招集ご通知 P2
事業報告 P14
株主総会参考書類 P46
連結計算書類 P56
計算書類 P58
監査報告書 P60
参考資料

TRUSCO NEWS & TOPICS

1/1	日本障がい者スポーツ協会(JPSA)協賛
2/3	「NHKNEWS おはよう日本」にて紹介
2/4	「2020年度IT賞」IT最優秀賞 (トランスフォーメーション領域)受賞式
2/5	**トラスコ・リゾート＆スパ軽井沢　竣工式**
2/12	機関投資家様・プレス様向け 第58期決算説明会
3/1	プロツールガイドブック「ココミテVOL. 3」発刊 「DX認定取得事業者」認定
3/18	第58期定時株主総会　開催
3/18	**IBM Women Leaders in AI 2021　2名受賞**
3/25	**ポルシェ「タイカン 4S」(EV)購入**
4/28	「SAP Innovation Awards 2021」Finalist 選出 MROストッカー特設サイトOPEN
4/30	第59期第1四半期決算発表 解体新書2021(統合報告書)発刊
5/2	TBS「がっちりマンデー!!」にて紹介
5/21	**ココミテVOL. 3 「2021日本BtoB広告賞」銀賞　受賞**
5/24	デジタル七夕会開催
6/7	**「DX銘柄2021」選定**
6/15	**名古屋大学との産学連携及びGROUND㈱、 ㈱シナモンとの資本業務提携　記者発表** トラスコ中山㈱×GROUND㈱記者発表
7/1	新部署設立 (大阪商品部 商品DBプラットフォーム開発室 物流改革部 ロジプラットフォーム開発室 兼 P愛知準備室 デジタル推進部 UXプラットフォーム開発室)
7/9	**新市場区分「プライム市場」適合**
7/17	テレビ東京「Monoism(モノイズム)」にて紹介
7/21	スズキ株式会社 鈴木修相談役 「トラスコ プロツールマガジン イチオシ 2022」取材
7/28	**「日本経済新聞」DX銘柄当社広告　掲載**
8/6	機関投資家様・プレス様向け 第59期第2四半期決算説明会
8/15	独身寮　トラスコーズ綾瀬OPEN
9/1	トラスコ・リゾート＆スパ 軽井沢OPEN 名古屋大学ジョイントラボ開設
9/21	ユーザー様直送サービス開始(詳細は▶📖P29)
9/30	代表取締役社長 中山哲也 「週刊新潮 佐藤優の頂上対決」対談記事掲載
10/1	2022年度新入社員 採用通知授与式 「公益財団法人中山視覚福祉財団」へ財団名改称 不妊治療支援制度の新設
10/5	「社内報アワード2021」ブロンズ賞　受賞
10/14	「公益財団法人中山視覚福祉財団」新築移転(詳細は▶📖P42)
10/20	**「2021グッドデザイン賞」受賞** 自動販売機型「MROストッカー」テスト運用開始
10/29	**「積休バンク制度」リリース**
11/1	第59期第3四半期決算発表 男性の育児休業の取得促進と制度の新設
11/12	**「Newsweek」(国際版) 当社記事・広告掲載**
12/2	**「2021年度IT賞」(トランスフォーメーション領域) 受賞**

2/5 トラスコ・リゾート＆スパ 軽井沢 竣工式

当社保養所の「トラスコ・リゾート＆スパ 軽井沢」の建屋が完成しました。竣工式には株式会社日建設計 亀井会長様、鹿島建設株式会社 押味会長様をはじめ、関係者の皆様にご出席いただきました。当社は保養所・研修所を3か所保有しており、社員旅行、研修など様々な用途で活用しております。



竣工式記念写真

3/18 IBM Women Leaders in AI 2021 2名受賞

IBM Watsonを活用し、変革や成長、イノベーションの促進に貢献した女性リーダーを表彰するWomen Leaders in AIを当社社員2名が受賞しました。今年は18か国の様々な企業から40名のリーダーが選出され、当社基幹システム「パラダイス3」の構築を担当したシステム管理課 課長 杉原 美緒、「トラスコ AIオレンジレスキュー」の構築を担当したIT企画課 遠藤 真奈美の2名が受賞しました。今後も性別に関わらず、全従業員が活躍できる職場環境を整えてまいります。


システム管理課 課長 杉原 美緒


IT企画課 遠藤 真奈美

ニュースリリース

3/25 ポルシェ「タイカン4S」(EV)購入

先進的な欧州製EV(電気自動車)の技術を確かめることを目的とし、ドイツ・ポルシェ社製「タイカン4S」を購入しました。環境規制の厳しいヨーロッパでは、各自動車メーカーがEVの生産販売に注力し、その性能や技術も向上し続けています。日本でも数年後にEVの時代がやってくると考えられ、当社の事業活動は自動車産業に深いかかわりがあることから、環境配慮の取組みを積極的に行うという想いで欧州製EVを購入しました。


経営会議メンバーと
㈱シナモンの平野社長様

5/21 ココミテVOL. 3 「2021日本BtoB広告賞」銀賞　受賞

製造業や建設業などのモノづくり現場で使用する製品の基礎知識をわかりやすく説明したプロツールガイドブック「ココミテVOL. 3」を発刊いたしました。また、当ガイドブックは、第42回「2021日本BtoB広告賞」製品カタログ<総合>の部で銀賞を受賞し、当社では2015年の「ココミテ VOL. 2」に続く6年ぶりの銀賞受賞となりました。

【概要】
定価：2,500円 (税抜)
発刊部数：2万部
掲載ページ：964ページ
【ココミテの購入方法】
全国の書店で取り寄せ可能です。


ココミテVOL. 3

ニュースリリース

6/7 「DX銘柄2021」選定

7/28 「日本経済新聞」DX銘柄当社広告　掲載

経済産業省と東京証券取引所より「DX銘柄2021」に選定されました。昨年の「DX銘柄2020」に続き２年連続での選定となりました。当社はDXを目的にするのではなく、当社らしさ溢れるデジタル活用で“明るく・元気な社風と社員を醸成し社員一人一人が誇りを持ち、社会的価値を生む企業”を目指しています。また、７月28日付日本経済新聞のDX銘柄特集にて、当社の全面広告『問屋による「ユーザー様直送」という環境保全』を掲載しました。環境負荷が少ないユーザー様直送を実現するためには、物流DXが不可欠であるという想いを込めました。



「日本経済新聞」全面広告

6/15 名古屋大学との産学連携及びGROUND㈱、㈱シナモンとの資本業務提携　記者発表



左より名古屋大学 松尾総長様、㈱シナモン 平野社長様、社長 中山、GROUND㈱ 宮田社長様
（東京本社３階55thアニバーサリーホールにて）

国立大学法人東海国立大学機構名古屋大学との産学連携及び、GROUND㈱、㈱シナモンとの資本業務提携の記者発表を行いました。この４者でしっかりとスクラムを組むことにより、モノづくり現場で必要とされる工場用副資材調達の、業界「最速」「最短」「最良」の納品を目指します。また、新たな流通プラットフォーム構築プロジェクト「TRUSCO HACOBUne（ハコブネ）」の始動を決定しました。「TRUSCO HACOBUne」にはトラスコ プラットフォームが方舟となり利用者全員の「幸せ」を実現する存在でありたいという想いが込められています。

ニュースリリース

7/9 新市場区分「プライム市場」適合

東京証券取引所より、新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果を受領し、新市場区分において「プライム市場」への上場維持基準に適合していることを確認しました。令和４年（2022）１月11日には、東京証券取引所より新市場区分で「プライム市場」へ移行する旨の結果が公表されました。

10/20 「2021グッドデザイン賞」受賞

公益財団法人日本デザイン振興会が審査認定する2021年度グッドデザイン賞を５つのプライベート・ブランド商品及びサービスで受賞しました。また、業務用システム・サービスカテゴリにて当社初の受賞となった「MROストッカー」の設置・決済方法の一つとして自動販売機モデルを導入し、防犯上のリスクを低減、建設現場や物流拠点など不特定多数の方が出入りする場所への設置を可能としました。



MROストッカー



自動販売機型

【受賞内容】
①置き薬ならぬ置き工具「MROストッカー」
②連結式樹脂製平台車 ビートル
③水溶性切削液 メタルカット フォレスト
④棚用脚キャップ 免震樹脂ベース
⑤ベルトパーテーション

ニュースリリース

10/29 「積休バンク制度」リリース

既存の積立有休制度（平成19年（2007）１月開始）を改正し、「積休バンク制度」へ改称いたしました。パートタイマーを含め従業員の“もしもの時”に備えた制度として従来の積立上限60日を撤廃し、個人のライフプランに合わせ利用用途を拡大しました。また、退職時には使用しなかった積立有休の買取を実施します。幅広い人生設計が可能となることで従業員のエンゲージメント向上への寄与も期待されます。

ニュースリリース

11/12 「Newsweek」（国際版）当社記事・広告掲載

日本のモノづくりの力特集にて当社記事が掲載されました。雑誌「Newsweek」（国際版）は59か国、約4,600万人に読まれている海外大手経済紙です。特集では当社の卸売業者としての役割やDXの取組みについて掲載いただきました。また、当社の全面広告が掲載され、世界中の読者の皆様に物流DXの取組みについて知っていただく良い機会となりました。

ニュースリリース



「Newsweek」（国際版）全面広告

12/2 「2021年度IT賞」（トランスフォーメーション領域）受賞

公益社団法人企業情報化協会が主催する「2021年度IT賞」を受賞しました。昨年の「IT最優秀賞」受賞に続き、２年連続での受賞となりました。ユーザー様直送やMROストッカーの施策を通じ仕入先様、得意先様、モノづくり現場を結んだ、データに基づく経営を実現しようとしている点や、産学連携及び資本業務提携により「納期ゼロ」のサービスを目指すなど、昨年の「IT最優秀賞」の取組みからさらに先へと動く姿勢を評価いただきました。今後もお客様への最大の利便性を追求するべく、サプライチェーンの全体最適を推進します。

ニュースリリース

事業報告 第59期

令和3年1月1日～令和3年12月31日
（添付書類）

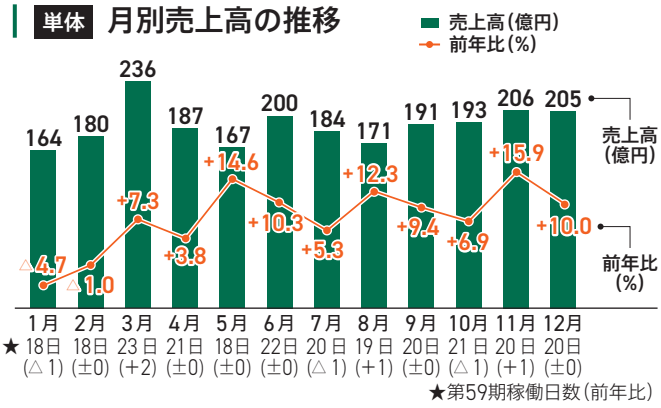
お客様の利便性向上にお応えし続ける

モノづくり現場で必要とされる少量多品種の商品ニーズに的確にお応えするため、物流施設、物流機器、デジタルへの積極的な設備投資を継続しました。また、取扱アイテムの拡大とともに、在庫拡充や配送網を再整備することで、戦略的に即納体制を強化しました。

第59期 令和3年（2021）12月期の業績

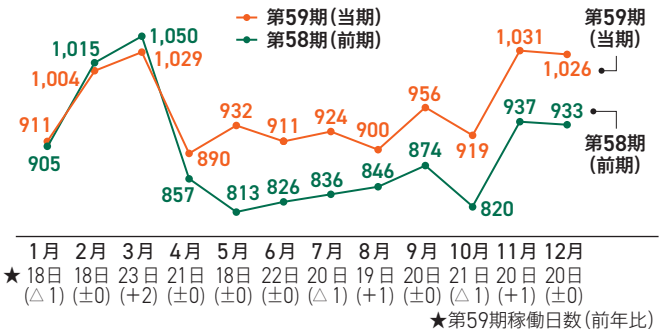
売上高	連結	2,293億42百万円	前年比 +7.5%
	単体	2,289億6百万円	前年比 +7.4%
売上総利益率	連結	21.0%	前年比 △0.5pt
	単体	21.0%	前年比 △0.5pt
販売費及び一般管理費	連結	353億83百万円	前年比 +1.4%
	単体	351億4百万円	前年比 +1.4%
内）減価償却費	連結	69億29百万円	前年比 +5.6%
営業利益	連結	128億91百万円	前年比 +17.0%
	単体	129億3百万円	前年比 +16.2%
経常利益	連結	135億72百万円	前年比 +17.4%
	単体	135億96百万円	前年比 +16.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	連結	116億3百万円	前年比 +44.9%
当期純利益	単体	116億35百万円	前年比 +43.9%

単体 月別売上高の推移



単体 1日当たりの平均売上高

（単位：百万円）



1株当たり当期純利益	連結	175円97銭	前年比 +54円54銭
	単体	176円45銭	前年比 +53円83銭
1株当たり年間配当金		35円50銭	前年比 +5円00銭

単体 商品分類別売上高及び構成比（（ ）内 前年比、■ 構成比）

商品	構成比	売上高	前年比
切削工具	3.1%	72億21百万円	(+10.6%)
生産加工用品	7.6%	173億62百万円	(+7.4%)
工事用品	11.5%	262億91百万円	(+6.9%)
作業用品	18.6%	425億95百万円	(+7.6%)
ハンドツール	16.5%	376億84百万円	(+9.5%)
環境安全用品	17.6%	404億15百万円	(+5.0%)
物流保管用品	11.0%	251億50百万円	(+10.3%)
研究管理用品	4.3%	98億66百万円	(+5.7%)
オフィス住設用品	9.1%	207億65百万円	(+6.9%)
その他	0.7%	15億52百万円	(△18.4%)

（注） P14～の事業報告の記載金額は全て百万円未満を切り捨てて表示しています。

ビジネスフロー（（　）は前年比）

仕入先様（メーカー） 2,966社（+314社）

- 国内メーカー 2,662社（+222社）
- 海外メーカー 304社（+92社）

TRUSCO®（卸売）

連結売上高 2,293億42百万円（+7.5%）

連結経常利益 135億72百万円（+17.4%）

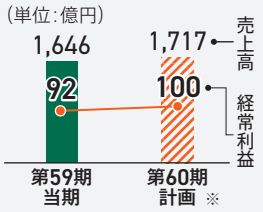
得意先様（小売） 5,527社（+12社）

ユーザー様 ∞（無限大）

ファクトリールート　連結売上高構成比 71.8%

連結　売上高 1,646億5百万円（+5.0%）

経常利益 92億39百万円（+17.5%）



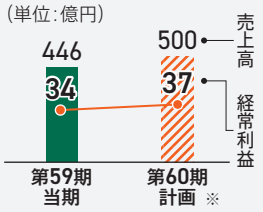
- 全国に27か所ある物流センター及び全国に29か所ある在庫保有支店が、市場のニーズに即した在庫拡充を進めることで得意先様の利便性向上に努めました。
- 置き薬ならぬ置き工具「MROストッカー」の導入や、ユーザー様直送を強化するなど、専門性の高い営業活動を行いました。

→ 機械工具商 溶接材料商 など → 製造業 建設関連業 など

eビジネスルート　連結売上高構成比 19.5%

連結　売上高 446億68百万円（+16.3%）

経常利益 34億7百万円（+8.6%）



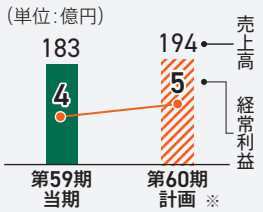
- 約276万アイテムに及ぶ商品データベースと得意先様のシステムの連携を強化しました。
- 得意先様がユーザー様から受注した商品の当日出荷が可能となるよう、ニーズに合わせた梱包形態に対応し、対象商品のアイテム数を増加させることで独自の物流サービスを強化しました。

→ ネット通販企業 など → 製造業 一般消費者 など

ホームセンタールート　連結売上高構成比 8.0%

連結　売上高 183億73百万円（+8.1%）

経常利益 4億55百万円（+56.9%）



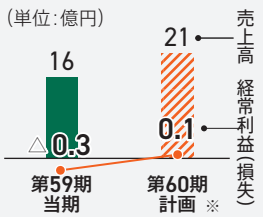
- 建築現場などで働くユーザー様をターゲットとしたプロショップなど、各得意先様に対し売場の改善提案を強化しました。
- 各ホームセンター企業がEC事業の強化に動いていることから、当社の約50万アイテムに及ぶ在庫と物流設備を活用したサービスを積極的に提案しました。

→ ホームセンター プロショップ など → 屋外作業関連 一般消費者 など

海外ルート　連結売上高構成比 0.7%

連結　売上高 16億94百万円（+37.9%）

経常損失 △32百万円（－）



- 連結売上高には連結子会社であるトラスコナカヤマ タイランド及びトラスコナカヤマ インドネシアの業績と海外部の諸外国向け販売を含めています。
- 連結子会社では、EC企業への商品データ提供を加速化するなど、既存得意先様との取引を強化しました。また、EC企業やホームセンター企業を含む現地の新規得意先様との取引も拡大しました。

→ 海外ディーラー など → 海外製造業 など

※第60期の期首より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号）等を適用するため、第60期の計画は当該会計基準等を適用した後の数値となっています。
これにより、対前期増減率は記載していません。

招集ご通知 P2
事業報告 P14
株主総会参考書類 P46
連結計算書類 P56
計算書類 P58
監査報告書 P60
参考資料

過去10年間の財産及び損益の状況の推移

業績指標

(単位：百万円)

区分＼期別	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)	第55期 平成29年12月期 (2017)	第56期 平成30年12月期 (2018)	第57期 令和元年12月期 (2019) 〔連結〕	第58期 令和2年12月期 (2020) 〔連結〕	第59期 令和3年12月期 (2021) 当期 〔連結〕
売上高	132,295	145,882	114,473	166,565	177,053	195,096	214,297	220,674	213,404	229,342
売上総利益率	20.3%	20.4%	20.9%	21.5%	21.7%	21.2%	21.2%	21.3%	21.5%	21.0%
販売費及び一般管理費	18,451	19,588	15,504	22,788	24,198	27,114	31,127	33,237	34,891	35,383
営業利益	8,356	10,133	8,477	12,976	14,163	14,276	14,364	13,797	11,017	12,891
経常利益	8,311	10,078	8,494	13,211	14,433	14,581	14,642	14,197	11,559	13,572
(注)4 当期純利益	4,818	5,954	5,474	8,242	9,963	10,173	9,722	9,613	8,007	11,603
(注)1・3 1株当たり当期純利益	73円05銭	90円28銭	83円01銭	124円98銭	151円08銭	154円28銭	147円44銭	145円78銭	121円43銭	175円97銭
純資産	82,283	87,039	90,917	97,777	105,836	113,680	120,648	127,478	132,960	142,669
自己資本利益率 (ROE)	6.0%	7.0%	6.2%	8.7%	9.8%	9.3%	8.3%	7.5%	6.1%	8.4%
総資産	100,032	109,738	109,917	120,141	128,044	147,363	170,216	196,094	208,854	223,072
(注)2・3 1株当たり純資産額	1,247円49銭	1,319円67銭	1,378円52銭	1,482円65銭	1,604円89銭	1,723円87銭	1,829円54銭	1,933円13銭	2,016円28銭	2,163円55銭
総資産経常利益率 (ROA)	8.4%	9.6%	7.7%	11.5%	11.6%	10.6%	9.2%	7.2%	5.7%	6.3%
自己資本比率	82.3%	79.3%	82.7%	81.4%	82.7%	77.1%	70.9%	65.0%	63.7%	64.0%

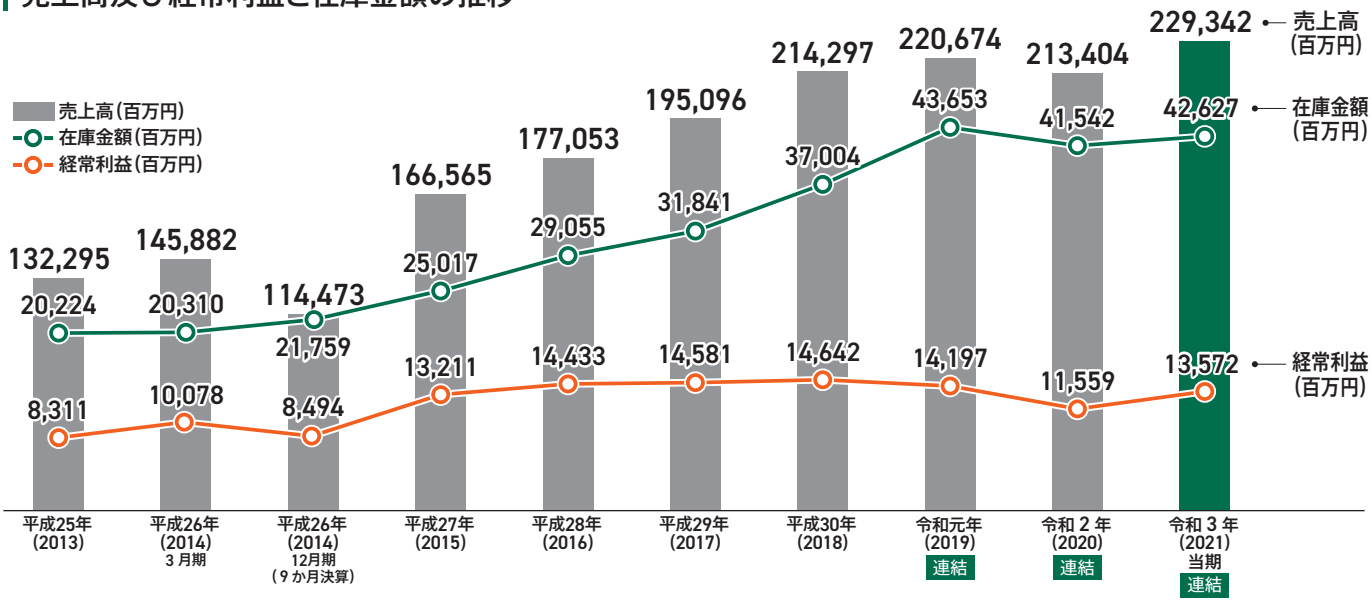
(注) 1. 「1株当たり当期純利益」は、期中平均発行済株式数から期中平均自己株式数を控除した株式数に基づき算定しています。
2. 「1株当たり純資産額」は、期末発行済株式総数から期末自己株式数を控除した株式数に基づき算定しています。
3. 当社は平成29年(2017)1月1日付で普通株式1株につき2株の株式分割を行っています。このため「1株当たり当期純利益」及び「1株当たり純資産額」につきましては、第50期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算出しています。
4. 当社は令和元年(2019)12月期より連結決算に移行しました。このため令和元年(2019)12月期以降につきましては、親会社株主に帰属する当期純利益となります。

キャッシュ・フローの状況の推移

(単位：百万円)

区分＼期別	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)	第55期 平成29年12月期 (2017)	第56期 平成30年12月期 (2018)	第57期 令和元年12月期 (2019) 〔連結〕	第58期 令和2年12月期 (2020) 〔連結〕	第59期 令和3年12月期 (2021) 当期 〔連結〕
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,486	9,368	3,263	9,336	6,459	8,932	6,928	10,998	15,068	15,926
投資活動によるキャッシュ・フロー	△5,293	△5,502	△4,385	△5,083	△7,806	△16,628	△18,144	△19,707	△8,743	△4,596
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,187	△1,288	△1,735	△1,575	△2,262	7,424	12,492	14,558	7,722	△2,243
現金及び現金同等物の期末残高	11,899	14,476	11,618	14,296	10,682	10,412	11,685	18,330	32,344	41,449

売上高及び経常利益と在庫金額の推移



当期の主要な設備投資

プラネット埼玉　I-Pack®（アイパック）［高速自動梱包出荷ライン］出荷能力の引き上げ

I-Pack®などの物流機器を導入しました。ネット通販による商品調達がモノづくり現場で浸透するにつれ、ユーザー様直送のニーズが急激に増加しています。また、問屋によるユーザー様直送は、梱包資材や環境負荷を半減することができるため、納期の短縮によるお客様の利便性向上だけでなく、環境保全にも貢献することができます。



I-Pack®（アイパック）［高速自動梱包出荷ライン］

●所在地：埼玉県幸手市
●敷地面積：14,297坪
●延床面積：12,915坪
●第59期投資総額：約2.7億円

●今期導入設備

設備名	増強前		増強後	
	設備数	能　力	設備数	能　力
① I-Pack®ライン	2ライン	1日当たり8,000箱投入	3ライン	1日当たり15,200箱投入
② I-Pack®用GAS（仕分けシステム）	2台		6台	
③ I-Pack®作業場	10か所		19か所	
④ 方面仕分けロボット	—	—	1基	1時間当たり300仕分け

<能力>
出荷能力：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（プラネット埼玉3ライン、その他各1ライン 計6ライン）

プラネット愛知　新築計画

愛知県北名古屋市に物流センター用地を取得しました。用地には100万アイテムを在庫可能なプラネット愛知を建設し、お客様の利便性向上に貢献します。
デジタルとメカを総動員した、他社が容易に真似のできない最高水準の競争力を獲得し、高い物流力で業績拡大につなげます。



●所在地：愛知県北名古屋市
（北名古屋沖村西部土地区画整理事業地）
●敷地面積：12,595坪
●投資総額：約200億円（計画中）



環境負荷軽減のため、
ヤギ除草の実証実験に協力しました。

大阪本社ビル　移転計画

大阪府大阪市に大阪本社移転用の土地・建物を取得しました。大阪のオフィス中心街である本町へ移転することで通勤利便性、並びに企業の認知度の向上を図ります。現在の大阪本社の土地・建物につきましては、第三者に譲渡することで経営資源を有効活用します。
なお、大阪本社の移転は令和6年（2024）12月期を予定しています。



本町セントラルビル

●資産の名称：本町セントラルビル
●所在地：大阪府大阪市中央区
本町四丁目2-5
●敷地面積：313坪
●延床面積：3,150坪
●取得価額：約46億円

資金調達に関して

お客様の利便性向上を目的に、物流設備やデジタルへの投資を継続するため、金融機関から長期借入及び短期借入による資金調達を実施しています。
第59期令和3年（2021）12月31日現在における現金及び預金残高は414億円（前年比90億円増）となりました。なお、当期は新規の資金調達は実施していません。（短期借入金170億円は継続して同額の借換えを実施しているため、残高として残っています。）

主要な借入先 ▶
インターネット開示事項

資金調達推移表

区分＼期別	第55期 平成29年12月期（2017）	第56期 平成30年12月期（2018）	第57期 令和元年12月期（2019）	第58期 令和2年12月期（2020）	第59期 令和3年12月期（2021）	第59期末借入金残高
長期借入金	100億円	150億円	—	※100億円	—	350億円
短期借入金	—	—	170億円	—	—	170億円
合計	100億円	150億円	170億円	100億円	—	520億円

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

招集ご通知 P2
事業報告 P14
株主総会参考書類 P46
連結計算書類 P56
計算書類 P58
監査報告書 P60
参考資料

事業の経過及びその成果

当社の重要指標の進捗と計画

重要指標			第58期 令和2年12月期（2020） 前期		第59期 令和3年12月期（2021） 当期		第60期 令和4年12月期（2022） 計画	
デジタル	見積自動化率		8.1%	－	18.2%	(+10.1)	24.0%	(+5.8)
	WEB見積依頼率		36.7%	－	42.7%	(+6.0)	47.0%	(+4.3)
	システム受注率		83.9%	(+0.8)	85.3%	(+1.4)	87.0%	(+1.7)
商品	PB商品アイテム数（総アイテム数）		67,700アイテム	(+8,200)	79,500アイテム	(+11,800)	90,000アイテム	(+10,500)
	トラスコオレンジブック.Com公開アイテム数		2,337,220アイテム	(+316,179)	2,760,887アイテム	(+423,667)	5,050,000アイテム	(+2,289,113)
	総仕入先数		2,652社	(+115)	2,966社	(+314)	3,220社	(+254)
	国内仕入先数		2,440社	(+108)	2,662社	(+222)	2,860社	(+198)
	海外仕入先数		212社	(+7)	304社	(+92)	360社	(+56)
	トラスコオレンジブック	掲載メーカー数	1,851社	(+75)	1,948社	(+97)	2,110社	(+162)
		掲載アイテム数	471,000アイテム	(+31,000)	508,000アイテム	(+37,000)	500,000アイテム	(△8,000)
	在庫アイテム数		442,436アイテム	(+50,237)	499,964アイテム	(+57,528)	550,000アイテム	(+50,036)
	内）商品自動採用数		2,965アイテム	－	7,494アイテム	(+4,529)	13,800アイテム	(+6,306)
	在庫総個数		45,955,506個	－	48,787,614個	(+2,832,108)	53,600,000個	(+4,812,386)
	在庫金額		41,542百万円	(△2,111)	42,627百万円	(+1,085)	43,760百万円	(+1,133)
販売	得意先法人数		5,515社	(△77)	5,527社	(+12)	5,580社	(+53)
	得意先口座数		27,550口座	(+669)	29,561口座	(+2,011)	31,000口座	(+1,439)
	オレンジコマース接続企業数		1,367社	(+104)	2,042社	(+675)	2,400社	(+358)
	MROストッカー導入企業数		47社	(+47)	329社	(+282)	1,409社	(+1,080)
物流	ユーザー直送個口数		1,663,153個	(+197,017)	2,836,392個	(+1,173,239)	3,800,000個	(+963,608)
	ユーザー直送行数		2,719,214行	(+282,910)	3,396,286行	(+677,072)	4,000,000行	(+603,714)
	入出荷1行当たり人件費		124円	－	117円	(△7)	111円	(△6)
	在庫出荷率		91.0%	(+0.5)	91.3%	(+0.3)	91.5%	(+0.2)
	傭車配達便数		160台	(△15)	161台	(+1)	154台	(△7)
	自社配達便数		110台	(+12)	117台	(+7)	127台	(+10)
	自社配達便率		40.7%	(+4.8)	42.1%	(+1.4)	45.2%	(+3.1)
	納品リードタイム		—	－	20時間06分53秒	－	—	－
人事	1人あたり月平均残業時間		14.9時間	(△11.2)	14.4時間	(△0.5)	14.4時間	(±0)
	平均年齢（正社員）		38.4歳	(+0.2)	39.6歳	(+1.2)	—	－
	平均年収（正社員）		619〈656〉万円	(△36)	615〈653〉万円	(△4)	—	－
	キャリア		721〈768〉万円	(△37)	724〈772〉万円	(+3)	—	－
	エリア		601〈638〉万円	(△41)	596〈633〉万円	(△5)	—	－
	ロジス		461〈481〉万円	(△31)	456〈476〉万円	(△5)	—	－
	管理職の年収	支店長、センター長、本社課長等	1,128〈1,211〉万円	(△8)	1,117〈1,200〉万円	(△11)	—	－
		本部長・部長・副部長（役員含まず）	1,446〈1,572〉万円	(△52)	1,458〈1,587〉万円	(+12)	—	－
	全従業員数(役員・パート含む)		2,786名	(△10)	2,906名	(+120)	—	－
	パートタイマー数		1,100名	(△28)	1,264名	(+164)	—	－

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

対処すべき課題

第60期 令和４年(2022)12月期以降の見通し

次連結会計年度における当社及び連結子会社の事業環境は、「コロナ後」を見据えた設備投資需要の高まりや自動車生産の回復、輸出が好調な生産用機械・業務用機械などの需要が高水準に維持されることが予想され、景況感は回復すると見込んでいます。しかしながら、景気を左右する新型コロナウイルス感染症の度重なる拡大状況や資源価格の動向に不透明感があり、先行きについて慎重とならざるを得ない状態です。
当社としては、モノづくり現場で必要とされる少量多品種の商品ニーズに的確にお応えするため、物流施設、物流機器、デジタルへの積極的な設備投資を継続することで売上高の拡大を見込んでいます。

販売費及び一般管理費につきましては、売上高の増加に伴う出荷個数増加による運賃及び荷造費の増加、また新型コロナウイルス感染症の影響で中断していた各種イベントの再開にかかる費用の増加などを見込んでおり、合計約374億円を予定しています。次連結会計年度の連結業績予想に関しては、売上高2,435億円、経常利益146億円、親会社株主に帰属する当期純利益99億60百万円、１株当たり当期純利益は151円04銭、年間配当金38円00銭を予想しています。なお、当社の売上高予算は、各支店長からの申告に加え、各種営業活動による影響を勘案して策定しています。

連結業績	第59期 令和３年12月期 (2021) 当期 連結		第60期 令和４年12月期 (2022) 計画 連結	
売上高	2,293億42百万円	(+7.5%)	2,435億円 [2,461億69百万円](注)3	(−)(注)2
売上総利益率	21.0%	(△0.5pt)	21.2%	(−)(注)2
販売費及び一般管理費	353億83百万円	(+1.4%)	374億70百万円	(−)(注)2
内)減価償却費	69億29百万円	(+5.6%)	68億53百万円	(−)(注)2
営業利益	128億91百万円	(+17.0%)	142億50百万円	(−)(注)2
経常利益	135億72百万円	(+17.4%)	146億00百万円	(−)(注)2
親会社株主に帰属する当期純利益	116億３百万円	(+44.9%)	99億60百万円	(−)(注)2
１株当たり当期純利益	175円97銭	(+54円54銭)	151円04銭	(△24円93銭)
１株当たり年間配当金	35円50銭	(+5円00銭)	38円00銭	(+2円50銭)

(注)1. (　)内は前年比増減。
2. 第60期の期首より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を適用するため、第60期の計画は当該会計基準等を適用した後の数値となっています。これにより、対前期増減率は記載していません。
3. 当該会計基準等を適用しない場合の第60期令和４年(2022)12月期売上高計画(連結)は、2,461億69百万円(対前期比+7.3%)です。

「ありたい姿」実現のために　― 能力目標 ―

独創的な企業として常に最高の利便性を提供するために優先するのは、売上や利益などの「数値目標」よりも、どんなチカラを持った企業になるべきかの「能力目標」であると考えています。いつの時代もお客様や社会から必要とされる企業を目指していくために、以下の「ありたい姿」を掲げ、事業に取組んでまいります。

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


100万アイテムを在庫するプラネット愛知(愛知県北名古屋市)を構想中(12,595坪)



ホームセンター向けの物流対応力を強化するためHC東日本物流センターの移転(新潟県三条市福島新田)を計画中(7,958坪)


全国のモノづくり現場でMROストッカーの導入が進む

「ありたい姿」実現のための重要課題（マテリアリティ）

「ありたい姿」実現に向けた持続的な成長のため、当社は以下の重要課題（マテリアリティ）を特定しました。これらの重要課題に事業を通じて取組み、持続可能な社会へつなげていきます。

サステナビリティの基本方針・重要課題（マテリアリティ）▶ P38

① サプライチェーンの全体最適化



ワンストップ物流で環境負荷軽減に貢献

デジタル戦略本部 取組み▶ P22
営業本部 取組み▶ P24
物流本部 取組み▶ P25

② 多様化するニーズに応える商品の企画・開発



独創的な商品開発で競争力を強化

商品本部 取組み▶ P23

③ 個人の能力を最大限発揮できる環境整備と人材育成



さまざまな気づきを与える人材研修や制度を用意

経営管理本部 取組み▶ P21

④ 事業活動を通じた環境への取組み



修理工房「直治郎（なおじろう）」でのチェンスリングの組み立てサービス

ESG活動報告
環境（Environment）▶ P38

⑤ 縁ある人々・地域社会への貢献



公益財団法人中山視覚福祉財団の新中山記念会館

ESG活動報告
社会（Social）▶ P40

⑥ 取捨善択を判断基準とするガバナンス



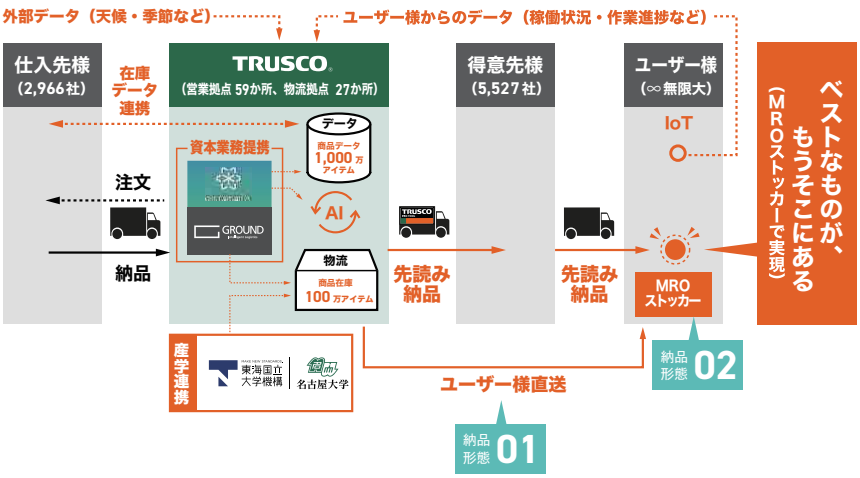
部長も参加する透明性の高い経営会議

ESG活動報告
企業統治（Governance）▶ P44

サプライチェーンの 全体最適化　業界「最速」「最短」「最良」の納品を実現

流通プラットフォーム構築プロジェクト「TRUSCO HACOBUne」

AIや最新ロボットを駆使し、業界「最速」「最短」「最良」の納品を実現するための、新流通プラットフォームの創造に向けて、国立大学法人東海国立大学機構名古屋大学との産学連携、GROUND株式会社及び株式会社シナモンとの資本業務提携による取組みをスタートさせました。新たな流通プラットフォーム「TRUSCO HACOBUne」を構築することにより、今後AIやロボット活用をはじめとするデジタルトランスフォーメーション（DX）の一層の加速（トラスコDX2.0）を 図ってまいります。





国立大学法人東海国立大学機構名古屋大学
大学総長
松尾（まつお） 清一（せいいち）氏



GROUND株式会社
代表取締役社長 CEO
宮田（みやた） 啓友（ひらとも）氏



株式会社シナモン
代表取締役社長 CEO
平野（ひらの） 未来（みく）氏

産学連携・資本業務提携について▶ P63

納品形態01　ユーザー様直送サービス

問屋による ユーザー様直送という 環境保全

「ユーザー様直送サービス」とは、得意先様ご注文の商品を当社物流センターから直接ユーザー様へ商品を発送するサービスです。当社から直接ユーザー様に出荷することで、梱包資材、燃料、CO_2の削減につながり、環境負荷を低減します。

納品形態02　MROストッカー

「置き薬」ならぬ「置き工具」

「MROストッカー」は、日本で長年親しまれているビジネスモデル「置き薬」の工具版です。モノづくり現場に必要な商品がすぐに利用できる、究極のクイックデリバリー環境を実現します。

経営管理本部

ヒト（独創力）起点で
いつの時代もお役に立ち続ける企業へ



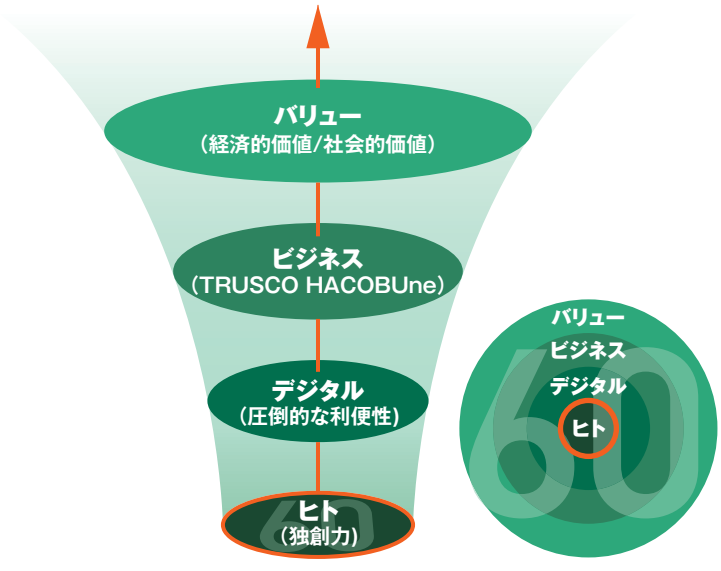
取締役
経営管理本部 本部長 兼
デジタル戦略本部 本部長
数見（かずみ） 篤（あつし）

ヒトとデジタルで「こころざし」の実現へ

当社の競争力の源泉は「独創力」にあると考えています。「人や社会のお役に立ててこそ事業であり、企業である」という「こころざし」を実現するために、第60期は改めてその起点となるヒト（独創力）を高めていく施策に取組みます。そのスタートの年として新たに人事部を立ち上げ、社員の意識と行動を変える人事制度改革を実施し、独創的な発想ができる人材を育て、企業の競争優位性を高めていきます。この独創力を起点とし他社にマネできない圧倒的な利便性を提供するデジタルを通じて、「最速」「最短」「最良」の納品、「ベストなものが、もうそこにある」を実現するビジネス変革プロジェクト（TRUSCO HACOBUne）を加速させていきます。ヒト（独創力）とデジタルを掛け合わせ、お客様の利便性を更に高めていき、いつの時代もお役に立ち続ける企業を目指していきます。

企業のこころざし

「人や社会のお役に立ててこそ
事業であり、企業である」



改めてヒト（独創力）の育成を強化し、「こころざし」の実現を目指す

自ら考え、独創的な人材を生み出す人事制度改革

「独創力」は個人の能力と適性及び働く環境によって醸成されると考えています。新設される人事部では社員の能力を最大限に引き出すためのしくみ（タレントマネジメントシステム）や制度（コース領域やジョブチャレンジ制度の拡大）を導入し、社員のエンゲージメントや会社全体の人材力を高めていきます。また誰もが安心して働ける職場環境を提供するために「積休バンク制度（▶ 📖 P40参照）」や「不妊治療の支援制度（▶ 📖 P41参照）」などの福利厚生制度をさらに充実させ、社員一人ひとりが安心して働ける環境を整えていきます。

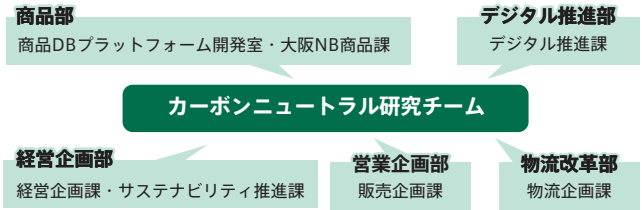


人事制度改革では社員の能力を最大限に引き出すしくみを導入する

サステナビリティ推進を強化

地球環境への負荷に対して、国や企業への視線が厳しくなっていますが、負荷要因の一端を私たち一人ひとりが作り出していることも再認識する必要があると考えています。その想いのもと、当社はサステナビリティの基本方針（TSV※）を策定し、サステナビリティ委員会及びサステナビリティ推進課を設置することで企業成長と環境負荷に関する取組みについて社内外へ推進していきます。（▶ 📖 P38参照）

※ TSV（TRUSCO Shared Value）はTRUSCO+CSV（Creating Shared Value：共有価値の創造）から命名しています。



部署横断的にチームを立ち上げ、サステナビリティ強化に取組む

招集ご通知 P2
事業報告 P14
株主総会参考書類 P46
連結計算書類 P56
計算書類 P58
監査報告書 P60
参考資料

デジタル戦略本部

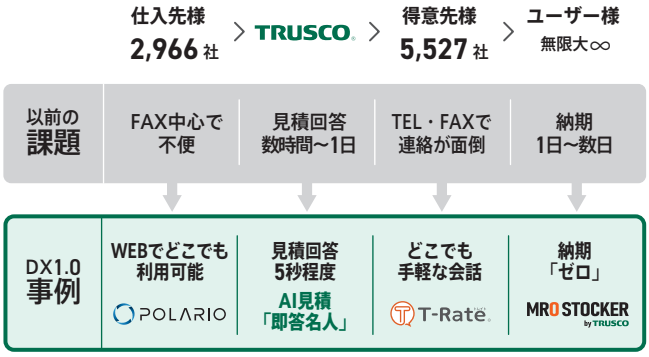
お客様の不変の要求をデジタル能力で実現する



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

サプライチェーンの生産性向上に取組む

当社の“ありたい姿”の実現にデジタル能力は必須であり、継続的なデジタル力強化は必須と位置付けています。社会全体のデジタル化は、日本のモノづくりを支えるサプライチェーンとしても、生産性向上、品質向上、サステナブルな社会のためにも大変重要です。当社のデジタル基盤を、サプライチェーン全体で活用して頂くことで、お客様の不変の要求である「必要なものが揃っている」「迅速確実な納品」「納得できる価格」「高い利便性」「親切・丁寧・安心」にお応えすることになると考えています。



圧倒的なスピード・利便性を実現するDX

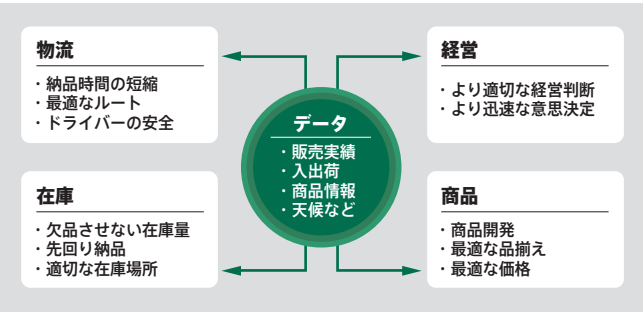
新たな顧客体験の創出

問屋に徹する当社は、得意先様の利便性向上と共に、ユーザー様へ価値ある顧客体験の提供に取組んでいます。「MROストッカー」は古くからある“置き薬”ビジネスにデジタルを掛け合わせ、納期「ゼロ」というイノベーティブなサービスを実現しています。また「ユーザー様直送」は、在庫×物流機器×デジタルという組合せにより、ユーザー様への納期短縮と共に得意先様の業務効率化に役立てていきたいと考えています。

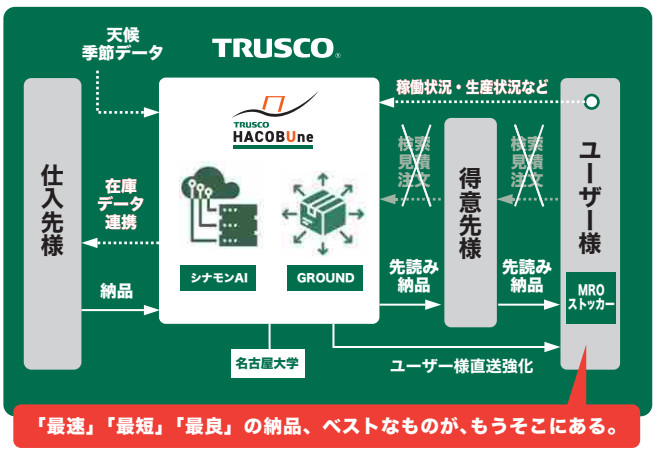
令和３年（2021）にプラットフォーム構想である“TRUSCO HACOBUne”プロジェクトがスタートしました。最新のデジタル技術AIやIoT、ロボット等を活用することで「ベストなモノが、もうそこにある」という独創的な顧客体験の提供を目指しています。

データをもとに、的確かつ柔軟な意思決定の強化

お客様からのお見積り依頼に即時にお応えするため、AIを活用したAI見積「即答名人」を進化させています。従来、数時間を要した見積回答は約５秒で回答。業務の効率化と共に、見積受注率の向上にもつながっています。また「豊富な品揃え」「お客様が欲しい商品がキチンとある」ための在庫最適化について、一品ごとの販売実績データを分析し、より的確な品揃えと在庫コントロールのための業務プロセスを構築し実行を進めています。今後のビジネス成長を見通し、より適切なデータ分析を瞬時に行い、ビジネスや経営の判断をタイムリーかつ的確に行うことで変化に柔軟に対応できる企業づくりを行います。



色々なデータをもとにビジネス・サービス向上



将来目指すデジタルを活用した業務プロセス

商品本部

独自の品揃えと商品データで サプライチェーン全体の課題を解決する



上席執行役員
商品本部 本部長
なかやま　たつや
中山 達也

品揃え・商品データ・仕入先様との連携を拡充

現在・未来のモノづくりの課題解決に貢献する、独自の品揃えを拡充していきます。EV化やカーボンニュートラルなど未来を見据えた商品ラインナップ、「～と言えばトラスコ」と言っていただけるようなプライベート・ブランド商品の拡大、ユニークでハイクオリティな海外商品の開拓を進めます。
また、品揃えは適切な商品データに変えることで初めて利便性につながります。商品データ数を2022年１月時点の約460万アイテムから2025年１月頃までに約1,000万アイテムへ拡大すると共に、ネット通販企業様等のご要望にお応えする、分かりやすく充実した情報の拡充を進めていきます。
仕入先様とは、従来からのカタログと在庫の取組みだけでなく、当社の物流網を活かした個別の取組みや相互データ連携など、物流やITを駆使し、サプライチェーン全体の課題解決ににつながる取組みを進めて参ります。

Copyright © MAPAL , All Right Reserved



モノづくりの課題解決のため、独自の品揃えを拡充

「必要なものが必ずある、簡単に選べる」を実現

モノづくりに必要とされる商品が「必ずある」を実現するために、国内外の取扱いメーカー様の拡大、2030年までに在庫100万アイテムへの拡大を目指します。
一方、世の中に様々なツールがあふれる中で、ユーザー様が最適なものを選ぶのは手間も時間もかかります。ユーザー様別のミニカタログや、オレンジブック.Comでの相当品・同等品検索、商品・流通に関するCO_2排出量情報や取寄せ品納期情報など、デジタル技術を駆使して新たな機能や情報を充実させ、最適なプロツールを簡単に選べる環境整備を行っていきます。
オレンジブックについては、紙資源使用やCO_2排出等の環境負荷軽減のため、2023年版からページ数をおよそ半分にスリム化します。併せて、紙面に掲載したQRコードによりWEBのリアルタイムで豊富な情報とつながる、デジタルハイブリッドの新たな形に生まれ変わります。



紙とWEBのメリットを活かしたカタログに刷新する

業界標準となる、便利で安全・安心のプラットフォーム構築

ユーザー様、仕入先様がそれぞれのモノづくりに専念できるよう、便利な仕組みでお役に立つのが時代を超えた当社のあるべき姿です。ユーザー様への情報提供だけでなく、プラットフォームで生まれる各種データを仕入先様にもご提供し、仕入先様のより良いモノづくりにも貢献します。
世の中にある商品情報は様々なプレーヤーがそれぞれの基準で整備したもので、形式や表現はバラバラ、ユーザー様、得意先様、仕入先様それぞれの業務非効率化を招いています。分かりやすく使いやすい、業界全体で活用いただける商品データベースを構築し、サプライチェーン全体の効率向上を目指します。
また、安全にモノづくりに専念いただくためには、仕事の内容に合ったプロツールを適切な使用法で使っていただく必要があります。安全・安心のプラットフォームを目指し、取扱い商品の品質向上と共に適切な選定と使用をサポートするために、分かりやすい情報提供に取組んで参ります。



ユーザー様、仕入先様がそれぞれのモノづくりに専念できる環境を構築

招集ご通知 P2
事業報告 P14
株主総会参考書類 P46
連結計算書類 P56
計算書類 P58
監査報告書 P60
参考資料

営業本部



お客様のニーズの変化を的確に捉え、必要とされるサプライヤーを目指す

取締役
営業本部 本部長
中井（なかい） 一雄（かずお）

お客様の課題に最適な提案を行う

ビジネス環境が目まぐるしく変化する中、お客様の抱える課題も多岐にわたっております。その様々な課題に対し、商品・物流・デジタルなど、当社の経営資源の中から最適なご提案を行い、問題解決に向けた営業活動を行ってまいります。

「トラスコなら届く」即納体制の強化

新型コロナウイルス感染症拡大を契機に、輸入停滞による物品不足、経済再開による材料不足、価格高騰などが問題となりました。当社の圧倒的な在庫を活用し、いかなる環境下においても供給の責任を果たしてまいります。

モノづくり現場で必要な商品がすぐそこにある

MROストッカーを活用することでユーザー様に納期0日を実現します。得意先様は日々の受発注業務、配達の回数を減らせることでユーザー様への営業活動に注力できます。
（▶📖P29参照）



設置後もユーザー様、得意先様、当社社員で定期商談の実施
（右:大阪支店 兼 MROストッカー推進課 友兼 瑛里）

環境問題の取組みは企業活動の重要なミッション

環境問題への意識の高まりから、環境保全活動に積極的に取組んでいる企業が製造業のサプライヤーとして求められています。

環境に配慮した商品のご提案

EV、カーボンニュートラルに関連する商品は今後ますます需要の拡大が見込まれます。約2,900社を超える仕入先様とのお取引きを活かし、環境産業に関わるマーケットへの商品供給を加速させてまいります。

ユーザー様直送機能の強化

当社から直接ユーザー様に出荷することで、梱包資材、燃料、CO_2の削減につながり環境負荷の低減となります。また得意先様の配送業務の削減、配達が出来ない遠方への販路拡大にも貢献します。（▶📖P29参照）
※ユーザー様へ当社が直接販売することは一切ございません。

リユースを推進する修理サービスの強化

修理サービス専門部署となる直治郎（なおじろう）課を新設し、電動工具やエンジン機器の修理、刃物の再研磨、計測機器の校正などリユース活動の取組みを強化します。修理品の回収には当社の配達便を利用することで発送する手間も梱包作業も運賃も不要です。（▶📖P29参照）

新しい営業スタイルの取組み

日々の営業活動でやり取りしている内容や提案資料はしっかりと蓄積、共有されていなければ、その担当者が休んだり、人事異動で担当変更となった際にお客様にご迷惑をおかけしてしまうことになります。

お客様の情報を一元管理するシステム「CRM」の導入

得意先様からお問い合わせいただいた際にCRMを確認することで誰でもリアルタイムに回答することが可能となり、サービスの向上につながります。



課題解決に向けたお客様との商談の様子
（大阪支店 兼 HRサポート課 福原 希望）

物流本部



物流変革を加速させ、まだ誰も未体験な究極の即納を追求する

取締役
物流本部 本部長　直吉（なおよし） 秀樹（ひでき）

最高水準の物流サービスの提供

「最高水準」とは、プロツールのビジネス領域で利便性No.1である事を意味します。
モノづくり現場で必要なあらゆる商材の品揃えによるワンストップ調達や、全国を網羅する物流ネットワークの展開など、物流の独自性に更に磨きをかけていきます。物流機能の高度化と平準化を図ると共に、新たな物流DX領域に挑戦することで、最高水準の物流サービスを目指します。

物流機能の根本的な底上げ

事業発展の源泉は「在庫」です。在庫力を徹底的に鍛え上げ、在庫のチカラを最大限に引き出すことで即納レベルを向上させます。また、業務改善や設備稼働率の向上など、利便性を阻害する問題解決の精度と速度を上げ、継続的な機能の底上げを図ります。

物流変革のチャレンジ

AIを活用した高度な需要予測や最先端の物流機器の導入、物流プロセス全体の可視化など、デジタルを駆使した物流DXの具現化を目指します。パートナー企業と深く協業し、「唯一無似」のサービスをお客様に提供すべく物流変革に取組みます。



最高水準の物流サービスを実現するための要素を強化していく

物流全体の最適化

調達から供給に至る全プロセスの最適化が、サプライチェーンの全体最適に繋がります。モノづくりを支えるプラットフォーマーを見据えた物流を目指します。

迅速な課題解決

サービスレベルの阻害要因となる欠品、欠量、誤配や庫内の環境改善など、現実の課題を見過ごさず、放置せず確実に解決することが物流の機能強化に繋がります。大切なのは課題解決までのスピード。より迅速な課題解決ができる組織体制を構築します。

物流高度化を担う人材育成

最先端のデジタル技術や物流機器のコントロールなど、物流プロセスは高度化の一途をたどっています。物流資産をフル活用し、お客様の利便性向上と物流の機能強化を果たす重要なカギを握るのは人材です。当社の物流を支える人材育成を強化します。



ドライバーの正社員化も進め、サービスレベルを向上させる

日本のモノづくりを支え抜く

「トラスコさんのサービス、ホントに最高だね！ ありがとう！」究極の即納を果たした先には、きっとお客様の感動と喜びが待っています。夢の実現に向けてメンバー全員が常に利便性の向上を求め、「最速・最短・最良」にチャレンジする物流でありたい。創意工夫で物流の独自性を磨き、まだ誰も未体験な最高のサービスを通じて日本のモノづくりに貢献していきたいと考えています。

人と仕組みが永続的に成長する物流

頑張りたい社員が本気で頑張れる、挑戦出来る仕事にあふれ、チャレンジを通じて人も仕組みも永続的に成長していくのがあるべき物流の真の姿。当然、メンバーの安全が脅かされるような事態は万が一にもあってはいけません。安全最優先の観点で職場環境を常に見直し、未来を見据えた志の高い人材が集う物流を目指します。

社外取締役インタビュー



豊富な経験や知識を生かし、当社の発展に貢献してもらうことをイメージして、当社では社外取締役をボードブレーン（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のですが、当社では透明性の高い独自のガバナンスを形成しているため、「持続的な成長・企業価値の向上」への貢献に重きを置いています。その社外取締役各氏に「社外取締役の役割」そして「当社の課題」などについて話を聞きました。

Q1
第59期の取組みを教えてください。

鈴木

私は消費財メーカーの社長ですので、メーカー目線から「すべての意思決定はお客様視点になっているか」の提言を行ってきました。例えばトラスコ オレンジブックの在り方という部分では、エンドユーザーがどのようにトラスコ オレンジブックを使い、何を求めているのか、そこを本当に理解してトラスコ オレンジブックが作られているのか。仕方のないことですが、何年も制作を行っていると、目線がどうしても社内に向かうことが多い傾向にあると感じます。来年度はどうあるべきか、また10年先はどうあるべきかなど、原点に立ち返るような質問を投げかけました。

Q2
当社が継続的に成長し続けるための課題とは

齋藤

アフターコロナは景気回復というよりも、悪化したものが元に戻るという認識の方が強い印象です。統計上、上場企業においては歴史がある企業ほど成長率が鈍化する傾向にあります。歴史があればあるほど過去の成功体験に縛られる企業が多く、当社においても新たな成長をどのように行っていくかを常に考えておかなければなりません。また新たな成長はお客様から学ぶものであり、自分目線での「これいいのでは?」とは違います。一人ひとりが当事者意識を持ち、お客様の視点に立って行動する必要があります。当社は成長思考の人が多いので、自分のための成長を日本の成長につなげてもらいたいです。また当社は卸売業という立ち位置ですが、ただ商品を販売するのではなく、「価値を売る」という認識に変えると、卸売業という枠にとらわれず、「エンドユーザーにとっての価値は何か」を考えるきっかけになるのではないでしょうか。

Q3
10年後（5年後）の「ありたい姿」を見据えた当社の事業戦略や独自の成長戦略について

萩原

ビジネスモデルの中身を進化させるといった点では圧倒的な信頼感やブランド力の構築、物流力、品ぞろえなど、中核技術を深掘りしていくことが重要ではないでしょうか。仕入先様や得意先様と協業することで中核技術をさらに高め、当社と仕入先様、得意先様が学び合う、そして共に成長し合う組織が誕生します。当社における既存のビジネスモデルで、どのように新しいビジネスを創造していくかが重要です。

会社役員に関する事項

取締役及び監査役の氏名等（令和３年（2021）12月31日現在）

地　位	氏　名	担当及び重要な兼職状況	任　期
代表取締役社長	中山 哲也（なかやま てつや）	社業全般	第59期定時株主総会終結の時
取　締　役	中井 一雄（なかい かずお）	営業本部 本部長 トラスコナカヤマ タイランド担当役員 トラスコナカヤマ インドネシア担当役員	第59期定時株主総会終結の時
取　締　役	数見 篤（かずみ あつし）	経営管理本部 本部長 兼 デジタル戦略本部 本部長	第59期定時株主総会終結の時
取　締　役	直吉 秀樹（なおよし ひでき）	物流本部 本部長	第59期定時株主総会終結の時
社外取締役	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 一般社団法人 問題解決力検定協会 代表理事	第59期定時株主総会終結の時
社外取締役	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 東洋平成ポリマー株式会社 取締役会長 ウェーブロックホールディングス株式会社 社外取締役	第59期定時株主総会終結の時
社外取締役	鈴木 貴子（すずき たかこ）	エステー株式会社 取締役会議長 兼 代表執行役社長 株式会社シャルダン 取締役	第59期定時株主総会終結の時
常勤監査役	松田 昌樹（まつだ まさき）		第60期定時株主総会終結の時
常勤監査役	髙田 明（たかだ あきら）		第59期定時株主総会終結の時
非常勤監査役	鎌倉 寛保（かまくら ひろほ）	株式会社ユーシン精機　非常勤監査役 株式会社フジオフードグループ本社　非常勤監査役 シン･エナジー株式会社　非常勤監査役	第61期定時株主総会終結の時

（注）1. 当社定款第19条に基づき、取締役の任期は１年としています。
2. 社外取締役 萩原邦章氏は令和４年（2022）１月よりで萩原工業株式会社 取締役会長に就任しています。
3. 取締役 宮田晋作氏は、令和３年（2021）３月４日をもって辞任しました。
4. 常勤監査役 藪野忠久氏は、令和３年（2021）９月30日をもって辞任しました。
5. 事業報告の以下の項目につきましては、法令及び当社定款第15条の規定に基づき、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。
【会社の現況に関する事項（主要な借入先）】、【会社役員に関する事項（当事業年度における社外役員の主な活動状況、独立性に関する事項、社外役員に関する特記事項）】、【会計監査人の状況】、【会社の体制及び方針（業務の適正を確保するための体制及びその運用状況、会社の支配に関する基本方針、剰余金の配当等の決定に関する方針）】

インターネット開示事項

招集ご通知 P2
事業報告 P14
株主総会参考書類 P46
連結計算書類 P56
計算書類 P58
監査報告書 P60
参考資料

招集ご通知 P2
事業報告 P14
株主総会参考書類 P46
連結計算書類 P56
計算書類 P58
監査報告書 P60
参考資料

具体的な取組み

商　品

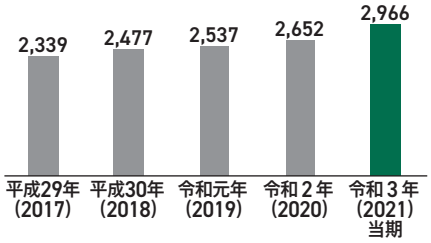
業界最大の在庫(約50万アイテム)をさらに拡大し、仕入先様数、取扱アイテム数、海外ブランド商品を更に充実させるとともに、紙媒体の「トラスコ オレンジブック」とデジタル媒体の「トラスコ オレンジブック.Com」の強化を進め、商品供給力を高めます。

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。当社は売れ筋の商品だけでなく、サイズ展開も豊富に取扱いしています。

仕入先数：2,966社

NB商品の仕入先数の推移　(単位：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。毎年約1万アイテムのPB商品を開発しています。

PB商品アイテム数：7.9万アイテム
PB商品売上高：434億円



海外ブランド商品

平成27年(2015)10月にドイツ デュッセルドルフに拠点を開設、令和4年(2022)にタイ、台湾に商品調達の拠点を開設予定です。海外の良質なプロツールを輸入し、日本のモノづくりの生産性向上を図っていま

海外仕入先数：304社
海外商品売上高：55億円

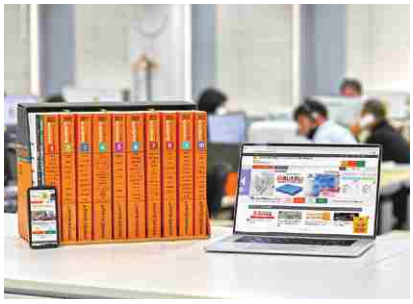


プロツール調達において、最も利便性の高いツールの提供を目指す

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紙カタログです。紙カタログの見やすさとwebの携帯性・検索性を融合した「デジタル　オレンジブック」も提供しています。

掲載商品数：50万8千アイテム
掲載メーカー数：1,948社
総ページ数：16,824ページ
年間発行部数：18万部



トラスコ オレンジブック.Com

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、検索性や利便性の向上を図っています。

公開アイテム数：276万アイテム
システム受注率：85.3%

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	分類	売上高	構成比	分類	売上高	構成比
1.切削工具	77億29百万円 (+10.4%)	3.4%	9.手作業工具	176億86百万円 (+10.0%)	7.7%	17.搬送機器	93億50百万円 (+12.7%)	4.1%
2.工作機工具	25億41百万円 (+8.4%)	1.1%	10.電動・油圧・空圧工具	217億78百万円 (+7.0%)	9.5%	18.清掃・衛生用品	125億3百万円 (+3.9%)	5.5%
3.測定・計測用品	99億64百万円 (+11.2%)	4.4%	11.保護具	223億84百万円 (+1.6%)	9.8%	19.環境改善用品	95億21百万円 (+7.9%)	4.2%
4.メカトロ部品	30億54百万円 (+7.1%)	1.3%	12.安全用品	52億83百万円 (+9.5%)	2.3%	20.園芸用品	17億40百万円 (△11.3%)	0.8%
5.金物・建築資材	82億62百万円 (+8.6%)	3.6%	13.梱包用品	157億93百万円 (+7.6%)	6.9%	21.オフィス・住設用品	101億32百万円 (+7.0%)	4.4%
6.空圧用品	50億66百万円 (+16.2%)	2.2%	14.工事・照明用品	208億60百万円 (+3.4%)	9.1%	22.研究用品	55億93百万円 (+9.0%)	2.4%
7.電子機器	45億6百万円 (+22.0%)	2.0%	15.荷役用品	80億34百万円 (+4.5%)	3.5%			
8.化学製品	140億83百万円 (+7.5%)	6.2%	16.物流・保管用品	131億27百万円 (+11.4%)	5.7%			

デジタル

業界最高の利便性を目指し、サプライチェーン全体に当社のシステムや機能をプラットフォームとして利用いただける環境を整備します。"ありたい姿"実現のために、今後も継続して積極的な投資を行い、新たなサービスを構築していきます。

仕入先様(2,966社) ⇨ TRUSCO ⇨ 得意先様(5,527社) ⇨ 日本全国のモノづくり現場(無限大∞)

課題	取引先からの見積依頼等、アナログ主体の業務を効率化したい。	業務の絶対量が増えた事で手間が拡大。お客様へのサービス向上を追求したい。	商品問合せや見積の回答等、スピードを上げて、ユーザー様の利便性を向上したい。	商品を探す手間や、発注から納入までの期間を削減し、製造工程を止めたくない。
ITによるDX	業務連携サイト「POLARIO(ポラリオ)」(デジタル化)により、業務効率向上を支援。	AI見積「即答名人」により見積や納期回答等の業務を自動化し、働き方を変革。KPIのリアルタイム化でスピーディな経営判断を支援。	コミュニケーションツール「T-Rate(トレイト)」で、入手したリアルタイム情報(1品ごとの売上分析等)で、お客様のビジネスを支援。	「トラスコ AI オレンジレスキュー」で適切な商品選定を簡易化。「MROストッカー」によるリードタイムゼロを実現。

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、業界「最速」「最短」「最良」の納品を実現すべく、データを活用した物流の構築を目指します。

トラスコ物流の特徴

・独自の固定費型物流（1日2便）
・ドライバー1本からの少量出荷に対応
・受注頻度の低い商品や物流難品※も積極在庫
・自社配達便化によるサービスの向上
（当期末の自社配達便率：42.1%　令和4年(2022)12月末目標：45.2%）

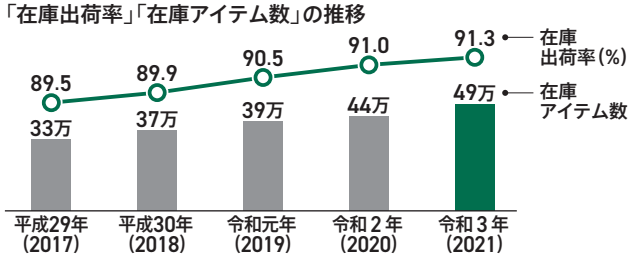
※物流難品:管理や配送の難しい大きな商品や長尺物などの商品の総称



「在庫出荷率」を重視

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

「在庫出荷率」「在庫アイテム数」の推移



物流機器

Butler®（バトラー）［自走型搬送ロボット］

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。作業者の歩く時間を削減し、ピッキングを効率化。
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



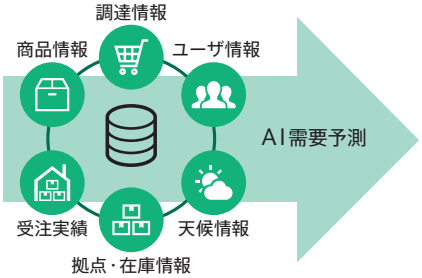
AMR［自律走行搬送ロボット］

特に労力と手間のかかる大物、大量商品の入荷後などのパレット搬送時に活用し、省人化による作業工数削減に貢献している。
直進速度：5.8km/h
導入センター：プラネット埼玉



需要予測AIによる在庫・調達の全体最適化

株式会社シナモンが提供する独自の需要予測AIを導入することで、商品の在庫及び調達の全体最適化を実現します。商品の在庫量やラインナップ、在庫配置、管理コスト、調達先などを最適化することで品揃えを向上させ、即納率アップにつなげていきます。



需要予測AIにより全体最適化を加速

販　売

最先端のデジタル、物流設備を駆使することで、新たなビジネススタイルを確立し、サプライチェーン全体の利便性向上や効率化を図ります。

ユーザー様直送サービス

問屋である当社が物流センターからユーザー様へ商品を直送することで納期、梱包資材、運賃、環境負荷、作業負荷を半減できます。令和3年(2021)9月より運賃の一部を当社が負担し、利用促進を行っています。
※運賃負担には条件があり、すべての得意先様のご注文が対象ではありません。
ユーザー様直送個数：283万個

I-Pack®動画▶



I-Pack®（アイパック）［高速自動梱包出荷ライン］

置き薬ならぬ置き工具「MROストッカー」

ユーザー様の敷地内に当社の資産として商品を棚に陳列し専用アプリで購入、お使いになった分のみご請求する納期ゼロのサービスです。ユーザー様は在庫リスクなく、必要な時に必要な分だけ商品を利用することができます。
MROストッカー導入企業数：329社

MROストッカー特設サイト▶



置き薬ならぬ置き工具「MROストッカー」

修理工房「直治郎（なおじろう）」

プロツールの修理や切削工具の再研磨など修理・メンテナンスを行う当社独自のサービスです。当社の配達ドライバーや営業担当者が配達や訪問時に随時修理品を回収するため、梱包資材削減や業務効率化に寄与します。
直治郎売上高：15億円

トラスコ オレンジブック.Com 修理工房 直治郎▶



プラネット大阪 主任 梅本 和弘

招集ご通知 P2
事業報告 P14
株主総会参考書類 P46
連結計算書類 P52
計算書類 P56
監査報告書 P58
参考資料

剰余金の配当及び計算基準

剰余金の配当等の決定に関する方針

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

配当金計算基準

1株当たり当期(四半期)純利益	年間(中間)配当金
40(20)円を上回る場合	1株当たり当期(四半期)純利益×**25%**
40(20)円を下回る場合	10(5)円

(注)1.（ ）内は、第2四半期累計期間の計算基準です。
2. 計算上は銭単位端数については、50銭刻みで繰り上げます。
（1銭～49銭→50銭、51銭～99銭→1円）

不動産や株式の売却等による影響額の取扱いについて

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

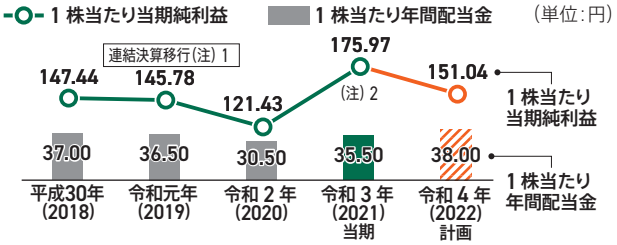
令和3年(2021)12月期に除外する特別損益

以下の固定資産の譲渡に伴い発生する特別損益は、令和3年(2021)12月期の利益配分の基礎となる親会社株主に帰属する当期純利益から除外します。

資産の内容及び所在地	譲渡益
土　地　4,682.32㎡(1,417坪) 所在地　大阪市城東区鴫野西四丁目59番1・59番2	約24億円
土　地　570.18㎡(172.47坪) 所在地　大阪府大阪市西区新町一丁目20番1	約9億円

なお、平成24年(2012)3月期には、新名古屋支店建設用地の既存建物に対する固定資産除却損5億90百万円が発生した際に普通配当に特別配当4円50銭を上乗せした実績があります。

1株当たり年間配当金と1株当たり当期純利益



(注)1. 当社は令和元年(2019)12月期より連結決算に移行しました。このため令和元年(2019)12月期以降の「1株当たり年間配当金」及び「1株当たり当期純利益」につきましては親会社株主に帰属する当期純利益を基礎として算定しています。
2. 1株当たり当期純利益は175円97銭となりますが、特別損益を除外し算定した140円02銭を1株当たり当期純利益とみなし、1株当たり年間配当金を算定しています。

従業員の状況

従業員数

(単位:名／歳／年)

区分	令和2年(2020)従業員数(注)1	令和3年(2021)従業員数(注)1	前年比	平均年齢(注)2	平均勤続年数(注)2
女性社員	589	571	△18	32.8	9.1
男性社員	1,085	1,061	△24	43.2	18.2
パートタイマー	1,100	1,264	+164	52.2	6.0
役員	12	10	△2	61.7	16.0
合計及び平均	2,786	2,906	+120	45.2	11.1

(注)1. 従業員数には出向社員、子会社現地従業員を含みます。
2. 平均年齢、平均勤続年数は社員の平均を記載しています。

障がい者雇用数

	平成29年(2017)	平成30年(2018)	令和元年(2019)	令和2年(2020)	令和3年(2021)
障がい者雇用数(名)	67	67	66	66	67
法定雇用率から見た雇用必要数(注)2	43	48	51	50	55
雇用率(%)(注)1	3.1	2.9	2.9	2.9	2.8
法定雇用率	2.0	2.2	2.2	2.2	2.3

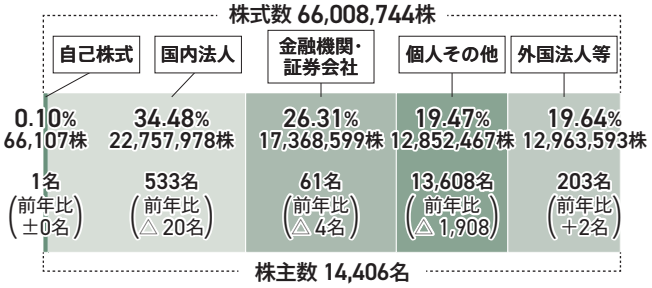
(注)1. 雇用率は常用雇用労働者を総数として算出しています。
2. 法定雇用率を満たすために、当社に必要な人数を試算しています。

会社の株式に関する事項

株式の状況

(1) 発行可能株式総数　110,000,000株
(2) 発行済株式総数　66,008,744株(自己株式66,107株を含む)
65,942,637株(自己株式66,107株を除く)
(3) 1単元の株式数　100株
(4) 株主数　14,406名(前期末比1,930名減)
議決権を有する株主数　13,527名(前期末比1,987名減)

所有者別株式数の構成比率及び株主数の分布状況



大株主上位10名

	株主名	所有株式数(千株)	持株比率(%)
1	株式会社ＮＳホールディングス	7,918	12.01
2	日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	7,480	11.34
3	株式会社日本カストディ銀行(信託口)	5,448	8.26
4	公益財団法人中山視覚福祉財団	4,350	6.60
5	大同商事株式会社	3,450	5.23
6	株式会社ＮＲホールディングス	2,358	3.58
7	GOVERNMENT OF NORWAY	1,854	2.81
8	株式会社日本カストディ銀行(信託口９)	1,571	2.38
9	小津　勉	1,547	2.35
10	小津　浩之	1,346	2.04

(注) 持株比率は、当期の末日における発行済株式(自己株式66,107株を除く)の総数に対する割合です。

取締役及び監査役の報酬等の額

取締役及び監査役の報酬等の決定に関する基本方針

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

当社は取締役及び監査役に支払う役員報酬を、以下の方針に基づいて決定しています。

(1) 業績向上意欲を保持し、また、社内外から優秀な人材の確保が可能な水準であること。

(2) 経営環境の変化や外部の客観的なデータ等を考慮し、世間水準及び経営内容、従業員給与とのバランスを勘案した水準であること。

(3) 役員賞与を含めた年間報酬限度額の範囲内で支給すること。

取締役及び監査役の報酬体系

固定報酬
月次定額報酬 各役員の職位や考課等に応じて支給

＋

取締役賞与、監査役賞与
決算時に親会社株主に帰属する当期純利益が計上された場合に、業績に応じてその金額の３％以内で支給

役員報酬の決定方法及び支給割合

役員報酬は、固定報酬(月次定額報酬)と役員賞与により構成し、その決定方法については役位毎の責任や経営への影響度を勘案して設計した以下の報酬範囲額を設け、経営環境や業績、功績、経営能力、貢献度等を加味したうえで、それぞれ取締役会にて決定いたします。

なお、役員の個人別の報酬額の決定は、取締役会の決議により代表取締役社長の中山哲也に委任しています。その権限の内容は、代表権・役位等の責任や経営への影響度を勘案して役位別に設計された範囲額の中で業績、功績、経営能力、貢献度等を加味したうえで個人別の具体的な報酬額を決定するものです。これらの権限を委任する理由は、当社全体の業績を俯瞰しつつ各取締役の評価を行うには、業務執行を統括する代表取締役社長による決定が適していると判断したからです。

①固定報酬

代表権・役位等の責任や経営への影響度を勘案して役位別に設計された範囲額の中で業績、功績、経営能力、貢献度等を加味したうえで期初に決定いたします。

②役員賞与

株主還元の基本方針と同様の利益指標に連動したインセンティブとして、決算時に内規で定めた役位別賞与掛け率(累積)を親会社株主に帰属する当期純利益に乗じて参考金額を算出後、親会社株主に帰属する当期純利益の３％を上限として、取締役会で役員賞与の総額を決定し、当該事業年度終了後、６か月以内に年１回支給します。

個別の支給額については、当該事業年度の業績への貢献度等を勘案して報酬範囲額の中で役員別に決定します。

※監査役及び社外取締役についても、当社及び連結子会社の企業価値向上の責務を担っているという観点から、取締役と同様の報酬体系としておりますが、監査役の固定報酬及び役員賞与の個別支給額については、取締役から提示し監査役の協議にて最終決定します。

役員報酬等の限度額・範囲額及び当期に係る総額

<table>
<tr><th rowspan="2"></th><th rowspan="2">役位</th><th rowspan="2">役員報酬等の限度額</th><th colspan="3">報酬範囲額</th><th colspan="3" rowspan="2">当期に係る取締役及び監査役の報酬等の総額</th></tr>
<tr><th>①固定報酬</th><th>②役員賞与</th><th>(①＋②)</th></tr>
<tr><td rowspan="5">取締役</td><td>取締役社長</td><td rowspan="5">年額
600百万円以内
(注) 1</td><td>60百万円～144百万円</td><td>0～80百万円</td><td>60百万円～224百万円</td><td rowspan="4">取締役
９名
合計328百万円</td><td rowspan="3">社内取締役
６名
合計309百万円</td><td rowspan="6">役員
13名
合計404百万円
(うち社外役員
６名
合計81百万円)</td></tr>
<tr><td>専務取締役</td><td>27百万円～39百万円</td><td>0～24百万円</td><td>27百万円～63百万円</td></tr>
<tr><td>常務取締役</td><td>21百万円～33百万円</td><td>0～20百万円</td><td>21百万円～53百万円</td></tr>
<tr><td>取締役</td><td>18百万円～27百万円</td><td>0～14百万円</td><td>18百万円～41百万円</td></tr>
<tr><td>社外取締役</td><td>４百万円～９百万円</td><td>0～１百万円</td><td>４百万円～10百万円</td><td>社外取締役
３名
合計19百万円</td></tr>
<tr><td rowspan="2">監査役</td><td>常勤監査役</td><td rowspan="2">年額
100百万円以内
(注) 2</td><td>15百万円～27百万円</td><td>0～９百万円</td><td>15百万円～36百万円</td><td colspan="2" rowspan="2">監査役
(うち社外監査役は３名)
４名
合計76百万円</td></tr>
<tr><td>非常勤監査役</td><td>４百万円～９百万円</td><td>0～１百万円</td><td>４百万円～10百万円</td></tr>
</table>

(注) 1. 平成31年(2019)３月８日開催の第56期定時株主総会にて決議　当該株主総会終結時点の取締役の員数：９名(うち社外取締役２名)
2. 令和３年(2021)３月18日開催の第58期定時株主総会にて決議　当該株主総会終結時点の監査役の員数：４名(うち社外監査役３名)
3. 役員退職慰労金制度は、平成16年(2004)にファイナンシャルボンドに移行し役員報酬の10％を月割で支給しています。
4. 当期における役員賞与の総額は、親会社株主に帰属する当期純利益の1％で支給しています。
5. 上記には令和３年(2021)３月４日に辞任した取締役１名、令和３年(2021)３月18日開催の第58期定時株主総会終結をもって辞任した常務取締役１名及び令和３年(2021)９月30日に辞任した監査役１名の計３名が含まれます。

役員等賠償責任保険契約に関する事項

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