



YUASA REPORT

第137期

2015年4月1日から
2015年9月30日まで

137

アジアの産業とくらしを未来につなぎます

Contents

- 1 ユアサ商事グループのビジネスフィールド
- 3 株主の皆さまへ
- 5 セグメント別の概況
- 6 決算ハイライト
- 7 中期経営計画「YUASA LEGACY 350」について
- 12 豊かな社会づくりと持続的な発展に向けて
- 13 主要連結財務データ
- 14 会社概要／株式情報

ユアサ商事グループは日本からアジアへ、「産業と暮らし」を未来につなぎます。

ユアサ商事は、2016年に創業350周年を迎えます。私たちは「誠実と信用」「進取と創造」「人間尊重」を企業理念に、機械と住宅の複合型専門商社として、アジアの産業と暮らしを豊かにする流通基盤の構築を目指してまいりました。「海外」「環境エネルギー」「国土強靱化」を成長市長と捉え、日々変化するアジアの現場とともに、事業を展開いたします。

産業機器部門

「モノづくり」を独自のIT&ロジスティクス・ネットワークで支えます。



日本の「モノづくり」を側面から支える切削工具・測定機器、マテハン機器を、全国に広がるIT&ロジスティクス・ネットワークによりスピーディーに供給いたします。

工業機械部門

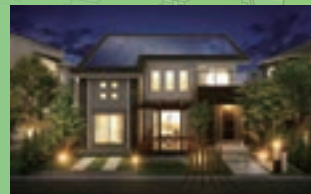
最先端技術で世界の「モノづくり」を支えます。



工作機械業界のマーケット・リーダーとして、国内トップメーカーの機械設備に独自のエンジニアリング機能を付加し、世界の「モノづくり」を支えてまいります。

住設・管材・空調部門

エコエンジニアリング機能の発揮によりスマート社会を実現します。



独自のエコエンジニアリング機能をベースに、創エネ機器、空調機器、住設・管材機器をトータルに提供いたします。

エネルギー部門

スマート&BCP低炭素社会時代に相応しいエネルギーの安定供給を実現します。



エネルギーの安定供給を命題に、各種産業用燃料、船舶用燃料、民生用燃料の販売を行うとともに、スマート社会実現に向けた提案を行っております。

建築・エクステリア部門

快適で強くなやかな都市空間を創造します。



快適で強くなやかな都市空間の創造に向け、ビルやマンション向けの建築資材や公園・道路・橋梁向けの景観・土木資材を積算から施工まで一貫してサポートいたします。

建設機械部門

時代が求める最新鋭の産業用レンタル商材を提案します。

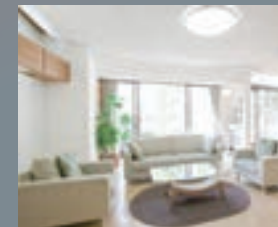


道路舗装や土木工事に必要な産業機械・資材の提供とともに、時代が求める「高効率」「安全」「省力化」「環境保護」「BCP」の視点で産業用レンタル商材を提案いたします。

その他部門 (消費財・木材)

ライフスタイルや産業の多様化に合わせ、新しい産業と暮らしのカタチをご提案します。

ライフスタイルや産業の変化による製品ニーズの多様化に柔軟に対応し、季節家電や生活・調理家電等の消費財の開発・輸入・販売、木材・製材品の輸入・販売を通じて、新しい暮らしのカタチを創出いたします。



コーポレートサイトをリニューアル

各部門の「プロジェクト事例」や独自機能をご紹介します。

当社は2015年11月に、コーポレートサイトをリニューアルいたしました。株主の皆さまが当社へのご理解をより深めていただくために、各部門が提供する機能紹介を行うとともに、株主さま向けIRコンテンツの拡充を図っております。



産業機器部門

- 作業工具 ● 切削工具 ● 測定機器
- 制御機器 ● 伝導機器 ● ロボット
- 梱包・包装機器 ● マテハン機器
- MRO ● ユーティリティ機器

工業機械部門

- 工作機械 ● ソフトウェア
- 成形加工機 ● 鋼材加工機
- 鍛圧・板金機械

住設・管材・空調部門

- 水廻り住設機器 ● バルブ ● 管・継手
- 冷暖房機器 ● ポンプ ● 照明
- 太陽光発電システム ● 蓄電池
- 給湯器 ● エネルギー管理システム
- 省エネコンサルティング

建築・エクステリア部門

- エクステリア ● 外構資材 ● 金属建材
- 建築金物 ● 土木道路資材 ● 景観資材

建設機械部門

- 土木・建築・道路機械 ● 動力源
- 溶接機 ● 発電機 ● コンプレッサー
- 建設小型機器 ● 水中ポンプ
- 高所作業車 ● 仮設ハウス

エネルギー部門

- 石油製品 ● 産業用燃料 ● 船舶用燃料
- 民生用燃料

その他部門

- 扇風機 ● 加湿器 ● コタツ
- 調理家電 ● 木材製品

350周年に向け、 進化し続ける ユアサ商事グループを 目指してまいります。

代表取締役社長 **佐藤悦郎**

2016年3月期第2四半期 経営成績

売上高	209,278 百万円 前年同四半期比 2.2%増	↑
営業利益	4,383 百万円 前年同四半期比 9.1%増	↑
経常利益	4,743 百万円 前年同四半期比 10.3%増	↑
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	3,283 百万円 前年同四半期比 28.8%増	↑

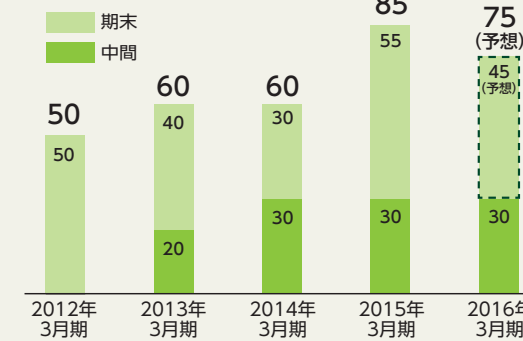
中期経営計画「YUASA LEGACY 350」 の達成に向けて

当第2四半期(2015年4月1日から2015年9月30日まで)は、中期経営計画「YUASA LEGACY 350」の2年目として、創業350周年にあたる最終年度の経営計画目標である連結売上高5,100億円、連結経常利益125億円の達成に向けてグループ丸となって取り組みました。アジア最大級の「産業とくらしの流通プラットフォーム」

の構築を目指し、「グローバル強化」「国内成長分野の開拓」「プラットフォーム機能の強化」に注力するとともに、成長3市場と位置づけております海外事業、環境エネルギー事業、国土強靱化対応事業を推進いたしました。

この結果、当第2四半期の売上高は前年同四半期比2.2%増の2,092億78百万円となりました。利益面につきましては、営業利益が43億83百万円(前年同四半期比9.1%増)、経常利益が47億43百万円(前年同四半期比10.3%増)、

1株当たり配当金の推移 単位：円



※当社は、2014年10月1日付で普通株式10株につき1株の割合で株式併合を行っております。上記のグラフは、2012年3月期に株式併合が行われたと仮定し、配当金の推移を表記しています。

四半期純利益は32億83百万円(前年同四半期比28.8%増)となりました。2016年3月期の配当金につきましては、期初の予想どおり中間配当金は1株当たり30円とさせていただきました。期末配当金につきましては1株当たり45円を予定しております。今後も安定的・継続的な配当実現に向け全力を尽くしてまいります。

成長市場への挑戦を継続

海外事業につきましては、2015年4月に米

国南東部6州でOKK株式会社のマシニングセンターの独占販売権を取得したことに伴い、2015年10月に米国3カ所目となる新拠点「サウスキャロライナ支店」を設立 **Pickup!** いたしました。

環境エネルギー事業では、当社が岐阜県瑞浪市と共同で検討しております「瑞浪学園台スマートコミュニティ事業」が、経済産業省の「平成26年度地産地消型再生可能エネルギー面的利用等推進事業(構想普及支援事業)」として採択されました。また、太陽光発電における保守と運用のトータルサービスとしてO&M(オペレーション&メンテナンス)事業をスタートさせております。

国土強靱化対応事業では、災害対応に関する統合ソリューション事業を強化し、BCP(事業継続計画)策定支援からレジリエンス商品の提案を含むソフトとハードのワンストップでの提案営業を推進いたしました。

「産業とくらしの流通プラットフォーム」 機能の強化に向けて

流通プラットフォーム機能の強化に向けて、物流基盤強化 **Pickup!** の一環として、当日配送エリアの拡大や納品状況の可視化などの要望

に対応するため、関東圏の物流業務を大手3PL(サード・パーティー・ロジスティクス)*会社に委託するとともに、都心へのアクセスやコスト面での効率化を勘案し、物流拠点を千葉県内に新設する「ユアサ商事柏物流センター(仮称)」へ統合することを決定しております。今後のより一層の経営基盤強化のための取組みを継続してまいります。

株主の皆さまにおかれましては、何卒相変わりがせぬご支援とご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

Pickup!

米国サウスキャロライナ支店 設立

詳しくはP.8に掲載。

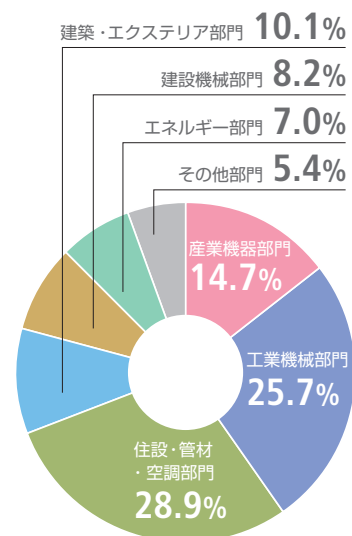
関東圏の物流基盤強化

詳しくはP.11に掲載。

※物流サービスの向上を目的に、ロジスティクスの企画・設計・運営を行う事業者。

セグメント別の概況

■セグメント別売上高構成比



建築・エクステリア部門

売上高 **211億89百万円** 前年同期比 1.1%減

- フェンスなどの景観エクステリア製品の拡販に注力。
- エキスパンションジョイントや防災備蓄品などレジリエンス商品の拡販に注力。

産業機器部門

売上高 **307億34百万円** 前年同期比 2.9%増

- 自動車や航空機関連産業を中心に、切削工具や測定機器、制御機器などの需要が堅調に推移。
- コンプレッサーなど環境・省エネ、防災・安全関連商品を拡販。

工業機械部門

売上高 **537億54百万円** 前年同期比 20.6%増

- 海外では、メキシコを中心とする北米エリアにおける新規設備投資が堅調に推移。東南アジア、北米を中心に海外市場の営業基盤を強化。
- 国内では、自動車や航空機関連産業を中心に、受注環境が好調に推移。各種補助金制度の活用や環境・省エネ・高効率化の提案営業の強化により増収。

住設・管材・空調部門

売上高 **603億97百万円** 前年同期比 0.1%増

- 新設住宅着工戸数やリフォーム需要が堅調に推移し、住宅設備機器や省エネ型空調機器の拡販に注力。
- 産業用・住宅用太陽光発電システムや蓄電池、パワーコンディショナー等のエネルギー関連商材の拡販に注力。

建設機械部門

売上高 **171億81百万円** 前年同期比 9.8%増

- 建機レンタル会社の機械稼働率が高水準を維持。土木・舗装機械、高所作業車、発電機の拡販に注力。
- 海外では、アジア新興国及びヨーロッパ向け建設機械の販売に注力。

エネルギー部門

売上高 **146億48百万円** 前年同期比 28.4%減

- 販売価格の大幅な下落により、減収。
- 一般石油製品・潤滑油等を中心に、新規開拓や新商材の販売に注力。

その他部門

売上高 **113億72百万円** 前年同期比 7.9%減

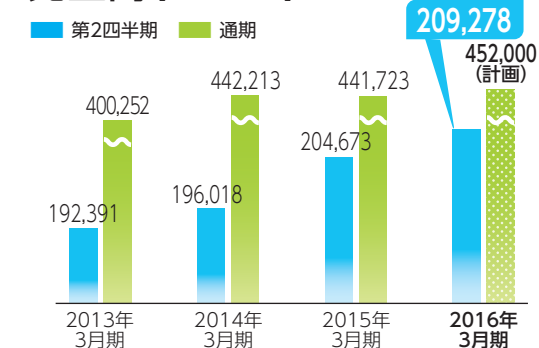
- 消費財事業では、生活・調理・季節家電などのPB商品の開発、ラインナップ強化に注力。
- 木材事業では、輸入木枠梱包材の販売を強化。

決算ハイライト

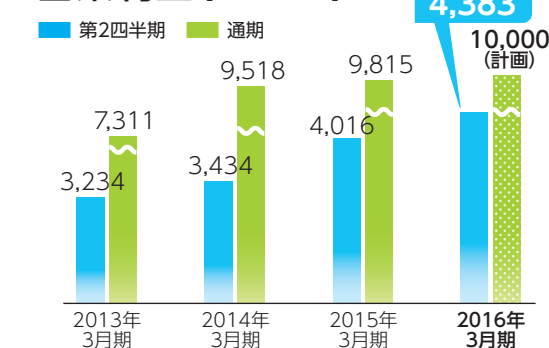
Point
2016年3月期
第2四半期
決算のポイント

- 国内設備投資需要を取り込んだ工業機械部門(20.6%増収)が牽引し、売上高は増収。
- 売上総利益率の改善(前年同四半期比0.4ポイント増)に伴い、営業利益、経常利益、四半期純利益はいずれも増益。経常利益と四半期純利益は最高益を更新。
- 1株当たり配当金について、連結株主還元率25%に沿い、期初の予想どおり中間配当金については1株当たり30円、期末配当金については1株当たり45円を予定。

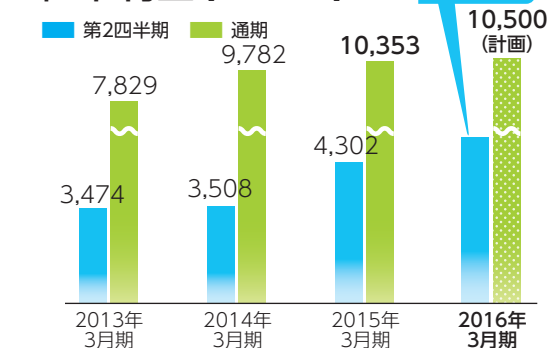
売上高 [単位 百万円]



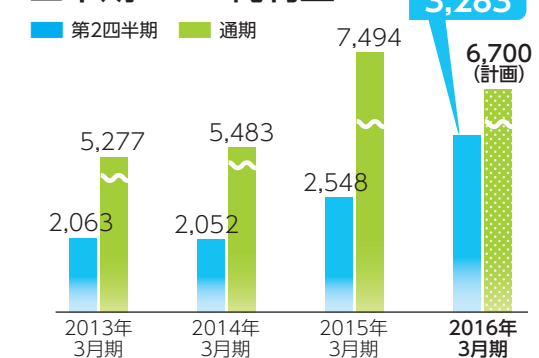
営業利益 [単位 百万円]



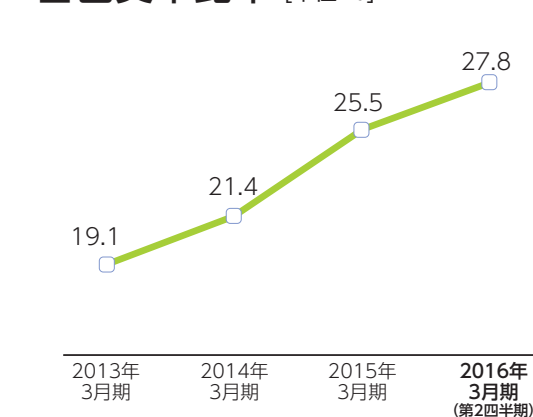
経常利益 [単位 百万円]



親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益 [単位 百万円]



自己資本比率 [単位 %]



さらに詳しい情報は
当社 IR サイトをご覧ください。

ユアサ商事 IR

<http://www.yuasa.co.jp/ir/>

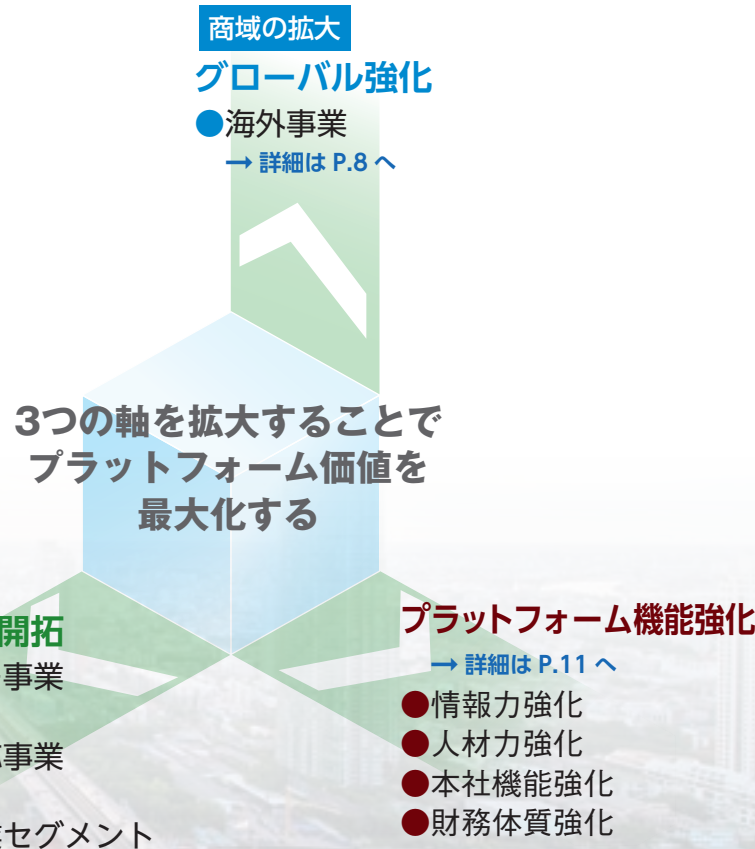
※過去の実績は、会計方針の変更に伴う遡及適用後の数値を記載しております。

「YUASA LEGACY 350」について

3つの軸を拡大し、アジア最大級の「産業とくらしの流通プラットフォーム」を構築。さらなる競争優位のポジションを確立すると同時に、連結経常利益100億円以上を常態化できる強固な経営基盤を確立いたします。

350年の歴史を「LEGACY(遺産) = 次代の成長基盤」として引き継ぐ

2016年に創業350周年を迎える当社が、創業以来築き上げてきた国内最大規模の「産業とくらしの流通プラットフォーム = LEGACY (遺産)」をアジア最大級にまで進化・拡大し、持続的な成長のための基盤を確立する3年間。



定量目標

	2015年 3月期実績	2016年 3月期計画	2017年 3月期計画
連結売上高	4,417億円	4,520億円	5,100億円 ▲
連結経常利益	103億円	105億円	125億円 ▲
連結経常利益率	2.34%	2.32%	2.45% ▲
連結当期純利益*	74億円	67億円	72億円 ▲

*親会社株主に帰属する当期純利益

	2015年 3月期実績	2016年 3月期計画	2017年 3月期計画
ROE	15.6%	13.4%	13.4% (維持) →
自己資本比率	25.5%	→	25.0%以上 ▲
連結株主還元率		25.0% (3年間平均)	→

海外事業

商域の拡大

3つの分野(工場分野、環境分野、インフラ・建築分野)で海外事業を拡大します。

強化ポイント

01

米国 サウスキャロライナ州に新拠点「YUASA-YI, Inc. サウスキャロライナ支店」を設立

当社の米国現地法人「YUASA-YI, Inc.」は、米国国内の3カ所目の営業拠点として新たにサウスキャロライナ州に支店を設立し、2015年10月20日より営業を開始いたしました。当社はこれまで米国国内において、高松機械工業株式会社製NC旋盤や工具等の販売を行っていましたが、2015年4月にOKK株式会社の独占販売権を米国南東部の6州において取得したことにより、新たにマシニングセンタの取扱いが可能となりました。新支店開設を機に、米国での生産販売事業をさらに拡大してまいります。



サウスキャロライナ支店オープンセレモニーの様子

成長分野の業績指標

2017年3月期目標(2014年3月期比)

海外取扱高

650億円 (+44.1%)

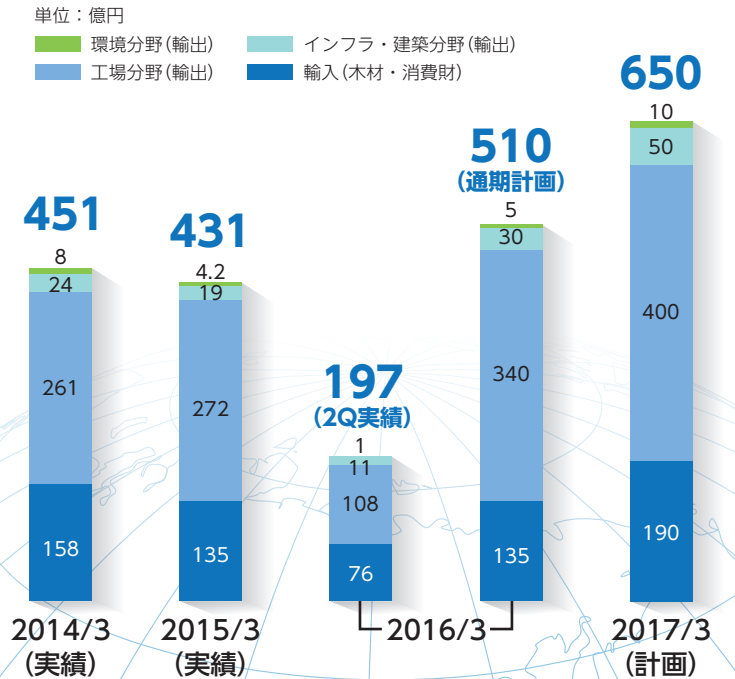
海外取扱比率

12.7% (+2.5ポイント)

施策・事業例

アジア・北米・中米での
工作機械販売の拡大

アジアでの
建設機械・環境機器販売の拡大



02

日系ユーザーさま向け展示会を実施

当社の各国の海外現地法人では、日系ユーザーさま向けのプライベート展示会を各種開催しています。各商品のデモンストレーションに加え、外貨規制や通関トラブルへの対策などのビジネス事情に関する情報発信や相談コーナーなどを設置しています。



タイ日系ユーザーさま向け新商品展示会の様子 (2015年8月開催)

環境エネルギー事業

商流の拡大

つくる ためる つかう
「創エネ+蓄エネ+省エネ」をコンセプトに、エンジニアリングの提案からメンテナンスまで一貫したサービスを提供します。

成長分野の業績指標

2017年3月期目標(2014年3月期比)

環境機器売上高

615億円(+13.7%)

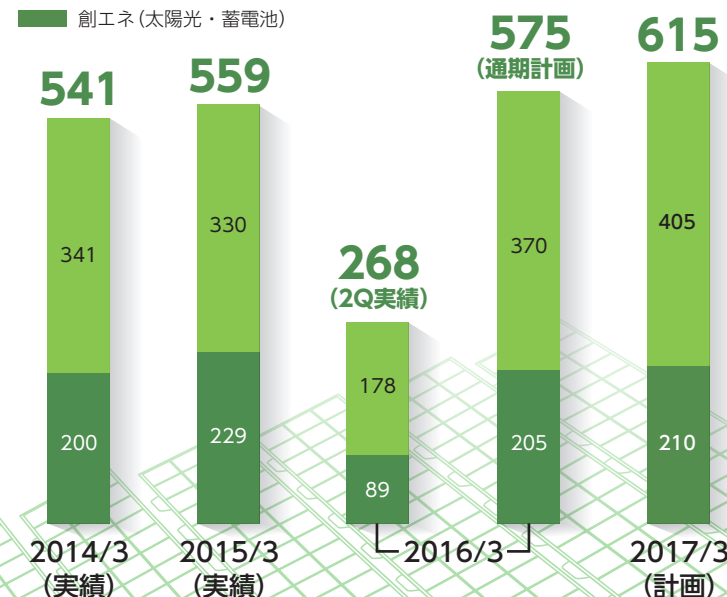
施策・事業例

創エネ(太陽光・蓄電池)販売の維持

節電・省エネ機器の販売(工場・建設)

単位：億円

省エネ・節電
創エネ(太陽光・蓄電池)



成長分野の業績指標

2017年3月期目標(2014年3月期比)

レジリエンス商品売上高

200億円(+69.5%)

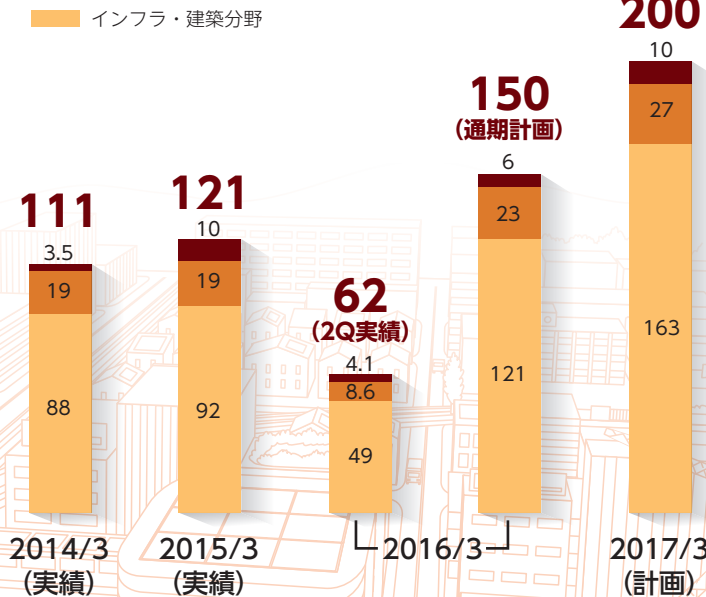
施策・事業例

レジリエンス新商品の開発

BCP、耐震化提案(企業・自治体向け)

単位：億円

工場分野
住環境分野
インフラ・建築分野



国土強靱化対応事業

商流の拡大

ハード(レジリエンス商品)とソフト(BCP支援、耐震化支援)の両輪により企業の防災・減災・BCP活動を支援します。

強化ポイント

01

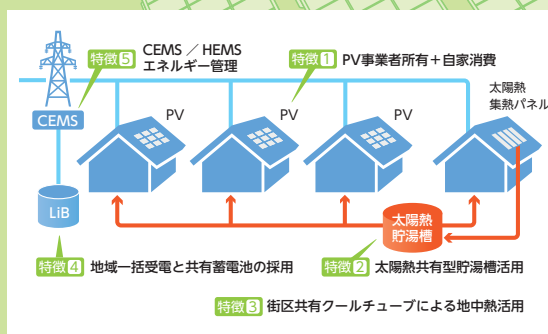
岐阜県瑞浪市と共同でスマートコミュニティ事業に関するプランニングを開始

当社が環境エネルギー事業の新しい取組みとして岐阜県瑞浪市と共同でプランニングを検討しております[瑞浪学園台スマートコミュニティ事業]が、経済産業省の「平成26年度地産地消型再生可能エネルギー面的利用等推進事業(構想普及支援事業)」として採択されました。

今後、瑞浪市の学園台地区における分散型エネルギーの導入や住宅地でのスマート・コミュニティ化について、実効的な事業届出の検討に入っております。

事業計画の主な特徴

- 特徴① 太陽光発電システムはエネルギーサービス事業者が保有、街区内で消費
- 特徴② 4世帯~5世帯で太陽熱集熱パネルを設置、共有する貯湯槽で太陽熱温水を活用
- 特徴③ 地中熱を有効利用し空調の省エネを実現
- 特徴④ 地域一括受電、太陽光発電システムの出力変動については街区共有の蓄電池に吸収
- 特徴⑤ CEMS&HEMSを活用、街区での最適なエネルギー利用を実現



02

太陽光のO&M(オペレーション&メンテナンス)事業をスタート



当社は、10kW未満の一般住宅向け太陽光発電システム~メガソーラーを対象とした太陽光発電のO&M(オペレーション&メンテナンス)サービスをスタートしております。20年続くお客様の太陽光発電事業の売電利益の最大化と事業の安定化のため、全国にメンテナンス体制を構築し、地域特性やシステム規模などお客様のニーズに合わせたサービスを全国均一の品質で提供します。

01

災害対応に関する統合ソリューション事業をスタート

当社と株式会社富士通総研は、業務提携を締結し、2015年4月より「災害対応に関する統合ソリューション事業」をスタートしています。本事業を通じて、企業危機管理コンサルティングと備蓄品パッケージをワンストップで提供し、ソフトとハードの両面で個別企業だけでなくサプライチェーン全体での災害対応能力強化への取組みを支援し、政府が国土強靱化政策で目指す「産業のレジリエンス化」の実現を目指してまいります。



富士通総研と共同で行った「BCP(事業継続計画)セミナー」

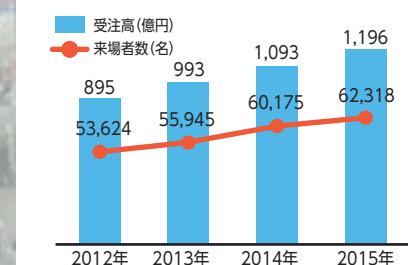
強化ポイント

Related Information

産業とくらしの「グランドフェア2015」を開催~受注高・来場者目標を達成~

産業とくらしのグランドフェアは当社の販売先さまの会である「やまづみ会」が主催し、仕入先さまの会である「炭協会」が協賛で開催される展示会で、今回が38回目となります。今回のグランドフェアは、「Challenge! New Value & Resilience!! -最先端技術の結集で未来をカタチにします-」をテーマに、2015年7月~9月までの期間に、関東、東北、中部、九州、関西の5カ所において開催され、受注高・来場者目標を達成いたしました。今年度の特色として、会場中央に「ニューバリュー&レジリエンスゾーン」を設置し、モノづくり現場と環境エネルギーの新潮流をご紹介するとともに、防災・減災対策、BCP対策のための、BCP(事業継続計画)策定支援等のソフト提案、「工場のレジリエンス」や「水害対策」といったシーンごとのレジリエンス商品によるハード提案を行いました。

グランドフェアの受注高・来場者数推移



経営基盤強化

情報力強化・拠点機能強化
人材力強化

プラットフォーム機能強化

ITインフラ整備と拠点機能強化、人材力強化による経営基盤整備により、「産業とくらしの流通プラットフォーム」の機能強化を図ります。

強化ポイント

01

IT&ロジスティクス機能

当社は、物流サービスの向上と業務運営の効率化を目的とし、関東圏の物流業務を3PL*・物流受託サービス大手のプラスロジスティクス株式会社に委託するとともに、関東圏の3カ所に分散している物流拠点をSGリアルティ柏A棟(千葉県柏市)に新設する「ユアサ商事柏物流センター(仮称)」に統合いたします。これにより、都心へのアクセスやコスト面(保管コスト、荷役コスト、配送コスト 他)における効率化が実現します。

大手3PL(サード・パーティー・ロジスティクス)*会社に物流業務を委託し物流基盤を強化 ~関東圏の物流拠点を統合~

【新物流拠点のポイントとメリット】

関東圏の物流業務を3PL*・物流受託サービス大手のプラスロジスティクス株式会社に委託します。

メリット

- ① **納品リードタイム短縮**：関東圏における当日配送エリアが拡大します。
- ② **配送状況の可視化**：ホームページ上から配送状況の確認が可能となります。

関東圏の物流拠点を「ユアサ商事柏物流センター(仮称)」に移管・統合します。

メリット

- ① **都心までのアクセス改善**：新センターから都心まで約40分のアクセスとなります。



ユアサ商事柏物流センター(仮称)の外観(SGリアルティ柏A棟3F BCD区画)

*物流サービスの向上を目的に、ロジスティクスの企画・設計・運営を行う事業者。

ユアサ商事グループの流通



02

拠点機能強化

平時の営業力強化と有事の対応(部門横断事業強化とBCP対策)

当社は、288年ぶりの本社移転(2014年8月)、静岡支店移転(2015年2月)、中国支社フロア移転(2015年4月)を行いました。

- ・フロアの集約による組織横断的な業務知見の集約
- ・利便性の優れたビジネス環境
- ・防災備蓄品の充実
- ・制振構造、無停電対応ITビルへの移転による中枢機能の確保(本社)

03

人材力強化

成長事業(海外・環境エネルギー・国土強靱化)を担う人材の育成・増強

- 【海外事業】海外トレーニー制度の継続(2011年~) -> 駐在員候補若手社員層の育成
- 【環境エネルギー事業】環境インストラクターの育成 -> 環境エネルギーの各事業の指南役として育成
- 【国土強靱化対応事業】レジリエンスリーダーの育成 -> 国土強靱化対応事業推進に向けた指南役として育成(防災士資格の取得と選抜メンバーの事業継続マネジメント訓練講師への育成)

豊かな社会づくりと持続的な発展に向けて

当社は、「持続可能なアジアの産業とくらしの発展」の実現に向けた社会貢献活動を行うとともに、工場分野、住環境分野、インフラ建築分野で事業を通じた貢献活動を行っています。



お取引先さまとともに：350周年に向けて

当社は、2016年4月に創業350周年を迎えます。350周年に向け、販売先さま・仕入先さまに感謝をお伝えするとともに、ビジネスパートナーとして販売先さま・仕入先さまと三位一体となり、成長市場への挑戦、新市場の開拓を通じた事業拡大に取り組んでまいります。



社員とともに進む：新事業提案制度

当社では、創造的・実践的な職場環境づくりと人材育成を行っています。本社・拠点機能の強化を行うとともに、朝型勤務へのシフトを促す制度を導入するなど、社員のワークライフバランスをオフィス環境と働き方の両面で支えています。また、当社では、2015年より「新事業提案制度」をスタートしました。既存のビジネスの枠を超えた事業提案をグループ全社員から募集し、幅広い社員より提案が集まりました。選考フローの中で希望者全員を対象とした外部講師を招いたビジネスプラン立案研修を開講するなど、個々の能力の向上とビジネスの創発マインドを高めながら、半年間の期間をかけて選考を行いました。新事業としてノミネートされた提案については今後本格的な事業化に向けての事業計画づくりを行っていく予定です。



トルコさくら小学校支援

当社では、産業とくらしの商社として、豊かな社会づくりと持続的な発展のため、「災害支援」「環境保護・生物多様性」「社会・文化・地域貢献」の視点で、グローバルに社会貢献活動への協力を行っています。



当社が寄付支援を行った「トルコ国内シリア難民の子どもたちに教育を『さくら小学校プロジェクト!』」
※クラウドファンディング「ジャパンギビング」
(<http://japangiving.jp/p/1273>)では当プロジェクトの維持・運営が呼びかけられています。

主要連結財務データ

科 目	2014年3月期		2015年3月期		2016年3月期	
	第2四半期	通期	第2四半期	通期	第2四半期	通期 (計画)
経営成績 (百万円)						
売上高	196,018	442,213	204,673	441,723	209,278	452,000
営業利益	3,434	9,518	4,016	9,815	4,383	10,000
経常利益	3,508	9,782	4,302	10,353	4,743	10,500
親会社株主に帰属する当期 (四半期) 純利益※1	2,052	5,483	2,548	7,494	3,283	6,700
財務状況 (百万円)						
総資産	181,212	205,669	194,793	204,897	193,231	—
純資産	40,948	45,146	47,125	52,684	54,235	—
キャッシュ・フロー (百万円)						
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,078	9,414	4,269	12,476	2,704	—
投資活動によるキャッシュ・フロー	298	△ 880	△ 908	3,550	△ 134	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 4,848	△ 11,790	△ 1,698	△ 11,810	△ 2,901	—
現金及び現金同等物の期末 (四半期末) 残高	26,182	26,470	28,047	31,031	30,701	—
1株当たりデータ (円) ※2						
1株当たり当期 (四半期) 純利益	93.95	250.78	115.99	340.82	148.99	—
1株当たり純資産	—	2,010.64	—	2,369.99	—	—
1株当たり配当金	(中間) 30	(年間) 60	(中間) 30	(年間) 85	(中間) 30	(年間) 75
主要経営指標 (%)						
総資産経常利益率 (ROA)	—	4.9	—	5.0	—	—
自己資本当期純利益率 (ROE)	—	13.4	—	15.6	—	13.4 (維持) ※3
自己資本比率	22.0	21.4	23.6	25.5	27.8	25.0 以上 ※3
配当性向	—	23.9	—	24.9	—	25.0 (3年間平均) ※3

※1 「企業結合に関する会計基準」等の適用に伴い、従来の「当期 (四半期) 純利益」は「親会社株主に帰属する当期 (四半期) 純利益」に表示を変更しています。

※2 過去の実績は、会計方針の変更に伴う遡及適用後の数値を記載しております。また、1株当たりデータは2014年3月期の期首に株式併合が行われたと仮定して表記しています。

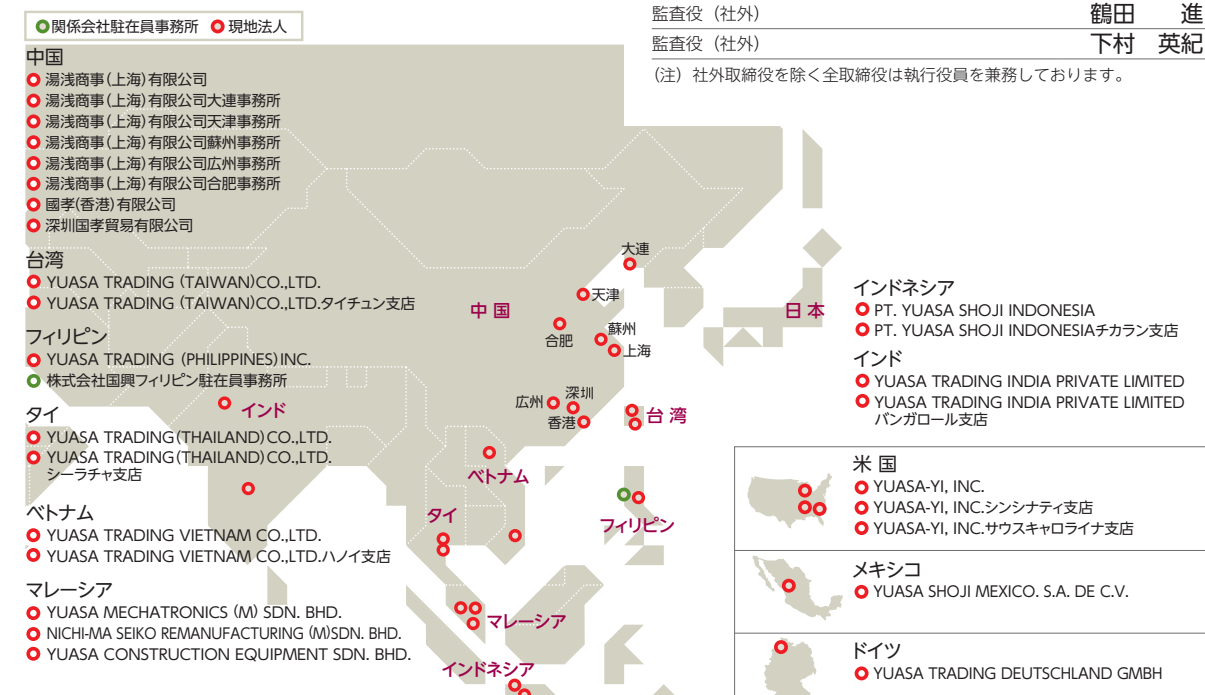
※3 2016年3月期通期 (計画) のROE、自己資本比率、配当性向は中期経営計画最終年度である2017年3月期計画を表記しています。

会社概要 / 株式情報 (2015年9月30日現在)

▶ 会社概要

商 号	ユアサ商事株式会社 YUASA TRADING CO.,LTD.
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	1,715名 (連結) 887名 (単体)

▶ グローバルネットワーク (2015年10月31日現在)



▶ 取締役及び監査役

代表取締役社長	佐藤 悦郎
代表取締役専務取締役 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	澤村 和周
常務取締役 経営管理部門副統括 兼 財務部長 兼 海外業務室長	宮崎 明夫
常務取締役 工業マーケット事業本部長 兼 海外事業推進担当 兼 (株)国興代表取締役会長	田村 博之
常務取締役 住環境マーケット事業本部長 兼 建設事業統括 兼 ユアサプライムス(株)代表取締役会長	白井 良一
取締役 建設マーケット事業本部長	松平 義康
取締役 経営管理部門副統括 兼 総務部長	佐野木晴生
取締役 東部住環境本部長	田中 謙一
取締役 (社外)	前田 新造
取締役 (社外)	灰本 栄三
監査役 (常勤)	井上 明
監査役 (常勤)	水町 一実
監査役 (社外)	鶴田 進
監査役 (社外)	下村 英紀

▶ 株式の状況

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1,115,203株を含む)
株主数	10,088名

▶ 大株主 (上位10名)

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社	2,602	11.80
日本マスタートラスト信託銀行株式会社	892	4.05
ユアサ炭協持株会	728	3.30
西部ユアサやまざみ持株会	595	2.70
株式会社三井住友銀行	594	2.69
DMG森精機株式会社	584	2.65
東部ユアサやまざみ持株会	574	2.60
ダイキン工業株式会社	452	2.05
ユアサ商事社員持株会	437	1.98
TOTO株式会社	408	1.85

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1,115千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。
 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、次のとおりであります。

日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社	2,602千株
日本マスタートラスト信託銀行株式会社	892千株

お知らせ

個人投資家向けイベント 「資産運用フェア」出展の案内

当社は、2015年12月11日(金)～12日(土)に、ベルサール渋谷ガーデンにて野村インバスターリレーションズ株式会社が開催する個人投資家向けIRイベント「資産運用フェア 2015」に出展いたします。当社ブースでは、パネル展示や資料配布、当社事業内容についてのミニプレゼンを行います。また、当社代表取締役社長佐藤悦郎による特別講演も行いますので、ご来場の際は、ぜひお立ち寄りください。

イベント概要

日 時：2015年12月11日(金)～12日(土) 10時00分～18時00分
会 場：ベルサール渋谷ガーデン
東京都渋谷区南平台町16-17 住友不動産渋谷ガーデンタワー1F・B1
出 展 内 容：当社の事業内容に関するミニプレゼンやパネル展示を行います。

特別講演

日 時：2015年12月11日(金) 13時30分～14時30分
会 場：同会場1階 講演会場
プレゼンター：代表取締役社長 佐藤悦郎

ご来場について：<http://www.nomura-ir.co.jp/fair2015p/>

株主メモ

事業年度	4月1日から翌年3月31日まで
期末配当金 受領株主確定日	3月31日
中間配当金 受領株主確定日	9月30日
定時株主総会	毎年6月
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
特別口座の 口座管理機関	
同 連 絡 先	〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 TEL.0120-232-711 (通話料無料)
上場証券取引所	東京証券取引所 市場第一部
公 告 の 方 法	電子公告により行う 公告掲載URL http://www.yuasa.co.jp/ir/index.html (ただし、電子公告によることができない 事故、その他のやむを得ない事由が生じた ときは、日本経済新聞に公告いたします。)

ご注意

- (1) 株主さまの住所変更、単元未満株式の買取請求・買増請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- (2) 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問い合わせください。



この報告書は植物油インキを使用して印刷しています。