

ユアサ商事グループの競争力とリソース

挑戦する企業風土

- 企業理念「進取と創造」に込められたチャレンジする企業風土
- 進取の精神溢れるプロフェッショナル人材の育成
- 社員の個性と権利を尊重した人・組織づくり



お取引先様をつなぐネットワーク

- 販売先様数 約 20,000 社
 - ・ユアサやまずみ会会員企業数 約 3,000 社
 - ・YUASA Growing 会会員企業数 約 250 社
- 仕入先様数 約 6,000 社
 - ・ユアサ炭協会会員企業数 約 500 社
- 業界最大級のネットワーク
- 商品点数 500 万点以上の豊富な品揃え
- 「つなぐ」ことによる新たな価値創造



グループ全体での総合力

- 業界トップレベルの事業領域の広さ
- トレード事業とソリューション事業を両輪にする事業運営
- エンジニアリング機能の充実
- トレードビジネス基盤の強化（EC 機能、ロジスティクス機能）
- ソリューション営業ノウハウ
- 専門性に長けたグループ会社群



健全な財務基盤と成長分野への積極的な投資

- ネットD/E レシオ △0.54 倍
- 1 株当たり当期純利益 364.54 円



優位性

強化の方向性

- 成長戦略 **P.23**
- 人間尊重の経営 **P.41**

- 良品奉仕の事業活動
 - お取引先様との関わり **P.37**
 - 事業を通じた貢献活動 **P.39**

- コア事業と成長戦略の関係性 **P.11**
- つなぐビジネスモデル **P.16**

- Growing Together 2023（成長に向けた投資・資本政策）**P.12**

コア事業

工業マーケット事業本部

産業機器部門

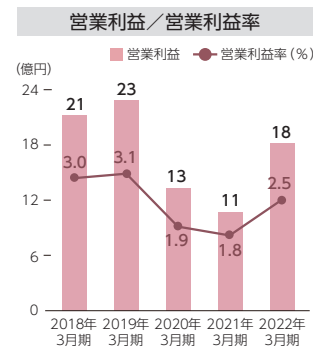
■ 当期売上高*

741 億円



■ 当期営業利益

18 億円



※ P17-P22 (コア事業) における 2022 年 3 月期の売上高は収益認識基準適用後の数値を記載しております

▶ 2022年3月期事業概況

半導体関連部品の不足等による納期遅延などの影響があったものの、自動車関連産業や半導体関連産業を中心に工場稼働率が堅調に推移し、切削工具・測定機器の需要が伸長しました。また、食品関連産業向けの物流機器などの需要も拡大しました。

このような状況の中、当社ECサイト「Growing Navi」のキャンペーン実施やロジスティクス機能の強化に努めました。

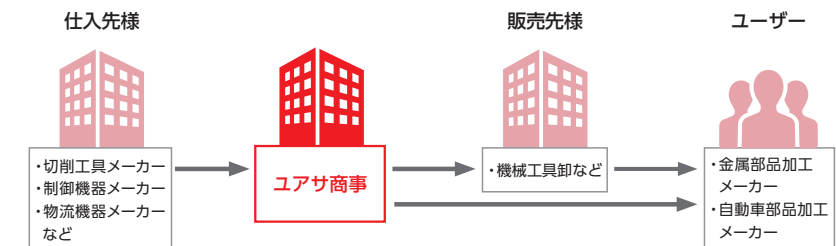
2022年3月期の売上高は741億1500万円(前連結会計年度615億2000万円)となりました。

▶ ビジネスフィールド

【主な市場】

- 自動車製造業を中心とする製造業
- IT、半導体製造装置、情報家電などの製造業
- 一般機械製造業
- 食品製造業
- その他すべての製造業

【主な商流】



■ 事業環境分析

強み

- 工具・制御・物流を核にした商品ラインナップ
- ロジスティクス機能
- EC機能 (Growing Navi)

機会

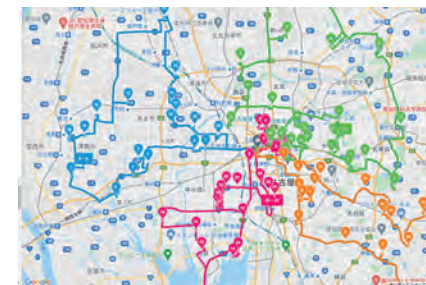
- 半導体市場の拡大
- 少子高齢化による省人化投資増
- 工場におけるBCP投資増

■ 目指す姿と関連する取り組み

TOPICS ロジスティクス機能の強化

在庫ビジネスの上流から下流までをワンストップで対応するため、ロジスティクス機能の強化を行っています。

AIアルゴリズムで最適配車を計算し、走行距離の最短化による物流コストの低減に努めています。更に、関東物流センターではフロア全体の4分の1を無人搬送エリアとしロボットが自動搬送するための自動化設備の導入を進めています。また、保管機能に限らず、出庫前に「空調改装・洗浄処理・自動弁組立・チェーンリング」などの物流加工を行うことで仕入先様とお客様の要望をつないでいます。



自動配車クラウド「Loogia (ルージア)」を活用し、ドライバーの担当エリア毎に配送計画を作成しています

/ コア事業

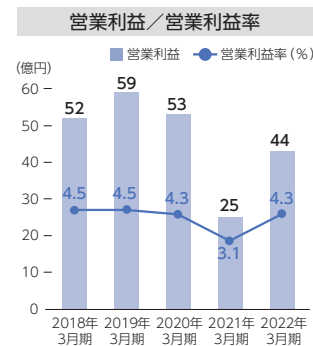
工業マーケット事業本部 工業機械部門

■ 当期売上高*

1,023 億円

■ 当期営業利益

44 億円



▶ 2022年3月期事業概況

半導体関連産業やバッテリー、モーターなどのEVを中心とした自動車関連産業が好調を維持し、工作機械受注は引き続き伸長しました。海外では、米国や東南アジアを中心に景気の回復傾向が継続しました。このような状況の中、当社が開発した多関節ロボットを使用したロボットシステム「Robo Combo」やクレーン装置向けマイクロファインバブル「バブパワー」などの販売に注力した結果、2022年3月期の売上高は1,022億58百万円（前連結会計年度827億23百万円）となりました。

▶ ビジネスフィールド

【主な市場】

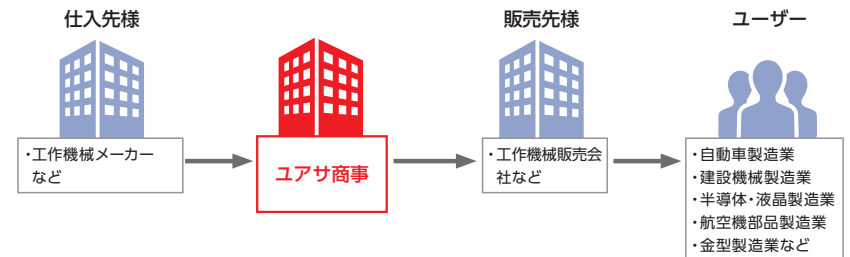
- 自動車製造業を中心とする製造業
- IT、半導体製造装置、情報家電などの製造業

● 一般機械製造業

● 食品製造業

● その他すべての製造業

【主な商流】



■ 事業環境分析

強み

- 国内トップレベルの工作機械販売力
- 取引先のネットワーク力
- グループ会社を通じたエンジニアリング力

機会

- 海外生産工場の国内回帰
- 人手不足による自動化加速とDX、システム商品の販売増
- IT デジタル技術の進歩による超精密市場の拡大

■ 目指す姿と関連する取り組み

TOPICS

サステナブルなモノづくりに向けた
アルミ切粉リサイクルシステム

当社グループ会社であるユアサネオテックでは、カーボンニュートラルに向けたソリューションとして、「アルミ切粉リサイクルシステム」を提案しています。このシステムは工場排出物をリサイクルすることで、温室効果ガス（CO₂）排出量の削減とコストダウンにも効果を発揮します。

今後も「ニーズ」だけではなく、「シーズ」（自社の技術やノウハウ、開発した新素材等をもとに商品やサービスを開発すること）を提供するとともに、商社として時代にあったオリジナル商品を提案してまいります。

WEB <https://www.youtube.com/watch?v=KoU-mjhETZI>



アルミ切粉リサイクルシステム

/ コア事業

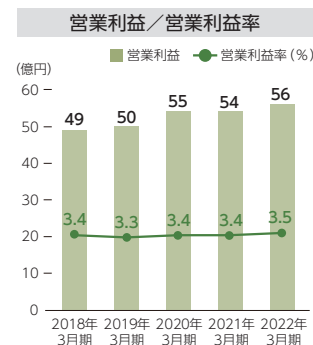
住環境マーケット事業本部 住設・管材・空調部門

■ 当期売上高*

1,620 億円

■ 当期営業利益

56 億円



▶ 2022年3月期事業概況

新設住宅着工戸数の増加や好調なリフォーム需要により、住宅設備機器の需要は堅調に推移しました。再生可能エネルギー分野では、カーボンニュートラルを見据えた蓄電池などの周辺機器の需要が増加しました。一方、半導体をはじめとする関連部品の供給不足や生産国における新型コロナウイルス感染症拡大による活動制限により、給湯器、住設機器、ポンプなどの納期に遅れがみられました。

2022年3月期の売上高は、1,620億38百万円（前連結会計年度1,589億70百万円）となりました。

▶ ビジネスフィールド

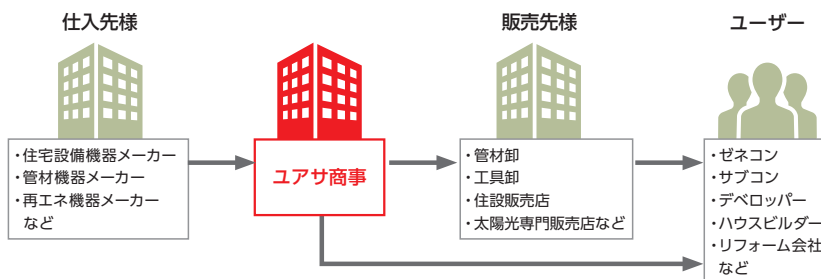
【主な市場】

- 管材卸
- 工場、プラントエンジニアリング会社

- 住宅設備店、設備会社

- デベロッパー、ビルダー、建設会社など

【主な商流】



■ 事業環境分析

強み

- 住設・管材・空調を核にした多様な商品ラインナップ
- 環境・省エネ専門部署によるソリューション提案力
- ロジスティクス機能

機会

- リニューアル市場の拡大
- カーボンニュートラルに対する需要増
- 海外市場の需要増

■ 目指す姿と関連する取り組み

TOPICS

ユアサクオビスが提供する「エンジニアリング機能」

当社グループ会社であるユアサクオビスは、提案・販売・施工・管理・メンテナンスに至るまでの一貫した技術とサービスを付加価値として提供し、集合住宅から、戸建住宅、ビル建築、ビル設備、更にリノベーションへと事業領域を広げています。

また、2022年10月に同じく当社連結子会社である東洋産業との合併により、建材関連商材に関わる施工機能の強化と効率化を図り、グループ全体の建材関連分野における事業強化、競争力強化につなげるとともに、業績向上と企業価値の最大化を図ってまいります。

エンジニアリング機能を支える3つの力

〔提案力〕×〔技術力〕×〔施工力〕

多彩な最新情報を獲得し、有益なソフト&ハードサービスに加工・昇華できる提案力

創業60余年の実績・経験と新たなニーズを融合し新価値を提供できる技術力

多様な企業との連携体制やISOの取得、人間尊重により対応できる施工力



/ コア事業

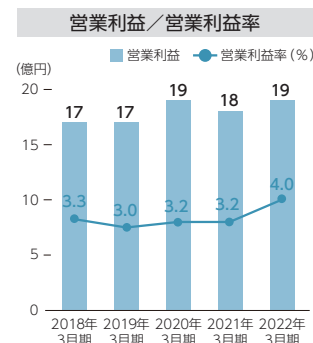
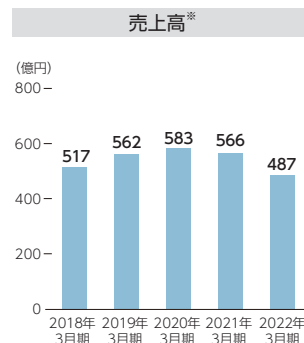
建設マーケット事業本部 建築・エクステリア部門

■当期売上高※

487 億円

■当期營業利益

19億円



▶ 2022年3月期事業概況

景観エクステリア商材及び建築金物商材を中心に緩やかな持ち直しの動きがみられました。自然災害対策や交通事故防止対策などの公共設備投資は首都圏を中心に底堅く推移しました。このような状況の中、冠水センサ付きボラード（車止め）や止水板、転倒リスクのあるコンクリート組立塀に代わるアルミパネルフェンスなどの国土強靱化基本計画に沿ったレジリエンス製品の拡販に注力いたしました結果、2022年3月期の売上高は487億34百万円（前連結会計年度566億24百万円）となりました。

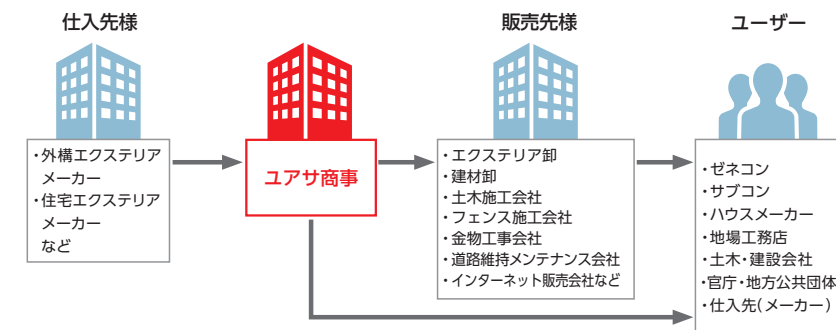
▶ ビジネスフィールド

【主な市場】

- ゼネコン・サブコン（道路ゼネコン）
- ハウスメーカー

- 地場工務店
- 土木・建設会社
- 官庁・地方公共団体など

【主な商流】



■事業環境分析

強み

- 国内トップレベルの外構エクステリア販売力
- レジリエンス専門部署によるソリューション提案力
- 海外からの商材調達力

机会

- 社会インフラのリニューアル需要
- 大都市の再開発プロジェクト
- 交通系IoT投資増

■目指す姿と関連する取り組み

TOPICS ▶ 新しいライフスタイルのご提案

昨今、コロナ禍の影響もあり人々の生活スタイルは多様化し、楽しみ方も様々になり、世間ではアウトドアが再注目され一大ブームとなっています。

当社が強みとする屋外市場においてもアウトドアリビングに注目が集まるようになってきました。さらには国内商材だけでなく海外商品の人気も高く、デザイン性に優れたものを求める声が上がっています。当社はこれまで培ってきたネットワークを活かし、「New Lifestyle」をキーワードにこれらの市場ニーズの変化に応じています。

1.アウトドア

① 今泉デジ株式会社 x セイ主販売株式会社



展示会グランドフェア
2022での展示内容の
一部

2. 海外商材

①ユアサ商事株式会社 建材本部 海外建材部

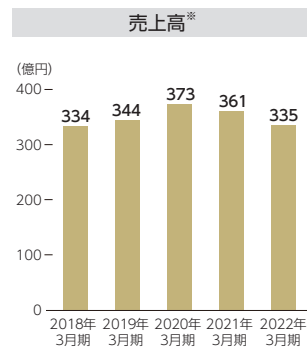


/ コア事業

建設マーケット事業本部 建設機械部門

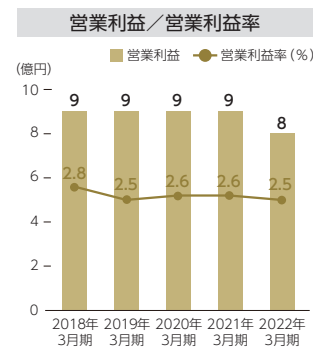
■ 当期売上高*

335 億円



■ 当期営業利益

8 億円



▶ 2022年3月期事業概況

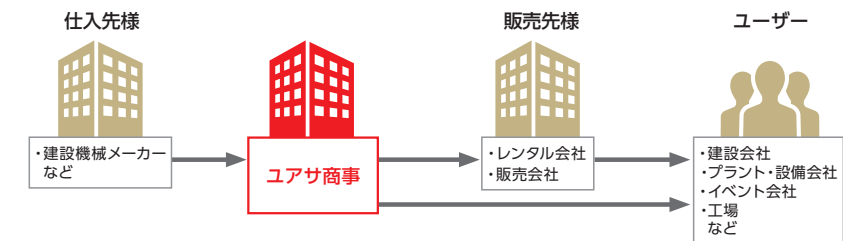
建設技能者不足などにより工事の遅延や民間設備投資の見直しがみられ、一部で需要は低迷しました。一方、インフラ整備、災害復旧、防災・減災工事など公共工事は堅調に推移し、レンタル会社の建設機械需要や土木系商材の需要も底堅い動きとなりましたが、半導体不足の影響により一部の建設機械で納期に遅れがみられました。このような状況の中、工事現場の安全対策を重視した取扱商品の拡充などの販売を強化いたしました。結果、2022年3月期の売上高は335億2800万円(前連結会計年度361億2000万円)となりました。

▶ ビジネスフィールド

【主な市場】

- 建設会社、プラント
- 設備会社、イベント会社
- 工場
- 建機レンタル会社
- 農業法人

【主な商流】



■ 事業環境分析

強み

- レンタル会社組織 (YRA) によるネットワーク
- 中古建機販売 (YUMAC) 事業
- 輸入商品の出荷前点検機能 (中部センター)

機会

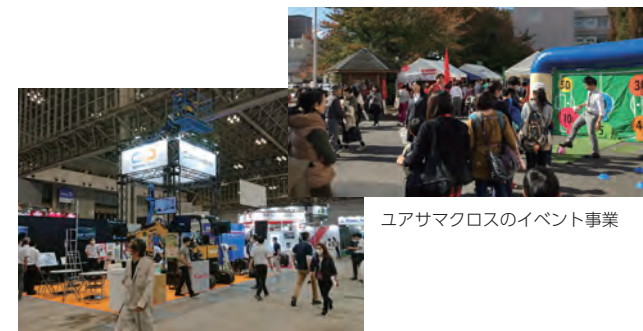
- 災害・減災対応のためのインフラ再整備需要増
- 建設現場のIoT・ICT化
- 新興国のインフラ整備需要

■ 目指す姿と関連する取り組み

TOPICS

ユアサマクロスが提供する「イベントワンストップソリューション」

当社グループ会社であるユアサマクロスでは、ハウスや備品をレンタルする事業の強みを活かし、イベント主催者のニーズや課題をヒアリングしソリューション提案を行うイベント制作事業を展開しています。入社式・運動会・展示会・周年記念式典・落成式・各種パーティ・セレモニーなど様々なイベントの企画から見積り、準備、当日運営までワンストップでお応えしていきます。



ユアサマクロスのイベント事業

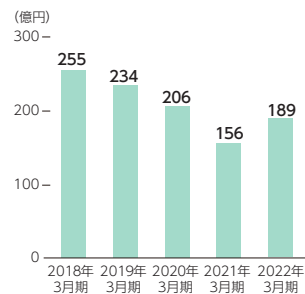
/ コア事業

エネルギー部門

■ 当期売上高*

189 億円

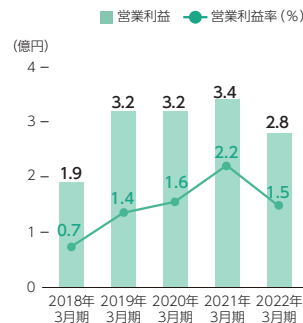
売上高*



■ 当期営業利益

3 億円

営業利益／営業利益率



▶ 2022年3月期事業概況

エネルギー事業では、新型コロナウイルス感染症に伴う緊急事態宣言発令などの影響があったものの経済活動の回復傾向がみられましたが、低燃費車の普及などにより石油製品出荷数量は減少傾向が続きました。一方、原油価格の高騰により、ガソリン・軽油などの石油製品価格に影響がありました。このような状況の中、東海地方を中心に展開しているガソリンスタンドの小売事業では、洗車などのカーケアサービスの強化に努め、売上高は188億88百万円（前連結会計年度155億55百万円）となりました。

● エネルギー部門の機能

トレーディング機能

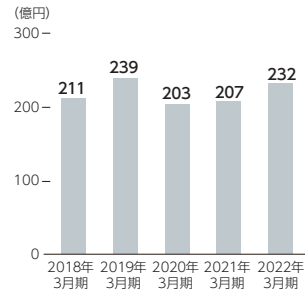
- ・地域のエネルギーパートナーとしてのガソリンスタンドの運営
- ・船舶用燃料、産業用燃料、民生用燃料など各種石油製品、潤滑油の販売
- ・指定車検工場、中古車販売、カーコーティングなどのカーライフサポート

その他（消費財・木材）部門

■ 当期売上高*

232 億円

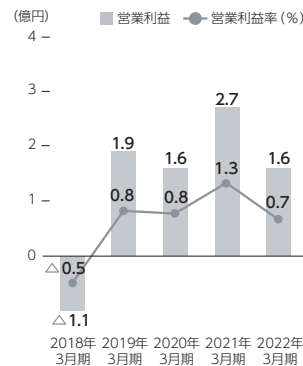
売上高*



■ 当期営業利益

2 億円

営業利益／営業利益率



▶ 2022年3月期事業概況

消費財事業では、生産国における新型コロナウイルス感染症に伴うロックダウンの影響で輸入が遅れるなど季節家電は厳しい販売状況となりました。

木材事業では、ウッドショックによる影響が長期化するとともに生産コストの上昇がみられるなど厳しい販売状況が続く中、調達チャネルの拡充に向けた新たな仕入先の開拓と国産材の販売に注力しました。

この結果、その他の部門の売上高は231億61百万円（前連結会計年度206億87百万円）となりました。

● 消費財・木材部門の機能

マーケティング機能

- ・ホームセンターや家電量販店、大型スーパー向け季節家電（扇風機・コタツ）や生活・調理家電の開発・輸入・販売
- ・ユーザーニーズを収集し、消費者のライフスタイルの変化に合わせたオリジナル家電（PB商品）の開発
- ・インターネット販売サイト「ユアサブプライム.com」を運営

トレーディング機能

- ・欧州・北米・ロシア・中国・東南アジア・南米等、世界各地からの木材・製材品の輸入・販売
- ・国内メーカーとの強固な信頼関係に基づく木材2次製品の販売

成長戦略

海外事業 世界と日本をつなぐ

国内で培った商品力やソリューション機能を海外で発揮し、新たな価値を提供します。

▶ 成長戦略の概要

- 北米地区、南アジア地区、東アジア地区に対し、当社グループの経営資源を集中投下します。

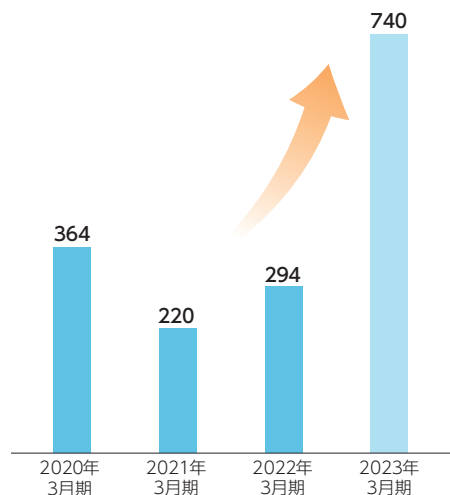
取扱高

294 億円
(2022年3月期実績)



740 億円
(2023年3月期計画)

■ 計画 ■ 実績
(億円)



▶ 海外事業の位置づけ

海外では新興国を中心に住宅や工場建設、インフラ投資において、今後も大きな市場拡大が見込まれます。

当社グループが国内で培った商品調達力やエンジニアリング機能と、海外ネットワークを活用することで、海外需要を取り込むとともに、現地の方々の生活水準の向上に取り組めます。

Growing Together 2023 進捗

- タイ・ASEAN地域最大級工作機械と金属加工技術関連展示会「METALEX」に出展
- タイプロジェクトを推進中
(タイにミニユアサ設立、2025年グランドフェア開催予定)
- タイにおけるSNSを活用したユーザーへの情報発信



Yuasa Engineering Solution ThailandのSNSページ



METALEX500社775人にご来場をいただきました。
(2022年3月9日～12日)

TOPICS 米国現地法人Yuasa-YI, INCがIMTS2022(米国最大の製造技術の見本市)に出展

2022年9月12日～17日に米国で開催された、米国最大の製造技術の見本市であるIMTS2022 (International Manufacturing Technology Show 2022) に出展しました。新型コロナウイルスの影響もあり4年ぶりの開催となりましたが、来場者数が約86,000名と賑わいをみせました。

当社ブースにも、実際に加工したいワークを持参したり、具体的な加工検討の依頼をいただいたりとお客さまが多くいらっしゃいました。各メーカー様とともに、最新鋭の機械や自動化、工程集約など様々なお客様のニーズに対応した展示製品をPRできました。興味を持っていたお客様には後日訪問するなど、社員一丸となって営業活動に取り組んでいます。



/ 成長戦略

ロボ (AI) & IoT 事業 データ・技術と人をつなぐ

「お手頃な価格で簡単に」をキーワードに、ロボ (AI) & IoT をご提案します。

▶ 成長戦略の概要

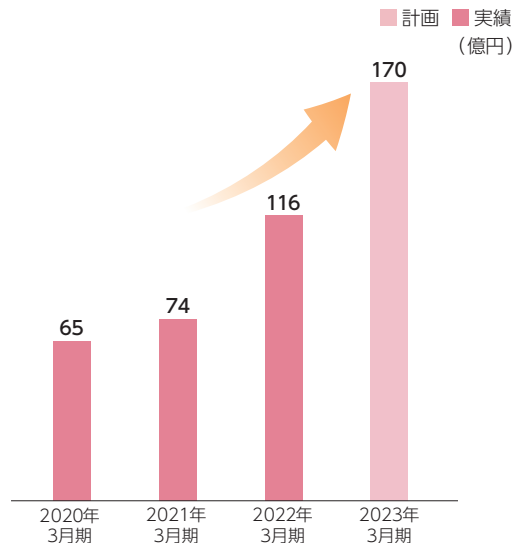
- 最先端の AI/IoT・ロボット技術の提案を通じ、取引先ネットワーク全体の成長を目指します。

売上高

116 億円
(2022年3月期実績)

▶

170 億円
(2023年3月期計画)



▶ ロボ (AI) & IoT 事業の位置づけ

当社グループは、多くのプロジェクトを通して、工場の省人化、効率化、環境改善ソリューションのご提案や海外での自動化ライン提案を進めてきました。

当社グループがもつ長年の現場ノウハウ、connectome.design 株式会社の AI 技術力のみならず、複合専門商社としてのネットワークを活かし、未来の社会を創るコーディネート力でお客様の課題を解決していきます。

Growing Together 2023 進捗

- AI 導入すべてのステップをワンストップでご支援する、AIソリューションホームページの公開
- グランドフェア、FOOMA JAPAN、ロボットテクノロジージャパン、AI・人工知能 EXPO などの展示会で幅広く AI をご提案
- 手頃な価格で簡単に自動化を実現するロボットシステム「Robo Combo」の拡販

WEB <https://ai-yuasa.com/>



AIソリューションホームページ

TOPICS AIによる飲料異物検査装置

飲料業界において、瓶等の容器に液体が充填された後の異物混入は目視確認による過酷な作業です。AIを活用して泡・異物・傷を判別できる装置を、業務提携する connectome.design 株式会社の AI 技術力と機械メーカー様と共同で開発しました。

展示会 FOOMA JAPAN
に出展した「飲料異物検査装置」



／成長戦略

環境・エネルギーソリューション事業 未来とスマートエネルギーをつなぐ

ワンストップソリューションで、お取引先様のカーボンニュートラル支援を行います。

▶成長戦略の概要

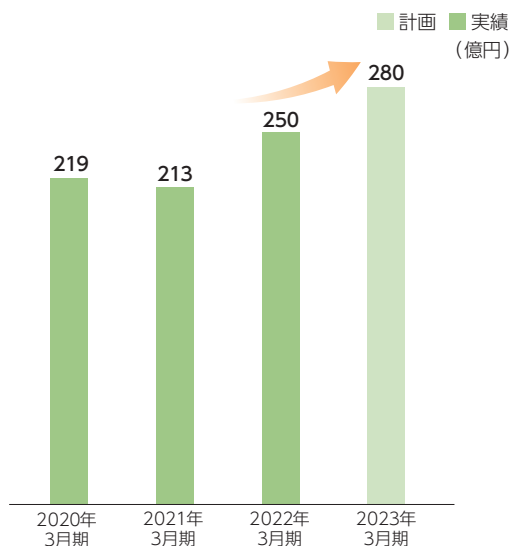
- エネルギーの効率的活用やレジリエントなライフラインの確保に向け、再生可能エネルギーを活用した脱炭素社会の実現を目指します。

売上高

250 億円
(2022年3月期実績)

▶

280 億円
(2023年3月期計画)



▶環境・エネルギーソリューション事業の位置づけ

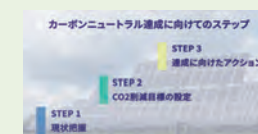
カーボンニュートラルに向け、再エネの導入や徹底的な省エネによるCO₂削減の取り組みが企業価値に直結する潮流となりました。当社はカーボンニュートラルに向けた第一歩となる、CO₂排出量の現状把握を可能とするエネルギー管理システム「YES-net」を業界に先駆け2009年より展開しています。当社がこれまで培った環境ソリューションノウハウをもとに、最適なサービスをワンストップで提供しています。

Growing Together 2023 進捗

- 太陽光発電・蓄電池・V2Hを組み合わせたソリューション展開
- 100%再生可能エネルギー利用工場化支援

TOPICS

当社がご提案するカーボンニュートラル達成のためのソリューション



カーボンニュートラル支援動画

Step1 CO₂排出量の現状把握と管理

- ☑ CO₂排出原単位による把握と管理
- ☑ エネルギーフローによる把握と管理

ユアサ商事のご提案

- ☑ YES-netによるエネルギー使用量の管理・分析
- ☑ 省エネ診断による現状把握

Step2 CO₂削減目標の策定

- ☑ まずは政府目標2030年46%削減に向け、ターゲット年度ごとに削減目標策定

ユアサ商事のご提案

- ☑ Step1の現状把握をもとにコスト削減・CO₂削減の最適なお提案

Step3 中長期計画の作成と実行

- ☑ CO₂削減量の目標達成・継続のため3～5年間の導入・更新計画を作成し実行

ユアサ商事のご提案

- ☑ 補助金を活用した設備更新
- ☑ 太陽光発電設備の導入
- ☑ オフセットのご提案

成長戦略

新流通事業 お取引先様を情報プラットフォームでつなぐ

お取引先様との電子商取引 (Growing Navi) 事業を拡大します。

成長戦略の概要

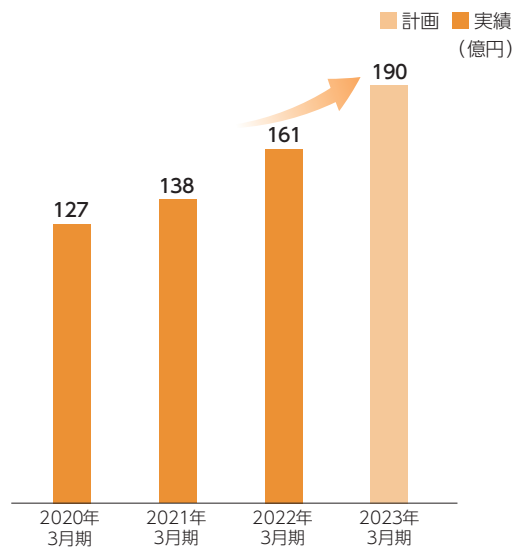
- 全社横断組織でECビジネスを拡大するとともに、Growing Naviサイト機能の充実を図ります。
(検索機能の充実、B to B to U展開、ほか)

売上高

161 億円
(2022年3月期実績)

▶

190 億円
(2023年3月期計画)



新流通事業の位置づけ

進化するビジネスのデジタル化に加え、新型コロナウイルス感染症拡大により、ECビジネスの重要性が高まっています。当社としては、ECで可能な取引に関してはGrowing Naviを活用し、Withコロナ時代のデジタル営業ツールとして推進していきます。

Growing Together 2023 進捗

- Growing Navi発注金額の拡大
(2022年実績54億円→2023年計画100億円)
- 販売先様とユーザー様を結ぶB to B to Uプラットフォームの展開
(2021年4月～)
- 全社横断部門である新流通ビジネス部によるワンストップでの商品提供の推進



Growing Navi トップページイメージ

TOPICS

Growing Navi B to B to U 展開

当社では2018年5月より当社と販売先様を結ぶB to Bでの「Growing Navi」を展開してきましたが、2021年4月より販売先様 (B) とユーザー様 (U) を結ぶB to B to Uシステムが稼働しております。

本システムは販売先様が自社のECサイトとして利用できます。

販売先様の利用メリット

- ・ With/After コロナ時代のデジタル営業ツールとして利用が可能
- ・ 在庫商品・価格情報の掲載が可能
- ・ 簡単セットアップで翌日から利用可能

Growing Navi B to B to U展開イメージ



Growing Naviを販売先様のECサイトとして展開いただいております。



Growing Navi B to B to U ご紹介リーフレット

/ 成長戦略

レジリエンス&セキュリティ事業 セキュリティ技術とBCPノウハウをつなぐ

安心・安全な暮らしと事業継続のために、セキュリティ技術とBCPノウハウをつなぎます。

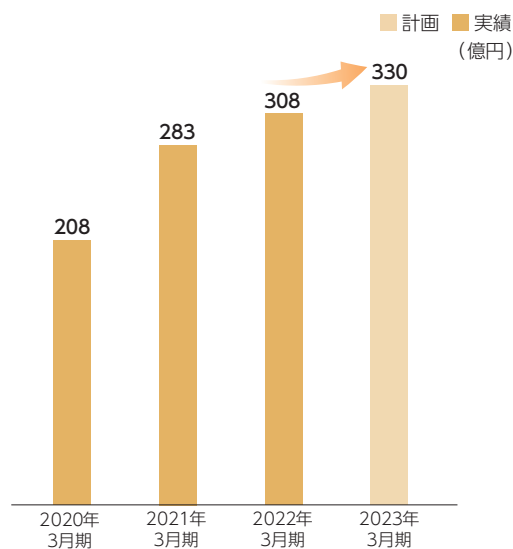
▶ 成長戦略の概要

- 「防災・減災・BCP」をキーワードに、安心・安全なモノづくり、すまいづくり、まちづくりを推進します。

売上高

308 億円
(2022年3月期実績)

330 億円
(2023年3月期計画)



▶ レジリエンス&セキュリティの位置づけ

2012年より社会インフラの強靱化（レジリエンス）につながる防災・減災、事業継続に関する商品、サービスの普及に継続的に取り組んでいます。深刻化する自然災害や新型コロナウイルス感染症といった新たな社会課題に対し、これまで培ったノウハウを活かし、「安心・安全な社会の実現」を目指します。

Growing Together 2023 進捗

- レジリエンス&セキュリティ室を全社横断部門とし、提案力を更に向上
- ジャパン・レジリエンス・アワード8年連続受賞 **P.35**
- コンクリート組立塀改修アルミ目隠しフェンス「八千堀®」の販売 **P.35**
(ジャパン・レジリエンス・アワード2022優秀賞受賞)
- 北関東・信越レジリエンス&セキュリティ・ESGフェアを開催 **P.38**
(ジャパン・レジリエンス・アワード2022優良賞受賞)



TOPICS

新型コロナ検知・警告システム
キツキミライシグナル

ゲリラ豪雨によって市街地で発生する内水氾濫や河川の増水に対して、冠水検知・警告システム「キツキミライシグナル」を提案しております。冠水センサ付き親機が冠水を検知すると、冠水情報を表示します。地下道の冠水を警告するなど、冠水による立ち往生を未然に防ぐことで浸水被害から大切な命・設備を守ります。

■ 冠水時フロー



■ 冠水センサ設置場所イメージ



/ 成長戦略

農業事業 次世代の「儲かる農業」につなぐ

生産者のお困りごとを解決し、次世代の儲かる農業をご提案します。

▶ 成長戦略の概要

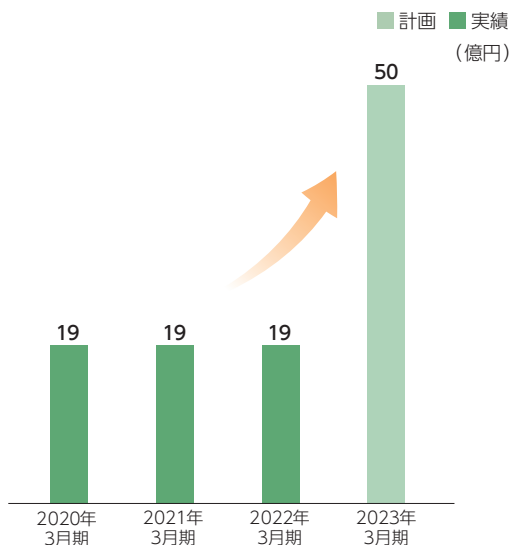
- スマート農業に対応したロボットや機器の開発と提案
- 仕入先メーカーとタイアップによる農業関連装置の開発

売上高

19 億円
(2022年3月期実績)

▶

50 億円
(2023年3月期計画)



▶ 農業事業の位置づけ

農業就業人口の高齢化や減少に対し、1stステージ（前中期経営計画）で開拓分野として位置づけ、農業従事者の負担軽減と効率的な農業の実現を目指し、商品の開拓や提案を行ってきました。今後、事業の柱とすべく次世代の「儲かる農業」を提案します。

Growing Together 2023 進捗

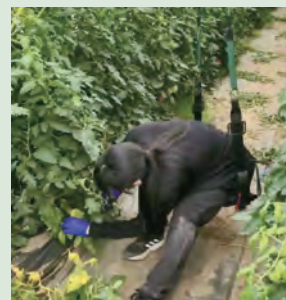
- 国内で調達可能な原料で飼料の配合ができるオリジナルあっぺん機の提案
- 世界初の独立水耕システム「Own Greens」の販売開始
- いちご農家向け UV-B 電球形蛍光灯 2000 個以上納入済み
- 農業Week（農業・畜産の総合展）に出展

独立水耕システム
「Own Greens」



TOPICS 収穫作業運搬システム

ハウスの骨組みにレールを取り付け、システムレールに取り付けたブランコに座りながら、収穫作業を行うことができます。収穫がごとあわせて横移動も可能です。散水機をシステムレールに吊り下げて散水作業を行うこともできます。長時間の中腰体勢やしゃがむ作業による体への負担を減らし、収穫作業の効率化と省力化に貢献します。



ハンガーレールと吊り車で作業の効率化と省力化に貢献



/ 成長戦略

介護・医療事業 次世代の介護・医療につなぐ

高齢化社会の快適な暮らしをハード&ソフトの両面よりご提案します。

▶ 成長戦略の概要

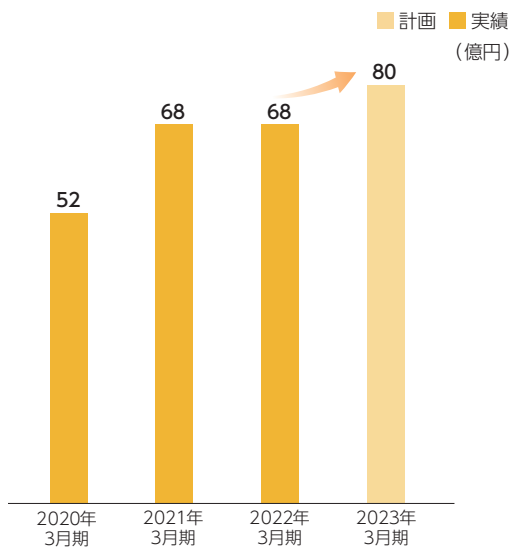
- グループの総合力を結集し、介護・医療に関する現場改善をサポートします。

売上高

68 億円
(2022年3月期実績)

▶

80 億円
(2023年3月期計画)



▶ 介護・医療事業の位置づけ

高齢化社会や人手不足、感染症による医療現場の混乱などの社会問題を解決すべく、介護・医療に関わる現場改善をサポートします。

感染症対策となる除菌・衛生商品の販売、パワーアシストスーツや介護・リハビリ装置など、施設向けの設備機器の販売はもちろん、感染低減ハウスなど当社グループの総合力を結集し、ご提案します。

Growing Together 2023 進捗

- 開発途上国向け「遠隔ICUプレハブ病棟設置事業」
- 医療現場・集団接種会場向け感染低減ハウスの提案
- 補助金を活用した介護・医療施設向け感染症対策の推進

オゾン発生装置。人体に影響のない低濃度のオゾンの発生により、悪臭を分解、ウイルスを除去（オーニット株式会社）

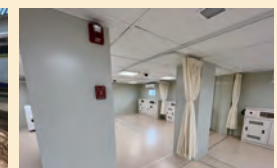


TOPICS 遠隔ICUプレハブ病棟設置事業の推進

開発途上国向け「遠隔ICUプレハブ病棟設置事業」をJICA（独立行政法人国際協力機構）様と取り組んでおります。

この事業は、開発途上国のコロナ重篤患者向けの病棟をプレハブで建設し、日本から遠隔ICUシステムにより集中治療を行います。当社グループ会社である富士クオリティハウスがプレハブ病棟や空調機器の納入を通じ支援しており、2022年6月以降ケニア、パラオにおいて設置引渡しの後、他の開発途上国へも展開します。

遠隔ICU
プレハブ病棟
(ケニア)



／成長戦略

シェアリング事業

▶シェアリング事業の位置づけ

地球環境や社会貢献など、幅広い効用を求める消費態度が広がっていることから、今後は様々な分野で所有からシェアリングへの移行が進むと思われます。

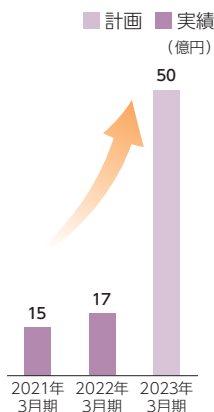
市場ニーズに合わせ、建設現場、各種イベント、レンタル事業など、幅広い商品ラインナップでお応えします。

▶成長戦略の概要

●シェアリングビジネスの検討分野

- ・工場設備、産業機器、ロボット ・物流センターの各種機能
- ・空きスペースを活用したトランクルーム ・サービス、メンテナンス分野

●シェアリングプラットフォームの創出



Growing Together 2023 進捗

- イベント会場へ仮設トイレを納入
- レンタル会社とパートナーを組み、他業界へ向けたECレンタルビジネスを開始

TOPICS

産業とくらしのネットレンタル事業
「かりるnett」事業開始

電子決済でレンタル可能となるECレンタルサービス

WEB

<https://www.karirunet.com/>


食品事業

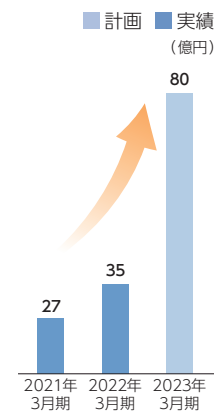
▶食品事業の位置づけ

食品そのものを売る事業ではなく、「食の安全」をキーワードに、サプライチェーンに最適な設備と機器のトータル提案を推進します。

安全でロスが少なく、生産性が高いスマート食品工場の実現に向け、現在当社内にある食品機械を扱う専門部隊で培ったノウハウを、国内・海外に展開していきます。

▶成長戦略の概要

- スマート食品工場を実現するためのトータル提案推進
- 食品機械・工場内物流設備販売強化
- 異物混入を防止する検査装置の提案 (食の安全性向上)
- 食品の安全性の向上と品質管理の徹底に向けたHACCP (ハサップ) 導入サポート
- 環境改善提案 (空調、空気清浄、照明など)



Growing Together 2023 進捗

- 当社オリジナル リライタブルレーザーシステムの開発
- 食材ピッキング装置の提案
- 異物混入を防止する検査装置の提案

TOPICS

力触覚技術を活用した
「食材ピッキング装置」の
開発を推進中

ものに合わせて力加減を調整する、力触覚技術の搭載に向け開発を進めています。



刻みネギをピッキングしている様子

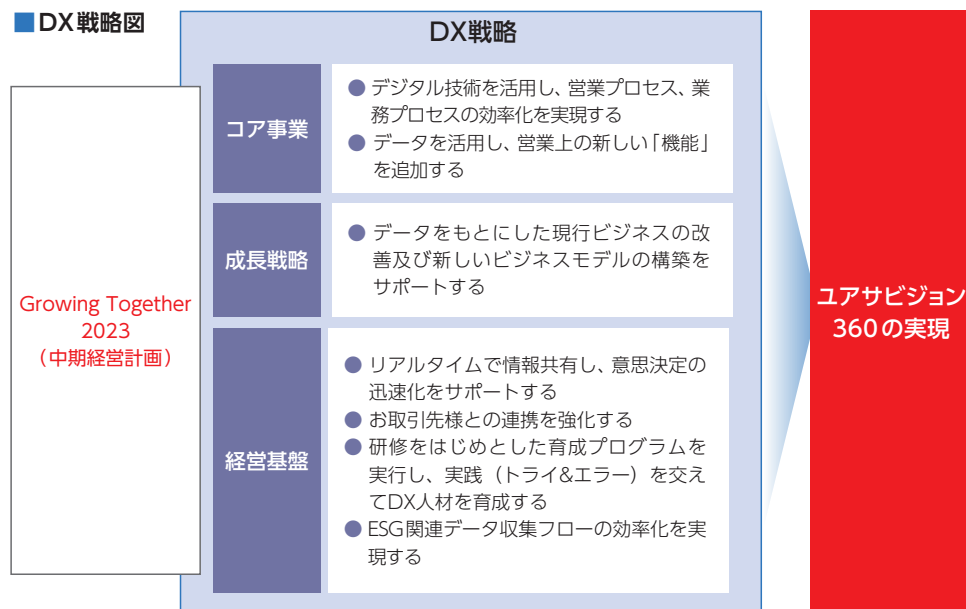
デジタルトランスフォーメーション (DX) 推進

DX推進により「コト売り」のデジタル商社を目指します。

当社が持つノウハウや経験を可能な限りデータ化し、現在の仕入先様や販売先様のネットワークからの情報と、一般市場の情報を集約し、分析することで、新たなサービスや当社独自の商品開発に結びつけ、「モノ売り」から「コト売り」への変革を実現してまいります。

DX戦略の位置づけ

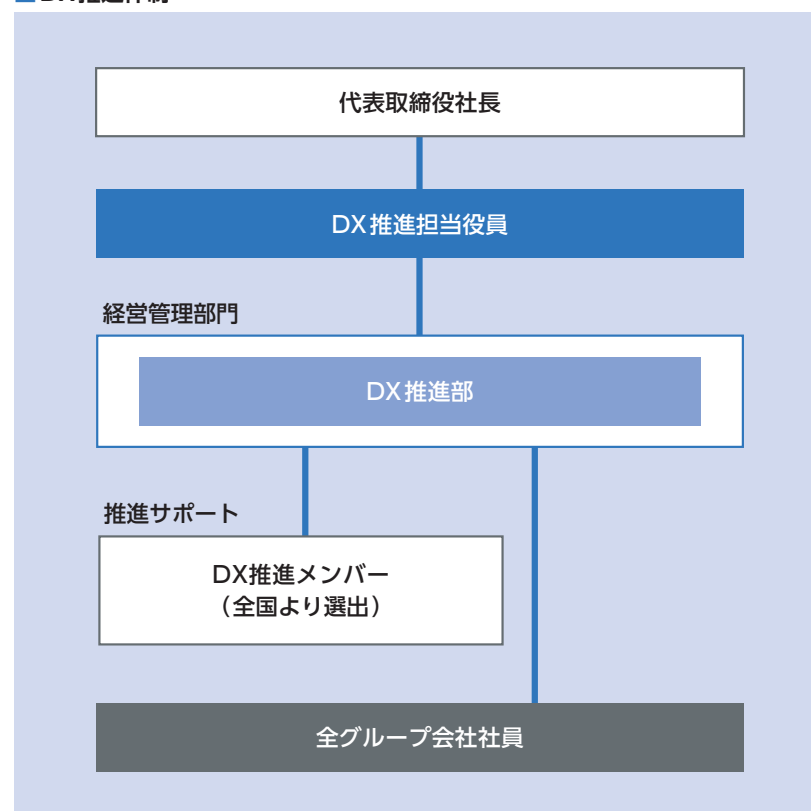
ユアサビジョン360・Growing Together 2023の実現に向けて、コア事業・成長戦略・経営基盤をサポートするためにDX戦略を策定しました。



DX推進部を創設

DX戦略立案と、データを蓄積活用できるシステム運用のため、IT知識をもつ営業経験者とシステム構築経験者で構成されるDX推進部を2022年4月に新設しました。

DX推進体制



ITデジタル投資枠



デジタルトランスフォーメーション (DX) 推進

「モノ売り」から「コト売り」への変革に向け、あらゆる顧客接点でデータを収集し、蓄積されたデータから顧客の感情や行動を分析し顧客視点の新しいビジネスモデルを構築するためのデータ整理・収集を開始しました。

「攻め」「中間」「守り」のフェーズに分け推進

ユアサ商事グループのDXを「攻め」・「中間」・「守り」3つに分けて推進

攻めのDX

データ、デジタルを活用したビジネスの推進

- ① データに基づいたマーケティングを行い、デジタル活用する戦略立案を目指します。
- ② ユアサ商事グループ独自のソリューション提案（＝コト売り）を行うビジネスモデルへと変革します。

中間のDX

ユアサ商事グループ内でデータ活用する共通基盤を構築

- ① データ活用によるグループの経営効率向上、経営判断の迅速化を目指します。

守りのDX

業務改善や効率化を促進

- ① 基幹業務の刷新やデジタルツールの活用による業務改善・効率化を目指します。
- ② アナログな業務のデジタル化を推進し、効率的なデータ蓄積を目指します。
- ③ データ活用人材の教育、育成に取り組みます。

データを起点にしたビジネスを推進

お取引先様への対応改善のためSFA（営業支援システム）を導入

2020年よりSFAを導入し、日々の営業活動で蓄積された情報を共有し、お客様満足度の向上を目指します。

ブランドフェアの提案力向上

ご来場者様の情報をデジタルデータ化し、ブランドフェアのアフターフォローを強化いたします。

