

事業報告 第61期

令和5年1月1日～令和5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61期 令和5年(2023)12月期の業績

売上高
 連結 **2,681億54** 百万円 (前年比 +8.8%)
 単体 **2,674億76** 百万円 (前年比 +8.8%)

売上総利益率
 連結 **21.5%** (前年比 +0.3pt)
 単体 **21.3%** (前年比 +0.2pt)

販売費及び一般管理費
 連結 **390億03** 百万円 (前年比 +4.0%)
 単体 **386億77** 百万円 (前年比 +4.0%)

内)減価償却費 連結 **62億06** 百万円 (前年比 △6.9%)

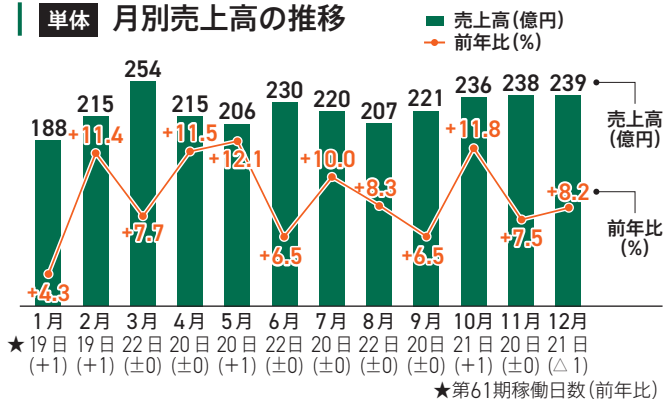
営業利益
 連結 **185億19** 百万円 (前年比 +26.3%)
 単体 **183億97** 百万円 (前年比 +26.1%)

経常利益
 連結 **186億69** 百万円 (前年比 +23.9%)
 単体 **185億73** 百万円 (前年比 +23.6%)

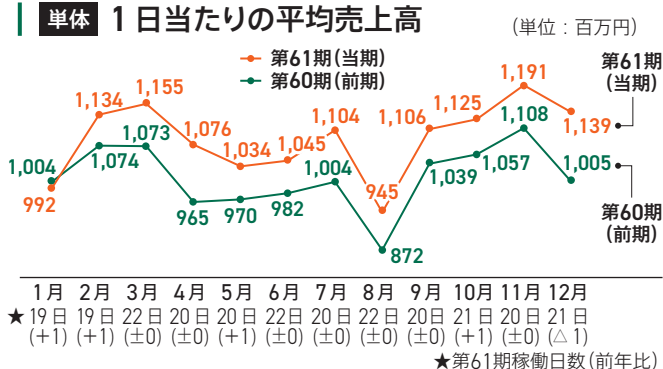
親会社株主に帰属する
当期純利益 連結 **122億68** 百万円 (前年比 +15.4%)

当期純利益 単体 **121億84** 百万円 (前年比 +15.0%)

単体 月別売上高の推移



単体 1日当たりの平均売上高



1株当たり
当期純利益 連結 **186円05** 銭 (前年比 +24円90銭)
 単体 **184円78** 銭 (前年比 +24円10銭)

1株当たり
年間配当金 **46円50** 銭 (前年比 +6円50銭)

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 3.1% 83億24百万円 (+8.0%)	生産加工用品 7.4% 197億31百万円 (+10.1%)	工事用品 11.6% 310億84百万円 (+9.7%)	作業用品 19.2% 513億85百万円 (+9.9%)	ハンドツール 16.9% 450億67百万円 (+12.2%)
環境安全用品 18.0% 480億85百万円 (+8.2%)	物流保管用品 10.4% 278億23百万円 (+2.7%)	研究管理用品 4.0% 106億82百万円 (+3.6%)	オフィス住設用品 8.6% 231億11百万円 (+8.4%)	その他 0.8% 21億80百万円 (+21.6%)

(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。

ビジネスフロー (()は前年比)

仕入先様
(メーカー)

3,509社
(+237社)

国内メーカー

3,172社
(+229社)

海外メーカー

337社
(+8社)

TRUSCO® (卸売)

連結売上高

2,681億54百万円
(+8.8%)

連結経常利益

186億69百万円
(+23.9%)

得意先様
(小売)

5,632社
(+57社)

ユーザー様

∞
(無限大)

ファクトリールート

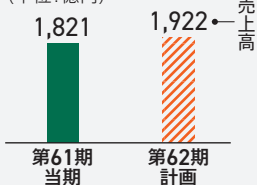
連結売上高構成比 67.9%

連結

売上高 1,821億88百万円 (+6.8%)

経常利益 135億80百万円 (+25.2%)

(単位:億円)



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。

溶接材料商
機械工具商
など

建設関連業
製造業
など

e ビジネスルート

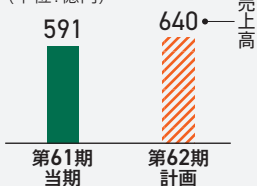
連結売上高構成比 22.1%

連結

売上高 591億21百万円 (+14.6%)

経常利益 44億29百万円 (+27.4%)

(単位:億円)



約410万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。

ネット通販企業
など

製造業
一般消費者
など

ホームセンタールート

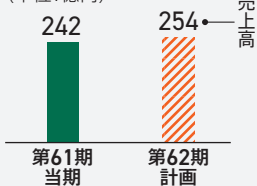
連結売上高構成比 9.0%

連結

売上高 242億60百万円 (+9.5%)

経常利益 4億12百万円 (+4.7%)

(単位:億円)



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59万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。

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

海外ルート

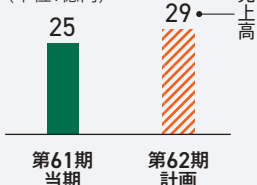
連結売上高構成比 1.0%

連結

売上高 25億83百万円 (+22.5%)

経常利益 1億61百万円 (+64.6%)

(単位:億円)



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。

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60期 令和4年12月期 (2022) 前期	第61期 令和5年12月期 (2023) 当期	第62期 令和6年12月期 (2024) 計画	
商品	①在庫アイテム数	562,026 千個 (+62,062)	593,554 千個 (+31,528)	625,000 千個 (+31,446)
	②在庫総個数	53,197,583 個 (+4,409,969)	56,933,923 個 (+3,736,340)	59,000,000 個 (+2,066,077)
	③在庫金額	45,292 百万円 (+3,000)	50,848 百万円 (+5,555)	54,600 百万円 (+3,751)
	④総仕入先数	3,272 社 (+306)	3,509 社 (+237)	3,709 社 (+200)
	⑤ 内) 海外仕入先数	329 社 (+25)	337 社 (+8)	357 社 (+20)
	⑥新規在庫品売上高	10,149 百万円 (+2,622)	12,161 百万円 (+2,012)	13,513 百万円 (+1,352)
	⑦新規商品売上高構成比率 (直近3年間)	12.3% (△0.5)	13.2% (+0.9)	13.7% (+0.5)
	⑧PB商品売上高	45,876 百万円 (+2,443)	48,313 百万円 (+2,437)	51,700 百万円 (+3,386)
	⑨トラスコ オレンジブック 掲載アイテム数	374,000 千個 (△134,000)	369,000 千個 (△5,000)	388,000 千個 (+19,000)
	⑩トラスコオレンジブック.Com 公開アイテム数	3,167,188 千個 (+406,301)	4,108,818 千個 (+941,630)	5,400,000 千個 (+1,291,182)
物流	⑪在庫出荷率	91.7% (+0.4)	92.1% (+0.4)	92.5% (+0.4)
	⑫ユーザー様直送個口数	3,556,388 個 (+719,996)	4,868,032 個 (+1,311,644)	6,200,000 個 (+1,331,968)
	⑬ユーザー様直送行数	4,374,725 行 (+978,439)	5,981,215 行 (+1,606,490)	7,600,000 行 (+1,618,785)
	⑭ユーザー様直送行数比率	10.9% -	14.3% (+3.4)	- -
	⑮備車配達便数	162 台 (+1)	153 台 (△9)	137 台 (△16)
	⑯自社配達便数	116 台 (△1)	123 台 (+7)	140 台 (+17)
	⑰自社配達便率	41.7% (△0.4)	44.6% (+2.9)	50.5% (+5.9)
	⑱納品リードタイム (全社、一次+二次引当以降含む、 午前・午後便平均)	20時間10分4秒 (+3分11秒)	19時間13分43秒 (△56分21秒)	- -
	⑲入出荷1行当たり人件費	113円 (△4)	117円 (+4)	115円 (△2)
販売	⑳得意先法人数	5,575 社 (+48)	5,632 社 (+57)	5,680 社 (+48)
	㉑得意先口座数	31,614 口座 (+2,053)	33,225 口座 (+1,611)	34,700 口座 (+1,475)
	㉒MROストッカー導入数	775 件 (+446)	1,203 件 (+428)	1,430 件 (+227)
	㉓オレンジコマース接続企業数	2,233 社 (+191)	2,447 社 (+214)	2,670 社 (+223)
	㉔販売個数	225,781,587 個 (+15,748,882)	228,187,595 個 (+2,406,008)	240,000,000 個 (+11,812,405)
デジタル	㉕システム受注率	85.2% (△0.1)	87.1% (+1.9)	88.0% (+0.9)
	㉖見積自動化率	22.6% (+4.4)	27.6% (+5.0)	31.0% (+3.4)
	㉗WEB見積依頼率	46.0% (+3.3)	47.3% (+1.3)	49.0% (+1.7)
人事	㉘全従業員数(役員・パート含む)	2,954 名 (+48)	3,043 名 (+89)	- -
	㉙パートタイマー数	1,305 名 (+41)	1,370 名 (+65)	- -
	㉚平均年齢(正社員)	39.8 歳 (+0.2)	39.9 歳 (+0.1)	- -
	㉛1人あたり月平均残業時間	18.1 時間 (+3.7)	17.9 時間 (△0.2)	- -
	㉜平均年収(正社員)	661 <699> 万円 (+46)	662 <699> 万円 (+1)	- -
	㉝ キャリア	771 <819> 万円 (+47)	775 <823> 万円 (+4)	- -
	㉞ エリア	633 <670> 万円 (+37)	627 <663> 万円 (△6)	- -
	㉟ ロジス	494 <515> 万円 (+38)	526 <546> 万円 (+32)	- -
	㊱ 本部長・部長 管理職(役員含まず) の年収	1,468 <1,580> 万円 (+10)	1,388 <1,493> 万円 (△80)	- -
	支店長、センター長、 副センター長、本社課長等	1,139 <1,216> 万円 (+22)	1,175 <1,258> 万円 (+36)	- -
㊲障がい者雇用率	2.7% (△0.1)	2.8% (+0.1)	- -	
環境	㊳太陽光発電量	2,653,344 kWh (+48,587)	2,687,468 kWh (+34,124)	- -

(注) 1. ()内は前年比増減。
 2. 平均年収(正社員)には執行役員を含んでいます。
 3. < >内はファイナンシャルボンドを含む年収。当社は退職金を退職時に一括支給するのではなく、「ファイナンシャルボンド」として年次支払で支給しています。
 4. 全従業員数には役員、パートタイマー、出向社員及び子会社現地従業員を含んでいます。
 5. 「㉛1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。

過去10年間の財産及び損益の状況の推移

業績指標

(単位：百万円)

期別 区分	第52期 平成26年12月期 (2014) (9か月決算)	第53期 平成27年12月期 (2015)	第54期 平成28年12月期 (2016)	第55期 平成29年12月期 (2017)	第56期 平成30年12月期 (2018)	第57期 令和元年12月期 (2019) 〔連結〕	第58期 令和2年12月期 (2020) 〔連結〕	第59期 令和3年12月期 (2021) 〔連結〕	第60期 令和4年12月期 (2022) 〔連結〕	第61期 令和5年12月期 (2023) 当期 〔連結〕
売上高	114,473	166,565	177,053	195,096	214,297	220,674	213,404	226,833	246,453	268,154
売上総利益率	20.9%	21.5%	21.7%	21.2%	21.2%	21.3%	21.5%	21.0%	21.2%	21.5%
販売費及び一般管理費	15,504	22,788	24,198	27,114	31,127	33,237	34,891	34,673	37,493	39,003
営業利益	8,477	12,976	14,163	14,276	14,364	13,797	11,017	12,997	14,667	18,519
経常利益	8,494	13,211	14,433	14,581	14,642	14,197	11,559	13,555	15,065	18,669
(注)4 当期純利益	5,474	8,242	9,963	10,173	9,722	9,613	8,007	11,596	10,626	12,268
(注)1-3 1株当たり 当期純利益	83円01銭	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
純資産	90,917	97,777	105,836	113,680	120,648	127,478	132,960	142,426	151,002	160,716
自己資本 利益率 (ROE)	6.2%	8.7%	9.8%	9.3%	8.3%	7.5%	6.1%	8.4%	7.2%	7.9%
総資産	109,917	120,141	128,044	147,363	170,216	196,094	208,854	222,657	225,207	244,878
(注)2-3 1株当たり 純資産額	1,378円52銭	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
総資産 経常利益率 (ROA)	7.7%	11.5%	11.6%	10.6%	9.2%	7.2%	5.7%	6.3%	6.7%	7.9%
自己資本 比率	82.7%	81.4%	82.7%	77.1%	70.9%	65.0%	63.7%	64.0%	67.1%	65.6%

- (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52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

(単位：百万円)

期別 区分	第52期 平成26年12月期 (2014) (9か月決算)	第53期 平成27年12月期 (2015)	第54期 平成28年12月期 (2016)	第55期 平成29年12月期 (2017)	第56期 平成30年12月期 (2018)	第57期 令和元年12月期 (2019) 〔連結〕	第58期 令和2年12月期 (2020) 〔連結〕	第59期 令和3年12月期 (2021) 〔連結〕	第60期 令和4年12月期 (2022) 〔連結〕	第61期 令和5年12月期 (2023) 当期 〔連結〕
営業活動による キャッシュ・フロー	3,263	9,336	6,459	8,932	6,928	10,998	15,068	15,926	12,178	14,802
投資活動による キャッシュ・フロー	△ 4,385	△ 5,083	△ 7,806	△ 16,628	△ 18,144	△ 19,707	△ 8,743	△ 4,596	△ 5,165	△ 13,113
財務活動による キャッシュ・フロー	△ 1,735	△ 1,575	△ 2,262	7,424	12,492	14,558	7,722	△ 2,243	△ 9,110	1,932
現金及び現金同等物の 期末残高	11,618	14,296	10,682	10,412	11,685	18,330	32,344	41,449	39,400	43,085

拠点数

94か所

- 本社 **2**か所
- 国内営業拠点 **59**か所 (うち在庫保有支店 29 か所)
- 国内物流拠点 **28**か所 (うちストックセンター 11 か所)

海外拠点 **5**か所 (現地法人：トラスコナカヤマ タイランド
トラスコナカヤマ インドネシア
仕入先開拓オフィス：ドイツ、台湾、タイ)

● MRO ストッカー導入数 **1,203**件

在庫

在庫アイテム数 **59万**アイテム

在庫総個数 **5,693**万個

在庫金額 **508**億円

プラネット新潟
所在地:新潟県三条市福島新田
竣工:令和7年(2025)11月
稼働:令和8年(2026)9月(予定)
敷地面積:7,956坪(26,300㎡)
延床面積:約14,221坪(47,010㎡) 予定

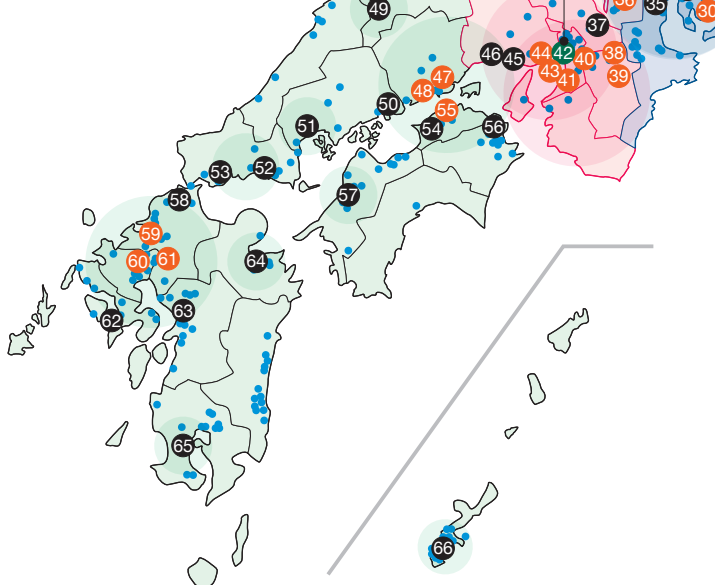
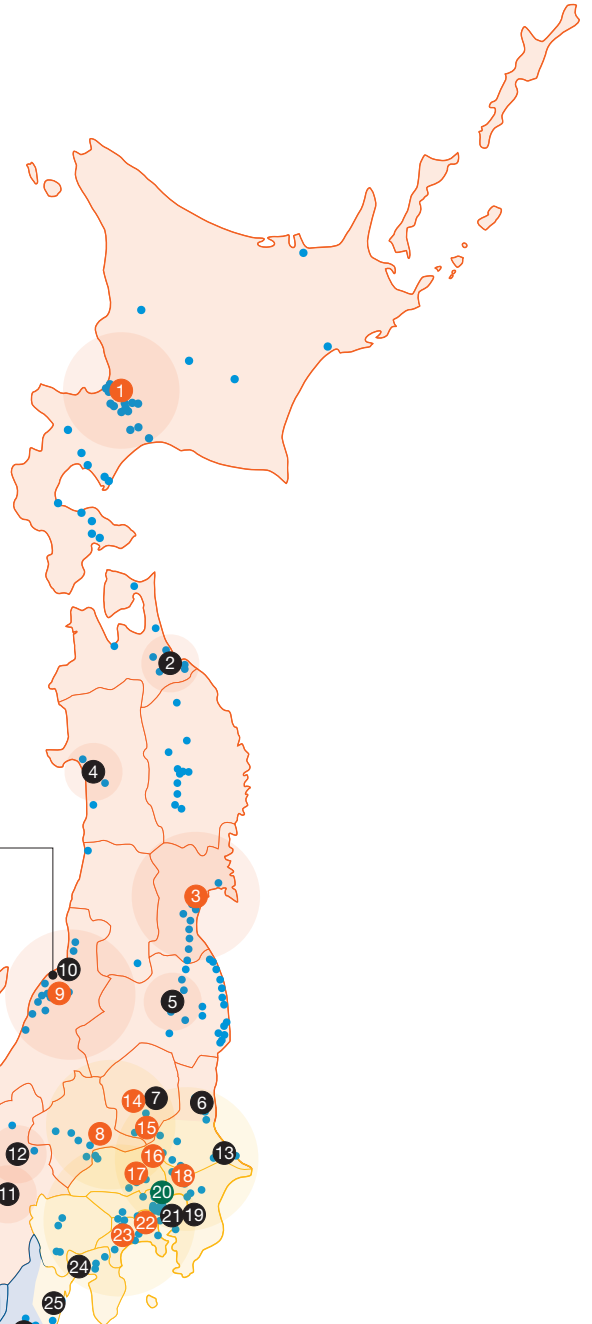
プラネット愛知
所在地:愛知県北名古屋市名古屋19街区1~39-4
竣工:令和7年(2025)1月
稼働:令和8年(2026)7月(予定)
敷地面積:12,595坪(41,634㎡)
延床面積:26,795坪(88,579㎡)

大阪本社移転予定
トラスコ セントラルビル
所在地:大阪府大阪市中央区本町4丁目2-5
稼働:令和6年(2024)5月(予定)
敷地面積:318坪(1,054㎡)
延床面積:3,302坪(10,916㎡)

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) 拠点数 **2**か所



招集ご通知 P2
事業報告 P10
株主総会参考書類 P38
連結計算書類 P48
計算書類 P50
監査報告書 P52
参考資料

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すき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	千葉縣市原市八幡海岸通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	★
中部	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	★
	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	福井県福井市間屋町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	愛知県名古屋市長徳区浮島町12番26号	★
	33	プラネット名古屋小牧支店	愛知県江南市和田町川東10-1	★
	34	豊橋ストックセンター	愛知県豊橋市明海町33-16	★
	35	四日市支店	三重県四日市市新正5丁目4番13号	★

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 トラスコリスタルビル3階	★
	38	H C 西日本物流センター	奈良県奈良市上深川町755-6	★
	39	奈良ストックセンター	奈良県奈良市上深川町758-6	★
	40	東大阪ストックセンター 東大阪支店	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 ^(注) 大阪支店 H C 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	★
	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	広島支店	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中原23	★
57	松山支店	愛媛県松山市久万ノ台1068番4	★	
58	小倉支店	福岡県北九州市小倉北区貴船町7番1号	★	
59	博多ストックセンター 福岡支店	福岡県福岡市博多区竹下2丁目4番14号	★	
60	プラネット九州鳥栖支店	佐賀県鳥栖市姫方町1651	★	
61	H C 九州物流センター	福岡県久留米市北野町中1956-1	★	
62	長崎支店	長崎県長崎市大橋町23-4	★	
63	熊本支店	熊本県熊本市中央区山崎町66-7 熊本中央ビル5階	★	
64	大分支店	大分県大分市向原東1丁目3番28号	★	
65	鹿児島支店	鹿児島県鹿児島市東開町3番地68	★	
66	沖縄支店	沖縄県浦添市牧港5-6-8 沖縄県建設会館5階	★	

(注) 42 大阪本社(大阪支店、H C 大阪支店、通販大阪支店)は令和6年(2024)5月に以下へ移転予定
大阪府大阪市中央区本町4丁目2-5
トラスコセントラルビル

子会社の現況

TRUSCO THAILAND トラスコナカヤマ タイランド

平成22年(2010)の設立以来、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。トラスコ オレンジブックジュニア タイ語・英語版の浸透と在庫アイテム数の拡大に取り組み、タイのモノづくり現場に必要とされる企業を目指しています。



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: 中井 一雄
事業内容: プロツール(工場用副資材)の卸売業
取締役: 東 則博 ※令和6年(2024)1月より就任
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



代表取締役社長
原田 和明

実績推移 ▶ □ P48参照

TRUSCO INDONESIA トラスコナカヤマ インドネシア

インドネシアでの輸入には手間と時間がかかるため、日系の進出企業様には正確に納品できる当社の在庫保有と物流インフラは大きなメリットとなっています。人口約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。



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: 中井 一雄
事業内容: プロツール(工場用副資材)の卸売業
監査役: 東 則博 ※令和6年(2024)1月より就任
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: 西ジャワ州プカシ県リッポーチカラン地区
(首都ジャカルタから東に約40km)
Jl. Kenari Raya No. 36 Delta Silicon VI, Jayamukti, Cikarang Pusat, Kab. Bekasi 17815.



代表取締役社長
宅野 洋平

実績推移 ▶ □ P49参照

「ニアワセ+ユーチョク」(荷物詰合わせ+ユーザー様直送)

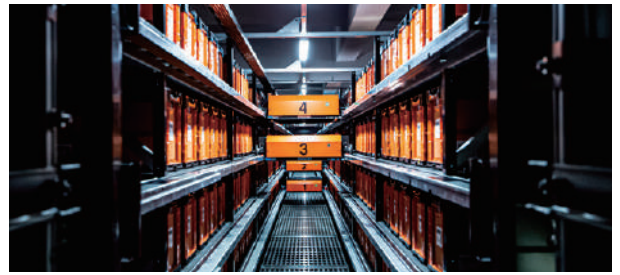
私たち問屋が小売店様を経由せず、直接ユーザー様に商品をお届けすることは業界では一般的ではありません。しかし、問屋である私たちがお客様からのご注文を1つの箱に「ニアワセ」(荷物詰合わせ)して、直接モノづくり現場へ「ユーチョク」(ユーザー様直送)でお届けすることで、「納期半減、梱包資材半減、配送運賃半減、環境負荷半減、作業負荷半減」につながります。これは、豊富な在庫と世界最先端の物流機器とそれを支えるシステムを保有し、少量多品種の出荷に対応できる当社ならではのサービスです。



詳細はこちら

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

トラスコなら一度にまとめて、モノづくり現場に商品をお届け可能!



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



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



具体的な取組み

商品

- ナショナル・ブランド(NB)商品
仕入先数:3,509社(+237社)
- プライベート・ブランド(PB)商品
PB商品アイテム数:9.1万(+0.1万)
PB商品売上高:483億円
- 海外ナショナル・ブランド(NB)商品
海外仕入先数:337社
海外商品売上高:67億円
- トラスコ オレンジブック.Com
公開アイテム数:410万アイテム
システム受注率:87.1%



デジタル

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。社内の業務効率が改善し、一人当たりの売上高の向上を実現しました。

システム受注率:87.1%

AIを活用し、見積を自動回答

得意先様よりいただく1日約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、適正価格を自動計算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。

AI見積「即答名人」見積自動化率:27.6%

物流

トラスコ物流の特徴

- ・独自の固定費型物流(1日2便)
 - ・ドライバー1本からの少量出荷に対応
 - ・受注頻度の低い商品や物流難品*も積極在庫
 - ・自社配達便化によるサービスの向上 自社配達便率:44.6%
- *物流難品:管理や配送の難しい大きな商品や長尺物などの商品の総称

「在庫出荷率」を重視

全受注の内どれだけトラスコの在庫から出荷できたかという「在庫出荷率」を重要な指標としています。

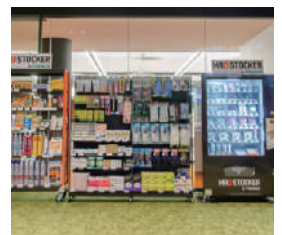
在庫出荷率:92.1%(+0.4pt)
在庫アイテム数:59万アイテム(+3万アイテム)

販売

置き薬ならぬ置き工具「MROストックカー」

ユーザー様の敷地内に当社の資産として商品を棚に陳列し専用アプリで購入、お使いになった分のみご請求する納期ゼロのサービスです。ユーザー様は在庫リスクなく、必要な時に必要な分だけ商品を利用することができます。

MROストックカー導入企業数:1,203件



修理工房「直治郎」

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。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、梱包資材削減や業務効率化に寄与します。

直治郎売上高:22億円

当期の主要な設備投資

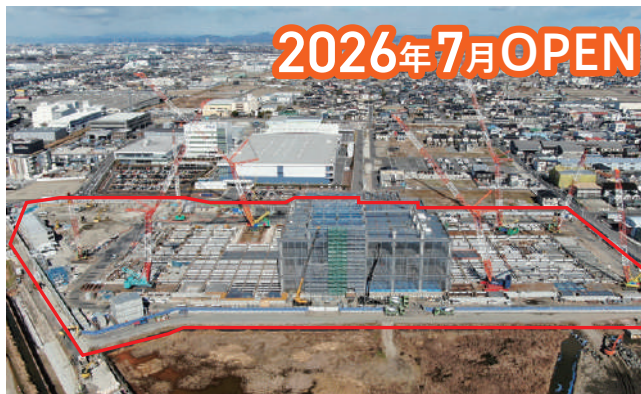
プラネット愛知 新築工事

所在地：愛知県北名古屋市名古屋19街区1～39-4
 稼働：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：86.6億円

敷地面積：12,595坪(41,634㎡)
 延床面積：26,795坪(88,579㎡)
 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SKU
 設計・施工：大成建設株式会社



JR名古屋駅より約10km(車で20分)
 名鉄犬山線 西春駅より約2.5km(車で9分)
 名古屋高速「春日IC」より約1.7km(車で6分)



建設中のプラネット愛知の様子(撮影日：2024年1月)

大阪本社移転計画 トラスコ セントラルビル改修工事

所在地：大阪府大阪市中央区本町4丁目2-5
 稼働：令和6年(2024)5月(予定)
 投資総額(予定)：約17億円
 当期の投資総額：9億円

敷地面積：318坪(1,054㎡)
 延床面積：3,302坪(10,916㎡)
 建物構造：複合構造
 (地下2～5階SRC造)
 (6～屋上階RC造)
 階数：地下2階、地上9階
 設計(改修)：株式会社竹中工務店
 施工(改修)：株式会社竹中工務店



大阪メトロ御堂筋線・中央線・四つ橋線
 本町駅4番・8番出口より徒歩1分
 阪神高速「阿波座IC」より約500m(車で約2分)



本町駅より徒歩1分のトラスコ セントラルビル

プラネット新潟 新築工事

所在地：新潟県三条市福島新田
 稼働：令和8年(2026)9月(予定)
 投資総額(予定)：約180億円
 当期の投資総額：1億円

敷地面積：7,956坪(26,300㎡)
 建物構造：複合構造(柱RC・梁S造)、免震構造
 設計：株式会社日建設計

延床面積：14,221坪(47,010㎡)(予定)
 階数：倉庫4階 事務所3階
 施工：鹿島建設株式会社

※プラネット新潟の完成予想図については表紙をご覧ください。

資金調達に関して

お客様の利便性向上を目的に、物流設備やデジタルへの投資を継続するため、金融機関から長期借入及び短期借入による資金調達を実施しています。
第61期令和5年(2023)12月31日現在における現金及び預金残高は432億円(前年比38億円増)となりました。当期は1年内返済予定の長期借入金100億円の返済を実施し、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

区分	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61期末 借入金残高	第61期末 現金及び 預金残高
長期借入金	150億円	—	100億円 ^{※1}	—	—	150億円	400億円 ^{※2}	
短期借入金	—	170億円	—	—	△70億円	—	100億円	
合計	150億円	170億円	100億円	—	△70億円	150億円	500億円	432億円

※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400億円の内、第62期令和6年(2024)12月期に85億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

製造業を中心としたモノづくり現場において、少量多品種の商品ニーズは今後も高まることが予想されます。そのニーズにお応えするためには、ネット通販企業の台頭やAI、IoTといったIT関連が発展していく中で、継続して物流やデジタル分野への投資を強化していく必要があります。また商品、物流、販売、デジタル、人材を柱とした5つの経営戦略を着実に実施していくことが、企業価値拡大の最も重要な要素であると考えます。

第62期 令和6年(2024)12月期計画

連結業績	第61期 令和5年12月期 (2023) 当期	第62期 令和6年12月期 (2024) 計画
売上高	2,681億54百万円 (+8.8%)	2,847億10百万円 (+6.2%)
売上総利益率	21.5% (+0.3pt)	21.0% (△ 0.5pt)
販売費及び一般管理費	390億03百万円 (+4.0%)	411億50百万円 (+5.5%)
内)減価償却費	62億06百万円 (△ 6.9%)	63億75百万円 (+2.7%)
営業利益	185億19百万円 (+26.3%)	186億10百万円 (+0.5%)
経常利益	186億69百万円 (+23.9%)	188億50百万円 (+1.0%)
親会社株主に帰属する当期純利益	122億68百万円 (+15.4%)	147億40百万円 (+20.1%)
1株当たり当期純利益	186円05銭 (+24円90銭)	223円53銭 (+37円48銭)
1株当たり年間配当金	46円50銭 (+6円50銭)	49円00銭 (+2円50銭)

(注) ()内は前年比増減。

「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。

- 1 2030年までに在庫100万アイテムを保有できる企業になりたい。
- 2 1日24時間受注、1年365日出荷できる企業になりたい。
- 3 欠品、誤受注、誤出荷のない企業になりたい。
- 4 棚卸作業のない企業になりたい。
- 5 問屋であってもユーザー様直送をストレスなくできる企業になりたい。
- 6 お見積りに瞬時にお応えできる企業になりたい。
- 7 業界「最速」「最短」「最良」の納品を実現できる企業になりたい。
- 8 可能な限り環境負担の小さい企業になりたい。
- 9 リサイクル、リユース、リターナブルにも積極的な企業になりたい。
- 10 日本のモノづくりを支えるプラットフォームになりたい。
- 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。



ブラネット愛知(愛知県北名古屋市の建設予定図(敷地面積:12,595坪)
竣工:令和7年(2025)1月
稼働:令和8年(2026)7月(予定)



「高速荷合わせ装置」SAS(システムストリーマー)/シャトルラック



全国のモノづくり現場でMROストックカーの導入が進む

経営管理本部

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

取締役
経営管理本部 本部長 兼
デジタル戦略本部 本部長

かずみ あつし
数見 篤



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

61期の成果

- 従業員データを基に戦略的に人事異動や人材育成を行うシステムを活用し、個々のキャリア形成の構築強化。
- 女性活躍や健康経営などさらに強化するための施策をスタート。性別やキャリアに関係なく活躍の場を広げる。
- 令和5年(2023)4月より、月次業績による達成インセンティブを全正社員及びパート社員に支給を開始。

参考ページ
働きやすい環境づくり ▶ P26

具体的な取組み

リアルな体験が人を成長させていく

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

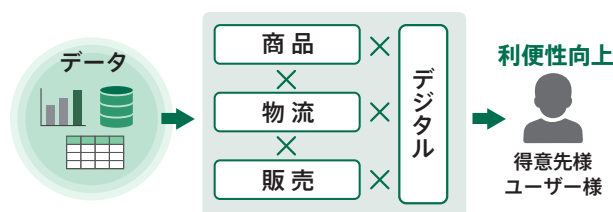


未来の責任者候補「ポストチャレンジ生」のメンバー

62期への戦略

お客様・社会・当社の未来に向けた取組みを推進

- データに基づき現状の課題を可視化し、部署横断型で解決策を実行することにより、お客様の利便性向上に繋げる
- 組織、人事制度、システム、業務フロー、コストなど当社の未来に向けて、抜本的な改革に取り組む
- ユーザー様直送、MROストッカー、ニアワセ、直治郎^{なおしろう}など環境負荷軽減サービスをさらに加速し、サプライチェーン全体でのCO₂削減に貢献する



ヒトを大切にす風土と取組みで際立つ

- エンゲージメントを高め、組織との一体感・生産性向上を実現するための継続した人事制度改革
- 「元気で、働きたい人は、いつまでも働ける会社」を目指し、従業員の健康促進を継続していく
- 女性役員がいて当たり前な会社になりたいという想いのもと、将来の女性役員創出の土壌づくりの実行



東京本社メンバーとカルティオ(新型)

デジタル戦略本部

人とデジタルの成長により、 サプライチェーン全体の利便性を追求する

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



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

招集ご通知 P2

事業報告 P10

株主総会参考書類 P38

連結計算書類 P48

計算書類 P50

監査報告書 P52

参考資料

61期の成果

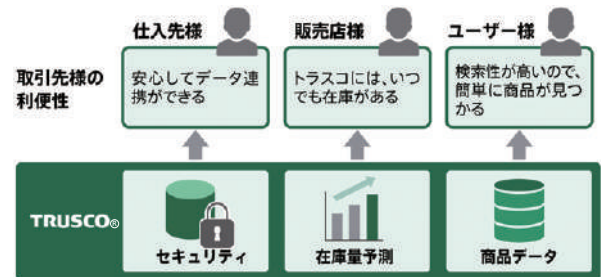
- お客様からのご注文における約87%が、トラスコオレンジブック.ComやEDIなどのシステム受注となりました。
- 取り寄せ商品をデータ分析し、自動で在庫採用する仕組みを導入。年間約47億円の売上につながっています。
- AI見積「即答名人」での自動回答スピードの圧倒的な速さが好評で利用が進み、見積受注率も28%を超えてきました。

参考ページ
システム受注・AI見積「即答名人」▶ P16

62期への戦略

ビジネス成長を、安心・安全に行うリードとサポート

- 商品データ基盤「Sterra（ステラ）」の刷新により、商品情報の質・量ともに拡充を目指していきます。
- 適切な在庫管理を行うシステム「ZAICON（ザイコン）3」の高度化を図り、欠品・欠量の防止を図り、即納強化を目指します。
- サプライチェーン全体でのデータ活用が進む中で、セキュリティリスクへの対応を強化します。



デジタル人材の育成

- 当社の人材育成は、デジタル部門に関わらず部門を横断した人事異動（ジョブローテーション）を通じて、物流、営業、商品などの経験による顧客や業務理解とともに“ありたい姿”の実現や様々な課題解決を自前で行うことを基本としています。
- デジタル戦略本部では、ゼネラリスト人材と、深いIT専門知識を有するスペシャリスト人材のコンビネーションでデジタル戦略の実現を図っています。

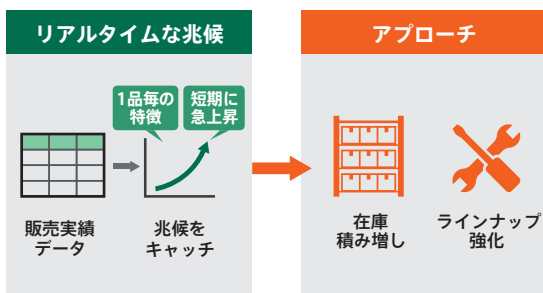


デジタル戦略本部（東京本社）のメンバー

具体的な取組み

「データで未来を照らす」 データのビジネス活用を開始

商品毎の販売データをビジネスに活用する取組みを開始しています。1品毎の売れ行きの兆候を捉え、在庫量の積み増しや類似する商品の採用やラインナップの強化につなげます。
また、将来的にはMROストッカーとの連携も検討しており、ユーザー様が必要になる前に必要な商品が先回り配送される仕組みを構築していきます。



商品本部

独自の品揃えと仕組みで、モノづくり現場とサプライチェーンの課題解決をリード

取締役
商品本部 本部長 なかやま たつや
中山 達也



「トラスコなら、ある」独自の品揃えは利便性の基盤。在庫100万アイテム実現に向けた品揃え拡大と共に、モノづくり現場の「定番」を目指しTRUSCOブランド商品のブラッシュアップを進めます。

一方で、当社の物流・ITインフラを活用し、仕入先様を含むサプライチェーン全体の物流効率化やCO₂排出量可視化・削減などの課題にも取り組みます。

ますます日本のモノづくりのお役に立つために、品揃え強化と仕入先様との協業を進めていきます。

61期の成果

- 品揃強化により売上高に占める新規（直近3年）商品構成比率は13.2%（前期比+0.9pt）に向上。
- 「トラスコなら、ある」を目指し商品情報を拡充。商品データ数は645万SKU（前期比+92万）に。
- 同等品・類似品検索機能をリリースし、仕入先様との在庫連携も強化。選びやすい、買いやすい環境を整備。

参考ページ

トラスコ オレンジブック.Com

「同等品・類似品検索機能」▶ P9

具体的な取組み

「データ」の活用・強化を推進

豊富な品揃えと販売網から生まれる「販売データ」を活用し、バイヤーによる在庫採用をサポート、データドリブンの自動在庫も積極拡充しました。

また、仕入先様との「在庫データ」の連携を強化し、取寄せ品でも納期を明確化。

商品選定や安全な使用に役立てるため、「商品データ」の拡充にも取り組んでいます。



62期への戦略

品揃え・データ・ツールのブラッシュアップ

- モノづくり現場の「定番」を目指してTRUSCOブランド主力商品を徹底見直し、ブラッシュアップを実行
- 必要な情報、お役に立つ情報が何でもある商品データプラットフォームを目指し、データ拡充を加速
- 品揃えを拡大しながら選びやすさを両立するため、WEB・紙カタログや商品選定ツールを強化



サプライチェーンの課題解決に取り組む

- 仕入先様の物流効率化や物流2024年問題への対応を、当社の物流・ITインフラを活用
- プロツールの製造・流通におけるCO₂排出量について、WEB・紙カタログでの可視化を推進
- 市場での欠品防止と仕入先様の在庫負担軽減・生産効率化のため、仕入先各社様に応じて発注方式を最適化

物流・ITインフラ

仕入先様の物流課題を支援



営業本部

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

取締役
営業本部 本部長 なかい かずお
中井 一雄



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

61期の取組み・具体的施策

ファクトリールート 1,821億88百万円 (前年比6.8%)

- MROストックカー導入企業様との接点から、ユーザー様ごとの多様な課題把握が可能となり、それらを最適なリソースを活用することで解決に導いた。
- 全国展開されている企業様との関係強化により、攻略できていなかった市場への取組みが進み、新たな領域での実績を創出した。

eビジネスルート 591億21百万円 (前年比14.6%)

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

ホームセンタールート 242億60百万円 (前年比9.5%)

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

海外ルート 25億83百万円 (前年比22.5%)

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



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

62期への戦略

独自のサービスでお客様の課題解決にチャレンジ

- 「ニアワセ+ユーチョク」サービスにより、納期・梱包資材・配送回数などを半減し、環境問題の解決においても他社との差別化を図る。
- 「MROストックカー」(設置件数:1,500件以上を予定)のストック在庫を拡充することで利用頻度をあげ、お客様の利便性に貢献する。
- 修理工房「直治郎」^{なおいろう}は当社から購入されていない製品でも修理のご依頼が可能で、手間のかかる梱包・発送が不要なため作業負担が大幅に削減できる。



様々な課題に対応するサービスをご提案 (岡山支店 村上 麻菜美)

デジタルを用いた調達の効率化を実現

- AI見積「即答名人」により、品番などが分かっている見積りは、最適価格を最短5秒で回答できるため、打合せが必要な問合せに時間を割くことができる。
- 「T-Rate (トレイト)」なら品番が不明な商品も画像送付することで、迅速な問合せが可能となり業務の効率化に繋がる。



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

物流本部

どんな変化も受け止める 揺るぎない物流インフラの構築を目指す

取締役
物流本部 本部長 兼
物流安全推進部 部長

なおよし ひでき
直吉 秀樹



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

61期の成果

- 約60万アイテムの在庫と出荷機能に磨きかけた「ニアワセ+ユーチョク」サービスの向上
- 地域ごとに最適化された「拠点完結型」在庫コントロールの追求
- サービスレベル向上に向けた「多機能集約型」の在庫保管能力の獲得

参考ページ

「ニアワセ+ユーチョク」▶ P16

具体的な取組み

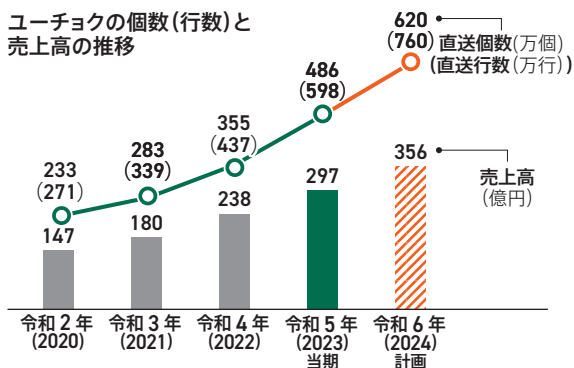
「ニアワセ+ユーチョク」サービスの拡大

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

在庫保管能力の底上げ

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

ユーチョクの個数(行数)と
売上高の推移



62期への戦略

最高水準の物流サービスを徹底的に追究

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



最高水準の物流サービスを実現するための5つの要素を強化

物流サービスの維持・向上にむけた盤石な基盤作り

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



プラネット埼玉1年目社員