



TRUSCO®

トラスコ中山株式会社
「解体新書」2023
統合報告書

「がんばれ!! 日本のモノづくり」®



表紙について

サステナビリティという言葉が広まる約25年以上前に「やさしさ、未来へ」という環境理念を掲げました。現在では、環境活動だけでなく、社会活動やガバナンスも含めた未来への取組みとして、様々な活動をしています。ロゴマークは左半分は地球を、右半分は森林を表現しています。

トラスコ中山株式会社

東京本社 〒105-0004
東京都港区新橋 4-28-1 ト拉斯コ フィオリートビル
大阪本社 〒550-0013
大阪府大阪市西区新町 1-34-15 ト拉斯コ グレンチェックビル



発行日:令和5年(2023)3月
発行責任者:経営企画部 部長
下津 敦嗣
制作協力:大日本印刷株式会社
485 20,600部



1998年以来、25年にわたり

「やさしさ、未来へ」というキャッチフレーズのもと
環境負荷の少ない事業活動に取組んでいます

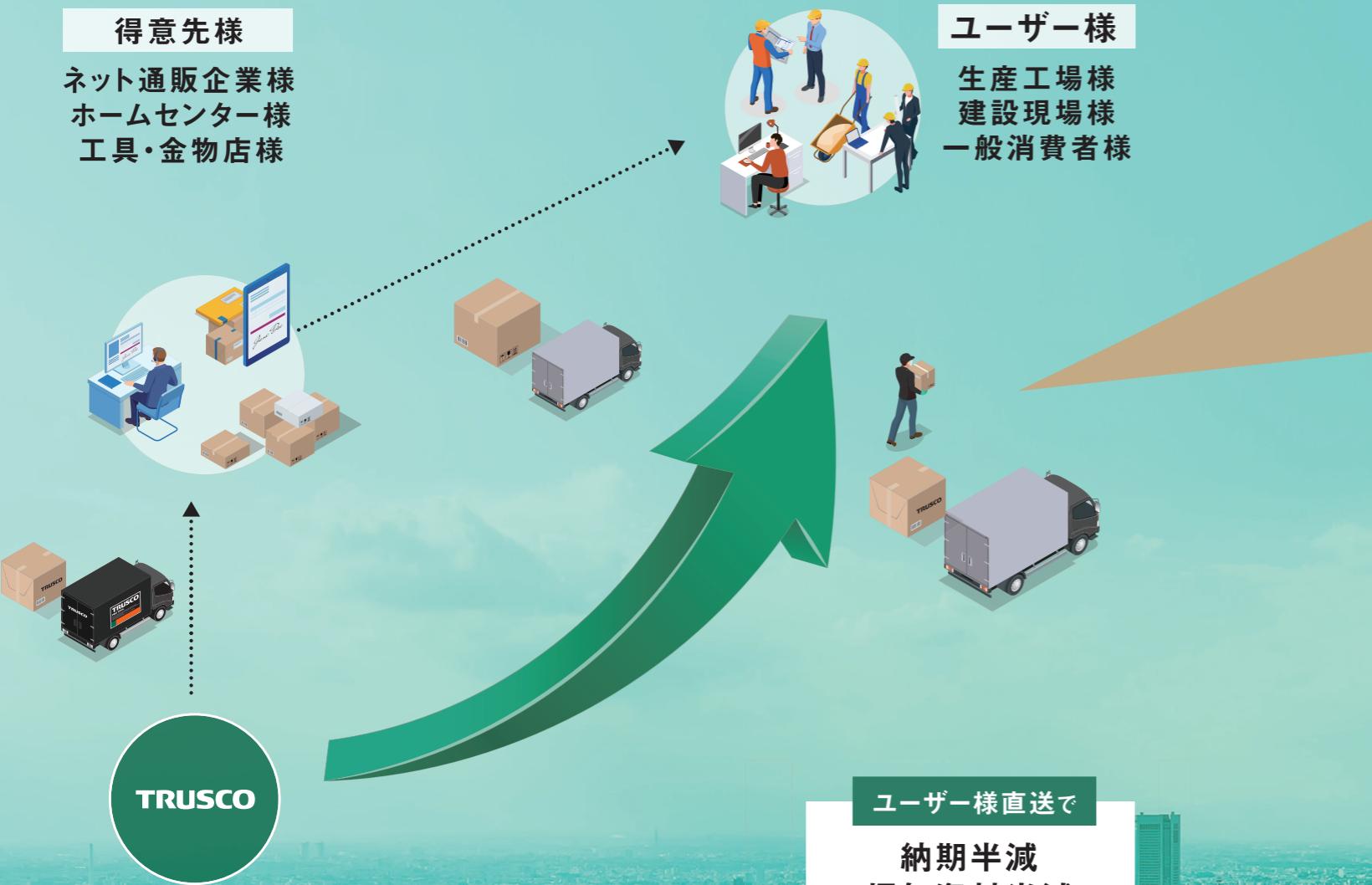


ニアワセとユーチョクで

(荷合わせ)

(ユーザー様直送)

環境負荷半減



ユーザー様直送で

納期半減
梱包資材半減
配送運賃半減
環境負荷半減
作業負荷半減

ユーザー様直送の
説明動画はこち
ら

GOOD DESIGN AWARD
2022年度受賞

業務用システム・サービス



ニアワセ(荷合わせ)とユーザー様直送

インターネットで複数の商品を注文すると、多くの場合はそれぞれ荷物が届きます。受け取ったユーザー様は荷受けやダンボールの処理に手間がかかり、通販企業様は運賃や梱包資材、配送の負担が少なくありません。しかし、当社では、豊富な在庫と高速で「荷合わせ」する物流機器により商品をまとめて1つの梱包でユーザー様へ直送することもでき、利便性が高い上、環境負荷軽減にも貢献できます。(トップメッセージ一部抜粋/P.10)

TRUSCO 統合報告書 「解体新書」2023

目次

会社案内	02
組織図	05
社名“トラスコ”の由来・経営のこころ	09
トップメッセージ	10
拠点マップ	12
会社概要	18
「こころざし」を実現するために(価値創造)	19
ビジネスフロー	20
トラスコのしきみ	22
人や社会のお役に立つ一価値創造モデル	26
「ありたい姿」実現のために一能力目標	28
枠にとらわれない発想一価値創造のあゆみ	30
社外からの評価	32
問屋を極める、究める(経営戦略)	33
経営戦略 一問屋を極める、究める一	34
財務戦略 一持つ経営一	35
商品戦略	36
物流戦略	48
販売戦略	54
デジタル戦略	60
人材戦略	66
やさしさ、未来へ	75
環境への取組み	80
コーポレートガバナンス	82
ステークホルダーリレーションシップ	89
公益財団法人 中山視覚福祉財団	92
企業データ	
数字で見るトラスコ	94
業績データ	96
沿革	102

編集方針

機関投資家様・株主様をはじめとするステークホルダーの皆様に、より当社の事業内容と価値創造のプロセスを理解していただきたいという想いから、統合報告書を毎年発刊しています。「がんばれ!!日本のモノづくり」。いつの時代も日本のモノづくりのお役に立ち続け、常に最高の利便性を提供する企業を目指す、というビジョンの「ストーリー性」を重視し制作いたしました。当社は企業の競争力の源泉は「**独創力**」であると考え、商品、物流、デジタルなどを駆使したビジネスモデルを構築しています。本冊子を通して、当社のビジネスや競争優位性に対する考え方を少しでも理解していただければ幸いです。

※令和4年(2022)12月期の期首より「収益認識に関する会計基準」等を適用しています。そのため、段次の記載がない限りは、令和3年(2021)12月期の数値は遡及適用後の数値となっており、令和4年(2022)12月期の前年比は、遡及適用後の令和3年(2021)12月期の数値との比較となっています。

対象とする期間

令和4年(2022)1月1日～令和4年(2022)12月31日

見通しに関する注意事項

本統合報告書には、当社の今後の計画や戦略、業績に関する見通しの記述が含まれています。これらの記述は当社が現時点で想定している情報から判断し、計画している内容です。経済動向や市場需要などに関わるリスクや不確実性を含んでいます。そのため、計画値と実績は異なることや、戦略が変更となる可能性があることをあらかじめご了承ください。

参考にしたガイドライン

- ・経済産業省「価値協創のための統合的開示・対話ガイドンス」
- ・国際統合報告評議会(IIRC)「国際統合報告フレームワーク」

社名“トラスコ”の由来

当社は、昭和34年(1959)に「中山機工商会」として創業し、昭和39年(1964)に「中山機工株式会社」として設立。そして、平成6年(1994)

「トラスコ中山株式会社」に社名変更しました。
TRUSCOとは、「TRUST(信頼)+ COMPANY(企業)
=信頼を生む企業」の造語です。

縁ある人々から信頼され、「未来に向かって成長し続ける企業」という私たちの企業姿勢を表現しています。

TRUST + COMPANY
信 頼 企 業

= TRUSCO®
信頼を生む企業



平成15年(2003)発表の
トップメッセージ



卸売業を強化し、独自の物流システム
を構築



(左から)総料理長 木下 太郎(トラスコ・リゾート&スパ箱根・軽井沢料理長)、
副料理長 佐藤 俊郎(トラスコ・リゾート&スパ箱根)



社屋を自社所有し機能を強化
(物流センター「プラネット埼玉」)



上:最終支払手形(2003年8月)
下:最終受取手形(2005年12月)

経営のこころ

取捨善択

物事の判断をするときには、「損なのか、得なのか」の損得勘定ではなく、「正しいのか、間違っているのか」「善なのか、悪なのか」と自問自答の上、必ず損得勘定抜きの「正しいこと」を選ぶということ。損得勘定である「取捨銭択(自社の利益を第一に考える)」の判断は結果的に凶となることが多い。

独創経営

「誰もが進む方向には成功の文字はない」「誰もが考える経営戦略では結果は世間並みで終わる」「誰もが思いつく前にやらなければ手遅れとなる」「多数決の解で挑んでも、結果は世間並みに終わる。民意が必ずしも正しいとは限らない。」

正規雇用

企業には社員が安心して、安定して働く職場を提供する義務がある。収益向上のためとはいえ、人の人生のいいとこ取りはしてはならない。当社は派遣社員ゼロである。パートタイマーは非世帯主、学生、シルバー人材に限っており、世帯主は正社員として雇用する。

持つ経営

社屋、情報システム、車両等の大動脈は他人資本に依存しない。自社で所有すると償却しても現物が残るために、お金の無駄にならない。短期的な利益を目指すのではなく、長期的な企業価値向上の視点を持ち、お客様の利便性向上につなげていくためにも「持つ経営」にこだわる。(P.35参照)

やめる 経営戦略

売上拡大の成長の中でも当社が果たすべき使命や存在価値とは何かを問い合わせ、「やめる」決断をするのも重要である。物品受領書の廃止、手形取引全廃など「やめる」ことで見える景色が変わった。「やめる」とともに視野に入れ、常に物事の本質を見極めることに注力する。

組織図

令和5年(2023)4月1日時点

指導役

	<p>昭和30年(1955) 1月16日生 68歳 社歴45年</p> <p>略歴 昭和53年 当社入社 平成 8年 東京支店 支店長 平成10年 経営企画本部 本部長 平成11年 執行役員 経営企画本部 本部長 平成15年 執行役員 購買本部 本部長 平成16年 取締役 物流本部 本部長 平成19年 常務取締役 商品本部 本部長 平成29年 専務取締役 経営管理本部 本部長 平成31年 専務取締役 社長補佐 令和 2年 指導役(現任)</p> <p>指導役 なかい たかし 中井 孝</p> <p>指導役とは 当社において過去に積み上げた実績を基に、その知識や経験を生かした従業員への助言を目的に設置しています。</p>
--	--

	<p>昭和24年(1949) 11月15日生 73歳</p> <p>略歴 昭和50年 マッキンゼー・アンド・カンパニー入社 平成 8年 株式会社フォーアサイト・アンド・カンパニー創立 同社代表取締役(現任) 当社社外取締役(現任) 一般社団法人問題解決力検定協会創立 同協会代表理事(現任)</p> <p>社外取締役 Board Brain(BB)^{*1} 株式会社フォーアサイト・アンド・カンパニー 代表取締役 さいとう けんいち 齋藤 頤一</p>
	<p>昭和28年(1953) 8月19日生 69歳</p> <p>略歴 昭和51年 萩原工業株式会社入社 昭和59年 同社代表取締役社長 平成22年 同社代表取締役社長 社長執行役員 平成28年 同社代表取締役会長 平成28年 当社社外取締役(現任) 平成30年 東洋平成ボリマー株式会社 代表取締役社長 令和 2年 ウエーブロックホールディングス株式会社 社外取締役(現任) 萩原工業株式会社 相談役 はぎはら くにあき 萩原 邦章</p>

	<p>昭和37年(1962) 3月 5日生 61歳</p> <p>略歴 昭和59年 日産自動車株式会社入社 平成13年 LVIグループ株式会社 (現ルイ・ヴィトン・ジャパン 株式会社) 入社 平成21年 株式会社シャルダン代表取締役 エステー株式会社入社 同社取締役兼 代表執行役社長 株式会社シャルダン 取締役(現任) 令和 2年 当社社外取締役(現任) エステー株式会社 代表執行役社長 すずき たかこ 鈴木 貴子</p>
--	--

代表取締役社長

	<p>昭和33年(1958) 12月24日生 64歳 社歴42年</p> <p>略歴 昭和56年 当社入社 昭和59年 取締役 昭和62年 常務取締役 平成 3年 代表取締役 専務取締役 平成 6年 代表取締役社長(現任)</p> <p>代表取締役社長 なかやま てつや 中山 哲也</p>
--	--

	<p>取締役 経営管理本部 本部長 兼 デジタル戦略本部 本部長 かずみ あつし 数見 篤</p> <p>昭和45年(1970) 9月10日生 52歳 社歴30年</p> <p>略歴 平成 5年 当社入社 平成13年 土浦営業所 所長 平成14年 金沢営業所 所長 平成18年 大阪支店 支店長 平成22年 カタログ・メディア課 課長 兼 ドットクル課 課長 平成25年 e コマース営業部 部長 平成26年 e ビジネス営業部 部長 平成29年 執行役員 e ビジネス営業部 通販担当部長 平成29年 執行役員 情報システム部 部長 平成31年 取締役 情報システム本部 本部長 平成31年 取締役 情報システム本部 本部長 令和 2年 取締役 経営管理本部 本部長 兼 デジタル戦略本部 本部長 兼 デジタル推進部 部長 令和 3年 取締役 経営管理本部 本部長 兼 デジタル戦略本部 本部長(現任)</p>
--	---

	<p>取締役 商品本部 本部長 なかやま たつや 中山 達也</p> <p>昭和60年(1985) 8月 4日生 37歳 社歴10年</p> <p>略歴 平成25年 当社入社 平成30年 通販東京第一支店 支店長 令和元年 経営企画部 部長 兼 経理部 部長 令和 3年 上席執行役員 商品本部 本部長 令和 5年 取締役 商品本部 本部長(現任)</p> <p>令和5年(2023)3月24日開催予定の 当社第60期定期株主総会決議を経て取締役に就任予定</p>
--	---

経営管理本部

	<p>経営企画部 部長 しもずあつし 下津 敦嗣</p> <p>昭和53年(1978) 12月25日生 44歳 社歴21年</p> <p>略歴 平成14年 当社入社 平成23年 江戸川支店 支店長 平成25年 経営企画課 課長代理 平成26年 大阪本社総務課 課長 兼 法務課 課長 兼 車両運行管理課 課長 令和 3年 経営企画・広報IR課 課長 経営企画部 部長 兼 経営企画・広報IR課 課長 令和 3年 経営企画部 部長(現任)</p> <p>経営企画課 秘書課 広報IR課 サステナビリティ推進課 (社員14名)</p>
	<p>人事部 部長 きたともや 喜多 智弥</p> <p>昭和53年(1978) 12月24日生 44歳 社歴22年</p> <p>略歴 平成13年 当社入社 平成22年 甲府支店 支店長 平成25年 経営企画課 課長 平成26年 大阪本社総務課 課長 令和 3年 人事開発課 課長 人材開発課 課長 兼 秘書課 課長 兼 CSR課長 兼採用課 課長 人事部 部長(現任)</p> <p>人事課 HRサポート課 採用課 人材開発課 ヘルスケア課 (社員23名)</p>
	<p>総務部 部長 兼 プロパティ課 課長 あだちみきお 安達 幹雄</p> <p>昭和44年(1969) 9月20日生 53歳 社歴29年</p> <p>略歴 平成 6年 当社入社 平成14年 HC名古屋営業所 所長 平成16年 HC新潟営業所 所長 平成19年 HC東京支店 支店長 平成20年 松戸営業所 所長 平成23年 ブラネット南関東センター長 平成25年 ブラネット北関東センター長 平成28年 ファクトリー営業部 部長(中部) 平成30年 ファクトリー営業部 信州・北陸・東海 部長 総務部 部長 令和 3年 総務部 部長 兼 プロパティ課 課長(現任)</p> <p>東京管理課 大阪管理課 プロパティ課 ト拉斯コ・リゾート & スパ箱根 京都 神楽岡 蓮月荘 ト拉斯コ・リゾート & スパ軽井沢 (社員27名、パートタイマー12名)</p>
	<p>経理部 部長 もりてつひろ 森 徹宏</p> <p>昭和41年(1966) 3月27日生 57歳 社歴4年3ヶ月</p> <p>略歴 令和元年 当社入社 令和元年 財務課 課長 令和 3年 経理部 部長(現任)</p> <p>IT企画課 システム管理課 インフラ・ネットワーク管理課 データ管理課 (社員38名)</p>

デジタル戦略本部

	<p>情報システム部 部長 きむら たかゆき 木村 隆之</p> <p>昭和41年(1966) 3月27日生 49歳 社歴25年</p> <p>略歴 平成10年 当社入社 平成23年 山口支店 支店長 平成24年 宇部支店 支店長 平成25年 人材開発課 課長 兼 秘書課 課長 兼 環境マネジメント課 課長 平成31年 情報システム部 部長(現任)</p> <p>IT企画課 システム管理課 インフラ・ネットワーク管理課 データ管理課 (社員11名)</p>
	<p>デジタル推進部 部長 やまなか あつひろ 山中 敦宏</p> <p>昭和49年(1973) 6月26日生 48歳 社歴25年</p> <p>略歴 平成10年 当社入社 平成20年 土浦支店 支店長 平成24年 南大阪支店 支店長 平成30年 販売企画課 課長 令和 3年 デジタル推進部 部長(現任)</p> <p>デジタル推進課 UXプラットフォーム開発室 (社員11名)</p>

商品本部

	<p>東京商品部 部長 とうきょうしめいぶ 東京商品部 部長</p> <p>昭和55年(1980) 7月 21日生 42歳 社歴19年</p> <p>略歴 平成16年 当社入社 平成20年 福井支店 支店長 平成24年 富山支店 支店長 平成30年 東京商品部 部長(現任)</p> <p>東京NB商品課 東京PB商品課 PBプロダクトデザイン課 デジタル推進課 UXプラットフォーム開発室 (社員49名)</p>
	<p>大阪商品部 部長 おおやまとこうしろう 大阪商品部 部長</p> <p>昭和51年(1976) 2月 23日生 47歳 社歴25年</p> <p>略歴 平成16年 当社入社 平成20年 熊谷支店 支店長 平成24年 富山支店 支店長 平成28年 PBプロダクトデザイン課 東京PB商品課 デジタル推進課 UXプラットフォーム開発室 (社員49名)</p> <p>東京NB商品課 東京PB商品課 PB品質保証課 仕入管理課 大阪仕入先開発課 商品DBプラットフォーム開発室 ト拉斯コ オレンジブック課 ト拉斯コ オレンジブック.Com課 お客様相談室 (社員79名)</p>
	<p>海外商品部 部長 かいがいのりひろ 海外商品部 部長</p> <p>昭和51年(1976) 2月 23日生 47歳 社歴25年</p> <p>略歴 平成16年 当社入社 平成20年 小山支店 支店長 平成24年 ドイツ駐在所 所長 平成28年 海外商品部 部長(現任)</p> <p>東京NB商品課 東京PB商品課 PB品質保証課 仕入管理課 大阪仕入先開発課 商品DBプラットフォーム開発室 ト拉斯コ オレンジブック課 ト拉斯コ オレンジブック.Com課 お客様相談室 (社員15名)</p>

営業企画部 / e ビジネス営業部

	<p>営業企画部 部長 兼 e ビジネス営業部 部長 やまもとまさし 山本 雅史</p> <p>昭和48年(1973) 5月 27日生 49歳 社歴27年</p> <p>略歴 平成 8年 当社入社 平成16年 浜松営業所 所長 平成22年 監査役室 室長 平成22年 総務課 課長 平成26年 ブラネット東北センター長 平成30年 物流部 首都圏 部長 令和元年 海外部 部長 兼 マーケティング部 部長 令和 2年 営業企画部 部長 兼 e ビジネス営業部 部長(現任)</p> <p>販売企画課 マーケットプライス戦略室 直治郎課 MROストッカー推進課 (社員 10名)</p>
--	---

株主総会

監査役会

取締役会

代表取締役社長

監査指導室
(3名)

サステナビリティ委員会

中央安全衛生委員会



常勤監査役
いまがわ ひろあき
今川 裕章

昭和38年(1963) 1月22日生
60歳 社歴37年

略歴
昭和61年 当社入社
平成8年 前橋営業所 所長
平成9年 太田営業所 所長
平成10年 東京支店 支店長
平成16年 執行役員 NB商品本部 本部長
平成19年 取締役 営業本部 本部長
平成25年 執行役員 ファクトリー営業部 部長(東部)
平成28年 執行役員 経理部 部長
平成31年 執行役員 経営企画部 部長 兼 経理部 部長
令和元年 執行役員 ファクトリー営業部 兼 物流部 首都圏 部長
令和4年 執行役員
常勤監査役(現任)



非常勤監査役
かまくら ひろは
鎌倉 寛保

昭和22年(1947) 1月27日生
76歳

略歴
昭和46年 等松・青木監査法人入所(現 有限責任監査法人トーマツ)
昭和48年 公認会計士登録
平成24年 当社非常勤監査役(現任)
株式会社ユーシン精機
非常勤監査役(現任)
平成25年 株式会社フジオフード
グループ本社
非常勤監査役(現任)
平成30年 シン・エナジー株式会社
非常勤監査役(現任)



非常勤監査役
わだ よりとも
和田 賴知

昭和30年(1955) 10月23日生
67歳

略歴
昭和53年 等松・青木監査法人入所(現 有限責任監査法人トーマツ)
昭和56年 公認会計士登録
平成8年 監査法人トーマツ
パートナー(現 有限責任監査法人トーマツ)
令和元年 株式会社日本触媒
非常勤監査役(現任)
積水ハウス株式会社
非常勤監査役(現任)
平成30年 当社非常勤監査役(現任)



非常勤監査役
ひねの けん
日根野 健

昭和54年(1979) 8月23日生
43歳

略歴
平成15年 監査法人トーマツ 入所(現 有限責任監査法人トーマツ)
平成19年 公認会計士登録
平成19年 株式会社アクションラン
代表取締役(現任)
平成19年 日根野公認会計士事務所
代表(現任)
令和元年 税理士法人日根野会計
事務所 代表社員(現任)
令和5年 当社非常勤監査役(現任)

令和5年(2023)3月24日開催予定の当社第60期定期株主総会決議を経て社外監査役に就任予定

本部長



取締役
営業本部 本部長
なかい かずお
中井 一雄

昭和44年(1969) 7月7日生
53歳 社歴30年

略歴
平成5年 当社入社
平成14年 HC新潟営業所 所長
HC大阪支店 支店長
平成20年 人事課 課長
平成20年 人事課 課長 兼 ヘルスケア課 課長
平成25年 経営企画部 部長
平成29年 執行役員 経営企画部 部長
平成31年 執行役員 経営管理本部 本部長
平成31年 取締役 経営管理本部 本部長
令和2年 取締役 営業本部 本部長
トレスコナカヤマ タイランド 担当役員(現任)
トレスコナカヤマ インドネシア 担当役員(現任)
取締役 営業本部 本部長 兼 ホームセンター営業部 兼 物流部 部長
令和3年 取締役 営業本部 本部長 兼 ホームセンター営業部 兼 物流部 部長
令和4年 取締役 営業本部 本部長(現任)



取締役
物流本部 本部長 兼
物流安全推進部 部長
なおよし ひでき
直吉 秀樹

昭和46年(1971) 12月7日生
51歳 社歴29年

略歴
平成6年 当社入社
尼崎営業所 所長
平成15年 小倉営業所 所長
平成19年 監査役室 室長
平成22年 平成23年
経営企画課 課長
平成25年 情報システム部 部長
平成29年 執行役員 情報システム部 部長
平成29年 執行役員 物流本部 本部長
取締役 物流本部 本部長
平成31年 令和3年
取締役 物流本部 本部長 兼 物流部 本部長
令和3年 令和3年
取締役 物流本部 本部長 兼 物流部 本部長
令和5年 取締役 物流本部 本部長 兼 物流安全推進部 部長(現任)

営業本部



ファクトリー営業部
東部 部長
うんと きよのり
雲戸 清則
昭和37年(1962) 2月9日生
61歳 社歴36年4か月



ファクトリー営業部
首都圏 部長
きむら よしき
木村 好希
昭和55年(1980) 9月2日生
42歳 社歴20年



ファクトリー営業部
中部 部長
よねだ ゆたか
米田 豊
昭和50年(1975) 11月6日生
47歳 社歴24年



ファクトリー営業部
近畿 部長
さかい としはる
酒井 利治
昭和51年(1976) 8月17日生
46歳 社歴24年



ファクトリー営業部
西部 部長
ふじた まさとし
藤田 雅敏
昭和56年(1981) 3月10日生
42歳 社歴20年



ホームセンター営業部
部長
まつい しゅう
松井 周
昭和54年(1979) 8月17日生
43歳 社歴20年



海外部 部長 兼
海外販売課 課長
かみょうじょう なおつく
上條 直胤
昭和52年(1977) 11月29日生
45歳 社歴20年

略歴
平成15年 当社入社
平成24年 福井支店 支店長
平成26年 海外販売課 課長
平成27年 HC東京支店 支店長
令和4年 小牧支店 支店長 兼 HC東京支店 支店長
令和4年 ファクトリー営業部
課長
平成29年 広報IR課 課長
平成31年 大阪支店 支店長
令和4年 ファクトリー営業部
首都圏 部長(現任)

略歴
平成11年 当社入社
平成17年 滋賀営業所 所長
平成22年 米子営業所 所長
平成23年 監査役室 室長
平成25年 経営企画課 課長
平成26年 広報課長 兼 IR課
課長
平成28年 佐賀支店 支店長
令和2年 名古屋支店 支店長
令和4年 米子 岡山 広島
福山 宇部 周南
徳島 高松 松山
高崎 小倉 鳥栖
鹿児島 長崎 熊本 大分
竜王 京都 大阪 神戸
富山 金沢 福井
浜松 名古屋 岡崎
小牧 四日市
(社員150名、パートタイマー27名)

※海外子会社対応窓口
(社員6名)

HC東京 福岡
HC大阪 沖縄

※ファクトリー営業部支店との
兼任 2支店含む
(社員31名、パートタイマー1名)

HC東京 福岡
HC大阪



トップメッセージ

教科書にない経営

代表取締役社長 中山 哲也

新型コロナウイルス感染症の影響の継続、脱炭素化の潮流、そしてロシアによるウクライナ侵攻を背景にしたサプライチェーンの逼迫や資源高への懸念など、モノづくりを取り巻く環境は大きく変化しました。そのような中で迎えた2022年12月期は、商品不足などにより調達に課題が多い中、在庫化を推進した当社をより多くのお客様にご活用いただき、前期は連結売上高2,464億53百万円(前年比+8.6%)と、過去最高の売上高で終えることができました。

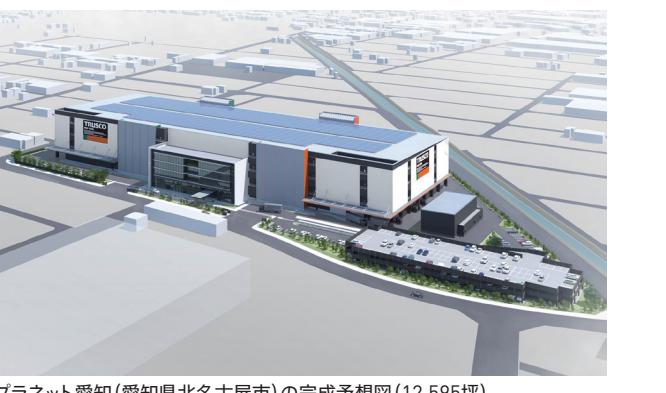
奇創天外な発想で自己成長し続ける会社へ

教科書通りでうまくいくなら、世の中は成功者で溢れています。しかし、現実は成功者と呼ばれる人はほんのひと握りどころか「ひとつまみ」ではないでしょうか。しかも、奇創天外な発想で成功を引き寄せることができる人は、必ずしも教科書に忠実な人ではないように思えます。

例えば、「在庫は少なければ少ないほうが良い」と教科書では説きますが、この考え方は売り手側の論理であって、買い手側から見ると、品揃えも豊富で売り切ることのない量を確保してほしいと思うはずです。また、「在庫回転率」を重視する人もいますが、この考え方も同様に買い手から見れば大きな意味がなく、ただの数字に過ぎません。他にも経営指標は山ほどありますが、どれも自社目線でお客様から見れば重要ではないものが多くあります。

財務に関しては、P/L(損益計算書)で企業の優劣、格差を語る方が多いように思えますが、本当の実力を語るにはB/S(貸借対照表)を見るべきだと思います。P/Lは売上と利益だけは見えますが、B/Sは企業の考え方や方向性、お金の使い方や配分や社長の考え方まで手に取るようにわかります。

また、世の中の流行りの中に「M&A」や「自社株買い」があります。M&Aに関しては、当社は「物流投資=M&A」という考え方を持っています(P.35参照)。簡単に言えば、物流センターを建てて、棚を置いて在庫を置いて販売すれば、企業買収をしたのと同じ効果があるという考え方です。M&Aに頼ることなく成長を目指す企業をオーガニック企業とも呼びますが、当社もそのような自己成長し続ける企業でありたいと思います。自社株買い(P.11参照)についても、独自の考えを持っています。一般的には、自社株買いは1株当たりの指数を高めて、株価上昇を期待するのですが、これは企業の生産力、販売



プラネット愛知(愛知県北名古屋市)の完成予想図(12,595坪)

力、企業力が高まるものではありません。企業は成長のための施策を練り、それに資金を注ぎ込むべきだと思います。こんなこと、あんなことにもチャレンジしてみたい、これが本来の企業のあるべき姿だと思います。

問屋による「ニアワセ(荷合わせ)」と「ユーザー様直送」が地球を救う

現在掲げている主な成長戦略に「ユーザー様直送(P.52参照)」と「荷合わせ」があります。問屋は直接のお客様へ商品をお届けするのが仕事で、ユーザー様へお届けするのは得意先様の仕事です。不变の常識により、受注・梱包・出荷という重複した作業が続けられています。「ユーザー様直送」は、お薬を薬局に届けるのではなく患者に届けるような取組みです。昨年多くのお客様にご利用いただき、市場から評価をいただいています。(355万個、前年比+25.4%)

また、インターネットでヘルメットや保護具など複数の商品を注文すると、多くの場合はそれぞれ荷物が届きます。受け取ったユーザー様は荷受けやダンボールの処理に手間がかかり、通販企業様は運賃や梱包資材、配送の負担が少なくありません。しかし、当社では、豊富な在庫と高速で「荷合わせ」する物流機器により商品をまとめて1つの梱包でユーザー様へ直送することもできます。利便性が高い上、環境負荷軽減にも貢献できる「ユーザー様直送」「荷合わせ」が世の中の常識に変わるように、そして環境保全を通じて地球を救うことにつながるようにチャレンジを続けたいと思います。



一般的にバラバラに届いてしまう商品も、トラスコであれば荷合わせをして、ユーザー様へ直送。無駄な梱包資材もなく、環境に優しい。



「人間、誰しも地球環境破壊の加害者である」という考えのもと、従業員一人ひとりの意識を変えていくことを目的にしたパンフレット「TRUECOブック(詳細P.76)」を発刊。

「やさしさ、未来へ」というメッセージとともに

当社は「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す」という想いから、今から約25年前の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(詳細P.76)。サステナビリティという言葉が広まる25年以上前のことです。企業運営に必要な光熱費や資源の削減だけではなく、「在庫を置く」「固定費型物流で商品をお届けする」など、ビジネスモデル自体を省エネ設計にすることが重要であると考えています。近年、取組みを強化している、置き薬ならぬ置き工具「MROストッカー(P.56参照)」や「ユーザー様直送」も事業を通じた環境負荷の少ない企業づくりの一環であり、常識の不意をつく当社独自の取組みです。

これからも成功の秘策は決して教科書には載っていないと肝に銘じ、奇創天外な発想で成長につながるアイデアを生み出していきたいと考えております。

「自社株買い」への考え方

自社株買いは企業が発行した株式を自らの資金で買い戻す行為で、配当金と並ぶ、株主還元策のひとつです。自社株買いをすることで、一時的に株価が上昇することが期待されますが、企業価値向上につながるものではありません。当社の場合、自己株式は全発行株式数の0.1%、その他は国内外の企業様及び機関投資家様が所有しています(詳細P.100)。今後も、目の問題にとらわれず、本質を見極めて企業の成長のために資金と労力を注いでいきたいと考えています。

拠点マップ

令和5年(2023)1月1日付 ★は自社所有物件

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



海外現地法人(子会社)
拠点数 2か所



大阪本社	大阪府大阪市西区新町1丁目34番15号 ト拉斯コグレンチェックビル	★
42 大阪支店	H C 大阪支店 通販大阪支店	
43 プラネット大阪 南大阪支店	大阪府堺市堺区石津北町81番1	★
44 プラネット神戸	兵庫県神戸市中央区港島中町1丁目3-5	★
45 神戸支店	兵庫県神戸市兵庫区水木通二丁目1番9号 中山記念会館5階	
46 姫路支店	兵庫県姫路市北条448-26	★

西部

47 プラネット山陽 岡山支店	岡山県岡山市北区天瀬4-15	★
48 岡山ストックセンター	岡山県岡山市南区福成2丁目16-35	★
49 米子支店	鳥取県米子市米原8丁目15-14	★
50 福山支店	広島県福山市曙町2丁目4-13	★
51 広島支店	広島県広島市西区中広町1丁目20番1号	★

近畿

36 プラネット滋賀 竜王支店	滋賀県蒲生郡竜王町 小口1140-3	★
37 京都支店	京都府京都市下京区新町通 七条下ル東塩小路町593番地	★
38 H C 西日本物流センター	奈良県奈良市上深川町755-6	★
39 奈良ストックセンター	奈良県奈良市上深川町758-6	★
40 東大阪ストックセンター	大阪府東大阪市 新庄西4番12号	★
41 堺ストックセンター*	大阪府堺市西区 浜寺石津町東1丁5番45号	★

*令和5年(2023)5月より稼働予定

プラネット新潟建設予定
所在地: 新潟県三条市
敷地面積: 7,958坪

拠点数
94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
(うち在庫保有支店29か所) (うちストックセンター11か所)

海外拠点 5か所 MROストッカー導入数 775件
現地法人: ト拉斯コナカヤマ タイランド
ト拉斯コナカヤマ インドネシア
仕入先開拓オフィス: ドイツ、台湾、タイ

在庫アイテム数 56万アイテム 在庫総個数 5,319万個 在庫金額 452億円

東部

13 鹿島支店	茨城県神栖市堀割3丁目3番24号	★
14 宇都宮ストックセンター	栃木県河内郡上三川町 しらさぎ2丁目40番3号	★
15 小山ストックセンター	栃木県小山市栗宮1丁目6番33号	★
16 プラネット埼玉 幸手支店	埼玉県幸手市神明内赤木988-7	★
17 大宮支店	埼玉県さいたま市西区西遊馬2039番地	★
18 プラネット東関東 松戸支店	千葉県松戸市上本郷241番地1	★
19 千葉支店	千葉県市原市八幡海岸通 1969番17	★

東京本社

20 東京支店	東京都港区新橋4丁目28番1号 ト拉斯コフィオリートビル	★
21 京浜支店	東京都大田区久が原2丁目14番23号	★
22 東京パックアップセンター	神奈川県川崎市川崎区田町3丁目10番6号	★
23 プラネット南関東 厚木支店	神奈川県伊勢原市高森1567-1	★
24 富士支店	静岡県富士市十兵衛251-1	★
25 静岡支店	静岡県静岡市駿河区緑が丘町1番20	★

価値創造

経営戦略

商品

物流

販売

デジタル

人材

やさしさ、
未来へ、
環境組み

ガーバナンス

リストリックホシルダ

福中社山財視団

企業データ

◀ OPEN ▶ OPEN ▶

主要な事業所

全て自社所有物件です。

物流センター

①敷地面積 ②延床面積 ③稼働年(現在の建物) ④従業員数 ⑤在庫アイテム数 ⑥在庫総個数 ⑦在庫金額



本社



社員寮

①敷地面積 ②延床面積 ③稼働年(現在の建物) ④従業員数 ⑤在庫アイテム数 ⑥在庫総個数 ⑦在庫金額



支店



保養所・研修施設



会社概要

令和4年(2022)12月末時点

商 号	トラスコ中山株式会社 TRUSCO NAKAYAMA CORPORATION
本 店	東京都港区新橋四丁目28番1号 トラスコ フィオリートビル
本社事務所	東京本社 〒105-0004 東京都港区新橋四丁目28番1号 トラスコ フィオリートビル(本店登記) 大阪本社 〒550-0013 大阪府大阪市西区新町一丁目34番15号 トラスコ グレンチェックビル
事 業 所	国内拠点 89か所(本社2か所、国内営業拠点59か所、国内物流拠点28か所) 海外拠点 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) (令和5年(2023)1月1日時点)
資 本 金	50億2,237万円 東証プライム市場[証券コード9830]('苦は去れ'と覚えてください)
自己資本比率	67.1% [令和4年(2022)12月期(12月末時点)]
従 業 員 数	連結:2,954名(役員10名、社員1,639名、パートタイマー1,305名)
創 業	昭和34年(1959)5月15日
設 立	昭和39年(1964)3月2日
決 算 期	12月31日
売 上 高	令和4年(2022)12月期 連結:2,464億53百万円／令和5年(2023)12月期 計画 2,650億90百万円
経 常 利 益	令和4年(2022)12月期 連結:150億65百万円／令和5年(2023)12月期 計画 159億70百万円
取 引 銀 行	みずほ銀行、りそな銀行、三菱UFJ銀行、三井住友銀行、三井住友信託銀行
会計監査人	有限責任監査法人トーマツ
格 付 状 況	シングルA (株式会社格付投資情報センター)
仕 入 先	3,272社(国内仕入先数2,943社、海外仕入先数329社)
販 売 先	機械工具商、溶材商、建築金物商、電材商、管材商、通販企業、ホームセンターなど全国5,575社
事 業 内 容	機械工具、物流機器、環境安全用品をはじめとしたプロツール(工場用副資材)の卸売業 及び自社ブランドTRUSCOの企画開発
役 員	令和5年(2023)4月1日時点 代表取締役社長 中山 哲也 取 締 役 中井 一雄(営業本部 本部長) 取 締 役 数見 篤(経営管理本部 本部長 兼 デジタル戦略本部 本部長) 取 締 役 直吉 秀樹(物流本部 本部長 兼 物流安全推進部 部長) 取 締 役 中山 達也(商品本部 本部長) 社 外 取 締 役 斎藤 順一 (株式会社フォアサイト・アンド・カンパニー 代表取締役) 社 外 取 締 役 萩原 邦章 (萩原工業株式会社 相談役) 社 外 取 締 役 鈴木 貴子 (エステー株式会社 代表執行役社長)

企業のこころざしとは

「人や社会のお役に立ててこそ
事業であり、企業である」

「こころざし」を実現するためには
(価値創造)

業界最後発企業として創業、その原点は「枠にとらわれない発想」でした。

これまでお客様やモノづくりの時代のニーズに対して、
様々なサービスを提供してまいりました。

今後も「人や社会のお役に立ててこそ事業であり、企業である」ことをこころざしとし、
いつの時代も日本のモノづくりのお役に立ち続けるために、
常に最高の利便性を提供する企業を目指していきます。

ビジネスフロー 20

トラスコのしくみ 22

人や社会のお役に立つ—価値創造モデル— 26

「ありたい姿」実現のために—能力目標— 28

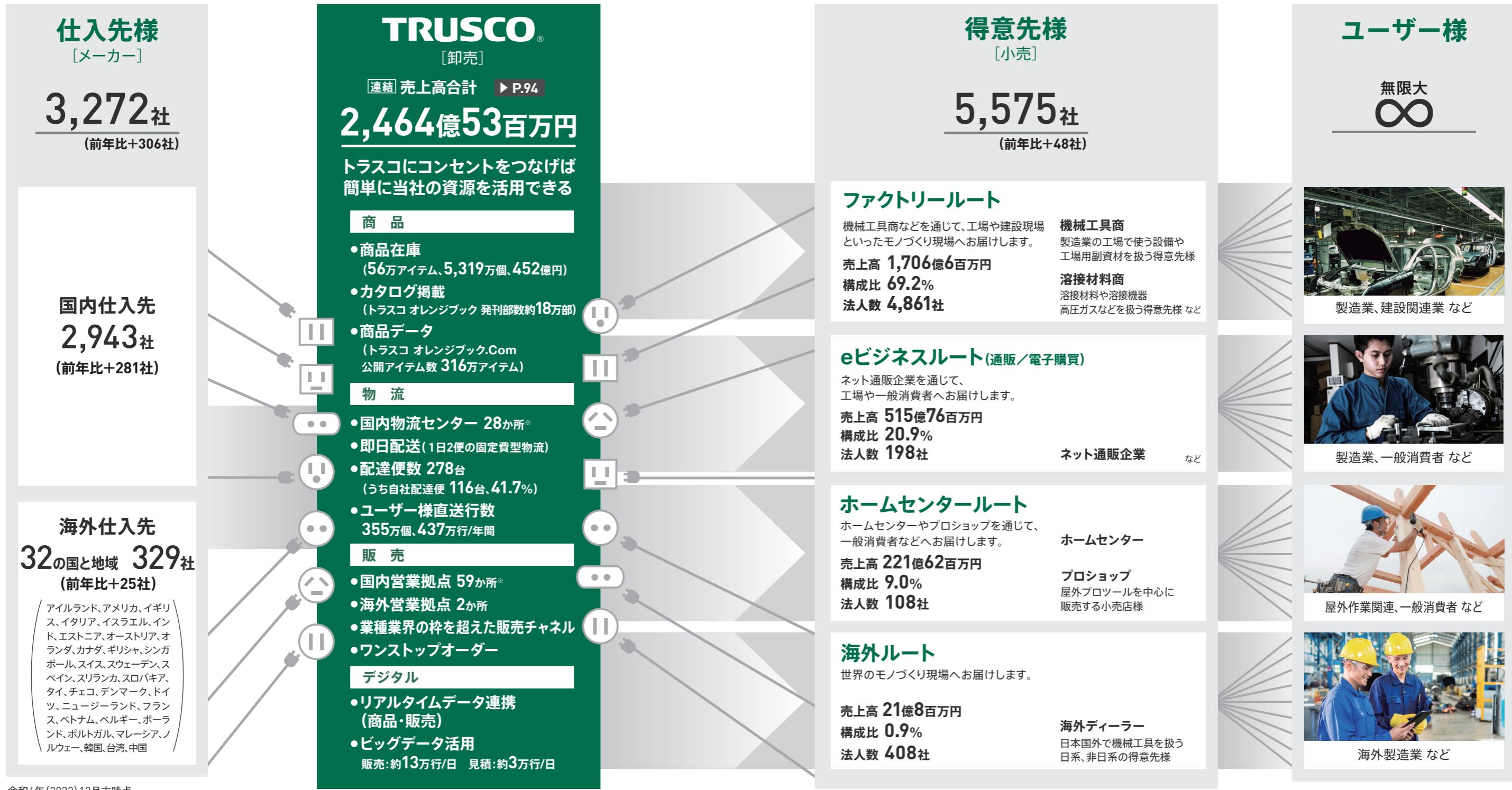
枠にとらわれない発想—価値創造のあゆみ— 30

社外からの評価 32



ビジネスフロー

トラスコ中山は、プロツールを仕入先様から仕入れ、機械工具商やネット通販企業、ホームセンターなどの得意先様へ販売する専門商社です。当社を介することで、プロツールを日本中のモノづくり現場へ、早くスムーズに、確実にお届けすることができます。卸(問屋)に徹し、得意先様・仕入先様及びユーザー様の利便性を向上させる独自のビジネスモデルを構築しています。



令和4年(2022)12月末時点

令和4年(2022)12月末時点
※令和5年(2023)1月時点

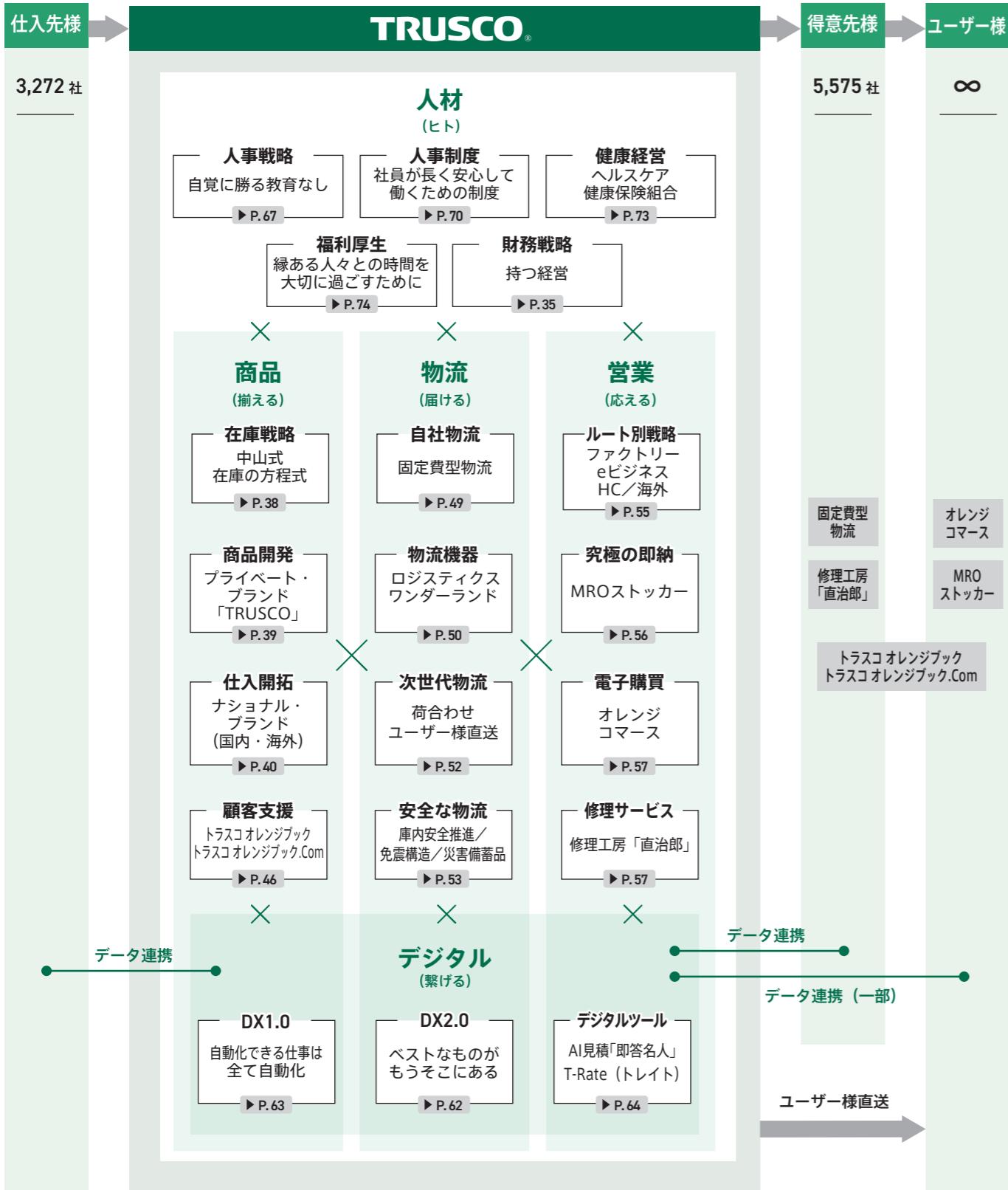
令和4年(2022)12月末時点

トラスコのしくみ

ヒトを生かし、奇創天外なしくみでアイデアを生む

いつの時代も、奇創天外の発想が世の中や企業を進化させてきました。「誰もが思いつき、誰もが進む方向に成功の文字はない」と考え、「奇創天外」の発想こそ人間力(ヒト)の見せ場だと考えています。「人にしかできない仕事」と語るなら、人工知能では生み出せないアイデアを生み出す必要があります。アイデアこそ人間だけに与えられた最高の知力です。「しくみより人間力」と唱える人もいますが、「しくみ

のないところには育たず」と考え、これまで様々な制度をつくり、人材が育つ企業づくりをしてきました。しくみのないところで、いくら頑張っても、努力に見合う結果が出ることはありません。ビジネスで重要な利便性の提供には、やはりしくみが必要です。ヒトを生かして、奇創天外なしくみやビジネスアイデアを生み出すことで、これからも企業を成長させていきたいと考えています。



プロツールなら何でも揃う

売れ筋だけを在庫するのではなく、同機能、類似品でも全て揃えることで、お客様のニーズに的確に応える体制を整えています。これからも豊富な品揃えと在庫で得意先様のビジネス拡大に貢献していきます。 ▶P.36

在庫はあると売る

一般論では「売れない在庫は置かない」と考えますが、当社は「在庫はあると売る」と考え、お客様が必要とする商品を先行して在庫。「在庫回転率」ではなく、「在庫出荷率」ひとつ。従業員が新商品のアイデアを提案する(P.38参照)」を重要指標としサービスの最大のパロメーターと考えています。

自社ブランド「TRUSCO」

昭和39年(1964)に業界初のプライベート・ブランド(PB)商品として誕生し、工場用副資材の中で幅広く網羅しているブランドの納期や売れ筋が一目で分かる誌面構成に加え、2023年版からはページ数をおよそ半分にスリム化し、QRコードからトラスコ オレンジブック.Comの豊富な商品情報とつながることができます。

モノづくり大辞典を進化

トラスコオレンジブックはモノづくり現場で必要とされるあらゆるプロツールを掲載。納期や売れ筋が一目で分かる誌面構成に加え、2023年版からはページ数をおよそ半分にスリム化し、QRコードからトラスコ オレンジブック.Comの豊富な商品情報とつながることができます。



即納こそ最大のサービス

「必要な時」に「必要なモノ」を「必要なだけ」調達したいというニーズにお応えするため、全国に物流センターを配置しています。世界最先端の物流機器を導入し、業務効率化と環境負荷の少ない物流を目指します。 ▶P.48

独自の固定費型物流

配達量に関わらず固定のルートを巡り、運賃コストを固定化することで運賃無料(1日2便)や在庫品の返品対応、修理品のお引取りなど、サービス向上にもつなげています。配達はコンテナを使用するため、環境負荷の少ない物流を実現しています。

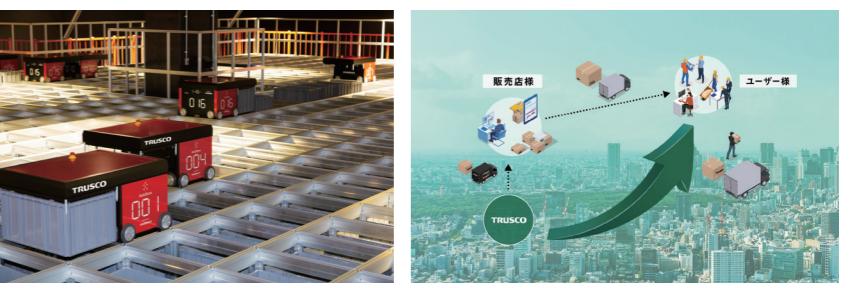
世界最先端の物流機器を導入

様々な物流機器や設備を導入し、省人化と自動化を推進しています。商品サイズと出荷頻度に応じた物流機器への高密度収納、そして仕分けや梱包の自動化による高速入出荷の実現で、在庫アイテムの拡大と即納体制の強化を継続しています。

物流拠点数 28か所	自社配達便率 41.7% (△0.4pt)	主要物流機器の導入数
納品リードタイム 20時間10分4秒(+3分11秒)		バトラー Butler® 113台



ユーザー様直送 個口数 355万個(+71万個)	売上高 238億円(+58億円)	CO ₂ 削減量 1,002t-CO ₂
--------------------------------	---------------------	---





得意先様の問題解決

数値化されない得意先様の潜在ニーズをつかむことで、問題解決に向けた営業活動を行っています。得意先様から必要としていただけるサプライヤーを目指すため、いかなる環境下においても供給責任を果たします。

▶ P.54

市場ごとに適したサービス ▶ P.55

会社の基盤である商品・物流・デジタルのサービスを活用しながら各ルートの特性に適したサービスを提供。得意先様からユーザー様までワンストップ購買を実現し、サプライチェーン全体の生産性、そして売上向上への貢献を続けています。

ファクトリールート	1,706 億 6 百万円
eビジネスルート	515 億 76 百万円
合計	2,464 億 53 百万円



得意先様に合わせたサービスを提供

「置き薬」ならぬ「置き工具」 ▶ P.56

「MROストッカー」は、日本で長年親しまれているビジネスモデル「置き薬」の工具版で、専用アプリで簡単に商品を購入できるサービスです。ユーザー様が日々使用する消耗品を在庫することで、製造現場の「今すぐ欲しい」という声に応えます。

MROストッカー
導入数
775 件
(+446件)



全国のモノづくり現場で導入が進む

世界のMRO需要に応える ▶ P.58

世界のモノづくりに貢献するために、世界各国への輸出及び現地法人でのビジネスを加速しています。現地法人は、タイ・インドネシアにあり、現地のカタログや豊富な在庫、そして即納体制などの強みを生かし、現地のモノづくりへ貢献しています。

海外現地法人(子会社)拠点数
2 か所
海外販売課取引先
20 の国と地域
108 社



海外でもTRUSCO オレンジブックを展開



個人の成長を会社の成長へ／持つ経営

自律的に考え、行動ができる「ヒト」の育成を目指します。職種や働き方の多様化に応じて人事制度を充実させることで、社員一人ひとりが活躍できる舞台の提供を目指し、個人の成長を企業の成長につなげていきます。

▶ P.66

自覚に勝る教育なし

当社の教育はOJTが基本ですが、各社歴・ステージでの研修ではOJTで学べない知識をインプットし、「気付き」を得られる環境作りを目指しています。トラスコ中山にいるからこそ得られる経験や、研修やeラーニング、通信教育等、様々な学習環境を提供しています。

従業員数
2,954 名
役員
正社員
1,639 名
パートタイマー
1,305 名

従業員に占める女性従業員の割合
社員 **35.2 %**
1か月当たりの従業員の平均残業時間
18.1 時間
(+3.7時間)
自社保有 保養所数
3 か所



さまざまな研修を通じて気付きを与える

従業員に占める女性従業員の割合
社員 **35.2 %**
1か月当たりの従業員の平均残業時間
18.1 時間
(+3.7時間)
自社保有 保養所数
3 か所



保養所「京都 神楽岡 蓮月荘」

総資産 **2,252 億円**
自己資本比率 **67.1 %**



物流などの大動脈は全て自社で保有



他社がマネできない圧倒的な利便性

サプライチェーン全体の利便性向上のために、業界共通のデータ基盤の構築からユーザー様への先回り納品まで、当社が接点を持つあらゆるシーンでデジタルによる変革を続けています。

▶ P.60

商品×デジタル

商品1品ごとの売上実績についてリアルタイムに活用できるシステムを構築。AIによる商品データの自動解析や収集機能を実装する仕組みも構築し、1,000万アイテム以上へ商品データを拡充し、業界標準化を目指します。

トラスコ オレンジブック.Com 公開アイテム数	316 万アイテム(+40万アイテム)
商品データ数	商品自動採用数
550 万アイテム(+130万アイテム)	26,109 アイテム(+18,615アイテム)



仕入先様との連携を強化し、商品データを拡大

物流×デジタル

より高度な物流システムを導入するためにデジタル投資が欠かせません。物流機器だけでなく、在庫管理や庫内業務全般を効率化させていくためのシステムを導入。庫内状況を可視化して最適な人員配置をするなど、デジタルを駆使した改善を進めています。

見積自動化率
22.6 %(+4.4pt)
システム受注率
85.2 %(△0.1pt)



倉庫内業務を可視化し効率化を推進

営業×デジタル

得意先様への迅速、丁寧な対応をデジタルを活用して進めています。AI見積「即答名人」を導入したことでの回答スピードが向上(最短5秒)。また、通話アプリ「フェイスフォン」により対面営業と同じサービスが遠隔でも可能になりました。

見積自動化率
46.0 %(+3.3pt)
WEB見積依頼率
24 億円



遠隔でも対面営業と同様のサービスを提供

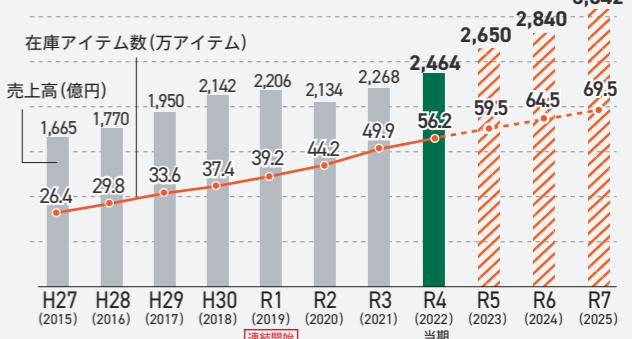
トラスコの成長戦略と3か年計画

問屋による「ニアワセ(荷合わせ)」 と「ユーザー様直送」が環境負荷軽減につながる

当社は「在庫は成長のエネルギー」として、「在庫」を成長戦略の軸足としており、事業を展開してきました。2018年に稼働したプラネット埼玉ではAutoStore(オートストア)やButler®(バトラー)など高密度収納、高効率出荷を実現する世界最先端の物流機器を導入し、在庫56万アイテムを保有しています。その豊富な在庫と物流機器がある当社だからこそ実現できる戦略が「ニアワセ(荷合わせ)」と「ユーザー様直送」です。ユーザー様がネット通販企業様や機械工具販売店様へご注文した商品を当社でニアワセ(荷合わせ)を行い、ユーザー様へ直送。ユーザー様は一度で、かつ早く受け取ることが可能です。ユーザー様直送の個口数は2022年には355万個ご利用いただき、前年比約70万個増となり、市場に評価いただいているです。

その戦略をベースに、2026年稼働予定のプラネット愛知では、在庫拡充とユーザー様直送の能力を飛躍的に高めていきます。在庫アイテム数は100万アイテム、出荷行数は1日当たり10万行を想定。ユーザー様直送は手間や納期を半減するだけではなく、資源の削減にも貢献するため、納期短縮と環境負荷軽減の両立を図っていく戦略を着実に進めてまいります。

売上高／在庫アイテム数の推移



物流センター「プラネット愛知」の完成予想図(2026年7月稼働予定)

私たちは、プロツールサプライヤーとしてプロツールの供給力を高め、お客様の利便性を追求することで、日本のモノづくり現場にとって、なくてはならない企業を目指しています。

経営資源

揃える (商品資本／社会関係資本)

- 在庫アイテム数 : **56万アイテム**
- 在庫投資(在庫額) : **452億円**(連結) 在庫総個数 : **5,319万個**
- 総仕入先数 : **3,272社**(海外 : **329社**)

届ける (物流資本)

- 国内物流拠点 : **28か所** 在庫保有支店 : **29か所**
- 総配達便数 : **278台** (うち自社配達便数 **116台**, **41.7%**)

繋げる (デジタル資本)

- デジタル投資額(直近3期) : **24億円**
- システム数 : **60** 商品データ数 : **550万アイテム**
- システム接続法人数 : **11,855社**

伝える (知的資本)

- トラスコ オレンジブック : 約**18万部** (2023年度版 発刊部数)
- トラスコオレンジブック.Com公開アイテム数 : **316万アイテム**

応える (人的資本／社会関係資本)

- 従業員数 : **連結2,954名**
(役員: 10名 / 正社員: **1,639名** / パートタイマー: **1,305名**)
- 得意先法人数 : **5,575社**

支える (財務資本／自然資本／社会関係資本)

- 自己資本比率 : **67.1%** 格付 : シングルA (R&I社)
- トラスコ発電所 : **19か所** 株主数 : **15,466名**
令和4年(2022)12月末時点

「ありたい姿」実現の

ために(能力目標) P.28

財務の成果 (財務資本)

- 売上高(連結) : **2,464億53百万円**
- 経常利益(連結) : **150億65百万円** 配当金 : **40円00銭**

利便性向上 (物流資本／知的資本／デジタル資本)

- 在庫出荷率 : **91.7%** (前年比+0.4pt)
- システム受注率 : **85.2%** (前年比△0.1pt)
- 見積自動化率 : **22.6%** (前年比+4.4pt)
- 納品リードタイム : **20時間10分4秒**

多様な人材が活躍できる職場 (人的資本)

- 離職率 : **4.8%**
- 正社員に占める女性の割合 : **35.2%**
- 定年年齢 : 役職定年 **62歳** 正社員定年 **65歳** 雇用延長 **70歳**
パートタイマー **75歳**

社会・環境価値の創出 (社会関係資本／自然資本)

- 再生可能エネルギー電力自給率 : **16.4%**
- 修理工房「直治郎」サービス 売上高 : **18億17百万円**
- テレビ番組「知られざるガリバー」出演企業数 : **239社**

令和4年(2022)12月末時点

成果

循環により持続的な

成長を目指す

企業のこころざし

「人や社会のお役に立ててこそ
事業であり、企業である」

「常識一変・原則不变」

常識は時として一変するが、商売の原理原則は不变

原則不变 (変わることのないマーケットの要求)

- 高い利便性
- 迅速確実な納品
- 豊富な品揃えと在庫
- 納得できる価格
- 親切・丁寧・安心
- デジタル力

社会・周辺環境

事業活動

商品戦略

P.36

独自の品揃えと商品データでサプライヤー全体の課題を解決する

物流戦略

P.48

人と仕組みによる物流変革を加速させ、まだ誰も未体験な究極の即納を追求する

デジタル戦略

P.60

お客様の不变の要求をデジタル能力で実現する

販売戦略

P.54

お客様のニーズの変化を的確に捉え、必要とされるサプライヤーを目指す

人材戦略

P.66

ヒト(独創力)起点でいつの時代もお役に立ち続ける企業へ

やさしさ、未来へ

P.75

独自のガバナンス体制と環境への取組み、透明性の高い情報発信で“TRUST COMPANY”を具現化

重要課題 P.77

- サプライチェーンの全体最適化
- 多様化するニーズに応える商品の企画・開発
- 個人の能力を最大限発揮できる
環境整備と人材育成
- 事業活動を通じた環境への取組み
- 縁ある人々・地域社会への貢献
- 取扱善評を判断基準とするガバナンス

貢献

「ありたい姿」実現のために 一能力目標一

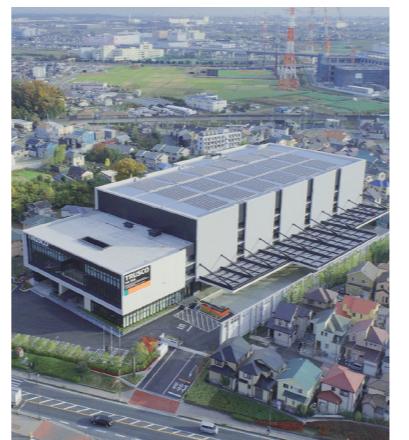
独創的な企業として、常に最高の利便性を提供するために優先するのは、売上や利益などの「数値目標」よりも、どんなチカラを持った企業になるべきかの「能力目標」であると考えています。いつの時代もお客様や社会から必要とされる企業を目指していくために、以下の「ありたい姿」を掲げ、事業に取り組んでまいります。

01 2030年までに在庫100万アイテムを保有できる企業になりたい。

お客様の利便性向上のために在庫アイテムの拡充と物流システムの強化に取組み、構想を進めているプラネット愛知では今までとは異なるアプローチでの最新の物流システムを構築し、2030年までに在庫100万アイテムを達成できる体制を整えてまいります。



プラネット愛知(愛知県北名古屋市)の完成予想図(12,595坪)



プラネット南関東(神奈川県伊勢原市)

03 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ともにAIによる適正在庫化への取組みを進め、欠品を発生させないしくみづくりをしてまいります。また受注や出荷の誤りの多くは人が介在する工程で発生します。ロボティクスやAIの導入で自動化・省人化を進め、誤受注・誤出荷のない体制を構築してまいります。

04 棚卸作業のない企業になりたい。 (2022年末時点 棚卸差異率:0.43%)

56万アイテムの在庫を棚卸作業することは膨大な労力と時間を要します。そのため今後、棚卸作業自体が不要となるように「棚卸全廃委員会」を社内で発足させ、その実現のためのシステムや運用の改善を進めています。

02 1日24時間受注、1年365日出荷できる企業になりたい。

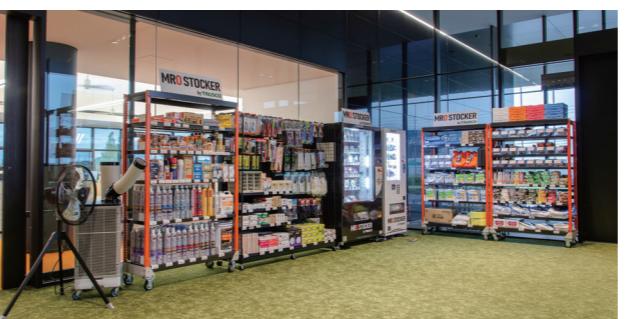
得意先様の利便性向上と今後の商品出荷数増加を見据え、1日24時間受注でき、1年365日出荷できる体制を整えてまいります。2020年8月に建替稼働したプラネット南関東では、配送トラックも進入可能な天井高のある地下駐車場を完備。夜間でも入出庫可能な設計になっています。

07 業界「最速」「最短」「最良」の納品を実現できる企業になりたい。

「即納こそ最大のサービス」と考え、物流システムの強化に取組んでいます。今後は、受注から納品までのリードタイム(2022年12月末時点:20時間10分4秒)を1件ごとに分析し、短縮を目指します。「即納」を可視化することにより見えてくる課題に取組み、業界「最速」「最短」「最良」の納品を実現できる体制を整えてまいります(P.52参照)。

08 可能な限り環境負荷の小さい企業になりたい。

豊富な品揃えと在庫で、ワンストップショッピングを実現し、調達にかかるエネルギーや資源の消費の削減につなげています(P.80参照)。また固定費型物流システム(P.49参照)の構築により宅配便のように都度コストをかけず、配送量に関わらず固定のエネルギーで納品。その他にも、「ユーザー様直送(P.52, 56参照)」や「MROストッカー(P.56参照)」の拡充を進め、環境負荷の小さい企業を目指します。



全国のモノづくり現場で「MROストッカー」の導入が進む

05 問屋であってもユーザー様直送をストレスなくできる企業になりたい。

一般的に、問屋が得意先様からご注文いただいた商品は、得意先様を経由してユーザー様へお届けすることが業界の常識になっています。ただ納期がかかる上に、商品をお届けする際の配送や梱包などが2度実施されることで環境に負荷をかけてしまっています。「ユーザー様直送」では、直接ユーザー様に商品をお届けするため、「納期半減、梱包資材半減、配送運賃半減、環境負荷半減」の実現が可能。「ユーザー様直送」を当たり前との景色にし「環境保全」につなげていきます(P.52, 56参照)。

06 お見積りに瞬時にお応えできる企業になりたい。 (2022年12月末時点の見積自動回答率:22.6%)

得意先様よりいただく1日3万行の見積もりを、AI見積「即答名人」の導入(2020年1月)により最短5秒でのスピード回答を実現。2022年12月末時点での自動見積化率は22.6%で、2025年までには34.0%まで向上させることができるようにシステムの精度を高めています(P.64参照)。

10 日本のモノづくりを支えるプラットフォーマーになりたい。

2021年6月に国立大学法人東海国立大学機構名古屋大学様との産学連携及び、GROUND株式会社様、株式会社シナモン様との資本業務提携を実施、記者発表を行いました。ビジネスだけではなく、互いの人材交流会を含めた強いパートナーシップを築いていきたいと考えています。また「TRUSCO HACOBUne」プロジェクトをスタートすると同時に、新設された商品データプラットフォーム、UXプラットフォーム、ロジスティクスプラットフォームの3つの部署を軸に、ユーザー様が商品を必要としてから手元に届くまでのリードタイム(手間と無駄)を最小限にすることで、更なるお客様の利便性を向上させるサービス実現を目指してまいります。

新たな流通プラットフォーム「TRUSCO HACOBUne」を構築することにより、今後、AIやロボット活用をはじめとするデジタルトランスフォーメーション(DX)の一層の加速(トラスコDX2.0)を図ってまいります。



取組み内容



左より東海国立大学機構 松尾機構長様、(株)シナモン 平野社長様、社長 中山、GROUND(株) 宮田社長様
(トラスコ中山 東京本社 3階55thアニバーサリーホールにて)

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。

業界最後発の企業として常に「枠にとらわれない発想」で事業を展開してまいりました(P.30参照)。「誰もが思いつき、誰もが進む方向に成功の文字はない」「人の思いつかないことを考え、人のやらないことをやる」。これが企業の活力と成長を生み出し続ける原点です。今後も業界の習慣、定説、定石を塗り替えることができる常識の不意を突くようなアイデアで、様々な問題を解決していきたいと考えています。



チェンソリングの修理を各物流センターで対応(プラネット北関東 武田 舞衣)

枠にとらわれない発想 一価値創造のあゆみー

時代ニーズと提供価値

1959	1960-1969	1970-1989	1990-1999	2000-2009	2010-2022
業界最後発の問屋として創業 中山哲也が鉗子分娘の結果、視神経を損傷し、視力を失って誕生。我が子の将来のため一念発起して、中山注次(創業者)は創業を決意しました。業界最後発であるがゆえに、業界の枠にとらわれない商品構成を目指すことお客様の信頼を獲得していました。	カタログ戦略とPB商品の開発 時代業界になかった、複数のメーカーが掲載された「中山商報」を創刊し、プロツール流通の合理化を目指しました。さらに、お客様のお困りごとを解決するための他社にはない独自商品(プライベート・ブランド)の開発を始めました。	事業とエリアの拡大 全国のモノづくり現場に貢献するため、全都道府県に事業所を展開。ホームセンター業界への進出も果たし、販売網を拡大してきました。その後、株式公開も実現し、社会貢献企業を目指していました。	物流の強化と上場 1994年代表取締役社長に中山哲也が就任。同年、当社初となる物流センター「プラネット九州」を稼働させ、本格的な物流の強化を図りました。また社名を変更し、企業理念を策定するなど働く環境も整え、東証・大証1部上場を果たしました。	ブランドの刷新とガバナンスの強化 16ブランドあったプライベート・ブランド(PB)商品を「TRUSCO」ブランドに統一し、「プロツールカンパニー」としてのブランディング・商品開発も促進してきました。またトップメッセージとして「取捨善択」を発表。手形取引の全廃や人事考課OJS(オープンジャッジシステム)の導入など、今につながるガバナンスの基礎が作られました。 ※何事に対しても「損なのか、得なのか」ではなく「善なのか、悪なのか」で判断すること。	在庫拡充の強化と物流・システム投資の加速 得意先様の利便性向上のために「在庫」が必要であるという信念のもと「中山式在庫の方程式」という在庫哲学を考案(P.38参照)。2018年には在庫拡充を強化するために物流やシステム投資を加速させてきました。当社最大の物流センターである「プラネット埼玉」も稼働し、世界最先端の物流設備とシステムを導入して高密度収納・高速入出荷を実現しました。また2020年には基幹システム「パラダイス」のリニューアルを実施し業務のデジタル化を実現。取引先様を含めた生産性向上につなげていきました。



創業当時(1959)
写真中央が中山 哲也



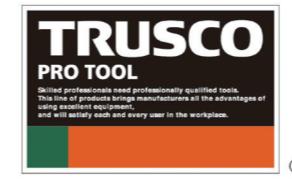
業界初の総合カタログ
「中山商報」創刊(1964)



当社の株式公開の新聞記事(1989)



中山 哲也 代表取締役社長 就任
(1994)



プライベート・ブランド(PB)商品を
「TRUSCO」に統一(2003)



「取捨善択」発表(2003)



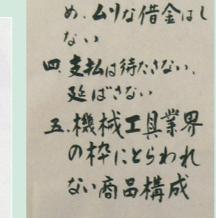
東京本社 新築
移転(2014)



物流センター「プラネット埼玉」
稼働(2018)

トラスコ中山の原点

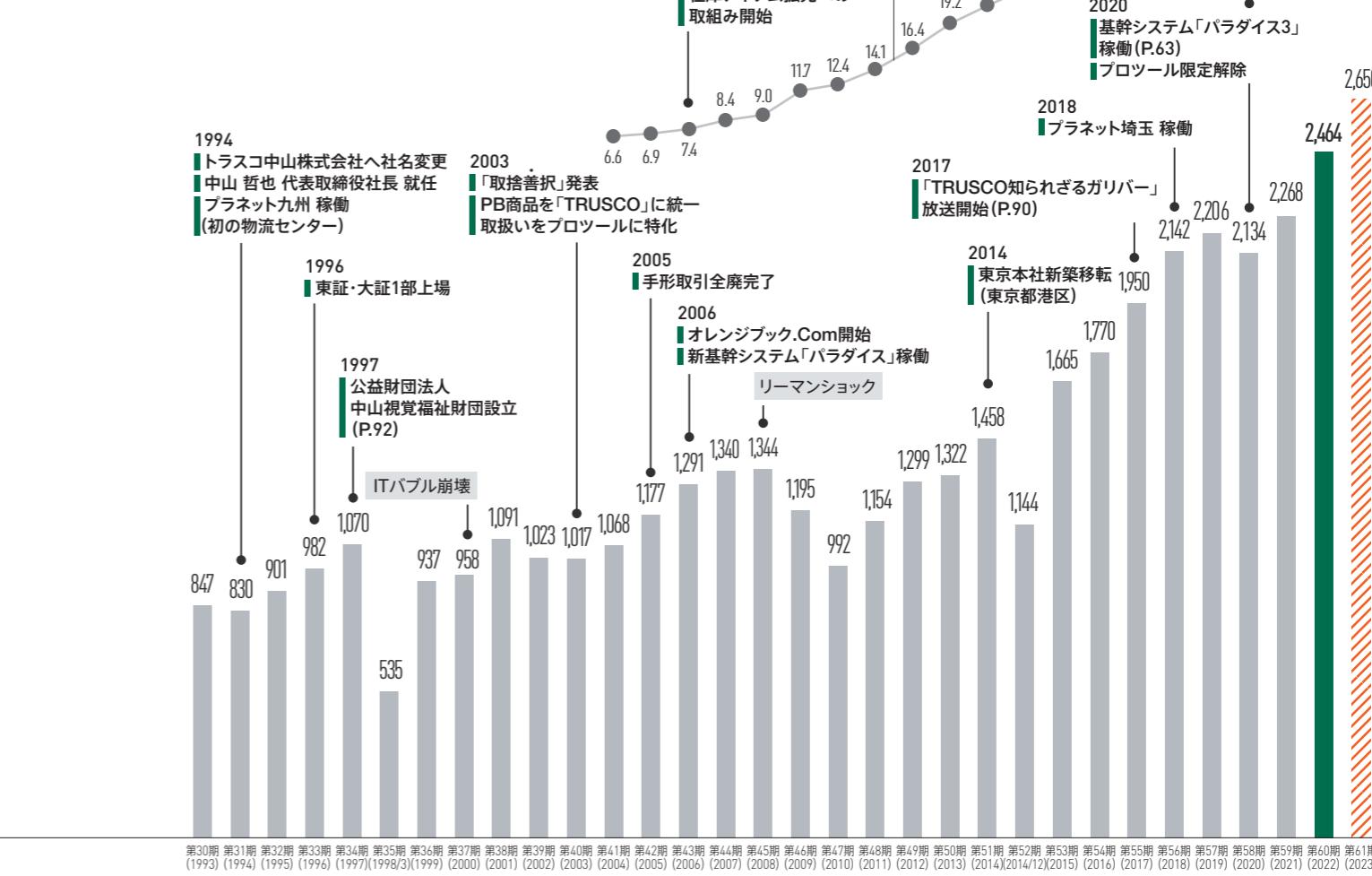
創業者 中山 注次は創業をするにあたっての社訓とも言える「五力条」を作りました(右図参照)。創業当時から枠にとらわれず様々なことに挑戦していく文化がありました。その一つであるプライベート・ブランド(PB)商品の第一号「光明丹」はユーザー様のご要望にお応えし、ドラム缶で購入した後、小さな缶に小分けにして販売するというでした。手間かかるものの、大量に購入し、小口で販売するという問屋の原点がそこありました。「人がやらないことをやる」「人が売らないものを売る」「人がやる前にやる」、この思想が現在も当社のDNAとして引き継がれています。



売上高 (単位:億円)

1959	創業者 中山 注次が大阪市天王寺区に「中山機工商会」として創業
1964	総合カタログ「中山商報」創刊(P.46) 初のプライベート・ブランド(PB)商品「光明丹」を開発
1971	中山ファイリング株式会社 設立
1971	ドルショック
1971	第1次オイルショック
1972	第2次オイルショック
1973	ブラックマンデー
1974	プラザ合意
1975	第17期
1976	第18期
1977	第19期
1978	第20期
1979	第21期
1980	第22期
1981	第23期
1982	第24期
1983	第25期
1984	第26期
1985	第27期
1986	第28期
1987	第29期

1959 第1期 (1964) (1965) (1966) (1967) (1968) (1969) (1970) (1971) (1972) (1973) (1974) (1975) (1976) (1977) (1978) (1979) (1980) (1981) (1982) (1983) (1984) (1985) (1986) (1987) (1988) (1989) (1990) (1991) (1992)



社外からの評価

受賞及び選定企業様敬称略

2017年度 「IR優良企業 奨励賞」受賞 (主催:社団法人日本IR協議会)

経営トップのオープンな姿勢が開示レベルに反映され、投資家に有用な情報の積極的発信など早期、公平な情報開示に努めており、ESG情報や個人投資家向け活動も充実させている点が評価されました。



詳細はこちら



2017年度受賞企業

IR優良企業奨励賞受賞企業
トラスコ中山株式会社
株式会社リクルートホールディングス

IR優良企業大賞受賞企業
株式会社小松製作所
塩野義製薬株式会社

2018年度 「ポーター賞」受賞 (主催:一橋ビジネススクール国際企業戦略専攻)

独自の在庫拡充戦略や物流体制が顧客から「トラスコなら在庫がある」との信頼を得ており、販売価格に訴求することなく利便性向上を目的とした独自の取組みを行っていることが評価されました。



詳細はこちら



2018年度受賞企業
トラスコ中山株式会社
ほけんの窓口グループ株式会社
株式会社MonotaRO
RIZAP株式会社

2020年 「DX銘柄2020」選定 「DXグランプリ2020」受賞 (主催:経済産業省・東京証券取引所)

「勘と想い込みは時として致命的な失敗を犯す。データの分析と活用により次のステージに進むための礎にしたい」という経営トップの認識をはじめ、AI等を活用してデータ分析し独創的なサービスに転換した点などが評価されました。



詳細はこちら



「DXグランプリ2020」受賞企業

トラスコ中山株式会社 株式会社小松製作所

3年連続「DX銘柄」選定企業

トラスコ中山株式会社 株式会社ブリヂストン 他全6社

2020年度 2021年度 IT賞「IT最優秀賞」「IT賞」受賞 (トランスフォーメーション領域) (主催:公益社団法人企業情報化協会)

ITシステムの整備により業界全体の効率性を向上することで高い成果を上げた点や、AIを活用した見積の自動化など、様々な仕組みの構築により、サプライチェーン全体の業務効率化ならびに業務革新性を向上させている点などが評価されました。



詳細はこちら



2020年度「IT最優秀賞」受賞企業

トランスフォーメーション領域:トラスコ中山株式会社
顧客・事業機能領域:全日本空輸株式会社
社会課題解決領域:高知県

2021年 「DX認定事業者」認定 (主催:経済産業省)

デジタルを活用することで、社内の業務改革とともにサプライチェーン全体の利便性を高めることにつなげている点が評価されました。



詳細はこちら



DX認定取得事業者

トラスコ中山株式会社
富士通株式会社
ヤマトホールディングス株式会社
など

2023年 「グッドキャリア企業アワード2022」大賞受賞 (主催:厚生労働省)

HRサポート課の新設、タレントマネジメントシステム運用により社員一人ひとりの声を聞く環境を整え、定期的なジョブローテーションによる一人ひとりのキャリア形成をフォローする人事制度の取組みが評価されました。



詳細はこちら



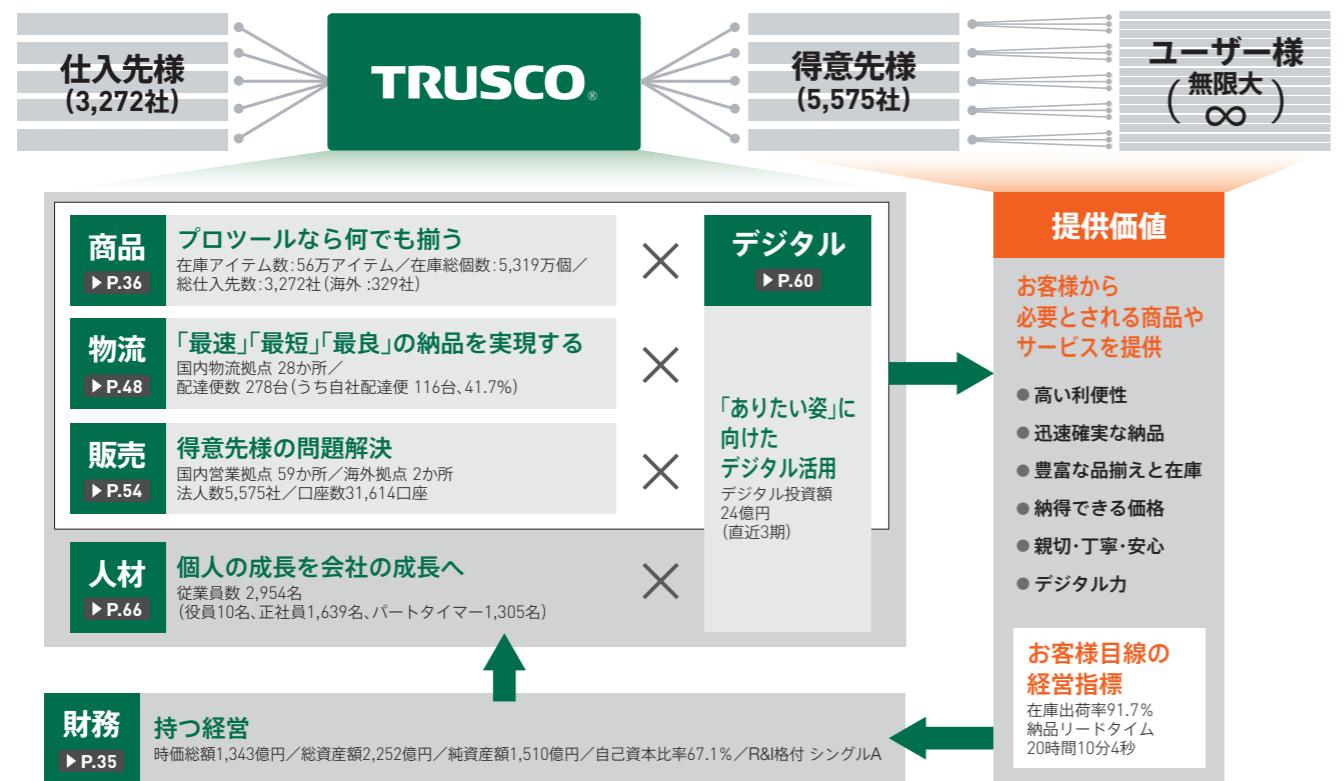
「グッドキャリア企業アワード2022」大賞受賞企業
トラスコ中山株式会社 雪印メグミルク株式会社 など



経営戦略—問屋を極める、究める—

トラスコの強み

私たちはいつの時代も日本のモノづくりのお役に立ち続ける企業するために商品・物流・販売・デジタル・人材の5つの戦略を実行することでプロツールのサプライチェーン全体の合理化と最適化を図っています。お客様に常に高い利便性などの様々な価値を提供し、そこで築いた「持つ経営」を基本とした財務基盤(P.35参照)が全体の戦略を支えています。



誰もがわかる決算書 第60期令和4年(2022)12月期(連結) 収益項目 費用項目 ()内は前年同期比

売上高	2,464 億 53 百万円 (+8.6%)
売上原価	1,942 億 92 百万円 (+8.4%)
売上総利益(粗利)	521 億 60 百万円 (+9.4%)
販売費及び一般管理費	374 億 93 百万円 (+8.1%)
営業利益	146 億 67 百万円 (+12.8%)
営業外収益	5 億 79 百万円 (△22.5%)
営業外費用	1 億 80 百万円 (△4.6%)
経常利益	150 億 65 百万円 (+11.1%)
税引前当期純利益	152 億 59 百万円 (△10.1%)
法人税等	46 億 33 百万円 (△13.8%)
当期純利益	106 億 26 百万円 (△8.4%)*

連結セグメント別売上高

	() 内は前年同期比
ファクトリールート	1,706 億 6 百万円 (+5.1%)
eビジネスルート	515 億 76 百万円 (+16.2%)
ホームセンタールート	221 億 62 百万円 (+20.7%)
海外ルート	21 億 8 百万円 (+24.4%)

販売費及び一般管理費の主な内訳

給与・賞与・福利厚生費	153 億 87 百万円 (+7.0%)
・従業員給与及び賞与	109 億 31 百万円 (親単体) (+5.1%)
・パート給与及び賞与	25 億 56 百万円 (親単体) (+15.1%) など
減価償却費	66 億 67 百万円 (△3.8%)
減少要因	P 南関東 建替棟・マテハン △92 百万円 P 東北 増築棟・マテハン △86 百万円 など
運賃及び荷造費	76 億 30 百万円 (+12.5%)
・運賃 57 億 9 百万円 (+15.6%)	
・倉庫料 14 億 96 百万円 (+0.1%) など	
その他	78 億 8 百万円 (+18.6%)
・支払手数料 26 億 38 百万円 (+13.7%)	
・租税公課 14 億 16 百万円 (+2.7%) など	

*第59期 令和3年(2021)12月期は土地の売却による特別利益を34億66百万円計上しています。

財務戦略—持つ経営—

会社の大動脈は他人資本に依存しない

企業経営の大動脈である物流センター、支店社屋、データセンター、車両に至るまで、自社保有こそが最大の効果をもたらすと考え、「持つ経営」を推進しています。短期的な利益を目指すのではなく、長期的な企業価値向上の視点を持ち、戦略的な財務基盤の強化を推し進めることで、お客様の利便性向上につなげています。2016年より格付「シングルA」(R&I社)を維持するとともに、将来を見据えた資金調達を実施し、積極的な投資を継続することで、より附加価値の高いサービスをお客様に提供しています。

商品戦略 | プロツールならなんでも揃う(P.37)

流動資産1,196億円のうち452億円を棚卸資産(商品)へ投資。お客様に「トラスコならある」と安心いただける価値を提供しています。

物流戦略 | 「最速」「最短」「最良」の納品を実現する(P.49)

有形固定資産974億円のうち約60%を物流施設やマテハン設備が占めています。物流DXも推進し、庫内の効率化と納品の最速化を図っています。

デジタル戦略 | 「ありたい姿」に向けたデジタル活用(P.61)

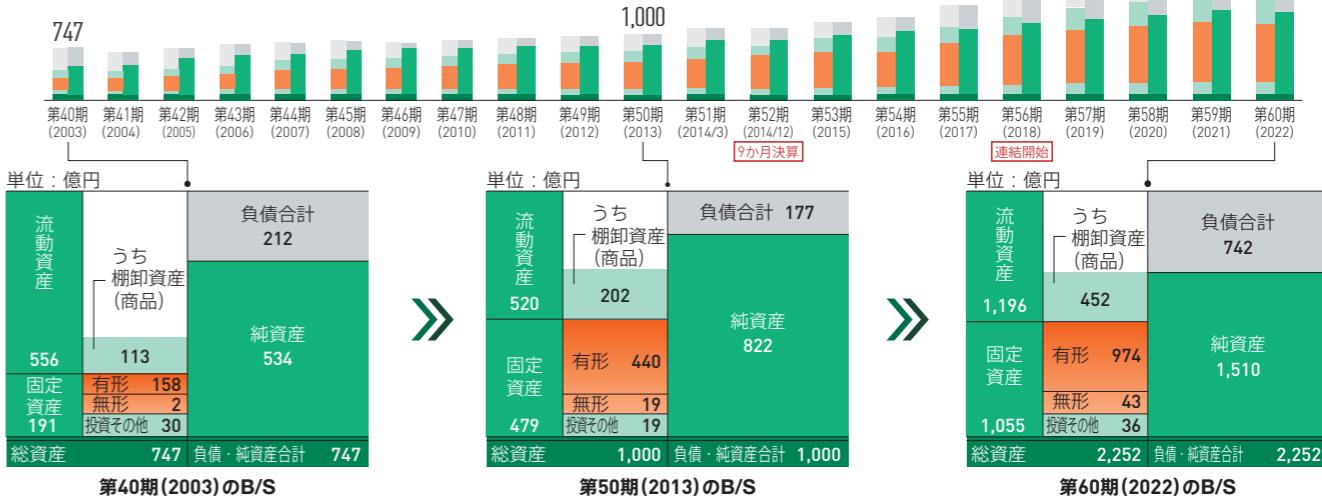
当社の「こころざし」を実現するために、デジタルによる効率化を戦略的に実施。今後は、新流通プラットフォーム「TRUSCO HACOBUNE(ハコブネ)」の構築で最高の利便性をサプライチェーン全体に提供していきます。(P.29)

「物流投資=M&A」という考え方

一般的には「M&A」を積極的に実施して、企業規模を大きくしていく風潮がありますが、当社は「物流投資=M&A」という考え方を持っています。当社に置き換えて考えると、物流センターの建設や物流機器の導入などの物流投資を積極的に実施することが、企業買収をしたのと同じ効果があるという考え方です。それは、仕入先様と同様に在庫を豊富に持つことで、モノづくり現場へのプロツールの即納と安定供給の価値を提供できるためです。452億円の在庫を持ち、物流投資も積極的に行うことで、長期的に付加価値を高めていく投資として、M&Aと同様の効果を出していると考えています。

総資産の変遷

棚卸資産(商品)、固定資産に投資し、「持つ経営」を実践し続けて総資産を増やしている



商品戦略

ト拉斯コらしいチャレンジとデータで、「ト拉斯コならある」を実現

取締役
商品本部 本部長
なかやま たつや
中山 達也

56万SKUの在庫、9万SKUのプライベート・ブランド商品は、当社ならではのトライを続けた結果。そこで得られた貴重な経験を独自の「データ」として生かすことは、プロセスの質とスピード向上、さらなる品揃え強化につながります。また、最適な商品選定のために、商品「データ」の重要性も増すばかりです。ト拉斯コらしいチャレンジと共に「データ」を中心に据え、「ト拉斯コならある」独自の利便性を追求してまいります。

60期の振り返り

品揃え拡充を加速、オレンジブックを刷新

「必要なものが必ずある」ト拉斯コを目指して、品揃えを積極的に拡充。在庫アイテム数は56万アイテム、商品データ数は550万アイテムに達しました。一方、オレンジブックの刷新を実行。ページ数を半減し環境負荷を軽減、二次元コードによるWEB連携を実現しました。

- 人による選定に加え、データによる自動在庫を積極的に拡充、在庫アイテム数は56万(前期比+6万)に
- 仕入先様のご協力により、商品データ数を550万アイテム(前期比+130万)に拡充
- オレンジブックはページ数を半減し環境負荷を軽減、二次元コードからのWEB連携で、選びやすさを強化

61期の取組み

データを中心に、商品領域の変革を推進

データを商品領域の中心に据え、その拡充・活用・連携を推進していきます。データを通じてネット通販企業様や大手ユーザー様との連携強化、業務プロセスの高速化・効率化、仕入先様との協業深化に取組み、プロツールのプラットフォームとしての利便性向上を実現します。

- ネット通販企業様や大手ユーザー様のご要望にお応えすべく、商品データの拡充をさらに加速
- 品揃え拡充・商品開発・欠品防止など商品領域の業務を、データを中心としたプロセスに変革
- 仕入先様に各種データを積極的にシェアし、モノづくりや販売促進に貢献

仕入先様との物流協業、PB主要商品のブラッシュアップ

今後のサプライチェーン全体での物流課題を見据え、仕入先様との物流面での協業を強化。業務効率化やビジネス拡大など、課題解決に貢献します。また、当社プライベート・ブランド「TRUSCO」の商品がさらにモノづくりに貢献し、現場の定番となるよう、主力商品の刷新に取組みます。

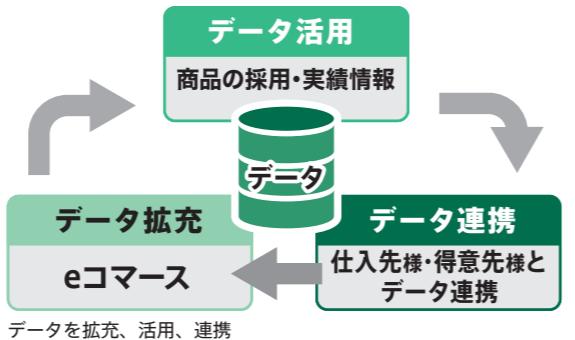
- 当社物流センターでの在庫拡充やユーザー様直送等の独自のサービス強化により、仕入先様の物流課題解決とユーザー様の利便性向上に貢献
- さらに現場のお役に立つ「TRUSCO」商品を目指し、台車や各種スプレーなどPB主力商品のブラッシュアップを実施



令和5年(2023)3月24日開催予定の当社第60定期時株主総会決議を経て取締役に就任予定



品揃えの拡充とオレンジブック刷新

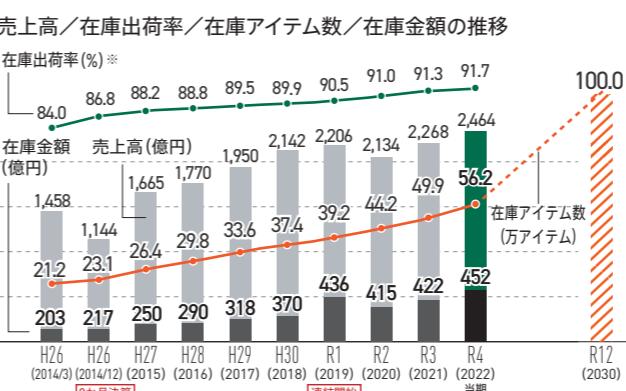


物流協業、PB商品のブラッシュアップに取組む

在庫戦略

「プロツール」なら何でも揃う

工場や建設現場といったモノづくり現場でプロに必要とされる工具、作業用品、消耗品、機器類などを総称して「プロツール」と呼び、可能な限り幅広く在庫しています。売れ筋だけを在庫するのではなく、同機能・類似品でも全て揃えることで、お客様のニーズに的確に応える体制を整えています。これからも豊富な品揃えと在庫で得意先様のビジネス拡大に貢献していきます。



※在庫出荷率:全受注のうち在庫から出荷した比率

取扱商品の売上高と構成比



商品戦略の重要指標

プライベート・ブランド(PB)

アイテム数 90,277 アイテム (+10,777アイテム)

売上高 458億76百万円(+ +5.6%)

ト拉斯コオレンジブックCom
公開アイテム数 3,167,188 アイテム (+406,301アイテム)

総仕入先数 3,272 社 (+306社)

国内 2,943社 (+281社) 海外 329社 (+25社)

ト拉斯コオレンジブック

掲載メーカー数 2,152 社 (+204社)

掲載アイテム数 374,000 アイテム (△134,000アイテム)

商品在庫

在庫アイテム数 562,026 アイテム (+62,062アイテム)

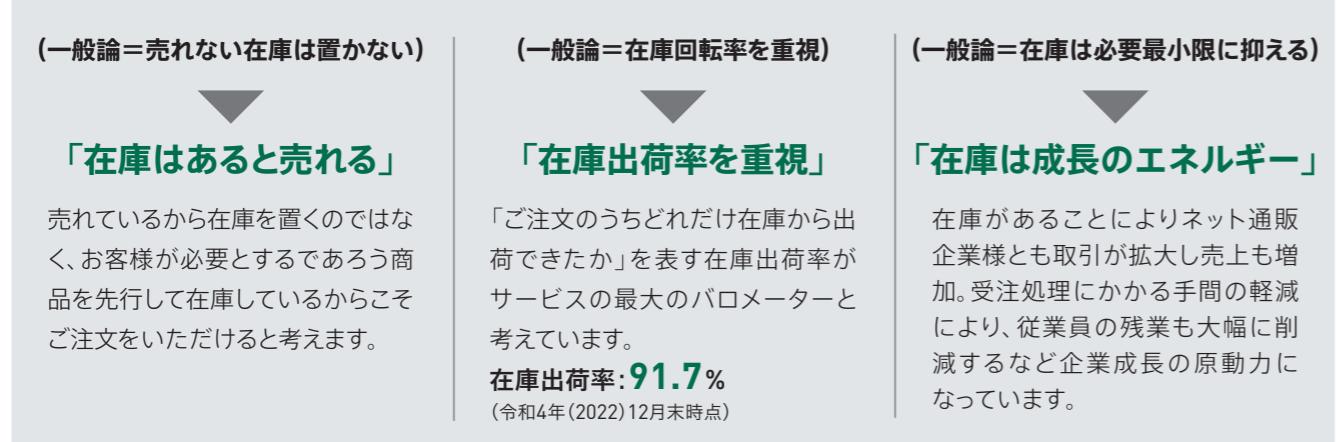
内) 商品自動採用数 26,109 アイテム (+18,615アイテム)

在庫総個数 53,197,583 個 (+4,409,969個)

在庫金額 452億92百万円(+ +30億円)

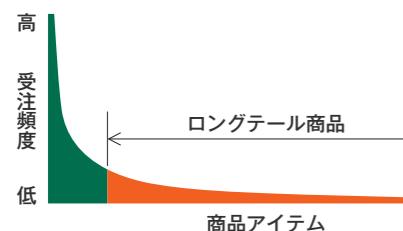
「中山式在庫の方程式」で在庫を拡充

得意先様の利便性と売上向上のために在庫が必要という信念のもと、独自の発想から生まれた在庫哲学「中山式在庫の方程式」。その考えのもと、得意先様から「トラスコならある」と常に思っていただくために、独創的な手法で在庫を拡充しています。



ロングテール商品を積極的に在庫化

ご注文頻度の低いロングテール商品でも即納でお応えできます。売れ筋に関係なく全ての色、サイズを在庫することでワンストップで商品が揃う環境を整えています。



商品の返品自動受付可能

誤発注などの際、未開封の在庫品であれば返品を自動で受付可能です。固定のルートを回る配達便が商品を回収します。

物流難品の在庫化

管理や配送が難しい大きな商品や長尺物などを当社では「物流難品」と呼んでおり、積極的に在庫することで、あらゆるご注文に対応できるようにしています。



メーカーkatログの在庫化

商品の詳細を知りたいとき、すぐに情報をお届けできるようメーカーkatログを在庫からお届けします。商品と同様にバーコード管理しており、得意先様のビジネスチャンスにつなげています。



切削工具専用「カットデポ」の設置

工場最大の消耗品である切削工具を在庫する「カットデポ」を全国3か所の物流センター内に設置し、即納体制を整えています。



シーズン商品の通年在庫化

シーズン商品はシーズン中に売り切れる量の在庫しか置かないことが一般的です。しかし、当社では、最後の一一台の需要にも応えるために、シーズン需要数以上の在庫数を確保し、通年で受注に対応しています。



プライベート・ブランド「TRUSCO」

独創的なアプローチで自社ブランドを開発

「プロフェッショナルな技にプロフェッショナルなクオリティで応えたい」という想いから誕生した自社ブランド「TRUSCO」。昭和39年(1964)に業界初のプライベート・ブランド(PB)商品として誕生し、工場用副資材のブランドの中で最も幅広く網羅しています。



独創的な商品開発のための新商品検討会

月に一度、社長や取締役を含むメンバーを中心に新商品検討会を実施。特に独創性の高い商品はこの検討会を経て商品化されます。機能やコストだけではなく、いかに独創的であるかを様々な目線で検討します。



従業員のアイデアが商品に

従業員が新商品のアイデアを提案する仕組みである「PBリクエストBOX」。月平均100件ほどの投稿があり、数多くのユニークなPB商品が誕生しています。



グッドデザイン賞 多数受賞

公益財団法人日本デザイン振興会の主催で、毎年デザインが優れた商品やサービスに贈られる賞。当社は台車やエアダスター、山型工具箱など累計21回受賞しています。



品質管理も徹底

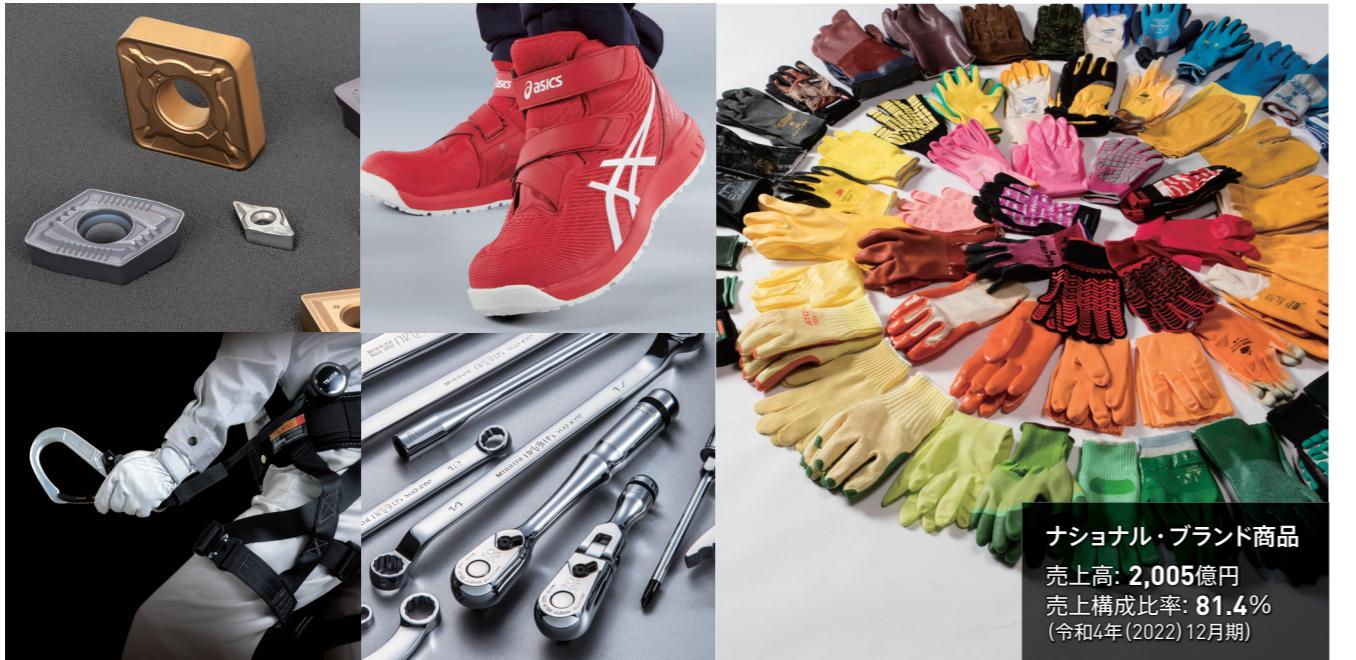
プライベート・ブランド「TRUSCO」の品質管理を行うPB品質保証課を設置。不具合発生時には製造委託先とともに再発防止策の立案や商品改良を行なうなどして品質の向上に努めています。



国内ナショナル・ブランド

国内プロツールの多彩な選択肢を提供

国内仕入先様から仕入れた商品(ナショナル・ブランド)で、2,943社のアイテム提供を可能にしています。仕入先様数は毎年増加しており、モノづくり現場に関わる方々に多くの商品の選択肢を提供しています。



ナショナル・ブランド商品
売上高: 2,005億円
売上構成比率: 81.4%
(令和4年(2022)12月期)

全国のモノづくり現場のトータルサポートを行うため、プロ仕様の商品を常に探しています。

ヤッテマセンリスト

「当社ではヤッテマセン」とお断りした仕入先様の情報などを一覧化しています。インターネット内に設置し、日々営業現場の社員が書き込み仕入先開拓を行っています。



求品広告

新規仕入先様を募集する内容の広告を新聞やホームページに掲載しています。「求人広告」ならぬ「求品広告」で商品の開拓を行っています。



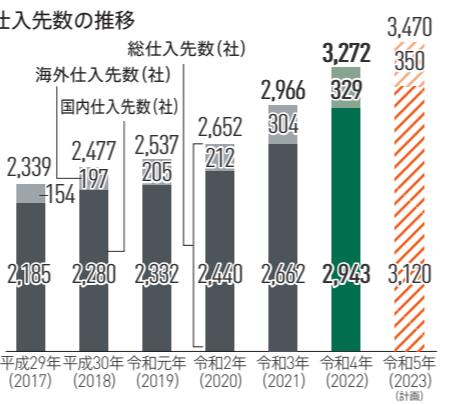
トラスコ オレンジブック掲載商品カテゴリ別売上高と構成比(令和4年(2022)12月期)

カテゴリ	売上高	アイテム数	売上構成比
01 切削工具	82億85百万円 (+7.8%)	486,755	3.3%
02 工作機工具	27億96百万円 (+8.2%)	69,767	1.1%
03 測定・計測用品	101億86百万円 (+2.2%)	105,521	4.1%
04 メカトロ部品	31億47百万円 (+4.3%)	276,929	1.3%
05 金物・建築資材	88億49百万円 (+6.7%)	460,651	3.6%
06 空圧用品	56億16百万円 (+10.9%)	735,062	2.3%
07 電子機器	53億14百万円 (+17.2%)	227,635	2.1%

(注)1.トラスコ オレンジブックの掲載カテゴリでの売上高を掲載しています。

2.「収益認識に関する会計基準」等を適用しない数値です。

毎年仕入先様を増やしている



海外ナショナル・ブランド

世界のプロツールを日本市場へ

ドイツオフィス(デュッセルドルフ)を皮切りに、台湾オフィス、タイオフィスと海外における商品調達拠点を順次開設し、歴史を積み重ねた良質な工具メーカーが多いヨーロッパを中心に、世界のプロツールを調達しています。世界各国が誇る魅力的なプロツールを輸入し、日本のモノづくり現場の活性化を図っています。



国内で入手が難しい商品も在庫

現在、32の国と地域、329社の海外メーカー商品を取扱っており、国内製品と同様、全国の物流センターに在庫しています。国内で入手が難しい海外のプロツールを多品種取り揃えることで、ユーザー様の選択肢を増やし、利便性を向上させています。また、WEBサイト「世界のプロツール」を展開し、豊富な情報を基にしたプロモーション情報発信も行っています。

「世界のプロツール」
サイトはこちら

主な海外仕入先(敬称略)

Ansell GEDORE

アンセル
(ベルギー)
【手袋、保護服】

PELICAN ATG

ペリカン
(アメリカ)
【プロテクターソール
ケース】

wiha Justrite

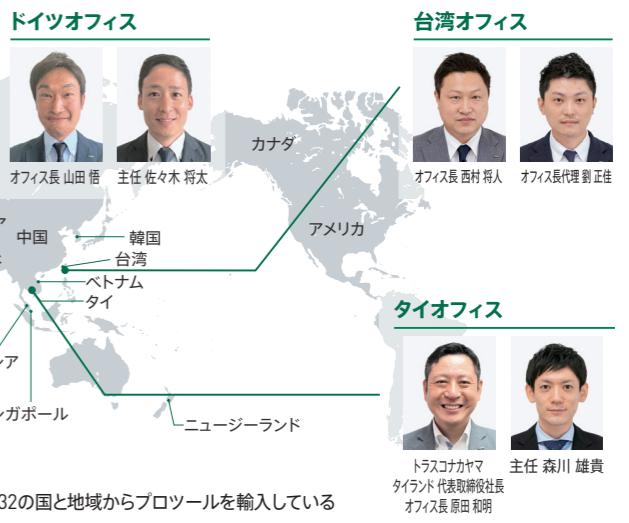
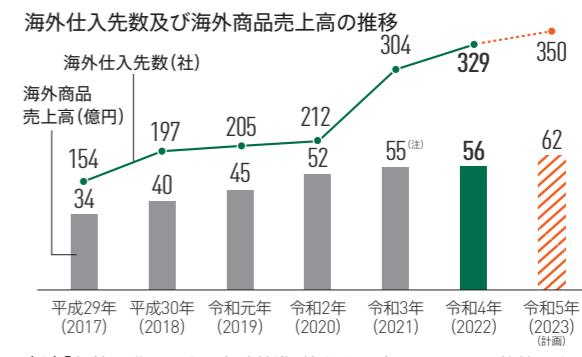
ヴィーハ
(ドイツ)
【ジャストライト
(アメリカ)
【ドライバー、
手作業工具】

ゲドレー
(ドイツ)
【作業工具、ツールワゴン、
トルクレンチ】

エーティージー
(スリランカ)
【作業手袋】

スウェーデン
ノルウェー
デンマーク
オランダ
ベルギー
イギリス
アイルランド
フランス
スイス
環境
改善用品
園芸用品
工事・
住設用品
研究用品
その他分類

海外の仕入先の増加と比例して売上高も伸びている



取扱メーカー3,272社

主な取扱メーカーの一部を掲載しています(297社)。(敬称略)

あ

アース製薬(株)	[除菌剤・殺虫剤]
アイコム(株)	[トランシーバー]
(株) I T W パフォーマンスプロマーズ & フルイズジャパン	[補修剤]
アイリスオーヤマ(株)	[オフィス用品、照明器具]
アキレス(株)	[帯電防止・防炎・防虫フィルム等、間仕切り]
アクアシステム(株)	[ポンプ、送風機、流量計]
アサダ(株)	[チューブカッター、ねじ切り機、バンドソー]
旭化成アドバンス(株)	[ウエス、保護服]
旭金属工業(株)	[スパンナ、ソケット、レンチ]
旭産業(株)	[溶接用シート、テント]
(株)アサヒペン	[塗料、塗装用品]
アシックスジャパン(株)	[安全靴、作業靴]
アズワン(株)	[研究機器、作業手袋、クリーンルーム用品]
アゾー(株)	[配管継手、チューブ、バルブ]
アトム(株)	[手袋、長靴]
アネスト岩田(株)	[コンプレッサー、塗装用スプレー]
アネックツツール(株)	[ドライバー、ビット]
アマノ(株)	[タイムレコーダー、床洗浄機]
アルインコ(株)	[脚立、トランシーバー、アルミニ型材]
アルパック機工(株)	[真空ポンプ]
育良精機(株)	[油圧パンチャー、ボール盤、溶接機]
(株)石川製作所	[樹脂製台車、プレス製運搬車]
(株)石崎電機製作所	[シーラー、はんだこて、補虫器]
(株)イシハシ精工	[タップ、ドリル]
イスカルジャパン(株)	[切削工具、穴あけ工具]
(株)イチネンアクセス	[梶包機、荷造機、作業工具]
(株)イチネンTASCO	[フロン回収装置、真空ポンプ]
(株)稻葉製作所	[物置、ガレージ、オフィスシェア]
(株)E B S	[ウエス、ペーパータオル]
(株)イノアックコーポレーション	[樹脂素材・シリコンゴムシート]
(株)イノベックス	[間仕切り用シート、エプロン]
(株)イマオコーポレーション	[クランプ(工作機械用固定具)、機械部品]
(株)インダストリーコーワ	[刷毛、ローラー、ブラシ]
W e r a (ヴェラ)	[ドライバー、ビット]
(株)エー・アンド・ディ	[天秤、はかり]
エー・エム・プロダクト(株)	[吸収材、掃除用品]
(株)エーピーシー商会	[発泡ウレタンなど建築土木資材]
エクセン(株)	[振動モーター、コンクリートカッター]
S M C (株)	[空気圧制御機器、油圧機器]
エステーPRO(株)	[業務用消臭剤、手袋、潤滑剤]
S U S (株)	[アルミフレーム]
(株)M C C コーポレーション	[ねじ切り機、パイプカッター]
エレクター(株)	[パイプ式棚、プラスチック棚]
エレコム(株)	[OA用品]
(株)エンジニア	[ニッパー・ベンチ、はんだこて、静電気対策用品]
遠藤工業(株)	[バランサー、ホイスト、ぜんまいモータ]
オーエスジー(株)	[タップ、ドリル、エンドミル]
オーエッチ工業(株)	[ハンマー、キャスター、ジャッキ]
大阪角田興業(株)	[クランプ、バイス]
(株)大阪ジャッキ製作所	[油圧ジャッキ、油圧ポンプ]
大阪製罐(株)	[作業台、キャビネット、スチール製ワゴン]
(株)大阪タイユー	[回転台、ドラム缶運搬車、パレット回転台]
大見工業(株)	[ホールカッター、ドリル]
オカモト(株)	[手袋、テープ]
(株)オフィスマイン	[ベルトサンダー、研磨材]
オリオン機械(株)	[精密空調機、ポンプ、チラー、ヒーター]
オルファ(株)	[カッター、ヘラ]
か	
(株)カーボーイ	[安全クッション、マット]
(株)カジメイク	[保護服、作業服]
(株)カスタム	[環境測定機器、静電気対策用品]
カツヤマキカイ(株)	[チェンブロック、ワインチ、キャスター、運搬用コロ車]
カネテック(株)	[マグネット用品]
川西工業(株)	[手袋、保護具、保護服]
(株)カントー	[テーブルリフト]
菊地シート工業(株)	[遮熱シート、間仕切り用シート]
(株)キター	[チェンブロック、チェンスリング]
岐阜プラスチック工業(株)	[コンテナ、パレット]
京セラ(株)	[切削工具、回転工具]
京都機械工具(株)	[ツールセット、ソケット・レンチ、車両整備工具]
京町産業車輌(株)	[フォークリフト、鉄物製キャスター]
(株)近畿製作所	[エアダスター、配管継手]
(株)キングジム	[ラベルプリンタ、文具、事務用品]

（株）空調服

クラトレーディング(株)	[マスク、結束バンド、袋用ストッパー]
呉工業(株)	[潤滑剤、洗車用品]
(株)クロダブラシ	[ハンドブラシ、カップブラシ]
ケルヒャージャパン(株)	[清掃機器、業務用洗浄機]
工機ホールディングス(株)	[電動工具、小型切断機、研磨機]
(株)工進	[ポンプ、噴霧器]
興和(株)	[マスク・労働衛生用品]
コクヨ(株)	[デスク、チェア、文具]
(株)コスモピューティー	[洗浄剤、ハンドソープ]
コトヒラ工業(株)	[エアシャワー、集塵機]
コニシ(株)	[接着剤、補修剤、シーリング剤、テープ]
コノエ	[ボルト、ナット、表示板]
コミー(株)	[安全ミラー]
(株)今野製作所	[油圧ジャッキ]

さ

酒井化学工業(株)	[気泡緩衝材、フォームタイプ緩衝材]
サラヤ(株)	[洗剤、衛生用品、ハンドソープ]
サンキン(株)	[ラック、メッシュパレット、車止めポール]
三甲(株)	[コンテナ、パレット、プラスチック棚]
サンコー(株)	[安全帯、避難用はしご、墜落防止ブロック]
サンコーテクノ(株)	[アンカー、コンクリートドリル]
サンゴバン(株)	[切断砥石、研削砥石、ディスクペーパー]
三進金属工業(株)	[スチールラック、パレットラック]
サンドピック(株)	[切削工具、穴あけ工具]
三立機器(株)	[掃除機]
サンワサプライ(株)	[OA用品]
C K D (株)	[エアバルブ、エアユニット、電磁弁]
(株) J V C ケンウッド	[トランシーバー、ドライブレコーダー]
ジェフコム(株)	[電設工具]
ジェントス(株)	[懐中電灯、ヘッドライト、ランタン]
(株)重松製作所	[防塵・防毒マスク、化学防護服、冷却器]
シシク S I S I K U アドクライス(株)	[キャスター]
静岡製機(株)	[ヒーター、乾燥器、冷風機]
(株)シモン	[安全靴、革手袋、溶接用保護具]
昭和電機(株)	[送風機、環境測定器、隼人機]
J O H N A N (株)	[吸収材、吸油・吸水マット]
ショーワグローブ(株)	[手袋]
信越化学工業(株)	[シーリング剤、離型剤]
新輝合成(株)	[ゴミ箱、食品用容器、園芸資材]
シンコ(株)	[ステンレス作業台、ステンレス棚]
新富士バーナー(株)	[ガストーチ、ガスバーナー、避難用品]
シンワ測定(株)	[定規、コンベックス、温度計、湿度計]
(株)スイデン	[工場扇、掃除機、送風機]
スイコー(株)	[タンク、角槽、安全コーン]
(株)スープーツール	[配管工具、クランプ、天井クレーン]
スガツネ工業(株)	[取手、蝶番、ドアクローザ]
スギコ産業(株)	[食品用容器、実験用器具]
(株)スギヤ	[テーブルリフト、ハンドパレットトラック]
スズキ機工(株)	[潤滑剤、工業用ハサミ]
スナップオン・ツールズ(株)	[作業工具、防爆工具、航空機用工具]
住鉱潤滑剤(株)	[潤滑剤、洗浄剤、防錆剤]
住友電気工業(株)	[切削工具、穴あけ工具]
(株)スリーエッチ	[滑車、ワインチ、吊りクランプ]
スリーエム ジャパン(株)	[研削研磨用品、保護具、テープ、接着剤]
(株)スリーポンド	[接着剤、潤滑剤、洗浄剤]
(株)生産日本社	[ポリ袋]
正和電工(株)	[電線、延長コード、OAタップ]
積水化学工業(株)	[テープ、継手、コンテナ]
セコ・ツールズ・ジャパン株式会社	[切削工具、穴あけ工具]
セメダイン(株)	[接着剤、補修剤、シーリング剤]
象印チェンブロック(株)	[チェンブロック、ホイスト、トロリー]

た

(株)ダイケン	[ドアハンガー、ハンガーレール]
(株)ダイドーハント	[ジョイント金具、荷役金具、針金]
ダイニチ工業(株)	[暖房機器、加湿器]
(株)ダイヘンテクノサポート	[溶接機、プラズマ切断機]
ダイヤテックス(株)	[テープ、マスカート]
太陽工業(株)	[スチールローラーコンベア、モーターブリッジ]
大洋製器工業(株)	[荷役用品、足場用品]
(株) T A I Y O	[油圧シリンダ、エアバルブ、電磁弁]
ダイライト(株)	[タンク、角槽]
(株)タカギ	[散水用品]
高木網業(株)	[ロープ、避難用はしご]
(株)沢谷製作所	[ヘルメット、担架、安全帶]
(株)タンガロイ	[旋削・フライス加工工具、ねじ切り工具]
(株)ダンロップホームプロダクト	[手袋]
中興化成工業(株)	[テープ、チューブ・ホース、搬送用ベルト]

中発販売(株)

千代田通商(株)	[ガードバー、エアリール]
司化成工業(株)	[エアチューブ、配管継手]
ツボサン(株)	[封かん機、PPバンド]
(株)鶴見製作所	[ヤスリ]
D I C プラスチック(株)	[ヘルメット、コンテナ]
D J I J A P A N (株)	[ドローン、ウェアブルカメラ]
(株) T J M デザイン	[コンベックス、レーザー距離計、安全帯]
帝人フロンティア(株)	[マスク、使い捨て手袋]
デュポン・東・レ・スペシャルティ・マテリアル(株)	[グリス、ペースト、潤滑剤]
(株)寺岡製作所	[テープ]
(株)寺田ポンプ製作所	[ポンプ、油水分離機]
(株)テラモト	[モップ、ゴミ箱、トイレ用品]
天馬(株)	[収納ケース、メッシュコンテナ]
東亜通商(株)	[投光器]
東京メディカル(株)	[衛生用品、マスク、除菌衛生用品]
(株)東日製作所	[トルク機器]
(株)東とコボレーション	[手袋]
トヨーコーケン(株)	[ワインチ、クレーン、ホイスト]
トヨーマテラン(株)	[建築・内装用補修剤]
十川産業(株)	[ホース、塗装関連用品]
トップ工業(株)	[ドライバー、ニッパ、レンチ]
T O N E (株)	[ツールセット、ソケット・レンチ、ブライヤー]
(株)トヨミ	[石油・電気暖房製品、扇風機]

な

(株)ナイキ	[オフィス家具、棚、ホワイトボード]
(株)ナカオ	[はしご、脚立、足場台]
(株)ナカトミ	[冷暖房機器、加湿器]
(株)ナカニシ	[超硬バー、軸付砥石、ヤスリ]
中西金属工業(株)	[ハンドパレットトラック、自動倉庫、電動式運搬車]
(株)中村製作所	[ノギス、トルク機器]
新潟精機(株)	[ゲージ、マイクロメーター]
日動工業(株)	[投光器、作業灯、コードドリル]
ニチバン(株)	[テープ、文具用品、糸創膏]
(株)ニチフ	[圧着端子、圧着スリーブ]
ニチレイマグネット(株)	[ホワイトボード、掲示板]
日工(株)	[ベルトコンベヤ]
日興製鋼(株)	[ワイヤロープ、スリング、荷締機]
(株)ニッセイ	[荷役金具、チェーン]
日進工具(株)	[フライス加工工具]
日東金属工業(株)	[ステンレススタンク]
日東工器(株)	[流体継手、電動ドライバー]
日東電工(株)	[テープ]
(株)ニッペコ	[グリース]
(株)ニトムズ	[テープ、粘着ローラークリーナー、ラベル用品]
日本精器(株)	[エアユニット、電磁弁、油圧シリンダ]
日本製紙クレシア(株)	[ウエス、ペーパータオル]
日本ニューマチック工業(株)	[エアハンマーなど空圧工具]
日本パイリーン(株)	[空調用フィルター]
(株)日本ピスコ	[流体継手、チューブ、空圧、油圧機器]
日本ファイリング(株)	[棚、パレットラック]
日本プラスター(株)</td	

在庫アイテム数562,026アイテム

令和4年(2022)12月末時点

切削工具(132,785アイテム)



チップ
切削工具



マグネット用品
三次元測定機
はかり
クランプ
ドリルチャック



ネジきり工具



ノギス
回転センター
アジャスター
チャック
スプロケット

工事用品(74,545アイテム)



投光器
溶接面
発電機



脚立
塗料
バルブ
水中ポンプ



コードリール
エンジン溶接機
ヘッドライト

作業用品(46,085アイテム)



シリコーングリス
食品機械用潤滑剤
リチウムグリス



防錆剤
精製水
切削液

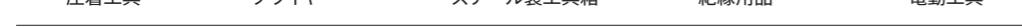


ハンドソー
ディスクペーパー
切断砥石

ハンドツール(137,412アイテム)



ドライバー
ペンチ
ハンマー
防爆用品
ケーブルカッター



圧着工具
プライヤー
スチール製工具箱
絶縁用品
電動工具

環境安全用品(59,342アイテム)



安全コーン
石油ストーブ
工場扇
スポットエアコン
安全掲示板

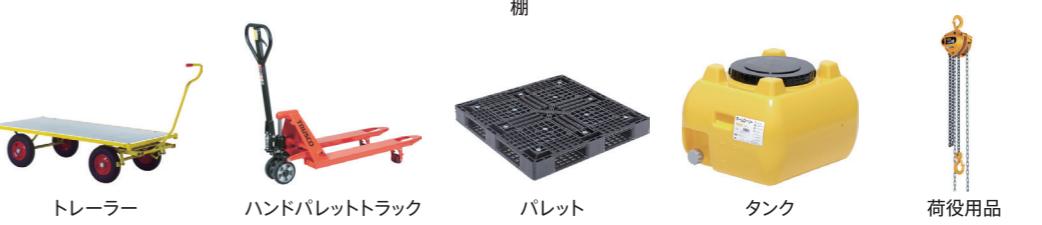


防毒マスク
保護メガネ
ヘルメット
作業用手袋
安全靴

物流保管用品(17,848アイテム)



コンベア
コンテナ
棚
油圧ジャッキ
運搬台車



トレーラー
ハンドパレットトラック
パallet
タンク
荷役用品



ワゴン
キャビネット
超音波洗浄器
ハンドソープ
オフィス備品
マウス
クリーンマット



ドラム缶
作業台
バット
業務用掃除機
事務用デスク



温度計
フラスコ
オイラー
ピンセット
高圧洗浄機
オフィスチェア
モップ



企業データ

顧客支援ツール

プロツール調達で最も利便性の高いツールの提供を目指して

モノづくり現場で求められているツールは時代とともに多様化しています。オンラインではない現場や、品番不明商品の検索など状況は様々です。当社はどのような状況でも対応できるように、最も利便性の高いツールの提供を目指していきます。



様々なモノづくり現場に適したツールを提供

はじまりは昭和39年(1964)発刊の当社初の商品カタログ「中山商報」。当時は複数のメーカーがまとめられたカタログがなく、業界初のユーザー様の利便性を実現した商品カタログでした。現在は、カタログ機能やWEBの商品検索機能だけでは

なく、AIを搭載した検索サービスも展開。様々なモノづくり現場に適したツールを提供し、そのほとんどが在庫と連携していることで、プロツール検索や調達の利便性を向上させていきます。



各メーカーのカタログを集約し、価格表示、品番を統一すればユーザー様にとって便利ではないか、という発想で生まれた

紙カタログ & WEB



トランクスオレンジブック

TRUSCO モノづくり大辞典
オレンジブック

あらゆる製造現場で活用される「モノづくり大辞典」

モノづくり現場で必要とされるあらゆるプロツールを掲載しているカタログ。納期や売れ筋が一目で分かる誌面構成で、効率的な商品検索・調達を支えています。2023年版より10分冊を5分冊にスリム化し、二次元コードを活用することで利便性と携帯性を両立させました。また紙カタログの見やすさとWEBの検索性を融合した「トランクスオレンジブック」も提供しています。



トランクス
デジタル
オレンジブック



トランクスオレンジブック.Com

TRUSCO
オレンジブック.Com
工場・作業現場のプロツール総合サイト

プロツール調達に必要な情報が全て揃った商品検索サイト

プロツールの商品検索や購入を目的とした総合サイト。取扱商品の情報公開をはじめ、商品のSDS(安全データシート)や図面などもダウンロードできます。また、サイト会員である得意先様は商品見積りや注文・返品依頼を24時間行うことができ、リアルタイムで在庫を確認することも可能です。スムーズな商取引を支え、お客様の営業活動を支援するためのシステムを構築しています。



トランクス
オレンジ
ブック.Com



トランクスAIオレンジレスキュー

TRUSCO
AIオレンジレスキュー

音声検索でも瞬時に回答するAIチャットボット(自動会話プログラム)

AIを活用した商品検索サービスです。316万点以上の中から最適な商品を瞬時に見つけることができます。キリ(ドリル)やネコ(一輪車)などの業界用語にも対応しており、メーカー名や商品名、型番が分からぬ場合でも、音声検索機能やガイドチャット機能によって、欲しい商品を簡単に絞り込むことができます。検索結果をAIが学習することで日々精度が向上しており、業務の効率化をサポートしています。



トランクス
AIオレンジ
レスキュー



多様化する販売チャネルに対応するカタログ

トランクス オレンジブック ジュニア

商品分類ごとに代表的な商品を抜粋し、一冊にまとめたコンパクトカタログ。表紙はUVラミコート加工で耐水・耐候性に優れ、現場で使っても安心です。

2023年版
総ページ数:246ページ(A4判)
掲載アイテム数:約69,000アイテム
掲載メーカー数:1,629社
定価:2,000円(税抜)

※タイ語版・インドネシア版(2020-2021年版)も発刊



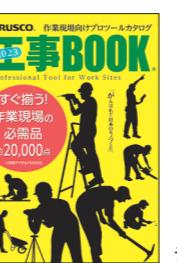
デジタルカタログ

トランクス 工事BOOK

トランクス
オレンジブック ジュニア

工事や作業現場で必要とされるプロツールを取り揃えたカタログ。表紙はUVラミコート加工で耐水・耐候性に優れ、現場で使っても安心です。

2023年版
総ページ数:706ページ(A4判)
掲載アイテム数:約33,000アイテム
掲載メーカー数:655社
定価:1,000円(税抜)



デジタルカタログ

トランクス プロツール マガジン イチオシ

「イチオシ」アイテムの最新情報を掲載したカタログマガジン。

2023年版
総ページ数:約964ページ(B5判)
掲載アイテム数:約33,000アイテム
掲載メーカー数:2,422社
定価:500円(税抜)
表紙 2018年:野村 萬斎氏
2019年:渡辺 真理氏
2020年:田中 理恵氏
2021年:モノづくり現場で活躍する職人にフォーカス
2022年:鈴木 修氏
2023年:大山 健太郎氏



デジタルカタログ

ココミテ (COCOMITE)

商品の基礎知識や選定のポイントを優しく解説するプロツールのガイドブック。商品選定の効率化に貢献しています。

Vol.3
総ページ数:約964ページ(B5判)
定価:2,500円(税抜)
※英語版「ココミテユニバーサル」も発刊



デジタルカタログ

物流戦略

「利便性」を磨き上げ、
お客様やマーケットの期待に応え続ける

取締役
物流本部 本部長 兼
物流安全推進部 部長

なおよし ひでき
直吉 秀樹

お客様にとって一番便利で快適なサービスは最適なプロツールにいつでも必ず出会えること、約束した納期通りに確実に届くこと。社員皆のモノづくりを支え抜く覚悟のもと、誰にも心配をかけず、何のストレスもないワンストップ調達が当たり前に実現できている状態、これが当社の目指すインフラの形であり、最高の利便性が常に体感できるトラスコ中山を追求したいと思います。

安全・自動化・IT・人材の力を掛け合わせ、独創性あふれる物流力を磨いていきます。

60期の振り返り

迅速な課題解決とプラネット愛知を見据えた物流改革

お客様へのサービスレベル向上を目指し、庫内の状況可視化や最適な人員配置など、デジタルを駆使した物流改革を進めてきました。また、目の前にある多くの物流課題に向き合い、解決を図る中で物流人材の育成や教育環境の整備を進めてきました。

- ・最適在庫配置や欠品・欠量の防止など「在庫」のチカラを最大化させる取り組み
- ・AIを活用した需要予測への挑戦や最先端の物流機器の導入
- ・頑張りたい社員が本気で頑張れる、挑戦ができる環境の整備

61期の取り組み

最高水準の物流サービスへの挑戦

競争力の源泉である「在庫」の継続的な強化を通じ、お客様が必要とするプロツールが「必ず見つかる、すぐ手に入る」を実現します。物流とデジタルを徹底的に強化しつつこの2つを掛け合わせることで生まれる膨大なデータを活用し、お客様のサービスレベルを向上させるデータドリブンな物流を目指します。

- ・欠品がなく、かつ在庫量が最適化されたコントロール能力の獲得
- ・プラネット愛知を見据え、庫内業務量の予測や判断を自動化するなど物流システムの高度化と最適化(物流DX)を徹底的に推進
- ・マテハン設備とデジタルの双方を駆使して問題解決を図る物流人材の育成

ユーザー様直送サービスの機能強化

「梱包、運賃、納期、環境負荷“半減”」でお届けできる「ニアワセ」にこだわり、ユーザー様へ直接商品をお届けするユーザー様直送サービスを徹底的に強化し、サプライチェーンのムダをなくします。併せて、梱包ラインの自動化・省人化を通じて物流コストの低減を図ります。

- ・環境に優しい「ニアワセ」×「ユーザー様直送」のサービス拡充
- ・1時間あたり最大720個/ライン(全国6ライン導入)出荷可能なI-Pack®(アイパック)[高速自動梱包出荷ライン]のフル活用
- ・高速荷合せ装置と他に類を見ない豊富な在庫を組み合わせることで、高いサービスレベルを実現



デジタルで庫内状況の可視化



最高水準の物流サービスを実現するための要素を強化していく



物流システム

「最速」「最短」「最良」の納品を実現する

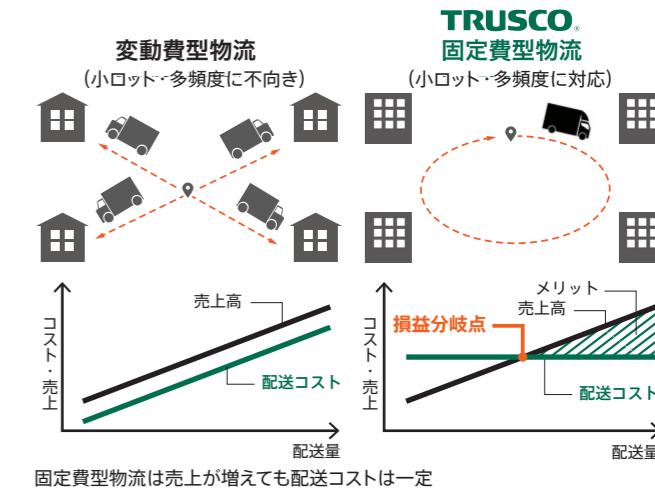
モノづくり現場の「必要な時」に「必要なモノ」を「必要なだけ」調達したいというニーズにお応えするため、全国に物流センターを配置し、日々、物流システムを進化させています。世界最先端の物流設備を導入し、省人化と自動化を推進。現在構想を進めているプラネット愛知ではデジタルツイン(P.52参照)を活用した仮想シミュレーションを行うなど、最新のテクノロジーを活用した取組みも進めています。

また、「即納こそ最大のサービス」と考え、受注から納品までの納品リードタイム(P.52参照)を1件ごとに分析。「即納」を可視化することにより見えてくる課題に取組み、業界「最速」「最短」「最良」の納品を実現できる体制を整えてまいります。

独自の固定費型物流

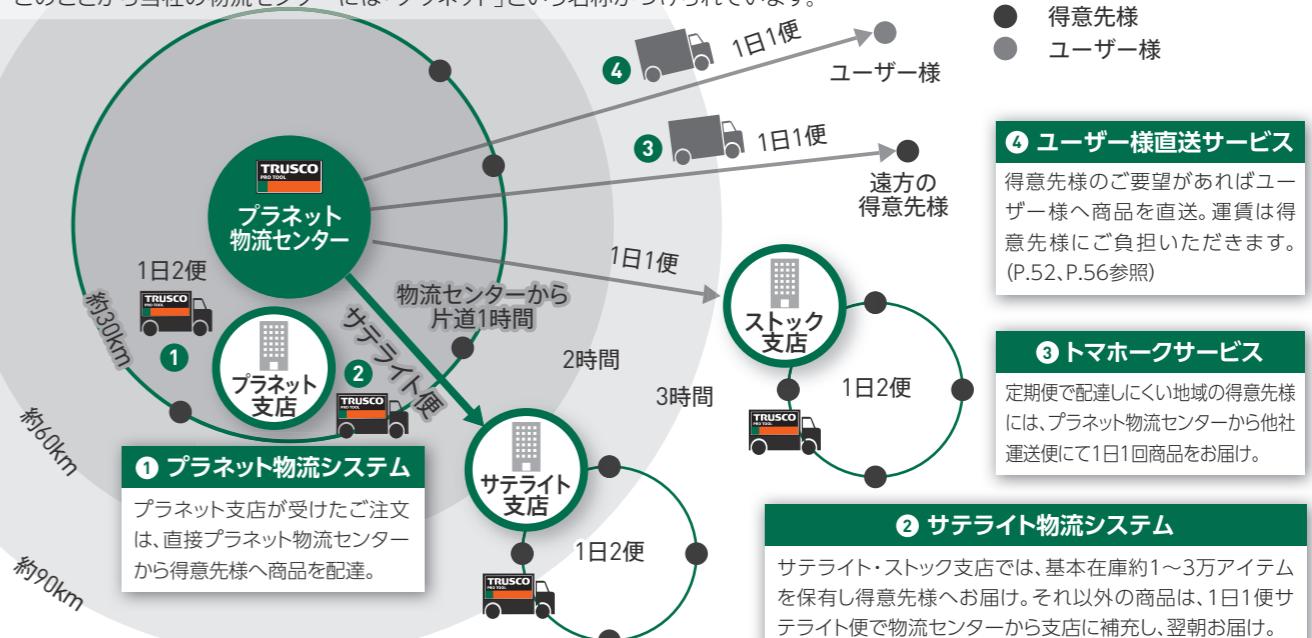
当社では運賃コストを固定化する独自の物流システムを構築しています。変動費型物流では宅配便のように都度コストが発生しますが、「固定費型物流」は、配送量に関わらず固定のルートを巡るため運賃が固定化されます。そのため運賃無料(1日2便)や在庫品であれば返品可能(P.38参照)、修理の必要性があればお引取りする(修理工房「直治郎」P.57参照)など、得意先様へのサービス向上にもつなげています。また、固定ルートで巡回するため、ダンボールなどの梱包資材を使用せずにコンテナでお届け、回収することができ、環境負荷の少ない物流(P.81参照)を実現しています。

物流戦略の重要指標	
物流拠点数	28か所
うちストックセンター	11か所
ユーザー様直送個口数	355万6,388個 (+71万9,996個)
ユーザー様直送行数	437万4,725行 (+97万8,439行)
入出荷1行当たり人件費	113円 (△4円)
在庫出荷率 (全受注のうち、在庫から出荷した比率)	91.7% (+0.4pt)
倉庫配達便数	162台 (+1台)
自社配達便	116台 (△1台)
自社配達便率	41.7% (△0.4pt)
納品リードタイム	20時間10分4秒 (+3分11秒)



即納を実現する配送ルート(プラネット&サテライト物流システム)

物流センターを中心とした惑星の軌道のような配送ルートを全国に構築。このことから当社の物流センターには「プラネット」という名称がつけられています。



ロジスティクス ワンダーランド

世界最先端の物流システムを導入

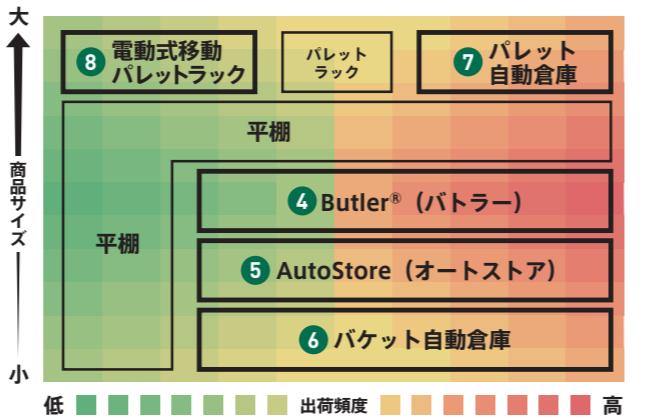
世界最先端の物流機器が集まる当社の物流センターは、まさに「ロジスティクス ワンダーランド」。様々な物流機器や設備を導入し、省人化と自動化を推進しています。商品サイズと出荷頻度に応じた物流機器への高密度収納、そして仕分けや梱包の自動化による高速入出荷の実現で、在庫アイテムの拡大と即納体制の強化を継続しています。

「ロジスティクス ワンダーランド・プラネット埼玉」



動画はこちら

商品サイズや出荷頻度に応じて多様な物流機器を活用



1



特に労力と手間のかかる大物、大量商品の入荷後などのパレット搬送時に活用し、省人化による作業工数削減に貢献している。

直進速度 5.8km/h

埼玉



説明動画

4



自走型搬送ロボットが棚を持ち上げ、倉庫内の作業者のもとへ移動させる。作業者の歩く時間を削減し入出庫を効率化。

出荷能力 70件/h(1ステーション)

省人化能力 約2.5人分*/h(1ステーション)

収納効率 2倍* 東北 埼玉

*当社、取扱商品をもとに独自試算



説明動画

6 バケット自動倉庫



多品種かつ一商品の在庫数量が比較的小ない小・中物商品をバケット(コンテナ)に高密度に保管。クレーンがバケットを自動搬送する。多くの商品を少人数で効率的に管理。

出荷能力 110件/h(1ステーション)

省人化能力 約3人分/h 収納効率 2.5倍 東北 埼玉

東関東 南関東 東海 滋賀 大阪 神戸



説明動画

9 SAS(システムストリーマー)/シャトルラック [高速荷合せ装置]



自動倉庫型高速荷合せ装置。複数の注文のニアワセ(荷合せ)と仕分けを同時にこなす。仕分けや搬送の手間と時間を削減。

荷合せ能力 1,800オーリコン/h

東北 埼玉 東関東 南関東 東海

大阪 神戸



説明動画

7 パレット自動倉庫



空間を有効活用し、大物商品や重量物などを樹脂パレットで効率よく保管できる。大型クレーンが自動搬送することにより、スピーディーかつ正確に作業が可能。

出荷能力 35件/h(1ステーション) 収納効率 3倍

省人化能力 約1.5人分/h(1ステーション)

埼玉 北関東 東関東

8 電動式移動パレットラック



移動可能なパレットラックにすることで倉庫内の通路を削減し、保管スペースを拡大。重量物の格納効率を高める。

収納効率 2倍 埼玉

東関東 南関東 東海

滋賀 神戸 山陽



説明動画

10 Just fit BOX® (ジャストフィットボックス)
[自動製函機]



大物や異形物など梱包が難しい商品の3辺寸法を読み取り、商品に合ったサイズの箱を作成する自動製函機。作業効率と梱包品質向上とともに梱包資材削減に効果を発揮。

梱包能力 10人分/h 120件/h

東北 北関東 埼玉

東関東 東海 大阪 神戸



説明動画

1 2 入荷・搬送

3 検品・仕分け

4 5 6 7 8 格納・ピッキング

9 荷合せ

3 仕分け・検品

10 11 12 梱包・出荷



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

直進速度 3.6km/h

埼玉



説明動画



該当するコンテナの蓋が開き(またはライトが光り)、そこに商品を入れるだけの商品仕分け設備。人による仕分けミスがなくなり、精度・スピードが向上する。

仕分け能力 200件/h

省人化能力 約3人分/h(1ステーション)

東北 埼玉 東関東

南関東 東海 大阪 神戸



説明動画



床から天井近くまでBIN(樹脂コンテナ)を積み上げることで空間効率を最大化できる設備。ロボットがコンテナ運搬を行うことで出入庫作業の効率化・省人化を図る。

出荷能力 120件/h(1ステーション)

省人化能力 約3人分/h(1ステーション)

収納効率 2~3倍 東北

北関東 埼玉 南関東



説明動画



納品書の挿入、梱包、荷札の貼付け作業を高速で行う出荷ライン。自動化により梱包時間短縮・品質向上につながり、ユーザー様直送強化の要になっている(P.52参照)。

出荷能力 24人分/h

最大720個/h ライン

東北 埼玉 東海 大阪



荷積みや荷下ろしの作業を行うロボット。主に、I-Pack®で梱包された商品の仕分けに活用し、省人化や正確性、作業品質の向上につなげている。

仕分け能力 300件/h(1台)

埼玉



説明動画

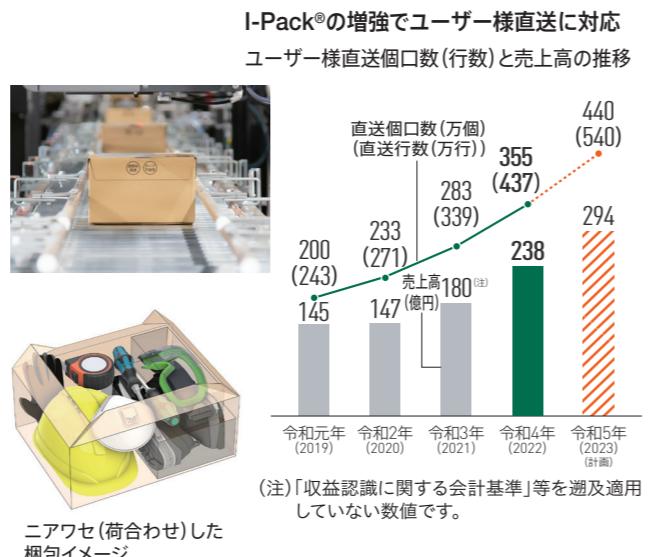
環境負荷の少ないプロツール流通に向けて

運賃半分、手間半分、環境にやさしい「ユーザー様直送」

当社が強化を進めている「ユーザー様直送サービス」では、直接ユーザー様に商品をお届けするため、「納期半減、梱包資材半減、配送運賃半減、環境負荷半減」を実現することができます。それを可能にしている高速自動梱包出荷ライン「I-Pack®(アイパック)」を全国に6ライン導入。1時間あたり最大720個／ラインで、ご注文いただいた商品を高速で自動梱包し、出荷しています。

様々なプロツールを「ニアワセ(荷合わせ)」してお届け

ネット通販企業様や販売店様からいただいた複数のご注文について、ひとまとめに梱包してユーザー様へお届けいたします。

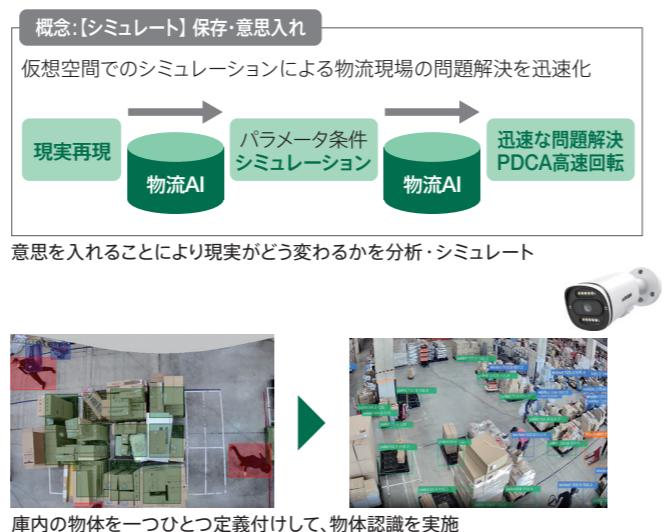


産学連携(名古屋大学)の取組み

デジタルツインへの挑戦

人間と知能機械がお互いに協奏できる環境構築を目指している名古屋大学様の知見を生かし、物流高度化を加速させていきます。迅速な課題解決のため、現実世界を仮想空間にデータで再現し、シミュレーション環境の構築(デジタルツイン)に挑戦しています。

現在は、庫内の人・モノをデータで再現するため、カメラ画像から物体を一つひとつ定義付けし、自動認識するなど様々な物体認識に挑戦中です。

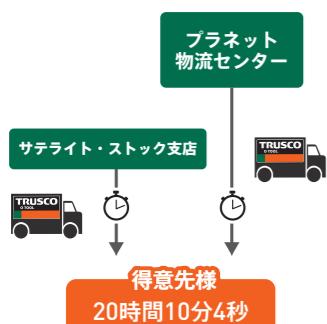


「最速」「最短」「最良」を可視化

納品リードタイムを数値化

[20時間10分4秒]

受注から納品までのリードタイムを1件ごとに分析して時間短縮を目指しています。納品完了までのプロセスを可視化することにより、見えてくる課題を解決していきます。



配達状況を可視化

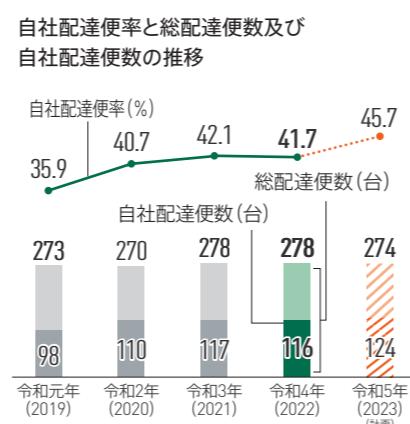
コミュニケーションツールT-Rate(トレイト)(P.64参照)で配達便の場所と到着予想時刻、配達商品一覧など配達状況をリアルタイムで得意先様へ提供し、利便性と業務効率向上につなげています。



配達の自社便化

[116台(41.7%)]

得意先様への荷物の配送品質を高めるべく、配達ドライバーの正社員化(自社便化)を進めています。

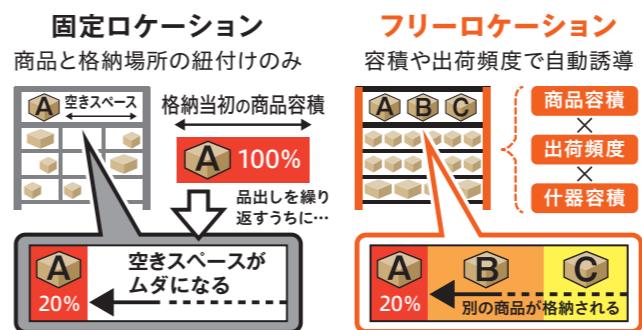


リードタイムを可視化し共有している

高密度収納を実現する「住所不定在庫管理システム」(フリーコーナー)

倉庫内の容積管理をすることにより、隙間のない高密度収納を実現

1つの商品に1つのロケーションが割り当てられる固定ロケーション方式から、在庫を出荷した後のスペースに、別の入荷商品を格納していくフリーコーナー方式の導入を進めています。商品容積、出荷頻度、什器容積を元に容積に合った最適な場所に誘導する仕組みです。容積管理をすることにより空いたスペースを無駄にせず、高密度収納を実現しています。



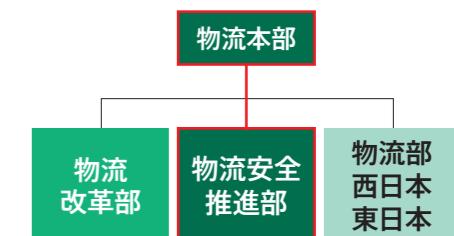
危険物倉庫の設置と期限管理による安全性強化

発火や爆発などのリスクのある化学製品を多く在庫している責任から、物流センターには危険物倉庫を設置しています。火災時はハロンガスが噴射され鎮火する機能も備え、安全性の強化を図っています。また品質保証期限のある商品はシステムにより管理し、商品アイテム数が増加しても正確かつ効率的に確認ができる体制を整えています。



安心・安全な職場環境の取組み

毎年物流に関わる従業員が増加するなかで、庫内で発生する負傷事故も増加する恐れがあり、安全対策の見直しが急務です。庫内の区画整理など、日々物流センター内で行える対策に加え、令和5年(2023)1月より物流安全推進部を新設しました。庫内作業や配送業務など物流にかかる安全推進のため、安全活動の頻度や質を向上させ、「労災・交通事故ゼロ」を目指します。



活動内容	一例
ルール策定	庫内の安全レベルが確保できるルール策定
教育の実施	ドライバー教育、安全研修の実施
設備導入検討	庫内備品の統一、ドライブレコーダー導入
浸透活動	安全定例会議実施、現場での浸透活動

物流センターの免震化[3か所]

平成23年(2011)3月の東日本大震災の際に、災害復旧で多くのプロツールが必要になるにも関わらず、棚からの商品落下によりプラネット東北が出荷不能になりました。この経験から、災害時でもお客様への供給責任を果たせるよう、それ以降に建設した物流センターには免震装置を標準装備しています。

設置センター 大阪 埼玉 南関東 愛知(2026年稼働予定)



TOPICS 緊急時の災害備蓄品を豊富に在庫 [204アイテム、6か月分]

プロツールサプライヤーとして災害時でも必要とされる発電機などの商品(204アイテム)は最低6か月分以上を備蓄し、有事の際にも地域のお役に立てるよう備えています。また供給ルートが災害などで寸断された場合でも、他の拠点がフォローする体制を構築。物流拠点を全国各地に配置し、リスク軽減につなげています。

- 化学保護服
- 使い捨て防じんマスク
- ヘルメット
- インバーター発電機
- ハンディライト
- セーフティゴーグル
- プロセフェティブーツ
- 乾電池
- 石油ストーブ
- ガソリン携行缶
- 簡易トイレ
- 折りたたみマット
- 作業手袋
- 水中ポンプ
- 土のう
- カセットガス
- 寝袋
- ソーラー充電器
- ハンドソープ
- など



販売戦略

日々変化する課題を常に解決し続けることで、お客様からの信頼を積み重ねていく

取締役
営業本部 本部長

なかい かずお
中井 一雄

私たち営業の役割は単にモノを販売するのではなく、お客様のお困りごとを把握し最適な解決策をご提案することです。そのために社会環境やニーズの変化に応じて、効果的な顧客接点を持つことで問題を的確に捉えてまいります。そして当社独自のサービスを活用して課題を解決し信頼されるサプライヤーを目指します。



60期の振り返り

お客様との相互理解を深める活動

「会うべき人に会って、伝えるべきことを伝える」

従来のお客様に加え、今まで接点が持てなかった新しいお客様にも当社独自のサービスを知っていただくと同時に、お客様を知ることに注力しました。

- ・「MROストッカー」(P56参照)の導入件数が令和3年(2021)まで約300件だったものが、当社とお客様との協業が進んだことで、予約を含め約1,000件まで一気に導入が加速しました。
- ・当社独自の「ユーザー様直送サービス」(P56参照)を活用していただくことでお客様の業務の効率化と販路拡大にもつなげました。



「MROストッカー」をご利用のユーザー様、得意先様との打ち合わせ
(右:新潟支店 中村 夏実)

61期の取組み

お客様の見積・発注業務の利便性向上

お客様との接点を増やすことで、様々なお困りごとの内容を把握し、仕入れの効率化や業務の簡素化に努めます。

- ・MROストッカーを導入したお客様の多様なニーズをキャッチし、データ分析などを用いたストック商品を見直すことでご利用頻度の更なる拡大を図ります。
- ・最短5秒で見積回答を行う、トラスコ オレンジブック.comの「自動見積」、外出先からでも当社担当者とチャットでやり取りできるアプリ「T-Rate(トレイト)」など、お客様の利便性向上のためデジタル化を推進します。そのような中でもデジタルでは対応しきれない部分はヒトがお客様の立場に立って親切丁寧な対応を徹底します。



得意先様との接点を増やし、課題をいち早く解決する
(東京支店 谷中 純)

変化する納品スタイルへの対応と環境課題へのチャレンジ

ユーザー様への出荷を当社で担う「ユーザー様直送サービス」、豊富な在庫を活かし商品をまとめて出荷できる「ニアワセ」(P52参照)を行うことで、お客様の業務の効率化と環境負荷の軽減を可能にします。

- ・「ニアワセ」と「ユーザー様直送サービス」の活用によりお客様の出荷業務、梱包資材、燃料費などを削減することで環境負荷の軽減を実現します。
- ・環境配慮から修理需要が高まる中、当社の配達便を活かすことでお客様が発送する際、手間も梱包資材も運賃も要らない修理サービス「直治郎」(P57参照)により、環境問題への取組みをサポートします。



修理サービス「直治郎」専用コンテナで修理依頼品を引き取り
(右:富士支店 佐々木 杏奈)

ルート別戦略

商品・物流・デジタルを融合した

ワンストップ購買の実現

数値化されないお客様の潜在ニーズを掴み、商品・物流・デジタルのサービスを活用しながら、得意先様の問題解決に取り組んでいます。各ルートの特性に適したサービスを提供し、得意先様からユーザー様までワンストップ購買を実現し、業界全体の生産性、そして売上向上への貢献を続けていきます。

QRコード
ルート別戦略
のサイトは
こちら

販売戦略の重要指標

ファクトリー ルート	1,706 億 6 百万円	ホームセンター ルート	221 億 62 百万円
売上高 eビジネス ルート	515 億 76 百万円	海外ルート	21 億 8 百万円
合計	2,464 億 53 百万円		

営業 拠点数 国内	59 か所	在庫保有 支店	29 か所	海外	2 か所	現地法人	トラスコカヤマ インドネシア
-----------	-------	---------	-------	----	------	------	----------------

得意先数 法人数	5,575 社 (+48 社)	口座数	31,614 口座 (+2,053 口座)
----------	-----------------	-----	-----------------------

オレンジコマース連携企業数	2,233 社 (+191 社)
---------------	------------------

MROストッcker 導入数	775 件 (+446 件)	商談中	395 件 (令和4年(2022)12月期)
----------------	----------------	-----	------------------------

ファクトリールート

機械工具商 4,861 社 製造業、溶接材料商 他 製造業、建設関連業など

デジタルをさらに活用した営業スタイルへ

設備や工場用副資材を主に扱う機械工具商や高圧ガスなどを主に扱う溶接材料商など幅広い業種の得意先様とビジネスを行っているルートです。全国に営業拠点を持つことで、迅速にお困りごとにに対応し地域ごとの協力体制を強化しています。また近年は置き薬ならぬ置き工具「MROストッカー」(P.56参照)の導入、環境に配慮した商品、修理サービスの提案などにも注力しています。

eビジネスルート

ネット 通販企業 198 社 製造業、一般消費者など

eビジネスに必要な高品質のサービスを提供

インターネットなどを通じて商品を販売するネット通販企業様へのビジネスと、ユーザー様がお使いの購買システムと当社の電子カタログ「オレンジコマース」(P.57参照)を連携するビジネスを展開しています。データのリアルタイム連携や調達プロセスの見える化などを実施し、得意先様ユーザー様の受発注業務の効率化につなげています。



直治郎専用WEBサイトを利用した修理サービスへの対応の様子(小牧支店 山田 絵梨香)



ユーザー様の調達の効率化をサポート

ホームセンタールート

ホームセンター プロショップ 他 108 社 屋外作業関連、一般消費者など

リアルとネットを融合したビジネスをサポート

全国に大型店舗を持つホームセンターや職人をお客様とするプロショップとビジネスを行っているルートです。近年は店舗と通販サイトを連動させたオムニチャネルへの需要の高まりから、ユーザー様が店頭で受け取ることが可能なサービスを促進するなどリアルとネットを融合した取組みを行っています。



全国ホームセンターでのプライベート・ブランド(PB)商品の展開

海外ルート

海外ディーラー 他 408 社 海外製造業など

独自の強みを生かした海外ビジネス

国内の得意先様の海外現地法人や現地の機械工具を扱う得意先様とのビジネスを行っているルートです。タイとインドネシアには現地法人を持ち、国内同様の品質のサービスを展開しています。現地版のカタログや在庫など、当社にしかない強みを生かしながら、地域のモノづくりの発展に貢献しています。



3言語(英語、中国語、タイ語)に対応した海外版トラスコオレンジブックダイジェストを約10万冊展開

ユーザー様直送サービス

問屋による ユーザー様直送という 環境保全

「ユーザー様直送サービス」は、得意先様からご注文いただいた商品を、当社の物流センターから直接ユーザー様へ発送するサービスです。得意先様を経由せず、直接ユーザー様へ発送することで、納品リードタイムが短縮されるだけでなく、得意先様の配達業務・送料などのコスト削減、遠隔地での売上拡大の支援に繋がります。

また、梱包資材や運送時のCO₂を削減することができるため、環境保全にも貢献します(2022年ユーザー様直送個口数:355万個口)。さらに、ネット通販企業様や販売店様からいただいた複数のご注文について、ひとまとめにニアワセ(荷合わせ)してユーザー様へお届けいたします。

※ユーザー様へ当社が直接販売することは一切ございません。
※ユーザー様直送の当社による運賃負担には一定の条件があり、すべての得意先様のご注文が対象ではありません。



詳細はこちら

**ユーザー様直送で
実現できること**

**納期半減 梱包資材半減
配送運賃半減 環境負荷半減 作業負荷半減**



MROストッカー

「置き薬」ならぬ「置き工具」

「MROストッカー」は、日本で長年親しまれているビジネスモデル「置き薬」の工具版です。MROストッカーに、ユーザー様がモノづくりにおいて日々使用する消耗品を在庫し、製造現場の「今すぐ欲しい」という声に応えます。

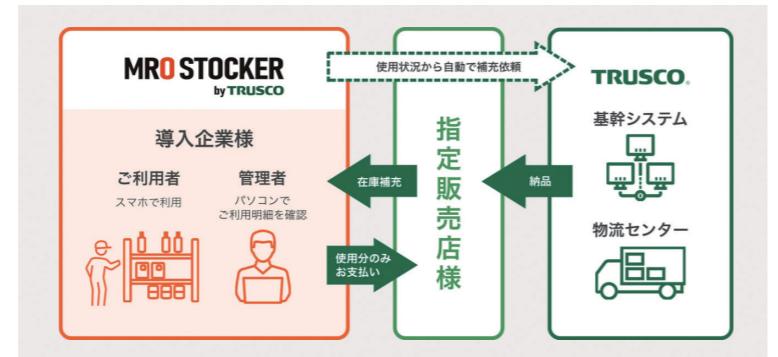
[導入:775件 (令和4年(2022)12月末時点)]



MROストッカー特設ページ



業務フロー



TOPICS 導入事例

鉄道車両電気機器メンテナンス関連会社様

在庫数:87アイテム 設置台数:中軽量棚4台

「生産工程の安定化に繋がっている」

工場長 U様

導入前は、担当者の経験と感覚に頼った発注をしており、過剰ストックや在庫不足が発生することがありました。

MROストッカー導入後は、「必要な時に必要な商品を必要な分だけ入手できる」ことで、生産工程の安定化にも繋がっており、大変有効的に活用しています。今後もアイテム数を増やしていく、生産工程の向上に繋げたいと考えております。

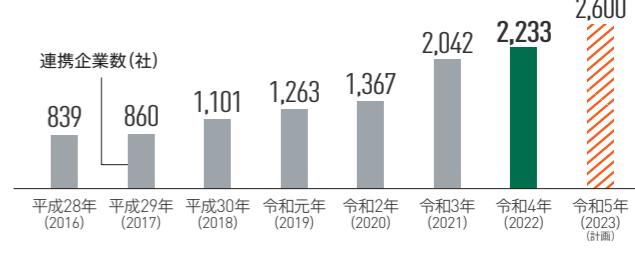


オレンジコマース(電子購買)

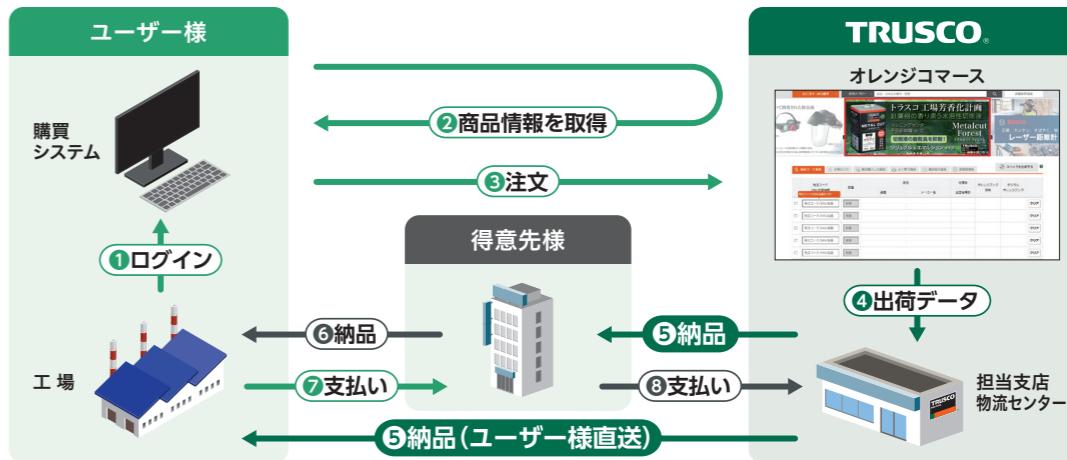
いつものオレンジブックが、電子購買に

オレンジコマースはユーザー様がお使いの購買システムと連携が可能な電子カタログです。大手ユーザー様を中心にお客様の効率化やコスト削減を目的に電子購買化への流れが加速しています。得意先様と協業しユーザー様のご要望に沿った対応、連携を実現していくサービスです。[連携企業数:2,233社(令和4年(2022)12月末時点)]

オレンジコマース連携企業数の推移



業務フロー



修理工房「直治郎」

プロツールの再利用と

得意先様の効率を両立したサービス

平成10年(1998)にスタートした修理工房「直治郎」は、プロツールの修理や切削工具の再研磨など修理・メンテナンスを行う当社独自のサービスです。リサイクル・リユースを推進することで、お客様の環境問題の取組みを支援します。直治郎専用WEBサイト「Nao-SIS(ナオシス)」からご依頼いただいた商品は、自社専用便を利用して、随時引き取りを行います。引き取りには「直治郎専用コンテナ」を利用するために、梱包作業のご負担もありません。

(令和4年(2022)12月末時点 実績18億17百万円(+13.9%))



「直治郎」紹介サイト



「直治郎」サービスカタログ

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

や
ま
さ
し
じ
あ
か
れ
い
く
う



海外ビジネス

世界各国のMRO需要に応える

世界のモノづくりに貢献するために、各国への輸出及び現地法人でのビジネスを加速しています。国内からの輸出では現在、世界20の国と地域408社と取引があり、当社の経営資源を組み合わせて実現できる独自のビジネスを展開しています。現地法人は、タイ・インドネシアに拠点があり、現地のカタログや豊富な在庫、そして即納体制などの強みを生かし、現地のモノづくりへ貢献しています。今後も商圈を拡大していく、世界各国からのMRO需要に応えられる企業を目指していきます。

海外販売課

経営資源を組み合わせた独自のビジネス

当社の海外販売ではプライベート・ブランド「TRUSCO」を中心に、世界各国へ輸出を展開しています。一般的に輸出入には時間や手間がかかりますが、当社はこれまで行ってきた在庫戦略や強固な物流力によって、輸出においても即納体制が構築できており、各国の需要にお応えすることができます。

現地法人

TRUSCO THAILAND トラスコナカヤマ タイランド

日系ディーラー様のほか現地の大手ディーラー様にも販売拡大を続けています。在庫を持ち、即納体制を強化することで、現地の得意先様との連携によりタイのプロツールのサプライチェーンの効率化に貢献しています。また近年では日本のメーカー様との直接貿易により仕入コストを削減し、現地での販売シェアを拡大するなど独自の取組みも進めています。

会社概要 令和4年(2022)12月末時点

- 商号: TRUSCO NAKAYAMA CORPORATION (THAILAND) LIMITED
- 代表取締役社長: 原田 和明
- 取締役: 上條 直胤
- ト拉斯コ中山株式会社担当役員: 中井 一雄
- 事業内容: プロツール(工場用副資材)の卸売業
- 資本金: 3億9,000万バーツ(約13億円)
- 従業員: 22名(出向社員3名、現地スタッフ19名)
- 設立: 平成22年(2010)9月
- 敷地面積: 3,310坪
- 在庫アイテム数: 7万アイテム
- 在庫総個数: 55万3千個
- 所在地: サムットプラーカー県バンブリー郡(スワンナーム国際空港から南に13km)
TIP7 789/8 Moo9, Bangpla Banglee Samutprakarn 10540 THAILAND



トラスコナカヤマ タイランドの事務所と倉庫

トラスコナカヤマ タイランド 売上高・在庫アイテム数推移



※各期の売上高の日本円換算は期末時のレートで計算しています。

ローカルトップブランドの開拓

タイ国内のモノづくりのお役に立つため、モノづくり現場で求められるメーカー様を調査し、取扱いを開始しています。作業用品から作業工具まで日本とは異なるブランドを求められた際に迅速に対応すべく、取扱メーカー様の拡大を行っています。



現地の得意先様向けの商品紹介チラシ

海外販売課では、即納体制の強みを生かし、世界へプロツールを届けている

● 現地法人



即納体制の例

日本

海外

当日受注
翌日到着

対象: 20の国と地域108社(うち2社は当社現地法人)
※時差による日付変更含まず
※PB商品の一括納品(コンテナ単位)を中心としたビジネス

現地法人

TRUSCO INDONESIA トラスコナカヤマ インドネシア

インドネシアでは渋滞が多く、輸入規制が厳しいなどプロツール流通を妨げる多くの要因がありました。そのため、日系企業の工場が多く集まる地域に物流センターを構え、地域最大の在庫を持ち、プロツール流通の最適化に挑戦しています。2億7,000万人の内需を背景に、今後も加速するインドネシアのモノづくりに貢献していきます。

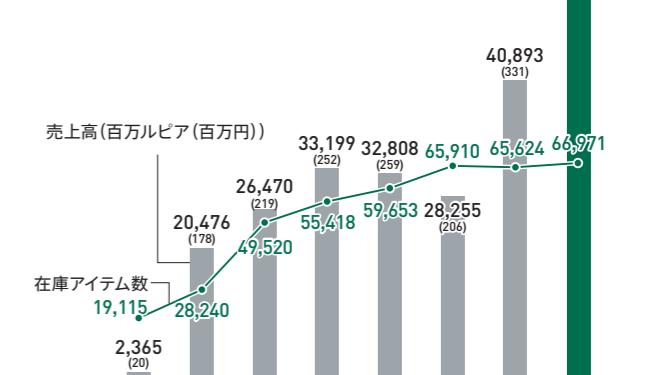
会社概要 令和4年(2022)12月末時点

- 商号: PT. TRUSCO NAKAYAMA INDONESIA
- 代表取締役社長: 宅野 洋平
- 監査役: 上條 直胤
- ト拉斯コ中山株式会社担当役員: 中井 一雄
- 事業内容: プロツール(工場用副資材)の卸売業
- 資本金及び資本剰余金: 約3,788億ルピア(約32億円)
- 従業員: 21名(出向社員3名、現地スタッフ18名)
- 設立: 平成26年(2014)12月
- 出資比率: 99.9%
- 敷地面積: 4,894坪
- 延床面積: 3,155坪
- 在庫アイテム数: 6万6千アイテム
- 在庫額: 5.9億円
- 在庫総個数: 41万個
- 投資金額: 土地11.3億円/建物6.4億円
- 所在地: 西ジャワ州ブカシ県リックポーチカララン地区(首都ジャカルタから東に約40km)
Jl. Kenari Raya No. 36 Delta Silicon VI, Jayamukti, Cikarang Pusat, Kab. Bekasi 17815.



現地スタッフ

トラスコナカヤマ インドネシア 売上高・在庫アイテム数推移



※各期の売上高の日本円換算は期末時のレートで計算しています。

沿革

- 2014年12月 社名「PT. TRUSCO NAKAYAMA INDONESIA」設立 資本金及び資本剰余金542億ルピア
- 2016年1月 営業開始
- 2017年2月 2,613億ルピアを増資。資本金及び資本剰余金3,156億ルピアへ
- 2018年11月 631億ルピアを増資。資本金及び資本剰余金3,788億ルピアへ
- 2019年3月 社屋移転(自社物件)

沿革

- 2010年9月 社名「PRO TOOL NAKAYAMA CORPORATION (THAILAND) LIMITED」設立 資本金5,000万バーツ
- 2011年2月 営業開始
- 2011年12月 3,000万バーツを増資。資本金8,000万バーツへ
- 2014年11月 「TRUSCO NAKAYAMA CORPORATION (THAILAND) LIMITED」へ社名変更
- 2015年4月 3,000万バーツを増資。資本金1億1,000万バーツへ
- 2015年6月 1億8,000万バーツを増資。資本金2億9,000万バーツへ
- 2015年12月 社屋移転(自社物件)
- 2016年9月 1億バーツを増資。資本金3億9,000万バーツへ

直接貿易メーカーの強化

- 親会社を経由せずメーカー様との直接貿易でのお取引を増やしています。現地電圧商品や海外専用モデルなども扱えるようになり、さらなる商品力向上を実現しています。
- AQUA SYSTEM CO., LTD. アクアシステム(株)
- OLFA オルファ(株)
- 静岡製機株式会社 静岡製機(株)
- KTC 京都機械工具(株)
- Suiden (株)スイデン
- NITTO KOHKI 日東工業(株)
- Linda 横浜油脂工業(株)

デジタル戦略

利便性の向上とサステナブルなバリューチェーン構築を目指す

取締役
経営管理本部 本部長 兼
デジタル戦略本部 本部長
かずみ あつし
数見 篤

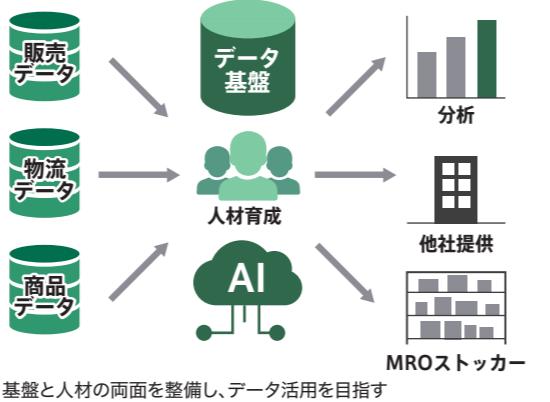
当社のありたい姿の実現に、継続的なデジタル能力の強化は必須と位置づけています。世界的にもサステナビリティを実現するため、社会全体のデジタル化が進められています。当社のデジタル基盤を、日本のモノづくりバリューチェーン全体で活用していただくことで、お客様の不变の要求である「必要なものが揃っている」「迅速で確実な納期」「納得できる価格」「高い利便性」「親切・丁寧・安心」そして「環境への負荷軽減」にお応えできるよう一つひとつ努めてまいります。

60期の振り返り

データカンパニーTRUSCOを目指す

ビジネスで蓄積されたデータを生かし、よりタイムリーに現場での状況を把握し、より適切な対応を素早く行うことを目指しています。その為のデータ基盤構築、データ人材の育成に注力します。

- ・データカンパニーTRUSCOを目指し、経営層から社員まで実践を主体に教育機会でスキル向上
- ・様々なデータを一元的に管理し、柔軟かつ迅速にデータ活用できる基盤を構築
- ・データとAIを活用し、新しいサービスの利便性を向上

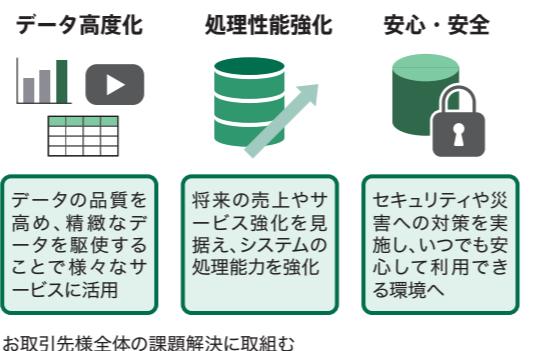


61期の取り組み

サステナブルなバリューチェーンの構築

当社が進める物流サービスは、サプライチェーン全体の効率を高め、少しでも環境負荷の軽減につながることを目指しています。そのためにもデジタルを適切に活用し、より優れたサービスを実現できるように努めています。

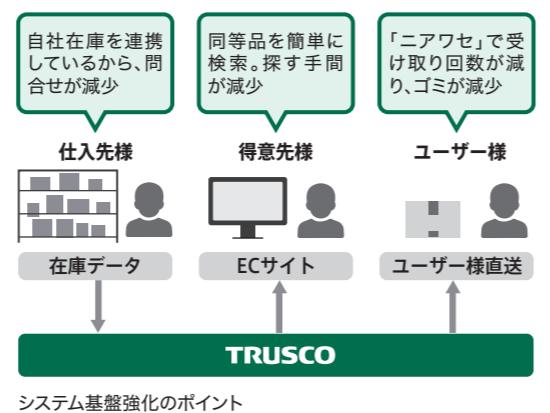
- ・仕入先様在庫連携(2022年開始)による仕入先様への問合せを削減
- ・商品情報の高度化で類似商品を提案。販売店様の商品検索にかかる手間を削減
- ・「ニアワセ(荷合わせ)」や「ユーザー様直送」、また配送の無駄をサポートし、環境負荷を軽減



将来に向けたシステム基盤の構築

当社の事業成長、またお客様からの多彩なご要望にお応えし続けるため、安心して取引いただくシステム基盤づくりを継続して進めてまいります。

- ・高精度なデータをもつ商品DBなどデータ基盤の構築を開始
- ・今後増加する企業間連携などに備え、ネットワークなどインフラ基盤を強化
- ・お取引先様が安心して当社システムを利用できる、セキュリティ環境を構築



ト拉斯コのデジタル変革

「ありたい姿」実現に向けたデジタル活用

DXは手段であり、目的ではありません。当社のこころざしである「人や社会のお役に立てこそ事業であり、企業である」「がんばれ!!日本のモノづくり」、この達成のためにデジタルを活用していくことを大切にしています。AIやロボット活用をはじめとするデジタル変革の一層の加速(ト拉斯コDX2.0)を図り、他社にマネできない圧倒的な利便性を提供していきます。

デジタル戦略の重要指標

見積自動化率	22.6% (+4.4 pt)
WEB見積依頼率	46.0% (+3.3 pt)
システム受注率	85.2% (△0.1 pt)
デジタル投資額(直近3期)	24億円

DX1.0 ➤ DX2.0

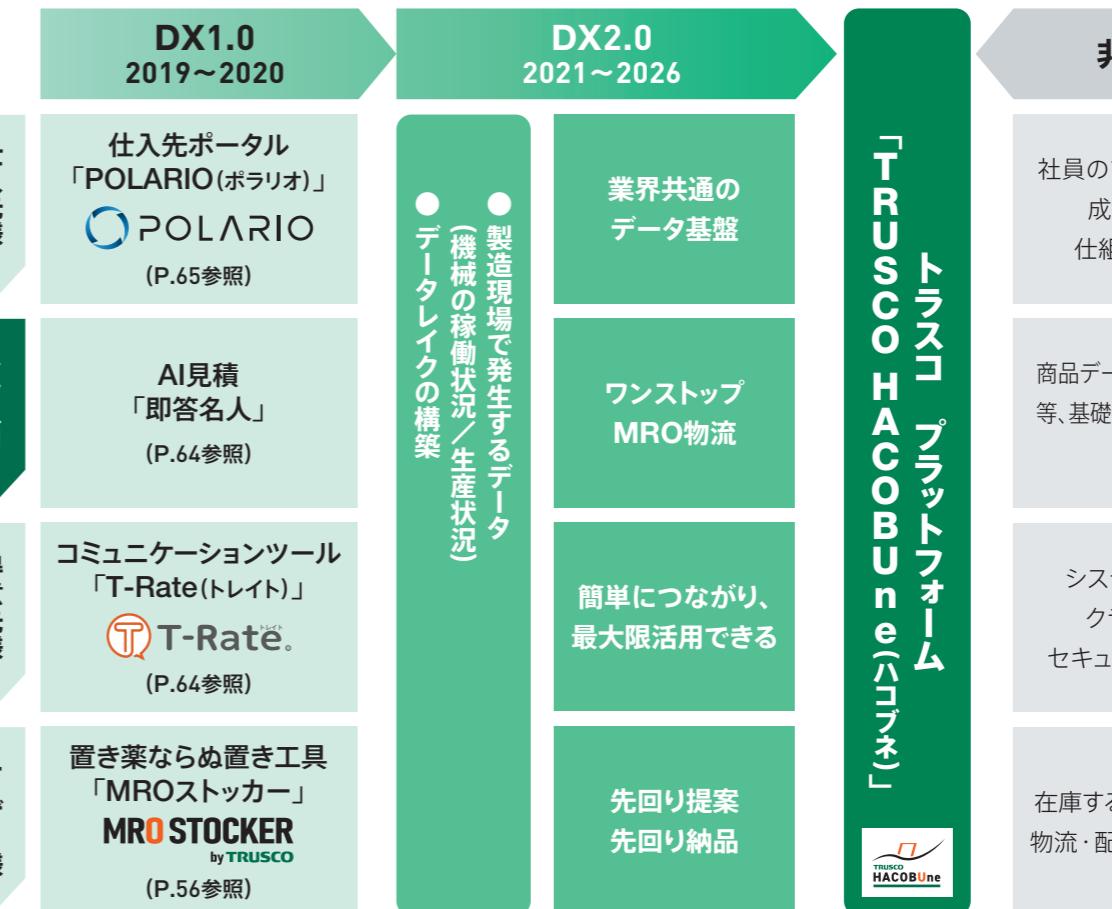
自動化できる仕事は、全て自動化
(P.63参照)

「最速」「最短」「最良」の納品、
「ベストなものが、もうそこにある」
(P.62参照)

デジタル変革の中期戦略

プロツール調達における圧倒的な利便性の提供

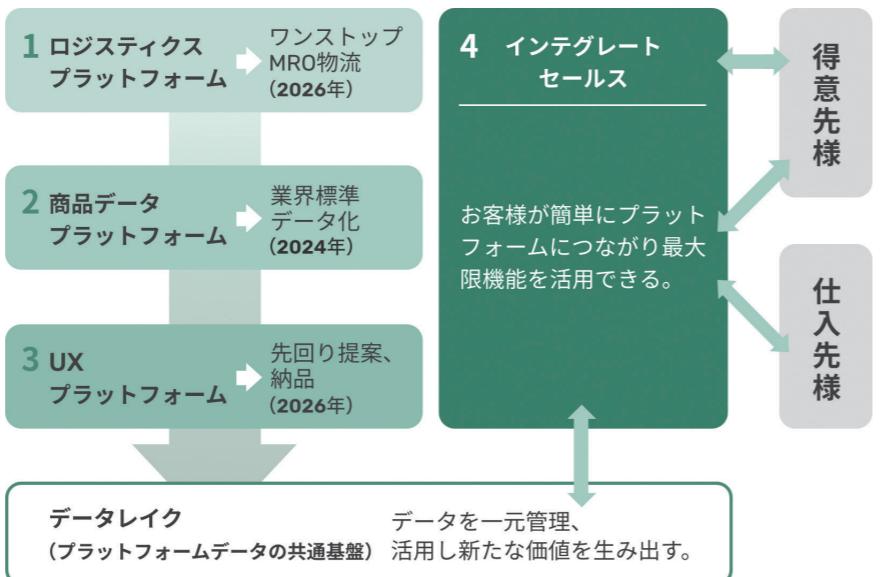
サプライチェーン全体の利便性向上のために、業界共通のデータ基盤の構築からユーザー様への先回り納品まで、当社が接点を持つあらゆるシーンでデジタルによる変革を続けていきます。



ト拉斯コDX2.0

モノづくり現場を支える 「プラットフォーム」へ

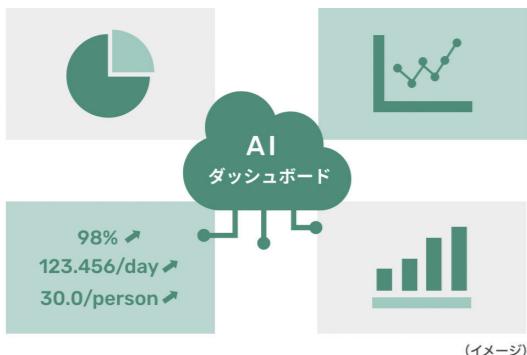
「最速」「最短」「最良」の納品、「ベストなものが、もうそこにある」を実現するために、「ロジスティクス(物流)」、「商品データ」、「UX(ユーザーエクスペリエンス)」の統合的なプラットフォームとして、「TRUSCO HACOBune」を構築。サプライチェーン全体を効率化することで、お客様に最高の利便性を提供していく基盤を創っていきます。



1 ロジスティクスプラットフォーム

必要なものが必ずある、すぐに届く

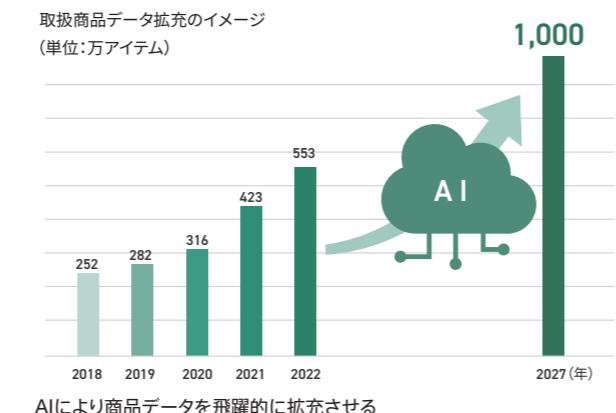
需要予測AIに加え、在庫や人員配置の判断までも自動化を目指す物流施設統合管理システム(WES)の実装で、在庫100万アイテムの次世代物流センター「プラネット愛知」を稼働予定です。



2 商品データプラットフォーム

必要な商品データがなんでもある

AIによる商品データの自動解析や収集機能を実装する仕組みを構築し、1,000万アイテム以上へ商品データを拡充。商品選定の劇的な効率化と商品データの業界標準化を目指します。



3 UXプラットフォーム

ベストなものが簡単に選定、購入できる

膨大な商品の相当品検索機能やメーカーの在庫情報との連携機能を実装し、顧客体験(UX)の高度化を実現。ユーザー様が今後必要になる商品をデータとAIで先回り提案、納品の実現をMROストッカーで目指します。



4 インテグレートセールス

誰でもお客様の対応ができる

お客様とのやり取りをデジタル化し蓄積。セールス同士で共有することで、誰もがいつでも、お客様に質の高いサービスを提供できる環境を目指します。



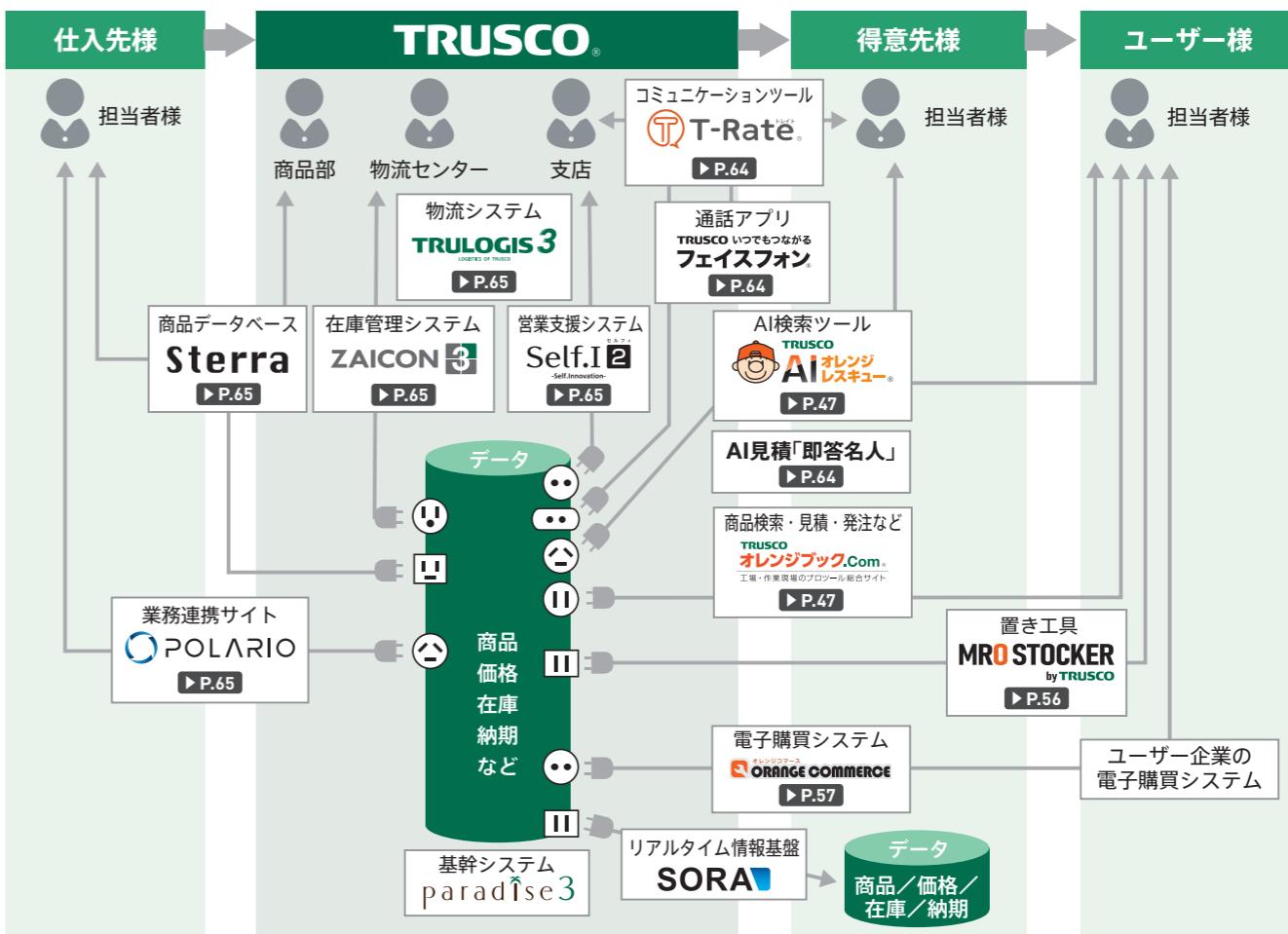
得意先様とユーザー様情報を可視化し、最適な提案を実現

ト拉斯コDX1.0

自動化できる仕事は、全て自動化

令和2年(2020)1月の基幹システム「パラダイス3」稼働を皮切りに、サプライチェーンの中で自動化できる仕事は、全て自動化することを目的に利便性を向上させる様々なシステムをリリース。AIを活用したダイナミックプライシングを実現したAI見積「即答名人」(P.64参照)や、商品一品ごとの需要を予測し在庫管理の大幅な時間削減につなげた在庫管理システム「ZAICON(ザイコン)3」(P.65参照)など、業務改革とともに「問屋」として流通の中流にいる当社がデジタルを活用しDXを図ることで、サプライチェーン全体の商習慣の変革を進めています。

ト拉斯コのDX施策

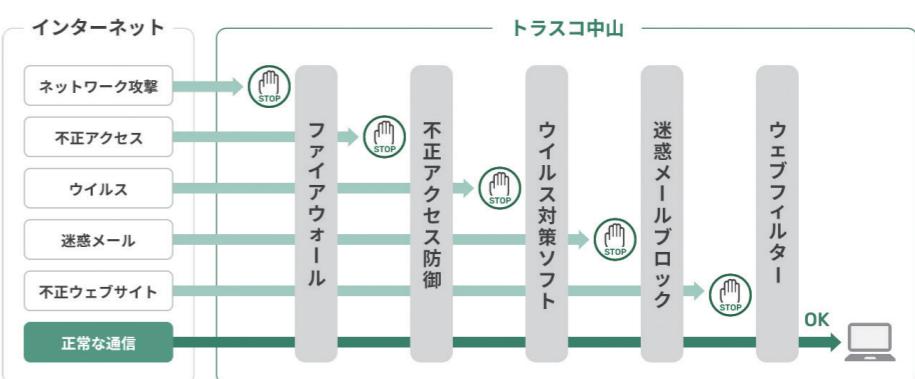


デジタルを支える戦略的パートナー(五十音順・敬称略)

SAPジャパン株式会社 SCSK株式会社 日本アイ・ビー・エム株式会社 株式会社野村総合研究所 株式会社フレームワークス

セキュリティリスクへの対応

サプライチェーン全体で、高速かつ密にデータ共有が行われることによる個人や企業情報漏洩に繋がる可能性を考慮し、最適なデータ配置や権限の設定を実施しています。



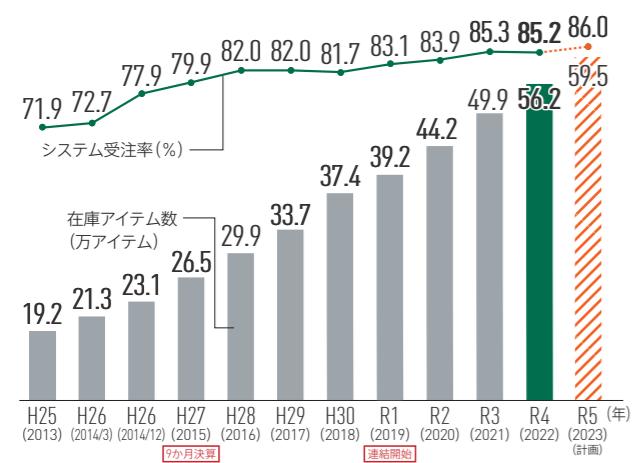
ト拉斯コのデジタルサービス

システム受注率[85.2%]

システム受注率の向上による業務効率の改善

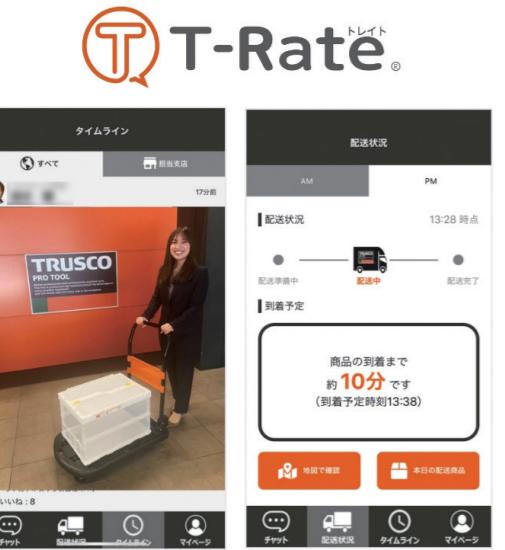
利便性の高いデジタルツールの開発と在庫の拡充を進めてきたことでシステム受注率(全受注のうち、システムで受注処理した行数の比率)が向上。これにより社内の業務効率が改善し、一人当たりの売上高の向上を実現しました。

デジタルツールの活用と在庫拡充がシステム受注率向上に寄与
システム受注率と在庫アイテム数の推移



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

得意先様とのリアルタイムのコミュニケーションを実現
「T-Rate(トレイト)」により、チャットで問合せができ、PR商品を配信することや、配達便の到着予定時間や配達商品などがわかること、またTRUSCOいつでもつながる「フェイスフォン」により、PC、スマートフォンからオンライン通話アプリを利用して対面営業と同じサービスが可能になりました。



AI見積「即答名人」[見積自動化率22.6%]

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。

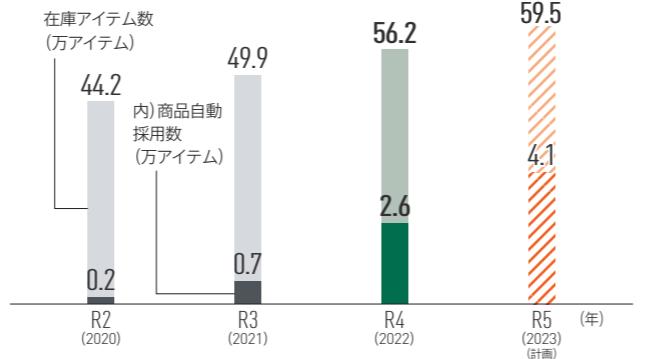
(見積自動化率22.6%(令和4年(2022)12月末時点))



商品自動採用システム

売れ筋商品を自動在庫化

今まで担当者の経験頼りだった商品採用を販売実績データに基づいて在庫化する「商品自動採用」をシステム化しました。その結果、最長で1年間かかっていた業務が3ヶ月に短縮されました。(商品自動採用数26,109アイテム(令和4年(2022)12月末時点))



営業支援システム 「Self.I(セルフィ)2」

Self.I 2 Self.Innovation.

営業データを可視化し、的確な提案を支援

「Self.I(セルフィ)2」は得意先様の見積履歴や実績などの営業に関するデータを可視化するツールです。これらをもとに潜在的な需要を明確化し、的確なご提案をすることで得意先様の売上向上に貢献しています。



セルフィの機能が並ぶトップ画面 得意先様の実績がわかるカルテ画面

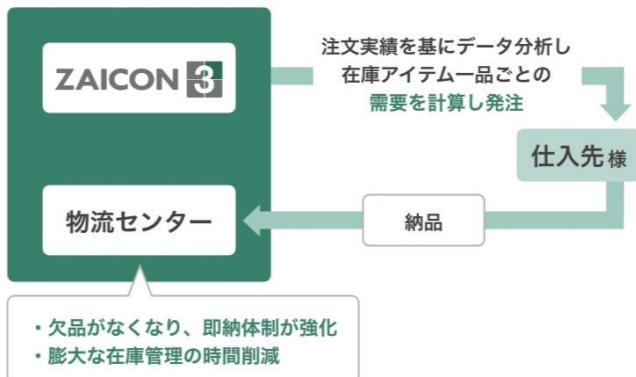
在庫管理システム 「ZAICON(ザイコン) 3」

ZAICON 3

在庫管理の手間を大幅削減

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

TRUSCO.

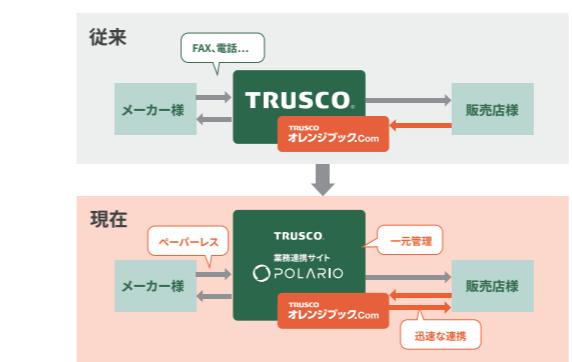


業務連携サイト 「POLARIO(ポラリオ)」

POLARIO

仕入先様との業務連携を一元化

業務連携サイト「POLARIO(ポラリオ)」は仕入先様との見積対応や発注処理、納期回答などを一元化したシステムです。得意先様からの問合せに素早く回答でき、また仕入先様への問合せが減少し、仕入先様の負担減につなげています。



商品1品ごとの分析

ビッグデータの活用で、鮮度高く、分かりやすく表示

商品1品ごとの売上実績についてはリアルタイムに活用できるシステムを構築。このシステムを活用し、例えばト拉斯コ オレンジブック.Comでは販売実績を開示し、過去と比べて直近一か月の販売実績が増えている商品をマークで表示しています。

発注コード	品番	実績	サイズ	幅(mm)	奥行き(mm)	希望小売価格(税別)	オレンジブック価格(税別)	単位
□ 216-8216	● DPM-DM95	220,059	フリー	95	175	¥1,600	¥1,371	1箱

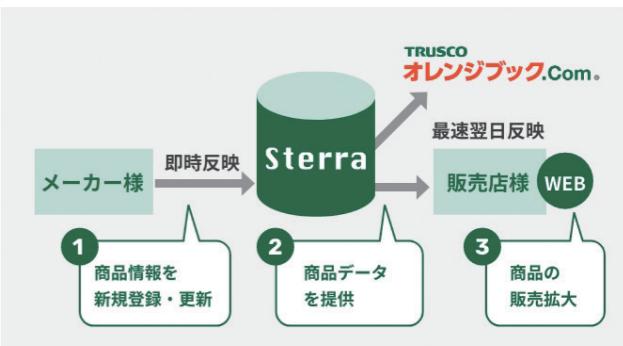
ト拉斯コ オレンジブック.Comでの販売実績表示画面

Sterra

商品データベース 「Sterra(ステラ)」

商品データ連携をタイムリーに

商品データベース「Sterra(ステラ)」は商品データの“基”となる商品情報管理システムです。この導入で、今まで様々な制約があった情報入力を容易にし、仕入先様による簡単な登録・編集作業ができます。



TRULOGIS 3 LOGISTICS OF TRUSCO

TRULOGIS(トラロジス) 3

庫内業務全般を効率化

物流センターや在庫保有支店の庫内業務を管理する物流システム。省力化機器による庫内作業の自動化やフリーコーナーの在庫システムなど庫内業務全般の効率化を担っています。

人材戦略

価値創造と課題解決を実現し、
お客様のお役に立ち続ける企業へ

取締役
経営管理本部 本部長 兼
デジタル戦略本部 本部長
かずみ あつし
数見 篤

当社の「こころざし」を実現するために、重要なことは、一人ひとりが自分起点で「こころざし」を持ち成長していくことです。一方で、「目の前の仕事に真剣に取り組むことが成長の原点」でもあります。当社は部門横断のジョブローテーション人事により、永く活躍できる社員の育成を基本に、究める仕事を行うスペシャリスト人材、また、自ら挑戦するジョブチャレンジ制度など、多様な価値観を持つ個人の自覚とやりがいを引き出す人材育成に努めています。



60期の振り返り

自律したキャリア形成に向けた人事制度拡充

先行きが不透明な時代においては、目の前の仕事に打ち込むことが先々の光明に繋がると考えます。一方で、働き方ややりがいの価値観は多様化し、均一的な制度や環境では人材育成が難しい時代もあります。そこで様々な価値観に応じたコースや働き方を拡充した人事制度改革を行いました。

- ・キャリア選択として、5つのコースを新設(P.68参照)
- ・自らの意思で応募できるオープンポジション制度、兼任ジョブチャレンジ制度を開始
- ・責任者を含む社員一人ひとりのキャリアを支援するHRサポート課を新設

61期の取組み

価値創造と課題解決

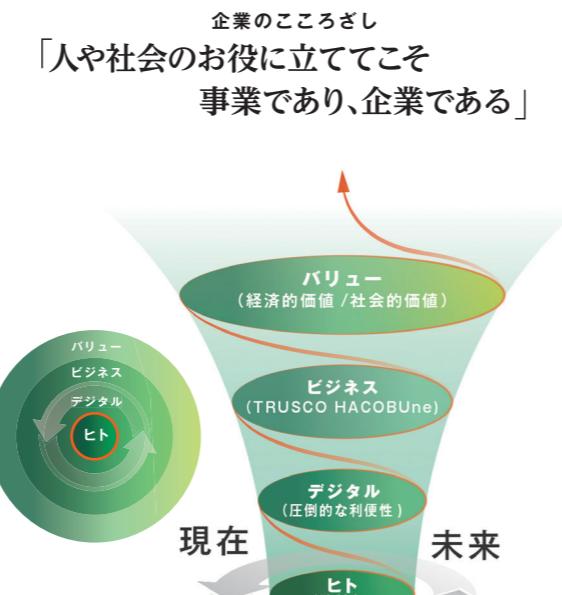
第61期は、未来に向けた価値創造への取組みと、現在の課題解決の実践を通じて、主体性のある人材の育成を行います。また、「やさしさ、未来へ」という当社の環境配慮型経営の取組みに一人ひとりが積極的に参画していくことも肝要です。当事者意識を持ち、課題解決に努める人材育成に取組みます。

- ・「TRUSCO HACOBUnE」プロジェクトの加速と、デジタル人材の育成
- ・「問題解決」の型(フレーム)の習得、課題の可視化と具体的な解決策を実行
- ・ユーザー様直送、M R Oストッカー、ニアワセ(荷合わせ)、直治郎など環境負荷軽減サービスの加速

「実践」を通じて成長を図る

様々な変革を進める上で、強い信念と、価値観を共にする「共感力」、困難な障壁を乗り越えていける「粘り強さ」といったマインドの醸成と共に、実践を大事にし、経験で得た知識や苦労を積み重ね、互いを思い協働できる人材育成を目指します。

- ・EQ(心の知能指数)の高い人材育成
- ・エンゲージメントを高め、組織との一体感・生産性向上を実現
- ・より適切な人事評価の仕組みと教育機会づくり



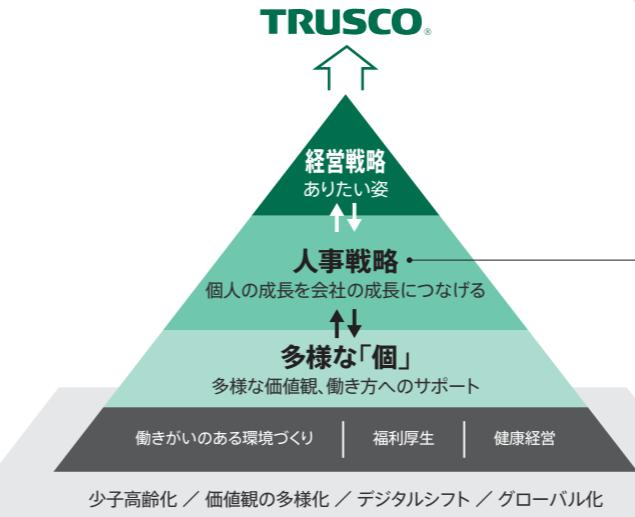
「未来の価値創造」と「現在の課題解決」の両方を並走させる

人事戦略

従業員の成長を企業の成長につなげる

当社は物流から営業に至るまで、他人資本に依存しない環境を目指しています。そのためには必ず『ヒト』の力が必要になります。環境が変わりやすく、予測がつきにくい時代であるからこそ、自律的に考え、行動ができる『ヒト』の育成を目指します。職種や働き方の多様化に応じて人事制度を充実させることで、社員一人ひとりが活躍できる【働きがい】や【働きやすさ】のある舞台提供を目指し、個人の成長を企業の成長につなげていきます。

人事戦略の全体像



人材戦略の重要指標

	役員	10名
従業員数	正社員	1,639名
	パートタイマー	1,305名
社員数	577名	役職者数 ※ 155名
女性比率	比率 35.2%	責任者数 10名
	※監督職能を持つ主任資格以上の人材	
平均年齢	39.8歳	男性 43.4歳 女性 33.0歳
		1か月当たりの従業員の月平均残業時間 18.1 時間 (+3.7 時間)

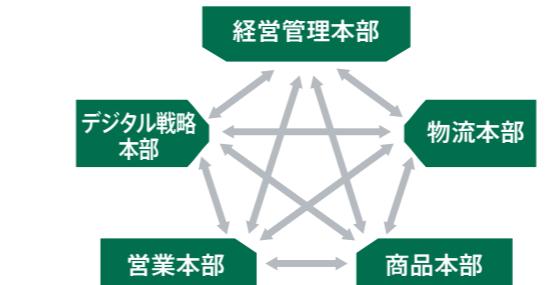
人事異動	ジョブローテーションとチャレンジ制度	P.67
キャリア形成	多様なキャリア選択とサポート体制	P.68
評価制度	オープンジャッジシステム(OJS=360度評価)	P.68
人材育成	自己成長させる研修制度	P.69
人材採用	独創力を持った人材の獲得	P.71

人事異動 ジョブローテーションとチャレンジ制度

人事異動を通じて、仕事力・人間力を磨く

所属5年前後を目安に営業、物流、本社部署など部門をまたいだ人事異動及び部署内でのジョブローテーションを実施しています。仕事の属人化を回避し、様々な仕事を経験することで仕事力・人間力を磨く機会を提供します。また、組織の新陳代謝が行われることで仕事改革の意識が向上し、企業成長の底上げを図る施策となっています。

部門をまたいだ人事異動を実施し 仕事力・人間力を磨く



挑戦したい社員を後押しする制度

ボスチャレンジ制度 平成13年(2001)開始

立候補や責任者推薦で、エリアの最高責任者であるボスを目指すことができる制度です。実際に責任者の補佐役として配属し、マネジメントを学びながらボスへの準備をします。

オープンポジションチャレンジ制度 令和2年(2020)開始

増員を希望する部署から募集があった際に、希望する社員が自らの意思のみで応募できる制度です。

兼任ジョブチャレンジ制度 令和2年(2020)開始

現在の部署に属しながら希望する他部署の業務も兼任する制度です。

希望部署申告 令和4年(2022)開始

自分自身が「どうありたいか」を考え、希望する部署を人事に申告できる制度です。記載した内容は人事異動時の参考としています。

キャリア形成 多様なキャリア選択とサポート体制

社員一人ひとりが活躍できる企業を目指して

一人ひとりが活躍できる企業を目指し、様々なコースを設けています。多様な人材のライフプランやキャリアプランに応じて、従業員自らが選択できます。自ら考え選択する事が、自分自身の人生をより良くし、そのモチベーションが仕事へとつながり、自分自身と会社を成長させます。また令和4年(2022)1月にHRサポート課を設置し、一人ひとりの主体的なキャリア形成をサポートしています。



新入社員研修の様子

コース一覧 ●=令和4年(2022)新設コース

コース名	コース詳細
キャリアコース	多様な部署で活躍できるゼネラリストとして、住居変更を伴う異動を行い、能力や評価基準を満たし、管理、監督職を目指して、自覚を持って能力を磨き成長が認められる社員 異動先の候補に応じて次の区分に分類する ①「キャリアコース(海外)」:異動先は国内外 ②「キャリアコース(国内)」:異動先は国内のみ
デジタルキャリアコース ●	職種をIT業務に係るものに限定し、住居変更を伴う異動を行い、能力や評価基準を満たし、管理、監督職を目指して、自覚を持って能力を磨き成長が認められる社員
ロジスキャリアコース ●	職種を物流業務に限定し、住居変更を伴う異動を行い、能力や評価基準を満たし、管理、監督職を目指して、自覚を持って能力を磨き成長が認められる社員
キャリア(地域)コース ●	転居を望まず、地域を限定した中で、本社勤務を含む多様な部署で活躍できるゼネラリストとして、能力や評価基準を満たし、管理、監督職を目指して、自覚を持って能力を磨き成長が認められる社員
スペシャリストコース	自己啓発により高い職務遂行能力を取得し、必要な場合は住居変更を伴う異動も行い、その高い専門性を生かして特定部署での事業所長までを担える社員
エキスパートコース ●	等級に準じた役割を担うと共に、地域を限定し、特定の分野においてスキルを磨きその特化した業務を通じて業績向上に貢献できる活躍を期待される社員
エリアコース	地域を限定し、担当業務全般にわたる十分な実務知識を身につけ、事業所長まで担える社員
ロジスエリアコース ●	地域を限定し、配送と商品管理などの物流業務を専属として担当し、物流センターの全体最適を目指して指導的役割を担い、センター長までを担える社員
ロジスコース	地域を限定し、配送と商品管理などの物流業務を専属として担当し、それぞれの職務について実務能力や技能を期待される社員

評価制度 オープンジャッジシステム(OJS=360度評価)

平成13年(2001)開始

わだかまりのない職場づくりを目指して

電子投票システム「オープンジャッジシステム(OJS=360度評価)」は公正で客観性の高い評価を行うことを目的に導入された全従業員対象の相互人事評価制度です。上司だけでなく、周囲の人が相互に評価し合うことにより、良い緊張感が生まれ、全員の努力や成果が公正に評価される環境づくりにつながります。(評価は匿名です。)

OJSの種類	開始時期	対象	概要	方法	結果
昇格OJS	平成13年(2001)	主任以上の昇格候補者	主任以上の昇格候補者を対象に、社員による評価を反映させることで、より多角的な評価が可能。	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する。
人事考課OJS	平成15年(2003)	全社員	同じ事業所で働く社員同士の評価を人事考課に反映させる。コメントも記載され、本人にフィードバックされる。	業績・姿勢・能力(ボス ^(※1) ・ボスチャレンジ生 ^(※2))は育成力・活性力・管理力)を各5段階で評定。	評価給・賞与・ファイナンシャルボーナス(昇格・降格)に30%反映する。
取締役・監査役・執行役員・部長OJS	平成24年(2012)	取締役、監査役、執行役員、部長	ボス ^(※1) 以上の責任者が経営幹部の普段の仕事ぶりや経営会議での発言内容を評価する。	ボス及び経営会議メンバー ^(※3) の約140名から年1回評定される。評定6項目計24点満点で評価。	2年連続一定基準の点数を上回ると昇格候補、下回ると降格候補となる。
社長OJS	平成26年(2014)	社長	株主総会の会場で株主様から直接実施されるOJS制度。社長の重要な評価指標の一つとしてとらえている。	株主総会の会場で直接、事業報告や質疑応答をお聞きになった株主様に投票していただく。	株主総会閉会後にホームページに掲載される。
パートタイマーOJS	平成27年(2015)	全パートタイマー	パートタイマーにもOJS制度を適用し、公平性・客観性の高い評価につなげている。	業績・姿勢・能力を各5段階で評定。	時間給・賞与・昇格に関わる人事考課に30%反映する。(社員登用の基準にも活用)

※1 ボス:支店長、課長、センター長などの役職者 ※2 ボスチャレンジ生:ボスを目指すボスチャレンジ制度に登録している人 ※3 経営会議メンバー:取締役、監査役、執行役員、部長

人材育成 自己成長させる研修制度

「自覚に勝る教育なし」

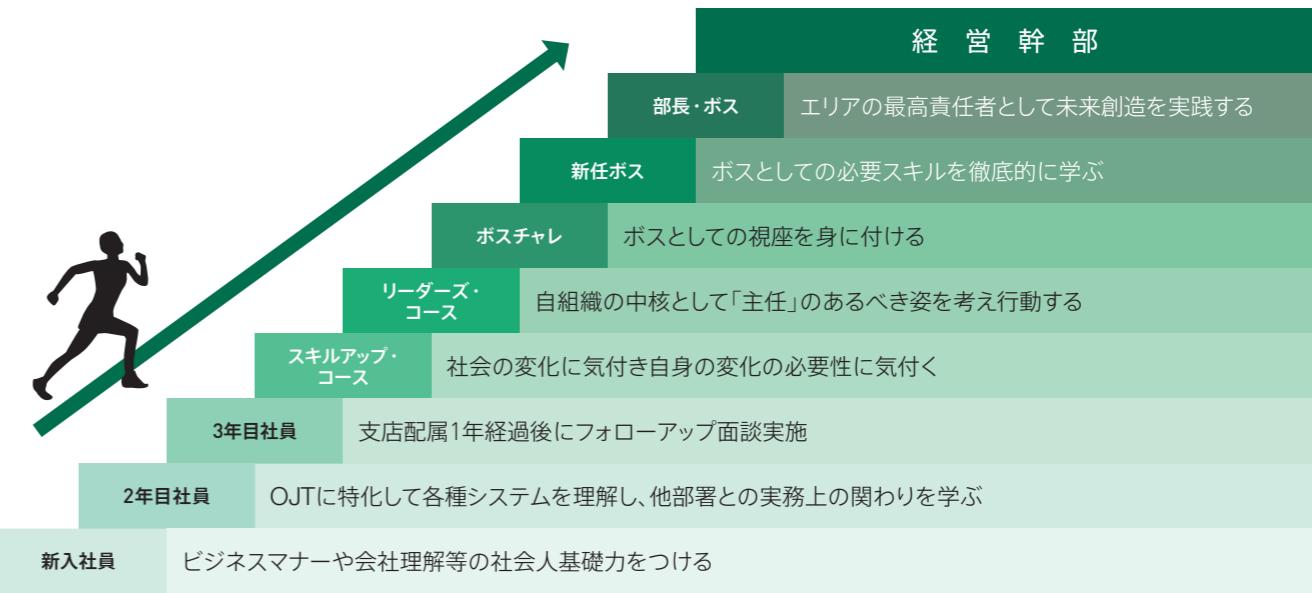
当社の教育はOJTが基本ですが、研修ではOJTで学べない知識をインプットし、「気付き」を得られる環境づくりを目指しています。トラスコ中山にいたから得られる経験や、研修やeラーニング、通信教育等、様々な学習環境を提供しています。



スキルアップ・コース研修の様子

TRUSCOステージトライアル

当社では人や社会のお役に立つ人材になるために、独自の研修制度を設けています。各ステージで求める人材像を明確化することで、「気付き」を与え、自己成長をするためのきっかけづくりを行っています。自分が何をすべきか、自分に必要なスキルは何か、自分のこころざしや行動を振り返ります。そこから、本来どうあるべきかを考え、行動するための「きっかけ」づくりをしています。



その他教育制度

当社では、TRUSCOステージトライアル以外にも、様々な研修を行っています。より高いレベルで仕事をしていくためには学習続けることが必要です。資格取得や組織の枠を超えたOJTを行う等、各自のキャリアや意欲に応じて様々な支援をしています。

教育制度	対象	概要
エリア(ロジス)トレーニング・コース	エリア/ロジス社員	約1週間、他の事業所または物流センターにて勤務をする研修。所属する職場と比較する機会を設け、社員の成長と業務の改善につなげています。
中途社員研修	中途社員	各部署のOJTの中でトラスコ中山について知り、企業の文化・風土を理解し、会社理解を深めます。
オレンジ博士資格試験		社員が商品知識を高めることを目的に設置された資格制度。試験は年2回実施され、合格者には月1万円の手当が1年間支給されます。
あすなろ補助金制度	全従業員	大学卒業資格「学士」を取得するための教育支援として、資格取得費用のうち30万円を会社が負担する制度。学士取得者が他分野の学士を取得した場合は15万円を補助します。
TRUSCO通信教育講座		「企業を成長させる能力」と、させた「実績」を持つ人材になるためには、全ては当事者意識から始まる。この考え方のもと、講座修了者には受講料の50%を会社が補助しています。

その他、目的に合わせて様々な学びの環境を提供しています。

社員が安心して長く働くための主な制度

何をやっているかも大事だが、いつからやっているかはもっと大事な視点である

企業の制度はいつからやっているかが重要で、同じ制度でも始めた時期によって「こころざし」の違いが現れます。世の中の流れではなく、社員を想う気持ちがきっかけとなった当社独自の人事制度が数多くあります。社員の意見を尊重し、様々なアプローチで働き方を支援することで働くモチベーションを向上させ、企業の成長につなげています。

育児休業制度(3年)

平成4年(1992)開始 (制度利用人数:52人)
希望すれば子どもが3歳になった月末まで取得することができます(法定では1歳になる前日までの育児休業が取得可能)。



夫婦で育児休業を利用する安栖家
(採用課 康平、幸手支店 悠於)

積休バンク制度

平成19年(2007)開始 令和4年(2022)改定
従来、病気や介護など長く休まなければならぬ事象に対応できるよう、期限内に使わず余った有給休暇を上限60日まで積み立てができる制度でした。令和4年(2022)から下記へ改定しました。

積休バンク制度改定後のポイント

- ・積立日数を無制限に(上限撤廃)
- ・利用用途を拡大
(学び、ボランティア等も対象)
- ・退職時に積休を貢取

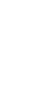
積立日数が無制限になり、もしもの時も安心

トラスコ新社会人支度金制度

平成28年(2016)開始 (制度利用人数:83人)
新入社員が社会人生活をスムーズにスタートできるよう必要な支度資金を援助。入社約1か月前を目途に支度金を支給しています(入社後一人暮らしの社員20万円、実家暮らしの社員10万円)。



支度金で家具やスーツを購入したプラネット東海
伊藤 大将



制度一覧は
こちら

ハッピーサンデー制度

平成14年(2002)開始 (制度利用人数:11人)
単身赴任者が週末に帰省した際、日曜日の夕食時に家族と一緒に過ごせるよう、月曜日の出社を遅らせることができる制度です(月2回の帰省旅費・社宅家賃の会社負担等、当制度とは別途単身赴任者への支給あり)。



家族で団欒を楽しむ通販大阪支店 支店長 堀田亮平とご家族

ウェルカムバック制度

平成26年(2014)開始 (制度登録者数:33人)
(再雇用者 : 4人)
育児・介護・不妊治療・配偶者の海外勤務が理由で退職した社員を、離職期間10年以内に限り再雇用する制度です。



制度を利用して復職をしたプラネット東北 鈴木美智子

おしどり転勤制度

平成17年(2005)開始 (制度利用人数:18人)
社内外問わず配偶者の転勤があった場合に、配偶者の転勤エリアについていき、勤務を続けることができる制度です。



夫婦で群馬県へ異動した平安山家
(伊勢崎支店 健悟、プラネット北関東 結衣)

トラスコライフ延長制度

平成27年(2015)開始 (制度利用人数:18人)
70歳に到達した社員を、本人が希望して一定基準を満たした場合、75歳までパートタイマーとして継続雇用する制度です。
(呼称:シニア)



プラネット東海で働く大上 龍夫

社内副業制度(ハイブリッド勤務制度)

令和元年(2019)開始 (制度利用回数:延べ137回)
希望する社員が、休日に所属とは異なる部署で働き、副業収入を得ることができます。誰でも作業可能な業務を対象とし、新たな気付きを得ることができます。



平日と休日で別の部署で働くMROサプライ東京
支店 福本 栄喜

ちよこっと失礼制度

令和2年(2020)開始 (制度利用回数:46回)
官公庁での手続き、病院の受診など必要性の高い理由で、休憩時間を最大1時間(1時間未満でも可)追加する代わりに、始業・終業時間を前後で調整できる制度です。



制度を利用して業務中に1時間の休憩時間を取得したデジタル推進課 渡邊 美波

人事制度(P.70以外の各種制度)

制度	開始時期	概要
バースデー休暇制度	平成8年(1996)	有給休暇の取得促進を目的に、社員の誕生日(前後1か月)に年次有給休暇を「バースデー休暇」として取得することを奨励しています。(制度利用人数:118名)
半日正社員制度	平成8年(1996)	子どもが小学6年生修了まで、1日最大3時間短縮可能(法定では子どもが3歳になるまで、1日最大2時間短縮)。また妊娠中や家族の介護、本人の傷病の場合も制度を利用し勤務時間を短縮することができます。(制度利用人数:育児110名 介護0名 傷病11名)
ファイナンシャルボンド(退職金の年次支払)	平成15年(2003)	退職金を退職時に一括支給するのではなく、毎年の貢献に報いる成果主義型の「ファイナンシャルボンド」という年次支払で支給しています。
希望転勤制度	平成17年(2005)	本人または家族のやむを得ない事由(結婚や介護など)により、希望する勤務地への転勤を申請できる制度です。(制度利用人数:66名※直近3年間)
マタニティーボーナス制度	平成17年(2005)	出産特別休暇(14週間)を賞与の算定対象期間とし、賞与を支給する制度です。
育児支援手当	平成19年(2007)	10歳未満の子どもを持つ社員に、子ども一人につき月1万円を支給しています。平成26年(2014)からは、育児休業中の社員にも支給を開始しました。
産休・育休の復職支援	平成27年(2015)	タブレット端末を1台ずつ貸与して情報共有し、インターネット内にある産休・育休社員専用スペース「トライママPort」で情報交換が可能。4か月ごとに「事業所訪問デー」を設定するなど復帰しやすいようにサポートしています。
マイホームコンシェルジュ(住宅相談室)	平成28年(2016)	社員の一級建築士2名による住宅に関してのお困りごとを相談できる窓口を設置しています。(制度利用件数:15件※令和4年(2022)利用)
在宅勤務制度	①平成29年(2017) ②令和2年(2020)	①常時型:事業所の移転・統合、配偶者の転勤、自身の傷病や介護などを理由に出社が困難になった場合、常時在宅勤務を行うことができます。 ②任意選択型:事業所長の許可を得て、週2回まで在宅勤務を行うことができます。
育児休業勤務制度	平成31年(2019)	育児休業中の社員が安心して復職できるように、育児休業終了後、子どもが満3歳になるまで勤務日数・時間及び事業所勤務か在宅勤務かを選択できる制度です。
お先に失礼制度	令和2年(2020)	早く仕事を終わらせる意識や習慣を根付かせるために、所定労働時間内でも早く帰ることを認める制度です。週1回、30分の終業時間繰り上げを上限として利用できます。(制度利用回数:97回)
コウノトリ休職制度	令和3年(2021)	特定不妊治療(体外受精・顕微授精)に限り最長1年間休職できます。出産するとリセットされ、第二子以降に再び利用することもできます。初回休職開始日から1年内であれば3回まで分割取得も可能で、休職中の社会保障料は社員負担分含め会社が全額負担します。(対象者:入社1年以上の社員)(制度利用人数:1名)
勤務エリア維持コース変更特例	令和3年(2021)	不妊治療中の社員から申し出があれば、最長1年間は転居を伴う異動を行いません(勤務エリア維持)。また、不妊治療を理由としてエリアコースに変更した場合、元のコースに戻る際の考課条件を免除します。(制度利用人数:2名)

※上記の他、時差勤務制度やフリースビズ制度、ネクナイ制度(クールビズ期間外でもノーネクタイを認める制度)などがあります。

人材採用 独創的な発想を持った人材の獲得

独自性ある体験機会を提供

企業の競争力は「独創力」であると考えています。業界最後発であるからこそ、他社ではやらない、他社にはできないことに積極的に挑戦し、実現してきました。これからも今までにない発想で新たな価値を生み出す人材を獲得することで、企業の成長につなげていきます。

新卒・中途採用人数の推移

	2018	2019	2020	2021	2022
新卒採用数	合計	118	96	79	43
	女性	41	38	31	26
大学卒	男性	42	35	25	23
専門学校卒	女性	0	0	0	0
	男性	0	1	0	0
高等学校卒	女性	17	8	6	4
	男性	18	14	17	20
合計		17	5	5	9
中途採用数	女性	5	3	4	2
	男性	12	2	1	3

トラスコ導き隊

採用課だけでなく、様々な部署で働く全国の社員が採用活動を実施。説明会や面接に加え、個別フォローも行い就職活動生の不安を解消しています。未来の当社を創る仲間の発掘に尽力しています。



大学内セミナーでの説明会

経営陣との直接対話

当社の考え方を理解してもらうため、社長や取締役本部長、部長などの経営陣と直接対話ができる機会を設けています。社長座談会では質問に社長自ら一つひとつ答えていきます。



社長との直接対話を東京本社・大阪本社で実施

就職活動生保護者向け会社説明会

就活生の保護者に社会人の先輩として当社を見てもらい、当社への理解と就活生への適切なアドバイスをしていただけると考え開催しています。2021~2022年はオンライン同時開催。(参加は希望制)



保護者の参加人数も年々増加

企業には社員が安心して、安定して働く職場を提供する義務がある

社員が長く安心して働くための制度

「企業には社員が安心して、安定して働く職場を提供する義務がある」という想いのもと、社員が安心して長く働き続けられるようにするために、当社は非正規雇用の原則禁止、社員全員が正規雇用です。誰もが活躍しやすい職場づくりをはじめ、託児所の保育士や食堂・保養所の料理人も正社員として雇用するなど、様々な取組みを行っています。

有給休暇を取得しやすい環境

当社では有給休暇取得促進のため、全社員に年間10日の計画的取得を促しています。またバースデー休暇や1時間単位での取得を認めるなど有給休暇を取得しやすい制度が多くあります(年間平均取得日数:12.4日)。

TRUSCO スマイルサポートーズ

仕事上の不安や悩みを先輩社員に相談できるメンター制度です。現在全国で5名がサポートを務めています。

託児所、従業員食堂を併設

プラネット埼玉・プラネット南関東には、働く社員・パートタイマーのための託児所を完備。正社員の保育士が常駐しています。またプラネット埼玉の従業員食堂には、正社員の栄養士が常駐し、従業員の健康を考え、こだわりのオリジナルメニューを提供しています。



プラネット埼玉の託児所
「トラキッズ埼玉」の保育士
(左から山口 幸、堀本 真瑠奈)と子供たち



プラネット埼玉の食堂
「チェリーブロッサム」
(左から栄養士市川 小百合、調理師 星 亜希)

働きやすさに関する指標^{※1}

	令和3年 (2021)12月期	令和4年 (2022)12月期
採用した従業員に占める女性従業員の割合	51.0%(社員)	46.7%(社員)
従業員に占める女性従業員の割合	35.0%(社員) 73.5%(パートタイマー)	35.2%(社員) 73.9%(パートタイマー)
係長級にある者に占める女性従業員の割合	22.1%(56名)	22.8%(57名)
管理職に占める女性従業員の割合	6.9%(9名)	7.8%(10名)
年次有給休暇の取得率	65.9%(社員)	65.8%(社員)
従業員の育休復職率	96.0%(43名)	98.0%(44名)
男性従業員の育休取得人数	11名	9名
男女別の育児休業取得率	男性26.0%(社員) 女性100.0%(社員)	男性42.8%(社員) 女性97.7%(社員)
1か月当たりの従業員の平均残業時間 ^{※2}	14.4時間	18.1時間

※1.上記指標は親会社のみの数値を記載しています。

※2.法定内残業含む。



松戸店とプラネット東関東の社員
(後方左から:藤井 航、丁 煙朱、針田 寛太郎
前列左から:副センター長 吉見 今日子、西出 友理奈)

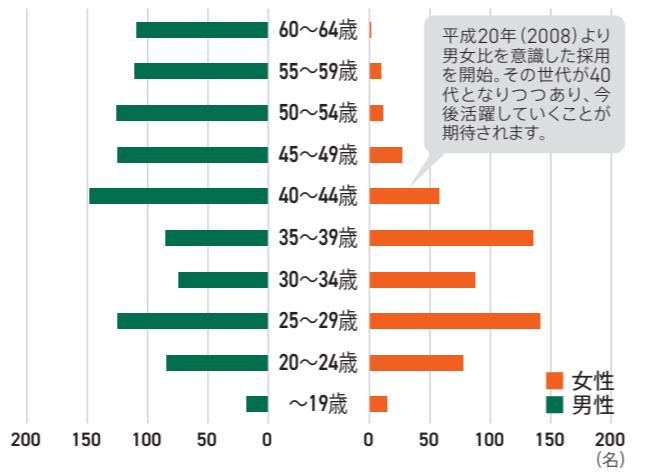
男女別賃金比率(男性の賃金に対する女性の賃金の割合)

	人数	賃金比率
正社員	男性 942	73.2%
	女性 408	
正社員 (管理職除く)	男性 825	80.1%
	女性 399	
契約社員・パートタイマー	男性 309	81.9%
	女性 816	
全従業員 (パートタイマー含む)	男性 1,251	51.2%
	女性 1,224	

対象期間:令和4年(2022)1月1日~令和4年(2022)12月31日
1年間を通して支給のあった者のみで抽出(中途入社、退職は除く)
正社員 :役員、契約社員、海外現地法人従業員は除く
賃金 :非課税通勤費とファイナンシャルボンドを除く

男女の賃金差異の理由のひとつとして女性の勤続年数が男性に比べて短く平均年齢が低いことが挙げられます。平成18年(2006)頃から女性社員比率引上げを目標に掲げ、採用活動や働き続けやすい制度づくり(短時間勤務制度ほか)を進めております。引き続き、女性を含め誰もが働きやすい職場づくりを進めていき、女性の勤続年数が伸び、女性管理職が増えすることで、賃金差が縮まると予測されます。

男女別年齢と在籍者数(正社員)



健康経営

当社独自の健康経営を推進

企業の継続的な成長には従業員の健康管理は不可欠です。東京本社及び大阪本社にはヘルスケア課を設置し、平成31年(2019)に発足した当社単独の健康保険組合と連携した「健康経営」を推進しています。定期健康診断(人間ドック、ミニドック)では従業員のみではなく、被扶養配偶者へも受診機会を設けており、費用補助も行っています。今後も従業員の健康促進を継続していく、企業の成長につなげていきます。



「健康経営」
取組みページ

ト拉斯コ中山株式会社

「健康宣言」

「ト拉斯コ中山株式会社は、日本のモノづくりを応援する企業として、人や社会のお役に立つことをこころざしとしています。今後も、事業を通して、製造現場、作業現場や取引先様の環境負荷軽減のお役に立つとともに、社員が長く安心して働き続けられるための企業を目指し、社員の健康づくりを推進します。」



ヘルスケア課(東京本社)
保健師 天川 昌子

ヘルスケア課(大阪本社)
保健師主任 山田 清美

健康経営の具体的な取組み

ヘルスケア課[東京本社・大阪本社]

従業員が心身の健康を維持し、活き活きと安心して仕事に打ち込むよう、ヘルスケア課には保健師が常駐しています。保健師は従業員の健康(フィジカル、メンタル)に関する相談窓口になっており、多様な対応をしています。

定期健康診断

4月~9月末までに受診期間を設け、人間ドックまたはミニドックを実施しています。

- 人間ドック・・・35歳以上の社員、35歳以上の被扶養配偶者が対象
- ミニドック・・・35歳未満の社員、35歳未満の被扶養配偶者、パートタイマー(当社健保加入)が対象

メンタルヘルス

教育面も含め、メンタルヘルス対策にも注力しています。

- セルフケア、ラインケア研修によるメンタルヘルス教育
- メンタルヘルス無料相談(外部専門機関へ本人とその家族が無料で相談可能)

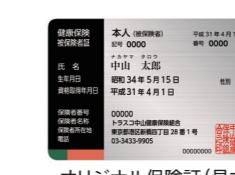
禁煙推進企業

役員、責任者、責任者候補、入社を希望する新入社員にも禁煙を義務としています。また、禁煙に対する支援も実施しています。

- 健康保険組合と連携し禁煙費用補助(禁煙外来受診に対する健保補助)

健康経営取組み指標

取組み指標	年度	2019年	2020年	2021年
健康診断受診率(全従業員)	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
健康診断二次検査受診率(全従業員)	60.2%	85.3%	87.9%	
ストレスチェック受検率(全従業員)	100.0%	100.0%	100.0%	
喫煙率(全従業員)	15.6%	14.0%	13.7%	
SASスクリーニング検査受検者数				
※対象者は当社自社便ドライバー				
※3年に1回全対象者に実施し、それ以外は経過観察者及び新規対象者に実施。		171人	79人	71人



オリジナル保険証(見本)



ト拉斯コ中山健康保険組合 事務局メンバー
(左から:事務長 谷 彰子、主任 中村 亮子)



- レセプトの分析等により、当社の特徴にあわせた対策が可能
- 社員だけでなく、家族への疾病予防も実施しやすくなる
- 保険料の引き下げが可能

人生を預かる企業として、社員・家族の健康に責任を持ちたいという想いから、平成31年(2019)4月より、当社単独の健康保険組合であるト拉斯コ中山健康保険組合を東京本社内に設立しました。設立によって、当社独自の保健事業をより充実させることができます。社員が長く安心して働き続けられるよう、当社に合った取組みを進めています。

自社単独の健康保険組合のメリット

- スムーズな意思決定が可能
《支給開始》特定不妊治療費補助支給
(上限5万円・1子につき6回まで)
禁煙外来補助支給(上限2万円)

※令和4年(2022)4月からHPV検査・PSA検査補助を追加しました。健康診断の項目を見直すなど、必要に応じて追加・変更していきます。

福利厚生

縁ある人々との時間を大切に過ごすために

従業員が心身ともに安心して仕事に打ち込むには、環境づくりが必要です。休日は家族や縁ある人々との時間を大切にしてもらうため、保養所や船舶を自社で保有しています。



トラスコ・リゾート&スパ軽井沢

各種制度

中山年金[10%補助]

積立金の10%を会社が補助し、払込満了後65歳から10年間確定年金として受け取ることができる拠出型企業年金保険です。

慶弔見舞金制度

役員・社員・パートタイマーを対象に、5つの慶弔見舞金制度を設けています。

1.結婚祝い金	結婚祝い金3万円を支給します。
2.出産祝い	本人または配偶者の出産に対し、一子ごとに1万円相当のカタログギフトを支給します。
3.弔慰金及び香典	本人が亡くなった場合、勤続年数に応じて最大1,000万円の本人弔慰金と香典5万円を支給します。また、親族が亡くなった場合、親族弔慰金として最大3万円を支給します。
4.傷病見舞金	傷病により休職する場合、1万円を支給します。
5.災害見舞金	火災や地震などにより家屋や家財に損害を受けた場合、その程度に応じて最大10万円を支給します。

設備

リゾートマンション[15か所]

役員・社員・パートタイマーが自由に利用できるリゾートマンションが全国に15か所あります。

・札幌市中央区
・群馬県吾妻郡草津町
・東京都港区

・三重県志摩市
・神戸市中央区
など



クリオ大通ラ・モード
(北海道札幌市中央区)

保養所・研修施設[3か所]

社員旅行、社員研修など様々な用途で利用しています。「美味しい料理を食べてもらいたい」と思う人に料理を作ってほしいという想いから料理人も当社正社員です。



トラスコ・リゾート&スパ箱根
(左から副料理長 佐藤 俊郎、総料理長 木下 太郎、木下 栄美子、支配人 石黒 亮)
京都 神楽岡 蓼月荘
(左から副料理長 唐津 祐作、木下 太郎、木下 栄美子、支配人 北川 ちはる)

従業員持株会[10%補助]

毎月の給与天引きで当社株を購入でき、拠出金に対して10%の奨励金が補助されます。単位株になれば引き出して個人名義の株主になることを推奨しているのが特徴です。

財形貯蓄

給与や賞与から天引きで貯蓄できます。年2回、会社が個人の財形口座に利子を入金します。

ワインセミナーの開催

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

社員の還暦祝い

役員・社員の還暦祝いとして、会員制リゾート「ベイコート俱乐部(東京・愛知・兵庫)」または当社保養所「京都 神楽岡 蓼月荘」「トラスコ・リゾート&スパ 軽井沢」「トラスコ・リゾート&スパ 箱根」のいずれかへ本人とそのご家族1名を招待しています。また交通チケット(新幹線:グリーン席、飛行機:ビジネスクラス)も手配し、お祝金とともに贈呈しています。



東京ベイコート俱乐部
ホテル & スパリゾート
(東京都江東区)

独身寮[4か所]

独身社員や単身赴任者のための社員寮を東京3か所・大阪1か所の計4か所保有。その他の地域では借り上げ寮を用意しています。



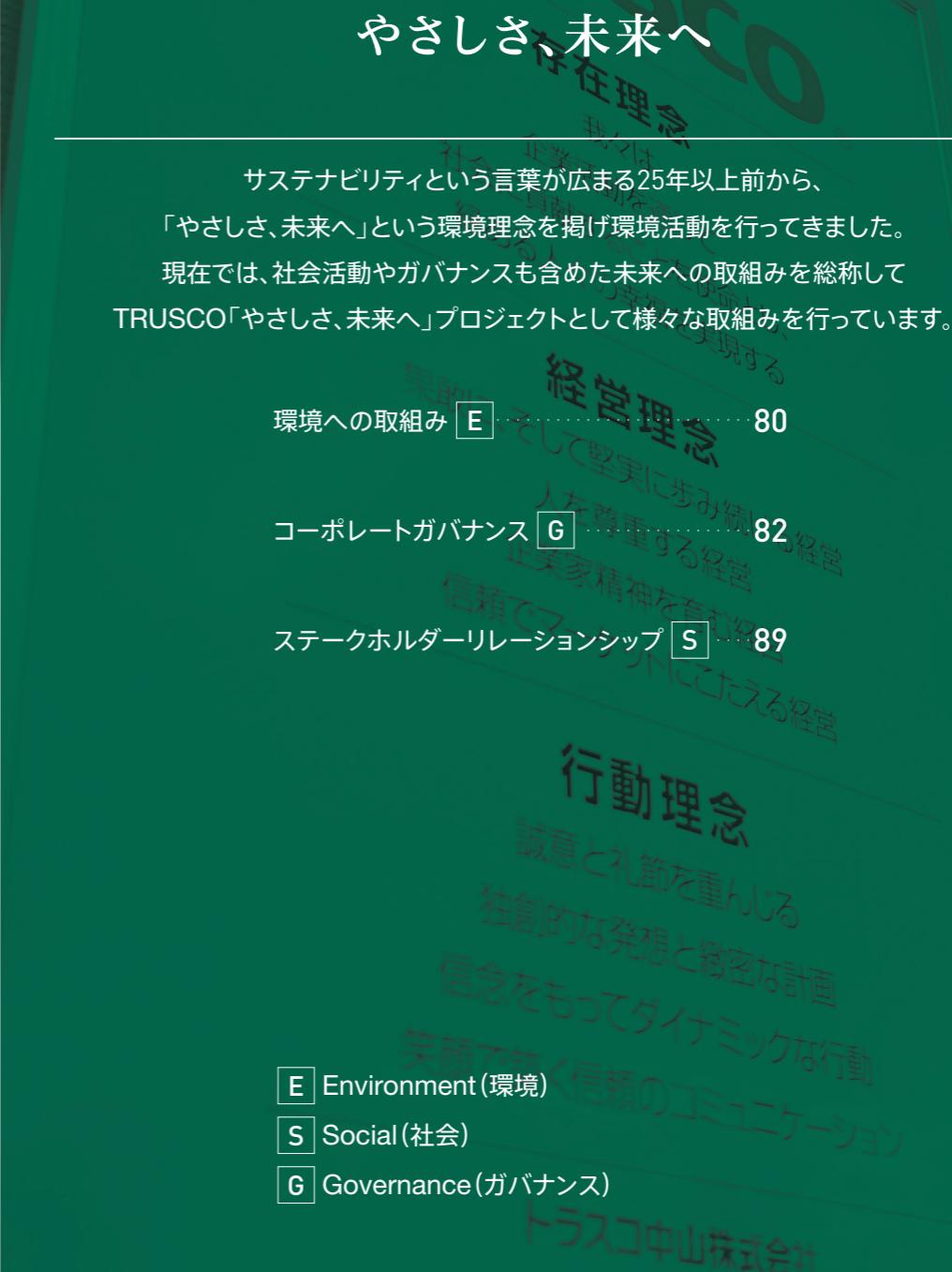
トラスコーズ新橋
(東京都港区)
トラスコーズ大阪
(大阪府東大阪市)
トラスコーズ綾瀬
(東京都足立区)

クルーザー[2艇]

神奈川県横浜市と兵庫県芦屋市に各1隻クルーザーを所有。個人ではなくなかなか経験できないクルージングの楽しさを味わう場として提供しています。また、一級小型船舶操縦士免許取得者(取得者:106名)には受験費用の約半額を会社が負担しています。(令和4年(2022)12月末時点)



トラスコーズⅠ世(横浜)
長さ:約41.00フィート(12.50m)
重さ:約18トン、定員:12名
出力:370馬力(5,460cc)×2機
トラスコーズⅡ世(芦屋)
長さ:約36.00フィート(10.98m)
重さ:約12トン、定員:12名
出力:285馬力(3,600cc)×2機



E Environment(環境)

S Social(社会)

G Governance(ガバナンス)

いつの時代もお役に立ち続けるために 一やさしさ、未来へ— (サステナビリティ)

「やさしさ、未来へ」とは

当社では、サステナビリティという言葉が広まる25年以上前から、「やさしさ、未来へ」というキャッチフレーズのもと、環境負荷の少ない事業活動に取り組んできました。現在では、社会活動やガバナンスも含めた未来への取組みを総称して、TRUSCO「やさしさ、未来へ」プロジェクトとして様々な取組みを行っています。



「やさしさ、未来へ」基本方針

当社は、プロツールサプライヤーとして、いつの時代も日本のモノづくりのお役に立ち続ける企業でありたいと考えています。「人や社会のお役に立てこそ事業であり、企業である」というこころざしのもと、事業を通じて社会価値と企業価値の両方を生み出すこと(TSV*)で、社会課題の解決や持続可能な地域社会へ貢献します。

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

環境施策は、何をやっているかも大事だが、いつからやっているかはもっと大事な視点である

当社では、現在のように環境問題が大きな社会課題とされる前から、可能な限り少ないエネルギーで事業を行うために様々な施策や取組みを長年行ってきました。

設備

太陽光発電パネルの設置

平成10年(1998)開始

社屋の新築時には最大限の太陽光発電パネルの設置を行っています。



人感センサー付蛍光灯

平成10年(1998)開始

2017年からは照明1台ごとに人感センサーを設置し、従来のエリア点灯よりも大幅な省電力を実現。



その他の設備

- ・二重断熱折板屋根(2003)
- ・金属断熱サンドイッチパネル(2003)
- ・空気井戸ボイド(2005)
- ・井戸水の屋根散水(2007)
- ・地下冷気の利用(2012)
- ・シーリングファン取付(2017)

施策

物品受領書の廃止

平成13年(2001)開始

物品受領書を廃止し1枚の納品書にすることで、納品書における紙使用量が半減しました。



メーカーkatログの在庫

平成15年(2003)開始

カタログを在庫し、荷物と一緒に届けすることで輸送時のエネルギー削減につながります。



その他の施策

- ・在庫による残業削減
- ・FAX OCR自動受注システム「DOTKUL(ドットクル)」(2000)
- ・OA用紙の裏紙利用(1998)
- ・インターネット受注システム(2002)
- ・PB商品のダース入廃止に向けた取組み(2013)

人

社内防寒着導入

平成15年(2003)開始

オリジナルのジャンパー・フリースの導入により暖房機器の利用を最低限に抑えています。



退社30分前にエアコンオフ

平成10年(1998)開始

エアコンの退社30分前オフを徹底するなど、冷暖房の省エネを心がけています。

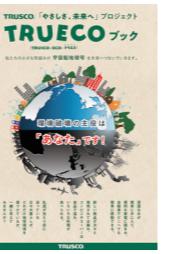


その他の取組み

- ・ゴミのリサイクル運動(1998)
- ・OA用紙の裏紙利用(1998)
- ・オリジナルマフラー、膝かけ、ネックウォーマー(2012)
- ・環境教育冊子の作成(2013)



詳細はこちら



TRUECOブック

商品

2インチ紙管製品

平成13年(2001)開始

紙管サイズを小さくすることで、梱包スペースの無駄や廃棄物の量を削減しています。



ノンガススプレー

平成14年(2002)開始

噴射ガス(LPG)不使用のためエアゾールスプレーに比べ安全で、環境に優しい製品です。



その他の商品

- ・リターン・クリーナー(2000)
- ・リサイクル素材を使用した商品コンテナ(TRST-10など)、手袋(DPM-PET60など)、保護服(TRV2ECO60-Lなど)、パレット(SLA-111Vなど)

重要課題

当社は「やさしさ、未来へ」基本方針のもとにサステナビリティ上的重要課題を特定しました。

これらの重要課題に事業を通じて取り組み、持続可能な社会へつなげていきます。

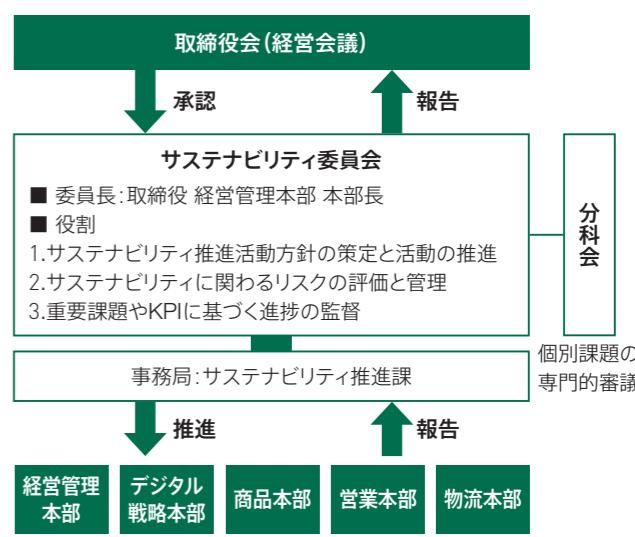
重要課題	説明	テーマ	関連する施策
1 サプライチェーンの全体最適化	モノづくりを支えるプラットフォーマーとなり、サプライチェーンを最適化することで、人にも環境にも優しいサステナブルなプロツール流通を実現します。	・ワンストップMRO物流による利便性の向上と環境負荷軽減 ・商品選定の劇的な効率化と商品データの業界標準化 ・先回り提案、納品の実現 ・ヒトとデジタルの力で相乗効果を生み、取引先様の業績拡大に貢献する ・24時間受注365日出荷(安定供給)の実現	商品戦略(P.36) 物流戦略(P.48) 販売戦略(P.54) デジタル戦略(P.60)
2 多様化するニーズに応える商品の企画・開発	多様化するモノづくり現場のニーズ、トレンドを捉え、当社オリジナルの価値をPB商品開発で提供することで、モノづくりの合理化や、生産性向上、競争力強化に貢献します。	・PB主要商品のラッシュアップ ・PB商品の安全性や品質の向上 ・責任ある調達	商品戦略(P.36)
3 個人の能力を最大限発揮できる環境整備と人材育成	モチベーションを常に高く保ち、一人ひとりが持つ能力を十分に発揮できる環境を整えることで、企業の成長につなげます。	・安心して長く働き続けられる環境づくり ・多様な選択肢による一人ひとりにあったキャリアアップの機会の拡充 ・努力や成果が公正に評価される環境づくり ・ダイバーシティの推進 ・健康経営、労働安全衛生の強化	人材戦略(P.66)
4 事業活動を通じた環境への取組み	当社では事業活動、PB商品などにおいて、自社のみでなく、自社製品を使用するユーザー様まで環境負荷軽減に貢献し、日本の製造業の環境活動のお役に立ちます。	・環境負荷の少ないサプライチェーンの実現 ・事業活動における環境負荷の軽減 ・環境に配慮したPB商品の企画・開発 ・積極的なリサイクル・リユース・リターナブルを実施	やさしさ、未来へ(P.76) 環境への取組み(P.80)
5 縁ある人々・地域社会への貢献	障がい者支援、協賛や広告を通じた地域社会とのコミュニケーションを通じて、縁ある人々との関係性を大切にします。	・公益財団法人中山視覚福祉財団を通じた「社会へのご恩返し」 ・各種協賛、広報活動の強化 ・社屋周辺地域での清掃活動 ・有事の寄付活動の実施	公益財団法人中山視覚福祉財団(P.92) ステークホルダー・リレーションシップ(P.89)
6 取扱善耗を判断基準とするガバナンス	経営の公正性及び透明性を高め、迅速かつ的確な意思決定の下、法律、社会規範に則した事業活動を行います。	・自浄作用の効くコーポレートガバナンスの実現 ・コンプライアンスの強化 ・リスクマネジメントの強化 ・透明性の高い情報開示の実施	コーポレートガバナンス(P.82)

サステナビリティ推進体制

特定した重要課題に対し、具体的なテーマと施策、KPIを設定しました。

各本部がその各種施策の実行を担い、サステナビリティ委員会ではKPIに基づきその進捗状況を監督しサステナビリティを推進していきます。

また、気候変動をはじめとするサステナビリティに関わるリスクの管理と評価もサステナビリティ委員会にて行っていきます。



施設の
詳細はこち
ら



価値創造
経営戦略



商
品



物
流



人
材



や
さ
し
さ、
未
来
へ
の
環
境
組
み
の



コ
ー
パ
ナ
レ
ン
ス
ト



リス
テ
ー
ク
ホ
ル
シ
グ
ブ



福
中
山
財
視
団
會



企
業
ア
ー
タ

気候変動リスク・機会への対応について

当社はいつの時代も人や社会のお役に立ち続けるため、「やさしさ、未来へ」という基本方針を軸に社会課題の解決や地域社会への貢献活動を行っています。気候変動に対しても、TCFD提言^(※1)を基に、「ガバナンス」「リスク管理」「指標と目標」「戦略」の4項目について以下の通り開示しています。

ガバナンス

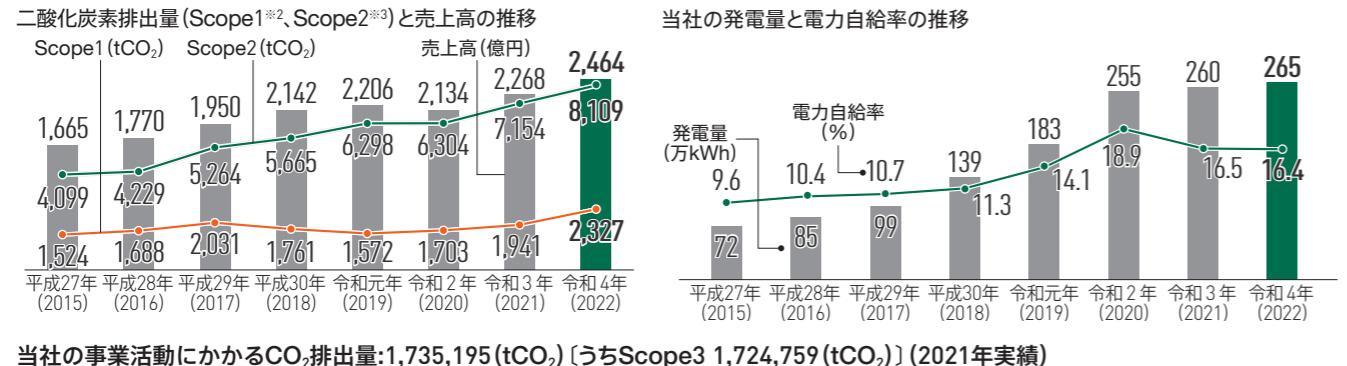
当社は「やさしさ、未来へ」基本方針や重要課題への取組みを統括する組織として、サステナビリティ委員会を設置しています。本委員会は経営企画部サステナビリティ推進課を事務局とし、気候変動関連のリスク管理を含む会社全体におけるサステナビリティの取組みの推進活動の監督を行います。本委員会で議決された重要な議題は都度取締役会(経営会議)に報告します。また、サステナビリティ委員会の傘下にそれぞれのリスクや取組みに対して個別具体的な事柄を検討する「分科会」を設置しています。(ガバナンス体系図P.82参照)

リスク管理

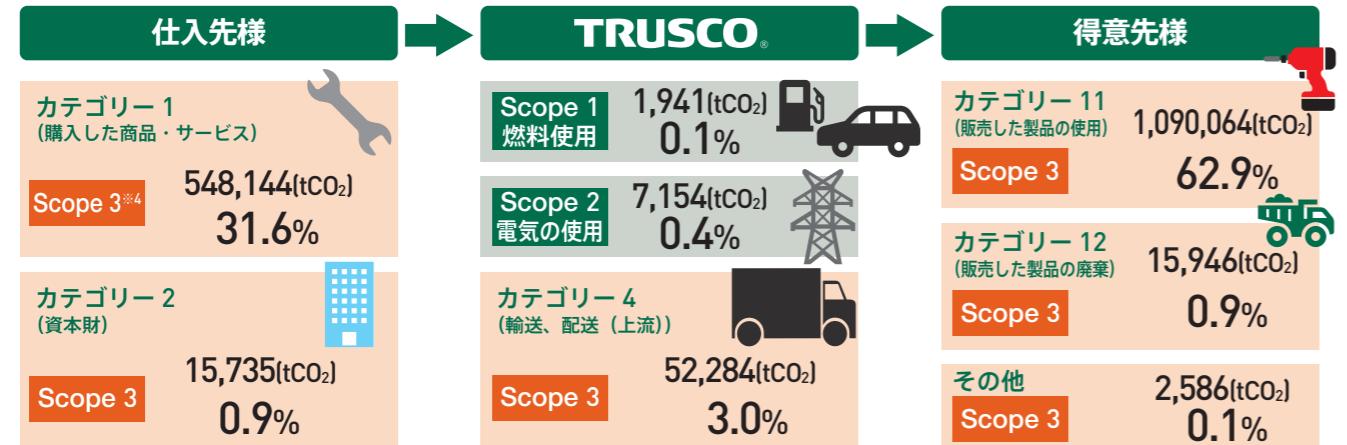
サステナビリティ委員会において全社を横断するあらゆるリスクを管理しています。そのリスクの中で、気候変動に関するリスクを重要なリスクの1つとして位置付けています。気候変動のリスクについて、「分科会」にて年に4回以上協議を行い、課題に対する取組みの進捗状況や新たなリスクについて検討し、リスクと機会の特定、評価、対応策の整理を行っています。「分科会」で協議した内容については、年に2回開催されるサステナビリティ委員会にて報告し、特に重要な議題は取締役会(経営会議)に報告します。またそれとは別に、サステナビリティ推進課より環境関連の指標や課題を取締役会(経営会議)へ原則毎月報告する体制となっています。

指標と目標

サプライチェーン全体の環境負荷軽減に向けた当社独自の取組みとして配送効率が高く、梱包材の削減につながるユーザー様直送サービスの行数やMROストッカーの導入数を環境負荷軽減にまつわる「指標」として捉え、それぞれ「目標」を設定しています。



当社の事業活動にかかるCO₂排出量:1,735,195(tCO₂) [うちScope3 1,724,759(tCO₂)] (2021年実績)



*%表示は構成比 *Scope3のカテゴリーについて環境省ホームページを参照(https://www.env.go.jp/earth/onduka/supply_chain/gvc/supply_chain.html)

戦略

気候変動が当社へもたらす影響について、TCFDが提唱するフレームワークに基づき、気温上昇がもたらす当社への影響を分析しました。事業活動の中で、以下の主なリスクや機会について対応を進めています。

<シナリオ分析>

リスク	事業インパクト	期間	1.5~2度シナリオ/4度シナリオ	当社の対応
移行リスク	炭素税導入・炭素税率の上昇によるコスト増加	短期～中期	最大2億円程度のコスト増加 ⇒2021年度のScope1+2のCO ₂ 排出量より、2050年度におけるカーボンプライシングの価格を想定し算出	法制度の動向調査/炭素税を考慮した事業ポートフォリオの作成/EVの導入や自家発電など省エネ設備の積極的な導入/太陽光発電パネルによる自家発電/TRUECOOブックによる省エネ推進活動(節電)
	炭素税導入による電気料金の上昇	短期～中期	最大1億円程度のコスト増加 ⇒2021年度のScope1+2のCO ₂ 排出量より、2050年度におけるエネルギー・ミックスとカーボンプライシングの価格を想定し算出	従業員の知識向上による作業効率化/基幹システムの開発、改良によるデータの取得にかかる時間の短縮/算定作業の内製化による継続的なコスト削減
	環境関連情報の計測・表示が要件化され、対応コストの増加	短期	最大1億円程度のコスト増加 ⇒現状対応しているTCFDやCDP、CO ₂ 排出量やその他サステナビリティに関する費用	紙包材を使用した商品の採用価格高騰/商品の価格転嫁/循環型素材・製品の開発とリサイクルスキームの構築
	プラスチック製品規制による包材の価格上昇による原価の増加	中期	(1.5~2度シナリオ) 6,700万円程度のコスト削減 ⇒現状の包材利用金額およびシナリオにおける石油コストから想定コストを算出(4度シナリオ) 1.7億円程度のコスト増加 ⇒現状の包材利用金額およびシナリオにおける石油コストから想定コストを算出	段階的なハイブリッド車への車両更新への計画/EVの購入及び研究/オンライン営業による営業車の削減/配送ルートの最適化による走行距離削減
技術	配送車両のEV化対応時の車両更新による配送コストの増加	中期	1.5億円程度の追加コスト発生の可能性あり ⇒配送用トラックのEV化にかかるコストより算出	カーボンニュートラルナビ等による市場プロダクトミックスの変化への対応/自社便率の増加
物理的リスク	物流におけるコストの増加	中期	年間7億円程度のコスト増加	カーボンニュートラルナビ等による市場プロダクトミックスの変化への対応/自社便率の増加
	沿岸地域の施設・設備被害による輸送の遅延又は停止	中期～長期	プラネット神戸が該当 ⇒年間80億円の売上減少のリスク	プラネット大阪を中心とした近畿圏物流網の強靭化/営業拠点(支店)の在庫整備
急性	洪水被害による保有不動産・設備の損壊、設備損壊に伴う事業継続への影響	中期～長期	プラネット埼玉で試算 ⇒50年に1度の洪水で50億円程度の被害	物流拠点の複数化によるリスク分散/輸送手段の多角化による調達の安定/BCPの策定による事業継続性の確保
機会	事業インパクト	期間	1.5~2度シナリオ/4度シナリオ	当社の対応
資源の効率性	廃棄物処理コストを削減していくための修理工房「直治郎」の事業成長の機会	短期～中期	資源有効活用の広がりにより、修理需要の増加に伴い、10億円程度の增收見込み	サービス内容の拡充化/直治郎サービスの浸透/専用カタログの作成/声掛け提案
	MROストッカーの需要増加による売上高増加、輸送コストの減少	短期	資源有効活用の広がりにより、MROストッカーの活用が進み、8億円程度の增收見込み	MROストッカーを推進する部署の設置/サービス内容の充実化
エネルギー源	再生可能エネルギー電源の導入によるエネルギーコストの減少	中期	炭素税導入などによる電気代上昇のリスクを自社設備の太陽光発電所を導入することで回避が可能	太陽光発電パネル設置による自社設備での発電量増加
機会	ニアワセ(荷合わせ)・ユーザー様直送など脱炭素の広がりによるサービス需要・収益増加/レビューーションの向上	短期～中期	カーボンニュートラルナビの広がりにより、新たな脱炭素の価値を載せた商品を展開することが可能となれば、3.7億円の增收見込み	ニアワセ(荷合わせ)・ユーザー様直送サービスの提案活動の強化/カーボンニュートラルナビの継続発刊
	カーボンニュートラルナビによる環境負荷の少ない商品の収益拡大	中期～長期	強靭な物流網により、一部の地域が被災しても、全国各地の在庫拠点から商品の供給が可能	各物流センターごとの在庫アイテムの整備/納品リードタイムの管理による配送ルートの見直し
期間	参考文献			
短期:1～3年、中期:3～10年、長期:10～30年	1.5～2度シナリオ RCP2.6, SSP1.9, 2.6 IEA Net Zero Emission	4度シナリオ SSP8.5, RCP8.5 NGFS Current Policies		

(※1) TCFD(気候変動財務情報開示タスクフォース):気候変動のリスク・機会や財務情報などの開示を促す国際的な枠組み。(※2) Scope1:燃料使用による直接排出量(※3) Scope2:他社からのエネルギー供給による間接排出量(※4) Scope3:Scope1,2以外のサプライチェーンに係る間接排出量

環境への取組み

事業を通じた環境負荷軽減への取組み

当社では事業活動における環境負荷の軽減、環境に配慮したPB商品の企画開発、積極的なリサイクル・リユース・リターナブルを実施しています。自社のみでなく、自社製品を使用するユーザー様までサプライチェーンの全体の環境負荷軽減に取組むことで、サステナブルな流通を目指しています。社内ではTSV(TRUSCO Shared Value)活動と称し、従業員一人ひとりの認識を高め、浸透を図っています。(P.76)

E

各施策やサービスのCO₂削減効果について

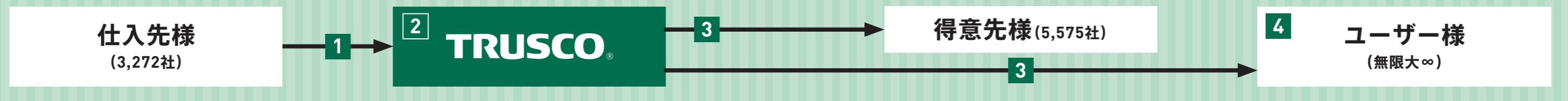
当社の施策やサービスによって、どれくらいのCO₂排出を回避できたかを算出した結果、その削減貢献量は2022年1年間で11,365t-CO₂となりました。当社のScope1^{※1}、Scope2^{※2}排出量の合計は10,436t-CO₂(P.78)であり、サプライチェーン全体ではそれと同等の排出量削減に貢献しています。

※1燃料使用による直接排出量

※2他社からのエネルギー供給による間接排出量

削減項目	削減量(t-CO ₂)				
	車両輸送	梱包材使用	梱包材廃棄	新品購入	
在庫保有	●				1,300
固定費型物流	●	●	●		3,098
ユーザー様直送	●	●	●		1,167
MROストッカー	●				3,100
修理工房「直治郎」				●	2,700
合計					11,365t-CO ₂

サプライチェーン全体で環境負荷軽減に取組む



1 商品を仕入れる

在庫を持つことによる環境負荷軽減

幅広く在庫を持つことで、仕入先様から当社への商品の発送回数を削減し、商品の仕入輸送にかかるCO₂排出量の削減につなげています。



1,300t削減
※各施策の実績から算出した2022年1年間でのCO₂排出削減貢献量

「TRUSCO」商品の環境対応

自社ブランド「TRUSCO」の商品企画開発において「省資源」「ゴミを減らす」「長く使える」など環境基準を定め、製品設計から商品の使用、廃棄に至るまでの各側面から環境に配慮した商品開発を進めています。



TRUSCO Air Forest For Factory
品番:AFF250など

切削油の劣化したにおい等、工場特有のにおい成分を消臭する工場専用消臭剤です。北海道トドマツの森の間伐材を有効活用した「機能性樹木抽出成分」を配合しており、未利用のまま森に残されていた間伐材を活用することで、「循環型社会」に貢献する商品です。



伊藤園 × TRUSCO共同開発「CHAlliance」
(茶+アライアンス)
品番:TIC-37など



株式会社伊藤園と共同開発した、本来廃棄される茶がら^{※3}を再利用し、カテキンの消臭・抗菌効果を生かした商品です。
※茶系飲料を生産するためにお茶を抽出した後の茶葉。多くの有効成分が含まれています。

カタログでの環境情報掲載

TRUSCO オレンジブックでは、エコマーク、グリーン購入対象品、RoHS対応品、製造元メーカーが推奨するカーボンニュートラル対応品などにマークを付け、お客様が環境に優しいプロツールを選定できるようにしています。



2 自社設備での環境負荷軽減

事業活動によって自社から発生する環境負荷を軽減するため、環境設備の導入を積極的に行っています。

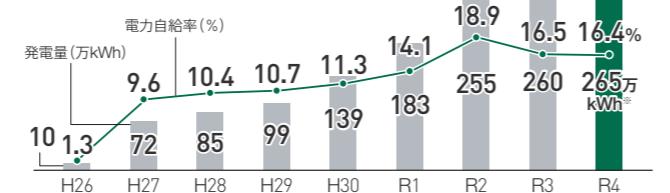
トラスコ発電所【19か所】

当社では物流センターや支店の社屋の新設時には最大限の太陽光発電パネルを設置しており、再生可能電力の自社発電能力を2025年までに3,500kWにすることを目指しています。



プラネット埼玉屋上の太陽光発電パネル

当社の発電量と電力自給率の推移



※1世帯が1年に消費したエネルギーは、全国平均で電気が4,322kWhのため、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)

3 商品を届ける

4 商品を使う

お客様にとって最も効率的、かつなるべく環境負荷がかからない形で商品をお届けすることで、環境にも優しいサステナブルな「最良」のプロツール流通を実現することを目指しています。

固定費型物流による環境負荷軽減

当社から販売店様への商品のお届けは、お客様の近くの物流センター(全国28か所)から固定のルートで行っており、宅配便による出荷と比べてお届けにかかる梱包資材の使用、CO₂排出を削減することができます。



3,098t削減
得意先様への配送には折り畳みコンテナとリターンクッションを使用し、梱包資材は使用しておりません。
※TRUSCO リターンクッション TRC-20L/50L(3色展開)



ユーザー様直送による環境負荷軽減【355万個/年】

豊富な在庫と物流DXが実現した「ユーザー様直送」により、得意先様を経由した2段階配送からユーザー様への直送を実現(355万個/年)。納期が短縮されるだけでなく、梱包資材やCO₂排出量の削減につなげていきます。(P.52参照)



I-Pack®動画

1,167t削減
高速自動梱包出荷ライン「I-Pack®」は1時間あたり最大720個/ラインの梱包出荷が可能で全国に6ライン導入しています。



4 商品を使う

ユーザー様が商品を購入する際にもMROストッカーで配送による環境負荷を軽減。また販売した商品を長く、繰り返し使用するプロツールの3R^{※4}をサポートするサービスも提供しています。

※3R : Reduce(リデュース)、Reuse(リユース)、Recycle(リサイクル)

置き薬ならぬ置き工具「MROストッカー」【775件】

日本で長年親しまれているビジネスモデル「置き薬」の工具版です。日々活用されているプロツールがすでに在庫されているため、管理コスト、納期、ムダ買いまじロを実現。その上、都度発注でかかっていた配送も削減されるため、環境負荷軽減にもつながります。(P.56参照)



特設サイト



3,100t削減



ユーザー様の場所をお借りして、必要なプロツールをすり合わせた上で設置。生産性が高い上に環境にやさしいサービス。

修理工房「直治郎」【18億円/年】

修理や研磨など8つのサービスを展開。このサービスをご利用いただければ、プロツールの修理・リユース・メンテナンスなどが手間なく行え、モノづくり現場でのエコにつながります。(P.57参照)



直治郎サイト



2,700t削減



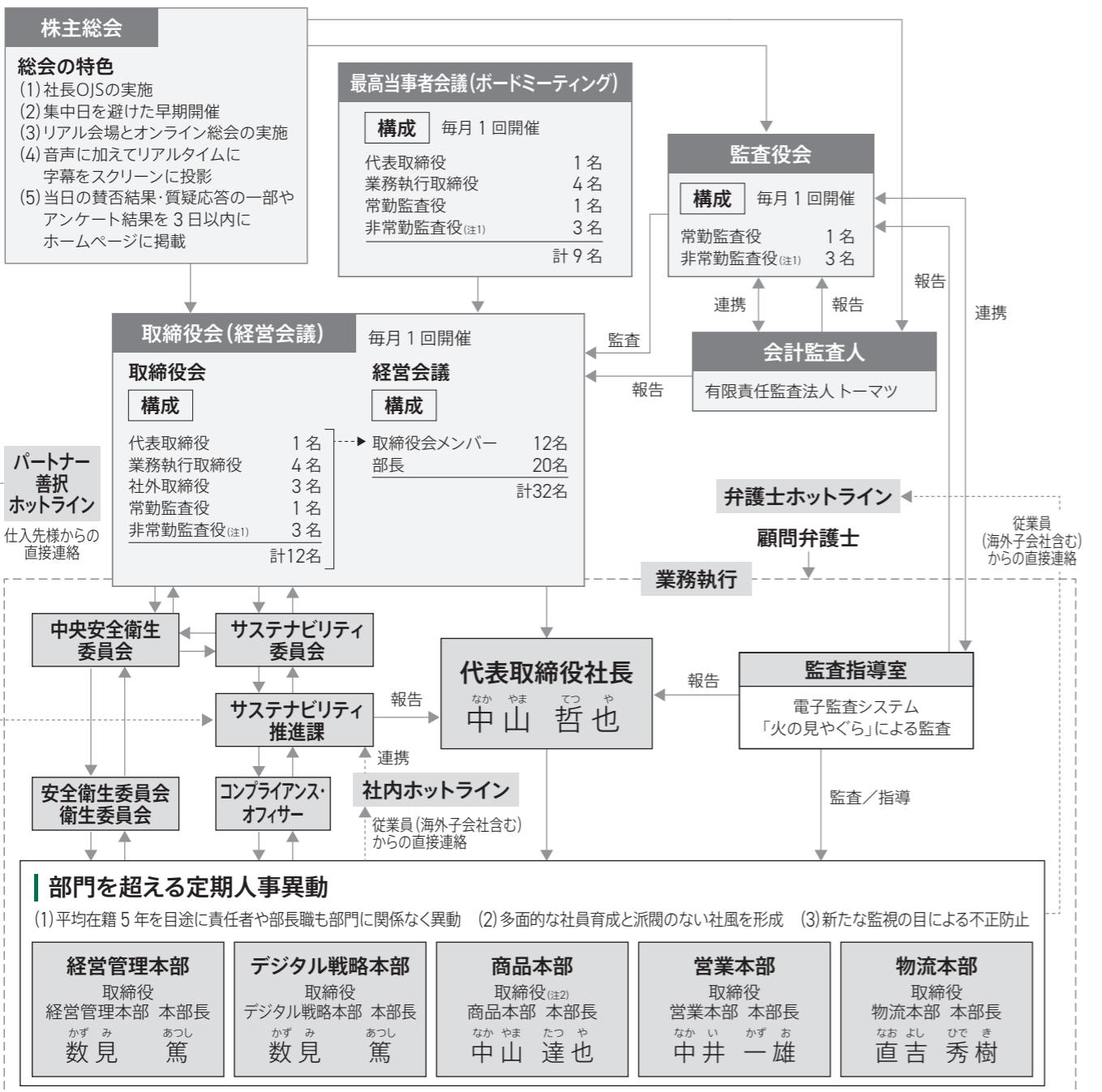
得意先様から修理依頼品を受け取る厚木支店 清水 こころ(写真左)

コーポレートガバナンス

“TRUST COMPANY”を具現化するために

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

ガバナンス体系図(令和5年(2023)4月1日時点)



(注1) 非常勤監査役は社外監査役です。

(注2) 令和5年(2023)3月24日開催予定の当社第60期定時株主総会決議を経て取締役に就任予定です。

G

最高当事者会議(ボードミーティング)

社外取締役を除く役員で構成し、客観的・合理的判断を確保しつつ、会社の方向性を議論し共有したうえで取締役会(経営会議)を開催しています。

社外取締役(ボードブレーン)の設置

企業経営について広範な知識と十分な経験を有し「不正防止」のためだけではなく、「持続的な成長・企業価値の向上」に貢献できる人物であることを基準に社外取締役を選任しています。

社外取締役インタビュー(P.87参照)



インタビュー動画

善択ホットライン

コンプライアンス上の問題の早期発見、対処、発生防止のため社内外に通報窓口「善択ホットライン」を設置しています。

善択ホットライン

社内ホットライン：従業員からの内部通報窓口をサステナビリティ推進課に設置

弁護士ホットライン：従業員の社外通報窓口を業務委託先に設置

パートナー善択ホットライン：仕入先様通報窓口をサステナビリティ推進課に設置

サステナビリティ委員会

取締役 経営管理本部 本部長を委員長として、原則年2回開催します。事業を通じて社会価値と企業価値の両方を生み出すことで、社会課題の解決や持続可能な地域社会への貢献を目的に、活動方針の策定や活動の推進及び監督を行い、定期的に取締役会に報告します。

取締役会(経営会議)

原則月1回開催する取締役会において意思決定を行っています。取締役会は経営会議として、より広い視野と透明性を確保するために、執行役員、部長などの参加者からの意見を広く求める運用をしています。

会議の特徴

- 座席は全員の顔が見えるよう円卓型レイアウト
- 上座、下座はなく常に新鮮な気持ちで参加できるよう座席を毎回変更
- 決議事項だけでなく、各人の発言内容も含めた経営会議議事録を全社員に1週間以内に開示

オープンジャッジシステム(OJS=360度評価)

目的

- 上司だけでなく、日頃仕事を一緒に行っている同僚や部下からの様々な評価が行われるため、評価の客観性が高まる。
- 評価コメントをフィードバックし「長所」「短所」「自分に期待されていること」について再認識し、各人の行動改革につなげる。
- 周囲の人が相互に評価し合うという仕組みであり、職場により緊張感をもたらす。「見られている」「見てくれている」という意識は従業員全員の頑張りにつながり、また能力アップにつながる。

種類	回数	運営内容
人事考課 OJS	年2回	同じ職場で働く従業員同士(上司、同僚、部下)でOJSを行い人事考課に反映させる
昇格 OJS	年1回	その従業員を知る全社員で評価し、その結果を昇格などの人事の処遇に反映させる

*対象は役員を除く社員とパートタイマーの全従業員。

評価制度運営方法

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

電子監査システム「火の見やぐら」

平成13年(2001)6月より開始した業界初の電子監査システムです。社内の取引電子データにより異常な事象を即時に発見し、再発防止策を講じることを目的として運用しています。

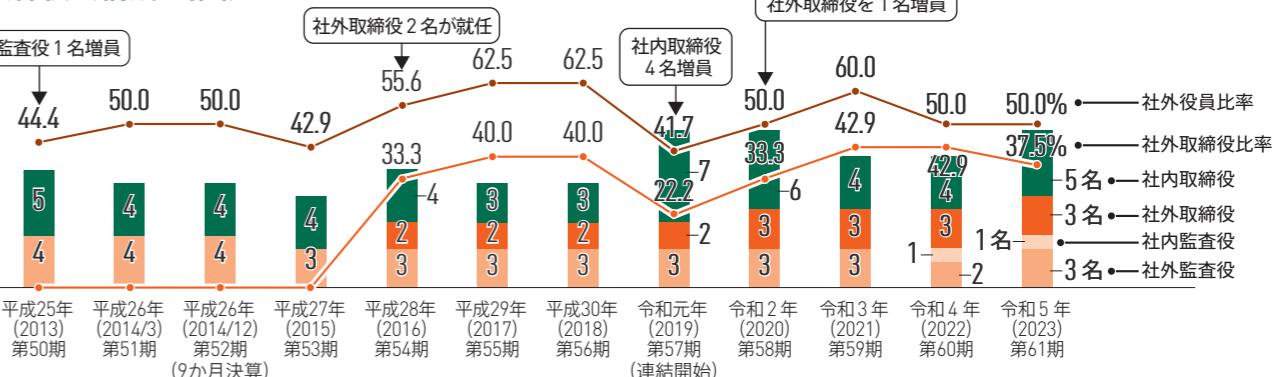
「取捨善択」の教育

社員一人ひとりが高い倫理観を持てるようコンプライアンスの指針として「取捨善択」を掲げ、「損得勘定ではなく、善悪を基準に判断する」という企業姿勢を浸透させています。パートタイマーを含めた全従業員にコンプライアンス手引書の「TRUSCO善択ブック」を配布し、「取捨善択」の徹底に努めています。



コンプライアンス手引書「TRUSCO善択ブック」

取締役会構成の推移



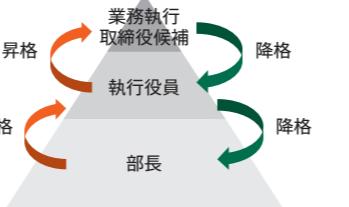
TRUSCO スキルマトリックス

当社は経営上で必要なスキルと従来から実施しているオープンジャッジシステム(OJS=360度評価)を組み合わせ、取締役のスキルマトリックスを「T字型」で表現しました。当社では代表取締役社長の最も重要なスキルは戦略や施策、制度の発案であると考えています。代表取締役社長については独創経営を目指す経営者として発案した戦略、施策、制度を開示しています。取締役・監査役については経験や実績から判断した11項目のスキルの有無に加えて、長年の制度運用の中でしっかりと当社に根付いたオープンジャッジシステム(OJS=360度評価)を活用することで、評価の公平性と客観性を高めています。代表取締役社長のOJSについては、株主総会にご出席された株主様からの投票結果を重要な評価指標(社長OJS)として開示しています。

オープンジャッジシステム(OJS=360度評価)による役員評価制度について

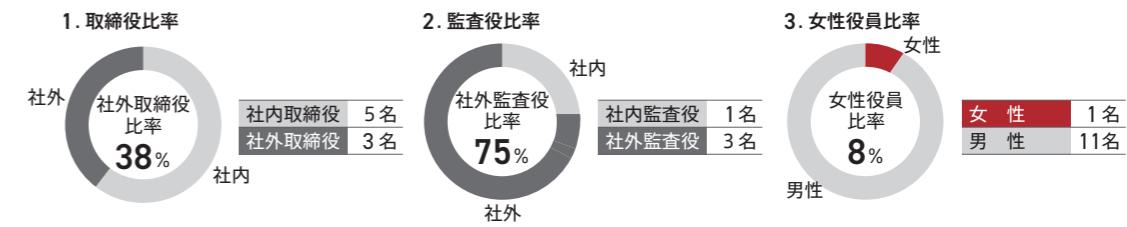
部長以上の役職者は多角的に評価を受ける人事評価制度を導入しています。投票者(責任者以上の約140名)は普段の仕事への姿勢をみて、各評定項目4点満点(合計24点満点)で対象者に投票します。投票結果に加えて日頃の言動、判断力、問題解決力なども考慮して昇格や降格の判断基準としています。

一般的な
スキルマトリックス
経験・実績があり、
貢献を期待する主な分野



G

役員の構成について



代表取締役社長

代表取締役社長 なかやま てつや 中山 哲也	第59期定時株主総会出席者 121名	支持率 97.5%	有効投票数 118票	賛成 115票
------------------------------	-----------------------	--------------	---------------	------------

代表取締役社長中山が発案した経営戦略、施策、制度

手形全廃、持つ経営(在庫、不動産、車両)、やめる経営戦略、物流強化政策、在庫拡大政策、AI見積「即答名人」、PBをTRUSCOブランドに統一、オレンジブックへの名称変更、在庫アイテム数と在庫出荷率のKPI化、MROストッカー、業績連動型配当政策、フリークライス式株主優待、知られるガリバー発案、シーズン商品の通年在庫、奈良工場閉鎖、DOTKUL(ドットクル)、いつでもつながる「フェイスオン」、イチオシカタログ、ココミテ、オレンジブックジュニア、求品広告、ヤッテマセンリスト、物流難品の在庫化、OJS(オープンジャッジシステム)、顔写真入り社員名簿、オレンジ博士資格試験、ワインセミナー、育児休暇制度(3年)、リゾートマンション・保養所設置、世帯主の非正規雇用の原則禁止、ヘルスケア課設立、退職金の年次支払(ほか人事制度P.70、71参照)、トラスコ中山健康保険組合設立、マリンクラブ設立、ペシャワール会への寄付、大阪ラヴィッツ(女子ハンドボールチーム)協賛、公益財団法人中山視覚福祉財団設立、積休バンク制度、PRO TOOL限定解除、男性育児休暇制度の充実、不妊治療休暇制度、納品リードタイムの可視化(2022年発案)ニアワセ(荷合わせ)・ユーザー様直送強化、EV・カーボンニュートラルカタログ、個人向け環境パンフレット、生活支援臨時ボーナス支給、会社休日を暦通りに変更

※代表取締役社長の最も重要なスキルは経営戦略、施策、制度の立案と考え、それらを開示しています。

オープンジャッジシステム (OJS=360度評価) (4点×6項目合計24点満点)							取締役		経験・実績がある分野										
本質を捉えた判断力	マネジメント力	独創性・創案能力	問題解決能力	コミュニケーション能力	取捨善択性(公平・公正・誠実)	合計(前年比)	企業経営	営業マーケティング	商品開発	物流	カタログメディア	財務・会計	人事人材開発	ITデジタル	法務リスクマネジメント	ESGサステナビリティ	グローバルビジネス		
3.1	3.1	2.4	3.2	3.4	3.1	18.4 ▼ (△ 0.6)	取締役 営業本部 本部長 なかやま かずお 中井 一雄	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●		
3.2	2.9	3.1	3.0	3.0	2.8	18.0 ▼ (△ 1.4)	取締役 経営管理本部 本部長 兼 デジタル戦略本部 本部長 かずみ あつし 数見 篤	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●		
2.9	2.7	2.6	3.0	2.9	2.9	16.9 ▼ (△ 1.3)	取締役 物流本部 本部長 兼 物流安全推進部 部長 なおよし ひでき 直吉 秀樹	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●		
3.2	2.9	2.9	3.1	3.1	3.2	18.4 ▼ (△ 1.0)	取締役 商品本部 本部長* なかやま たつや 中山 達也	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●		
社外取締役にはOJSを実施しておりません。							社外取締役 さいとう けんいち 齋藤 順一	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●		
非常勤監査役にはOJSを実施しておりません。							社外取締役 はぎはら くにあき 萩原 邦章	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●		
							社外取締役 すずき たかこ 鈴木 貴子	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●		
コンプライアンス	経営感覚	客観性・中立性・常識・知識	問題指摘・改善提案	コミュニケーション能力	取捨善択性(公平・公正・誠実)	合計	監査役		企業経営	営業マーケティング	商品開発	物流	カタログメディア	財務・会計	人事人材開発	ITデジタル	法務リスクマネジメント	ESGサステナビリティ	グローバルビジネス
2.7	2.9	2.6	2.7	2.7	2.4	15.9	常勤監査役 いまがわ ひろあき 今川 裕章		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
非常勤監査役にはOJSを実施しておりません。							非常勤監査役 かまくら ひろほ 鎌倉 寛保					●			●				
							非常勤監査役 わだ よりとも 和田 順知					●			●				
							非常勤監査役 ひねの けん 日根野 健					●		●	●				

※令和5年(2023)3月24日開催予定の当社第60期定期株主総会決議を経て就任予定

役員報酬

取締役及び監査役の報酬等の決定に関する基本方針

当社は取締役及び監査役に支払う役員報酬を、以下の方針に基づいて決定しています。

- (1)業績向上意欲を保持し、また、社内外から優秀な人材の確保が可能な水準であること。
- (2)経営環境の変化や外部の客観的なデータ等を考慮し、世間水準及び経営内容、従業員給与とのバランスを勘案した水準であること。
- (3)役員賞与を含めた年間報酬限度額の範囲内で支給すること。

役員報酬の決定方法及び支給割合

役員報酬は、固定報酬（月次定額報酬）と役員賞与により構成し、その決定方法については役位毎の責任や経営への影響度を勘案して設計した以下の報酬範囲額を設け、経営環境や業績、功績、経営能力、貢献度等を加味したうえで、それぞれ取締役会にて決定いたします。

なお、役員の個人別の報酬額の決定は、取締役会の決議により代表取締役社長の中山哲也に委任しています。その権限の内容は、代表権・役位等の責任や経営への影響度を勘案して役位別に設計された範囲額の中で業績、功績、経営能力、貢献度等を加味したうえで個人別の具体的な報酬額を決定するものです。これらの権限を委任する理由は、当社全体の業績を俯瞰しつつ各取締役の評価を行うには、業務執行を統括する代表取締役社長による決定が適していると判断したからです。

役員報酬等の限度額・範囲額

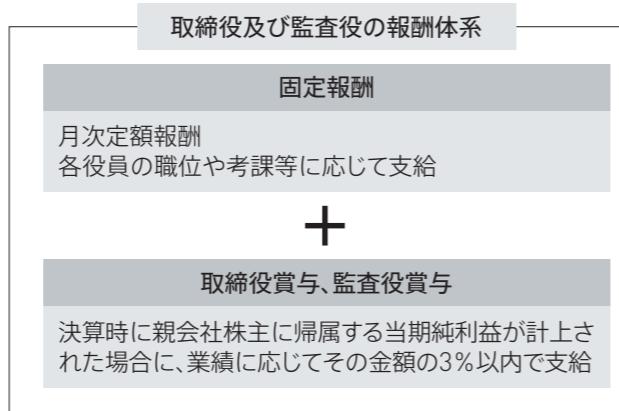
役位	役員報酬等の限度額	報酬範囲額		
		①固定報酬	②役員賞与	(①+②)
取締役	年額600百万円以内 ^{*1}	60百万円～144百万円	0～80百万円	60百万円～224百万円
		27百万円～39百万円	0～24百万円	27百万円～63百万円
		21百万円～33百万円	0～20百万円	21百万円～53百万円
		18百万円～27百万円	0～14百万円	18百万円～41百万円
		4百万円～9百万円	0～1百万円	4百万円～10百万円
監査役	年額100百万円以内 ^{*2}	15百万円～27百万円	0～9百万円	15百万円～36百万円
		4百万円～9百万円	0～1百万円	4百万円～10百万円

*1.平成31年(2019)3月8日開催の第56期定時株主総会にて決議

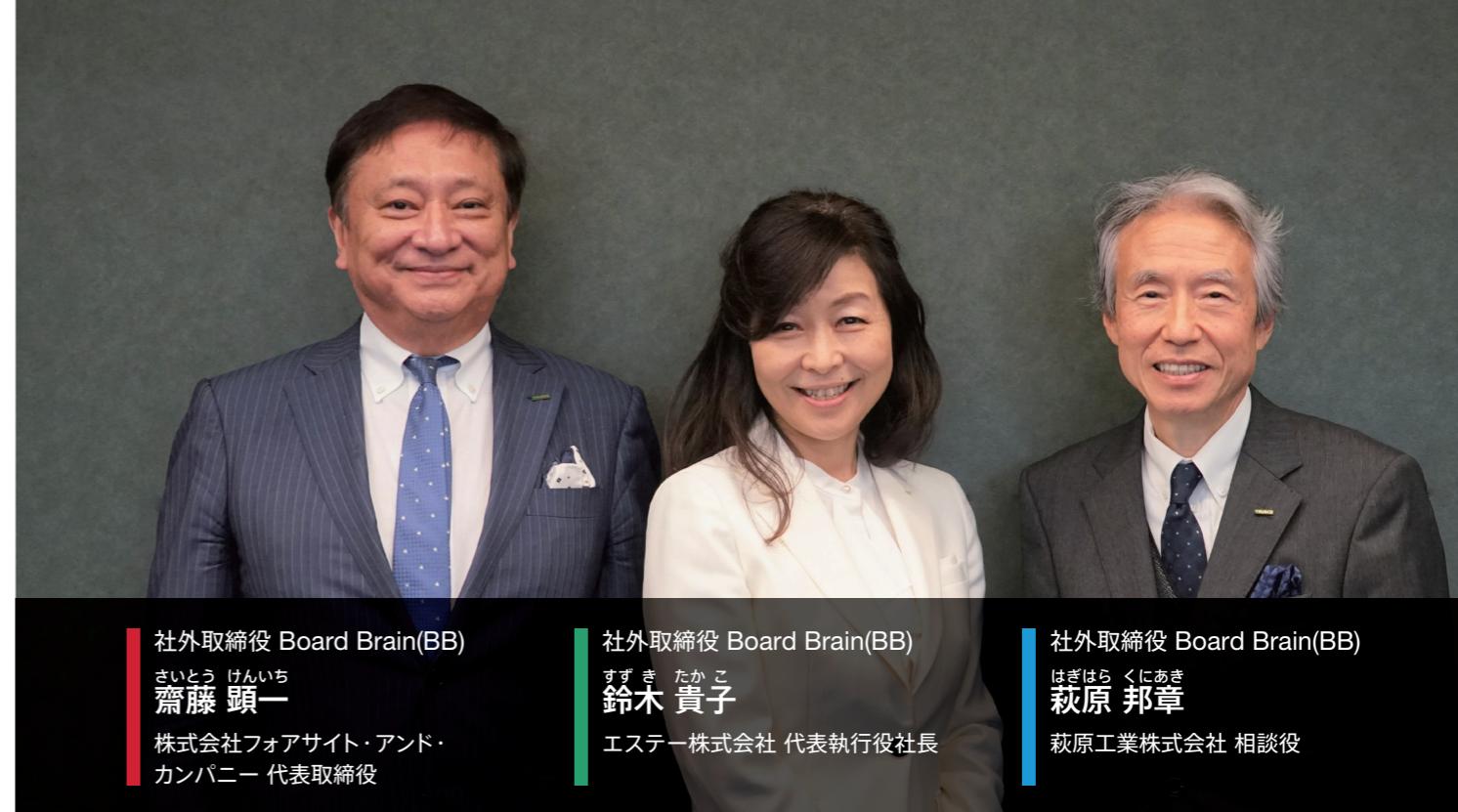
*2.令和3年(2021)3月18日開催の第58期定時株主総会にて決議

取締役会・監査役会の実効性確保のための前提条件

取締役会は、多様性を確保するため業務に精通した社内出身者の取締役5名と独立性を有する社外取締役3名が参加しています。取締役選任にあたっては、社外取締役も参加する取締役会で内定(決議)されます。株主総会により就任後は当社独自の役員評価制度であるオープンジャッジシステム(OJS=360度評価)により多角的に評価を受けます(社外取締役と非常勤監査役は除く)。



社外取締役インタビュー



社外取締役 Board Brain(BB)

さいとう けんいち
齋藤 順一

株式会社フォアサイト・アンド・カンパニー 代表取締役

社外取締役 Board Brain(BB)

すずき たかこ
鈴木 貴子

エステー株式会社 代表執行役社長

社外取締役 Board Brain(BB)

はぎはら くにあき
萩原 邦章

萩原工業株式会社 相談役

豊富な経験や知識を生かし、当社の発展に貢献してもらうことをイメージして、当社では社外取締役をボードブレーン(Board Brain、通称 BB)と呼称しています。一般的には外部の目として「不祥事の防止」を役割とする場合が多いのですが、当社では透明性の高い独自のガバナンスを形成しているため、「持続的な成長・企業価値の向上」への貢献に重きを置いています。その社外取締役各氏に「当社はどうあるべきか」そして「社会課題に対する改善点や取組み」などについて話を伺いました。

Q1

第60期の取組みについて教えてください。

萩原

毎月の経営会議では具体的な企業を例に挙げ、企業の成り立ちや強み、経営者におけるリーダーシップの取り方をケーススタディとしてお話ししています。経営会議に出席するマネージャー層が、当社のトップマネジメントに対してどのように考えているか、その中で自身はどう受け止め、成長していくのかを考えるきっかけになればいいと考えています。

鈴木

当社社員が日々接しているのはBtoB市場がほとんどであるため、私が日々身を置いているBtoC市場で起こっていることについて臨場感を持ってお伝えできればと考え、経営会議で提言してきました。BtoCの市場では価値の訴求を掲げながら、なおかつ納得性のある価格で価値を高める動きが強くなっていると感じています。また、リテールDXについても進んでいる企業とそうでない企業が顕著です。マスマーケティングから個別ニーズへのマーケティングにシフトする中、リテールDXとそれに対応するメーカーの動きについて、具体的な企業の事例を踏まえ、ご紹介いたしました。

齋藤

現在の日本はGDPも伸びず、企業も売り上げを伸ばすことが難しい、いわゆる成長できない国になったと感じています。その中で企業は収益性を確保するために、経費削減を実施することがありますが、本来は企業が成長することで収益性も増加するため、それでは正しい成長とは言い難いです。

効率・効率を高めるためには実際に施策を実行する部署や個人が考えなければ成果として表れません。効率的に成果を上げるための表現や行動について、可能な限り皆様にお伝えしたいという目的で前年に続き、「つぶやき」というトピックスで提言を行いました。

Q2

業界における先入観を打破して、これからトラスコ中山はどうあるべきか、お考えを教えてください。

鈴木

中期戦略として掲げている「TRUSCO HACOBUNEプロジェクト」は業界と一線を画すDX推進です。このビジネスモデルを活用し、物流プラットフォームの構築や、業界におけるDXのコンサルティングを行うことは当社のビジネスの一つとなるのではないかと考えています。

あるいは「ユーザー様直送サービス」の仕組みをeビジネスルートだけでなく、BtoCの領域へ広げられるのではないかと思います。例えばホームセンタールートのように、これまでリアルが主戦場だったセグメントのEC参入加速を更にサポートすることで、事業領域を拡大できるのではないかでしょうか。

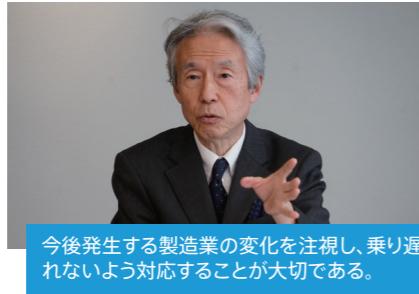
齋藤

当社においてサプライチェーン全体の最適化を考えると、エンドユーザー様のニーズを当社が捉え、仕入先様との商品開発に生かすことが非常に重要です。また得意先様



サプライチェーンの最適化を行うにはエンドユーザー様のニーズを解決する必要がある。

齋藤 順一
株式会社フォアサイト・アンド・カンパニー 代表取締役



今後発生する製造業の変化を注視し、乗り遅れないよう対応することが大切である。

秋原 邦章
秋原工業株式会社 相談役



DX推進で培ったビジネスモデルの活用が、事業領域の拡大となるのではないか。

鈴木 貴子
ESTER株式会社 代表執行役社長

Q3

今後の社会課題や環境問題において、どのようなことが経営に求められるのか、改善点や伸ばすべき取組みなどについてのお考えを教えてください。

秋原

ウクライナ侵攻や円安などの外部要因により、モノづくりにおいて国内回帰が起こっています。改めてトラスコ中山としてモノづくりの拠点がどのように変化するのか先を読み、施策を講じるべきであると思います。日本の製造業がどのような戦略を持ってモノづくり現場を変えようとしているのかを注視することが重要です。産業の大きな変化に乗り遅れないように、当社として対応していくべきであると考えています。

齋藤

女性を管理職に登用するに際し、「女性を管理職にしなければならない」という意識ではなく、管理職になれるポテンシャルのある社員を教育したとき、「能力のある人材が偶然女性であった」ことが正しい登用方法だと考えています。女性だからと無理やり管理職にすると能力以上の仕事を要求することになるため、負担となりアンフェアです。管理職になれる証拠を示すことができるような教育がこれから必要となるのではないでしょうか。

聞き手:指導役 中井 孝

「指導役」について

定年後の役員がこれまでの知識と経験を生かして責任者の指導やサポートを目的に、指導役に就任できます。当社の役員の定年は65歳ですが、指導役として本人の意思があれば70歳まで働くことができます。



詳細はこちら

へは、エンドユーザー様のニーズに対する解決提案を行うことで、得意先様の売上高増加にも寄与できます。

ステークホルダリレーションシップ

縁ある人々の幸福を実現する

「我々は、企業活動を通じて社会に貢献することを使命とし、縁ある人々の幸福を実現する(当社の存在理念)」当社の従業員やその家族、取引先様、株主様、そして日本のモノづくりに携わっている方々、当社に関係する全てのステークホルダーの皆様のことを「縁ある人々」と呼んでいます。今後も経営において高い透明性と、情報開示を徹底し、協賛や広告を通じた地域・社会とのコミュニケーションを通じて、縁ある人々との関係性を大切にしていきます。

IR活動

株主総会

IRの原点は株主総会にあると考えています。総会集中日を避けた早期開催や招集ご通知の充実化など独自の工夫を行っています。第59期定期株主総会では開催会場を東京へ一本化、新型コロナウイルス感染症対策のため、事前登録制で座席を限定して開催いたしました。また全国の株主様にご覧いただけるよう、前年度に続き視聴型オンライン配信を行いました。これからもより多くの株主様が手軽にご参加いただけるよう株主総会を実施してまいります。



オンライン総会の様子

| 剰余金の配当及び計算基準

剰余金の配当等の決定に関する方針

当社は、日本のモノづくりのお役に立つことを目的とした事業活動や設備投資を行い、持続的な成長を果たすことにより、その成果を最大限株主様に還元できると考えています。利益配分につきましては、親会社株主に帰属する当期純利益を基礎とし、安定配当としての下限を設けた上で、一定の基準を超えた利益が計上された場合、連結配当性向を25%として業績に連動した配当を行うことを基本方針としています。

配当金計算基準

1株当たり当期(四半期)純利益	年間(中間)配当金
40(20)円を上回る場合	1株当たり当期(四半期)純利益×25%
40(20)円を下回る場合	10(5)円

(注)1. ()内は、第2四半期累計期間の計算基準です。

2. 計算上は銭単位端数については、50銭刻みで繰り上げます。
(1銭～49銭→50銭、51銭～99銭→1円)

不動産や株式の売却等による影響額の取扱いについて

事業活動に直接の関わりのない不動産や株式の売却、及びその他の特殊要因により親会社株主に帰属する当期純利益が大きく変動する事業年度については、その影響額を除外し、配当額を決定します。

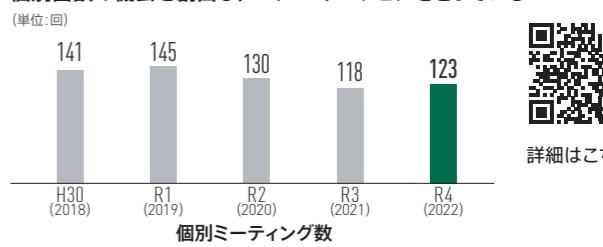


第59期定期株主総会 東京会場(令和4年(2022)3月18日)

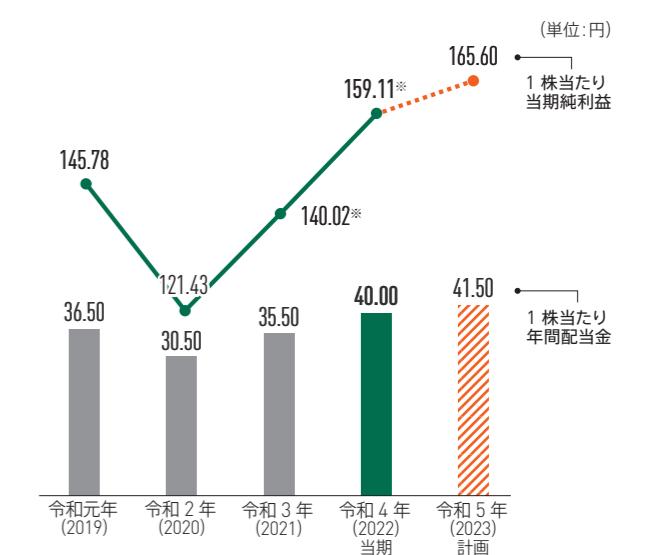
機関投資家様向けの活動

高い透明性と情報開示を目的とし、IR活動を行っています。機関投資家様との個別ミーティングにおいては、コールインシステムやオンラインを活用し、国内外問わず積極的に実施しています。決算説明会(ラージミーティング)は中間・本決算時に実施し、機関投資家様や報道関係者様が参加されます。令和4年(2022)に実施した決算説明会は新型コロナウイルス感染症の予防を徹底し、約2年ぶりの会場開催と併せ、より多くの方のご参加を目的とし、オンライン配信のハイブリッド形式で行いました。

個別面談の機会を創出し、コミュニケーションをとっている



| 1株当たり年間配当金と1株当たり当期純利益



*特別損益を除外し算定しなおした1株当たり当期純利益です。

広報活動

一社提供テレビ番組 「TRUSCO 知られざるガリバー」

平成29年
(2017)開始

「世界に誇る日本のスゴイ企業を紹介することで日本に誇りと活力を与える」という想いを伝える一社提供番組「TRUSCO 知られざるガリバー エクセレントカンパニー ファイル」が放送されています。番組では毎回1社ずつ、モノづくり企業をはじめとした日本企業の姿や想いを紹介しており、日本には魅力的な企業が多くある、ということを番組を通じて知ってもらいたいと考えています。

テレビ東京系列
(テレビ東京、テレビ北海道、テレビ愛知、
テレビ大阪、テレビせとうち、T V Q九州放送)
毎週土曜日 夕方6時~6時30分放送

番組情報
ホームページ



社内報「はんどめいど」

昭和44年(1969)開始

会社と社員、社員同士の心をつなぐコミュニケーション誌を手づくり(ハンドメイド)しようという編集方針のもと、昭和44年(1969)以来、当社と社員の歴史を綴り続けています。1冊に社員約200名が登場する充実した内容になっています。

(わかたけ 昭和44年(1969)～平成2年(1990))
(はんどめいど 平成2年(1990)～現在)



一社提供ラジオ番組TBSラジオ 「工具大好き」

TBSラジオ
FM90.5 + AM954

2022年10月1日より当社一社提供ラジオ番組、TBSラジオ「工具大好き」が放送スタートしました。ゲストの方にこだわりや、おうち時間の過ごし方などをお伺いし、工具やDIYを通して、リスナーの方が丁寧な暮らしを改めて考えるキッカケとなるような番組です。月に1回当社の社員も出演し、海外商品の説明を行い、番組内のCMでは当社プライベートブランド(PB)商品をPRしています。



番組には239社の企業様が出演(2022年12月末時点)

「TRUSCO がんばれポスター」

平成7年(1995)開始

企業メッセージ「がんばれ!!日本のモノづくり」をテーマに、毎年日本を代表するモノづくりを題材にしたポスターを制作・配布しています。2023年は口径30mというすばる望遠鏡の10倍以上の面積の主鏡を持つ史上最大級の地上望遠鏡「TMT」を題材にしました。



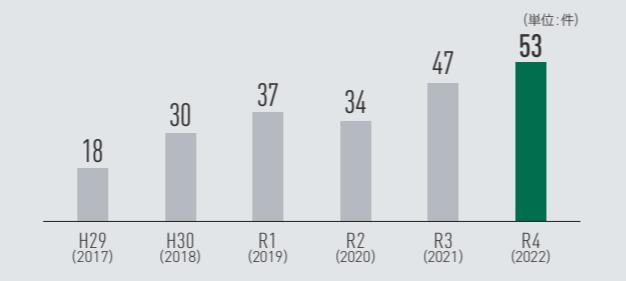
2023年「TRUSCO がんばれポスター」
「最初の星と銀河に迫る」史上最大級の光学赤外線望遠鏡「TMT」

メディア情報

メディア情報

当社はテレビ番組をはじめとした様々なメディア媒体に取組みをご紹介いただいている。その数は年々増加傾向にあり、取材回数は53回となりました。今後も様々なステークホルダーの方々に当社を知りいただける機会を創出してまいります。

取材件数推移



地域・社会とのコミュニケーション

女子ハンドボールチーム 「大阪ラヴィッツ」へ協賛

平成28年(2016)開始

大阪を拠点に日本ハンドボールリーグで活躍する女子ハンドボールチーム「大阪ラヴィッツ」を支援しています。チーム選手20名のうち、15名が当社に正社員として所属しています。(令和4年(2022)12月時点)



大阪ラヴィッツ チームメンバー

NGO団体ペシャワール会 への寄付

令和2年(2020)開始

干ばつか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。

※パキスタン・アフガニスタンの発展のために尽力されていた故・中村哲医師を支援するため昭和58年(1983)に結成されたNGO(非政府組織)です。



故・中村医師とアフガニスタンの職員

京都大学医学部附属病院様へ 感染予防対策品贈呈

令和2年(2020)実施

新型コロナウイルス感染症に感染された患者様に対応をされている医療従事者の方々を支援するため、京都大学医学部附属病院様へ感染予防対策品やPB商品を贈呈しました。



目録贈呈(左より大森教授様、宮本病院長様、社長 中山)

日本パラスポーツ協会(JPSA) オフィシャルサポーター

平成27年(2015)開始

湘南大橋のネーミングライツ(命名権)を神奈川県より取得し、「トラスコ湘南大橋」と命名しました。橋への命名権は全国初です。



神奈川県茅ヶ崎市から平塚市にかかる橋

プロゴルファーへ協賛

プロゴルファーとして活躍する浅間生江プロへ協賛をしています。浅間プロは当社所属のプロゴルファーとして活躍されています。

令和4年(2022)12月末時点、67名を採用(障がい者雇用率:2.7% (法定雇用率:2.3%))。



浅間生江 プロ

コンサートへ協賛

平成28年(2016)開始

新豊洲Brilliaランニングスタジアムは、陸上選手の練習場として誕生。当社は、スタジアム内にあるXiborg(サイボーグ)LABという義足の研究施設に工具一式(300万円相当)を協賛しました。



新豊洲Brilliaランニングスタジアム(東京都江東区)

コンサートへ協賛

日・英で活動している視覚障がいを持ったヴァイオリニスト 川畠成道氏主催のコンサートや、日本を代表する指揮者 西本智実氏主催のコンサートに協賛しています。



川畠成道 氏 西本智実 氏

| 財団を通じた「社会へのご恩返し」

中山視覚福祉財団は、鉗子分娩によって視神経を損傷して生まれた中山哲也(当財団理事長)の母 清子の「目の不自由な方々のお役に立ちたい」という遺志を受け、平成9年(1997)に設立し、平成22年(2010)に公益財団法人へ移行しました。基本財産はトラスコ中山株式会社の株式とし、外部からの寄付や補助に頼らず独自の運営を行っています。財団を通じて「社会へのご恩返し」を続けています。



令和4年(2022)度 貸与盲導犬「ガイア」と「エミリー」

| 株式配当金で財団を運営

理事長の中山家がトラスコ中山株式会社の株式400万株と現金5億円を拠出し設立しました。また、令和3年(2021)、中山家が100万株を追加で寄附しました。財団は、株式の配当金で事業を運営しています。

所有する当社株式数 435万株(令和4年(2022)12月末時点)

| 概要

設立 平成9年(1997)10月1日
平成22年(2010)11月1日 公益財団法人へ移行
令和3年(2021)10月1日「中山視覚障害者福祉財団」を「中山視覚福祉財団」へ改称

理事長 中山哲也
所在地 〒652-0802
兵庫県神戸市兵庫区水木通2丁目1番9号
(新開地駅から徒歩3分)
TEL:078-599-6140 / FAX:078-599-6141

支援事業の実績 9億3,935万円(令和3年(2021)度までの25年間の総額)



新中山記念会館(令和3年(2021)9月15日竣工)

敷地面積 : 424坪
延床面積 : 1,728坪
建物構造 : 地下1階、地上5階、柱頭免震

| 役員・評議員一覧 (五十音順・敬称略)

理事長

中山 哲也 ト拉斯コ中山株式会社 代表取締役社長

専務理事

中山 沙織 株式会社N Rホールディングス 代表取締役 公認会計士

常務理事

松前 篤志 業務執行理事(元ト拉斯コ中山株式会社社員)

理事

井内 卓嗣 アズワン株式会社 代表取締役社長

大塚 達也 アース製薬株式会社 取締役会長

後藤 甲平 三甲株式会社 会長

橋本 照夫 社会福祉法人日本ライトハウス 理事長

古橋 健士 ホシデン株式会社 代表取締役社長

森 雅彦 DMG森精機株式会社 取締役社長

山本 直之 山本光学株式会社 代表取締役社長

辻本 治 株式会社鶴見製作所 代表取締役社長
(令和5年(2023)6月14日付で就任予定)

監事

野村 公平 弁護士法人野村総合法律事務所 代表弁護士

和田 賴知 和田公認会計士事務所 公認会計士
(令和5年(2023)5月22日付で退任予定、令和5年(2023)3月24日付で当社外監査役就任予定)

村井 一雅 村井公認会計士事務所 公認会計士・税理士
(令和5年(2023)6月14日付で就任予定)

評議員

中山 哲也	ト拉斯コ中山株式会社 代表取締役社長
高松 富博	元ダイドーグループホールディングス株式会社 取締役会長
中山 優子	株式会社 N Sホールディングス 代表取締役
中山 梨絵	川崎市立川崎病院 耳鼻咽喉科・頭頸部外科 医師 副医長
西村 元延	株式会社マンダム 代表取締役会長
能村 祐己	太陽工業株式会社 代表取締役社長
葉田 順治	エレコム株式会社 代表取締役会長
足立 なおおさと郎	コーナン商事株式会社 代表取締役社長
山田 邦雄	ロート製薬株式会社 代表取締役会長
山本 芳彰	社会福祉法人六甲鶴寿園 理事長
脇田 貞二	株式会社ワキタ 代表取締役社長

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

| 公益事業1

中山記念会館貸与事業

中山記念会館では、不特定多数の視覚障がい者の相談を受け、トータルサポートを実施すべく非営利12団体がお互いに連携して活動を行っています。



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



開放的なエントランス



日当たりの良いベランダ



19kWの太陽光発電

| 公益事業2

視覚障がい者支援団体及び個人に対する助成等の事業

財政的に苦しい状況におかれている視覚障がい者団体及び支援団体へ、より充実した活動を可能にするため助成金の供与及び大学生等への奨学金の無償給付を行っています。令和4年(2022)度から大学院生(修士課程)も奨学金の対象としています。

| 公益事業3

視覚障がい者の社会参加活動に対する支援事業

障がいのある人が障がいのない人と同じように毎日を過ごし、共にいきいきと活動できる社会を目指す「ノーマライゼーション」の理念の定着を目指し、視覚障がい者の社会参加活動に対する支援を行っています。

1 兵庫県視覚障がい者音楽祭事業

「中山・KLCコンサート」
多くの視覚障がいの方に演奏の機会を提供するため、開始したクラシックコンサートです。
(KLC…神戸ライトセンター)



コンサートに出演する
元奨学生の筒井香織さん

4 音楽公演事業「中山ワンドフルフェスタ」

視覚に障がいのある方が気がねなく楽しくご参加いただけるよう、車椅子や盲導犬と共に来場可能なコンサートです。このイベントには当社内定者も参加しています。当社が会社の利益を追求するだけでなく、利益の一部が社会貢献に役立っていることを実際のイベントを通じ、勉強する機会をつくれています。

過去の出演者(敬称略)

第16回 平成25年 高橋真梨子	第21回 平成30年 八代亜紀
第17回 平成26年 石川さゆり	第22回 令和元年 西本智実 & イルミナートフィル
第18回 平成27年 天童よしみ	ハーモニオーケストラ
第19回 平成28年 竹内昌彦・海援隊	語り佐久間良子
第20回 平成29年 さだまさし	※令和2~4年は新型コロナウイルス 感染症拡大の懸念から中止



第22回 中山ワンドフルフェ
スタ内の盲導犬貸与式



第20回 中山ワンドフルフェスタ
(さだまさしさん)

5 同行援護従業者(ガイドヘルパー)養成研修事業

同行援護従業者(ガイドヘルパー)の増加と質の向上を目的に年6回研修会を開催しています。



パソコン講座の様子

| 収益事業

不動産賃貸事業

令和3年(2021)11月より中山記念会館の一部を使用して不動産貸付(事務所の賃貸等)を行っています。

数字で見るトラスコ

第60期の当社の業績や重要指標など様々な数値を通して当社を表現しました。

(詳細の業績はP.96参照)

第60期(令和4年(2022)12月期)連結業績

売上高	2,464億53百万円	(+8.6%)
売上総利益率	21.2%	(+0.2pt)
販売費及び一般管理費	374億93百万円	(+8.1%)
内) 減価償却費	66億67百万円	(△3.8%)
営業利益	146億67百万円	(+12.8%)
経常利益	150億65百万円	(+11.1%)
親会社株主に帰属する当期純利益	106億26百万円	(△8.4%)*
1株当たり年間配当金	40円00銭	(+4円50銭)
時価総額 (令和4年(2022)12月末時点)	1,343億27百万円	R&I格付
自己資本比率	67.1%	シングルA

*第59期 令和3年(2021)12月期は土地の売却による特別利益を34億66百万円計上しています。



人材

従業員数	2,954名	役員 10名
		正社員 1,639名
		パートタイマー 1,305名
女性比率	社員数 577名 比率 35.2%	役職者数 ※ 155名 責任者数 10名
		※監督職能を持つ主任資格以上の人材
平均年齢	39.8歳	男性 43.4歳 女性 33.0歳
定年年齢	役職定年 62歳 雇用延長 70歳	正社員定年 65歳 パートタイマー 75歳
平均年収	661万円 (699)	責任者 本部長・部長(役員含まず) 支店長、センター長・本社課長などの責任者 1,468(1,580)万円 キャリア(総合職) 771(819)万円 エリア(地域限定総合職) 633(670)万円 ロジス(物流専門職) 494(515)万円 (内) 内はファイナンシャルボンド(退職金年次支払)を含む年収
障がい者雇用者数と雇用率 (法定雇用者数62名、雇用率2.3%)	67名 2.7%	責任者非喫煙率 (責任者立候補者含む) 100.0%
		全社非喫煙率 86.3%



販売

営業拠点数	国内 59か所 在庫保有支店 29か所	現地法人 ト拉斯コナカヤマ タイランド ト拉斯コナカヤマ インドネシア オフィス ドイツ、台湾、タイ
得意先数	5,575社 (+48社)	法人数 31,614口座 (+2,053口座)
MROストッカー	導入数 775件 (+446件)	
オレンジコマース接続企業数	2,233社 (+191社)	



東京本社 ト拉斯コ フィオリートビル



海外調達課 横 理奈



京浜支店 石川 紘平



置き薬ならぬ置き工具「MROストッカー」



商品

総仕入先数	3,272社 (+306社)	国内 2,943社 海外 329社
在庫アイテム数	562,026アイテム (+62,062アイテム)	
商品在庫	在庫総個数 53,197,583個 (+4,409,969個)	
	在庫金額(連結) 452億92百万円 (+30億円)	
ト拉斯コ オレンジブック.Com	公開アイテム数 3,167,188アイテム (+406,301アイテム)	
プライベート・ブランド「TRUSCO」	アイテム数 90,277アイテム (+10,777アイテム) 売上高 458億円 (+5.6%)	
ト拉斯コ オレンジブック	掲載メーカー数 2,152社 (+204社) 掲載アイテム数 374,000アイテム (△134,000アイテム)	



プライベート・ブランド「TRUSCO」



ト拉斯コ オレンジブックと
ト拉斯コ オレンジブック.Com



物流

物流拠点数	28か所	物流センター 17か所 ストックセンター 11か所
国内物流拠点総延床面積	123,853坪	物流センター 107,870坪 在庫保有支店 15,983坪
在庫出荷率(全受注のうち、在庫から出荷した比率)	91.7% (+0.4pt)	
自社配達便	総配達便数 278台 (±0台) 自社配達便数 116台 (△1台)	自社配達便率 41.7% (△0.4pt)
納品リードタイム	20時間10分4秒	
ユーザー様直送 個口数	3,556,388個 (+719,996個)	
ユーザー様直送 行数	4,374,725行 (+978,439行)	
災害復旧・復興物資在庫	6か月分以上保有 (通常在庫3か月)	



物流センター「プラネット埼玉」



高速荷合わせ装置
[SAS (ステンレスストリーマー)/シャトルラック]



デジタル

システム受注率	85.2% (△0.1pt)
見積自動化率	22.6% (+4.4pt)
受注行数	13万行/日 3,360万行/年
見積回答行数	3万行/日 857万行/年
デジタル投資額(直近3期)	24億円



ト拉斯コ データセンター
Solemale (ソルマーレ)



ESG

株主数(第60期末時点)	15,466名
ト拉斯コ発電所 (太陽光、風力発電)	19か所 2022年年間発電量 2,653,344kWh
再生可能エネルギー電力自給率	16.4%
CO ₂ 排出量 Scope1 ^{※1} 2,327t-CO ₂ Scope2 ^{※2} 8,109t-CO ₂ Scope3 ^{※3} 1,724,759t-CO ₂	
廃棄物量 2,022t 燃料使用量 784KL 上水使用量 42,493m ³ 法人税等 49億円	

※1 燃料使用による直接排出量 ※2 他社からのエネルギー供給による間接排出量
※3 Scope1、2以外のサプライチェーンに係る間接排出量

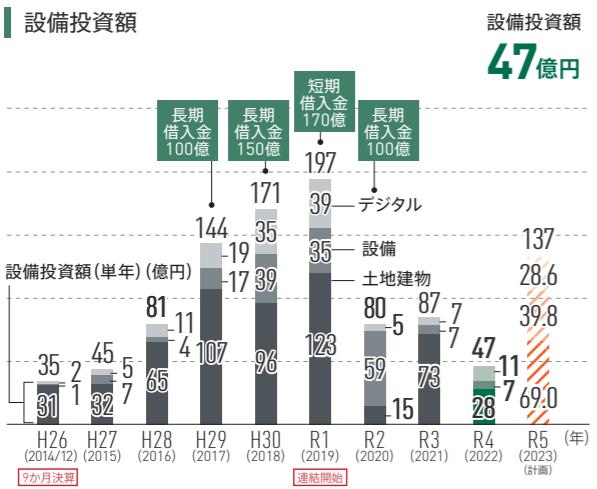
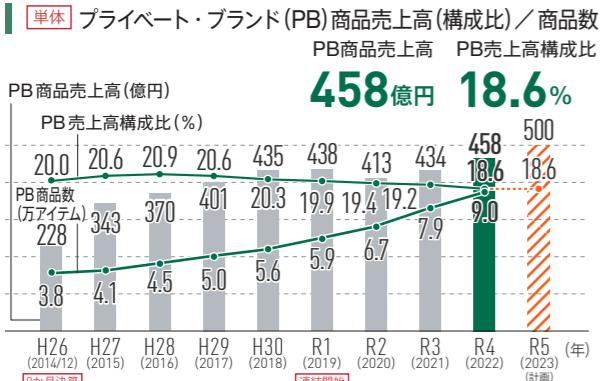
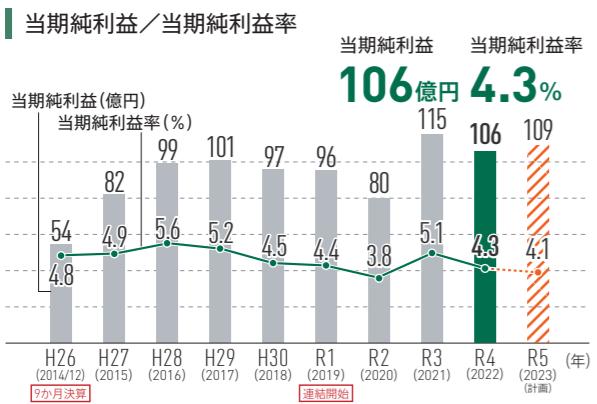
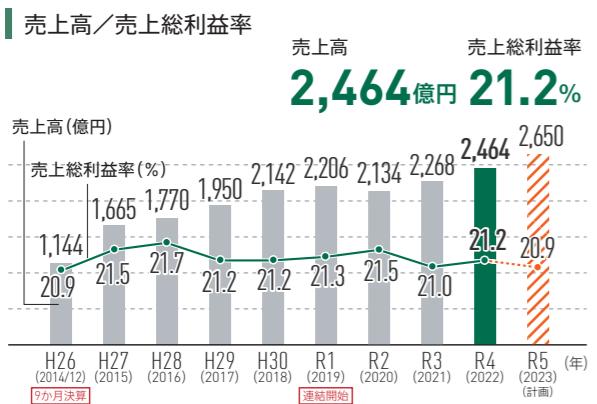


プラネット南関東の太陽光発電設備
(発電能力 300kW)
(パネル枚数 1,190枚)

業績データ [経営成績に関する指標]

(令和4年(2022)12月末時点)

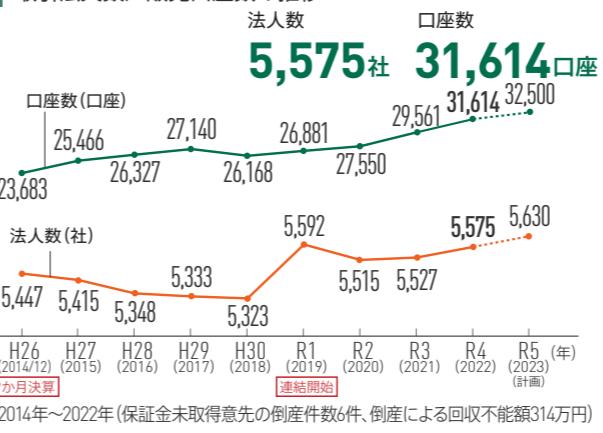
連結開始: 令和元年以降は連結決算開始により数値は連結業績を基準としています。



業績データ [営業に関する情報]

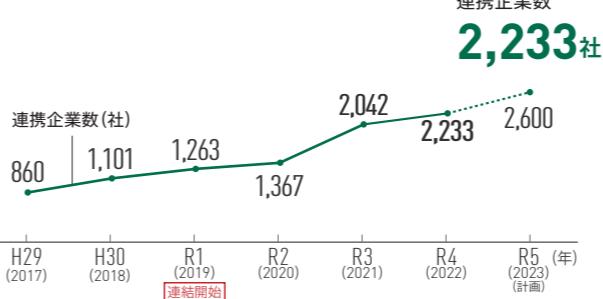
(令和4年(2022)12月末時点)

取引法人数／販売口座数の推移



2014年～2022年(保証金未取得得意先の倒産件数6件、倒産による回収不能額314万円)

オレンジコマース(電子購買)連携企業数の推移

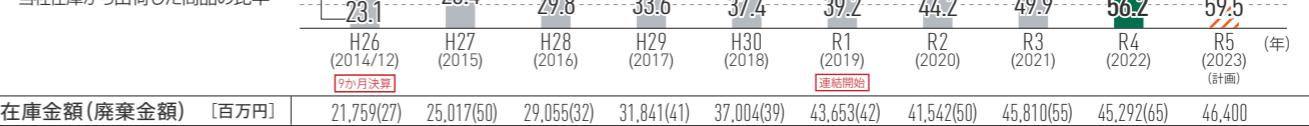


※令和3年(2021)より連携企業数の集計方法を変更しております。

単体 在庫商品アイテム数／在庫出荷率／システム受注率の推移

① ロングテール商品を中心に在庫アイテムの拡大を図り、お客様への即納体制を強化しています。

※在庫出荷率: 全注文行数のうち当社在庫から出荷した商品の比率



在庫金額(廃棄金額) [百万円]

※R3(2021)は土地の売却による特別利益が発生したため、その影響を除外し配当額を決定しました。

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

● 売上高のうち約4%はその年の新規取扱商品の売上高で構成されています。

● 単体 在庫商品アイテム数／在庫出荷率／システム受注率の推移

● 同業他社売上高合計指数とトレスコ中山売上高指数

※リーマンショックが起きた平成20年(2008)を100とする(令和3年(2021)4月末時点での実績及び予想に基づいて算出しています)。

同業他社6社(卸売)の売上高を合計して算出。(有価証券報告書より抜粋)

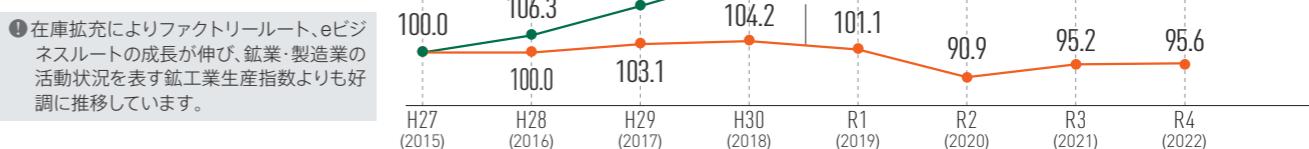


● 幅広い取扱アイテムと多岐にわたる販売先との取引拡大により、リスクが分散され、不景気時でも売上の落ち込みが小さく確実にシェアを上げています。

当社売上高指数及び鉱工業生産指数

※指数基準: 平成27年(2015)を100とする

※鉱工業生産指数は令和5年(2023)1月31日に経済産業省より公表された数値



業績データ [過去10年間の経営実績]

経営成績	9か月決算						連結開始					
	第51期 平成26年 (2014/3)	第52期※ 平成26年 (2014/12)	第53期 平成27年 (2015/12)	第54期 平成28年 (2016/12)	第55期 平成29年 (2017/12)	第56期 平成30年 (2018/12)	第57期 令和元年 (2019/12)	第58期 令和2年 (2020/12)	第59期 令和3年 (2021/12)	第60期 令和4年 (2022/12)	第61期 令和5年(計画) (2023/12)	
	[百万円] [%]	[百万円] [%]	[百万円] [%]	[百万円] [%]	[百万円] [%]	[百万円] [%]	[百万円] [%]	[百万円] [%]	[百万円] [%]	[百万円] [%]	[百万円] [%]	
売上高(前年比)	145,882(+10.3)	114,473(+10.1)	166,565(+6.5)	177,053(+6.3)	195,096(+10.2)	214,297(+9.8)	220,674	213,404(△3.3)	226,833	246,453(+8.6)	265,090	
一日当たり売上高(前年比)[親単体]	607(+10.3)	632(+10.7)	696(+6.5)	740(+6.3)	806(+8.8)	892(+10.8)	937(+5.0)	892(△4.9)	943	1,011(+7.3)	1,073	
売上総利益(前年比)	29,722(+10.9)	23,982(+13.3)	35,764(+9.9)	38,362(+7.3)	41,390(+7.9)	45,491(+9.9)	47,034	45,909(△2.4)	47,670	52,160(+9.4)	55,350	
売上総利益率[%]	20.4	20.9	21.5	21.7	21.2	21.2	21.3	21.5	21.0	21.2	20.9	
販売費及び一般管理費(前年比)	19,588(+6.2)	15,504(+7.8)	22,788(+10.0)	24,198(+6.2)	27,114(+12.0)	31,127(+14.8)	33,237	34,891(+5.0)	34,673	37,493(+8.1)	39,650	
運賃及び荷造費(備車料含む)	3,128	2,553	3,736	4,044	4,687	5,584	6,162	6,292	6,782	7,630	8,579	
減価償却費	1,744	1,477	2,330	2,410	2,749	3,614	4,876	6,565	6,929	6,667	6,397	
給与及び賞与(賞与引当金繰入戻入額含む)	8,600	6,790	9,597	10,605	11,817	12,346	12,455	12,123	12,177	13,044	13,877	
販管費率[%]	13.4	13.5	13.7	13.7	13.9	14.5	15.1	16.4	15.3	15.2	15.0	
営業利益(前年比)	10,133(+21.3)	8,477(+25.0)	12,976(+9.7)	14,163(+9.1)	14,276(+0.8)	14,364(+0.6)	13,797	11,017(△20.1)	12,997	14,667(+12.8)	15,700	
営業利益率[%]	6.9	7.4	7.8	8.0	7.3	6.7	6.3	5.2	5.7	6.0	5.9	
経常利益(前年比)	10,078(+21.3)	8,494(+25.3)	13,211(+12.0)	14,433(+9.2)	14,581(+1.0)	14,642(+0.4)	14,197	11,559(△18.6)	13,555	15,065(+11.1)	15,970	
経常利益率[%]	6.9	7.4	7.9	8.2	7.5	6.8	6.4	5.4	6.0	6.1	6.0	
当期純利益(前年比)	5,954(+23.6)	5,474(+34.7)	8,242(+11.9)	9,963(+20.9)	10,173(+2.1)	9,722(△4.4)	9,613	8,007(△16.7)	11,596	10,626(△8.4)	10,920	
当期純利益率[%]	4.1	4.8	4.9	5.6	5.2	4.5	4.4	3.8	5.1	4.3	4.1	
現金及び預金	14,476	11,618	14,296	10,682	10,412	11,685	18,372	32,383	41,469	39,400	—	
棚卸資産(商品)	20,310	21,759	25,017	29,055	31,841	37,004	43,653	41,542	42,292	45,292	46,400	
固定資産	51,868	54,707	57,222	63,457	77,578	91,382	104,987	106,271	107,173	105,540	—	
有形固定資産	48,059	50,272	52,270	57,412	67,842	78,715	93,104	96,076	98,194	97,464	—	
無形固定資産	2,057	1,832	1,714	2,179	3,349	5,905	8,548	6,892	5,403	4,381	—	
総資産	109,738	109,917	120,141	128,044	147,363	170,216	196,094	208,854	222,657	225,207	—	
純資産	87,039	90,917	97,777	105,836	113,680	120,648	127,478	132,960	142,426	151,002	—	
自己資本比率[%]	79.3	82.7	81.4	82.7	77.1	70.9	65.0	63.7	64.0	67.1	—	
※52期の前年比は51期を9か月換算、53期の前年比は52期を12か月換算して算出しています。												
※第59期は「収益認識に関する会計基準」等を遡及適用後の数値のため、前年比を記載していません。												
キャッシュ・フロー状況												
営業活動によるキャッシュ・フロー	9,368	3,263	9,336	6,459	8,932	6,928	10,998	15,068	15,926	12,178	—	
法人税等の支払額	△3,192	△4,361	△2,371	△5,860	△4,247	△4,104	△4,827	△4,295	△3,392	△4,905	—	
投資活動によるキャッシュ・フロー	△5,502	△4,385	△5,083	△7,806	△16,628	△18,144	△19,707	△8,743	△4,596	△5,165	—	
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,288	△1,735	△1,575	△2,262	7,424	12,492	14,558	7,722	△2,243	△9,110	—	
配当金の支払額	△1,284	△1,731	△1,566	△2,258	△2,571	△2,505	△2,439	△2,275	△2,241	△2,109	—	
現金及び現金同等物の増減額	2,577	△2,857	2,677	△3,613	△269	1,273	5,881	14,014	9,105	△2,049	—	
財務指標												
総資産経常利益率(ROA) [%]	9.6	7.7	11.5	11.6	10.6	9.2	7.2	5.7	6.3	6.7	—	
自己資本当期純利益率(ROE)* [%]	7.0	6.2	8.7	9.8	9.3	8.3	7.5	6.1	8.4	7.2	—	
設備投資額 [百万円]	6,107	3,506	4,513	8,197	14,423	17,146	19,778	8,061	8,790	4,787	13,755	
※ROEについての考え方:当社はROEを上げるための短期的な戦略は取らず、継続的な成長分野への投資を行うことで利益の拡大を目指し、長期的かつ安定的な上昇を目指しています。												
1株当たり情報												
当期純利益(EPS)* [円]	90.28	83.01	124.98	151.08	154.28	147.44	145.78	121.43	175.86	161.15	165.60	
純資産(BPS)* [円]	1,319.67	1,378.52	1,482.65	1,604.89	1,723.87	1,829.54	1,933.13	2,016.28	2,159.86	2,289.92	—	
年間配当金 [円]	45.50(23.00)	42.00(21.00)	62.50(31.50)	76.00(38.00)	39.00	37.00	36.50	30.50	35.50	40.00	41.50	
配当性向 [%]	25.2	25.3	25.0	25.2	25.3	25.1	25.0	25.1	20.2	24.8	25.1	
※平成29(2017)1月1日付で1株を2株へ株式分割したため、第54期以前の1株当たり当期純利益及び純資産、年間配当金の()内は、分割後の株式数に基づいて計算しています。												
セグメント別売上高(売上高は、各期の決算発表時のセグメント別実績を表示しています。(前年比)は、各期のセグメント区分に対応するよう組替えた前期数値との比較です。)												
ファクトリールート	売上高(前年比) [百万円] [%]	132,373(+10.5)	100,938(+10.1)	139,574(+5.3)	145,916(+4.5)	157,405(+8.1)	169,122(+7.4)	170,041	156,765(△7.8)	162,379	170,606(+5.1)	182,555
eビジネスルート	売上高(前年比) [百万円] [%]	—	—	14,850(+25.9)*1	18,546(+24.9)	24,377(+29.1)	30,745(+26.1)	34,492	38,417(+11.4)	44,393	51,576(+16.2)	56,967
ホームセンタールート	売上高(前年比) [百万円] [%]	11,548(+5.1)	8,733(+0.2)	11,463(△2.2)	12,015(+4.8)	12,398(+3.2)	13,466(+8.6)	14,703	16,992(+15.6)</			

業績データ [従業員と株式に関する情報]

(令和4年(2022)12月末時点)

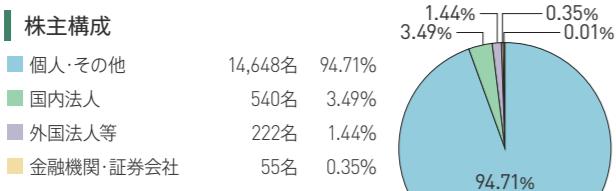
コース別社員平均年齢／平均年収		平成26年 (2014/3)	平成26年 (2014/12)	平成27年 (2015/12)	平成28年 (2016/12)	平成29年 (2017/12)	平成30年 (2018/12)	令和元年 (2019/12)	令和2年 (2020/12)	令和3年 (2021/12)	令和4年 (2022/12)
9か月決算											
従業員数※1 [名]	合 計	1,905	1,980	2,143	2,293	2,571	2,727	2,796	2,786	2,906	2,954
うち役員	8	8	7	9	8	8	12	12	10	10	10
うち正社員	1,219	1,280	1,349	1,424	1,514	1,608	1,656	1,674	1,632	1,639	1,639
うちパートタイマー	678	692	787	860	1,049	1,111	1,128	1,100	1,264	1,305	1,305
女性社員比率	28.6	29.1	29.9	32.7	33.7	34.6	35.3	35.2	35.0	35.2	35.2
平均年齢※1 [歳]	社員平均	39.7	39.4	39.6	39.3	38.6	38.2	38.2	38.4	39.6	39.8
キャリアコース※4	35.3	34.6	34.1	33.5	33.7	33.3	33.1	33.5	34.2	34.6	34.6
エリアコース	41.1	41.6	42.3	43.2	43.6	43.7	44.0	44.0	44.4	44.7	44.7
スペシャリストコース	33.5	34.7	36.5	36.1	36.1	36.4	37.0	37.2	37.8	38.4	38.4
ロジスコース※4	45.8	44.0	42.7	40.2	37.9	36.8	37.2	37.1	37.8	37.1	37.1
平均年収 [万円]	社員平均※3	607(640)	641(673)	660(684)	674(709)	715(751)	701(739)	655(692)	619(656)	615(653)	661(699)
() 内は 責任者 平均年収。	本部長・部長(役員含まず)	1,400(1,502)	1,386(1,505)	1,470(1,569)	1,638(1,764)	1,734(1,862)	1,733(1,876)	1,498(1,621)	1,446(1,572)	1,458(1,574)	1,468(1,580)
	支店長・センター長・ 本社課長などの責任者	877(934)	935(994)	994(1,039)	1,064(1,128)	1,153(1,223)	1,150(1,227)	1,136(1,220)	1,128(1,211)	1,117(1,199)	1,139(1,216)
キャリアコース※4	686(726)	716(756)	727(757)	757(797)	805(848)	804(850)	758(804)	721(768)	724(772)	771(819)	771(819)
エリアコース	570(609)	612(642)	630(654)	651(686)	696(731)	680(717)	642(680)	601(638)	596(633)	633(670)	633(670)
スペシャリストコース	572(599)	625(653)	688(712)	736(773)	758(797)	761(804)	715(757)	680(723)	699(746)	798(850)	798(850)
ロジスコース※4	460(473)	487(501)	535(545)	519(538)	541(560)	520(539)	492(512)	461(481)	456(476)	494(515)	494(515)

※1令和元年(2019)より連結人員数に変更 ※2当社では退職金を退職時に一括支給するのではなく、「ファイナンシャルボンド」という年次払いの支給制度としています。

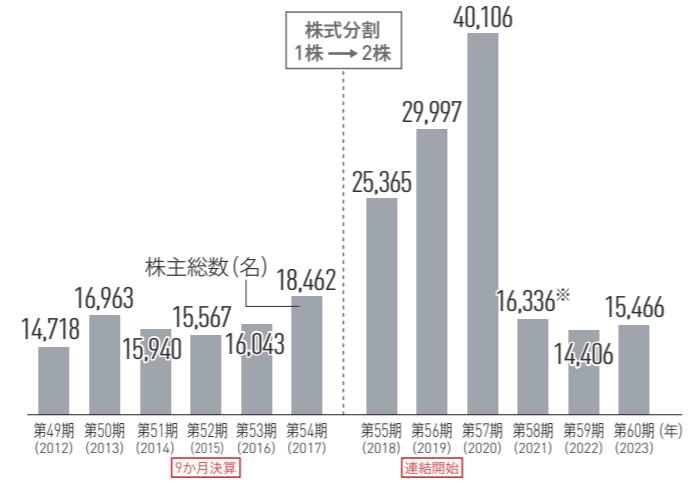
※3社員平均には執行役員含む ※4令和4年(2022)に新設のコースへの変更者については期中変更のため除外しております。

障がい者雇用数(法定雇用率から見た雇用必要数) [名]	43(29)	48(32)	54(43)	61(38)	67(43)	67(48)	66(51)	66(50)	67(55)	67(62)
障がい者雇用率 [%]	2.3	3.3	3.2	3.2	3.1	2.9	2.9	2.9	2.8	2.7

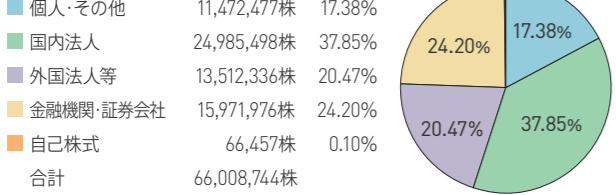
株式の状況 -令和4年(2022)12月末時点-



株主総数の推移



発行済株式数



当社時価総額と主要指標との比較



入社者数及び退職者数

		平成29年(2017) 12月末時点	平成30年(2018) 12月末時点	令和元年(2019) 12月末時点	令和2年(2020) 12月末時点	令和3年(2021) 12月末時点	令和4年(2022) 12月末時点
社員数(名)	女	510	557	585	589	571	577
	男	1,004	1,051	1,071	1,085	1,061	1,062
	計	1,514	1,608	1,656	1,674	1,632	1,639
入社者数(名)	女	59	63	52	41	26	47
	男	67	72	57	46	25	51
	計	126	135	109	87	51	98
新卒採用者数(名)	女	46	58	46	37	22	40
	男	37	60	50	42	21	43
	計	83	118	96	79	43	83
退職者数(名)	女	18	20	42	37	45	39
	男	18	26	44	33	45	44
	計	36	46	86	70	90	83
離職率(%)	女	3.4	3.5	6.7	5.9	7.3	6.3
	男	1.8	2.4	3.9	3.0	4.1	4.0
	計	2.3	2.8	4.9	4.0	5.2	4.8

※平成30年(2018)より海外出向者含む

令和4年(2022)の退

