

# 株式会社 竹内製作所

2025 年 2 月期決算説明会

2025 年 4 月 23 日

## イベント概要

---

[企業名]	株式会社 竹内製作所
[企業 ID]	6432
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2025 年 2 月期決算説明会
[決算期]	2025 年度 第 4 四半期
[日程]	2025 年 4 月 23 日
[ページ数]	46
[時間]	16:00 – 16:38 (合計：38 分、登壇：38 分)
[開催場所]	インターネット配信
[登壇者]	4 名 代表取締役社長 竹内 敏也 (以下、竹内) 取締役 小林 修 (以下、小林) 経営管理部長 堀内 厚志 (以下、堀内) 経営管理部 ESG 推進課長 阪井 大志 (以下、阪井)

---

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 登壇

---

**小林**：取締役の小林でございます。本日はお忙しい中、当社の決算説明会にご参加いただきまして誠にありがとうございます。

ご説明に入ります前にご承知のとおり、4月上旬に発表された米国の関税政策が、世界経済に大きな衝撃を与えておりますが、当社が4月11日に公表した2025年2月期の決算短信で、すでにお知らせしておりますように、この先の業績への影響が現時点においても見通せない状況でございます。

したがって、これからご説明する将来に関する事項、すなわち2026年2月期の業績予想と、第4次中期経営計画につきましては、米国の関税政策の影響を見込んでいない内容をもとにご説明申し上げますのであらかじめご承知おきいただきますようお願い申し上げます。

---

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 決算のポイント (2025年2月期・実績)

### (1) 販売台数は欧米ともに減少

- 北米の販売台数は **△5.1%** (上期: △2.5%、下期: △7.8%、対前年同期比)  
金利と住宅価格の高止まりで住宅市場は調整局面が継続、北米市場に一服感  
さらに、新大統領の関税・通商政策の見極めによる購入時期見合わせの動きあり
- 欧州の販売台数は **△15.1%** (上期: △16.2%、下期: △13.9%、対前年同期比)  
住宅金利とエネルギー価格の上昇で住宅需要が低迷  
建設投資などの非住宅関連需要も軟化しており、投資意欲は減退
- トータル販売台数は **△11.8%** (上期: △11.0%、下期: △12.6%、対前年同期比)

### (2) 売上高・営業利益・経常利益は過去最高

- 販売台数は減少したが、円安と値上げによる

#### 第4四半期の営業利益の低下要因 (対 第3四半期 △5,621百万円)

販売要因	① 北米での売上減少による利益低下	△1,911M
期末決算 会計処理要因	② 電池式ショベルの関連部品の評価減	△2,659M
販管費の増加	③ 製品保証費用の増加	△487M
	④ 人件費の増加	△139M
	⑤ 租税公課の増加	△128M
	⑥ 運搬費の増加	△91M
	⑦ その他販管費	△206M
	合計	△5,621

2

© 2025 Takeuchi Manufacturing [JAPAN], Ltd. All Rights Reserved.



それでは、私から 2025 年 2 月期の連結業績の実績および今期の通期予想をご説明いたします。2 ページをご覧ください。2025 年 2 月期の実績につきまして、前期と比較したポイントをご説明いたします。

ご覧のとおり、北米の販売台数は 5.1%の減少、欧州の販売台数は 15.1%の減少、全体では 11.8%の減少となりました。販売台数は減少しましたが、円安と値上げを主因として、売上高、営業利益、経常利益は過去最高となりました。

なお、直近の第 4 四半期の営業利益は、第 3 四半期に引き続き減少いたしました。これは主に北米において、新大統領就任後の各種政策の影響を見極めつつ、購入判断が先送りとなった影響で販売台数が第 4 四半期で大幅に減少したことによる減収減益の販売要因と、電池式ショベルのバッテリー等の関連部品の在庫について 26 億 5,900 万円の評価減を行った期末決算要因およびご覧のとおりの内訳で、各種販管経費が増加したことによるものです。

### サポート

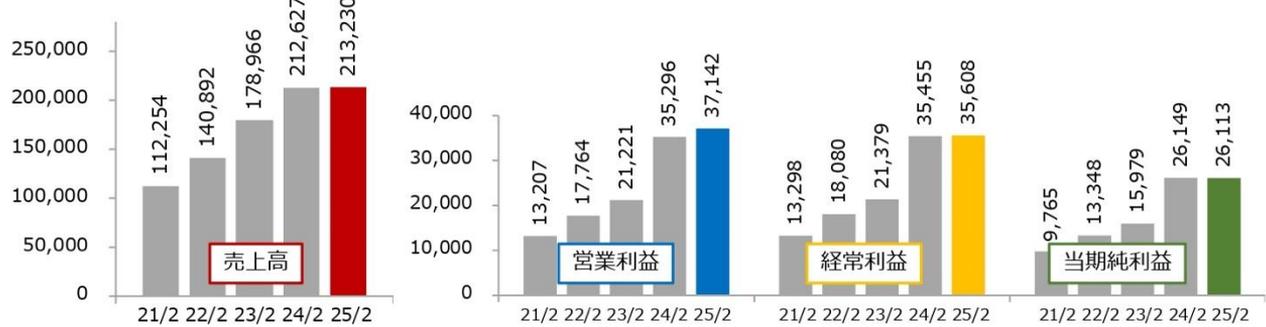
日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 連結業績ハイライト (2025年2月期・実績)

単位：百万円	2024年2月期		2025年2月期					
	通期	%	上期	下期	通期	%	増減額	増減率
■ 売上高	212,627	-	109,606	103,623	213,230	-	+602	+0.3%
■ 営業利益	35,296	16.6%	24,867	12,274	37,142	17.4%	+1,845	+5.2%
■ 経常利益	35,455	16.7%	23,187	12,420	35,608	16.7%	+153	+0.4%
■ 親会社株主に帰属する 当期純利益	26,149	12.3%	16,854	9,258	26,113	12.2%	△36	△0.1%
設備投資額	8,070	3.8%	1,397	1,936	3,333	1.6%	△4,737	△58.7%
減価償却費	3,321	1.6%	1,807	1,947	3,755	1.8%	+433	+13.0%
受注高	150,777	-	97,311	65,438	162,750	-	+11,973	+7.9%
受注残高	128,897	-	116,602	78,417	78,417	-	△50,479	△39.2%

単位：百万円



3

© 2025 Takeuchi Manufacturing [JAPAN], Ltd. All Rights Reserved.

TAKEUCHI

3ページをご覧ください。連結業績ハイライトですが、売上高および各段階利益はご覧のとおりです。なお、営業利益の増減要因につきましては、後ほど7ページでご説明いたします。

また、受注高と受注残高につきましては、受注高が119億7,300万円増加の1,627億5,000万円、受注残高が504億7,900万円減少の784億1,700万円となりました。この受注残高につきましては、月商の4.4カ月分相当であり、おおむね正常化したレベルと考えております。

### サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

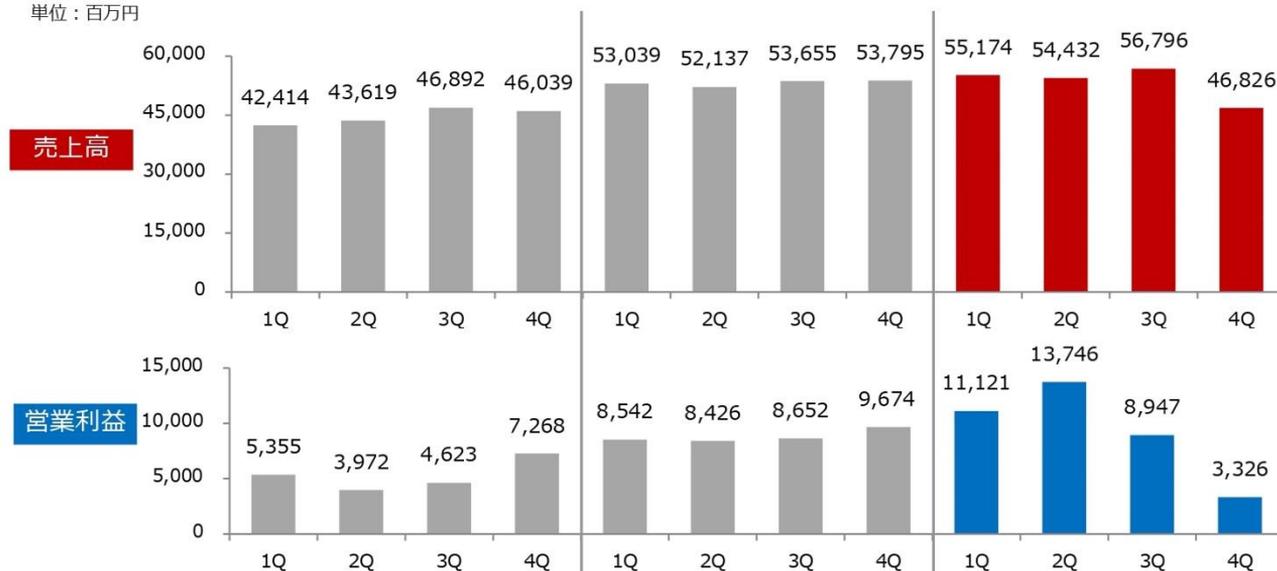
0120-966-744

メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS  
Asia's Meetings, Globally

## 四半期毎の売上高・営業利益

単位：百万円



為替レート	2023年2月期				2024年2月期				2025年2月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
円/米ドル	121.43	133.43	143.54	134.12	134.74	140.48	148.62	145.93	152.45	156.84	146.94	153.67
円/英ポンド	157.87	163.51	166.55	163.00	165.80	179.25	183.10	185.38	194.22	199.39	192.51	192.40
円/ユーロ	133.83	138.77	142.85	142.51	146.10	154.14	158.55	159.56	164.58	168.43	160.60	160.32
円/人民元	18.56	19.70	20.11	19.60	19.43	19.66	20.08	20.31	20.75	21.76	20.66	21.34

4

© 2025 Takeuchi Manufacturing [JAPAN], Ltd. All Rights Reserved.



4 ページをご覧ください。四半期ごとの売上高と営業利益の推移です。売上高につきましては、第3四半期までは販売が好調に推移しましたが、第4四半期では、北米市場の販売ダウンが響き、減少いたしました。

また、第3四半期は第2四半期に比べて売上高が増加したにもかかわらず、営業利益が減少しましたが、これは2024年8月末に一時的に米ドルレートが円高に変動したことに伴う未実現利益に関する連結会計処理が起因しております。なお、第4四半期の減収減益の主因は先ほど2ページでご説明した理由によるものです。

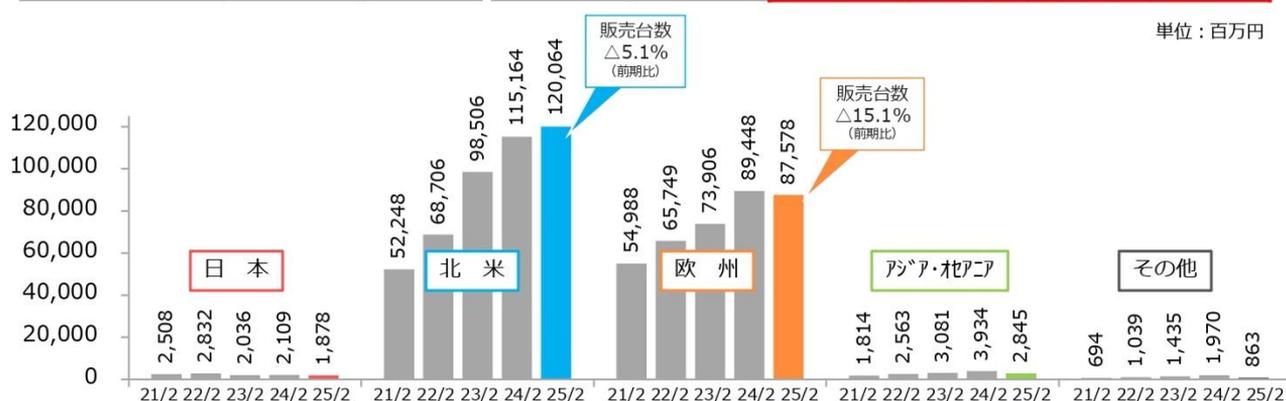
### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 地域別売上高（2025年2月期・実績）

単位：百万円	2024年2月期		2025年2月期					
	通期	構成比	上期	下期	通期	構成比	増減額	増減率
■ 日本	2,109	1.0%	985	892	1,878	0.9%	△231	△11.0%
■ 北米	115,164	54.2%	62,906	57,157	120,064	56.3%	+4,899	+4.3%
■ 欧州	89,448	42.1%	43,745	43,833	87,578	41.1%	△1,869	△2.1%
■ アジア・オセアニア	3,934	1.9%	1,153	1,691	2,845	1.3%	△1,089	△27.7%
■ その他	1,969	0.9%	814	48	863	0.4%	△1,106	△56.2%
売上高合計	212,627	100.0%	109,606	103,623	213,230	100.0%	+602	+0.3%
海外売上高	210,518	99.0%	108,621	102,730	211,352	99.1%	+834	+0.4%



5

© 2025 Takeuchi Manufacturing [JAPAN], Ltd. All Rights Reserved.

TAKEUCHI

5 ページをご覧ください。地域別の売上高はご覧のとおりです。なお、今期から地域別の区分表示をこれまでその他に含んでいたオセアニア地域の金額を抜き出して従来のアジア地域に合算し、アジア・オセアニア地域という新たな区分で表示することといたしました。これはオセアニアを今後の販売注力地域として、より明瞭にお示しすることを意図したものでございます。

### サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS  
 Asia's Meetings, Globally

## 所在地別セグメント情報 (2025年2月期・実績)

単位：百万円	2024年2月期		2025年2月期					
	通期	利益率	上期	下期	通期	利益率	増減額	増減率
日本売上高	75,404	-	33,163	33,969	67,133	-	△8,271	△11.0%
セグメント利益	30,724	40.7%	22,400	11,905	34,305	51.1%	+3,581	+11.7%
米国売上高	115,183	-	62,921	57,181	120,103	-	+4,919	+4.3%
セグメント利益	10,870	9.4%	6,975	3,936	10,911	9.1%	+40	+0.4%
英国売上高	12,131	-	7,346	7,200	14,547	-	+2,416	+19.9%
セグメント利益	912	7.5%	110	388	499	3.4%	△412	△45.2%
フランス売上高	9,794	-	6,132	5,192	11,325	-	+1,530	+15.6%
セグメント利益	972	9.9%	533	283	816	7.2%	△156	△16.1%
中国売上高	113	-	42	78	120	-	+7	+6.5%
セグメント利益	139	123.1%	192	105	297	246.6%	+158	+113.2%

- ▶ 日本セグメント (竹内製作所)
  - ・ 建設機械の開発、製造
  - ・ 日本国内での建設機械の販売 / 欧州及びアジア・オセアニア地域のディストリビューターへの建設機械の販売
- ▶ 米国セグメント (TAKEUCHI MFG.(U.S.),LTD.)
  - ・ 米国及びカナダでの建設機械の販売
  - ・ 米国での建設機械の製造
- ▶ 英国セグメント (TAKEUCHI MFG.(U.K.)LTD.)
  - ・ 英国での建設機械の販売
- ▶ フランスセグメント (TAKEUCHI FRANCE S.A.S.)
  - ・ フランスでの建設機械の販売
- ▶ 中国セグメント (竹内工程機械(青島)有限公司)
  - ・ 日本セグメント向けの建設機械の製品(部材)の製造、調達及び販売

6

© 2025 Takeuchi Manufacturing [JAPAN], Ltd. All Rights Reserved.



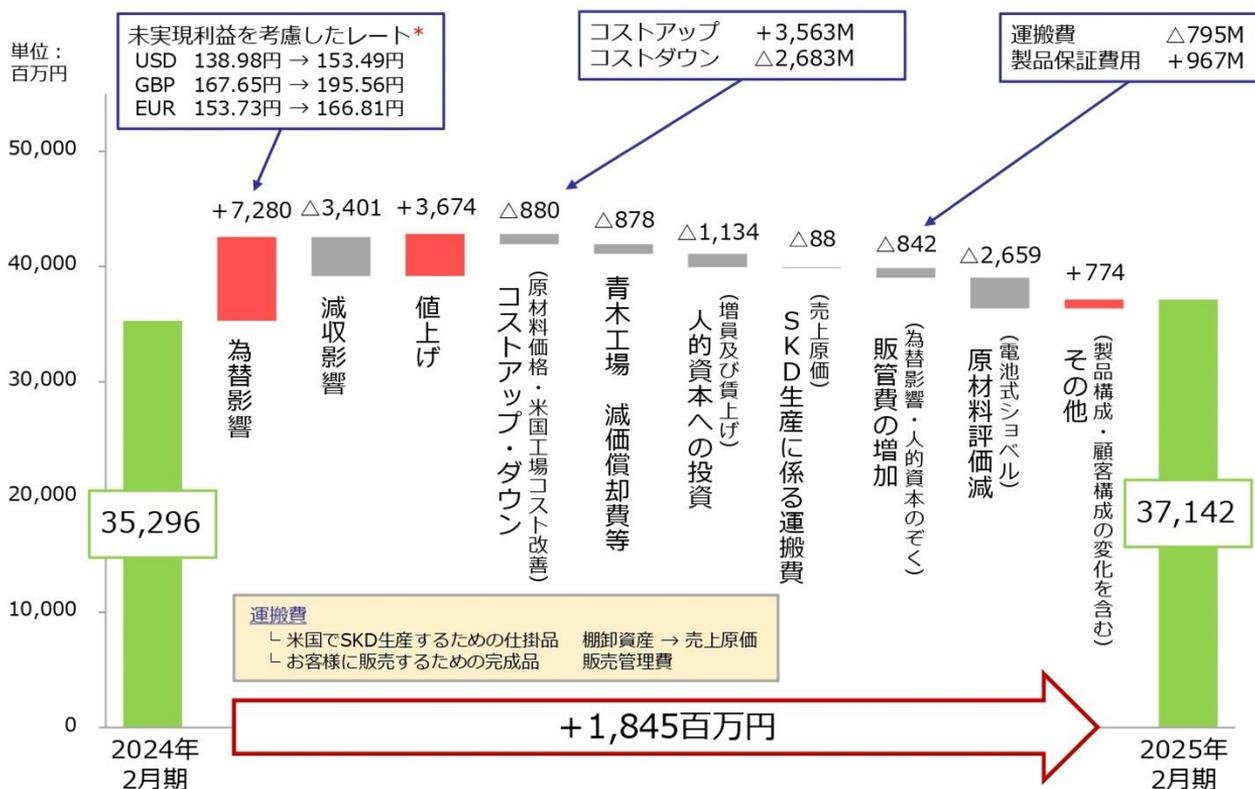
6 ページをご覧ください。所在地別のセグメント情報につきましては、記載のとおりでございますので、ご高覧ください。

### サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



# 営業利益増減要因 (2025年2月期・実績)



\* 未実現利益を考慮したレート：日本から米英仏の販売子会社への輸送・在庫期間を考慮したレート

7

© 2025 Takeuchi Manufacturing [JAPAN], Ltd. All Rights Reserved.



7ページをご覧ください。連結営業利益の増減要因をご説明いたします。内訳につきましてはご覧のとおり為替影響と値上げが大きな増益要因となった一方で、販売台数減少による減収、部品調達価格の上昇、青木工場の通年稼働に伴うランニングコストの増加、増員と賃上げの人的資本投資の継続などの減益要因がありました。

また、すでにご説明したとおり、今期末の要因としての電池式シヨベルの関連部品の評価減で26億5,900万円の費用計上がありました。以上、その他の要因も含め、営業利益は18億4,500万円増益の371億4,200万円となりました。

## サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



## 連結貸借対照表 (2025年2月28日現在)

単位：百万円		2024年2月29日		2025年2月28日			
		残高	構成比	残高	構成比	増減額	増減率
資産 の 部	現金及び預金	55,175	27.8%	46,482	21.3%	△ 8,693	△15.8%
	受取手形及び売掛金	44,572	22.5%	45,586	20.9%	+1,014	+2.3%
	棚卸資産	58,263	29.4%	80,497	37.0%	+22,234	+38.2%
	その他流動資産	3,908	2.0%	4,687	2.2%	+778	+19.9%
	流動資産	161,920	81.7%	177,254	81.4%	+15,334	+9.5%
	固定資産	36,233	18.3%	40,464	18.6%	+4,231	+11.7%
	合計	198,153	100.0%	217,718	100.0%	+19,565	+9.9%
負債 ・ 純 資産 の 部	支払手形及び買掛金	36,381	18.4%	36,022	16.5%	△ 358	△1.0%
	その他流動負債	13,490	6.8%	13,951	6.4%	+460	+3.4%
	流動負債	49,872	25.2%	49,974	23.0%	+102	+0.2%
	固定負債	655	0.3%	744	0.3%	+88	+13.4%
	負債合計	50,527	25.5%	50,718	23.3%	+190	+0.4%
	純資産合計	147,625	74.5%	167,000	76.7%	+19,374	+13.1%
	合計	198,153	100.0%	217,718	100.0%	+19,565	+9.9%

8

© 2025 Takeuchi Manufacturing [JAPAN], Ltd. All Rights Reserved.

 TAKEUCHI

8 ページをご覧ください。連結貸借対照表をご説明いたします。棚卸資産が約 222 億円増加いたしました。この主因は 3 点ございます。1 点目は、海外子会社の在庫高を円換算した際の円安による為替影響。2 点目は、欧州向けの船便が紅海を迂回することでの船上輸送期間の伸長による在庫数量の増加。3 点目は米国での販売拡大を見込んだ子会社の製品在庫の計画的な積み上げです。

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

 SCRIPTS  
Asia's Meetings, Globally

# 連結キャッシュ・フロー計算書 (2025年2月期・実績)



	2024年2月末	営業CF	投資CF	財務CF	換算差額	2025年2月末
営業キャッシュ・フロー		増減額	投資キャッシュ・フロー	増減額	財務キャッシュ・フロー	増減額
税金等調整前当期純利益		35,608	定期預金の純(増△)減額	+58	配当金の支払	△7,539
減価償却費		3,755	有形固定資産の取得	△3,269	自己株式の取得	△7,000
たな卸資産の増加		△17,171	無形固定資産の取得	△71		
運転資金の増加		△1,691	有価証券の償還による収入	600		
法人税等の支払		△15,072	投資有価証券の償還による収入	300	その他	△43
その他		+2,855	その他	+34		
合計		+8,283	合計	△2,348	合計	△14,583

9

© 2025 Takeuchi Manufacturing [JAPAN], Ltd. All Rights Reserved.

**TAKEUCHI**

9 ページをご覧ください。連結キャッシュ・フロー計算書につきましては、記載のとおりでございますので、ご高覧いただきたいと存じます。

## サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

**SCRIPTS**  
 Asia's Meetings, Globally

## 業績予想のポイント（2026年2月期・予想）

### 2026年2月期の連結業績予想は、 米国の関税政策による影響を見込んでおりません。

以下を仮定した場合、連結売上高は240億円、連結営業利益は130億円、本資料で提示する業績予想より下振れする可能性があります。

#### 【仮定】

- ① 米国での販売台数が2025年2月期を10%下回る  
(本資料の販売台数予想に対して21.4%減)
- ② 24%の関税コストを価格転嫁できずに全てを当社グループで吸収する

#### 【ご参考】

米国子会社の2025年3月31日現在の在庫水準は、台数ベースでおおむね5ヶ月分です。これは関税発動前の現地在庫であり、当面は関税影響を受けずに販売できる見通しです。

米国関税政策の影響は不透明な状況にあり、現時点で業績予想に織り込むことは困難ですが、米国での販売台数や販売価格等の見通しが立ちましたら、適時に開示いたします。

続きまして、2026年2月期連結業績の通期予想をご説明いたします。11ページをご覧ください。冒頭でも申し上げましたが、これからご説明する連結業績予想には、米国関税の影響を見込んでおりません。

なお、ご参考までに、米国関税の影響度合いをおしはかる目的で米国での販売台数が2025年2月期の実績に対して10%を下回り、24%の関税コストを価格転嫁できなかった場合を仮定条件として試算いたしますと、売上高で240億円、営業利益で130億円、それぞれ下振れする可能性があることをすでに決算短信にも記載しておりますが、再度お知らせしておきます。

またご参考までに、米国子会社の関税発動前の製品在庫は台数ベースでおおむね月商の5ヶ月分を抱えており、これについては関税影響を受けずに販売可能な在庫と認識しております。米国関税政策そのものが先行き不透明であり、現時点ではその影響を業績予想に織り込むことは困難ですので、この先米国での販売台数、売価設定等の見通しが立ち、業績予想に関税影響を織り込めるめどが立った時点で、適時適切に開示いたします。

#### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 業績予想のポイント（2026年2月期・予想）

### （1）欧州は販売低迷するも、北米は順調に推移し、**販売台数増**を予想

- 北米の販売台数は **+14.5%**（上期：+9.9%、下期：+19.4%、対前年同期比）
  - 北米市場に一服感が出たものの、住宅需要は根強くインフラ公共投資も堅調
  - 十分な供給能力でディーラー網を強化し、市場シェアを拡大
  - クローラーローダーを中心に製品販売は順調と予想
- 欧州の販売台数は **△2.7%**（上期：+0.7%、下期：△6.0%、対前年同期比）
  - 投資マインドの低下によるショベル販売の低迷が継続
  - ショベル・クローラーローダーともに販売台数は前年同期をやや下回ると予想
- トータル販売台数は **+7.6%**（上期：+6.8%、下期：+8.5%、対前年同期比）

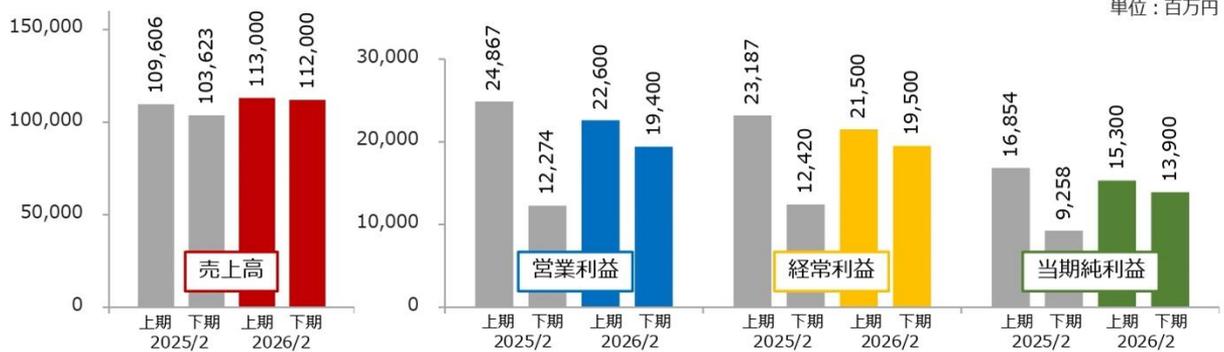
### （2）利益見通し… **増益**を予想（営業利益、経常利益、当期純利益）

- 【増益要因】 米国子会社での販売が増加し、顧客構成が大きく変化  
電池式ショベル関連部品の評価減が縮小
- 【減益要因】 為替円高、販売価格の値引き、買入部品の価格上昇、  
人的資本への投資（増員+賃上げ）

12 ページをご覧ください。販売見通しですが、北米ではディーラー網を強化して、市場シェアの拡大を図り、クローラーローダーを中心に販売台数の大幅増を見込んでおります。一方の欧州では低調な販売状況が継続し、ショベル、クローラーローダーともに販売台数は前年同期をやや下回るものと見込んでおります。利益面では、米国販売子会社での販売増加による増益要因が、前提為替を円高に設定したこと等による減益要因を上回り、各段階利益は増加すると見込んでおります。

## 連結業績予想ハイライト (2026年2月期・予想)

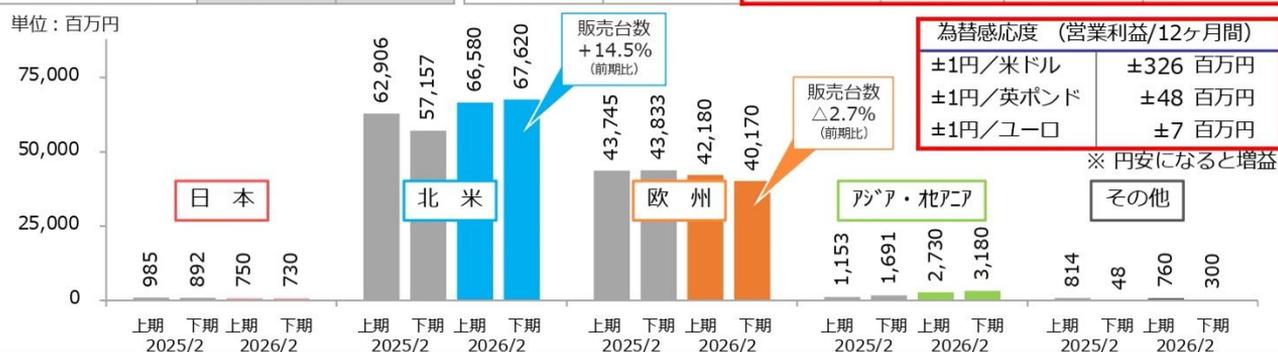
単位：百万円	2025年2月期		2026年2月期 (予想)					
	通期	売上比率	上期	下期	通期	売上比率	増減額	増減率
■ 売上高	213,230	-	113,000	112,000	225,000	-	+11,769	+5.5%
■ 営業利益	37,142	17.4%	22,600	19,400	42,000	18.7%	+4,857	+13.1%
■ 経常利益	35,608	16.7%	21,500	19,500	41,000	18.2%	+5,391	+15.1%
■ 親会社株主に帰属する当期純利益	26,113	12.2%	15,300	13,900	29,200	13.0%	+3,086	+11.8%
設備投資額	3,333	1.6%	1,703	3,645	5,349	2.4%	+2,015	+60.5%
減価償却費	3,755	1.8%	1,648	2,140	3,788	1.7%	+32	+0.9%
1株純利益	552.45円	配当性向 36.2%	-	-	631.93円	配当性向 -	+79.48円	+14.4%
1株配当金	200.00円		-	-	未定		-	-



13 ページをご覧ください。通期の業績ハイライトはご覧のとおりです。

## 地域別売上高予想 (2026年2月期・予想)

単位：百万円	2025年2月期		2026年2月期 (予想)					
	通期	構成比	上期	下期	通期	構成比	増減額	増減率
■ 日本	1,878	0.9%	750	730	1,480	0.7%	△398	△21.2%
■ 北米	120,064	56.3%	66,580	67,620	134,200	59.6%	+14,135	+11.8%
■ 欧州	87,578	41.1%	42,180	40,170	82,350	36.6%	△5,228	△6.0%
■ アジア・セアニア	2,845	1.3%	2,730	3,180	5,910	2.6%	+3,064	+107.7%
■ その他	863	0.4%	760	300	1,060	0.5%	+196	+22.8%
<b>売上高合計</b>	<b>213,230</b>	<b>100.0%</b>	<b>113,000</b>	<b>112,000</b>	<b>225,000</b>	<b>100.0%</b>	<b>+11,769</b>	<b>+5.5%</b>
円/米ドル	152.65円	-	145.00円	145.00円	145.00円	-	△7.65円	△5.0%
円/英ポンド	194.85円	-	183.00円	183.00円	183.00円	-	△11.85円	△6.1%
円/ユーロ	163.74円	-	152.00円	152.00円	152.00円	-	△11.74円	△7.2%
円/人民元	21.13円	-	20.00円	20.00円	20.00円	-	△1.13円	△5.3%



14

© 2025 Takeuchi Manufacturing [JAPAN], Ltd. All Rights Reserved.



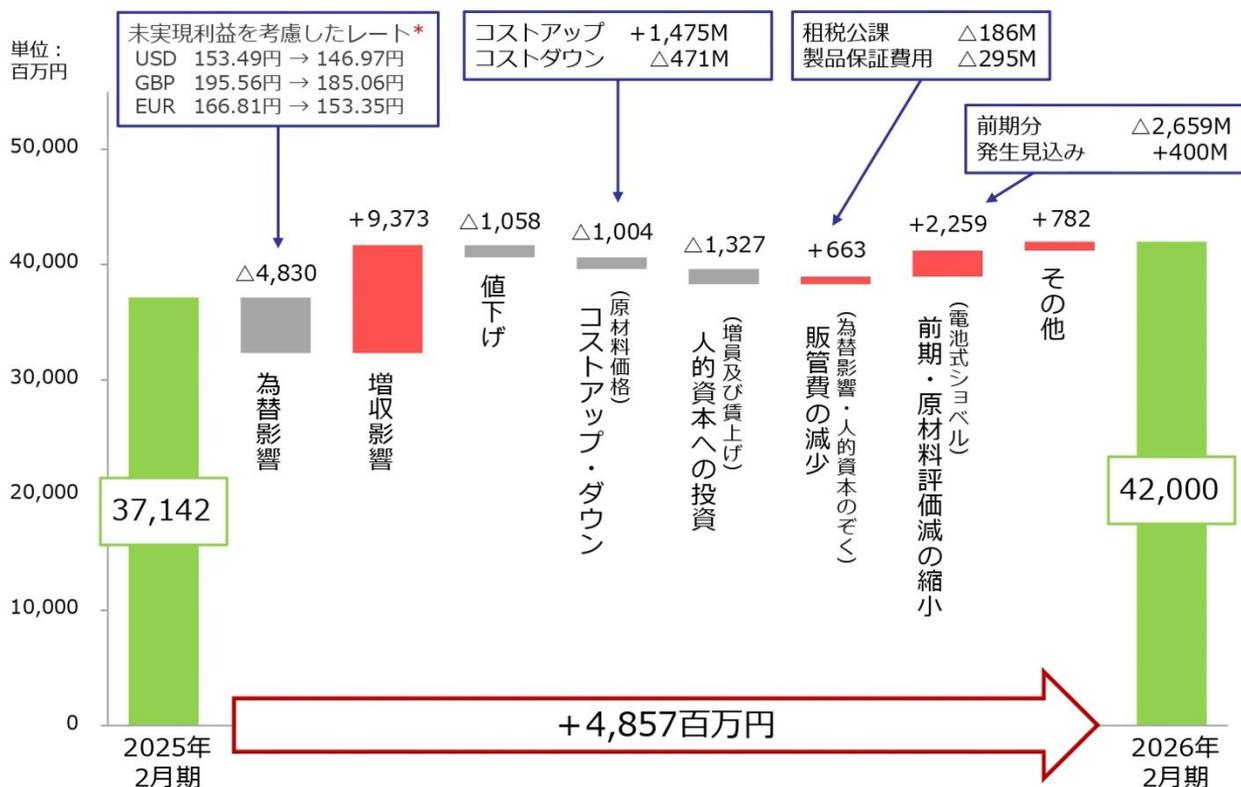
続いて14ページをご覧ください。通期の地域別売上高予想はご覧のとおりです。なお、営業利益における年間の為替感応度は、米ドルが3億2,600万円、ポンドが4,800万円、ユーロが700万円と予想しております。

### サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 営業利益増減要因 (2026年2月期・通期予想)



\*未実現利益を考慮したレート：日本から米英仏の販売子会社への輸送・在庫期間を考慮したレート

15

© 2025 Takeuchi Manufacturing [JAPAN], Ltd. All Rights Reserved.

TAKEUCHI

15 ページをご覧ください。連結営業利益の通期予想の増減要因をご説明いたします。内訳につきましてはご覧のとおりで、増収効果の 93 億 7,300 万円には、米国子会社の売上構成比率が高まることを見込んだことによる利益率の改善を含めて表示しております。

値下げの 10 億 5,800 万円につきましては、前期の下期から実施していた米国子会社とフランス子会社でのディスカウント販売を今期も継続することを見込んだことによるものです。

また、前期に発生した電池式シヨベルの関連部品の評価減による利益影響が縮小することも含め、営業利益は 48 億 5,700 万円増加し、420 億円になると予想しております。

### サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

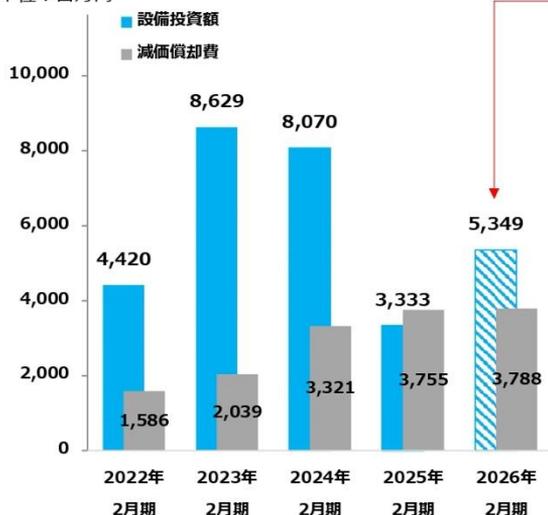
0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS  
 Asia's Meetings, Globally

# 設備投資計画

単位：百万円



## ◇ 2026年2月期 設備投資計画の主な内訳

本社工場・青木工場	21億円	治具、金型、設備の維持更新
販売・マーケティング	15億円	本社パーツセンター増設
研究開発	2億円	びんぐし試験棟の改修
デジタル基盤 (IT・DX)	3億円	サイバーセキュリティ強化
子会社での設備投資	6億円	販売・マーケティング
その他	5億円	設備の維持更新
合計	53億円	

## ◇ 2025年2月期 設備投資の主な内訳

本社工場 青木工場	20億円	治具、金型、設備の維持更新 工場の設備増設、生産合理化 安全強化、職場環境の改善
社員寮	7億円	長野県上田市に1棟
竹内US	6億円	工場の設備増設、販促強化、IT投資
合計	33億円	

2022年2月期  
USトレーニングセンター (約5億円)



2023年2月期  
米国工場 (約47億円)



2024年2月期  
青木工場 (約110億円)



16 ページをご覧ください。設備投資計画です。本社工場・青木工場での治具、金型、生産設備の維持更新や本社パーツセンターの増設などで 53 億 4,900 万円を予想しております。

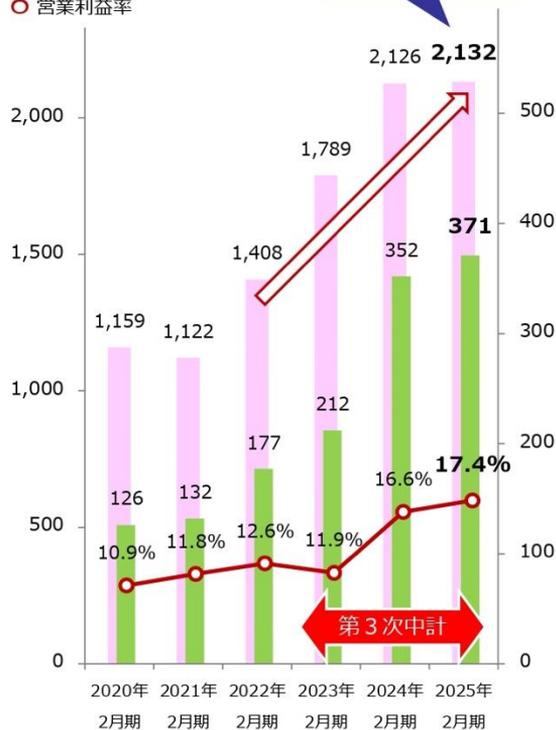
以上をもちまして私からのご説明とさせていただきます。ここから先は社長の竹内よりご説明させていただきます。

## 第3次中期経営計画レビュー ①数値目標

	2025年2月期		評価
	中計目標	実績	
売上高	2,400億円	2,132億円	×
営業利益 └ 営業利益率	240億円 10.0%	371億円 17.4%	◎
1株当たり当期純利益	377.00円	552.45円	◎
ROE (自己資本利益率)	14.0%	16.6%	◎
米ドル	115.00円	152.65円	
英ポンド	152.00円	194.85円	
ユーロ	127.00円	163.74円	
人民元	18.00円	21.13円	

■ 売上高 (億円, 左軸)  
■ 営業利益 (億円, 右軸)  
○ 営業利益率

売上高 +51.3%  
 CAGR +14.9%  
 平均成長率



- 為替影響、値上げ、北米販売の拡大、製品ミックスの変化等により売上高は大きく躍進したが、目標未達。最終年度では欧州販売が急減速、北米販売も一服感。
  - ✓ 北米販売台数 16.3%増 (2022年2月期 vs 2025年2月期)
  - ✓ 欧州販売台数 6.4%減 ( " )
  - ✓ 合計販売台数 1.7%増 ( " )
- 製造コスト増、新工場の減価償却費、人的資本への投資拡大などの減益要因はあったが、値上げ、海上運賃の正常化、為替影響等により営業利益率は大幅改善

18

© 2025 Takeuchi Manufacturing [JAPAN], Ltd. All Rights Reserved.

**TAKEUCHI**

竹内：代表取締役社長の竹内でございます。私から、第4次中期経営計画についてご説明いたします。18ページをご覧ください。第3次中期経営計画のレビュー、まずは数値目標の振り返りです。最終年度となる2025年2月期の連結売上高は、2,400億円を目標としておりましたが、実績は2,132億円となりました。

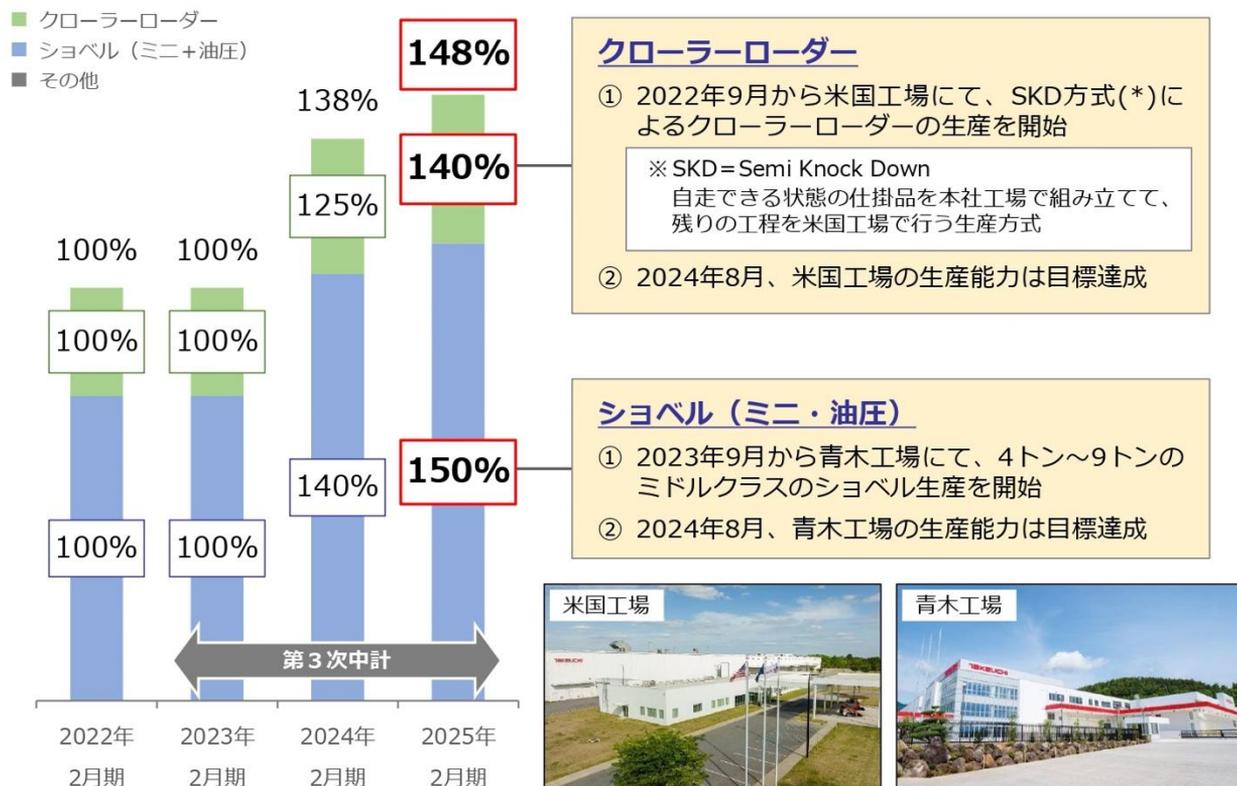
営業利益、1株当たり当期純利益、ROEにつきましては、製品価格の値上げ、海上運賃の正常化、大幅な円安によって、2024年2月期から営業利益率が大きく改善しており、いずれも目標を上回りました。

### サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

**SCRIPTS**  
 Asia's Meetings, Globally

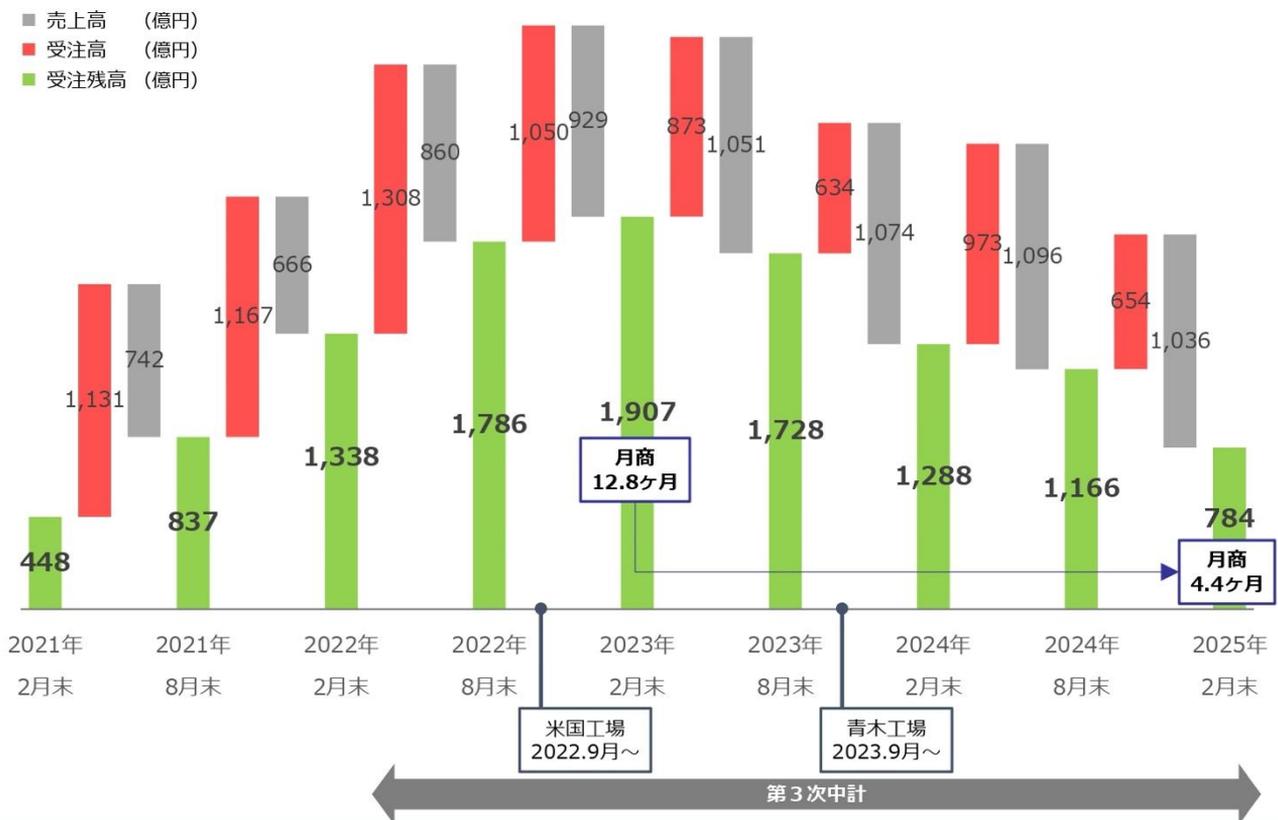
## 第3次中期経営計画レビュー ②生産能力の増強



19 ページをご覧ください。これまで当社は生産能力不足により多くのご注文をいただきながらも、お客様をお待たせするなどご迷惑をおかけしておりましたが、米国工場と青木工場により、ショベルとローダーの生産能力はご覧のとおり増強を果たしました。

ただし、足元ではショベル販売が低調である一方で、ローダー販売が力強さを維持しており、市況・需要の変化に応じて、生産機種ミックス変更に取り組んでおります。

## 第3次中期経営計画レビュー ②売上高、受注高、受注残高



20

© 2025 Takeuchi Manufacturing [JAPAN], Ltd. All Rights Reserved.

**TAKEUCHI**

20 ページをご覧ください。一時期受注残高は月商の 12.8 カ月となり、既存のお客様からのご注文にお答えするだけで精一杯の状況でしたが、足元では 4.4 カ月となりました。当社が考える健全な受注残高は月商の 3 から 4 カ月分を目安としており、米国工場と青木工場による生産能力の増強と受注残高の解消にめどがつかしました。第 4 中計では、大幅な販売拡大に向けて、全社が一丸となって取り組んでまいります。

### サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

**SCRIPTS**  
 Asia's Meetings, Globally

## 第3次中期経営計画レビュー ③重点施策

主な取組と成果																																														
1	<b>人的資本への投資</b>																																													
	① 増員、賃上げ																																													
	② 教育研修 … 全社的な階層別研修（キャリア研修など）、部門ごとの専門研修																																													
	③ 福利厚生 … 社員寮（長野県内に3棟、総事業費 17億円）																																													
	<table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2"></th> <th>連結</th> <th colspan="5">竹内製作所・単体</th> </tr> <tr> <th>従業員数</th> <th>従業員数</th> <th>年齢</th> <th>勤続年数</th> <th>年間給与</th> <th>年間研修時間</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2022年2月期</td> <td>1,343名</td> <td>943名</td> <td>37.71歳</td> <td>10.82年</td> <td>5,393千円</td> <td>17.6時間</td> </tr> <tr> <td>2023年2月期</td> <td>1,472名</td> <td>1,005名</td> <td>37.53歳</td> <td>10.35年</td> <td>6,011千円</td> <td>18.1時間</td> </tr> <tr> <td>2024年2月期</td> <td>1,719名</td> <td>1,169名</td> <td>37.30歳</td> <td>10.49年</td> <td>6,597千円</td> <td>23.5時間</td> </tr> <tr> <td>2025年2月期</td> <td>1,804名</td> <td>1,232名</td> <td>36.61歳</td> <td>9.70年</td> <td>6,525千円</td> <td>32.6時間</td> </tr> </tbody> </table>							連結	竹内製作所・単体					従業員数	従業員数	年齢	勤続年数	年間給与	年間研修時間	2022年2月期	1,343名	943名	37.71歳	10.82年	5,393千円	17.6時間	2023年2月期	1,472名	1,005名	37.53歳	10.35年	6,011千円	18.1時間	2024年2月期	1,719名	1,169名	37.30歳	10.49年	6,597千円	23.5時間	2025年2月期	1,804名	1,232名	36.61歳	9.70年	6,525千円
	連結	竹内製作所・単体																																												
	従業員数	従業員数	年齢	勤続年数	年間給与	年間研修時間																																								
2022年2月期	1,343名	943名	37.71歳	10.82年	5,393千円	17.6時間																																								
2023年2月期	1,472名	1,005名	37.53歳	10.35年	6,011千円	18.1時間																																								
2024年2月期	1,719名	1,169名	37.30歳	10.49年	6,597千円	23.5時間																																								
2025年2月期	1,804名	1,232名	36.61歳	9.70年	6,525千円	32.6時間																																								
<small>※1 従業員数は、正社員の期末人数と臨時雇用者数の年間平均人数の合算値            ※2 年齢・勤続年数・年間給与・年間研修時間は、竹内製作所・単体の正社員1人当たりの平均値            ※3 2025年2月期の年間給与は、賃上げは実施したものの、時間外勤務の縮減により横ばい</small>																																														
2	<b>製品開発のスピードアップ</b>																																													
	① 新製品開発																																													
	2023年2月期 TB335R 2024年2月期 TB350R, TB395W, TB320 2025年2月期 TB370W, TB10e, TB35e（1トンと3.5トンの電池式ショベルのデモ機を市場評価中）																																													
② 産学連携																																														
信州大学工学部の「重機プログラミング（コンピューターによるTB20eの遠隔操作）」に協賛																																														

21 ページをご覧ください。第3次中計では五つの重点施策を掲げました。一つ目の人的資本への投資では増員と賃上げを行い、ご覧のとおりの結果となりました。なお、2025年2月期の年間給与は、賃上げは実施したものの、生産調整により時間外勤務が縮減されたことで横ばいとなったことを申し添えておきます。

二つ目の製品開発のスピードアップでは、ご覧のとおり、新製品を市場投入しました。また、産学連携による研究として、信州大学工学部とコラボいたしました。

## 第3次中期経営計画レビュー ③重点施策

主な取組と成果	
3	<p><b>生産能力の増強</b></p> <p>① 米国工場と青木工場により、既存の本社工場と合わせた生産能力は48%増加                  ② 市況・需要の変化に応じて、2025年2月期・下期から生産機種ミックスを変更</p>
4	<p><b>販売網の拡充とアフターパーツの拡販</b></p> <p>① 販売網の拡充                  2024年2月期までは、既存のお客様からのご注文にお応えするだけで手いっぱい                  2025年2月期からは、生産能力の増強と受注残高の解消に目途がつき、販売網の拡充に着手</p> <p>② アフターパーツ売上高                  2023年2月期：13,045百万円、2024年2月期：15,563百万円、2025年2月期：17,362百万円</p>
5	<p><b>サステナビリティ経営の推進</b></p> <p>① E（環境）                  製品からのGHG排出量の削減（電池式ミニショベルの開発）                  工場からのGHG排出量の削減（太陽光発電：本社工場、青木工場、米国工場）                  （100%グリーン電気：本社工場、青木工場、戸倉工場）                  TCFD提言への賛同 &amp; CDP質問書への回答（スコア 2022年：C、2023年：B、2024年：C）</p> <p>② S（社会）                  DE&amp;I → 入口としての女性採用を拡大し、男女の別なく人財育成に取り組む                  管理職の男女比を中長期で是正（女性管理職：2022年2月末 0名 → 2025年2月末：1名）                  児童労働・強制労働 → サプライチェーンでの撲滅（サプライヤーに方針説明、賛同を求める）</p> <p>③ G（ガバナンス）                  取締役の男女比率（2022年2月末：男性9名、女性0名 → 2025年2月末：男性9名、女性2名）                  サステナビリティ推進委員会の発足 → ESG課題の全社共有、部門横断の対応策の進捗管理</p>

22 ページをご覧ください。三つ目の生産能力の増強は先ほどご説明したとおりです。四つ目の販売網の拡充とアフターパーツの販売では、ご覧のとおり、アフターパーツ売上を拡大させることができました。五つ目のサステナビリティ経営の推進における ESG の取り組みはご覧のとおりです。

当社取締役、管理職、あるいは一般職の社員に至るまで、女性の割合が低いので、男女比のバランスを中長期で是正していく考えです。この3年間で女性取締役を2名迎え入れ、一般社員においては入口としての女性採用の拡大に取り組みました。

## 中長期的な将来展望（今ある確かな製品需要）

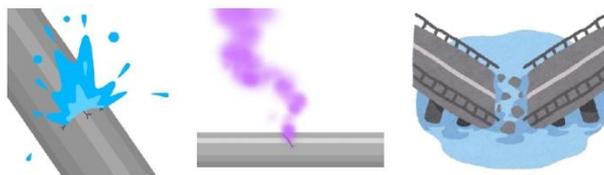


電気 ガス 上下水道 通信網 交通網

### 生活インフラ・ライフライン

- ✓ **米国**  
1930年台のニューディール政策によりインフラ整備が進んだので、1980年代に**老朽化問題**に直面。
- ✓ **欧州**  
歴史的な街が多い欧州では、EU加盟国の大半で生活インフラの老朽化が進行。特に財政的に放置されてきた**上下水道の修復ニーズが急増。**

世界各国で生活インフラの老朽化が進み、メンテナンス工事が不可欠



当社製品は、**毎日の生活になくてはならない存在**

24

© 2025 Takeuchi Manufacturing [JAPAN], Ltd. All Rights Reserved.

**TAKEUCHI**

ここからは第4次中期経営計画の骨子についてご説明いたします。24ページをご覧ください。改めまして、当社グループの事業の中長期的な将来展望をお話ししたいと思います。

世界各国では生活インフラの老朽化が進んでおり、重大な社会課題となっています。生活インフラの点検やメンテナンス工事は数年レベルで完了するものではなく、数十年レベルの終わりの見えない事業だと言われております。この今ある確かな製品需要は、将来においても衰えることなく、当社事業の下支えになると考えております。

### サポート

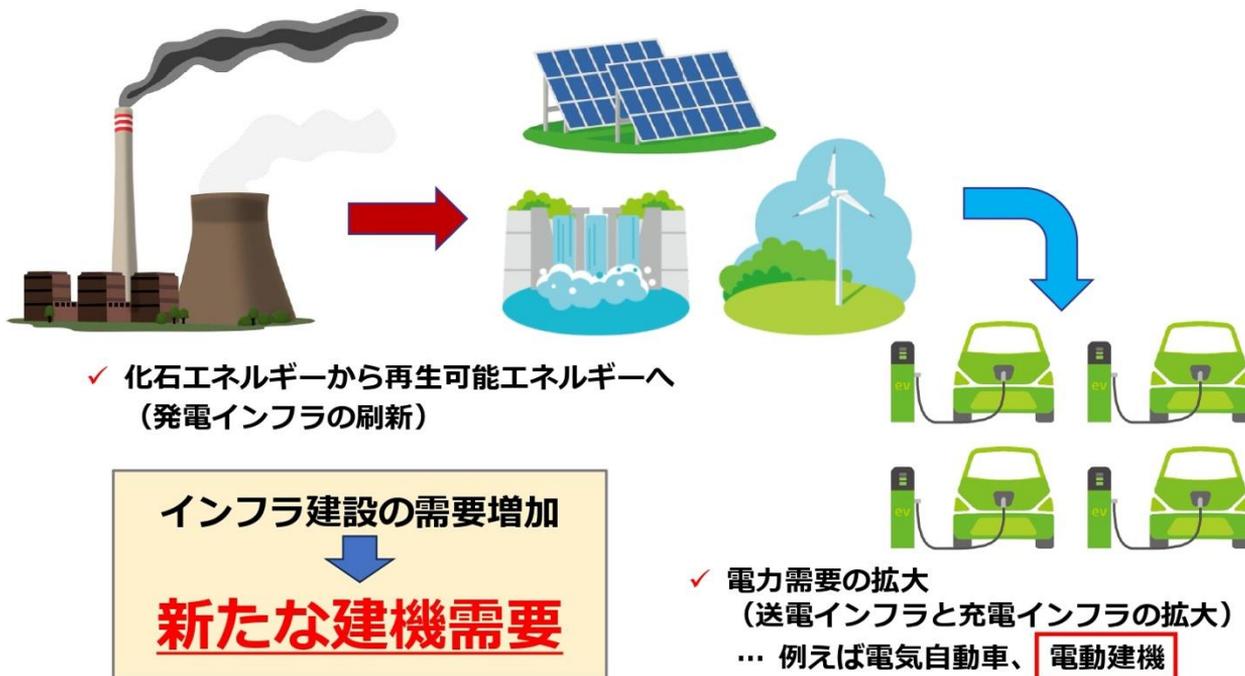
日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

**SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

## 中長期的な将来展望（将来的に見込める製品需要）

### ➤ グリーントランスフォーメーション（GX）

（脱炭素に向けた社会的・経済的な変革・変容）



25

© 2025 Takeuchi Manufacturing [JAPAN], Ltd. All Rights Reserved.

**TAKEUCHI**

25 ページをご覧ください。脱炭素に向けては、再生可能エネルギーへのシフトが必須であり、発電、送電、充電に関するインフラ工事の拡大が大いに見込めます。先ほどの今ある確かな製品需要が下支えとなり、GX 関連の新たな製品需要がプラスされると展望しており、小型建設機械マーケットの将来は明るいと考えております。

#### サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptasia.com

**SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

## パーパス：何のために事業を行っているか？

### ▶ 全世界の人々の幸福で豊かな暮らしに貢献する

- ✓ 人々の住環境の維持・改善に必要不可欠な小型建設機械を開発・生産し、全世界にお届けする。



#### コアコンピタンス

- ✓ **世界最高品質の小型建設機械の開発・製造・販売**

└ 建設機械事業者のUX (User Experience) の徹底追求

└ 高価でも買ってくださる竹内ファンの創出

### ▶ 当社グループの成長とともに、 幸福をステークホルダーと分かち合う (ESGのSの重点施策)

- ✓ 株主
- ✓ 社員
- ✓ 販売先 (顧客&エンドユーザー)
- ✓ 調達先 (サプライヤー)
- ✓ 地域社会



Environment  
Society (Stakeholder)  
Governance

26

© 2025 Takeuchi Manufacturing [JAPAN], Ltd. All Rights Reserved.

 TAKEUCHI

26 ページをご覧ください。何のために事業を行っているか？、いわゆるパーパスですが、キーワードは幸福で、当社製品は住宅関連工事、道路工事、水道管やガス管などの生活インフラ工事をして、自然災害からの復旧工事などに使用されております。

当たり前のように繰り返される毎日の暮らしを支え、衣食住の住に深く関わっているのは当社製品なのです。人々の住環境の維持・改善に必要不可欠な小型建設機械を開発・生産し、全世界にお届けすることで、幸福で豊かな暮らしに貢献したいと考えております。

市場で勝ち残るためのコアコンピタンスとしましては、世界最高品質の小型建設機械の開発・製造・販売であり、エンドユーザーの皆様の UX を徹底追求することで、高価でも買ってくださる竹内ファンの創出に努めてまいります。

また、当社グループの成長により得た利益は、ステークホルダーの皆様としっかりと分かち合います。ステークホルダーの皆様が幸福であること、中でも一番身近な存在であり、苦楽をともにする社員が幸福であることは私にとって最優先のパーパスであります。

#### サポート

日本

050-5212-7790

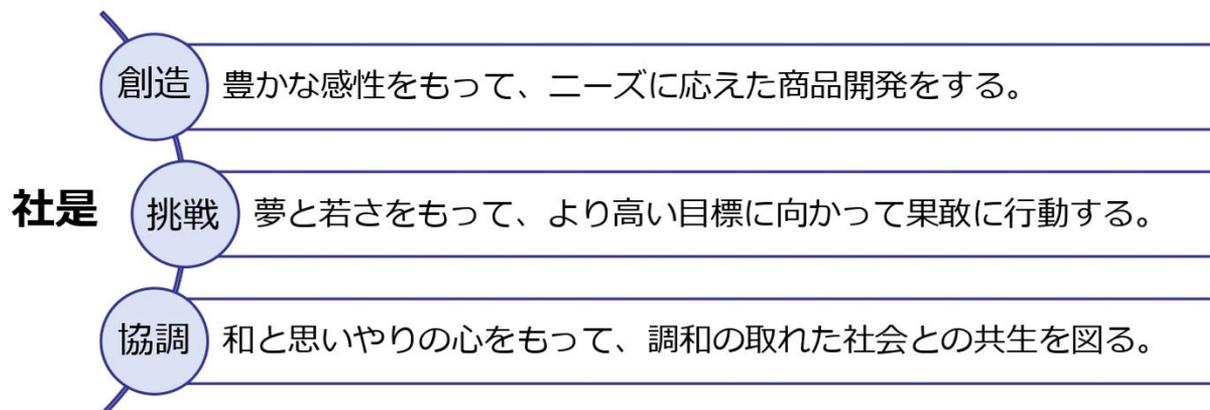
フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com

 **SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

## バリュー：社員が共有する価値観



### 企業理念

## 世界初から世界の **TAKEUCHI** へ

- 私たちは、**創造、挑戦、協調**の精神で切磋琢磨し、TAKEUCHIのものづくりを追求します。
- グローバルな視野と感覚をもって、お客さまに信頼される商品とサービスを提供します。
- 一人ひとりがかもつ力を活かし、地球にやさしく、豊かな社会の実現に貢献します。

27 ページをご覧ください。社員が有する価値観、バリューについては、ご覧のとおりです。

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## ミッション：第4次中期経営計画（2026年2月期～2028年2月期）

### スローガン、基本方針

## Building Excellence

✓ **ハイクオリティ、ハイパフォーマンス、ハイエンゲージメントで  
連結売上高 3,000億円（連結販売台数 50%増）にチャレンジする。**

数値目標	2025年 2月期	2028年 2月期	キャッシュアロケーション (2026年2月期～2028年2月期)	
北米 売上高 ↳ 販売台数 増加率	1,200億円	1,784億円 +60%	成長投資 設備投資+人的資本投資	458億円
欧州 売上高 ↳ 販売台数 増加率	875億円	1,087億円 +30%	株主還元 3年間の配当金 総額	390億円
その他地域 売上高 (日本・オセアニア等)	55億円	129億円	運転資金 月商ベース	2.0～2.5ヶ月
連結売上高 ↳ 販売台数 増加率	2,132億円	3,000億円 +50%	<b>為替</b>	<b>2025/2期</b> <b>2028/2期</b>
アフターパーツ売上	173億円	208億円	米ドル	152.65円    140.00円
営業利益 ↳ 営業利益率	371億円 17.4%	520億円 17.3%	英ポンド	194.85円    177.00円
1株当たり当期純利益	552円	800円	ユーロ	163.74円    147.00円
ROE (自己資本利益率)	16.6%	17%以上	人民元	21.13円    19.30円

28

All Rights Reserved.



28 ページをご覧ください。パーパスバリューを受けて、当社グループが取り組むミッション、すなわち第4次中計のあらまは、ご覧のとおりです。

スローガン、基本方針は、ハイクオリティ、ハイパフォーマンス、ハイエンゲージメントで連結売上高 3,000 億円にチャレンジするといたしました。この目標達成に向けて、3 年後の販売台数は、北米で 60%増、欧州で 30%増、連結で 50%を目指します。

なお、冒頭の Building Excellence（ビルディング・エクセレンス）とは卓越性を磨き上げるとの意味で、この英語のフレーズによって、海外子会社の社員にも経営ビジョンを共有します。

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 株主資本コストとROE（長期的なイメージ）

### ➤ 株主資本コストを 10% と認識

- ① アンケート法：機関投資家の皆様へのヒアリング → 10%程度と想定する方が多い
- ② CAPM法：リスクフリーレート（1.1%）+β値（1.33）×マーケットリスクプレミアム（6%）≒ 9%
- ③ 益利回り法（PERの逆数）：PER=8倍から9倍で推移、∴ 1/8=12.5%、1/9=11.1%

### ➤ ROEの長期的なイメージ

	2025年 2月期末	2028年 2月期末	長期的なイメージ	
ROE (A×B×C) 当期純利益÷純資産 <small>純資産は期首・期末の平均値</small>	16.6% 261億円 ÷1,573億円	17% 以上	15~18 %	安定・継続的に株主資本コスト を上回るROEを堅持
A. 当期純利益率 当期純利益÷売上高	12.2% 261億円 ÷2,132億円	12.3% 370億円 ÷3,000億円	10~12 %	参考：以下レートでの2028年2月期の純利益率 USD 130円, GBP 164円, EUR 141円 → 10.6% USD 140円, GBP 177円, EUR 147円 → 12.3%
B. 総資産回転率 売上高÷総資産 <small>総資産は期首・期末の平均値</small>	1.03倍 2,132億円 ÷2,079億円	1.10倍	1.10倍 以上	● 現預金水準：月商の2~2.5ヶ月程度 ● 棚卸資産回転月数：5ヶ月程度
C. 財務レバレッジ 総資産÷純資産 <small>いずれも期首・期末の平均値</small>	1.32倍 2,079億円 ÷1,573億円	1.30倍 自己資本比率 77%相当	1.30倍 以上	● 自己資本比率は同水準を維持 ● 自己株式取得の機動的な実施 ● 必要に応じた借入金の活用

29

© 2025 Takeuchi Manufacturing [JAPAN], Ltd. All Rights Reserved.

 TAKEUCHI

29 ページをご覧ください。当社は、株主資本コストを 10%と認識しており、それを上回る ROE を安定的かつ継続的に堅持できると考えております。当社グループの事業は為替感応度が高く、ここ数年間は円安により売上、利益が上乘せされました。そこで、前提レートを円高に設定して、2028年2月期の純利益率を算定したところ、米ドル 130 円の場合で 10.6%、140 円の場合で 12.3%でした。

このことを踏まえると、ROE は 15%から 18%になることから、エクイティスプレッドは中長期でプラスを堅持できると考えております。

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

 **SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

## 経営課題・重点施策

経営課題		重点施策	説明ページ
<b>連結売上高 3,000億円 の達成</b> (連結販売台数 50% 増)		<ul style="list-style-type: none"> <li>● 欧米市場での確固たる地位の確立</li> <li>● オセアニア市場での販売拡大</li> <li>● アフターパーツの販売拡大</li> </ul>	P31 P32 P35
<b>ハイクオリティ</b>	世界最高品質の小型建設機械の開発・製造・販売の徹底追求	当社グループのコアコンピタンス	P26
	グローバル経営品質向上のための基盤整備強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>● サステナビリティ経営 (G)</li> <li>● 成長投資</li> </ul>	P40 P42
	社員の業務品質の向上	● 人的資本投資に対する期待リターン	P43
<b>ハイパフォーマンス</b>	現有経営資源の有効活用と将来を見据えた設備投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 生産機種の再編成</li> <li>● ローター新工場の建設</li> </ul>	P36 P37, P38
	研究開発力の格段の強化と新製品の創出	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 建設機械からのGHG排出抑制 (E)</li> <li>● 自動運転、遠隔操作、産学官連携</li> </ul>	P39
	株主への利益還元引き上げ	<ul style="list-style-type: none"> <li>● キャッシュアロケーション</li> <li>● 配当方針、株主還元</li> </ul>	P44 P45
<b>ハイエンゲージメント</b>	人的資本経営の継続推進による社員のウェルビーイング向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>● パーパス・バリュー・ミッションの共有</li> <li>● 学ぶ機会の提供</li> <li>● 健康経営の推進、ワークライフバランス</li> </ul>	P43
	バリューチェーンとの連携強化	● サステナビリティ経営 (S)	P40
	投資家との積極的かつ丁寧な対話	● サステナビリティ経営 (S)	P40
<b>↑ 経営の土台</b>			
<b>サステナビリティ経営</b>	ESG経営・CSV経営の推進加速、目標KPIの達成	<ul style="list-style-type: none"> <li>● E：建設機械からのGHG排出抑制</li> <li>● S：ステークホルダーとの対話強化</li> <li>● G：ガバナンス、コンプライアンス強化</li> </ul>	P40

30

© 2025 Takeuchi Manufacturing [JAPAN], Ltd. All Rights Reserved.

 TAKEUCHI

30 ページをご覧ください。こちらはスローガンに掲げたハイクオリティ、ハイパフォーマンス、ハイエンゲージメントと各重点施策の対応表です。

### サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptasia.com

 **SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

## 北米・欧州市場での販売拡大

### 北米市場の状況

- ① 旺盛なインフラ公共投資、堅調な雇用、良好な個人消費を背景に、**クローラーローダー**を中心に成長を続けている
- ② 米国では住宅不足が社会課題になっており、中長期的な住宅のペントアップ需要が期待できる（ミニショベルの販売拡大が期待できる）

### 重点施策

- ① ディーラー網の拡大（現在：約280拠点 → 3年後：360拠点）
- ② 直販顧客の拡大（レンタル会社、大手エンドユーザー）

- ✓ **市場シェアの拡大**
- ✓ **クローラーローダーの販売台数の倍増**

### 欧州市場の状況

- ① 個人消費の低迷により住宅工事が減少しており、3トン以下のミニショベルの販売が急減速
- ② 水道・ガス・道路などライフラインの維持工事が待ったなしであり、中型以上のショベルは堅調
- ③ フランス、イタリア等で**クローラーローダー**の販売が徐々に拡大中

### 重点施策

- ① ディストリビューター、ディーラーへのアフターサポートの充実
- ② イギリス、フランスの子会社の販売力の強化
- ③ 欧州全域での**クローラーローダー**の販売拡大策の立案・実行
- ④ 欧州レンタル会社への販売

- ✓ **市場シェアの拡大**
- ✓ **ショベル販売の復調**
- ✓ **クローラーローダーの販売台数の倍増**

31

© 2025 Takeuchi Manufacturing [JAPAN], Ltd. All Rights Reserved.

 TAKEUCHI

31 ページをご覧ください。主力市場である欧米で確固たる地位を確立し、両市場でのシェア拡大を図ります。足元で軟化しているショベルは販売回復を、需要好調なローダーについては、販売台数の倍増を目指します。北米では現在 280 あるディーラーの販売拠点を 3 年後には 360 拠点到拡大いたします。

あわせて、レンタル会社や大手エンドユーザーといった直販顧客の拡大にも取り組みます。欧州ではディストリビューター、ディーラーへのアフターサポートを充実させてイギリス、フランスの販売子会社の販売力の強化に取り組みます。

ローダー販売については、欧州全域で販売拡大に取り組みます。また国境を越えて広く事業を展開する欧州レンタル会社への販売を強化いたします。

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

 **SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

## オセアニア市場での販売拡大

### 重点施策（オーストラリアでの販売拡大）

Toyota Material Handling Australia社（TMHA社）をディストリビューターに加え、既存ディストリビューターとの相乗効果でショベル、クローラーローダーの販売拡大を狙う。

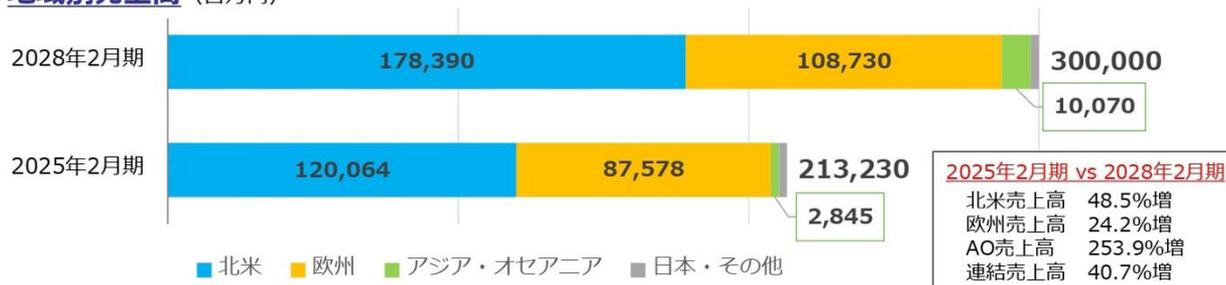
※ TMHA社は株式会社豊田自動織機の100%子会社であり、フォークリフトを全豪で販売している。同社の販売チャンネルでTakeuchiブランドの建設機械を販売していく。

### 数値目標

- ✓ アジア・オセアニア地域の売上高  
四半期ごとに実績を開示

単位：百万円	2025年2月期		2028年2月期	
	実績	構成比	中計目標	構成比
アジア・オセアニア	2,845	1.3%	10,070	3.4%
連結売上高	213,230	100.0%	300,000	100.0%

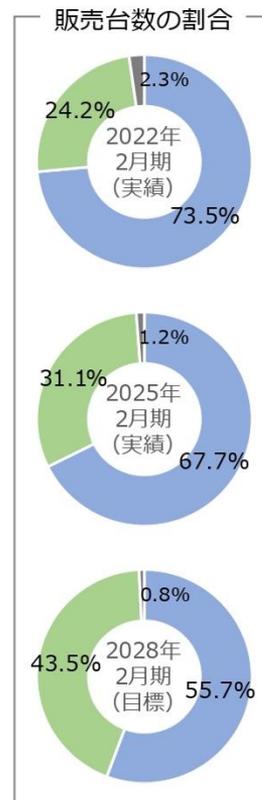
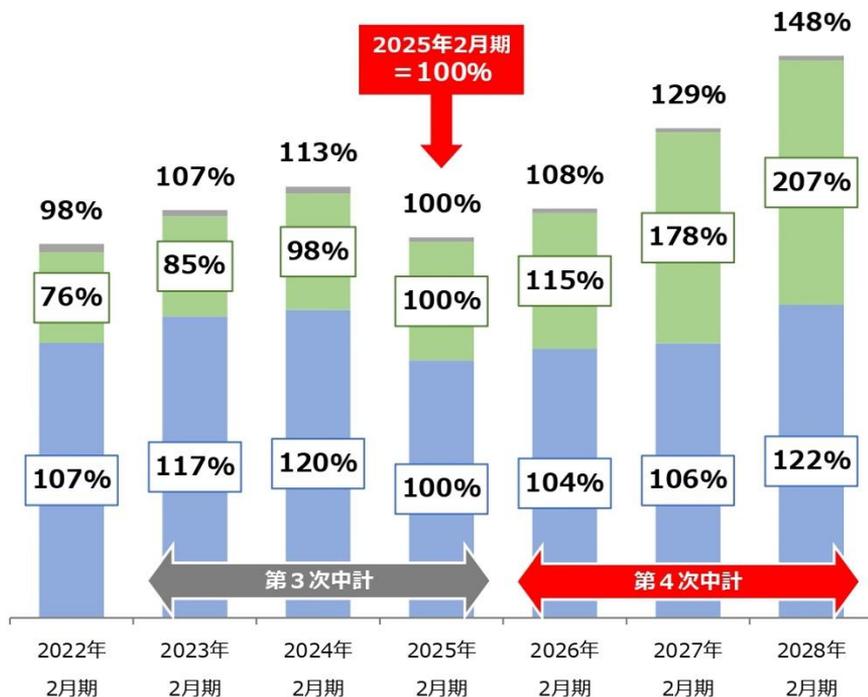
### 地域別売上高（百万円）



32 ページをご覧ください。オセアニアを注力地域に位置づけ、ショベル、ローダーの販売拡大を狙います。具体的には、豊田自動織機様の100%子会社であるTMHA社をオーストラリアのディストリビューターに加えて、3年後には売上100億円を目指します。

## 販売目標台数（連結）

- クローラーローダー
- ショベル（ミニ+油圧）
- その他



33

© 2025 Takeuchi Manufacturing [JAPAN], Ltd. All Rights Reserved.

**TAKEUCHI**

33 ページをご覧ください。機種別の販売台数の目標です。3年後のローダー販売は約2倍、ショベルは2024年2月期の水準にまで回復させることを目標としております。

### サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

**SCRIPTS**  
 Asia's Meetings, Globally

## クローラーローダーの特長（販売拡大の有望性）

- ① アーム先端のアタッチメントを交換することで、建設現場のみならず、マルチな現場で使用可能であり、**エンドユーザーのすそ野が広い**
- ② 災害現場（天災・戦災）の復興作業でも、活躍できる性能を有している
- ③ これまで、生産能力の不足によって伸ばせなかった市場シェアを取り戻す



34

© 2025 Takeuchi Manufacturing [JAPAN], Ltd. All Rights Reserved.

**TAKEUCHI**

34 ページをご覧ください。ローダー販売を強く見込む背景としましては、アタッチメントを交換することで、建設現場のみならず、マルチな現場で使用することができ、エンドユーザーのすそ野が広いこと、災害現場の復興作業でも活躍できる性能を有していること、これまで生産能力の不足によって伸ばせなかった市場シェアを取り戻すことなどが挙げられます。

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

**SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

# アフターパーツの販売拡大

## 重点施策

- ① 純正部品のメリット訴求（高品質 & 安心）、第二純正部品の販売促進（競争力のある価格設定）
  - ② 純正部品、第二純正部品を使用することを条件とした、メーカー保証期間の延長
  - ③ TFM（Takeuchi Fleet Management）を活用した需要予測 & 販売促進
- ※ 純正部品 新車に装着している部品と同じもの  
 第二純正部品 新車に装着している部品とは異なるが、当社が品質保証するもの  
 TFM ショベル、クローラーローダーに装着したテレマティクス装置で、位置、稼働時間、メンテナンス履歴を遠隔監視することが可能

## 数値目標

アフターパーツ売上（単位：百万円）

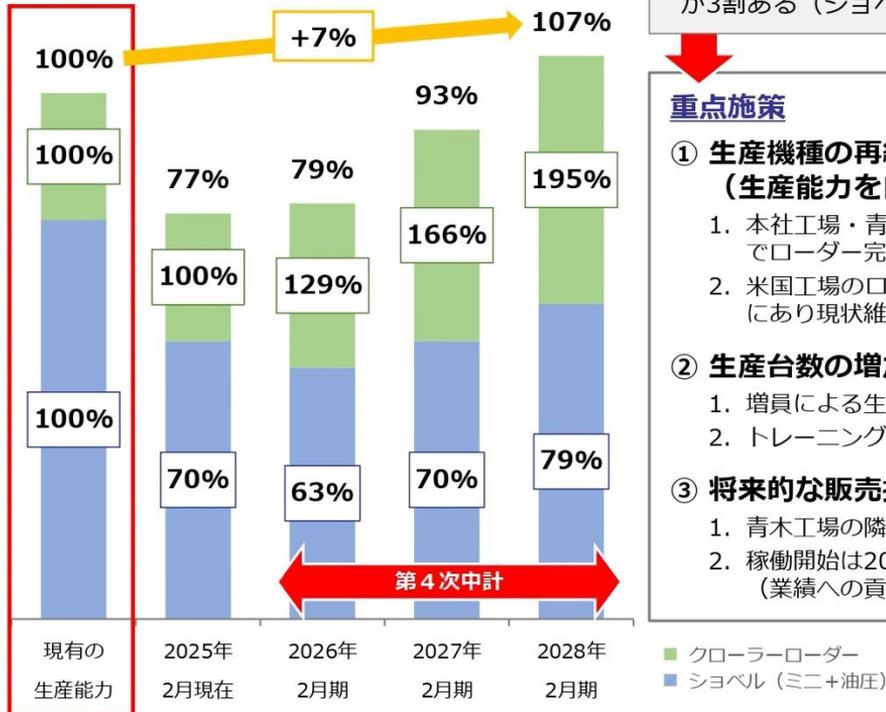
	2023年2月期		2024年2月期		2025年2月期		2028年2月期	
	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	中計目標	構成比
アフターパーツ	13,045	7.3%	15,563	7.3%	17,362	8.1%	20,800	6.9%
連結売上高	178,966	100.0%	212,627	100.0%	213,230	100.0%	300,000	100.0%

※ 四半期ごとに実績を開示

35 ページをご覧ください。これまでもアフターパーツの拡販には取り組んできましたが、新たな重点政策として②の純正部品または第二純正部品を使用することを条件としたメーカー保証期間の延長をお客様に提案いたします。これらの取り組みにより、3年後には売上 208 億円を目指します。

## 生産機種の新編成

※ 2025年2月現在の生産状況と各年度の新編成計画  
(現有の新編成能力を100%とした場合)



### 足元の状況

現有の新編成能力に対して、ショベルは生産余力が3割ある (ショベルを新編成調整中)

### 重点施策

- 生産機種の新編成 (生産能力をローダーに振り向ける)**
  - 本社工場・青木工場のショベルの新編成ラインでローダー完成機も生産 (混流生産)
  - 米国工場のローダーSKD生産はフル稼働状況にあり現状維持
- 生産台数の増加 (+7%)**
  - 増員による生産台数の底上げ
  - トレーニングによる生産効率の向上
- 将来的な販売拡大を見据えた能力増強**
  - 青木工場の隣接地にローダー新工場を建設
  - 稼働開始は2028年1月頃の見込み (業績への貢献は2029年2月期以降)

36 ページをご覧ください。足元ではショベルを新編成調整しているため、現有の新編成能力に対して、ショベルの新編成能力は3割の余力があります。

一方の新編成目標は、ご説明したとおり、ローダーを中心とした販売拡大となっているため、本社工場と青木工場の生産機種を新編成し、ショベルの新編成能力をローダーに振り向けます。それでも7%の供給不足が見込まれるため、増員やトレーニングによって生産台数を引き上げます。

## ローダー新工場（青木工場隣接地）

### 生産能力 30%増加

2025年2月の生産能力と比べた  
ショベルとローダーの合算値

### 総投資額 180億円

土地・建物・生産設備の総額（概算値）

### 新工場概要

#### 生産機種 クローラーローダー

建築面積 19,000㎡  
延床面積 24,000㎡（2階建て）  
敷地面積 22,600㎡（工場用地）  
5,400㎡（駐車場用地）

### スケジュール

土地造成開始 2026年2月  
工場建設着工 2026年8月  
工場建設竣工 2027年7月  
設備工事完了 2027年12月  
稼働開始 2028年1月頃



37

© 2025 Takeuchi Manufacturing [JAPAN], Ltd. All Rights Reserved.

TAKEUCHI

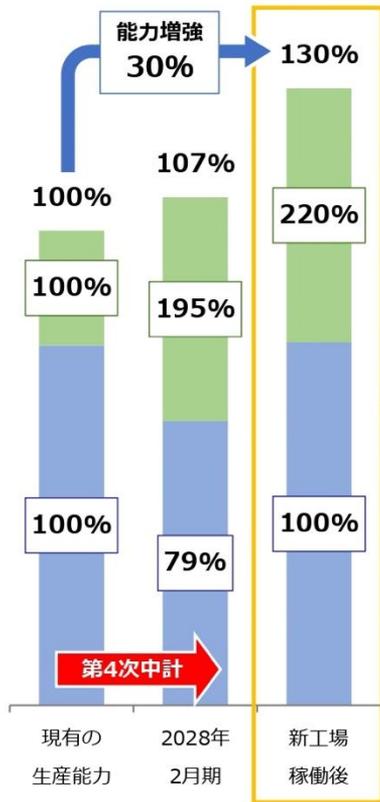
37 ページをご覧ください。青木工場の隣接地にローダー新工場を建設いたします。土地・建物・生産設備の投資総額は180億円、稼働開始は2028年1月を見込んでおります。したがって、この新工場は、第4次中計の先を見据えた成長投資となります。

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS  
Asia's Meetings, Globally

# ローダー新工場（青木工場隣接地）



## 第4次中期経営計画

需要拡大が見込めるローダーの商機を掴むため、ショベルの生産能力をローダーに振り向ける

現況	本社工場			米国工場	青木工場	
	第1工場	第2工場	第3工場		既存工場	新工場
ショベル	●	●	-	-	●	
ローダー	-	-	● (SKD生産)		-	

第4次中計での混流生産 (● 専用ライン、○ 混流ライン)

ショベル	●	○	-	-	○	
ローダー	-	○	● (SKD生産)		○	

## 新工場の稼働開始後（2029年2月期以降）

ショベルもローダーも中長期的に販売拡大が可能であり、将来を見据え、さらなる生産能力の増強が不可欠

→ 住宅不足、ライフライン老朽化、脱炭素に向けた建設需要増

3年後	本社工場			米国工場	青木工場	
	第1工場	第2工場	第3工場		既存工場	新工場
ショベル	●	●	-	-	●	-
ローダー	-	-	● (SKD生産)		-	●

38

© 2025 Ta

38 ページをご覧ください。需要拡大が見込めるローダーの商機をつかむため、新工場の工事期間中である第4次中計では暫定措置として、本社工場と青木工場において、ショベルとローダーの混流生産を行います。新工場が稼働開始する3年後あるいはその先を見据えると、ショベルもローダーも更なる販売拡大が可能と考えており、効率がより高い専用ラインでの生産に戻す考えです。

## サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 研究開発力の強化と新製品の創出

### 電動化 → 1トン～5トンの電池式ミニショベルのラインナップ拡充

1	1.0トン級	市場にてプロトタイプをテスト中
2	2.0トン級	販売中
3	3.5トン級	市場にてプロトタイプをテスト中

建設機械市場における電動化は、  
想定を大きく下回る普及スピード

- ✓ 脱炭素は世界の合意事項
- ✓ バッテリー技術革新や市場動向を確認しながら、**製品開発を継続**

#### ✓ メリット（環境面・健康面）

	低GHG	排出ガスゼロ	騒音が少ない	振動が少ない
地球環境に優しい (温暖化・大気汚染等)	○	○		
都市部や閉鎖環境での 工事に向いている		○	○	○
オペレーターの負担を 軽減できる		○	○	○

#### ✓ 普及に向けた課題（経済面・作業効率）

- ① 本体価格が高い … 行政による補助が始まっている（日本国内：GX建機認定制度）
- ② 充電時間が長い … バッテリーの技術革新
- ③ 充電できない … インフラの充実

39 ページをご覧ください。今のところ世界の工事現場で活躍する建設機械は、当社製品も他社製品もほとんどがディーゼル式であり、電池式やごく少数です。正直なところ、普及スピードは想定を大きく下回り、売れ行きは低調と言わざるを得ません。とはいえ、脱炭素は世界共通の目標であり、いつかは電動化の波がやってくるとの想定のもと、製品開発を継続してまいります。

## サステナビリティ経営の推進

### Environment (環境)

#### ✓ GHG排出量の削減

- ① 製品からのGHG排出量 環境に優しい製品開発 (電動化、グリーン燃料)
- ② 工場からのGHG排出量 省エネ活動の推進、太陽光パネルの設置、グリーン電力の使用

### Social (社会)

#### ✓ ステークホルダーエンゲージメントの強化

- ① 株主・投資家 社長、取締役との十分な対話機会の確保 → ご意見・ご要望を経営に反映
- ② 社員 人的資本経営 (目指す姿の共有、学ぶ機会の提供、ウェルビーイングの向上)
- ③ 販売先 お客様の現場・現物をもとに現実を確認し、課題解決を図る (販売部門・開発部門)
- ④ 調達先 CSR調達方針への賛同要請、パートナーシップ構築宣言(中小企業庁)への賛同

### Governance (企業統治)

#### ✓ ガバナンス、コンプライアンス、リスクマネジメントの強化

- ① グローバル経営の基盤強化 企業法務の強化、管理部門の陣容強化、IT投資
- ② リスクマネジメント サイバーセキュリティの強化
- ③ 取締役の報酬制度改定 固定報酬と業績連動報酬の割合見直し

40

© 2025 Takeuchi Manufacturing [JAPAN], Ltd. All Rights Reserved.



40 ページをご覧ください。環境面では、これまでの取り組みを継続します。社会面ではステークホルダー、エンゲージメントを強化いたします。ガバナンス面では、取締役の固定報酬と業績連動報酬の割合を見直します。

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## キャッシュアロケーション

(成長投資、株主還元、運転資金への資金配分)

41

© 2025 Takeuchi Manufacturing [JAPAN], Ltd. All Rights Reserved.



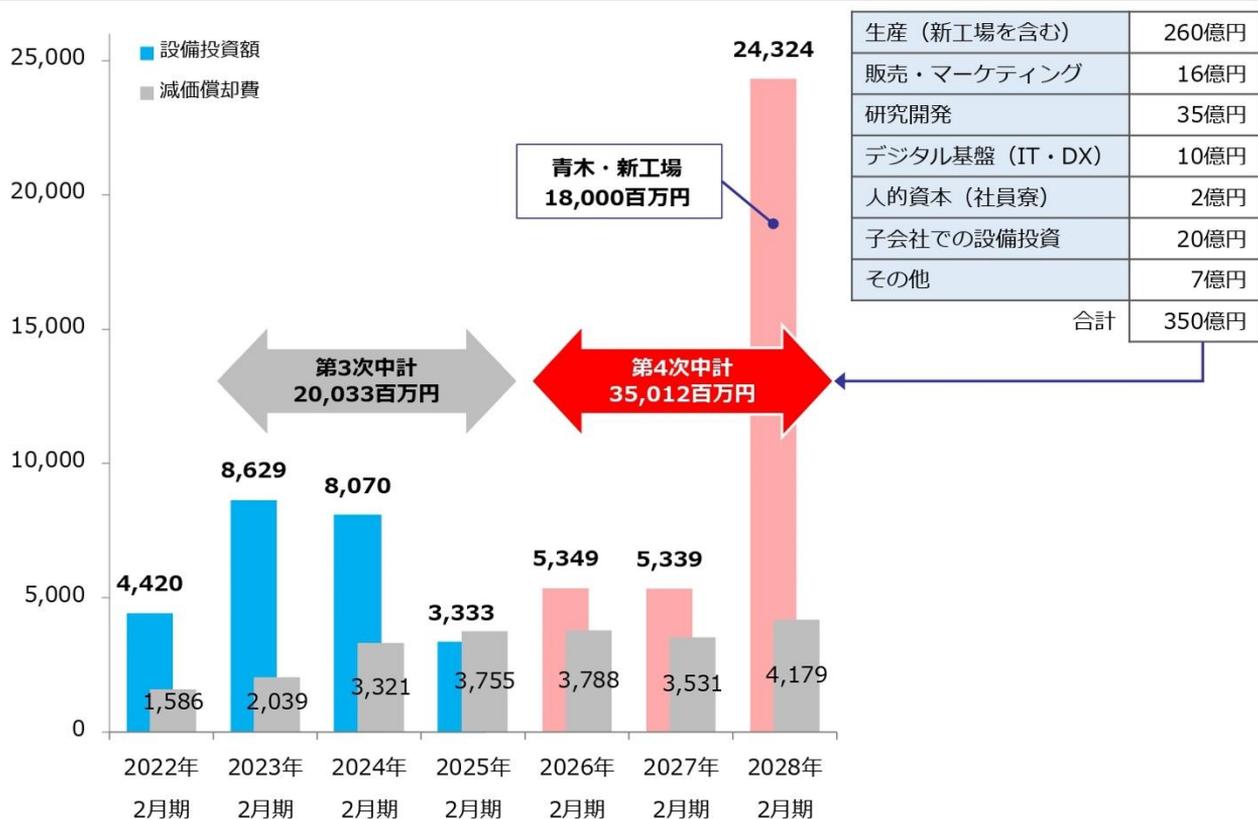
41 ページをご覧ください。売上高や利益の拡大のみならず、貸借対照表での財務構成を意識した経営に取り組み、株主の皆様への利益還元を強化することを念頭に、キャッシュアロケーションを考えました。

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 成長投資（設備投資）



42

© 2025 Takeuchi Manufacturing [JAPAN], Ltd. All Rights Reserved.

**TAKEUCHI**

42 ページをご覧ください。成長投資には大きく設備投資と人的資本投資の二つがあり、まずは設備投資です。今後3年間の設備投資は350億円を予定しており、青木新工場によるキャッシュアウトが2028年2月期に見込まれることから、最終年度に向けて、資金を貯めておく、あるいは状況によっては、借入金の活用も視野に入れておく必要があると認識しております。

### サポート

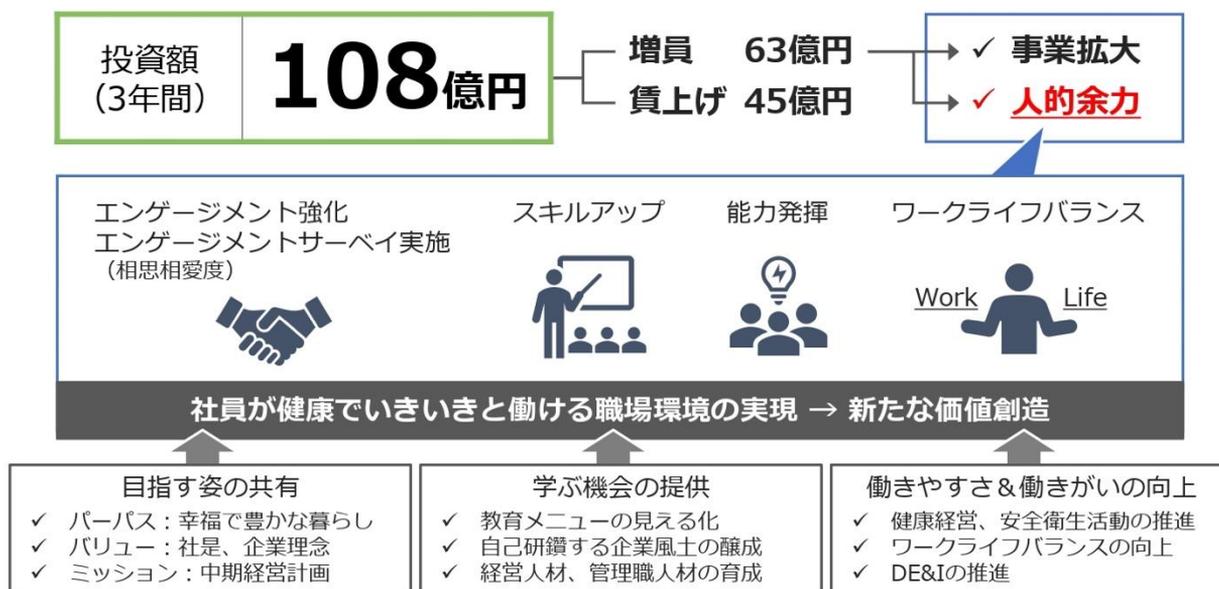
日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

**SCRIPTS**  
 Asia's Meetings, Globally

## 成長投資（人的資本投資）

### 基本方針

- ✓ 人財こそが企業力の源泉、人への配分は**未来への投資**
- ✓ **ウェルビーイング経営の推進**



43

© 2025 Takeuchi Manufacturing [JAPAN], Ltd. All Rights Reserved.

**TAKEUCHI**

43 ページをご覧ください。続いて、人的資本投資です。今後 3 年間の投資額は増員と賃上げを合わせて 108 億円を考えております。人のパワーアップなくして当社のグループの成長はありえません。

また社員の健康や働きがいなどの幸福度の向上、つまりウェルビーイングは当社グループのパーパスのものです。増員については、事業拡大と人的余力の二つの視点で考えており、人的余力があって初めて教育研修や人材育成を強化したり、有給休暇や育児休業の取得など、ワークライフバランスを向上できるようになります。

エンゲージメントについては、会社と社員の相思相愛度と定義づけ、これを見える化するためのエンゲージメントサーベイを実施してまいります。

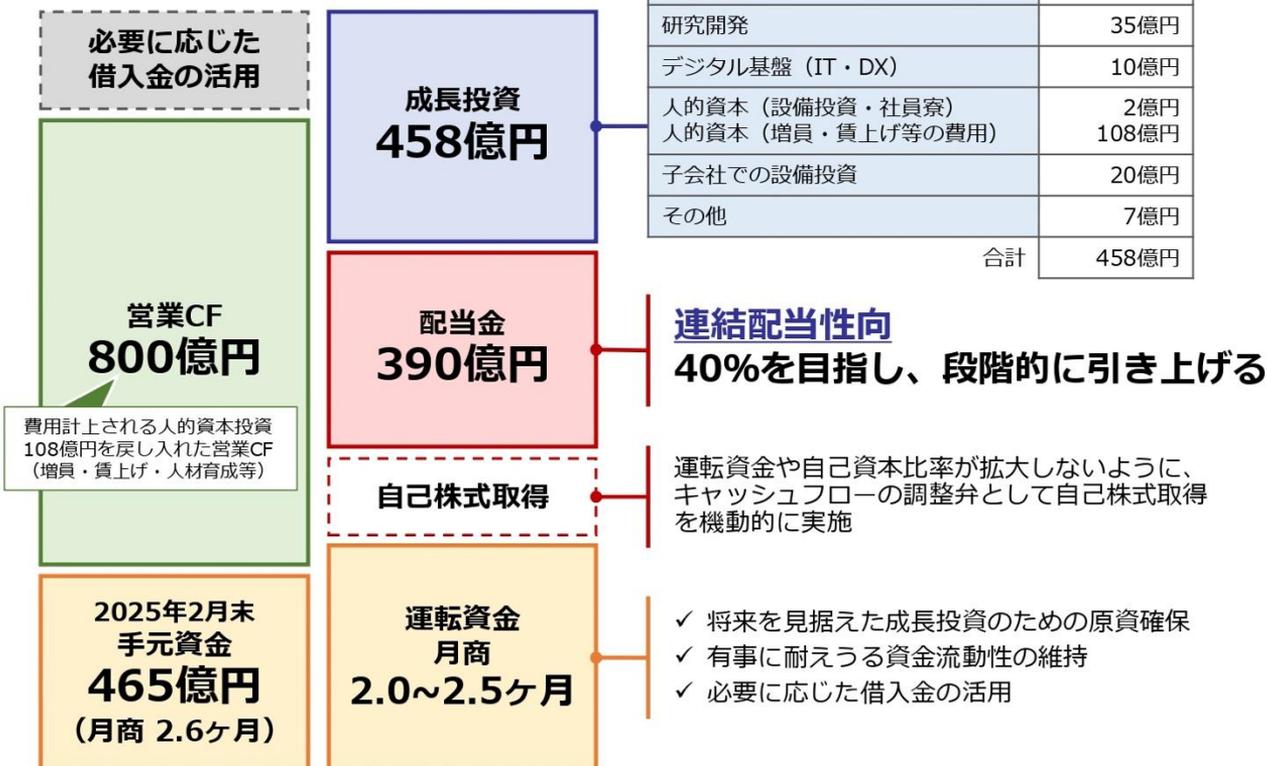
### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

**SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

# キャッシュアロケーション

3年間累計（2026年2月期～2028年2月期）



44 ページをご覧ください。キャッシュアロケーションの全体図で、今後3年間で見込まれる営業キャッシュフローは人的資本投資の108億円を戻し入れて800億円を見込んでおります。これに手元資金465億円を合わせた1,265億円の割り当ては、成長投資に458億円、配当金に390億円を考えております。

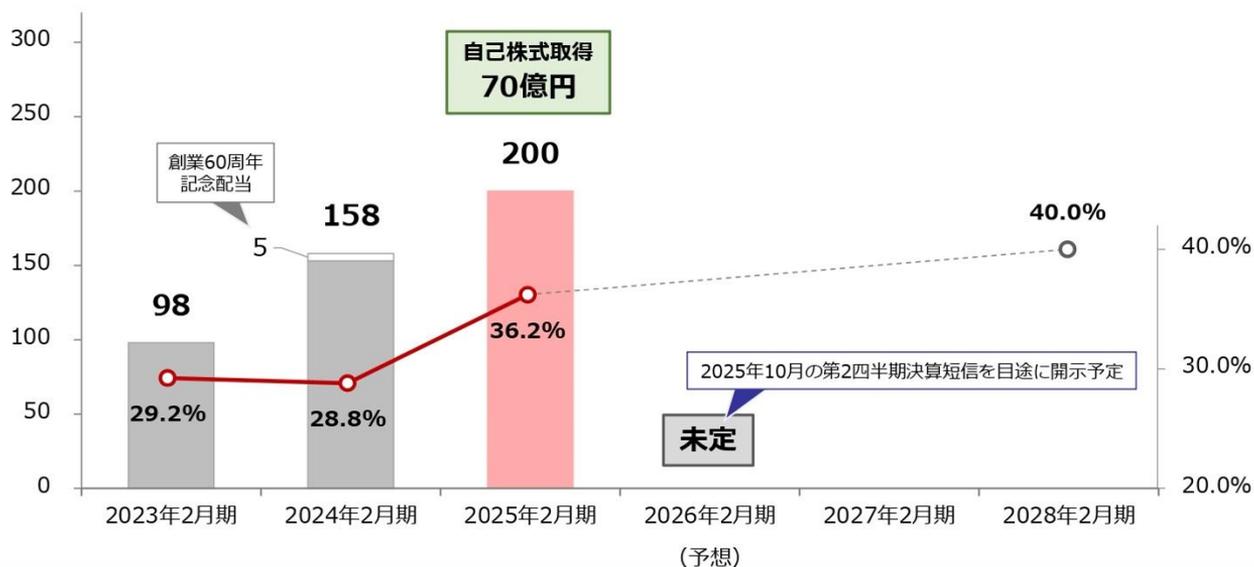
自己株式の取得につきましては、キャッシュフローの調整弁として、機動的に実施することといたします。今後の運転資金の目安としては、月商の2カ月から2.5カ月を考えており、必要に応じた借入金の活用も視野に入れて経営にあたってまいります。

## 株主還元

### 基本方針

キャッシュフローを成長投資に優先配分し、月商の2ヶ月から2.5ヶ月分を目安として  
運転資金を確保したうえで、余剰資金を株主還元へ充当する。

- ① **連結配当性向 40% を目指し**、段階的に引き上げていく。
- ② 株価水準や資本効率等を勘案のうえ、**自己株式の取得**を機動的に実施する。



45

© 2025 Takeuchi Manufacturing [JAPAN], Ltd. All Rights Reserved.

TAKEUCHI

45 ページをご覧ください。これまで、連結配当性向 30%を目安とした安定配当を基本方針としておりましたがご覧のとおり、基本方針を改定し、株主の皆様への利益配分を強化することといたしました。

なお、2026年2月期の配当予想を未定としております。米国の関税政策が当社グループの連結業績に与える影響を見きわめつつ、10月に公表予定の第2四半期決算短信をめぐり、改定後の基本方針に基づいて配当予想をお示ししたいと考えております。

以上をもちまして、私からの説明とさせていただきます。ご清聴ありがとうございました。

[了]

### 脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS  
Asia's Meetings, Globally

## 免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

---

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiasia.com