

セグメント別戦略

社会は常に変化しており、ユアサ商事グループの事業も進化し続けなければなりません。当社グループの事業がどのような変化を目指しているのか、そしてその出発点となる現在の業績や取り組み、マテリアリティとの関係性についてご紹介します。

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、半導体製造工場などの製造業
- その他すべての製造業
- 物流倉庫、食品工場 など

事業環境分析

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 ● 長年の現場ノウハウによるコンサルティング力 ● EC機能 (Growing Navi)
機会	<ul style="list-style-type: none"> ● カーボンニュートラルに対する需要増 ● 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
リスク	<ul style="list-style-type: none"> ● 就業労働人口の急速な減少による供給力の低下 ● 価格競争による利益率の低下 ● 他業種からのEコマース (電子商取引) への参入

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
- 「現場の省エネ」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

「総合力」を活かしたカーボンニュートラル提案

業種・業界を問わずすべての事業者がカーボンニュートラルに取り組むことが求められる今、当社の販売先様である工場などに向けて「総合力」を活かしたカーボンニュートラル提案を推進しています。

太陽光発電設備や蓄電池ユニットの設置など「創エネ・蓄エネ」提案はもちろんのこと、工場内の照明のLED化や高効率な空調設備への入れ替えなど、現場の消費電力を減らす「省エネ」提案にも力を入れています。当社が取り扱う「ecomо」(右写真)は、電力供給時のロスを低減することで電力効率を高め、消費電力量を節減する「節電ユニット」として複数の導入実績を有します。「環境づくり」のノウハウを活かし、工場などのモノづくり分野においても「現場の省エネ」の実現に貢献します。



電力効率を高め、消費電力量を節減する節電ユニット「ecomо」

コア事業

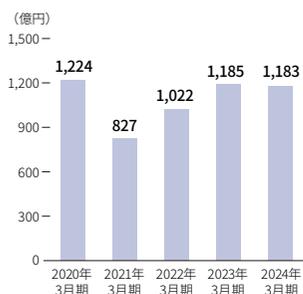
工業マーケット事業本部

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"> ● 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 ● グループ会社との連携によるエンジニアリング力
機会	<ul style="list-style-type: none"> ● 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加工市場の拡大 ● EV化による新加工市場の誕生
リスク	<ul style="list-style-type: none"> ● 国内の人口減少による市場の縮小 ● 就業労働人口の急速な減少による供給力の低下 ● EV化による部品減少と製造方法の変更

| 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
- IoTを活用した測定データの一元管理システムの開発・構築
- カーボンニュートラル支援ソリューション (現場の省エネ・創エネ、工場内の空調環境向上など) の推進
- 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

現場の省人化・省力化に貢献するオリジナルソリューション

様々な現場で人手不足への対策が求められる中、当社ネットワークを活かした自動化ソリューションの提案を強化しています。精密工作機械メーカーの株式会社ツガミをはじめとしたメーカー各社をつなぎ実現した「加工環境ソリューション」は、脆性材加工に必要な「精密ろ過」+「マイクロファインバブル」+「加工機」+「対象物質別AEセンサー」をパッケージにして提供することで、加工機のモニタリングに多くの人手を必要としてきた脆性材加工における省人化に加え、工具の長寿命化を実現します。また、当社グループのロボットエンジニアリングと共同開発した「Robo Combo」(右写真)は、手軽に導入できる工作機械の自動化パッケージとして、派生商品の開発・展開に取り組んでいます。

加工環境ソリューション 資料ダウンロード
<https://www.yuasa.co.jp/contact/processing-download/>



工作機械の自動化パッケージ「Robo Combo」

コア事業

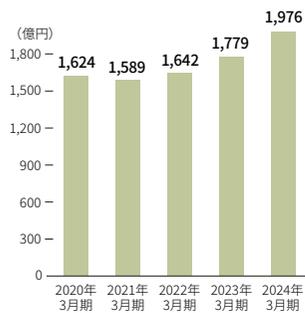
住環境マーケット事業本部

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、リフォーム業者
- 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"> ● 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	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 ● GX（グリーン転換）実現に向けた投資競争の加速 ● 海外市場の需要増
リスク	<ul style="list-style-type: none"> ● 人口減少による、新築住宅需要の減少 ● 資材価格の高騰 ● 労働人口減少による職人不足 ● 為替の変動

| 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/ソリューション提案の強化と拡大
- 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

「環境」への対応と「省人化・省力化」に向け、機能と技術力で解決する

省エネの提案や高効率商品の販売力に加え、補助金を活用したソリューション提案力は当部門の強みです。昨今ではカーボンニュートラルの達成に向け、「電気の質」にこだわりを持つ企業が増えており、再生可能エネルギーの導入はさらに注目を浴びています。当社グループでは太陽光発電システムと、家庭用から産業用まで多種多様な蓄電池を組み合わせ、各現場に沿ったオリジナルのパッケージ提案を行っています。

また、建設業の働き方改革など、2024年問題を背景とした労働人口減少による人手不足という社会課題への解決に向け、当社は空調機の加工技術により「省人化・省力化」への取り組みを進めています。通常は設備機器の取付段階で現場に合わせ製品加工などを行いますが、当社では関東物流センターに空調機の専門技術者を3名配置し、納品前にそれぞれの現場に合わせた製品の加工や調整を行っています。

それにより、施工現場の省人化・省力化を実現するだけでなく、全体工程の短縮にもつながります。2023年度においては、新オフィスビルの建設案件に対し、空調機や全熱交換器、及びエネルギーマネジメントシステムのご提案とともに空調機加工を実施し、現場での加工を必要とする場合と比較して約15%の省力化を実現し、全体工程の短縮が可能となりました。



当社の関東物流センター内で行っている専門技術者による空調機加工作業の様子

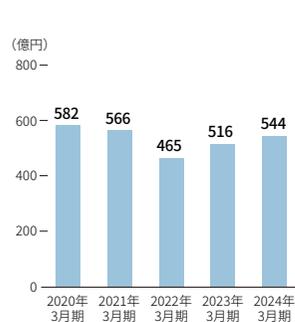
コア事業

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。

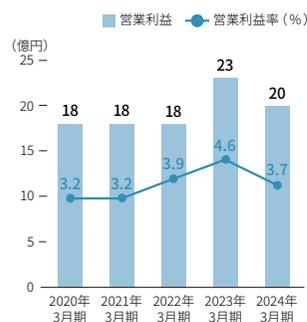
売上高



※ 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

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の普及 ● EV・再エネ関連製品の需要増
リスク	<ul style="list-style-type: none"> ● 調達コスト増(物価高騰、物流における2024年問題など) ● 人口減による住宅着工戸数減 ● 業界再編による競争環境の変化

| 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[®]の設置など)

※ 道路空間を活用して、にぎわいや憩い、滞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

「社会課題の解決」をテーマに、新たなライフスタイルを創造

建築・エクステリア部門の扱う製品・サービスは、街区、商業施設やビル、住宅など、日々の暮らしと密接に関わるビジネスフィールドに展開しています。当社グループは、身近な社会課題の解決を通じて、快適性や利便性を感じられる新たなライフスタイルを提案する存在でありたいと考えています。

例えば、工場や商業施設・住宅などで活用できる、太陽光パネルを搭載した「ソーラーカーポート・バイクポート」や、夜間の歩道を華やかに演出する「照明付きポラード(車止め)」など、機能性と意匠性を両立した製品展開に注力しています。

また当社は、人々が憩える歩行空間の創出に向けて国土交通省が提唱する「ウォークアブルなまちづくり」プロジェクトに参画しています。当社が建材・エクステリアメーカーをつなぎ、くつろぎの場の提供やにぎわいづくり、安全対策の各面で活躍する商材をトータルコーディネートすることで、まちづくり全般における新たな価値提案を続けています。



新宿西口で実施された「ウォークアブルなまちづくり」の実証実験

コア事業

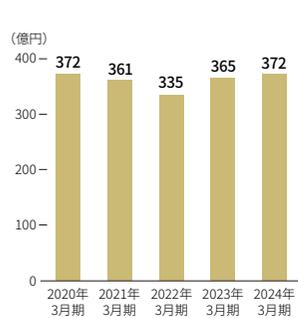
建設マーケット事業本部

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 ● リユース市場
- 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"> ● レンタル会社組織 (YRA) による全国規模のネットワーク ● 中古などオークション (YUMAC) 事業の発展 ● 輸入商品のサービスマンテナンス機能
機会	<ul style="list-style-type: none"> ● 災害時・防災・減災対応インフラ整備需要 ● 建設現場におけるデジタル化、ロボット開発、AI活用 ● 労働環境の改善 (省人化・省力化) ● 温室効果ガス排出量可視化の取り組み拡大
リスク	<ul style="list-style-type: none"> ● 着工数の減少 ● 労働人口の減少による人手不足 ● 公共工事の減少

| 中期経営計画における施策

建設市場への安全・環境に対するソリューション提案

- 現場の省人化・省力化につながる建機の開発と拡販
- カーボンニュートラル商材の提案 (電動建機、太陽光コンテナハウスなど)
- デジタル技術活用の深耕 (ドローン、AI・IoT など)

販売先・販売機会の更なる拡大

- 東南アジア向け建機販売・卸レンタルの推進強化
- レジリエンス関連商品の公共分野・民間への展開
- 中古建機・農機などのリユース展開

| 目指す姿と関連する取り組み

建設現場の環境対策を支援する「モノ」「コト」提案の推進とラインナップ強化

当社は株式会社竹中工務店と共同で、CO₂排出量を可視化するシステムを開発しました。建設業におけるカーボンニュートラル推進の入り口として「工事現場におけるCO₂排出量の可視化」へのニーズが高まっています。そのためには、現場で使われる電力、また扱われる様々な車両・機械の動力としての燃料など多くの排出源を管理する必要がある一方で、いわゆる建設・施工の現場における労働時間の上限規制を強化することで生じる「2024年問題」への対応が求められている社会背景もあり、算出に十分な人手を割けないケースも少なくありません。本システムはIoTデバイスを活用した自動計測とクラウドサービスによる一元管理システムをつなぐことで、最小限の業務負担で運用可能な点が特徴です。また、VOLVO製電動バックホウやAUSA製電動フォークリフト、ミルウォークーツール製ハイパワー電動工具など、最先端の電動建機の展開を通じ、CO₂排出量の削減提案も進めています。建設業界におけるCO₂排出量可視化から対策まで一気通貫で提案し、建設業における環境対策に「モノ」「コト」の両方で貢献していきます。



不整地走行に適したAUSA (スペイン) のタイヤ式フォークリフト

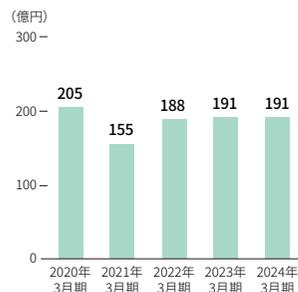
コア事業

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（自動車・船舶用燃料）の販売
- カーケア、カーメンテナンス関連商品の販売 ほか

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

- サービスメンテナンス強化
- 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
- レンタカー事業の展開
- 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、森林組合

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）