社外取締役インタビュー

インタビュー動画



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

Q1 トラスコ中山の課題について教えてください。

齋藤
今後、強化しなければならないことは「考えることができる人材」を育てることだと思います。もちろん現場を把握するのは大切ですが、今後は今までの経験だけでは市場が読めません。それを数字をもとに考え、マーケットポテンシャルが証明された時に初めて自信を持って判断ができます。今後の設備投資に関してもそのような点を考える必要があると思います。

萩原
これだけ福利厚生などの施設が整った企業は滅多にないため、それに安住して保守的になっていると、大きな発展が望めません。このようなコロナ禍だからこそ、常に挑戦するというようなマインドをどう醸成するかが今後の課題になっていくのではないかと思います。

鈴木
今後の取扱商品についても伸び代があると思います。現在、プロツールに特化して販売していますが、一般消費者向けと区別することが今後は必要ないかもしれません。商品の境界線はメーカーや卸業者が考えているだけで、ユーザー様にとってはその境界線は揺れ動いています。そこにいかに踏み込んでいくか、というところに今後のビジネスチャンスがあるのではないかと考えています。

ガバナンス体制▶ P41～42

Q2 ご自身の考えるトラスコ中山の社外取締役の役割とはどのようなものでしょうか。

萩原
私が製造業として大事にしているのは、そのもののファンクションではなくベネフィット、本当の意味での心に訴える利便性をモノづくりの中に込めていくことです。例えば萩原工業が製造しているブルーシートであれば、楽しい場の提供や予防保全などになります。このような感性、考え方を卸売業という機能からモノづくりに込めた思いをどうお客様にお届けするか。製造業としての観点から助言をする役割を担っていると考えています。

鈴木
まず、私はステークホルダーというのは社員や株主様や投資家様だけではなく地球そのものもステークホルダーと考えています。そのため、会社の存続に必要な存在の人たち、モノたちにとっての企業価値の向上につながるような意思決定がなされているか、という部分に責任を持って関わっていくことが社外取締役としての役割だと考えています。

齋藤
私はコンサルティングをメインに長年やってきていますが、その仕事は「クライアントの業績を上げること」です。そのため、私にとっては社外取締役でありながら当社は私のクライアントでもあります。業績を上げることができるように、限られた中でできるだけやれることをやってみることを意識しています。具体的には、毎月の経営会議にて「明日のために」という資料を配布し、企業人が理解すべき大事な考え方を自分の経験の中から事例を交えて伝えています。

新型コロナウイルス感染症への対応

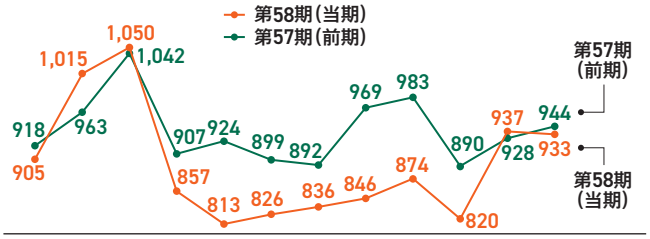
当社は新型コロナウイルス感染症拡大の状況下においても商品供給の使命を果たすため、細心の注意を払いながら従来どおりの受注・配送業務を継続しています。
またこの機会を従来の仕事の在り方、仕方などを見直すチャンスと捉えています。テレワークの促進により従来の営業活動の見直しを行い、仕事を効率的に行えるよう社内環境の整備も行っています。

売り上げへの影響

マスクや保護服、消毒液などの需要が高まりましたが、設備投資の際に必要とされる物流保管用品や工場の稼働に必要な商品群の引き合いが低下しました。

単体 1日当たりの平均売上高

（単位：百万円）



1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
★19日	18日	21日	21日	18日	22日	21日	18日	20日	22日	19日	20日
(+1)	(△1)	(+1)	(+1)	(△1)	(+2)	(△1)	(+1)	(+1)	(+1)	(△1)	(±0)

★第58期稼働日数（前年比）

【新型コロナウイルス感染症関連需要による売上高増加額】	+3,813百万円
主要な商品分類	
・保護具（マスク、保護服、手袋等）	+2,759百万円
・研究管理用品（消毒、洗浄剤等）	+553百万円
・オフィス雑貨（手洗い用品等）	+501百万円
【工場の稼働率低下による売上高減少額】	△12,631百万円
主要な商品分類	
・物流保管用品（運搬用品、荷役用品、スチール棚等）	△3,402百万円
・ハンドツール（電動工具、空圧工具等）	△2,449百万円
・生産加工用品（測定計測、工作機工具等）	△1,752百万円
・切削工具（超硬工具等）	△1,056百万円
・作業用品（研削砥石、キャスター等）	△1,003百万円

資金調達について

第58期は、企業活動の混乱や停滞等が長期的に継続するような不測の事態に備え、現預金の積み増しを目的として長期借入による資金調達を行いました。
第58期令和2年（2020）12月31日現在における現金及び預金残高は323億円（前年比140億円増）となりました。

借入先	株式会社みずほ銀行 株式会社りそな銀行 株式会社三菱UFJ銀行
借入金額	総額100億円
借入実行日	令和2年（2020）4月30日

資金調達に関して▶ P17
※主要な借入先 ▶ インターネット開示事項

日々の感染予防対策

新型コロナウイルス感染症拡大を受け、令和2年（2020）2月17日より新型コロナウイルス対策本部を設置し、感染予防のために様々な対応を行っています。

主な取組み内容
・時差勤務
・乗り合い通勤
・最寄り事業所勤務
・在宅勤務
・1日3回の検温の実施と記録
・対面会議やセミナー中止



乗り合い通勤の様子

主な取組み

取締役会

5月から取締役会をリモートで実施しました。東京本社や大阪本社、各役員の所在地からそれぞれ意見を述べました。


令和2年（2020）9月度取締役会の様子

TRUSCO いつでもつながる「フェイスフォン」導入

ビジネススタイル変革の一つとして、営業担当者といつでもどこでもコンタクトがとれるサービスを6月より開始しました。


東京支店 佐藤 加奈

採用活動

今年は途中からすべてWeb上での説明会に変更しました。また選考は、学生の来社機会をつくるため、最終面接のみ対面で行い、その他の面接はすべてWebで行いました。


採用課 材木 彰斗

マスクの自社製造開始

社会情勢の影響を受けやすく、有事の際に安定供給が困難になりやすいマスクを当社の博多ストックセンターにて11月から自社製造を開始しました。（原材料日本製）


商品名：TRUSCO ホワイトマスク
品　番：DPM-WM

主要な事業内容

具体的な取組み

物　流

「物流を制する者が商流を制す」という信念のもと、物流設備を増強し、ユーザー直送機能を強化することで、さらなる納品スピードの向上を図ります。

トラスコ物流の特徴

・独自の固定費型物流（1日2便）
・1本、1個からの少量出荷に対応
・受注頻度の低い商品や物流難品※も積極在庫
・自社配達便化によるサービスの向上

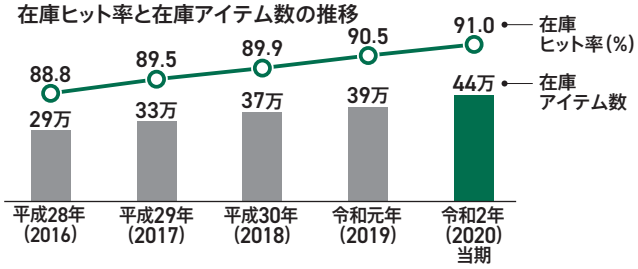
（当期末の自社配達便率：約40.7%、
令和4年(2022)12月末目標：53.3%）

※物流難品：管理や配送が難しい大きな商品や長尺物などの商品の総称。


全長7mのはしごも在庫

「在庫ヒット率」を重視

全受注の内どれだけ自分たちの在庫から出荷できたか、という「在庫ヒット率」を重要な指標としています。



I-Pack®（アイパック）［高速自動梱包出荷ライン］

納品書の挿入、梱包、荷札貼付作業を行う自動包装機。

出庫能力：720cs/h（1ライン）、約24人分
導入センター：プラネット東北、埼玉、東海、大阪


梱包出荷作業の高速化、品質が向上

動画はこちら

AutoStore（オートストア）［高密度ロボット収納システム］

グリッド状のコンテナに高密度収納された商品をロボットによって出し入れする。

最大積載重量：30kg/ビン
収納力：約2～3倍（平置棚と比較）
入出庫能力（プラネット東北1号機）：
120件/h（1ステーション）、約3人分
導入センター：プラネット東北、北関東、埼玉、南関東


バッテリーを搭載し、
充電ステーションで自ら充電

動画はこちら

Butler®（バトラー）［自走型搬送ロボット］

倉庫内の作業者のもとへ棚を移動させる自走型搬送ロボット。

最大積載重量：500kg（ラック含む）
移動時間：4km/h
稼働時間：8時間（フル充電）
入出庫能力：70件/h（1ステーション）、約2.5人分
導入センター：プラネット東北、埼玉


世界初となる3配列運用により
保管効率が大幅に改善

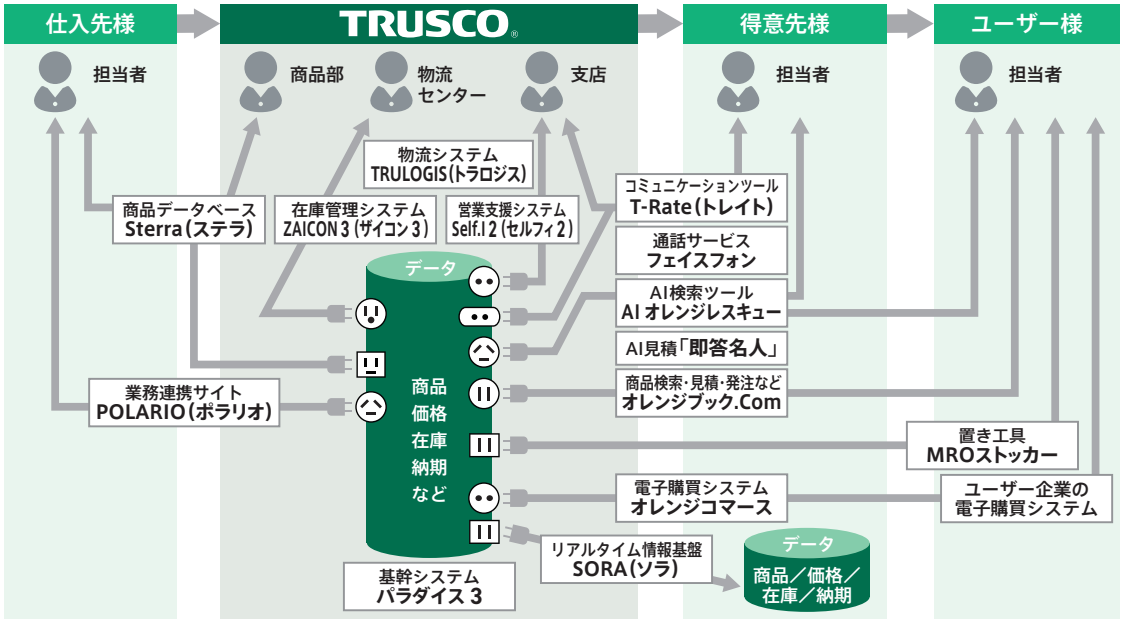
動画はこちら

デジタル

業界最高の利便性提供を目指し、AIの導入など今後も継続して積極的な投資を行い、デジタルの力で新たなサービスを構築していきます。

「問屋」としてサプライチェーンの中流にいる当社がデジタルを活用し、取引先様（仕入先様、得意先様）とのデータ連携手段を多種多様な形で用意しています。令和2年（2020）1月には当社の基幹システム「パラダイス」のリニューアルを実施するなど、社内の業務改革やサプライチェーン全体の商習慣を変えて利便性を高めることで日本のモノづくりに貢献していきたいと考えています。

トラスコのDX施策



商　品

業界最大の在庫（約44万アイテム）をさらに拡大し、取扱アイテム数、海外ブランド商品をさらに充実させるとともに、紙媒体である「トラスコ オレンジブック」とデジタル媒体の「トラスコ オレンジブック.Com」の強化を進め、商品供給力を高めます。

ナショナル・ブランド（NB）商品

国内外の仕入先様から仕入れた商品をナショナル・ブランド（NB）商品と呼び、多種多様なプロツールを幅広く取り揃えています。

NBアイテム数：約243万アイテム
総仕入先数：2,652社

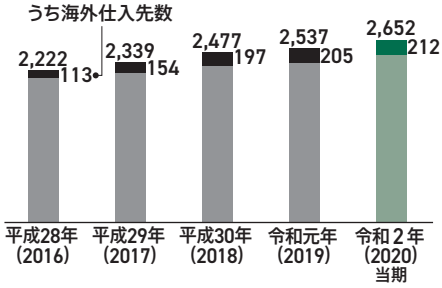
プライベート・ブランド（PB）商品

昭和39年（1964）に初めて開発して以来、お客様のご要望をもとにコストパフォーマンスに優れ、付加価値の高い商品の開発を行っています。

PBアイテム数：約6.7万アイテム
PB売上高：413億円

仕入先数の推移

（単位：社）



海外商品

平成27年（2015）10月にドイツ デュッセルドルフに商品調達の拠点を開設。海外の良質なプロツールを輸入し、日本のモノづくり産業の活性化を図っています。YouTubeに商品紹介動画をアップロードするなど積極的なPRも行っています。

海外商品売上高：約52億円
海外仕入先数：212社

トラスコ オレンジブック掲載商品 カテゴリ別売上高と構成比（（　）内 前年比）

分類	売上高	構成比
1.切削工具	70億03百万円（△13.0%）	3.3%
2.工作機工具	23億44百万円（△22.1%）	1.1%
3.測定・計測用品	89億60百万円（△8.2%）	4.2%
4.メカトロ部品	28億51百万円（△2.7%）	1.3%
5.金物・建築資材	76億10百万円（△0.3%）	3.6%
6.空圧用品	43億61百万円（△9.3%）	2.0%
7.電子機器	36億94百万円（△1.8%）	1.7%
8.化学製品	130億98百万円（+1.8%）	6.1%
9.手作業工具	160億79百万円（△7.4%）	7.5%
10.電動・油圧・空圧工具	203億59百万円（△6.1%）	9.5%
11.保護具	220億34百万円（+15.8%）	10.3%
12.安全用品	48億22百万円（△4.1%）	2.3%
13.梱包用品	146億71百万円（+0.9%）	6.9%
14.工事・照明用品	201億77百万円（△4.4%）	9.5%
15.荷役用品	76億88百万円（△8.2%）	3.6%
16.物流・保管用品	117億79百万円（△11.7%）	5.5%
17.搬送機器	82億99百万円（△18.1%）	3.9%
18.清掃・衛生用品	120億33百万円（+6.8%）	5.6%
19.環境改善用品	88億22百万円（△1.3%）	4.1%
20.園芸用品	19億61百万円（+17.9%）	0.9%
21.オフィス・住設用品	94億72百万円（△7.2%）	4.4%
22.研究用品	51億32百万円（△1.0%）	2.4%

トラスコ オレンジブック

モノづくり現場で必要とされるあらゆるプロツールを掲載しているカタログです。紙カタログの見やすさとWEBの携帯性・検索性を融合した「トラスコ デジタルオレンジブック」も提供しています。



トラスコ オレンジブック.Com

プロツールの商品検索や購入を目的とした総合サイト。商品見積・注文・返品が可能でリアルタイムで在庫が確認できます。都度サイトをブラッシュアップし、検索性や利便性を向上しています。



トラスコ AI オレンジレスキュー

AIの学習機能を駆使した対話型商品検索サービス。問合せに対して高速でデータの抽出が可能で、自然言語や同義語、業界特有の専門用語にも対応しています。



販売支援ツール

最先端のデジタルを駆使することで、新たなビジネススタイルを確立し、お客様のビジネスチャンスの拡大につなげていきます。

MROストッカー

お客様の利便性向上を目的とした新しいプロツールの調達サービスで、工場内の生産現場や建設現場など使用現場に隣接したロケーションに設置し、当社の資産として間接材を棚に取り揃えます。「置き薬」の仕組みのように必要な時に必要な分だけ商品を利用することができます。



詳細はこちら

コミュニケーションツール T-Rate（トレイト）

「T-Rate」（トレイト）とは得意先様と当社をつなぐサービスです。スマートフォンでアプリをダウンロードすることで３つの主な機能が利用できます。また、新たな営業スタイルを確立するため、「T-Rate」とZoom、Skypeなどのオンライン通話アプリと組み合わせて、いつでもどこでも営業担当者とコンタクトがとれるサービスTRUSCO いつでもつながる「フェイスフォン」を開始しました。



拠点マップ

営業・物流拠点

（令和３年（2021）１月１日現在）

拠点数

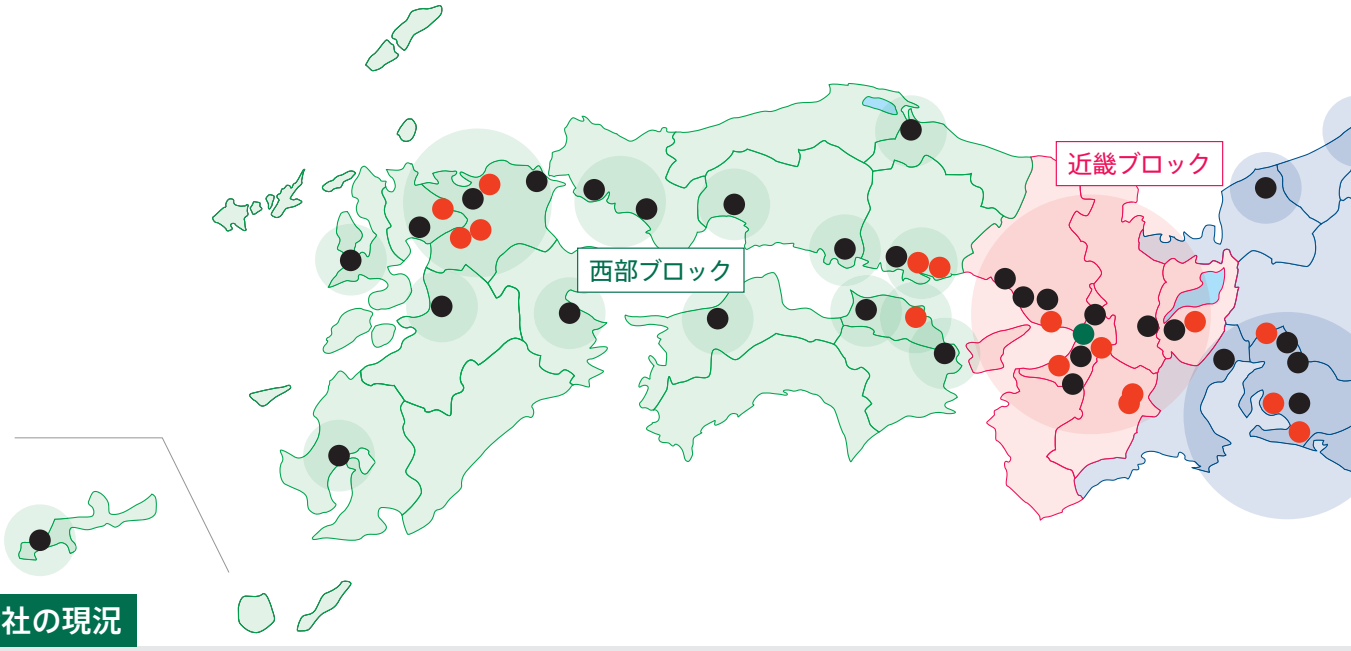
92か所

- ● 本社 **2か所**
- ● 国内営業拠点 **61か所**（うち在庫保有支店 30か所）
- ● 国内物流拠点 **26か所**（うちストックセンター 9か所）
- 海外拠点 **3か所**（現地法人：タイ、インドネシア／駐在所：ドイツ（デュッセルドルフ））

在庫アイテム数 **44万アイテム**

在庫総個数 **4,517万個**

在庫金額 **415億円**



子会社の現況

TRUSCO THAILAND トラスコナカヤマ タイランド

実績推移▶ P52参照

平成22年（2010）の設立以来、日系ディーラー様のほか現地の大手ディーラー様にも販売拡大を続けています。トラスコ オレンジブックジュニア タイ語・英語版の浸透と在庫アイテム数の拡大に取組み、タイのモノづくり現場に必要とされる企業を目指しています。

会社概要

商号：TRUSCO NAKAYAMA CORPORATION (THAILAND) LIMITED
代表取締役社長：原田（はらだ） 和明（かずあき）
トラスコ中山株式会社担当役員：中井（なかい） 一雄（かずお）
事業内容：プロツール（工場用副資材）の卸売業
取締役：上條（かみじょう） 直胤（なおつぐ）
資本金：３億9,000万バーツ（約13億円）
設立：平成22年（2010）９月
出資比率：99.9%
設備投資額：土地2.5億円/建物2.1億円　など
所在地：サムットプラカーン県バンプリー郡
（スワンナプーム国際空港から南に13km）
TIP7 789/8 Moo9,Bangpla Bangplee Samutprakarn 10540 THAILAND





トラスコナカヤマ タイランド　メンバー

❶敷地面積 3,310坪
❷延床面積 1,431坪
❸従業員数 24※名
❹在庫アイテム数 6万9千アイテム
❺在庫総個数 49万1千個
❻在庫金額 6億円

※出向社員３名、現地スタッフ21名

OPEN

主要な事業所

物流センター

（令和２年（2020）12月31日現在）
❶敷地面積 ❷延床面積 ❸稼働年（現在の建物） ❹従業員数 ❺在庫アイテム数 ❻在庫総個数 ❼在庫金額

プラネット埼玉



❶14,297坪 ❷12,915坪 ❸平成30年（2018）
❹117名 ❺40万5千アイテム ❻485万3千個 ❼52億6千万円

プラネット北海道



❶7,071坪 ❷1,666坪 ❸平成16年（2004）
❹32名 ❺7万アイテム ❻94万6千個 ❼7億5千万円

プラネット北関東



❶10,000坪 ❷7,695坪 ❸平成19年（2007）
❹94名 ❺16万3千アイテム ❻231万8千個 ❼20億6千万円

プラネット東北



❶4,550坪 ❷8,591坪 ❸平成22年（2010）
❹71名 ❺13万5千アイテム ❻181万個
❼16億5千万円

プラネット東関東



❶4,441坪 ❷7,180坪 ❸平成18年（2006）
❹171名 ❺31万7千アイテム ❻377万4千個 ❼39億4千万円

プラネット南関東



❶3,662坪 ❷7,884坪 ❸令和２年（2020）
❹104名 ❺11万2千アイテム ❻159万7千個 ❼12億4千万円

プラネット東海



❶4,134坪 ❷7,261坪 ❸平成20年（2008）
❹158名 ❺36万3千アイテム ❻408万6千個 ❼48億8千万円

プラネット滋賀



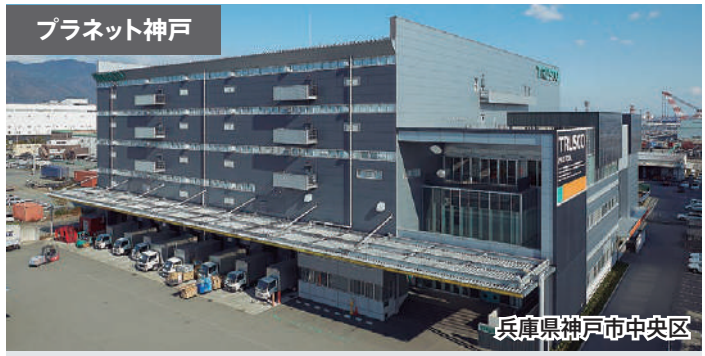
❶3,502坪 ❷5,927坪 ❸平成20年（2008）
❹87名 ❺22万2千アイテム ❻262万3千個 ❼23億2千万円

プラネット大阪



❶4,135坪 ❷6,195坪 ❸平成27年(2015)
❹177名 ❺35万2千アイテム ❻399万7千個 ❼45億円

プラネット神戸



❶2,507坪 ❷5,048坪 ❸平成17年(2005)
❹103名 ❺17万9千アイテム ❻222万3千個 ❼19億3千万円

HC西日本物流センター



❶2,995坪 ❷3,030坪 ❸平成４年(1992)
❹63名 ❺2万3千アイテム ❻163万8千個 ❼13億1千万円

プラネット九州



❶3,427坪 ❷6,864坪 ❸平成27年(2015)
❹71名 ❺19万5千アイテム ❻272万9千個 ❼25億8千万円

プラネット東京



❶759坪 ❷1,514坪 ❸平成21年(2009)
❹30名 ❺4万9千アイテム
❻71万1千個 ❼5億7千万円

HC東日本物流センター



❶2,607坪 ❷2,956坪 ❸平成６年(1994)
❹88名 ❺2万4千アイテム
❻127万4千個 ❼7億4千万円

プラネット名古屋



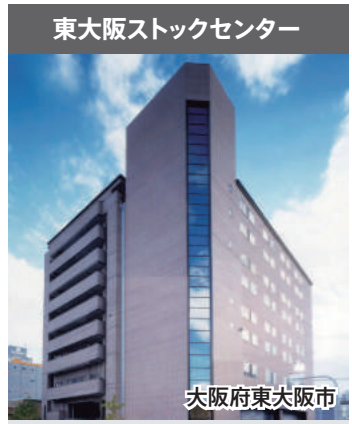
❶1,702坪 ❷2,457坪 ❸平成10年(1998)
❹40名 ❺6万7千アイテム
❻82万4千個 ❼6億7千万円

プラネット山陽



❶917坪 ❷3,235坪 ❸平成25年(2013)
❹46名 ❺10万3千アイテム
❻129万6千個 ❼9億8千万円

東大阪ストックセンター



❶915坪 ❷2,589坪 ❸平成20年(2008)/
平成28年(2016)/平成29年(2017) ❺1万アイテム
❻69万1千個 ❼6億7千万円

小山ストックセンター



❶1,419坪 ❷958坪 ❸令和元年(2019)
❺266アイテム
❻2万3千個 ❼1億2千万円

宇都宮ストックセンター



❶568坪 ❷264坪 ❸令和元年(2019)
❺167アイテム
❻2万1千個 ❼3千万円

奈良ストックセンター



❶2,964坪 ❷867坪 ❸平成29年(2017)
❺80アイテム
❻1万5千個 ❼7千万円

博多ストックセンター



❶1,170坪 ❷2,302坪
❸平成28年(2016)/平成14年(2002)
❺866アイテム ❻36万9千個 ❼2億円

豊橋ストックセンター



❶2,995坪 ❷2,074坪 ❸令和元年(2019)
❺1千アイテム
❻71万2千個 ❼4億3千万円

高松ストックセンター



❶2,545坪 ❷1,774坪 ❸令和元年(2019)
❺782アイテム
❻83万9千個 ❼6億9千万円

岡山ストックセンター



❶510坪 ❷688坪 ❸平成29年(2017)
❺494アイテム
❻5万個 ❼1億2千万円

HC九州物流センター・久留米ストックセンター



❶1,682坪 ❷1,795坪 ❸平成28年(2016)/
平成14年(2002) ❹50名 ❺1万6千アイテム
❻109万9千個 ❼5億6千万円

本社

東京本社（トラスコ フィオリートビル）



❶216坪 ❷1,760坪 ❸平成26年（2014） ❹223名

大阪本社（トラスコ グレンチェックビル）



❶460坪 ❷2,549坪 ❸平成16年（2004） ❹159名

社員寮

トラスコーズ新橋



❶50坪 ❷424坪（30部屋）
❸平成26年（2014）
❹28名

トラスコーズ大阪



❶114坪 ❷597坪（36部屋）
❸平成14年（2002）
❹29名

トラスコーズ久が原



（城南支店社屋の3階・4階）
❶405坪 ❷807坪（24部屋） ❸平成16年（2004） ❹20名

支店

八戸支店



❶600坪 ❷303坪 ❸平成12年（2000） ❹16名
❺1万1千アイテム ❻10万8千個 ❼9千万円

秋田支店



❶2,001坪 ❷663坪 ❸平成19年（2007） ❹10名
❺8千アイテム ❻9万6千個 ❼1億円

郡山支店



❶1,097坪 ❷826坪 ❸平成28年（2016） ❹20名
❺1万5千アイテム ❻19万2千個 ❼1億3千万円

鹿島支店



❶605坪 ❷693坪 ❸平成28年（2016） ❹10名
❺2万アイテム ❻13万7千個 ❼1億4千万円

宇都宮支店



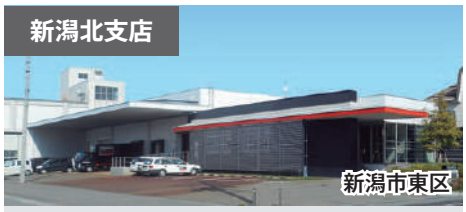
❶1,002坪 ❷446坪 ❸平成21年（2009） ❹12名
❺1万2千アイテム ❻19万1千個 ❼8千万円

千葉支店



❶682坪 ❷822坪 ❸平成23年（2011） ❹22名
❺2万4千アイテム ❻30万2千個 ❼2億4千万円

新潟北支店



❶572坪 ❷320坪 ❸平成21年（2009） ❹11名
❺1万3千アイテム ❻12万4千個 ❼8千万円

富山支店



❶494坪 ❷605坪 ❸平成３年（1991） ❹14名
❺1万3千アイテム ❻14万5千個 ❼1億円

金沢支店



❶735坪 ❷747坪 ❸平成16年（2004） ❹18名
❺2万4千アイテム ❻31万3千個 ❼2億円

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

城南支店



❶405坪 ❷807坪 ❸平成16年（2004） ❹18名

福井支店



❶641坪 ❷604坪 ❸平成19年（2007） ❹11名
❺1万3千アイテム ❻16万2千個 ❼1億1千万円

富士支店



❶983坪 ❷553坪 ❸平成29年（2017） ❹13名
❺1万5千アイテム ❻15万7千個 ❼1億円

静岡支店



❶631坪 ❷543坪 ❸平成24年（2012） ❹15名
❺1万5千アイテム ❻13万4千個 ❼1億円

姫路支店



❶798坪 ❷728坪 ❸平成23年（2011） ❹15名
❺1万9千アイテム ❻25万7千個 ❼1億8千万円

福山支店



❶788坪 ❷722坪 ❸平成21年（2009） ❹11名
❺1万アイテム ❻15万3千個 ❼9千万円

広島支店



❶780坪 ❷1,323坪 ❸平成24年（2012） ❹16名
❺1万9千アイテム ❻24万2千個 ❼1億6千万円

松山支店



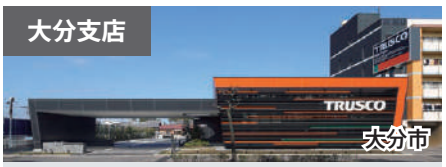
❶512坪 ❷302坪 ❸平成12年（2000） ❹12名
❺1万2千アイテム ❻11万2千個 ❼9千万円

小倉支店



❶666坪 ❷616坪 ❸平成16年（2004） ❹18名
❺1万3千アイテム ❻17万7千個 ❼1億1千万円

大分支店



❶770坪 ❷736坪 ❸平成29年（2017） ❹13名
❺1万2千アイテム ❻16万個 ❼1億2千万円

名古屋支店・名城支店



❶552坪 ❷945坪 ❸平成10年（1998） ❹37名
※令和3年（2021）1月1日より名城支店は名古屋支店へ統合

四日市支店



❶391坪 ❷703坪 ❸平成2年（1990） ❹16名
❺1万4千アイテム ❻15万6千個 ❼1億円

京都支店



❶109坪 ❷819坪 ❸平成21年（2009） ❹15名

高松支店



❶796坪 ❷873坪 ❸平成4年（1992） ❹17名
❺1万2千アイテム ❻14万4千個 ❼1億1千万円

鹿児島支店



❶300坪 ❷339坪 ❸平成元年（1989） ❹11名
❺7千アイテム ❻5万9千個 ❼5千万円

保養所・研修施設・ゲストハウス

トラスコ・リゾート&スパ 箱根



❶2,748坪 ❷698坪 ❸平成23年（2011） ❹4名

京都 神楽岡　蓮月荘



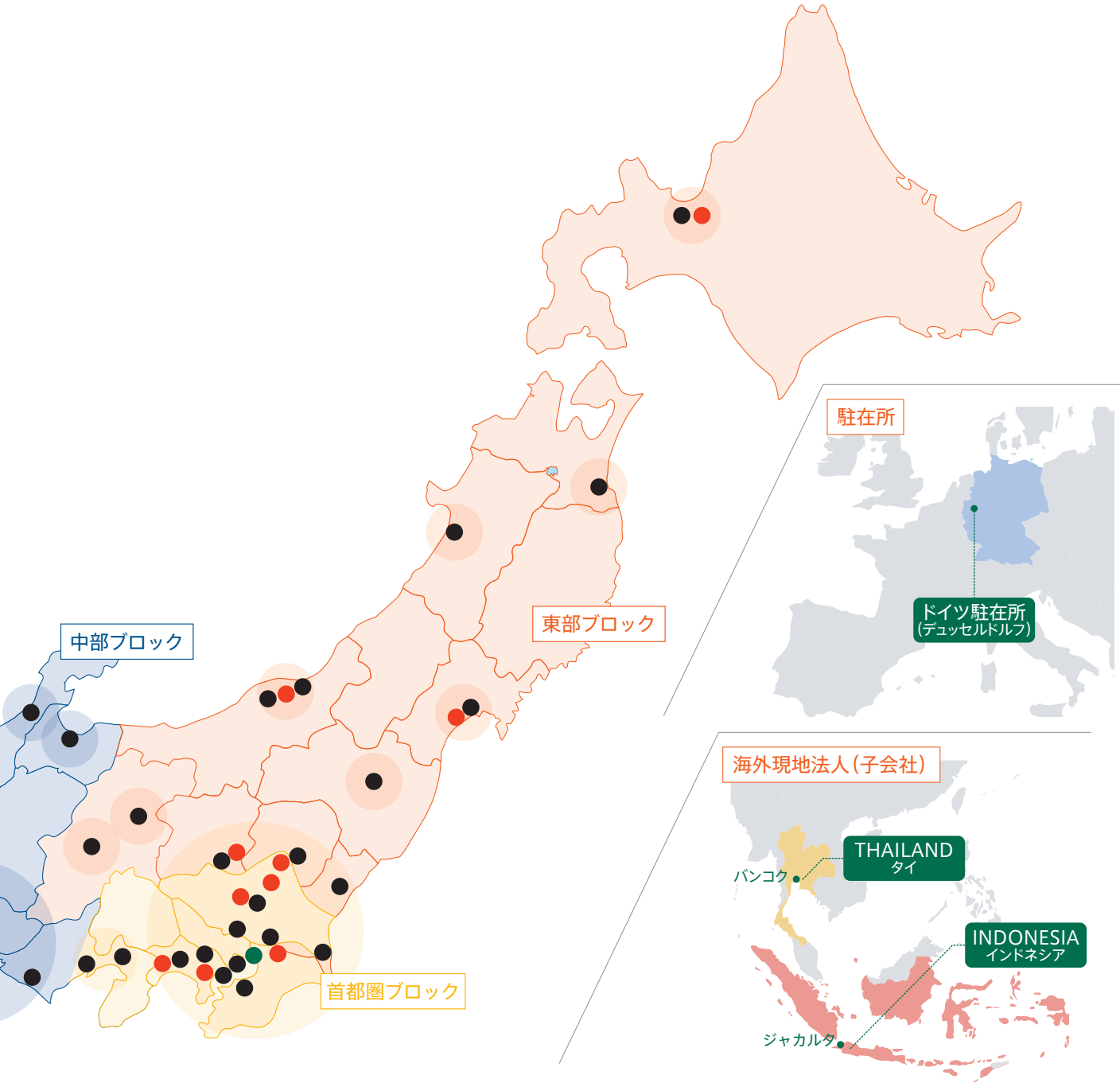
❶532坪 ❷485坪 ❸平成30年（2018）12月 ❹3名

トラスコ・リゾート&スパ 軽井沢



❶3,213坪 ❷600坪 ❸令和3年（2021）5月予定 ❹1名

自社所有物件の一部を掲載しています。



TRUSCO INDONESIA トラスコナカヤマ インドネシア

実績推移▶ P53参照

インドネシアでの輸入には手間と時間がかかるため、日系の進出企業様には正確に納品できる当社の在庫保有と物流インフラは大きなメリットとなっています。人口約２億7,000万人の内需を背景に、今後も加速するインドネシアのモノづくりにこれからも貢献していきます。

会社概要

商号：PT.TRUSCO NAKAYAMA INDONESIA
代表取締役社長：宅野 洋平
トラスコ中山株式会社担当役員：中井 一雄
事業内容：プロツール(工場用副資材)の卸売業
監査役：上條 直胤
資本金及び資本剰余金：3,788億ルピア(約32億円)
設立：平成26年(2014)12月
出資比率：99.9%
設備投資額：土地11.3億円/建物6.4億円　など
所在地：西ジャワ州ブカシ県リッポーチカラン地区
(首都ジャカルタから東に約40km)
Jl. Kenari Raya No. 36 Delta Silicon VI,
Jayamukti, Cikarang Pusat, Kab. Bekasi 17815.





トラスコナカヤマ インドネシア　メンバー

❶敷地面積 4,894坪
❷延床面積 3,155坪
❸従業員数 20※名
❹在庫アイテム数 6万5千アイテム
❺在庫総個数 29万個
❻在庫金額 4億5千万円

※出向社員３名、現地スタッフ17名

OPEN