



証券コード 8074
決算説明会資料

2020年3月期 第2四半期 決算説明会

2019年11月18日

代表取締役社長 田村 博之



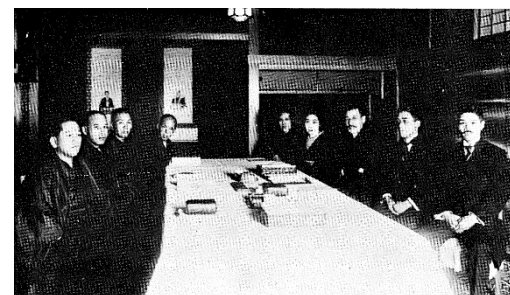
ユアサ商事株式会社

はじめに：当社の歴史

西暦・年号	沿革
1666年(寛文6年)	初代湯浅庄九郎が京都にて木炭商を創業
1671年(寛文11年)	木炭商を廃業し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
1910年(明治43年)	中国(武漢)に進出
1915年(大正4年)	湯浅蓄電池製造所を開設
1919年(大正8年)	株式会社湯浅七左衛門商店開設(本店 京都)
1940年(昭和15年)	社名を「湯浅金物株式会社」に変更
1992年(平成4年)	旧湯浅商事株式会社とユアサ産業株式会社が合併、 新社名「ユアサ商事株式会社」
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)



会社設立記念総会の様子(1919年)

はじめに：当社のビジネスモデル



目次

- 2020年3月期 第2四半期決算概要
- 2020年3月期 通期業績見通し
- 中期経営計画「Growing Together 2020」の進捗

2020年3月期 第2四半期決算概要

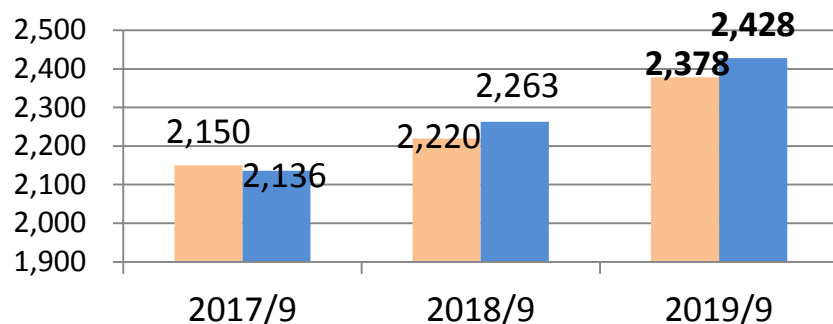
連結損益計算書の概要

単位：億円（未満切り捨て）

	‘18/9実績	‘19/9計画	‘19/9実績	前年増減率	計画達成率
売上高	2,263	2,378	2,428	+7.3%	102.1%
売上総利益 (率)	221 (9.80%)	240 (10.13%)	230 (9.50%)	+4.1% (△0.30 P)	95.8% (△0.63 P)
販売費及び 一般管理費	169	180	174	+2.8%	96.4%
営業利益 (率)	52 (2.31%)	60 (2.53%)	56 (2.33%)	+8.2% (+0.02 P)	94.1% (△0.20 P)
経常利益 (率)	57 (2.53%)	65 (2.74%)	61 (2.55%)	+8.2% (+0.02 P)	94.9% (△0.19 P)
親会社株主に帰属 する四半期純利益	37	43	41	+10.3%	95.6%

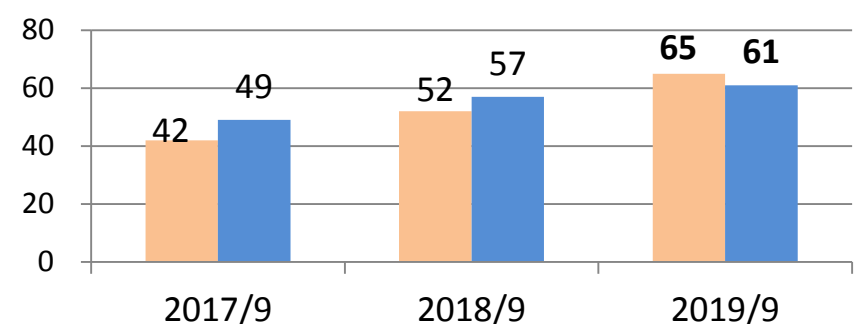
■ 売上高（億円）

■ 計画 ■ 実績



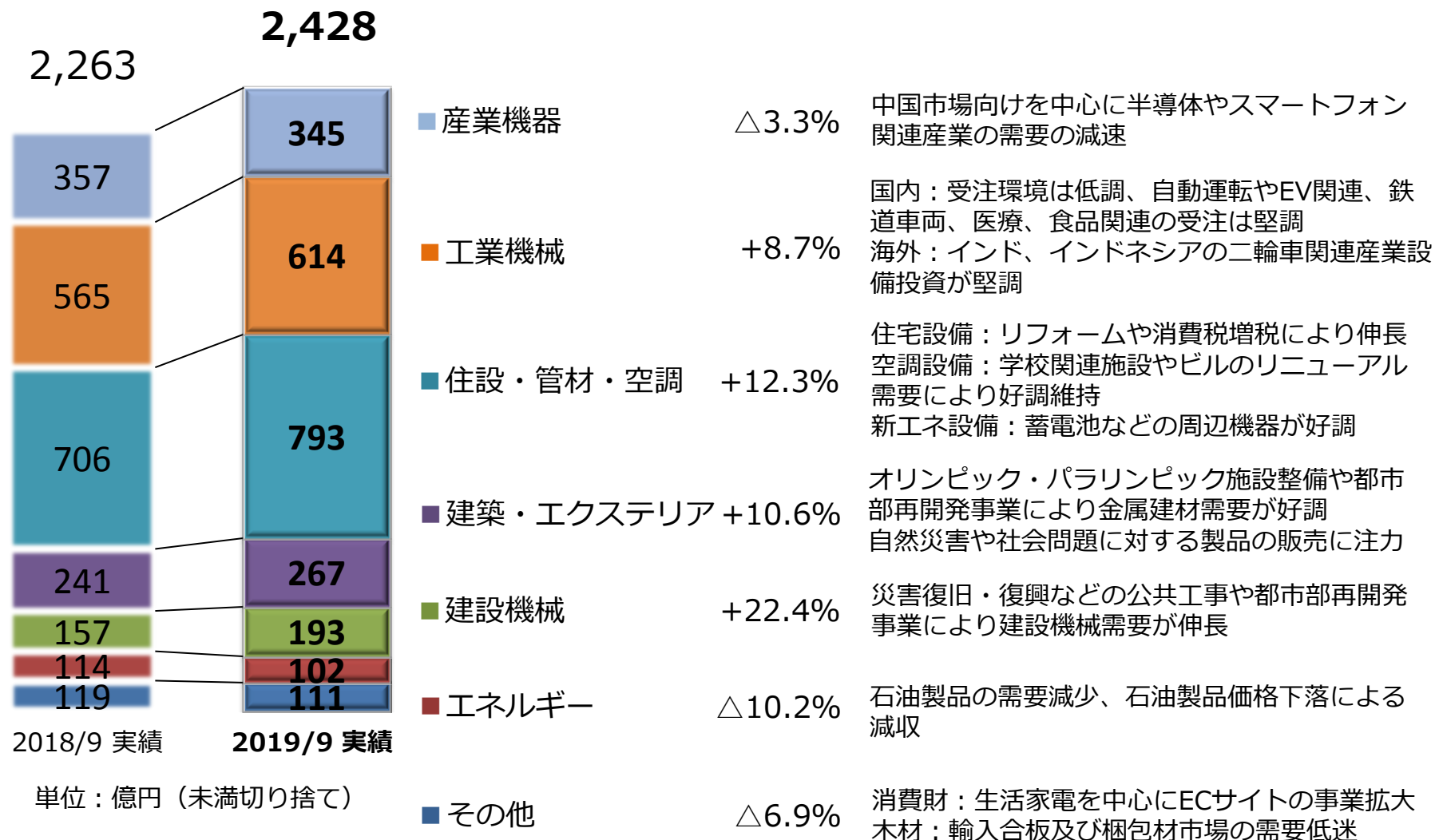
■ 経常利益（億円）

■ 計画 ■ 実績



セグメント別 売上高（前年同期比）

《主な増減要因》



連結貸借対照表

	2019/3	2019/9	増減額	主な増減要因
流 動 資 産	2,078	1,935	△142	売上債権△133
固 定 資 産	398	378	△19	有形固定資産△10
資産合計	2,477	2,314	△162	

流 動 負 債	1,647	1,466	△181	仕入債務△173
固 定 負 債	58	58	+0	
純 資 産	771	789	+18	利益剰余金+23
負債純資産合計	2,477	2,314	△162	

自己資本比率	30.9%	33.9%
--------	-------	-------

単位：億円（未満切り捨て）

連結キャッシュ・フローの状況

	2018/9 実績	2019/9 実績
営業活動による キャッシュ・フロー	2	4
投資活動による キャッシュ・フロー	△3	5
財務活動による キャッシュ・フロー	△17	△18
現金及び現金同等物の増減額	△19	△8
現金及び現金同等物の期末残高	344	357

単位：億円（未満切り捨て）

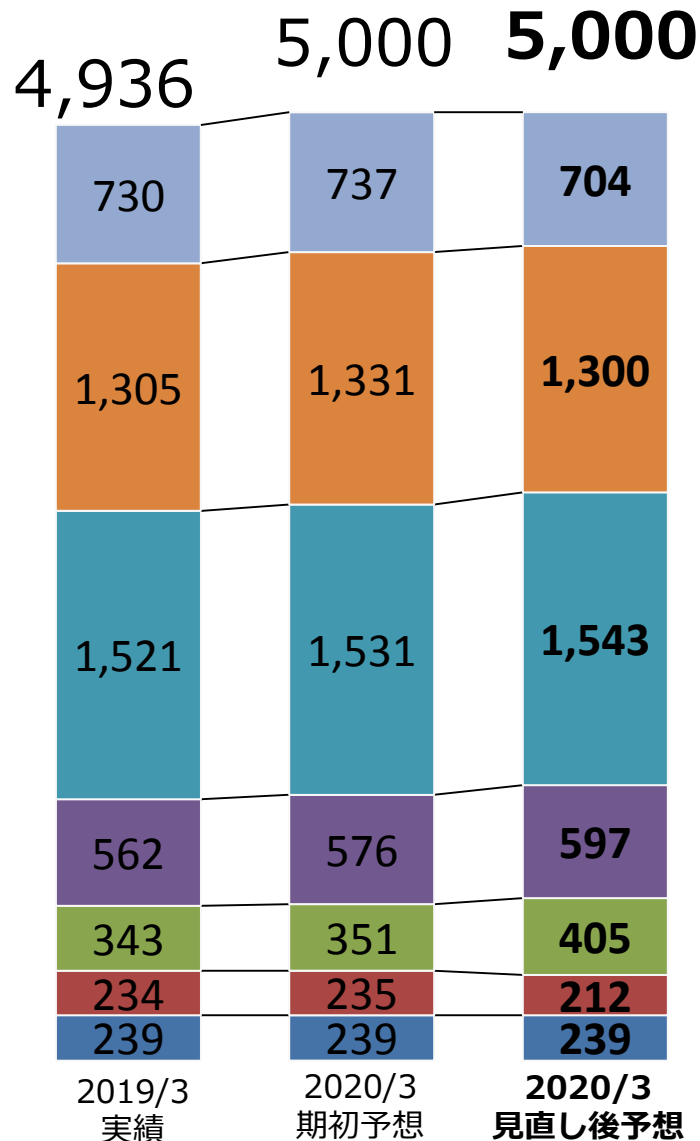
2020年3月期 通期業績見通し

連結業績計画

	2019/3 実績	2020/3		
		前半実績	後半計画	通期計画
売上高	4,936	2,428	2,572	5,000
売上総利益 (率)	477 (9.7%)	231 (9.5%)	271 (10.5%)	502 (10.0%)
販売費及び一般管理費	352	174	188	362
営業利益 (率)	125 (2.5%)	57 (2.3%)	83 (3.2%)	140 (2.8%)
経常利益 (率)	134 (2.7%)	62 (2.5%)	88 (3.4%)	150 (3.0%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	90	42	58	100

単位：億円（未満四捨五入）

セグメント別 売上高計画



単位：億円（未満四捨五入）

見直し後予想の
対前年実績比

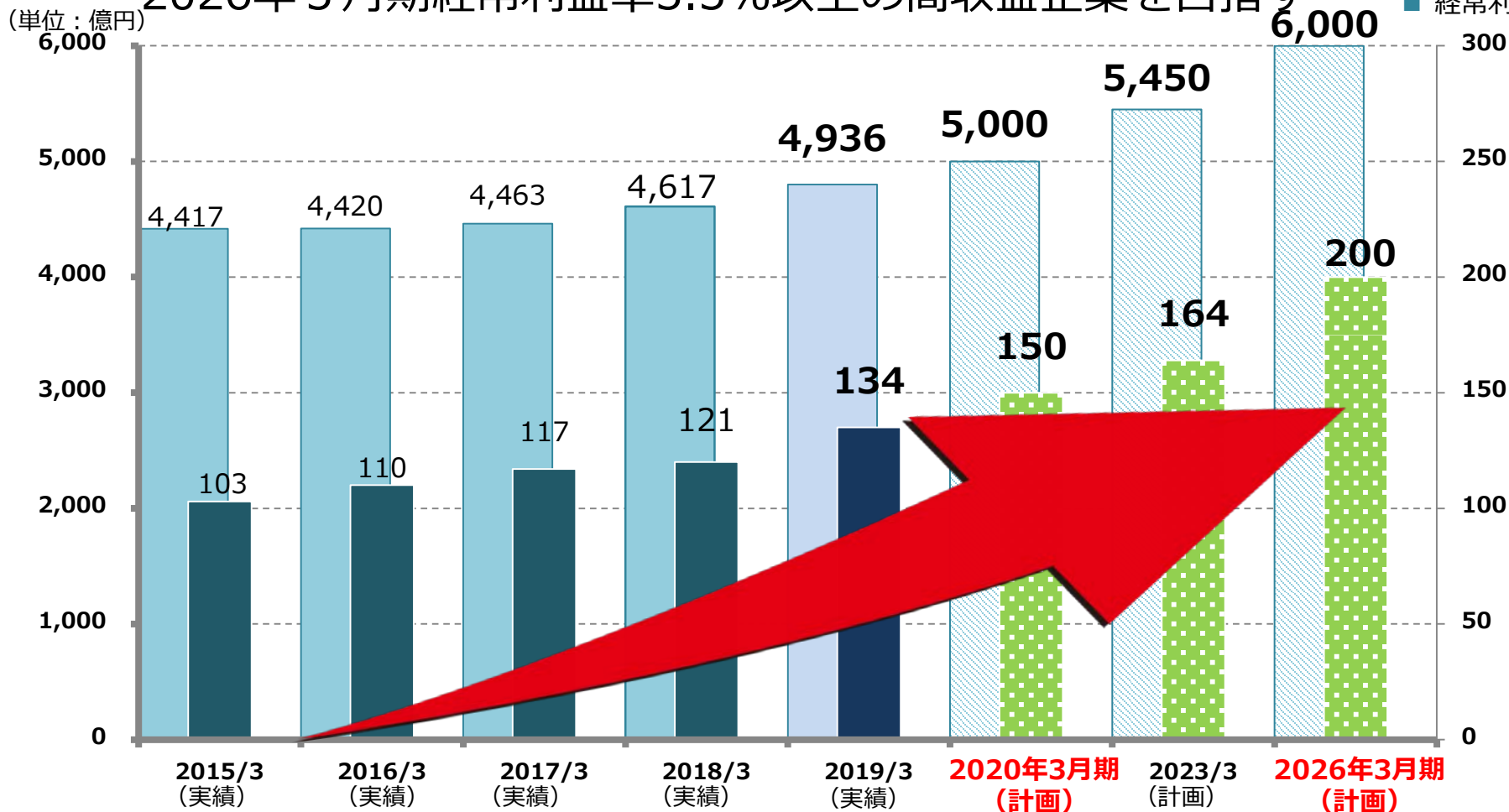
産業機器	△3.6%
工業機械	△0.5%
住設・管材・空調	+1.5%
建築・エクステリア	+6.2%
建設機械	+18.0%
エネルギー	△9.7%
その他	+0.1%

中期経営計画「Growing Together2020」の進捗

経常利益最高益を6期連続で更新中

2026年3月期経常利益率3.3%以上の高収益企業を目指す

■ 売上高
■ 経常利益



Growing Together 2020

1st

2nd

3rd

ユアサビジョン360

「Growing Together 2020」 最終年度の取り組み

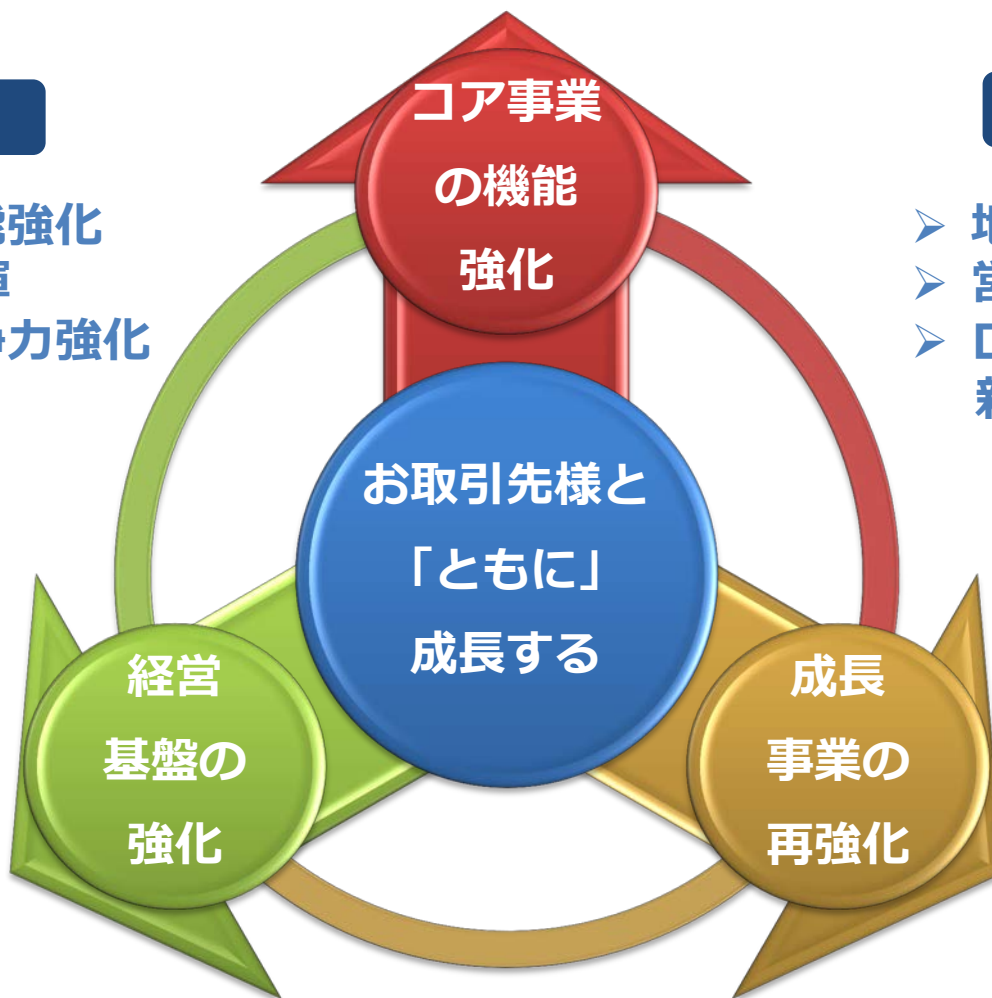
機能強化による収益構造改革
グループ全体で総合力を発揮し
「モノ売り」から「コト売り」へ

M&Aの活用

- コア事業の機能強化
シナジーの発揮
- 成長事業の競争力強化
- 新分野開拓

組織改革

- 地域ブロック制導入
- 営業部門統括再編
- ロジスティクス戦略室
新設



チャレンジする
企業風土醸成
「ESG」
「SDGs」の
取り組み強化

成長事業と
新分野開拓により
2ndステージ
以降の基盤を構築

コア事業の機能強化（取組み事例）

ロジスティクス&EC機能強化【中部物流センター移転】

【目的】

- 増床による品揃えの充実、中部地区における当日配送エリアの拡大
- ECサイト「Growing Navi」即納対応品の充実



ロジクロス名古屋笠寺
（愛知県名古屋市南区）

業務開始
2019年8月26日～

ワンストップ&コーディネート機能強化【地域ブロック制組織の導入】

【目的】

- 地域戦略の強化（ブロック-支社支店-営業部（PC）が一体となった地域戦略の実行）
- タテ（営業本部）+ヨコ（地域ブロック）+グループ子会社による総合力発揮



全国の課長クラス
（No.2）が集まり総合力
発揮に向けた施策プログ
ラムを作成
2019年4月12日～13日

エンジニアリング機能強化【営業統括組織の活用】

【目的】

- 営業部門統括傘下に配置したエンジニアリング専門組織（技術支援室・YES部）の活用による工場や建物のトータル受注の推進
- グループ内技術者を活用した付加価値提案
- 新事業・新商品・新機能の創出

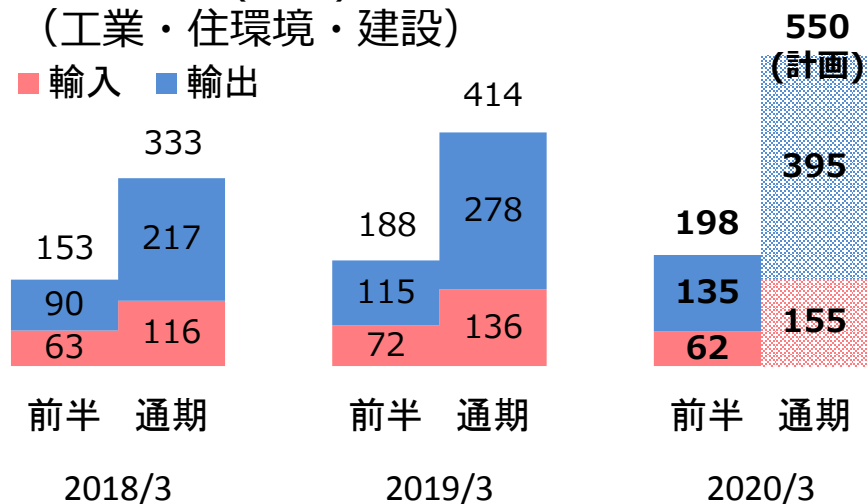


成長事業の再強化①海外事業

現地資本企業への販売と独自機能の発揮

海外取扱高(億円)
(工業・住環境・建設)

■ 輸入 ■ 輸出



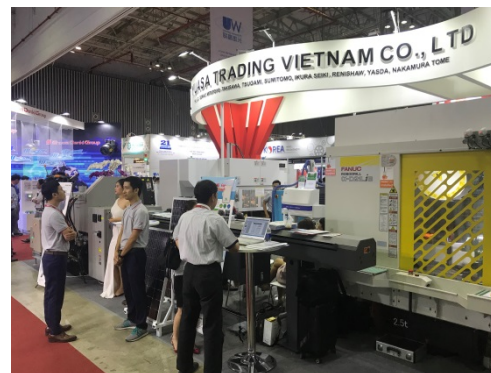
強化ポイント

- **【工業】 現地資本企業への販売拡大**
⇒受注実績は前年比2.6倍(4~9月)
- **【工業】 インドでの排ガス規制対応設備提案**
⇒海外国別の売上高はインドがトップ

継続提案

- **【工業】 現地資本企業への販売拡大**
- **【住環境】 ベトナムにおける環境商材販売拡大**
- **【建設】 オークションも含めた東南アジアにおける建機販売**

【工業】 現地資本企業への拡販取組強化



アジア各国において展示会への出展やプライベートショーを実施。現地資本企業への販売拡大を図っています。

【住環境】 労働環境改善と省エネの両立

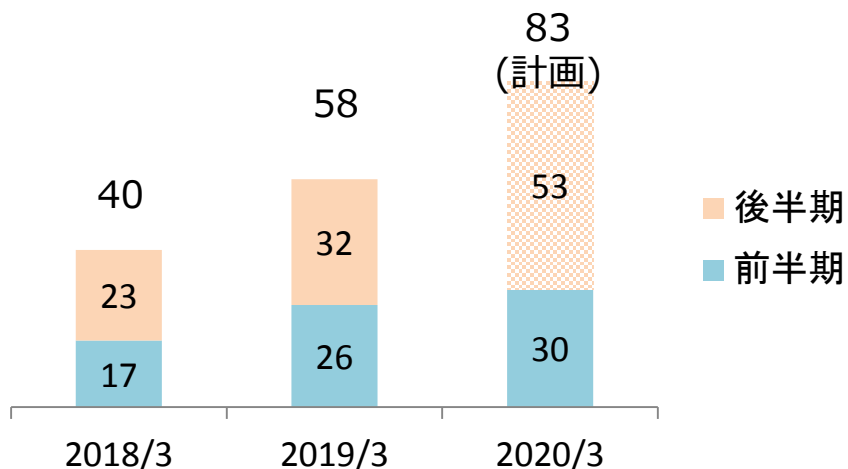


タイの衣料関連工場において、気化式冷風機を提案・導入。従業員の定着率が向上し、製品品質の安定につながりました。

成長事業の再強化②ロボ（A I）&IoT事業

様々な分野におけるロボットの活用を提案

ロボ（AI）&IoT機器売上高(億円)



強化ポイント

- ロボットインストラクターの養成
- SIerデータベースの再構築（国内外）

継続提案

- Society5.0に対応した機器のご提案
- ロボットエンジニアリング機能（システム提案・設計・構築・アフターサービス）強化
- 複数のジャンルにおける、オリジナルロボットの共同研究・開発

展示会を通じ、様々なジャンルにおけるロボットをご提案



小型協働ロボット



ロボット芝刈機

Society5.0時代を見据えた、機器（IoT・AI対応）のご提案

専用レシピで、かんたんオート調理



スマートフォンと連動したガスコンロ

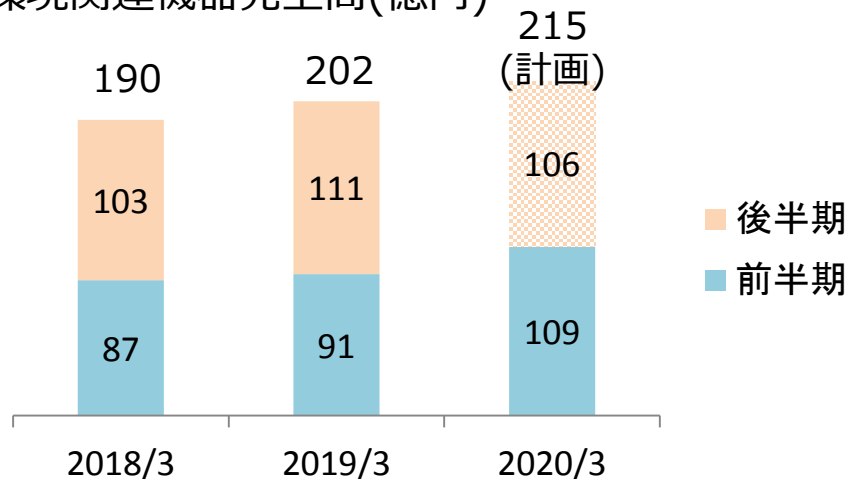


健康状態をアドバイスするスマートミラー

成長事業の再強化③環境&エネルギーソリューション事業

当社独自（YES）のノウハウを活かした、ワンストップ提案

環境関連機器売上高(億円)

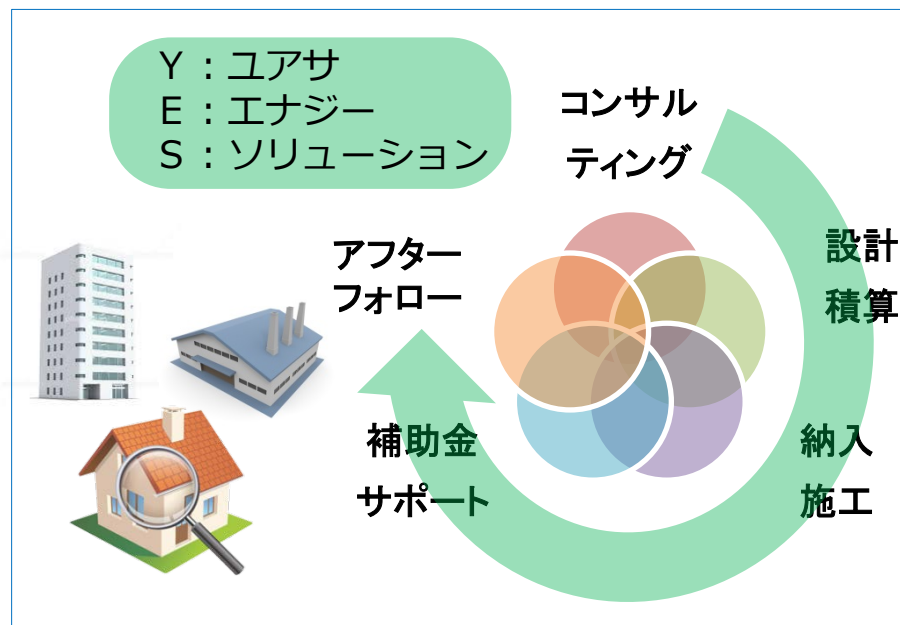


強化ポイント

- 営業部門統括の機能を活用し、全部門横断でのワンストップ省エネ提案（補助金活用）

継続提案

- オリジナルPVパッケージ提案（蓄電機能付き）
- 卒F I T・災害対応蓄電池提案
- 農業ルート向け太陽熱温水システム提案
- 納入リストを活用した空調リプレイス提案
- 企業のESG・SDGsに対応したソリューション



Check!

補助金採択件数

2019年3月期（通期） 9件
2020年3月期（半期） 18件

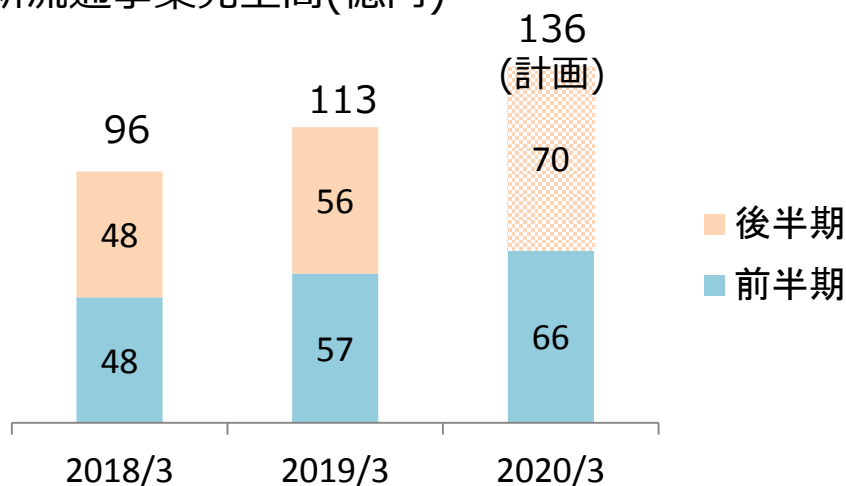
学校向け空調提案



出典：文部科学省ホームページ (<http://www.mext.go.jp/>)

成長事業の再強化④新流通事業

必要な時、必要なものをお届けする双方向プラットフォーム 新流通事業売上高(億円)



Growing Navi 開設時からの推移

指標	2018年6月	2019年9月
掲載メーカー数	300社	533社
掲載商品点数	200万点	246万点

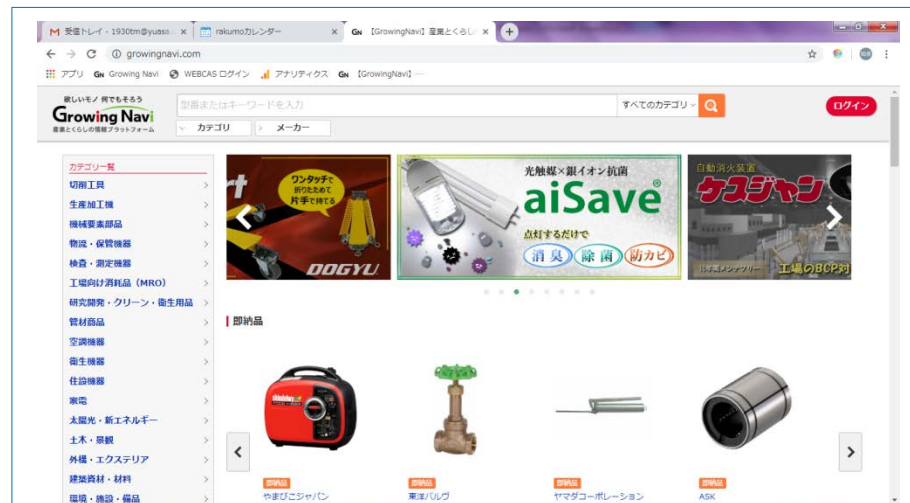
強化ポイント

➤ 即納品 (当日出荷可能品) の品揃え充実

継続提案

➤ Web-DMやキャンペーンを通じた情報発信

GrowingNavi



PV数の高い即納品をトップページに配置

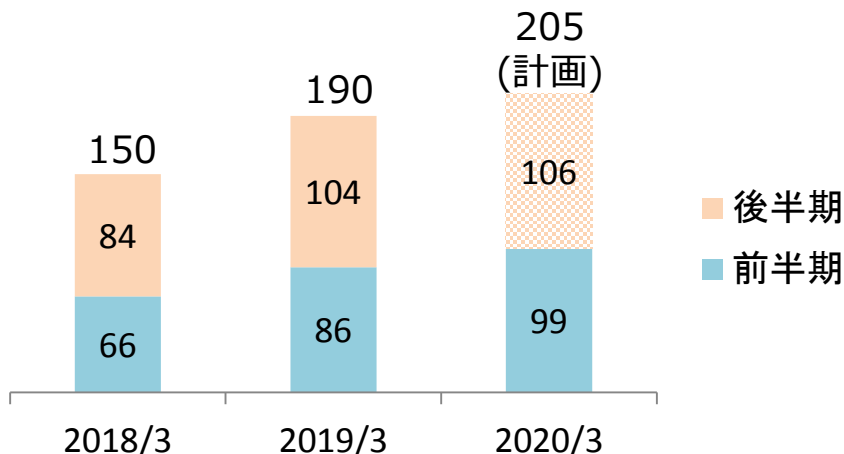


Web-DMの定期配信

成長事業の再強化⑤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レジリエントな街づくりを提案

レジリエンス&セキュリティ商品売上高(億円)



強化ポイント

- 災害対策・支援用品即納品の充実
- 社内レジリエンスリーダーによる災害対策商品提案
(工場、オフィス、住宅、街づくり他)

継続提案

- マンション、公共施設、空港等に対する水害対策商品の継続提案



台風19号（2019年10月）上陸直後には当社が在庫する災害対策・支援用品のリストを全国の取引先に配布（Growing Navi上にも専用サイトを設置）

自然災害【水害】への備え

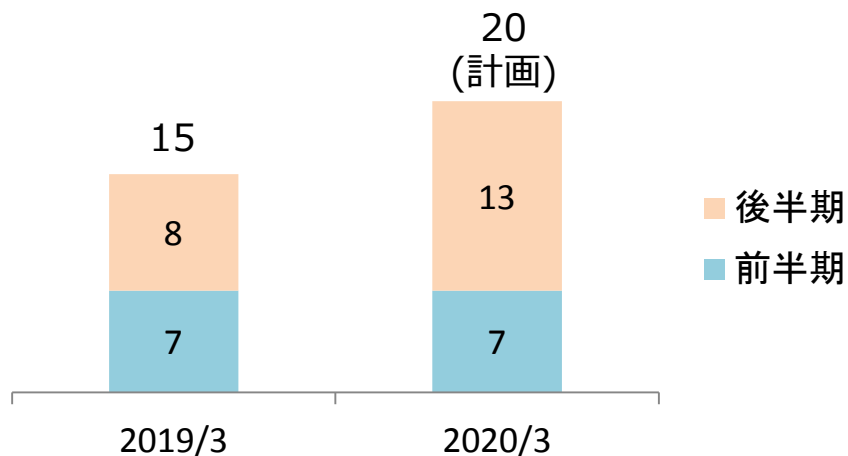


当社が提案・納入した自動浮力止水板

新分野開拓（農業分野、介護・医療分野）

人手不足＆高齢化の社会課題解決に向け当社グループのノウハウを発揮します

農業分野売上高(億円)



農業法人の生産性向上につながる自動化システムや農業資材をご提案しています

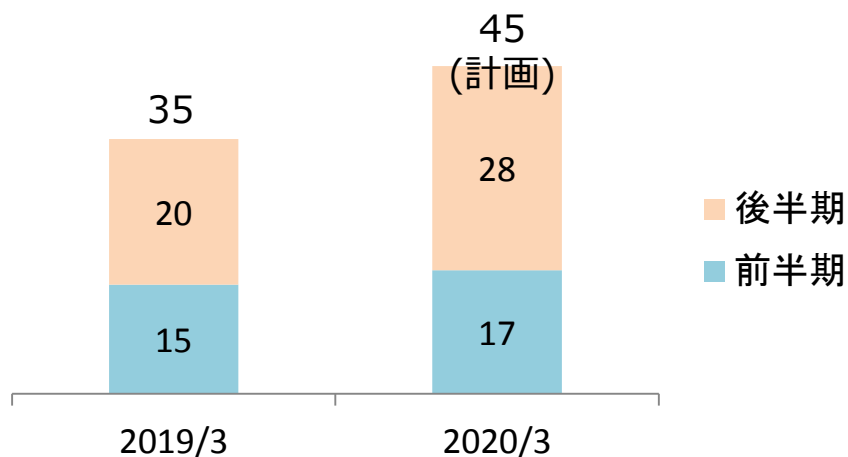


収穫の人手不足に対応する
ホウレン草収穫ロボット



ハウス内の浮遊菌に効果
を発揮する抗菌照明
aiSave（アイセーブ）

介護・医療分野売上高(億円)



高齢化社会を支える最新機器をご提案しています



10万円台のアシスト
スーツ「マッスルスーツ
Every(エブリィ)」



移乗介助の負担を軽減する
「リフトキャリア
wells（ウェルズ）」

経営基盤の強化

風土改革

- ◆チャレンジを高く評価する制度運用開始
(チャレンジ企画書、新事業提案、匠登録制度、サンクスポイント など)

【例】チャレンジ企画書

新商材、新ルート開拓など自ら目標設定した課題の達成に応じて評価ポイントを付与

人材強化・育成

- ◆女性社外取締役の招聘
- ◆子育て支援企業として「くるみん」認定
- ◆女性一般職の資格取得支援制度運用開始
- ◆日本に來ている留学生採用
- ◆海外現地法人社長に現地国籍社員を登用



顧客・商品・機能・管理強化

- ◆本部長会議×ブロック長会議
 - ・部門、地域を横断した情報共有
 - ・商品戦略と顧客戦略の更なる融合
 - ・地域をより意識した商品戦略強化



©DESIGNALIKE



健康経営優良法人
Health and productivity
ホワイト500



くるみんマーク

人材育成

人事制度改革

情報インフラ

物流機能強化

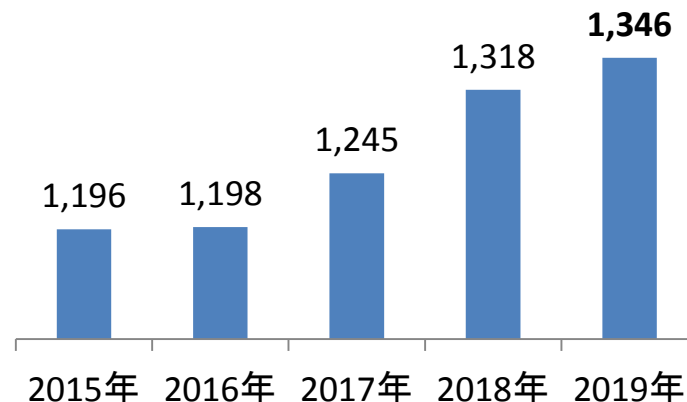
次期中期経営計画につながる経営基盤の強化

グランドフェア2019

全国5会場にて61,289名様がご来場
受注高1,346億円は過去最高

2019年7月から9月までの期間に、関東、東北、九州、関西、中部の5会場において実施。
今回のグランドフェアは、テーマを『Growing Together ～ともに新しい未来へ～』とし、産業とくらしに関する幅広い分野の多岐にわたる商品をご紹介します。実演や体験可能な展示を多数ご用意いたしました。

受注高推移（億円）



テーマゾーン

テーマゾーンでは、「次世代のものづくり」「未来のくらし」「これからのまちづくり」「スマートアグリ」「ヘルスケア」「ソリューション」の6つのゾーンを設置し、各分野の最新機器や未来志向のソリューションをご提案いたしました。



VRで様々な現場を体験する様子



課題解決のためのプレゼンを実施



生体認証の実演コーナー

ESG／SDG s の取組み

事業を通じた社会課題の解決・ガバナンスの強化

① ESG経営セミナーを開催

E

ESG経営に向けたセミナーを開催



環境への貢献による企業価値の向上に加え、コスト削減、BCP対策、RE100加盟企業等との取引にも触れ、実践的な内容のセミナーを開催しました。

② 海外の環境支援

S

マレーシアにおいてマングローブ植林を計画

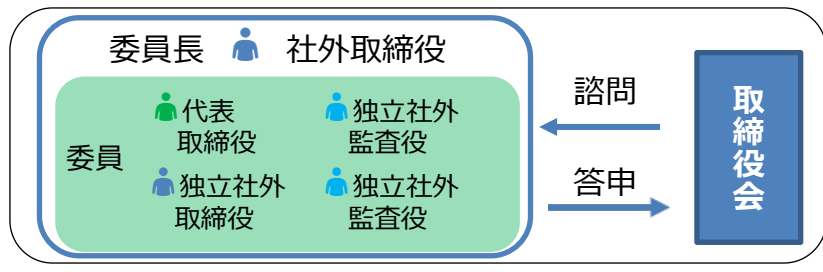


マレーシアにおいてマングローブの植林事業の支援を予定しております。これらの事業を通して現地の方々との交流を深めていきます。

③ ガバナンス諮問委員会稼働

G

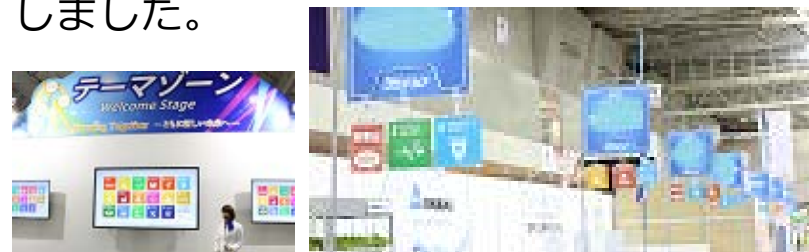
取締役会、経営会議等から独立しており、経営に関する重要課題について諮問されたものに対し答申を行う。これまで2回開催。



グランドフェアでの取組み

SDGs

グランドフェア2019では、各メーカー様のご協力を得て各ブースにSDGsのアイコンを掲載いただき業界での取組を開示しました。



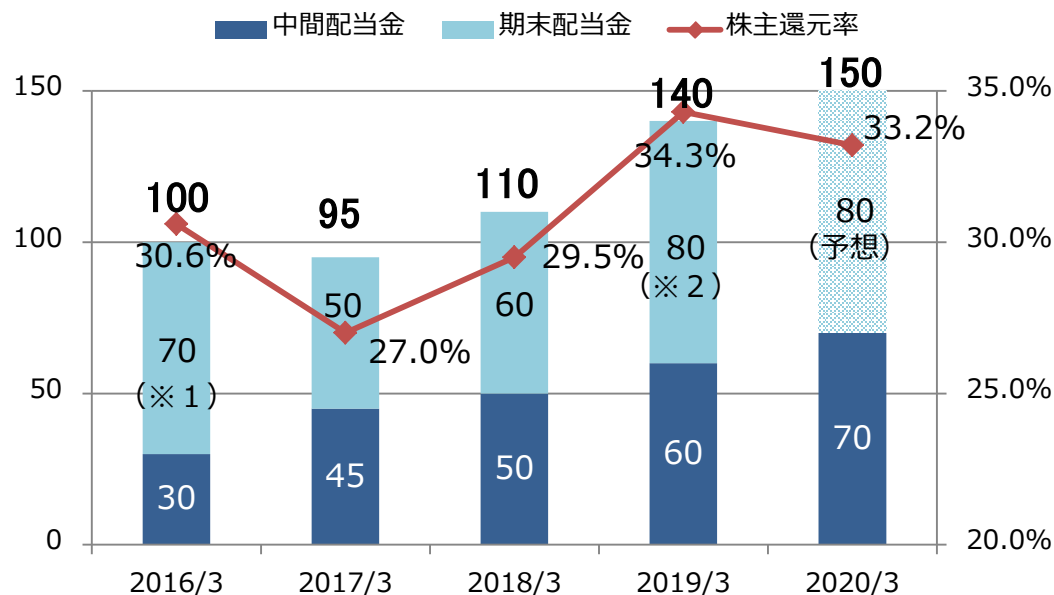
株主還元方針と配当金の推移

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。

- 連結株主還元(配当・自己株式取得)率33%以上を目標とします。
- 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&ロジスティクスなどへの投資)
- 1/3は自己資本の充実と将来の事業環境の変化に迅速・柔軟に対応するための投資原資とします。
- ROE目標12.2%(2020年3月期)

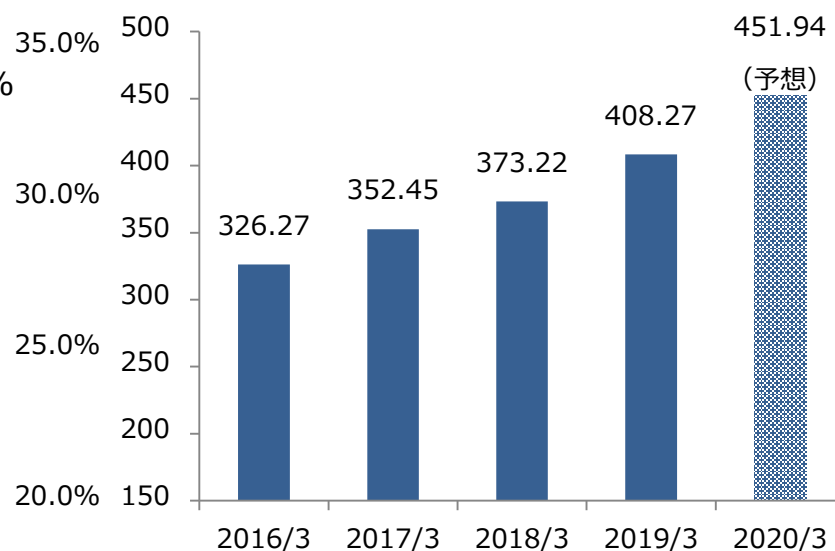
1株当たり配当金と株主還元率の推移 (円)



※1 創業350周年記念配当25円含む。記念配当を除いた還元率は23.0%。

※2 設立100周年記念配当10円含む。記念配当を除いた還元率は31.8%。

1株当たり当期純利益 (円)





設立100年の感謝、ともに未来へ。

Growing Together
ともに挑む。

**SUSTAINABLE
DEVELOPMENT
GOALS**



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。