

グループ中期経営計画（2010年3月期 進捗報告）

代表取締役社長 水上 健
平成22年7月

 **トヨカネツ** 株式会社

目次

中期経営計画の進捗報告

1. 中期経営計画の概要	—————	P3
2. 2010年3月期 連結業績	—————	P6
3. 中期経営計画と実績の対比	—————	P8
4. 機械・プラント事業	—————	P9
5. 物流システム事業	—————	P12

1-1. 中期経営計画の概要

当社グループは、グループ経営ビジョンを達成するため、主力事業における5年後の到達目標を設定した上で、2009年度を初年度とするグループ中期経営計画(2009年度～2011年度)を策定しました。

グループ経営ビジョン

優れた技術、製品、サービスを裏づけとして
持続的に成長・発展するグループ

5年後の到達目標

機械・プラント事業

グローバルトップの
競争力と収益性

物流システム事業

トップレベルの
収益性と成長性

中期経営計画の方針

— 磐石な基盤の構築に向けて —

機械・プラント事業

安定的な収益の確保

物流システム事業

事業の再生と基盤の確立

1-2. 中期経営計画 連結業績目標

本計画における営業利益は、2012年3月期 25億円、2014年3月期 30億円と安定的な収益の確保を目指しております。

連結業績目標（2009年5月発表時）

（単位：億円）

	2009年3月期 （実績）	2010年3月期 （計画）	2011年3月期 （計画）	2012年3月期 （計画）	2014年3月期 （到達目標）
売上高	477	653	495	535	560
営業利益	18.7	21.9	16.0	25.0	30.0
営業利益率	3.9%	3.4%	3.2%	4.7%	5.4%
経常利益	20.6	24.8	20.0	29.0	34.0
当期純利益	30.1	17.8	13.0	20.0	24.0
有利子負債残高	101	110	90	40	35

1-3. 中期経営計画 セグメント別業績目標

機械・プラント事業では「**安定的な収益の確保**」を、
物流システム事業では「**黒字化・黒字体質の確立**」を目指しております。

セグメント別業績目標（2009年5月発表時）

（単位：億円）


		2009年3月期 （実績）	2010年3月期 （計画）	2011年3月期 （計画）	2012年3月期 （計画）	2014年3月期 （到達目標）
機械・プラント 事業	売上高	264	378	270	300	310
	営業利益	20.6	17.7	10.0	15.0	16.0
物流システム 事業	売上高	120	212	165	175	200
	営業利益	▲5.0	3.0	4.0	8.0	12.0

2-1. 2010年3月期 連結実績

本計画に掲げる重点施策を着実に推進した結果、前期比**大幅な増益**となりました。

2010年3月期 連結実績

(単位:億円)

	2009年3月期	2010年3月期	差 額	増減
売上高	477	504	27	
営業利益	18.7	38.6	19.9	
営業利益率	3.9%	7.7%	3.8pt	
経常利益	20.6	37.8	17.2	
当期純利益	30.1	35.6	5.5	

2-2. 2010年3月期 セグメント別実績

機械・プラント事業が増益を確保したことに加え、
物流システム事業が黒字転換(大幅な増収・増益)を果たすなど、主力事業が好調に推移しました。

2010年3月期 セグメント別実績

(単位:億円)







		2009年3月期	2010年3月期	差 額
売上高	機械・プラント事業	264	242	▲22
	物流システム事業	120	209	89
	建築事業	50	26	▲24
	その他	43	27	▲16
	合計	477	504	27
営業利益	機械・プラント事業	20.6	24.4	3.8
	物流システム事業	▲5.0	10.6	15.6
	建築事業	1.6	0.6	▲1.0
	その他	5.1	5.6	0.5
	消去・全社	▲3.6	▲2.7	0.9
合計	18.7	38.6	19.9	

3. 中期経営計画と実績の対比

売上高は計画対比未達となったものの、いずれの利益項目も計画を大きく上回り、特に**当期純利益は計画対比2倍程度**となりました。

■ 中期経営計画（2009年5月発表時）と2010年3月期連結実績の対比

（単位：億円）




	2010年3月期 （計画）	2010年3月期 （実績）	差 額	増減
売上高	653	504	▲149	
営業利益	21.9	38.6	16.7	
営業利益率	3.4%	7.7%	4.3pt	
経常利益	24.8	37.8	13.0	
当期純利益	17.8	35.6	17.8	
有利子負債残高	110	82	▲28	

4-1. 機械・プラント事業（中期経営計画と実績の対比）

予定していた大型LNG案件の期ずれ等により売上高は計画に届かなかったものの、重点施策の推進やプロジェクト管理体制の強化等により増益となりました。

機械・プラント事業（中期経営計画と実績の対比）

（単位：億円）

	2010年3月期 （計画）	2010年3月期 （実績）	差 額	増減
売上高	378	242	▲136	
営業利益	17.7	24.4	6.7	
営業利益率	4.7%	10.1%	5.4pt	

4-2. 機械・プラント事業（中期経営計画と実績の対比の詳細）

売上高

予定案件の期ずれで、
売上高は計画を下回る

■ 海外

- ・既受注の大型LNG、LPG案件は順調に進捗したが、新規の予定案件の期ずれが発生

■ 国内新設

- ・新規LNG案件の着工遅れや施工範囲の縮小により売上高が減少

■ 国内補修

- ・大型製油所の複数年メンテナンス工事等を受注し100億円に迫る高水準をキープし、概ね計画通り

営業利益

様々な重点施策の実施で、
計画利益を上回る

■ 海外

- ・グローバル調達による資材・輸送費の低減
- ・プロジェクト管理体制の強化によるコストの低減

■ 国内新設

- ・部材別に加工工場を選定、工場加工を最適化
- ・グローバル調達による資材・輸送費の低減
- ・大量購買による、コストダウン

■ 国内補修

- ・付加価値の高い、浮屋根貯槽の改修工事の積極的な取り込み

厳しい市場環境にも拘わらず、高業績を達成！

4-3. 機械・プラント事業（重点施策の進捗）

中東・アジア地域の石油関連設備計画、国内外のLNG設備計画への対応、及び国内メンテナンス事業の業容拡大、既受注案件の収益向上に向け、次の重点施策に取り組んでいます。

■ 価格競争力の強化

- ・新規ベンダーの開拓、加工拠点の拡充他

■ PJ処理能力の拡大と処理体制の整備

- ・プロジェクト要員の採用と技術者の育成

■ 営業力の強化

- ・国内外の有力顧客との関係強化

■ 研究開発の促進

- ・材料の開発、溶接技術・施工方法の研究等

■ 人的資源管理の強化

- ・積極的な中途・新卒の採用及び、研修や熟練技術者から若年層への技術伝承




大規模案件への対応強化 / 既受注案件の収益向上 / メンテナンス事業の業容拡大

5-1. 物流システム事業（中期経営計画と実績の対比）

生協等の大型案件の売上計上で、売上高はほぼ計画通り、
営業利益は徹底した重点施策への取り組みやコストダウン策の実施で大幅な増益となりました。

物流システム事業（中期経営計画と実績の対比）

（単位：億円）

	2010年3月期 （計画）	2010年3月期 （実績）	差 額	増減
売上高	212	209	▲3	
営業利益	3.0	10.6	7.6	
営業利益率	1.4%	5.1%	3.7pt	

5-2. 物流システム事業（中期経営計画と実績の対比の詳細）

売上高

厳しい市場環境にも拘わらず、概ね売上計画を達成

■ 生 協

- ・大型物流センター向けピッキングシステム及び要冷センター等が順調に進捗

■ 空 港

- ・羽田空港国際線及び第2旅客ターミナル向け手荷物搬送設備等も概ね計画通りに進捗

■ 卸・小売・量販、3PL

- ・新規顧客よりの受注案件、新開発システムの大型案件が売上計上され、計画を達成

営業利益

様々な重点施策の実施で、利益計画を大幅に上回る

■ 原価低減

- ・プロジェクト管理の強化による大幅な収益改善
 - 集中購買による調達・購買力の強化
 - 購入品から工事までの全ての項目における価格の見直し
- ・低コストコンベヤの機種統一や積極採用

■ 経費の削減

- ・業務効率向上による間接経費の削減
- ・顧客ニーズと製品化を考慮した試験研究体制の構築

■ トラブルの予防対策

- ・メンテナンス情報を活用した、トラブル発生要因への具体的な対策の実施

中期経営計画の着実な遂行によりV字回復を達成！

5-3. 物流システム事業（重点施策の進捗）

物流量の減少やCO₂削減要請を受けた物流拠点の再編、統合、及びアウトソーシング化に対応し、黒字体質と成長基盤の確立に向けて次の重点施策に取り組んでいます。

■ 価格競争力の強化

- ・低コストコンベヤの機種統一とその積極的な採用及び業務改善の実施

■ 提案力の強化

- ・案件毎に豊富な知見を持つメンバーを選定してプロジェクトを結成し、最適なシステムを提案

■ 中核市場の深耕と成長領域への攻勢

- ・卸・小売・量販等のターゲット顧客への徹底的な訪問

■ 人材育成と組織の機動力向上

- ・研修の実施や組織のフラット化による意思決定の迅速化

■ メンテナンス子会社(ケイ・テクノ(株))との連携強化

- ・顧客情報の共有化による、顧客リレーションの向上

今期から
追加する課題

1. 損益分岐点の改善

2. コア技術力強化

3. サービス事業拡充

4. 海外展開

黒字体質

成長基盤の確立

お問い合わせ先

お問い合わせ先

トヨタカネツ株式会社 管理本部 経営管理部

TEL:03-5857-3333 FAX:03-5857-3170

本資料に記載されている計画、予測または見通しなど将来に関する事項は、
種々の前提に基づき策定したものであり、将来の業績等を保証するものではなく、
今後様々な要因により変動する可能性があります。