



第63期 決算データ分析資料

令和7年(2025)12月期 中間期

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/計画
【連結】月次売上高

03. 販売実績 P.11

【連結】セグメント別実績/計画
【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。

TRUSCO

04. 財務等実績 P.21

【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
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.29

【連結】第63期通期経営計画
【連結】第63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.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

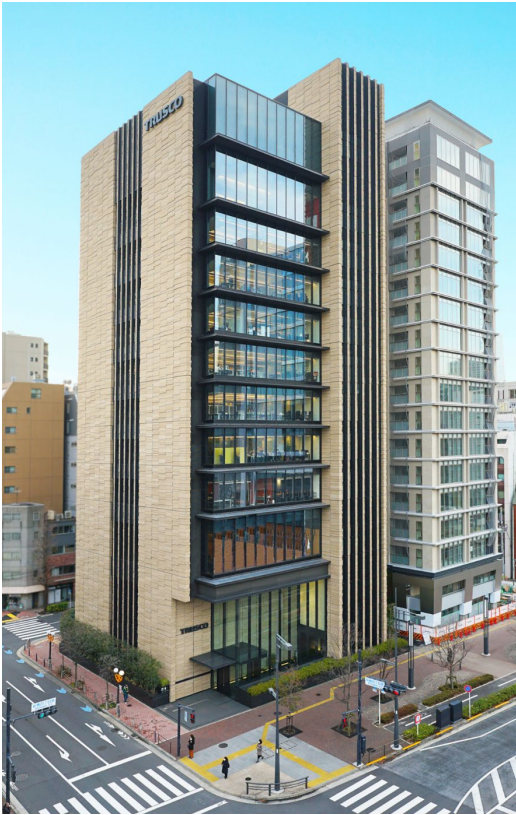
ビジネスフロー

会社概要

会社名	トラスコ中山株式会社
創業	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(大阪市中央区)
拠点数	計96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(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	3,298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。

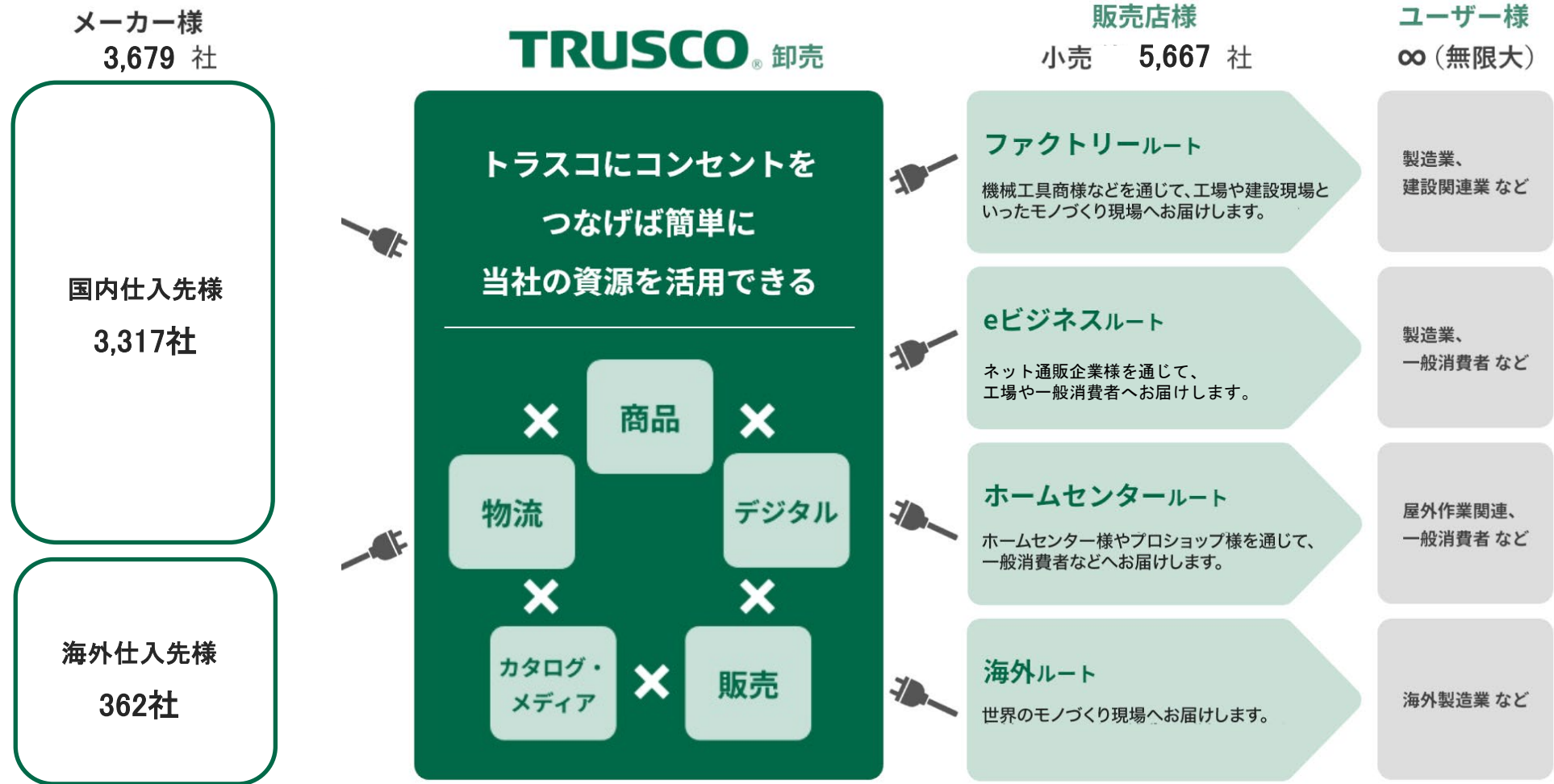
企業メッセージ

「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/計画

【連結】月次売上高

決算ハイライト

■令和7年(2025)12月期(第63期) 中間期 実績について

売上高	1,582億33百万円 (前期比+10.3%)	約61万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+ユーザー様直送)をはじめとする利便性の高いサービスの提供により売上拡大
売上総利益	333億34百万円 (前期比+10.4%)	売上増加、価格改定による在庫商品の評価益増加による影響 ※2024年中間期約7億円、2025年中間期約11億円(第1四半期約6億円、第2四半期約5億円)
販売費及び一般管理費	215億9百万円 (前期比+5.7%)	増加: 給料及び賞与(+3億91百万円)、従業員増加による影響 等 減少: 減価償却費(△1億79百万円)ソフトウェアの償却期間満了による影響 等
経常利益	117億16百万円 (前期比+17.7%)	売上増加に伴う売上総利益の増加に加え、在庫評価益約11億円の計上があったこと、販売費及び一般管理費が計画通りに進捗したことにより、前期比+17.7%
親会社株主に 帰属する中間純利益	79億84百万円 (前期比+18.4%)	売上増加に伴う売上総利益の増加に加え、在庫評価益約11億円の計上があったこと、販売費及び一般管理費が計画通りに進捗したことにより、前期比+18.4%

■令和7年(2025)12月期(第63期) 通期 見通しについて(令和7年(2025)8月12日発表の修正予算です。) 詳細30頁

	令和7年(2025)12月期 期初予算	構成比	令和7年(2025)12月期 修正後予算	構成比	前年実績	前期比
売上高	3,174億30百万円	-	3,250億00百万円	-	2,950億24百万円	+10.2%
売上総利益	657億00百万円	20.7%	676億00百万円	20.8%	616億83百万円	+9.6%
販売費及び一般管理費	445億70百万円	14.0%	445億70百万円	13.7%	417億4百万円	+6.9%
経常利益	211億70百万円	6.7%	227億52百万円	7.0%	200億56百万円	+13.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	145億20百万円	4.6%	155億57百万円	4.8%	160億95百万円	※△3.3%

【連結】経営成績

※¹ 令和7年(2025)2月13日発表の期初予算比です。

	令和6年(2024)12月期(第62期) 通期実績			令和7年(2025)12月期(第63期) 中間期実績			
	実績	構成比	前年比	実績	構成比	前期比	予算比※ ¹
売上高	2,950億24百万円	100.0%	+10.0%	1,582億33百万円	-	+10.3%	+1.6%
売上総利益	616億83百万円	20.9%	+7.2%	333億34百万円	21.1%	+10.4%	+2.8%
販売費及び一般管理費	417億4百万円	14.1%	+6.9%	215億9百万円	13.6%	+5.7%	△2.7%
(うち減価償却費)	60億44百万円	2.0%	△2.6%	27億47百万円	1.7%	△6.1%	△2.1%
営業利益	199億78百万円	6.8%	+7.9%	118億25百万円	7.5%	+20.0%	+14.7%
経常利益	200億56百万円	6.8%	+7.4%	117億16百万円	7.4%	+17.7%	+13.5%
親会社株主に帰属する当期(中間)純利益	※ ² 160億95百万円	5.5%	+31.2%	79億84百万円	5.0%	+18.4%	+12.9%
1株当たり当期(中間)純利益	244円09銭	-	+58円04銭	121円08銭	-	+18円78銭	+13円80銭
1株当たり配当金	54円00銭	-	+7円50銭	30円50銭	-	+4円50銭	+3円50銭
PB売上高	504億78百万円	17.1%	+4.5%	262億79百万円	16.6%	+4.0%	-
設備投資額	261億63百万円	-	+94.2%	91億44百万円	-	-	-

ポイント

- ・売上高
前期比+10.3%、期初予算比+1.6%
営業日数は前年△1日、1日当たりの売上高では1,329百万円(前期比+11.2%)
- ・売上総利益
前期比+10.4%、期初予算比+2.8%
売上高増加に加え、価格改定による在庫評価益が約11億円発生した影響
- ・販売費及び一般管理費
前期比+5.7%、期初予算比△2.7%
(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中間純利益
前期比+18.4%、期初予算比+12.9%
売上、在庫評価益の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】経営計画

※令和7年(2025)8月12日発表の修正予算です。

	令和7年(2025)12月期(第63期)下期 予算※			令和7年(2025)12月期(第63期)通期 予算※		
	予算	構成比	前期比	予算	構成比	前年比
売上高	1,667億66百万円	100.0%	+10.0%	3,250億00百万円	100.0%	+10.2%
売上総利益	342億65百万円	20.5%	+8.8%	676億00百万円	20.8%	+9.6%
販売費及び 一般管理費	230億61百万円	13.8%	+8.0%	445億70百万円	13.7%	+6.9%
(うち減価償却費)	29億59百万円	1.8%	△10.2%	57億7百万円	1.8%	△5.6%
営業利益	112億4百万円	6.7%	+10.7%	230億29百万円	7.1%	+15.3%
経常利益	110億36百万円	6.6%	+9.2%	227億52百万円	7.0%	+13.4%
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益	75億73百万円	4.5%	△19.0%	155億57百万円	4.8%	△3.3%
1株当たり 当期(四半期)純利益	114円86銭	－	△26円93銭	235円94銭	－	△8円15銭
1株当たり配当金	28円50銭	－	+50銭	59円00銭	－	+5円00銭

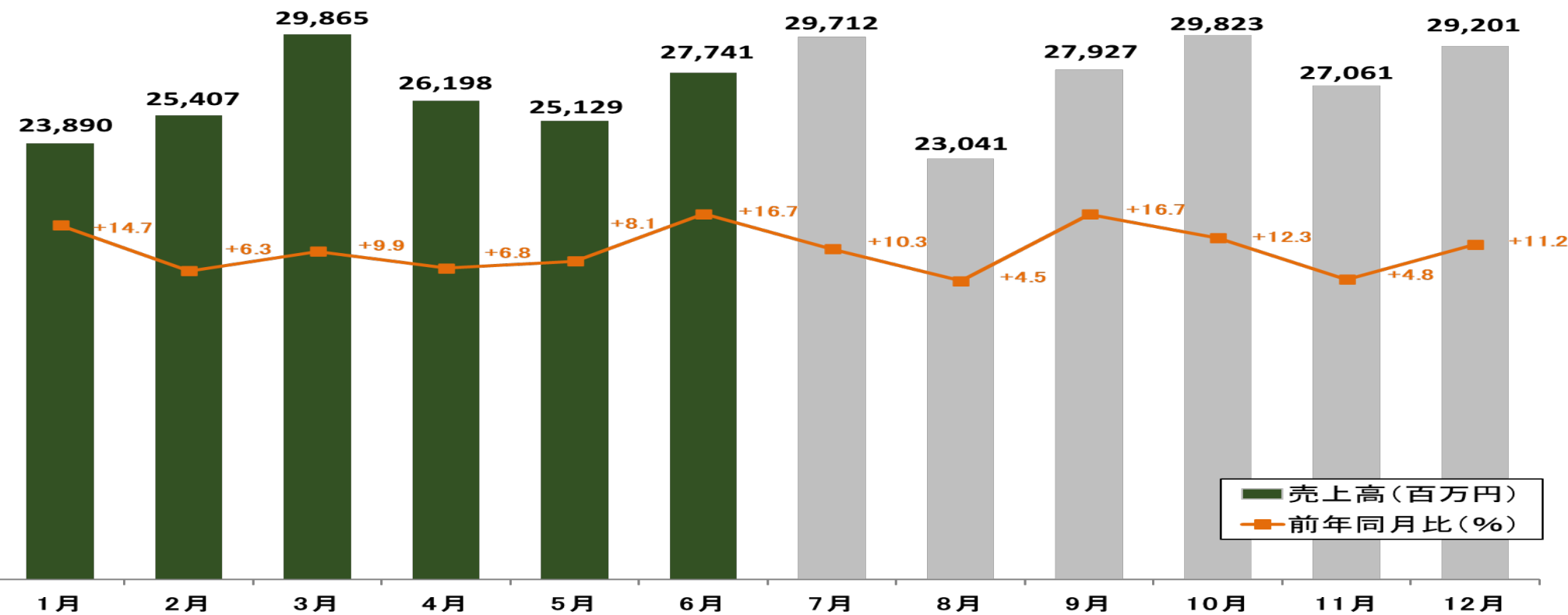
ポイント

- ・売上高
前年比+10.2%
上記の業績を鑑み、下期売上高予算を前期比+10.0%に修正しています
- ・売上総利益
前年比+9.6%
価格改定による在庫商品の評価益は下期で約2億円を見込んでいます
- ・販売費及び一般管理費
前年比+6.9%
7月にベースアップを実施したことにより約5億円の増額が見込まれるものの、修繕費や消耗品費など各費用の抑制により、当初計画予算を維持する見込みです
- ・親会社株主に帰属する当期純利益
前年比△3.3%
前期に特別利益として、トラスコグレンチェックビル(旧大阪本社)売却益(約27億円)等を計上しております

【連結】月次売上高

令和7年(2025)12月期(第63期) 実績(1-6月)
予算(7-12月)

※令和7年(2025)8月12日発表の修正予算です。



1日あたり売上高

	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
1日当たり売上高(百万円)	1,257	1,411	1,493	1,247	1,256	1,321							-
前年同月比(%)	+ 14.7	+ 12.2	+ 9.9	+ 6.8	+ 13.5	+ 11.2							-
営業日数(日)	19	18	20	21	20	21	22	20	20	22	18	22	243
前年同月比(日)	±0	Δ1	±0	±0	Δ1	+1	±0	Δ1	+1	±0	Δ2	+1	Δ2

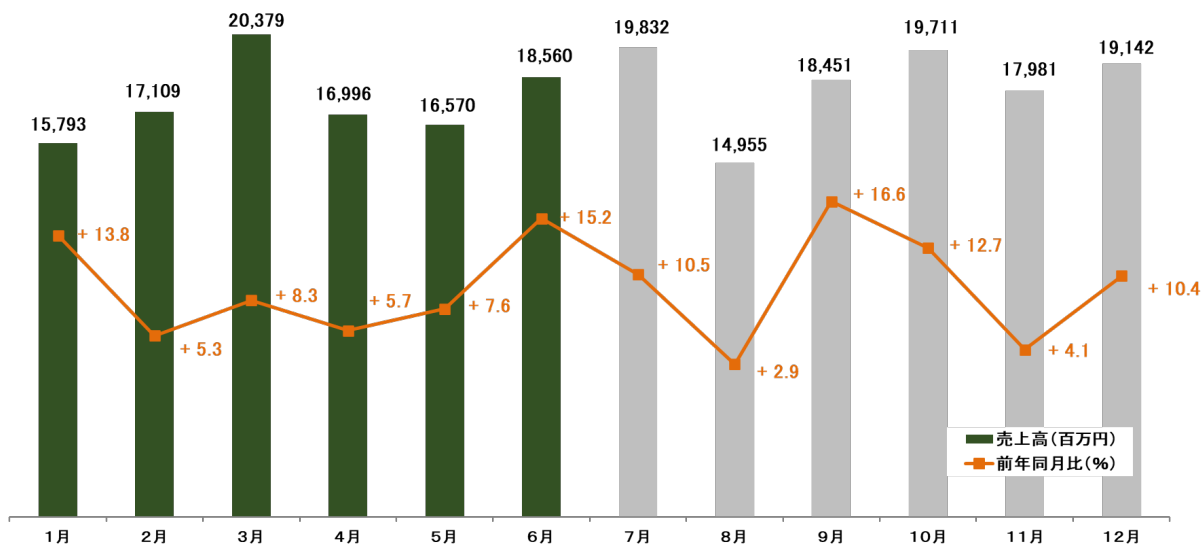
製造現場で使用されている消耗品は日々
コンスタントに注文されるため、
当社は1日当たりの売上高を重視しています。
また、多くの企業の決算月である3月は
売上高が大きい繁忙期となっています。

【連結】セグメント別月次売上高

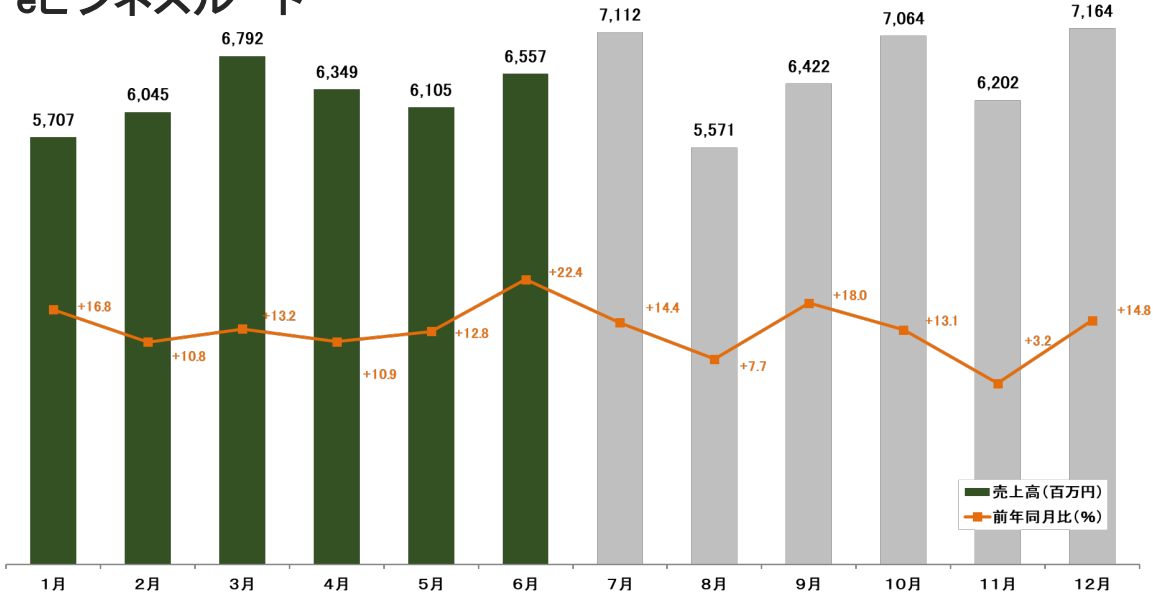
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	計
営業日数	19	18	20	21	20	21	22	20	20	22	18	22	243
前年同期比	±0	△1	±0	±0	△1	+1	±0	△1	+1	±0	△2	+1	△2

令和7年(2025)12月期(第63期) ■ 実績(1-6月) ■ 予算(7-12月)

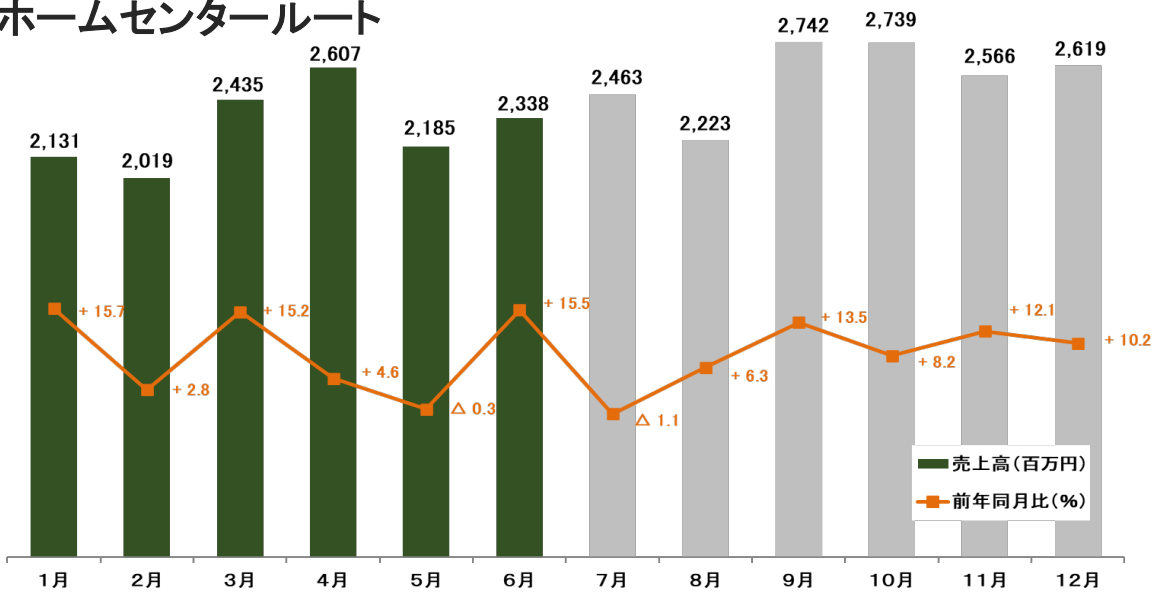
ファクトリールート



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/計画

- ・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

市場のニーズに即した在庫拡充を進めるなど得意先様の利便性を高め、ファクトリールートの上高は前期比+9.2%と堅調に推移しました。「ニアワセ+ユーチョコ」などの物流サービスによって利便性を高め、eビジネスルートの上高は前期比+14.4%と好調に進捗しました。同ルートの構成比は23.7%（前期末比+0.6pt）となりました。

	令和6年(2024)12月期(第62期) 通期 実績				令和7年(2025)12月期(第63期) 中間期 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	前年比	実績	実績	構成比	前期比	予算比	実績	前期末比
販売ルート										
ファクトリー ルート	1,969億47百万円	66.8%	+8.1%	20.6%	1,054億7百万円	66.6%	+9.2%	+1.5%	20.8%	+0.2pt
eビジネス ルート	681億59百万円	23.1%	+15.3%	22.7%	375億57百万円	23.7%	+14.4%	+2.4%	22.7%	±0.0pt
ホームセンター ルート	268億25百万円	9.1%	+10.6%	17.1%	137億17百万円	8.7%	+8.6%	+1.5%	17.1%	±0.0pt
海外 ルート	30億91百万円	1.0%	+19.7%	35.4%	15億50百万円	1.0%	+6.1%	△5.8%	33.8%	△1.6pt
全社合計	2,950億24百万円	100.0%	+10.0%	20.9%	1,582億33百万円	100.0%	+10.3%	+1.6%	21.1%	+0.2pt

【連結】セグメント別計画

※令和7年(2025)8月12日発表の修正予算です。

	令和7年(2025)12月期(第63期) 下期 予算※			令和7年(2025)12月期(第63期)通期 予算※		
	売上高			売上高		
販売ルート	予算	構成比	前期比	予算	構成比	前年比
ファクトリー ルート	1,100億73百万円	66.0%	+9.6%	2,154億80百万円	66.3%	+9.4%
eビジネス ルート	395億35百万円	23.7%	+11.9%	770億92百万円	23.7%	+13.1%
ホームセンター ルート	153億52百万円	9.2%	+8.2%	290億70百万円	8.9%	+8.4%
海外 ルート	18億5百万円	1.1%	+10.7%	33億55百万円	1.0%	+8.5%
全社合計	1,667億66百万円	100.0%	+10.0%	3,250億00百万円	100.0%	+10.2%

【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・物流力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+9.2%となりました。

	令和6年(2024)12月期(第62期) 通期 実績			令和7年(2025)12月期(第63期)中間期 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	958億56百万円	48.7%	21.1%	503億37百万円	47.8%	+7.0%	21.5%	+0.4pt
溶接材料商	276億37百万円	14.0%	20.0%	144億49百万円	13.7%	+7.2%	20.0%	±0.0pt
その他製造関連 (理化学・伝導機・梱包材商など)	327億36百万円	16.6%	19.4%	179億25百万円	17.0%	+10.7%	19.4%	±0.0pt
建設関連	407億17百万円	20.7%	20.7%	226億95百万円	21.5%	+14.5%	20.9%	+0.2pt
ファクトリールート合計	1,969億47百万円	100.0%	20.6%	1,054億7百万円	100.0%	+9.2%	20.8%	+0.2pt

ポイント

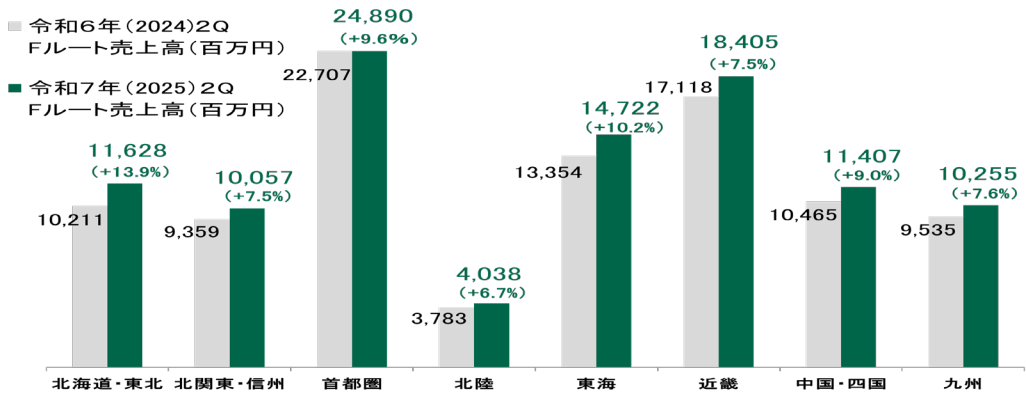
・全国28か所の物流センター、29か所の在庫保有支店において、受注頻度に合わせて在庫量を適切に管理することで得意先の利便性向上に努めました

・「MROストッカー」の設置拡大、サプライチェーン全体の物流コストや手間を大幅に削減できる「ニアワセ+ユーチョコ(荷物詰合わせ+ユーザー様直送サービス)」、修理サービス「直治郎」のPRを強化するなど、環境負荷の軽減にもつながる営業活動を行いました

・在庫保管力を活かした早期受注活動などにより夏季商材の売上が増加しました

・建設関連企業様との取組みを強化したことで売上が好調に推移しました

・売上総利益率は、商流集約により低下傾向にあるものの、在庫評価益の計上により前期末比+0.2ptとなりました



【連結】セグメント別実績（eビジネスルート）

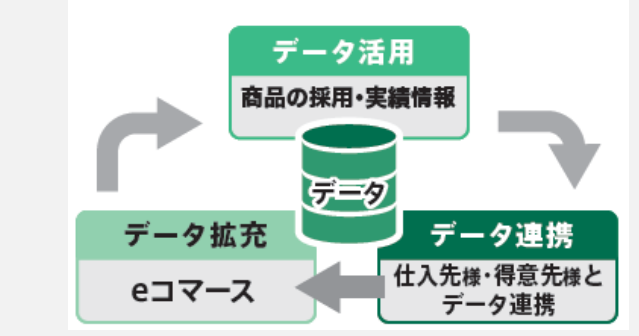
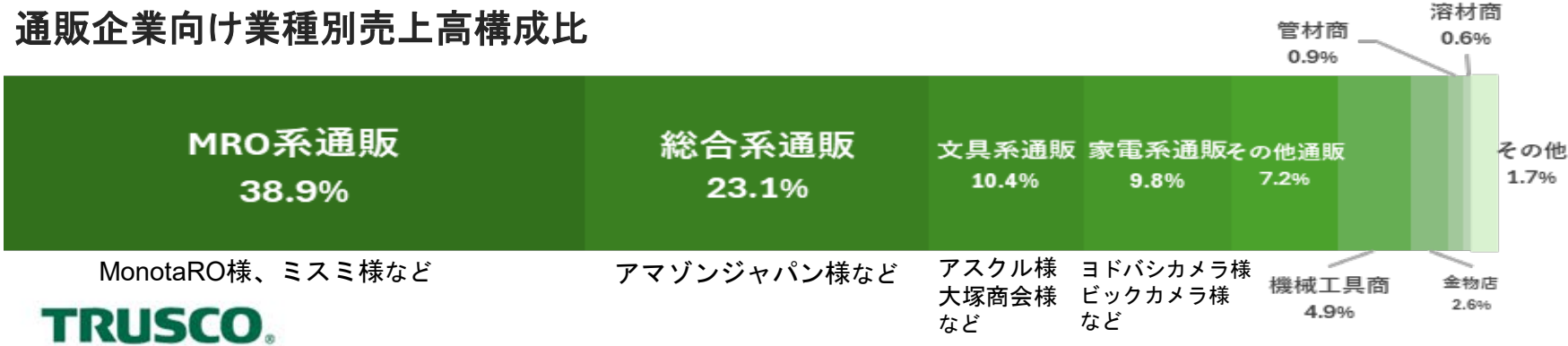
ネット通販企業様を通じて、工場や建設現場等のモノづくり現場、一般消費者へ商品をお届けするルートです。
「ニアワセ＋ユーチョク」(荷物詰合わせ＋ユーザー様直送)や約404万アイテムに及ぶ商品データベースの整備、システム連携により納期短縮・納期精度向上を実現し、売上高は前期比+14.4%となりました。

	令和6年(2024)12月期(第62期) 通期 実績			令和7年(2025)12月期(第63期) 中間期 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
通販企業向け	523億34百万円	76.8%	21.5%	286億86百万円	76.4%	+14.4%	21.7%	+0.2pt
オレンジコマース(電子購買) 連携企業向け、MROストックカー	158億25百万円	23.2%	26.5%	88億71百万円	23.6%	+14.4%	26.2%	△0.3pt
eビジネスルート合計	681億59百万円	100.0%	22.7%	375億57百万円	100.0%	+14.4%	22.7%	±0.0pt

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404万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、商流集約や物件受注により低下傾向にあるものの、在庫評価益の計上により前期末比±0.0ptとなりました。

通販企業向け業種別売上高構成比



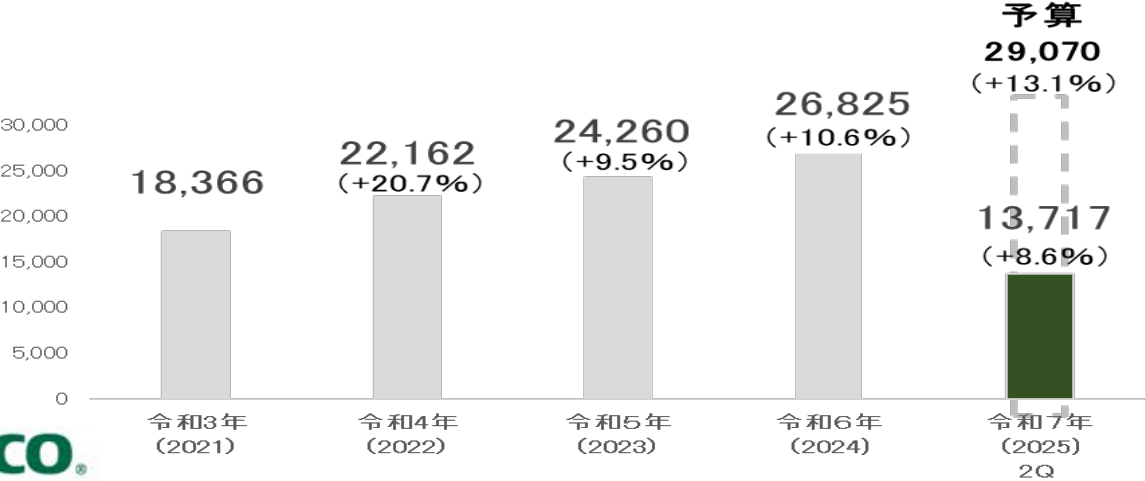
【連結】セグメント別実績（ホームセンタールート）

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+8.6%となりました。

	令和6年(2024)12月期(第62期) 通期 実績		令和7年(2025)12月期(第63期) 中間期 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	268億25百万円	17.1%	137億17百万円	+8.6%	17.1%	±0.0pt

ホームセンタールート売上高推移（単位：百万円）

※令和7年(2025)8月12日発表の修正予算です。



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404万に及ぶ取扱いアイテム数と約61万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。
- ・売上総利益率は、商流集約により低下傾向にあるものの、在庫評価益の計上により前期末比±0.0ptとなりました。

【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7年(2025)12月期(第63期) 中間期実績			通期予算	令和7年(2025)12月期(第63期) 中間期実績			通期予算	令和7年(2025)12月期(第63期) 中間期実績			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	1,579億5百万円	100.0%	+10.4%	+10.2%	5億95百万円	100.0%	+4.0%	+2.8%	3億31百万円	100.0%	+2.2%	+10.0%
売上総利益	330億72百万円	20.9%	+10.5%	+9.8%	1億62百万円	27.3%	+8.0%	+0.7%	1億6百万円	32.2%	△0.8%	+5.6%
販売費及び一般管理費	213億34百万円	13.5%	+5.7%	+6.9%	91百万円	15.3%	+6.3%	+1.8%	82百万円	25.0%	△4.4%	△0.2%
内、減価償却費	27億12百万円	1.7%	△6.1%	△5.6%	10百万円	1.8%	△1.6%	△0.7%	24百万円	7.3%	△12.3%	△5.8%
営業利益	117億37百万円	7.4%	+20.3%	+15.7%	71百万円	12.0%	+10.2%	△0.7%	23百万円	7.2%	+14.3%	+21.2%
経常利益	116億9百万円	7.4%	+17.8%	+13.6%	74百万円	12.4%	+8.3%	△7.1%	27百万円	8.4%	+11.9%	+14.0%
当期(中間)純利益	78億93百万円	5.0%	+18.4%	△3.4%	74百万円	12.4%	+8.3%	△7.1%	28百万円	8.5%	+12.2%	+14.0%

その他海外地域への売上実績 (フィリピン、中国、韓国など)	令和7年(2025)12月期(第63期) 第2四半期実績		
		売上高	売上総利益
	実績	6億23百万円	1億47百万円
	率	-	23.7%
	前期比	+10.5%	+6.1%

- ポイント
- ・連結子会社での現地ニーズに即した在庫アイテムの積極投入、仕入先様開拓の強化を行いました。
 - ・諸外国向け販売では、得意先様へ帳合変更や新商品、新規メーカーの提案を中心とした協業を行い、取引を拡大しました。

【親単体】商品分類別売上高

令和7年(2025)12月期(第63期) 中間期 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	4,550	2.9	+4.4	16.7	6.環境安全用品	環境安全用品 計	31,678	20.1	+18.6	22.3
	① 切削工具	2,384	1.5	+2.6	12.8		㊼ 保護具	15,859	10.0	+14.2	24.2
	② 穴あけ・ネジきり工具	2,166	1.4	+6.5	21.1		㊽ 安全用品	6,643	4.2	+10.4	24.9
2.生産加工用品	生産加工用品 計	11,861	7.5	+10.9	16.1		㊾ 環境改善用品	1,434	0.9	+17.6	18.2
	③ 測定計測	6,711	4.3	+12.5	15.6		㊿ 冷暖房用品	4,156	2.6	+45.0	16.8
	④ メカトロニクス	2,311	1.5	+9.9	16.0		㊽ 防災・防犯用品	2,145	1.4	+32.7	17.6
	⑤ 工作機工具	1,301	0.8	+5.4	24.4		㊾ 物置・エクステリア用品	1,438	0.9	+30.1	15.4
	⑥ 電動機械	1,536	1.0	+11.0	11.2	7.物流保管用品	物流保管用品 計	14,852	9.4	+2.6	22.4
3.工事用品	工事用品 計	18,226	11.5	+9.7	21.7		㊿ 荷役用品	4,464	2.8	+7.4	18.1
	⑦ 油圧工具	1,238	0.8	+8.7	12.4		㊽ コンベヤ	558	0.4	+7.6	15.8
	⑧ ポンプ	2,169	1.4	+10.9	17.4		㊾ 運搬用品	5,419	3.4	△0.5	22.1
	⑨ 溶接用品	1,473	0.9	+1.5	18.2		㊽ コンテナ・容器	2,274	1.4	+2.6	29.3
	⑩ 塗装・内装用品	1,630	1.0	+8.1	25.6		㊾ スチール棚	2,134	1.4	△0.4	26.2
	⑪ 土木建築	1,439	0.9	+6.3	15.8	8.研究管理用品	研究管理用品 計	5,956	3.8	+6.0	21.4
	⑫ はしご・脚立	2,176	1.4	+6.0	21.6		㊿ ツールワゴン	462	0.3	△4.1	28.4
	⑬ 配管・電設資材	3,065	1.9	+17.7	23.7		㊽ 保管・管理用品	739	0.5	+3.6	31.0
	⑭ 部品・金物・建築資材	5,032	3.2	+10.6	26.1		㊾ 作業台	770	0.5	△10.0	24.7
4.作業用品	作業用品 計	28,357	18.0	+7.2	21.8		㊽ ステンレス用品	1,184	0.7	+7.5	17.6
	⑮ 切断用品	845	0.5	+5.4	21.2		㊾ 研究開発関連用品	2,799	1.8	+13.6	18.5
	⑯ 研削・研磨用品	4,130	2.6	+2.5	24.4	9.オフィス住設用品	オフィス住設用品 計	14,894	9.4	+12.8	22.1
	⑰ 化学製品	15,432	9.8	+9.0	20.4		㊽ 清掃用品	3,986	2.5	+5.3	21.0
	⑱ 工場雑貨	2,446	1.5	+4.5	16.2		㊾ 文具用品	1,936	1.2	+12.5	20.0
	⑲ 梱包結束用品	3,692	2.3	+9.2	30.2		㊽ オフィス雑貨	2,042	1.3	+12.3	26.8
	㉑ キャスター	1,788	1.1	+4.2	17.4		㊾ 電化製品	2,529	1.6	+22.3	20.5
	㉒ その他	21	0.0	+54.0	24.1		㊽ OA事務用機器	1,660	1.1	+22.5	22.6
5.ハンドツール	ハンドツール 計	26,605	16.8	+9.5	18.6		㊾ 事務用家具	2,540	1.6	+10.4	23.3
	㉒ 電動工具・用品	8,382	5.3	+12.4	14.0		㊾ インテリア用品	198	0.1	+23.8	20.2
	㉓ 空圧工具用品	3,983	2.5	+8.4	17.5	10.その他	㊾ 全体	922	0.6	+54.1	42.8
	㉔ 手作業工具	12,950	8.2	+8.5	20.9		合計	157,905	100.0	+10.4	20.9
	㉕ 工具箱	1,288	0.8	+5.5	27.4						

ポイント

夏季商材や工場の稼働に係る商品群を中心に売上が増加しました

・環境安全用品：
前期比+18.6%
需要増加により、冷暖房用品が前期比+45.0%、防災・防犯用品が前期比+32.7%と大幅に増加しました

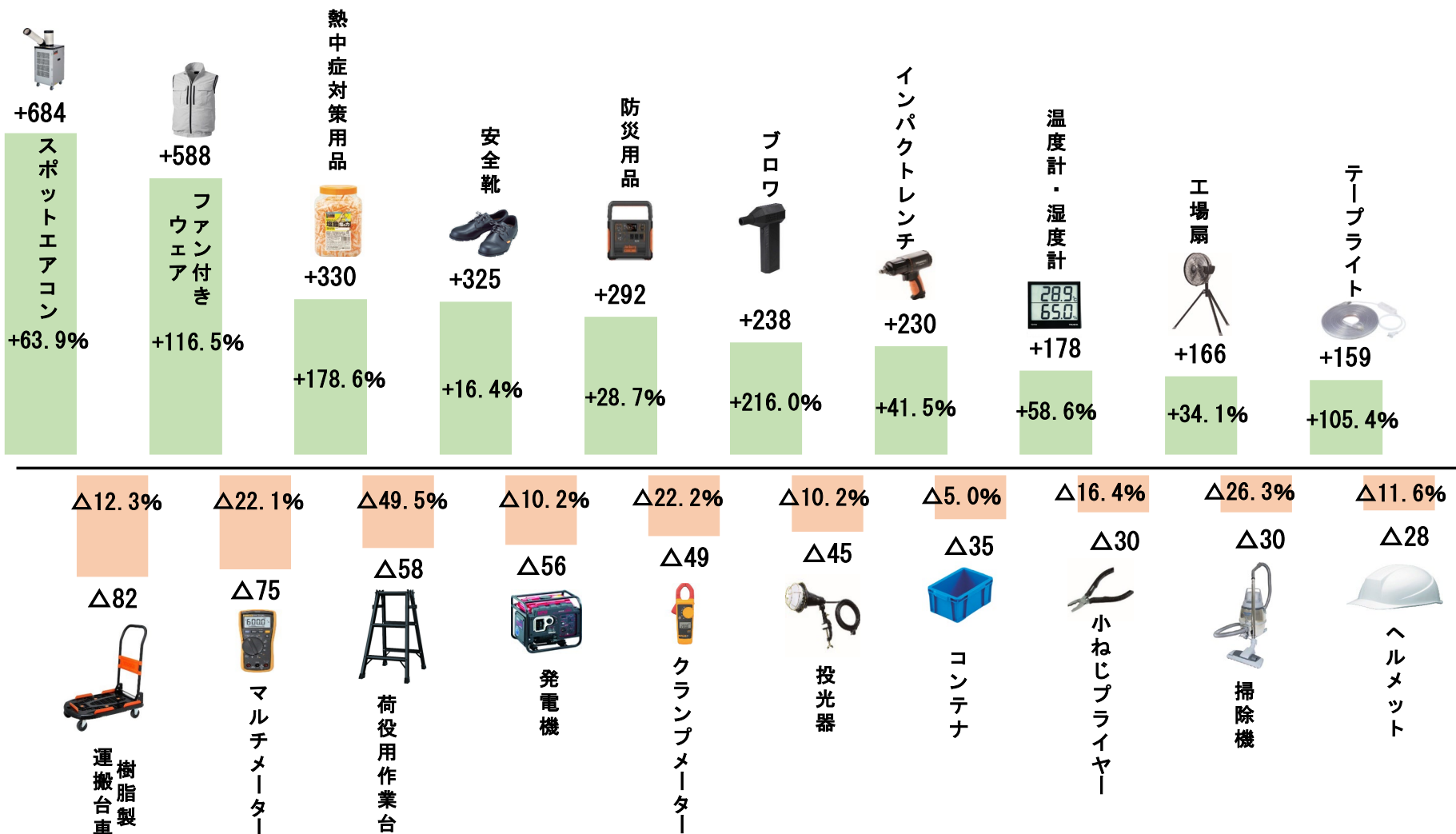
・オフィス住設用品：
前期比+12.8%
電化製品やOA事務用機器の売上が各+20%程増加しました

・生産加工用品：
前期比+10.9%
商流集約により、測定計測用品が前期比+12.5%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7年(2025)12月期(第63期) 中間期 実績

(単位:百万円)



ポイント



在庫保管力を活かした早期受注対応や、熱中症対策の義務化に伴う、夏季商材の需要増加により売上が増加しました。また、在庫力活用により安全靴が、販売強化により防災用品やブロワの販売が増加しました。



一方、プライベート・ブランド(PB)商品の台車「カルティオ」の新型発売による特需が一服しました。

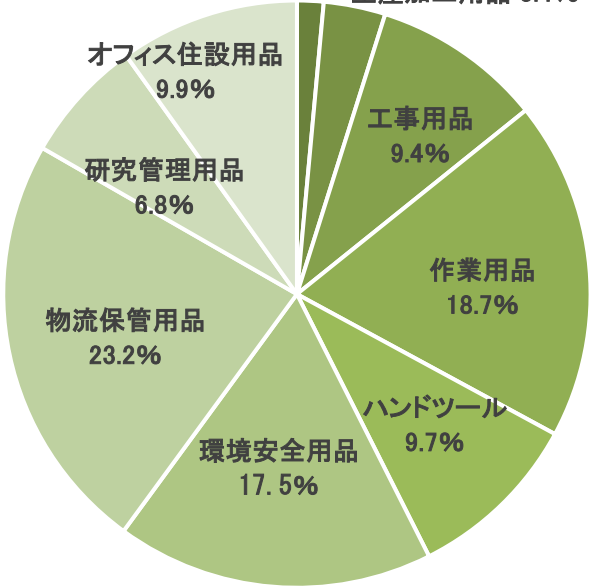
【親単体】プライベート・ブランド(PB)商品売上高

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。

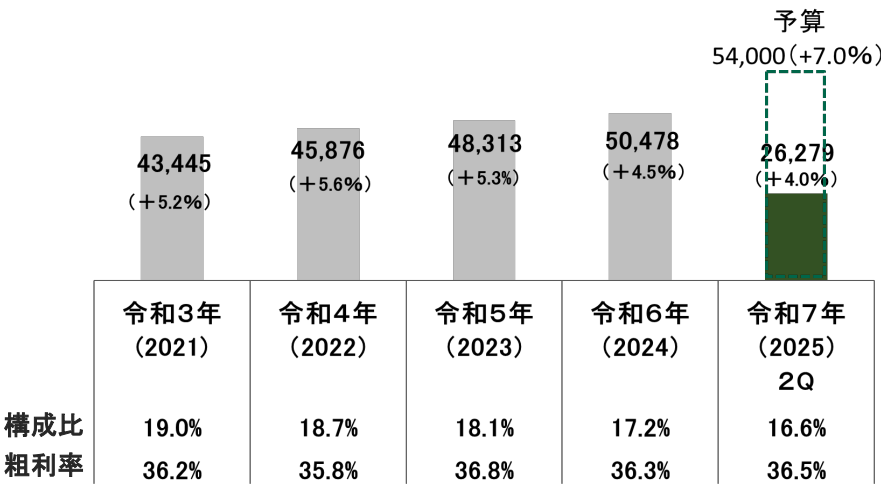
■セグメント別・商品分類別売上高 (単位: 百万円)

	全体		ファクトリー		eビジネス		ホームセンター	
	構成比 16.6% 粗利率 36.5%		構成比 17.1% 粗利率 37.3%		構成比 19.9% 粗利率 35.4%		構成比 4.6% 粗利率 28.1%	
	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	26,279	+4.0%	17,999	+2.5%	7,478	+7.4%	625	+12.5%
切削工具	384	+2.2%	273	+0.8%	69	+5.6%	33	+2.5%
生産加工用品	893	+1.3%	611	△0.6%	255	+4.8%	8	△3.7%
工事用品	2,460	+5.6%	1,615	+3.6%	777	+8.3%	54	+60.6%
作業用品	4,909	+4.9%	3,673	+3.3%	1,155	+11.1%	44	△0.9%
ハンドツール	2,538	+0.6%	1,710	△1.3%	724	+4.6%	63	+7.8%
環境安全用品	4,595	+9.3%	3,202	+6.5%	1,201	+12.1%	178	+60.7%
物流保管用品	6,106	+1.6%	4,075	+1.3%	1,777	+4.4%	226	△7.6%
研究管理用品	1,791	△2.8%	1,194	△2.1%	578	△3.1%	3	△52.5%
オフィス住設用品	2,598	+7.3%	1,642	+4.5%	938	+12.7%	11	△6.2%

■PB商品売上高構成比 令和7年(2025)6月末時点
切削工具 1.5% 生産加工用品 3.4%



■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

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

従業員増加により給料及び賞与、出荷量増加に伴い運賃及び荷造費が増加、一方で、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+5.7%となりました。

(単位:百万円)()内、前期比

令和7年(2025)12月期
(第63期) 中間期



販売費及び一般管理費 215億9百万円 +11億60百万円

- ・給料及び賞与 +3億91百万円・・・従業員増加による影響
- ・運賃及び荷造費 +3億90百万円・・・出荷量の増加による影響
※内、約半分のユーザー様直送に係る運賃は、お客様にご負担いただいております。
- ・租税公課 +2億44百万円・・・プラネット愛知不動産取得税による影響
- ・減価償却費 △1億79百万円・・・ソフトウェアの償却期間満了による影響
- ・その他 +3億12百万円・・・オレンジブック関連費用増加による影響 等

【連結】販売費及び一般管理費 詳細

※令和7年(2025)8月12日発表の修正予算です。

(単位:百万円)

NO.		令和6年(2024)12月期 (第62期)通期		令和7年(2025)12月期 (第63期)中間期				令和7年(2025)12月期 (第63期)通期予算	通期予算対前年比
		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	14,424	4.9%	7,190	4.5%	+391	+5.8%	15,868	+10.0%
2	運賃及び荷造費	9,085	3.1%	4,801	3.0%	+390	+8.9%	9,917	+9.2%
3	減価償却費	6,044	2.0%	2,747	1.7%	△179	△6.1%	5,685	△5.9%
4	支払手数料	3,012	1.0%	1,459	0.9%	△50	△3.4%	3,219	+6.9%
5	福利厚生費	2,713	0.9%	1,402	0.9%	+79	+6.0%	2,919	+7.6%
6	租税公課	1,447	0.5%	963	0.6%	+244	+34.0%	1,662	+14.9%
7	賞与引当金繰入額	686	0.2%	504	0.3%	△44	△8.0%	429	△37.5%
8	消耗品費	557	0.2%	329	0.2%	+30	+10.3%	735	+32.0%
9	広告宣伝費	567	0.2%	320	0.2%	+7	+2.4%	573	+1.1%
10	販売促進費	272	0.1%	310	0.2%	+124	+66.7%	402	+47.8%
11	旅費及び交通費	595	0.2%	307	0.2%	+12	+4.2%	602	+1.2%
12	水道光熱費	524	0.2%	249	0.2%	+25	+11.3%	552	+5.3%
13	通信費	424	0.1%	233	0.1%	+21	+10.3%	448	+5.7%
14	借地借家料	310	0.1%	174	0.1%	+26	+17.6%	362	+16.8%
15	車両費	307	0.1%	160	0.1%	+9	+6.4%	325	+5.9%
16	役員報酬	447	0.2%	149	0.1%	△7	△4.7%	418	△6.5%
17	交際費	86	0.0%	58	0.0%	+6	+12.7%	137	+59.3%
18	その他	196	0.1%	143	0.1%	+70	+97.5%	317	+61.7%
合計		41,704	14.1%	21,509	13.6%	+1,160	+5.7%	44,570	+6.9%

【連結】財務諸表・財務指標

貸借対照表

令和7年(2025)12月期(第63期)中間期 (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	56,691	買掛金	24,048
売掛金	38,937	短期借入金	10,000
電子記録債権	2,133	1年内返済予定の長期借入金	—
商品	59,869	未払金	5,337
その他	2,413	未払法人税等	3,651
貸倒引当金	-3	賞与引当金	508
流動資産合計	160,041	役員賞与引当金	66
固定資産		その他	1,887
有形固定資産		流動負債合計	45,498
建物(純額)	61,360	固定負債	
機械及び装置(純額)	6,206	長期借入金	70,000
工具、器具及び備品(純額)	1,569	役員退職慰労引当金	151
土地	39,262	長期預り保証金	2,798
建設仮勘定	17,989	その他	2
その他(純額)	2,061	固定負債合計	72,952
有形固定資産合計	128,448	負債合計	118,451
無形固定資産		純資産の部	
ソフトウエア	4,407	株主資本	
その他	1,592	資本金	5,022
無形固定資産合計	6,000	資本剰余金	4,711
投資その他の資産		利益剰余金	169,254
投資有価証券	2,610	自己株式	-83
繰延税金資産	554	株主資本合計	178,904
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	539	その他有価証券評価差額金	700
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	3,715	為替換算調整勘定	485
固定資産合計	138,165	その他の包括利益累計額合計	851
		純資産合計	179,755
資産合計	298,206	負債純資産合計	298,206



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6年(2024)12月期(第62期) 中間期	令和7年(2025)12月期(第63期) 中間期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,599	5,080	2,480
投資活動によるキャッシュ・フロー	△10,123	△11,323	△1,200
財務活動によるキャッシュ・フロー	4,950	21,651	16,701
現金及び現金同等物に係る換算差額	40	△52	△92
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△2,532	15,356	17,888
現金及び現金同等物の期首残高	43,085	41,135	△1,950
現金及び現金同等物の期末残高	40,553	56,491	15,938

自己資本比率

	令和6年(2024)12月期(第62期)	令和7年(2025)12月期(第63期) 中間期	増減(pt)
自己資本比率	64.4%	60.3%	△4.1

その他財務指標

	令和5年(2023)12月期 (第61期)	令和6年(2024)12月期 (第62期)	増減(pt)
ROA(総資産経常利益率)	7.9%	7.8%	△0.1
ROE(自己資本利益率)	7.9%	9.6%	+1.7

＜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し、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。
なお、当社の株主資本コストは約6～7%と認識しており、これを上回る水準の資本効率を実現しております。

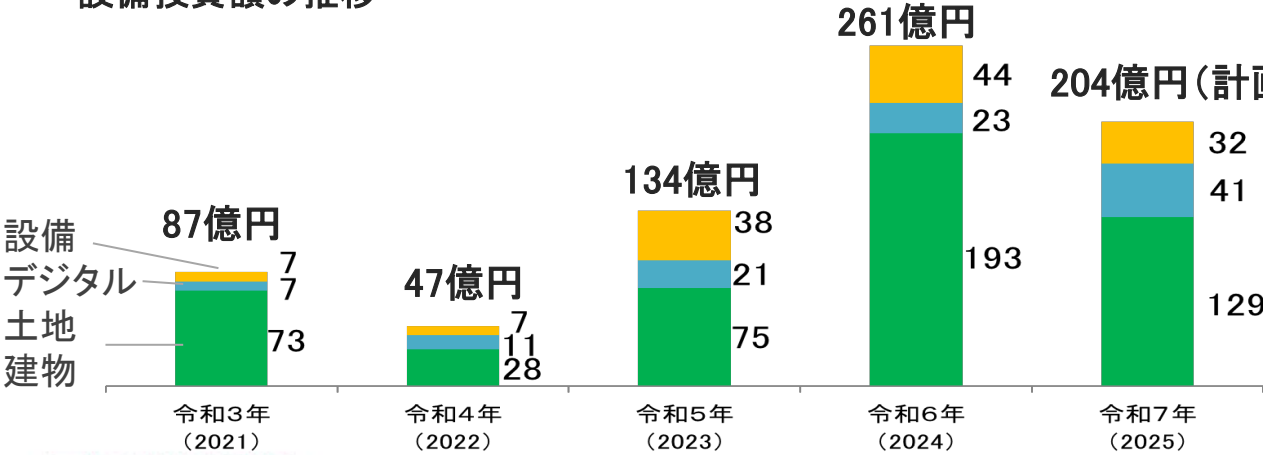
【連結】設備投資一覧

主な設備投資の実績

(単位:百万円)

令和7年(2025) 主な設備投資 内訳		令和7年(2025) 2Q実績	令和7年(2025) 2Q実績 合計	令和7年(2025) 投資計画 合計
土地 建物	①プラネット新潟 新築工事(総投資額:166億円)	5,336	土地・建物計 6,048	土地・建物計 12,984
	②プラネット愛知 新築工事(総投資額:200億円)	347		
	③プラネット埼玉 寮 新築工事(総投資額:9億円)	50		
	④その他	315		
デジタル	⑤基幹システム「Paradise(パラダイス)」基盤刷新(総投資額:22億円)	726	デジタル計 1,568	デジタル計 4,199
	⑥トラロジス基盤更改	136		
	⑦その他	706		
設備	⑧プラネット愛知 物流機器(総投資額:100億円)	953	設備計 1,527	設備計 3,287
	⑨プラネット埼玉 物流機器強化(総投資額:2億円)	209		
	⑩その他	365		
⑪合計			9,144	20,470

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。

＜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。

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
- ④MRO商材調達においてユーチョクを業界の主流に

【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】 26,802 坪(88,602 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(予定)

【投資総額】土地・建物:約200億円、設備:約100億円

TRUSCO

■プラネット新潟



【プラネット新潟の役割】

- ①ホームセンタールート向け納品体制の強化
- ②ファクトリールート向け大物商品出荷センター
- ③海外一括仕入れ商品ストックセンター
- ④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2月(予定) 【出荷開始】 2026年8月(予定)

【投資総額】土地・建物:約166億円、設備:約14億円

【連結】四半期ごとの実績・予算(四半期)

令和7年(2025)12月期(第63期) 中間期【四半期ごと】

(単位:百万円、%)

		第1四半期 (△ 1 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/実績	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	77,482	100.0	+7.7	78,218	100.0	+ 9.3	80,680	100.0	+ 10.6	86,085	100.0	+ 9.5
	実績	79,164	100.0	+10.1	79,068	100.0	+ 10.5	-	-	-	-	-	-
売上総利益	予算	16,131	20.8	+8.9	16,287	20.8	+ 5.8	16,570	20.5	+ 12.5	17,695	20.6	+ 5.6
	実績	16,610	21.0	+12.1	16,723	21.2	+ 8.7	-	-	-	-	-	-
販売費及び一般管理費	予算	10,836	14.0	+10.4	11,276	14.4	+ 7.0	11,266	14.0	+ 9.3	11,794	13.7	+ 6.8
	実績	10,766	13.6	+9.7	10,742	13.6	+ 2.0	-	-	-	-	-	-
営業利益	予算	5,295	6.8	+6.0	5,011	6.4	+ 3.2	5,303	6.6	+ 20.1	5,900	6.9	+ 3.3
	実績	5,843	7.4	+16.9	5,981	7.6	+ 23.2	-	-	-	-	-	-
経常利益	予算	5,304	6.8	+4.7	5,016	6.4	+ 2.6	5,198	6.4	+ 18.8	5,837	6.8	+ 2.0
	実績	5,817	7.3	+14.8	5,898	7.5	+20.7	-	-	-	-	-	-
親会社株主に帰属する 四半期/中間/当期純利益	予算	3,634	4.7	+3.5	3,440	4.4	+ 6.4	3,569	4.4	△ 26.5	4,003	4.7	△ 10.9
	実績	4,002	5.1	+13.9	3,982	5.0	+ 23.2	-	-	-	-	-	-

※予算に関しまして、第1四半期・第2四半期は期初予算、第3四半期・第4四半期は令和7年(2025)8月12日発表の修正予算にて記載しております。



【連結】四半期ごとの実績・予算(累計)

令和7年(2025) 12月期(第63期) 中間期【累計】

(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)			通 期 (△ 2 日)		
		予算/実績	構成比	前期比	予算/実績	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	77,482	100.0	+7.7	155,700	100.0	+8.5	238,914	100.0	+ 10.4	325,000	100.0	+ 10.2
	実績	79,164	100.0	+10.1	158,233	100.0	+10.3	-	-	-	-	-	-
売上総利益	予算	16,131	20.8	+8.9	32,418	20.8	+7.3	49,904	20.9	+ 11.1	67,600	20.8	+ 9.6
	実績	16,610	21.0	+12.1	33,334	21.1	+10.4	-	-	-	-	-	-
販売費及び一般管理費	予算	10,836	14.0	+10.4	22,112	14.2	+8.7	32,775	13.7	+ 6.9	44,570	13.7	+ 6.9
	実績	10,766	13.6	+9.7	21,509	13.6	+5.7	-	-	-	-	-	-
営業利益	予算	5,295	6.8	+6.0	10,306	6.6	+4.6	17,129	7.2	+ 20.0	23,029	7.1	+ 15.3
	実績	5,843	7.4	+16.9	11,825	7.5	+20.0	-	-	-	-	-	-
経常利益	予算	5,304	6.8	+4.7	10,320	6.6	+3.7	16,914	7.1	+ 18.0	22,752	7.0	+ 13.4
	実績	5,817	7.3	+14.8	11,716	7.4	+17.7	-	-	-	-	-	-
親会社株主に帰属する 四半期/中間/当期純利益	予算	3,634	4.7	+3.5	7,074	4.5	+4.9	11,553	4.8	△ 0.4	15,557	4.8	△ 3.3
	実績	4,002	5.1	+13.9	7,984	5.0	+18.4	-	-	-	-	-	-

※予算に関しまして、第1四半期・第2四半期は期初予算、第3四半期・第4四半期は令和7年(2025)8月12日発表の修正予算にて記載しております。

05

経営計画

【連結】第63期通期経営計画

【連結】第63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63期通期経営計画

上期業績を鑑み、通期予算を上方修正しています。
お客様の利便性向上のために継続して取り組んでいる、在庫拡大戦略、物流設備投資、デジタル投資等による業績拡大が下期も継続することを見込み、通期売上高予算を前年比+10.2%に引き上げました。販売費及び一般管理費については、7月にベースアップを実施したことにより約5億円の増額が見込まれるものの、修繕費や消耗品費など各費用の実施見直し、抑制を図り、当初計画予算を維持する見込みです。

■令和7年(2025)12月期(第63期) 計画 ※¹令和7年(2025)8月12日発表の修正予算です。

	令和7年(2025)12月期(第63期) 期初予算	構成比	令和7年(2025)12月期(第63期) 修正予算※ ¹	構成比	前年比
売上高	3,174億30百万円	—	3,250億00百万円	—	+10.2%
売上総利益	657億00百万円	20.7%	676億00百万円	20.8%	+9.6%
販売費及び一般管理費	445億70百万円	14.0%	445億70百万円	13.7%	+6.9%
(内、減価償却費)	57億67百万円	1.8%	57億7百万円	1.8%	△5.6%
営業利益	211億30百万円	6.7%	230億29百万円	7.1%	+15.3%
経常利益	211億70百万円	6.7%	227億52百万円	7.0%	+13.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	145億20百万円	4.6%	155億57百万円	4.8%	※ ² △3.3%
1株当たり配当金	55円50銭	—	59円00銭	—	+5円00銭

【連結】第63期セグメント別経営計画

売上高については、上期業績を反映して通期予算を修正しています。

■令和7年(2025)12月期(第63期) セグメント別 計画

※令和7年(2025)8月12日発表の修正予算です。

	令和7年(2025)12月期(第63期) 期初予算	構成比	令和7年(2025)12月期(第63期) 修正予算※	構成比	前年比
ファクトリールート	2,104億83百万円	66.3%	2,154億80百万円	66.3%	+9.4%
eビジネスルート	748億58百万円	23.6%	770億92百万円	23.7%	+13.1%
ホームセンタールート	286億65百万円	9.0%	290億70百万円	8.9%	+8.4%
海外ルート	34億24百万円	1.1%	33億55百万円	1.0%	+8.5%
合計	3,174億30百万円	100.0%	3,250億00百万円	100.0%	+10.2%

「ありたい姿」—中期経営能力目標—

1. 2030年までに在庫100万アイテムを保有できる企業になりたい。

- ・2024年末の在庫アイテム数は61万アイテム、
2026年5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。

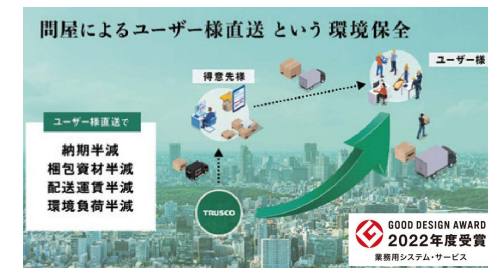
- ・在庫アイテム数の拡充と同時に、商品の必要在庫数を売上実績から予測計算する在庫管理システム「ZAICON3」を用いた在庫管理を実施
2024年末の在庫出荷率は92.6% (前年比+0.5pt)
- ・システム受注率88.0% (前年比+0.9pt) の向上により誤受注減少
- ・GAS (ゲート式仕分けシステム) 等マテハン機器を導入し、誤配率は0.023% (5,000行に1行)

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

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・大阪・東海・東北・東関東に
I-Pack (アイパック) [高速自動梱包出荷ライン] を導入し、
年間372億円、625万個をユーザー様へ直送
- ・2025年 ユーザー様直送
売上高目標 430億円
個口数目標 770万個



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、2024年は全見積行数の30.1%の見積りが自動で
回答された

「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1,414件（前年比+211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、2024年の売上高は22億円(前年比+2.4%)
- ・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が可能
- ・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/カタログ・メディア

物流

販売

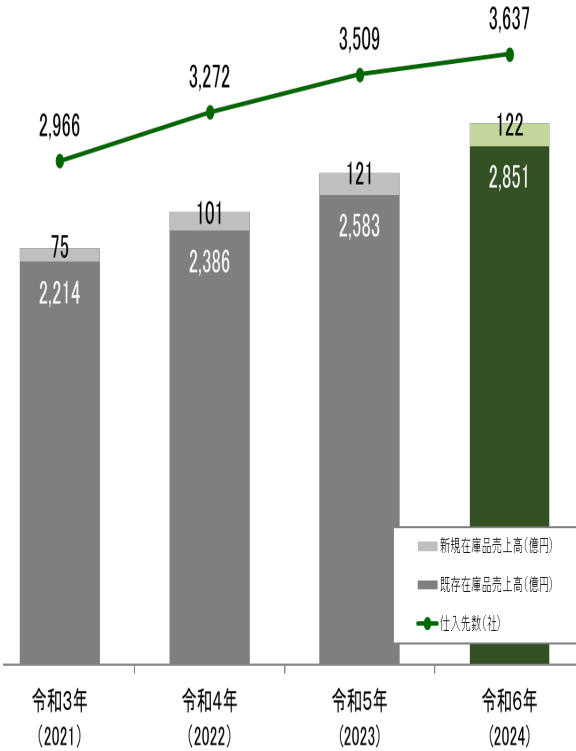
デジタル

人事

重要指標(商品/カタログ・メディア)

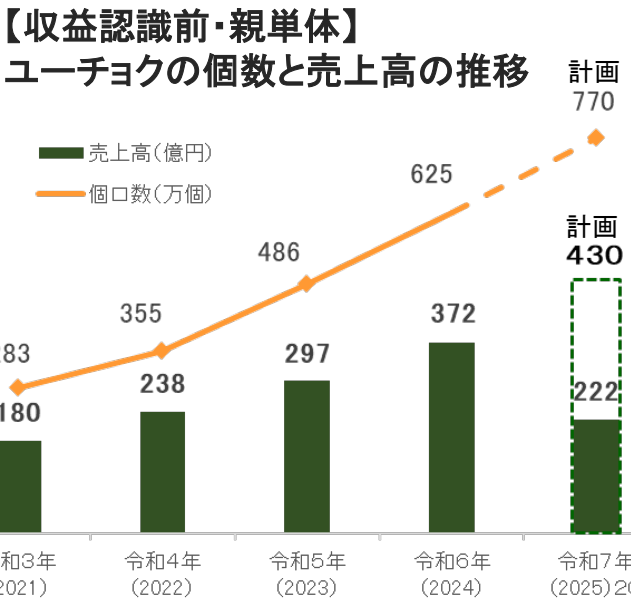
重要指標		令和6年(2024)12月期 (第62期)通期	令和7年(2025)12月期 (第63期)中間期	令和7年(2025)12月期 (第63期)計画
商品	在庫アイテム数【単体】	611,708	610,871	640,000
	在庫金額(億円)	553	598	638
	総仕入先数(社)	3,637	3,679	3,760
	内)海外仕入先数(社)	353	362	373
	PB商品売上高(百万円)	50,478	26,279	54,000
	PB商品売上高構成比(%)	17.1	16.6	17.0
カタログ・メディア	トラスコ オレンジブック 掲載アイテム数(アイテム)	422,000	—	464,000
	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)	4,552,330	4,045,235	5,000,000

【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

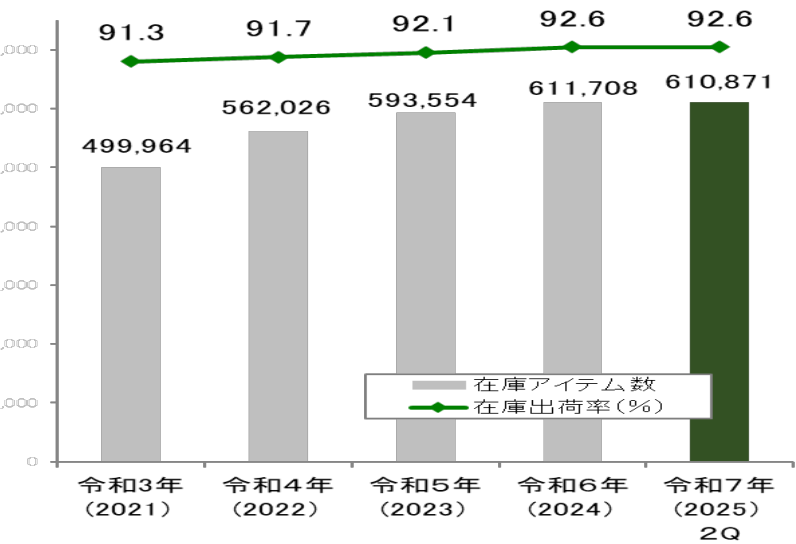


重要指標(物流)

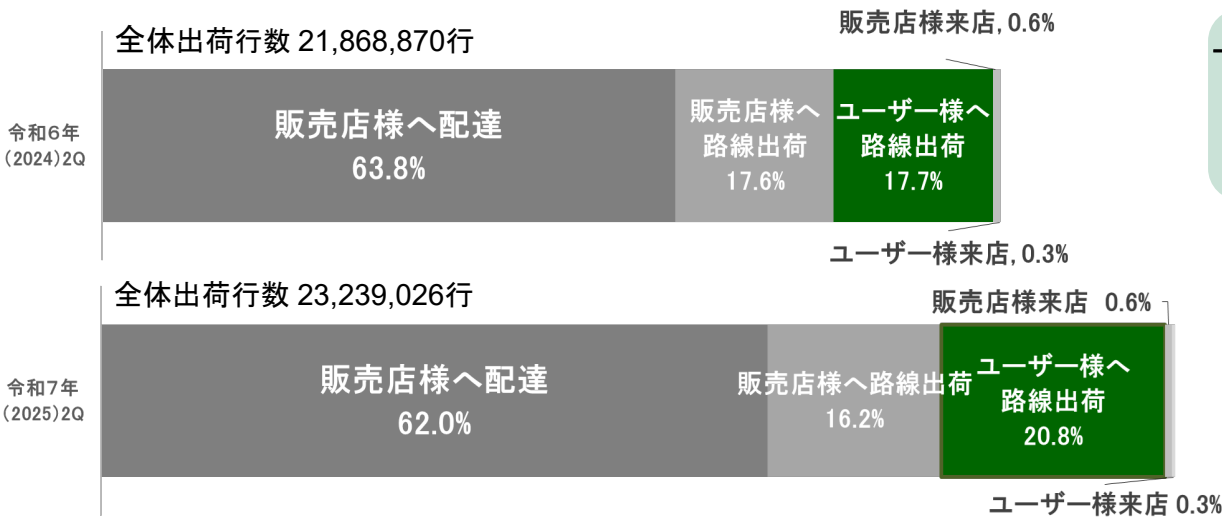
重要指標		令和6年(2024)12月期 (第62期)通期	令和7年(2025)12月期 (第63期)中間期	令和7年(2025)12月期 (第63期)計画
物流	在庫出荷率(%)	92.6	92.6	93.1
	ユーザー様直送個口数(万個)	625	367	770
	ユーザー様直送売上高(億円)	372	222	430



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)



ーユーチョコのメリットー

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)
東関東 東海、
大阪 計7ライン

重要指標(物流)

重要指標		令和6年(2024)12月期 (第62期)	令和7年(2025)12月期 (第63期)中間期	令和7年(2025)12月期 (第63期)計画
物流	傭車配達便数(台)	146	139	134
	自社配達便数(台)	132	140	146
	自社配達便率(%)	47.5	50.2	52.1
	出荷1行当たり人件費 (円)	156.7	—	156.0

配達便・社内間輸送 台数 令和7年(2025)12月期(第63期)中間期

	台数	前期末比
総配達便数	279台	+1台
傭車便(契約配達便)	139台	△7台
自社配達便	140台	+8台
社内間輸送便	35台	±0台
傭車便(契約便)	30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、自社配達便(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50.2%です。

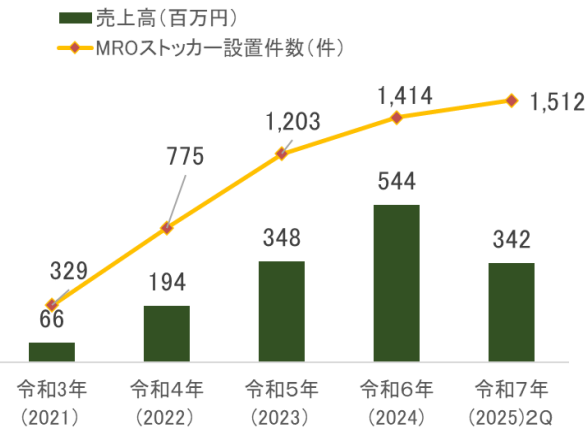
【親単体】在庫廃棄金額及び在庫金額の推移

	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)	令和6年(2024) (第62期)
廃棄金額(百万円)	50	55	65	67	77
在庫金額(億円)	406	416	441	494	538
廃棄率(%)	0.12	0.13	0.15	0.14	0.14

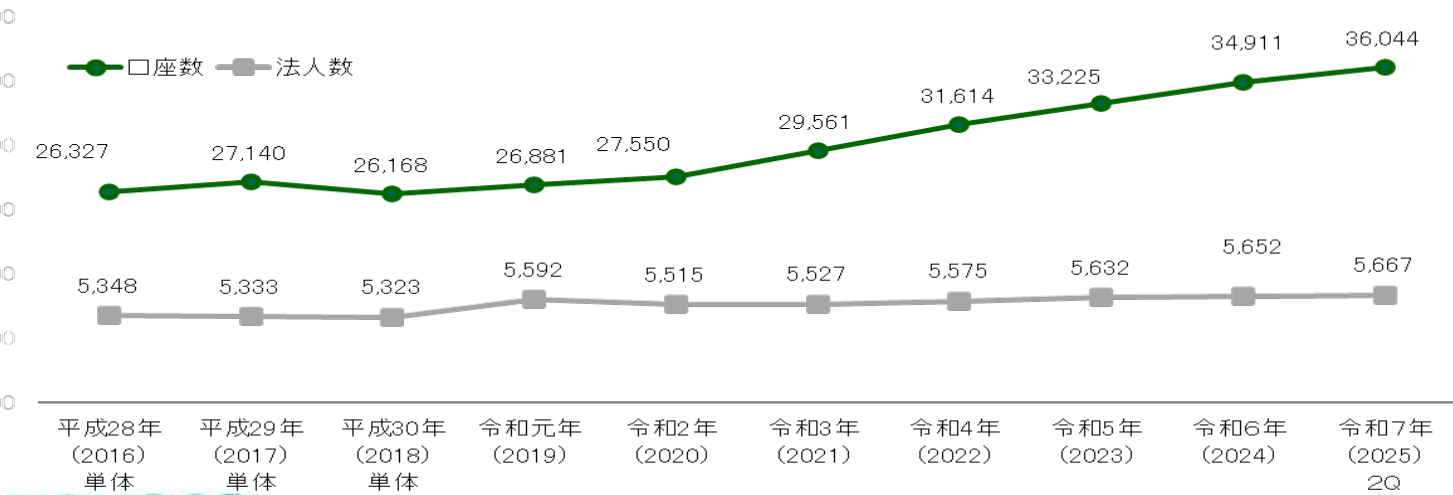
重要指標(販売)

重要指標		令和6年(2024)12月期 (第62期)通期	令和7年(2025)12月期 (第63期)中間期	令和7年(2025)12月期 (第63期)計画
販売	得意先法人数(社)	5,652	5,667	5,682
	MROストッカー導入数(件)	1,414	1,512	1,615
	オレンジコマース接続企業数(社)	2,631	2,745	2,830

【収益認識前・親単体】
MROストッカーの設置件数と
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		令和6年(2024)12月期 (第62期)通期	令和7年(2025)12月期 (第63期)中間期	令和7年(2025)12月期 (第63期)計画
デ ジ タ ル	システム受注率(%)※1	88.0	88.0	88.5
	見積自動化率(%)※2	30.1	30.6	31.5
	WEB見積依頼率(%)	49.2	50.1	50.5

※ 1 総受注行数 (2025年 1 - 6 月) : 2,292万行
※ 2 総見積行数 (2025年 1 - 6 月) : 481万行

システム受注率 (2025年6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	8,418	36.7	△1.6	66,698	42.2	△1.3
トラスコEDI 販売店様発注システムとのデータ連携	5,988	26.1	+1.3	24,812	15.7	+0.6
オレンジコマース ユーザー様購買システムとの連携	720	3.1	+0.2	5,702	3.6	+0.3
EOS ホームセンター電子発注システム	5,036	22.0	±0.0	12,343	7.8	△0.2
計	20,164	88.0	±0.0	109,556	69.4	△0.5

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。

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7年(2025)6月末現在 (単位:名)

	女	男	合計	前期比
役員	1	10	11	△1
執行役員	0	5	5	±0
キャリア(海外・国内)	184	413	597	+28
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)	45	40	85	+35
スペシャリスト	9	11	20	△2
エリア	284	253	537	△26
エキスパート	1	0	1	±0
ロジスエリア	4	32	36	+3
ロジス	124	312	436	+50
契約社員	1	56	57	+5
現地法人	27	25	52	+10
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	682	1,151	1,833	+106
パート	1,066	388	1,454	+38
従業員計	1,749	1,549	3,298	+143

TRUSCO. 女性社員比率37.2%／女性セールス43人／女性キャリア比率33.7%
※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6年(2024)	33.3	43.4	39.7	840	687	562	720
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

※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
※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6年(2024)12月期は業績連動賞与を支給。

入社者数および退職者数【連結】

	令和3年(2021)		令和4年(2022)		令和5年(2023)		令和6年(2024)		令和7年(2025)6月末	
	女	男	女	男	女	男	女	男	女	男
社員数(名)	571	1,061	577	1,062	589	1,072	626	1,083	682	1,151
	1,632		1,639		1,661		1,709		1,833	
入社数(名)	26	25	47	51	59	64	59	84	81	87
	51		98		123		143		168	
退職者(名)	45	45	39	44	49	49	26	69	17	25
	90		83		98		95		42	
離職率(%)	7.3	4.1	6.3	4.0	7.7	4.4	4.0	6.0	2.4	2.1
	5.2		4.8		5.6		5.3		2.2	

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

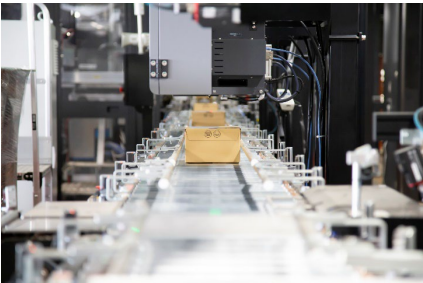
CO₂排出量(2024年末時点)

燃料の使用におけるCO₂排出量(Scope1) 2,329t-co₂／電気の使用におけるCO₂排出量(Scope2) 7,226t-co₂

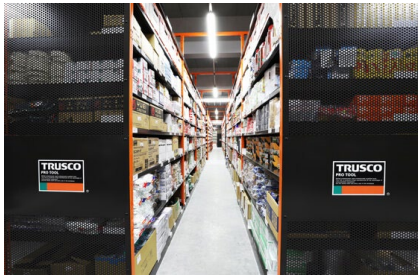
サプライチェーンにおけるCO₂排出量(Scope3※) 1,887,207t-co₂ ※ Scope3 のみ2023年の実績となります。



Ⅰ各種サービスによるCO₂排出削減量 年間CO₂排出削減量 16,901 t-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	3,285	 +  +  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	5,661	 +  配送回数減少 買い出しなし
修理工房「直治郎」	1,235	 -  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)	5,130	 +  +  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	1,590	 -  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 し ろ う

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

2024年 年間太陽光発電量 **2,624千kWh**
※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 **15.5%**

「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。



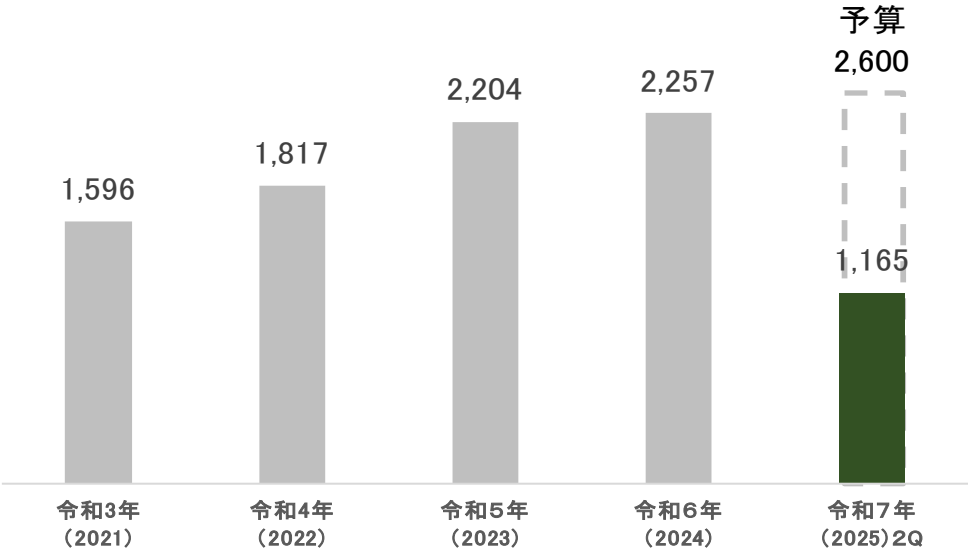
修理工房「直治郎(なおじろう)」の役割

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

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

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

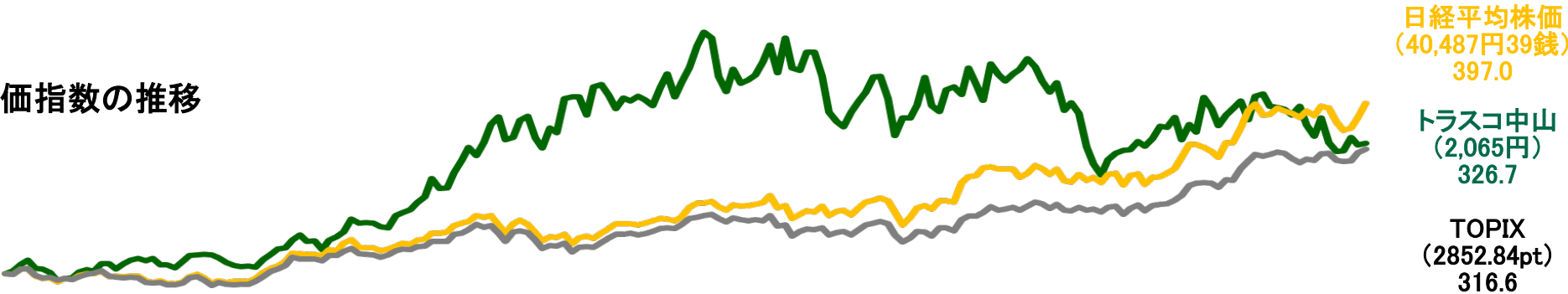
当社売上高指数・鋁工業生産指数

株式情報

株主情報（単位:名）

	令和4年 (2022) 12月末	令和5年 (2023) 6月末	令和5年 (2023) 12月末	令和6年 (2024) 6月末	令和6年 (2024) 12月末	令和7年 (2025) 6月末
株主合計	15,466	15,111	14,798	14,225	13,885	15,123
単元株主	14,436	13,798	13,534	13,004	12,663	13,690
単元未満株主	1,029	1,312	1,263	1,220	1,221	1,432
自己名義株式	1	1	1	1	1	1
金融機関・証券会社	55	53	54	51	52	62
国内法人	540	542	535	519	510	525
外国法人等	222	217	213	211	204	218
個人その他	14,648	14,298	13,995	13,443	13,118	14,317
自己名義株式	1	1	1	1	1	1

株価指数の推移



2025年7月31日(水)

当社株価 終値
2,203円

日経平均株価 終値
41,069円82銭

TOPIX
2,943.07pt

日経平均株価
(40,487円39銭)
397.0

トラスコ中山
(2,065円)
326.7

TOPIX
(2852.84pt)
316.6

平成22年(2010)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。

令和7年(2025)6月



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)
ユアサ商事(株)	2025年	3月	実績	528,387	+ 0.3	1,039
(株)山善	2025年	3月	実績	516,126	+ 1.8	1,278
トラスコ中山(株)	2024年	12月	実績	295,024	+ 10.0	1,454
フルサト・マルカHD(株)	2024年	12月	実績	161,716	△ 6.5	599
(株)日伝	2025年	3月	実績	134,771	+ 6.2	856
杉本商事(株)	2025年	3月	実績	49,465	+ 6.1	409
(株)NaITO	2025年	2月	実績	43,555	△ 1.2	72
7社合計		－		1,729,044	－	－

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		売上高(百万円)	前年比	時価総額 (億円)
(株)ミスミグループ	2025年	3月	実績	401,987	+ 9.3	6,249
(株)MonotaRO	2024年	12月	実績	288,119	+ 13.3	13,556
2社合計		－		690,106	－	－

※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7年(2025)8月12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7年(2025)7月31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

