YAMAZEN
CORPORATE PROFILE

| 会社案内 | 2023-2024

株式会社 山善

ともに、未来を切拓く

MANAGEMENT PHILOSOPHY

| 経営理念 |

山善が創立時に掲げた「山善創建の精神」や「社是」をもとに、
将来にわたって、健全な成長と発展を目指すための経営の基本として、
大切に守り続ける考え方です。

人づくりの経営
人を活かし 自業員を育成する

切拓く経営
革新と創造に挑戦する

信頼の経営
期待に応え 社会に貢献する

PURPOSE & VISION

| パーパス・ビジョン |

PURPOSE

ともに、未来を切拓く

100年先の世界は誰にもわからない。
だからこそ山善は最適解を見つけ出す。
ビジネスの「現場」にある活きた情報を掴み、
「課題解決力」と「人間力」を一段と磨き、
あらゆる垣根を超えて挑戦を続けます。
山善に関わる人たちはもちろん、
その先でくらす全ての方々と。
今までも、そしてこれからも。
ともに、未来を切拓く。

VISION

世界のものづくりと豊かなくらしをリードする

山善は
ものづくりを支える「生産財」とくらしを彩る「消費財」、
2つの領域において、たくさんの期待に応え、
社会に貢献してきました。
これからは、2つの領域の垣根を超えて、
より融合することで新たな「価値」を生み出し、
世界のものづくりと豊かなくらしをリードしていきます。

進取果敢なProactiveカンパニーへ

山善グループは、工作機械、産業機器、機械工具などの世界のものづくりを支える「生産財」と、住宅・オフィス・施設・工場など様々な建物の快適環境と、人々のくらしを豊かに彩る生活用品などを提供する「消費財」を幅広く取り扱う専門商社として、世界中のお客様の課題解決やくらしの質の向上に貢献してまいりました。

当社の社会における存在意義であるパーパス「ともに、未来を切拓く」では、ステークホルダーの皆様とともに、未来を切拓いてゆくことを明文化しております。

また、2030年における当社のありたい姿を示す企業ビジョン「世界のものづくりと豊かなくらしをリードする」では、サプライチェーンのパートナーとともに、サステナブルな未来を切拓いてゆきたいという強い想いを表しています。

そのビジョンを実現するために、全社戦略として「人財マネジメント戦略」「DX戦略」「グリーン戦略」「物流戦略」を策定。営業戦略については、「顧客密着戦略」「トランスフォーム戦略」「デジタル融合戦略」を軸に事業を推進しております。中でも「人財マネジメント戦略」は、各戦略の土台となるもので、「人づくりの経営」を経営理念として掲げる商社山善の最も重要な取組みであります。

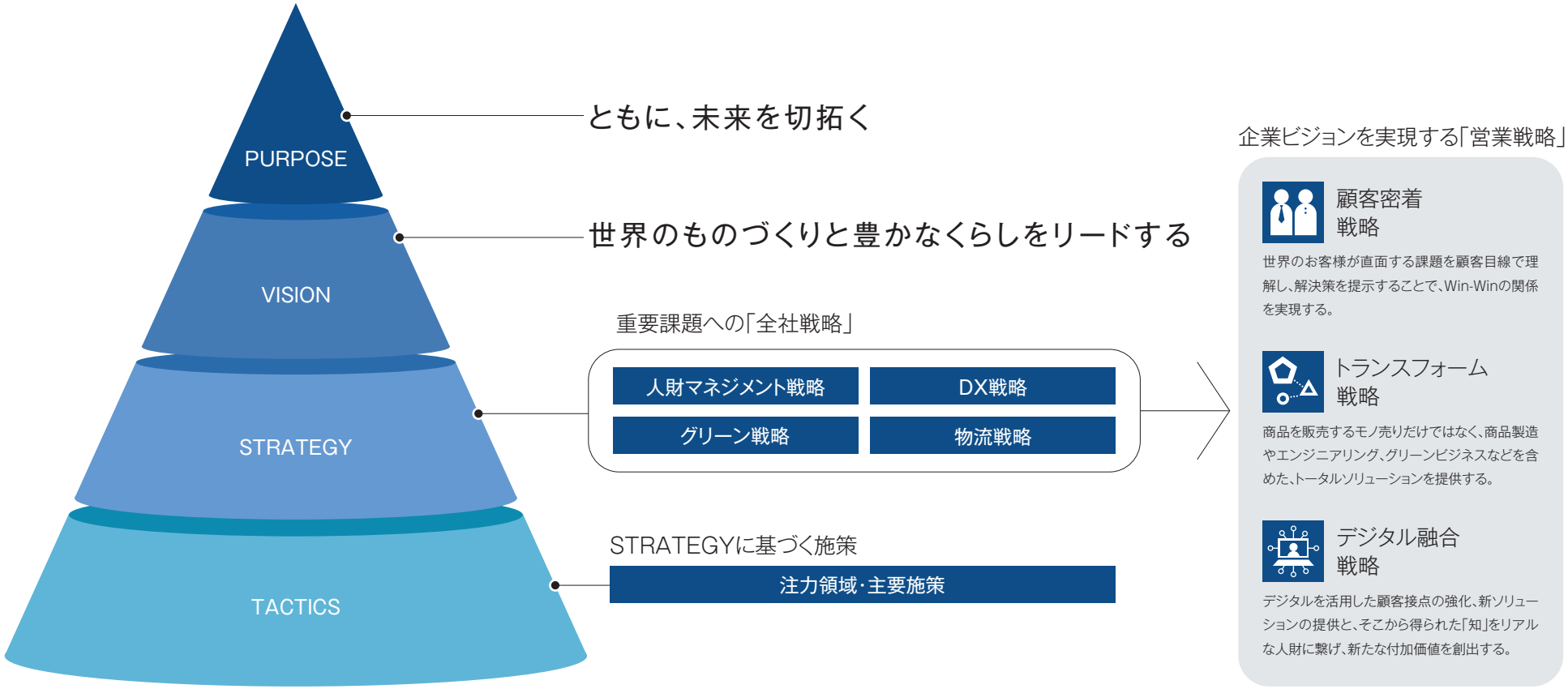
また、2022年4月にスタートした3カ年中期経営計画「CROSSING YAMAZEN 2024」では、各事業部門が培ったノウハウを掛け合わせ、顧客が求める価値を柔軟に提供してゆく「総合力」を徹底して追求することで、当社独自の新しい価値を生み出してゆきます。

現在、世界経済は地政学リスクをはじめ、エネルギー問題や金融市場等、予測不能な多くの事象が繋がり合い、相互に影響を与えながら急速にその姿を変えています。このような時代だからこそ、新しいものを積極的に取り入れ、大胆な判断と行動をもって不確実な時代に挑む「進取果敢」な姿勢が必要だと考えております。そして、蓄積された情報と経験則で先を見越した戦略と戦術を実践するProactiveカンパニーとして、お客様のお役に立ちながら、社会からの信頼と期待にお応えすることで、持続的成長と中長期的な企業価値向上を目指してまいります。

代表取締役社長
岸田貢司
President, CEO Koji KISHIDA

急激に変化するビジネス環境に俊敏に対応するため、山善を取り巻く将来（2030年）の世界観を想像し、取り組むべき課題を特定しました。その課題に取り組むことで、2030年の当社のありたい姿＝ビジョンである「世界のものづくりと豊かなくらしをリードする」の実現を目指します。
その2030年のありたい姿からバックキャストした中期経営計画「CROSSING YAMAZEN 2024」は、昨年度よりスタートし、現在は２年目となります。中期経営計画の中では、「顧客密着戦略」「トランスフォーム戦略」「デジタル融合戦略」の3つの営業戦略を打ち出しています。各事業が独自に培ったノウハウや提供価値をかけ合わせる（CROSSINGする）ことでシナジーを追求し、持続的成長を目指してまいります。

PURPOSE/VISION/STRATEGY/TACTICS 概要図



https://www.yamazen.co.jp/ir/plan.html
詳しくは山善コーポレートサイト「中期経営計画」をご覧ください。

CROSSING YAMAZEN 2024

価値をCROSSINGさせることによって生まれる、
新しい価値を求めて。

全　社　持続的成長に向けた投資枠

400億円の成長投資枠を設定
（2023年3月期～2025年3月期）

- 事業投資（アライアンス含む）：M&A、新規事業等で200億円。
- 設備投資：物流設備等で100億円。
- DX・システム投資：システム初期構築等費用で100億円。

生産財関連事業　自動化・省人化領域の強化

社内外のエンジニアリング・ネットワーク機能強化、海外でも提案を加速

詳しくはP.8へ

- 自動化ロボットとAIピッキングソフトウェアのパッケージ商品の販売。
- 海外においては、北米支社・中国支社に専門組織を設立。
- 切削加工機のオプションとして自動プログラミングサービスを提供。

全　社　グリーン戦略の推進

ESG企業価値を最大化させる事業戦略を推進

詳しくはP.11へ

- 開発ビジネス：コーポレートPPA*事業・省エネ設備改修提案の推進。自社電源開発の推進。
- 販促企画：環境優良機器の販売を促進しながら、「CO_2排出量の見える化」アプリを提供することで、サプライチェーン全体のCO_2削減に貢献していく。
- ブランディング：ESGスコアを引き上げながら、「環境銘柄」として市場から認知されることを目指す。

※「Power Purchase Agreement（電力購入契約）」の略。発電事業者が自らの負担により太陽光発電設備を無償で設置し、発電した電気を顧客に販売するモデルのこと。

消費財関連事業　新たな商材の販売強化、BtoBの売上拡大

スマートエネルギー機器の販売強化と、ECサイトの拡充

- スマートエネルギー機器（太陽光発電・蓄電池等）の販売強化に加え、当社オリジナルのZEH住宅「ZePlus」の提案推進。
- 法人・個人事業主向けのECサイト「山善ビズコム」を活用し、BtoBの売上の伸長を図る。

中期経営計画「CROSSING YAMAZEN 2024」公表計画
（基礎的営業キャッシュ・フローは、営業活動によるキャッシュ・フローから運転資本増減額を控除して算定）

（単位：百万円）	2023年3月期（第77期実績）	2024年3月期（第78期計画）	2025年3月期（最終年度計画）
売上高	527,263	500,000	600,000
営業利益	16,563	10,000	21,000
営業利益率	3.1%	2.0%	3.5%
経常利益	17,280	10,000	21,000
親会社株主に帰属する当期純利益	12,527	6,700	14,000

指　標（単位：百万円）	2023年3月期（第77期実績）	2024年3月期（第78期計画）	2025年3月期（最終年度計画）
自己資本利益率(ROE)	10.6%	5.3%	10.0%
基礎的営業キャッシュ・フロー	14,427	11,000	18,000
自己資本比率	42.6%	40～45%	

※2024年3月期（第78期計画）は、2023年9月13日に公表した数値です。

当社は、「生産財」と「消費財」の双方において国内外に存在感を発揮する、独自性のある専門商社です。機械事業、産業ソリューション事業、ツール＆エンジニアリング事業、海外生産財事業、住建事業、家庭機器事業において、それぞれの知見とノウハウをかけ合わせ、産業社会の発展に寄与する新たな価値の創造に取り組んでいます。

消費財関連事業

家庭機器事業

売上高 100,711百万円｜19.1%

流通・物流という商社としての機能と、プライベートブランド商品の企画・開発というメーカーとしての機能を併せ持ち、家電からインテリア、エクステリア、レジャー用品、防災グッズまで、日々の生活シーンで使われる身近で役立つ多彩な商品群を取り扱っています。

住建事業

売上高 68,031百万円｜12.9%

環境、脱炭素、健康、バリアフリーなど、人にも地球にも優しい社会・住まいづくりを目指した新しい商品やシステムをトータルに提案しています。木材加工品や工業製品などの一、二次加工製品の調達、安定供給を行っているほか、住設建材や設備機器などを提案・販売、リフォーム事業にも注力しており、機能商社として、お客様に最適なソリューションを提案しています。

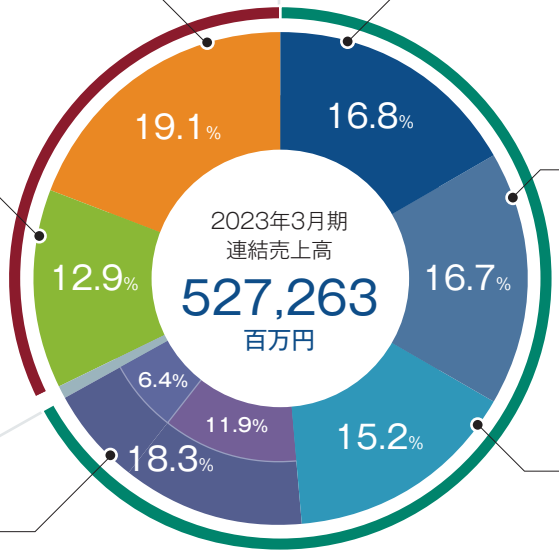
その他　売上高 5,317百万円｜1.0%

海外生産財事業

売上高 96,365百万円｜18.3%

うち
- 機械事業　売上高62,715百万円｜11.9%
- 産業ソリューション+ツール＆エンジニアリング事業　売上高33,650百万円｜6.4%

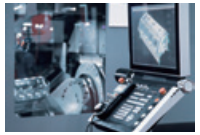
日本企業や国際企業の海外移転支援や商品・部品・部材の国際調達、三国間取引、工場生産設備並びにシステムのトータルプランニング、国際取引のコンサルティング等、日本と世界との双方向ビジネスをサポート。海外市場で長年培われた実績とノウハウで地域社会や産業の発展に貢献しています。



事業別売上高構成比

生産財関連事業

機械事業 ― 国内 ―



売上高 88,498百万円｜16.8%

国内外トップメーカーとのコラボレーションにより、時代とともに変化するお客様のニーズに対応した生産現場の工作機械による生産・加工システム（最先端のハード＆ソフト）を提供。生産性の向上を実現し、コストダウンの追求、さらに周辺機器やサービス、情報を組み合わせることにより、高い専門性が求められる国内外の「ものづくり」の現場を支えます。

産業ソリューション事業 ― 国内 ―

売上高 88,001百万円｜16.7%

顧客が直面している「人財不足」を解決するための自動化・省人化等の生産効率の向上、生産現場の環境改善、先端技術など、生産現場の企画・運用、環境づくりからBCP対応までトータルにサポートし、総合システムプロデューサーとして提案しています。

ツール＆エンジニアリング事業 ― 国内 ―

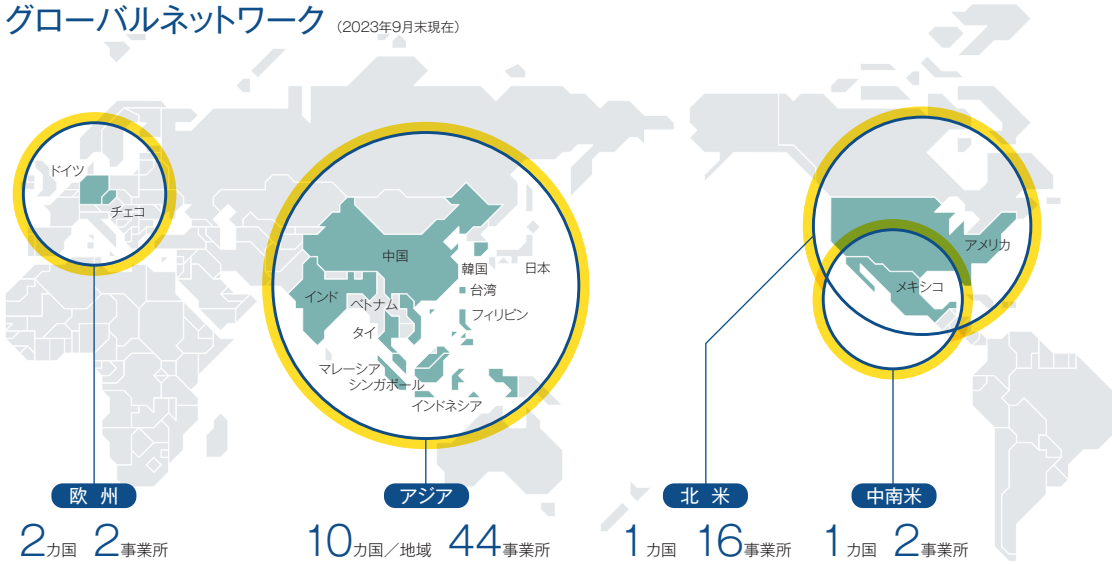
売上高 80,337百万円｜15.2%

生産現場の多種多様なニーズに対応するため、生産現場に必要な作業用品から測定機器まで幅広い商品を取り扱っています。長年培ってきたネットインフラや物流機能に加え技術営業力で、スピード感をもって顧客に情報と商品を提供しています。

Global Network ｜ グローバル展開

山善は1963年にアメリカに事務所を設立して以来、現在では海外14カ国・地域の主要産業都市に64の事業所を構え、地域密着の販売体制と高度なエンジニアリング機能を備えたサービスを展開しています。長い歴史の中で築いた現地取引先との信頼関係に加え、各国の現地法人間が情報を共有するクロスボーダー営業で、日系企業はもちろん、グローバルユーザーの投資を取り込んでいきます。

グローバルネットワーク（2023年9月末現在）



海外 14 カ国／地域

海外現地法人 16

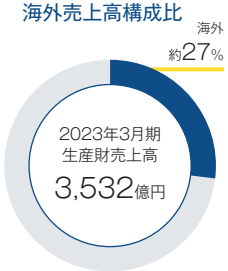
海外事業所 64

国内事業所 53

事業所合計 117

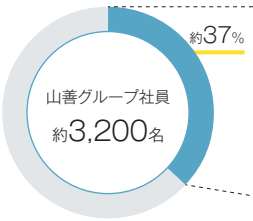
海外生産財事業では、日系及び現地メーカー商品を直接エンドユーザーへ販売し、設計・据え付け・テスト・アフターサービス・メンテナンスまでをワンストップでサポートするエンジニアリング機能が最大の強みです。
山善グループ社員の約37％が海外人員で、うちエンジニアは約330名に上ります。

生産財関連事業における海外売上高構成比

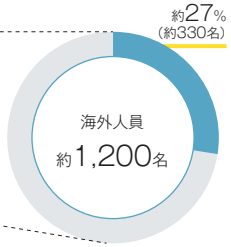


※海外の売上高は、生産財関連事業のみ

山善グループ社員における海外人員比率



海外スタッフにおけるエンジニア比率



TOPICS

ターゲット市場の地理的な拡大により、顧客に密着した営業体制を強化

海外生産財事業では、拠点の再編を行いながら、ターゲット市場の地理的拡大を行っています。北米では、エンジニアが常駐し、実機による実演が可能なショールームを併設した中規模拠点である「マイクロセンター」の新設を進めています。2023年8月にはオレゴン州ポートランドに設立しました。将来的には北米の拠点数を現状の16カ所（2023年9月末現在）から24カ所まで増やす予定です。このように、対面サービスが可能な拠点を増やすことで、顧客に密着した営業体制をより強化していきます。中国でも福建省厦門に新事務所を設立しました。2018年より同地域での販売体制を強化しており、最適な提案・商品提供を実現しながら、より深い顧客ニーズに応えていきます。

生産財関連事業

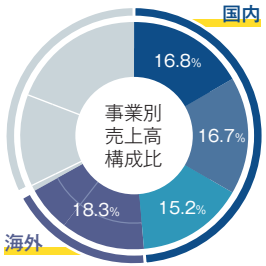
高い専門性が求められる国内外の“ものづくり”の現場で、高付加価値の提案営業を推進しています。

売上高

353,203

百万円

（2023年3月期）

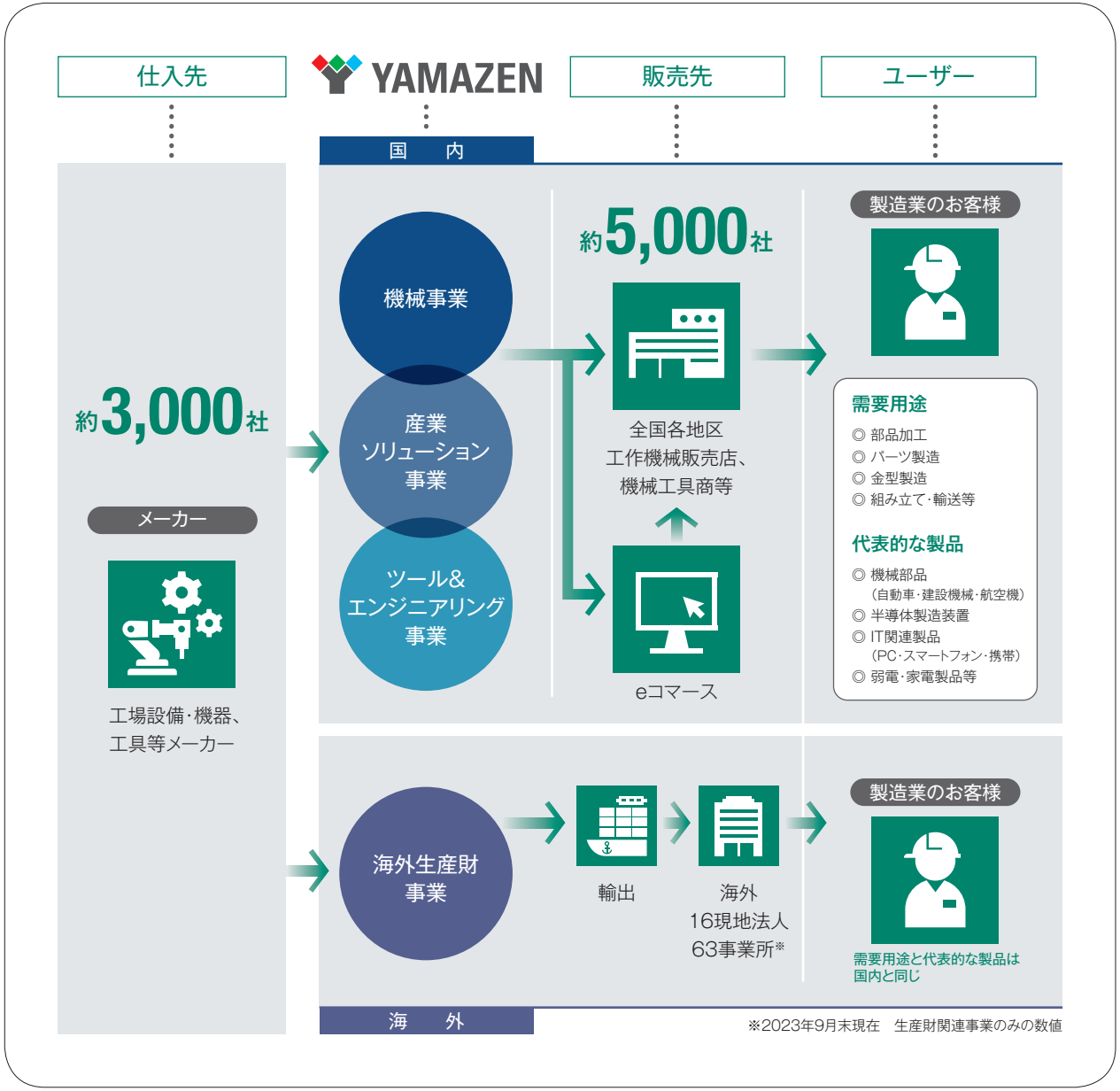


機械事業	16.8%	産業ソリューション事業	16.7%
ツール&エンジニアリング事業	15.2%	海外生産財事業	18.3%

海外生産財事業 内訳
- 機械事業 11.9%
- 産業ソリューション+ツール&エンジニアリング事業 6.4%

主要取扱品目

工作機械（マシニングセンタ、CNC旋盤、CNC研削盤、CNCフライス盤、放電加工機、汎用工作機械、3Dプリンター等）、鍛圧・板金機械、射出成形機、ダイカスト成形機、CAD/CAM等
マテハン（物流機器）、メカトロ（メカトロ機器、ロボット、省力化機器）、環境改善機器、切削工具、補要工具、作業工具、電動工具、測定・計測機器、流体機器等



※2023年9月末現在　生産財関連事業のみの数値

TOPICS

機械事業

トランスフォーム戦略

「COMlogiQ（コムロジック）」を活用した課題解決提案

2021年5月にアルミ切削加工を業務とするHILLTOP株式会社と販売業務提携契約を締結しました。加工プログラム自動生成システム「COMlogiQ」は、HILLTOP社のアルミ切削加工部品を多品種単品、短納期で提供するノウハウとAIを組み合わせて開発され、工作機械ユーザーの加工プログラムの作成工数を大幅に削減でき、生産現場の業務の効率化・生産力向上、さらには人手不足解消に寄与できます。2023年6月に開催された「第35回日本ものづくりワールド2023」など、各種展示会にて「COMlogiQ」のPRと本システムが搭載可能な5軸加工機をご紹介しています。今後もユーザーの課題を解決するサービス・製品のご提案を積極的に進めていきます。

ツール＆エンジニアリング事業

顧客密着戦略

技術営業の配置とオリジナル商品の開発を強化

大阪・名古屋・東京・北関東・九州に技術営業を配置し、販売店やメーカーをパートナーとして協業することにより、加工改善や商品提案など、ユーザーへのサービスを強化しています。また、工作機械の周辺機器の商品開発にも参画し、ユーザー視点でのオリジナル商品を企画しています。2021年に販売を開始したオリジナル商品、ツールベンディングユニット「ANYST（エニスト）」は、切削工具・作業用品などの副資材品の取り出し・在庫管理を同時に行います。取り出しデータを活用することで、在庫切れのリスクの低減や過剰在庫の抑制につなげ、生産性向上やコスト削減に寄与します。

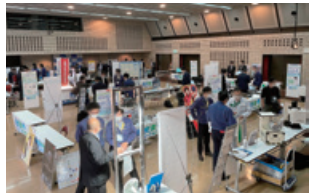
産業ソリューション事業

トランスフォーム戦略

「脱炭素ソリューション展」を全国で開催

多くの企業で脱炭素に向けた目標設定や取組みが加速する中、GHGプロトコル※に沿って排出量を算定・報告する企業が増えており、サプライチェーンに対しても脱炭素への取組みが求められています。一方で、中小企業では人的リソースや情報が不足しているという課題もあります。当社では2022年より「脱炭素ソリューション展」を全国各地で開催しており、省エネ機器・省エネ診断・補助金を活用した設備投資をご提案しているほか、専門家によるセミナー開催を実施するなど、ユーザーの脱炭素の取組みをサポートしています。

※GHGの排出量の算定と報告の国際基準です。



小牧会場

仙台会場

トータル・ファクトリー・ソリューション支社

CROSSING事例

生産性向上を目指したソリューションをトータルで提案

トータル・ファクトリー・ソリューション支社は、事業部を横断し、自動化・省人化をはじめとする生産現場の課題解決に向けたソリューションをトータルに提案しています。自動車、電気業界の金属加工分野だけでなく、三品業界（食品・薬品・化粧品）にも注力しており、独自のエンジニアリング機能を活かしたシステム提案を強化しています。

導入事例　株式会社ファンケル美健　三島工場 様

同社の年代・性別ごとに厳選した成分をワンパックにした「年代別サプリメントシリーズ」の分包給袋包装ラインに、自動化システムを導入しました。
現場調査、お困りごとのヒアリング、構想提案、機械の仕様決め、ラインの立ち上げから本生産に至るまで、山善が一貫してサポートを行い、チョコ停の改善や、部品・資材交換の時間短縮、洗浄時間の短縮など、現場の課題となっていた生産能力の向上を実現しました。

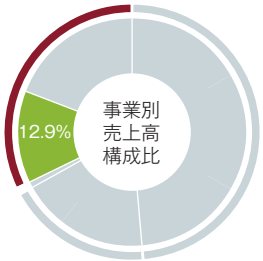
動画はこちら
https://youtu.be/JYfaBC9eUik

消費財関連事業

住建事業

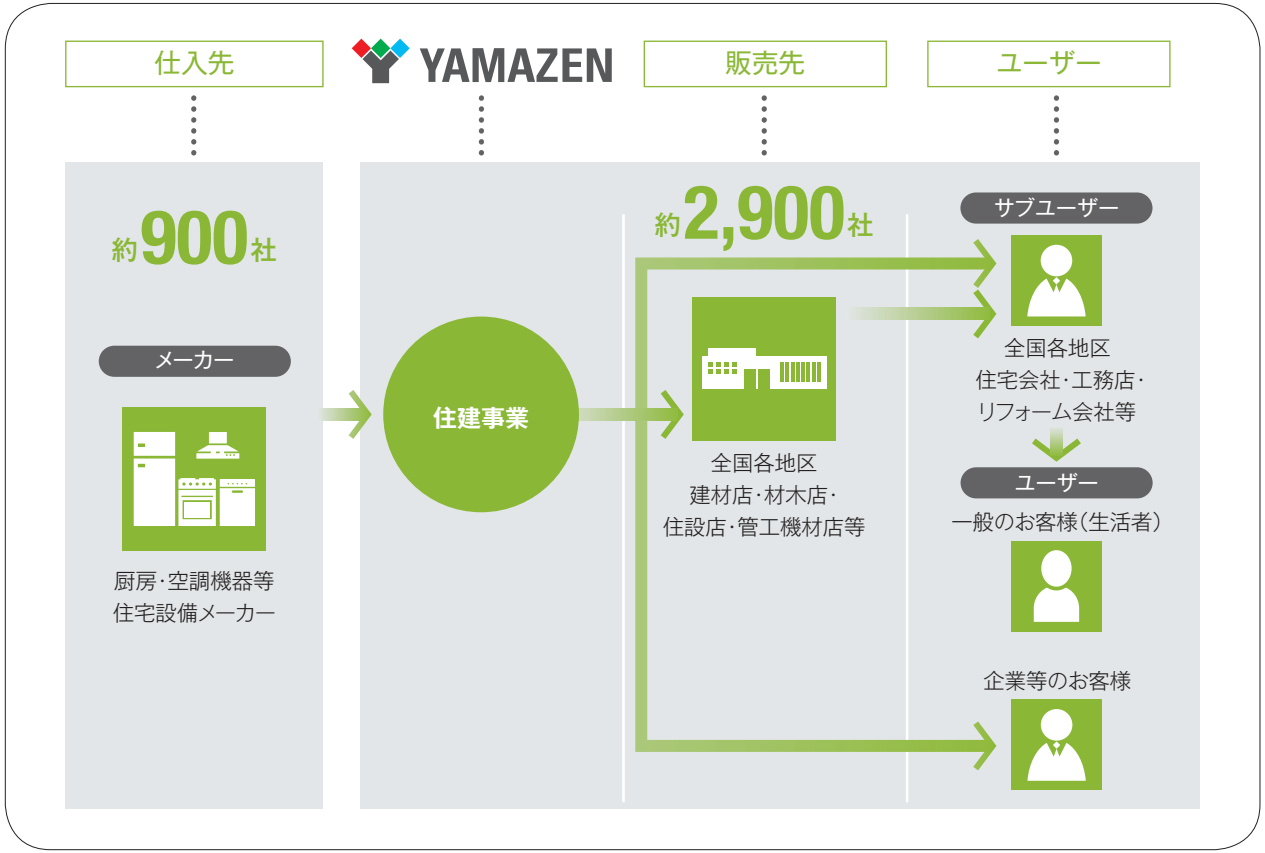
住宅から非住宅まで、
快適空間をトータルサポート。
リフォーム事業や機能商社
としてのソリューション提案にも
注力しています。

売上高
68,031
百万円
（2023年3月期）



主要取扱品目

厨房、調理、厨房関連、浴室、洗面、給湯、衛生、空調・換気関連機器、太陽光発電、蓄電池、床暖房、太陽熱温水器、蓄熱式暖房機、管工機材、内装建材、電工機材等



TOPICS

トランスフォーム戦略

自家消費型のスマートエネルギー機器活用の提案と拡販

導入事例：株式会社シティプラスチック様

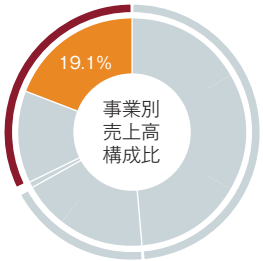
2022年4月に「自家消費型太陽光発電」のトータルサポートサービスを目的として、「スマートエネルギー推進室」を立ち上げました。大企業のみならず、中小企業もカーボンニュートラルに向けた具体策を模索する中で、個々の企業の意向に即した最適なプランを提案する専門チームです。エネルギー価格の高騰が続く中で、電力コストの削減と環境への貢献を両立できる仕組みを提案しており、スマートエネルギー機器の販売はもちろん、BCP対策を見据えたリユースバッテリー（産業用蓄電池）とのセット提案に注力しています。販売店様、専門メーカー様、施工店様、リース会社様、金融機関様等のタイアップ企業が拡大しており、商社としての脱炭素化事業を切拓いています。

消費財関連事業

家庭機器事業

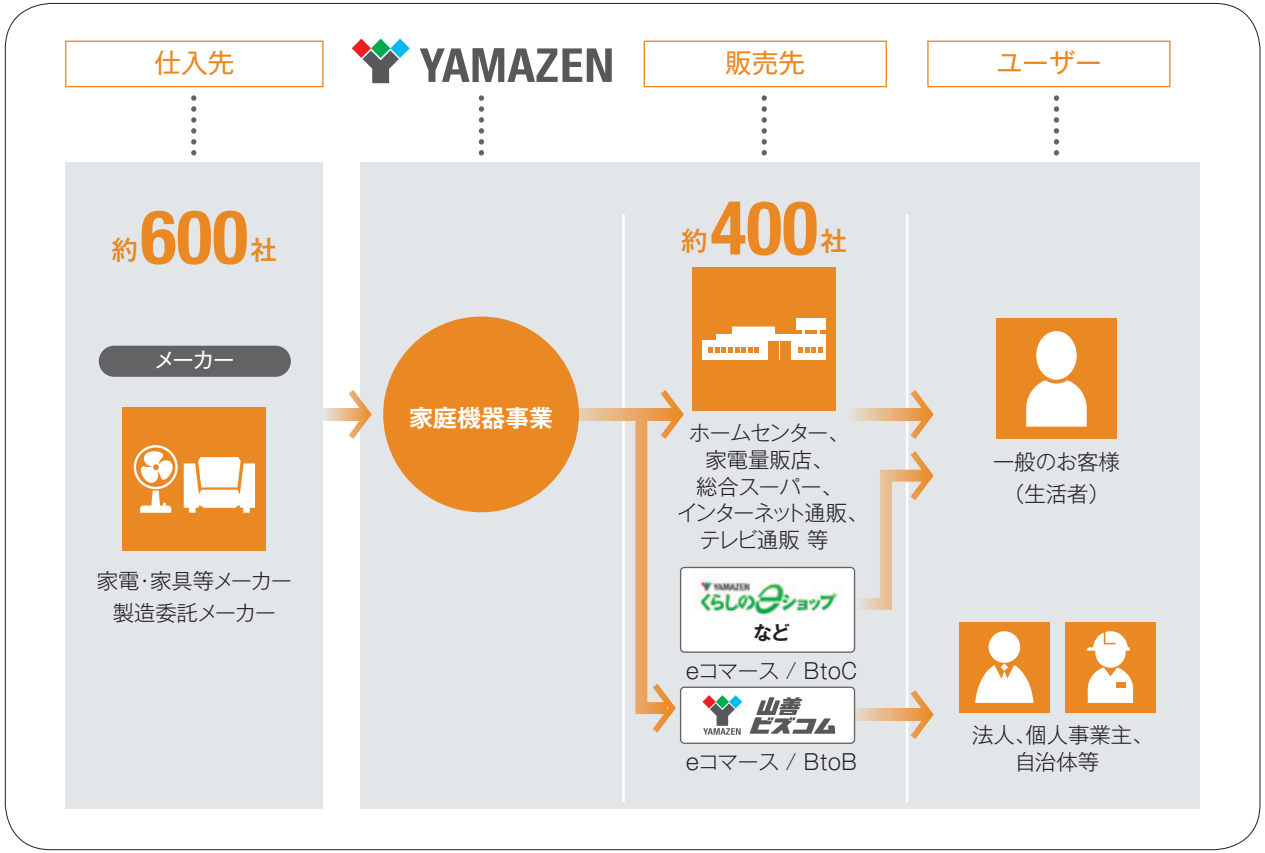
商社・メーカーの２つの機能を
活かした幅広い商品ラインナップで、
お客様の豊かで多彩なくらしを
応援します。

売上高
100,711
百万円
（2023年3月期）



主要取扱品目

家電（扇風機・暖房機器・調理・AV・生活家電等）、インテリア家具、アウトドア・レジャー用品、キッチン・日用品、エクステリア、ガーデニング・農業、健康機器、衛生・ヘルスケア、工具、車用品・バイク用品、防災用品等



TOPICS

顧客密着戦略

BtoBの自社ECサイト「山善ビズコム」が好調

家庭機器事業部では、家電量販店やホームセンター、ECサイト・通販等の販売チャネルを通じて、一般顧客向けに幅広い商品を販売してきました。一方でBtoBビジネスの強化のため、2022年5月に、オフィス・店舗向けのECサイト「山善ビズコム」を開設しました。「山善ビズコム」では、法人・個人事業主向けにオフィスや店舗に必要な商品を取り揃えているほか、「まとめ買い」や「法人特別割引」などを行っており、開設から1年で会員数は2万人を突破しました。今後も新規顧客獲得に向け、toB向けの展示会に積極的に出展し、認知度を高めるとともに、toB向けの商品開発を加速させることで、新規分野での売上拡大を図っていきます。

当社の環境活動はISO14001の認証登録から始まり、2005年に環境優良機器の販売促進に取り組む「Eco-BRANDキャンペーン」、2008年には当社の環境活動を代表する「グリーンボールプロジェクト」を開始しました。2021年には、新たな脱炭素ビジネスに取り組む専門部署として、グリーンリカバリー・ビジネス部を設置し、ESG及びカーボンニュートラルへの取組みを加速させ、仕入先・販売先と協働した脱炭素活動を事業として展開しています。

グリーンボールプロジェクト

2008年度より環境優良商品の普及促進による、地球環境への負荷低減を目的とする「グリーンボールプロジェクト」に取り組んでいます。当プロジェクトでは、当社が取り扱う環境優良商品が、当プロジェクトの参加企業（販売店）を通じて工場や一般家庭へ販売・設置されることで、生じていると考えられるCO_2削減貢献量※を集約して数値化することによって、さらなる普及、拡大を促し、CO_2削減に貢献しています。当プロジェクトの賛同企業（仕入先メーカー）は、当社の産業ソリューション事業部・住建事業部の仕入先でしたが、2023年度より機械事業部・ツール＆エンジニアリング事業部の仕入先も加わり、より幅広い環境優良商品を認定しました。これらを掲載した「カーボンニュートラル購買ガイドブック」を提供し、脱炭素を目指すユーザーが環境優良商品をより選びやすくしています。

※ベースライン比較法に基づくプログラム型削減。

環境優良商品一例

機械事業部	産業ソリューション事業部	ツール&エンジニアリング事業部	住建事業部	家庭機器事業部
5軸加工機	スクリュコンプレッサ	高能率カッター	エコキュート	DCモータ扇風機

CO_2削減量：
累計533,157t-CO_2
（2008年度から2022年度まで）

森林の年間CO_2
吸収量換算＝
約60,586ヘクタール分
（東京都23区と同じくらいの面積）

※森林はスギ人工林として計算。森林の年間CO_2吸収量は1ヘクタール当たり約8.8トンとして算出。

CO_2算定アプリ「GBP App」の導入と提供

当社は2022年7月よりCO_2排出量を「見える化」するため、株式会社ゼロボードが提供するクラウドサービスを一部カスタマイズ化し、SaaS型のCO_2算定アプリケーション「GBP App」として、当社内のみならず、「グリーンボールプロジェクト」の参加企業である約400の販売店に対して、無償提供しています。当社Scope3注）の一部でもあるサプライチェーンのCO_2排出量と削減効果の「見える化」を支援することにより、販売先の脱炭素への取組みをサポートします。

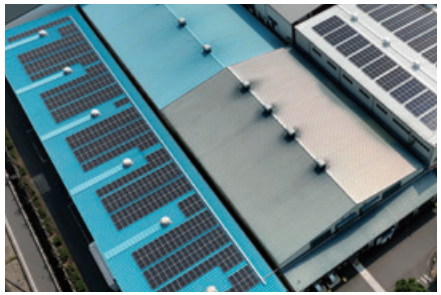
Cloud service GBP app

コーポレートPPA※事業の推進

DayZpower（デイズパワー）

2021年10月、Daigasエナジー株式会社と業務提携し、共同ブランド「DayZpower（デイズパワー）」を立ち上げ、コーポレートPPA事業に参入しています。取引先企業の再エネ調達、脱炭素化を支援すると同時に、当社Scope３注）となるサプライチェーン排出量の圧縮を図っています。

※「Power Purchase Agreement（電力購入契約）」の略。発電事業者が自らの負担により太陽光発電設備を無償で設置し、発電した電気を顧客に販売するモデルのこと。



導入事例：日本製紙クレシア株式会社 開成工場様

「DayZpower」の紹介動画はこちらからご覧いただけます。

当社はGXリーグに参画しています。

GX League

当社の環境への取組みは次のページにも記載しています

注）事業者によるGHG排出量の算定・報告対象範囲の区分（Scope1：自社の事業活動における直接的なGHG排出、Scope2：他社から供給された電気、熱・蒸気の使用により発生する間接的なGHG排出、Scope3：上記以外の事業活動に関わるサプライチェーンのGHG排出）。

https://www.yamazen.co.jp/sustainability/
詳しくは山善コーポレートサイト「サステナビリティ」をご覧ください。

環　境

国内主要拠点を再エネ電気へ段階的に切り替え

仙台支店（2023年8月19日より切り替え）

当社のScope2(エネルギー間接排出)の排出量削減のため、2022年7月1日から大阪本社をはじめ、当社の自社所有となる主要拠点の電力を、非化石証書に属性情報が付記された再生可能エネルギー電気である、大阪ガスの「D-Green RE100」への切り替えを進めています。

持続可能な「グリーン物流」の取組みを推進

段ボールパレット、紙製緩衝材の使用

環境への負荷を軽減するため、従来使用していた木製パレットを、リサイクルが可能な強化段ボール製パレットへと、また、荷物の梱包に使用する緩衝材を、プラスチック製のものから紙製のものへと順次切り替えを進めており、FSC®認証を受けた物流資材の使用も進めています。

段ボールパレット

紙製緩衝材

FSC
www.fsc.org
FSC® N004361
責任ある森林管理のマーク

RORO船にトレーラーを積み込む車両の様子

モーダルシフトに着手

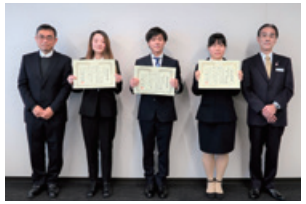
JR貨物線の鉄道コンテナの利用を2022年度は対前年比で約1.4倍に増やしているほか、2023年6月には、九州と関東の自社物流倉庫の拠点間輸送においてRORO船※の活用を開始しました。

※RORO（Roll-on Roll-off）船：トラックの貨物を積載したトレーラー部分のみを輸送する貨物船。

社　会

山本猛夫記念奨学基金

「勉強したくても十分にできなかった悔しさをバネに経営に打ち込んできた。一人でも多くの人に勉学に励んでほしい」という創業者・山本猛夫の意思を継承し、1992年に設立されました。当基金から奨学金を受けた学生は累計で125名となり、各方面で活躍しています。



『三遠ネオフェニックス』を応援

プロバスケットボール「B.LEAGUE（Bリーグ）」に所属する『三遠ネオフェニックス』は、高い目標に向かって挑戦しながらスポーツの普及・振興活動を通じた地域貢献活動にも積極的に取り組んでいます。その姿勢に共感し、2008年よりオフィシャルパートナーとして応援しています。

ガバナンス

「ジャパン・レジリエンス・アワード」※の受賞

BCP導入や被災地の復旧活動など、レジリエンス体制の強化に積極的に取り組んできたこと等が評価され、2017年より7年連続で「ジャパン・レジリエンス・アワード」を受賞しています。

※次世代に向けたレジリエンス社会構築への取組みを、一般社団法人レジリエンスジャパン推進協議会が表彰する制度。

会社概要 (2023年9月末現在)

商号	株式会社山善　YAMAZEN CORPORATION
創立	1947年5月30日
資本金	7,909百万円 (2023年3月31日現在)
事業年度	4月1日から翌年3月31日まで
株式上場	東京証券取引所　プライム市場
営業拠点	大阪、東京、北関東・東北(埼玉)、名古屋、 九州(福岡)、広島ほか　国内53事業所、 海外現地法人16社(64事業所)
本社所在地	大阪本社 〒550-8660 大阪市西区立売堀2-3-16 東京本社 〒108-8217 東京都港区港南2-16-2 太陽生命品川ビル
主要取引銀行	みずほ銀行、りそな銀行、三井住友銀行、 三菱UFJ銀行、みずほ信託銀行
従業員数	3,215名 (連結：2023年3月31日現在)

取締役 (2023年6月27日現在)

取締役会長

長尾 雄次

代表取締役社長／社長執行役員／
最高経営責任者(CEO)

岸田 貢司

代表取締役／専務執行役員

佐々木 公久

取締役／常務執行役員／
最高情報責任者(CIO)
兼 最高財務責任者(CFO)

山添 正道

取締役／上席執行役員

中山 尚律

社外取締役

鈴木 敦子

社外取締役

隅田 博彦

取締役／常勤監査等委員

村井 諭

社外取締役／監査等委員

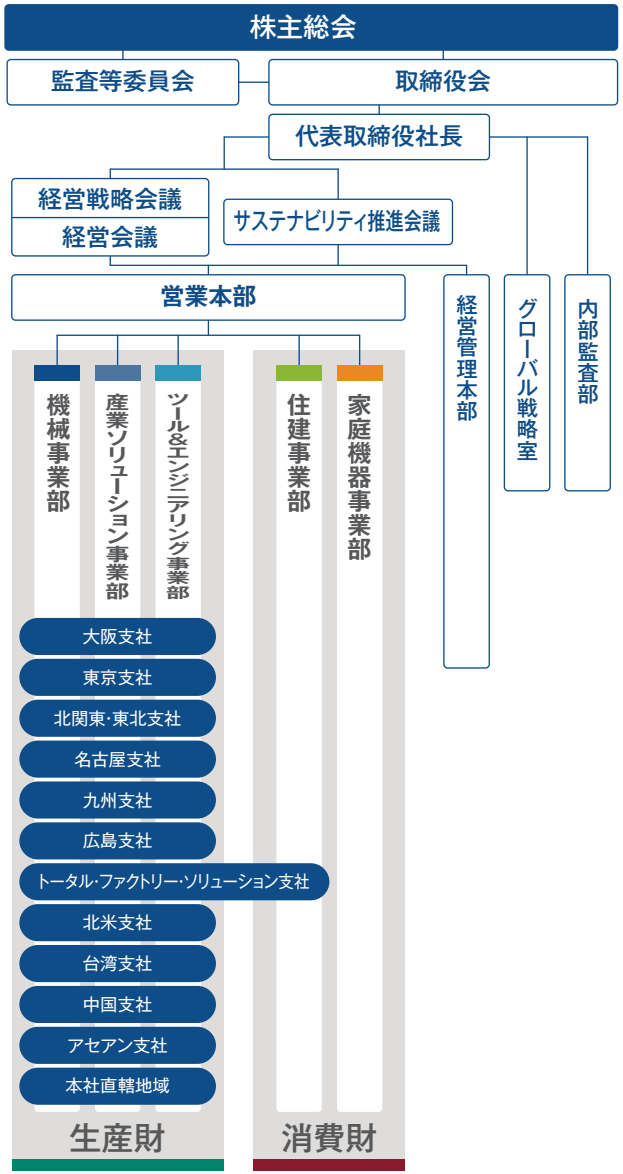
津田 佳典

社外取締役／監査等委員

中務 尚子

Organization / List of Offices ｜ 組織体制／拠点一覧

組織図 (2023年10月1日現在)



国内グループ会社 (2023年10月末現在)

ヤマゼンロジスティクス株式会社
物流業

ヤマゼンクリエイト株式会社
セールスプロモーション、イベント、PR、メディア広告、マーケティング、コンサルティング、もっとよいくらしのための選りすぐりの品々の販売、損害保険・生命保険(代理店)等

大垣機工株式会社
工作機械・産業機械・FAシステム・物流機器・環境機器・建設機材・その他消耗工具類の販売及び修理

東邦工業株式会社
産業用の自動化・省力化設備の設計、製造

株式会社石原技研
FAシステムのトータルプランニング及びエンジニアリング、コンサルティング、各種自動化プラント、生産ライン、自動化及び省力装置、一般産業機器、産業用ロボットシステム、計測試験装置、洗浄装置等の設計、製作、販売、メンテナンス

株式会社トラベルトピア
旅行業

株式会社プロキュバイネット
工場用MRO商品の電子調達ポータルサイト「PROCUEbyNET」の運営

株式会社日本物流新聞社
「日本物流新聞」及び各企業情報誌、会社ガイド、カタログ、記念誌等の編集・制作・印刷事業、各種専門展示会、セミナーの企画・支援、マーケティング&リサーチ事業

※非連結子会社含む。

海外拠点一覧 (2023年9月末現在)

北米支社
YAMAZEN, INC. (アメリカ・シカゴ)
シカゴ(本社)、ミルウォーキー、インディアナポリス、クリーブランド、シンシナティ、デトロイト、ハートフォード、ノックスビル、ロサンゼルス、アトランタ、ダラス、フェニックス、フォートマイヤーズ、フィラデルフィア、ポートランド

PLUSTECH INC.

YAMAZEN MEXICANA S.A. DE C.V. (メキシコ・シラオ)
シラオ(本社)、サン・ルイス・ポトシ

台湾支社
山善股份有限公司(YAMAZEN CO., LTD.) (台湾・台北)
台北(本社)、台中、中壢

創善貿易(深圳)有限公司 (中国・深圳)
深圳(本社)、昆山

中国支社
山善(上海)貿易有限公司 (中国・上海)
上海(本社)、杭州、寧波、無錫、重慶、成都、西安、大連、瀋陽、天津、青島

山善(深圳)貿易有限公司 (中国・深圳)
深圳(本社)、広州、武漢、東莞、厦門、桂林

アセアン支社
YAMAZEN (THAILAND) CO.,LTD. (タイ・バンコク)
バンコク(本社)、ピントン、コラート

YAMAZEN MACHINERY & TOOLS INDIA PRIVATE LTD. (インド・デリー)
グルガオン(本社)、チェナイ、プネ、バンガロール、アーメダバード、コインバトール

YAMAZEN VIET NAM CO., LTD. (ベトナム・ホーチミン)
ホーチミン(本社)、ハノイ、ハイフォン

YAMAZEN MACHINERY & TOOLS PHILIPPINES INC. (フィリピン・ラグーナ)

YAMAZEN (SINGAPORE) PTE.LTD. (シンガポール)

YAMAZEN (MALAYSIA) SDN.BHD. (マレーシア・クアラルンプール)
クアラルンプール(本社)、ペナン、ジョホールバル

PT. YAMAZEN INDONESIA (インドネシア・ジャカルタ)
ジャカルタ(本社)、チカラン

本社直轄地域
YAMAZEN (KOREA) LIMITED (韓国・ソウル)
ソウル(本社)、プサン

YAMAZEN EUROPE GmbH (ドイツ・シュツットガルト)
シュツットガルト(本社)、プラハ[チェコ]

ともに、未来を切拓く

YAMAZEN

株式会社 山善
大阪市西区立売堀二丁目3番16号

山善
コーポレート
サイト

山善
BASE CAMP
山善社員の
仕事や想いを
伝える情報サイト

本会社案内には財政状態及び経営成績に関する将来予測の記述が含まれております。
この前提及び将来予測の記述には、経営を取り巻く環境の変化などによる一定のリスクと不確実性が含まれております。

ミックス
責任ある木質資源を使用した紙
FSC® C013080