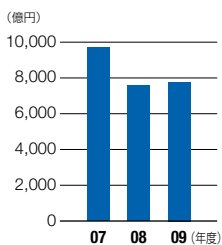
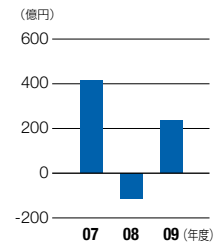
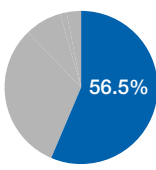


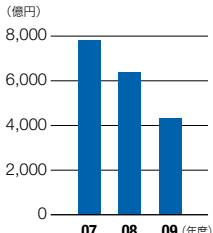
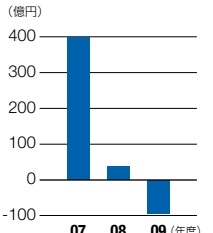
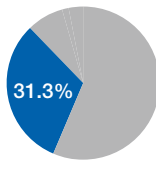
事業活動の概要

自動車 完成車から部品生産まで、自動車全体に関わる幅広い事業を展開し、シナジーを活かした開発・生産を行っています。連結売上高の56.5%を占める、当社における最大の事業分野です。

車 両	業界トップクラスのQCD(品質・コスト・納期)を強みとし、コンパクトからミディアムサイズまでの車種を生産しています。	主な商品 ・ヴィッツ／ヤリス ・RAV4 ・マークXジオ	売上高 (億円) 
エンジン	ディーゼルおよびガソリンの両タイプのエンジンを生産しています。特にディーゼルは、トヨタ自動車(株)と共同で開発に取り組み、企画・開発から生産まで一貫した体制を敷いています。	主な商品 ・ディーゼルエンジン KD型、AD型、VD型 ・ガソリンエンジン AR型、AZ型、MZ型	営業利益 (億円) 
カーエアコン プレッシャー	省燃費、小型・軽量などの環境性能や高速信頼性、静粛性が高く評価され、販売台数シェアは世界No.1*です。 *：当社調べ	主な商品 ・固定容量型 ・可変容量型 ・電動型	売上高構成比 
カーエレクトロニクス	パワーエレクトロニクス回路技術や電気駆動システム開発力を活かし、主にハイブリッド車など電動車両用エレクトロニクス商品の開発・生産を行っています。	主な商品 ・PCU直冷式冷却器 ・DC-DCコンバーター ・DC-ACインバーター	

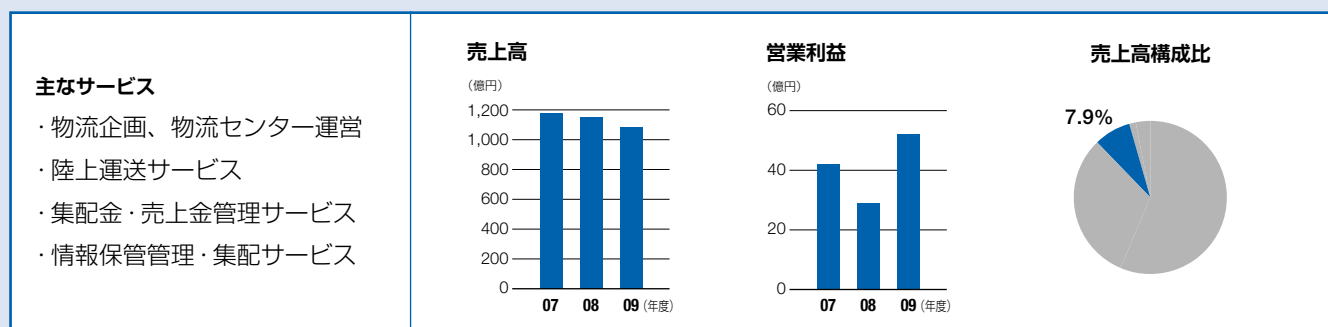
産業車両 0.5トン積から43トン積までのフルラインナップを取り揃えたフォークリフトを中心とする産業車両から、物流機器・システムに至るまで、幅広い商品の開発・生産・販売・サービスを行っています。

主力商品であるフォークリフトについては、トヨタ マテリアル ハンドリング グループ (TMHG) の組織のもとに、トヨタ、BT、レイモンド、チェサブの各ブランドで、世界中のお客様へ販売しています。

主な商品 ・フォークリフト ・ウェアハウス用機器 ・高所作業車 ・自動倉庫 ・無人搬送車	売上高 (億円) 	営業利益 (億円) 	売上高構成比 
---	---	---	--

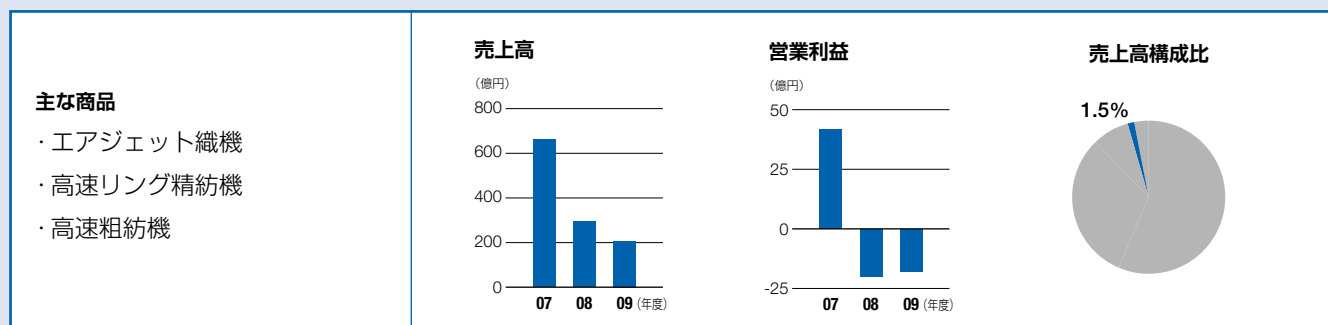
物流

「物流センターの企画・設計・運営」と「陸上運送サービス」、「集配金・売上金管理や情報保管管理などの高付加価値サービス」の3つの柱で構成されています。



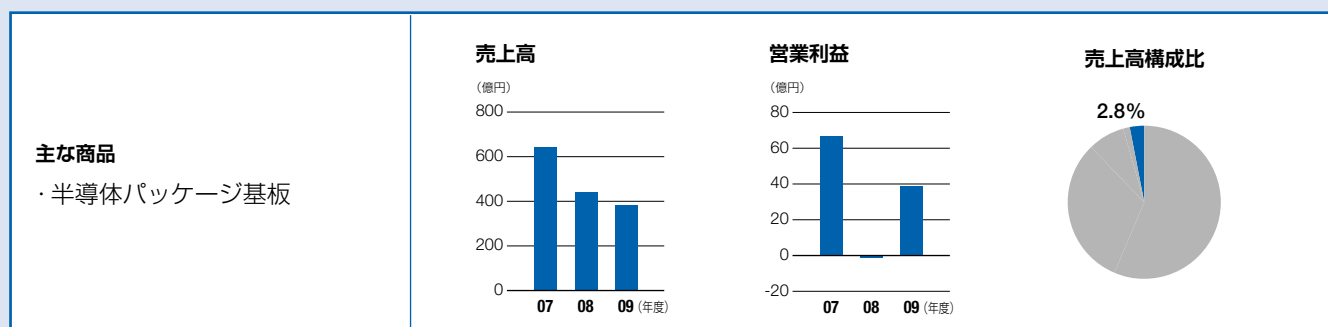
繊維機械

社祖・豊田佐吉による自動織機の発明から始まり、現在は世界のリーディングメーカーとして、織機および紡機の開発・生産・販売・サービスを一貫して行っています。



その他

その他の部門には、当社へのサービスを主な事業とする連結子会社や、イビデン(株)と合併で設立した(株)ティーアイビーシーが含まれています。同社は、パソコンMPU用半導体パッケージ基板を生産しています。



車両

軽量化技術で事業の幅を拡大

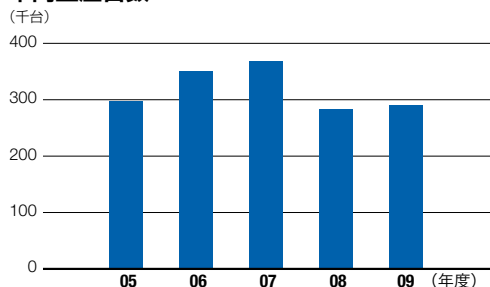


2009年度の事業の概況

自動車業界におきましては、自動車買い替え支援策などの効果により、市場は緩やかに回復に向かいました。こうしたなか当社では、ヴィッツ、マークXジオは減少しましたが、RAV4の増加により、生産台数は前期を0.8万台(3%)上回る29.1万台となり、売上高は206億円(5%)上回る3,987億円となりました。

下期にかけて生産量が増加しましたが、スリム化した構えを維持したままに対応することにより、一層の収益性の確保に努めました。

車両生産台数



自動車累計生産台数800万台を達成

2010年1月、当社がトヨタ自動車(株)から委託を受けて生産した自動車の累計生産台数が800万台に達しました。当社は1967年5月の生産開始以来、コンパクトカー専門のボディメーカーとして高い評価を得てきました。2007年9月からはマークXジオの生産も担当し、ミディアムサイズの車種にも対応できる工場として役割を拡大させています。



ヴィッツ

トヨタ車のQCD向上に貢献

当社車両組立工場では、トヨタ生産方式のもと、たゆまぬ改善を続けることにより、トヨタグループボディメーカーのなかでトップクラスのQCD(Quality:品質、Cost:コスト、Delivery:納期)を誇っています。また、開発面では当社生産車種を中心にトヨタ車の新車開発に参画しています。こうした事業活動が評価され、2009年はトヨタ自動車から品質管理優秀賞(車体部門)と原価改善優良賞を受賞しました。

今後も、QCDに一層磨きをかけるとともに、短期間での生産立ち上げや、生産量・車種ともにフレキシブルな生産体制などの強みを活かすことで、トヨタ車の開発・生産の両面で貢献していきます。

樹脂ウインドウの開発で車体軽量化に貢献

自動車の燃費性能のさらなる向上が求められているなか、当社は、車体軽量化効果が大きい樹脂ウインドウの開発を進めています。樹脂ウインドウはガラス製に比べて約4割軽い上、ガラスと鋼板の組み合わせでは実現できなかった新しいデザインが可能となります。当社は、樹脂の耐久性を向上させる表面処理技術の開発と、大型化のための成型技術の確立に成功しました。これらの技術と樹脂ウインドウ本来の特長を活かし、2011年にパノラミックルーフ*として商品化する計画です。



パノラミックルーフ*

*:明るさと開放感を実現するため、自動車の天井に取り付ける大型の窓。

エンジン

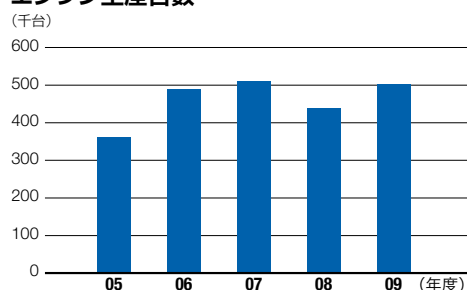
開発および生産の技術・ノウハウに磨きをかけ、
商品力を一層向上



2009年度の事業の概況

AR型ガソリンエンジンを2008年末から新規に生産開始したことなどにより、生産台数は、前期を6.3万台(14%)上回る50.2万台となり、売上高は、84億円(5%)上回る1,650億円となりました。

エンジン生産台数



KD型およびAR型エンジン生産が順調に推移

2005年に生産開始した2.5ℓおよび3.0ℓのKD型ディーゼルエンジンにおいて、当社はトヨタIMV(新興国向け戦略車)用の生産を担当していましたが、2009年9月からはハイエース搭載用が追加となりました。タイ向けのIMVの販売が好調に推移したこともあり、同エンジンの2009年度の生産台数は17.9万台となりました。

また、2.5ℓのAR型ガソリンエンジンは、搭載車種である北米向けRAV4の販売好調などにより、順調に台数を伸ばすことができました。さらに、当初のRAV4搭載用に加え、カムリ用の同エンジンも生産を担当することになり、2009年度の生産台数は13.4万台となりました。

2009年度の生産台数は、主にこれら2つのエンジンが寄与し、前年度に比べ増加しました。

ハイブリッドフォークリフト用エンジンの開発・生産

当社は、2009年12月に発売した3.5トン積ディーゼルエンジンハイブリッドフォークリフト「GENEO- HYBRID」搭載の2.5ℓ 1DZ-Ⅲ型ディーゼルエンジンを開発し、生産を開始しました。このフォークリフトでは、現行ディーゼル

車に比べ、燃料消費量・CO₂排出量ともに約50%*低減を実現しました。環境性能の向上に対する市場ニーズが一層高まるなか、産業車両用エンジンにおいても、商品力の向上に努めています。

*：標準仕様機台による当社評価パターンのもとでの測定値

開発および生産の技術・ノウハウを活かして

当社は、欧州排出ガス規制(ユーロ5)をクリアしたAD型をはじめとしたディーゼルエンジンの開発に、トヨタ自動車(株)と共同で取り組み、企画・開発・生産まで一貫して行っています。ディーゼルエンジンは、ガソリンエンジンに比べて低燃費であることに加え、排出ガスのクリーン化などにより、環境性能が高く評価されています。

今後もディーゼルエンジンで培った開発力とディーゼル・ガソリン両エンジンの生産の技術・ノウハウを活かし、商品力を一層向上していきます。



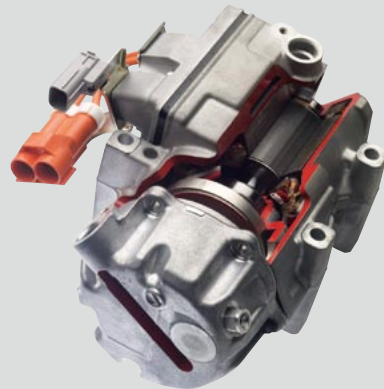
KD型ディーゼルエンジン



AR型ガソリンエンジン

カーエアコン用コンプレッサー

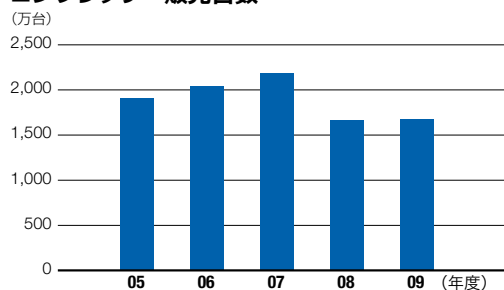
将来を見据えた環境技術で業界をリード



2009年度の事業の概況

自動車メーカーでの減産の影響などにより、販売台数は前期並みの1,671万台となりました。一方売上高は、為替の影響などにより、前期を93億円(5%)下回る1,770億円となりました。

コンプレッサー販売台数



世界累計生産台数3億台を達成

当社は、1960年にカーエアコン用コンプレッサーの生産を開始して以来、小型化、軽量化、静粛性の向上、省燃費など、時代のニーズを先取りした商品を市場に投入してきました。エンジン車用のコンプレッサーに加え、近年では、自動車の電動化に対応して、ハイブリッド車用電動コンプレッサーの開発・生産も行っています。現在は、日本、北米、欧州、中国の4極で生産を行っており、2009年8月に世界累計生産3億台を達成しました。当社コンプレッサーは、国内外の主要自動車メーカーに幅広く採用され、世界販売台数シェアNo.1*となっています。

*：当社調べ

ハイブリッド車用電動コンプレッサーの拡販

当社は、2代目プリウス搭載用のES18電動コンプレッサーを開発し、電動タイプでは世界初の量産化を実現しました。2009年5月発売の3代目プリウスに搭載されているES14では、従来、別の箇所に搭載されていたインバーターをコンプレッサー本体と一体化することで、全体での小型・軽量化を実現しました。また、商品のラインナップを小型

から大型まで拡大したことで、多様な車両への搭載が可能となり、現在はすべてのトヨタハイブリッド車に当社の電動コンプレッサーが搭載されています。さらに、トヨタ自動車(株)以外の自動車メーカーからも当社電動コンプレッサーの販売実績および静粛性、省燃費性などが評価され、既に北米や欧州のメーカーに採用されています。今後は、国内外の主要自動車メーカーへのさらなる拡販に努めていきます。



ES14 電動コンプレッサー

技術力で今後も業界をリード

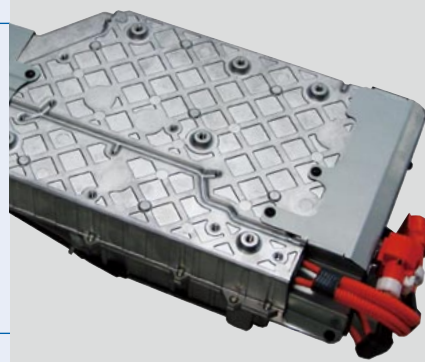
当社は、2008年度以降の景気低迷に伴い、早い時期から世界の各生産拠点における設備や人員などの構えのスリム化に取り組み、収益体質の強化をはかってきました。一方、将来の成長に向けての取り組みとして、市場ニーズが高まっている新興国への対応および小型車向け商品の開発に力を注いでいます。

特に、中国では、自動車市場の成長とともに拡大が見込まれる上級車種をターゲットに、当社の技術力を活かした拡販活動を展開します。

北米、欧州および日本では、車両の燃費などに関する法規制が一段と強化されつつあります。当社は、世界中の自動車メーカーに評価されている、環境性能をはじめとした技術力にさらに磨きをかけ、今後も業界をリードしていきます。

カーエレクトロニクス

電動車両の進化を支える電子部品・機器の開発・生産により、低炭素社会の実現に貢献



2009年度の事業の概況

当社はこれまで、DC-DCコンバーターなど補機系電源機器を中心に事業を展開してきましたが、2009年度は、3代目プリウス向けにPCU*直冷式冷却器を開発し、ハイブリッド車の走行系基幹部品に新規参入しました。また、プラグイン ハイブリッド車 (PHV) 向けの車載充電器を開発するなど、事業領域の拡大をはかりました。

* : Power Control Unit (電力制御ユニット)



DC-DC コンバーター

3代目プリウス用直冷式冷却器を開発

PCUは、ハイブリッド車のモーターを駆動するために、バッテリー電圧を昇圧し、直流から交流に変換するユニットです。従来、パワー半導体から発生する熱の抑制が大きな技術課題となっていました。当社は独自開発の直冷方式により、冷却性能を大幅に高めた冷却器を開発したことで、PCUの小型・軽量化に貢献しています。

また、DC-DCコンバーターや電動コンプレッサー一体型インバーターについても、3代目プリウス向けの商品を開発し、従来品に比べて大幅な小型・軽量化を実現しました。



PCU直冷式冷却器

PHV用車載充電器を開発

車載充電器は家庭用の交流電力を直流電力に変換し、PHVの高圧バッテリーを充電するための電力変換器です。PHV用高圧バッテリー容量に合わせた最適設計を行い、トヨタ自動車(株)が2009年12月に市場導入したプリウス プラグイン ハイブリッドに採用されました。

PHV・EV用充電スタンドを開発

当社は、PHVや電気自動車 (EV) の普及促進に向けた充電インフラの開発にも取り組んでいます。

2009年に発売したPHV・EV用充電スタンドに通信機能を追加し、ICカードでの利用者認証や充電設備の利用状況を一元管理するシステムを開発しました。このシステムを、官公庁が推進する実証事業にも提供しています。

このほか、太陽光発電システムと蓄電装置を備え、商用電力と連系したソーラー充電ステーションは、愛知県豊田市の環境モデル都市関連事業の一環として運用されています。



充電スタンド



ソーラー充電ステーション

低炭素社会の実現に向けて

地球温暖化防止や燃料の脱化石化の進行により、車両電動化の流れはますます加速すると考えられます。当社は産業車両や自動車など多くの事業を営む強みを活かし、事業部門間で連携した技術開発を進めることにより、電動化に的確かつ迅速に対応し、低炭素社会の実現に貢献していきます。

産業車両

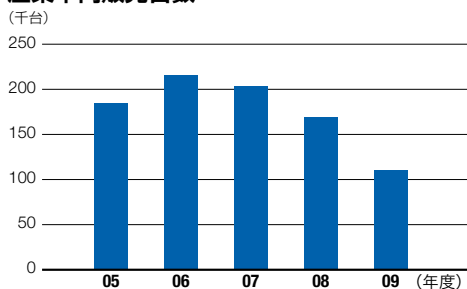
幅広い商品とサービスをグローバルに提供する
物流機器のプロフェッショナル



2009年度の事業の概況

産業車両業界におきましては、一部の新興国を除き、市場が低迷する厳しい状況が続きました。当社は、グローバルでの販売活動を強力に推進してきましたが、販売台数は前期を5.8万台(34%)下回る11.1万台となりました。また、高所作業車の販売減少もあり、売上高は前期を2,080億円(33%)下回る4,316億円となりました。

産業車両販売台数



2009年の市況と活動

2009年のフォークリフト市場は、世界的な経済不況の影響を受けて、前年比で約6割のレベルに低迷しました。そのなかで当社は、最適な開発・生産・販売の体制を追求するため、生産拠点の再編や人員の見直しなど構えのスリム化を進めることにより、損益分岐点の引き下げをはかってきました。

このような構えのスリム化に加え、将来の成長に向けての事業基盤の強化にも力を注いでいます。国内向けには、新たにエンジンハイブリッドフォークリフト、北米では新型エンジンフォークリフトを発売、さらに欧州では電動フォークリフトのモデルの拡充を行うなど、商品力の強化をはかりました。また、厳しい市況のなか、販売面についても積極的な取り組みを行ってきました。日本においては好調業種への営業活動の強化などを行い、北米では販売キャンペーンなどさまざまな販売促進活動を実施しました。世界最大のフォークリフト市場へと成長した中国では、都市部を中心に販売網を一層拡充するなど、販売体制

の強化に努めています。

高所作業車の市場は、国内では各業界とも設備投資の抑制が続き、また海外では主力の欧州で需要が冷え込みました。そのなかで、国内販売トップシェアのアイチブランドは、今後市場の着実な成長が見込まれる中国において、同国2番目の生産拠点を浙江省杭州市に開設しました。この拠点では、需要拡大が予測される自走式高所作業車の開発・生産・販売・サービスを行います。

新興国と環境技術への対応

世界のフォークリフト市場は、2010年に入り、地域間で多少のバラツキはあるものの、回復の動きが出始めています。特に中国をはじめとする新興国市場では、着実な成長が見込まれます。このような状況を踏まえ、当社は新興国市場でのニーズに合った商品を開発し、市場に投入していきます。また、世界的に高まるフォークリフトの電動化ニーズに応え、中・小型のフォークリフトについては、電動車に重点を置いた商品力の強化を行い、中型以上のクラスについては、エンジン車のハイブリッド化などにより燃費性能の向上をはかっていきます。小型から大型のモデルに至るまで、電動化を通じ、環境技術による商品の差別化に努めます。

当社は、今後もトヨタ、B T、レイモンド、チェサプの各ブランドで、世界中のお客様のニーズにしっかりと応え、市場の変化を敏感に捉えて拡販をはかっていきます。

日本市場での展開

販売シェアNo.1の実績

2009年の日本のフォークリフト市場は、世界的な景気低迷による国内企業の設備投資減少の影響を受け、2008年に引き続き、厳しい状況が続きました。2009年度のトヨタL&F／トヨタ マテリアル ハンドリング ジャパン (TMHJ) の販売台数は、前年度比29%減の2.3万台となりました。

厳しい市況のなか、トヨタL&Fは高まる環境問題への対応として、電動車の強化を推進するとともに、食品や医薬品に代表される好調業種への拡販など積極的な販売・サービス活動を推進してきました。この結果、2009年の国内販売シェアは40.9%となり、44年連続でNo.1*1を達成することができました。

* 1：2009年（社）日本産業車両協会および当社調べ

環境性能に優れたハイブリッドフォークリフトを発売

近年、CO₂排出量の削減や燃費の改善など、フォークリフトの環境性能向上に対する市場ニーズが高まっています。こうしたなか、トヨタL&Fは特にニーズの高い中型以上のクラスでの環境負荷低減に対応するため、3.5トン積ディーゼルエンジンハイブリッドフォークリフト「GENEO-HYBRID」を2009年12月に発売しました。このフォークリフトは、現行ディーゼル車と同等の作業性能を確保しつつ、燃料消費量・CO₂排出量ともに約50%*2低減し、世界トップクラスの環境性能を実現しています。

* 2：標準仕様機台による当社評価パターンのもとでの測定値



GENEO-HYBRID

電動フォークリフトの商品ラインナップを強化

2009年5月に、トヨタL&Fは電動ローリフトであるミニムーバー（歩行型）のモデルチェンジ（1.8トン・2.0トン）とラインナップ追加（1.5トン・2.5トン）を行いました。さらに同年10月には、以前からお客様のニーズが高かった大型の電動車として、5.5～8.5トン積電動フォークリフトを商品ラインナップに加えました。電気式モデルのラインナップを拡充することで、多様化するお客様の環境対応ニーズにお応えしています。

今後もトヨタL&Fは、安全と環境をキーワードに、フォークリフト、ウェアハウス用機器、高所作業車、自動倉庫、無人搬送車など、豊富なラインナップとノウハウ、充実したサービス体制で、お客様に最適な物流ソリューションを提供していきます。

北米市場での展開

北米で販売トップシェアを維持

北米におけるフォークリフト市場の冷え込みを受け、トヨタ マテリアル ハンドリング ノースアメリカ (TMHNA) の2009年度販売台数は、前年度比37%減の2.9万台となりました。

厳しい市況のなか、フォークリフトのフルラインナップサプライヤーであるトヨタブランドは、8年連続で北米販売台数シェアNo.1*3を獲得しました。また、倉庫や物流業などに最適なウェアハウス用機器を強みとするレイモンドブランドも高い評価を受け、TMHNAは両ブランドを合わせ、北米での販売トップシェア*3を維持しました。

* 3：2009年Crist Information & Research, LLC調べ

事業体制を一層強化

これまでTMHNAは、トヨタ・レイモンド両ブランドにおいて、品質・調達・生産面でのシナジーを発揮するため、さまざまな活動を続けてきました。活動の成果として、品質の向上、共同調達の実現、トヨタ生産方式 (TPS) の一層の浸透などがあります。また、フォークリフト生産の効率化をはかるため、2010年3月に、レイモンドブランドのReach-Forkリーチタイプフォークリフトの生産を、カナダのプラントフォード工場から米国のグリーン工場へ移管・統合しました。さらに、北米産業車両事業のさらなる強化とシナジーの最大化をねらいとして、2010年4月に両ブランドの生産・販売を統括する新会社 (TMHNA, Inc) を設立し、経営統合を行いました。

新商品の投入とソリューション事業の拡大

2009年度、トヨタブランドは、優れた安全性、操作性、耐久性に加え、従来のモデルと比べて稼働時間や加速性能を一層向上させた新型8シリーズ4輪タイプAC制御電動フォークリフト、および33,000～51,000ポンド積大型エンジンフォークリフトを投入しました。

レイモンドブランドは、小回り性や乗降性向上などを実現した4450シリーズ4,000ポンド積3輪タイプ電動フォークリフトを投入しました。さらに、フォークリフトの稼働現場における歩行者の安全に関する教育プログラムを開発するなど、安全作業の啓蒙にも力を入れています。また、物流ソリューション事業の拡大にも力を注ぎ、大口お客様用機台管理システムのiWarehouseは、現在では大手企業の1,000台以上のフォークリフトに搭載されています。



8シリーズ



4450シリーズ

物流の効率化に貢献

2010年の北米フォークリフト市場は、緩やかな回復が期待されています。こうしたなかTMHNAは、拡販活動の強化に努めるとともに共同調達やTPSの浸透などをさらに進め、トヨタ・レイモンド両ブランドのシナジーの最大化をはかっていきます。今後もTMHNAは、お客様の物流効率化に貢献できる、商品・サービスを提供していきます。

欧州市場での展開

厳しい市況のなかで収益体質を強化

トヨタ マテリアル ハンドリング ヨーロッパ(TMHE)は、トヨタブランドとBTブランドの販売・サービス網を中心とする、経営の統合と強化を進めてきました。現在では、西欧からロシアまでの欧州全域30カ国以上にネットワークを広げ、事業活動を行っています。

2009年の欧州のフォークリフト市場は、世界的な景気の低迷が欧州全域に波及したことを受け、2008年と比較し半減しました。

こうしたなか、TMHEは経費の徹底的な削減、生産および販売体制の見直しなどにより、収益体質の強化をはかってきました。厳しい市場環境のなか、豊富な商品ラインナップ、充実したサービス、ソリューション提案力を活かして拡販に努めた結果、TMHEの2009年度の販売台数は、前年度比37%減の3.9万台にとどまりました。

商品ラインナップを一層強化

2007年以降、TMHEは欧州で販売されるモデルの約7割を占める主要モデルの切り替えを進めてきました。ウェアハウス用機器においては、BT Reflexリーチタイプフォークリフト、BT Levio歩行式ローリフト、およびBT Staxioス

タッカーを投入し、この分野での存在感を高めました。電動フォークリフトにおいては、従来のトヨタTraigo 24に加え、トヨタTraigo 48およびトヨタTraigo HTを発売しました。既に市場に投入しているトヨタToneroエンジンフォークリフトおよびBTウェアハウス用機器と合わせ、商品ラインナップを一層充実させることで、競争力の向上をはかりました。

チェサプブランドにおいても、2009年はM300エンジンフォークリフトをはじめ、パレットトラックやスタッカー、リーチタイプフォークリフトなど複数の商品を市場に投入し、ラインナップの拡充をはかりました。



Reflex



Traigo 48

サービス・ソリューション事業の強化

TMHEは、進化するお客様のニーズに的確に対応するため、サービスおよびソリューション事業の強化に取り組んでいます。サービス事業では、欧州全域でおよそ4,000人のサービススタッフを擁し、お客様にスピーディかつ高品質で一貫したサービスを提供できる体制を整えています。ソリューション事業では、各種情報・ノウハウ・サポートを組み合わせた画期的な大口お客様用機台管理システムのトヨタL_Siteを通じ、お客様の物流の効率化に貢献しています。さらにレンタルおよび認定中古車制度では、高品質なトヨタ・BT商品の中から最適な商品選択が可能で、コスト意識の高いお客様のニーズにお応えしています。

付加価値の向上を追求

2010年の欧州フォークリフト市場は、欧州経済の低迷、高失業率などを背景に、厳しい状況が続くものと予想されます。TMHEは強固な体制のもと、充実したネットワークを最大限に活かし、幅広い商品、サービスおよびソリューションを提供していきます。

インターナショナルおよび中国市場での展開

新興国での事業展開

トヨタ マテリアル ハンドリング インターナショナル (TMHI) は、アジア、中東、オセアニア、中南米、アフリカなどのインターナショナル市場で、また、トヨタ マテリアル ハンドリング チャイナ (TMHCN) は中国市場で、それぞれ事業を展開しています。

TMHIおよびTMHCNが事業展開する地域においては、2008年終わりに発生した世界的な景気の低迷を受け、多くの国で、2009年のフォークリフト市場は縮小しました。このような厳しい市況のなか、TMHIおよびTMHCNは積極的な販売促進活動を行いましたが、2009年度のインターナショナルおよび中国市場における販売台数は、前年度比30%減の1.9万台となりました。

成長市場で生産・販売・サービス体制を強化

インドでは、販売・サービスのカバーエリア拡大のため、引き続き同国内での拠点の強化を行っています。今後フォークリフト市場の着実な成長が期待されるインドにおいて、TMHIは商品ラインナップおよびサービスの強化を継続し、成長する市場を確実に取り込んでいきます。

ブラジルでは、世界的な景気低迷の影響により、2009年のフォークリフト市場は大きく落ち込みました。そのなかで、TMHIは販売およびサービス体制の強化に取り組み、市場の回復に向けた準備を整えています。

中国市場は、2009年にフォークリフト販売台数が過去最高となり、米国を抜いて世界最大のフォークリフト市場に成長しました。引き続き堅調な成長が見込まれる同市場に

おいて、TMHCNは、お客様目線で機能・仕様を根本的に見直した商品を新たに開発・投入していきます。また、TMHCNの販売・サービス拠点は中国のほぼ全地域に広がっており、そのなかでも特に需要が大きい都市部において、拠点の一層の充実をはかっていきます。生産面では、豊田工業(昆山)有限公司において、現地調達の拡大を実施するとともに、リードタイムの短縮に力を注いでいます。

当社は、今後持続的な成長が期待されるこれらの市場において、お客様のニーズに合った商品ラインナップの拡充とともに、販売・サービス体制を一層強化し、お客様からの信頼向上に努めるとともに、市場の拡大に対応し、売上げの拡大をはかっていきます。



豊田工業(昆山)有限公司

物流

ものづくりで培ったノウハウを活かし
お客様の物流ニーズに対応



2009年度の事業の概況

物流部門を取り巻く環境は、2008年後半以降の景気低迷を受け、売上げの減少やお客様からの強い価格要求など、厳しい状況が続き、2009年度の売上高は前期を63億円(5%)下回る1,085億円となりました。そのなかで当社は、サービスレベルの向上による新規案件の開拓や収益改善による事業体質の強化に取り組みました。

物流センターの企画・設計・運営

当分野では、多岐にわたる業界・お客様の物流センター運営を行っています。2009年度は、厳しい経営環境となりましたが、当社は積極的な営業活動を展開することで、物流センター運営受託の新規獲得に結びつけることができました。また、トヨタ生産方式の考え方をもとに、物流現場での原価改善活動を強力に推進し、収益体質の強化に努めました。さらにお客様のニーズに対応し、コンサルティング活動も積極的に実施しています。

陸上運送サービス

2009年度は、主要なお客様である自動車業界における生産量減少の影響を受け、自動車関連部品の輸送量が大きく落ち込みました。こうしたなか、収益改善を迅速に推進することで、損益分岐点の引き下げを行いました。また、エコドライブ活動の強化など、環境に配慮した運送にも努めています。



大興運輸(株)グループの陸上運送サービス

集配金・売上金管理や情報保管管理などの 高付加価値サービス

当分野では、経済不況の影響により、新規案件の獲得が困難な状況となりました。こうしたなか、集配金・売上金管理サービスでは、小売業向け売上げの約半分を占め、今後も高い成長が見込まれる関東地区において、効率性を一層高めるために、サービスセンターの再編を実施しました。情報保管管理・集配サービスでは、全社的な費用削減の取り組みを強力に推進するとともに、将来の事業領域拡大に向け、海外市場の開拓およびデジタルアーカイブ分野の強化を進めています。



(株)アサヒセキュリティの
集配金・売上金管理サービス

新たなビジネスモデルの構築をめざして

当社はさらに、物流に対するお客様のあらゆるニーズに応えるべく、さまざまな可能性を追求していきます。一例として、産業車両部門との協業による、ハード、ソフト、オペレーションが一体となった「物流ソリューション事業」の推進など、当社各事業のノウハウの組み合わせや、リソースの活用などにより、新たなビジネスモデルの構築をめざしていきます。

繊維機械

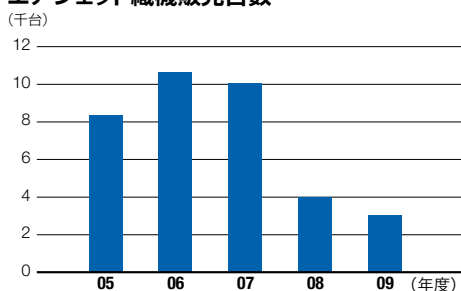
お客様の多様なニーズに応える
繊維機械のリーディングメーカー



2009年度の事業の概況

繊維機械業界におきましては、主要市場である中国において、一時の最悪期から需要が緩やかに回復しつつありますが、総じて厳しい状況が続きました。そのなかで、当部門は主にエアジェット織機が中国向けで減少したことにより、売上高は前期を87億円(29%)下回る208億円となりました。

エアジェット織機販売台数



2009年度の販売状況

繊維機械本体の販売が低調に推移するなか、当社はアフターサービスに一層力を注ぎました。機械の診断により、本来の性能を引き出す調整や、部品交換の推奨、インターネットでの部品販売の充実など、お客様の目線に立ったサービスを展開してきました。このような地道な取り組みを通し、お客様からの信頼のさらなる向上に努めています。また、主力のエアジェット織機の受注活動を強化し、当社の世界販売台数シェアは、1997年以来13年連続でシェアNo.1*となっています。

* : 2009年ITMF統計 (International Textile Manufacturers Federation)

ウースター テクノロジーズ(株)との資本提携

スイスのウースター テクノロジーズ(株)は、優れた技術で世界の糸品質基準を構築し、糸の格付機器や糸品質検査装置を開発・販売する独自のビジネスモデルを持つ企業です。当社はこれまで、同社と事業面でお互いの強みを活かせる分野について、検討を続けてきました。そのなかで、

より友好的な関係を築き、開発を具体化していくため、2009年11月に同社の増資を引き受け、第2位の株主(出資比率22.45%)となりました。

今後は、当社の繊維機械に、同社の持つ糸品質管理のノウハウや検知技術、情報処理技術を取り入れ、お客様にとって、より使いやすく、付加価値の高い商品を開発していく計画です。

高付加価値の繊維製品を産み出せる機械へ

繊維機械は、人類が生活を営む上での基本となる衣食住の「衣」を支えています。今後、新興国を中心とした人口増加と生活水準の向上に伴い、一人当たりの繊維製品消費量はますます増えていくことが予想されます。このような状況のなか、当社は、より付加価値の高い繊維製品を産み出せる機械の開発に力を注ぐとともに、環境負荷物質の削減、エネルギー効率や操作性の向上に努めるなど、お客様の多様なニーズに応えていきます。



JAT710 エアジェット織機



RX240シリーズ 高速リング精紡機