

TRUSCO®

beyond

今のTRUSCOを超えてゆけ

TRUSCO RECRUIT BOOK 2019

受付
'18.5.09
キャリアセンター

J

今のTRUSCOを超えてゆけ

トラスコ中山はプロツールの専門商社として、
60年近く日本の「モノづくり」を支えてきました。

「唯一無二」の独創経営のもと実現された様々なアイデアは
製造業界を支えるシステムやサービスとして広く受け入れられてきました。

しかし、我々は「今のトラスコ中山」に満足しているわけではありません。

現状否定し、新しい未来を創っていく。

歴史を積み重ねながらも臆することなく、当たり前の常識を覆し、

今までにない視点で発想する挑戦心と行動力を私たちは求めています。

今の自分を、今のトラスコ中山を超えてゆけ。

その先に広がるもっと豊かで便利な社会を実現していく。

「がんばれ!!日本のモノづくり」

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。

それが私たちトラスコ中山の使命であると考えています。



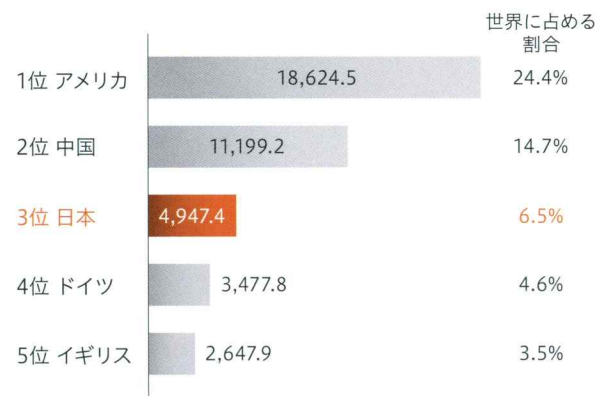
トラスコ中山の事業目的

当社は、製造業や建設業などに必要とされる、「プロツール」の専門商社。
当社が有する豊富な在庫数、膨大なデータ、独自の物流システム等を介して、
一分一秒を争う日本のモノづくり現場へ
スムーズにプロツールを届けることが私たちの使命です。

日本の経済成長を支えてきた製造業。現在も製造業は日本のGDPの約2割を占めています。

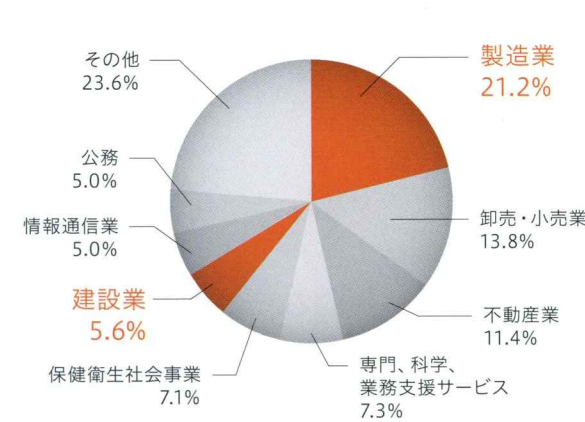
日本や世界の発展の基盤となる製造業すなわち「モノづくり」を、
トラスコ中山はプロツールの販売や自社ブランドの企画開発を通して応援しています。

【世界のGDP TOP 5 (単位:10億USドル)】

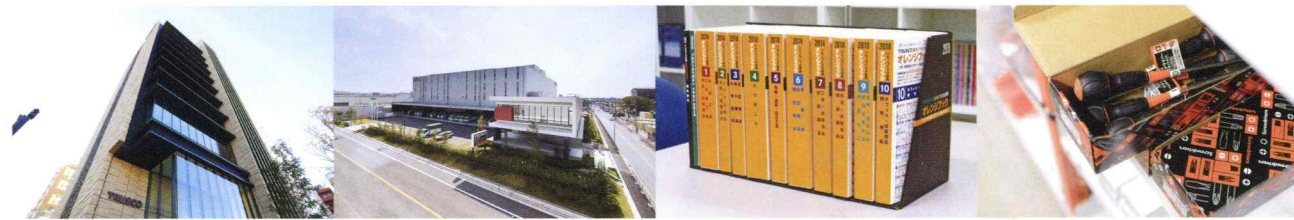


出典/国民経済計算 (内閣府発表/平成28年度)

【日本国内の主な産業別GDPの割合】



出典/国民経済計算 (内閣府発表/平成28年度)



【トラスコ中山のビジネスフロー】

トラスコ中山はプロツールを国内外のメーカー様から仕入れ、機械工具商やネット通販企業、ホームセンターといったお客様へ販売しています。



当社では、工場、倉庫、事務所内、建築現場で必要とされる消耗品を中心とした工具、備品などをプロツールと呼んでいます。

【トラスコ中山のお客様】

【機械工具商】
金属やプラスチックなどを加工するための機械類・製品の組み立てなどに使う工具類をモノづくり現場へ販売する企業

【通販企業】
モノづくり現場や一般消費者へ向けて店舗ではなく、インターネットを通して商品を販売する企業

【ホームセンター】
家庭用品からDIYユーザーやモノづくり職人が扱うプロツールまで、店舗で幅広く販売する企業

使命を果たすための事業活動

BUSINESS FIELD 1

商品力

※詳細はP6-7へ

PRODUCT

モノづくり現場を支える多彩なラインナップ

国内外のメーカー2,340社のプロツール商品を取り揃え、取扱アイテム数は約166万点。一方でメーカー機能も持ち、商社の立場から得たお客様の要望をもとにプライベート・ブランド『TRUSCO』を展開しています。



BUSINESS FIELD 2

物流力

※詳細はP8-9へ

LOGISTICS

「必要な時に」「必要なモノを」「必要なだけ」

当社は即納こそ最大のサービスと考え“在庫を持つこと”に注力。常に多数のアイテムを保有する物流拠点を全国各地に構えることで、スピーディーに商品をお届けする、独自の物流システムを確立しています。



BUSINESS FIELD 3

情報力

※詳細はP10-11へ

MEDIA

役立つ情報をきめ細かく分かりやすく届ける

当社発行の商品カタログ「トラスコ オレンジブック」はモノづくり現場に必ず1冊あると言われるほど業界では広く認知されています。またシステム受注の増加に伴い「トラスコ オレンジブック.Com」の充実も図っています。



トラスコ中山の可能性

※詳細はP12-13へ

斬新なアイデアと行動力で新たな挑戦を

海外のモノづくりをサポートする動きやeビジネスへの取り組み、AIの導入や最新鋭の物流設備を完備した最大級の物流センターの建設など、変化するモノづくりのニーズに応えるべく「今のトラスコ中山を超える」挑戦を続けています。



商品力 PRODUCT

豊富なラインナップで、モノづくり現場のニーズに応える



LONG LIFE DESIGN

ツールワゴンロイヤル

取扱メーカー数

2,340社

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、様々な商品を取り揃えることで、幅広い商品供給を可能としています。

全閉式工場扇・業務用扇風機
ルフトハーフェン

在庫アイテム数

336,800アイテム

圧倒的な数のアイテムを在庫することで、あらゆるご注文に応え、ワンストップショッピングを実現。

プライベート・ブランド
「TRUSCO」

LONG LIFE DESIGN

売上高
401億円

売上構成比率
20.6%

GOOD DESIGN

人間工学設計エアダスター

プライベート・ブランド
「TRUSCO」

当社にしかない、付加価値の高い商品開発に力を入れています。

ハイグリップグローブ

LONG LIFE DESIGN

山型ツールボックス

「PBアイデアBOX」

社員なら誰でもPB商品の開発に携わることが可能です。提案は「PBアイデアBOX」から応募し、採用されると商品化されます。

カルティオビッグオフロード

プライベート・ブランド
「TRUSCO」アイテム数

50,200アイテム

日々、お客様から寄せられる要望やメーカー様の提案をもとに、毎年アイテムを増やしています。

取扱海外メーカー数

155社

海外商品の取り扱いを積極的に進めています。

uvex

主な製品
一眼型保護メガネなど

海外メーカー商品
売上高

34億円

当社で在庫を持つことで、日本における海外一流ブランド商品の流通を実現しています。

Wera

主な製品
ドライバーなど

次世代のモノづくりを 先読みした新しい 商品群の拡充を目指す

Navigator

きりやま ゆうこ

桐山 裕子

東京NB商品課 平成17年入社



VIEW POINT 1

「プロツール」なら何でも揃う商品力

工具や作業用品、機械類など「プロツール」なら何でも揃う圧倒的な商品ラインナップが、トラスコ中山の強みです。取扱いアイテム数は166万点で、在庫アイテム数33万点。商品の仕入先となるメーカー数は、国内外で2,340社以上にのぼります。このように多種多様な商品を取り揃え、かつ全国各地で在庫を保有することで、「必要な時に」「必要なモノを」「必要なだけ欲しい」というお客様のニーズに応えています。



VIEW POINT 3

産業構造の変化に、柔軟に対応していく

既存の仕入先様から魅力的な商品を仕入れるのはもちろん、新たな仕入先様の開拓にも力を入れています。現在、大きな変革期を迎えているモノづくりの分野。たとえば自動車産業では電気自動車の開発が活発になっています。こうした変化に伴い、製造現場でも新しいタイプの工具が必要となってくるでしょう。これから先、モノづくりの現場で必要となるものを見極め、「トラスコ中山だからこそ手に入る」品揃えを実現させたいです。

トラスコ中山 2019年新卒採用サイトの紹介
下記のコンテンツも合わせてご覧ください。
●BUSINESS FIELD<PRODUCT>
●PROJECT REPORT<PB商品ができるまで>



VIEW POINT 2

個性的なPB商品を次々と開発

コストパフォーマンスに優れ、付加価値の高いプライベート・ブランド「TRUSCO」の商品を企画開発しています。毎年、アイテム数は増加し、今や50,200点、売上高も401億円に達しています。特徴的な機能を持ったユニークなアイテムも多く、東日本大震災を機に開発された「カルティオビッグオフロード」は、砂利道など普通の台車では進みにくいような場所で使用されています。商品のデザインにも力を入れており、グッドデザイン賞の受賞実績も多数あります。

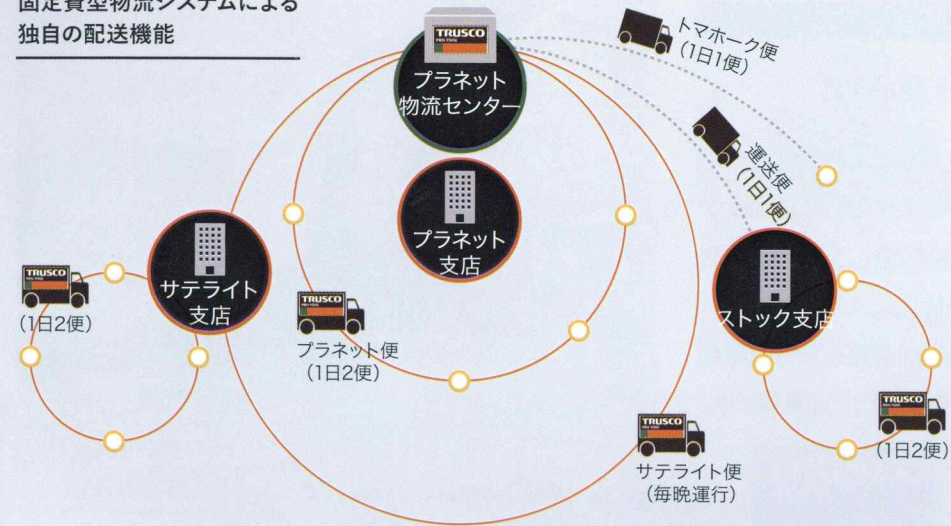


物流力 LOGISTICS



「必要な時に」「必要なモノを」「必要なだけ」

固定費型物流システムによる
独自の配送機能



物流センターを中心とした惑星の軌道のような配送ルートを全国に構築しています。このことから当社の物流センターには「プラネット」という名称がつけられています。固定のルートでお客様を回るため運賃ゼロでドライバー1本からでも配達を可能にしています。

日本全国へプロツールを即納する
物流網を構築

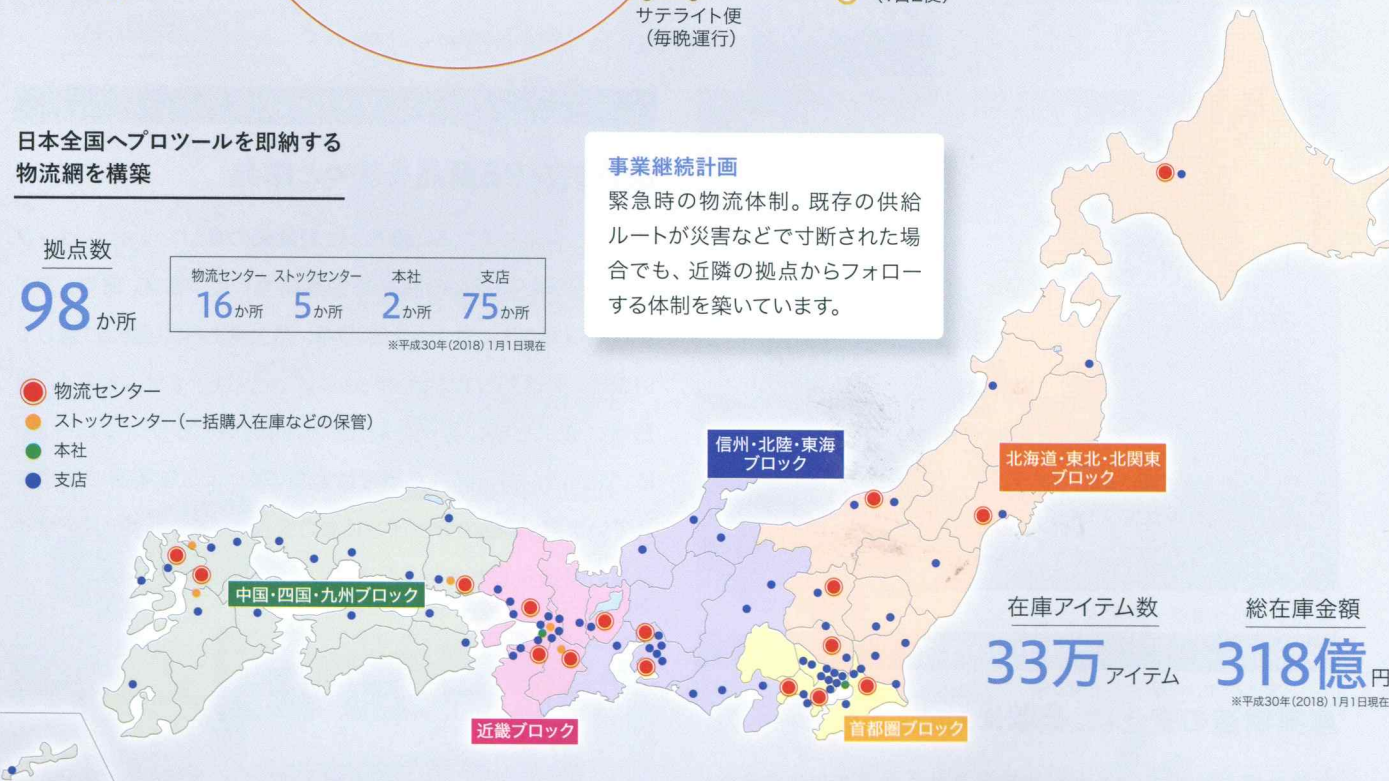
拠点数	物流センター	ストックセンター	本社	支店
98か所	16か所	5か所	2か所	75か所

※平成30年(2018)1月1日現在

- 物流センター
- スtockセンター(一括購入在庫などの保管)
- 本社
- 支店

事業継続計画

緊急時の物流体制。既存の供給ルートが災害などで寸断された場合でも、近隣の拠点からフォローする体制を築いています。



プラネット大阪
在庫アイテム26万6千点
在庫金額 35.8億円



①大阪府堺市 ②3,138坪 ③6,195坪

①所在地 ②敷地面積 ③延床面積

プラネット東海
在庫アイテム30万9千点
在庫金額 45.5億円



①愛知県岡崎市 ②4,145坪 ③7,249坪

プラネット東関東
在庫アイテム31万2千点
在庫金額 42.8億円



①千葉県松戸市 ②3,603坪 ③7,168坪

平成29年(2017)12月31日現在

物流を制する者が 商流を制す

Navigator

きたともや
喜多 智弥

プラネット東海 センター長 平成13年入社



トラスコ中山 2019年新卒採用サイトの紹介
下記のコンテンツも合わせてご覧ください。
●BUSINESS FIELD<LOGISTICS>
●PROJECT REPORT<プラネットができるまで>



VIEW POINT 1

あらゆるニーズに応える体制を構築

トラスコ中山は、即納こそ最大のサービスだと考えています。お客様にとって身近な存在であるため、物流センターを全国各地に21か所、支店においても31か所で在庫を擁し、全国の物流拠点から即日・翌日商品をお届けする物流システムを構成しています。物流センターを中心とする配送ルート独自に構築しており、自社専用便で、毎日決まった時間にドライバー1本から運賃無料でお客様にお届けしています。「在庫を持つ」ことにもこだわり、数年に1度ご注文をいただく商品や季節商品も取り揃えています。



VIEW POINT 2

「お客様のため」の物流体制と在庫ヒット率

当社の物流は、「お客様のために何をすべきか？」を常に考え、物流業務の質と効率のブラッシュアップを重ね、様々なシステムを開発してきました。私たちが取り扱っているのは、各モノづくり業界において必要不可欠なプロツール。在庫している商品を必要なお客様に速やかにお届けすることが使命です。一般的に重視される在庫回転率ではなく、「ご注文のうちどれだけ在庫から出荷できたか」という在庫ヒット率がサービスのバロメーターと考えています。(2017年在庫ヒット率89.5%)

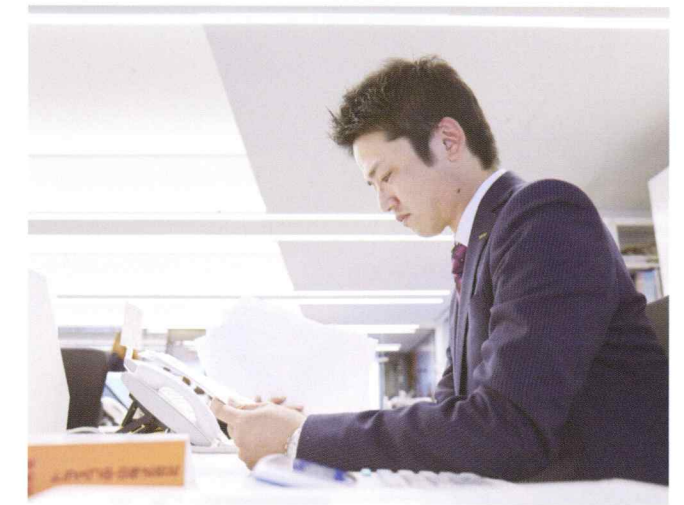


所在地: 埼玉県幸手市 敷地/延床面積: 10,654坪/12,904坪

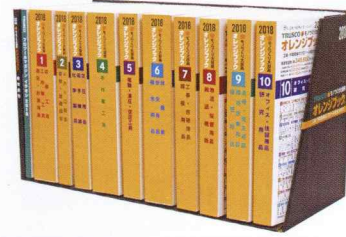
VIEW POINT 3

新拠点始動で物流をさらなる進化形へ

ユーザー様へ商品を直接お届けする「ユーザー直送サービス」や、在庫アイテム数を増やしていくことが今後の目標です。情報システム部と連携してシステムの構築や、全国の物流拠点での商品管理の効率化を進めています。2018年には当社最大規模の物流センター「プラネット埼玉」が稼働します。最新鋭の設備やシステムが導入されており、ここでの成果は全国の物流センターの更なる進化に役立てられます。より良い物流センターの姿を追求し、モノづくり現場のお役に立つことが私たちの願いです。



情報力 MEDIA



機能性と利便性を備えた、独自のツール



TRUSCO ●モノづくり大辞典 オレンジブック

年間発行部数: **241,244**部

掲載アイテム数: **359,800**アイテム

17,352ページにわたるプロツールの総合カタログ。モノづくり現場に1セットはあると言われている情報ツールで、毎年発行されています。掲載アイテムの91%を在庫しているため、即日・翌日配達が可能となっています。また、トラスコ オレンジブックがスマートフォンやタブレットで閲覧可能なトラスコ デジタルオレンジブックをリリースしました。商品の特徴や使い方の動画も見ることができ、より一層わかりやすく紹介しています。



トラスコ デジタルオレンジブック

TRUSCO オレンジブック.Com

工場・作業現場のプロツール総合サイト

約146万アイテムを掲載し、検索から見積り・発注まで行えるプロツール総合サイト。新商品情報やモデルチェンジ、売れ筋商品など「今ほしい」情報をリアルタイムで検索可能です。

システム受注率の推移



システム受注率 **82.0%**

モノづくり現場においてもWebの活用が浸透しており、商品をピンポイントでスピーディーに検索できる機能性に優れた『トラスコ オレンジブック.Com』による受注も年々増加しています。また、システム受注率の高まりは業務効率向上にもつながっています。



トラスコ オレンジブック.Com

情報ツールの開発により お客様の利便性向上に 応える

Navigator

たけだちよみ

武田 千代美

情報システム部 IT企画課 平成18年入社



VIEW POINT 1

独自の視点でツール調達の効率化に貢献

トラスコ中山の取扱商品と販売店様、ユーザー様を即納で結ぶための媒体が「トラスコ オレンジブック」です。このカタログを通して、モノづくり現場のツール調達効率化に大きく貢献しています。販売店様やユーザー様はこのカタログを見ることで、多数のメーカーカタログを取り寄せる手間が省かれ、同条件での商品比較が容易になります。



VIEW POINT 3

驚きと喜びのある情報の提供を目指して

現在私たちは、「トラスコ オレンジブック.Com」などの当社サイトのリニューアルを進めています。目指すのは、更なる利便性の向上。業界用語などのキーワードを入力しただけで的確な商品をご案内できるような検索機能の向上など、各サイトの特性を踏まえた新機能の追加を行います。また、多言語対応やAIを活用した問い合わせ対応などの未来を見据えた技術の研究も進めています。お客様に喜んでいただくために、私たちはこれからもトラスコ中山ならではの情報をお届けしていきます。

トラスコ中山 2019年新卒採用サイトの紹介
下記のコンテンツも合わせてご覧ください。
●BUSINESS FIELD<MEDIA>



VIEW POINT 2

利便性向上のための新サービス

「トラスコ オレンジブック」よりも多くの商品情報を得られる手段となる「トラスコ オレンジブック.Com」というサイトの運用も行っています。リアルタイム在庫の確認や見積もり・注文が行え、最短納期も把握できるサイトとして、多くのお客様にご利用いただいております。また、2017年にはお客様が必要な情報を必要な形で取り出して利用できるデータベースの運用も始まりました。お客様にとって便利なツールであるよう、日々の営業現場からの声を吸い出してブラッシュアップに努めています。



トラスコ中山の可能性 POSSIBILITY

挑戦の連続から生まれる、新たな取組み

高い機能性を追求した物流設備の導入

出荷作業の省人力化、在庫アイテムの高密度収納を図り、多様な物流ニーズへの対応力を強化する為に、それぞれの物流センターの機能に合わせた物流設備を順次導入しています。



オートストア
ロボットがコンテナを自動ピッキング



ボックスオンデマンド
商品の寸法に合った箱を自動で作成



バケット自動倉庫
多くの在庫を効率よく高密度に保管



パトラー
商品棚が作業者の元へ自動で移動



アイバック
荷物の梱包や荷札貼付作業を自動化

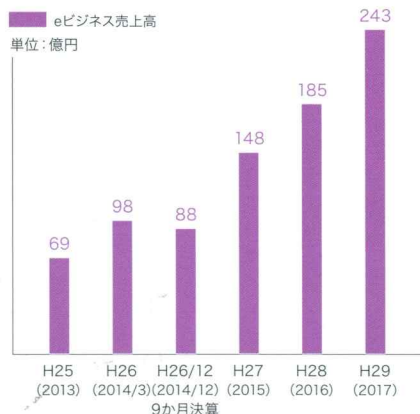
eビジネスの強化

現在、ネット通販企業との取引が拡大しています。多様な商品ラインナップと在庫アイテムの拡充、その物流を支える情報システムを強化し更なる売上拡大を目指しています。

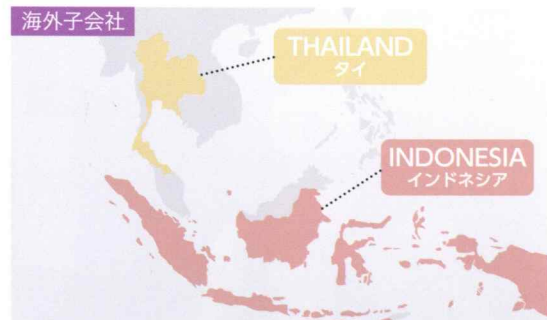


＜データセンター「Solemare」＞
会社のシステムを司るデータセンター。1秒たりとも稼働を止めないよう、免震装置の施された東京本社に設置しています。

＜eビジネス売上高の推移＞



海外への展開



日本企業の重要な生産拠点となっているタイとインドネシアに現地法人を設立し、現地のモノづくりに少しでも役に立つべく日々活動しています。



新社屋 平成31年稼働予定

社会の動きを先取りした 事業戦略で さらなる成長へ

Navigator

かたぎり たけし

片桐 武志

経営企画部 経営企画課 課長 平成13年入社



トラスコ中山 2019年新卒採用サイトの紹介
下記のコンテンツも合わせてご覧ください。
●BUSINESS FIELD<POSSIBILITY>



VIEW POINT 1

お客様の利便性を追求

機械で対応できる業務は機械に任せ、人は考えることや創造的な業務に力を入れることが、お客様の利便性向上につながるものと考えています。そのためには積極的な設備投資をスピード感を持って取り組むことが重要です。常に社会の流れを捉え、未来を想像しつつ事業展開を行っていきます。



VIEW POINT 2

eビジネスの飛躍に対応する設備やIT機能を高める

特にネット通販企業への売上げが拡大しています。今よりもっと便利に当社を利用してもらうには、更に商品ラインナップを拡大させ、物流設備を完備し、そしてユーザー直送機能の強化を図ることが急務であると考えています。また、商品ラインナップの拡大に対し、正確かつスピーディーに商品のお問合せに対応できるよう「AI」を導入し、当社独自の商品問合せシステムを構築中です。



VIEW POINT 3

海外のモノづくりの期待に応える

自動車産業を中心に成長著しいタイとインドネシアに現地法人を設立しました。海外においても日本国内同様に商品カタログの発刊や在庫の保有、物流システムを要に、卸売業として現地のモノづくりのお役に立てる企業を目指しています。また、品質の高い海外トップメーカーを中心に海外商品の仕入れの窓口となる駐在所をドイツに開設しました。



トラスコ中山の 使命を担う2つの営業職

ファクトリールート

お客様の力強い サポーターとして

ファクトリールートは、製造業や建設業などのモノづくり企業にプロツールを納入している機械工具商などの販売店を対象に営業活動を行います。販売店からの情報をもとに最適な商品を提案することでモノづくり現場のお困りごとを解決します。

ホームセンタールート

踏み込んだ提案で売上げ アップに貢献

ホームセンターを対象に営業活動を行います。商品提案をするだけでなく、ホームセンターの店舗に足を運んで消費者の反応をイメージし、売り場のレイアウトやセールの商品企画も行うなど、より踏み込んだ営業活動を展開しています。

eビジネスルート

ネット通販や電子購買の販売 促進を支える

ネット通販企業や電子購買仲介企業を対象に営業活動を行います。売上の変動に大きく関わる商品画像や商品説明の見せ方についてお客様の相談に乗ったり、その通信販売サイトでのような販売促進を展開するかといった企画立案に携わります。

SSL (セールス&ソリューション) は、お取引のあるお客様に向かい、提案や販売を行うルートセールスのこと

SSL

セールス&ソリューション
まつうら けいすけ

松浦 圭佑

ファクトリー営業部
松戸支店
平成25年入社



SSP (セールス&サポート) は、社内にてお客様からのお問い合わせに対応する内勤営業のこと

SSP

セールス&サポート
しげもり りょうこ

重森 涼子

ファクトリー営業部
江戸川支店
平成19年入社



MATSUURA'S PROFILE

埼玉県越谷市や春日部市、さいたま市岩槻区地域を中心に担当。取引先は、機械や食品メーカーに商品を購入するお客様が多い。訪問の際は情報ばかりでなく、「活気と元気」もお届けすることが信条。

SHIGEMORI'S PROFILE

産休・育休を経て働くママとして活躍する経験を活かし、初代「TRUSCOスマイルサポーター」に就任。SSPをしつつ全国の女性社員から寄せられる仕事上の不安や悩みにメンターとして耳を傾けアドバイスをしている。

TRUSCOスマイルサポーターズ制度(2012年開始) 出産、育児、業務上の悩みを経験豊富な女性社員に相談できる制度です。

SSL (セールス&ソリューション)

FOCUS:1

取引先の商機拡大を実現する情報を届ける

お客様のビジネスチャンス拡大に向けて、鮮度の高い情報を提供することがSSLの使命。お困りごとについての相談を伺い、ともに解決策を考えることもあります。大切にしているのは、足しげく通い、お客様と顔を合わせてコミュニケーションを図ることです。「待っていたよ!」といった言葉をかけていただくと、お客様に役立っていることを実感し、モチベーションが高まります。



FOCUS:2

SSPとの連携でお客様の満足度を高める

お客様に満足度の高いサービスを提供するため、SSPとの連携は欠かせません。商談時に「この商品が至急欲しい」などのご要望をいただいた際は出先から速やかにSSPと連携し、商品を手配します。お客様からの注文や問い合わせがSSPに寄せられることも多いため、情報共有を密に行い、一人でも多くのお客様の期待に応えられるよう一歩先、二歩先を見据えた営業を目指します。



SSP (セールス&サポート)

FOCUS:1

社内にながら日々多くのお客様に対応

SSPは、お客様からの注文・見積・お問い合わせ、社内でも電話やFAX・メールを利用して対応する内勤営業です。単にオーダーを承るだけでなく、商品の使用方法についての回答、新商品の情報提供や提案も実施します。さらには、仕入先様に対し納期調整や価格交渉も担います。“セールス”という名の通り、日々数多くのお客様と接する「トラスコ中山の顔」とも言える職種です。



FOCUS:2

お客様の状況を察知して最適な提案を行う

一分一秒を争うモノづくり現場では、迅速かつ正確にお客様のニーズにお応えすることが求められます。また、お客様とは直接顔を合わせないため、電話での反応からお客様の状況を読み取ることが大切です。たとえば、お求めの商品がすぐに手に入らない時、そのアイテムが本当に必要なのか。もしくは類似品での代用ができるのか。お客様の状況から判断し、適切な提案を社内から行います。



物流の仕事〔物流センター〕

新入社員は全国各地の物流センターに配属となり、物流業務の仕事に臨むことになります。
当社の要である物流をしっかり理解することで、1年目から活躍できる人材になることが目的です。
「物流」という当社のビジネスの根幹を支える役割を担いながら、スピード感のある成長を目指します。

物流現場で入出荷作業の流れや商品知識を学ぶ

数十万点もの商品が在庫されている物流センターでは、到着した商品の検品や在庫保管棚への格納といった入荷業務や、ご注文を受けた商品の品出しや梱包などの出荷業務を担当します。また、モノづくり現場のユーザー様や販売店様、株主様などの外部のお客様に対する物流見学会も実施しており、新入社員が案内役を務めています。こうした業務を経験することで、商品知識はもとよりお客様へのおもてなしの心を身に付けています。

労働環境を整える業務改善にも挑戦

物流センターの業務改善も新入社員の大きな役割の一つです。「こうすればもっと仕事がしやすくなるかもしれない」という現状の問題を見つけ、様々なアイデアを出しあって解決することを繰り返し、問題発見力に留まらず、問題「解決力」を身に付けています。3月には一年の集大成として改善の成果発表会を行います。



MY SCHEDULE 橋田菜那の1日

8:50 出社

12:00

同期のメンバーや社員と楽しいランチ♪

13:00

入荷検品した商品の格納作業を行います。また自社物流システムの「トラロジス」から入出荷作業状況を確認し、作業進捗を管理します。



9:00 朝礼

社内メールを確認した後、入荷した商品の検品やご注文商品の品出し作業を行います。



15:30

品出した商品の仕分けや出荷前のチェックをし、荷造り梱包作業を行って、必要とされるお客様に商品を出荷しています。



はしだ なな
橋田 菜那
プラネット東関東
平成29年入社

物流の仕事〔物流企画課〕

各物流センターと連携し、課題解決や仕組みづくりを通じて物流業務の効率化を進めることが使命。
システムのブラッシュアップや物流機器の導入により、在庫の適正化や業務のスピード化を図ります。
トラスコ物流を進化させるコーディネーターとしても機能します。

積極的に現場に触れて実情を理解

大切にしているのは「物流現場のリアル」を理解した上で企画業務を行うこと。積極的に足を運び、商品の入荷から格納、出荷の一連の作業に携わって、物流現場の業務にどのような課題が生じているかを把握します。課題を解決するためにすぐに設備導入するのではなく、まずは現在の環境の中でよりよい物流業務を行えるかということを追及することが、この仕事の本質だと捉えています。

新拠点の成果で他拠点を進化へ

現在、開設準備が進められているプラネット埼玉では自動化、省力化をコンセプトに自動搬送機などの最新鋭の設備を導入しています。物流企画課の担当者として専門知識をしっかりと身に付け、ここでの経験を他の物流センターの進化に繋げる事を常に意識して仕事に向かっています。



MY SCHEDULE 橋口慎太郎の1日

8:45 出社

9:00 朝礼

社内外からのメールや電話での問い合わせに対応したり、物流設備メーカー様と打合せ。

13:00

物流センターの機能や基本設計などの社内打合せ、他部署との打合せにおいて、テレビ会議を行う。



16:00

「物流現場のリアル」を知るため、物流センターの作業現場へ足を運ぶ。



はしぐち しんたろう
橋口 慎太郎
物流企画課
平成23年入社

「志」をともにする仲間たち

MEMBER



Shoichiro
Baba

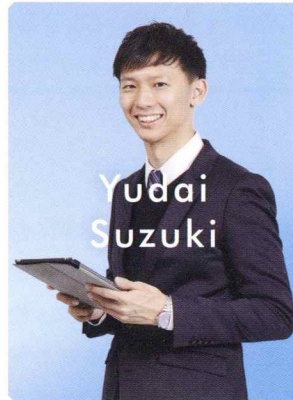
1 ばば しょういちろう
馬場 勝一朗
プラネット東関東
平成29年入社
職種:商品管理

Q1:入社を決め手

他社では内定をいただいた際に「一週間以内に返事をしてほしい」と言われることが多かったのですが、当社の選考では「納得いくまで就職活動を続けてほしい」と言ってくれ、焦らず自分に向き合い、決断することができました。

Q2:新入社員のやりがい

想像以上に新社員に多様な仕事を任せてくれることです。物流センターでの商品管理から、物流センターの見学会の進行、決算に向けた重要な棚卸の作業まで新社員が主体となって携わることができ、時には外国のお客様に英語で見学会をすることも!



Yudai
Suzuki

2 すずき ゆうだい
鈴木 雄大
江戸川支店
平成28年入社
職種:SSL

Q1:入社を決め手

元気がよく、正々堂々と気持ちよく仕事をしている会社だと感じたからです。また、独創的な経営手法にも惹かれました。人・環境・将来性・待遇、全ての面で魅力を感じ、自分ももっとトラスコ中山の知名度を上げていくんだ!という決意のもと入社を決意しました。

Q2:営業(SSL)のやりがい

SSLは自分から積極的にお客様に接触する必要があります。密にコミュニケーションを取り、良好な関係を築いた結果、トラスコ中山から、さらに鈴木雄大から商品を買いたいと仰っていただいた時に一番やりがいを感じます。



Yuya
Hirano

7 ひらの ゆうや
平野 雄也
IT企画課
平成22年入社
職種:事務スタッフ

Q1:入社前と入社後のギャップ

入社前にはおもいきった投資をしないことで経営が安定するものだと感じていたのですが、積極的に物流やITへの投資を加速しており、過去の成功に甘んじず、独自性の高い企業を目指し続けているという良い意味でのギャップを感じています。

Q2:今後の目標

枠を壊して当社の企業価値を更に高められる人材になりたいです。全てを多数決で決めるのではなく、常に本質を求めていく姿勢で目的を実現していきたいですね。今後はマネジメントスキルを磨き、いつかは経営幹部となって経営にも携わっていきたいと思っています。



Ryoko
Nakamura

8 なかむら りょうこ
中村 亮子
人事課
平成21年入社
職種:事務スタッフ

Q1:現在の仕事内容について

給与計算、人事考課、転勤、入退職者手続き、休職者対応などを人事課内でローテーションしながら行っています。全く知識のなかった社会保険や税金等に強くなりました。ミスの許されない仕事ばかりですが、スピーディーかつ正確な仕事ができるよう日々試行錯誤しています。

Q2:トラスコのココがGOOD

本当に働きやすい会社だと思います。制度も整っており、魅力的な人も多く、自覚がある人にはしっかりチャレンジできる環境があります。この当たり前ではない職場環境に感謝し、少しでも会社に貢献できる人間になりたいと思います。



Sachiko
Mizutani

3 みずたに さちこ
水谷 幸子
東京本社総務課
平成25年入社
職種:事務スタッフ

Q1:入社前と入社後のギャップ

仕事は個人で行うことが多いと思っていましたが、実際には社員はもちろん、パートタイマーや仕入先様、取引先様、配送業者様と、日々多くの人に関わって仕事成り立っていることに驚きました。多方面から支えられていることに感謝の気持ちを忘れずに仕事をしています。

Q2:今後の目標

限られた時間の中で仕事の効率化を図り、新しい挑戦をしたいと考えています。また、自身の業務以外にも興味を持ち、知識を蓄積し、多くの人を巻き込んでいくような仕事の仕方を身につけ、会社に貢献していきたいです。



Fumi
Nagai

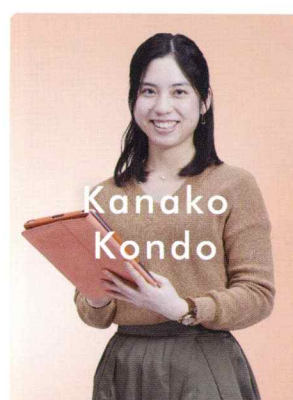
4 ながい ふみ
永井 文
PB品質保証課
平成23年入社
職種:事務スタッフ

Q1:現在の仕事内容について

PB商品の価値向上を目指し、品質に関わる各種調査・証明書の発行をしています。業務は多岐にわたり、商品知識のほか法令に関する知識も必要です。「今までこうだったから、前例に倣う」という常識が通用しないこともあり、毎日が勉強です。

Q2:トラスコのココがGOOD

取捨選択の精神が好きです。「損得勘定ではなく、善か悪かで判断する」社長考案の四字熟語。初めて会う社員同士で、前例もない事象について難しいやりとりをすることも多いのですが、取捨選択という社員同士共通の判断基準があることで、違和感なく仕事できています。



Kanako
Kondo

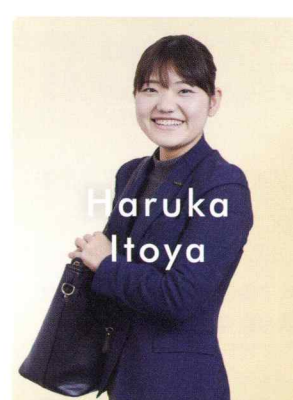
9 こんどう かなこ
近藤 香菜子
海外調達課
平成26年入社
職種:事務スタッフ

Q1:仕事のやりがい

海外商品の実績が上がっていることです。海外商品、特にPB商品は一括発注のため納期に時間がかかり、お客様を待たせてしまうこともありますが、海外商品の取り扱い数が増えることで日本のモノづくり現場のお役に立てていると実感できます。

Q2:今取り組んでいる挑戦

語学の勉強です。海外調達課という語学の堪能な人の集まりかと思うかもしれませんが、私はそうではありません。始業前に英会話教室に通っていて、今後は英語で商談ができるように勉強中です。英会話教室に通うきっかけを与えてもらったことに感謝しています。



Haruka
Itoya

10 いとや はるか
糸谷 はるか
東大阪支店
平成27年入社
職種:SSL

Q1:入社を決め手

「人」が決め手です。就職活動中は、業界を絞らず幅広い企業に足を運びましたが当社の会社説明会では学生に寄り添った姿勢がどの企業よりも強く、とても感動したことを今でも覚えています。こういった人たちと一緒に働きたいと、選考が進むほどさらに強く感じ、入社を決めました。

Q2:入社前と入社後のギャップ

入社前から、ジョブローテーションでさまざまな職種を経験できることは知っていましたが、本当に多くのことに挑戦できます。私は入社3年目ですが、想像以上に責任のある業務やプロジェクトを経験できていることが良い意味でのギャップです。



Kenichi
Hidaka

5 ひだか けんいち
日高 健一
MROサプライ東京支店
平成13年入社
役職:支店長

Q1:現在の仕事内容について

大手ユーザー様でニーズが高まってきている電子集中購買の商流に当社扱い商材を連携していく仕事をしています。ユーザー様ごとに異なるご要望に対応できるオレンジコマースのご提案がメインの仕事となります。

Q2:ポスのやりがい

部下の成長です。全国の大手企業約900工場をご利用いただいているオレンジコマースを現在は11名のメンバーで対応しています。時には部下がポス以上の仕事の役割をしなければいけないこともあります。結果、大きな成長につながっています。一緒に仕事をした部下がポスになってくれることが一番のやりがいです。



Tetsuya
Suzuki

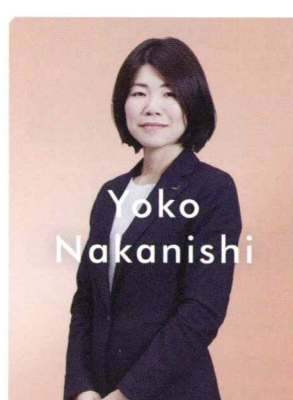
6 すずき てつや
鈴木 哲也
販売企画課
平成9年入社
役職:課長

Q1:現在の仕事内容について

将来成長見込みのある市場のマーケティング(EV・自動運転や好調な建設市場を強化)や市場分析を行い、プロモーション(webを含む)の企画実行や販売ツールを構築して営業支援を行っています。プロモーション企画成果検証を行い、次の企画実行に繋がっています。

Q2:トラスコのココがGOOD

社員が常に前を向き、明るく楽しく仕事をしているところです。全社員が一つの目標に向かって愚直にやり続けることで会社を動かす大きな力になっています。尊敬できる人が多く、新しい仕事に挑戦しながらお互いに成長し合える環境があります。



Yoko
Nakanishi

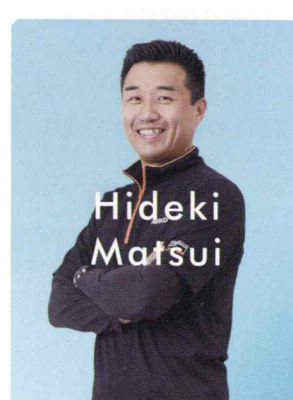
11 なかにし ようこ
中西 陽子
八王子支店
平成17年入社
役職:支店長

Q1:ポスのやりがい

私は支店の責任者という立場ですが、実際はすべての分野に長けているわけではなく、普段の仕事において、一緒に働いている支店のメンバーから教えてもらうことが多くあります。メンバー一人ひとりが意見を出し合い、全員が輝ける支店環境をつくるのが今のやりがいです。

Q2:トラスコのココを変えたい

和気あいあいとした社内の雰囲気やコミュニケーションの取りやすい職場環境はそのままに、仕事する時はしっかりと取り組む、休む時は休む、やる時はやるといった、よりメリハリのある支店にしていきたいと考えています。



Hideki
Matsui

12 まつい ひでき
松井 英樹
プラネット北関東
平成5年入社
役職:センター長

Q1:仕事上大切にしていること

物流センターは規模が大きく、働く人数も多いため、仕事が円滑に進むよう、常に人の動きに配慮し、社員の仕事が滞らないように手を打っています。先の一手を常に想像し準備をすることで仕事に対する心構えも変わり、正面から向き合えるようになって考えています。

Q2:ポスのやりがい

ポスは裁量が大きく、業績向上や部署の環境改善などを目的に組織を動かすことができます。費用対効果の検証は勿論前提としてありますが、積極的な行動ができるポジションです。実行した後の変革や改善をしっかりと実感することが可能です。

福利厚生

WELFARE PROGRAM

社員の「やる気」に応えます

「オン」と「オフ」のメリハリは仕事へのパフォーマンスにも直結。社員のモチベーションに応える制度があります。

様々な取り組み

コミュニケーションマネー制度

事業所内のコミュニケーションを活発にするための制度で、会社から親睦費として一人当たり年間総額25,000円の支給があります。



親睦会の様子

顔写真入り社員名簿

当社では社員名簿を毎年作成し、社員一人ひとりに配布をしています。全国各地で働く社員が一目で分かるよう、全社員のプロフィールと顔写真を掲載。社員間のオープンなコミュニケーションを図っています。



あきんど大賞

半年毎に業績評価の高い上位10支店が表彰される制度。支店全体で売上向上を目指すモチベーションの一つとなっています。

中山年金

保険料の10%を会社が補助し、払込満了後65歳から10年間確定年金として受け取ることができる企業年金制度です。

持株会

毎月の給与天引きで当社株を購入でき、積立金に対して10%の奨励金が補助されます。

財形貯蓄

給与や賞与から給与天引きで貯蓄でき、会社からの補助が年に2回支給される制度です。

新社会人支度金

社会人生活をスタートするにあたって、身支度資金を援助する制度です。一人暮らし：20万円、実家暮らし：10万円を入社前に支給。

ファイナンシャルボンド

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をしています。

ヘルスケア

人間ドック(被扶養配偶者を含む)

35歳未満の社員はミニドックを、35歳以上の社員は人間ドックを受診できます。社員だけでなく被扶養配偶者の受診も可能です。

歯科検診

平成28年より歯科検診を取り入れ、人間ドックのみならず様々な面から社員の健康をサポートしています。

社員寮

30歳未満の独身社員・単身赴任者は社員寮を利用できます。東京と大阪には自社寮を3か所保有。そのほかの地域では一般の物件を借り上げています。



トラスコース新橋

リゾートマンション

家族や友人と一緒に利用できるリゾートマンションが全国に16か所あります。草津、熱海、京都など観光地に多く、手軽に旅行を楽しめます。



エクスマンド有馬

保養所・研修施設

社内研修やゲストハウス、旅行など様々な目的で利用しています。美味しい食事と温泉も楽しめるので、家族旅行に利用する社員も多い施設です。



客室



トラスコ・リゾート&スパ箱根



トラスコ・京都神楽岡「蓮月荘」
※平成30年7月完成予定



トラスコ・リゾート&スパ軽井沢
※2020年5月完成予定

トラスコマリクラブ

横浜と神戸に1隻ずつクルーザーを所有。個人ではなかなか経験できないクルージングの楽しさを味わう場として用意しています。また、小型船舶1級免許取得者には受験費用の半額補助もあります。1級免許保有者：89名(平成30年1月現在)



トラスコースⅡ世

健康経営優良法人(ホワイト500)に認定

平成29年(2017年)2月に従業員の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に実践する「健康経営」を行う優良な企業として経済産業省より認定を受けました。東京と大阪両本社にヘルスケア課を設置。また禁煙推進企業として責任者には禁煙を義務付け、社員のヘルスケアを行っています。



人事制度

HUMAN RESOURCE MANAGEMENT

誰もが活躍できる環境づくりのために

社員が前向きに頑張れる職場環境を整えるのも企業としての役割。一人ひとりが気持ちよく働くことができる風土づくりに力を入れています。

評価制度

OJS(オープンジャッジシステム)

人事考課の際、上司のみならず同僚や部下を含む、全員が相互に評価をする制度。よい緊張感が生まれ、全員の頑張りが公正に評価される環境づくりに繋がります。

昇格OJS(2001年開始)

主任以上の昇格候補となった社員への評価に、本人と仕事上で関わったことのある社員の評価を反映させる。

人事考課OJS(2003年開始)

同じ事業所で働く社員同士が評価しあう。

役員、執行役員、部長OJS(2012年開始)

ボス(支店長、課長、センター長)及び取締役、監査役、執行役員、部長から年1回評価される。

パートタイマーOJS(2015年開始)

人事考課OJSと同じく、全パートタイマーを対象に行われる。

人事異動によるジョブローテーション

様々な仕事にチャレンジできるよう、3~5年を目安に、営業、物流スタッフ、本社スタッフなど部門をまたいだ異動があります。現在の経験を次に配属される部署で活かし、さらに新たな経験を積むことで多角的な考え方が身につきます。

正規雇用へのこだわり

「社員が安心して働ける職場環境を提供するのは、会社の義務である」という考えのもと、派遣社員などの一時的な雇用は行わず、正規雇用へこだわり続けています。

女性社員の育成についての考え方

「特別扱いは嫌」という社内の女性社員の声を尊重し、実力主義を貫いています。意図的に女性幹部を量産するような風潮に流されず、誰からも共感されるような女性幹部を育成していきたいと考えています。



くるみんマークの取得

平成20年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。



社員が長く安心して働くために

雇用制度の改定

平成27年4月より雇用制度を改定。社員が安心感をもって長く働ける会社として、高齢者の安定した雇用を確保しています。

制度詳細	変更前	平成27年より
役職定年	60歳	62歳
定年	63歳	65歳
雇用延長	65歳	70歳
パートタイマー	70歳	75歳

選層を迎えた社員ご夫婦に会員制高級リゾートホテル東京ベイコートに無料宿泊、飲食代などの諸費用として10万円を贈呈。65歳の定年を迎える方にはリフレッシュ休暇とシャディカカタログ5万円贈呈。雇用延長し70歳で雇用満了を迎える方にお祝い金100万円を贈呈。

社員を支援する制度

1 育児休業制度

法律では子どもを出産してから1歳未満までが義務化されていますが、当社は3歳になるまでの期間、休暇を取得することが可能です。

2 ゆとり時短制度(平成13年)

妊娠中や子どもが小学校6年生の3月末までの期間、子育てを理由に勤務時間を1日最大3時間短縮できる制度。家族の介護や本人の怪我などにも利用可能です。

3 おしどり転勤制度(平成7年)

社員の配偶者(社内外問わず)に転勤があった場合に配偶者の転勤エリアについていき、勤務を続けることができる制度。

4 ウェルカムバック制度

育児・介護・不妊治療を理由として退職した社員を離職期間が10年以内であれば再雇用する制度。仕事と家庭の両立を図るために活用されています。(平成26年)

これらの制度は人手不足や採用難への対応策ではなく、働く社員の環境を考えて制定した制度です。他社と同じ制度でもいつからやり始めたかによって「志」が違います。

制度取得実績

	平成26年	平成27年	平成28年	平成29年
育児休業制度	19名	31名	36名 (うち男性2名)	29名 (うち男性1名)
ゆとり時短制度	35名	43名	62名	57名
おしどり転勤制度	8名	2名	6名	2名
ウェルカムバック制度 (平成26年2月より開始)	—	—	累計16名	

給与制度

給与の引き上げ

平成27年4月より、3年計画で給与改定し、毎年約3~5%程度(3年間で約11%)平均年収を向上させる施策を行っています。

キャリアコース(総合職)	平成27年 727万円 (756万円)	平成28年 756万円 (797万円)	平成29年 805万円 (847万円)
※()はファイナンシャルボンド含む			

業績連動型賞与

業績連動型賞与とは、年二回の賞与とは別に会社業績に連動して全社員に支給される賞与のことをいいます。社員の年収アップとモチベーション向上を目的に、平成25年より導入しました。

平均支給額 (平成29年3月支給)	部長	責任者*	一般社員
	111万円	60万円	35万円

※支店長・課長・センター長を指します。

人材育成

HUMAN RESOURCE DEVELOPMENT

「自覚に勝る教育なし」

教育はどこまで行っても本人の自覚の問題だと考えています。
自覚を持って実践する、描いたビジョンを実現する。全て本人次第であり、それが結果として、キャリアアップに繋がります。
そのような人材を育成していくために支援し、成長し続けられるフィールドを用意しています。

TRUSCOステージ・トライアル

高い人間性と仕事力のある人材を育てるための教育カリキュラムです。
当社オリジナルの研修内容となっており、教官も社員が務めます。



人材育成のための研修と取組み

海外ビジネス・コース 公募 期間:半年間(年間2名)

次の海外ビジネスを担う人材を育成するための研修制度です。

「グローバル・チャレンジ」
海外部でOJTをしながら、海外ビジネスを発展させていきます。

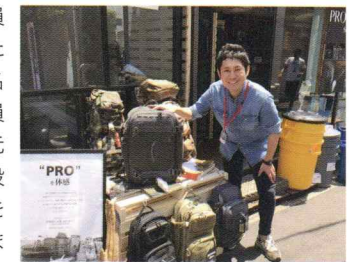
「海外ビジネス・コース」
現地法人で勤務しながら発展の礎を築いています。
(タイ/インドネシア)



トラスコナカヤマ タイランドにて研修

白紙の部屋 公募 期間:一般社員1ヶ月、責任者2週間

自分で考え行動できる社員を育成することを目的とした白紙の部屋研修。年間2名程度公募で選出された社員が、最大30万円の資金を元手に自由な研究テーマを設定し、白紙の状態から調査を進め、経営会議での発表まで一人で行います。



原宿で実店舗運営を企画

社内「オレンジ博士」資格試験 全員

お客様に喜んでもらうため社員が商品知識を高めることを目的に設置された資格制度「オレンジ博士」。試験は、6月と12月の年2回実施され、合格者には月1万円のインセンティブが1年間支給されます。



トラスコ オレンジブックから出題

あすなろ補助金制度 全員

大学卒業資格「学士」を取得するための教育支援として、資格取得費用のうち30万円を会社が補助する制度。既に学士を取得している、編入学で他の専門分野の学士を取得した場合は15万円を補助します。



社員の学びの意欲を応援

グッドキャリア企業アワード

従業員の自立的なキャリア形成を支援するための取組みを推進し、その成果が認められた企業に贈られる厚生労働省主催の「グッドキャリア企業アワード2017」において、イノベーション賞を受賞しました。当社の職掌選択制度やジョブローテーション、部門をまたいだ定期的な人事異動、白紙の部屋研修などによる自律人材の育成が評価されました。



受賞式当日の様子



モチベーションは明るい職場環境から

ORIGINAL ACTIVITIES

独自の取組み

事業活動は社員だけでなく、縁ある人々の協力があってこそ成り立つもの。
人として、企業として、何ができるのか常に考え、実行していきます。

TRUSCO 知られざるガリバー テレビ東京系 毎週日曜日夕方5時30分放送

日本には一般消費者の知らない、世界に誇れる企業が多くあります。そのような企業を紹介し日本を元気にしたいという想いから番組をつくりました。就職を控えた学生の皆さんにも、この番組を通じてモノづくり企業をはじめとした魅力的な企業を知ってもらいたいと思います。



災害時復興支援物資の在庫

全国の物流センターでは、地震などの災害時に必要とされる発電機、ポンプ、ブルーシートなどの商品を通常の数倍在庫保有しています。緊急時には当社の在庫や物流を活かし、社会のお役に立てるよう備えています。



災害時に備えた在庫品

IRの原点は株主総会

上場企業で唯一、東京・大阪2会場同時開催しています。第54期定時株主総会には、1,463名の方に出席いただきました。多くの株主様に当社の事業内容や方針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。



第54期定時株主総会

公益財団法人中山視覚障害者福祉財団

視覚に障害がある方の福祉向上に寄与することを目的に、社会参加支援や奨学金給付、盲導犬貸与などを行っています。また、音楽講演を中心とした「中山ワンダフルフェスタ」を年に一度開催し、平成29年には20回目を迎えました。



盲導犬貸与の様子

データで見るトラスコ中山

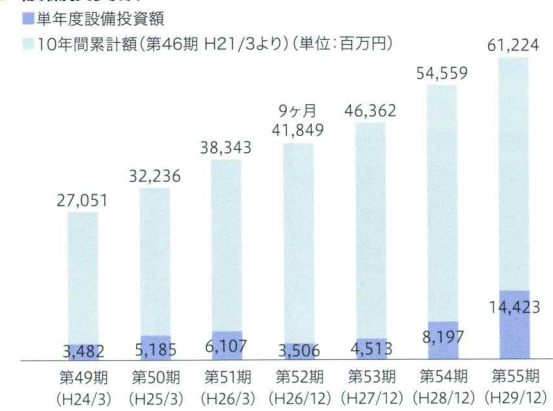
様々なデータをチェックしてみると、企業の本当の姿が見えてきます。トラスコ中山の実態を数字からチェックしてみてください。

● 経常利益額／経常利益率



平成20年のリーマンショックによる影響はうけたものの、社員の給与や人員の削減は一切行わずに、その後も利益を残し続けています。

● 設備投資額



「持つ経営」をビジネスの基本とし、お客様へのサービス向上のため、景気に左右されることなく積極的に設備投資を行っています。

● 新入社員離職率

入社年度	入社人数	退職者数	離職率
平成26年入社	55名	10名	18.2%
平成27年入社	62名	4名	6.5%
平成28年入社	98名	6名	6.1%
平成29年入社	83名	2名	2.4%

※平成29年12月現在

社員をサポートするための様々な研修制度や福利厚生を整備し、性別に関係なく誰もが安心して長く働き続けられる環境を整えています。

● 主な入社の決め手

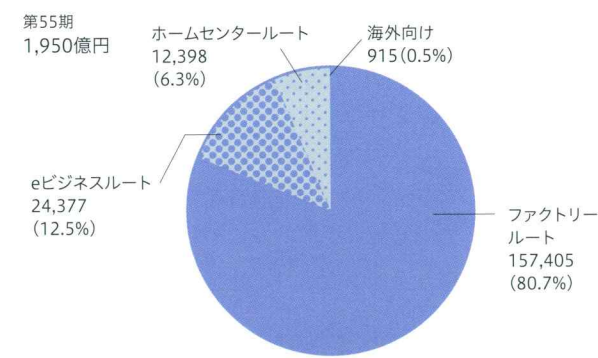
- 会社説明会や社員座談会などで接した社員が個性豊かであり、みなイキイキとした雰囲気だった。
- 充実した福利厚生制度や人事制度があり、安心して長く働めることができる環境があると感じた。
- 取捨選択など、当社のポリシーに感銘を受けた。
- 企業の成長性に可能性を感じた。

● 総資産額／自己資本比率



自己資本比率は約77.1%と高水準の財務体質を維持しています。

● 売上高構成比 (単位:百万円/()内は%)



今後も拡大を続けるeビジネス市場へ対応するため、さらなる営業体制の強化を目的に、各マーケットに特化した部門の拡張も行っています。

● 一人あたり平均残業時間

職種	月平均	1日平均
セールス&ソリューション	24.5時間	74分
セールス&サポート	23.9時間	72分
本社スタッフ	19.7時間	59分
物流スタッフ(商品管理・運輸)	33.5時間	101分
会社全体	26.6時間	80分

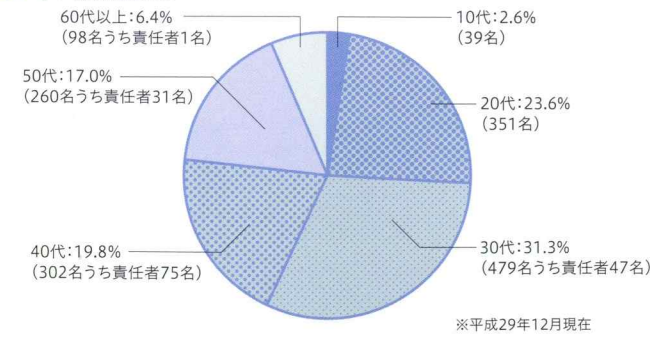
※平成29年1月～12月の平均

与えられた時間の中でより密度の高い仕事をする事が評価につながるため、全社的に残業時間が少なく、ワークライフバランスを実現しています。

● 主な退職の理由

- 当社の職務以上にやりたい職業をみつけたため。
- 地元の企業で働きたいと考えたため。
- 仕事に慣れず、続ける自信がなかったため。
- 結婚を機に家事に専念するため。
- 海外留学の夢を叶えたいため。

● 年代別構成比



※平成29年12月現在

20～30代が50%以上を占める構成比であり、やる気があれば若いうちから責任者の経験を積むことができます。

● 社員数／女性比率



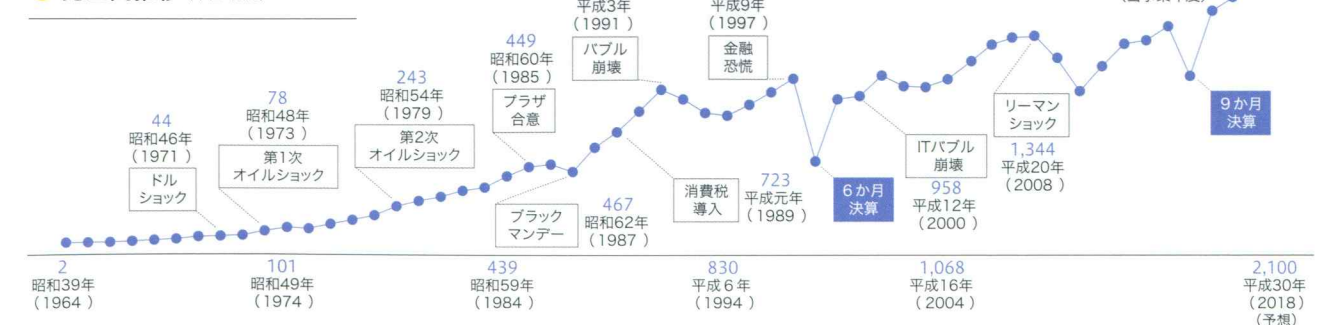
※平成29年12月現在

育休や時短など社員を支える制度が整っているため、女性比率も年々増加しています。

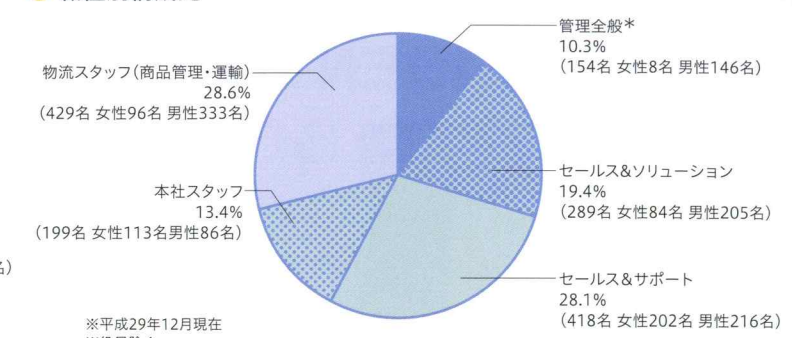
● 会社データ

社名	トラスコ中山株式会社 TRUSCO NAKAYAMA CORPORATION
代表者名	代表取締役社長 中山 哲也
資本金	50億2,237万円 東証一部上場(証券コード9830)
格付状況	A(格付投資情報センター)
従業員数	2,563名 社員1,514名(女性510名、男性1,004名)パート1,049名
創業	昭和34(1959)年5月15日
平均年齢	38.6歳(女性30.7歳、男性42.6歳)
事業内容	機械工具、物流機器、環境安全用品等の卸売業及び自社ブランド「TRUSCO」の企画・開発
事業所	98か所(本社2か所、支店75か所、物流センター16か所、ストックセンター5か所)
募集職種	キャリアコース(総合職)
勤務時間	9:00～17:30
勤務地	全国各地
初任給	大卒キャリアコース 245,000円 修士キャリアコース 252,000円
昇給	年1回(4月)
賞与	年2回(6月、12月) 合計5か月/業績連動型(3月)

● 売上高推移 (単位:億円)



● 職種別構成比

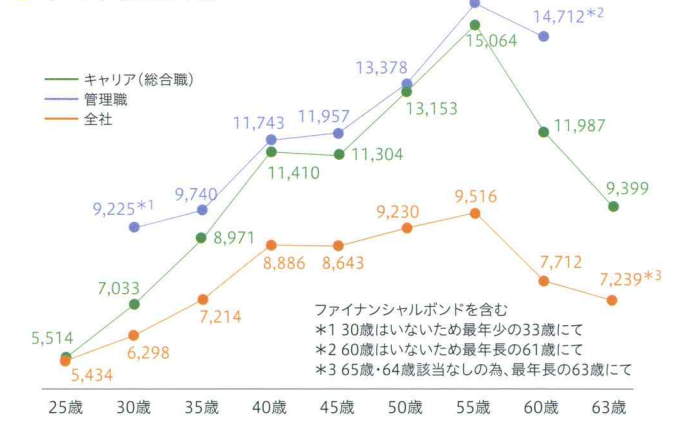


※平成29年12月現在

※役員除く
*執行役員・部長・課長・支店長・センター長等

全国各地で活躍する様々な職種の社員がいます。

● 平均年収 (単位:千円)



ファイナシャルボンドを含む
*1 30歳はいないため最年少の33歳にて
*2 60歳はいないため最年長の61歳にて
*3 65歳・64歳該当なしの為、最年長の63歳にて

給与は年齢に応じて昇給する基本給与と、成果が評価に反映される評価給の2部構成になっています。

※平成29年12月現在

手当	住宅補助手当、扶養手当、通勤手当、残業手当、昼食補助手当、役職手当、単身赴任手当、オレンジ博士手当、各種インセンティブ制度ほか
休日	週休2日制(土日、但し毎月最終土曜日は出勤日)、祝日
休暇	年末年始・夏季・特別・年次有給(半期毎2回の計画有給、パースティ休暇含む)
育休取得者数	取得者数:29名(うち男性1名)／復帰者数:23名
育休復帰者数	※2017/1/1～2017/12/31実績
採用実績人員(キャリアコース)	2015年 53名(女性28名、男性25名) 2016年 61名(女性40名、男性21名) 2017年 47名(女性24名、男性23名) 2018年 80名(女性39名、男性41名)

採用実績校(50音順)

【東日本】青山学院大学、学習院大学、慶応義塾大学、國學院大学、埼玉大学、首都大学東京、成蹊大学、成城大学、専修大学、高崎経済大学、中央大学、筑波大学、津田塾大学、東京外国語大学、東京女子大学、東京理科大学、東洋大学、獨協大学、新潟大学、日本大学、一橋大学、法政大学、北海道大学、武蔵大学、明治学院大学、明治大学、横浜市立大学、立教大学、早稲田大学 など
【西日本】愛媛大学、大分大学、大阪教育大学、大阪府立大学、大阪大学、大阪府立大学、岡山大学、香川大学、関西大学、関西学院大学、北九州市立大学、京都女子大学、近畿大学、高知県立大学、甲南大学、神戸市外国語大学、神戸女学院大学、神戸大学、滋賀大学、下関市立大学、同志社大学、長崎大学、名古屋外国語大学、奈良県立大学、奈良女子大学、南山大学、兵庫県立大学、広島大学、広島市立大学、三重大学、武庫川女子大学、山口大学、立命館アジア太平洋大学、立命館大学、和歌山大学 など

PRESIDENT MESSAGE



人や社会のお役に立ててこそ 事業であり、企業である。

人や社会のお役に立つということは、企業の存在価値の原点だと思う。

どうせ仕事をするなら、人や社会に喜んでいただける仕事をするべきである。

仕事を通して笑顔に出会えるということは、とても大切なことだと思う。

そんな笑顔に喜びを感じる人達とこれからも仕事をしていきたいと思う。

当社は金融資本主義の会社ではない。世間には寮や保養所を売り払ってまで経営指標を高める風潮もあるが、「この会社に勤めて良かった」と思える会社になりたい。

定年65歳、雇用延長定年70歳、パート定年75歳、その気になれば50年以上働き続けられる職場である。

人生は時間の切り売りではない。もっと人生にも責任を持てる企業になりたいと思う。

まだまだ道半ばではあるが、事業の成長とともに、一つひとつ実現していきたいと思う。

こんな気持ちを理解してもらえる人達が、当社の顔写真入り社員名簿に登場することを楽しみにしている。

代表取締役社長

中山哲也

志を持ってやるべきことと、進むべき方向が見えてくる。

トラスコ中山には創業当時から変わらない、日本のモノづくりのお役に立つという「志」があります。これからも、人や社会のお役に立つ存在であり続けるために、トラスコ中山は果敢に挑戦し続けます。ぜひ、トラスコ中山という企業を、人々を、直に見て感じて、その「志」が本物か確かめてください。

取捨善択

「単に利益を追い求めるのではなく、仕事を通じていかにか社会のお役に立てるか・・・」トラスコ中山の志の根幹にあるのは、『取捨善択』という考え方です。何事に対しても「損なのか、得なのか」ではなく「善なのか、悪なのか」で判断する。この精神がトラスコ中山の社員一人ひとりに根付いています。

唯一無似

誰もが進む方向に成功の文字はない。当社は創業以来、モノづくりを支える商社として、カタログ戦略や物流機能の強化など、他社にはない独創的な判断により経営の礎を築いてきました。これからも誰もが考えないような仕組みの一つでも多く生み出し、モノづくりのお役に立てる企業を目指して、進化し続けます。

トラスコの企業理念

「縁ある人々の幸福を実現する」

トラスコ中山が存在する意義と活動の目的を示す「存在理念」、存在理念実現のための組織運営方針を示す「経営理念」、社員一人ひとりが日々の活動の中で実践していく心構えと指針を示す「行動理念」の3つを併せて企業理念としています。

縁ある人々…社員や社員の家族、お取引先様、株主様、そして日本のモノづくりに携わっている方、当社に関するすべてのステークホルダーの皆様のこと。

存在理念

我々は、企業活動を通じて社会に貢献することを使命とし、縁ある人々の幸福を実現する

経営理念

果敢に、そして堅実に歩み続ける経営人を尊重する経営
企業家精神を育む経営
信頼でマーケットにこたえる経営

行動理念

誠意と礼節を重んじる
独創的な発想と緻密な計画
信念をもってダイナミックな行動
笑顔で築く信頼のコミュニケーション

トラスコの由来

トラスコ中山の社名は「TRUST+COMPANY」すなわち「信頼+企業」に由来しています。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、社名としています。

TRUST+COMPANY = TRUSCO®
信頼 企業 信頼を生む企業

採用課からのメッセージ

個人情報以外はすべてオープン。皆さんにも当社をしっかりと見てもらうため、説明会の他、社員座談会を行い、若手から責任者まで幅広い先輩社員のリアルな声を聞ける機会を設けています。事業内容や仕事内容はもちろん、人や環境、制度など様々な角度から当社を吟味していただけるよう、オープンな採用活動を心がけています。

経営管理本部 経営企画部 採用課



左から 材木 彰斗 植松 暁美 久保 朋子 課長 飯田 隆哉

本社



東京本社

大阪本社

「がんばれ!!日本のモノづくり」

トラスコ中山株式会社

東京本社

〒105-0004 東京都港区新橋4丁目28-1
トラスコ フィオリートビル

大阪本社

〒550-0013 大阪市西区新町1丁目34-15
トラスコ グレンチェックビル

新卒採用サイトはこちら

<http://www.trusco.co.jp/recruit/newgraduate/>



お問い合わせ電話番号：03-3433-9832（採用課直通）



発行日：平成30年(2018)3月

発行責任者：経営企画部長 中井一雄

制作協力：合同会社18

850 4,000部