



# YUASA REPORT

第 142 期 2020.4.1-2020.9.30



複合専門商社グループ



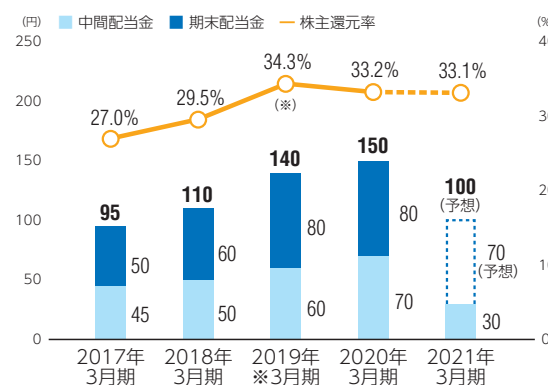
## ニューノーマル時代に相応しい、 新たな価値創造に挑戦します。

代表取締役社長 田村 博之

### 2021年3月期第2四半期 経営成績

売上高	202,309百万円 前年同四半期比 16.7%減
営業利益	4,074百万円 前年同四半期比 28.1%減
経常利益	4,584百万円 前年同四半期比 25.9%減
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	2,959百万円 前年同四半期比 28.8%減

### 1株当たり配当金と株主還元率の推移



※ 設立100周年記念配当10円含む。記念配当除いた還元率は31.8%

株主の皆さまには平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

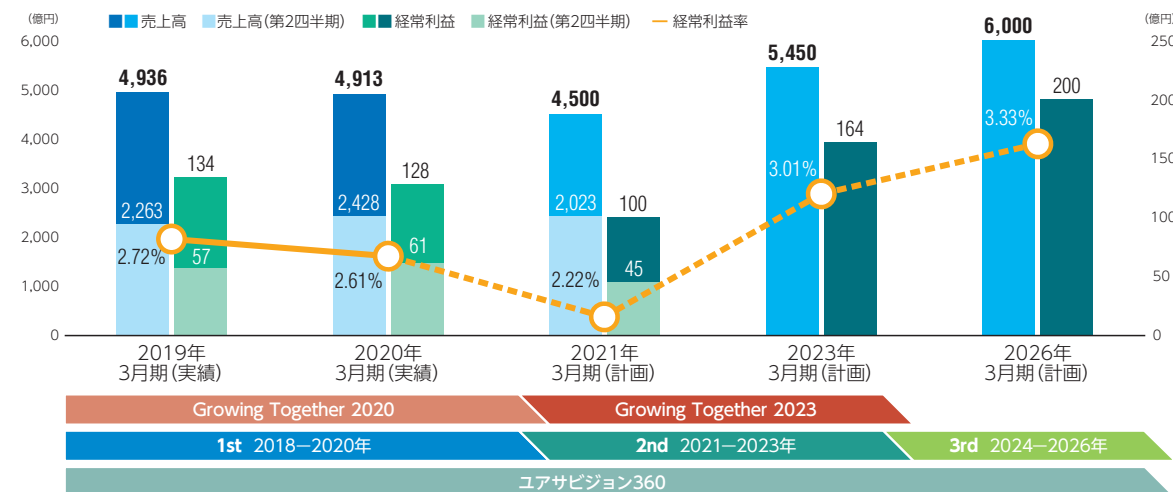
当社グループは、2020年4月に「ユアサビジョン360」の2ndステージとして、2023年3月期を最終年度とする中期経営計画「Growing Together 2023」を策定しました。当第2四半期は、「成長事業戦略」「コア事業戦略」「経営基盤の強化」を骨子に、既存コア事業を強化しつつ、7つの成長事業と2つの新事業の拡大に向けた諸施策を実行いたしました。

「ロボ (AI) & IoT事業」では、2020年5月に業務資本提携を締結したAIベンチャー企業connectome.design (コネクトームデザイン) 株式会社 (以下COD社) とともに、モノづくり、くらしづくり、まちづくりをAIでつなぐ事業を展開いたします。具体的には、COD社のmetabase®

## 長期ビジョンと中期経営計画

「ユアサビジョン360」2026年 (創業360周年) のビジョン

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



と呼ばれるAIプラットフォームを活用し、当社のお取引先様の誰もがAIを利用できる環境を提供してまいります。

今や全世界的な社会課題となっております新型コロナウイルス感染症対策についても「感染低減ハウス」や「除菌液噴霧ロボット」の開発と販売を通じ、仕入先様の技術やグループ会社の機能を「つなぐ」ことによる新たな価値創造を追求してまいります。

「レジリエンス&セキュリティ事業」では、

安心安全な社会インフラ形成に向け、年々増加傾向にある水害対策のため仕入先様2社とともに冠水センサ付きボラード (車止め) を開発し、現在京都府福知山市、千葉県浦安市、静岡県など複数の自治体様と実証実験を開始しております。

新しい成長分野として掲げております農業分野においては、農業従事者の負担軽減と生産性向上に寄与する小型多機能ロボット「DONKEY」の開発に注力

### 2021年3月期 業績予想

売上高	450,000百万円
営業利益	9,250百万円
経常利益	10,000百万円
親会社株主に 帰属する 当期純利益	6,700百万円

しております。

そして、新たなプロモーション施策として、2020年11月と12月に関東と関西の2カ所で「YUASA Growing フェア」を開催いたします。「リアルとバーチャルが融合した展示会」として、ニューノーマル時代に相応しい新たな価値創造に挑戦してまいります。

株主の皆さまにおかれましては、何卒相変わりがせぬご支援とご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

持続可能な社会のために「つなぐ」イノベーションで社会課題に応えます。

「つなぐ」ことで培ってきた強み

**販売先様・仕入先様との強固な関係**  
(社会・関係資本)

- 販売先様数 ……約20,000社
- 仕入先様数 ……約6,000社
- ヤマザミ会会員企業数 ……約3,000社
- 炭協会会員企業数 ……約500社

**挑戦する企業風土の醸成**  
(人的資本)

- 公正かつ堅実・誠実な取引(コンプライアンス遵守)
- 進取の気鋭溢れるプロフェッショナル人材の育成
- 社員の個性と権利を尊重した人・組織づくり
- 連結社員数 ……2,323名

**事業を通じた社会課題の解決**  
(知的資本・自然資本)

- 業界トップレベルの事業領域の広さ
- トレード事業とソリューション事業の両輪にする事業運営
- エンジニアリング機能の充実
- トレードビジネス基盤の強化(EC機能、ロジスティクス機能)
- ソリューション営業ノウハウ
- 専門性に長けたグループ会社群

**安定した財務基盤**  
(財務資本)

- 自己資本比率 ……38.5%
- ネットD/Eレシオ ……0.43
- 一株当たり純利益 ……301.6円

**国内外の豊富なネットワーク**  
(ネットワーク資本)

- 国内拠点 ……31拠点
- 海外拠点 ……28拠点
- 国内グループ会社数 ……26社
- 海外グループ会社数 ……10か国15社

「つなぐ」成長戦略と事業活動

中長期ビジョン  
**ユアサビジョン360**  
事業活動

グループの総合力により  
「モノ売り」から「コト売り」へ



「つなぐ」ことで創出した価値

経済的価値

売上高	4,913億円
営業利益	118億円
営業利益率	2.4%
経常利益	128億円
経常利益率	2.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	89億円
ROE	11.4%
株主還元率	37.2%

\*2020年3月期実績

社会的価値

**お取引先様価値**

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

**株主価値**

- 当期純利益
- ROE
- 株主還元率

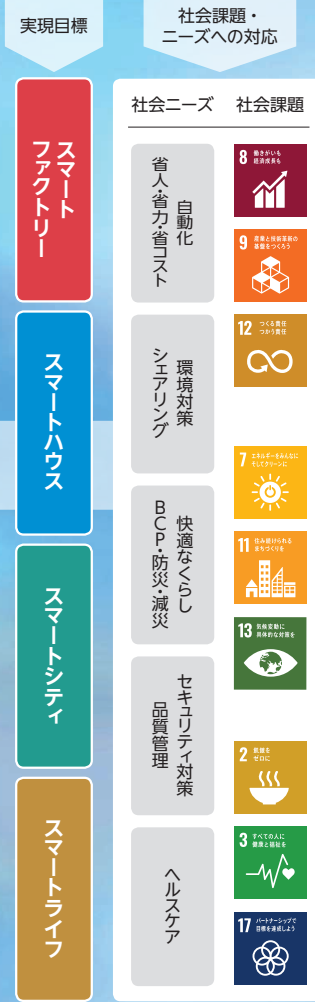
**社員価値**

- 働きがいのある会社の実現
- 働きやすい会社の実現

**環境・社会価値**

- 社会貢献総支出金額
- 温室効果ガス削減貢献量

未来に「つなぐ」価値



2026年(創業360周年)を見据え、「総合力」「チャレンジ」「コミュニケーション」をキーワードとし、社会課題解決ビジネスの拡大による、持続可能な社会の実現に貢献します。

目標/経営指標

成長事業

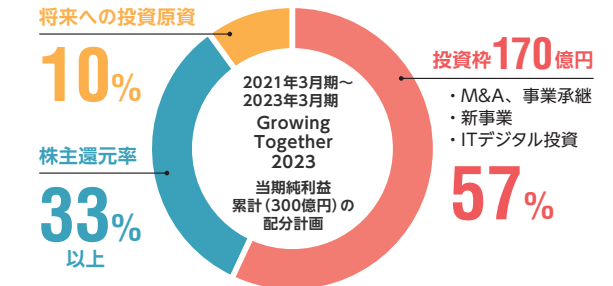
(=社会課題解決ビジネス)の  
発掘・育成を行うとともに、  
真の働き方改革による  
生産性向上を実現します。

財務KPI	2023年3月期計画
売上高	5,450億円
営業利益	154億円
営業利益率	2.8%
経常利益	164億円
当期純利益	115億円
ROE	11.4%以上
株主還元率	33.0%以上

非財務KPI	2023年3月期計画
女性総合職比率	5.0%
女性総合職採用率	12.0%
有給取得率	60%
平均労働時間	1,900時間

投資政策

3年間の投資枠として170億円を設定し、成長事業を中心に競争力強化に向けた投資を実行します。



**成長事業戦略** ⇒ 詳細はP5-7

当社グループは、企業理念を原点に社会課題解決ビジネス=成長事業と位置づけ、持続可能な社会の実現を目指しています。これまでの「海外」「ロボ(AI)&IoT」「環境・エネルギーソリューション」「新流通」「レジリエンス&セキュリティ」に加え、新たな社会課題の解決を見据えた「農業」「介護・医療」「食品」「シェアリング」を追加し、推進いたします。

[2021年3月期~2023年3月期]

**1,850億円** (計画)

- 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
- 農業事業
- 介護・医療事業
- 食品事業
- シェアリング事業

**コア事業戦略** ⇒ 詳細はP8

当社グループは、既存機能の強化・拡大を通じ、「モノ売り」から「コト売り」への推進を加速いたします。具体的には5つの機能(「総合力&コーディネート機能」「エンジニアリング機能」「ロジスティクス機能」「EC機能」「グループ機能」)を強化し、収益力を拡大いたします。

経営基盤の強化 ⇒ 詳細はP8

成長事業戦略

海外事業

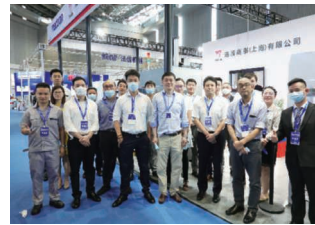
投資枠40億円



全社コア事業の  
輸出入事業を拡大します。

●今期の取り組み事例

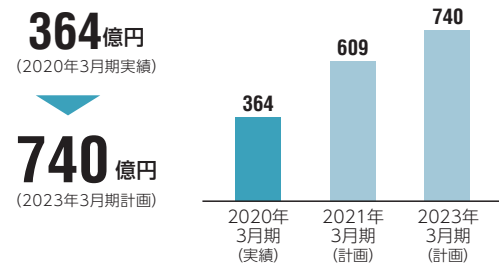
海外事業の推進のために、当社グループでは各国で開催される展示会への出展を積極的に行っています。2020年7月に中国現地法人（湯浅商事（上海）有限公司）が出展したCME（中国機械展）では4日間で1,200名以上にご来場いただき、工場の自動化に向けた提案を行いました。複数の機械やシステムを「つなぐ」商社ならではの提案展示を通じ、今後も日本や世界の最先端技術を現地のモノづくりにつなげてまいります。



CME (中国機械展) に初出展いたしました。  
(2020年7月1日～4日)

売上高

(単位:億円)



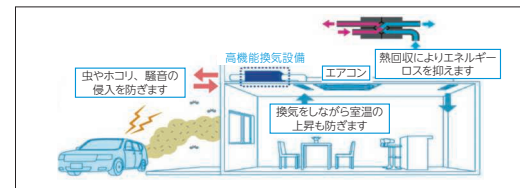
環境・エネルギー  
ソリューション事業



YES (Yuasa Environment Solution) 部を核に全社横断で省エネソリューション提案を推進します。

●今期の取り組み事例

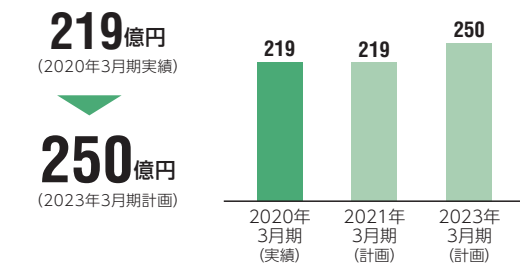
新型コロナウイルス感染症対策として、厚生労働省より一人当たり毎時30m<sup>3</sup>の換気が推奨されており、換気設備の交換需要が高まっています。当社はこれまでの空調設備の取扱いノウハウをもとに、大手空調機器メーカーとタイアップし、高機能換気設備として全熱交換器ユニットの提案に注力しております。今後も環境エネルギーに関わるワンストップでのシステム提案を推進し、快適な環境づくりに貢献してまいります。



コロナ対策として換気設備の交換需要が高まっています

売上高

(単位:億円)



新流通事業



販売先様との電子商取引  
(Growing Navi) 事業を拡大します。

●今期の取り組み事例

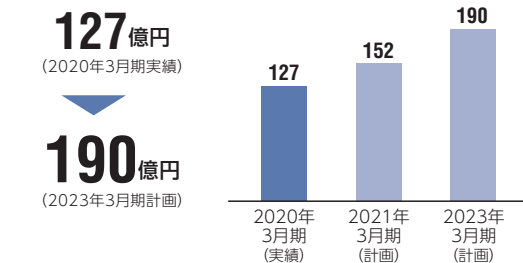
Growing Naviでは即納品（当社在庫品）の出荷体制を強化するため、2020年5月に関西物流センターを統合移転するなどロジスティクス機能を強化しています。また現在販売先様とユーザー様を結ぶB to B to U（ユーザー）システムの開発に着手しており2021年度中のオープンを計画しています。お取引先様を「つなぐ」情報プラットフォームとして、更なる進化を目指してまいります。



対面営業の自費やECによる資材調達が増えるなか、Growing Naviの役割が高まっています

売上高

(単位:億円)



ロボ(AI) & IoT事業

投資枠40億円



最先端のAI/IoT・ロボット技術の提案を通じ、取引先ネットワーク全体の成長を目指します。

●今期の取り組み事例

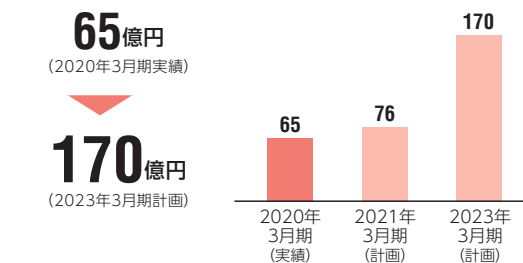
感染症対策や除菌ニーズの高まりを受け、2020年4月より除菌液噴霧ロボットの開発に着手しております。従来の自動運搬ロボットに除菌水噴霧器を搭載することで、運搬と除菌の1台2役の機能を持っていることが特徴です。同ロボットの開発に関わるのは当社ロボティクスソリューションチームの女性メンバーです。今後も女性ならではの視点や発想力を通じ「安全で親しみやすいロボット」の開発に注力してまいります。



プロジェクトを立ち上げたメンバー4人全員が女性総合職

売上高

(単位:億円)



Focus

connectome.design株式会社との協業 AIで“匠の技”を伝承

日本のモノづくりの「現場力」を支えていた熟練者がリタイアを目前に控える今、ユアサ商事とCOD社はディープラーニング技術による“匠の技”の伝承に挑んでいます。

日本のモノづくりが抱える課題とAI

従来より日本の製造業の「現場力」を支えていた“カイゼン”の積み重ねや“匠の技”は、熟練者がリタイアを目前に控え、深刻な人材不足に直面しています。一方、現在第3次ブームを迎えておりますAIはディープラーニング（深層学習）技術の登場により、現場で使えるAIへと進化を遂げつつあります。

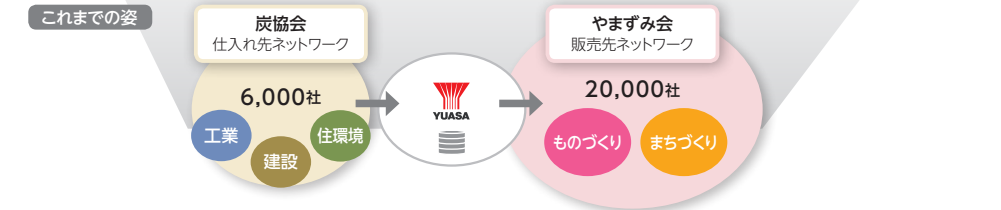
目指す姿

“匠の技”の伝承に向け、COD社のmetabase®と呼ばれるAIプラットフォームを活用します。“匠の技”をAIで再現し、metabase®を通じ誰もが使える環境を提供することで、当社の取引先ネットワーク全体の成長を目指してまいります。

“匠の技”をAIで再現しネットワーク全体で活用する



metabase®と呼ばれるAIプラットフォームを活用し、当社のお取引先様の誰もがAIを利用できる環境を提供することで、炭協会様、やまずみ会様とのネットワーク全体の成長を目指します。



## 成長事業戦略

### レジリエンス&セキュリティ事業



「防災・減災・BCP」をキーワードに、安心・安全な社会インフラの形成を推進します。

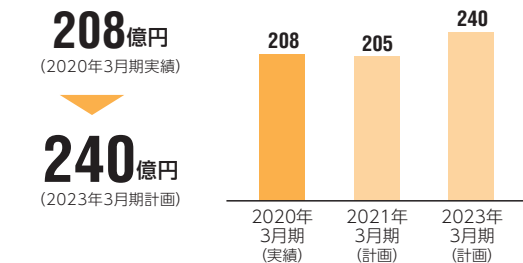
#### ●今期の取り組み事例

ゲリラ豪雨による内水氾濫の被害が深刻化するなか、仕入先メーカー様とともに立ち上げた「ミライノベーション・プロジェクト」(右記参照)にて「冠水センサ付きポラード(車止め)」を開発し、現在京都府福知山市様、千葉県浦安市様、静岡県様など複数の自治体様と実証実験を行っています。冠水情報をセンサにより自治体や管理者に通知することで、浸水対策や通行止めを実施し、事故を未然に防ぐ社会インフラとして期待いただいています。



身近な社会インフラである車止めに冠水センサを実装し、LED非常灯を点滅させることで、危険を見える化します

#### 売上高



### Focus

#### 安心・安全な社会をつなぐ ミライノベーション・プロジェクト

当社は2018年より、安心・安全な社会インフラづくりや社会課題の解決に貢献する商品開発を目的に、仕入先メーカー7社と「ミライノベーション・プロジェクト」を開始しています。「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ています。今後は参加いただくメーカー様を拡大し、全社横断的なプロジェクトとして成長させていく予定です。



ミライノベーション・プロジェクトとして、これまで左記の「冠水センサ付きポラード」に加え、「ソーラー街路灯」や「防災蓄電倉庫」などのオリジナル商品が開発されています。



ミライノベーション・プロジェクトは、「Society 5.0 for SDGs」につながる取り組みとして、経団連が運営する映像プラットフォームサイト「Theater 5.0」にも掲載されています。

### 農業事業

#### ●今期の取り組み事例

スマート農業に対応するロボットやサービスの開発を目的に、2020年5月に共同出資により株式会社DONKEYに出資いたしました。



19億円 (2020年3月期実績) → 50億円 (2023年3月期計画)

小型多機能ロボット「DONKEY」

### 介護・医療事業

#### ●今期の取り組み事例

補助金を活用した介護・医療施設向け感染症対策や除菌・衛生・消臭関連商品の提案を推進いたしました。



52億円 (2020年3月期実績) → 80億円 (2023年3月期計画)

### 食品事業

#### ●今期の取り組み事例

エンジニアリング機能を発揮し、スマート食品工場の実現に向けたトータル提案を推進いたしました。



32億円 (2020年3月期実績) → 80億円 (2023年3月期計画)

### シェアリング事業

#### ●今期の取り組み事例

農業における労働力不足の解消を目的に、運転手付き農機シェアリングサービスを開始いたしました。



農機シェアリングによる刈り取り(千葉県多古町)

25億円 (2020年3月期実績) → 50億円 (2023年3月期計画)

## コア事業戦略

### M&A、資本業務提携によりグループ機能を強化

コア事業の強化において必要な機能を補強し、ワンストップで総合力を発揮できる複合専門商社グループへの進化を目指し、M&Aや業務提携を推進しています。

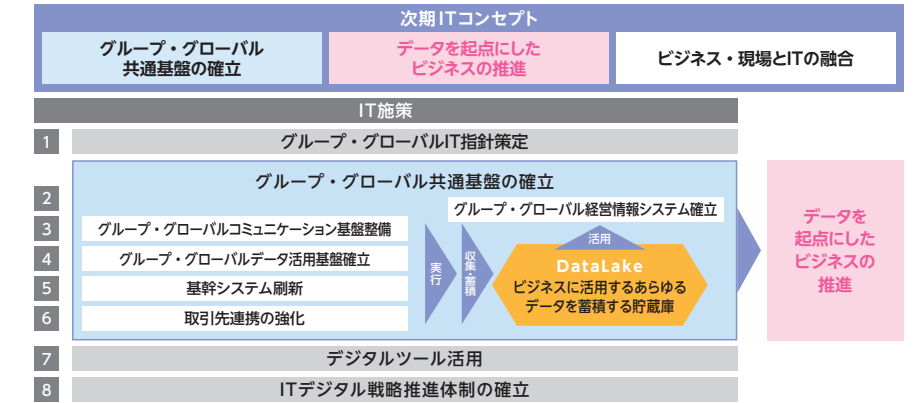
事業領域	時期	対象企業	強み・シナジー効果
M&A 住設・管材・空調部門	2020年3月	株式会社高千穂 神奈川県を地盤とするリフォーム工事会社	● 強み・シナジー効果 ● 神奈川県最大級のリフォーム工事実績(年間3,000件超) ● リフォーム・リノベーション市場の開拓
M&A 建設機械部門	2020年3月	富士クオリティハウス株式会社 組立式仮設ハウス(コンテナハウス)の製造メーカー	● 強み・シナジー効果 ● 堅牢でコンパクトなコンテナハウスの製造ノウハウ ● コンテナハウスの用途開発&販路拡大
出資 ロボ(AI)&IoT事業	2020年5月	connectome.design株式会社 ディープラーニング技術に強みを持つAIベンチャー	● 強み・シナジー効果 ● モノづくり分野におけるディープラーニング技術 ● 複数企業による「業界内で使えるAI」の開発(AIギルド)
出資 農業事業	2020年5月	株式会社DONKEY 小型多機能ロボットとデータ活用サービスの開発	● 強み・シナジー効果 ● 小型多機能ロボットの開発とデータ活用サービス ● 量産化に向けた生産支援とマーケティング支援
M&A 建設機械部門	2020年10月	株式会社丸建サービス/丸建商事株式会社 愛知県を中心に展開する建機メンテナンス&レンタル会社	● 強み・シナジー効果 ● 建機の修理・メンテノウハウとレンタル機のラインナップ ● メンテナンス&レンタル機能装備による建機部門の事業領域拡大

## 経営基盤の強化

投資枠 40億円 2nd ステージ + 投資枠 80億円 3rd ステージ = 投資枠 120億円 ユアサビジョン360

### DX推進により「コト売りのデジタル商社」へ

当社グループは2020年に「ITデジタル戦略グランドデザイン」を策定し、2026年までにグループ・グローバル共通のIT基盤を確立することで、データを起点にしたビジネスを推進するデジタル商社への変貌を目指します。



#### 目指す姿

当社におけるDXの目的は、「モノ売りからコト売り」へと変革し、当社独自のソリューション営業の展開により競争優位を確立することです。「コト売りのデジタル商社」として、人と人との対面営業を重視しつつ、組織力を活かした「コト売り」を推進します。

#### ▶ 業界トップレベルの収益構造を持つ『つなぐ 複合専門商社グループ』

- 真のグローバル経営: 予兆の早期把握、迅速な経営判断
- 高度なデータ分析・活用: 従来は気づかなかった観点、ビジネスの創出
- 暗黙知をデータで共有して組織力の発揮
- 顧客接見時間の拡大、提案等の付加価値活動へのシフト
- デジタルツールによる業務の自動化: 省力化とミス・漏れの防止、コンプライアンス強化
- 取引先との連携、デジタルサービスの強化: B to B to UやIoTを活用したサービス等
- M&Aによるビジネス拡大、効果の早期創出
- ダイバーシティ・働き方改革への対応
- 「モノ」売りから「コト」売りへのシフト

## 新型コロナウイルス感染症に対する取り組み

今や全世界的社会課題となっております新型コロナウイルス感染症に対し、当社グループは仕入先様の技術やグループ会社の機能を「つなぐ」ことで、新たなソリューション創出を行っています。

### オリジナル感染症対策製品の開発・販売を推進

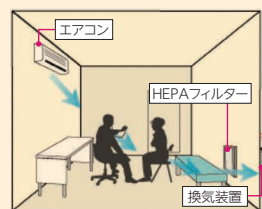
#### ①感染低減ハウスの開発・販売

2020年3月に当社グループに加わった富士クオリティハウス(株)とともに、新型コロナウイルスと戦う医療従事者の不安を緩和する「感染低減ハウス」を開発し、2020年6月に販売を開始いたしました。

同社の本業である堅牢でコンパクトなコンテナハウスの製造ノウハウと、換気装置やフィルターメーカー様の技術の組み合わせにより、スピード感を持った商品開発を行うことができました。



コンテナハウスの躯体を活用し、医療従事者向けに感染低減ハウスを開発しました



簡易診療所や感染外来受付として利用できます

#### ②工事予約管理システム「ITENE」の開発・販売

当社グループ会社のユアサクオビス(株)は、全職種対応型の工事予約管理システム「ITENE」を開発し、2020年8月に販売を開始いたしました。

同システムは、集合住宅における工事・点検の日程調整をスマートフォン等を通じて行えるようになることから、工事業者との対面や書類を通じた日程調整が不要となり、感染症対策にもつながります。当社グループとしては「ITENE」をニューノーマル時代の工事予約管理システムとして、工事会社、検査・点検サービス会社、清掃会社等にも広げ、業界全体の効率化と感染症対策につなげてまいります。



管理会社から全工事会社の予約状況を横断的に確認できるシステムは業界初となります



居住者はスマートフォン等で工事を予約できるため、対面や書類での日程調整が不要となります

### ニューノーマル時代の新たなセールスプロモーション

## YUASA Growing フェア

当社は、お取引先様に対する様々な情報発信と新しいビジネス提案のため、関東と関西の2カ所において「YUASA Growing フェア」を開催いたします。商品展示(リアル)とWEBを活用したVR(バーチャルリアリティ)展示を融合した新しいスタイルのセールスプロモーションをご提案いたします。



#### ▶バーチャル展示場

会場内のパソコンより、出展企業名、利用シーン、商品群、会場マップなどから目的の商品を検索いただけます。また各商品ごとに、具体的な商品の提案方法をご紹介しますPR動画もご用意しております。

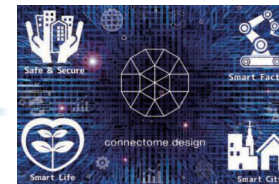
#### ▶WEB会議システムを活用した商談

当日は、会場と出展メーカー様のショールームや工場をWEB会議システムで接続します。また、各エリアには、当社の各分野の専門スタッフを配置し、ご来場者様のご要望や課題にその場でお応えできる仕組みをご用意しております。



#### ▶バーチャル展示から商品購入

WEB上のバーチャル展示商品を、その場で実際に購入いただけるブースをご用意しています。VR展示とECサイトを融合することにより、新しい商品提案から購入の仕組みをご提案いたします。



#### ▶コネクトームデザイン社ブース

実機を交え「AIの活用事例」や「関連商材」を幅広くご提案してまいります。また、骨格認証や危険予知など、ご来場者の皆さまに実際に体感いただく展示となっております。

#### ▶ドローン用途提案ブース

ボイラーやタンク、工場の高所や狭小空間の点検に適した屋内設備点検ドローンの実演とワイヤレス給電を連携させた展示を行います。また、ドローンを活用した様々なソリューションをご提案してまいります。



#### ▶ユアサグループオリジナル商品を多数展示

8月末よりサービス展開を開始した工事予約管理システム「ITENE」、開発中の小型多機能ロボット「DONKEY」、除菌と運搬の2つの機能を備えた「1台2役」のロボット「エレファンター」など開発中の商品も複数展示します。



\*画像はイメージです。

#### 開催日程

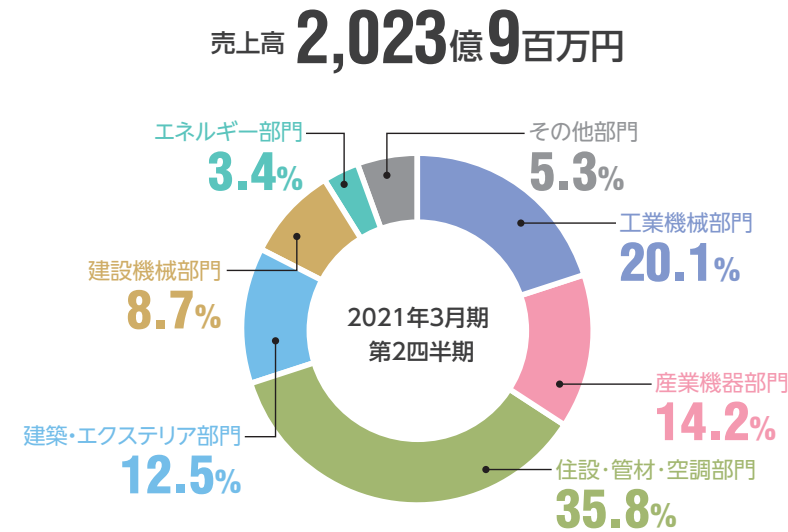
	開催日程	会場	開催日程	会場
関東	11月12日(土)	幕張メッセ ホール (千葉市)	関西	12月11日(金)
	11月14日(月)	幕張メッセ ホール (千葉市)		12月12日(土)
				インテックス大阪 6号館A (大阪市)

特設サイトの案内

YUASA Growing フェア 検索

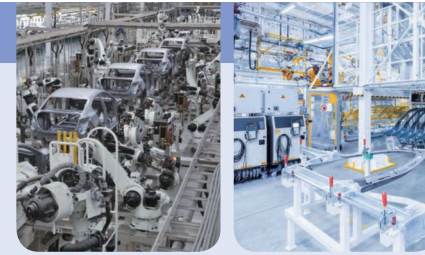
<https://yuasagrowingfair.jp/>

セグメント別売上高構成比

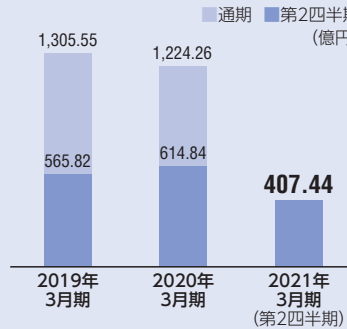


工業機械部門

売上高 **407億44百万円**  
前年同四半期比 33.7%減



国内では、自動車、建設機械関連産業の一部に下げ止まり感がみられたものの、設備投資意欲は引き続き低調に推移。一方、半導体関連機器、災害対策商品、自動車のEV化や安全対策関連は堅調に推移。海外では、新型コロナウイルス感染症により設備投資需要が大きく減少。

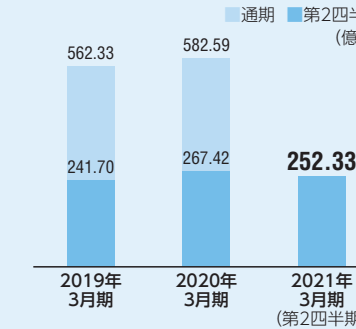


建築・エクステリア部門

売上高 **252億33百万円**  
前年同四半期比 5.6%減



新型コロナウイルス感染症拡大の影響による工事の遅延、再開発事業や設備投資の見直しにより、景観エクステリア商材を中心に新規需要の減少がみられ低調に推移。一方、自然災害対策や交通事故防止対策などの公共設備投資は首都圏を中心に堅調に推移。

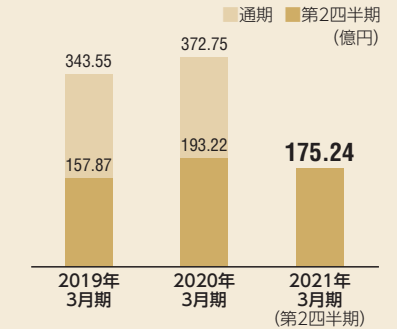


建設機械部門

売上高 **175億24百万円**  
前年同四半期比 9.3%減

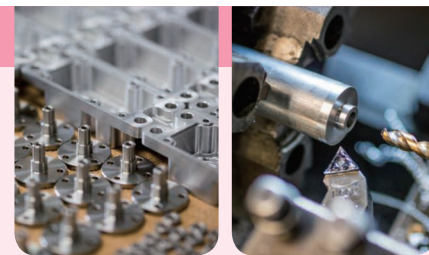


事業の遅延や民間設備投資の見直しなどにより一部で需要は低迷したものの、インフラ整備、災害復旧・復興工事などの公共工事や土木系商材の需要は底堅く推移。

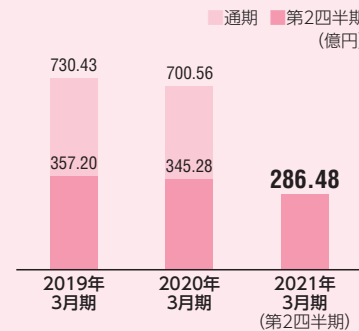


産業機器部門

売上高 **286億48百万円**  
前年同四半期比 17.0%減



新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、自動車・航空機関連産業を中心に工場稼働率が低下し、切削工具、測定器具、制御機器、物流機器などの需要が減少。一方、半導体・5G関連は需要の拡大がみられ、食品関連産業も底堅さを維持。

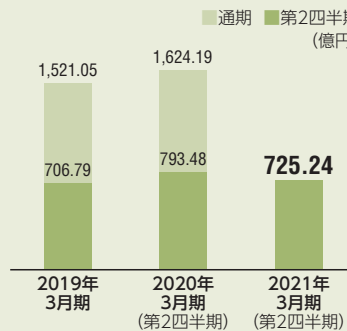


住設・管材・空調部門

売上高 **725億24百万円**  
前年同四半期比 8.6%減



新型コロナウイルス感染症拡大の影響が続き、住宅リフォーム案件の延期やキャンセル、建設工事の工期延期により、販売は減少。一方、再生可能エネルギー関連商品は、FIT関連の需要が減少するなか、自家消費向け及びFIT期間満了後を見据えた蓄電池関連機器の需要が堅調に推移。

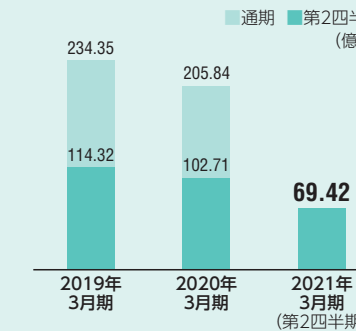


エネルギー部門

売上高 **69億42百万円**  
前年同四半期比 32.4%減



国内での経済活動が段階的に再開されたものの、低燃費車の普及などにより石油製品の需要の減少が継続。また、原油価格が低い水準で推移し、ガソリンの販売価格が下落。

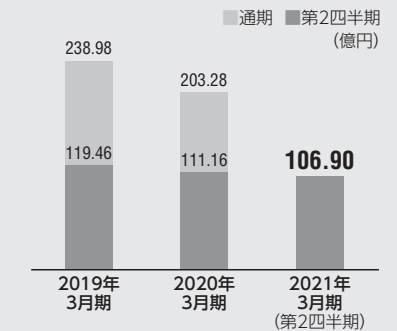


その他部門

売上高 **106億90百万円**  
前年同四半期比 3.8%減



消費財事業では、猛暑の影響から夏物季節家電の販売が堅調に推移するとともに、「巣ごもり需要」により生活家電の売上が増加。木材事業では、原産国における新型コロナウイルス感染症拡大の影響による工場の稼働停止や減産に加え、国内建設需要や梱包材需要が減少。



2021年3月期  
第2四半期の  
ポイント

売上高

国内経済は、新型コロナウイルス感染症により今後の景気回復が見通せない状況が続きました。工業分野では、設備投資意欲は依然として低調に推移しました。また、建設・住宅分野でも公共工事は底堅く推移しましたが、新設住宅着工戸数の減少が続きました。海外でも、新型コロナウイルス感染症の影響により受注環境は厳しい状況で推移しました。その結果、売上高は前年同四半期比 **16.7%減** の **2,023億9百万円** となりました。

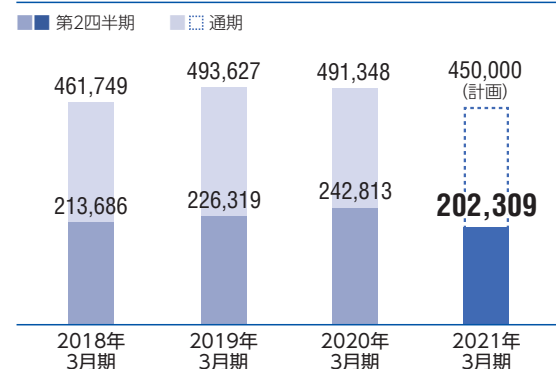
配当金

上半期の業績を踏まえ、1株当たり30円とさせていただきます。期末配当金につきましては1株当たり70円、中間配当と合わせて年間**100円** (株主還元率 **33.1%**) を予定しております。

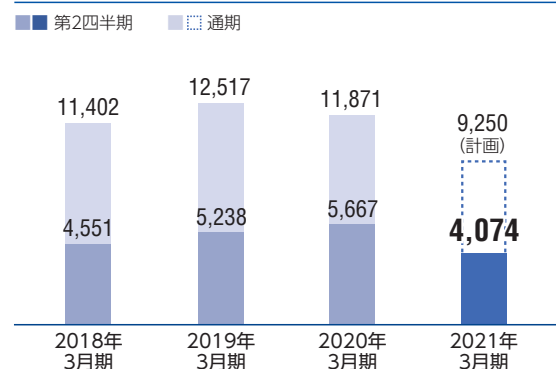
自己資本比率

自己資本比率は、前期末の34.0%から4.5ポイントアップの **38.5%** となりました。

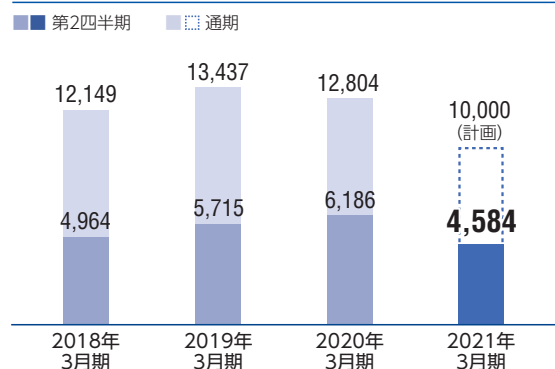
売上高 (百万円)



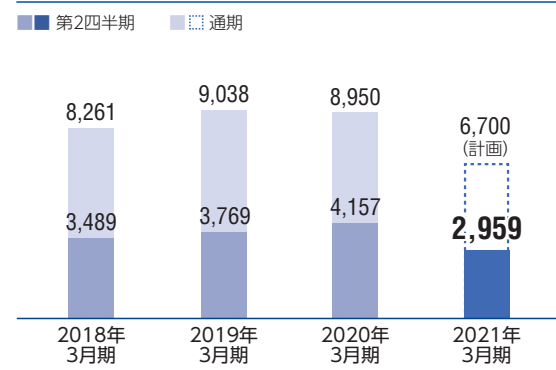
営業利益 (百万円)



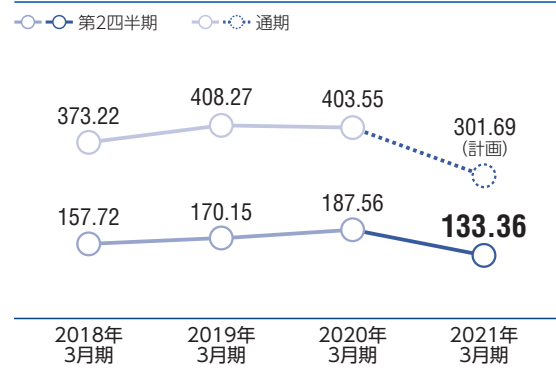
経常利益 (百万円)



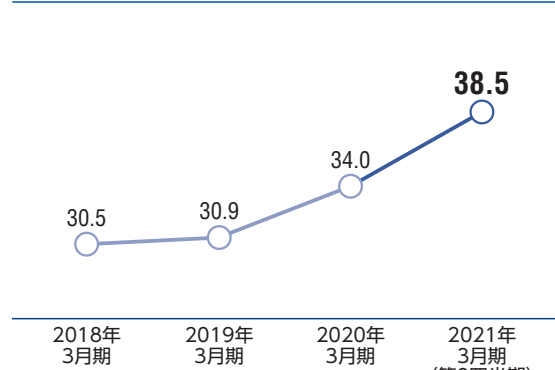
親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益 (百万円)



1株当たり四半期(当期)純利益 (円)



自己資本比率 (%)



会社概要

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 2,323名(連結) 1,097名(単体)

取締役及び監査役

名前	役職	管掌
田村 博之	代表取締役社長	
佐野木晴生	代表取締役専務取締役 経営管理部門統括	兼 地域・グループ担当 兼 輸出管理委員会委員長 兼 倫理・コンプライアンス委員会委員長 兼 内部統制委員会委員長
田中 謙一	専務取締役 営業部門 統括 住環境マーケット 事業本部長	兼 ユアサプライム(株)代表取締役会長 兼 (株)高千穂代表取締役会長
高知尾敏之	常務取締役 工業マー ケット事業本部長	兼 海外事業推進担当 兼 (株)国興代表取締役会長
高橋 宣善	取締役 経営管理部門 副統括	兼 ITデジタル推進担当
中山 直美	取締役 建設マーケット 事業本部長	兼 ユアサマクロス(株)代表取締役会長 兼 東洋産業(株)代表取締役会長 兼 ユアサ燃料(株)取締役 兼 ユアサ木材(株)取締役
広瀬 薫	取締役 東部住環境 本部長	兼 ユアサクオビス(株)代表取締役会長 兼 浦安工業(株)代表取締役会長
佐古 晴彦	取締役 機械エンジニア リング本部長	
前田 新造	取締役(社外)	
戸谷 圭子	取締役(社外)	
水町 一実	監査役(常勤)	
古本 好之	監査役(常勤)	
鶴田 進	監査役(社外)	
本田 光宏	監査役(社外)	

(注) 社外取締役を除く取締役は執行役員を兼務しております。

国内ネットワーク

国内拠点	
31拠点 (8支社、12支店、11営業所)	
主な国内グループ会社	
産業機器	株式会社国興
工業機械	ユアサテクノ株式会社
	ユアサプロマテック株式会社
住設・管材・空調	ユアサクオビス株式会社
	友工商事株式会社
	浦安工業株式会社
	株式会社マルボシ
	株式会社サンエイ
建築・エクステリア	株式会社高千穂
	フシマン商事株式会社
	東洋産業株式会社
建設機械	ユアサマクロス株式会社
エネルギー	富士クオリティハウス株式会社
	ユアサ燃料株式会社
その他	ユアサプライムス株式会社
	ユアサ木材株式会社

海外ネットワーク

主な海外グループ会社	
湯浅商事(上海)有限公司	中国
深圳国孝貿易有限公司	中国
YUASA TRADING (TAIWAN) CO.,LTD.	台湾
YUASA TRADING (THAILAND) CO.,LTD.	タイ
YUASA ENGINEERING SOLUTION (THAILAND) CO.,LTD.	タイ
PT. YUASA SHOJI INDONESIA	インドネシア
YUASA MECHATRONICS (M) SDN. BHD.	マレーシア
YUASA TRADING (PHILIPPINES) INC.	フィリピン
YUASA TRADING VIETNAM CO.,LTD.	ベトナム
YUASA TRADING INDIA PRIVATE LIMITED	インド
YUASA-YI, INC.	米国
YUASA SHOJI MEXICO, S.A. DE C.V.	メキシコ

株式の状況

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868,434株を含む)  
株主数…………… 7,803名  
※単元株式数は100株であります。

大株主 (上位10名)

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
(株)日本カストディ銀行	2,243	10.06
日本マスタートラスト信託銀行(株)	1,545	6.93
STATE STREET BANK AND TRUST CLIENT OMNIBUS ACCOUNT OM02 505002	915	4.10
ユアサ炭協持株会	812	3.64
BBH FOR FIDELITY PURITAN TR: FIDELITY SR INTRINSIC OPPORTUNITIES FUND	675	3.02
西部ユアサやまづみ持株会	644	2.88
東部ユアサやまづみ持株会	602	2.70
(株)三井住友銀行	594	2.66
ユアサ商事社員持株会	476	2.13
ダイキン工業(株)	452	2.02

1. 千株未満は切り捨てて表示しております。
2. 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。
3. 当社は自己株式868千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。
4. 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。  
株式会社日本カストディ銀行 2,243千株  
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 1,545千株



## 株主メモ

事業年度	4月1日から翌年3月31日まで	
期末配当金 受領株主確定日	3月31日	
中間配当金 受領株主確定日	9月30日	
定時株主総会	毎年6月	
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社	
特別口座の 口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社	
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 東京都府中市日鋼町1-1 電話 0120-232-711 (通話料無料)	
郵送先	〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部	
上場証券取引所	東京証券取引所 市場第一部	
公告の方法	電子公告により行う 公告掲載URL <a href="https://www.yuasa.co.jp/ir/index.html">https://www.yuasa.co.jp/ir/index.html</a> (ただし、電子公告によることができない事故、その他のやむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に公告いたします。)	

### ご注意

- 株主さまの住所変更、単元未満株式の買取請求・買増請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関（証券会社等）で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。株主名簿管理人（三菱UFJ信託銀行）ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関（三菱UFJ信託銀行）にお問い合わせください。

## ESG/SDGsへの取り組み

### 障がい者施設「こぶしの森」との 壁パネルリサイクル事業

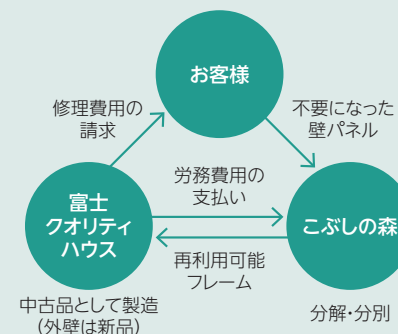
当社グループの富士クオリティハウスは、埼玉県新座市にある多機能型障がい者施設「こぶしの森」と壁パネルリサイクル事業に取り組んでいます。不要になったコンテナハウス用パネルを、施設で分解・分別し、再利用可能なフレームを当社が買い取り、中古品として再利用しています。

当社グループでは引き続き、循環型社会の実現に向けた事業に取り組んでまいります。



壁パネルのフレームを再利用するために、施設の職員と利用者（2～3名）がチームで作業を行います。

### 壁パネルのリサイクルイメージ



<https://www.yuasa.co.jp/ir/index.html>

