



証券コード 8074
決算説明会資料

2021年3月期 第2四半期 決算説明会

2020年11月16日

代表取締役社長 田村 博之



複合専門商社グループ



ユアサ商事株式会社

目 次

- 2021年3月期 第2四半期決算概要
- 中期経営計画「Growing Together 2023」の進捗

2021年3月期 第2四半期決算の概要

1. 2021年3月期第2四半期の連結業績（2020年4月1日～2020年9月30日）

（1）連結経営成績（累計）

（％表示は、対前年同四半期増減率）

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する 四半期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2021年3月期第2四半期	202,309	△16.7	4,074	△28.1	4,584	△25.9	2,959	△28.8
2020年3月期第2四半期	242,813	7.3	5,667	8.2	6,186	8.2	4,157	10.3

（注）包括利益 2021年3月期第2四半期 3,889百万円（9.1％） 2020年3月期第2四半期 3,564百万円（10.2％）

	1株当たり 四半期純利益	潜在株式調整後 1株当たり 四半期純利益
	円 銭	円 銭
2021年3月期第2四半期	133.36	132.44
2020年3月期第2四半期	187.56	186.15

（2）連結財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率
	百万円	百万円	%
2021年3月期第2四半期	214,375	82,798	38.5
2020年3月期	237,071	81,028	34.0

（参考）自己資本 2021年3月期第2四半期 82,493百万円 2020年3月期 80,684百万円

2. 配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
2020年3月期	—	70.00	—	80.00	150.00
2021年3月期	—	30.00	—	—	—
2021年3月期（予想）	—	—	—	70.00	100.00

（注）直近に公表されている配当予想からの修正の有無：無

3. 2021年3月期の連結業績予想（2020年4月1日～2021年3月31日）

（％表示は、対前期増減率）

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属 する当期純利益		1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
通期	450,000	△8.4	9,250	△22.1	10,000	△21.9	6,700	△25.1	301.69

（注）直近に公表されている業績予想からの修正の有無：無

セグメント別 売上高

セグメント	2020年3月期	2021年3月期		主な増減要因
	2Q実績	2Q実績	増減率	
産業機器	345	286	△17.0%	【市場】自動車・航空機関連産業を中心に工場稼働率が低下し、主力の切削工具、測定器具、制御機器、物流機器などの需要が減少。半導体・5G関連は需要が拡大が見られ、食品関連産業は底堅さを維持。 【取組み】当社ECサイト「Growing Navi」による販促活動、関西地区の物流拠点の統合・拡張。感染症対策商品やBCP対策商品の拡販。
工業機械	614	407	△33.7%	【市場】◀国内▶自動車、建設機械関連産業の一部に底打ち感が見られるものの、設備投資意欲は低調に推移。医療機器関連、5Gなどの半導体関連は底堅い需要。◀海外▶営業活動の制限、コロナにより設備投資需要に大きな影響。 【取組み】工場設備全般やロボットを活用した無人化システムの提案。
住設・管材・空調	793	725	△8.6%	【市場】住宅リフォーム案件の延期・キャンセルや建設工事の工期延長で住設・空調・管材機器は需要低迷。再生可能エネルギー関連は、自家消費向け及びFIT期間満了を見据えた蓄電池関連の需要が堅調に推移。 【取組み】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。感染症対策商品の拡販。太陽光発電システム保守・点検認証(JET PV O&M認証)の取得によるエンジニアリング機能強化
建築・エクステリア	267	252	△5.6%	【市場】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。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堅調に推移。 【取組み】国土強靱化計画に沿った冠水センサ付きボラード（車止め）・止水版など豪雨災害対策商品のレジリエンス製品の拡販に注力。
建設機械	193	175	△9.3%	【市場】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。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 【取組み】土木・舗装機械、屋内向け高所作業車、小型機器などの拡販 土木仮設資材等の販売強化、オークション事業(YUMAC)の販売拡大。
エネルギー	102	69	△32.4%	【市場】経済活動が停滞し、国内石油消費が低迷。原油価格下落。 【取組み】カーケアサービスの強化、船舶用燃料の新規販売先開拓。
その他	111	106	△3.8%	【消費財事業】(+7.4%)「巣ごもり需要」増加、夏物家電が堅調に推移。 【木材事業】(△31.2%)減産による輸入減、建設需要・梱包材需要減少。
合計	2,428	2,023	△16.7%	単位：億円（未満切り捨て）

連結貸借対照表

- ・新型コロナウイルス感染症に伴う売上減少により、売上債権・仕入債務が減少。
- ・株式市場の株価回復により、投資有価証券及び評価差額が増加。
- ・コネクトームデザインとの資本提携及びDONKEYへの出資により投資有価証券が増加。

科目	2020年3月期	2021年3月期		主な増減要因
	期末残高	2Q末残高	増減額	
流動資産	1,974	1,713	△261	売上債権：△221、現預金：△51
固定資産	396	430	+34	投資有価証券：+36
資産合計	2,370	2,143	△226	
流動負債	1,498	1,253	△245	仕入債務：△219
固定負債	61	62	+1	
純資産	810	827	+17	利益剰余金：+11、評価差額：+13
負債・純資産合計	2,370	2,143	△226	
自己資本比率	34.0%	38.5%	+4.5%	

単位：億円（未満切り捨て）

連結キャッシュ・フローの状況

項目	2020年3月期	2021年3月期	主要因
	2 Q実績	2 Q実績	
営業活動によるキャッシュ・フロー	4	9	税金等調整前四半期純利益: +45 法人税の支払: △26
投資活動によるキャッシュ・フロー	5	△22	資本提携による株式取得: △18
財務活動によるキャッシュ・フロー	△18	△34	配当金の支払: △17 長期借入金の返済: △12
現金及び現金同等物の増減額	△8	△47	
非連結子会社との合併に伴う 現金及び現金同等物の増加額	—	0	
現金及び現金同等物の期末残高	357	384	

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

2020.4－2023.3

Growing Together 2023

ともに挑む。



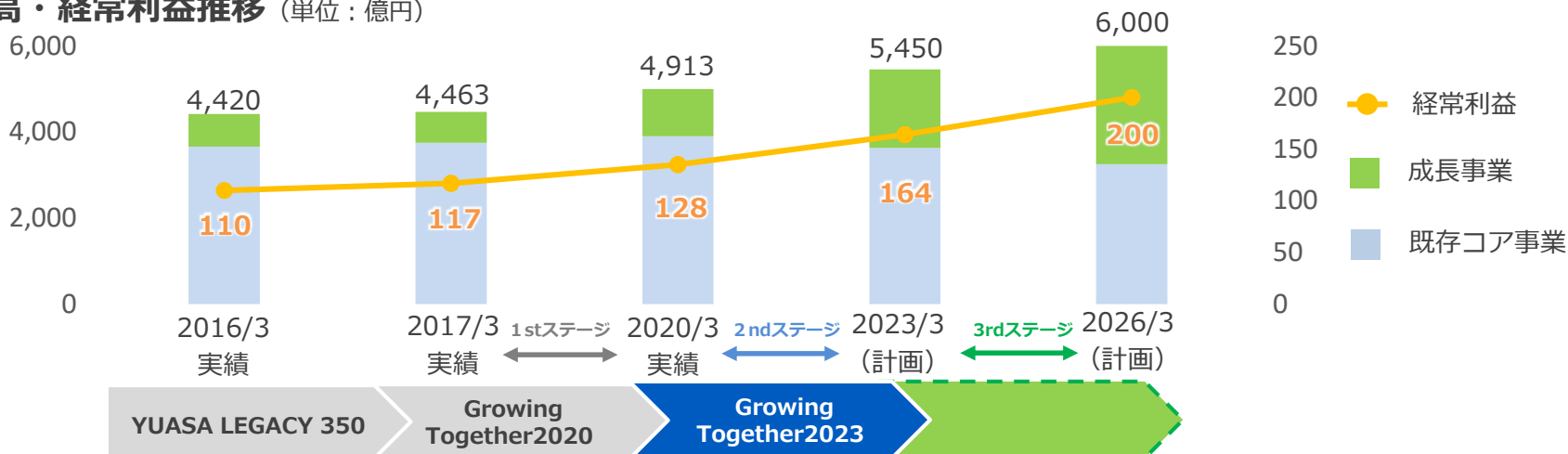
ユアサ商事株式会社

ユアサビジョン360 ・ Growing Together 2023の定量計画



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。

■ 売上高・経常利益推移 (単位：億円)



【ユアサビジョン360】(2026年(創業360周年)のビジョン)

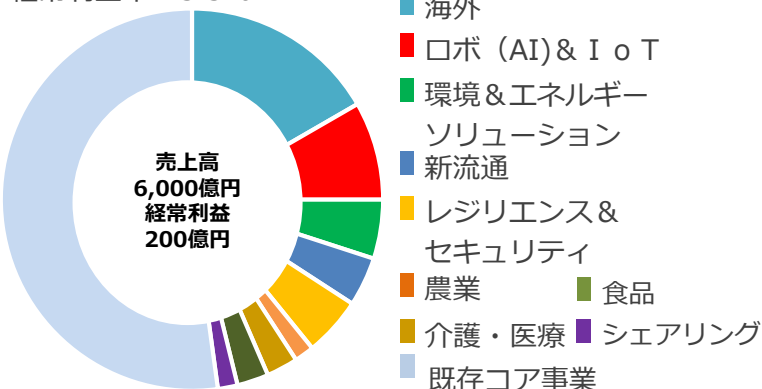
業界トップレベルの収益構造を持つ

『**つなぐ** 複合専門商社グループ』へと成長する

2026年 定量目標

売上高：6,000億円・経常利益：200億円
経常利益率：3.3%

成長事業 戦略



経営指標

ROE：11.7%以上 (2026年3月期)
株主還元率：33.0%以上 (2026年3月期)

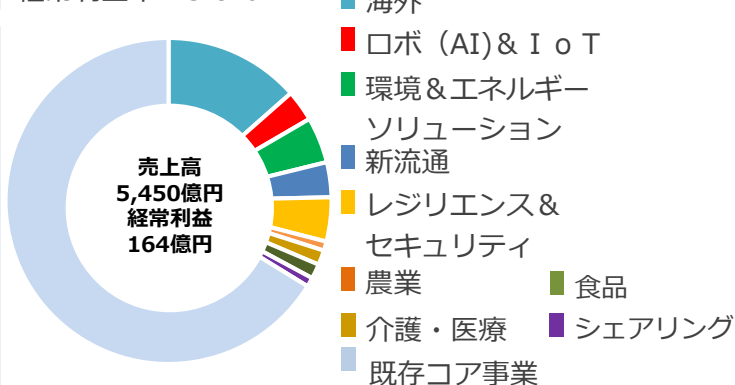
【Growing Together 2023】

「総合力」「チャレンジ」「コミュニケーション」による
持続可能な経営基盤づくり

2023年 定量目標

売上高：5,450億円・経常利益：164億円
経常利益率：3.0%

成長事業 戦略



経営指標

ROE：11.4%以上 (2023年3月期)
株主還元率：33.0%以上 (2023年3月期)
投資枠170億円 (2020年4月～2023年3月・3年間)

成長戦略の推進に向けて①



① 海外事業

製造業の地産地消モデルの実現をサポートします。

【新規進出候補先】カンボジア、ミャンマー

【投資対象】（北米）機械販売商社とのアライアンス
（東南アジア）SIer・農機販売会社とのアライアンス

投資枠
40億円



Growing Together2023 計画

工業

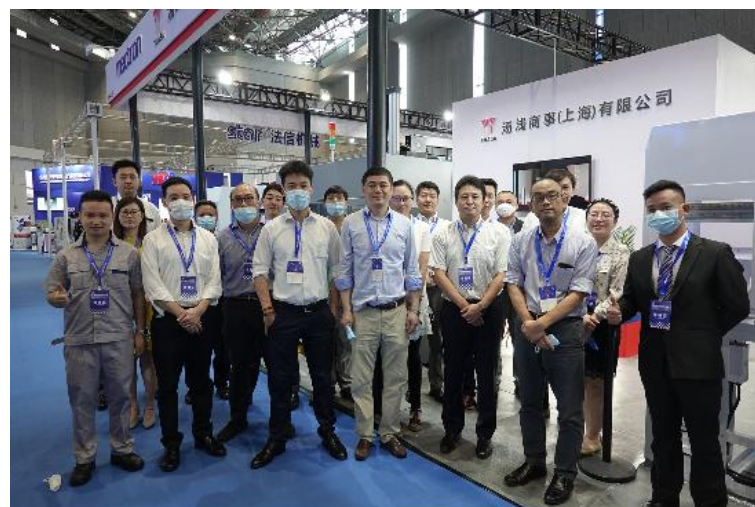
現地セールススタッフの育成と現地資本企業への販売拡大（販売比率50%を目標）

住環境

タイ・ベトナムにおける省エネ・創エネ商材拡販

建設

【建材】海外建材事業の強化（輸入・輸出）
【建機】中古建設機械・農機の輸出拡大

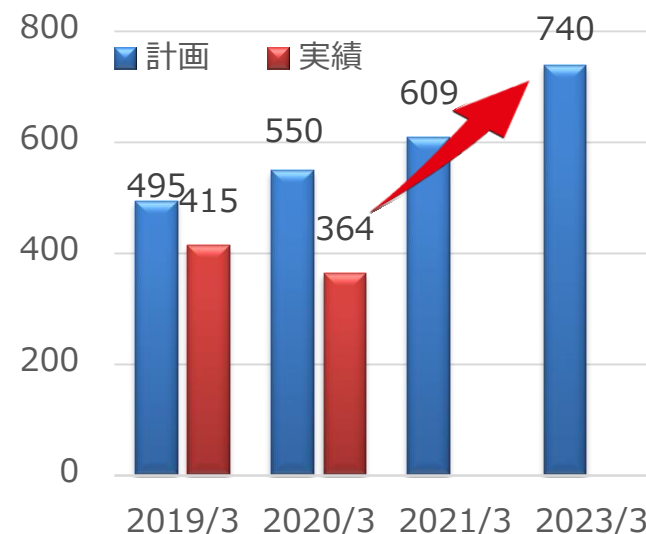


湯浅商事（上海）有限公司がCME（中国機械展）に初出展いたしました。（2020年7月1日～4日）

売上高

364 → 740 億円
(2020実績) (2023計画)

売上高（億円）



成長戦略の推進に向けて②



②ロボ（AI）& IoT

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。

【投資対象】AIベンチャー企業・SIerとのアライアンス
SIer機能強化のための投資

投資枠
40億円



Growing Together2023 計画

工業

ロボティクスソリューションチームによる除菌液
噴霧ロボットElepHunterの開発・提案

住環境

Society5.0に対応した機器の開発・提案

建設

公共エクステリア関連IoT商材の開発・提案

【除菌液噴霧ロボットElepHunterについて】

ElepHunter の1台2役について

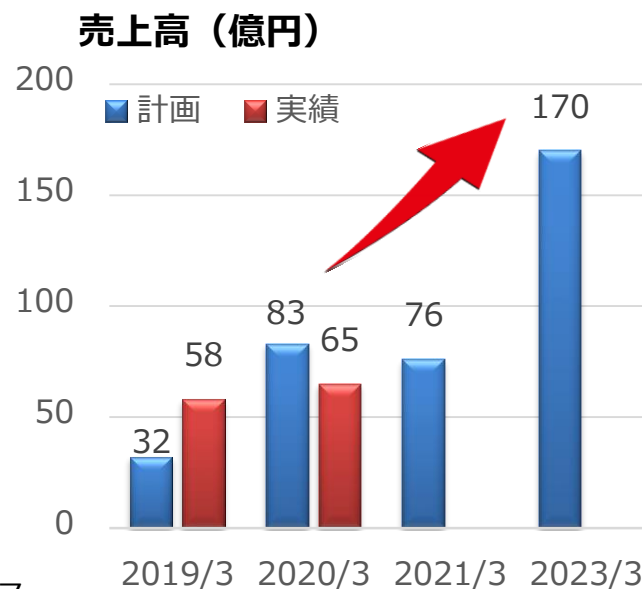


運搬と除菌の1台2役の機能を持つことが特徴です。



開発に関わるユアサ商事・ロボティクスソリューションチームのメンバー。

売上高
65 → **170** 億円
(2020実績) (2023計画)



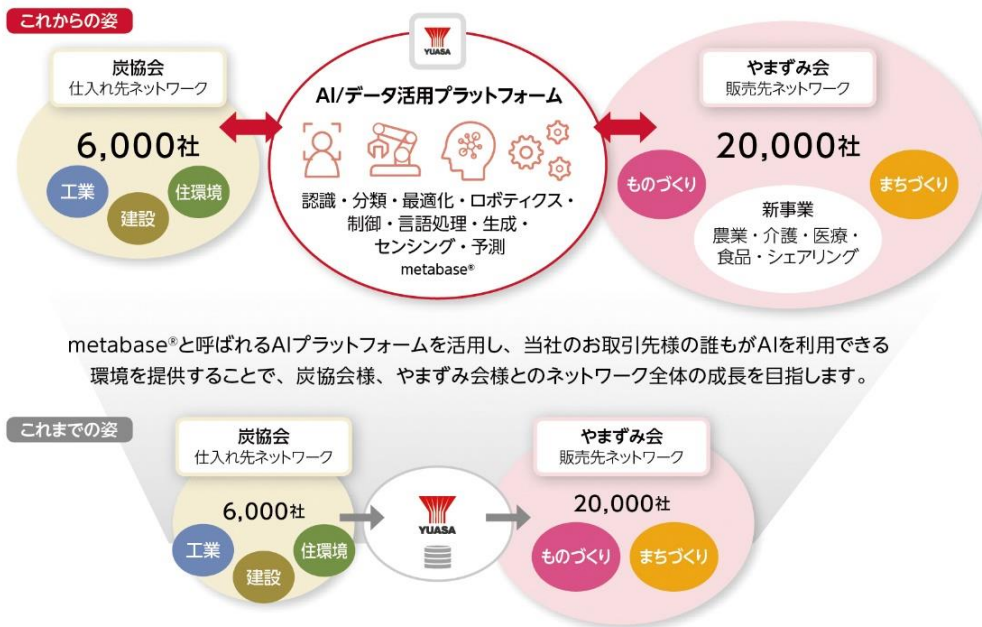
AI活用に向けたconnectome.design社との取組みについて



仕入先メーカーの皆様と「AIギルド」を通じて、業界内で「使えるAI」を開発・提供してまいります。

【AIプラットフォーム metabase® について】

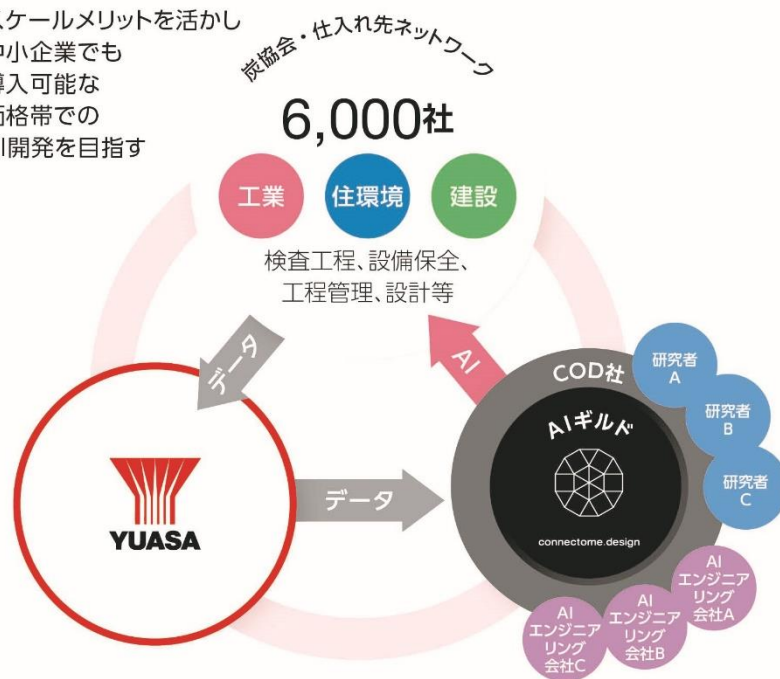
匠の技をAIで再現しネットワーク全体で活用する



【AIギルドについて】

AIギルド概念図

スケールメリットを活かし
中小企業でも
導入可能な
価格帯での
AI開発を目指す



成長戦略の推進に向けて③



③環境・エネルギーソリューション事業

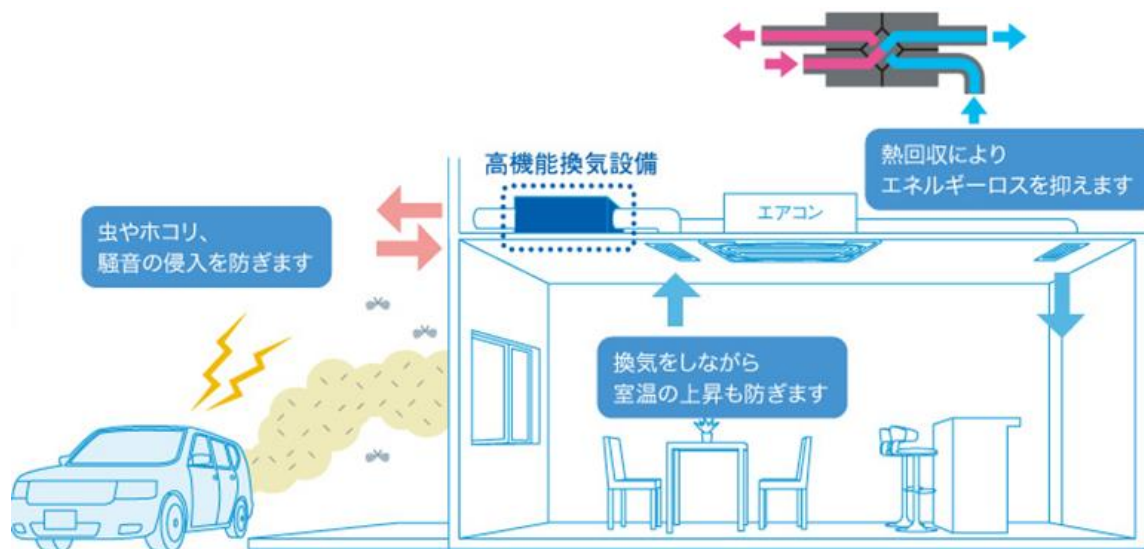
YES (Yuasa Environment Solution)
部を核に全社横断で省エネソリューション提案を推進します。



Growing Together2023 計画

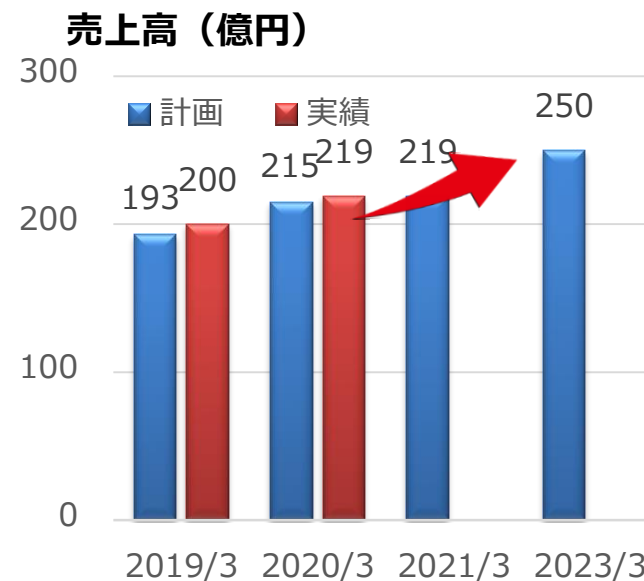
- 高機能換気設備「全熱交換器ユニット」【下図】の提案推進
- 再生可能エネルギーのパッケージ提案推進
- 部門を横断した環境インストラクターの育成

【全熱交換器ユニット交換による換気対策】



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
219 → 250 億円
(2020実績) (2023計画)



成長戦略の推進に向けて④



④新流通事業

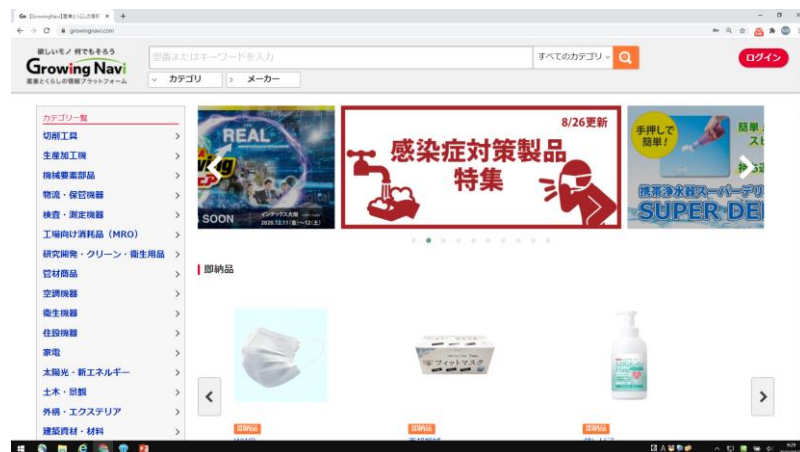
販売先様との電子商取引（Growing Navi）事業を拡大します。



Growing Together2023 計画

- Growing Navi 発注金額の拡大
(2020年実績50億円→2023年計画100億円)
- 販売先様とユーザー様を結ぶB to B to Uプラットフォームの開発
- 新流通ビジネス部によるワンストップでの商品提供の推進

【Growing Navi B to B to U 展開イメージ】



感染症対策商品のPRに注力しています。

売上高
127 → 190 億円
(2020実績) (2023計画)



成長戦略の推進に向けて⑤



⑤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。



Growing Together2023 計画

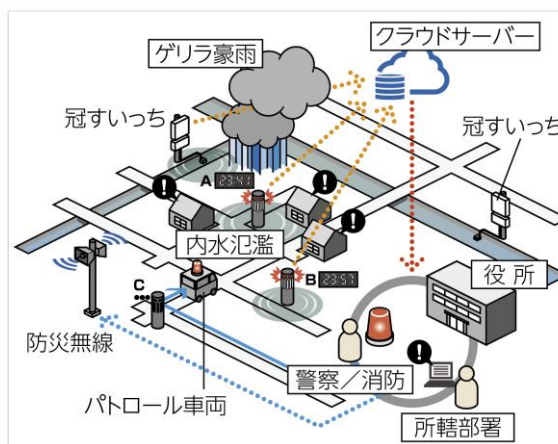
- ミライノベーション・プロジェクトによる社会インフラ関連商材の開発・提案（冠水センサ付きボラード・防災電源倉庫他）
- 生態認証技術を活用した新商品の提案（体温測定顔認証リーダー他）
- レジリエンス・リーダーの育成継続

【冠水センサ付きボラードの特徴】

1 LED非常灯を点滅させることで、誰もが危険を察知することができます。



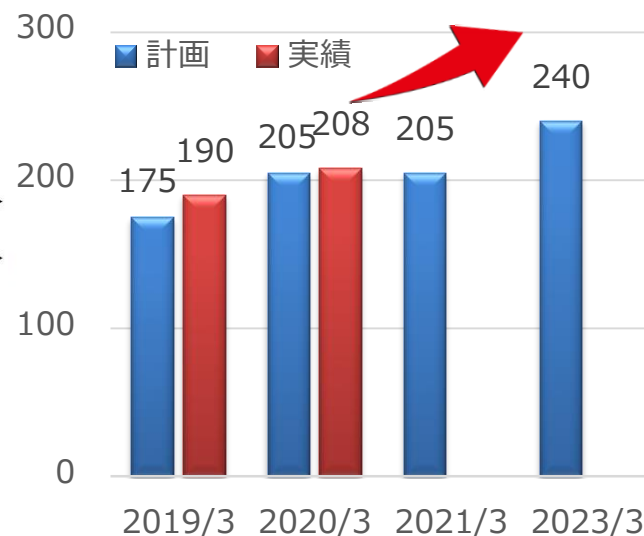
2 メール通知で迅速な災害対応を支援



冠水情報がメールで通知されるため、マンパワーによる現場確認に頼らず、災害対応のリードタイムが確保できます。

売上高
208 → 240 億円
(2020実績) (2023計画)

売上高（億円）



成長戦略の推進に向けて⑥

1stステージで育成した2つの新分野+3rdステージに向けた新事業を推進します。



⑥農業

次世代の「儲かる農業」をご提案します。

売上高



19

(2020実績)



50 億円

(2023計画)

Growing Together2023 計画

- 株式会社DONKEYとの協業によるスマート農業に対応したロボットや機器の開発・提案
- 仕入先メーカーとのタイアップによる農業関連装置の開発・提案（オリジナル配合飼料製造装置他）
- 畜産・酪農分野向け電力自家消費パッケージ提案



小型多機能ロボット「DONKEY」

⑦介護・医療

高齢化社会の現場改善をサポートします。

売上高



52

(2020実績)



80 億円

(2023計画)

Growing Together2023 計画

- 補助金を活用した介護・医療施設向け感染症対策の推進
- 除菌・衛生・消臭関連商品の提案推進

⑧食品

「食の安全」をキーワードにスマート食品工場のトータル提案を推進します。

売上高



32

(2020実績)



80 億円

(2023年計画)

Growing Together2023 計画

- スマート食品工場の実現に向けたエンジニアリング提案の推進
- 異物混入を防止する検査装置の提案（食の安全性確保）

成長戦略の推進に向けて⑦



1stステージで育成した2つの新分野+3rdステージに向けた新事業を推進します。

⑨シェアリング

市場ニーズに合わせた、様々な分野におけるシェアリングモデルを創出・提案します。

12 つくる責任
つかう責任



17 パートナシップで
目標を達成しよう



25

(2020実績)



売上高

50 億円

(2023年計画)

Growing Together2023 計画

- 農機シェアリングサービスの推進
- 工場設備、産業機器、ロボット、サービス・メンテナンス分野におけるシェアリングモデルの開発



農機シェアリングによる刈り取り
(2020年9月・千葉県多古町)

【運転手付き農機シェアリング】

楽々収穫。

ユアサ商事の
運転手付き
新・農機シェアリング
サービス

ヤンマー製の最新高性能コンバイン
を手軽にレンタル。しかも運転手付き
だから人手不足も一気に解消できる
新・農機シェアリングサービスをぜひ
ご利用ください。



ヤンマー製コンバイン 6系用
YH6115 OKデバイダ付 1台



運転手 1名

農機の操作は
運転手にすべておまかせ

高性能な最新機種だから
スピーディーで効率的な作業

必要な時だけ利用ができる

面倒なメンテナンスや
維持費も不要

簡単手続き

レンタル費用

【農機レンタル料】
¥10,000/10aあたり
(補償費・管理費含む)

【オペレーター費用】
¥10,000/1日

【その他の費用/1回のご利用につき】

【納品費用】 ¥20,000 + 【引渡費用】 ¥20,000 + 【洗車費用】 ¥6,500

※表示価格はすべて税別価格ですので、別途消費税がかかります。

キャンペーン期間中のため
特別価格にてご利用いただけます。
《有効期限:2020年12月末まで》

入会金・年会費は
一切不要です。

コア事業の機能強化を目的とした投資

(2020年3月2日)
株式会社高千穂を子会社化

M&A

住設・管材・空調部門

【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

(2020年5月27日)
connectome.design社との業務資本提携

出資

ロボ（AI）&IOT事業



【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）

(2020年3月2日)
富士クオリティハウス株式会社を子会社化

M&A

建設機械部門

【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

(2020年5月27日)
株式会社DONKEYへの出資

出資

農業事業



【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

(2020年10月1日)
株式会社丸建サービス・丸建商事を子会社化

M&A

建設機械部門

【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&レンタル機能装備による建機部門の事業領域拡大



丸建商事が日本のレンタル会社として唯一保有している住友建機製アスファルトフィニッシャーHA90C

新型コロナウイルス感染症対策商品の開発推進



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。

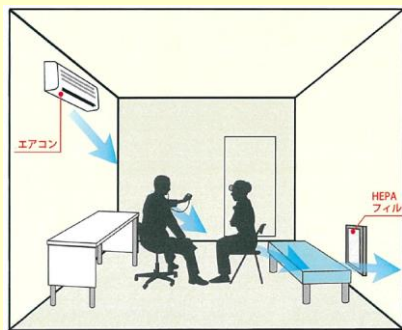
①感染低減ハウス（富士クオリティハウス）

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。

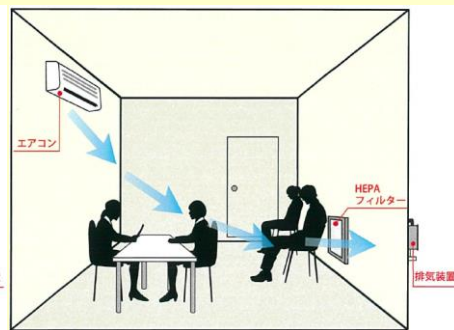


堅牢でコンパクトな感染低減ハウスを実現しました。

【使用例 1】簡易診察室



【使用例 2】受付



簡易診察室や感染外来受付として利用できます。

②工事予約システム「ITENE」（ユアサクオビス）

全工種対応型の工事予約管理システム「ITENE」を開発しました。



全工種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。

経営基盤の強化

DX推進により
「コト売りのデジタル商社」へ

ITデジタル投資枠

40億円

2ndステージ



ITデジタル投資枠

80億円

3rdステージ



ITデジタル投資枠

120億円

ユアサビジョン360

データを起点にしたビジネスを推進

- 2026年までにグループ・グローバル共通のIT基盤を確立します。
- データをDataLakeに蓄積することで「データを起点にしたビジネス」を推進します。

目指す姿

- 「モノ売りからコト売り」へと変革し、データを起点にしたソリューション営業を展開します。
- 日々のランザクションデータをAIが分析し、社内外で共有できる情報基盤の構築を目指します。

投資額

- ユアサビジョン360最終年度の2026年までのITデジタル総投資金額：120億円

【内訳】

- ・ 2ndステージ（2020年4月～2023年3月）
40億円
- ・ 3rdステージ（2023年4月～2026年3月）
80億円

【次期ITデジタル戦略のコンセプトと施策概要】



【ITデジタル戦略によるビジネスとマネジメントの目標像】

- 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
省力化とミス・漏れの防止、コンプライアンス強化
- デジタルツールによる業務の自動化
B to B to UやIoTを活用したサービス等
- 取引先との連携、デジタルサービスの強化
- 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

成長に向けた投資枠（まとめ）

海外事業に40億円、ロボ（AI）&IoT事業に40億円、その他の成長事業&コア事業に50億円、ITデジタル投資枠として40億円、トータル170億円の投資枠を設定しております。

No.	成長事業名	売上目標(億円) 2020年実績 → 2023年計画	今期の主な施策	投資枠
1	海外事業	364億 → 740億	現地セールス&エンジニアスタッフの育成	40億円
2	ロボ（AI）&IoT事業	65億 → 170億	COD社と「匠の技AI工場」の開発に着手	40億円
3	環境・エネルギーソリューション事業	219億 → 250億	YES部を核に全社横断で省エネソリューション提案を推進	トータル 50億円 ※コア事業投資枠含む
4	新流通事業	127億 → 190億	全社横断部門である「新流通ビジネス部」よりワンストップでの商品供給推進	
5	レジリエンス&セキュリティ事業	208億 → 240億	全社横断部門である「レジリエンス&セキュリティ室」による提案力強化	
6	農業事業	19億 → 50億	スマート農業に対応したロボットや機器の開発・提案	
7	介護・医療事業	52億 → 80億	除菌・衛生関連商品の提案・販売	
8	食品事業	32億 → 80億	スマート食品工場を実現するためのトータル提案を推進	
9	シェアリング事業	25億 → 50億	工業、住環境、建設分野におけるシェアリングビジネスに着手	40億円
	ITデジタル投資	—	・グループ全社のデジタル化の推進 ・ITリテラシーの向上	
	合計	1,115億 → 1,850億	—	170億円

Growing Together 2023の定量計画& K P I



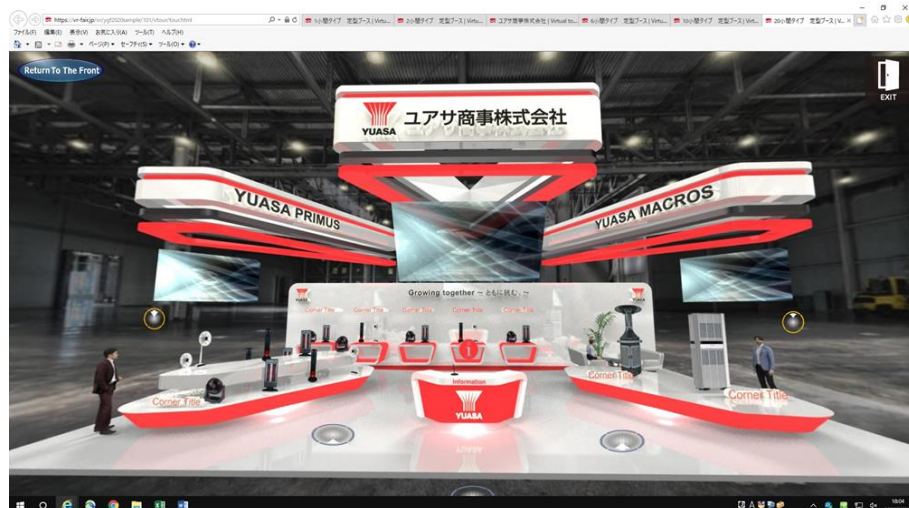
(単位：億円)

財務KPI	2020年3月期実績	2021年3月期 第2四半期実績	2023年3月期計画
売上高	4,913	2,023	5,450
営業利益	118	40	154
営業利益率	2.4%	2.0%	2.8%
経常利益	128	45	164
当期純利益	89	29	115
ROE	11.4%	8.3%	11.4%以上
株主還元率	37.2%	33.1%	33.0%以上

非財務KPI	2020年3月期実績	2021年3月期 第2四半期実績	2023年3月期計画
女性総合職比率	3.6%	4.1%	5.0%
女性総合職採用率	9.8%	10.4%	12.0%
有給取得率	51%	30.3%	60%
平均労働時間	2,007時間	—	1,900時間

YUASA Growingフェアについて

ニューノーマル（新常態）に相応しい「リアルとバーチャルが融合した展示会」を実現してまいります。



会場に複数台のパソコンを用意、仮想空間にVR（バーチャルリアリティ）でブースを作成し、新情報をお伝えします。



テーマゾーンは面積をグランドフェアの約2倍に拡大し、商品サービスをリアルに体験・体感いただけます。

All Rights Reserved. Copyright YUASA TRADING CO.,LTD. 2020



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リ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。