



平成27年5月26日

各位

会社名 キムラユニティー株式会社
代表者名 代表取締役社長 木村 幸夫
(コード番号 9368 東証・名証 第1部)
問合せ先 取締役管理本部長 小山 幸弘
(TEL : 052 - 962 - 7053)

キムラユニティーグループ中期経営計画 2017 の概要について

当社グループは、この度 2017 年度(2018 年 3 月期)を最終年度とする『中期経営計画 2017』を作成いたしましたので、お知らせします。

今回作成した『中期経営計画 2017』は、前年度に終了しました「中期経営計画 2014」での実績及び課題を踏まえて、業態（ビジネスモデル）改革を推進し、「健全」な企業風土づくりとバランスの取れた「収益性」と「成長性」を実現し、ステークホルダーとともに、「着実・確実・誠実」に発展し続けるグループを目指すことを目的として作成いたしました。また、本年 6 月より発効するコーポレートガバナンス・コードに対しても、積極的に対応していく予定です。

関係各位の皆様のご期待に沿えるよう、本『中期経営計画 2017』の目標達成に向けて総力を挙げて取り組んでまいりますので、今後とも一層のご支援、ご理解を賜りますようお願い申し上げます。

1. 中期経営計画 2014 の総括

1) 中期計画（連結業績）の達成状況

(単位：百万円、%)

	2014 年度(2015 年 3 月期)		達成率
	当初計画	実績	
売上高	43,000	45,768	106.4
営業利益	1,800	1,520	84.5
経常利益	1,950	2,022	103.7
当期純利益	1,140	1,030	90.4
1 株当り当期純利益(円)	94.46	85.34	90.4
ROE(%)	5.00	4.22	84.4

2) 総括

当初計画に対して、売上高は、国内新規事業所の開設（千葉美浜、千葉印西など）、海外での新規顧客の開拓（DRIVE 社）、㈱スーパージャンボの子会社化など順調に推移し計画を 6.4%上回る事ができたものの、営業利益面では、2015 年 3 月期に集中した新規事業所の立上げによる準備費用の増加や設備投資負担もあり、計画比 15.5%減の計画未達となりました。一方経常利益は為替差益等の計上もあり、計画を 3.7%上回る事が出来ました。

総括すれば、新規事業に伴う先行投資による影響で利益面では苦戦したものの、着実に業容は拡

大しているものと判断しており、これらの施策は2015年度より開始される『新中期経営計画2017』のベースになるものと考えております。

※2012年度から2014年度の主な取り組みについては、P.7の「主な取り組み実績」をご参照ください。

2. 『中期経営計画2017』の概要

1) 経営理念

会社はお客様のためにあり 社員とともに会社は栄える

2) 経営姿勢

- (1) 顧客価値の実現
- (2) 収益基盤の強化
- (3) 人と組織の活力の向上
- (4) 環境との調和と社会的責任の履行

3) 目指すべき方向(将来の企業像)

「意識」「行動」「技術」の革新で、価値創造を継続し、ステークホルダー(利害関係者)とともに着実・確実・誠実に発展し続けるグループを目指す

- (1) ソリューション(問題解決)で業界オンリーワン企業
- (2) CS(顧客満足)で業界ナンバーワン企業
- (3) 時代を先取りするダイナミックな成長企業
- (4) 創造性に溢れた自由闊達なプロ人財集団
- (5) ステークホルダーから信頼される企業集団

4) 中期グループ経営ビジョン

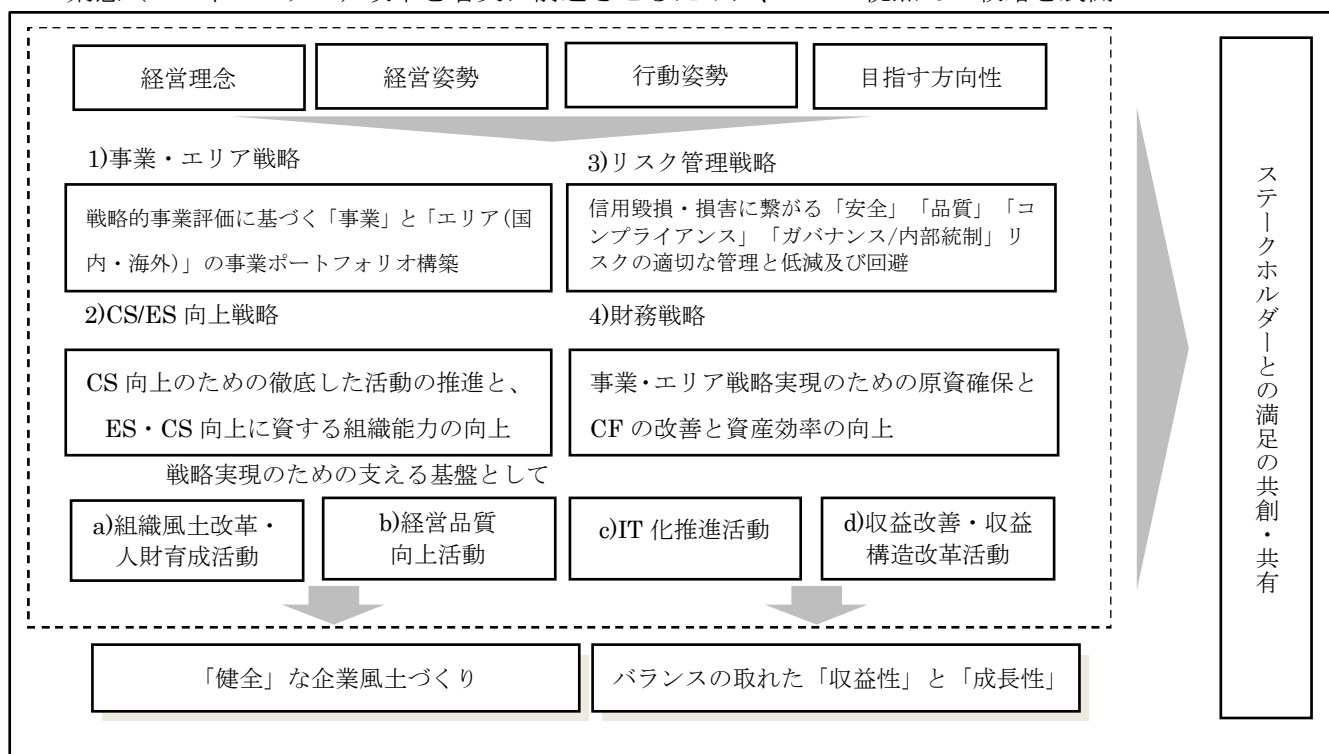
業態(ビジネスモデル)改革をベースとした価値提供で、「健全」な企業風土とバランスの取れた「収益性」と「成長性」を実現し、ステークホルダー(利害関係者)と“満足”を共創・共有する

5) 中期グループ経営方針

- (1) ビジネスの大前提であり、企業存続の生命線である『「安全の徹底」「コンプライアンス(法令遵守・企業倫理)の徹底」「品質保証の強化」』活動の推進強化【業務プロセスの視点】
- (2) CS(顧客満足)向上と競争力強化活動の徹底推進によるCSナンバーワンの実現【顧客の視点】
- (3) 価値創造を実現する組織能力の向上と組織風土改革の推進【学習と成長の視点】
- (4) 効率的・効果的な資源配分及び健全な企業体質の実現と、「収益性」と「成長性」を実現する事業ポートフォリオの構築【財務の視点】
- (5) 中長期視点での企業変革に向けた新たな視点での取り組みへのチャレンジ【CSRの視点】

6)中期グループ基本戦略

業態（ビジネスモデル）改革を着実に前進させるために、4つの視点での戦略を展開



A. 基本戦略

(1)事業・エリア戦略

◎業態(ビジネスモデル)改革に向けて、中期重点強化項目単位で、「あるべき姿」を明確にした上で、中期の事業計画を策定し、推進する。

- ①物流：業態改革プロジェクトでの検討結果に基づく各対策項目の確実な推進と具体的な成果出し
- ②自動車：BtoB、BtoC市場でのバリューチェーンモデルの確立
- ③情報：事業領域(得意分野)特化と企画領域でのポジション確立、ローコスト開発体制の確立
- ④人材：物流サービス事業の基盤となる人材面での貢献強化と自主拡販による経営基盤の強化
- ⑤重点地域展開と地域密着の資源集中型エリア展開の推進

(2)CS/ES 向上戦略

- ①顧客別 CS 向上推進計画の策定と確実な実行による顧客満足度(CSI)の向上
→「安定した売上の確保」へ
- ②定期的かつ継続的な CSI の把握と日々改善活動の推進による CS No.1 の実現
- ③CS 向上の基礎となる ES(社員満足)向上推進計画の策定と推進

(3)リスク管理戦略

- ①安全健康・事業・法務・財務・環境等の各リスクの想定・層別とリスク回避/低減策の立案と対策実施
- ②コンプライアンス・ガバナンスの継続的なレベル向上活動の推進
- ③大災害を想定した事業継続計画(BCP)の充実と、非常時即応体制の完備

(4) 財務戦略

- ①非常時を前提とした徹底したコスト管理によるリーンな経営体質の構築
- ②組織のスリム化、人材ポートフォリオの再構成による収益力の強化推進
- ③過去投資案件の回収促進とフリーキャッシュフローの改善による投資力の向上

B. 基盤関係

(1)組織風土改革と人財育成

- ①ダイバーシティを推進し、意識と活動の改革で組織の共通価値感を醸成する企業風土づくりを推進
- ②人財戦略を再構築し、コア・プロ・グローバル人財の育成を加速
- ③QCCやOJTにより派遣社員等までを対象とした個の能力を向上させ、組織能力(現場力)を向上

(2)経営品質向上活動

- ①「経営品質向上プログラム アセスメント基準のフレームワーク」を活用し、経営品質向上のための「理解」「体感」「実践」を推進

(3)IT化推進活動

- ①事業活動(現業・営業・管理)の高度化・効率化に貢献するIT武装の強化を推進
- ②将来を見据えたITの活用を含めた研究開発活動の強化

(4)収益改善と収益構造改革

- ①徹底した原価管理の強化と変化に柔軟な対応を可能する収益構造の転換
- ②収益改善活動の継続と横展開による全社的収益改善活動の協力推進
- ③投資案件の的確なアフターフォローの実施と必要な改善策を実施

7)中期重点強化項目

(1)重点強化事業

- ①深トヨタグループ事業
- ②NLS(ニューロジスティクスサービス)事業
- ③BtoB[CMS(カーマネジメントサービス)]事業
- ④BtoC[車両販売]事業
- ⑤海外事業

(2)重点強化地域

- ①国内
 - a) 関東圏(トヨタ事業・NLS事業・CMS事業)
 - b) 関西圏(CMS事業・NLS事業)
 - c) 九州圏(トヨタ事業・NLS事業)
 - d) 東北圏(トヨタ事業)
- ②海外事業
 - a) 中国(トヨタ事業)
 - b) 北米(トヨタ事業・NLS事業)
 - c) 豪亜・中南米(トヨタ事業) (注) 豊田通商(株)様との合弁地域

8) 中期数値目標

当社グループは、本『中期経営計画 2017』に基づく施策の展開を着実に実施し、成果に確実に結びつけることにより、下記の数値目標の達成を計画しております。

(1)中期目標(連結業績)

(単位：百万円)

	2014 年度 実績	2017 年度 計画	2014 年度比	
			増減額	増減比
売上高	45,768	52,000	6,232	13.6%
営業利益	1,520	2,500	980	64.5%
経常利益	2,022	2,700	678	33.5%
当期純利益	1,030	1,600	570	55.3%
1 株当たり当期純利益 (円)	85.34	132.56	47.22	55.3%
ROE (%)	4.22	6.00	1.78	—

(2)セグメント別売上高・営業利益目標

(単位：百万円)

	2014 年度 実績	2017 年度 計画	2014 年度比	
			増減額	増減比
物流サービス事業				
売上高	30,180	33,700	3,520	11.7%
営業利益	1,725	2,550	825	47.8%
自動車サービス事業				
売上高	14,344	16,815	2,471	17.2%
営業利益	660	900	240	36.4%
情報サービス事業				
売上高	1,102	1,400	298	27.0%
営業利益	94	120	26	27.7%
人材サービス事業				
売上高	552	700	148	26.8%
営業利益	32	50	18	56.3%
その他				
売上高	47	45	△2	△4.3%
営業利益	14	15	1	7.1%
セグメント間相殺				
売上高	△458	△660	—	—
営業利益	△1,007	△1,135	—	—
合計				
売上高	45,768	52,000	6,232	13.6%
営業利益	1,520	2,500	980	64.5%

(3)その他売上高目標（中期重点強化事業）

（単位：百万円、台）

	2014年度 実績	2017年度 計画	2014年度比	
			増減額	増減比
①深トヨタグループ事業				
トヨタ様売上高	10,887	11,430	543	5.0%
全売上高に占める比率	23.8%	22.0%	△1.8%	－
トヨタグループ様売上高	6,908	8,000	1,092	15.8%
全売上高に占める比率	15.1%	15.4%	0.3%	－
トヨタ様・トヨタグループ様 合計売上高	17,796	19,430	1,634	9.2%
全売上高に占める比率	38.9%	37.4%	△1.5%	
②NLS 事業				
NLS 売上高	8,398	10,850	2,452	29.2%
全売上高に占める比率	18.4%	20.9%	2.5%	－
③BtoB [CMS] 事業				
CMS 管理台数	20,973	40,000	19,027	90.7%
④BtoC [車両販売] 事業				
車両販売台数	2,640	4,500	1,860	70.5%
⑤海外事業				
海外売上高	6,165	8,000	1,835	29.8%
全売上高に占める比率	13.5%	15.4%	1.9%	－

(4)利益還元目標

業績や設備投資計画を踏まえつつ、連結配当性向を30%以上を目標とする。

以上

【2012年度から2014年度の主な取り組み実績】

年度	月	区分	内容
2012	4	機能(TPS)	『全日本物流改善事例大会 2012』物流業務部門において、“物流合理化努力賞”を受賞
	6	機能(SS向上)	株主優待制度拡充の実施(基準となる保有株式数と優待内容の変更)
	9	機能(CSR)	100日間交通事故無事故キャンペーンを主催。以降年1回開催
	10	事業(NLS)/地域(関東)	千葉美浜事業所(千葉県)の運営開始
	11	事業(海外)/地域(中国)	中国子会社広州広汽木村進和倉庫有限公司にて倉庫増築
		機能(CSR)	CSR(企業の社会的責任)レポートを発刊。以降年1回発刊
	1	機能(IT)	市川事業所でISO27001(情報マネジメントシステム)認証取得
		事業(深トヨタ)	犬山工場(愛知県)の再開発完了
	2	事業(海外)/地域(東南アジア)	タイ合弁会社の輸送部門を分社化し、TTK Asia Transport (Thailand) Co., Ltd. を設立
3	事業(海外)/地域(東南アジア)	タイ合弁会社(TTK Asia Transport (Thailand) Co., Ltd)にて体感型ドライバートレーニングセンター(TPRO)を開所	
	機能(CSR)	上丘物流倉庫にて太陽光発電を開始	
2013	4	機能(TPS)	『全日本物流改善事例大会 2013』物流合理化賞受賞
	5	機能(調達)	情報サービス事業で、ベトナムのIT企業(VINICORP社様)と連携し、品質の向上・グローバル展開を目的としたオフショア開発を開始
		機能(安全)	栄豊会安全衛生トップセミナーで努力賞受賞
	7	事業(海外)/地域(北米)	北米子会社KIMURA, INCでのDrive Automotive Industries of America, Inc.社の物流業務を開始
		機能(CS)	オートプラザラビット稲沢本店をリニューアルオープン
		機能(CSR)	犬山工場・稲沢工場にて太陽光発電を開始
	12	事業(車両販売)	(株)スーパージャンボを子会社化
	2	機能(安全)	本社でISO39001(道路交通安全マネジメントシステム)認証取得
3	機能(IT)	情報サービス部でISO27001(情報マネジメントシステム)認証取得	
2014	4	事業(NLS)/地域(関東)	印西事業所(千葉県)の運営開始
		事業(車両販売)	(株)スーパージャンボ稲沢店 in オートプラザラビットオープン
		機能(CSR)	(株)スーパージャンボで中川警察署様主催による防犯キャンペーンを実施
	5	機能(CSR)	愛知県警察本部様、公益社団法人愛知県安全運転管理協議会様より交通安全優良事業所として感謝状受賞
		機能(安全)	栄豊会安全衛生トップセミナーで努力賞受賞
	7	事業(海外)/地域(北米)	北米子会社KIMURA, INC.にて新倉庫(グリーンビル倉庫)竣工及び稼働
	9	機能(CSR)	ふれあい交通博2014協賛
	11	機能(IT)	物流ノウハウと物流ITのPR活動と新規顧客の発掘を目的としてメッセナゴヤ2014に初出展

年度	月	区分	内容
2014	11	事業(海外)/ 地域(東南アジア)	タイ合弁会社(TTK Logistics(Thailand)Co.,Ltd)設立10周年セミナー開催

※区分は、「中期経営計画2014」の中期重点強化項目(「事業」「地域」「機能」)

1) 中期重点強化事業

①深トヨタグループ事業
②NLS(ニューロジスティクスサービス)事業
③CMS(カーマネジメントサービス)事業
④車両販売事業
⑤海外事業

2) 中期重点強化地域

国内	①関東圏(トヨタ・NLS・CMS 事業)
	②関西圏(CMS 事業・NLS 事業)
	③東北圏(トヨタ事業)
	④九州圏(トヨタ事業・NLS 事業)
海外	①中国(トヨタ事業・NLS 事業)
	②北米(トヨタ事業・NLS 事業)
	③中南米・東南アジア地域(トヨタ事業)

3) 中期重点強化機能

業務 プロセス	a. 安全健康管理推進機能
	b. コンプライアンス(法令遵守・企業倫理)推進機能
	c. 品質保証・品質改善推進機能
顧客	a. CS(顧客満足)向上・顧客期待値達成・競争力強化推進機能
	b. IT(情報武装)・物流エンジニアリング・輸配送機能
学習と成長	a. 人材育成推進機能(コア人材・プロ人材・グローバル人材)
	b. ES(社員満足)向上推進機能
財務	a. 収益力・財務体質改善推進機能
	b. 原価低減・生産性向上・TPS(トヨタ生産方式)推進機能
	c. 営業・新規拡販推進機能
	d. 調達/購買管理機能
CSR	a. CSR(環境・危機管理・地域社会貢献)推進機能
	b. SS(株主満足)向上・一元的広報(IR・PR・ER)推進機能
	c. 中長期事業構造改革構想・戦略企画立案機能