「がんばれ!! 日本のモノづくり」®

TRUSCO
PRO TOOL
Skilled professionals need professionally qualified tools.
This line of products brings manufacturers all the advantages of using excellent equipment,
and will satisfy each and every user in the workplace.
®

統合報告書(本冊子)
当社のビジネスを通じた社会への価値提供(価値創造)のプロセスをまとめた報告書です。

有価証券報告書
金融商品取引法第24条に基づき作成し、関東財務局への提出を義務付けられている報告書です。

コーポレートガバナンス報告書
当社のコーポレートガバナンスに対する考え方や、体制などを記述した報告書です。

トラスコ中山株式会社

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

発行日:令和4年(2022)3月
発行責任者:経営企画部 部長
下津 敦嗣
制作協力:大日本印刷株式会社
568 21,000部

トラスコ中山株式会社
「解体新書」2022
統合報告書

TRUSCO
PRO TOOL
Skilled professionals need professionally qualified tools.
This line of products brings manufacturers all the advantages of using excellent equipment,
and will satisfy each and every user in the workplace.
®

信頼を重ねる ゴールデンフィオリート

東京本社であるトラスコフィオリートビルの壁は「ゴールデンフィオリート」と呼ばれる石を積み重ね、「信頼を重ねる」というコンセプトを表現しています。

企業のこころざし

「人や社会のお役に立ててこそ事業であり、企業である」

企業メッセージ

「がんばれ!!日本のモノづくり」®

年間出荷額
150億円
（令和3年（2021）12月時点）

物流センター「プラネット埼玉」（埼玉県幸手市）

ストックセンター
建設予定地

トップメッセージ

常識一変　原則不変

―お客様や社会から必要とされるために―

代表取締役社長　中山 哲也

トラスコ データセンター
Solemale（ソルマーレ）

お客様は何を求めているのか

2019年末に始まった新型コロナウイルス感染症は世の中の常識を一変させました。私たちの事業領域であるモノづくり産業も大きなダメージを受けましたが、昨年2021年は生産現場の活動や設備投資に関しても徐々に回復し、前期は連結売上高2,293億42百万円（前年比+7.5%）、純利益116億3百万円（前年比+44.9%）と、過去最高の実績を出すことができました。

プロツールの供給を通じて日本のモノづくりのお役に立つ、その事業の目的を決して忘れずに、物流センターや在庫への投資を続けたことが、コロナ禍においても売上増加を達成することができた要因だと考えています。どんな業種、どんな企業であっても、自分たちの本来あるべき姿というものを日頃から考えておくべきだということです。そして、あるべき姿と実態との差を課題と捉え、一つひとつの課題を解決し、準備しておくことが大事だと思います。

例えば、一般的に経営指標とされるROE（自己資本利益率）やROA（総資産利益率）などは、お客様には何の意味もない指標ではないでしょうか。お客様から、そしてマーケットから目を離すなと言いながら現実は矛盾していることが多くあります。私たちは、お客様目線の重要指標として「在庫出荷率」を掲げており、今年からは「納品リードタイム」を可視化してKPIとすることにしました。お客様が本当に必要なことを見極め、具体的な施策を打っていきたいと考えております。

人間、誰しも地球環境破壊の加害者である

コロナ禍で特に今まで以上に世の中からの見え方が厳しくなったのが、SDGsやESGをはじめとした地球環境に対する考え方です。モノづくり業界にも大きな影響を与えており、企業に対してスポットライトが当たることが多いですが、人間誰しもが環境破壊の加害者であることを改めて認識すべきではないでしょうか。食後の残り汁や油を台所に流していないか、お風呂場で頭を洗うときにシャワーを出しっぱなしにしていないか、など個人が意識すべきことが多くあります。社内では悪意なき環境破壊をやめることから始めようと、行動チェックリストを設けたパンフレットをつくるなど、個人の意識を変えることから始めたいと考えています。

新たに設置したサステナビリティ委員会にて事業の環境に与える影響を改めて考えるとともに、電気自動車やカーボンニュートラルの研究チームも発足させ、商品の品揃えなども含めて環境負荷の少ない企業づくりを目指していきたいと思います。

発電の難しさを社員に感じてもらえるよう、
東京本社の太陽光発電での自給率をエントランスに表示。

利便性と環境負荷軽減を両立する

昨年は「ユーザー様直送」と「MROストッカー」の拡大に注力いたしました。「ユーザー様直送」は問屋である私たちが、従来は得意先様を経由するものをモノづくり現場の方々へ直接お届けするサービスです。これも豊富な在庫と「I-Pack®（アイパック）」と呼ばれる高速自動梱包出荷ラインを全国に6ライン装備している私たちだからできることで、昨年は283万個のご利用がありました。納期が短縮されるだけでなく、梱包資材やトラックの輸送に伴うCO_2の削減にも貢献しています。

また2020年から本格的にサービスを開始した置き薬ならぬ置き工具「MROストッカー」の浸透も進みました。モノづくり現場で定期的に利用される商品をあらかじめストックしておくことで、必要なときにすぐに使うことができるだけでなく、急な在庫切れを予防できるため配送回数が減ることで環境にも優しい取り組みになっています。

今後もお客様の利便性の追求と環境負荷の軽減を両立できる事業を拡大してまいります。

セキュリティ面にも考慮した自動販売機型のMROストッカーも開発し、
さまざまなユーザー様にご活用いただいている。

昨年、自社でポルシェ「タイカン」を購入し、ポルシェの電気自動車への
本気度を再確認した。

「こころざし」を持てば、やるべきことと進むべき方向が見える

当社には「能力目標」と「数値目標」という考え方があり、売上、利益などの「数値目標」より、どんなチカラを持った企業になるべきかの「能力目標」を優先しています。しかしながら、この能力目標を達成するための「物流」「デジタル」「AI」これらの急激な進歩は、素人集団だけでは手に負えないものだと感じるようになってきました。「ありたい姿」を実現していくためには、最先端のデジタルテクノロジーが欠かせません。そこで昨年6月15日に、GROUND㈱様、㈱シナモン様との資本業務提携、そして、名古屋大学様と中長期的な産学連携を発表いたしました。この4者でしっかりとスクラムを組むことにより、モノづくり現場で必要とされる工場用副資材調達の業界「最速」「最短」「最良」の納品を実現し、日本のモノづくりのプラットフォーマーになりたい、と考えております。

「人や社会のお役に立ててこそ、事業であり企業である」その「こころざし」を常に中心に据え、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続けたいと考えています。

TRUSCO 統合報告書

「解体新書」2022

目次

企業のこころざし …… 02
- トップメッセージ …… 04
- 組織図 …… 07
- 社名"トラスコ"の由来・経営のこころ …… 11
- 会社概要 …… 12

「こころざし」を実現するために(価値創造) …… 13
- ビジネスフロー …… 14
- 人や社会のお役に立つ―価値創造モデル― …… 16
- 「ありたい姿」実現のために―能力目標― …… 18
- いつの時代もお役に立ち続けるために ―サステナビリティ― …… 20
- 枠にとらわれない発想―価値創造のあゆみ― …… 24
- 社外からの評価 …… 26

問屋を極める、究める(経営戦略) …… 27
- トラスコの強み・業績ハイライト …… 28
- 財務戦略 ―持つ経営― …… 29
- 中期戦略 ―TRUSCO HACOBUne(ハコブネ)プロジェクト― …… 30
- 商品戦略 …… 32
- 物流戦略 …… 44
- 販売戦略 …… 50
- デジタル戦略 …… 56
- 人材戦略 …… 62

"TRUST COMPANY"を具現化するために(企業統治・社会貢献) …… 71
- 環境への取組み …… 72
- コーポレートガバナンス …… 74
- ステークホルダーリレーションシップ …… 83

公益財団法人 中山視覚福祉財団 …… 86

企業データ
- 拠点マップ …… 88
- 数字で見るトラスコ …… 94
- 業績データ …… 96
- 沿革 …… 102

編集方針

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

対象とする期間

令和3年(2021) 1月1日～令和3年(2021)12月31日

見通しに関する注意事項

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

参考にしたガイドライン

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

組織図はこちら ◀ OPEN

社名"トラスコ"の由来

当社は、昭和34年(1959)に「中山機工商会」として創業し、
昭和39年(1964)に「中山機工株式会社」として設立。
そして、平成6年(1994)
「トラスコ中山株式会社」に社名変更しました。
TRUSCOとは、「TRUST(信頼)+COMPANY(企業)
=信頼を生む企業」の造語です。
縁ある人々から信頼され、「未来に向かって成長し続ける企業」という私たちの企業姿勢を表現しています。

TRUST + COMPANY
信頼　企業
= TRUSCO®
信頼を生む企業

経営のこころ

取捨善択(ゼン)

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

平成15年(2003)年発表のトップメッセージ

独創経営

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

卸売業を強化し、独自の物流システムを構築

正規雇用

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。収益向上のためとはいえ、人の人生のいいとこ取りはしてはならない。当社は派遣社員ゼロである。パートタイマーは主婦、学生、シルバー人材に限っており、世帯主は正社員として雇用する。

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

持つ経営

社屋、情報システム、車両等の大動脈は他人資本に依存しない。自社で所有すると償却しても現物が残るため、お金の無駄にならない。短期的な利益を目指すのではなく、長期的な企業価値向上の視点を持ち、お客様の利便性向上につなげていくためにも「持つ経営」にこだわる。(P.29参照)

社屋を自社所有し機能を強化
(物流センター「プラネット埼玉」)

やめる経営戦略

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

上:最終支払手形(2003年8月)
下:最終受取手形(2005年12月)

OPEN ▶ 組織図はこちら

組織図 令和4年(2022)4月1日時点

※1 Board Brain(BB)とは
当社では、社外取締役をBoard Brain(BB)と呼びます。
豊富な経験や知識を活かした助言やサポートを通して、当社の発展に貢献してもらいたいという思いから名づけました。

指導役

指導役
中井 孝（なかい たかし）

昭和30年(1955) 1月16日生
67歳　社歴44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
これまでの知識と経験を生かし、責任者への助言を目的に指導役という役職を設置しています。当社の役員の定年は65歳ですが、本人の意思があれば70歳まで働くことができます。

指導役
松田 昌樹（まつだ まさき）

昭和31年(1956) 3月30日生
66歳

略歴
昭和53年　株式会社協和銀行入行(現 株式会社りそな銀行)
平成15年　株式会社りそな銀行 大阪融資第三部 主任審査役
平成19年　当社常勤監査役
令和 4 年　指導役(現任)

令和4年(2022)3月18日開催予定の当社第59期定時株主総会を経て指導役に就任予定

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（さいとう けんいち）

昭和24年(1949)11月15日生
72歳

略歴
昭和50年　マッキンゼー・アンド・カンパニー入社
平成 8 年　株式会社フォアサイト・アンド・カンパニー創立 同社代表取締役(現任)
平成28年　当社社外取締役(現任)
平成29年　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
取締役会長
萩原 邦章（はぎはら くにあき）

昭和28年(1953) 8月19日生
68歳

略歴
昭和51年　萩原工業株式会社入社
昭和59年　同社代表取締役社長
平成22年　同社代表取締役社長 社長執行役員
平成28年　同社代表取締役会長
平成28年　当社社外取締役(現任)
平成30年　東洋平成ポリマー株式会社 代表取締役社長
令和 2 年　ウェーブロックホールディングス株式会社 社外取締役(現任)
令和 3 年　東洋平成ポリマー株式会社 取締役会長(現任)
令和 4 年　萩原工業株式会社 取締役会長(現任)

社外取締役
Board Brain(BB)※1
エステー株式会社
取締役会議長 兼 代表執行役社長
鈴木 貴子（すずき たかこ）

昭和37年(1962) 3月5日生
60歳

略歴
昭和59年　日産自動車株式会社入社
平成13年　LVJグループ株式会社(現ルイ・ヴィトン・ジャパン株式会社)入社
平成21年　株式会社シャルダン 代表取締役
平成22年　エステー株式会社入社
平成25年　同社取締役 兼 代表執行役社長 株式会社シャルダン 取締役(現任)
令和 2 年　当社社外取締役(現任)
令和 3 年　エステー株式会社 取締役会議長 兼 代表執行役社長(現任)

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

昭和45年(1970) 9月10日生
51歳　社歴29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 課長
平成25年　eコマース営業部 部長
平成26年　eビジネス営業部 部長
平成29年　執行役員 eビジネス営業部 通販担当部長
平成29年　執行役員 情報システム部 部長
平成31年　執行役員 情報システム本部 本部長
平成31年　取締役 情報システム本部 本部長
令和 2 年　取締役 経営管理本部 本部長 兼 デジタル戦略本部 本部長 兼 デジタル推進部 部長
令和 3 年　取締役 経営管理本部 本部長 兼 デジタル戦略本部 本部長(現任)

上席執行役員
商品本部 本部長
中山 達也（なかやま たつや）

昭和60年(1985) 8月4日生
36歳　社歴 9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(現任)

経営管理本部 (計93名)※2

経営企画部

経営企画部 部長
下津 敦嗣（しもず あつし）

昭和53年(1978)12月25日生
43歳　社歴20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(現任)

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12名)

人事部

人事部 部長
喜多 智弥（きた ともや）

昭和53年(1978)12月24日生
43歳　社歴21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　プラネット東海 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(現任)

人事課
HRサポート課
採用課
人材開発課
ヘルスケア課
(社員19名)

総務部

総務部 部長 兼
プロパティ課 課長
安達 幹雄（あだち みきお）

昭和44年(1969) 9月20日生
52歳　社歴28年

略歴
平成 6 年　当社入社
平成14年　HC名古屋営業所 所長
平成16年　HC新潟営業所 所長
平成19年　HC東京支店 支店長
平成20年　松戸営業所 所長
平成23年　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(現任)

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　蓮月荘
トラスコ・リゾート＆スパ軽井沢
(社員27名、パートタイマー11名)

トラスコ中山健康保険組合

事務長
谷 彰子（たに あきこ）
昭和56年(1981) 5月6日生
40歳　社歴8年11か月
(出向社員2名)

経理部

経理部 部長
森 徹宏（もり てつひろ）

昭和41年(1966) 3月27日生
56歳　社歴 3年 3か月

略歴
令和元年　当社入社
令和元年　財務課 課長
令和 3 年　経理部 部長(現任)

経理課
財務課
(社員18名)

デジタル戦略本部 (計52名)

情報システム部

情報システム部 部長
木村 隆之（きむら たかゆき）

昭和48年(1973) 6月26日生
48歳　社歴24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　宇部支店 支店長
平成25年　人材開発課 課長 兼 秘書課 課長 兼 環境マネジメント課 課長
平成31年　情報システム部 部長(現任)

IT企画課
システム管理課
インフラ・ネットワーク管理課
データ管理課
(社員38名)

デジタル推進部

デジタル推進部 部長
山中 敦宏（やまなか あつひろ）

昭和49年(1974) 9月21日生
47歳　社歴24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(現任)

デジタル推進課
UXプラットフォーム開発室
(社員12名)

商品本部 (計150名)

東京商品部

東京商品部 部長
松原 史明（まつばら ふみあき）

昭和55年(1980) 7月21日生
41歳　社歴18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)

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47名)

大阪商品部

大阪商品部 部長
青山 幸史朗（あおやま こうしろう）

昭和51年(1976) 2月23日生
46歳　社歴24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(現任)

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
商品DBプラットフォーム開発室
トラスコ オレンジブック課
トラスコ オレンジブック.Com課
お客様相談室
(社員86名)

海外商品部

海外商品部 部長
東 則博（ひがし のりひろ）

昭和53年(1978)10月16日生
43歳　社歴18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(現任)

海外調達課
ドイツオフィス
台湾オフィス(2022年末開設予定)
タイオフィス
(社員14名)

営業企画部 / eビジネス営業部

営業企画部 部長 兼
eビジネス営業部 部長
山本 雅史（やまもと まさし）

昭和48年(1973) 5月27日生
48歳　社歴26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26年　プラネット東北 センター長
平成30年　物流部 首都圏 部長
令和元年　海外部 部長 兼 マーケティング部 部長
令和 2 年　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(現任)

販売企画課
直治郎課
MROストッカー推進課
(社員8名)

通販東京
通販大阪
MROサプライ東京
(社員57名、パートタイマー3名)

※2 各本部の合計人数には出向社員の人員を含みます。

代表取締役社長

昭和33年(1958)12月24日生
63歳　社歴41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)

代表取締役社長
中山 哲也（なかやま てつや）

株主総会
- 監査役会
- 取締役会
- 代表取締役社長
  - 監査指導室（３名）
  - サステナビリティ委員会
  - 中央安全衛生委員会

監査役

常勤監査役
髙田 明（たかだ あきら）

昭和33年(1958)１月３日生
64歳

略歴
昭和56年　野村證券株式会社入社
平成13年　同社IBコンサルティング室長
平成21年　同社IBビジネス開発部マネージング･ディレクター
平成24年　野村インベスター･リレーションズ株式会社取締役
平成27年　同社参事
平成30年　当社常勤監査役(現任)

常勤監査役
今川 裕章（いまがわ ひろあき）

昭和38年(1963)１月22日生
59歳　社歴36年

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

令和４年(2022)３月18日開催予定の当社第59期定時株主総会決議を経て常勤監査役に就任予定

非常勤監査役
鎌倉 寛保（かまくら ひろほ）

昭和22年(1947)１月27日生
75歳

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

本部長

取締役
営業本部 本部長
中井 一雄（なかい かずお）

昭和44年(1969)７月７日生
52歳　社歴29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 ヘルスケア課 課長
平成25年　経営企画部 部長
平成29年　執行役員 経営企画部 部長
平成31年　執行役員 経営管理本部 本部長
平成31年　取締役 経営管理本部 本部長
令和２年　取締役 営業本部 本部長
　　トラスコナカヤマ 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 兼 物流部 部長
令和４年　取締役 営業本部 本部長(現任)

取締役
物流本部 本部長
直吉 秀樹（なおよし ひでき）

昭和46年(1971)12月７日生
50歳　社歴28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(現任)

営業本部（計917名）※2

ファクトリー営業部

ファクトリー営業部
東部 部長
雲戸 清則（うんと きよのり）

昭和37年(1962)２月９日生
60歳　社歴35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(現任)

札幌　八戸　仙台
秋田　郡山　水戸
宇都宮　伊勢崎　新潟
新潟北　岡谷　上田
(社員142名、パートタイマー23名)

ファクトリー営業部
首都圏 部長
木村 好希（きむら よしき）

昭和55年(1980)９月２日生
41歳　社歴19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)

鹿島　大宮　幸手
千葉　松戸　東京
京浜　厚木　静岡
富士
(社員154名、パートタイマー31名)

ファクトリー営業部
中部 部長
米田 豊（よねだ ゆたか）

昭和50年(1975)11月６日生
46歳　社歴23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
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)

富山　金沢　福井
浜松　名古屋　岡崎
小牧　四日市
(社員120名、パートタイマー28名)

ファクトリー営業部
近畿 部長
酒井 利治（さかい としはる）

昭和51年(1976)８月17日生
45歳　社歴23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)

竜王　京都　大阪
東大阪　南大阪　神戸
姫路
(社員115名、パートタイマー９名)

ファクトリー営業部
西部 部長
藤田 雅敏（ふじた まさとし）

昭和56年(1981)３月10日生
41歳　社歴19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)

米子　岡山　広島
福山　宇部　周南
徳島　高松　松山
福岡　小倉　鳥栖
長崎　熊本　大分
鹿児島　沖縄
(社員142名、パートタイマー31名)

ホームセンター営業部

ホームセンター営業部 部長 兼 HC東京支店 支店長
松井 周（まつい しゅう）

昭和54年(1979)８月17日生
42歳　社歴19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(現任)

HC東京　岡崎　福岡
HC大阪　沖縄
※ファクトリー営業部支店との兼任３支店含む
(社員33名、パートタイマー１名)

海外部

海外部 部長
上條 直胤（かみじょう なおつぐ）

昭和52年(1977)11月29日生
44歳　社歴19年

略歴
平成15年　当社入社
平成26年　鹿島支店 支店長
平成29年　海外販売課 課長
令和２年　海外部 部長 兼 海外販売課 課長
令和４年　海外部 部長(現任)

海外販売課
※海外子会社対応窓口
(社員６名)

海外現地法人(子会社)　トラスコ中山株式会社 担当役員 中井 一雄

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
原田 和明（はらだ かずあき）
昭和55年(1980)11月８日生
41歳　社歴19年
従業員　24名
(出向社員３名、現地スタッフ21名)
取締役　上條 直胤

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
宅野 洋平（たくの ようへい）
昭和61年(1986)５月16日生
35歳　社歴12年
従業員　20名
(出向社員３名、現地スタッフ17名)
監査役　上條 直胤

物流本部（計1,634名）

物流改革部

物流改革部 部長
岡田 真也（おかだ まさや）

昭和51年(1976)８月17日生
45歳　社歴22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　プラネット埼玉 センター長
令和３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
兼 P愛知準備室
(社員13名)

物流部

物流部 東日本 部長
大谷 正人（おおたに まさと）

昭和42年(1967)10月24日生
54歳　社歴31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 ヘルスケア課 課長
平成30年　ファクトリー営業部 近畿圏 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(現任)

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東日本物流センター
宇都宮STC
小山STC
大宮STC
(社員240名、パートタイマー550名)

物流部 西日本 部長
平山 貴規（ひらやま たかのり）

昭和50年(1975)４月20日生
46歳　社歴23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 ヘルスケア課 課長
令和４年　物流部 西日本(現任)

P東海　P名古屋　P滋賀
P大阪　P神戸　P山陽
P九州
HC西日本物流センター
HC九州物流センター
豊橋STC　東大阪STC
奈良STC　岡山STC
高松STC　博多STC
久留米STC
(社員257名、パートタイマー572名)

(　　)及び拠点は、令和４年１月１日時点です。

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。

会社概要 令和3年(2021)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
本社事務所	東京本社 〒105-0004 東京都港区新橋四丁目28番1号　トラスコ フィオリートビル(本店登記) 大阪本社 〒550-0013 大阪府大阪市西区新町一丁目34番15号　トラスコ グレンチェックビル
事 業 所	国内拠点 88か所(本社2か所、国内営業拠点59か所、国内物流拠点27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(2022年末開設予定)、タイ、アメリカ(駐在)) (令和4年(2022)1月1日時点)
資 本 金	50億2,237万円　東証一部上場[証券コード9830](「苦は去れ」と覚えてください)
自己資本比率	64.0%[令和3年(2021)12月期(12月末時点)]
従業員数	連結:2,906名(役員10名、社員1,632名、パートタイマー1,264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3年(2021)12月期 連結:2,293億42百万円／令和4年(2022)12月期 計画 2,435億円
経常利益	令和3年(2021)12月期 連結:135億72百万円／令和4年(2022)12月期 計画 146億円
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	A (株式会社格付投資情報センター)
仕 入 先	2,966社(国内仕入先数2,662社、海外仕入先数304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5,527社
事業内容	機械工具、物流機器、環境安全用品をはじめとしたプロツール(工場用副資材)の卸売業 及び自社ブランドTRUSCOの企画開発

役　　員　令和4年(2022)4月1日時点

代表取締役社長　中山 哲也(なかやま てつや)
取　締　役　中井 一雄(なかい かずお)(営業本部 本部長)
取　締　役　数見 篤(かずみ あつし)(経営管理本部 本部長 兼 デジタル戦略本部 本部長)
取　締　役　直吉 秀樹(なおよし ひでき)(物流本部 本部長)
社外取締役　齋藤 顕一(さいとう けんいち)(株式会社フォアサイト・アンド・カンパニー 代表取締役)
社外取締役　萩原 邦章(はぎはら くにあき)(萩原工業株式会社 取締役会長)
社外取締役　鈴木 貴子(すずき たかこ)(エステー株式会社 代表執行役社長)
常勤監査役　髙田 明(たかだ あきら)
常勤監査役　今川 裕章(いまがわ ひろあき)
非常勤監査役　鎌倉 寛保(かまくら ひろほ)

上席執行役員　中山 達也(なかやま たつや)(商品本部 本部長)

企業のこころざしとは
「人や社会のお役に立ててこそ事業であり、企業である」

「こころざし」を実現するために(価値創造)

業界最後発企業として創業、その原点は「枠にとらわれない発想」でした。
これまでお客様やモノづくりの時代のニーズに対して、
様々なサービスを提供してまいりました。
今後も「人や社会のお役に立ててこそ事業であり、企業である」ことをこころざしとし、
いつの時代も日本のモノづくりのお役に立ち続けるために、
常に最高の利便性を提供する企業を目指していきます。

ビジネスフロー …… 14
人や社会のお役に立つ―価値創造モデル― …… 16
「ありたい姿」実現のために―能力目標― …… 18
いつの時代もお役に立ち続けるために―サステナビリティー― …… 20
枠にとらわれない発想―価値創造のあゆみ― …… 24
社外からの評価 …… 26

ビジネスフロー

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

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、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5,527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2,966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。

仕入先様
［メーカー］

2,966社
（前年比+314社）

国内仕入先
2,662社
（前年比+222社）

海外仕入先
30か国　304社
（前年比+92社）

アイルランド、アメリカ、イギリス、イタリア、イスラエル、インド、オーストリア、オランダ、カナダ、ギリシャ、シンガポール、スイス、スウェーデン、スペイン、スリランカ、スロバキア、タイ、デンマーク、ドイツ、ニュージーランド、フランス、ベトナム、ベルギー、ポーランド、ポルトガル、マレーシア、ノルウェー、韓国、台湾、中国

令和3年（2021）12月末時点

TRUSCO®
［卸売］

連結 売上高合計 ▶ P.94

2,293億42百万円

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

商　品
- 商品在庫
  （50万アイテム、4,878万個、426億円）
- カタログ掲載
  （トラスコ オレンジブック 発刊部数18万部）
- 商品データ
  （トラスコ オレンジブック.Com 公開アイテム数 276万アイテム）

物　流
- 国内物流センター 27か所※
- 即日配送（1日2便の固定費型物流）
- 配達便数 278台
  （うち自社配達便 117台、42.1%）
- ユーザー様直送行数
  283万個、339万行/年間

販　売
- 国内営業拠点 59か所※
- 海外営業拠点 2か所
- 業種業界の枠を超えた販売チャネル
- ワンストップオーダー

デジタル
- リアルタイムデータ連携
  （商品・販売）
- ビッグデータ活用
  販売：約13万行/日　見積：約3万行/日

令和3年（2021）12月末時点
※令和4年（2022）1月時点

得意先様
［小売］

5,527社

ファクトリールート
機械工具商などを通じて、工場や建設現場といったモノづくり現場へお届けします。

売上高 1,646億5百万円
構成比 71.8%
法人数 4,871社

機械工具商
製造業の工場で使う設備や工場用副資材を扱う得意先様

溶接材料商
溶接材料や溶接機器
高圧ガスなどを扱う得意先様 など

eビジネスルート（通販／電子購買）
ネット通販企業を通じて、工場や一般消費者へお届けします。

売上高 446億68百万円
構成比 19.5%
法人数 185社

ネット通販企業 など

ホームセンタールート
ホームセンターやプロショップを通じて、一般消費者などへお届けします。

売上高 183億73百万円
構成比 8.0%
法人数 104社

ホームセンター

プロショップ
屋外プロツールを中心に販売する小売店様

海外ルート
世界のモノづくり現場へお届けします。

売上高 16億94百万円
構成比 0.7%
法人数 367社

海外ディーラー
日本国外で機械工具を扱う日系、非日系の得意先様

令和3年（2021）12月末時点

ユーザー様

無限大 ∞

製造業、建設関連業 など

製造業、一般消費者 など

屋外作業関連、一般消費者 など

海外製造業 など

人や社会のお役に立つ
—価値創造モデル—

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

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。
そのためにも常に最高の利便性を提供する企業を目指す。

TRUSCO®

「ありたい姿」実現のために（能力目標） P.18

経営資源

揃える（商品資本／社会関係資本）
- 在庫アイテム数：50万アイテム
- 在庫投資（在庫金額）：426億円（連結）　在庫総個数：4,878万個
- 総仕入先数：2,966社（海外：304社）

届ける（物流資本）
- 国内物流拠点：27か所　在庫保有支店：29か所
- 総配達便数：278台（うち自社配達便数117台、42.1%）

繋げる（デジタル資本）
- デジタル投資額（直近3期）：52億円
- システム数：60　商品データ数：350万アイテム
- システム接続法人数：10,864社

伝える（知的資本）
- トラスコ オレンジブック：18万部（2022年版 発刊部数）
- トラスコオレンジブック.Com公開アイテム数：276万アイテム

応える（人的資本／社会関係資本）
- 従業員数：連結2,906名
  （役員：10名／正社員：1,632名／パートタイマー：1,264名）
- 得意先法人数：5,527社

支える（財務資本／自然資本／社会関係資本）
- 自己資本比率：64.0%　格付：A（R&I社）
- トラスコ発電所：19か所　株主数：14,406名

令和3年（2021）12月末時点

成果

財務成果（財務資本）
- 売上高（連結）：2,293億42百万円
- 経常利益（連結）：135億72百万円　配当金：35円50銭

利便性向上（物流資本／知的資本／デジタル資本）
- 在庫出荷率：91.3%（前年比+0.3pt）
- システム受注率：85.3%（前年比+1.4pt）
- 見積自動化率：18.2%（前年比+10.1pt）
- 納品リードタイム：20時間6分53秒

多様な人材が活躍できる職場（人的資本）
- 離職率：5.2%
- 正社員に占める女性の割合：35.0%
- 定年年齢：役職定年62歳　正社員定年65歳　雇用延長70歳
  パートタイマー 75歳

社会・環境価値の創出（社会関係資本／自然資本）
- 再生可能エネルギー電力自給率：16.5%
- 修理工房「直治郎」サービス 売上高：15億96百万円
- テレビ番組「知られざるガリバー」出演企業数：198社（令和4年（2022）2月末時点）

令和3年（2021）12月末時点

循環により持続的な成長を目指す

INPUT

BUSINESS

「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

原則不変（変わることのないマーケットの要求）

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

社会・周辺環境

企業のこころざし P.2

「人や社会のお役に立ててこそ事業であり、企業である」

OUTPUT

OUTCOME

事業活動

商品戦略 P.32
独自の品揃えと商品データでサプライチェーン全体の課題を解決する

物流戦略 P.44
人と仕組みによる物流変革を加速させ、まだ誰も未体験な究極の即納を追求する

販売戦略 P.50
お客様のニーズの変化を的確に捉え、必要とされるサプライヤーを目指す

デジタル戦略 P.56
お客様の不変の要求をデジタル能力で実現する

人材戦略 P.62
ヒト（独創力）起点でいつの時代もお役に立ち続ける企業へ

企業統治・社会貢献 P.71
独自のガバナンス体制と環境への取組み、透明性の高い情報発信で"TRUST COMPANY"を具現化

重要課題（マテリアリティ） P.22

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

貢献

「ありたい姿」実現のために —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」よりも、どんなチカラを持った企業になるべきかの「能力目標」であると考えています。いつの時代もお客様や社会から必要とされる企業を目指していくために、以下の「ありたい姿」を掲げ、事業に取り組んでまいります。

01 2030年までに在庫100万アイテムを保有できる企業になりたい。

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

プラネット愛知（愛知県北名古屋市）の建設予定地（12,595坪）

02 1日24時間受注、1年365日出荷できる企業になりたい。

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

1年365日出荷できるよう設計されたプラネット南関東（神奈川県伊勢原市）

03 欠品、誤受注、誤出荷のない企業になりたい。

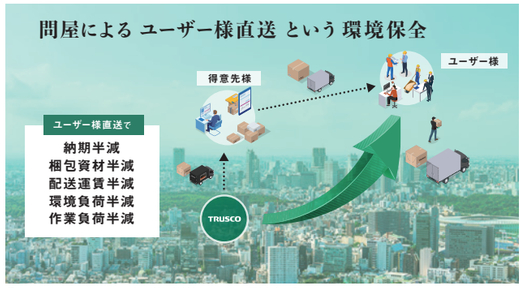
納期遅延の一番の原因は「欠品」にあると考えています。在庫アイテム数の拡充と同時にAIによる適正在庫化へのしくみづくりを進め、欠品を発生させないしくみづくりをしていきます。また受注や出荷の誤りの多くは人が介在する工程で発生します。ロボティクスやAIの導入で自動化・省人化を進め、誤受注・誤出荷のない体制を構築してまいります。

04 棚卸作業のない企業になりたい。（2021年末時点 棚卸差異率：0.43%）

現在、棚卸作業は年に1度実施していますが、在庫管理システムの高度化により棚卸差異率は0.43%まで減少しています。しかし、50万アイテムの在庫を棚卸作業することは膨大な労力と時間を要します。そのため今後、棚卸作業自体が不要となるように「棚卸全廃委員会」を社内で発足し、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 「ユーザー様直送サービス」を物流の常識にしたい。

一般的に、問屋が得意先様からご注文いただいた商品は、得意先様を経由してユーザー様へお届けすることが業界の常識になっています。ただ納期がかかる上に、商品をお届けする際の配送や梱包などが2度実施されることで環境に負荷をかけてしまっています。「ユーザー様直送」では、直接ユーザー様に商品をお届けするため、「納期半減、梱包資材半減、配送運賃半減、環境負荷半減」の実現が可能。「ユーザー様直送」を当たり前の景色にし「環境保全」につなげていきます。（P.48、53参照）



「問屋による ユーザー様直送 という環境保全」というメッセージ

06 お見積りに瞬時にお応えできる企業になりたい。（2021年12月末時点の見積自動回答率：18.2%）

得意先様よりいただく1日3万行の見積もりを、AI見積「即答名人」の導入（2020年1月）により最短5秒でのスピード回答を実現。2021年12月末時点での自動見積化率は18.2%で、2025年までには34.0%まで向上させることができるようにシステム改修を続けています（P.60参照）。

07 業界「最速」「最短」「最良」の納品を実現できる会社になりたい。

当社は**「即納こそ最大のサービス」**と考え、物流システムの強化に取組んでまいりました。今後は、受注から納品までのリードタイム（2021年12月末時点：20時間6分53秒）を1件ごとに分析し、短縮を目指します。「即納」を可視化することにより見えてくる課題に取組み、業界「最速」「最短」「最良」の納品を実現できる体制を整えてまいります（P.48参照）。

1件ごとのリードタイムの短縮を目指す

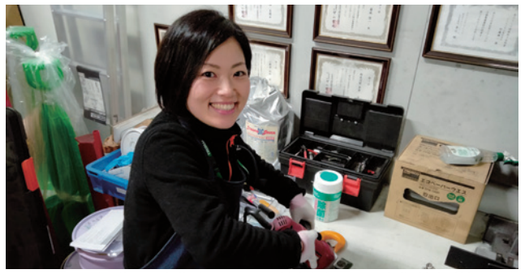
08 可能な限り環境負荷の小さい企業になりたい。

豊富な品揃えと在庫で、ワンストップショッピングを実現することにより、複数の調達先から仕入れるよりも、調達にかかるエネルギーや資源の消費の削減につなげています（P.72参照）。また固定費型物流システム（P.45参照）の構築により宅配便のように都度コストをかけずに配送量に関わらず固定のエネルギーで納品。その他にも、運賃半分、手間半分、環境にも優しい「ユーザー様直送（P.48、53参照）」や納期0（ゼロ）を実現する置き薬ならぬ置き工具「MROストッカー（P.52参照）」の拡充を進め、物流に潜むムダを少しずつ解決し、環境負荷の小さい企業を目指します。

全国のモノづくり現場で「MROストッカー」の導入が進む

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。（修理工房「直治郎（なおじろう）」2021年度実績：15億96百万円）

1998年から展開している修理工房「直治郎（なおじろう）」サービスは使い慣れた工具・機器等を長く使うことで、環境負荷を抑えるとともにコスト削減に貢献することを目的とした独自のサービスです（P.53参照）。再研磨や校正だけではなく、テープ加工など幅広いサービスを展開していきます。



チェンスリングの修理を各物流センターで対応（プラネット東北 鈴木 美智子）

10 日本のモノづくりを支えるプラットフォーマーになりたい。

2021年6月に名古屋大学様と産学連携及びGROUND（株）様、（株）シナモン様との資本業務提携を発表しました。時代の急激な変化の中で信頼できるパートナーとともに、新流通プラットフォーム構築に取組み、モノづくり現場のプロツール調達におけるプラットフォーマーになりたいと考えています。（P.30参照）

左より名古屋大学 松尾総長様、（株）シナモン 平野社長様、社長 中山、GROUND（株） 宮田社長様
（トラスコ中山（株） 東京本社 3階55thアニバーサリーホールにて）

11 業界の常識、習慣、定説、定石を塗り替えることのできる企業になりたい。

業界最後発の企業として常に「枠にとらわれない発想」で事業を展開してまいりました（P.24参照）。「誰もが思いつき、誰もが進む方向に成功の文字はない」「人の思いつかないことを考え、人のやらないことをやる」。これが企業の活力と成長を生み出し続ける原点です。今後も業界の習慣、定説、定石を塗り替えることができる常識の不意を突くようなアイデアで、様々な問題を解決していきたいと考えています。

いつの時代もお役に立ち続けるために —サステナビリティ—

サステナビリティの基本方針～TSV（TRUSCO Shared Value）～

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てこそ事業であり、企業である」というこころざしのもと、事業を通じて社会価値と企業価値の両方を生み出すことで、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。

重要課題（マテリアリティ）

環境負荷の少ない持続可能な企業であるために

当社は、基本方針（TSV）のもとにサステナビリティ上の重要課題（マテリアリティ）を特定しました。これらの重要課題に事業を通じて取組み、持続可能な社会へつなげていきます。

1 サプライチェーンの全体最適化

モノづくりを支えるプラットフォーマーとなり、サプライチェーンを最適化することで、人にも環境にも優しいサステナブルなプロツール流通を実現します。（P.72参照）

ワンストップ物流で環境負荷軽減に貢献

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プライベート・ブランド（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。（P.35参照）

独創的な商品開発で競争力を強化

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。（P.63参照）

さまざまな気づきを与える人材研修や制度を用意

4 事業活動を通じた環境への取組み

当社では事業活動、PB商品などにおいて、自社のみでなく、自社製品を使用するユーザー様まで環境負荷低減に貢献し、日本の製造業の環境活動のお役に立ちます。（P.53参照）

修理工房「直治郎」では測定器の校正を内製化
（プラネット大阪 係長心得 梅本 和弘）

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。（P.86参照）

公益財団法人中山視覚福祉財団の会館

6 取捨善（ゼン）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。（P.74参照）

全員の顔が見える円卓方式の経営会議

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、サステナビリティ基本方針を軸に社会課題の解決や地域社会への貢献活動を行っています。気候変動に対しても、TCFD提言※を基に、「ガバナンス」、「戦略」、「リスク管理」、「指標と目標」の4項目について以下の通り開示しています。

※TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース：Task Force on Climate-related Financial Disclosures）は、気候関連のリスク・機会や財務影響などの開示を促す国際的な枠組み。2017年に企業等に対し気候関連情報の開示を求める提言を発表。

ガバナンス

当社はサステナビリティの基本方針（TSV）や重要課題（マテリアリティ）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の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」を設置します（サステナビリティ推進体制P.22参照）。

戦略

気候変動が当社事業へもたらす影響について、TCFDが提唱するフレームワークに基づき、将来の外部環境の変化を検討し、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。

リスク		内容	当社への影響
移行リスク	政策・法規制リスク	・温室効果ガス排出規制に伴うガソリン車からEV車への転換によるEV車の購入・維持費用の増加 ・プラスチック規制や炭素税の導入による、当社製造PB商品等の原材料仕入価格の高騰	費用増加
	技術リスク	・脱炭素達成のため、新製品開発や物流センターのさらなる省エネ／効率化による設備投資費用増加	費用増加
	市場リスク	・環境配慮への取組みが少ないと判断されることによる市場からの評価の低下	売上減少
	レピュテーションリスク	・サステナビリティ対応商品の取扱い品目が少ないことによる受注金額の減少 ・紙カタログ自体の受注冊数の減少と、それに伴う紙カタログからの発注金額の減少	売上減少
物理的リスク	急性リスク	・災害による、自社／自国内・海外のサプライチェーン／在庫商品への直接的な被害	売上減少・費用増加
	慢性リスク	・気温上昇による物流センターの労働環境の悪化、従業員への健康被害	費用増加
機会		内容	当社への影響
	資源の効率性	・ユーザー様直送強化による効率的な配送や、梱包材を半減することによる支出の減少	売上増加・費用減少
	エネルギー源	・太陽光発電の自家消費を増加させることによる財務コスト削減	費用減少
	製品／サービス	・サプライチェーン全体の効率化に資するMROストッカーやユーザー様直送の増加	売上増加
		・修理工房「直治郎（なおじろう）」の利用促進、環境対応商品の需要増加	
	市場	・産業ロボット市場、EV関連市場の製品需要増加に伴う売上増加	売上増加
	強靭性	・多数の物流拠点によるリスク分散、「最速」「最短」「最良」の配送ルートの確立による需要増加	売上増加

リスク管理

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

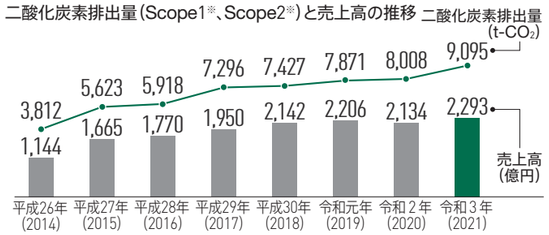
指標と目標

2022年1月より二酸化炭素排出量（Scope1※、Scope2※）や太陽光発電能力を環境に関わる指標として開示しています。
また、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の件数やMROストッカーの導入企業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。

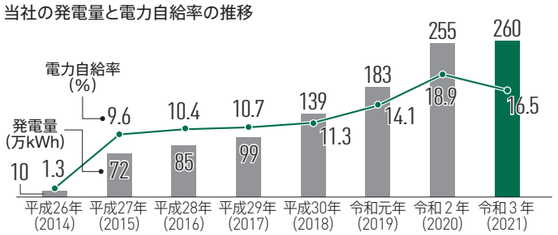
Scope3※の開示について

当社はユーザー様直送サービスの取組み強化やMROストッカーの普及を通じてサプライチェーンの全体最適化に取組み、サプライチェーンの温室効果ガスの削減を進めてきました。それらの取組みを含め、現在Scope3の開示に向けた分析を進めており、段階的に開示できるよう努めてまいります。

二酸化炭素排出量（Scope1※、Scope2※）と売上高の推移



当社の発電量と電力自給率の推移



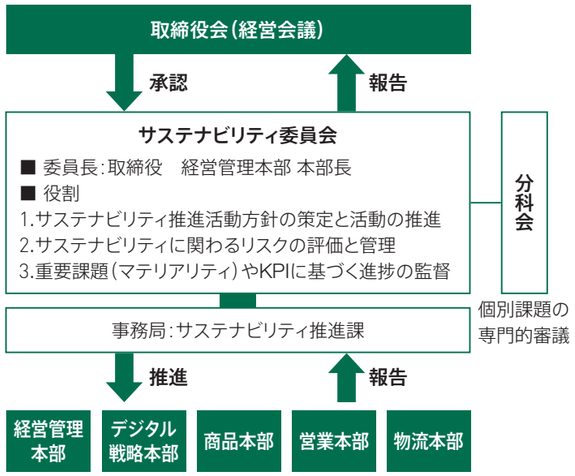
※Scope1：燃料使用による直接排出量、Scope2：他社からのエネルギー供給による間接排出量、Scope3：Scope1,2以外のサプライチェーンに係る間接排出量

重要課題（マテリアリティ）達成のために

サステナビリティ推進体制

特定した重要課題（マテリアリティ）に対し、具体的なテーマと施策、KPIを設定しました。各本部がその各種施策の実行を担い、サステナビリティ委員会ではKPIに基づきその進捗状況を監督しサステナビリティを推進していきます。また、気候変動をはじめとするサステナビリティに関わるリスクの管理と評価もサステナビリティ委員会にて行っています。

専門的な審議が必要な個別課題については、サステナビリティ委員会の中に分科会を設置し、集中的な議論を行っています。



重要課題（マテリアリティ）の特定プロセス

STEP1からSTEP4のプロセスにてマテリアリティを特定すると共に、全国の各事業所で特定したマテリアリティ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。

STEP1　社会課題の抽出
GRI、SDGsなどのグローバルスタンダードを基に、課題を抽出

STEP2　社会課題の重要度の評価
STEP1で抽出した社会課題に対して、当社の「ありたい姿」を実現する中で①事業を通して貢献する社会課題②考慮すべき社会課題の二つの視点からその重要性を評価

STEP3　マテリアリティ案の作成
STEP2で評価した重要性をもとにマテリアリティ案を作成

STEP4　経営レベルでの議論と承認
2021年9月度経営会議にて報告

ミーティング中の福井支店メンバー
・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繋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。

重要課題（マテリアリティ）	説明	テーマ		関連する施策	KPI	関連する社会課題
1 サプライチェーンの全体最適化	モノづくりを支えるプラットフォーマーとなり、サプライチェーンを最適化することで、人にも環境にも優しいサステナブルなプロツール流通を実現します。	・ワンストップMRO物流による利便性の向上と環境負荷削減 ・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		・ユーザー様直送強化（P.48、53） ・在庫100万アイテムの保有（P.18）　・MROストッカー（P.52） ・物流設備統合管理システム（WES）（P.58） ・需要予測AIによる在庫・調達の全体最適化（P.48） ・業務連携サイト「POLARIO（ポラリオ）」 ・AIによる商品データ拡充（P.58）　・商品データベース「Sterra（ステラ）」 ・新たな顧客体験（UX）の提供（P.58） ・顧客情報の一元管理によるコミュニケーションの最適化（P.58） ・AIを活用した顧客の利便性向上（P.58） ・物流センターのBCP対策（P.49）	・ユーザー様直送個口数/件数 ・MROストッカー導入企業数 ・納品リードタイム ・在庫アイテム数　・商品自動採用数 ・自社配達便数/自社配達便率 ・在庫出荷率 ・トラスコ オレンジブック.Com公開アイテム数 ・見積自動化率　・システム受注率 ・オレンジコマース接続企業数	8 9 12 13
2 多様化するニーズに応える商品の企画・開発	多様化するモノづくり現場のニーズ、トレンドを捉え、当社オリジナルの価値をPB商品開発で提供することで、モノづくりの合理化や、生産性向上、競争力強化に貢献します。	・PB商品ラインナップの強化 ・PB商品の安全性や品質の向上 ・責任ある調達の推進		・PB商品の開発スピードUP（P.35） ・新商品検討会（P.35） ・PB商品品質保証（P.35）	・PB商品アイテム数 ・PB商品不具合、事故発生件数	12
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		・働き方を支援する各種人事制度（P.67、68） ・コース別人事制度（P.64） ・オープンジャッジシステム（P.64） ・ジョブチャレンジ制度（P.63） ・ボスチャレンジ制度（P.63） ・オープンポジションチャレンジ制度（P.63） ・兼任ジョブチャレンジ制度（P.63）	・1人あたり月平均残業時間 ・業務上負傷事故件数 ・管理職に占める女性従業員の割合 ・係長級にある者に占める女性従業員の割合	3 5 8
4 事業活動を通じた環境への取組み	当社では事業活動、PB商品などにおいて、自社のみでなく、自社製品を使用するユーザー様まで環境負荷低減に貢献し、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削減 ・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		・サプライチェーンの全体最適化によるエネルギー使用、CO_2排出、緩衝材、物品受領書など資源使用の削減（P.73） ・太陽光自家発電（P.72） ・環境車両導入（P.72） ・各事業所での省エネ活動 ・「TRUSCO」商品の環境対応（P.72） ・修理工房「直治郎」（P.53）	・CO_2排出量 ・電力自給率 ・環境車両導入数 ・修理工房「直治郎」売上高	12 13 14 15
5 縁ある人々・地域社会への貢献	障がい者支援、協賛や広告を通じた地域・社会とのコミュニケーションを通じて、縁ある人々との関係性を大切にします。	・公益財団法人 中山視覚福祉財団を通じた「社会へのご恩返し」 ・各種協賛、広報活動の強化 ・社屋周辺地域での活動推進 ・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.86） ・「TRUSCO 知られざるガリバー」（P.84） ・社内報「はんどめいど」、「TRUSCO がんばれポスター」（P.84） ・「大阪ラヴィッツ」協賛（P.85） ・「技能五輪・アビリンピック」協賛（P.85） ・日本パラスポーツ協会（JPSA）オフィシャルサポーター（P.85） ・コンサート協賛（P.85） ・寄付活動（P.85）（NGO団体ペシャワール会など） ・地域活動（P.85）（トラスコ湘南大橋など）	・社会貢献活動実績	3 10 11
6 取捨善（セン）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		・ガバナンス体制の維持、向上（P.74） ・取締役・監査役・執行役員・部長OJS（P.75） ・電子監査システム「火の見やぐら」（P.75） ・コンプライアンスマニュアル「トラスコ善択ブック」（P.75） ・コンプライアンス研修（P.75） ・社内外相談窓口「善択ホットライン」（P.75） ・株主総会（P.83）　・株主様向け見学会（P.83）	・「善択ホットライン」利用件数 ・定期内部監査平均点	16

枠にとらわれない発想 —価値創造のあゆみ—

時代ニーズと提供価値

1959

業界最後発の問屋として創業

中山哲也が鉗子分娩（かんしぶんべん）の結果、視神経を損傷し、視力を失って誕生。我が子の将来のため一念発起して、中山注次（創業者）は創業を決意しました。業界最後発であるがゆえに、業界の枠にとらわれない商品構成を目指すことでお客様の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

1960-1969

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、お客様のお困りごとを解決するための他社にはない独自商品（プライベート・ブランド）の開発を始めました。

総合カタログ「中山商報」創刊（1964）

1970-1989

事業とエリアの拡大

全国のモノづくり現場に貢献するため、全都道府県に事業所を展開。ホームセンター業界への進出も果たし、販売網を拡大していきました。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。

株式公開（東京・大阪）店頭登録（1989）

1990-1999

物流の強化と上場

代表取締役社長に中山哲也が就任。同年、当社初となる物流センター「プラネット九州」を稼働させ、本格的な物流の強化を図りました。また社名変更し、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）

2000-2009

ブランドの刷新とガバナンスの強化

16ブランドあったプライベート・ブランド（PB）商品を「TRUSCO」ブランドに統一し、「プロツールカンパニー」としてのブランディング・商品開発も促進していきました。またトップメッセージとして**「取捨善択（ぜん）※」**を発表。手形取引の全廃や人事考課OJS（オープンジャッジシステム）の導入など、今につながるガバナンスの基礎が作られました。

※何事に対しても「損なのか、得なのか」ではなく「善なのか、悪なのか」で判断すること。

プライベート・ブランド（PB）商品を「TRUSCO」に統一（2003）

「取捨善択（ぜん）」発表（2003）

2010-2021

在庫拡充の強化と物流・システム投資の加速

得意先様の利便性向上のために「在庫」が必要であるという信念のもと**「中山式在庫の方程式」**という在庫哲学を考案（P.34参照）。2018年には在庫拡充を強化するために物流やシステム投資を加速させていきました。当社最大の物流センターである「プラネット埼玉」も稼働し、世界最先端の物流設備とシステムを導入して高密度収納・高速入出荷を実現しました。また2020年には基幹システム「パラダイス」のリニューアルを実施し業務のデジタル化を実現。取引先様を含めた生産性向上につなげていきました。

東京本社 竣工（2014）

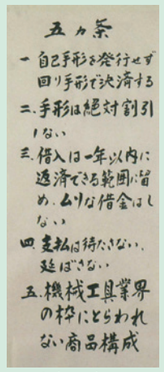
物流センター「プラネット埼玉」稼働（2018）

トラスコ中山の原点

創業者 中山 注次は創業をするにあたっての社訓とも言える「五カ条」を作りました（右図参照）。創業当時から枠にとらわれずに様々なことに挑戦していく文化がありました。その一つであるプライベート・ブランド（PB）商品の第一号「光明丹」はユーザー様のご要望にお応えし、ドラム缶で購入した後、小さな缶に小分けにして販売するというものでした。手間こそかかるものの、大量に購入し、小口で販売するという問屋の原点がそこにありました。「人がやらないことをやる」「人が売らないものを売る」「人がやる前にやる」、この思想が現在も当社のDNAとして引き継がれています。

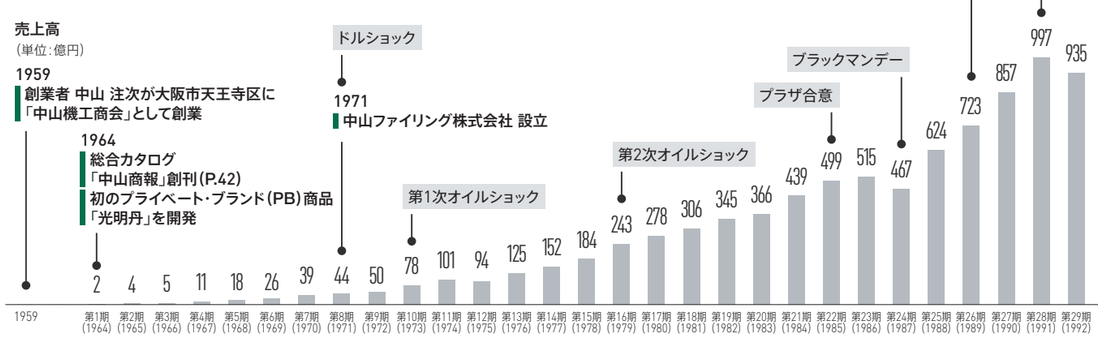
創業時の中山 注次（1959）

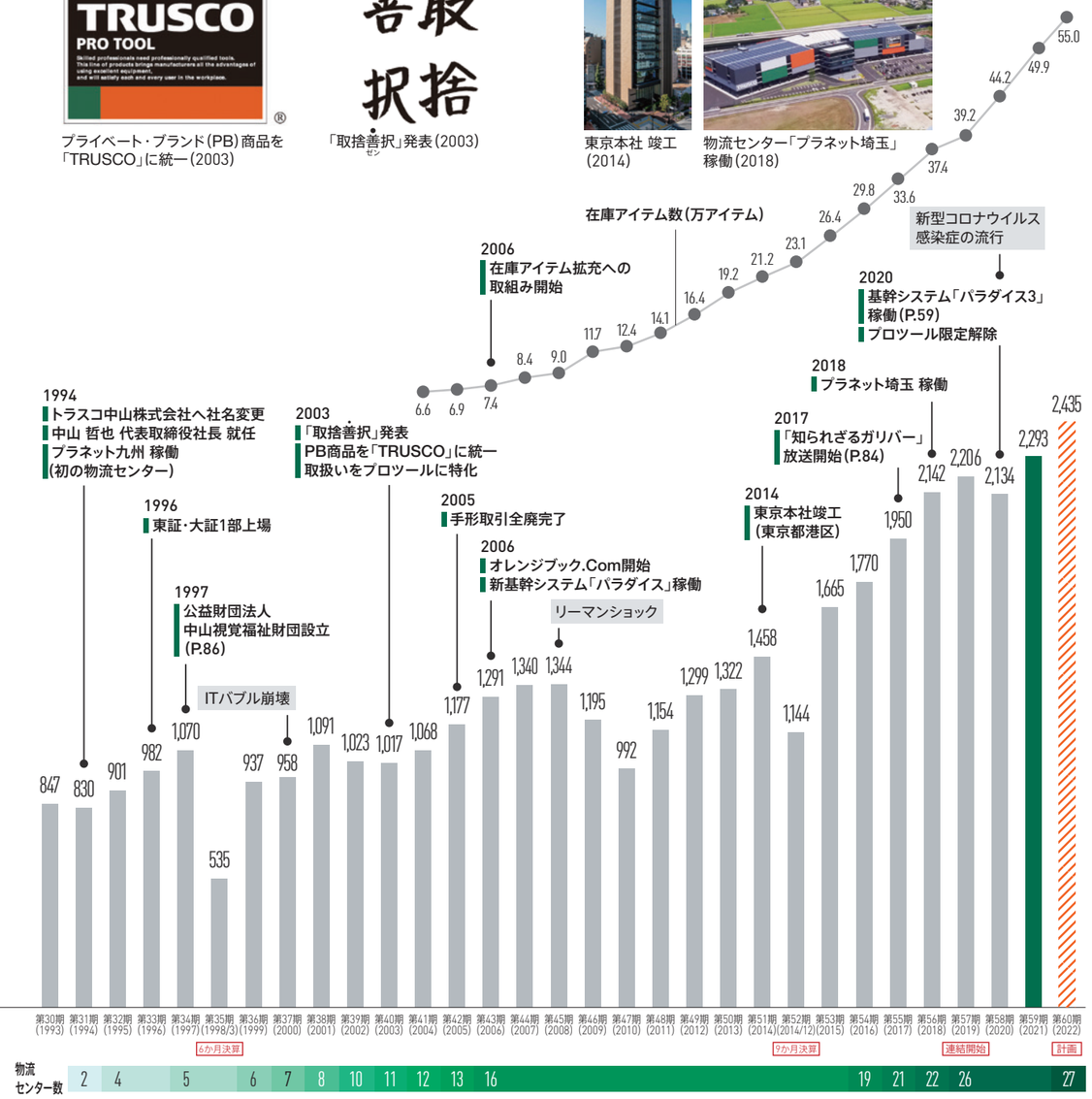
PB商品第一号「光明丹」（1964）


五カ条

一 自己手形を発行せず回り手形で決済する
二 手形は絶対割引しない
三 借入は一年以内に返済できる範囲に留め、ムリな借金はしない
四 支払は待たさない、延ばさない
五 機械工具業界の枠にとらわれない商品構成

五カ条（1959）





社外からの評価

受賞及び選定企業様敬称略

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

詳細はこちら

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

2017年度受賞企業

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

IR優良企業特別賞受賞企業
キリンホールディングス株式会社
ソニー株式会社
不二製油グループ本社株式会社

IR優良企業大賞受賞企業
株式会社小松製作所
塩野義製薬株式会社

IR優良企業賞受賞企業
ダイキン工業株式会社
大和ハウス工業株式会社
ナブテスコ株式会社　他全7社

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

詳細はこちら

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

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

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

詳細はこちら

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

「DXグランプリ2020」受賞企業
トラスコ中山株式会社
株式会社小松製作所

「DX銘柄2020」選定企業
鹿島建設株式会社
富士通株式会社　他全35社

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

詳細はこちら

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

2020年度「IT最優秀賞」受賞企業
トランスフォーメーション領域：トラスコ中山株式会社
顧客・事業機能領域：全日本空輸株式会社
社会課題解決領域：高知県

2021年
「DX認定事業者」認定
（主催：経済産業省）

詳細はこちら

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

DX認定取得事業者
トラスコ中山株式会社
富士通株式会社
ヤマトホールディングス株式会社
など

2021年
「DX銘柄2021」選定
（主催：経済産業省・東京証券取引所）

詳細はこちら

中長期的な企業価値の向上や競争力強化に結び付く戦略的IT活用の推進に向けた取組みの一環で、「DX銘柄2020」選定に続き2年連続での選定となりました。

「DXグランプリ2021」受賞企業
株式会社日立製作所
SREホールディングス株式会社

「DX銘柄2021」選定企業
トラスコ中山株式会社
清水建設株式会社　他全26社

問屋を極める、究める
（経営戦略）

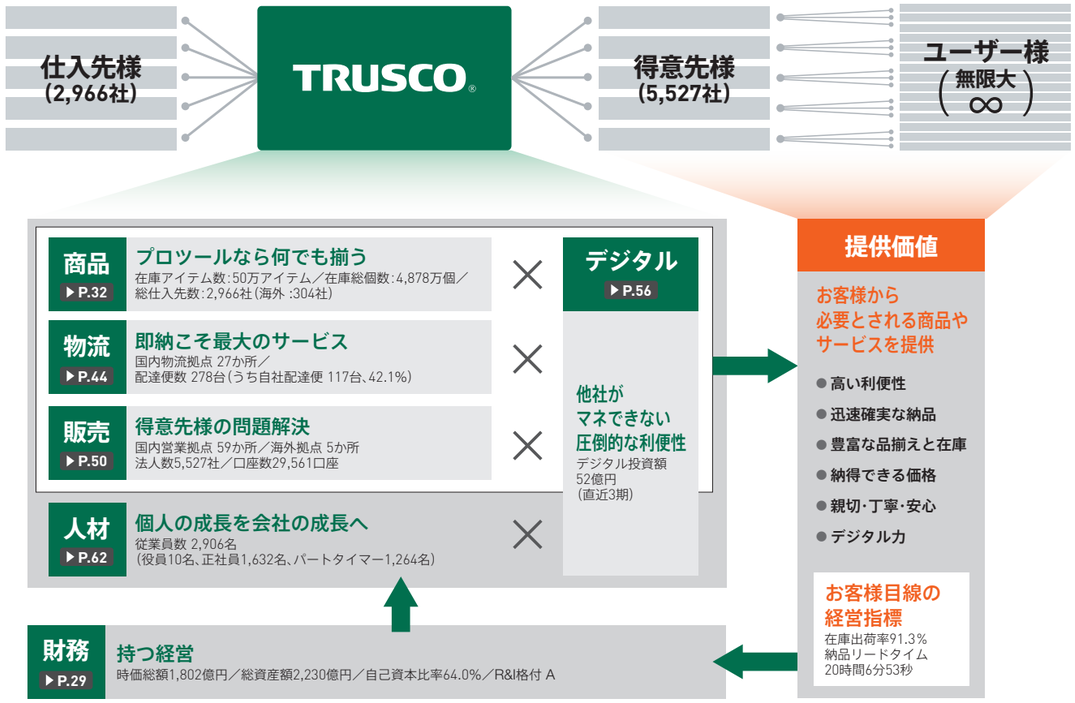
企業の競争力の源泉を「独創力」と考え、経営戦略の根底に据えています。
お客様の利便性の向上、そして従業員が長く安心して働ける環境や
制度の充実化を継続して推進。各戦略には独自の経営指標を設定し、
今後もモノづくり現場の要望に常に応えていく企業を目指していきます。

トラスコの強み・業績ハイライト …… 28
財務戦略 ―持つ経営― …… 29
中期戦略 ―TRUSCO HACOBUneプロジェクト― …… 30
商品戦略 …… 32
物流戦略 …… 44
販売戦略 …… 50
デジタル戦略 …… 56
人材戦略 …… 62

経営戦略―問屋を極める、究める―

トラスコの強み

私たちはいつの時代も日本のモノづくりのお役に立ち続ける企業であるために商品・物流・販売・デジタル・人材の5つの戦略を実行することでプロツールのサプライチェーン全体の合理化と最適化を図っています。お客様に常に高い利便性などの様々な価値を提供し、そこで築いた「持つ経営」を基本とした財務基盤（P.29参照）が全体の戦略を支えています。



業績ハイライト

第59期 令和3年（2021）12月期（連結）

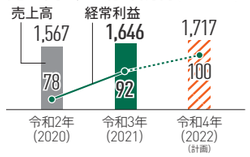
（　）は前年比

売上高 連結	2,293億42百万円	（+7.5%）
売上総利益率 連結	21.0%	（△0.5 pt）
販売費及び一般管理費 連結	353億83百万円	（+1.4%）
内）減価償却費 連結	69億29百万円	（+5.6%）
営業利益	128億91百万円	（+17.0%）
経常利益 連結	135億72百万円	（+17.4%）
親会社株主に帰属する当期純利益 連結	116億3百万円	（+44.9%）
1株当たり年間配当金	35円50銭	（+5円00銭）
時価総額（令和3年（2021）12月末時点）	1,802億69百万円	
自己資本比率	64.0%	

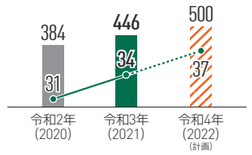
ビジネスルート別業績（連結）

構成比（単位：億円）
（（　）は前年比）

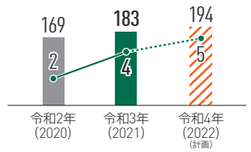
ファクトリールート 71.8%
売上高 1,646億5百万円（+5.0%）



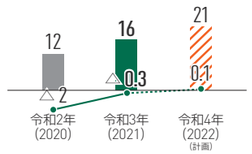
eビジネスルート 19.5%
売上高 446億68百万円（+16.3%）



ホームセンタールート 8.0%
売上高 183億73百万円（+8.1%）



海外ルート 0.7%
売上高 16億94百万円（+37.9%）



財務戦略―持つ経営―

会社の大動脈は他人資本に依存しない

企業経営の大動脈である物流センター、支店社屋、データセンター、車両に至るまで、自社保有こそが最大の効果をもたらすと考え、「**持つ経営**」を推進しています。短期的な利益を目指すのではなく、長期的な企業価値向上の視点を持ち、戦略的な財務基盤の強化を推し進めることで、お客様の利便性向上につなげています。2016年より格付「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。

商品戦略｜プロツールならなんでも揃う（P.33）

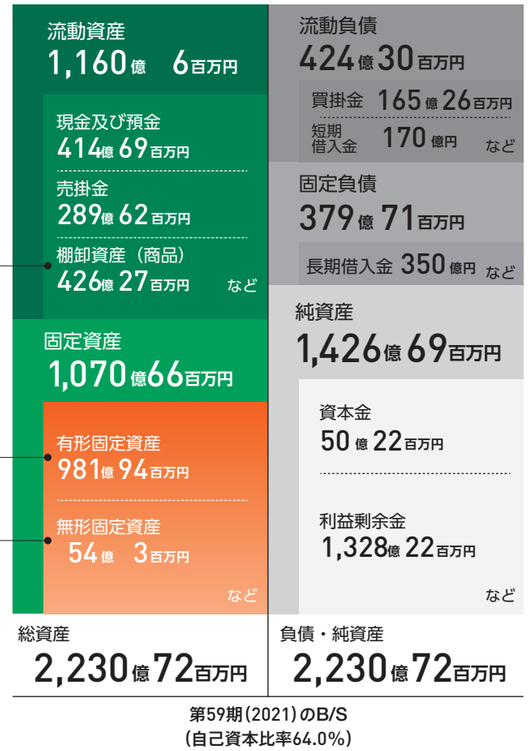
流動資産1,160億円のうち426億円を棚卸資産（商品）へ投資。お客様に「トラスコならある」と安心いただける価値を提供しています。

物流戦略｜即納こそ最大のサービス（P.45）

有形固定資産981億円のうち約60%を物流施設やマテハン設備が占めています。物流DXも推進し、庫内の効率化と納品の最速化を図っています。

デジタル戦略｜他社がマネできない圧倒的な利便性（P.57）

当社の「こころざし（P.2）」を実現するために、デジタルによる効率化を戦略的に実施。今後は、新流通プラットフォーム「TRUSCO HACOBUne（ハコブネ）」の構築で最高の利便性をサプライチェーン全体に提供していきます。（P.30）



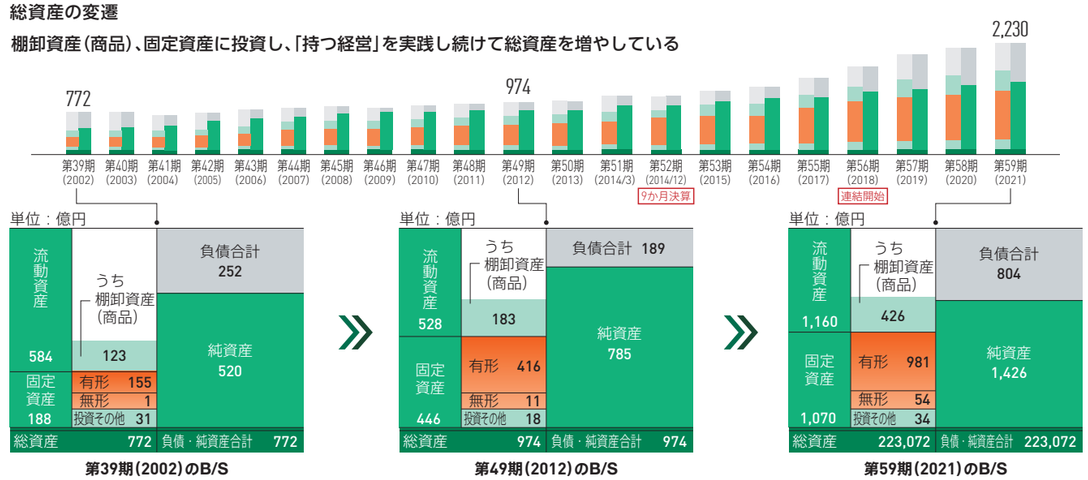
第59期（2021）のB/S
（自己資本比率64.0%）

さらなる物流投資、在庫投資を通じて、いつの時代もお役に立ち続ける企業へ

1994年の当社初の物流センターであるプラネット九州の開設以来、積極的に物流施設やマテハン設備（有形固定資産）を自社で構築。現在、物流センターは全国27か所、商品（棚卸資産）の在庫アイテム数は49万アイテム（426億円）にのぼります。有形固定資産と棚卸資産を戦略的に増強していくことにより、お客様の利便性が向上し、2001年と比較して、売上高は2.1倍の2,293億円、総資産額は2.7倍の2,230億円となっています。また近年はデジタル投資を加速させ、あらゆるシーンでデジタルによる効率化を推進、現在構想を進めている次世代物流センター「プラネット愛知」開設など、お客様の長期的な利便性向上のために有形・無形の固定資産を両輪で活用します。自社で設備を保有して、長く有効に活用していくことで、環境負荷を抑えながらいつの時代もお役に立ち続ける企業を目指していきます。

総資産の変遷

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



中期戦略—TRUSCO HACOBUne（ハコブネ）プロジェクト—

新流通プラットフォーム構築のため産学連携及び資本業務提携を実施

2021年6月に国立大学法人東海国立大学機構名古屋大学様との産学連携及び、GROUND株式会社様、株式会社シナモン様との資本業務提携を実施、記者発表を行いました。新たな流通プラットフォーム「TRUSCO HACOBUne（ハコブネ）」を構築することにより、今後、AIやロボット活用をはじめとするデジタルトランスフォーメーション（DX）の一層の加速（トラスコDX2.0）を図ってまいります。（P.58参照）

左より名古屋大学 松尾総長様、（株）シナモン 平野社長様、社長 中山、GROUND（株） 宮田社長様
（トラスコ中山 東京本社 3階55thアニバーサリーホールにて）

当日は新型コロナウイルス感染症対策を徹底して実施

様々なメディアの方にご来社いただいた会場の様子

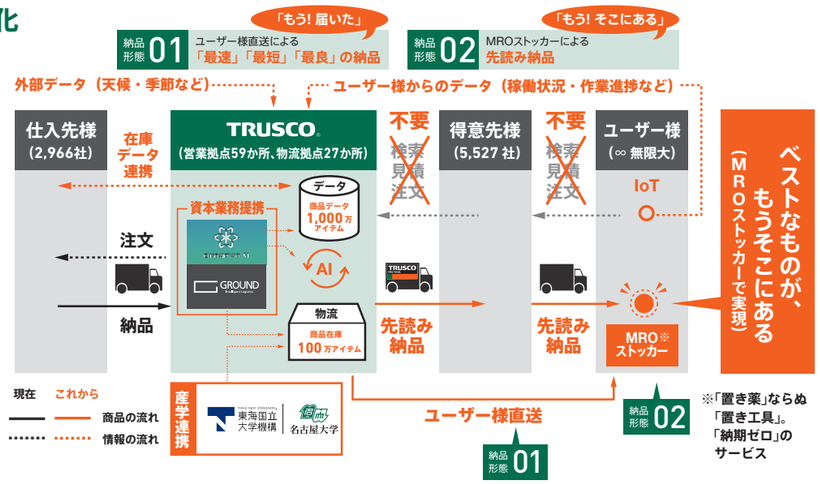
業界「最速」「最短」「最良」の納品を実現、「ベストなものが、もうそこにある」を目指す

当社は売上や利益などの「数値目標」よりも、どんなチカラを持った企業になるべきかの「能力目標」（P.18参照）を優先しています。時代の急激な変化の中で、この目標を達成するには最先端のデジタルテクノロジーと信頼して未来を託せるパートナーが必要となり、今回の産学連携、資本業務提携に至りました。GROUND株式会社様、株式会社シナモン様にはそれぞれ5億円を出資し、ビジネスだけではなく、互いの人材交流を含めた強いパートナーシップを築いていきたいと考えています。モノづくり現場で必要とされるプロツール調達の業界「最速」「最短」「最良」の納品を実現し、「ベストなものが、もうそこにある」をキャッチフレーズに、プロツールサプライヤーとしての進化に取り組んでまいります。

プレスリリース

ビジネスフローの変化

新流通プラットフォーム「TRUSCO HACOBUne（ハコブネ）」が実現すると、商品と情報の流れは大きく変わります。GROUND様、シナモンAI様、名古屋大学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。



各代表者コメント

産学連携

国立大学法人
東海国立大学機構名古屋大学

国立大学初の一法人複数大学制度による東海国立大学機構として様々な研究を実施しています。スーパーグローバル大学事業のトップ型指定校。

所 在 地 愛知県名古屋市千種区不老町
設　　立 昭和14年（1939）

大学HP

国立大学法人
東海国立大学機構名古屋大学
総長
松尾（まつお） 清一（せいいち） 様

今後名古屋大学とトラスコ中山様は、名古屋大学およびプラネット東海を、産学連携の研究開発の拠点として、且つ互いの人的交流や幅広い情報交換、人材育成の場として活用していきます。更に、トラスコ中山様が新設するプラネット愛知を未来型物流拠点として、研究成果の実証の場として活用していくことで、お互いがサステナブルに進化していくことを目指します。

TOPICS
名大ジョイントラボ開設

名古屋大学内に両者のサステナブルな成長を目的とした研究室「名大ジョイントラボ」を開設。さまざまな創造の連鎖が起こるような場所を目指していきます。

名大ジョイントラボのオフィス

資本業務提携

GROUND株式会社

「すべての人にとって永久に持続可能な物流の未来へ」をビジョンに掲げた日本トップクラスのベンダーです。

事業内容 テクノロジーを活用した物流ソリューションの提供
所 在 地 東京都江東区青海2-7-4 the SOHO 3F
設　　立 平成27年（2015）4月10日

企業HP

GROUND株式会社
代表取締役社長CEO
宮田（みやた） 啓友（ひらとも） 様

どんなに素晴らしいテクノロジーでも、導入・活用できなければ意味がない。これは両社の共通の想いです。まずは構想を進めている次世代型物流センター「プラネット愛知」稼働に向けて、当社が開発・提供するさまざまな先端テクノロジーソリューションを実装いただき、トラスコ中山様が最高品質の物流オペレーションを実現できるよう、全社を挙げて支援して参ります。

TOPICS
日本初、GWES導入を発表

GROUND株式会社様が自社開発した物流施設統合管理・最適化システム「GWES」を構想中の「プラネット愛知」に日本で初めて導入予定。最高水準の競争力を持つ物流施設にすることを目指していきます。

GROUND様と共同記者発表を開催

株式会社シナモン

「創造あふれる世界を、AIと共に」をミッションに掲げ、世界Top100のスタートアップに選出された先進企業です。

事業内容 人工知能（AI）に関連するプロダクトやコンサルティング開発
所 在 地 東京都港区虎ノ門3-19-13 スピリットビル6階
設　　立 平成28年（2016）10月5日

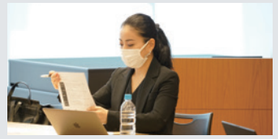
企業HP

株式会社シナモン
代表取締役社長CEO
平野（ひらの） 未来（みく） 様

トラスコ中山様との出会いは、「DXグランプリ2020」を受賞され、梶山経済産業大臣が主催された朝食会でした。今回の提携は、政府からの支援を生かしながら、我が国の物流・デジタルを変革する大企業、アカデミア、そして、他のスタートアップとの多様な参加者のチーミングが具現化したものだと考えています。マルチステークホルダーが一丸となって世界的課題に挑戦する実例とし、サステナブルな世界を創造する一助にすべく全力を尽くしていく所存です。

TOPICS
シナモンAI テレビ出演

令和3年（2021）9月30日放送のワールドビジネスサテライト（WBS）に株式会社シナモン様が出演。当社の東京本社で開催した定例会議の様子も撮影いただきました。



当社会議に出席しているシナモンAI 平野社長様

商品戦略

独自の品揃えと商品データで サプライチェーン全体の課題を解決する

上席執行役員
商品本部 本部長
なかやま　たつや
中山 達也

品揃え・商品データ・仕入先様との連携を拡充

現在・未来のモノづくりの課題解決に貢献する、独自の品揃えを拡充していきます。EV化やカーボンニュートラルなど未来を見据えた商品ラインナップ、「～と言えばトラスコ」と言っていただけるようなプライベート・ブランド商品の拡大、ユニークでハイクオリティな海外商品の開拓を進めます。
また、品揃えは適切な商品データに変えることで初めて利便性につながります。商品データ数を2022年１月時点の約460万アイテムから2025年１月頃までに約1,000万アイテムへ拡大すると共に、ネット通販企業様等のご要望にお応えする、分かりやすく充実した情報の拡充を進めていきます。
仕入先様とは、従来からのカタログと在庫の取組みだけでなく、当社の物流網を活かした個別の取組みや相互データ連携など、物流やITを駆使し、サプライチェーン全体の課題解決につながる取組みを進めてまいります。

Copyright © MAPAL , All Right Reserved

モノづくりの課題解決のため、独自の品揃えを拡充

「必要なものが必ずある、簡単に選べる」を実現

モノづくりに必要とされる商品が「必ずある」を実現するために、国内外の取扱いメーカー様の拡大、2030年までに在庫100万アイテムへの拡大を目指します。
一方、世の中に様々なツールがあふれる中で、ユーザー様が最適なものを選ぶのは手間も時間もかかります。ユーザー様別のミニカタログや、トラスコ　オレンジブック.Comでの相当品・同等品検索、商品・流通に関するCO_2排出量情報や取寄せ品納期情報など、デジタル技術を駆使して新たな機能や情報を充実させ、最適なプロツールを簡単に選べる環境整備を行っていきます。
トラスコ　オレンジブックについては、紙資源使用やCO_2排出等の環境負荷軽減のため、2023年版からページ数をおよそ半分にスリム化します。併せて、紙面に掲載した二次元コードにより

WEBのリアルタイムで豊富な情報とつながる、デジタルハイブリッドの新たな形に生まれ変わります。

紙とWEBのメリットを活かしたカタログに刷新する

業界標準となる、便利で安全・安心のプラットフォーム構築

ユーザー様、仕入先様がそれぞれのモノづくりに専念できるよう、便利な仕組みでお役に立つのが時代を超えた当社のあるべき姿です。ユーザー様への情報提供だけでなく、プラットフォームで生まれる各種データを仕入先様にもご提供し、仕入先様のより良いモノづくりにも貢献します。
世の中にある商品情報は様々なプレーヤーがそれぞれの基準で整備したもので、形式や表現はバラバラ、ユーザー様、得意先様、仕入先様それぞれの業務非効率化を招いています。分かりやすく使いやすい、業界全体で活用いただける商品データベースを構築し、サプライチェーン全体の効率向上を目指します。また、安全にモノづくりに専念頂くためには、仕事の内容に合ったプロツールを適切な使用法で使っていただく必要があります。安全・安心のプラットフォームを目指し、取扱い商品の品質向上と共に適切な選定と使用をサポートするために、分かりやすい情報提供に取組んでまいります。

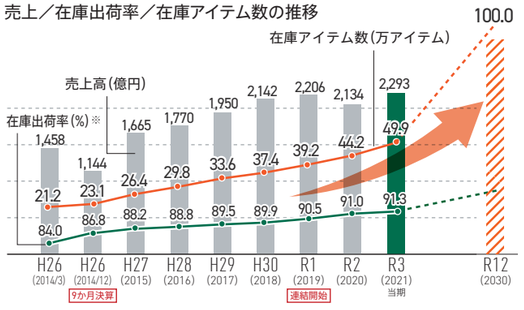
ユーザー様、仕入先様がそれぞれのモノづくりに専念できる環境を構築

在庫戦略

「プロツール」なら何でも揃う

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

売上／在庫出荷率／在庫アイテム数の推移



※在庫出荷率：全受注のうち在庫から出荷した比率

商品戦略の重要指標

プライベート・ブランド（PB）

アイテム数	79,500 アイテム	（+11,800 アイテム）
売上高	434億45百万円	（+5.2%）

トラスコ オレンジブック.Com 公開アイテム数	2,760,887 アイテム	（+423,667 アイテム）
総仕入先数	2,966社	（+314社）
	国内 2,662社（+222社）	海外 304社（+92社）

トラスコ オレンジブック

掲載メーカー数	1,948 社	（+97社）
掲載アイテム数	508,000 アイテム	（+37,000 アイテム）

商品在庫

在庫アイテム数	499,964 アイテム	（+57,528 アイテム）
内）商品自動採用数	7,494 アイテム	（+4,529 アイテム）
在庫総個数	48,787,614 個	（+2,832,108 個）
在庫金額	426億27百万円	（+10億85百万円）

取扱商品の売上高と構成比

■ は大分類別売上高の構成比・売上高は令和3年（2021）12月期、（　）内は前年比です。

1 切削工具 3.1%
売上高 72億21百万円（+10.6%）
● 切削工具 ● 穴あけ工具 ● ネジきり工具

2 生産加工用品 7.6%
売上高 173億62百万円（+7.4%）
● 測定計測 ● メカトロニクス ● 工作機工具、など

3 工事用品 11.5%
売上高 262億91百万円（+6.9%）
● 油圧工具 ● 溶接用品 ● 土木建築、など

4 作業用品 18.6%
売上高 425億95百万円（+7.6%）
● 切断用品 ● 研削・研磨用品 ● 化学製品、など

5 ハンドツール 16.5%
売上高 376億84百万円（+9.5%）
● 電動工具・用品 ● 空圧工具・用品
● 手作業工具、など

6 環境安全用品 17.6%
売上高 404億15百万円（+5.0%）
● 保護具 ● 安全用品 ● 環境改善用品
● 冷暖房用品、など

7 物流保管用品 11.0%
売上高 251億50百万円（+10.3%）
● 荷役用品 ● 運搬用品 ● コンテナ、など

8 研究管理用品 4.3%
売上高 98億66百万円（+5.7%）
● ツールワゴン ● 保管・管理用品 ● 作業台、など

9 オフィス住設用品 9.1%
売上高 207億65百万円（+6.9%）
● 清掃用品 ● オフィス雑貨 ● OA事務用機器、など

10 その他 0.7%
売上高 15億52百万円（△ 18.4%）

「中山式在庫の方程式」で在庫を拡充

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

(一般論＝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。

(一般論＝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：91.3%
(令和3年(2021)12月末時点)

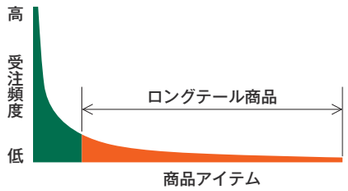
(一般論＝在庫は必要最小限に抑える)

「在庫は成長のエネルギー」

在庫があることにより通販企業様とも取引が拡大し売上も増加。受注処理にかかる手間の低減により、従業員の残業も大幅に削減する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。



商品の返品自動受付可能

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

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。

- イスカルジャパン(株)
- オーエスジー(株)
- 京セラ(株)
- ケナメタルジャパン(株)
- サンドビック(株)
- 住友電気工業(株)
- ダイジェット工業(株)
- (株)タンガロイ
- 日進工具(株)
- マパール(株)
- 三菱マテリアル(株)
- (株)MOLDINO
- ユニオンツール(株)

主要な
切削工具メーカー13社を在庫

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7mのはしごも在庫

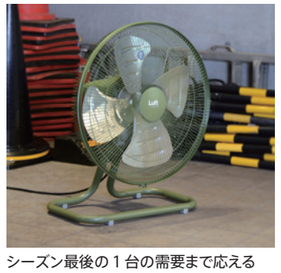
メーカーカタログの在庫化

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

メーカーカタログは約600社分

シーズン商品の通年在庫化

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


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(PB)商品

独創的なアプローチで自社ブランドを開発

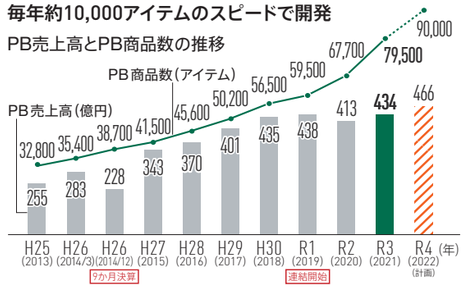
「プロフェッショナルな技にプロフェッショナルなクオリティで応えたい」という想いから誕生した自社ブランド「TRUSCO」。昭和39年(1964)に業界初のプライベート・ブランド(PB)商品として誕生し、工場用副資材のブランドの中で最も幅広く網羅しています。現在は毎年約10,000アイテムのスピードで開発を進めており、さらなるブランド強化に取組んでいます。

独創的な商品開発のための新商品検討会

月に一度、社長や取締役を含むメンバーを中心に新商品検討会を実施。毎年開発される約10,000アイテムの中でも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

毎年約10,000アイテムのスピードで開発
PB売上高とPB商品数の推移



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22回受賞しています。

GOOD DESIGN
(2021年受賞)

BT700J5-E100
連結式樹脂製平台車　ビートル

従業員のアイデアが商品に

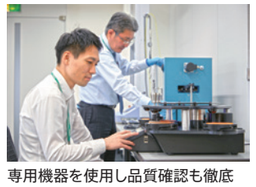
従業員が新商品のアイデアを提案する仕組みである「PBリクエストBOX」。月平均100件ほどの投稿があり、数多くのユニークなPB商品が誕生しています。

TPBC-BK
防水ターポリン
長靴用ケース

GXFP3L-BK
ゴアテックス
フルジップレインパンツ

品質管理も徹底

プライベート・ブランド(PB)商品の品質管理を行う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。


専用機器を使用し品質確認も徹底

ナショナル・ブランド(NB)商品

国内プロツールの多彩な選択肢を提供

国内仕入先様から仕入れた商品(ナショナル・ブランド)で、2,662社のアイテム提供を可能にしています。仕入先様数は毎年100社前後増加しており、モノづくり現場に関わる方々に多くの商品の選択肢を提供しています。

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

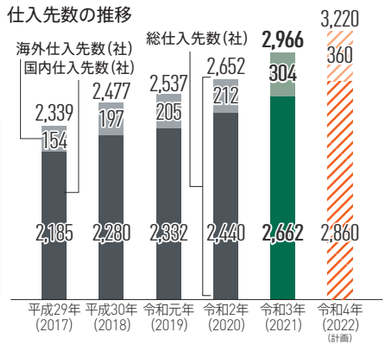
ヤッテマセンリスト

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

求品広告

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

毎年100社前後の仕入先様を増やしている



トラスコ オレンジブック掲載商品カテゴリ別売上高と構成比(令和3年(2021)12月期)

	カテゴリ	売上高	アイテム数	売上構成比
01	切削工具	77億29百万円(+10.4%)	391,391	3.4%
02	工作機工具	25億41百万円(+8.4%)	45,396	1.1%
03	測定・計測用品	99億64百万円(+11.2%)	86,518	4.4%
04	メカトロ部品	30億54百万円(+7.1%)	248,400	1.3%
05	金物・建築資材	82億62百万円(+8.6%)	301,375	3.6%
06	空圧用品	50億66百万円(+16.2%)	363,729	2.2%
07	電子機器	45億6百万円(+22.0%)	180,394	2.0%
08	化学製品	140億83百万円(+7.5%)	10,951	6.2%
09	手作業工具	176億86百万円(+10.0%)	103,650	7.7%
10	電動・油圧・空圧工具	217億78百万円(+7.0%)	104,606	9.5%
11	保護具	223億84百万円(+1.6%)	188,458	9.8%
12	安全用品	52億83百万円(+9.5%)	58,305	2.3%
13	梱包用品	157億93百万円(+7.6%)	36,029	6.9%
14	工事・照明用品	208億60百万円(+3.4%)	126,971	9.1%
15	荷役用品	80億34百万円(+4.5%)	22,029	3.5%
16	物流・保管用品	131億27百万円(+11.4%)	78,448	5.7%
17	搬送機器	93億50百万円(+12.7%)	619,495	4.1%
18	清掃・衛生用品	125億3百万円(+3.9%)	37,102	5.5%
19	環境改善用品	95億21百万円(+7.9%)	22,293	4.2%
20	園芸用品	17億40百万円(△11.3%)	25,057	0.8%
21	オフィス・住設用品	101億32百万円(+7.0%)	173,637	4.4%
22	研究用品	55億93百万円(+9.0%)	119,606	2.4%
23	その他分類		156,410	

※トラスコ オレンジブックの掲載カテゴリでの売上高を掲載しています。

主な取扱メーカー一覧はこちら ◀ OPEN

海外ナショナル・ブランド商品

世界のプロツールを日本市場へ

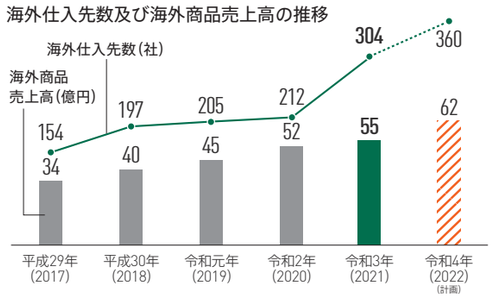
ドイツオフィス(デュッセルドルフ)を皮切りに、台湾オフィス、タイオフィスと海外における商品調達拠点を順次開設し、歴史を積み重ねた良質な工具メーカーが多いヨーロッパを中心に、世界のプロツールを調達しています。世界各国が誇る魅力的なプロツールを輸入し、日本のモノづくり現場の活性化を図っています。

国内で入手が難しい商品も在庫

現在、30か国、304社の海外メーカー商品を取り扱っており、国内製品と同様、全国の物流センターに在庫しています。国内で入手が難しい海外のプロツールを多品種取り揃えることで、ユーザー様の選択肢を増やし、利便性を向上させています。また、WEBサイト「世界のプロツール」を展開し、豊富な情報を基にしたプロモーション情報発信も行っています。

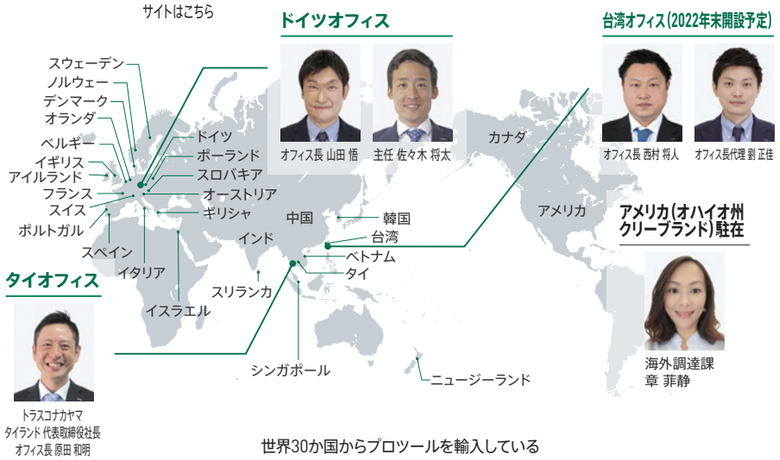
「世界のプロツール」サイトはこちら

海外の仕入先の増加と比例して売上高も伸びている



主な海外仕入先(敬称略)

- Ansell アンセル(ベルギー) [手袋、保護服]
- GEDORE ゲドレー(ドイツ) [作業工具、ツールワゴン、トルクレンチ]
- PELICAN ペリカン(アメリカ) [プロテクターツールケース]
- uvex ウベックス(ドイツ) [保護メガネ、手袋、耳栓]
- SWISS TOOLS PBスイスツールズ(スイス) [ドライバー、六角棒レンチ]
- COMAU コマウ(イタリア) [アシストスーツ]



世界30か国からプロツールを輸入している

取扱メーカー2,966社

主な取扱メーカーの一部を掲載しています（296社）。（敬称略）

あ

アース製薬（株）	［除菌剤・殺虫剤］
アイコム（株）	［トランシーバー］
（株）ＩＴＷパフォーマンスポリマーズ＆フルイズジャパン	［補修剤］
アイリスオーヤマ（株）	［オフィス用品、照明器具］
アキレス（株）	［帯電防止・防炎・防虫フィルム等、間仕切り］
アクアシステム（株）	［ポンプ、送風機、流量計］
アサダ（株）	［チューブカッター、ねじ切り機、バンドソー］
旭化成アドバンス（株）	［ウエス、保護服］
旭金属工業（株）	［スパナ、ソケット、レンチ］
旭産業（株）	［溶接用シート、テント］
（株）アサヒペン	［塗料、塗装用品］
アシックスジャパン（株）	［安全靴、作業靴］
アズワン（株）	［研究機器、作業手袋、クリーンルーム用品］
アソー（株）	［配管継手、チューブ、バルブ］
アトム（株）	［手袋、長靴］
アネスト岩田（株）	［コンプレッサー、塗装用スプレーガン］
アマノ（株）	［タイムレコーダー、床洗浄機］
アルインコ（株）	［脚立、トランシーバー、アルミ型材］
アルバック機工（株）	［真空ポンプ］
育良精機（株）	［油圧パンチャー、ボール盤、溶接機］
（株）石川製作所	［樹脂製台車、プレス製運搬車］
（株）石崎電機製作所	［シーラー、はんだこて、補虫器］
（株）イシハシ精工	［タップ、ドリル］
イスカルジャパン（株）	［切削工具、穴あけ工具］
（株）イチネンMTM	［梱包機、荷造機、封緘機］
（株）イチネンTASCO	［フロン回収装置、真空ポンプ］
（株）稲葉製作所	［物置、ガレージ、オフィスチェア］
（株）イノアックコーポレーション	［樹脂素材・シリコンゴムシート］
（株）イノベックス	［間仕切り用シート、エプロン］
（株）イマオコーポレーション	［クランプ（工作機械用固定具）、機械部品］
（株）インダストリーコーワ	［刷毛、ローラー、ブラシ］
Ｗｅｒａ（ヴェラ）	［ドライバー、ビット］
（株）エー・アンド・デイ	［天秤、はかり］
エー・エム・プロダクツ（株）	［吸収材、掃除用品］
（株）エービーシー商会	［発泡ウレタンなど建築土木資材］
エクセン（株）	［振動モーター、コンクリートカッター］
ＳＭＣ（株）	［空気圧制御機器、油圧機器］
エステーPRO（株）	［業務用消臭剤、手袋、潤滑剤］
ＳＵＳ（株）	［アルミフレーム］
（株）ＭＣＣコーポレーション	［ねじ切り機、パイプカッター］
エリエールビジネスサポート（株）	［ウエス、ペーパータオル］
エレクター（株）	［パイプ式棚、プラスチック棚］
エレコム（株）	［OA用品］
（株）エンジニア	［ニッパー・ペンチ、はんだこて、静電気対策用品］
遠藤工業（株）	［バランサー、ホイスト、ぜんまいモータ］
オーエスジー（株）	［タップ、ドリル、エンドミル］
オーエッチ工業（株）	［ハンマー、キャスター、ジャッキ］
大阪角田興業（株）	［クランプ、バイス］
（株）大阪ジャッキ製作所	［油圧ジャッキ、油圧ポンプ］
大阪製罐（株）	［作業台、キャビネット、スチール製ワゴン］
（株）大阪タイユー	［回転台、ドラム缶運搬車、パレット回転台］
大見工業（株）	［ホールカッター、ドリル］
オカモト（株）	［手袋、テープ］
（株）オフィスマイン	［ベルトサンダー、研磨材］
オリオン機械（株）	［精密空調機、ポンプ、チラー、ヒーター］
オルファ（株）	［カッター、ヘラ］

か

（株）カーボーイ	［安全クッション、マット］
（株）カジメイク	［保護服、作業服］
（株）カスタム	［環境測定機器、静電気対策用品］
カツヤマキカイ（株）	［チェンブロック、ウインチ、キャスター、運搬用コロ車］
（株）兼古製作所	［ドライバー、ビット］
カネテック（株）	［マグネット用品］
川西工業（株）	［手袋、保護具、保護服］
（株）カントー	［テーブルリフト］
菊地シート工業（株）	［遮熱シート、間仕切り用シート］
（株）キトー	［チェンブロック、チェンスリング］
岐阜プラスチック工業（株）	［コンテナ、パレット］
京セラ（株）	［切削工具、回転工具］
京都機械工具（株）	［ツールセット、ソケット・レンチ、車両整備工具］
京町産業車輌（株）	［フォークリフト、鋳物製キャスター］
（株）近畿製作所	［エアダスター、配管継手］
（株）キングジム	［ラベルプリンタ、文具、事務用品］
（株）空調服	［冷却衣服］
クラレトレーディング（株）	［マスク、結束バンド、袋用ストッパー］
呉工業（株）	［潤滑剤、洗車用品］
（株）クロダブラシ	［ハンドブラシ、カップブラシ］
ケルヒャージャパン（株）	［清掃機器、業務用洗浄機］
工機ホールディングス（株）	［電動工具、小型切断機、研磨機］
（株）工進	［ポンプ、噴霧器］
興和（株）	［マスク・労働衛生用品］
コクヨ（株）	［デスク、チェア、文具］
（株）コスモビューティー	［洗浄剤、ハンドソープ］
コトヒラ工業（株）	［エアシャワー、集塵機］
コニシ（株）	［接着剤、補修剤、シーリング剤、テープ］
（株）コノエ	［ボルト、ナット、表示板］
コミー（株）	［安全ミラー］
（株）今野製作所	［油圧ジャッキ］

さ

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

た

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

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

な

（株）ナイキ	［オフィス家具、棚、ホワイトボード］
（株）ナカオ	［はしご、脚立、足場台］
（株）ナカトミ	［冷暖房機器、加湿器］
（株）ナカニシ	［超硬バー、軸付砥石、ヤスリ］
中西金属工業（株）	［ハンドパレットトラック、自動倉庫、電動式運搬車］
（株）中村製作所	［ノギス、トルク機器］
新潟精機（株）	［ゲージ、マイクロメーター］
日動工業（株）	［投光器、作業灯、コードリール］
ニチバン（株）	［テープ、文具用品、絆創膏］
（株）ニチフ	［圧着端子、圧着スリーブ］
ニチレイマグネット（株）	［ホワイトボード、掲示板］
日工（株）	［ベルトコンベヤ］
日興製綱（株）	［ワイヤロープ、スリング、荷締機］
（株）ニッサチェイン	［荷役金具、チェーン］
日進工具（株）	［フライス加工工具］
日東金属工業（株）	［ステンレスタンク］
日東工器（株）	［流体継手、電動ドライバー］
日東電工（株）	［テープ］
（株）ニッペコ	［グリース］
（株）ニトムズ	［テープ、粘着ローラークリーナー、ラベル用品］
日本精器（株）	［エアユニット、電磁弁、油圧シリンダ］
日本製紙クレシア（株）	［ウエス、ペーパータオル］
日本ニューマチック工業（株）	［エアハンマーなど空圧工具］
日本パイリーン（株）	［空調用フィルター］
（株）日本ピスコ	［流体継手、チューブ、空圧、油圧機器］
日本ファイリング（株）	［棚、パレットラック］
日本プラスター（株）	［建築、内装用壁材］
（株）日本緑十字社	［安全標識、バルブ表示板、腕章］
日本レヂボン（株）	［研削砥石、ディスクペーパー］
ニューレジストン（株）	［研削砥石、ディスクペーパー、超硬バー］
（株）ノーリツイス	［オフィス家具］
ノガ・ウォーターズ（株）	［面取り工具、ねじ切り工具］
（株）ノリタケコーテッドアブレーシブ	［研磨材、すべり止めテープ］

は

（株）バーテック	［衛生管理用そうじ用品、カップブラシ］
バイリーンクリエイト（株）	［マスク、ウエス］
（株）ハウスビーエム	［穴あけ工具、切断用品］
萩原工業（株）	［シート、土のう］
（株）橋本クロス	［工業用フィルター、ウエス］
長谷川工業（株）	［脚立、はしご、高所作業台］
（株）ハタヤリミテッド	［コードリール、作業灯、投光器］
白光（株）	［はんだ用品、静電気関連商品］
（株）八光電機	［ヒーター、熱加工機］
八興販売（株）	［ホース、特殊チューブ］
パナソニック（株）	［電動工具、照明器具、電池］
パンドウイットコーポレーション	［電設配線部品］
ハンマーキャスター（株）	［キャスター］
日置電機（株）	［絶縁抵抗計など計測機器］
（株）ピカコーポレイション	［脚立、はしご］
（株）光	［サインプレート、安全クッション］
日立グローバルライフソリューションズ（株）	［照明器具］
ＢＩＧ　ＤＡＩＳＨＯＷＡ（株）	［ツーリング工具、面取り工具］
藤井電工（株）	［安全帯］
富士インパルス（株）	［シーラー］
不二空機（株）	［エアグラインダーなど空圧工具］
富士グローブ（株）	［手袋、溶接用保護具］
藤沢工業（株）	［オフィス家具］
フジ矢（株）	［ニッパ、ペンチ、六角棒レンチ］
扶桑精機（株）	［冷却装置、自動スプレーガン］
（株）ブラストン	［クリーンルーム関連用品、手袋］
（株）ベッセル	［手作業工具、ドライバービット、エアツール］
ＰＥＬＩＣＡＮ　ＰＲＯＤＵＣＴＳ	［プロテクターツールケース、LEDライト］
ベルスター研磨材工業（株）	［研磨材、研削砥石］
ヘンケルジャパン（株）	［接着剤、補修剤、はがし剤］
ホーザン（株）	［はんだ用品、ピンセット、静電気関連商品］
ボッシュ（株）	［小型切断機など電動工具、穴あけ工具］
ポップリベット・ファスナー（株）	［電動工具、ブラインドリベット］
本田技研工業（株）	［発電機、エンジンポンプ］

ま

（株）マイゾックス	［測量用品、標示旗］
（株）前田シェルサービス	［ドライフィルター、ハンマー］
（株）マキタ	［電動工具、刈払機、掃除機］
マクセル（株）	［テープ、電池］
マクセルイズミ（株）	［油圧穴あけ機、圧着工具］
（株）マサダ製作所	［ジャッキ、運搬用コロ車］
まつうら工業（株）	［保冷剤］
マックス（株）	［電動工具、釘打機、ラベル用品］
（株）マックス	［手袋、保護服］
丸善織物（株）	［モッコ、ベルトスリング］
マルヤス機械（株）	［コンベヤ］
丸和ケミカル（株）	［手袋、土のう］
瑞穂化成工業（株）	［ピン、ポリ缶、ビーカー］
（株）水本機械製作所	［荷役金具、チェーン］
三井化学（株）	［吸収材］
（株）ミツギロン	［安全コーン、標識、防獣用品］
ミヅシマ工業（株）	［玄関マット、ゴミ箱、ベンチ］
（株）ミツトヨ	［測定工具、形状測定機］
三菱ケミカルインフラテック（株）	［コンテナ］
三菱マテリアル（株）	［旋削・フライス加工工具、穴あけ工具］
ミドリ安全（株）	［保護具、クリーンルーム用品、防災用品］
ミニター（株）	［研削研磨用品、マイクログラインダー］
（株）ミヤナガ	［コアドリルなど穴あけ工具］
（株）ムラキ	［超硬ドリル、研削研磨用品、ツーリング工具］
（株）ムラコ	［ディスクペーパー、軸付砥石］
ムラテックＫＤＳ（株）	［コンベックス、レーザー機器］
室本鉄工（株）	［エアニッパ、ダクトカッター、ホース］
（株）モトユキ	［チップソー、ダイヤモンドカッター］
モメンティブ・パフォーマンス・マテリアルズ・ジャパン合同会社	［シーリング剤］

や

八重洲無線（株）	［トランシーバー］
山崎産業（株）	［清掃用品、ポリッシャー、床材用品］
（株）山下工業研究所	［ソケットレンチ］
（株）ヤマダコーポレーション	［グリス関連用品、ダイヤフラムポンプ］
ヤマト科学（株）	［研究機器、作業台、オシロスコープ］
ヤマト産業（株）	［ガス溶断用品、工業用圧力調整器］
大和製衡（株）	［はかり］
（株）大和製砥所	［砥石］
ヤマハモーターパワープロダクツ（株）	［発電機］
（株）やまびこ	［溶接機、発電機、切断機、チェンソー］
山本光学（株）	［保護メガネ、防災面、防じんマスク］
（株）彌満和製作所	［スパイラルタップ、ハンドタップ、センタードリル］
（株）ユーエイ	［キャスター］
ＵＨＴ（株）	［エアマイクログラインダー、エアヤスリ］
（株）ユタカメイク	［シート、ロープ、梱包結束用品］
ユニオンツール（株）	［フライス加工工具］
ユニカ（株）	［穴あけ工具、ファスニングツール］
ユニット（株）	［安全用品、標識］
横浜油脂工業（株）	［洗剤、クリーナー、洗車用品］
吉野（株）	［溶接用品、コンテナバッグ］
（株）淀川製鋼所	［物置、ガレージ、グレーチング］
淀川電機製作所	［集塵機、送風機、卓上グラインダー］

ら

（株）理研オプテック	［保護メガネ、溶接用品］
ＲｉｄｇｅＴｏｏｌ Ｃｏｍｐａｎｙ	［手作業工具、検査カメラ、ネジ切機］
レッキス工業（株）	［ねじ切り機、パイプカッター、チューブカッター］
レッドレンザージャパン（株）	［作業灯、懐中電灯］
（株）ロブテックス	［切断用品、ソケットレンチ、ファスニングツール］

わ

（株）ワキタ	［発電機、清掃機器］
（株）ワコーパレット	［カゴ車、キャスター］

※［　］は当社での主な取扱商品を掲載しております。

在庫アイテム数499,964アイテム　令和3年(2021)12月時点

切削工具

チップ　切削工具

ネジきり工具

生産加工用品

マグネット用品

三次元測定機

はかり

クランプ

ドリルチャック

ノギス

回転センター

アジャスター

チャック

スプロケット

環境安全用品

安全コーン

石油ストーブ

工場扇

スポットエアコン

安全掲示板

防毒マスク

保護メガネ

ヘルメット

作業用手袋

安全靴

工事用品

投光器

溶接面

発電機

脚立

塗料

バルブ

水中ポンプ

コードリール

エンジン溶接機

ヘッドライト

作業用品

シリコーングリス

食品機械用潤滑剤

リチウムグリス

潤滑剤

精製水

切削油

ハンドソー

ディスクペーパー

切断砥石

ハンドツール

ドライバー

ペンチ

ハンマー

防爆用品

ケーブルカッター

圧着工具

プライヤー

スチール製工具箱

絶縁用品

電動工具

物流保管用品

コンベア

コンテナ

棚

油圧ジャッキ

運搬台車

トレーラー

ハンドパレットトラック

パレット

タンク

荷役用品

研究管理用品

ワゴン

キャビネット

超音波洗浄器

ドラム缶

作業台

バット

温度計

フラスコ

オイラー

ピンセット

オフィス住設用品

ハンドソープ

オフィス備品

マウス

クリーンマット

業務用掃除機

事務用デスク

文房具

高圧洗浄機

オフィスチェア

モップ

顧客支援ツール

プロツール調達で最も利便性の高いツールの提供を目指して

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

トラスコ オレンジブック2022
掲載商品数 約508,000アイテム　在庫商品数 約429,000アイテム
即納率 84%　掲載メーカー社数 1,948社　ページ数 16,824ページ　重量 23kg

様々なモノづくり現場に適したツールを提供

はじまりは昭和39年（1964）発刊の当社初の商品カタログ「中山商報」。当時は複数のメーカーがまとめられたカタログがなく、業界初のユーザー様の利便性を実現した商品カタログでした。現在は、カタログ機能やWEBの商品検索機能だけではなく、AIを搭載した検索サービスも展開。様々なモノづくり現場に適したツールを提供し、そのほとんどが在庫と連携していることで、プロツール検索や調達の利便性を向上させています。

2000年に「オレンジブック」へ名称変更
※写真はハンドブック（小型サイズ）

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

紙カタログ & WEB

2023年版からはトラスコ オレンジブックのページ数をおよそ半分にスリム化し、二次元コードによりWEBのリアルタイムで豊富な情報とつながる新しいカタログに生まれ変わります。

トラスコ オレンジブック

TRUSCO モノづくり大辞典 オレンジブック

あらゆる製造現場で活用される「モノづくり大辞典」

モノづくり現場で必要とされるあらゆるプロツールを掲載しているカタログ。納期や売れ筋が一目で分かる誌面構成で、効率的な商品検索・調達を支えています。2020年版よりサイズをA4判に変更し、1ページあたりの掲載点数を増やし、俯瞰性を向上させました。また紙カタログの見やすさとWEBの携帯性・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。

※英語版も発刊。

オレンジブック ブックスタンド（外装一体型）は意匠登録済

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

プロツール調達に必要な情報が全て揃った商品検索サイト

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

公開アイテム数は日々拡大中

トラスコ AIオレンジレスキュー

TRUSCO AI オレンジレスキュー

音声検索でも瞬時に回答するAIチャットボット（自動会話プログラム）

AIを活用した商品検索サービスです。276万点以上の中から最適な商品を瞬時に見つけることができます。キリ（ドリル）やネコ（一輪車）などの業界用語にも対応しており、メーカー名や商品名、型番が分からない場合でも、音声検索機能やガイドチャット機能によって、欲しい商品を簡単に絞り込むことができます。検索結果をAIが学習することで日々精度が向上しており、業務の効率化をサポートしています。

曖昧検索でも目的の商品がすぐに見つかる

多様化する販売チャネルに対応するカタログ

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。

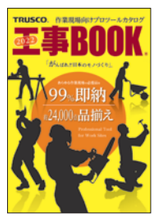
総ページ数：1,488ページ（A4判）
掲載アイテム数：約41,000アイテム
掲載メーカー数：1,140社
定価：2,000円（税抜）

※タイ語版・インドネシア版（2020-2021年版）も発刊

トラスコ 工事BOOK（商標登録取得）

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

総ページ数：708ページ（A4判）
掲載アイテム数：約24,000アイテム
掲載メーカー数：695社
定価：1,000円（税抜）



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。

総ページ数：316ページ（A4判）
掲載アイテム数：349アイテム
掲載メーカー数：292社
定価：500円（税抜）
表紙　2018年：野村 萬斎氏
　　2019年：渡辺 真理氏
　　2020年：田中 理恵氏
　　2021年：モノづくり現場で活躍する職人にフォーカス
　　2022年：鈴木 修氏

ココミテ（COCOMITE）

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

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

物流戦略

物流変革を加速させ、まだ誰も未体験な究極の即納を追求する

取締役
物流本部 本部長
直吉（なおよし） 秀樹（ひでき）

最高水準の物流サービスの提供

「最高水準」とは、プロツールのビジネス領域で利便性No.1である事を意味します。
モノづくり現場で必要なあらゆる商材の品揃えによるワンストップ調達や、全国を網羅する物流ネットワークの展開など、物流の独自性に更に磨きをかけていきます。物流機能の高度化と平準化を図ると共に、新たな物流DX領域に挑戦することで、最高水準の物流サービスを目指します。

物流機能の根本的な底上げ

事業発展の源泉は「在庫」です。在庫力を徹底的に鍛え上げ、在庫のチカラを最大限に引き出すことで即納レベルを向上させます。また、業務改善や設備稼働率の向上など、利便性を阻害する問題解決の精度と速度を上げ、継続的な機能の底上げを図ります。

物流変革のチャレンジ

AIを活用した高度な需要予測や最先端の物流機器の導入、物流プロセス全体の可視化など、デジタルを駆使した物流DXの具現化を目指します。パートナー企業と深く協業し、「唯一無似」のサービスをお客様に提供すべく物流変革に取組みます。

最高水準の物流サービスを実現するための要素を強化していく

物流全体の最適化

調達から供給に至る全プロセスの最適化が、サプライチェーンの全体最適につながります。モノづくりを支えるプラットフォーマーを見据えた物流を目指します。

迅速な課題解決

サービスレベルの阻害要因となる欠品、欠量、誤配や庫内の環境改善など、現実の課題を見過ごさず、放置せず確実に解決することが物流の機能強化につながります。大切なのは課題解決までのスピード。より迅速な課題解決ができる組織体制を構築します。

物流高度化を担う人材育成

最先端のデジタル技術や物流機器のコントロールなど、物流プロセスは高度化の一途をたどっています。物流資産をフル活用し、お客様の利便性向上と物流の機能強化を果たす重要なカギを握るのは人材です。当社の物流を支える人材育成を強化します。

ドライバーの正社員化も進め、サービスレベルを向上させる

日本のモノづくりを支え抜く

「トラスコさんのサービス、ホントに最高だね！ありがとう！」
究極の即納を果たした先には、きっとお客様の感動と喜びが待っています。夢の実現に向けてメンバー全員が常に利便性の向上を求め、「最速」「最短」「最良」にチャレンジする物流でありたい。創意工夫で物流の独自性を磨き、まだ誰も未体験な最高のサービスを通じて日本のモノづくりに貢献していきたいと考えています。

人と仕組みが永続的に成長する物流

頑張りたい社員が本気で頑張れる、挑戦出来る仕事にあふれ、チャレンジを通じて人も仕組みも永続的に成長していくのがあるべき物流の真の姿。当然、メンバーの安全が脅かされるような事態は万が一にもあってはいけません。安全最優先の観点で職場環境を常に見直し、未来を見据えた志の高い人材が集う物流を目指します。

物流システム

「最速」「最短」「最良」の納品を実現する

モノづくり現場の**「必要な時」に「必要なモノ」を「必要なだけ」**調達したいというニーズにお応えするため、全国に物流センターを配置し、日々、物流システムを進化させています。世界最先端の物流設備を導入し、省人化と自動化を推進。現在構想を進めているプラネット愛知ではデジタルツイン（P.48参照）を活用した仮想シミュレーションを行うなど、最新のテクノロジーを活用した取組みも進めています。

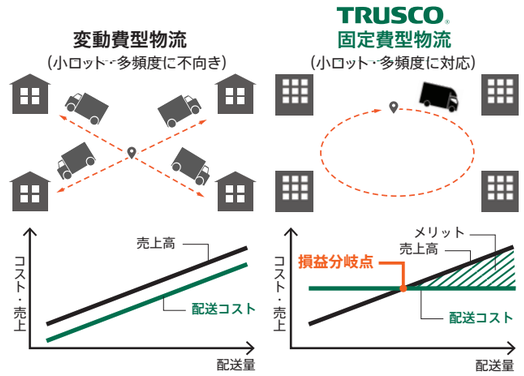
また、**「即納こそ最大のサービス」**と考え、受注から納品までの納品リードタイム（P.48参照）を1件ごとに分析。「即納」を可視化することにより見えてくる課題に取組み、業界「最速」「最短」「最良」の納品を実現できる体制を整えてまいります。

物流戦略の重要指標

物流拠点数	27か所	物流センター 17か所 うちストックセンター 10か所
ユーザー様直送 個口数	283万6,392個	（+117万3,239個）
ユーザー様直送 行数	339万6,286行	（+67万7,072行）
入出荷1行当たり人件費	114円	（△14円）
在庫出荷率（全受注のうち、在庫から出荷した比率）	91.3%	（+0.3pt）
自社配達便 傭車配達便数	161台	（+1台）
自社配達便 自社配達便	117台	（+7台）
自社配達便 自社配達便率	42.1%	（+1.4pt）
納品リードタイム	20時間6分53秒	

独自の固定費型物流

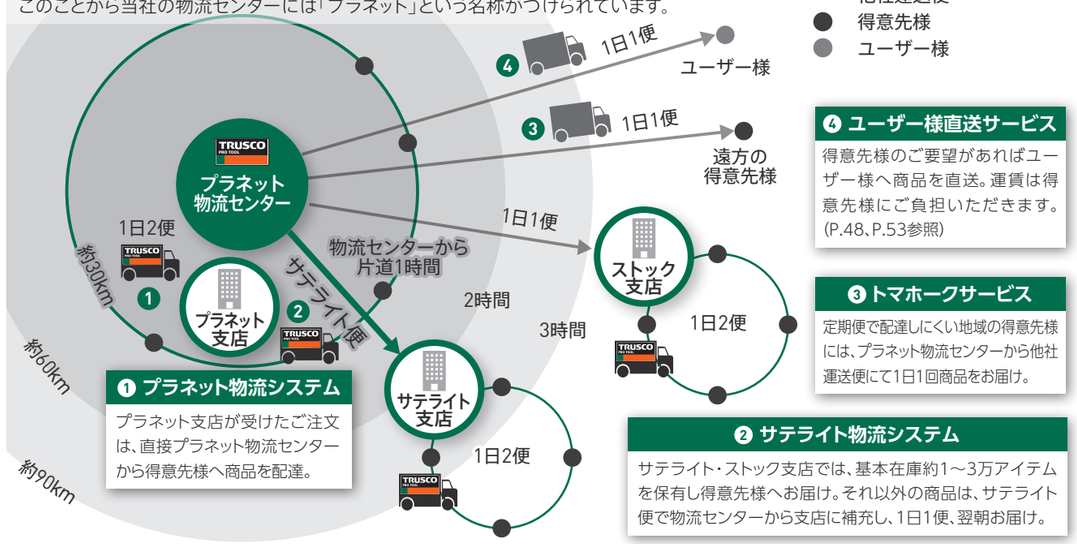
当社では運賃コストを固定化する独自の物流システムを構築しています。変動費型物流では宅配便のように都度コストが発生しますが、**「固定費型物流」**は、配送量に関わらず固定のルートを巡るため運賃が固定化されます。そのため運賃無料（1日2便）や在庫品であれば返品可能（P.34参照）、修理の必要性があればお引取りする（修理工房「直治郎」P.53参照）など、得意先様へのサービス向上にもつなげています。また、固定ルートで巡回するため、ダンボールなどの梱包資材を使用せずにコンテナでお届け、回収することができ、環境負荷の少ない物流（P.73参照）を実現しています。



固定費型物流は売上が増えても配送コストは一定

即納を実現する配送ルート（プラネット＆サテライト物流システム）

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



ロジスティクス ワンダーランド

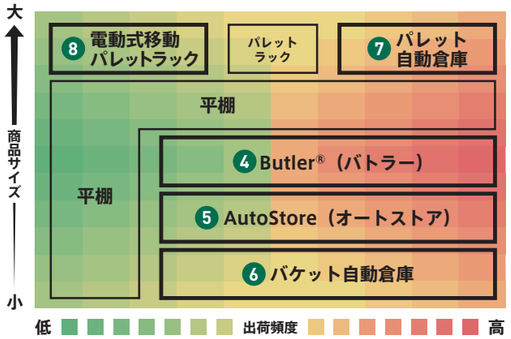
世界最先端の物流システムを導入

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

「ロジスティクス ワンダーランド・プラネット埼玉」

動画はこちら

商品サイズや出荷頻度に応じて多様な物流機器を活用



省人化能力　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。

直進速度 5.8km/h
埼玉

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、倉庫内の作業者のもとへ移動させる。作業者の歩く時間を削減しピッキングを効率化。

出荷能力 70件/h（1ステーション※）
省人化能力 約2.5人分※/h（1ステーション）
収納効率 2倍※　東北　埼玉
※当社、取扱商品をもとに独自試算

6 バケット自動倉庫

多品種かつ一商品の在庫数量が比較的少ない小・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。多くの商品を少人数で効率的に管理。

出荷能力 110件/h（1ステーション）
省人化能力 約3人分/h　収納効率 2.5倍　東北　埼玉
東関東　南関東　東海　滋賀　大阪　神戸

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。商品の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

空間を有効活用し、大物商品や重量物などを樹脂パレットで効率よく保管できる。大型クレーンが自動搬送することにより、作業の効率化も図れる。

出荷能力 35件/h（1ステーション）　収納効率 3倍
省人化能力 約1.5人分/h（1ステーション）
埼玉　北関東　東関東

8 電動式移動パレットラック

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

収納効率 2倍　埼玉
東関東　南関東　東海
滋賀　神戸　山陽

10 Just fit BOX®（ジャストフィットボックス）［自動製函機］

大物や異形物など梱包が難しい商品の3辺寸法を読み取り、商品に合ったサイズの箱を作成する自動製函機。効率改善と梱包品質の向上が図れる。

梱包能力 10人分/h　120件/h 台
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 ＞ 3 仕分け・検品 ＞ 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。

直進速度 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
省人化能力 約3人分/h（1ステーション）
東北　埼玉　東関東
南関東　東海　大阪　神戸

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ビン（樹脂コンテナ）を積み上げることで空間効率を最大化できる設備。ロボットがコンテナ運搬を行うことで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）
省人化能力 約3人分/h（1ステーション）
収納効率 2～3倍　東北
北関東　埼玉　南関東

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.48参照）。

出荷能力 24人分/h
720個/h ライン
東北　埼玉　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、正確性と作業品質の向上につなげている。

仕分け能力 300件/h
埼玉

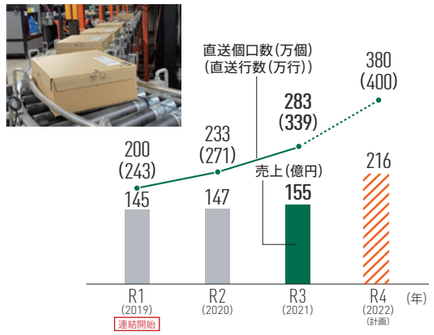
環境負荷の少ないプロツール流通に向けて

運賃半分、手間半分、環境にやさしい「ユーザー様直送」

当社が強化を進めている「ユーザー様直送」では、直接ユーザー様に商品をお届けするため、「納期半減、梱包資材半減、配送運賃半減、環境負荷半減」を実現することができます。それを可能にしている高速自動梱包出荷ライン「I-Pack®（アイパック）」を全国に6ライン導入。1時間あたり720個／ラインで、ご注文いただいた商品を高速で自動梱包し、出荷しています。「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.53参照）

I-Pack®の増強でユーザー様直送に対応

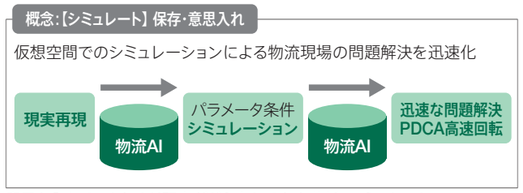
ユーザー様直送個口数（行数）と売上の推移



物流DXの取組み

デジタルツインへの挑戦

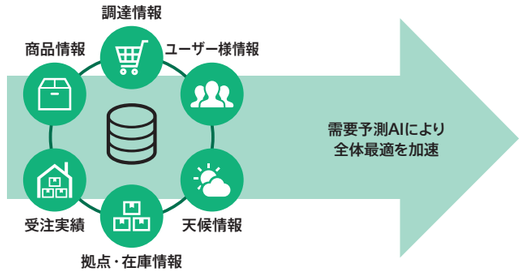
現実世界の倉庫内（ヒト・モノ・ロボットの状況）から取得した情報をもとに、デジタル空間に庫内環境を再現します。この「デジタルツイン」を導入する事により、事前のシミュレーションや分析を行い迅速な課題解決を図ります。



意思を入れることにより現実がどう変わるかを分析・シミュレート

需要予測AIによる在庫・調達の全体最適化

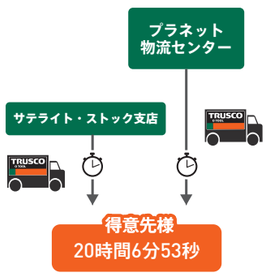
株式会社シナモン様が提供する独自の需要予測AIを導入することで、商品の在庫及び調達の全体最適を実現します。商品の在庫量やラインナップ、在庫配置、管理コスト、調達先などを最適化することで品揃えを向上させ、在庫出荷率の向上につなげていきます。



「最速」「最短」「最良」を可視化

納品リードタイムを数値化［20時間6分53秒］

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



リードタイムを可視化し共有している

配達状況を可視化

コミュニケーションツールT-Rate（トレイト）（P.60参照）で配達便の場所と到着予想時刻、配達商品一覧など配達状況をリアルタイムで得意先様へ提供し、利便性と業務効率向上につなげています。

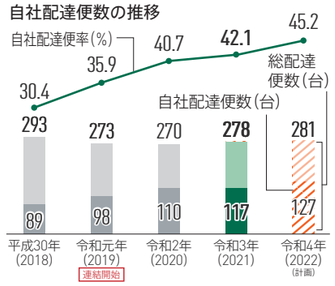
配達状況に関する問い合わせが大幅に削減

配達の自社便化［117台（42.1%）］

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

毎年自社配達便を増やしている

自社配達便率と総配達便数及び自社配達便数の推移

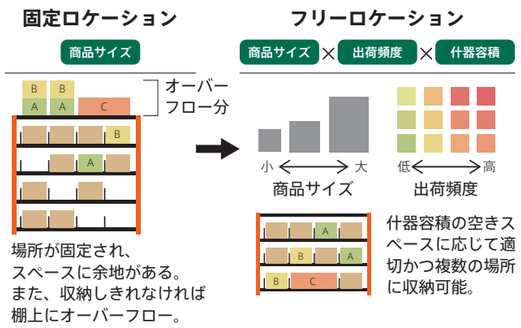


高密度収納と品質管理・緊急時への対応

フリーロケーション「住所不定在庫管理システム」の導入

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の導入を進めています。商品サイズとランク、什器容積をシステムに登録し、商品が入荷したタイミングに倉庫内で空きがある最適な場所に誘導する仕組みです。固定ロケーションのような収納場所の設定作業も必要ありません。容積管理によって無駄なスペースをそのままにせずに、隙間なく有効活用し、高密度収納を実現しています。

コアセンターの坪あたりの商品アイテム数は10年間で約2.1倍まで拡大して高密度収納のレベルを向上させています。

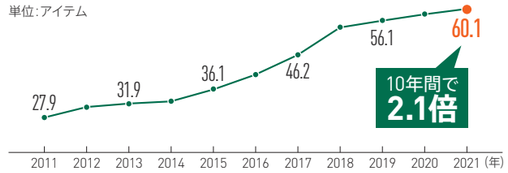


高密度に収納された
オートストアのビン

スペースなく
商品が詰まっている平棚

コアセンターの坪当たりアイテム数

単位：アイテム



危険物倉庫の設置と期限管理による安全性強化

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

プラネット埼玉の危険物倉庫（約86坪）

品質管理ラベルを貼付して管理

物流センターの免震化［3か所］

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

設置センター　大阪　埼玉　南関東

プラネット埼玉の免震装置

TOPICS　緊急時の災害備蓄品を豊富に在庫［202アイテム、6か月分］

プロツールサプライヤーとして災害時でも必要とされる発電機などの商品（202アイテム）は最低6か月分以上を備蓄し、有事の際にも地域のお役に立てるよう備えています。また供給ルートが災害などで寸断された場合でも、他の拠点がフォローする体制を構築。物流拠点を全国各地に配置し、リスク軽減につなげています。

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

など

販売戦略

お客様のニーズの変化を的確に捉え、必要とされるサプライヤーを目指す

取締役
営業本部 本部長
中井（なかい） 一雄（かずお）

お客様の課題に最適な提案を行う

ビジネス環境が目まぐるしく変化する中、お客様の抱える課題も多岐にわたっております。その様々な課題に対し、商品・物流・デジタルなど、当社の経営資源の中から最適なご提案を行い、問題解決に向けた営業活動を行ってまいります。

「トラスコなら届く」即納体制の強化

新型コロナウイルス感染症拡大を契機に、輸入停滞による物品不足、経済再開による材料不足、価格高騰などが問題となりました。当社の圧倒的な在庫を活用し、いかなる環境下においても供給の責任を果たしてまいります。

モノづくり現場で必要な商品がすぐそこにある

MROストッカーを活用することでユーザー様に納期0日を実現します。得意先様は日々の受発注業務、配達の回数を減らせることでユーザー様への営業活動に注力できます。（P.52参照）

設置後もユーザー様、得意先様、当社社員で定期商談の実施
（右:大阪支店 兼 MROストッカー推進課 友兼 瑛里）

環境問題の取組みは企業活動の重要なミッション

環境問題への意識の高まりから、環境保全活動に積極的に取組んでいる企業が製造業のサプライヤーとして求められています。

環境に配慮した商品のご提案

EV、カーボンニュートラルに関連する商品は今後ますます需要の拡大が見込まれます。約2,900社を超える仕入先様とのお取引を活かし、環境産業に関わるマーケットへの商品供給を加速させてまいります。

ユーザー様直送機能の強化

当社から直接ユーザー様に出荷することで、梱包資材、燃料、CO_2の削減につながり環境負荷の低減となります。また得意先様の配送業務の削減、配達が出来ない遠方への販路拡大にも貢献します。（P.53参照）

※ユーザー様へ当社が直接販売することは一切ございません。

リユースを推進する修理サービスの強化

修理サービス専門部署となる直治郎（なおじろう）課を新設し、電動工具やエンジン機器の修理、刃物の再研磨、計測機器の校正などリユース活動の取組みを強化します。修理品の回収には当社の配達便を利用することで発送する手間も梱包作業も運賃も不要です。（P.53参照）

新しい営業スタイルの取組み

日々の営業活動でやり取りしている内容や提案資料はしっかりと蓄積、共有されていなければ、その担当者が休んだり、人事異動で担当変更となった際にお客様にご迷惑をおかけしてしまうことになります。

お客様の情報を一元管理するシステム「CRM」の導入

得意先様からお問い合わせいただいた際にCRMを確認することで誰でもリアルタイムに回答することが可能となり、サービスの向上につながります。

課題解決に向けたお客様との商談の様子
（大阪支店 兼 HRサポート課 福原 希望）

ルート別戦略

商品・物流・デジタルを融合したワンストップ購買の実現

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

販売戦略の重要指標

売上高	ファクトリールート	1,646億5百万円	ホームセンタールート	183億73百万円
	eビジネスルート	446億68百万円	海外ルート	16億94百万円
	合計	2,293億42百万円		
営業拠点数	国内 59か所	在庫保有支店 29か所	海外 2か所	現地法人 トラスコナカヤマ タイランド / トラスコナカヤマ インドネシア
得意先数	法人数 5,527社（+12社）	口座数 29,561口座（+2,011口座）		
オレンジコマース接続企業数	2,042社（+675社）			
MROストッカー	導入数 329件（+282件）	商談中 513件（令和4年(2022)2月現在）		

ファクトリールート

機械工具商 溶接材料商 他 4,871社 製造業、建設関連業など

デジタルをさらに活用した営業スタイルへ

設備や工場用副資材を主に扱う機械工具商や高圧ガスなどを主に扱う溶接材料商など幅広い業種の得意先様とビジネスを行っているルートです。全国に営業拠点を持つことで、迅速にお困りごとに対応し地域ごとの協力体制を強化しています。また近年は置き薬ならぬ置き工具「MROストッカー（P.52参照）」の導入を進めるなど、商品・物流・デジタルの高品質なサービスを提供しています。

フェイスフォンを利用したリモート商談
（大阪支店 白石 舞華）

eビジネスルート

通販企業 他 185社 製造業、一般消費者など

eビジネスに必要な高品質のサービスを提供

インターネットなどを通じて商品を販売する通販企業様へのビジネスと、ユーザー様がお使いの購買システムと当社の電子カタログ「オレンジコマース（P.53参照）」を連携するビジネスを展開しています。データのリアルタイム連携や調達プロセスの見える化などを実施し、得意先様ユーザー様の受発注業務の効率化につなげています。

ユーザー様の調達の効率化をサポート

ホームセンタールート

ホームセンター プロショップ 他 104社 屋外作業関連、一般消費者など

リアルとネットを融合したビジネスをサポート

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

全国ホームセンターでのプライベート・ブランド（PB）商品の展開

海外ルート

海外ディーラー 他 367社 海外製造業など

独自の強みを生かした海外ビジネス

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

海外版のトラスコ オレンジブックジュニア

MROストッカー

MRO STOCKER by TRUSCO

GOOD DESIGN AWARD 2021年度受賞 業務用システム・サービス

「置き薬」ならぬ「置き工具」

「MROストッカー」は、日本で長年親しまれているビジネスモデル「置き薬」の工具版です。モノづくり現場に必要な商品がすぐに利用できる、究極のクイックデリバリー環境を実現します。MROストッカーには、ユーザー様がモノづくりにおいて日々使用する消耗品が在庫されており、製造現場の「今すぐ欲しい」という声に応えます。また、代金はご使用分のみの請求となり、ユーザー様は場所のご提供だけで在庫リスクを負うことなく、利用できます。

［導入：329か所（令和3年（2021）12月末時点）］

特設サイト　使用方法動画

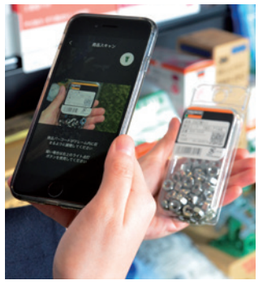
MROストッカーの設置イメージ

MROストッカーは3つの“0”を実現

❶常備品の在庫管理・棚卸 → 必要な商品を委託 **管理コスト0円**

❷都度発注している商品 → 定番商品をストック **納期0分**

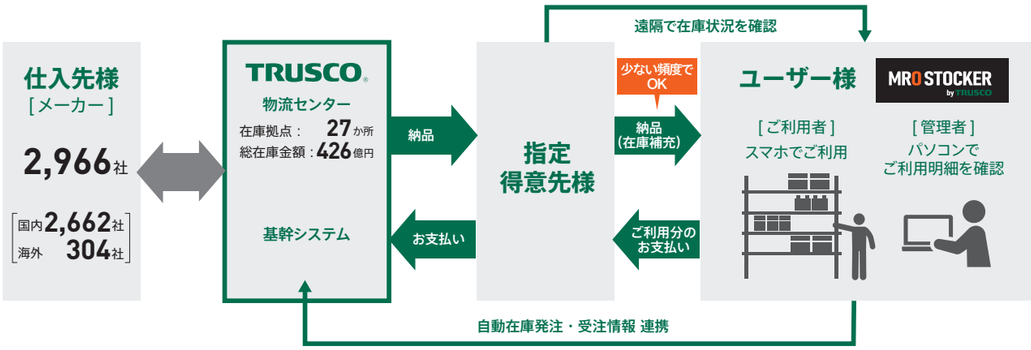
❸部署間での重複発注など不必要な発注 → 在庫・購入状況もチェック可 **ムダ買い0個**



専用アプリで商品の購入が完了

高いセキュリティ機能を持つ自販機版

運用フロー



TOPICS 導入事例

食品メーカー 様

在庫数：**146**アイテム
設置台数：軽量棚**7**台
設置場所：工場内備品倉庫

主な在庫アイテム
消耗備品（手袋、作業靴、検査用採水瓶）

「人に豊かさを提供」

工場長 H様

備品の過剰在庫、欠品に対する人間の気苦労が無くなり、残業時間も短縮され、利用者は常に新しいものが手に入る安心感があります。まさに人に豊かさを提供するシステムです。今後もスペースのある限りアイテムを追加していきたいと考えています。

多くのメディアに「MROストッカー」を取り上げて頂きました。

日本経済新聞（2020年10月29日）
日経産業新聞（2020年9月17日）
NHK「NHK NEWS おはよう日本」
BSテレビ東京「日本はこうなる!?」
TBS「がっちりマンデー!!」
日経ビジネス（雑誌）
など

ユーザー様直送サービス

問屋による ユーザー様直送という 環境保全

「ユーザー様直送サービス」は、得意先様ご注文の商品を当社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。2021年10月より、ユーザー様直送の運賃の一部を当社が負担し、ユーザー様直送の利用促進を行っています。このサービスを促進することで、納品リードタイムの短縮のみならず、得意先様の配達業務・コストの削減、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CO_2を削減するため環境保全にも貢献します。当社の即納体制を生かした「ユーザー様直送サービス」によって、得意先様が抱えるさまざまな課題を解決していきます。

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

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

ユーザー様直送で様々な課題を解決

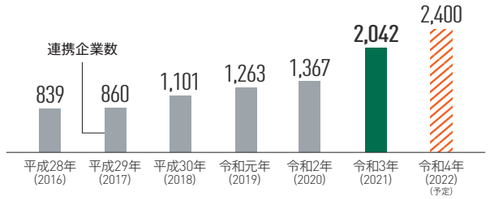
オレンジコマース（電子購買）

オレンジコマース ORANGE COMMERCE

調達プロセスを効率化した ユーザー様向け購買支援システム

「オレンジコマース」は、ユーザー様がご利用の購買システムと連携し、WEBカタログや商品データの提供など、ユーザー様・得意先様・当社の3社間でお取引を行う購買支援システムです。導入により膨大な発注作業、購買情報の見える化ができていないという課題を一挙にクリアすることができ、調達プロセスの見える化とコストの削減を実現します。デジタルとアナログの相互の機能を高め、システム、物流、商品の強みを組み合わせてユーザー様のプロツール調達の最適化をサポートします。

オレンジコマース連携企業数



修理工房「直治郎」

修理工房 直治郎（なおじろう）

プロツールの再利用と 得意先様の効率を両立したサービス

平成10年（1998）にスタートした修理工房「直治郎」は、プロツールの修理や切削工具の再研磨など修理・メンテナンスを行う当社独自のサービスです。一般的に修理品のカテゴリ別に依頼先が異なることが多いですが、このサービスにより当社に修理を一括依頼することができ、手配作業を削減することができます。当社の配達ドライバーや営業担当者が配達や訪問時に随時修理品を回収するため、基本的に得意先様による梱包作業や送料は不要です。また、リサイクル・リユースを推進することで、お客様の環境問題の取組みを支援します。

（2021年 実績15億96百万円）

直治郎サイト

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

海外ビジネス

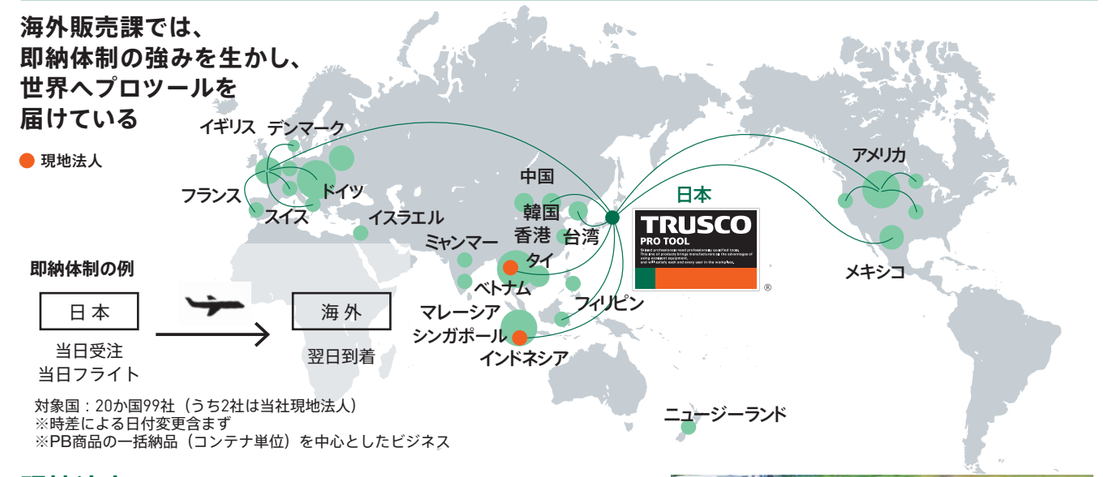
世界各国のMRO需要に応える

世界のモノづくりに貢献するために、各国への輸出及び現地法人でのビジネスを加速しています。国内からの輸出では現在、世界20か国99社（うち2社は当社現地法人）と取引があり、当社の経営資源を組み合わせて実現できる独自のビジネスを展開しています。現地法人は、タイ・インドネシアに拠点があり、現地のカタログや豊富な在庫、そして即納体制などの強みを生かし、現地のモノづくりへ貢献しています。今後も商圏を拡大していき、世界各国からのMRO需要に応えられる企業を目指していきます。

海外販売課

経営資源を組み合わせた独自のビジネス

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



現地法人

TRUSCO THAILAND
トラスコナカヤマ タイランド

トラスコナカヤマ タイランドの事務所と倉庫

現地スタッフ

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。

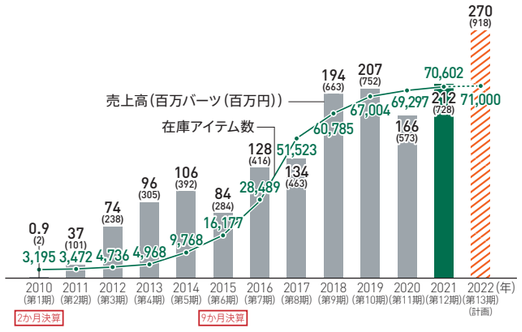
会社概要　令和3年（2021）12月末時点

- 商 号：TRUSCO NAKAYAMA CORPORATION（THAILAND）LIMITED
- 代表取締役社長：原田（はらだ） 和明（かずあき）　● 取締役：上條（かみじょう） 直胤（なおつぐ）
- トラスコ中山株式会社担当役員：中井（なかい） 一雄（かずお）
- 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：24名（出向社員3名、現地スタッフ21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：7万アイテム　● 在庫金額：6.1億円
- 在庫総個数：49万8千個　● 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プリー郡（スワンナプーム国際空港から南に13㎞）
  TIP7 789/8 Moo9,Bangpla Bangplee Samutprakarn 10540 THAILAND

沿革

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

トラスコナカヤマ タイランド 売上高・在庫アイテム数推移



※各期の売上高の日本円換算は期末時のレートで計算しています。

ローカルホームセンターへの取組み強化

タイローカルユーザー様への当社ブランドや在庫戦略の認知度向上を目的として、ローカルホームセンターとのお取引を開始しました。多くのプロユーザー様へ当社ブランドやNB商品の提供を行っています。また、同時にSNSを活用し日々情報発信も行い、一人でも多くの方に当社を知っていただけるよう活動を行っています。

タイのホームセンターでの陳列の様子

現地法人

TRUSCO INDONESIA
トラスコナカヤマ インドネシア

トラスコナカヤマ インドネシアの事務所と倉庫

現地スタッフ

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。

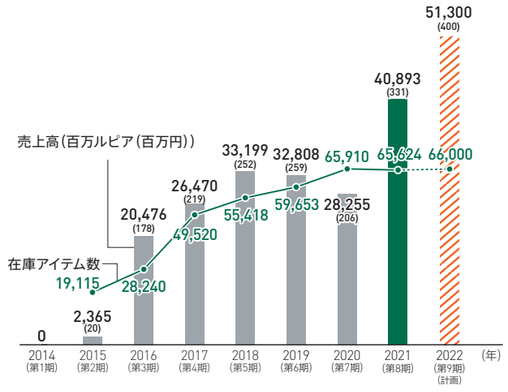
会社概要　令和3年（2021）12月末時点

- 商 号：PT. TRUSCO NAKAYAMA INDONESIA
- 代表取締役社長：宅野（たくの） 洋平（ようへい）　● 監査役：上條（かみじょう） 直胤（なおつぐ）
- トラスコ中山株式会社担当役員：中井（なかい） 一雄（かずお）
- 事業内容：プロツール（工場用副資材）の卸売業
- 資本金及び資本剰余金：約3,788億ルピア（約32億円）
- 従業員：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：6万5千アイテム　● 在庫金額：4.9億円
- 在庫総個数：30万7千個　● 投資金額：土地11.3億円/建物6.4億円
- 所在地：西ジャワ州ブ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）
  Jl. Kenari Raya No. 36 Delta Silicon VI, Jayamukti, Cikarang Pusat, Kab. Bekasi 17815.

沿革

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

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。

直接貿易メーカーの強化

親会社を経由せずメーカー様と直接貿易でのお取引を増やしています。現地電圧商品や海外専用モデルなども扱えるようになり、さらなる商品力向上を実現しています。

アクアシステム（株）　オルファ（株）
静岡製機（株）
京都機械工具（株）　（株）スイデン
日東工器（株）　横浜油脂工業（株）

強化メーカーは年々増加

デジタル戦略

お客様の不変の要求を デジタル能力で実現する

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

サプライチェーンの生産性向上に取組む

当社の"ありたい姿"の実現にデジタル能力は必須であり、継続的なデジタル力強化は必須と位置付けています。社会全体のデジタル化は、日本のモノづくりを支えるサプライチェーンとしても、生産性向上、品質向上、サステナブルな社会のためにも大変重要です。当社のデジタル基盤を、サプライチェーン全体で活用して頂くことで、お客様の不変の要求である「必要なものが揃っている」「迅速確実な納品」「納得できる価格」「高い利便性」「親切・丁寧・安心」にお応えすることになると考えています。

仕入先様 2,966社 > TRUSCO > 得意先様 5,527社 > ユーザー様 無限大∞

以前の課題	FAX中心で不便	見積回答 数時間～1日	TEL・FAXで連絡が面倒	納期 1日～数日
DX1.0 事例	WEBでどこでも利用可能 POLARIO	見積回答 5秒程度 AI見積「即答名人」	どこでも手軽な会話 T-Rate	納期「ゼロ」 MRO STOCKER by TRUSCO

圧倒的なスピード・利便性を実現するDX

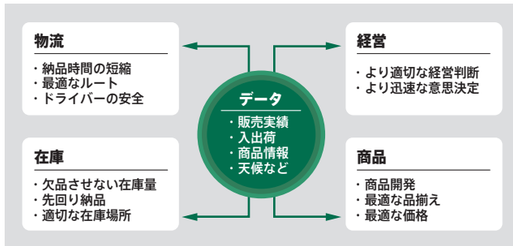
新たな顧客体験の創出

問屋に徹する当社は、得意先様の利便性向上と共に、ユーザー様へ価値ある顧客体験の提供に取組んでいます。「MROストッカー」は古くからある"置き薬"ビジネスにデジタルを掛け合わせ、納期「ゼロ」というイノベーティブなサービスを実現しています。また「ユーザー様直送」は、在庫×物流機器×デジタルという組合せにより、ユーザー様への納期短縮と共に得意先様の業務効率化に役立てていきたいと考えています。

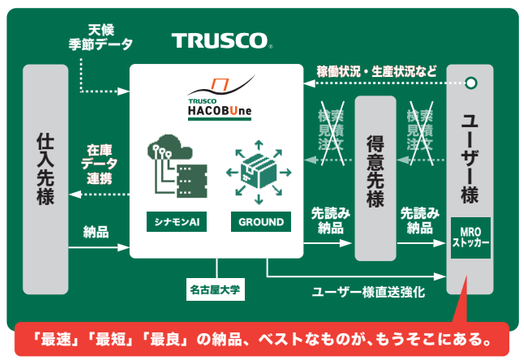
令和3年（2021）にプラットフォーム構想である"TRUSCO HACOBUne"プロジェクトがスタートしました。最新のデジタル技術AIやIoT、ロボット等を活用することで「ベストなモノが、もうそこにある」という独創的な顧客体験の提供を目指しています。

データをもとに、的確かつ柔軟な意思決定の強化

お客様からのお見積り依頼に即時にお応えするため、AIを活用したAI見積「即答名人」を進化させています。従来、数時間を要した見積回答は約5秒で回答。業務の効率化と共に、見積受注率の向上にもつながっています。また「豊富な品揃え」「お客様が欲しい商品がキチンとある」ための在庫最適化について、一品ごとの販売実績データを分析し、より的確な品揃えと在庫コントロールのための業務プロセスを構築し実行を進めています。今後のビジネス成長を見通し、より適切なデータ分析を瞬時に行い、ビジネスや経営の判断をタイムリーかつ的確に行うことで変化に柔軟に対応できる企業づくりを行います。



色々なデータをもとにビジネス・サービス向上



将来目指すデジタルを活用した業務プロセス

トラスコのデジタル変革

「ありたい姿」実現に向けたデジタル活用

DXは手段であり、目的ではありません。当社のこころざしである**「人や社会のお役に立ててこそ事業であり、企業である」「がんばれ!!日本のモノづくり」**、この達成のためにデジタルを活用していくことを大切にしています。令和3年（2021）6月15日に名古屋大学様との産学連携及び、GROUND株式会社様、株式会社シナモン様との資本業務提携についての記者発表にて新たな流通プラットフォーム（TRUSCO HACOBUne）の構想を発表。AIやロボット活用をはじめとするデジタル変革の一層の加速（トラスコDX2.0）を図り、他社にマネできない圧倒的な利便性を提供していきます。

デジタル戦略の重要指標

見積自動化率	18.2%（+10.1pt）（令和2年（2020）1月開始）
WEB見積依頼率	42.7%（+6.0pt）
システム受注率	85.3%（+1.4pt）
デジタル投資額（直近3期）	52億円

DX1.0 >>> DX2.0

自動化できる仕事は、全て自動化（P.59参照）

「最速」「最短」「最良」の納品、「ベストなものが、もうそこにある」（P.58参照）

デジタル変革の中期戦略

プロツール調達における圧倒的な利便性の提供

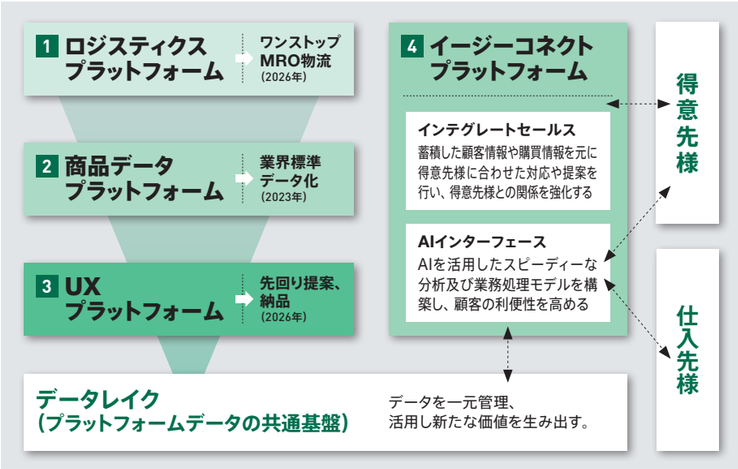
サプライチェーン全体の利便性向上のために、業界共通のデータ基盤の構築からユーザー様への先回り納品まで、当社が接点を持つあらゆるシーンでデジタルによる変革を続けていきます。

	DX1.0 2019～2020	DX2.0 2021～2026		トラスコ プラットフォーム「TRUSCO HACOBUne」	非連続
仕入先様	仕入先ポータル「POLARIO（ポラリオ）」 POLARIO（P.61参照）	●製造現場で発生するデータ（機械の稼働状況／生産状況）●データレイクの構築	業界共通のデータ基盤		社員のマインド変化。成長を促す仕組みの構築
トラスコ	AI見積「即答名人」（P.60参照）		ワンストップMRO物流		商品データ、配送データ等、基礎データの収集と精緻化
得意先様	コミュニケーションツール「T-Rate（トレイト）」 T-Rate（P.60参照）		簡単につながり、最大限活用できる		システム基盤のクラウド化、セキュリティの強化
ユーザー様	置き薬ならぬ置き工具「MROストッカー」 MRO STOCKER by TRUSCO（P.52参照）		先回り提案 先回り納品	TRUSCO HACOBUne	在庫する商品の選定。物流・配送機能の強化

トラスコDX2.0

モノづくり現場を支える「プラットフォーマー」へ

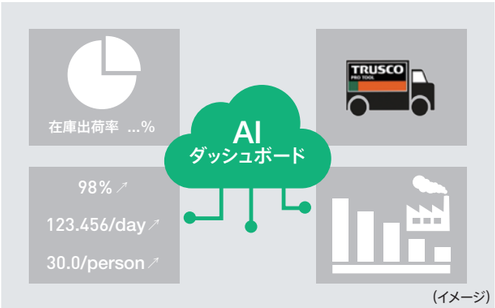
「最速」「最短」「最良」の納品、「ベストなものが、もうそこにある」を実現するために、「ロジスティクス（物流）」、「商品データ」、「UX（ユーザーエクスペリエンス）」の統合的なプラットフォームとして、「TRUSCO HACOBUne」を構築。サプライチェーン全体を効率化することで、お客様に最高の利便性を提供していく基盤を創っていきます。



1 ロジスティクスプラットフォーム

必要なものが必ずある、すぐに届く

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

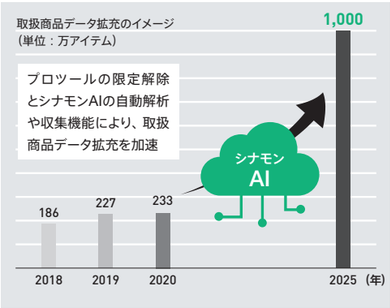


AIダッシュボードによりデータが可視化、分析、提案される

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

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

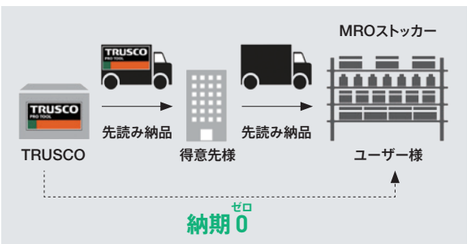


シナモンAIにより商品データを飛躍的に拡充させる

3 UXプラットフォーム

ベストなものが簡単に選定、購入できる

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

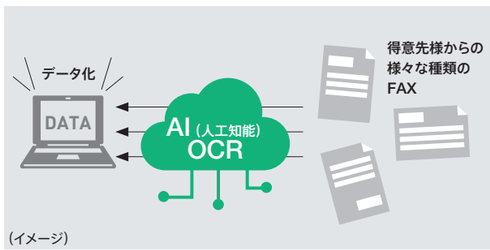


先回り納品はMROストッカーで実現

4 イージーコネクトプラットフォーム

トラスコとの接点でストレスの無い業務オペレーションへ

得意先様や仕入先様における業務オペレーションは従来通りにも関わらず、業務効率化の改善や利便性が向上するような仕組みを構築します。



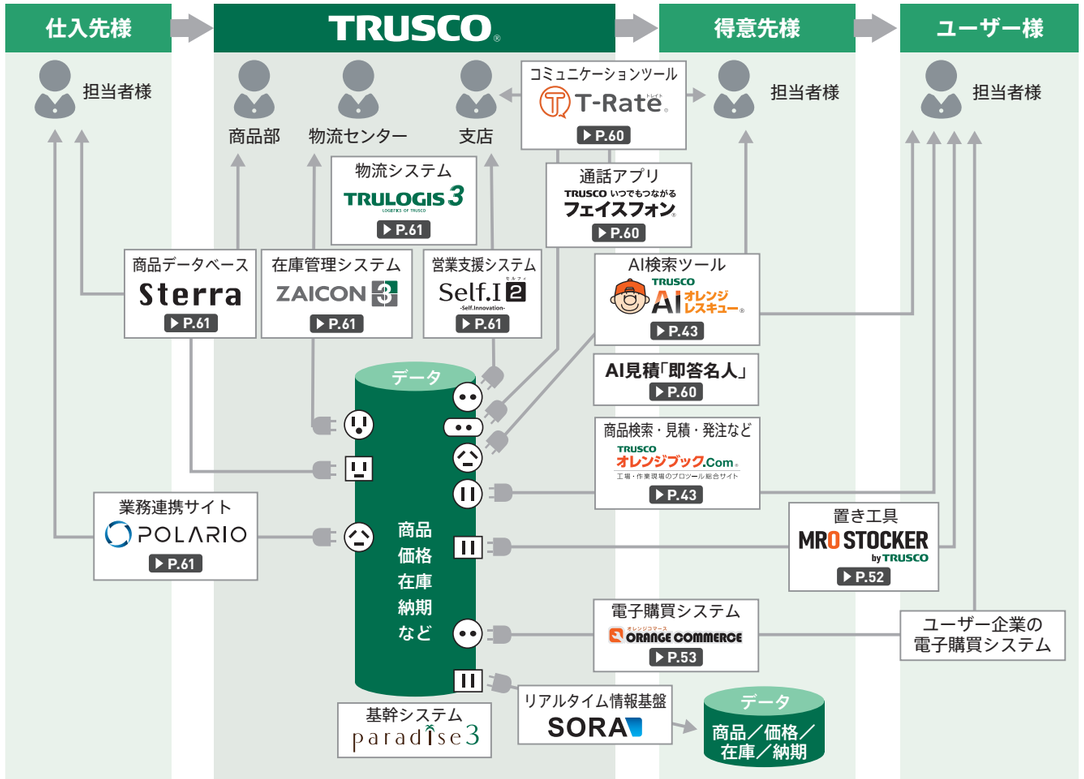
AI-OCRでFAXをデータに変換し、自動化の仕組みに乗せる

トラスコDX1.0

自動化できる仕事は、全て自動化

令和2年（2020）1月の基幹システム「パラダイス3」稼働を皮切りに、サプライチェーンの中で自動化できる仕事は、全て自動化することを目的に利便性を向上させる様々なシステムをリリース。AIを活用したダイナミックプライシングを実現したAI見積「即答名人」（P.60参照）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.61参照）など、業務改革とともに「問屋」として流通の中流にいる当社がデジタルを活用しDXを図ることで、サプライチェーン全体の商習慣の変革を進めています。

トラスコのDX施策



デジタルを支える戦略的パートナー（五十音順・敬称略）

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

TOPICS **IBM Women Leaders in AI受賞**

IBM Women Leaders in AI 2021は、業界や国を問わず、IBM Watsonを活用し、変革や成長、イノベーションの促進に貢献した女性リーダーを表彰するグローバルな賞です。2021年は18ヵ国の様々な企業から40名の女性リーダーが選出され、その内、当社女性社員が2名受賞しました。

システム管理課 課長 杉原 美緒

IT企画課 遠藤 真奈美

トラスコのデジタルサービス

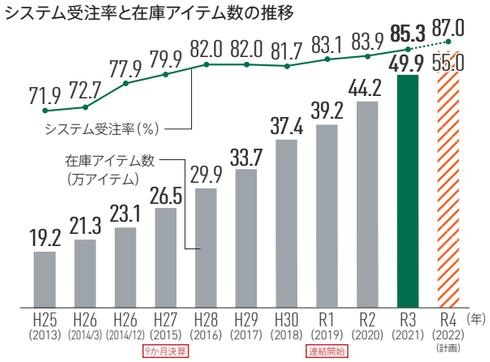
システム受注率［85.3％］

システム受注率の向上による業務効率の改善

利便性の高いデジタルツールの開発と在庫の拡充を進めてきたことでシステム受注率（全受注のうち、システムで受注処理した行数の比率）が向上。これにより社内の業務効率が改善し、残業を増やすことなく一人当たりの売上高の向上を実現しました。

デジタルツールの活用と在庫拡充がシステム受注率向上に寄与

システム受注率と在庫アイテム数の推移



AI見積「即答名人」

AIを活用し、見積を自動回答

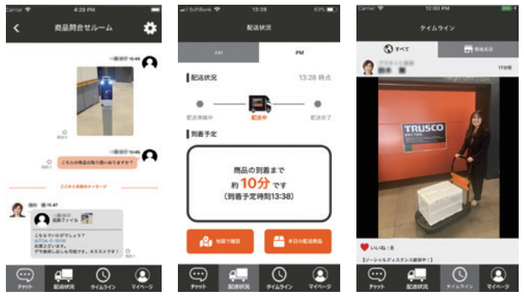
得意先様よりいただく1日平均3万件の見積に、いかに早く返答するかが課題の一つです。そこで、AIによる自動見積回答システム「即答名人」を導入し、受注・見積実績をもとに、定期的に商品の適正価格を自動計算する特価最適化をすることで見積の自動化を推進。得意先様への回答スピード向上（最短5秒）につなげています。

（見積自動化率18.2%（令和3年（2021）12月末時点））

コミュニケーションツール「T-Rate（トレイト）」

得意先様とのリアルタイムのコミュニケーションを実現

「T-Rate（トレイト）」は得意先様との新しいコミュニケーションツールです。❶当社担当者とのチャット機能、❷配達便の到着予定時刻や配達商品などがわかる配送状況確認機能、❸当社の活動やPR商品をメッセージ配信するタイムライン機能を搭載し、リアルタイムのコミュニケーションを実現しています。



❶チャット機能　❷配送状況確認機能　❸タイムライン機能

通話アプリ「フェイスフォン」

新営業スタイルを推進

TRUSCOいつでもつながる「フェイスフォン」はPC、スマートフォンから、「T-Rate（トレイト）」と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を実現します。営業活動の多くが移動時間に費やされていたことから、その時間を得意先様の問題解決の時間に活用し、新しい営業スタイルを推進しています。

いつでもどこでもコミュニケーション可能（京浜支店　又居 美穂）

営業支援システム「Self.I（セルフィ）2」

営業データを可視化し、的確な提案を支援

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

セルフィの機能が並ぶトップ画面

得意先様の実績がわかるカルテ画面

商品1品ごとの分析

ビッグデータの活用で、鮮度高く、分かりやすく表示

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

トラスコ オレンジブック.Comでの販売実績開示画面

商品自動採用システム

売れ筋商品を自動在庫化

売上実績から在庫化すべき商品が自動で仕入先様に発注され、在庫化されます。自動在庫化により、得意先様へのサービスレベルが向上するとともに業務の効率化にもつながっています。

（商品自動採用数7,494アイテム（2021年12月末時点））

在庫管理システム「ZAICON 3（ザイコン3）」

在庫管理の手間を大幅削減

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

物流システム「TRULOGIS 3（トラロジス3）」

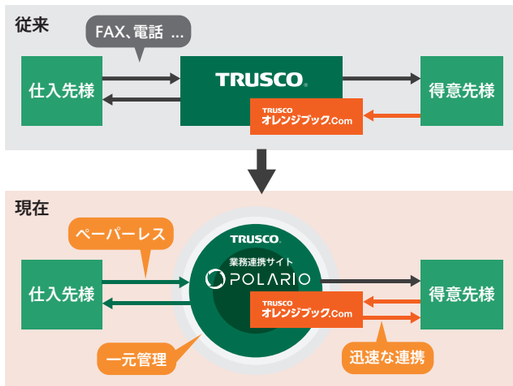
庫内業務全般を効率化

物流センターや在庫保有支店の庫内業務を管理する物流システム。省力化機器による庫内作業の自動化やフリー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。

業務連携サイト「POLARIO（ポラリオ）」

仕入先様との業務連携を一元化

業務連携サイト「POLARIO」は仕入先様との見積対応や発注処理、納期回答などを一元化したシステムです。受注チャンスが向上するとともに、仕入先様への問い合わせが減少し、仕入先様の負担減につなげています。



商品データベース「Sterra（ステラ）」

商品データ連携をタイムリーに

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

人材戦略

ヒト（独創力）起点で いつの時代もお役に立ち続ける企業へ

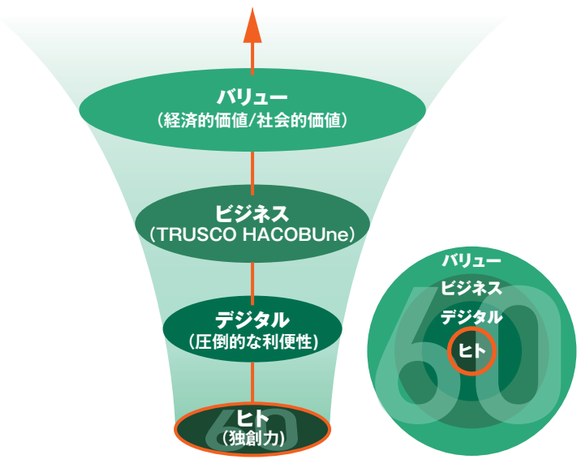
取締役
経営管理本部 本部長 兼
デジタル戦略本部 本部長
数見（かずみ） 篤（あつし）

ヒトとデジタルで「こころざし」の実現へ

当社の競争力の源泉は「独創力」にあると考えています。「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」を実現するために、第60期は改めてその起点となるヒト（独創力）を高めていく施策に取組みます。そのスタートの年として新たに人事部を立ち上げ、社員の意識と行動を変える人事制度改革を実施し、独創的な発想ができる人材を育て、企業の競争優位性を高めていきます。この独創力を起点とし他社にマネできない圧倒的な利便性を提供するデジタルを通じて、「最速」「最短」「最良」の納品、「ベストなものが、もうそこにある」を実現するビジネス変革プロジェクト（TRUSCO HACOBUne）を加速させていきます。ヒト（独創力）とデジタルを掛け合わせ、お客様の利便性を更に高めていき、いつの時代もお役に立ち続ける企業を目指していきます。

企業のこころざし

「人や社会のお役に立ててこそ
事業であり、企業である」



改めてヒト（独創力）の育成を強化し、「こころざし」の実現を目指す

自ら考え、独創的な人材を生み出す人事制度改革

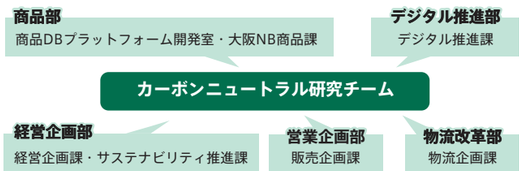
「独創力」は個人の能力と適性及び働く環境によって醸成されると考えています。新設される人事部では社員の能力を最大限に引き出すためのしくみ（タレントマネジメントシステム）や制度（コース領域やジョブチャレンジ制度の拡大）を導入し、社員のエンゲージメントや会社全体の人材力を高めていきます。また誰もが安心して働ける職場環境を提供するために「積休バンク制度（P.67参照）」や「不妊治療の支援制度（P.67参照）」などの福利厚生制度をさらに充実させ、社員一人ひとりが安心して働ける環境を整えていきます。

人事制度改革では社員の能力を最大限に引き出すしくみを導入する

サステナビリティ推進を強化

地球環境への負荷に対して、国や企業への視線が厳しくなっていますが、負荷要因の一端を私たち一人ひとりが作り出していることも再認識する必要があると考えています。その想いのもと、当社はサステナビリティの基本方針（TSV※）を策定し、サステナビリティ委員会及びサステナビリティ推進課を設置することで企業成長と環境負荷に関する取組みについて社内外へ推進していきます。（P.20参照）

※ 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。



部署横断的にチームを立ち上げ、サステナビリティ強化に取組む

人事戦略

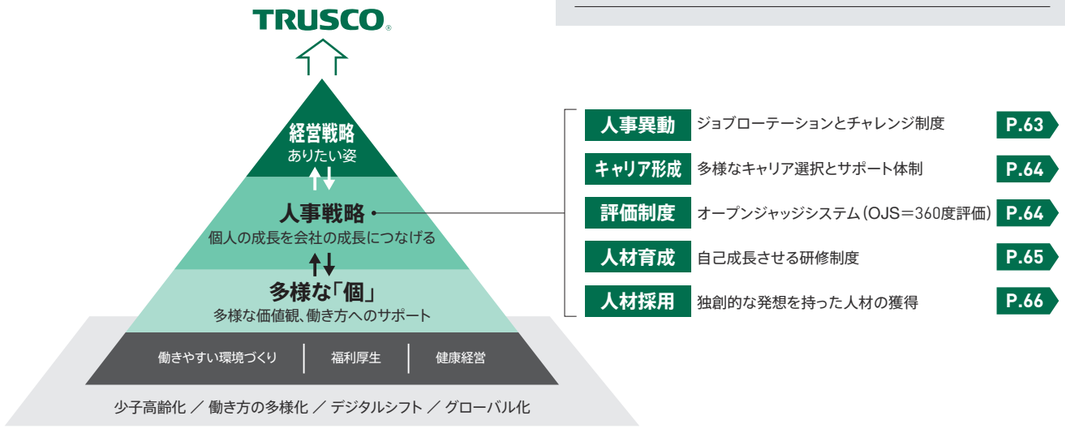
個人の成長を会社の成長につなげる

外部環境の変化や経営戦略の進化により社員の「あり方」も変化していきます。変化に対応できるスキルを一人ひとりが身に付けられる学習環境を整えます。また、多様な働き方に対応できるよう、人事制度を充実させ、社員が安心・安定して長く働き続けられる環境を構築していきます。企業の成長には「ヒト」の成長が不可欠です。ヒトが成長する人事戦略を加速させていきます。

人材戦略の重要指標

従業員数	2,906名	役員 10名 正社員 1,632名 パートタイマー 1,264名
女性比率	社員数 571名 比率 35.0％	役職者数※ 152名 責任者数 9名 ※監督職能を持つ主任資格以上の人材
平均年齢	39.6歳	男性 43.2歳 女性 32.8歳
1人あたりの月平均残業時間	14.4時間（△0.5時間）	

人事戦略の全体像

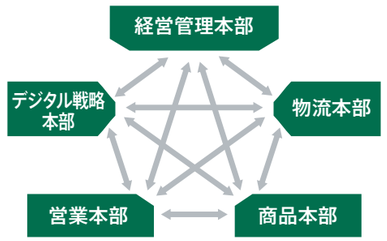


人事異動 ジョブローテーションとチャレンジ制度

人事異動を通じて、仕事力・人間力を磨く

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

部門をまたいだ人事異動を実施し
仕事力・人間力を磨く



ボスチャレンジ制度

エリアの最高責任者であるボスになるため、立候補や責任者推薦で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を目指します。

ジョブチャレンジ制度

明確な意欲を持ち、自らが貢献することで、トラスコ中山をさらに成長させることができる社員を育成する制度として、希望する部署への異動を認める人事制度です。

オープンポジションチャレンジ制度

増員要望などを希望する部署から募集があった際に、本人が希望する部署であれば、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

現在の部署に属しながら業務量の20%を希望部署の業務に就ける制度です。

キャリア形成　多様なキャリア選択とサポート体制

社員一人ひとりが活躍できる企業を目指して

一人ひとりが活躍できる企業を目指し、様々なコースを新設しました。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る制度です。自ら考え選択する事が、自分自身の人生をより良くし、そのモチベーションが仕事へとつながり、自分自身と会社を成長させます。
また令和4年（2022）1月にHRサポート課を設置し、一人ひとりの主体的なキャリア形成をサポートしています。

新入社員研修の様子

コース一覧　●＝新設コース

コース名	コース詳細
キャリアコース	多様な部署で活躍できるゼネラリストとして、住居変更を伴う異動を行い、能力や評価基準を満たし、管理、監督職を目指して、自覚を持って能力を磨き成長が認められる社員。 異動先の候補に応じ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
地域キャリアコース ●	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、その高い専門性を活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充分な実務知識を身につけ、事業所長まで担える社員
ロジスエリアコース ●	地域を限定し、配送と商品管理などの物流業務を専属として担当し、物流センターの全体最適を目指して指導的役割を担い、センター長までを担える社員
ロジスコース	地域を限定し、配送と商品管理などの物流業務を専属として担当し、それぞれの職務について実務能力や技能を期待される社員

評価制度　オープンジャッジシステム（OJS＝360度評価）　平成13年（2001）開始

わだかまりのない職場づくりを目指して

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

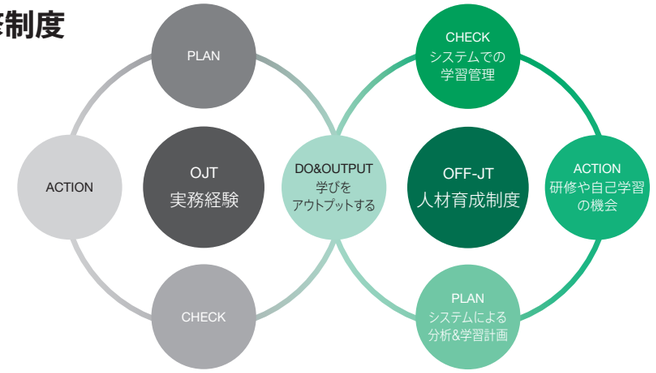
OJSの種類	開始時期	対象	概要	方法	結果
人事考課OJS	平成15年(2003)	全社員	同じ事業所で働く社員同士の評価を人事考課に反映させる。コメントも記載され、本人にフィードバックされる。	業績・姿勢・能力を各5段階で評定。	評価給・賞与・ファイナンシャルボンド・昇格・降格に関わる人事考課に30％反映する。
パートタイマーOJS	平成27年(2015)	全パートタイマー	パートタイマーにもOJS制度を適用し、公平性・客観性の高い評価につなげている。		時間給・賞与・昇格に関わる人事考課に30%反映する。（社員登用の基準にも活用）
昇格OJS	平成13年(2001)	主任以上の昇格候補者	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。
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(※2)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いただく。	株主総会閉会後に発送される決議ご通知やホームページに掲載される。

※1 ボス：支店長、課長、センター長などの役職者　※2 経営会議メンバー：取締役、監査役、執行役員、部長

人材育成　自己成長させる研修制度

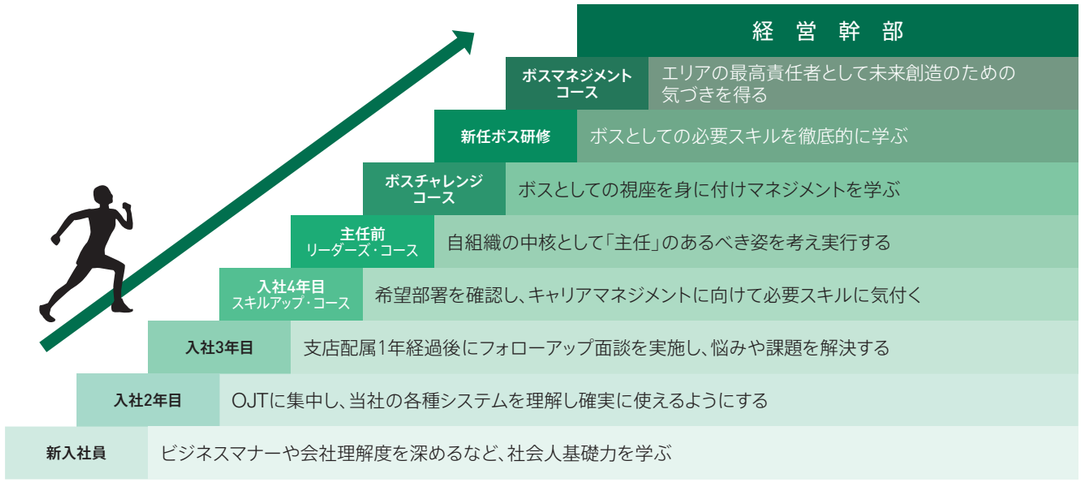
「自覚に勝る教育なし」

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



TRUSCOステージトライアル

当社では人や社会のお役に立つ人材になるために、独自の研修制度を設けています。各ステージで求める人材像を明確化することで、“気付き”を与え、自己成長をするためのきっかけづくりを行っています。自分が何をすべきか、自分に必要なスキルは何か、自分がなぜそれをするのかを理解する機会としています。



その他教育制度

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

教育制度	対象	概要
エリア（ロジス）トレーニング・コース	エリア/ロジス社員	約1週間、他の事業所または物流センターにて勤務をする研修。所属する職場と比較する機会を設け、社員の成長と業務の改善につなげています。
海外ビジネス・コース	立候補者	当社現地法人（タイ・インドネシア）で勤務しながら海外ビジネスを学びます。
グローバル・チャレンジ		東京本社海外販売課で勤務をしながら、輸出について学びます。
オレンジ博士資格試験	全従業員	社員が商品知識を高めることを目的に設置された資格制度。試験は年2回実施され、合格者には月1万円の手当が1年間支給されます。
あすなろ補助金制度		大学卒業資格「学士」を取得するための教育支援として、資格取得費用のうち30万円を会社が負担する制度。学士取得者が他分野の学士を取得した場合は15万円を補助します。
TRUSCO通信教育講座		「企業を成長させる“能力”と、させた“実績”を持つ人材になるためには、全ては当事者意識から始まる」。この考えのもと、講座修了者には受講料の50％を会社が補助しています。

その他、目的に合わせ様々な学びの環境を提供しています。

人材採用　独創的な発想を持った人材の獲得

独自性ある体験機会を提供

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

令和3年 二期合同入社式　※2020年はオンライン開催のため、2021年と合同開催

「学生の本分は学業である」という考えのもと、学業に専念できる採用期間を設定して活動しています。就職活動生が納得いくまで企業選びをしてもらいたいという想いから、アンマッチを防ぐ独自性ある様々な体験機会を提供しています。内定後にも社内行事に参加することで、企業文化をさらに理解し、入社までの不安を解消しています。

新卒・中途採用人数の推移

		2017	2018	2019	2020	2021
新卒採用数	合計	83	118	96	79	43
大学卒	女性	28	41	38	31	18
	男性	23	42	35	25	17
専門学校卒	女性	0	0	0	0	0
	男性	0	0	1	0	0
高等学校卒	女性	18	17	8	6	4
	男性	14	18	14	17	4
中途採用数	合計	44	17	5	5	5
	女性	14	5	3	4	2
	男性	30	12	2	1	3

トラスコ導き隊

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

大学内セミナーでの説明会

経営陣との直接対話

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

社長との直接対話を東京本社・大阪本社で実施

保護者向け就活説明会

就活生の保護者に社会人の先輩として当社を見てもらい、当社への理解と就活生への適切なアドバイスをしていただけると考え開催しています。2021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

ご家族参加型入社式

社会人としての第一歩を踏み出すご子息・ご息女の晴れ姿を見てもらいたいという想いから、毎年、新入社員のご家族を招待しています。（平成17年（2005）開始）

人生の門出をご家族と一緒に祝う場を提供

内定者の会社行事への参加

内定者が株主総会や公益財団法人 中山視覚福祉財団と当社共催の「中山ワンダフルフェスタ（P.87参照）」などの会社行事へ参加しています。会社理解と社会貢献を学ぶ機会を提供しています。

中山ワンダフルフェスタに参加する内定者

インターンシップ

営業を実体験する5日間のプログラムを東京本社・大阪本社で開催。採用活動とは切り離し、将来の企業選びの一助となる社会貢献活動と位置付けています。（2021年はオンライン開催）

インターンシップ生が営業を実践

社員が安心して長く働くための主な制度

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

育児休業制度を利用する秋田支店 田淵 敬祐

人事制度（一部抜粋）

制度	開始時期	概要
育児休業制度（３年）	平成４年（1992）	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）。（制度利用人数:45名）
バースデー休暇制度	平成８年（1996）	有給休暇の取得促進を目的に、社員の誕生日（前後１か月）に年次有給休暇を「バースデー休暇」として取得することを奨励しています。（制度利用人数:291名）
半日正社員制度	平成８年（1996）	子どもが小学６年生修了まで、１日最大３時間短縮可能（法定では子どもが３歳になるまで、１日最大２時間短縮）。また妊娠中や家族の介護、本人の傷病の場合も制度を利用し勤務時間を短縮することができます。（制度利用人数:育児97名 介護０名 傷病９名）
ハッピーサンデー制度	平成14年（2002）	単身赴任者が週末に帰省した際、日曜日の夕食時に家族と一緒に過ごせるよう、月曜日の出社を遅らせることができる制度です（月２回の帰省旅費・社宅家賃の会社負担等、当制度とは別途支給あり）。
ファイナンシャルボンド（退職金の年次支払）	平成15年（2003）	退職金を退職時に一括支給するのではなく、毎年の貢献に報いる成果主義型の「ファイナンシャルボンド」という年次支払で支給しています。
希望転勤制度	平成17年（2005）	本人または家族のやむを得ない事由（結婚や介護など）により、希望する勤務地への転勤を申請できる制度です。（制度利用人数:68名※直近３年間）
おしどり転勤制度	平成17年（2005）	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。（制度利用人数:23名※直近３年間）
マタニティーボーナス制度	平成17年（2005）	出産特別休暇（14週間）を賞与の算定対象期間とし、賞与を支給する制度です。
育児支援手当	平成19年（2007）	10歳未満の子どもを持つ社員に、子ども一人につき月１万円を支給しています。平成26年（2014）からは、育児休業中の社員にも支給を開始しました。
積休バンク制度	①平成19年（2007） ②令和４年（2022）	① 病気や介護、留学など長く休まなければならない事象に対応できるよう、有給を積立てられる制度です。 ② 令和４年（2022）からは、名称を「積立有給制度」から「積休バンク制度」に改称し、従来設けていた積立上限日数60日を撤廃しました。利用しなかった有給休暇は上限無く積み立てられ、利用用途も拡大した制度へ改正しました。また退職時には、使用しなかった積立有給の買取りを実施いたします。
ウェルカムバック制度	平成26年（2014）	育児・介護・不妊治療・配偶者の海外勤務が理由で退職した社員を、離職期間10年以内に限り再雇用する制度です。（制度登録者数:28名　再雇用者:４名）
産休・育休の復職支援	平成27年（2015）	タブレット端末を１台ずつ貸与して情報共有し、イントラネット内にある産休・育休社員専用スペース「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」を設定するなど復帰しやすいようにサポートしています。
トラスコライフ延長制度	平成27年（2015）	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）（制度利用人数:15名）
トラスコ新社会人支度金制度	平成28年（2016）	新入社員が社会人生活をスムーズにスタートできるよう必要な支度資金を援助。入社約１か月前を目途に支度金を支給しています（入社後一人暮らしの社員20万円、実家暮らしの社員10万円）。（制度利用人数:43名※令和３年（2021）新入社員）
マイホームコンシェルジュ（住宅相談室）	平成28年（2016）	社員の一級建築士２名が住宅に関してのお困りごとを相談できる窓口を設置しています。（制度利用件数:６件※令和３年（2021）利用）
在宅勤務制度	①平成29年（2017） ②令和２年（2020）	① 常時型:事業所の移転・統合、配偶者の転勤、自身の傷病や介護などを理由に出社が困難になった場合、常時在宅勤務を行うことができます。 ② 任意選択型:事業所長の許可を得て、週２回まで在宅勤務を行うことができます。
育休卒業勤務制度	平成31年（2019）	育児休業中の社員が安心して復職できるように、育児休業終了後、子どもが満３歳になるまで勤務日数・時間及び事業所勤務か在宅勤務かを選択できる制度です。
社内副業制度（ハイブリッド勤務制度）	令和元年（2019）	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、新たな気づきを得ることができます。（制度利用人数:127名）
お先に失礼制度	令和２年（2020）	早く仕事を終わらせる意識や習慣を根付かせるために、所定労働時間内でも早く帰ることを認める制度です。週１回、30分の終業時間繰り上げを上限として利用できます。（制度利用回数:158回）
ちょこっと失礼制度	令和２年（2020）	官公庁での手続き、病院の受診など必要性の高い理由で、休憩時間を最大１時間（１時間未満でも可）追加する代わりに、始業・終業時間を前後で調整できる制度です。（制度利用回数:52回）
コウノトリ休職制度	令和３年（2021）	特定不妊治療（体外受精・顕微授精）に限り最長１年間休職できます。出産するとリセットされ、第二子以降に再び利用することもできます。初回休職開始日から１年以内であれば３回まで分割取得も可能で、休職中の社会保険料は社員負担分含め会社が全額負担します。（対象者:入社１年以上の社員）
勤務エリア維持コース変更特例	令和３年（2021）	不妊治療中の社員から申し出があれば、最長１年間は転居を伴う異動を行いません（勤務エリア維持）。また、不妊治療を理由としてエリアコースに変更した場合、元のコースに戻る際の考課条件を免除します。

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

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

社員が長く安心して働くための制度

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

岡崎支店とプラネット東海の社員
（後方左から：川内 耀、篠島 由衣、小泉 海
前列左から：センター長 中西 陽子、納見 眞依子）

働きやすさに関する指標

	令和3年（2021）12月期
採用した従業員に占める女性従業員の割合	51.0%（社員）
従業員に占める女性従業員の割合	35.0%（社員） 73.5%（パートタイマー）
係長級にある者に占める女性従業員の割合	18.5%（62名）
管理職に占める女性従業員の割合	6.9%（9名）
年次有給休暇の取得率	65.4%（社員）
女性従業員の育休復職率	96%（43名）
男性従業員の育休取得人数	11名
男女別の育児休業取得率	男性26%（社員） 女性100%（社員）
1か月当たりの従業員の平均残業時間	14.4時間 （所定残業含む）

※上記指標は親会社のみの数値を記載しています。

有給を取得しやすい環境

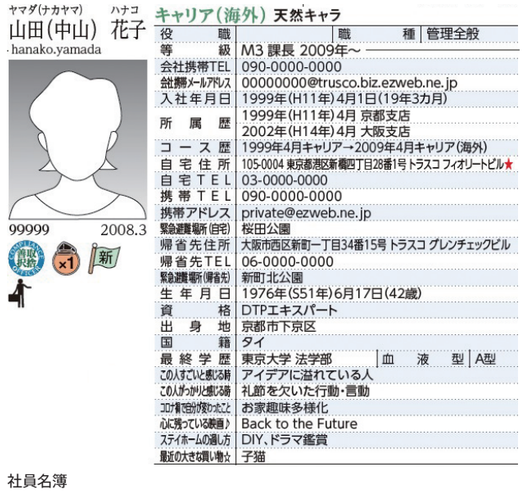
当社では有給休暇取得促進のため、全社員に年間最低6日の計画的取得を促しています。またバースデー休暇や1時間単位で取得できる時間有給など有給休暇を取得しやすい制度が多くあります（有給平均取得日数：11.8日）。

TRUSCO スマイルサポーターズ

仕事上の不安や悩みを先輩社員に相談できるメンター制度です。現在全国で15名がサポーターを務めています。

社員名簿でコミュニケーション活性化

氏名や生年月日、顔写真などを掲載した社員名簿を毎年制作しています。全国で働く従業員同士のコミュニケーションのための重要なツールとなっています。
また、「この人すごいと感じる時」「この人がっかりと感じる時」などその人の価値観が分かる質問事項も掲載し、その回答を読んだ人の行動や思考の改革のきっかけにしています。



ヤマダ（ナカヤマ） 山田（中山） ハナコ 花子
hanako.yamada
99999 2008.3

キャリア（海外） 天然キャラ

役職		職種	管理全般
等級	M3 課長 2009年～		
会社携帯TEL	090-0000-0000		
会社携帯メールアドレス	00000000@trusco.biz.ezweb.ne.jp		
入社年月日	1999年（H11年）4月1日（19年3カ月）		
所属歴	1999年（H11年）4月 京都支店 2002年（H14年）4月 大阪支店		
コース歴	1999年4月キャリア→2009年4月キャリア（海外）		
自宅住所	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★		
自宅TEL	03-0000-0000		
携帯TEL	090-0000-0000		
携帯アドレス	private@ezweb.ne.jp		
緊急避難場所（自宅）	桜田公園		
帰省先住所	大阪市西区新町一丁目34番15号 トラスコ グレンチェックビル		
帰省先TEL	06-0000-0000		
緊急避難場所（帰省先）	新町北公園		
生年月日	1976年（S51年）6月17日（42歳）		
資格	DTPエキスパート		
出身地	京都市下京区		
国籍	タイ		
最終学歴	東京大学 法学部	血液型	A型
この人すごいと感じる時	アイデアに溢れている人		
この人がっかりと感じる時	礼節を欠いた行動・言動		
コロナ禍で自分が変わったこと	お家趣味多様化		
心に残っている映画♪	Back to the Future		
スティホームの過し方	DIY、ドラマ鑑賞		
最近の大きな買い物は	子猫		

社員名簿

託児所、従業員食堂を併設

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

プラネット南関東の託児所
「トラキッズ伊勢原」の保育士
（左から 今井 香織、香田 恵子）と
子供たち

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

健康経営

ユニークな健康経営を推進

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。東京と大阪でのヘルスケア課の設置や独立した健康保険組合の設立など独自の「健康経営」を推進。従業員の定期的な健康診断はもとより、その扶養配偶者への費用補助も行うなどユニークな制度も設けています。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」取組みページ　トラスコ中山健康保険組合HP

トラスコ中山株式会社

「健康宣言」

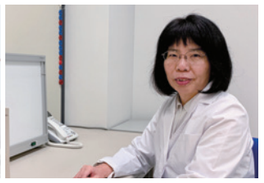
「トラスコ中山株式会社は、日本のモノづくりを応援する企業として、人や社会のお役に立つことをこころざしとしています。今後も、事業を通して、製造現場、作業現場や取引先様の環境負荷軽減のお役に立つとともに、社員が長く安心して働き続けられるための企業を目指し、社員の健康づくりを推進します。」

健康経営の具体的な取組み

ヘルスケア課［東京本社・大阪本社］

心身の健康を維持し安心して仕事に打ち込める環境を目指して、社内にヘルスケア課を設置しています。東京本社・大阪本社・物流センター内には、体調の優れない社員のために保健室を完備しています。東京、大阪に駐在している保健師が従業員の健康に関する相談の窓口になっています。

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 山田 清美

定期健康診断

人間ドックまたはミニドックを実施。扶養配偶者への費用補助も行っています。（35歳以上の社員とその扶養配偶者は人間ドック、35歳未満の社員はミニドック受診）

- 受診率100%を維持
  （会社補助金にて年1回受診）
- 二次検査受診率の向上

メンタルヘルス

メンタルヘルスに対する取組みにも注力しています。

- ストレスチェック受検率100%を維持
- 組織診断結果を職場環境改善に役立てる
- セルフケア、ラインケア研修によるメンタルヘルス教育
- メンタルヘルス無料相談
  （外部専門機関へ本人とその家族が無料で相談可能）

禁煙推進企業

役員、執行役員、部長、責任者、責任者候補、入社を希望する新入社員にも禁煙を義務とするなど、禁煙を推進する取組みを実施しています。

- 禁煙に対する支援
- 全社非喫煙率：86.0%
  （責任者非喫煙率：100%）

トラスコ中山健康保険組合 平成31年（2019）開始

人生を預かる企業として、社員・家族の健康に責任を持ちたいという想いから、平成31年（2019）4月より、当社単独の健康保険組合であるト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ます。社員が長く安心して働き続けられるよう、当社に合った取組みを進めていきます。

オリジナル保険証（見本）

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

自社単独の健康保険組合のメリット

- スムーズな意思決定が可能
  《支給開始》特定不妊治療費補助支給
  （上限5万円・1子につき6回まで）
  禁煙外来補助支給（上限2万円）
- レセプトの分析等により、当社の特徴にあわせた対策が可能
- 社員だけでなく、家族への疾病予防も実施しやすくなる
- 将来的には、保険料の引き下げも可能

※令和4年（2022）4月からHPV検査・PSA検査補助の追加を予定しています。健康診断の項目を見直すなど、必要に応じて追加・変更していきます。

福利厚生

縁ある人々との時間を大切に過ごすために

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

京都 神楽岡　蓮月荘

各種制度

中山年金［10%補助］

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

慶弔見舞金制度

役員・社員・パートタイマーを対象に、5つの慶弔見舞金制度を設けています。

1.結婚祝い金	本人が結婚した場合、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	本人または親族が亡くなった場合、香典として最大5万円を支給します。また、社員・パートタイマーが亡くなった場合、弔慰金を支給します（勤続年数に応じて最大1,000万円）。
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。

従業員持株会［10%補助］

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

財形貯蓄

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

ワインセミナーの開催

独身限定の婚活支援パーティーであるワインセミナーを2か月に1度、東京本社・大阪本社の2か所で開催し、出会いの場を提供しています。（新型コロナウイルス感染症予防の観点から開催を中止しています。）

社員の還暦祝い

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

東京ベイコート倶楽部
ホテル＆スパリゾート
（東京都江東区）

設備

リゾートマンション［15か所］

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

・札幌市中央区　・三重県志摩市
・群馬県吾妻郡草津町　・神戸市中央区
・東京都港区　など

クリオ大通ラ・モード
（北海道札幌市中央区）

保養所・研修施設

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欲しいという想いから料理人も当社正社員です。

トラスコ・リゾート＆スパ軽井沢
（左から 副支配人 壹岐 葵、副料理長 飯塚 完、支配人 川島 正利）

トラスコ・リゾート＆スパ箱根
（左から 木下 栄美子、副料理長 佐藤 俊朗、支配人 石黒 亮、総料理長 木下 太郎）

京都 神楽岡　蓮月荘
（左から 唐津 祐作、支配人 日高 健一、副支配人 北川 ちはる）

独身寮［4か所］

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

トラスコーズ新橋
（東京都港区）

トラスコーズ大阪
（大阪府東大阪市）

トラスコーズ綾瀬
（東京都足立区）

クルーザー［2艇］

神奈川県横浜市と兵庫県芦屋市に各1隻クルーザーを所有。個人ではな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：100名）には受験費用の約半額を会社が負担しています。（令和3年（2021）12月末時点）

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

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

“TRUST COMPANY”を具現化するために
（企業統治・社会貢献）

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（=TRUSCO）”であり続けるために、当社は“ＴＲＵＳＣＯ”そのものの実践を、日々の企業活動の原点としています。独自のガバナンス体制を構築し、透明性の高い情報発信に努め、株主様、地域そして社会とコミュニケーションを図っていきます。

環境への取組み E …… 72
コーポレートガバナンス G …… 74
ステークホルダーリレーションシップ S …… 83

E Environment（環境）
S Social（社会）
G Governance（ガバナンス）

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

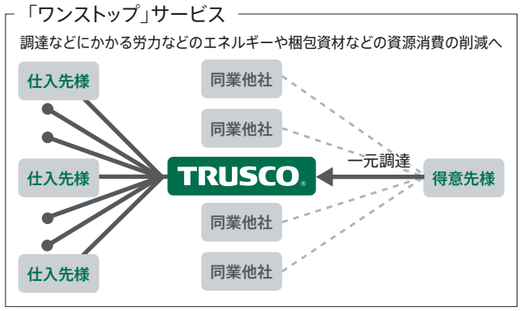
当社では事業活動における環境負荷の軽減、環境に配慮したPB商品の企画開発、積極的なリサイクル・リユース・リターナブルを実施しています。自社のみでなく、自社製品を使用するユーザー様までサプライチェーンの全体の環境負荷軽減に取組むことで、サステナブルな流通を目指しています。社内ではTSV（TRUSCO Shared Value）活動と称し、従業員一人ひとりの認識を高め、浸透を図っています。（P.20参照）

「ワンストップ」サービスによる環境負荷の軽減

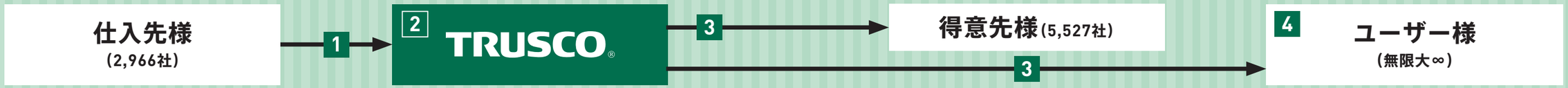
多種多様なプロツールを揃えることで、お客様はモノづくり現場で必要なプロツールを一元調達することが可能になります。その結果、複数の調達先から仕入れるよりも、調達にかかるエネルギーや資源の消費を削減することができます。

CO_2排出量　Scope1※1　1,941.4t-CO_2
　　Scope2※2　7,154.2t-CO_2

※1燃料使用による直接排出量
※2他社からのエネルギー供給による間接排出量



サプライチェーン全体で環境負荷軽減に取組む



1 商品を仕入れる

カタログへの環境情報の掲載、環境に配慮したプライベート・ブランド「TRUSCO」商品の企画開発などによって、ユーザー様が環境に優しいプロツールを選定するお役に立ちたいと考えています。

「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。既存の商品についても、容器梱包の見直しを行い、パッケージの減容化や、ダース入りをやめることによって積載効率の向上や容器梱包に使用する資源の削減を進めています。

TRUSCO商品のパッケージ見直し例

TRUSCO　キーレスドリルチャック
品番：TDC-250など

ブリスターパックを使った梱包からプラスチックを使用しない紙箱での梱包に変更しました。その結果、パッケージ製造に関わるCO_2排出量を約5%、パッケージ廃棄に関わるCO_2排出量を約50%削減しています。

カタログでの環境情報掲載

トラスコ オレンジブックでは、エコマーク、グリーン購入対象品、RoHS対応品などにマークを付け、お客様が環境に優しいプロツールを選定できるようにしています。また、トラスコ オレンジブック.Comでは含有化学物質調査票などのダウンロードも可能です。

環境対応品のマーク

2 自社設備での環境負荷軽減

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

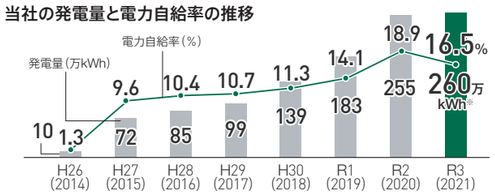
トラスコ発電所［19か所］

発電能力 2,793kW　電力自給率 16.5%

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

プラネット埼玉屋上の太陽光発電パネル

当社の発電量と電力自給率の推移



※1世帯が1年間に消費したエネルギーは、全国平均で電気が4,322kWhのため、約600世帯分の年間電力使用量に相当（環境省HP「家庭部門のCO_2排出実態統計調査」より）

環境車両の導入

配達に使用している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っており、2025年までに40台（全配達トラックの約25%）の導入を予定しています。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きます。

※ポルシェの電気自動車への本気度を確かめ、研究をするためポルシェ「タイカン」を購入

電気自動車（ポルシェ「タイカン」）※

ハイブリッドトラック（日野「デュトロ」）

3 商品を届ける

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

固定費型物流による環境負荷軽減

当社から販売店様への商品のお届けは、お客様の近くの物流センター（全国27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、CO_2排出を削減することができます。

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。ルート配送だからこそ梱包資材を使用せずに配送することが可能です。
※TRUSCO リターンクッション TRC-20L/50L（3色展開）

ユーザー様直送による環境負荷軽減［283万個/年］

豊富な在庫と物流DXが実現した「ユーザー様直送」により、得意先様を経由した2段階配送からユーザー様への直送を実現（283万個/年）。納期が短縮されるだけでなく、梱包資材やCO_2排出量の削減につなげていきます。（P.48参照）

I-Pack®動画

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

4 商品を使う

ユーザー様が商品を購入する際にもMROストッカーで配送による環境負荷を軽減。また販売した商品を長く、繰り返し使用するプロツールの3R※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」［329か所］

日本で長年親しまれているビジネスモデル「置き薬」の工具版です。日々活用されているプロツールがすでに在庫されているため、管理コスト、納期、ムダ買い0（ゼロ）を実現。その上、都度発注でかかっていた配送も削減されるため、環境負荷軽減にもつながります。（P.52参照）

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上で設置。生産性が高い上に環境にやさしいサービス。

修理工房「直治郎」［15億円/年］

修理や研磨など8つのサービスを展開。このサービスをご利用頂ければ、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.53参照）

直治郎サイト

岐阜プラスチック工業（株）様と協業でPBのパレットのリサイクル回収を実施。不要なパレットを回収、粉砕し、再生パレットの原料にします。引き取り費用はかかりません。

コーポレートガバナンス

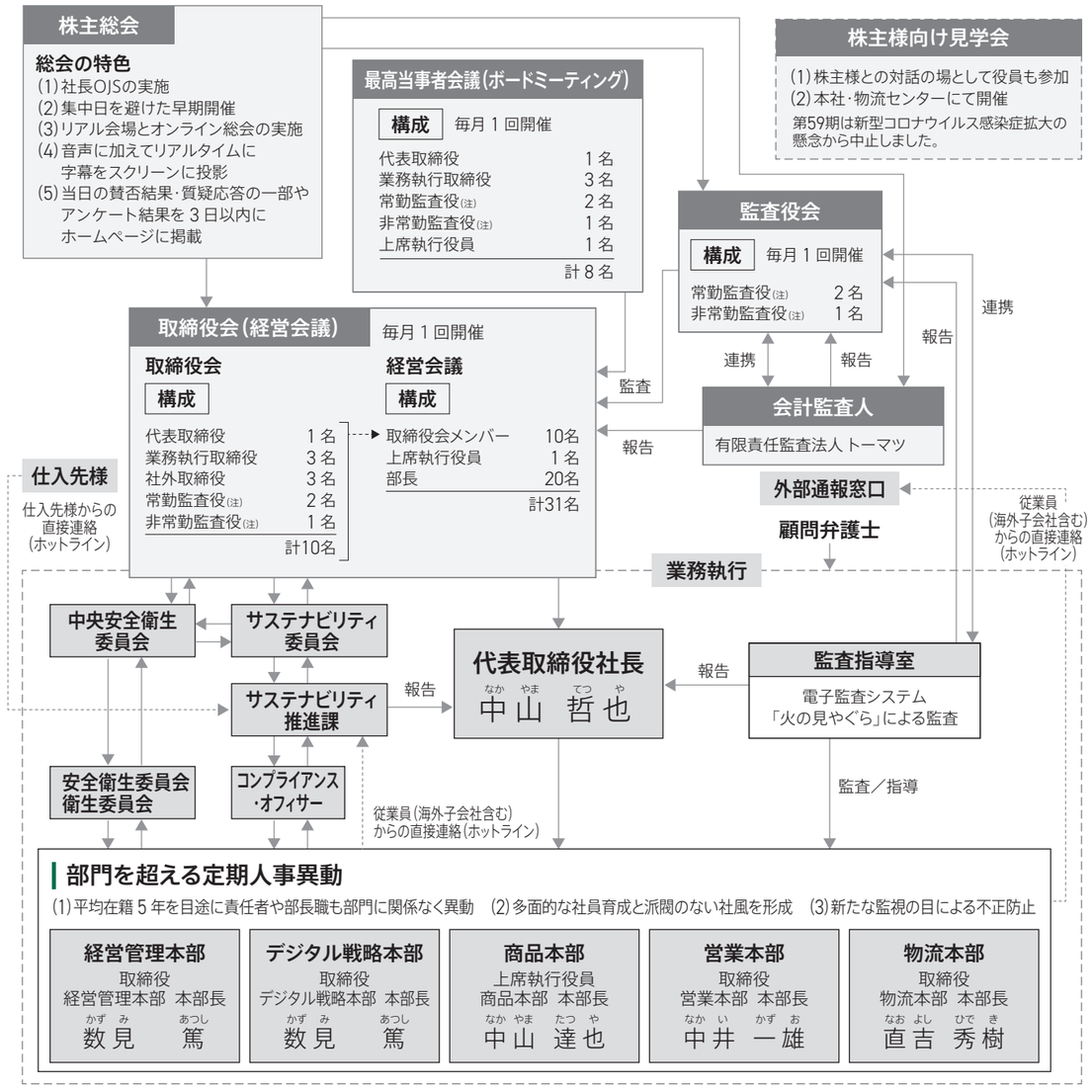
G

"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。

TRUST（信頼）＋ COMPANY（企業）＝ TRUSCO 信頼を生む企業

ガバナンス体系図（令和4年（2022）4月1日時点）



（注）常勤監査役1名及び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）

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

社外取締役（ボードブレーン）の設置

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

社外取締役インタビュー（P.79参照）

インタビュー動画

善択ホットライン

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

善択ホットライン

社内ホットライン：従業員からの内部通報窓口をサステナビリティ推進課※に設置

弁護士ホットライン：従業員の社外通報窓口を業務委託先に設置

パートナー善択ホットライン：仕入先様通報窓口をサステナビリティ推進課※に設置

※令和4年（2022）1月1日よりCSR課から名称変更

サステナビリティ委員会

令和4年（2022）1月1日よりコンプライアンス委員会をサステナビリティ委員会に名称変更し、取締役　経営管理本部　本部長を委員長として、原則年2回開催します。事業を通じて社会価値と企業価値の両方を生み出すことで、社会課題の解決や持続可能な地域社会への貢献を目的に、活動方針の策定や活動の推進及び監督を行い、定期的に取締役会に報告します。

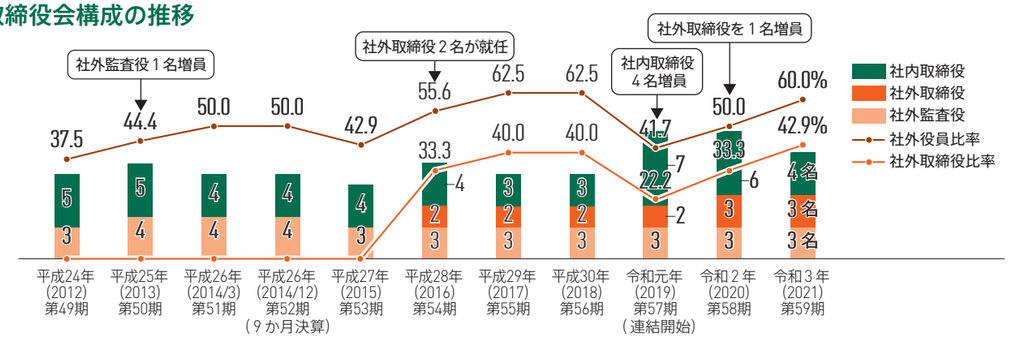
取締役会（経営会議）

原則月1回開催する取締役会において意思決定を行っています。経営会議は、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

(1) 座席は全員の顔が見えるよう円卓型レイアウト
(2) 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
(3) 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

取締役会構成の推移



オープンジャッジシステム（OJS=360度評価）

目的

(1) 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。
(2) 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。
(3) 周囲の人が相互に評価し合うという仕組みであり、職場によい緊張感をもたらす。
"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

※対象は役員を除く正社員とパートタイマーの全従業員。

評価制度運営方法

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

電子監査システム「火の見やぐら」

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

「取捨善択」の教育

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

コンプライアンス手引書「トラスコ善択ブック」

TRUSCO スキルマトリックス

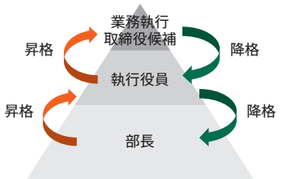
当社は経営上で必要なスキルと従来から実施しているオープンジャッジシステム(OJS=360度評価)を組み合わせ、取締役のスキルマトリックスを「T字型」で表現しました。当社では代表取締役社長の最も重要なスキルは戦略や施策、制度の発案であると考えています。代表取締役社長については独創経営を目指す経営者として発案した戦略、施策、制度を開示しています。取締役・監査役については経験や実績から判断した11項目のスキルの有無に加えて、長年の制度運用の中でしっかりと当社に根付いたオープンジャッジシステム(OJS=360度評価)を活用することで、評価の公平性と客観性を高めています。代表取締役社長のOJSについては、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

オープンジャッジシステム(OJS=360度評価)
多角的な視点からの客観的な評価

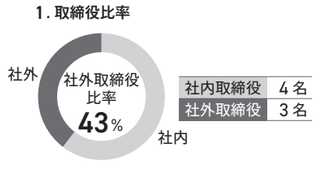
一般的なスキルマトリックス
経験・実績があり、貢献を期待する主な分野

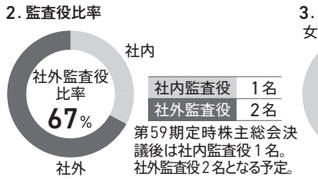
オープンジャッジシステム(OJS=360度評価)による役員評価制度について

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。

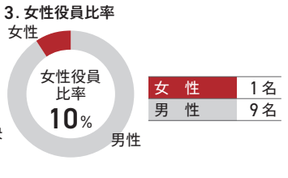


役員の構成について





第59期定時株主総会決議後は社内監査役1名。社外監査役2名となる予定。



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	株主総会出席者	支持率	有効投票数	賛成
	324名	98.4%	308票	303票

代表取締役社長中山が発案した経営戦略、施策、制度

手形全廃、持つ経営(在庫、不動産、車両)、やめる経営戦略、物流強化政策、在庫拡大政策、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ストッカー、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、育児休暇制度(3年)、リゾートマンション・保養所設置、世帯主の非正規雇用の原則禁止、ヘルスケア課設立、退職金の年次支払(ほか人事制度P.67参照)、トラスコ中山健康保険組合設立、マリンクラブ設立、ペシャワール会への寄付、大阪ラヴィッツ(女子ハンドボールチーム)協賛、公益財団法人中山視覚福祉財団設立

(2021年発案)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

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

オープンジャッジシステム(OJS=360度評価)(4点×6項目合計24点満点)							取締役(上席執行役員)	経験・実績がある分野										
本質を捉えた判断力	マネジメント力	独創性・創案能力	問題解決能力	コミュニケーション能力	取捨善択(公平・公正・誠実)	合計(前年比)		企業経営	営業マーケティング	商品開発	物流	カタログメディア	財務・会計	人事人材開発	ITデジタル	法務リスクマネジメント	ESGサステナビリティ	グローバルビジネス
3.3	3.2	2.5	3.3	3.4	3.2	19.0↗ (+0.1)	取締役 営業本部 本部長 なかい かずお 中井 一雄	●	●	●		●	●		●	●	●
3.5	3.1	3.3	3.3	3.1	3.0	19.4↗ (+0.2)	取締役 経営管理本部 本部長 兼 デジタル戦略本部 本部長 かずみ あつし 数見 篤	●	●		●	●	●	●	●	●	●	
3.1	2.9	2.8	3.2	3.1	3.1	18.2↘ (△0.3)	取締役 物流本部 本部長 なおよし ひでき 直吉 秀樹	●	●		●				●	●		
3.4	3.0	3.2	3.2	3.3	3.2	19.4↗ (+0.3)	上席執行役員 商品本部 本部長 なかやま たつや 中山 達也	●	●	●		●	●	●		●	●	●
社外取締役にはOJSを実施しておりません。							社外取締役 さいとう けんいち 齋藤 顕一	●	●	●				●			●	●
							社外取締役 はぎはら くにあき 萩原 邦章	●	●	●				●				●
							社外取締役 すずき たかこ 鈴木 貴子	●	●	●				●			●	●
コンプライアンス	経営感覚	客観性・中立性・常識・知識	問題指摘・改善提案	コミュニケーション能力	取捨善択(公平・公正・誠実)	合計(前年比)	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
3.1	2.9	3.1	2.9	3.1	3.0	18.1↗ (+0.1)	常勤監査役 たかだ あきら 髙田 明						●			●	●	
本質を捉えた判断力	マネジメント力	独創性・創案能力	問題解決能力	コミュニケーション能力	取捨善択(公平・公正・誠実)	合計(前年比)		企業経営	営業マーケティング	商品開発	物流	カタログメディア	財務・会計	人事人材開発	ITデジタル	法務リスクマネジメント	ESGサステナビリティ	グローバルビジネス
※2 2.8	2.9	2.7	2.9	3.0	2.5	16.8↘ (△0.7)	常勤監査役※1 いまがわ ひろあき 今川 裕章		●	●	●	●	●	●		●	●	
非常勤監査役にはOJSを実施しておりません。							非常勤監査役 かまくら ひろほ 鎌倉 寛保	●					●			●		

※2 第59期 執行役員OJS結果を掲載しています。

※1 令和4年(2022)3月18日開催予定の当社第59期定時株主総会決議を経て常勤監査役に就任予定

役員報酬

取締役及び監査役の報酬等の決定に関する基本方針

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

(1)業績向上意欲を保持し、また、社内外から優秀な人材の確保が可能な水準であること。

(2)経営環境の変化や外部の客観的なデータ等を考慮し、世間水準及び経営内容、従業員給与とのバランスを勘案した水準であること。

(3)役員賞与を含めた年間報酬限度額の範囲内で支給すること。

取締役及び監査役の報酬体系

固定報酬
月次定額報酬 各役員の職位や考課等に応じて支給

＋

取締役賞与、監査役賞与
決算時に親会社株主に帰属する当期純利益が計上された場合に、業績に応じてその金額の3％以内で支給

役員報酬の決定方法及び支給割合

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

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

①固定報酬

代表権・役位等の責任や経営への影響度を勘案して役位別に設計された範囲額の中で業績、功績、経営能力、貢献度等を加味したうえで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位別賞与掛け率(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。

	役位	役員報酬等の限度額	報酬範囲額		
			①固定報酬	②役員賞与	(①＋②)
取締役	取締役社長	年額600百万円以内※1	60百万円～144百万円	0～80百万円	60百万円～224百万円
	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～27百万円	0～14百万円	18百万円～41百万円
	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4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)。

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。

社外取締役インタビュー

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

Q1

第59期の取り組みを教えてください。

齋藤

経営コンサルタントの立場から、毎月の経営会議では生産性を高める方法や、自部門の業績を上げるためのヒントとなるよう専門的な提言を行ってきましたが、第59期5月度より「つぶやき」といった馴染み深い話題を用いて提言を行っています。例えば第1回は「コロナ禍での自粛」といった題目で提言を行いました。経営層だけでなく、後日経営会議の議事録を読む一般社員にも身近なテーマを設定し、問題解決や個人・企業が成長する方法をお伝えしています。

全員に共通することですが、常に考えるということが非常に重要な取り組みです。考えることは一般的に誰でもできますが、正しく考えることは非常に難しい。今後豊かな人生を送りたい、成長したいと考える方が多いですが、正しい考え方を学ぶことで達成に近づくため、これからも私自身が思う考え方、表現の仕方、行動の仕方を伝えていくことができればと思います。

鈴木

私は消費財メーカーの社長ですので、メーカー目線からの提言を行ってきました。提言の内容としては大きく2つあり、1点目はすべての意思決定はお客様目線になっているかです。例えばトラスコ オレンジブックの在り方という部分では、エンドユーザーがどのようにトラスコ オレンジブックを使い、何を求めているのか、そこを本当に理解してトラスコ オレンジブックが作られているのか。仕方のないことですが、何年も制作を行っていると、目線がどうしても社内に向かうことが多い傾向にあると感じます。来年度はどうあるべきか、また10年先はどうあるべきかなど、原点に立ち返るような質問を投げかけました。

2点目は新型コロナウイルス感染症によって外部環境は多くの変化があった中、日用品の市場においては変化に対応する企業の発展が目覚ましいです。当社はビジネスモデルが独創的であるため、プライベート・ブランド(PB)商品においてもいかに他社と差別化をできるか追求してもらいたいと考えています。提言としては日用品業界の卸売り、小売業は市場の変化に対してどう対応しているのかといった話をしています。また消費財メーカーとしてはどうあるべきか、私がエステー株式会社で提言するものと同様の議題を提供することで、当社がどうあるべきかの投げかけを行いました。

萩原

私は当社の活性化、成長と発展へヒントと刺激を与えることを目的とし、様々な事象や事例から、会社を経営する中で大切なことを経営会議において共有しています。当社のキーワードである「自覚に勝る教育なし」にもあるように、当社の強みをいかにビジネスモデル内で展開していくかが大切です。良い会社から偉大な会社への飛躍は過去の戦略を活かした、「弾み車」を回し続けることにより実現されます。弾み車は、会社が常に最高の状態で走り続けられるような、強みがさらなる勢いを生み出す仕組みであり、自社固有の弾み車がどのような作りになっているかを理解する必要があります。自社固有の「弾み車」を確立し重要性を理解して、回し続ける企業は非常に強固になります。「弾み車の法則」も一例ですが、日々経営を行う上で事例を学んだ際には、当社の経営会議での私の提言から社員が学ぼうとするきっかけになればと考えています。特に部長職以上である経営会議に出席しているメンバーには経営の感性をぜひ磨いてもらい、新たな世代が組織を継続させていく必要があると思います。

自社固有の「弾み車」を確立し、回し続ける企業は非常に強固になる。

Q2

トラスコ中山が継続的に成長し続けるための課題とは

萩原

今後は経口薬の開発普及と3回目のワクチン接種が進めば、新型コロナウイルスもインフルエンザのようにコントロールできるようになり景気回復が期待できます。企業を取り巻く環境が大きく変化する中で、当社がどのように対応するか社員全員がアンテナを立て、察知能力を高める必要があると思います。

齋藤

アフターコロナは景気回復というよりも、悪化したものが元に戻るという認識の方が強い印象です。統計上、上場企業においては歴史がある企業ほど成長率が鈍化する傾向にあります。歴史があればあるほど過去の成功体験に縛られる企業が多いため、当社においても新たな成長をどのように行っていくかを常に考えておかなければなりません。また新たな成長はお客様から学ぶものであり、自分目線での「これでいいのでは?」とは違います。一人ひとりが当事者意識を持ち、お客様の目線に立って行動する必要があります。当社は成長思考の人が多いので、自分のための成長を日本の成長につなげてもらいたいです。また当社は卸売業という立ち位置ですが、ただ商品を販売するのではなく、「価値を売る」という認識に変えると、卸売業という枠にとらわれず、エンドユーザーにとっての価値は何かを考えるきっかけになるのではないでしょうか。

鈴木

中山社長が非常に強いリーダーシップをお持ちなので、役員・部長・社員一人ひとりが今後さらにリーダーシップをもってもらいたいと考えています。また当社が掲げる「ありたい姿」は業態の域だけにとらわれなくても良いのではないかと思いますし、新しい取り組みをボトムアップで提案していけるような会社になりたいと考えています。

萩原

当社のビジネスモデルは如何に便利に、必要なものを届けるかという製造業における基礎的サービスが大きいですが、デジタルを駆使しながらお客様に提供できる価値を一人ひとりが考えることで、現在のビジネスモデルを肉付けしていくと更に企業が発展していくと思います。またDXについても単なる業務効率化ではなく、本当にお客様が望んでいる価値を考えることが大切です。

齋藤

業績を上げるうえで大切なことは、商品の製造過程において、当社が取り扱う商品以外にも、潜在的にお客様が必要とされている商品があるに違いありません。大きく2つあり、1つはお客様のニーズを形にする商品開発です。その次にもう1つ大切なことは、商品に限らずサービスの開発も行うことです。例えば特定商品の使用方法についてのスペシャリストがいて商品という有形のものではなく、困りごとを解決する無形の価値を発見し、サービスにつなげる力が必要です。

鈴木

商品以外のことでも中長期的な課題や今後の環境展開予測などを社員間で議論する場があるといいと思います。例えばエステー株式会社の場合、フォーマット(OGISMA)というものを使っています。OがObjective(目的)、GがGoals(目標)、IがIssue(課題)、SがStrategy(戦力)、MがMeasurement(指標・測定)、AがAction(行動)。これを1つにまとめ、長期スパンで制作を進めます。

OGISMAで提言された課題認識や、今後の環境変化予測についてマネージャー間で話し合ったり、他部門についても意見したり、議論することが必要だと思います。

商品を売るのではなく「価値を売る」という認識に変えると、ユーザーにとっての価値を考えるきっかけになる。

Q3

10年後（5年後）の「ありたい姿」を見据えた当社の事業戦略や独自の成長戦略はどうあるべきでしょうか。

齋藤

考え方は大きくわけて2つあります。1つは当社のビジネスモデル自体は変えず、中身を進化させていく方法。卸売業というビジネススタイルは今後も変わらないのではないかと思います。しかし商品を提供するお客様が変化したり、プライベート・ブランド（PB）商品の付加価値を更に高めることで既存のビジネスモデルの強化を図ることが可能です。もう1つはビジネスモデルを中心に事業領域を拡大していく方法。在庫や物流は当社が優位性のある能力であるため、自社製品の商品開発力を圧倒的に強めることで、様々な企業に対してコンサルティングし対価を頂戴する、フィービジネス（知恵の販売）が可能となるのではないでしょうか。長年培ってきた「勘と経験」ではなく、得意先様の悩みをインタビューし、どのような課題に直面しているかを理解できると、初めて効果的な解決提案ができると思います。

「災害時にもトラスコ中山に頼めばなんでも揃う」といった意識付けが一般の方々にも浸透するのではないか。

萩原

ビジネスモデルの中身を進化させるといった点では圧倒的な信頼感やブランド力の構築、物流力、品ぞろえなど、中核技術を深掘りしていくことが重要ではないでしょうか。仕入先様や得意先様と協業することで中核技術をさらに高め、当社と仕入先様、得意先様が学び合う、そして共に成長し合う組織が誕生します。当社における既存のビジネスモデルで、どのように新しいビジネスを創造していくかが重要です。

鈴木

プロツールの限定解除を行う施策を実行している中、プライベート・ブランド（PB）商品の中には一般の消費者でも使いたい、他にない商品がたくさんあると思います。例えば災害備蓄品に特化したプライベート・ブランド（PB）商品を開発・即納することで、「災害時にもトラスコ中山に頼めばなんでも揃う」といった意識付けがBtoBのみならず、一般の方々にも浸透するのではないでしょうか。

また、若手社員からのアイデアを募る機会の創出をもっと積極的に行うことで、新たな事業や考え方が生まれるのではないかと思います。失敗してもいいからやってみるという前提で行うことで、活発な取り組みになると思います。

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。

ステークホルダーリレーションシップ

S

縁ある人々の幸福（しあわせ）を実現する

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

トラスコ物流見学会（令和元年度）

IR活動

株主総会

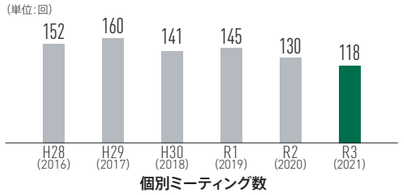
IRの原点は株主総会にあると考えています。総会集中日を避けた早期開催など独自の工夫を行っています。第58期定時株主総会では新型コロナウイルス感染症対策のため、事前登録制で座席を限定して開催、また全国の株主様に株主総会をご覧いただけるよう当社初の視聴型オンライン配信を行いました。第58期定時株主総会までは東京・大阪を中継し、2会場で同時開催しておりましたが、第59期定時株主総会からは開催会場を東京へ一本化し、視聴型オンライン配信を併用します。これからもより多くの株主様がご自宅、遠方からでもご参加いただけるような株主総会を実施してまいります。

第58期定時株主総会　東京会場（令和3年（2021）3月18日）

機関投資家様向けIR

決算説明会（ラージミーティング）を中間・本決算時に実施し、毎回100名前後の機関投資家様、お取引関係者様が参加されます。令和3年（2021）に実施した決算説明会は新型コロナウイルス感染症拡大防止のため、オンラインでの実施となりました。コロナ禍での機関投資家様、アナリスト様との個別ミーティングにおいては電話やオンラインツールを活用し、国内外問わず積極的に実施しています。

個別面談の機会を創出し、コミュニケーションをとっている



詳細はこちら

オンラインツールを使用しライブ配信を実施（令和3年（2021）第2四半期）

オンラインでの個別ミーティングの実施（広報IR課 内藤 みのり）

株主様向け見学会

株主様向け見学会を東京本社及び全国の物流センターで開催。役員との懇親を図り、当社理解を深めていただきながら、株主様のコミュニケーションの場を提供しています。
（令和2年度、令和3年度は新型コロナウイルス感染症予防の観点から開催を中止いたしました。）

トラスコ物流見学会 平成23年（2011）開始

多種多様な商品と即納可能な在庫、物流システムをご見学。
・応募総数2,514通、抽選で263名がご参加（令和元年度実績）

Butler®（バトラー）を紹介

トラスコ東京本社見学会 平成27年（2015）開始

様々な部署の紹介や、地下の免震構造など災害対策をご見学。
・応募総数621通、抽選で88名がご参加（令和元年度実績）

各フロアでの部署紹介の様子

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、ということを番組を通じて知ってもらいたいと考えています。

テレビ東京系列
(テレビ東京、テレビ北海道、テレビ愛知、テレビ大阪、テレビせとうち、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192社の企業様が出演(2021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)

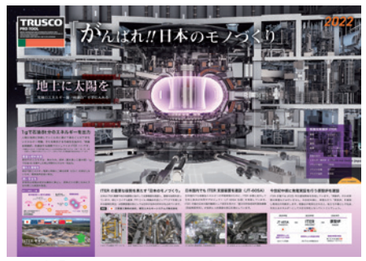
「はんどめいど」の前身「わかたけ」

現在の「はんどめいど」

「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。2022年は海水1gから石油8tのエネルギーを出力すると言われる「核融合実験炉」を建設する国際プロジェクト(ITER)を題材にいたしました。



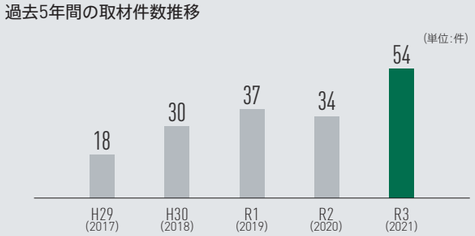
2022年「TRUSCO がんばれポスター」
「地上に太陽を」核融合実験炉ITER(イーター)

ポスターギャラリー

メディア情報

当社はテレビ番組をはじめとした様々なメディア媒体に取組みをご紹介いただいています。その数は年々増加傾向にあり、取材回数は過去5年間で3倍の54回となりました。今後も様々なステークホルダーの方々に当社を知っていただける機会を創出してまいります。

過去5年間の取材件数推移



令和3年(2021)5月2日
TBSテレビ「がっちりマンデー!!」出演

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18名のうち、14名が当社に正社員として所属しています。
(令和3年(2021)12月時点)

大阪ラヴィッツ公式ホームページ

大阪ラヴィッツ チームメンバー

NGO団体ペシャワール会への寄付

令和2年(2020)開始

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

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

故・中村医師とアフガニスタンの職員

京都大学医学部附属病院様へ感染予防対策品贈呈

令和2年(2020)実施

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

目録贈呈(左より大森教授様、宮本病院長様、社長 中山)

「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)を神奈川県より取得し、「トラスコ湘南大橋」と命名しました。橋への命名権は全国初です。

神奈川県茅ヶ崎市から平塚市にかかる橋

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の協賛を行い、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

「技能五輪・アビリンピック」協賛

平成22年(2010)開始

満23歳以下の技能者実技大会「技能五輪」、全国障害者技能競技大会「アビリンピック」への協賛を通してモノづくりの大切さ、素晴らしさを広く伝えています。

あいち技能五輪 開会式(2019年)

障がい者雇用

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。
令和3年(2021)12月末時点、67名を採用(障がい者雇用率:2.82%(法定雇用率:2.2%))。

障がい者の方が働きやすい職場(物流センター)

プロゴルファーへ協賛

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

浅間生江 プロ

植田浩史 プロ

コンサートへ協賛

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

川畠成道 氏

西本智実 氏

公益財団法人中山視覚福祉財団

S

財団を通じた「社会へのご恩返し」

中山視覚福祉財団は、鉗子分娩(かんしぶんべん)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(きよこ)の「目の不自由な方々のお役に立ちたい」という遺志を受け、平成９年(1997)に設立し、平成22年(2010)に公益財団法人へ移行しました。基本財産はトラスコ中山株式会社の株式とし、外部からの寄付や補助に頼らず独自の運営を行っています。財団を通じて「社会へのご恩返し」を続けています。

令和３年(2021)度 貸与盲導犬「テネロ」と「スモ」

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３年(2021)12月末時点)

新中山記念会館(令和３年(2021)９月15日竣工)

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

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　８億1,629万円(令和２年度までの24年間の総額)

役員・評議員一覧（五十音順・敬称略）

理事長

中山　哲也　トラスコ中山株式会社 代表取締役社長

専務理事

中山　沙織　株式会社ＮＲホールディングス 代表取締役
公認会計士

常務理事

松前　篤志　業務執行理事
(元トラスコ中山株式会社社員)

理事

井内　卓嗣　アズワン株式会社 代表取締役社長
大塚　達也　アース製薬株式会社 取締役会長
後藤　申平　三甲株式会社 取締役会長
橋本　照夫　社会福祉法人日本ライトハウス 理事長
古橋　健士　ホシデン株式会社 代表取締役社長
森　雅彦　DMG森精機株式会社 取締役社長
山本　直之　山本光学株式会社 代表取締役社長

監事

野村　公平　弁護士法人野村総合法律事務所 弁護士
和田　頼知　和田公認会計士事務所 公認会計士

評議員

更家　悠介　サラヤ株式会社 代表取締役社長
髙松　富博　元ダイドーグループホールディングス株式会社 取締役会長
中山　優子　株式会社ＮＳホールディングス 代表取締役
中山　梨絵　川崎市立川崎病院
耳鼻咽喉科・頭頸部外科　医師　副医長
西村　元延　株式会社マンダム 代表取締役会長
能村　祐己　TSP太陽株式会社 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
疋田直太郎　コーナン商事株式会社 代表取締役社長
山田　邦雄　ロート製薬株式会社 代表取締役会長
山本　芳彰　株式会社OMこうべ 監査役
脇田　貞二　株式会社ワキタ 代表取締役社長

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

公益事業１

中山記念会館貸与事業

中山記念会館では平成19年(2007)より非営利６団体がお互いに連携し、相談、歩行訓練、点訳書の作成、そしてイベント開催などの活動を実施しています。その内、相談件数は年間4,040件です。そして、今以上に視覚障がい者及び盲ろう者の社会参加活動を充実させるため、令和３年(2021)９月に新中山記念会館を竣工しました。新中山記念会館では、非営利11団体が活動を行っています。

開放的なエントランス

19kWの太陽光発電

日当たりの良いベランダ

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

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。令和４年(2022)度から大学院生(修士課程)も奨学金の対象とします。

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
元奨学生の筒井香織さん

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３年(2021)度までに43頭を貸与しています。

第22回　中山ワンダフルフェスタ内での盲導犬貸与式

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

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。当社が会社の利益を追求するだけでなく、利益の一部が社会貢献に役立っていることを実際のイベントを通じ、勉強する機会を作っています。

過去の出演者（敬称略）

第16回	平成25年	髙橋真梨子	第21回	平成30年	八代亜紀
第17回	平成26年	石川さゆり	第22回	令和元年	西本智実＆イルミナートフィル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			

※令和２･３年は新型コロナウイルス感染症拡大の懸念から中止

第20回 中山ワンダフルフェスタ
(さだまさしさん)

当社内定者が来場の方々のお手伝い

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)

拠点マップ

令和4年(2022)1月1日付

50	周南支店	山口県周南市大字久米2929-14	
51	宇部支店	山口県宇部市大字中野開作字5ノ割395-5	
52	高松支店	香川県綾歌郡宇多津町字吉田4001番77	★
53	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	★
54	徳島支店	徳島県徳島市応神町中原字中原23	
55	松山支店	愛媛県松山市久万ノ台1068番4	★
56	小倉支店	福岡県北九州市小倉北区貴船町7番1号	★
57	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	★
58	プラネット九州 鳥栖支店	佐賀県鳥栖市姫方町1651	★
59	ＨＣ九州物流センター 久留米ストックセンター	福岡県久留米市北野町中1956-1	★
60	長崎支店	長崎県長崎市大橋町23-4	
61	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	
62	大分支店	大分県大分市向原東1丁目3番28号	★
63	鹿児島支店	鹿児島県鹿児島市東開町3番地68	★
64	沖縄支店	沖縄県浦添市牧港5-6-8 沖縄県建設会館5階	

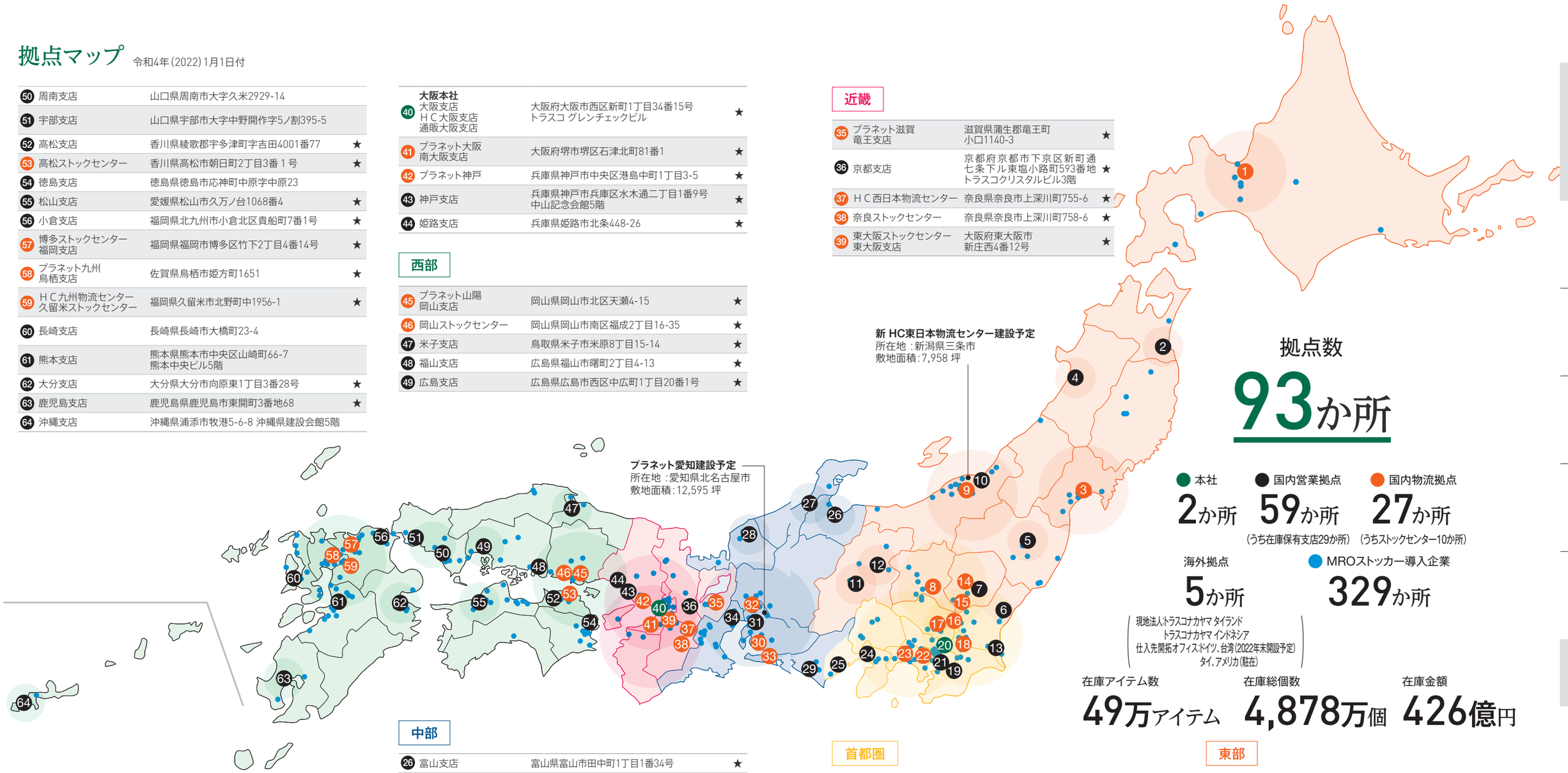
40	**大阪本社** 大阪支店 ＨＣ大阪支店 通販大阪支店	大阪府大阪市西区新町1丁目34番15号 トラスコ グレンチェックビル	★
41	プラネット大阪 南大阪支店	大阪府堺市堺区石津北町81番1	★
42	プラネット神戸	兵庫県神戸市中央区港島中町1丁目3-5	★
43	神戸支店	兵庫県神戸市兵庫区水木通二丁目1番9号 中山記念会館5階	★
44	姫路支店	兵庫県姫路市北条448-26	★

西部

45	プラネット山陽 岡山支店	岡山県岡山市北区天瀬4-15	★
46	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	★
47	米子支店	鳥取県米子市米原8丁目15-14	★
48	福山支店	広島県福山市曙町2丁目4-13	★
49	広島支店	広島県広島市西区中広町1丁目20番1号	★

近畿

35	プラネット滋賀 竜王支店	滋賀県蒲生郡竜王町 小口1140-3	★
36	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	★
37	ＨＣ西日本物流センター	奈良県奈良市上深川町755-6	★
38	奈良ストックセンター	奈良県奈良市上深川町758-6	★
39	東大阪ストックセンター 東大阪支店	大阪府東大阪市 新庄西4番12号	★



拠点数

93か所

本社	国内営業拠点	国内物流拠点
2か所	59か所	27か所
	(うち在庫保有支店29か所)	(うちストックセンター10か所)

海外拠点	MROストッカー導入企業
5か所	329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(2022年末開設予定)
タイ、アメリカ(駐在)

在庫アイテム数	在庫総個数	在庫金額
49万アイテム	4,878万個	426億円

海外現地法人(子会社)

拠点数 **2か所**

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	名古屋支店	愛知県名古屋市瑞穂区浮島町12番26号	★
32	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	★
33	豊橋ストックセンター	愛知県豊橋市明海町33-16	★
34	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	★
20	**東京本社** 東京支店 HC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	ＨＣ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	

★は自社所有物件

主要な事業所 全て自社所有物件です。

物流センター

（令和３年（2021）12月31日現在）
❶敷地面積 ❷延床面積 ❸稼働年（現在の建物） ❹従業員数 ❺在庫アイテム数 ❻在庫総個数 ❼在庫金額

プラネット埼玉

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
埼玉県幸手市

❶14,297坪 ❷12,915坪 ❸平成30年（2018）
❹183名 ❺46万7千アイテム ❻569万2千個 ❼60億2千万円

プラネット北海道

北海道札幌市東区

❶7,071坪 ❷1,666坪 ❸平成16年（2004）
❹34名 ❺4万9千アイテム ❻77万2千個 ❼5億9千万円

プラネット北関東

パレット自動倉庫 AutoStore Just fit BOX
群馬県伊勢崎市

❶10,000坪 ❷7,695坪 ❸平成19年（2007）
❹97名 ❺16万アイテム ❻276万4千個 ❼22億9千万円

プラネット東北

バケット自動倉庫
AutoStore SAS GAS Butler®
I-Pack® Just fit BOX
宮城県仙台市宮城野区

❶4,550坪 ❷8,591坪 ❸平成22年（2010）
❹70名 ❺14万3千アイテム ❻216万4千個
❼18億1千万円

プラネット東関東

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
SAS GAS Just fit BOX
千葉県松戸市

❶4,441坪 ❷7,180坪 ❸平成18年（2006）
❹178名 ❺35万7千アイテム ❻345万1千個 ❼32億6千万円

プラネット南関東

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
神奈川県伊勢原市

❶3,662坪 ❷7,884坪 ❸令和２年（2020）
❹127名 ❺15万6千アイテム ❻229万1千個 ❼18億6千万円

プラネット東海

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
愛知県岡崎市

❶4,134坪 ❷7,261坪 ❸平成20年（2008）
❹163名 ❺33万5千アイテム ❻374万1千個 ❼41億6千万円

プラネット滋賀

バケット自動倉庫 電動式移動パレットラック 滋賀県蒲生郡竜王町

❶3,502坪 ❷5,927坪 ❸平成20年（2008）
❹88名 ❺21万4千アイテム ❻223万1千個 ❼18億3千万円

プラネット大阪

バケット自動倉庫
SAS GAS I-Pack® Just fit BOX
大阪府堺市堺区

❶4,135坪 ❷6,195坪 ❸平成27年（2015）
❹185名 ❺34万6千アイテム ❻373万個 ❼41億1千万円

プラネット神戸

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
兵庫県神戸市中央区

❶2,507坪 ❷5,048坪 ❸平成17年（2005）
❹113名 ❺18万4千アイテム ❻240万9千個 ❼19億2千万円

HC西日本物流センター

奈良市

❶2,995坪 ❷3,030坪 ❸平成４年（1992）
❹67名 ❺2万6千アイテム ❻183万4千個 ❼13億8千万円

プラネット九州

佐賀県鳥栖市

❶3,427坪 ❷6,864坪 ❸平成27年（2015）
❹78名 ❺19万4千アイテム ❻269万7千個 ❼24億4千万円

プラネット山陽

電動式移動パレットラック 岡山市北区

❶917坪 ❷3,235坪 ❸平成25年（2013）
❹44名 ❺9万3千アイテム
❻120万1千個 ❼9億3千万円

プラネット名古屋

愛知県江南市

❶1,702坪 ❷2,457坪 ❸平成10年（1998）
❹41名 ❺6万1千アイテム
❻75万2千個 ❼5億8千万円

HC東日本物流センター

新潟県三条市

❶2,607坪 ❷2,956坪 ❸平成６年（1994）
❹93名 ❺2万5千アイテム
❻137万3千個 ❼7億8千万円

東大阪ストックセンター

大阪府東大阪市

❶915坪 ❷2,589坪 ❸平成20年（2008）/
平成28年（2016）/平成29年（2017） ❺9千アイテム
❻60万9千個 ❼6億7千万円

東京バックアップセンター

神奈川県川崎市川崎区

❶759坪 ❷1,514坪 ❸平成21年（2009）
❹17名 ❺7万9千アイテム
❻106万3千個 ❼17億2千万円

HC九州物流センター・久留米ストックセンター

福岡県久留米市

❶1,682坪 ❷1,795坪 ❸平成28年（2016）/
平成14年（2002） ❹53名 ❺1万5千アイテム
❻108万8千個 ❼5億2千万円

小山ストックセンター

栃木県小山市

❶1,419坪 ❷958坪 ❸令和元年（2019）
❺1千アイテム
❻14万7千個 ❼3億5千万円

宇都宮ストックセンター

栃木県河内郡上三川町

❶568坪 ❷264坪 ❸令和元年（2019）
❺29アイテム
❻4万3千個 ❼5千万円

大宮ストックセンター

埼玉県さいたま市

❶500坪 ❷415坪 ❸令和３年（2021）
❺146アイテム
❻2万1千個 ❼6千万円

豊橋ストックセンター

愛知県豊橋市

❶2,995坪 ❷2,074坪 ❸令和元年（2019）
❺2千アイテム
❻159万4千個 ❼6億3千万円

奈良ストックセンター

奈良市

❶2,964坪 ❷867坪 ❸平成29年（2017）
❺46アイテム
❻2千個 ❼6千万円

岡山ストックセンター

岡山市南区

❶510坪 ❷688坪 ❸平成29年（2017）
❺464アイテム
❻5万1千個 ❼1億3千万円

高松ストックセンター

香川県高松市

❶2,545坪 ❷1,774坪 ❸令和元年（2019）
❺1千アイテム
❻88万6千個 ❼8億1千万円

博多ストックセンター

福岡市博多区

❶1,170坪 ❷2,302坪
❸平成28年（2016）/平成14年（2002）
❺1千アイテム ❻59万6千個 ❼2億8千万円

❶敷地面積 ❷延床面積 ❸稼働年（現在の建物） ❹従業員数 ❺在庫アイテム数 ❻在庫総個数 ❼在庫金額

本社

東京本社（トラスコ フィオリートビル）

❶216坪 ❷1,760坪 ❸平成26年（2014）
❹240名

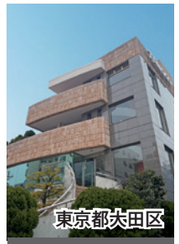
大阪本社（トラスコ グレンチェックビル）

❶287坪 ❷2,549坪 ❸平成16年（2004）
❹166名

次期大阪本社（トラスコ セントラルビル）

❶313坪 ❷3,150坪 ❸令和6年（2024）移転予定

社員寮



トラスコーズ久が原

（京浜支店社屋の3階・4階）
❶405坪 ❷807坪（24部屋）
❸平成16年（2004）
❹19名

トラスコーズ新橋

❶50坪
❷424坪（30部屋）
❸平成26年（2014）
❹23名

トラスコーズ大阪

❶114坪
❷597坪（36部屋）
❸平成14年（2002）
❹30名

トラスコーズ綾瀬

❶45坪
❷219坪（21部屋）
❸令和３年（2021）
❹17名

※大阪本社移転のため、令和６年（2024）12月28日までに
現在の土地建物を第三者に譲渡します。

支店

八戸支店

❶600坪 ❷303坪 ❸平成12年（2000） ❹15名
❺1万1千アイテム ❻12万個 ❼9千万円

秋田支店

❶2,001坪 ❷663坪 ❸平成19年（2007） ❹11名
❺9千アイテム ❻10万5千個 ❼1億1千万円

郡山支店

❶1,097坪 ❷826坪 ❸平成28年（2016） ❹20名
❺1万6千アイテム ❻27万4千個 ❼1億7千万円

鹿島支店

❶605坪 ❷693坪 ❸平成28年（2016） ❹10名
❺1万9千アイテム ❻13万2千個 ❼1億3千万円

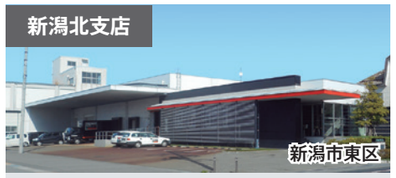
宇都宮支店

❶1,002坪 ❷446坪 ❸平成21年（2009） ❹13名
❺1万2千アイテム ❻23万9千個 ❼1億1千万円

千葉支店

❶682坪 ❷822坪 ❸平成23年（2011） ❹22名
❺2万3千アイテム ❻28万5千個 ❼2億5千万円

新潟北支店

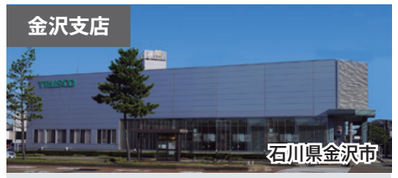


❶572坪 ❷320坪 ❸平成21年（2009） ❹11名
❺1万3千アイテム ❻16万個 ❼1億1千万円

富山支店

❶494坪 ❷605坪 ❸平成３年（1991） ❹13名
❺1万3千アイテム ❻14万5千個 ❼1億円

金沢支店



❶735坪 ❷747坪 ❸平成16年（2004） ❹17名
❺2万6千アイテム ❻32万個 ❼2億3千万円

京浜支店

❶405坪 ❷807坪 ❸平成16年（2004） ❹29名
令和４年（2022）１月１日より城南支店と川崎支店が統合し京浜支店へ改名

福井支店

❶641坪 ❷604坪 ❸平成19年（2007） ❹10名
❺1万4千アイテム ❻16万個 ❼1億1千万円

富士支店

❶983坪 ❷553坪 ❸平成29年（2017） ❹15名
❺1万8千アイテム ❻15万9千個 ❼1億1千万円

静岡支店

❶631坪 ❷543坪 ❸平成24年（2012） ❹16名
❺1万5千アイテム ❻14万4千個 ❼1億円

姫路支店

❶798坪 ❷728坪 ❸平成23年（2011） ❹15名
❺1万9千アイテム ❻21万9千個 ❼1億6千万円

福山支店

❶788坪 ❷722坪 ❸平成21年（2009） ❹10名
❺1万1千アイテム ❻19万4千個 ❼9千万円

広島支店

❶780坪 ❷1,323坪 ❸平成24年（2012） ❹16名
❺2万4千アイテム ❻25万6千個 ❼1億8千万円

松山支店

❶512坪 ❷302坪 ❸平成12年（2000） ❹12名
❺1万3千アイテム ❻10万7千個 ❼8千万円

小倉支店

❶666坪 ❷616坪 ❸平成16年（2004） ❹17名
❺1万4千アイテム ❻16万8千個 ❼1億1千万円

大分支店

❶770坪 ❷736坪 ❸平成29年（2017） ❹12名
❺1万4千アイテム ❻16万4千個 ❼1億2千万円

名古屋支店

❶552坪 ❷945坪 ❸平成10年（1998） ❹29名

四日市支店

❶391坪 ❷703坪 ❸平成２年（1990） ❹20名
❺1万5千アイテム ❻16万9千個 ❼1億1千万円

京都支店

❶109坪 ❷819坪 ❸平成21年（2009） ❹17名

高松支店

❶796坪 ❷873坪 ❸平成４年（1992） ❹16名
❺1万2千アイテム ❻12万1千個 ❼9千万円

鹿児島支店

❶300坪 ❷339坪 ❸平成元年（1989） ❹10 名
❺7千アイテム ❻5万3千個 ❼4千万円

保養所・研修施設

トラスコ・リゾート&スパ 箱根

❶2,748坪 ❷698坪 ❸平成23年（2011） ❹3名

トラスコ・リゾート&スパ 軽井沢

❶3,213坪 ❷600坪 ❸令和３年（2021） ❹3名

京都 神楽岡　蓮月荘

❶532坪 ❷485坪 ❸平成30年（2018） ❹3名

自社所有物件の一部を掲載しています。

数字で見るトラスコ

第 59 期の当社の業績や重要指標など様々な数値を通して当社を表現しました。
（詳細の業績は P.96 参照）

（令和3年（2021）12月末時点）
（　）内は前年比

第59期（令和3年（2021）12月期）業績

売上高 連結	2,293億42百万円	（+7.5％）
売上総利益率 連結	21.0％	（△0.5pt）
販売費及び一般管理費 連結	353億83百万円	（+1.4％）
内）減価償却費 連結	69億29百万円	（+5.6％）
営業利益	128億91百万円	（+17.0％）
経常利益 連結	135億72百万円	（+17.4％）
親会社株主に帰属する当期純利益 連結	116億03百万円	（+44.9％）
1株当たり年間配当金	35円50銭	（+5円00銭）
時価総額（令和3年（2021）12月末時点）	1,802億69百万円	
自己資本比率	64.0％	

R&I格付
A

東京本社　トラスコ フィオリートビル

人材

従業員数 2,906名
- 役員 10名
- 正社員 1,632名
- パートタイマー 1,264名

女性比率
- 社員数 571名　役職者数※ 152名
- 比率 35.0％　責任者数 9名

※監督職能を持つ主任資格以上の人材

平均年齢 39.6歳
- 男性 43.2歳
- 女性 32.8歳

定年年齢
- 役職定年 62歳　正社員定年 65歳
- 雇用延長 70歳　パートタイマー 75歳

平均年収 615万円（653）
- 責任者　支店長、センター長本社課長などの責任者 1,117（1,200）万円
- 本部長・部長（役員含まず） 1,458（1,587）万円
- キャリア（総合職） 724（772）万円
- エリア（地域限定総合職） 596（633）万円
- ロジス（物流専門職） 456（476）万円

（）内はファイナンシャルボンド（退職金年次支払）を含む年収

障がい者雇用者数と雇用率（法定雇用者数55人、雇用率2.2％） 67人 2.82％

責任者非喫煙率（責任者立候補者含む） 100.0％

全社非喫煙率 86.0％

海外調達課 征矢 しおり

（左から）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、岡本 梨沙

販売

（令和4年（2022）1月1日時点）

営業拠点数
- 国内 59か所
- 在庫保有支店 29か所
- 海外 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
  - オフィス ドイツ、台湾（2022年末開設予定）、タイ、アメリカ（駐在）

得意先数
- 法人数 5,527社（+12社）
- 口座数 29,561口座（+2,011口座）

MROストッカー 導入数 329社（+282社）

オレンジコマース接続企業数 2,042社（+675社）

置き薬ならぬ置き工具「MROストッカー」

商品

総仕入先数 2,966社（+314社）
- 国内 2,662社
- 海外 304社

商品在庫
- 在庫アイテム数 499,964アイテム（+57,528アイテム）
- 在庫総個数 48,787,614個（+2,832,108個）
- 在庫金額 426億27百万円（+10億85百万円）

トラスコ オレンジブック.Com 公開アイテム数 2,760,887アイテム（+423,667アイテム）

プライベート・ブランド（PB）
- アイテム数 79,500アイテム（+11,800アイテム）
- 売上高 434億円（+5.2％）

トラスコ オレンジブック
- 掲載メーカー数 1,948社（+97社）
- 掲載アイテム数 508,000アイテム（+37,000アイテム）

プライベート・ブランド（PB）商品

トラスコ オレンジブックと
トラスコ オレンジブック.Com

物流

物流拠点数 27か所
- 物流センター 17か所
- ストックセンター 10か所

国内物流拠点総延床面積 122,424坪
- 物流センター 106,663坪
- 在庫保有支店 15,761坪

在庫出荷率（全受注のうち、在庫から出荷した比率） 91.3％（+0.3pt）

自社配達便
- 総配達便数 278台（+8台）
- 自社配達便数 117台（+7台）
- 自社配達便率 42.1％（+1.4pt）

納品リードタイム 20時間06分53秒

ユーザー直送 個口数 2,836,392個（+1,173,239個）

ユーザー直送 行数 3,396,286行（+677,072行）

災害復旧・復興物資在庫 6か月分以上保有（通常在庫3か月）

物流センター「プラネット埼玉」

AutoStore（オートストア）
［高密度ロボット収納システム］

デジタル

システム受注率 85.3％（+1.4pt）

見積自動化率 18.2％（+10.1pt）【令和2年（2020）1月開始】

受注行数 13万行/日　3,246万行/年

見積回答行数 3万行/日　823万行/年

デジタル投資額（直近3期） 52億円

トラスコ データセンター
Solemale（ソルマーレ）

ESG

株主数（59期末時点） 14,406名
- 58期株主総会出席者数 324名
- 58期株主総会出席率 2.0％

トラスコ発電所（太陽光、風力発電） 19か所　2021年年間発電量 2,604,757kWh

再生可能エネルギー電力自給率 16.5％

CO_2 排出量　Scope1※1 1,941.4 t-CO_2　Scope2※2 7,154.2 t-CO_2

法人税等 33.9億円

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

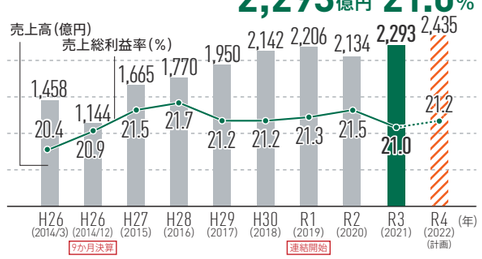
※1 燃料使用による直接排出量　※2 他社からのエネルギー供給による間接排出量

業績データ［経営成績に関する指標］ （令和3年（2021）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。
※第60期の期首より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号）等を適用するため、第60期の計画は当該会計基準を適用した後の数値となっています。

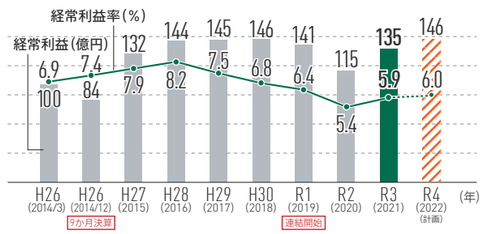
売上高／売上総利益率

売上高 **2,293億円**　売上総利益率 **21.0%**



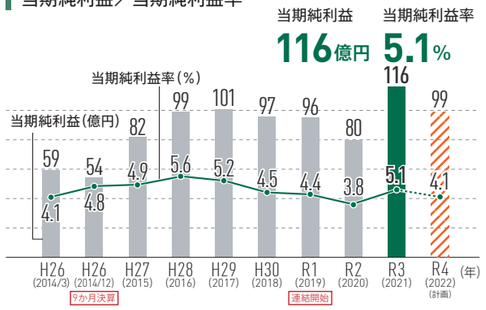
経常利益／経常利益率

経常利益 **135億円**　経常利益率 **5.9%**



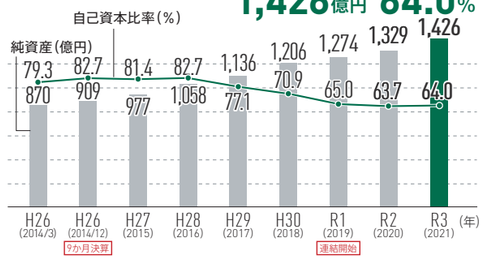
当期純利益／当期純利益率

当期純利益 **116億円**　当期純利益率 **5.1%**



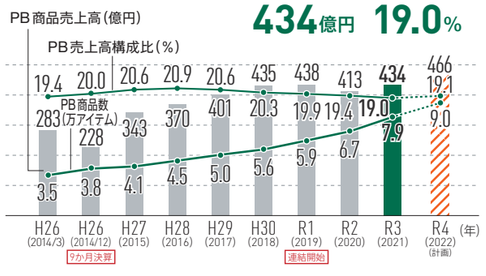
純資産／自己資本比率

純資産 **1,426億円**　自己資本比率 **64.0%**



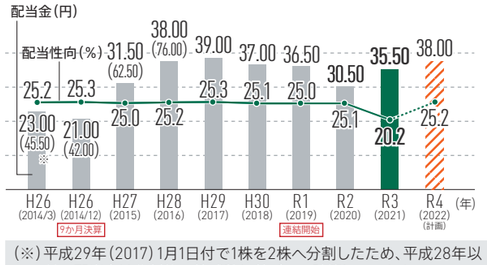
単体 プライベート・ブランド（PB）商品売上高（構成比）／商品数

PB商品売上高 **434億円**　PB売上高構成比 **19.0%**



配当金／配当性向

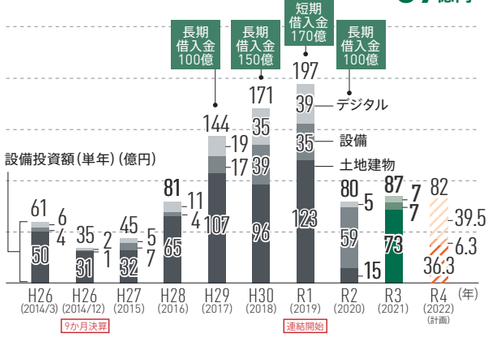
配当金 **35円50銭**　配当性向 **20.2%**



（※）平成29年（2017）1月1日付で1株を2株へ分割したため、平成28年以前の配当金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。

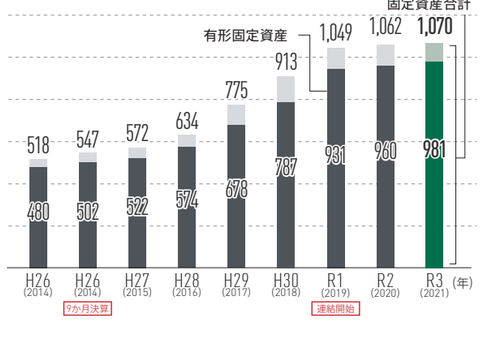
設備投資額

設備投資額 **87億円**



固定資産総額

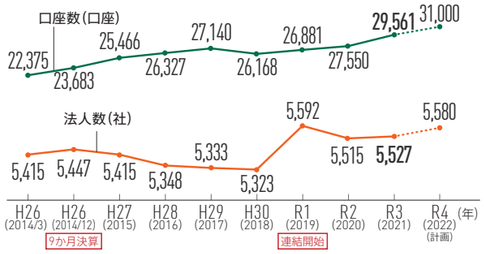
固定資産総額 **1,070億円**



業績データ［営業に関する情報］ （令和3年（2021）12月末時点）

取引法人数／販売口座数の推移

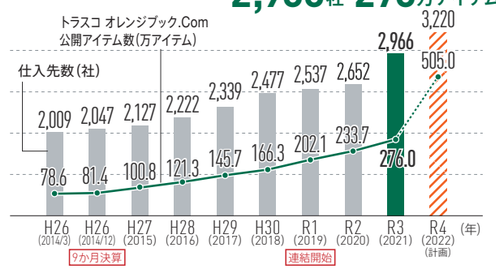
法人数 **5,527社**　口座数 **29,561口座**



2014年～2021年（保証金未取得意先の倒産件数6件、倒産による回収不能額314万円）

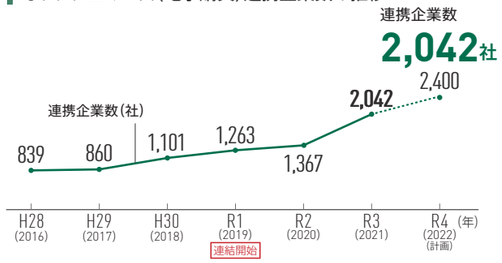
仕入先数／トラスコ オレンジブック.Com公開アイテム数推移

仕入先数 **2,966社**　公開アイテム数 **276万アイテム**



オレンジコマース（電子購買）連携企業数の推移

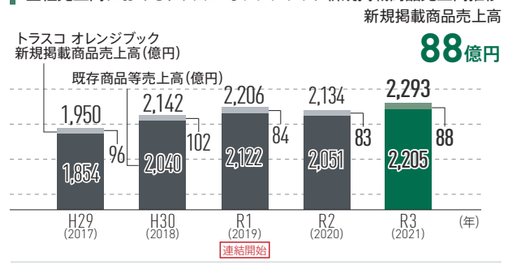
連携企業数 **2,042社**



※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

新規掲載商品売上高 **88億円**



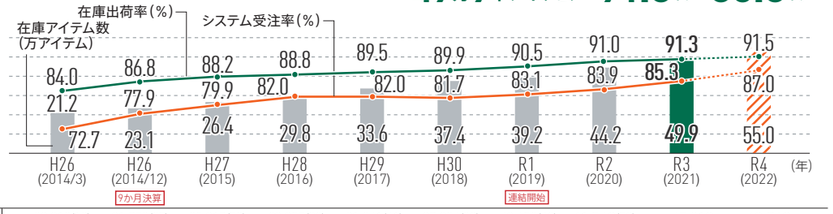
❗ 売上高のうち約4%はその年の新規取扱商品の売上高で構成されています。

単体 在庫商品アイテム数／在庫出荷率／システム受注率の推移

在庫アイテム数 **49万9千アイテム**　在庫出荷率 **91.3%**　システム受注率 **85.3%**

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

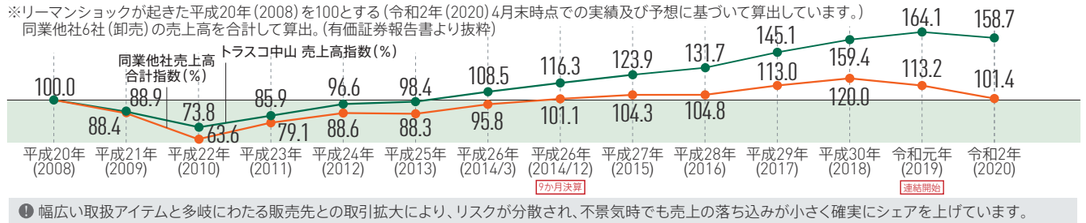
※在庫出荷率：全注文行数のうち当社在庫から出荷した商品の比率



在庫金額（廃棄金額）［百万円］	20,310(18)	21,759(27)	25,017(50)	29,055(32)	31,841(41)	37,004(39)	43,653(42)	41,542(50)	45,810	43,760

同業他社売上高合計指数とトラスコ中山売上高指数

※リーマンショックが起きた平成20年（2008）を100とする（令和2年（2020）4月末時点での実績及び予想に基づいて算出しています。）
同業他社6社（卸売）の売上高を合計して算出。（有価証券報告書より抜粋）

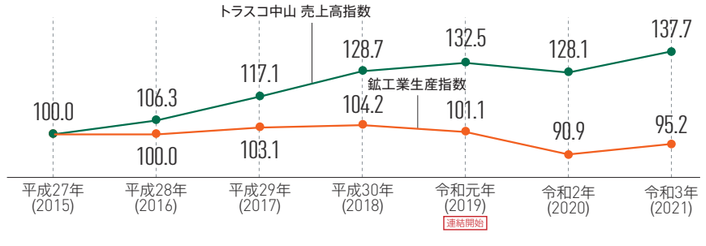


❗ 幅広い取扱アイテムと多岐にわたる販売先との取引拡大により、リスクが分散され、不景気時でも売上の落ち込みが小さく確実にシェアを上げています。

当社売上高指数及び鉱工業生産指数

※指数基準：平成27年（2015）を100とする
※鉱工業生産指数は令和4年（2022）1月31日に経済産業省より公表された数値

❗ 在庫拡充によりファクトリールート、eビジネスルートの成長が伸び、鉱業・製造業の活動状況を表す鉱工業生産指数よりも好調に推移しています。



業績データ［過去10年間の経営実績］

		第50期	第51期	第52期※	第53期	第54期	第55期	第56期	第57期	第58期	第59期	第60期
				9か月決算					連結開始			
		平成25年 (2013/3)	平成26年 (2014/3)	平成26年 (2014/12)	平成27年 (2015/12)	平成28年 (2016/12)	平成29年 (2017/12)	平成30年 (2018/12)	令和元年 (2019/12)	令和2年 (2020/12)	令和3年 (2021/12)	令和4年(計画) (2022/12)
経営成績												
売上高(前年比)	［百万円］［%］	132,295(+1.8)	145,882(+10.3)	114,473(+10.1)	166,565(+6.5)	177,053(+6.3)	195,096(+10.2)	214,297(+9.8)	220,674	213,404(△3.3)	229,342(+7.5)	243,500
一日当たり売上高(前年比)［親単体］	［百万円］［%］	551(+1.8)	607(+10.3)	632(+10.7)	696(+6.5)	740(+6.3)	806(+8.8)	892(+10.8)	937(+5.0)	892(△4.9)	953(+6.9)	1,015
売上総利益(前年比)	［百万円］［%］	26,807(+1.1)	29,722(+10.9)	23,982(+13.3)	35,764(+9.9)	38,362(+7.3)	41,390(+7.9)	45,491(+9.9)	47,034	45,909(△2.4)	48,275(+5.2)	51,720
売上総利益率	［%］	20.3	20.4	20.9	21.5	21.7	21.2	21.2	21.3	21.5	21.0	21.2
販売費及び一般管理費(前年比)	［百万円］［%］	18,451(+1.7)	19,588(+6.2)	15,504(+7.8)	22,788(+10.0)	24,198(+6.2)	27,114(+12.0)	31,127(+14.8)	33,237	34,891(+5.0)	35,383(+1.4)	37,470
運賃及び荷造費(傭車料含む)	［百万円］	2,792	3,128	2,553	3,736	4,044	4,687	5,584	6,162	6,292	6,782	7,231
減価償却費	［百万円］	1,667	1,744	1,477	2,330	2,410	2,749	3,614	4,876	6,565	6,929	6,853
給与及び賞与(賞与引当金繰入戻入額含む)	［百万円］	7,929	8,600	6,790	9,597	10,605	11,817	12,346	12,455	12,123	12,177	12,375
販管費率	［%］	13.9	13.4	13.5	13.7	13.7	13.9	14.5	15.1	16.4	15.4	15.4
営業利益(前年比)	［百万円］［%］	8,356(△ 0.2)	10,133(+21.3)	8,477(+25.0)	12,976(+9.7)	14,163(+9.1)	14,276(+0.8)	14,364(+0.6)	13,797	11,017(△20.1)	12,891(+17.0)	14,250
営業利益率	［%］	6.3	6.9	7.4	7.8	8.0	7.3	6.7	6.3	5.2	5.6	5.9
経常利益(前年比)	［百万円］［%］	8,311(△ 0.0)	10,078(+21.3)	8,494(+25.3)	13,211(+12.0)	14,433(+9.2)	14,581(+1.0)	14,642(+0.4)	14,197	11,559(△18.6)	13,572(+17.4)	14,600
経常利益率	［%］	6.3	6.9	7.4	7.9	8.2	7.5	6.8	6.4	5.4	5.9	6.0
当期純利益(前年比)	［百万円］［%］	4,818(+22.5)	5,954(+23.6)	5,474(+34.7)	8,242(+11.9)	9,963(+20.9)	10,173(+2.1)	9,722(△4.4)	9,613	8,007(△16.7)	11,603(+44.9)	9,960
当期純利益率	［%］	3.6	4.1	4.8	4.9	5.6	5.2	4.5	4.4	3.8	5.1	4.1
現金及び預金	［百万円］	11,899	14,476	11,618	14,296	10,682	10,412	11,685	18,372	32,383	41,469	—
たな卸資産(商品)	［百万円］	20,224	20,310	21,759	25,017	29,055	31,841	37,004	43,653	41,542	42,627	43,760
固定資産	［百万円］	47,994	51,868	54,707	57,222	63,457	77,578	91,382	104,987	106,271	107,066	—
有形固定資産	［百万円］	44,085	48,059	50,272	52,270	57,412	67,842	78,715	93,104	96,076	98,194	—
無形固定資産	［百万円］	1,914	2,057	1,832	1,714	2,179	3,349	5,905	8,548	6,892	5,403	—
総資産	［百万円］	100,032	109,738	109,917	120,141	128,044	147,363	170,216	196,094	208,854	223,072	—
純資産	［百万円］	82,283	87,039	90,917	97,777	105,836	113,680	120,648	127,478	132,960	142,669	—
自己資本比率	［%］	82.3	79.3	82.7	81.4	82.7	77.1	70.9	65.0	63.7	64.0	—

※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。

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］	4,486	9,368	3,263	9,336	6,459	8,932	6,928	10,998	15,068	15,926	—
法人税等の支払額	［百万円］	△ 3,927	△ 3,192	△ 4,361	△ 2,371	△ 5,860	△ 4,247	△ 4,104	△ 4,827	△ 4,295	△3,392	—
投資活動によるキャッシュ・フロー	［百万円］	△ 5,293	△ 5,502	△ 4,385	△ 5,083	△ 7,806	△ 16,628	△18,144	△19,707	△8,743	△4,596	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	［百万円］	△ 1,187	△ 1,288	△ 1,735	△ 1,575	△ 2,262	7,424	12,492	14,558	7,722	△2,243	—
配当金の支払額	［百万円］	△ 1,186	△ 1,284	△ 1,731	△ 1,566	△ 2,258	△ 2,571	△ 2,505	△ 2,439	△ 2,275	△2,241	—
現金及び現金同等物の増減額	［百万円］	△ 1,994	2,577	△ 2,857	2,677	△ 3,613	△ 269	1,273	5,881	14,014	9,105	—
財務指標												
総資産経常利益率(ROA)	［%］	8.4	9.6	7.7	11.5	11.6	10.6	9.2	7.2	5.7	6.3	—
自己資本当期純利益率(ROE)※	［%］	6.0	7.0	6.2	8.7	9.8	9.3	8.3	7.5	6.1	8.4	—
設備投資額	［百万円］	5,184	6,107	3,506	4,513	8,197	14,423	17,146	19,778	8,061	8,790	8,200

※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］	73.05	90.28	83.01	124.98	151.08	154.28	147.44	145.78	121.43	175.97	—
純資産(BPS)※	［円］	1,247.49	1,319.67	1,378.52	1,482.65	1,604.89	1,723.87	1,829.54	1,933.13	2,016.28	2,163.55	—
年間配当金	［円］	37.00(18.50)	45.50(23.00)	42.00(21.00)	62.50(31.50)	76.00(38.00)	39.00	37.00	36.50	30.50	35.50	38.00
配当性向	［%］	25.3	25.2	25.3	25.0	25.2	25.3	25.1	25.0	25.1	20.2	25.2

※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］［%］	119,761(+1.6)	132,373(+10.5)	100,938(+10.1)	139,574(+5.3)	145,916(+4.5)	157,405(+8.1)	169,122(+7.4)	170,041	156,765(△7.8)	164,605(+5.0)	171,782
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)	44,668(+16.3)	50,097
ホームセンタールート	売上高(前年比)［百万円］［%］	10,986(△ 1.2)	11,548(+5.1)	8,733(+0.2)	11,463(△ 2.2)	12,015(+4.8)	12,398(+3.2)	13,466(+8.6)	14,703	16,992(+15.6)	18,373(+8.1)	19,455
海外ルート	売上高(前年比)［百万円］［%］	1,547(+70.5)	1,959(+26.6)	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(+37.9)	2,164

※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。

業績データ［従業員と株式に関する情報］ （令和3年（2021）12月末時点）

コース別社員平均年齢／平均年収

		平成25年 (2013/3)	平成26年 (2014/3)	平成26年 (2014/12) 9か月決算	平成27年 (2015/12)	平成28年 (2016/12)	平成29年 (2017/12)	平成30年 (2018/12)	令和元年 (2019/12) 連結開始	令和2年 (2020/12)	令和3年 (2021/12)
従業員数※1［名］	合　計	1,785	1,905	1,980	2,143	2,293	2,571	2,727	2,796	2,786	2,906
	うち役員	9	8	8	7	9	8	8	12	12	10
	うち正社員	1,179	1,219	1,280	1,349	1,424	1,514	1,608	1,656	1,674	1,632
	うちパートタイマー	597	678	692	787	860	1,049	1,111	1,128	1,100	1,264
	女性社員比率	26.7	28.6	29.1	29.9	32.7	33.7	34.6	35.3	35.2	35.0
平均年齢※1［歳］	社員平均	39.6	39.7	39.4	39.6	39.3	38.6	38.2	38.2	38.4	39.6
	キャリアコース	35.5	35.3	34.6	34.1	33.5	33.7	33.3	33.1	33.5	34.2
	エリアコース	40.8	41.1	41.6	42.3	43.2	43.6	43.7	44.0	44.0	37.8
	スペシャリストコース	33.2	33.5	34.7	36.5	36.1	36.1	36.4	37.0	37.2	44.4
	サポートコース	-	34.4	34.6	37.3	37.9	38.1	39.5	39.6	40.6	41.2
	ロジスコース	45.7	45.8	44.0	42.7	40.2	37.9	36.8	37.2	37.1	37.8
平均年収［万円］ ( ) 内はファイナンシャルボンド※2を含む平均年収。	社員平均※3	604(637)	607(640)	641(673)	660(684)	674(709)	715(751)	701(739)	655(692)	619(656)	615(653)
	責任者 支店長・センター長・本社課長などの責任者	870(926)	877(934)	935(994)	994(1,039)	1,064(1,128)	1,153(1,223)	1,150(1,227)	1,136(1,220)	1,128(1,211)	1,117(1,200)
	責任者 本部長・部長（役員含まず）	1,261(1,372)	1,400(1,502)	1,386(1,505)	1,470(1,569)	1,638(1,764)	1,734(1,862)	1,733(1,876)	1,498(1,621)	1,446(1,572)	1,458(1,587)
	キャリアコース	687(727)	686(726)	716(756)	727(757)	757(797)	805(848)	804(850)	758(804)	721(768)	724(772)
	エリアコース	565(595)	570(609)	612(642)	630(654)	651(686)	696(731)	680(717)	642(680)	601(638)	596(633)
	スペシャリストコース	564(590)	572(599)	625(653)	688(712)	736(773)	758(797)	761(804)	715(757)	680(723)	699(746)
	サポートコース	-	441(464)	475(496)	487(505)	492(518)	502(527)	516(542)	472(501)	450(476)	451(479)
	ロジスコース	463(477)	460(473)	487(501)	535(545)	519(538)	541(560)	520(539)	492(512)	461(481)	456(476)

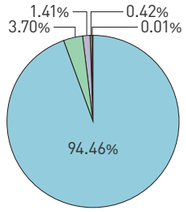
※1令和元年（2019）より連結人員数に変更　※2当社では退職金を退職時に一括支給するのではなく、「ファイナンシャルボンド」という年次払いの支給制度としています。　※3社員平均には執行役員含む

障がい者雇用数（法定雇用率から見た雇用必要数）［名］	26(37)	43(29)	48(32)	54(43)	61(38)	67(43)	67(48)	66(51)	66(50)	67(55)
障がい者雇用率［%］	2.1	2.3	3.3	3.2	3.2	3.1	2.9	2.9	2.9	2.82

株式の状況 －令和3年（2021）12月末時点－

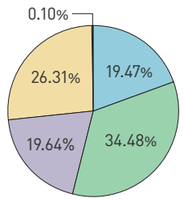
株主構成

個人・その他	13,608名	94.46%
国内法人	533名	3.70%
外国法人等	203名	1.41%
金融機関・証券会社	61名	0.42%
自己株式	1名	0.01%
合計	14,406名	

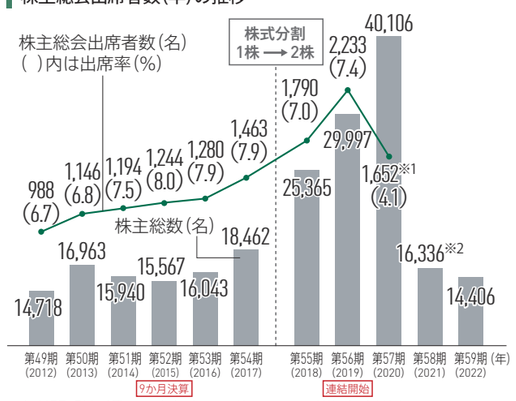


発行済株式数

個人・その他	12,852,467株	19.47%
国内法人	22,757,978株	34.48%
外国法人等	12,963,593株	19.64%
金融機関・証券会社	17,368,599株	26.31%
自己株式	66,107株	0.10%
合計	66,008,744株	

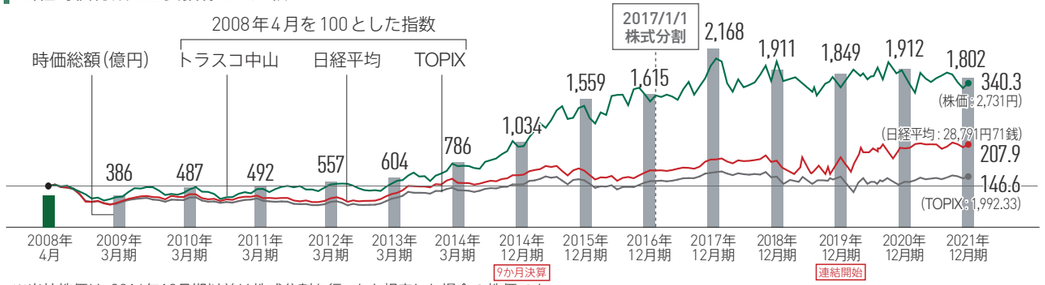


株主総数／株主総会出席者数（率）の推移



※1 第57期は新型コロナウイルス感染症拡大の影響により減少
※2 第58期より株主優待制度を廃止いたしました

当社時価総額と主要指標との比較



※当社株価は、2016年12月期以前は株式分割を行ったと想定した場合の株価です。（2008年4月を100とする）

入社者数及び退職者数

		平成28年（2016）12月末時点	平成29年（2017）12月末時点	平成30年（2018）12月末時点	令和元年（2019）12月末時点 連結開始	令和2年（2020）12月末時点	令和3年（2021）12月末時点
社員数（名）	女	465	510	557	585	589	571
	男	959	1,004	1,051	1,071	1,085	1,061
	計	1,424	1,514	1,608	1,656	1,674	1,632
入社者数（名）	女	77	59	63	52	41	26
	男	33	67	72	57	46	25
	計	110	126	135	109	87	51
新卒採用者数（名）	女	66	46	58	46	37	22
	男	31	37	60	50	42	21
	計	97	83	118	96	79	43
退職者数（名）	女	20	18	20	42	37	45
	男	18	18	26	44	33	45
	計	38	36	46	86	70	90
離職率（%）	女	4.1	3.4	3.5	6.7	5.9	7.3
	男	1.8	1.8	2.4	3.9	3.0	4.1
	計	2.6	2.3	2.8	4.9	4.0	5.2

※平成30年（2018）より海外出向者含む

令和3年（2021）の退職理由（抜粋）

- 建築士・宅建士として起業したいため（早期退職）
- 個人で起業を目指し勉強したいため
- 会計の大学院に進学するため
- 家業を継ぐため（税理士）
- 雇用延長満了のため
- 海外留学を経て海外で働きたいため
- フリーランサーとしてチャレンジしていきたいため
- 育児に専念するため（※ウェルカムバック）
- 農業で起業するため（早期退職）

※育児・介護・不妊治療・配偶者の海外勤務が理由で退職した社員を離職期間10年以内に限り再雇用する制度です。

「がんばれ!!日本のモノづくり」®

このスローガンを掲げ、時代の流れや社会の変化を先取りし常に進化してきました。
これからもプロツールの供給を通じて、日本のモノづくりの発展にお役に立てるよう事業を展開してまいります。

1959

1959（昭和34）
- 創業者 中山 注次が5月15日 大阪市天王寺区に機械工具卸売業、中山機工商会創業

創業時の中山 注次（1959）

1960

1962（昭和37）
- 名古屋営業所（名古屋市熱田区）開設

1964（昭和39）
- 初のプライベート・ブランド（PB）商品「光明丹（こうみょうたん）」の販売開始
- 業界初の総合カタログ「中山商報」創刊
- 東京営業所（東京都港区）開設
- 中山機工株式会社設立（3月2日 大阪市東区 現 中央区）

1968（昭和43）
- スチールセンター開設

1970

1971（昭和46）
- 大阪府東大阪市機械卸業団地に本社移転
- 中山ファイリング株式会社設立

1975（昭和50）
- 初のオンラインシステム「FACOM230-15」稼働

1980

1981（昭和56）
- ホームセンター業界への販売を開始

1982（昭和57）
- 新入社員集合研修開始（奈良県信貴山）

1987（昭和62）
- 中山ファイリング株式会社と合併（存続会社は中山機工株式会社）

1989（平成元年）
- 店頭登録 株式公開

1990

1991（平成3）
- 新コンピュータシステム「N・STEP」稼働

1992（平成4）
- C-「B・E・プラン21企業進化活動」スタート

1994（平成6）
- 中山哲也が代表取締役社長に就任
- 大証二部上場
- 初の物流センター プラネット九州開設
- 中山機工株式会社から トラスコ中山株式会社に社名変更
- 株主優待制度導入

1995（平成7）
- 『がんばれ!!日本のモノづくり』企業メッセージスタート

1996（平成8）
- 東証二部上場

1997（平成9）
- 売上高1000億円突破
- 財団法人 中山視覚障害者福祉財団設立
- 東証・大証一部上場

2000

2000（平成12）
- 定時株主総会にて大阪 東京デジタル中継を開始
- インターネット受注システム「ウエブトラスコ」稼働
- 東京都港区に東京本社を置き2本社制に
- 物品受領書の廃止

2001（平成13）
- 昇格OJS制度開始（OJS=オープンジャッジシステム）
- 半日正社員制度開始（旧ゆとり時短制度）
- 安心ヘルスケア制度開始
- 手形取引全廃への活動開始
- 「オレンジブック」に名称変更（「中山商報」より）
- ファックス自動受注システム「ドットクル」稼働

2002（平成14）
- 中山哲也 社長就任（1994）

2005（平成17）
- 手形取引全廃完了
- 希望転勤・おしどり転勤制度開始
- ISO14001国内全事業所認証取得

2006（平成18）
- 基幹システム「パラダイス」稼働
- 商品検索サイト「オレンジブック.Com」稼働

2007（平成19）
- 電子購買システム「オレンジコマース」稼働
- 定時株主総会にて大阪・東京2会場同時開催

2008（平成20）
- 在庫管理システム「サイコン」稼働
- 次世代育成支援認定マーク「くるみん」取得

2010

2003（平成15）
- 人事考課OJS制度開始

2004（平成16）
- 大阪本社を大阪府東大阪市から大阪市西区に移転
- 社内販売士「オレンジ博士」資格試験開始

2009（平成21）
- 創業50周年
- リーマンショック対応 リセットプラン「トラスコ」実施

2010（平成22）
- 子会社トラスコナカヤマ タイランド設立（旧社名 プロツールナカヤマ タイ）
- 物流センターのグループ化とコアセンター設置
- 「トラスコ湘南大橋」ネーミングライツ取得

2012（平成24）
- 役員、執行役員、部長OJS制度開始
- 新物流システム「トラロジス」稼働

2013（平成25）
- eコマース営業部、海外部新設
- 営業活動支援システム「セルフィ」稼働

2014（平成26）
- 家電、ライフ商材の取扱いを中止しプロツールに特化
- プライベート・ブランド（PB）商品のブランド名をTRUSCOに統一
- ファイナンシャルボンド（退職金年次支払）導入
- 決算期を3月から12月に変更
- 株主総会にて社長OJS開始
- 創業55周年
- eビジネス営業部（旧eコマース営業部）新設
- ウェルカムパック制度開始

2015（平成27）
- 子会社トラスコナカヤマ インドネシア設立
- 東京本社（東京都港区新橋）新社屋竣工 本店登記を東京本社に変更

2016（平成28）
- トラスコ新社会人支度金制度開始
- 株式会社格付投資情報センター（R&I）による発行体格付「A」に格上げ
- ドイツオフィス（デュッセルドルフ）開設
- あすなろ補助金制度開始
- パートタイマー OJS制度開始

2017（平成29）
- 情報システム本部新設
- トラスコ中山健康保険組合設立
- 健康経営優良法人2019 ホワイト500認定
- 創業60周年
- 連結決算開始

2018（平成30）
- 健康経営優良法人2018 ホワイト500認定
- プラネット埼玉稼働
- 「トラスコ オレンジブック.Com」リニューアル
- 2018年度「ポーター賞」受賞
- 売上高2000億円突破
- 健康経営優良法人2017 ホワイト500認定
- 商品データベース「ステラ」稼働
- 物流本部新設
- 「TRUSCO 知られざるガリバー」放送開始
- トラスコ オレンジブックA-課新設
- 「IR優良企業賞奨励賞」受賞

2019（令和元年）
- 2021年度「IT賞」受賞
- 新市場区分「プライム市場」適合
- 産学連携及び資本業務提携記者発表
- 「DX銘柄2021」選定
- 「IBM Women Leaders in AI-2021」2名受賞

2020

2020（令和2年）
- 2020年度「IT最優秀賞」受賞
- プロツール限定解除
- 代表取締役社長 中山哲也 藍綬褒章 受章
- 株主優待制度廃止
- 「DX銘柄」選定「DXグランプリ2020」受賞
- デジタル戦略本部（旧情報システム本部）新設
- プラネット南関東 建替え稼働
- 健康経営優良法人2020認定
- 基幹システム「パラダイス3」稼働

2021（令和3年）

創業当時（1959）
写真中央が現社長 中山 哲也

東大阪市への本社移転（1971）

当社の株式公開の新聞記事（1989）

中山哲也 社長就任（1994）

「オレンジブック」に名称変更（2000）

業界初の総合カタログ「中山商報」（1964）

中山ファイリング㈱設立（1971）

「N・STEP」稼働（1991）

企業メッセージスタート（1995）

東京本社を設置（2002）

初のプライベート・ブランド（PB）商品「光明丹」（1964）

小型コンピュータFACOM230-15を導入（1975）

初の物流センター プラネット九州稼働（1994）

東京証券取引所第一部上場（1996）

社長 中山年頭メッセージ（2003）

最終支払手形（2003年8月）

最終受取手形（2005年12月）

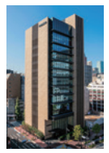
トラスコナカヤマ タイランド 新社屋（2016）

ドイツオフィス（デュッセルドルフ）（2015）

「ポーター賞」受賞（2018）

商品カテゴリー別の16ブランド（統一前）

オレンジブック.ComのWEB画面（2006）


東京本社 新築移転（2014）

テレビ番組放送開始（2017）

トラスコ中山健康保険組合設立（2019）

ブランドロゴ（統一後）（2003）

当時のデータセンター（大阪）（2006）

トラスコナカヤマ インドネシア 新社屋（2019）

プラネット埼玉（2018）

プラネット南関東（2020）