



TRUSCO®

統合報告書

「解体新書」
2024

「がんばれ!!日本のモノづくり」®



企業のこころざし

「人や社会のお役に立ててこそ
事業であり、企業である」

トラスコ中山株式会社

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

大阪本社 〒541-0053 大阪府大阪市中央区本町 四丁目2番5号 トラスコ セントラルビル



「解体新書」2024



発行日: 令和6年(2024)4月
発行責任者: 経営企画部 部長
高田 真由美
制作協力: 大日本印刷株式会社
[530] 22,730部

トラスコ中山株式会社



企業のころざし

「人や社会のお役に立ててこそ 事業であり、企業である」

私たちはこの想いを胸に抱きながら、事業を進めています。

世界に誇る先端技術を持つ日本のモノづくりは
今でもこの国の重要な基幹産業です。

「モノづくりが廃れると国が減じる」

日本のモノづくりのお役に立つことが、
私たちの一番の目的であり、使命です。

プロツールをモノづくり現場に供給する企業として、
品揃えや在庫は多ければ多い方がいい。
お客様が必要とする商品をどこよりも早く確実にお届けする。
在庫、物流、デジタルを活用し、
プロツールのサプライチェーン全体の利便性を向上させていく。

「問屋を極める、究める」

常識が一変するようなことが起こる今の時代であっても、
商売の原理原則は不変です。

「ころざし」を持てば、やるべきことと進むべき方向が見えてきます。

私たちはこれからも、プロツールサプライヤーとして能力を高め、
いつの時代も日本のモノづくりのお役に立ち続ける、
そのような企業でありたいと考えています。

「がんばれ!!日本のモノづくり」®

会社概要 令和5年(2023)12月末時点

商号	トラスコ中山株式会社 TRUSCO NAKAYAMA CORPORATION	
本店	東京都港区新橋四丁目28番1号 トラスコ フィオリートビル	
本社事務所	東京本社 〒105-0004 東京都港区新橋四丁目28番1号 トラスコ フィオリートビル(本店登記) 大阪本社 〒541-0053 大阪府大阪市中央区本町四丁目2番5号 トラスコ セントラルビル[令和6年(2024)5月7日移転]	
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)	
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	65.6%	
従業員数	連結:3,043名(役員12名、社員1,661名、パートタイマー1,370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5年(2023)12月期 連結:2,681億54百万円/令和6年(2024)12月期 計画 2,847億10百万円	
経常利益	令和5年(2023)12月期 連結:186億69百万円/令和6年(2024)12月期 計画 188億50百万円	
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	3,509社(国内仕入先数3,172社、海外仕入先数337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5,632社	
事業内容	生産現場で必要とされる作業工具、測定工具、切削工具をはじめ、あらゆる工場用副資材(プロツール)の卸売業。プロツール唯一の総合カタログ「トラスコ オレンジブック」を年間約16万部発刊、プロツール検索サイト「トラスコ オレンジブック.Com」では約410万アイテムを公開し、モノづくり現場の資材調達の利便性向上を使命に企業活動を行う。	
役員	令和6年(2024)4月1日時点	
代表取締役社長	中山 哲也	社外取締役 齋藤 顕一
取締役	中井 一雄 (営業本部 本部長)	社外取締役 (株式会社フォアサイト・アンド・カンパニー) 代表取締役
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 兼 オレンジブック本部 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)	社外取締役 萩原 邦章 (萩原工業株式会社 相談役)
取締役	中山 達也 (商品本部 本部長)	社外取締役 鈴木 貴子 (エステー株式会社 会長)
		常勤監査役 雲戸 清則
		非常勤監査役 鎌倉 寛保
		非常勤監査役 和田 頼知
		非常勤監査役 白根野 健

社名“トラスコ”の由来

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

企業メッセージ

「がんばれ!!日本のモノづくり」®



物流センター プラネット愛知

所在地 : 愛知県北名古屋市名古屋19街区1~39-4
アクセス: JR名古屋駅より約10km(車で20分)
敷地面積: 12,595坪(41,634㎡)
延床面積: 26,795坪(88,579㎡) ※東京ドーム2個分
建物構造: 複合構造(柱RC梁S構造)、免震構造

階数 : 倉庫4階、事務所4階
能力 : 出荷行数: 100,000行/日、
在庫アイテム数: 100万アイテム
竣工 : 令和7年(2025)1月
稼働 : 令和8年(2026)7月(予定)
設計・施工: 大成建設株式会社 様



物流センター プラネット新潟

所在地 : 新潟県三条市福島新田
アクセス: 上越新幹線 燕三条駅より7km(車で15分)
敷地面積: 7,956坪(26,300㎡)
延床面積: 約14,221坪(約47,010㎡) 予定
建物構造: 複合構造(柱RC梁S構造)、免震構造

階数: 倉庫4階、事務所3階
竣工: 令和7年(2025)11月
稼働: 令和8年(2026)9月(予定)
設計: 株式会社日建設計 様
施工: 鹿島建設株式会社 様

TRUSCO 「ありがたい姿」®への重要施策

※「ありがたい姿」の詳細はP.20参照ください。

大好評!ご利用件数急拡大! P.51 「ニアワセ+ユーチョク」

出荷ラインも増設して対応

「ニアワセ+ユーチョク」とは、お客様からのご注文を1つの箱に「ニアワセ」(荷物詰合わせ)して、直接モノづくり現場へ「ユーチョク」(ユーザー様直送)でお届けすることです。第61期はユーザー様直送個口数が486万個(前期比+131万個)となり、お客様のご利用が急拡大しています。便利で環境にもやさしいこのサービスを今期もより一層強化していきます。



詳細はこちら



2026年7月稼働に向けて建設中! 物流センター「プラネット愛知」

当社最大の「ニッポンの工具箱」

愛知県北名古屋市に当社最大の物流センター「プラネット愛知」を建設中です。延床面積はプラネット埼玉の2倍で在庫100万アイテムを保有でき、最大出荷可能金額は1,000億円を見込みます。アクセスの良い立地で名古屋駅から車でわずか20分。全国のモノづくり現場へ直送できる高速自動梱包出荷ライン「Pack®(アイパック)」を4ライン導入し、リードタイムを最小限に短縮します。



建設中の物流センター「プラネット愛知」(撮影: 2024年2月)

導入件数1,200件突破! P.55 置き工具「MROストック」

あらゆるモノづくり現場で活用が進む

令和2年(2020)にスタートした置き薬ならぬ置き工具「MROストック」のサービスが全国のモノづくり現場への浸透が進み、第61期に導入件数1,200件を突破しました。「無駄な購入が減り、コスト削減につながった」「棚卸業務や消耗品管理の手間がなくなった」などの声をお客様からいただいています。また、ご注文の度に配送することがなくなることから、環境にやさしいサービスでもあります。今後の需要拡大に備え、お客様により活用いただきやすいようにサービスの質を高めていきます。



現場に合わせた多様な「MROストック」 専用アプリ

これから利用推進! ユーザー様商品引取サービス「ユークル」(仮称)

全国の在庫拠点を最大限ご活用いただく

全国に57か所(物流センター+在庫保有支店)ある在庫拠点を最大限活用いただくために、今後ユーザー様が商品を来店引取りできる環境をより整備していきます。従来も来店機能はありましたが、お急ぎの際にはご不便をおかけすることがありました。今後ユーザー様の急なご来店にもスムーズに商品をお渡りできるようシステムも含めて整備を進め、当社の在庫拠点の商品をより活用いただきやすい環境を整えていきます。



各在庫拠点に来店スペースを用意(プラネット埼玉 駒井 咲)

指導役

中井 孝 昭和30年(1955)1月16日生 69歳 社歴46年 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) 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。

社外取締役

社外取締役 Board Brain(BB)*1 株式会社フォアサイト・アンド・カンパニー代表取締役 齋藤 顕一 昭和24年(1949)11月15日生 74歳 社歴8年 略歴 昭和50年 マッキンゼー・アンド・カンパニー入社 株式会社フォアサイト・アンド・カンパニー創立 同社代表取締役(現任) 当社社外取締役(現任) 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) 社外取締役 Board Brain(BB)*1 萩原工業株式会社 相談役 萩原 邦章 昭和28年(1953)8月19日生 70歳 社歴8年 略歴 昭和51年 萩原工業株式会社入社 同社代表取締役社長 同社代表取締役社長 社長執行役員 同社代表取締役会長 当社社外取締役(現任) 東洋平成ポリマー株式会社代表取締役社長 令和2年 ウェブブロックホールディングス株式会社 社外取締役(現任) 東洋平成ポリマー株式会社 取締役会長 萩原工業株式会社 取締役会長 東洋平成ポリマー株式会社 相談役(現任) 萩原工業株式会社 相談役(現任) 社外取締役 Board Brain(BB)*1 エステー株式会社 会長 鈴木 貴子 昭和37年(1962)3月5日生 62歳 社歴4年 略歴 昭和59年 日産自動車株式会社入社 LVIグループ株式会社(現・レイ・ウイットン・ジャパン株式会社)入社 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) 当社社外取締役(現任) エステー株式会社 代表執行役社長 株式会社キングジム 社外取締役(現任) エステー株式会社 会長(現任)

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 昭和33年(1958)12月24日生 65歳 社歴43年 略歴 昭和56年 当社入社 昭和59年 取締役 昭和62年 常務取締役 平成3年 代表取締役 専務取締役 平成6年 代表取締役社長(現任)

経営管理本部・デジタル戦略本部・オレンジブック本部 本部長

取締役 経営管理本部 本部長 兼 デジタル戦略本部 本部長 兼 オレンジブック本部 本部長 数見 篤 昭和45年(1970)9月10日生 53歳 社歴31年 略歴 平成5年 当社入社 平成13年 土浦営業所 所長 平成14年 金沢営業所 所長 平成18年 大阪支店 支店長 平成22年 カタログ・メディア課 課長 兼 ドットクル 課長 eコマース営業部 部長 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 執行役員 情報システム本部 本部長 取締役 情報システム本部 本部長 令和2年 取締役 経営管理本部 本部長 兼 デジタル戦略本部 本部長 兼 デジタル推進部 部長 令和3年 取締役 経営管理本部 本部長 兼 デジタル戦略本部 本部長 令和6年 取締役 経営管理本部 本部長 兼 デジタル戦略本部 本部長 兼 オレンジブック本部 本部長(現任)

商品本部 本部長

取締役 商品本部 本部長 なかやま たつや 中山 達也 昭和60年(1985)8月4日生 38歳 社歴11年 略歴 平成25年 当社入社 平成30年 通販東京第一支店 支店長 令和元年 経営企画部 部長 兼 経理部 部長 令和3年 上席執行役員 商品本部 本部長 令和5年 取締役 商品本部 本部長(現任)

経営管理本部 (計93名)*2 デジタル戦略本部 (計47名) オレンジブック本部 (計23名) 商品本部 (計111名)

経営企画部 高田 真由美 昭和52年(1977)6月2日生 46歳 社歴24年 略歴 平成12年 当社入社 平成26年 榎屋川支店 支店長 平成28年 プラネット東関東副センター長 令和3年 経営企画・広報IR課 課長 令和4年 経営企画課 課長 兼 秘書課 課長 兼 サステナビリティ推進課 令和6年 経営企画部 部長(現任)

人事部 大谷 正人 昭和42年(1967)10月24日生 56歳 社歴33年 略歴 平成3年 当社入社 平成20年 鹿児島営業所 所長 平成24年 千葉支店 支店長 平成26年 人事課 課長 兼 ヘルスクエア課 課長 平成30年 ファクトリー営業部 近畿部長 令和元年 ファクトリー営業部 兼 物流部 近畿 部長 令和3年 ファクトリー営業部 兼 物流部 中部・近畿 部長 令和4年 物流部 東日本 部長 令和6年 人事部 部長(現任)

総務部 安達 幹雄 昭和44年(1969)9月20日生 54歳 社歴30年 略歴 平成6年 当社入社 平成14年 H.C名古屋営業所 所長 平成16年 H.C新潟営業所 所長 平成19年 H.C東京支店 支店長 平成20年 松戸営業所 所長 平成22年 プラネット東海副センター長 平成23年 プラネット南関東センター長 平成25年 プ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 令和元年 総務部 部長 令和3年 総務部 部長 兼 プロパティ課 課長 令和6年 執行役員 総務部 部長 兼 プロパティ課 課長(現任)

経理部 下津 敦嗣 昭和53年(1978)12月25日生 45歳 社歴22年 略歴 平成14年 当社入社 平成23年 江戸川支店 支店長 平成25年 経営企画課 課長 代理 平成26年 大阪本社 総務課 課長 兼 法務課 課長 兼 車両運行管理課 課長 令和3年 経営企画・広報IR課 課長 令和3年 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 令和6年 経理部 部長(現任)

情報システム部 木村 隆之 昭和48年(1973)6月26日生 50歳 社歴26年 略歴 平成10年 当社入社 平成23年 山口支店 支店長 平成24年 宇都支部 支店長 平成25年 環境マネジメント課 課長 秘書課 課長 兼 情報システム部 部長 令和6年 執行役員 情報システム部 部長(現任)

デジタル推進部 岡田 真也 昭和51年(1976)8月17日生 47歳 社歴24年 略歴 平成12年 当社入社 平成20年 採用課 課長 平成22年 板橋支店 支店長 平成26年 プラネット大阪副センター長 平成27年 プラネット東海センター長 平成28年 プラネット埼玉 開設準備室 室長 平成30年 フラネット埼玉センター長 令和3年 物流改革部 部長 令和6年 デジタル推進部 部長(現任)

オレンジブック部 清水 隆太郎 昭和55年(1980)6月27日生 43歳 社歴20年 略歴 平成16年 当社入社 平成25年 大分支店 支店長 平成29年 東京管理課 課長 令和6年 オレンジブック部 部長(現任)

東京商品部 松原 史明 昭和55年(1980)7月21日生 43歳 社歴20年 略歴 平成16年 当社入社 平成30年 福井支店 支店長 令和3年 南大阪支店 支店長 令和4年 東京商品部 部長(現任)

大阪商品部 青山 幸史朗 昭和51年(1976)2月23日生 48歳 社歴26年 略歴 平成10年 当社入社 平成20年 熊谷支店 支店長 平成24年 富山支店 支店長 平成28年 東京PB商品課 課長 兼 PBプロダクトデザイン課 課長 令和3年 大阪商品部 副部長 令和3年 大阪商品部 部長 兼 トラスコオレンジブック課 課長 令和4年 大阪商品部 部長 令和6年 大阪商品部 部長(現任)

海外商品部 八島 剛志 昭和50年(1975)10月12日生 48歳 社歴26年 略歴 平成10年 当社入社 平成19年 新潟北営業所 営業所長 平成22年 新潟北支店 支店長 平成23年 海外販売課 課長 兼 外国語営業課 課長 平成24年 インドネシア現地副センター長 法人準備課 課長 平成27年 トラスコナカヤマインドネシア代表取締役専務 令和2年 eビジネス営業部 部長 令和4年 営業企画部 部長 兼 eビジネス営業部 部長 令和6年 執行役員 営業企画部 部長 兼 eビジネス営業部 部長(兼任)

営業企画部/eビジネス営業部 山本 雅史 昭和48年(1973)5月27日生 50歳 社歴28年 略歴 平成8年 当社入社 平成16年 浜松営業所 所長 平成22年 監査役室 室長 平成22年 総務課 課長 平成24年 プラネット北関東副センター長 平成26年 フ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4年 マーケティング部 部長 eビジネス営業部 部長 令和2年 営業企画部 部長 兼 eビジネス営業部 部長 令和6年 執行役員 営業企画部 部長 兼 eビジネス営業部 部長(兼任)

経営企画課 秘書課 広報IR課 サステナビリティ推進課 (社員13名)

人事課 HRサポート課 採用課 人材開発課 ヘルスクエア課 (社員22名)

東京管理課 大阪管理課 プロパティ課 トラスコ・リゾート&スパ箱根 京都 神楽岡 運月荘 トラスコ・リゾート&スパ軽井沢 (社員27名、パートタイマー10名)

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37名)

デジタル推進課 UXプラットフォーム開発室 (社員10名)

オレンジブック課 オレンジブック.Com 課 商品DB プラットフォーム開発室 (社員22名)

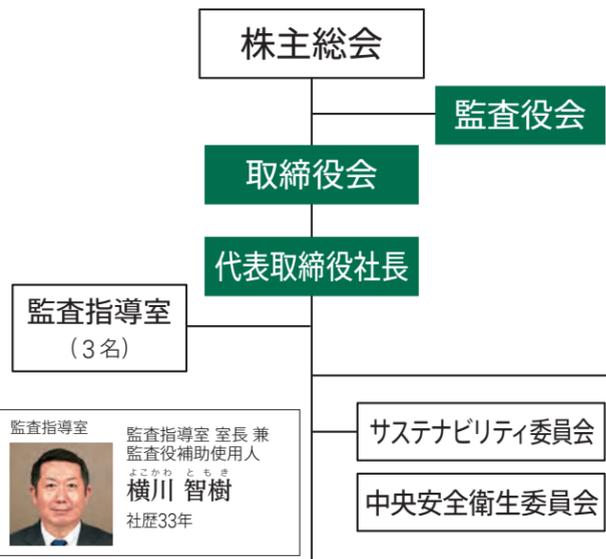
東京NB商品課 東京PB商品課 PBプロダクトデザイン課 東京仕入先開発課 (社員44名)

大阪NB商品課 大阪PB商品課 PB品質保証課 仕入管理課 大阪仕入先開発課 お客様相談室 (社員50名)

海外調達課 ドイツオフィス 台湾オフィス タイオフィス (社員16名)

販売企画課 市場価格調査室 直治郎課 MROストックー推進課 (社員14名)

トラスコ中山健康保険組合 事務長 たに あきこ 谷 彰子 社歴11年 (向社員2名) ※2 各本部の合計人数には向社員も含まれます。 5 TRUSCO「解体新書(統合報告書)」2024 6



監査役

 常勤監査役 うんと きよのり 雲戸 清則 昭和37年(1962) 2月9日生 62歳 社歴37年 4か月 略歴 昭和61年 当社入社 平成8年 福井営業所 所長 平成16年 千葉営業所 所長 平成20年 岡山支店 支店長 平成23年 ファクトリー営業部 部長(東部) 平成25年 海外部 部長 令和元年 ファクトリー営業部 兼 物流部 東部 部長 令和4年 ファクトリー営業部 東部 部長 令和6年 常勤監査役(現任)	 非常勤監査役 かまくら ひろほ 鎌倉 寛保 昭和22年(1947) 1月27日生 77歳 社歴12年 略歴 昭和46年 等松・青木監査法人入所(現有限責任監査法人 トーマツ) 昭和48年 公認会計士登録 平成24年 当社非常勤監査役(現任) 株式会社コーン精機 非常勤監査役(現任) 株式会社フジフードグループ本社 非常勤監査役 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 頼知 昭和30年(1955) 10月23日生 68歳 社歴1年 略歴 昭和53年 等松・青木監査法人入所(現有限責任監査法人 トーマツ) 昭和56年 公認会計士登録 平成8年 監査法人トーマツ 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) 令和2年 積水ハウス株式会社 非常勤監査役(現任) 令和5年 当社非常勤監査役(現任)	 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 44歳 社歴1年 略歴 平成15年 監査法人トーマツ入所(現有限責任監査法人 トーマツ) 平成19年 公認会計士登録 平成19年 株式会社アクション・マーケティング 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6年(2024)3月28日開催予定の当社第61期定時株主総会決議を経て常勤監査役に就任予定

営業本部 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
54歳 社歴31年
略歴
平成5年 当社入社
平成14年 HC新潟営業所 所長
平成16年 HC大阪支店 支店長
平成20年 人事課 課長
平成20年 人事課 課長 兼 ヘルスクエア課 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
トラスコナカヤマ タイランド担当役員(現任)
トラスコナカヤマ インドネシア担当役員(現任)
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 物流部 部長
令和4年 取締役 営業本部 本部長(現任)

物流本部 本部長

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
52歳 社歴30年
略歴
平成6年 当社入社
平成15年 尼崎営業所 所長
平成19年 小倉営業所 所長
平成22年 監査役室 室長
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
平成31年 取締役 物流本部 本部長
令和3年 取締役 商品本部 本部長 兼 物流本部 本部長
令和3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 (計914名)

ファクトリー営業部

 執行役員 ファクトリー営業部 東部 部長 やまなか あつひろ 山中 敦宏 昭和49年(1974) 9月21日生 49歳 社歴26年 略歴 平成10年 当社入社 平成20年 土浦支店 支店長 平成24年 南大阪支店 支店長 平成30年 販売企画課 課長 令和3年 デジタル推進部 部長 令和6年 執行役員 ファクトリー営業部 東部 部長(現任)	 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 43歳 社歴21年 略歴 平成15年 当社入社 平成24年 久留米支店 支店長 平成27年 鳥栖支店 支店長 平成28年 広報課 課長 兼 IR課 課長 兼 コーポレートデザイン課 課長 平成29年 広報IR課 課長 平成31年 大阪支店 支店長 令和4年 ファクトリー営業部 首都圏 部長(現任)	 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 48歳 社歴25年 略歴 平成11年 当社入社 平成17年 滋賀営業所 所長 平成22年 採用課 課長 平成25年 経営企画課 課長 兼 環境マネジメント課 課長 平成26年 経営企画課 課長 兼 コストマネジメント課 課長 兼 リスクマネジメント課 課長 平成29年 東京商品部 部長 令和4年 ファクトリー営業部 中部 部長(現任)	 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 47歳 社歴25年 略歴 平成11年 当社入社 平成20年 鳥取オフィスHC オフィス長 平成22年 米子営業所 所長 平成23年 監査役室 室長 平成24年 広報課 課長 兼 IR課 課長 兼 コーポレートデザイン課 課長 平成28年 鳥栖支店 支店長 令和2年 名古屋支店 支店長 令和4年 ファクトリー営業部 近畿 部長(現任)	 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 43歳 社歴21年 略歴 平成15年 当社入社 平成28年 宮崎支店 支店長 平成28年 宇都宮支店 支店長 令和3年 小牧支店 支店長 令和4年 ファクトリー営業部 西部 部長(現任)
---	---	---	---	--

令和6年(2024)3月28日時点です。

ホームセンター営業部

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
44歳 社歴21年
略歴
平成15年 当社入社
平成24年 福井支店 支店長
平成27年 HC東京支店 支店長
令和4年 ホームセンター営業部 部長 兼 HC東京支店 支店長
令和5年 ホームセンター営業部 部長(現任)

海外部

海外部 部長 兼
海外販売課 課長
ひがし のりひろ
東 則博
昭和53年(1978) 10月16日生
45歳 社歴20年
略歴
平成16年 当社入社
平成25年 小山支店 支店長
平成27年 ドイツ駐在所 所長
令和4年 海外商品部 部長
令和6年 海外部 部長 兼 海外販売課 課長(現任)

海外販売課
※海外子会社対応窓口(社員8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34名、パートタイマー1名)

物流本部 (計1,804名)

物流改革部

物流改革部 部長
はんだ なおや
半田 尚也
昭和57年(1982) 9月21日生
41歳 社歴19年
略歴
平成17年 当社入社
平成29年 鹿島支店 支店長
令和3年 物流企画課 課長 兼 配送マネジメント課 課長
令和6年 物流改革部 部長(現任)

物流企画課
配送マネジメント課
ロジプラットフォーム開発室
(社員20名)

物流安全推進部

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
52歳 社歴30年
略歴
平成6年 当社入社
平成15年 尼崎営業所 所長
平成19年 小倉営業所 所長
平成22年 監査役室 室長
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
令和3年 取締役 商品本部 本部長 兼 物流本部 本部長
令和3年 取締役 物流本部 本部長 兼 物流安全推進部 部長(現任)

物流安全推進課
(社員2名)

物流部

物流部 東日本 部長 き た ともや 喜多 智弥 昭和53年(1978) 12月24日生 45歳 社歴23年 略歴 平成13年 当社入社 平成22年 甲府支店 支店長 平成28年 フラネット東海センター長 平成31年 人材開発課 課長 兼 秘書課 課長 兼 CSR課 課長 令和3年 人材開発課 課長 兼 秘書課 課長 兼 CSR課 課長 兼 採用課 課長 令和4年 人事部 部長 令和6年 物流部 東日本部長(現任)	物流部 西日本 部長 ひらやま たかのり 平山 貴規 昭和50年(1975) 4月20日生 48歳 社歴25年 略歴 平成11年 当社入社 平成17年 明石営業所 所長 平成22年 IT企画課 課長 平成27年 eビジネス東京第一支店 支店長 平成28年 通販東京第一支店 支店長 平成30年 人事課 課長 兼 ヘルスクエア課 課長 令和4年 物流部 西日本 部長(現任)
--	---

P東海 P大阪 P九州
P北関東 P神戸 P山陽
P北海道 P東北 P北関東
P埼玉 P東関東 P南関東
東京BUC HC西日本物流センター
HC九州物流センター
岡崎STC 豊橋STC
東大阪STC 堺STC
P東海 P名古屋 P滋賀
P埼玉 P東関東 P南関東
東京BUC HC九州物流センター
岡崎STC 豊橋STC
東大阪STC 堺STC
奈良STC 岡山STC
高松STC 博多STC
(社員293名、パートタイマー641名)

P(プラネット)、BUC(バックアップセンター)、STC(ストックセンター)は当社物流センターの略称です。

海外現地法人(子会社) トラスコ
TRUSCO NAKAYAMA CORPORATION (THAILAND) LIMITED
(トラスコナカヤマ タイランド)

代表取締役社長
たけの しょうへい
原田 和明
43歳 社歴21年
取締役 東 則博

中山株式会社 担当役員 中井 一雄
PT. TRUSCO NAKAYAMA INDONESIA
(トラスコナカヤマ インドネシア)

代表取締役社長
たけの しょうへい
宅野 洋平
37歳 社歴14年
監査役 東 則博

TRUSCO 「解体新書」とは？

トラスコのことならなんでもわかる！

「TRUSCO 解体新書」は、私たちの縁ある人々（※）のために制作した会社案内と統合報告書を兼ね備えた冊子です。当社のことをより多く知っていただきたい、という思いから、知らない方にはわかりやすく、またすでに知っている方でも

理解が深まる内容にしています。私たちが、いつの時代も日本のモノづくりにとってなくてはならない企業であるために、行っていることや想いを、冊子を通じてお伝えいたします。

※縁ある人々
社員や社員の家族、お取引先様、株主様、そして日本のモノづくりに携わっている方、当社に関するすべてのステークホルダーの皆様のこと

解体新書のツボ

「こころざし」の実現に向けたストーリーがわかる

トラスコを構成するすべての要素を網羅している

会社案内と統合報告書を兼ねたオリジナル冊子

TRUSCO
「解体新書」
トラスコのことなら
なんでもわかる！

会社案内

×

統合報告書

コミュニケーション全体像



TRUSCO 「解体新書」

目次

01 企業のこころざし (会社概要)

- 企業のこころざし 02
- 会社概要 03
- 組織図 05
- 「ありたい姿」への重要施策 09
- 「解体新書」とは? 10
- 拠点マップ 12
- トップメッセージ 18
- 「ありたい姿」実現のために(能力目標) 20

02 「こころざし」を実現するために (価値創造)

- 数字で見るトラスコ 22
- 枠にとらわれない発想(価値創造のあゆみ) 23
- 人や社会のお役に立つ(価値創造モデル) 26
- 重要課題 28

03 問屋を極める、究める (経営戦略)

- ビジネスフロー 30
- 経営成績ハイライト 32
- 持つ経営(財務戦略) 33
- 事業の経過及び成果 34
- 取締役メッセージ 35
- 商品戦略 40
- 物流戦略 50
- 販売戦略 54
- デジタル戦略 58
- 人材戦略 62

04 やさしさ、未来へ (サステナビリティ)

- やさしさ、未来へ 72
- 人権 73
- 環境への取組み 74
- コーポレートガバナンス 78
- 広報IR 85

- 公益財団法人 中山視覚福祉財団 88
- 企業データ 90

編集方針

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

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

対象とする期間

令和5年(2023)1月1日～令和5年(2023)12月31日

見直しに関する注意事項

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

参考にしたガイドライン

- ・経済産業省「価値協創ガイドンス」
- ・国際統合報告評議会(IFRS財団)「国際統合報告フレームワーク」

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

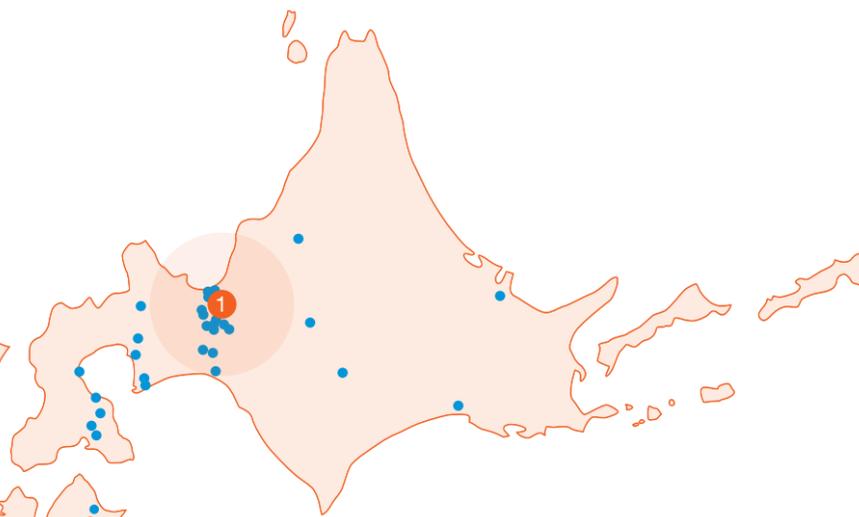
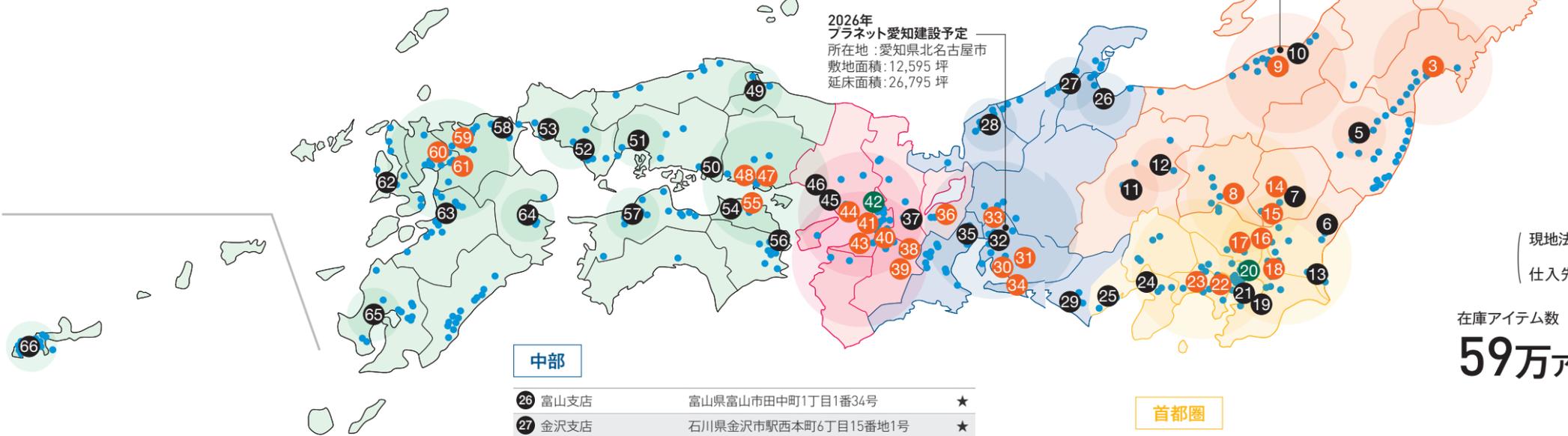
大阪本社 大阪支店 東大阪支店 H C大阪支店 通販大阪支店	大阪府大阪市中央区本町四丁目2番5号 トラスコ センtralビル	★	
43	プラネット大阪 南大阪支店	大阪府堺市堺区石津北町81番1 ★	
44	プラネット神戸	兵庫県神戸市中央区港島中町1丁目3-5 ★	
45	神戸支店	兵庫県神戸市兵庫区水木通二丁目1番9号 中山記念会館5階	★
46	姫路支店	兵庫県姫路市北条448-26 ★	

西部

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

近畿

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



拠点数
94か所

● 本社 2か所
● 国内営業拠点 59か所 (うち在庫保有支店29か所)
● 国内物流拠点 28か所 (うちストックセンター11か所)
● 海外拠点 5か所
● MROストック導入数 1,203件
(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)

在庫アイテム数 **59**万アイテム
在庫総個数 **5,693**万個
在庫金額 **508**億円

中部

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

海外仕入先開拓オフィス(海外商品部) 拠点数 3か所



首都圏

13	鹿島支店	茨城県神栖市堀割3丁目3番24号 ★
14	宇都宮ストックセンター	栃木県河内郡上三川町 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 大宮ストックセンター	埼玉県さいたま市西区西遊馬2039番地 ★
18	プラネット東関東 松戸支店	千葉県松戸市上本郷241番地1 ★
19	千葉支店	千葉県市原市八幡海岸通 1969番17 ★
東京本社 東京支店 H C東京支店 通販東京支店 MROサプライ東京支店	東京都港区新橋4丁目28番1号 トラスコ フィオリートビル	★
21	京浜支店	東京都大田区久が原2丁目14番23号 ★
22	東京バックアップセンター	神奈川県川崎市川崎区田町3丁目10番6号 ★
23	プラネット南関東 厚木支店	神奈川県伊勢原市高森1567-1 ★
24	富士支店	静岡県富士市十兵衛251-1 ★
25	静岡支店	静岡県静岡市駿河区緑が丘町1番20 ★

東部

1	プラネット北海道 札幌支店	北海道札幌市東区東苗穂5条 3丁目4番51号 ★
2	八戸支店	青森県八戸市沼館1丁目2-9 ★
3	プラネット東北 仙台支店	宮城県仙台市宮城野区扇町 2丁目1-23 ★
4	秋田支店	秋田県秋田市山王臨海町2番41号 ★
5	郡山支店	福島県郡山市本町1-23-7 ★
6	水戸支店	茨城県那珂市菅谷1567 ★
7	宇都宮支店	栃木県宇都宮市平出工業団地46-11 ★
8	プラネット北関東 伊勢崎支店	群馬県伊勢崎市三和町2739番1 ★
9	H C東日本物流センター 新潟支店	新潟県三条市大字新保280番地 ★
10	新潟北支店	新潟県新潟市東区豊2丁目6番50号 ★
11	岡谷支店	長野県岡谷市神明町2丁目1-33 ★
12	上田支店	長野県上田市中央2丁目8番11号 伊藤ビル海野町館2階

海外現地法人(子会社) 拠点数 2か所



主要な事業所 全て自社所有物件です。

自社所有物件の一部を掲載しています。(令和5年(2023)12月31日現在)

物流センター

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

プラネット愛知 愛知県北名古屋市 完成予想図

2026年稼働予定

バケット自動倉庫 AutoStore パレット自動倉庫 シャトルラック I-Pack® Just fit BOX
AMR 長尺パレット自動倉庫 荷合わせステーション 危険物パレット自動倉庫

①12,595坪 ②26,795坪 ③令和8年(2026)7月稼働予定 太陽光発電(1,867kW) 免震構造

プラネット北海道 北海道札幌市東区

①17,071坪 ②1,666坪 ③平成16年(2004)
④32名 ⑤5万2千アイテム ⑥82万6千個 ⑦7億1千万円

プラネット東海 愛知県岡崎市

バケット自動倉庫 電動式移動パレットラック SAS
GAS I-Pack® Just fit BOX 太陽光発電(4kW)

①4,134坪 ②7,261坪 ③平成20年(2008)
④160名 ⑤32万アイテム ⑥402万7千個 ⑦46億円

プラネット滋賀 滋賀県蒲生郡竜王町

バケット自動倉庫 電動式移動パレットラック
太陽光発電(20kW)

①3,502坪 ②5,927坪 ③平成20年(2008)
④92名 ⑤21万5千アイテム ⑥233万8千個 ⑦20億2千万円

プラネット大阪 大阪府堺市堺区

バケット自動倉庫 SAS GAS I-Pack®
Just fit BOX 太陽光発電(300kW) 免震構造

①3,138坪 ②6,195坪 ③平成27年(2015)
④206名 ⑤34万9千アイテム ⑥395万8千個 ⑦42億4千万円

プラネット新潟 新潟県三条市 完成予想図

2026年稼働予定

パレット自動倉庫 電動式移動パレットラック Just Fit Box 太陽光発電(768kW) 免震構造

①7,956坪 ②14,221坪 ③令和8年(2026)9月稼働予定

プラネット東北 宮城県仙台市宮城野区

バケット自動倉庫 AutoStore SAS GAS
Butler® I-Pack® Just fit BOX 太陽光発電(250kW)

①4,550坪 ②3,591坪 ③平成22年(2010)
④86名 ⑤21万3千アイテム ⑥376万3千個 ⑦36億9千万円

HC西日本物流センター 奈良市

バケット自動倉庫 電動式移動パレットラック SAS
GAS Just fit BOX 太陽光発電(18kW)

①2,995坪 ②3,030坪 ③平成4年(1992)
④90名 ⑤2万9千アイテム ⑥261万8千個 ⑦20億4千万円

プラネット神戸 兵庫県神戸市中央区

バケット自動倉庫 電動式移動パレットラック SAS
GAS Just fit BOX 太陽光発電(18kW)

①2,507坪 ②5,048坪 ③平成17年(2005)
④131名 ⑤17万6千アイテム ⑥252万9千個 ⑦21億4千万円

プラネット九州 佐賀県鳥栖市

太陽光発電(300kW)

①3,427坪 ②6,864坪 ③平成27年(2015)
④87名 ⑤22万アイテム ⑥318万8千個 ⑦31億9千万円

プラネット埼玉 埼玉県幸手市

バケット自動倉庫 AutoStore パレット自動倉庫 Butler® 電動式移動パレットラック
AGV SAS GAS I-Pack® Just fit BOX パレタイズロボット AMR
太陽光発電(750kW) 免震構造

①14,297坪 ②12,915坪 ③平成30年(2018)
④206名 ⑤53万2千アイテム ⑥658万7千個 ⑦80億8千万円

プラネット北関東 群馬県伊勢崎市

パレット自動倉庫 AutoStore Just fit BOX
太陽光発電(431kW)

①10,000坪 ②7,695坪 ③平成19年(2007)
④93名 ⑤20万2千アイテム ⑥238万8千個 ⑦22億2千万円

プラネット山陽 岡山市北区

電動式移動パレットラック 太陽光発電(30kW)

①917坪 ②3,235坪 ③平成25年(2013)
④62名 ⑤10万7千アイテム
⑥154万8千個 ⑦13億5千万円

プラネット名古屋 愛知県江南市

太陽光発電(2.9kW)

①1,702坪 ②2,457坪 ③平成10年(1998)
④41名 ⑤5万8千アイテム
⑥116万6千個 ⑦8億4千万円

HC東日本物流センター 新潟県三条市

①2,607坪 ②2,956坪 ③平成6年(1994)
④96名 ⑤2万7千アイテム
⑥199万7千個 ⑦12億6千万円

プラネット東関東 千葉県松戸市

バケット自動倉庫 パレット自動倉庫 電動式移動パレットラック シャトルラック GAS
I-Pack® Just fit BOX 太陽光発電(236.6kW)

①4,441坪 ②8,986坪 ③平成18年(2006)
④178名 ⑤38万アイテム ⑥354万7千個 ⑦36億3千万円

プラネット南関東 神奈川県伊勢原市

バケット自動倉庫 AutoStore 電動式移動パレットラック
DAS シャトルラック 太陽光発電(300kW) 免震構造

①3,662坪 ②7,884坪 ③令和2年(2020)
④138名 ⑤18万3千アイテム ⑥286万9千個 ⑦25億3千万円

東京バックアップセンター 神奈川県川崎市川崎区

①759坪 ②1,514坪 ③平成21年(2009)
④17名 ⑤8万2千アイテム
⑥183万5千個 ⑦25億2千万円

HC九州物流センター 福岡県久米市

①1,682坪 ②1,795坪 ③平成14年(2002)/
平成28年(2016) ④61名 ⑤1万8千アイテム
⑥120万個 ⑦7億7千万円

東大阪ストックセンター 大阪府東大阪市

①1,915坪 ②2,589坪 ③平成20年(2008)/
平成28年(2016)/平成29年(2017)
⑤313アイテム ⑥2万5千個 ⑦3千万円

小山ストックセンター 栃木県小山市

①1,419坪 ②958坪 ③令和元年(2019)
⑤2千アイテム
⑥13万6千個 ⑦3億2千万円

宇都宮ストックセンター 栃木県河内郡上三川町

①568坪 ②264坪 ③令和元年(2019)
⑤44アイテム
⑥4万9千個 ⑦8千万円

大宮ストックセンター 埼玉県さいたま市西区

①500坪 ②415坪 ③令和3年(2021)
⑤106アイテム
⑥4万個 ⑦5千万円

奈良ストックセンター 奈良市

①1,419坪 ②958坪 ③令和元年(2019)
⑤2千アイテム
⑥13万6千個 ⑦3億2千万円

岡山ストックセンター 岡山市南区

①510坪 ②688坪 ③平成29年(2017)
⑤569アイテム
⑥10万2千個 ⑦1億円

高松ストックセンター 香川県高松市

①2,545坪 ②1,774坪 ③令和元年(2019)
⑤1千アイテム
⑥104万1千個 ⑦6億4千万円

博多ストックセンター 福岡市博多区

①1,170坪 ②2,302坪
③平成14年(2002)/平成28年(2016)
⑤779アイテム ⑥37万4千個 ⑦3億6千万円

本社

東京本社(トラスコ フィオリートビル) 東京都港区



太陽光発電(11.9kW) 免震構造

①216坪 ②1,760坪 ③平成26年(2014) ④257名

大阪本社(トラスコ セントラルビル) 大阪府中央区



①1318坪 ②3,302坪 ③令和6年(2024)5月7日移転予定 ④179名

社員寮

トラスコースズが原 東京都大田区



(京浜支店社屋の3階・4階)

①405坪 ②807坪(24部屋) ③平成16年(2004) ④14名

トラスコースズ新橋 東京都港区



①50坪 ②424坪(30部屋) ③平成26年(2014) ④15名

トラスコースズ大阪 大阪府東大阪市



①114坪 ②597坪(36部屋) ③平成14年(2002) ④27名

トラスコースズ綾瀬 東京都足立区



①45坪 ②219坪(21部屋) ③令和3年(2021) ④12名

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

京浜支店 東京都大田区



①405坪 ②807坪 ③平成16年(2004) ④30名

福井支店 福井市



①641坪 ②604坪 ③平成19年(2007) ④11名 ⑤1万7千アイテム ⑥15万7千個 ⑦1億4千万円

富士支店 静岡県富士市



太陽光発電(49.9kW)

①983坪 ②553坪 ③平成29年(2017) ④15名 ⑤1万7千アイテム ⑥13万2千個 ⑦1億1千万円

静岡支店 静岡市駿河区



①631坪 ②543坪 ③平成24年(2012) ④14名 ⑤1万7千アイテム ⑥12万8千個 ⑦9千万円

姫路支店 兵庫県姫路市



太陽光発電(10kW)

①798坪 ②728坪 ③平成23年(2011) ④14名 ⑤1万8千アイテム ⑥21万1千個 ⑦1億6千万円

福山支店 広島県福山市



①788坪 ②722坪 ③平成21年(2009) ④11名 ⑤1万7千アイテム ⑥19万9千個 ⑦1億4千万円

支店

八戸支店 青森県八戸市



①600坪 ②303坪 ③平成12年(2000) ④16名 ⑤8千アイテム ⑥15万5千個 ⑦1億2千万円

秋田支店 秋田市



①2,001坪 ②663坪 ③平成19年(2007) ④10名 ⑤7千アイテム ⑥19万個 ⑦1億5千万円

郡山支店 福島県郡山市



①1,097坪 ②826坪 ③平成28年(2016) ④18名 ⑤1万5千アイテム ⑥26万個 ⑦1億8千万円

鹿島支店 茨城県神栖市



①605坪 ②693坪 ③平成28年(2016) ④9名 ⑤2万1千アイテム ⑥20万8千個 ⑦2億7千万円

宇都宮支店 栃木県宇都宮市



①1,002坪 ②446坪 ③平成21年(2009) ④12名 ⑤9千アイテム ⑥22万6千個 ⑦1億2千万円

千葉支店 千葉県原市



太陽光発電(9.2kW)

①682坪 ②822坪 ③平成23年(2011) ④21名 ⑤2万2千アイテム ⑥26万5千個 ⑦2億9千万円

広島支店 広島市西区



太陽光発電(10kW)

①780坪 ②1,323坪 ③平成24年(2012) ④19名 ⑤2万4千アイテム ⑥29万1千個 ⑦2億3千万円

松山支店 愛媛県松山市



①512坪 ②302坪 ③平成12年(2000) ④13名 ⑤1万3千アイテム ⑥10万3千個 ⑦9千万円

小倉支店 福岡県北九州市小倉北区



①666坪 ②616坪 ③平成16年(2004) ④20名 ⑤1万6千アイテム ⑥21万3千個 ⑦1億5千万円

新潟北支店 新潟市東区



①572坪 ②320坪 ③平成21年(2009) ④9名 ⑤1万1千アイテム ⑥18万個 ⑦1億3千万円

富山支店 富山市



①494坪 ②605坪 ③平成3年(1991) ④15名 ⑤1万5千アイテム ⑥18万3千個 ⑦1億6千万円

金沢支店 石川県金沢市



①735坪 ②747坪 ③平成16年(2004) ④18名 ⑤2万8千アイテム ⑥41万4千個 ⑦2億8千万円

大分支店 大分市



太陽光発電(49.9kW)

①770坪 ②736坪 ③平成29年(2017) ④11名 ⑤1万6千アイテム ⑥13万9千個 ⑦1億3千万円

名古屋支店 愛知県名古屋市長区



①552坪 ②945坪 ③平成10年(1998) ④27名

四日市支店 三重県四日市市



①391坪 ②703坪 ③平成2年(1990) ④18名 ⑤1万5千アイテム ⑥12万7千個 ⑦1億円

京都支店 京都市下京区



①109坪 ②819坪 ③平成21年(2009) ④9名

高松支店 香川県綾歌郡宇多津町



①796坪 ②873坪 ③平成4年(1992) ④12名 ⑤1万6千アイテム ⑥13万個 ⑦1億円

鹿児島支店 鹿児島市



①300坪 ②339坪 ③平成元年(1989) ④8名 ⑤7千アイテム ⑥5万1千個 ⑦6千万円

保養所・研修施設

トラスコ・リゾート&スパ 箱根 神奈川県足柄下郡箱根町



①2,748坪 ②698坪 ③平成23年(2011) ④4名

トラスコ・リゾート&スパ 軽井沢 長野県北佐久郡軽井沢町



①3,213坪 ②600坪 ③令和3年(2021) ④4名

京都 神楽岡 蓮月荘 京都市左京区



①532坪 ②485坪 ③平成30年(2018) ④4名

蓮月荘 離れ



①57坪 ②51坪 ③令和5年(2023)

経営の根底に流れる トラスコイズム

平成6年(1994)社長就任後、社長業30年間で生み出した、経営の根底に流れる独自のアイデアや考えです。これからも独創的なアイデアでお客様や社会から必要とされる企業を目指してまいります。



代表取締役社長 中山 哲也

※五十音順に掲載しています。

イザという時に 役に立たない会社ではいけない

会社の実力は非常時に発揮される
いかなる災害に遭遇しても、
しっかりと供給責任を果たす企業でなければならない

衣食足りて志を知る

衣食足りたならば、企業も「志」を悟るべきである

美味しいものを 食べさせてやろうと 思う奴に包丁を握らせる

だから保養所、社員食堂の料理人も正社員なのである

お客様に 無意味な経営指標には 興味が無い

ROE・ROA・PBR、経営指標は色々あれど、
お客様には全く無意味な数字ばかりである
お客様やマーケットのお役に立つ指標を設定するべきである

企業には社員が安心して、 安定して働ける職場を提供する 義務がある

1人の労働力ではなく、
1人の人生を預かる気持ちが必要である
人の人生のいいとこ取りをしない

企業の成長と共に 人が成長する

人を成長させると、企業が成長すると考えるのは
カンチガイだと思ふ

教科書にない経営

教科書通りでうまくいくなれば、
世の中は成功者で溢れている
世の中には教科書にはない面白い答が山の様にある

苦勞の多さが判断力となる

苦勞から逃げることなく生きていけば、
判断力、人間力が高まる

苦勞はあれど、悩みなき人生

苦勞は自分で解決できるが、悩みは自分で解決できない
苦勞を悩みと考えなければ人生は変わる

志を持てば、やるべきこと、 進むべき方向が見える

何のために事業をしているのかという志があれば、
やるべきことと、進むべき方向が見える

ご注文は、不便な会社から 便利な会社へ流れる

利便性に勝る戦略はない
勇気、努力、根性、熱意は大切だが、
それだけで勝負のつく時代ではなくなった

自覚に勝る教育なし

自分はその気にならなければ、ムダな教育となる

社員は社長を映す鏡である

愛想が悪い会社、不親切な会社、誠実でない会社、
すべて社長を映している鏡である

社長が修羅場なら、 社員は地獄である

過去の苦境、修羅場から立ち直った話を
武勇伝として話したがる社長がいるが、
社長が修羅場なら、社員は地獄である
苦境は回避できるものであり、
修羅場なんてない方がよい

取捨善_{セン}択

判断は得か損かではなく、善か悪かで判断するべき
取捨_{セン}銭_{ゼン}択の判断ばかりでは結果は凶となる

常識だけでは、 常識を越えられない

何事も常識通りにやっていたならば、
成長はなかったと思う

数値目標と能力目標

目標と言えば数字ばかりであるが、
こんな能力を持った会社になりたいという能力目標も
重要だと思う
能力目標の設定がデジタル化推進のカギとなる

多数決の答が 必ずしも正しいとは限らない

本質を見抜くチカラを高め、
多数決に惑わされてはならない
多数決は結果に無責任となる

誰もが考え、 誰もが進む方向に 成功の文字はない

人が思いつかないことをやる、人がやらないことをやる

知識は有限、知恵は無限

経営には独創力が必要である
知識と知恵を掛け合わせて、
誰も思いつかない発想を生み出さなければならない

敵がいなのは 味方がいない証拠である

八方美人の経営戦略では敵はいないだろうが、
きっと味方もいないのだと思う
衝突を恐れず、経営方針を貫くべきである

問屋を極める、究める

問屋不要論は間違いである
本来の問屋の役割を果たしていないだけである

人の苦勞の上にあぐらをかくな

会社は自動運転ではない
誰かが考え、進路を進めている
何の苦勞もなく、人の努力にただ乗りしてはならない

人は自分の苦勞には オーバーである

自分の苦勞を大袈裟に語ることなかれ

人前で恥をかかねば 人は育たず

誰も人前で恥はかきたくない
ならば恥をかかぬように頑張ればよいのである

物流投資 イコール M&Aである

売上の足し算よりも、
自力成長のオーガニック企業であるべきだ

持つ経営

会社の大動脈は他人資本に依存しない
リースが得か損かの問題ではない

やめる経営戦略

経営戦略と言えば足し算ばかりだが、
やめるという経営戦略も必要である

「ありたい姿」実現のために — 能力目標 —

独創的な企業として常に最高の利便性を提供するために優先するのは、売上や利益などの「数値目標」だけではなく、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。

建設を進めているプラネット愛知では今までは異なるアプローチで最新の物流システムを構築し、2030年までに在庫100万アイテムを保有できる体制を整えてまいります。



物流センター「プラネット愛知」(2026年7月稼働予定)

02 1日24時間受注、1年365日出荷できる企業になりたい。

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日出荷できる環境を整えていきます。現在、トラスコ オレンジブック.Comでは24時間受注が可能となっており、土曜日の出荷も対応しています。

03 欠品、誤受注、誤出荷のない企業になりたい。

在庫拡大や適正在庫化への取組みで欠品を発生させない仕組みをつくり、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。

膨大な労力と時間を要する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。

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。

「ユーザー様直送」では「納期半減、梱包資材半減、配送運賃半減、環境負荷半減」の実現が可能です。「ユーザー様直送」を当たり前の景色にし「環境保全」につなげていきます (P.51、56参照)。



SAS(システムストリーマー)
[高速荷合わせ装置]



I-Pack®(アイバック)
[高速自動梱包出荷ライン]

06 お見積りに瞬時にお応えできる企業になりたい。

AI見積「即答名人」の導入により最短5秒でのスピード回答を実現。見積自動化率(27.6%)を令和7年(2025)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きます (P.59参照)。

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から納品リードタイム(19時間13分43秒)の短縮まで、様々な面で物流の能力を高めています。

08 可能な限り環境負担の小さい企業になりたい。

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削減につなげています (P.74参照)。「ユーザー様直送 (P.51、56参照)」や「MRO Stocker (P.55参照)」など環境負荷の小さいサービスも強化しています。

09 リサイクル、リユース、リターナブルにも積極的な企業になりたい。

コンテナ配送で固定ルートを巡る固定費型物流や、その仕組みを活用して修理品を回収して直す修理工房「直治郎」などビジネスモデル全体の省エネ設計を目指しています。



繰り返し使える梱包資材



プラネット山陽 係長心得 西野 聡美

10 日本のモノづくりを支えるプラットフォームになりたい。

お客様の利便性を向上させるために、ロボティクスやAIをはじめとするデジタルトランスフォーメーション(DX)の一層の加速を図っていき、MRO商材で業界最大のプラットフォームになりたいと考えています。

11 業界の常識、習慣、定説、定石を塗り替えることのできる企業になりたい。

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.23参照)。「誰もが考え、誰もが思いつき、誰もが進む方向に成功の文字はない」。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。

02

「こころざし」を実現するために (価値創造)

業界最後発企業として創業、その原点は「枠にとらわれない発想」でした。これまでお客様やモノづくりの時代ニーズに対して、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。

数字で見るトラスコ	22
枠にとらわれない発想 (価値創造のあゆみ)	23
人や社会のお役に立つ (価値創造モデル)	26
重要課題	28

数字で見るトラスコ

P.23

創業 65 年目

P.32

TRUSCO

売上高 (2023年12月期)

2,681 億円

P.94

従業員数

3,043 名

P.50

国内物流拠点

28 か所

P.55

国内営業拠点

59 か所

P.40

在庫アイテム数

59 万 アイテム

P.41

在庫出荷率

92.1%

P.51

ユーザー様直送個数

486 万個

P.55

MROストッカー 導入企業

1,203 件

P.50

配達便数

276 台

(備車153台 / 自社123台)

P.43

仕入先数

3,509 社

海外メーカー 337 社

P.31

得意先様数

5,632 社

P.42

PB商品売上高

483 億円

P.33

在庫金額

508 億円

P.59

システム受注率

87.1%

見積自動化率 27.6%

P.40

商品登録 アイテム数

645 万 アイテム

P.33

有形固定資産

1,045 億円

P.87

障がい者雇用拠点 (障がい者雇用率 2.8%)

22 事業所

P.65

月平均残業時間

17.9 時間

P.68

責任者非喫煙率

100%

P.74

太陽光発電量

268 万 kWh

(約 620 世帯分)

令和5年(2023)12月末時点

枠にとらわれない発想 — 価値創造のあゆみ —

1959

業界最後発の間屋として創業

中山哲也が鉗子分娩の結果、視神経を損傷し、視力を失って誕生。我が子の将来のため一念発起して、中山注次(創業者)は創業を決意しました。業界最後発であるがゆえに、業界の枠にとらわれない商品構成を目指し、信頼を獲得していきました。

創業当時(1959) 写真中央が中山 哲也

1964

カタログ戦略とPB商品の開発

当時業界になかった、複数のメーカーが掲載された「中山商報」を発刊し、プロツール流通の合理化を目指しました。さらに、創業間もなくより顧客ニーズを反映させた独自商品(プライベート・ブランド)の開発を始めました。

業界初の総合カタログ「中山商報」創刊(1964)

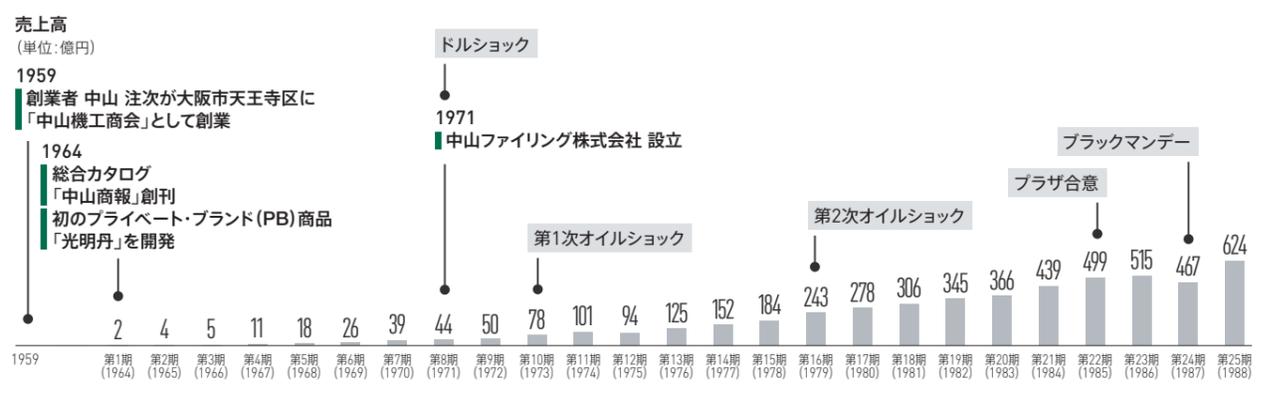
PB商品第一号「光明丹」(1964)

1989

事業の拡大に伴い株式公開

全国のモノづくり現場に貢献するため、全都道府県に事業所を展開。ホームセンター業界への進出も果たし、販売網を拡大していきました。その後、株式公開も実現し、社会貢献企業を目指していきました。

当社の株式公開の新聞記事(1989)



2020

「DXグランプリ」受賞

デジタル時代を先導する企業として「DXグランプリ」を受賞。「デジタルは手段であって目的ではない」という考えから「ありがたい姿」に向けたデジタル変革や在庫、物流への取り組みが評価されました。



「DX銘柄」選定と同時に「DXグランプリ2020」を受賞(2020)

2018

プラネット埼玉稼働

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

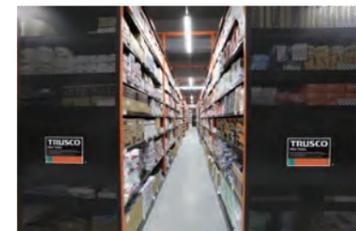


物流センター「プラネット埼玉」(2018)

2006

在庫拡充を強化

「在庫200億&置く作戦」を立て「オレンジブック掲載在庫品は必ず即納」という体制を目指し、大型物流センターを全国に建設。在庫アイテム数と在庫出荷率を重要指標とし、拡充を加速させました。



全国の物流センターで在庫拡充を進めた(2006)

2005

手形取引全廃 完了

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



上:最終支払手形(2003年8月)
下:最終受取手形(2005年12月)

2003

「取捨善択」発表

物事の判断は損得勘定ではなく、「善なのか、悪なのか」と自問自答のうえ、必ず損得勘定抜き「正しいこと」を選ぶべきであるという社長中山の提言。「正しいこと」を選択する判断基準を持つことの重要性は当社の根幹となっています。



社長中山直筆のメッセージ(2003)

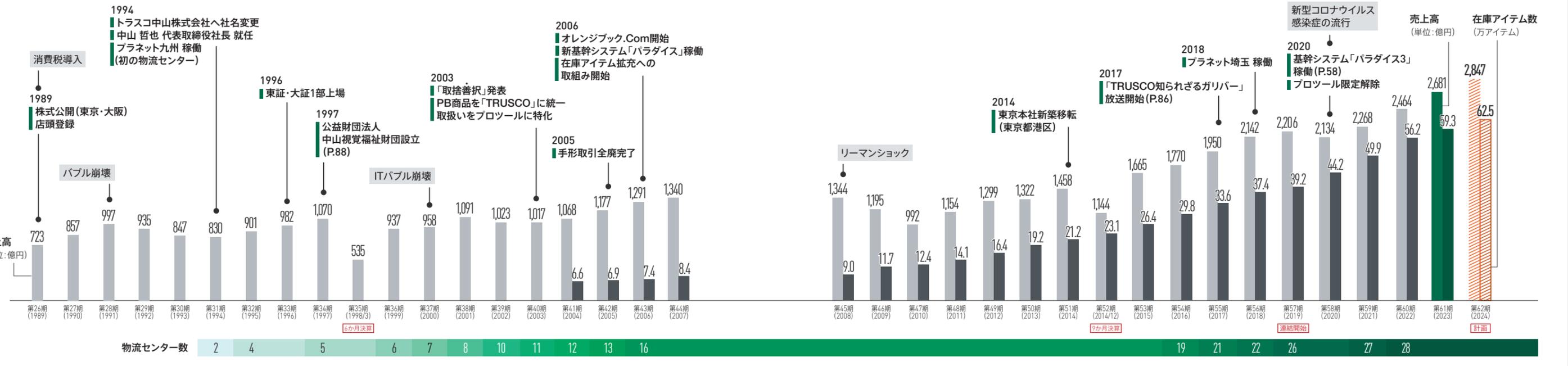
1994

物流の強化と上場

代表取締役社長に中山哲也が就任。当社初となる物流センター「プラネット九州」を稼働させ、本格的な物流の強化を図りました。また社名を変更し、企業理念を策定するなど働く環境も整え、東証・大証1部上場を果たしました。



中山 哲也 代表取締役社長 就任(1994)



人や社会のお役に立つ 一価値創造モデル

私たちを取り巻く環境は「常識一変」、昨日までの常識がある日を境に非常識となることを学びました。しかし、ビジネスの世界においては商売の原理原則は不変だと考えています。そのような環境の中で、私たちは商品、物流、デジタルを活用し「問屋を極める、究める」と

いう思いからプロツール流通における独自のビジネスモデルを構築し、お客様のビジネス拡大に貢献しています。いつの時代も日本のモノづくりのお役に立ち続ける企業を目指し、この流れを循環させることで、私たちが掲げる「ありがたい姿」につなげていきます。



常識一変 原則不変

常識は時として一変するが、商売の**原理原則**は不変

原理原則 (変わることはない マーケットの要求)	高い利便性	迅速確実な納品	豊富な品揃えと在庫
	納得できる価格	親切・丁寧・安心	デジタル力

循環により持続的な成長を目指す

社会・周辺環境

経営資源 (INPUT)

プロツールなら何でも揃う

在庫アイテム数 59万アイテム
 在庫投資(在庫金額) 508億円(連結)
 在庫総個数 5,693万個
 総仕入先数 3,509社(海外:337社)
 トラスコ オレンジブック
 約16万部(2024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 410万アイテム

即納こそ最大のサービス

国内物流拠点 28か所
 在庫保有支店 29か所
 総配達便数 276台
 (うち自社配達便数 123台、44.6%)

圧倒的な利便性

デジタル投資額(直近3期) 40億円
 システム数 60
 商品データ数 645万アイテム
 システム接続法人数 12,791社

わだかまりのない企業風土

従業員数 連結3,043名
 (役員:12名/正社員:1,661名/
 パートタイマー:1,370名)
 得意先法人数 5,632社

問屋を 極める、究める

ビジネスモデル P.30

トラスコにコンセントをつなげば、簡単に当社の経営資源を活用でき、得意先様のビジネス拡大に貢献します。



商品戦略 P.40 | 物流戦略 P.50 | 販売戦略 P.54

デジタル戦略 P.58 | 人材戦略 P.62

いつの時代も 日本のモノづくりの お役に立ち続ける企業でありたい

経済的価値・社会的価値 (OUTPUT・OUTCOME)

売上高(連結) 2,681億54百万円	離職率 5.6%
経常利益(連結) 186億69百万円	正社員に占める女性の割合 35.5%
配当金 46円50銭	再生可能エネルギー電力自給率 16.7%
在庫出荷率 92.1%	修理工房「直治郎」サービス 売上高 22億4百万円
システム受注率 87.1%	テレビ番組「知られざるガリバー」 出演企業数 290社
見積自動化率 27.6%	
納品リードタイム 19時間13分43秒	

ありがたい姿 P.20

2030年までに
在庫100万アイテムを
保有できる企業になりたい。

1日24時間受注、
1年365日出荷できる
企業になりたい。

欠品、誤受注、誤出荷の
ない企業になりたい。

梱卸作業のない
企業になりたい。

問屋であっても
ユーザー様直送を
ストレスなくできる
企業になりたい。

お見積りに瞬時に
お応えできる企業に
なりたい。

業界「最速」「最短」
「最良」の納品を実現
できる会社になりたい。

可能な限り環境負担の
小さい企業になりたい。

リサイクル、リユース、
リターナブルにも
積極的な企業になりたい。

日本のモノづくりを支える
プラットフォームになりたい。

業界の常識、習慣、定説、定石を
塗り替えることのできる企業になりたい。

令和5年(2023)12月末時点

重要課題

「人や社会のお役に立ててこそ 事業であり、企業である」というこころざしのもとに、サステナビリティ上の重要課題を特定しました。これらの重要課題に事業を通じて取り組み、持続可能な社会へつなげていきます。

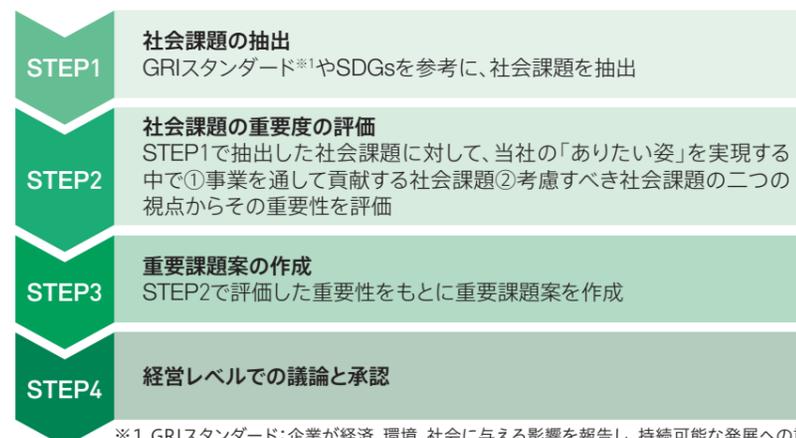


施策の詳細はこちら

重要課題	説明	テーマ	関連する施策
1 サプライチェーンの全体最適化	モノづくりを支えるプラットフォームとなり、サプライチェーンを最適化することで、人にも環境にも優しいサステナブルなプロツール流通を実現します。	・ワンストップMRO物流による利便性の向上と環境負荷軽減 ・商品選定の劇的な効率化と商品データの業界標準化 ・先回り提案、納品の実現 ・ヒトとデジタルの力で相乗効果を生み、取引先様の業績拡大に貢献する ・24時間受注365日出荷(安定供給)の実現	商品戦略(P.40) 物流戦略(P.50) 販売戦略(P.54) デジタル戦略(P.58)
2 多様化するニーズに応える商品の企画・開発	多様化するモノづくり現場のニーズ、トレンドを捉え、当社オリジナルの価値をPB商品開発で提供することで、モノづくりの合理化や、生産性向上、競争力強化に貢献します。	・プライベートブランド「TRUSCO」主要商品のブラッシュアップ ・PB商品の安全性や品質の向上 ・責任ある調達	商品戦略(P.40)
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.62)
4 事業活動を通じた環境への取り組み	当社では事業活動、PB商品などにおいて、自社のみでなく、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.72) 環境への取り組み(P.74)
5 縁ある人々・地域社会への貢献	障がい者支援、協賛や広告を通じた地域社会とのコミュニケーションを通じて、縁ある人々との関係性を大切にします。	・公益財団法人中山視覚福祉財団を通じた「社会へのご恩返し」 ・各種協賛、広報活動の強化 ・有事の寄付活動の実施	公益財団法人中山視覚福祉財団(P.88) 広報IR(P.85)
6 取捨選択を判断基準とするガバナンス	経営の公正性及び透明性を高め、迅速かつ的確な意思決定の下、法律、社会規範に則した事業活動を行います。	・自浄作用の効くコーポレートガバナンスの実現 ・コンプライアンスの強化 ・リスクマネジメントの強化 ・透明性の高い情報開示の実施	コーポレートガバナンス(P.78)

重要課題の特定プロセス

STEP1からSTEP4のプロセスにて重要課題を特定すると共に、全国の各事業所で、特定した重要課題についてのミーティングを実施。社員へのヒアリングも参考に内容を作成していきました。



ミーティング中の宇都宮支店メンバー
・私たちが行っている日々の業務も、事業活動として社会課題とつながっている事が分かりました。
・環境に配慮した製品のカタログ掲載や販売をもっと積極的に行う必要があると思いました。

※1 GRIスタンダード:企業が経済、環境、社会に与える影響を報告し、持続可能な発展への貢献を説明するための国際的枠組み。

03

問屋を極める、究める (経営戦略)

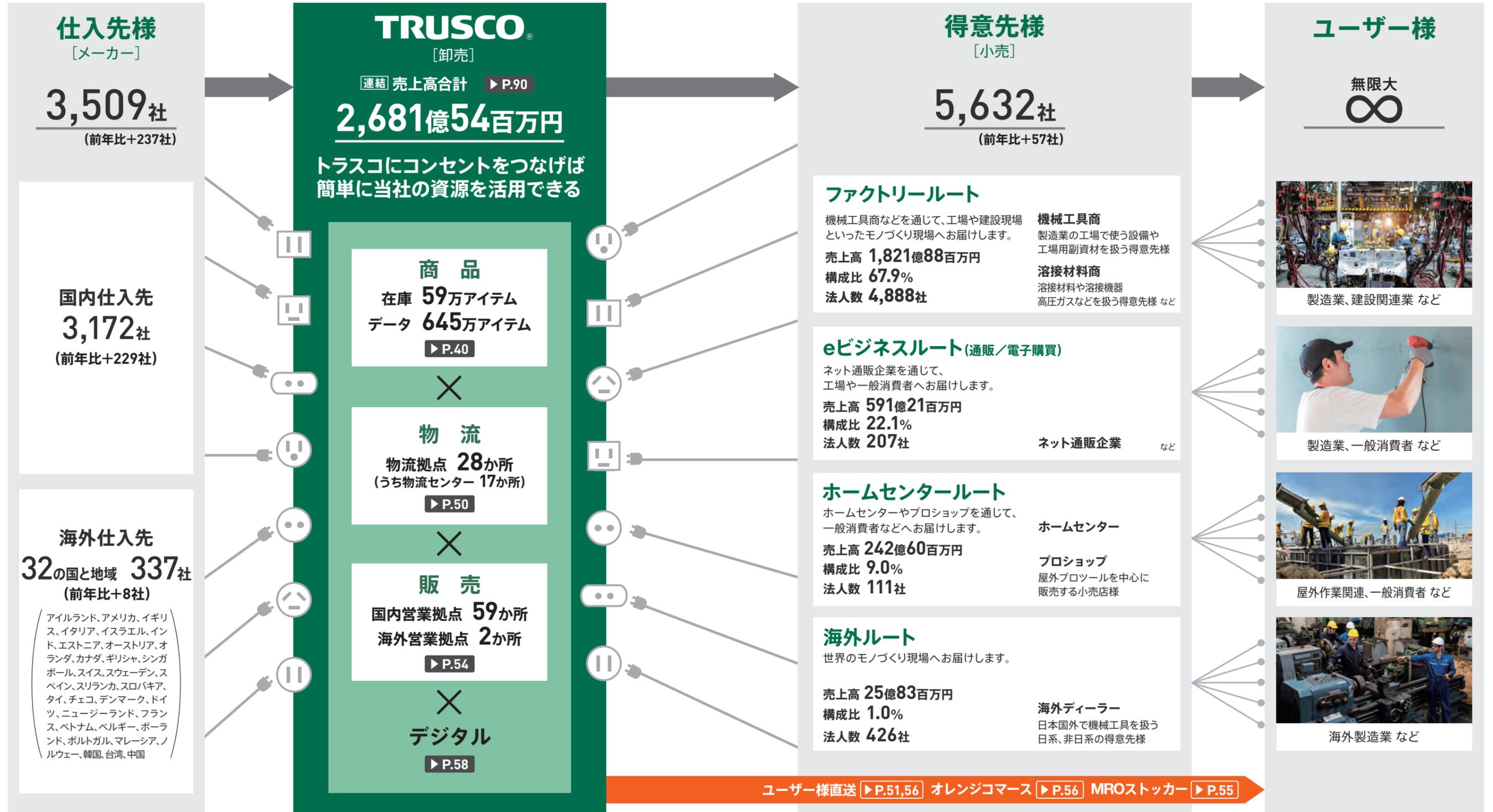
企業の競争力の源泉を「独創力」と考え、経営戦略の根底に据えています。お客様の利便性の向上、そして従業員が長く安心して働ける環境や制度の充実化を継続して推進。これからもモノづくり現場の要望に常に応えていく企業を目指していきます。

ビジネスフロー	30
経営成績ハイライト	32
持つ経営(財務戦略)	33
事業の経過及び成果	34
取締役メッセージ	35
商品戦略	40
物流戦略	50
販売戦略	54
デジタル戦略	58
人材戦略	62

ビジネスフロー

トラスコ中山は、プロツールを仕入先様から仕入れ、機械工具商やネット通販企業、ホームセンターなどの得意先様へ販売する卸売業です。当社を介することで、プロツールを日本中のモノづくり現場へ、早くスムーズに、確実にお届け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。

トラスコにコンセントをつなげば簡単に当社の資源を活用できる



トラスコにコンセントをつなぐと

得意先様、仕入先様は当社の持つ経営資源に簡単にアクセスすることができます。お客様の特性や業態に適した方法でビジネスに活用することができます。仕入先様は5,632社の得意先様へ販売することができるだけでなく、商品データ連携や、在庫保有、カタログ掲載など幅広い販売支援サービスを受けることができ

ます。得意先様は3,509社の仕入先様の商品を一元調達できるだけでなく、即日配送、ユーザー様直送サービスなどの機能を活用でき、自社のビジネスを拡大することができます。今後も、プロツールの流通を最適化することで、得意先様、仕入先様のさらなる利便性を追求してまいります。

経営成績ハイライト

第61期(令和5年(2023)12月期)連結業績

第61期は急速に進んだ物価高騰の影響も在庫戦略の追い風となり、「ニアワセ+ユーチョコ」(荷物詰合わせ+ユーザー様直送) (P.51,56参照) 戦略の拡大も大幅に進んだこ

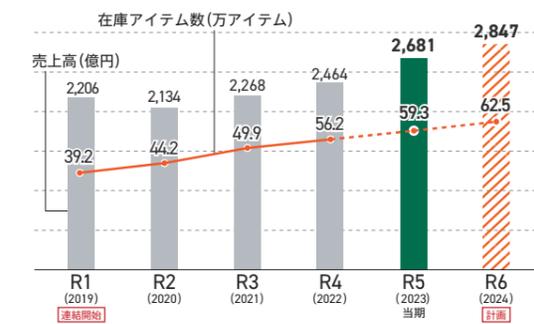
売上高	2,681億54百万円	(+8.8%)
売上総利益率	21.5%	(+0.3pt)
販売費及び一般管理費	390億03百万円	(+4.0%)
内) 減価償却費	62億06百万円	(△6.9%)
営業利益	185億19百万円	(+26.3%)
経常利益	186億69百万円	(+23.9%)
親会社株主に帰属する当期純利益	122億68百万円	(+15.4%)
1株当たり年間配当金	46円50銭	(+6円50銭)
時価総額 (令和5年(2023)12月末時点)	1,614億円	
自己資本比率	65.6%	
R&I格付	シングルA	

とから、過去最高の売上高となりました。これからも在庫拡大と積極的な物流投資を続けていくとともに、今後の売上拡大に備え、商品在庫と物流の精度を高めていきます。

第62期(令和6年(2024)12月)計画

継続的な在庫拡大と物流投資を続けることで、来期の売上高は6.2%増の2,847億10百万円を想定しています。「ありがたい姿(P.20参照)」へ少しでも早く近づくために、商品、物流、販売、デジタルのあらゆる能力を上げることで、確実に数値を達成する体制を整えていきます。

売上高/在庫アイテム数の推移



誰もがわかる決算書

第61期 令和5年(2023)12月期(連結) 収益項目 費用項目 ()内は前年同期比

売上高	2,681億54百万円 (+8.8%)
売上原価	2,106億31百万円 (+8.4%)
売上総利益(粗利)	575億22百万円 (+10.3%)
販売費及び一般管理費	390億3百万円 (+4.0%)
営業利益	185億19百万円 (+26.3%)
営業外収益	4億70百万円 (△18.9%)
営業外費用	3億19百万円 (+76.9%)
経常利益	186億69百万円 (+23.9%)
税引前当期純利益	179億8百万円 (+17.4%)
法人税等	56億40百万円 (+21.7%)
当期純利益	122億68百万円 (+15.4%)

連結セグメント別売上高

ファクトリールート	1,821億88百万円 (+6.8%)
eビジネスルート	591億21百万円 (+14.6%)
ホームセンタールート	242億60百万円 (+9.5%)
海外ルート	25億83百万円 (+22.5%)

販売費及び一般管理費の主な内訳

給料・賞与・福利厚生費など 166億88百万円 (+8.5%)

- 従業員給料及び賞与 110億22百万円 (親単体) (+0.8%)
- パート給料及び賞与 28億59百万円 (親単体) (+11.9%) など

運賃及び荷造費 82億61百万円 (+8.3%)

- 運賃 61億80百万円 (+8.3%)
- 備車料 15億14百万円 (+1.2%) など

減価償却費 62億6百万円 (△6.9%)

減少要因

- ソフトウェア償却期間満了による減額 △3億61百万円など

その他 78億48百万円 (+0.5%)

持つ経営(財務戦略)

会社の大動脈は他人資本に依存しない

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

商品 | プロツールならなんでも揃う(P.40)

流動資産1,320億8百万円のうち508億48百万円を棚卸資産(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 | 即納こそ最大のサービス(P.50)

有形固定資産1,045億69百万円のうち約62.9%を物流施設やマテハン設備が占めています。建物も自社で持つことでノウハウを蓄積でき、物流DXと合わせて、庫内の効率化と納品の最速化を図っています。

デジタル | サプライチェーン全体の利便性向上(P.58)

「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。現在は、最高の利便性をサプライチェーン全体に提供するために、新流通プラットフォーム「TRUSCO HACOBUne(ハコブネ)」の構築を進めています。

「物流投資イコールM&A」という考え

一般的には「M&A」を積極的に実施して、企業規模を大きくしていく風潮がありますが、当社は「物流投資イコールM&A」という考え方を持っています。物流センターの建設や物流機器の導入などの物流投資を積極的に実施することが、企業買収をしたのと同じ効果があるという考えです。在庫数の拡大と出荷能力の強化が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向上させます。豊富な在庫と積極的な物流投資が長期的に付加価値を高めていくとして、M&Aと同様の効果を出していると考えています。



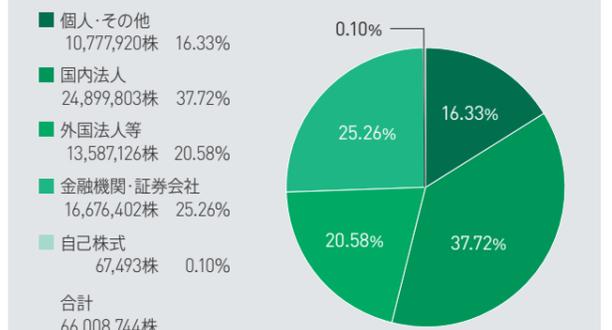
大型物流投資である物流センター「プラネット愛知」(2026年7月稼働予定)

流動資産	1,320億8百万円	流動負債	497億35百万円
現金及び預金	432億83百万円	買掛金	204億61百万円
売掛金	343億22百万円	短期借入金	100億円
棚卸資産(商品)	508億48百万円 など	1年以内返済予定の長期借入金	85億円 など
固定資産	1,128億70百万円	固定負債	344億26百万円
有形固定資産	1,045億69百万円	長期借入金	315億円 など
無形固定資産	45億72百万円 など	純資産	1,607億16百万円
総資産	2,448億78百万円	資本金	50億22百万円
		利益剰余金	1,502億98百万円 など
		負債・純資産	2,448億78百万円

第61期(2023)の連結B/S (自己資本比率65.6%)

「自社株買い」への考え

自社株買いは企業が発行した株式を自らの資金で買い戻す行為で、配当金と並ぶ、株主還元策のひとつです。自社株買いをすることで、一時的に株価が上昇することが期待されますが、企業価値向上につながるものではありません。当社の場合、自己株式は全発行株式数の0.1%、その他は国内外の企業様及び機関投資家様が所有しています(詳細P.95)。今後も、目先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。



事業の経過及び成果

重要指標	第60期 令和4年12月期 (2022) 前期	第61期 令和5年12月期 (2023) 当期	第62期 令和6年12月期 (2024) 計画
在庫アイテム数	562,026 個 (+62,062)	593,554 個 (+31,528)	625,000 個 (+31,446)
在庫総個数	53,197,583 個 (+4,409,969)	56,933,923 個 (+3,736,340)	59,000,000 個 (+2,066,077)
在庫金額	45,292 百万円 (+3,000)	50,848 百万円 (+5,555)	54,600 百万円 (+3,751)
総仕入先数	3,272 社 (+306)	3,509 社 (+237)	3,709 社 (+200)
内) 海外仕入先数	329 社 (+25)	337 社 (+8)	357 社 (+20)
新規在庫品売上高	10,149 百万円 (+2,622)	12,161 百万円 (+2,012)	13,513 百万円 (+1,352)
新規商品売上高構成比率 (直近3年間)	12.3% (△0.5)	13.2% (+0.9)	13.7% (+0.5)
PB商品売上高	45,876 百万円 (+2,443)	48,313 百万円 (+2,437)	51,700 百万円 (+3,387)
トラスコ オレンジブック 掲載アイテム数	374,000 個 (△134,000)	369,000 個 (△5,000)	388,000 個 (+19,000)
トラスコ オレンジブック.Com公開アイテム数	3,167,188 個 (+406,301)	4,108,818 個 (+941,630)	5,400,000 個 (+1,291,182)
在庫出荷率	91.7% (+0.4)	92.1% (+0.4)	92.5% (+0.4)
ユーザー様直送個口数	3,556,388 個 (+719,996)	4,868,032 個 (+1,311,644)	6,200,000 個 (+1,331,968)
ユーザー様直送行数	4,374,725 行 (+978,439)	5,981,215 行 (+1,606,490)	7,600,000 行 (+1,618,785)
ユーザー様直送行数比率	10.9% -	14.3% (+3.4)	-
備車配達便数	162 台 (+1)	153 台 (△9)	137 台 (△16)
自社配達便数	116 台 (△1)	123 台 (+7)	140 台 (+17)
自社配達便率	41.7% (△0.4)	44.6% (+2.9)	50.5% (+5.9)
納品リードタイム (全社、一次+二次引当以降含む、 午前・午後便平均)	20時間10分4秒 (+3分11秒)	19時間13分43秒 (△56分21秒)	-
入出荷1行当たり人件費	113円 (△4)	117円 (+4)	115円 (△2)
得意先法人数	5,575 社 (+48)	5,632 社 (+57)	5,680 社 (+48)
得意先口座数	31,614 口座 (+2,053)	33,225 口座 (+1,611)	34,700 口座 (+1,475)
MROストック導入数	775 件 (+446)	1,203 件 (+428)	1,430 件 (+227)
オレンジコマース接続企業数	2,233 社 (+191)	2,447 社 (+214)	2,670 社 (+223)
販売個数	225,781,587 個 (+15,748,882)	228,187,595 個 (+2,406,008)	240,000,000 個 (+11,812,405)
システム受注率	85.2% (△0.1)	87.1% (+1.9)	88.0% (+0.9)
見積自動化率	22.6% (+4.4)	27.6% (+5.0)	31.0% (+3.4)
WEB見積依頼率	46.0% (+3.3)	47.3% (+1.3)	49.0% (+1.7)
全従業員数(役員・パート含む)	2,954 名 (+48)	3,043 名 (+89)	-
パートタイマー数	1,305 名 (+41)	1,370 名 (+65)	-
平均年齢(正社員)	39.8 歳 (+0.2)	39.9 歳 (+0.1)	-
1人あたり月平均残業時間	18.1 時間 (+3.7)	17.9 時間 (△0.2)	-
平均年収(正社員)	661 <699> 万円 (+46)	662 <699> 万円 (+1)	-
キャリア	771 <819> 万円 (+47)	775 <823> 万円 (+4)	-
エリア	633 <670> 万円 (+37)	627 <663> 万円 (△6)	-
ロジス	494 <515> 万円 (+38)	526 <546> 万円 (+32)	-
管理職 の年収 (役員含まず)	1,468 <1,580> 万円 (+10)	1,388 <1,493> 万円 (△80)	-
支店長、センター長、 副センター長、本社課長等	1,139 <1,216> 万円 (+22)	1,130 <1,209> 万円 (△9)	-
障がい者雇用率	2.7% (△0.1)	2.8% (+0.1)	-
環境 太陽光発電量	2,653,344 kWh (+48,587)	2,687,468 kWh (+34,124)	-

(注)1. ()内は前年比増減。
 2. 平均年収(正社員)には執行役員を含んでいます。
 3. ()内はファイナンシャルボンドを含む年収。当社は退職金を退職時に一括支給するのではなく、「ファイナンシャルボンド」として年次支払で支給しています。
 4. 全従業員数には役員、パートタイマー、出向社員及び子会社現地従業員を含んでいます。
 5. 「1人あたり月平均残業時間」には法定内残業を含んでいます。

取締役メッセージ

経営管理本部

「こころざし」の実現と企業価値向上のために 課題解決の継続と抜本的な改革の推進

取締役
経営管理本部 本部長 兼 かずみ あつし
デジタル戦略本部 本部長 兼
オレンジブック本部 本部長 **数見 篤**



「人や社会のお役に立ててこそ事業であり、企業である」という当社の「こころざし」を実現し、また未来に向かって、さらに企業価値を向上していくために、足元の課題解決に継続して取り組みながら、新たな改革や仕組みづくりも推進していきます。また同じ「こころざし」を持つ、多様な価値観を持った一人ひとりが、独創力を高めながら、個々のキャリアを形成していける環境を整備することにより、当社の更なる成長に繋げていきます。

61期の成果

従業員データを基に戦略的に人事異動や人材育成を行うシステムを活用し、個々のキャリア形成の構築強化。

女性活躍や健康経営などさらに強化するための施策をスタート。性別やキャリアに関係なく活躍の場を広げる。

令和5年(2023)4月より、月次業績による達成インセンティブを全正社員及びパートタイマーに支給を開始。

参考ページ 働きやすい環境づくり ▶P65

具体的な取り組み

リアルな体験が人を成長させていく

令和5年度(2023)に当社が新たに採用した従業員のうち約半数を女性が占め、未来の責任者候補「ボスチャレンジ生」の約3割は女性が立候補しました。今後さらに女性が活躍する環境を提供できるよう、令和6年(2024)より立候補制で経営会議に参加し提言できる「提案女子会」を新設しました。また、各種重要イベントでも積極的に女性社員の活躍の場を設け、経営の空気を肌で感じる機会を増やし、女性のキャリア支援を実施しています。



未来の責任者候補「ボスチャレンジ生」のメンバー

62期への戦略

お客様・社会・当社の未来に向けた取組みを推進

データに基づき現状の課題を可視化し、部署横断型で解決策を実行することにより、お客様の利便性向上に繋げる

組織、人事制度、システム、業務フロー、コストなど当社の未来に向けて、抜本的な改革に取り組む

ユーザー様直送、MROストック、ニアワセ、直治郎など環境負荷軽減サービスをさらに加速し、サプライチェーン全体でのCO₂削減に貢献する



ヒトを大切にする風土と取組みで際立つ

エンゲージメントを高め、組織との一体感・生産性向上を実現するための継続した人事制度改革

「元気で、働きたい人は、いつまでも働ける会社」を目指し、従業員の健康促進を継続していく

女性役員がいて当たり前という想いのもと、将来の女性役員創出の土壌づくりの実行



東京本社メンバーと新型カルティオ

デジタル戦略本部

人とデジタルの成長により、サプライチェーン全体の利便性を追求する

取締役
経営管理本部 本部長 兼
デジタル戦略本部 本部長 兼
オレンジブック本部 本部長
数見 篤 かずみ あつし



当社のデジタル活用は、自社の生産性や効率性と併せて、私たちのお客様や仕入先様の利便性向上のために基本としています。ご注文からお届けまでの、全てのビジネスプロセスにおける流れを情報（データ）として、リアルタイムにしっかりと捉えるとともに、プロセス一つひとつにおいて、適切な判断と正しい処理を行うことにより、お客様への利便性向上を目指しています。

61期の成果

お客様からのご注文における約87%が、トラスコ オレンジブック.ComやEDIなどのシステム受注となりました。

取り寄せ商品をデータ分析し、自動で在庫採用する仕組みを導入。年間約47億円の売上につながっています。

AI見積「即答名人」での自動回答スピードの圧倒的な速さが好評で利用が進み、見積受注率も28%を超えてきました。

参考ページ

商品自動採用数 ▶ P43

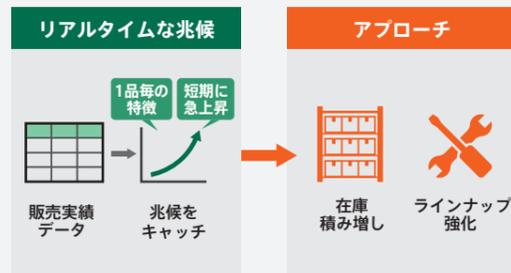
システム受注率・AI見積「即答名人」▶ P59

具体的な取組み

「データで未来を照らす」データのビジネス活用を開始

商品毎の販売データをビジネスに活用する取組みを開始しています。1品毎の売れ行きの兆候を捉え、在庫量の積み増しや類似する商品の採用やラインナップの強化につなげます。

また、将来的にはMROストックカーとの連携も検討しており、ユーザー様が必要になる前に必要な商品が先回り配送される仕組みを構築していきます。



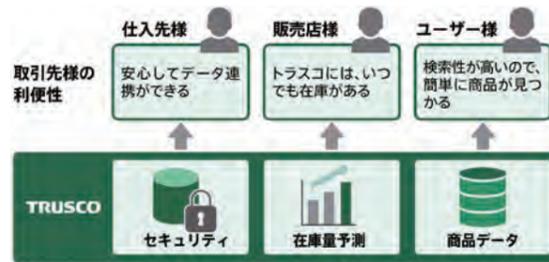
62期への戦略

ビジネス成長を、安心・安全に行うリードとサポート

商品データ基盤「Sterra (ステラ)」の刷新により、商品情報の質・量ともに拡充を目指していきます。

適切な在庫管理を行うシステム「ZAICON (ザイコン) 3」の高度化など、欠品・欠量の防止を図り、即納強化を目指します。

サプライチェーン全体でのデータ活用が進む中で、セキュリティリスクへの対応を強化します。



デジタル人材の育成

当社の人材育成は、デジタル部門に関わらず部門を横断した人事異動（ジョブローテーション）を通じて、物流、営業、商品などの経験による顧客や業務理解とともに“ありたい姿”の実現や様々な課題解決を自前で行うことを基本としています。

デジタル戦略本部では、ゼネラリスト人材と、深いIT専門知識を有するスペシャリスト人材のコンビネーションでデジタル戦略の実現を図っています。



デジタル戦略本部（東京本社）のメンバー

商品本部

独自の品揃えと仕組みで、モノづくり現場とサプライチェーンの課題解決をリード

取締役
商品本部 本部長
中山 達也 なかやま たつや



「トラスコなら、ある」独自の品揃えは利便性の基盤。在庫100万アイテム実現に向けた品揃え拡大と共に、モノづくり現場の「定番」を目指しTRUSCOブランド商品のブラッシュアップを進めます。一方で、当社の物流・ITインフラを活用し、仕入先様を含むサプライチェーン全体の物流効率化やCO₂排出量可視化・削減などの課題にも取り組めます。ますます日本のモノづくりのお役に立つために、品揃え強化と仕入先様との協業を進めていきます。

61期の成果

品揃強化により売上高に占める新規（直近3年）商品構成比率は13.2%（前期比+0.9pt）に向上。

「トラスコなら、ある」を目指し商品情報を拡充。商品登録アイテム数は645万SKU（前期比+92万）に。

同等品・類似品検索機能をリリースし、仕入先様との在庫連携も強化。選びやすい、買いやすい環境を整備。

参考情報

トラスコオレンジブック.Com

「同等品・類似品検索機能」



詳細はこちら

具体的な取組み

「データ」の活用・強化を推進

豊富な品揃えと販売網から生まれる「販売データ」を活用し、バイヤーによる在庫採用をサポート、データドリブンの自動在庫も積極拡充しました。また、仕入先様との「在庫データ」の連携を強化し、取寄せ品でも納期を明確化。商品選定や安全な使用に役立てるため、「商品データ」の拡充にも取り組んでいます。



62期への戦略

品揃え・データ・ツールのブラッシュアップ

モノづくり現場の「定番」を目指してTRUSCOブランド主力商品を徹底見直し、ブラッシュアップを実行。

必要な情報、お役に立つ情報が何でもある商品データプラットフォームを目指し、データ拡充を加速。

品揃えを拡大しながら選びやすさを両立するため、WEB・紙カタログや商品選定ツールを強化。



サプライチェーンの課題解決に取り組む

仕入先様の物流効率化や物流2024年問題への対応を、当社の物流・ITインフラを活用

プロツールの製造・流通におけるCO₂排出量について、WEB・紙カタログでの可視化を推進

市場での欠品防止と仕入先様の在庫負担軽減・生産効率化のため、仕入先各社様に応じて発注方式を最適化



営業本部

「リアル」と「デジタル」の二刀流
～ヒトがデジタルの力を活用し問題解決に挑む～

なかい かずお
取締役
営業本部 本部長
中井 一雄



日々進化するデジタルのチカラはお客様の業務効率に欠かすことができません。一方でお客様との信頼関係を構築するうえで、対面による営業活動も不可欠です。「当社独自のデジタルツール」と「ヒトでなければできない仕事」を掛け合わせることで2024年問題や人手不足、環境負荷軽減に対応してまいります。いかなる環境下においてもリアルとデジタルの二刀流でお客様のビジネスのお役に立ち続けます。

61期の取組み・具体的施策

ファクトリールート
1,821億88百万円 (前年比6.8%)

MROストック導入企業様との接点から、ユーザー様ごとの多様な課題把握が可能となり、それらを最適なリソースを活用することで解決に導いた。

全国展開されている企業様との関係強化により、攻略できていなかった市場への取組みが進み、新たな領域での実績を創出した。

eビジネスルート
591億21百万円 (前年比14.6%)

通販企業様に対し、新規メーカー・新商品の取扱品目を拡大し、さらに各社とのデータ連携やご要望に沿った物流対応の強化により、お取引の拡大に繋がった。

ホームセンタールート
242億60百万円 (前年比9.5%)

リアル店舗と通販サイトを融合させたビジネスを創出。また、BCP対策・安全対策関連商品など、市場ニーズの高いカテゴリーの提案により売上が拡大した。

海外ルート
25億83百万円 (前年比22.5%)

円安を追い風に、現地法人では新規顧客の開拓や市場に合わせた在庫の拡充を実施。輸出ビジネスでは豊富な在庫を活かした短納期対応が需要とマッチした。



「MROストック」をご利用のユーザー様、お客様との打合せ (左: 郡山支店 黒川 友恵)

62期への戦略

独自のサービスでお客様の課題解決にチャレンジ

「ニアワセ+ユーチョク」サービスにより、納期・梱包資材・配送回数などを半減し、環境問題の解決においても他社との差別化を図る。

「MROストック」(設置件数:1,500件以上を予定)のストック在庫を拡充することで利用頻度をあげ、お客様の利便性に貢献する。

修理工房「直治郎」は当社から購入されていない製品でも修理のご依頼が可能で、手間のかかる梱包・発送が不要なため作業負担が大幅に削減できる。



様々な課題に対応するサービスをご提案 (岡山支店 村上 麻菜美)

デジタルを用いた調達の効率化を実現

AI見積「即答名人」により、品番などが分かっている見積は、最適価格を最短5秒で回答できるため、打合せが必要な問合せに時間を割くことができる。

「T-Rate (トレイト)」なら品番が不明な商品も画像送付することで、迅速な問合せが可能となり業務の効率化につながる。



「T-Rate (トレイト)」でタイムリーな情報交換 (左: 東京支店 尾西 明日夫)

物流本部

どんな変化も受け止める
揺るぎない物流インフラの構築を目指す

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



お客様やユーザー様の事業拡大、ひいては社会全体のお役に立つことが私たちの使命であり、利便性の強化に一切の妥協は許しません。マーケットの需要の変化を柔軟に受け止め、安定した強靱な物流サービスを常年实现することが、お客様の信頼を得る不可欠な条件と心得ています。日本のモノづくりを真に支える企業を目指し、一つひとつ誠実に取組んでまいります。

61期の成果

約60万アイテムの在庫と出荷機能に磨きをかけた「ニアワセ+ユーチョク」サービスの向上

地域ごとに最適化された「拠点完結型」在庫コントロールの追求

サービスレベル向上に向けた「多機能集約型」の在庫保管能力の獲得

参考ページ
「ニアワセ+ユーチョク」▶P51

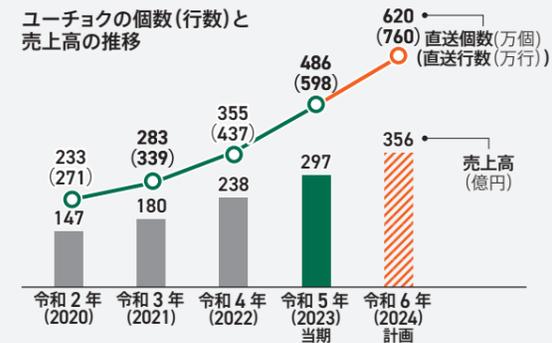
具体的な取組み

「ニアワセ+ユーチョク」サービスの拡大

ユーザー様へ直接商品をお届けする需要が急拡大するなか、お客様にさらに便利に当社を利用してもらうために、荷物を詰合わせて1つの梱包でお届けする機能を強化しました。

在庫保管能力の底上げ

在庫保管能力を強化するため、新たにプラネット大阪の隣地に堺ストックセンター、プラネット東関東にパレット自動倉庫を稼働させ、東西で在庫アイテムの拡充を行いました。



62期への戦略

最高水準の物流サービスを徹底的に追究

- 更なる「ニアワセ+ユーチョク」の拡大を支える出荷機能の向上と自動化設備のフル活用
- 100万アイテムを視野にいた膨大な在庫を最適化する在庫管理システムの大幅なブラッシュアップ
- プラネット愛知、プラネット新潟を見据えた大型物流センターの庫内コントロール能力の獲得
- マーケットの需要の変化に対応する物流の機能強化策を速やかに構想・実行



物流サービスの維持・向上にむけた盤石な基盤作り

- 従業員が安心・安全に働くことができる職場環境の整備と業務プロセスの確立
- 物流の機能強化・問題解決を支える人材の育成



プラネット埼玉1年目社員

商品戦略

プロツールならなんでも揃う

工場や建設現場といったモノづくり現場でプロに必要とされる工場の副資材を総称して「プロツール」と呼び、幅広く在庫しています。豊富な品揃えと在庫で得意先様のビジネス拡大に貢献しています。

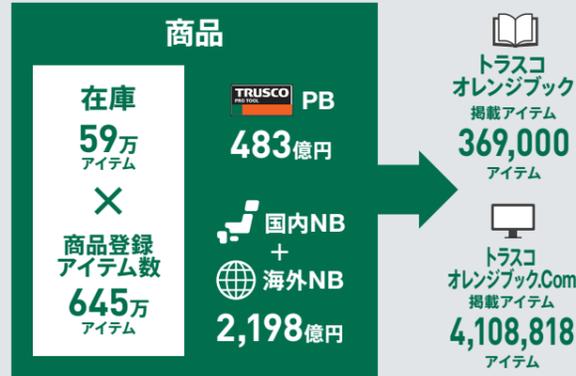


商品戦略のツボ

同機能・類似品でも全て揃う
59万アイテムの在庫

得意先様のビジネスを拡大させる
645万アイテムの商品登録アイテム

トラスコ オレンジブック/オレンジブック.Comなど多様なカタログ・メディア



取扱商品の売上高と構成比

	構成比	売上高	
1 切削工具	3.1%	83億24百万円 (+8.0%)	切削工具 穴あけ工具 ネジきり工具 切削工具 チップ ネジきり工具
2 生産加工用品	7.4%	197億31百万円 (+10.1%)	測定計測 メカトロニクス 工作機工具、など ノギス はかり 三次元測定機
3 工事用品	11.6%	310億84百万円 (+9.7%)	油圧工具 溶接用品 土木建築、など 投光器 発電機 溶接面
4 作業用品	19.2%	513億85百万円 (+9.9%)	切断用品 研削・研磨用品 化学製品、など 切断砥石 研磨用品 切削油
5 ハンドツール	16.9%	450億67百万円 (+12.2%)	電動工具用品 空圧工具用品 手作業工具、など ドライバー ハンマー ペンチ
6 環境安全用品	18.0%	480億85百万円 (+8.2%)	保護具、安全用品 環境改善用品 冷暖房用品、など スポットエアコン 安全靴 作業用手袋
7 物流保管用品	10.4%	278億23百万円 (+2.7%)	荷役用品 運搬用品 コンテナ、など コンテナ コンベア 運搬台車
8 研究管理用品	4.0%	106億82百万円 (+3.6%)	ツールワゴン 保管・管理用品 作業台、など キャビネット 作業台 ワゴン
9 オフィス住設用品	8.6%	231億11百万円 (+8.4%)	清掃用品 オフィス雑貨 OA事務用機器、など 事務用デスク オフィス備品 業務用掃除機
10 その他	0.8%	21億80百万円 (+21.6%)	

中山式在庫の方程式

独創的な手法で在庫を拡充

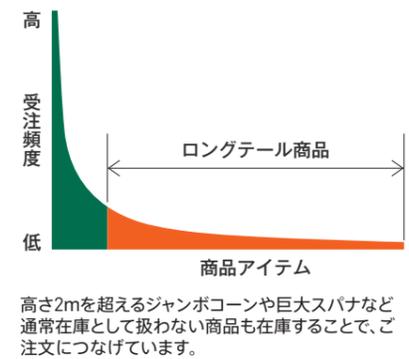
得意先様の利便性と売上向上のために在庫が必要という信念のもと、独自の発想から生まれた在庫哲学「中山式在庫の方程式」。

その考えのもと、得意先様から「トラスコならある」と常々思っていていただくために、独創的な手法で在庫を拡充しています。

一般論	「中山式在庫の方程式」
売れない在庫は置かない	「在庫はあると売れる」 売れているから在庫を置くのではなく、お客様が必要とするであろう商品を先行して在庫しているからこそご注文をいただけると考えます。
在庫回転率を重視	「在庫出荷率を重視」 「ご注文のうちどれだけ在庫から出荷できたか」を表す在庫出荷率がサービスの最大のバロメーターと考えています。 在庫出荷率: 92.1% (令和5年(2023)12月末時点)
在庫は必要最小限に抑える	「在庫は成長のエネルギー」 ネット通販企業様とも取引拡大や、受注処理にかかる手間の軽減による従業員の残業削減など、企業成長の原動力になっています。

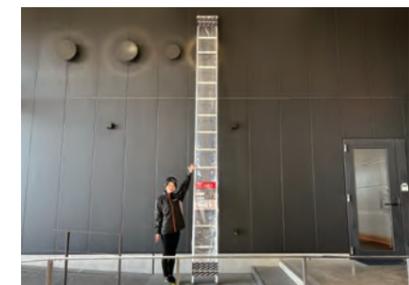
ロングテール商品を積極的に在庫化

ご注文頻度の低いロングテール商品でも即納でお応えできます。売れ筋に関係なく全ての色、サイズを在庫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。



物流難品の在庫化

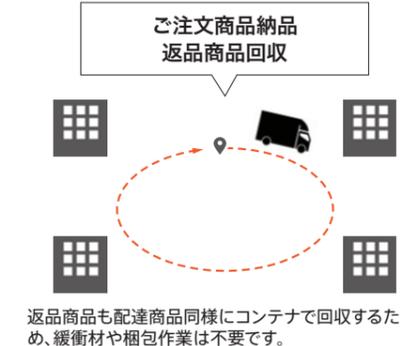
管理や配送が難しい大きな商品や長尺物などを当社では「物流難品」と呼んでおり、積極的に在庫することで、あらゆるご注文に対応できるようにしています。



全長12mのはしごも在庫

商品の返品自動受付

誤発注などの際、未開封の在庫品であればシステム上で返品依頼が可能です。固定費型物流(P.50参照)は固定ルートで配達便が回るため、返品商品を無償回収します。



メーカーカタログの在庫化

商品の詳細情報をお届けできるようメーカーカタログを在庫からお届けします。商品同様バーコード管理しており、得意先様のビジネスチャンスにつなげています。



メーカーカタログは約650社分

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。



季節商材の通年在庫化

季節商材はシーズン中に売り切ることが一般的ですが、当社では需要の最後の一台にも応えるために、需要数以上の在庫を確保しています。結果的に、冬でも夏物商材が売れるなど、通年で受注に対応できるようになりました。



シーズン最後の1台の需要まで応える

プライベート・ブランド「TRUSCO」

プロツールの定番を目指す

昭和39年(1964)に業界初のプライベート・ブランド(PB)商品として誕生した、自社ブランド「TRUSCO」。モノづくり現場で必要とされるあらゆるプロツールを独自の視点で開発し、働くプロフェッショナルにとって定番ブランドになることを目指しています。



開発プロセスやブランドイメージをブラッシュアップ

プロツールの定番となるために開発プロセスからデザインに至るまでブラッシュアップを実施。商品はブラックとオレンジを基調にした無駄のない機能的なデザインに統一し、包装資材は可能な限りプラスチックを使用しない環境配慮型のモノクロのパッケージに順次切り替えを進めています。



商品本体とパッケージをブラッシュアップしたイメージ

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45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

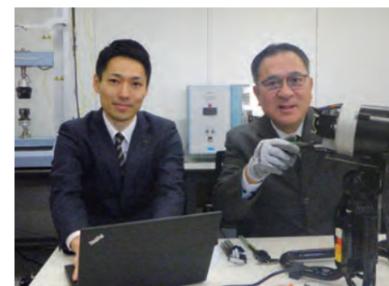
公益財団法人日本デザイン振興会の主催で、毎年デザインが優れた商品やサービスに贈られる賞。当社は台車やエアダスター、山型工具箱など累計23回受賞しています。



樹脂台車 カルティオ(新型)(荷物落下防止柵付)
品番: MPK-780-BK-RSK

品質管理も徹底

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



品質管理を担当する係長心得 吉本 尚史と係長心得 中内 久司

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。



新商品検討会では様々な議論が交わされる

国内ナショナル・ブランド

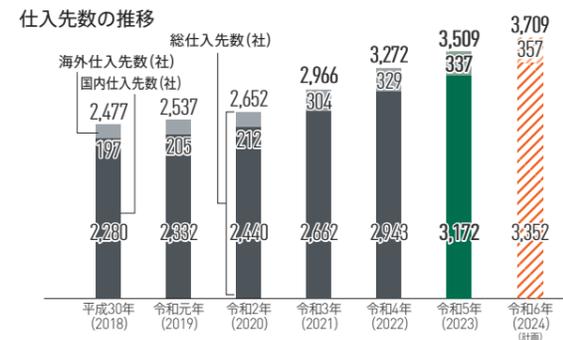
国内プロツールの多彩な選択肢を提供

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



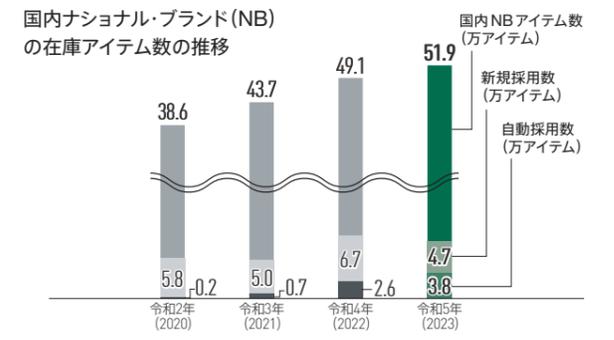
国内の仕入先様拡大を強化

モノづくり現場で求められているプロツールの仕入先様が国内にはまだ多く存在します。実績のある仕入先様を中心に取引を開始し、在庫を置くことでより多くのモノづくり現場に商品をお届けできる仕組みを整えています。



デジタルを活用し在庫アイテム数拡大を加速

国内の仕入先様の新商品も積極的に在庫を進めています。また今まで担当者の経験頼りだった商品採用を販売実績データに基づいて在庫化する「商品自動採用」を導入。最長で1年間かかっていた業務が3か月に短縮されるなど、商品採用にもDXを取り入れています。



ヤツマセンリスト/求品広告

「当社ではヤツマセン」とお断りした仕入先様の情報などを一覧化し仕入先開拓を行っています。また、新規仕入先様を募集する広告を「求人広告」ならぬ「求品広告」として新聞やホームページに掲載しています。



ホームページや広告で新しい仕入先さまを募集している

「3M×TRUSCO」オリジナルデモトラック

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



全国のモノづくり現場や得意先様へ出張PRに向出している

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。

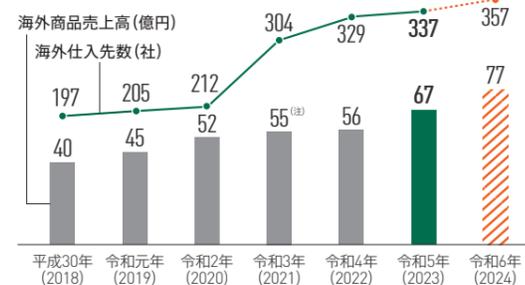
国と地域 **32** 海外仕入先数 **337社** 海外調達売上高 **67億円**



国内で入手が難しい商品も在庫

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

海外仕入先数及び海外商品売上高の推移



(注)「収益認識に関する会計基準」等を遡及適用していない数値です。

WEBメディア「世界のプロツール」

国内の総合代理店権を持つメーカー様も多いため、よりわかりやすく海外ブランドの魅力を伝えるためにWEBメディア「世界のプロツール」を展開。国内外の豊富なプロツールを扱っている当社ならではの目線で、モノづくり現場に役立つ海外ブランドの情報発信を行なっています。



世界のプロツール

世界の様々なブランドの歴史やストーリーをわかりやすく伝える記事を公開

TRUSCO's VOICE

海外の知られざる商品を、日本市場に浸透させる!



海外商品部 海外調達課
しまだ ひめか
嶋田 一芽香

海外調達課の仕事は、海外製品を「調達」し「在庫」したらおしまいではなく、単純に「高性能・珍しい・カッコいい」だけでは売上には繋がらないという意識を持ってバイヤーの仕事に携わっています。「海外トップシェアメーカーであっても、本当に日本で必要とされている商品なのか?」というマーケットインの着眼点を持つ必要があります。国内商品も日々進化している中、海外製品の何をセールスポイントとし、どうやって国内需

要を捉えるのか。様々な角度からみて、常に新しい発想のプロモーションを一から考えることが重要です。各メーカーに合った成功パターンを模索し、仕入れ部署であっても「商品売る」というシンプルな目標に向かって、仕入先様や調達課内、他部署との連携の上、ブランド、商品ごとの市場構築を行うことが一番のやりがいであると思っています。

カタログ・メディア

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カタログ・メディア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。

トラスコ オレンジブック2024
掲載アイテム数 約**369,000**アイテム
在庫アイテム数 **59万**アイテム
掲載メーカー数 **2,444**社 ページ数 **8,208**ページ 重量 **12kg**
定価: **12,000**円(税別)



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。また紙カタログの見やすさとWEBの検索性を融合した「トラスコ デジタルオレンジブック」も提供しています。



環境負荷軽減のため箱をモノクロに



WEB上でもカタログ同様の閲覧性



トラスコ デジタルオレンジブック

トラスコ オレンジブック ジュニア

商品分類ごとに代表的な商品を抜粋し、一冊にまとめたコンパクトカタログ。

2024年版
総ページ数:1,500ページ(A4判)
掲載アイテム数:約81,000アイテム
掲載メーカー数:1,689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

トラスコ 工事BOOK

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。

2024年版
総ページ数:708ページ(A4判)
掲載アイテム数:約30,000アイテム
掲載メーカー数:807社
定価:1,000円(税抜)

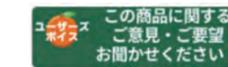
※表紙はUVラミコート加工で耐水・耐候性に優れ、現場で使っても安心です。



デジタルカタログ

プロツール調達に必要な情報が全て揃った商品検索サイト

商品検索や発注、見積もりが可能な総合サイト。商品情報だけでなく、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。また各商品ページ「ユーザーズボイス」を設置し、改善リクエストなどを直接投稿することも可能。ユーザー様と共に商品開発を進める体制も整えています。



商品だけでなくカタログやサービスなどのご要望も受け付け、商品・調達ツール開発につなげています。



トラスコ オレンジブック.Com

TRUSCO オレンジブック.Com

工場・作業現場のプロツール総合サイト



公開アイテム数は日々拡大中

トラスコ プロツールマガジン イチオシ

「イチオシ」アイテムの最新情報を掲載したカタログマガジン。

2024年版
総ページ数:244ページ(A4判)
掲載アイテム数:287アイテム
掲載メーカー数:257社
定価:500円(税抜)

表紙()内は起用年

野村 萬斎氏(2018) 渡辺 真理氏(2019)
田中 理恵氏(2020) モノづくり現場の職人(2021)
鈴木 修氏(2022) 大山 健太郎氏(2023)
日覺 昭廣氏(2024)



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。

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

在庫アイテム数593,554アイテム 令和5年(2023)12月末時点

切削工具(137,769アイテム)



生産加工用品(56,035アイテム)



環境安全用品(62,317アイテム)



工事用品(81,616アイテム)



作業用品(47,072アイテム)



物流保管用品(20,878アイテム)



ハンドツール(140,208アイテム)



研究管理用品(13,371アイテム)



オフィス住設用品(33,842アイテム)



物流戦略

即納こそ最大のサービス

「必要な時」に「必要なモノ」を「必要なだけ」というニーズにお応えするため、物流センターの全国展開や、最先端の物流設備の導入など、物流システムを進化させています。



物流戦略のツボ

全国即納を対応する
28か所の物流センター

固定費型物流で即納する276台の
配達便(備車153台/自社123台)

「高密度収納」と「高速入出荷」を
実現する物流機器

物流拠点

28か所 (物流センター17
ストックセンター11)
物流機器 高密度収納×高速入出荷

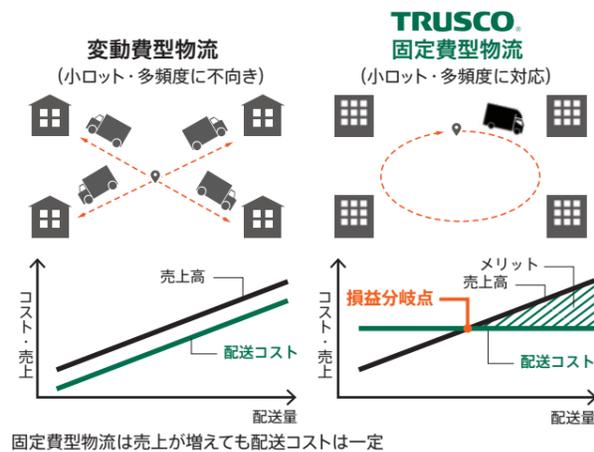
在庫出荷率 **92.1%**

固定費型物流
(276台)
得意先様

ユーザー様直送
(486万個)
ユーザー様

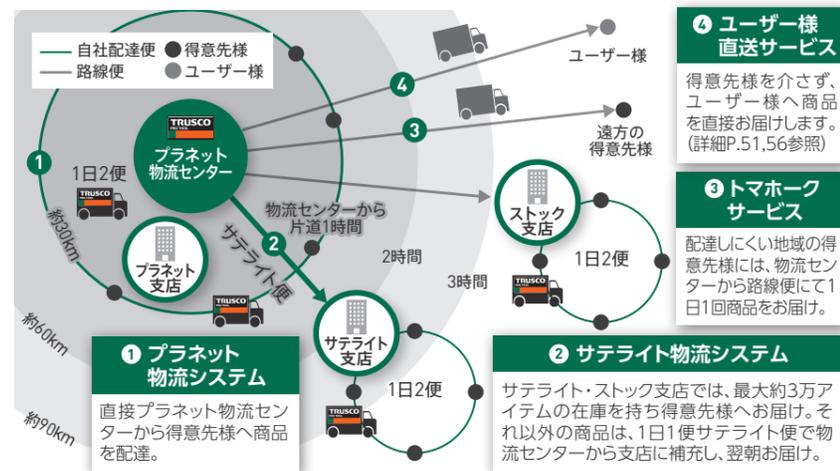
独自の固定費型物流

メーカー様からの購入が箱単位の商品でも、在庫を持つことで、1つからお届けが可能です。タクシーのように個別に配送する「変動費型物流」の場合、売上高に比例して配送コストがかかりますが、路線バスのように固定のルートを通る「固定費型物流」を導入することで、配送コストが固定化され、損益分岐点を超えると、利益を生む構造になります。この仕組みにより、得意先様には運賃無料(1日2便)、納品時に修理品や返品などの引き取りサービスを提供しています。さらに、コンテナでのお届けが可能になり段ボールなどの梱包資材が不要なため、環境負荷の少ない物流を実現しています。



即納を実現する配送ルート(プラネット&サテライト物流システム)

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



自社便の推進[44.6%]

商品がお客様の元へ届く最後の接点は、配達ドライバーであることから、毎日定刻に社員が配達することで、お客様のお困りごとなどをその場で聞き、迅速に対応することができます。(合計276台:備車153台/自社123台)



自社便を進め、商品をお届けする最後まで責任を持つ

「ニアワセ+ユーチョク」(荷物詰合わせ+ユーザー様直送)

プロツール流通に潜む「物流難題」を解決する

問屋が得意先様を経由せず、直接ユーザー様に商品をお届けすることは業界では一般的ではありません。しかし、問屋である当社がお客様からのご注文を1つの箱に「ニアワセ」(荷物詰合わせ)して、直接モノづくり現場へ「ユーチョク」(ユーザー様直送)でお届けすることで、「納期半減、梱包資材半減、配送運賃半減、環境負荷半減、作業負荷半減」につなげることができます。これは、豊富な在庫と世界最先端の物流機器とそれを支えるシステムなどを保有し、少量多品種の出荷に対応できる当社ならではのサービスです。



詳細はこちら

1箱当たり平均ニアワセ数(個/箱) **1.23** ユーザー様直送個口数(個) **486万個**

トラスコなら一度にまとめて、モノづくり現場に商品をお届け可能!



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



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

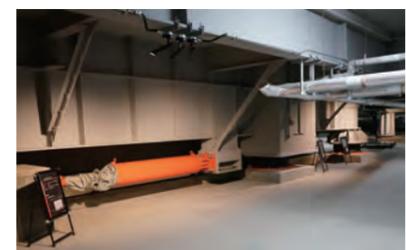


災害時でも供給を止めないために

物流センターの免震化 [3か所]

東日本大震災の際に、災害復旧で多くのプロツールが必要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・新潟(2026年稼働予定)



プラネット埼玉の免震装置

危険物倉庫の設置と期限管理による安全性強化

化学製品の在庫も多いことから、物流センターには危険物倉庫を設置しています。火災時はハロンガスが噴射され鎮火する機能を備えるなど、安全性の強化を図っています。また品質保証期限のある商品はシステム管理し、商品アイテム数が増加しても正確かつ効率的に管理ができる体制を整えています。



プラネット埼玉の危険物倉庫(約86坪)

緊急時の災害備蓄品を豊富に在庫 [208アイテム、6か月分]

災害時でも必要とされる発電機などの商品(208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など体制を構築することで、リスク軽減につなげています。



災害時に必要とされる備蓄品

ロジスティクス ワンダーランド

世界最先端の物流システムを導入

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

「ロジスティクス ワンダーランド プラネット埼玉」
 動画はこちら
 能力 効率 導入センター

1 AMR[自律走行搬送ロボット]



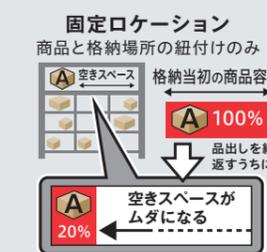
特に労力と手間のかかる大物、大量商品の入荷後などのパレット搬送時に活用し、省人化による作業工数削減に貢献している。

運搬能力 5.8km/h
埼玉

フリーロケーション「住所不定在庫管理システム」

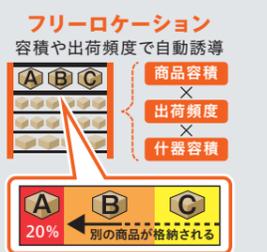
1つの商品に1つのロケーションが割り当てられる固定ロケーション方式から、在庫を出荷した後のスペースに、別の入荷商品を格納していくフリーロケーション方式への切り替えを進めています。

固定ロケーション
商品と格納場所の紐付けのみ



格納当初の商品容積
A 100%
品出しを繰り返すうちに...
A 20%
空きスペースがムダになる

フリーロケーション
容積や出荷頻度で自動誘導



商品容積 × 出荷頻度 × 什器容積
A B C
A 20%
別の商品が格納される

4 Butler®(バトラー) [自走型搬送ロボット]



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

出荷能力 70件/h(1ステーション)
保管能力 約2~3倍
作業効率 約18人分 東北 埼玉
※当社、取扱商品をもとに独自試算

6 バケット自動倉庫



一商品の在庫数量が比較的少ない小・中物商品をバケット(コンテナ)に高密度に保管。クレーンがバケットを自動搬送する。在庫の高密度化と入出庫の省人化、効率化を図る。

出荷能力 110件/h(1ステーション)
保管能力 約3~4倍 作業効率 約27人分 東北 埼玉 東関東 南関東 東海 滋賀 大阪 神戸

9 SAS(システマストリーマー)/シャトルラック[高速荷合わせ装置]



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

荷合わせ能力 1,800オリコン/h
東北 埼玉 東関東 南関東 東海 大阪 神戸

7 パレット自動倉庫



大物商品や重量物などをパレットで収納。大型クレーンが自動搬送することにより、スピーディーかつ正確に作業が可能。

出荷能力 35件/h(1ステーション)
保管能力 3倍 作業効率 約10.5人分 埼玉 北関東 東関東

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。

保管能力 2倍 埼玉 東関東 南関東 東海 滋賀 神戸 山陽

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



異形物など梱包が難しい商品の3辺寸法を読み取り、商品に合ったサイズの箱を作成。作業効率と梱包品質向上、資材削減に効果を発揮します。

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

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

2 AGV(無人搬送車)



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

運搬能力 3.6km/h
埼玉

3 GAS(ゲートアソートシステム) [ゲート式仕分けシステム] / DAS(デジタルアソートシステム) [デジタル式仕分けシステム]



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

仕分け能力 200件/h
作業効率 約60人分
東北 埼玉 東関東 南関東 東海 大阪 神戸

5 AutoStore(オートストア) [高密度ロボット収納システム]



床から天井近くまでピン(コンテナ)を積み上げることで空間効率を最大化できる設備。ロボットがコンテナ運搬を行い入出庫作業の効率化・省人化を図る。

出荷能力 120件/h(1ステーション)
保管能力 5~6倍 作業効率 約12人分 東北 北関東 埼玉 南関東

11 I-Pack®(アイパック) [高速自動梱包出荷ライン]



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.51, 56参照)。

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

12 パレタイズロボット



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

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

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、環境への取組み コーポレート ガバナンス 広報IR 中山視報 企業データ

販売戦略

得意先様の問題解決

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、各ルートの特性に適したサービスを提供し、得意先様の問題解決に取り組んでいます。



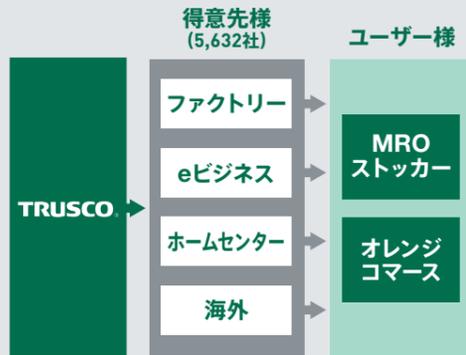
左から東京NB商品課 辻尾 原大、MROサプライ東京支店 支店長 白崎 千裕、大城 華莉絵

販売戦略のツボ

各業種の特性に合わせた4つの販売ルートを構築

「MROストックカー」「オレンジコマース」などユーザー様の利便性を高めるサービスを提供

「ニアワセ+ユーチョコ」、^{なおじろう}修理工房「直治郎」など環境保全につながるビジネスを展開



ファクトリールート

機械工具商 溶接材料商 他 4,888社 1,821億円 製造業、建設関連業など

日々変化するお客様のニーズに多様なサービスと営業力でお応え

工場や現場で使用する資材を扱う機械工具商・溶接材料商・電設資材商・管工機材商など幅広い業種の得意先様とビジネスを行うルートです。全国に営業拠点を持つことで、迅速にお困りごとに対応し、最適なサービスの提供でお客様の多様なニーズにお応えします。



全国59支店の展開で地域密着の営業対応を実現 (四日市支店 上條 真季)

eビジネスルート

ネット 通販企業 他 207社 591億円 製造業、一般消費者など

デジタルを活用しeビジネスに必要なサービスを提供

インターネットを通じて商品を販売する通販企業様へのビジネスと、ユーザー様の購買システムと当社の電子購買「オレンジコマース(P.56参照)」を連携する集中購買ビジネスを展開しています。リアルタイムデータ連携などで、お客様の購買効率を高めています。



ユーザー様の調達の効率化をサポート (通販東京支店 酒井 麻純)

ホームセンタールート

ホームセンター プロショップ 他 111社 242億円 屋外作業関連、一般消費者など

リアルとネットを融合したビジネスをサポート

全国のホームセンター様やプロショップ様とビジネスを行っているルートです。市場ニーズの変化に対応した商品提案、効率的な配送、店舗と通販サイトを連動させたオムニチャンネルビジネスのサポートなど様々な取組みを行っています。



JAPAN DIY HOMECENTER SHOW 2023 出展の様子

海外ルート

海外ディーラー 他 426社 25億円 海外製造業など

独自の強みを活かした海外ビジネス

国内の得意先様の海外現地法人や現地の機械工具を扱う得意先様とのビジネスを行っているルートです。タイとインドネシアには現地法人を持ち、現地版のカタログやご要望に合わせた在庫など当社の強みを活かして、地域のモノづくりの発展に貢献しています。



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

営業 [SSL(セールス&ソリューション)/SSP(セールス&サポート)]

得意先様の問題解決

全国59か所の営業拠点で、商品、物流、デジタルといった経営資源を活用し、トラスコ オレンジブックをはじめとした調達ツールや置き薬ならぬ置き工具「MROストックカー」、「ニアワセ+ユーチョコ」(荷物詰合わせ+ユーザー様直送)などの独自サービスを提供しています。

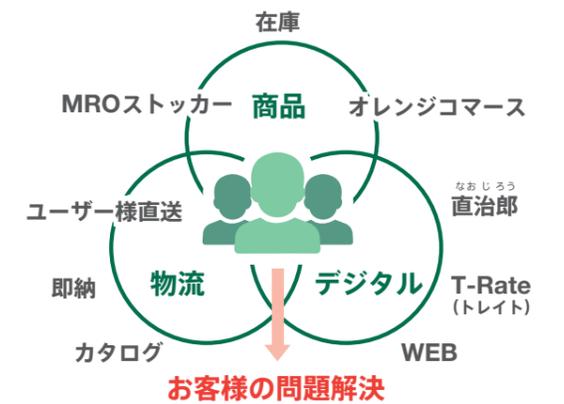
国内営業拠点 59か所

SSL(セールス&ソリューション)

数値化されないお客様の潜在ニーズを肌で感じ、商品・物流・情報システムなど自社の資源を活用しお客様が抱える問題をプロツールの供給を通じて解決していきます。

SSP(セールス&サポート)

社内にながら営業活動をする「内勤セールス」として、商品提案や価格交渉をはじめ、カタログやウェブサイトでは分からない問題やイレギュラー対応などもきめ細かくサポート。迅速かつ正確な対応で、得意先様からのご要望にお応えしています。



SSL(セールス&ソリューション) (京浜支店 石川 純平)



SSP(セールス&サポート) (MROサプライ東京支店 中西 璃子)

MROストックカー

「置き薬」ならぬ「置き工具」

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



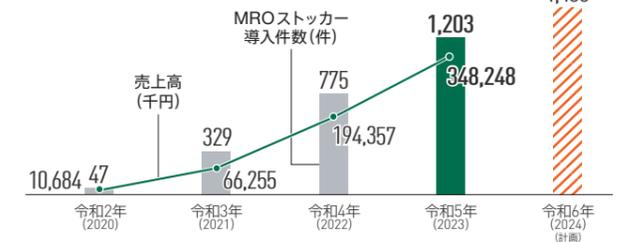
MROストックカー 特設サイト

導入数 1,203件

MRO STOCKER by TRUSCO



MROストックカー導入件数と売上高の推移



TOPICS 導入事例

産学連携研究施設 様

「研究開発に集中できる環境へ」

在庫数: 414アイテム
設置台数: 中軽量棚6台 ゴンドラ5台
設置場所: 研究開発施設内

利用者の声

MROストックカー導入後は、「必要な時に必要なモノを必要な分だけ入手できる」ので、研究に必要な備品を調達する手間が無くなり、研究に集中できる環境になりました。



主な在庫アイテム
ピーカー・フラスコ等の実験機器や消耗品



「ニアワセ+ユーチョク」(荷物詰合わせ+ユーザー様直送)



問屋による ユーザー様直送という 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つながります。

また、梱包資材や運送時のCO₂排出量を削減することができるため、環境保全にも貢献します。さらに、得意先様からいただいた複数のご注文について、ひとまとめにニアワセ(荷合わせ)してユーザー様へお届けいたします。



詳細はこちら

ユーザー様直送個口数 **486**万個

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

オレンジコマース ORANGE COMMERCE

いつものオレンジブックが、電子購買に

オレンジコマースはユーザー様がお使いの購買システムと連携が可能なプロツールに特化した電子カタログです。大手ユーザー様を中心に調達の効率化やコスト削減を目的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。



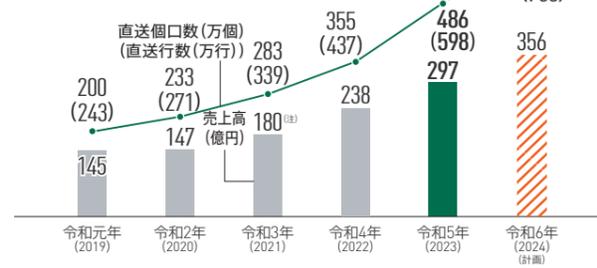
オレンジコマース詳細

連携企業数 **2,447**社



ユーザー様からMRO商材をスムーズに購入いただくための仕組みを構築

I-Pack®(アイバック)の増強でユーザー様直送に対応
ユーザー様直送個口数(行数)と売上高の推移



(注)「収益認識に関する会計基準」等を遡及適用していない数値です。

TOPICS 導入事例

産業資材の専門商社様

ユーザー様直送個口数/年: **792**個口(前年比+513個口)

利用者の声

遠方のお客様へは、複数の商品をひとつに再梱包し発送しています。直送サービスを活用し始めて、作業時間も短縮でき短納期でお届けすることもできて助かっています。

修理工房「直治郎」

なおじろう

平成10年(1998)開始

プロツールの再利用と得意先様の効率を両立したサービス

修理工房「直治郎」は、プロツールの修理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、お客様の環境問題への取り組みを支援します。



直治郎サイト

売上高 **22億4**百万円

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



直治郎サービスカタログ

海外現地法人

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5年(2023)12月末時点

- 商号: TRUSCO NAKAYAMA CORPORATION (THAILAND) LIMITED
- 代表取締役社長: 原田 和明
- 取締役: 東 則博
- トラスコ中山株式会社担当役員: 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
- 出資比率: 99.9%
- 敷地面積: 3,310坪
- 延床面積: 1,431坪
- 在庫アイテム数: 7万1千アイテム
- 在庫金額: 8.7億円
- 在庫総個数: 59万5千個
- 投資金額: 土地2.5億円/建物2.1億円
- 所在地: サムットプラカーン県バンブリー郡(スワンナプーム国際空港から南に13km)



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

トラスコナカヤマ タイランド 売上高・在庫アイテム数推移



※各期の売上高の日本円換算は期末時のレートで計算しています。

TRUSCO INDONESIA トラスコナカヤマ インドネシア

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

会社概要 令和5年(2023)12月末時点

- 商号: PT. TRUSCO NAKAYAMA INDONESIA
- 代表取締役社長: 宅野 洋平
- 監査役: 東 則博
- トラスコ中山株式会社担当役員: 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: 3,788億ルピア(約32億円)
- 従業員: 20名(出向社員3名、現地スタッフ17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: 6万7千アイテム
- 在庫金額: 7.2億円
- 在庫総個数: 46万5千個
- 投資金額: 土地11.3億円/建物6.4億円
- 所在地: 西ジャワ州プカシ県リッポーチカラン地区(首都ジャカルタから東に約40km)



現地のローカルディーラー様との連携を強化し、在庫を有効活用いただいている

トラスコナカヤマ インドネシア 売上高・在庫アイテム数推移



※各期の売上高の日本円換算は期末時のレートで計算しています。

デジタル戦略

サプライチェーン全体の利便性を向上

DXは手段であり、目的ではありません。「ありたい姿」を実現するためにデータを「核」とした様々なデジタルサービスを通じて、サプライチェーン全体の利便性向上につなげています。

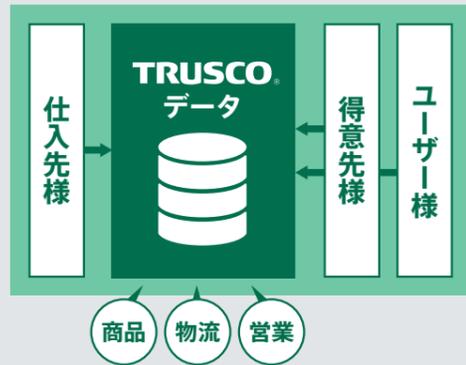


デジタル戦略のツボ

商品・物流・営業データを「核」として蓄積

サプライチェーン全体で様々なデジタルサービスを展開

プロツールのプラットフォーム「HACOBUne」を構築中

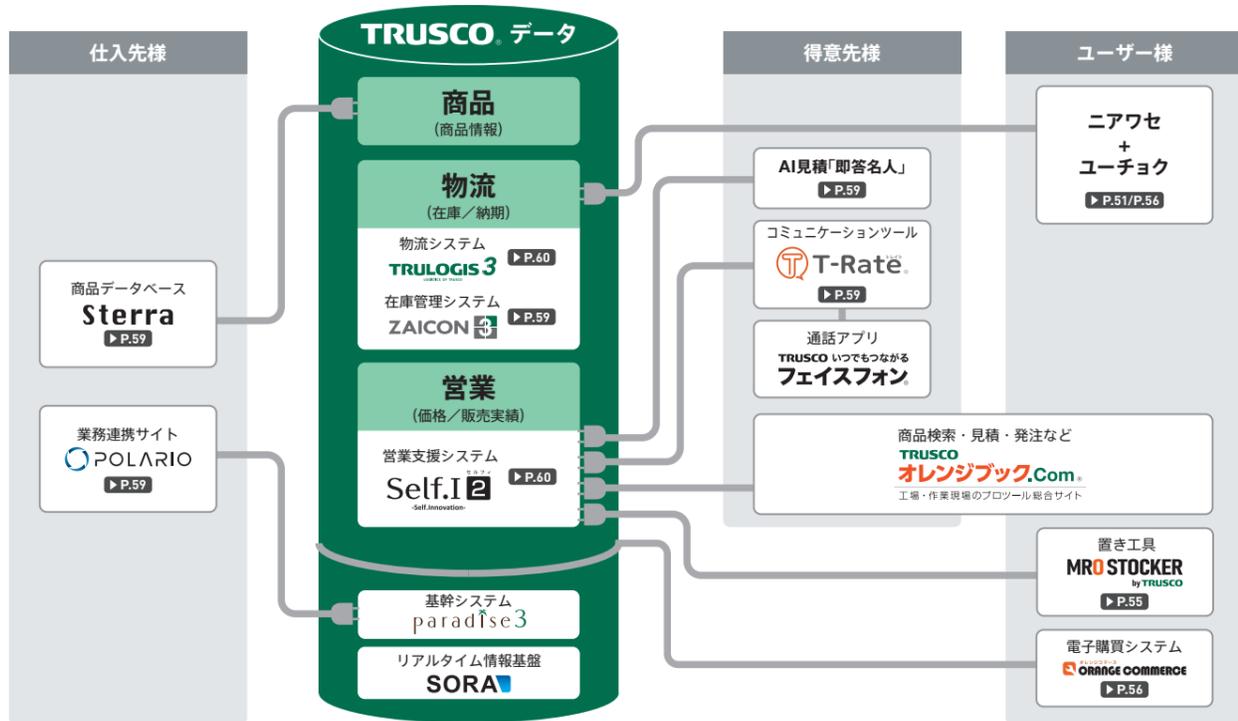


トラスコのDX施策

自動化できる仕事は、全て自動化

令和2年(2020)1月の基幹システム「パラダイス3」稼働を皮切りに、サプライチェーンの中で自動化できる仕事は、全て自動化することを目的に利便性を向上させる様々なシステムをリリース。AIを活用した適切な価格提示を実現したAI見積「即答名人」(P.59参照)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.59参照)など、業務改革とともに「問屋」として流通の中流にいる当社がデジタルを活用しDXを図ることで、サプライチェーン全体の商習慣の変革を進めています。

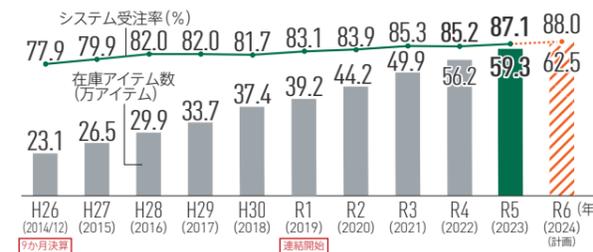


デジタルサービス

システム受注率[87.1%]

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。

システム受注率と在庫アイテム数の推移



商品データベース「Sterra(ステラ)」

商品データベース「Sterra(ステラ)」は、商品データの「基」となる商品情報管理システムです。仕入先様による簡単な商品情報登録、編集作業を可能にし、更新された商品情報が各種サービスにスピーディーに反映されます。



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

「T-Rate(トレイト)」により、チャットで問合せができ、PR商品を配信することや、得意先様が配達便の到着予定時間や配達商品などを知ることができます。また、TRUSCOといつでもつながる「フェイスフォン」により、PC、スマートフォンからオンライン通話アプリを利用して対面営業と同じサービスが可能になりました。



あと何分で何が届くかをリアルタイムで確認することが可能

AI見積「即答名人」[見積自動化率27.6%]

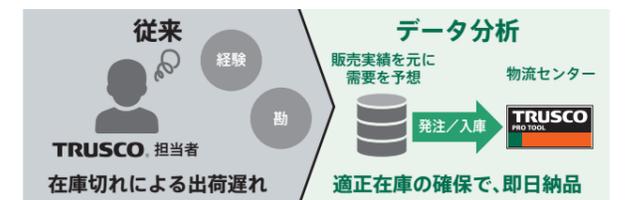
得意先様よりいただく1日平均3万件の見積りに、いかに早く返答するかが課題の一つです。そこで、AIによる自動見積回答システム「即答名人」を導入し、受注・見積実績をもとに、定期的に商品の適正価格を自動計算する特価最適化をすることで見積の自動化を推進。得意先様への回答スピード向上(最短5秒)につなげています。

(見積自動化率27.6%(令和5年(2023)12月末時点))



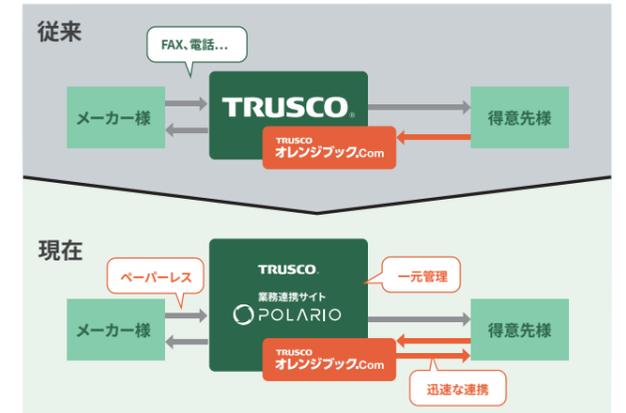
在庫管理システム「ZAICON(ザイコン)3」

商品の必要在庫数を売上実績から予測計算する在庫管理システム。商品の最適な発注点・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。



業務連携サイト「POLARIO(ポラリオ)」

仕入先様との見積対応や発注処理、納期回答などを一元化したシステムです。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。



物流システム 「TRULOGIS(トラロジス) 3」

TRULOGIS 3
LOGISTICS OF TRUSCO

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



営業支援システム 「Self.I(セルフイ)2」

セルフイ
Self.I 2
-Self.Innovation-

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



セルフイの機能が並ぶトップ画面

得意先様の実績がわかるカルテ画面

情報セキュリティ

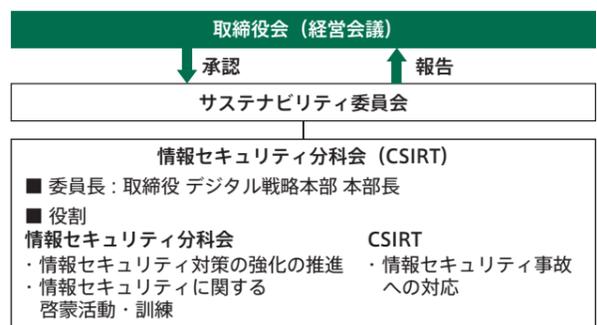
プロツールの安定供給に向けた情報セキュリティ対策

日本のモノづくり現場への安定した商品供給と取引拡大を行うためには、情報セキュリティ対策を継続して運用・改善していくことが重要です。モノづくりのサプライチェーンの一員として、全社の情報セキュリティリスクを認識し、情報セキュリティシステムを防御・検知・処置の3つの機能に分けて包括的な対策を実施しています。



情報セキュリティリスク管理体制

情報セキュリティリスクを経営課題の一つに捉え、制度的、技術的な観点だけでなく、従業員への教育も含めた組織的な仕組みを整備し、全社の取組みとして実施しています。また、サイバー攻撃を受けた際に対応できる社内体制と、サイバー保険を含めた外部の支援体制を準備しています。



TRUSCO's VOICE サプライチェーン全体の業務を効率化し、意思決定を早める



情報システム部
システム管理課 課長
すぎはら みお
杉原 美緒

AI見積「即答名人」は、2020年1月よりサービスを開始しました。受注・見積実績データをもとに定期的に商品の適正価格を計算し、自動で見積回答を行っています。得意先様の「早く見積回答がほしい」というニーズに応えるとともに、社員のマニュアル作業の削減も実現しています。また、得意先様に早く見積を回答す

ることは、モノづくり現場でプロツールを必要とする数多くのユーザー様の意思決定を早めることにもつながっています。このように、当社ではサプライチェーン全体の利便性向上のためにデジタルによる変革を続けていきたいと考えており、「即答名人」のブラッシュアップにも継続して取り組んでいます。

ビジネス変革プロジェクト「TRUSCO HACOBUne」



モノづくり現場を支える「プラットフォーマー」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。



プロジェクトの詳細



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 (2021年6月、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)

ビジネスフローの変化

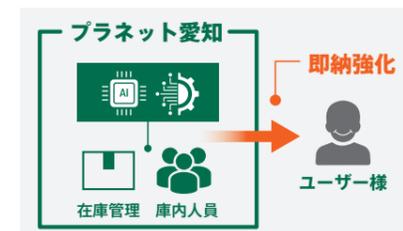
名古屋大学様、GROUND様、シナモンAI様は当社の物流や商品データに深く連携していき、お客様の利便性をさらに向上させるフローを構築してまいります。様々なデータ

をサプライチェーン全体の効率化につなげていき、得意先様、ユーザー様がより便利に活用いただけるプラットフォームを目指していきます。



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
 在庫リソース・在庫管理をAIや最新テクノロジーで最適にコントロールする機能を持つ、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」を中心に、物流全体でエンドユーザー様への即納を大幅に強化していきます。



コントロール機能を高めユーザー様への即納を強化

2 商品データプラットフォーム

必要な商品データがなんでもある
 商品データベース「Sterra」のリニューアルにより1,000万アイテム以上のデータ保持を可能にします。また、AIによるデータ収集で商品情報登録のスピードを加速させ、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。



AIを活用し商品登録アイテム数の大幅増を見込む

3 UXプラットフォーム

ベストなものが簡単に選定、購入できる
 ユーザー様が必要な商品を簡単に見つけ、販売店様経由で購入できるECサイトを構築します。見積り・発注業務における大幅な手間削減に加え、「在庫」「ユーザー様直送」など、当社機能をいつでも利用いただけるようにし、さらなる利便性向上を実現します。



ユーザー様が当社機能を最大限活用できる仕組みを構築

人材戦略

難題解決力を高める

「しくみのないところに人は育たず」という考えのもと、部門横断の人事異動や360度評価など、自覚を引き出すしくみを整備。難題解決力を持つ人材の育成を目指しています。



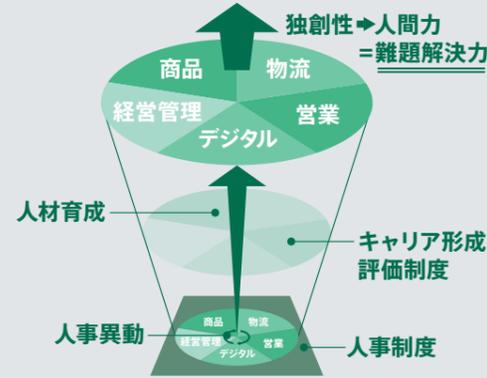
左から 東京管理課 課長 荒木 良祐、
経営企画課 徳永 真麻、須田 全

人材戦略のツボ

部門を超えた人事異動により
多面的なスキルの習得

360度評価(OJS)による公正な評価

自覚を積み重ねた「人間力」
=難題解決力の育成

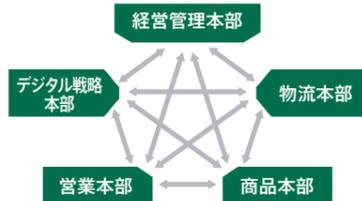


人事異動(ジョブローテーション)

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、様々な仕事を体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、組織の新陳代謝を上げ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。

トラキャリア申告 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。



情報システム部
IT企画課 係長心得
たかうし ゆり
高氏 悠里

TRUSCO's VOICE 色々経験したからこそ、しくみを支える部署で働きたい!

オープンポジションチャレンジ制度を活用し、IT企画課へ配属になりました。入社してからこれまで複数の部署を経験する機会に恵まれましたが、どこにいてもシステムは自社にとって欠かせない物と感じていました。また、情報システム部の方とお話するときには計画性や俯

瞰的な視野・整理された資料づくりなど感心する点が多く、いつしか自分でもそうしたスキルを身に付けて貢献したいと思うようになっていました。自身にとって未知の分野で苦戦することも多いですが、挑戦しがいのある毎日を過ごしています。

キャリア形成

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、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。HRサポート課も設置しており、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。



4年目スキルアップ・コース研修後の集合写真

コース一覧

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

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。	一般社員、ボス ^(※1) 、ボスチャレンジ生 ^(※2) 、専門職の各評価項目を5段階で評価。	評価給・賞与・ファイナンシャルボンド・昇格・降格に関わる人事考課に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。	株主総会閉会后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段階で評価。	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

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
環境への取組み
コーポレートガバナンス
広報IR
中山財団
企業データ

人材育成

自覚に勝る教育なし

成長はどこまでいっても本人の「自覚」が必要であると考えています。誰かに言われたから行うのではなく、自身のあるべき姿や実践すべき事を主体的に考え行動に繋げる研修

を実施しています。研修や通信教育等の学習機会の提供により「自覚」につながるきっかけづくりを行っています。

TRUSCOステージ・トライアル(階層別研修制度)

対象	内容	種別	マインド	実務理解	自己啓発
内定者	e-learningで社会人基礎力の事前学習	選択			e-learning
新入社員	ビジネスマナーや会社理解等の社会人基礎力をつける	必須	新入社員研修	物流実務報告会	
2年目	OJTに特化し、専門部署からの講義で知識を付ける	必須		2年目社員研修	
3年目		選択		3年目社員研修	
4年目	社会の変化に気付くべきか考え行動する	必須	スキルアップ・コース		
主任	自組織の中核として「主任」の在るべき姿を考える	立候補	リーダーズ・コース		
ポストチャレンジ生	ポストとしての視座を身に付ける	立候補	ポストチャレンジ・コース		
新任ポスト	ポストとしての実務知識とところざしを身に付ける	必須	新任ポスト研修		
全責任者	ポストとして必要な能力を身に付ける	必須	ポストマネジメント・コース		
教育リーダー	2年目社員の教育リーダーとして人を育てるための関わり方を身に付ける	選択		教育者研修	
全社員	商品や会社の知識を身に付ける 指定の期間内に受講をすると通信教育費用の半額を会社が補助する	必須 選択		オレンジ博士資格試験	TRUSCO通信教育

※その他、目的別研修などを実施し学びの場を提供しています。

人材採用

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。



当社の取扱い製品を直接見て触って体感できる機会を提供

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くと考え開催しています。2021～2023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

働きやすい環境づくり

企業には社員が安心して、安定して働ける職場を提供する義務がある

社員が安心して長く働き続けられるようにするため、当社は非正規雇用を原則禁止し、社員全員が正規雇用です。トラスコの一員として一緒に働く従業員のために想いを込めて子供に接してほしい、美味しい料理を作ってほしいという考えから、保育士、栄養士ともに正社員で採用しています。

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:12.2日)。

TRUSCO スマイルサポーターズ

仕事やプライベートの不安や悩みを社員に相談できるメンター制度です。現在全国で7名がサポーターを務めています。

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し、正社員の保育士が常駐しています。またプラネット埼玉の従業員食堂には、正社員の栄養士が従業員の健康を考え、こだわりのオリジナルメニューを提供しています。



プラネット南関東の託児所「トラキッズいせはら」の保育士(左から香田 恵子、今井 香織)と子供たち(左から 星 亜希、市川 小百合)

働きやすさに関する指標^{※1}

	令和4年 (2022) 12月期	令和5年 (2023) 12月期
年次有給休暇の取得率	65.8%(社員)	65.3%(社員)
1か月当たりの従業員の平均残業時間 ^{※2}	18.1時間	17.9時間
従業員の育休復職率	98.0%(44名)	100.0%(46名)
男性従業員の育休取得人数	9名	17名
男女別の育児休業取得率 ^{※3}	男性42.8% 女性97.7%	男性55.6% 女性85.7%
採用した従業員に占める女性従業員の割合	46.7%(社員)	47.9%(社員)
従業員に占める女性従業員の割合	35.2%(社員) 73.9%(パートタイマー)	35.5%(社員) 73.2%(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	22.8%(57名)	23.7%(58名)
管理職に占める女性従業員の割合	7.8%(10名)	8.7%(11名)

※1.上記指標は親会社のみの数値を記載しています。

※2.法定内残業含む。

※3.算出方法は下記の通りです。
その年度に育児休業を取得した人数/その年度に(配偶者が)出産した人数

男女別賃金比率(男性の賃金に対する女性の賃金の割合)

	人数	賃金比率
正社員	男性	930
	女性	420
		73.8% (+0.6%)
正社員 (各種手当除く)	男性	930
	女性	420
		82.4%
正社員 (管理職除く)	男性	816
	女性	412
		80.0% (△0.1%)
契約社員・パートタイマー	男性	307
	女性	847
		85.3%
全従業員 (パートタイマー含む)	男性	1,237
	女性	1,267
		53.2% (+2.0%)

対象期間:令和5年(2023)1月1日～令和5年(2023)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

- ・平均勤続年数の差 男性:18.5年 女性:9.7年
- ・平均年齢 男性:43.4歳 女性:33.2歳
- ・管理職の人数の差 男性:115名 女性:11名
- ・各種手当の差 各種手当を除く比率は82.4%

男女の賃金差異の理由として、女性の勤続年数が男性に比べて短く、平均年齢が低いことが挙げられます。また、管理職に占める女性社員の割合が低いことも挙げられます。さらに世帯主に対してのサポートとして各種手当の制度を設けています。各種手当を含む福利厚生については、社員のプライベートを充実させるためにも当社独自の制度を整えています。

男女の賃金差異 取組み中の内容について

当社では平成18年(2006)頃から女性社員比率引上を目標に掲げ、採用活動や働き続けやすい職場づくりを進めています。また管理職に占める女性社員の割合は、令和8年(2026)までに新任管理職の5割を女性にすることを目標に取組んでおります。令和6年(2024)1月には当社初の女性部長が誕生しました。また令和6年度(2024)の管理職候補(ポストチャレンジ生)に占める女性従業員の割合は23.5%(前年比+15.2%)となりました。

「提案女子会」について

令和6年(2024)新設

立候補制により決定した女性社員が経営会議に参加し、改善・改良・成長提案を行う制度です。全国から合計8名の女性社員が参加しています。



提案女子会メンバー
後列左より、課長 吉見 今日子、課長代理 松田 しおり、主任 川口 正子、中久保 裕美、前列左より、課長 中西 陽子、村上 麻菜美、福原 希望、係長心得 緒方 理美

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。

働 働き方支援 (一部抜粋) **休** 休暇・休業支援 **育** 育児・育休支援 **他** その他 ※制度利用人数及び回数は令和5年(2023)の実績です。

育児休業制度(最長3年取得可能) 育

平成4年(1992)開始 (制度利用人数:64名)
希望すれば子どもが3歳になった月末まで取得することができます(法定では1歳になる前日までの育児休業が取得可能)。



採用課 小松原 里奈とお子さん

半日正社員制度 育

平成13年(2001)開始 (制度利用人数:129名)
子供が小学6年生修了まで、1日最大3時間短縮可能(法定では子供が3歳になるまで2時間短縮)。妊娠や介護、傷病等の場合も制度を利用できます。



プラネット埼玉 副センター長 小島 朋子

ハッピーサンデー制度 働

平成14年(2002)開始 (制度利用人数:13名)
単身赴任者が帰省した際、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。



ロジプラットフォーム開発室 兼 P愛知準備室 室長 橋口 慎太郎とご家族

ファイナンシャルボンド(退職金の年次支払) 他

平成15年(2003)開始
退職金を退職時に一括支給するのではなく、毎年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。



海外販売課 福島 和香菜と工藤 恵介

おしどり転勤制度 働

平成17年(2005)開始 (制度利用人数:18名)
※直近3年間
社内外問わず配偶者の転勤があった場合に、配偶者の転勤エリアについていき、勤務を続けることができる制度です。



東京NB商品課 猿渡 なな帆(写真右) 夫妻

希望転勤制度 働

平成17年(2005)開始 (制度利用人数:67名)
※直近3年間
本人または家族のやむを得ない事由(結婚や介護など)により、希望する勤務地への転勤を申請できる制度です。



東京NB商品課 来田 彩果、通販東京支店 新谷 知起夫妻

積休バンク制度 休

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

積休バンク制度改定後のポイント

- ・積立日数を無制限に(上限撤廃)
- ・利用用途を拡大(学び、ボランティア等も対象)
- ・退職時に積休を一括買取

積立日数が無制限となり、もしもの時も安心

育児支援手当 育

平成19年(2007)開始
10歳未満の子どもを持つ社員に、子ども一人につき月1万円を支給しています。平成26年(2014)からは、育児休業中の社員にも支給を開始しました。



東京NB商品課 辻尾 原大とご家族

ウェルカムバック制度 休

平成26年(2014)開始 (制度登録者数:37名)
再雇用者累積:4名
育児・介護・不妊治療・当社事業所がない地域への配偶者の転勤が理由で退職した社員を、離職期間10年以内に限り再雇用する制度です。



プラネット東北 鈴木 美智子

トラスコライフ延長制度 働

平成27年(2015)開始 (制度利用人数:15名)
70歳に到達した社員を、本人が希望し一定基準を満たした場合、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 シニア 竹川 忍

産休・育休の復職支援 育

平成27年(2015)開始
タブレット端末を貸与し、イントラネット内のチャット「トラママPort」で情報交換が可能。4か月ごとに「事業所訪問デー」を設け復職しやすいようサポートしています。



札幌支店 滝本 祥子

トラスコ新社会人支度金制度 他

平成28年(2016)開始 (制度利用人数:84名)
新入社員が社会人生活をスムーズに送れるよう必要な支度資金を援助。入社約1か月前を目途に支度金を支給しています(入社後一人暮らしの社員20万円、実家暮らしの社員10万円)。



プラネット埼玉 金沢 晃誠

マイホームコンシェルジュ(住宅相談室) 他

平成28年(2016)開始 (制度利用件数:4件)
社員の一級建築士2名による住宅に関するお困りごとを相談できる窓口を設置しています。



プロパティ課 主任 岡本 智里と竹内 亮輔

在宅勤務制度 働

①平成29年(2017)開始 ②令和2年(2020)開始
①常時型:事業所の移転・統合、配偶者の転勤、自身の傷病や介護などを理由に出社が困難になった場合に利用できます。
②任意選択型:事業所長の許可を得て、週2回まで在宅できる制度です。



トラスコ オレンジブック.Com課 主任 藤原 久美

社内副業制度(ハイブリッド勤務制度) 働

令和元年(2019)開始 (制度利用回数:150回)
希望する社員が、休日に所属とは異なる部署で働き、副業収入を得ることができる制度です。誰でも作業可能な業務を対象とし、新たな気付きを得ることができます。



鳥栖支店 係長心得 宮原 正弘

育休卒業勤務制度 育

平成31年(2019)開始
育児休業中の社員が安心して復職できるように、育児休業終了後、子どもが3歳になるまで勤務日数・時間及び事業所勤務が在宅勤務かを選択できる制度です。



大阪NB商品課 主任 荒瀬 かおり

ちょこっと失礼制度 休

令和2年(2020)開始 (制度利用回数:29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。



東京PB商品課 田部 友理

お先に失礼制度 休

令和2年(2020)開始 (制度利用回数:88回)
早く仕事を終わらせる意識や習慣を根付かせるために、所定労働時間内でも早く帰ることを認める制度です。週1回、30分の終業時間繰り上げを上限として利用できます。



東京PB商品課 主任 佐藤 綾子

制度	開始時期	概要
パースデー休暇制度 休	平成8年(1996)	有給休暇の取得促進を目的に、社員の誕生日(前後1か月)に年次有給休暇を「パースデー休暇」として取得することを奨励しています。(制度利用人数:114名)
マタニティーボーナス制度 育	平成17年(2005)	出産特別休暇(14週間)を賞与の算定対象期間とし、賞与を支給する制度です。
コウノトリ休職制度 育	令和3年(2021)	心身の負担を減らし不妊治療に専念してもらえよう、特定不妊治療に限り最長1年間休職可能な制度です。休職中の社会保険料は会社が全額負担します。(制度利用人数:2名)
勤務エリア維持・コース変更特例 働 育	令和3年(2021)	不妊治療を理由として申出があれば、最長1年間は転居を伴う異動を行わず、エリアコースに変更した場合は、元のコースに戻る際の考課条件を免除します。(制度利用人数:1名)

※上記の他、あすなる補助金制度や時差勤務制度、フリースピズ制度、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。

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き、企業の成長につなげていきます。



健康経営取り組み指標

取り組み指標	年度	令和4年(2022)	令和5年(2023)
定期健康診断受診率 ^{※1}		100.0% ^{※2}	100.0% ^{※3}
定期健康診断二次検査受診率		87.9% ^{※2}	84.4% ^{※3}
ストレスチェック受検率		100.0%	100.0%
喫煙率(全従業員)		13.7% ^{※2}	14.5% ^{※3}
SASスクリーニング検査受検者数		71人	172人

※1. 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。受診率は100%を維持しています。
 (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
 ※2. 令和3年(2021)3月～令和4年(2022)3月の数値となります。
 ※3. 令和4年(2022)3月～令和5年(2023)3月の数値となります。

トラスコ中山健康保険組合

平成31年(2019)開始

単独の健康保険組合設立への想い

人生を預かる企業として、社員・家族の健康にも責任を持ちたいという想いから、平成31年(2019)4月より、当社単独の健康保険組合である「トラスコ中山健康保険組合」を東京本社内に設立しました。設立によって、当社独自の保健事業をより充実させることが可能となり、現在は社員が長く安心して働き続けられるよう、当社にあった様々な取り組みを進めています。

各種補助

- ・特定不妊治療補助(上限5万円・1子につき6回まで)
- ・禁煙外来補助(上限2万円)
- ・HPV検査補助(5年に1回自己負担なしで受診可)
- ・かんたん歯科チェック提供(100名限定)

女性の健康オンラインセミナー・全年齢への特定保健指導

「月経疾患・更年期」「管理者が知っておくべき女性の健康」など女性の健康に関するセミナーを配信。

トラスコ中山株式会社 「健康宣言」

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



ヘルスケア課(東京本社) 保健師 天川 昌子
 ヘルスケア課(大阪本社) 保健師 主任 山田 清美

健康経営戦略マップ

健康経営で解決したい課題を明確にし、そこに至るプロセスを可視化します。指標を経年でとらえ、取り組みを具現化することで、PDCAサイクルを効果的に回します。



健康経営戦略マップ

オリジナル保険証(見本)
 トラスコ中山健康保険組合HP

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

個人向けの健康管理アプリ「Pep Up」(ペップアップ)

令和5年(2023)、健康状態を「見える化」する個人向けの健康管理アプリ「Pep Up」を導入。ポイント獲得の仕組みを活用して、従業員一人ひとりの健康意識が高まることを目的としています。40歳以上の被扶養配偶者も利用可能。

福利厚生

安心して長く働き続けるために

当社では、従業員が安心して長く働き続けるために雇用延長制度や永年勤続表彰などの各種福利厚生制度を設けています。

各種制度

永年勤続表彰

当社では、これまでの感謝の気持ちと今後の期待を込めて勤続年数に応じた永年勤続表彰制度を設けています。また、「安心して長く働き続ける」を実現するためにライフステージに応じた各種制度を設けています。

勤続	正賞	副賞
10年	記念品 (フォトフレーム)	5万円
20年		10万円
30年		15万円
40年		5万円
50年		3万円

社員の還暦祝い

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



東京ベイコート倶楽部ホテル&スパリゾート(東京都江東区)

雇用延長制度

65歳定年を迎えた社員を70歳まで継続雇用する制度です。

70歳雇用延長満了祝い

70歳で雇用延長満了を迎えた社員にお祝い金100万円を贈呈しています。70歳で雇用延長満了を迎える前に退職する場合でも年齢に応じてお祝い金を贈呈しています。



後方左より、係長心得 川又 康弘、支店長代理 嘉数 遥香、鹿野 大地、千葉 悠介
 前列左より、久保 夢、黒川 のどか、青柳 翔海

中山年金[10%補助]

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

従業員持株会[10%補助]

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

財形貯蓄

給与と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。

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。

TRUSCO's VOICE 漆黒時代を乗り越え、安心して長く働き続けることができた理由



HC九州物流センター 主任 つかみちはる 堤 路晴

平成3年(1991)4月入社以来、永年勤続10年、20年、30年、昨年33年目で還暦祝いを頂く事が出来ました。若い頃は、ホームセンター部門の営業として担当しましたが、当時の商慣習はまだ整備されておらず、大変苦勞した思い出があります。しかし、企画提案した商品が導入となり、チラシに掲載され、リピート注文が殺到する等、大変楽しい思い出があります。ト

ラスコ暗黒・漆黒・ブラック時代(笑)でしたが、なぜか突っ走って、失敗しながら、苦勞しながら、楽しみながら、長く務める事が出来ました。これはやはりトラスコの成長と信頼が魅力(妻の力も)だったと思います。将来も年金や仕事、健康等、気になる年代ですが、トラスコが一番じゃないでしょうか。

設備

保養所・研修施設 [3か所]

京都、軽井沢、箱根の3か所に保養所・研修施設を所有しています。社員旅行、社員研修など様々な用途で利用しています。「美味しい料理を食べてもらいたい」と思う人に料理を作ってほしいという想いから料理人も正社員です。



京都 神楽岡 蓮月荘のラウンジ東山

京都 神楽岡 蓮月荘

日本の古都京都にある吉田神楽岡町に位置する「京都 神楽岡 蓮月荘」。上質な素材やアート作品、一流のおもてなしに触れ、職人の技やモノづくりに対する想いから学び取る心の在り方を感じることができます。



大文字山の「京都 五山送り火」が眺望できる



左から料理長 唐津 祐作、副支配人 小関 真由美、支配人 日高 健一

トラスコ・リゾート&スパ 軽井沢

歴史と森が共生する森のリゾート「トラスコ・リゾート&スパ 軽井沢」。五千円札の肖像としても知られる新渡戸稲造が過ごした洋風別荘の跡地に建てられました。豊かな自然に囲まれた軽井沢を堪能できます。



JR軽井沢駅から徒歩圏内の好立地にある



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

トラスコ・リゾート&スパ 箱根

箱根の大自然に溶け込むように佇む「トラスコ・リゾート&スパ 箱根」。美しい自然に包まれながら、そして社員料理人が提供する美味しい料理を堪能しながら充実したひとときを過ごせます。



美しい自然と箱根の源泉を堪能できる



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

リゾートマンション [19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19か所あります。

- ・札幌市中央区
- ・東京都港区
- ・仙台市青葉区
- ・神戸市中央区
- ・群馬県吾妻郡草津町 など



THE SENDAI TOWER
一番町レジデンス
(宮城県仙台市青葉区)

独身寮 [4か所]

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か所所有。その他の地域では借り上げ寮を用意しています。



トラスコース新橋
(東京都港区)



トラスコース大阪
(大阪府東大阪市)



トラスコース綾瀬
(東京都足立区)

クルーザー [2艇]

神奈川県横浜市と兵庫県芦屋市に各1隻クルーザーを所有。個人ではなかなか経験できないクルージングの楽しさを味わう場として提供しています。また、一級小型船舶操縦士免許取得者(取得者:103名)には受験費用の約半額を会社が負担しています。(令和5年(2023)12月末時点) また、定期的にクルージングイベントを開催し、社員や社員の家族同士の交流の場としても活用しています。



クルージングイベントの様子
(東京本社・松戸支店の参加メンバー)



トラスコースI世(横浜)
長さ:約41.00フィート(12.50m)
重さ:約18トン、定員:12名
出力:370馬力(5,460cc)×2機



トラスコースII世(芦屋)
長さ:約36.00フィート(10.98m)
重さ:約12トン、定員:12名
出力:285馬力(3,600cc)×2機

04

やさしさ、未来へ (サステナビリティ)

サステナビリティという言葉が広まる25年以上前から、「やさしさ、未来へ」という環境理念を掲げ環境活動を行ってきました。現在では、社会活動やガバナンスも含めた未来への取組みを総称して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	72
人権	73
環境への取組み	74
コーポレートガバナンス	78
広報IR	85

やさしさ、未来へ

「やさしさ、未来へ」とは

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



詳細はこちら



「やさしさ、未来へ」基本方針

当社は、プロツールサプライヤーとして、いつの時代も日本のモノづくりのお役に立ち続ける企業でありたいと考えています。「人や社会のお役に立てこそ事業であり、企業である」というところざしのもと、事業を通じて社会

価値と企業価値の両方を生み出すこと(TSV[※])で、社会課題の解決や持続可能な地域社会へ貢献します。

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

やさしさ、未来へ

環境への取組み P.74

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



東京本社屋上の太陽光パネル

企業統治 P.78

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



第62期ボスコン(全国責任者会議)で実施した経営会議の様子

社会 P.85

従業員の家族、取引先様、株主様などの「縁ある人々」とのコミュニケーションを大切にしています。



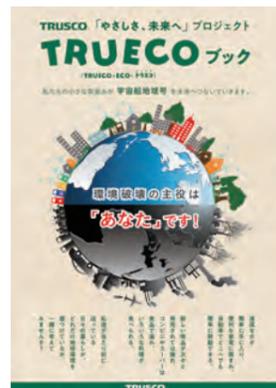
中山ワンダフルフェスタ(P.89)にスタッフとして参加した当社社員と内定者

環境破壊の主役は「私たち自身」です!

TRUSCO「やさしさ、未来へ」プロジェクトの一環として「TRUECOブック」を発刊。環境破壊というと企業や国家の責任ばかりがフォーカスされますが、環境破壊の主役は「私たち自身」であることを再認識するために、日常生活における行動チェックリストを掲載しています。



詳細はこちら



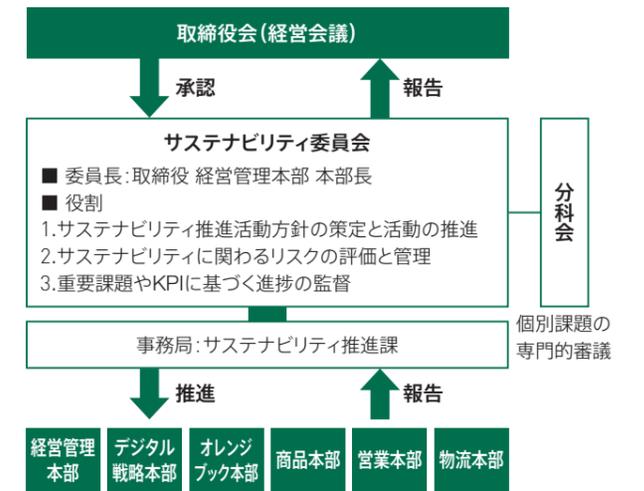
TRUECOブック

サステナビリティ推進体制

重要課題に対し、具体的なテーマと施策、KPIを設定しています(P.28参照)。各本部がその各種施策の実行を担い、サステナビリティ委員会ではKPIに基づきその進捗状況を監督しサステナビリティを推進していきます。また、気候変動をはじめとするサステナビリティに関するリスクの評価と管理もサステナビリティ委員会にて行っています。



サステナビリティ推進体制の詳細はこちら



TRUSCO's VOICE 事業を通じた社会課題の解決や持続可能な地域社会への貢献



経営企画部 サステナビリティ推進課 主任
つむら まい
津村 麻衣

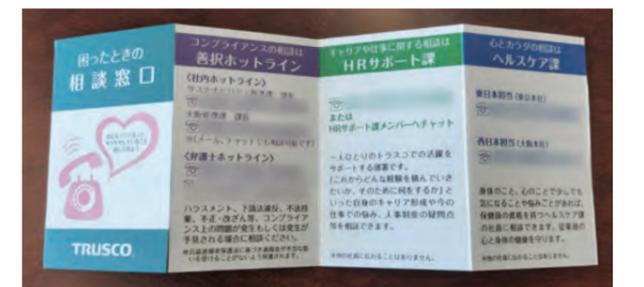
「人や社会のお役に立てこそ 事業であり、企業である」というところざしのもと事業を行ってきました。その結果として当社が事業を通じてどのような社会価値を生み出しているのかを、社内外に分かりやすく開示するのが私の仕事の一つです。また、事業を通じて、さらに人や社会のお役に立つためにはどうすればよいのか、気候変動問題への対応や人権の尊重など、他の部署と連携しながら新しい課

題にも取り組んでいます。「トラスコが生み出す社会価値とはなんだろうか」ということを常に考え、商品/物流/販売/デジタル/人材、など部署を横断し様々な社員と協力し仕事ができるのはこの部署ならではの、そのような観点から当社の企業価値の向上に取り組めることをやりがいに感じています。

人権

縁ある人々の人権の尊重への取組み

当社は、「人や社会のお役に立てこそ 事業であり、企業である」というところざしのもとで事業活動を行い、存在理念として「我々は企業活動を通じて社会に貢献することを使命とし、縁ある人々の幸福(しあわせ)を実現する。」と宣言しています。これらところざしや理念に則り、これまでも、非正規雇用の原則禁止、健康経営、パートナー善処ホットライン(仕入先様の相談通報窓口)の設置などの取組みを行ってきました。今後も事業活動を通して縁ある人々の幸福(しあわせ)を実現し、人権の尊重に取り組めます。



内部通報窓口の他、様々な相談窓口を設置し、人権問題が発生した際も利用できる体制を構築しています。



取組みの詳細はこちら

環境への取組み

E

事業を通じた環境負荷軽減への取組み

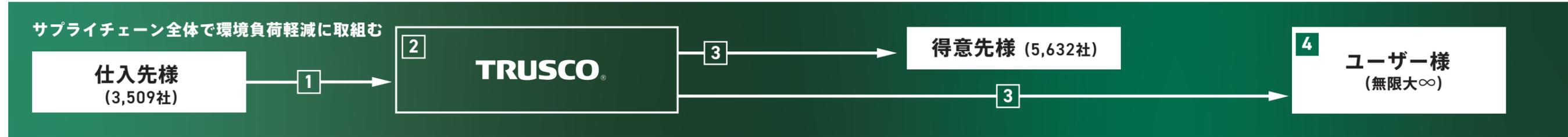
豊富な在庫による調達の一元化や固定費型物流など、ビジネスモデル全体の省エネ設計を目指してきました。また、自社での環境負荷の軽減、環境に配慮したPB商品の企画開発、積極的なリサイクル・リユース・リ

ターナブルを実施し、自社のみではなく、自社製品を使用するユーザー様までサプライチェーン全体の環境負荷軽減に取り組んでいます。

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

当社では、「私たちの小さな小さな取組みが、未来の大きな思いやりにつながるよう、地球に優しい企業を目指します」という思いから、1998年に「やさしさ、未来へ」という環境理念を掲げ、環境より利益が優先された時代から様々な取組みを長年行ってきました。

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



1 仕入れる・開発する

商品の仕入れや開発段階から、環境に配慮した商品を取り扱うことや少ないエネルギーで商品を仕入れることに取り組んでいます。

在庫化による環境負荷軽減 1,534t削減※

問屋である当社が幅広く在庫を持つことで、仕入先様の商品の発送回数が削減され、商品の仕入輸送にかかるCO₂排出量の削減につながっています。

※ 各施策の実績から算出した2023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。

倍巻きテープ

芯を小さくした、50M巻きのガムテープ。2倍使えるのに収納スペースも半減。倍使えて、取替半減、ゴミ半減。エコにも貢献するテープです。

GNT5050E

包装資材のモノクロ化

パッケージのブラッシュアップ時には、可能な限りプラスチックを使用しない、モノクロにしてインキ使用量を抑える、など環境配慮型のパッケージに順次切り替えを進めています。

モノクロ化のイメージ

2 自社で環境負荷を軽減させる

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

トラスコ発電所 [19か所]

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

発電能力 2,793kW (約620世帯分) 電力自給率 16.7%

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

1台ごとにセンサーで反応するLEDラック照明

倉庫内の照明は人感センサー付きとすることで、人がいる時のみ自動で点灯し、無駄な電力の消費を抑制しています。

プラネット埼玉の人感センサー付きLEDライト。2017年からは照明1台ごとに人感センサーを設置することで、従来のエリア点灯よりも大幅な省電力を実現しています。

環境車両の導入

自社所有トラックへのハイブリッド車の導入を積極的に行い、2025年までに36台(全配達トラックの約25%)の導入を予定。また、営業車も無駄な買い替えをせずに必要なものから順次、環境対応車に切り替えています。

ハイブリッドトラック(日野「デュトロ」) 電気自動車(ボルシェ「タイカン」)

3 商品を届ける

最も効率的、かつなるべく環境負荷がかからない形で商品をお届けすることで、環境に優しいプロツール流通を実現することを目指しています。

固定費型物流による環境負荷軽減 4,461t削減

当社から得意先様へのお届けは、お客様の近くの物流拠点(全国28か所)から固定のルートで行っており、宅配便による出荷と比べてお届けにかかる梱包資材の使用、CO₂排出量を削減することができます。

固定費型物流

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、梱包資材は使用しないことで「ゴミの出ない物流」を実現しています。

ユーザー様直送による環境負荷軽減 2,549t削減

豊富な在庫と物流DXが実現した「ユーザー様直送」により、得意先様を経由した2段階配送からユーザー様への直送を実現(486万個/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がっていきます。(P.51参照)

ユーザー様直送

お客様からのご注文を1つの箱に「ニアワセ」(荷物詰め合わせ)して、直接モノづくり現場へ「ユーチョコ」(ユーザー様直送)でお届けすることで、輸送距離や梱包資材が半減し、環境負荷の軽減につながります。

4 商品を使う

ユーザー様が商品を購入する際にもMROストッカーで配送による環境負荷を軽減。プロツールの3R※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」 4,816t削減

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。プロツールがすでに在庫されているため、管理コスト、納期、無駄遣い0(ゼロ)を実現。配送も削減されるため、環境負荷軽減にもつながります。(P.55参照)

特設サイト

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

なおじろう 修理工房「直治郎」 2,469t削減

修理や研磨など8つのサービスを展開。このサービスをご利用いただければ、プロツールの修理・リユース・メンテナンスなどが手間なく行え、モノづくり現場でのエコにつながります。(P.56参照)

直治郎サイト

使い慣れた工具・設備等を長く使うことで、環境負荷を抑えるだけではなく、当社配達便で修理品を回収することで修理品の輸送や梱包による環境負荷も軽減しています。(得意先様に配布している直治郎ポスター)

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
環境への取組み
コーポレートガバナンス
広報IR
中山視覚
企業データ

気候変動リスク・機会への対応について

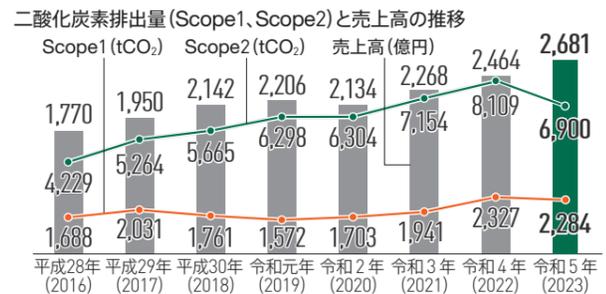
当社はいつの時代も人や社会のお役に立ち続けるため、「やさしさ、未来へ」という基本方針を軸に社会課題の解決や地域社会への貢献活動を行っています。気候

ガバナンス

当社は「やさしさ、未来へ」基本方針や重要課題への取組みを統括する組織として、サステナビリティ委員会を設置しています。本委員会は経営企画部サステナビリティ推進課を事務局とし、気候変動関連のリスク管理を含む会社全体におけるサステナビリティの取組みの推進活動の監督を行います。本委員会で議決された重要な議題は都度取締役会（経営会議）に報告します。また、サステナビリティ委員会の傘下にそれぞれのリスクや取組みに対して個別具体的な事柄を検討する「分科会」を設置しています（P.78参照）。

指標と目標

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

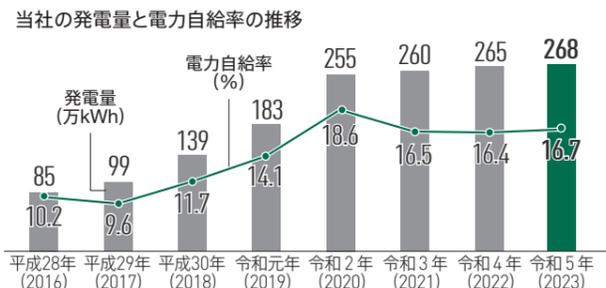


変動に対しても、TCFD提言を基に、「ガバナンス」「リスク管理」「指標と目標」「戦略」の4項目について以下の通り開示しています。

リスク管理

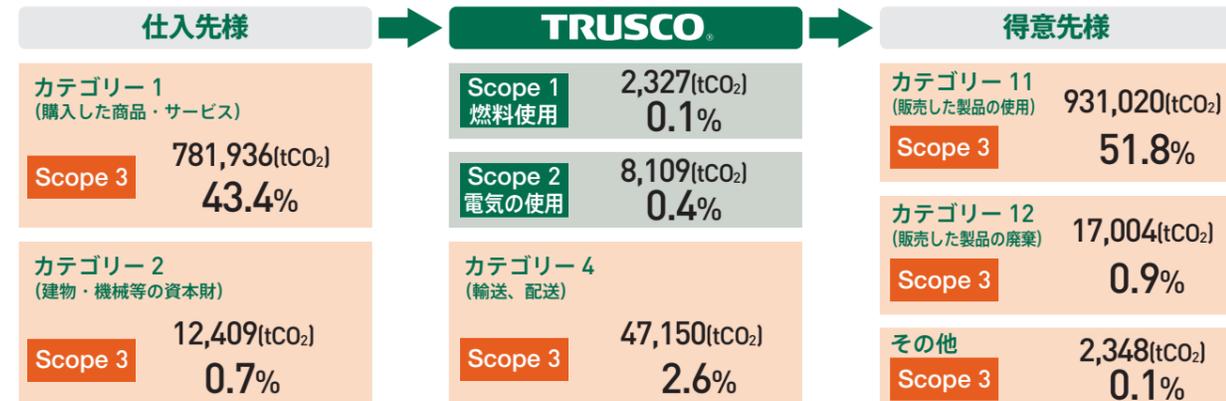
サステナビリティ委員会において管理しているリスクの中で、気候変動に関するリスクを重要なリスクの1つとして位置付けています。気候変動のリスクについて、「分科会」にて年に4回以上協議を行い、課題に対する取組みの進捗状況や新たなリスクについて検討し、リスクと機会の特定、評価、対応策の整理を行っています。「分科会」で協議した内容については、年に2回開催されるサステナビリティ委員会にて報告し、特に重要な議題は取締役会（経営会議）に報告します。またそれとは別に、サステナビリティ推進課より環境関連の指標や課題を取締役会（経営会議）へ原則毎月報告する体制となっています。

二酸化炭素排出量に関わる指標としては、再生可能エネルギーの自社発電量と電力自給率があり、2025年までに自社発電能力を3,500kWとすることを目指しています。また、売上1億円あたりのCO₂排出量を前年比で7%削減することを目標に取り組んでいます。



指標と目標の詳細はこちら

当社の事業活動にかかるCO₂排出量:1,802,303 (tCO₂) [うちScope3 1,791,867 (tCO₂)] (2022年実績)



※%表示は構成比

戦略

TCFDが提唱するフレームワークに基づき、気温上昇がもたらす当社への影響を分析しました。

事業活動の中で、以下の主なリスクや機会について対応を進めています。



戦略の詳細はこちら

シナリオ分析

リスク・機会	項目	時間軸	財務影響	対応
移行リスク	政策/規制	短期～中期	最大2.3億円/年のコスト上昇 2023年度のScope1+2のCO ₂ 排出量より、2050年度の炭素税価格を想定し算出	1
		短期～中期	最大2.4億円/年のコスト上昇 2023年度の電力使用量と電気代より、2030年度のエネルギーミックスと炭素税価格を想定し算出	1
	技術	中期	1.2億円/年のコスト上昇 配送用トラックのEV化にかかるコストより算出	1
物理的リスク	慢性	中期	最大2.7億円/年のコスト上昇 2050年度における想定原油価格より、物流コストの上昇幅を想定し算出	1 2
	慢性	中期～長期	107億円/年の売上減少 海面上昇による浸水リスクの最も高いプラネット神戸が被害を受けた場合を想定し算出	2
	急性	中期～長期	17億円/回の被害 100年に1回の洪水が発生した場合のP埼玉の設備の損壊を想定し算出	2
機会	製品とサービス	短期～中期	59億円/年の売上増加 製造現場における資源の有効活用や輸送の効率化、低炭素商品への需要の高まりから各サービスや製品の増収見込みを想定し算出	3
	エネルギー源	中期	3,600万円/年のコスト削減 炭素税導入による電気代の上昇額を想定し算出	1
	レジリエンス	中期～長期	90億円/回の売上減少を回避 100年に1回の洪水が発生した場合の、P埼玉の操業停止を想定し算出	2

(期間) 短期:1~3年、中期:3~10年、長期:10年~30年
(参考文献) 1.5-2度シナリオ:RCP2.6、SSP1.9、2.6/IEA Net Zero Emission 4度シナリオ:SSP8.5、RCP8.5/NGFS Current Policies

当社の対応

1 自社設備の環境対応

社屋に設置した太陽光パネルでの自家発電、環境車両や環境設備の導入、その他様々な省エネや節電の取組みにより、自社設備でのエネルギー使用量やCO₂排出量の抑制に取り組んでいます。(P.74参照)

2 災害に強い物流システム

全国に28か所の物流センターを配置しているため、1か所の物流拠点が被災した場合にも即座に近隣の他の物流センターから出荷が可能です。今後も積極的な物流投資により、災害に強い物流システムを構築していきます。(P.50参照)

3 環境負荷低減につながる製品やサービス

当社の施策やサービスによって、どれくらいのCO₂排出を回避できたかを算出した結果、削減貢献量は2023年1年間で15,829t-CO₂となりました。当社のScope1、Scope2排出量の合計は9,184t-CO₂(P.76)であり、サプライチェーン全体ではそれ以上の排出量削減に貢献しています。今後も、お客様の利便性の向上と環境負荷軽減を両立させるサービスを拡充していきます。

	削減項目				削減量 (t-CO ₂)
	車両輸送	梱包材使用	梱包材廃棄	新品購入	
在庫保有	●				1,534
固定費型物流	●	●	●		4,461
ユーザー様直送	●	●	●		2,549
MRO ストッカー	●				4,816
修理工房「直治郎」				●	2,469
合計					15,829t-CO ₂

コーポレートガバナンス

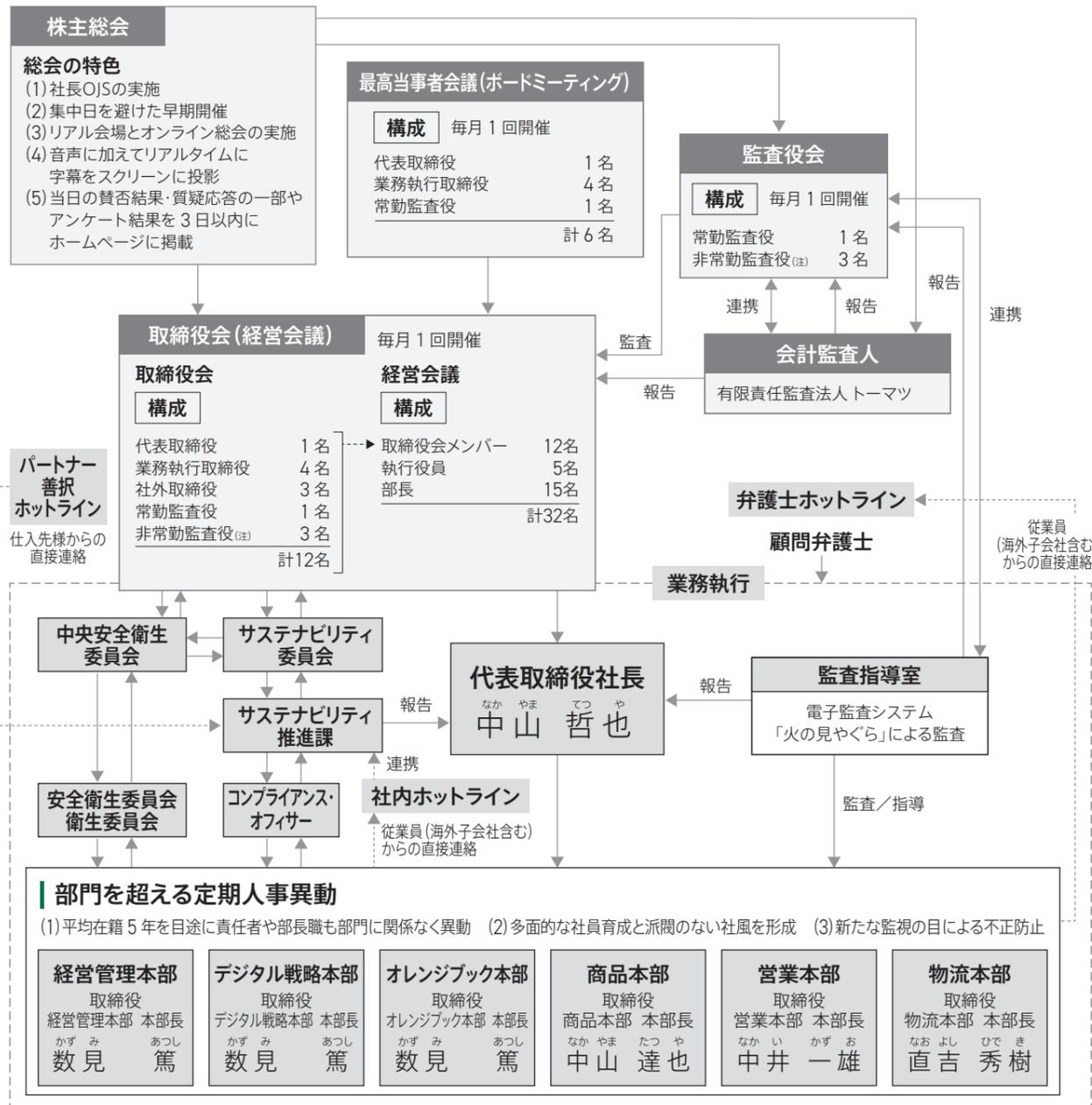
G

“TRUST COMPANY”を具現化するために

社名及びコーポレートロゴ **TRUSCO** とは、全てのステークホルダーの皆様から信頼される企業“TRUST COMPANY”をダイレクトに表現したものです。**TRUSCO** そのもの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6年(2024)4月1日時点)



(注) 非常勤監査役は社外監査役です。

最高当事者会議(ボードミーティング)

社外取締役及び非常勤監査役を除く役員で構成し、会社の方向性を議論し共有したうえで取締役会(経営会議)を開催しています。

社外取締役(ボードプレーン)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.82参照)



インタビュー動画

善処ホットライン

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

善処ホットライン

社内ホットライン：従業員からの内部通報窓口をサステナビリティ推進課に設置
 弁護士ホットライン：従業員の社外通報窓口を業務委託先に設置
 パートナー善処ホットライン：仕入先様通報窓口をサステナビリティ推進課に設置

サステナビリティ委員会

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

取締役会(経営会議)

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

会議の特徴

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

国税調査履歴 及び 追徴額

当社では、追徴額の数値が企業の真摯度を測るものさしだと考え、令和6年(2024)より国税調査履歴 及び 追徴額をガバナンスの重要指標として開示しています。

	第44期 平成19年(2007)	第47期 平成22年(2010)	第54期 平成28年(2016)
調査対象事業年度	第43~44期(2年分)	第43~47期(5年分)	第53期(1年分)
調査対象事業年度 納税総額 (法人税・消費税等)	84億2,500万円	189億3,800万円	65億7,500万円
追徴額	937万円	1,968万円	78万円

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。

「取捨善処」の教育

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



コンプライアンス手引書「トラスコ善処ブック」

TRUSCO スキルマトリックス

G

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)
多角的な視点からの客観的な評価

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

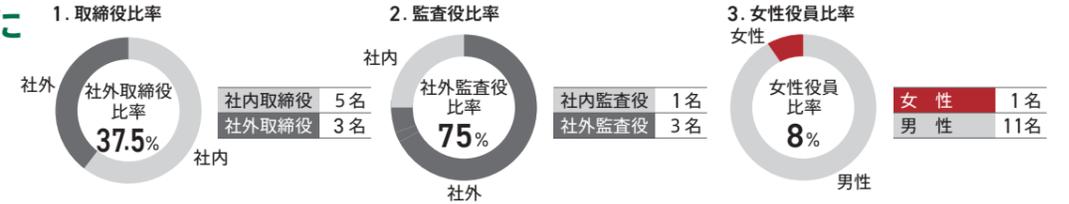


オープンジャッジシステム(OJS=360度評価)による役員評価制度について

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。

役員の構成について

※令和5年(2023)12月31日現在



代表取締役社長		社長OJS			
	代表取締役社長 なかやま てつや 中山 哲也	第60期定時株主総会出席者	支持率	有効投票数	賛成
		142名	97.8%	136票	133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、物流強化戦略、在庫拡大戦略、ユーザー様直送拡大政策、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ストック、ニアワセ+ユーチョク(荷物合わせ+ユーザー様直送)強化、ライバルパートナーシップ戦略、業績連動型配当政策、フリーチョイス式株主優待、知られざるガリバー発案、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「フェイスフォン」、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、育児休業制度(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.66、67参照)、トラスコ中山健康保険組合設立、マリクラブ設立、パジ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、顔写真入り座席表・名刺、給与明細に時給記載、社内副業制度(ハイブリッド勤務)、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、休日カレンダーを廃止

(2023年発案) トラスコ善処担当・提案女子会・TRUSCO x 3Mデモトラック・商品分類別取扱メーカーリスト・ユーザーズボイス・国税調査履歴及び追徴額の開示

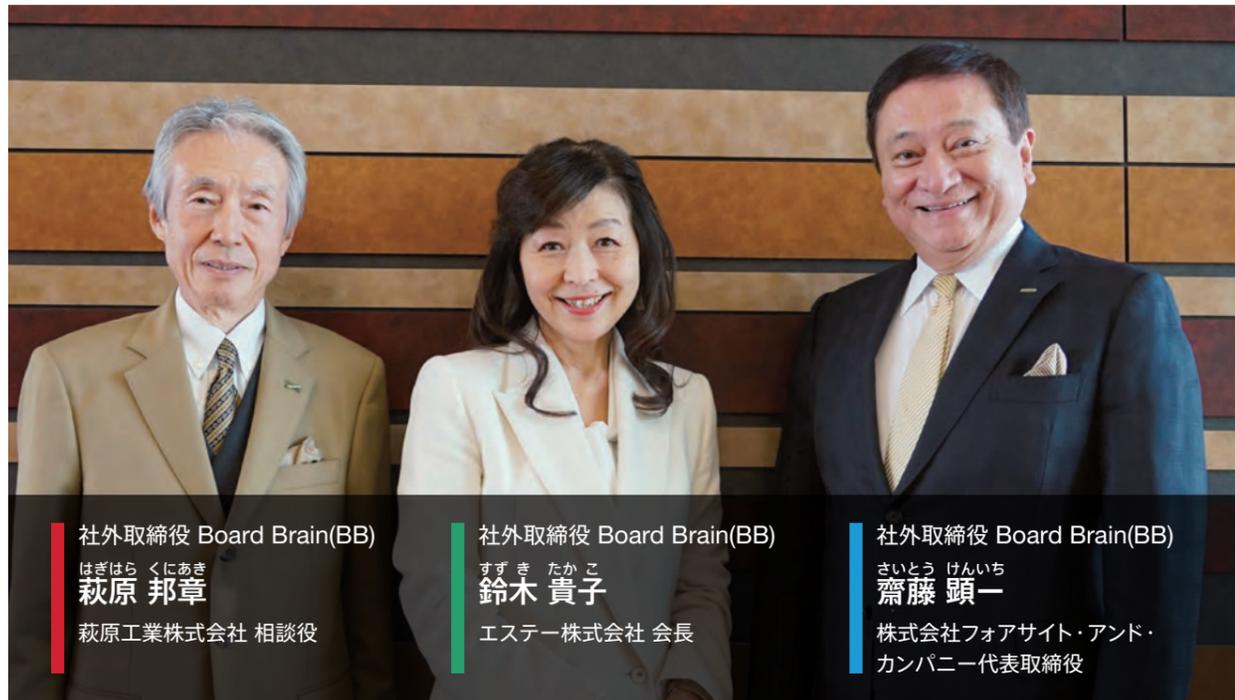
※代表取締役社長の最も重要なスキルは経営戦略、施策、制度の立案と考え、それらを開示しています。

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)							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	取捨善処(公平・公正・誠実)	合計(前年比)	取締役		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	
3.0	3.0	2.3	3.1	3.2	3.0	17.5 (△0.9)		取締役 営業本部 本部長 なかい かずお 中井 一雄	●	●		●			●		●	●	●	
2.9	2.7	2.8	2.8	2.8	2.6	16.7 (△1.3)		取締役 経営管理本部 本部長 兼 デジタル戦略本部 本部長 兼 オレンジブック本部 本部長 かすみ あつし 数見 篤	●	●			●		●		●	●	●	
2.6	2.5	2.4	2.8	2.8	2.8	15.9 (△1.0)		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	●	●		●				●		●	●	
3.3	2.9	2.9	3.1	3.1	3.2	18.5 (0.1)		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を実施していません。								社外取締役 さいとう けんいち 齋藤 顕一	●	●	●				●			●	●	
社外取締役にはOJSを実施していません。								社外取締役 はぎはら くにあき 萩原 邦章	●	●	●				●			●	●	
社外取締役にはOJSを実施していません。								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	取捨善処(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	
監査役にはOJSを実施していません。								常勤監査役 うんとう きよたか 雲戸 清則 新任		●		●								●
非常勤監査役にはOJSを実施していません。								非常勤監査役 かまくら ひろひろ 鎌倉 寛保	●									●		
非常勤監査役にはOJSを実施していません。								非常勤監査役 わだ よりとも 和田 頼知	●									●		●
非常勤監査役にはOJSを実施していません。								非常勤監査役 ひねの けん 日根野 健	●	●						●		●		

※令和6年(2024)3月28日開催予定の当社第61期定時株主総会決議を経て就任予定

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
環境への取組み
コーポレートガバナンス
広報IR
福中社山財視
企業データ

社外取締役インタビュー



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

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 会長

社外取締役 Board Brain(BB)
さいとう けんいち
齋藤 頭一
株式会社フォアサイト・アンド・カンパニー代表取締役

豊富な経験や知識を活かし、当社の発展に貢献してもらうことをイメージして、当社では社外取締役をボードブレイン(Board Brain、通称 BB)と呼称しています。一般的には外部の目として「不祥事の防止」を役割とする場合が多いのですが、当社では透明性の高い独自のガバナンスを形成

しているため、「持続的な成長・企業価値の向上」への貢献に重きを置いています。その社外取締役各氏に「当社サービスの可能性」そして「女性活躍の取組みの上で重要なポイント」などについて話を伺いました。



インタビューの全文はこちら

Q1

第61期の取組みについて教えてください。

齋藤

長年、経営コンサルティングの世界にいます。気が付いたことなのですが、当社を含め日本企業が直面している大きな問題がいくつかあります。経営会議では、それらの重要課題やテーマに対してどのように考えるべきかを「つづやき」という形で自分の考えを共有させてもらいました。

萩原

メーカーという立場で、商品やユーザーサービスに関する提言、また経営会議の場で、経営に必要な財務知識などをテーマとして取り上げ、貸借対照表と損益計算書の関係性や貸借対照表から見える企業活動などについて提言を

行いました。今期の当社を振り返ると、置き薬ならぬ置き工具「MROストックカー」や「ニアワセ+ユーチョコ」といった施策が生き、着実に業績を伸ばしていると感じています。

鈴木

新型コロナウイルス感染症が5類感染症へ移行し、アフターコロナが鮮明になってきたと捉えています。コロナ禍の3年間で世界は非常に目まぐるしく変化しており、日本企業もアフターコロナを見据えた取組みを備えておくべきだったと反省しています。アフターコロナを見据えた取組みというのは、社会に対する外側の改革と、社内の風土や働き方、女性活躍などを含めた内側の改革も必要だったと感じています。今後もVUCA(将来予測が困難)の時代は続き、さらに予測不能なことが起きると感じています。それらに備えて、当社が従前の枠組みを超えて進化しているのかどうか、今後どのように進化していくべきなのかを目で追いな

から提言を続けてきました。

Q2

近年、「ニアワセ+ユーチョコ」、置き薬ならぬ置き工具「MRO ストッカー」、商品に関するお声を集める「ユーザーズボイス」、ユーザー様向け検索・購買サイト「ECクロス」などユーザー様起点のサービスを展開しています。ユーザー様起点で行うサービスの可能性やお考えを教えてください。

齋藤

当社は卸売であり、その先に得意先様、その先にエンドユーザー様がいます。また、当社の前には仕入先様がいます。つまり仕入先様や当社はエンドユーザー様から遠い存在です。エンドユーザー様から遠い存在であるため、エンドユーザー様を意識することよりも、今まで通りの事業のやり方を継続することが最も簡単な方法です。慣れていない領域に踏み込むことは難しいことですが、エンドユーザー様と対話をして、常にビジネスの起点はエンドユーザー様であることを理解する必要があります。当社は商品開発においても、在庫・物流・販売・アフターフォローのすべての事業領域に関して、エンドユーザー様起点で何ができるかという考えを持っていることは非常に重要です。エンドユーザー様起点を継続するためには、質問し対話する方法や、得られた情報の意味を理解し考えを正しく伝えるための論理的思考を学ぶことが必要になってきます。一方的に聞きたいことを聞く「ヒアリング」ではなく、お互いの考えをやり取りする「インタビュー」の形式で、新しい商品開発のネタや営業の取組み方に気づくべきであると考えています。

萩原

製造業の中で、以前からプロダクトアウトではなくマーケットインで会社を見るということを学んできました。当社は卸売ですがサプライアウトではなく、改めてマーケットインでお客様の必要なものを、必要なときに、必要なだけ、適切な値段でお届けすることを追求した結果、置き薬ならぬ置き工具「MROストックカー」をはじめ、お客様に根付いた素晴らしいサービスが誕生したと感じています。商品選定が適切、納期が早いといったお客様に根付いたサービスを強化・継続していくことが重要であると考えています。現場のリーダーたちがお客様に根付いた発想、利便性を追求し続けていけば、今後も着実な成長が継続できると感じています。

Q3

女性活躍の取組みの上で重要であると思われることを教えてください。

鈴木

数値目標設定は逆差別につながり、要件不適格な人材を無理に就任させるリスクが生じるという反対論が根強いことは承知していますが、数値目標がなければ女性登用が進まないのは事実です。ゆえにエステー株式会社の社長在任中は数値目標を掲げ、積極的に女性登用に取り組みました。従前のプロジェクトメンバーは男性ばかりで構成されていましたが、適性ある女性を指名し配置すれば、プロジェクトが上手く進むことが多々あり、成功事例が積み重なると自然に女性が登用されるようになりました。当社も最初は数値目標をもって多少強引にでも進め、上手くいかない場合は元に戻せばいいと考えます。今後も社外の立場で客観的に進捗を見ていきたいと考えています。

齋藤

女性活躍に際しての問題点が3つあると考えています。1つ目は風土を作っている、アンコンシャスバイアス(意識していない偏見)です。その偏見を払拭し、年齢・経験・性別などに関係なく誰であってもお客様を喜ばせ会社の発展に貢献した人が一番偉いという考え方をみんなが持たなければなりません。2つ目はマミートラックです。育児と家事をしながら、今まで通りの仕事を継続することは、ほとんど不可能に近いことです。男性の育児や家事への貢献も大切ですが、育児・家事・仕事を行う女性の能力を最大限に活用できる支援体制をどのように作り上げるべきかを考える必要があります。3つ目は教育です。世の中が変化している中で、これまで通りの考え方ではなく、新しい考え方や行動の仕方を作り出す必要があります。そのためには蓄積された知識や経験だけに依存するのではなく、市場やお客様、また自社の重要課題について、思い込みではなく事実ベースのデータで議論しなければなりません。そのためには新しい能力開発が必要で、そのための教育プログラムが必要になるのです。優れた人、能力のある人がたまたま女性であったというのが望ましい姿だと思います。

聞き手:指導役 中井 孝

「指導役」について

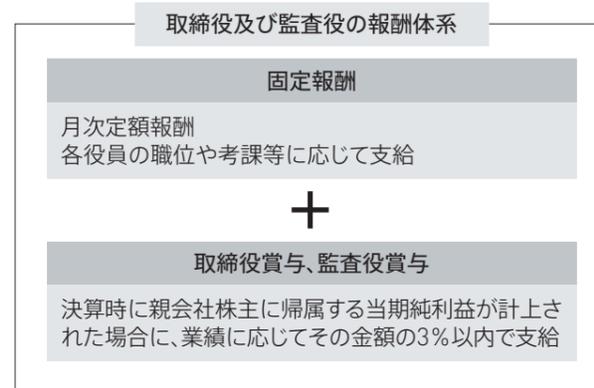
定年後の役員がこれまでの知識と経験を生かして責任者の指導やサポートを目的に、指導役に就任できます。当社の役員の定年は65歳ですが、指導役として本人の意思があれば70歳まで働くことができます。

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員毎の責任や経営への影響度を勘案して設計した以下の報酬範囲額を設け、経営環境や業績、功績、経営能力、貢献度等を加味したうえで、それぞれ取締役会にて決定いたします。

なお、役員個人の報酬額の決定は、取締役会の決議により代表取締役社長の中山哲也に委任しています。その権限の内容は、代表権・役員等の責任や経営への影響度を勘案して役員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

	役員	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	取締役社長	年額600百万円以内 ^{*1}	60百万円~150百万円	0~100百万円	60百万円~250百万円
	専務取締役		27百万円~39百万円	0~24百万円	27百万円~63百万円
	常務取締役		21百万円~33百万円	0~20百万円	21百万円~53百万円
	取締役		18百万円~31百万円	0~19百万円	18百万円~50百万円
	社外取締役		4百万円~9百万円	0~1百万円	4百万円~10百万円
監査役	常勤監査役	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
	非常勤監査役		4百万円~9百万円	0~1百万円	4百万円~10百万円

※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)。

①固定報酬

代表権・役員等の責任や経営への影響度を勘案して役員別に設計された範囲額の中で業績、功績、経営能力、貢献度等を加味したうえで期初に決定いたします。

②役員賞与

株主還元の基本方針と同様の利益指標に連動したインセンティブとして、決算時に内規で定めた役員別賞与掛け率(累積)を親会社株主に帰属する当期純利益に乗じて参考金額を算出後、親会社株主に帰属する当期純利益の3%を上限として、取締役会で役員賞与の総額を決定し、当該事業年度終了後、6か月以内に年1回支給します。

個別の支給額については、当該事業年度の業績への貢献度等を勘案して報酬範囲額の中で役員別に決定します。

※監査役及び社外取締役についても、当社及び連結子会社の企業価値向上の責務を担っているという観点から、取締役と同様の報酬体系としておりますが、監査役の固定報酬及び役員賞与の個別支給額については、取締役から提示し監査役の協議にて最終決定します。

今後も、性別・年齢を問わず、法定の要件を備え人格並びに見識ともに優れ、適任である候補者を取締役会が推薦していく方針です。国際性については当社の海外での事業規模が現時点では限定的であるため不要と考えますが、今後、事業が拡大するとともに検討していきます。また、監査役については、法令、財務、会計、企業統治等に関する豊富な見識を有している者を選任しています。

IR

透明性の高いIR活動

IRポリシー

- 1 透明性高く
- 2 わかった情報は速やかに
- 3 小さなこともごまかさない

良い情報も悪い情報も正確かつ迅速にお伝えすることで等身大のトラスコを理解してもらい、信頼度の高い株式としてお待ちしております。



IRサイトはこちら

株主総会

IRの原点は株主総会にあると考えています。総会集中日を避けた早期開催や招集ご通知の充実化など独自の工夫を行っています。第59期定時株主総会より開催会場を東京へ一本化して開催いたしました。また全国の株主様にご覧いただけるよう、字幕付きの視聴型オンライン配信を行いました。これからもより多くの株主様が手軽にご参加いただけるような株主総会を実施してまいります。



オンライン総会の様子



詳細はこちら



第60期定時株主総会 東京会場(令和5年(2023)3月24日)

機関投資家様/個人投資家様向けの活動

- ・決算説明会(ラージミーティング)年2回
- ・決算データ分析資料作成
- ・機関投資家様個別ミーティング
- 【2023年個別ミーティング数:143回】
- ・月次業績開示
- ・IRサイト更新



決算説明資料はこちら

多種多様な在庫と即納を実現する最先端の物流機器、物流システムをいつでもどこでもご覧いただける、物流センター「プラネット埼玉」の見学会動画も配信しています。



いつでもどこでもプラネット埼玉を見学いただける



物流センター見学会動画はこちら

剰余金の配当及び計算基準

安定配当として下限を設けたうえで、一定の基準を超えた当期(中間)純利益が計上された場合、連結配当性向を25%として業績に連動した配当を実施いたします。なお、決定した1株当たり年間配当金が前事業年度の1株当たり年間配当金を下回る場合、親会社株主に帰属する当期純利益に、該当期の減価償却費の一部(減価償却費×最大10%)を加算し、連結配当性向を25%として配当する「トラスコ善^{セン}択配当」を行います。

配当金計算基準

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

(注)1.()内は、第2四半期累計期間の計算基準です。
 2. 計算上の銭単位端数については50銭刻みで繰上げます。1~49銭→50銭、51~99銭→1円
 3. 事業活動に直接の関わりのない特殊要因により親会社株主に帰属する当期純利益が大きく変動する事業年度については、その影響額を除外し、配当額を決定します。

トラスコ善^{セン}択配当

当社は日本のモノづくりのお役に立つことを目的とした事業活動や設備投資を行い、持続的な成長を果たすことにより、その成果を最大限株主に還元できると考えています。今後も積極的なデジタル・物流投資を行うと、減価償却費が増加してしまい、配当の基礎となる当期純利益を押し下げることにつながります。積極的なデジタル・物流投資と、株主の皆様の配当期待との二律背反の問題を解決するため、取捨善^{セン}択の考えに基づき、令和5年(2023)12月期より新たな配当制度「トラスコ善^{セン}択配当」を新設いたしました。



※取捨善^{セン}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、間違っているか」「善なのか悪なのか」と自問自答のうえ、損得勘定抜きの「正しいこと」を選ぶという当社の考えです。

4. 決定した1株当たり年間配当金が前事業年度の1株当たり年間配当金を下回る場合、親会社株主に帰属する当期純利益に、該当期の減価償却費の一部(減価償却費×最大10%)を加算し、連結配当性向を25%として配当を行います。

広報活動

一社提供テレビ番組「TRUSCO 知られざるガリバー」

平成29年(2017)開始

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

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

番組情報 ホームページ



番組には290社の企業様が出演(2023年12月末時点)

社内報「はんどめいど」

昭和44年(1969)開始

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

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



「はんどめいど」の前身「わかたけ」 現在の「はんどめいど」

一社提供ラジオ番組TBSラジオ「工具大好き」

令和4年(2022)開始

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

TBSラジオ FM90.5・AM95.4

ラジオCM



「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。2024年は、風力発電技術の中でも日本の海域の特徴に合っているとされている、風車を海に浮かべる「浮体式」洋上風力発電を題材にしました。



2024年「TRUSCO がんばれポスター」 「浮体式洋上風力発電」海と風がつくり出す環境にやさしいエネルギー

ポスターギャラリー



トラスコ モノづくり探検隊「デジタルファクトリーツアー」

モノづくり探検隊(トラスコ広報担当:伴野)が世界に誇る日本のモノづくりのスゴさの源「モノづくりのツボ」を探しに工場に潜入していく、トラスコ オリジナル動画コンテンツです。工場見学やクイズを通して、モノづくり企業の製造工程、技術力、歴史に迫ります。



第1回放送企業:株式会社キートン様

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22名のうち、17名が当社の正社員として所属しています。(令和5年(2023)12月末時点)



大阪ラヴィッツ チームメンバー



大阪ラヴィッツ専用の遠征バス

京都大学医学部附属病院様へ感染予防対策品贈呈

令和2年(2020)実施

新型コロナウイルス感染症拡大で逼迫する医療従事者の方々に支援するため、感染予防対策品やPB商品を贈呈しました。



目録贈呈(左より大森教授様、宮本病院長様、社長 中山)

新豊洲Brilliaランニングスタジアム工具協賛(2024年10月 有明地域移設予定)

平成28年(2016)開始

新豊洲Brilliaランニングスタジアム内にあるXiborg(サイボーグ)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・英で活動中の視覚障がいを持ったヴァイオリニスト 川島成道氏や、日本を代表する指揮者 西本智実氏主催のコンサートに協賛しています。



川島成道氏 西本智実氏

「トラスコ湘南大橋」

平成22年(2010)開始

湘南大橋のネーミングライツ(命名権)を全国で初めて神奈川県より取得し、「トラスコ湘南大橋」と命名しました。



神奈川県茅ヶ崎市から平塚市にかかる橋

障がい者雇用(障がい者雇用率 2.8%)

就労を通じて障がいのある方が自立・自活することを目指し、就労体験の受け入れや採用を実施しています。



障がい者の方が働きやすい職場(物流センター)

地域住民のために敷地の一部を提供

地域住民の利便性を図るため、プラネット東関東では敷地の一部を歩道として開放し、社屋横のバス停にはスペースの提供に併せ、雨よけの屋根や椅子を設置しています。また大分支店では地域の共同ゴミ箱を当社の敷地内に設置し利用しやすい環境を提供しています。



プラネット東関東の敷地内にある歩道とバス停

NGO団体ペシャワール会への寄付

令和2年(2020)開始

パキスタン・アフガニスタンの発展のために尽力されていた故・中村哲医師を支援するために結成されたNGO(非政府組織)「ペシャワール会」に寄付しています。



故・中村哲医師とアフガニスタンの職員

日本パラスポーツ協会(JPSA) オフィシャルサポーター

平成27年(2015)開始

日本パラスポーツ協会(JPSA) オフィシャルサポーターとして、パラスポーツの普及と選手強化の支援に努めています。



JPSA主催の水泳大会

プロゴルファーへ協賛

プロゴルファーとして活動する浅間生江プロへ協賛をしています。当社の各種イベントにもご参加いただいております。



浅間生江 プロ

財団を通じた「社会へのご恩返し」

中山視覚福祉財団は、鉛子分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。

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5年(2023)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 9億8,412万円(令和4年(2022)度までの26年間の総額)

役員・評議員一覧(五十音順・敬称略)

理事長		評議員	
中山 哲也	トラスコ中山株式会社 代表取締役社長	更家 悠介	サラヤ株式会社 代表取締役社長
専務理事		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 沙織	株式会社NRホールディングス 代表取締役 公認会計士	中山 優子	株式会社NSホールディングス 代表取締役
常務理事		中山 梨絵	慶應義塾大学大学院 医学研究科 博士課程 耳鼻咽喉科 助教
松前 篤志	業務執行理事(元トラスコ中山株式会社社員)	西村 元延	株式会社マンダム 代表取締役会長
理事		能村 祐己	太陽工業株式会社 代表取締役社長
井内 卓嗣	アズワン株式会社 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
市川 典男	象印マホービン株式会社 代表取締役社長執行役員 (令和6年(2024)6月就任予定)	足田直太郎	コーナン商事株式会社 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	山田 邦雄	ロート製薬株式会社 代表取締役会長
後藤 甲平	三甲株式会社 会長	山本 芳彰	社会福祉法人六甲鶴寿園 理事長
辻本 治	株式会社鶴見製作所 代表取締役社長	脇田 貞二	株式会社ワキタ 代表取締役社長
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 代表取締役社長		
山本 直之	山本光学株式会社 代表取締役社長		
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		
村井 一雅	村井公認会計士事務所 公認会計士・税理士		

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



令和4年(2022)度 貸与盲導犬「カイア」 令和4年(2022)度 貸与盲導犬「エクボ」 令和5年(2023)度 貸与盲導犬「エニシ」



中山記念会館(令和3年(2021)9月15日竣工)

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

公益事業 1

中山記念会館貸与事業

中山記念会館では、不特定多数の視覚障がい者の相談を受け、トータルサポートを実施するべく非営利13団体がお互いに連携して活動を行っています。

公益事業 2

視覚障がい者支援団体及び個人に対する助成等の事業

財政的に苦しい状況におかれている視覚障がい者団体及び支援団体へ、より充実した活動を可能にするため助成金の供与並びに大学生等への奨学金の無償給付を行っています。

1 助成金供与事業

視覚障がい者団体、視覚障がい者支援団体、ボランティア団体の活動に対して、助成金を支給する事業を行っています。

2 奨学金の無償給付事業

視覚障がい者で向学心に燃える大学生等に月額3万円から6万円の奨学金を無償給付し、卒業まで学業に専念できる環境づくりのお手伝いをしています。また令和4年(2022)度から大学院生(修士課程)にも月額3万円から6万円の奨学金を無償給付しています。

公益事業 3

視覚障がい者の社会参加活動に対する支援事業

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

1 兵庫県視覚障がい者音楽祭事業

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



コンサートに出演する元奨学生の前川 裕美さん

2 盲導犬貸与事業

盲導犬を年間2頭育成委託し、盲導犬「中山号」として視覚障がい者の方に貸与しています。令和5年(2023)度までに46頭を貸与しています。



第23回 中山ワンダフルフェスタ内の盲導犬貸与式

3 パソコン講座事業

パソコンの基礎的な使い方とインターネットの操作方法などを指導する講習会を初級、インターネット、オフィス、iPad体験、音声パソコン体験のコースに分けて開催しています。



パソコン講座の様子

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。



開放的なレセプションホール



日当たりの良いベランダ



大会議室



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

4 音楽公演事業「中山ワンダフルフェスタ」

視覚に障がいのある方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。

4年ぶりの「中山ワンダフルフェスタ」開催

新型コロナウイルス感染症の影響で開催を延期していましたが4年ぶりに開催され、イルカさんと太田裕美さんによる「ラブリー♡コンサート」をお楽しみいただきました。当日は1,740名の方にご参加いただきました。

過去の出演者(敬称略)

第16回 平成25年 高橋真梨子	第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 西本智美 & イルミナートフィルハーモニーオーケストラ
第18回 平成27年 天童よしみ	語り 佐久間良子
第19回 平成28年 竹内昌彦・海援隊	
第20回 平成29年 さだまさし	第23回 令和5年 イルカ&太田裕美

※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23回 中山ワンダフルフェスタ(イルカさん&太田裕美さん)



内定者のみなさんにも参加いただいている様子

5 同行援護従業者(ガイドヘルパー)養成研修事業

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

6 バリアフリー映画上映事業「中山UD映画祭」

中山視覚福祉財団が主催する映画祭で、画面の情景を音声で伝える音声解説と日本語字幕がついた映画上映です。(UD…ユニバーサルデザイン)

企業データ [経営成績に関する指標]

(令和5年(2023)12月末時点)

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

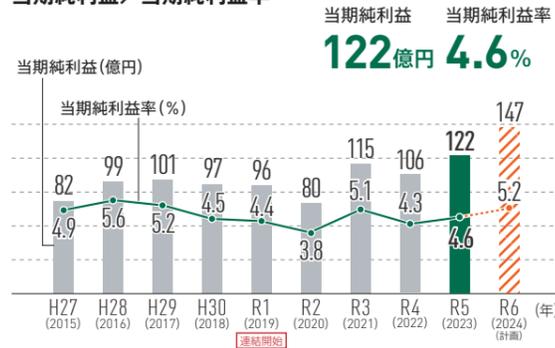
売上高/売上総利益率



経常利益/経常利益率



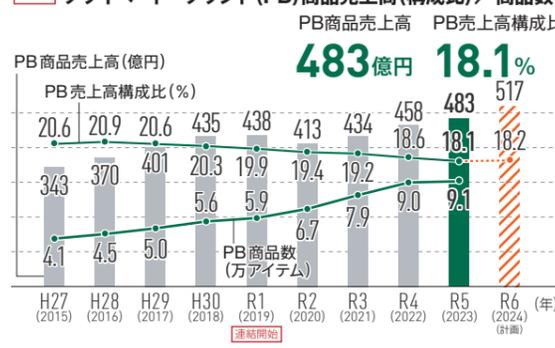
当期純利益/当期純利益率



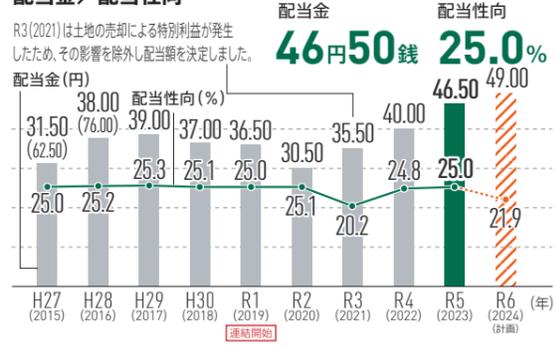
純資産/自己資本比率



単体 プライベート・ブランド(PB)商品売上高(構成比)/商品数

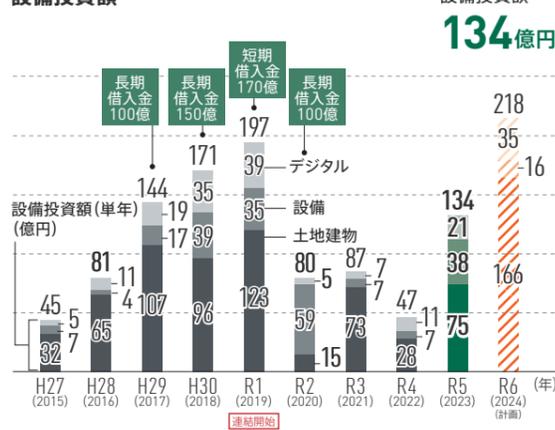


配当金/配当性向



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。配当金(円)は分割後の株式数に基づいて計算しています。なお、()内が実際に支払われた配当金になります。

設備投資額



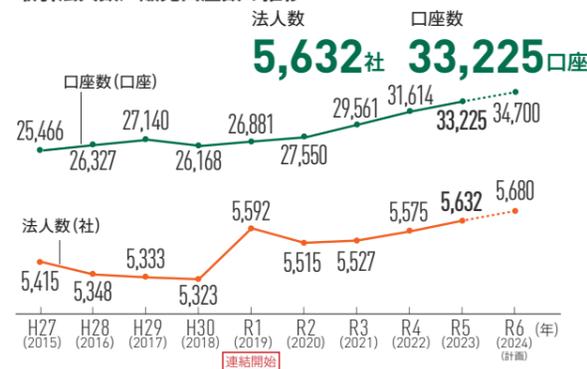
固定資産総額



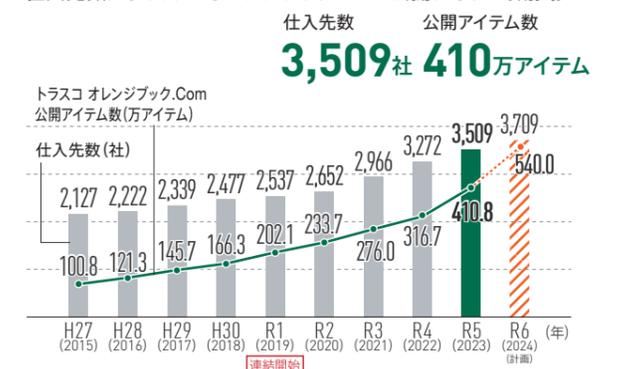
企業データ [営業に関する情報]

(令和5年(2023)12月末時点)

取引法人数/販売口座数の推移



仕入先数/トラスコ オレンジブック.Com公開アイテム数推移

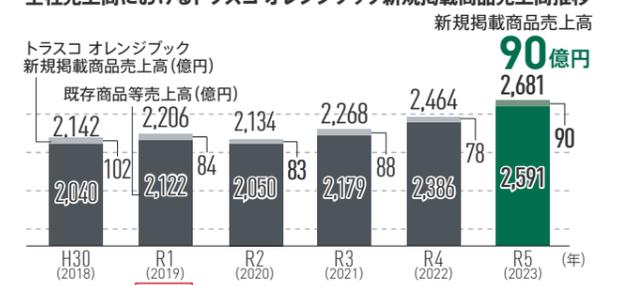


オレンジコマース(電子購買)連携企業数の推移



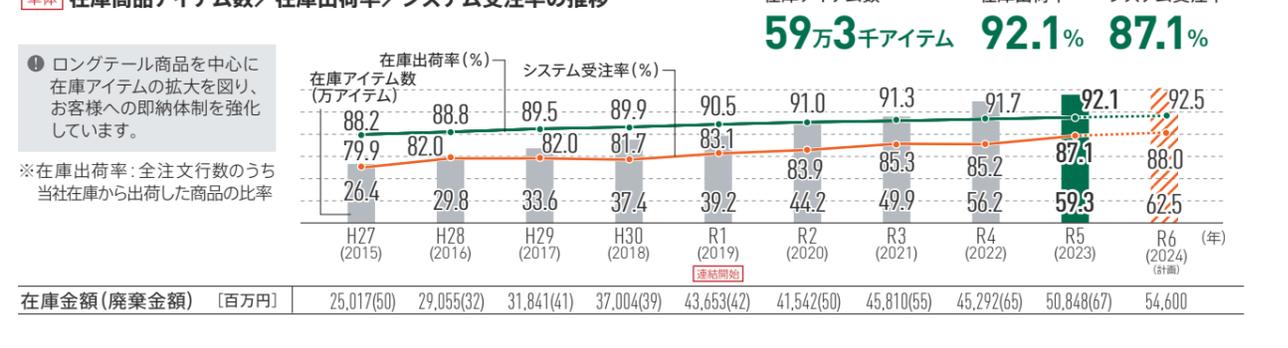
※令和3年(2021)より連携企業数の集計方法を変更しております。

全社売上高におけるトラスコ オレンジブック新規掲載商品売上高推移

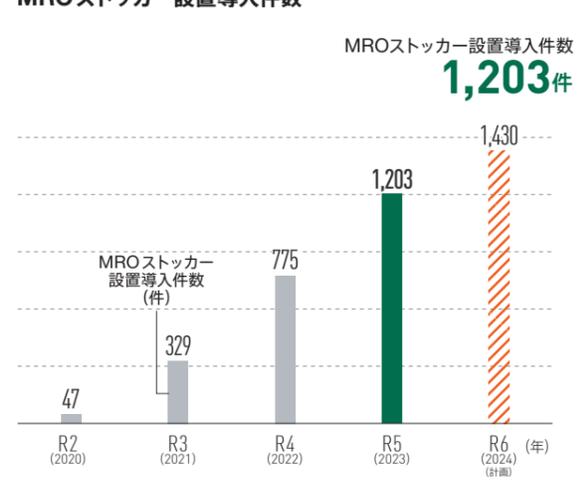


● 売上高のうち約4%はその年の新規取扱商品の売上高で構成されています。※R3(2021)数値については、「収益認識に関する会計基準」等を適し適用していない数値です。

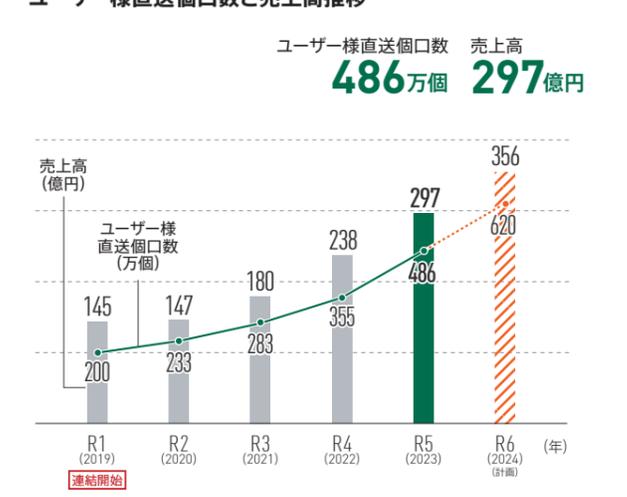
単体 在庫商品アイテム数/在庫出荷率/システム受注率の推移



MROストックер設置導入件数



ユーザー様直送個口数と売上高推移



企業データ [過去10年間の経営実績]

		9か月決算				連結開始						
		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 (2023/12)	第62期 令和6年(計画) (2024/12)
経営成績												
売上高(前年比)	[百万円][%]	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)	268,154(+8.8)	284,710
一日当たり売上高(前年比)[親単体]	[百万円][%]	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)	1,090(+7.8)	1,162
売上総利益(前年比)	[百万円][%]	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)	57,522(+10.3)	59,760
売上総利益率	[%]	20.9	21.5	21.7	21.2	21.2	21.3	21.5	21.0	21.2	21.5	21.0
販売費及び一般管理費(前年比)	[百万円][%]	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)	39,003(+4.0)	41,150
運賃及び荷造費(備車料含む)	[百万円]	2,553	3,736	4,044	4,687	5,584	6,162	6,292	6,782	7,630	8,261	8,880
減価償却費	[百万円]	1,477	2,330	2,410	2,749	3,614	4,876	6,565	6,929	6,667	6,206	6,375
給与及び賞与(賞与引当金繰入戻入額含む)	[百万円]	6,790	9,597	10,605	11,817	12,346	12,455	12,123	12,177	13,044	14,134	14,586
販管費率	[%]	13.5	13.7	13.7	13.9	14.5	15.1	16.4	15.3	15.2	14.5	14.5
営業利益(前年比)	[百万円][%]	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)	18,519(+26.3)	18,610
営業利益率	[%]	7.4	7.8	8.0	7.3	6.7	6.3	5.2	5.7	6.0	6.9	6.5
経常利益(前年比)	[百万円][%]	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)	18,669(+23.9)	18,850
経常利益率	[%]	7.4	7.9	8.2	7.5	6.8	6.4	5.4	6.0	6.1	7.0	6.6
当期純利益(前年比)	[百万円][%]	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)	12,268(+15.4)	14,740
当期純利益率	[%]	4.8	4.9	5.6	5.2	4.5	4.4	3.8	5.1	4.3	4.6	5.2
現金及び預金	[百万円]	11,618	14,296	10,682	10,412	11,685	18,372	32,383	41,469	39,400	43,283	—
棚卸資産(商品)	[百万円]	21,759	25,017	29,055	31,841	37,004	43,653	41,542	42,292	45,292	50,848	54,600
固定資産	[百万円]	54,707	57,222	63,457	77,578	91,382	104,987	106,271	107,173	105,540	112,870	—
┌ 有形固定資産	[百万円]	50,272	52,270	57,412	67,842	78,715	93,104	96,076	98,194	97,464	104,569	—
└ 無形固定資産	[百万円]	1,832	1,714	2,179	3,349	5,905	8,548	6,892	5,403	4,381	4,572	—
総資産	[百万円]	109,917	120,141	128,044	147,363	170,216	196,094	208,854	222,657	225,207	244,878	—
純資産	[百万円]	90,917	97,777	105,836	113,680	120,648	127,478	132,960	142,426	151,002	160,716	—
自己資本比率	[%]	82.7	81.4	82.7	77.1	70.9	65.0	63.7	64.0	67.1	65.6	—

※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	[百万円]	3,263	9,336	6,459	8,932	6,928	10,998	15,068	15,926	12,178	14,802	—
法人税等の支払額	[百万円]	△ 4,361	△ 2,371	△ 5,860	△ 4,247	△ 4,104	△ 4,827	△ 4,295	△ 3,392	△ 4,905	△ 4,595	—
投資活動によるキャッシュ・フロー	[百万円]	△ 4,385	△ 5,083	△ 7,806	△ 16,628	△ 18,144	△ 19,707	△ 8,743	△ 4,596	△ 5,165	△ 13,113	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	[百万円]	△ 1,735	△ 1,575	△ 2,262	7,424	12,492	14,558	7,722	△ 2,243	△ 9,110	1,932	—
配当金の支払額	[百万円]	△ 1,731	△ 1,566	△ 2,258	△ 2,571	△ 2,505	△ 2,439	△ 2,275	△ 2,241	△ 2,109	△ 3,064	—
現金及び現金同等物の増減額	[百万円]	△ 2,857	2,677	△ 3,613	△ 269	1,273	5,881	14,014	9,105	△ 2,049	3,684	—

財務指標

総資産経常利益率(ROA)	[%]	7.7	11.5	11.6	10.6	9.2	7.2	5.7	6.3	6.7	7.9	—
自己資本当期純利益率(ROE)※	[%]	6.2	8.7	9.8	9.3	8.3	7.5	6.1	8.4	7.2	7.9	—
設備投資額	[百万円]	3,506	4,513	8,197	14,423	17,146	19,778	8,061	8,790	4,787	13,469	21,879

※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]	83.01	124.98	151.08	154.28	147.44	145.78	121.43	175.86	161.15	186.05	—
純資産(BPS)※	[円]	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	2,437.26	—
年間配当金	[円]	42.00(21.00)	62.50(31.50)	76.00(38.00)	39.00	37.00	36.50	30.50	35.50	40.00	46.50	49.00
配当性向	[%]	25.3	25.0	25.2	25.3	25.1	25.0	25.1	20.2	24.8	25.0	21.9

※平成29年(2017)1月1日付で1株を2株へ株式分割したため、第54期以前の1株当たり当期純利益及び純資産、年間配当金の()内は、分割後の株式数に基づいて計算しています。

セグメント別売上高(売上高は、各期の決算発表時のセグメント別実績を表示しています。(前年比)は、各期のセグメント区分に対応するよう組替えた前期数値との比較です。)

ファクトリールート	売上高(前年比)[百万円][%]	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)	182,188(+6.8)	192,288
eビジネスルート	売上高(前年比)[百万円][%]	—	14,850(+25.9) ※1	18,546(+24.9)	24,377(+29.1)	30,745(+26.1)	34,492	38,417(+11.4)	44,393	51,576(+16.2)	59,121(+14.6)	64,025
ホームセンタールート	売上高(前年比)[百万円][%]	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)	18,366	22,162(+20.7)	24,260(+9.5)	25,400
海外ルート	売上高(前年比)[百万円][%]	4,801(+35.2)	676(+82.5)	573(△15.2)	915(+59.5)	963(+5.3)	1,437 ※2	1,228(△14.5)	1,694	2,108(+24.4)	2,583(+22.5)	2,997

※1 第53期から売上拡大に伴い、eビジネスルートを追加しています。

※2 第57期から連結決算開始により海外ルートとし、海外子会社の業績を含んでいます。

※第59期は「収益認識に関する会計基準」等を遡及適用後の数値のため、前年比を記載していません。

企業データ [人事に関する情報]

(令和5年(2023)12月末時点)

			連結開始					
			第57期 令和元年 (2019/12)	第58期 令和2年 (2020/12)	第59期 令和3年 (2021/12)	第60期 令和4年 (2022/12)	第61期 令和5年 (2023/12)	
従業員数 (名)	合計	男性	1,366	1,367	1,405	1,412	1,450	
		女性	1,430	1,419	1,501	1,542	1,593	
		計	2,796	2,786	2,906	2,954	3,043	
	うち役員	男性	12	11	9	9	11	
		女性	0	1	1	1	1	
		計	12	12	10	10	12	
	うち正社員	男性	1,071	1,085	1,061	1,062	1,072	
		女性	585	589	571	577	589	
		計	1,656	1,674	1,632	1,639	1,661	
	うち パートタイマー	男性	283	271	335	341	367	
女性		845	829	929	964	1,003		
計		1,128	1,100	1,264	1,305	1,370		
平均年齢 (歳)・ 平均勤続 年数 (年)	社員平均		38.2	38.4	39.6	39.8	39.9	
	キャリアコース		33.1	33.5	34.2	34.6	34.7	
	キャリア(地域)コース		—	—	—	—	32.9	
	スペシャリストコース		37.0	37.2	37.8	38.4	39.7	
	エリアコース		44.0	44.0	44.4	44.7	45.2	
	ロジスエリアコース		—	—	—	—	36.5	
	ロジスコース		37.2	37.1	37.8	37.1	36.9	
	平均勤続年数	男性		16.8	16.8	18.2	18.5	18.5
		女性		7.7	8.0	9.1	9.4	9.7
		計		13.6	13.6	15.0	15.3	15.4
平均年収 (万円) ()内は ファイナン シャルボ ンド*1を 含む 平均年収	社員平均(執行役員含む)		655(692)	619(656)	615(653)	661(699)	662(699)	
	本部長・部長(役員含まず)		1,498(1,621)	1,446(1,572)	1,458(1,587)	1,468(1,580)	1,388(1,493)	
	支店長・センター長・ 本社課長などの責任者		1,136(1,220)	1,128(1,211)	1,117(1,199)	1,139(1,216)	1,130(1,209)	
	キャリアコース		758(804)	721(768)	724(772)	771(819)	775(823)	
	キャリア(地域)コース		—	—	—	—	654(691)	
	スペシャリストコース		715(757)	680(723)	699(746)	798(850)	789(839)	
	エリアコース		642(680)	601(638)	596(633)	633(670)	627(663)	
	ロジスエリアコース		—	—	—	—	630(657)	
	ロジスコース		492(512)	461(481)	456(476)	494(515)	526(546)	
	入社者数 及び 障がい者 雇用数・ 退職者数	入社者数	男性	57	46	25	51	64
女性			52	41	26	47	59	
計			109	87	51	98	123	
新卒採用者数		男性	50	42	21	43	42	
		女性	46	37	22	40	53	
		計	96	79	43	83	95	
障がい者雇用数 (法定雇用率から見た雇用必要数)			66(51)	66(50)	67(55)	67(62)	74(64)	
雇用率(法定雇用率)(%)			2.9(2.2)	2.9(2.2)	2.8(2.3)	2.7(2.3)	2.8(2.3)	
退職者数		男性	44	33	45	44	49	
		女性	42	37	45	39	49	
	計	86	70	90	83	98		
離職率(%)	男性	3.9	3.0	4.1	4.0	4.4		
	女性	6.7	5.9	7.3	6.3	7.7		
	計	4.9	4.0	5.2	4.8	5.6		
残業時間・ 有給休暇	平均月間残業時間 (時間/月)		26	15	15	18	18	
	年次有給休暇	取得日数(日)	12	11	12	12	12	
		取得率(%)	69	68	65	66	65	
育児休業・ 短時間勤務 利用者数 (名)	短時間勤務利用者数		99	102	116	121	129	
	男女別*2	男性	2	8	12	9	17	
		女性	41	29	37	43	47	
		計	43	37	49	52	64	
	取得率(%)**3	男性	7.0	24.0	28.0	42.9	55.6	
		女性	121.0	88.0	93.0	97.7	85.7	
		計	53.0	48.0	55.0	69.0	73.9	
復職率(%)**4	男性	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0		
	女性	98.0	97.0	100.0	98.0	100.0		
	計	98.0	97.0	100.0	98.0	100.0		

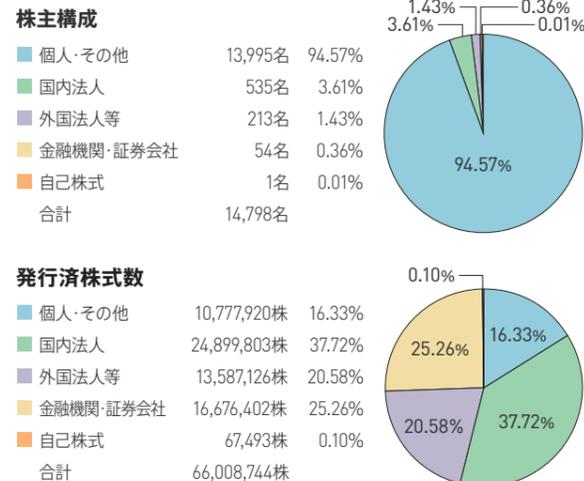
*1 当社では退職金を退職時に一括支給するのではなく「ファイナンシャルボンド」という年次払の支給制度としています。
 *2 各年度に育児休業を取得開始した人数
 *3 各年度に育児休業を取得開始した人数/各年度に(配偶者が)出産した人数
 *4 各年度に育児休業を取得開始した人数のうち復職時の在籍人数/各年度に育児休業を取得開始した人数

企業データ [環境と株式に関する情報]

(令和5年(2023)12月末時点)

			連結開始				
			第57期 令和元年 (2019/12)	第58期 令和2年 (2020/12)	第59期 令和3年 (2021/12)	第60期 令和4年 (2022/12)	第61期 令和5年 (2023/12)
消費電力	総量(千kWh)		13,110	13,720	15,787	16,209	16,096
		事業所 (千kWh)	4,127	3,700	4,686	4,014	3,971
		物流センター (千kWh)	8,982	10,020	11,101	12,195	12,125
	再生可能 エネルギー	発電量 (千kWh)	1,839	2,551	2,604	2,653	2,687
		電力自給率 (%)	14.1	18.6	16.5	16.4	16.7
発電能力 (kW)		2,164	2,793	2,793	2,793	2,793	
燃料	総量(熱量GJ) 内訳	軽油(kl)	312	361	430	510	515
		ガソリン(kl)	280	261	335	273	257
		都市ガス (千m ³)	48	24	25	42	36
		合計	23,631	23,772	28,896	30,630	30,005
上水使用量(m ³)		50,642	41,559	37,148	42,493	42,343	
廃棄物量(t)		1,782	2,028	2,245	2,022	2,163	
(単位:t-CO ₂)							
温室効果 ガス排出量	Scope1		1,572	1,703	1,941	2,327	2,284
	Scope2		6,298	6,304	7,154	8,109	6,900
	Scope3		—	—	1,877,399	1,791,867	—
	合計		—	—	1,886,494	1,802,303	—
Scope3 カテゴリ別 内訳	カテゴリ1				701,050	781,936	
	カテゴリ2				15,735	12,409	
	カテゴリ3				1,432	1,503	
	カテゴリ4				52,284	47,150	
	カテゴリ5				220	161	
	カテゴリ6				207	232	
	カテゴリ7				278	320	
	カテゴリ8				—	—	
	カテゴリ9				—	—	
	カテゴリ10				—	—	
	カテゴリ11				1,090,064	931,020	
	カテゴリ12				15,946	17,004	
	カテゴリ13				183	132	
	カテゴリ14				—	—	
	カテゴリ15				—	—	

株式の状況 — 令和5年(2023)12月末時点 —



株主総数の推移

