

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

企業メッセージ

がんばれ！！日本のモノづくり。モノづくり現場に必要な工具・作業用品などの間接資材を提供し、日本のモノづくりを支える。

在庫アイテム数
100万アイテム以上

AI見積利用率
50%

システム受注率
95%

ユーザー様直売上
60,000百万円

② 中長期の経営戦略

1. 商品戦略

取扱アイテム数充実と商品管理システム強化で2030年までに在庫100万アイテム達成。データを活用し間接資材プラットフォーム化。

3. 販売戦略

リアルとデジタル組み合わせ。ニアワセ+ユーチョク、MROストックカー等でサプライチェーン効率化と環境負荷軽減両立。

2. 物流戦略

物流センター28か所・支店29か所で在庫拡充。最先端設備でユーザー様直送強化し納品スピード向上と物流コスト低減実現。

4. デジタル戦略

AI見積「即答名人」、商品自動採用システム、T-Rateなどでサプライチェーン全体の利便性向上。セキュリティ環境構築継続。

③ 対処すべき課題

① 物流・デジタル投資強化

- ・ ネット通販台頭とAI・IoT発展への対応で物流・デジタル分野への継続投資必須
- ・ 在庫100万アイテム以上対応可能な『Sterra2.0』稼働による体制整備

② 市場環境への対応

- ・ 海外景気減速、人手不足、人件費増加、物価上昇への対応
- ・ 少量多品種ニーズへの的確な対応と即納体制強化

③ 営利成長と効率化

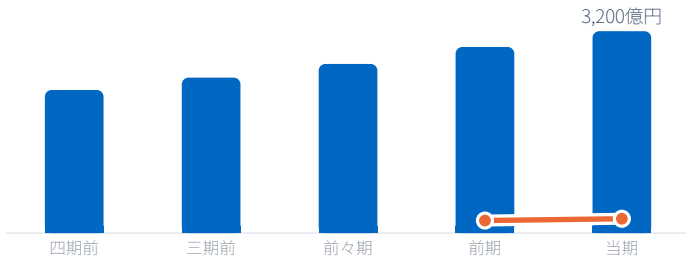
- ・ 令和8年12月期は増収減益予想。販売費・一般管理費の増加対策が課題
- ・ ファクトリールート・eビジネスルートの売上増加、商流集約推進

面接で使えるポイント

- ・ 8.8万アイテムのプライベート・ブランド『TRUSCO』を自社開発・取扱い…
- ・ 2030年までに在庫100万アイテム以上保有し、日本のモノづくりを支えるプラットフォームになるビジョン。
- ・ 物流センター28か所、支店29か所の全国ネットワークでユーザー様直売上60,000百万円目標。

証券コード 9830

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
3,200億円営業利益率
7.1%財務健康度
57点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 63.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
753万円

卸売業内 91位/282社

平均年齢
39.3歳

卸売業内 242位/283社

平均勤続
14.7年

卸売業内 111位/282社

女性管理職
8.7%

卸売業内 91位/209社

男性育休
32.5%

卸売業内 163位/180社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース一言

