

1. 経営成績 （注）金額は百万円未満を切捨てて表示しております。

（１）経営成績にする分析

当連結会計年度におけるわが国経済は、アジア諸国の経済成長等に支えられた輸出の伸びを背景に一部に景気回復の傾向が見られ、設備投資に底入れの兆しがあらわれてはいるものの、雇用・所得環境の低迷が続く等、依然として厳しい状況が続いております。

このような経営環境下にあって、当社グループは、新中期経営計画に基づく連結成長戦略のもと、市場・プロダクトのグローバル展開、総合提案ビジネスの拡大に取り組むとともに、徹底的な顧客ニーズの掘り起こしに注力し、また、全社一丸となって原価低減、販管費抑制に努めました。

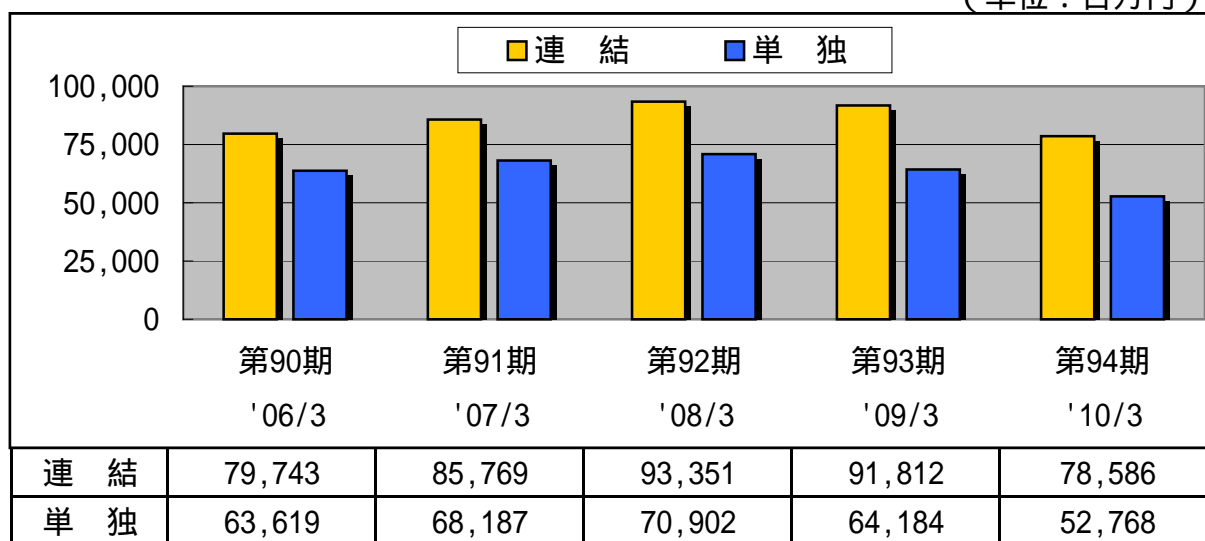
しかしながら、顧客の設備投資抑制による需要減少の影響は当社の想定を大きく上回るものとなりました。

この結果、当連結会計年度の業績は、売上高は 785 億 86 百万円（前期比 14.4%減）、営業利益は 19 億 27 百万円（同 64.1%減）、経常利益は 24 億 36 百万円（同 54.0%減）、当期純利益は 10 億 10 百万円（同 54.3%減）となりました。

業績の推移

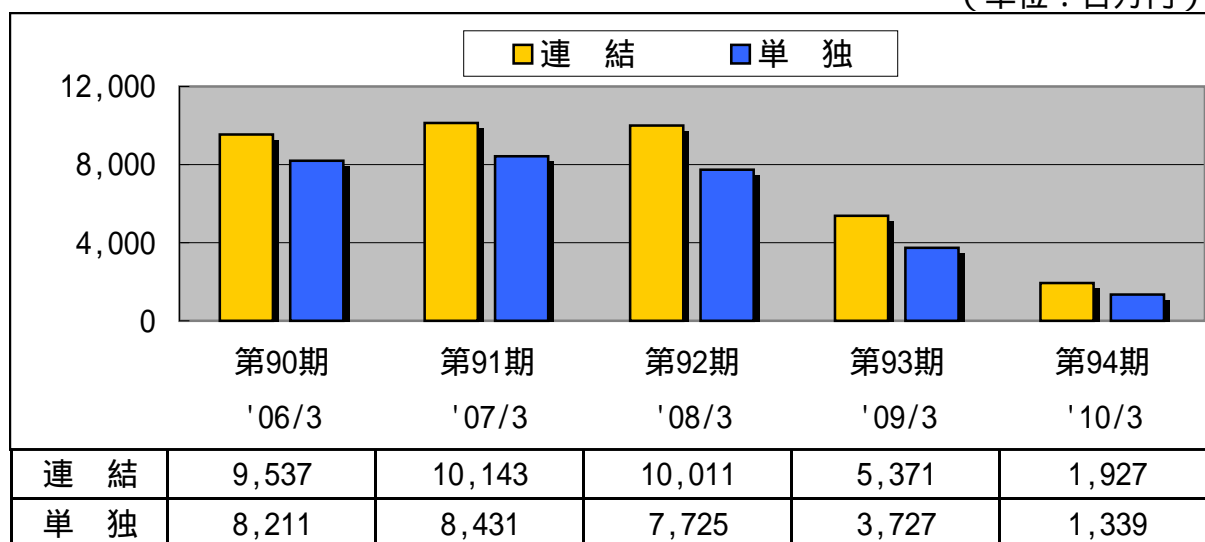
売上高

(単位：百万円)



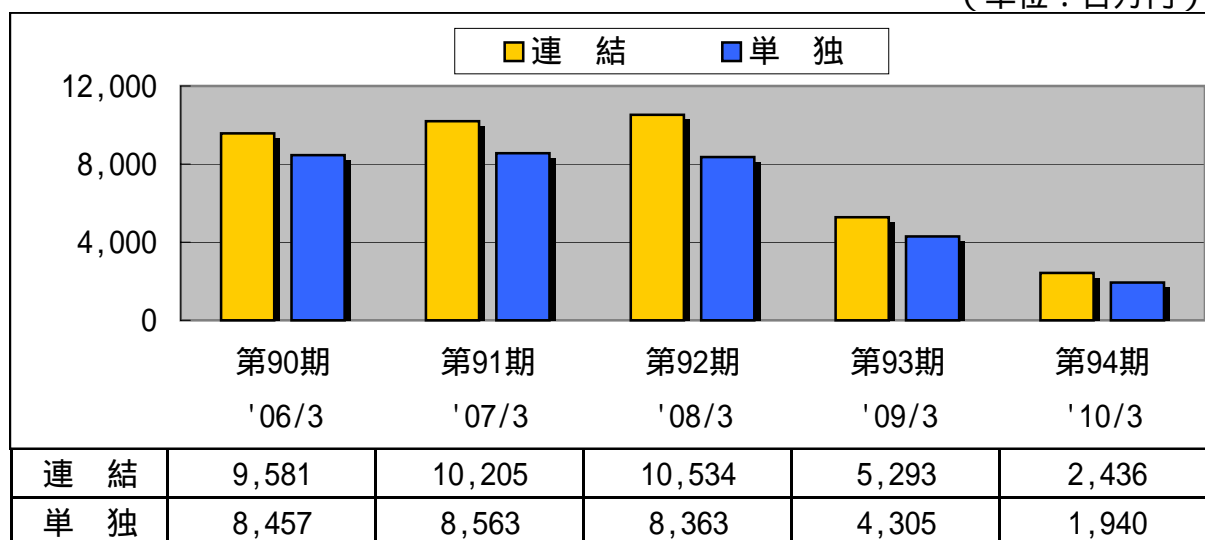
営業利益

(単位：百万円)



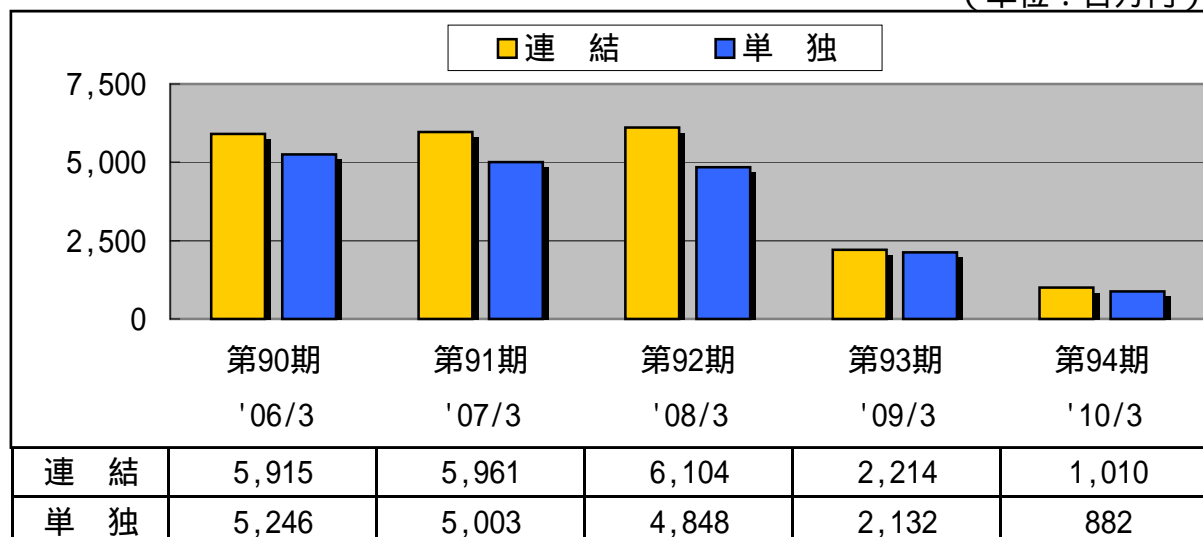
経常利益

(単位：百万円)



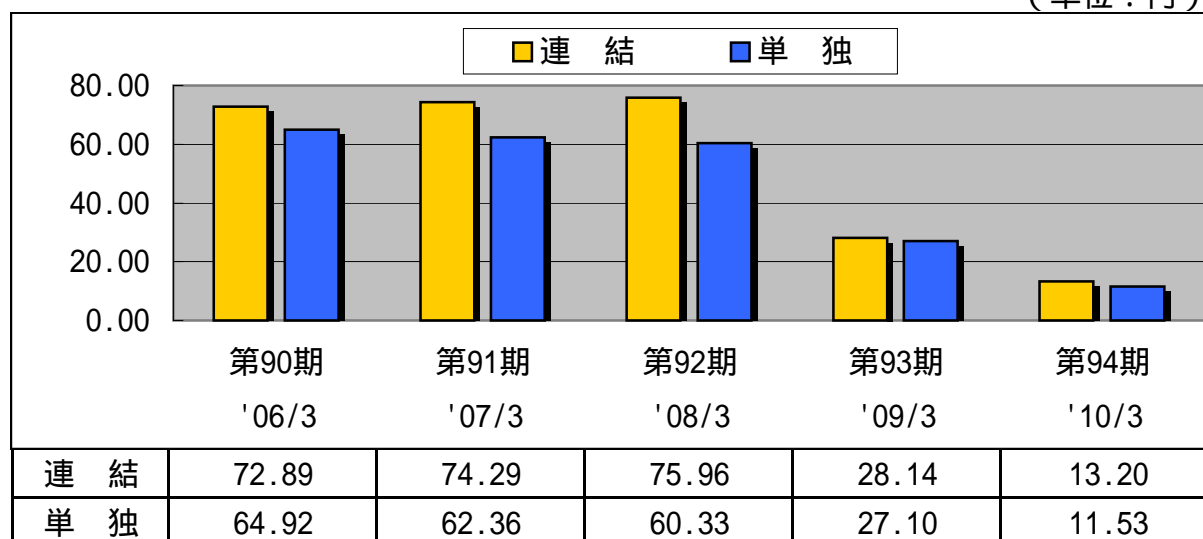
当期純利益

(単位：百万円)



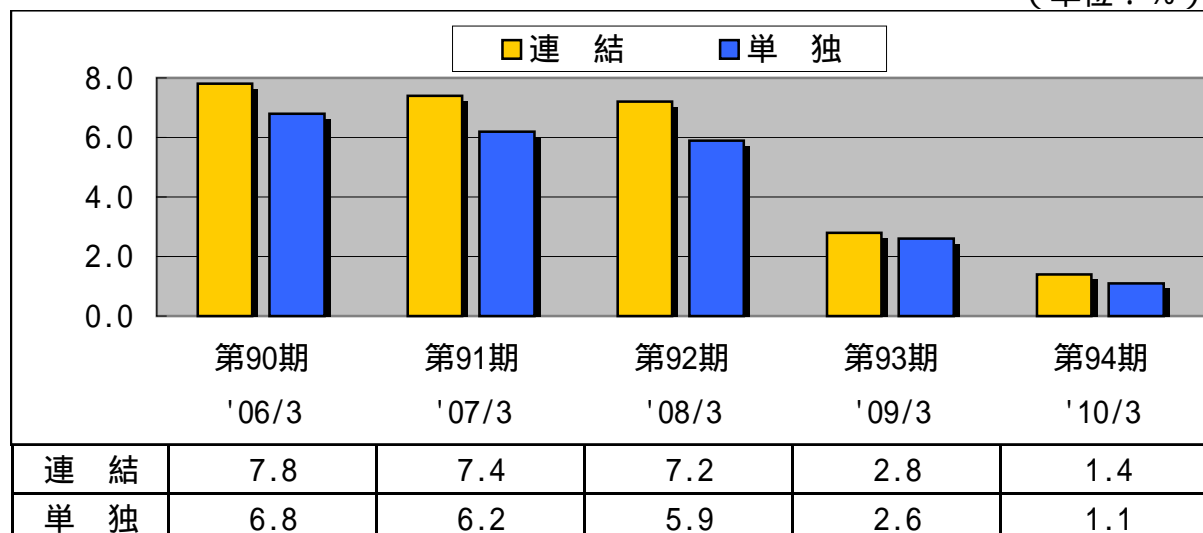
1株当たり当期純利益

(単位：円)



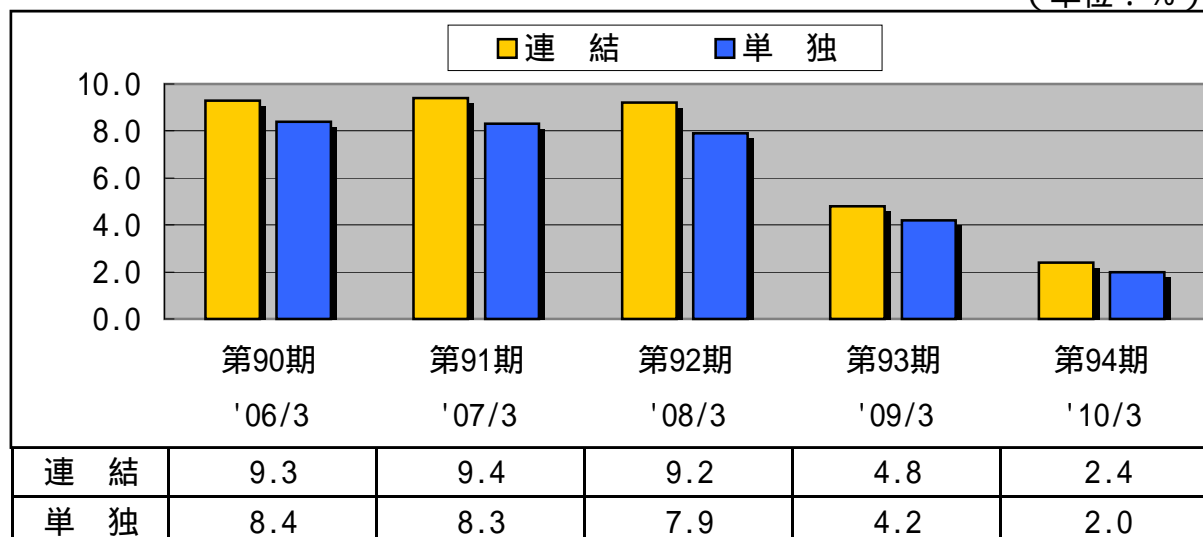
自己資本当期純利益率

(単位：%)



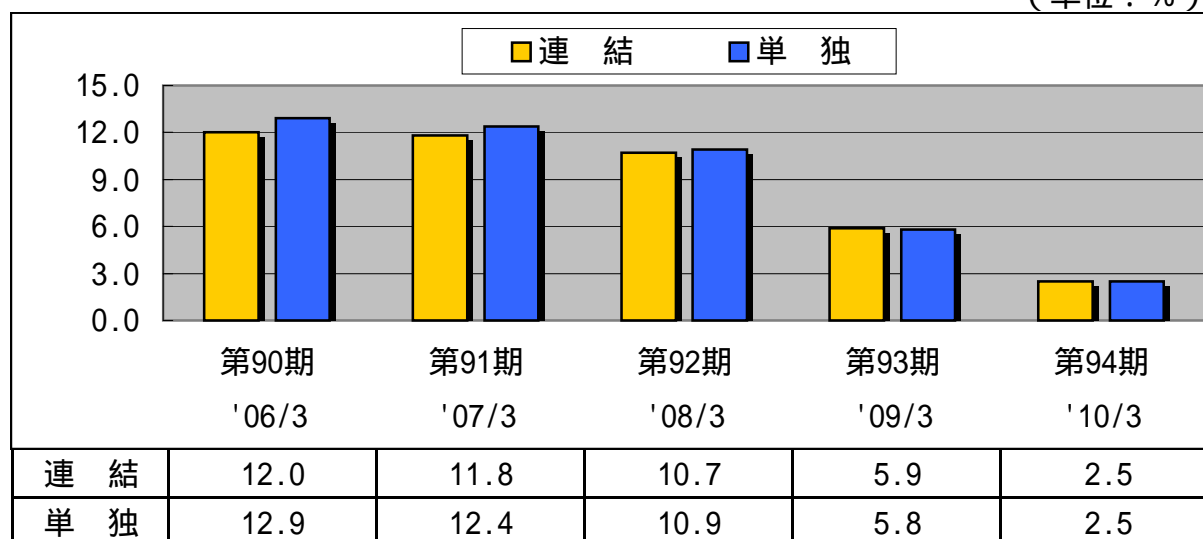
総資産経常利益率

(単位：%)



売上高営業利益率

(単位：%)



総 資 産

(単位：百万円)

	第90期 '06/3	第91期 '07/3	第92期 '08/3	第93期 '09/3	第94期 '10/3
連 結	105,262	111,487	116,950	102,192	100,687
単 独	101,621	105,807	107,226	99,129	96,784

純 資 産

第91期より連結は少数株主持分を含めている

(単位：百万円)

	第90期 '06/3	第91期 '07/3	第92期 '08/3	第93期 '09/3	第94期 '10/3
連 結	78,732	83,620	86,307	75,394	74,967
単 独	78,973	81,788	83,586	79,630	78,706

自己資本比率

(単位：%)

	第90期 '06/3	第91期 '07/3	第92期 '08/3	第93期 '09/3	第94期 '10/3
連 結	74.8	74.4	73.0	72.9	73.4
単 独	77.7	77.3	78.0	80.3	81.3

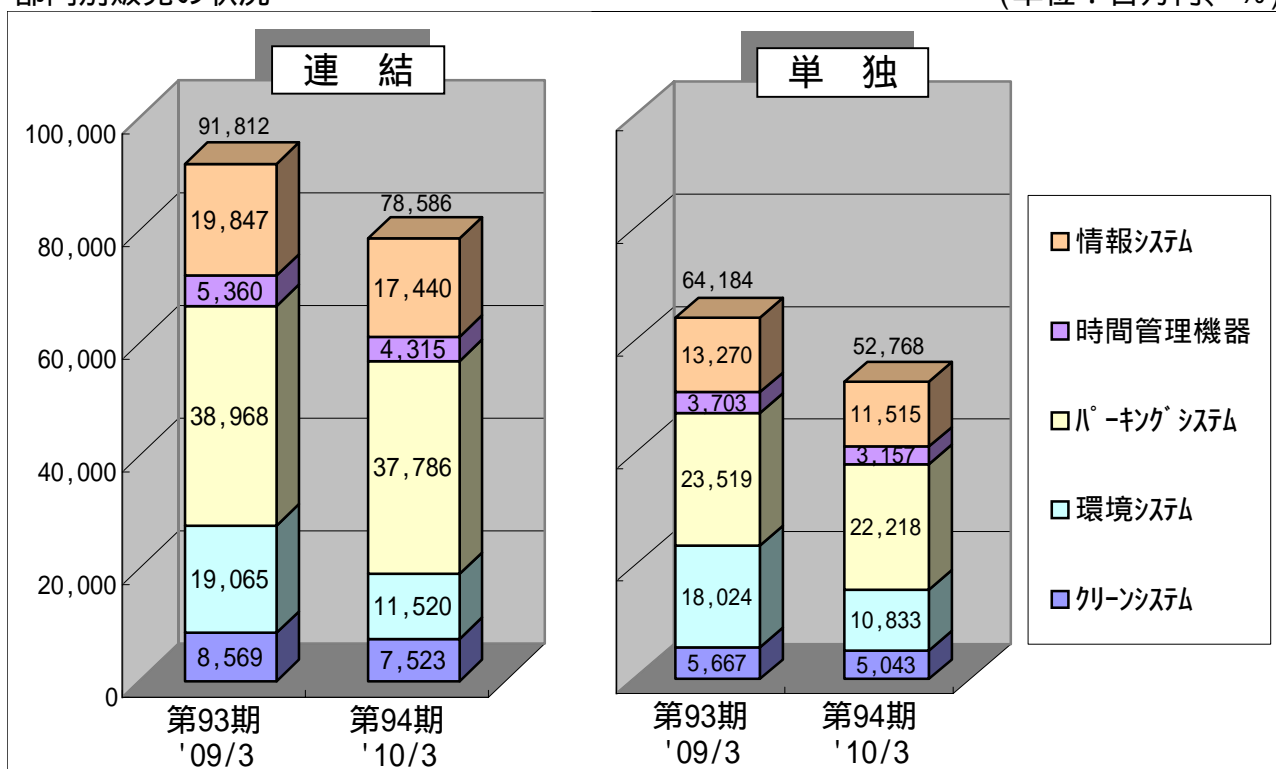
1株当たり純資産

(単位：円)

	第90期 '06/3	第91期 '07/3	第92期 '08/3	第93期 '09/3	第94期 '10/3
連 結	981.92	1,033.61	1,062.70	972.08	964.78
単 独	985.32	1,018.70	1,039.75	1,039.55	1,027.51

部門別販売の状況

(単位：百万円、%)



区 分			第 93 期 '09/3		第 94 期 '10/3		増 減	
			金 額	構成比	金 額	構成比	金 額	比 率
時 間 情 報 シ ス テ ム 事 業	情 報 シ ス テ ム	連 結	19,847	21.6	17,440	22.2	2,407	12.1
		単 独	13,270	20.7	11,515	21.8	1,754	13.2
	時 間 管 理 機 器	連 結	5,360	5.8	4,315	5.5	1,044	19.5
		単 独	3,703	5.8	3,157	6.0	545	14.7
	パーキングシステム	連 結	38,968	42.5	37,786	48.1	1,182	3.0
		単 独	23,519	36.6	22,218	42.1	1,300	5.5
	小 計	連 結	64,177	69.9	59,542	75.8	4,634	7.2
		単 独	40,492	63.1	36,891	69.9	3,601	8.9
環 境 関 連 シ ス テ ム 事 業	環 境 シ ス テ ム	連 結	19,065	20.8	11,520	14.6	7,545	39.6
		単 独	18,024	28.1	10,833	20.5	7,191	39.9
	クリーンシステム	連 結	8,569	9.3	7,523	9.6	1,046	12.2
		単 独	5,667	8.8	5,043	9.6	623	11.0
	小 計	連 結	27,635	30.1	19,043	24.2	8,591	31.1
		単 独	23,692	36.9	15,877	30.1	7,815	33.0
合 計		連 結	91,812	100.0	78,586	100.0	13,225	14.4
		単 独	64,184	100.0	52,768	100.0	11,416	17.8
内 輸出売上高		単 独	2,583	4.0	1,591	3.0	991	38.4

時間情報システム事業

- ・情報システム = 「就業・給与・人事・入室・食堂管理システム」
- ・時間管理機器 = 「タイムレコーダー、タイムスタンプ」
- ・パーキングシステム = 「駐車場・駐輪場管理機器、マネジメントサービス」

・情報システム

当事業部門は、国内では、景気回復への動きが見られるものの、企業のIT投資抑制の影響により需要は低迷し、加えて市場競争激化などにより、事業環境は厳しい状況が続いております。一方、次世代のビジネスと言われるクラウド・コンピューティング対応へと業界が移行する動きも顕著になりつつあり、「システムを所有から利用する時代へ」と事業を取巻く環境は大きく変化しようとしています。

このような状況下、当社では、平成22年4月1日施行の「改正労働基準法」対応へのシステム更新需要やプログラム変更等の需要獲得に向け、プライベートセミナーの全国開催や既存顧客に対するソリューション提案など営業活動強化に注力してまいりました。また、市場のニーズに対応すべく、国内グループ会社との連携を強化し、ASP（Application Service Provider）サービスの需要拡大にも注力してまいりました。

当期の実績は、前期に比べハードウェアは大型ソリューション物件の受注減少もあって12億92百万円減収(20.6%減)、ソフトウェアは2億39百万円減収(6.3%減)、メンテ・サプライは2億24百万円減収(7.0%減)となりました。なお、ソフトウェアは減収となりましたが、第4四半期において改正労働基準法対応に関わる需要が増加し、ソフト本数では前年比増となりました。分野別には、就業システムは14億13百万円減収(14.4%減)、入室システムは3億円減収(22.7%減)となりました。

海外の実績は、欧州はホロスマート社が現地通貨ベースでは増収と堅調に推移したものの、為替換算レートの変動により円ベースでは減収、北米、アジア地域も減収となり、海外全体では6億48百万円減収(前期比10.8%減)となりました。

以上の結果、当事業部門の売上高は174億40百万円(前期比12.1%減)となりました。

・時間管理機器

当事業部門は、国内では新店舗の出店数減少や更新需要の低迷に加え、低価格機へのシフトなどにより販売台数の減少が続く、事業環境は厳しい状況が続いております。

当社はこのような市場環境に対応すべく、低価格で高機能をコンセプトとした新型タイムレコーダーや使いやすさにエコロジーをプラスしたPC接続式IC型タイムレコーダーを投入し、更新需要の喚起、新市場の開拓に注力してまいりました。

当期の実績は、国内は新製品投入が寄与したものの、前期に比べ輸出を含め5億45百万円減収(14.7%減)となりました。

海外の実績は、北米、欧州、アジアいずれも需要は低調に推移し、海外全体では6億63百万円減収(前期比30.5%減)となりました。

以上の結果、当事業部門の売上高は43億15百万円(前期比19.5%減)となりました。

・パーキングシステム

当事業部門は、国内では、新車買い替え補助制度などの経済対策が自動車の販売台数回復の下支えとなる中、自動車利用率向上が駐車場の稼働率改善に繋がり、先送りとなっていた更新案件が再開するとともに、駐車場管理会社の不採算物件のスクラップ&ビルドが進んだことなどにより、新規、更新需要とともに緩やかな回復が続いております。

また、駐車場を取巻くビジネス環境は、温室効果ガス排出削減への取り組みや交通渋滞緩和を目的としたパークアンドライド駐車場設置への取り組み、カーシェアリングサービスの導入、電気自動車用充電スタンドの設置拡大など、車社会を反映した新しい取り組みが増加し、益々駐車場利用者のニーズに注目した駐車場経営が求められるようになってきております。

当社はこのような市場環境の中、駐車場経営の収益向上、効率化など顧客目線に立った提案活動の強化や国内グループ会社との連携によるソリューション提案を強化するなど、更新需要の掘り起こしに注力してまいりました。

また、「専用ゲートシステム市場」では、省力化・合理化提案に加え、安心・安全を目的とした新市場開拓にも注力してまいりました。

当期の実績は、前期に比べ駐車場・駐輪システム機器は、大型システム物件の受注減少により 14 億 73 百万円減収（10.4%減）となりましたが、メンテ・サプライは 1 億 97 百万円増収（2.4%増）となりました。

なお、グループ会社 アマノマネジメントサービス株式会社による駐車場管理受託事業の車室数は平成 21 年 3 月末に比べ 24,400 台増加（16.1%増）いたしました。

海外の実績は、北米、欧州は景気悪化により減収、アジア地域は韓国及びマレーシアが 2 桁伸長し増収となりましたが、海外全体では 15 億 10 百万円減収（前期比 11.9%減）となりました。

以上の結果、当事業部門の売上高は 377 億 86 百万円（前期比 3.0%減）となりました。

環境関連システム事業

- ・環境システム = 「汎用集塵機、大型集塵装置、粉粒体空気輸送システム、高温有害ガス除去システム、脱臭システム」「電解水生成装置」
- ・クリーンシステム = 「清掃機器、ドライケア清掃システム、マネジメントサービス」

・環境システム

当事業部門は、国内は製造業の設備投資抑制が続く中、液晶や半導体など電子機器関連分野においては需要回復が顕著となり、また設備投資凍結や先送りとなった案件が再開する動きも見られるようになりましたが、事業環境は依然として厳しい状況が続いております。

当社はこのような市場環境の中、環境コンプライアンスにかかわる「安心・安全」

対策として「粉塵爆発防止セミナー」や「省力化・コストダウン」提案活動など既存顧客に対する直販体制強化による需要回復に注力してまいりました。

当期の実績は、前期に比べ、大型システムは34億49百万円減収(46.0%減)、汎用機は25億84百万円減収(41.9%減)、メンテ・サプライは9億64百万円減収(25.5%減)と大幅減収となりました。

海外の実績は、アジア地域における日系企業の設備投資抑制が続き、受注が低調に推移したことにより、海外全体では4億69百万円減収(前期比40.6%減)となりました。

以上の結果、当事業部門の売上高は115億20百万円(前期比39.6%減)となりました。

・クリーンシステム

当事業部門は、国内は商業施設関連の新規出店減少やファクトリー市場での設備投資抑制が続く中、清掃コスト抑制のために外注委託から自家清掃へと転換する動きも見られるようになりましたが、事業環境は厳しい状況が続いております。

当社はこのような市場環境の中、清掃コスト削減効果をより具体的な提案活動へと展開させるため、清掃機のデモンストレーション活動を全国展開し、需要回復に注力してまいりました。

当期の実績は、前期に比べ清掃機器はバフイング機の減少に加え、工場向け洗浄機が設備投資抑制の影響を受け減少したことにより4億22百万円減収(17.1%減)、メンテ・サプライは2億2百万円減収(6.3%減)となりました。

海外の実績は、北米は低調が続き減収、欧州・アジア地域も低調で海外全体では2億93百万円減収(前期比14.9%減)となりました。

以上の結果、当事業部門の売上高は75億23百万円(前期比12.2%減)となりました。

(2) 財政状態に関する分析

資産、負債及び純資産の状況

(資産)

当連結会計年度末の資産合計は、前連結会計年度末に比べ15億5百万円減少し、1,006億87百万円となりました。流動資産は、前連結会計年度末に比べ20億95百万円増加しました。これは主に、受取手形及び売掛金が25億16百万円減少したものの、現金及び預金が49億55百万円増加したことによるものであります。固定資産は、前連結会計年度末に比べ36億円減少しました。これは主に、無形固定資産が16億34百万円、長期預金が15億80百万円減少したことによるものであります。

(負債)

当連結会計年度末の負債合計は、前連結会計年度末に比べ10億78百万円減少し、257億19百万円となりました。流動負債は、前連結会計年度末に比べ7億60百万円減少しました。これは主に、未払金及び未払費用等が減少しその他流動負債が10億53百万円減少したこと

によるものであります。固定負債は、前連結会計年度末に比べ3億17百万円減少しました。これは主に、リース債務が5億11百万円増加したものの、長期未払金が3億91百万円、退職給付引当金が3億24百万円減少したことによるものであります。

(純資産)

当連結会計年度末の純資産合計は、前連結会計年度末に比べ4億27百万円減少し、749億67百万円となりました。これは主に、為替換算調整勘定等の増加により評価・換算差額等合計が5億89百万円増加したものの、利益剰余金合計が剰余金の配当等により11億49百万円減少したことによるものであります。

キャッシュ・フローの状況

当連結会計年度末における現金及び現金同等物の残高は、前連結会計年度末に比べ42億23百万円増加し、209億32百万円となりました。当連結会計年度末における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は次のとおりであります。

(イ) 営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動によるキャッシュ・フローは、90億64百万円となりました。これは主に、法人税等の支払額13億2百万円が計上されたものの、減価償却費46億76百万円、売上債権の減少26億61百万円、税金等調整前当期純利益23億65百万円等が計上されたことによるものであります。

(ロ) 投資活動によるキャッシュ・フロー

投資活動によるキャッシュ・フローは、24億12百万円となりました。これは主に、定期預金の払戻による収入52億6百万円、有価証券の償還による収入20億円が計上されたものの、定期預金の預入による支出46億24百万円、有価証券の取得による支出20億28百万円、有形固定資産の取得による支出16億57百万円、無形固定資産の取得による支出16億39百万円等が計上されたことによるものであります。

(ハ) 財務活動によるキャッシュ・フロー

財務活動によるキャッシュ・フローは、23億82百万円となりました。これは主に、配当金の支払額19億91百万円等が計上されたことによるものであります。

(参考) キャッシュ・フロー関連指標の推移

	平成18年3月期	平成19年3月期	平成20年3月期	平成21年3月期	平成22年3月期
自己資本比率(%)	74.8	74.4	73.0	72.9	73.4
時価ベースの自己資本比率(%)	156.0	103.6	70.6	58.8	64.7
キャッシュ・フロー対有利子負債比率(%)	42.2	36.2	17.5	24.1	17.1
インタレスト・カバレッジ・レシオ(倍)	88.1	125.3	166.6	200.7	250.6

(注) 自己資本比率：自己資本 / 総資産
時価ベースの自己資本比率：株式時価総額 / 総資産
キャッシュ・フロー対有利子負債比率：有利子負債 / 営業キャッシュ・フロー
インタレスト・カバレッジ・レシオ：営業キャッシュ・フロー / 利払い

各指標は、いずれも連結ベースの財務数値により算出しております。

株式時価総額は、期末株価終値 × 期末発行済株式数（自己株式控除後）により算出しております。

営業キャッシュ・フローは、連結キャッシュ・フロー計算書の営業活動によるキャッシュ・フローを使用しております。有利子負債は、連結貸借対照表に計上されている負債のうち、利子を支払っている全ての負債を対象としております。また、利払いについては、連結キャッシュ・フロー計算書の利息の支払額を使用しております。

次期の見通し

次期のわが国経済の見通しは、中国などの新興国を中心に世界経済の回復が続くことを背景に、輸出が増加基調を維持し国内生産を下支えするものの、雇用、設備の過剰感が残る中、本格的な景気回復は展望できないものと思われます。

このような経営環境の中で、当社及びグループ各社は、平成20年4月からスタートした3ヵ年の新中期経営計画における連結成長戦略に基づき、各事業における市場・プロダクトのグローバルな展開による持続成長、新規事業推進やアキュムレーション・ビジネスの強化による収益性の向上の実現に向けて取り組んでまいります。

次期の見通しにつきましては、売上高831億円、営業利益32億円、経常利益35億円、当期純利益13億円を見込んでおります。なお、為替レートにつきましては、米ドルは1米ドル92円、ユーロは1ユーロ123円を前提としております。

(3) 利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当

当社は、株主の皆様に対する配当政策を最重要課題のひとつとして位置付け、利益還元策として、普通配当年間26円（中間13円、期末13円）を安定的に継続実施し、業績に応じた適正な成果配分、機動的な自己株式取得を行うことを基本方針とし、連結での配当性向35%以上、純資産配当率2.5%以上を目標としております。

この方針のもと、当期の期末配当金は、前期末と同じく1株当たり13円とさせていただく予定であります。この結果、当期の1株当たり年間配当金は既に実施いたしました中間配当金1株当たり13円とあわせて年間26円となり、前期と比べ4円の減配となります。これにより、連結での配当性向は197.0%、純資産配当率は2.7%となります。

次期の配当金につきましては、1株当たり年間配当金26円（中間13円、期末13円）をめざしてまいりたいと存じます。

なお、内部留保金につきましては、既存事業の領域拡大・強化、成長事業分野への戦略的投資及び研究開発活動のほか、コスト削減、品質向上のための生産設備合理化など、経営体質強化のための有効投資に備えることといたします。

(4) 事業等のリスク

決算短信に記載した定性的情報、連結財務諸表等に関する事項のうち、投資家に重要な影響を及ぼす可能性があるとして想定される事項には、以下のものがあります。

なお、当社グループは、現在及び将来における事業展開上のリスク要因となる可能性があると考えられる事項については、可能な限りこれらを想定した中でリスク要因の排除、対応に注力し事業活動を行っております。

また、将来に関する事項は、本決算発表日（平成 22 年 5 月 7 日）現在において当社が判断したものであります。

経営環境等の変化による収益への影響

当社グループは、蓄積した独自技術とノウハウにより高品質な製品やサービス、ソリューションを顧客に提供し、各事業領域において日本をはじめ北米・欧州・アジア各地域で高い市場シェアを占め、グローバルな事業展開を行っております。

当社グループの平成 22 年 3 月期における事業部門別売上高の構成比は、時間情報システム事業が 75.8%、環境関連システム事業が 24.2%の割合となっております。営業利益への貢献割合につきましては、配賦不能経費控除前で時間情報システム事業が 96.5%、環境関連システム事業が 3.5%となっております。また、直近 5 ヶ年間の加重平均値を用いた場合でも、時間情報システム事業は売上高で 68.7%、営業利益で 71.8%を占めております。

将来のリスク要因としては、当社グループの業績において高い割合を有する時間情報システム事業について、需要構造の激変、新市場の創出等により市場拡大が見込まれると予測された場合、異業種からの参入または強力な競争相手の参入が予想されます。この場合、競争相手が当社を凌駕する革新的な製品やソリューションをもって参入してきたとき、当社グループの市場優位性が低下し、業績へ重大な影響を与えることがあります。

為替相場の変動

当社グループは、グローバルな事業展開を進めており、海外に生産・販売拠点を保有しております。したがって、当社グループの業績は、海外での取引を円換算する際に、為替相場の変動により影響を受ける状況にあります。

情報セキュリティ

当社グループでは、システム・ソリューションの提案や A S P（Application Service Provider）事業を展開するために、顧客及び顧客からお預りした個人情報等の機密情報を取り扱っております。そのため、機密情報管理体制の整備、社員教育の徹底や情報漏洩防止ソフトウェアの使用等により、ネットワークを通じた機密情報への侵入、情報データの持ち出し等による機密情報の漏洩を防止するよう、情報セキュリティ管理委員会を設け万全を期しておりますが、予期せぬ事態が発生し、これらの情報が外部に漏洩された場合、信用の低下等により、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

3. 経営方針

(1) 会社の経営の基本方針

当社は、創業以来、「人と時間」「人と環境」を企業テーマに掲げ、全事業活動の座標軸を顧客満足度に置き、販売・製造・開発部門をはじめ、全社員がお客様の声を聞く「顧客第一主義」を基本方針としております。

この基本方針のもと、顧客ニーズに適合した「人と時間」「人と環境」に関連する、さまざまな製品やシステム、サービス、ソリューションなどの提供を通じ、企業を支える「顧客、社員、株主、取引先、地域社会」の全ての人々に信頼・評価される企業をめざして事業活動を続けております。

また、当社及びグループ各社は、経営革新を推進し、強固な収益体質と業績の持続的成長により、企業価値の最大化をめざしております。

(2) 新中期経営計画

当社及びグループ各社は、アマノグループ4つの不変の戦略を継続しながら、時代の変化に対応し、変り続けることを伝統としています。

TIME & ECOLOGYの事業領域重視 / 本業強化
得意な事業領域におけるニッチトップ
不断のリストラ
キャッシュ・フローをベースとした経営

この4つの基本戦略をもとに、平成20年4月から3カ年の「新中期経営計画」を策定いたしました。

その概要は次のとおりであります。

【1】基本方針

新中期経営計画は、「収益体質強化と持続的成長」をめざした前経営計画を踏まえ、米国のアマノ マクギャン社とフランスのホロスマート社を主軸に、米国・欧州におけるパーキングシステム事業、情報システム事業のグローバル展開を推進するとともに国内の事業拡大にも注力いたします。

この基本方針に基づく重点課題は以下のとおりです。

1. 事業戦略

- ・北米、欧州市場の拡大

北米は、アマノ マクギャン社の駐車場管理運営ソフトとアマノのソフト・ハードの融合化、直販体制強化による顧客密着型のソリューション提案を推

進し、パーキングシステム事業の北米市場での拡大を図ります。

欧州は、ホロスマート社の持つフランスにおけるソフト・ハードと顧客基盤にアマノのソフト・ハードを融合し、情報システム事業のフランス市場での拡大を図り、英国・ベネルクス三国をはじめとする欧州市場への拡大をめざします。

・国内市場の拡大

国内市場は、情報システム、パーキングシステムを中心に国内グループ各社との連携を強め、総合提案力・サービス力強化と新商品投入により、蓄積された顧客基盤のさらなる拡大と新市場の創造を図ります。

2. 収益力向上

・情報システム、パーキングシステム事業の収益性改善

海外は、アマノ マクギャン社、ホロスマート社の事業戦略を推進し、高付加価値商品を中心とした北米・欧州地域への販売拡大により、収益力ある両社の連結業績への貢献度を高め収益力向上を図ります。

国内においては、情報システムは、大規模ソリューションシステムの標準化推進、中小規模向けソフトウェアの販売拡大による付加価値拡大を図り、パーキングシステムは、コスト競争力ある製品開発と物件単位でのコスト管理を強化し収益性改善を図ります。

3. 資本効率の向上

・自己資本当期純利益率（ROE）

各事業の収益性改善に注力するとともに、機動的な自己株式取得等により資本効率の向上に努め、連結ベースROE 10.0%を目標といたします。

【2】数値計画

一昨年の秋以降、米国のサブプライムローン問題に端を発する国際的な金融危機が世界的な規模で実体経済に深刻な影響を及ぼし、本計画策定時点において想定していた経営環境が激変したため、当初設定いたしました平成 23 年 3 月期の数値計画は見直し、決算短信サマリー情報 1 ページに記載のとおり変更いたしております。

（3）会社の対処すべき課題

次期の事業課題につきましては、新中期経営計画に基づき、その目標を達成すべく以下の施策を実行してまいります。

1）時間情報システム事業

・情報システム事業

情報システム事業は、労働行政による「サービス残業」、「長時間労働（過重労働）」撲滅のための指導強化や雇用情勢の厳しさから労働審判事案など雇用リスクへの対応が高まる中、企業は、「時間短縮」、「作業効率」、「コスト削減」など業務の最適化、「適正な労働時間の管理」に対するコンプライアンスへの取り組み強化など、全社的な労働時間管理体制の構築に向け、就業管理システム整備や再構築などの潜在的な需要は底堅いものの、ＩＴ投資抑制の影響から需要は低迷し、加えて市場競争激化などにより、市場環境の厳しさが続いております。一方、次世代のビジネスといわれるクラウド・コンピューティング対応へと業界が移行する動きも顕著となりつつあり、「システムを所有から利用する時代へ」と事業を取巻く環境は大きく変化しようとしています。

このような市場環境下、大規模向けソリューションビジネスについては、ソフトウェア機能強化により市場競争力を高め、営業・ＳＥが一体となった販売体制を強化し、潜在需要の顕在化に注力してまいります。また、時代の変化に対応すべく、国内グループ会社との連携を強化し、ＡＳＰ（Application Service Provider）サービス事業の拡大をめざしてまいります。

収益向上策としては、大規模事業所向けソリューションビジネスにおける収益管理の徹底、プロジェクトマネジメント体制強化、ソフトウェア標準化などによるコストダウンを推進するとともに、中小規模事業所向け汎用パッケージソフトの販売拡大を推進し、収益力の改善・向上を図ってまいります。

海外市場においては、米国のアキュタイムシステムズ社を今年２月に買収したことにより、北米市場での顧客基盤強化と販売ルート拡大を図り、また、ハードウェア拡充によりグローバル供給体制の構築や開発コスト圧縮に取り組むほか、フランスのホロスマート社製ソフトウェアの欧州各国への販路拡大とグローバル化に向けた体制強化により、事業拡大をめざしてまいります。

・ パーキングシステム事業

パーキングシステム事業は、新車買い替え補助制度など経済対策が自動車の販売台数回復の下支えとなる中、自動車利用率向上が駐車場の稼働率改善に繋がり、先送りとなっていた更新案件の再開、駐車場管理会社の不採算物件のスクラップ＆ビルドが進展したことにより、新規及び更新需要とともに緩やかな回復が続いております。駐車場を取巻くビジネス環境は、温室効果ガス排出削減への取り組みや交通渋滞緩和を目的としたパークアンドライド駐車場設置への取り組み、カーシェアリングサービスの導入、電気自動車用充電スタンドの設置拡大など、車社会を反映した新しい取り組みが増加し、益々駐車場利用者のニーズに注目した駐車場経営が求められています。

このような環境下、駐車場経営の収益向上、効率化など顧客目線に立った提案活動に注力、ネットワーク対応型やＩＴ機能搭載型の高付加価値商品、保守メンテナンスや駐車場管理運営サービスの提供等の総合提案ビジネスをグループ会社との連携強化により推進し、既存ユーザーの確実な取込みを実現してまいります。

放置自転車問題により顕在化してきた駐輪場市場においては、CO₂削減に向けてレンタサイクルやコミュニティサイクル等のエコ提案活動推進による市場の活性化・拡大をめざすとともに、工場などへの入出場管理のための専用ゲートシステム市場においては、省力化・合理化提案に加え、安心・安全を目的とした新市場拡大をめざしてまいります。

収益力改善・向上策としては、特注品の標準化推進、物件別収益管理の強化、購入品の内製化等を図ってまいります。

海外市場においては、北米では、アマノマクギャン社を軸とした顧客密着型販売を一層強化し、北米市場におけるパーキングシステムのトップメーカーとしての地位を確立し、事業拡大をめざしてまいります。

また、欧州においてはイギリスにアマノUK社を設立し既存顧客からの更新需要獲得及び直販体制による新市場拡大をめざすとともに、アジアにおいては韓国を中心に更なる事業拡大を図ってまいります。各市場でのトップシェア獲得をめざし、事業の積極的なグローバル展開を図ってまいります。

2) 環境関連システム事業

・ 環境システム事業

環境システム事業は、国内は製造業の設備投資抑制が続く中、液晶や半導体など電子機器関連分野においては需要回復が顕著となり、また設備投資凍結や先送りとなった案件が再開する動きも見られるようになりましたが、事業環境は依然として厳しい状況が続いております。一方では、アジア地域、特に中国市場を中心に工作機械需要の回復など設備投資が活発化しており、確実に需要は海外にシフトしています。

このような市場環境下、中国現地生産拡大、販売体制強化を図り、日系進出企業からローカル企業へと中国市場の需要拡大をめざしてまいります。また、環境負荷低減に対応した新商品開発力の強化、工作機械の小型化・多様化に対応した新商品の市場投入、安全性向上のための粉塵爆発対策技術の強化、さらには、メンテナンス事業拡大により、潜在的な需要の掘り起こしに努めるとともに、収益力向上のため、物件単位の収益管理の一層強化を図ってまいります。

海外市場においては、中国、タイをはじめとするアジア地域のグループ各社との連携を一層強化し、アジアにおける市場拡大を推進してまいります。

3) 人材育成

事業を遂行する上で人材こそが最も重要な経営資源との認識のもと、人材の育成は最重要課題のひとつとして捉え、変革を恐れず、果敢に挑戦していく人材の育成に注力してまいります。

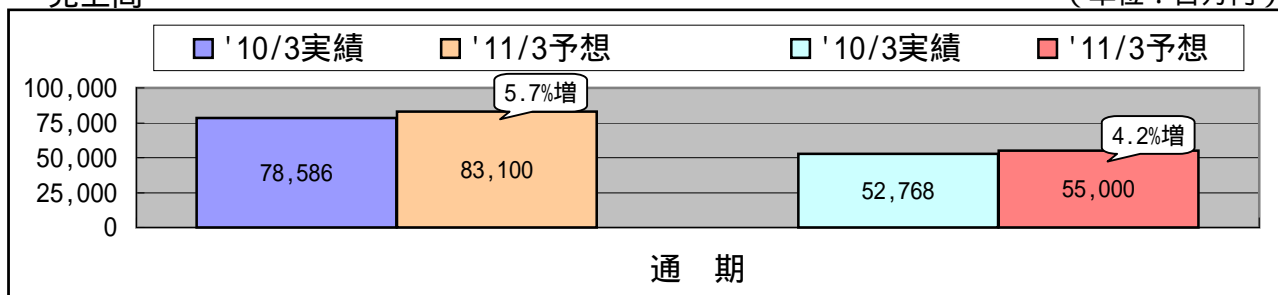
2011年3月期の業績予想

(連 結)

(単 独)

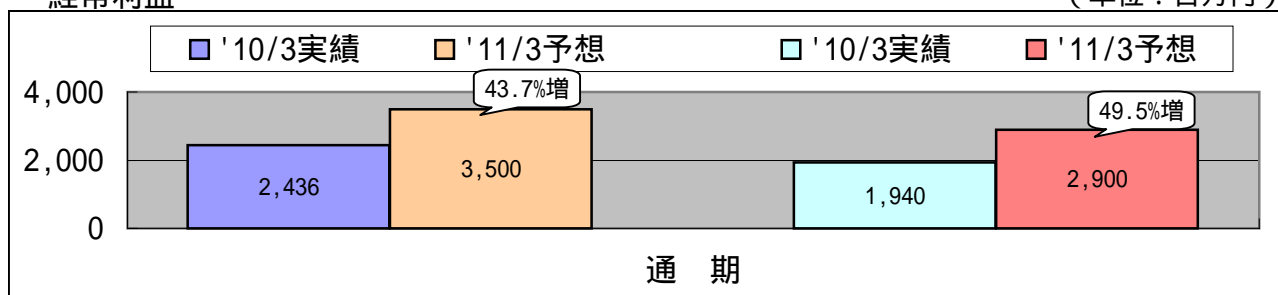
売上高

(単位：百万円)



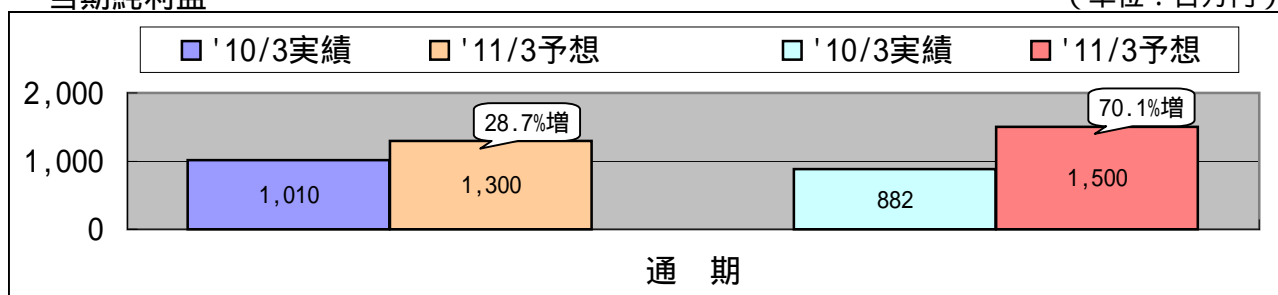
経常利益

(単位：百万円)



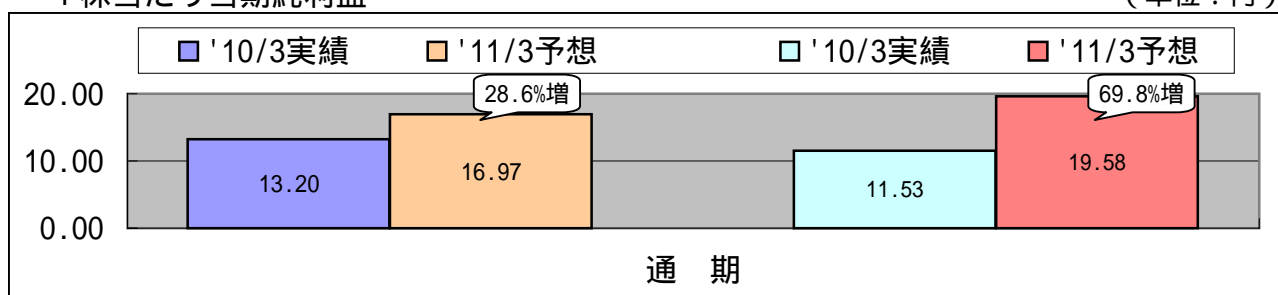
当期純利益

(単位：百万円)



1株当たり当期純利益

(単位：円)



2011年3月期		売上高	経常利益	当期純利益	1株当たり年間配当金		1株当たり予想当期純利益
中間期	連結	百万円 40,000	百万円 1,200	百万円 300	円 13.0	円	円 3.92
	単独	26,600	1,200	600			7.83
通 期	連結	83,100	3,500	1,300	13.0	26.0	16.97
	単独	55,000	2,900	1,500			19.58