



# グループ中期経営計画（2011年3月期 進捗報告）



# 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. 2011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）

	2010年3月期 （実績）	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	504	495	535	560
営業利益	38.6	16.0	25.0	30.0
営業利益率	7.7%	3.2%	4.7%	5.4%
経常利益	37.8	20.0	29.0	34.0
当期純利益	35.6	13.0	20.0	24.0
有利子負債残高	82	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）

		2010年3月期 （実績）	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	242	270	300	310
	営業利益	24.4	10.0	15.0	16.0
物流システム 事業	売上高	208	165	175	200
	営業利益	10.6	4.0	8.0	12.0

## 2-1. 2011年3月期 連結実績

売上は概ね昨年並みとなりましたが、物流システム事業における利益率の低下及び投資有価証券評価損等の計上により前期比**大幅な減益**となりました。

### 2011年3月期 連結実績

(単位:億円)

	2010年3月期	2011年3月期	差 額	増減
売上高	504	487	▲17	
営業利益	38.6	25.9	▲12.7	
営業利益率	7.7%	5.3%	▲2.3pt	
経常利益	37.8	23.0	▲14.7	
当期純利益	35.6	1.5	▲34.0	

## 2-2. 2011年3月期 セグメント別実績

機械・プラント事業は計画を上回る売上高と営業利益を達成しましたが、物流システム事業の利益率の低下もあり、減収・減益となりました。

### 2011年3月期 セグメント別実績

(単位:億円)

		2010年3月期	2011年3月期	差 額
売上高	機械・プラント事業	242	267	24
	物流システム事業	208	175	▲33
	建築事業	26	21	▲4
	その他	27	22	▲4
	合計	504	487	▲17
営業利益	機械・プラント事業	24.4	25.1	0.7
	物流システム事業	10.6	▲1.6	▲12.2
	建築事業	0.6	0.3	▲0.2
	その他	5.6	4.8	▲0.8
	消去・全社	▲2.7	▲2.8	▲0.1
	合計	38.6	25.9	▲12.7

### 3. 中期経営計画と実績の対比

売上高は、概ね計画通り、営業利益・経常利益はいずれも計画を大きく上回りましたが、当期純利益は投資有価証券評価損の計上や資産除去債務会計基準の適用等もあり計画を大幅に下回りました。

中期経営計画（2009年5月発表時）と2011年3月期連結実績の対比

（単位：億円）

	2011年3月期 （計画）	2011年3月期 （実績）	差 額	増減
売上高	495	487	▲7	
営業利益	16.0	25.9	9.9	
営業利益率	3.2%	5.3%	2.1pt	
経常利益	20.0	23.0	3.0	
当期純利益	13.0	1.5	▲11.4	
有利子負債残高	90	52	▲38	

## 4-1. 機械・プラント事業（中期経営計画と実績の対比）

国内外の大型案件が順調に進捗し、概ね計画通りの売上高を達成、さらにコストダウンの推進やプロジェクト管理体制の強化等により大幅な増益となりました。

機械・プラント事業（中期経営計画と実績の対比）

（単位：億円）

	2011年3月期 （計画）	2011年3月期 （実績）	差 額	増減
売上高	270	267	▲2	
営業利益	10.0	25.1	15.1	
営業利益率	3.7%	9.4%	5.7pt	

## 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

ほぼ計画通りの売上高を達成

#### ■ 海外

- ・既受注の大規模石油タンク、LNG案件が順調に進捗し、更に新規のLNG案件の計上が始まり計画を上回る

#### ■ 国内新設

- ・国内のLNG案件は順調に進捗。但し、1案件の計画順延で売上高は計画を下回る

#### ■ 国内補修

- ・大型製油所の一括タンクメンテナンス工事等を受注し、概ね計画通り

### 営業利益

様々な重点施策の実施で、計画を大幅に上回る

#### ■ 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

- ・国内・外の加工工場を適切に選定
- ・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、浮屋根式貯槽の改修工事の積極的な取り込み

多くのプロジェクトを適切に推進し、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、加工拠点の増強他

### ■ 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増強と技術者の育成

### ■ 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・検査技術の研究等を推進し、実用化へ

### ■ 人的資源管理の強化

- ・建設現場における研修や積極的な中途・新卒の採用

増大するLNGタンク需要への対応と安定的な収益の確保

## 5-1. 物流システム事業（中期経営計画と実績の対比）

生協・空港等の大型案件の売上計上で、売上高は概ね計画通りでしたが、営業利益は不採算案件の発生により大幅な減益となりました。

### 物流システム事業（中期経営計画と実績の対比）

（単位：億円）

	2011年3月期 （計画）	2011年3月期 （実績）	差 額	増減
売上高	165	175	10	
営業利益	4.0	▲1.6	▲5.6	
営業利益率	2.4%	—	—	

## 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

大型案件の進捗で、  
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が完成

#### ■ 空港

・羽田空港向け手荷物搬送設備や航空貨物搬送設備等が完成

#### ■ 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

### 営業利益

不採算案件の発生により  
計画を大幅に下回る

#### ■ 消費物流市場への集中

・製造業の物流システム需要減に伴い  
消費物流市場に競合が集中

#### ■ 不採算案件の発生

・新規導入システムにおけるトラブル  
- 海外購入品の品質不適合  
- 新規顧客とのPJ管理不足

システム需要の減少により競争が激化

## 5-3. 物流システム事業（重点施策の進捗）

物流量の減少や製造業の海外シフトに伴う競合の消費物流市場への集中に対抗し、拡大中の3PLや通販業界の需要に応える為に、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展開や設計の見直し及び業務改善の実施

### ■ 提案力の強化

- ・総合力を結集し、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

- ・中核・成長領域(3PL、通販等)のターゲット顧客に資源を集中

### ■ 人材育成と組織の機動力向上

- ・組織の再編、研修の実施やローテーション制度導入による、業務効率の向上

### ■ メンテナンス子会社(ケイ・テクノ(株))との連携強化

- ・顧客情報を共有化し、顧客リレーションの向上を図る

### ■ コア技術力の強化

- ・基礎技術力、教育、品質管理の強化  
競争力のある製品開発の推進

### ■ 海外展開の推進

- ・アジア市場に展開するための基盤整備

**事業の再生と基盤の確立**

# 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。