

2022年3月期決算並びに グループ中期経営計画(2022~2024年度)

2022年5月26日

トヨーカネツ株式会社

代表取締役社長 大和田 能史

大和田 能史(おおわだ たかし)

1962年生まれ(千葉県出身)

● 略歴

1985年 当社入社

2002年 トーヨーカネツソリューションズ(株)
(現当社)へ転籍

営業本部システムセールス第一部長

2006年 同社 システム本部SI部長

2008年 同社 執行役員 システム本部長

2015年 同社 常務執行役員

2018年 当社へ転籍、当社執行役員

トーヨーカネツソリューションズ(株)(現当社)へ出向、同社 取締役常務執行役員

2019年 当社 常務執行役員ソリューション事業本部長

当社 取締役常務執行役員 ソリューション事業本部長

2021年 当社 取締役副社長執行役員 ソリューション事業本部長

2022年 当社 代表取締役社長(現任)



- 1. 2022年3月期決算概要**
- 2. 前中期経営計画の振り返り**
- 3. トーヨーカネツグループがつくる未来**
- 4. グループ中期経営計画(2022～2024年度)**

1. 2022年3月期決算概要

物流ソリューション事業を筆頭に各事業の売上が伸長
機械・プラント事業の黒字化もあり営業利益が増加

(単位:百万円)

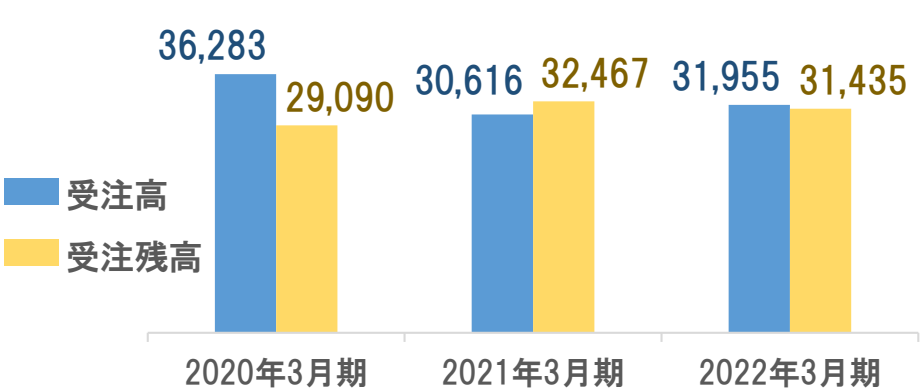
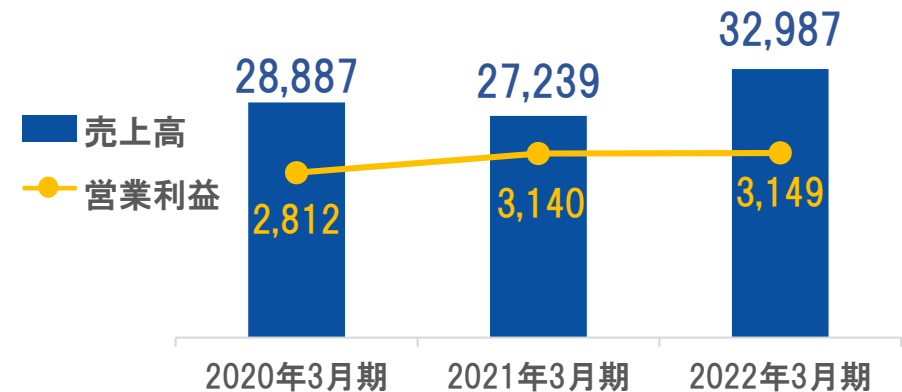
	2020年3月期 実績	2021年3月期 実績	2022年3月期 実績	前年同期 増減	増減率	業績見通し (21/5発表)	達成率
売上高	46,518	43,617	59,177	+15,560	35.7%	54,700	108.2%
営業利益	2,591	2,623	2,808	+184	7.0%	2,370	118.5%
営業利益率(%)	5.6%	6.0%	4.7%	▲1.3pts	—	4.3%	—
経常利益	2,970	3,053	3,474	+421	13.8%	2,670	130.1%
親会社株式に帰属 する当期純利益	1,717	1,777	2,334	+556	31.3%	1,750	133.4%
一株当たり 当期純利益(円)	195.87	212.41	285.43	+73.02	34.4%	209.12	136.5%
ROE(%)	4.9%	5.0%	6.4%	+1.4pts	—	5.0%	—

※2022年3月期実績は、収益認識会計基準適用後(売上高・売上原価32.9億円)のものです。

ネット通販、卸、生協、製造業向け案件を中心に売上増加
事業拡大に伴う経費増などにより営業利益は微増

(単位:百万円)

	2020年3月期 実績	2021年3月期 実績	2022年3月期 実績	前年同期 増減	増減率	業績見通し (21/5発表)	達成率
売上高	28,887	27,239	32,987	+5,748	21.1%	30,000	110.0%
営業利益	2,812	3,140	3,149	+8	0.3%	2,700	116.6%
営業利益率(%)	9.7%	11.5%	9.5%	▲2.0pts	—	9.0%	—
受注高	36,283	30,616	31,955	+1,339	4.4%	31,200	102.4%
受注残高	29,090	32,467	31,435	—	—	—	—

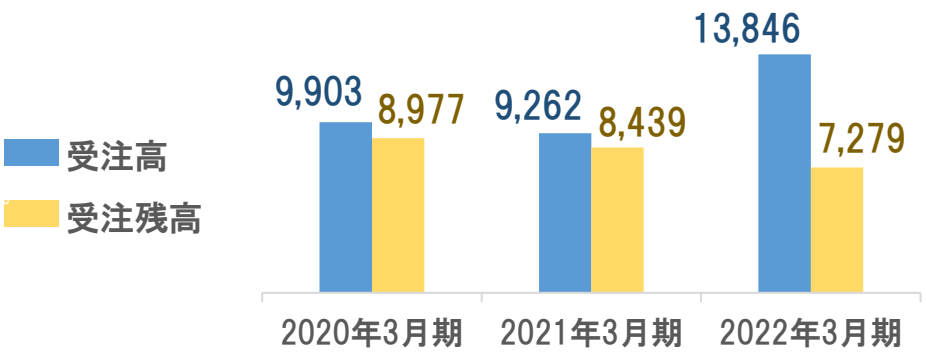
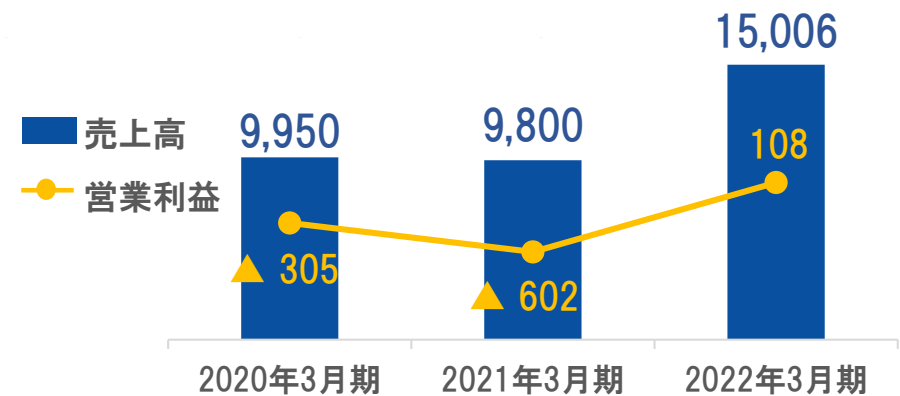


国内製油所向けメンテナンス案件を中心に売上を拡大
収益改善努力の結果、営業利益が向上

(単位:百万円)

	2020年3月期 実績	2021年3月期 実績	2022年3月期 実績	前年同期 増減	増減率	業績見通し (21/5発表)	達成率
売上高	9,950	9,800	15,006	+5,205	53.1%	14,400	104.2%
営業利益	▲ 305	▲ 602	108	+710	—	▲ 80	—
営業利益率(%)	—	—	0.7%	—	—	—	—
受注高	9,903	9,262	13,846	+4,583	49.5%	10,000	138.5%
受注残高	8,977	8,439	7,279	—	—	—	—

※2022年3月期実績は、収益認識会計基準適用後(売上高・売上原価32.9億円)のものです。

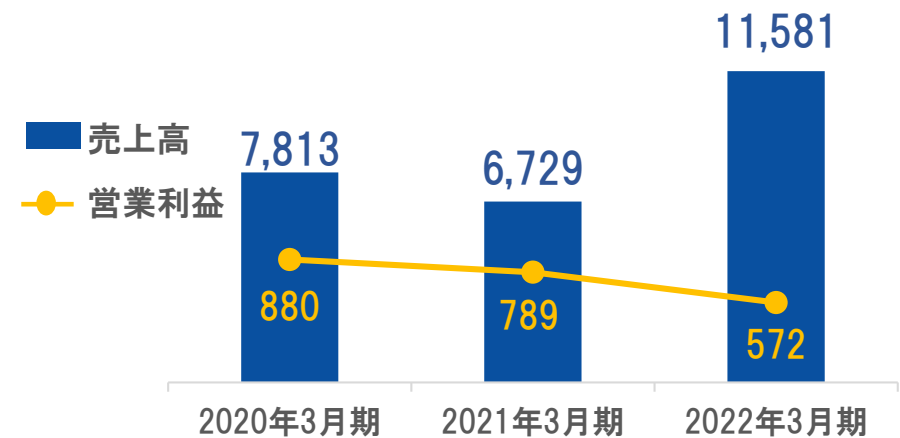


環境計測(株)の子会社化により売上を伸長
資産除去債務の計上により営業利益が減少

(単位:百万円)

	2020年3月期 実績	2021年3月期 実績	2022年3月期 実績	前年同期 増減	増減率	業績見通し (21/5発表)	達成率
売上高	7,813	6,729	11,581	+4,852	72.1%	10,400	111.4%
営業利益	880	789	572	▲216	▲27.4%	780	73.3%
営業利益率(%)	11.3%	11.7%	4.9%	▲6.8pts	—	7.5%	—

※事業用建物に含まれるアスベストの除去費用に係る資産除去債務額4.27億円を計上しております。
当該見積りの変更がなかった場合の営業利益利益は、9.99億円となります。

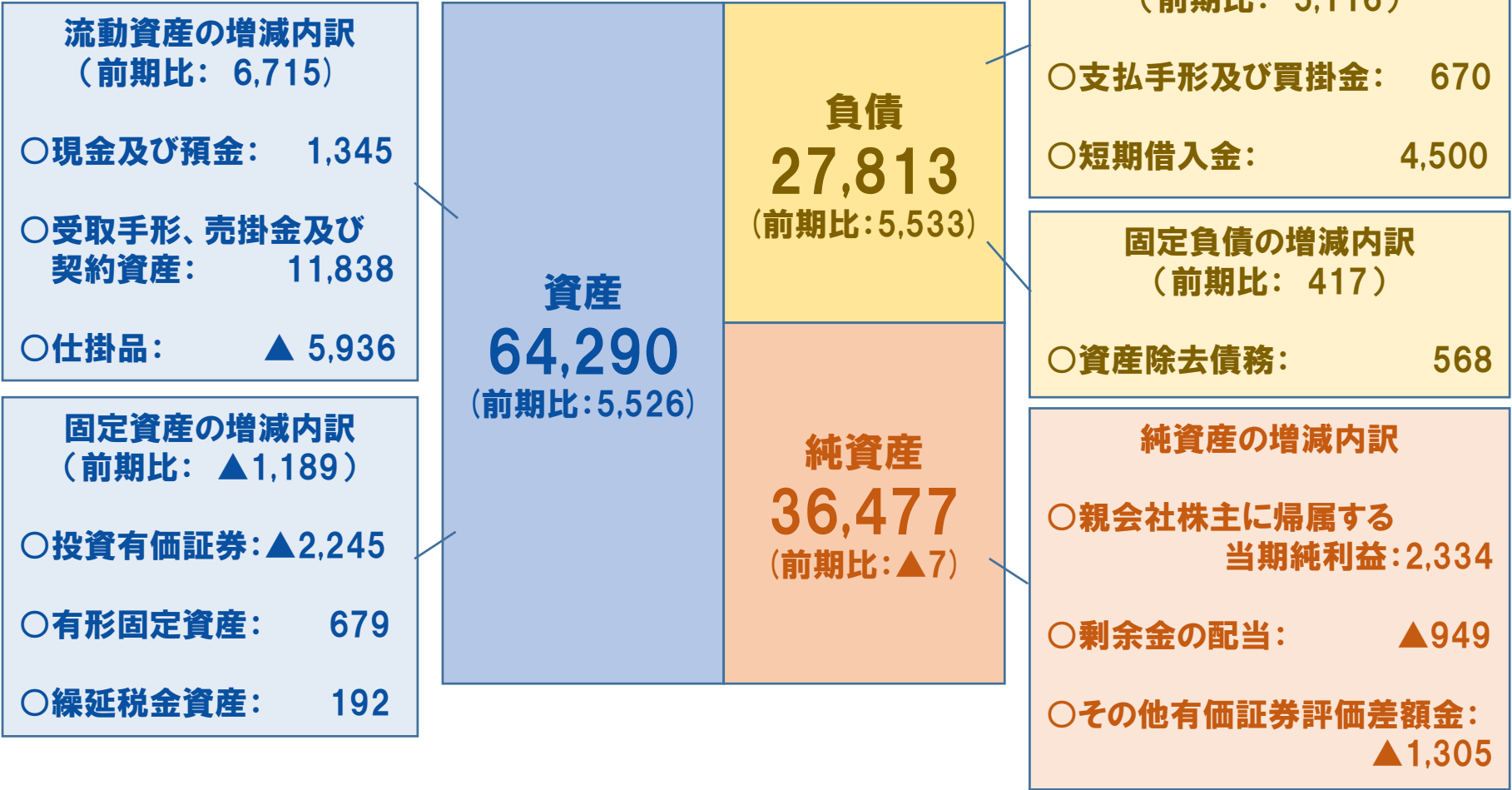


その他事業の内容

- 産業機械事業: ウインチ、バランサ等、荷揚機の製造、販売
- 建築事業: 福祉施設、店舗等の建築請負、鋼管杭工事請負、仮設ゴンドラ・足場の設置
- 環境事業: アスベスト、シックハウス、騒音、振動、臭気、自然環境等の調査、測定、分析及び環境計測機器保守、管理
- 不動産事業: 保有資産の賃貸
- その他: リース業、複写業など

売上高増加に伴い受取手形、売掛金及び契約資産が増加
政策保有株式の売却により固定資産が減少

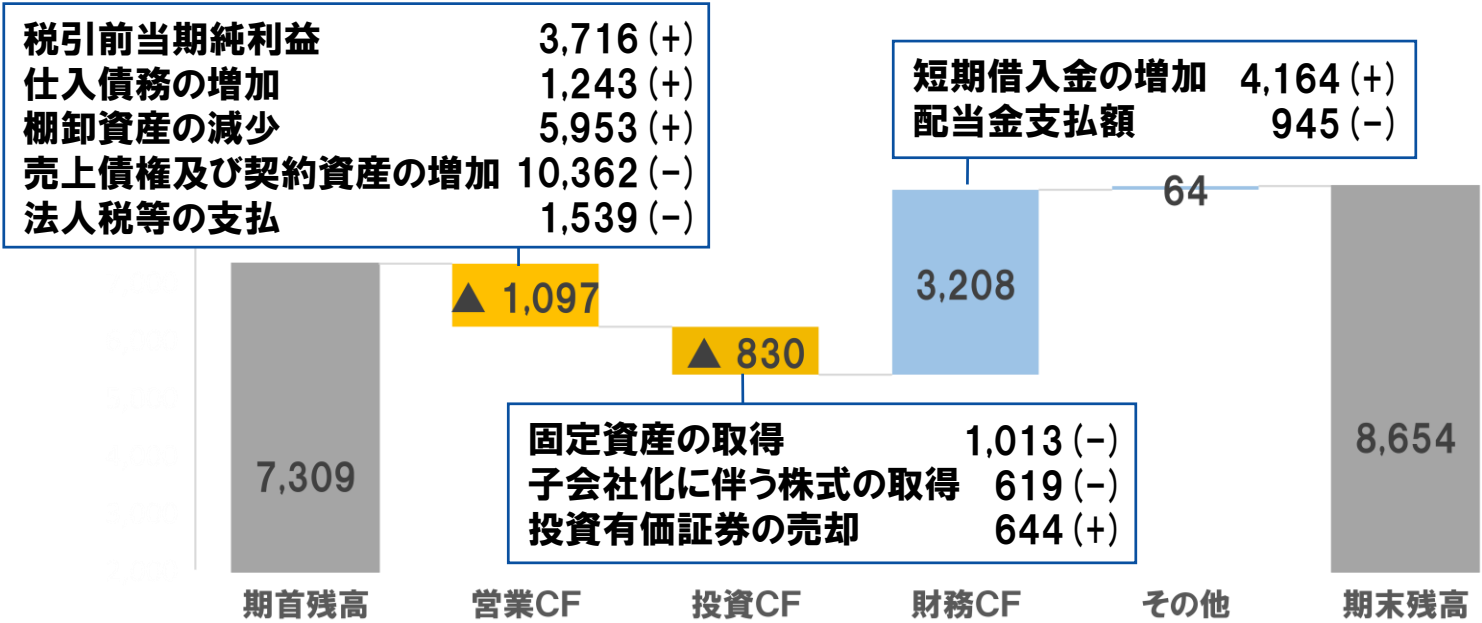
(単位:百万円)



現金・現金同等物期末残高は13.4億円増加

(単位:百万円)

	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	前年同期増減
営業キャッシュフロー	6,955	1,482	▲ 1,097	▲ 2,580
投資キャッシュフロー	▲ 812	▲ 338	▲ 830	▲ 491
財務キャッシュフロー	▲ 2,351	▲ 5,176	3,208	8,385
現金・現金同等物期末残高	11,402	7,309	8,654	1,345



2022年度（2023年3月期）は、減収・減益の見通し

（単位：百万円）

	売上高		営業利益	
	2021年度	2022年度	2021年度	2022年度
物流ソリューション事業	32,987	31,000	3,149	3,100
プラント事業		9,000		380
次世代エネルギー開発事業		2,000		▲ 470
小計（旧機械・プラント事業）	15,006	11,000	108	▲ 90
みらい創生事業その他	11,183	10,100	572	800
合 計	59,177	52,100	2,808	2,700

※2021年度は、収益認識会計基準適用後（売上高・売上原価32.9億円）のものです。 ※営業利益の合計は、全社費用を含みます。

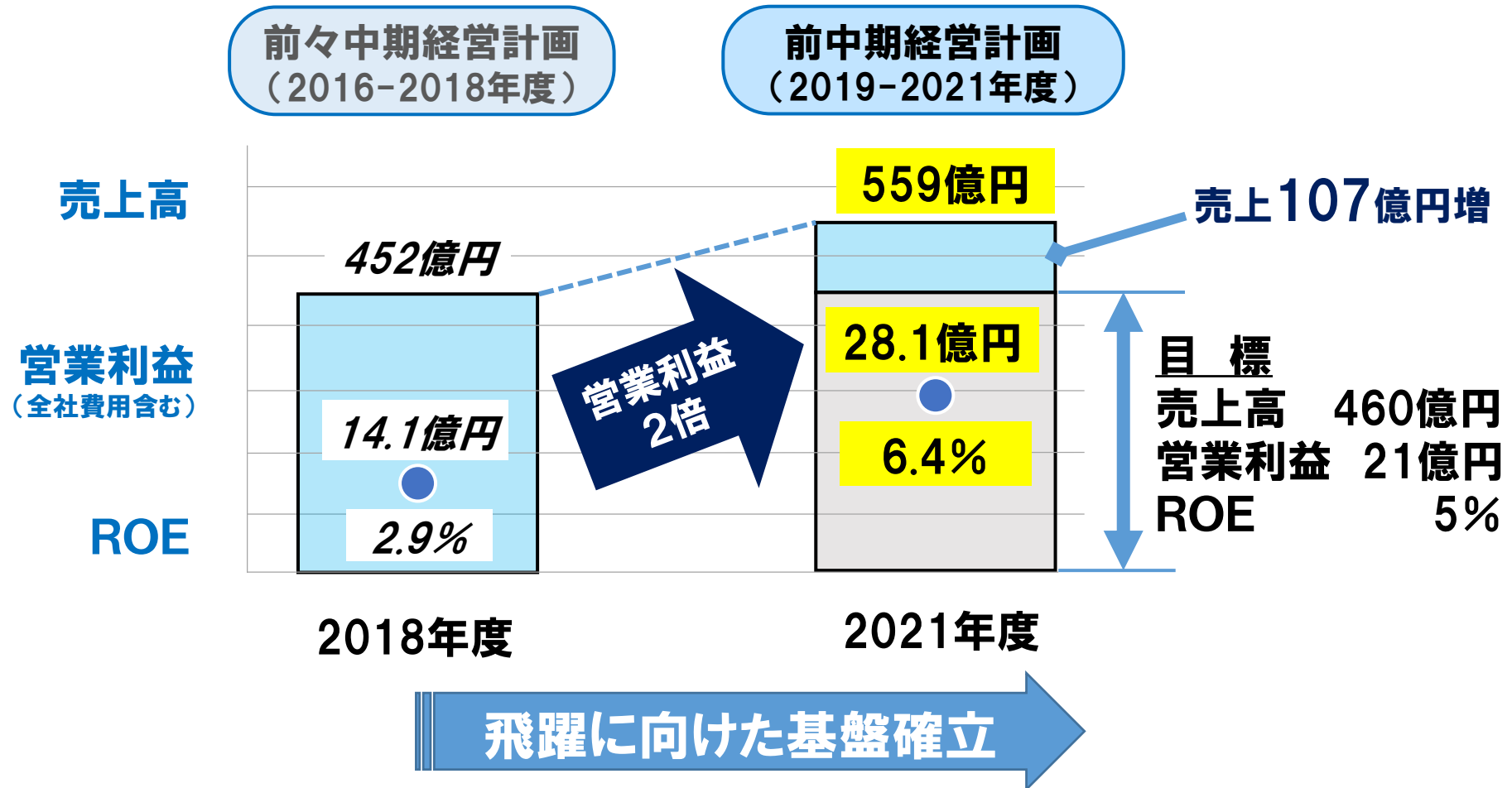
株主還元方針に従い、2022年3月期期末配当は145円を予定
（期末配当予想105円から40円の増配）

	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期 （予定）	2023年3月期 （予想）
1株当たり 年間配当金	100円	100円	100円	115円	145円	135円
連結配当性向	39.8%	88.7%	51.1%	54.1%	50.8%	51.6%

※2021年3月期の期末配当の内訳：普通配当110円、創立80周年記念配当5円

2. 前中期経営計画の振り返り

売上高・営業利益・ROEは、修正中計目標を達成



※2021年度収益認識会計基準変更の影響(売上・売上原価32.9億円)は除外。

新型コロナ感染拡大の影響があったものの計画は概ね達成

上段:売上 下段:営業利益	実績	中計目標	結果総括
物流 ソリューション	329.9億円 31.5億円	280.0億円 26.0億円	● 安定収益体質を構築 ・新システムによるソリューション提供 ・メンテナンス業務の伸長 ・業務領域の拡大余地
機械・ プラント	117.2億円 1.1億円	91.0億円 ▲4.0億円	● 黒字化への転換 ・国内補修事業の安定受注 ・大型水素タンク建設研究の進展 ・タンク新設受注の機会模索
その他 (環境・産業ほか)	111.8億円 5.7億円	80.0億円 8.0億円	● 環境領域のビジネスを拡大 ・環境関連M&A ・既存子会社の安定収益源化 ・さらなる事業拡大へ向けた模索
経営 基盤強化	● 変革と成果を実現する企業風土創造 ● グループとしてガバナンスの一層強化		● 制度改革の取組みが進展 ・女性管理職登用、人事制度改革 ・健康経営優良法人に認定

※2021年度収益認識会計基準変更の影響(売上・売上原価32.9億円)は除外。

※上記の営業利益には、全社費用を含んでおりません。

3. トーヨーカネツグループがつくる未来

事業を通して社会課題を解決し、未来の社会的価値を提供

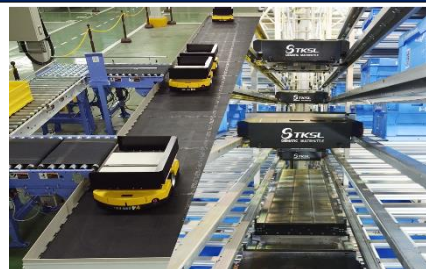
社会課題・関心事

労働人口減少

カーボン
ニュートラル

生活環境リスク

物流ソリューション



無人化ソリューション
の実現

プラント・次世代エネルギー(機械・プラント)



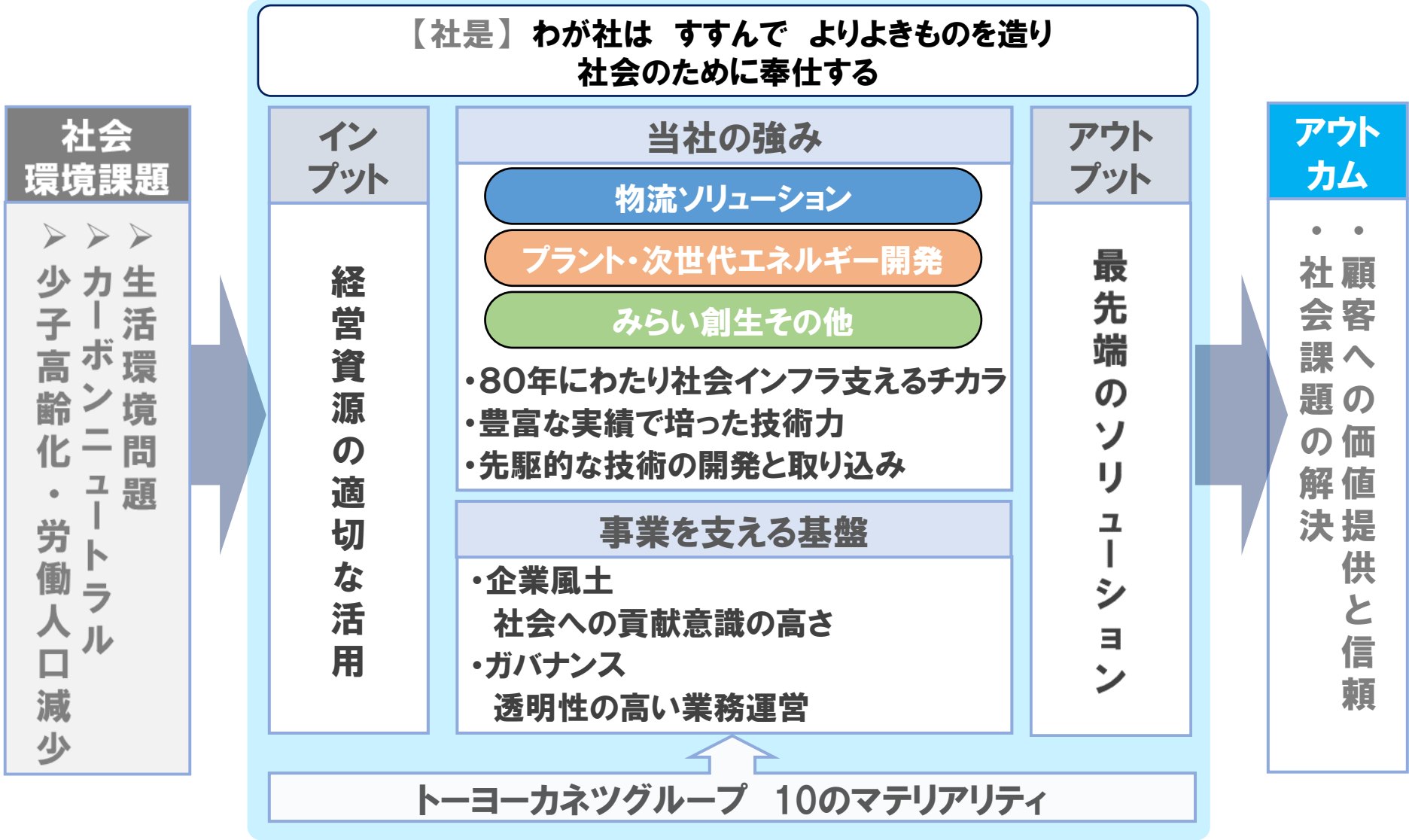
クリーンエネルギー
社会の実現

みらい創生



多様でサステナブルな
生活環境づくり

価値創造プロセスの刷新



経営全体を通してSDGsの進展・達成を目指す

当社グループが取組む10のマテリアリティと対応するSDGs目標

事業を通して解決し
価値向上を目指す課題

- 1. 気候変動による事業
環境変化への対応
- 2. 国内人口減少への
対応



持続的な企業価値向上
のために取組む課題

- 3. 人材の育成と活用
- 4. 新技術の開発と活用
- 5. パートナー企業との
協業推進
- 6. 生産性の向上



これらの
前提となる課題

- 7. 安全衛生の確保
- 8. コンプライアンス・
ガバナンスの堅持
- 9. リスクマネジメントの
高度化
- 10. 積極的なチャレンジ
やスピード感がある
企業風土への改革



4. グループ中期経営計画(2022～2024年度)

事業環境の変化に対応し、経営ビジョン・スローガンを刷新

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

経営ビジョン

革新的な技術と実行力で、社会課題を解決する
「ソリューションイノベーター」

スローガン

ACTION FOR THE FUTURE

期待を超える実行力で、未来を支えるチカラになる

物流ソリューション

ACTION FOR
NEXT LOGISTICS

未来の物流システムを
支えるチカラになる

プラント

ACTION FOR
INFRASTRUCTURE

社会インフラを
支えるチカラになる

次世代エネルギー開発

ACTION FOR
NEXT ENERGY

エネルギーの未来を
支えるチカラになる

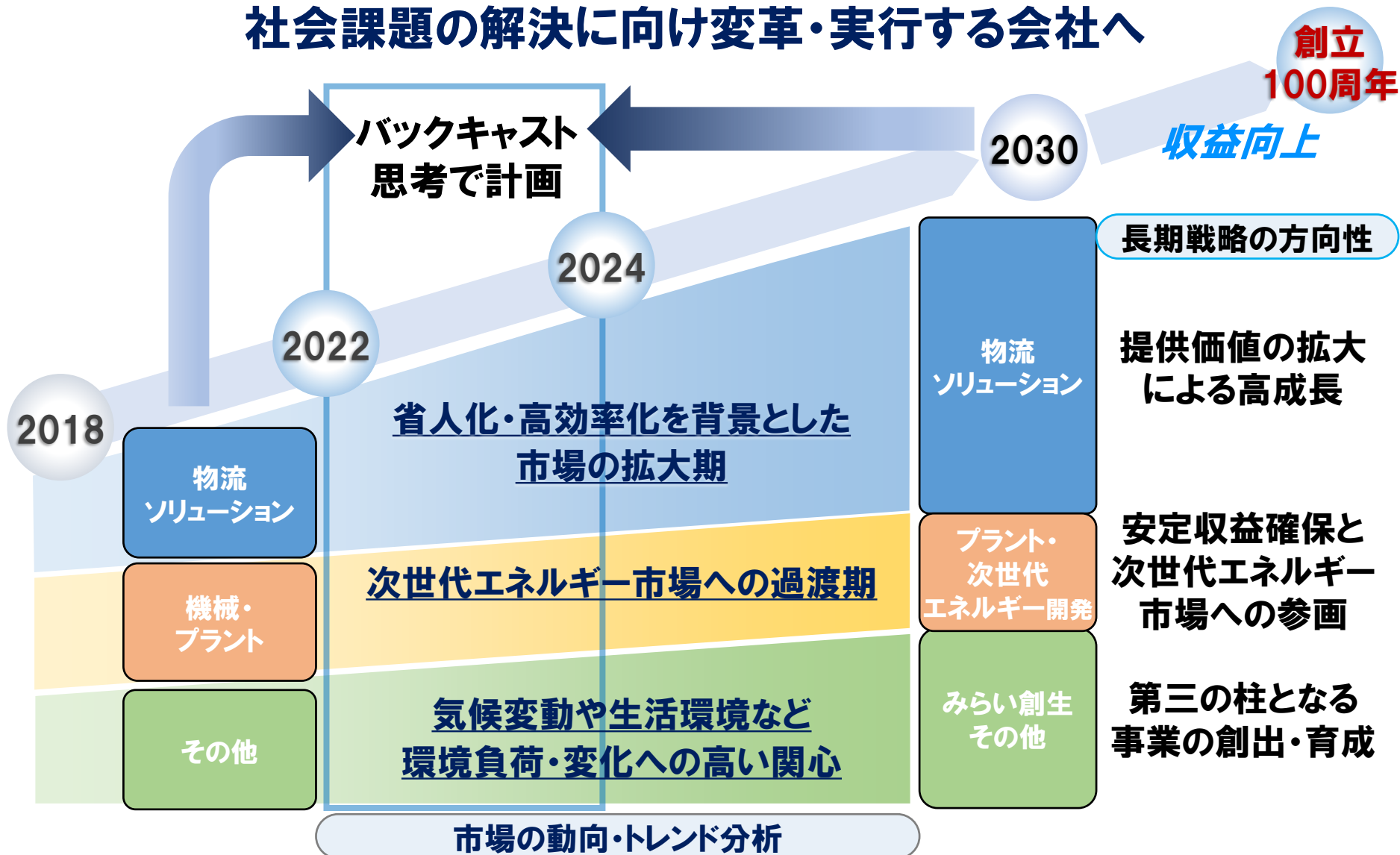
みらい創生その他

ACTION FOR
SUSTAINABILITY

サステナブルな社会を
支えるチカラになる

グループ中期経営計画作成の考え方

少子高齢化、次世代エネルギー転換、生活環境変化などの
社会課題の解決に向け変革・実行する会社へ



中期経営方針

未来に向けた成長路線を確立する

ACTION FOR THE FUTURE

期待を超える実行力で、未来を支えるチカラになる

物流
ソリューション

事業領域の拡大で高成長企業へ進化する

プラント

メンテナンス事業で
安定したエネルギーインフラへ寄与する

次世代
エネルギー開発

新たな技術の獲得で
次世代エネルギーインフラへ参画する

みらい創生
その他

グループの成長を加速し
第三の事業確立へ挑戦する

コーポレート

グループ全体に向け新たな価値を提案し
持続的成長を支える

革新的な技術と実行力で、
社会課題を解決する
「ソリューションイノベーター」

スローガン

ACTION FOR NEXT LOGISTICS
未来の物流システムを支えるチカラになる

基本方針

事業領域の拡大で高成長企業へ進化する

重点施策

- 部分から全体エンジニアリングへの業務拡大
- 強みを活かした提案力の向上と顧客領域の拡大
- 人材育成・確保によるサービス事業の強化
- 映像とデータを融合した新ソリューションの開発



2024年度目標

売上	364.0億円
営業利益	37.0億円

無人化を目指した、入荷から出荷まで一元管理する 統合システムの実現



- AMR(自律走行搬送ロボット)向けの最適化AIシステムの開発
- AMRとマルチシャトル※、ピッキング・パレタイジングロボット等を組合せたソリューションの提供
- マテハン制御と連動する倉庫運用最適化システムを核としたWMS(倉庫管理システム)の開発



旅客サービス向上及び空港スタッフの省人化ソリューションの 推進によりソーシャルディスタンス課題も解決



- 顔認証技術搭載のセルフバックドロップ導入でOneIDサービスによるストレスフリーな旅行環境を実現
- 巨大化する空港に対応した高速搬送システム、AMRを活用した手荷物一時保管システム、自動積載ロボットの開発等により今までにない省人化BHS(手荷物搬送システム)を提供
- AI画像解析技術によりBHSの搬送品質と可用性を飛躍的に向上



スローガン

ACTION FOR INFRASTRUCTURE 社会インフラを支えるチカラになる

基本方針

エネルギー転換の過渡期における 安定したエネルギーインフラへの寄与

重点施策

- メンテナンス需要の継続受注及び新規取込みによる安定収益確保
- TKKプラントエンジニアのフル活用や協力会社との協業で効率追求
- タンクメーカーの実績と知見を基にした活躍領域の拡大



2024年度目標

売上	85.0億円
営業利益	4.5億円

次世代エネルギー開発事業の基本方針・重点施策

スローガン

ACTION FOR NEXT ENERGY
エネルギーの未来を支えるチカラになる

基本方針

**次世代エネルギー社会到来に向けた
高度な技術力の獲得と参画**

重点施策

- 燃料アンモニア・MCH※・液化CO₂などの貯蔵ニーズへの取組み
- 海外市場におけるタンク新設需要の取込み
- 液化水素タンクの建設技術（設計・溶接検査・施工）の獲得



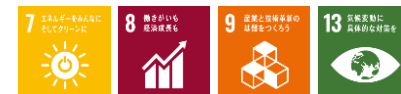
2024年度目標

売上	24.0億円
営業利益	▲2.6億円

※MCH(メチルシクロヘキサン):

トルエンに水素を付加させて作る液体で、注目されている水素キャリアのひとつ。

燃料アンモニア貯蔵用タンクを通した カーボンニュートラルへの挑戦



市場への参入機会と活動

- 出荷基地、受入基地の両方に低温アンモニアタンクが必要
- 高圧ガス保安法、電気事業法適用の低温タンク納入実績
- API規格等国际規格の製造技術を保有
- タンク材料(低温圧力容器用炭素鋼)の溶接確認試験実施
- (社)クリーン燃料アンモニア協会のメンバーとして活動



低温アンモニアタンクの海外での納入実績

- アルジェリア、イランなど5か国・計7基
- 最大20,000トンのタンク製造実績



水素タンク研究の進展



研究開発の進捗と成果

- ☑済 屋根部・側部のふく射伝熱抑制
- ☑済 アンカーストラップ部の伝導伝熱抑制
- ☑済 底部の伝導・ふく射伝導熱抑制

☐真空排気システムの確立

⇒真空排気性を考慮した底部断熱構造設計方法確立
に目途。

☐内槽底部への入熱量算定手法の確立

⇒断熱性能測定装置の詳細設計を終了。

☐溶接材料(SUS316L)を使用した溶接施工法の確立

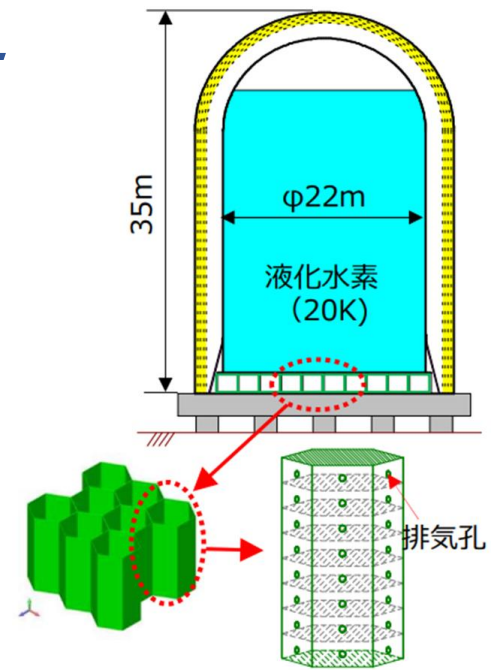
⇒破壊靱性試験・低歪速度引張試験を実施。

☑受賞論文「大型液化水素タンクの開発」

(社)日本高圧力技術協会 2021年度科学技術賞



真空排気システム
底部断熱構造



スローガン

ACTION FOR SUSTAINABILITY
サステナブルな社会を支えるチカラになる

基本方針

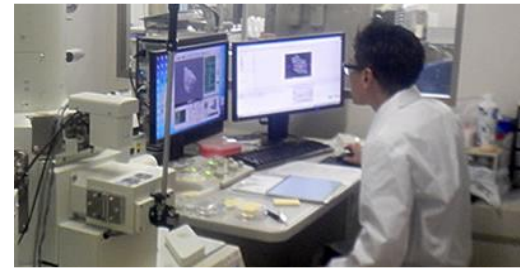
**グループの成長を加速させる
第三の事業確立への挑戦**

重点施策

- 環境領域のM&Aを含めた事業拡大
- グループ各社の競争力強化による安定収益化
- 保有技術・ノウハウ及び外部連携によるビジネスモデルの変革

みらい創生その他(構成グループ各社)

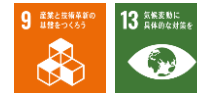
- ・トーヨーコーケン
- ・トーヨーカネツビルテック
- ・環境リサーチ
- ・環境計測
- ・トーヨーサービスシステム



2024年度目標

売上	177.0億円
営業利益	12.3億円

戦略的M & A実行と既存事業の強化



- 気候変動による生物多様性への影響、安全な食糧確保、防災・減災など生活環境変化に対する社会的ニーズの高い市場へ参入
- デジタル技術の取込み、活用により各地に散在する環境データを収集、統合し、ユーザーに実用的なソリューションを提供
- 既存グループ各社の技術・ノウハウを活用しビジネスモデルを変革することで、新たなポジションを獲得し、更なる事業機会を創出



スローガン

ACTION FOR VALUE CREATION

価値向上を支えるチカラになる

基本方針

**グループ全体の持続的成長を支える
経営基盤を構築する**

重点施策

- **人財総合力の向上施策の展開**
 - ✓ ダイバーシティ&インクルージョンの進展
 - ✓ 次世代マネジメント人材の育成
- **企画力の強化と事業支援の展開**
 - ✓ 事業の革新的な技術と実行力を支える
経営視点の情報発信力強化
- **ESG経営施策の展開**
 - ✓ DX活用等による役務サービスの質向上
やグループ全体の経営管理の強化



経営の堅固な基盤づくりに向けた耐性強化の取り組み

■ 気候変動リスクへの対応

- カーボンニュートラル宣言

自社グループにおけるGHG※排出量に関し
2050年までにカーボンニュートラルを達成します。

- TCFDの枠組みに基づく情報開示

※GHG(Greenhouse Gas) : 温室効果ガス

■ リスクマネジメントの強化

- リスク管理委員会の設置によるガバナンス強化
- リスクマネジメント室の新設によるERM※の徹底

※ERM(Enterprise Risk Management) : 全社的リスクマネジメント

経営の高度化に向け、今後もESGの視点で取組む

環境

- GHG排出量の削減
- エネルギー使用量等のモニタリング



社会

- ダイバーシティ&インクルージョンの推進
- 労働安全衛生の徹底
- 地域コミュニティとの共生

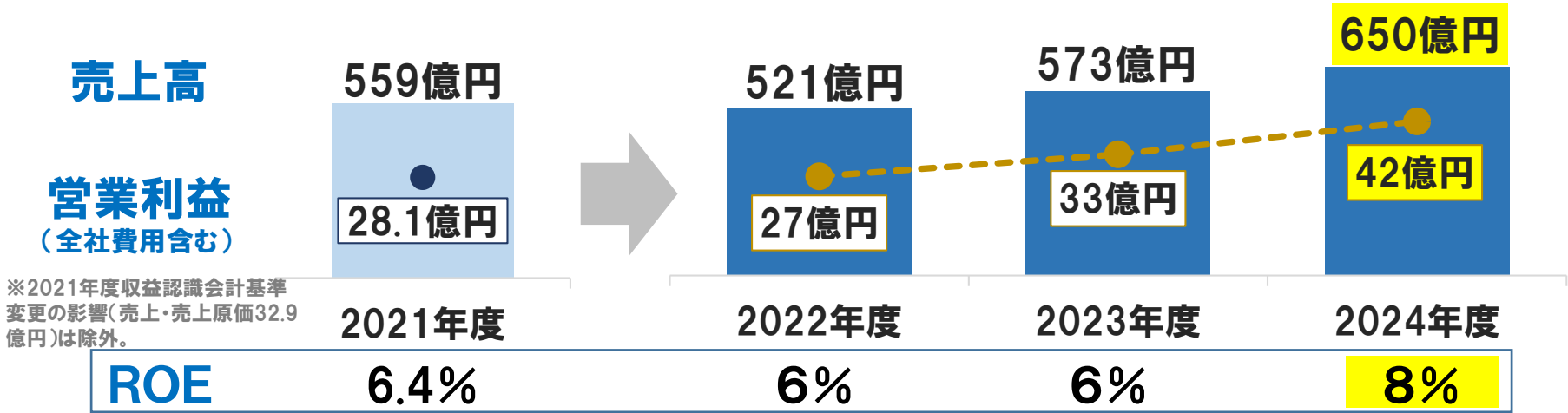


ガバナンス

- リスクマネジメントの高度化
- 取締役会の多様化



中期経営2024年度目標
売上高650億円 営業利益42億円 ROE8%



物流ソリューション	329.9 億円 31.5 億円	売上高 営業利益	310.0 億円 31.0 億円	326.0 億円 33.2 億円	364.0 億円 37.0 億円
プラント		売上高 営業利益	90.0 億円 3.8 億円	85.0 億円 4.0 億円	85.0 億円 4.5 億円
次世代エネルギー開発		売上高 営業利益	20.0 億円 ▲4.7 億円	25.0 億円 ▲3.5 億円	24.0 億円 ▲2.6 億円
プラント+次世代小計	117.2 億円 1.1 億円	売上高 営業利益	110.0 億円 ▲0.9 億円	110.0 億円 0.5 億円	109.0 億円 1.9 億円
みらい創生 その他	111.8 億円 5.7 億円	売上高 営業利益	101.0 億円 8.0 億円	137.0 億円 8.9 億円	177.0 億円 12.3 億円

将来に向けた成長・研究開発・人材の各投資を積極的に実施し
グループとしての次なる飛躍期への成長路線を確立する

3ヵ年の累計



- 配当性向50%以上
- 成長投資
 - ・ M & A
 - ・ 出資 など
- 研究開発
 - ・ 物流ソリューション製品開発
 - ・ 水素タンク研究 など

※BCP対策も必要に応じて実施

資本政策・株主還元方針

資本政策の基本方針

- 中長期的な企業価値の向上のため、内部留保及び借入を活用した成長投資を行います。
- 自己資本比率は50%以上を維持し財務の健全性を守るとともに最適な資本構成を図ります。

株主還元方針

- 連結配当性向:50%以上とします。
(1株当たり年間100円配当を下限とします。)
ただし、大規模な資金需要が発生した場合にはこの限りではありません。
- 連結総還元性向は設定しないものの、業績動向などにより機動的に対応することとします。
- 本方針の適用期間:2023年3月期から2025年3月期までの3期とし当該期間終了時点で見直すこととします。

当資料に関するお問い合わせ先

トーヨーカネツ株式会社

コーポレート本部 経営企画部

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

<https://www.toyokanetsu.co.jp/>

コード番号:6369 東証プライム



注意事項

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。