YUASA
ユアサ商事株式会社

統合報告書
2022

企業理念と沿革

企業理念

誠実と信用

1

ユアサ商事は、地球環境との調和を基軸として、世界のいかなる国、地域においても双利共生の環境を重視し、企業活動を通じて、より人間らしい豊かな社会づくりに貢献します。

2

ユアサ商事は、世界の多様な民族、宗教、文化、習慣、制度に対する認識と理解の上に、公正かつ堅実・誠実な活動を通じて、信頼され認められる企業の確立に努めます。

進取と創造

3

ユアサ商事は、事業領域を社会のニーズから的確にかつ弾力的に把握し、イノベーションを志向する 先進企業集団の形成を目指します。

4

ユアサ商事は、優れた技術・製品の導入及びシステム、サービスの開発を行い、専門分野に精通した部門あるいはグループ企業を通じて、無駄のない合理的な方法によって、顧客の皆様に満足を提供します。

人間尊重

5

ユアサ商事は、社員の個性と権利を尊重するとともに、相互信頼と協調の精神に立脚した組織とルールのもとに、起業家精神と革新的な発想を追求し、実践できる職場環境の形成に注力します。

6

社員は、各自の目標と責任を明確にし、成果を追求するとともに、事業活動において創造性を発揮することによって経営を分担します。会社は、活動の成果に対しては成果配分を徹底し、社員の貢献に応えます。

- **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
- **1919年 大正8年** 株式会社湯淺七左衛門商店を設立
- **1969年 昭和44年** 販売先様ネットワーク「ユアサやまずみ会」発足
- **1977年 昭和52年** 仕入先様ネットワーク「ユアサ炭協会」発足
- **1978年 昭和53年** 第一回「グランドフェア」開催
- **1992年 平成4年** 旧湯浅商事とユアサ産業が合併、ユアサ商事に商号変更
- **2016年 平成28年** 創業350周年を迎える
- **2021年 令和3年** サステナビリティ宣言を発表

1666年
初代湯淺庄九郎出郷の図

1919年
株式会社湯淺七左衛門商店設立総会の様子

東京証券取引所プライム市場上場企業として7番目の歴史

	企業名	創業	設立
1	松井建設	1586年	1939年
2	住友金属鉱山	1590年	1950年
3	綿半ホールディングス	1598年	1949年
4	養命酒製造	1602年	1923年
5	小津産業	1653年	1939年
6	キッコーマン	1661年	1917年
7	ユアサ商事	1666年	1919年

ユアサ商事グループの現在（2022年3月期）

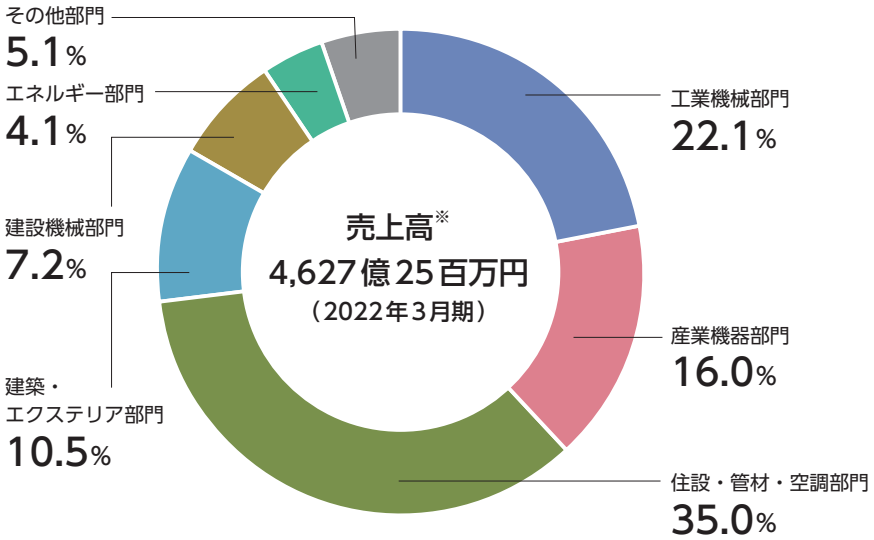
私たちは、1666年の創業以来、「誠実と信用」「進取と創造」「人間尊重」の企業理念のもと、モノやコトをつなぎ、お取引先様とともにソリューションを追求してまいりました。
『つなぐ』複合専門商社グループとして、モノづくり、すまいづくり、環境づくり、まちづくりの分野でAI（デジタル）とカーボンニュートラルの技術をつなぎ、サステナブルな社会の実現を目指してまいります。

売上高※	4,627億 25百万円
営業利益	118億80百万円
経常利益	117億44百万円
経常利益率	2.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	80億58百万円
ROE	8.9%
株主還元率	33.7%

女性総合職比率（単体）	4.1%
中途採用比率（単体）	28.4%
CO_2排出量（Scope1+2）（単体）	2,892 t-CO_2

国内31拠点／海外10ヵ国23拠点
国内グループ会社数23社／海外グループ会社数12社

セグメント別売上比率



※収益認識基準適用後

三位一体のビジネスモデル

ユアサ商事グループの価値創造モデル

私たちは、企業理念を起点に、仕入先約6,000社、販売先約20,000社のネットワークでモノやコト、商品やシステムをつなぎ、社会課題の解決に挑戦してまいりました。
長期ビジョン「ユアサビジョン360」と中期経営計画「Growing Together 2023」で掲げるコア事業・成長戦略とサステナビリティ経営の推進を通じ、新たな価値創造に挑戦しています。

価値創造の起点 P.01-04

企業理念 P.01

- 誠実と信用
- 進取と創造
- 人間尊重

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）

つなぐビジネスモデル P.16-32

- 挑戦する企業風土
- お取引先様をつなぐネットワーク
- グループ全体での総合力
- 健全な財務基盤と成長分野への積極的な投資

ユアサ商事グループの競争力とリソース P.16

仕入先様ネットワーク
ユアサ炭協会
約500社

販売先様ネットワーク
ユアサやまずみ会
約3,000社

三位一体のネットワーク

仕入先様
約6,000社
業界トップクラスのサプライヤー数

YUASA
ユアサ商事グループ

販売先様
約20,000社
国内外に広がる販売網

国内31拠点／海外10ヵ国23拠点
国内グループ会社数23社／
海外グループ会社数12社

コア事業 P.17-22
成長戦略 P.23-30

目次

価値観と戦略 P.05-15

ユアサビジョン360 Growing Together 2023 P.09-10

ユアサビジョン360

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。

定量目標（2026年3月期）	
連結売上高	6,000億円※
連結経常利益	200億円
連結経常利益率	3.3%

※収益認識基準適用前

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を行う。

定量目標（2023年3月期）	
連結売上高	5,100億円※
連結経常利益	145億円
連結経常利益率	2.8%

※収益認識基準適用前

価値創出の基盤 P.45-53

コーポレート・ガバナンス P.47
倫理・コンプライアンス P.52
リスクマネジメント P.53

未来へつなぐ P.33-44

サステナビリティ経営の推進・マテリアリティ P.13

地球環境との調和

2030年度までにグループ全体のカーボンニュートラル化を目指すとともに、気候変動への対応とサプライチェーン全体での環境負荷の低減に努める。

環境対応に関する実績（2022年3月期）	
CO_2排出量（単体）	2,892t
エネルギー計測拠点数	192拠点

良品奉仕の事業活動

創業から続く「良品奉仕」の精神に基づき、公正かつ堅実・誠実な商取引を行うとともに、ステークホルダーと安全・安心で豊かな社会づくりを推進する。

人間尊重の経営

社員の個性と権利を尊重したダイバーシティ経営を実践し、社員一人ひとりが働きがいをもって成長できる企業グループとして発展する。

価値創造の起点 P.01
企業理念と沿革 01
ユアサ商事グループの現在 02
ユアサ商事グループの価値創造モデル 03

価値観と戦略 P.05
トップメッセージ 05
ユアサビジョン360 09
Growing Together 2023 10
サステナビリティ経営の推進・マテリアリティ 13

つなぐビジネスモデル P.16
ユアサ商事グループの競争力とリソース 16
コア事業 17
成長戦略 23

未来へつなぐ P.33
地球環境との調和 33
良品奉仕の事業活動 37
人間尊重の経営 41

価値創出の基盤 P.45
役員一覧 45
コーポレート・ガバナンス 47
倫理・コンプライアンス 52
リスクマネジメント 53

データ集 P.54

トップメッセージ

不変の企業理念を判断の軸に

当社グループについて、歴史というものを無視しては語れません。なぜ当社グループがいまここに、この立ち位置にいるのかというところからお話をさせていただきます。当社グループの創業は1666年、今年で356年という日本でも有数の歴史を持つ企業です。木炭商として創業し、5年後には早くも打ち刃物問屋に転業、その後350年以上続く当社の原点を築きました。昭和に入ってからは金物問屋として建築金物や機械工具の扱いを本格化させ、これが現在のコア事業の礎となりました。また、社会課題の解決に向け、業界に先駆け環境事業やレジリエンス事業を育て、近年は新たに農業や介護・医療分野へも新たな枝を伸ばしています。先代の社長は「老舗は常に新しい」というスローガンを掲げましたが、当社はまさしくそのとおりに、時代の流れを捉えて変革を重ねてきました。

長い歴史を通じ、当社グループは「誠実と信用」「進取と創造」「人間尊重」という3つの企業理念を守り続けてきました。この企業理念は、現代でいうダイバーシティやエンゲージメントの要素が含まれており、私自身が重要な経営判断を下す際には、常にこの企業理念に立ち返っています。

こうした企業理念を実感した私自身のエピソードを一つ紹介します。1995年にマレーシアでの営業拠点づくりのため、工業機械部門の営業責任者として赴任しました。日本の製造業が海外移転を進めていた時期であり、国内市場が縮小していくことに対する強い危機感から自らプロジェクトを立ち上げて赴任したのですが、現地に

行って初めて知ったことが色々とありました。まず、メーカー様のフォローが受けられる日本の機械ビジネスと違い、現地では自前のメンテナンス会社がなければビジネスが成り立たないということが分かりました。更に、成長著しい現地における多様なニーズに応えるためには、機械単体の販売では事足らず、当社グループの総合力を持って提案営業を行う必要がありました。当時私は30代でしたが、もともと立ち上げる予定であった販売会社とは別にメンテナンス専門会社が必要であることを本社の上司に粘り強く説得しました。その結果、私の意見を聞き入れていただき、ほぼ同時期に2社の現地法人を設立し、私が両社の社長として就任しました。これこそが“起業家精神と革新的な発想を追求する”“社員の個性と権利を尊重する”という「進取と創造」や「人間尊重」の趣旨に添った経験であり、現在私が当社グループの成長のキーワードとしている「総合力」「チャレンジ」「コミュニケーション」の原点となっています。

ユアサビジョン360
Growing Together 2023

「つなぐ」価値創造の発揮に向けて

当社グループは、創業360周年を迎える2026年のビジョンとして「ユアサビジョン360」を掲げています。

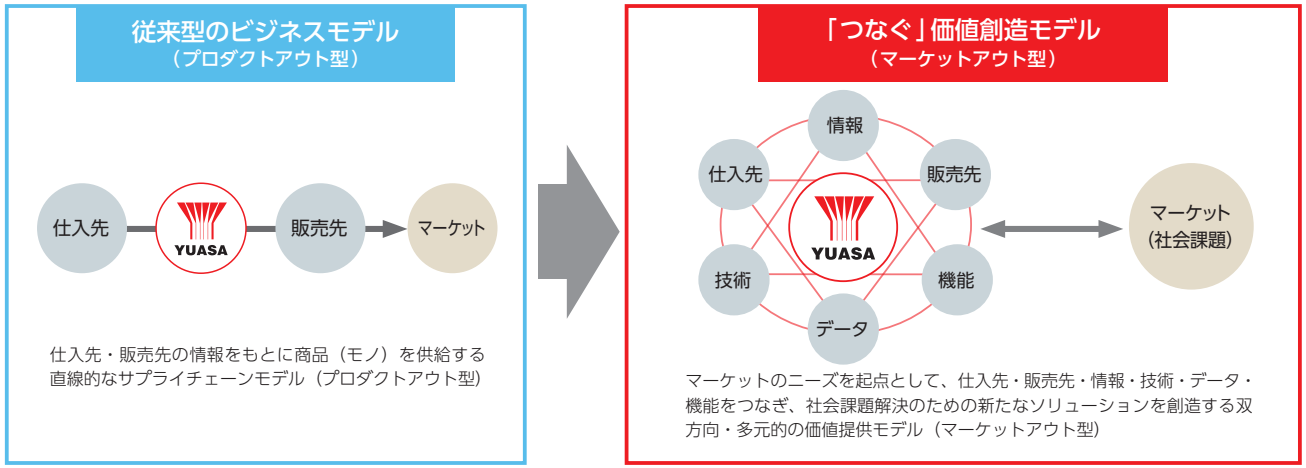
「業界トップレベルの収益構造を持つ『つなぐ』複合専門商社グループへの成長」を目指して、2026年3月期の連結売上高6,000億円、経常利益200億円、経常利益率3.3%、ROE11.7%以上、株主還元率33.0%以上といった定量目標の実現に向けて取り組んでいます。

そのための2ndステージとして、2023年3月期を最終年度とする中期経営計画「Growing Together 2023」を、2020年4月に発表しました。

「総合力」「チャレンジ」「コミュニケーション」をキーワードに、既存コア事業を強化するとともに、“社会課題解決ビジネス”を核とした9つの成長事業を発掘・育成し、更に経営基盤の強化を図っています。その結果、計画2年目に当たる2022年3月期の業績については、売上高は4,627億円、営業利益は32.3%の増益、経常利益は17.3%の増益、親会社株主に帰属する当期純利益は16.3%の増益となりました。

私は専務時代に現在の中期経営計画の策定に携わったのですが、当時は3年ごとに中期経営計画を作り変えていました。変革は大事ですが、変えてはならない機軸もあるはずで、それを整理しないまま全く新しい3年ごとの中期

▶当社グループが目指す価値提供（つなぐ価値創造）



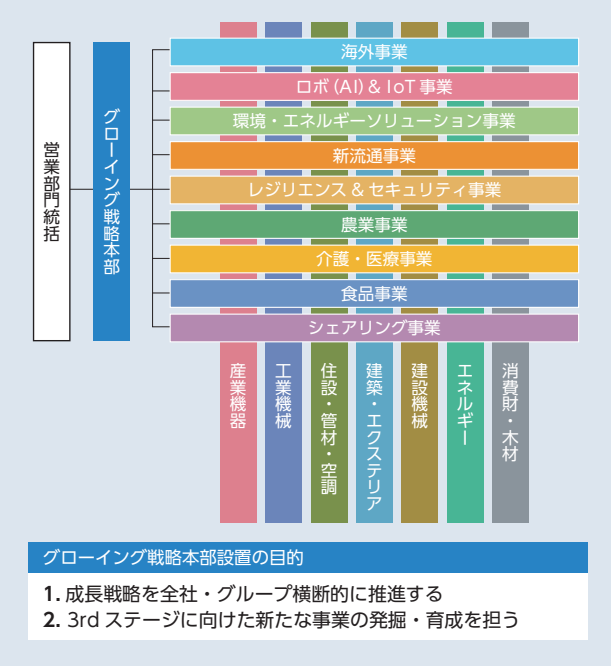
経営計画を推進していくのはどうかという思いがありました。そこで検討を重ねた結果、創業360周年に当たる2026年をゴールとする9年間の長期ビジョンを設定し、当社グループがどこに向かうのかというビジョンを明確化した上で、その手段・方策・施策として3年間に区切った中期経営計画を策定し、ビジョン実現を目指すことにしました。

従来の商社というのは、人・モノ・カネを直線的に「つなぐ」ビジネスを得意としていました。いわゆるトレーディングビジネスです。これに対し、ユアサビジョン360では、人・モノ・カネだけでなく、情報・技術・データを様々な角度から多元的に「つなぐ」ことによって、マーケットの需要に対応し、新しい付加価値を生み出す企業グループをあるべき姿として掲げました。

この動きを加速させるため、組織面では、2ndステージのスタートに当たる2020年に、全社横断組織「グローイング戦略本部」を設置しました。当社は商社であるがゆえに、縦割りの力が強く、その点が「総合力」の課題でした。横串組織であるグローイング戦略本部により、特に成長事業において、商品やシステムの企画・開発から営業、お客様への導入支援まで一元的に推進できる体制が整いました。

2022年度は、中期経営計画の第2ステージ「Growing Together 2023」の最終年度に当たりますが、当社グループオリジナルのパッケージもかなり出そろってきています。これからも引き続き「つなぐ」ソリューションビジネスの展開に注力していくとともに、成長分野のM&Aやデータ提案型ソリューションビジネスのためのDX投資にも注力していきます。

▶全社横断組織 グローイング戦略本部



「つなぐ」ソリューションに必要な
マーケットアウト思考

プロダクトアウトからの転換と人材育成

グローイング戦略本部によりユアサビジョン360の実現に必要な組織体制は整いましたが、課題は人材育成です。特に「つなぐ」ソリューションビジネスを展開できる人材を一人でも多く輩出していくことが課題ですが、これは座学で学べば実践できるようなテーマではありません。

ソリューション営業の展開には自分自身で経験を重ね、失敗の悔しさや成功の喜びを自分のものにしていかなければなりません。また、お客様の潜在的なニーズの掘り起こしと、ソリューションを形にしていくための「つなぐ」力が必要です。

私は社長就任時から社内のミーティングで「マーケットアウト」の重要性を話しています。かつて「プロダクトアウト」から「マーケットイン」へといわれた時代がありました。「プロダクトアウト」とは作り手の視点による商品販売、「マーケットイン」とは買い手に必要な商品を調達して販売する考え方です。これに対し「マーケットアウト」は先に市場や買い手のニーズがあり、それに見合った商品やパッケージを開発し提案していくことです。当社はこの「マーケットアウト」の思考で「つなぐ」価値創造を展開しております。

当社グループの社員には、当社がマーケットから創りあげた「つなぐ」パッケージをもって、ソリューション営業の難しさと楽しさを経験してもらいたいと思っています。その結果、一人でも多くの社員が、営業を通じて社会の役に立つことの実感が得られるよう環境の整備と人材の育成に注力していきたいと思います。

未来へつなぐ「サステナビリティ宣言」

当社グループは、350年以上受け継がれてきた経営基盤を更に進化させ、来るべき未来につないでいくために、企業理念に基づいた「サステナビリティ宣言」を2021年10月に発表いたしました。

サステナビリティ宣言の実現に向けた推進体制として、代表取締役専務を委員長とする「サステナビリティ推進委

員会」と総合企画部「サステナビリティ推進室」を設置し、アクションプランを推進しています。

具体的には、2030年度まで当社グループ全体のカーボンニュートラル化を目指すとともに、「取引方針」「人権方針」「ダイバーシティ方針」を定め、グループ社員へのサステナビリティ研修や社員のエンゲージメント向上に向けたプロジェクトを開始しています。

サステナビリティ宣言にある「良品奉仕」とは、当社が昔から大切にしている言葉です。良品を提供することでマーケットに奉仕していくこと、それによってサステナビリティを実現する一助になりたいという創業期から変わらぬ「商いの精神」が込められています。

「チャレンジ」を全世界の社員に伝えていく

当社グループの社員の特徴は、ひと言でいうと、「真面目」であるということです。商売も考え方も行動も真面目そのものであり、それが当社の企業理念である「誠実と信用」という言葉に表れていると思います。

しかし、この先360年企業、400年企業として成長していくためには真面目一辺倒ではなく、失敗を恐れぬチャレンジ精神が必要です。ユアサビジョン360の達成は、ある意味で既存の枠をどれだけはみ出していけるかにかかっていると思っています。そのためには、新しいことへチャレンジする企業風土をいかに醸成していくかが重要になってきます。

私は社長就任直後より社員との社長懇談会を実施し、1年で国内・海外全拠点を回りました。新型コロナウイルス感染症の影響でストップしてしまいましたが、今年度より再開し、2年かけて全拠点を訪問する予定です。社長懇談会を通じ、チャレンジしていくことの重要性を私から直接社員一人ひとりに伝えていくとともに、可能な限り社員からの質問に答えていくことで、ベクトルを合わせていきます。また、私自身の経験も踏まえ「総合力」「チャレンジ」「コミュニケーション」の3つが、ユアサ商事グループの社員と会社の未来のために、いかに大事かということを再度伝えていきたいと思っています。

ステークホルダーの皆様へ

事業投資と株主還元の最適なバランスを通じ、企業価値向上に取り組む

当社の利益配分については、内部留保、将来の投資、株主様への還元を3分の1ずつとすることを基本としており、すなわち株主還元は33%以上を目標にしております。もちろん全体の利益が大きくなれば、同じ割合でも還元も大きくなります。当社ではその利益を最大化すべく、現在進行中の中期経営計画の各施策に取り組みます。

施策の実行のためには、先行投資が必要なものもありますが、株主還元率の3分の1(33%)以上は確保した上で、成長分野への投資を行います。

今後も、事業投資と株主還元のバランスをとりつつ、財務の健全性を堅持するとともに、事業活動を通じて獲得した利益の再投資により企業価値の最大化及び株主価値の向上を図っていきます。

今後も変わらぬご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

ユアサビジョン360（長期ビジョン）

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の挑戦

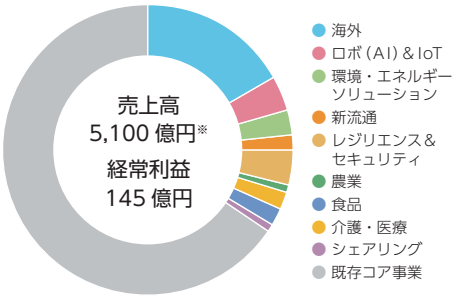
ユアサビジョン 360

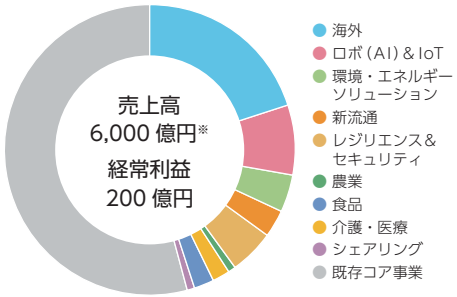
2026年（創業360周年）における当社グループのあるべき姿「業界トップレベルの収益構造を持つ『つなぐ』複合専門商社グループに成長する」ことを目指し、「ユアサビジョン360」を策定し、その実現に向けて3ヵ年ごとの中期経営計画を立て、取り組んでいます。

ユアサビジョン360の2ndステージであり、2023年を目標年度とするGrowing Together 2023においては、「総合力」「チャレンジ」「コミュニケーション」をキーワードとし、社会課題解決を成長戦略と位置づけ、その発掘・育成を行うとともに、働き方改革による生産性向上に取り組んでいます。

ユアサビジョン 360 に向けた事業構造改革イメージ

ユアサビジョン360では、成長戦略の拡大に取り組んでおります。全社グループにおける成長戦略の割合を2023年3月期では、売上の約3分の1、2026年3月期では、売上の約2分の1とすることを目標としております。

2023年 定量目標	連結売上高：5,100億円※・経常利益：145億円 経常利益率：2.8%
成長戦略	 ※収益認識基準適用前
経営指標	ROE：10.3%以上（2023年3月期） 株主還元率：33.0%以上（2023年3月期）

2026年 定量目標	連結売上高：6,000億円※・経常利益：200億円 経常利益率：3.3%
成長戦略	 ※収益認識基準適用前
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）

基礎固め 2017.4

前中期経営計画（1stステージ）
Growing Together 2020
・成長分野の発掘
・総合力発揮に向けた企業風土改革（組織・人事）

育成 2020.4

現中期経営計画（2ndステージ）
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

仕上げ・収穫 2023.4

3rdステージ
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

2026.3（創業360周年）

Growing Together 2023（中期経営計画）

「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

Growing Together 2023 における戦略

1	成長事業戦略	● 社会課題の解決＝成長戦略と位置づけ、全社横断のイノベーション推進組織（グローイング戦略本部）が中心となり、成長戦略を軌道に乗せる。 ● 農業、介護・医療に加え、3rdステージを睨んだ新戦略として食品分野への進出とシェアリングビジネスの展開を追加する。	P.23~27 P.28~30
2	コア事業戦略	● **【総合力＆コーディネート機能強化】**グループ全体で「コト売り」提案を推進する。 ● **【エンジニアリング機能強化】**総合エンジニアリング室により物件のトータル受注を推進する。 ● **【ロジスティクス機能強化】**新センター（関東・中部・関西・九州）の機能を発揮する。 ● **【EC機能強化】**B to B to U（ユーザー）のプラットフォームを整備する。 ● **【グループ機能強化】**事業承継によるシェアアップとグループ機能強化を図る。	P.17~22
3	経営基盤の強化	● **【デジタルトランスフォーメーション（DX）推進】**DX推進によりガバナンス強化と真の働き方改革を実現する。 ● **【ITデジタル投資】**グループ・グローバルでの共通基盤を確立する。 ● **【人事・組織改革】**理系人材、女性総合職、留学生などの採用を強化しイノベーションを喚起する組織風土を形成する。	P.31 P.41

Growing Together 2023 における目標

■財務KPI

項目	計画（2023年3月期）	実績（2022年3月期）
売上高※	5,100億円	4,801億円
営業利益	135億円	118億円
経常利益	145億円	117億円
経常利益率	2.8%	2.5%
当期純利益	95億円	80億円
ROE	10.3%以上	8.9%
株主還元比率	33.0%以上	33.7%

※収益認識基準適用前

■非財務KPI

項目	目標（2023年3月期）	実績（2022年3月期）
女性総合職比率	5.0%	4.1%
女性総合職採用率	12.0%	10.4%
有給休暇取得率	60.0%	56.2%
平均労働時間	1,900時間	1,977時間

コア事業と成長戦略の関係性

▶ユアサビジョン 360 における成長に関する考え方

当社グループが培ってきたネットワークやノウハウを活用しつつ、既存コア事業を強化するとともに、社会課題解決ビジネスとして成長が見込まれる領域の事業拡大を進め、事業構造の転換と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。

▶コア事業と成長戦略の位置づけ

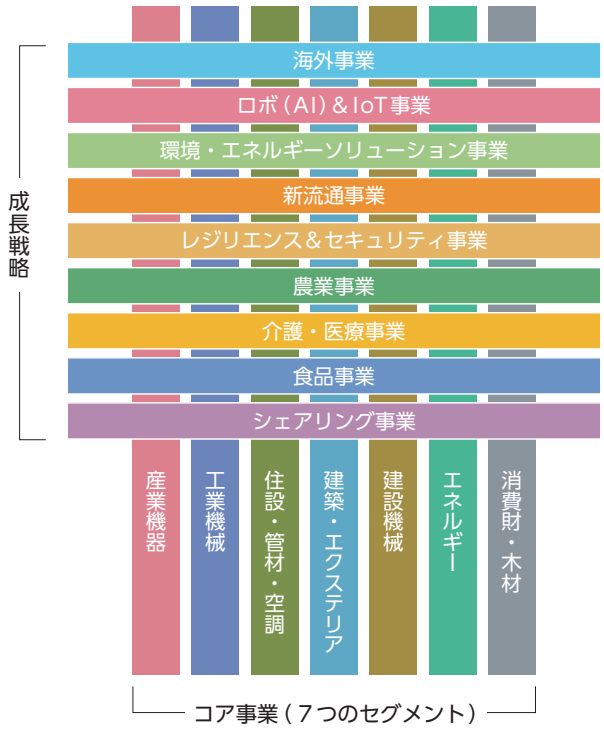
コア事業の更なる強化

コア事業とは、「モノづくり」「すまいづくり」「環境づくり」「まちづくり」に関わる当社グループの主要事業で、7つのセグメントで構成されています。

今後、総合力とコーディネート機能の強化を行い、グループ全体で「コト売り」提案を推進することで、コア事業の更なる強化を行っていきます。

成長戦略を通じた社会課題の解決

成長戦略とは、ユアサビジョン360・Growing Together 2023において、ユアサ商事のコア事業とも親和性が高く、今後の社会課題解決ビジネスとして成長が見込める9つの領域に対して、グループ横断的に取り組んでいくものです。社会課題の解決を目指す新たなソリューションを提供することで、今後のビジネス領域の拡大と事業構造の変化に取り組んでいきます。



▶成長戦略のエンジン役　「グローイング戦略本部」

当社は、2020年4月よりグループ会社を含めた部門横断で成長戦略を推進していくための組織として、グローイング戦略本部を設置しています。同組織は、新事業開発部、YES（YUASA Environment Solution）部、新流通ビジネス部、レジリエンス＆セキュリティ室、総合エンジニアリング室からなります。

ここでは、グループ横断による成長戦略の推進と将来の新事業の創出を行っています。総合エンジニアリング室には、建築・施工に関する有資格者が多数在籍し、技術集団としてグループのエンジニアリング機能の発揮を担っています。今後、ユアサビジョン360の3rdステージに向けて更なる新事業の発掘と育成を行っていきます。

成長に向けた投資・資本政策

成長戦略における投資枠

成長に向けた投資枠としてGrowing Together 2023ではトータル170億円を設定しており、2年目の2022年3月期までに60億円の投資を実行いたしました。今後は海外事業やデジタルトランスフォーメーションに向けた投資を加速し、更なる成長につなげてまいります。

成長戦略	投資枠（3年間）	投資実績（2年間）	投資内容（予定を含む）
海外事業	40億円	ー	タイの拠点強化、タイグランドフェア開催、M&A等
ロボ（AI）&IoT事業	40億円	18億円	AIベンチャーとの業務資本提携 建設現場向けロボット等
環境・エネルギーソリューション事業	トータル50億円 ※コア事業投資枠含む	36億円	PPA（電力販売契約）スキームの開発等
新流通事業			ECサイトGrowing Navi機能開発等
レジリエンス&セキュリティ事業			つなぐBCPパッケージ キヅキミライボラード等
農業事業			農業ロボット会社への出資、あっぺん機開発等
介護・医療事業			遠隔ICUプレハブ病棟設置事業等
食品事業			飲料異物検査装置の開発等
シェアリング事業			ネットレンタル事業プラットフォーム開発等
コア事業			機能強化のためのM&Aや物流加工機能強化等
ITデジタル投資	40億円	6億円	情報関連会社の子会社化、DXプロジェクト推進等
合計	**170億円**	**60億円**	

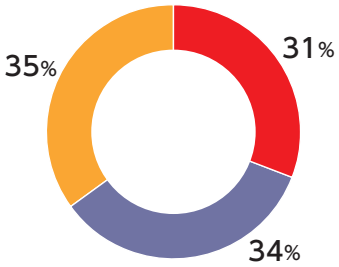
資本政策

前中期経営計画Growing Together 2020では当初の計画どおり、投資、株主還元、将来への投資原資の割合がそれぞれ約3分の1ずつとなりました。Growing Together 2023では投資の割合を57%、170億円まで増やすとともに、株主還元率についてはこれまでのとおり33%以上を維持してまいります。

2026年までの計画としては、下記のとおり投資を50%、株主還元率については33%以上を維持してまいります。

Growing Together 2020

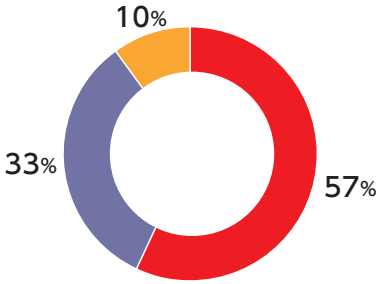
2018年3月期～2020年3月期（3年間）の当期純利益累計（261億円）の配分実績



投資 82億円	・M&A関連 ・システム等資本的支出 ・人材育成・新規事業開発
株主還元（配当額） 88億円	18/3期配当額：24億円 19/3期配当額：31億円 20/3期配当額：33億円
将来への投資原資 94億円	1株当たり純資産 17/3期実績：2,910円 ⇒20/3期実績：3,635円

Growing Together 2023の目標

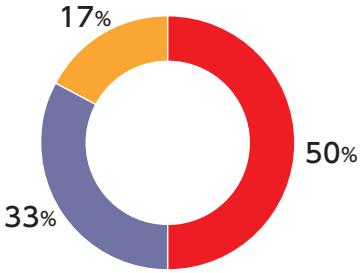
2021年3月期～2023年3月期（3年間）の当期純利益累計（300億円）の配分計画



投資 170億円	・M&A、事業承継 ・新事業 ・ITデジタル投資
株主還元率 33%以上	自己株式の取得を含め、DOE（株主資本配当率）の向上
将来への投資原資	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

Growing Together 2023-2026

2021年3月期～2026年3月期（6年間）の当期純利益累計（700億円）の配分計画



6年間の累計投資枠 350億円	M&A、新事業 230億円 ITデジタル投資 120億円
株主還元率 33%以上	自己株式の取得を含め、DOE（株主資本配当率）の向上

サステナビリティ経営の推進・マテリアリティ

サステナビリティ推進▶

ユアサ商事グループは、「誠実と信用」「進取と創造」「人間尊重」を企業理念として掲げ、地球環境との調和を機軸として、世界のいかなる国、地域においても双利共生の関係を重視し、企業活動を通じて、より人間らしい豊かな社会づくりに貢献します。
350年以上受け継がれてきた経営基盤を更に進化させるため、企業理念に基づき制定した「サステナビリティ宣言」を通じ、持続的な社会の構築に向け積極的に尽力してまいります。

サステナビリティ宣言

地球環境との調和

2030年度までにユアサ商事グループ全体のカーボンニュートラル化を目指すとともに、双利共生の関係を重視し、気候変動への対応とサプライチェーン全体での環境負荷の低減に努めます。

良品奉仕の事業活動

創業から続く「良品奉仕」の精神に基づき、公正かつ堅実・誠実な商取引を行うとともに、「『つなぐ』複合専門商社グループ」として、ステークホルダーとともに安全・安心で豊かな社会づくりを推進します。

人間尊重の経営

社員の個性と権利を尊重したダイバーシティ経営を実践し、社員一人ひとりが働きがいをもって成長できる企業グループとして発展してまいります。

TCFDへの賛同

TCFD TASK FORCE ON CLIMATE-RELATED FINANCIAL DISCLOSURES

ユアサ商事グループは気候変動問題を重要な経営課題の一つとして認識しており、2022年3月にTCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言に賛同いたしました。TCFDの提言に基づき、気候変動が当社グループの事業活動に与える影響について、情報開示を拡充してまいります。

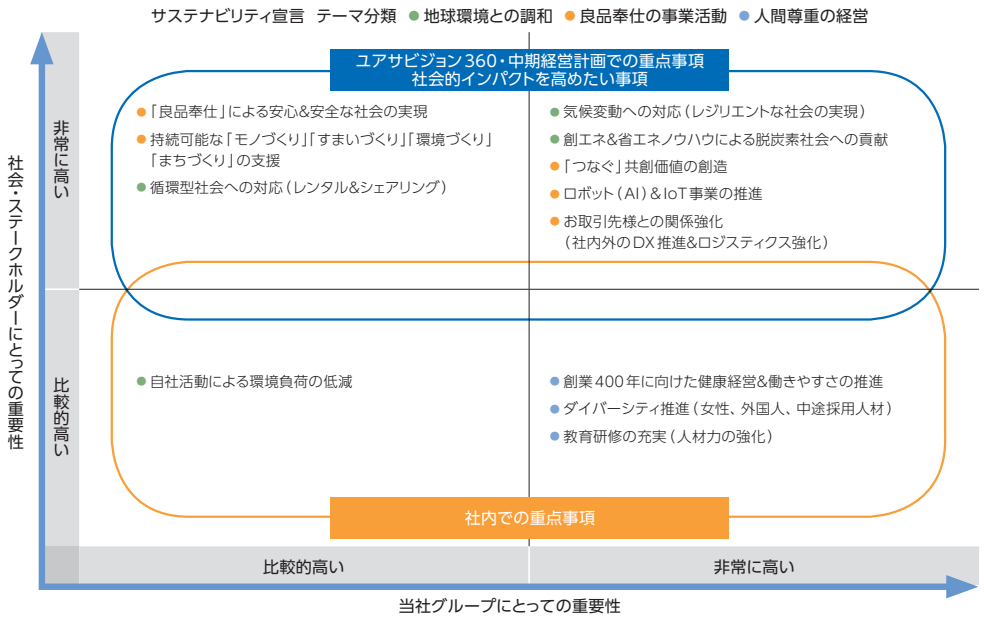
P.36

マテリアリティの特定プロセス

サステナビリティは「ユアサビジョン360」で目指す事業を通じた社会課題の解決そのものであると捉え、当社と外部有識者による検討チームにて、以下の手順で特定いたしました。

課題の抽出 → 優先順位づけ → 妥当性の確認 → マテリアリティの特定

マテリアリティマトリックス



サステナビリティ経営の推進

アクションプラン

1 地球環境との調和

① ユアサ商事グループ内のCO_2排出量を算定し、削減目標を決定。財務影響を評価して適切に開示。（中長期の環境目標 P.33）

a）CO_2排出量の算定（Scope1 & 2）
b）CO_2排出量の算定（Scope3）
c）TCFDへの対応

（注）Scope1：事業者自らによる温室効果ガスの直接排出（燃料の燃焼、工業プロセス）
Scope2：他社から供給された電気、熱・蒸気の使用に伴う間接排出
Scope3：Scope1、Scope2以外の間接排出（事業者の活動に関連する他社の排出）

② 気候変動への対応（適応）
（レジリエントな社会実現に向けた取り組み P.35）

a）レジリエンス＆セキュリティ事業を推進
b）国内外の各拠点及び主要取引先等の気候変動リスクを確認

③ 気候変動への対応（緩和）
（カーボンニュートラルに向けた取り組み P.33）

a）環境・エネルギーソリューション事業を推進

■カーボンニュートラルに向けた施策

再生可能エネルギーの導入	CO_2を排出しない太陽光発電の電力を自家消費することで購入電力を削減しCO_2を削減する。
省エネの推進（運用＆設備）	運用改善や高効率設備（照明・空調）への更新等の省エネで購入電力を削減しCO_2を削減する。
営業用車両のエコカーへの切替	営業車や物流車両をエコカーに切り替えることでCO_2を削減する。
社有林による CO_2 固定化	当社グループが保有する社有林の継続管理によりCO_2を固定化する。
再エネ電力の購入	再エネ由来（CO_2ゼロ）の電力（非化石証書（クレジット）等によってオフセットしたCO_2排出係数ゼロの電力）の購入でCO_2を削減する。
排出権の活用	当社が保有するCO_2排出権によりオフセットを行う。

2 良品奉仕の事業活動

① お取引先様との取引方針を策定
（ユアサ商事グループ取引方針 P.37）

② 取引方針の遵守に向けた実施計画を策定

③ お取引先様に対し当社取引方針の周知を行い現状を確認するため、アンケート等を実施

3 人間尊重の経営

① ダイバーシティ方針と目標を策定
（ユアサ商事グループダイバーシティ方針 P.43）

② 人権方針ほか、各種方針の策定
（ユアサ商事グループ人権方針 P.44）

③ 社内での教育研修プログラムやその他の施策を検討し、継続的に実施

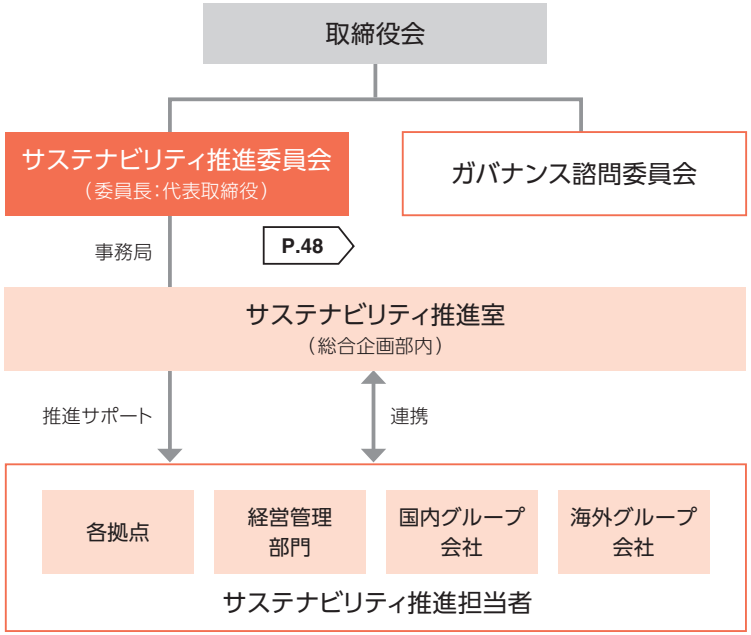
4 ESG関連データの収集管理と開示

各種ESG関連のデータを収集するとともに、開示情報を拡充
（非財務データ集 P.54）

サステナビリティ経営推進体制

「サステナビリティ宣言」に合わせて、2021年10月にサステナビリティ推進委員会を設置いたしました。同委員会は、代表取締役を委員長に、取締役、上席執行役員により構成され、取締役会にサステナビリティの重要事項について諮問・提言します。

事務局は総合企画部内に設置したサステナビリティ推進室が担当し、各事業部門と連携して、各種方針策定やESG関連データの収集、管理、改善活動を行ってまいります。



■サステナビリティ推進委員会の実施：2回/年
■サステナビリティ推進担当者（ユアサ商事経営管理部門）会議の実施：2か月に1回開催

サステナビリティ推進担当役員メッセージ（サステナビリティ推進委員長）

代表取締役専務
経営管理部門統括
佐野木　晴生

ユアサ商事グループのサステナビリティ推進について

当社グループは地球環境、社会、それと経済、このすべてが持続できるような経営をしていきたいと考えております。

サステナビリティ宣言の3つの内容により、事業を通じた社会課題の解決、豊かな社会づくりを目指していくとともに、積極的な情報開示を行ってまいります。また、人間尊重の経営により、社員のやりがいや働きやすさを高めることで、エンゲージメントや満足度を向上させ、グループ社員全員が働きがいをもって成長できる会社にしてまいります。

有識者コメント

ユアサ商事グループ全体で、サステナビリティの取り組みは着実に前進しています。もともと環境、防災など、社会的な課題解決につながる製品やサービスを多数取り扱い、持続可能な社会に貢献されてきました。社員の方々が長年積み重ねた信頼関係によって、多数の大手企業、中堅・中小企業の取引先のよい製品を社会に普及する役割を担われています。今後も、この商社としてのつながりという強みを活かして、事業を通じた企業価値の向上を続けていただきたいと思います。

株式会社FINEV
代表取締役 **光成　美樹**様

ユアサ商事グループの競争力とリソース

挑戦する企業風土

優位性

- 企業理念「進取と創造」に込められたチャレンジする企業風土
- 進取の精神溢れるプロフェッショナル人材の育成
- 社員の個性と権利を尊重した人・組織づくり

強化の方向性

- 成長戦略 P.23
- 人間尊重の経営 P.41

お取引先様をつなぐネットワーク

優位性

- 販売先様数 約20,000社
  - ・ユアサやまずみ会会員企業数 約3,000社
  - ・YUASA Growing会会員企業数 約250社
- 仕入先様数 約6,000社
  - ・ユアサ炭協会会員企業数 約500社
- 業界最大級のネットワーク
- 商品点数500万点以上の豊富な品揃え
- 「つなぐ」ことによる新たな価値創造

強化の方向性

- 良品奉仕の事業活動
  - お取引先様との関わり P.37
  - 事業を通じた貢献活動 P.39

グループ全体での総合力

優位性

- 業界トップレベルの事業領域の広さ
- トレード事業とソリューション事業を両輪にする事業運営
- エンジニアリング機能の充実
- トレードビジネス基盤の強化（EC機能、ロジスティクス機能）
- ソリューション営業ノウハウ
- 専門性に長けたグループ会社群

強化の方向性

- コア事業と成長戦略の関係性 P.11
- つなぐビジネスモデル P.16

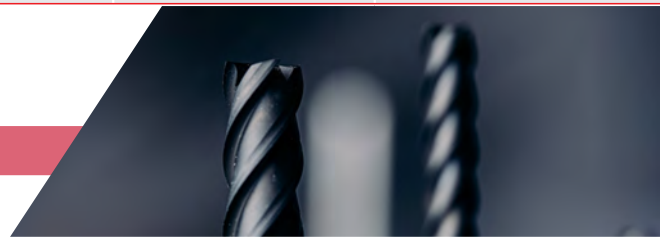
健全な財務基盤と成長分野への積極的な投資

優位性

- ネットD/Eレシオ △0.54倍
- 1株当たり当期純利益 364.54円

強化の方向性

- Growing Together 2023（成長に向けた投資・資本政策） P.12



コア事業

工業マーケット事業本部 産業機器部門

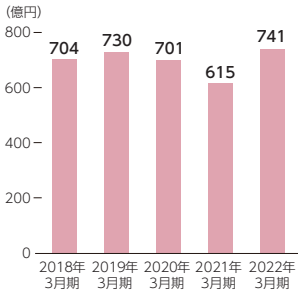
■当期売上高※

741億円

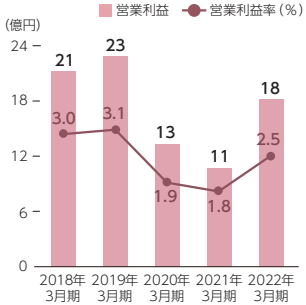
■当期営業利益

18億円

売上高※



営業利益／営業利益率



※P17-P22（コア事業）における2022年3月期の売上高は収益認識基準適用後の数値を記載しております

▶2022年3月期事業概況

半導体関連部品の不足等による納期遅延などの影響があったものの、自動車関連産業や半導体関連産業を中心に工場稼働率が堅調に推移し、切削工具・測定機器の需要が伸長しました。また、食品関連産業向けの物流機器などの需要も拡大しました。

このような状況の中、当社ECサイト「Growing Navi」のキャンペーン実施やロジスティクス機能の強化に努めました。

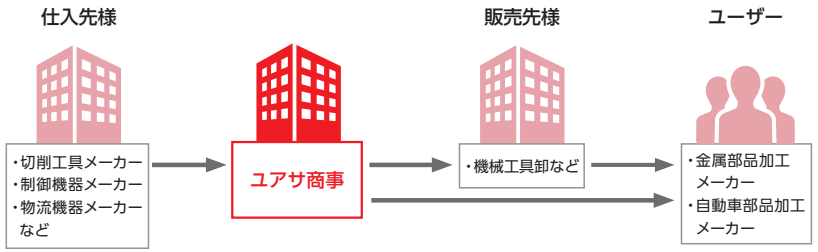
2022年3月期の売上高は741億15百万円（前連結会計年度615億20百万円）となりました。

▶ビジネスフィールド

【主な市場】

- 自動車製造業を中心とする製造業
- IT、半導体製造装置、情報家電などの製造業
- 一般機械製造業
- 食品製造業
- その他すべての製造業

【主な商流】



■事業環境分析

強み

- ○工具・制御・物流を核にした商品ラインナップ
- ○ロジスティクス機能
- ○EC機能（Growing Navi）

機会

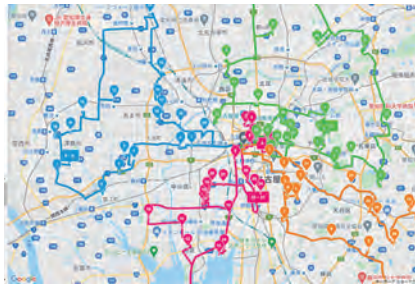
- ○半導体市場の拡大
- ○少子高齢化による省人化投資増
- ○工場におけるBCP投資増

■目指す姿と関連する取り組み

TOPICS ロジスティクス機能の強化

在庫ビジネスの上流から下流までをワンストップで対応するため、ロジスティクス機能の強化を行っています。

AIアルゴリズムで最適配車を計算し、走行距離の最短化による物流コストの低減に努めています。更に、関東物流センターではフロア全体の4分の1を無人搬送エリアとしロボットが自動搬送するための自動化設備の導入を進めています。また、保管機能に限らず、出庫前に「空調改装・洗浄処理・自動弁組立・チェーンスリング」などの物流加工を行うことで仕入先様とお客様の要望をつないでいます。



自動配車クラウド「Loogia（ルージア）」を活用し、ドライバーの担当エリア毎に配送計画を作成しています

／コア事業

工業マーケット事業本部 工業機械部門

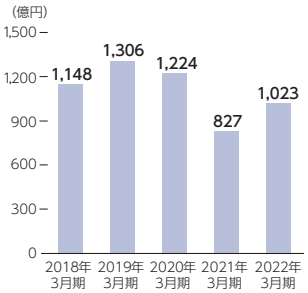
■当期売上高※

1,023億円

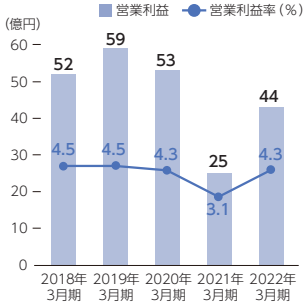
■当期営業利益

44億円

売上高※



営業利益／営業利益率



▶2022年3月期事業概況

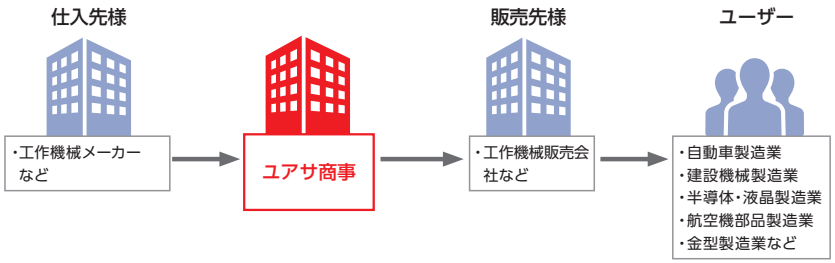
半導体関連産業やバッテリー、モーターなどのEVを中心とした自動車関連産業が好調を維持し、工作機械受注は引き続き伸長しました。海外では、米国や東南アジアを中心に景気の回復傾向が継続しました。このような状況の中、当社が開発した多関節ロボットを使用したロボットシステム「Robo Combo」やクーラント装置向けマイクロファインバブル「バブパワー」などの販売に注力した結果、2022年3月期の売上高は1,022億58百万円（前連結会計年度827億23百万円）となりました。

▶ビジネスフィールド

【主な市場】

- 自動車製造業を中心とする製造業
- IT、半導体製造装置、情報家電などの製造業
- 一般機械製造業
- 食品製造業
- その他すべての製造業

【主な商流】



■事業環境分析

強み

- ○国内トップレベルの工作機械販売力
- ○取引先のネットワーク力
- ○グループ会社を通じたエンジニアリング力

機会

- ○海外生産工場の国内回帰
- ○人手不足による自動化加速とDX、システム商品の販売増
- ○ITデジタル技術の進歩による超精密市場の拡大

■目指す姿と関連する取り組み

TOPICS

サステナブルなモノづくりに向けたアルミ切粉リサイクルシステム

当社グループ会社であるユアサネオテックでは、カーボンニュートラルに向けたソリューションとして、「アルミ切粉リサイクルシステム」を提案しています。このシステムは工場排出物をリサイクルすることで、温室効果ガス（CO_2）排出量の削減とコストダウンにも効果を発揮します。

今後も「ニーズ」だけではなく、「シーズ」（自社の技術やノウハウ、開発した新素材等をもとに商品やサービスを開発すること）を提供するとともに、商社として時代にあったオリジナル商品を提案してまいります。

WEB https://www.youtube.com/watch?v=KoU-mjhETZI

アルミ切粉リサイクルシステム

コア事業

住環境マーケット事業本部 住設・管材・空調部門

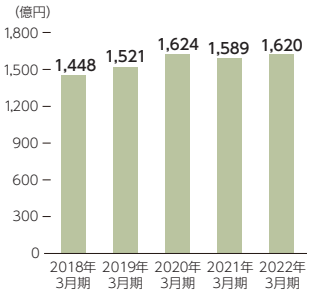
■当期売上高※

1,620億円

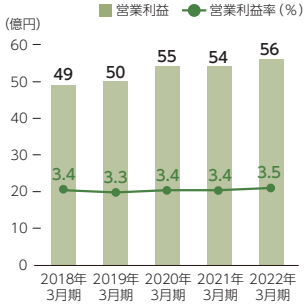
■当期営業利益

56億円

売上高※



営業利益／営業利益率



▶2022年3月期事業概況

新設住宅着工戸数の増加や好調なリフォーム需要により、住宅設備機器の需要は堅調に推移しました。再生可能エネルギー分野では、カーボンニュートラルを見据えた蓄電池などの周辺機器の需要が増加しました。一方、半導体をはじめとする関連部品の供給不足や生産国における新型コロナウイルス感染症拡大による活動制限により、給湯器、住設機器、ポンプなどの納期に遅れがみられました。

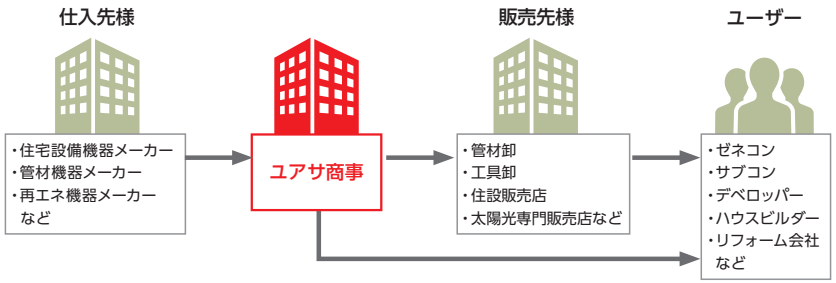
2022年3月期の売上高は1,620億38百万円（前連結会計年度1,589億70百万円）となりました。

▶ビジネスフィールド

【主な市場】

- 管材卸
- 工場、プラントエンジニアリング会社
- 住宅設備店、設備会社
- デベロッパー、ビルダー、建設会社など

【主な商流】



■事業環境分析

強み

- ○住設・管材・空調を核にした多様な商品ラインナップ
- ○環境・省エネ専門部署によるソリューション提案力
- ○ロジスティクス機能

機会

- ○リニューアル市場の拡大
- ○カーボンニュートラルに対する需要増
- ○海外市場の需要増

■目指す姿と関連する取り組み

TOPICS ユアサクオビスが提供する「エンジニアリング機能」

当社グループ会社であるユアサクオビスは、提案・販売・施工・管理・メンテナンスに至るまでの一貫した技術とサービスを付加価値として提供し、集合住宅から、戸建住宅、ビル建築、ビル設備、更にリノベーションへと事業領域を広げています。

また、2022年10月に同じく当社連結子会社である東洋産業との合併により、建材関連商材に関わる施工機能の強化と効率化を図り、グループ全体の建材関連分野における事業強化、競争力強化につなげるとともに、業績向上と企業価値の最大化を図ってまいります。

エンジニアリング機能を支える3つの力

コア事業

建設マーケット事業本部 建築・エクステリア部門

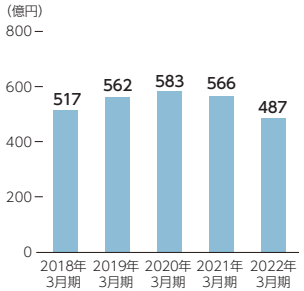
■当期売上高※

487億円

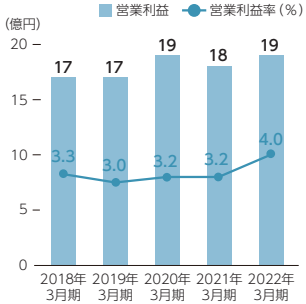
■当期営業利益

19億円

売上高※



営業利益／営業利益率



▶2022年3月期事業概況

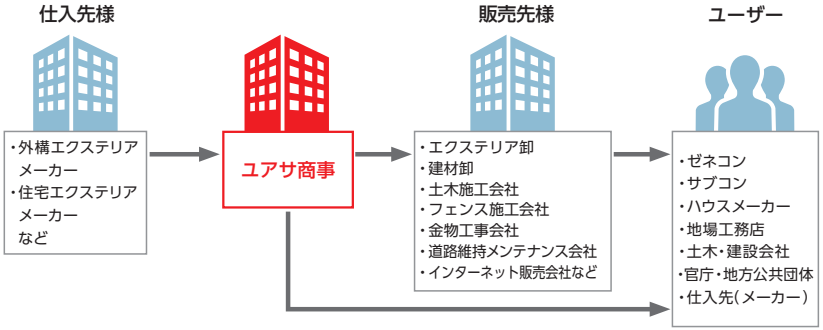
景観エクステリア商材及び建築金物商材を中心に緩やかな持ち直しの動きがみられました。自然災害対策や交通事故防止対策などの公共設備投資は首都圏を中心に底堅く推移しました。このような状況の中、冠水センサ付きボラード（車止め）や止水板、転倒リスクのあるコンクリート組立塀に代わるアルミパネルフェンスなどの国土強靭化基本計画に沿ったレジリエンス製品の拡販に注力いたしました結果、2022年3月期の売上高は487億34百万円（前連結会計年度566億24百万円）となりました。

▶ビジネスフィールド

【主な市場】

- ゼネコン・サブコン（道路ゼネコン）
- ハウスメーカー
- 地場工務店
- 土木・建設会社
- 官庁・地方公共団体など

【主な商流】



■事業環境分析

強み

- ○国内トップレベルの外構エクステリア販売力
- ○レジリエンス専門部署による ソリューション提案力
- ○海外からの商材調達力

機会

- ○社会インフラのリニューアル需要
- ○大都市の再開発プロジェクト
- ○交通系IoT投資増

■目指す姿と関連する取り組み

TOPICS 新しいライフスタイルのご提案

昨今、コロナ禍の影響もあり人々の生活スタイルは多様化し、楽しみ方も様々になり、世間ではアウトドアが再注目され一大ブームとなっています。

当社が強みとする屋外市場においてもアウトドアリビングに注目が集まるようになってきました。さらには国内商材だけでなく海外商品の人気も高く、デザイン性に優れたものを求める声が上がっています。当社はこれまで培ってきたネットワークを活かし、「New Lifestyle」をキーワードにこれらの市場ニーズの変化に応えています。

展示会グランドフェア2022での展示内容の一部

／コア事業

建設マーケット事業本部 建設機械部門

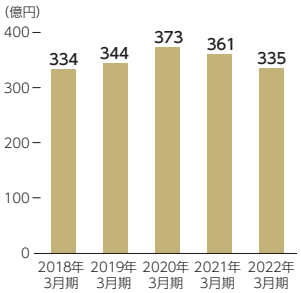
■当期売上高※

335億円

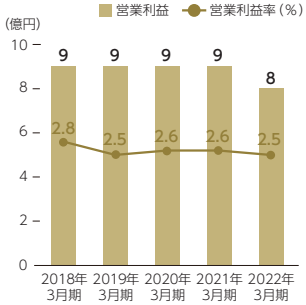
■当期営業利益

8億円

売上高※



営業利益／営業利益率



▶2022年3月期事業概況

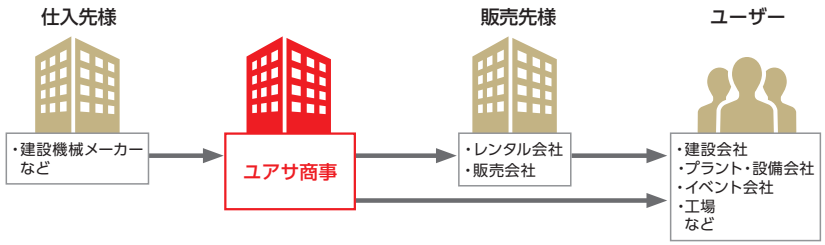
建設技能者不足などにより工事の遅延や民間設備投資の見直しがみられ、一部で需要は低迷しました。一方、インフラ整備、災害復旧、防災・減災工事など公共工事は堅調に推移し、レンタル会社の建設機械需要や土木系商材の需要も底堅い動きとなりましたが、半導体不足の影響により一部の建設機械で納期に遅れがみられました。このような状況の中、工事現場の安全対策を重視した取扱商品の拡充などの販売を強化いたしました。結果、2022年3月期の売上高は335億28百万円（前連結会計年度361億2百万円）となりました。

▶ビジネスフィールド

【主な市場】

- 建設会社、プラント
- 設備会社、イベント会社
- 工場
- 建機レンタル会社
- 農業法人

【主な商流】



■事業環境分析

強み

- ○レンタル会社組織（YRA）によるネットワーク
- ○中古建機販売（YUMAC）事業
- ○輸入商品の出荷前点検機能（中部センター）

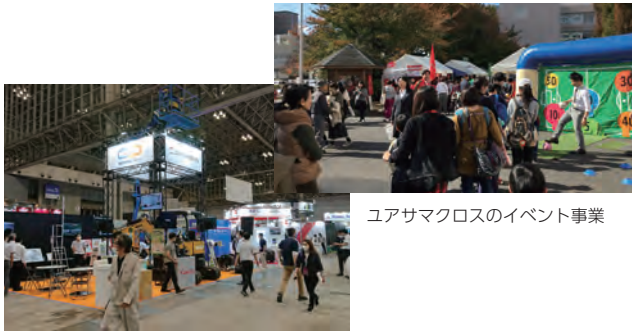
機会

- ○災害・減災対応のためのインフラ再整備需要増
- ○建設現場のIoT・ICT化
- ○新興国のインフラ整備需要

■目指す姿と関連する取り組み

TOPICS ユアサマクロスが提供する「イベントワンストップソリューション」

当社グループ会社であるユアサマクロスでは、ハウスや備品をレンタルする事業の強みを活かし、イベント主催者のニーズや課題をヒアリングしソリューション提案を行うイベント制作事業を展開しています。入社式・運動会・展示会・周年記念式典・落成式・各種パーティ・セレモニーなど様々なイベントの企画から見積り、準備、当日運営までワンストップでお応えしていきます。



ユアサマクロスのイベント事業

コア事業

エネルギー部門

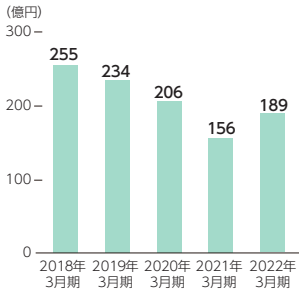
■当期売上高※

189 億円

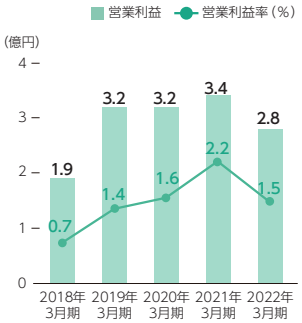
■当期営業利益

3 億円

売上高※



営業利益／営業利益率



▶ 2022年3月期事業概況

エネルギー事業では、新型コロナウイルス感染症に伴う緊急事態宣言発令などの影響があったものの経済活動の回復傾向がみられましたが、低燃費車の普及などにより石油製品出荷数量は減少傾向が続きました。一方、原油価格の高騰により、ガソリン・軽油などの石油製品価格に影響がありました。このような状況の中、東海地方を中心に展開しているガソリンスタンドの小売事業では、洗車などのカーケアサービスの強化に努め、売上高は188 億88 百万円（前連結会計年度155 億55 百万円）となりました。

●エネルギー部門の機能

トレーディング機能

- 地域のエネルギーパートナーとしてのガソリンスタンドの運営
- 船舶用燃料、産業用燃料、民生用燃料など各種石油製品、潤滑油の販売
- 指定車検工場、中古車販売、カーコーティングなどのカーライフサポート

その他（消費財・木材）部門

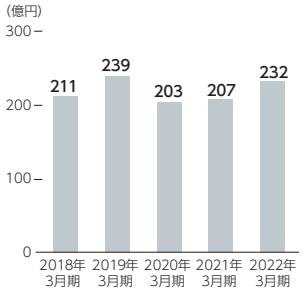
■当期売上高※

232 億円

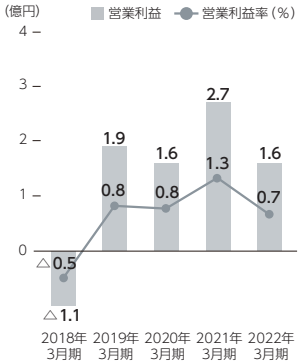
■当期営業利益

2 億円

売上高※



営業利益／営業利益率



▶ 2022年3月期事業概況

消費財事業では、生産国における新型コロナウイルス感染症に伴うロックダウンの影響で輸入が遅れるなど季節家電は厳しい販売状況となりました。

木材事業では、ウッドショックによる影響が長期化するとともに生産コストの上昇がみられるなど厳しい販売状況が続く中、調達チャネルの拡充に向けた新たな仕入先の開拓と国産材の販売に注力しました。

この結果、その他の部門の売上高は231 億61 百万円（前連結会計年度 206 億87 百万円）となりました。

●消費財・木材部門の機能

マーケティング機能

- ホームセンターや家電量販店、大型スーパー向け季節家電（扇風機・コタツ）や生活・調理家電の開発・輸入・販売
- ユーザーニーズを収集し、消費者のライフスタイルの変化に合わせたオリジナル家電（PB商品）の開発
- インターネット販売サイト「ユアサプライムス.com」を運営

トレーディング機能

- 欧州・北米・ロシア・中国・東南アジア・南米等、世界各地からの木材・製材品の輸入・販売
- 国内メーカーとの強固な信頼関係に基づく木材２次製品の販売

成長戦略

海外事業 世界と日本をつなぐ

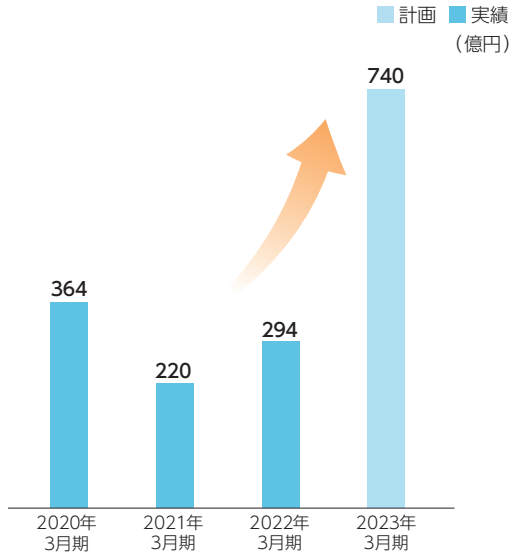
国内で培った商品力やソリューション機能を海外で発揮し、新たな価値を提供します。

▶成長戦略の概要

- 北米地区、南アジア地区、東アジア地区に対し、当社グループの経営資源を集中投下します。

取扱高

294億円（2022年3月期実績） ▶ 740億円（2023年3月期計画）



▶海外事業の位置づけ

海外では新興国を中心に住宅や工場建設、インフラ投資において、今後も大きな市場拡大が見込まれます。

当社グループが国内で培った商品調達力やエンジニアリング機能と、海外ネットワークを活用することで、海外需要を取り込むとともに、現地の方々の生活水準の向上に取り組みます。

Growing Together 2023 進捗

- タイ・ASEAN地域最大級工作機械と金属加工技術関連展示会「METALEX」に出展
- タイプロジェクトを推進中（タイにミニユアサ設立、2025年グランドフェア開催予定）
- タイにおけるSNSを活用したユーザーへの情報発信

Yuasa Engineering Solution ThailandのSNSページ

METALEX500社775人にご来場をいただきました。（2022年3月9日～12日）

TOPICS 米国現地法人Yuasa-YI, INCがIMTS2022（米国最大の製造技術の見本市）に出展

2022年9月12日～17日に米国で開催された、米国最大の製造技術の見本市であるIMTS2022（International Manufacturing Technology Show 2022）に出展しました。新型コロナウイルスの影響もあり4年ぶりの開催となりましたが、来場者数が約86,000名と賑わいをみせました。

当社ブースにも、実際に加工したいワークを持参したり、具体的な加工検討の依頼をいただいたりと購入意識の高いお客さまが多くいらっしゃいました。各メーカー様とともに、最新鋭の機械や自動化、工程集約など様々なお客様のニーズに対応した展示製品をPRできました。興味を持っていただいたお客様には後日訪問するなど、社員一丸となって営業活動に取り組んでいます。

成長戦略

ロボ（AI）& IoT事業 データ・技術と人をつなぐ

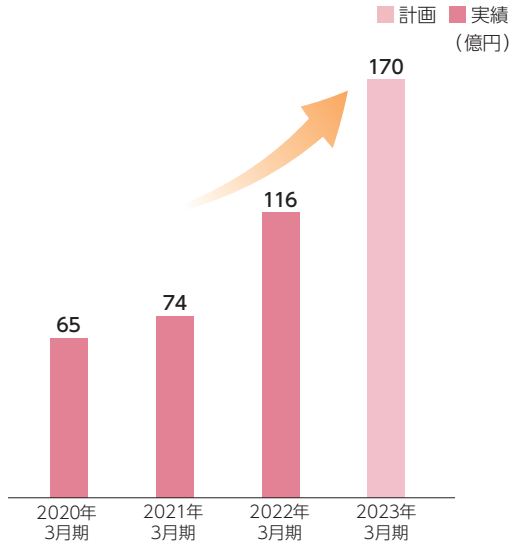
「お手頃な価格で簡単に」をキーワードに、ロボ（AI）&IoTをご提案します。

▶成長戦略の概要

● 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。

売上高

116億円（2022年3月期実績） ▶ 170億円（2023年3月期計画）



▶ロボ（AI）& IoT事業の位置づけ

当社グループは、多くのプロジェクトを通して、工場の省人化、効率化、環境改善ソリューションのご提案や海外での自動化ライン提案を進めてきました。

当社グループがもつ長年の現場ノウハウ、connectome.design株式会社のAI技術力のみならず、複合専門商社としてのネットワークを活かし、未来の社会を創るコーディネート力でお客様の課題を解決していきます。

Growing Together 2023 進捗

● AI導入すべてのステップをワンストップでご支援する、AIソリューションホームページの公開

● グランドフェア、FOOMA JAPAN、ロボットテクノロジージャパン、AI・人工知能 EXPOなどの展示会で幅広くAIをご提案

● 手頃な価格で簡単に自動化を実現するロボットシステム「Robo Combo」の拡販

WEB https://ai-yuasa.com/

AIソリューションホームページ

TOPICS AIによる飲料異物検査装置

飲料業界において、瓶等の容器に液体が充填された後の異物混入は目視確認による過酷な作業です。AIを活用して泡・異物・傷を判別できる装置を、業務提携するconnectome.design株式会社のAI技術力と機械メーカー様と共同で開発しました。

展示会 FOOMA JAPANに出展した「飲料異物検査装置」

成長戦略

環境・エネルギーソリューション事業 未来とスマートエネルギーをつなぐ

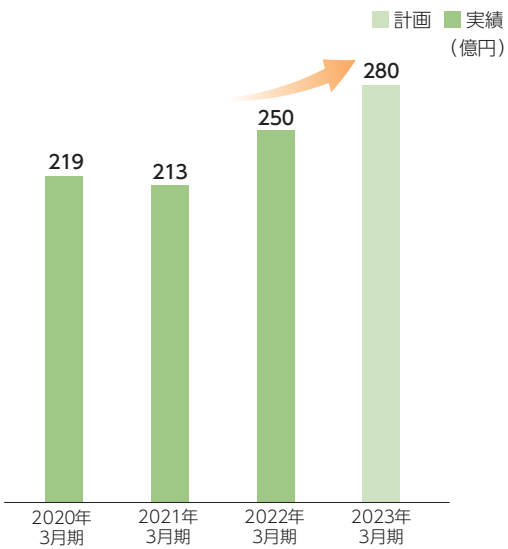
ワンストップソリューションで、お取引先様のカーボンニュートラル支援を行います。

▶成長戦略の概要

● エネルギーの効率的活用やレジリエントなライフラインの確保に向け、再生可能エネルギーを活用した脱炭素社会の実現を目指します。

売上高

250億円（2022年3月期実績） ▶ 280億円（2023年3月期計画）



▶環境・エネルギーソリューション事業の位置づけ

カーボンニュートラルに向け、再エネの導入や徹底的な省エネによるCO_2削減の取り組みが企業価値に直結する潮流となりました。当社はカーボンニュートラルに向けた第一歩となる、CO_2排出量の現状把握を可能とするエネルギー管理システム「YES-net」を業界に先駆け2009年より展開しています。当社がこれまで培った環境ソリューションノウハウをもとに、最適なサービスをワンストップで提供しています。

Growing Together 2023 進捗

● 太陽光発電・蓄電池・V2Hを組み合わせたソリューション展開

● 100%再生可能エネルギー利用工場化支援

TOPICS 当社がご提案するカーボンニュートラル達成のためのソリューション

カーボンニュートラル支援動画

Step1 CO_2排出量の現状把握と管理

- ☑ CO_2排出原単位による把握と管理
- ☑ エネルギーフローによる把握と管理

ユアサ商事のご提案

- ☑ YES-netによる エネルギー使用量の管理・分析
- ☑ 省エネ診断による現状把握

Step2 CO_2削減目標の策定

- ☑ まずは政府目標2030年46%削減に向け、ターゲット年度ごとに削減目標策定

ユアサ商事のご提案

- ☑ Step1の現状把握をもとにコスト削減・CO_2削減の最適なご提案

Step3 中長期計画の作成と実行

- ☑ CO_2削減量の目標達成・継続のため3～5年間の導入・更新計画を作成し実行

ユアサ商事のご提案

- ☑ 補助金を活用した設備更新
- ☑ 太陽光発電設備の導入
- ☑ オフセットのご提案

成長戦略

新流通事業 お取引先様を情報プラットフォームでつなぐ

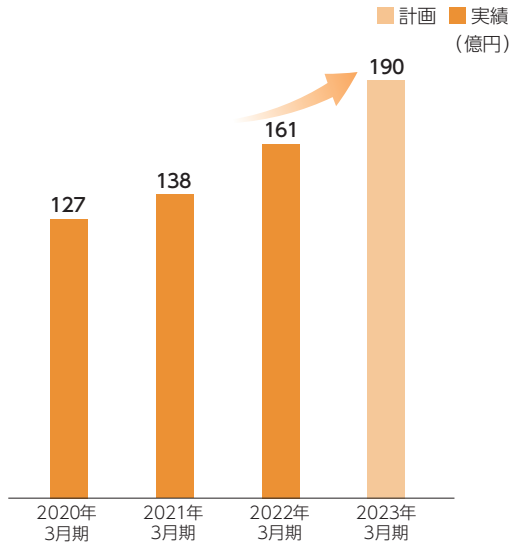
お取引先様との電子商取引（Growing Navi）事業を拡大します。

▶成長戦略の概要

● 全社横断組織でECビジネスを拡大するとともに、Growing Naviサイト機能の充実を図ります。（検索機能の充実、B to B to U展開、ほか）

売上高

161億円（2022年3月期実績） ▶ 190億円（2023年3月期計画）



▶新流通事業の位置づけ

進化するビジネスのデジタル化に加え、新型コロナウイルス感染症拡大により、ECビジネスの重要性が高まっています。当社としては、ECで可能な取引に関してはGrowing Naviを活用し、Withコロナ時代のデジタル営業ツールとして推進していきます。

Growing Together 2023 進捗

● Growing Navi発注金額の拡大（2022年実績54億円→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展開（2021年4月～）

● 全社横断部門である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トップページイメージ

TOPICS Growing Navi B to B to U 展開

当社では2018年5月より当社と販売先様を結ぶB to Bでの「Growing Navi」を展開してきましたが、2021年4月より販売先様（B）とユーザー様（U）を結ぶB to B to Uシステムが稼働しております。

本システムは販売先様が自社のECサイトとして利用できます。

Growing Navi B to B to U ご紹介リーフレット

販売先様の利用メリット

- With/Afterコロナ時代のデジタル営業ツールとして利用が可能
- 在庫商品・価格情報の掲載が可能
- 簡単セットアップで翌日から利用可能

■Growing Navi B to B to U展開イメージ

仕入先様（B）：約550社 250万アイテム ▶ 当社：YUASA ▶ 販売先様（B）：約2,000社（ID保有販売先） ▶ ユーザー様（U）：A社様 B社様 C社様 …

Growing Naviを販売先様のECサイトとして展開いただいております。

成長戦略

レジリエンス&セキュリティ事業 セキュリティ技術とBCPノウハウをつなぐ

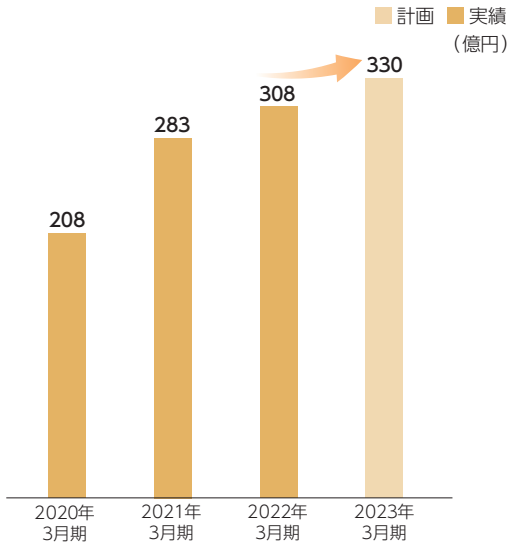
安心・安全なくらしと事業継続のために、セキュリティ技術とBCPノウハウをつなぎます。

▶成長戦略の概要

- 「防災・減災・BCP」をキーワードに、安心・安全なモノづくり、すまいづくり、まちづくりを推進します。

売上高

308億円（2022年3月期実績） ▶ 330億円（2023年3月期計画）



▶レジリエンス&セキュリティの位置づけ

2012年より社会インフラの強靭化（レジリエンス）につながる防災・減災、事業継続に関する商品、サービスの普及に継続的に取り組んでいます。深刻化する自然災害や新型コロナウイルス感染症といった新たな社会課題に対し、これまで培ったノウハウを活かし、「安心・安全な社会の実現」を目指します。

Growing Together 2023 進捗

- レジリエンス&セキュリティ室を全社横断部門とし、提案力を更に向上
- ジャパン・レジリエンス・アワード8年連続受賞 P.35
- コンクリート組立塀改修アルミ目隠しフェンス「八千塀®」の販売 P.35
  （ジャパン・レジリエンス・アワード2022優秀賞受賞）
- 北関東・信越レジリエンス&セキュリティ・ESGフェアを開催 P.38
  （ジャパン・レジリエンス・アワード2022優良賞受賞）

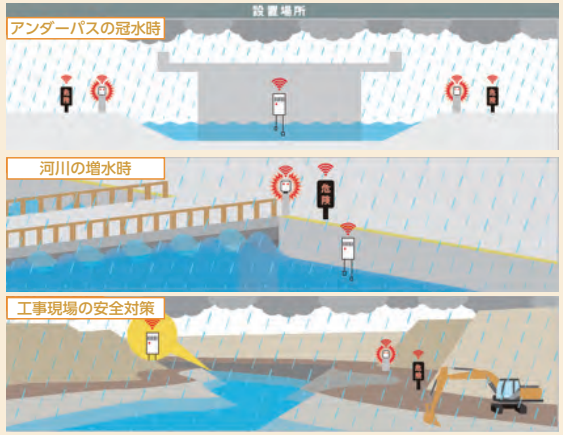
TOPICS 新型冠水検知・警告システム キヅキミライシグナル

ゲリラ豪雨によって市街地で発生する内水氾濫や河川の増水に対して、冠水検知・警告システム「キヅキミライシグナル」を提案しております。冠水センサ付き親機が冠水を検知すると、冠水情報を表示します。地下道の冠水を警告するなど、冠水による立ち往生を未然に防ぐことで浸水被害から大切な命・設備を守ります。

■冠水時フロー

STEP1 即座に動作 ▶ STEP2 正確な情報発信 ▶ STEP3 速やかな対応につなぐ

■冠水センサ設置場所イメージ



成長戦略

農業事業 次世代の「儲かる農業」につなぐ

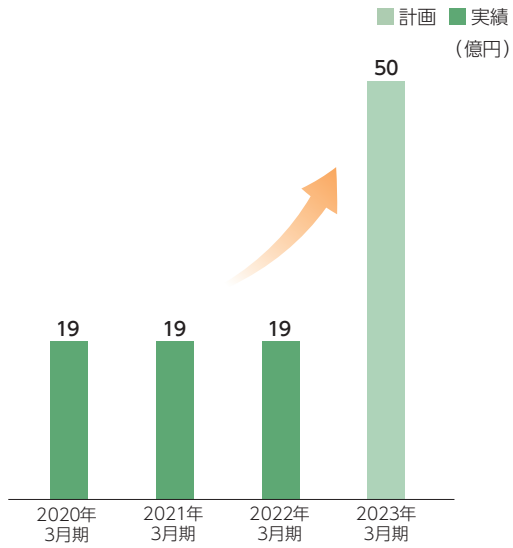
生産者のお困りごとを解決し、次世代の儲かる農業をご提案します。

▶成長戦略の概要

- スマート農業に対応したロボットや機器の開発と提案
- 仕入先メーカーとタイアップによる農業関連装置の開発

売上高

19億円（2022年3月期実績） ▶ 50億円（2023年3月期計画）



▶農業事業の位置づけ

農業就業人口の高齢化や減少に対し、1stステージ（前中期経営計画）で開拓分野として位置づけ、農業従事者の負担軽減と効率的な農業の実現を目指し、商品の開拓や提案を行ってきました。今後、事業の柱とするべく次世代の「儲かる農業」を提案します。

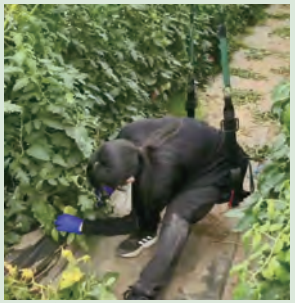
Growing Together 2023 進捗

- 国内で調達可能な原料で飼料の配合ができるオリジナルあっぺん機の提案
- 世界初の独立水耕システム「Own Greens」の販売開始
- いちご農家向け UV-B電球形蛍光灯 2000個以上納入済み
- 農業Week（農業・畜産の総合展）に出展

独立水耕システム「Own Greens」

TOPICS 収穫作業運搬システム

ハウスの骨組みにレールを取り付け、システムレールに取り付けたブランコに座りながら、収穫作業を行うことができます。収穫かごとあわせて横移動も可能です。散水機をシステムレールに吊り下げて散水作業を行うこともできます。長時間の中腰体勢やしゃがむ作業による体への負担を減らし、収穫作業の効率化と省力化に貢献します。



ハンガーレールと吊り車で作業の効率化と省力化に貢献

成長戦略

介護・医療事業 次世代の介護・医療につなぐ

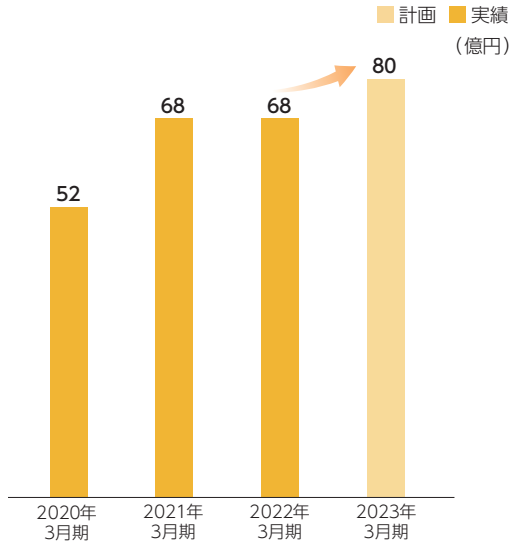
高齢化社会の快適な暮らしをハード&ソフトの両面よりご提案します。

▶成長戦略の概要

● グループの総合力を結集し、介護・医療に関する現場改善をサポートします。

売上高

68億円（2022年3月期実績） ▶ 80億円（2023年3月期計画）



▶介護・医療事業の位置づけ

高齢化社会や人手不足、感染症による医療現場の混乱などの社会問題を解決すべく、介護・医療に関わる現場改善をサポートします。

感染症対策となる除菌・衛生商品の販売、パワーアシストスーツや介護・リハビリ装置など、施設向けの設備機器の販売はもちろん、感染低減ハウスなど当社グループの総合力を結集し、ご提案します。

Growing Together 2023 進捗

● 開発途上国向け「遠隔ICUプレハブ病棟設置事業」
● 医療現場・集団接種会場向け感染低減ハウスの提案
● 補助金を活用した介護・医療施設向け感染症対策の推進

オゾン発生装置。人体に影響のない低濃度のオゾンの発生により、悪臭を分解、ウイルスを除去（オーニット株式会社）

TOPICS 遠隔ICUプレハブ病棟設置事業の推進

開発途上国向け「遠隔ICUプレハブ病棟設置事業」をJICA（独立行政法人国際協力機構）様と取り組んでおります。

この事業は、開発途上国のコロナ重篤患者向けの病棟をプレハブで建設し、日本から遠隔ICUシステムにより集中治療を行います。当社グループ会社である富士クオリティハウスがプレハブ病棟や空調機器の納入を通じ支援しており、2022年6月以降ケニア、パラオにおいて設置引渡しの後、他の開発途上国へも展開します。

遠隔ICU プレハブ病棟（ケニア）

成長戦略

シェアリング事業

▶シェアリング事業の位置づけ

地球環境や社会貢献など、幅広い効用を求める消費態度が広がっていることから、今後は様々な分野で所有からシェアリングへの移行が進むと思われます。

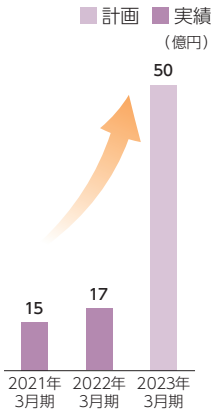
市場ニーズに合わせ、建設現場、各種イベント、レンタル事業など、幅広い商品ラインナップでお応えします。

▶成長戦略の概要

- シェアリングビジネスの検討分野
  - ・工場設備、産業機器、ロボット　・物流センターの各種機能
  - ・空きスペースを活用したトランクルーム　・サービス、メンテナンス分野
- シェアリングプラットフォームの創出

売上高

17億円（2022年3月期実績） ▶ 50億円（2023年3月期計画）



Growing Together 2023 進捗

- イベント会場へ仮設トイレを納入
- レンタル会社とパートナーを組み、他業界へ向けたECレンタルビジネスを開始

TOPICS

産業とくらしのネットレンタル事業「かりるねっと」事業開始

電子決済でレンタル可能となるECレンタルサービス

WEB
https://www.karirunet.com/

食品事業

▶食品事業の位置づけ

食品そのものを売る事業ではなく、「食の安全」をキーワードに、サプライチェーンに最適な設備と機器のトータル提案を推進します。

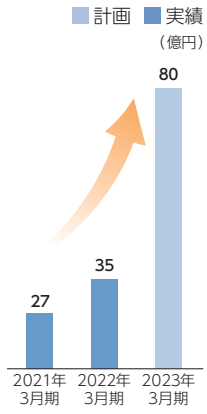
安全でロスが少なく、生産性が高いスマート食品工場の実現に向け、現在当社内にある食品機械を扱う専門部隊で培ったノウハウを、国内・海外に展開していきます。

▶成長戦略の概要

- スマート食品工場を実現するためのトータル提案推進
- 食品機械・工場内物流設備販売強化
- 異物混入を防止する検査装置の提案（食の安全性向上）
- 食品の安全性の向上と品質管理の徹底に向けたHACCP（ハサップ）導入サポート
- 環境改善提案（空調、空気清浄、照明など）

売上高

35億円（2022年3月期実績） ▶ 80億円（2023年3月期計画）



Growing Together 2023 進捗

- 当社オリジナル リライタブルレーザーシステムの開発
- 食材ピッキング装置の提案
- 異物混入を防止する検査装置の提案

TOPICS

力触覚技術を活用した「食材ピッキング装置」の開発を推進中

ものに合わせて力加減を調整する、力触覚技術の搭載に向け開発を進めています。

刻みネギをピッキングしている様子

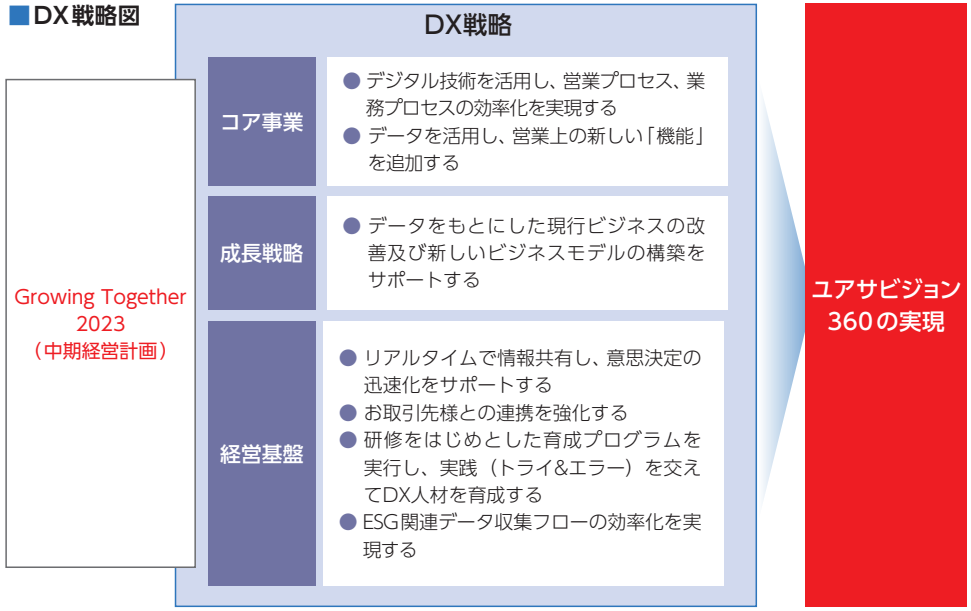
デジタルトランスフォーメーション（DX）推進

DX推進により「コト売り」のデジタル商社を目指します。
当社が持つノウハウや経験を可能な限りデータ化し、現在の仕入先様や販売先様のネットワークからの情報と、一般市場の情報を集約し、分析することで、新たなサービスや当社独自の商品開発に結びつけ、「モノ売り」から「コト売り」への変革を実現してまいります。

DX戦略の位置づけ

ユアサビジョン360・Growing Together 2023の実現に向けて、コア事業・成長戦略・経営基盤をサポートするためにDX戦略を策定しました。

■DX戦略図



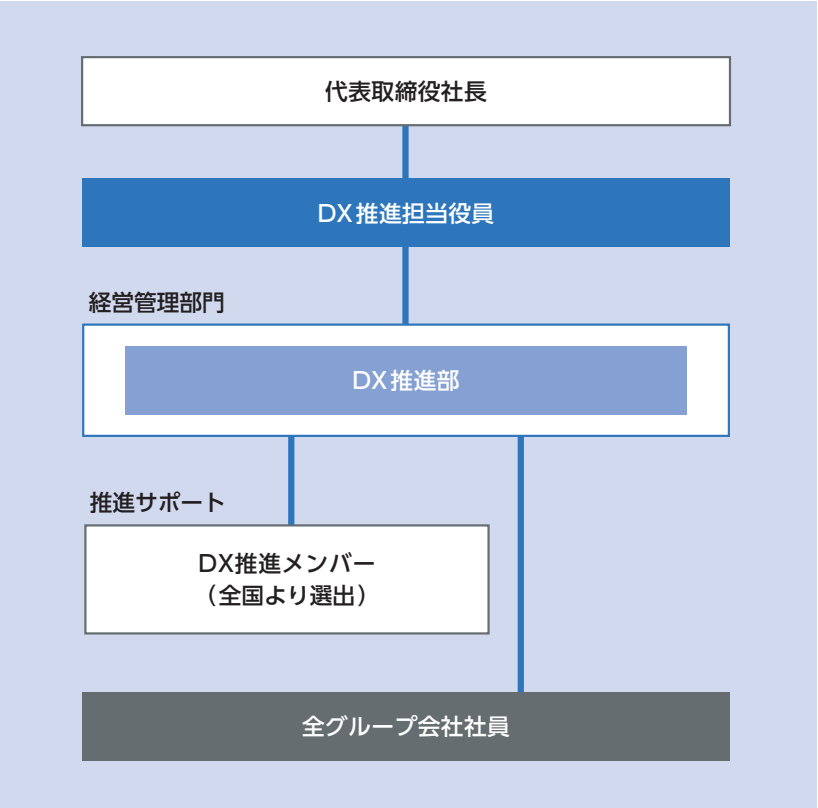
ITデジタル投資枠

40億円	+	80億円	=	120億円
2021年3月期～2023年3月期		2024年3月期～2026年3月期		2021年3月期～2026年3月期

DX推進部を創設

DX戦略立案と、データを蓄積活用できるシステム運用のため、IT知識をもつ営業経験者とシステム構築経験者で構成されるDX推進部を2022年4月に新設しました。

■DX推進体制



デジタルトランスフォーメーション（DX）推進

「モノ売り」から「コト売り」への変革に向け、あらゆる顧客接点でデータを収集し、蓄積されたデータから顧客の感情や行動を分析し顧客視点の新しいビジネスモデルを構築するためのデータ整理・収集を開始しました。

「攻め」「中間」「守り」のフェーズに分け推進

▶ユアサ商事グループの DX を「攻め」・「中間」・「守り」3 つに分けて推進

攻めのDX	データ、デジタルを活用したビジネスの推進	❶ データに基づいたマーケティングを行い、デジタル活用する戦略立案を目指します。 ❷ ユアサ商事グループ独自のソリューション提案（＝コト売り）を行うビジネスモデルへと変革します。
中間のDX	ユアサ商事グループ内でデータ活用する共通基盤を構築	❶ データ活用によるグループの経営効率向上、経営判断の迅速化を目指します。
守りのDX	業務改善や効率化を促進	❶ 基幹業務の刷新やデジタルツールの活用による業務改善・効率化を目指します。 ❷ アナログな業務のデジタル化を推進し、効率的なデータ蓄積を目指します。 ❸ データ活用人財の教育、育成に取り組みます。

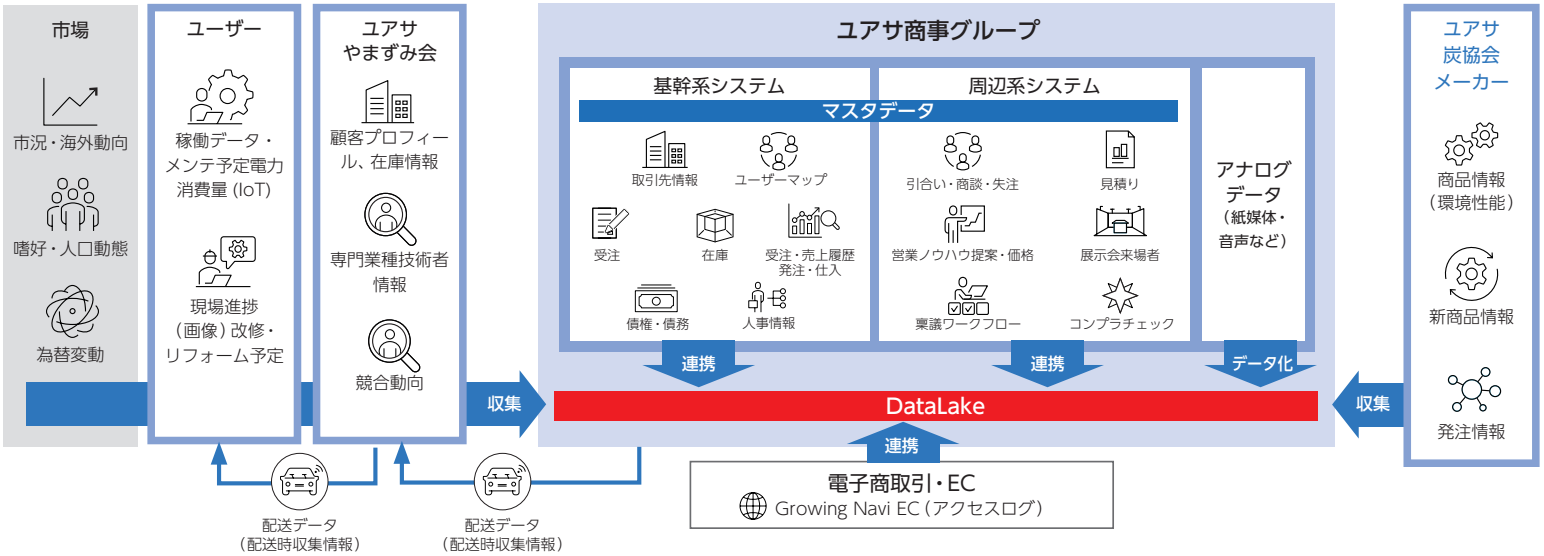
データを起点にしたビジネスを推進

▶お取引先様への対応改善のためSFA（営業支援システム）を導入

2020年よりSFAを導入し、日々の営業活動で蓄積された情報を共有し、お客様満足度の向上を目指します。

▶グランドフェアの提案力向上

ご来場者様の情報をデジタルデータ化し、グランドフェアのアフターフォローを強化いたします。



未来へつなぐ

地球環境との調和　カーボンニュートラルに向けた取り組み（気候変動への緩和策）

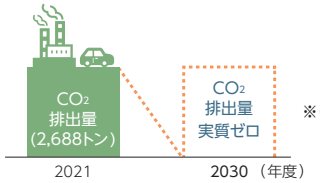
当社グループのカーボンニュートラルを推進するとともに、これまで培った環境ソリューションノウハウを活かし、脱炭素社会の実現に貢献します。

▶中長期の環境目標

当社グループは、気候変動への対応が喫緊の課題であると認識しており、2021年10月に「サステナビリティ宣言」を策定し、2030年度までにユアサ商事グループ全体のカーボンニュートラルを目指しております。カーボンニュートラル達成に向け、2022年よりグループ全体でのCO_2排出量の見える化に加え、各拠点の空調・照明設備の調査を行うCO_2ポテンシャル診断を実施いたします。今後、運用改善や高効率設備への更新等で購入電力の削減を行うとともに、再エネルギーの導入等も検討いたします。ガソリンの使用量が多い営業用車両についてはエコカーへの切り替えを順次行います。

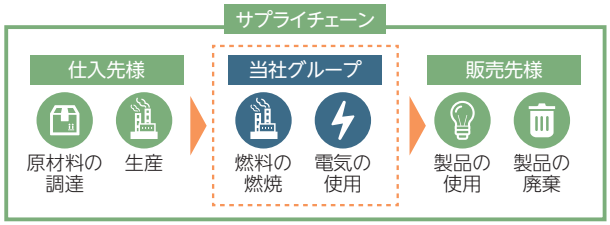
また、2022年3月にはTCFD提言に賛同し、気候変動に関する情報開示を推進してまいります。

■ユアサ商事グループ全体のカーボンニュートラル



※CO_2排出量を視覚化（2022年3月期 2,892t-CO_2）（t数はユアサ商事単体）

■サプライチェーン全体での環境負荷の低減に努めます。

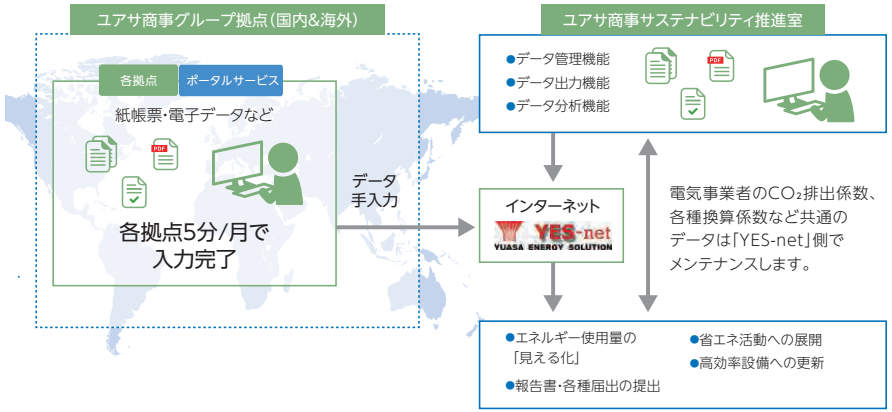


▶お取引先様と自社のエネルギー使用量の把握に向けた取り組み（YES-net）

当社は2009年より業界に先駆けエネルギー統合管理システム「YES-net」を展開し、お取引先様の向上や事業者のCO_2排出量の見える化と削減の支援を行っております。世界的なカーボンニュートラルへの潮流を当社グループの事業機会と捉え、本事業を更に推進してまいります。

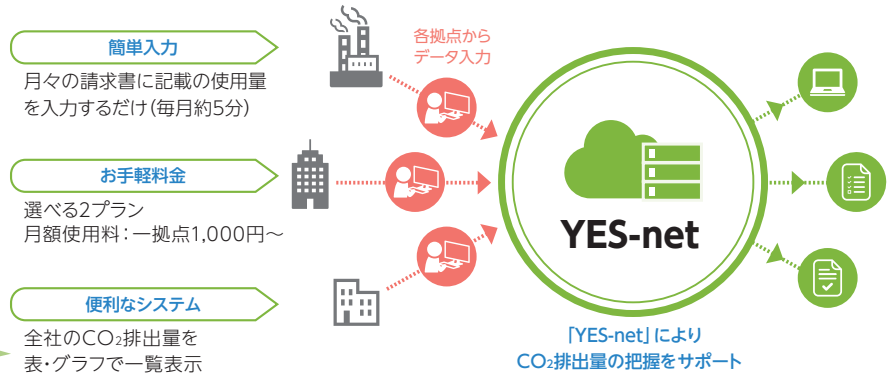
当社グループ内でもCO_2排出量の算定のため、当社グループ全拠点（国内・海外合計：192拠点）でYES-netを活用しエネルギー使用量を計測しております。

■ユアサ商事グループ内での活用



YES-netとは？

カーボンニュートラルはCO_2排出量の**「見える化」**から。
「YES-net」は、企業全体のエネルギー使用量データを効率よく収集・集計・管理して**「CO_2排出量を見える化」**できるシステムです。



未来へつなぐ

地球環境との調和

カーボンニュートラルに向けた取り組み（気候変動への緩和策）

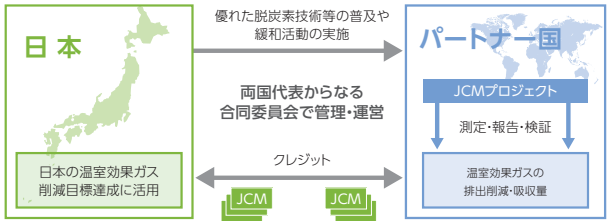
▶脱炭素社会実現のための都市間連携事業参画

当社グループはこれまで、開発途上国の温室効果ガス（GHG）排出削減に貢献するJCM制度（2国間クレジット制度）を活用した取り組みを進め、地球環境の改善に取り組んできました。

当社はJCMを通じた環境インフラの海外展開を一層強力に推進するため、環境省が推進する「脱炭素社会実現のための都市間連携事業」に参画しております。

2021年度はホーチミン市とのオンラインワークショップに参加し、JCMプロジェクトの取り組みについての講演を行いました。今後、JCM案件形成支援業務を通じ、開発途上国の経済成長と環境保全の両立に貢献してまいります。

■ JCMの概要図



■ ワークショップの様子

当社の講演内容

ホーチミン市会場の様子

▶森林×脱炭素チャレンジ2022（ユアサ木材）

当社グループのユアサ木材では、北海道に所有する3ヵ所、計102.26ヘクタールの森林において、間伐や植林活動を行っています。林野庁の「森林×脱炭素チャレンジ2022」にて、森林整備を通じて脱炭素に貢献する「グリーンパートナー2022」として認められました。2020年から2021年の間に整備を行った森林における年間のCO_2吸収量は22t-CO_2と算定されております。

今後は間伐された木材の利用促進を通じ、教育機関の木育※活動やワークショップ等で地域の産業振興にも貢献してまいります。

※木育とは

木材との関わりを深め、豊かなくらしづくり、社会づくり、そして森づくりに貢献する市民の育成を目指す活動をいいます。

更新伐を行った北海道の社有林

GREEN PARTNER 2022 JAPAN TM

ユアサ木材が取得した
グリーンパートナー2022

▶木造建築の推進

当社グループでは、木造新技術「囲柱ラーメン木構造」の採用や、当社グループのユアサ木材との連携強化で、中大規模の木造建築を推進しております。

日本は国土の約3分の2を森林が占める森林国です。これらの木材を有効に活用して森林資源の循環利用を図ることが地球温暖化防止や国土保全、地域経済の活性化などにつながるため、建築物の木造化・木質化が評価されています。

「囲柱ラーメン木構造」を採用した病院の建築をはじめ、今後も建築物の木造化・木質化を通じ、脱炭素社会・持続可能な社会の構築に貢献いたします。

■ 建築物の木造化・木質化

囲柱ラーメン
木構造の病院

内装に木材を利用

未来へつなぐ

地球環境との調和 レジリエントな社会実現に向けた取り組み

自然災害の激甚化に対し、レジリエンス＆セキュリティ事業を推進し、安心・安全な地域・社会づくりに貢献します。

▶ジャパン・レジリエンス・アワード８年連続受賞

ジャパン・レジリエンス・アワードは、全国で展開されている次世代に向けたレジリエンス社会構築への先進的な取り組みを発掘、評価、表彰する制度で、一般社団法人レジリエンスジャパン推進協議会が2014年11月に創設したものです。

2022年度は当社で優秀賞１件、優良賞１件の計２件を受賞いたしました。

今後も、国土強靭化の様々なニーズにお応えするため、幅広いネットワークを活用した取り組みや、関連商品・システムの開発・販売・普及に注力してまいります。

ジャパン・レジリエンス・アワード 2022

■これまでの受賞歴

第1回	金　賞	「産業とくらし分野における国土強靭化コミュニケーション活動」
第2回	会 長 賞	「レジリエントな流通プラットフォーム基盤構築に向けた取組み」
第3回	優 秀 賞	「観光ターミナル『箱根・桃源台駅』のレジリエンスステーション化」
第4回	最優秀レジリエンス賞	「シティコネクト『ライトステーション』の開発と普及」（キクカワタクト㈱、㈱PIJIN、当社の３社共同）
第5回	優 秀 賞	「ミライノベーションプロジェクト」（当社、他７社共同）
第6回	優 良 賞	「防災倉庫とソーラー蓄電システムをジョイントした『防災蓄電倉庫』の開発と普及」（㈱稲葉製作所、㈱三英社製作所、当社の３社共同）
第7回	最優秀賞	「サニテーションロボット エレファンター」
	最優秀賞	「感染低減ハウス」（富士クオリティハウス㈱）
	優 秀 賞	「冠水センサ付ボラード」（㈱サンポール、応用地質㈱、当社）
	優 秀 賞	「全工種対応型予約管理システム『ITENE』」（ユアサクオビス㈱、㈱ダンドリワークス）
第8回	優 秀 賞	「八千塀®」（㈱イナハチ、環境エクステリア㈱、当社）
	優 良 賞	「自社オリジナル展示会を活用したレジリエンス、セキュリティ、ESGの取り組み」

▶コンクリート組立塀改修アルミ目隠しフェンス『八千塀®』

株式会社イナハチ、環境エクステリア株式会社と当社の３社で、既設のコンクリート組立塀の支柱をそのまま利用し、アルミ製で軽量かつ低コストで組立ができるコンクリート組立塀改修アルミ目隠しフェンス『八千塀®』を開発しました。

鉄筋コンクリート組立塀（万年塀）は1950年代～70年代に多く建てられ、今でもよく目にしますが、老朽化に伴い震災時に倒壊の危険があります。しかしながら、建替えや修理を行うにも高額なコストがかかるため、危険な状態で放置されるケースが多いものです。本製品はコンクリート組立塀の基礎及び支柱をそのまま活用することで、コスト削減、工期短縮及び産業廃棄物の排出削減を実現できるとともに、軽量のアルミパネルで倒壊被害を軽減することができます。また、デザイン性も向上し、街の景観に合った改修を実施できます。すでに大手ガス会社や寺社などの18施設で採用されており、本製品の普及で安心・安全なまちづくりに貢献します。

施工前

施工後

■八千塀®のメリット

- 軽量のアルミパネルで、地震での倒壊被害を軽減
- 既存の支柱や基礎を流用することで、以下を実現
  ①改修コストの削減（通常の改修と比べて、約35％のコストダウン）
  ②工期の短縮
  ③産業廃棄物の排出を削減し、環境に配慮
- 柱カバー、笠木でデザイン性を向上

約85％軽量化
※一般的なコンクリートパネルとの比較

未来へつなぐ

地球環境との調和

気候変動に関する取り組み（TCFDに基づく情報開示）

気候変動は世界的に取り組むべき重要性の高い課題です。当社グループでは2030年度までにグループ全体でカーボンニュートラル化を目指すことを決定し、2022年3月にTCFDに賛同しました。下記にこれまでの取り組み等を紹介します。引き続き、情報開示の拡充を進めてまいります。

▶ガバナンス

当社取締役会では、気候変動に関わる様々なリスク、機会、影響等に関して、事業戦略及びサステナビリティに関する重要事項として審議し、方針等を決定しております。2021年10月に「サステナビリティ推進委員会」を新たに設置しP.15,48、取締役、執行役員等による定期的な議論を進めております。

気候変動に関わる指標のモニタリングや目標管理、各種リスク管理を進めるため、各拠点にサステナビリティ推進担当者を任命し、グループ全体での管理を進めています。

▶戦略

当社グループは、「モノづくり」「すまいづくり」「環境づくり」「まちづくり」の分野で専門商社として多様な商品・サービスを取り扱っており、気候変動に関する影響や事業環境の変化によるリスクや機会があります。影響を受ける事業や分野について、変革やリスク管理を進めるとともに、今後の政策や規制、市場環境の変化に応じた移行期の事業機会を積極的に捉え、持続的な成長を目指していきます。

事業については、社会全体での排出削減に貢献していくため、取扱製品・サービスの製造や使用時の排出削減を進めることが重要です。仕入先の製造工場等への再生可能エネルギーの導入支援を行うとともに、販売先やそのお客様による製品使用時の排出削減を進めるため、省エネ製品や脱炭素関連製品の取り扱いを拡大していきます。

また、甚大化する自然災害等、気候変動の物理的リスクに対応するレジリエンス事業も引き続き推進していきます。

グループ全体のCO_2排出量を2030年度までに実質ゼロとするため、太陽光発電による再生可能エネルギーの導入、高効率設備への更新、再生エネルギー電力の購入等を組み合わせて達成していきます。

部門名・事業名	省エネや排出削減につながる主な対象製品・サービス
産業機器	コンプレッサ、発動機、電動シリンダ　等
工業機械	省エネ型工作機械　各種　等
住設・管材・空調	高効率空調設備、太陽光発電システム、蓄電池　等
建築・エクステリア	LED 照明、屋上緑化　等
建設機械	コンプレッサ、発動機　等
環境・エネルギー	再生可能エネルギーの導入支援、ソフトウエア販売　等
レジリエンス・セキュリティ	冠水検知通信システム・防災電源倉庫 等

▶リスク管理

当社の事業は、主に日本国内の多様な産業分野にわたる大企業、中小・中堅企業との取引から成り立っており、気候変動に伴うリスクは、法規制や政策の変化、顧客需要の変化、経済社会環境の変化など多岐にわたります。

当社事業に関わるリスクへの対応については、各事業部門において規制や市場環境の変化を評価し、対応しています。また、サプライチェーン全体のリスク管理を進めるため取引方針を策定し、社内外への周知を進めています。

気候変動に関わる物理的リスクについては、当社グループの国内拠点（約150ヵ所）を対象に、浸水及び土砂災害リスクの調査を実施しました。リスクの高い地域に所在する拠点については、社内の事業継続計画（BCP）対策との整合性を再確認しリスク管理を進めています。

今後、国内外の各拠点及び主要取引先等の気候変動リスクを確認し、社内のリスク対策等と統合的な管理を進めます。

▶指標と目標

2030年度までに当社グループ全体のカーボンニュートラル化を目指すとともに、サプライチェーン全体での環境負荷の低減に努めます。

2021年度から国内外のグループ各社で排出量の算定をはじめ、排出削減に向けた各種施策を開始しています。また、事業を通じたサプライチェーン全体の排出削減を進めるため、取扱製品の製造時の排出量についても算出をはじめております。

■当社グループの排出量（2021年度）

	Scope1	Scope2	Scope3
ユアサ商事（単体）	約 2,900 トン		算定中
国内・海外グループ会社	算定中		

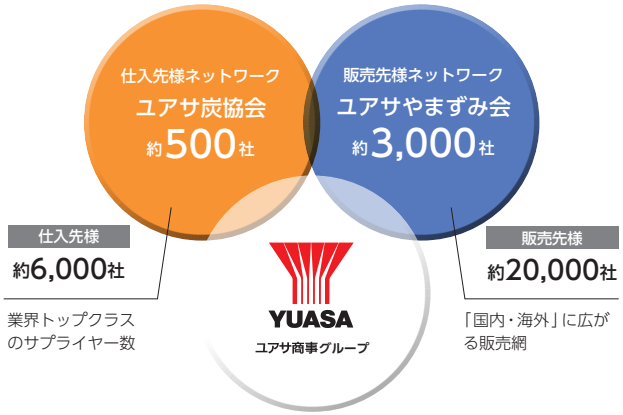
未来へつなぐ

良品奉仕の事業活動 お取引先様との関わり

販売先様・仕入先様との強固な関係で、公正かつ堅実・誠実な商取引を行います。

三位一体のビジネスモデル

販売先様の会「ユアサやまずみ会」、仕入先様の会「ユアサ炭協会」、そして「ユアサ商事グループ」が作り出すネットワークの三位一体でコア事業と成長事業を推進します。



ユアサ炭協会

ユアサ炭協会は1977年に発足した仕入先様の会で、全国約500社が加盟しております。持株会組織「ユアサ炭協持株会」を通じ、ビジネスパートナーとしてだけではなく株主の立場としても当社に対し様々なご支援を頂戴しております。

ユアサやまずみ会

ユアサやまずみ会は1969年に発足した販売先様の会で、全国約3,000社が加盟しております。持株会組織「東部ユアサやまずみ持株会」「西部ユアサやまずみ持株会」を通じ、ビジネスパートナーとしてだけではなく株主の立場としても当社に対し様々なご支援を頂戴しております。時流に沿ったテーマに学ぶ勉強会やセミナー、見学会などを行い、事業拡大に向けて共に歩んでいます。

YUASA Growing会

YUASA Growing会は2020年に発足した販売先様の会で、主に「次期経営者層」の皆さまで構成されており全国で約250社が加盟しております。様々な研修プログラムや異業種の会員の皆さまとの情報交流などを通じて、次世代経営者の育成に向けた活動を共に行っています。

取引方針の策定

当社グループは、創業から続く「良品奉仕」の精神に基づき、公正かつ堅実・誠実な商取引を行ってまいりました。

様々なステークホルダーとともに、地球環境との調和をはじめとするサステナビリティを重視した経営をより推進するため、「ユアサ商事グループ取引方針」を制定いたしました。

取引方針

■ユアサ商事グループ取引方針

1. 法令遵守と公正公平な取引
2. 人権の尊重と労働環境の整備
3. 環境保全
4. 商品やサービスの品質・安全性の確保
5. 機密漏洩防止・情報管理・知的財産権の保護
6. 地域社会・国際社会との関係
7. 内部通報制度
8. 事業継続対策
9. 定期的な確認と情報の管理

未来へつなぐ

良品奉仕の事業活動 お取引先様との関わり

▶活動内容（総会の実施、研修会の実施）

ユアサ炭協会本部会総会

仕入先様で構成される「ユアサ炭協会」の本部会総会を毎年5月に開催しております。当社の業績報告・方針説明に加え、外部講師に依頼し時流に沿ったテーマで講演を行っております。

YUASA Growing会

全国8ヵ所で研修会を行っております。

▶機関誌『機械と住宅』の発行

『機械と住宅』は「ユアサやまずみ会」「ユアサ炭協会」の経営者を対象に、時流に沿った特集記事やビジネスに役立つ当社オリジナルの情報を発信する機関誌です。

1969年に「ユアサやまずみ会」会員に対する情報発信を目的に第1巻が発行され、現在は年4回発行しております。2022年5月発行の機関誌で第44巻通巻350号となりました。お取引先様への情報発信を継続し、販売先様・仕入先様とのネットワークを強化してまいります。

■ 発行開始した当時と現在の表紙

発行開始当時の表紙

現在の表紙

補助金・助成金の情報を掲載したページ

マーケットニーズに合ったテーマを考え特集ページを作成しています。

▶お取引先様とつくる展示会

■「つなぐ」グランドフェア

グランドフェアは当社販売先様の会である「ユアサやまずみ会」が主催、仕入先様の会である「ユアサ炭協会」が協賛し、ユアサ商事が後援する展示会です。1978年に第1回が開催されました。新型コロナウイルス感染症拡大防止のため、数年全国での開催は中止しておりましたが、毎年関東・関西・中部・東北・九州の5ヵ所で開催しております。

最新の「モノ」や「技術」、「情報」をつないだ実製品を「実演」にこだわり提案します。更に、総合力を活かして社会課題を解決する商品の提案をします。

また、ご来場者様の情報をデジタルデータ化し、グランドフェアのアフターフォローを強化いたします。

■ レジリエンス&セキュリティフェア

2021年12月には販売先様の会である「北関東ユアサやまずみ会・長野ユアサやまずみ会・新潟ユアサやまずみ会」とともに、レジリエンス・セキュリティ・環境対策に特化した展示会「北関東・信越レジリエンス＆セキュリティ・ESGフェア」を開催しました。

未来へつなぐ

良品奉仕の事業活動 事業を通じた貢献活動

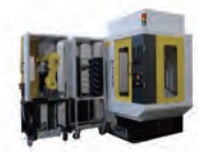
グループの総合力・お取引先様とのネットワークを活用し、様々な社会課題解決に貢献します。

「つなぐ」価値創造について

当社グループではモノづくり、すまいづくり、環境づくり、まちづくりの各分野における様々な社会課題解決に、「つなぐ」価値創造で挑戦しております。下記にその一例をご紹介します。

加工環境ソリューション「バブパワー」 P.40

加工液・洗浄液の長寿命化、加工条件や効率を向上させ、設備や工具の最適化を実現するシステムを開発



「Robo Combo」

手頃な価格で、好きな場所（工程）に、手軽に自動化を実現させる自動化パッケージ「Robo Combo」を当社グループ会社と共同開発

「リライタブルレーザーシステム」

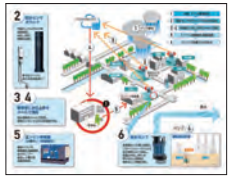
レーザー印字装置+Sierにて、通函用オリジナル印字装置を開発。これはレーザーの光により、プラスチックコンテナなどの通い箱に非接触で出荷情報の文字やバーコードの印字・消去を実現する装置

製造現場の省力化

防災・減災

「八千塀®」 P.35

販売先様・仕入先様・当社の3社で開発
危険なコンクリート塀を安心・安全なアルミフェンスへ



「つなぐBCPパッケージ」

近年急増するゲリラ豪雨対策として、新排水システム「つなぐBCPパッケージ」を開発
水位検知から発電機起動、自動排水をパッケージとして提供することで、多発する台風、ゲリラ豪雨による浸水被害から大切な命・施設・設備を守る

工事点検業務の効率化

「ITENE」

マンション管理会社とシステムベンダーをつなぎ開発
集合住宅における予約管理システムを提供

開発途上国への医療支援

「遠隔ICU プレハブ病棟設置事業」 P.29

当社グループにて、病棟設計とプレハブハウスを製作し、空調などの機器類を組付け、トータルで提案

物流現場の効率化

「Yuasa LDX team プロジェクト」

6社と共同し、プロジェクトチームを立ち上げ、物流の全体最適化を提案

未来へつなぐ

良品奉仕の事業活動 事業を通じた貢献活動

Pick UP 加工環境ソリューション「バブパワー」

加工環境ソリューションとは

モノづくりの加工工程において、機械や工具は日々進化していますが、加工環境は個々の技術では改善が難しく、生産性向上の障壁となっていました。様々な技術をつなぐことができる当社は、当社オリジナル商品のマイクロファインバブル「バブパワー」をはじめ、高性能ろ過、センシング技術による効果の見える化、AIによる解析・分析までをトータルでコーディネートし、加工液・洗浄液の長寿命化、加工条件や効率の向上、設備や工具の最適化を実現するシステムを開発しました。

バブパワーとは

「水溶性クーラント（切削液）装置向けのマイクロファインバブル（MFB）発生器です。MFB発生機構の内部を切削液が一定の水圧で通過する際に旋回流を起こし、液中に含まれる約2%の酸素を微細バブル化する「キャビテーション方式」を採用しています。外気を使わずにMFBを生成し、液の酸化を防ぎます。MFBが消滅する際に発生する活性酸素の消毒機能により、クーラント液の劣化を抑えられます。クーラント液1cc中に平均直径100ナノメートル（ナノは10億分の1）のMFBを約1億4,000万個含んでおります。部品の加工や洗浄の際、隙間に泡が入ることで接触面の抵抗が減るため、工具の長寿命化や切削速度の向上といった効果も期待できる製品となります。

バブパワー UFB

加工環境ソリューションのご紹介

■ 第64回 十大新製品賞「モノづくり賞」を受賞

数多くの製造業と取引し、現場を知っているからこその発見がありました。その結果、「バブパワー」は、日刊工業新聞社主催の第64回十大新製品賞で「モノづくり賞」を受賞しました。引き続き、日本のモノづくりの生産性、競争力向上に取り組んでまいります。

未来へつなぐ

人間尊重の経営 社員の働きがいを高める取り組み

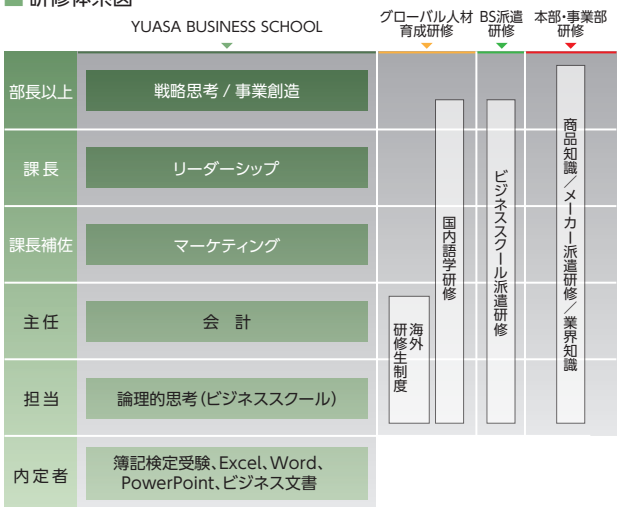
当社グループでは、持続可能な成長を続けるため、「チャレンジ」「総合力」「コミュニケーション」をキーワードに、企業風土改革を推進しています。社員一人ひとりが働きがいをもって成長できるよう、活動の成果に対しては成果配分を徹底し、社員の貢献に応えます。

▶研修制度

各階層別に求められるスキルに応じた集合研修を定期的に実施しています。

- **階層別集合**
  （研修内容）論理的思考力、営業力、会計、マーケティング、戦略構築など
- **次期マネジメント人材育成研修**
- **ビジネススクールへの派遣研修**
- **語学研修**
  社員の語学力を強化し、グローバルな人材の育成を図るため、英会話講師の個人レッスンや通信教育による個人学習を社員に提供しています。
- **海外研修生制度**

■研修体系図



▶チャレンジ評価制度

挑戦する企業風土の醸成に向けて、各種チャレンジ評価制度を導入しています。

チャレンジ加点

収益の拡大や費用の減少、従前にはない仕組みや制度、機能を生み出すための新たな取り組みに対し、人事評価上で加点する制度です。

チャレンジキャリア制度

新しい領域にチャレンジする風土の醸成のため、社員自らがキャリアを選択できる制度です。

- **社内FA制度**
  自ら本部を跨いで異動希望を出す制度
- **社内公募制度**
  会社が募集ポジションを開示し、配置を希望する社員が応募する制度
- **キャリアパス制度**
  会社が高成果者に本部を跨がる異動を提示する制度
- **海外駐在員選抜制度**
  自ら海外への異動を希望する制度

■社内公募制度を利用した社員のコメント

- 他部署の業務経験を活かしつつ自部門業務の付加価値を上げられる部分について、非常にやりがいを感じます。
- 新しい視野・視点で業務に携わることは、今後とても必要になると感じました。

新事業提案制度

新事業提案を行った社員に人事評価上で加点し、社員の新事業提案への動機づけとしています。

募集内容は「新事業」「新機能」「新商品・新市場」のカテゴリーで、当社グループ全社員より募集しています。

■新事業提案制度提案件数

2019年3月期	50件
2020年3月期	60件
2021年3月期	70件
2022年3月期	51件

■最優秀賞提案が2022年4月より事業化！

2021年度
新事業提案
最優秀賞受賞

産業とくらしのネットレンタル事業「かりるねっと」

- **「かりるねっと」概要**
  当社がレンタル会社とパートナーを組み、他業界へ向けたECレンタル事業。ネットで買い物をするかのように、電子決済でレンタルが可能。

■事業化に向けての担当者のコメント

各セクションリーダーとプロジェクトチームを組み、チーム一丸となって共有、分析、検討、行動のサイクルを繰り返すことで事業化することができました。

未来へつなぐ

人間尊重の経営 社員の働きがいを高める取り組み

オープンな企業カルチャーの発揮

総合力を発揮させるため、部門横断の闊達なコミュニケーションを更に活発化させ、個々の知識や経験を遺憾なく発揮できる制度として、人事評価上で加点する「他部署貢献加点制度」を設けております。

他部署貢献加点制度

部署を跨いだ貢献が活発に行われる企業風土の醸成のため、他部署貢献の成果に応じ、人事評価上で加点する制度です。サンクスポイントは、他部署へ貢献した社員だけではなく、協力を受けてサンクスポイントを申請した社員にも加点されます。

- **匠ポイント**
  得意分野を社内公表（登録）することにより加点
- **サンクスポイント**
  部署を横断する貢献に加点
- **成約ポイント**
  部署横断の協力による成約加点

■ サンクスポイント実績

2021年4月～2022年3月
サンクスポイント申請者：のべ768名

■ グループサンクスポイント制度及びグループ成約ポイント制度の導入

グループ総合力の向上のため、2022年10月よりサンクスポイント制度及び成約ポイント制度をグループ会社全社に導入しております。

社内コミュニケーション活性化に向けて

組織活性化、及びオープンな企業文化を醸成していくため、社員同士の情報共有を行い、ITツールを活用したコミュニケーションの強化と、業務効率化を推進しています。

社長懇談会

社長自らが出向き、グループ会社も含めた社員とFace to Faceで、当社グループが目指すべき方向性を語るなど、ダイレクトにコミュニケーションを図っています。

社員からの発言が、実際に制度改革へつながるなど、活発な情報交換が行われています。

グループ会社 高千穂での社長懇談会の様子

グループ報『やまずみ』

当社グループではグループ報『やまずみ』を年4回発刊しております。トップメッセージはもとより、当社グループの事業紹介や社員紹介など、多岐にわたる内容で、社内コミュニケーションの一つとして活用されています。

グループ報『やまずみ』

『AIチャットボット』を活用した業務改善

働き方改革の推進に向け、日々の定型的な問い合わせ、及び対応する側双方の業務負担軽減を目的とし、コミュニケーションツール『AIチャットボット』を導入しております。業務時間外や問い合わせ先が不在の場合でも、チャットにより簡単に問い合わせ内容を確認することができるツールとして活用されています。

当社グループ社員専用「グローイング戦略本部ホームページ」

当社の成長戦略を推進していく中心組織であるグローイング戦略本部では、当社グループ横断で成長戦略事業に関する情報を共有していくため、社員専用ホームページを開設しています。最新情報をいつでも確認することができ、社内で活用されているサイトです。

未来へつなぐ

人間尊重の経営 社員の働きやすさを高める取り組み

当社グループは、社員の個性と権利を尊重するとともにダイバーシティ経営を実践し、相互信頼と協調の精神に立脚した組織とルールのもとに、起業家精神と革新的な発想を追求し、実践できる職場環境の形成に注力します。

▶ダイバーシティの推進に向けて

当社は「人間尊重」の精神に基づき、社員の個性と権利を尊重し、起業家精神と革新的な発想を重んじて事業活動を継続してまいりました。

今後はこれまで以上に、性別・年齢・国籍・障がいの有無・様々なライフスタイル・価値観等、多様なバックグラウンドを持つ社員が、互いの価値観を尊重し、協力する風土を醸成してまいります。

また、社員一人ひとりの意識・行動変革を促すとともに、社員が働きやすい環境を整え、当社グループ全体でダイバーシティ経営を推進し、企業価値の向上を目指します。

ユアサ商事グループダイバーシティ方針

1. 基盤環境の整備
2. 多様な人材の採用と登用
3. 女性管理職の拡充とキャリアの多様化
4. 障がいをもつ社員の働きやすさ
5. 中高年社員の活躍
6. 育児と仕事の両立支援
7. 介護と仕事の両立支援

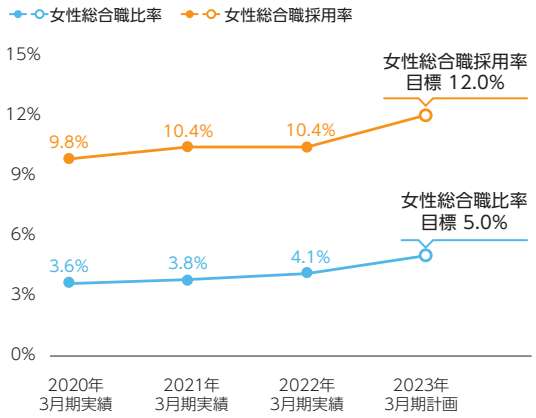
ダイバーシティ方針

■ 推移

	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期
女性社員比率※1	40.1%	40.3%	40.0%
障がい者社員数※2	15名	16名	19名
女性管理職比率※3	1.2%	1.2%	1.5%

※1 単体
※2 障がい者社員数は単体の直接雇用者
※3 女性管理職比率は単体の直接雇用者、契約・嘱託社員含む

■ 中期経営計画「Growing Together 2023」のKPI



ダイバーシティ研修

組織としてダイバーシティ推進・女性活躍推進に取り組むため、部門長向けに、性別を問わず部下の活躍を支援するマネジメント及びキャリア開発支援の考え方を学ぶ外部講師による研修を開催しました。

■ 2021年度実施プログラム

参加部門長人数：のべ19名

職掌転換制度

女性活躍推進を行うため、一般職から総合職への職種転換制度を推進しています。

■ 推移（単体）

	2021年3月	2022年3月	2023年3月予定
特勤職（転換チャレンジ中）	4名	3名	7名
総合職転換	0名	1名	2名

※一般職から総合職への職種転換には2年間のチャレンジ期間（役職＝特勤職）があります。

くるみん認定取得

当社は子育てサポート企業として、厚生労働大臣の認定（くるみん認定）を2019年から受けています。

今後も社員一人ひとりが仕事と家庭生活をバランスよく充実させることができ、安心して働ける職場環境を整備することで、すべての社員が能力を十分発揮できるよう取り組んでいきます。

■ 次世代育成支援の取り組み（単体の直接雇用者）

	育児休業の取得経験者	男性社員の育児休業取得者	時短勤務社員	育児と業務を両立
2021年3月末	のべ100名	2名	31名	69名
2022年3月末	のべ117名	2名	35名	81名

未来へつなぐ

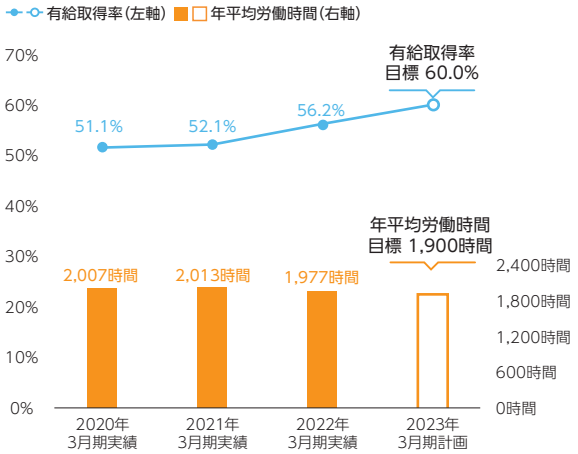
人間尊重の経営 社員の働きやすさを高める取り組み

健康経営の推進に向けて

社員一人ひとりが個々の能力を最大限に発揮するには、社員の安全と心身の健康維持・増進が非常に重要です。当社は持続的な企業価値向上を実現すべく、健康経営を宣言し、取り組んでおります。

労働時間・有給取得率（単体）

	年平均労働時間	有給取得率
2022年3月期実績	1,977時間	56.2%



生産性向上の実現と働き方改革の推進
- 平均労働時間を削減中
- 非管理職在社時間推移

出退勤平均時間（単体）

	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期
平均出社時刻	8:25	8:26	8:26
平均退社時刻	18:34	18:25	18:29
平均在社時間	9:08	8:58	9:02

健康経営優良法人2022 に認定

経済産業省が健康経営の普及促進に向けて企画し、特に優良な健康経営を実践している大企業を表彰する制度「健康経営優良法人」に、前年に引き続き4回目の認定を受けました。

健康経営への取り組み（2022年3月期）

定期健康診断受診率	100%
健康管理アプリへの登録率	95.4%
ストレスチェック受診率	100%

健康管理アプリ 健康ポイントプログラム

ユアサ健康保険組合に加入するグループ社員は、健康管理アプリが利用できます。

日々の健康管理によりポイントが貯まり、貯まったポイントは好きな商品と交換ができます。

ポイント付与項目

- 1日6,000歩達成
- 体重記録
- 健康診断の受診
- 1年以上禁煙している
- 生活習慣チャレンジ

など

ウォーキングイベント

実施：2021年5月（第5回）
参加者：82チーム（502名）

人権の尊重について

人権方針について

当社グループの事業活動において、人権の尊重は重要な要素の一つであり、2021年10月に発表したサステナビリティ宣言を踏まえ、「ユアサ商事グループ人権方針」を策定いたしました。

当社グループ会社のすべての役員と社員は、事業活動全般にわたって、本人権方針を実践してまいります。また、サプライヤーをはじめとするビジネスパートナー様に対し、人権を尊重し、侵害しないよう求めてまいります。

ユアサ商事グループ人権方針

1. 人権デュー・デリジェンスの実施
2. 救済措置
3. 教育
4. 情報開示
5. ステークホルダーとの対話
6. 推進体制

人権方針

倫理・コンプライアンスハンドブック

全社員へ配付しています。

ユアサ労働組合について

ユアサ商事とユアサ労働組合とは、相互に対等な立場に立ち、公正な理解と信頼に基づき、企業の健全な発展と社員の労働条件並びに労働環境の改善を図ることを目的として、労働協約を締結しています。

役員一覧（2022年10月1日時点）

1 田村 博之（たむら ひろゆき）

代表取締役社長
海外事業推進担当

1982年4月　当社入社
1997年4月　YUASA MECHATRONICS(M)SDN. BHD.社長
2000年3月　YUASA WARWICK MACHINERY LTD.社長
2002年10月 YUASA SHOJI EUROPE B.V.社長
2007年4月　ファクトリーソリューション本部長
2009年4月　執行役員ファクトリーソリューション本部長
2010年6月　取締役執行役員海外事業推進担当兼ファクトリーソリューション本部長
2013年6月　常務取締役執行役員海外事業推進担当兼ファクトリーソリューション本部長
2014年4月　常務取締役執行役員工業マーケット事業本部長兼海外事業推進担当
　　兼ファクトリーソリューション本部長
2016年4月　専務取締役執行役員工業マーケット事業本部長兼海外事業推進担当
2017年4月　代表取締役社長執行役員
2021年4月　代表取締役社長執行役員兼海外事業推進担当（現任）

選任理由
取締役執行役員工業マーケット事業本部長などを歴任し、産業機器部門及び工業機械部門を熟知するとともに、当社海外子会社の代表及び海外事業推進担当取締役を務めるなど、海外事業においても豊富な経験と実績を有しているため。また、2017年4月に当社代表取締役社長に就任以来、優れた経営手腕を発揮しており、今後も当社及び当社グループの発展に資すると判断したため。

2 佐野木 晴生（さのき はるお）

代表取締役専務取締役
経営管理部門統括

1978年4月　当社入社
2007年4月　機械エンジニアリング本部次長
2011年4月　執行役員機械エンジニアリング本部長
2013年6月　取締役執行役員機械エンジニアリング本部長
2015年4月　取締役執行役員経営管理部門副統括兼総務部長
2017年4月　常務取締役執行役員経営管理部門統括兼地域・グループ担当
　　兼輸出管理委員会委員長兼倫理・コンプライアンス委員会委員長
　　兼内部統制委員会委員長
2018年4月　専務取締役執行役員経営管理部門統括兼地域・グループ担当
　　兼輸出管理委員会委員長兼倫理・コンプライアンス委員会委員長
　　兼内部統制委員会委員長
2019年6月　代表取締役専務取締役執行役員経営管理部門統括
　　兼地域・グループ担当兼輸出管理委員会委員長
　　兼倫理・コンプライアンス委員会委員長兼内部統制委員会委員長（現任）

選任理由
取締役執行役員機械エンジニアリング本部長として工業機械部門を熟知するとともに、代表取締役専務取締役執行役員経営管理部門統括として、当社及び当社グループのガバナンス強化並びに経営基盤の強化に取り組み、豊富な経験と実績を有しているため。

3 田中 謙一（たなか けんいち）

専務取締役
営業部門統括
住環境マーケット事業本部長

1982年4月　当社入社
2007年10月 プラント事業部長
2008年4月　建築設備本部次長
2010年4月　執行役員建築設備本部長
2011年4月　執行役員東部住環境本部長
2014年6月　取締役執行役員東部住環境本部長
2017年4月　取締役執行役員住環境マーケット事業本部長兼建設事業統括
　　兼東部住環境本部長
2017年6月　常務取締役執行役員住環境マーケット事業本部長兼建設事業統括
　　兼東部住環境本部長
2018年4月　常務取締役執行役員住環境マーケット事業本部長兼建設事業統括
2019年4月　常務取締役執行役員住環境マーケット事業本部長
2019年6月　専務取締役執行役員住環境マーケット事業本部長
2020年4月　専務取締役執行役員営業部門統括兼住環境マーケット事業本部長（現任）

選任理由
常務取締役執行役員東部住環境本部長などを歴任し、専務取締役執行役員住環境マーケット事業本部長として住設・管材・空調部門を熟知し、豊富な経験と実績を有しているため。

役員一覧（2022年10月1日時点）

4 中山 直美（なかやま なおみ） 取締役 建設マーケット事業本部長

1979年4月　当社入社
2007年4月　住宅本部次長
2009年10月 北海道支社長
2011年4月　執行役員西部住環境本部長
2014年4月　執行役員東北支社長
2019年1月　執行役員建設マーケット事業本部長
2019年6月　取締役執行役員建設マーケット事業本部長（現任）

選任理由
執行役員東北支社長などを歴任するとともに、取締役執行役員建設マーケット事業本部長として、建築・エクステリア部門及び建設機械部門を熟知し、豊富な経験と実績を有しているため。

5 濱安 守（はまやす まもる） 取締役 工業マーケット事業本部長

1984年4月　当社入社
2011年4月　ファクトリーソリューション本部次長
2012年4月　湯浅商事（上海）有限公司総経理兼営業統括
2014年4月　東アジアエリア統括兼湯浅商事（上海）有限公司董事長・総経理
2015年4月　執行役員東アジアエリア統括兼湯浅商事（上海）有限公司董事長・総経理
2016年12月 執行役員ユアサテクノ（株）（現 ユアサネオテック（株））代表取締役社長
2021年4月　執行役員ユアサネオテック（株）代表取締役社長
2021年6月　上席執行役員ユアサネオテック（株）代表取締役社長
2022年4月　上席執行役員工業マーケット事業本部長
2022年6月　取締役執行役員工業マーケット事業本部長（現任）

選任理由
執行役員及び上席執行役員として当社海外子会社の代表や当社子会社であるユアサネオテック（株）の代表取締役社長などを歴任し、産業機器部門及び工業機械部門を熟知し、豊富な経験と実績を有しているため。

6 前田 新造（まえだ しんぞう） 社外取締役

1970年4月　（株）資生堂入社
2003年6月　同社取締役執行役員経営企画室長
2005年6月　同社代表取締役執行役員社長
2011年4月　同社代表取締役会長
2013年4月　同社代表取締役会長兼執行役員社長
2014年4月　同社代表取締役会長
2014年6月　同社相談役（2020年6月退任）
2015年6月　当社社外取締役（現任）
2015年9月　（株）東芝社外取締役（2018年6月退任）
2021年6月　エステー（株）社外取締役就任（現任）

選任理由
企業人として（株）資生堂代表取締役会長などを歴任するとともに各公職を務めるなど、グローバル企業の経営者及び識者としての豊富な経験と高い見識を有していることから、独立した客観的立場からの監督・助言機能が期待できるものと判断したため。

7 戸谷 圭子（とや けいこ） 社外取締役

1999年7月　（株）マーケティング・エクセレンス マネージング・ディレクター（現任）
2010年4月　中央大学専門職大学院ビジネススクール兼任講師（現任）
2014年4月　国立研究開発法人産業技術総合研究所人間情報研究部門（現 人間拡張研究センター）客員研究員（現任）
2014年4月　明治大学専門職大学院グローバル・ビジネス研究科専任教授（現任）
2014年10月 日本学術会議 連携会員（現任）
2019年6月　当社社外取締役（現任）
2021年6月　（株）新日本科学社外取締役（現任）
2021年9月　キュービーネットホールディングス（株）社外取締役（現任）

選任理由
長年にわたりマーケティングコンサルタントとして、多くの企業経営に助言を行うとともに、行政機関等の委員を務めるなど、豊富な経験と知見を有しており、現在も更なる研究活動を進めていることから、独立した客観的立場からの監督・助言機能が期待できるものと判断したため。

8 木村 恭介（きむら きょうすけ） 社外取締役

1979年4月　木村寝台工業（株）（現 パラマウントベッド（株））入社
1979年8月　同社取締役
1982年10月 木村興産（株）（現 パラマウントベッドホールディングス（株））取締役
1987年9月　パラマウントベッド（株）常務取締役
1991年4月　同社専務取締役
1997年4月　同社代表取締役副社長
2009年4月　同社代表取締役社長
2011年2月　パラマウントベッドホールディングス（株）代表取締役社長
2020年4月　同社代表取締役会長（現任）、パラマウントベッド（株）代表取締役会長（現任）
2021年6月　当社社外取締役（現任）

選任理由
長年にわたり企業人としてパラマウントベッドホールディングス（株）及びパラマウントベッド（株）の経営に携わり、経営者としての豊富な経験と高い見識を有していることから、独立した客観的立場からの監督・助言機能が期待できるものと判断したため。

9 古本 好之（ふるもと よしゆき） 監査役

1982年4月　当社入社
2011年6月　審査部長
2016年6月　執行役員審査部長
2018年4月　執行役員社長特別補佐
2018年6月　常勤監査役（現任）

選任理由
当社の審査部長として長年にわたる経営管理業務に関する経験及び当社常勤監査役としての実績を有しており、財務及び会計に関する十分な知見を有するものと判断したため。

10 前夛 威（まえだ たけし） 監査役

1984年4月　当社入社
2007年4月　財務部次長
2012年4月　関西支社副支社長
2014年4月　関連事業部長
2016年4月　財務部長
2020年4月　関西支社副支社長兼大阪管理部長
2022年4月　監査役室
2022年6月　監査役（現任）

選任理由
当社の財務部門及び経営管理部門で長年にわたる経理業務、経営管理業務に関する経験及び実績を有しており、財務及び会計に関する十分な知見を有するものと判断したため。

11 鶴田 進（つるた すすむ） 社外監査役

1986年4月　弁護士登録（第二東京弁護士会）土屋・高谷法律事務所（現 土屋総合法律事務所）入所
1990年4月　村上・鶴田法律事務所開設
2005年1月　土屋総合法律事務所パートナー（現任）
2011年6月　当社社外監査役（現任）

選任理由
弁護士としての専門的な知識・経験を当社の監査体制の強化に活かしていただくため。

12 本田 光宏（ほんだ みつひろ） 社外監査役

1984年4月　国税庁入庁
2010年7月　高松国税局総務部長
2012年7月　筑波大学大学院ビジネス科学研究科教授（現任）
2013年5月　TOMA税理士法人国際税務顧問（現任）
2014年4月　早稲田大学大学院非常勤講師（2021年3月退任）
2016年3月　ローランド ディー．ジー．（株）社外監査役（現任）
2016年4月　明治大学専門職大学院グローバル・ビジネス研究科兼任講師（2022年3月退任）
2017年4月　公益財団法人租税資料館研究助成等選考委員（現任）
2017年8月　国際連合 国際租税協力専門家委員会委員（2021年6月退任）
2018年6月　当社社外監査役（現任）
2021年9月　横浜冷凍（株）社外取締役（現任）

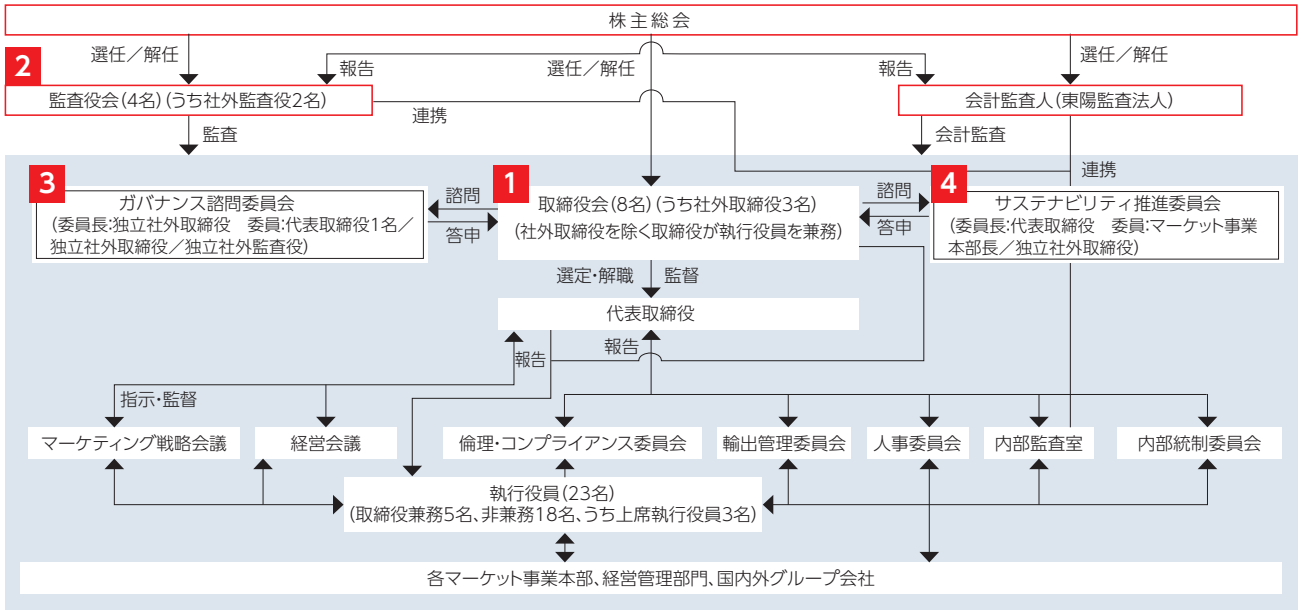
選任理由
長年にわたり国税庁において、また大学院教授として培ってきた税務の専門家及びローランド ディー．ジー．（株）社外監査役、横浜冷凍（株）社外取締役としての経験を有しており、税務及び会計に関する十分な知見を有するものと判断したため。

コーポレート・ガバナンスの基本的な考え方

当社では、企業は社会的な存在として、多くの株主の負託を受けた経営者（取締役）が、委任者である株主をはじめ社員・仕入先・販売先・金融機関等様々なステークホルダーとの間で、多面的・友好的な関係を維持・発展させることにより、企業価値の極大化を図るとともに社会への還元を行いつつ長期的な存続を目指すものと考えております。

当社は連結子会社32社及び持分法適用会社1社を含め39社の関係会社からなる企業集団を構成しておりますが、グループ全体が当社を中心として緊密な連携を維持し、当社のガバナンス体制構築の方針に沿い、企業集団全体の価値向上に向け、それぞれが規律ある企業経営に努めております。

■コーポレート・ガバナンス体制（2022年10月1日時点）



意思決定機関及び業務執行監督機関としての取締役会の機能強化を目的として、執行役員制度を導入し、取締役数の適正化を図るとともに、社外取締役3名を選任し、業務執行の迅速化と責任の明確化を図ることにより執行体制を強化しております。

一方、監視機関としての監査役会は、2名の社外監査役を含む合計4名の監査役で構成されており、各監査役は独立の立場で取締役会等の重要会議に出席するなどして取締役の職務執行につき厳正な監査を行い、ガバナンスシステムの強化・充実に寄与しております。

1 取締役会

当社は、重要な業務執行に関する意思決定及び取締役の職務の執行を監督する機関として、代表取締役社長田村博之を議長とし、取締役会を原則として月1回開催するとともに、必要に応じて臨時取締役会を開催しております。また、当社は、経営の透明性の確保及びコーポレート・ガバナンスの一層の強化を図ることを目的に社外取締役3名及び社外監査役2名を独立役員に指定しております。加えて、4名の監査役（うち社外監査役2名）が取締役会に出席し適宜意見表明を行うとともに取締役の職務の執行を監査しております。

2022年3月期の取締役会の出席状況

100%

■取締役会出席状況（※1）

（2022年10月1日時点）

取締役	2022年3月期	2023年3月期
田村 博之	15/15	8/8
佐野木 晴生	15/15	8/8
田中 謙一	15/15	8/8
中山 直美	15/15	8/8
濱安 守	—	4/4※3
社外・独立 前田 新造	15/15	8/8
社外・独立 戸谷 圭子	15/15	8/8
社外・独立 木村 恭介	15/15※2	8/8

監査役	2022年3月期	2023年3月期
常勤 古本 好之	15/15	8/8
常勤 前夛 威	—	4/4※3
社外・独立 鶴田 進	15/15	8/8
社外・独立 本田 光宏	15/15	8/8

※1 全取締役及び監査役がすべての取締役会に出席しました。
※2 2022年3月期の取締役木村恭介については2021年6月24日就任後の出席状況を記載しております。
※3 2023年3月期の取締役濱安守、監査役前夛威については、2022年6月24日就任後の出席状況を記載しております。

2 監査役会

当社は、常勤監査役古本好之を議長とし、常勤監査役2名、非常勤監査役（社外監査役）2名で監査役会を構成しております。各監査役は、監査役会で定めた監査の方針・計画等に従い、取締役会その他重要な会議への出席、重要な決裁書類等の閲覧、各事業所への往査、子会社の調査等により取締役の職務執行や内部統制等について監査を実施しております。

2022年3月期の監査役会の出席状況

100%

■監査役会出席状況（回）

（2022年10月1日時点）

監査役	2022年3月期	2023年3月期
常勤 古本 好之	9/9	4/4
常勤 前多 威	—	4/4※
社外・独立 鶴田 進	9/9	4/4
社外・独立 本田 光宏	9/9	4/4

※ 2023年3月期の監査役前多威については、2022年6月24日就任後の出席状況を記載しております。

3 ガバナンス諮問委員会

当社は、独立社外取締役を3名選任しており、社外取締役が全取締役に占める割合が3分の1以上であり、取締役及び取締役会は適宜、独立社外取締役から重要な事項の助言を受けられる体制を整備しております。また、取締役会において各独立社外取締役は豊富な経営経験を活かして積極的な意見を述べるとともに必要に応じて助言を行っており、重要な事項について適切な議案の決議がなされております。

なお、当社はガバナンス強化を目的に取締役会の下に独立役員を中心としたメンバーによる、任意の諮問機関として、独立社外取締役を委員長とする「ガバナンス諮問委員会」を設置しております。ガバナンス諮問委員会は、すべての独立社外取締役及び独立社外監査役並びに代表取締役1名で構成され、以下の事項について審議し、取締役会に答申いたしております。

（1）取締役の選任及び解任に関する事項
（2）取締役の報酬等に関する事項
（3）取締役会全体の実効性に関する分析・評価並びにその他ガバナンス関連議案に関する事項

2022年3月期においては6回開催され、以下の事項につき取締役会に答申をいたしました。

・取締役の個人別報酬決定の件
・第143回定時株主総会に付議された取締役8名選任の件、監査役3名選任の件及び補欠監査役1名選任の件
・取締役会付議基準変更の件

なお、ガバナンス諮問委員会の委員は以下のとおりです。

独立社外取締役	前田	新造（委員長）
独立社外取締役	戸谷	圭子
独立社外取締役	木村	恭介
独立社外監査役	鶴田	進
独立社外監査役	本田	光宏
代表取締役専務取締役	佐野木	晴生

また、独立社外取締役の互選により、前田新造氏を筆頭独立社外取締役に選定しております。筆頭独立社外取締役は、必要に応じて他の独立社外取締役の意見を集約した上で、取締役会及び監査役会に対して独立社外取締役の意見を伝え、対応について協議します。

ガバナンス諮問委員会は、東京証券取引所に独立役員として届け出ている社外監査役を含め独立役員が過半数を占めるとともに、議長を独立社外取締役が務めることで、経営陣から独立した委員会として闊達な議論が交わされる環境整備を構築しております。

4 サステナビリティ推進委員会

ESG及びサステナビリティに関連する重要事項については、取締役会において審議等を進めてまいりましたが、グループ全体でサステナビリティ経営をより一層推進するため、2021年10月より「サステナビリティ推進委員会」を設置しております。サステナビリティ推進委員会は、サステナビリティに関する目標設定や進捗状況のモニタリング、達成内容の評価等を行います。当委員会は年2回開催を目安とし、サステナビリティの課題や進捗について取締役会への報告・答申をいたします。

（1）中長期的な観点から、当社グループのサステナビリティの重要事項の特定、課題解決に向けた検討及び将来像の設計
（2）前号を実施するための基本的な方針、規則及び手続き等の制定、変更、廃止

コーポレート・ガバナンスの基本的な考え方

（3）当社グループのサステナビリティ経営に関してサステナビリティ推進委員会が必要と認めた事項
（4）取締役会からの諮問事項
なお、サステナビリティ推進委員は以下のとおりです。

委員長	代表取締役専務取締役	佐野木　晴生
委　員	住環境マーケット事業本部長	田中　謙一
委　員	建設マーケット事業本部長	中山　直美
委　員	工業マーケット事業本部長	濱安　守
委　員	独立社外取締役	前田　新造
委　員	独立社外取締役	戸谷　圭子
委　員	独立社外取締役	木村　恭介

▶取締役会実効性向上に向けた取り組み

各取締役及び監査役は職務の執行状況を自己評価するとともに、取締役会が有効に機能しているかについてアンケートを用いて検証し、運営方法や手続き及び付議基準の妥当性の検証を行うとともに、その概要を取締役会において報告し、取締役会の運営の改善に努めております。

2022年3月期の取締役会の実効性の評価においては、取締役及び監査役全員を対象にアンケート（自己評価）を実施し、その結果を審議しております。

今後も現状の認識を共有するとともに、課題の抽出を通じて継続的に取締役会の実効性の向上を図ることが必要であると認識しており、アンケート結果をもとに、取締役会の運営についての分析・評価結果の答申を受け、取締役会付議基準の見直しなどを行い、より機能的な取締役会運営を目的として、改善を図ってまいります。

■取締役会の実効性評価手順（2022年3月期）

- **2022年5月中旬**　アンケート票の配付
- **2022年6月上旬**　アンケート票の回収・分析
- **2022年6月中旬**　取締役会において評価結果の報告・審議、結果の概要の開示内容の決定
- **2022年6月下旬**　公表（コーポレート・ガバナンス報告書の提出）

■コーポレート・ガバナンス強化の変遷

2014年3月期
独立社外取締役を1名選任

2016年3月期
独立社外取締役を2名選任

2018年3月期
補欠の社外監査役を1名選任

2019年3月期
業績連動型株式報酬の導入

2020年3月期
・女性の独立社外取締役の選任
・独立社外役員を中心としたガバナンス諮問委員会を設置
・顧問制度を廃止

2021年3月期
・政策保有株式の縮減
・取締役会の監督機能強化

2022年3月期
・政策保有株式縮減の継続
・取締役の個人別報酬を取締役会で決定（代表取締役への再一任を取りやめ）
・取締役会の監督機能強化
・社外取締役の増員（全取締役に占める社外取締役の割合が1/3以上）

▶2022年3月期に実施した強化策

①政策保有株式の縮減

政策保有株式の縮減基準（グループ会社共通）

●保有限度基準
純資産基準……保有株式総額が保有会社の純資産の一定割合を超える場合、縮減
収益基準……保有株式総額が保有会社の利益の一定割合を超える場合、縮減
●継続保有基準…各銘柄の時価に対する収益性が一定割合を下回る場合、縮減

2022年3月期の売却実績（グループ会社含む）

16銘柄、991千株
売却の結果、2022年3月期末の政策保有株式が連結純資産に占める割合は6.83%となりました。

②取締役の報酬決定プロセスの改定

取締役の報酬の決定プロセスの一層の公平性・客観性、更には透明性を確保するために、取締役会で取締役の個人別の報酬等の決定をすることとし、2022年3月期に係る報酬はガバナンス諮問委員会の答申に基づき、2021年6月24日開催の取締役会において取締役の個人別報酬を決定いたしました。

③取締役会の監督機能強化

ガバナンス諮問委員会の答申を受け、取締役会付議基準の見直しを継続し、取締役会の監督機能を強化いたしました。

スキルマトリックス

■取締役のスキルマトリックス

氏名	当社における地位及び主な担当	企業経営	マーケティング	組織・人材開発	財務・会計	法務・リスクマネジメント	グローバル
田村　博之	代表取締役社長 海外事業推進担当	●	●	●			●
佐野木　晴生	代表取締役専務取締役 経営管理部門統括	●		●	●	●	
田中　謙一	専務取締役 営業部門統括 住環境マーケット事業本部長	●	●	●			
中山　直美	取締役 建設マーケット事業本部長	●	●				
濱安　守	取締役 工業マーケット事業本部長	●	●				●
前田　新造	社外取締役	●		●		●	●
戸谷　圭子	社外取締役		●	●	●	●	
木村　恭介	社外取締役	●		●		●	●

※各取締役候補者のこれまでの経験をもとに、特に期待する専門的な知見を有する分野について４つまで記載しており、有するすべての知見や経験を表すものではありません。

▶取締役・監査役のトレーニングの提供

当社は、社外取締役・社外監査役を含むすべての取締役・監査役が、その役割及び責務を果たすために必要とする事業・会計・財務・法務・組織等に関する知識を取得するために、外部講師によるセミナーを開催するなど必要な機会の提供、斡旋、費用の支援を継続的に行っております。また、新任役員は外部のセミナーを受講するなど企業法務等についての知識の習得に努めております。

▶社外取締役のサポート

社外取締役に対して、取締役会の議案説明を毎月取締役会開催日までに事務局メンバーが実施しております。また、社外監査役に対して、経営会議等重要会議に参加している常勤監査役が、取締役会の議案説明を毎月取締役会開催日までに実施するとともに、原則取締役会開催日に監査役会を開催し改めて議案を協議しております。なお、監査役会にスタッフ１名を配置し、より実効的な監査体制の強化を図っております。

▶独立社外取締役の独立性判断基準及び資質

当社は、経営の意思決定における客観性を高め、経営の健全化と透明性のより一層の向上を図ることを目的に、社外取締役の選任に当たっては、会社法上の要件に加え、東京証券取引所の「上場管理等に関するガイドライン」において一般株主と利益相反の生じるおそれがあると判断する場合の判断要素（独立性基準）を独立社外取締役の独立性判断基準としております。また、独立社外取締役の候補者の選定に当たっては、経営の方針や経営改善について、自らの知見に基づき、会社の持続的な成長を促し中長期的な企業価値の向上を図るとの観点から助言を行うこと、経営陣幹部の選解任その他の取締役会の重要な意思決定を通じ、経営の監督を行うことができる人材を選定の基準としております。

▶取締役候補者の個々の選任・指名の理由

株主総会参考書類においてすべての取締役及び監査役の選任理由を記載しております。また、取締役候補者に対して、特に期待する専門的な知見を有する分野をスキルマトリックスとして掲載しております。なお、社外取締役及び社外監査役の選任に当たっては、当社及び当社グループ各社と候補者の兼職先との取引規模を記載し、株主の皆さまに独立性判断に係る情報を提供しております。

役員報酬

■報酬等の総額、報酬等の種類別の総額及び対象となる役員の員数（2022年3月期実績）

区分	報酬等の総額（百万円）	報酬等の種類別の総額（百万円）			対象となる役員の員数（名）
		基本報酬	業績連動報酬等	非金銭報酬等	
取締役	283	167	69	46	8
監査役	50	50	-	-	2
社外取締役	35	35	-	-	3
社外監査役	19	19	-	-	2
合計	388	271	69	46	15

（注）1 取締役及び監査役に対する報酬限度額は、2018年6月22日開催の第139回定時株主総会における決議により、以下のとおり定められております。また、社外取締役分の報酬額については2021年6月24日開催の第142回定時株主総会決議における決議により（ ）に記載のとおり定められております。

①取締役　年額380百万円以内（うち、社外取締役50百万円以内）。また、別枠で、業績連動型株式報酬制度に基づく報酬等の限度額につき、3事業年度を対象として合計540百万円以内。ただし、2019年度及び2020年度を対象とする2事業年度については合計360百万円以内。なお、業績連動型株式報酬制度の導入に伴い、新株予約権に係る報酬枠を廃止しております。第139回定時株主総会終結時点の取締役の員数は10名、第142回定時株主総会終結時点の社外取締役の員数は3名です。

②監査役　年額80百万円以内。新株予約権に係る報酬枠を廃止しております。当該株主総会終結時点の監査役の員数は4名（うち、社外監査役は2名）です。

2 取締役（社外取締役を除く）の業績連動報酬等は、当事業年度に係る取締役（社外取締役を除く）8名に対する役員賞与引当金計上額であります。

3 取締役（社外取締役を除く）の報酬等の額には、使用人兼務取締役の使用人分給与等36百万円（賞与を含む）は含まれておりません。

4 非金銭報酬等の内容は、「報酬等の考え方①取締役の報酬（イ）業績連動報酬」に記載の業績連動株式報酬であります。

▶報酬等の考え方

①取締役の報酬

取締役（社外取締役を除く）の報酬は、基本報酬、業績連動報酬（賞与・株式）を支給いたします。なお、社外取締役は基本報酬のみを支給いたします。

（ア）基本報酬　役位に応じた固定額を支給する金銭報酬

（イ）業績連動報酬　業績連動報酬は、賞与及び業績連動株式報酬で構成する。

・賞与は、前年度の連結業績及び個人業績等に基づき、支給額が変動する金銭報酬とする。

・業績連動株式報酬は、毎事業年度にポイントとして付与する「固定部分」と中期経営計画最終年度の業績目標達成度に応じて付与する「業績連動部分」で構成し、退任時に交付（1ポイント＝1株）する。なお、その50％は当社株式で交付し、残り50％は所得税等の納税に用いるため、換価処分相当額の金銭で支給する。

②監査役の報酬

監査役の報酬は、その独立性に配慮しつつ、職務及び責務に見合った報酬体系・水準とし、監査役全員の協議により、常勤・非常勤の別に応じて定め、基本報酬として固定額の金銭報酬のみを支給いたします。

■業績評価指標

中長期的な会社業績及び企業価値向上に対するインセンティブ付与を目的とすると同時に、株主の皆様との利益意識の共有を目的とし、2023年3月期を最終年度とする中期経営計画「Growing Together 2023」における以下の指標を評価指標としております。

評価指標（基準値）	評価ウエイト	業績連動係数
連結売上高（5,450億円）※	1/3	0~2.0
連結経常利益（164億円）	1/3	0~2.0
親会社株主に帰属する当期純利益（115億円）	1/3	0~2.0

※収益認識基準適用前

■各評価指標と業績連動係数の関係

（業績連動株式報酬の額の決定方法）

連結売上高	連結経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益	業績連動係数
5,995億円以上	214億円以上	150億円以上	2.0（上限）
5,450億円	164億円	115億円	1.0
4,905億円以下	115億円以下	81億円以下	0（下限）

倫理・コンプライアンス

当社グループにおける経営理念、倫理方針及び行動規範を制定し、代表取締役社長が率先垂範してこれを実行し、繰り返しその精神を取締役及び社員に伝えることにより、法令及び社会倫理の遵守を企業活動の前提とすることを徹底しております。

▶コンプライアンス体制

代表取締役社長の直轄組織とする倫理・コンプライアンス委員会を設置し、その委員長は代表取締役社長が取締役の中から選定し委嘱しております。倫理・コンプライアンス委員会は、社内研修等を活用してその実効性を高めるとともに、内部監査室と共同して遵守状況をモニタリングするなど、当社グループを網羅的に横断する倫理・コンプライアンス体制を整備しております。

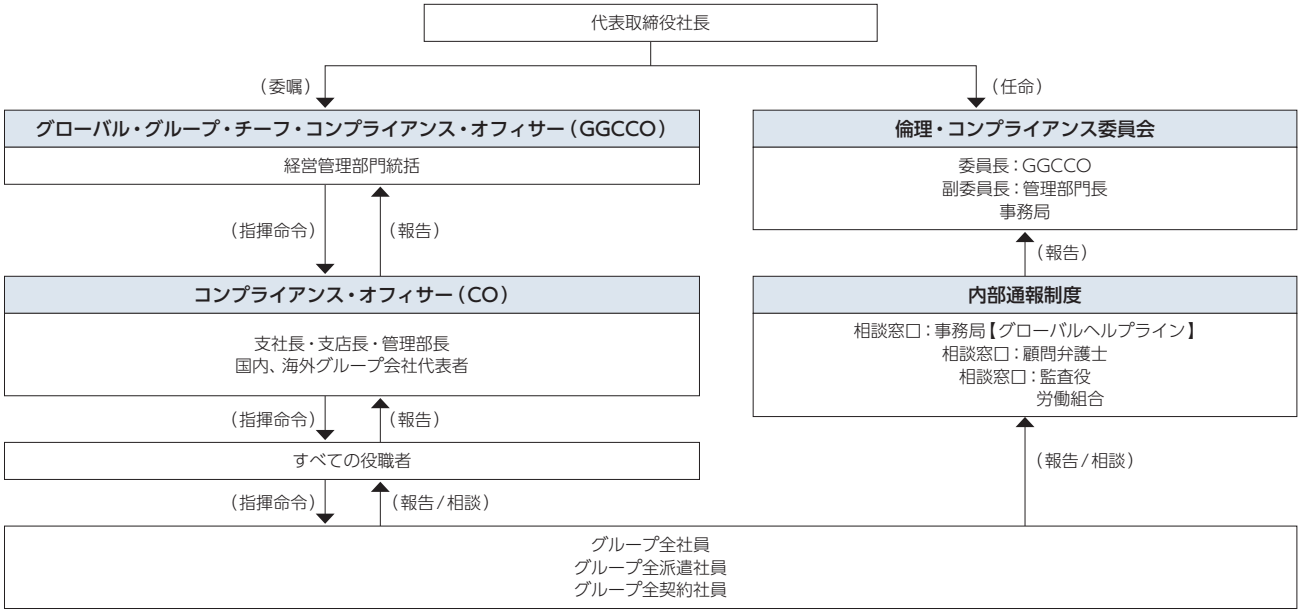
▶倫理・コンプライアンス窓口

当社グループの取締役または使用人が法令、定款、諸規則等に違反し、もしくは違反するおそれのある事実を発見したときは、速やかに倫理・コンプライアンス委員会に相談・報告することを可能とする窓口（ホットライン）を常設するとともに、当該報告をしたことを理由に不利な取り扱いを受けないことを確保する体制としております。

なお、2022年6月の公益通報者保護法の改正に伴い、内部通報規程を改定し、相談・報告を受ける窓口を社内は倫理・コンプライアンス事務局、監査役及び労働組合、社外は顧問弁護士事務所の担当弁護士に限定し、守秘義務への対応を強化するとともに、相談できる方の範囲を拡大して退職後1年以内の元役員・元社員であった方も窓口を利用できる体制にしております。

相談・報告を受けた倫理・コンプライアンス委員会等は、その内容を調査し、再発防止策を講じるとともに、重要な案件については代表取締役社長を通じて取締役会に報告しております。

■倫理・コンプライアンス体制



▶反社会的勢力への対応

特に反社会的勢力への対応については、行動規範において、関係の遮断を宣言するとともに、対応マニュアルを作成し、社内研修等を通じて社員に周知し、その排除・根絶のための情報の一元管理を徹底しております。外部からのアプローチは倫理・コンプライアンス委員会において掌握するとともに、公益社団法人警視庁管内特殊暴力防止対策連合会に参加し、情報収集に努め、反社会的勢力との取引等の未然防止に努めております。

▶コンプライアンスに関する教育・研修

コンプライアンス全般に関する階層別（新入社員・中途入社社員・新任拠点長・新任ライン長等）教育・研修の実施や、全グループ社員向けハラスメント防止に関するe-ラーニング教育を実施しています。（2022年9月～10月末実施）

リスクマネジメント

当社グループでは、リスクに関する統括責任者（以下「リスク管理統括責任者」という。）として経営管理部門管掌取締役を定め、想定されるリスクごとに、発生時における迅速かつ適切な情報伝達と緊急事態対応体制を整備しております。リスク管理統括責任者は、必要に応じてリスク管理の状況を取締役会に報告しており、リスクが顕在化した場合の、事業中断及び影響を最小限にとどめ、事業継続マネジメント体制の整備に努めております。

▶リスク管理統括責任者

倫理・コンプライアンス委員会を主宰し、リスクの区分に応じたスタッフを配置し、関連する社内諸規則・通達等に基づき当社グループの事業活動上の様々なリスクの把握、情報収集、予防対策の立案、啓蒙を行うなどリスクを網羅的・横断的に管理しており、必要に応じてリスク管理の状況を取締役会に報告しております。

▶輸出管理委員会

海外取引、とりわけ輸出取引に関するコンプライアンスの向上を図るため、輸出関連法規の遵守に関する内部規程として安全保障輸出管理基本規程を制定し、責任部署として啓蒙、監視活動に当たっております。

▶ BCP

地震・水害などの自然災害や新型ウイルス等の感染症などの企業経営に関わるリスクに対し、環境・レジリエンス委員会を主体とし、2020年1月に改定した防災管理体制の整備を主眼とするBCP（事業継続計画）基本方針に基づき、当社グループ防災計画の策定、救助、避難用品の備蓄、支払体制の構築、安否確認システムの導入、防災カードの作成・配付、防災訓練の実施などの対応を行っています。

▶想定される重点リスク

財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況に重要な影響を与える可能性があると認識している重点リスク

1. 景気変動リスク

新領域及び海外等の新市場の経済動向に予想外の変動があった場合のリスク

2. 株価変動リスク

株価変動があった場合のリスク

3. 金利変動リスク

変動金利条件となっている有利子負債に、金利変動があった場合のリスク

4. 信用リスク

国内外の取引先に対して信用供与を行っており、信用が損なわれた場合のリスク

5. 為替変動リスク

輸出入取引においての為替レートが変動した場合のリスク

6. コンプライアンスリスク

事業活動に関連する法令・規制等、関係する法律や規制の大幅な変更、予期しない解釈の適用等のリスク

7. 情報システム・情報セキュリティに関するリスク

外部からの予期せぬ不正アクセス、コンピュータウイルス侵入等による企業機密情報・個人情報の漏洩、さらには、自然災害、事故等による情報システム設備の損壊や通信回線のトラブル等により情報システムが不稼働等のリスク

8. 製造物責任リスク

大規模なリコールや製造物責任賠償につながるような商品の欠陥が発生した場合のリスク

9. カントリーリスク

海外の取引相手国における政策変更、政治・経済等の環境変化により、債権または投融資の回収が困難になるようなリスク

10. 自然災害等リスク

地震や大規模な水害等の自然災害や新型ウイルス等の感染症の流行の予期せぬ事態が発生した場合、事業所の機能停止、設備の損壊、電力等の供給停止等のリスク

11. 気候変動リスク

気候変動に伴う法的な規制強化や製品の供給規制等のリスク

非財務データ集

■ 環境関連項目

	単位	2020年3月	2021年3月	2022年3月
CO_2排出量（Scope1+2）	t-CO_2	–	2,688	2,892
電気使用量	kWh	–	3,313,684	3,672,929

■ 社会関連項目

	単位	2020年3月	2021年3月	2022年3月
従業員数	名	1,030(2,242)	1,079(2,487)	1,074(2,489)
（男性）	名	617	644	644
（女性）	名	413	435	430
総合職人数（単体の直接雇用者）	名	749	781	786
女性総合職比率（単体の直接雇用者）	%	3.6	3.8	4.1
新卒採用者（単体の直接雇用者）	名	80	75	59
新卒総合職採用者（単体の直接雇用者）	名	41	48	48
新卒女性総合職比率（単体の直接雇用者）	%	9.8	10.4	10.4
新卒一般職採用者（単体の直接雇用者）	名	39	27	10
正規雇用労働者の中途採用比率（単体の直接雇用者）	%	28.3	28.3	28.4
障がい者社員数（単体の直接雇用者）	名	15	16	19
女性管理職比率（単体の直接雇用者）	%	1.2	1.2	1.5
平均年齢	歳	38.2	38.0	38.4
（男性）	歳	39.8	39.3	39.4
（女性）	歳	35.8	36.0	37.0

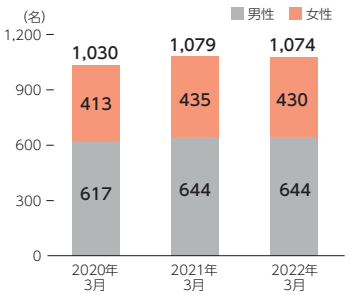
※ユアサ商事単体（カッコ内はユアサ商事グループでの集計数値）

	単位	2020年3月	2021年3月	2022年3月
平均年収	千円	7,892	7,339	7,387
（男性）	千円	9,351	8,883	8,880
（女性）	千円	5,272	4,977	5,041
女性平均年収率	従業員の属性（年齢、役職、評定等）を同じくする者の間において男女間の賃金差なし			
平均勤続年数	年	12.7	12.3	12.8
（男性）	年	13.9	13.4	13.5
（女性）	年	10.8	10.8	11.8
育児休業（年度内に育休開始者、単体の直接雇用者）（男性）	名	3	2	2
育児休業復帰率（年度内に育休終了者、単体の直接雇用者）	%	100	90	100
時短勤務社員（3月末時点時短登録者、単体の直接雇用者）	名	28	31	35
平均総労働時間（非管理職の年度平均）	時間	2,007	2,013	1,977
有給取得率（契約・嘱託社員含む）	%	51.1	52.1	56.2
平均出社時刻（非管理職の年度平均）	時間	8:25	8:26	8:26
平均退社時刻（非管理職の年度平均）	時間	18:34	18:25	18:29
平均在社時間（休憩除く）	時間	9:08	8:58	9:02
健康診断受診率	%	100	100	100
ストレスチェック受診率	%	100	100	100

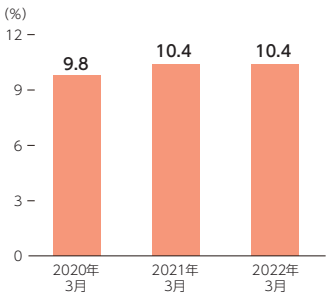
■ ガバナンス関連項目

	単位	2020年3月	2021年3月	2022年3月
取締役人数（社外取締役含む）	名	10	10	8
（男性）	名	9	9	7
（女性）	名	1	1	1
女性取締役比率（社外取締役含む）	%	10.0	10.0	12.5

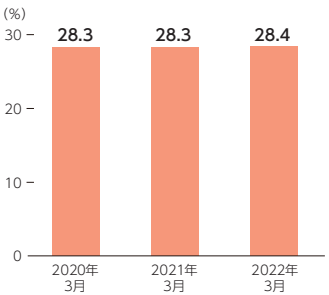
■ 従業員数



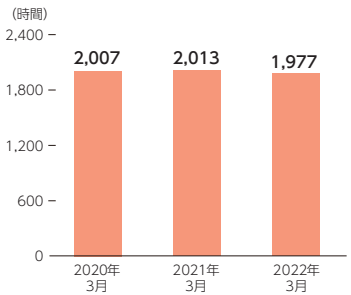
■ 新卒女性総合職比率（単体の直接雇用者）



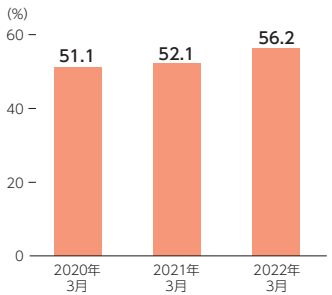
■ 正規雇用労働者の中途採用比率（単体の直接雇用者）



■ 平均総労働時間（非管理職の年度平均）



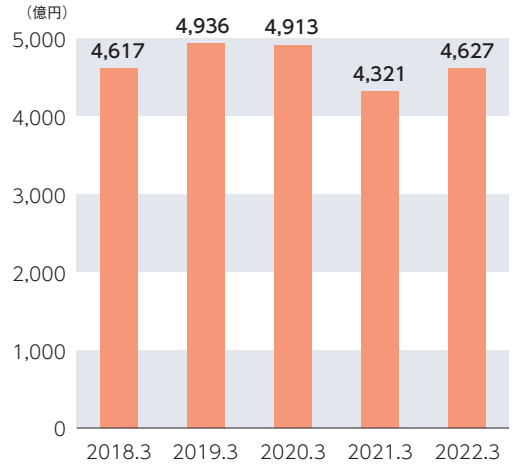
■ 有給取得率（契約・嘱託社員含む）



経営指標

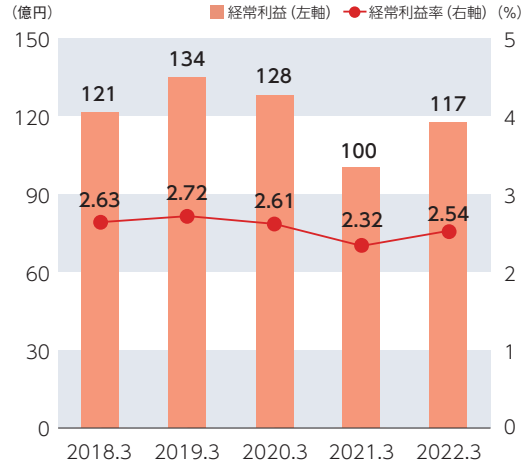
財務ハイライト（連結）

売上高※

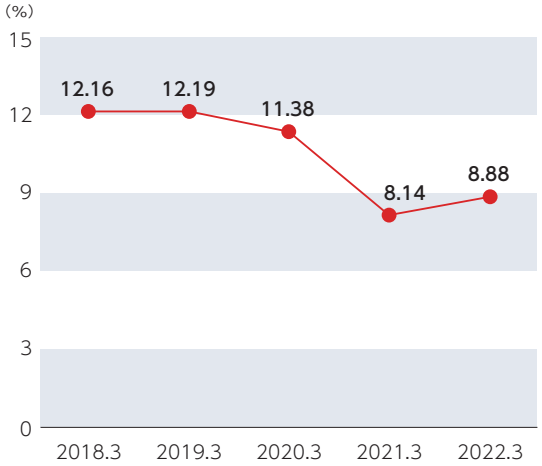


※ 2022年３月期の売上高は収益認識基準適用後の数値を記載しております

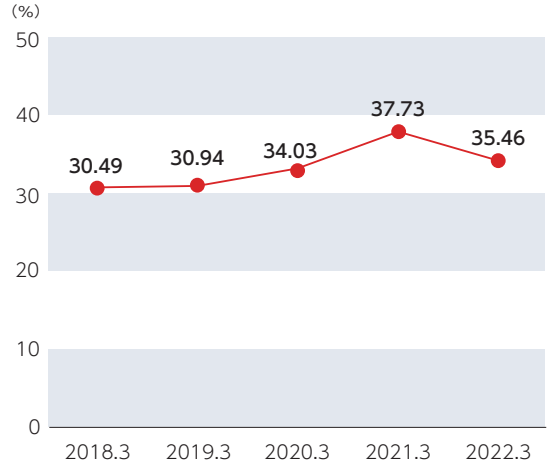
経常利益 と 経常利益率



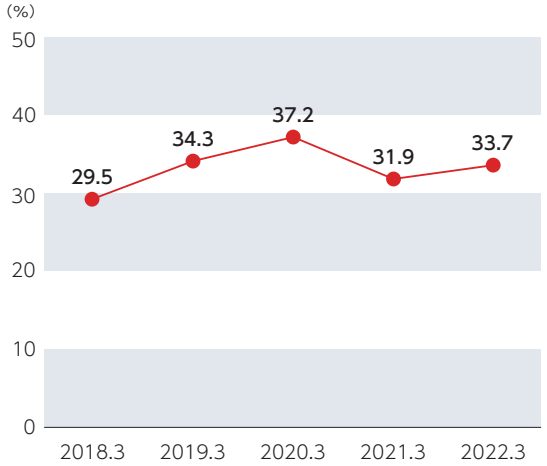
ROE



自己資本比率



株主還元率



経営指標

財務情報の詳細は有価証券報告書をご覧ください

■ 財務データ（連結）

（会計年度）

	単位	2012年3月	2013年3月	2014年3月	2015年3月	2016年3月	2017年3月	2018年3月	2019年3月	2020年3月	2021年3月	2022年3月※
売上高	百万円	396,732	400,252	442,213	441,723	442,042	446,335	461,749	493,627	491,348	432,185	462,725
営業利益	百万円	6,634	7,310	9,518	9,815	10,357	10,923	11,402	12,517	11,871	8,983	11,880
経常利益	百万円	6,714	7,827	9,782	10,353	11,039	11,704	12,149	13,437	12,804	10,011	11,744
親会社株主に帰属する当期純利益	百万円	4,202	5,276	5,483	7,494	7,190	7,777	8,261	9,038	8,950	6,930	8,058
総資産	百万円	195,440	196,740	205,669	204,897	202,891	216,984	235,022	247,747	237,071	237,487	259,413
有利子負債	百万円	34,947	32,357	22,296	11,935	4,972	3,117	3,138	3,048	4,290	4,473	3,710
ネットD/Eレシオ	倍	0.13	0.09	△0.10	△0.37	△0.45	△0.47	△0.46	△0.44	△0.49	△0.43	△0.54
営業活動によるキャッシュ・フロー	百万円	11,602	5,729	9,407	12,476	9,114	11,908	6,645	4,387	12,970	5,982	10,213
投資活動によるキャッシュ・フロー	百万円	△724	△3,329	△880	3,550	△589	△3,652	△1,355	△873	△2,843	△3,509	4,776
財務活動によるキャッシュ・フロー	百万円	△6,440	△4,323	△11,782	△11,810	△8,982	△5,501	△2,418	△3,182	△3,509	△3,713	△3,553
EPS（1株当たり当期純利益）	円	19.37	24.21	250.78	340.82	326.27	352.45	373.22	408.27	403.55	313.03	364.54
BPS（1株当たり純資産）	円	151.91	172.81	2,010.64	2,369.99	2,573.88	2,910.02	3,236.29	3,464.20	3,635.18	4,057.16	4,160.75
1株当たり配当金	円	5	6	6	-	100	95	110	140	150	100	123
ROA（総資産経常利益率）	%	3.4	4.0	4.9	5.0	5.4	5.6	5.4	5.6	5.3	4.2	4.7
ROE（自己資本純利益率）	%	20.3	20.8	13.4	15.6	13.2	12.9	12.2	12.2	11.4	8.1	8.9
自己資本比率	%	16.9	19.1	21.4	25.5	28.0	29.6	30.5	30.9	34.0	37.7	35.5
株主還元率	%	25.8	24.8	23.9	24.9	30.6	27.0	29.5	34.3	37.2	31.9	33.7

※ 2022年3月期の売上高は収益認識基準適用後の数値を記載しております。

連結財務諸表

■ 連結貸借対照表

（百万円）

	前連結会計年度末（2021年3月31日）	当連結会計年度末（2022年3月31日）
資産の部		
流動資産	185,777	**217,584**
現金及び預金	42,567	**53,744**
受取手形及び売掛金	107,874	**－**
受取手形、売掛金及び契約資産	－	**121,531**
電子記録債権	18,678	**22,799**
棚卸資産	14,574	**16,147**
その他	2,159	**3,420**
貸倒引当金	△77	**△59**
固定資産	51,710	**41,829**
有形固定資産	15,665	**12,667**
賃貸用固定資産	1,076	**1,209**
建物及び構築物	3,199	**2,932**
機械及び装置	122	**134**
工具、器具及び備品	483	**384**
土地	10,647	**7,826**
リース資産	111	**171**
建設仮勘定	24	**9**
無形固定資産	5,148	**3,336**
のれん	2,910	**2,133**
その他	2,237	**1,202**
投資その他の資産	30,896	**25,826**
投資有価証券	13,679	**7,889**
長期金銭債権	1,292	**1,129**
繰延税金資産	218	**241**
退職給付に係る資産	12,205	**12,385**
その他	3,950	**4,523**
貸倒引当金	△449	**△343**
資産合計	237,487	**259,413**

（百万円）

	前連結会計年度末（2021年3月31日）	当連結会計年度末（2022年3月31日）
負債の部		
流動負債	138,081	**158,953**
支払手形及び買掛金	90,009	**96,112**
電子記録債務	33,945	**45,815**
短期借入金	3,744	**3,128**
リース債務	68	**79**
未払法人税等	995	**2,870**
賞与引当金	2,383	**2,623**
役員賞与引当金	66	**70**
その他	6,868	**8,251**
固定負債	9,163	**7,854**
長期借入金	728	**581**
リース債務	104	**129**
繰延税金負債	3,912	**2,728**
役員退職慰労引当金	196	**153**
株式給付引当金	139	**191**
役員株式給付引当金	127	**173**
退職給付に係る負債	947	**998**
その他	3,007	**2,898**
負債合計	147,245	**166,808**

（百万円）

	前連結会計年度末（2021年3月31日）	当連結会計年度末（2022年3月31日）
純資産の部		
株主資本	80,474	**85,938**
資本金	20,644	**20,644**
資本剰余金	6,815	**6,831**
利益剰余金	54,749	**60,155**
自己株式	△1,735	**△1,692**
その他の包括利益累計額	9,126	**6,042**
その他有価証券評価差額金	4,334	**1,798**
繰延ヘッジ損益	20	**48**
為替換算調整勘定	△272	**46**
退職給付に係る調整累計額	5,044	**4,149**
新株予約権	272	**238**
非支配株主持分	368	**385**
純資産合計	90,242	**92,605**
負債純資産合計	237,487	**259,413**

財務基盤の安定性確保

ユアサビジョン360・Growing Together 2023の定量計画で想定する成長投資（6年間で累計350億円）と継続的な株主還元を実現するために、財務基盤の安定性を確保することは最重要事項と考えています。

格付けについては、格付投資情報センター（R＆I）からA-を取得しています。

格付投資情報センター（R＆I）

A-

連結財務諸表

連結損益計算書

（百万円）

	前連結会計年度（自 2020年4月1日 至 2021年3月31日）	当連結会計年度（自 2021年4月1日 至 2022年3月31日）
売上高	432,185	462,725
売上原価	389,004	414,487
売上総利益	43,181	48,237
販売費及び一般管理費	34,197	36,356
営業利益	8,983	11,880
営業外収益	2,173	2,255
受取利息	1,361	1,473
受取配当金	235	249
その他	576	533
営業外費用	1,145	2,391
支払利息	903	894
持分法による投資損失	160	1,439
その他	81	57
経常利益	10,011	11,744
特別利益	729	2,304
固定資産売却益	0	140
投資有価証券売却益	679	2,163
段階取得に係る差益	33	–
抱合せ株式消滅差益	16	–

注）「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第 29 号 2020 年 3 月 31日）等を当連結会計年度の期首から適用しており、当連結会計年度に係る主要な経営指標等については、当該会計基準等を適用した後の指標等となっております。

（百万円）

	前連結会計年度（自 2020年4月1日 至 2021年3月31日）	当連結会計年度（自 2021年4月1日 至 2022年3月31日）
特別損失	265	1,363
固定資産売却損	2	1,176
固定資産除却損	41	33
投資有価証券売却損	–	51
投資有価証券評価損	88	3
関係会社整理損	–	54
出資金消却損	3	–
災害による損失	10	–
新型コロナ関連損失	117	43
税金等調整前当期純利益	10,475	12,685
法人税、住民税及び事業税	3,048	4,332
法人税等調整額	496	276
法人税等合計	3,544	4,608
当期純利益	6,930	8,077
非支配株主に帰属する当期純利益	0	18
親会社株主に帰属する当期純利益	6,930	8,058

連結包括利益計算書

（百万円）

	前連結会計年度（自 2020年4月1日 至 2021年3月31日）	当連結会計年度（自 2021年4月1日 至 2022年3月31日）
当期純利益	6,930	8,077
その他の包括利益	4,799	△3,084
その他有価証券評価差額金	1,821	△2,537
繰延ヘッジ損益	19	28
為替換算調整勘定	△163	319
退職給付に係る調整額	3,122	△895
包括利益	11,730	4,992
（内訳）		
親会社株主に係る包括利益	11,729	4,974
非支配株主に係る包括利益	0	18

連結キャッシュ・フロー計算書

（百万円）

	前連結会計年度（自 2020年4月1日 至 2021年3月31日）	当連結会計年度（自 2021年4月1日 至 2022年3月31日）
営業活動によるキャッシュ・フロー	5,982	10,213
投資活動によるキャッシュ・フロー	△3,509	4,776
財務活動によるキャッシュ・フロー	△3,713	△3,553
現金及び現金同等物に係る換算差額	△73	152
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	△1,313	11,589
現金及び現金同等物の期首残高	43,246	41,947
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	13	–
現金及び現金同等物の期末残高	41,947	53,536

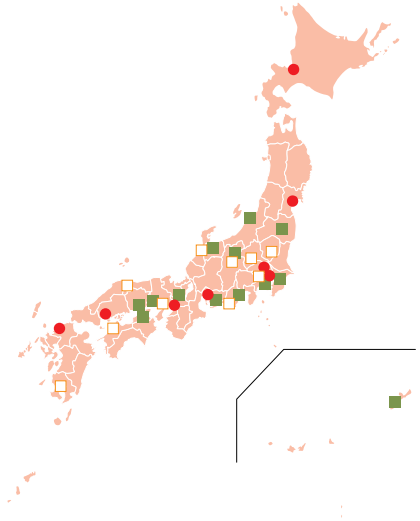
ユアサ商事グループネットワーク（2022年10月1日現在）

国内ネットワーク

モノやコト、商品やシステムをつなぎ、
独自のソリューション機能を発揮しています。

8支社
13支店
10営業所

●支社 ■支店 □営業所



●**本社・関東支社**
101-8580　東京都千代田区神田美土代町7
住友不動産神田ビル16～19階(総合受付17階)

●**北海道支社**
003-8577　北海道札幌市白石区東札幌
3条6-1-20　札幌白石第一生命ビルディング

●**東北支社**
983-8545　宮城県仙台市宮城野区新田東1-8-2

■**郡山支店**
963-8025　福島県郡山市桑野2-38-21

■**新潟支店**
950-8737　新潟県新潟市中央区弁天橋通3-4-10

■**長野支店**
381-0034　長野県長野市大字高田259-2
昭和ビル5階

□**松本営業所**
390-0852　長野県松本市島立1095-1
デザインセンタービル3階

●**北関東支社**
331-8540　埼玉県さいたま市北区宮原町
4-7-5

□**高崎営業所**
370-0841　群馬県高崎市栄町4-11
原地所第2ビル8階

□**宇都宮営業所**
321-0953　栃木県宇都宮市東宿郷4-1-20
山口ビル7階

■**東関東支店**
277-0005 千葉県柏市柏4-5-10
サンプラザビル3階

□**西関東営業所**
186-8505 東京都国立市東1-4-15
国立KTビル6階

■**横浜支店**
220-0004　神奈川県横浜市西区北幸2-10-39
日総第5ビル2階

■**静岡支店**
420-0851　静岡県静岡市葵区黒金町59-6
大同生命静岡ビル2階

□**浜松営業所**
430-0929　静岡県浜松市中区中央2-10-1
浜松青色会館302号

■**岡崎支店**
444-8577　愛知県岡崎市康生通南3-11
岡崎東ビル4階

●**中部支社**
465-8503　愛知県名古屋市名東区高社
2-171

■**北陸支店**
930-8552　富山県富山市桜橋通り6-11
富山フコク生命第2ビル6階

□**金沢営業所**
920-0065　石川県金沢市二ツ屋町8-1
アーバンユースフルビル2階

■**京都支店**
612-8419　京都府京都市伏見区竹田北三ツ
杭町25

●**関西支社**
542-8660　大阪府大阪市中央区南船場2-4-12
ユアサ大阪ビル

□**神戸営業所**
650-0044　兵庫県神戸市中央区東川崎町1-7-4
ハーバーランドダイヤニッセイビル14階

■**姫路支店**
670-0965　兵庫県姫路市東延末3-50
姫路駅南マークビル4階

■**岡山支店**
700-0984　岡山県岡山市北区桑田町18-28
明治安田生命岡山桑田町ビル2階

■**四国支店**
761-8533　香川県高松市東ハゼ町6-15

□**松山営業所**
790-0052　愛媛県松山市竹原町1-7-1
オーベルビル301号室

●**中国支社**
730-8561　広島県広島市中区大手町4-6-16
山陽ビル8階

□**米子営業所**
683-0064　鳥取県米子市道笑町2-218-1
はりまビル4階

●**九州支社**
810-0073　福岡県福岡市中央区舞鶴3-9-39
福岡舞鶴スクエア6階

□**鹿児島営業所**
890-0064　鹿児島県鹿児島市鴨池新町12-13
大和ビル鹿児島4階

■**沖縄支店**
901-2131　沖縄県浦添市牧港5-6-8
沖縄県建設会館6階

国内グループ会社

ユアサ商事グループの国内グループ会社は23社を数えます。
エンジニアリング機能や輸入ディストリビューター機能など、
独自機能を発揮し新たな価値を提供しています。

●**株式会社国興**
392-8505　長野県諏訪市大字中洲4600
TEL:0266-52-2457

●**ユアサネオテック株式会社**
101-0053　東京都千代田区神田美土代町9-1
JRE神田小川町ビル5階
TEL:03-6369-1740

●**ユアテクニカ株式会社**
101-8580　東京都千代田区神田美土代町7
TEL:03-6369-1633

●**ロボットエンジニアリング株式会社**
379-2107　群馬県前橋市荒口町374-4
TEL:027-212-5720

●**中川金属株式会社**
101-0041 東京都千代田区神田須田町1-32
TEL:03-3785-7001

●**永井産業株式会社**
290-0056 千葉県市原市五井金杉1-36
TEL:0436-23-1344

●**ユアサプライムス株式会社**
103-0006 東京都中央区日本橋富沢町9-8
富沢町グリーンビル2階
TEL:03-5695-1515

●**友工商事株式会社**
542-8660 大阪府大阪市中央区南船場2-4-12
ユアサ大阪ビル9階
TEL:06-4977-6780

●**株式会社マルボシ**
550-0012 大阪府大阪市西区立売堀2-3-20
TEL:06-6532-1614

●**株式会社サンエイ**
244-0801 神奈川県横浜市戸塚区品濃町549-2
三宅ビル4階402
TEL:045-828-3601

●**株式会社高千穂**
220-8109 神奈川県横浜市西区みなとみらい
2-2-1 横浜ランドマークタワー9階
TEL:045-224-6070

●**フシマン商事株式会社**
060-0808 北海道札幌市北区北8条西5-1
TEL:011-716-7101

●**ユアサクオビス株式会社**
101-0054 東京都千代田区神田錦町1-8
OPビル2階
TEL:03-6369-1403

●**浦安工業株式会社**
130-0013 東京都墨田区錦糸2-8-7
TEL:03-3624-2441

●**ユアサ木材株式会社**
101-0054 東京都千代田区神田錦町1-8
OPビル3階
TEL:03-6369-1391

●**ユアサマクロス株式会社**
369-0112 埼玉県鴻巣市鎌塚1047
TEL:048-598-8712

●**富士クオリティハウス株式会社**
372-0058 群馬県伊勢崎市西田町1
TEL:0270-26-5121

●**株式会社丸建サービス**
454-0838 愛知県名古屋市中川区太平通7-14
TEL:052-354-3151

●**ユアサ燃料株式会社**
465-8503 愛知県名古屋市名東区高社2-171
TEL:052-779-8460

●**中部アイビー株式会社**
465-8503 愛知県名古屋市名東区高社2-171
TEL:052-779-8460

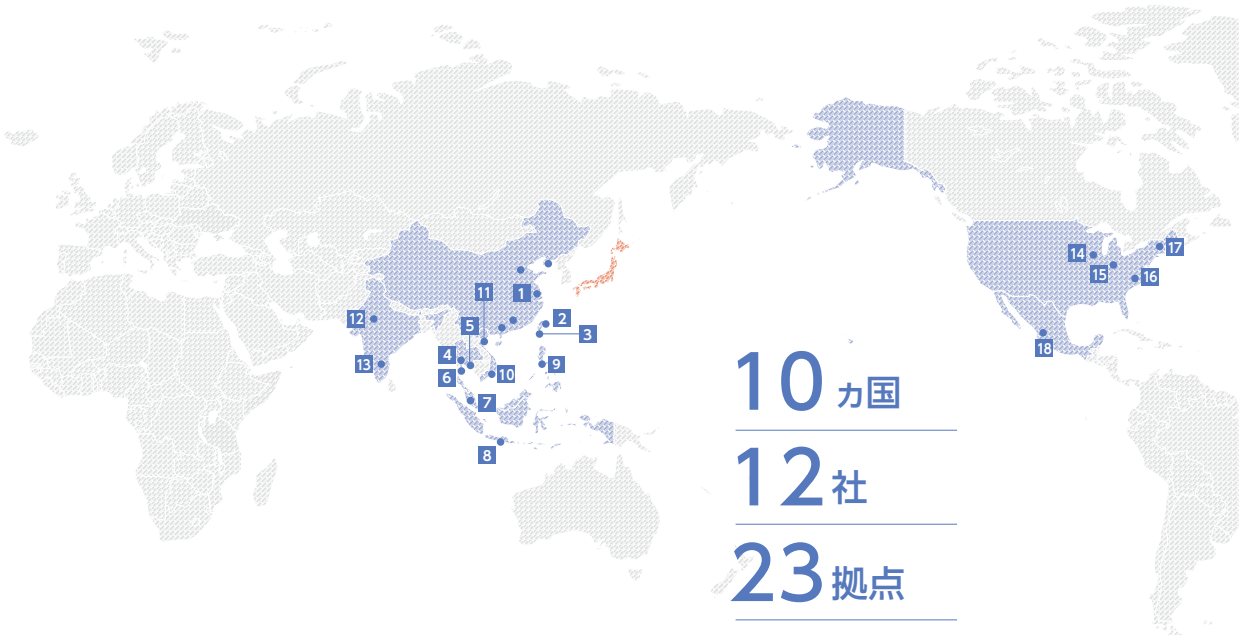
●**ユアサシステムソリューションズ株式会社**
103-0015 東京都中央区日本橋箱崎町24-1
TEL:03-5847-7561

●**ユアサビジネスサポート株式会社**
101-0053 東京都千代田区神田美土代町7
TEL:03-6369-1688

●**connectome.design株式会社** 持分法適用会社
144-0041 東京都大田区羽田空港1-1-4
羽田イノベーションシティ ゾーンK 110

海外ネットワーク

国内で培った商品力やソリューション機能を海外で発揮し、新たな価値を提供しています。



10カ国

12社

23拠点

中国

- 湯浅商事（上海）有限公司 1
  ［本　社］ 上海
  ［分公司］ 大連事務所／天津事務所／蘇州事務所／広州事務所

台湾

- YUASA TRADING (TAIWAN) CO.,LTD.
  ［本　社］ 台北 2
  ［連絡事務所］ 台中 3

タイ

- YUASA TRADING (THAILAND) CO.,LTD.
  ［本　社］ バンコク 4
  ［支　店］ シーラチャ 5
- YUASA ENGINEERING SOLUTION (THAILAND) CO.,LTD.
  ［本　社］ バンコク 6

マレーシア

- YUASA MECHATRONICS (M) SDN. BHD. 7
- NICHI-MA SEIKO REMANUFACTURING (M) SDN. BHD.
  ［本　社］ クアラルンプール

インドネシア

- PT. YUASA SHOJI INDONESIA 8
  ［本　社］ チカラン

フィリピン

- YUASA TRADING (PHILIPPINES) INC. 9
  ［本　社］ マニラ

ベトナム

- YUASA TRADING VIETNAM CO.,LTD.
  ［本　社］ ホーチミン 10
  ［支　店］ ハノイ 11

インド

- YUASA TRADING INDIA PRIVATE LIMITED
  ［本　社］ グルガオン 12
  ［支　店］ バンガロール 13

米国

- YUASA-YI, INC.
  ［本　社］ シカゴ 14
  ［支　店］ シンシナティ 15
  サウスキャロライナ 16
  ニューイングランド 17

メキシコ

- YUASA SHOJI MEXICO. S.A. DE C.V. 18
  ［本　社］ レオン

株式情報（2022年3月31日現在）

■ 発行可能株式総数

40,000,000株

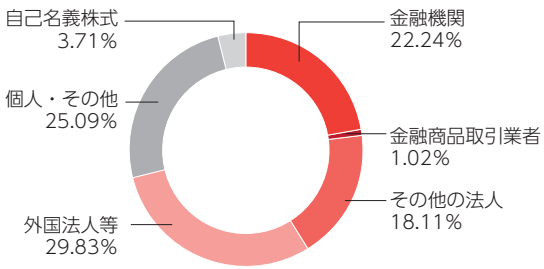
■ 発行済株式総数

23,155,882株
（自己株式 860,065株を含む）

■ 株主数

7,960名
※単元株式数は 100 株であります。

■ 所有者別株式数比率

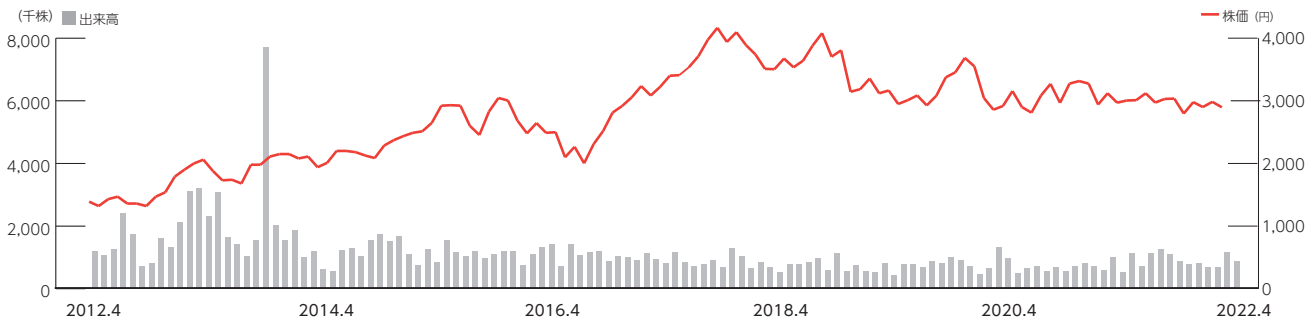


■ 大株主（上位10位）

株主名	持株数（千株）	持株比率（%）
日本マスタートラスト信託銀行株式会社	2,878	12.91
株式会社日本カストディ銀行	994	4.46
STATE STREET BANK AND TRUST CLIENT OMNIBUS ACCOUNT OM02 505002	900	4.03
BNYMASAGT / CLTS10PERCENT	894	4.01
ユアサ炭協持株会	858	3.85
BBH FOR FIDELITY PURITAN TR: FIDELITY SR INTRINSIC OPPORTUNITIES FUND	675	3.02
西部ユアサやまずみ持株会	663	2.97
東部ユアサやまずみ持株会	601	2.69
株式会社三井住友銀行	594	2.66
光通信株式会社	529	2.37

（注）1 千株未満は切り捨てて表示しております。
2 持株比率については、自己株式を控除して算出し小数点第3位以下は切り捨てて表示しております。
3 当社は自己株式860千株を保有しておりますが、上記の大株主から除いております。なお、自己株式には、役員報酬ＢＩＰ信託が保有する当社株式（188千株）は含まれておりません。
4 上記信託銀行持株数のうち、当該信託銀行の信託業務に係る株式数は、次のとおりです。
日本マスタートラスト信託銀行株式会社　2,878 千株
株式会社日本カストディ銀行　994 千株

■ 株価及び出来高の推移



会社概要（2022年3月31日現在）

■ **商号**　ユアサ商事株式会社

■ **本社**　東京都千代田区神田美土代町7番地

■ **創業**　1666年（寛文6年）3月

■ **設立**　1919年（大正8年）6月25日

■ **資本金**　20,644百万円

■ **従業員数**　2,489名（連結）1,074名（単体）

■ **上場証券取引所**　東京証券取引所プライム市場
（2022年4月4日に上場区分変更）

■ **証券コード**　8074

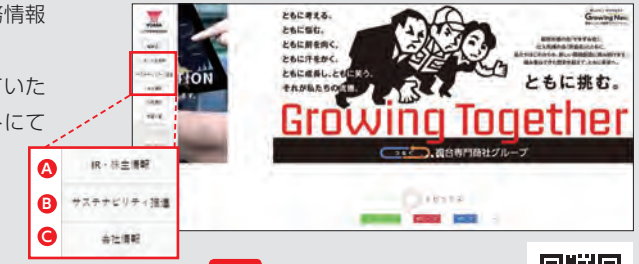
■ **事業年度**　4月1日から翌年3月31日
（決算期3月）

■ **主要取引金融機関**　［銀行］株式会社三井住友銀行
［生保］住友生命保険相互会社
［損保］三井住友海上火災保険株式会社
［証券］野村證券株式会社

コミュニケーション・ツールの全体像

この「ユアサ商事 統合報告書2022」は、当社の財務情報・非財務情報の統合報告書として作成したものです。

この他、ステークホルダーの皆さまにより当社について理解していただけるよう、以下のとおり多角的な視点からレポートやWebサイトにて情報発信しています。



■ **コーポレートサイト**

企業の全体像と最新情報が常に掲載されている総合ツール（Web）。

WEB
https://www.yuasa.co.jp/

■ **ユアサ商事 統合報告書2022**

- 非財務情報
  - 会社案内 ― TOP ▶ Ⓒ会社情報 ▶ 会社概要
  - コーポレート・ガバナンス報告書 ― TOP ▶ Ⓐ IR・株主情報 ▶ IRライブラリー
  - ESGデータ ― TOP ▶ Ⓑサステナビリティ推進 ▶ ESGデータ集
- 財務情報
  - YUASA REPORT（事業報告書）
  - 決算短信
  - Fact Book

  → TOP ▶ Ⓐ IR・株主情報 ▶ IRライブラリー

編集方針

●基本的な考え方

2022年3月期（2021年4月1日～2022年3月31日）の実績を主な報告対象としています。

●報告対象範囲

原則として、2022年3月31日時点のユアサ商事とユアサ商事グループ各社（連結子会社34社）全41社を対象としています。

●連結財務諸表に対する注記について

本統合報告書は連結財務諸表に対する注記を省略しています。当該注記については、コーポレートサイトのIR・株主情報のIRライブラリーに掲載されている「有価証券報告書」をご覧ください。

●見通しに関する注意事項

本統合報告書の記載内容のうち、歴史的事実でないものは、ユアサ商事株式会社の将来に関する見通し及び計画に基づいた将来予測です。これらの将来予測には、リスクや不確定な要素などの要因が含まれており、実際の成果や業績などは、記載の予測とは異なる可能性があります。

●発行年月

2022年11月

YUASA
ユアサ商事株式会社

統合報告書2022

ユアサ商事株式会社
〒101-8580　東京都千代田区神田美土代町７番地

GREEN PRINTING JFPI
P-A50002
この印刷製品は、環境に配慮した資材と工場で製造されています。

ミックス
紙 | 責任ある森林管理を支えています
FSC® C014687
FSC
www.fsc.org

GPN Green Purchasing Network
印刷サービス
印刷サービスのグリーン購入に取り組んでいます PS22-0021