

価値創造プロセス

持続可能な社会のために **つなぐ** イノベー

「つなぐ」ことで 培ってきた強み

販売先様・仕入先様との強固な関係 (社会・関係資本)

- ・販売先様数 約20,000社
- ・仕入先様数 約6,000社
- ・やまづみ会会員企業数 約3,000社
- ・炭協会会員企業数 約500社

挑戦する企業風土の醸成 (人的資本)

- ・公正かつ堅実・誠実な取引(コンプライアンス遵守)
- ・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
- ・連結社員数 約2,500名

事業を通じた社会課題の解決 (知的資本・自然資本)

- ・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

安定した財務基盤 (財務資本)

- ・自己資本比率 37.7%
 - ・ネットD/Eレシオ △0.43倍
 - ・一株当たり当期純利益 313.03円
- *2021年3月期末実績

国内外の豊富なネットワーク (ネットワーク資本)

- ・国内拠点 31拠点
- ・海外拠点 27拠点
- ・国内グループ会社数 27社
- ・海外グループ会社数 10カ国14社

「つなぐ」成長戦略と 事業活動

中長期ビジョン
ユアサビジョン360
事業活動

グループの総合力により
「モノ売り」から「コト売り」へ

仕入先
約**6,000**社
(炭協会約500社)

三位一体の ビジネスモデル



ユアサ商事株式会社

環境 P40

社会 P42

ガバナンス P48

サステナビリティ経営の推進

誠実と信用

進取と創造

人間尊重

企業理念

シジョンで社会課題に応えます

「つなぐ」ことで 創出した価値

経済的価値

売上高	4,321億円
営業利益	89億円
営業利益率	2.1%
経常利益	100億円
経常利益率	2.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	69億円
ROE	8.1%
株主還元率	31.9%

*2021年3月期実績

社会的価値

お取引先様価値

- ・[コト売り]によるコーディネート機能の提供
- ・エンジニアリング機能の提供
- ・情報&物流プラットフォームの提供
- ・多様なグループ機能の提供

株主価値

- ・当期純利益
- ・ROE
- ・株主還元率

社員価値

- ・有給休暇取得率
- ・平均労働時間

環境・社会価値

- ・社会貢献総支出金額
- ・温室効果ガス削減貢献量

未来に「つなぐ」価値

サステナブルな社会を実現する

モノづくり

すまじづくり

環境づくり

まちづくり

社会ニーズ 社会課題

省人・省力・省コスト
自動化



シエアリング
環境対策



B・C・P・防災・減災
快適な暮らし



セキュリティ対策
品質管理



ヘルスケア



財務戦略

モノづくり・すまいづくり・環境づくり・まちづくりで社会に貢献する「つなぐ」複合専門商社グループとして、財務の流動性、収益性、健全性を高めることで財務基盤を強化します。

また中期経営計画「Growing Together 2023」に基づき、コア事業の深耕を核に成長事業への投資を促進することで、新市場、新商品、新事業を戦略的に育成します。

○ 財務戦略に関する基本的な考え方

財務面では流動性、収益性、健全性を高めることで財務基盤を強化し、M&Aや事業投資など成長のための資金を確保します。

資金の流動性については、運転資金、設備投資資金等の資金需要に対して短期借入金及び自己資金を充当することを基本方針としており、グループ内でキャッシュ・マネジメント・システムを活用したグループファイナンスを行うことで連結ベースでの資金の効率化に努め、資金管理体制の充実を図っています。

また成長に向けた投資に際しては、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に投資することで、1株当たり当期純利益の増大と企業価値の向上を図ります。

ユアサビジョン360・Growing Together 2023で描く成長マトリックス

○ 成長マトリックスのイメージ

投資枠として、2023年3月期までに海外事業とロボ(AI)&IoT事業にそれぞれ40億円、その他の成長事業及びコア事業に50億円を投資してまいります。



成長に向けた投資枠

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、1年目の2021年3月期は57億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、さらなる成長につなげてまいります。

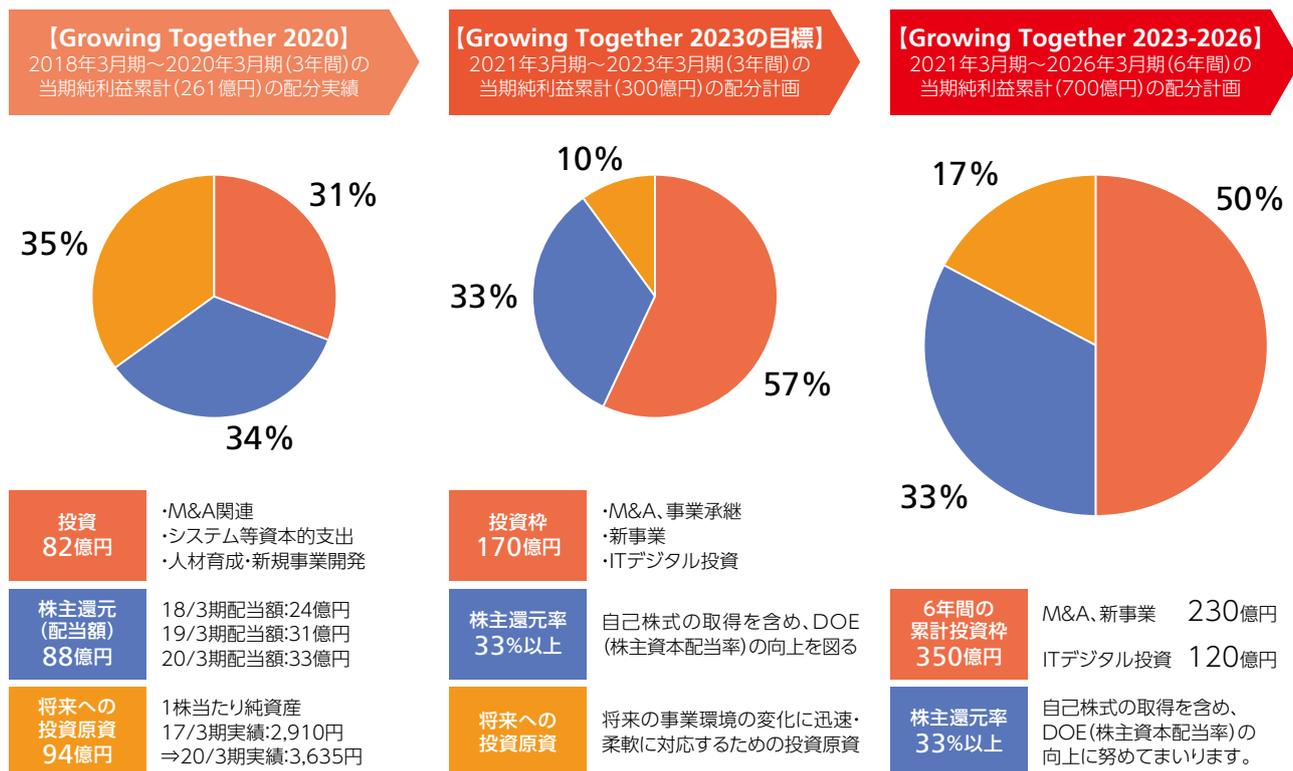
成長事業名	投資枠(3年間)	実績(1年間)	投資内容	残投資枠(2年間)
海外事業	40億円	—	—	40億円
ロボ(AI)&IoT事業	40億円	17億円	AIベンチャーとの業務資本提携等	23億円
環境・エネルギーソリューション事業		—	—	
新流通事業		1億円	ECサイトGrowing Navi 機能開発等	
レジリエンス&セキュリティ事業		—	—	
農業事業	トータル50億円 ※コア事業投資枠 含む	1億円	農業ロボット会社への出資等	トータル15億円 ※コア事業投資枠 含む
介護・医療事業		—	—	
食品事業		—	—	
シェアリング事業		—	—	
コア事業		33億円	機能強化のためのM&A等	
ITデジタル投資	40億円	5億円	情報関連会社の子会社化、DXプロジェクト推進等	35億円
合計	170億円	57億円		113億円

投資・資本政策

前中期経営計画Growing Together 2020では当初の計画通り、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。



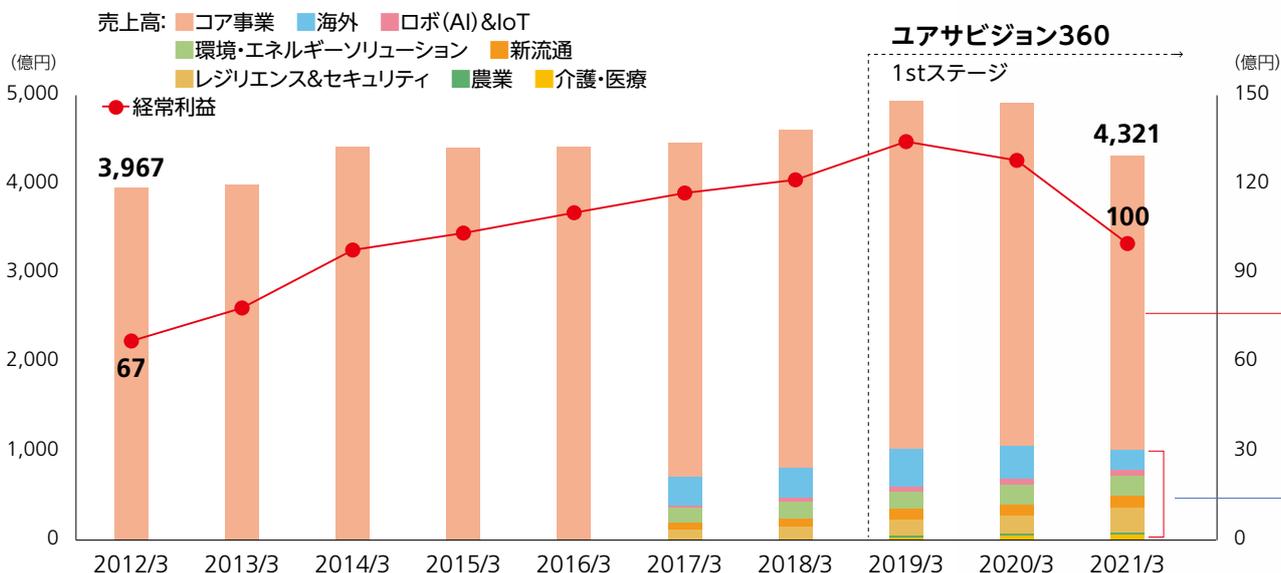
ユアサ商事グループの現在

販売先様の会「やまづみ会」、仕入先様の会「炭協会」、
そして「ユアサ商事グループ」が作り出すネットワークの三位一体で
コア事業と成長事業を推進



国内31拠点／海外10カ国27拠点
国内グループ会社数27社／海外グループ会社数14社

過去10年間の売上高と経常利益の推移



▶ コア事業 (2021年3月期売上高)

産業機器部門

「モノづくり」を全国に広がる独自のIT&ロジスティクス・ネットワークで支える。

615億円



工業機械部門

国内トップメーカーの機械設備に独自のエンジニアリング機能を付加し、世界の「モノづくり」をサポート。

827億円



住設・管材・空調部門

独自のエコエンジニアリング機能の發揮によりスマート社会を実現。

1,589億円



建築・エクステリア部門

快適で強くしなやかな都市空間の創造に向け、ビル・マンション向けの建築資材などを積算から施工まで一貫してサポート。

566億円



建設機械部門

道路舗装や土木工事に必要な産業機械・資材の提供とともに、時代が求める最新鋭の産業用レンタル商材を提案。

361億円



エネルギー部門

スマート&BCP低炭素社会時代にふさわしいエネルギーの安定供給を実現。

155億円



その他(消費財・木材)

ライフスタイルや産業の多様化に合わせて、新しい産業とくらしのカタチを提案。

206億円



▶ 成長事業 (2021年3月期売上高)

海外事業

東南アジア・北米エリアでの新商品&新機能を展開。

220億円



レジリエンス&セキュリティ事業

防災・減災・BCPをキーワードに、未来の街づくりを提案。

283億円



ロボ(AI)&IoT事業

システムインテグレーション機能を強化し、各分野においてロボ(AI)&IoTによるソリューション営業を展開。

74億円



農業事業

農業従事者の負担軽減と効率的な農業を提案。

19億円



環境・エネルギーソリューション事業

地球環境に貢献する機器やシステムの国内外への販売事業を推進。

213億円



介護・医療事業

高齢化社会の現場改善をサポートする機器やシステムの提案を通じ、快適な暮らしを提案。

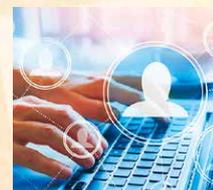
68億円



新流通事業

ITを活用した情報発信機能を強化し、販売先様との電子商取引事業を拡大。

138億円



1 世界と日本をつなぐ

海外ネットワーク

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。

in Asia

中国、台湾、タイ、マレーシア、
インドネシア、フィリピン、ベトナム、インド

グループ会社

11社 20拠点

10カ国 | 14社 | 27拠点

(2021年3月31日時点)



in North America

米国、メキシコ
グループ会社
2社 5拠点

海外事業



成長戦略

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。

最注力先 タイ

投資枠

40億円

Growing Together 2023 進捗

工業マーケット

現地セールススタッフの育成と現地資本企業への販売拡大(販売比率50%を目標)

住環境マーケット

タイ・ベトナムにおける省エネ・創エネ商材拡販

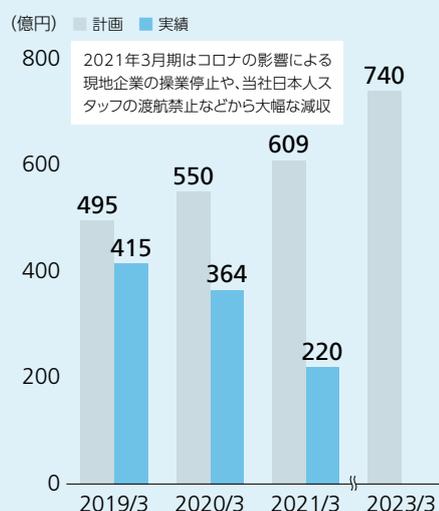
建設マーケット

【建材】海外建材事業の強化(輸入・輸出)
【建機】中古建設機械・農機の輸出拡大

取扱高

220億円 > 740億円

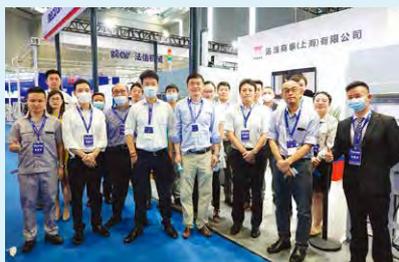
(2021年実績) (2023年計画)



湯浅上海 CME (中国機械展) に初出展

2020年7月に上海市で開催されたCME (中国機械展) に初出展しました。中国国内では感染者数が落ち着いていたこともあって、出展社数約1,300社、総来場者数約12万名と賑わいをみせました。

当社ブースにも幅広い分野の多くのお客さまにお立ち寄りいただき、各メーカーのご担当者様とともに協力し展示製品を中心にPRできました。興味を持っていたお客さま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。



東南アジアの環境改善活動に貢献する YUASA ENGINEERING SOLUTION (THAILAND) CO., LTD.

2016年9月にタイに設立したYUASA ENGINEERING SOLUTION (THAILAND) CO., LTD.は、日本国内で培った創エネ・省エネノウハウを強みに、東南アジア各国における既存設備のリニューアル提案から太陽光発電システムの設計・施工までを担うエネルギーソリューション事業を展開しております。



タイにおいて太陽光発電システムの設計・施工・販売を推進しています。

2 技術と人をつなぐ

あらゆるものが「つながる」社会の実現へ向け、最先端のAI/IoT・ロボット技術を導入し、お取引先様とともに成長を目指します。

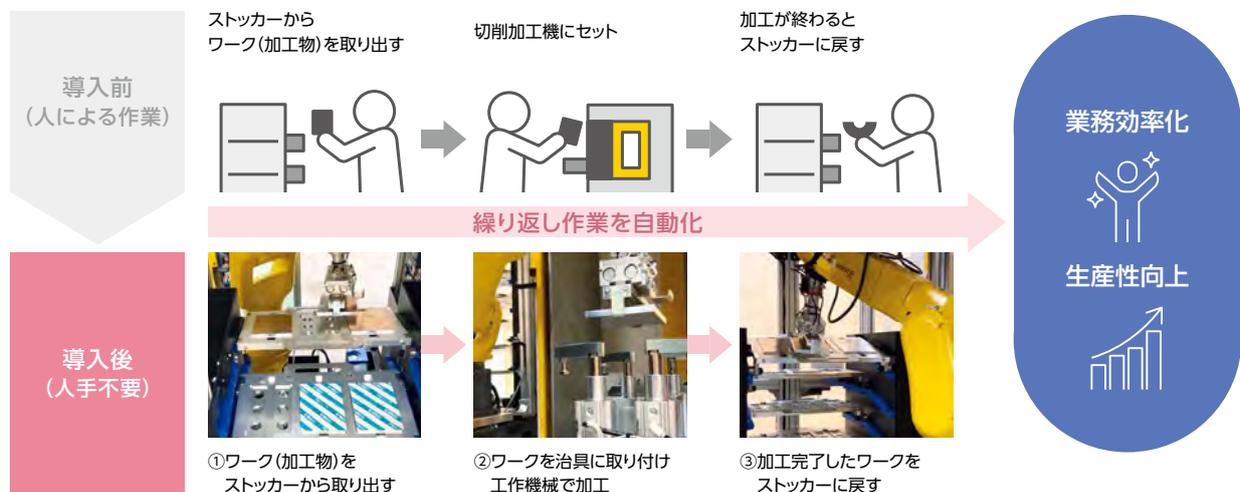
事例紹介

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」シリーズを開発

開発背景

近年、少子高齢化による人手不足や働き方改革、コロナ禍を背景として、製造現場における産業用ロボットを活用した自動化ニーズは急拡大しています。しかしながら、実際は、自動化システムが加工機本体の価格を大きく上回ってしまうことにより、導入意欲が半減し、製造現場の生産効率の向上を阻害させる一因となっていることも事実です。また、自動化設備の導入によって設備が固定化され、加工機に制約が生じてしまうことも、大きな課題となっています。

Robo Comboが実現する課題解決



Robo Combo 製品特徴

- 機能を最小限に止めることで低価格を実現
- ユニットごとの販売が可能(ロボット部、ストッカー部)
- ワンタッチ位置決め機構により、ユニットの移動・再設置を容易に実現
- ストッカーグレードの選択により、様々な自動化レベルに対応
- オプション選択によるカスタマイズが可能
- 既存設備への後付け設置が可能

Robo Combo MI Ver 1

ロボットユニットを開いた様子



「Robo Combo」の導入推進により、コスト負担を軽減することで、お客様の自動化を支援してまいります。

ロボ(AI)& IoT事業



成長戦略

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。

投資対象 AIベンチャー企業・Slerとのアライアンス
Sler機能強化のための投資

投資枠

40億円

Growing Together 2023 進捗

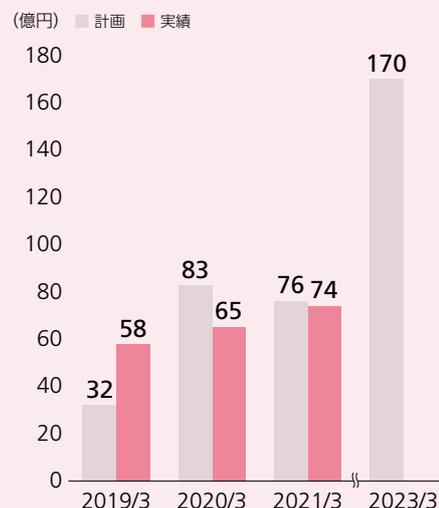
工業マーケット 自動化システム「Robo Combo」を開発・提案

住環境マーケット Society5.0に対応した機器の開発・提案

建設マーケット 公共エクステリア関連IoT商材の開発・提案

売上高

74億円 > 170億円
(2021年実績) (2023年計画)



協働型ロボットの普及を推進

人手不足やコスト削減といった課題解決のため、物流倉庫で作業員のピッキングをサポートする省力化提案や、工場での工程間を無人で搬送する工場内物流の自動化提案に注力しています。

一例として、株式会社Doogとともに協働運搬ロボット「サウザーベリック」を用いて、重たい荷物を自律移動または自動追従で目的地まで運ぶ作業を行い、駅や商業施設への将来的な導入に向けた実証実験を行いました。



高輪ゲートウェイ駅(山手線)での実証実験ロボット(提供:JR東日本)

建設現場の課題を解決するAIシステムを提案

働き方改革や省人化といった社会課題の解決のため、建設現場における資材の損傷度合いや数量を検知するAIシステムを開発しています。

今後も、作業員の疲労軽減や省人化に貢献できるAIシステムの開発・提案に注力してまいります。



AIを活用した資材数量カウントシステムの提案展示 (YUASA Growingフェア)

3 未来とスマートエネルギーをつなぐ

これまで培った環境ソリューションノウハウを活かし、脱炭素社会の実現に貢献します。

企業のESG経営をトータルサポート

各国・企業のカーボンニュートラルに向けた取組みが本格化し、日本政府は2030年度までに46%のCO₂削減、2050年度までにカーボンニュートラル達成の目標を公表したことで、ESGのE<環境>分野であるカーボンニュートラルに向けた、再エネの最大限の導入や徹底的な省エネによるCO₂削減の取組みが企業価値に直結する潮流となりました。



当社ではこれまで培った環境ソリューションノウハウを基に、最適なサービスをワンストップで提供しています。

再エネ・省エネ 設備導入に関するワンストップソリューション

再エネ・省エネ設備導入でのCO₂削減に関する皆様の課題を、商社ならではの幅広いノウハウと高度な提案力を持って、ワンストップソリューションをご提供できる体制を整えております。

- ☑ 再エネ・省エネ・CO₂削減に関するコンサルティング
- ☑ 現場調査・機器選定・お見積り・ご提案・施工・保守点検までワンストップでご提供

日経産業新聞フォーラム

「自家消費型太陽光と蓄電システム」に当社が登壇

2021年8月に開催された日経産業新聞フォーラム「導入事例から学ぶ自家消費型太陽光と蓄電システム」に当社の広瀬 隆 取締役執行役員東部住環境本部長が登壇し、当社の蓄・創・省エネソリューション提案についてご紹介させていただきました。セッションでは自家消費型太陽光と蓄電システムの導入事例に加え、ESG経営実現フローについて解説いたしました。



カーボンニュートラル(排出量実質ゼロ)達成の

再エネ・省エネ設備の導入、再エネ電力への切り替えを達成します。



太陽光発電システム導入事例

設備容量: 150kW
 導入費用: 2,500万円
 発電量: 165,000kWh/年
 CO₂削減量: 61t-CO₂/年

省エネ設備更新事例

更新費用: 6,500万円
 補助金取得額: 1,500万円
 電力削減量: 260,000kWh/年
 CO₂削減量: 82t-CO₂/年

事例紹介

金津村田製作所(村田製作所グループ) 100%再生可能エネルギー利用工場化のご支援

当社は村田製作所グループの株式会社金津村田製作所様(福井県あわら市)の100%再生可能エネルギー利用工場化に向け、元請け工事会社として638kWの太陽光発電システムを納入いたしました。同工場は2021年11月より使用電力の100%再生可能エネルギー化を実現しております。

環境・エネルギーソリューション事業



ための取組みイメージ

替え・カーボンオフセットを組み合わせることでカーボンニュートラル

購入電力のCO₂排出係数
0.5kg-CO₂/kWh

購入電力の発電燃料は、天然ガス・石油・石炭のため、CO₂を排出する。

再エネによる購入電力の削減

CO₂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、CO₂を削減する。

(食品製造業)

電気料金削減額: 240万円/年
再エネ賦課金削減額: 48万円/年
投資回収年: 8.8年



省エネによる購入電力の削減

運用改善や高効率設備への更新といった省エネで購入電力を削減し、CO₂を削減する。

(プラスチック製品製造業)

電気料金削減額: 385万円/年
再エネ賦課金削減額: 78万円/年
投資回収年: 10.8年



高効率空調設備



LED照明設備

再エネ電力のCO₂排出係数
0.0kg-CO₂/kWh

再エネ由来(CO₂ゼロ)の電力。非化石証書等(クレジット)によってオフセットしたCO₂排出係数ゼロの電力の購入で、CO₂を削減する。

カーボンニュートラルを達成!



蓄電池とエネルギーマネジメントシステムを組み合わせ、系統電力の供給負荷を低減しています。

成長戦略

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。

Growing Together 2023 進捗

YES(YUASA Environment Solution)部を核に
全社横断で省エネソリューション提案を推進

- 家庭用から産業用までニーズや用途に合った蓄電池ラインナップ
- 部門を横断した環境インストラクターの継続的育成
- 太陽光発電・蓄電池・V2Hを組み合わせたソリューション提案
- O&Mを絡めた循環型ビジネスの推進
- 所有モデルからエネルギーサービス契約モデルへの対応(PPAモデル確立)

売上高

213億円 > 250億円
(2021年実績) (2023年計画)



4 お取引先様を 情報プラットフォームでつなぐ

ITを活用した情報発信機能を強化し、お取引先様との電子商取引(Growing Navi)事業を拡大します。

事例紹介

ユーザーも使える「B to B to U」のGrowing Naviが稼働

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、今年度より販売先様(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経由で注文を受けるECプラットフォームです。ユーザー様への訪問が制限されるWithコロナ時代のデジタル営業ツールとしてご利用を推進してまいります。



新機能Growing Navi B to B to U

「Growing Navi」が自社のECサイトとして利用可能に。販売先様の業務効率アップをサポートします。

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

即利用可能、
自前のECサイトの構築が不要!

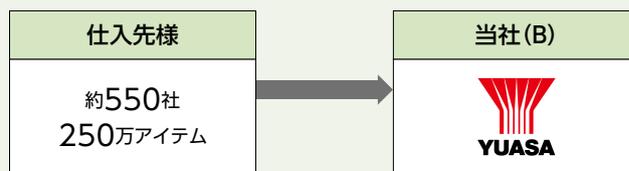
在庫商品・価格情報の掲載が可能

在庫情報のPRIに加え、
在庫有無や価格問い合わせ業務を削減!

簡単セットアップで
翌日から利用可能

利用料は無料。最低限のユーザー登録・
売価登録で利用が可能!

●Growing Navi B to B to U 展開イメージ



登録は簡単な 3step

1. お客さまの企業情報を登録
2. 担当者コードを作成し、パスワードを発行
3. 売価を登録



新流通事業



成長戦略

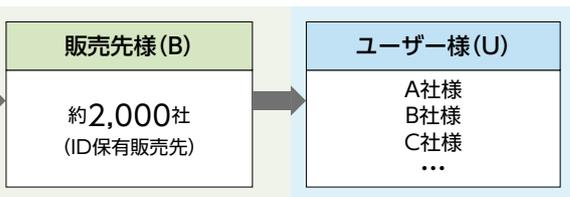
全社横断組織でECビジネスを拡大するとともに、
当社と販売先様&ユーザー様を結ぶ
B to B to U(ユーザー)の受発注システムを
展開します。

Growing Together 2023 進捗

- Growing Navi発注金額の拡大
(2021年3月期実績50億円→2023年3月期計画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～)
- 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

売上高

138億円 > 190億円
(2021年実績) (2023年計画)



→ お客さまのパソコン・スマホ・タブレット上で

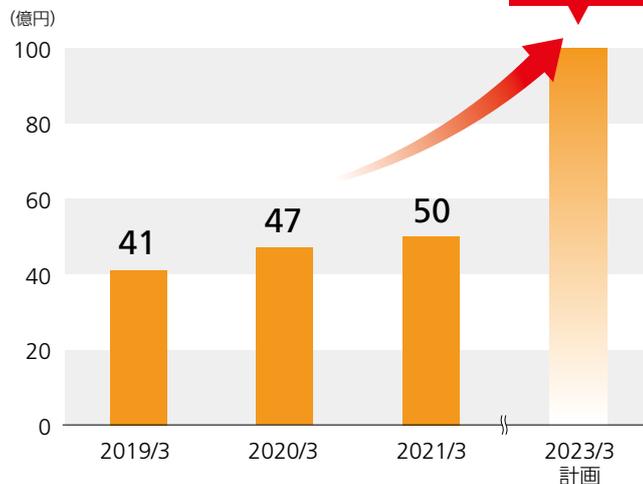


ユーザー様への
販売価格が
表示できます

販売先様への
在庫情報が
表示できます

※在庫数を表示させるには
在庫登録が必要です。

Growing Navi売上高



5 セキュリティ技術と BCPノウハウをつなぐ

深刻化する自然災害、ウイルス災害。
安心・安全なく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。

事例紹介

コンクリート組立塀改修アルミ目隠しフェンス「八千塀®」を開発 ～震災時の倒壊被害を防止し、レジリエントなまちづくりに貢献～

2018年の大阪府北部地震によるブロック塀倒壊事故以降、全国のブロック塀改修は一部では進みましたが、改修コスト等が障壁となり、古くなったブロック塀は未だ多く残っています。この課題に対応するため、当社は取引先とともに、地震での倒壊被害を軽減するコンクリート組立塀改修アルミ目隠しフェンス「八千塀®」を共同開発しました。

「八千塀®」は既設のコンクリート組立塀の支柱をそのまま流用し、重いコンクリートパネルを軽量のアルミパネルに変換することで、コスト削減、工期短縮、産業廃棄物排出抑制を実現します。

八千塀®の特徴



- 軽量のアルミパネルで地震での倒壊被害を軽減(約85%の軽量化)
- 既存の支柱を流用することで、
 - ①改修コスト削減(約35%コスト削減)
 - ②工期の短縮
 - ③産業廃棄物の排出を抑制し環境に配慮
- 柱カバー、笠木でデザイン性が向上

安全性向上

基礎工事不要

約85%軽量化
※一般的なコンクリートパネルとの比較

産業廃棄物
排出抑制

レジリエンス&セキュリティ事業



成長戦略

「防災・減災・BCP」をキーワードに、
安心・安全な「産業」と「まちづくり」を
推進します。

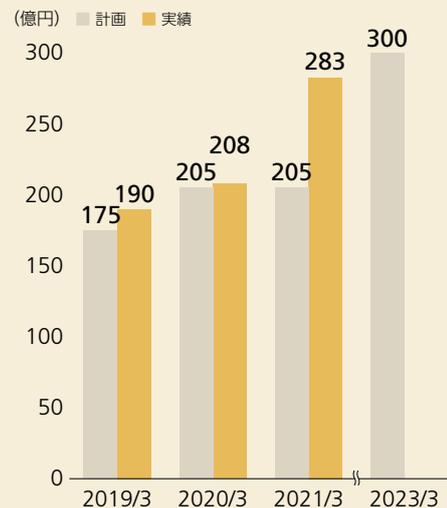
Growing Together 2023 進捗

レジリエンス&セキュリティ室を全社横断部門とし、提案力をさらに向上

- あらゆる分野における電源確保に向けた提案強化
(発電機、蓄電池、無停電電源装置など)
- コンクリート組立塀改修アルミ目隠しフェンス
「八千塀®」を開発
～震災時の倒壊被害を防止し、レジリエントなまちづくりに貢献～
- ミライノベーション・プロジェクトによる社会インフラ関連商材の開発・提案 (冠水検知通信システム・防災電源倉庫他)

売上高

283億円 > 300億円
(2021年実績) (2023年計画)



静岡・2021年7月大雨時にも活躍! 冠水検知通信システム キヅキミライボラード

2021年4月より発売を開始した冠水検知通信システム キヅキミライボラードが、実証試験中の静岡県駿東郡小山町で早速活躍しました。

記録的な大雨となった2021年7月1日の深夜、県道山中湖小山線湯船地区の道路が冠水し、午前3時36分にキヅキミライが道路管理者にメールにて水位上昇通知を行うとともに、現地では約200mに渡り警告灯が赤色点滅し、通行車両への注意喚起を行いました。深夜の冠水でしたが、道路管理者へのメール通知もタイムラグ無く機能し、警告灯での注意喚起等及び管理者による通行止め対応により、被害を受けた車両はありませんでした。

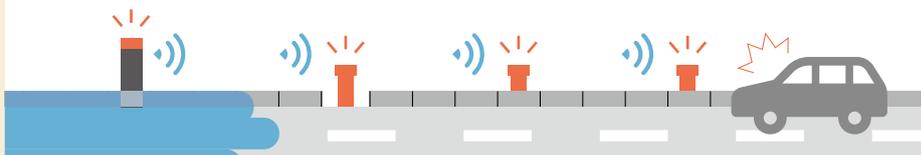
今後も冠水時の警告機能や情報通知の有効性について確認を行ってまいります。

システム概要と特徴

①親機(冠水センサボラード)が冠水を検知し、子機に情報通知

②子機(無線警告灯)が情報を受信し、警告灯を発光

③通行車両は、警告灯を目視確認事前に危険を察知し、危険を回避



静岡県駿東郡小山町に設置中のキヅキミライボラード

6 農業事業、介護・医療事業

農業事業

次世代の「儲かる農業」をご提案します。

2 目標をゼロに



17 パートナシップで目標を達成しよう



売上高

19億円 > 50億円
(2021年実績) (2023年計画)

成長戦略

- スマート農業に対応したロボットや機器の開発と提案
- 仕入先メーカーとのタイアップによる農業関連装置の開発
- 畜産・酪農分野向け電力自家消費パッケージ提案

Growing Together 2023 進捗

- UV-B(紫外線)でイチゴの免疫力を活性化する蛍光灯の提案
- (株)DONKEYとスマート農業対応のロボットの開発・提案



UV-B電球形蛍光灯



- ① UV-B(紫外線)の刺激によりイチゴの免疫力を活性化
- ② 病気になりにくい体質に変わります

介護・医療事業

介護・医療に関わる現場改善をサポートします。

3 すべての人に健康と福祉を



17 パートナシップで目標を達成しよう



売上高

68億円 > 80億円
(2021年実績) (2023年計画)

成長戦略

- 仕入先メーカーと介護・リハビリ用装置の開発
- 補助金を活用した非常用発電設備確保
- 環境改善提案(空調、空気清浄、照明など)
- パワーアシストスーツを活用した介護補助の省力化
- 消臭・除菌・衛生商品の提案・販売

Growing Together 2023 進捗

- 補助金を活用した介護・医療施設向け感染症対策の推進
- コンテナハウスを利用した感染低減ハウスの普及推進

外観



内観



コロナワクチン大規模接種会場に採用されたコンテナハウス

食品事業、シェアリング事業

食品事業

スマート食品工場の
トータル提案を推進します。



売上高

27億円
(2021年実績)

80億円
(2023年計画)

成長戦略

- 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

- 関東グランドフェア2021にて「食品ライン」を展示
- 異物混入を防止する検査装置の提案(食の安全性確保)



関東グランドフェア2021で展示した食品ライン

シェアリング事業

市場ニーズに合わせたシェアリング
プラットフォームを創出します。



売上高

15億円
(2021年実績)

50億円
(2023年計画)

成長戦略

- 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

- 農機シェアリングサービスの推進
- 工場設備、産業機器、ロボット、サービス・メンテナンス分野におけるシェアリングモデルの開発



農機シェアリングによる刈り取り

COLUMN

成長事業推進のエンジン役

「グローイング戦略本部」

当社は、グループ会社を含めた部門横断で成長事業を推進していくための組織として、2020年4月にグローイング戦略本部を設置しました。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、グループ横断による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ており、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。



グローイング戦略本部設置の目的

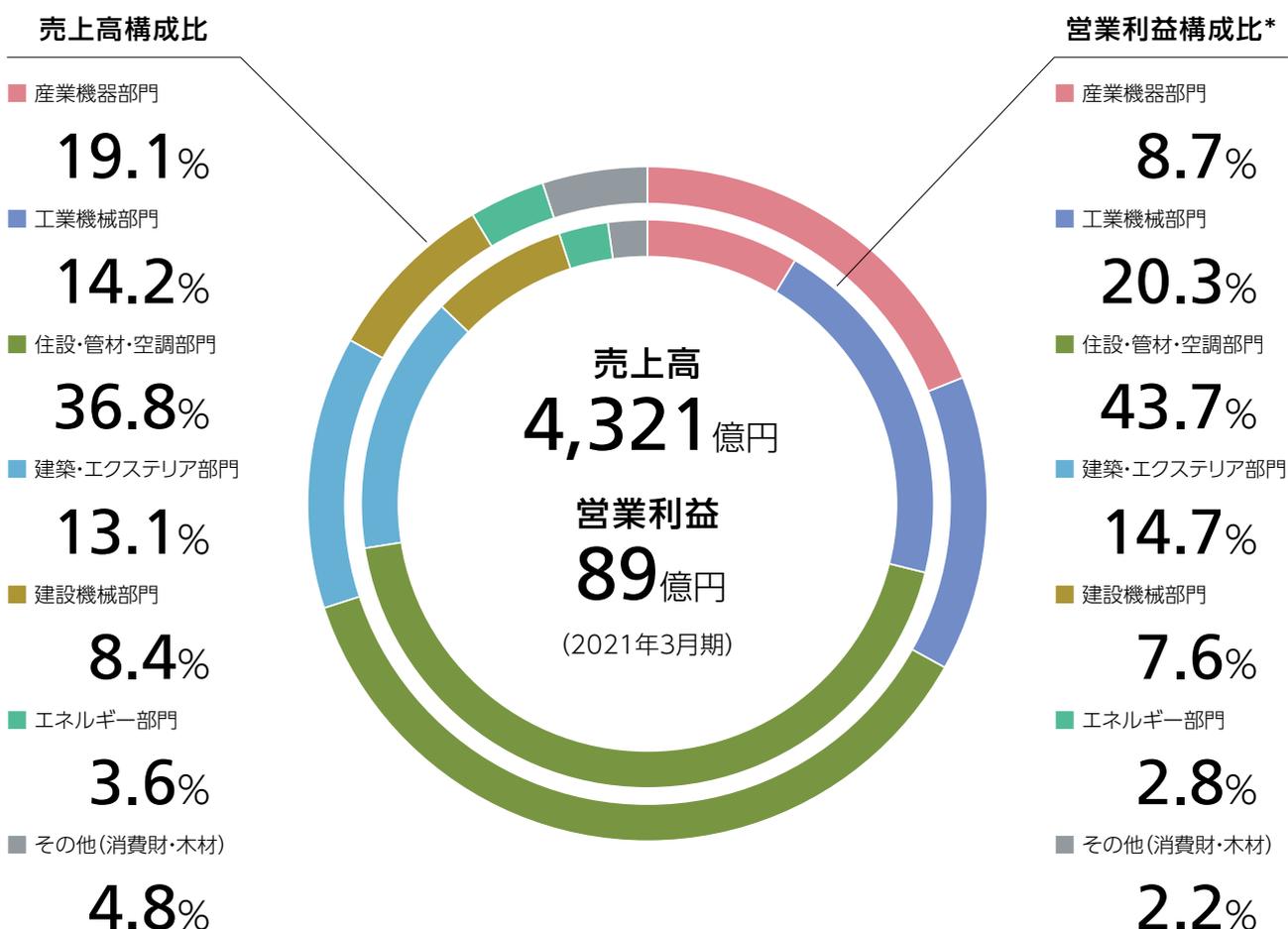
1. 成長戦略を全社・グループ横断的に推進する
2. 3rdステージに向けた新たな事業の発掘・育成を担う

セグメント別概況 (2021年3月期)

7つのコア事業

産業機器部門	工業機械部門	住設・管材・空調部門	建築・エクステリア部門
主な事業 工具・産業設備・機材・制御機器・物流機器の販売	主な事業 工作機械、工場設備全般の販売	主な事業 管材・空調機器、住宅設備機器、再生可能エネルギー関連機器の販売、建設工事の設計監理及び請負、宅地建物取引	主な事業 建築資材、景観・エクステリア・土木資材等の販売、外構資材設置工事の設計監理及び請負
建設機械部門	エネルギー部門	その他(消費財・木材)	
主な事業 建設機械・資材の販売及びリース・レンタル	主な事業 石油製品の販売	主な事業 季節家電や調理家電などの消費財、木材製品の販売	

売上高・営業利益構成比



*調整額調整前の数値で表示しています。



現状と目指す姿

産業機器部門	強み	<ul style="list-style-type: none"> ● 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	<ul style="list-style-type: none"> ● With コロナ禍における労働環境改善投資増 ● 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		独自のIT&ロジスティクス機能の強化とソリューション営業の融合により、切削・制御・物流分野で業界No.1 商社となる。

工業機械部門	強み	<ul style="list-style-type: none"> ● 国内トップレベルの工作機械販売力 ● アジア、北米の海外ネットワーク力 ● グループ会社を通じたエンジニアリング力
	機会	<ul style="list-style-type: none"> ● 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		グループ全般でのエンジニアリング機能と設備提案力の強化により、工場内設備販売で業界No.1 商社となる。

住設・管材・空調部門	強み	<ul style="list-style-type: none"> ● 住設・管材・空調を核にした商品ラインナップ ● 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	<ul style="list-style-type: none"> ● リニューアル市場の拡大 ● 再生可能エネルギー市場の拡大 ● 海外からの需要増
目指す姿		エンジニアリング&ロジスティクス機能の強化と環境エネルギーソリューション営業強化により、リニューアル市場でのシェアを拡大する。

建築・エクステリア部門	強み	<ul style="list-style-type: none"> ● 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
	機会	<ul style="list-style-type: none"> ● 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		社会インフラ対策への取組み強化と施工&物流機能の強化により、パブリックエクステリア分野での業界No.1 商社の地位を維持・拡大する。

建設機械部門	強み	<ul style="list-style-type: none"> ● 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	<ul style="list-style-type: none"> ● 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		商品開発、販売、サービス・メンテナンス、中古機販売、転レンタル(シェアリング)機能を獲得・強化する。

エネルギー部門	強み	<ul style="list-style-type: none"> ● 愛知県に集中したSS(サービスステーション)ネットワーク ● 軽油・船舶燃料の販売力
	機会	<ul style="list-style-type: none"> ● 石油の需給バランス改善 ● SSの規制緩和 ● 軽油需要の堅調さ
目指す姿		SSのメンテナンス機能強化や他業態との融合を通じた地域密着型サービスプラットフォーム化により燃料油外収益を拡大する。

工業マーケット事業本部

高知尾 敏之

産業機器部門

工業機械部門

常務取締役 工業マーケット事業本部長

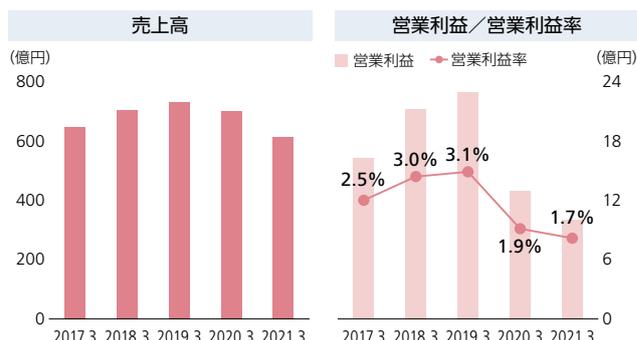


産業機器部門



当期売上高 615億円

当期営業利益 10億円



2021年3月期事業概況

新型コロナウイルス感染症拡大の影響により工場稼働率の低下がみられたものの、5G(第5世代移動通信システム)を中心に半導体関連の需要が拡大するとともに、自動車関連産業も2020年の年末にかけ生産が持ち直し、切削工具、測定器具、制御機器などの需要が緩やかに回復しました。また、食品関連産業も底堅さを維持し、物流関連機器などの需要が堅調に推移しました。

このような状況の中、当社ECサイト「Growing Navi」によるキャンペーンや物流拠点の統合・拡張による即納体制の強化などロジスティクス機能の向上に努めました。また、工場向けセキュリティ商品など新商品の拡販、コンプレッサや発電機、制御関連機器などの環境・省エネ、安全に配慮した取扱商品の拡充、物流関連機器、ロボット装置、工作機械周辺機器の販売強化に注力した結果、2021年3月期の売上高は615億20百万円(前期比12.2%減)となりました。

TOPICS モノづくり分野の深耕

切削工具専門商社を子会社化

2020年12月1日、当社は中川金属株式会社ならびに同社の100%子会社である永井産業株式会社の株式を取得し子会社化しました。両社の事業規模は合わせて約60億円になります。今後は両社の強みである営業基盤と当社グループの強みである幅広い商品ラインナップと機能を活用し、両社の事業拡大を図ってまいります。

強み・シナジー効果

- 切削工具販売事業の強化をはじめ、取扱商材の拡充による事業領域の拡大を見込む
- 京葉工業地帯及び千葉県・茨城県の製造業者を対象とした機械工具の販売

営業拠点



全国に拠点を展開し、大手自動車・建機メーカーを中心に幅広く取引

工業 マーケット事業 概況

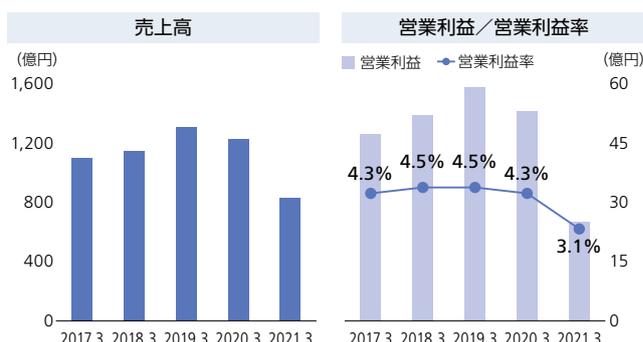
工業マーケット事業本部は、日本と世界のモノづくりに貢献しています。事業範囲は、日本国内はもとより、海外においても、日系企業だけでなく、現地資本企業の生産現場にも及びます。高品質な製品を作り出すには高性能な日本の工作機械、ロボット、工具、その他設備機器が必要です。日本国内をはじめ中国・アジア・北米等の世界の現場に日本の最新鋭技術を届けています。また、モノづくり現場の人手不足、高齢化、働き方改革などの社会課題の解決にもユアサ商事グループは総合力を発揮し、自動化・省人化設備を提案し課題解決に取り組んでおります。「モノ売り」から「コト売り」へ、当社のコーディネート力を駆使し新たな価値創造を目指してまいります。

工業機械部門



当期売上高 **827** 億円

当期営業利益 **25** 億円



2021年3月期事業概況

国内では、5Gなどの半導体関連機器向けの機械需要に回復がみられましたが、全般的に設備投資には慎重な動きがみられました。また、堅調に推移していた自動車関連産業でも年明けからの半導体の供給不足による生産遅延が影響し、関連設備の販売が減少しました。海外では、中国、ベトナムの自動車部品の一部で需要回復の兆しはありましたが、新型コロナウイルス感染症拡大の影響から新規設備投資の回復が遅れる中、現地資本企業への営業活動を強化し受注拡大に努めました。

このような状況の中、ロボットシステムをはじめとした省人化・自動化提案、各種補助金を活用した老朽化設備の更新、競争力強化のための高精度加工機、感染症対策設備の販売に注力したものの、2021年3月期の売上高は827億2300万円(前期比32.4%減)となりました。

TOPICS — モノづくり分野の深耕

グループ事業運営の合理化・効率化を図る 合併を実施

2021年4月、当社の連結子会社である「ユアサテクノ株式会社」と「ユアサプロマテック株式会社」は合併し、「ユアサネオテック株式会社」として新たにスタートしました。

ネオとは「新しい」を、テックとは「技術」を意味し、「新しい技術」を通じて、近年の複雑かつ広範囲のユーザー要求にもワンストップで迅速に対応できる商社を目指します。

強み・シナジー効果

- ・当社グループの事業運営の合理化・効率化を図る
- ・共通の営業基盤を相互に活用し、事業拡大を図る

ユアサネオテック株式会社のメイン事業である「各種機械、機器、装置の販売」では、主に下記の工場設備全般6項目について取り扱っています。

- ・工作機械/鍛圧機械/周辺装置
- ・半導体/FPD/光学機器製造設備関連
- ・測定/分析/検査機器
- ・省力化設備/各種専用機
- ・物流/包装機器
- ・環境設備関連



住環境マーケット事業本部

田中 謙一

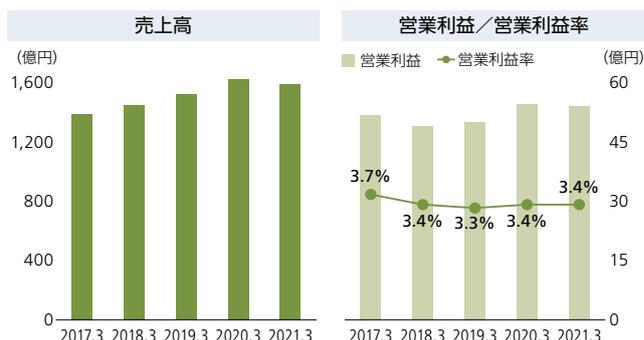
住設・管材・空調部門

専務取締役 営業部門統括 住環境マーケット事業本部長



当期売上高 1,589億円

当期営業利益 54億円



2021年3月期事業概況

新型コロナウイルス感染症拡大の影響により工事の遅延などがみられたものの、企業の設備投資の再開による空調・管材機器の新規需要や、テレワークによる在宅時間の増加を背景に住宅リフォーム市場などが持ち直し、住宅設備機器の更新需要に回復がみられました。また、再生可能エネルギー分野では自家消費向け及びFIT(固定価格買取制度)期間満了後を見据えた蓄電池関連機器の需要は堅調に推移しました。

このような状況の中、バルブ・ポンプなどの非住宅分野の商品や省エネ性能の高い空調機器の販売を強化するとともに、感染症対策商品の拡販にも注力いたしました。また、再生可能エネルギー関連商品においては、蓄電池・パワーコンディショナなどの周辺機器や余剰電力買取スキームを付与した新商材の拡販に取り組むとともに、太陽光発電システム保守点検認証(JET PV O&M認証)を取得し、エンジニアリング機能強化に努めた結果、2021年3月期の売上高は1,589億70百万円(前期比2.1%減)となりました。

TOPICS 再エネ・省エネの取組み

太陽光発電・蓄電池・V2Hを組み合わせたソリューションを提案

エネルギーの効率的活用やサステナブルな社会の実現に向け、再生可能エネルギーを活用した分散型エネルギーの重要性が増えています。当社は、これまで培った環境ソリューションノウハウを強みに、太陽光発電だけでなく蓄電池や、電気自動車に貯めている電気を住宅でも使えるシステム(V2H)の導入についてのパッケージ提案も推進しています。

今後も、再生可能エネルギーの効率利用を促進し、分散型エネルギー社会の実現を目指してまいります。



(出典:一般社団法人次世代自動車振興センターHP)

住環境 マーケット事業 概況

住環境マーケット事業本部は、住宅設備機器やビル空調から工場のユーティリティ設備など幅広い分野にわたり、商品や設備改善の提案を行っています。再生可能エネルギー関連では、太陽光発電システムの自家消費への対応として蓄電池やパワーコンディショナ、当社で開発した出力制御ユニットも提供しています。また、グループ会社のユアサプライムス(株)を通じ、季節家電や楽しみ需要に対応した生活家電の開発・販売を推進しております。

グループ会社のご紹介

オリジナル生活家電を扱うユアサプライムス(株)

YUASA PRIMUS

ユアサプライムス株式会社は、1978年の設立以来、「公正かつ堅実な企業活動を通じて、豊かな社会づくりに貢献します。」をモットーに、住生活の担い手である消費者に潤いと豊かさを提供し続けています。

主力商品は、夏の季節家電・扇風機と、冬の季節家電・こたつで、そのほかにも、炊飯器や電子レンジ等、生活家電のPB(プライベートブランド)商品などを取り扱っています。

またISO14001・ISO9001を取得し、環境と品質に配慮をした経営を推進しています。

→ 特徴

● 季節家電(扇風機やこたつ)や調理家電に強み

● コロナ禍による楽しみ需要に合わせた商品開発を推進

製品紹介

リモートワークに活躍!



音声操作に
対応

扇風機(コトパdeファン)



USBこたつ



楽組ブースデスク

ECサイトでの新規会員登録で 500円分のポイントを プレゼント中!

新規会員登録していただくと、ユアサプライムス.comでお使いいただける**500P=500円**をプレゼントいたします。(会員登録費は無料です)

こちらから
アクセス
いただけ
ます。



「第3回 AI・スマート住宅EXPO」に出展

2020年12月2日~4日まで、東京ビッグサイトで開催された「第3回 AI・スマート住宅EXPO」に出展しました。太陽光の発電コストが下がり、蓄電池と組み合わせても電力会社から電気を購入するより安くなる時代が到来します。そのため蓄電池が再び脚光を浴びており、今回は当社の蓄電池の品揃えを前面にPRしました。

また、政府や東京都より2030年代には新車をすべてハイブリッド車(HV)や電気自動車(EV)に切り替えていく方針が発表されています。そのため、リース車を使用する法人向けにV2Hのオリジナルパッケージである「再エネ充電型EV車リース導入促進パッケージ」を提案しました。非常時にはEVに搭載された蓄電池の電力を事務所や自宅で活用することができ、企業PRにも活用いただけます。

引き続き、再生可能エネルギーの普及に注力してまいります。



建設マーケット事業本部

中山 直美

建築・エクステリア部門

建設機械部門

取締役 建設マーケット事業本部長

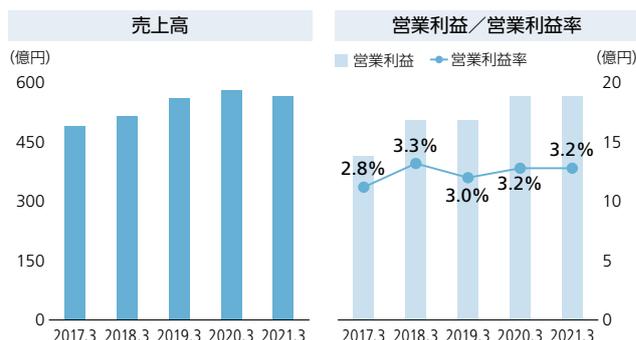


建築・エクステリア部門



当期売上高 566 億円

当期営業利益 18 億円



2021年3月期事業概況

新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、首都圏を中心に工事の遅延や、再開発事業の見直しにより景観エクステリア商材を中心に新規需要の減少がみられました。一方、国土強靱化基本計画に沿った、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底堅く推移しました。また、ライフスタイルの変化により物置や宅配ボックスのニーズが高まり、販売が増加しました。

このような状況の中、冠水センサー付きボラード(車止め)、止水板や転倒リスクのあるコンクリート塀に代わるアルミフェンスなどを共同開発するなど自然災害対策商品、レジリエンス製品の拡販に注力した結果、2021年3月期の売上高は566億24百万円(前期比2.8%減)となりました。

TOPICS 安全な街づくりに貢献

ミライノバージョン・プロジェクト

当社は2018年より、未来の街づくりや社会課題の解決に貢献する商品開発を目的に、建材本部主管メーカー7社と「ミライノバージョン・プロジェクト」を開始しています。

27ページ記載の「キツキミライボラード」は、本プロジェクトメンバー2社((株)サンポール様、応用地質(株)様)とユアサ商事による共同開発により生まれた商品です。

今後は参加いただくメーカー様を拡大し、全社横断的プロジェクトとして成長させていく予定です。

ミライノバージョン・プロジェクトのパンフレットはこちらからご覧いただけます



建設 マーケット事業 概況

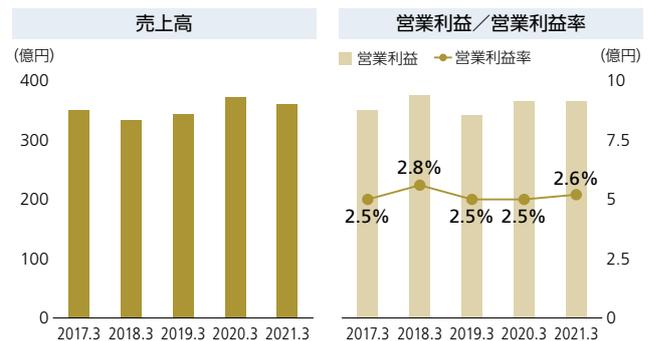
建設マーケット事業本部は、建築資材や景観・土木資材を積算から施工まで一貫してサポートする建築・エクステリア部門と、道路舗装工事や土木工事など様々な工事現場に必要とされる最新鋭の産業用レンタル資材を提案する建設機械部門にて構成されています。特に、国土強靱化計画に則し、多発する災害に備えるべく、老朽化したインフラの整備事業や、減災・防災・BCP商品の販売事業に注力しております。

建設機械部門



当期売上高 **361** 億円

当期営業利益 **9** 億円



2021年3月期事業概況

建設技能者不足などによる工事の遅延や民間設備投資の見直しの影響など一部で需要は低迷したものの、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。

このような状況の中、国土強靱化基本計画に沿った、工事現場の安全対策を重視した取扱商品の拡充や、当社主力のレンタル会社向けの小型建設機械、土木仮設資材などの販売を強化いたしました。また、グループネットワークの拡充による総合力強化に努めるとともに、中古建機オークション事業の販売拡大にも注力した結果、2021年3月期の売上高は361億2百万円(前期比3.1%減)となりました。

TOPICS 建設分野の機能強化

メンテナンス機能を持つ建設機械のレンタル会社を子会社化

2020年10月、当社は株式会社丸建サービスならびに同社の100%子会社である丸建商事株式会社を連結子会社化しました。両社は「メンテナンス機能を持つ建設機械のレンタル会社」として愛知県を基盤に事業を展開しており、今後は両社の強みであるメンテナンス&レンタル機能とユアサ商事グループが保有する幅広い商品ラインナップ&グループ機能を活用し、事業の拡充を図っていきます。

強み・シナジー効果

- 建機の修理・メンテノウハウとレンタル機のラインナップ
- メンテ&レンタル機能装備による建機部門の事業領域拡大



丸建商事(株)が日本のレンタル会社として唯一保有している住友建機製アスファルトフィニッシャー HA90C



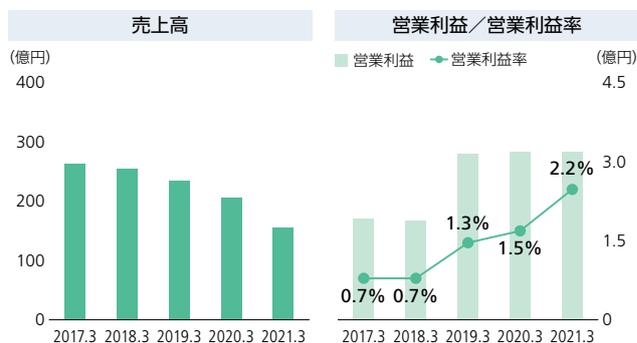
メンテナンスの様子

エネルギー部門



当期売上高 155億円

当期営業利益 3億円



2021年3月期事業概況

新型コロナウイルス感染症拡大の影響によりガソリンなどの石油製品需要や販売価格は低迷したものの、期末にかけ、緩やかな回復基調がみられました。

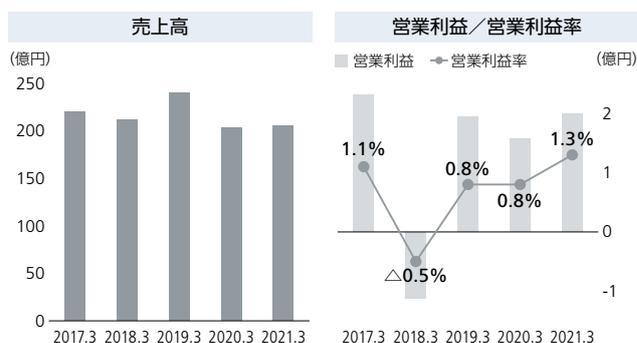
このような状況の中、東海地方を中心に展開しているガソリンスタンド事業では、タイヤ・車検・コーティングなどのカーケアサービスの強化に加え、サービスステーションや大型洗車機のリニューアルによる販売強化に注力したものの、2021年3月期の売上高は155億55百万円(前期比24.4%減)となりました。

その他 (消費財・木材)



当期売上高 206億円

当期営業利益 2億円



2021年3月期事業概況

消費財事業では、在宅時間の増加により生活家電を中心に売上が順調に推移しました。特に、感染症対策への意識の高まりをうけ、加湿器などの売上が増加しました。また、新商品の拡販などECサイト事業の拡大に努めました。木材事業では、生産国における新型コロナウイルス感染症拡大の影響により輸入量が減少するとともに、米国・中国の需要拡大による価格の上昇や、コンテナ不足による輸送費の高騰・入荷遅れなどにより、厳しい販売状況となりました。

この結果、2021年3月期の売上高は206億87百万円(前期比1.8%増)となりました。