



Toyota Industries Report
豊田自動織機レポート 2011

事業の取り組み

事業活動の概要 **P 14-15**

産業車両 **P 16-23**

自動車 **P 24-31**

車両／エンジン／カーエアコン用コンプレッサー／カーエレクトロニクス

物 流 **P 32-34**

繊維機械 **P 35-36**

事業活動の概要

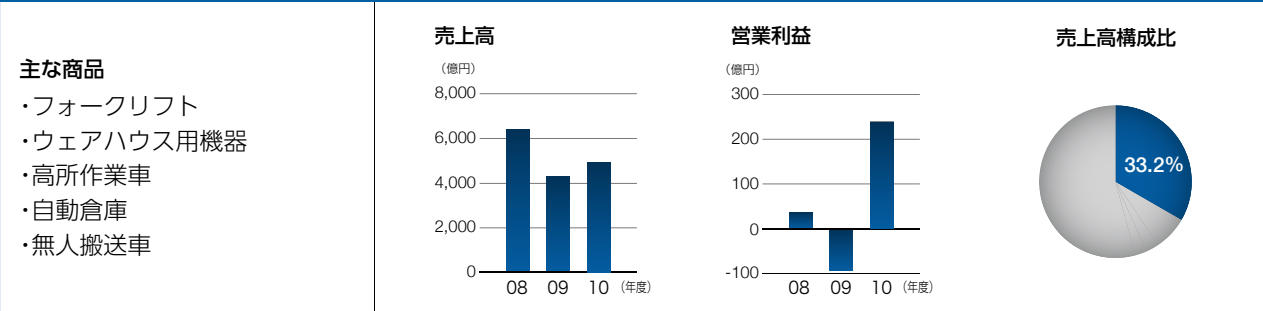
事業の取り組み

事業活動の概要

産業車両

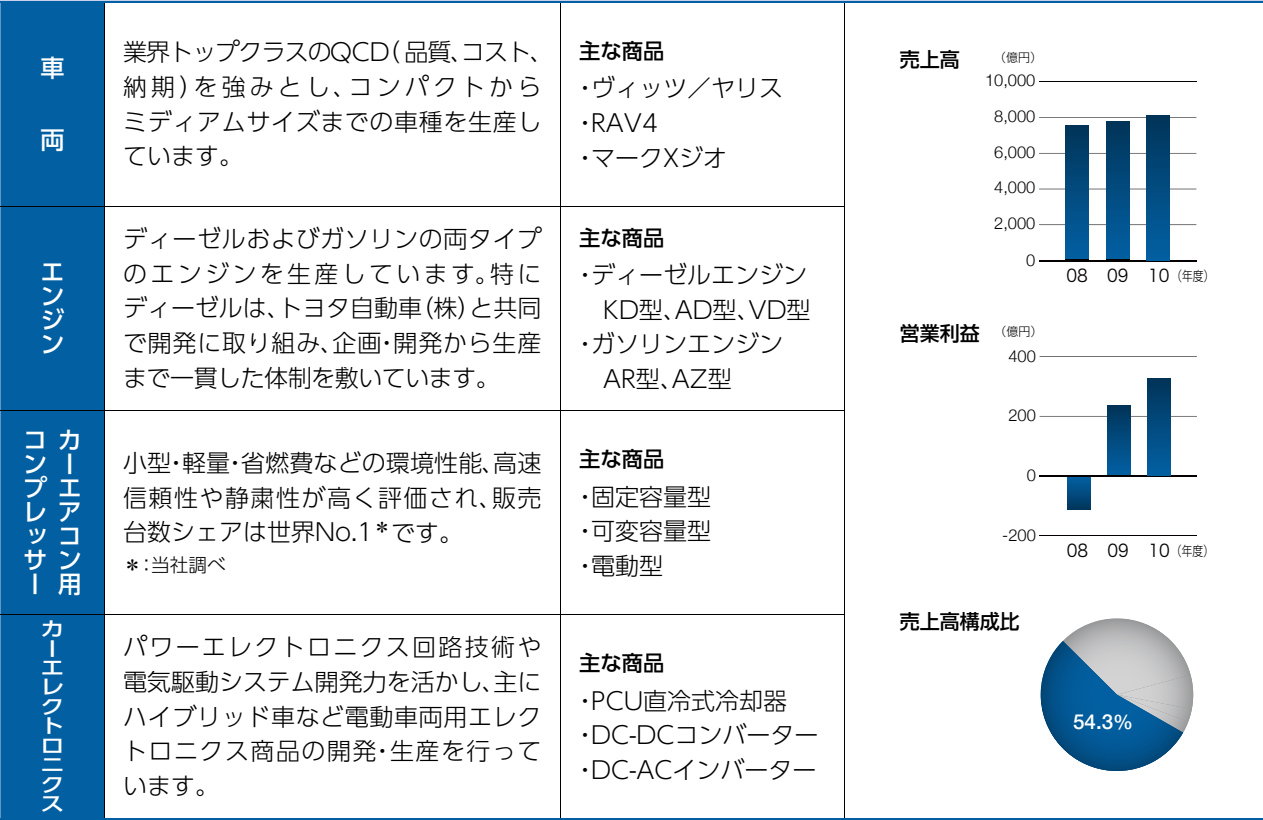
0.5トン積から43トン積までのフルラインナップを取り揃えたフォークリフトを中心とする産業車両から、物流機器・システムに至るまで、幅広い商品の開発・生産・販売・サービスを行っています。

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。



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54.3%を占める、当社における最大の事業分野です。

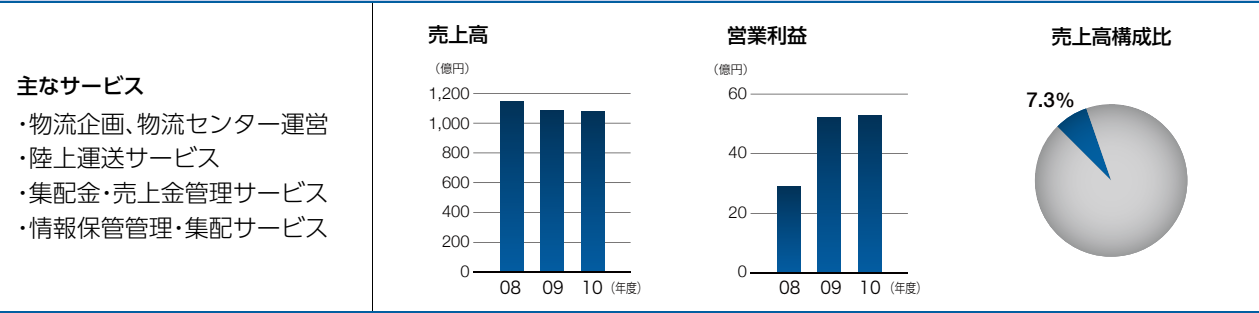


事業の取り組み

事業活動の概要

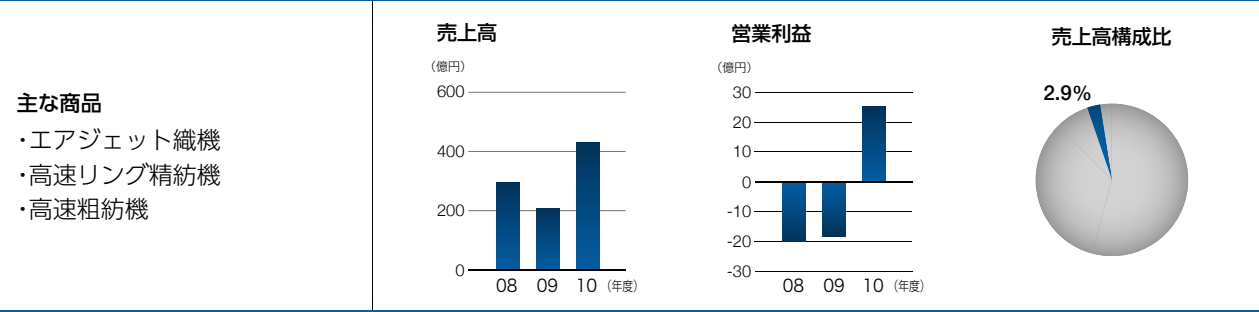
物流

「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。



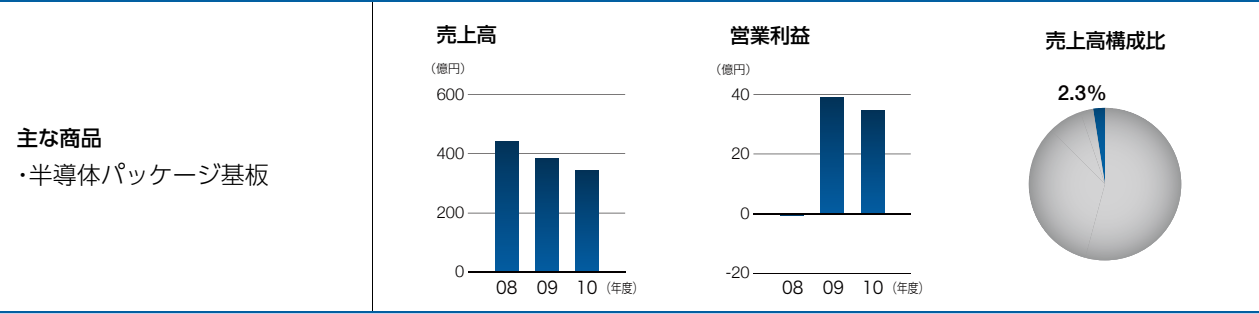
繊維機械

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。



Materials Handling Equipment

私たちは、業界のリーディングメーカーとして、フォークリフトなどの機器のご提供だけでなく、物流現場に対するご提案を行うなど、お客様の物流に関するニーズに幅広くお応えしています。

世界中の物流を支える、豊田自動織機の産業車両。

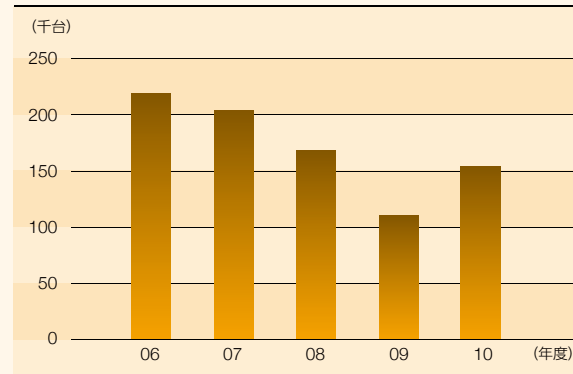
あなたの生活と、きっとどこかでつながっています。



2010年度の事業の概況

産業車両業界におきましては、アジアを中心とする新興国市場をはじめ、欧州、北米、日本の各市場で、総じて回復傾向が継続しました。そのなかで、各地域での市場回復に確実に対応する生産、販売活動を強力に推進し、主力のフォークリフトが国内・海外とも増加したことにより、売上高は前期を590億円(14%)上回る4,906億円となりました。

■産業車両販売台数



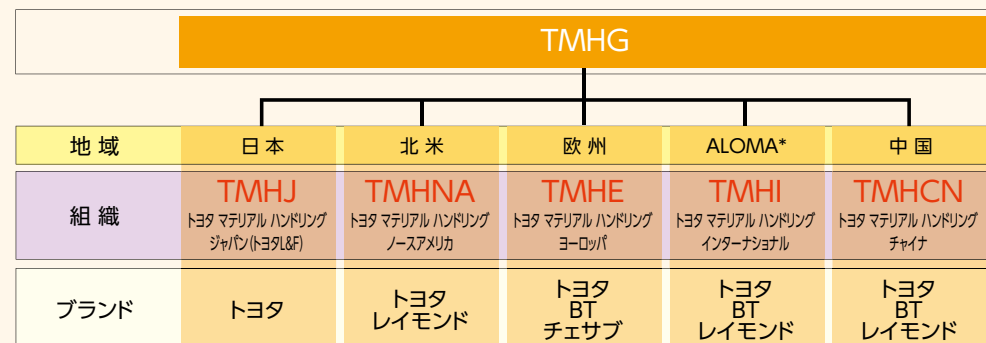
トヨタ マテリアル ハンドリング グループ (TMHG)

当社は、物流現場のニーズを知り尽くした業界のリーディングカンパニーとして、フォークリフトを中心とした産業車両を世界中のお客様にお届けしています。

TMHGは、世界市場を「日本」「北米」「欧州」「ALOMA*」「中国」の5地域に分け、事業を行っています。

また、各組織のもと、トヨタ、BT、レイモンド、チェサブの各ブランドで展開しており、各ブランドが販売面および開発面で持つ強みを相互に活用して、グローバルに事業拡大をはかっています。

■トヨタ マテリアル ハンドリング グループ組織図



*：アジア、中南米、オセアニア、中東、アフリカの地域を指すための当社の呼称。
Asia, Latin America, Oceania, Middle East, Africaの略。

2010年の市況と事業活動

2010年のフォークリフト市場は、アジアをはじめとする新興国経済が、世界的な経済低迷からいち早く脱却したことに加え、日米欧を始めとする先進国経済が着実に回復したことを受けて、前年を約31%上回る伸びを示しました。そのなかで当社は、2008年の世界金融危機以降、固定費の大幅削減などによりスリム化した構えを維持しつつ、市場回復の動きを捉えた積極的な拡販活動を行ってきました。

フォークリフトについて、国内向けには、エンジンハイブリッドフォークリフトのモデル追加、北米および欧州では電動フォークリフトのモデルの拡充など、商品力の強化をはかりました。新興国では、各国市場のニーズに応える新商品の投入を実施しています。また、自動倉庫や無人搬送車(AGV)などに代表される物流エンジニアリング事業においては、海外市場の開拓に努めています。

高所作業車の市場は、国内では民間設備投資が引き続き抑制傾向にあるため、需要が伸び悩んでおり、海外でも中国市場は回復しつつあるものの、全体としては依然厳しい状況が続いています。国内販売トップシェアのアイチブランドは、時代の変化に対応した新商品の開発や新市場の開拓により、需要の拡大をはかるとともに、徹底したコストの削減と業務の効率化を推進し、収益力の向上と長期安定的な経営基盤の確立に努めています。



グローバルボイス

～ 先進の商品・サービスを世界のお客様にお届けする、皆様の物流パートナー TMHG ～

このコーナーでは、お客様や世界各地におけるTMHGのメンバーの声ををご紹介します。

日本より

お客様



戸畑港運輸(株)
社長
日向 祥剛様

ジェネオ ハイブリッドは、パワーはエンジン車と同等でありながら、燃料消費量とCO₂排出量は期待通りに半減しました。さらには、社員の環境意識の向上にもつながるなど、環境経営の一翼を担っています。

アメリカより

開発・生産



TIEM
技術・製造部長
トニー・ミラー
(左)

TIEM*¹に入社以来、多くの新商品を世に送り出すことができました。発売に向け、仲間と協力して設計や生産技術に取り組むのはとてもやりがいがあり、また、絶え間ないカイゼンを行っていくことに喜びを感じています。

スウェーデンより

サービス



TMHE
ヨーロッパ
キーアカウント
ダイレクター
クラウド・
クリステンセン

TMHE*²では、欧州全土に4,500人を超える熟練のスタッフを擁する強力なサービス体制で、お客様に高品質なサービスをお届けしています。良い商品をもっと最高の状態でお客様に使っていただくことが、私たちにとって何よりの喜びです。

インドより

販売



TMH India
セールス
ダイレクター
ビレンドラ・
オベロイ

経済発展が続くインドでは、物流も年々活発になり、産業車両のニーズも高まっています。TMH India*³では、豊富な商品ラインナップをもとに、お客様に最適な商品・サービスを提供していきます。

*1：Toyota Industrial Equipment Mfg., Inc.
*2：Toyota Material Handling Europe AB
*3：Toyota Material Handling India Pvt. Ltd.

産業車両の生産子会社
産業車両の欧州統括子会社
産業車両の販売子会社

■ 日本市場での展開

販売台数シェアNo.1の実績

2010年の日本のフォークリフト市場は、国内企業の設備投資意欲の高まりにより、前年比約15%の伸びを示しました。こうしたなかトヨタL&F/トヨタ マテリアル ハンドリング ジャパン(TMJH)は、設備投資が回復した輸送用機器をはじめとする製造業への拡販や、運輸・倉庫などの堅調業種への営業強化を行い、2010年度の販売台数は市場の伸びを上回る前年度比15%増の2.6万台となりました。この結果、2010年の国内販売台数シェアは過去2番目に高い43.0%となり、45年連続でNo.1*を達成することができました。

*：2010年(社)日本産業車両協会および自社調べ

環境性能や作業効率に優れた新商品を投入

【ハイブリッドフォークリフトのラインナップを拡充】

お客様の環境負荷低減と経済性向上ニーズに対応し、トヨタL&Fは2010年7月に、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「ジェネオ ハイブリッド」のラインナップ拡充のため4.0トンおよび4.5トン積を発売しました。また、キャビンやヒーターなどのオプションを追加設定することで、お客様のさまざまなニーズへのきめ細やかな対応をはかりました。



ジェネオ ハイブリッド



ウォーキー

【小型電動フォークリフト「ウォーキー」のモデルチェンジ】

トヨタL&Fは2010年8月に、小型電動フォークリフト「ウォーキー」(0.6トンおよび0.9トン積)のモデルチェンジを行いました。樹脂製の新ハンドルを採用し、操作性の向上をはかるとともに、作業効率の向上のために、高容量バッテリーおよび折りたたみ式乗車ステップを新たにオプション設定しました。

環境・安全・物流効率化を全世界に向けて強くアピール

トヨタL&Fは、2010年9月に東京で開催された国際物流総合展2010に出展しました。「環境・安全・物流効率化へのトータルソリューション」をテーマに、充実した商品群と豊かな物流ノウハウを紹介しました。会期中は、トヨタL&Fブースへ多数のお客様にご来場いただき、特にトヨタL&Fの商品を導入した改善事例を紹介するデモンストレーションは、多くの関心を引き寄せました。

今後もトヨタL&Fは、環境と安全をキーワードに、フォークリフト、ウェアハウス用機器、自動倉庫、無人搬送車、高所作業車など、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。



国際物流総合展2010

■ 北米市場での展開

北米販売台数シェアでトップを維持

2010年の北米におけるフォークリフト市場は、前年比約5%の伸びを示しました。こうしたなか、トヨタ マテリアル ハンドリング ノース アメリカ(TMNA)の2010年度販売台数は、トヨタとレイモンドの両ブランドを合わせ、前年度比約46%増の4.3万台となり、北米販売台数シェアでトップ*1を維持しました。

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、9年連続で北米販売台数ブランド別シェアNo.1*1を獲得し、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、販売台数シェアを大きく伸ばしています*1。

*1：2010年Crist Information & Research, LLC調べ

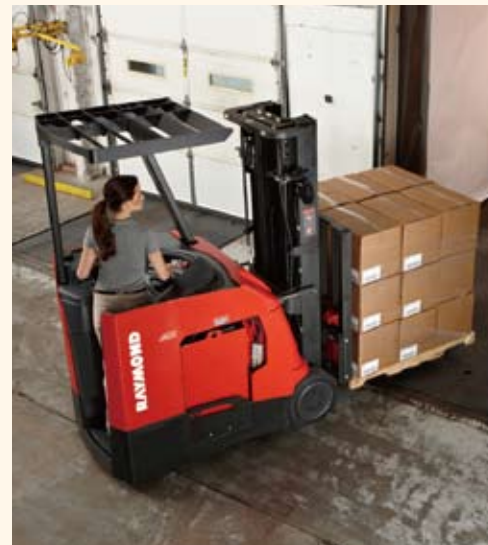
新商品の積極的な投入

TMNAは、2010年度も新規モデルの投入や物流ソリューション提案を進め、北米における産業車両のリーディングカンパニーの地位を強固なものにしています。

トヨタブランドでは、8シリーズ4輪電動フォークリフトの生産を開始したほか、4FD大型エンジンフォークリフト(15トン-23トン積)を市場に投入しました。品質第一を基本に商品力向上に努めてきたトヨタは、6年連続で産業車両分野における品質・価値No.1*2と認定されました。さらに、トヨタ純正部品が、産業車両部品調査*2において最も品質および信頼性に優れる、との評価を受けています。

一方レイモンドブラ

*2：2010年Peerless Media Research Group調べ

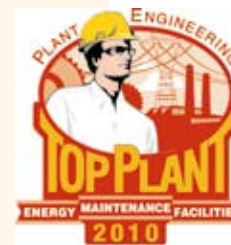


レイモンド4250

ンドでは、部品点数を削減することで、保守の工数および費用を低減し、さらに操作性の向上を実現したサスペンションプラットフォーム「ComfortStance」を装備した新型立席カウンターバランスフォークリフト4150/4250を開発しました。物流ソリューション提案については、お客様の「技術、ノウハウ、リソース」を一体化することにより、物流効率の向上に貢献するシステムCustomCareを投入しました。さらに、電動フォークリフトの機台管理をサポートするため、搭載電池の状態などを把握できるiBatteryサービスを、大口お客様用機台管理システムiWarehouseに新たに加えるなど、お客様個々のニーズに応じています。

こうした取り組みにより、トヨタ4FDおよびレイモンド4150/4250が、Plant Engineering誌の2010年製品賞に選ばれました。

北米におけるトヨタブランドの産業車両生産子会社であるトヨタ インダストリアル イクイップメント マニュファクチャリング(株) (TIEM)では、創立20周年にあたる2010年に、労働衛生安全局(OSHA)基準で1,000稼働日に相当する200,000時間無災害記録を達成したほか、Plant Engineering誌の2010年全米最優秀工場賞に選ばれました。



TIEM全景

お客様目線でのサービス、商品の充実へ

北米の2011年のフォークリフト市場は、緩やかな拡大が見込まれています。こうしたなか、TMNAはトヨタ・レイモンド両ブランドのシナジーの最大化を強力に進めるとともに、お客様における物流効率向上とコスト削減の両立をはかるため、お客様目線でのサービス提供と商品のさらなる充実に努めていきます。

■ 欧州市場での展開

欧州市場の回復を捉え、販売台数を拡大

欧州経済は、国ごとに差はあるものの2010年初めに底を打ち、回復に向かっています。このような状況を受け、2010年の欧州のフォークリフト市場は前年比約20%の伸びを示しました。

こうしたなか、トヨタ マテリアル ハンドリング ヨーロッパ(TMHE)では、これまで欧州30カ国以上においてトヨタブランドおよびBTブランドの販売・サービス網の統合を進め、経営のスピードアップをはかってきました。2010年度には、新規モデルの投入や物流ソリューション提案による需要の掘り起こしなどに努めた結果、TMHEの販売台数は、前年度比約26%増の4.9万台となりました。

電動車のラインナップ強化

TMHEは、2010年度にチェサブブランドの電動フォークリフトBlitzに加え、B300型3輪電動フォークリフトおよびB400型4輪電動フォークリフトを投入しました。欧州フォークリフト市場が回復に向かうなか、競争力のある新モデルを投入することにより、需要拡大の局面を確実に取り込むことができました。



チェサブB300/B400

物流ソリューションニーズの高まりに対応

お客様のニーズは、フォークリフト単体の品質・性能だけでなく、保有機台の活用により、物流の効率化をはかる物流ソリューションへと広がっています。また、オンラインショッピング市場が年々拡大するなか、注文に従って保管場所から商品を取り出すオーダーピッキングがこれまで以上に重要となっています。このような市場環境の変化を捉え、TMHEは、倉庫内でのピッキングルートを予め入力することにより自動運転が可能なスタッカーと、ピッキングする保管物を音声で案内するシステムを組み合わせたBT自動オーダーピッキングソリューション(AOP)の販売に力を注ぎました。AOPの導入により、大規模物流センターでは、約4割の生産性向上が可能となります。また、新型Optioオーダーピッカーを投入し、効率的なオーダーピッキングをサポートしています。

お客様の物流を力強くサポート

欧州のフォークリフト市場は、2011年度も引き続き回復が見込まれています。TMHEはこうした市場の動きを確実に捉え、欧州全土に4,500人以上のサービススタッフを擁する強力なサービス体制を活かして、個々のお客様のニーズに合った物流ソリューションを提供していきます。



サービススタッフによる機台メンテナンス

■ ALOMA・中国市場での展開

2010年度の事業展開

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、中南米、オセアニア、中東、アフリカなどのALOMA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の多くでは、2010年に市場が大きく回復しました。こうしたなか、TMHIおよびTMHCNは販売およびサービスの強化に取り組み、2010年度の当該市場における販売台数は、前年度比約80%増の3.5万台となりました。

拡大する市場で生産・販売を強化

インドでは、これまで子会社のキルロスカ トヨタ テキスタイル マシナリー (株) (KTTM)の産業車両部門がフルラインナップの品揃えをもとに、販売およびサービス体制を強化してきました。今後の成長が期待される同市場において、お客様のご期待に一層的確にお応えするため、KTTMの産業車両部門をトヨタ マテリアル ハンドリング インディア(株) (TMH India)として分離独立させ、2011年5月から営業を開始しています。TMH Indiaは、デリー本店に加え主要都市に販売・サービス拠点を設置し、輸入フォークリフトブランドでの販売台数No.1ポジション*を強固なものにしていきます。

拡大を続ける中国フォークリフト市場は、2010年に約19万台となり、世界市場の約4分の1を占めています。世界最大の単一国市場に成長した中国において、TMHCNは市場のニーズに合わせたフォークリフトを投入し、積極的な販売活動を行っています。また、ディストリビューター機能および主要都市における販売・サービス網の一層の強化を通じ、中国市場での事業拡大をはかっていきます。

ブラジルでは、景気回復を背景に、フォークリフト市場も過去最大規模へと拡大しています。TMHIでは、

*：2010年自社調べ

これまでに一本化したトヨタ・BT両ブランドの販売・サービスネットワークを活用し、お客様のご要望にお応えしていきます。

展示会を通したお客様へのアピール

ブラジルのサンパウロでは、2010年8月に、ブラジル物流業界で最も重要な展示会の一つであるMOVIMATが開催され、28,000人以上の来場者で賑わいました。トヨタ マテリアル ハンドリング メルコスール(株) (TMHM)は、「トヨタを試そう」をテーマに出展し、ご来場いただいたお客様が、トヨタ・BT両ブランドの展示機台に直接触れ、体感いただける工夫をしました。このような取り組みを通じ、期間中ブースに来場いただいたお客様の需要掘り起こしに努めました。

インドのムンバイでは、2010年12月に、最新の物流・産業車両機器の展示会であるCeMAT Indiaが開催され、さまざまな業界のお客様が来場しました。TMH Indiaはトヨタ・BT両ブランド合わせて10台展示し、優れた商品力をお客様に積極的にアピールしました。



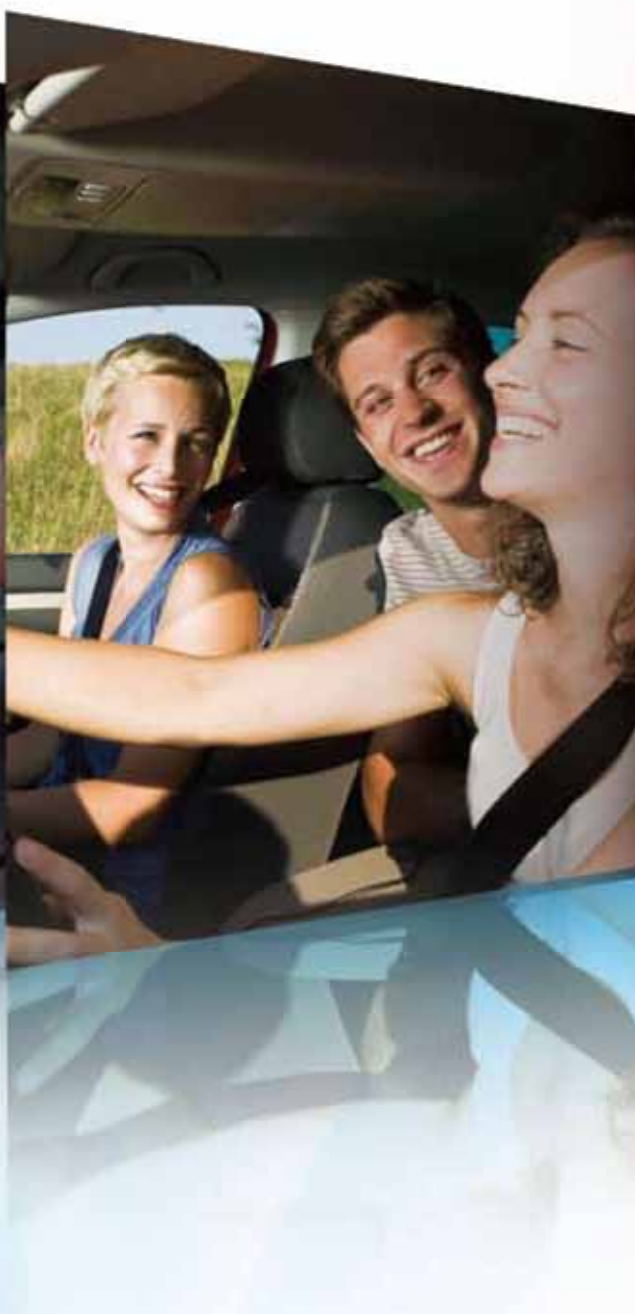
MOVIMAT トヨタブース

成長する市場への対応

2011年のALOMAおよび中国のフォークリフト市場は、回復傾向が続くものと思われます。こうしたなか、TMHIおよびTMHCNでは、国ごとに異なるニーズに合った商品・サービスをお届けしていきます。

Automobile

私たちは、車両組み立て事業に加え、エンジンや、カーエアコン用コンプレッサー、
カーエレクトロニクスなどの自動車部品に至るまで、自動車全体に関わる事業を行っています。
これら各事業の持つ自動車の電動化や軽量化、低燃費化などの技術・ノウハウを結集し、
環境にやさしく快適なクルマづくりに貢献していきます。



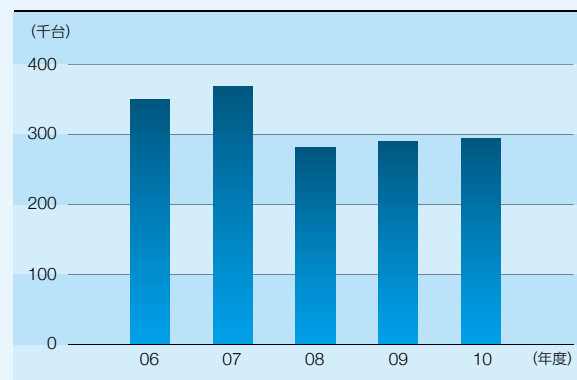
2010年度の事業の概況

自動車業界におきましては、自動車買い替え支援策の終了により国内市場が落ち込んだものの、北米市場が回復し、アジア市場が拡大してきました。

当社の車両につきましては、RAV4とマークXジオが減少したものの、ヴィッツが増加したことにより、生産台数は前期を0.4万台(1%)上回る29.5万台となりました。

一方売上高は、車種構成の変動により、前期を232億円(6%)下回る3,755億円となりました。

■車両生産台数



レクサスLFA向け樹脂ウインドウ商品の生産開始

トヨタ自動車(株)が2010年12月から販売を開始した2シータースポーツ『レクサスLFA』向けに、当社は樹脂ウインドウ商品であるクォーターウインドウとパーティションの生産を開始しました。

車体軽量化による燃費性能のさらなる向上をはかるため、当社では従来のガラスに代わる軽量新素材として、樹脂ウインドウの開発に取り組んでいます。LFAに搭載された樹脂ウインドウ商品では、ガラス素材の商品に対して、クォーターウインドウで約30%、パーティションで約45%の軽量化を達成することができました。

また、樹脂ウインドウの材料となるポリカーボネート樹脂は、太陽光により劣化するという課題がありましたが、当社が新開発したハードコート塗料による表面処理を施すことで、耐久性を飛躍的に向上させました。



2011年5月に発売されたプリウスαには、当社製の樹脂パノラマルーフが採用されています。今後も、樹脂ウインドウの特性を活かした魅力ある新商品の開発を行っていきます。



国内向け新型ヴィッツの生産開始

当社では、2010年12月に国内向け新型ヴィッツの生産を開始しました。また、2011年8月には、海外向けの新型ヤリス(ヴィッツの海外名)の生産を開始する予定です。

ヴィッツは、日本はもちろん、欧州をはじめ世界70カ国以上で販売され、累計販売台数が350万台を超すトヨタブランドの主力モデルです。当社では、1999年に初代ヴィッツが発売されて以来、トヨタ自動車からの委託を受けて生産を行っています。また、アッパーボディの一部と内装の設計、スポーティグレード「RS」のデザインも当社が行うなど、開発から生産まで一貫して担当しています。

TOPICS

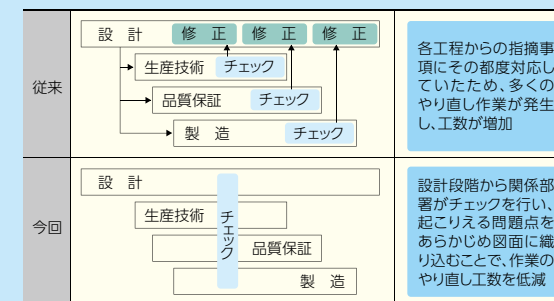
新型ヴィッツ生産での取り組み

2つの生産ラインを同時に立ち上げ

1999年に初代ヴィッツが誕生して以来、国内では当社の長草工場とトヨタ自動車の高岡工場における並行生産でしたが、今回発売された3代目の新型ヴィッツは、当社長草工場での単独生産となりました。このため、長草工場では、発売後の初期需要への対応として、既存のヴィッツ専用ラインでの生産に加え、RAV4とマークXジオを生産する組立ラインにおいてもヴィッツを混流生産できるよう生産準備を行いました。

混流生産を円滑に行うため、両ラインで使用する設備の共有化によるスペースの最大化や、部品の一部共通化による誤組み付けの抑止などの取り組みを実施しました。

■生産準備の進め方:「事業部一体でのやり直し・ムダ低減活動」



生産準備の新しい取り組み

新型ヴィッツの生産準備において、設計段階での図面完成度を一層高めることで、ムダな作業工数を低減すると同時に、さらなる品質の向上を実現することができました。具体的な取り組みとしては、設計担当者が実際に組み立ての工程を体験することで、やりにくい作業の設計段階での低減をはかりました。また、生産技術、品質保証、製造など生産に関わる全部門の担当者が、設計段階から参画する、いわゆる同時設計を行うことで、予測される問題点を事前に洗い出し、図面への反映を行いました。



新型ヴィッツの生産

マークXジオをマイナーチェンジ

2011年2月、マイナーチェンジしたマークXジオの生産を開始しました。今回のマイナーチェンジでは、フロントグリルやアルミホイールなどのデザインを変更することにより、シャープで洗練された外観と上質感のある室内空間を実現しています。

トップクラスのQCDで
魅力あるトヨタ車の開発・生産に貢献

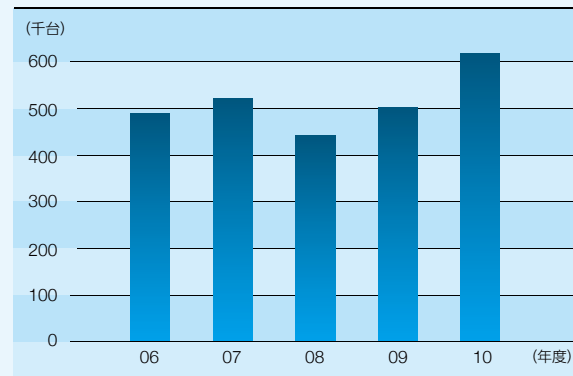
当社の長草工場は、トヨタグループのボディメーカーの中でもトップクラスのQCD (Quality:品質、Cost:コスト、Delivery:納期)を誇っています。また、短期間での生産立ち上げや、生産量・車種ともにフレキシブルな生産体制は、トヨタ自動車からの高い評価を得ています。今後もこうした強みを活かし、魅力あるトヨタ車の開発・生産に貢献していきます。

2010年度の事業の概況

エンジンにつきましては、主にKD型ディーゼルエンジンや、AR型ガソリンエンジンが増加したことにより、生産台数は、前期を11.2万台(22%)上回る過去最高の61.4万台となりました。

売上高は、前期を323億円(20%)上回る1,973億円となりました。

■エンジン生産台数

世界各地で高く評価されている
当社製ディーゼルエンジン

当社が生産するディーゼルエンジンは、世界各地で販売されているトヨタ車に搭載されており、クリーン、低燃費、高性能などの理由から、高い市場評価を受けています。2005年に生産開始したKD型ディーゼルエンジンは、トヨタIMV(新興国向け戦略車)に搭載され、アジア、中南米などを中心に販売を伸ばしています。また、豪州、ロシア、中東などで販売好調なランドクルー

ザーには、当社主体で開発を行ったV型8気筒のVD型ディーゼルエンジンが搭載され、欧州向けのRAV4には、2008年に欧州排ガス規制(ユーロ5)に対応したAD型ディーゼルエンジンが搭載されています。



KD型ディーゼルエンジン

低環境負荷で高性能なエンジンを
開発、生産

当社製エンジンは、クルマだけでなく、さまざまな環境配慮型製品にも搭載されています。

当社が開発した1DZ-Ⅲ型ディーゼルエンジンは、ディーゼルエンジンハイブリッドフォークリフト「ジェネオ ハイブリッド」(3.5トン・4.0トン・4.5トン積)に搭載。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%*1低減し、世界トップクラスの環境性能を実現しました。

また、4Y型エンジンなどは、ガスエンジンとしても活用されており、国内GHP*2メーカー・海外CHP*3メーカーへの導入が進んでいます。この分野では、高効率、長寿命、ロングメンテナンスなどの点において、非常に高い評価を受けています。

*1：当社作業サイクルでの測定値。
*2：Gas Heat Pumpの略。ガスエンジンで駆動させるエアコン。
*3：Combined Heat & Powerの略。コジェネレーションシステム。

次世代のエンジンを開発するために



新入社員教育風景

当社は、これまでに培ってきたエンジン開発の技術・ノウハウを活かし、次世代エンジンの開発に力を注いでいます。そのなかでも重要な人材育成の面では、次世代を担う技術者を育てるためにさまざまな取り組みを行っています。エンジン開発に携わる新入社員に対しては、約3ヵ月間、実験などを通じ、実際にエンジンを駆動させながら、エンジン全体の基本構造や、1台当たり約800点のエンジン部品への理解を深めるための実習を行うなど、現地・現物での教え込みを実施しています。

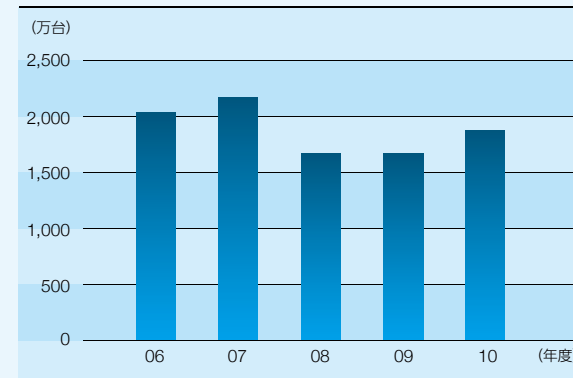
今後も、高効率で環境にやさしいエンジンの開発を、積極的に進めていきます。

2010年度の事業の概況

カーエアコン用コンプレッサーにつきましては、国内で減少したものの海外で増加したことにより、販売台数は、前期を212万台(13%)上回る1,883万台となりました。

売上高は、前期を148億円(8%)上回る1,918億円となりました。

■コンプレッサー販売台数



電動コンプレッサーのさらなる拡販

当社はこれまで、小型、軽量、省燃費などの環境性能や、静粛性に優れたエンジン車用のコンプレッサーを他社に先がけて開発し、市場に投入してきました。

また、近年では、ハイブリッド車(HV)を中心とした自動車の電動化に対応し、モーターなど電動化技術の強みを活かして世界で初めて量産化した、電動コンプレッサーの拡販を進めています。2003年に2代目プリウスへ搭載されて以来、現在ではプリウスからレクサスCT200hに至るまで、すべてのトヨタHVに搭載されています。こうした実績と商品力をもとに、トヨタ以外の自動車メーカーのHVへの採用も拡大しています。さらに、プラグインハイブリッド車(PHV)や電気自動車(EV)においても、国内外で引き合いが増加しています。

今後も、商品力を一層強化することにより、拡大する電動車市場を確実に囲い込み、販売拡大につなげていく考えです。



自動車 | カーエレクトロニクス

インドネシアにカーエアコン用
コンプレッサーの生産会社を設立

当社は、成長するASEAN自動車市場に対応するため、インドネシアにカーエアコン用コンプレッサーを生産する新会社「P.T. TD Automotive Compressor Indonesia/ ティーディー オートモーティブ コンプレッサー インドネシア(株) (TACI)」を2011年1月に設立しました。

現P.T. DENSO Indonesia(デンソー インドネシア)のコンプレッサー事業を分離する形で同社工場内に設立したTACIは、2011年6月より生産を継承し、トヨタ自動車(株)がインドで生産する「エティオス」向けにも供給しています。

TACIでは、2015年度までに生産能力を現在の100万台から160万台に増強する計画です。日本、北米、欧州、中国の各拠点に加えて、インドネシアにTACIを設立したことで、グローバル供給体制を一層強化し、拡大するコンプレッサー需要に対し確実に対応していきます。

地域ごとのニーズに対応した
商品開発を加速

当社は、米国、ドイツ、中国などに設置した、自動車メーカーへの技術営業拠点を通じ、さまざまな情報やニーズの把握に努めています。これにより、地域ごとの異なるニーズを商品開発に的確に反映させ、お客様に満足いただける商品づくりを行っています。

新興国に対しては、市場ニーズが高い小型車向け商品の開発や、供給体制の整備に力を注いでいます。また、北米、欧州および日本においては、車両の燃費などに関する法規制のさらなる強化に対応し、環境性能をはじめとした技術力に磨きをかけていきます。

今後も、競合他社を凌駕する性能、品質、価格を実現し、優れた商品力をベースに、トップメーカーとしての確固たる地位を築いていきます。

2010年度の事業の概況

2010年度は、トヨタ自動車(株)の3代目プリウスをはじめとするハイブリッド車(HV)の台数増や、2010年1月に発売されたレクサスCT200hなど搭載車種の増加により、当社のカーエレクトロニクス商品の売上げが拡大しました。

HV における当社の役割が拡大

当社は、HVなど電動車両用電子部品・機器の開発・生産を行っています。これまで補機系の電源機器を中心に、商品ラインナップや搭載車種を拡大してきましたが、3代目プリウスより走行系の基幹部品にも参入しました。

〔補機系商品〕

DC-DCコンバーターは、HV用バッテリーの高電圧をライト、ワイパー、ホーンなど補機用の低電圧へ変換する商品です。初代プリウスへの搭載から10年以上の市場実績を活かして、商品の小型・軽量化を実現し、3代目プリウスへとシリーズ展開しました。

電動コンプレッサー一体型インバーターにおいても同様に商品の小型・軽量化を進め、搭載車種を広げています。

車載充電器については、1990年代の電気自動車(EV)用充電器や1500W AC電源の開発経験を活かして、高圧バッテリー容量に合わせた最適設計を行い、



当社製車載充電器を搭載するプリウス プラグイン ハイブリッド

2009年に発売されたプリウス プラグイン ハイブリッドに採用されました。

〔走行系商品〕

当社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、3代目プリウス用PCU*の小型・軽量化に大きく寄与しました。2010年1月には、全社の電気駆動分野の技術者を結集した電動化プロジェクトを立ち上げ、走行系基幹部品・システムへの取り組みを強化しています。

* : Power Control Unit (電力制御ユニット)

プラグインハイブリッド車(PHV)・
EV用充電スタンドをモデルチェンジ

当社は、PHVや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。2010年10月には、日東工業(株)との共同開発によるPHVおよびEV用の新型充電スタンドを発売しました。この商品は、従来型に比べて、利用者の操作性を一層向上させるとともに、充電インフラ網の構築に欠かせない通信機能を、量産機として国内で初めて標準搭載しました。



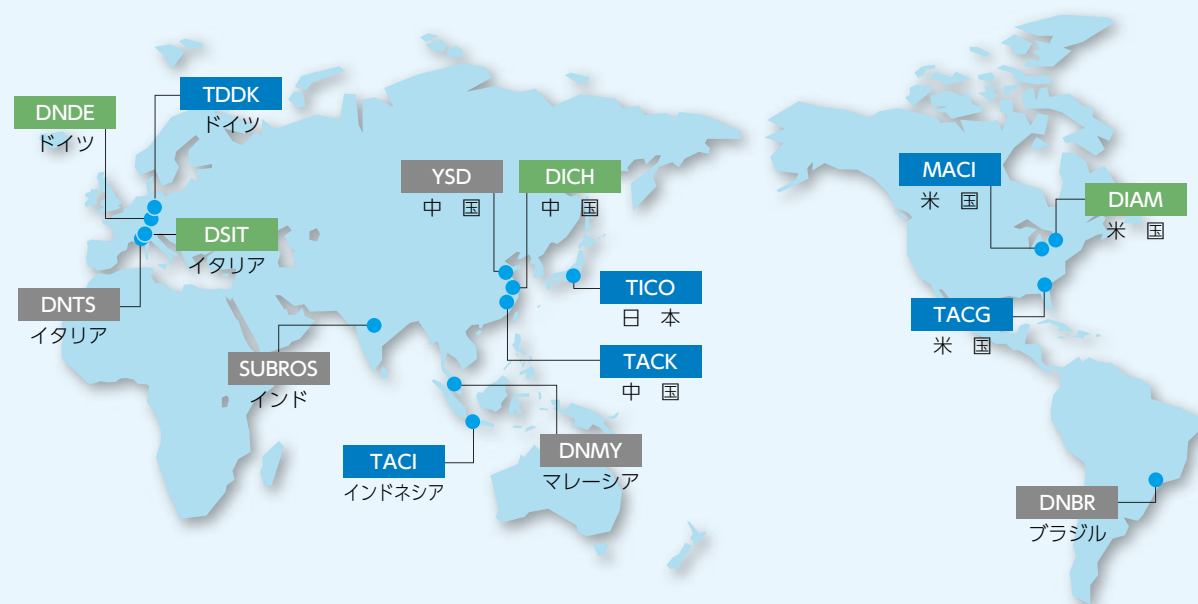
充電スタンド

低炭素社会への
さらなる貢献をめざして

今後、低燃費で環境にやさしい自動車へのニーズがますます高まり、電動化の流れは、一層加速するものと考えられます。また、PHVやEVの普及に向けた充電インフラの重要性も高まっています。

このように大きく成長する電動車市場において、当社は、補機系に加え、走行系基幹部品・システム分野や充電インフラ分野における技術開発・商品開発を加速し、低炭素社会への貢献をめざします。

■ カーエアコン用コンプレッサーのグローバル拠点



当社のカーエアコン用コンプレッサーは、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。

* : 自社調べ

■ : 当社生産拠点
■ : ライセンス生産拠点
■ : 技術営業拠点

Logistics

私たちは、生産現場で培ったノウハウにより、高度で効率的な物流サービスをお客様にご提供しています。

物流センター運営や自動車部品をはじめとした貨物の陸上運送サービス、

さらには、集配金・売上金管理サービスや情報保管管理サービスなど、

時代とともに変化するニーズを先取りし、お客様の物流をサポートします。



物 流

2010年度の事業の概況

物流におきましては、集配金・売上金管理サービス事業や、自動車部品などの運送事業が前期並みに推移し、売上高は1,077億円となりました。

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。2010年度は、既存物流センターの運営において物流量が比較的堅調に推移するなか、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継続し、収益体質のさらなる強化に努めました。

また、物流に関するハード、ソフト、オペレーションをお客様のニーズに合わせて最適な組み合わせで提案する「物流ソリューション事業」を推進しており、積極的な営業活動を行いました。その結果、新たに2案件の物流センター運営受託に結びつけることができました。

このうち、2011年2月には、医薬品卸事業のお客様から、物流センター運営を新規に受託しました。医薬品の物流は、正確な商品の仕分け・配送に加え、物流センターのクリーンさが求められます。お客様の信頼に応えることにより、医薬品分野での存在感を高めていきます。

そのほか、お客様のニーズに対し、コンサルティング活動も継続して実施し、需要の掘り起こしに努めています。

陸上運送サービス

2010年度前半は、主要なお客様である自動車業界におけるエコカー減税・補助金政策により、同業界の生産水準は回復傾向となりました。それに伴い、大興運輸(株)グループの自動車関連部品の輸送量も堅調に推移しました。

しかし2010年度後半は、円高基調が続くなか、同業界のエコカー減税・補助金政策の打ち切りに加え、2011年3月に発生した東日本大震災に伴う工場の

生産停止などの影響により輸送量が減少し、厳しい状況となりました。こうしたなか、当分野ではこれまで引き下げてきた損益分岐点を維持すべく収益改善活動を継続し、経営体質の強化を推進しました。

また、貨物の運送に加え、これまで培ったノウハウをもとにお客様にさまざまな物流提案をするなど、周辺サービスにも力を入れています。特に、集約混載・多頻度納入を基軸に効率を追求した物流提案や、「つくり」と「運び」を一体化した付加価値のある物流サービスの提供を通じ、事業の幅の拡大に努めています。



大興運輸グループの陸上運送サービス

Textile Machinery

豊田自動織機の創業の原点であるG型自動織機は、
豊田佐吉が「ものづくりを通して、社会や世の中のお役に立つ」という理念に基づき発明したもの。
私たちは、先人の知恵や織物の品質に対する思いを脈々と受け継ぎ、
織物の美しさや風合いなどに敏感なお客様の感性にお応えしていきます。



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

(株)アサヒセキュリティは、小売業・サービス業を中心としたおよそ2,300社のお客様に、集配金・売上金管理サービスを24時間365日のサポート体制で提供しています。それぞれのお客様のニーズに合わせた集配金サービスに加え、現金以外の商品券などの管理、お客様の店舗での出納業務全体の代行などにも取り組み、お客様にとってトータルでのサービス提供をめざしています。

2010年4月には静岡県に20ヵ所目の拠点を新設し、全国ネットワーク・サポート体制をより強固にしています。また、安心安全なサービスをお客様に提供するために、全国の拠点で、独自の訓練に加え、警察と連携した有事対応訓練なども実施しています。

(株)ワンビシアークाइブズは、金融機関などの大企業や官公庁をはじめとするおよそ4,000社の企業・団体の「情報資産の安全確保と効率的な活用」をサポートしています。関東・関西地区を中心に、11ヵ所の情報管理センターを設置し、堅固なセキュリティ体制のもと、重要な情報資産の発生段階から活用、保管、抹消まで



(株)アサヒセキュリティの集配金・売上管理サービス

のライフサイクルすべてをカバーした総合的なサービスを提供しています。

また、東日本大震災の影響によりBCP(事業継続計画)の観点から、情報資産のバックアップの必要性が見直されており、バックアップデータの遠隔地保管サービスなど、お客様に一層ご満足いただけるサービスを提供できるよう、さらなる品質の向上に努めています。

海外では、2010年9月に中国・昆山市に現地法人を設立し、中国でのサービス提供を開始するなど、成長市場への取り組みにも力を注いでいます。

物流ソリューションビジネスの 領域拡大をめざして

当社は、物流に対するお客様のあらゆるニーズに応えるべく、産業車両部門との協業による物流ソリューション事業の推進などを通じ、より多様で幅の広い提案をめざしていきます。

今後もサービスの付加価値向上をはかり、積極的な営業活動によりチャンスを実際に取り込み、お客様の裾野を広げていきます。



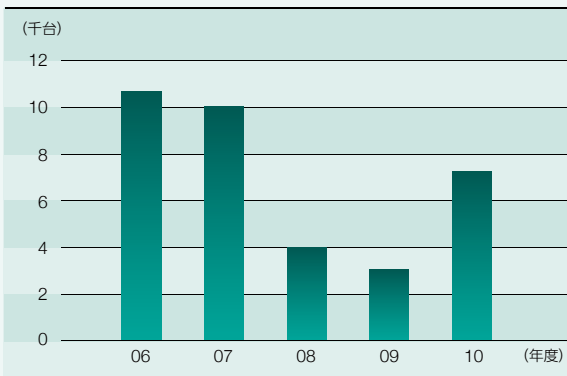
(株)ワンビシアークाइブズの情報管理センター

繊維機械

2010年度の事業の概況

繊維機械におきましては、主要市場であるアジア地域の景気回復を受け、エアジェット織機、紡機の販売がともに増加したことにより、売上高は前期を219億円(105%)上回る427億円となりました。

■エアジェット織機販売台数



2010年度の販売状況

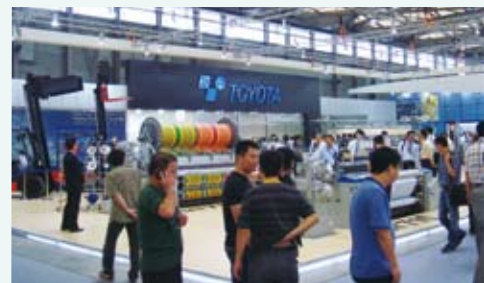
中国では、主力のエアジェット織機の販売が回復するなか、補給部品販売やアフターサービスにも一層力を注ぎました。その一環として、当社はそれまでの上海サービスセンターを発展的に解消し、2010年5月に新たに独自資本の豊田紡織機械商貿(上海)有限公司として設立し、それに合わせて、キャンペーンやお客様への直接訪問などの販売活動を実施しました。このような活動を通じ、中国での補給品販売額を前年比で約1.4倍に伸ばしました。

またインターネットでの部品販売システムを充実させたほか、遠隔地から稼動状況をモニタリングするシステムや、機械の生産効率を上げる改造部品の拡販に力を入れるなど、お客様の目線に立ったアフターサービスの展開も行いました。このような地道な取り組みを通じ、エアジェット織機では、2010年の世界販売台数シェアは36%*となり、1997年以来14年連続で世界No.1*となっています。

*：2010年ITMF統計 (International Textile Manufacturers Federation)

ITMA ASIA + CITME 2010 に出展

2010年6月、中国の上海国際博覧センターで、アジア地域最大の繊維機械見本市である「ITMA ASIA + CITME 2010」が開催されました。当社は、出展企業の中でも最大規模となる出展ブースに、エアジェット織機「JAT710」を5台展示し、多種多様な織物の高速稼動を実演しました。このほかリング精紡機などの展示も行い、当社ブースを訪れた中国を始めインド、パキスタンなど多くの国のお客様から高い評価をいただきました。



当社出展ブース

さらなる高付加価値化をめざして

近年、繊維機械の販売を牽引してきた新興国においても、都市部を中心に消費者の布製品に対する高級志向が高まっています。当社は以前から付加価値の高い繊維製品を生み出す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ています。その一環として2011年5月に、エアジェット織機の電子開口装置を改良し、製織範囲の拡大と高速化、省エネ性能を向上した新型電子開口装置を備えた織機を発売しました。今後もさらなる高付加価値化をめざし、お客様の多様なニーズにお応えしていきます。



JAT710 エアジェット織機
(電子開口装置搭載機：オプション)