

## 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。

## 主な事業

- 工業機器、物流機器、ロボット等省力機器、省エネ機材の販売

## 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

## 市場環境

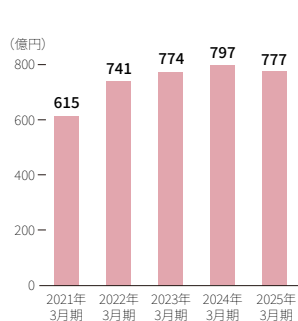
## 【機会】

- 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】

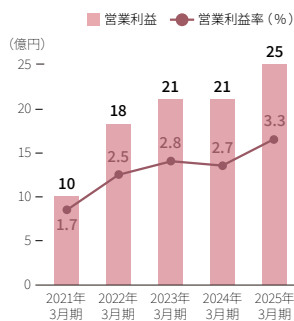
- 就業労働人口の急速な減少による供給力の低下
- トレードビジネスにおける価格競争による利益率の低下
- 自動車・半導体市場をはじめとするモノづくり市場の環境変化

## 売上高

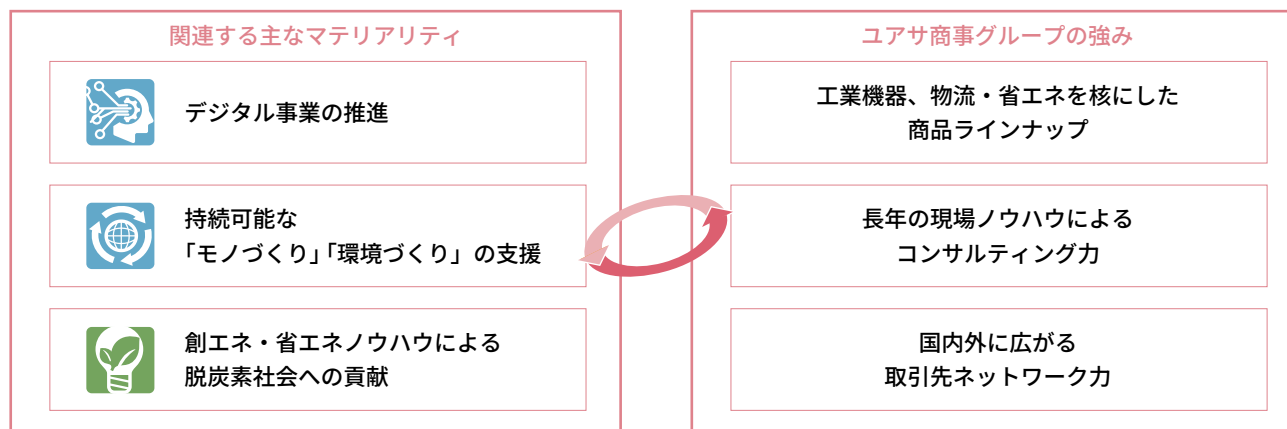


※ 2022年3月期以降の売上高は収益認識基準適用後

## 営業利益／営業利益率



## マーケットアウトと強みの組み合わせ



## つなぐイノベーションの例

【マテリアリティ】 創エネ・省エネノウハウによる脱炭素社会への貢献 × 【強み】 長年の現場ノウハウによるコンサルティング力

## 日本と世界のモノづくりの現場におけるカーボンニュートラルを支援

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たカーボンニュートラル提案を推進しています。

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」として国内外に多数の導入実績を有します。2024年8月には、タイ、インドをはじめとする海外10の国と地域における「ecomо」の総代理店権を獲得しました。グリーン事業におけるノウハウも活用し、日本と世界のモノづくり現場におけるカーボンニュートラル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。

## 主な事業

- 工作機械、ロボットをはじめとする省力化機器、板金加工システムの販売

## 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
- 精密板金市場
- 航空・防衛産業 ほか

## 市場環境

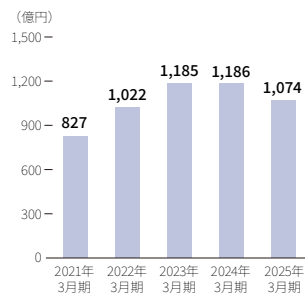
## 【機会】

- AIを活用した生産及び計測システム商品の販売増
- 人手不足による自動化加速とDX、システム商品の販売増
- EV化による新加工市場の誕生

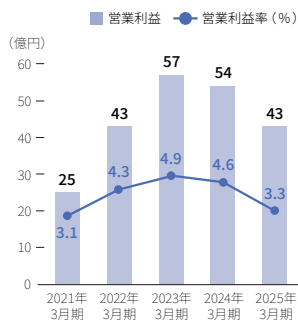
## 【リスク】

- 国内の人口減少による市場の縮小
- 人手不足やコスト増による生産能力の減少
- EV化による部品減少と製造方法の変更

## 売上高



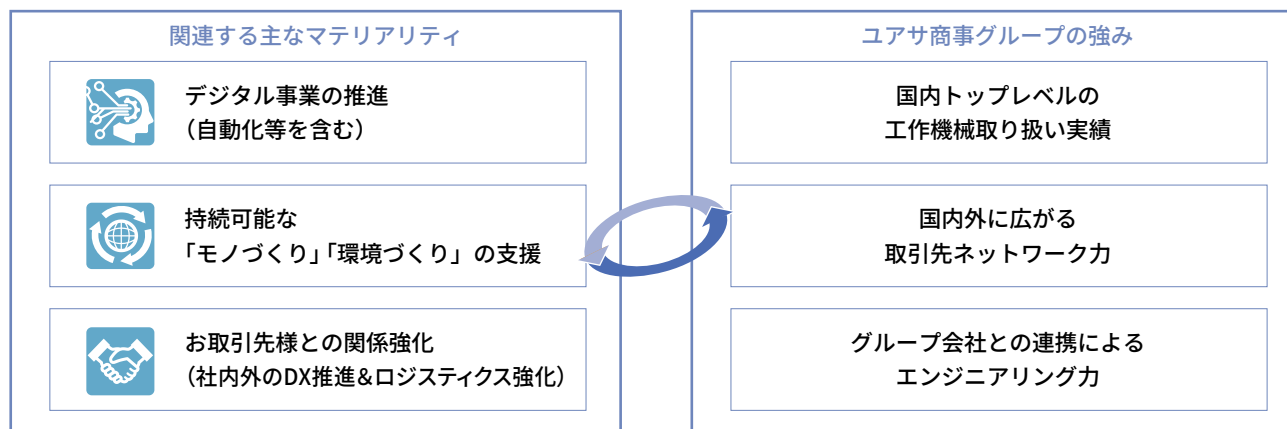
## 営業利益／営業利益率



※ 2022年3月期以降の売上高は収益認識基準適用後

※ 組織再編により、2024年3月期の実績値は遡及適用後の数値になっています。

## マーケットアウトと強みの組み合わせ



## つなぐイノベーションの例

【マテリアリティ】 デジタル事業の推進 × 【強み】 取引先のネットワーク力

## 精密板金分野の省人化・省力化に貢献するオリジナルソリューション

モノづくり現場全体の人手不足が進行する中、特に高い技術を要求される溶接現場における、デジタルを活用した課題解決に取り組んでいます。

2024年8月に出資を行ったアルファ TKG は、「板金 DX」を通じたモノづくり現場の省人化・省力化ソリューションを提供しています。当社取引先ネットワークと同社の技術とをつなぎ開発した「alfa JULIA（アルファジュリア）」は、業界初となる協働ロボットを活用したファイバーレーザー溶接システムです。AIによるダイレクトティーチングで、段取り時間の大幅な削減と、リピート生産時の溶接品質の均一化を実現しました。歪取りや後処理の工数も節減でき、溶接工程のデジタル化による生産性の向上を通じ、人手不足の解消に貢献します。



当社出資先のアルファ TKG と共同で開発・展開する「alfa JULIA」

## 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。



## 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

## 市場環境

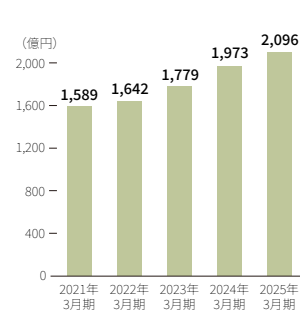
## 【機会】

- 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
- GX（グリーンTRANSフォーメーション）実現に向けた投資競争の加速
- 海外市場の需要増

## 【リスク】

- 人口減少による新築住宅需要の減少
- 資材価格の高騰
- 人手不足・人件費上昇による工期の長期化
- 為替の変動

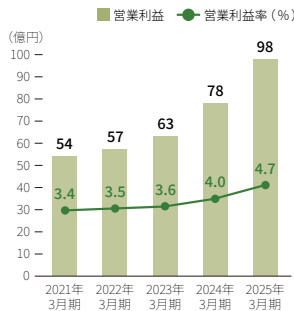
## 売上高



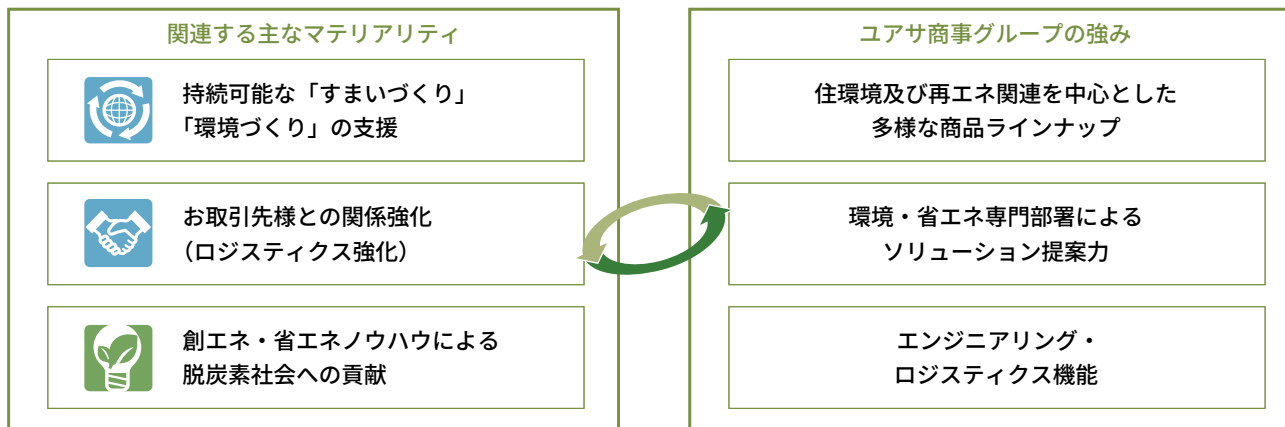
※ 2022年3月期以降の売上高は収益認識基準適用後

※ 組織再編により、2024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



## マーケットアウトと強みの組み合わせ



## つなぐイノベーションの例

【マテリアリティ】 創エネ・省エネノウハウによる脱炭素社会への貢献 × 【強み】 エンジニアリング・ロジスティクス機能

## 「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

エネルギー価格の高止まりなどを背景に、商業施設やオフィスビルにおける省エネ化に向けた空調機器の販売が増えています。その中で、現場の働き方改革や人件費の上昇などを受けた「工期の長期化」が課題となっています。

当社では、千葉県柏市の関東物流センター内で専門技術者による空調機改裝作業を行っており、特殊仕様の短納期対応や現地での分割納入支援も行っています。またバルブの自動化・禁油処理作業も手掛けています。現場作業をできるだけ少なくし、省人化・省力化による工期の短縮を実現するとともに、当社が提供する付加価値の向上による収益性の引き上げにも貢献しています。2025年3月期は前年比で約160%の案件増となり、今後取り扱いの拡大を進めていきます。



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改裝作業の様子

## 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。

## 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

## 市場環境

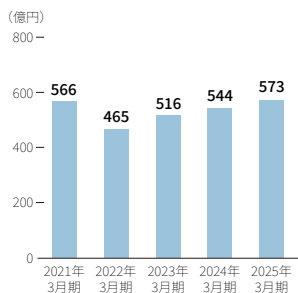
## 【機会】

- 社会インフラの更新需要
- 大都市の再開発プロジェクト
- IoT・ICT・AI・自動運転等デジタル技術の普及
- EV・再エネ関連製品の需要増

## 【リスク】

- 調達コスト増（物価高騰、物流における2024年問題など）
- 新規住宅着工戸数の減少
- 建材業界の再編による競争環境の変化

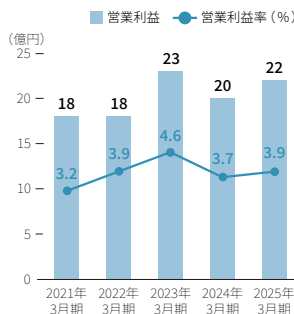
## 売上高



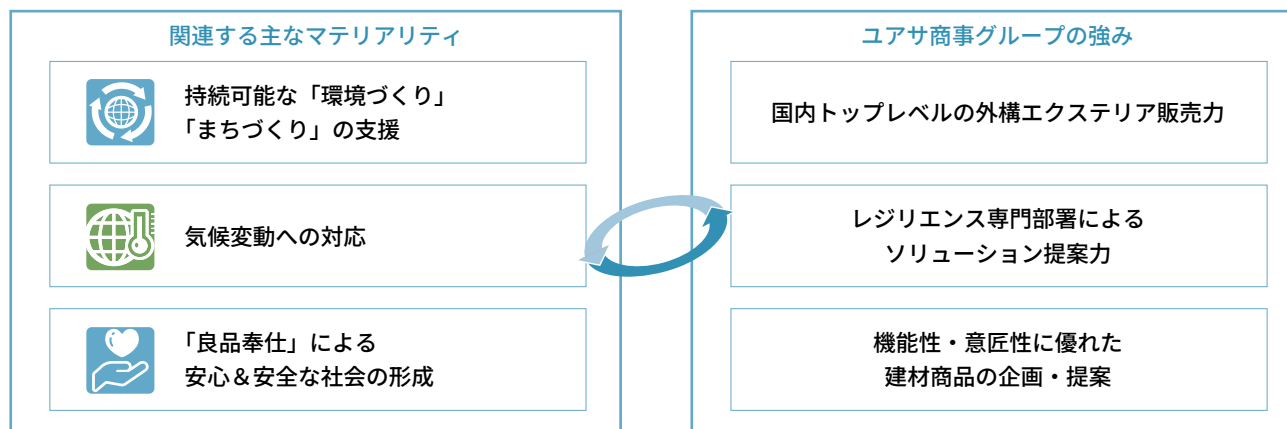
※ 2022年3月期以降の売上高は収益認識基準適用後

※ 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



## マーケットアウトと強みの組み合わせ



## つなぐイノベーションの例

【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 × 【強み】 機能性・意匠性に優れた建材商品の企画・提案

## 景観になじむデザイン性と高い機能性を両立したソリューション提供

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「照明付きボラード（車止め）」など、メーカーと共同で機能性と意匠性を両立した製品の開発・提案に注力しています。これからも社会インフラの更新需要に応える、付加価値の高いソリューション提供に向けた取り組みを継続していきます。



ソーラーカーポートをはじめとしたカーボンニュートラルに貢献する商品展開



## 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。



## 主な事業

- 建設機械・資材、コンテナハウスの製造販売及びレンタル
- イベント・ファニッシング事業

## 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

## 市場環境

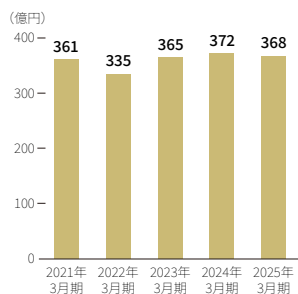
## 【機会】

- 災害時・防災・減災対応  
インフラ整備需要
- 建設現場のDX・自動化・  
カーボンニュートラル推進
- 労働環境の改善
- 社会インフラの老朽化対応  
（道路・水道管工事等）

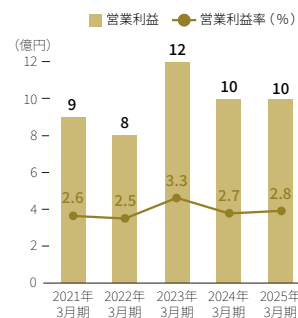
## 【リスク】

- 着工数の減少
- 労働人口の減少による人  
手不足
- 人件費・資材高騰による  
工期の長期化

## 売上高

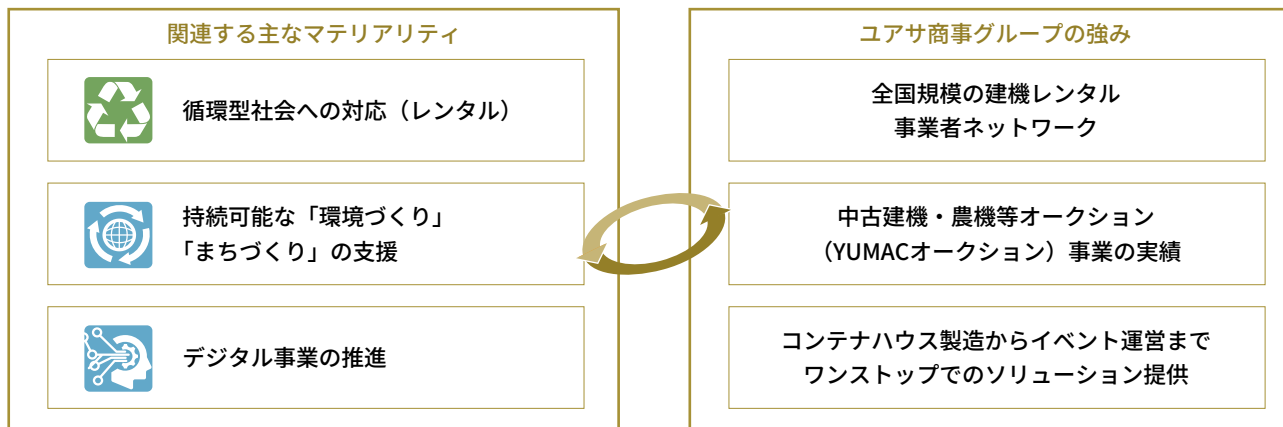


## 営業利益／営業利益率



※2022年3月期以降の売上高は収益認識基準適用後

## マーケットアウトと強みの組み合わせ



## つなぐイノベーションの例

【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 × 【強み】 ワンストップでのソリューション提供

## グループ会社ネットワークの強化によるイベント・ファニッシング事業の推進

当社グループでは、イベント運営・ハウスレンタル事業を展開するユアサマクロスを中心に、成長戦略の一つでもあるシェアリングビジネスの拡大に取り組んでいます。2025年3月にM&Aにより当社グループに新たに加わったラインナップ社は、東京・大阪・中部圏でイベント設営・ファニッシング事業を展開し、「東京オリンピック・パラリンピック」等の各種イベント・催事設営や、大手ホームセンターやドラッグストア等のレイアウト変更・搬入出作業など、豊富な実績を有します。コンテナハウス製造を手掛ける富士クオリティハウス等とも連携し、相互のリソースを有効活用することで関連する事業領域を拡大し、企業価値の更なる向上へつなげていきます。



ラインナップ社によるイベント設営・ファニッシング事業

## コア事業

## エネルギー部門

スマート&amp;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。



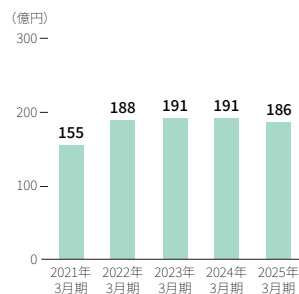
## 主な事業

- 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

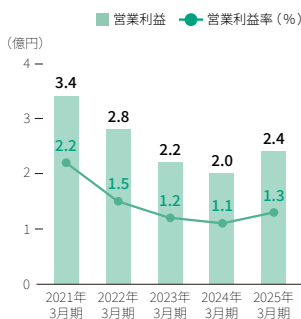
- ガソリンスタンド運営
- レンタカー、中古車販売市場
- 船舶燃料市場

## 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



## 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



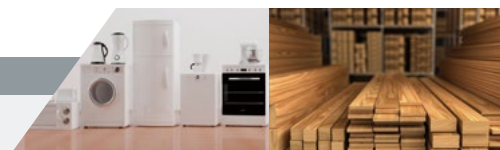
気候変動への対応  
(レジリエントな社会の実現)



循環型社会への対応  
(レンタル&シェアリング)

## 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。



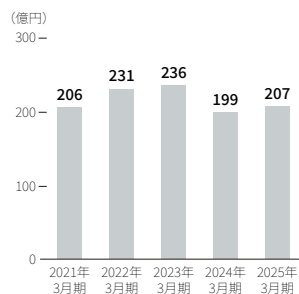
## 主な事業

- 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

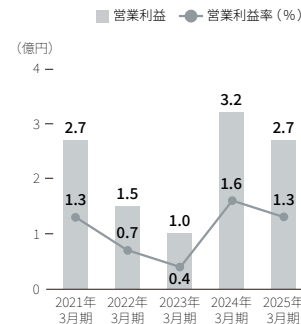
- 〈消費財〉家電量販店・ホームセンター・インターネット販売
- 〈木材〉建材卸、建材メーカー、森林組合

## 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



## 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)