



平成 29 年 3 月 30 日

各 位

会社名 ユアサ商事株式会社
代表者名 代表取締役社長 佐藤 悦郎
(コード番号 8074 東証第一部)
問合せ先 執行役員総合企画部長 高橋 宣善
(T E L . 03 - 6369 - 1111)

新 3 カ年中期経営計画「Growing Together 2020」策定のお知らせ

当社は、2026 年の創業 360 周年を見据えた「ユアサビジョン 360」実現のための第 1 ステージとして、2017 年 4 月から 2020 年 3 月までの 3 カ年を対象とする中期経営計画「Growing Together 2020」を策定いたしましたので、その概要についてお知らせいたします。

以 上

ユアサ商事グループ新中期経営計画

2017.4 – 2020.3

Growing Together 2020

ともに挑む。

2017年3月30日



ユアサ商事株式会社

経営基盤整備により連結経常利益100億円以上の常態化を達成。

	2014/3 実績	2015/3 実績	2016/3 実績	2017/3 見込(※)
売上高	4,422億円	4,417億円	4,420億円	4,470億円
営業利益	95億円	98億円	103億円	105億円
営業利益率	2.15%	2.22%	2.34%	2.35%
経常利益	97億円	103億円	110億円	113億円
経常利益率	2.21%	2.34%	2.50%	2.53%
当期純利益	54億円	74億円	71億円	75億円
ROE	13.4%	15.6%	13.2%	13.0%
自己資本比率	21.4%	25.5%	28.0%	30.0%
株主還元率	23.9%	24.9%	30.6%	27.9%

※2017/3見込は、当社第3四半期決算短信(2017年2月3日発表)時点の予想数字です。

	2014/3 実績	2015/3 実績	2016/3 実績	2017/3 見込
海外事業	451億円	431億円	382億円	410億円
環境エネルギー事業	541億円	559億円	565億円	600億円
国土強靱化対応事業	118億円	121億円	122億円	150億円

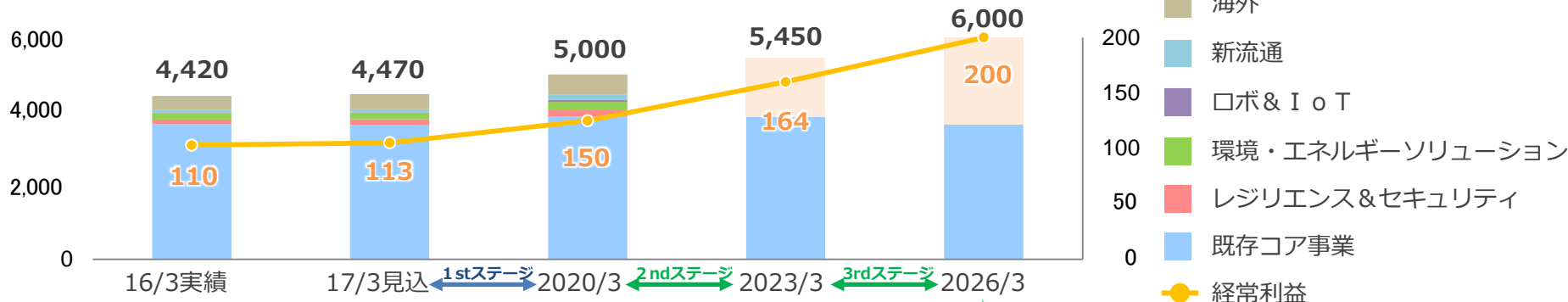
機能強化による利益率の改善により 連結経常利益100億円が常態化

- 国内トップシェアである工作機械部門が伸長
2014/3 873億円 → 2017/3 (見込) 1,120億円
- 販売管理システム刷新、
ロジスティック機能の改善など経営基盤強化
- コア事業を強化、M & A 及びアライアンスを推進
- 海外事業：アジア日系製造業の設備投資需要減の影響により海外売上高(輸出)が減少
- 環境エネルギー事業：太陽光発電以外の
新エネルギー商材の育成が課題
- 国土強靱化対応事業：レジリエンスリーダーが中心
となり大手~中堅企業に備蓄品等の提案営業を推進

- 新中期経営計画では、現在の成長事業の再強化に加え、新たな成長事業を追加します。
- 全事業で【商品・チャネル・機能】を拡げ、将来の収益の柱を育てます。

業界トップレベルの収益構造を持つ専門商社グループへの成長を目指します。

■ 売上高・経常利益推移 (単位: 億円)



NEXTAGE2014

YUASA LEGACY350

Growing Together2020

【新中期経営計画「Growing Together 2020」】 - 「コア事業の機能強化」と「成長事業の再強化」 -

2020年 定量目標 売上高: 5,000億円・経常利益: 150億円
経常利益率: 3.0% 売上高目標

成長事業 戦略

①海外事業	: 550億円
②新流通事業	: 130億円
③ロボ&IoT事業	: 50億円
④環境・エネルギーソリューション事業	: 200億円
⑤レジリエンス&セキュリティ事業	: 190億円
計1,120億円	

経営指標

ROE:12.2%・株主還元率: 33.0%
(年間投資枠: 当期純利益の1/3)

【ユアサビジョン360】(9年後(創業360周年)のビジョン) 業界トップレベルの収益構造を持つ専門商社グループへと成長する

2026年 定量目標 売上高: 6,000億円・経常利益: 200億円
経常利益率: 3.3%

成長事業 戦略

中期経営計画の第1ステージである
「Growing Together 2020」の進捗や事業環境の変化に応じて、第2ステージ(2020年~2023年)、第3ステージ(2023年~2026年)にて新たな成長事業の追加を含めたローリング(見直し)をすすめてまいります

経営指標

ROE:11.7%・株主還元率: 33.0%
(年間投資枠: 当期純利益の1/3)

※2017/3見込は、当社第3四半期決算短信(2017年2月3日発表)時点の予想数字です。

「機能強化」と「成長事業強化」をさらに追求。
9年後（2026年・創業360周年）のありたい姿に到達するために
収益構造を改革する第1ステージとします。

－「コア事業の機能強化」と「成長事業の再強化」－

Growing Together 2020

ともに挑む。

定量目標	2017年3月期見込※	2020年3月期計画
売上高	4,470億円	5,000億円
営業利益	105億円	142億円
営業利益率	2.3%	2.8%
経常利益	113億円	150億円
当期純利益	75億円	100億円
ROE	13.0%	12.2%
株主還元率	27.9%	33.0%

① コア事業の機能強化 ② 成長事業の再強化 ③ 経営基盤の強化

ありたい姿

お取引先様と「ともに」成長分野・事業を開拓し、「ともに」成長する

① コア事業の機能強化

既存機能の強化

- 【エンジニアリング機能】
自動化ライン対応力強化に向けたエンジニアリング機能強化
当社グループで対応できる工事種別のフルラインナップ化
- 【ロジスティック機能】
I Tを活用したロジスティック機能の全国展開

新機能の開発

- 【情報発信機能】
業界トップレベルの商品検索サイトによる商品情報の発信

② 成長事業の再強化

グローバル成長

- 【東南アジア&米国】生産財販売事業でのシェア拡大
- 【中国】自動化ライン対応力強化
- 【東南アジア】環境エンジニアリング事業強化
- 【東南アジア】建機販売事業強化

国内成長分野の開拓

- 【ロボ(AI)&IoT】(※1)SI機能を発揮
- 【環境・エネルギー】(※2)ZEH分野に注力
- 【レジリエンス&セキュリティ】
セキュリティ&社会インフラ分野に注力
- 【新流通】販売先様との電子商取引事業の拡大
(※1)システム・インテグレーション (※2)ネット・ゼロ・エネルギーハウス

③ 経営基盤の強化

- 人材育成 : 次期マネジメント人材の選抜・採用・育成強化
: あるべき「働き方改革」の実行、多様な人材活用(女性活躍推進)
- 情報インフラ: 業務の効率化と生産性向上のための情報インフラ整備
- 自己資本比率のさらなる充実 ● 内部統制機能のさらなる強化

株主還元

- 財務の健全性を維持しつつ、事業活動を通じて創出した利益を成長分野へ投資することにより、1株当たり当期純利益を増大させ、株主価値の向上を図ります。
- 継続的かつ安定的な配当を実現します。
- 株主還元率33%以上を目標とします。

※成長事業投資

- ・新事業への投資、M&Aの活用、人材育成投資、IT&ロジスティックへの投資
- ・年間投資枠：当期純利益の1/3