

# ビジネス変革を実現する事業戦略

## コア事業

# 事業本部長メッセージ

2023年3月期の事業概況と目指す姿

### 工業マーケット事業本部

(産業機器部門, 工業機械部門)

取締役  
工業マーケット事業本部長

濱安 守



### 「デジタル」と「グリーン」でスマートファクトリーの実現を

工業マーケット事業本部は、工作機械や工場設備全般の販売、そして、工具・産業設備・機材・制御機器・物流機器などの最新鋭技術を、国内はじめ中国・アジア・北米などの製造現場にお届けし、日本と世界の「モノづくり」に貢献しています。

2023年3月期は、増収・増益を達成しました。スマートファクトリー実現に向けた生産現場の自動化・合理化に関する製品の販売や、各種補助金を活用した老朽化設備の更新、また、競争力向上のための高精度加工機の販売に注力した結果です。

国内・海外別に見ると、国内では、労働人口減少が大きな問題となっており、省人化・自動化要求が高まったことから、複合加工機の販売が伸長しています。海外では米中貿易摩擦による原材料費の高騰や、部品不足など負の要因はありましたが、それを上回る生産設備の大型案件が増加しました。

今後も世界に広がるグローバルネットワークと、これまでに培った貿易業務ノウハウ、そして国内外で連携するサポート体制により、日本と世界の「モノづくり」を支えます。また、スマートファクトリー化の支援を進めるため、製造ライン全体にワンストップで投資対効果の高い設備提案を実施し、さらに、創エネ・省エネ商品により、お取引先様のカーボンニュートラルを推進していきます。

### 住環境マーケット事業本部

(住設・管材・空調部門, 消費財部門)

専務取締役  
住環境マーケット事業本部長

田中 謙一



### 当社の総合力を活かした機能強化

住環境マーケット事業本部は、住宅設備機器、管材商品、ビル空調や工場のクーティリティ設備など幅広い分野にわたって、設備改善の提案を行っています。

2023年3月期は世界的な部品不足を背景に、給湯器など一部商品に納期遅れなどが見られましたが、非住宅向けの商品販売とカーボンニュートラルに向けたシステム提案などに努めた結果、増収・増益を達成しました。

今後、住宅分野において、少子高齢化により新築住宅需要の減少が見込まれる中、高機能・高付加価値商品を拡販していくことにより、豊かなくらしの実現に貢献していきます。また、堅調に推移すると予測されるリフォーム市場をターゲットとし、当社の総合力を活かしたソリューションを推進していきます。昨今カーボンニュートラルが求められている非住宅分野のビルなどにおいても、省エネ・高効率商品を活用し、設備改善提案を行っていきます。

さらに、エンジニアリング機能強化のため、全国横断の施工体制を構築すべく全国施工協会の拡充を図るとともに、施工を専門とするグループ会社の強みを活かし、提案・見積から施工・メンテナンスまで一貫したサービスを全国で提供できる体制を整えていきます。

### 建設マーケット事業本部

(建築・エクステリア部門, 建設機械部門, エネルギー部門, 木材部門)

取締役  
建設マーケット事業本部長

大村 貴臣



### 異なる事業領域をつなぎ新たな価値創造を

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、道路舗装や土木工事現場で活躍する最新鋭の産業用レンタル資材・小型建設機械を提案する建設機械部門、そしてエネルギー部門、木材部門から構成されています。

当事業本部は、変化する市場ニーズを捉え柔軟に新しいライフスタイルを提供することを目指しており、特に、全国規模の販売先ネットワークを有する建材卸は当社以外になく、取り扱い商品の多さとともに当事業本部の強みのひとつとなっています。2023年3月期は、資材・エネルギー価格の高騰や半導体不足による納期遅延などの影響が一部残りながらも、底堅い需要を捉え、増収・増益を達成しました。

中期経営計画においては、建築・道路資材販売・施工売上への更なる拡大はもとより、タイ市場への展開、建機レンタル・整備需要の掘りおこし、また当社グループで有する木材販売・エネルギー事業など、異なる事業領域をつなぐことで、新たな価値創造を目指していきます。

さらに、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防災・減災・BCP商品の拡充、建設・工事現場の省力化・省人化対策ソリューション、SDGs関連商品提案など社会課題解決型ビジネスの推進を通じ、持続可能な「まちづくり」、そして未来づくりに貢献していきます。

ビジネス変革を実現する事業戦略

コア事業

# 工業マーケット事業本部

産業機器部門

業界トップクラスの品揃えとコンサルティングノウハウにより、製造現場のスマートファクトリー化を推進します。

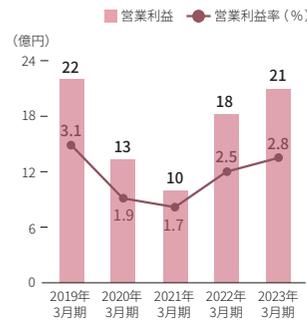


売上高



※ 2022年3月期以降の売上高は収益認識基準適用後

営業利益／営業利益率



主な事業

- 工具、産業設備・機材、制御機器、物流機器の販売

関連する主なマテリアリティ

- 🔄 デジタル事業の推進
- 🌱 持続可能な「モノづくり」「環境づくり」の支援
- 🌿 創エネ・省エネノウハウによる脱炭素社会への貢献

関連する主な市場

- 自動車製造業
- IT、半導体製造装置などの製造業
- 食品製造業 ● その他すべての製造業

事業環境分析

<b>強み</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 工具・制御・物流を核にした商品ラインナップ</li> <li>● 長年の現場ノウハウによるコンサルティング力</li> <li>● EC機能 (Growing Navi)</li> </ul>
<b>機会</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● カーボンニュートラルに対する需要増</li> <li>● 半導体市場の拡大</li> <li>● 少子高齢化による省人化投資増</li> <li>● 工場におけるBCP投資増</li> </ul>
<b>リスク</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 就業労働人口の急速な減少による供給力の低下</li> <li>● 価格競争による利益率の低下</li> <li>● 他業種からのEコマース (電子商取引) への参入</li> </ul>

中期経営計画における施策

製造現場の自動化、省人化の推進

- ロボット、ICT (ローカル5G含む)、AIなどによる品質管理、スマートファクトリー化を提案
- 製造、検査、物流工程におけるAI・IoT機能による高付加価値提案
- EV・半導体関連工場向けに電力や製造コストの削減が可能な商品提案
- 当社オリジナル商品の更なる開発、販売 (つなぐY-Fi など)

当社グループの総合力による販売商品の拡充

- 工場内空調冷凍設備・工業管材商品の販路拡大
- カーボンニュートラルに向けたソリューション提案による製造業支援
- データ分析による市場ニーズを捉えた商品開発を通じた「つなぐ」イノベーションの発揮

目指す姿と関連する取り組み

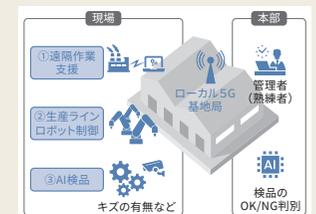
ニーズの変化を的確に捉え、製造ライン全体へデジタルソリューション提供

製造現場における生産性向上や人口減少に起因する働き手不足の課題解決に向け、次世代ネットワークである「ローカル5G\*ソリューション」の提案に注力しています。

現場独自の大容量で高セキュリティな5Gシステムを構築し様々なICT機器をつなぐことにより、熟練者による遠隔作業支援や機器の遠隔管理・制御、高性能AIと組み合わせた予知保全や外観検査など、スマートファクトリー化の実現に向け当社グループが長年培ってきたノウハウとネットワークを活かしワンストップでソリューションを提供していきます。

また、CO<sub>2</sub>削減への取り組み、EVの普及をはじめとする産業構造の変化に対し、市場のニーズを的確に捉え、環境配慮型ソリューションの提供や製造コストの削減につながる商品・システムの開発・提案を通じ、製造現場の課題解決に貢献していきます。

※地域の企業や自治体などの様々なユーザーが、「自社の敷地で」「自社の投資で」「自社専用品で」構築できる第5世代移动通信システム。



製造業のお客様から相談が多い、主なローカル5Gのユースケース

## ビジネス変革を実現する事業戦略

## コア事業

## 工業マーケット事業本部

## 工業機械部門

モノづくり支援の目線から社会課題の解決を目指したソリューションを展開します。



## 売上高



※ 2022年3月期以降の売上高は収益認識基準適用後

## 営業利益／営業利益率



## 主な事業

- 工作機械、工場設備全般の販売

## 関連する主なマテリアリティ

- 🔗 デジタル事業の推進
- 🌱 持続可能な「モノづくり」「環境づくり」の支援
- 🤝 お取引先様との関係強化  
(社内外のDX推進&ロジスティクス強化)

## 関連する主な市場

- 自動車製造業 (NEVへの対応)
- 半導体製造装置業
- スマートファクトリー市場
- その他すべての製造業

## 事業環境分析

強み	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 国内トップレベルの工作機械販売力</li> <li>● 取引先のネットワーク力</li> <li>● グループ会社との連携によるエンジニアリング力</li> </ul>
機会	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 人手不足による自動化加速とDX、システム商品の販売増</li> <li>● ITデジタル技術の進歩による超精密加工市場の拡大</li> <li>● EV化による新加工市場の誕生</li> </ul>
リスク	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 国内の人口減少による市場の縮小</li> <li>● 就業労働人口の急速な減少による供給力の低下</li> <li>● EV化による部品減少と製造方法の変更</li> </ul>

## 中期経営計画における施策

## 工作機械販売シェアの維持・拡大

- 販売商品の選択と集中による販売強化
- メーカーとのアライアンスによる当社オリジナル商品の開発
- 部品検査や計測など、加工の前後工程における周辺機器の取り扱い拡充

## 製造現場の自動化、省人化の推進

- 当社オリジナル商品である「Robo Combo」の派生商品の開発
- AIによる加工条件自動設定、予防保全機能を搭載したソリューション開発
- 省エネ・創エネ機器の販売、工場内環境の整備 (空調、集塵)、使用電力の削減 (電力の見える化) を推進
- 製造業向けDXソリューション (サブスクリプション) サービスの構築

## 目指す姿と関連する取り組み

## 機械、工具、周辺機器をすべて取り扱う当社グループだからできるトータル提案

製造現場の加工環境改善のため、マイクロファインバブル発生装置「バブパワー 2」と精密ろ過装置、さらに高精度AEセンサを工作機械とつなぐことで、半導体分野で必要となるセラミックスやシリコンなどの素材 (脆性材) の部品を安定して加工できるシステムを開発しました。工作機械のパフォーマンスを最大限に発揮し、加工品質の安定、機械メンテナンス費や消耗品購入費の削減などに結びつけ、お客様のカーボンニュートラルの取り組みに貢献することを目標としています。また、AIによる加工液の劣化管理や、センシング技術による加工条件最適化に向けた検証を進めるなど、機械、工具、周辺機器をすべて取り扱う当社だからできるトータル提案により、製造業の課題解決を行っていきます。



「バブパワー 2」と精密ろ過装置



加工液・洗浄液の長寿命化を実現

加工環境ソリューション紹介動画  
<https://youtu.be/i8oe1XIQ8AQ>



## ビジネス変革を実現する事業戦略

## コア事業

## 住環境マーケット事業本部

住設・管材・空調部門

独自のエンジニアリング機能を活用し、住環境・オフィス環境をトータルコーディネートします。



## 売上高



※2022年3月期以降の売上高は収益認識基準適用後

※2023年3月期の組織再編により、2022年3月期の実績値は遡及適用後の数値になっています

## 営業利益／営業利益率



## 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

## 関連する主なマテリアリティ

- 持続可能な「すまいづくり」「環境づくり」の支援
- お取引先様との関係強化（ロジスティクス強化）
- 創エネ・省エネノウハウによる脱炭素社会への貢献

## 関連する主な市場

- 管材卸商・プラントエンジニアリング会社
- 住宅設備店、サブコン
- デベロッパー、ビルダー、建設会社 など

## 事業環境分析

強み	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 住設・管材・空調を核にした多様な商品ラインナップ</li> <li>● 環境・省エネ専門部署によるソリューション提案力</li> <li>● ロジスティクス機能</li> </ul>
機会	<ul style="list-style-type: none"> <li>● リニューアル市場の拡大</li> <li>● カーボンニュートラルに対する需要増</li> <li>● 海外市場の需要増</li> </ul>
リスク	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 人口減少による、新築住宅需要の減少</li> <li>● 資材価格の高騰</li> <li>● 労働人口減少による職人不足</li> </ul>

## 中期経営計画における施策

## 既存事業の機能拡大

- エンジニアリング機能/ソリューション営業の強化と拡大
- 物流機能/倉庫での加工作業の拡充
- 積算機能拡大
- グループ会社との協業

## グリーン事業の推進

- サプライチェーンへの再エネ・省エネなどによるカーボンニュートラル提案の強化
- 環境エネルギー 商材販売の拡大
- 水素エネルギー関連の事業構築

## 目指す姿と関連する取り組み

## ソリューション提案で持続可能な「すまいづくり」「環境づくり」を支援

省エネの提案や高効率商品の販売力は、当部門の強みです。カーボンニュートラルを推進していくため、住宅、オフィスビル、病院や学校など様々な施設に対し、省エネ関連の補助金を活用した高効率設備への更新提案を行っています。

また、近年深刻化する空室率の増加といった社会課題に対し、住宅・非住宅問わず建物の資産価値の維持と向上に取り組む企業を支援する「Renous（リノアス）」プロジェクトを立ち上げ、全国横断で展開しています。このプロジェクトでは、商品提供だけでなく、リノベーション市場へ新規参入を望まれるお取引先様への勉強会や技能研修、業務改善提案などを実施しており、MR<sup>\*</sup>技術を活用したアプリや施工管理システムなど、デジタル活用も進めています。今後も、堅調に推移していくと予測されるリノベーション市場に対し、当社グループの総合力を活かした省エネ提案や新商品開発、材工提案を行っていきます。

※MR：Mixed Realityの略称、複合現実と訳され、現実世界と仮想現実を組み合わせる技術です。



MR技術を活用した技能育成アプリ

ビジネス変革を実現する事業戦略

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

高いシェアを有する国内市場の強みを活かし、公共・海外向け販売強化によりビジネスを拡大させます。

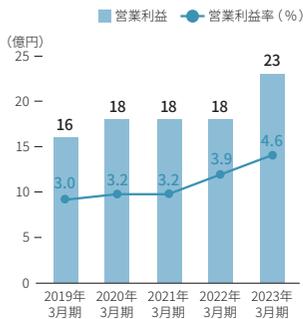


売上高



※ 2022年3月期以降の売上高は収益認識基準適用後  
 ※ 2023年3月期の組織再編により、2022年3月期の実績値は遡及適用後の数値になっています

営業利益／営業利益率



主な事業

- 建築資材、景観・エクステリア、土木資材などの販売、外構資材設置工事の設計監理及び請負

関連する主なマテリアリティ

- 持続可能な「環境づくり」「まちづくり」の支援
- 気候変動への対応
- 「良品奉仕」による安心&安全な社会の形成

関連する主な市場

- 外構エクステリア市場
- 道路・土木・インフラ工事市場
- 建築金物市場

事業環境分析

<b>強み</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 国内トップレベルの外構エクステリア販売力</li> <li>● レジリエンス専門部署によるソリューション提案力</li> <li>● 海外からの商材調達力</li> </ul>
<b>機会</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 社会インフラのリニューアル需要</li> <li>● 大都市の再開発プロジェクト</li> <li>● 交通系IoTの普及</li> <li>● EV・再エネ関連製品の需要増</li> </ul>
<b>リスク</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 調達コスト増(物価高騰、物流における2024年問題など)</li> <li>● 人口減による住宅着工戸数減</li> <li>● 業界再編による競争環境の変化</li> </ul>

中期経営計画における施策

高い販売シェアを活かした販売強化

- 公共向け販売網の拡大 (鉄道・防衛領域、再開発関連需要)
- インフラリニューアル需要への対応 (道路や橋梁の老朽化対策、事故補修など)
- ビル・マンションのリフォーム需要への展開
- タイを中心とした東南アジアへの展開

メーカー・商材をつなぐ高付加価値提案

- 社会課題解決ソリューションの提案 (遊休地活用、災害対策など)
- SDGs 関連商材の開発 (ソーラーカーポート、木材利用商材など)
- 住みよい都市空間づくりに向けた商品展開 (パークレット<sup>※</sup>の設置など)

※ 道路空間を活用して、にぎわいや憩い、潜在の空間を創出する休憩施設

目指す姿と関連する取り組み

新たなライフスタイルの創造とともに、「社会・環境課題解決商材」を強みとする事業体へ

昨今、多様な働き方の普及や情報化など、様々な要因によりライフスタイルが変化してきています。当社グループは、このように多様化するニーズに応える取り組みのひとつとして、空間や商品の新たな活用方法を提案しています。例えば、ガレージの新たな用途開発をした「ガレージゴルフ」<sup>P.18</sup>がそのひとつです。今後は、国内トップレベルの外構エクステリア販売力を活かし、国内市場はもちろん、海外への展開も強化していきます。タイをはじめとした海外では、日本の住宅に見られるようなエクステリアの普及は途上のため、海外においても日本のようなエクステリアの文化を創造し、新たな市場を開拓していきます。

加えて、レジリエンス・セキュリティ対策、社会課題解決商品・サービスの更なる販売拡大に取り組みます。工場や倉庫、工事現場などに出入りする車両の管理をAI画像認識で自動化できる「SAI-GATE (サイゲート)」(右写真)は、セキュリティ強化に加え、物流業界の2024年問題の解決にもつながる当社オリジナルの省人化ソリューションとして、現場と社会の課題解決をサポートします。



ナンバープレートをカメラで認証しゲートを自動開扉する認証システム「SAI-GATE」

ビジネス変革を実現する事業戦略

コア事業

建設マーケット事業本部

建設機械部門

「モノ」と「コト」をつなぎ新しい付加価値を創造し、持続可能な「まちづくり」へ貢献します。



売上高



※2022年3月期以降の売上高は収益認識基準適用後

営業利益／営業利益率



主な事業

- 建設機械・資材の販売及びリース・レンタル、コンテナハウスの製造及び販売・レンタル

関連する主なマテリアリティ

- 🌱 循環型社会への対応 (レンタル)
- 🌐 持続可能な「環境づくり」「まちづくり」の支援
- 📱 デジタル事業の推進

関連する主な市場

- 建設業 (建設・道路工事、プラントなど)
- 製造業 (工場、建機・建材メーカーなど)
- 建機レンタル業 ● 物流・倉庫業
- イベント業者などのサービス業

事業環境分析

強み	<ul style="list-style-type: none"> <li>● レンタル会社組織 (YRA) による全国規模のネットワーク</li> <li>● 中古建機オークション (YUMAC) 事業</li> <li>● 輸入商品のサービスメンテナンス機能</li> </ul>
機会	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 災害時・防災・減災対応インフラ整備需要</li> <li>● 建設現場におけるIoT・ICT化、AI活用</li> <li>● 労働環境の改善 (省力化、省人化)</li> <li>● 温室効果ガス排出量可視化の取り組み拡大</li> </ul>
リスク	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 半導体不足による建機の納期遅延</li> <li>● 労働人口の減少による需要変動</li> <li>● 海外建機メーカーの参入</li> <li>● 公共工事の減少</li> </ul>

中期経営計画における施策

付加価値の高い商品の販売推進

- 現場の省力化・省人化につながる建機、工具の拡販
- CO<sub>2</sub>削減に貢献する商品提案 (電動作業車など)
- 温室効果ガス排出量可視化ソリューションの提案
- 現場安全対策商材の展開

販売先・販売機会の更なる拡大

- IoT・ICT化、AI活用ソリューションの提案
- レンタル事業者への販売網拡大
- 補助金を活用した生産性向上ソリューションの提案

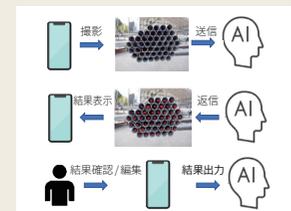
目指す姿と関連する取り組み

調達・販売ネットワークを活かし、商品開発を通じた「コト売り」と新たな市場開拓を推進

様々な社会ニーズに対応できる商品開発力や調達力は当部門の大きな強みです。例えば、レジリエンス対策では、防災・減災に取り組むため、「つなぐBCPパッケージ」という当社オリジナルの災害対策パッケージを開発しました。環境対策では、建設重機や建設用機器のCO<sub>2</sub>排出量を可視化できるシステムを開発し、建設工事現場に提供しています。また、建設現場の労働環境改善に向けて、AIを活用した画像認識による仮設資材の数量管理システム (右写真) など、デジタルを活用した省力化・省人化ソリューションの開発にも取り組んでいます。

また、当社はスペイン建設機械メーカー AUSA (アウサ) と日本総代理店契約を結びました。AUSAが持つ4輪駆動のタイヤ式フォークリフトは、操作性や機動性に優れ、土木や農業分野における不整地作業の生産性向上に貢献していきます。

今後も、当社グループの有する様々なソリューション・ネットワークを「つなぐ」ことで、新たな社会課題の解決に取り組んでいきます。



AIによる画像認識技術を活用した資材自動カウントシステム

## ビジネス変革を実現する事業戦略

### コア事業

#### エネルギー部門

スマート&脱炭素社会に相応しいエネルギーの安定供給を実現します。

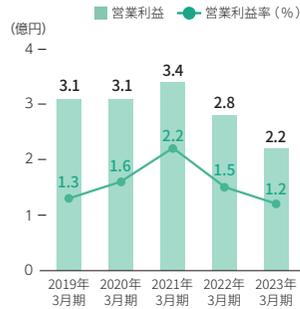


#### 売上高



※2022年3月期以降の売上高は収益認識基準適用後

#### 営業利益／営業利益率



#### 主な事業

- 石油製品の販売

#### 関連する主なマテリアリティ

- 「良品奉仕」による安心&安全な社会の形成
- 気候変動への対応 (レジリエントな社会の実現)
- 循環型社会への対応 (レンタル&シェアリング)

#### 関連する主な市場

- ガソリンスタンド運営
- レンタカー、中古車販売市場
- 船舶燃料市場

#### 中期経営計画における施策

##### ガソリンスタンドを通じたサービスの強化

- カーメンテナンス強化
- EV充電器の設置拡大
- エコ車検など環境負荷低減サービス拡充
- カーリースの提供
- 地域のプラットフォーム化 (保険代理店事業、スマートフォン修理など)

#### その他 (消費財・木材) 部門

持続可能なライフスタイルを支えるプロダクトを提案します。

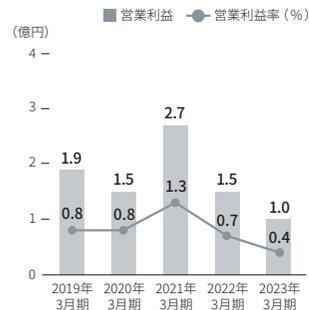


#### 売上高



※2022年3月期以降の売上高は収益認識基準適用後

#### 営業利益／営業利益率



#### 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

#### 関連する主なマテリアリティ

- 「つなぐ」共創価値の創造
- 「良品奉仕」による安心&安全な社会の形成
- 気候変動への対応 (レジリエントな社会の実現)

#### 関連する主な市場

- 〈消費財〉家電量販店・ホームセンター・インターネット販売
- 〈木材〉建材卸、建材メーカー

#### 中期経営計画における施策

##### 〈消費財〉グループ会社であるユアサプライムスのプライベートブランド認知度の向上

- SNSの活用
- ユーザーの意見を取り入れた商品開発推進

##### 〈木材〉グループネットワークの活用

- グループ会社であるユアサ木材と協業し、木材を活用した建築や木製品の活用拡大
- リサイクルウッド (加工時の端材などからつくる再生木材) 活用のトータル支援 (回収から製品化まで)

## ビジネス変革を実現する事業戦略

## 成長戦略

## 成長戦略について

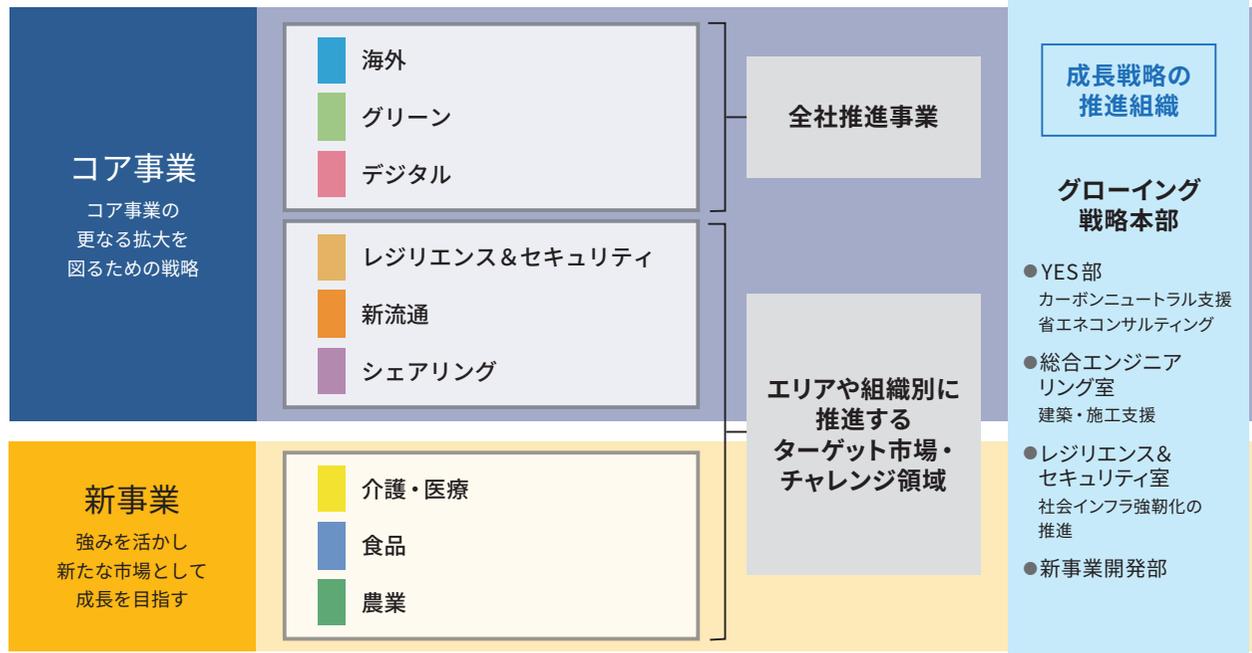
## 「コア事業の拡大」と「新たな市場展開」で成長を加速

成長戦略は当社グループが既存事業で培った強みを活かし、全社売上の更なる伸長を図る戦略で、「コア事業売上の更なる拡大」を目指す6つの事業と、「強みを新たな市場へ展開」する3つの事業とで構成されます。さらに、各事業を「全社推進事業」と「エリアや組織別に推進するターゲット市場・チャレンジ領域」に分け、よりスピード感を持った事業推進に取り組んでいきます。

部門横断で成長戦略を推進するグローイング戦略本部を中心とし、当社グループの総合力を発揮した「つなぐ」イノベーションによりマーケットの社会課題解決に取り組んでいきます。

「Growing Together 2026」では、全社売上に占める成長戦略の割合を、2026年3月期に約48%に高めることを目標とし、事業ごとに施策を推進していきます。

## ■成長戦略の内訳



執行役員  
グローイング戦略本部長  
三原 豊

マーケットアウト型ビジネスを推進  
成長戦略のエンジン役となる

グローイング戦略本部は、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エンジン役組織として2020年に発足しました。当部門は、省エネコンサルティングの専門部隊である“YES (YUASA ENVIRONMENT SOLUTION) 部”、将来の事業創出を行う“新事業開発部”、建築・施工に関する有資格者が多数在籍する技術集団である“総合エンジニアリング室”、社会インフラの強靭化を推進する“レジリエンス&セキュリティ室”から成り立っています。

社会課題解決ビジネスとして成長が見込める9つの成長戦略領域に対し、専門知識を有する当部門がグループ横断的に取り組むことにより、新たなソリューションを提供することが可能です。また、毎年、社員より多くの新事業提案がありますが、それらを事業として育てていくことも当部門の大きな役割です。

今後も「ユアサだからできる」ソリューション提案を通じ、更なる事業拡大、そして社会課題の解決に向け、取り組んでいきます。

## ビジネス変革を実現する事業戦略

### 成長戦略

# 海外事業

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。

#### ■ 当社グループが取り組むべき課題

新興国における産業、都市開発、インフラ整備需要の更なる伸長が見込まれる一方で、社会課題としての「環境に配慮した開発」への取り組みも求められています。

#### ■ 当社グループが発揮する強み

当社グループが培ってきた「モノづくり」「すまいづくり」「環境づくり」「まちづくり」をトータルで支援できる調達力の発揮により、海外事業の拡大につなげていきます。

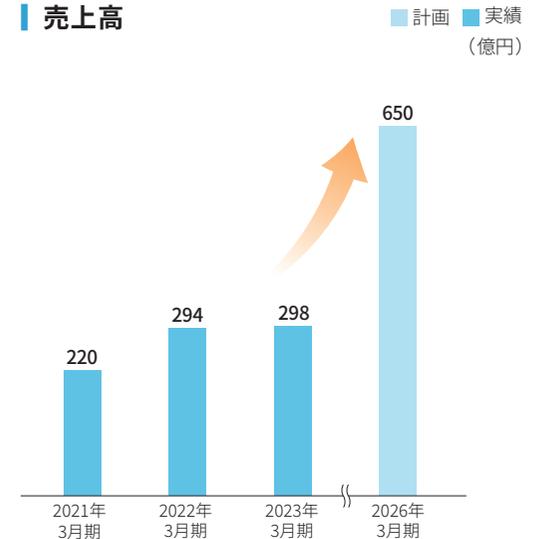
また、カーボンニュートラル、自動化・省力化、レジリエンス&セキュリティなどの社会課題解決ビジネスを推進し、サステナブルな社会形成に貢献していきます。

#### ■ 成長を加速させるための 中期経営計画の戦略

「Growing Together 2026」においては、タイを当社グループの重点ターゲットと定め、投資及び取り組みを強化していきます。

近年、工業化の著しいタイでは産業の集積が進み、ASEAN地域におけるモノづくりの重要拠点としての存在感を増しています。当社グループは既に工業・住環境分野の現地法人2社をタイに設置していますが、新たに建設分野（建材・建機）を進出させ、それらすべてを統合し、「ミニユアサ」として日本のユアサ商事同様の総合拠点として機能強化を図ります。加えて、インドにおいてもこの「ミニユアサ」モデルを水平展開し、総合力の発揮により海外展開を推進します。

#### ■ 売上高



### Topics タイ「ミニユアサ」プロジェクトと海外初の「グランドフェア」開催予定

タイにおける拠点は、日本のユアサ商事同様に複数分野の商社機能を有する「ミニユアサ」として展開を図ります。その一環として、既にある2つの現地法人の拠点を集約するとともに今後の機能強化を見据えた新しいオフィスの設置に向け、準備を進めています。新オフィスには当社取り扱い商品のショールームとしての機能も設ける予定で、便利で快適なライフスタイルの提案や社会課題の解決につながるソリューションを体感いただくスペースとする方針です。

加えて、当社最大のプロモーションである「グランドフェア」を2025年にタイのバンコク国際貿易展示場（BITEC）で開催予定です。グランドフェアの海外での開催は初の試みであり、当社の海外プロモーション確立の第一歩として、成功に向け準備を進めていきます。

#### ■ 事業展開イメージ

##### モノづくり

省力化  
省人化  
など

カーボン  
ニュートラル  
推進など

##### 環境づくり

##### すまいづくり

便利で快適な  
住まい  
など

エクステリア  
文化の創造  
など

##### まちづくり

当社グループの  
総合力を発揮

グランドフェアの会場となるタイのバンコク国際貿易展示場（BITEC）



## ビジネス変革を実現する事業戦略

### 成長戦略

# グリーン事業

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。



### ■ 当社グループが取り組むべき課題

地球温暖化といった気候変動問題に対し、海外も含めたサプライチェーン全体でのCO<sub>2</sub>排出量削減が求められています。「モノづくり」「すまいづくり」「環境づくり」「まちづくり」に携わる当社お取引先様においても、カーボンニュートラルに向けた取り組みのニーズは高まっています。

### ■ 当社グループが発揮する強み

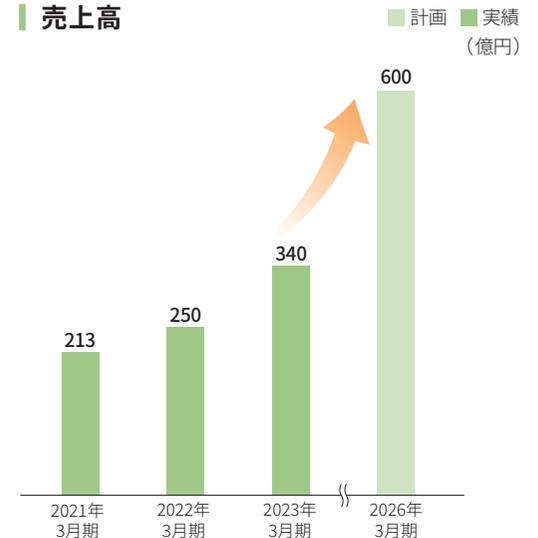
省エネコンサルティングの専門部隊であるYES (YUASA ENVIRONMENT SOLUTION) 部を有し、これまで培ってきた環境ソリューションノウハウをもとに、高度な提案力でお取引先様のカーボンニュートラル推進を支援しています。

### ■ 成長を加速させるための 中期経営計画の戦略

幅広いネットワークを有する当社の強みを活かし、省エネ設備導入に関する説明会や補助金情報の発信などを行うとともに、YES部のコンサルティング機能を活かしカーボンニュートラル達成を目指す全国のお取引先様の支援を行います。また、既に取り組みを開始している建設業のお客様に向けた、クラウドやIoTなどIT技術を活用した、CO<sub>2</sub>排出量見える化ソリューション事業も、さらに推進していきます。

環境配慮型の高付加価値商材の開発・発掘や、優れた技術を有する仕入先メーカーなどを「つなぐ」ことで新たなソリューションの創出を行い、「モノ」と「コト」両面での社会課題解決に貢献します。

### ■ 売上高



## Topics 業種・業界を問わないカーボンニュートラル提案と補助金の活用

カーボンニュートラル達成はすべての業種・業界で求められており、当社グループでも部門を超えてカーボンニュートラル提案を行っています。生産設備の高効率化などそれぞれの部門が得意とする商品に加え、すべての業種に関わる空調設備や再エネ設備の導入も得意としており、業種・業界を問わずカーボンニュートラル達成を支援しています。また、当社では補助金を活用した設備導入をサポートしており、全国で多数の採用・導入支援実績を有しています。当社の培ったノウハウを活用し、グリーン事業の更なる拡大を目指します。

### ■ 補助金を活用した当社のワンストップソリューション

豊富な取り扱い商品やエンジニアリング機能に加え、最適な補助金の選択・提案から公募申請までを行い、ワンストップでお取引先様の省エネ化・カーボンニュートラルをサポートします。



### ■ 導入事例



◀産業機器部門を通じ、某老人ホームの屋上へ太陽光発電設備を提案・設置しました。部門を問わずお取引先様のカーボンニュートラルを推進しています。

▶環境省より交付される補助金を活用し、容量178.2kWの太陽光発電設備を導入しました。導入費用の約2割の補助金が交付され、初期費用を抑えた再エネの導入を支援しました。



## ビジネス変革を実現する事業戦略

### 成長戦略

# デジタル事業

ロボティクス、人工知能（AI）、IoT 推進による「現場の課題解決」をサポートします。



### ■ 当社グループが取り組むべき課題

人口構成の変化に伴う労働人口の減少は日本をはじめとした先進国共通の課題であるとともに、特にモノづくり・まちづくりの現場においては後継者不足による従事者の減少もあり、これまで以上に生産性の向上が求められています。

### ■ 当社グループが発揮する強み

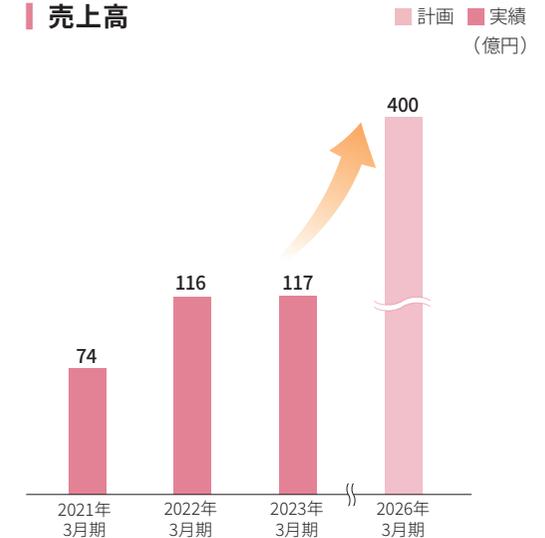
グループ会社にAIコンサルティング会社（connectome.design社）を持つ強みを活かし、ロボットやAI、IoTなどといったデジタル技術の導入と、主要仕入先6,000社・主要販売先20,000社という広範な取引先ネットワークにより社会課題を解決し、持続可能な発展を目指します。

### ■ 成長を加速させるための 中期経営計画の戦略

建設・製造現場における人手不足を解消する省力化・省人化ソリューションの推進による「現場の課題解決」を通じ、付加価値の高い商品・サービスの展開を強化します。

AIによる飲料異物検出装置や自走式ロボットを活用した建設現場のコンクリート湿潤管理システムなど、業務効率と作業精度を両立した新しいソリューションの開発・提供により、「デジタルの活用による生産性の向上」をキーワードに当社が有するあらゆる商品・ネットワークを全社推進で「つなぐ」ことで、提案・販売機会を拡大させていきます。

### ■ 売上高

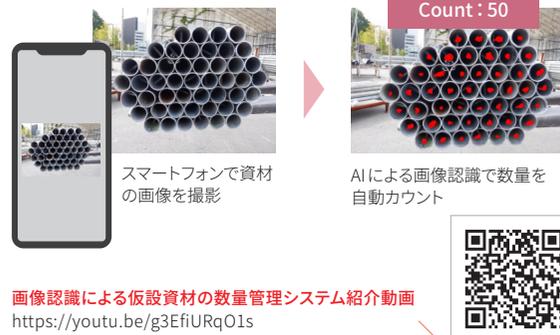


## Topics AIを活用した画像認識による仮設資材カウント・数量管理システム

### ■ 社会課題・市場ニーズ

レンタル会社や建設現場においては、仮設資材の数量確認の際に作業員が手作業で分類・カウントしているため非常に多くの労力と時間がかかり、レンタル品の回転率の低下やミスカウントによる損失といった課題も発生していました。

今回開発したシステムは、AIによる画像認識技術によってその数量を自動でカウントします。目視でのチェックを自動化することで、作業員の業務負担と作業にかかる時間を大幅に削減でき、現場の省力化・省人化に貢献します。



### ■ ユアサ商事が果たした役割

AIソリューションを提供するconnectome.design社と共同で開発しました。建設現場やレンタル資材会社といった当社販売先の課題を解決するソリューションとして開発に携わりました。取引先のニーズを捉え「つなぐ」イノベーションを發揮した事例のひとつです。

### ■ 今後の展開

画像認識学習の更なる深化により認識可能なパターンを増やし、物流業界の2024年問題をはじめ、様々な場面で活用できる数量管理システムとして、省人化・効率化を支援します。

## ビジネス変革を実現する事業戦略

## 成長戦略

## 特集：グリーン事業への取り組み



新商品開発・市場開拓が社会課題の解決につながる仕組みを目指す



## 「V2H 機器搭載 宅配ボックス付き門柱」の開発

EV（電気自動車）に蓄えられた電力を家庭用に有効活用できる、V2H<sup>\*</sup>システム。「充電時間の短さ」「電気代の節約が可能」「大容量の蓄電が可能」など数々のメリットがあるV2Hですが、そのままエクステリアへ設置すると無機質な印象を受けます。そこで、木目調のデザインを施した門柱（郵便ポスト、宅配ボックス、表札灯が一体化したもの）に組み込むことにより、周囲の景観に溶け込ませることが可能となりました。

この商品は、宅配ボックスによる再配達削減、V2Hによる太陽光エネルギーの蓄電・使用、2つの側面からカーボンニュートラルに大きく貢献します。どのようにして「V2H機器搭載 宅配ボックス付き門柱」が出来上がったのか、開発したニチコン（株）・（株）タカショー・ユアサ商事（株）3社の対談から探りました。



**ひねりを加えることで生まれる  
独自性を大切にしたい**  
（ユアサ商事 岩崎）

### 環境意識の高まりを追い風に市場を開拓

■岩崎（ユアサ商事）：私の所属しているスマートエネルギー部では、もともと太陽光発電や蓄電池を取り扱っていますが、ニチコンさんがV2Hという機器を世界で初めて開発・量産化されました。それを、新たな市場に展開できないかとお声がけしたのが今回の商品開発の始まりです。

■石川様（ニチコン）：V2H単体としての開発は、2011年の東日本大震災で、電気供給量がひっ迫したことがきっかけでした。計画停電などもありましたが、ちょうどEVが出始めたところで、EVの電気をほかで利用できないかと自動車メーカーからお声がけいただき開発したのがV2Hだったので。2012年には世界で初めて商品化し市場に導入いたしました。現在は、メディアを見ても太陽光発電や蓄電池、EV車など環境エネルギー関連の話題が取り上げられない日はありません。環境意識は確実に高まっており、「V2H機器搭載



株式会社タカショー  
商品設計第3グループ  
グループリーダー  
鈴木 弘 様

ニチコン株式会社  
蓄電システム営業部  
営業課 課長  
石川 秀明 様

ユアサ商事株式会社  
スマートエネルギー部  
岩崎 武

※V2H：「Vehicle to Home」の略

## ビジネス変革を実現する事業戦略

### 成長戦略

## 特集：グリーン事業への取り組み



### まさにありそうでなかった アイデアでした

(ニチコン 石川様)

宅配ボックス付き門柱」のような様々な機器を合わせた商品への注目度も上がっていくと思います。

でも、実はユアサさんから話をいただくまで、こうした複合的な商品は全く思いつきませんでした。タカショーさんのようなメーカーさんと一緒に仕事をすることがなかったものだから、ユアサさんにつないでいただいたおかげで今回の商品にもつながったというわけです。まさに、ありそうでな

かったアイデアでした。

### 異業種の出会いから生まれた新商品

■**岩崎 (ユアサ商事)**：タカショーさんは、ユアサ商事の建材部で、長年お付き合いさせていただいていました。太陽光発電や蓄電池など、機能的な商品は、家の前に設置すると少し無機質な印象を与えてしまいます。それを、もっとぬくもりのあるデザインにできないかと、タカショーさんにご相談しました。

■**鈴木様 (タカショー)**：当社は、元は竹垣などの商品を扱う造園からスタートしたものですから、庭とエクステリア、庭での過ごし方のお手伝いをする商品づくりがモットーです。今回のV2Hのような機能的な商品は専門分野外でしたが、当社では極力、お客様のご要望にお応えするために、化粧建材(エバーアートボード)では88色もの品揃えを用意しています。今回の商品では、その中から厳選した色を使用し、緑と調和するようなデザインを合わせることで、V2Hをエクステリアになじませるお手伝いができたのではないかと思います。

■**石川様 (ニチコン)**：当社はデザインに関しては全くの門外漢です。今回のタカショーさんとの協働で、デザインの重要性を認識させられました。

### 「つなぐ」視点が高付加価値につながった

■**岩崎 (ユアサ商事)**：もうひとつは、物流の問題やコロナ禍で「置き配」が増加したこと、また在宅勤務など家で過ごすことが多くなり、今まで気にならなかった部分をリフォームする需要が増えていくと考えました。タカショーさんが、もともと宅配ボックス付き門柱を商品としてお持ちでしたので、それらをすべて集約すれば機能的であろうということで、今回のような新しい商品が生まれたわけです。

専門性の高いメーカー様2社と協働することによってアイデアを形にできるという成功体験を積むことができました。モノの流れだけを見れば、メーカー様が製造した商品をほかに紹介するというだけのつながりですが、ユアサ商事の付加価値である人・モノ・技術などを「つなぐ」視点を常に意識し、何かひとつでもひねりを加えることで生まれる独自性を大切にしていきたいと思います。

### 緑と調和するデザインにする お手伝いができたのでは

(タカショー 鈴木様)



### 「V2H 機器搭載 宅配ボックス付き門柱」で社会課題に貢献

取り組むべき社会課題	ユアサ商事の「つなぐ」イノベーション	社会に提供する価値
<ul style="list-style-type: none"> <li>●気候変動への対応とそれに伴うエネルギー需給構造の変化 (EVの普及)</li> <li>●地震など自然災害に対する備え、社会的なレジリエンスの向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●蓄電システムメーカー(ニチコン株式会社)とエクステリアメーカー(株式会社タカショー)をつないだ商品開発</li> <li>●「つなぐ」の視点から、デザインをコーディネートするとともに、パッケージ化して販売</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●実用性のあるエクステリアで、EVに蓄えられた電力の活用と脱炭素推進につなげる</li> <li>●災害の際に自己利用可能な電力を確保できる</li> </ul>

## ビジネス変革を実現する事業戦略

### 成長戦略

# レジリエンス&セキュリティ事業

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。



#### 当社グループが取り組むべき課題

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、企業の事業継続が課題となっています。

#### 当社グループが発揮する強み

激甚化する自然災害対策として、当社グループはこれまでも複数の商品や機能を組み合わせた提案を行ってきました。そこで培ってきたノウハウと、全社横断部門であるレジリエンス&セキュリティ室の専任担当者を中心に、安心・安全な社会実現に向けた提案が可能です。

#### 成長を加速させるための 中期経営計画の戦略と取り組み

「防災・減災・BCP」をキーワードに、社会課題解決に向け取り組んでいきます。

- 防災備蓄倉庫などの更なる販売拡大
- 「つなぐ」イノベーションによる地震・水害対策商品の開発及び展開
- セキュリティ商材の更なる販売拡大

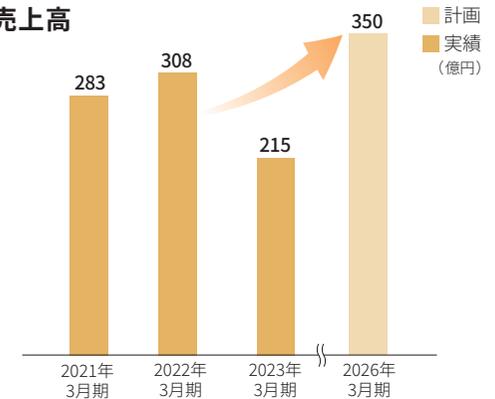
##### 〈受賞歴〉

サプライチェーンリスク可視化システム「リスクセイバー」が、一般社団法人レジリエンスジャパン推進協議会が主催する第9回ジャパン・レジリエンス・アワード（強靱化大賞）で優秀賞を受賞しました。



P.43

#### 売上高



## 新流通事業

お取引先様との電子商取引（Growing Navi）事業を拡大します。



#### 当社グループが取り組むべき課題

進化するビジネスのデジタル化により、EC市場は毎年拡大傾向となっています。工場や工事業者においても当座の資材・部品調達を、よりスピード感のあるWeb購入とする傾向が高まってきています。

#### 当社グループが発揮する強み

1980年代後半より、取引先とVAN<sup>※</sup>で連携したシステムを開発し、在庫検索や受発注の自動化を行ってきました。長年のノウハウが現在のGrowing Naviにも活かされています。また当社のロジスティクス機能拡充により、Web購入の利便性が高まっています。

※VAN：Value Added Network（付加価値通信網）

#### 成長を加速させるための 中期経営計画の戦略と取り組み

お取引先様を情報プラットフォームでつなぐECビジネスの拡大を目指します。

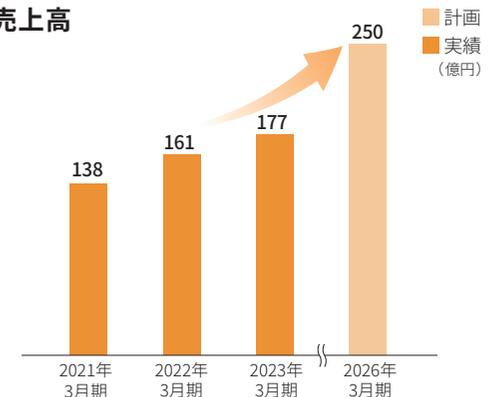
- Growing Navi サイトの機能の充実

欲しいモノ 何でもそろう  
**Growing Navi**  
産業とくらしの情報プラットフォーム

Growing Navi  
<https://www.growingnavi.com/>



#### 売上高



## ビジネス変革を実現する事業戦略

## 成長戦略

## シェアリング事業

様々な市場ニーズに対応し、持続可能な経済活動を目指します。



## 当社グループが取り組むべき課題

地球環境や社会貢献など、サステナビリティ志向の消費者が増えてきていることにより、様々な分野において、所有からシェアリングへの移行が進んでいます。

## 当社グループが発揮する強み

業界最大級のネットワークと豊富な品揃え、また、ユニットハウスのレンタルや、イベント制作・運営などを事業としている当社グループのユアサマクロスの機能を最大限に活かし、レンタル資産の有効活用を推進します。

成長を加速させるための  
中期経営計画の戦略と取り組み

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。

- イベント市場の中で新たな空間提案を行う
- レンタル事業エリアや規模を拡大する
- 産業とくらしのネットレンタル事業「かりるねっと」の対象地域を拡大する

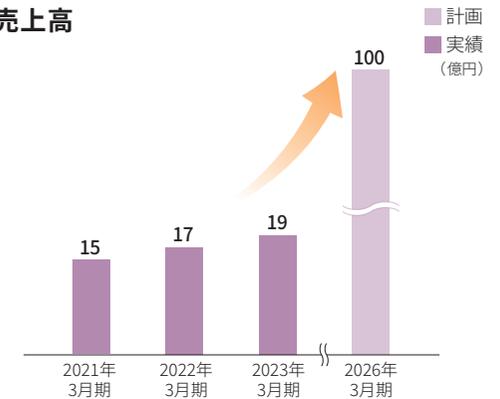
産業とくらしのネットレンタル事業  
「かりるねっと」

かりるねっと

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



## 売上高

介護・医療事業 新事業

高齢化社会の快適な暮らしをハード&ソフトの両面によりご提案します。



## 当社グループが取り組むべき課題

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、介護・医療分野には様々な社会問題があります。また、昨今の電気料金の高騰により、大きな影響を受けています。

## 当社グループが発揮する強み

サービスロボットやデジタル技術の活用、カーボンニュートラル支援など既存事業で培ったノウハウを活かし、現場の省力化・省人化や省エネ・再エネ推進といった社会課題の解決に挑みます。

成長を加速させるための  
中期経営計画の戦略と取り組み

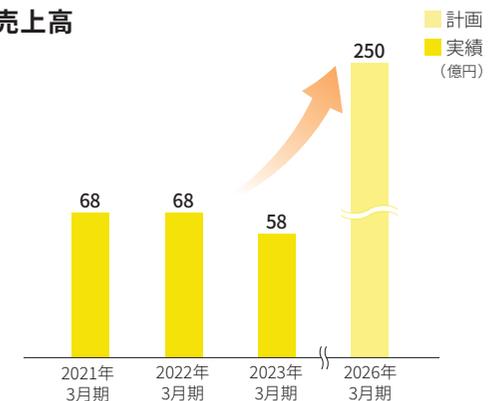
グループの総合力を結集し、介護・医療に関する現場のサポートをします。

- 補助金を活用した設備更新や再エネ導入をワンストップで提供
- 介護・医療に係る新商品の開拓
- 遠隔ICUプレハブ病棟設置事業の推進

2022年に納入・設置した富士クオリティハウス製  
コンテナハウス病棟 (パラオ共和国)



## 売上高



## ビジネス変革を実現する事業戦略

## 成長戦略

食品事業 **新事業**

食品工場における最適な設備と機器のトータル提案を推進します。



## ■ 当社グループが取り組むべき課題

食品製造工程には、人手を必要とする工程が多く、人材不足による生産性の低迷、さらには生産ロスなど、食品製造業の効率化がなかなか進まないことも大きな課題となっています。

## ■ 当社グループが発揮する強み

当社には食品機械を扱う専門部隊があります。安全でロスが少なく、生産性が高いスマート食品工業の実現に向け、装置の開発や提案などにより、現場の課題を解決します。

■ 成長を加速させるための  
中期経営計画の戦略と取り組み

当社グループの総合力を発揮し、食品工場の機械設備以外にもユーティリティ関係、空調設備を含めたトータルサポートを実施することで、更なる販売拡大に努めます。

- AI技術を活用するなど「つなぐ」イノベーションによる、当社オリジナルの装置開発
- 現場の需要に応じたカスタム製品の提案
- 衛生安全設備の拡販

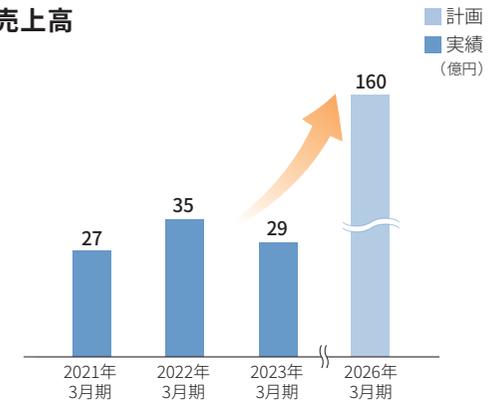


AIによる飲料異物検査装置  
「FaiND OUT 2」(AIにより異物混入を自動検知)

「FaiND OUT 2」紹介動画  
<https://youtu.be/bzAe25HOoj0>



## ■ 売上高

農業事業 **新事業**

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。



## ■ 当社グループが取り組むべき課題

農業分野では、就業人口の高齢化や減少が課題となっています。また、生産資材価格の高騰により、多くの農家の経営を圧迫しています。

## ■ 当社グループが発揮する強み

幅広い分野の仕入先を持つ強みを活かし、これまでも当社オリジナルの農業関連装置を多数開発してきました。また、多種多様な農機具を取り扱っていることにより、お客様のニーズに沿った提案が可能です。

■ 成長を加速させるための  
中期経営計画の戦略と取り組み

農業従事者の負担軽減と、効率的な農業の実現を目指し、次世代の「儲かる農業」を提案します。

- スマート農業に対応したロボットや機器の開発・提案
- 建機の中古オークションノウハウを活用した中古農機オークションの拡大
- 「つなぐ」ソリューション商材を拡充

大半を輸入に依存している酪農業用飼料を、国内で調達可能な原料で安定的に配合でき、小規模農家でも導入しやすいサイズのオリジナルあっべん機を開発



## ■ 売上高

