

中期経営計画「2025事業計画」

事業環境の著しい変化に対応し、将来にわたる持続的成長を実現するための中期経営計画「2025事業計画」では、これまで豊田合成グループが培ってきた強みを活かし「活動の3本柱」を掲げています。社会的価値と経済的価値の両立に向け、マテリアリティに紐づいた取り組みを推進しています。

目指す姿

大きな環境変化に柔軟かつ迅速に対応し、世界のお客様へ「安心」「安全」「快適」をお届けするグローバルカンパニー

経営目標

	2017年度 (日本基準)	2025年度 (IFRS)
売上収益	8,069億円	1兆円以上
営業利益率	5.1%	8%
ROE(自己資本利益率)	6.6%	10%

活動の柱 I

イノベーション・新モビリティへの挑戦



活動の柱 II

伸びる市場・伸ばせる分野へ重点戦略



活動の柱 III

生産現場のモノづくり革新



【新技術】 【新製品】

- コア技術を活かした新領域での事業化
- CASEに対応した新技術・製品開発
- モジュール・システム化戦略の推進

【既存製品】

- 経営資源の選択と集中の徹底
- 既存製品の高付加価値化
- 顧客・パートナーと連携した事業企画

【既存製品】

- 生産ノウハウ・プロセスのグローバル統一
- TPSのさらなる推進
- ITの活用と自動化・省人化
- 生産技術革新・再エネ活用などによる環境負荷低減

活動を支える事業基盤の強化

- グローバル事業運営の強化
- 人材育成
- 誠実な事業活動



財務方針

株主還元

当面の株主還元については、連結配当性向30%以上を基本とし、様々な観点からトータルとして株主に報いるように取り組む。

設備投資

成長に向けた設備投資の原資として、2025年度まで年500億円を確保する。

手許資金

取り巻く環境を鑑み、リスク対応資金も含め、連結月商+300億円程度の現預金[※]を確保する。

※(一年以内の)短期借入金は除外

足元の状況と今後の重点戦略

足元の状況

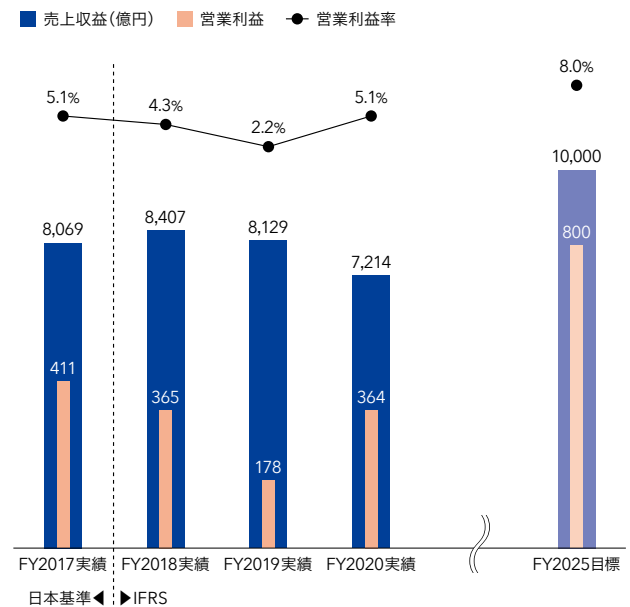
2020年度は、新型コロナウイルスの影響により年度前半は大幅な減収となり、利益もそのマイナス影響を受けました。

一方、労務費、経費の削減など、グループの総力を挙げて収益対策に取り組んだことに加え、補助金を含む合理化努力や2019年度の欧州事業を整理した際の損失の反動等により大幅増益となりました。その結果、コロナ禍でも例年並みの収益性を確保できました。

当社は2025年度の営業利益率8%をページ下部に示した3つのステップで実現し、「2025事業計画」の達成を目指します。1つ目の「足元の構造改革の完遂」については、2019年のドイツ子会社の売却に続き、英国子会社も生産終了に向けて取り組みを進めており、欧州の再編はこれで完了となります。

また、過去から進めてきたLED事業の縮小について、国内子会社の生産終了を決定し、自社での生産は終了します。これらにより、足元の構造改革については、概ね目処付けが完了し、収益性を1%向上させました。

2017年度(計画策定時)以降の業績推移



今後の重点戦略

今後、残す2%を向上させるにあたり、2つのステップで取り組みを進めていきます。

「伸びる地域・顧客へのリソースシフト」として、既存事業の柱であるセーフティシステムおよび機能部品を中心に、米州・アジアでの拡販を進めていきます。成長性と収益性が優れる製品領域、地域にリソースを重点投入することで、

ポートフォリオの改善、最適化を図ります。

加えて、「イノベーション・新モビリティへの挑戦」として、近年加速している電動化をはじめとするCASE対応の製品開発や高圧水素タンク、UV-C(深紫外線)LED、e-Rubberといった新技術の事業を拡大することで2025事業計画を実現してまいります。

収益性向上の考え方

