



平成 19 年 6 月 14 日

各 位

株式会社 ヨロズ

横浜市港北区樽町三丁目7番60号
代表取締役社長 志 藤 昭 彦
(コード番号 7294 東証第一部)
問合せ先 取締役管理部長 河原 清
(TEL. 045-543-6802)

中期経営計画における目標値の変更について

このたび当社は、現在取組んでおります中期経営計画「ヨロズサクセスプラン」について、当社グループを取り巻く事業環境の変化等を総合的に勘案した結果、平成18年6月14日に発表致しました目標値を以下のとおり変更して、取組むことに致しました。

記

1. 業績目標

新「ヨロズサクセスプラン」では、5年後の2011年度の目標として、連結売上高:1,300億円以上、連結売上高営業利益率:6%以上と定め取組んでまいります。

平成19年5月18日に発表しました平成20年3月期(2007年度)業績予想を踏まえ、2008年度及び2009年度の業績目標を以下の通りとしました。

【修正後連結業績予想及び目標】

(単位:百万円)

	2006年度 (実績)	2007年度 業績予想 (平成19年5月18日発表)	2008年度 目標	2009年度 目標
連結売上高	119,310	109,800	119,800	121,900
連結営業利益	4,445	4,060	5,150	6,030
連結売上高 営業利益率	3.7%	3.7%	4.3%	4.9%

(注) 業績予想及び目標値の前提とした為替レートは、1USD=118円であります。

【修正前連結業績予想及び目標】

平成18年6月14日発表数値

(単位:百万円)

	2006年度 業績予想	2007年度 目標	2008年度 目標	2009年度 目標
連結売上高	103,900	108,000	110,000	—
連結営業利益	3,140	5,080	6,600	—
連結売上高 営業利益率	3.0%	4.7%	6.0%	—

(注) 業績予想及び目標値の前提とした為替レートは、1USD=105円であります。

2. 「ヨロズサクセスプラン」の概要について

新「ヨロズサクセスプラン」の概要につきましては添付別紙のとおりであります。

以 上

2007年6月14日発表

Ⅲ.中期経営計画

新ヨロズサクセスプラン

注意事項 (必読)

注 意

本資料をご覧いただく前に必ず下記の注意事項をお読みください。
なお、本資料ご利用時点で下記注意事項をお読みいただいたものとみなします。

この資料に掲載されている業績見通し、その他今後の予測・戦略等に関する情報は、本資料の作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲内で為した判断に基づくものです。しかしながら現実には、通常予測し得ないような特別事情の発生または通常予測し得ないような結果の発生などにより、本資料記載の業績見通しとは異なる結果を生じ得るリスクを含んでおります。

当社と致しましては、投資家の皆様にとって重要と考えられるような情報について、その積極的な開示に努めて参りますが、本資料記載の業績見通しのみ全面的に依拠してご判断されることはくれぐれもお控えになられるようお願い致します。

なお、いかなる目的であれ、当資料を無断で複写複製、または転送等を行わないようお願い致します。

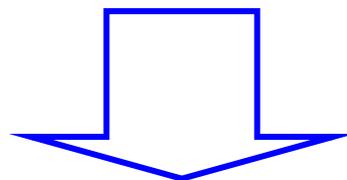
中期経営計画の見直しについて

ヨロズサクセスプラン

達成時期: 2008年度

連結売上高: 1, 100億円以上

連結売上高営業利益率: 6%以上



達成時期: 2011年度

連結売上高: 1, 300億円以上

連結売上高営業利益率: 6%以上

中期経営計画の見直し理由

①市場環境の変化と得意先の販売動向

アジアを中心とした発展途上国での飛躍的な経済発展に伴い自動車生産台数が増加
一方、北米では世界的な原油需要拡大に伴う原油価格の高止まりにより自動車販売動向が変化
(大型 ⇒ 小型、高価 ⇒ 廉価)

また、国内自動車販売の不振



成長が見込まれるアジアへの経営資源重点配分を行うことにより、
グローバル規模での成長を目指します。

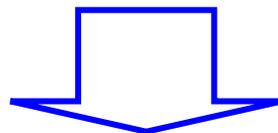
②成長地域への経営資源の重点配分(先行投資)

アジア(タイ・中国)での先行投資(工場拡張・設備増強)により負担が増

③税制変更に伴う償却費増

(1)平成19年度(2007年度)税制改正による残存簿価償却が認められたため、
対象簿価について5年間で均等に償却。(節税効果によりキャッシュフローは好転)

(2)新定率法の採用で償却が加速(増加)



(中期経営計画見直しのまとめ)

中長期的な成長のための見直し

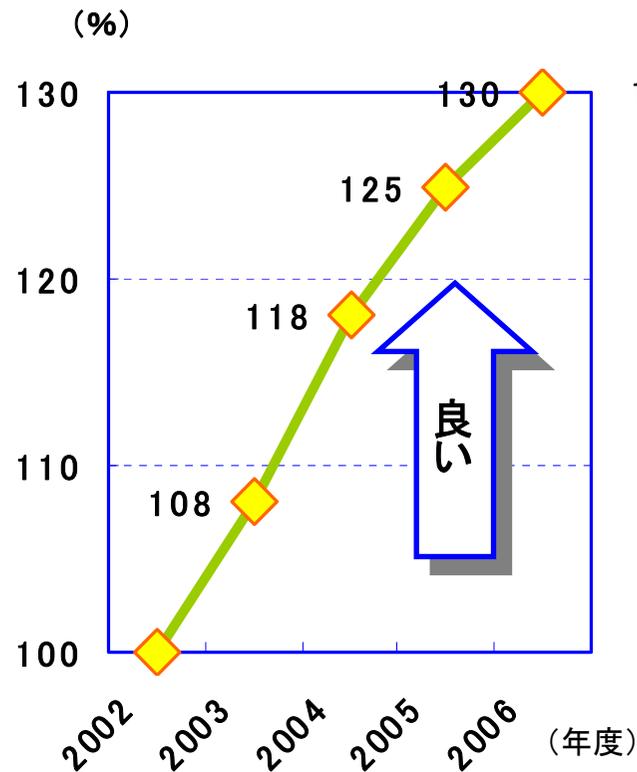
経営改革の二本柱の推進

競争力あるヨロズグループ

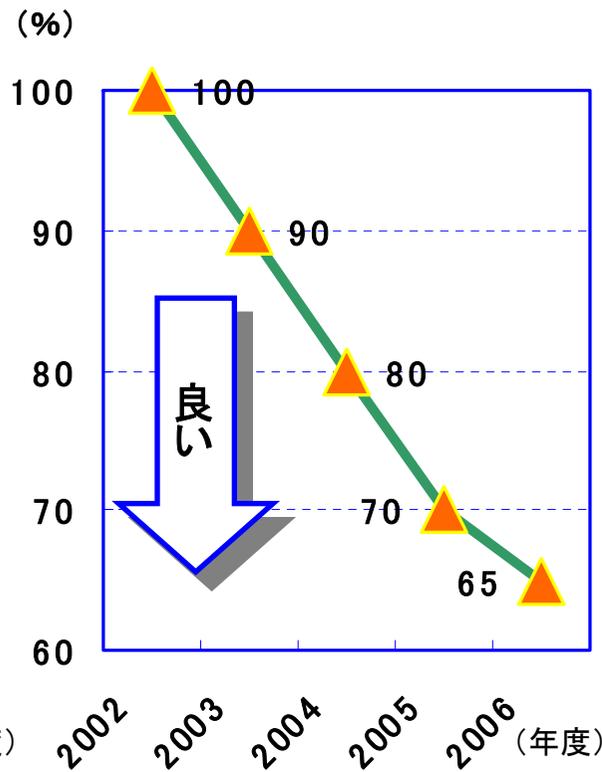


生産革命 (YPWの進化) -TPS導入による効果-

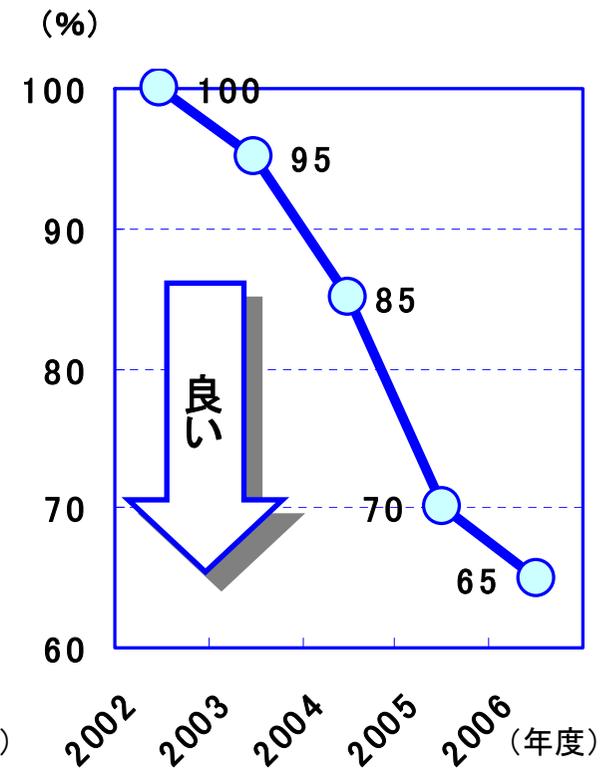
導入効果の実例 (グローバルでの効果)



生産性 (面積)



在庫金額



スペース削減

マネジメント革命

地域 機能		北米グループ					アジアグループ			日本グループ					
		YA	YAT	YANA	YAM	YMEX	YTC	YEST	YBM	栃木	大分	愛知	庄内	YE	YS
* Y G H O E R O Z U	販売	・「グローバル受注計画」に基づく、本社・各拠点統一営業活動													
	品質	・ヨロズ品質保証システムのグローバル展開による品質向上													
	開発・技術	・サイマル（開発・生産準備の同時進行）による最速・最良のモノ造りを実現しグローバルに展開													
	安全・生産	<ul style="list-style-type: none"> ・安全第一に徹したものづくり ・徹底したムダの排除と変化に強い生産システムづくり 													
	生産管理 (調達・工順)	<ul style="list-style-type: none"> ・調達:グローバル最適調達 ・工順:グローバル最適生産拠点 													
	人事	・『人の質向上』による人材育成とグループ内の適材適所へのグローバルローテーション													
	利益企画	<ul style="list-style-type: none"> ・『営業利益率6%以上』達成の為の方策立案と目標の割り付け ・グループ内資金の集中運用による有利子負債の削減 													

* YGHO: Yorozu Global Headquarters Organization

開発力の強化

小粒な会社でもグローバル規模のエクセレントカンパニー

中期ビジョンの達成

+『ダントツ』の
Development
『開発力』の強化

中期ビジョン達成のための土台

・S(安全)・Q(品質)・C(原価)・D(供給)

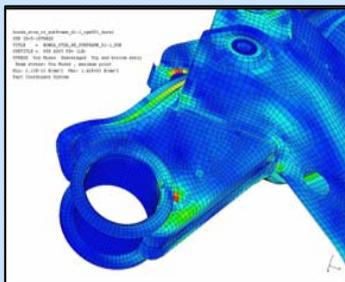
トータルプロダクションシステム

開発から生産までの一貫体制

開発・設計



製品設計



強度解析

バーチャル試作

試作・実験



試作レーザ加工



耐久実験

生産準備



金型設計製作



治工具・設備設計製作

デジタル化推進

生産



プレス



組立・塗装

競争力のある提案型企業

提案

お客様

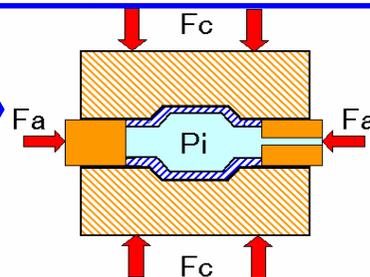
ヨロズのコア技術

ハイドロフォーム

型締め力5,000トン
最大液圧4,000気圧

日本のパイオニア

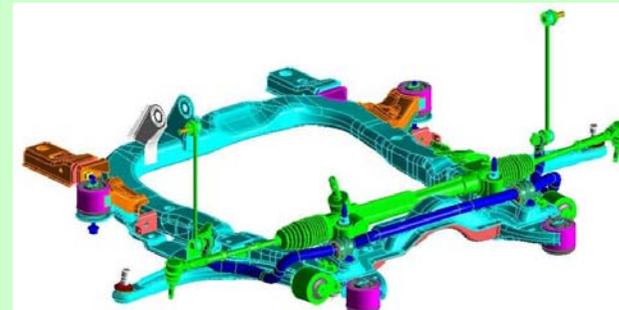
液体を封入して管を膨らませる



モジュール

複数部品を組み込んだ
モジュール製品

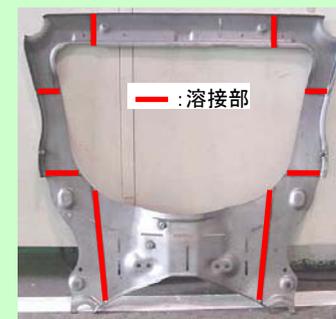
サスペンション
専門メーカー



プレス・溶接

サスペンション部品の
軽量化・低コスト化

アルミメンバーの大量生産実績
テーラードブランク工法の実用化



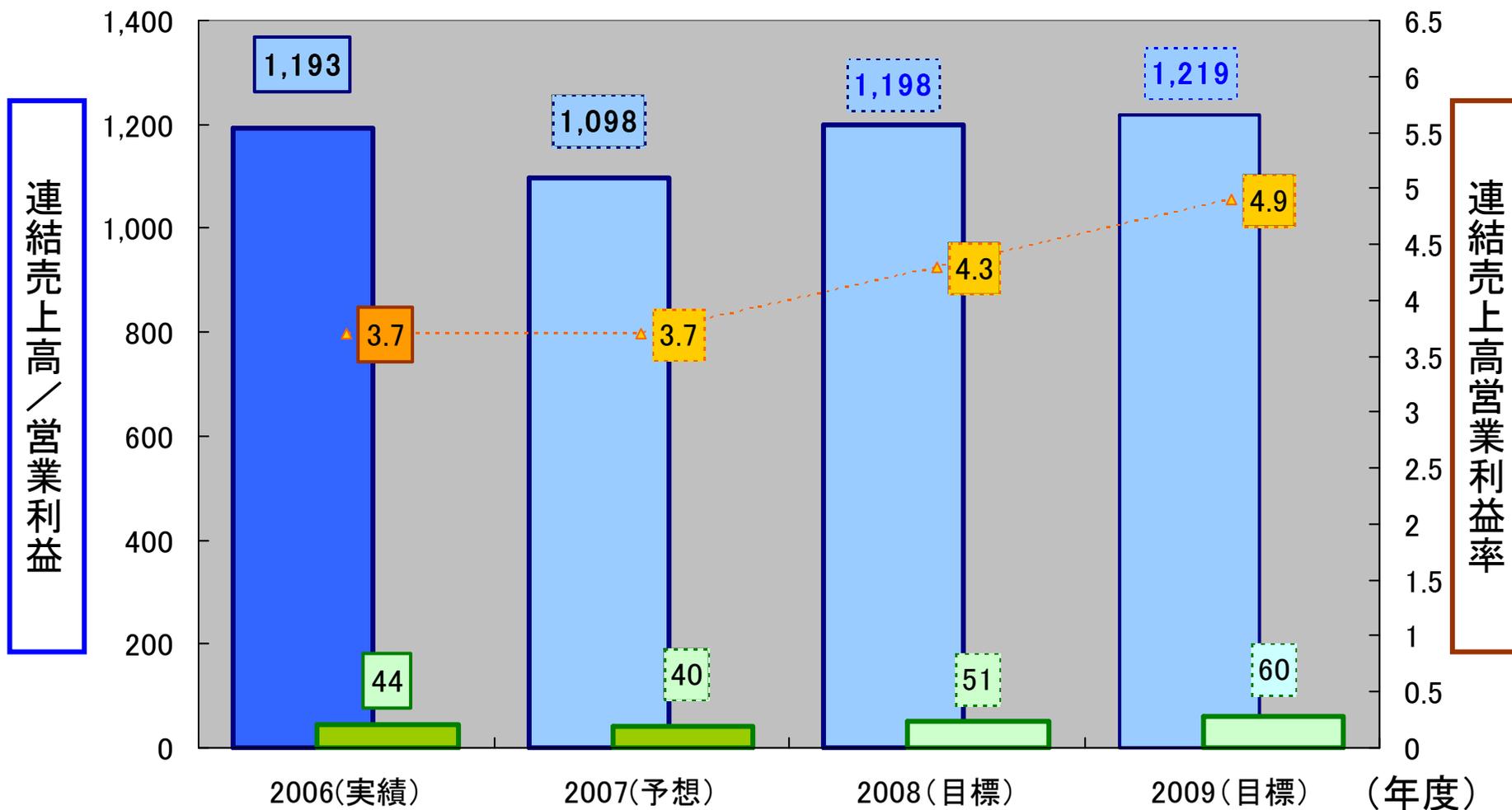
中期経営計画

数値目標

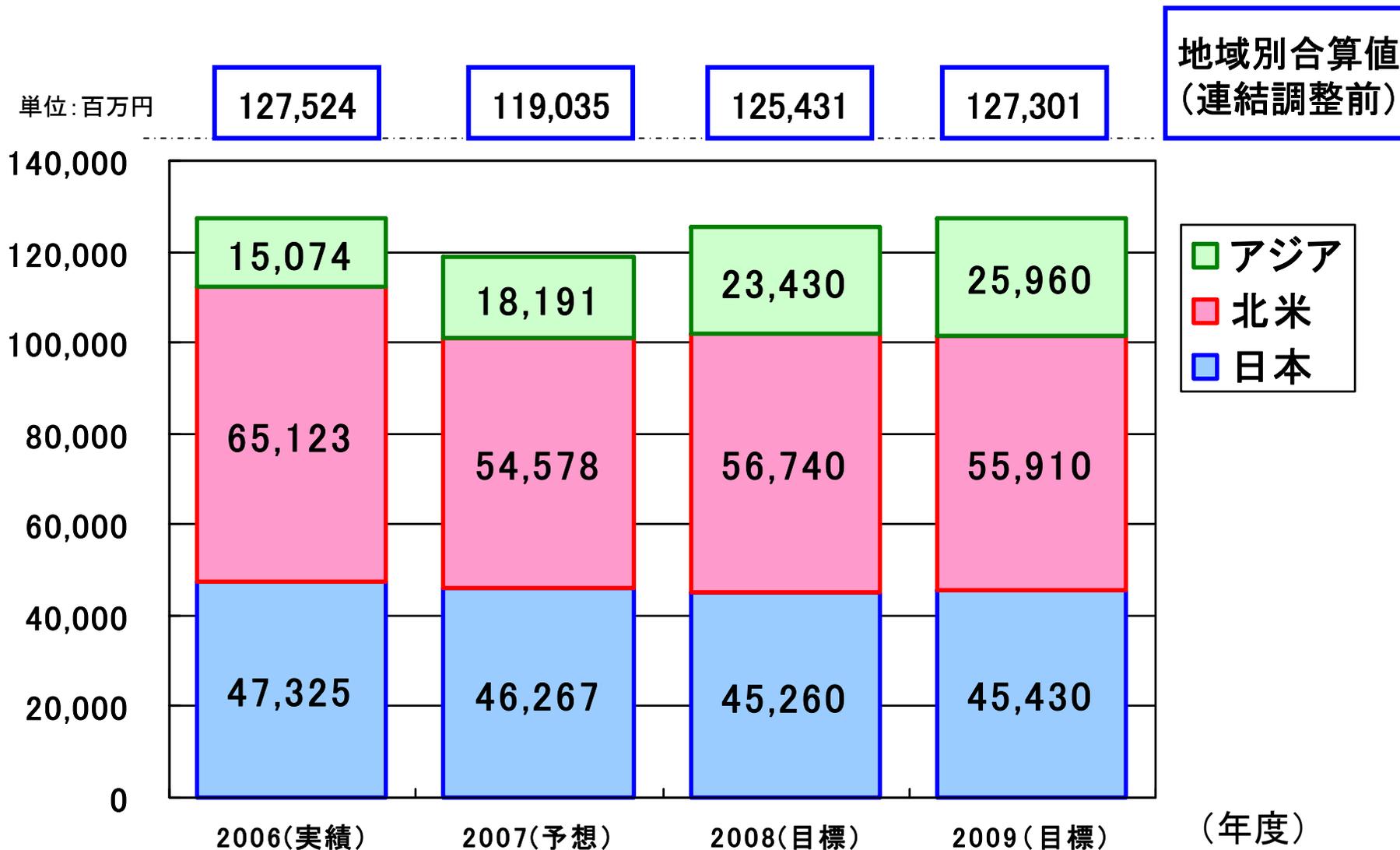
中期連結業績目標

単位: 億円

■ 連結売上高 ■ 営業利益 ▲ 連結売上高営業利益率

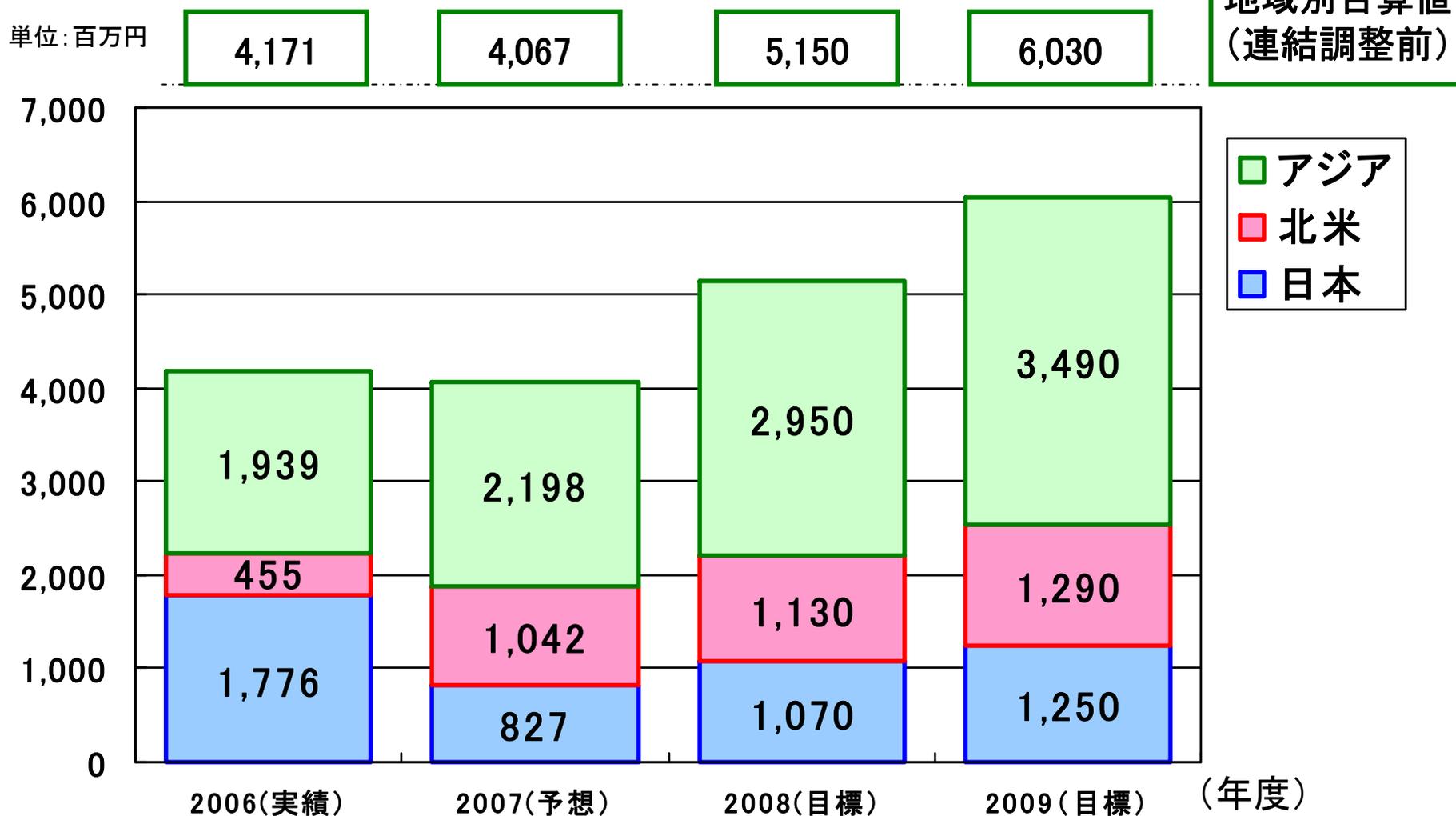


所在地の地域別売上高

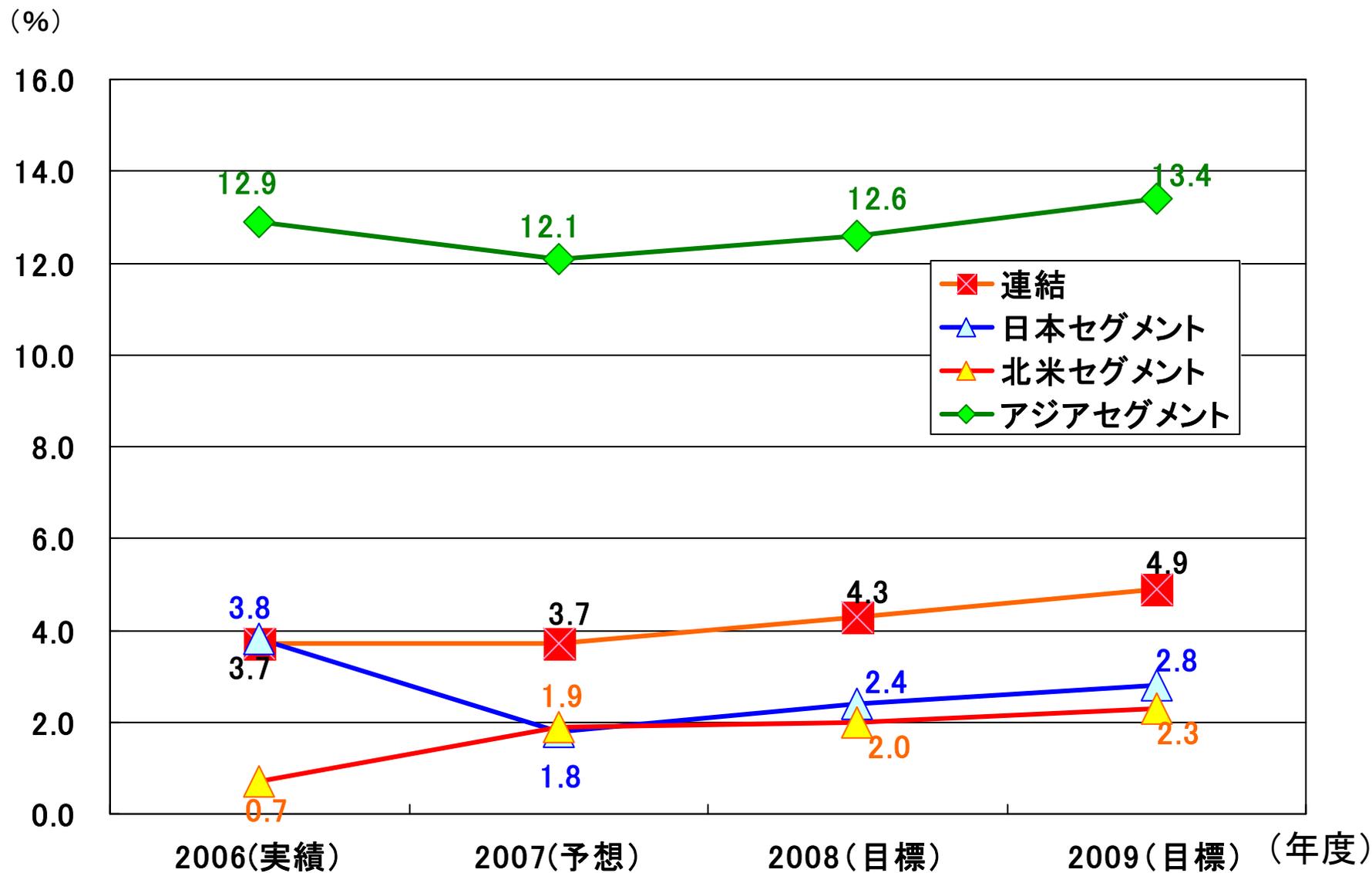


所在地の地域別営業利益

単位: 百万円



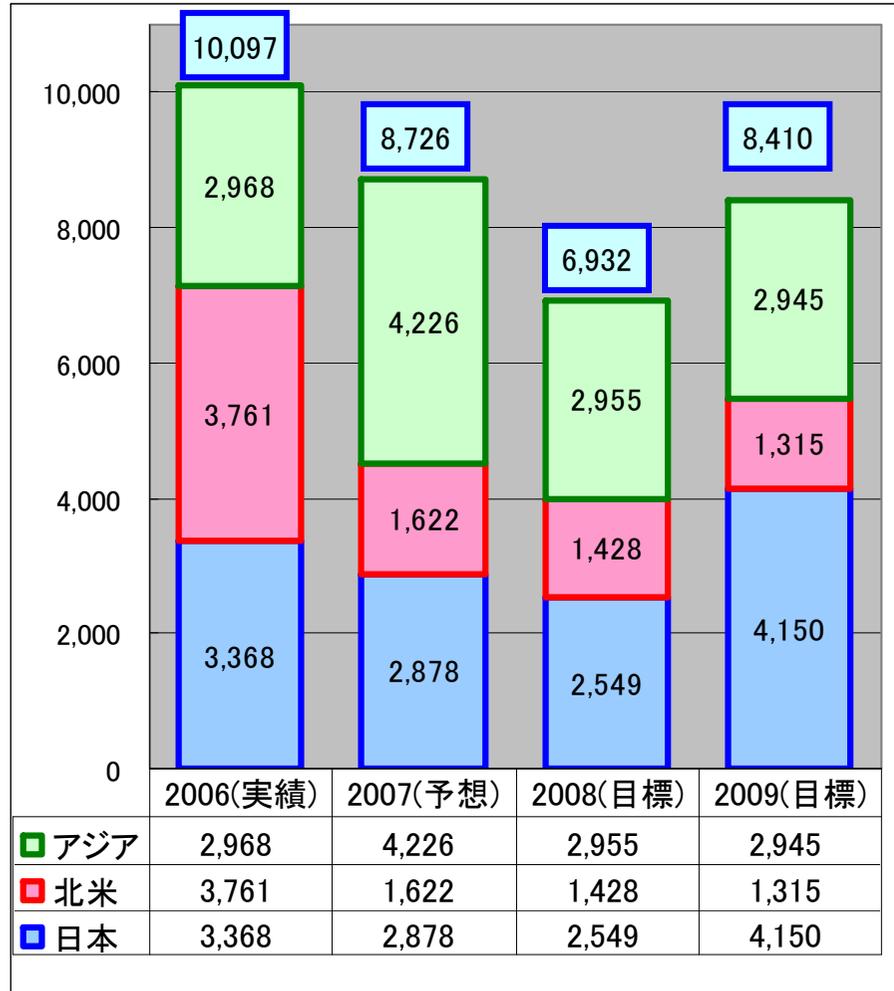
売上高営業利益率の目標



設備投資と減価償却

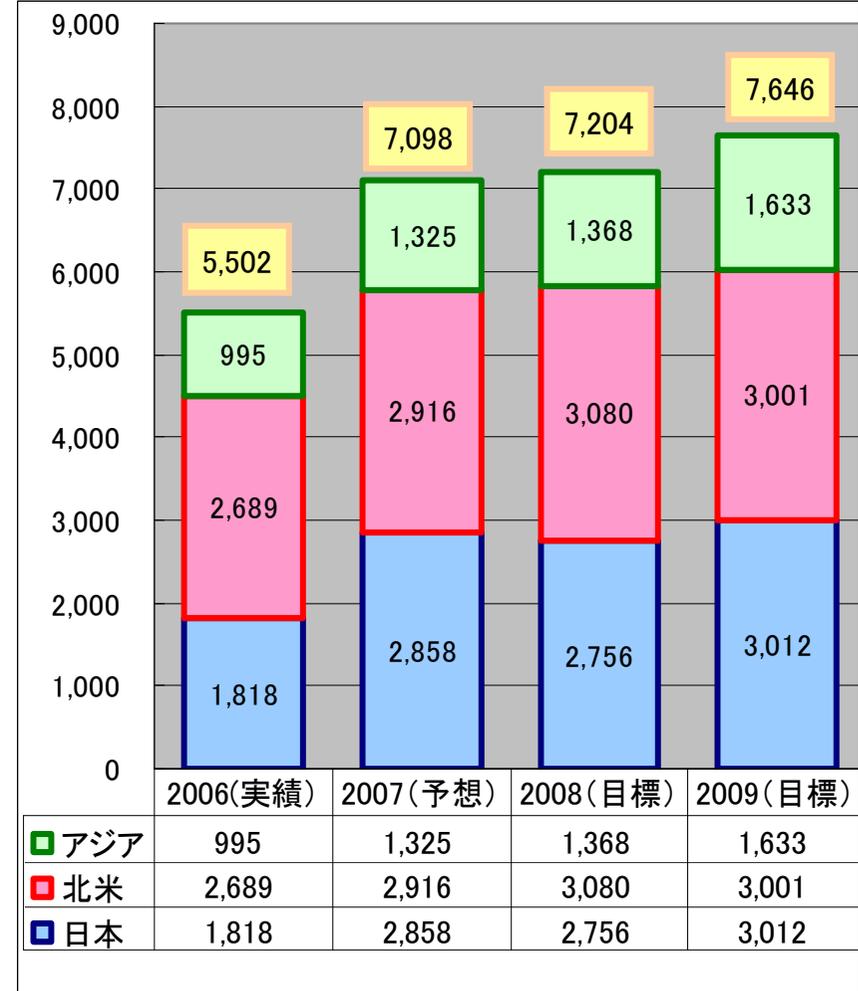
設備投資

単位:百万円



減価償却

単位:百万円



※ 上記のグラフは、単純合算値となっております