



ユアサ商事株式会社

Corporate Report 2019

Growing

経営理念

ユアサ商事は、地球環境との調和を基軸として、世界のいかなる国、地域においても双利共生の環境を重視し、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。

— 誠実と信用

ユアサ商事は、世界の多様な民族、宗教、文化、習慣、制度に対する認識と理解の上に、公正かつ堅実・誠実な活動を通じて、信頼され認められる企業の確立に努めます。

— 進取と創造

ユアサ商事は、事業領域を弾力的かつ社会のニーズによつて的確に把握し、イノベーションを志向する先進企業集団の形成を目指します。また、優れた技術・製品の導入及びシステム、サービスの開発を行い、専門分野に精通した部門あるいはグループ企業を通じて、無駄のない合理的な方法によつて、顧客の皆さまに満足を提供します。

— 人間尊重

ユアサ商事は、社員の個性と権利を尊重するとともに、相互信頼と協調の精神に立脚した組織とルールのもとに、起業家精神と革新的な発想を追求し、実践できる職場環境の形成に注力します。社員は、各自の目標と責任を明確にし、成果を追求するとともに、事業活動において創造性を発揮することによつて経営を分担します。会社は、活動の成果に対しては成果配分を徹底し、社員の貢献に応えます。

Contents



01 経営理念



03 ユアサの歴史 「誠実と信用」「進取と創造」「人間尊重」の精神を継承する350年



05 トップインタビュー



09 ユアサの価値創造

11 中期経営計画 Growing Together 2020

Together



14 〔特集〕産業とくらしのグランドフェア



16 セグメント別概況

- 17 工業マーケット事業本部：産業機器部門、工業機械部門
- 19 住環境マーケット事業本部：住設・管材・空調部門
- 21 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
- 23 エネルギー部門、その他(消費財・木材)
- 24 国内関係会社



28 当社が大切にしている3つのテーマと企業価値創造への取り組み

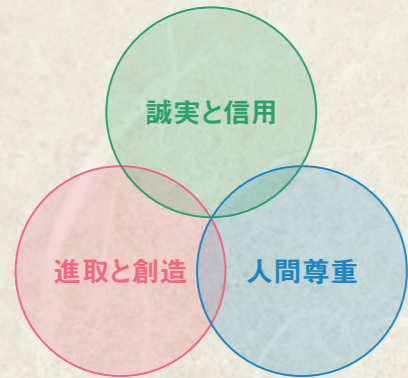
- 29 環境への取り組み
- 33 レジリエンスな社会の実現
- 35 人材を活かす組織づくり



37 コーポレート・ガバナンス

- 43 経営指標
- 45 連結財務諸表
- 47 グループネットワーク
- 49 会社概要／株式情報

「誠実と信用」「進取と創造」「人間尊重」の精神を継承する350年



1666年
京都に開いた
木炭商

ユアサの歴史は、徳川第四代将軍家綱の時世に、初代の湯浅庄九郎が京都に木炭商を開いたことに始まります。



初代湯浅庄九郎
出郷の図

1671年

木炭の取扱いを廃止、
打刃物に特化。
第二の創業となる

1674年
江戸の出店

「行商百度」の精神で
行商を重ねながら江戸
へ進出。



「大黒やまずみ」は、
のちの社章の由来
となるなど、今日まで
時代を超えて受け継
がれています。

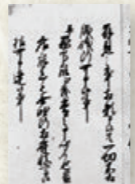
1688年
正式屋号は「炭屋」

1772年

「ヶ条の文」「相続講」
—諸法度の制定

相続講とは店員に対して定められた掟で、店内法度、処世訓を説いており、六代目が修業のため江戸に下った年から明治末期まで約150年間守られてきました。業務上のルールだけでなく、同僚間ではよく教え合い注意し合うことなど、店員の働き方や生き生活態度まで指し示すような包括的な内容でした。

一方、店主に対しても厳しい掟がありました。元服後は江戸店で修業することが必須とされていましたが、その際には「ヶ条の文」という誓約書をしたため出発しています。



相続講

1880年代

湯浅里小学校設立に協力、
下総国の開墾事業に尽力

明治2年、新政府の要請により、三井をはじめとした富商とともに下総国の開墾事業に尽力しました。出資・指揮・監督・衣食住・病人の世話などを行い、千葉県小金牧新田（現鎌ヶ谷市）においては、湯浅の寄付により湯浅里小学校が建てられました。



初富（現 鎌ヶ谷市）
一帯の地図
今なお残る豊作稲荷神社

1780年代初頭

「炭屋請合いなし」
—良品奉仕と逆宣伝の妙

六代目の時代、主力商品である切れ味優秀な剃刀に「炭屋請合いなし」（「品質保証せず」の意）と刻印し、東海道の各宿場の髪床に、見本として使ってみて欲しいと置いて歩きました。その切れ味のすばらしさに、請合い（保証）なしでこれだけの切れ味ならば、請け合うものはどれほどの切れ味だろうかとたちまち評判となり、全国的に炭屋の名が知れ渡ったといえます。

1816年

大阪店を開設

上方物資の一大集荷地としてさらなる発展を
予見し、流通体制を強化。

1873年

文明開化を経て、打鉄銅物を
取扱う東京鉄道を開き、
「東京金物御三家」となる

1909年

湯浅鉄工所創立。
蝶番、フライパン、ツルハシなど
洋金物の国産化に成功

問屋として商品への責任を請負う体制へ。

1910年

進む近代化と海外進出

中国漢口（現在の武漢）の支店を皮切りに、
天津、上海、大連へ営業拠点を設置。

1918年

湯浅蓄電池製造
株式会社の創設

祖業である金属の科学研究を経て、蓄電池
の研究と試作を行いました。これが「ユアサ
バッテリー」の原点となり、現在のGSユアサ
コーポレーション社へと引き継がれています。

1919年

250年の老舗を、
「株式会社湯浅七左衛門
商店」として法人化

1932年（昭和7年）、1933年（昭和8年）

週休制の導入。
本店で初の女性事務員採用。
夏季特別休暇制度開始

封建主義から自由主義への意識改革となる
様々な社内体制の刷新がなされました。
「モダンガール」「職業婦人」といった言葉が
広まったのは大正時代後期ですが、ユアサ商
事では昭和の初期に女性の事務員が採用さ
れています。

1945年

終戦後の混乱期を少数精鋭で再建。
高度経済成長期につなげる



1961年

湯浅金物株式会社の
株式を店頭公開

1961年（昭和36年）

甲子園で全国高等学校野球
選手権大会のテレビスポンサーに。
ノーマーシャルで
意表をつく宣伝

中継の初めと終わりに「湯浅電池、湯浅金物提供」という字幕を出しただけで、試合中は一切CMなしと、斬新かつ効果的な宣伝となりました。当時の社長湯浅佑一が視察で訪れたニューヨークでワールドシリーズテレビ中継を見た経験がもとになっており、「試合が白熱化するその瞬間、あの憎いコマーシャルが入る。このことが頭に焼き付いていたので、アマチュアスポーツの華である夏の全国高校野球をノーマーシャルで放送し、世間にもアピールしたかった」と語っています。

1968年（昭和43年）

週休2日制の導入

1965年に当時の松下電器産業株式会社が完全週休2日制を日本の企業で初めて導入し、その後1980年代頃より他の民間企業に広く採用されるようになりました。湯浅金物では月1回土曜休暇を採用入れる形で開始。1968年の導入は事業会社として比較的早い時期といえます。

1978年（昭和53年）

産業とくらしの「グランドフェア」
第1回開催 P14

1969年、販売先様との絆を強めるため、「会社設立五十周年」「創業三百年記念式典」の場で「やまずみ会」が誕生。1977年には、仕入先様との関係強化を目的に「炭協会」が発足します。販売先様と仕入先様をつなぐ展示会である「グランドフェア」は1978年より毎年開催されており、来場者6万人を超える大規模なビジネスの創出の場となっています。

1978年

金物問屋から
「機械と住宅システム
商社」へ。
複合専門商社の
イメージ定着を図る

1987年

湯浅VAN「YOURS」稼働。
在庫検索や受発注の自動化が
可能なシステムとして、
工具業界では先駆的に導入

その後、インターネット技術を採用入れ、2018年に稼働した新ECサイト「Growing Navi」へと進化しています。

P12

1990年代前半

海外事業の新展開

日系企業の海外進出による「産業の空洞化」に対応し、国内一線級の営業マンをアジア・中国へ派遣。これが現在の海外事業の基盤となります。

進

2015年（平成27年）

「ジャパン・レジリエンス・
アワード（強靱化大賞）」
最高位の金賞を受賞 P33

内閣が提唱した国土強靱化に関連して、全国で展開されている次世代に向けたレジリエンス社会構築への取り組みを評価、表彰する制度で、第1回が開催されました。ユアサ商事は「『産業とくらし』分野における国土強靱化コミュニケーション活動」が評価され受賞に至りました。

“老舗は常に
新しい”

● 現在、そして未来へ

創業期
艱難辛苦を経ての江戸

江戸時代
「良品奉仕」の精神を継ぐ大店

幕末～明治
富商としての社会的責任

大正時代
進む近代化と試練

昭和初期
問屋の工業化

戦後と高度成長期
不死鳥湯浅の再スタート

石油危機～バブル期
複合専門商社への転身

1666年 1700年 1750年 1800年 1850年 1910年 1920年 1930年 1950年 1970年 1990年 2010年 2019年

「進取と創造」

常に挑戦し続ける企業であるために

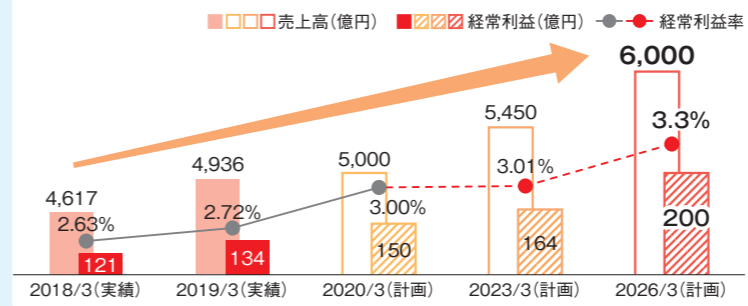
「総合力」「コーディネート力」を磨き、
持続可能な社会の実現に向けた
新たな価値創造を
目指します。



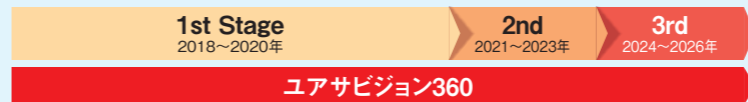
代表取締役社長
田村博之

「ユアサビジョン360」2026年（創業360周年）のビジョン

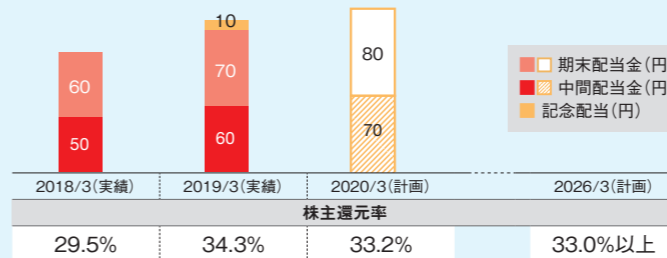
> 売上高、経常利益、経常利益率の推移



— 中期経営計画 Growing Together 2020 →



> 1株当たり配当金と株主還元率



業界トップレベルの
収益構造を持つ
複合専門商社グループへの
成長を目指します。

> 定量目標(連結)

	2019/3 実績	2020/3 計画	2026/3 計画
売上高	4,936億円	5,000億円	6,000億円
営業利益	125億円	140億円	—
経常利益	134億円	150億円	200億円
経常利益率	2.72%	3.00%	3.3%
親会社株主に帰属 する当期純利益	90億円	100億円	—
ROE	12.2%	12.2%	11.7%
株主還元率	34.3%	33.2%	33.0%以上

経営理念を羅針盤に、挑戦する企業風土を
醸成し、新たな価値を創造し続ける

当社では、経営理念に「誠実と信用」「進取と創造」「人間尊重」を掲げています。これらは目指すべき目標というよりも、行動規範となる羅針盤だと考えています。このうち、時代が移り変わろうとも不変的な「誠実と信用」「人間尊重」が重要なことは言を俟ちませんが、当社が350年を超える長い歴史を歩んでこられたのは、とりわけ「進取と創造」を常に時代に合わせアップデートしてきたことが最大の理由でありましょう。

1666年(寛文6年)に京都で創業したユアサ商事は、その歴史を木炭商から始めました。創業者である初代・湯浅庄九郎は、顧客であった鍛冶職人の金物製品に着目し、打刃物商として新しい商売を生業とすることで発展の道を歩み出したのです。その後、それに伴う工具、工作機械、住設・建築関連へと取扱い商品を拡大。「老舗は常に新しい」という考え方のもと、先を見据えて、得意分野と親和性の高い事業領域に進出しながら、常に挑戦し続ける企業風土を醸成し、新たな価値を創造してきました。

翻って、時代の変遷や世界情勢に目を向けてみると、これまでとは異なる様相を呈しています。従来は、得意分野と親和性の高いマーケットの中で派生的にビジネスを展開してきましたが、さらに踏み込んだ変革をしなければなりません。現状に甘んじることなく、いかなる事業環境にあろうとも、400年、500年と成長し続ける企業を目指してまいります。

ユアサ商事のビジネスモデルと
事業の源泉となる「グランドフェア」

当社は、三位一体のビジネスモデルとして、350年超の歴史の中で培われてきた強固な信頼関係のもと、およそ6,000社の仕入先様および20,000社の販売先様とともに、500万点にもものぼる商品群の流通ネットワークを確立しています。加えて、このネットワークの情報力と商品開発力を駆使し、商社である当社ならではの商品を、メーカー様と協働してマーケットに送り出しております。

それと同時に、当社は、単に商品の流通にとどまらず、メーカー様同士、販売先様同士をつなぎ、さらにはメーカー様と販

売先様が情報やノウハウを共有できるハブとしての機能を発揮してまいります。特に、三位一体のビジネスモデルの基盤を支える「炭協会」(仕入先様約6,000社のうち500社で組織)と「やまずみ会」(販売先様約20,000社のうち3,000社で組織)は、未来に向かってともに歩むビジネスパートナーです。

今年42回目を迎えた「産業とくらしのグランドフェア2019」(「やまずみ会」主催、「炭協会」協賛、当社後援)では、関東・東北・中部・九州・関西の5カ所で延べ1,951社のメーカー様にご出展いただき、ご来場者は61,289人にもなりました。今回は、会場を大きく6つのゾーン「次世代のものづくり」「ヘルスケア」「ソリューション」「スマートアグリ」「これからのまちづくり」「未来のくらし」として再現し、それぞれのブースではSDGsとあわせて最新機器や課題解決を提案しました。

この「グランドフェア」は当社にとって、「いま世の中では何が必要とされているのか」「それに対して当社は何ができるのか」という問いを突き付けられる刺激的な場となっています。またそれに加えて、メーカー様・販売先様からもアイデアをいただきながら「ともに創造する未来」を具現化する場であるとともに、ご来場される皆様にとっても創造力を掻き立てられる場に、

これからもしていきたい。

こうした中、当社では「グループの総合力による『モノ売り』から『コト売り』へ」の方針のもと、時代の変化にマッチした価値づくりを実践してまいります。なぜなら、これからは商品それ自体の価値にプラス、サービスの価値が重要視されてくる、と考えているからです。それは、1社だけで実現できることではありませんが、当社がコーディネートすることによって、サービスの価値を最大化する企業同士の連携を生み出し、より一層促進してまいります。

「ユアサビジョン360」と中期経営計画
「Growing Together 2020」の進捗

当社では、創業360周年を迎える2026年のビジョン「ユアサビジョン360」のもと、2026年3月期の売上高6,000億円、経常利益200億円、経常利益率3.3%、ROE11.7%、株主還元率33.0%以上といった定量目標を掲げ、業界トップレベルの収益構造を持つ「複合専門商社グループ」への成長を目指しています。こうした中、2019年3月期は、経常利益最高益

を6期連続で更新しました。

また、「ユアサビジョン360」の1stステージである2020年3月期を最終年度とする中期経営計画「Growing Together 2020」では、「①コア事業の機能強化」「②成長事業の再強化」「③経営基盤の強化」に取り組んでいます。

「①コア事業の機能強化」においては、収益構造改革により、グループ全体で総合力を発揮し「モノ売り」から「コト売り」への変革を進めています。具体的には、組織改革を行い、グループ総合力による「ワンストップ機能の発揮」により、お客様へのトータルソリューションを提案する体制を整備しました。また、取引先ネットワークの強みを活かした「コーディネーター機能の発揮」により、これまでにない新たな商品開発も実を結んでいます。

「②成長事業の再強化」については、「海外事業」「ロボ(AI)&IoT事業」「環境・エネルギーソリューション事業」「新流通事業」「レジリエンス&セキュリティ事業」という5つの成長事業のうち4事業が、すでに当初の目標を上回る成果を上げています。また、人手不足や高齢化といった社会課題の解決に向けて、これまで培ってきた当社グループのノウハウを発揮するために、次なる成長事業として育成する「農業」、「介護・医療」の新分野開拓は順調に推移しており、2ndステージ以降の基盤構築を進めてまいります。

「③経営基盤の強化」については、「チャレンジする企業風土の醸成」「ESG」「SDGs」の取り組みを強化しています。具体的には、当社が有する高い機能やノウハウを全社横断で展開し、「オールユアサ」で総合力を発揮するべく2019年4月に組織改革——地域ブロック制の導入、および営業部門統括の再編を行いました。つまり、事業戦略・商品戦略を中心とするタテ軸(営業本部)に、地域戦略を担うヨコ軸(地域ブロッ

ク)を通し、組織を超えた拠点内におけるヨコの連携、部門の連携ができる組織に改編することで、本部主導であったこれまでの体制を見直しました。こうして部門間連携に軸足を移すことで、販売先様に当社グループ全体の商品・機能・サービスをご利用いただけるようになり、当社が中心となって販売先様・仕入先様とともに、新しい価値

を創造することを目指していきたいと考えています。

「Growing Together 2020」 最終年度の取り組みと、 「ユアサビジョン360」達成に向けた 次なるステージへの展望

2020年3月期の市場環境は、国際情勢における米中貿易摩擦やBrexitなど不確実性の高い要素は依然としてあるものの、しっかりと態勢を整えて対応してまいりたい。当社が強みを有する工業部門は、世界情勢の影響が及び厳しくなると予想している一方で、住設・建築は堅調に推移するとみています。当社の複合専門商社としての強みを活かした事業ポートフォリオにおいて、新たな存在価値・コーディネート力・総合力を高めることによって、収益構造の向上を図ってまいります。

他方、「ユアサビジョン360」達成に向けては、成長事業投資・新事業開発・新市場への進出が成長エンジンになるでしょう。脅威として想定されるのは、例えば自動車産業を含めた大きな産業構造の変化です。しかしながら、変化に対してただ座しているだけなら脅威になりますが、当社独自の機能発揮により、収益力を高める施策を先んじて打つことで、そこには大きなチャンスがあり、当社の事業ポートフォリオから2ndステージについても安定的な成長が可能であると考えています。

そうした取り組みの一つとして、2018年5月に開設したBtoBの情報発信プラットフォーム「Growing Navi」の利用状況は増加傾向にあり、今後も商品ラインナップのさらなる充実や機能強化を予定しています。キャッチコピー「欲しいモノ 何でもそろろ」の通り、豊富な商品と充実した検索機能を備えたサービスで、商品検索から注文、出荷確認まで一連の業務が完結でき、販売先様と当社の双方にとって受発注業務の大幅な効率化と情報発信機能の強化が図れます。同サイトによる業務の効率化で生まれた時間をソリューション提案などの営業に充て、コーディネート力を発揮することで、これまで以上に皆様のお役に立ちたい。ただし、不特定多数の販売先を増加させることが目的なのではなく、まずは販売先様の業務効率向上に活かしていただきたいと考えています。また当社の幅広い商品をご覧いただくことによって、従来なら発注しただけな商品販売にもつなげ、販売先様の商品もラインナップできるように、双方向のプラットフォームを構築してまいります。

持続的成長とさらなる成長とを 実現するために。



経営基盤をささえる取り組み

●コーポレート・ガバナンス

取締役の選任・解任や報酬、取締役会の実効性などは、コーポレート・ガバナンスの根幹を担うものであり、これらの公正性・透明性・客観性の担保は欠くことができません。当社ではガバナンスのさらなる高度化を図るため、この7月に、代表取締役1人とすべての独立社外取締役および独立社外監査役で構成する「ガバナンス諮問委員会」を設置しました。同委員会では、取締役会での議案を決定する前段階から議論を重ね、各委員から客観的な助言を受けます。同委員会を設けたことにより、これまで以上に取締役会での討議が活性化しております。さらに本年は、当社初となる女性の社外取締役を選任しました。取締役会などに女性の立場からの視点や意見を取り入れ、より活発な議論を行いながら、ダイバーシティを推進してまいります。

●SDGs目標達成に向けて

当社では、「事業を通じて社会にどう貢献するのか」を常に考えています。当社の経営理念はSDGsにつながるものが多く、私たちの企業活動は、SDGsの17の目標いずれとも関わるものです。すべての目標を重要視しているのはもちろんですが、中でも当社の既存事業との親和性が高く、全社的に伝わりやすい「環境」「ものづくり」「レジリエンス」に重点を置き、それぞれ目標7「エネルギーをみんなに そしてクリーンに」、目標9「産業と技術革新の基盤をつくろう」、目標11「住み続けられるまちづくりを」と関連付けて、SDGsの達成を推進しています。そして、社会的な課題の解決にはビジネスとしての取り組みだけではなく、社会貢献活動や環境保全活動にも積極的に取り組んでまいります。



●人材育成、および社員との対話

このたび、「挑戦する企業風土の醸成」「総合力発揮」を謳い、社員一人ひとりのチャレンジを高く評価する新人事評価制度を導入しました。この背景には、これから当社を取り巻く様々

な環境の大きな変容があり、それを見越して、広い視野を持ちながらも、チャレンジ精神に溢れた人材を育成していきたいと考えます。

と同時に、人材は、健全な生活がベースにあってこそ最大のパフォーマンスを発揮する、と考えています。それには余暇や家族との時間を楽しむことが大切です。それらと同時並行して、男性を対象にした育児休暇取得の推奨や、営業担当者にモバイルPCを配備といったIT投資の実施など、引き続き働き方改革に取り組んでまいります。

他方、社員一人ひとりの働きがいを高める取り組みとして、全社員とのコミュニケーションを深めるべく「社長懇談会」を、昨年10月から国内拠点で31回、海外で3回開催しました。私自身が各拠点に足を運ぶことにより、本社からただ“降りてきた”ものを表面的に捉えるのではなく、きちんと腑に落としてくれていることを実感できました。また現場には、これまでくみ取れていなかった課題がたくさんあるなど、個人的にとっても勉強になっています。11月からは「社長懇談会」Round2をスタートさせます。今回は2年間で全拠点開催を予定しています。

また、「女性活躍推進プロジェクト」などダイバーシティを推進しながら、社員一人ひとりが積極的に発言でき、経営判断の一助とできるような環境の整備に努めてまいります。

おわりに

株主・投資家の皆様に対しましては、当社の株式を長期保有していただくためにも、短期的な株価上昇ではなく継続的かつ安定的な配当を実現しながら、株主還元率33.0%以上を目標とします。今後も、事業投資と株主還元のバランスに目を配りつつ財務の健全性を維持すると同時に、事業活動を通じて獲得した利益を成長分野に投資することで、株主価値の向上を図ってまいります。

また、中期経営計画でお約束した利益の確保に加えて、企業体質の強化、ひいては将来的な成長が期待できる企業であるべく、ステークホルダーの皆様とともに、企業価値の向上および持続可能な社会の実現に貢献してまいります。今後と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。

持続可能な社会のために。 これからも社会課題に応える企業であり 続けます

ユアサ商事は、持続可能な企業を見据え、
長期的かつ継続的な企業価値の向上を目指しています。
販売先・仕入先とのパートナーシップを強化しながら、
コーポレート・ガバナンスのさらなる充実を図ることで、真に求められる価値を創出し、
持続可能な社会の実現と企業価値の向上につなげていきます。



限界に近づく地球環境

- 気候変動と地球温暖化
- 自然資源の枯渇
- 環境汚染防止
- 再生可能エネルギー
- 廃棄物の増加
- 海洋プラスチック問題



多様化・甚大化する自然災害

- インフラの老朽化への対応
- 強い社会基盤

メガトレンド

限界に近づく地球環境

多様化・甚大化する自然災害

少子高齢化社会の進行

加速するデジタル革新

働き方の変化

社会的な動き



少子高齢化社会の進行

- 人口構成の変化
- 生産労働人口の減少



加速するデジタル革新

- IoT技術の進展とイノベーション
- ECビジネスの拡大

働き方の変化

- 人材不足と生産性向上
- AI(人工知能)・ロボットの進化

グループの総合力による
「モノ売り」から「コト売り」へ

仕入先
約**6,000**社
(炭協会500社)

販売先
約**20,000**社
(やまづみ会3,000社)

三位一体の ビジネスモデル



ユアサ商事株式会社

環境 P29 | 社会 P33

ガバナンス P37

ESGマネジメント

人間尊重 | 誠実と信用

進取と創造

経営理念

ユアサビジョン360

P06

テーマ

業界トップレベルの収益構造を持つ
複合専門商社グループへの成長を目指す

経済的価値 (2026年目標)

定性的価値

- 収益構造の改革
- 社員の活力と挑戦する企業風土の強化
- 仕入先・販売先との新たな価値共創

定量的価値 (2026年3月期)

- 売上高 **6,000億円**
- 経常利益 **200億円**
- ROE **11.7%**
- 株主還元率 **33.0%以上**

7 エネルギーをみんなに
そしてクリーンに



クリーンな
再生可能エネルギーを
高効率で無駄なく
活用可能なシステムを
提案

9 産業と技術革新の
基盤をつくらう



省人化・無人化を
実現させる
モノづくり
現場をトータルに
サポート

社会課題の対応

11 住み続けられる
まちづくりを



災害に強いインフラや
情報の共有化を
可能にし
安心して住める
街づくりを提案

- 当社が大切にしている
3つのテーマと企業価値創造
への取り組み P28
- SDGsについて P28

中期経営計画 Growing Together 2020

中期経営計画「Growing Together 2020」(2017年4月～2020年3月)では、2026年に達成を目指す「ユアサビジョン360」において、「業界トップレベルの収益構造を持つ複合専門商社グループへの成長」を実現するための第1ステージとして、売上高5,000億円、経常利益150億円、経常利益率3.00%という中期経営目標を設定しました。

これらの目標を実現するための注力施策として、「成長事業の再強化」「コア事業の機能強化」「経営基盤の強化」の3つを掲げ、グループ一丸となって取り組んでおります。

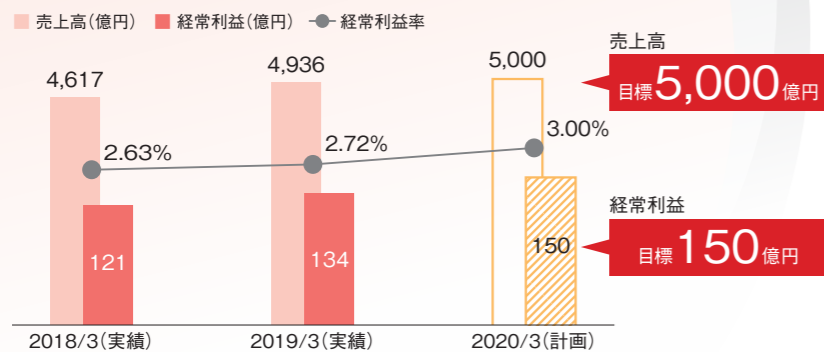
注力施策



ありたい姿
 お取引先様と「ともに」
 成長分野・事業を開拓し、
 「ともに」成長する

目標と進捗

> 売上高、経常利益、経常利益率の推移



1 成長事業の再強化

海外事業

東南アジア・北米エリアでの新商品&新機能展開により、生産財の輸出事業を拡大します。

> 売上高
 目標 550億円

期間	売上高 (億円)
2018/3	333
2019/3	414
2020/3	550 (目標)

2019/3(実績)

- [工業分野]**
 - ベトナムでの現地資本企業への販売拡大
 - 取引先の鋳造部門、QC(品質管理)部門、プラスチック部門の開拓推進
 - 生産の自動化などの提案営業力を強化し、産業用ロボットを拡販
- [住環境分野]**
 - タイの現地法人を核に、エンジニアリング機能を活かした省エネ設備の納入
- [建設分野]**
 - マレーシアの現地法人を核に、東南アジアで産業用レンタル商材や建設機械の販売を拡充




産業用ロボット
海外での建設機械拡販

ロボ(AI)&IoT事業

システムインテグレーション機能をさらに強化し、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します。

目標 83億円

期間	売上高 (億円)
2018/3	40
2019/3	58
2020/3	83 (目標)

2019/3(実績)

- [ロボット]**
 - 生産ラインの自動化ニーズに応える産業用ロボットの販売に注力
 - 追従運搬ロボット、パワーアシストスーツの提案
- [IoT]**
 - 遠隔監視機能搭載ボイラーの販売
 - IoTと住宅設備機器を連携させたオリジナル商品の開発




追従運搬ロボット
パワーアシストスーツ

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を国内外に販売・普及させ、環境事業を強力に推進します。

目標 215億円

期間	売上高 (億円)
2018/3	190
2019/3	202
2020/3	215 (目標)

2019/3(実績)

- 太陽光発電出力制御ユニットの開発及び蓄電池・パワーコンディショナの拡販
- エネルギーの自家消費対応へ蓄電池提案
- 農地におけるソーラーシェアリング提案
- 東南アジアの工場へ省エネ設備導入




ソーラーパネルや空調制御装置等の省エネ設備導入

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します。

目標 136億円

期間	売上高 (億円)
2018/3	96
2019/3	113
2020/3	136 (目標)

2019/3(実績)

- 新ECサイト「Growing Navi」稼働
- 型番検索機能などさらなる検索機能UP
- 販売先様の取扱い商品の情報発信強化(双方向プラットフォーム化)



「Growing Navi」ウェブサイト

レジリエンス&セキュリティ事業

技術のコーディネーターとして、未来の街づくりを強化していきます。

目標 205億円

期間	売上高 (億円)
2018/3	150
2019/3	190
2020/3	205 (目標)

2019/3(実績)

- [レジリエンス]**
 - 防災関連PB商品の開発
 - 耐震診断、商材販売及び補修工事
 - 持ち運び可能な蓄電池の拡販
- [セキュリティ]**
 - 工場・住宅・建設現場向けのセキュリティ商品の提案





移動式小型蓄電池
生体認証技術を活用したセキュリティ対策

● 新分野開拓 一次なる成長事業の発掘・育成

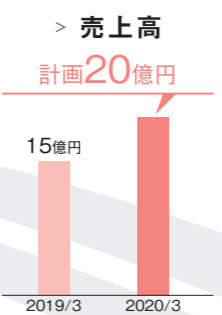
農業分野

農業従事者の負担軽減と効率的な農業を提案しています。




> 売上高

計画20億円



2019/3(実績)

・IoTを活用したロボットをはじめ豊富な商品ラインナップで農作業の負担軽減と効率的な農業を提案




農業用ロボット

取扱い商品

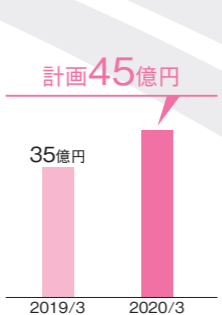
農地を利用したソーラーシェアリング、多機能ロボット、収納型コンベア、ハウス内高所作業車、パイプ台車、ミニクレーン、シャワートイレ付倉庫 など

介護・医療分野

高齢化社会の快適な暮らしを提案しています。




計画45億円



2019/3(実績)

・高齢化社会の快適な暮らしをハード&ソフトの両面から提案



介護用ロボット(アシストスーツ)

取扱い商品

介護・医療施設への快適な空調整備、負担軽減する介護用ロボット(アシストスーツ、アシストウォーカー)、介護用ベッド、家具、トイレオルゴール など

2 コア事業の機能強化

●エンジニアリング機能 ●ロジスティクス機能 ●情報発信機能

2019/3(実績)

エンジニアリング機能の強化

・ロボットエンジニアリング、メンテナンス、情報発信機能の強化



営業力強化に向けた組織改革

・物流トータルソリューション部の新設

・スマートエネルギー部の全国展開による太陽光発電・周辺機器の拡販



ロジスティクス機能の強化

・新ECサイト稼働後の新サービスの充実

・ロジスティクス戦略室の新設



コア事業の機能強化・シナジー発揮、成長事業の競争力強化を目的としたM&Aの活用



3 経営基盤の強化

●人材教育 ●働き方改革 ●情報インフラの整備

2019/3(実績)



次期経営層の育成プログラムや「女性活躍推進プロジェクト」を始動させ、マネジメントや成長事業を担う人材の増強・育成を推進 **P35**



ECサイトの二次開発や営業支援ツールの導入を加速させるなど情報インフラ投資の積極的推進

7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに



9 産業と技術革新の基盤をつくろう



11 住み続けられるまちづくりを



自己資本の充実と内部統制の機能強化を推進し、「ESG」「SDGs」の取り組みに向けた体制を構築 **P28**


特集 産業とくらしのグランドフェア

産業とくらしの未来を提案するグランドフェア

2019テーマ ~Growing Together~ とともに新しい未来へ

当社の販売先様の会である「やまずみ会」が主催し、仕入先様の会である「炭協会」が協賛して毎年開催される展示会「グランドフェア」は、今年で42回目を迎えました。時代のニーズをくみ取り、常に新たな発見の場をご提供することでビジネスチャンスの創出を図り、当社の事業の源泉となっています。

1999年からは毎年、社会課題やビジネスニーズに即したテーマを設定し、最先端の技術を、具体的な現場(シーン)を再現した展示を通じて紹介しています。



仕入先 約6,000社
業界トップクラスのサプライヤー数

仕入先様の会 炭協会 500社


販売先 約20,000社
「国内・海外」に広がる販売網

販売先様の会 やまずみ会 3,000社

来場者数 約61,000名

YUASA ユアサ商事株式会社

> 受注高(億円)



“三位一体”の力を最大限に発揮

グランドフェアは、仕入先様・販売先様・ユアサ商事の“三位一体”のビジネスモデルが最大限に活かされる大規模な商談の場です。2019年度は、延べ1,951社のメーカー様にご出展いただき、61,289名のお客様にご来場いただきました。

第1回開催

1978(昭和53)年

※第1回は、「機械と住宅のグランドセール」の名称でスタート

当社年間売上の

27%受注

開催会場

全国5カ所

関東、東北、中部、九州、関西

テーマゾーン2019 みなさまに“新しい気づき”を

2019年は、「IoT」「自動化・省力化」「VR」「生体認証」「省エネ」を軸にすえ、6つのゾーンを設置して提案を行いました。また今回は、近年事業活動においてもより重要性を増している「SDGs」のテーマに沿った取り組みも、各出展ブースにおいて積極的に掲示されました。

発見

体験

創造

6つのゾーン

ソリューション
ゾーン

“BCP対策”
自然災害や緊急事態の際に
企業活動を滞らせない
BCP対策を中心とした
社会課題解決策

ヘルスケア
ゾーン

“高齢化社会に
笑顔を増やす”
日頃の健康管理や、介護現場
をサポートする商品をご提案

次世代の
ものづくりゾーン

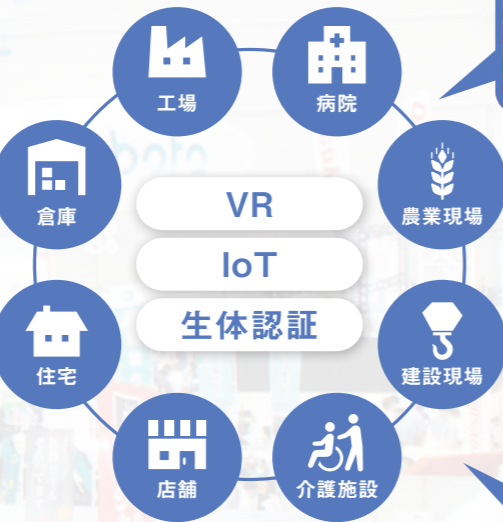
“自動化・省力化”
製造現場の一連の流れを
イメージできるラインを再現し、
課題解決策をご提案

スマート
アグリゾーン

“持続可能な農業へ”
農業人口の減少問題に対し、
機械化などによる効率化・
労働環境の改善を行う商品
をご提案

FOCUS

自動化・省力化



省エネ

これからの
まちづくりゾーン

“社会問題の解決”
建設現場、工場、日常生活の
屋外空間において
安全性や快適性を
提供できる商品をご提案

未来の
くらしゾーン

“エネルギーの自給自足・
身の回りのIoT化”
日常生活に直結した
省エネや快適性の向上を図る
製品をご提案

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

▶ SDGsとグランドフェア

「産業とくらしのグランドフェア2019」では、「SDGs」で示された「17の目標と169のターゲット」を大きなビジネスチャンスととらえています。グランドフェアでの幅広い提案活動と事業展開を通じて、経済成長、社会課題の解決、環境保全がバランスよく達成された持続可能な社会の実現に貢献してまいりたいと考えております。

Point



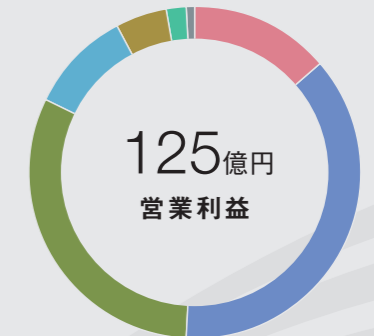
各メーカー様のブースにはSDGsのアイコンを掲示しました。メーカー様の取り組みを、販売先様やマーケットにより分かりやすく伝える工夫の1つです。

セグメント別概況 (2019年3月期)

Overview by Segment

売上高・営業利益

- 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
- 建設機械部門
- エネルギー部門
- その他(消費財・木材)



7つのコア事業

部門別売上高	部門別営業利益	営業利益率	主な事業	
産業機器部門	730億円	22億円	3.1%	> 工具・産業設備・機材・制御機器・物流機器の販売
工業機械部門	1,305億円	59億円	4.5%	> 工業機械・工業機器の販売
住設・管材・空調部門	1,521億円	50億円	3.3%	> 管材・空調機器・住宅設備・住宅機器の販売、建設工事の設計監理及び請負、宅地建物取引
建築・エクステリア部門	562億円	16億円	3.0%	> 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	343億円	8億円	2.5%	> 建設機械・資材の販売及びリース・レンタル
エネルギー部門	234億円	3億円	1.3%	> 石油製品の販売
その他(消費財・木材)	238億円	1億円	0.8%	> 白物家電や調理家電などの消費財、木材製品の販売



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

担当

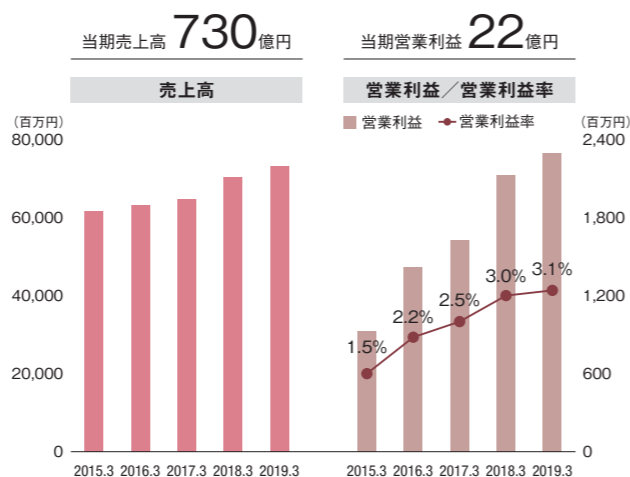
常務取締役、工業マーケット事業本部長

工業マーケット事業 概況

工業マーケット事業本部は、日本のモノづくりを支えています。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だ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・北米へ日本の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。さらに、ここ数年、商社の機能も多様化し、「モノ売り」から「コト売り」へシフトしてきており単に商品販売するだけでなく、当社のコーディネート力を駆使し商品の新たな価値を創造します。

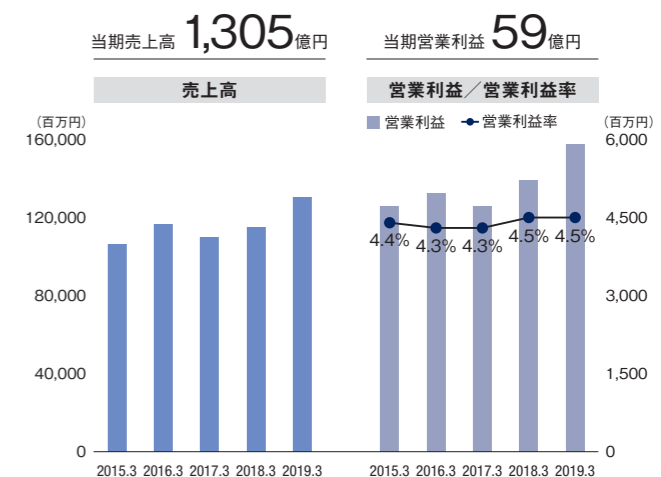
産業機器部門

Industrial Equipment & Tools Division



工業機械部門

Machine Tools Division



2019年3月期事業概況

自動車関連産業を中心に自動化・省人化需要に支えられ国内の工場稼働率は底堅さを維持し、自動化・省力化機器、切削工具、測定器具、制御機器などの需要は堅調に推移しました。一方、半導体やスマートフォン関連産業は当期の後半にかけ、中国市場を中心に需要が減速しました。

このような状況の中、昨年5月に稼働した新たなECサイト「Growing Navi」によるトレードビジネスの拡大強化や在庫拡充など物流サービスの向上に取り組まれました。また、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、マテハン関連機器、ロボット装置、工作機械周辺機器の販売強化に注力いたしました結果、売上高は730億43百万円(前連結会計年度比3.7%増)となりました。

2019年3月期事業概況

国内では、自動車、建設機械、医療関連産業における工作機械の需要は好調に推移するとともに、ロボット市場も底堅い自動化需要に支えられ成長を維持しました。一方で第3四半期以降、米中摩擦の影響により、中国向け半導体・液晶関連分野を中心に受注環境の停滞感がみられました。海外では、自動車関連産業の工作機械需要は中国、インド、ベトナム、インドネシアにおいて順調に推移しました。

このような状況の中、自動車、建設機械、医療関連産業を中心に、ロボットを活用した省人化・自動化による生産性向上や補助金を活用した設備更新提案、高精度複合加工機の販売に注力いたしました。また、中国向けの需要減少が懸念される中、比較的好調な航空機、食品、物流関連分野の受注獲得に積極的に取り組まれました。海外では、中国、ベトナムを中心に、現地資本企業の開拓を行い、海外市場の販売強化に取り組まれました結果、売上高は1,305億55百万円(前連結会計年度比13.7%増)となりました。

Topics 物流機能の強化

中部物流センター移転

中部圏における物流機能強化のため、中部物流センターを移転し、8月19日から業務を開始いたしました。従来の2倍近くの広さを確保し、在庫商材を積み増すと同時に、当日配送エリアを拡大し、お客様に対するサービスのさらなる向上を目指します。関東物流センターの物流拠点集約に続く改革で、今後も全国での物流体制の最適化を進めていきます。



ロジクロス名古屋笠寺

Topics 自動走行型協働ロボット

コーディネート機能と総合力を発揮

日本電産シンボ(株)様のガイドレス無人搬送車S-CARTにファナック(株)様の協働ロボットを搭載することで、マッピングのみで自由に走行設定でき、ピッキングと搬送の範囲を拡大しました。商社だからこそ実現した自動走行型ロボットです。(株)ダイフク様のワイヤレス給電も搭載しています。モノづくり現場の省人化、無人化の実現にチャレンジしてまいります。





住環境マーケット事業本部

田中 謙一

住設・管材・空調部門

その他(消費財)

担当

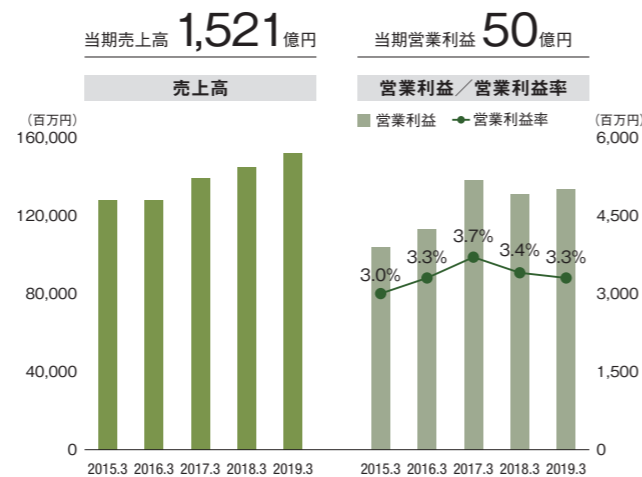
専務取締役、住環境マーケット事業本部長

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、海外ではJCM(CO₂の二国間クレジット制度)を活用しタイやベトナムなどをはじめアジア各国の工場へ省エネルギー設備を提案し、経済活動を通じて地球の温暖化防止に貢献してまいります。

住設・管材・空調部門

Housing, Air & Fluidic Control Systems Division



2019年3月期事業概況

賃貸住宅などを中心に新設住宅着工戸数は減少したものの、マンションや戸建て住宅リフォーム向け住宅設備機器や、非住宅分野の空調・管材商品の需要は底堅さを維持しました。また、新エネルギー関連商品では、第3四半期以降、太陽光発電パネルの販売に持ち直しの動きがみられ、パワーコンディショナなどの周辺機器の需要にも回復がみられました。

このような状況の中、戸建て住宅のリフォーム需要向け素材、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に注力いたしました。また、新エネルギー関連商品において蓄電池・パワーコンディショナなどの周辺機器や当社で開発した太陽光発電の出力制御ユニットなどの新素材拡販を進めるとともに、工場向けなどの自家消費型の太陽光発電の拡販に努めました結果、売上高は1,521億5百万円(前連結会計年度比5.0%増)となりました。

Topics 空調機器・管材商品コーディネート

パナソニックスイッチングテクノロジーズ(株)様 ES事業への機器納入

パナソニックスイッチングテクノロジーズ(株)様の帯広工場ES(エネルギーサービス)事業において、当社からヤンマーエネルギーシステム(株)様製の1000kW発電機3基と、パナソニック産機システムズ(株)様製の吸収式冷温水発生機2基、同ジェネリック1基、空研工業(株)様製冷却塔3基、(株)荏原製作所様製のポンプを納入させていただきました。最初の現地調査から納入まで約2年半、弊社の商品コーディネート力を評価いただき、納入させていただくに至りました。



発電機防音カバー



1000kW発電機

Pick Up 海外事業での取り組み成果

タイ

YUASA ENGINEERING SOLUTION (THAILAND) CO.,LTD.

衣料関連工場への提案で 労働環境改善と省エネの両立を実現

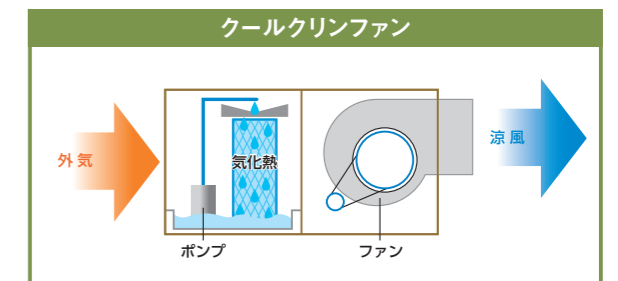
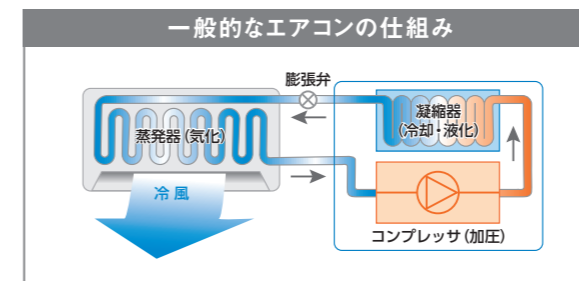
当該工場はボイラーからの蒸気を使用しており工場内が暑く、空調では膨大なコストが掛かるため、労働環境の改善が見込めずしていました。

そこで当社より気化式の(株)鎌倉製作所様製・気化式冷風機「クールクリンファン」を提案し、導入していただくにいたしました。特長は、空調機と比べて消費電力が大幅に安く済み、かつ大量の冷風の供給が可能で、クリーンな給気と工場内の負圧解消にも貢献できる点です。

導入後は、従業員の定着率が向上し製品の品質が安定したと、お喜びの報告を設備担当者様よりいただきました。

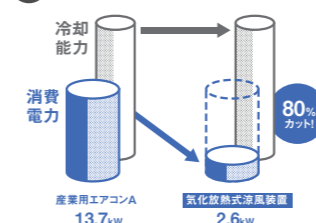


クールクリンファンの仕組み

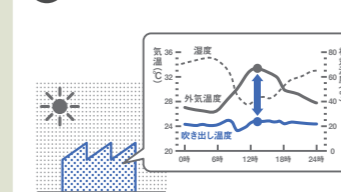


クールクリンファンの特長

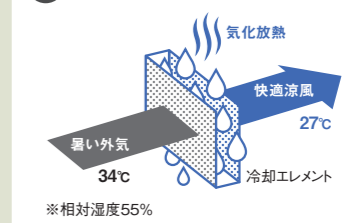
1 高いコストパフォーマンス



2 ピークカットに威力を発揮



3 水の力で冷やすエコシステム採用





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

エネルギー部門

その他(木材)

担当

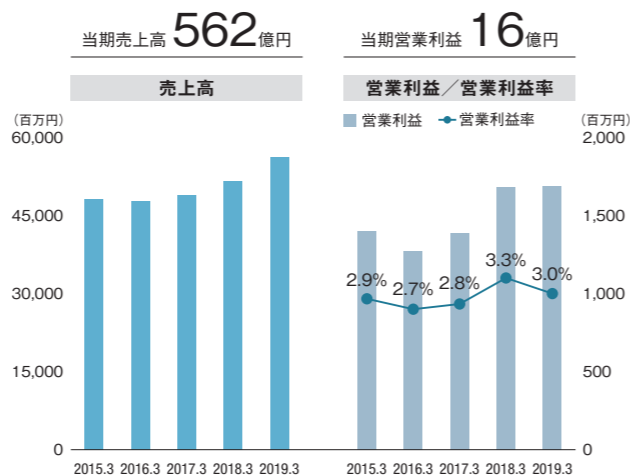
取締役、建設マーケット事業本部長

建設マーケット事業 概況

建設マーケット事業本部では、公共・民間を問わず建築市場で、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部門と、舗装道路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、減災・防災そして災害復旧にも役立つ小型建機など、多種多様な商材を開発・提案・提供まで行っており、建築にとどまらない農業市場などに向けた新たな用途提案も実行します。また、レジリエンス社会構築への先進的な取り組みを評価・表彰されるジャパン・レジリエンス・アワードでは、5年連続受賞いたしました。今後も日本のみならず海外でも、快適・安全・しなやかで強い都市空間の創造に貢献してまいります。

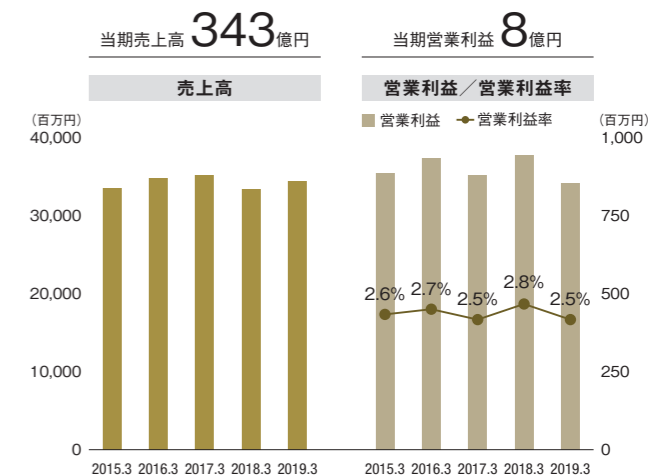
建築・エクステリア部門

Building Supplies & Exterior Division



建設機械部門

Construction Machines Division



2019年3月期事業概況

建設技能者不足などによる工期の遅れがみられたものの、首都圏を中心に商業・物流施設向けの景観エクステリア商材及び再開発事業などビル・マンション・ホテル向けの金属建材需要やインフラ関連需要は堅調に推移しました。また、台風や水害による自然災害の復興需要の本格化により、フェンス・ガードレールなどのエクステリア商材の販売に伸長がみられました。

このような状況の中、物置などのエクステリア商材やブロック塀倒壊問題に対するフェンスへの掛替工事提案、耐震・免震材などのレジリエンス製品の拡販に加え、金属パネルなどの建築商材や宅配ボックスの拡販に努めました結果、売上高は562億33百万円(前連結会計年度比8.9%増)となりました。

2019年3月期事業概況

インフラ整備、災害復旧・復興工事などの公共工事や都市部を中心とした再開発事業により建設機械需要は伸長し、当社が主力とするレンタル業者向け小型建設機械の設備投資需要にも持ち直しの動きがみられました。

このような状況の中、国内では国土強靱化計画に対応した取扱商品の拡充や、ミニショベル、ローラーなどの土木・舗装機械、屋内作業向け高所作業車、小型機器などの拡販に努めるとともに、海外向けオークション事業の商品拡充による販売拡大に注力いたしました。海外では、東南アジア向けに、油圧ショベル、高所作業車などの建設機械の販売に注力いたしました結果、売上高は343億55百万円(前連結会計年度比3.0%増)となりました。

Topics 安全塀・止水板

安全な街づくりに貢献

地震によるブロック塀の倒壊、高潮や豪雨による洪水など災害に関わる社会課題は山積です。当社は防災・減災にも注力し、インフラ強靱化の商材の開発・提案も行っております。老朽化が進む日本のインフラと異常気象による災害の拡大に迅速に対応しメーカー様と共同で開発を進め、快適で、安心・安全な街づくりをお手伝いしております。



Topics 中古建設機械事業の市場拡大を背景に

中古建機が必要とされる国々へ

日本の高性能な建機は中国をはじめとしたアジアで必要とされています。当社では国内で不要となった中古建機の中国・東南アジア地域での再利用を進めています。また、現地での修理やメンテナンス機能も備え安心して中古建機をご利用いただけるようにユーザーの期待に応えてまいります。さらに日本の農機具で効率的な農業をアジアでも実現させるべく積極的に展開してまいります。

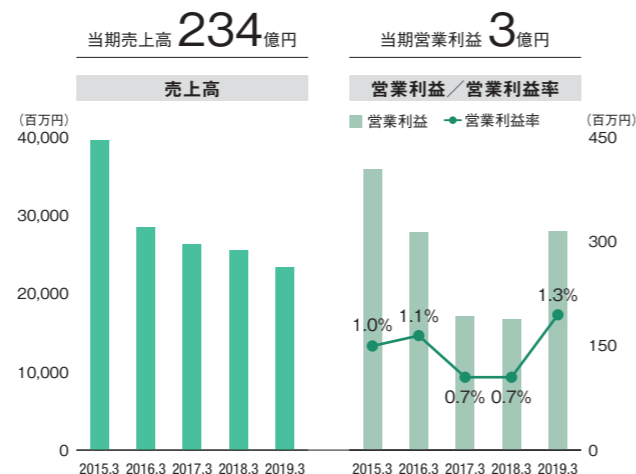


建設マーケット事業本部長管掌



エネルギー部門

Energy Division



2019年3月期事業概況

石油製品需要の減少が続く中、石油元売事業者の再編の影響や石油製品価格に大きな変動がみられ、市場環境の変化が続きました。また、暖冬の影響などにより冬季の灯油需要も低調に推移しました。

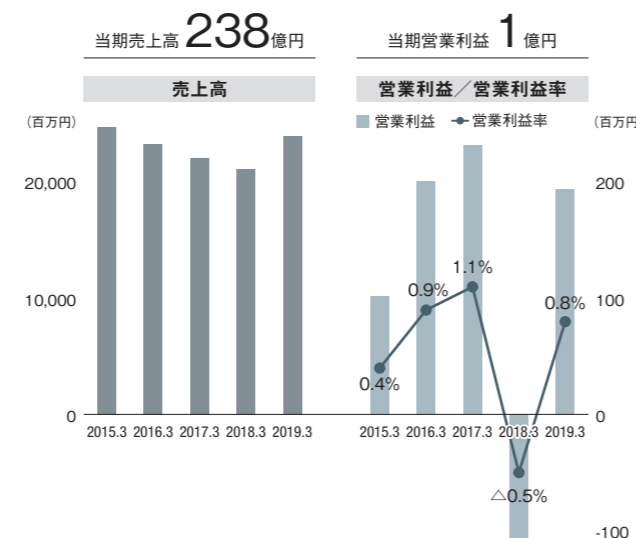
このような状況の中、卸売事業につきましては一般石油製品・潤滑油の新規販売先の開拓や新商材の販売に注力いたしました。小売事業につきましてはガソリンなどの販売に加え、タイヤ・車検・コーティングなどのカーケアサービスの強化に努めました結果、売上高は234億35百万円(前連結会計年度比8.2%減)となりました。

住環境マーケット事業本部長、建設マーケット事業本部長管掌



その他(消費財・木材)

Other



2019年3月期事業概況

消費財事業では、白物家電や調理家電の新商品を投入するとともに、新たなECサイト「ユアサプライムス.com」を稼働させるなど販売チャネルの拡大に注力いたしました。木材事業では、原産地における自然災害や天候不良などでの供給不足の影響により、需給バランスの混乱がみられたものの、国内における合板需要は梱包材を中心に堅調に推移しました。

この結果、その他の部門の売上高は238億98百万円(前連結会計年度比13.1%増)となりました。

国内関係会社

当社グループは、グループ内の関係会社と連携しながら、産業機器、工業機械、住設・管材・空調、建築・エクステリア、建設機械、エネルギー、その他の7部門にて事業を営んでおります。

- | | | | |
|---|--|--|--|
| 産業機器部門
01▶(株)国興
工業機械部門
02▶ユアサテクノ(株)
03▶ユアサプロマテック(株) | 住設・管材・空調部門
04▶(株)サンエイ
05▶フシマン商事(株)
06▶(株)マルボシ
07▶友工商事(株)
08▶ユアサクオビス(株)
09▶浦安工業(株) | 建築・エクステリア部門
10▶東洋産業(株)
建設機械部門
11▶ユアサマクロス(株) | エネルギー部門
12▶ユアサ燃料(株)
その他(消費財・木材)
13▶ユアサプライムス(株)
14▶ユアサ木材(株) |
|---|--|--|--|

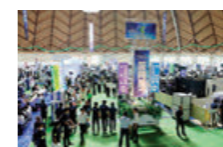


産業機器部門 ▶ 01

株式会社国興

長野県を中心に信頼にこたえて70年余。全ての地域でナンバーワンを目指します。

- **主な取扱い商品**
工作機械、工具、省力化機器、電子部品、材料、設備工具等
- **拠点**
諏訪、岡谷、甲府、松本、伊那、飯田、中津川、長野、更埴、上越、上田、佐久、さいたま、所沢、米沢、フィリピン、中国 <計17拠点>
- **機能**
工場の生産性向上の提案やFA・ロボット推進部等の専門スタッフによるフォロー体制を充実



隔年開催の「国興展」には300社が出席

強み

長野県内を網羅するネットワーク、多彩な取扱い商品、専門スタッフによるフォロー体制

工業機械部門 ▶ 02

ユアサテクノ株式会社

社内に技術部を有し顧客ユーザーの“辛い”ところに手が届く機械設備商社です。

- **主な取扱い商品**
工作機械、周辺装置、省力化、各種専用機、測定、分析、検査装置等
- **拠点**
東京、仙台、名古屋、大阪、広島、福岡 <計6拠点>
- **機能**
販売、設置、工程設計・設備検討などのコンサルティング、生産現場のサポート・補助金申請サポート等のコンサルティング



日本ダイカスト展に出席

強み

東名阪の3拠点に技術部を有していることで、顧客のニーズに迅速に対応することができる

工業機械部門

03

ユアサブプロマテック株式会社

機電部門、住環境部門の商材を工業系のユーザーに直販するソリューション商社です。

●主な取扱い商品

ロボット、IoT、エンジン、バッテリー、ポンプ、バルブ、減速機、素材・機械加工品・アッセンブリー商品(協会会社組織有り)

●拠点

東京、藤沢、名古屋、金沢、大阪、高砂、広島、福岡 <計8拠点>

●機能

仕入先への組込品、新規開拓先への組込品、並びに自動化設備、及び海外調達やOEM・ODM生産委託まで行う



人と共存で作業できる協働ロボット duAro (川崎重工製)

強み

直需による業界動向情報入手の速さと新商品を取り入れる柔軟性、それを販売展開する速さ、集中購買・看板納入及び納入品検査代行にも対応する体制を展開中(現在5か所)

住設・管材・空調部門

04

株式会社サンエイ

社員一丸となって“攻める”をモットーに神奈川県下リフォーム市場に取り組んでいます。

●主な取扱い商品

給湯器等の住宅設備機器、蓄電池、太陽光などの環境エネルギー商材

●拠点

横浜(2拠点)、厚木、藤沢 <計4拠点>

●機能

住宅設備機器の販売、施工及び複合リノベーション事業



本社

強み

神奈川県を中心に、水廻り商材を取り扱って50年以上の信用と信頼を活かして、リノベーション事業まで手掛けます

住設・管材・空調部門

07

友工商事株式会社

住設機器、管材の販売を中心に商品知識と在庫機能をフル活用し販路拡大してまいります。

●主な取扱い商品

配管基礎資材、住宅設備・空調機器、建築・外構資材、省エネ機器

●拠点

大阪、東京、柏、藤枝、富山、名古屋、東大阪、茨木、神戸、岡山、倉敷、広島、大野城、福岡、久留米、鳥栖、佐賀 <計17拠点>

●機能

水廻り商材や住宅設備機器の卸売及び小売販売中心



大阪営業所 倉庫

強み

地域密着の営業を貫いており、得意先のニーズに合わせて幅広い商材を納入できる

住設・管材・空調部門

08

ユアサクオビス株式会社

建物用途に関わらず、各専門工事分野で業界ナンバーワンを目指す事業体が集結した工事会社です。

●主な取扱い商品

住設機器・空調機器・建築商材・外構商材他

●拠点

東京、さいたま、大阪、仙台 <計4拠点>

●機能

提案・販売・施工・メンテナンス・リニューアルに至るまで、ワンストップでのサービスを提供しています



オフィス内の様子

強み

集合住宅の住宅設備や建築商材関係等、エンジニアリング機能を強みとして各専門工事分野の中ではナンバーワンであることを自負しております

住設・管材・空調部門

05

フシマン商事株式会社

北海道で快適な空間作りに貢献する「空調・衛生設備機器」の専門商社です。

●主な取扱い商品

熱源機器、空調機器、ポンプ、住設・環境商品、管材・計測商品

●拠点

札幌 <1拠点>

●機能

空調・衛生設備機器の販売



空調機器を納入した地方議会庁舎

強み

地元の建設業界に根付き、長年の業歴を背景に信頼を勝ち取り、様々な施設に環境・省エネ機器を納入しています

住設・管材・空調部門

06

株式会社マルボシ

商社機能に加えユーザーニーズに応じたバルブの自動弁組立・加工機能を有する複合型機能商社です。

●主な取扱い商品

工業系バルブ、継手、ポンプ等配管資材全般

●拠点

大阪、東京、広島、福岡 <計4拠点>

●機能

工業系バルブを中心とした配管資材の販売、及びユーザーニーズに応じた自動弁組立・加工機能を有する



各種制御仕様にも対応した自社組立自動弁

強み

長年バルブ販売を継続していることによる、ネットワークと専門知識の深さ

住設・管材・空調部門

09

浦安工業株式会社

建物の空調換気、給排水衛生、消火などの各種設備の設計施工を行うサブコンです。

●主な取扱い商品

エアコン等の空調設備、トイレや給湯器等の給排水衛生設備等

●拠点

東京、大阪、名古屋、長野、横須賀、米子、金沢、福岡、松本 <計9拠点>

●機能

空調、給排水衛生、消火設備の設計施工、現場管理が中心であります



<施工物件>フェニーチェ堺(堺市民芸術文化ホール)

強み

創業70年以上の実績と信頼により、多くのお客様から支持を得ています

建築・エクステリア部門

10

東洋産業株式会社

愛する地元千葉県で、外柵工事事業ではリーディングカンパニーとして君臨しています。

●主な取扱い商品

防護柵、フェンス、門扉、防球ネット、建築商材、高欄、防音壁

●拠点

千葉 <1拠点>

●機能

上記取扱い商材の工事請負



成田国際空港第三ターミナル シェルター

強み

エンジニアリング機能を保有する社員及び機動力のある施工体制

建設機械部門

11

ユアサマクロス株式会社

ユニットハウス・レンタル事業、イベント事業、防災倉庫等の施工・販売事業を行う会社です。

● 主な取扱い商品

ユニットハウス、喫煙ハウス、トイレハウス、防災倉庫他

● 拠点

鴻巣、行田、葛城(2拠点)
<計4拠点>

● 機能

建設工事・イベント向け仮設ハウス等のレンタル・施工が中心



設営から運営全般を行った食フェスの会場

強み

ユニットハウスを核に、様々な機能を付加して、快適空間を提供します

エネルギー部門

12

ユアサ燃料株式会社

名古屋を中心にガソリンスタンドを運営しています。洗車、オイル、タイヤ、中古車も販売しています。

● 主な取扱い商品

ガソリン、軽油、灯油、重油、潤滑油、自動車関連用品

● 拠点

名古屋、東京、北海道 <計3拠点>
GS <18か所>

● 機能

ガソリンスタンドの運営、産業用燃料、潤滑油、船舶用燃料の販売



Dr. Drive新守山SS (当社を代表するSS)

強み

工業潤滑油のことなら、何でも聞いてください。担当者が丁寧にお教えします

その他(消費財・木材)

13

ユアサプライムス株式会社

消費財(生活関連商品全般)の企画開発を行い、流通事業者を中心に提案、卸営業を展開しています。

● 主な取扱い商品

季節家電(扇風機、コタツ、暖房、エアコン)、生活家電、住設等

● 拠点

東京、札幌、仙台、大阪、名古屋、福岡
<計6拠点>

● 機能

流通・通販業者への企画提案営業、一般消費者向けECビジネス



ライフスタイルで選べるYUASA家電商品

強み

メーカーの既製品卸のみならず、自社企画を「YUASA」ブランドとして具現化できること

その他(消費財・木材)

14

ユアサ木材株式会社

木に関することは我々プロにお任せください！各地より温かみのある木材を調達します。

● 主な取扱い商品

製材品、合板、単板(楽器用、折箱用等)、フローリング製品など

● 拠点

東京、ジャカルタ、コタキナバル、ハバロフスク、上海、シアトル、オークランド、ベトナム <計8拠点>

● 機能

海外の協力工場にて、独自のPB商品を作っています



遠く南半球から運ばれる丸太たち

強み

何と言っても、海外の拠点・スタッフが多い事。他商社にできない仕入の力があります

当社が大切にしている 3つのテーマと企業価値創造 への取り組み

「産業とくらしの複合専門商社」であるユアサ商事グループは、すべての事業活動において当社が大切にしている3つのテーマ「環境」「レジリエンス」「人材」の実現を通じて、課題解決と企業価値の創造に取り組んでまいります。

3つのテーマの追求を通じて、「持続可能な開発目標(SDGs)」の達成に貢献することを目指しています。



商社である私たちの企業活動は、SDGsの17の目標いずれともかかわるものです。事業を通じて特に3つのゴールの達成に重点をおき、SDGsの達成を推進します。

SDGs(持続可能な開発目標)

Sustainable Development Goals の略。
2015年9月の国連サミットで採択された「持続可能な開発のための2030年アジェンダ」に盛り込まれた国際社会共通の目標(ゴール)。17の目標(ゴール)で構成され、2030年までに貧困や飢餓撲滅、ジェンダー平等などの社会的な課題や環境問題を解決し、持続可能な社会の実現を目指している。



環境への取り組み

ユアサ商事グループは、すべての事業活動を通じ、地球環境の健全な維持と経済成長の調和を目指す「持続可能な発展」の実現に向け、以下の方針に基づき、当社グループで働くすべての人々が自主的、積極的に行動し、広く社会に貢献いたします。

環境方針

1. 環境に配慮した経営

環境への取り組みを重要課題に位置づけ、環境に配慮した企業経営を行います。

2. 地球環境を配慮した事業活動

環境の保全、改善に資した商品の仕入・販売・物流およびサービスの事業活動を通じ、地球環境の維持、改善に寄与いたします。

3. 環境マネジメントシステム(EMS)の継続的な改善

環境活動の改善効果を上げるため、技術的・経済的に可能な範囲で環境目的、目標及び環境マネジメントシステム(EMS)を定めることにより継続的な改善を推進し、必要に応じて見直します。

4. 環境関連法規の順守

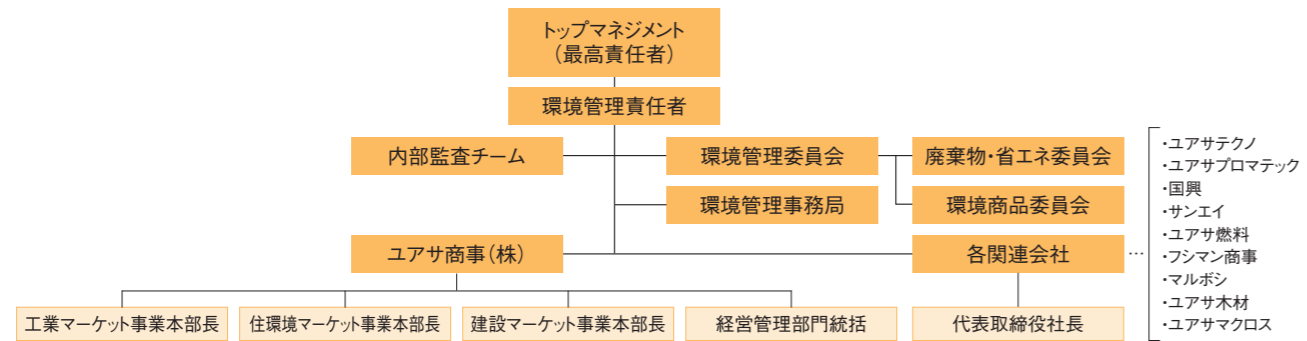
事業活動の遂行にあたっては環境関連法規等を順守し、環境汚染の未然防止に努力いたします。

5. 地球環境の維持・改善に関する広報・啓蒙活動

当社グループで働くすべての人に、環境教育等で広報・啓蒙活動を行うことにより、環境方針の理解と地球環境の保全・改善に関する意識向上を図ります。また、当社グループホームページに環境方針を掲示し、一般へ広く公開いたします。

環境マネジメントシステム(EMS)推進体制

当社はISOマルチ認証を活用したグループ全体での「環境マネジメントシステム推進体制」を構築し、環境方針に基づき、PDCAを図っています。社長を最高責任者とし、「環境管理責任者」を設置し、環境管理委員会がグループ全体の「環境マネジメントシステム推進」の運営を行っています。



国別登録簿システム参加

国別登録簿

京都議定書におけるクレジット(初期割当量(AAU)、吸収源活動による吸収量(RMU)、共同実施事業により発生する排出削減単位(ERU)及びクリーン開発メカニズム事業により発生する認証された排出削減量(CER))の発行、保有、移転、取得、取消、償却を行うための登録簿です。

我が国においては、経済産業省及び環境省が共同で国別登録簿の整備を進めるとともに、国別登録簿管理者として共同で運営管理を行うこととされています(地球温暖化対策の推進に関する法律)。



・環境対策として、カレンダーや手帳を作成する際にカーボンオフセットを実施
 ・2019年3月現在：CO₂の排出権を6,139t保有

事業を通じた価値創造

二国間クレジット制度を活用した省エネルギー事業や再生可能エネルギー事業を積極的に推進する他、成長分野の一つである「環境・エネルギーソリューション事業」において再生可能エネルギーに関する機器・システムの国内外への販売・普及に取り組んでおります。

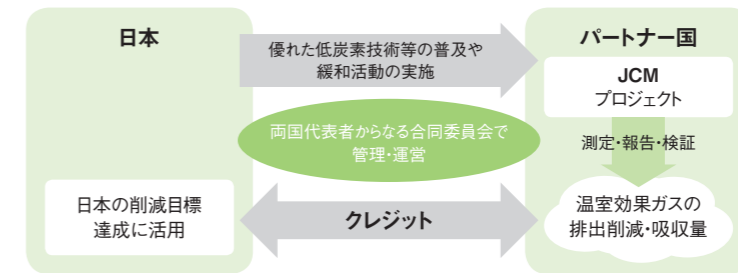
CASE 1 二国間クレジット制度の活用



我が国は、開発途上国への優れた低炭素技術・製品・システム・サービス・インフラ等の普及や対策実施を通じて実現した、温室効果ガス排出削減・吸収への我が国の貢献を定量的に評価し、我が国の削減目標の達成に活用するため、二国間クレジット制度(Joint Crediting Mechanism: JCM)を構築・実施しています。

> JCMの基本概念

- ・優れた低炭素技術・製品・システム・サービス・インフラの普及や緩和活動の実施を加速し、途上国の持続可能な開発に貢献する。
- ・温室効果ガス排出削減・吸収への日本の貢献を、定量的に評価するとともに、日本の排出削減目標の達成に活用する。
- ・地球規模での温室効果ガス排出削減・吸収行動を促進することにより、国連気候変動枠組条約の究極的な目標の達成に貢献する。



> パートナー国

2019年5月現在、JCMを構築している以下の国:モンゴル、バングラデシュ、エチオピア、ケニア、モルディブ、ベトナム、ラオス、インドネシア、コスタリカ、パラオ、カンボジア、メキシコ、サウジアラビア、チリ、ミャンマー、タイ及びフィリピンの17か国

(出典：日本政府資料「二国間クレジット制度(Joint Crediting Mechanism(JCM))の最新動向」)

Project 1 GHG排出削減プロジェクト

ベトナム



ゴム製品製造工場における高効率ターボ冷凍機の導入

自動車のエンジンやギヤードモーターなどに使用されるオイルシール等のゴム製品を製造する工場を対象に、既存のチラーを高効率ターボ冷凍機に更新しました。

高効率ターボ冷凍機を導入することにより消費電力量を削減し、CO₂排出削減を行っています。



高効率ターボ冷凍機

概要

稼働中 未登録

- 代表事業者 ユアサ商事株式会社
- 共同事業者 VIETNAM NOK CO., LTD.
- パートナー国 ベトナム
- 年度 2017年
- 区分 設備補助
- 分野 省エネルギー

●想定GHG排出削減量 289tCO₂/年
 =リファレンスCO₂排出量[tCO₂/年] - プロジェクトCO₂排出量[tCO₂/年]
 =(リファレンス消費電力量[MWh/年] - プロジェクト消費電力量[MWh/年]) × 排出係数[tCO₂/MWh]
 リファレンス消費電力量=(プロジェクトCOP/リファレンスCOP) × プロジェクト冷凍機の年間消費電力量



VIETNAM NOK CO., LTD.

環境への取り組み

Project 2 GHG排出削減プロジェクト タイ 空調制御システム導入による精密部品工場の省エネ



タイの精密部品メーカー4社の工場の空調機(合計529台)に空調設備制御機器を導入しました。

空調設備制御機器は室外機にある圧縮機の稼働状況を常時監視し、圧縮機の運転をプログラミングされた最適なタイミングで制御します。これにより空調機の電力消費量を削減し、CO₂排出削減を達成します。



工場内の作業環境(Nidec Copal (Thailand) Co., Ltd. (NCTC社))

概要

稼働中 未登録

- 代表事業者 ユアサ商事株式会社
- 共同事業者 Nidec Component Technology(Thailand) Co., Ltd.
Nidec Copal(Thailand) Co.,Ltd.
Nidec Precision(Thailand) Co.,Ltd.
Panasonic Automotive Systems Asia Pacific Co., Ltd.
- パートナー国 タイ
- 年度 2016年
- 区分 設備補助
- 分野 省エネルギー
- 想定GHG排出削減量 2,493 tCO₂/年
=リファレンス CO₂ 排出量 - プロジェクト CO₂ 排出量



(空調設備制御機器の仕組み)

Project 3 GHG排出削減プロジェクト タイ 食品工場へのバイオマスコージェネレーション設備の導入

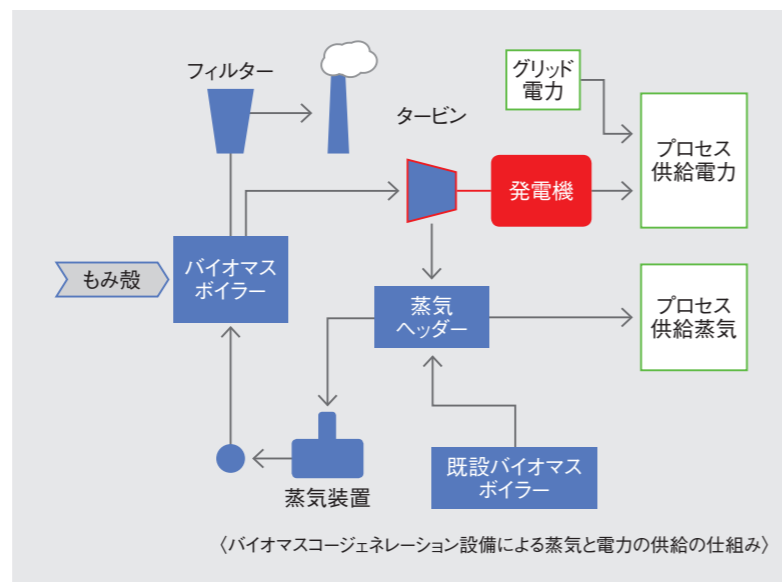


タイ国ナコンパトム県にあるThai Foods International Co., Ltd.の食品工場に、バイオマスコージェネレーション設備を導入し、増産に伴い需要が増加する工場プロセスへ蒸気及び電力を供給します。もみ殻を用いたバイオマスコージェネレーション設備で発電した電力によりグリッド電力を代替し、CO₂排出削減を行います。

概要

設備導入中 未登録

- 代表事業者 富士食品工業株式会社
- 共同事業者 Thai Foods International Co., Ltd.
- パートナー国 タイ
- 年度 2017年
- 区分 設備補助
- 分野 再生可能エネルギー
- 想定GHG排出削減量 7,111tCO₂/年
=リファレンス CO₂ 排出量[tCO₂/年] - プロジェクトCO₂ 排出量[tCO₂/年] = (リファレンス消費電力量[MWh/年] - 0[MWh/年]) × 排出係数[tCO₂/MWh]
- ※蒸気については、バイオマスボイラーで発生した蒸気をリファレンスとするため、GHG排出削減の対象外とする。

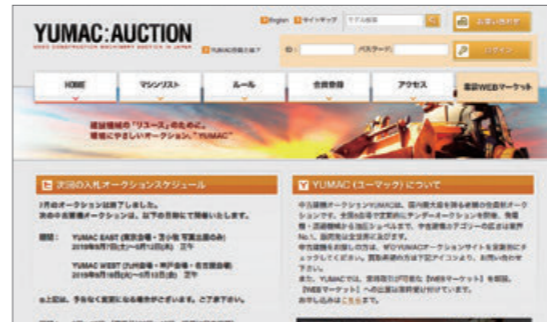


(バイオマスコージェネレーション設備による蒸気と電力の供給の仕組み)

CASE 2 建設機械の中古オークション事業



建設機械の中古オークション「YUMAC(ユーマック)」事業において、国内外への中古建設機械を販売しています。当事業を通じて、リユースによる廃棄物の削減、循環型社会の実現に向けた取り組みを進めてまいります。



YUMACオークションサイト



中古建設機械整備サービス



中古機輸出サービスの拡販

CASE 3 エネルギー自家消費時代への対応

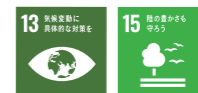


太陽光パネルをはじめとして、蓄電池、EVパワコン、エコキュート等、ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス(ZEH)、ネット・ゼロ・エネルギー・ビル(ZEB)に関する商材の販売に注力しています。今後加速するエネルギー自家消費時代への対応により、再生可能エネルギーの普及・拡大を引き続き推進してまいります。



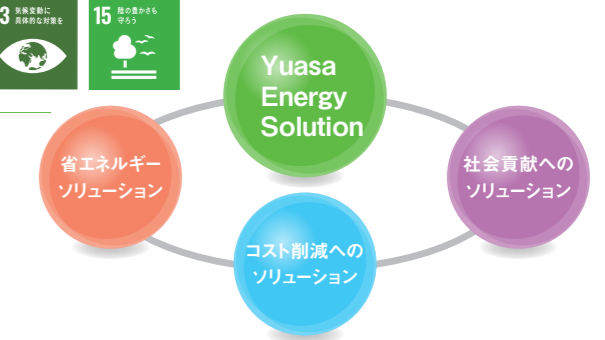
展示会でも再生可能エネルギーの普及拡大を積極的に推進

CASE 4 YES部(ユアサエネルギーソリューション部)の取り組み



経済産業省・環境省などの補助金を活用した、空調・熱源設備・照明設備などの省エネ設備導入事業に積極的に取り組んでおり、事業を通じて環境対策に貢献しております。

2019年3月期は9件採択され、2020年3月期は上期で既に18件が採択されています。当社は、取引先様やそのお客様に環境改善を積極的にご提案し、事業パートナーの皆様とともに環境問題に取り組んでおります。これらの取り組みを通してさらに信頼関係を深め、事業パートナーとしてより堅固な関係を構築しております。



精密機器メーカーの工場へのチラー導入



食品加工工場への太陽光パネルの導入

レジリエンス な社会の実現

中期経営計画「Growing Together 2020」で成長事業として掲げる「レジリエンス&セキュリティ事業」において、社会インフラの強靱化につながる、防災・減災や事業継続に関わるハードとソフトの両輪での事業を展開しています。全国の拠点で「レジリエンスリーダー」を選抜・育成しており、当事業の推進役として新商材の発掘、開発を進めています。当事業を推進することにより、安心・安全な地域、社会づくりに貢献してまいります。

ジャパン・レジリエンス・アワード (強靱化大賞) 5年連続受賞



ジャパン・レジリエンス・アワードは、全国で展開されている次世代に向けたレジリエンス社会構築への先進的な取り組みを発掘、評価、表彰する制度です。

2019年度は、ユアサ商事株式会社と他7社が共同で進める「ミライノベーションプロジェクト」の取り組みが、ジャパン・レジリエンス・アワード(強靱化大賞)にて、優秀賞を受賞いたしました。

今後もこの連続受賞を励みとし、独自商品やサービスの開発に取り組み、「産業とくらしのレジリエンス化」に貢献してまいります。



> 受賞歴

2015年	「産業とくらし分野における国土強靱化コミュニケーション活動」金賞
2016年	「レジリエントな流通プラットフォーム基盤構築に向けた取り組み」会長賞
2017年	「観光ターミナル『箱根・桃源台駅』のレジリエンスステーション化」優秀賞
2018年	「シティコネク『ライトステーション』の開発と普及」最優秀レジリエンス賞
2019年	「ミライノベーションプロジェクト」優秀賞

▶ 「ミライノベーションプロジェクト」

「ミライノベーションプロジェクト」は、当社を含む参加企業8社が共同し、「暮らしを楽しく、便利に、安全にするミライの街づくり」をコンセプトに、各社が持つ優れた技術を組み合わせ、今までにない新しい商品を生み出し提案するものです。この取り組みを通じ、特に駅前や公園、観光・商業地などが集まる場所をターゲットに、平時は快適で環境に優しい街を、災害時には備蓄、電源、情報すべてを確保し、災害にも強い街づくりの実現を目指してまいります。



事業を通じた価値創造

CASE 1 ▶ 地域の安全



災害時にも活用できる 自立電源型LED街路灯をメーカー様と共同開発

太陽光発電による自立電源型のLED街路灯(携帯端末充電機能付き)をキクカワタクト株式会社様、株式会社PIJIN様と共同開発し、東京都の補助金事業に採用され、複数の自治体に納入いたしました。環境に配慮した商品であることはもちろん、災害時の地域住民の安全確保に貢献できることなどが評価され、「ジャパン・レジリエンス・アワード2018」において最優秀レジリエンス賞を受賞いたしました。



CASE 2 ▶ 医療・公共施設、BCP



街と企業のBCP対策に積極的に対応

救急医療の拠点となる「災害拠点病院」の指定を受けた総合病院様に防災備蓄倉庫を納入したり、取引先のメーカー様のBCP対策の一環として備蓄品を一括納入したりするなど、BCP対策を進めることで、災害に強い産業とくらしを創ってまいります。



CASE 3 ▶ コンサルティング機能強化



レジリエンス特設サイトをリニューアル

2019年5月に、レジリエンス特設サイトをリニューアルしました。昨今のBCP対応に対する意識の高まりも背景に、お客様のより潜在的なニーズの喚起や、当社のノウハウを活かしたサービスをより広範に知っていただくためのプラットフォームとして機能させていくことを目指しています。

YUASA
RESILIENCE TOTAL
SOLUTION

専門組織による
コンサルタント

豊富な商品群と
全国を網羅する
配送網

レジリエンス
認証取得、
BCAO会員



> レジリエンス特設サイト <https://resilience.yuasa.co.jp/>



Topics

レジリエンス認証を取得

災害対応訓練の実施、「環境・レジリエンス委員会」の設置、ユアサレジリエンスリーダーの育成などの継続的な取り組みが認められ、「レジリエンス認証」※を取得いたしました。



※「国土強靱化貢献団体の認証に関するガイドライン」(2016年2月、内閣官房国土強靱化推進室)に基づき、事業継続に関する取り組みを継続的に行っている企業に対して、一般社団法人レジリエンスジャパン推進協議会が与える認証。

人材 を活かす組織づくり

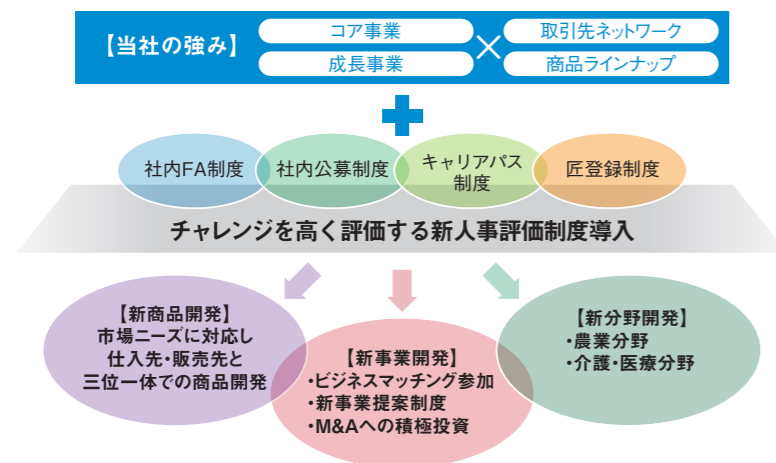
ユアサ商事の三つの経営理念の中の一つ、「人間尊重」

ユアサ商事は、社員の個性と権利を尊重するとともに、相互信頼と協調の精神に立脚した組織とルールのもとに、起業家精神と革新的な発想を追求し、実践できる職場環境の形成に注力します。社員は、各自の目標と責任を明確にし、成果を追求するとともに、事業活動において創造性を発揮することによって経営を分担します。会社は、活動の成果に対しては成果配分を徹底し、社員の貢献に応えます。

人事評価制度の刷新



2019年4月『挑戦する企業風土の醸成』と『総合力発揮』を目的に評価制度を刷新



チャレンジ評価を導入

- フリーチャレンジ加点
- 本部を横断した異動に加点
- M&A提案や、新事業提案に加点
- 資格取得に加点

部署横断の貢献に評価加点

- 得意分野をイントラに登録する匠登録に加点
- 部署を横断する貢献にサンクスポイント加点
- 部署横断の協力による成約ポイント加点

社員の働きがいを高める取り組み



メリハリを効かせた評価昇級制度

- 総合職は最短で36歳で部長昇格、34歳で課長昇格を可能とする昇級制度
- 高い成果を発揮する一般職には、さらなる活躍のステージとして上級一般職(現在22名)を準備

適正な労働分配率による社員の処遇への還元

- 過去3年間の平均年収

	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期
単体平均年収 (単位:千円)	7,664	7,691	7,844

従業員の士気向上への取り組み

2017年に社員意識調査を実施しました。今後も概ね2年ごとに実施し、社員のモラルやモチベーションの把握に努めます。

社員の労働市場における価値向上と企業への貢献を目指した研修制度

- 階層別集合研修(論理的思考力、営業力、会計、マーケティング、戦略構築など)
- 次期マネジメント人材育成研修
- ビジネススクールへの派遣研修
- 語学研修と海外研修生制度

社員の働きやすさを高める取り組み



ダイバーシティの促進

- 推移

	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期
女性社員比率	36.3%	37.4%	38.4%
障がい者社員数	13名	14名	15名

次世代育成支援の取り組み

育児休業の取得経験者	のべ76名
男性社員の育児休業取得促進 2014年度1名、2018年度3名、2019年度2名(8月末現在)	
時短勤務社員	28名
小学生以下の育児と業務を両立する女性社員	62名
出生支援休業制度利用中社員	1名

生産性向上の実現と働き方改革の推進

- 過去最高益を更新しながら、平均労働時間を削減中
- 非管理職在社時間推移

	2015年6月	2017年6月	2019年6月
平均出社時刻	8:19	8:23	8:23
平均退社時刻	19:22	18:44	18:36
平均在社時間 (休憩除く)	10:02	9:21	9:12

Topics

働きやすい職場づくり

国内外の拠点、関係会社にて社長懇談会を実施

田村社長が社員と直接対話をする懇談会を国内外の拠点で実施しました。社長と直接対話することにより、日頃感じていた社員の疑問を解決し、仕事場の環境改善も進めました。より働きやすい職場環境を作り上げていくために、引き続き懇談会は継続していきます。



挑戦する企業風土

階層別の合宿研修を実施

1.部長、2.拠点長・本部長・関係会社社長、3.各部のNo.2と、3つの階層別の合宿研修を開催しました。それぞれの階層における課題や目標設定について徹底した議論をし、自分自身で決めていくことで、「挑戦する企業風土」の醸成をさらに進めました。



Topics 健康経営を推進し、各認定を取得

2019年2月

健康経営優良法人 「ホワイト500」

経済産業省が健康経営の普及促進に向けて企画し、特に優良な健康経営を実践している大企業を表彰する制度「ホワイト500」に認定されました。会社と社員、健康保険組合が協力し、一層の健康保持・増進に取り組みます。



2019年6月

くるみん認定

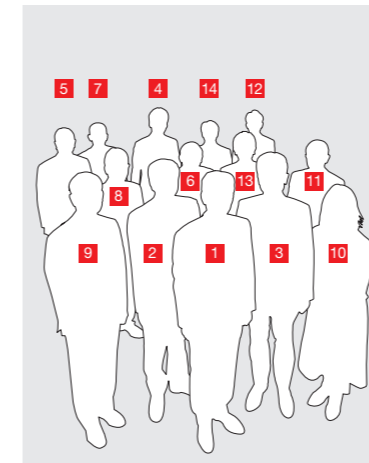
次世代育成支援対策推進法に基づく行動計画を策定し、目標を達成して一定の基準を満たした「子育てサポート企業」として、厚生労働大臣の認定(通称くるみん認定)を受けました。



コーポレート・ガバナンス

Corporate Governance

> 取締役・監査役一覧



1 たむら ひろゆき
田村 博之
代表取締役社長
1982年4月 当社入社
2009年4月 執行役員
2010年6月 取締役
2013年6月 常務取締役
2016年4月 専務取締役
2017年4月 代表取締役社長(現任)

2 さの き はる お
佐野木 晴生
代表取締役専務取締役
経営管理部門統括
地域・グループ担当
輸出管理委員会委員長
倫理・コンプライアンス委員会委員長
内部統制委員会委員長
1978年4月 当社入社
2011年4月 執行役員
2013年6月 取締役
2017年4月 常務取締役
2018年4月 専務取締役
2019年6月 代表取締役専務取締役(現任)

3 た な か けん い ち
田中 謙一
専務取締役
住環境マーケット事業本部長
1982年4月 当社入社
2010年4月 執行役員
2014年6月 取締役
2017年6月 常務取締役
2019年6月 専務取締役(現任)

4 た か ち お と し ゆ き
高知尾 敏之
常務取締役
工業マーケット事業本部長
海外事業推進担当
1980年4月 当社入社
2012年4月 執行役員
2016年6月 取締役
2019年6月 常務取締役(現任)

5 た か は し の り よ し
高橋 宣善
取締役
経営管理部門副統括
総合企画部長
総合企画部営業支援室長
1978年4月 当社入社
2012年4月 執行役員
2017年6月 取締役(現任)

6 な か や ま な お み
中山 直美
取締役
建設マーケット事業本部長
1979年4月 当社入社
2011年4月 執行役員
2019年6月 取締役(現任)

7 ひろ せ か お る
広瀬 薫
取締役
東部住環境本部長
1987年4月 当社入社
2018年4月 執行役員
2018年6月 取締役(現任)

8 さ こ はる ひ こ
佐古 晴彦
取締役
機械エンジニアリング本部長
1983年4月 当社入社
2014年4月 執行役員
2019年6月 取締役(現任)

9 ま え だ しん ぞう
前田 新造 P41インタビュー
社外取締役
1970年4月 (株)資生堂入社
2003年6月 同社取締役
2005年6月 同社代表取締役(執行役員)社長
2011年4月 同社代表取締役会長
2013年4月 同社代表取締役会長兼(執行役員)社長
2014年4月 同社代表取締役会長
2014年6月 同社相談役(現任)
2015年6月 当社社外取締役(現任)
2015年9月 (株)東芝社外取締役(2018年6月退任)

10 と や けい こ
戸谷 圭子 P41インタビュー
社外取締役
1999年7月 (株)マーケティング・エクセレンス マネージング・ディレクター(現任)
2006年4月 東洋大学経営学部専任講師(2007年3月退任)
2007年4月 同志社大学専門職大学院ビジネス研究科准教授(2014年3月退任)
2010年4月 中央大学専門職大学院ビジネススクール兼任講師(現任)
2014年4月 国立研究開発法人産業技術総合研究所人間情報研究部門(現人間拡張研究センター)客員研究員(現任)
2014年4月 明治大学専門職大学院グローバル・ビジネス研究科専任教授(現任)
2014年10月 日本学術会議 連携会員(現任)
2019年6月 当社社外取締役(現任)

11 み ず ま ち か ず み
水町 一実
常勤監査役

12 ふる も と よ し ゆ き
古本 好之
常勤監査役

13 つる た すずむ
鶴田 進
社外監査役

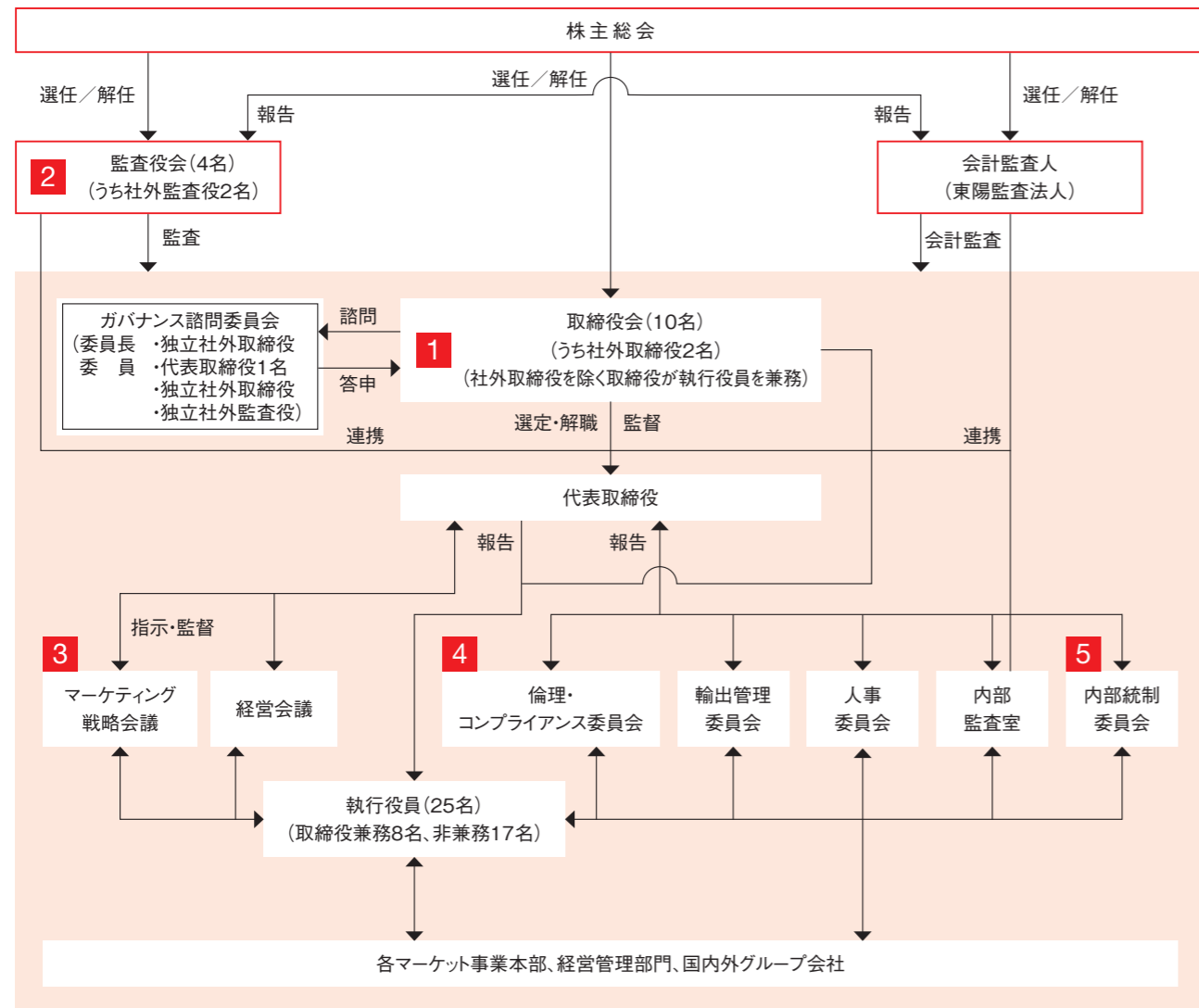
14 ほん だ みつ ひろ
本田 光宏
社外監査役

基本的な考え方

当社では、企業は社会的な存在として、多くの株主の負託を受けた経営者（取締役）が、委任者である株主をはじめ従業員・仕入先・販売先・金融機関等様々なステークホルダーとの間で、多面的・友好的な関係を維持・発展させることにより、企業価値の極大化を図るとともに社会への還元を行いつつ長期的な存続を目指すものと考えております。

当社は連結子会社28社及び持分法適用会社1社を含め35社の関係会社からなる企業集団を構成しておりますが、グループ全体が当社を中心として緊密な連携を維持し、当社のガバナンス体制構築の方針に沿い、企業集団全体の価値向上に向け、それぞれが規律ある企業経営に努めております。

> コーポレート・ガバナンス体制



意思決定機関及び業務執行監督機関としての取締役会の機能強化を目的として、執行役員制度を導入し、取締役数の適正化を図るとともに、社外取締役2名を選任し、業務執行の迅速化と責任の明確化を図ることにより執行体制を強化しております。

一方、監視機関としての監査役会は、2名の社外監査役を含む合計4名の監査役で構成されており、各監査役は独立の立場で取締役会等の重要会議に出席するなどして取締役の職務執行につき厳正な監査を行い、ガバナンスシステムの強化・充実に寄与しております。

1 取締役会

当社は、重要な業務執行に関する意思決定及び取締役の職務の執行を監督する機関として、代表取締役社長田村博之を議長とし、取締役会を原則として月1回開催するとともに、必要に応じて臨時取締役会を開催しております。また、当社は、経営の透明性の確保及びコーポレート・ガバナンスの一層の強化を図ることを目的に社外取締役2名及び社外監査役2名を独立役員に指定しております。加えて、4名の監査役（うち社外監査役2名）が取締役会に出席し適宜意見表明を行うとともに取締役の職務の執行を監査しております。

2018年度の実績

95%

> 取締役会出席状況

(2019年8月現在)

	取締役									監査役				
	佐藤悦郎	田村博之	佐野木晴生	田中謙一	高知尾敏之	鈴木道広	高橋宣善	広瀬薫	前田新造	灰本栄三	水町一実	古本好之	鶴田進	本田光宏
2018年度	14/15	15/15	15/15	14/15	15/15	10/12	15/15	11/11	14/15	13/15	15/15	11/11	15/15	10/11
2019年度	7/7	7/7	7/7	7/7	7/7	3/3	7/7	3/3	7/7	3/3	7/7	7/7	7/7	7/7

※2018年度の実績は取締役広瀬薫、監査役古本好之及び監査役本田光宏については2018年6月22日就任後の出席状況を記載しております。
 ※2019年度の実績は取締役中山直美、取締役佐古晴彦及び取締役戸谷圭子については2019年6月21日就任後の出席状況を記載しております。

2 監査役会

当社は、常勤監査役水町一実を議長とし、常勤監査役2名、非常勤監査役（社外監査役）2名で監査役会を構成しております。各監査役は、監査役会で定めた監査の方針・計画等に従い、取締役会その他重要な会議への出席、重要な決裁書類等の閲覧、各事業所への往査、子会社の調査等により取締役の職務執行や内部統制等について監査を実施しております。

2018年度の実績

99%

> 監査役会出席状況

(2019年8月現在)

	監査役				監査役			
	常勤	常勤	社外・独立	社外・独立	常勤	常勤	社外・独立	社外・独立
2018年度	水町一実	古本好之	鶴田進	本田光宏	水町一実	古本好之	鶴田進	本田光宏
	15/15	11/11	15/15	10/11	7/7	7/7	7/7	7/7
2019年度	7/7	7/7	7/7	7/7	7/7	7/7	7/7	7/7

※2018年度の実績は監査役古本好之及び監査役本田光宏については2018年6月22日就任後の出席状況を記載しております。

3 マーケティング戦略会議

トップマネジメントが決定する業務執行に係る具体的な商品戦略あるいは地域戦略についての策定意図、目標等の周知徹底と毎月の業務執行状況の詳細を中心に戦略、方針に係る指示・命令あるいは業績報告等を行うため、取締役及び執行役員並びに主要な連結子会社の代表、ブロック長、支社・支店長、本部長・事業部長、経営管理部門長を構成メンバーとし毎月1回の割合で開催されており、効率的な業務執行体制の確立に寄与しております。社外取締役及び常勤監査役はオブザーバーとして出席しております。

4 倫理・コンプライアンス委員会

代表取締役社長の直轄として設置し、その委員長は代表取締役社長が取締役の中から指名し委嘱しております。倫理・コンプライアンス委員会は、社内研修等を活用してその実効性を高めるとともに、内部監査室と共同して遵守状況をモニタリングするなど、当社グループを網羅的に横断する倫理・コンプライアンス体制を整備しております。取締役または使用者が法令、定款、諸規則等に違反もしくは違反するおそれのある事実を発見したときは、倫理・コンプライアンス委員会等は、その内容を調査し、再発防止策を講じるとともに、重要な案件については代表取締役社長を通じて取締役会に報告しております。

5 内部統制委員会

内部統制委員会は、全社的な内部統制、決算・財務報告プロセスと業務プロセスの内部統制、ITに係る全般統制及び業務プロセスの内部統制をそれぞれ構築し、財務報告の信頼性を確保するため、虚偽記載が発生する可能性のあるリスクを識別し、重要度の高いものに対して当該リスクの発生を低減するための有効な対策を講じております。



前田 新造

Shinzo Maeda
2015年より現職

Interview

社外取締役 インタビュー



戸谷 圭子

Keiko Toya
2019年より現職

「ヒト(社員)こそ、会社の成長の源泉であり、コーポレート・ガバナンスの基本」

本年6月開催の株主総会でご報告のとおり、7月より「ガバナンス諮問委員会」が新設され稼働を始めました。

目的は役員人事や役員報酬等を含め、幅広く企業統治、つまりコーポレート・ガバナンスのあり方等、取締役会の諮問に応えるもので、客観性、透明性、公正性が求められることから、取締役会や経営会議等から独立した位置づけで、社外役員4名と社内役員1名(社長以外)の5名からなり、委員長は社外取締役が担うという構造です。

100の会社があれば100通りのガバナンスがあると言われる。業種や歩んできた歴史、風土によってオリジナルなものとなり、つまるところその企業の「らしさ」の重要な要素でもあります。そして、その原点はヒト(社員)です。つまり、ガバナンスを形づくっているのはユアサ商事グループ社員に他なりません。ユアサ商事グループには幅広い産業を支える技術とそれを産み育むヒトがいます。世界のお客様から信頼され続けるには鍛え抜かれたヒトの力が必要です。社員の成長の先にユアサ商事グループの成長があります。ヒトこそ最も重要な経営資源です。経営陣が社員の成長に資すること、それがガバナンスの基本であると確信し、この委員会を実効あるものにすべく尽力してまいります。

「コト」売りを通じた「共創価値」の創出で、長寿企業としての社会的責務を果たす

現在、世界中でサステナビリティが叫ばれています。企業活動も例外ではありません。日本は100年以上存続する企業が世界最多で、今後その経営は世界から再び注目を浴びることになるでしょう。当社は東証一部上場の300年以上の歴史を誇る長寿企業という稀有な存在として、社会的責務を負っています。その取締役会は、当社の企業理念を堅持しながらも柔軟かつ大胆な変革を行い、この稀有な存在を将来にわたって維持する意思決定の場となります。そのため、企業評価における非財務指標の重視や、女性社員の活躍、データサイエンスなど、経済・社会・技術動向への感度を高め、経営に迅速に反映していくことが必須です。特に、BtoB市場の情報の宝庫である当社は、その知識を活かして、単なるモノの売買の仲介ではなく、コト(サービス)を通じて「共創価値」を創造し、クライアント企業、さらにはその先にいる企業・消費者、社会に価値を提供していくことが可能です。長くサービスに携わってきた社外取締役として、当社のそういった活動に、できる限り貢献していきたいと思っております。

コンプライアンス、リスクマネジメント

コンプライアンス

当社グループにおける経営理念、倫理方針及び行動規範を制定し、代表取締役社長が率先垂範してこれを実行し、繰り返しその精神を取締役及び使用人に伝えることにより、法令及び社会倫理の遵守を企業活動の前提とすることを徹底しております。

> コンプライアンス体制

代表取締役社長の直轄組織とする倫理・コンプライアンス委員会を設置し、その委員長は代表取締役社長が取締役の中から選定し委嘱しております。倫理・コンプライアンス委員会は、社内研修等を活用してその実効性を高めるとともに、内部監査室と共同して遵守状況をモニタリングするなど、当社グループを網羅的に横断する倫理・コンプライアンス体制を整備しております。

> 倫理・コンプライアンス窓口

当社グループの取締役または使用人が法令、定款、諸規則等に違反もしくは違反するおそれのある事実を発見したときは、速やかに倫理・コンプライアンス委員会、顧問弁護士事務所の担当弁護士、監査役等に直接相談・報告することを可能とする窓口(ホットライン)を常設するとともに、当該報告をしたことを理由に不利な取扱いを受けないことを確保する体制としております。相談・報告を受けた倫理・コンプライアンス委員会等は、その内容を調査し、再発防止策を講じるとともに、重要な案件については代表取締役社長を通じて取締役会に報告しております。

> 反社会的勢力への対応

特に反社会的勢力への対応については、行動規範において、関係の遮断を宣言するとともに、対応マニュアルを作成し、社内研修等を通じて社員に周知し、その排除・根絶のための情報の一元管理を徹底しております。外部からのアプローチは倫理・コンプライアンス委員会において掌握するとともに、公益社団法人警視庁管内特殊暴力防止対策連合会に参加し、情報収集に努め、反社会的勢力との取引等の未然防止に努めております。

リスクマネジメント

当社のリスク管理体制は、経営管理部門掌管取締役をリスク管理統括責任者として定め、想定されるリスクごとに、発生時における迅速かつ適切な情報伝達と緊急事態対応体制を整備しております。

> リスク管理統括責任者

倫理・コンプライアンス委員会を主宰し、リスクの区分に応じたスタッフを配置し、関連する社内諸規則・通達等に基づき当社グループの事業活動上の様々なリスクの把握、情報収集、予防対策の立案、啓蒙を行うなどリスクを網羅的・横断的に管理しており、必要に応じてリスク管理の状況を取締役に報告しております。

> 輸出管理委員会

海外取引、とりわけ輸出入に関するコンプライアンスの向上を図るため、輸出関連法規の遵守に関する内部規程として安全保障輸出管理基本規程を制定し、責任部署として啓蒙、監視活動に当たっております。

> BCP

地震・水害などの自然災害やインフルエンザなどの企業経営に関わるリスクに対し防災管理体制の整備を主眼としたBCP(事業継続計画)基本方針を2017年11月に改定し、本社防災計画の策定、救助、避難用品の備蓄、支払体制の構築、安否確認システムの導入、防災カードの作成・配付、防災訓練の実施などの対応を行っております。

Topics

ガバナンス諮問委員会を設置し、より公平で透明性の高い経営を目指す

ガバナンス諮問委員会は、取締役会で決議される重要な事項に関する手続きの公正性・透明性・客観性を向上させ、より一層のガバナンス強化を図ることを目的としております。なお、委員長は独立社外取締役から選定しております。

> ガバナンス諮問委員会の役割

- (1) 取締役の選任及び解任に関する事項
- (2) 取締役の報酬等に関する事項
- (3) 取締役会全体の実効性に関する分析・評価並びにその他ガバナンス関連議案に関する事項

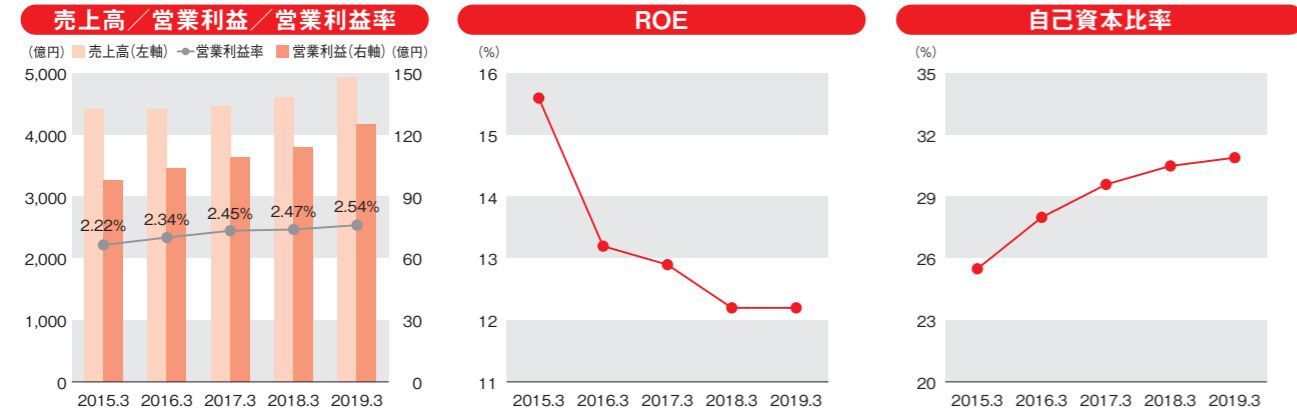
> ガバナンス諮問委員会のメンバー

代表取締役	佐野木晴生
独立・社外取締役	前田新造(委員長)
	戸谷圭子
独立・社外監査役	鶴田進
	本田光宏

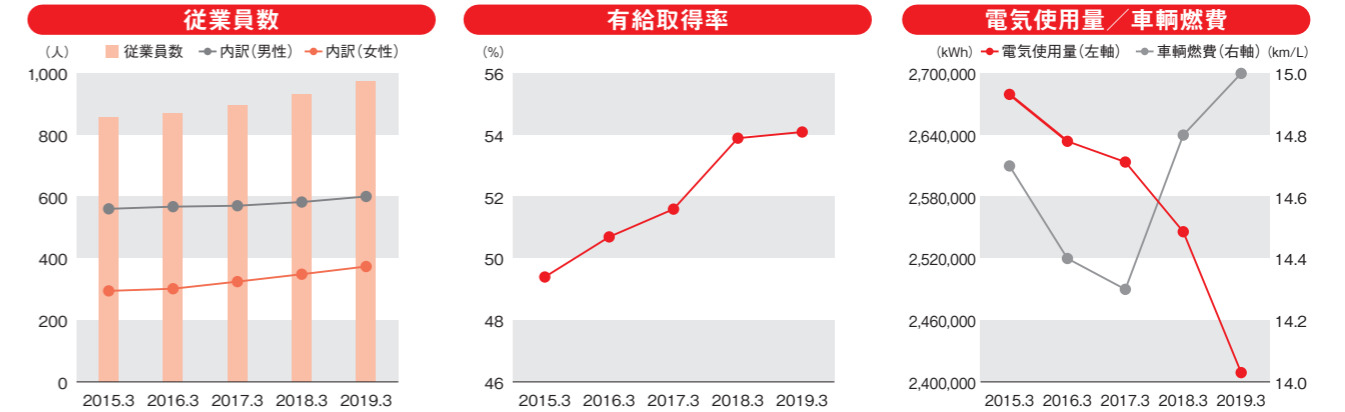
経営指標

Management Index

> 財務ハイライト



> 非財務ハイライト



> 経営指標

	単位	2009年3月	2010年3月	2011年3月	2012年3月	2013年3月	2014年3月	2015年3月	2016年3月	2017年3月	2018年3月	2019年3月
(会計年度)												
財務データ												
売上高	百万円	426,262	309,196	355,910	396,732	400,252	442,213	441,723	442,042	446,335	461,749	493,627
営業利益	百万円	5,559	204	4,899	6,634	7,310	9,518	9,815	10,357	10,923	11,402	12,517
経常利益	百万円	5,115	△87	4,691	6,714	7,827	9,782	10,353	11,039	11,704	12,149	13,437
親会社株主に帰属する当期純利益	百万円	1,619	△5,133	3,293	4,202	5,276	5,483	7,494	7,190	7,777	8,261	9,038
総資産	百万円	191,999	172,268	178,084	195,440	196,740	205,669	204,897	202,891	216,984	235,022	247,747
有利子負債	百万円	49,171	47,219	40,314	34,947	32,357	22,296	11,935	4,972	3,117	3,138	3,048
ネットD/Eレシオ	倍	0.64	0.91	0.48	0.13	0.09	△0.10	△0.37	△0.45	△0.47	△0.46	△0.44
営業活動によるキャッシュ・フロー	百万円	10,598	△1,539	10,958	11,602	5,729	9,407	12,476	9,114	11,908	6,645	4,387
投資活動によるキャッシュ・フロー	百万円	△1,362	△1,611	△715	△724	△3,329	△880	3,550	△589	△3,652	△1,355	△873
財務活動によるキャッシュ・フロー	百万円	△11,945	△3,301	△7,669	△6,440	△4,323	△11,782	△11,810	△8,982	△5,501	△2,418	△3,182
EPS(1株当たり当期純利益)	円	7.43	△24.03	15.22	19.37	24.21	250.78	340.82	326.27	352.45	373.22	408.27
BPS(1株当たり純資産)	円	143.35	120.48	135.73	151.91	172.81	2,010.64	2,369.99	2,573.88	2,910.02	3,236.29	3,464.20
1株当たり配当金	円	3	0	3	5	6	6	-	100	95	110	140
ROA(純資産営業利益率)	%	2.7	△0.1	2.6	3.4	4.0	4.9	5.0	5.4	5.6	5.4	5.6
ROE(自己資本純利益率)	%	16.8	△0.3	16.0	20.3	20.8	13.4	15.6	13.2	12.9	12.2	12.2
自己資本比率	%	15.9	15.1	16.5	16.9	19.1	21.4	25.5	28.0	29.6	30.5	30.9
配当性向	%	40.4	-	19.7	25.8	24.8	23.9	24.9	30.6	27.0	29.5	34.3

※2011年10:1株式併合実施

非財務データ												
従業員数	人	741	777	762	807	820	823	856	870	896	932	975
内訳(男性)	人	507	514	507	533	538	542	561	568	571	583	601
内訳(女性)	人	234	263	255	274	282	281	295	302	325	349	374
平均年齢	歳	40.8	39.8	39.9	40.3	39.9	39.6	39.3	39.1	38.8	38.6	38.3
内訳(男性)	歳	42.8	41.3	41.3	41.3	41.1	40.7	40.6	40.5	40.3	40.2	39.8
内訳(女性)	歳	36.2	36.9	37.3	38.0	37.7	37.4	36.7	36.5	36.1	35.9	35.9
平均勤続年数	年	15.8	14.7	14.7	14.8	14.5	14.3	13.9	13.1	13.6	13.3	12.8
内訳(男性)	年	17.6	15.9	15.7	15.7	15.3	15.0	14.9	14.8	14.8	14.5	13.9
内訳(女性)	年	11.1	12.2	12.6	13.1	13.1	12.8	12.0	11.9	11.6	11.3	10.9
平均年収	千円	7,297	6,235	6,071	6,793	7,078	6,926	7,314	7,525	7,664	7,691	7,844
内訳(男性)	千円	8,443	7,268	7,033	7,914	8,336	8,094	8,436	8,770	9,008	9,112	9,297
内訳(女性)	千円	4,743	4,215	4,182	4,757	4,673	4,688	5,039	5,096	5,136	5,149	5,341
有給取得率	%	-	-	-	-	38.7	38.9	49.4	50.7	51.6	53.9	54.1
電気使用量	kWh	-	-	-	-	-	2,731,320	2,679,576	2,633,978	2,613,798	2,546,025	2,409,014
車両燃費	km/L	-	-	-	-	-	15.0	14.7	14.4	14.3	14.8	15.0

連結財務諸表

> 連結貸借対照表

(百万円)

	前連結会計年度 (2018年3月31日)	当連結会計年度 (2019年3月31日)
資産の部		
流動資産	192,917	207,885
現金及び預金	36,428	36,870
受取手形及び売掛金	126,930	132,715
電子記録債権	13,414	17,805
たな卸資産	13,392	16,596
その他	2,857	3,987
貸倒引当金	△ 105	△ 89
固定資産	42,104	39,861
有形固定資産	13,401	13,051
貸貸用固定資産	225	248
建物及び構築物	2,717	2,562
機械及び装置	451	391
工具、器具及び備品	716	599
土地	9,073	9,075
リース資産	217	162
建設仮勘定	0	10
無形固定資産	5,588	4,245
のれん	1,702	1,372
その他	3,886	2,872
投資その他の資産	23,114	22,565
投資有価証券	12,783	11,296
長期金銭債権	1,693	1,549
繰延税金資産	85	114
退職給付に係る資産	5,454	6,436
その他	3,751	3,740
貸倒引当金	△ 655	△ 573
資産合計	235,022	247,747

> 連結損益計算書

(百万円)

	前連結会計年度 (自 2017年4月 1日 至 2018年3月31日)	当連結会計年度 (自 2018年4月 1日 至 2019年3月31日)
売上高	461,749	493,627
売上原価	417,880	445,924
売上総利益	43,868	47,702
販売費及び一般管理費	32,465	35,184
営業利益	11,402	12,517
営業外収益	1,847	2,004
受取利息	1,304	1,389
受取配当金	220	247
その他	322	367
営業外費用	1,100	1,084
支払利息	966	1,056
その他	133	28
経常利益	12,149	13,437
特別利益	59	13
固定資産売却益	2	—
投資有価証券売却益	30	13
抱合せ株式消滅差益	27	—
特別損失	66	36
固定資産除却損	18	2
減損損失	47	—
出資金評価損	—	2
災害による損失	—	32
税金等調整前当期純利益	12,142	13,414
法人税、住民税及び事業税	3,556	4,333
法人税等調整額	321	35
当期純利益	8,264	9,045
非支配株主に帰属する当期純利益	3	7
親会社株主に帰属する当期純利益	8,261	9,038

(百万円)

	前連結会計年度 (2018年3月31日)	当連結会計年度 (2019年3月31日)
負債の部		
流動負債	156,697	164,794
支払手形及び買掛金	122,987	129,554
電子記録債務	19,228	19,093
短期借入金	3,138	3,048
リース債務	171	142
未払法人税等	1,793	2,583
賞与引当金	2,192	2,415
役員賞与引当金	80	89
その他	7,106	7,867
固定負債	6,146	5,834
リース債務	175	131
繰延税金負債	2,707	2,304
役員退職慰労引当金	92	99
株式給付引当金	—	49
役員株式給付引当金	—	41
退職給付に係る負債	644	638
その他	2,526	2,568
負債合計	162,844	170,628
純資産の部		
株主資本	64,458	70,630
資本金	20,644	20,644
資本剰余金	6,765	6,785
利益剰余金	38,257	44,654
自己株式	△ 1,209	△ 1,454
その他の包括利益累計額	7,202	6,020
その他有価証券評価差額金	4,790	3,715
繰延ヘッジ損益	△ 24	△ 0
為替換算調整勘定	△ 13	△ 127
退職給付に係る調整累計額	2,449	2,432
新株予約権	497	396
非支配株主持分	18	71
純資産合計	72,177	77,118
負債純資産合計	235,022	247,747

> 連結包括利益計算書

(百万円)

	前連結会計年度 (自 2017年4月 1日 至 2018年3月31日)	当連結会計年度 (自 2018年4月 1日 至 2019年3月31日)
当期純利益	8,264	9,045
その他の包括利益	1,301	△ 1,186
その他有価証券評価差額金	1,455	△ 1,074
繰延ヘッジ損益	△ 15	23
為替換算調整勘定	57	△ 117
退職給付に係る調整額	△ 195	△ 17
包括利益 (内訳)	9,566	7,859
親会社株主に係る包括利益	9,562	7,852
非支配株主に係る包括利益	4	6

> 連結キャッシュ・フロー計算書

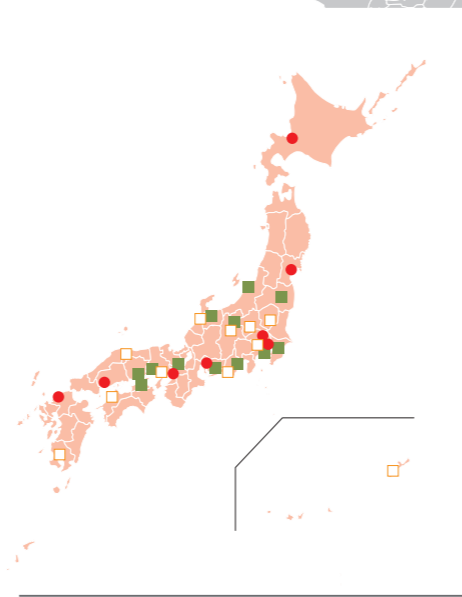
(百万円)

	前連結会計年度 (自 2017年4月 1日 至 2018年3月31日)	当連結会計年度 (自 2018年4月 1日 至 2019年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー	6,645	4,387
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,355	△ 873
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,418	△ 3,182
現金及び現金同等物に係る換算差額	22	△ 86
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	2,893	246
現金及び現金同等物の期首残高	33,239	36,203
現金及び現金同等物の期末残高	36,203	36,626

グループネットワーク

> 国内ネットワーク

- **本社・関東支社**
101-8580 東京都千代田区神田美土代町7
住友不動産神田ビル16~19階(総合受付17階)
- **北海道支社**
003-8577 北海道札幌市白石区東札幌
3条6-1-20 札幌白石第一生命ビルディング
- **東北支社**
983-8545 宮城県仙台市宮城野区新田東1-8-2
- **郡山支店**
963-8025 福島県郡山市桑野2-38-21
- **新潟支店**
950-8737 新潟県新潟市中央区弁天橋通3-4-10
- **長野支店**
381-0034 長野県長野市大字高田259-2
昭和ビル5階
- **松本営業所**
390-0852 長野県松本市島立1095-1
デザインセンタービル3階
- **北関東支社**
331-8540 埼玉県さいたま市北区宮原町4-7-5
- **高崎営業所**
370-0841 群馬県高崎市栄町4-11
原地所第2ビル8階
- **宇都宮営業所**
321-0953 栃木県宇都宮市東宿郷4-1-20
山口ビル7階
- **千葉支店**
261-0023 千葉県千葉市美浜区中瀬1-3
幕張テクノガーデンD棟4階
- **西関東営業所**
191-8505 東京都日野市多摩平1-6-3 TKビル1階
- **横浜支店**
220-0004 神奈川県横浜市西区北幸2-10-39
日総第5ビル2階
- **静岡支店**
420-0851 静岡県静岡市葵区黒金町59-6
大同生命静岡ビル2階
- **浜松営業所**
430-0929 静岡県浜松市中区中央2-10-1
浜松青色会館302号
- **岡崎支店**
444-8577 愛知県岡崎市康生通南3-11
岡崎東ビル4階
- **中部支社**
465-8503 愛知県名古屋市中区高社2-171
- **北陸支店**
930-8552 富山県富山市桜橋通り6-11
富山フコク生命第2ビル6階
- **金沢営業所**
920-0065 石川県金沢市ニッセン町8-1
アーバンユースフルビル2階
- **京都支店**
612-8419 京都府京都市伏見区竹田北三ツ杭町25
- **関西支社**
542-8660 大阪府大阪市中央区南船場2-4-12
ユアサ大阪ビル
- **神戸営業所**
650-0044 兵庫県神戸市中央区東川崎町1-7-4
ハーバーランドダイヤニッセビル14階
- **姫路支店**
670-0965 兵庫県姫路市東延末3-50
姫路駅南マークビル4階
- **岡山支店**
700-0984 岡山県岡山市北区桑田町18-28
明治安田生命岡山桑田町ビル2階
- **四国支店**
761-8533 香川県高松市東ハゼ町6-15
- **松山営業所**
790-0052 愛媛県松山市竹原町1-7-1
オーベルビル301号室
- **中国支社**
730-8561 広島県広島市中区大手町4-6-16
山陽ビル8階
- **米子営業所**
683-0064 鳥取県米子市道笑町2-218-1
はりまビル4階
- **九州支社**
812-8537 福岡県福岡市博多区住吉5-5-1
- **鹿児島営業所**
890-0064 鹿児島県鹿児島市鴨池新町12-13
大和ビル鹿児島4階
- **沖縄営業所**
901-2131 沖縄県浦添市牧港5-6-8
沖縄県建設会館6階



> 国内関係会社

工業マーケット 事業本部

- **株式会社国興**
392-0015 長野県諏訪市大字中洲4600
- **ユアサテクノ株式会社**
101-0053 東京都千代田区神田美土代町9-1
MD神田ビル5階
- **ユアサブロマテック株式会社**
101-0053 東京都千代田区神田美土代町9-1
MD神田ビル5階
- **ユアテックニカ株式会社**
101-8580 東京都千代田区神田美土代町7
- **ロボットエンジニアリング株式会社**
379-2107 群馬県前橋市荒口町374-4

住環境マーケット 事業本部

- **ユアサプライムス株式会社**
103-0006 東京都中央区日本橋富沢町9-8
富沢町グリーンビル2階
- **友工商事株式会社**
542-8660 大阪府大阪市中央区南船場2-4-12
ユアサ大阪ビル9階
- **株式会社マルボシ**
550-0012 大阪府大阪市西区立売堀 2-3-20
- **株式会社サンエイ**
244-0801 神奈川県横浜市戸塚区品濃町549-2
三宅ビル4階402
- **英和住設工業株式会社**
244-0801 神奈川県横浜市戸塚区品濃町549-2
三宅ビル4階402
- **フシマン商事株式会社**
060-0808 北海道札幌市北区北8条西5-1
- **ユアサクオビス株式会社**
101-0054 東京都千代田区神田錦町1-8 OPビル2階
- **浦安工業株式会社**
130-0013 東京都墨田区錦糸2-8-7

建設マーケット 事業本部

- **ユアサ燃料株式会社**
465-8503 愛知県名古屋市中区高社2-171
- **ユアサ木材株式会社**
101-8580 東京都千代田区神田美土代町7
住友不動産神田ビル
- **東洋産業株式会社**
264-0021 千葉県千葉市若葉区若松町717-12
- **ユアサマクロス株式会社**
369-0112 埼玉県鴻巣市鎌塚1047
- **中部アイビー株式会社**
465-8503 愛知県名古屋市中区高社2-171

経営管理部門

- **ユアサビジネスサポート株式会社**
101-8580 東京都千代田区神田美土代町7

> 国外ネットワーク

中国

- **湯浅商事(上海)有限公司 1**
【本社】上海
【分公司】大連事務所/天津事務所/
蘇州事務所/広州事務所
- **國孝(香港)有限公司**
- **深圳国孝貿易有限公司**

台湾

- **YUASA TRADING (TAIWAN) CO.,LTD. 2**
【本社】台北 【連絡事務所】台中

タイ

- **YUASA TRADING (THAILAND) CO.,LTD.**
【本社】バンコク 3 【支店】シーラチャ 4
- **YUASA ENGINEERING SOLUTION (THAILAND) CO.,LTD.**
【本社】バンコク 5

マレーシア

- **YUASA MECHATRONICS (M) SDN. BHD. 6**
- **NICHI-MA SEIKO REMANUFACTURING (M) SDN. BHD.**
- **YUASA CONSTRUCTION EQUIPMENT SDN. BHD. 7**
【本社】クアラルンプール

インドネシア

- **PT. YUASA SHOJI INDONESIA 8**
【本社】ジャカルタ 【支店】チラカン

フィリピン

- **YUASA TRADING (PHILIPPINES) INC. 9**
【本社】マニラ
- (株)国興スービック駐在員事務所

ベトナム

- **YUASA TRADING VIETNAM CO.,LTD.**
【本社】ホーチミン 10 【支店】ハノイ 11

インド

- **YUASA TRADING INDIA PRIVATE LIMITED 12**
【本社】グルガオン 【支店】バンガロール

米国

- **YUASA-YI, INC.**
【本社】シカゴ 13
【支店】シンシナティ 14/サウスキャロライナ 15/
ニューイングランド 16

メキシコ

- **YUASA SHOJI MEXICO. S.A. DE C.V. 17**
【本社】レオン



会社概要 (2019年3月31日現在)

商号
ユアサ商事株式会社 YUASA TRADING CO., LTD.

本社
東京都千代田区神田美土代町7番地

創業
1666年(寛文6年)3月

設立
1919年(大正8年)6月25日

資本金
20,644百万円

従業員数
2,108名(連結) 975名(単体)

役員一覧 (2019年6月21日現在)

代表取締役社長	田村 博之	社外取締役	前田 新造
代表取締役専務取締役	佐野木 晴生	社外取締役	戸谷 圭子
専務取締役	田中 謙一	監査役(常勤)	水町 一実
常務取締役	高知尾 敏之	監査役(常勤)	古本 好之
取締役	高橋 宣善	社外監査役	鶴田 進
取締役	中山 直美	社外監査役	本田 光宏
取締役	広瀬 薫		
取締役	佐古 晴彦		

上場証券取引所
東京証券取引所市場第一部

証券コード
8074

事業年度
4月1日から翌年3月31日(決算期3月)

主要取引銀行
[銀行] 株式会社三井住友銀行
[生保] 住友生命保険相互会社
[損保] 三井住友海上火災保険株式会社
[証券] 野村證券株式会社

株式情報 (2019年3月31日現在)

発行可能株式総数
40,000,000株

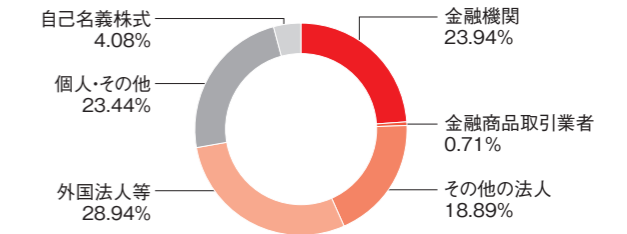
発行済株式総数
23,155,882株
(自己株式 945,287株を含む)

株主数
7,851名
※単元株式数は100株であります。

大株主(上位10位)

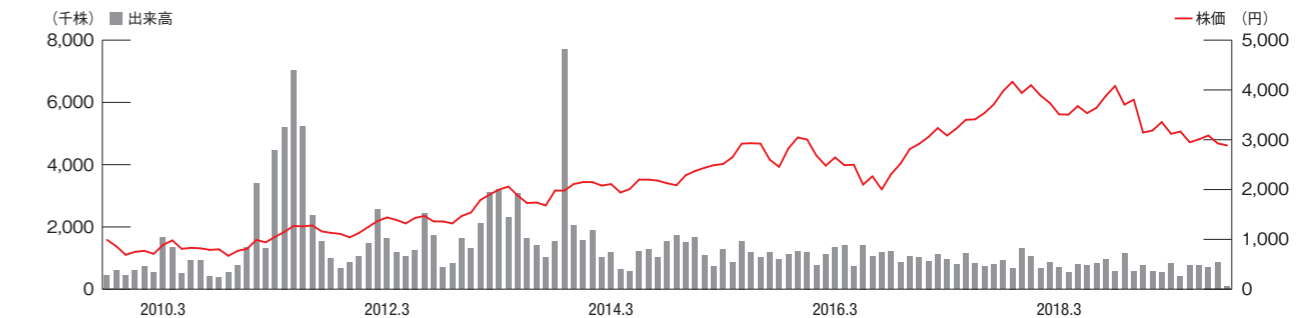
株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
日本トラスティ・サービス信託銀行(株)	2,540	11.43
日本マスタートラスト信託銀行(株)	1,171	5.27
STATE STREET BANK AND TRUST CLIENT OMNIBUS ACCOUNT OM02 505002	897	4.03
ユアサ炭協持株会	758	3.41
BBH FOR FIDELITY PURITAN TR: FIDELITY SR INTRINSIC OPPORTUNITIES FUND	650	2.92
西部ユアサやまざみ持株会	597	2.68
株三井住友銀行	594	2.67
東部ユアサやまざみ持株会	560	2.52
ダイキン工業(株)	452	2.03
ユアサ商事社員持株会	438	1.97

所有者別株式数比率



- 千株未満は切り捨てて表示しております。
- 持株比率については、自己株式を控除して算出し小数点第3位以下は切り捨てて表示しております。
- 当社は自己株式945千株を保有しておりますが、上記の大株主から除いております。
- 上記信託銀行持株数のうち、当該信託銀行の信託業務に係る株式数は、次のとおりであります。
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 2,540千株
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 1,171千株

株価および出来高の推移



編集方針

- 基本的な考え方
2019年3月期(2018年4月1日~2019年3月31日)の実績を主な報告対象としています。
一部、当該期間以前、もしくは以後直近の内容も含まれています。
- 報告対象範囲
原則として、2019年3月31日時点の株式会社ユアサ商事とユアサグループ各社(連結子会社28社)全35社を対象としています。
- 連結財務諸表に対する注記について
本コーポレートレポートは連結財務諸表に対する注記を省略しています。当該注記については、ユアサグループ企業情報サイトの投資家情報に掲載されている「有価証券報告書」をご覧ください。
- 見直しに関する注意事項
本コーポレートレポートの記載内容のうち、歴史的事実でないものは、ユアサ商事株式会社の将来に関する見直しおよび計画に基づいた将来予測です。これらの将来予測には、リスクや不確定な要素などの要因が含まれており、実際の成果や業績などは、記載の予測とは異なる可能性があります。
- 発行年月
発行年月 2019年11月

コミュニケーション・ツールの全体像

この「ユアサ商事 コーポレートレポート2019」は、当社の財務情報・非財務情報の統合報告書として作成したものです。

この他、ステークホルダーの皆様により当社について理解していただけるよう、以下のとおり多角的な視点からレポートやWebサイトに情報発信しています。

コーポレートサイト <http://www.yuasa.co.jp/>
企業の全体像と常に最新情報が掲載されている総合ツール(Web)。



ツールの掲載場所

コミュニケーション・ツールは、Webサイトの以下の場所よりご覧ください。



ユアサ商事 コーポレートレポート2019

