



# 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

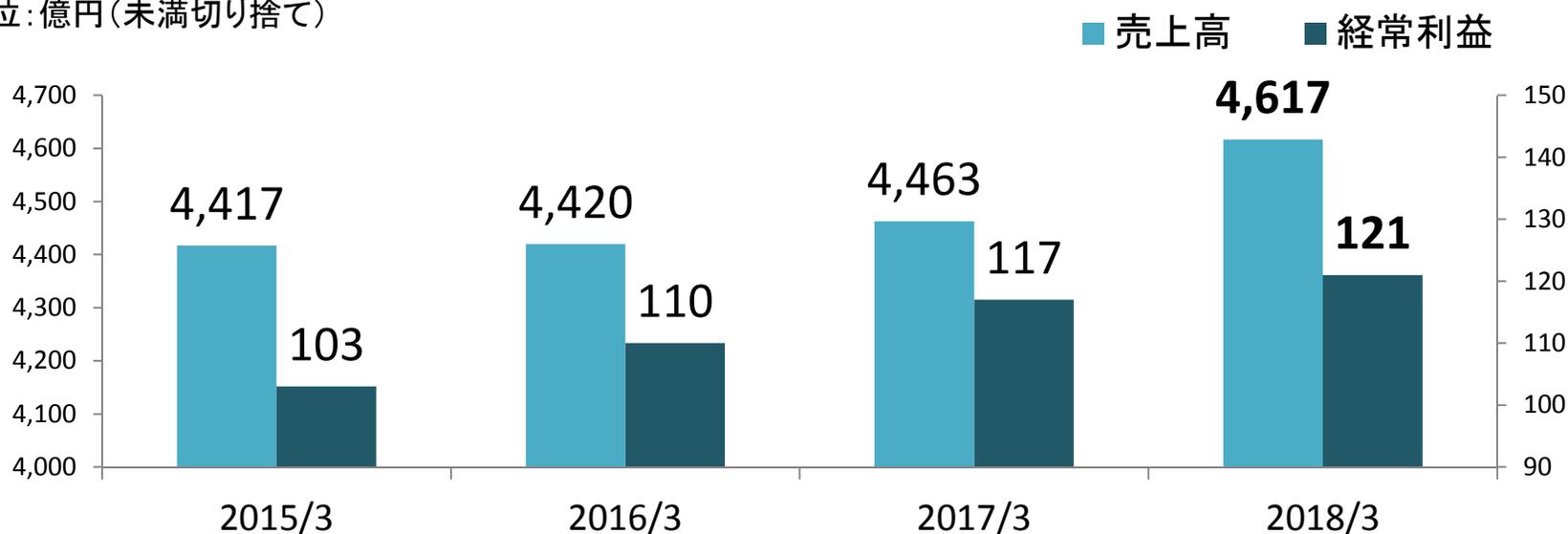
## 2018年3月期 決算概要

# 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%

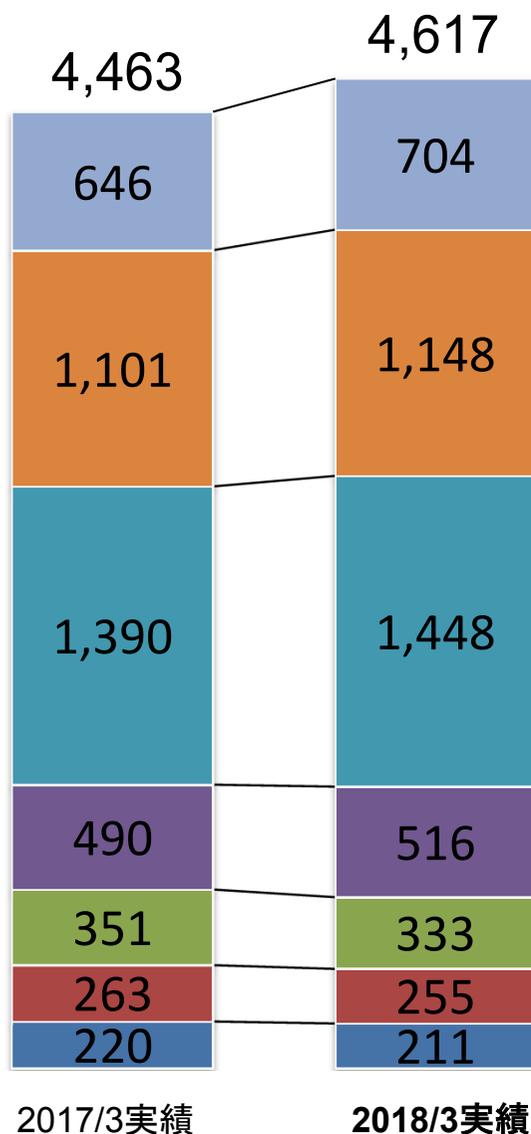
単位: 億円(未満切り捨て)



# 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  $\Delta$ 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  $\Delta$ 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  $\Delta$ 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

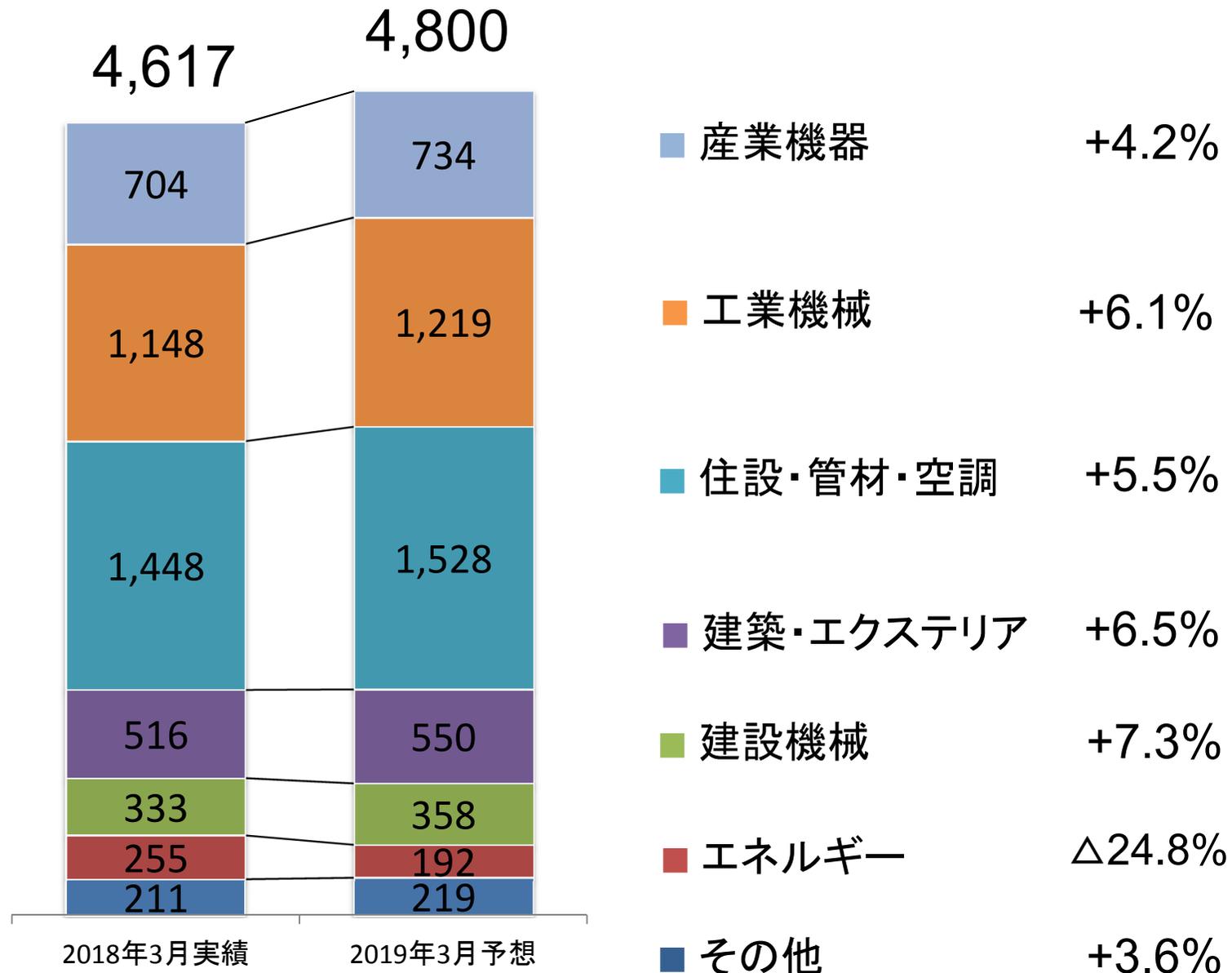
# 連結業績計画



	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。

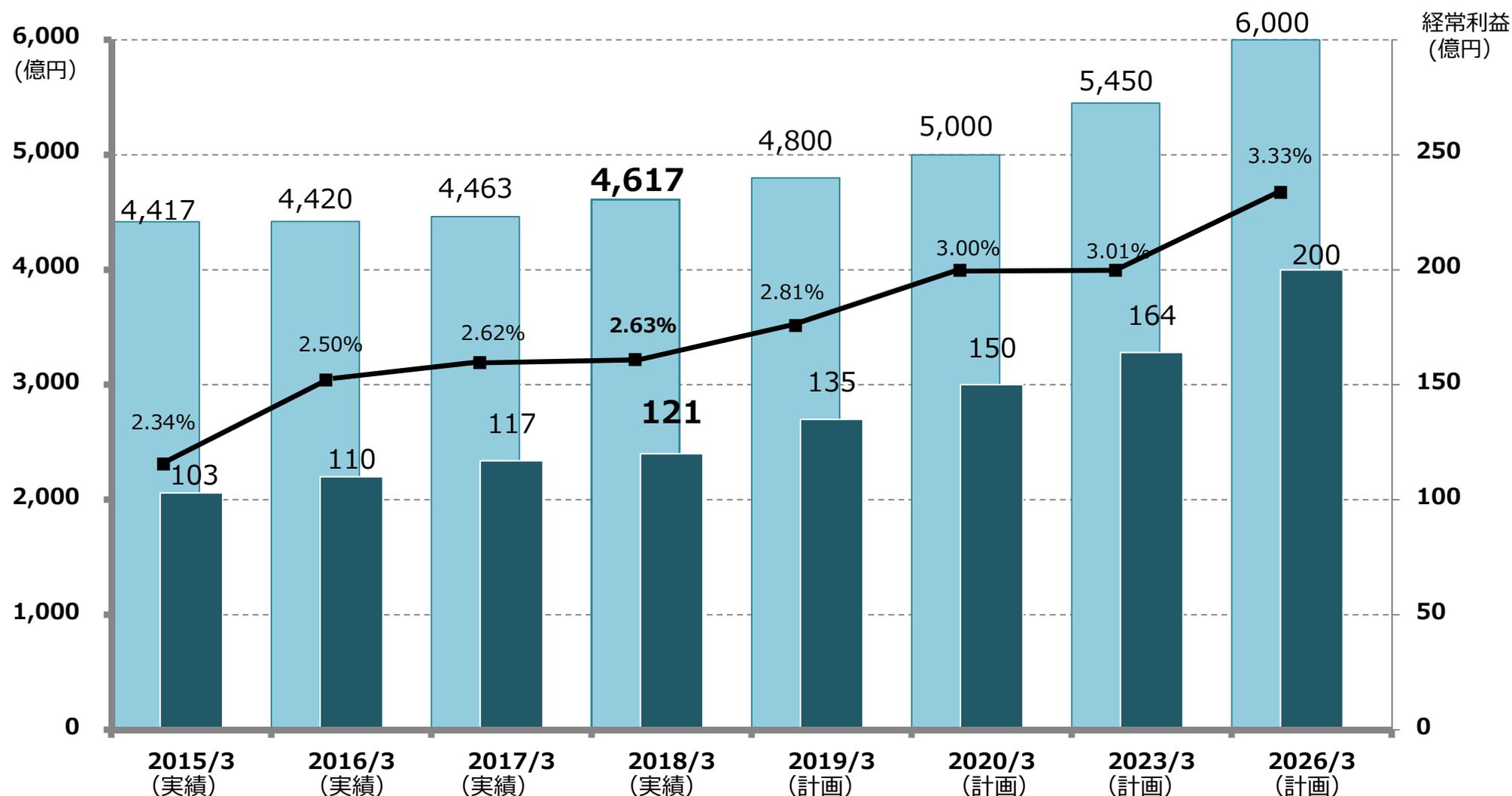


ユアサ商事株式会社

# 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

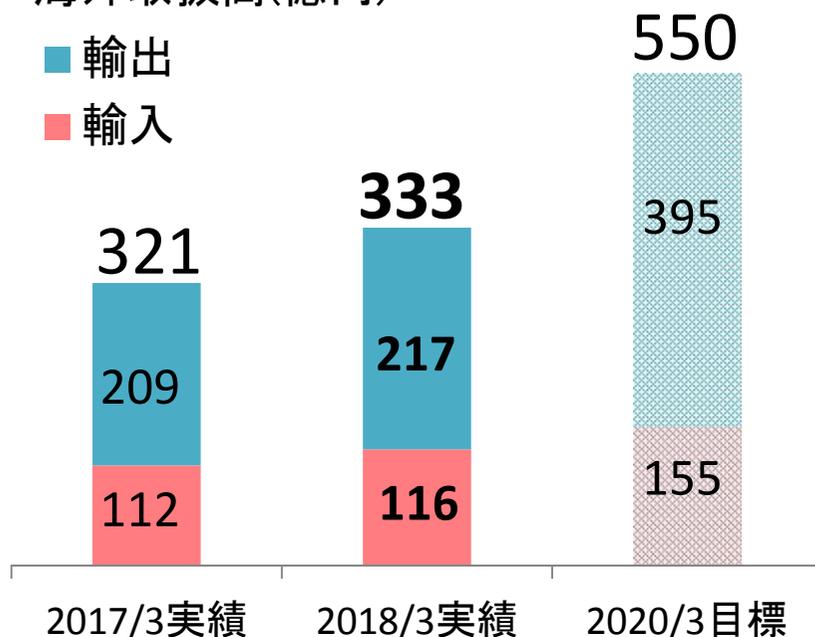
## ■ M&Aの活用

- 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

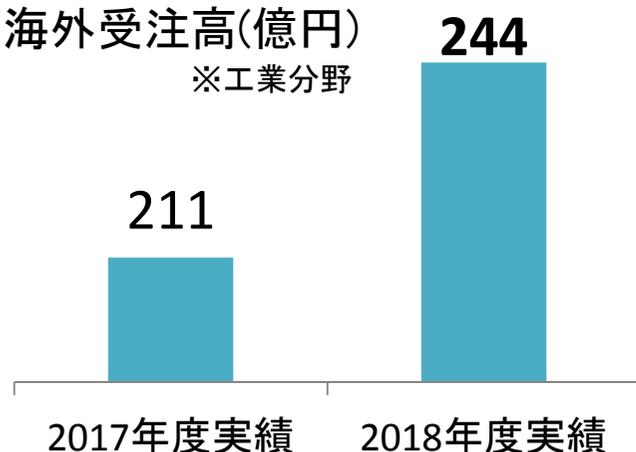
# 成長事業①海外

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

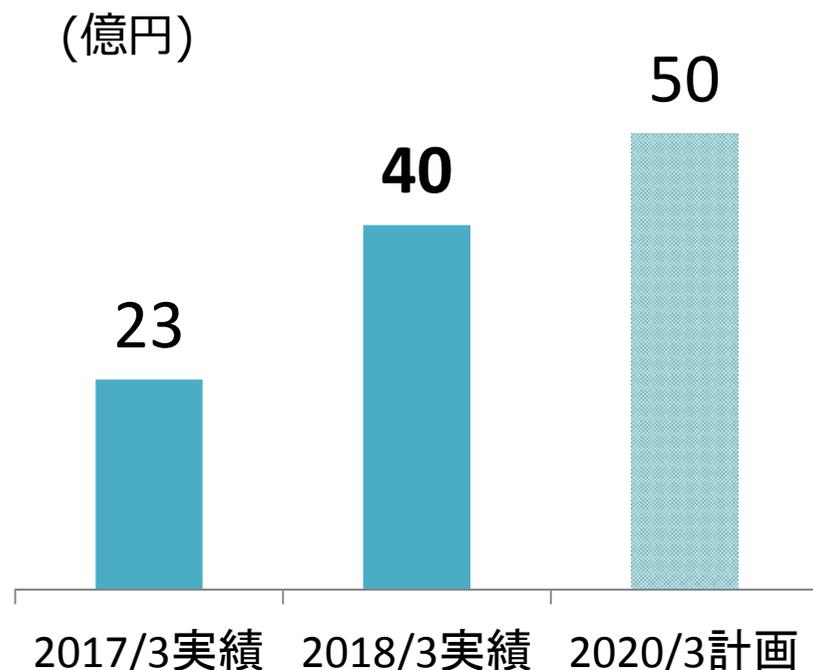
## 強化ポイント

### 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

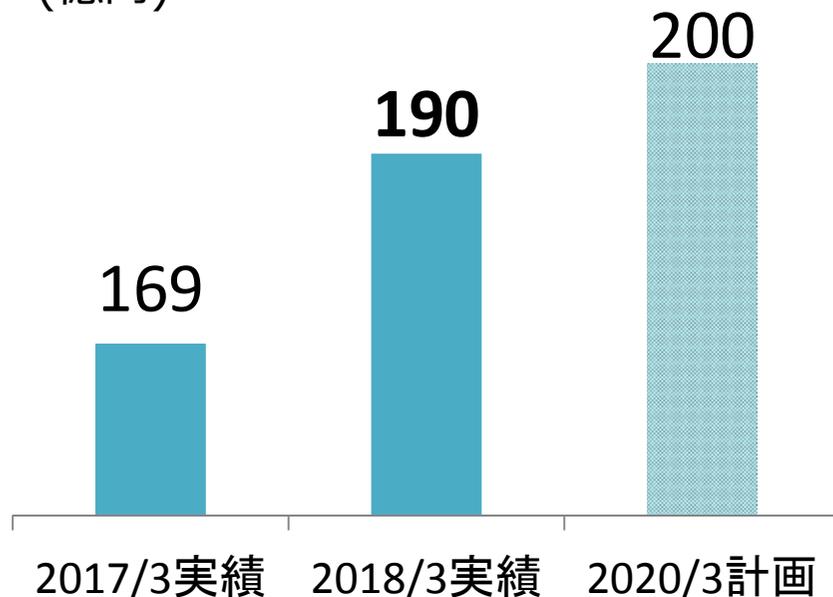
- ロボットエンジニアリング(株)を中心とした機能の強化 (システム提案・設計・構築・アフターサービス)
- 各種ロボットの取扱い拡充(無軌道自動搬送車など)
- 音声認識とAIの活用による、家電及び住宅設備のパッケージ提案

# 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

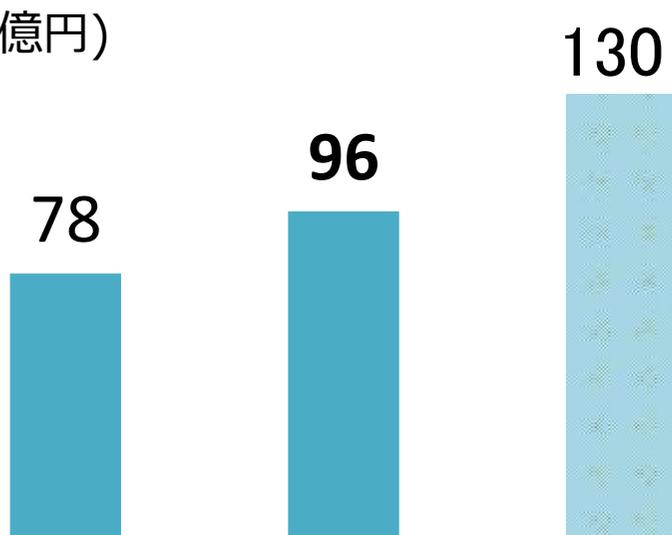
欲しいモノ 何でもそろろう

## 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)

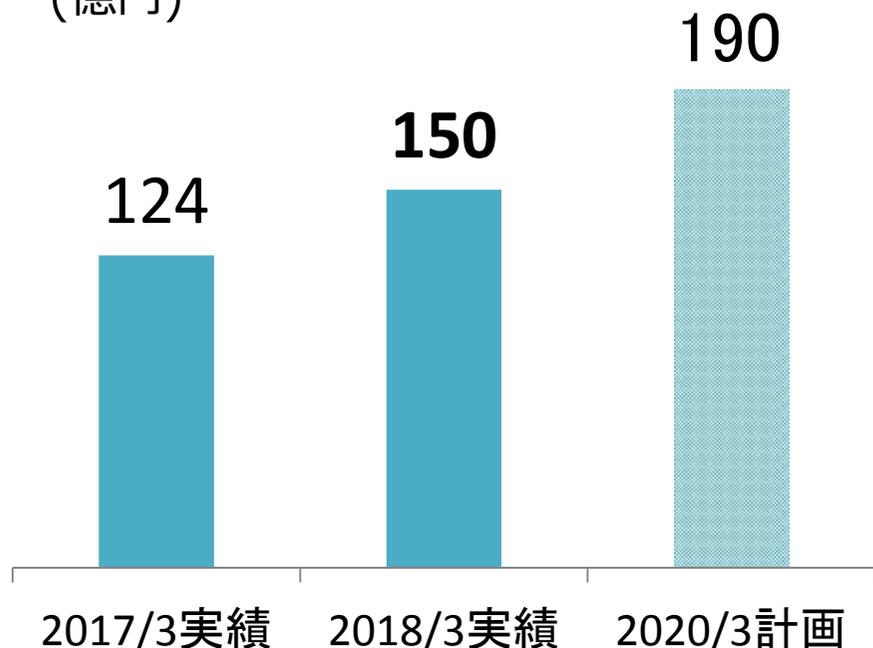
### 【セキュリティ】

- 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！！

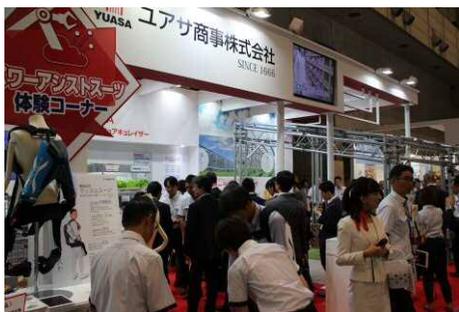


ソーラー街路灯  
 「ライトステーション」

# 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

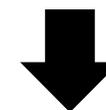
今後大きな成長が見込まれる市場への取組みを開始



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  
・生産性の向上の取り組み
- ◆ 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

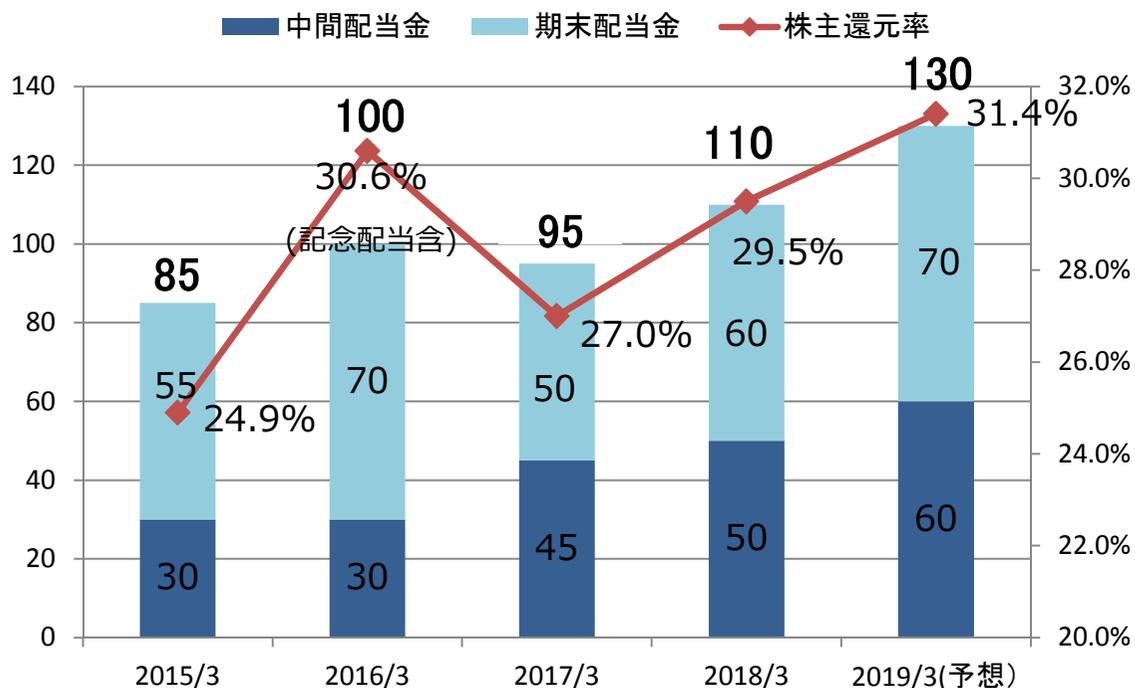


## 株主還元

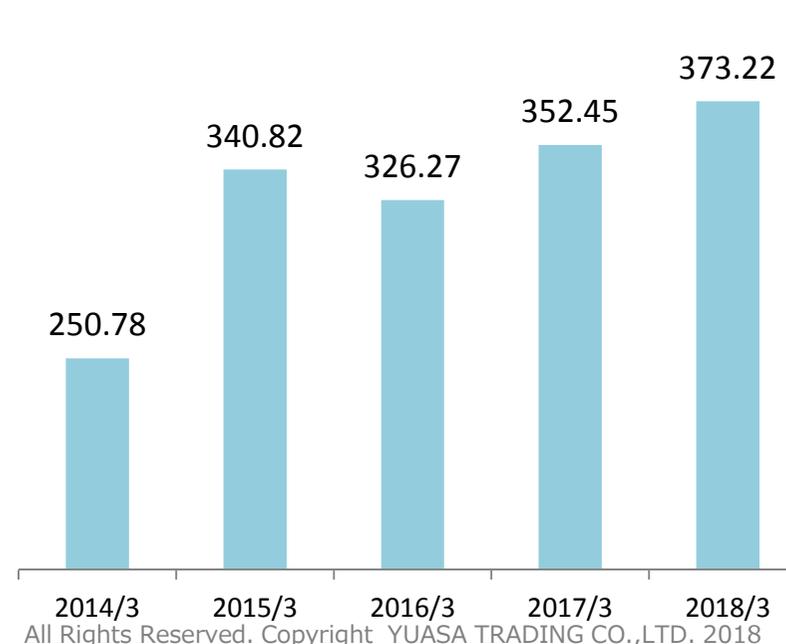
財務の健全性を維持しつつ、事業活動を通じて創出した利益を成長分野へ投資することにより、1株当たり当期純利益を増大させ、株主価値の向上を図ります。

- 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

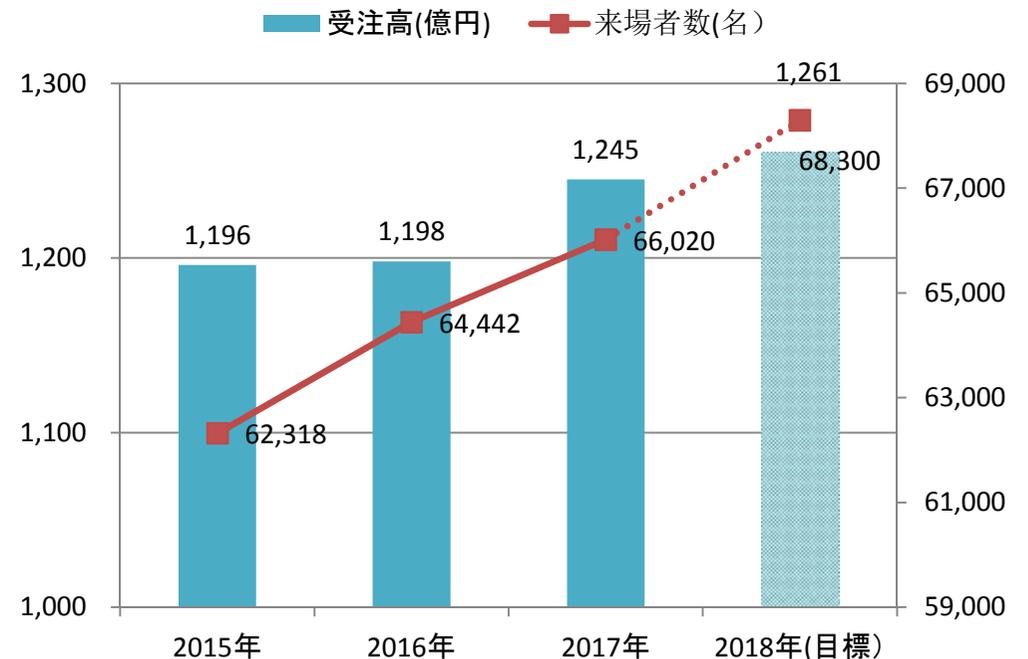
株式会社日本総合研究所  
創発戦略センター  
シニアスペシャリスト  
三輪 泰史氏

●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](mailto:souki@yuasa.co.jp)