



2018年3月期 決算説明会

2018年5月21日

代表取締役社長 田村 博之



ユアサ商事株式会社

ユアサ商事グループ中期経営計画 「Growing Together 2020」 2017.4 – 2020.3

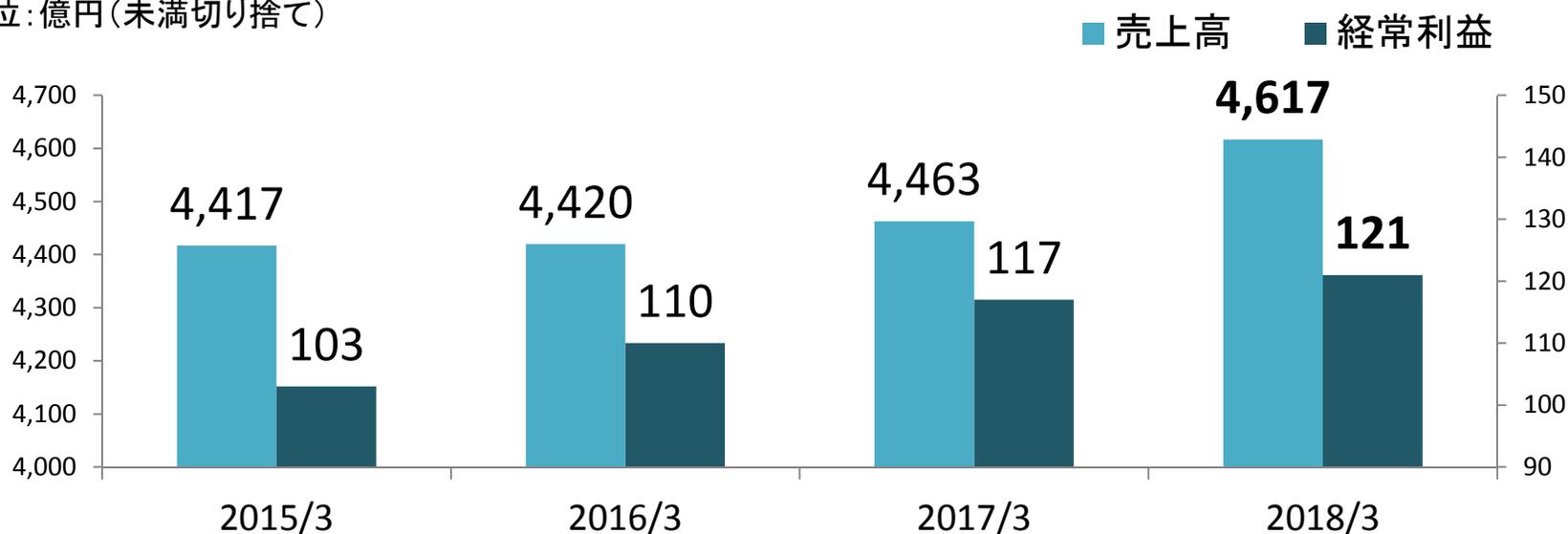
2018年3月期 決算概要

連結損益計算書の概要



	17/3実績	18/3実績	増減率
売上高	4,463	4,617	+3.5%
売上総利益率 (率)	426 (9.56%)	438 (9.50%)	+2.8% (△0.06ポイント)
販売管理費	317	324	+2.3%
営業利益 (率)	109 (2.44%)	114 (2.47%)	+4.4% (+0.03ポイント)
経常利益 (率)	117 (2.62%)	121 (2.62%)	+3.8% (±0ポイント)
親会社株主に帰属する 当期純利益	77	82	+6.2%

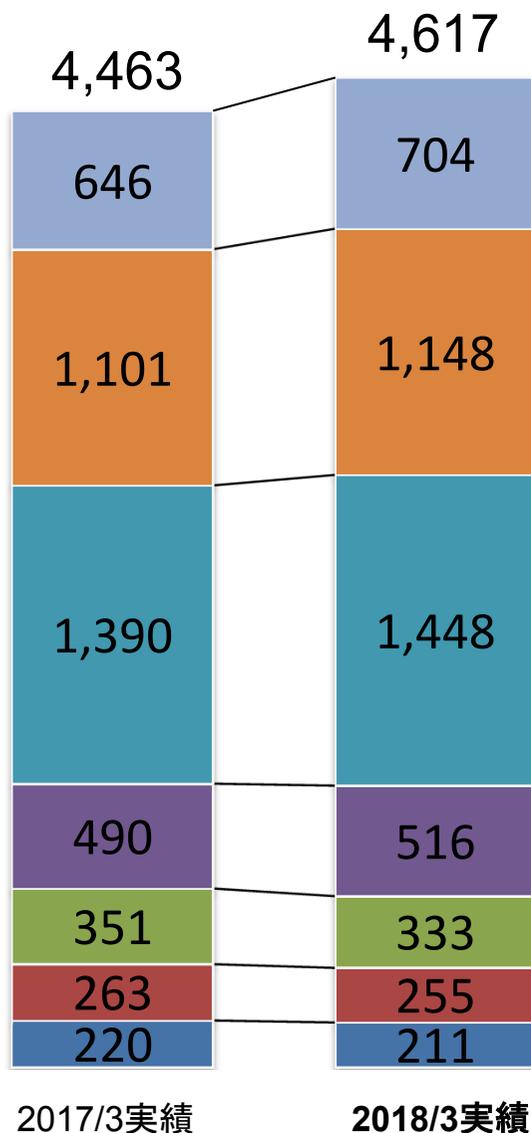
単位: 億円(未満切り捨て)



セグメント別 売上高（前年同期比）



《主な増減要因》



- 産業機器 +8.9%

自動車、半導体、食品関連、物流産業を中心に
切削工具、測定機器、ロボットなどの需要堅調
- 工業機械 +4.3%

国内：自動車、半導体産業を中心に好調が持続
海外：北米、中国、東南アジアで回復基調が続く

	2017/3月期	2018/3月期
国内	743	889
海外	211	244
- 住設・管材・空調 +4.1%

リフォーム需要向けの住宅設備機器や管材・空調
商品の拡販、蓄電池・パワコンの拡販効果
- 建築・エクステリア +5.4%

商業・物流施設向けエクステリア商材、都市部の
再開発事業での金属建材需要が堅調
- 建設機械 △5.1%

主力であるレンタル業者向け小型建設機械の設
備投資需要が低調に推移
- エネルギー △2.9%

石油元売業者再編により卸部門が厳しい販売環境
- その他 △4.1%

消費財：天候不順の影響で季節家電販売低迷
木材：国内の木材需要は底堅く推移

単位：億円（未満切り捨て）

連結貸借対照表



	17/3	18/3	増減額	主な増減要因
流動資産	1,759	1,938	+179	売上債権+156
固定資産	410	422	+12	投資有価証券+20
資産合計	2,169	2,361	+191	

流動負債	1,460	1,566	+106	仕入債務+113
固定負債	61	72	+11	繰延税金負債+9
純資産	648	721	+73	利益剰余金+60
負債純資産合計	2,169	2,361	+191	

自己資本比率	29.6%	30.3%
--------	-------	-------

単位：億円(未満切り捨て)

連結キャッシュフローの状況



	17/3 実績	18/3 実績
営業活動による キャッシュ・フロー	119	66
投資活動による キャッシュ・フロー	△36	△13
財務活動による キャッシュ・フロー	△55	△24
現金及び現金同等物の増減額	26	28
現金及び現金同等物の期末残高	332	362

単位:億円(未満切り捨て)

2019年3月期 業績計画

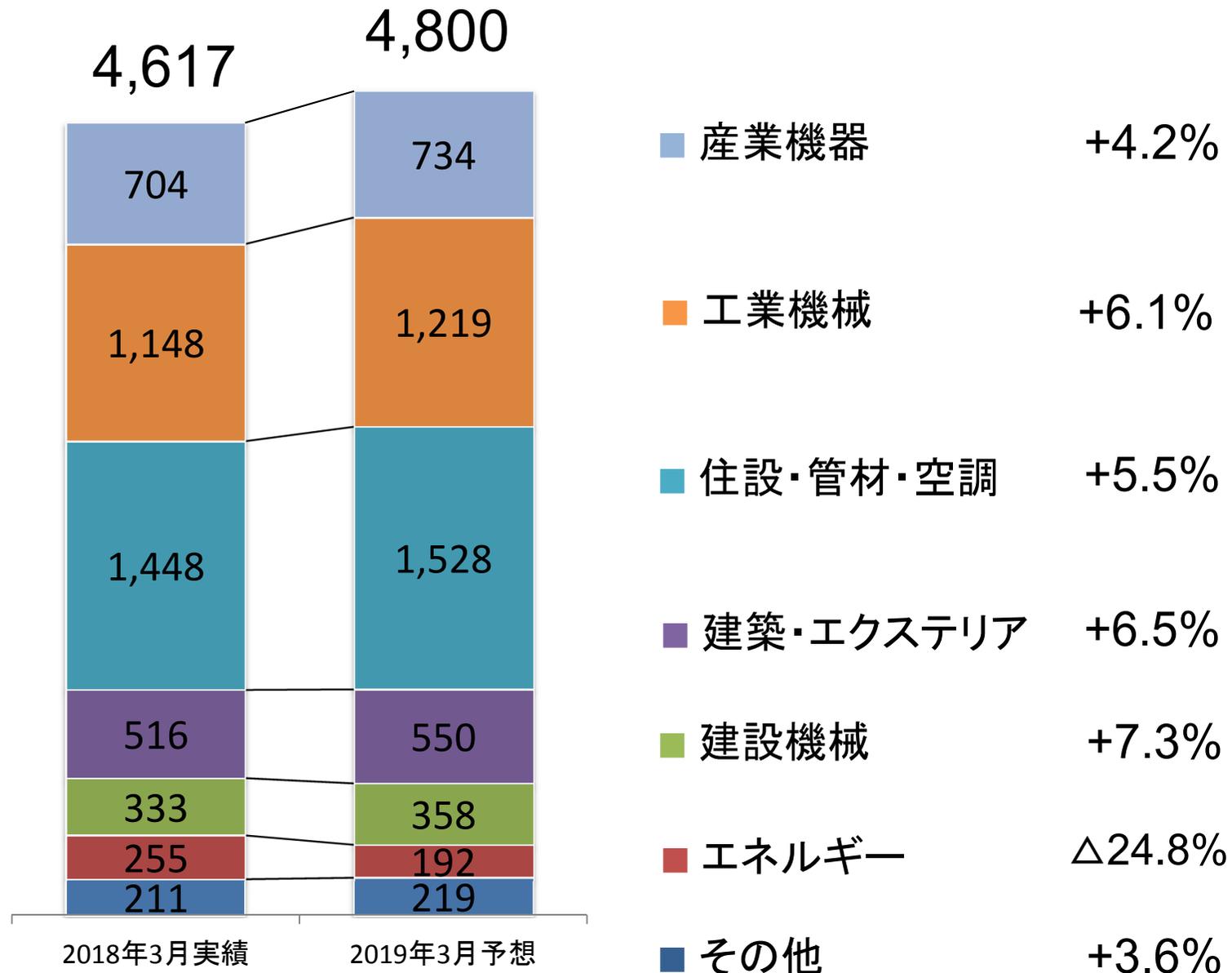
連結業績計画



	18/3 実績	19/3		
		前半計画	後半計画	通期計画
売上高	4,617	2,220	2,580	4,800
売上総利益 (率)	438 (9.5%)	222 (10.0%)	261 (10.1%)	483 (10.1%)
販売管理費	324	174	181	355
営業利益 (率)	114 (2.5%)	48 (2.2%)	79 (3.1%)	127 (2.7%)
経常利益 (率)	121 (2.6%)	52 (2.3%)	82 (3.2%)	135 (2.8%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	82	35	56	91

単位: 億円(未満切り捨て)

セグメント別 売上高計画（前年実績比）



単位：億円（未満切り捨て）

ユアサ商事グループ中期経営計画

2017.4 – 2020.3

Growing Together 2020

ともに挑む。

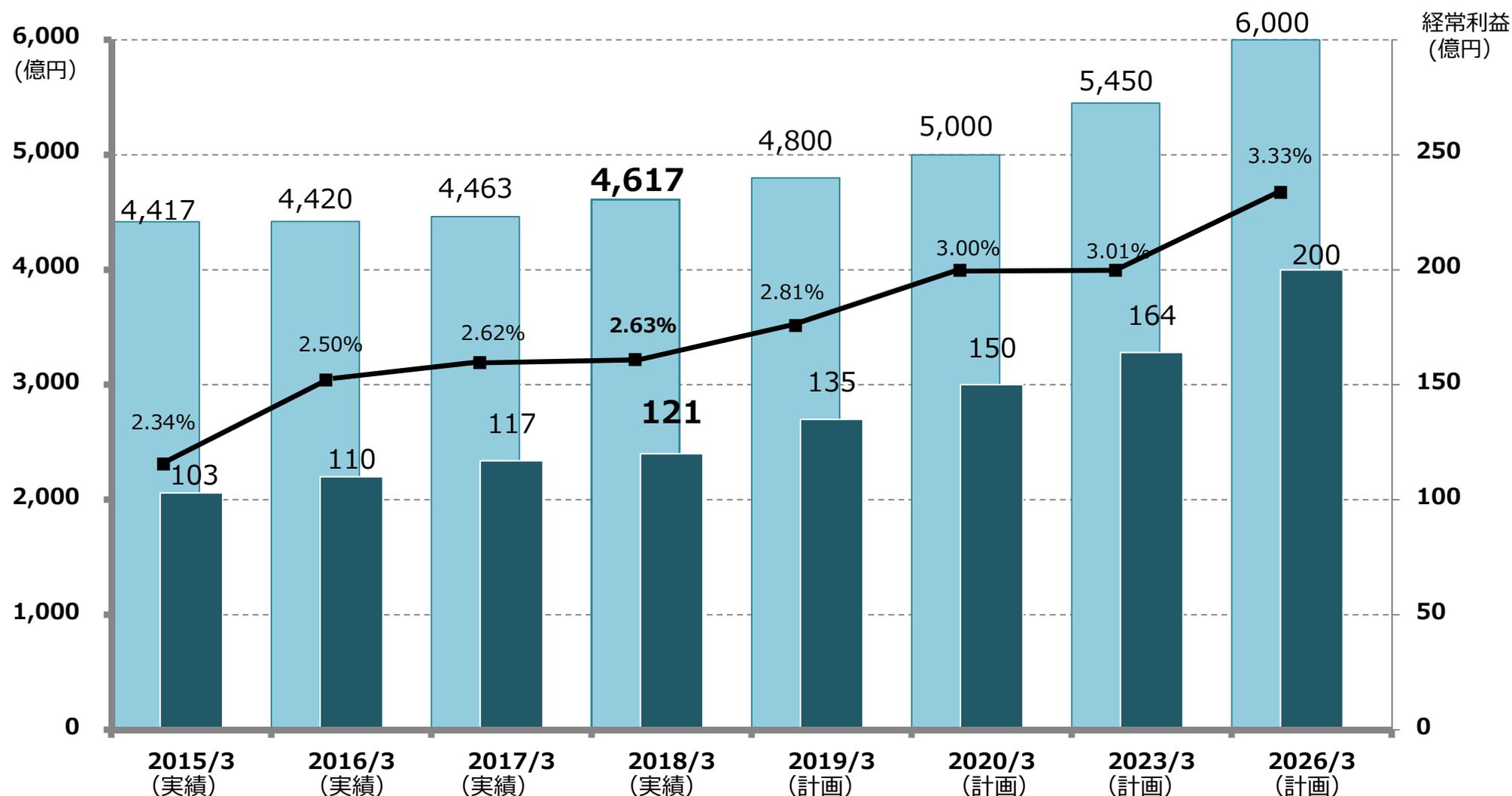


ユアサ商事株式会社

中期経営計画「Growing Together 2020」



- 売上高
- 経常利益
- 経常利益率



1 コア事業の機能強化

- エンジニアリング機能強化
- ロジスティクス機能の全国展開
- 新商品検索サイトによる情報発信機能強化

2 成長事業の再強化

- 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

3 経営基盤の強化

- 人材育成
- 情報インフラ
- 自己資本のさらなる充実

コア事業の機能強化への取り組み

■ 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機能、施工（工事）機能、メンテナンス機能の強化、情報発信機能強化

■ 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を新設し、物流業界でのプレゼンス向上と売上拡大を目指す
- スマートエネルギー部の全国展開(関西地区と九州地区に営業担当を配置)により、太陽光発電・周辺機器の拡販に注力

■ ロジスティクス機能の強化

- 新ECサイト「Growing Navi」稼働後の在庫の充実、サービスの向上へ向け、ITを活用したロジスティクス機能の全国展開を図る

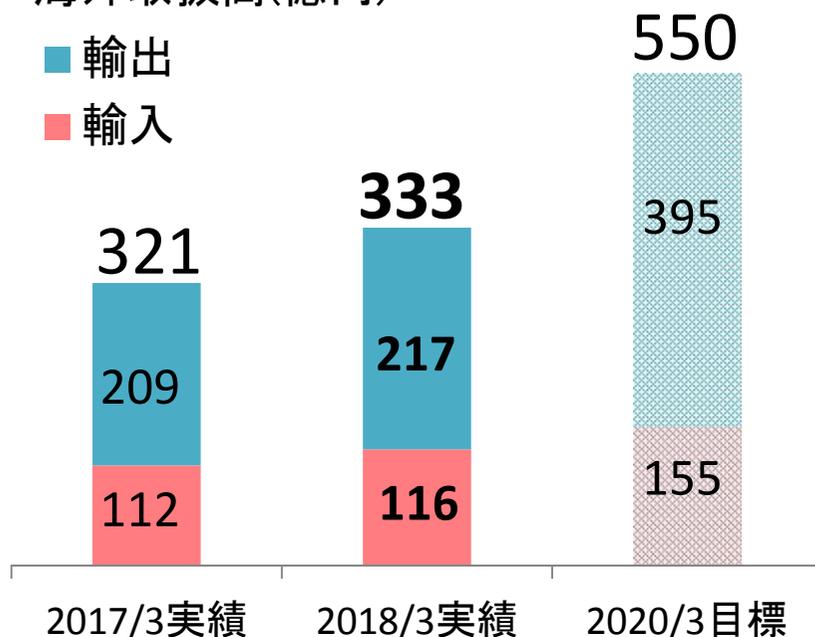
■ M&Aの活用

- コア事業の機能強化・シナジーの発揮や成長事業の競争力強化などを目的に積極的に検討

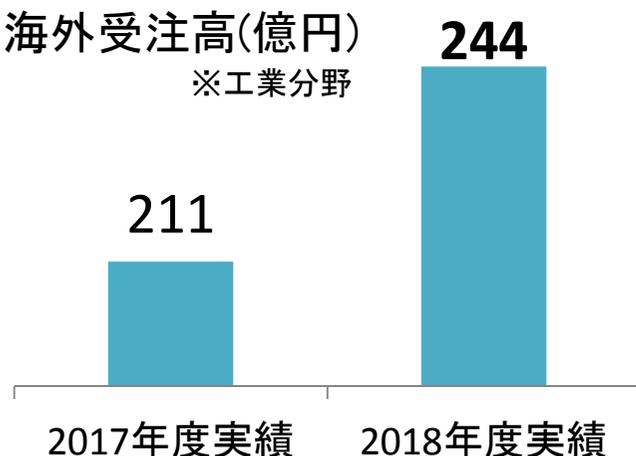
成長事業①海外

海外取扱高(億円)

■ 輸出
 ■ 輸入



海外受注高(億円)
※工業分野



主な実績

【工業分野】

- ベトナムでの現地資本企業への販売拡大
- 自動化・無人化の提案営業力強化
- 中国での工場用空気清浄機の販売拡大
- 米国現地法人4カ所目の拠点設立

【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、東南アジアで建設機械の販売を拡充

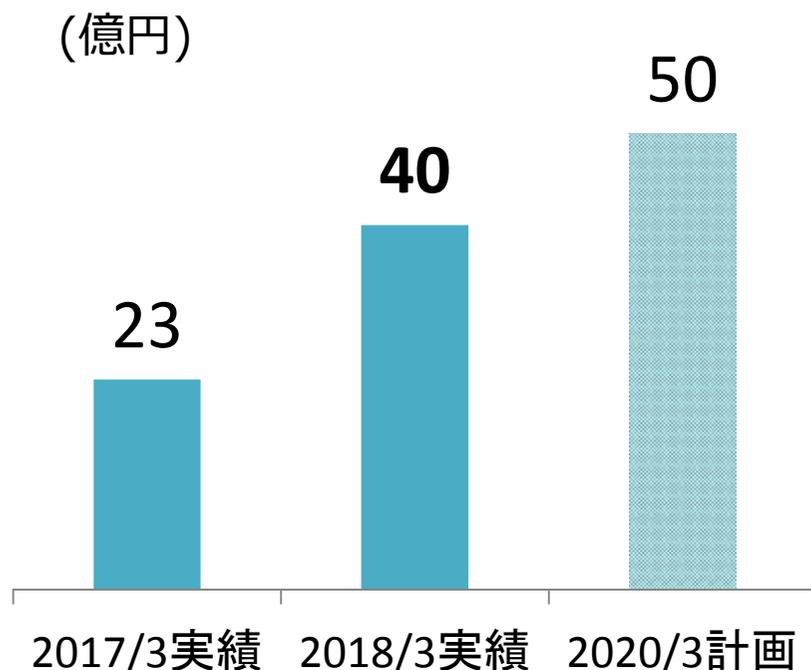
強化ポイント

海外現地資本企業への販売体制の強化

- 海外戦略室を新設
- 海外人材(駐在要員、現地採用)育成・選抜制度新設
- 営業力強化(現地採用拡大など)
- 現地資本企業向け与信管理ルールの策定

成長事業②ロボ(AI)&IoT

主な実績



【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



追従運搬ロボット「サウザー」



ロボットを活用した自動化提案

【IoT】

- 遠隔監視機能搭載ボイラの販売
- 建物の各設備(空調、給湯、照明など)を一括して管理・制御できる機器の拡販

強化ポイント

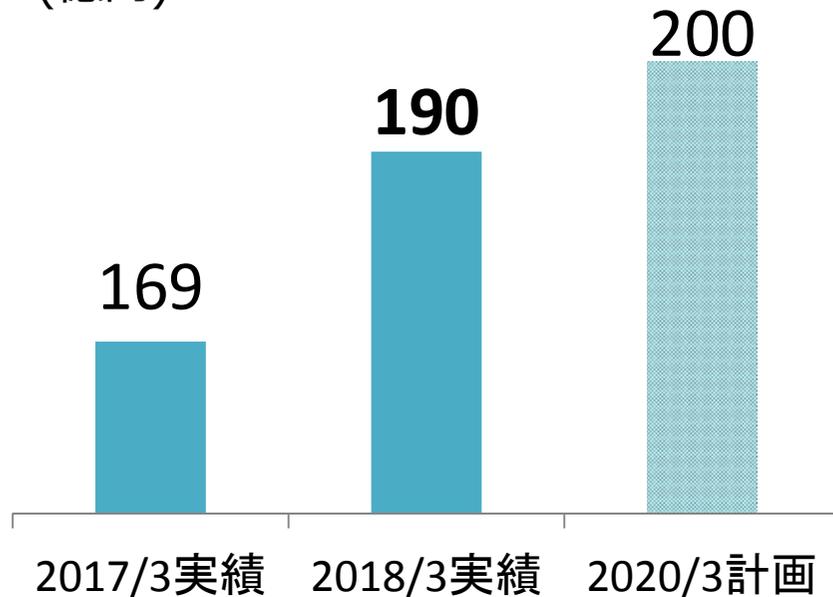
- ロボットエンジニアリング(株)を中心とした機能の強化 (システム提案・設計・構築・アフターサービス)
- 各種ロボットの取扱い拡充(無軌道自動搬送車など)
- 音声認識とAIの活用による、家電及び住宅設備のパッケージ提案

成長事業③環境・エネルギーソリューション



主な実績

(億円)



- 太陽光発電出力制御ユニットの開発及びパワーコンディショナーとのセット販売
- 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を納入



ソーラーシェアリング (農地上で太陽光発電)へパワーコンを納入



タイの精密部品メーカーの工場に空調設備制御機器を納入

強化ポイント

- 電気自動車対応蓄電池の提案強化
- ZEH・ZEHプラス・ZEBへの対応
- 各企業のESG、SDGsに対する関心・ニーズに応えるソリューション提案



「高性能 住宅設備EXPO」での電気自動車対応蓄電池を展示

成長事業④新流通

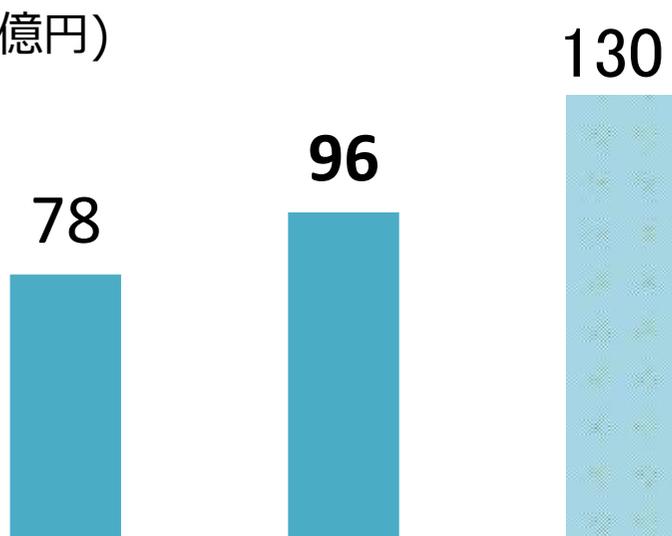
欲しいモノ 何でもそろろう

Growing Navi

産業とくらしの情報プラットフォーム

新ECサイトにより、①情報発信機能を強化、②販売先さま、当社双方の業務の効率化を図り、トレードビジネスを拡大します。

(億円)



2017/3実績

2018/3実績

2020/3計画



- 商品検索から注文・出荷確認まで、一連の業務フローが完結できるECプラットフォーム
- 当社販売先さま向けB to Bツールだが、オープンサイトで商品検索はどなたでも可能
- 工業分野、住環境分野、建材・建設分野の幅広い分野の多様な商品ラインナップ
- 多様な検索機能で目的商品にすばやくアクセス
- 掲載メーカー、商品数を順次拡大し、顧客目線での機能充実・進化を目指す

成長事業⑤レジリエンス&セキュリティ

● 主な実績

【レジリエンス】

- 防災関連 P B 商品の開発
 - ・オリジナルソーラー街路灯をメーカーと共同開発
- 耐震診断⇒商材販売、補修工事
- 社会インフラの整備
 - ・高速道路の避難用階段納入
- 持ち運び可能な蓄電池の拡販
- レジリエンス認証を取得(2018年3月)

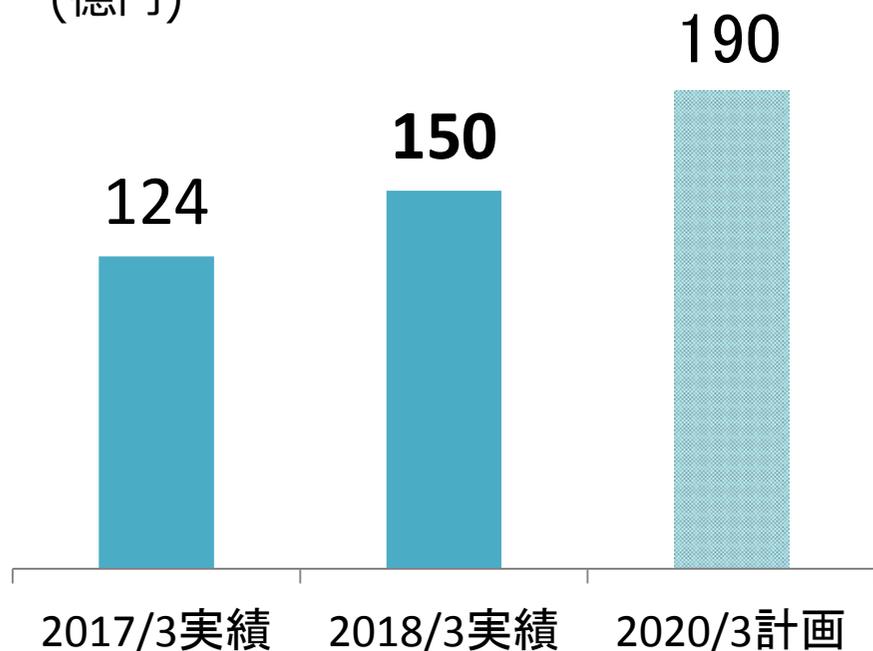
【セキュリティ】

- 建設現場でのセキュリティ商品の提案
- 住宅・マンション等のカメラ付インターホンへのリニューアル提案

● 強化ポイント

- 新チャネルの開拓
(防災販売流通大手のカタログ掲載)
- レジリエンスリーダーによる新商材の発掘・展開
- 新商品の開発
(「環境+防災+IoT」を活用したインフラ商材)

(億円)



「ジャパン・レジリエンス・アワード」
 4年連続受賞！！

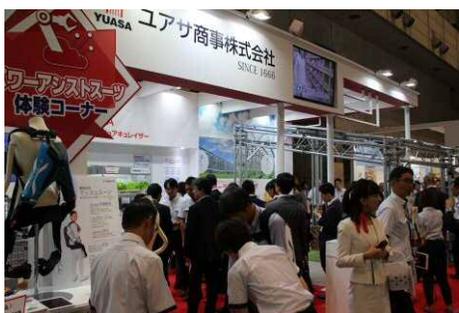


ソーラー街路灯
 「ライトステーション」

新市場・次なる成長事業の発掘・育成

- コア事業で扱ってきた商品を新しいマーケットへ
- 新事業開発部を新設し、スピード感をもって新事業を発掘・育成

農業分野



農業ワールドに
初出展



農業ロボット開発
プロジェクトへ参画

介護・医療分野

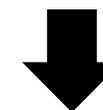
今後大きな成長が見込
まれる市場への取組み
を開始



メディカルフェア
に初出展

新事業開発

新事業開発部を新設
新事業、新商品の発
掘・育成を図る



変革と実行の企業風土の醸成



外部講師へ事業戦略
をプレゼンする様子

経営基盤の強化



企業風土改革

- ◆ リーダー層組織風土改革合宿の実施
- ◆ 全国社長懇談会の開催
(社長と社員の車座対話)

人材の育成

- ◆ 次期経営層の人材育成プログラムを開始
- ◆ 二つの女性活躍検討プロジェクトを開始
(①女性総合職②子育て中の女性社員)
- ◆ 語学能力の底上げ
(昇級試験の改定及び教育サポート)
- ◆ 環境インストラクター研修

情報インフラの整備

- ◆ ITを活用した「働き方改革」の実行
(仮想デスクトップ導入検討、グループウェア刷新)
- ◆ 営業支援ツールを用いた業務の効率化
・生産性の向上の取組み
- ◆ 会計システムの刷新
- ◆ ECシステム(新Web yours)の再構築

人事政策

- ◆ 一般職の昇給基準の改定
- ◆ 海外勤務に対応する新たな職種を追加
- ◆ 事務所外時間外勤務の運用改定
- ◆ 人件費設計の見直し

ESG/SDGsの取り組み



地球環境

- JCM制度※を活用した省エネ支援事業により、温室効果ガス削減に貢献
 - ・タイ 精密部品工場(空調制御システム)
 - ・タイ 食品工場(ハイマスコージェネレーション設備)
 - ・ベトナム ゴム製品製造工場(高効率ターボ冷凍機)

※途上国に優れた省エネ設備やシステムを導入により、CO2を削減。その分を日本のCO2削減目標達成に活用する制度。環境省が設備導入に対し補助事業を行っている。

植林活動

北海道に保有する3カ所の森林で継続的な植林事業を実施



BCP

- 事業継続に関する取組みを継続的に行っている企業に与えられる「レジリエンス認証」を取得(2018年3月)



社会貢献活動

- 熊本地震 義援金
- あしなが育英会へ寄付
 - ・PB商品「宅配BOX付き機能門柱」「オリジナル表札」の販売額の一部を寄付する活動を開始



スポーツ振興

- ・未来を担う若手アスリートの支援を通じたスポーツ振興を目的に、二人のプロゴルファーの挑戦をサポート



蛭田 みな美プロ



田辺 ひかりプロ

株主還元方針と配当金の推移

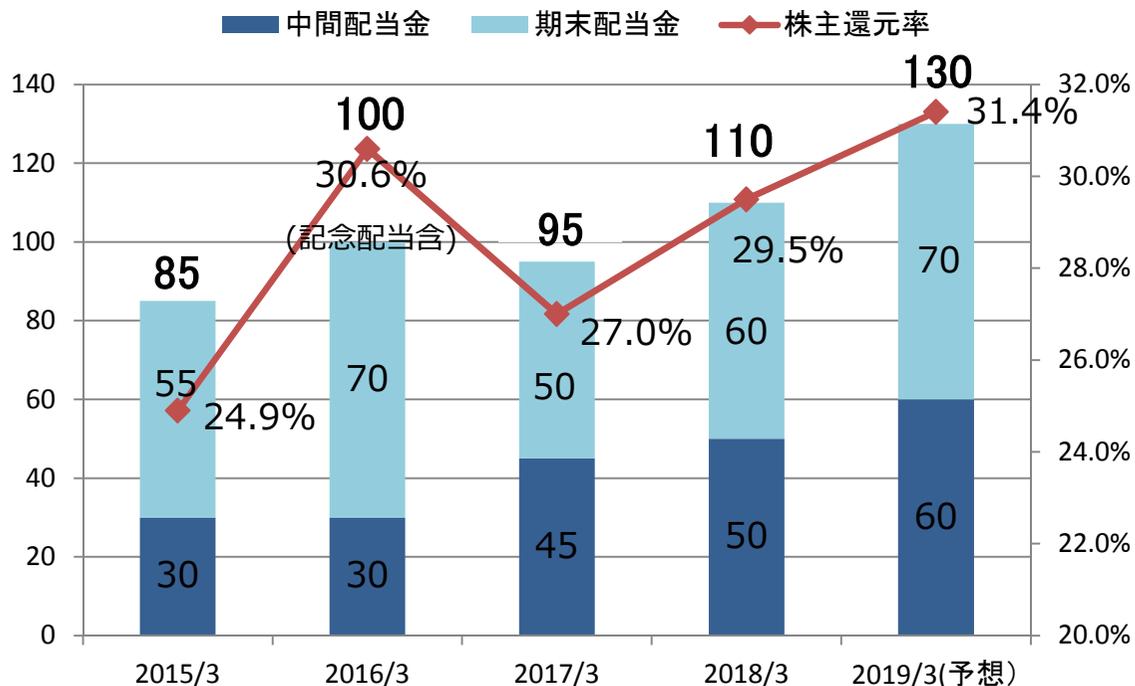


株主還元

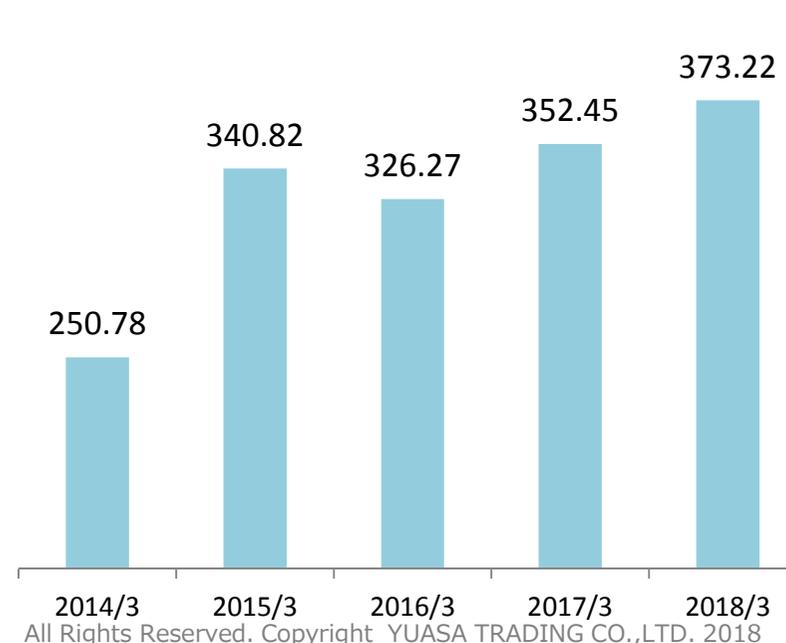
財務の健全性を維持しつつ、事業活動を通じて創出した利益を成長分野へ投資することにより、1株当たり当期純利益を増大させ、株主価値の向上を図ります。

- 株主還元率33%以上を目標(2020年3月期)とします。
- 継続的かつ安定的な配当を実現します。
- 当期純利益の1/3を成長のための投資枠とします。
新事業、M&Aの活用、人材育成、IT&ロジスティックスなどへ投資
- 内部留保は、自己資本の更なる充実と将来の成長投資資金を目的とします。

■ 1株当たり配当金と株主還元率の推移 (円)



■ 1株当たり当期純利益 (円)



グランドフェアの案内



今年のテーマ

Growing Together ともに新しい未来へ

地域	開催日	会場	受注高目標	来場者目標
関東GF	7/6(金)~7/7(土)	幕張メッセ	600億円	24,000名
東北GF	7/20(金)~7/21(土)	夢メッセみやぎ	87億円	8,300名
九州GF	9/7(金)~9/8(土)	マリンメッセ福岡	92億円	9,800名
関西GF	9/14(金)~9/15(土)	インテックス大阪	255億円	13,800名
中部GF	9/21(金)~9/22(土)	ポートメッセ名古屋	227億円	12,400名
合計	-	-	1,261億円	68,300名

特別講演のご案内

IoTとロボティクスが創る農業ビジネス新時代

「産業とくらしの関東グランドフェア2018」の特別講演は、次世代農業とそれに伴う新しい農業ビジネスについて分かりやすく講演いただきます。

農業分野にIoT(モノのインターネット)やロボットなど最新技術を取り入れる動きが急速に広がっています。技術革新・規制緩和によって、これまで農業分野との接点が少なかった企業の参入も増えており、日本の農業が大きく変わろうとしています。

本講演は、株式会社日本総合研究所創発戦略センターシニアスペシャリストの三輪泰史氏をお迎えし、先進事例を交えながら解説いただきます。

現在は農業分野に携わっていない方でも、明日からのビジネスに活かせるヒントが見つかる絶好の機会です。是非とも会場へお越しください。



講師

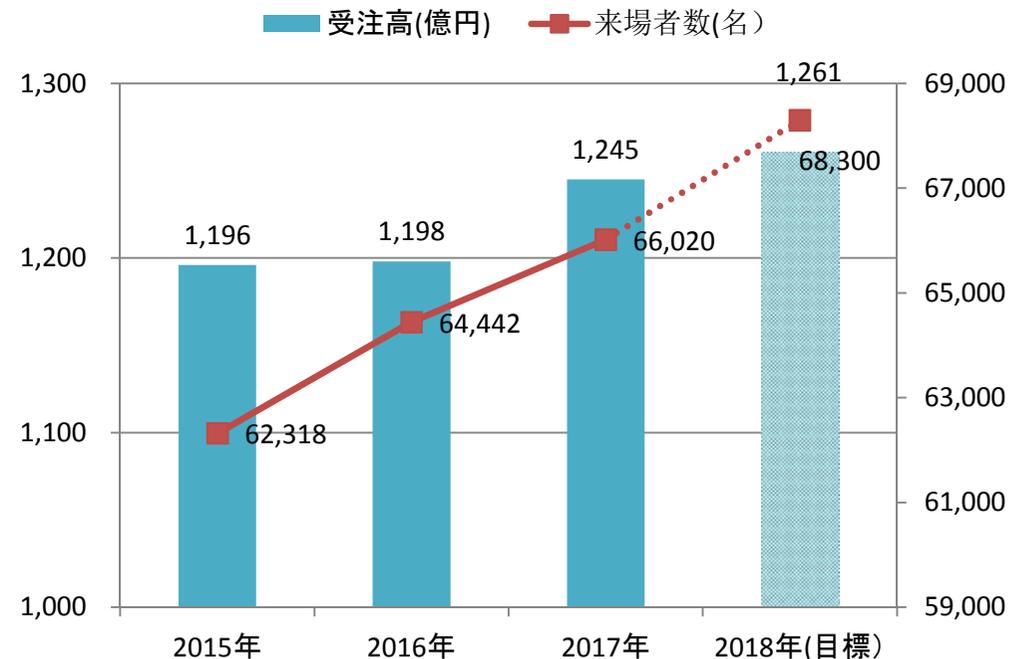
株式会社日本総合研究所
創発戦略センター
シニアスペシャリスト
三輪 泰史氏

●食料・農業・農村政策審議会(農林水産省)委員等の有識者委員を歴任。

プロフィール

1979年生まれ。2002年東京大学農学部国際開発農学専修卒業。2004年東京大学大学院農学生命科学研究科農学国際専攻修了。同年株式会社日本総合研究所入社。現在、創発戦略センターシニアスペシャリスト。専門は、農業ビジネス戦略、農産物のブランド化、植物工場やスマート農業等の先進農業技術、日本農業の海外展開。主な著書にIoTが拓く次世代農業-アグリカルチャー4.0の時代』『次世代農業ビジネス経営』『植物工場経営』『グローバル農業ビジネス』『産る農業-セミプレミアム農産物と流通改革が農業を救う』ほか。

(株)日本総合研究所 創発戦略センターシニア
スペシャリスト三輪泰史氏による次世代農業
ビジネスに関する特別講演を開催いたします



取締役等に対する業績連動型株式報酬制度の導入



導入の目的	1. 取締役等の報酬と業績との連動性をより明確化する 2. 中長期的な業績向上と企業価値増大への貢献意識を高める
対象者	取締役、執行役員（社外取締役と監査役は対象外）
対象期間	中期経営計画の策定にあわせ3事業年度 （当初のみ、現在推進中の中期経営計画の期間にあわせ 2019年3月期から2020年3月期の2事業年度）
業績連動	中期経営計画で定めた目標に対する達成度に応じて 0%～200%の範囲で変動
評価指標	「Growing Together 2020」における ◆連結売上高 ◆連結経常利益 ◆親会社株主に帰属する連結当期純利益

◆本資料は、金融商品取引法上のディスクロージャー資料ではなく、その情報の正確性、完全性を保証するものではありません。本資料に含まれる当社の将来における計画、戦略、業績に関する見通しの記述については、当社が同日の段階で把握可能な情報から判断したもので、不確定要素を含んでおります。

これらの見通し等は、内外の政治経済情勢、主要市場における需要動向の変動、諸制度の変更など様々な重要な要素により実際の業績と異なる結果となることがあります。従いまして、本資料のみに依拠して投資判断されまことはお控えくださいますようお願いいたします。

また本資料を利用した結果として生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。

◆本日のプレゼンテーションの中には、弊社の予想、確信、期待、意向および戦略など将来の予測に関する内容が含まれています。

これらは弊社が現在入手可能な情報による判断および仮定に基づいており、判断や仮定に内在する不確定性および今後の事業運営や内外の状況変化による変動可能性など様々な要因によって、実際に生じる結果が予測内容とは実質的に異なる可能性があります。

弊社は、将来予測に関するいかなる内容についても、改訂する義務を負うものではありません。



ユアサ商事株式会社

総合企画部

高橋(央)・藤本

〒101-8580 東京都千代田区神田美土代町7番地

TEL. 03-6369-1133 E-mail. souki@yuasa.co.jp

8074 ユアサ商事

田村 博之 (タムラ ヒロユキ)

ユアサ商事株式会社社長

創業 360 年に向け、成長事業強化策に注力

◆2018 年 3 月期連結決算概要

中期経営計画「Growing Together 2020」の初年度となる 2018 年 3 月期連結決算は、売上高 4,617 億 49 百万円（前期比 3.5%増）、営業利益 114 億 2 百万円（同 4.4%増）、経常利益 121 億 49 百万円（同 3.8%増）、当期純利益 82 億 61 百万円（同 6.2%増）となり、増収増益を達成した。経常利益は 5 期連続最高益を更新している。

産業機器部門は、自動車、半導体、食品関連、物流産業を中心に切削工具、測定機器、ロボットなどの需要が堅調で、工場稼働率は 1 年を通じて高い水準を維持した。その結果、同部門の売上高は 704 億 18 百万円（前期比 8.9%増）に伸長した。工業機械部門については、国内では自動車、半導体産業を中心に好調が持続し、海外では北米、中国、東南アジアで回復基調が続くなど、国内外とも特に受注ベースで活況を呈した。ただし、業界内における納期長期化の影響により、売上高は 1,148 億 43 百万円と前期比 4.3%の伸びにとどまった。住設・管材・空調部門は、新設住宅着工戸数に関して弱含みな 1 年であったものの、リフォーム需要向けの住宅設備機器や管材・空調商品の拡販に、蓄電池・パワコンなど非住宅分野の拡販効果も加わり、売上高は 1,448 億 20 百万円（同 4.1%増）となった。建築・エクステリア部門は、商業・物流施設向け景観エクステリア商材や都市部の再開発事業での金属建材需要が増加した結果、売上高は 516 億 52 百万円（同 5.4%増）に増加した。一方、建設機械部門は、主力のレンタル業者向け小型建設機械の設備投資需要が低調に推移した結果、売上高は 333 億 50 百万円（同 5.1%減）に減少した。またエネルギー部門も、ガソリンスタンド経営による小売部門は好調に推移したものの、オイル類の卸部門が、石油元売業者再編による市場環境の変化と厳しい販売状況から、売上高は 255 億 34 百万円（同 2.9%減）に減少した。その他部門では、木材販売は国内木材需要が底堅く推移したことから同 1.7%の増収となったが、消費財販売については天候不順の影響で扇風機などの季節家電販売が低迷し、同 7.1%の減収となった。その結果、同部門の売上高は 211 億 29 百万円（同 4.1%減）の減収となった。

◆財政状態の概要

当期末における資産合計は 2,361 億 41 百万円（前期末比 191 億 57 百万円増）に増加した。これは主に、受取手形および売掛金、電子記録債権、現金および預金が増加したことによる。また、負債合計は 1,639 億 64 百万円（同 118 億 24 百万円増）に増加した。これは主に、支払手形および買掛金、電子記録債務が増加したことによる。純資産は、当期純利益の計上などによる利益剰余金の増加を主な要因として 721 億 77 百万円（同 73 億 33 百万円増）に増加した。この結果、自己資本比率は 30.3%（同 0.7 ポイント増）に改善した。

営業活動によるキャッシュフローは 66 億 45 百万円の収入、投資活動によるキャッシュフローは 13 億 55 百万円の支出、財務活動によるキャッシュフローは 24 億 18 百万円の支出となった。この結果、現金および現金同等物の期末残高は 362 億 3 百万円（前期末比 29 億 64 百万円増）に増加した。

◆2019年3月期の業績計画

2019年3月期の連結業績は、売上高4,800億円(前期比4.0%増)、営業利益127億50百万円(同11.8%増)、経常利益135億円(同11.1%増)を計画している。

国内経済は、人口減少による市場規模の縮小や少子高齢化による労働力不足が懸念される。また、工作機械などの一部部品において納期の長期化の影響が見込まれるものの、企業業績の拡大を背景に設備投資意欲は堅調に推移すると見込んでいる。さらに、住宅向け再生可能エネルギー固定価格買取制度の期限切れなどにより、蓄電池などの新エネルギー関連商品の需要増加、東京オリンピック・パラリンピックに向けたインフラ整備も本格化するなど緩やかな景気拡大の継続が期待され、特に下期において当社の業績拡大に大きく寄与すると見込んでいる。一方、海外では、朝鮮半島や中東地域における地政学的なリスク、各国の貿易に対する考え方など多少の懸念材料はあるものの、米国や中国を中心に経済成長は継続し、新興国においても景気の回復がスピードアップすると予想される。2019年3月期は、中期経営計画の最終年度2020年3月期を前にした大事な1年と位置付けている。この業績計画の達成に向けて、全社一丸となりまい進する。

◆中期経営計画「Growing Together 2020」

この中期経営計画「Growing Together 2020」は昨年4月に策定した「ユアサビジョン360」の第1ステージと位置付けるものである。「ユアサビジョン360」は、創業360周年にあたる2026年に当社があるべき姿として、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になることを目標に掲げている。また定量的目標として、連結売上高6,000億円、経常利益200億円、経常利益率3.3%以上を目指している。これを受けて本中期経営計画では最終年度2020年3月期の業績目標として連結売上高5,000億円、経常利益150億円を設定した。この目標達成に向けた本中期経営計画の基本方針は以下の3点である。

第1にコア事業の機能強化を図る。エンジニアリング機能の強化では、2016年に設立したロボットエンジニアリングを中心に人材の育成とノウハウの蓄積を進める。また営業強化に向けて組織改革を行い、物流に特化した物流トータルソリューション部を新設し、スマートエネルギー部の専任営業担当者を全国に配置して太陽光発電・周辺機器の拡販にも注力する。ロジスティクス機能の強化では、新ECサイト「Growing Navi」の稼働による在庫の充実とサービス向上を図る。M&Aについても、コア事業の機能強化とシナジーの発揮、成長事業の競争力強化を目的として積極的に検討する。

第2に成長事業の再強化を図る。まず海外事業では、現在は日系企業への販売が主であるため、現地資本企業への販売体制を強化する。今年4月には専門部隊となる海外戦略室を新設し、人材教育システムも一新した。ロボット(AI)、IoT事業では、無軌道自動搬送車などさまざまなシーンで活用できるロボットの取り扱いを充実させる。また、音声認識とAIの活用による家電および住宅設備のパッケージ提案の取り組みを加速させる。環境・エネルギーソリューション事業では電気自動車対応蓄電池の提案を強化するほか、政府が進めるZEH・ZEHプラス・ZEBへの対応、拡販に努める。また各企業のESG、SDGsに対する関心・ニーズに応えるソリューションを商社の目線で提案していきたい。新流通事業では、新ECサイト「Growing Navi」により、情報発信機能を強化し、販売先と当社双方の業務の効率化を図り、トレードビジネスを拡大する。レジリエンス&セキュリティ事業では、国内の全拠点に配置したレジリエンスリーダーを担う社員を中心に、新チャネル、新商材の開拓、展開を進める。また環境、防災、IoTを組み合わせた新商品の開発に注力する。

以上の取り組みに加え、新市場や次なる成長事業の発掘と育成にも努める。昨年からは農業分野、介護・医療分野を新分野と位置付けて注力している。この挑戦に今後ますます拍車をかける。さらに、新設した新事業開発部により、以前から実施している、社員から新事業に対する提案を募る制度をさらに充実させ、発展させていく。

第3に経営基盤の強化を図る。社内風土改革のために、リーダー層による組織風土改革会宿を実施した。また、社長と社員が働きやすい会社に向けて対話する全国社長懇談会も開催している。人材の育成に向けては、次期

経営層の人材育成プログラム、女性活躍検討プロジェクトを開始した。さらに情報インフラの整備や人事政策の見直しも進めていく。

◆ESG/SDGs の取り組み

当社は、SDGs(持続可能な開発目標)の 17 の目標のうち「産業と技術革新の基盤をつくろう」「エネルギーをみんなに そしてクリーンに」を中心に、持続可能な発展に貢献していく。具体的には、発展途上国の温室効果ガス削減に貢献する JCM 制度を活用し、東南アジアの工場に省エネ設備を納入し、地球環境の改善に取り組んでいる。また、北海道に保有する 3カ所の森林で継続的に植林活動を実施している。さらに、環境と地域社会に貢献する商品としてソーラー街路灯をメーカーと共同開発し複数の自治体に納入しており、引き続き ESG(環境・社会・ガバナンス)に対応した商品開発に注力する。

その他の取り組みとして、BCP(事業継続計画)に関して、2018 年 3 月、事業継続に関する取り組みが評価され「レジリエンス認証」を取得した。また社会貢献活動においては、各種寄付金活動のほか、未来を担う若手アスリートの支援を通じたスポーツ振興を目的に、現在 2 名の女子プロゴルファーの挑戦をサポートしている。

◆株式に関する施策について

当社は、財務の健全性を維持しつつ、事業活動を通じて創出した利益を成長分野に投資することにより、1 株当たり当期純利益を増大させ、株主価値の向上を図ることを利益配分に関する基本方針としている。この方針の下、当期純利益の 3 分の 1 を成長のための投資枠とし、新事業、M&A の活用、人材育成、IT & ロジスティクスなどへ投資する。また安定配当を基本に、2020 年 3 月期には連結株主還元率 33%以上を目標にしている。2018 年 3 月期の配当は 1 株当たり 10 円増配し、年間 110 円(配当性向 29.5%)とする。2019 年 3 月期は年間配当 130 円(同 31.4%)を予想している。

また決算発表時に、取締役等に対する業績連動型株式報酬制度の導入について開示した。これは、当社役員等の報酬と業績との連動性をより明確にし、中長期的な業績向上と企業価値増大への貢献意欲を高めることを目的としている。従来の株式報酬型ストックオプション制度を廃止し、新たに業績連動制度高めた当社株式の交付を行う。

(2018 年 5 月 21 日・東京)

* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見るができます。

<http://www.yuasa.co.jp/cms/wp-content/uploads/2018/05/bdf87db35b64cfb2bfc4c7be84c3813f.pdf>