

2019年度～2021年度

第二次中期経営計画



本資料は、2019年4月9日公表の
「第二次中期経営計画(2019年度～2021年度)の策定に関するお知らせ」
に基づき作成しております。

株式会社竹内製作所

Copyright© TAKEUCHI MFG. CO.,LTD. All rights reserved

【策定の背景】

当社グループが提供する小型建設機械は、住宅建築、生活インフラ整備、官民の建設投資をはじめ、衣食住の「住」に深く関わる製品で、人々の毎日の暮らしを支え続けております。世界的な都市化、まちづくりは今後も衰える気配がなく、新設工事、メンテナンス工事、時として災害復旧工事において、当社製品の需要は継続的に拡大していくと予想しております。

前中期経営計画（2016年度～2018年度）におきましては、主力販売市場の米国と欧州に経営資源を重点配置した販売網の拡充と質的向上に取り組み、市場ニーズをつぶさに取り入れた新製品を市場投入し、高まる受注量に先んじて生産能力の強化を推し進めてまいりました。その成果として、北米ではクローラーローダー、欧州ではミニショベルの販売が大躍進しました。また、当社最大の15トンクラスの油圧ショベルが欧州中心に販売好調で、小型建設機械を得意とする当社にとって、事業領域拡大の糸口となりました。改めて当社グループの連結売上高の推移を振り返りますと、9年間で5倍、5年間で2倍(※)に成長しました。お取引先様のご協力を得ながら、開発、製造、販売にまい進し、全社一丸となって事業拡大に取り組んだ結果と認識しております。一方で、買入部品の安定確保に大きな課題を残すこととなり、今後さらに事業を発展させるためには、経営全般の基盤強化が必要と考えております。

そこで、第二次中期経営計画（2019年度～2021年度）は、連結売上高1,000億円を通過点とした次なる成長ステージへと新たな扉を開き、前半は大地にしっかりと根を張る基盤固めのフェーズ、後半にかけては、将来に向かって上へと伸びていく躍進のフェーズと位置づけました。中期的な成長戦略の実行とさらなる成長発展を果たすと同時に、お客様、お取引先様、株主様、従業員をはじめ、ステークホルダーの皆様と経営ビジョンを共有することにより、当社グループの企業価値の向上につなげてまいります。

※ 連結売上高 2010年2月期：231億円
2014年2月期：536億円
2019年2月期：1,101億円

スローガン：新たな扉を開く

- ✓ 連結売上高 1,000億円 達成を通過点とした新たな挑戦
- ✓ 「世界初から世界の**TAKEUCHI**へ」のこだわりの経営の堅持

1. 経営課題

- ① 質的・量的に安定調達できる購買体制の構築
- ② 販売ネットワークの強化
- ③ 開発力の強化
- ④ 生産能力の強化
- ⑤ サステナブル(持続可能な)経営の推進 (SDGs)

2. 数値目標

	2019年2月期	2022年2月期	
1 売上高	1,101億円	1,300億円	+約200億円、+18.0%
2 営業利益 ↳ 営業利益率	154億円 ↳ 14.0%	155億円 ↳ 11.9%	営業利益率の主な低下要因 ①為替、②基盤強化、③販売運賃、④原材料コスト
3 海外調達比率	30.1%	35%	海外調達を拡大し、為替抵抗力を強化する

前提為替レート(3ヶ年) 米ドル:108円、英ポンド:140円、ユーロ:122円、人民元:15.90円

Copyright© TAKEUCHI MFG. CO.,LTD. All rights reserved

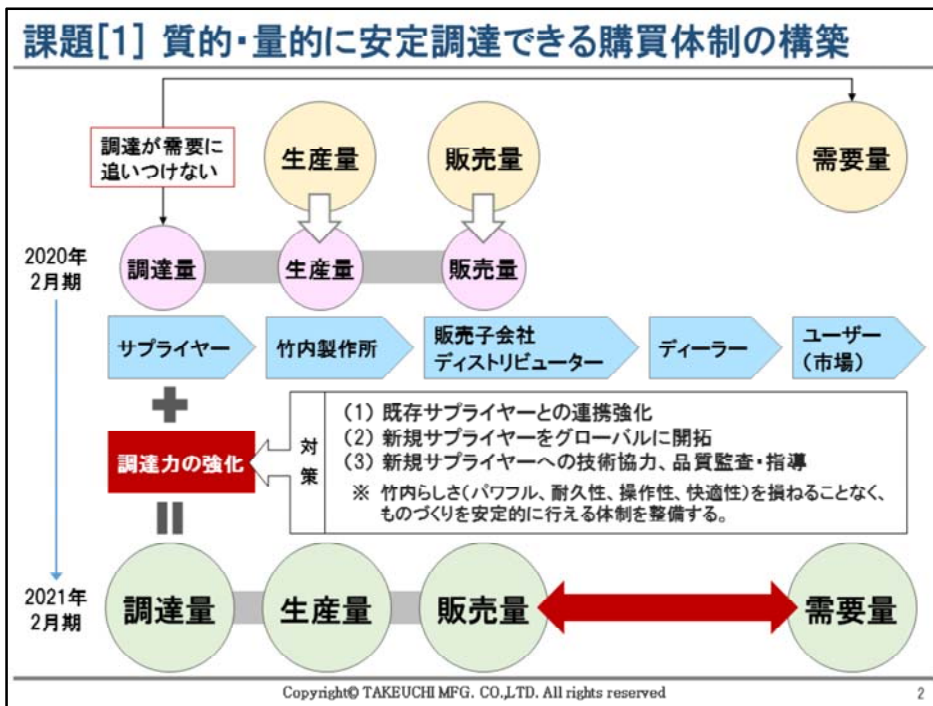
1

次なる成長ステージへとステップアップしていくとの意思を込めて、

「新たな扉を開く」

をスローガンといたしました。

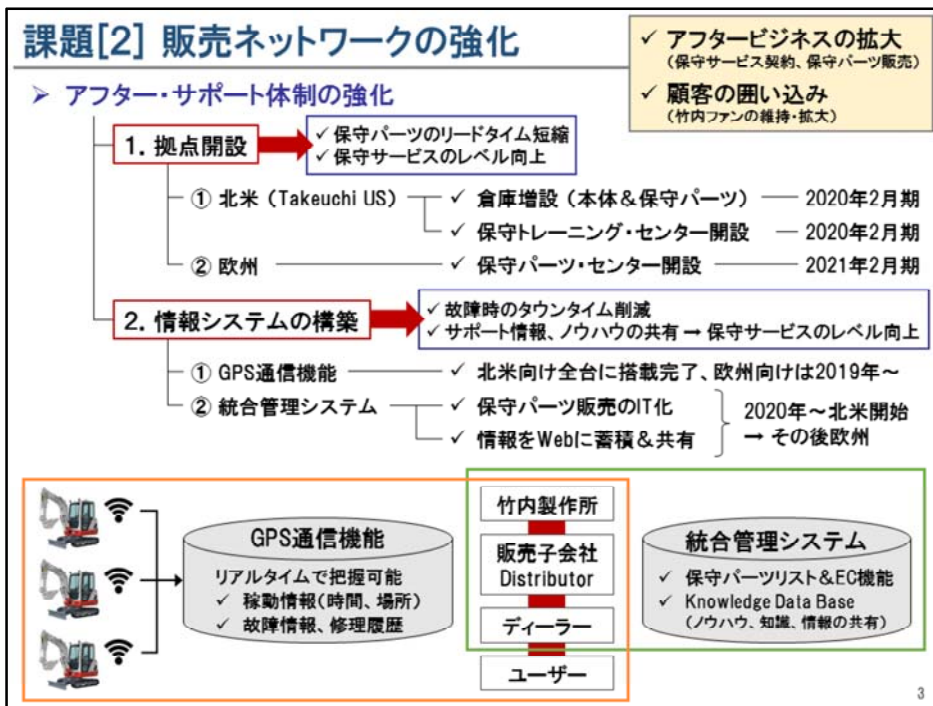
経営課題と数値目標はご覧のとおりで、次スライド以降でご説明いたします。



2020年2月期の予算策定において、買入部品の調達量が需要量に対して不足する見込みとなりました。

高い品質を維持し、当社製品の強みである掘削力、耐久性、操作性、快適性を損ねることなく、需要に応じた調達、製造、販売を安定的に行える体制を整備することが喫緊の課題であると認識しております。購買、開発、品質部門が連携し、主に以下の施策に取り組んでまいります。

- ① 既存サプライヤーとの連携強化
- ② 新規サプライヤーをグローバルに開拓
- ③ 新規サプライヤーへの技術協力、品質監査・指導



当社製品がお客様に選ばれ続けるためには、アフターサービスのレベル向上が益々重要になってくると考えております。

これまで、より素早く、精度の高い保守サービスを提供するため、欧米各地で保守トレーニングを実施してまいりましたが、これを強化します。合わせて、保守サービスや保守パーツ販売等のアフタービジネスの拡大に取り組んでまいります。

① 拠点開設

米国販売子会社の敷地を拡大し、そこに保守トレーニング・センターを開設するとともに、同子会社の現有倉庫を増築して、保守パーツの在庫量を増やす計画です。また、欧州においても保守パーツ・センターを開設する計画です。

② 情報システムの構築

GPS機能が付いた情報通信機器を北米向けに続いて、欧州向け製品にも搭載を開始しました。製品の稼働状況をリアルタイムに把握し、故障発生時には即応することが可能となり、顧客満足度の向上につなげてまいります。また、アフターサービス業務のためのシステム構築は、販売パートナーごとに個別に行われていたものが、これを統一する統合管理システムの構築に着手いたしました。当社や販売子会社、販売パートナーに分散されていたノウハウや知識が共有されることにより、サービスレベルの向上につなげてまいります。

課題[3] 開発力の強化

TAKEUCHI
From World First to World Leader

1. 竹内製品が満たすべき基準(強み・らしさ)の維持・向上

- (1) パワフル
 - (2) 耐久性
 - (3) 操作性
 - (4) 快適性
 - (5) 採算性
- 基準を明確化(可能な限り数値化)し、設計品質を維持・向上
- 利益(台当たり粗利)向上を意識した製品設計

2. 環境にやさしい製品開発

- (1) 排出ガス規制 … 米国Tier4 Final、欧州Stage V
- (2) 2Wayショベル … 主はエンジン駆動+屋内では電動(プラグにつないで有線)
- (3) バッテリー式ショベル … 欧州展示会(bauma 2019)に出展

bauma 2019

2019年4月8日~14日(ドイツ、ミュンヘン)



6.5トン油圧ショベル

バッテリー式ショベル

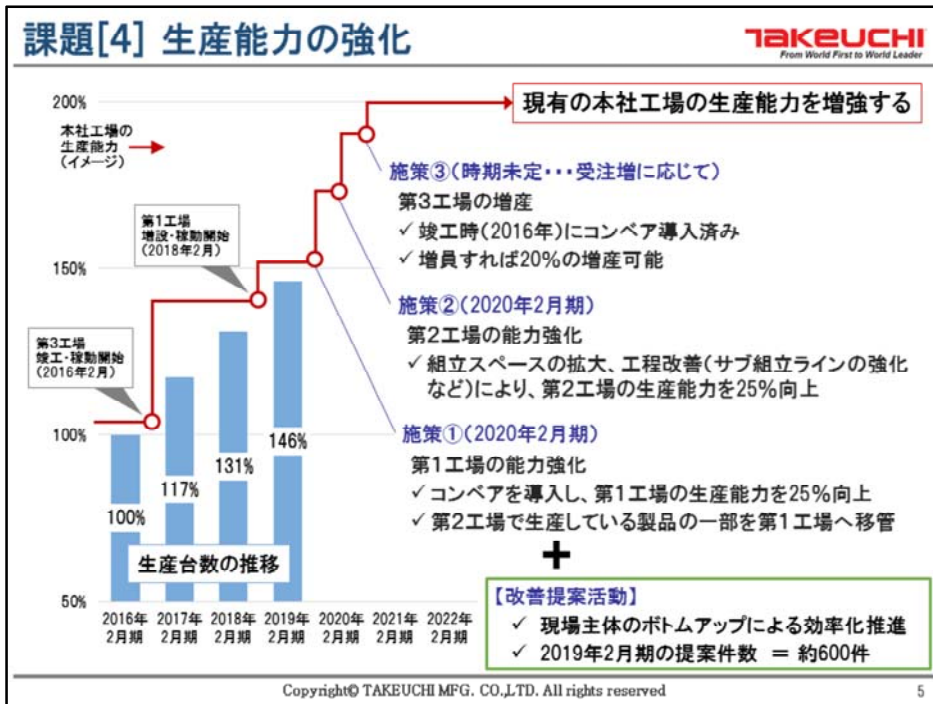
ブース全費

Copyright© TAKEUCHI MFG. CO.,LTD. All rights reserved

4

市場ニーズに迅速かつ的確にお応えし続けていくため、耐久性、操作性、快適性など当社製品が満たすべき基準を明確化し、設計品質の維持・向上に取り組んでおります。

また、排出ガス規制などクリアすべき基準をクリアするのみならず、バッテリー式ショベル等の環境にやさしい製品開発にも積極的に取り組んでまいります。これまで培った経験知と新たな工学技術・知識の融合を図り、お客様に選ばれ続ける製品開発を押し進めてまいります。



当社グループの建設機械の生産台数は増加傾向が顕著であり、生産能力の強化は重要な経営課題であると認識しております。2016年2月には本社第3工場の新築工事、2018年2月には本社第1工場の拡張工事が竣工し稼働を開始しました。2019年5月には中国製造子会社の工場増築が完了し、同年6月より稼働を開始する予定です。

今後は、本社工場の生産ラインへのコンベア導入や、工場レイアウトの変更による組立スペースの拡大等の諸施策により省力化、効率化を図るとともに、従業員によるボトムアップの改善活動と合わせて、現有の本社工場の生産能力を強化してまいります。

課題[5] サステナブル(持続可能な)経営の推進 TAKEUCHI
From World First to World Leader

当社グループは、国連サミットで採択された“持続可能な開発目標(SDGs)”を念頭に、地球にやさしく、豊かな社会の実現に貢献します。




当社グループの事業領域そのもの
事業領域＝建設機械の開発・製造・販売を通じ、“人々の毎日の暮らしを支え続ける”ことと定義

- ✓ 住宅の基礎工事
- ✓ 道路、水道管、ガス管等の生活インフラ工事
- ✓ 官民の建設投資（工場、商業施設、公共施設など）
- ✓ 地震、ハリケーン、山火事、洪水などの災害復旧工事 etc

街づくりとそのメンテナンスには欠かせない製品

Environment **Social** **Governance**



Copyright© TAKEUCHI MFG. CO.,LTD. All rights reserved 6

当社グループは、国連サミットで採択された“持続可能な開発目標(SDGs)”を念頭に、地球に優しく豊かな社会の実現に貢献したいと考えております。

中でも、「11. 住み続けられるまちづくりを」は、当社グループの事業領域そのものです。より安全で、より効率的で、よりクリーンなまちづくりを支える建設機械の開発、製造、販売、保守メンテナンスを通じ、広く社会に貢献してまいります。



SDGs
(Sustainable Development Goals, 持続可能な開発目標)

1. 太陽光発電



本社・第3工場

発電容量: 250kWh



本社・第1工場

発電容量: 70kWh

- ✓ 本社・第3工場の使用電力の約60%をまかなう
- ✓ 2016年3月の本社・第3工場稼働開始～2019年3月末までの総発電量
= 104.2万kWh (4人家庭の1日あたり電気使用量=18.5kWh ∴ 56,300日分=154年分に相当)

2. 環境にやさしい製品開発

- (1) 排出ガス規制 … 米国Tier4 Final, 欧州Stage V
- (2) 2Wayショベル … 主はエンジン駆動+屋内では電動(プラグにつないで有線)
- (3) バッテリー式ショベル … 欧州展示会(bauma 2019)に出展

また、バッテリー式ショベルをはじめとした環境にやさしい製品開発や、太陽光パネルによる電力供給を工場に取り入れるなど、環境活動にも積極的に取り組んでまいります。

Takeuchiのひと 課題[5] サステナブル(持続可能な)経営の推進



SDGs
(Sustainable Development Goals, 持続可能な開発目標)

【人財は最大の経営資源】
人を軸とした経営基盤の強化に取り組む

- 今後の課題
 - ✓ 意欲を持って働く人事制度の運用
 - ✓ ダイバーシティな人材登用
 - ✓ より働きやすい環境整備

竹内製作所ウェブサイト



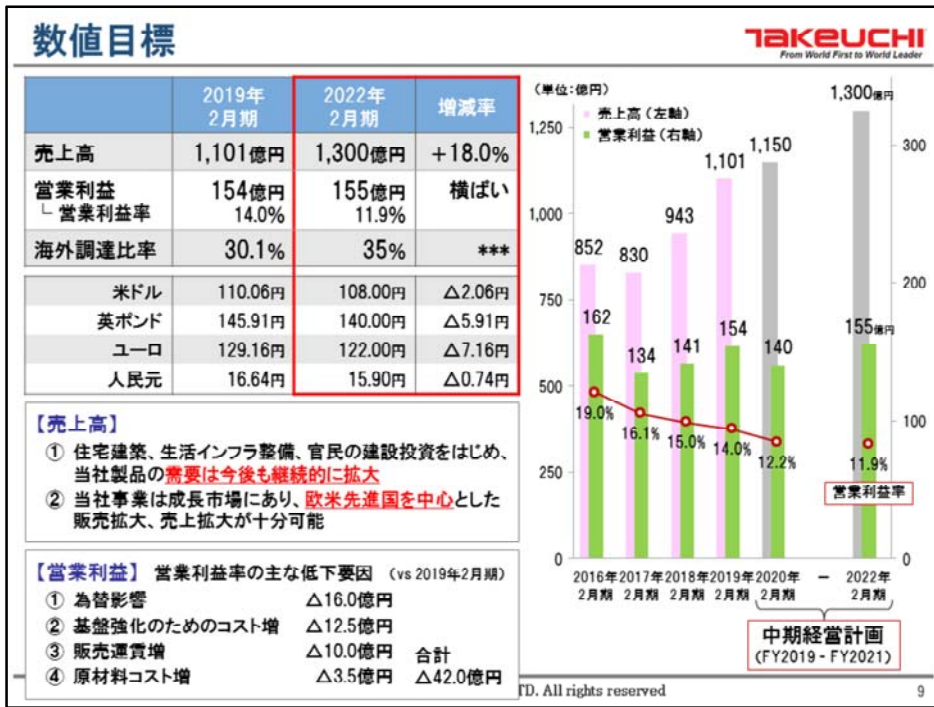
竹内製作所TOPページ > 採用サイト > Takeuchiのひと



Copyright© TAKEUCHI MFG. CO.,LTD. All rights reserved

8

さらに、事業拡大に合わせて雇用を拡大し、当社グループの従業員が健康で働きがいを持って活躍できる環境整備に努めるとともに、ジェンダーや国際性の面を含むダイバーシティな人材登用を推進します。



当社事業は成長市場にあり、欧米先進国を中心とした販売拡大、売上拡大が十分に可能と考えております。

最終年度となる2022年2月期の連結売上高は、18%の増加となる1,300億円を目標といたしました。

営業利益は、為替影響、基盤強化のためのコスト増、販売運賃や原材料コストの増加を織り込んだ結果、2020年2月期とほぼ横ばいの155億円を目標といたしました。

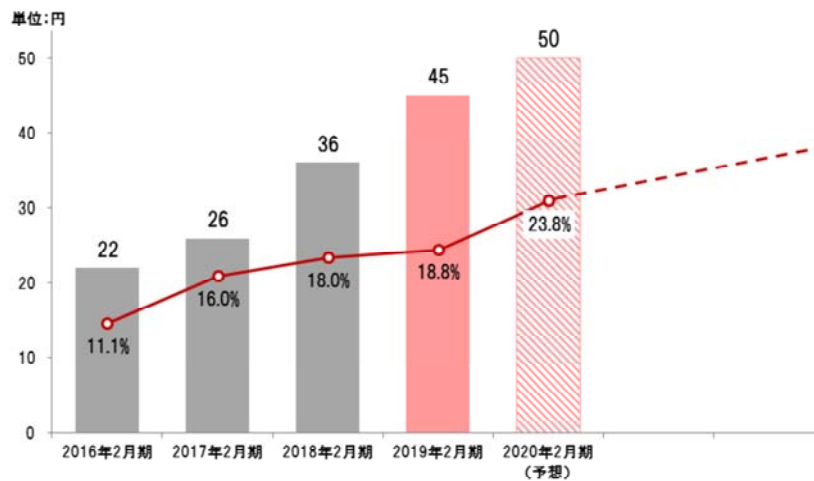
また、主に中国やアジア諸国からの調達量を増やし、買入部品の海外調達比率を5%高め、これにより、コストダウンと為替抵抗力の強化につなげていく計画です。

株主還元、連結配当性向

TAKEUCHI
From World First to World Leader

配当方針：経営体質の強化並びに今後の事業展開に備えるために必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当の継続に努めることを基本方針としております。

1株あたり配当金、連結配当性向の推移



Copyright© TAKEUCHI MFG. CO.,LTD. All rights reserved

10

当社は、経営体質の強化並びに今後の事業展開に備えるために必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当の継続に努めることを基本方針としております。

2020年2月期の1株あたり配当金の予想は、5円増配の50円といたしました。

お問い合わせ先

株式会社竹内製作所

経営管理部 経営企画課

TEL : 0268-81-1200

FAX : 0268-81-1127

E-mail : ir@takeuchi-mfg.com

本資料で記述しております業績予想並びに将来予想は、資料作成時点で入手可能な情報に基づいて算定しておりますが、需要動向などの業況の変化、為替レートの変動等、多分に不確定要素を含んでおります。
そのため、実際の業績は、様々な要因の変化により、業績予想と乖離する可能性があることをご承知おき下さいますようお願いいたします。