

# 2017年3月期 決算説明会資料

2017年5月25日



# 目 次

1. 当社のご紹介	P3～P5
2. 2017年3月期の決算概要	P6～P11
3. 2018年3月期の業績見通し	P12～P14
4. グループ中期経営計画（2016－2018年度） 2017年3月期 進捗報告	P15～P22
補足資料	P23～P26

# 当社のご紹介

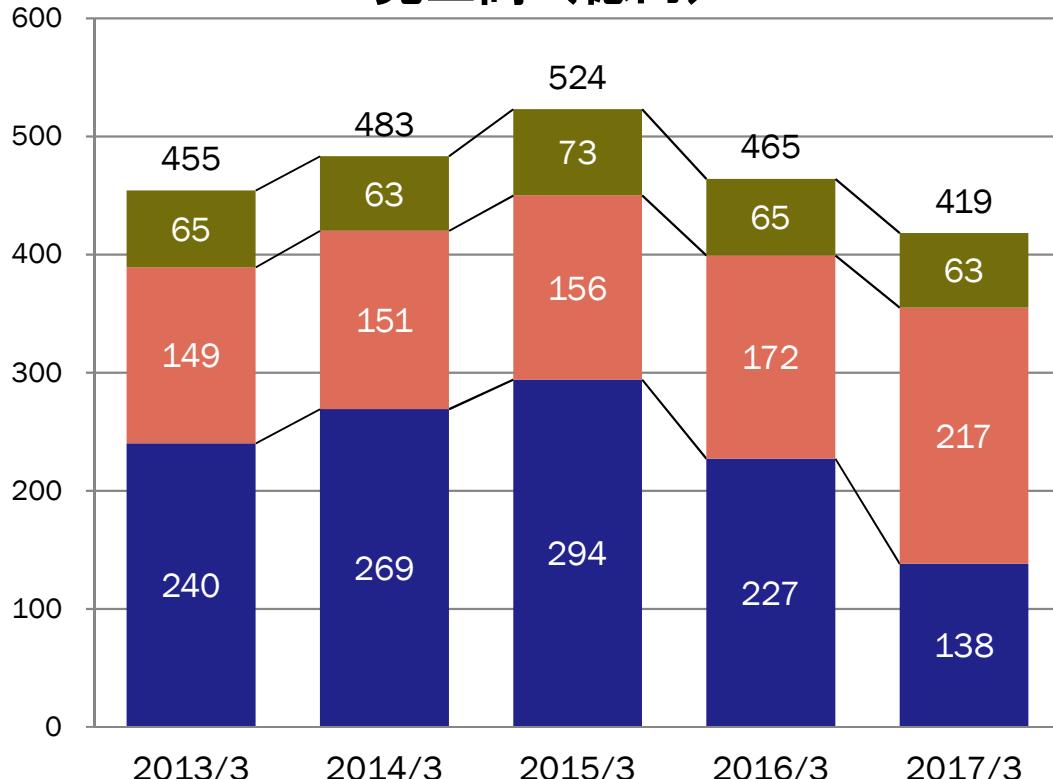
# 会社概要

(2017年3月31日現在)

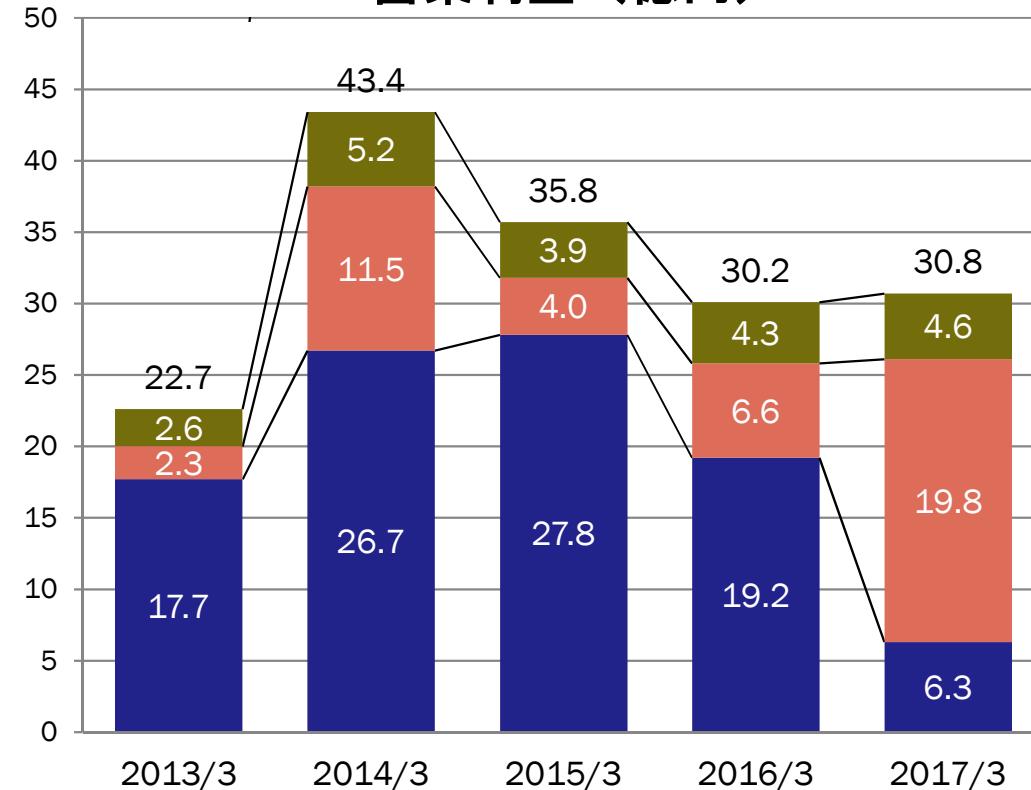
商号	トヨーカネツ株式会社
代表取締役社長	柳川 徹
創立	1941年(昭和16年)5月16日
本社所在地	東京都江東区南砂二丁目11番1号
資本金	18,580百万円
発行済株式総数	103,030,741株
従業員数	連結899名(単体225名)
上場取引所	東京証券取引所 (市場第一部)
証券コード	6369
主力事業	機械・プラント事業、物流システム事業

# 連結業績推移

売上高（億円）



営業利益（億円）



過去5年平均	全社	機械・プラント事業	物流システム事業
売上高	469億円	233億円	169億円
営業利益	32.6億円	19.5億円	8.8億円
営業利益率	6.9%	8.4%	5.2%

- 機械・プラント事業
- 物流システム事業
- その他（調整額含む）

# 2017年3月期の決算概要

# 連結業績の概要

- 売上高は 物流システム事業で增收も、機械・プラント事業の受注低迷により減収
- 営業利益は物流システム事業が堅調な事業環境の中、大幅増益となったことで前年度同水準を維持（営業利益率は改善）
- 当期純利益は、本社移転に係る特別利益を計上したことにより大幅増益

(単位：百万円)

	2016年3月期	2017年3月期	前年同期増減	増減率
売上高	46,572	41,932	△ 4,640	△10.0%
営業利益	3,024	3,080	+ 56	1.9%
営業利益率 (%)	6.5%	7.3%	+ 0.8pt	—
経常利益	3,227	3,441	+ 214	6.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,906	3,746	+ 1,839	96.5%
一株あたり当期純利益 (円)	17.45	37.38	19.93	—

# 機械・プラント事業の概況

- 不透明な市場環境による、新規大型案件の最終投資決定の延期等により減収減益
- メンテナンス分野でも一段と競争が激しくなるなど、厳しい事業環境が継続

(単位：百万円)

	2016年3月期	2017年3月期	前年同期増減	増減率
売上高	22,788	13,852	△ 8,936	△ 39.2%
営業利益	1,921	633	△ 1,288	△ 67.0%
営業利益率 (%)	8.4%	4.6%	△ 3.8pt	—
受注高	12,387	8,182	△ 4,205	△ 34.0%
国内案件	8,795	7,882	△ 912	△ 10.4%
海外案件	3,592	299	△ 3,292	△ 91.7%
受注残高	13,376	7,705	△ 5,670	△ 42.4%
国内案件	7,272	6,316	△ 955	△ 13.1%
海外案件	6,103	1,389	△ 4,714	△ 77.2%

# 物流システム事業の概況

- ネット通販・小売業向け新設案件や、生協向け設備案件を中心に売上計上され增收
- 営業利益は增收に加え、コスト低減に向けた着実な施策実施により大幅増益

(単位：百万円)

	2016年3月期	2017年3月期	前年同期増減	増減率
売上高	17,206	21,711	+ 4,504	+ 26.2%
営業利益	667	1,981	+ 1,314	+ 197.0%
営業利益率 (%)	3.9%	9.1%	+ 5.2pt	—
受注高	19,604	28,486	+ 8,881	+ 45.3%
国内案件	19,350	28,294	+ 8,944	+ 46.2%
海外案件	254	191	△ 63	△ 24.9%
受注残高	9,929	16,704	+ 6,775	+ 68.2%
国内案件	9,832	16,646	+ 6,813	+ 69.3%
海外案件	96	58	△ 38	△ 39.9%

# 連結貸借対照表

- 総資産は現金及び預金が減少の一方、売掛債権の増加や本社移転に伴う新社屋の土地、建物取得などにより18.6億円増加
- 純資産は当期純利益の計上と自己株式の取得などにより11億円純増

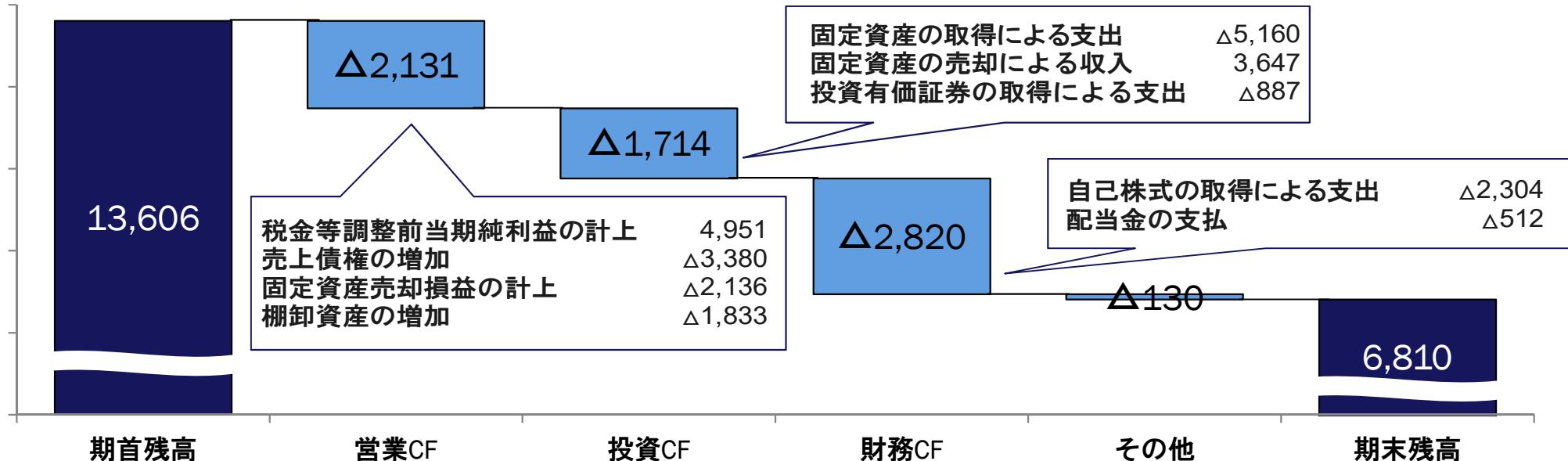
(単位：百万円)

	2016年3月期	2017年3月期	前期末増減	主な内訳
流動資産	29,995	28,479	※1 △ 1,515	※1 現金及び預金 △ 6,796 受取手形及び売掛金 + 3,350 仕掛品 + 1,495
固定資産	21,372	24,748	※2 + 3,376	※2 土地 + 1,537 建物及び構築物 + 1,253
資産合計	51,368	53,228	+ 1,860	
				※3 完成工事補償引当金 + 330
流動負債	12,866	13,104	※3 + 238	※4 繰延税金負債 + 676
固定負債	4,125	4,642	※4 + 516	※5 当期純利益の計上 + 3,746 自己株式の取得 △ 2,304
負債合計	16,991	17,747	+ 755	
純資産合計	34,376	35,481	※5 + 1,104	
負債・純資産合計	51,368	53,228	+ 1,860	

# 連結キャッシュ・フローの状況

現金・現金同等物期末残高は67.9億円減少

(単位：百万円)



	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	前年同期増減
営業キャッシュ・フロー	2,606	△ 213	4,041	△ 2,131	△ 6,172
投資キャッシュ・フロー	△ 402	△ 1,120	△ 766	△ 1,714	△ 948
財務キャッシュ・フロー	△ 767	△ 1,774	△ 3,640	△ 2,820	+ 820
為替換算差額	374	586	△ 399	△ 130	+ 269
NETキャッシュ増減	1,811	△ 2,521	△ 765	△ 6,796	△ 6,030
現金・現金同等物期末残高	16,893	14,372	13,606	6,810	△ 6,796

# 2018年3月期 業績見通し

# 2018年3月期 連結業績予想

- 機械・プラント事業は施策実施で翌2019年3月期に向けた大型案件の受注を目指す
- 物流システム事業は好調な事業環境下、引き続き収益拡大を目指す

(単位：百万円)

	2017年3月期 実績	2018年3月期 予想	前年同期増減	増減率
売上高	41,932	45,700	+ 3,767	+ 9.0%
機械・プラント事業	13,852	12,900	△ 952	△ 6.9%
物流システム事業	21,711	26,100	+ 4,388	+ 20.2%
営業利益	3,080	2,260	△ 820	△ 26.6%
機械・プラント事業	633	△ 630	△ 1,263	—
物流システム事業	1,981	2,450	+ 468	+ 23.6%
経常利益	3,441	2,510	△ 931	△ 27.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	3,746	2,000	△ 1,746	△ 46.6%
1株当たり当期純利益（円）	37.38	19.95	△ 17.43	△ 46.6%
受注高	37,395	46,830	+ 9,434	+ 25.2%
機械・プラント事業	8,182	25,000	+ 16,817	+ 205.5%
物流システム事業	28,486	21,130	△ 7,356	△ 25.8%
受注残高	24,485	31,600	+ 7,114	+ 29.1%
機械・プラント事業	7,705	19,800	+ 12,094	+ 157.0%
物流システム事業	16,704	11,730	△ 4,974	△ 29.8%

# 株主還元

## 2019年3月期までの株主還元方針

(1) 連結配当性向：30%以上（但し、1株あたり年間10円配当を下限とする）

(2) 連結総還元性向：100%以上（但し、大規模な資金需要が発生した場合にはこの限りではない）

年間配当金（予定）	12.00円	普通配当：10.00円 記念配当：2.00円
自己株式取得	2,799百万円	2016年11月：2,299百万円 2017年5月：500百万円（上限）

	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期
	実績	実績	実績・予定	予想
親会社株主に帰属する当期純利益（百万円）	3,019	1,906	3,746	2,000
1株あたり当期純利益（円）	26.08	17.45	37.38	※ 199.54
1株あたり配当金（円）	4.00	5.00	12.00	※ 100.00
連結配当性向（%）	15.3%	28.6%	32.1%	50.1%
配当金総支払額（百万円）	460	514	1,150	
自己株式取得額（百万円）	999	1,999	2,799	
連結総還元性向（%）	48.4%	131.9%	105.4%	100.0%以上

※ 当社は、2017年10月1日を効力発生日として普通株式10株につき1株の割合をもって株式併合を実施する予定であるため、2018年3月期（通期予想）における1株あたり当期純利益及び配当額については、当該株式併合を考慮した金額を記載しております。株式併合を考慮しない場合の2018年3月期の1株あたり当期純利益は19.95円、配当額は1株あたり10円となります。

# グループ中期経営計画（2016-2018年度） 2017年3月期 進捗報告

# 中期経営計画の概要

当社グループは、2016年度を初年度とするグループ中期経営計画（2016～2018年度）を策定。2020年に向けたグループ経営ビジョンを達成するため、4項目の中期経営方針を設定。

2020年に向けたビジョン

先進的なエネルギー・物流技術を軸に未来の社会インフラ高度化に貢献



## 中期経営方針

### 事業戦略

1. 事業領域の拡大
2. 更なる高収益体质への転換と競争力の強化
3. 既存事業の強みを生かした新規事業の立ち上げ

### コーポレート戦略

4. 適切なリスクテイクを可能とするコーポレート・ガバナンス体制の構築

## 連結業績目標（2018年度）

売上高

482億円

営業利益

31億円

ROE

7.2%

配当性向

30%以上

海外売上比率

15.0%

総還元性向

100%以上

# 事業戦略の進捗（機械・プラント事業）

## 事業環境の認識

- LNG市場は取引量が復調するも、需給バランス緩和状態が継続
- 産油国減産調整により原油価格安定に向かうが、設備需要回復に至らず

## 機械・プラント事業の戦略

### 事業領域の拡大

1. 東南アジア・中東案件の取り込み
2. 設備企業とのアライアンス戦略
3. 小型タンク市場への参入

### 更なる高収益 体質への転換と 競争力の強化

4. 業務生産性の向上
5. プロジェクト工程短縮と標準化
6. メンテナンス事業の拡大

## 2016年度の進捗

- 海外事業の立て直しに向けグローバル戦略室を立ち上げ
- 国内外企業とのアライアンスを模索中
- 主力LNGタンク案件以外での営業展開

- 工期短縮に向けた新工法の開発を継続
- タンク標準図面の整備等に着手
- 化学プラント向けメンテナンスを展開

厳しい事業環境が長期化しており、施策取組による収益への貢献は現時点では限定的  
収益機会獲得のため改革を推進すると共に、需要回復局面に備えた体質強化を図る

# 事業戦略の進捗（物流システム事業）

## 事業環境の認識

- ネット通販・小売関連など省力化・省人化ニーズにより市場が拡大
- インバウンド増加等による空港設備需要が堅調

## 物流システム事業の戦略

### 事業領域の拡大

1. 優位性の高いシステムの拡販
2. 冷凍・冷蔵等分野への強化
3. アライアンスによる事業領域の拡大

### 更なる高収益 体质への転換と 競争力の強化

4. 営業～メンテまでのバリューチェーン強化
5. メンテナンス事業の強化
6. 次期戦略製品の開発

## 2016年度の進捗

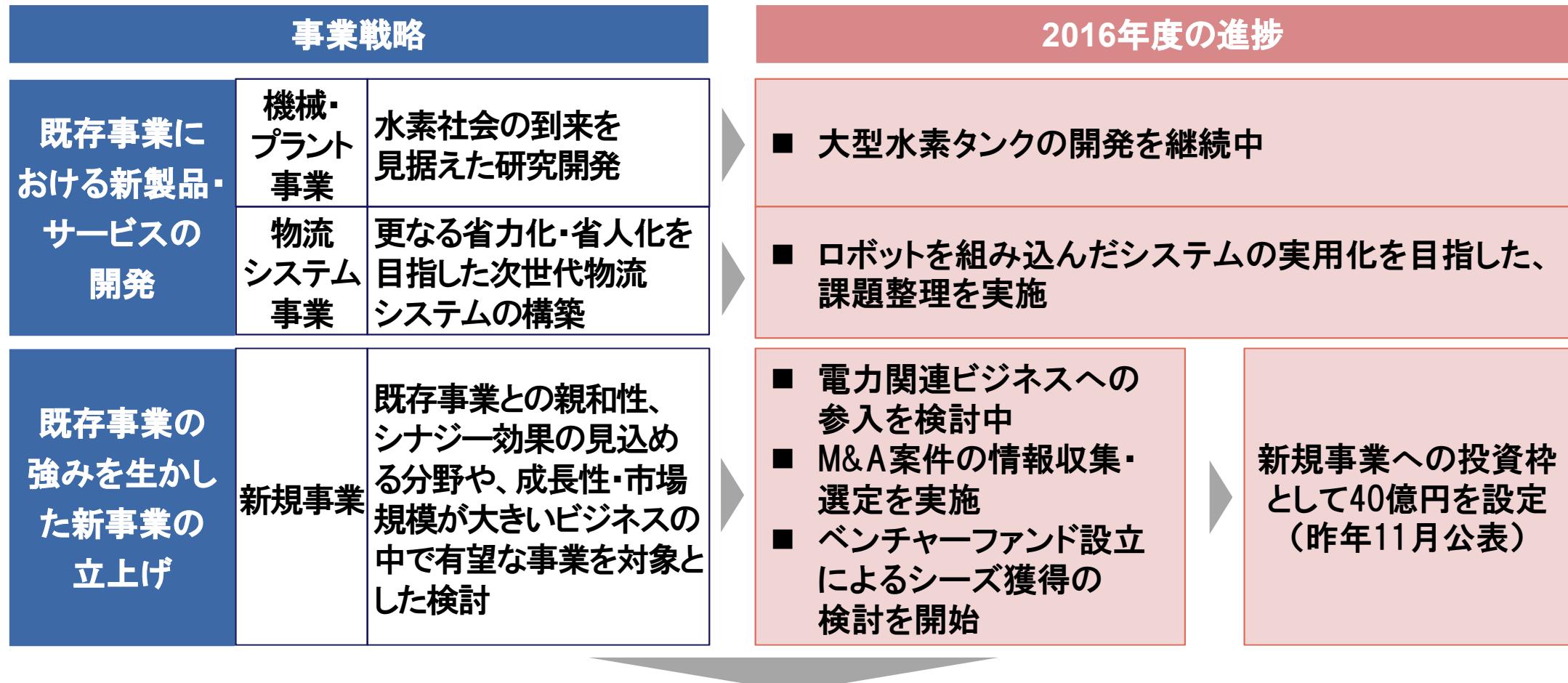
- 新製品導入による競合差別化と受注増加が実現
- 冷凍・冷蔵センター向け製品改造開発を継続
- アライアンス先との得意領域の相互補完による案件数増加が実現

- 生産性改革により価格・納期競争力の向上を実現
- メンテナンスを含めた営業展開を推進
- 次期戦略製品の製品化に向けて開発継続

好調な事業環境の下、各種施策も結実しグループ収益へ大きく寄与  
更なる高収益体质の確立と共に、開発推進・強化を実施する

# 事業戦略の進捗

(新製品・サービスの開発/  
既存事業の強みを生かした新事業の立上げ)



新規事業については、複数案件を異なる手法で取り組み  
将来的な「第三の柱」となる事業創出を目指す

# コーポレート戦略の進捗

“Challenge & Change” の企業風土を醸成し、持続的な成長・発展をめざす

目標	重点施策	2016年度の進捗
適切なリスクテイク を可能とする ガバナンス体制の 構築	1. ガバナンス・ガイドラインの実践と取締役会の機能強化 2. タイムリーな情報発信と企業イメージ・認知度の向上 3. 決算説明会開催等、株主との対話の強化 4. ESG（環境・社会・企業統治）への取り組み強化	■ 企業価値の向上のため積極的な株主還元策を策定 ■ 決算説明会の実施等を含め、投資家との対話を強化
中長期経営課題への 対応力強化	5. 中長期経営課題と事業環境を踏まえたグループ最適編成の検討 6. 資本効率と経営安定性の両立を目指した資金調達の最適化	■ 資本効率の最大化を目指した資本政策の基本方針を策定
企業風土改革と 人材力の強化	7. “Challenge & Change” の企業風土の醸成 8. 次世代経営人材の育成・強化 9. 女性の職場における活躍の推進	■ 本社移転に伴うワークスタイル変革を実現 ■ 女性活躍行動計画の策定と実践

コーポレートガバナンス体制構築は着実に進展  
引き続き実効性を高めてゆく

# 中期経営目標

厳しい事業環境が長期化する機械・プラント事業においては、

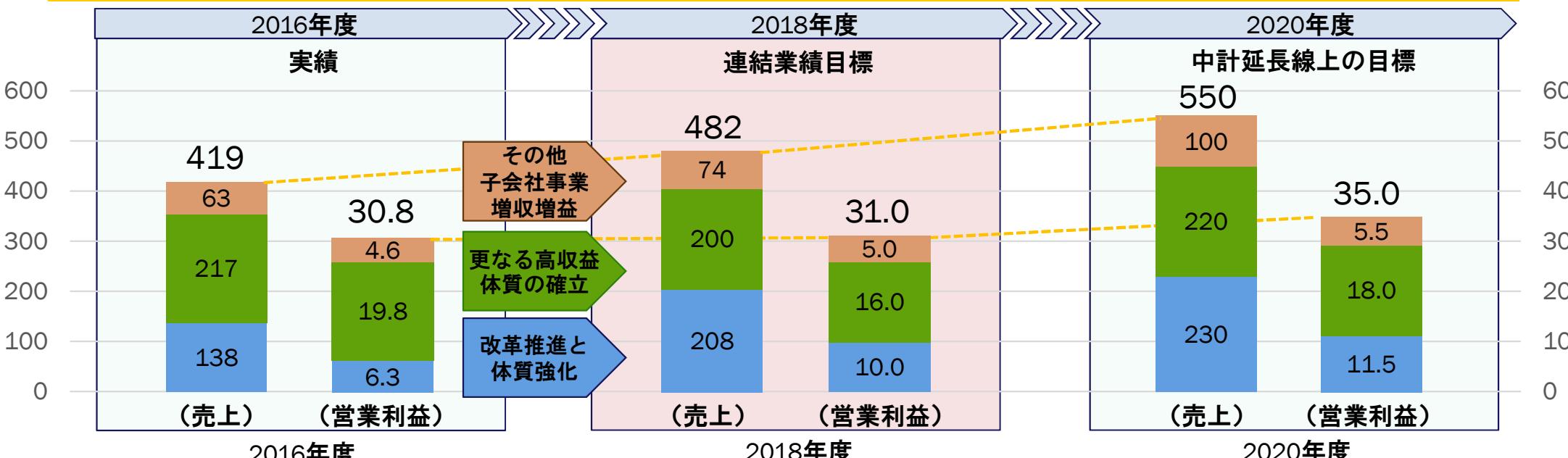
改革推進・体質強化を図る一方で、

物流システム事業で収益を極大化し、グループ全体で連結業績目標達成を目指す

## 連結売上高・営業利益のセグメント別目標

機械・プラント事業  
物流システム事業

その他事業・調整額ネット  
(単位：億円)



	2016年度	2018年度	2020年度
ROE	10.7%	7.2%	8.0%
配当性向	32.1%	30%以上	(※)
総還元性向	105.4%	100%以上	(※)
海外売上比率	12.6%	15.0%	25.0%
新事業売上比率	—	—	4.7%

※次期中計策定時に検討予定

# 終わりに

## “Challenge & Change”

社是：わが社は 常にすすんで よりよきものを造り  
社会のために 奉仕する

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。

### お問い合わせ先

トヨーカネツ株式会社 管理本部 財務企画部

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

# 補足資料

# 事業内容／グループ子会社

## 機械・プラント事業

LNG、LPG、石油、その他気体・液体用の貯蔵タンクの設計・製作・施工  
各種タンクのメンテナンス業務等

**売上高 138.5億円**  
**営業利益 6.3億円**



子会社

トヨーカネツインドネシア社  
トヨーカネツマレーシア社  
トヨーカネツシンガポール社

営業所・事業所

バタム工場（インドネシア バタム島）  
千葉事業所（千葉県木更津市）  
大阪営業所（大阪府摂津市）

## 物流システム事業

仕分け・ピッキング及び搬送システム等の物流システムの開発・設計・製作・施工、各種システムのメンテナンス業務等

**売上高 217.1億円**  
**営業利益 19.8億円**



子会社

トヨーカネツソリューションズ株式会社  
トヨーカネツマレーシア社

営業所・事業所

千葉事業所（千葉県木更津市）  
和歌山工場（和歌山県有田市）  
サービスセンター（国内9箇所）

## その他事業

福祉施設や賃貸住宅などの建築請負、  
バランサ・ワインチ等の産業用機器製造・販売、不動産の賃貸・管理等

**売上高 70.3億円**  
**営業利益 9.5億円**



子会社

トヨーカネツビルテック株式会社  
トヨーコーケン株式会社  
株式会社トヨーサービスシステム

営業所・事業所

山梨事業所（山梨県南アルプス市）など

# 機械・プラント事業のご紹介

- 1950年より全溶接石油タンク建設を開始、タンク専業メーカーとして、国内外で豊富な実績を有する
- 設計、材料調達・加工、工事からメンテナンスまで全ての工程で高いクオリティーを発揮

## 機械・プラント事業の強み

### 1. 蓄積された技術・ノウハウ

- 国内外で5,700基を超える豊富な納入実績
- 100基を超えるLNGタンク建造で蓄積した極低温貯蔵のノウハウ
- 法律・規格に対応した設計能力、加工・溶接及び施工技術

### 2. インドネシア・バタム工場の優位性

- 1970年代から蓄積された各種タンク部材の加工ノウハウ
- 加工拠点としての地理的優位性  
(アジア、オセアニア、中東地域へのアクセス)
- コストメリットを活かした競争力

### 3. メンテナンス工事の一貫体制

- 消防法による一定周期のタンク開放検査工事
- 施工協力会社との確固なリレーションによる安定的な工事遂行体制



LNGタンク建設



バタム工場



メンテナンス工事

# 物流システム事業のご紹介

- 1955年にコンベヤ製作を開始し、マテハンシステムを通じて様々な業種の物流効率化・高度化に貢献
- ソータやデジタルピッキングシステム、ケース自動保管システムなど、最新技術を用いたシステムを開発

## 物流システム事業の強み

### 1. 様々なフィールドで積み上げた顧客からの信頼

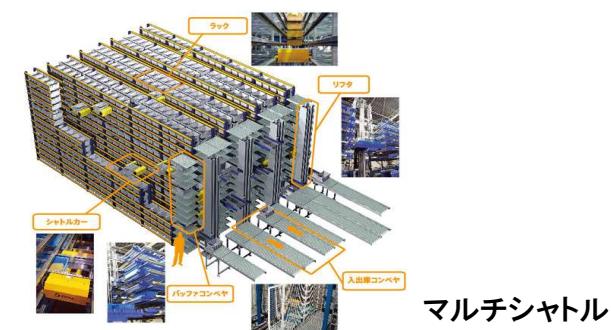
- 生協向け物流システムでの高いシェア
- 空港手荷物搬送設備の豊富な納入実績（国内65空港、9割以上のシェア）
- 通販、郵政、小売・卸・3PLなど様々な業界での実績

### 2. 顧客ニーズを捉えたソリューション提案力、開発力

- マテハンシステムの設計から施工、物流センター管理システムの構築までトータルソリューションを提供
- 顧客ビジネス戦略や高度化するニーズに応じた提案力
- SPDやマルチシャトルなど、先進技術を駆使した付加価値の高い製品の開発力

### 3. 充実したフォローアップ体制

- 高品質なシステムの安定稼働に向けた柔軟性や対応力



SPD