



ユアサ商事株式会社

2024年3月期 通期 決算説明会

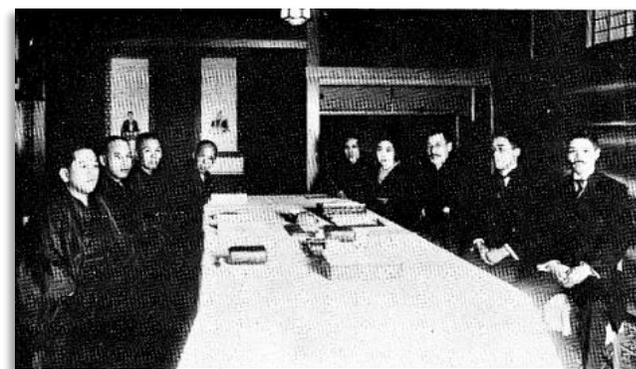
2024年5月16日
代表取締役社長 田村 博之

沿革

西暦・年号	沿革
1666年(寛文6年)	初代・湯淺庄九郎が京都にて木炭商を創業
1671年(寛文11年)	木炭商から打ち刃物問屋に転業
1674年(延宝2年)	江戸に店を開く
1816年(文化13年)	大阪に店を開く
1909年(明治42年)	洋金物の国産化を目的として 大阪府堺市に湯淺鉄工所を設置
1919年(大正8年)	株式会社湯淺七左衛門商店設立
1940年(昭和15年)	社名を「湯淺金物株式会社」に変更
1978年(昭和53年)	社名を「湯淺商事株式会社」に変更
1992年(平成4年)	現社名「ユアサ商事株式会社」となる
2016年(平成28年)	創業350周年を迎える
2019年(令和元年)	設立100周年を迎える



江戸日本橋通油町
(現在の日本橋大伝馬町・旧本社所在地)
にあった炭屋(ユアサ商事の屋号)



「株式会社湯淺七左衛門商店」
設立記念総会の様子(1919年)

当社のビジネスモデル

主要仕入先

約6,000社

オークマ
牧野フライス製作所
ファナック
DMG森精機
DAIFUKU
キトー
タンガロイ
ダイキン工業
パナソニック
TOTO
LIXIL
クリナップ
リンナイ
ノーリツ
キッツ
荏原製作所
稲葉製作所
積水樹脂
立川ブラインド工業
四国化成建材
クボタ
ヤンマー建機
北越工業 など

ビジネスフィールド

モノづくり



すまいづくり・環境づくり



まちづくり



その他



主要販売先

約20,000社

機械工具商
工作機械販売店・ディーラー

輸出 → 海外現地法人

住宅設備販売店
管材商
各種問屋
サブコン
ハウスメーカー
工務店
工事業者

エクステリア問屋
金物問屋
各種問屋

建設機械販売店・レンタル店
土木資材販売店

燃料販売業者・石油小売店
ホームセンター・家電量販店
木材卸商・二次加工メーカー

ユーザー



製造業



施主



ディベロッパー



建設業



消費者

目次

1. 2024年3月期 決算概要
2. 2025年3月期 業績計画
3. 中期経営計画「Growing Together 2026」の進捗
4. 株主還元方針

2024年3月期 決算概要

2024年3月期 定量実績

前年比で増収増益、2期連続で最高益を更新

単位：億円（未満切り捨て）

	実績			計画	
	2023年3月期 通期	2024年3月期 通期	前年比	2024年3月期 通期	当期実績 計画比
売上高	5,048	5,265	+4.3%	5,230	100.7%
売上総利益 (率)	524 (10.39%)	576 (10.95%)	+9.9% (+0.56P)		
販売費及び 一般管理費	378	429	+13.4%		
営業利益 (率)	145 (2.89%)	147 (2.80%)	+0.9% (-0.09P)	154	95.6%
経常利益 (率)	153 (3.05%)	157 (2.99%)	+2.3% (-0.06P)	164	96.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	100	118	+17.2%	124	95.3%

セグメント別 売上高・営業利益

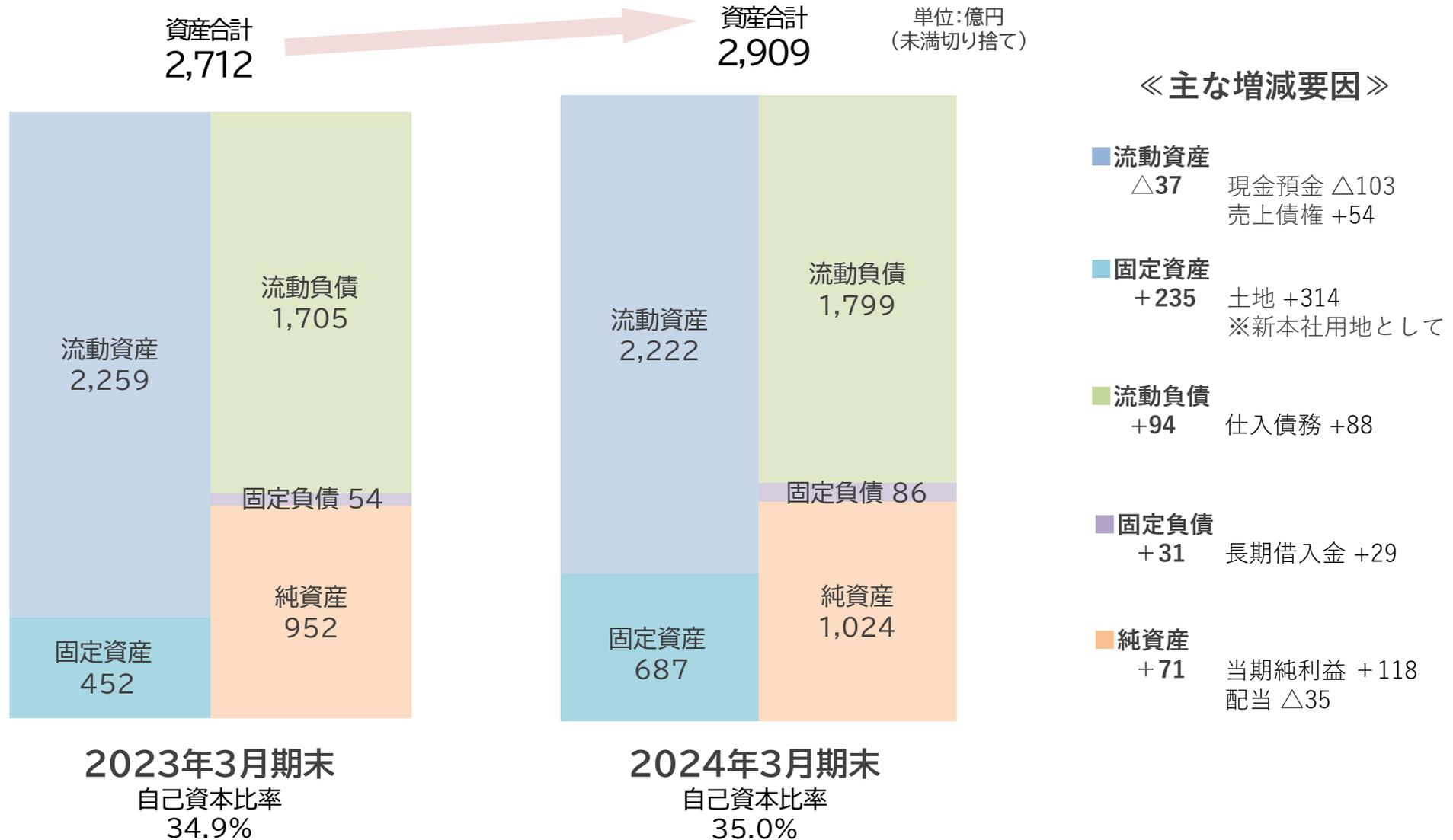
売上高

営業利益

(単位：億円)

		前期	当期	前期	当期	主な増減要因
		2023年3月期 通期	2024年3月期 通期	2023年3月期 通期	2024年3月期 通期	
モノづくり	■産業機器	774	797 (+3.0%)	21	21 (+0.3%)	自動車産業の回復により 切削工具を中心に堅調
	■工業機械	1,185	1,183 (-0.2%)	57	54 (-5.5%)	国内:自動車を中心に設備投資が復調 海外:中国停滞も米・東南アジア堅調
すまいづくり 環境づくり	■住設・管材・空調	1,779	1,976 (+11.1%)	63	78 (+23.5%)	リフォーム向け住設機器・管材が堅調 省エネ需要により空調も引き続き好調
まちづくり	■建築・エクステリア	516	544 (+5.4%)	23	20 (-16.1%)	都市再開発・物流施設案件を中心に エクステリア商材が堅調
	■建設機械	365	372 (+2.1%)	12	10 (-15.7%)	インフラ整備、防災・減災工事が堅調 資材高騰・人手不足による納期遅延
その他	■エネルギー	191	191 (+0.3%)	2	2 (-8.1%)	低燃費車普及でガソリン需要は低調 補助金施策の継続により市況は安定
	■その他	236	199 (-15.5%)	1	3 (+222.7%)	消費財:暖冬による季節家電販売低迷 木材:国内の木材需要は依然低調

連結貸借対照表



連結キャッシュ・フロー

土地取得等によりキャッシュ・フロー△130億円

単位：億円（未満切り捨て）

項目	2023年3月 期末	2024年3月 期末	変動	主要因
営業活動によるキャッシュ・フロー	83	240	157	退職給付信託解約・返還益: +135
投資活動によるキャッシュ・フロー	△28	△342	△313	有形固定資産の取得: △291
財務活動によるキャッシュ・フロー	△68	△4	64	長期借入金: +50 自己株式の取得: +32
現金及び現金同等物の増減額	△11	△103	△92	
現金及び現金同等物の期首残高	535	523	△11	
現金及び現金同等物の期末残高	523	420	△103	

2025年3月期業績計画

2025年3月期 業績計画

3期連続で最高益を更新する計画

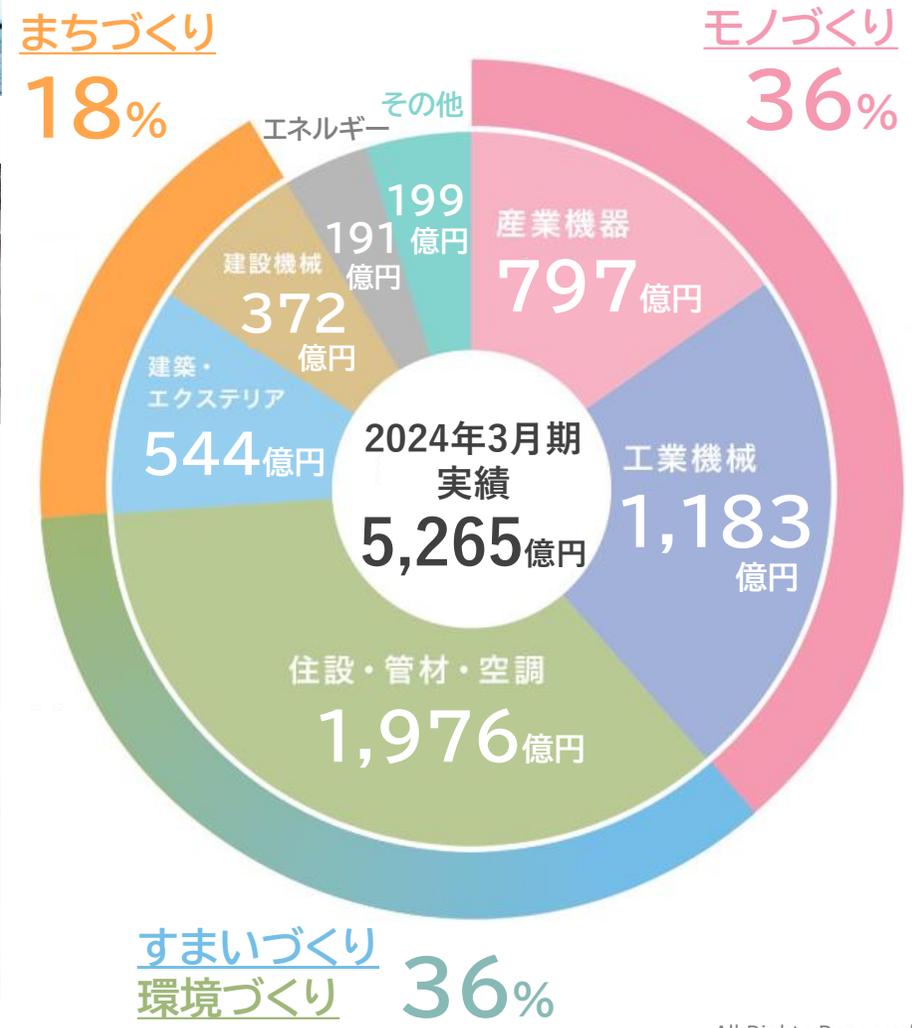
単位：億円（未満切り捨て）

項目	前期 2024年3月期実績		当期 2025年3月期計画			
	第2四半期	通期	第2四半期	対前期比	通期	対前期比
売上高	2,462	5,265	2,492	+1.2%	5,424	+3.0%
営業利益 (率)	59 (2.40%)	147 (2.80%)	63 (2.56%)	+7.8% (+0.16P)	170 (3.13%)	+15.5% (+0.33%)
経常利益 (率)	64 (2.60%)	157 (2.99%)	68 (2.75%)	+7.1% (+0.15P)	180 (3.32%)	+14.4 (+0.33%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	64	118	45	-29.8%	120	+1.6%

当社ビジネスフィールドとコア事業セグメント



セグメント及び ビジネスフィールド毎の構成比



成長戦略を通じた社会課題の解決

社会全体の課題

- ・国内労働人口の減少
- ・脱炭素、カーボンニュートラルへの意識の高まり
- ・資源・エネルギー価格の高止まり
- ・人件費および人材採用コストの上昇
- ・地震、水害をはじめとする自然災害の増加
- ・国内外の景気変動
- ・地政学リスク ほか

社会課題の解決に取り組む9つの成長戦略

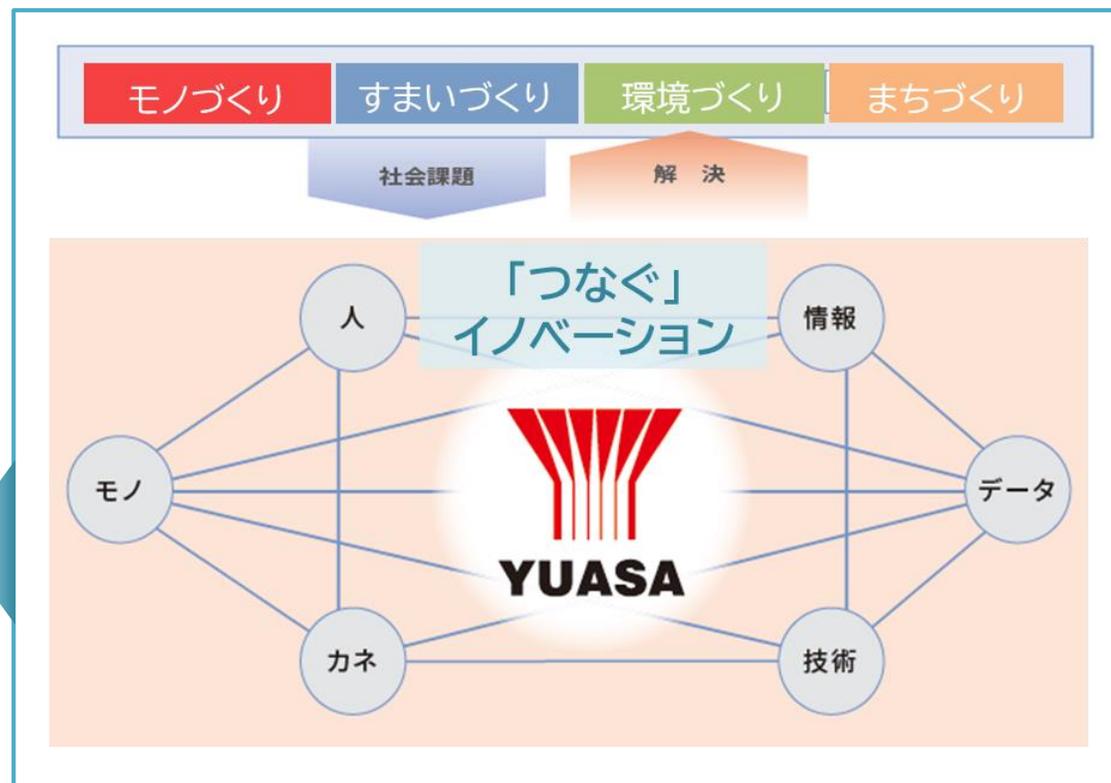
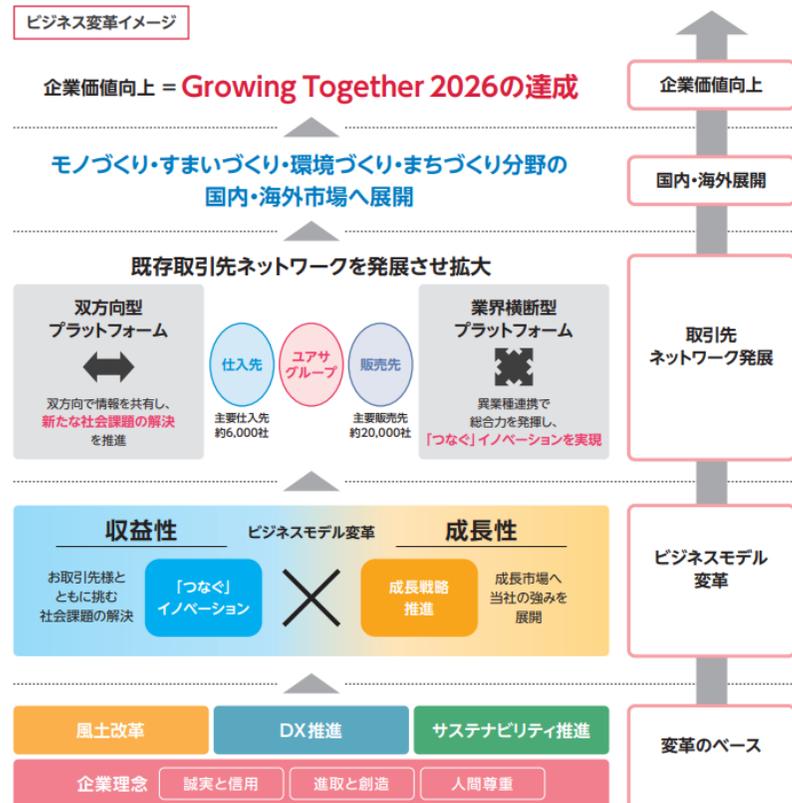


中期経営計画 「Growing Together 2026」の進捗

Growing Together 2026 重点取組

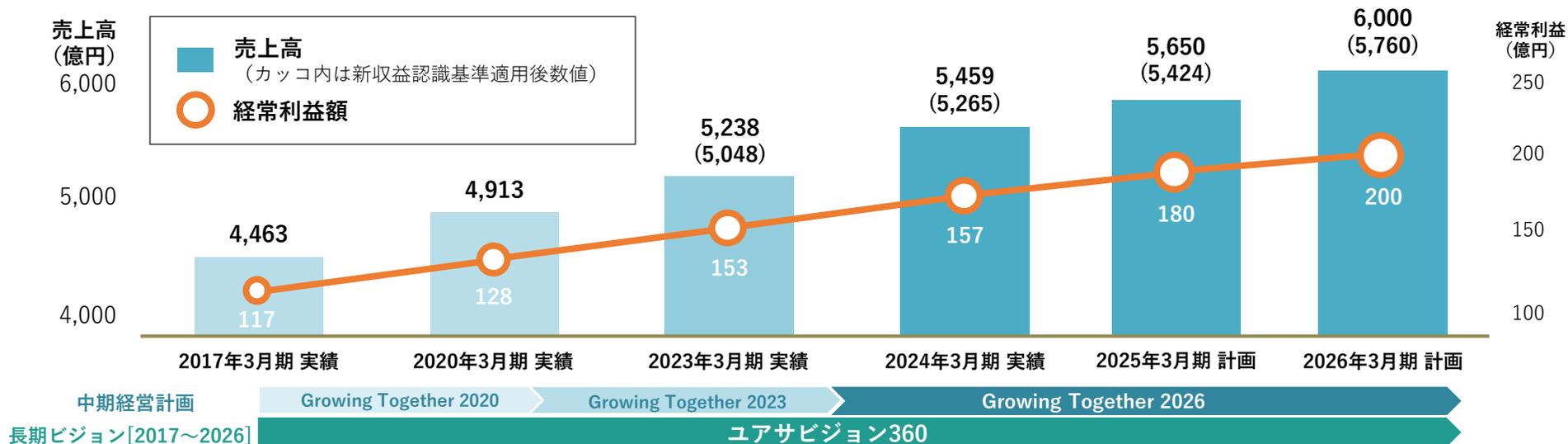
- 「つなぐ」イノベーションにより様々なモノ・コトをつなぎ新たな価値を創出し収益性を向上
- 当社の強みを活かせる分野及び市場への展開による成長性の向上
- 異業種連携・DX推進による取引先ネットワークの拡大

ビジネス変革イメージ

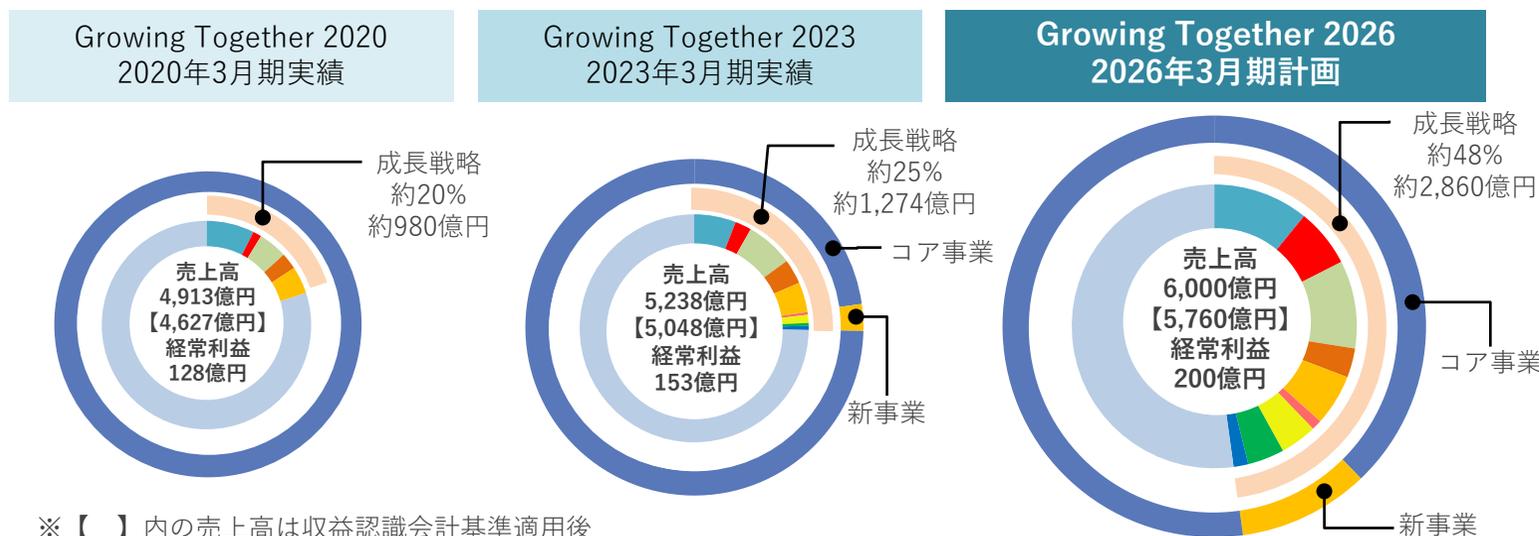


Growing Together 2026 定量計画

売上高・経常利益額推移



事業規模と成長戦略の推移



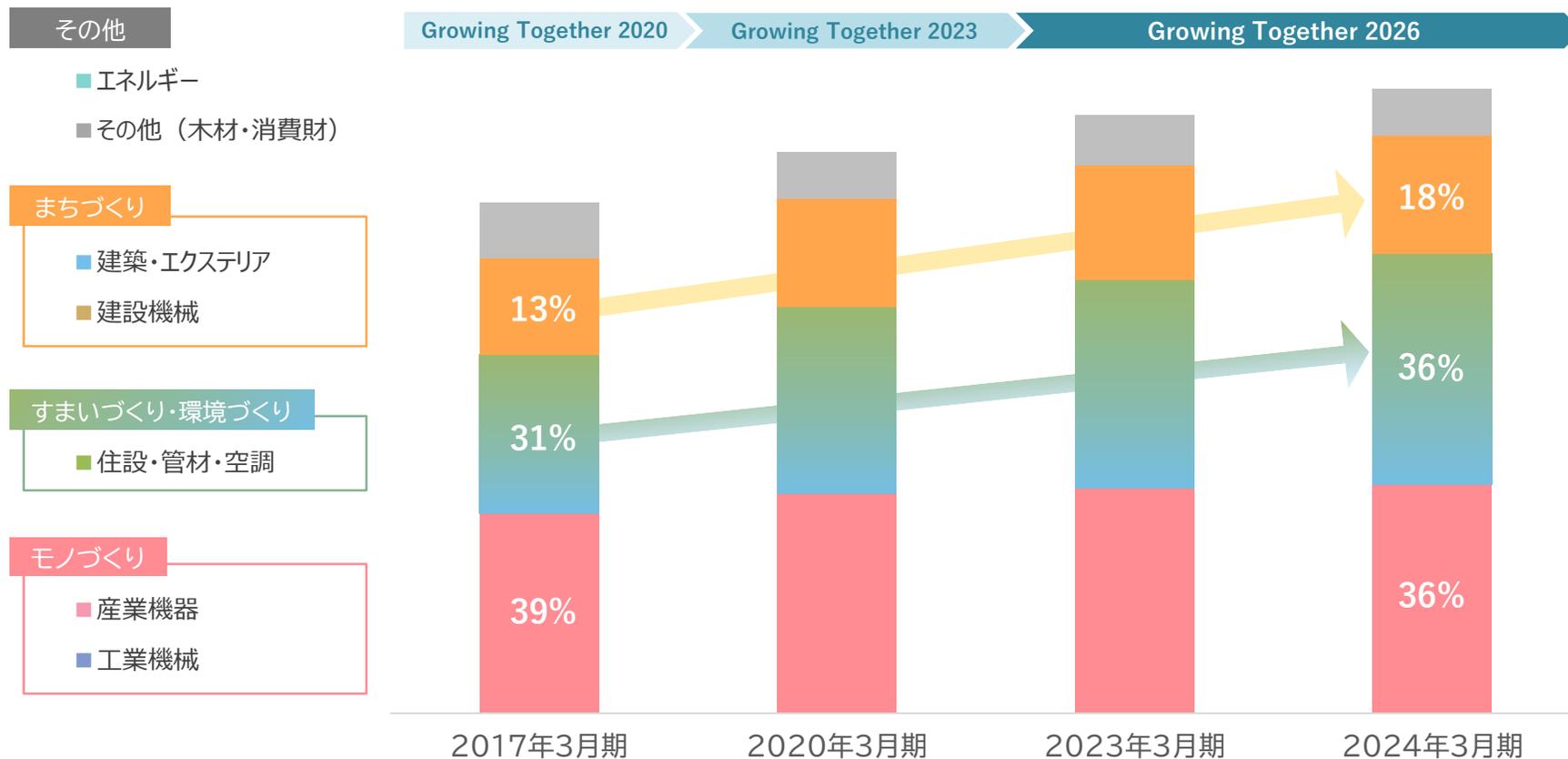
事業拡大のための成長戦略



※ 【 】内の売上高は収益認識会計基準適用後

「ユアサビジョン360」期間を通じた事業ポートフォリオの強化

ビジネスフィールド毎の構成比推移（2017年～2024年）

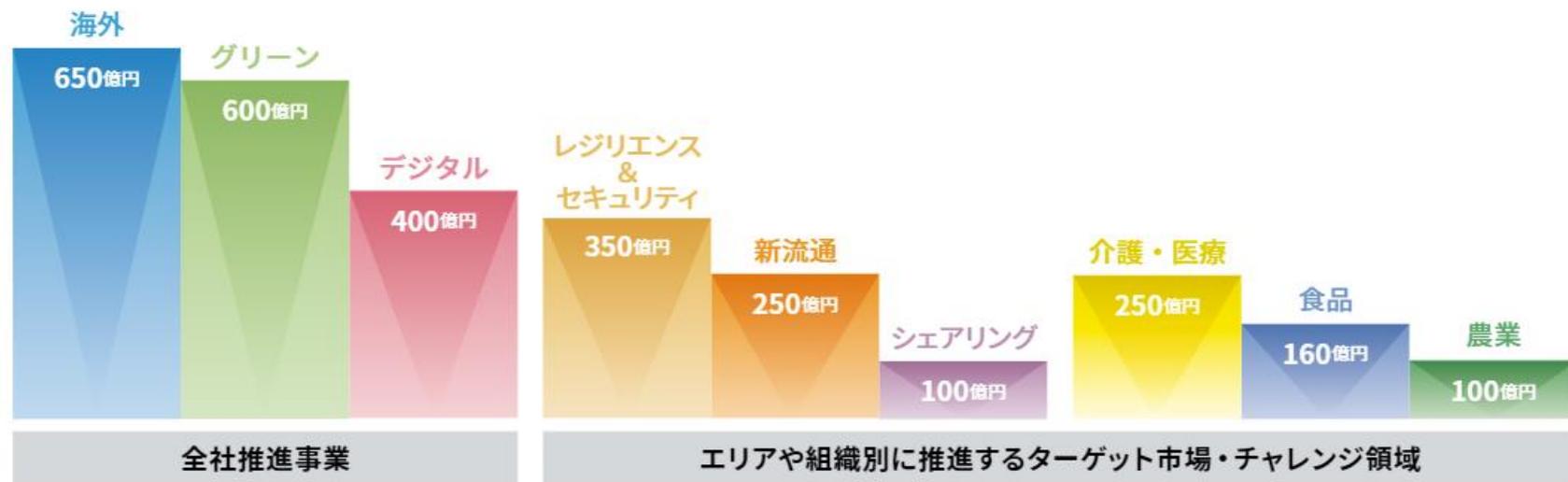


全体のボリュームを伸ばしながら「すまいづくり・環境づくり」「まちづくり」領域が伸長
➡成長戦略の実行により、**事業ポートフォリオの適正化**が進む

成長戦略別の計画と進捗

コア事業の拡大と強みを新事業へ展開

成長戦略の各分野別目標(2026年3月期)



コア事業拡大に向け推進する分野

強みを新市場へ展開

計

2024年
3月期実績

2026年
3月期計画

281	500	130	344	174	19	191	63	77	1,783
<u>650</u>	<u>600</u>	<u>400</u>	<u>350</u>	<u>250</u>	<u>100</u>	<u>250</u>	<u>160</u>	<u>100</u>	<u>2,860</u>

進捗状況

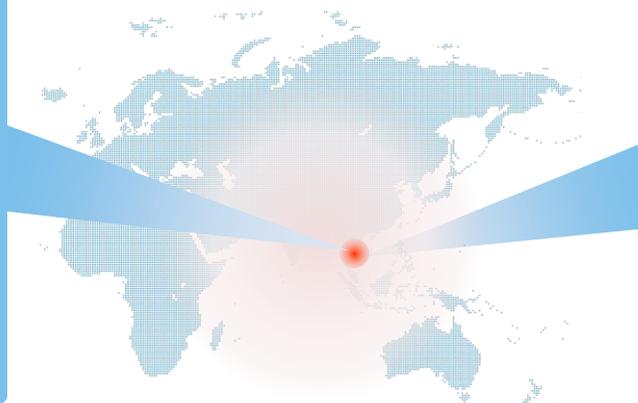


成長戦略の推進:海外

海外戦略:南アジア地域をターゲットに展開



タイ新社屋の完成イメージ



「関東グランドフェア」の様子

海外プロモーションの確立

海外拠点の総合化推進

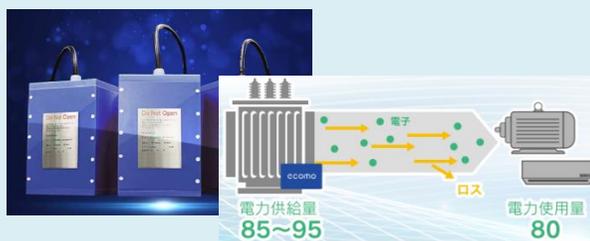
- 2025年2月に海外初のグランドフェアをタイで開催
メーカー様約150社が出展予定(現時点) YUASA Grand Fair in THAILAND
- 工業中心から住環境・建設を含む複数部門の総合展開
住まいづくり・環境づくり・まちづくり分野の進出で社会課題にアプローチ
- タイ・インドの拠点機能強化、総合力の発揮で社会課題を解決
＜タイ＞新社屋を建設(2024年完成予定)し2つの現地拠点を集約
＜インド＞現地拠点を2か所→4か所に拡大、成長市場への展開を強化
- 現地資本ネットワークの強化
東南アジア3か国に6社のネットワークを有するHENKOグループの株式を取得

成長戦略の推進: グリーン

省エネ・再エネ・蓄エネのワンストップソリューション



省エネ・再エネ・蓄エネ導入の取り組み



- 複数拠点のCO2排出量管理も簡単に行えるクラウドサービス「YES-net」の提供
- 工場の電力使用量を節減する整電ユニット「ECOMO」の提案
- 自社物流センターにおける空調改装で省エネ機器の導入を促進
- 太陽光・産業用／家庭用蓄電池など「つくる」「ためる」ソリューションを提供
- V2H、ソーラーカーポートなどメーカーをつないだ商品展開を強化

成長戦略の推進: デジタル

デジタル事業: ロボティクス・AI等を活用した省人化・省力化

器具寿命の長期化と省人化を実現

加工環境ソリューション



ガラスなどの脆性材(ぜいせいざい)加工現場における真空環境保持や位置決めなど人の目と手で行っていた工程をデジタル化

タクテックス(株)岐阜ショールームにて
デモ見学・テスト検証を実施中!

AI認証でセキュリティ向上

後付け可能 顔認証デバイス



工作機械等の作業許可を顔認証で実施
既存の機械に後付けでき
ICカード等に頼らずセキュリティを向上

「つなぐグランドフェア2024」にて
実演デモ実施予定! (全国5会場)

2024年問題に対応する自動搬送システム

ツインピック



国内初、2つの異なるロボットによる協働搬送により省人化・省力化を実現
(実用新案登録済)

当社 関東物流センター(千葉県柏市)
にて**実際の稼働を公開**予定

成長戦略の推進：社会課題の解決

様々な社会課題に成長戦略を通じてアプローチ

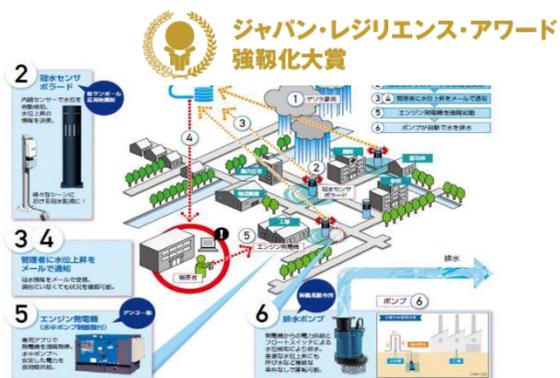
- ・自然災害の増加
- ・災害対応時の人の安全確保
- ・災害発生時の交通インフラ維持

- ・食の安全確保
- ・検査技術者の人手不足
- ・検査精度の維持・向上

- ・農業従事者の減少
- ・飼料価格の高騰
- ・食料自給率の向上

レジリエンス&セキュリティ

水害対策ソリューション つなぐBCPパッケージ



「ジャパン・レジリエンス・アワード」で
当社グループは初回から10年連続受賞

食品

飲料異物検査装置 F[ai]ND OUT シリーズ



同時検査本数の増加、一升瓶向けの開発実施
食品・酒造メーカー等への展開強化

農業

中古農機流通ネットワーク 酪農業向けオリジナルあっぺん機



(上)当社の有する建機オークション機能を活用
(下)酪農家の飼料自給推進と食の安全向上

変革のベース:風土改革

風土改革

人材戦略:「つなぐ」イノベーションが常態化する企業風土への変革

YUASA PRIDE プロジェクト

「求める人材像」に根ざした
働きがいと働きやすさの向上についての議論を実施



- 第1回 (終了)
「働きがい向上ワークショップ」
→「取引先の経営課題の解決」
を通じた働きがいの醸成に向けた議論
- 第2回 (実施中)
「人間尊重ワークショップ」
→「自分との違いや多様性を尊重できる人材」
となるために必要な考え方について議論

チャレンジを促進する人事制度



海外駐在員制度



社内FA制度

(自己申告に基づく部署異動)



グループ会社
での人事交流

環境づくり

総合力とコミュニケーションの推進

●新本社建設に向けた「統合拠点構築プロジェクト」

総合力・コミュニケーションを推進する環境整備を進めると共に、各拠点のオフィス環境にも展開



(写真)当社東北支社(2024年2月移転開設)のオフィス風景

ガバナンス強化

役員構成の多様化を推進

●女性役員の増員:2名(15%)→3名(23%)

※2024年6月開催の定時株主総会でのご承認を以って
6名の社外役員を含む13名の取締役・監査役による役員構成



変革のベース:DX推進・サステナビリティ推進

DX推進

当社の「強み」と「基盤」を強化し
社会課題の解決と企業価値の向上を図ります。

強みの
強化



新たな価値の創出

データやAIを活用した
「つなぐ」新製品の検討・開発を推進



DX人材^(*1)の育成

経営層も含めた全社員を対象に研修実施
【定量目標】IT人材^(*2)100名の輩出



セキュリティ・ガバナンス強化

エンドポイントセキュリティの強化
インシデント対応チームの立ち上げ

基幹業務の刷新



データ活用
基盤の構築



顧客データ
基盤の構築



基盤の強化

^{*1)} DX人材…データ分析結果を活用し、マーケティングと経営戦略に特化した知識により新たな企画立案を行い推進する人材
^{*2)} IT人材…ITツールやデジタル技術を自らの業務に活かし、デジタル施策の実行ができる人材



経済産業省が定める「DX認定制度」に基づく
「DX認定事業者」に選定 (2024年5月1日)

サステナビリティ推進

気候変動への対応として
2030年度カーボンニュートラルを目指します

2030年度カーボンニュートラルに向けた取組み

■2026年3月期目標

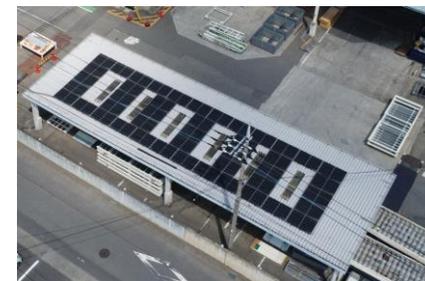
CO2排出量 **30%減** (2023年3月期比)

- ・YES-netによる全拠点CO2排出量可視化
- ・設備更新&電力切替
- ・エコカーへの切替

■太陽光発電設備設置

ユアサ商事(株) 中部支店 屋根
パネル枚数: 92枚 (425W/枚)
発電容量: 39.1kW
CO2削減量: 約20.2t/年

富士クオリティハウス(株) 屋根
パネル枚数: 45枚 (440W/枚)
発電容量: 19.80kW
CO2削減量: 約10.7t/年



【写真】当社グループ会社・富士クオリティハウス(群馬県伊勢崎市)の敷地内 資材置き場屋根に設置した太陽光パネル

タイ新社屋の屋根にも太陽光発電システムを設置予定です

投資計画と進捗

投資計画と実績

73.5 / 212億円

実績(1年間)

計画(3年間計)

2024年3月時点の進捗率: 34.6%

成長戦略投資 (コア事業投資を含む)

23.6

100億円

2024年3月期の投資実績

・南アジア強化投資

タイ新社屋建設・拠点集約関連費用

・「つなぐ」ソリューション開発

他

DX ITデジタル投資

49.9

112億円

2024年3月期の投資実績

・データ活用基盤の構築

・セキュリティ強化

・DX人材育成

他

今後の主な投資計画

・海外強化投資 HENKOグループの株式取得 (24/4)

タイグランドフェア (25/2) に向けた準備・プロモーション関連

・継続投資 「つなぐ」ソリューション開発

DX推進 (データ活用基盤の構築、セキュリティ強化、DX人材育成等)

Growing Together 2026の定量計画・KPI

財務KPI

単位：億円（未満切り捨て）

	2024年3月期計画	2024年3月期実績	2026年3月期計画
売上高（※1）	5,230	5,265	5,760
営業利益	154	147	190
経常利益	164	157	200
経常利益率	3.1%	2.99%	3.4%
当期純利益	108	118	132
自己資本利益率（ROE）	11.2%	12.0%	11.8%
株主還元率（※2）	33%以上	34.9%	33%以上
株主資本配当率（DOE）	3.5%以上	4.1%	3.5%以上

（※1）売上高は収益認識基準適用後の数値となります。

（※2）株主還元率の2023年3月期実績には自己株式取得額37億円が含まれております。

Growing Together 2026の定量計画・KPI

非財務KPI

	2024年3月期計画	2024年3月期実績	2026年3月期計画
CO ₂ 排出量 (トンCO ₂) (※1)	2023年3月期比 10%削減	-	2023年3月期比 30%削減
女性管理職比率	2.0%	2.0%	3.0%
女性総合職比率	4.2%	4.0%	6.0%
女性総合職採用率	6.5%	6.5%	12.0%
男性育休および 育児目的休暇取得率	80.0%	72.5%	100%
有給休暇取得率	65.0%	67.8%	70.0%
平均労働時間	1,940時間	1,934時間	1,920時間
マネジメント人材育成 ※研修プログラム受講人数 (のべ)	250名	280名	370名
デジタル人材育成 ※当社独自プログラムの合格者	IT人材：100名	IT人材： 109名 (※2)	IT人材： 600名 DX人材： 40名 (※3)

(※1) CO₂非排出量は当社グループ全体（連結）、その他KPIは当社単体

(※2) IT人材…ITツールやデジタル技術を自らの業務に活かし、デジタル施策の実行ができる人材

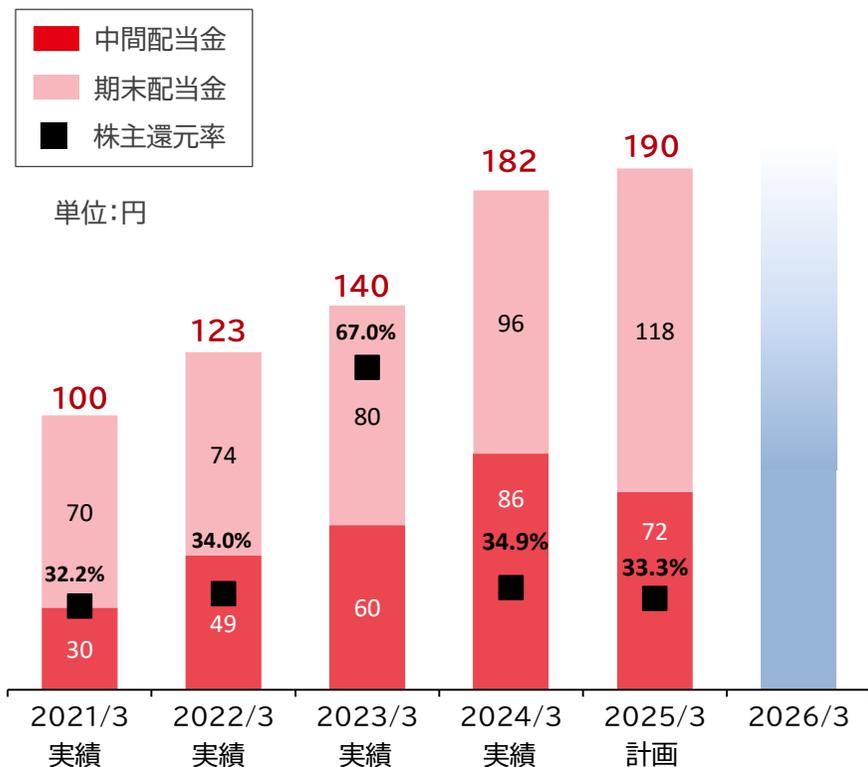
(※3) DX人材…データ分析結果を活用し、マーケティングと経営戦略に特化した知識により新たな企画立案を行い推進する人材

株主還元方針

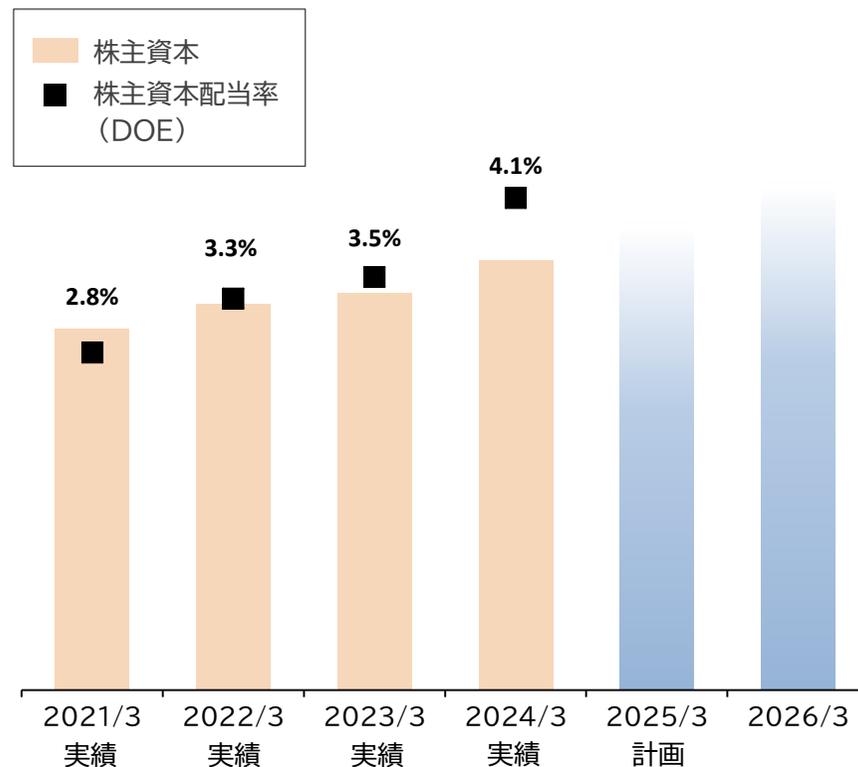
還元方針

株主還元率33%以上、DOE3.5%以上を維持

1株当たり配当金と株主還元率の推移



株主資本配当率(DOE)の推移



※2023年3月期・2024年3月期の株主還元率実績には、自己株式の購入分を含みます。

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

資本コストに対する考え方

当社では、財務部門における各種要因の分析と外部評価機関からの提供情報を勘案し、2024年3月期時点の株主資本コストを【5.88%~6.57%】と想定しております。併せて、中期経営計画「Growing Together 2026」ではこれを上回るROE(株主資本利益率)の実現を前提とした利益計画の達成に向け、取り組みを進めております。

資本コストを上回る収益の確保に向けた取り組み

①事業活動を通じた収益性・成長性の向上

社会課題の解決につながる商品・サービスの提供を通じ、**収益性を向上**させるとともに、成長戦略の推進により**継続的な事業成長**を図る

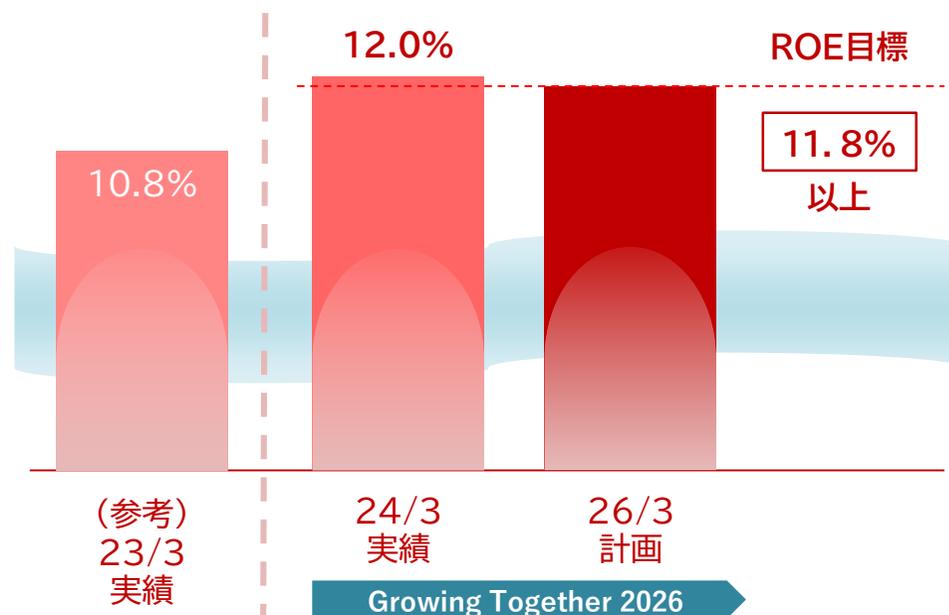
②成長投資方針

営業キャッシュ・フローを積極的に**成長投資に配分**(成長戦略推進・コア事業強化・DX ITデジタル投資・M&A他)するとともに、**安定的かつ継続的な株主還元**を実施

③株主資本コスト低減に向けた取り組み

広報・IRの強化、ステークホルダーとの対話の推進により、情報開示と資本コスト低減を推進

中期経営計画期間におけるROE(株主資本利益率)計画





ユアサ商事株式会社

本資料に掲載された予測および将来の見通しに関する記述等は、本資料の発表日現在における入手可能な情報、一定の前提や予期に基づくものです。よって、実際の業績、結果は、経済動向、市場価格の状況、諸制度の変更など様々なりスクや不確定要素により大きく異なる結果となることがありますが、当社は、本資料の情報の利用により生じたいかなる損害に関し、一切責任を負うものではありません。また、当社は本資料に掲載された予測および将来の見通しに関する記述等について、改訂する義務を負うものではありません。