
平成27年5月 プラネット大阪竣工




アイドルキャリーweego（ウィーゴ）CM放映


第54期ボスコン
（全国責任者会議）

TRUSCO®

第53期 定時株主総会
招集ご通知

平成27年（2015）
1月1日～12月31日



平成28年賀詞交歓会


平成27年度入社式


第5回TRUSCO七夕会
（仕入先様向け総会）





第52期定時株主総会



平成27年1月 プラネット九州竣工

JPX
東証一部上場
証券コード
9830

トラスコ中山株式会社

経済産業省公表資料として、第51期招集ご通知がグッド・プラクティス事例として紹介されました。

株主の皆様へ

（証券コード9830）
平成28年2月23日

東京都港区新橋四丁目28番1号
トラスコ中山株式会社
代表取締役社長 中山哲也

「がんばれ!!日本のモノづくり」

拝啓　向春の候、ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。

株主の皆様には日頃より暖かいご支援をいただき、厚く御礼申し上げます。

平成27年12月期におきましては、新興国経済の減速影響を含みつつも輸出企業の好調、生産の国内回帰の流れもあり企業の生産活動は、増加傾向で推移しました。



【はってんとじょう】
この会社と35年間歩んできたが、まだまだ不出来な会社だと思う。成長のスピードも今一つ迫力に欠け、反省材料の一つである。これからはもう少しピッチを上げて前進し、発展途上企業として、人や社会のお役に立つ企業活動を行っていきたい。

「人が思いつかないことを考える。」「人のやらないことをやる。」これが成果を残す方程式という考えのもと、積極的に在庫拡充し、即納体制を整えるなど他社がやらない、やれないサービスを行ってまいりました。結果、今期も過去最高の業績を更新できたことを嬉しく思います。

本年のキーワードは、「発展途上」です。時代が企業の盛衰を左右するのではなく、経営トップと社員の「自己満足意識」が衰退へと導くものです。当社は先細り業界の成熟企業ではなく、先太り業界の発展途上企業であることを自覚し、「一日一革」どんな小さなことでも改善、改良を積み重ねてまいります。

志を持てば、やるべきことと、進むべき方向が見える。

これからも「人や社会のお役に立ててこそ事業であり、企業である。」この思いを忘れることなく、企業の進化に注力し、お客様やマーケットに対する貢献度を高めてまいります。

敬　具



中山哲也（中央）　東京本社9階 経理部・総務部メンバーと一緒に

当社第53期定時株主総会を下記のとおり開催いたしますので、ご出席賜りたくご通知申し上げます。当日ご欠席の場合は、お手数ながら後記の「株主総会参考書類」をご検討され、同封の議決権行使書に議案に対する賛否をご表示の上ご返送いただくか、議決権行使書に記載の当社議決権行使ウエブサイトにアクセスし、インターネットによりご行使くださいますようお願い申し上げます。

記

招集にあたっての決定事項

1. 日　　時　平成28年3月11日（金曜日）午前10時（開場は午前9時予定）
2. 場　　所　①東京会場（議長出席会場）
　東京都千代田区紀尾井町4番1号　**ホテルニューオータニ　ザ・メイン　宴会場階　「芙蓉（ふよう）の間」**
　②大阪会場
　大阪市中央区難波五丁目1番60号　**スイスホテル南海大阪　8階　「浪華（なにわ）の間」**
　※いずれの会場におきましても、**ご質問、賛否等株主権のご行使は可能です。**
3. 目的事項
　◎**報告事項**　第53期（平成27年1月1日から平成27年12月31日まで）事業報告及び計算書類報告の件
　◎**決議事項**　第1号議案　定款一部変更の件
　第2号議案　取締役6名選任の件
　第3号議案　監査役1名選任の件
4. **議決権行使についてのご案内**
　（1）**株主総会にご出席の場合**
　同封の議決権行使書を会場受付にご提出ください。なお、代理人としてご出席される方（当社の議決権を有する他の株主様1名のみ）は、代理権を証明する書面を会場受付にご提出ください。
　（2）**株主総会にご欠席の場合**
　4ページの「議決権行使について」をご参照の上、議決権行使期限までにお手続きください。
　議決権行使期限：平成28年3月10日（木曜日）午後5時30分

以　上

式次第（第53期定時株主総会）

予定時刻
10:00　開会
　監査報告
　報告事項の報告
　決議事項の議案内容説明
11:00　質疑応答
　議案の採決
　部長紹介
　“新入社員箱根研修”動画放映
12:00　閉会



第52期定時株主総会より

議案の採決後も、部長紹介や動画放映などの企画が続きます。ぜひ、閉会まで総会にご出席ください。

株主総会の“こだわり”

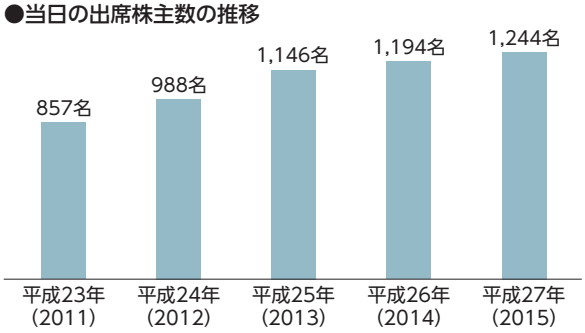
当社は、より多くの株主様が株主総会へご出席され、事業報告や質疑応答等に直接ご参加されることで、当社を深く理解していただくことを大切に考えています。
ぜひ、当社の株主総会にご来場ください。

【東京会場―大阪会場　同時開催】
東京と大阪の2会場をデジタル通信回線で結んだ同時開催を行っており、スクリーンを通して議事進行をご覧になれるだけでなく、ご質問や賛否等の株主権のご行使も可能となっています。

【議決権行使・社長OJS結果の開示】
当社では、議案に対する前日までの賛否の結果だけではなく、**株主総会の会場にて直接事業報告や質疑応答をお聞きになった株主様に限った投票を「社長OJS※」ととらえています。**また、その結果は株主総会閉会後、3月14日（月曜日）には当社ホームページに掲載し、決議ご通知とともに株主の皆様へご報告いたします。
※5ページ参照。

【株主様優待商品の展示／株主様インタビューの実施】
各会場外では、株主様優待商品などを展示しており、その場で優待商品をご覧の上でお申込みできます。
また、昨年から株主様に当社の株主総会へご来場いただいた理由や、優待商品についてなどをリポーター役の当社社員がインタビューし、株主様の生のお声を両会場へお伝えしています。

●当日の出席株主数の推移



1,000名以上の株主様が出席した株主総会は2,089社中103社しかありません。


第52期定時株主総会より（株主様インタビュー）

当日は議事資料として本招集ご通知をご持参の上、同封の議決権行使書を会場受付にご提出ください。

◎当社は、法令及び定款第15条の規定に基づき、提供すべき書面のうち、事業報告の【会社の業務の適正を確保するための体制の整備に関する事項】、【会社の支配に関する基本方針】、計算書類の【個別注記表】をインターネット上の当社ホームページ（ http://www.trusco.co.jp/ ）の「IR情報＞IRライブラリー＞株主通信」に掲載していますので、本招集ご通知の添付書類には記載していません。なお、本招集ご通知に添付の事業報告及び計算書類は、監査役及び会計監査人が監査報告を作成するに際して監査をした書類の一部です。

◎株主総会参考書類、事業報告及び計算書類の内容について、株主総会の前日までに修正をすべき事項が生じた場合には、当社ホームページ（ http://www.trusco.co.jp/ ）の「IR情報＞IRライブラリー＞株主通信」において修正後の事項を掲載することによりお知らせします。

以下の3つの方法をご参照の上、ぜひともご行使いただきますようお願い申し上げます。

1 株主総会出席



【株主総会開催日時】
平成28年3月11日（金曜日）
午前10時（受付開始は午前9時）

株主総会当日に議決権行使書をご持参いただき、会場受付へご提出ください。
（ご捺印は不要です）

2 郵送



【議決権行使期限】
平成28年3月10日（木曜日）
午後5時30分到着分まで有効

議決権行使書に各議案の賛否をご記入の上ご投函ください。
（ご捺印は不要です）
なお、各議案についての賛否の表示がない議決権行使書が提出された場合、賛成の意思表示がなされたものとして取り扱いいたします。

3 インターネット

【議決権行使期限】
平成28年3月10日（木曜日）
午後5時30分送信分まで受付

インターネットによる議決権行使について

インターネットによる議決権行使は、パソコン、スマートフォンまたは携帯電話から当社の指定する議決権行使ウエブサイトにアクセスし、画面の案内に従って行使されますようお願い申し上げます。

当社指定の議決権行使ウエブサイトにて、各議案に対する賛否をご入力ください。

▶ 議決権行使ウエブサイト http://www.web54.net

ご利用にあたって

議決権行使ウエブサイトにアクセスする際には、同封の議決権行使書に表示された「議決権行使コード」及び「パスワード」が必要となります。

QRコード読み取り機能を搭載したスマートフォンまたは携帯電話をご利用の場合は、左記のQRコードを利用してアクセスすることも可能です。なお、操作方法の詳細については、お手持ちのスマートフォンまたは携帯電話等の取扱説明書をご確認ください。

インターネットによる議決権行使に関するお問い合わせ

本サイトでの議決権行使に関するパソコン・スマートフォン等の操作方法がご不明な場合は、下記にお問い合わせください。

三井住友信託銀行　証券代行ウエブサポート 専用ダイヤル
0120-652-031（年中無休 9:00～21:00）

ご注意事項

- 郵送（書面）とインターネットにより、二重に議決権をご行使された場合は、インターネットによるものを有効な議決権行使としてお取り扱いいたします。
- インターネットにより複数回議決権をご行使された場合、最後に行われたものを有効な議決権行使として取り扱いいたします。
- パソコンまたはスマートフォン等による議決権行使は、株主様のインターネットご利用環境によっては、ご行使できない場合もございます。また、携帯電話での議決権行使において、一部ご利用できない機種がございます。

株主総会参考書類

議案及び参考事項

第1号議案　定款一部変更の件

1．提案の理由

当社は、社外取締役及び社外監査役がその期待される役割を十分に発揮できるよう定款に所要の変更をするものです。なお、定款第22条の新設案（取締役との責任限定契約）については、監査役全員の同意を得ています。

2．変更の内容

変更の内容は、次のとおりです。

（下線部は変更箇所）

現行定款	変更案
第1条～第21条　（条文省略）	第1条～第21条（現行どおり）
（新　　設）	（取締役との責任限定契約） 第22条　当会社は、会社法第427条第1項の規定により、取締役（業務執行取締役等であるものを除く。）との間に、任務を怠ったことによる損害賠償責任を限定する契約を締結することができる。但し、当該契約に基づく賠償責任の限度額は、法令が規定する額とする。
第22条～第29条（条文省略）	第23条～第30条（現行どおり）
（新　　設）	（監査役との責任限定契約） 第31条　当会社は、会社法第427条第1項の規定により、監査役との間に、任務を怠ったことによる損害賠償責任を限定する契約を締結することができる。但し、当該契約に基づく賠償責任の限度額は、法令が規定する額とする。
第30条～第40条（条文省略）	第32条～第42条（現行どおり）

《参考》【役員評価制度について】役員へ150名のボス（責任者）が無記名で電子投票を行い信任の是非を問う。

当社は、「会社の業績等の評価を踏まえ、公正かつ透明性の高い手続きに従い、適切に行うべきである」という考えに基づき、独自の評価制度であるオープンジャッジシステム（OJS：360°評価）をボス（部長、支店長、課長、センター長などの役職者）から役員に対して1年に1度実施しています。

なお、**代表取締役社長につきましては、株主総会当日に会場へご来場の株主様に直接経営者による説明や質疑応答を聞いた上で選任に対する賛否の投票結果を"社長OJS"**ととらえており、株主様による経営者の重要な評価指標の一つと考えています。

第52期定時株主総会　社長OJS結果　※有効投票数には当日投票されなかった方（棄権）、及び投票内容の判別が不可能だった方（無効）を含んでいません。

≪社長OJS≫	支持率	出席者	※有効投票数	賛成
中山　哲也	99.9%	1,244名	1,039票	1,038票

役員OJS（オープンジャッジシステム）

日頃から役員と接しており、変化について最も気づきやすい責任者からの評価を企業価値向上に活かすための人事制度として平成24年（2012）から実施、運用しています。

またOJSを通じて、責任者から役員への評価は定期的に実施し、その結果によっては役員の選任や退任へとつながるため、役員へフィードバックすることで本人の気づきへとつなげています。

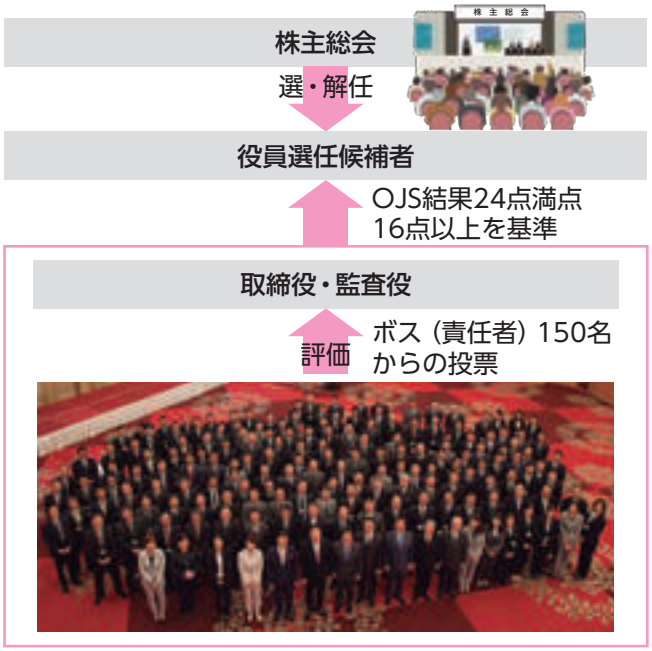
（運営方法）

①投票者はボス（責任者）150名、個別情報は完全非公開

②評定6項目あり各投票項目1つにつき4点満点（合計24点満点）で評価、同時にコメントによる評価も実施

③評価点数がボス（責任者）からの投票で、2年連続16点を下回ると退任候補となる

※その他、経営会議メンバー（取締役、執行役員、部長20名）からの評価も基準に加えている。
※社外役員（非常勤）に対しては参考データとする。



平成27年度役員OJS結果　ボス（責任者）150名　（点数）

氏名	合計	評定1 経営感覚・先見性	評定2 リーダーシップ	評定3 コミュニケーション能力	評定4 公平・公正	評定5 独創力	評定6 問題解決能力
小津　浩之	18.0	3.3	2.9	3.0	3.2	2.7	2.9
中井　孝	18.5	3.3	3.0	3.3	3.1	2.7	3.1
藪野　忠久	20.3	3.6	3.7	3.0	3.6	3.1	3.3
取締役、執行役員、部長20名の平均点	17.6	3.0	3.0	2.9	2.9	2.8	2.9

【評定6項目】
1．ビジョンがあり、会社の未来を社内外に語ることができる。
2．信念があり反対が多くても貫く意志を持ち、熱く組織を牽引している。
3．社員の声を聞くことができ、わかりやすく伝えることができる。
4．倫理観が高く、自分に厳しく人望がある。ゴマすりや派閥を嫌う。
5．常に新しい発想をもち、経営に新風を送り込んでいる。
6．いざというときに頼りになり、当事者として問題に立ち向かう。

（点数）

氏名	合計	評定1 経営感覚	評定2 公平・公正・誠実	評定3 客観性・中立性・常識	評定4 コンプライアンス	評定5 コミュニケーション	評定6 問題指摘・改善提案
小松　均	19.0	3.1	3.2	3.3	3.3	3.1	3.0
松田　昌樹	18.2	3.0	3.1	3.1	3.2	3.0	2.9
鎌倉　寛保（参考）	16.9	2.8	2.8	3.2	2.9	2.6	2.7
取締役、執行役員、部長20名の平均点	17.6	3.0	3.0	2.9	2.9	2.8	2.9

【評定6項目】
1．会社の方向性、文化を理解し、その発展に寄与することを念頭に行動している。
2．正義感が強く、公平・公正を旨とし自分に厳しい。誠実にものごとに対処している。
3．社会的常識や知識に裏付けされた客観的、中立的、うわすべりでない意見を言う。
4．良質なコンプライアンス体制構築に向けて努力している。
5．他人の意見をよく聞き、配慮を怠らずに自分の意見をわかりやすく伝えることができる。
6．十分な情報収集・分析を行い、問題点を指摘、改善提案を行う。行った指摘に責任をもつ。

第2号議案　取締役6名選任の件

本総会終結の時をもって取締役 中山哲也、小津浩之、中井孝、藪野忠久の4氏全員は任期満了となります。つきましては、当社の持続的な企業価値の向上に向けて、社外取締役2名を含む取締役6名の選任をお願いしたいと存じます。
取締役候補者は、次のとおりです。

候補者番号 1

中山哲也（なかやまてつや）

（昭和33年12月24日生 57歳　社歴35年）



【略歴、地位、担当及び重要な兼職状況】

昭和56年（1981）3月　当社入社
昭和59年（1984）10月　取締役
昭和62年（1987）12月　常務取締役
平成3年（1991）12月　代表取締役専務取締役
平成6年（1994）12月　代表取締役社長（現任）

【所有する当社株式の数】
937,100株
（200株増）

【住まい】
東京都大田区

【取締役候補者とする理由】

第52期定時株主総会にご出席された株主様の投票である社長OJS結果を重要な基準としています

支持率	出席者	有効投票数※	賛成
99.9%	1,244名	1,039票	1,038票

※有効投票数には、当日投票されなかった方（棄権）、及び投票内容の判別が不可能だった方（無効）を含んでいません。

≪株主様評価コメント 有効投票数1,039票より抜粋≫

①信頼できると思われたから。
②会社の姿勢や、社長の性格がそのまま出ている総会で真摯な状況がよく分かりました。
③株主を大事にする会社で、すばらしい会社です。経営理念に同意します。
④透明度の高い会社です。今後とも株主であり続けます。
⑤ガバナンスの説明は初めて経験できてトラスコ中山のすごさを感じました。
社長のリーダー力に応援を続けていきます。頑張ってください。
⑥株主のことも良く考えられており、説明に説得力と自信がみなぎっており、分かりやすかったです。
⑦安定した経営姿勢で安定している。
⑧中山社長は年々味が出ているし、また親しみ感も増してきている。
⑨来年のトラスコ中山さんをまた見てみたいです。何がどのように進化するのか、また退化はどうだろうか。
人が変わりすぎると比較が難しいです…。
⑩多少の気がかりは社長の想いが強すぎ、他の役員が少し萎縮している感があります。

発展途上



当社も今年で57歳となり、還暦一歩手前となりましたが、成長・発展には限りのないことを肝に銘じ発展途上の意気込みで成長戦略に取り組んでいきます。善かれと信じてやっていたことが実は成長の阻害要因となりえる現実を踏まえて、本質を見極める眼を磨き、未来を見据えて「発展途上企業」トラスコ中山の、存在価値を高めていきたいと思います。

Tetsuya Nakayama

代表取締役社長　中山哲也

※候補者と当社との間には、特別な利害関係はありません。

候補者番号 **2**

小津浩之（おづ ひろゆき）

（昭和37年12月22日生 53歳　社歴28年）



【略歴、地位、担当及び重要な兼職状況】

昭和63年（1988）４月　当社入社
平成８年（1996）４月　厚木支店長
平成16年（2004）４月　常務取締役管理本部長
平成19年（2007）６月　専務取締役
平成25年（2013）４月　専務取締役営業本部長（現任）

【所有する当社株式の数】

977,600株
（増減なし）

【住まい】

奈良県生駒市

【取締役候補者とする理由】**下記平成27年度役員OJS結果を重要な基準としています（24点満点　経営会議メンバー20名の平均は17.6点）**

（点数）

合計	評定1 経営感覚・先見性	評定2 リーダーシップ	評定3 コミュニケーション能力	評定4 公平・公正	評定5 独創力	評定6 問題解決能力
18.0	3.3	2.9	3.0	3.2	2.7	2.9

≪評価コメント　責任者（無記名）150名より抜粋≫

（点数）

①営業部の方向性を明確に打ち出し結果に結びついていると思います。	22
②当社の方向性を分かりやすく諭していただく事で、我々も明確な動きができています。	21
③発するメッセージは的確であり、かつ簡潔で分かりやすい。引き続きブレずに宜しくお願いいたします。	20
④当社のビジネスモデルの確立に向けて先頭に立っているが、ゴールとしての大きな姿が見えない。	19
⑤仕組みを大いに活かし営業部隊のトップとして業績に更なる貢献をお願いいたします。	18
⑥高度な知識・判断力も優れていると思いますがコミュニケーション能力が不足と感じます。	17
⑦営業本部長として営業部の方向性をもっと明確に示していただきたい。	16
⑧営業本部長よりもう一段上の専務として手腕を振るわれた方がふさわしい。時に愛想が悪く、つっけんどんな対応も。	15
⑨社員を導く「リアルな言葉」に説得力と納得感が乏しいと感じる。	14
⑩保身に走っては駄目です。方向性に向かって進んでいるかを絶えず見続けてください。	13

理想から逆算して成長を目指す



多くの企業は目標に向けて順序立てて戦略を練っていくものですが、想定不可能な未来がある中で目標を見失ってしまう可能性もあります。個々の問題に囚われることなく、会社の理想を描き、それと現実とのギャップを課題に設定することで、会社をより成長させることができます。そして会社が成長する為には、まず自分自身が変わり、自分自身が成長することが一番と考えています。

専務取締役　営業本部長　小津浩之

※候補者と当社との間には、特別な利害関係はありません。

候補者番号 **3**

中井（なかい）　孝（たかし）

（昭和30年1月16日生 61歳　社歴38年）



【略歴、地位、担当及び重要な兼職状況】

昭和53年（1978）3月　当社入社
平成 8 年（1996）4月　東京支店長
平成11年（1999）5月　執行役員経営企画本部長
平成16年（2004）6月　取締役物流本部長
平成19年（2007）6月　常務取締役商品本部長（現任）

【所有する当社株式の数】
14,200株
（600株増）

【住まい】
東京都文京区

【取締役候補者とする理由】**下記平成27年度役員OJS結果を重要な基準としています（24点満点　経営会議メンバー20名の平均は17.6点）**

（点数）

合計	評定1 経営感覚・先見性	評定2 リーダーシップ	評定3 コミュニケーション能力	評定4 公平・公正	評定5 独創力	評定6 問題解決能力
18.5	3.3	3.0	3.3	3.1	2.7	3.1

≪評価コメント　責任者（無記名）150名より抜粋≫

（点数）

①会社の将来、構想を分かりやすく周知させ、課題を明確に示されています。	24
②常に軸をしっかりと持ったアドバイスをいただけ、自分自身の軌道修正に取り入れています。	23
③現場の事も良く理解されており、会社の将来に必要な経営者と感じる。	23
④仕入先様と良好な関係を築き在庫、物流戦略が当社業績に大きく貢献しています。	23
⑤トラスコの強みの大切な在庫に関して強化され確実に実績を繋げる施策を打たれています。	23
⑥常に当事者の方です。一般社員、支店長・課長の実務者の感覚を非常に大切にしてくださいます。	23
⑦取扱い商品の拡大と物流システムの増強により、業績向上に貢献されていると思います。	23
⑧属人的かつアナログ的な物流手法の脱却をしないとeビジネス関連の急成長についていけないと思う。	14
⑨社員への言動において上から目線になりがちです！社員から身近に感じていただける行動、活動が必要です。	13
⑩部は独立して閉鎖的。仕入先開発や新規採用だけでなく、マスターメンテや営業連携を強化していただきたい。	12

基礎杭をさらに深く！



当社の事業を支える重要な要素の一つが『在庫』です。
この『在庫』という杭をさらに太く長くして、将来の売上を支える基盤と致します。
2008年約9万アイテムから　2015年約26万アイテムまで増強してきた『在庫』は、
リーマンショックからの回復局面で大きな力を発揮しました。
『在庫』50万アイテムに向けて、決意新たに取り組む所存です。

Takashi Nakai　常務取締役　商品本部長　中井　孝

※候補者と当社との間には、特別な利害関係はありません。

候補者番号 **4**

藪野 忠久（やぶの ただひさ）

（昭和37年3月13日生 53歳　社歴32年）



【略歴、地位、担当及び重要な兼職状況】

昭和59年（1984）3月　当社入社
平成12年（2000）4月　神奈川支店長
平成15年（2003）10月　執行役員城南支店長
平成19年（2007）6月　取締役経営管理本部長
平成26年（2014）4月　常務取締役経営管理本部長（現任）

【所有する当社株式の数】
12,900株
（300株増）

【住まい】
神奈川県藤沢市

【取締役候補者とする理由】下記平成27年度役員OJS結果を重要な基準としています（24点満点　経営会議メンバー20名の平均は17.6点）

（点数）

合計	評定1 経営感覚・先見性	評定2 リーダーシップ	評定3 コミュニケーション能力	評定4 公平・公正	評定5 独創力	評定6 問題解決能力
20.3	3.6	3.7	3.0	3.6	3.1	3.3

≪評価コメント　責任者（無記名）150名より抜粋≫

（点数）

①昔からブレない方です。ビジョンを現実的に実行されている姿が素晴らしい。	24
②トラスコの良心的存在だと思う。気になることは納得がいくまでとことん行く信念の人だと思う。	23
③私利私欲がなく、いつもニュートラルな感覚を持ちながら、経営や会社の未来を考えている。	23
④社長に本気で進言されている姿に共感。もう少し細部の仕事は部下に任せる姿勢をもってほしい。	22
⑤ビジョンが明確で倫理観も高く役員に相応しい方であり、コミュニケーション能力も優れている。	22
⑥常に新しい目線で過去発言されてきたことを確実に実現してきている。	22
⑦もっと部下を信用し多様性を認めてください。自身の価値観を受け入れざるをえない場面がある。	20
⑧巷では独裁者の声も聞こえるが、上に物申せる希少な存在だと思う。オールトラスコで期待している。	20
⑨強い信念に支えられたストレートで分かり易い姿勢は良い社風を創り上げる原点であると思う。	19
⑩都合の悪いものを排除するばかりでなく、「許す」寛容さも必要ではないか。	16

トラスコをメジャーにしたい



私はトラスコがもっとも正義感と誠実さをもった会社であると思っている。
利益がないと統治できない会社は大人ではない。
生きていくうえでの信念、ありたい会社の姿を堂々と語りたい。
「どこを切っても一流であり、先進的である」体裁にとらわれず、
大勢に流されず、あるべき姿を実現し、この会社をメジャーにしたい。

Tadahisa Yabuno

常務取締役　経営管理本部長　藪野忠久

※候補者と当社との間には、特別な利害関係はありません。

第2号議案　取締役6名選任の件

社外取締役名称
ボードブレーン：豊富な経験や知識を活かし助言を行い、当社の発展に貢献することをイメージする。
Board Brain(BB)

候補者番号 **5**

齋藤顕一（さいとう けんいち）

新　任　社外取締役候補者 Board Brain（BB）

（昭和24年11月15日生 66歳）



【略歴、地位、担当及び重要な兼職状況】

昭和50年（1975）４月　マッキンゼー・アンド・カンパニー入社
平成８年（1996）１月　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17年（2005）４月　ビジネス・ブレークスルー大学院大学教授に就任（現任）
平成22年（2010）４月　ビジネス・ブレークスルー大学教授に就任（現任）

【所有する当社株式の数】
0株

※株式会社フォアサイト・アンド・カンパニー
特定の業種や規模の企業を限定せず、幅広い業界のクライアントに対してサービスを提供。
一部の実績を以下に記載。
●コンサルティング：
化学／ハイテク／消費財／ヘルスケア／小売・サービス／建設・不動産
●企業研修：
経営者育成・マネジメント能力向上トレーニング
コンサルタント／問題解決者育成トレーニング

【社外取締役候補者とする理由】

齋藤顕一氏は、グローバルにビジネスを展開する企業での経験を持ち、経営コンサルティング会社を創立し、大学の教授も務められています。経営の専門家としての経験と見識に基づき、当社の持続的な企業価値向上に向けて、株主・投資家目線からの助言に加え、公正かつ客観的な助言が期待できるため、新任の社外取締役候補者といたしました。

《社外取締役候補者に関する特記事項》

①独立性について
齋藤顕一氏は、会社法施行規則第2条第3項第7号に定める社外取締役候補者であり、当社の社外取締役選任基準を満たしています。また、同氏は東京証券取引所が定める独立性の要件及び当社が定める社外役員の独立性基準※を満たすことから、本議案が承認された場合は、独立役員として同取引所に届け出る予定です。

②責任限定契約について
社外役員となる人材の獲得及びその実効性確保のため、責任限定契約を締結可能とする体制を構築するよう第1号議案において定款に所要の変更を行い、当該定款変更及び齋藤顕一氏の選任が承認された場合は、責任限度額を会社法第425条第1項に定める最低責任限度額とする責任限定契約を締結する予定です。

③当社との特別の利害関係について
平成2年に当社CI（社名変更を含めた企業革新）のコンペティションにマッキンゼー・アンド・カンパニー大阪支社副支社長の時代に参加されて以来、平成20年の当社全国責任者会議（ボスコン）などでマーケティングの講師を務める機会など、長いお付き合いをしています。なお、齋藤顕一氏が兼任する企業及び機関と当社との間には、取引関係その他の関係はなく、特別な利害関係はありません。

※当社が定める社外役員の独立性基準につきましては、14ページに記載しています。

問題解決者の道を歩み続ける



持続的成長を達成し企業価値を高める為には、売上を増大させるための戦略と、その戦略を成功させるための組織体制、そしてそれらの施策を高い志を持って実践出来る人が不可欠。人はともすれば経験に頼りたくなり主観的に考えがちになる。お客様と仲間を大事にする心と、客観的事実から学ぶ謙虚さ、そして知恵を磨き続け、組織や社会に貢献できると思う

齋藤顕一

候補者番号 6

萩原邦章（はぎはら くにあき）

新　任　社外取締役候補者 Board Brain（BB）

（昭和28年8月19日生 62歳）



【略歴、地位、担当及び重要な兼職状況】

昭和51年（1976）3 月　萩原工業株式会社※入社
昭和59年（1984）12月　同社　代表取締役社長
平成22年（2010）1 月　同社　代表取締役社長　社長執行役員
平成28年（2016）1 月　同社　代表取締役会長（現任）

【所有する当社株式の数】

1,000株

【社外取締役候補者とする理由】

萩原邦章氏は、経営者としての豊富な経験と幅広い見識を有しており、当社の持続的な企業価値向上に向けて、株主・投資家目線からの監督機能や助言に加え、経営陣の迅速・果断な意思決定への貢献が期待できるため、新任の社外取締役候補者といたしました。

※萩原工業株式会社

東京証券取引所市場第一部上場
ポリエチレン・ポリプロピレンを主原料とした合成樹脂繊維のフラットヤーンを用いた関連製品、及びフラットヤーン技術を応用したスリッター等、産業機械の製造・販売。
●本　　社：岡山県倉敷市
●営業拠点：東京支店
　　札幌営業所
●資 本 金：17億78百万円
●年　　商：225億30百万円
●海外法人：中国
　　インドネシア　等

《社外取締役候補者に関する特記事項》

①独立性について

萩原邦章氏は、会社法施行規則第2条第3項第7号に定める社外取締役候補者であり、当社の社外取締役選任基準を満たしています。また、同氏は東京証券取引所が定める独立性の要件及び当社が定める社外役員の独立性基準※を満たすことから、本議案が承認された場合は、独立役員として同取引所に届け出る予定です。

②責任限定契約について

社外役員となる人材の獲得及びその実効性確保のため、責任限定契約を締結可能とする体制を構築するよう第1号議案において定款に所要の変更を行い、当該定款変更及び萩原邦章氏の選任が承認された場合は、責任限度額を会社法第425条第1項に定める最低責任限度額とする責任限定契約を締結する予定です。

③当社との特別の利害関係について

萩原邦章氏が代表を務める萩原工業株式会社とは、約20年の取引関係があり、同社のブルーシート等のシート製品は、工場、工事現場等の副資材として重宝されています。なお、同社からの仕入れ額は、当社全仕入れ額の1%未満（当該企業の連結売上高の5%未満）であり、萩原邦章氏が当社の社外取締役としての職務を遂行する上で、支障または問題となる特別な利害関係はありません。

※当社が定める社外役員の独立性基準につきましては、14ページに記載しています。

モノづくりの観点を活かして



製造業の経営で培った経験を活かして、また改めて経営の効率に励み、トラスコ中山の成長と発展の一助と成り得る様に努力いたします。企業は利益を大事にしつつ常に変革しなければなりません。一方で企業の大事な理念や価値観はどんな事があっても守り抜かなければなりません。
世の中に無くてはならない会社、そんなお客様や世の中から求められるトラスコ中山に微力ながら尽力いたします。

K. Hagihara

萩原邦章

第3号議案　監査役1名選任の件

本総会終結の時をもって監査役鎌倉寛保氏は任期満了となります。つきましては、監査役1名の選任をお願いするものです。なお、本議案につきましては、監査役会の同意を得ています。

監査役候補者は、次のとおりです。

社外監査役候補者

鎌倉寛保（かまくら ひろほ）

（昭和22年1月27日生 69歳　社歴3年）



【略歴、地位及び重要な兼職状況】

昭和46年（1971）11月　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（1973）5月　公認会計士登録
平成24年（2012）7月　当社監査役（非常勤）（現任）
株式会社ユーシン精機監査役（非常勤）（現任）
平成25年（2013）3月　株式会社フジオフードシステム監査役（非常勤）（現任）

【所有する当社株式の数】
700株
（300株増）

【社外監査役就任期間】
本総会終結のときをもって3年8か月

【社外監査役候補者とする理由】
鎌倉寛保氏は、公認会計士としての長年の経験から企業経営に関する幅広い知識と高い見識を有するとともに、会計に関する専門的知見を有しており、その知見・見識と社外監査役としての客観的な立場から、当社経営に対し中立的・公正な意見を期待でき、社外監査役としての職務を適切に遂行できると判断したため、選任をお願いするものです。

社外役員のOJSは参考データです（経営会議メンバー20名のみの投票）

（点数）

合計	評定1 経営感覚	評定2 公平・公正・誠実	評定3 客観性・中立性・常識	評定4 コンプライアンス	評定5 コミュニケーション	評定6 問題指摘・改善提案
16.9	2.8	2.8	3.2	2.9	2.6	2.7

≪評価コメント　責任者（無記名）20名より抜粋≫

（点数）

①社外監査役として経営会議で客観的な意見ができる。	19
②当社の社風を理解しながら、社会常識目線での意見を頂くことで安定性に寄与されています。	19
③前例や慣習に捉われず、自身の意見を素直に表している唯一の監査役。話は簡潔に、今の姿勢を貫いて欲しい。	18
④辛口コメントは、時に大きな効果を与えてくれます。もっとコミットの機会が増えることを期待します。	18
⑤当社課題について、社外非常勤役員の立場から専門的かつ客観的で厳しい意見を期待しています。	16
⑥一般的なルールに基づき、会社の方向性が社会から逸脱しないよう導いていただきたいと思います。	16
⑦会社の文化を理解し、正確な知識のもとに発言をしていただきたい。	15

健全な成長を確保するために



監査役は、株主の皆様から負託を受けた独立の機関として、企業の健全で持続的な成長を確保するために監査活動を実施するのが責務です。
私は、財務及び会計に関する知見を有している社外監査役としての監査活動を通じて、当社の持続的な発展に積極的に貢献したいと存じます。

H. Kamakura

監査役　鎌倉寛保

（注）1. 候補者と当社との間には、特別な利害関係はありません。
2. 鎌倉寛保氏は、会社法施行規則第2条第3項第8号に基づく社外監査役候補者です。なお、当社の会計監査人である有限責任監査法人トーマツにおける勤務経験は、証券取引所が定める開示要件に該当しており、その外形的重要性を考慮し、独立役員には指定していません。
3. 社外役員となる人材の獲得及びその実効性確保のため、責任限定契約を締結可能とする体制を構築するよう第1号議案において定款に所要の変更を行い、当該定款及び鎌倉寛保氏の選任が承認された場合は、責任限度額を会社法第425条第1項に定める最低限度額とする責任限定契約を締結する予定です。

以上

《参考》

常勤監査役2名の紹介



小松　均（こまつ　ひとし）

（昭和27年9月20日生 63歳　社歴12年）

【略歴、地位及び重要な兼職状況】

昭和50年（1975）４月　株式会社富士銀行入行（現 株式会社みずほ銀行）
平成14年（2002）10月　株式会社みずほ銀行 業務監査部 監査主任
平成15年（2003）６月　当社常勤監査役（現任）

【所有する当社株式の数】

6,200株
（600株増）

【社外監査役就任期間】

本総会終結のときをもって12年9か月

【社外監査役としての評価】下記平成27年度役員OJS結果を重要な基準としています（24点満点　経営会議メンバー20名の平均は17.6点）

（点数）

合計	評定1 経営感覚	評定2 公平・公正・誠実	評定3 客観性・中立性・常識	評定4 コンプライアンス	評定5 コミュニケーション	評定6 問題指摘・改善提案
19.0	3.1	3.2	3.3	3.3	3.1	3.0

≪評価コメント　責任者（無記名）150名より抜粋≫

（点数）

①倫理観が高く監査役として相応しいと思います。	24
②常に公平公正と広い見識に裏打ちされた言動を述べられており、非常に頼りになります。	23
③客観的なモノの見方、意見を積極的に発言されておられ職責を果たされています。	22
④社外役員として客観的な立場から適切に意見を述べられていると思う。	21
⑤会社の持続的な発展のために冷静で公平な判断を行っている。	21
⑥会社の発展の為、社員の為に取り組もうとされる想いが行動から伝わってきます。	20
⑦監査役という立場であるが、社員とのコミュニケーションを大切にしている姿勢は共感します。	18
⑧もっともっと存在感を表面化して欲しい。取締役等の立案に対し、厳しい指摘をお願いします。	18
⑨監査役の役割（立ち位置）が、不明確であると考えます。	16
⑩見識も常識もあるにもかかわらず、意見や発言を遠慮されているように感じます。	16



企業の健全性確保のために

企業の健全性というものは、ふだんは目に見えませんが、企業の健全性なくして企業の持続的な発展はありえません。昨年の会社法改正において監査役の責務が拡大されるなど、監査役の役割がより厳しく問われる中、私は株主の皆様から負託を受けた独立の機関として、企業の健全性確保のための活動をいっそう充実させてまいります。

常勤監査役　小松　均

監査役の活動について　会計監査人の選解任等の方針決定について

会社法改正により、会計監査人の選任・解任または不再任の方針の決定権が取締役会から監査役会に移されました。これは、中立的な立場の監査役が会計監査人の選解任等の判断をした方が、会計監査人の独立性確保のために有効であるという考え方によるものです。

当社監査役会は、従来から会計監査の適正性と信頼性を確保するため、会計監査人が独立の立場を保持し適正な監査を実施しているかを、監視・検証しています。具体的には、定例会議のほか、合同の実地調査の機会等を通じ、情報入手・意見交換を行っています。特に、合同の実地調査においては、会計監査人の監査の内容を実地で詳細に確認することにより、会計監査人の監査の方法と結果の相当性を厳格に判断しています。

このような活動の中で、会計監査人が職務を適切に遂行することが困難であると認められる場合など、会計監査人として適当でないと判断される場合は、株主総会に提出する会計監査人の解任または不再任に関する議案の内容を監査役会にて決定することとしています。

《参考》

常勤監査役2名の紹介

松田昌樹（まつだ まさき）

（昭和31年3月30日生 59歳　社歴8年）



【略歴、地位及び重要な兼職状況】

昭和53年（1978）4月　株式会社協和銀行入行（現 株式会社りそな銀行）
平成15年（2003）3月　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（2007）6月　当社常勤監査役（現任）

【所有する当社株式の数】

5,700株
（500株増）

【社外監査役就任期間】

本総会終結のときをもって8年9か月

【社外監査役としての評価】下記平成27年度役員OJS結果を重要な基準としています（24点満点　経営会議メンバー20名の平均は17.6点）

（点数）

合計	評定1 経営感覚	評定2 公平・公正・誠実	評定3 客観性・中立性・常識	評定4 コンプライアンス	評定5 コミュニケーション	評定6 問題指摘・改善提案
18.2	3.0	3.1	3.1	3.2	3.0	2.9

≪評価コメント　責任者（無記名）150名より抜粋≫

（点数）

①他人の意見をよく聞き、配慮を怠らずに自分の意見を分かりやすく伝えられています。	22
②丁寧で誠実な応対。正義を貫く行動。相談しやすい環境作りをされています。	22
③客観的に会社を見てもらっているが、良い意味でのもう少し強い発言が有っても良いかと感じる。	21
④社員一人一人との対話や面談を通じて、会社理解を深められている。	21
⑤まじめで実直な方です。多く語られませんが、常に冷静に判断されている。	19
⑥知識が豊富で、その知識を今まで以上に経営会議等で発言をしていただきたいと思います。	19
⑦常に公平の立場で会社を見ており、また社風を理解し柔軟性をもたれた指導を行っています。	19
⑧もっともっと存在感を表面化して欲しい。取締役等の立案に対し、厳しい指摘をお願いします。	18
⑨監査役の役割は果たせているが、もう少し会社の発展に寄与した発言や行動が必要。	17
⑩物を言う監査役の立場が求められていると考えます。	16



"Beyond"

会社法改定や コーポレートガバナンスコードの制定等で企業統治に対する考えが変わる中、その一翼を担う監査役には、守りの機能に留まることなく、一歩踏み出すことが求められています。
生の現場情報を通じて、公正と信義を重んじる当社の持続的な成長と発展に資する活動を続けてまいります。

常勤監査役　松田昌樹

社外役員の独立性基準について　社外役員がいずれの基準にも該当しない場合、独立性を有すると判断されるものとします。

（1）当社の大株主（直近の事業年度末における議決権保有比率が総議決権の10%以上を保有する者）またはその取締役、監査役、執行役員、支配人その他部長職以上の重要な使用人（以下、取締役等という。）
（2）当社を主要な取引先（年間取引額が連結売上高の5%超）とする企業等の取締役等
（3）当社の主要な取引先（年間取引額が連結売上高の5%超）企業等の取締役等
（4）当社の主要な借入先（総資産の2%を超える借入）企業等の取締役等
（5）当社または子会社の会計監査人またはその社員等として当社または子会社の監査業務を行う者
（6）上記（1）から（5）までに掲げる者の3親等以内の親族
（7）当社または子会社の役員、執行役員、部長職以上の重要な使用人の3親等以内の親族
（8）過去3年間において、上記（1）から（7）までに掲げる者に該当していた者

Ⅰ．会社の現況に関する事項（1.事業の経過及びその成果）

第53期（平成27年12月期）の業績

売上高	1,665億65百万円	増減率	+6.5%	売上総利益率	21.5%	増減	+0.7ポイント
営業利益	129億76百万円	増減率	+9.7%	経常利益	132億11百万円	増減率	+12.0%
当期純利益	82億42百万円	増減率	+11.9%	1株当たり配当金	62円50銭	増減（※）	+20円50銭

増減率は、前年同期（平成26年1月1日～12月31日）と比較した比率です。

※前期は9か月決算

1．事業の経過及びその成果

当事業年度（平成27年1月1日～12月31日）における日本経済は、新興国経済の減速の影響を含みつつも、緩やかな回復を続けました。

国内製造業を中心としたモノづくり現場においては、米欧向け輸出が好調であり、一部で生産活動の国内回帰もあった自動車関連、輸送機械を中心に生産活動が増加しました。また、IT関連は、新型スマートフォンの需要を背景に生産が増加する場面もありました。一方で、新興国経済の減速に加え、在庫調整の長期化などから、国内鉱工業生産は横ばいの動きが続きました。

このような環境下で当社は、モノづくり現場の少量多品種・高頻度の商品ニーズに的確にお応えするため、物流機能の強化、取扱アイテムの拡充、商品検索及び受発注に関わるシステムの強化を継続的に行い、多様化するお客様の利便性を高める活動を実施しました。

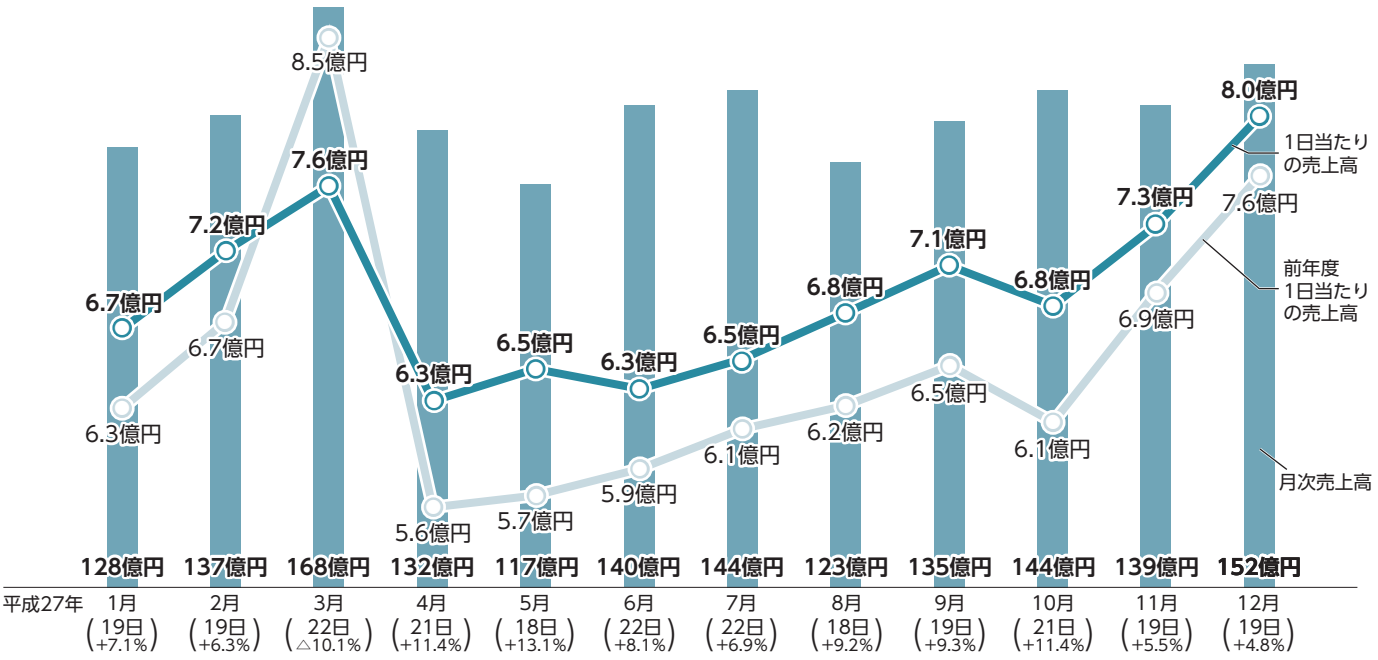
特に物流機能においては、物流センターのプラネット九州及びプラネット大阪を新築移転し、それぞれのエリアにおける保有在庫を増加させました。またモノづくりに欠かせない商品を網羅したコンパクトカタログ「トラスコ オレンジブックジュニア」を発刊し、より多くのユーザーのニーズを獲得する活動を行いました。

●第53期　月次売上高及び1日当たりの売上高の推移

当社の1日当たりの売上高は、製造業を中心としたモノづくり現場の稼働状況に大きく影響を受けます。また、1日当たりの売上高が安定的に推移することで、当社の多品種小ロットの販売戦略が浸透していると考え、当社の重要な指標と位置付けています。

なお、今期は安定的な製造業の稼働と高水準の設備投資を維持したため、前年消費税増税前の駆け込み需要の影響を受けた3月以外は、昨年を大きく上回るとともに、期末にかけて増加傾向が続きました。

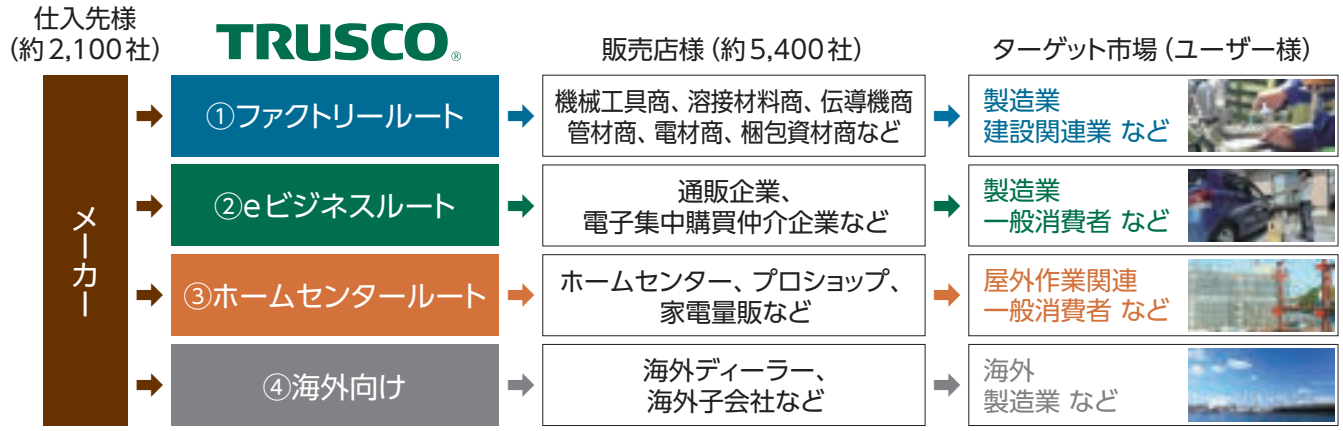
1日当たり売上高平均
第53期　6億96百万円（前年同期6億54百万円　＋42百万円）



※（　）上段は第53期稼働日数、下段は1日当たりの売上高前年比

Ⅰ．会社の現況に関する事項（1.事業の経過及びその成果）

●ビジネスモデル



① ファクトリールート（売上高　1,395億74百万円　前年同期比　+5.3%　売上高構成比　83.8%）
輸送機器、取り分け海外輸出が好調な自動車に関連する業種で、高水準な稼働が続いたとともに、船舶や電子機器生産の盛んな地域の業績が堅調に推移しました。また、企業の設備投資についても、全国的に緩やかな増加基調で推移しました。
プラネット九州・プラネット大阪の新築移転による物流機能の強化、継続的な在庫アイテムの拡充、ネット受注の拡大と合わせ、お客様の利便性向上に努めました。

② eビジネスルート（売上高　148億50百万円　前年同期比　+25.9%　売上高構成比　8.9%）
ロングテールビジネスを進める通販企業への商品データ登録を拡大させることで、データベースの連携を強化しました。また、集中購買ユーザー及び得意先とのシステム連携を行うことで、新たな需要を取り込みました。得意先ごとのニーズに対応する物流力を強化することで、在庫アイテムを最大限に活用し、お客様の利便性向上に努めました。

③ ホームセンタールート（売上高　114億63百万円　前年同期比　△ 2.2%　売上高構成比　6.9%）
職人をターゲットとしたプロショップにおいて当社の取扱商材であるプロツールのニーズに対応することで、その売上比率が高まっています。今後の事業環境の変化を見据え継続して当社の経営資源を活用し、専門性の高いプロショップの品揃えに貢献する活動を実施しました。

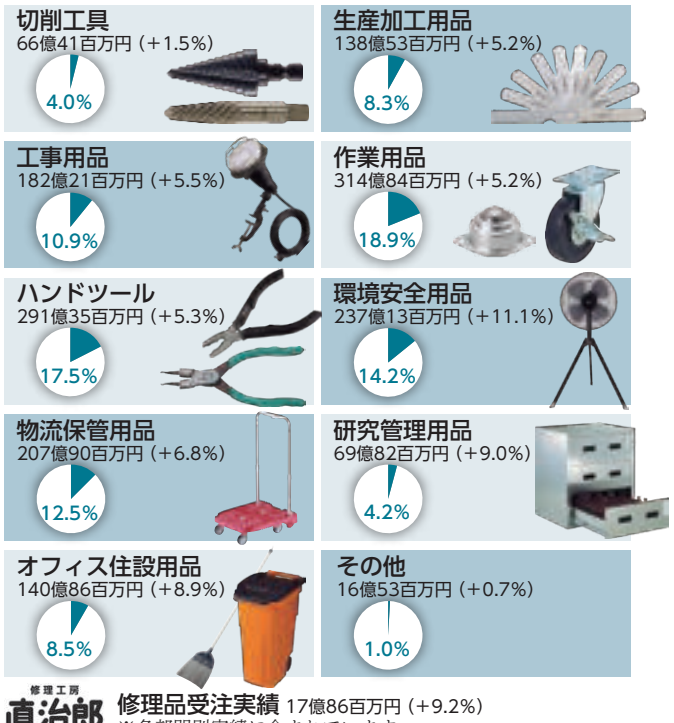
④ 海外向け（売上高　6億76百万円　前年同期比　+82.5%　売上高構成比　0.4%）
当社は、子会社のトラスコナカヤマ タイランド及びトラスコナカヤマ インドネシアへの販売を含む海外部の販売「その他」に含めています。今期はトラスコナカヤマ タイランドの在庫積み増し及びトラスコナカヤマ インドネシアの在庫投入のため子会社向けの売上が増加しています。
※21ページもご覧ください。

●ブロック（地域）別売上高及び構成比



（注）1.（　）内は前年同時期と比較した数値を記載。
2. 円グラフは構成比。

●商品分類別売上高及び構成比



修理工房 直治郎（なおじろう）　**修理品受注実績** 17億86百万円（+9.2%）
※各部門別実績に含まれています。

（注）1.（　）内は前年同時期と比較した数値を記載。
2. 円グラフは構成比。

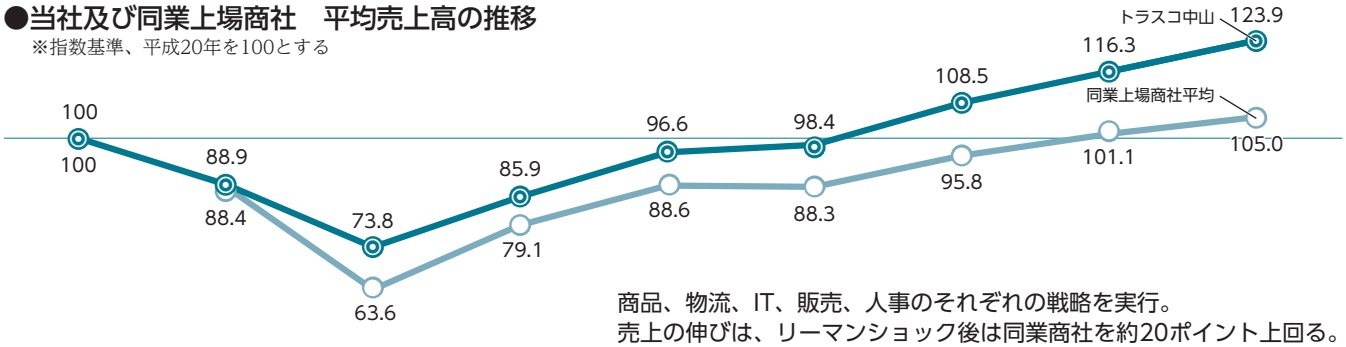
《当社の重要指標の進捗と予定》

	平成26年12月期 (2014) 第52期	平成27年12月期 (2015) 第53期 当事業年度	平成28年12月期 (2016) 第54期 予定
1．品番登録アイテム数	1,266,600 (+50,700)	**1,360,400 (+93,800)**	1,460,000 (+99,600)
2．在庫アイテム数	231,300 (+18,800)	**264,500 (+33,200)**	290,000 (+25,500)
3．プライベート・ブランド商品アイテム数	38,700 (+3,300)	**41,500 (+2,800)**	44,200 (+2,700)
4．在庫ヒット率 全受注のうち在庫から出荷した比率	86.8% (+2.8)	**88.2% (+1.4)**	90.0% (+1.8)
5．ネット受注率 全受注のうちシステムで受注処理した比率	77.9% (+5.2)	**79.9% (+2.0)**	82.0% (+2.1)
6．仕入先総数	2,047社 (+38)	**2,127社 (+80)**	2,200社 (+73)
7．海外メーカー数	82社 (+11)	**101社 (+19)**	120社 (+19)
8．顧客法人数及び口座数	5,447社 (+32) 23,683口座 (+1,308)	**5,415社 (△ 32) 25,466口座 (+1,783)**	5,420社 (+5) 26,000口座 (+534)
9．オレンジコマース連携企業数及び工場数	215社 (+19) 605工場 (+65)	**230社 (+15) 656工場 (+51)**	250社 (+20) 700工場 (+44)
10．平均年齢（社員）	39.4歳	**39.6歳**	39.7歳
11．平均年収（社員）	668万円 (+34万)	**678万円 (+10万)**	690万円 (+12万)
12．従業員数（パートタイマーを含む）	1,972名 (+75)	**2,136名 (+164)**	2,230名 (+94)
～トラスコ オレンジブック　データ～	〈2015年度版〉	**〈2016年度版〉**	〈2017年度版〉
①ページ数	10,900ページ (+1,300)	**12,100ページ (+1,200)**	13,560ページ (+1,460)
②掲載メーカー数	1,349社 (+68)	**1,388社 (+39)**	1,450社 (+62)
③掲載アイテム数	247,000 (+18,800)	**278,000 (+31,000)**	306,000 (+28,000)
④掲載品在庫率	91.0%	**91.5%**	92.0%
⑤発刊部数			
・トラスコ オレンジブック	273,000部	**246,000部**	213,000部
・トラスコ オレンジブックジュニア	100,000部	**97,000部**	117,000部
・工事ブック	125,000部	**100,000部**	100,000部

（注）（　）内は前年増減。

●当社及び同業上場商社　平均売上高の推移

※指数基準、平成20年を100とする



商品、物流、IT、販売、人事のそれぞれの戦略を実行。
売上の伸びは、リーマンショック後は同業商社を約20ポイント上回る。

平成20年 (2008)
平成21年 (2009)
平成22年 (2010)
平成23年 (2011)
平成24年 (2012)
平成25年 (2013)
平成26年 (2014) 3月期
平成26年 (2014) 12月期 (9か月決算)
平成27年 (2015) (当事業年度)

2. 財産及び損益の状況の推移

（単位：百万円）

区分＼期別	平成19年3月期 (2007) 第44期	平成20年3月期 (2008) 第45期	平成21年3月期 (2009) 第46期	平成22年3月期 (2010) 第47期	平成23年3月期 (2011) 第48期	平成24年3月期 (2012) 第49期	平成25年3月期 (2013) 第50期	平成26年3月期 (2014) 第51期	平成26年12月期 (2014) 第52期 (9か月決算)	平成27年12月期 (2015) 第53期 (当事業年度)
売上高	134,056	134,430	119,506	99,201	115,477	129,912	132,295	145,882	114,473	166,565
売上総利益率	19.8%	20.4%	21.1%	20.9%	20.4%	20.4%	20.3%	20.4%	20.9%	21.5%
販売費及び一般管理費	17,964	18,331	18,761	17,036	18,075	18,134	18,451	19,588	15,504	22,788
経常利益	8,982	9,334	6,463	3,665	5,378	8,315	8,311	10,078	8,494	13,211
当期純利益	4,618	5,263	3,443	1,607	2,874	3,933	4,818	5,954	5,474	8,242
1株当たり当期純利益	140円01銭	159円59銭	104円39銭	48円75銭	87円15銭	119円27銭	146円09銭	180円56銭	166円02銭	249円96銭
総資産	85,229	87,968	85,342	88,687	92,857	97,459	100,032	109,738	109,917	120,141
純資産	66,917	70,321	72,403	73,554	75,723	78,541	82,283	87,039	90,917	97,777
1株当たり純資産額	2,028円71銭	2,132円03銭	2,195円14銭	2,230円15銭	2,295円98銭	2,381円46銭	2,494円98銭	2,639円34銭	2,757円04銭	2,965円29銭

（注）1．1株当たり当期純利益は、期中発行済株式総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出しています。
2．1株当たり純資産額は、期末発行済株式総数から自己株式数を控除した株式数に基づき算出しています。

【直近10期のキャッシュ・フローの状況の推移】

（単位：百万円）

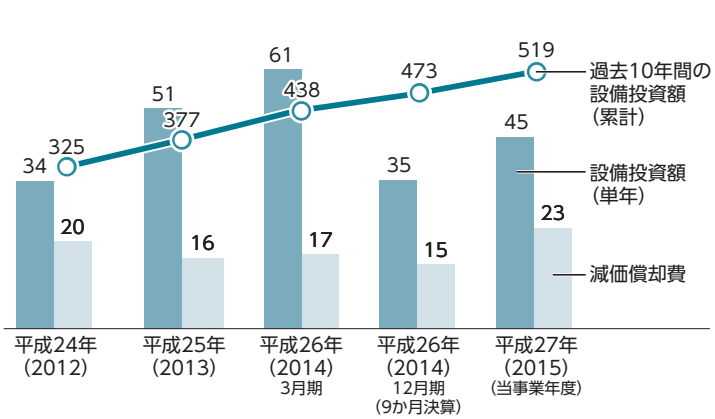
区分＼期別	平成19年3月期 (2007) 第44期	平成20年3月期 (2008) 第45期	平成21年3月期 (2009) 第46期	平成22年3月期 (2010) 第47期	平成23年3月期 (2011) 第48期	平成24年3月期 (2012) 第49期	平成25年3月期 (2013) 第50期	平成26年3月期 (2014) 第51期	平成26年12月期 (2014) 第52期 (9か月決算)	平成27年12月期 (2015) 第53期 (当事業年度)
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,628	9,328	4,975	7,132	5,937	3,567	4,486	9,368	3,263	9,336
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 5,352	△ 8,276	△ 3,782	△ 1,665	△ 8,674	△ 3,195	△ 5,293	△ 5,502	△ 4,385	△ 5,083
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,222	△ 1,224	△ 1,251	△ 629	△ 662	△ 892	△ 1,187	△ 1,288	△ 1,735	△ 1,575
ROE(%)	7.1	7.7	4.8	2.2	3.9	5.1	6.0	7.0	6.2	8.7

3. 設備投資の状況

当事業年度の設備投資額は、45億13百万円です。物流機能の強化を目的に継続的な設備投資を実施しました。
当事業年度における継続中の主要設備は20ページを参照ください。

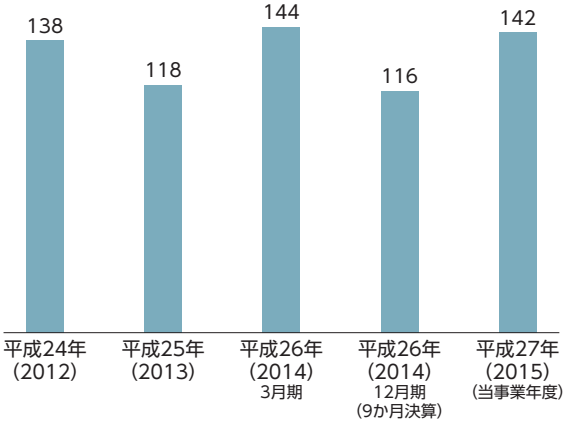
●設備投資と減価償却費の推移（単位：億円）

自己資金内で継続的に設備投資を行ってきた結果、10年間の設備投資額は累計で519億円となる。



●現金及び現金同等物の期末残高（単位：億円）

成長投資に継続的に資金を充当しているため、現金の大幅な増減はない。



4．対処すべき課題

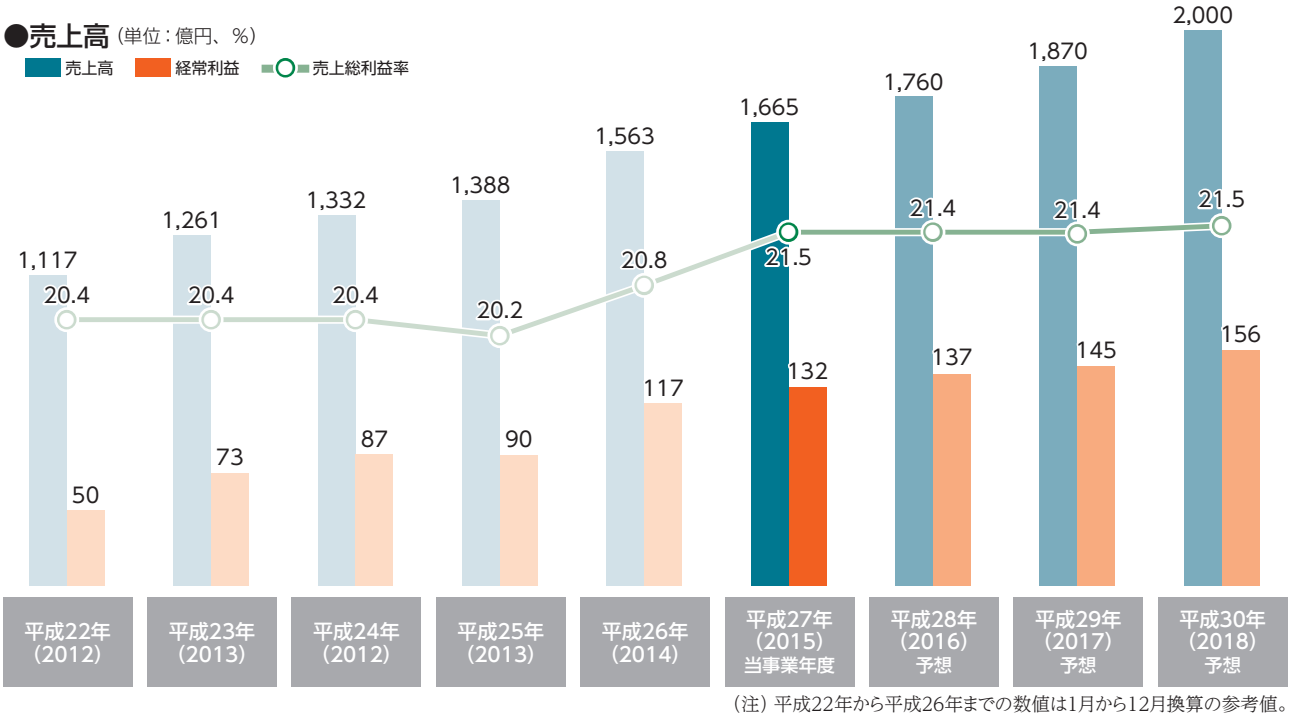
第54期（平成28年12月期）以降の見通し

第54期における当社の事業環境は、新興国経済の減速が国内製造業に影響を与えるリスクを抱えつつも、安定的な鉱工業生産及び企業収益の改善によってもたらされる設備投資の増加と、底堅い個人消費により、総じて景気は緩やかな改善を続けていくものと考えています。

第54期の業績につきましては、売上高1,760億円、経常利益 137億34百万円、当期純利益88億5百万円を予想しています。なお、当社の売上高予算は、支店長からの申告を基に策定しています。

	平成27年12月期（2015）第53期 当事業年度	平成28年12月期（2016）第54期 予想	平成29年12月期（2017）第55期 予想	平成30年12月期（2018）第56期 予想
売上高	1,665億65百万円（+6.5%）	1,760億円（+5.7%）	1,870億円（+6.3%）	2,000億円（+7.0%）
売上総利益率	21.5%	21.4%	21.4%	21.5%
販売費及び一般管理費	227億88百万円（+10.0%）	240億円（+5.3%）	255億円（+6.3%）	274億円（+7.5%）
経常利益	132億11百万円（+12.0%）	137億34百万円（+4.0%）	145億18百万円（+5.7%）	156億円（+7.5%）
当期純利益	82億42百万円（+11.9%）	88億5百万円（+6.8%）	94億37百万円（+7.2%）	101億40百万円（+7.4%）
1株当たり当期純利益	249円96銭（+83円94銭）	267円03銭（+17円07銭）	286円17銭（+19円14銭）	307円50銭（+21円33銭）
1株当たり配当金	62円50銭（+20円50銭）	67円00銭（+4円50銭）	72円00銭（+5円）	77円00銭（+5円）
プライベート・ブランド売上高	343億22百万円（+10.4%）	366億円（+6.6%）	395億1百万円（+7.9%）	426億30百万円（+7.9%）

（注）（　）内は前年増減。



（注）平成22年から平成26年までの数値は1月から12月換算の参考値。

目標とする経営指標及び中期的経営戦略

当社は中期的な業績見込における売上高、プライベート・ブランド商品売上高及び経常利益を経営における重要な指標と位置付けています。いずれの指標につきましても、在庫ヒット率、ネット受注率、納品率、プライベート・ブランド商品のクレーム発生件数を可視化し、顧客満足度の向上を目指すことが、業績の拡大につながり、これらの指標の目標を達成できるものと考えています。

第54期（平成28年12月期）において売上高1,760億円、経常利益137億34百万円の予算を達成し、第56期（平成30年12月期）に売上高2,000億円、経常利益156億円を達成すべく、事業を拡大します。

取扱商品の拡大、物流機能の強化、ITの高度化を継続的に実施し、多様化するお客様のニーズに的確にお応えすることで、市場における当社の存在価値が高まると考えています。今後も日本のモノづくりのお役に立てるようオリジナリティの高い取組みを続けます。

＜持続的発展のための戦略＞

Ⅰ．商品戦略
取扱メーカー、商品の継続的な拡大
①オリジナリティの高い商品の開発
②組織細分化による商品の採用、開発力の更なる強化
③海外プロツールメーカーの販売権獲得

Ⅱ．物流戦略
50万アイテムに向けた在庫拡大政策の継続
①旧物流センター及び旧支店社屋をプラネットのバックヤードとするストックセンター構想
②在庫保有支店のスペースを利用してプラネット物流センターのスペースを生みだす取組み
③高密度収納技術の開発

Ⅲ．IT戦略
より円滑な商取引を追い求める
①使い手に合わせたシステムを追求したユーザビリティの開発
②サイズ、重量及び画像等の商品情報活用の高度化
③ウィルス対策の強化

Ⅳ．販売戦略
市場の拡大とストレスのない供給体制をつくる
①ファクトリールート　トラスコ オレンジブック.Comの利便性の追求
②eビジネスルート　売上500億円に向けた基盤の整備
③ホームセンタールート　プロショップへのシフト

Ⅴ．人事戦略
チャンス＆フェアで個々の独創力を鍛える
①支店統合による支店規模拡大と業務効率化及び自社便化の推進
②部長、ボス、一般社員のジョブローテーションによる社員育成
③給与水準の引き上げ（3か年計画）

参　考　当事業年度において継続中の主要設備

郡山支店（新築移転）
●福島県郡山市
●敷地面積：1,098坪
●延床面積：828坪
●投資予定総額：9億45百万円
●完成予定：平成28年4月



鹿島支店（新築移転）
●茨城県神栖市
●敷地面積：605坪
●延床面積：693坪
●投資予定総額：7億97百万円
●完成予定：平成28年8月



富士支店（新築移転）※現 沼津支店
●静岡県富士市
●敷地面積：983坪
●延床面積：551坪
●投資予定総額：6億29百万円
●完成予定：平成29年4月



大分支店（新築移転）
●大分市
●敷地面積：770坪
●延床面積：697坪
●投資予定総額：6億45百万円
●完成予定：平成29年4月



プラネット埼玉（新設）延床面積が1万4,000坪を超える最大の物流センター
●埼玉県幸手市　●投資予定総額：134億70百万円
●敷地面積：10,653坪　●完成予定：平成30年1月
●延床面積：14,372坪　●免震構造



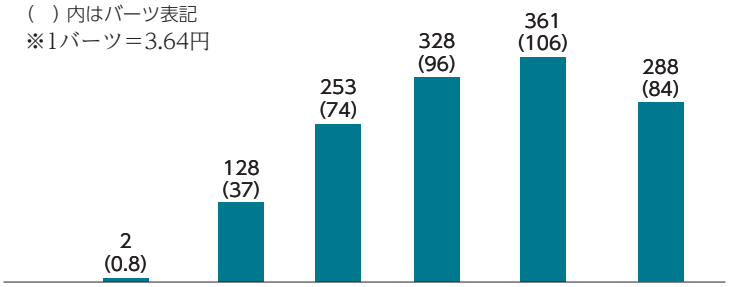
海外展開について

トラスコナカヤマ タイランド　<TRUSCO NAKAYAMA CORPORATION (THAILAND) LIMITED>

資　本　金：2億9,000万バーツ（約10億円）
従　業　員：12名（内 4名トラスコ中山 出向社員）
設　　立：2010年（平成22年）9月
場　　所：サムットプラカーン県バンプリー市
　　（スワンナプーム国際空港から南に13km）
敷 地 面 積：3,310坪
延 床 面 積：倉庫1,294坪／事務所137坪
　　（自社物件土地及び建物1億2,700万バーツ、約4.6億円）
在庫アイテム数：3万アイテムまで順次拡大

昨年末に自社物件へ新築移転し第7期を迎えます。
タイのモノづくりに対する貢献度はまだまだ低いですが、設立以降毎年売上拡大を続けています。
トラスコ オレンジブックジュニアの英語版を販売ツールとして日系ディーラーはもちろんのこと現地ディーラーへも販売拡大を行います。また、今後はタイを拠点としASEAN諸国への販売も視野に入れた活動を進めます。

●トラスコナカヤマ タイランド 売上高推移（単位：百万円（百万バーツ））
（ ）内はバーツ表記
※1バーツ＝3.64円



	第1期 (2012) (2か月決算)	第2期 (2012)	第3期 (2013)	第4期 (2014)	第5期 (2015)	第6期（速報値） (2015) (9か月決算)
前年比	—	—	+97.6%	+29.5%	+10.2%	+6.5% ※前年同期比







トラスコナカヤマ インドネシア　<PT.TRUSCO NAKAYAMA INDONESIA>

資　本　金：500億ルピア（約5億円）
従　業　員：9名（内 2名トラスコ中山 出向社員）
設　　立：2015年（平成27年）1月
場　　所：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40km程）
敷 地 面 積：623坪
延 床 面 積：倉庫570坪／事務所43坪
在庫アイテム数：3万アイテムまで順次拡大



東南アジア屈指の製造業の集積地域であるインドネシアにおいて日本基準の工場用消耗品が不足しており、海外からの輸入にも手間と時間がかかるため、日本から進出している製造業からのニーズは大きいです。英語版トラスコ オレンジブックジュニア掲載品を中心に在庫を置き日系ディーラーと現地ディーラーへの販売を行っています。



ドイツ駐在所　（東京本社 商品部）　調達

従　業　員：1名
設　　立：2015年（平成27年）10月
場　　所：デュッセルドルフ市

モノづくりに必要な世界ブランドの調達先を拡大する事を目的に昨年10月に設置。ドイツ西部のビジネス拠点であるデュッセルドルフを起点にEU圏を中心としたメーカーの取扱い拡大を目指す。ドイツでは世界最大の工業見本市「ハノーバー・メッセ」も開催されている。





【第54期の取組み】

販売店のロングテールビジネスへの支援と市場拡大

専務取締役 営業本部長　小津（おづ） 浩之（ひろゆき）



【りんきおうえん】
当社のシステムや物流機能を強化して販売店様の業務負担の増加防止に役立ちたいと考えています。

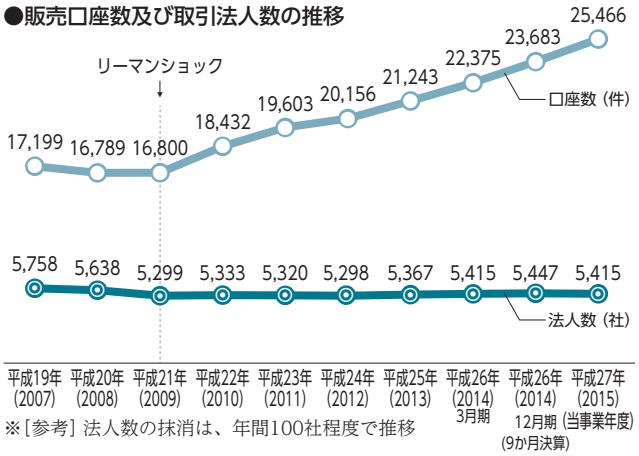
1 新規開拓を含めた販売チャネルの拡大

平成27年度は昨年と比べて新規口座数が1,783件増えており、成長の大きな原動力となっています。

その中でも平成24年度、25年度の新規得意先にはネット通販企業があり、急激に売上が伸びています。

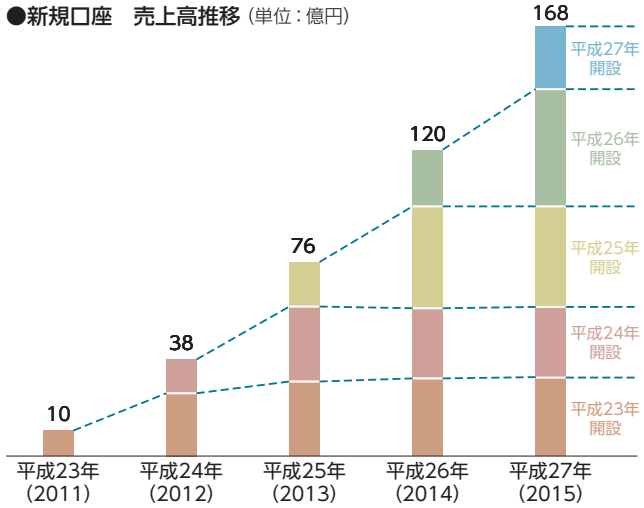
販売チャネルを広げることで今後も市場拡大を目指してまいります。

●販売口座数及び取引法人数の推移



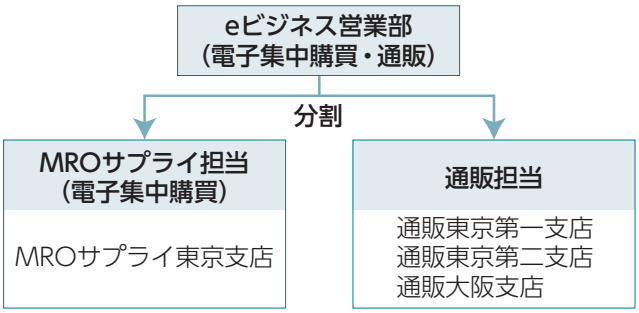
※［参考］法人数の抹消は、年間100社程度で推移

●新規口座　売上高推移（単位：億円）

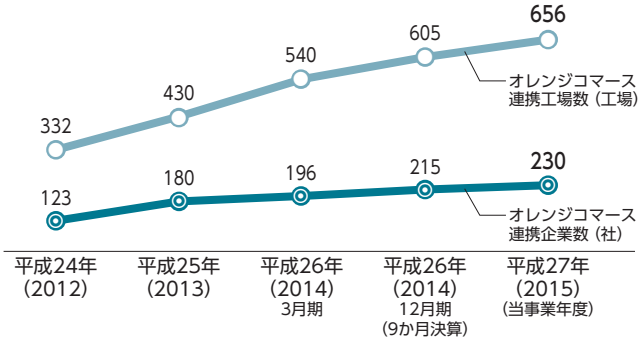


2 eビジネス営業部の取組み

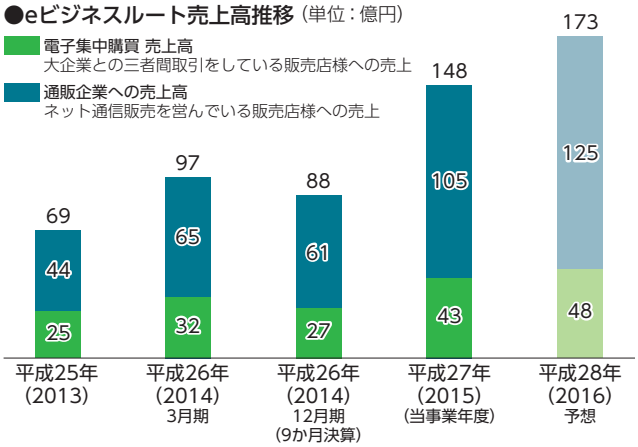
ネット通販企業との取引が拡大する中で、大手ユーザーを中心に調達品全般に対する電子購買のニーズが高まっています。こうした状況に迅速に対応するために、eビジネス営業部をMROサプライ担当と通販担当に分割しました。



●オレンジコマース（トラスコ電子集中購買）連携数推移



●eビジネスルート売上高推移（単位：億円）



3 ホームセンター営業部の取組み

ホームセンターにも取扱商品の拡大を提案しており、当社が在庫しているプロツールの活用を推進しています。

今後は、職人さんに必要な資材や工具を専門に取り扱っているプロショップへも品揃えと在庫・物流で販売を強化してまいります。





【第54期の取組み】

在庫50万アイテムに向けて基礎を固める

常務取締役 商品本部長　中井（なかい） 孝（たかし）



【しょうちくばい】
モノづくり現場に、松竹梅のあらゆる商品を紹介・提供するのが当社の使命と考えています。

1 品揃えのスピードアップ

他社が扱わないような、ロングテール商品を積極的に在庫してきた結果、この8年間で在庫は9万アイテムから約26万アイテムになりました。

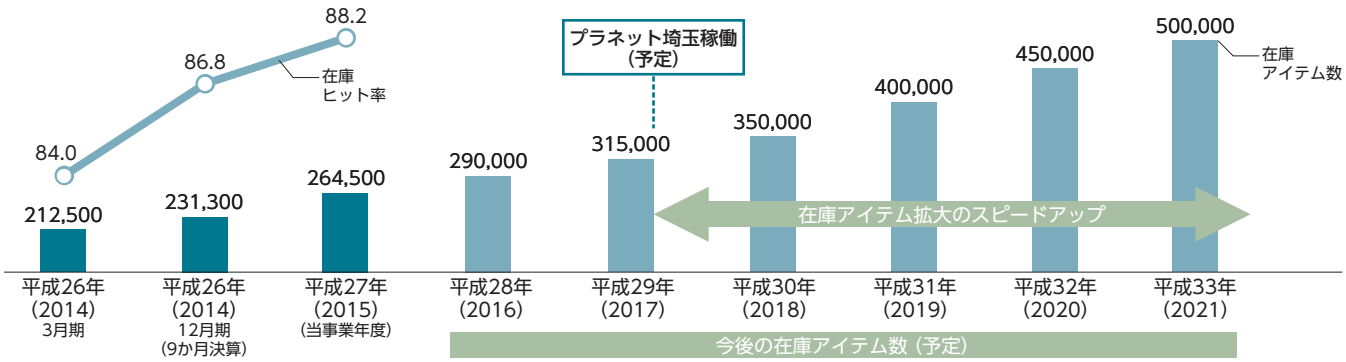
平均すると毎年2万アイテムのペースで在庫幅を拡げています。

この最大の武器であり成長戦略である在庫の拡大について、今後はペースを上げて取り組む計画です。

この2年間は少しアップする程度ですが、プラネット埼玉（埼玉県幸手市）の大規模物流センターが稼働する平成30年（2018）からは在庫アイテム拡大のスピードを上げて、平成33年（2021）には在庫50万アイテムを実現させたいと考えています。

販売店との連携・役割分担を考えると、当社の担うべき役割の一番が在庫の充実です。しっかり役割を果たして、より多くの発注を当社に振り向けていただける環境を整えてまいります。

【在庫アイテム数及び在庫ヒット率の推移】（単位：アイテム／%）

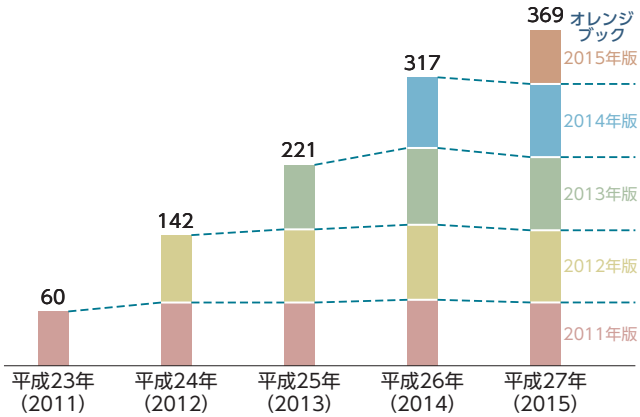


2 新規在庫アイテムの効果

平成27年度は、直近5年間でトラスコ オレンジブックに新たに掲載された商品の売上高が369億円になり、売上全体の約22%を占めています。

品揃え強化による効果を表す指標として、今後もこの分析は継続して行い、在庫拡大の是非を検証してまいります。

●トラスコ オレンジブック新規掲載商品の売上高推移（単位：億円）



3 海外メーカーの発掘

昨年10月に、ドイツのデュッセルドルフに拠点を設置いたしました。

この拠点設置は、ヨーロッパに向けた販売ではなく、ドイツを中心としたヨーロッパメーカーとの取引を拡大する商品調達が目的です。

ヴェラ、チロル、クニペックス、レスマン等々の実績が好調に推移している中で、さらに速度を上げて商材開発を行ってまいります。

Wera
[主な製品：ドライバー、ビットなど]

TYROLIT
[主な製品：切断・研磨砥石など]

KNIPEX
[主な製品：配管工具など]

LESSMANN
[主な製品：工業用ブラシなど]



【第54期の取組み】

もっとも正義感と誠実さをもった会社を目指す

常務取締役 経営管理本部長　藪野（やぶの） 忠久（ただひさ）



【しんきいってん】
自分が古いと自覚する。自分が変わることを恐れない。それでも違うと言い張ることもある。ブレずに筋の通った生き方を。

1 トラスコをメジャーにしたい

社会に等身大で認知・評価され、社員にそれが自覚される会社

1）認知度が高い
日本経済新聞「社長100人アンケート」に掲載されるような社会的に広く注目される企業を目指します。

2）どこを切っても一流であり先進的である
①社会的な存在意義
②経営理念
③業績（＝株主還元）
④社員（女性の活躍）
⑤事業戦略
⑥ガバナンス
⑦情報システム
⑧給与水準　など


トラスコ湘南大橋（神奈川県茅ヶ崎市～平塚市）

2 戦略と新組織

最適な経営資源の投入

1）営業本部

①ファクトリールート
製造業向け販売のファクトリールートは当社の売上の80％を占める主力事業です。
今後も日本の基幹産業である「モノづくり」を支える使命をもち人員、物流投資を継続します。

②eビジネスルート
毎期30％を超える伸びを続ける通販担当への競争力向上のため人員、システム強化を図ります。
また大手製造業向け集中購買ビジネスを分離し拡大を図ります。

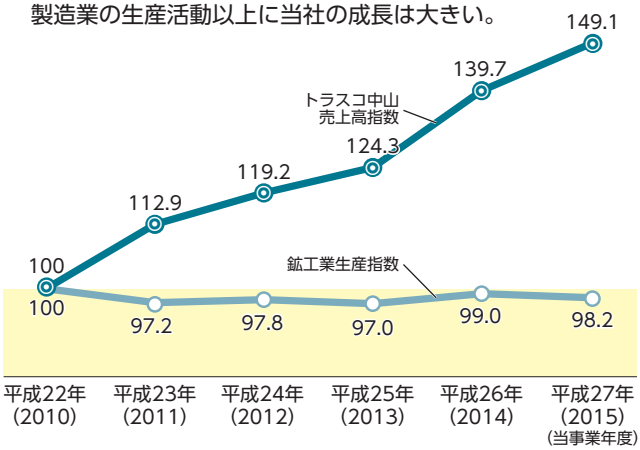
③ホームセンタールート
従来のホームセンターに加えて、プロショップにおいても当社の得意なプロツールの総合力を活かす販売へとシフトしていきます。

2）商品本部

①商品
生産現場で必要とされる工場用消耗品をスキマなく網羅していくため、東京、大阪に商品部長を置き、その中の商品課の責任者をNB商品、PB商品と分け人員も増やします。

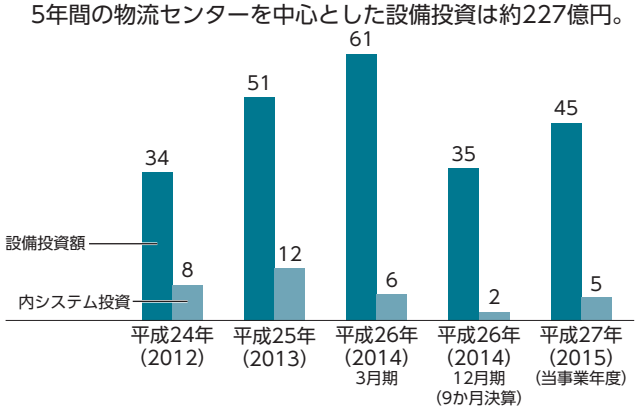
②物流
工場向けアイテムの強化に伴い、在庫を現在の約26万アイテムから50万アイテムへと段階的に増やしていきます。プラネット埼玉（平成30年開設予定）などの大規模物流センターだけでなく、休眠設備（東大阪、福岡等）の活用及び自動倉庫の増築などの投資を継続します。

●当社の売上高指数及び鉱工業生産指数の推移
※鉱工業生産指数は平成28年1月29日速報値
製造業の生産活動以上に当社の成長は大きい。



※トラスコ中山売上高指数は1月～12月の1年間換算。

●設備投資とシステム投資（単位：億円）
5年間の物流センターを中心とした設備投資は約227億円。



5．主要な事業内容（平成27年12月31日現在）

当社は、機械工具・器具、関連商品等の販売を主要な事業としており、主な取扱商品は以下のとおりです。

切削工具

切削工具、
穴あけ・ネジ
きり工具



生産加工用品

測定計測、
メカトロニクス、
工作機工具、
電動機械



工事用品

油圧工具、ポンプ、溶接用品、
塗装・内装用品、
土木建築、はしご・脚立、
配管・電設資材、
部品・金物・建築資材



作業用品

切断用品、研削・研磨用品、
化学製品、工場雑貨、
梱包結束用品、
キャスター



ハンドツール

電動工具・用品、
空圧工具用品、
手作業工具、
工具箱



環境安全用品

保護具、安全用品、
冷暖房用品、
環境改善用品、
防災・防犯用品、
物置・エクステリア用品



物流保管用品

荷役用品、
コンベヤ、
運搬用品、
コンテナ・容器、
スチール棚



研究管理用品

ツールワゴン、
保管・管理用品、
作業台、
ステンレス用品、
研究開発関連用品



オフィス住設用品

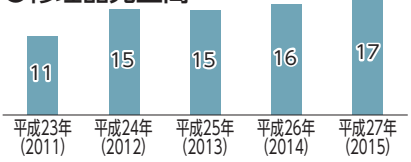
清掃用品、文具用品、
オフィス雑貨、電化製品、OA事務用機器、
事務用家具、
インテリア用品



修理工房「直治郎」

自社物流の強みを活かし、修理対応サービスを行っています。
平成27年度の売上高は17億円です。ユーザー様のコスト削減と共に、環境負荷の低減にも貢献しています。

●修理品売上高（単位：億円）



プライベート・ブランド

TRUSCO PRO TOOL

売上高343億円
4万1,500アイテムを展開

プライベートブランド（PB）商品は昭和34年（1959）創業時から発売しています。

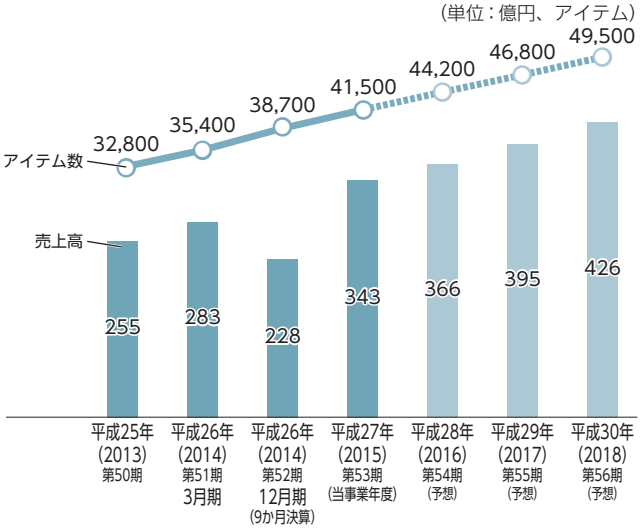
売れ筋を大量に買い付け安く売るPBとは違い、機能性や環境に配慮、デザインにもこだわったユーザー目線に立った付加価値の高い商品開発を進めています。

第53期は売上高343億円、売上高構成比は20.6％、取扱商品は4万1,500アイテムとなりました。売上総利益率はナショナル・ブランド商品の17.9％と比べ、約2倍の35.4％です。

今後も年間3,000アイテムの開発を目標に売上高の拡大に努め、当社ならではのユニークな商品開発に力を入れてまいります。

●プライベート・ブランド商品各指標の推移

（単位：億円、アイテム）



トラスコユニバーサルデザイン

身体機能や体力の低下を補うという発想のもと、作業者の使いやすさにこだわって開発されたプロツールです。

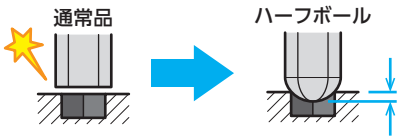
TRUSCO UNIVERSAL DESIGN

ハーフボール六角棒レンチ 9本組セット

品　　番　：　THBR-9S
メーカー希望小売価格　：　8,500円（税抜）

ハーフボールの形状が六角穴に入りやすく、トルク伝達力も従来品と同等レベル。力不足を補うハンドル付。





正しい角度でないと穴に入らない。

穴にあてる角度がズレても先端部分が僅かに穴に入るため角度合わせの煩わしさが軽減。

ユニバーサルデザイン コンベックス ユニロック

品　　番　：　TRC-2555GLK
メーカー希望小売価格　：　3,300円（税抜）



オモテ面はユニバーサルデザイン数字と黒地・白目盛を採用し、読み取りやすさを向上。ウラ面はスタンダードな白地・黒目盛。

