



グループ中期経営計画（2012年3月期 最終報告）

代表取締役社長 水上 健
2012年5月



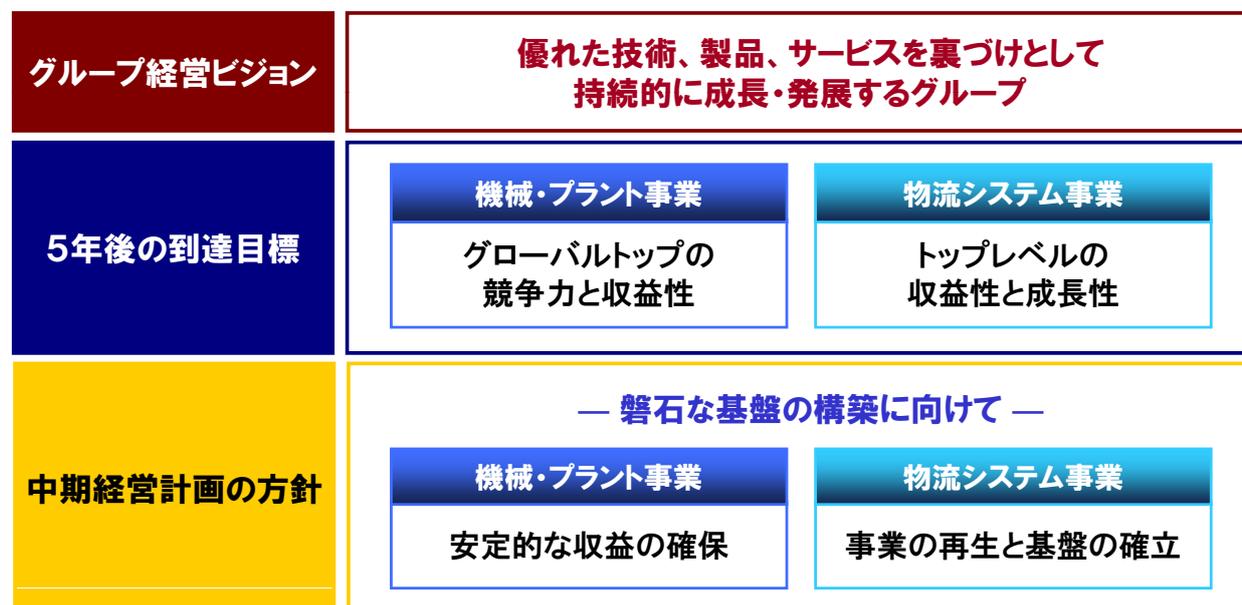
目次

中期経営計画の最終報告

1. 中期経営計画の概要	_____	P3
2. 2012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・プラント事業の状況	_____	P9
5. 物流システム事業の状況	_____	P12
6. 利益配分の状況	_____	P15
7. 次期中期経営計画の策定	_____	P16

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。



3

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 (計画)	2011年3月期 (計画)	2012年3月期 (計画)	左記3期平均 (計画)	2014年3月期 (到達目標)
売上高	653	495	535	561	560
営業利益	21.9	16.0	25.0	20.9	30.0
営業利益率	3.4%	3.2%	4.7%	3.7%	5.4%
経常利益	24.8	20.0	29.0	24.6	34.0
当期純利益	17.8	13.0	20.0	16.9	24.0
有利子負債残高	110	90	40	—	35

4

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 （計画）	2011年3月期 （計画）	2012年3月期 （計画）	左記3期平均 （計画）	2014年3月期 （到達目標）
機械・プラント 事業	売上高	378	270	300	316	310
	営業利益	17.7	10.0	15.0	14.2	16.0
物流システム 事業	売上高	212	165	175	184	200
	営業利益	3.0	4.0	8.0	5.0	12.0

5

2-1. 2012年3月期 連結実績

機械・プラント、物流システム両事業の売上減に伴い、営業利益・経常利益とも減益となった一方、
特別損益が改善したため、当期純利益は増益を確保しました。

2012年3月期 連結実績

（単位：億円）

	2011年3月期	2012年3月期	差 額	増 減
売上高	487	407	▲79	↓
営業利益	25.9	14.7	▲11.1	↓
営業利益率	5.3%	3.6%	▲1.7pt	↓
経常利益	23.0	14.3	▲8.7	↓
当期純利益	1.5	7.1	5.5	↑

6

2-2. 2012年3月期 セグメント別実績

機械・プラント、物流システム両事業とも減収減益でしたが、機械・プラント事業が相応の利益を確保したのに対し、物流システム事業は2期連続営業赤字となりました。

2012年3月期 セグメント別実績

(単位:億円)

		2011年3月期	2012年3月期	差 額
売上高	機械・プラント事業	267	236	▲30
	物流システム事業	175	116	▲59
	建築事業	21	33	11
	その他	22	21	▲0
	合計	487	407	▲79
営業利益	機械・プラント事業	25.1	19.5	▲5.6
	物流システム事業	▲1.6	▲7.2	▲5.6
	建築事業	0.3	0.1	▲0.2
	その他	4.8	4.9	0.0
	消去・全社	▲2.8	▲2.5	0.2
	合計	25.9	14.7	▲11.1

7

3. 中期経営計画と実績の対比

売上高は計画に及ばなかったものの、機械・プラント事業が計画期間を通して好業績を確保し、営業利益は計画を上回りました。また、有利子負債の削減に努めた結果、実質無借金を達成しました。

中期経営計画(2009年5月発表時)と実績の各3カ年平均値の対比

(単位:億円)

	2010年3月期～ 2012年3月期 3カ年の平均値 (計画)	同 左 (実績)	差 額	増 減
売上高	561	466	▲94	↓
営業利益	20.9	26.4	5.4	↑
営業利益率	3.7%	5.7%	1.9pt	↑
経常利益	24.6	25.0	0.4	↑
当期純利益	16.9	14.7	▲2.1	↓
有利子負債残高 (2012年3月期末時点)	40	34	▲5	↓

8

4-1. 機械・プラント事業（中期経営計画と実績の対比）

国内外の新設工事及び国内メンテナンス工事が順調に進捗し、売上高は計画に及ばなかったものの、計画を上回る営業利益を確保しました。

機械・プラント事業（中期経営計画（2009年5月発表時）と実績の各3カ年平均値の対比）

（単位：億円）

	2010年3月期～ 2012年3月期 3カ年の平均値 （計画）	同 左 （実績）	差 額	増 減
売上高	316	248	▲67	
営業利益	14.2	23.0	8.8	
営業利益率	4.5%	9.3%	4.8pt	

9

Copyright © 2012 TOYO KANETSU K.K. All Rights Reserved

トヨタカネツ株式会社

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

新設市場での競争激化等により
計画を下回る

営業利益

様々な重点施策の実施で、
利益は計画を大幅に上回る

■ 海外

・受注済の大規模石油タンク、LNG案件は順調に進捗したが、円高や競合の攻勢で競争が激化し新規受注が計画を下回る

■ 国内新設

・受注済のLNG案件は順調に進捗。新規案件の低価格化等により計画を下回る

■ 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するなど、概ね計画通りに推移

■ 海外

・グローバル調達による資材・輸送費の低減
・工場での大型プレファブ加工の導入による収益増大

■ 国内新設

・海外工場から現場への直送範囲を拡大
・プロジェクト管理体制の強化によるコストの低減

■ 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

プロジェクトの適切な遂行により、好業績を達成！

10

Copyright © 2012 TOYO KANETSU K.K. All Rights Reserved

トヨタカネツ株式会社

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みました。

- **価格競争力の強化**
 - ・新規ベンダーの開拓、海外加工拠点の設備増強・プレファブ加工の拡大他
- **研究開発の促進**
 - ・LNGタンク材料の開発、溶接・検査技術の研究等を推進し、随時実機に導入
- **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
- **人的資源管理の強化**
 - ・積極的な中途・新卒の採用及び現場でのOJT推進並びに海外加工拠点への研修派遣
- **営業力の強化**
 - ・国内外の有力顧客との関係強化を図り、新規受注に結実



増大するLNGタンク需要と競争激化への対応策を実施

11

5-1. 物流システム事業（中期経営計画と実績の対比）

受注低迷と不採算案件の発生などにより売上高、営業利益とも計画に対し未達となりました。

物流システム事業(中期経営計画(2009年5月発表時)と実績の各3カ年平均値の対比)

(単位:億円)

	2010年3月期～ 2012年3月期 3カ年の平均値 (計画)	同 左 (実績)	差 額	増 減
売上高	184	167	▲16	→
営業利益	5.0	0.5	▲4.4	↓
営業利益率	2.7%	0.3%	▲2.4pt	↓

12

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

物流機器マーケットの縮小及び競争激化により計画未達

営業利益

不採算案件の発生などにより採算が悪化

■ 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他成長市場

・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
(大手通販、電子部品メーカー、集配サービス会社等)

■ 消費物流市場の競争激化

・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

新規顧客開拓・新システム納入など将来有望な実績あるも、競争激化により既存市場・既存製品では苦戦

13

5-3. 物流システム事業（重点施策の進捗）

重点施策に鋭意取り組んだ結果、競争力のある新システムの納入実績に結実しましたが、一方で積み残し課題もあることから、短時間で集中的に課題解決にあたってまいります。

■ 中核市場の深耕と成長領域への攻勢

・新開発システムを核とした提案で新規顧客を開拓。戦略製品として一層の拡販を予定

■ コア技術力の強化

・主力製品の整備は進行しているが、今後は標準化、ラインナップの強化を予定

■ 価格競争力の強化

・新機種導入により一定のコストダウンを実現。今後はより高効率な処理体制を構築予定

■ 人材育成と組織の機動力向上

・機動性重視の組織再編や人材教育などに注力したが、マネジメント力強化による組織力・実行力の向上が課題

■ メンテナンス子会社(ケイ・テクノ(株))との連携強化

・人材交流や顧客情報の共有化など相互連携は良化。今後は収益に直結する機能連携や一体化に注力予定

事業運営体制の刷新・見直しを実行中

14

6. 利益配分の状況

安定配当を維持した他、2011年3月期には記念配当(1株あたり1円)を実施しました。また、中長期的な利益還元の一環として2010年3月期には自己株式を取得しました。

	2010年3月期 (実績)	2011年3月期 (実績)	2012年3月期 (予定)
1株当たり配当額	4円	5円 (記念配当を含む)	4円
配当性向	13.9%	380.8%	67.5%

自己株式取得額	899百万円	—	—
株主還元性向 注)	38.8%	380.8%	67.5%

注) 株主還元性向=(配当総額+自己株式取得額)÷当期純利益

15

7. 次期中期経営計画の策定

上記の通り、本中期経営計画において、機械・プラント事業は、基本方針である「安定的な収益の確保」を達成しましたが、物流システム事業は、残念ながら「事業の再生と基盤の確立」の達成には道半ばの結果となりました。

この間、東日本大震災や原発事故、歴史的な円高、欧州金融危機、世界経済の低迷など本計画策定時には予想もしなかった事象が次々と発生し、経済の先行きは従来にも増して不透明となっております。

このような中、当社では、物流システム事業の再生を確固たるものにするべく、本計画の積み残し課題への緊急対応をはじめ事業運営体制の全面的な見直しを短期集中で実行中であり、次期中期経営計画については、これら事業再生に向けた取り組みの経過及び成果を見定めた上で策定する予定であります。

16

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。