

【連結】第64期 通期経営計画

【連結】第64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64期 通期経営計画

新物流センター稼働による出荷能力の拡大や、豊富な在庫と最先端の物流機器を活用した当社独自のサービスを推進し、お客様の利便性向上にお応えすることで、売上高は3,410億円を見込んでいます。売上総利益は、商品の価格改定が落ち着きつつあることから、在庫評価益10億円(前年比△6億円)で計画しています。販売費及び一般管理費は、新物流センター稼働に伴う減価償却費の増加、2025年7月実施のベースアップによる人件費の増加などを見込んでいます。

2026年12月期(第64期) 計画

	2025年12月期(第63期)		2026年12月期(第64期)		
	実績	構成比	予算	構成比	前年比
売上高	3,200億43百万円	-	3,410億00百万円	-	+6.5%
売上総利益	667億31百万円	20.9%	718億00百万円	21.1%	+7.6%
販売費及び一般管理費	439億14百万円	13.7%	500億80百万円	14.7%	+14.0%
(内、減価償却費)	55億52百万円	1.7%	83億10百万円	2.4%	+49.7%
営業利益	228億16百万円	7.1%	217億20百万円	6.4%	△4.8%
経常利益	225億41百万円	7.0%	212億20百万円	6.2%	△5.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	158億81百万円	5.0%	145億40百万円	4.3%	△8.4%
1株当たり配当金	60円00銭	-	※ 58円50銭	-	△1円50銭

【連結】第64期 セグメント別経営計画

2026年12月期(第64期) セグメント別 計画

	2025年12月期(第63期)		2026年12月期(第64期)		
	実績	構成比	予算	構成比	前年比
ファクトリールート	2,112億23百万円	66.0%	2,235億40百万円	65.5%	+5.8%
eビジネスルート	769億60百万円	24.0%	835億29百万円	24.5%	+8.5%
ホームセンタールート	283億96百万円	8.9%	300億7百万円	8.8%	+5.7%
海外ルート	34億63百万円	1.1%	39億24百万円	1.2%	+13.3%
合計	3,200億43百万円	100.0%	3,410億00百万円	100.0%	+6.5%

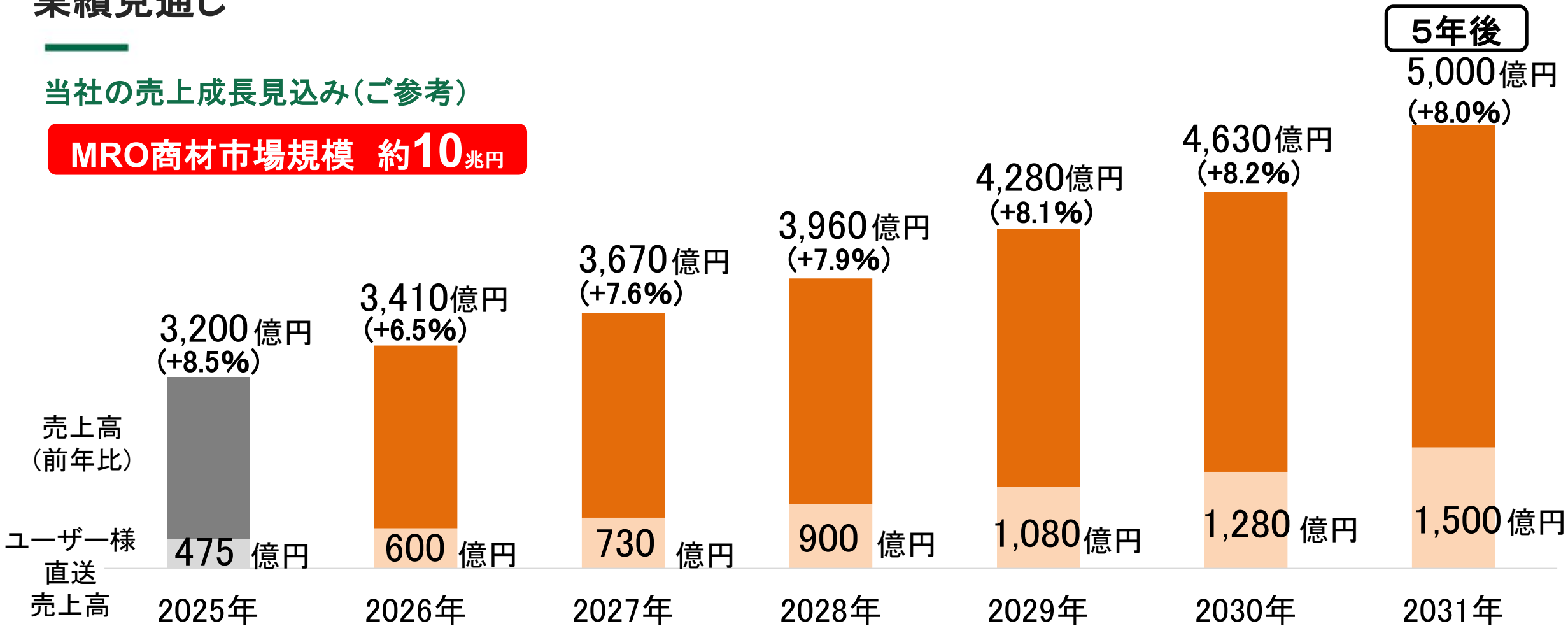
◆予算策定について予算は「全国の支店長が策定した支店年間予算」の合計を全社予算として採用しています。

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。

業績見通し

当社の売上成長見込み(ご参考)

MRO商材市場規模 約10兆円



プラネット愛知
HC東日本物流センター 稼働

プラネット長野
稼働

ユーザー様直送
売上高比率
約30%

「ありたい姿」 — 中期経営能力目標 —

1. 2030年までに在庫100万アイテム以上保有できる企業になりたい。

- ・2025年末の在庫アイテム数は62万アイテム、2026年5月には在庫100万アイテム以上保有可能なプラネット愛知が稼働

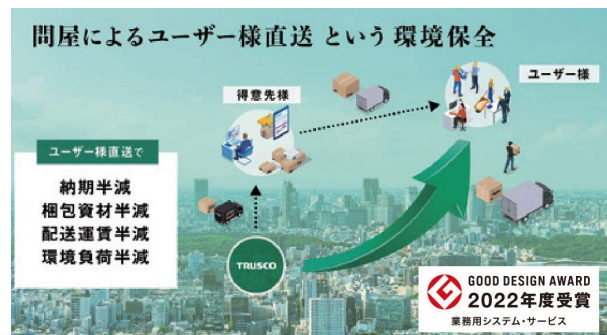


2. 問屋によるユーザー様直送を業界の常識にしたい。

- ・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
- ・I-Pack®・BOS-Line[高速自動梱包出荷ライン]を7拠点12ライン導入

・ユーザー様直送「ユーチヨク」

2025年実績
売上高 475億円
個口数 848万個



3. AI見積システム「即答名人」の利用率を50%に引き上げたい。

- ・1日約3.8万行の見積に瞬時にお応えするため、2020年1月にAI見積システム「即答名人」を導入
- ・最短5秒という圧倒的な自動回答スピードを実現し、2025年12月末の見積自動化率は30.5%



4. システム受注率を95%まで引き上げたい。

- ・利便性の高いデジタルツールの開発と在庫拡充を進めてきた結果、2025年12月末のシステム受注率は88.6%
- ・さらなる在庫拡充、得意先様とのシステム連携や各種受発注サイト改修によりシステム受注率の向上を推進

5. 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

「ありがたい姿」 — 中期経営能力目標 —

6. 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。

・「即納こそ最大のサービス」と考え、置き薬ならぬ置き工具「MROロッカー」や「ユークル」(ユーザー様商品引取りサービス)など多様な納品形態を提供

・「MROロッカー」は納期0、発注作業0、在庫管理0の究極の即納を実現



7. 社員が安心して、安定して、長く働き続けられる企業になりたい。

・「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推進

・2025年には定年68歳、雇用延長73歳、パートタイマー定年78歳まで定年年齢等の引き上げを実施

8. 何事にもマチガイのない企業になりたい。

・納期遅延の一番の要因は「欠品」にあると考え、商品の必要在庫数を売上実績から予測計算する在庫管理システム「ZAICON(ザイコン)3」を活用
・システムや物流設備の導入により誤受注・誤配の減少に努め、誤配率は0.024%(約4,176行に1行)

9. イザという時にお役に立てる企業になりたい。

・全国に豊富に在庫を保有、緊急時の物流体制の構築、自社で設備保有、災害に強い社屋などBCP対応力を強化

・災害復興協定を2026年2月時点で36の自治体(11都道府県、25市区町村)と締結、もしくは締結合意済



災害時に必要とされる備蓄品

10. 笑顔の絶えない企業でありたい。

・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
・「取捨善(ゼン)択」の判断を積み重ね、様々な独自のサービスを推進
・笑顔の絶えない企業であるためには業績向上が不可欠である

06

各種重要指標

商品/カタログ・メディア

物流

販売

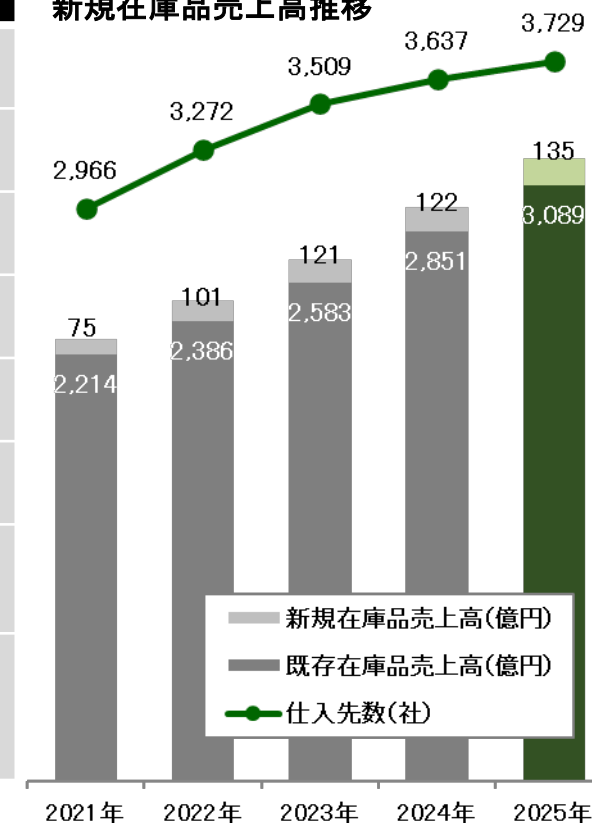
デジタル

人事

重要指標(商品/カタログ・メディア)

重要指標		2025年12月期 (第63期)通期	2026年12月期 (第64期)第1四半期	2026年12月期 (第64期)計画
商品	在庫アイテム数【単体】	623,582	626,503	643,582
	在庫金額(億円)	681	709	790
	総仕入先数(社)	3,729	3,762	3,829
	内)海外仕入先数(社)	368	375	388
	PB商品売上高(百万円)	51,945	13,548	55,050
	PB商品売上高構成比(%)	16.3	15.6	16.1
カタログ メディア	トラスコ オレンジブック 掲載アイテム数(アイテム)	453,000	453,000	460,000
	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)	4,185,878	4,275,574	4,500,000

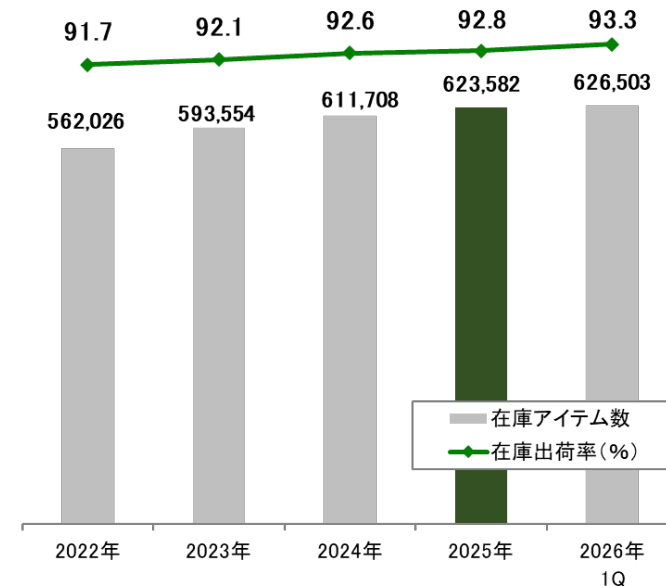
【収益認識前・親単体】
 全社売上高における
 新規在庫品売上高推移



重要指標(物流)

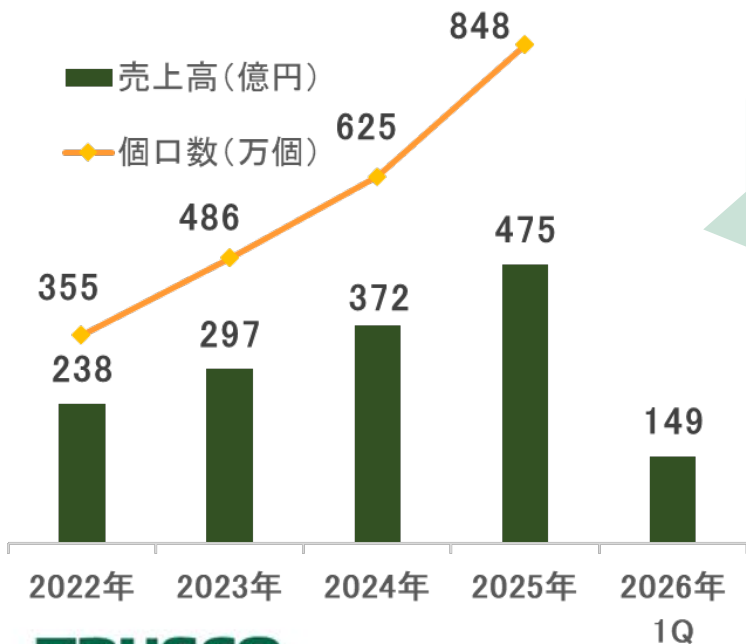
重要指標		2025年12月期 (第63期)通期	2026年12月期 (第64期)第1四半期	2026年12月期 (第64期)計画
物流	在庫出荷率(%)	92.8	93.3	93.0
	ユーザー様直送個口数(万個)	848	272	1,130
	ユーザー様直送売上高(億円)	475	149	600

在庫アイテム数と在庫出荷率(即納率)の推移



【収益認識前・親単体】

ユーチョコの個数と売上高の推移



【ユーチョコのメリット】

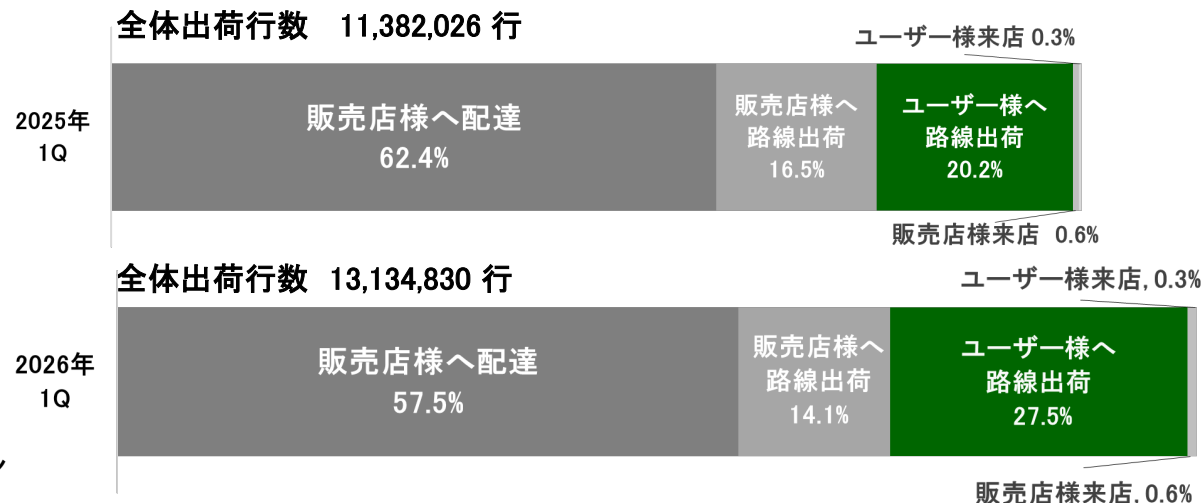
納期半減、配送負荷半減
作業負荷半減、梱包資材半減
環境負荷半減

I-Pack®・BOS-Line

[高速自動梱包出荷ライン]

出荷能力 : 720CS/h(1ライン)、
約72人分
導入センター: 東北、埼玉(3ライン)
東関東 東海、
愛知(4ライン)
大阪、九州 計12ライン

納品区分別構成比(出荷行数別)



重要指標(物流)

重要指標		2025年12月期 (第63期)通期	2026年12月期 (第64期)第1四半期	2026年12月期 (第64期)計画
物流	傭車配達便数(台)	136	137	128
	自社配達便数(台)	143	143	151
	自社配達便率(%)	51.3	51.1	54.1
	出荷1行当たり人件費(円)	162.3	-	152.0

配達便・社内間輸送 台数 2026年12月期(第64期)第1四半期

	台数	前年末比
総配達便数	280台	+1台
傭車便(契約配達便)	137台	+1台
自社配達便	143台	±0台
社内間輸送便	34台	±0台
傭車便(契約便)	29台	±0台
自社便	5台	±0台
配達便・社内間輸送便 計	314台	+1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達便・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51.1%です。

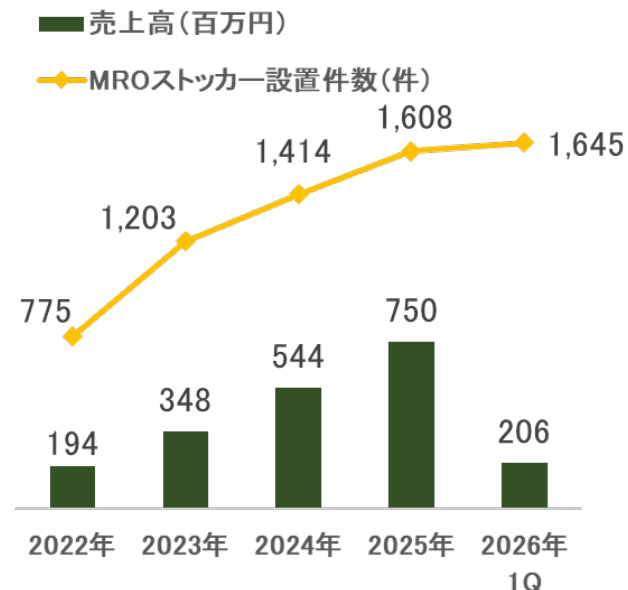
【親単体】在庫廃棄金額及び在庫金額の推移

	2021年 (第59期)	2022年 (第60期)	2023年 (第61期)	2024年 (第62期)	2025年 (第63期)
廃棄金額(百万円)	55	65	67	77	66
在庫金額(億円)	416	441	494	538	665
廃棄率(%)	0.13	0.15	0.14	0.14	0.10

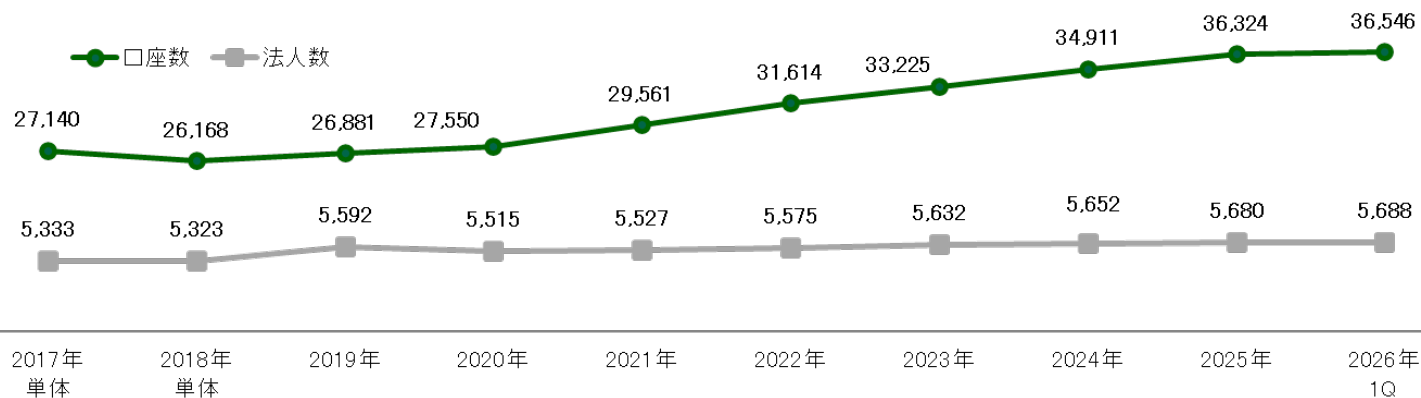
重要指標(販売)

重要指標		2025年12月期 (第63期)通期	2026年12月期 (第64期)第1四半期	2026年12月期 (第64期)計画
販売	得意先法人数(社)	5,680	5,688	5,715
	MROストックカー導入数(件)	1,608	1,645	1,810
	オレンジコマース接続企業数(社)	2,880	2,926	3,080

【収益認識前・親単体】
MROストックカーの設置件数と売上高の推移



【連結】販売口座数及び法人数の推移



- 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		2025年12月期 (第63期)通期	2026年12月期 (第64期)第1四半期	2026年12月期 (第64期)計画
デジタル	システム受注率(%)※1	88.6	88.9	90.0
	見積自動化率(%)※2	30.5	30.6	32.5
	WEB見積依頼率(%)	49.5	50.3	51.5

2022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。

※1 総受注行数(2026年1-3月): 1,293万行

※2 総見積行数(2026年1-3月): 245万行

システム受注率

(2026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 前期比(pt)	受注金額 (百万円)	金額占有率 (%)	金額占有率 前期比(pt)
トラスコ オレンジブック.Com (販売店様・ユーザー様用)インターネット受注	4,325	33.4	△6.1	35,660	41.1	△2.6
トラスコEDI 販売店様発注システムとのデータ連携	3,943	30.5	+10.2	15,283	17.6	+7.1
オレンジコマース ユーザー様購買システムとの連携	403	3.1	△0.1	3,298	3.8	+6.8
EOS ホームセンター電子発注システム	2,828	21.9	△1.2	6,519	7.5	△6.8
計	11,500	88.9	+0.4	60,761	70.1	△0.3

AI見積「即答名人」

得意先様よりいただく1日平均3.8万件の見積に、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】 2026年3月末現在 (単位:名)

	女	男	合計	前期比
役員	1	8	9	△2
執行役員	0	5	5	±0
キャリア(海外・国内)	158	387	545	+24
デジタルキャリア	1	1	2	+2
ロジスキャリア	0	2	2	+1
キャリア(地域)	60	48	108	+32
スペシャリスト	9	11	20	±0
エリア	279	256	535	△1
エキスパート	1	0	1	±0
ロジスエリア	3	32	35	△1
ロジス	118	320	438	+37
契約社員	1	55	56	△3
現地法人	31	23	54	+3
健康保険組合出向者	1	0	1	△1
中山財団出向者	0	1	1	±0
社員計	662	1,141	1,803	+93
パート	1,078	390	1,468	+6
従業員計	1,741	1,539	3,280	+97

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
2025年	33.4	42.6	39.3	886	714	592	752
2024年	33.3	43.4	39.7	840	687	562	720
2023年	33.2	43.4	39.9	775	627	526	662
2022年	33.0	43.4	39.8	771	633	494	661
2021年	32.8	43.2	39.6	724	596	456	615

※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
 ※2022年は物価高騰による生活支援臨時ボーナスを支給
 ※2024年、2025年は業績賞与を支給
 ※2025年7月にベースアップと住宅手当を増額

入社者数および退職者数【連結】

	2022年		2023年		2024年		2025年		2026年 1Q	
	女	男	女	男	女	男	女	男	女	男
社員数(名)	577	1,062	589	1,072	626	1,083	669	1,140	662	1,141
	1,639		1,661		1,709		1,809		1,803	
入社数(名)	47	51	59	64	59	84	87	100	4	12
	98		123		143		187		16	
退職者(名)	39	44	49	49	26	69	37	50	12	11
	83		98		95		87		23	
離職率(%)	6.3	4.0	7.7	4.4	4.0	6.0	5.2	4.2	1.8	1.0
	4.8		5.6		5.3		4.6		1.3	

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に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組みを行っていきます。

「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組みを行っていきます。



詳細はこちら

サステナビリティに関する指標

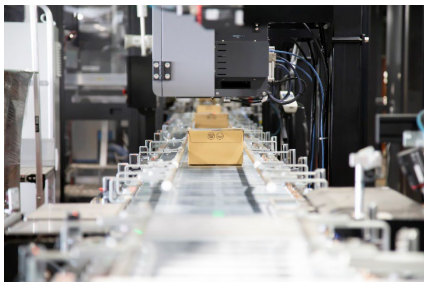
CO₂排出量(2025年末時点)

燃料の使用におけるCO₂排出量(Scope1) 2,185t-CO₂ / 電気の使用におけるCO₂排出量(Scope2) 8,636t-CO₂

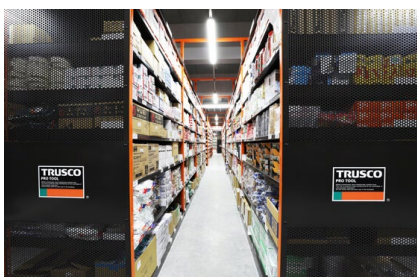
サプライチェーンにおけるCO₂排出量(Scope3) 2,633,927t-CO₂ ※ Scope3 のみ2024年の実績となります。



各種サービスによるCO₂排出削減量 年間CO₂排出削減量 約19,427t-CO₂



	削減量 (t-CO ₂)	削減量計算式
ニアワセ(荷物詰合わせ)とユーザー様直送	4,716	+ + 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	6,438	+ 配送回数減少 買い出しなし
修理工房「直治郎」	1,192	- 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)	5,459	+ + 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	1,621	- 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



修理工房
直治郎
なおじろう

TRUSCO



サステナビリティに関する指標

トラスコ発電所 **21**か所

発電能力 ※**4,659kW** ※約1,035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)

2025年 年間太陽光発電量 **481万kWh**

再生可能エネルギー電力自給率 **25%**

「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。

TRUSCO

修理工房
直治郎
なおじろう

修理工房「直治郎(なおじろう)」の役割

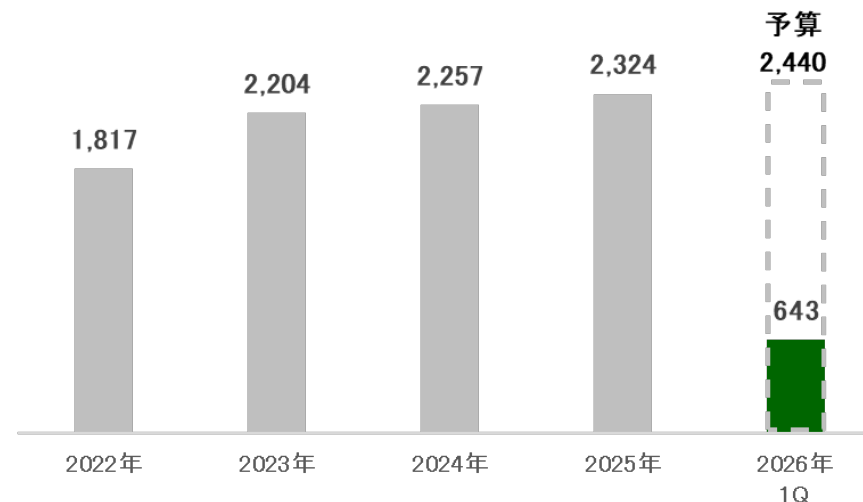
プロツールに欠かせない安全性や精度を維持し、使い慣れた工具・機器等を長く使うことで環境負荷を抑えるとともに、コスト削減に貢献することを目的としたサービスです。2022年1月からは直治郎課を再設し、サービスの浸透・向上に努めます。

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

【収益認識前・親単体】

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1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。



2017年開始

NGO団体ペシャワール会への寄付

2020年開始

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

昇格オープンジャッジシステム (OJS=360度評価)

主任以上の昇格対象候補者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制度です。(年に1回実施)

方法	結果
昇格の可否を○・×で判定	支持率80%以上かつ、最低得票数を満たした場合昇格

2001年開始

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

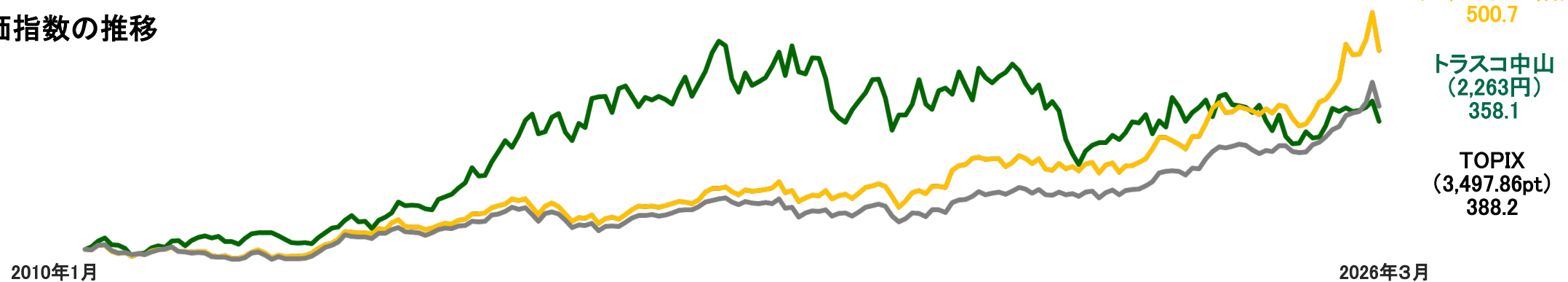
当社売上高指数・鋁工業生産指数

株式情報

株主情報（単位：名）

	2023年 6月末	2023年 12月末	2024年 6月末	2024年 12月末	2025年 6月末	2025年 12月末
株主合計	15,111	14,798	14,225	13,885	15,123	14,362
単元株主	13,798	13,534	13,004	12,663	13,690	12,877
単元未満株主	1,312	1,263	1,220	1,221	1,432	1,484
自己名義株式	1	1	1	1	1	1
金融機関・証券会社	53	54	51	52	62	57
国内法人	542	535	519	510	525	512
外国法人等	217	213	211	204	218	228
個人その他	14,298	13,995	13,443	13,118	14,317	13,564
自己名義株式	1	1	1	1	1	1

株価指数の推移



2010年1月を100とした場合の各指標の動きを数値化しています。

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		売上高(百万円)	前年比 (%)	時価総額 (億円)
(株)YUASA	2026年	3月	予想	550,000	+ 4.1	1,303
(株)山善	2026年	3月	予想	530,000	+ 2.7	1,448
トラスコ中山(株)	2025年	12月	実績	320,043	+ 8.5	1,508
ユニソルHD(株)	2025年	12月	実績	159,036	△1.7	524
(株)日伝	2026年	3月	予想	140,000	+ 3.9	700
杉本商事(株)	2026年	3月	実績	48,611	△1.7	284
(株)NaITO	2026年	2月	実績	43,518	△0.1	72
7社合計		-		1,791,208	-	-

【小売】

		決算月		売上高(百万円)	前年比 (%)	時価総額 (億円)
(株)ミスミグループ	2026年	3月	予想	440,000	+ 9.5	8,676
(株)MonotaRO	2025年	12月	実績	333,880	+ 15.9	9,332
2社合計		-		773,880	-	-

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。

※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2026年4月24日時点で公表されている実績を記載しています。
※時価総額は、2026年4月24日終値にて記載しています。

当社売上高指数・鉱工業生産指数

当社売上高指数及び鉱工業生産指数の推移

