

## ／ トップメッセージ

### 不変の企業理念を判断の軸に

当社グループについて、歴史というものを無視しては語れません。なぜ当社グループがいまここに、この立ち位置にいるのかということからお話をさせていただきます。当社グループの創業は1666年、今年で356年という日本でも有数の歴史を持つ企業です。木炭商として創業し、5年後には早くも打ち刃物問屋に転業、その後350年以上続く当社の原点を築きました。昭和に入ってから金物問屋として建築金物や機械工具の扱いを本格化させ、これが現在のコア事業の礎となりました。また、社会課題の解決に向け、業界に先駆け環境事業やレジリエンス事業を育て、近年は新たに農業や介護・医療分野へも新たな枝を伸ばしています。先代の社長は「老舗は常に新しい」というスローガンを掲げましたが、当社はまさしくそのとおりに、時代の流れを捉えて変革を重ねてきました。

長い歴史を通じ、当社グループは「誠実と信用」「進取と創造」「人間尊重」という3つの企業理念を守り続けてきました。この企業理念は、現代でいうダイバーシティやエンゲージメントの要素が含まれており、私自身が重要な経営判断を下す際には、常にこの企業理念に立ち返っています。

こうした企業理念を実感した私自身のエピソードを一つ紹介します。1995年にマレーシアでの営業拠点づくりのため、工業機械部門の営業責任者として赴任しました。日本の製造業が海外移転を進めていた時期であり、国内市場が縮小していくことに対する強い危機感から自らプロジェクトを立ち上げて赴任したのですが、現地に

## Top Message

変えるべきものと  
変えてはいけないものを見極める

代表取締役社長

田村 博之

## ／ トップメッセージ

行って初めて知ったことが色々ありました。まず、メーカー様のフォローが受けられる日本の機械ビジネスと違い、現地では自前のメンテナンス会社がないとビジネスが成り立たないということが分かりました。更に、成長著しい現地における多様なニーズに応えるためには、機械単体の販売では事足らず、当社グループの総合力を持って提案営業を行う必要がありました。当時私は30代でしたが、もともと立ち上げる予定であった販売会社とは別にメンテナンス専門会社が必要であることを本社の上司に粘り強く説得しました。その結果、私の意見を聞き入れていただき、ほぼ同時期に2社の現地法人を設立し、私が両社の社長として就任しました。これこそが“起業家精神と革新的な発想を追求する”“社員の個性と権利を尊重する”という「進取と創造」や「人間尊重」の趣旨に添った経験であり、現在私が当社グループの成長のキーワードとしている「総合力」「チャレンジ」「コミュニケーション」の原点となっています。

### ユアサビジョン360 Growing Together 2023

## 「つなぐ」価値創造の発揮に向けて

当社グループは、創業360周年を迎える2026年のビジョンとして「ユアサビジョン360」を掲げています。

「業界トップレベルの収益構造を持つ『つなぐ』複合専門商社グループへの成長」を目指して、2026年3月期の連結売上高6,000億円、経常利益200億円、経常利益率3.3%、ROE11.7%以上、株主還元率33.0%以上といった定量目標の実現に向けて取り組んでいます。

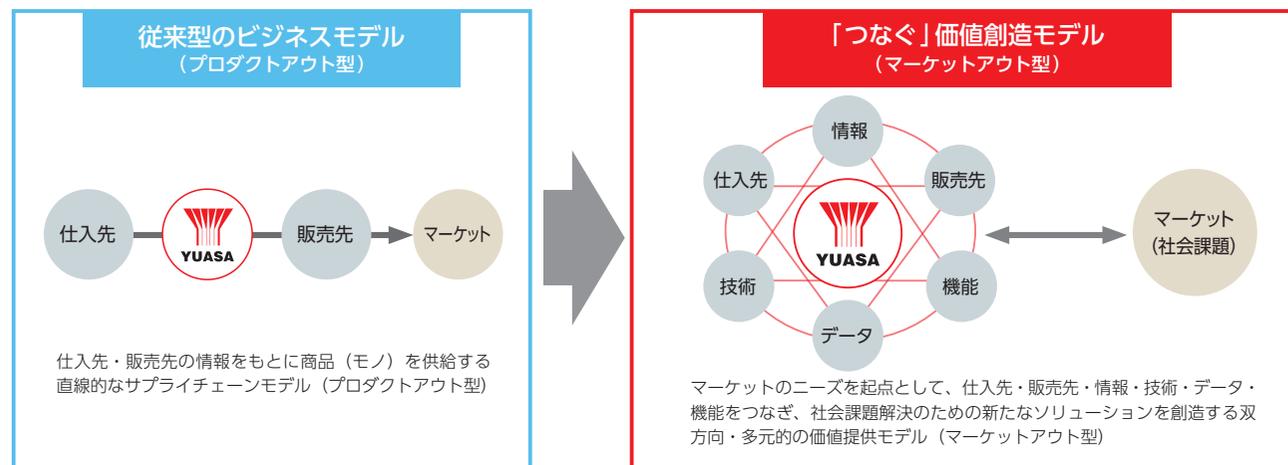
そのための2ndステージとして、2023年3月期を最終年度とする中期経営計画「Growing Together 2023」を、2020年4月に発表しました。

「総合力」「チャレンジ」「コミュニケーション」をキーワードに、既存コア事業を強化するとともに、“社会課題解決ビジネス”を核とした9つの成長事業を発掘・育成し、更に経営基盤の強化を図っています。その結果、計画2年目に当たる2022年3月期の業績については、売上高は4,627億円、営業利益は32.3%の増益、経常利益は17.3%の増益、親会社株主に帰属する当期純利益は16.3%の増益となりました。

私は専務時代に現在の中期経営計画の策定に携わったのですが、当時は3年ごとに中期経営計画を作り変えていました。変革は大事ですが、変えてはならない機軸もあるはずで、それを整理しないまま全く新しい3年ごとの中期



## ▶ 当社グループが目指す価値提供（つなぐ価値創造）



## ／ トップメッセージ

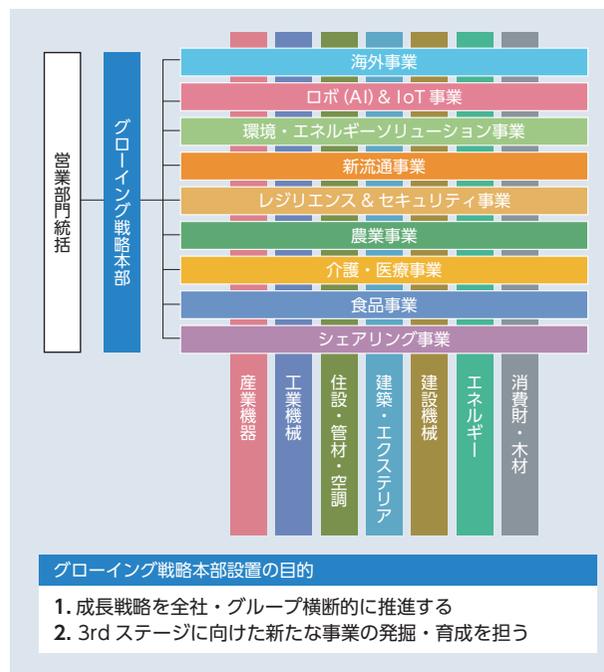
経営計画を推進していくのはどうかという思いがありました。そこで検討を重ねた結果、創業360周年に当たる2026年をゴールとする9年間の長期ビジョンを設定し、当社グループがどこに向かうのかというビジョンを明確化した上で、その手段・方策・施策として3年間に区切った中期経営計画を策定し、ビジョン実現を目指すことにしました。

従来の商社というのは、人・モノ・カネを直線的に「つなぐ」ビジネスを得意としていました。いわゆるトレーディングビジネスです。これに対し、ユアサビジョン360では、人・モノ・カネだけでなく、情報・技術・データを様々な角度から多角的に「つなぐ」ことによって、マーケットの需要に対応し、新しい付加価値を生み出す企業グループをあるべき姿として掲げました。

この動きを加速させるため、組織面では、2ndステージのスタートに当たる2020年に、全社横断組織「グローイング戦略本部」を設置しました。当社は商社であるがゆえに、縦割りの力が強く、その点が「総合力」の課題でした。横串組織であるグローイング戦略本部により、特に成長事業において、商品やシステムの企画・開発から営業、お客様への導入支援まで一元的に推進できる体制が整いました。

2022年度は、中期経営計画の第2ステージ「Growing Together 2023」の最終年度に当たりますが、当社グループオリジナルのパッケージもかなり出そろってきています。これからも引き続き「つなぐ」ソリューションビジネスの展開に注力していくとともに、成長分野のM&Aやデータ提案型ソリューションビジネスのためのDX投資にも注力していきます。

### ▶ 全社横断組織 グローイング戦略本部



### 「つなぐ」ソリューションに必要な マーケットアウト思考

### プロダクトアウトからの転換と人材育成

グローイング戦略本部によりユアサビジョン360の実現に必要な組織体制は整いましたが、課題は人材育成です。特に「つなぐ」ソリューションビジネスを展開できる人材を一人でも多く輩出していくことが課題ですが、これは座学で学べば実践できるようなテーマではありません。ソリューション営業の展開には自分自身で経験を重ね、

失敗の悔しさや成功の喜びを自分のものにしていかなければなりません。また、お客様の潜在的なニーズの掘り起こしと、ソリューションを形にしていくための「つなぐ」力が必要です。

私は社長就任時から社内のミーティングで「マーケットアウト」の重要性を話しています。かつて「プロダクトアウト」から「マーケットイン」へといわれた時代がありました。「プロダクトアウト」とは作り手の視点による商品販売、「マーケットイン」とは買い手に必要な商品を調達して販売する考え方です。これに対し「マーケットアウト」は先に市場や買い手のニーズがあり、それに見合った商品やパッケージを開発し提案していくことです。当社はこの「マーケットアウト」の思考で「つなぐ」価値創造を展開しております。

当社グループの社員には、当社がマーケットから創りあげた「つなぐ」パッケージをもって、ソリューション営業の難しさと楽しさを体験してもらいたいと思っています。その結果、一人でも多くの社員が、営業を通じて社会の役に立つことの実感が得られるよう環境の整備と人材の育成に注力していきたいと思っています。

### 未来へつなぐ「サステナビリティ宣言」

当社グループは、350年以上受け継がれてきた経営基盤を更に進化させ、来るべき未来につないでいくために、企業理念に基づいた「サステナビリティ宣言」を2021年10月に発表いたしました。

サステナビリティ宣言の実現に向けた推進体制として、代表取締役専務を委員長とする「サステナビリティ推進委

## ／トップメッセージ

員会」と総合企画部「サステナビリティ推進室」を設置し、アクションプランを推進しています。

具体的には、2030年度まで当社グループ全体のカーボニュートラル化を目指すとともに、「取引方針」「人権方針」「ダイバーシティ方針」を定め、グループ社員へのサステナビリティ研修や社員のエンゲージメント向上に向けたプロジェクトを開始しています。

サステナビリティ宣言にある「良品奉仕」とは、当社が昔から大切にしている言葉です。良品を提供することでマーケットに奉仕していくこと、それによってサステナビリティを実現する一助になりたいという創業期から変わらぬ「商いの精神」が込められています。

## 「チャレンジ」を全世界の社員に伝えていく

当社グループの社員の特徴は、ひと言でいうと、「真面目」であるということです。商売も考え方も行動も真面目そのものであり、それが当社の企業理念である「誠実と信用」という言葉に表れていると思います。

しかし、この先360年企業、400年企業として成長していくためには真面目一辺倒ではなく、失敗を恐れぬチャレンジ精神が必要です。ユアサビジョン360の達成は、ある意味で既存の枠をどれだけみ出していけるかにかかっていると思っています。そのためには、新しいことへチャレンジする企業風土をいかに醸成していくかが重要になってきます。

私は社長就任直後より社員との社長懇談会を実施し、1年で国内・海外全拠点を回りました。新型コロナウイルス感染症の影響でストップしてしまいましたが、今年度より

再開し、2年かけて全拠点を訪問する予定です。社長懇談会を通じ、チャレンジしていくことの重要性を私から直接社員一人ひとりに伝えていくとともに、可能な限り社員からの質問に答えていくことで、ベクトルを合わせていきます。また、私自身の経験も踏まえ「総合力」「チャレンジ」「コミュニケーション」の3つが、ユアサ商事グループの社員と会社の未来のために、いかに大事かということを再度伝えていきたいと思っています。

## ステークホルダーの皆様へ

### 事業投資と株主還元の最適なバランスを通じ、企業価値向上に取り組む

当社の利益配分については、内部留保、将来の投資、株主様への還元を3分の1ずつとすることを基本としており、すなわち株主還元は33%以上を目標にしております。もちろん全体の利益が大きくなれば、同じ割合でも還元も大きくなります。当社ではその利益を最大化すべく、現在進行中の中期経営計画の各施策に取り組めます。

施策の実行のためには、先行投資が必要なものもありますが、株主還元率の3分の1(33%)以上は確保した上で、成長分野への投資を行います。

今後も、事業投資と株主還元のバランスをとりつつ、財務の健全性を堅持するとともに、事業活動を通じて獲得した利益の再投資により企業価値の最大化及び株主価値の向上を図っていきます。

今後も変わらぬご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。



## ユアサビジョン360(長期ビジョン)

### 業界トップレベルの収益構造を持つ『つなぐ』複合専門商社グループへの挑戦

#### ユアサビジョン 360

2026年(創業360周年)における当社グループのあるべき姿「業界トップレベルの収益構造を持つ『つなぐ』複合専門商社グループに成長する」ことを目指し、「ユアサビジョン360」を策定し、その実現に向けて3ヵ年ごとの中期経営計画を立て、取り組んでいます。

ユアサビジョン360の2ndステージであり、2023年を目標年度とするGrowing Together 2023においては、「総合力」「チャレンジ」「コミュニケーション」をキーワードとし、社会課題解決を成長戦略と位置づけ、その発掘・育成を行うとともに、働き方改革による生産性向上に取り組んでいます。

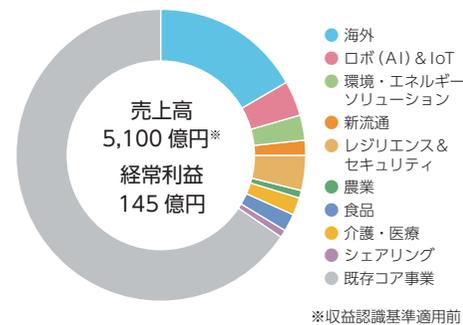
#### ユアサビジョン 360 に向けた事業構造改革イメージ

ユアサビジョン360では、成長戦略の拡大に取り組んでおります。全社グループにおける成長戦略の割合を2023年3月期では、売上の約3分の1、2026年3月期では、売上の約2分の1とすることを目標としております。

2023年  
定量目標

連結売上高：5,100 億円\*・経常利益：145 億円  
経常利益率：2.8%

成長戦略



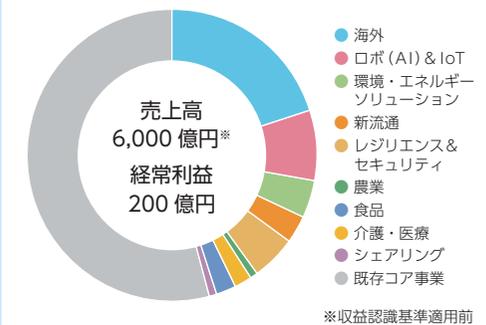
経営指標

ROE：10.3% 以上 (2023年3月期)  
株主還元率：33.0% 以上 (2023年3月期)

2026年  
定量目標

連結売上高：6,000 億円\*・経常利益：200 億円  
経常利益率：3.3%

成長戦略



経営指標

ROE：11.7% 以上 (2026年3月期)  
株主還元率：33.0% 以上 (2026年3月期)

基礎固め 2017.4

前中期経営計画(1stステージ)  
**Growing Together 2020**  
・成長分野の発掘  
・総合力発揮に向けた企業風土改革  
(組織・人事)

育成 2020.4

現中期経営計画(2ndステージ)  
**Growing Together 2023**  
「総合力」「チャレンジ」「コミュニケーション」による  
持続可能な経営基盤づくり

仕上げ・収穫 2023.4

3rdステージ  
業界トップレベルの収益構造を持つ  
『つなぐ』複合専門商社グループへ

2026.3(創業360周年)

# Growing Together 2023 (中期経営計画)

## 「総合力」「チャレンジ」「コミュニケーション」による持続可能な経営基盤づくり

### Growing Together 2023 における戦略

1	<b>成長事業戦略</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 社会課題の解決=成長戦略と位置づけ、全社横断のイノベーション推進組織(グローイング戦略本部)が中心となり、成長戦略を軌道に乗せる。</li> <li>● 農業、介護・医療に加え、3rdステージを睨んだ新戦略として食品分野への進出とシェアリングビジネスの展開を追加する。</li> </ul>	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">P.23~27</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">P.28~30</div>
2	<b>コア事業戦略</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>【総合力&amp;コーディネート機能強化】</b>グループ全体で「コト売り」提案を推進する。</li> <li>● <b>【エンジニアリング機能強化】</b>総合エンジニアリング室により物件のトータル受注を推進する。</li> <li>● <b>【ロジスティクス機能強化】</b>新センター(関東・中部・関西・九州)の機能を発揮する。</li> <li>● <b>【EC機能強化】</b>B to B to U(ユーザー)のプラットフォームを整備する。</li> <li>● <b>【グループ機能強化】</b>事業承継によるシェアアップとグループ機能強化を図る。</li> </ul>	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">P.17~22</div>
3	<b>経営基盤の強化</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>【デジタルトランスフォーメーション(DX)推進】</b>DX推進によりガバナンス強化と真の働き方改革を実現する。</li> <li>● <b>【ITデジタル投資】</b>グループ・グローバルでの共通基盤を確立する。</li> <li>● <b>【人事・組織改革】</b>理系人材、女性総合職、留学生などの採用を強化しイノベーションを喚起する組織風土を形成する。</li> </ul>	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">P.31</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">P.41</div>

### Growing Together 2023 における目標

#### 財務KPI

項目	計画(2023年3月期)	実績(2022年3月期)
売上高*	5,100億円	4,801億円
営業利益	135億円	118億円
経常利益	145億円	117億円
経常利益率	2.8%	2.5%
当期純利益	95億円	80億円
ROE	10.3%以上	8.9%
株主還元比率	33.0%以上	33.7%

※収益認識基準適用前

#### 非財務KPI

項目	目標(2023年3月期)	実績(2022年3月期)
女性総合職比率	5.0%	4.1%
女性総合職採用率	12.0%	10.4%
有給休暇取得率	60.0%	56.2%
平均労働時間	1,900時間	1,977時間

## コア事業と成長戦略の関係性

### ▶ ユアサビジョン 360 における成長に関する考え方

当社グループが培ってきたネットワークやノウハウを活用しつつ、既存コア事業を強化するとともに、社会課題解決ビジネスとして成長が見込まれる領域の事業拡大を進め、事業構造の転換と業界トップレベルの収益構造を持つ『つなぐ』複合専門商社グループへの成長を目指します。

### ▶ コア事業と成長戦略の位置づけ

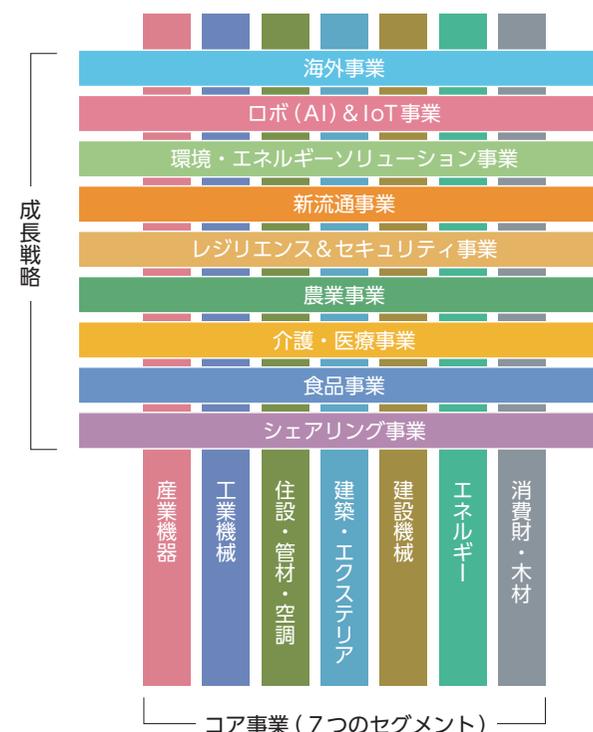
#### コア事業の更なる強化

コア事業とは、「モノづくり」「すまいづくり」「環境づくり」「まちづくり」に関わる当社グループの主要事業で、7つのセグメントで構成されています。

今後、総合力とコーディネート機能の強化を行い、グループ全体で「コト売り」提案を推進することで、コア事業の更なる強化を行っていきます。

#### 成長戦略を通じた社会課題の解決

成長戦略とは、ユアサビジョン360・Growing Together 2023において、ユアサ商事のコア事業とも親和性が高く、今後の社会課題解決ビジネスとして成長が見込める9つの領域に対して、グループ横断的に取り組んでいくものです。社会課題の解決を目指す新たなソリューションを提供することで、今後のビジネス領域の拡大と事業構造の変化に取り組んでいきます。



コア事業（7つのセグメント）

### ▶ 成長戦略のエンジン役 「グローイング戦略本部」

当社は、2020年4月よりグループ会社を含めた部門横断で成長戦略を推進していくための組織として、グローイング戦略本部を設置しています。同組織は、新事業開発部、YES (YUASA Environment Solution) 部、新流通ビジネス部、レジリエンス&セキュリティ室、総合エンジニアリング室からなります。

ここでは、グループ横断による成長戦略の推進と将来の新事業の創出を行っています。総合エンジニアリング室には、建築・施工に関する有資格者が多数在籍し、技術集団としてグループのエンジニアリング機能の発揮を担っています。今後、ユアサビジョン360の3rdステージに向けて更なる新事業の発掘と育成を行っていきます。

## 成長に向けた投資・資本政策

### ▶ 成長戦略における投資枠

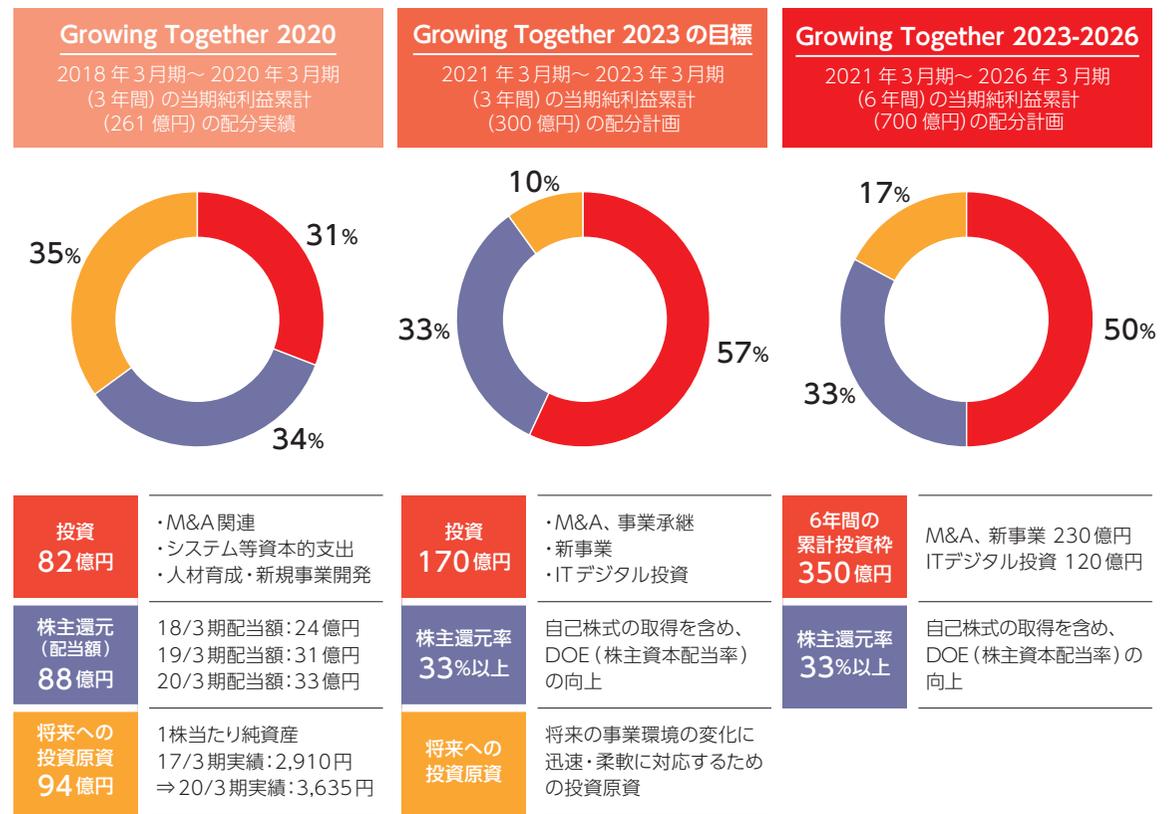
成長に向けた投資枠としてGrowing Together 2023ではトータル170億円を設定しており、2年目の2022年3月期までに60億円の投資を実行いたしました。今後は海外事業やデジタルトランスフォーメーションに向けた投資を加速し、更なる成長につなげてまいります。

成長戦略	投資枠 (3年間)	投資実績 (2年間)	投資内容(予定を含む)		
海外事業	40億円	—	タイの拠点強化、 タイグランドフェア開催、M&A等		
ロボ(AI)&IoT事業	40億円	18億円	AIベンチャーとの 業務資本提携 建設現場向けロボット等		
環境・エネルギー ソリューション事業	トータル 50億円 ※コア事業投 資枠含む	36億円	PPA(電力販売契約) スキームの開発等		
新流通事業			ECサイトGrowing Navi 機能開発等		
レジリエンス& セキュリティ事業			つなぐBCPパッケージ キツキミライボラード等		
農業事業			農業ロボット会社への 出資、あっぺん機開発等		
介護・医療事業			遠隔ICUプレハブ病棟設置事業等		
食品事業			飲料異物検査装置の開発等		
シェアリング事業			ネットレンタル事業 プラットフォーム開発等		
コア事業			機能強化のためのM&Aや 物流加工機能強化等		
ITデジタル投資			40億円	6億円	情報関連会社の子会社化、 DXプロジェクト推進等
合計			170億円	60億円	

### ▶ 資本政策

前中期経営計画Growing Together 2020では当初の計画どおり、投資、株主還元、将来への投資原資の割合がそれぞれ約3分の1ずつとなりました。Growing Together 2023では投資の割合を57%、170億円まで増やすとともに、株主還元率についてはこれまでのとおり33%以上を維持してまいります。

2026年までの計画としては、下記のとおり投資を50%、株主還元率については33%以上を維持してまいります。



## ／ サステナビリティ経営の推進・マテリアリティ

サステナビリティ推進▶



ユアサ商事グループは、「誠実と信用」「進取と創造」「人間尊重」を企業理念として掲げ、地球環境との調和を機軸として、世界のいかなる国、地域においても双利共生の関係を重視し、企業活動を通じて、より人間らしい豊かな社会づくりに貢献します。

350年以上受け継がれてきた経営基盤を更に進化させるため、企業理念に基づき制定した「サステナビリティ宣言」を通じ、持続的な社会の構築に向け積極的に尽力してまいります。

### サステナビリティ宣言

#### 地球環境との調和

2030年度までにユアサ商事グループ全体のカーボンニュートラル化を目指すとともに、双利共生の関係を重視し、気候変動への対応とサプライチェーン全体での環境負荷の低減に努めます。

#### 良品奉仕の事業活動

創業から続く「良品奉仕」の精神に基づき、公正かつ堅実・誠実な商取引を行うとともに、「『つなぐ』複合専門商社グループ」として、ステークホルダーとともに安全・安心で豊かな社会づくりを推進します。

#### 人間尊重の経営

社員の個性と権利を尊重したダイバーシティ経営を実践し、社員一人ひとりが働きがいをもって成長できる企業グループとして発展してまいります。

### TCFD への賛同



ユアサ商事グループは気候変動問題を重要な経営課題の一つとして認識しており、2022年3月にTCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言に賛同いたしました。TCFDの提言に基づき、気候変動が当社グループの事業活動に与える影響について、情報開示を拡充してまいります。

P.36

### マテリアリティの特定プロセス

サステナビリティは「ユアサビジョン360」で目指す事業を通じた社会課題の解決そのものであると捉え、当社と外部有識者による検討チームにて、以下の手順で特定いたしました。

課題の抽出

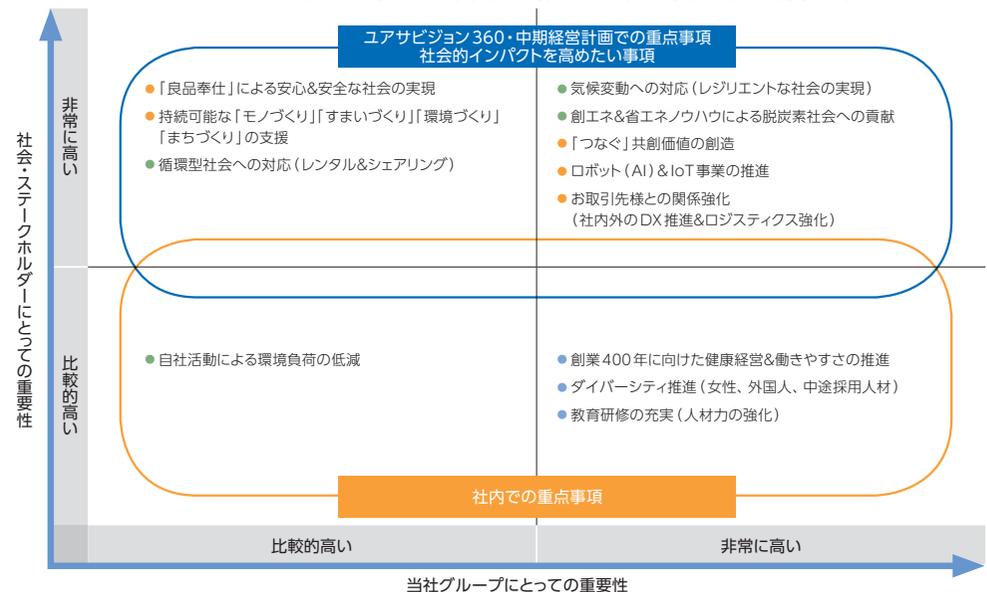
優先順位づけ

妥当性の確認

マテリアリティの特定

### マテリアリティマトリックス

サステナビリティ宣言 テーマ分類 ● 地球環境との調和 ● 良品奉仕の事業活動 ● 人間尊重の経営



## / サステナビリティ経営の推進

## アクションプラン

## 1

## 地球環境との調和

- ① ユアサ商事グループ内のCO<sub>2</sub>排出量を算定し、削減目標を決定。財務影響を評価して適切に開示。(中長期の環境目標 [P.33](#))
  - a) CO<sub>2</sub>排出量の算定 (Scope1 & 2)
  - b) CO<sub>2</sub>排出量の算定 (Scope3)
  - c) TCFDへの対応
 

(注) Scope1: 事業者自らによる温室効果ガスの直接排出 (燃料の燃焼、工業プロセス)  
 Scope2: 他社から供給された電気、熱・蒸気の使用に伴う間接排出  
 Scope3: Scope1、Scope2以外の間接排出 (事業者の活動に関連する他社の排出)
- ② 気候変動への対応 (適応)
 

(レジリエントな社会実現に向けた取り組み [P.35](#))

  - a) レジリエンス&セキュリティ事業を推進
  - b) 国内外の各拠点及び主要取引先等の気候変動リスクを確認
- ③ 気候変動への対応 (緩和)
 

(カーボンニュートラルに向けた取り組み [P.33](#))

  - a) 環境・エネルギーソリューション事業を推進

## ■カーボンニュートラルに向けた施策

再生可能エネルギーの導入	CO <sub>2</sub> を排出しない太陽光発電の電力を自家消費することで購入電力を削減しCO <sub>2</sub> を削減する。
省エネの推進 (運用&設備)	運用改善や高効率設備 (照明・空調) への更新等の省エネで購入電力を削減しCO <sub>2</sub> を削減する。
営業用車両のエコカーへの切替	営業車や物流車両をエコカーに切り替えることでCO <sub>2</sub> を削減する。
社有林によるCO <sub>2</sub> 固定化	当社グループが保有する社有林の継続管理によりCO <sub>2</sub> を固定化する。
再生電力の購入	再生電力由来 (CO <sub>2</sub> ゼロ) の電力 (非化石証書 (クレジット) 等) によってオフセットしたCO <sub>2</sub> 排出係数ゼロの電力) の購入でCO <sub>2</sub> を削減する。
排出権の活用	当社が保有するCO <sub>2</sub> 排出権によりオフセットを行う。

## 2

## 良品奉仕の事業活動

- ① お取引先様との取引方針を策定  
(ユアサ商事グループ取引方針 [P.37](#))
- ② 取引方針の遵守に向けた実施計画を策定
- ③ お取引先様に対し当社取引方針の周知を行い現状を確認するため、アンケート等を実施

## 3

## 人間尊重の経営

- ① ダイバーシティ方針と目標を策定  
(ユアサ商事グループダイバーシティ方針 [P.43](#))
- ② 人権方針ほか、各種方針の策定  
(ユアサ商事グループ人権方針 [P.44](#))
- ③ 社内での教育研修プログラムやその他の施策を検討し、継続的に実施

## 4

## ESG関連データの収集管理と開示

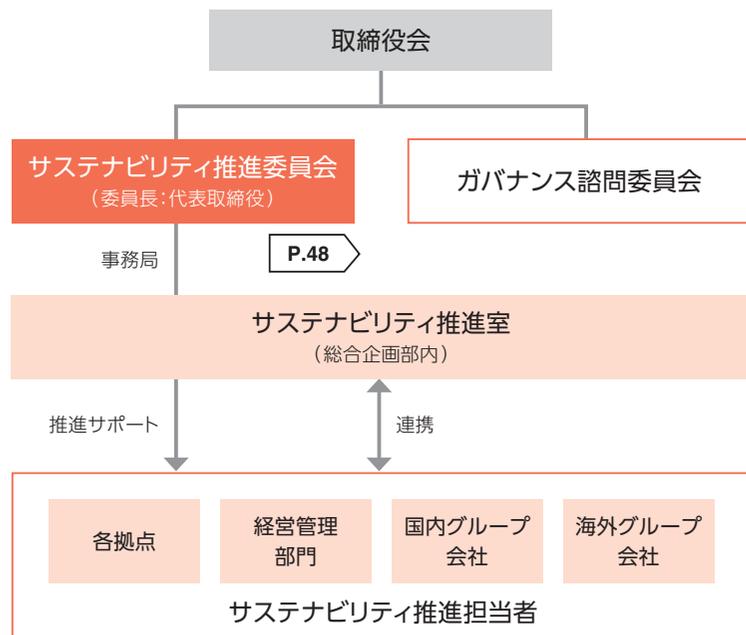
- 各種ESG関連のデータを収集するとともに、開示情報を拡充  
(非財務データ集 [P.54](#))

## ／サステナビリティ経営の推進

### サステナビリティ経営推進体制

「サステナビリティ宣言」に合わせて、2021年10月にサステナビリティ推進委員会を設置いたしました。同委員会は、代表取締役を委員長に、取締役、上席執行役員により構成され、取締役会にサステナビリティの重要事項について諮問・提言します。

事務局は総合企画部内に設置したサステナビリティ推進室が担当し、各事業部門と連携して、各種方針策定やESG関連データの収集、管理、改善活動を行ってまいります。



■サステナビリティ推進委員会の実施：2回/年

■サステナビリティ推進担当者（ユアサ商事経営管理部門）会議の実施：2か月に1回開催

### サステナビリティ推進担当役員メッセージ (サステナビリティ推進委員長)

#### ユアサ商事グループのサステナビリティ推進について

当社グループは地球環境、社会、それと経済、このすべてが持続できるような経営をしていきたいと考えております。

サステナビリティ宣言の3つの内容により、事業を通じた社会課題の解決、豊かな社会づくりを目指していくとともに、積極的な情報開示を行ってまいります。また、人間尊重の経営により、社員のやりがいや働きやすさを高めることで、エンゲージメントや満足度を向上させ、グループ社員全員が働きがいをもって成長できる会社にしてまいります。



代表取締役専務  
経営管理部門統括  
佐野 晴生

#### 有識者コメント

ユアサ商事グループ全体で、サステナビリティの取り組みは着実に前進しています。もともと環境、防災など、社会的な課題解決につながる製品やサービスを多数取り扱い、持続可能な社会に貢献されてきました。社員の方々が長年積み重ねた信頼関係によって、多数の大手企業、中堅・中小企業の取引先のよい製品を社会に普及する役割を担われています。今後も、この商社としてのつながりという強みを活かして、事業を通じた企業価値の向上を続けていただきたいと思います。



株式会社FINEV  
代表取締役 光成 美樹様