



平成 28 年5月 12 日

各 位

会社名 トーヨーカネツ株式会社
代表者名 取締役社長 柳川 徹
(コード番号 6369 東証 第一部)
問合せ先 取締役常務執行役員管理本部長 兒玉 啓介
(TEL. 03-5857-3333)

グループ中期経営計画(2016～2018 年度)策定に関するお知らせ

当社グループは、2016 年度から 2018 年度までの 3 年における中期経営計画を策定しましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

1. 当中期経営計画の経営方針

当社は、創業時からの社是である「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」の精神に基づき、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することを目指しております。

この方針のもと、「株主」「顧客・取引先」「社員」「地域社会」等全てのステークホルダーの視点に立った経営を行います。本計画においては、期間中に予想されるエネルギー需給の緩和や、ネット通販の拡大等の環境変化等に対処するため、従来の事業領域やビジネスプロセスに囚われない"Challenge & Change"のスローガンの下、以下の4つを経営方針として設定し、グループの持続的成長と企業価値向上の実現をめざします。

- ①事業領域の拡大
- ②更なる高収益体質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上げ
- 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

2. 既存事業の事業環境と重点施策

【機械・プラント事業】

短・中期的には原油価格の低迷によるプラント設備投資案件の延期・中止や、新興国における経済減速、省エネ技術の進展などによるエネルギー需要の減少などに伴い、受注案件は限定的に推移する見通しであります。一方、長期的には新興国の人口増加や経済成長の伸びに同調し、石油・天然ガス需要が伸張、それに伴う新增設案件の増加が想定されることから、以下の事業戦略により今後の受注力強化と事業領域の拡大に努めてまいります。

- 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
- 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

【物流システム事業】

スマートフォンの普及等によるネット通販市場の拡大、訪日外国人の増加による空港設備需要拡大や、アジア新興国の経済発展による物流市場拡大などにより、物流システム需要は今後も増加が見込まれ、その中で配送時間短縮など更なる効率化や、国内における労働人口減少の影響で省力化・省人化技術への期待が益々高まっております。

こうした事業環境下、以下の事業施策によりハイレベルな顧客ニーズに対応した製品・サービスを提供しながら、更なる高収益体質の構築に挑戦してまいります。

- 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
- ④営業～メンテナンス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

3. 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

機械・プラント事業においては、低炭素社会への要請に応えるため、CO2を一切排出せず環境負荷低減に大きな役割を担う水素エネルギーの貯蔵に向けて、大型液体水素タンクの開発を進めてまいります。

物流システム事業では、小売事業の業態変化やIoTの進展、労働人口減少問題に対応するため、IoTやロボットなどを取り込んだ次世代物流システムを構築してまいります。

また、エネルギー産業との親和性、これまで培ってきた豊富な販売チャネルを活用し、電力関連ビジネスへの参入を検討してまいります。

4. コーポレート戦略

"Challenge & Change"の企業風土を醸成し、持続的な成長・発展を目指すため、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に向けて、次の施策を遂行してまいります。

- 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
- ④ESG(環境・社会・企業統治)への取組み強化
- 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
- 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

5. 数値目標

当中期経営計画期間最終年度にあたる2018年度、及び本計画の延長線上にある2020年度の連結業績目標の詳細は、以下の通りであります。

(単位:百万円)

	2015年度		2018年度		2020年度	
	平成28年3月期		平成31年3月期		平成33年3月期	
	実績	目標	目標	目標	目標	目標
売上高	46,572	48,200	48,200	55,000		
機械・プラント事業	22,788	20,800	20,800	23,000		
物流システム事業	17,206	20,000	20,000	22,000		
その他・調整額ネット	6,577	7,400	7,400	10,000		
営業利益	3,024	3,100	3,100	3,500		
機械・プラント事業	1,921	1,000	1,000	1,150		
物流システム事業	667	1,600	1,600	1,800		
その他・調整額ネット	436	500	500	550		
ROE	5.4%	6.5%	6.5%	6.7%		
配当性向	28.6%	20.0%~30.0%	20.0%~30.0%	-		
総還元性向	131.9%	50.0%~75.0%	50.0%~75.0%	-		
海外売上比率	22.3%	15.0%	15.0%	25.0%		
新事業売上比率	-	-	-	4.7%		

なお、詳細は別紙の「グループ中期経営計画(2016~2018年度)」をご覧ください。

以上

グループ中期経営計画 (2016～2018年度)

2016年5月12日

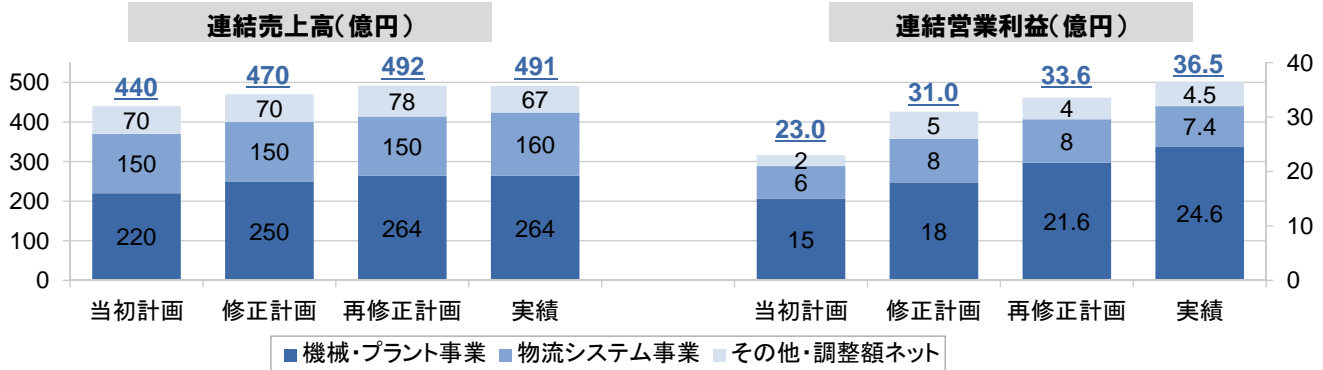


目次

1. 前中期経営計画の振り返り
2. 2020年のトヨカネツ
3. 事業環境の見通し
4. 中期経営方針
5. 中期経営目標
6. 事業戦略(既存事業)
7. 事業戦略(新製品・サービスの開発)
8. コーポレート戦略

1. 前中期経営計画の振り返り

二度の計画上方修正後の数値目標も達成。注)目標値は2013～2015年度の3ヵ年平均値で設定

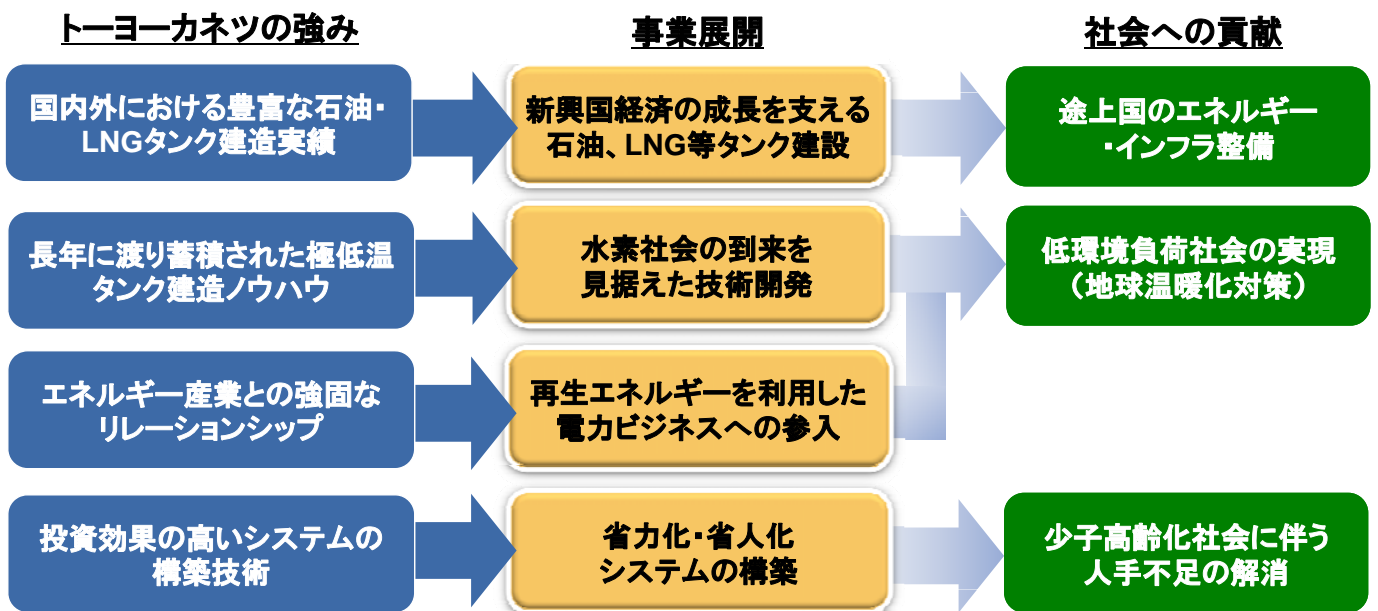


- 機械・プラント事業** ■ LNGタンク新設工事の採算向上やメンテナンス工事による安定収益を確保
- 物流システム事業** ■ 物流センター・空港向け大型工事等採算性改善、メンテナンス子会社合併によるバリューチェーン改善も進捗
- 積極的な株主還元** ■ 2015年11月に**23.7百万株**の自己株式消却を実施
(発行済株式総数(自己株式を含む)の**17.1%**、**50.7億円**相当)

	2013年度	2014年度	2015年度
配当(1株あたり)	5円	4円	5円(予定)
自己株式の取得	10億円	10億円	20億円

2. 2020年のトヨーカネツ

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



3. 事業環境の見通し

	事業環境	事業への影響
機械・プラント事業	<p>短～中期的には原油価格安・LNG需給が緩和</p> <p>国内では省エネによるエネルギー需要減</p> <p>長期的には新興国の石油・天然ガス需要は増加</p>	<p>短～中期的には案件減少による減収減益は不可避</p> <p>長期的にはエネルギー需要回復時に備えた準備が必須</p>
物流システム事業	<p>ネット通販・小売等の市場拡大</p> <p>訪日客増による空港設備需要拡大</p> <p>経済発展によるアジア物流市場拡大</p>	<p>サービス競争によるリードタイム短縮など効率化要請が高まる</p> <p>労働人口減少の影響で省力化・省人化技術への期待</p>

5

4. 中期経営方針

事業戦略

1. 事業領域の拡大

「事業の地理的拡大」と「事業の周辺設備の取り込み」を図る

2. 更なる高収益体質への転換と競争力の強化

「バリューチェーンの強化」と「新工法・新製品」の開発をめざす

3. 既存事業の強みを生かした新規事業の立ち上げ

「エネルギー・物流」周辺での新規事業立ち上げをめざす

コーポレート戦略

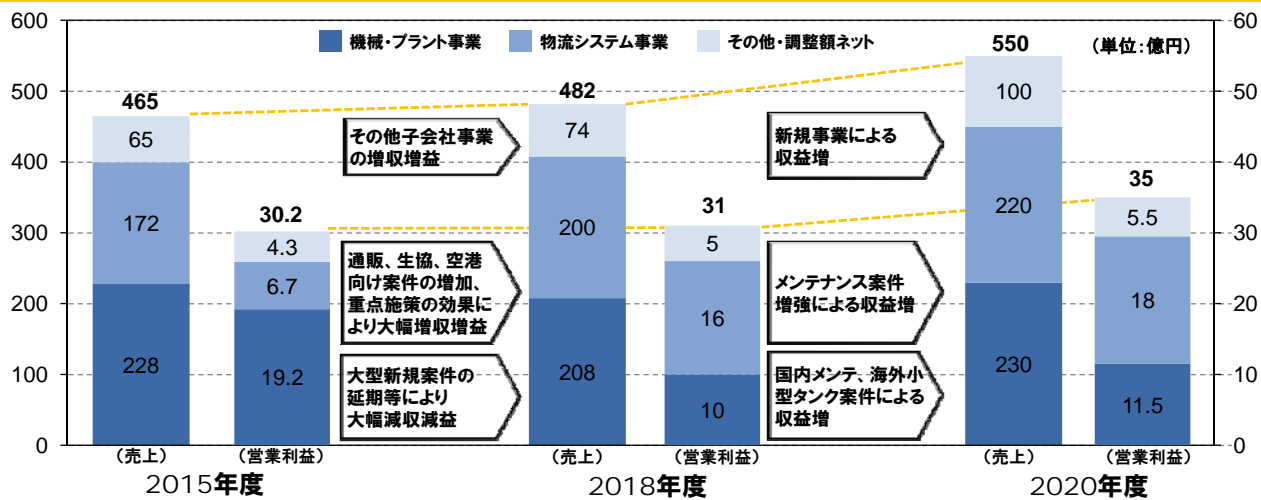
4. 適切なリスクテイクを可能とするコーポレート・ガバナンス体制の構築

ガバナンスガイドラインの実践と取締役会の機能強化

6

5. 中期経営目標

連結売上高・営業利益のセグメント別目標



ROE	5.4%	6.5%	6.7%
配当性向	28.6%	20.0~30.0%	—
総還元性向	131.9%	50.0~75.0%	—
海外売上比率	22.3%	15.0%	25.0%
新事業売上比率	—	—	4.7%

Copyright © 2016 TOYO KANETSU K.K. All Rights Reserved.

トヨカネツ株式会社

7

6. 事業戦略(既存事業)

目標	機械・プラント事業	物流システム事業
事業領域の拡大	1. 東南アジア・中東案件の取り込み	1. 優位性の高いシステムの拡販
	2. 設備企業とのアライアンス戦略	2. 冷凍・冷蔵等分野への強化
	3. 小型タンク市場への参入	3. アライアンスによる事業領域の拡大
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	4. 営業～メンテまでのバリューチェーン強化
	5. プロジェクト工程短縮と標準化	5. メンテナンス事業の強化
	6. メンテナンス事業の拡大	6. 次期戦略製品の開発

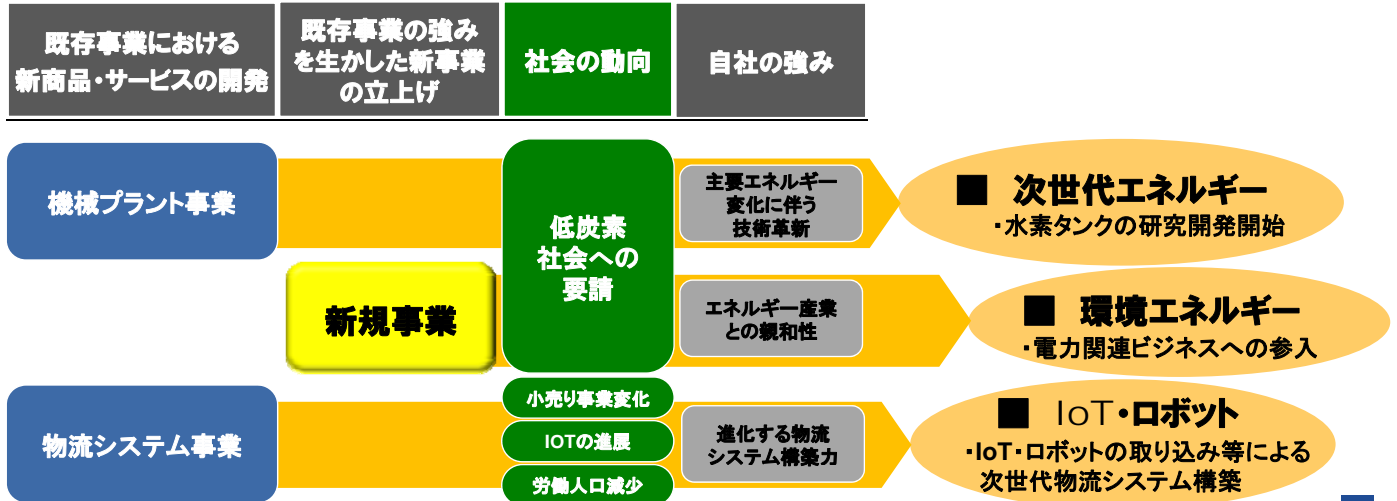
Copyright © 2016 TOYO KANETSU K.K. All Rights Reserved.

トヨカネツ株式会社

8

7. 事業戦略 (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)

- 機械・プラント事業 : 次世代エネルギーである水素タンクの開発研究に着手
- 物流システム事業 : IoTやロボット等による次世代物流システムの構築に着手
- 新規事業 : エネルギー産業との親和性、豊富な販売チャネルを活用し、電力関連ビジネスへの参入を検討



8. コーポレート戦略

“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
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	<ol style="list-style-type: none"> 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. 決算説明会の開催等、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
中長期経営課題への 対応力強化	<ol style="list-style-type: none"> 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
企業風土改革と 人材力の強化	<ol style="list-style-type: none"> 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

“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 経営管理部
TEL:03-5857-3333 FAX:03-5857-3170

11