

事業報告 第62期

令和6年1月1日～
令和6年12月31日

お客様にとって最高の利便性を提供することが、 結果として社会貢献につながる

モノづくり現場で必要とされる少量多品種の商品ニーズに的確にお応えするため、積極的な設備投資を継続しました。また、サプライチェーン全体の業務効率化を図り、温室効果ガス排出量の抑制、エネルギーや梱包資材などの資源消費の削減に努めました。

事業の経過及びその成果

第62期 令和6年(2024)12月期の業績

()内 前年比、■ 構成比

売上高
連結 2,950億24百万円 (前年比 +10.0%)
単体 2,940億52百万円 (前年比 +9.9%)

売上総利益率
連結 20.9% (△0.6pt)
単体 20.8% (△0.5pt)

販売費及び一般管理費
連結 417億04百万円 (+6.9%)
単体 413億47百万円 ■ 構成比 14.1%

内)減価償却費 連結 60億44百万円 (△2.6%)

営業利益
連結 199億78百万円 (+7.9%)
単体 197億17百万円 ■ 6.8%

経常利益
連結 200億56百万円 (+7.4%)
単体 198億33百万円 ■ 6.8%

親会社株主に帰属する
当期純利益 連結 160億95百万円 (+31.2%)
単体 159億02百万円 (+30.5%)

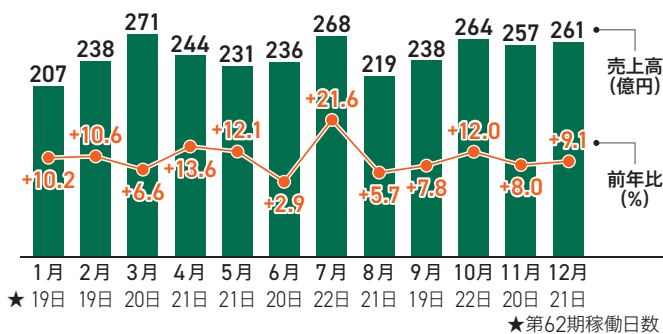
当期純利益 連結 160億95百万円 (+31.2%)
単体 159億02百万円 (+30.5%)

1株当たり
当期純利益 連結 244円09銭 (前年比 +58円04銭)
単体 241円16銭 (前年比 +56円38銭)

1株当たり
年間配当金 54円00銭 (前年比 +7円50銭)

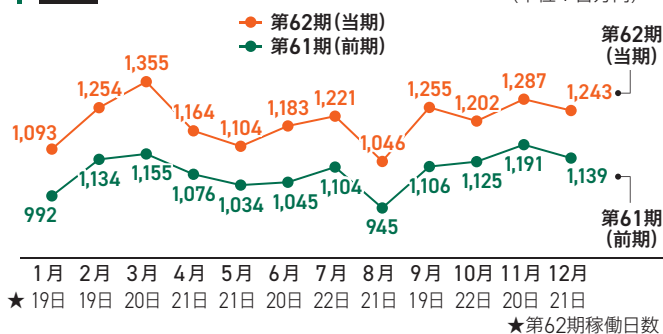
(注) P10～の事業報告の記載金額は全て百万円未満を切り捨てて表示しています。

単体 月別売上高の推移

■ 売上高(億円)
● 前年比(%)

単体 1日当たりの平均売上高

(単位: 百万円)



単体 商品分類別売上高及び構成比

()内 前年比、■ 構成比

切削工具 89億69百万円 (+7.7%)	生産加工用品 218億11百万円 (+10.5%)
工事用品 342億27百万円 (+10.1%)	作業用品 548億18百万円 (+6.7%)
ハンドツール 494億30百万円 (+9.7%)	環境安全用品 560億69百万円 (+16.6%)
物流保管用品 288億61百万円 (+3.7%)	研究管理用品 112億95百万円 (+5.7%)
オフィス住設用品 262億71百万円 (+13.7%)	その他 32億69百万円 (+14.4%)

ビジネスフロー（ ）は前年比

仕入先様
(メーカー)

3,637社
(+128社)

国内メーカー

3,284社
(+112社)

海外メーカー

353社
(+16社)

TRUSCO® (卸売)

連結売上高

2,950億24百万円
(+10.0%)

連結経常利益

200億56百万円
(+7.4%)

得意先様
(小売)

5,652社
(+20社)

ユーザー様

∞
(無限大)

ファクトリールート

連結売上高構成比 66.8%

連結

売上高 1,969億47百万円 (+8.1%)

経常利益 137億07百万円 (+0.9%)

(単位:億円)

1,969

2,104

売上高

第62期
当期

第63期
計画

全国に28か所ある物流センター及び全国に29か所ある在庫保有支店による欠品対策などの在庫施策を実施し、得意先様の利便性向上に努めました。

置き菜ならぬ置き工具「MRO Stocker」や「荷物詰合わせ+ユーザー様直送サービス」を強化するなど、環境負荷の軽減にもつながる営業活動を行いました。

e ビジネスルート

連結売上高構成比 23.1%

連結

売上高 681億59百万円 (+15.3%)

経常利益 57億98百万円 (+30.9%)

(単位:億円)

681

748

売上高

第62期
当期

第63期
計画

約455万アイテムに及ぶ商品データと得意先様のシステムとの連携を強化し、得意先様毎のご要望に合わせた物流加工を行いました。

I-Pack®(アイパック)「高速自動梱包出荷ライン」を活用し、ユーザー様への直送のニーズにお応えしました。

ホームセンタールート

連結売上高構成比 9.1%

連結

売上高 268億25百万円 (+10.6%)

経常利益 2億85百万円 (△30.8%)

(単位:億円)

268

286

売上高

第62期
当期

第63期
計画

建築現場などで働くユーザー様をターゲットとしたプロショップなど、各得意先様に対し売場提案や商流集約に向けた営業活動を強化しました。

ホームセンター各社がEC事業を強化していることから、当社の約61万アイテムに及ぶ在庫と物流設備を活用したサービスを積極的に提案しました。

海外ルート

連結売上高構成比 1.0%

連結

売上高 30億91百万円 (+19.7%)

経常利益 2億70百万円 (+68.2%)

(単位:億円)

30

34

売上高

第62期
当期

第63期
計画

連結売上高には、連結子会社であるトラスコナカヤマ タイランド及びトラスコナカヤマ インドネシアの業績と海外部の諸外国向け販売を含めています。

連結子会社では、在庫アイテムの見直しによりリードタイムを短縮し、現地得意先様、及び仕入先様の開拓を進めることで販売活動を強化しました。

溶接材料商
機械工具商
など

建設関連業
製造業
など

ネット通販企業
など

製造業
一般消費者
など

ホームセンター
プロショップ
など

屋外作業関連
一般消費者
など

海外ディーラー
など

海外製造業
など

事業の経過及びその成果

当社の重要指標の進捗と計画

重要指標		第61期 令和5年12月期(2023) 前期	第62期 令和6年12月期(2024) 当期	第63期 令和7年12月期(2025) 計画
商品	①在庫アイテム数	593,554 _{アイテム} (+31,528)	611,708 _{アイテム} (+18,154)	640,000 _{アイテム} (+28,292)
	②在庫金額	50,848 _{百万円} (+5,555)	55,366 _{百万円} (+4,518)	63,800 _{百万円} (+8,434)
	③総仕入先数	3,509 _社 (+237)	3,637 _社 (+128)	3,760 _社 (+123)
	④ 内) 海外仕入先数	337 _社 (+8)	353 _社 (+16)	373 _社 (+20)
	⑤PB商品売上高	48,313 _{百万円} (+2,437)	50,478 _{百万円} (+2,178)	54,000 _{百万円} (+3,522)
	⑥PB商品売上高構成比	18.0% (△0.4)	17.1% (△0.9)	17.0% (△0.1)
物流	⑦在庫出荷率	92.1% (+0.4)	92.6% (+0.5)	93.1% (+0.5)
	⑧ユーザー様直送個口数	4,868,032 _個 (+1,311,644)	6,257,178 _個 (+1,389,146)	7,700,000 _個 (+1,442,822)
	⑨ユーザー様直送売上高	29,770 _{百万円} (+5,947)	37,204 _{百万円} (+7,428)	43,000 _{百万円} (+5,796)
	⑩備車配達便数	153 _台 (△9)	146 _台 (△7)	131 _台 (△15)
	⑪自社配達便数	123 _台 (+7)	132 _台 (+9)	149 _台 (+17)
	⑫自社配達便率	44.6% (+2.9)	47.5% (+2.9)	53.2% (+5.7)
	⑬出荷1行当たり人件費	152.4 _円 (+3.4)	156.7 _円 (+4.3)	156.0 _円 (△0.7)
メカ テ ロ ア グ	⑭トラスコ オレンジブック 掲載アイテム数	369,000 _{アイテム} (△5,000)	422,000 _{アイテム} (+53,000)	464,000 _{アイテム} (+42,000)
	⑮トラスコ オレンジブック.Com 公開アイテム数	4,108,818 _{アイテム} (+941,630)	4,552,330 _{アイテム} (+443,512)	5,000,000 _{アイテム} (+447,670)
販売	⑯得意先法人数	5,632 _社 (+57)	5,652 _社 (+20)	5,682 _社 (+30)
	⑰MROストッカー導入数	1,203 _件 (+428)	1,414 _件 (+211)	1,615 _件 (+201)
	⑱オレンジコマース接続企業数	2,447 _社 (+214)	2,631 _社 (+184)	2,830 _社 (+199)
デ ジ タ ル	⑲システム受注率	87.1% (+1.9)	88.0% (+0.9)	88.5% (+0.5)
	⑳見積自動化率	27.6% (+5.0)	30.1% (+2.5)	31.5% (+1.4)
	㉑WEB見積依頼率	47.3% (+1.3)	49.2% (+1.9)	50.5% (+1.3)
人事	㉒全従業員数(役員・パート含む)	3,043 _名 (+89)	3,184 _名 (+141)	—
	㉓パートタイマー数	1,370 _名 (+65)	1,464 _名 (+94)	—
	㉔平均年齢(正社員)	39.9 _歳 (+0.1)	39.7 _歳 (△0.2)	—
	㉕1人あたり月平均残業時間	17.9 _{時間} (△0.2)	20.9 _{時間} (+3.0)	—
	㉖平均年収(正社員)	662<699> _{万円} (+1)	720<756> _{万円} (+58)	—
	㉗ キャリア(総合職)	775<823> _{万円} (+4)	840<886> _{万円} (+65)	—
	㉘ エリア	627<663> _{万円} (△6)	687<723> _{万円} (+65)	—
	㉙ ロジス	526<546> _{万円} (+32)	562<581> _{万円} (+36)	—
	㉚ 管理職 の年収 本部長・部長 (役員含まず)	1,388<1,493> _{万円} (△80)	1,579<1,679> _{万円} (+191)	—
	支店長、センター長、 副センター長、本社課長等	1,130<1,209> _{万円} (△9)	1,239<1,315> _{万円} (+64)	—
環境	㉑離職率	5.4% (+0.7)	5.1% (△0.3)	—
	㉒障がい者雇用率	2.8% (+0.1)	3.2% (+0.4)	—
環境	㉓太陽光発電能力 (1時間当たり)	2,793 _{kWh} (±0)	2,793 _{kWh} (±0)	—

(注) 1. ()内は前年比増減。
2. 平均年収(正社員)には執行役員を含んでいます。
3. < >内はファイナンシャルボンドを含む年収。当社は退職金を退職時に一括支給するのではなく、「ファイナンシャルボンド」として年次支払で支給しています。
4. 全従業員数には役員、パートタイマー、出向社員及び子会社現地従業員を含んでいます。
5. 「㉕1人あたり月平均残業時間」には法定内残業を含んでいます。
6. 「㉑離職率」は定年退職者を除く離職率です。

過去10年間の財産及び損益の状況の推移

業績指標

連結開始

(単位：百万円)

期別 区分	第53期 (2015)	第54期 (2016)	第55期 (2017)	第56期 (2018)	第57期 (2019) 〔連結〕	第58期 (2020) 〔連結〕	第59期 (2021) 〔連結〕	第60期 (2022) 〔連結〕	第61期 (2023) 〔連結〕	第62期 (2024) 当期 〔連結〕
売上高	166,565	177,053	195,096	214,297	220,674	213,404	226,833	246,453	268,154	295,024
売上 総利益率	21.5%	21.7%	21.2%	21.2%	21.3%	21.5%	21.0%	21.2%	21.5%	20.9%
販売費及び 一般管理費	22,788	24,198	27,114	31,127	33,237	34,891	34,673	37,493	39,003	41,704
営業利益	12,976	14,163	14,276	14,364	13,797	11,017	12,997	14,667	18,519	19,978
経常利益	13,211	14,433	14,581	14,642	14,197	11,559	13,555	15,065	18,669	20,056
(注)4 当期純利益	8,242	9,963	10,173	9,722	9,613	8,007	11,596	10,626	12,268	16,095
(注)1・3 1株当たり 当期純利益	124円98銭	151円08銭	154円28銭	147円44銭	145円78銭	121円43銭	175円86銭	161円15銭	186円05銭	244円09銭
配当金	62.50銭	76.00銭	39.00銭	37.00銭	36.50銭	30.50銭	35.50銭	40.00銭	46.50銭	54.00銭
純資産	97,777	105,836	113,680	120,648	127,478	132,960	142,426	151,002	160,716	173,996
自己資本 利益率 (ROE)	8.7%	9.8%	9.3%	8.3%	7.5%	6.1%	8.4%	7.2%	7.9%	9.6%
総資産	120,141	128,044	147,363	170,216	196,094	208,854	222,657	225,207	244,878	270,290
(注)2・3 1株当たり 純資産額	1,482円65銭	1,604円89銭	1,723円87銭	1,829円54銭	1,933円13銭	2,016円28銭	2,159円86銭	2,289円92銭	2,437円26銭	2,638円68銭
総資産 経常利益率 (ROA)	11.5%	11.6%	10.6%	9.2%	7.2%	5.7%	6.3%	6.7%	7.9%	7.8%
自己資本 比率	81.4%	82.7%	77.1%	70.9%	65.0%	63.7%	64.0%	67.1%	65.6%	64.4%

(注) 1. 「1株当たり当期純利益」は、期中平均発行済株式数から期中平均自己株式数を控除した株式数に基づき算定しています。

2. 「1株当たり純資産額」は、期末発行済株式総数から期末自己株式数を控除した株式数に基づき算定しています。

3. 当社は平成29年(2017)1月1日付で普通株式1株につき2株の株式分割を行っています。このため「1株当たり当期純利益」及び「1株当たり純資産額」につきましては、第53期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算出しています。

4. 当社は令和元年(2019)12月期より連結決算に移行しました。このため令和元年(2019)12月期以降につきましては、親会社株主に帰属する当期純利益となります。

キャッシュ・フローの状況の推移

連結開始

(単位：百万円)

期別 区分	第53期 (2015)	第54期 (2016)	第55期 (2017)	第56期 (2018)	第57期 (2019) 〔連結〕	第58期 (2020) 〔連結〕	第59期 (2021) 〔連結〕	第60期 (2022) 〔連結〕	第61期 (2023) 〔連結〕	第62期 (2024) 当期 〔連結〕
営業活動による キャッシュ・フロー	9,336	6,459	8,932	6,928	10,998	15,068	15,926	12,178	14,802	13,021
投資活動による キャッシュ・フロー	△5,083	△7,806	△16,628	△18,144	△19,707	△8,743	△4,596	△5,165	△13,113	△18,267
財務活動による キャッシュ・フロー	△1,575	△2,262	7,424	12,492	14,558	7,722	△2,243	△9,110	1,932	3,238
現金及び現金同等物の 期末残高	14,296	10,682	10,412	11,685	18,330	32,344	41,449	39,400	43,085	41,135

拠点数

95 か所

● 本社 2 か所

● 国内営業拠点 59 か所 (うち在庫保有支店 29 か所)

● 国内物流拠点 28 か所 (うちストックセンター 11 か所)

海外拠点 6 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
トラスコナカヤマ USA
仕入先開拓オフィス: ドイツ、台湾、タイ
※香港オフィスは令和7年(2025)2月1日開設)

プラネット新潟

● 30 か所目

所在地: 新潟県三条市福島新田

建屋竣工: 令和8年(2026)2月

出荷開始: 令和8年(2026)8月(予定)

敷地面積: 7,956坪(26,300㎡)

延床面積: 約14,622坪(48,338㎡)(予定)

中部

東部

首都圏

西部

近畿

プラネット愛知

● 29 か所目

所在地: 愛知県北名古屋市沖村白弓1-1

建屋竣工: 令和7年(2025)2月

出荷開始: 令和8年(2026)7月(予定)

敷地面積: 12,595坪(41,634㎡)

延床面積: 26,802坪(88,602㎡)

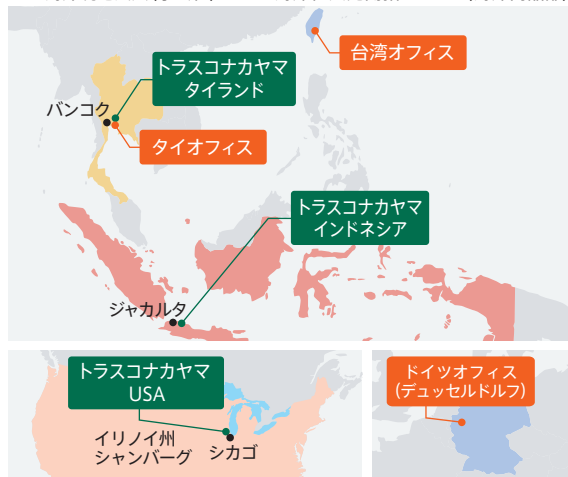
海外現地法人
(子会社)

拠点数 3 か所

海外仕入先開拓オフィス
(海外商品部)

拠点数 3 か所

■...海外現地法人(子会社) ■...海外仕入先開拓オフィス(海外商品部)



営業・物流拠点

★は自社所有物件

東部

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

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	★

中部

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

近畿

36	プラネット滋賀 竜王支店	滋賀県蒲生郡竜王町 小口1140-3	★
37	京都支店	京都府京都市下京区新町通七条 下ル東塩小路町593番地 トラスコクリスタルビル3階	★
38	HC西日本物流センター	奈良県奈良市上深川町755-6	★
39	奈良ストックセンター	奈良県奈良市上深川町758-6	★
40	東大阪ストックセンター	大阪府東大阪市新庄西4番12号	★
41	堺ストックセンター	大阪府堺市西区浜寺石津町東 1丁目5番45号	★
42	大阪本社 大阪支店 東大阪支店 HC大阪支店 通販大阪支店	大阪府大阪市中央区本町 四丁目2番5号 トラスコセントラルビル	★
43	プラネット大阪 南大阪支店	大阪府堺市堺区石津北町81番1	★
44	プラネット神戸	兵庫県神戸市中央区港島中町 1丁目3-5	★
45	神戸支店	兵庫県神戸市兵庫区水木通 2丁目1番9号 中山記念会館5階	★
46	姫路支店	兵庫県姫路市北条448-26	★

西部

47	プラネット山陽 岡山支店	岡山県岡山市北区天瀬4-15	★
48	岡山ストックセンター	岡山県岡山市南区福成2丁目16-35	★
49	米子支店	鳥取県米子市米原8丁目15-14	★
50	福山支店	広島県福山市曙町2丁目4-13	★
51	広島支店	広島県広島市西区中広町1丁目20番1号	★
52	周南支店	山口県周南市久米中央2丁目5番3号	★
53	宇部支店	山口県宇部市大字中野開作395-5	★
54	高松支店	香川県綾歌郡宇多津町字吉田4001番77	★
55	高松ストックセンター	香川県高松市朝日町2丁目3番1号	★
56	徳島支店	徳島県徳島市応神町中原字中原23	★
57	松山支店	愛媛県松山市久万ノ台1068番4	★
58	小倉支店	福岡県北九州市小倉北区貴船町7番1号	★
59	博多ストックセンター 福岡支店	福岡県福岡市博多区竹下2丁目 4番14号	★
60	プラネット九州 鳥栖支店	佐賀県鳥栖市姫方町1651	★
61	HC九州物流センター	福岡県久留米市北野町中1956-1	★
62	長崎支店	長崎県長崎市大橋町23-4	★
63	熊本支店	熊本県熊本市中央区山崎町66-7 熊本中央ビル5階	★
64	大分支店	大分県大分市向原東1丁目3番28号	★
65	鹿児島支店	鹿児島県鹿児島市東開町3番地68	★
66	沖縄支店	沖縄県浦添市牧港5-6-8 沖縄県建設会館5階	★

(注) 33小牧支店は令和7年(2025)5月より北名古屋支店へ名称変更し
以下へ移転予定
愛知県北名古屋市沖村白弓1-1

子会社の現況

TRUSCO THAILAND トラスコナカヤマ タイランド



代表取締役社長
原田 和明

トラスコナカヤマ タイランド 社屋
敷地面積:3,310坪(10,942㎡) 延床面積:1,431坪(4,731㎡)

会社概要

商号: TRUSCO NAKAYAMA CORPORATION(THAILAND)LIMITED
トラスコ中山株式会社担当役員: 山本 雅史 取締役: 東 則博
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)
設立: 平成22年(2010)9月 出資比率: 99.9%
設備投資額: 土地2.5億円/建物2.1億円 など
所在地: サムットプラカーン県バンブリー郡
(スワンナプーム国際空港から南に13km)
TIP7 789/8 Moo9, Bangpla Bangplee Samutprakarn 10540
THAILAND
実績推移▶▶▶P46参照

TRUSCO INDONESIA トラスコナカヤマ インドネシア



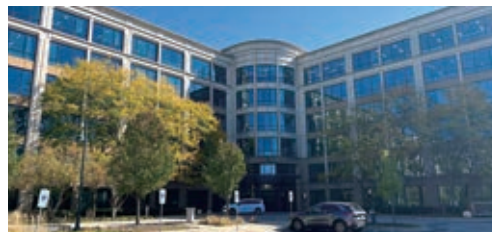
代表取締役社長
宅野 洋平

トラスコナカヤマ インドネシア 社屋
敷地面積:4,894坪(16,178㎡) 延床面積:3,155坪(10,430㎡)

会社概要

商号: PT.TRUSCO NAKAYAMA INDONESIA
トラスコ中山株式会社担当役員: 山本 雅史 監査役: 東 則博
事業内容: プロツール(工場用副資材)の卸売業
資本金及び資本剰余金: 3,788億ルピア(約32億円)
設立: 平成26年(2014)12月 出資比率: 99.9%
設備投資額: 土地11.3億円/建物6.4億円 など
所在地: 西ジャワ州パカン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. 実績推移▶▶▶P47参照

TRUSCO USA トラスコナカヤマ USA



代表取締役
武中 駿介

トラスコナカヤマ USA が入居するビル

会社概要

商号: TRUSCO NAKAYAMA USA, INC.
トラスコ中山株式会社担当役員: 中井 一雄 担当部長: 八島 剛志
事業内容: プロツール(工場用副資材)の調達
資本金: 100万USD(約1.4億円) 設立: 令和6年(2024)9月
出資比率: 100%
所在地: 米国イリノイ州シャンバーグ
(シカゴ・オヘア国際空港から西に11km)
10 N. Martingale Road, Suite 400, Schaumburg,
Illinois 60173, USA

具体的な取組み

商品

国内外3,637社の仕入先様と連携した豊富な品揃え

「トラスコなら、ある」を実現するための商品登録アイテム数699万SKU

業界初の独自の視点で開発されたプライベート・ブランド「TRUSCO」



プライベート・ブランド「TRUSCO」

物流

同機能・類似品でも全て揃う61万アイテムの在庫

「高密度収納」と「高効率出荷」を実現する最先端の物流機器

固定費型物流で即納する278台の配達便(備車146台/自社132台)

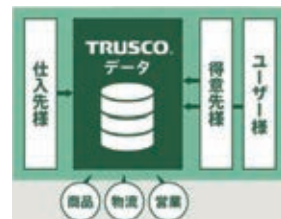


AutoStore(オートストア)
(高密度ロボット収納システム)

デジタル

商品・物流・営業データを「核」として蓄積

サプライチェーン全体で様々なデジタルサービスを展開



「核」となるデータを蓄積

販売

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

「ニアワセ+ユーチョク」(荷物詰合わせ+ユーザー様直送)、修理工房「直治郎」など環境保全につながるビジネスを展開

カタログ

商品検索における一覧性に特化した「トラスコ オレンジブック」

商品検索や最新データの取得ができる商品検索サイト「トラスコ オレンジブック.Com」



モノづくり大辞典
「トラスコ オレンジブック」

当期の主要な設備投資

プラネット愛知 新築工事

所在地: 愛知県北名古屋市沖村白弓1-1

出荷開始: 令和8年(2026)7月(予定)

投資総額(予定): 約300億円

当期の投資総額: 141億7,900万円

敷地面積: 12,595坪(41,634㎡)

延床面積: 26,802坪(88,602㎡)

建物構造: 複合構造(柱RC梁S構造)

免震構造

階数: 倉庫4階、事務所4階

能力: 出荷行数100,000行/日

保管点数: 100万アイテム

出荷金額: 1,000億円/年(最大)

設計・施工: 大成建設株式会社



プラネット愛知建設状況(撮影日: 2025年1月)

プラネット新潟 新築工事

所在地: 新潟県三条市福島新田

出荷開始: 令和8年(2026)8月(予定)

投資総額(予定): 約180億円

当期の投資総額: 53億3,600万円

敷地面積: 7,956坪(26,300㎡)

延床面積: 14,622坪(48,338㎡)(予定)

建物構造: 複合構造(柱RC・梁S造)

免震構造

階数: 倉庫4階、事務所3階

設計: 株式会社日建設

施工: 鹿島建設株式会社



プラネット新潟完成予想図

資金調達に関して

第62期令和6年(2024)12月31日現在における現金及び預金残高は413億円(前年比19億円減)となりました。当期は1年内返済予定の長期借入金85億円の返済を実施し、積極的な設備投資に伴う事業拡大に対応した安定的な資金繰りを行うことを目的として、長期借入による150億円の資金調達を実施しました。

資金調達推移表

期別 区分	第55期 平成29年 (2017)	第56期 平成30年 (2018)	第57期 令和元年 (2019)	第58期 令和2年 (2020)	第59期 令和3年 (2021)	第60期 令和4年 (2022)	第61期 令和5年 (2023)	第62期 令和6年 (2024)	第62期末 借入金残高	第62期末 現金及び 預金残高
長期借入金	100億円	150億円	—	100億円※1	—	—	150億円	150億円	465億円※2	
返済							△100億円	△85億円		
短期借入金	—	—	170億円	—	—	—	—	—	100億円	
返済						△70億円				
合計	100億円	150億円	170億円	100億円	—	△70億円	50億円	65億円	565億円	413億円

※1. 第58期令和2年(2020)12月期の長期借入金による資金調達は、新型コロナウイルス感染症拡大による経済危機の可能性を踏まえ実施しました。

※2. 長期借入金残高465億円の内、第63期令和7年(2025)12月期に15億円の返済を予定しています。



主要な
借入先

その他の電子提供
措置事項

対処すべき課題

第63期 令和7年(2025)12月期計画

連結業績	第62期 令和6年12月期 (2024) 当期	第63期 令和7年12月期 (2025) 計画
売上高	2,950億24百万円 (+10.0%)	3,174億30百万円 (+7.6%)
売上総利益率	20.9% (△ 0.6pt)	20.7% (△ 0.2pt)
販売費及び一般管理費	417億04百万円 (+6.9%)	445億70百万円 (+6.9%)
内)減価償却費	60億44百万円 (△ 2.6%)	57億67百万円 (△ 4.6%)
営業利益	199億78百万円 (+7.9%)	211億30百万円 (+5.8%)
経常利益	200億56百万円 (+7.4%)	211億70百万円 (+5.6%)
親会社株主に帰属する当期純利益	160億95百万円 ^{※1} (+31.2%)	145億20百万円 (△ 9.8%)
1株当たり当期純利益	244円09銭 (+58円04銭)	220円20銭 (△23円89銭)
1株当たり年間配当金	54円00銭 (+7円50銭)	55円50銭 (+1円50銭)

(注) ()内は前年比増減。

※1.旧大阪本社売却等に伴う特別利益27億78百万円を計上しています。

「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。

- 2030年までに在庫100万アイテムを保有できる企業になりたい。
- 1日24時間受注、1年365日出荷できる企業になりたい。
- 欠品、誤受注、誤出荷のない企業になりたい。
- 棚卸作業のない企業になりたい。
- 問屋であってもユーザー様直送をストレスなくできる企業になりたい。
- お見積りに瞬時にお応えできる企業になりたい。
- 業界「最速」「最短」「最良」の納品を実現できる企業になりたい。
- 可能な限り環境負担の小さい企業になりたい。
- リサイクル、リユース、リターナブルにも積極的な企業になりたい。
- 日本のモノづくりを支えるプラットフォームになりたい。
- 業界の常識、習慣、定説、定石を塗り替えることのできる企業になりたい。

取組み強化中のサービス

置き薬ならぬ置き工具「MROストッカー」

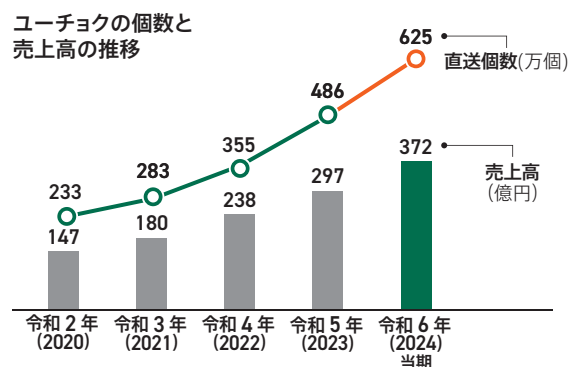
MROストッカーは、日本で長年親しまれているビジネスモデル「置き薬」の工具版です。MROストッカーに、ユーザー様が希望される消耗品を当社の在庫として置かせていただくことで、製造現場の「今すぐ欲しい」にお応えしています。

MROストッカー
特設サイト

導入数 1,414件

大好評 「ニアワセ+ユーチョク」
(荷物詰合わせ+ユーザー様直送)

「ニアワセ+ユーチョク」は、お客様からのご注文を1つの箱に「ニアワセ」(荷物詰合わせ)して、直接モノづくり現場へ「ユーチョク」(ユーザー様直送)でお届けするサービスです。令和8年(2026)7月稼働予定のプラネット愛知では、最先端の物流機器を導入し、この機能を飛躍的に向上させ、問屋による「ニアワセ+ユーチョク」を物流の常識にしていきます。



経営管理本部

本質を追求し、
強固な成長基盤を構築

取締役
経営管理本部 本部長 兼
デジタル戦略本部 本部長 兼
オレンジブック本部 本部長

かずみ あつし
数見 篤

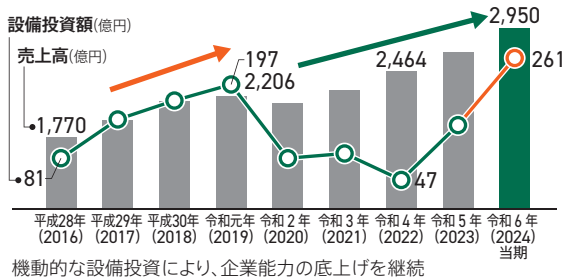


売上高3,000億円を突破し、次なるステージに向けた強固な成長基盤を構築していきます。日本のモノづくりや流通を力強く支え続けるため、常に本質を追求し、顧客視点を貫いた物流、システム、商品に経営資源を適切に配分すると同時に、社員一人ひとりが可能性を最大限発揮できる環境を整え、企業成長の礎とします。会社の能力を高め、長期的に利益を拡大させることにより、ステークホルダーの皆様との共創を目指します。

62期の取組みと成果

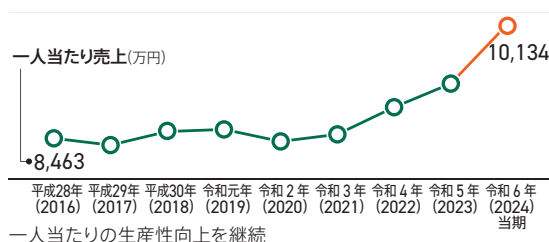
成長を支える強固な基盤づくり

各種能力目標（P17参照）を達成するため、物流機能、システム強化等へ261億円の投資を行いました。流通の変革期において、独創的なサービスをいち早く構築するため、企業の能力強化に積極的に資金を配分しました。同時に第62期末の自己資本比率は64.4%を維持し、機動的な資源配分が可能な状態を維持しています。



社員一人ひとりの能力を最大限に発揮する

デジタルとしくみの融合の推進、人材への投資を通じ、社員一人ひとりの能力を最大限に引き出しながら、お客様の利便性向上、業務効率化、生産性向上を実現し、一人当たりの売上（売上高/社員数）は、1億134万円、経常利益は、200億円となりました。変化する環境に対応しつつ持続的成長の基盤を築いています。



63期のミッション

大型物流センターを基軸とした新たな顧客体験の創出

人口減少、購買行動の変化を見据え、2026年に稼働するプラネット愛知、プラネット新潟を基軸にした物流能力、品揃え等の強化に経営資源を配分します。デジタルも駆使し、当社にしかできないサービスを拡充させ、顧客体験の向上を図り、ニアワセ＋ユーチョクサービス等の独自サービスを浸透させていきます。



2026年稼働予定のプラネット愛知(延床面積26,802坪)

会社の成長と共に人が成長する

成長したいという意味と、目の前の仕事に前向きに真摯に取り組む姿勢こそが、人材の本質だと考えています。会社が成長すると、必然的に新たな挑戦や困難な機会が生まれます。これらに取り組むことで、個人の能力は向上し、人材として成長していきます。63期においても、会社の成長基盤をしっかりと築き、自覚を持った社員が積極的に挑戦し、成長する機会を生み出していきます。



2025年入社新入社員内定式(2025年新入社員129名)

商品本部

『日本のモノづくりを止めない』
お客様目線での仕入を追求する

取締役
商品本部 本部長
トラスコナカヤマ USA 担当役員

なかい かずお
中井 一雄



お客様が求める多種多様な商品を、素早く確実にお届けしたい。
そのために『モノづくり現場に必要なものが何でも揃う』という環境を追求してまいります。
徹底的に市場を分析し、求められる商品の採用と開発を実施いたします。
信頼されるプロツールサプライヤーとして、営業・物流・デジタルの力を最大限に発揮し、
お客様の利便性向上に繋げてまいります。

62期の取組みと成果

商品採用基準の見直し

商品をより早くお届けするために、在庫採用の基準を見直し品揃え拡大に注力した。在庫アイテム数は61.1万SKU（前期比+1.8万SKU）に拡大。
その中でも、有事の際など緊急の需要にも対応できる災害対策品の品揃えと在庫数量を全国の物流センターに増強した。



プラネット神戸（物流センター）にある災害対策品在庫の一例

プライベート・ブランド商品のブラッシュアップ

モノづくり現場の『定番』となることを目指し、PB商品ラインナップの見直しを推進。

樹脂台車カルティオやスポットエアコンを中心に、ブラッシュアップを実施した。その結果、カルティオは売上金額が5.7億円（前期比+1.5億円）、スポットエアコンは6.7億円（前期比+2億円）に向上した。



ブラッシュアップした主なプライベート・ブランド商品

63期のミッション

品揃えを極めることで、 お客様の課題解決に繋げる

豊富な在庫数量と同等品の品揃えを充実させることで欠品を防ぎ、『欲しいモノが直ぐ手に入る』環境を構築する。



- ① 発注・問合せ・入出荷作業・支払などの日常業務がワンストップになり、業務負荷が低減されることで人手不足に対応する
- ② 不測の事態によりサプライチェーンが寸断されても、商品を在庫から安定供給することで、お客様の事業継続をバックアップ



安全・作業靴は各種サイズ
12,000SKUをラインナップ



モノづくりに欠かせない切削工具は
16メーカー、110,000SKUの在庫を完備

マーケットインの商品採用と開発

市場動向を捉え、お客様目線で商品の採用を積極的に進める。また、市場に浸透する商品は何かを追求し、ニーズにあった価格設定とスペックで商品開発を行う。



災害時だけではなく、作業現場や
レジャーなど幅広いシーンで活躍する
ポータブル電源



DCモーターを搭載した
省エネ仕様の全閉式アルミ
羽根工場扇

物流本部

「トラスコなら、ある」
利便性の根幹の徹底強化と、
持続成長可能な物流を構築する

取締役
物流本部 本部長

なかやま たつや
中山 達也

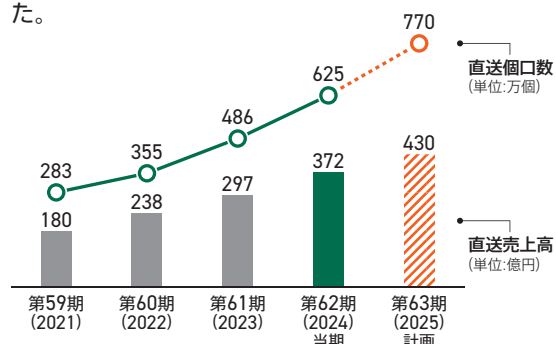


モノづくりに必要なものが必要な時に「トラスコなら、ある」「トラスコなら、すぐに届く」ことこそ、お客様が当社に最も期待することです。設備投資も在庫アイテムの拡大も、すべてはその実現のため。利便性の根幹部分の強化を進めてまいります。また、近い将来に今とは次元が異なる人手不足が想定されます。プロセスの自動化と生産性向上により、持続成長可能な物流を構築していきます。

62期の取組みと成果

■ニアワセ+ユーチョコの強化

ニアワセ（荷物詰合わせ）やユーチョコ（ユーザー様直送）に対するお客様のニーズがさらに拡大し、ユーチョコ個口数は625万個、売上高は372億円となりました。急増する出荷数に対応すべく、自動梱包ラインを増設するなど、出荷能力強化を行いました。



■在庫の品揃え・保有能力を拡大

約3.8万点の新規在庫を採用するなど、在庫アイテム数は61.1万SKU（前期比+1.8万SKU）、在庫総個数は6,020万個、（同+326万個）に拡大しました。最適な在庫保有のために在庫管理システム「ZAICON（ザイコン）3」を改修すると共に、在庫保有能力を最大化すべく、フリーロケーションシステムの活用等の取組みを進めました。

■新規商品を全国で拡大



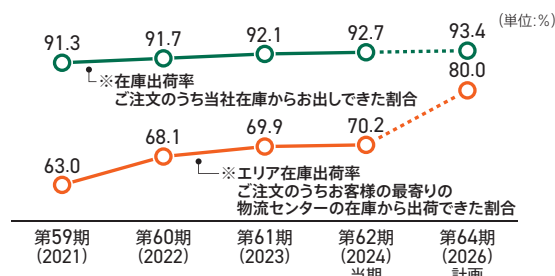
■フリーロケーションの考え方 在庫場所を固定せず、スペースを最大活用する配置を自動算出



63期のミッション

■「欠品のないトラスコ」を目指す

60万アイテムを超える在庫のラインナップは当社の競争力の源泉。しかしながら、肝心なことは、それらが「必要な時に」「お客様の最寄りの物流センターに」「常にある」ことです。「欠品のないトラスコ」を目指し、まずは各物流センターの「エリア在庫出荷率※」を現状の70.2%から、2026年末迄に80.0%に改善していきます。



■持続成長可能な物流に

生産年齢人口減が確実な中で、人手に依存した物流では持続困難であり、自動化設備の投入は必要不可欠です。一方で、設備投資に見合ったコストコントロールをしなければ、能力強化を継続的に行うことができません。自動化の推進と共に、業務プロセスの改善によって生産性を徹底して向上し、持続可能な物流体制を構築していきます。



I-Pack® (アイパック) [高速自動梱包出荷ライン]



Auto Store (オートストア) 高密度ロボット収納システム

デジタル戦略本部

自社のみならず、
サプライチェーン全体の
業務効率化を追求する

取締役
経営管理本部 本部長 兼
デジタル戦略本部 本部長 兼
オレンジブック本部 本部長

かずみ あつし
数見 篤



日本のモノづくりを支えるサプライチェーンにおいて、仕入先様、問屋、得意先様、そしてユーザー様へと商流のなかで、受発注や見積り、また様々な問合せなど膨大な手間が発生しています。ユーザー様が商品を注文すればメーカーまで一気通貫でつながり、手間やストレスがかからないデジタルサプライチェーンプラットフォームの構築に注力しています。

62期の取組みと成果

簡便なデジタルプラットフォームづくり

- 2020年を起点に「業務の自動化」を合言葉に、デジタルサプライチェーンプラットフォームづくりを進めています。
- 業務プロセスの見直しを起点に、DXを推進しデータの利活用、生産性向上に努めています。

仕入先様 3,637社 > TRUSCO > 得意先様 5,652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 POLARIC	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

圧倒的なスピード・利便性を実現するDX

ビジネスの現場が分かるデジタル組織づくり

- デジタル人材を語る前に、各現場に入り込み業務の本質を理解することを重視しています。
- 個のスキルアップと共に、スペシャリストとゼネラリスト、また業務部門とのチームワークを大切にしています。



大阪本社のデジタル戦略本部メンバー

63期のミッション

問屋が果たす役割をデジタルで追求する

- ユーザー様から一気通貫の受発注ECサイト「オレンジブック.Com クロス」を2月にリリースしました。
- 受発注や見積りなど、アナログな業務の手間を減らし、サプライチェーン全体の効率化を図ります。

見積ナシ。その場で即決・即注文
販売店様経由のデジタル購買 TRUSCO オレンジブック.Com X CROSS

在庫61万 アイテム保有	簡単に 注文できる	多様な 配送形態
 61万点以上の 在庫から最短納品	 リアルタイムで 価格・納期がわかる	 ユーチョク (運送業者からお届け)  販売店様からお届け  ユークル (当社物流拠点で 商品引取)

セキュリティ対応

- DX推進と共に、セキュリティ対応は重要と位置づけ、高度化するサイバー攻撃や情報漏洩リスクの管理強化に取り組んでいます。
- デジタル・ガバナンス機構の設置、サイバーセキュリティ監視、攻撃訓練や教育の実施、ルールの徹底や知識向上を行い全社での管理レベル向上を図っています。

対策の方針

・AIによる攻撃
予兆の監視と
検知
・アクセス制御
認証の強化

・バックアップ
データを隔離
して保護
・不正操作の
予兆監視

・セキュリティ
機器による
多層の防御壁
・分散化、冗長化
による対策

営業本部

日々変化するお客様の
課題・価値観を的確に把握し、
機能強化を図る

上席執行役員
営業本部 本部長

やまもと まさし
山本 雅史



ビジネス環境が目まぐるしく変化する今、お客様の抱える課題は多岐にわたります。過去と同じやり方、サービスでもお客様の価値観は変化していくため、私たち営業はその声を丁寧に聞き留め、お客様の課題やご要望を正しく把握しなければなりません。自社目線ではなく、常にお客様目線で、当社独自のサービスを更に磨きこみ、課題の解決と新たな価値を創出することで、お客様のお役に立ち続けます。

62期の取組みと成果

当社独自のサービスで
お客様の課題解決に取り組む

ファクトリールート 1,969億47百万円 (前年比+8.1%)

- 「MROストックカー」、「ニアワセ+ユーチョク」、「なおしろう直治郎」等、当社だからできるサービスで得意先様、ユーザー様の課題に合わせた解決策を提案し、お客様のお困りごと解決に注力しました。
- 当社の物流体制や販売網を活用し、仕入先様の業務効率化に貢献することで、新たな顧客層の獲得や市場シェアの拡大を実現しました。

eビジネスルート 681億59百万円 (前年比+15.3%)

- 最新の物流機器と独自の物流サービスを活用した多様な納品方法の実現、システム連携の強化による納期精度の向上や商品データベースの充実等、得意先様ごとの要望に合わせたサービスを提供し、他社との差別化を図りました。

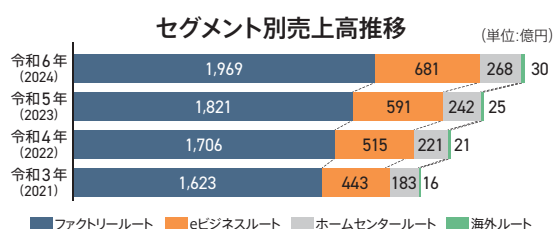
ホームセンタールート 268億25百万円 (前年比+10.6%)

- 当社の豊富な在庫アイテムと物流体制を活用し、得意先様の店舗の品揃え強化、ECサイトの充実に取り組んだ結果、当社をご指名いただく機会が増加しました。

海外ルート 30億91百万円 (前年比+19.7%)

- 現地法人では新規顧客の開拓や市場にマッチした商材の現地調達を加速させました。輸出ビジネスでは特恵関税を有効活用し価格競争力を高め現地ニーズに応えました。

セグメント別売上高推移



63期のミッション

ビジネス環境の変化へ対応

ビジネス環境の変化により求められる調達・供給方法は多様化しますが、当社の在庫力、物流力を活かし、サプライチェーン全体の高効率化を実現します。また「ニアワセ+ユーチョク」による納期半減やスマホで簡単に注文でき、お渡しまで最短15分を実現した「ユークル」(ユーザー様商品引取りサービス)など、従来の納品方法にとらわれない柔軟なサービスでお客様のご要望にお応えします。



「ユークル」での大物商品のお引取り、24時間お引取り可能なご来店ボックス

究極の即納による利便性追求

MROストックカー(設置件数:1,600件以上を予定)のラインナップを定期的に見直し、新商品や業務改善に役立つ製品などを組み込むことで、最適な調達環境のご提供や生産性向上、業務改善に貢献します。また、医療業界をはじめとする製造業以外のお客様にも活用いただけるよう、サービスの向上を図ります。



「MROストックカー」をご利用中のお客様

オレンジブック本部

お客様のニーズに合わせて、
紙カタログやWEBサイトで応え続ける

取締役
経営管理本部 本部長 兼
デジタル戦略本部 本部長 兼
オレンジブック本部 本部長

かずみ あつし
数見 篤



「オレンジブック」は、工事・作業現場でのプロツール総合カタログとして、毎年発行しています。2025年版は、掲載商品数が約42万点に上ります。オレンジブックの価値は「掲載商品のうち約90.5%が弊社物流センターにて在庫保有していること」で、商品カタログに留まらず、即納品カタログとしてお客様からご評価、ご支持を頂いています。また、オレンジブック製作で培ってきた商品データベースは、販売店様への貸出提供も行うことで販売店様のビジネス拡大や業務効率化にも注力をしています。

62期の取組みと成果

紙カタログの重要性を再認識

2025年版トラスコ オレンジブック

オレンジブック基本ポリシー

「取扱いをする以上は在庫をする」＋
「在庫をする以上はオレンジブックに掲載する」



総発刊部数
約15万部!!
モノづくり現場の
定番カタログ

モノづくり大辞典「トラスコ オレンジブック」

(ポイント)

- ・掲載アイテムは約42.2万点（＋約21万点増加）
- ・掲載品の約90.5%が当社在庫品
- ・商品の特長や違いをより分かりやすく表現

紙カタログの重要性

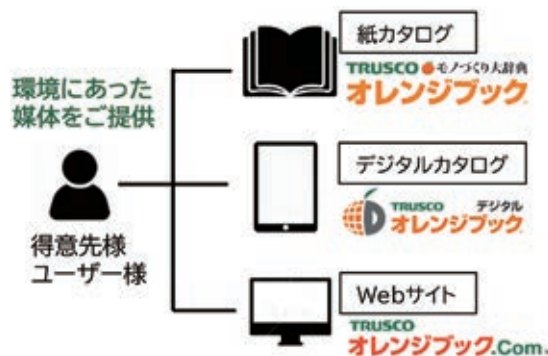
モノづくりユーザー様の現場では、商品検索のWEB化が進む一方、依然として紙カタログを求めるニーズが高いです。

	特長	利用環境
紙カタログ	・俯瞰的に商品ラインナップを把握しやすい ・同等品でまとまっている為比較検討しやすい	・スマホ等電子機器の持ち込めない製造現場 ・インターネット環境がない現場
WEBサイト	・キーワードでの絞り込みで、欲しい商品が直ぐに見つかる ・常に最新の情報を把握しやすい	・ネット環境が整った事務所等 ・外出先でも各種デバイスで利用可能

63期のミッション

商品選定に最適な環境の構築

商品選定をするユーザー様の利用シーン、環境に応じて、最適な媒体を最適な環境でお届けします。



オレンジブックジュニア・工事BOOKの刷新

選りすぐりのラインナップで、見やすく・探しやすく・使いやすいカタログへと進化します。



オレンジブック ジュニア

- ・オレンジブックの全てのカテゴリを一冊で網羅したカタログ
- ・カテゴリ毎に当社販売実績トップの商品でラインナップ



工事BOOK

- ・工事関連ユーザー様の必需品を網羅
- ・定番品を押さえつつ、魅力ある新商品を数多くラインナップ



やさしさ、未来へ
について

当社では、サステナビリティという言葉が広まる25年以上前から、「やさしさ、未来へ」という環境理念を掲げ環境活動を行ってきました。現在では、社会活動やガバナンスも含めた未来への取組みを総称して、TRUSCO「やさしさ、未来へ」プロジェクトとして、様々な取組みを行っています。



Environment

環境 事業を通じた環境活動

当社では事業活動における環境負荷の軽減、環境に配慮したプライベート・ブランド(PB)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り組むことで、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。



1 商品を仕入れる

- ・在庫を持つことによる環境負荷軽減 **1,590t削減**※
※各施策の実績から算出した令和6年(2024)1年間でのCO₂排出削減貢献量

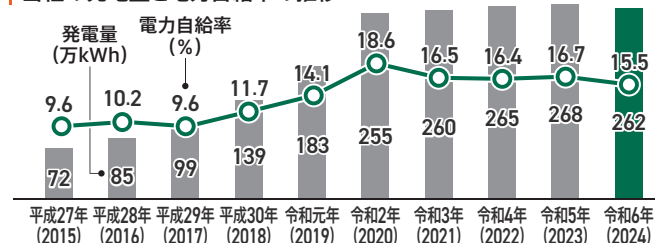
- ・「TRUSCO」商品の環境対応
自社ブランド「TRUSCO」の商品企画開発において「省資源」「ゴミを減らす」「長く使える」など環境基準を定め、環境に配慮した商品開発を進めています。

2 自社設備での環境負荷軽減

- ・トラスコ発電所[19か所]
当社では事業所の新設時には太陽光発電パネルを設置しております。



当社の発電量と電力自給率の推移



3 商品を届ける

- ・固定費型物流による環境負荷軽減 **5,130t削減**
当社からお客様への商品のお届けは、お客様の近くの物流センター(全国28か所)から固定ルートで行っており、宅配便による出荷と比べてお届けにかかる梱包資材の使用、CO₂排出量を削減することができます。

- ・「ニアワセ+ユーチョク」による環境負荷軽減 **3,285t削減**
「ニアワセ+ユーチョク」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(625万個/年)。納期が短縮されるだけでなく、梱包資材やCO₂排出量の削減につなげていきます。



「ニアワセ+ユーチョク」
動画

4 商品を使う

- ・置き薬ならぬ置き工具 **5,661t削減**
「MROストッカー」
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。

MROストッカー



特設サイト

- ・修理工房「直治郎」サービス **1,235t削減**



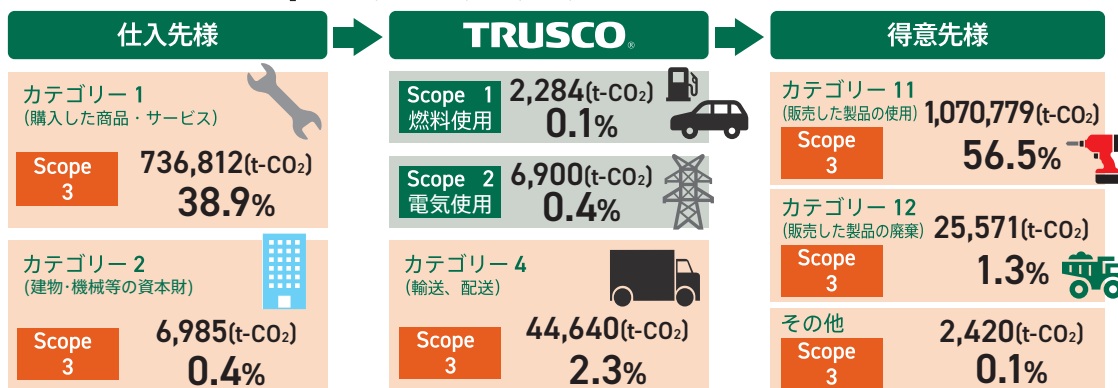
なおしろう
直治郎サイト

環境 気候変動リスク・機会への対応について

Environment

当社はいつの時代も人や社会のお役に立ち続けるため、「やさしさ、未来へ」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)

当社の事業活動にかかるCO₂排出量(令和5年(2023)実績)



※%表記は構成比

※Scope 1:

燃料使用による直接排出量

Scope 2:

他社からのエネルギー供給による間接排出量

Scope 3:

Scope 1、2以外のサプライチェーンに係る間接排出量



気候変動リスク・
機会への対応について

「企業には社員が安心して長く働き続けられる職場環境を提供する義務がある」という考えのもと、多様な人材がより活躍できる環境づくりと、全社員が各種制度を利用しやすい環境を整えています。

女性の活躍・登用

当社では平成18年(2006)頃から女性社員比率引上を目標に掲げ、採用活動や働き続けやすい職場づくりを進めています。また新任管理職に占める女性社員の割合を高めることを目標に取り組んでいます。令和6年(2024)1月には当社初の女性部長が誕生しました。

また、令和6年(2024)に「提案女子会」を新設しました。立候補者により決定した女性社員が月に1度の経営会議に参加し、改善・改良・成長提案を行う制度です。第63期は全国から合計4名の女性社員が参加しています。

働きやすさに関する指標 ※1

	令和5年 (2023)	令和6年 (2024)
採用した従業員に占める女性従業員の割合	47.9%(社員)	41.2%(社員)
従業員に占める女性従業員の割合	35.5%(社員) 73.2%(パートタイマー)	36.6%(社員) 73.4%(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	23.7%(58名)	25.4%(64名)
管理職に占める女性従業員の割合	8.7%(11名)	8.6%(11名)
年次有給休暇の取得率	65.3%(社員)	66.7%(社員)
従業員の育休復職率	100%(46名)	100%(44名)
男性従業員の育休取得人数	17名	11名
男女別の育児休業取得率	男性55.6%(社員) 女性85.7%(社員)	男性40.7%(社員) 女性80.8%(社員)
1か月当たりの従業員の平均残業時間	17.9時間※2	20.9時間※2

※1. 上記指標は親会社そのみの数値を記載しています。

※2. 法定内残業含む。

トラスコ中山健康保険組合

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、スムーズな意思決定が可能になり当社単独の保険事業をより充実させることが可能となりました。

社員が長く安心して働き続けられるよう、当社に合った取組を進めていきます。



トラスコ中山
健康保険組合HP



トラスコ中山健康保険組合
(左から) 事務長 谷 彰子、係長心得 中村 亮子

社員が安心して長く働くための制度



人事制度の詳細

何をやっているかも大事だが、いつからやっているかはもっと大事な視点である。

企業の制度は始めた時期によって「ころころざし」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。

週休3日制度 新制度



東京NB商品課 来田 彩果

令和6年(2024)開始

業務時間の効率化や有効活用に加え、取得者の仕事とプライベートの両立等、多様な働き方の実現のため取得が可能です。

ひなどり転勤制度 新制度

令和6年(2024)開始

社内外問わずお付き合いしている人と近隣での勤務を希望する場合に、希望転勤を申請できる制度です。

おしどり転勤制度



(左) MROサプライ東京支店主任 藤原 久美子 (右) 通販東京支店 支店長代理 森内 一成

平成17年(2005)開始

配偶者の転勤(他社にお勤めでも可能)により、希望するエリアへの転勤を申請できる制度です。
制度利用人数 13名(直近3年間)

積休バンク制度

- 積休バンク制度改定後のポイント
- 積立日数を無制限に(上限撤廃)
 - 利用用途を拡大(学び、ボランティア等も対象)
 - 退職時に積立を買取り

積立日数が無制限になり、もしもの時も安心

平成19年(2007)開始

令和4年(2022)改定

従来、病気や介護など長く休まなければならない事象に対応できるよう、期限内に使わず余った有給休暇を上限60日まで積み立てることができる制度でした。令和4年(2022)から上記へ改定しました。

育児休業制度



育児休業制度を利用する小牧支店 野末 愛

平成4年(1992)開始

法定では、子どもが1歳になる前日まで育児休業期間として認められていますが、当社では子どもが満3歳の月末を迎えるまで取得が可能です。
令和6年(2024)制度利用人数 38名
※最長3年取得可能

お先に失礼制度



IT企画課 菅田 美隆

令和2年(2020)開始

早く仕事を終わらせる意識や習慣を根付かせることを目的とし、所定労働時間内でも仕事が早く終われば早く帰ることを認める制度です。仕事を効率的に進め、仕事が早く終われば週1回の利用、30分の終業時間繰り上げを上限として利用できます。
令和6年(2024)制度利用回数 111回

財団を通じた「社会へのご恩返し」

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

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6年(2024)12月末時点)

概要

設立	平成9年(1997)10月1日 平成22年(2010)11月1日 公益財団法人へ移行 令和3年(2021)10月1日「中山視覚障害者福祉財団」を 「中山視覚福祉財団」へ改称
理事長	中山哲也
所在地	〒652-0802 兵庫県神戸市兵庫区水木通2丁目1番9号 (新開地駅から徒歩3分) TEL:078-599-6140 / FAX:078-599-6141
支援事業の実績	10億5,592万円(令和5年(2023)度までの27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N Rホールディングス 代表取締役
公認会計士

常務理事

松山 浩章 業務執行理事

理事

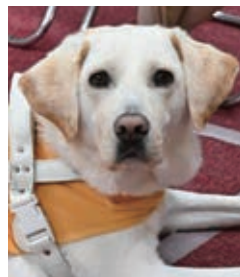
井内 卓嗣 アズワン株式会社 代表取締役社長
市川 典男 象印マホービン株式会社 代表取締役
社長執行役員
大塚 達也 アース製薬株式会社 取締役会長
後藤 甲平 三甲株式会社 会長
辻本 治 株式会社鶴見製作所 代表取締役社長
橋本 照夫 社会福祉法人日本ライトハウス 理事長
古橋 健士 ホシデン株式会社 代表取締役社長
松前 篤志 公益財団法人中山視覚福祉財団 常勤理事
森 雅彦 DMG森精機株式会社 代表取締役社長
山本 直之 山本光学株式会社 代表取締役社長

監事

野村 公平 弁護士法人野村総合法律事務所 代表弁護士
村井 一雅 村井公認会計士事務所 公認会計士・税理士

評議員

更家 悠介 サラヤ株式会社 代表取締役社長
高松 富博 元ダイドールグループホールディングス株式会社
取締役会長
中山 優子 株式会社N Sホールディングス 代表取締役
中山 梨絵 慶應義塾大学大学院 医学研究科
博士課程 耳鼻咽喉科 助教
西村 元延 株式会社マングラム 代表取締役会長
能村 祐己 太陽工業株式会社 代表取締役社長
葉田 順治 エレコム株式会社 代表取締役会長
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 社会福祉法人 六甲鶴寿園 理事長
脇田 貞二 株式会社ワキタ 代表取締役社長



令和6年(2024)度
貸与盲導犬「ピンキー」



令和6年(2024)度
貸与盲導犬「ダンディー」



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

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

公益事業 1

中山記念会館貸与事業

中山記念会館では、不特定多数の視覚障がい者の相談を受け、トータルサポートを実施するべく非営利14団体がお互いに連携して活動を行っています。

公益事業 2

視覚障がい者支援団体及び個人に対する助成等の事業

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

① 助成金供与事業

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

② 奨学金の無償給付事業

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

公益事業 3

視覚障がい者の社会参加活動に対する支援事業

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

① 兵庫県視覚障がい者音楽祭事業

「中山・KLCコンサート」

多くの視覚障がい者の方に演奏の機会を提供するため、開始したクラシックコンサートです。

(KLC…神戸ライトセンター)



「中山・KLCコンサートVol.11」
ゲスト出演：西村由紀江さん

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6年(2024)度までに48頭を貸与しています。



第24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



開放的なレセプションホール



日当たりの良いベランダ



大会議室



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

④ 音楽公演事業「中山ワンダフルフェスタ」

視覚に障がいのある方及びボランティア関係団体の方を無料でご招待しているコンサートです。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、盲導犬同伴や車椅子でもご来場いただけます。

令和6年度は、歌手の杉 良太郎さん・伍代 夏子さんご夫婦のコンサートを1,710名のご来場者様にお楽しみいただきました。

過去の出演者(敬称略)

第16回 平成25年 高橋真梨子	第22回 令和元年 西本智実 & イルミナートフィル
第17回 平成26年 石川さゆり	ハーモニオーケストラ
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23回 令和5年 イルカ&太田裕美
第20回 平成29年 さだまさし	第24回 令和6年 杉良太郎&伍代夏子
第21回 平成30年 八代亜紀	

※令和2～4年は新型コロナウイルス感染症拡大の懸念から中止



第24回中山ワンダフル
フェスタ(杉良太郎さん
&伍代夏子さん)

⑤ 同行援護従業者(ガイドヘルパー)養成研修事業

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

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)

収益事業(不動産賃貸事業)

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

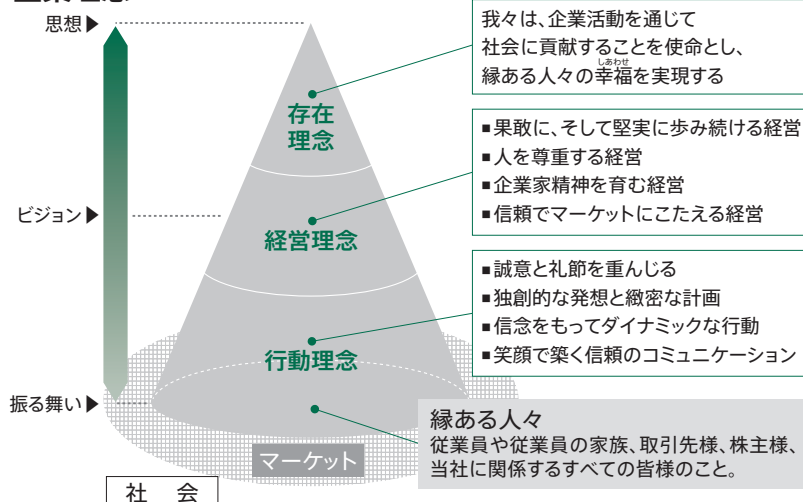
“TRUST COMPANY”を 具現化するために

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。

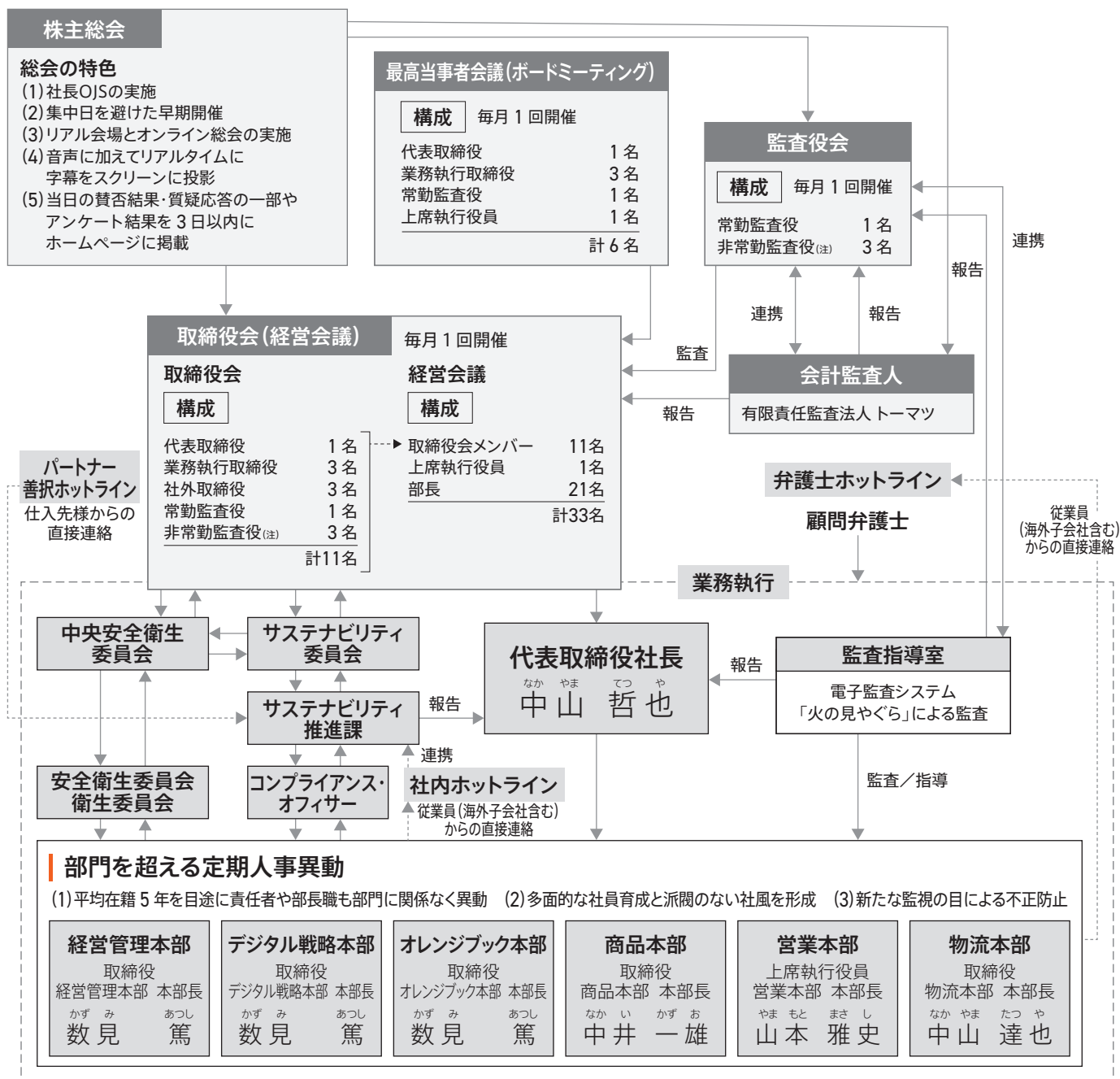
TRUST + COMPANY
信 頼 + 企 業

= TRUSCO
信頼を生む企業

企業理念



ガバナンス体系図 (令和 6 年 (2024) 12月31日現在)



(注) 非常勤監査役は社外監査役です。

最高当事者会議(ボードミーティング)

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

社外取締役(ボードブレン)の設置

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



インタビュー動画

社外取締役インタビュー▶□□P30

善処ホットライン

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

善処ホットライン

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

サステナビリティ委員会

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

取締役会(経営会議)

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

会議の特徴

- (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
- (4) 立候補制により決定した女性社員が「提案女子会」として改善・改良・成長提案を行う
- (5) 会議時間の有効活用のため、会議全体における審議、報告、提案等に要する時間の割合を事前に可視化
- (6) 社外取締役の知見を活用するため、毎回社外取締役が助言を行う時間を設けている

国税調査履歴及び修正した税額

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

	第44期 平成19年(2007)	第47期 平成22年(2010)	第54期 平成28年(2016)	第62期 令和6年(2024)
調査対象事業年度	第43～44期(2年分)	第43～47期(5年分)	第53期(1年分)	第59～61期(3年分)
調査期間	1か月	2か月	2か月	2か月
調査対象事業年度 納税総額 (法人税・消費税等)	84億2,500万円	189億3,800万円	65億7,500万円	248億5,900万円
修正した税額	937万円	1,968万円	78万円	1,710万円
主な調査内容	貯蔵品計上漏れ等	固定資産税 期ズレ計上等	子会社負担費用の 期ズレ計上等	消費税誤計上等

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、給与などの処遇に反映

電子監査システム「火の見やぐら」

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

「取捨善処」の教育

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



コンプライアンス手引書
「トラスコ善処ブック」



インタビュー動画

社外取締役 Board Brain (BB)

さいとう けんいち
齋藤 顕一

株式会社フォアサイト・アンド・カンパニー 代表取締役

社外取締役 Board Brain (BB)

すずき たかこ
鈴木 貴子

エステー株式会社
会長

社外取締役 Board Brain (BB)

はぎはら くにあき
萩原 邦章

萩原工業株式会社
相談役

豊富な経験や知識を生かし、当社の発展に貢献してもらうことをイメージして、当社では社外取締役をボードブ레인 (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」などについて話を聞きました。

Q1 トラスコ中山において社外取締役としての役割をお聞かせください。トラスコ中山が持続的に成長するための課題に対して、どのような役割を担うとお考えでしょうか。

齋藤

一言でいうと補完関係の役割を果たすと考えています。

私はコンサルティングの世界で仕事をしているため、数多くの企業が良い経営を目指す中でうまくいったこと、いかなかったこと、そしてその要因を学んできました。雑誌や新聞などの外から得た情報だけではなく、実際に企業の中で経営者のみならず一般社員とも話をしながらなぜうまくいくのかを学んでおり、それは普通の方がなかなか得られる経験ではありません。そこから得た学びを皆さんにお話することが私の重要な役割だと考えています。

Q2 トラスコ中山の近年の業績と取り組み内容の評価をお聞かせください。また、物流センターやデジタルなど活発な設備投資に対するお考えをお聞かせください。

萩原

2020年1月から日本でも新型コロナウイルス感染症が蔓延し、当社も2020年の業績は一時前年の3%ほど落ち込みましたが、その後は業績を伸ばしています。「ニアワセ+ユーチョク」(荷物詰合わせ+ユーザー様直送) や置き薬ならぬ置き工具「MROストッカー」など斬新で、業界に先駆ける、お客様の利便性を考えた専門問屋としてのサービスを着実に提供してきたことにより堅実に成長できていると感じます。一方、プラネット愛知やプラネット新潟など大型の投資フェーズに入っていますので、思い切った資金調達をして、次の飛躍に向けて、大きな仕込みをしている最中です。着実なマーケティングと物流体制、そしてDXなども踏まえ手を打っていることは社外取締役としても、非常に頼もしく思います。

Q3 経営目標の達成と企業価値向上に向けて、従業員に期待することは何ですか。

鈴木

モノづくり現場のお客様だけを見ずに垣根を越えてほしいと思います。既存のお客様、潜在的なお客様も含めて様々な方と関わる社員だからこそできることであり、当社が持っているこれまで培って磨き上げてきた他社に真似できない様々な資産を活かせるお客様を発見しに行ってもらいたいと思います。だからこそ組織の多様性がとても大事だと思っています。組織内では気がつかない、もしくは領域を狭めてしまう可能性があるため、なるべく組織に多様な方を受け入れて、意見交換ができる柔軟な組織づくりをしてほしいと思います。また、下からの様々な提案は上まで届く、風通しの良い環境を作り上げていきたいと思っています。

会社役員に関する事項

取締役及び監査役の氏名等(令和6年(2024)12月31日現在)

地 位	氏 名	担 当 及 び 重 要 な 兼 職 状 況	任 期
代表取締役社長	なかやま てつや 中山 哲也	社業全般	第62期定時株主総会終結の時
取 締 役	なかい かずお 中井 一雄	商品本部 本部長 トラスコナカヤマ USA担当役員	第62期定時株主総会終結の時
取 締 役	かずみ あつし 数見 篤	経営管理本部 本部長 兼 デジタル戦略本部 本部長 兼 オレンジブック本部 本部長	第62期定時株主総会終結の時
取 締 役	なかやま たつや 中山 達也	物流本部 本部長	第62期定時株主総会終結の時
社 外 取 締 役	さいとう けんいち 齋藤 顕一	株式会社フォアサイト・アンド・カンパニー 代表取締役 一般社団法人 問題解決力検定協会 代表理事	第62期定時株主総会終結の時
社 外 取 締 役	はぎはら くにあき 萩原 邦章	萩原工業株式会社 相談役 東洋平成ポリマー株式会社 相談役 ウェーブロックホールディングス株式会社 社外取締役	第62期定時株主総会終結の時
社 外 取 締 役	すずき たかこ 鈴木 貴子	エステー株式会社 会長 株式会社キングジム 社外取締役 コスモエネルギーホールディングス株式会社 社外取締役 富士フイルムホールディングス株式会社 社外取締役	第62期定時株主総会終結の時
常 勤 監 査 役	うん と きよのり 雲戸 清則		第65期定時株主総会終結の時
非 常 勤 監 査 役	かまくら ひろほ 鎌倉 寛保	シン・エナジー株式会社 非常勤監査役	第65期定時株主総会終結の時
非 常 勤 監 査 役	わだ よりとも 和田 頼知	積水ハウス株式会社 非常勤監査役	第64期定時株主総会終結の時
非 常 勤 監 査 役	ひね の けん 日根野 健	株式会社アクションラーニング 代表取締役 日根野公認会計士事務所 代表 税理士法人日根野会計事務所 代表社員	第64期定時株主総会終結の時

(注) 1. 当社定款第19条に基づき、取締役の任期は1年としています。

2. 常勤監査役 今川裕章氏は令和6年(2024)3月28日開催の第61期定時株主総会終結の時をもって辞任しました。

3. 取締役 直吉秀樹氏は令和6年(2024)11月11日をもって辞任しました。

4. 事業報告の以下の項目につきましては、法令及び当社定款第15条第2項の規定に基づき、インターネット上の当社ホームページの「IR情報>株主総会」に掲載していますので書面交付請求をされた株主様に交付する書面には記載しておりません。

【企業集団の現況に関する事項(主要な借入先)】、【会社役員に関する事項(当事業年度における社外役員の主な活動状況及び独立性に関する事項、社外役員に関する特記事項)】、【会計監査人の状況】、【会社の体制及び方針(業務の適正を確保するための体制及びその運用状況、会社の支配に関する基本方針、剰余金の配当等の決定に関する基本方針)】



その他の
電子提供
措置事項

従業員の状況

従業員数

(単位:名/歳/年)

区分	令和5年 (2023) 従業員数(注)	令和6年 (2024) 従業員数(注)	前年比	平均 年齢	平均 勤続年数
女性社員	589	626	+37	33.3	9.8
男性社員	1,072	1,083	+11	43.4	18.3
パートタイマー	1,370	1,464	+94	53.2	6.7
役員	12	11	△1	61.4	17.1
合計及び平均	3,043	3,184	+141	46.1	11.3

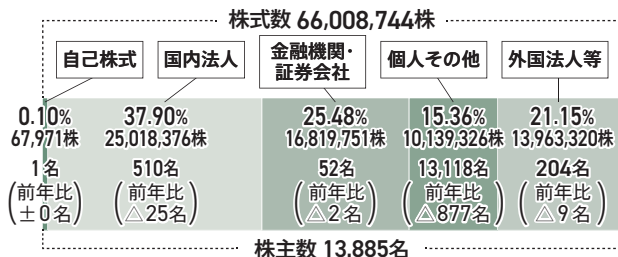
(注) 従業員数には出向社員、子会社現地従業員を含みます。

会社の株式に関する事項

株式の状況

- 発行可能株式総数 110,000,000株
- 発行済株式総数 66,008,744株 (自己株式67,971株を含む)
65,940,773株 (自己株式67,971株を除く)
- 1単元の株式数 100株
- 株主数 13,885名 (前期末比913名減)
議決権を有する株主数 12,663名 (前期末比871名減)

所有者別株式数の構成比率及び株主数の分布状況



剰余金の配当及び計算基準

剰余金の配当等の決定に関する方針

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

「トラスコ善処配当」について 令和5年(2023)新設

当社では、積極的なデジタル・物流投資と、株主の皆様の配当期待との二律背反の問題を解決するため、取捨善処の考えに基づき、令和5年(2023)12月期より新たな配当制度「トラスコ善処配当」を導入いたしました。上述の配当の基本方針により決定した1株当たり年間配当金が前事業年度の1株当たり年間配当金を下回る場合、親会社株主に帰属する当期純利益に、該当期の減価償却費の一部(減価償却費×最大10%)を加算し、連結配当性向を25%として配当を行います。

不動産や株式の売却等による影響額の取扱いについて

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

障がい者雇用数

	令和2年 (2020)	令和3年 (2021)	令和4年 (2022)	令和5年 (2023)	令和6年 (2024)
障がい者雇用数(名)	66	67	67	74	79
法定雇用率から見た雇用必要数(名)(注1)	50	55	62	64	73
雇用率(%) (注2)	2.9	2.8	2.7	2.8	3.2
法定雇用率(%)	2.2	2.3	2.3	2.3	2.5

(注) 1. 法定雇用率を満たすために、当社に必要な人数を試算しています。
2. 雇用率は常用雇用労働者を総数として算出しています。

大株主上位10名

株主名	所有株式数 (千株)	持株比率 (%)
1 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	8,179	12.40
2 株式会社NSホールディングス	7,918	12.01
3 株式会社日本カストディ銀行(信託口)	5,048	7.66
4 公益財団法人中山視覚福祉財団	4,350	6.60
5 大同商事株式会社	3,450	5.23
6 株式会社NRホールディングス	2,358	3.58
7 GOVERNMENT OF NORWAY	2,216	3.36
8 株式会社NFホールディングス	2,000	3.03
9 株式会社日本カストディ銀行(信託B口)	1,137	1.73
10 小津 勉	1,134	1.72

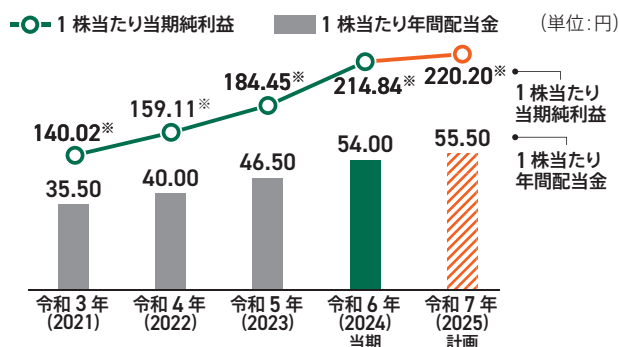
(注) 持株比率は、当期の末日における発行済株式(自己株式67,971株を除く)の総数に対する割合です。

配当金計算基準

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

- (注) 1. ()内は、中間期の計算基準です。
2. 計算上は銭単位端数については、50銭刻みで繰り上げます。
(1銭~49銭→50銭、51銭~99銭→1円)
3. 事業活動に直接の関わりのない特殊要因により親会社株主に帰属する当期純利益が大きく変動する事業年度については、その影響額を除外し、配当額を決定します。
4. 決定した1株当たり年間配当金が前事業年度の1株当たり年間配当金を下回る場合、親会社株主に帰属する当期純利益に、該当期の減価償却費の一部(減価償却費×最大10%)を加算し、連結配当性向を25%として配当を行います。

1株当たり年間配当金と1株当たり当期純利益



※特殊要因を考慮し算定しなおした1株当たり当期純利益です。

取締役及び監査役の報酬等の額

取締役及び監査役の報酬等の決定に関する基本方針

当社は令和3年(2021)10月14日開催の取締役会において、個人別の役員報酬の決定方針を決議しています。また、取締役会は当事業年度に係る個人別の役員報酬について、報酬の決定方法、及び決定された報酬の内容が当該決定方針と整合していることを確認しており、当該決定方針に沿うものであると判断しています。

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乘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。

役員報酬等の限度額・範囲額及び当期に係る総額

	役位	役員報酬等の 限度額	報酬範囲額			当期に係る 取締役及び監査役の 報酬等の総額		
			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 (注) 1	60百万円～150百万円	0 ～100百万円	60百万円～250百万円	取締役 8名 合計405百万円	社内取締役 5名 合計385百万円	役員 13名 合計447百万円 (うち社外役員) 6名 合計39百万円)
	専務取締役		27百万円～39百万円	0 ～24百万円	27百万円～63百万円			
	常務取締役		21百万円～33百万円	0 ～20百万円	21百万円～53百万円			
	取締役		18百万円～31百万円	0 ～19百万円	18百万円～50百万円			
	社外取締役	4 百万円～ 9 百万円	0 ～ 1 百万円	4 百万円～10百万円		社外取締役 3名 合計19百万円		
監査役	常勤監査役	年額 100百万円以内 (注) 2	15百万円～27百万円	0 ～ 9 百万円	15百万円～36百万円	監査役 5名 (うち社外監査役は3名) 合計42百万円		
	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			

- (注) 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 当該株主総会終結時点の取締役の員数：9名(うち社外取締役2名)
 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 当該株主総会終結時点の監査役の員数：4名(うち社外監査役3名)
 3. 役員退職慰労金制度は、平成16年(2004)にファイナンシャルボンドに移行し役員報酬の10%を月割で支給しています。
 4. 当期における役員賞与の総額は、親会社株主に帰属する当期純利益の0.8%で支給しています。
 5. 上記には令和6年(2024)3月28日開催の第61期定時株主総会終結をもって辞任した監査役1名、令和6年(2024)11月11日に辞任した取締役1名の計2名が含まれます。

役員等賠償責任保険契約に関する事項

当社は、当社及び連結子会社の取締役、監査役及び執行役員を被保険者とした、役員等賠償責任保険契約を保険会社との間で締結し、その保険料を全額当社が負担しています。当該保険により、被保険者が職務を執行するにあたり、善意または法令等の違反がない場合に負担することになる第三者訴訟、株主代表訴訟及び会社訴訟において発生する訴訟費用及び損害賠償金を填補します。(ただし、犯罪行為や故意の法令違反行為などに起因する損害等は補償の対象外とすることにより、被保険者の職務の執行の適正性が損なわれないように措置を講じています。)