



第53期定時株主総会 社長挨拶



平成28年4月 郡山支店（福島県郡山市）竣工


平成28年度 新入社員研修


第55期ボスコン（全国責任者会議）

TRUSCO®

第54期 定時株主総会

招集ご通知

平成28年（2016）
1月1日～12月31日


平成28年度入社式



TRUSCO サンクスパーティー 2016
（販売店様向け総会）



平成28年7月 鹿島支店（茨城県神栖市）竣工



トラスコナカヤマ インドネシア
オープニングパーティー



平成28年4月度 経営会議 in プラネット滋賀

JPX
東証一部上場
証券コード
9830

トラスコ中山株式会社

招集ご通知 P2
株主総会参考書類 P6
事業報告 第54期 P16
計算書類 P46
監査報告書 P48
参考資料

株主の皆様へ

（証券コード9830）
平成29年2月21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温かいご支援をいただき、厚く御礼申し上げます。

平成28年12月期の国内の製造業を中心としたモノづくり現場においては、熊本地震発生や、英国のEU離脱問題などによる円高の影響もあり生産活動は力強さを欠く状況が見受けられました。



【げんじょうひてい】
人も企業も歴史を積み重ねると臆病になり、失う物が増えるほど慎重になる。世の中はそんな臆病経営を堅実経営と言い換えてしまう。無謀な挑戦はともかく、今の発想と行動を「現状否定」することが新たな常識と出会うきっかけになる。

当社ではどのような環境におきましても「品揃えの良い問屋に越したことはない」「クイックデリバリーこそ最大のサービスである」これらの信念のもと、徹底して取扱商品と在庫の拡大を行ってまいりました。在庫は成長のためのエネルギーであり、ビジネスを引き寄せる強力なマグネットです。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「現状否定」です。斬新な発想を生み出すためには過去の延長線上の発想を捨てねばなりません。過去の経験や知識の積み重ねがあればこそ見えてくる景色もありますが、別世界を見るためには今までの常識や定石をリセットしてみることも必要だと思います。新しい発想が元気の源となります。使い古された常識では未来へは進めません。

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



プラネット大阪 自動倉庫前にて

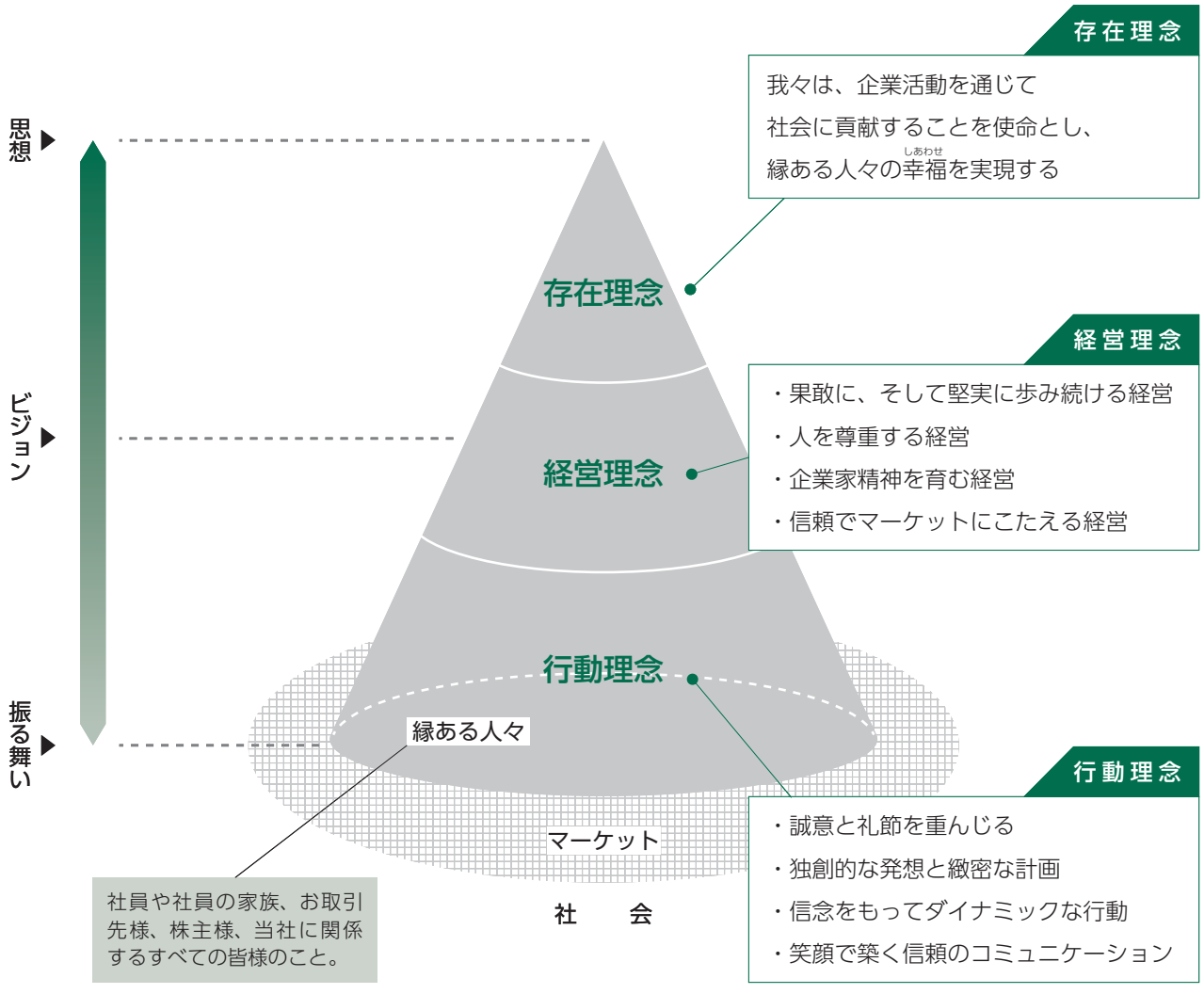
社名“トラスコ”の由来

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

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

トラスコ中山の企業理念

トラスコ中山は「存在理念」を倫理規範とし、
企業ビジョンとしての「経営理念」、これらに則った社会的振る舞いとしての「行動理念」を掲げ実践しています。



当社第54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」をご覧の上、同封の議決権行使書用紙に議案に対する賛否をご表示の上ご返送いただくか、議決権行使書用紙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29年3月10日（金曜日）午前10時（受付開始は午前9時）
2. 場　　所　①大阪会場（議長出席会場）
　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」
　②東京会場
　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」
　※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54期（平成28年1月1日から平成28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　取締役5名選任の件
　第2号議案　補欠監査役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用紙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
　下記に記載の「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29年3月9日（木曜日）午後5時30分

以　上

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用紙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【会社の支配に関する基本方針】、【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】、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。

議決権行使について

以下の3つの方法をご参照の上、ぜひともご行使くださいますようお願い申し上げます。

1 株主総会出席

第53期総会出席者数 1,280名
第53期総会出席率　8.33%※



【株主総会開催日時】
平成29年3月10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用紙をご持参いただき、会場受付へご提出ください。
（ご捺印は不要です）
※一般的な総会出席率は1%程度と言われています。

2 郵送



【議決権行使期限】
平成29年3月9日（木曜日）
午後5時30分到着分まで有効

議決権行使書用紙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用紙が提出された場合、賛成の意思表示がなされたものとしてお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29年3月9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。

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用紙に表示された**「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お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。

議事次第（第54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
　　～前回のご質問から～

第53期定時株主総会より





Q 社外取締役が今後トラスコ中山で具体的に何をしていくのか、どのようなことをしていくのか、本人から一言ずつ教えてもらいたい。

A （社長 中山）当社としては、経営会議に出席していただき様々な角度から意見をもらうことで選択肢が広がることを期待しています。

（社外取締役 齋藤）これまで経営会議に何度か出席し会議資料には各担当部署の知恵が詰まっていると感じていますが、同じ数字やグラフの資料でも、経営コンサルタントの立場から客観的な見方ができると考えています。

（社外取締役 萩原）萩原工業ではトラスコ中山から機械工具部品などの購入もしており、一部では客の立場にあります。エンドユーザーの声をくみ上げて、トラスコ中山のサービス向上に努めます。

　　議案の採決
　　執行役員・部長の紹介
　　“第55期ボスコン（全国責任者会議）”動画放映
12：00 閉会

議案の採決後も、執行役員・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、当社をより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出席ください。

【大阪会場一東京会場　同時開催】

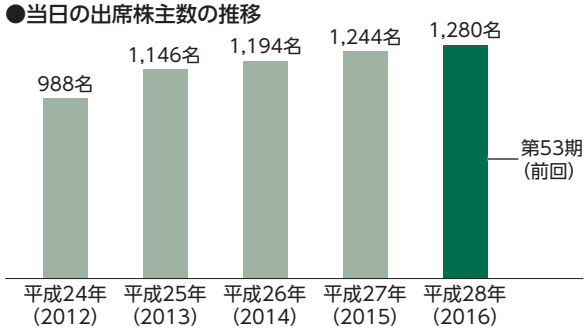
大阪と東京の2会場をデジタル通信回線で結んだ同時開催を行っており、スクリーンを通して議事進行をご覧になれるだけでなく、ご質問や議案に対する賛否等の株主様の権利行使も可能となっています。

また、社長の中山は隔年でそれぞれの会場にて議長を務めており、前期は東京会場に出席しました。

【株主様優待商品等の展示】

各会場では、株主様優待商品やプライベート・ブランド（PB）商品などの展示を行っています。優待商品につきましては、その場で商品をご覧の上でお申込みが可能であり、PB商品につきましては、商品をご覧いただくだけではなく、“体験”できるコーナーの設置などを行っています。

●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、全国株懇連合会加盟会社2,177社中92社しかありません。（平成28年度全株懇調査報告書より）

【議決権行使・社長○JS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○JS※」ととらえています。また、その結果は株主総会閉会後、3月13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。

※6、7ページご参照。

【会場インタビューの実施】

株主様に当社の株主総会へご出席いただいた理由や、優待商品についての感想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。昨年は社長の中山へ“迷惑突撃”インタビューも行い、総会開会前の臨場感を株主様へお伝えしました。



総会開会前の社長“迷惑突撃”インタビュー



株主様インタビュー（大阪会場）

招集ご通知 P2
株主総会参考書類 P6
事業報告 第54期 P16
計算書類 P46
監査報告書 P48
参考資料

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

当社は、「役員に対する評価は、会社の業績等を踏まえ、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（○JS＝360度評価）をボス（支店長、課長、センター長などの役職者）及び経営会議メンバー（取締役、監査役、執行役員、部長）の合計150名（以下「投票者」という）から役員に対して1年に1度実施しています。

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投票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運用しています。

また○JSを通じて、投票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、投票結果とコメントを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）

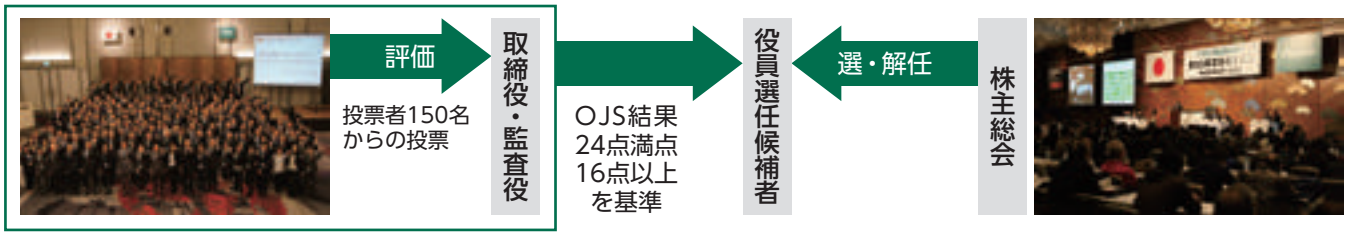
①個別情報は完全非公開。

②評定は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投票者からの投票で、2年連続評価点数が16点を下回ると退任候補となる。

④経営会議メンバーからの投票で、2年連続評価点数が15点を下回ると退任候補となる。

⑤社外役員（非常勤）に対しては参考データとする。



平成28年度取締役○JS結果　投票者はボス（支店長、課長、センター長などの役職者）及び経営会議メンバー（取締役、監査役、執行役員、部長）の合計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
中井　孝	18.2	3.3	2.9	3.2	3.1	2.7	3.0
藪野　忠久	19.8	3.6	3.6	2.9	3.4	3.0	3.2
平均※	17.6	3.0	3.0	3.0	2.9	2.8	2.9

《社外取締役2名（非常勤）》投票者は、取締役、監査役、執行役員、部長の合計25名からのみであり、参考データとしてとらえています。

齋藤　顕一	17.9	3.0	2.8	3.1	2.5	3.4	3.0
萩原　邦章	18.0	3.0	3.0	3.2	3.0	2.8	3.0

【取締役評定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もち、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。

※経営会議メンバー（取締役、監査役、執行役員、部長の合計25名）の得点の平均点

平成28年度監査役○JS結果　投票者はボス（支店長、課長、センター長などの役職者）及び経営会議メンバー（取締役、監査役、執行役員、部長）の合計150名（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・知識	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	18.2	3.1	3.0	3.2	3.2	2.8	2.8
松田　昌樹	17.4	2.9	2.9	3.1	3.1	2.8	2.7
平均※	17.5	3.0	2.9	3.1	3.0	2.8	2.7

《社外監査役1名（非常勤）》投票者は、取締役、監査役、執行役員、部長の合計25名からのみであり、参考データとしてとらえています。

鎌倉　寛保	16.9	3.0	2.8	3.0	2.7	2.7	2.6

【監査役評定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。

※監査役3名の得点の平均点

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出席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○JS”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1号議案　取締役5名選任の件

本総会終結の時をもって取締役 中山哲也、中井孝、藪野忠久、齋藤顕一、萩原邦章の5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5名の選任をお願いしたいと存じます。取締役候補者は、7ページから11ページまでのとおりです。

候補者番号 **1**

中山哲也（なかやま てつや）

昭和33年（1958）12月24日生 58歳　社歴36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】
937,200株※（100株増）
※平成28年12月31日現在の株式数

【取締役会への出席状況】
100%（12／12回）

【住まい】
東京都大田区

【取締役候補者とする理由】

第53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〇JS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%	1,280名	1,197票	1,196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1,197票より抜粋

①現状に安住せず常に改善、前進を考えている。アイデアマンであるように感じ好感を持った。
②課題やマイナス面も隠さず説明する誠実な姿勢が良いと思う。
　笑顔が絶えずトップが明るい会社は社員が働きやすい会社だと思うから。
③人柄・事業に取り組む姿勢・リーダーシップ等、中山語録がいい！
④先見の明で将来まで見越し、物流を十分管理している点がいつか必ず芽が出てくると思います。
⑤中山社長の描く経営ビジョンに共感しました。
　ワンマンな感じも実際強いのかもしれませんが、現在のところ否にする理由は見つかりません。
⑥もう少し熱い人だと想像していたが、予想以上に理知的な人なので驚いた。
　ビジョンを数値化して明確にしているので素晴らしい。
⑦「モノが売れないのは営業マンのせいではなく、会社システムに問題があるから」と明言されたところに、
　人（社員・株主）を大切にしている会社だと実感できました。手書きのコメントは温かみがあっていいです。
　これからも続けてください。
⑧仕事に対しての情熱、トラスコ中山の会社の人材育成、取締役の会社への信頼（社長への信頼）は素晴らしい。
　良い人脈にささえられていると思う。
⑨中山社長を超える人が出てこない。企業は日々改革が必要。いつか社長の交代が必要となる。
　どうもT社と同じで欠点が出ていないのに不安を覚える。一考を願いたい。
⑩良い悪いは別として、方針がハッキリしている。ただ高齢になって判断が変わってきたら心配。

「現状否定」　否定の数だけ進化する!!



在庫を徹底的に置くことによって、残業が劇的に減少し、ネットビジネス企業様とのお取引が飛躍的に伸びたという経験は、在庫は少なければ少ないほど良いという世の中の教えに背を向けてこそ得られた答であります。教科書通りにやっても、想定の範囲内の結果しか得られません。今年も「否定の数だけ進化する」「肯定の数だけ退化する」と信じて、唯一無二の企業づくりにエネルギーを傾けてまいります。

Tetsuya Nakayama　　代表取締役社長　中山哲也

※候補者と当社との間には、特別の利害関係はありません。

候補者番号 **2**

中井　孝（なかい　たかし）

昭和30年（1955）1月16日生 62歳　社歴39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
平成29年（2017）1月　専務取締役 経営管理本部長（現任）

【所有する当社株式の数】
14,700株※（500株増）
※平成28年12月31日現在の株式数

【取締役会への出席状況】
100%（12／12回）

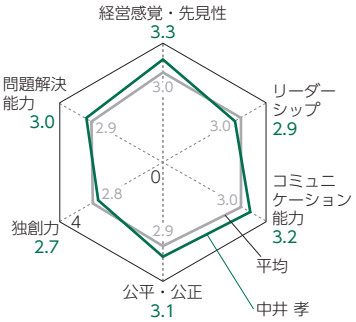
【住まい】
さいたま市浦和区

【取締役候補者とする理由】

下記平成28年度取締役OJS結果を重要な基準としています（合計24点満点）　（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
中井　孝	18.2	3.3	2.9	3.2	3.1	2.7	3.0
平均※	17.6	3.0	3.0	3.0	2.9	2.8	2.9

※経営会議メンバー（取締役、監査役、執行役員、部長の合計25名）の得点の平均点



評価コメント　投票者（無記名）150名より抜粋　（点数）

①当社の源泉である仕入（商品・在庫・カタログ）を日々磨きあげ、会社の成長に大変貢献されていると思います。22
②経営者として全体的にバランスがとれており、現場（仕入先、物流センター、商品開発）を良く熟知している。21
③何事も非常に分かりやすいと感じます。教えていただくことも理解しやすく知性を感じます。20
④経営者としてビジョンがあり、会社の未来を仕入先にしっかり語られトラスコファンを作られていると思います。18
⑤仕入先の開拓は永遠に続く我々の課題である。この先に柱となる仕入先を絶え間なく探究していただきたい。16
⑥商品本部の方向性や軸が短期で変わることはないと思いますが、活動されている内容に新しい発想がないように感じます。14
⑦独創的な発想とブレない方針を今後も期待しています。権限委譲は良い事ですが適切なアドバイスもお願いします。12
⑧任せるのはよいが、コントロールができていない。商品本部の仕事は外部には分かりにくく独立していると感じる。10

全社員が躍動する会社に!!



1500名の社員それぞれが自覚を持ち、1500本の柱としてしっかり会社を支えている…そんな社員集団でありたいと思います。私の仕事のひとつは、トップの想いを各現場に丁寧に伝えること。それを通じて各々の社員のモチベーションを高め、好業績を生み出す力に変えて行きます。
トラスコ中山を良い会社にしたい！という想いは皆同じ。
それを自然体で表現できる会社を目指します。

Takashi Nakai　専務取締役 経営管理本部長 中井 孝

※候補者と当社との間には、特別の利害関係はありません。

候補者番号 **3**

藪野 忠久（やぶの ただひさ）

昭和37年（1962）3月13日生 54歳　社歴33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
平成28年（2016）	1月	トラスコナカヤマ インドネシア担当役員（現任）
平成29年（2017）	1月	常務取締役 営業本部長（商品本部 管掌役員）（現任）
		トラスコナカヤマ タイランド担当役員（現任）

【所有する当社株式の数】
13,200株※（300株増）
※平成28年12月31日現在の株式数

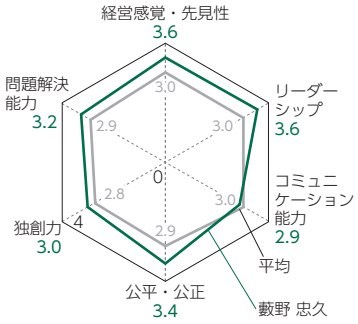
【取締役会への出席状況】
100%（12／12回）

【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28年度取締役OJS結果を重要な基準としています（合計24点満点）　（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
藪野 忠久	19.8	3.6	3.6	2.9	3.4	3.0	3.2
平均※	17.6	3.0	3.0	3.0	2.9	2.8	2.9

※経営会議メンバー（取締役、監査役、執行役員、部長の合計25名）の得点の平均点



評価コメント　投票者（無記名）150名より抜粋　（点数）

①『メジャーへの道』はたいへん共感できる。時に自ら棘の道を選択できる方である。	23
②昔から常にブレない人。より良い組織になりつつある最大の功労者である。	22
③信念を貫く姿勢、誰に対しても間違った判断にNOと言える媚びない強さ、芯の強さがある。	22
④抜群の発信能力で考えさせられる点が多く、その発信に社員が気づき更に成長のエンジンとなっている。	21
⑤株主総会などのイベントではTPOに応じた品格、言動をとってほしい。	21
⑥公平感の欠如、世間とのギャップ、偏見を感じる場面がある。	17
⑦以前は派閥を嫌っていたが、昨今はイエスマンを重宝し問題提議がされにくい。	17
⑧ピントずれの発想を押し通そうとするところは改めてほしい。	17

オールトラスコで勝負する



営業はそれだけでは完結しない。マーケットを含めた商流、物流、情報システム、カタログなど循環する輪の一部が営業である。そんな流れを意識した組織にしていきたい。　会社のことを自分のことと考えられるそんな風土にしたい。すべての部門をオーバーラップさせて2,300名のオールトラスコで勝負する。真っ赤に燃え、真っ白になるまで戦い抜きたい。

Tadahisa Yabuno

常務取締役 営業本部長　藪野忠久

※候補者と当社との間には、特別の利害関係はありません。

社外取締役名称＝ボードブレーンBoard Brain（BB）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。

候補者番号 **4**

齋藤顕一（さいとう けんいち）

社外取締役候補者
Board Brain（BB）

昭和24年（1949）11月15日生 67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28年（2016）3 月　当社社外取締役（現任）

【所有する当社株式の数】
0株※
※平成28年12月31日現在の株式数

【取締役会への出席状況】
100%（10／10回）

※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に限定せず、幅広い業界のクライアントに対してコンサルティングや企業研修などのサービスを提供。

【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経営しています。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、公正かつ客観的な助言が期待できるため、社外取締役候補者といたしました。

【社外取締役在任期間】
本総会終結の時をもって1年

【社外取締役としてトラスコ中山を見て】
仲間を大事にする、情報を全員で共有する、現場主義を徹底する、常に顧客を意識する、など難しい事を実践しているのが素晴らしい。新しい事を行うには、新しい事実データと分析が必要で、それができるともっとすごい。

【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おり、また、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※を満たしているため、独立役員として同取引所に届け出ています。同氏の再任が承認された場合、当社は引き続き独立役員とする予定です。

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しており、同氏の再任が承認された場合、上記責任限定契約を継続する予定です。

③当社との特別の利害関係について
平成2年（1990）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して以来、平成20年（2008）の当社ボスコン（全国責任者会議）などでマーケティングの講師を務める機会など、長い付き合いをしています。なお、同氏が兼任する企業と当社との間には取引関係その他の関係はなく、特別の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、12ページに記載しています。

変化を読み取る力を磨く



2016年には数多くの驚くべき選択が世界でなされた。新しい時代には新しい取組みが必要であって、それらは過去の経験の中に存在しないことが多い。成功確率の高い取組みを行うためには常に対象顧客を観察し、話に耳を傾け、事実データによって検証する必要がある。また、自分と異なる文化体験をした人と交流することで自分の"考える力"に刺激を与える。そのように取り組み続けることを目指したい

Kenichi Saito

社外取締役　齋藤顕一

候補者番号 5

萩原邦章（はぎはら くにあき）

社外取締役候補者
Board Brain（BB）

昭和28年（1953）8月19日生 63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）
平成28年（2016）3月　当社社外取締役（現任）

【所有する当社株式の数】
1,000株※（増減なし）
※平成28年12月31日現在の株式数

【取締役会への出席状況】
92%（9／10回）

※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。

【社外取締役候補者とする理由】
萩原邦章氏は、製造業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、社外取締役候補者といたしました。

【社外取締役在任期間】
本総会終結の時をもって1年

【社外取締役としてトラスコ中山を見て】
毎月の経営会議において社長以下取締役・執行役員・部長段階まで、日々の経営課題や新たな成長のための戦略・戦術について、オープンで忌憚なく対話がなされ、経営競争力強化に努められています。

【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おり、また、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※を満たしているため、独立役員として同取引所に届け出ています。同氏の再任が承認された場合、当社は引き続き独立役員とする予定です。

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しており、同氏の再任が承認された場合、上記責任限定契約を継続する予定です。

③当社との特別の利害関係について
同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、同社からの仕入額は、当社全仕入額の1%未満（当該企業の連結売上高の5%未満）であり、同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の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、12ページに記載しています。

泰然自若、変化の激しい時こそ腰を据えて。



先が見通し難く変化の激しい経済状況が続くと思われます。こんな時こそ我社の強みと特長を更に磨き、泰然自若と腰を据えて変化に挑戦して行くことが肝要です。
その為にも原理・原則に願み、王道・正道を見極めトラスコ中山の着実で且つ継続的な成長と発展に尽力する所存です。

K. Hagihara

社外取締役 萩原邦章

第2号議案　補欠監査役1名選任の件

現在の補欠監査役選任の効力は、本定時株主総会開始の時までとなっておりますので、あらためて、法令に定める監査役の員数を欠くこととなる場合に備え、社外監査役の補欠として補欠監査役1名の選任をお願いいたしたいと存じます。
補欠監査役候補者は、次のとおりです。

補欠監査役候補者

野村（のむら）公平（こうへい）

昭和23年（1948）5月12日生　68歳



【略歴、地位及び重要な兼職状況】
昭和50年（1975）4月　弁護士登録（大阪弁護士会）
昭和52年（1977）4月　西川・野村法律事務所設立
（現 野村総合法律事務所※）
現在に至る

【所有する当社株式の数】
435株※（増減なし）
※平成28年12月31日現在の株式数

※野村総合法律事務所　“解決できない事件はない”をモットーに、多くの企業・団体や個人まで幅広く顧客の依頼を受け、会社法・金融法などの企業法務や一般民事事件・刑事事件に至るまで様々な分野の案件に取り組む。
事務所：大阪市北区

【補欠監査役候補者に関する特記事項】
①野村公平氏と当社は、顧問契約を締結しています。
②同氏は、補欠の社外監査役候補者であり、会社法施行規則第2条第3項第8号に定める社外監査役候補者の要件を満たしています。
③同氏を補欠の社外監査役候補者とした理由は、弁護士として専門的知見と経験を有しているためです。また、企業法務に関して高い実績をあげているため、社外監査役としての職務を適切に遂行することができると判断し、その選任をお願いするものです。
④同氏が社外監査役に就任した場合、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。

以　上

≪参考≫社外役員の選任及び独立性に関する基準

トラスコ中山株式会社（以下、「当社」という。）は、社外取締役及び社外監査役の選任にあたり、以下のとおり基準を定めます。
また、当社における独立性基準を以下のとおり定め、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．社外取締役選任の基準
当社は、以下の要件を満たす者の中から、社外取締役を選任いたします。
(1) 当社の持続的な成長、企業価値の向上に資することができ、企業経営について広範な知識と十分な経験を有する者
(2) 会社法第331条第1項各号に定める取締役の欠格事由に該当しない者
(3) 会社法第2条第15号に定める社外取締役の要件を満たす者

2．社外監査役の選任基準
当社は、以下の要件を満たす者の中から、社外監査役を選任いたします。
(1) 法令、財務、会計等の分野における知見を有し、中立、公正な立場から企業価値向上に貢献できる者
(2) 会社法第335条第1号に定める監査役の欠格事由に該当しない者
(3) 会社法第２条第16号に定める社外監査役の要件を満たす者

3．社外役員の独立性基準
(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

《参考》

監査役3名の紹介

小松　均（こまつ　ひとし）

社外監査役（常勤）

昭和27年（1952）9月20日生 64歳



【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】
6,700株※（500株増）
※平成28年12月31日現在の株式数

【取締役会への出席状況】
100%（12／12回）

【監査役会への出席状況】
100%（12／12回）

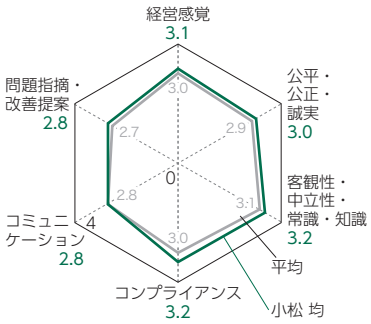
【社外監査役在任期間】
本総会終結の時をもって13年9か月

【社外監査役としての評価】

下記平成28年度監査役OJS結果を重要な基準としています（合計24点満点）　（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・知識	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	18.2	3.1	3.0	3.2	3.2	2.8	2.8
平均※	17.5	3.0	2.9	3.1	3.0	2.8	2.7

※監査役3名の得点の平均点



評価コメント　投票者（無記名）150名より抜粋　（点数）

①倫理観が高く冷静な判断を常にされており、会社が正しい方向へ向かうための責務を果たしています。	23
②客観的な観点から的確な意見を述べられていると思います。	23
③当社の文化や経営の方針・戦略を十分に理解された上で、客観的な意見、指摘を行い、健全な企業経営の実現に貢献されています。	21
④公正な組織風土を築くため、客観的な視点と、社員の声を大切にされ、行動されています。	21
⑤客観的に判断することができ、信念を持ってトラスコの企業価値向上に努めていると思います。	20
⑥監査役という役職から、取締役に対する的確な意見をし、経営のサポートをもっと積極的にするべきと思います。	16
⑦当社は特異な判断基準を持つ会社ですが、是正すべき点には遠慮なく意見するなど、さらに強い働きかけをお願いします。	16
⑧遠慮することなく思っていることを経営会議以外の場でも発言してほしい。	16

企業価値向上の一翼を担う



私は、社外監査役として複眼的な視野を提供することにより、当社がよりいっそうスピーディで先進的な経営を遂行することをサポートしたいと考えています。
今後とも監査役という職務を通して、当社の持続的な成長と企業価値向上の一翼を担えるよう努力してまいります。

社外監査役　小松　均

※小松均氏に関する特記事項は15ページに記載しています。

松田 昌樹（まつだ まさき）

社外監査役（常勤）

昭和31年（1956）3月30日生 60歳



【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】
6,200株※（500株増）
※平成28年12月31日現在の株式数

【取締役会への出席状況】
100%（12／12回）

【監査役会への出席状況】
100%（12／12回）

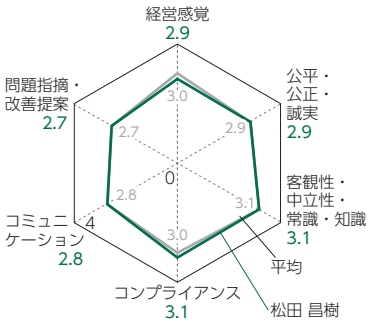
【社外監査役在任期間】
本総会終結の時をもって9年9か月

【社外監査役としての評価】

下記平成28年度監査役OJS結果を重要な基準としています（合計24点満点）　（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・知識	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
松田 昌樹	17.4	2.9	2.9	3.1	3.1	2.8	2.7
平均※	17.5	3.0	2.9	3.1	3.0	2.8	2.7

※監査役3名の得点の平均点



評価コメント　投票者（無記名）150名より抜粋　（点数）

①事業所訪問時にも我々の目線に立って話をしていただきなんでも言いやすい環境にしてくれます。	23
②社員の話に耳を傾け会社が正しい方向へ向かうための責務を果たされています。もう少し存在感があってもいいと思います。	22
③常に公平・公正な判断をされまた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などコミュニケーション能力は高い。	21
④監査役としての独立的な立場を維持するのが困難なケースもあると思いますが、会社に気づきを与えるアドバイスを今後もお願いいたします。	20
⑤何事にも真剣で、誰に対しても公平な姿勢で役割を全うされています。事業所往査では、勇気づけられる話や問題解決の手法等、常に改善のヒントを発信されている。	19
⑥会社発展の為、あらゆる角度から時には厳しいご意見をお願いします。	18
⑦当社の持つ課題を、監査役の目からもっと明確にしていただいても良いのでは？と思っています。	17
⑧営業や物流現場で様々な意見を聞いていただいています。 これらを踏まえ会社の仕組みや制度を良い方向に変えていくための更なる積極的な関与をお願いします。	16

"Future"



当社は一層の企業価値向上を目指して様々な取組みを進める中、新たなコーポレートガバナンスをスタートさせています。
これから先も、当社が健全で持続的な発展をしていくために、皆さまから期待される監査役の役割と責務をしっかり果たして、TRUSCOの大いなる未来を確たるものにしたいと考えております。

社外監査役　松田 昌樹

※松田昌樹氏に関する特記事項は15ページに記載しています。

鎌倉 寛保（かまくら ひろほ）

社外監査役（非常勤）

昭和22年（1947）1月27日生 70歳



【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】
1,000株※（300株増）
※平成28年12月31日現在の株式数

【取締役会への出席状況】
100%（12／12回）

【監査役会への出席状況】
100%（12／12回）

【社外監査役在任期間】
本総会終結の時をもって4年8か月

【社外監査役としてトラスコ中山を見て】
トラスコ中山の社外監査役として、4年間取締役の職務執行を監査しています。株主様の観点からして、取締役会の運営がオープン、関係者の発言が活発かつ公正であることが最大の安心及び信頼感を与えています。

健全で持続的な成長の確保のために



監査役は、株主の皆様から負託を受けた独立の機関です。その役割は、企業の健全で持続的な成長のために監査活動を中立的・客観的に実施することです。私は、公認会計士としての長年の経験を社外監査役としての監査を通じて生かし、当社の一層の成長に積極的に貢献したいと存じます。

K. Kamakura

社外監査役 鎌倉寛保

【社外監査役に関する特記事項】
①小松均、松田昌樹及び鎌倉寛保の3氏と当社との間には、特別の利害関係はありません。
②小松均、松田昌樹及び鎌倉寛保の3氏は、会社法第2条第16号に定める社外監査役であり、東京証券取引所に対し、独立役員として届け出ています。
③当社は、鎌倉寛保氏との間で、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しています。

第55期ボスコン（全国責任者会議）





以 上

1. 会社の現況に関する事項（1.事業の経過及びその成果）

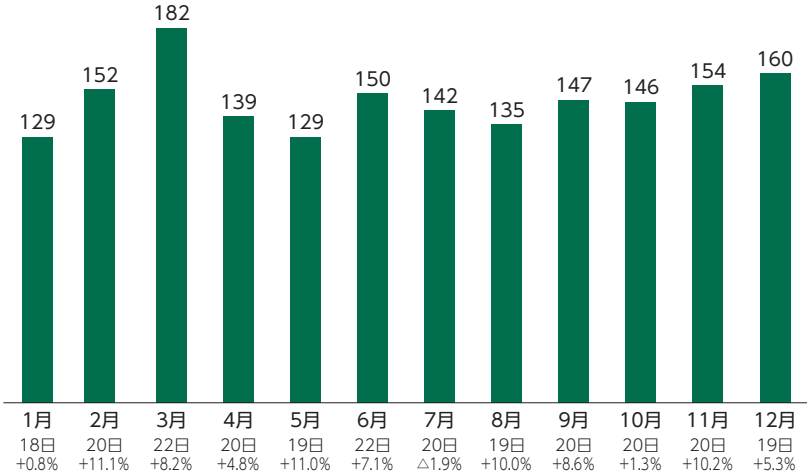
（1）事業の経過及びその成果

第54期（平成28年12月期）の業績

売上高	1,770億53百万円	
前年比		+6.3%
売上総利益率	21.7%	
前年比		+0.2ポイント
営業利益	141億63百万円	
前年比		+9.1%
経常利益	144億33百万円	
前年比		+9.2%
当期純利益	99億63百万円	
前年比		+20.9%
1株当たり当期純利益	151円08銭	
増減（※1）		+26円10銭
1株当たり配当金	76円00銭	
増減（※2）		+13円50銭

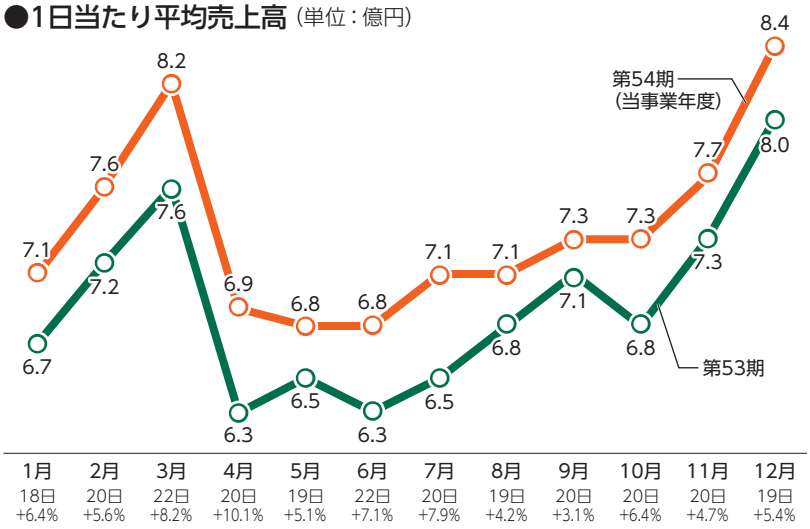
※1.前事業年度の期首に株式分割が行われたと仮定して算定した1株当たりの当期純利益（124円98銭）と比較した増減です。
※2.分割前の1株当たり配当金の増減です。

●月別売上高の推移（単位：億円）



※上段は第54期稼働日数、下段は前年比

●1日当たり平均売上高（単位：億円）



※上段は第54期稼働日数、下段は1日当たりの売上高前年比

当社の販売戦略がお客様に浸透し、1日当たり平均売上高が7億41百万円（前年度6億96百万円）と高水準で推移しました。

当事業年度（平成28年1月1日～平成28年12月31日）における日本経済は、不透明な海外情勢に起因した為替などの影響により不安定な状況ではあったものの、企業の設備投資に持ち直しの動きが見られ、緩やかな回復基調が続きました。

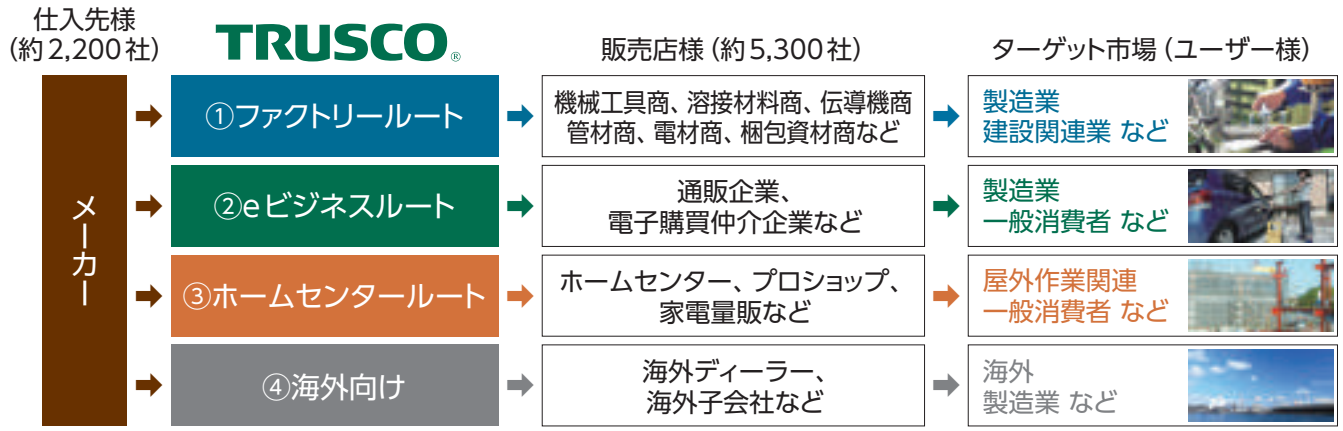
国内の製造業を中心としたモノづくり現場においては、熊本地震発生や、英国のEU離脱問題などによる円高の影響もあり生産活動は力強さを欠く状況が見受けられました。一方で、輸送機械及び電子部品・デバイスを中心とした鉱工業生産指数は徐々に回復し、全体的な企業収益及び雇用環境の改善が進みました。

このような環境下で当社は、モノづくり現場で必要とされる少量多品種・高頻度の商品ニーズに的確にお応えするため、平成33年12月期末までにエリアごとの在庫アイテム数を約2倍の50万アイテムまで拡充する目標を掲げ、地域ごとの市場を研究した戦略的な在庫拡充及び配送網を強化し、お客様の利便性を高める活動を行いました。

招集ご通知 P2
株主総会参考書類 P6
事業報告 第54期 P16
計算書類 P46
監査報告書 P48
参考資料

招集ご通知 P2
株主総会参考書類 P6
事業報告 第54期 P16
計算書類 P46
監査報告書 P48
参考資料

●ビジネスモデル

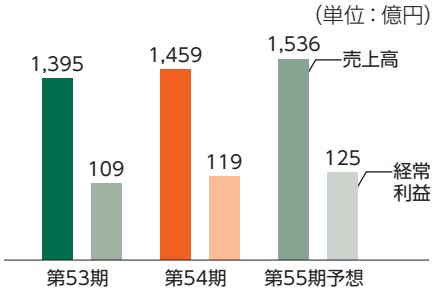


① ファクトリールート※

（売上高　1,459億16百万円　前年比　+4.5%　売上高構成比　82.4%）

お客様から最も近い物流拠点の在庫から納品することが利便性の向上につながるという観点で、第3四半期より導入している指標である即納率＊を向上させるために支店ごとの市場を研究した戦略的な在庫拡充を行いました。

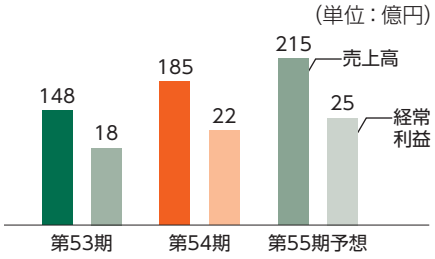
＊即納率…全受注数量の内、お客様から最も近い在庫拠点から出荷した数量比率



② eビジネスルート※

（売上高　185億46百万円　前年比　+24.9%　売上高構成比　10.5%）

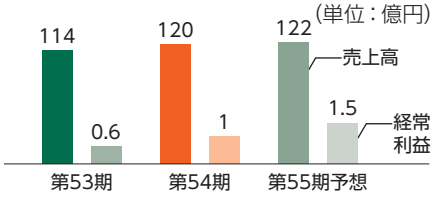
当事業年度より通販企業及び電子購買仲介企業等向け販売に細分化した組織再編を行うことで、それぞれの市場ニーズをより的確に把握し対応することができました。通販企業向け販売では、140万点に及ぶ商品データベースの連携と物流サービスをより強化し、電子購買仲介企業向け販売では、大手製造業とのシステム連携の強化及びユーザー向け物流センター見学会を継続することで、専門性の高い営業活動を行いました。



③ ホームセンタールート

（売上高　120億15百万円　前年比　+4.8%　売上高構成比　6.8%）

建築現場等のユーザーをターゲットとした専門性の高い商品の販売活動や、当社のプライベート・ブランド（PB）商品を生かした得意先ストアブランド商品の開発強化を行いました。また、継続的な得意先の新規出店が売上高の拡大に寄与しました。

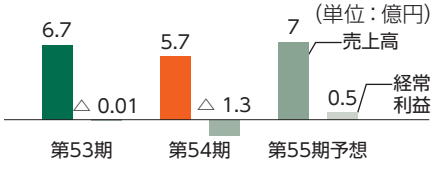


④ 海外向け

（売上高　5億73百万円　前年比　△ 15.2%　売上高構成比　0.3%）

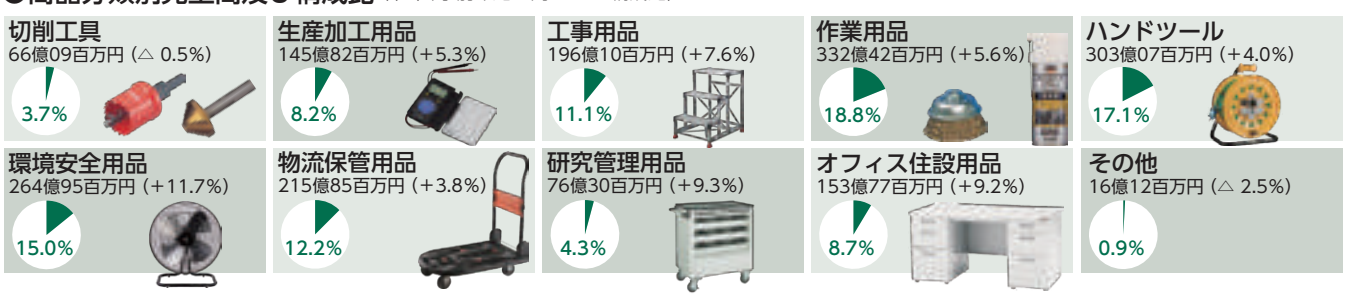
当社は、子会社のトラスコナカヤマ タイランド及びトラスコナカヤマ インドネシアへの販売を含む海外部の販売を海外向けとしています。

25ページもご覧ください。



※ファクトリールートからeビジネスルートへの移管に伴い、比較の対象となる前事業年度の実績を調整しています。

●商品分類別売上高及び構成比（（　）内 前年比、円グラフ 構成比）



1. 会社の現況に関する事項（1.事業の経過及びその成果）

《当社の重要指標の進捗と計画》

		第53期 平成27年12月期 (2015)	**第54期 平成28年12月期 (2016) 当事業年度**	第55期 平成29年12月期 (2017) 計画
1 商品	取扱アイテム数	1,360,400アイテム (+93,800)	**1,429,400アイテム (+69,000)**	1,720,000アイテム (+290,600)
	プライベート・ブランド（PB）商品 商品アイテム数	41,500アイテム (+2,800)	**45,600アイテム (+4,100)**	50,200アイテム (+4,600)
	仕入先総数	2,127社 (+80)	**2,222社 (+95)**	2,350社 (+128)
	国内メーカー数 海外メーカー数	2,026社 (+50) 101社 (+19)	**2,109社 (+83) 113社 (+12)**	2,185社 (+76) 165社 (+52)
2 物流	在庫アイテム数	264,500アイテム (+33,200)	**298,900アイテム (+34,400)**	320,700アイテム (+21,800)
	在庫ヒット率 全受注のうち在庫から出荷した比率	88.2% (+1.4)	**88.8% (+0.6)**	89.0% (+0.2)
3 販売	顧客法人数	5,415社 (△ 32)	**5,348社 (△ 67)**	5,300社 (△ 48)
	口座数	25,466口座 (+1,783)	**26,327口座 (+861)**	27,000口座 (+673)
4 IT	オレンジコマース（電子購買）連携 企業数及び工場数	230社 (+15) 656工場 (+51)	**272社 (+42) 776工場 (+120)**	300社 (+28) 900工場 (+124)
	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	79.9% (+2.0)	**82.0% (+2.1)**	83.0% (+1.0)
5 人事	平均年齢（社員）	39.6歳	**39.3歳**	39.1歳
	平均年収※（社員）	678万円 (+10万)	**704万円 (+26万)**	732万円 (+28万)
	従業員数（パートタイマーを含む）	2,136名 (+164)	**2,284名 (+148)**	2,420名 (+136)
参考 ～トラスコ オレンジブック データ～		～2016年版～	**～2017年版～**	～2018年版～
	①ページ数	12,144ページ (+1,188)	**14,100ページ (+1,956)**	17,544ページ (+3,444)
	②掲載メーカー数	1,388社 (+39)	**1,460社 (+72)**	1,520社 (+60)
	③掲載アイテム数	278,000アイテム (+31,000)	**312,000アイテム (+34,000)**	348,600アイテム (+36,600)
	④掲載品在庫率	91.5%	**92.2%**	92.2%
	⑤発刊部数			
	・トラスコ オレンジブック	246,000部	**249,500部**	249,500部
	・トラスコ オレンジブックジュニア	97,000部	**68,000部**	68,000部
	・工事ブック	100,000部	**73,000部**	73,000部

（注）（ ）内は前年度増減。
※ファイナンシャルボンドを含む年収です。

(2) 財産及び損益の状況の推移

【売上高及び損益】

（単位：百万円）

区分＼期別	第45期 平成20年3月期 (2008)	第46期 平成21年3月期 (2009)	第47期 平成22年3月期 (2010)	第48期 平成23年3月期 (2011)	第49期 平成24年3月期 (2012)	第50期 平成25年3月期 (2013)	第51期 平成26年3月期 (2014)	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) (当事業年度)
売上高	134,430	119,506	99,201	115,477	129,912	132,295	145,882	114,473	166,565	177,053
売上総利益率	20.4%	21.1%	20.9%	20.4%	20.4%	20.3%	20.4%	20.9%	21.5%	21.7%
販売費及び一般管理費	18,331	18,761	17,036	18,075	18,134	18,451	19,588	15,504	22,788	24,198
経常利益	9,334	6,463	3,665	5,378	8,315	8,311	10,078	8,494	13,211	14,433
当期純利益	5,263	3,443	1,607	2,874	3,933	4,818	5,954	5,474	8,242	9,963
1株当たり当期純利益	79円79銭	52円19銭	24円38銭	43円57銭	59円64銭	73円05銭	90円28銭	83円01銭	124円98銭	151円08銭
総資産	87,968	85,342	88,687	92,857	97,459	100,032	109,738	109,917	120,141	128,044
純資産	70,321	72,403	73,554	75,723	78,541	82,283	87,039	90,917	97,777	105,836
1株当たり純資産額	1,066円02銭	1,097円59銭	1,115円07銭	1,147円99銭	1,190円73銭	1,247円49銭	1,319円67銭	1,393円68銭	1,482円65銭	1,604円89銭

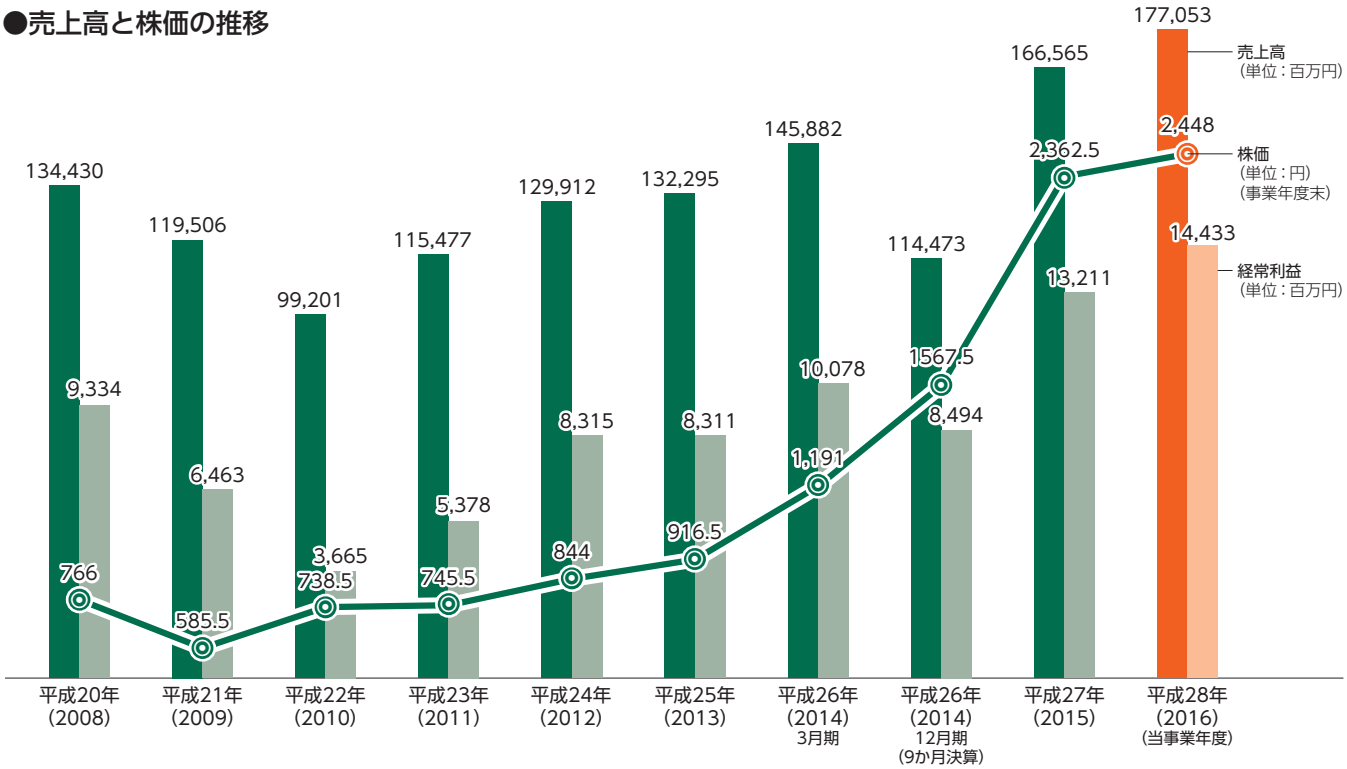
(注) 1. 1株当たり当期純利益は、期中発行済株式総数から期中平均自己株式数を控除した株式数に基づき算定しています。
2. 1株当たり純資産額は、期末発行済株式総数から自己株式数を控除した株式数に基づき算定しています。
3. 当社は、平成29年1月1日付で普通株式1株につき2株の株式分割を行っています。このため「1株当たり当期純利益」及び「1株当たり純資産額」につきましては、第45期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算定しています。

【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	第45期 平成20年3月期 (2008)	第46期 平成21年3月期 (2009)	第47期 平成22年3月期 (2010)	第48期 平成23年3月期 (2011)	第49期 平成24年3月期 (2012)	第50期 平成25年3月期 (2013)	第51期 平成26年3月期 (2014)	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) (当事業年度)
営業活動によるキャッシュ・フロー	9,328	4,975	7,132	5,937	3,567	4,486	9,368	3,263	9,336	6,459
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 8,276	△ 3,782	△ 1,665	△ 8,674	△ 3,195	△ 5,293	△ 5,502	△ 4,385	△ 5,083	△ 7,806
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,224	△ 1,251	△ 629	△ 662	△ 892	△ 1,187	△ 1,288	△ 1,735	△ 1,575	△ 2,262
現金及び現金同等物の期末残高	13,034	12,975	17,812	14,413	13,893	11,899	14,476	11,618	14,296	10,682
ROE (%)	7.7	4.8	2.2	3.9	5.1	6.0	7.0	6.2	8.7	9.8

●売上高と株価の推移



※過去の株価については、平成20年度の期首から株式分割されていたものと仮定した金額です。

招集ご通知 P2
株主総会参考書類 P6
事業報告 第54期 P16
計算書類 P46
監査報告書 P48
参考資料

招集ご通知 P2
株主総会参考書類 P6
事業報告 第54期 P16
計算書類 P46
監査報告書 P48
参考資料

(3) 設備投資の状況

当事業年度の設備投資額は、81億97百万円です。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。

当事業年度の主要な設備投資

郡山支店（4月竣工）

JR郡山駅から徒歩10分に立地。多用途に活用できるマルチルームを設置。

●福島県郡山市
●敷地面積：1,056坪
●延床面積：828坪
●投資総額：10億14百万円




鹿島支店（7月竣工）

在庫保有支店初の屋内プラットホームを設置。約3万5,000アイテム収納可能。

●茨城県神栖市
●敷地面積：605坪
●延床面積：693坪
●投資総額：7億97百万円




参　考　第55期において継続中の主要な設備投資

大分支店（新築移転）
●大分県大分市
●敷地面積：770坪
●延床面積：697坪
●投資予定総額：6億45百万円
●稼働：平成29年2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
●稼働：平成29年4月予定



完成予想図

プラネット東関東 自動倉庫棟（増築部分）
●千葉県松戸市
●増築面積：190坪
●容積対象面積：815坪
●パレット収容可能数：1,560パレット
●投資予定総額：5億68百万円
●稼働：平成29年6月予定



増築部分

プラネット埼玉（新設） 延床面積が1万4,000坪を超える当社最大の物流センター
●埼玉県幸手市
●敷地面積：10,653坪
●延床面積：14,372坪
●投資予定総額：152億40百万円
●稼働：平成30年8月予定
●免震構造



完成予想図



建築現場の航空写真

第55期においても継続的な設備投資を実行いたしますので資金調達を行う予定です。

招集ご通知 P2
株主総会参考書類 P6
事業報告 第54期 P16
計算書類 P46
監査報告書 P48
参考資料

（4）対処すべき課題

第55期（平成29年12月期）以降の見通し

第55期における当社の事業環境は、海外経済の不確実性や金融資本市場の変動による景気押し下げリスクに留意する必要はあるものの、企業収益の向上による雇用・所得環境の改善が続くことが期待されます。今後も設備投資の増加、輸出に支えられた製造業の安定的稼働及び個人消費の持ち直しなどにより、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55期の業績につきましては、売上高1,880億円、経常利益152億円、当期純利益100億円を予想しています。なお、当社の売上高予算は、各支店長からの申告を基に策定しています。

	第54期 平成28年12月期 (2016) 当事業年度	第55期 平成29年12月期 (2017) 予想	第56期 平成30年12月期 (2018) 予想	第57期 平成31年12月期 (2019) 予想
売上高	1,770億53百万円 (+6.3%)	1,880億円 (+6.2%)	2,000億円 (+6.4%)	2,135億円 (+6.8%)
売上総利益率	21.7%	21.7%	21.7%	21.7%
販売費及び一般管理費	241億98百万円 (+6.2%)	258億円 (+6.6%)	274億円 (+6.2%)	295億円 (+7.7%)
経常利益	144億33百万円 (+9.2%)	152億円 (+5.3%)	162億円 (+6.6%)	170億円 (+5.2%)
当期純利益	99億63百万円 (+20.9%)	100億円 (+0.4%)	107億円 (+7.0%)	112億円 (+4.7%)
1株当たり当期純利益※1	151円08銭	151円64銭 (+56銭)	162円24銭 (+10円60銭)	169円83銭 (+7円59銭)
1株当たり配当金※2	76円	38円 (—)	41円 (+3円)	42円50銭 (+1円50銭)
プライベート・ブランド（PB）商品売上高	370億81百万円 (+8.0%)	397億円 (+7.1%)	425億円 (+7.1%)	455億円 (+7.1%)

※1.株式分割後の1株当たりの当期純利益です。
※2.第54期（当事業年度）は分割前の1株当たり配当金。第55期以降は分割後の1株当たりの配当金です。

（注）（ ）内は前年増減。

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（PB）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、納品率、即納率、ネット受注率、PB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55期（平成29年12月期）において売上高1,880億円、経常利益152億円の予算とし、第56期（平成30年12月期）に売上高2,000億円、経常利益162億円を達成すべく事業を拡大します。

取扱メーカー、商品の拡大、物流機能の強化、ITの強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継続します。

＜持続的発展のための戦略＞

1.商品戦略
業界最大の品揃え（約143万アイテム）をさらに拡大し、海外ブランド商品もさらに充実させることにより、商品供給力を高めます。

2.物流戦略
「物流を制する者が商流を制す」という信念のもと、2021年の在庫50万アイテム化計画に向けて物流設備を増強し、さらに納品のスピードアップを図ります。

3.販売戦略
取扱商品と在庫商品の拡大で、お客様のビジネスチャンスの拡大につなげ、お客様とともに成長していきます。

4.IT戦略
業界で一番利便性の高い企業づくりのために、今後も継続投資を行い、IT力の強化を図ります。

5.人事戦略
企業には「所帯が持てる」「貯金ができる」「税金が払える」給料を支払う義務があることを踏まえ、正規雇用主義を守り、働きがいのある企業づくりを行っていきます。



1. 会社の現況に関する事項（4.対処すべき課題）

【第55期の取組み】

施策の継続性を大切に、新たな一歩を踏み出す！

専務取締役　中井（なかい） 孝（たかし）（経営管理本部長）

本年のキーワード【えきでん】

駅伝

当社で進めているジョブローテーションは駅伝と同じ。一人一人が全力で仕事に取組み、チームとしての勝利を目指す!

1 認知度を高める

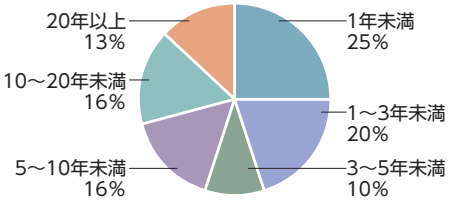
①広報活動
テレビCM等を活用し、知名度向上に努めます。それに加えて、経営トップの露出を高める取組みを進めます。メッセージ性の高い社長の中山の語録は、社内外に繰り返し発信していきます。

② IR活動
当社のファンづくりに注力し、株主様の増加はもとより長期保有の株主比率を高める活動を進めます。今年1月の株式分割を、この取組みの原動力にしたいと考えています。加えて、今年も株主様による当社施設の見学会を実施し、当社への理解をより深めていただく計画です。

●中山哲也語録

・衣食足りて志を知る　・取捨善択　・独創経営 など

●第54期12月末保有期間別株主数



2 将来への布石

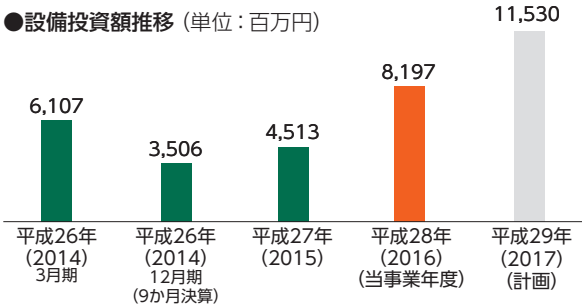
①採用活動
今年の4月には、82名（大卒50名・高卒32名）の新入社員を迎えます。「当事者意識の高い人材」をキーワードに将来を担う人材の採用を積極的に進めます。当然の事ながら、6月からの選考開始等の学生採用のルールは遵守した上で取り組んでまいります。

②積極的な投資
情報システムや物流施設について、引き続き高いレベルの投資を継続します。自己資金に加えて、今後は資金調達の手法についても検討いたします。

●採用活動のスケジュール

3～5月	会社説明会
6月～	選考開始
10月	内定式
11～2月	内定者スクール
4月	入社式

●設備投資額推移（単位：百万円）



3 社員への投資

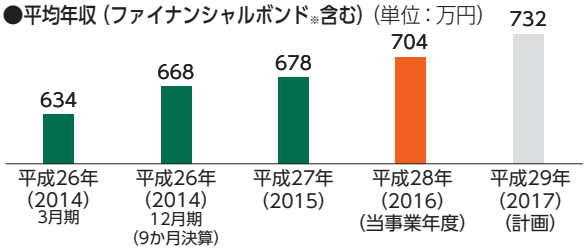
①社員の育成
“自覚に勝る教育なし”をポリシーとしており、様々な機会を通じ、社員教育を実施しています。

②所得の向上
平成27年度からの業績連動賞与支給や評価給の見直しを受けて、数年前から計画していた平均年収700万円以上への引き上げが実現できた記念すべき年となりました。第55期も初任給アップ等の施策を実施いたしますので、平均年収は730万円強になる計画です。業績あっての報酬…を肝に銘じ、今後も当社の業績向上に全社員一丸となって取り組んでまいります。

●社員育成プログラム<TRUSCOステージ・トライアルより一部抜粋>

	研修名	対象者
ファースト・ステージ	新入社員研修	入社1年目全員
セカンド・ステージ	スキルアップ・コース	入社4年目全員
	リーダーシップ・コース	入社6年目全員
	ボスチャレンジ・コース	入社9年目以降の立候補者
サード・ステージ	新任ボス研修	新任責任者
	ボスマネジメント・コース	責任者

●平均年収（ファイナンシャルボンド※含む）（単位：万円）



※当社では退職金を退職時に一括支給するのではなくファイナンシャルボンドという年次払いの支給制度としています。



【第55期の取組み】

オールトラスコでビジネスの拡大を

常務取締役　藪野（やぶの） 忠久（ただひさ）（営業本部長　商品本部 管掌役員）

本年のキーワード【ライブ】



滞留をさせずに流れを生むこと。ごまかさずに既成概念やおかしいと思う現実をいつかではなく「今」変える。

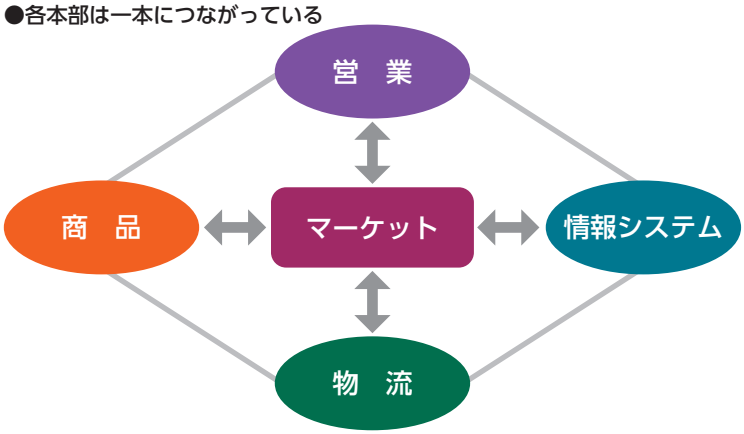
1 商社の源流はマーケットにあり

マーケットが需要を創出し、必要な商品、あるべき物流、効率の高いシステムなどが求められ、営業活動が商社の行動を決めていくことになります。

営業本部、商品本部、経営管理本部（商品、物流、カタログ、情報システム、販売促進など）は分業ではなく一本につながっている、そんな流れをつくることが会社の強みとなります。

営業は販売をするだけでなく、お客様との接点から生まれる有益な情報を社内にフィードバックし、オールトラスコの総合力を向上させます。

●各本部は一本につながっている



2 トラスコは幅広いユーザーに対応する

当社のビジネスは、製造業や建築業の大企業、さらに中小企業から零細企業、個人までの幅広いユーザー層へ、即納を基本に多品種少量物流を中心としてカバーしています。

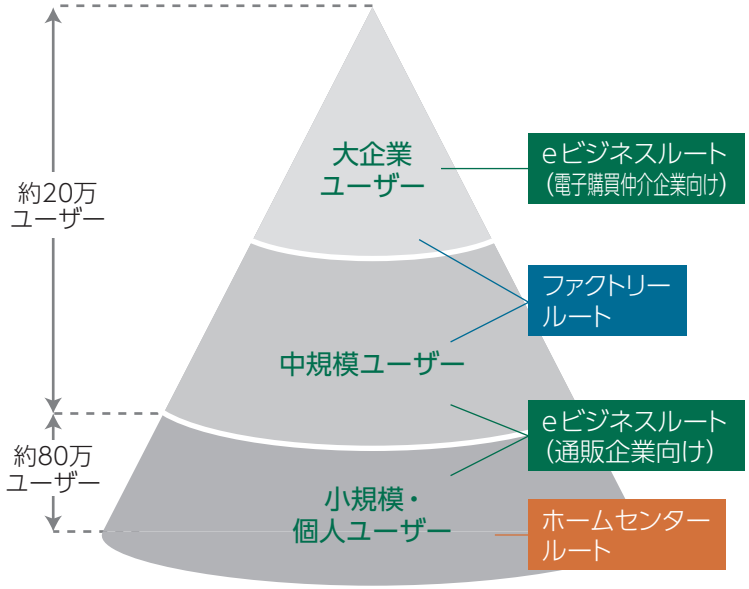
主力のファクトリールート向け営業は、大企業や中小企業向けの工具商、溶材商などの販売店を通じたきめ細かいサービスで事業を支えています。

eビジネスルート 通販企業向け営業は、通販梱包、ユーザー直送を可能にした物流システムが高い伸び率を支えています。

また、電子購買仲介企業向け営業は、販売店、ユーザーを絡めたオレンジコマースという受注システムが活用され、大企業向けの電子購買をカバーしています。

ホームセンタールート向け営業は、プロの職人さん向けの幅広いラインナップをそれぞれのニーズに合わせて陳列し、近年では当社の在庫を活用したプロショップの伸び率が上がっています。

●対応するユーザーイメージ



●平成22年（2010）の売上高を100とした時の指数

ルート		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）	平成27年（2015）	平成28年（2016）	平成28年 売上高（億円）
ファクトリー		100	112	112	122	130	137	143	1,459
eビジネス	通販企業向け	100	213	383	567	671	910	1,181	137
	電子購買仲介企業向け	100	126	134	174	212	227	256	48
ホームセンター		100	106	107	112	114	111	117	120

営業、物流、商品、情報システム　オールトラスコで市場シェアの拡大を目指します

招集ご通知 P2
株主総会参考書類 P6
事業報告 第54期 P16
計算書類 P46
監査報告書 P48
参考資料



1. 会社の現況に関する事項（4.対処すべき課題）

【第55期の取組み】

在庫50万アイテムに向けた物流機能の再整備と品揃えにおける独自性の追求

執行役員　宮田 晋作（商品本部長）

本年のキーワード【ゆう】

悠

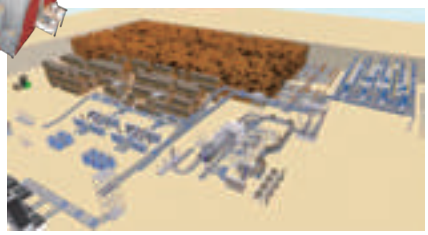
刹那の中に功を求める自分がいる。これからは従容として任に就き、人に悠揚で在りたいと思う。

1 全16か所の物流センターの収容能力及び出荷能力の強化

全ての物流センターの機能強化を目指します。まずは、プラネット北関東（群馬県）、プラネット東海（愛知県）において最新鋭の自動倉庫を導入。さらには東日本の要であるプラネット東関東（千葉県）に自動倉庫専用の別棟を増築し、収容能力の増強と自動化による庫内業務の効率化を実現します。また西日本では、プラネット大阪（大阪府）に出荷梱包用の自動化システムを導入し、出荷能力の増強を実現します。その他のセンターにおいては、大型センターの業務を分散することで大型物流センターの能力強化をサポートします。



プラネット北関東に導入する自動倉庫型ピッキングシステム「AutoStore（オートストア）」



プラネット大阪に導入する出荷梱包用自動化システムのイメージ

2 商品拡大におけるユニーク戦略とカテゴリー戦略の明確化

直近6年間で品揃えを急拡大させた結果、売上高に占める新規在庫アイテムの売上構成比が増加いたしました。これは「ユニーク戦略」と「カテゴリー戦略」の二つの切り口で商品開拓を進めたことによります。ユニーク戦略とは、より斬新な商品を取り揃えることで市場に新しい価値を浸透させるという戦略です。一例として、産業向けにいち早く導入したドローン（無人小型航空機）が挙げられます。今後は非接触型の温度測定機器等の取扱拡大などにも取り組んでまいります。また、カテゴリー戦略とは、モノづくり現場で使用される商材のカバレッジ※を最大限追求することです。グローバル・ブランドであるドイツのウベックス（uvex）社を採用したことによる安全保護具の商材拡大等が挙げられます。

今後はこれらの戦略をさらに際立たせさらなる品揃えの拡大を引き続き進めてまいります。

※カバレッジ…網羅率



「ユニーク戦略」の代表例ドローンの産業用利用による画像

3 トラスコ オレンジブックとトラスコ オレンジブック.Comの充実と機能強化

1月に発刊した2017年版トラスコ オレンジブックは、掲載31万2,000アイテムとなりました。新機能として「QRコード」による商品情報の質と量の拡大、商品ブランドごとに「即納アイテム数」を表示し、在庫の見える化を可能にしました。今後も新規アイテムを増やし、モノづくりユーザー様への貢献度を高めてまいります。

また、トラスコ オレンジブック.Comは公開アイテム数が120万点を超え、1日あたりの平均アクセス回数が11万5,000回以上となりました。

さらにお客様に利用していただきやすいサイトにすべく、様々な機能向上を継続し、プロモーション活動を進めてまいります。



【生年月日】昭和39年（1964）6月9日（52歳）
【社　歴】28年
【所有株式数】1,100株※
※平成28年12月31日現在の株式数
【住　ま　い】東京都港区

【略　歴】
平成元年（1989）3月　当社入社
平成9年（1997）4月　海外営業部大阪営業所長
平成19年（2007）10月　プラネット南関東 センター長
平成23年（2011）4月　商品部長
平成29年（2017）1月　商品本部長

【株主の皆様へ】
物流機能の更なる強化と斬新な品揃えを加速します。

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

タイに進出してから7期が経過しました。現在約3万アイテムの在庫を保有しており、10万アイテムに向けて在庫アイテム数を急拡大する構想です。現在販売店様の約8割に及ぶ日系ディーラー様への販売拡大に併せ、大手ローカルディーラー様への販路拡大を順次進めていきます。

平成29年にリニューアルを予定する英語版トラスコ オレンジブックジュニアの商品選定とともに積極的な現地調達の拡大を図り、タイのモノづくり現場で必要とされる商材の取扱いを増やします。







ラーチャップルック※サンクスパーティーの様子

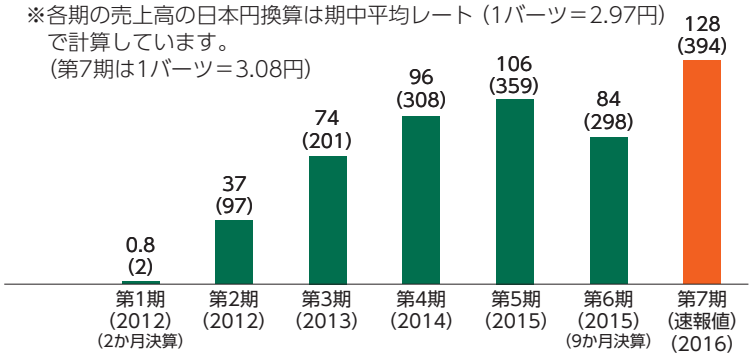
※ラーチャップルック…別名ゴールデンシャワーと呼ばれる、タイの国花。

企業情報

資　本　金：3億9,000万バーツ（約13億円）
設　　立：平成22年（2010）9月
所　在　地：TIP7 789/8 Moo9,Bangpla Bangplee Samutprakarn 10540 THAILAND
（スワンナプーム国際空港から南に約13km）
敷 地 面 積：3,310坪
延 床 面 積：倉庫1,294坪／事務所137坪
投資金額（土地・建物）：1億2,400万バーツ（約3.7億円）
従 業 員 数：15名（内 トラスコ中山株式会社出向社員3名）
在庫アイテム数：28,490アイテム

（平成28年12月末時点）

●トラスコナカヤマ タイランド 売上高推移（単位：百万バーツ（百万円））
※各期の売上高の日本円換算は期中平均レート（1バーツ＝2.97円）で計算しています。
（第7期は1バーツ＝3.08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 (2015) (9か月決算)	第7期 (速報値) (2016)
前年比	—	—	+89.4%	+35.4%	+10.4%	+6.5% ※前年同期比	+14.9%

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

「日本基準のMROを必要なときに必要な分だけ、迅速にお届けする」というミッションを達成すべく在庫拡充を進めています。2億5,000万人の内需を背景に今後も加速度的に進むであろう製造業の集積地域であるインドネシアで新しい価値を提供します。






オープニングパーティーの様子

企業情報

資　本　金：500億ルピア（約5億円）
※平成29年に2,500億ルピア（約20億円）増資予定
設　　立：平成27年（2015）1月
所　在　地：IN JAPANESE SME'S CENTER Jl. Kenari,Raya,Blok,G6-01 Kav. 9B - 10B Kawasan Industri Delta Silicon 6 Desa Jayamukti Kecamatan Cikarang Pusat Kabupaten Bekasi 17530 INDONESIA
（首都ジャカルタから東に約40km）
敷 地 面 積：623坪
延 床 面 積：倉庫570坪／事務所43坪
従 業 員 数：13名（内 トラスコ中山株式会社出向社員2名）
在庫アイテム数：28,240アイテム

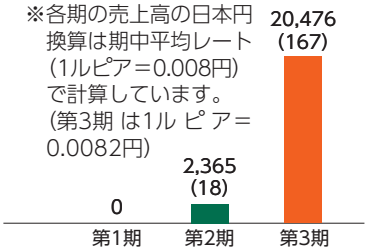
（平成28年12月末時点）

増資について

トラスコナカヤマ インドネシアでは平成29年に2,500億ルピア（約20億円）の増資を行います。

10万アイテムまでの在庫拡充を進め営業強化を図るため事業所移転を予定しており、更なる事業拡大につなげてまいります。

●トラスコナカヤマ インドネシア 売上高推移（単位：百万ルピア（百万円））
※各期の売上高の日本円換算は期中平均レート（1ルピア＝0.008円）で計算しています。
（第3期 は1ル ピ ア＝0.0082円）



	第1期 (2014)	第2期 (2015)	第3期 (速報値) (2016)
前年比	—	—	+762.1%

招集ご通知 P2
株主総会参考書類 P6
事業報告 第54期 P16
計算書類 P46
監査報告書 P48
参考資料

招集ご通知 P2
株主総会参考書類 P6
事業報告 第54期 P16
計算書類 P46
監査報告書 P48
参考資料

(5) 主要な事業内容 (平成28年12月31日現在)

当社はプロツールを仕入れ、機械工具商、通販企業、ホームセンターなどのお得意先様へ販売をする卸売業者です。プロツールの供給を通じて日本のモノづくりのお役に立つことを事業の目的としています。

商品

工場や建設現場などの製造現場でプロの工員や職人に必要とされる消耗品、工具、機械類などを総称して「プロツール」と呼んでいます。多種多様なプロツールを可能な限り幅広く取り揃えています。

ナショナル・ブランド (NB) 商品

モノづくり現場の少量・多品種のニーズにお応えするため、幅広い商品を取り揃えています。

仕入先数は約2,200社 (海外113社)、取扱アイテム数は約140万アイテムを超え、前年より100社ほど新規仕入先が増加しています。

プライベート・ブランド (PB) 商品

ブランド名「TRUSCO」

昭和39年 (1964) に初めてプライベート・ブランド (PB) 商品を発売して以来、オリジナリティを追求した付加価値の高い商品の開発を行っています。アイテム数は第54期末で4万5,600アイテムとなりました。

グッドデザイン賞も多数の製品で受賞しています。

グッドデザイン賞受賞のPB商品 (一例)

GOOD DESIGN

2013年



全閉式工場扇
ゼフィールキューブ
タイプ
品番 TFZP-45Z

2014年



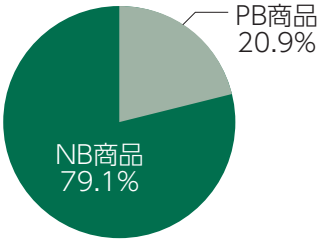
大型樹脂製運搬車
カルティオビッグ
オフロード
品番 MPK-906OR-OG

2015年

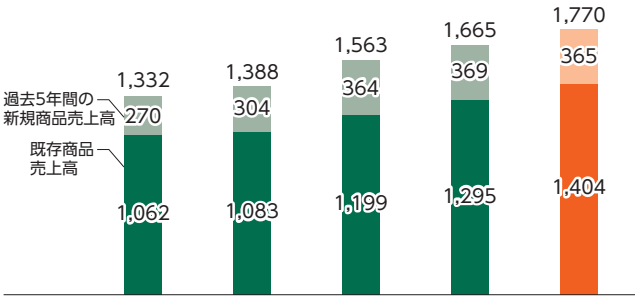


鉄工用ヤスリ
トリプルカット
ヤスリ
品番 TSA200-T

●商品別売上高構成比 (当事業年度)

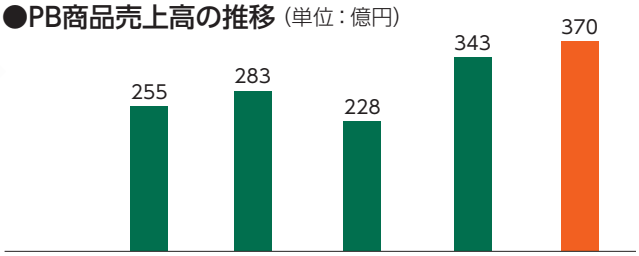


●全社売上高におけるトラスコ オレンジブック新規掲載商品売上高の推移 (単位：億円)



※過去の実績を1～12月に換算した参考値です。

●PB商品売上高の推移 (単位：億円)



	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)	平成28年 (2016) (当事業年度)
PB構成比	19.3%	19.4%	20.0%	20.6%	20.9%
PB粗利率	35.7%	35.5%	35.7%	35.4%	35.5%

海外ブランド商品

海外商品の取扱いを積極的に拡大しています。平成27年 (2015) 10月よりドイツに仕入窓口を設置しており、海外商品の売上高は28億円まで拡大しています。在庫を持つことで海外一流メーカー品の流通に努めます。

ウベックス

uvex

●主な製品
一眼型保護メガネ
イヤーマフ など

スパックス

SPAX Die Schraube

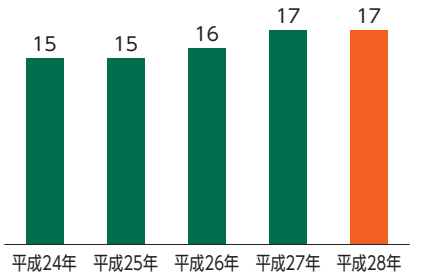
●主な製品
ドリルねじ など

修理工房「直治郎」

修理をはじめ切削工具の再研磨や測定工具の校正など、リユース・リサイクルを目的としたサービスを展開しています。多くの仕入先を持つため、様々なメーカー品に一括で対応できます。自社配送便を活用し、運賃無料の修理品回収を行っています。



●直治郎売上高 (単位：億円)



物流・在庫

「スムーズに」「ストレスなく」商品をお届けするため、物流センターに多種多様な在庫を持ち、自社配達便でお客様にお届けする独自の物流を展開しています。
物流拠点数は47か所（物流センター 16か所／在庫保有支店31か所）です。

トラスコ物流の特長

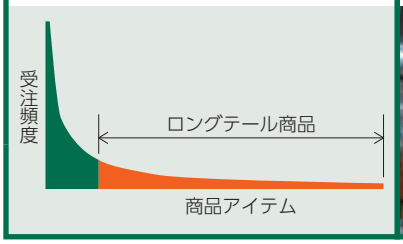
運賃無料でお届けする
1日2便の自社配達便



1本・1個からの
少量出荷に対応



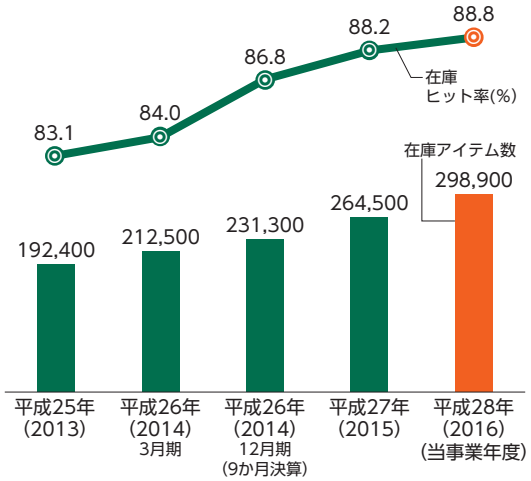
受注頻度の低いロング
テール商品も積極在庫



収納効率を高めるための
高密度収納化の推進



●在庫ヒット率と在庫アイテム数の推移



※在庫ヒット率…全受注のうち在庫から出荷した比率。

毎年取扱アイテムの拡大を続け、お客様への即納体制を強化しています。

カタログ・WEB

統一された情報で同等品の比較がしやすく、多彩な商品を探すことのできる情報ツールを提供しています。

TRUSCO モノづくり大辞典
オレンジブック



トラスコ オレンジブック

掲載メーカー数　1,460社
掲載アイテム数　約312,000アイテム
総ページ数　約14,100ページ

年間発刊数
約25万部

モノづくり現場で必要とされるあらゆるプロツールを掲載している総合カタログ。納期や売れ筋が一目でわかる紙面構成や、掲載品の92%を在庫で持つなど、効率的な商品検索・調達を支えている有償カタログです。平成29年1月にはデジタル版「トラスコ デジタル オレンジブック」の提供を開始しています。

TRUSCO
オレンジブック.Com



トラスコ オレンジブック.Com

公開アイテム数
約121万点

プロツールの総合検索・情報WEBサイト。新商品情報をはじめ、商品のSDS（安全データシート）や図面などもダウンロードできます。また、会員である販売店様はリアルタイムで在庫数の確認、見積・注文依頼ができます。スムーズな商取引を支え、お客様の営業活動を支援するためのシステムを構築しています。

招集ご通知 P2
株主総会参考書類 P6
事業報告 第54期 P16
計算書類 P46
監査報告書 P48
参考資料

招集ご通知 P2
株主総会参考書類 P6
事業報告 第54期 P16
計算書類 P46
監査報告書 P48
参考資料

TRUSCO CSR

基本方針

『人や社会のお役に立ててこそ事業であり、企業である』
オープンで公正な事業活動を通じて、日本のモノづくりに貢献し、人や社会のお役に立つことを目指しています。

7つの行動規範

1. **働きやすい環境づくり**
   従業員一人ひとりが誇りを持って働ける環境を提供します。
2. **社会への貢献**
   事業を通じて地域・社会の課題解決を実践します。
3. **公正な事業慣行**
   お取引先様と強いパートナーシップのもと、期待される企業活動を行います。
4. **消費者課題の解決**
   ユーザー様のモノづくり現場の期待に応えます。
5. **情報開示とコミュニケーション**
   すべてのステークホルダーに対して最大限の情報開示を行います。
6. **人権・組織・コーポレートガバナンス**
   取捨善択のもと、企業倫理と人権の尊重をします。
7. **環境への配慮**
   「やさしさ、未来へ…」地球環境にやさしい企業を目指します。

CSR活動内容のご紹介

社員名簿の配付

住所や生年月日、顔写真などを掲載した社員名簿を毎年制作しています。全国で働く社員同士のコミュニケーションツールとなっています。





トラスコ新社会人支度金制度

スーツや家電製品など生活基盤や身だしなみを整え、社会人としてスムーズにスタートしてもらうため、新卒入社の社員を対象に身支度資金を援助しています。（一人暮らし20万円／実家暮らし10万円）



あすなろ補助金制度

社員が大学卒業資格「学士」を取得するための教育支援を行っています。学士を取得した場合には30万円を、既に取得済みで他の学問分野の学士を取得した場合は15万円を補助しています。



日本障がい者スポーツ協会（JPSA）協賛

オフィシャルサポーターとして協賛を行っています。
障がい者スポーツの普及と選手強化の支援に努めています。

JPSA
Japanese Para-Sports Association



トラスコユニバーサルデザイン（TUD）の開発

就労人口の高齢化に伴い、視力など「身体機能の低下と体力低下を補う発想でデザインし設計されたプロツール」を「トラスコユニバーサルデザイン」と独自に定義し、開発を進めています。

TRUSCO UNIVERSAL DESIGN



ハーフボール六角レンチ
品番 THBR-9S



ユニロック
品番 TRC-2555GLK

災害時復旧支援物資の在庫

全国の物流センターに、地震などの災害復旧時に必要とされる商品を通常よりも多く在庫保有し、緊急時でも供給責任を果たせるよう備えています。



災害復旧に必要とされるブルーシート

1. 会社の現況に関する事項（参考：女性活躍の状況）

●女性社員の育成についての考え方

仕事内容、部門をまたぐ配属及び転勤などを性別で差別することなく、実力主義を貫いています。

●人材育成のための研修と取組み

当事者意識と成長意欲のある強い人材を育てるための教育カリキュラムを目的別に設け、教官も社員が務めるなど血の通った研修を実施しています。現在、管理職を目指すポスチャレンジ・コースに女性12名がエントリーしています。女性幹部は自分の意志で手を挙げ、実力によって登用される仕組みです。



研修中のグループ発表の様子

リーダーとしての自立を促すためのリーダーシップ・コース研修

平成28年10月実施
参加者数：女性16名
男性　5名

●女性管理職及び役職者数（平成28年12月31日現在）

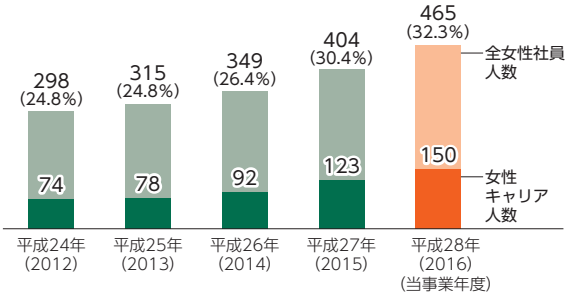
課長……1名	係長……4名
支店長……5名	係長心得……26名
センター長……0名	主任……48名
副センター長……1名	

●女性社員数と内訳（平成28年12月31日現在）

女性社員（比率）	465名（32.7%）
キャリア（総合職）海外キャリア	39名
キャリア（総合職）国内キャリア	111名
スペシャリスト（専門職）	14名
エリア（一般職）	245名
サポート（社内勤務職）	18名
ロジス（物流職）	35名
契約社員	3名

●全女性社員とキャリアコース（総合職）の比率の推移（単位：名）

（　）内は女性キャリア比率



●女性活躍をサポートする制度

入社後は、様々な制度を利用でき、出産など女性ならではのターニングポイントを迎えても仕事を続けることができます。今後も働きやすい環境作りのための制度を充実させていきます。

TRUSCOスマイルサポーターズ制度
入社後出産、育児、業務上の悩みを経験豊富な女性社員（スマイルサポーター 13名）に相談できる制度。

育児休業制度
法定では1歳までのところ、当社は子どもが3歳を迎えるまで取得が可能な制度。（育児休業明けの復職率98.6%）

育児支援手当
10歳未満の子どもを持つ勤務中の社員、及び育児休業中の社員へ手当を支給する制度。

ゆとり時短制度
子どもが小学4年生の3月末まで、1日最大3時間の短縮が可能。また、介護の場合は介護が必要な期間取得が可能。

評価保障制度
キャリアアップの停滞を軽減するため、育児・介護休業中の人事考課は行わず、全員一律標準考課とし昇格ポイントを1ポイント付与する制度。



育児休業中の従業員

入社 → 結婚 → 妊娠出産 → 育児中 → 復職 → 定年65歳 → 雇用延長70歳

おしどり転勤制度
配偶者が異動の場合、同じエリアへの転勤を希望できる制度。

希望転勤制度
結婚や介護など（本人または家族のやむを得ない事由）により全国約100か所の希望勤務地を申請できる制度。

時差出勤制度
妊娠中の社員の通勤苦痛の緩和を目的に、1時間出勤をずらすことができる制度。（給与等の減額はなし）

マタニティボーナス制度
産前産後休業中の給与支給はないものの、賞与では支給対象期間として計算し支給が受けられる制度。

ウェルカムバック制度
育児や介護等の事由のためやむを得ず退職した社員が、10年の間で事情が解決すれば復職できる制度。

平成20年（2008）4月に、次世代育成支援対策に積極的に取り組む企業であるという認定を受けました。

平成24年（2012）5月より女性の活躍を推進する「ポジティブアクション」へ参加登録しています。

1. 会社の現況に関する事項（参考：組織図）平成29年1月1日現在

Board Brain（BB）とは

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



社外取締役
Board Brain（BB）
齋藤 顕一（さいとう けんいち）
株式会社フォアサイト・アンド・カンパニー
代表取締役



社外取締役
Board Brain（BB）
萩原 邦章（はぎはら くにあき）
萩原工業株式会社
代表取締役会長

株主総会

取締役会

代表取締役社長



代表取締役社長
中山 哲也（なかやま てつや）

監査指導室 3名



専務取締役 昇任
本部長
中井 孝（なかい たかし）◆



執行役員
本部長 昇任
宮田 晋作（みやた しんさく）◆

経営管理本部 全102名

経営企画部



執行役員 昇任
部長
中井 一雄（なかい かずお）

経営企画課
秘書課
広報IR課
人材開発課
採用課
CSR課
（計19名）

総務部



部長
前田 俊彦（まえだ としひこ）

東京本社 総務課
大阪本社 総務課
人事課
ヘルスケア課
法務課
プロパティ課
トラスコ・リゾート&スパ箱根
（計32名）

経理部



執行役員
部長
今川 裕章（いまがわ ひろあき）

経理課
財務課
（計16名）

情報システム部



執行役員 昇任
部長
直吉 秀樹（なおよし ひでき）

IT企画課
システム管理課
データ管理課
（計35名）

商品本部 全480名

東京本社商品部



新任
部長
米田 豊（よねだ ゆたか）◆

東京本社 NB商品課
東京本社 PB商品課
東京本社 仕入先開発課
PBプロダクトデザイン課
PB品質保証課
海外調達課
ドイツ駐在所



所長 東 則博（ひがし のりひろ）

（計36名）

大阪本社商品部



部長
山崎 修（やまざき おさむ）

大阪本社 NB商品課
大阪本社 PB商品課
大阪本社 仕入先開発課
仕入管理課
（計23名）

カタログメディア部



執行役員
部長
川合 清治（かわい きよはる）

トラスコ オレンジブック課
トラスコ オレンジブック.Com課
（計35名）

物流部



新設
東日本担当部長
佐々木 伸昌（ささき のぶよし）◆

物流企画課
配送マネジメント課
プラネット埼玉 開設準備室
【東日本】全7センター
プラネット北海道
プラネット東北
プラネット北関東
プラネット東関東
プラネット東京
プラネット南関東
HC東日本物流センター
（計169名）



新設 新任
西日本担当部長
福井 沢磨（ふくい たくま）◆

【西日本】全9センター
プラネット東海
プラネット名古屋
プラネット滋賀
プラネット大阪
プラネット神戸
プラネット山陽
プラネット九州
HC西日本物流センター
HC九州物流センター
（計217名）



CSR課

コンプライアンス、環境保全、リスク管理に関する体制の整備及び推進を行っています。



配送マネジメント課

配送ルートの見直しによるコスト管理や自社便の推進を行っています。

監査役会
監査役



社外監査役(常勤)
小松（こまつ）　均（ひとし）



社外監査役(常勤)
松田（まつだ）　昌樹（まさき）



社外監査役(非常勤)
鎌倉（かまくら）　寛保（ひろほ）

監査役室　1名



常務取締役
本部長(商品本部 管掌役員)
藪野（やぶの）　忠久（ただひさ）◆

海外現地法人（子会社）
トラスコ中山株式会社担当役員　藪野 忠久

TRUSCO NAKAYAMA CORPORATION(THAILAND)LIMITED
(トラスコナカヤマ タイランド)
資 本 金　3億9,000万バーツ（約13億円）
従 業 員　15名（内 トラスコ中山株式会社出向社員3名）
代表取締役社長　安井 昇
監 査 役　雲戸 清則



代表取締役社長
安井（やすい）　昇（のぼる）

PT.TRUSCO NAKAYAMA INDONESIA
(トラスコナカヤマ インドネシア)
資 本 金　500億ルピア（約5億円）
※平成29年2,500億ルピア（約20億円）増資予定
従 業 員　13名（内 トラスコ中山株式会社出向社員2名）
代表取締役社長　八島 剛志
監 査 役　雲戸 清則



代表取締役社長
八島（やしま）　剛志（たけし）

営業本部　全836名

営業企画部



執行役員
部長
岡本（おかもと）　剛（たけし）

営業企画課
直治郎課
お客様相談室
（計18名）

ファクトリー営業部



東部担当部長
下田（しもだ）　栄太郎（えいたろう）

【東部】全25支店

北海道・東北ブロック
札幌　秋田
八戸　郡山
仙台

北関東ブロック
水戸　伊勢崎
つくば　大宮
鹿島　熊谷
宇都宮　新潟
小山　新潟北

首都圏ブロック
松戸　城南
千葉　八王子
板橋　川崎
江戸川　湘南
東京　厚木
（計291名）



中部担当部長
安達（あだち）　幹雄（みきお）

【中部】全14支店

信州・北陸ブロック
岡谷　金沢
上田　福井
富山

東海ブロック
沼津　名古屋
静岡　小牧
浜松　名城
岡崎　四日市
刈谷
（計155名）



西部担当部長
安倍（あべ）　正浩（まさひろ）

【西部】全28支店

近畿ブロック
竜王　北大阪
京都　神戸
寝屋川　明石
東大阪　姫路
大阪　和歌山
南大阪

中国・四国ブロック
岡山　宇部
米子　高松
福山　徳島
広島　松山
周南

九州ブロック
小倉　熊本
福岡　大分
鳥栖　鹿児島
長崎　沖縄
（計294名）

ホームセンター営業部



部長
星野（ほしの）　裕順（ひろゆき）

全5支店
HC東京
HC大阪
岡崎
福岡
沖縄
（計34名）

eビジネス営業部



執行役員 昇任
通販担当部長
数見（かずみ）　篤（あつし）

通販東京第一
通販東京第二
通販大阪
（計28名）



MROサプライ担当部長
土屋（つちや）　剛（つよし）

MROサプライ東京
（計10名）

海外部



部長
雲戸（うんと）　清則（きよのり）

海外販売課
※海外子会社対応窓口
（計6名）



MROサプライ東京支店

大手ユーザー様、販売店様を結び、オレンジコマース（電子購買）の導入や連携、購買から納品までのサポートを行っています。

※◆マークは、平成29年1月1日付の着任です。
※掲載している人員は、社員数です。

1. 会社の現況に関する事項（参考：部長）平成29年1月1日現在

大阪会場出席者



（後列左から）
安達　幹雄　ファクトリー営業部 中部担当部長
前田　俊彦　総務部長
山崎　修　大阪本社商品部長
福井　沢磨　物流部 西日本担当部長

（前列左から）
数見　篤　執行役員 eビジネス営業部 通販担当部長
今川　裕章　執行役員 経理部長
川合　清治　執行役員 カタログメディア部長
安倍　正浩　ファクトリー営業部 西部担当部長

執行役員
経理部長
いま　がわ　ひろ　あき
今　川　裕　章
昭和38年（1963）1月22日生　53歳　社歴31年

【所有株式数】10,000株
【住　ま　い】横浜市都筑区
【略　歴】
昭和61年（1986）3月　当社入社
平成7年（1995）3月　前橋営業所長
平成15年（2003）4月　営業企画本部副本部長
平成28年（2016）1月　経理部長

正確で親切な会計と誠実で迅速な情報開示を行います。

執行役員
カタログメディア部長
かわ　い　きよ　はる
川　合　清　治
昭和33年（1958）1月27日生　58歳　社歴41年

【所有株式数】3,300株
【住　ま　い】大阪市西区
【略　歴】
昭和51年（1976）3月　当社入社
平成7年（1995）4月　金沢営業所長
平成19年（2007）4月　NB商品部長
平成28年（2016）1月　オレンジブック（現カタログメディア）部長

紙カタログとWEBの機能を高め、モノづくり現場をサポートします。

昇任
執行役員
eビジネス営業部 通販担当部長
かず　み　あつし
数　見　篤
昭和45年（1970）9月10日生　46歳　社歴24年

【所有株式数】1,300株
【住　ま　い】大阪府高槻市
【略　歴】
平成5年（1993）4月　当社入社
平成13年（2001）4月　土浦営業所長
平成25年（2013）10月　eビジネス営業部長
平成28年（2016）1月　eビジネス営業部 通販担当部長

通販ルートの取組みは道半ば。強化を進め市場拡大を図ります。

ファクトリー営業部 西部担当部長
あ　べ　まさ　ひろ
安　倍　正　浩
昭和35年（1960）2月25日生　56歳　社歴34年

【所有株式数】2,400株
【住　ま　い】大阪市此花区
【略　歴】
昭和58年（1983）3月　当社入社
平成8年（1996）4月　岐阜営業所長
平成20年（2008）4月　西日本営業部長
平成28年（2016）1月　ファクトリー営業部 西部担当部長

支店の営業力・物流力を高め、西部エリアに貢献します。

総務部長
まえ　だ　とし　ひこ
前　田　俊　彦
昭和43年（1968）8月3日生　48歳　社歴26年

【所有株式数】1,300株
【住　ま　い】大阪府吹田市
【略　歴】
平成3年（1991）4月　当社入社
平成18年（2006）4月　沼津営業所長
平成22年（2010）10月　大阪支店長
平成26年（2014）7月　総務部長

公平公正のもと快適で元気な職場づくりに努めます。

大阪本社商品部長
やま　ざき　おさむ
山　崎　修
昭和36年（1961）9月16日生　55歳　社歴32年

【所有株式数】700株
【住　ま　い】群馬県館林市
【略　歴】
昭和60年（1985）3月　当社入社
平成11年（1999）5月　札幌営業所長
平成23年（2011）10月　城南支店長
平成28年（2016）1月　大阪本社商品部長

すべてのMRO商材を網羅します。

ファクトリー営業部 中部担当部長
あ　だち　みき　お
安　達　幹　雄
昭和44年（1969）9月20日生　47歳　社歴23年

【所有株式数】1,200株
【住　ま　い】千葉県柏市
【略　歴】
平成6年（1994）4月　当社入社
平成14年（2002）10月　HC名古屋営業所長
平成25年（2013）4月　プラネット北関東センター長
平成28年（2016）1月　ファクトリー営業部 中部担当部長

常に挑戦者の精神で組織力を強化します。

新任
物流部 西日本担当部長
ふく　い　たく　ま
福　井　沢　磨
昭和43年（1968）5月25日生　48歳　社歴26年

【所有株式数】400株
【住　ま　い】岡山県倉敷市
【略　歴】
平成3年（1991）4月　当社入社
平成17年（2005）10月　姫路支店長
平成25年（2013）4月　プラネット大阪センター長
平成29年（2017）1月　物流部 西日本担当部長

未来物流に備え、現場力向上に努めます。



部長会
セクショナリズムを排除し、一丸となって課題に対処。

東京会場出席者



（後列左から）
米田　豊　東京本社商品部長
星野　裕順　ホームセンター営業部長
雲戸　清則　海外部長
下田栄太郎　ファクトリー営業部 東部担当部長
土屋　剛　eビジネス営業部 MROサプライ担当部長

（前列左から）
中井　一雄　執行役員 経営企画部長
岡本　剛　執行役員 営業企画部長
直吉　秀樹　執行役員 情報システム部長
佐々木伸昌　物流部 東日本担当部長

執行役員
営業企画部長
おか　もと　　たけし
岡　本　　剛
昭和39年（1964）8月4日生　52歳　社歴30年

【所有株式数】1,800株
【住　ま　い】川崎市高津区
【略　歴】
昭和62年（1987）3月　当社入社
平成11年（1999）2月　豊橋営業所長
平成20年（2008）4月　東日本営業部長
平成28年（2016）1月　営業企画部長

市場ニーズを的確に捉え、営業現場を全力でサポートします。

執行役員　昇任
情報システム部長
なお　よし　ひで　き
直　吉　秀　樹
昭和46年（1971）12月7日生　45歳　社歴23年

【所有株式数】1,500株
【住　ま　い】東京都府中市
【略　歴】
平成6年（1994）4月　当社入社
平成15年（2003）10月　尼崎営業所長
平成23年（2011）10月　経営企画課長
平成25年（2013）2月　情報システム部長

失敗を恐れずに変化を重ね、便利なサービスを実現します。

執行役員　昇任
経営企画部長
なか　い　かず　お
中　井　一　雄
昭和44年（1969）7月7日生　47歳　社歴24年

【所有株式数】1,200株
【住　ま　い】奈良県生駒市
【略　歴】
平成5年（1993）4月　当社入社
平成14年（2002）4月　HC新潟営業所長
平成20年（2008）10月　人事課長 兼 ヘルスケア課長
平成25年（2013）4月　経営企画部長

≪TRUSCO≫の露出度をより一層高めます。

物流部 東日本担当部長
さ　さ　き　　のぶ　よし
佐々木　伸　昌
昭和35年（1960）1月30日生　56歳　社歴35年

【所有株式数】1,400株
【住　ま　い】東京都大田区
【略　歴】
昭和57年（1982）3月　当社入社
平成16年（2004）4月　広報室長 兼 IR室長
平成19年（2007）4月　経営企画部長
平成29年（2017）1月　物流部 東日本担当部長

最適＆高密度物流で商品在庫の価値を高めます。

海外部長
うん　と　　きよ　のり
雲　戸　清　則
昭和37年（1962）2月9日生　54歳　社歴30年

【所有株式数】2,000株
【住　ま　い】千葉市美浜区
【略　歴】
昭和61年（1986）11月　当社入社
平成8年（1996）12月　福井営業所長
平成23年（2011）4月　ファクトリー営業部長 東部担当
平成25年（2013）4月　海外部長

現地法人の在庫拡充、欧米を含めた販路拡大に努めます。

ファクトリー営業部 東部担当部長
しも　だ　　えいたろう
下　田　栄太郎
昭和45年（1970）8月21日生　46歳　社歴23年

【所有株式数】800株
【住　ま　い】横浜市栄区
【略　歴】
平成6年（1994）4月　当社入社
平成14年（2002）10月　横浜北営業所長
平成26年（2014）4月　東京支店長
平成28年（2016）1月　ファクトリー営業部 東部担当部長

より多くの商品情報をより多くのお客様に提供します。

ホームセンター営業部長
ほし　の　　ひろ　ゆき
星　野　裕　順
昭和46年（1971）3月14日生　45歳　社歴25年

【所有株式数】1,300株
【住　ま　い】愛知県岡崎市
【略　歴】
平成3年（1991）7月　当社入社
平成16年（2004）4月　HC青森オフィス長
平成24年（2012）4月　岡崎支店長
平成28年（2016）1月　ホームセンター営業部長

差別化した商品提案で小売業に貢献します。

eビジネス営業部 MROサプライ担当部長
つち　や　　つよし
土　屋　　剛
昭和53年（1978）2月19日生　38歳　社歴17年

【所有株式数】1,500株
【住　ま　い】東京都港区
【略　歴】
平成12年（2000）3月　当社入社
平成19年（2007）4月　広報課長 兼 IR課長
平成24年（2012）4月　四日市支店長
平成28年（2016）1月　eビジネス営業部 MROサプライ担当部長

大手ユーザーへの電子購買推進に全力で取り組みます。

新任
東京本社商品部長
よね　だ　　ゆたか
米　田　　豊
昭和50年（1975）11月6日生　41歳　社歴18年

【所有株式数】1,000株
【住　ま　い】東京都江戸川区
【略　歴】
平成11年（1999）3月　当社入社
平成17年（2005）4月　滋賀営業所長
平成25年（2013）2月　経営企画課長
平成29年（2017）1月　東京本社商品部長

誇りを持ってPRO TOOLの流通を増やします。

※所有株式については、平成28年12月31日現在の株式数です。

物流拠点マップ

◎物流センター（フルアイテム在庫）　○物流センター（地域のニーズに合った在庫）　□物流センター（ホームセンター営業部専用）

●支店（在庫1～2万アイテム保有）　●支店（在庫なし）　▲ストックヤード（一括購入在庫などの保管）

物流拠点 47か所（物流センター 16か所／在庫保有支店31か所）

在庫アイテム数 29万アイテム

総在庫金額 290億円

※平成29年1月1日現在



プラネット大阪

日本の東・中・西部へプロツールを即納する物流網を構築



プラネット東海



プラネット東関東

海外子会社

※海外子会社の在庫金額は速報値です。

(6) 主要な事業所 (平成28年12月31日現在)

❶所在地　❷敷地面積　❸延床面積　❹投資金額 (土地・建物)

東部　中部　西部

物流センター



❶札幌市東区 ❷2,228坪 ❸1,666坪 ❹7億96百万円



❶仙台市宮城野区 ❷3,905坪 ❸3,251坪 ❹25億23百万円



❶愛知県江南市 ❷1,702坪 ❸2,457坪 ❹11億円



❶奈良市 ❷6,035坪 ❸3,485坪 ❹14億円



❶群馬県伊勢崎市 ❷10,000坪 ❸4,701坪 ❹23億43百万円



❶新潟県三条市 ❷2,307坪 ❸2,950坪 ❹8億4百万円



❶滋賀県竜王町 ❷3,493坪 ❸5,927坪 ❹22億94百万円



❶大阪府堺市 ❷3,138坪 ❸6,195坪 ❹44億74百万円



❶千葉県松戸市 ❷3,603坪 ❸6,384坪 ❹29億53百万円



❶神奈川県川崎市 ❷756坪 ❸1,511坪 ❹10億99百万円



❶神戸市中央区 ❷2,506坪 ❸4,975坪 ❹20億45百万円



❶岡山市北区 ❷916坪 ❸3,235坪 ❹18億6百万円



❶神奈川県伊勢原市 ❷3,490坪 ❸3,388坪 ❹11億57百万円



❶愛知県岡崎市 ❷4,145坪 ❸7,249坪 ❹34億67百万円



❶佐賀県鳥栖市 ❷3,427坪 ❸6,806坪 ❹28億93百万円



❶福岡県久留米市 ❷1,682坪 ❸2,503坪 ❹7億38百万円

❶所在地　❷敷地面積　❸延床面積　❹投資金額(土地･建物)

■東部　■中部　■西部　■社員寮・研修施設・ゲストハウス

東京本社



❶東京都港区 ❷215坪 ❸1,763坪 ❹75億76百万円

大阪本社



❶大阪市西区 ❷287坪 ❸2,548坪 ❹15億47百万円

社員寮



❶東京都港区
❷49.9坪
❸423.6坪 (30部屋)
❹11億93百万円



❶大阪府東大阪市
❷113.8坪
❸571坪 (36部屋)
❹4億56百万円



トラスコーズ久が原
❶東京都大田区
(城南支店3階・4階)
(24部屋)

支店



❶青森県八戸市 ❷600坪 ❸416坪 ❹1億70百万円



❶秋田市 ❷2,000坪 ❸663坪 ❹5億49百万円



❶福島県郡山市 ❷1,056坪 ❸828坪 ❹10億14百万円



❶茨城県那珂市 ❷506坪 ❸356坪 ❹2億41百万円



❶茨城県神栖市 ❷605坪 ❸693坪 ❹7億97百万円



❶栃木県宇都宮市 ❷1,002坪 ❸445坪 ❹4億81百万円



❶栃木県小山市 ❷787坪 ❸703坪 ❹4億41百万円



❶さいたま市西区 ❷500坪 ❸410坪 ❹3億50百万円



❶新潟市東区 ❷572坪 ❸320坪 ❹3億43百万円



❶千葉県市原市 ❷682坪 ❸822坪 ❹5億18百万円



❶東京都大田区 ❷432坪 ❸574坪 ❹6億22百万円



❶長野県岡谷市 ❷325坪 ❸516坪 ❹1億94百万円



❶富山市 ❷494坪 ❸763坪 ❹3億47百万円



❶金沢市 ❷735坪 ❸747坪 ❹4億64百万円



❶福井市 ❷641坪 ❸604坪 ❹3億8百万円



❶静岡市駿河区 ❷631坪 ❸543坪 ❹4億円



❶名古屋市瑞穂区 ❷552坪 ❸916坪 ❹4億57百万円



❶三重県四日市市 ❷391坪 ❸895坪 ❹3億42百万円



❶京都市下京区 ❷109坪
❸818坪 ❹4億64百万円



❶大阪府東大阪市 ❷1,146坪
❸5,228坪 ❹29億3百万円



❶兵庫県姫路市 ❷798坪 ❸715坪 ❹5億32百万円



❶鳥取県米子市 ❷436坪 ❸506坪 ❹80百万円



❶広島県福山市 ❷788坪 ❸721坪 ❹4億91百万円



❶広島市西区 ❷780坪 ❸1,323坪 ❹10億7百万円



❶香川県宇多津町 ❷795坪 ❸1,111坪 ❹4億29百万円



❶松山市 ❷512坪 ❸298坪 ❹2億円



❶北九州市 ❷666坪 ❸554坪 ❹3億97百万円



❶福岡市博多区 ❷1,169坪 ❸2,436坪 ❹7億35百万円



❶鹿児島市 ❷300坪 ❸460坪 ❹1億56百万円



❶神奈川県 箱根町 ❷2,748坪 ❸697坪 ❹3億60百万円