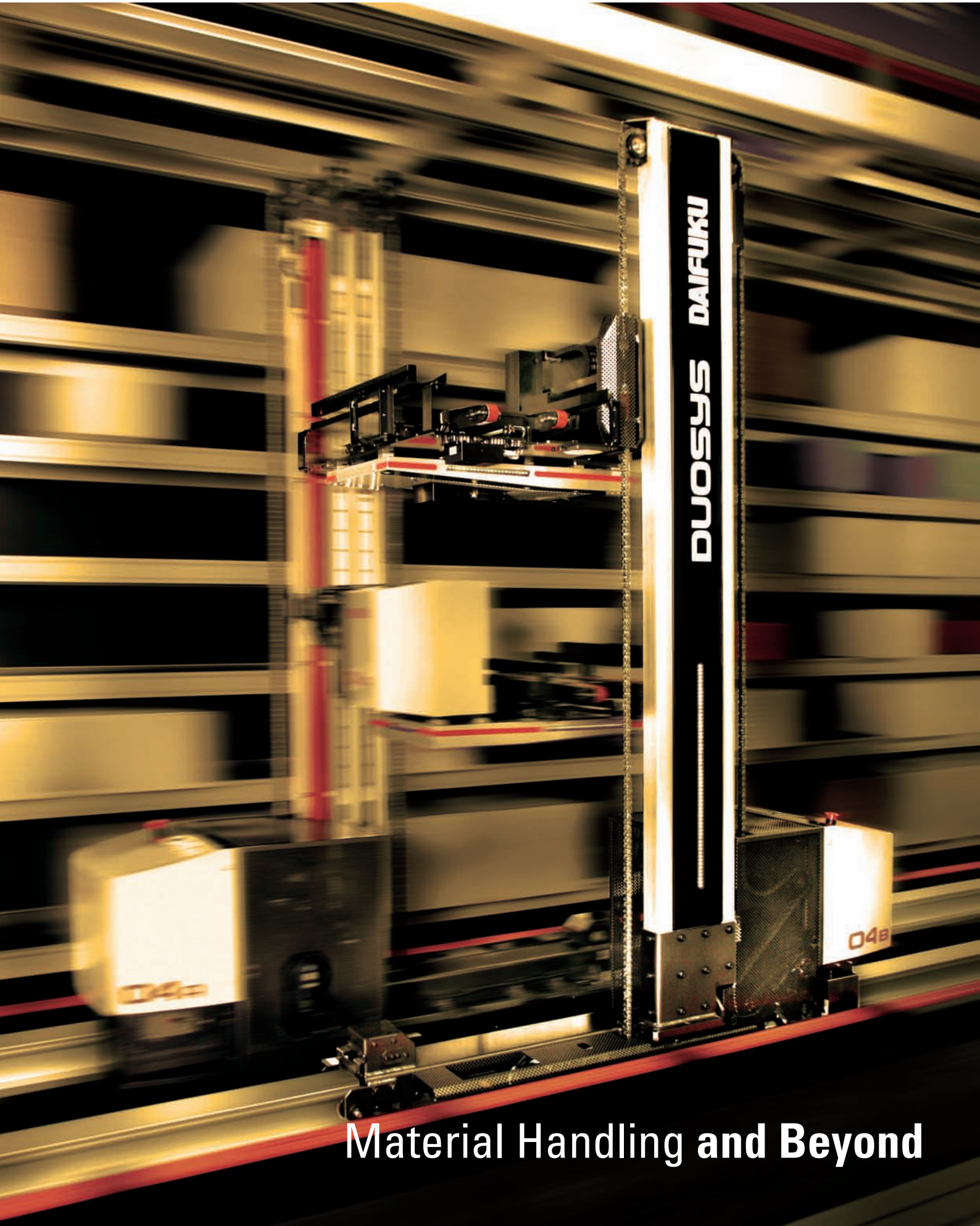
アニュアルレポート 2009
2009年3月期

DAIFUKU



Material Handling **and Beyond**

プロファイル

People Moving Things
—Where Our Opportunities Arise

人とモノが存在するところにダイフクの可能性がある

人とモノが形づくる社会のインフラ、マテリアルハンドリング。その活用は、さまざまな産業のいろいろな場面で深耕しています。市場ニーズが多様化するマテリアルハンドリング業界において、ダイフクは、独自の強みを活かし、新たな事業機会の開拓を目指します。

- ●世界19の国と地域に展開する生産・販売拠点
- ●2万件以上にのぼる納入実績
- ●海外売上高比率50%超
- ●売上高の21%を占めるサービス事業が業績を下支え

将来見通しに関する注意事項

本アニュアルレポートに記載されている将来の業績に関する目標、信念、計画等は、過去の事実ではなく、最新の情報から判断した経営陣の想定や信念に基づく事業見通しであり、潜在的なリスクや不確定要素を含んでいます。実際の業績は、さまざまな重要要素により、記載された見通しと大きく異なる結果となりうることをご承知おきください。実際の業績に影響を与えうる重要要素としては、1)当社グループの経営環境における消費者動向および経済情勢、2)米ドルその他の通貨建ての売上・資産・負債に対する円為替レートの影響、3)コストの上昇や販売の抑制につながる安全その他に関する法令等の規制強化などが含まれます。なお、当社グループの業績に影響を与えうる要素は、これらに限定されるものではありません。

目次

財務ハイライト 2
ごあいさつ 3
社長インタビュー 4
特集 7

特集 1 サービス事業強化 8

特集 2 マテハン事業の深耕 10

トピック アジア戦略に向けた、コスト競争力のある設備開発 11

事業別概況 12
業種別概況 14
コーポレート・ガバナンス 16
企業の社会的責任(CSR) 18
取締役・監査役 20
財務セクション 21
海外子会社 32
会社情報／国内子会社／株式情報 33

カバーストーリー

表紙の写真「DUOSYS」(Synchronized Duo System)は、独自の同調制御技術(世界初、特許申請中)を搭載し、配送センター向けの高機能自動化設備として開発した超高能力ケース自動倉庫です。

1つの通路に2台のスタッカークレーンを設置し、それらがすれ違いながら同時に入出庫作業をします。それを2層構造にし、計4台のクレーンを同時に稼働させることにより、1時間に最大2,200ケース、従来の6倍という非常に高い処理能力を発揮します。上下2層の立体的な構造による省スペース化を実現し、クレーンの軽量化設計や減速時に生じる回生電力の利用などにより、消費電力を大幅に削減しました。

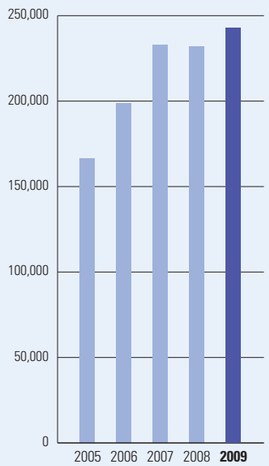
財務ハイライト

株式会社ダイフクおよび連結子会社
2009年および2008年3月期の連結業績要約

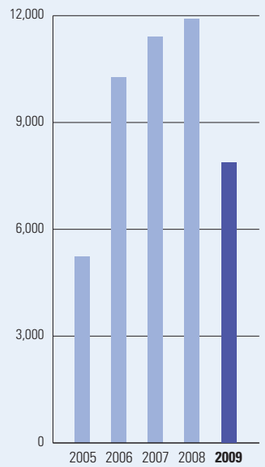
	2009	2008	2009
		（単位：百万円）	（単位：千米ドル）
会計年度			
受注高	**¥212,017**	¥243,761	**$2,157,724**
売上高	**242,182**	231,619	**2,464,710**
営業利益	**15,015**	20,677	**152,814**
当期純利益	**7,851**	11,893	**79,901**
1株当たり当期純利益（円および米ドル）	**70.29**	105.05	**0.72**
1株当たり配当金（円および米ドル）	**26.00**	26.00	**0.26**
資本的支出	**4,613**	4,071	**46,954**
研究開発費	**8,018**	6,964	**81,608**
会計年度末			
総資産	**¥194,727**	¥222,386	**$1,981,754**
運転資本	**75,087**	64,840	**764,169**
純資産	**82,810**	88,709	**842,770**
従業員数（人）	**5,660**	5,663	
財務指標			
売上高営業利益率	**6.2%**	8.9%	
売上高当期純利益率	**3.2**	5.1	
自己資本利益率（ROE）	**9.6**	14.7	
自己資本比率	**40.9**	38.0	

注：米ドル金額は、2009年3月31日現在の東京外国為替市場における為替相場1米ドル＝98.26円で換算しております。

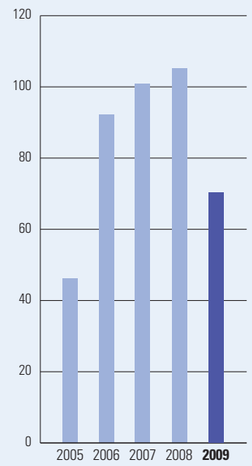
売上高
（単位：百万円）



当期純利益
（単位：百万円）



1株当たり当期純利益
（単位：円）



ごあいさつ

ダイフクグループの事業は、マテリアルハンドリング（マテハン）システム・機器を手掛ける物流システム部門を主として、計測制御用インターフェースボード、産業用パソコンなどの電子機器部門、洗車機・ボウリング・福祉関連機器などのその他部門で構成されています。物流システム部門の売上高は、グループ全体の90%以上を占めていますが、他の2部門も物流システムに関連、もしくはその技術を応用した製品を扱っています。当社グループはマテハン専業企業として、世界トップクラスに位置しています。

世界同時不況が下半期に影響

2007年の米国のサブプライムローンの崩壊に端を発した金融システムの麻痺、大手銀行の経営破たんが、世界的な金融危機を引き起こすとともに、実体経済に一気にマイナスの影響を与え、日本やアジア各国も含む多くの国が一転して不況に突入しました。経済活動がここまで急激に落ち込むとは、誰も予想できなかったと言えましょう。

これを受け、われわれのお客さまである各企業とも設備投資を大幅に抑制しており、当期（2009年3月期）の下半期11月以降、当社グループの業績も受注が減少し、大きな影響を受けております。景気の先行きは、なお底を打ったとは言えず、当社グループを取り巻く事業環境は引き続き厳しい状況が続いております。

しかし、当社の手掛けるマテリアルハンドリング（マテハン）システムの需要がなくなることはない、今後も必ず成長を続ける、と確信しています。生産から流通を経て家庭へ、そしてリサイクルといった経済の大きな枠組みの中でマテハンシステム、すなわち物流システムの果たす役割は、ますます重要になってきます。時代に合った需要が常に創出されるというのが、マテハン市場の強みです。

そうした変化をとらえて、成長の原動力とさせることができたのも、1937年の創業以来、マテハン一筋に歩みながら築き上げてきた豊富な納入実績、独自の技術と人材の厚みあってのことです。現在の厳しい経済環境においても、次の景気拡大局面でさらに大きく飛躍するためのステップとして、常に変化するニーズやマーケットに対応するための研究開発とより一層グローバルに活躍できる人材の育成に注力してまいります。

皆様方には一層のご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

代表取締役会長

竹内 克己

当期海外売上高比率目標50%を達成、今後さらにサービス事業で足元を固め、国内成長分野と新興国の新市場開拓に注力してまいります。

厳しい事業環境に直面

Q1 当期（2009年3月期）の業績を振り返ってください。

A1 当期の売上は、主力の物流システム部門が、期初からの豊富な受注残に支えられて堅調に推移しました。しかし、期中に受注し期中に売上を計上する案件、例えば中小型の自動倉庫などの案件や機器商品が下半期以降、景況悪化の影響を受けました。また、2008年11月以降、自動車、エレクトロニクス業界を中心に設備投資の延期や見直しが相次ぎ、受注は各事業とも計画を下回りました。

この結果、受注高は2,120億17百万円（前期比13.0%減）、売上高は米国子会社のウェブ社（Jervis B. Webb Company）を連結に加えたこともあり、2,421億82百万円（同4.6%増）を計上しました。利益面では、景況悪化の影響を受けて、受注採算の悪化、受注減少による工場操業度の低下を余儀なくされたほか、電子機器事業で営業損失を計上したため、営業利益は150億15百万円（前期比27.4%減）となりました。当社の場合、工場が生産するものは、今期売上分だけでなく、今期に受注して来期以降売上となる分も含まれるため、受注減少が操業度、ひいては利益に大きく影響しました。これに、手元資金を厚くするため有利子負債を増やしたことによる支払利息増などの要因が加わり、経常利益は148億82百万円（前期比27.9%減）、当期純利益は78億51百万円（同34.0%減）を計上するにとどまりました。

なお、当期の配当につきましては、期末配当を1株当たり16円とし、中間配当と合わせ年間で26円と、ともに前期と同額を実施させていただきました。

新興国や成長分野の新市場を開拓

Q2 今期（2010年3月期）の見通しと市場動向を教えてください。

A2 昨今の急激な事業環境の悪化により、厳しい展開となると見込んでいます。期末の受注残高が前期に比べて約24%減少したことに加え、新規に受注する案件の減少も避けられない見通しです。

主力の物流システム事業のうち、製造業や流通業界向けの保管・搬送・仕分け・ピッキングシステム事業は、流通・医薬卸・食品卸向けなど、景気に左右されにくい業界の大型案件の落ち込みが比較的緩やかですが、中小型案件や機器は、景況悪化の影響が長引くことが懸念されます。一方、国内の農業協同組合（JA）が扱う青果品向けや太陽電池の生産など、成長を続けている分野で新しいマテハンシステムの需要が伸びており、当社もシェア獲得に努めています。

自動車生産ラインの搬送システム事業は、先進国ではほとんどの新規投資が延期されています。しかし、中長期的には、中国などの新興国を中心とした需要の伸びや、環境対応車生産ラインへの投資などが期待されます。

エレクトロニクス業界向けクリーンルーム内保管・搬送システム事業では、半導体・液晶ともに厳しい事業環境が続いていますが、450mmウエハや11世代、12世代の液晶ガラスなどの次世代生産技術に対応するシステムを開発し、市況の回復に備えます。

米国子会社のウェブ社(Jervis B. Webb Company)は、空港手荷物搬送システム事業（ABH）が順調に伸びています。ダイフクグループ入りによって、工事履行保証枠が広がり、大規模案件の受注が可能になったことに加え、テロ対策でインラインスクリーニングシステム導入に伴うコンベヤシステムの需要が高まってきています。ABHは、今後、コア事業の一つとして育成していく方針です。

また、同社の無人搬送車とダイフクの自動倉庫を組み合わせたシステムを、1月に北米で開催された展示会でアピールしました。結果、このシステムは、すでに受注を獲得しており、さらにシナジー効果が期待できます。

サービス事業で足腰支え、研究開発と人材育成に注力

Q3 2010年3月期の経営方針を教えてください。

A3 現在は、世界的な金融危機の影響が顕在化しているものの、当社のお客さまである自動車、半導体・液晶、流通業界などの成長性は、中長期的かつグローバルに見ると底堅いものと考えています。そこで、今期は「次なる新しい飛躍のために、事業体質の強化と多様化するニーズへの対応」を基本方針としました。

具体的には、まず事業体質の強化として、当社独自の強みであるサービス事業に注力します。サービス事業とは、納入した設備の保守点検やリニューアル、改造工事などのアフターサービスを指します。当社は、世界で2万件以上に及ぶ納入実績をもとに、納入後もお客さまとのおつきあいを続けて、長期的に利益を生み出すビジネスモデルを確立しています。新規設備投資が抑えられても、保守点検などは、設備を稼働させている限りは必要とされるため、現在のような事業環境でも大きく落ち込むことはありません。このサービス事業は従来から力を注いできましたが、海外も含めてのさらなる枠組の拡大、お客さま対応体制の強化、新たな付加価値の創出などに積極的に取り組んでまいります。その一つとして、この6月には、日本の有力フォークリフトメーカーから、自動倉庫のサービス事業を譲り受けました。

一方で、2009年3月期より業務改善委員会を設けて、全社横断的にあらゆる経費の節減、原価の低減、在庫管理の徹底などで業務効率化に取り組み、損益分岐点を引き下げる施策を強力に実行中です。すでに、今年3月に韓国の現地法人3社を統合、国内でも4月に洗車機とボウリングの販売子会社を統合するなど、歩を進めており、こうした事業基盤の再構築により、今後一層の経営の効率化を図ります。

また、お客さまのニーズは、高度な自動化設備から、新興国に低価格商品を提供するための低コストな設備まで、非常に多様になってきています。当社グループでは、こうしたニーズを丁寧にキャッチして、商品化に結び付けていきます。

ハイエンドからローエンドまで多様なニーズに合わせた研究開発と、熟練社員の技術・技能の継承はもちろんのこと、海外現地社員の育成、そして海外のマーケットで現地の人とともにビジネスを自ら創造・拡大していくことのできる、グローバルに活躍できる人材開発に注力し、「真のマテリアルハンドリング世界ナンバーワン」実現を目指していきます。

次期中期計画で挑戦を継続

Q4 中期経営計画の進捗状況はいかがですか？

A4 中期3カ年経営計画「Jump up for 2010」で、2010年3月期に連結売上高2,500億円以上、営業利益率10%以上、海外売上高比率50%以上などの達成を経営目標として、持続的成長路線を描いてまいりました。現在、最終年度が進行中ですが、昨今の急激な事業環境の悪化により、海外売上高比率は達成の見込みであるものの、連結売上高と営業利益率については遺憾ながら目標値達成は困難と判断し、次期中期3カ年経営計画において挑戦を継続していくことといたしました。

次期中期3カ年計画の詳細は2010年3月期の第2四半期以降に発表させていただく予定です。

代表取締役社長

北條正樹

特集

特集 1 > Page 8

サービス事業強化

老朽化とニーズの多様化に伴う自動倉庫の大幅リニューアル
短期間、システム稼働しながらのリニューアル工事

特集 2 > Page 10

マテハン事業の深耕

8つの物流拠点を集約した新センターを稼働
RFIDタグを国内最大規模で導入し、物流業務を大幅に効率化

トピック > Page 11

アジア戦略に向けた、コスト競争力のある設備開発

中国生産子会社を中心に、低コストで現地での据付や
改造工事が容易な設備の開発への取り組み

特集 1

サービス事業強化

「サービス事業拡大で、新たな販売機会の創出へ」

ダイフクのマテハンは、顧客に合わせた物流システムを提供するだけでなく、納入後もシステムを円滑に運用してもらうためのさまざまなサービスを提供しています。このサービス事業を成長の柱とすべく、先年設置した全社横断的な「サービス統轄」のもと、メンテナンス、サービスパーツの供給など従来のサービス事業を強化すると同時に、リニューアルの提案や海外でのサービス事業拡大などで、新たな販売機会の創出を図っていきます。

サービス事業基盤強化のための注力ポイント

1. リニューアルの提案―既存サービス拡充と付加価値の創造
2. サービス市場の拡大

「多岐にわたるサービスが業績を下支え」

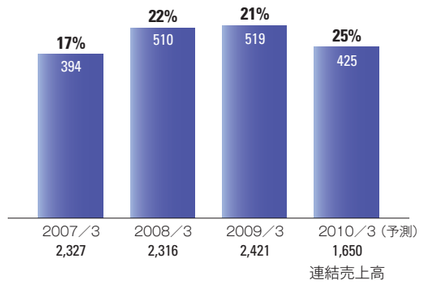
当期（2009年3月期）におけるサービス事業の売上は図1に示した通り、519億円で、連結売上高の21%に達し安定的な収益源となっています。

ダイフクの強みは、顧客先である企業の現場に入って積み重ねてきた全世界で2万件を超える納入実績であり、その数は他社を凌駕しています。自社だけではなく、2004年には日本のメーカーの物流システム部門、2007年には90年以上の歴史を持つJervis B. Webb社、この6月にも日本メーカーのサービス事業を次々に傘下に収め、納入先はさらに幅も厚みも増しています。

これらの既存顧客に対するサービスの形は、保守点検、修理、パーツ販売、改造、リニューアルなど多岐にわたっています。サービスは、機械を動かす限り必要なので、新設案件ほどは景気の影響を受けにくく、業績の下支えとなります。自動車などの生産ラインでは、連休を利用して改造や能力増強を行うことが通例です。

システムを構成している機械部品やコンピュータのいずれも寿命があり、ある年月がたてば、更新需要が生じます。顧客に身近なサービス拠点（日本国内だけで80カ所以上）、24時間365日、電話での問い合わせに対応するシステムサポートセンターなどを整備し、顧客との長期にわたる強固な信頼関係醸成に努めています。

図1 サービス売上高の推移
（億円、%：対売上高比率）



「リニューアルの提案―既存サービス拡充と付加価値の創造」

ダイフクは、メンテナンス、パーツ供給などの日常サービスから、さらに一歩踏み込んで、サービス業務が次の営業展開や生産活動の軸になる事業構図を構築していきます。その核になるのが、滋賀事業所に設けた総合サービスセンターです。総合サービスセンターでは、お客さまの設備で、いつどんなトラブルがあったか、どういう保全を行った等のメンテナンス履歴をすべてコンピュータに登録し、サービス店舗と情報を共有しています。これにより、「トラブルがあったら駆けつける」オンコール型から、「定期的に設備点検を行う」予防保全型への移行が進んでいます。

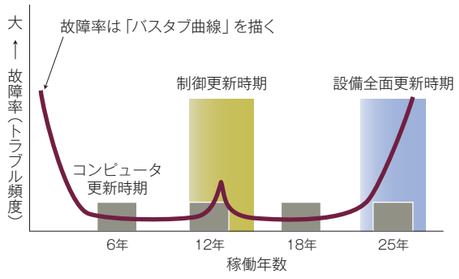
当社の中核商品である自動倉庫では、保守点検時に消耗品交換を実施し、設備安定稼動に努めています。（図2）。保守点検実施により設備故障時間短縮（MTBF）を図り、設備状態を把握して制御・機械部品交換、場合によってはスタッカークレーンの入れ替えなど、リニューアル時期の把握が容易になるとともに、営業やエンジニアリングに専門部隊を設けて、リニューアルビジネスの拡大に努めています。

今回の世界同時不況により、新たな施設を造ることに慎重になる反面、既存の設備をより有効活用しようとする動きが出てきています。

また、生活習慣の変化に伴う商品の多様化やニーズの変化が著しく、物流システムにおいても、取扱品のサイズや運用方法まであらゆる点が数年で変化しています。

こうした中、既存の資産や設備の稼働品質や生産性を、新技術を取り入れるなどして高めたいという企業が増えており、こうしたニーズに的確に応えるリニューアルの提案こそが顧客の信頼を高め、安定した収益に結びつくだけでなく、今後の物流のあり方として大きなひとつの流れになっていくものと思われます。現場力と技術開発力を併せ持つダイフクの強みを活かしてリニューアルに注力していきます。

図2 自動倉庫のライフサイクル



「サービス市場の拡大」

海外戦略の充実として、タイや中国、韓国、台湾などアジアを中心にサービス需要の掘り起こしを徹底していきます。

特に、これまで新規・新設に重点が置かれていた半導体や液晶向け生産ラインでは、24時間365日稼働により設備寿命が短くなっています。今後は有名ITメーカーの多い韓国や台湾を中心にリニューアルやリプレースの需要が期待できます。いかに短時間で、システムの稼働をとめずに入れ替えるか、といった提案をしていくことが受注獲得の鍵と言えます。

事例 【短期リニューアル】

日本ペイント販売株式会社

大手塗料メーカーの販売子会社である日本ペイント販売株式会社において、埼玉県にある関東流通センターの自動倉庫を2008年リニューアルしました。同センターでは1989年に高層保管設備のクレーンや、レール・給電装置、制御機器などを他社製からダイフク製に変更し、処理能力を向上させていました。それから19年が経過し、保守部品の入手が困難になったことや、設備の老朽化により更新の必要性が生じていました。

また、昨今環境問題への意識から水性塗料のニーズが急増し、従来の管理・入出庫システムには限界がきたため、リニューアルを提案しました。

スタッカークレーン「ラックマスター（RM）」の更新と、新たに高速搬送台車「ソーティングトランスビークル（STV）」を採用して、作業の高速化を図るとともに、倉庫内のレイアウトも変更。在庫管理コンピュータも更新して混載管理も可能にし、棚数は減少したにもかかわらず、保管能力は3割増すなど効率化も実現しました。

リニューアル工事は自動倉庫を稼働しながらSTVを設置し、その後RMを16日という短期間で更新するなど物流業務を停滞させることなく行いました。本件のように、今後ますますお客さまの「物流業務をとめないリニューアル」が必要になってくると思われます。

特集 2

マテハン事業の深耕

国内市場

ダイフクは、お客さまと一体になってマテハンに対する課題に挑戦、新規需要の開拓に努めています。その一つとして、商品や外部環境の影響を受けやすく、注目度や期待の高い割に、導入が進んでいないRFIDを全面的に採用した配送センターを納入しました。また、食の安全を求める声の高まりに応えるため、農業分野の配送センターにも力を入れています。

温度管理の徹底による鮮度保持、トレーサビリティも向上し、個配事業を強化(事例2)

事例 1 【RFIDシステム】

株式会社ファンケル　関東物流センター

無添加化粧品、栄養補助食品の通販メーカーとして有名な株式会社ファンケルは、現在通販だけでなく、全国規模での直営店を開設し、さらにコンビニなどの一般流通にも販売チャンネルを広げるなど、積極的な事業展開を進めています。

2008年8月、千葉県柏市に商品を一括管理する新物流拠点「ファンケル関東物流センター」を設立・稼働させ、従来の販売チャンネル別に運営していた物流拠点8つを集約しました。同センターでは新たに開発した倉庫管理システム、最新のマテハン設備に加え、14,000枚にものぼるRFIDタグを利用して高能力・高精度の物流システムを構築しました。

これにより、同社が従来抱えていた「受け取りが複数回」「物流費の増加」「鮮度に関わる商品管理の煩雑化」などの問題を解消、物流業務効率が飛躍的に伸びました。今後、受注当日出荷の割合を78%から90%以上に、出荷精度もほぼミスゼロの水準まで向上させる計画です。

「無添加」という鮮度・品質にこだわり、顧客満足を追求する独自のサプライチェーンは、その物流インフラをより大きく進化させました。

事例 2 【農業分野】

JA全農青果センター株式会社　愛川セットセンター

JA全農青果センターは、埼玉、神奈川、大阪に物流拠点を有し、国産の青果物を産地と直接契約して市場を通さず生協・スーパーに供給しています。現在、同社が受託している業務の中で、産地で朝収穫した野菜・果物を最短で翌日に届けるユーコープの「おうちCO-OP『とれたてシャキット便』」は、近年の共働き世帯の増加や食の安全に対する意識の高まりを受け、便利で安全なサービスとして年々需要を伸ばしています。

2001年受託当初、年間のピッキング数が2,500万点程度であったものが2007年には約1.6倍の4,000万点を突破し、作業スペース、人員、時間に限界を抱えていた上、補充履歴が正確に取れないなどの問題も起こっていました。これらの問題に対し、ダイフクでは先行仮置き台つきのマルチオーダ式デジタルピッキングシステム「C-DPS(Combination Digital Pick System)」と、自動補充システムを中心としたマテハンシステムを提案しました。

「C-DPS」は、仮置き台に後のオーダ分を先行ピッキングできるようにしたもので、作業者の待ち時間を削減し、処理能力の大幅な向上につながりました。また、自動補充システムは、高速のスタッカークレーンで商品を自動補充できる設備で、迅速化と省スペース化を実現し、さらに商品トレースを確実に行えるようにしました。このほか、仕分け・出荷などの各エリアでも自動化を進めた結果、省人化も実現しました。

海外市場

【北米市場】

ウェブ社がダイフクグループに加わったことで、工事履行保証枠が広がり、大規模案件の受注が可能になったことなどから、空港手荷物搬送事業は堅調に推移しました。また、テロ対策でコンベヤラインに組み込む危険物検知システムの需要も伸びています。

2009年1月にシカゴで開催された米国最大のマテハン展示会「ProMat2009」にウェブ社とダイフクの共同で出展し、ダイフクの自動倉庫とウェブ社の無人自動搬送車(AGV)の連携デモンストレーションを行うなど、両社のシナジー効果をアピールしました。この自動倉庫とAGVを組み合わせたシステムについては、すでに受注を獲得しており、これを手始めに今後一層のシナジー効果の発揮を目指していきます。

【アジア市場—中国「金字塔作戦」】

2004年以降、中国で各業界のトップ企業に対し営業活動を行う「金字塔作戦」を展開してきました。同作戦が奏功し、現在ではダイフクの知名度も向上し、それがまた新たな受注の獲得につながっています。また、2008年から中国事業を統括する役員を置き、中国市場全体をにらんだ戦略を立案しています。こうした施策により、一般製造業や流通業向けの2009年3月期受注は好調に推移しています。

世界同時不況に対して中国政府は、4兆元(約58兆円)の公的資金導入と、設備投資に関する増値税の免除、その他内需拡大・内需刺激の名のもとさまざまな投資をしています。これらの景気刺激策に加え、「家電下郷」(農村部に家電製品を)、「汽車下郷」(農村部に車を)という政策で、購入に対しての補助があるなど徐々に内需が活発になってきています。これらの内需活発化によって上向いてきている家電、自動車関連業界、さらには景気にあまり左右されず税制の免除対象にもなる医薬・食品業界などを中心に、今後も引き続き「金字塔作戦」を進めていきます。

トピック

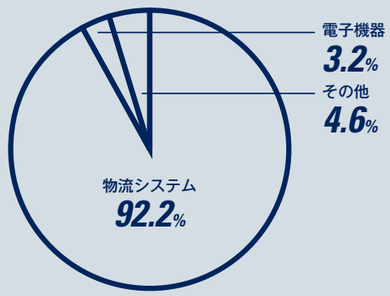
アジア戦略に向けた、コスト競争力のある設備開発

現在、顧客ニーズは少子高齢化などを背景にした高度な自動化設備から、新興国に低価格商品を供給するための低コスト設備まで非常に多様になっています。AFA事業においては、日米欧の自動車メーカーの減産が相次ぐなか、BRICs、特にインド・中国などアジア新興国において、現地メーカーを中心に低価格のエントリーカーなどを生産する設備・システムの需要が増えています。

なかでも中国は、国家が取り組む景気対策と相まって実用的な小型車の需要に期待できます。そうしたニーズを丁寧に汲み取り、新興国向け搬送システムの開発に注力しています。その一つとして、フロアタイプの新しい搬送機「FDB」(Flexible Drive Bed)を2008年に中国の現地メーカーに納入しました。これは低コストの要望に応えるだけでなく、現地での設置が容易で、短期納品も実現しました。このほか、イー・リフト(写真右)など、短期間での設備立ち上げ、早期操業開始につなげるための標準化・汎用化を織り込んだ設備、据付や改造工事が容易な設備の開発に取り組んでいます。

セグメント情報

連結売上高比率



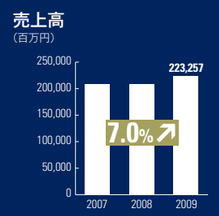
ダイフクグループは、マテリアルハンドリング(マテハン)システム・機器を手掛ける「物流システム」を中心に、「電子機器」「その他」の3部門を有しています。そのうち、グループ全体の約9割を占める物流システム部門は、2009年3月期は、自動車生産ライン向け搬送システム(AFA)、各種製造業・流通業向け保管・搬送・仕分け・ピッキングシステム(FA&DA)、エレクトロニクス業界向けクリーンルーム内搬送・保管システム(eFA)の3事業と、当期より新たにJervis B. Webb社の事業を加えた合計4つの事業で構成されていました。

物流システム

自動車生産ライン向け搬送システム事業(AFA)
- ●モノレールシステム「ラムラン」
- ●チェンレス搬送システム「フレキシブルドライブシステム」
- ●各種コンベヤシステム　●エンジンテストシステム

各種製造業・流通業向け保管・搬送・仕分け・ピッキングシステム事業(FA&DA)
- ●自動倉庫など各種保管システム　●コンベヤシステム、無人搬送車
- ●仕分け・ピッキングシステム　●物流機器
- ●ソフトウェア(物流センター管理システム、自動倉庫用在庫管理コンピュータなど)

エレクトロニクス業界向けクリーンルーム内搬送・保管システム事業(eFA)
- ●半導体製造クリーンルーム向け保管・搬送システム
- ●液晶製造クリーンルーム向け保管・搬送システム
- ●その他クリーンルーム向け保管・搬送システム

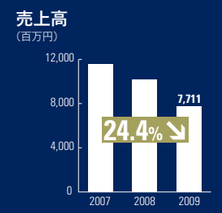


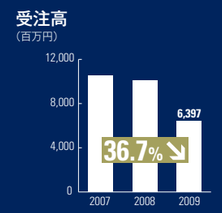
2009年3月期における当部門の業績について、各種製造業・流通業向け保管・搬送・仕分け・ピッキングシステム事業(FA&DA)は、IT・流通・医薬品卸業界向けなど、比較的景気に左右されにくい業界や業界再編で物流網の見直しを行っている業界の大型案件が概ね堅調に推移しましたが、期後半、中小型案件が景況悪化の影響を受けました。また、自動車業界向け生産ライン搬送システム事業(AFA)は期後半に設備投資計画の延期が相次ぎ、エレクトロニクス業界向けクリーンルーム内搬送・保管システム事業(eFA)も設備投資の延期や見直しの影響を受けるところとなりました。一方、北米を中心とするウェブ社事業(Webb)は、空港手荷物搬送システム(ABH)の受注拡大や無人搬送車への引き合い増加が見られ、今後期待を持てる状況になっています。ABHは、2010年3月期からコア事業の一つとして、強化していきます。

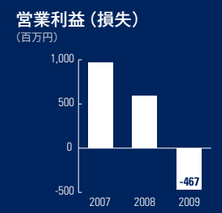
その結果、当部門全体として売上高は前期比7.0%増の2,232億57百万円を確保しましたが、受注高は期後半の悪化を受け、同11.4%減の1,949億53百万円、営業利益は同16.2%減の220億50百万円となりました。

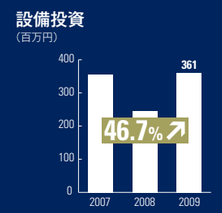
電子機器

- ●分散監視制御システム　●産業用コンピュータ、インタフェイスボード
- ●LAN関連製品　●物流システム用コントローラ





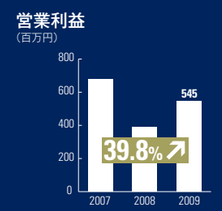


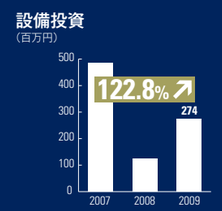


当部門では、グローバル商品主体のビジネスへの転換など、販売・技術・生産・サービスのすべてにおける抜本的な構造改革に取り組み、引き合い件数の増加などの成果が出始めていますが、景況悪化に伴う製造業全体の設備投資減少の影響を大きく受けました。その結果、当部門の売上高は前期比24.4%減の77億11百万円、受注高は同36.7%減の63億97百万円、営業利益では、同10億57百万円減少して4億67百万円の営業損失となりました。

その他

- ●洗車機(門型洗車機、連続洗車機、ドライブスルー洗車機)　●洗車機周辺用品
- ●病院向け保管・搬送システム　●ボウリング設備・用品、オートスコアラー
- ●立体駐輪場　●車椅子用リヤリフト





主要商品の洗車機では、使用水量を従来の半分以下に削減した節水型「スフィーダ」など環境対応型洗車機を相次いで開発、市場に投入するなど業界をリードしましたが、ガソリンスタンド、自動車ディーラーなど、お客さまの需要が減少傾向となりました。その結果、当事業の売上高は前期比12.5%減の112億13百万円、受注高は同21.2%減の106億66百万円、営業利益は、ボウリング関係で工事原価低減や為替リスク対策が功を奏して同39.8%増5億45百万円となりました。

自動車および自動車部品

完成車の組立ラインをはじめ、エンジン･塗装･ストレージラインなどの搬送システム、さらには自動化テスト装置まで自動車生産ラインに関わる多様なシステムを構築。また、自動車部品･用品メーカーには自動倉庫システムや、メッシュボックスパレットなど各種の物流機器が採用されています。ここ数年経済成長の牽引役の一つであった自動車業界も、世界同時不況により設備投資計画の延期が相次ぎました。当期は、前期受注残により売上高は持ちこたえたものの、今期は厳しい見通しです。

売上高比率 **24.4%**

エレクトロニクス

半導体、FPDの製造に不可欠なクリーンルーム向けの搬送･保管システムや、一般環境における無人搬送車システムなどを手掛けています。

クリーンルームはその名の通り、無じん化が絶対条件です。人が最大のチリ発生源となるため、ホコリやチリが発生しない自動化設備が求められています。当社ではチリの発生しない「無接触給電技術」を開発し、自動倉庫、天井走行モノレールなどに活用、国内外のリーディングカンパニーに採用されてきました。世界同時不況によりこの業界でも当期は設備投資計画の延期が相次ぎました。後退局面にいち早く突入した半導体業界の戻りが最も早いと期待していますが、今期の業績、特に受注は厳しい見通しです。

売上高比率 **36.8%**

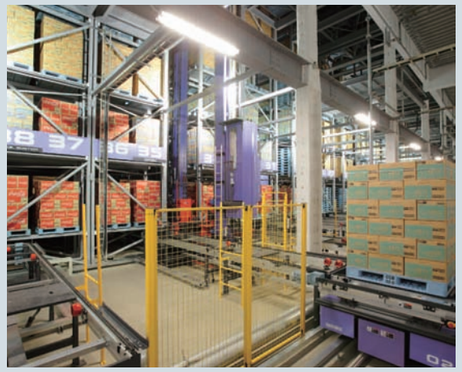
商業･小売

多品種少量、小口出荷、出荷精度の向上など、顧客やその先の消費者の多様化するニーズに対応するため、各種の保管･搬送･仕分け･ピッキングシステムを組み合わせて提案、提供しています。

パレット･ケース･ピースなどの保管時の荷姿別や出荷頻度別に、各種自動倉庫や摘み取り式･台車式などのピッキングシステムを構築。ペーパーレス化を図るための端末と連携したシステム、検品システム、また、開発を進めてきたRFIDを活用したシステムも続々と納入しています。また、小売の店舗別納品には折りたたみ式コンテナや、ロールボックスパレットなど各種の物流機器も採用されています。

売上高比率 **14.2%**

化学･薬品･食品



医薬･食品業界は景気の影響を受けにくく、今般の世界同時不況による落ち込みは比較的緩やかです。特に医薬卸業界で、業界再編に伴う大型物流センターの新設が続き、当社においても同業界向けは堅調に推移しています。センターを構築する物流システムの構成は小売業向けと比較しても大きな違いはありませんが、取扱品が高価であることが多く、セキュリティ面、出荷ミス撲滅などに注力したシステムが多いのが特徴と言えます。また、化学･薬品メーカー向けには防爆タイプの自動倉庫も採用されています。

売上高比率 **6.7%**

運輸･倉庫

本業界では近年、荷主の商品の保管･管理や運送するだけでなく、物流施設を設け、商品を在庫し、出荷先･配送先のオーダーに合わせて仕分けや流通加工などを施し、配送までを一括して請け負う3PL化が進んでいます。3PLを提供するためには物流費削減はもとより、より良い物流品質、高いサービスレベルなどが求められ、その解決策としてITと融合したマテハンの導入による物流自動化が必要となります。当社は、自動倉庫をはじめ高能力･高機能の仕分け･ピッキングシステムを提供。荷主が求める出荷ミスの削減や、リードタイム短縮を実現する高度な物流システムを構築しています。

売上高比率 **3.7%**

空港

売上高比率 **2.8%**

ウェブ社が手掛ける空港手荷物搬送システム（ABH）は、テロ対策のインラインスクリーニングシステム導入に伴うコンベヤシステムの需要が北米で伸びており、AFA、FA&DA、eFAに続く当社の第4の事業として期待しています。

その他

売上高比率 **11.4%**

このほかにも、機械、鉄鋼･非鉄、精密機器･印刷･事務機など、あらゆる業界へマテリアルハンドリングシステム･機器を納入しています。

また、マテリアルハンドリングシステムの応用として、洗車機なども手掛けています。

コーポレート・ガバナンス

主な取り組み

- 「産業界の発展への貢献」「健全で成長性豊かな経営」を柱とする経営理念のもと、強い企業体質の構築に向け、コーポレート・ガバナンスの向上に注力
- 取締役と監査役によるコーポレート・ガバナンス体制
- 社外監査役の監査や外部専門家等のアドバイスにより経営の客観性・適正性を確保
- 各事業統轄（COO）、内部統制統轄（CRO）、管理統轄（CFO）などの委嘱により各取締役の責任の明確化と業務執行の迅速化を推進
- 内部統制の整備を進め、2009年3月期より「内部統制報告書」を有価証券報告書に添付

取締役会の構成・運営、意思決定・執行体制

当社の取締役会は現在、Co-CEOである会長と社長を含め18名の取締役で構成されており、社長が議長を務めています。定例取締役会を毎月1回終日をかけて開催するほか、必要に応じて臨時取締役会も適宜開催（当2009年3月期は3回開催）し、経営の基本意思決定を行っています。また、重要な経営テーマについては、代表取締役および関係役員、監査役、外部専門家を交えた「経営会議」を適時開催することとしており、2009年3月期は2回開催しました。業務執行については、各事業担当役員が事業統轄（COO）を務める責任体制を基本とし、加えて定期的に生産統轄幹部会、海外現法会議等を開催し、業務執行を柔軟に即応できる体制を採っています。

取締役の任期は1年で、期ごとに株主総会で信任を問うこととしています。なお、当社は社外取締役を選任していませんが、下記の社外監査役による監査と外部専門家等のアドバイスなどにより、経営の客観性と適正性を確保しています。

監査役・監査体制

当社では、社外監査役3名を含む5名の監査役からなる監査役会を設置しています。当期において監査役会は6回開催されました。監査役は、取締役会をはじめとする重要会議への出席・発言、取締役等の職務の執行状況についての報告、財務報告書類の検討等を通しての監査や、工場・営業拠点等へのヒアリング、国内外の子会社監査を実施し、さらに内部統制システム整備の状況のモニタリングなども行っています。また、内部監査部門である「内部監査室」と連携し業務執行等の監査を行う一方、会計監査人による監査の状況についても定期的に会合を設けて確認するとともに、随時、棚卸実査や子会社監査に同行するなど、実効性ある監査に努めています。

社外監査役3名は、それぞれ法曹、企業経営、メディア分野等での豊富な経験をもとに幅広い見識を有する方々で、監査役会での常勤監査役との意見交換、毎月開催される取締役会への出席、情報収集などを通して、客観的な立場から監査役の任にあたっています。

会計監査人は現在、あらた監査法人（プライスウォーターハウスクーパーズ（PwC）のメンバーファーム）で、独立監査人として当社の会計監査および内部統制監査を実施しています。

内部統制システムの整備

当社は、確固たる内部統制システムの構築・運営がコーポレート・ガバナンスの実効性を高め、かつ企業の信頼性と業務の効率性を高めると認識し、特にコンプライアンス、リスク管理、資産保全、財務報告の信頼性確保に内部統制の重点を置いています。コンプライアンスについては、社長を委員長とする「コンプライアンス委員会」を設置して法令遵守・公正性・倫理性を確保するための活動を行っており、その一環として、企業行動規範を制定しています。

内部統制全般の体制については、模式図のように定めています。

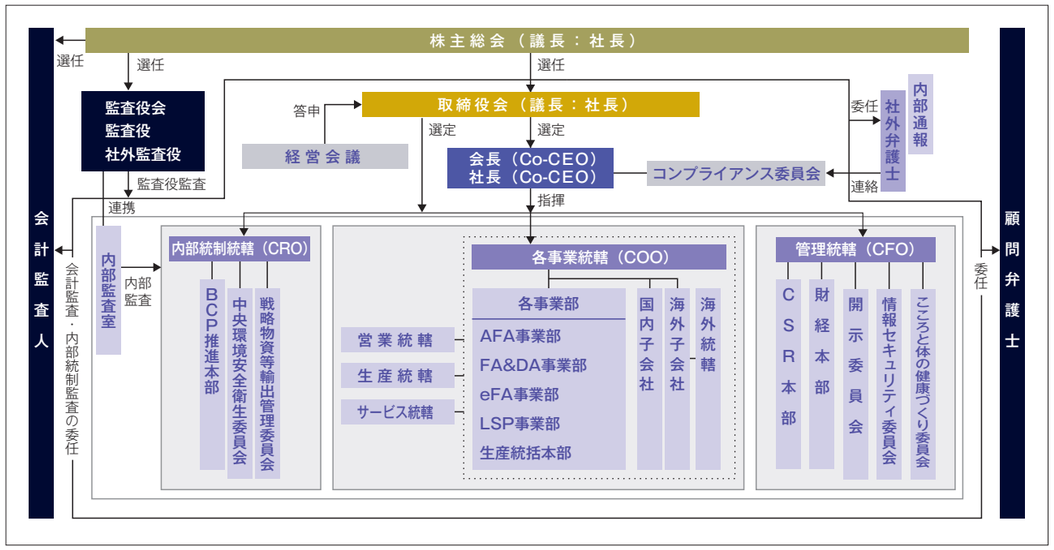
「内部統制統轄」（CRO：Chief Risk Management Officer）を副社長に委嘱するとともに、その傘下にBCP（Business Continuity Plan）推進本部を置くことにより、当社グループの経営全般にわたるリスクマネジメント活動を強化しました。一方、CFO（Chief Financial Officer）には「管理統轄」を委嘱し、その傘下に開示委員会、情報セキュリティ委員会、こころと体の健康づくり委員会なども設置し、IR活動を含む説明責任・透明性の向上、情報保全管理、従業員の心身の健康管理に一段と注力する体制としました。

当期末（2009年3月末）現在の財務報告に係る内部統制の整備・運用状況については、有効であることを社長およびCFOが評価・確認し、その旨の内部統制報告書を、会計監査人の監査を得て、当期の有価証券報告書に添付しました。

当社株式の大量取得行為に関する対応策の更新

当社は今般、2006年に導入した「当社株式の大量取得行為に対する対応策」が有効期限（3年）満了となるにあたり、これを事業環境や実務の動向等さまざまな側面から見直し、基本的に従来のプランの内容を継承した上で、幾つかの内容を改定した対応策を、2009年6月開催の定時株主総会の承認を得て、再度3年間の期限で更新しました。その内容は、当社株式の20%以上となるような買付がなされる場合に、買付の目的や内容等の情報を当社に提出することを求め、社外監査役や社外の有識者等からなる特別委員会に当該買付が当社の企業価値や株主共同の利益を損ねるか否か審査していただき、取締役会に新株予約権の無償割当ての適否を勧告していただくものです。

コーポレート・ガバナンス体制模式図



企業の社会的責任（CSR）

主な取り組み

- ●製品を通じた環境への取り組み
  1. 軽量化･省電力の自動倉庫クレーンを開発
  2. 環境配慮から自転車利用が急増する韓国に機械式駐輪場を納入
  3. 節水仕様を標準搭載した洗車機7機種をラインアップ
- ●労働環境の整備：国内4拠点でOHSAS18001の認証を取得
- ●人材の育成：「技能コンクール世界大会」を開催、計測部門で現地法人社員が初優勝
- ●専任部署を設けてBCPに注力

企業活動を通じて

ダイフクグループは、企業活動のあらゆる面でステークホルダーに信頼され、幅広く社会に貢献するために「企業行動規範」を定め、さまざまなCSR活動に取り組んでいます。

環境への取り組み ―保全活動―

ダイフクグループは、生産現場の環境問題や製品の環境への影響などを含めて、環境問題を重要な経営の要素として認識しています。生産活動では、多種多様な化学物質を使用しており、自主的に化学物質の管理を徹底し、環境への影響を未然に防止することで関係法規を遵守しています。

地球温暖化の主な要因となっているCO_2に関しては、その環境負荷の実態を認識し、自社削減目標ならびに「京都議定書」が定める日本の削減目標達成に向けて日々活動しています。2008年度は、2006年度売上高原単位比19.5%削減することができました。

水質汚濁は、土壌、農作物、生活環境などに幅広く影響を与える重要な問題であり、事業所からの排水に対しては、法規制などの遵守はもちろん、細心の注意を払って管理、削減に努めています。全社の2008年度売上高原単位水使用量は2006年度比29.1%の大幅減少となりました。

環境への取り組み ―製品開発―

当社の主力製品であるパレット自動倉庫用クレーンの新型を開発しました。従来品の25%軽量化、モータ容量を低減し消費電力は10%ダウンを実現しました。このほか、高処理能力で省スペースを実現するケース自動倉庫「DUOSYS」の開発や、回生電力の使用による省エネルギー化を実現した自動車工場向け昇降機の改良などを行っています。

駅前の放置自転車が社会問題になっている日本で、着実に納入実績を増やしてきたロータリー式の立体駐輪場「サイクルハウス21」が、当期、韓国･ソウル市にも導入されました。車の利用率が高い同国では現在、廃棄ガスなどによる環境汚染を削減するため、ソウル市を中心に全国規模で自転車道の整備や自転車利用促進に力を入れており、地下鉄駅前に採用が決まったものです。

2009年6月、門型洗車機7機種を新登場させました。これらの機種は、洗車時に使用する水量を従来の2分の1に節減する環境対応型となっています。

ロータリー式立体駐輪場（韓国ソウル市）

環境への取り組み ―リサイクル化推進―

業務上発生した廃棄物は分別の徹底により、社内から出た廃棄物総量の96%以上のリサイクル化を目標にゼロエミッション活動を推進しています。その一環として、梱包資材を産業廃棄物として処理されていた木製パレットから圧縮段ボールへと改善することに成功しました。

この取り組みは、自動車工場向けに出荷を行っていた部署で工夫されたもので、2008年度の小集団活動の最優秀賞に輝きました。これにより、排気ガス･CO_2排出量の削減など環境負荷低減にも成功し、現在全社に展開して改善を進めています。

梱包材に圧縮段ボールを使用

専任部署を設けてBCPに注力

社会から、企業に対する要請として、事業のグローバル展開に伴うリスク管理が極めて重要であると認識しています。その対応策の柱の一つとして、産業･流通･貿易を支える社会インフラとなっている当社設備の維持･運用に支障を来たすことがないように、専任部署を設けてBCP（Business Continuity Plan ＝　事業継続計画）に注力しています。この4月に新型インフルエンザへの行動マニュアルや社員向け小冊子を全社に配布するとともに、新型インフルエンザと地震に備えた食料や水、マスク等の備蓄にも着手しました。

労働環境の整備

当社は、社員が働きがいを感じ、イキイキと仕事に取り組める職場環境の整備に努めています。「安全第一」を基本に、「労働災害の撲滅」を目指し、職場の実態に即した安全衛生活動を実践するとともに、労働安全衛生に関する管理体制を確立しています。

2009年3月、大阪本社、東京本社、滋賀事業所、小牧事業所の主要4拠点で、労働安全衛生マネジメントシステム「OHSAS18001」の認証を取得しました。同認証取得により、すでに運用しているISO9001および14001に「Safety」を加え、名実ともに「S.Q.C.D.E（安全、品質、コスト、納期、環境）」をマネジメントするシステムを構築･運用していきます。

OHSAS18001 登録証

人材の育成

海外売上高比率が50%を超えた今日、人材育成に関しては、世界中どこでも同一高品質の製品･システム、さらにはサービスをお客さまに提供するために、研修制度の充実に力を注いでいます。新入社員、中堅社員、評価者などの階層別研修を行っているほか、次代の事業部幹部を育成するNBL（ニュー･ビジネス･リーダー）研修を実施しています。また、国際感覚を持った海外勤務候補者の早期育成を図るため、各事業部から選出されたメンバーが1年間の特別研修を受講する「海外ビジネストレーニー制度」も設けています。

そのほか、全社的な技術力向上を目的とした「技能コンクール世界大会」を2008年度も開催しました。1999年からスタートした同コンクールは今回で10回目となり、新たに米国･ウェブ社、ダイフク･インドの2社が加わって、過去最大の規模となりました。6カ国12拠点42名の海外スタッフを含む119名の製造担当者が技を競い、計測部門では初めてタイ人スタッフが優勝するなど、グローバルに広がる社員の技術力向上に寄与しています。

社会的責任活動（CSR）の詳細につきましては、当社ホームページに社会･環境報告書を掲載していますのでご覧ください。

www.daifuku.co.jp/csr/environment/report

取締役・監査役

（2009年7月1日現在）

取締役

竹内 克己
代表取締役会長

北條 正樹
代表取締役社長

平井 豊
代表取締役副社長
eFA事業統轄

小林 史男
代表取締役副社長
営業統轄
FA&DA事業統轄

天草 晴吉
代表取締役副社長
内部統制統轄
BCP推進本部長

柿沼 清毅
常務取締役
LSP事業統轄
LSP事業部長

河野 勝弘
常務取締役
AFA事業統轄
AFA事業部長

谷口 孝宏
常務取締役
生産統轄
サービス統轄
FA&DA事業部DTS本部長
生産統括本部長
滋賀事業所長

井上 正義
常務取締役
管理統轄
海外統轄
CSR本部長

早坂 慎司
常務取締役
FA&DA事業部長

田中 正好
常務取締役
eFA事業部長

藤田 成良
常務取締役

猪原 幹夫
常務取締役
財経本部長
小牧事業所長

森屋 進
取締役
eFA事業部FPD本部長

田中 章夫
取締役
FA&DA事業部副事業部長
FA&DA事業部営業本部長

平本 孝
取締役
ABH事業統轄
FA&DA事業部生産本部長

武田 泰元
取締役
AFA事業部生産本部長

藤木 勝敏
取締役
中国現法統括本部長
大福自動化物流設備（上海）
董事長

監査役

出原 節夫（常勤）
藤島 博（常勤）
内田 晴康
林原 行雄
北本 功