

株式会社 竹内製作所

2026 年 2 月期決算説明会

2026 年 4 月 22 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]	2026 年 2 月期決算説明会
[決算期]	2026 年度 第 4 四半期
[日程]	2026 年 4 月 22 日
[ページ数]	37
[時間]	16:00 – 16:30 (合計：30 分、登壇：30 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[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) 執行役員 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)

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。

それでは私から、2026年2月期の連結業績の実績をご説明いたします。

決算のポイント（2026年2月期・実績）

（1）販売台数は欧米ともに増加

- 北米の販売台数は **+1.5%**（上期：+1.9%、下期：+1.0%、対前年同期比）
住宅価格の高止まりは継続、住宅購入は停滞気味ではあるが、住宅の潜在需要は根強い水道管やガス管等の生活インフラ工事の需要は堅調で、クローラーローダー販売が好調
- 欧州の販売台数は **+1.5%**（上期：+8.5%、下期：△5.5%、対前年同期比）
国ごとに差はあるものの、低迷していた製品需要が底打ちし、ゆるやかに回復英国販売子会社、欧州ディストリビューターでショベル販売が好調に推移
- トータル販売台数は **+2.4%**（上期：+5.8%、下期：△1.2%、対前年同期比）

（2）売上高、利益面ともに過去最高（売上高は+5.7%、営業利益は+1.5%、対前年同期比）

- 関税影響や為替影響はあったが、売上高の増加、前期に発生した評価減の縮小等で増収・増益

（単位：億円）	2025年2月期（前期）					2026年2月期（当期）				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上高	551	544	567	468	2,132	506	634	587	524	2,252
売上総利益	157	185	131	85	560	154	169	125	112	561
販管費	46	48	41	52	188	44	45	45	49	184
うち運搬費	17	19	14	15	67	14	14	13	13	55
営業利益	111	137	89	33	371	109	124	80	62	376

2ページをご覧ください。2026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。

北米では住宅市場は停滞気味ですが、生活インフラ工事が堅調で、クローラーローダーを中心に販売は好調に推移しました。

欧州では低迷していた製品需要が底打ちし、緩やかに回復しました。イギリス販売子会社および欧州ディストリビューターでのショベル販売が好調でした。

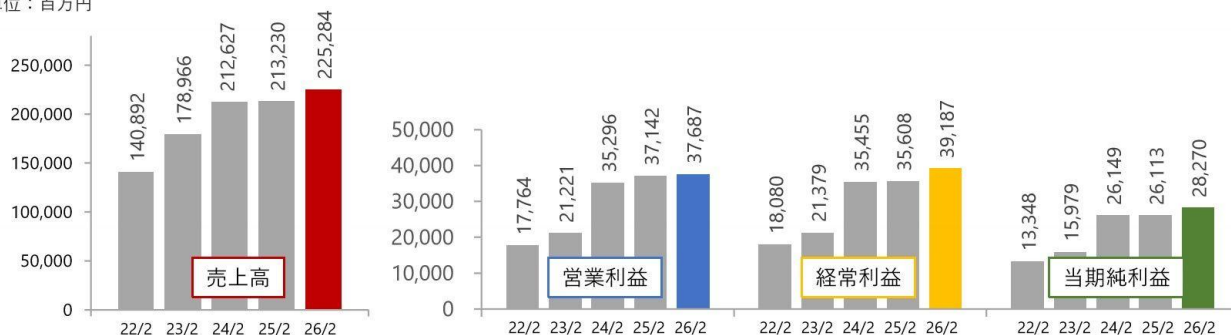
この結果、北米、欧州ともに販売台数は1.5%増加し、全体では2.4%の増加となりました。販売台数が欧米ともに前年同期を上回ったことと、値上げを主因として、売上高、各段階利益ともに過去最高となりました。

なお、米国関税による影響につきましては、来期の見通しも含め、後ほど詳しくご説明いたします。

連結業績ハイライト（2026年2月期・実績）

単位：百万円	2025年2月期		2026年2月期					
	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	—	114,103	111,180	225,284	—	+12,054	+5.7%
■ 営業利益	37,142	17.4%	23,402	14,284	37,687	16.7%	+544	+1.5%
■ 経常利益	35,608	16.7%	23,692	15,494	39,187	17.4%	+3,578	+10.1%
■ 親会社株主に帰属する 当期純利益	26,113	12.2%	17,055	11,214	28,270	12.5%	+2,156	+8.3%
設備投資額	3,333	1.6%	1,651	1,563	3,215	1.4%	△118	△3.5%
減価償却費	3,755	1.8%	1,514	1,652	3,166	1.4%	△588	△15.7%
受注高	162,750	—	98,582	91,851	190,434	—	+27,683	+17.0%
受注残高	78,417	—	62,897	43,568	43,568	—	△34,849	△44.4%

単位：百万円



3

© 2026 Takeuchi Manufacturing [JAPAN], Ltd. All Rights Reserved.

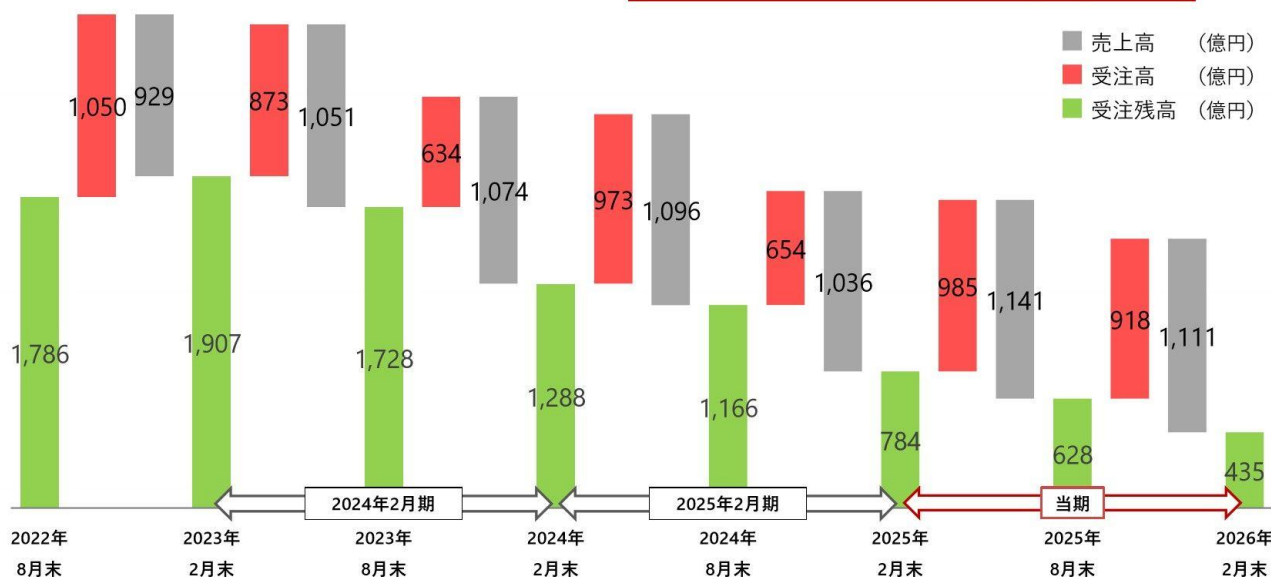


3 ページをご覧ください。連結業績ハイライトにつきましては、記載の通りでございますので、ご高覧ください。

なお、営業利益の増減要因につきましては、後ほど 8 ページでご説明いたします。

売上高、受注高、受注残高

2027年2月期をもって、
受注高と受注残高の開示を差し控えます。



(単位: 億円)	2024年2月期				2025年2月期				2026年2月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	530	521	536	537	551	544	567	468	506	634	587	524
受注高	476	396	382	252	615	357	224	430	567	418	373	544
受注残高	1,853	1,728	1,574	1,288	1,352	1,166	822	784	845	628	415	435

4

© 2026 Takeuchi Manufacturing [JAPAN], Ltd. All Rights Reserved.



4 ページをご覧ください。受注高と受注残高の推移でございます。

受注高につきましては、欧州からの受注はショベルを中心に順調に推移いたしましたが、北米では、アメリカの販売子会社において、お客様の発注サイクルに変化が見られました。その影響もあり、受注高は第3四半期で一時的に落ち込みましたが、第4四半期で回復に転じました。

その結果、3 ページでお示ししているように、通期では受注高は 276 億 8,300 万円増加の 1,904 億 3,400 万円、受注残高は 348 億 4,900 万円減少の 435 億 6,800 万円となりました。

なお、これまで当社は、この受注高と受注残高の実績を四半期ごとにお知らせすることは、過去の売上高の推移のご説明と、将来の売上高の変動を見通す先行指標をご提供するという狙いにおいて、有効な参考情報であるとの認識のもとで、四半期ごとの開示資料に組み入れておりました。

しかしながら、ご承知の通り、ここ数年の中では、コロナ禍のもとの部品調達難や輸送の混乱、実需を上回る顧客からの先行受注に伴う製品在庫の逼迫などにより、受注高と受注残高が急増いたしました。

また、その後のアフターコロナ市場では、当社の生産能力の増強により、製品販売ルート上での製品在庫が充足し、さらに特に欧米の主要マーケットでは、昨今の政情不安や米国関税の短期的変動などから、めまぐるしく経済環境が変化しております。

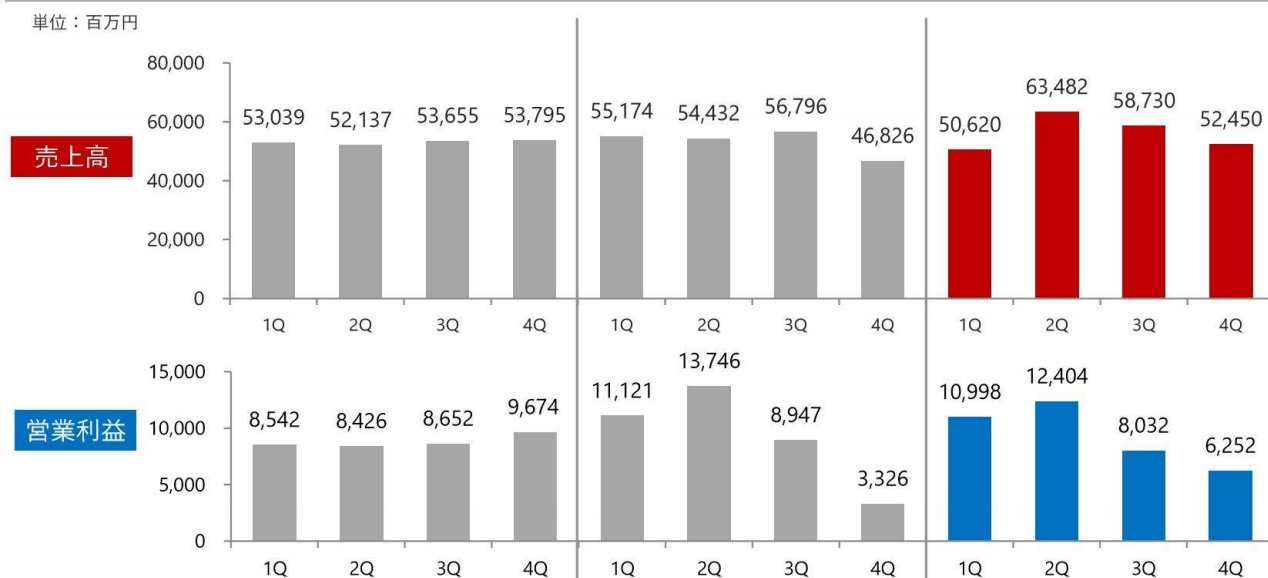
このような現状から、ご覧の通り、受注高と受注残高は大きく変動している一方で、売上高は比較的安定して推移しており、先行指標としての受注高と受注残高の推移のご提供は、参考情報としての有効性が乏しくなったとの判断に至りました。

したがいまして、四半期ごとの開示資料としての受注高と受注残高の推移につきましては、今期2027年2月期までの開示とさせていただきますので、ご理解のほどよろしくお願い申し上げます。

なお、有価証券報告書では、法定に基づき今後も継続して開示いたします。

四半期毎の売上高・営業利益

単位：百万円



為替レート	2024年2月期				2025年2月期				2026年2月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
円/米ドル	134.74	140.48	148.62	145.93	152.45	156.84	146.94	153.67	147.56	145.81	151.05	155.69
円/英ポンド	165.80	179.25	183.10	185.38	194.22	199.39	192.51	192.40	191.31	196.92	200.26	210.23
円/ユーロ	146.10	154.14	158.55	159.56	164.58	168.43	160.60	160.32	158.62	167.39	175.04	182.89
円/人民元	19.43	19.66	20.08	20.31	20.75	21.76	20.66	21.34	20.75	19.93	20.74	22.05

5

© 2026 Takeuchi Manufacturing [JAPAN], Ltd. All Rights Reserved.

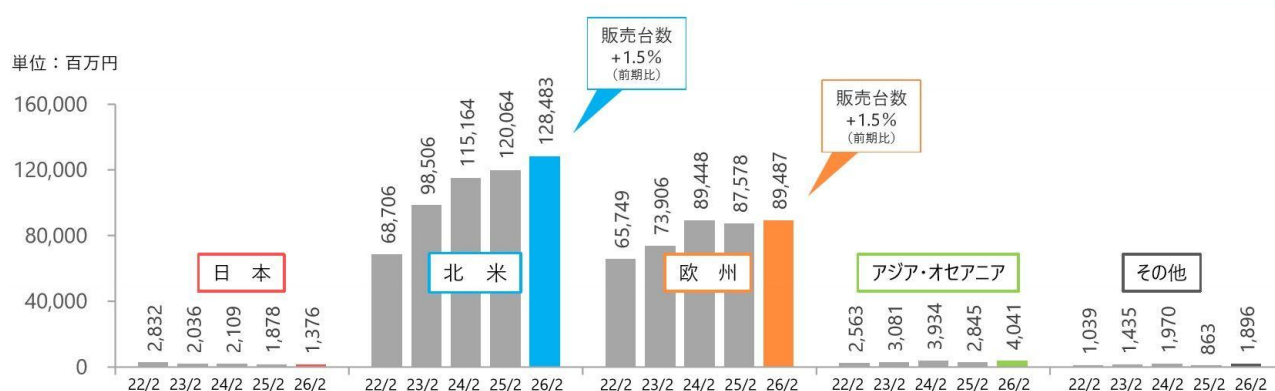


5 ページをご覧ください。四半期ごとの売上高と営業利益の推移でございます。

第3四半期から第4四半期にかけて、関税影響が大きくなったため、営業利益は段階的に減少いたしました。これは期初に関税がかかっていない在庫が5カ月分あったことや、関税率が徐々に引き上げられたことによるものです。

地域別売上高・アフターパーツ売上高（2026年2月期・実績）

単位：百万円	2025年2月期		2026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	1,878	0.9%	737	639	1,376	0.6%	△502	△26.7%
北米	120,064	56.3%	63,367	65,116	128,483	57.0%	+8,419	+7.0%
欧州	87,578	41.1%	46,885	42,601	89,487	39.7%	+1,908	+2.2%
アジア・オセアニア	2,845	1.3%	1,620	2,420	4,041	1.8%	+1,195	+42.0%
その他	863	0.4%	1,492	403	1,896	0.8%	+1,032	+119.6%
売上高合計	213,230	100.0%	114,103	111,180	225,284	100.0%	+12,054	+5.7%
アフターパーツ	17,362	8.1%	9,081	9,491	18,573	8.2%	+1,210	+7.0%



6

© 2026 Takeuchi Manufacturing [JAPAN], Ltd. All Rights Reserved.

TAKEUCHI

6 ページをご覧ください。地域別売上高とアフターパーツ売上高でございます。

先ほどもご説明した通り、欧米ともに販売台数が増加したことにより、売上高も増加しております。今期より販売注力地域に位置づけているアジア・オセアニアについても、主に新規ディストリビューターの貢献により販売台数を大きく伸ばしており、売上高も前年同期を上回っております。

アフターパーツ売上高につきましては、前年同期比で7%増加の185億7,300万円となり、着実に売上を伸ばしております。

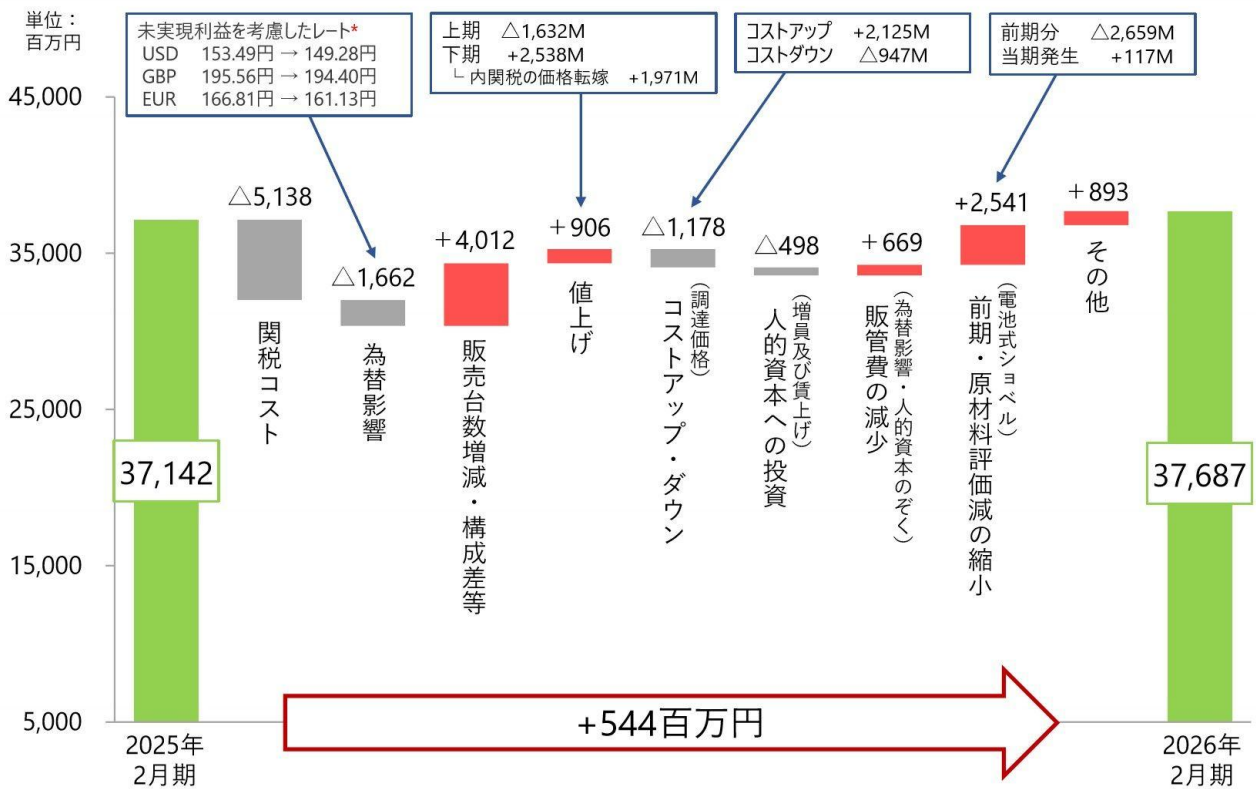
所在地別セグメント情報（2026年2月期・実績）

単位：百万円	2025年2月期		2026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	67,133	—	35,703	32,109	67,812	—	+679	+1.0%
セグメント利益	34,305	51.1%	15,226	16,137	31,363	46.3%	△2,941	△8.6%
米国売上高	120,103	—	63,585	65,126	128,711	—	+8,607	+7.2%
セグメント利益	10,911	9.1%	4,426	2,308	6,735	5.2%	△4,175	△38.3%
英国売上高	14,547	—	9,757	8,219	17,976	—	+3,429	+23.6%
セグメント利益	499	3.4%	728	509	1,238	6.9%	+738	+147.7%
フランス売上高	11,325	—	5,054	5,722	10,776	—	△548	△4.8%
セグメント利益	816	7.2%	321	256	578	5.4%	△238	△29.2%
中国売上高	120	—	3	3	6	—	△113	△94.4%
セグメント利益	297	246.6%	114	140	254	3775.5%	△42	△14.4%

- 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缶品（部材）の製造、調達及び販売

7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、記載の通りでございますので、ご高覧ください。

営業利益増減要因 (2026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

8 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通り、関税コスト増の約 51 億円に対し、価格転嫁が約 20 億円で、約 31 億円の減益となったことや、為替影響、調達価格の上昇や、継続的な人的資本への投資等による減益要因はありましたが、販売台数の増加と前期の原材料評価減による影響が縮小したことが主な増益要因となり、その他の要因も含め、営業利益は 5 億 4,400 万円増益の 376 億 8,700 万円となりました。

連結貸借対照表（2026年2月28日現在）

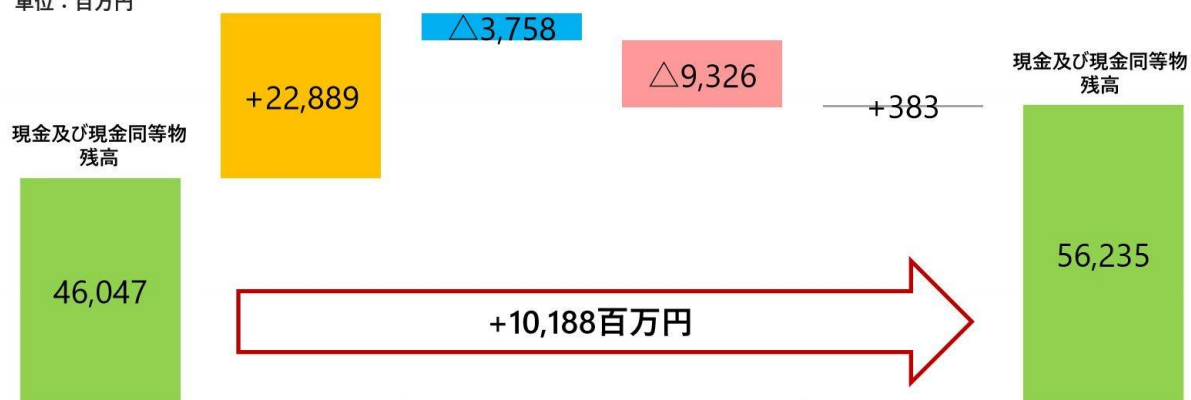
単位：百万円		2025年2月28日		2026年2月28日			
		残高	構成比	残高	構成比	増減額	増減率
資産 の部	現金及び預金	46,482	21.3%	57,170	25.4%	+10,688	+23.0%
	受取手形及び売掛金	45,586	20.9%	44,829	19.9%	△757	△1.7%
	棚卸資産	80,497	37.0%	77,966	34.6%	△2,530	△3.1%
	その他流動資産	4,687	2.2%	3,982	1.8%	△705	△15.0%
	流動資産	177,254	81.4%	183,948	81.7%	+6,694	+3.8%
	固定資産	40,464	18.6%	41,184	18.3%	+719	+1.8%
合計		217,718	100.0%	225,133	100.0%	+7,414	+3.4%
負債・ 純資産 の部	買掛金	36,022	16.5%	25,304	11.2%	△10,718	△29.8%
	その他流動負債	13,951	6.4%	12,101	5.4%	△1,849	△13.3%
	流動負債	49,974	23.0%	37,405	16.6%	△12,568	△25.2%
	固定負債	744	0.3%	791	0.4%	+47	+6.4%
	負債合計	50,718	23.3%	38,197	17.0%	△12,520	△24.7%
	純資産合計	167,000	76.7%	186,935	83.0%	+19,935	+11.9%
合計		217,718	100.0%	225,133	100.0%	+7,414	+3.4%

9 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。

受取手形および売掛金と棚卸資産の減少よりも、買掛金の減少が上回ったことで、運転資金は減少いたしました。利益増加に伴う純資産の増加で、現預金残高は 106 億 8,800 万円増加の 571 億 7,000 万円となり、月商の約 2.8 カ月分となりました。

連結キャッシュ・フロー計算書（2026年2月期・実績）

単位：百万円



2025年2月末		営業CF	投資CF	財務CF	換算差額	2026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	+39,187	定期預金の純増減額(△は増加)	△500	配当金の支払	△9,218	
減価償却費	+3,166	有形固定資産の取得	△2,853	リース債務の返済	△37	
棚卸資産の増減額(△は増加)	+2,431	無形固定資産の取得	△416	自己株式の取得	△70	
運転資金の増減額(△は増加)	△9,188	その他	+11	その他	0	
法人税等の支払	△12,625					
その他	△82					
合計	22,889	合計	△3,758	合計	△9,326	

10

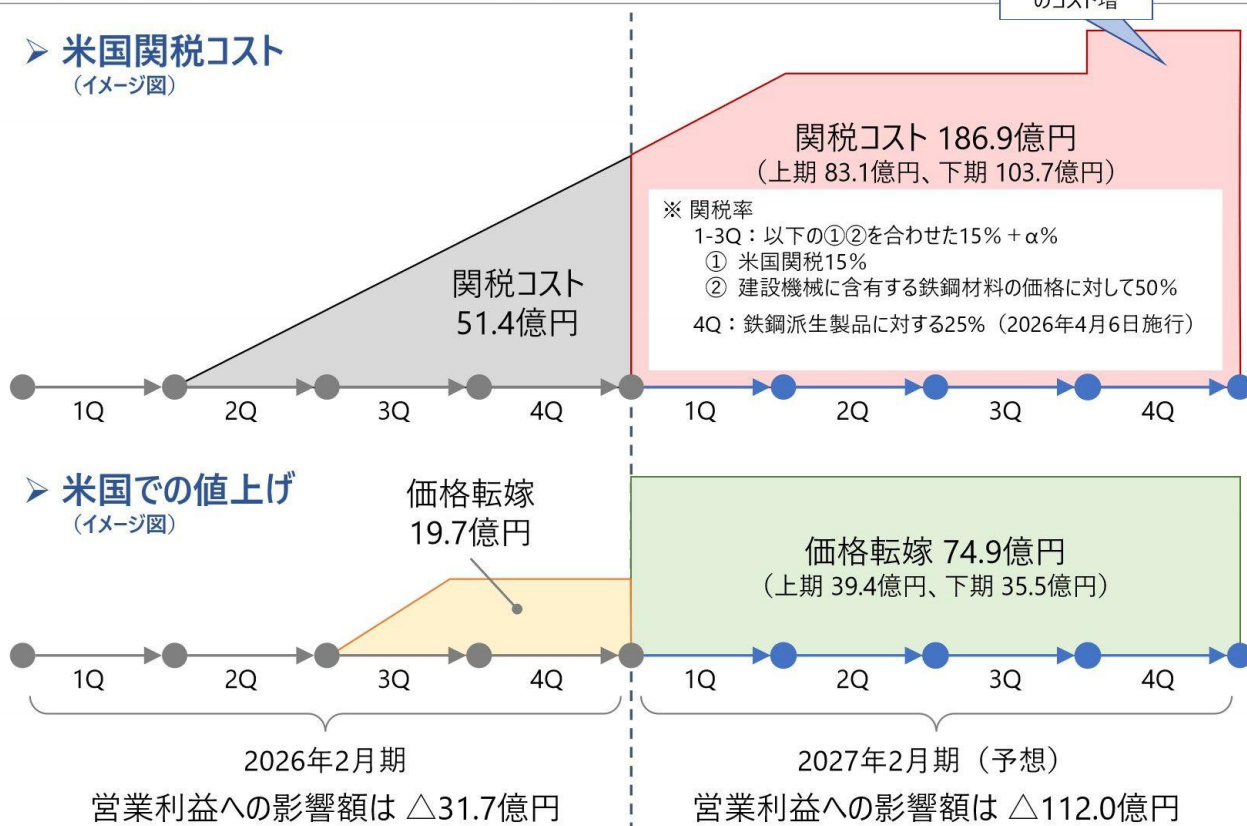
© 2026 Takeuchi Manufacturing [JAPAN], Ltd. All Rights Reserved.

TAKEUCHI

10 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、記載の通りでございますので、ご高覧ください。

業績予想のポイント（米国関税と値上げ）

▶ 米国関税コスト (イメージ図)



12

© 2026 Takeuchi Manufacturing [JAPAN], Ltd. All Rights Reserved.

TAKEUCHI

2027年2月期の連結業績の通期予想をご説明いたします。

12ページをご覧ください。こちらは、米国関税と価格転嫁に関するイメージ図です。左半分は前期の実績、右半分は今期の予測です。

2025年4月の関税発動に際し、現地に約5カ月分の在庫があったこと、また関税率が徐々に引き上げられたことを受け、関税コストは前期の第2四半期から今期の第1四半期にかけて、徐々に増加いたしました。

ところが、今月6日からの新たな関税制度により、鉄鋼派生製品に対しては、25%の関税が課せられることになり、当社の建設機械もこれに該当することから、2026年4月に通関した製品は、10月以降、つまり米国子会社の第4四半期以降での販売を想定し、その追加コストとして10億円を第4四半期に見込みました。

続いて、価格転嫁ですが、前期の価格転嫁効果は約20億円で、当初予測の26億円を下回りました。これは米国のショベル需要が低調で、値上げ後にディスカウントを行ったことと、販売台数が未達だったことが主な原因です。

今期は、2026年1月からの値上げと米国でのショベル販売強化のためのディスカウントプログラムを組み合わせ、純額で約75億円の価格転嫁効果を見込んでおります。

業績予想のポイント（中東情勢）

➤ 海上輸送

- 欧州便は、かねてから紅海・スエズルートを避けて、喜望峰ルートに迂回
→ 今般の中東情勢の緊張による直接的な影響は限定的
- 世界的な原油高を受けて、2026年3月以降のコンテナ単価を欧米ともに上乘せ
→ 燃料サーチャージとして年間7億円 の運搬費増を織り込む

➤ 調達

- 中東紛争が長引くと、2026年半ば以降の部品調達やその価格に影響が出る恐れがあるが、業績予想には織り込んでいない
※ 最も深刻なのは、塗料や塗装工程で使用するシンナー類
次いで、プラスチック樹脂や合成ゴム、シンナー類の原料となるナフサ

13 ページをご覧ください。中東情勢が当社グループの事業に及ぼす影響について、現時点で把握していることをご説明いたします。

まず、海上輸送ですが、欧州向け製品輸送への影響は限定的と考えております。ただし、世界的な原油高を受けて、船会社からは燃料サーチャージが打診されました。これを受けて今年の3月以降のコンテナ単価を欧米向けとも上乘せし、年間7億円の運搬費増加を業績予想に織り込みました。

次に調達に関してですが、中東紛争が長引くと、2026年半ば以降の部品調達やその価格に影響が出る恐れがあります。現時点では、その影響を定量的に見込むことは非常に困難であるため、業績予想には織り込んでおりません。

最も懸念されるのは、揮発性の高い塗料やシンナー類の調達です。これらはストックが少なく、供給が細るとプラスチック製部品などの調達に支障が生じ、製品の塗装工程にも影響が出てまいります。したがって、当社購買部門はサプライヤーと緊密に連携して、生産を維持するための安定調達に尽力しております。

業績予想のポイント（2027年2月期・予想）

（1）北米、欧州市場ともに、**販売台数増**を予想

- **北米の販売台数は +3.9%**（上期：△0.2%、下期：+8.3%、対前年同期比）
 - 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上回ると予想
 - 住宅ローン金利は低下傾向にあるものの、住宅価格の高止まりで購入の動きが鈍化
 - 非住宅関連工事（ライフラインのメンテナンス工事やデータセンター建設）は堅調
- **欧州の販売台数は +6.1%**（上期：+3.3%、下期：+9.4%、対前年同期比）
 - 英国・フランスの販売子会社、欧州ディストリビューターの多くにおいて販売台数増を予想
 - ミニショベルの需要は回復トレンドが継続も、フランス市場の回復はまだ
- **トータル販売台数は +5.7%**（上期：+2.1%、下期：+9.7%、対前年同期比）
 - 販売台数増加により、売上高は過去最高になると予想

（2）営業利益は、前年同期から**横ばい**を予想

- 営業利益は △1.0%（対前年同期比）
 - 増益要因：販売台数の拡大、欧米での値上げ
 - 減益要因：関税影響、燃料サーチャージ、部品価格の上昇、人的資本への投資
- 経常利益は △6.9%（対前年同期比）
 - 前提レートを円高に見込んだことにより、為替差損の発生を見込む

14 ページをご覧ください。販売見通しについてご説明いたします。

欧米ともに前期を上回る販売台数と過去最高の売上高を見込んでおります。

北米では住宅ローン金利は低下傾向にあるものの、住宅価格の高止まりで住宅購入は鈍化していますが、ライフラインのメンテナンス工事やデータセンター建設などの非住宅関連工事は堅調です。クローラーローダーの販売は順調と予測する一方で、ミニショベル需要は依然として低調と見ておりますが、積極的な販売プログラムで、販売台数の回復と市場のシェアの拡大を目指します。

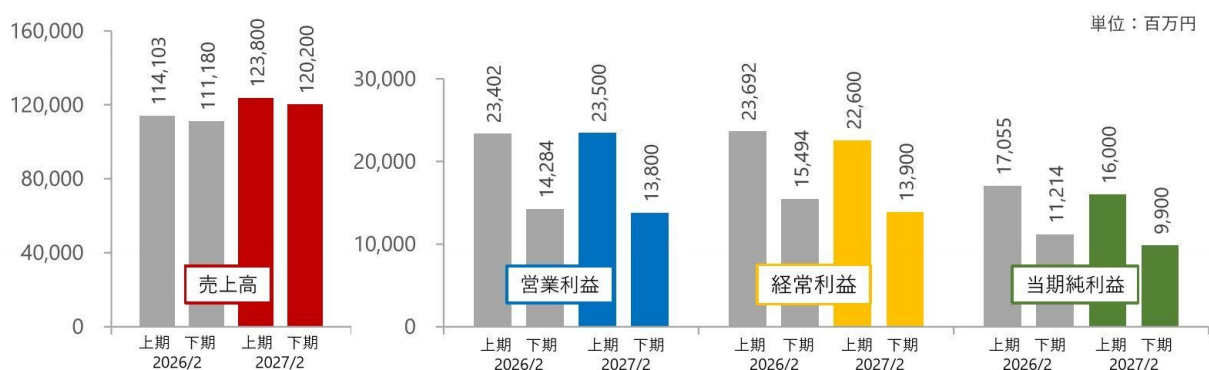
欧州では、主力製品であるミニショベルの需要回復トレンドが継続すると予想しており、イギリス、フランスの販売子会社および欧州ディストリビューターのほとんどで、販売台数は前年同期を上回る見込みです。まだフランス市場は回復に至っていませんが、こちらも積極的な販売プログラムで、販売台数の回復とシェアの拡大を目指します。

これらにより、営業利益はほぼ前年並みとなる見通しで、経常利益は前期の為替差益計上とは逆に、今期は前提レートを円高に設定し、為替差損を見込んだことで減益を予想しています。

なお、営業利益の増減要因につきましては、後ほど 17 ページでご説明いたします。

連結業績ハイライト (2027年2月期・予想)

単位：百万円	2026年2月期		2027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	225,284	-	123,800	120,200	244,000	-	+18,715	+8.3%
■ 営業利益	37,687	16.7%	23,500	13,800	37,300	15.3%	△387	△1.0%
■ 経常利益	39,187	17.4%	22,600	13,900	36,500	15.0%	△2,687	△6.9%
■ 親会社株主に帰属する当期純利益	28,270	12.5%	16,000	9,900	25,900	10.6%	△2,370	△8.4%
設備投資額	3,215	1.4%	3,189	8,108	11,297	4.6%	+8,082	+251.4%
減価償却費	3,166	1.4%	1,622	2,311	3,933	1.6%	+766	+24.2%
1株純利益	611.92円	配当性向	-	-	560.69円	配当性向	△51.23円	△8.4%
1株配当金	210.00円	34.3%	-	-	220.00円	39.2%	-	-



15 ページをご覧ください。連結業績ハイライトは記載の通りですので、ご高覧ください。

地域別売上高・アフターパーツ売上高（2027年2月期・予想）

単位：百万円	2026年2月期		2027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	1,376	0.6%	610	650	1,260	0.5%	△116	△8.4%
北米	128,483	57.0%	67,970	68,130	136,100	55.8%	+7,616	+5.9%
欧州	89,487	39.7%	51,560	47,380	98,940	40.5%	+9,452	+10.6%
アジア・オセアニア	4,041	1.8%	2,760	3,630	6,390	2.6%	+2,348	+58.1%
その他	1,896	0.8%	900	410	1,310	0.5%	△586	△30.9%
売上高合計	225,284	100.0%	123,800	120,200	244,000	100.0%	+18,715	+8.3%
アフターパーツ	18,573	8.2%	10,282	10,467	20,750	8.5%	+2,177	+11.7%
円/米ドル	149.97円	—	147.00円	147.00円	147.00円	—	△2.97円	△2.0%
円/英ポンド	200.58円	—	200.00円	200.00円	200.00円	—	△0.58円	△0.3%
円/ユーロ	169.63円	—	174.00円	174.00円	174.00円	—	+4.37円	+2.6%
円/人民元	20.87円	—	21.20円	21.20円	21.20円	—	+0.33円	+1.6%



16

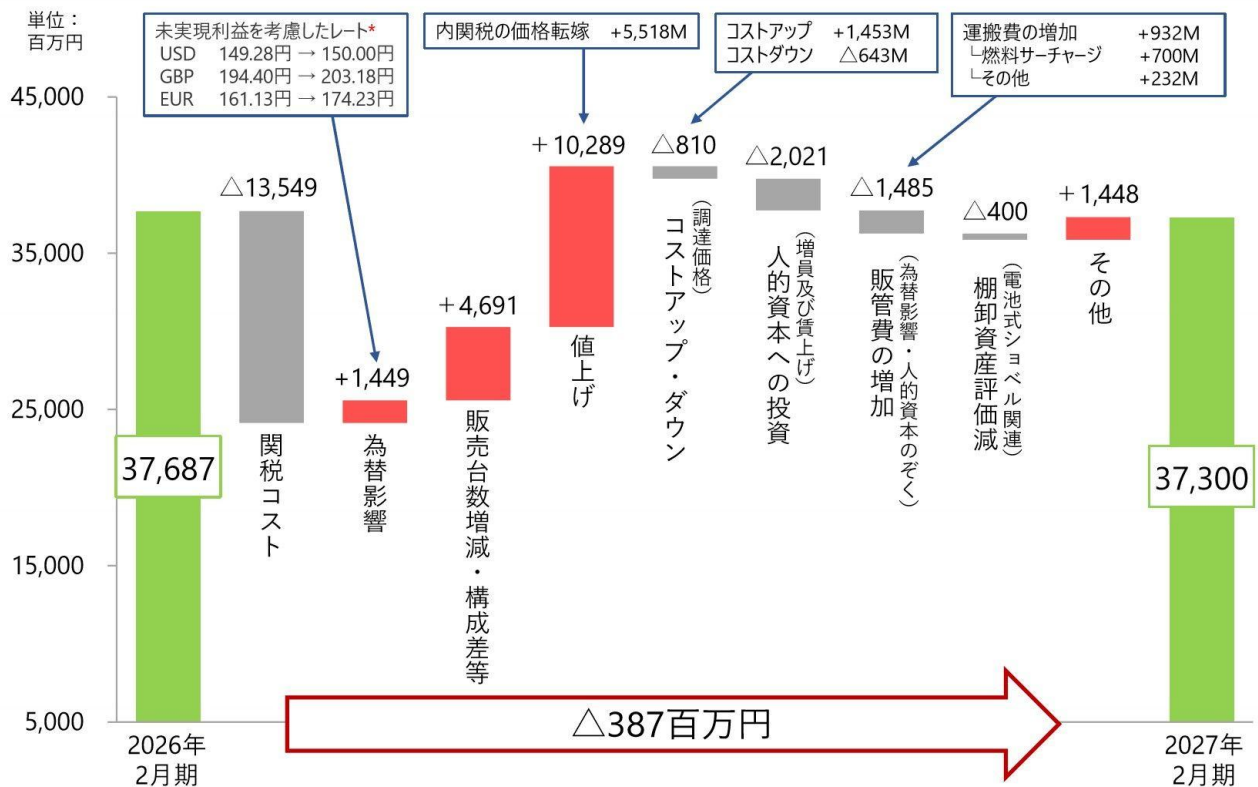
© 2026 Takeuchi Manufacturing [JAPAN], Ltd. All Rights Reserved.

TAKEUCHI

16 ページをご覧ください。通期の地域別売上高・アフターパーツ売上高予想はご覧の通りです。

なお、営業利益における年間の為替感応度は、米ドルが2億1,600万円、ポンドが6,000万円、ユーロが2,000万円と予想しております。

営業利益増減要因 (2027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

17

© 2026 Takeuchi Manufacturing [JAPAN], Ltd. All Rights Reserved.

TAKEUCHI

17 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。

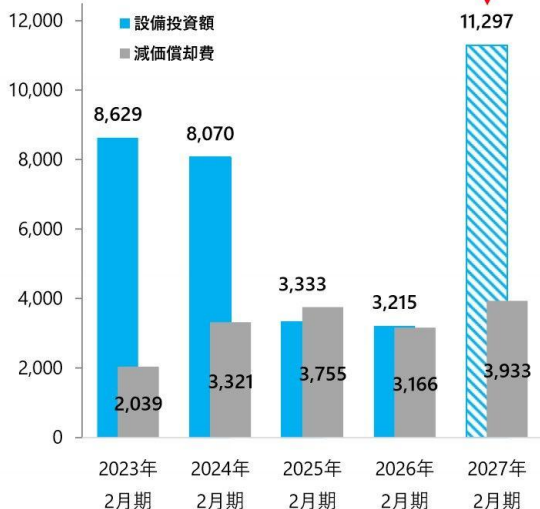
内訳につきましてはご覧の通りで、販売台数の拡大や値上げなどの増益要因はありますが、記載の通りの減益要因を見込んだことで、3億8,700万円減益の373億円になると予想しております。

なお、関税コスト増の135億4,900万円に対し、55億1,800万円の価格転嫁を予定しており、関税による減益影響は、差し引き80億3,100万円となると見込んでおります。

この他に、継続的な人的資本への投資の20億2,100万円や、先ほどご説明した原油価格の高騰による燃料サーチャージの7億円を含む販管費の増加額、14億8,500万円等の減益を見込んでおります。

設備投資・IT投資

単位：百万円



2024年2月期
青木工場（約110億円）



2025年2月期
上田社員寮（約7億円）



2026年2月期
開発・研修センター兼パーツセンター（約21.5億円）



◇2027年2月期 設備投資計画の主な内訳

新青木工場（建設仮勘定）	60億円	着工時の支払い
本社工場・青木工場・戸倉工場	38億円	治具、金型、設備の維持更新
販売・マーケティング	1億円	自動倉庫（本社パーツセンター）
研究開発	5億円	開発関連のソフトウェア増強
デジタル基盤（IT・DX）	7億円	サイバーセキュリティ強化
その他	1億円	
合計	113億円	

◇2026年2月期 設備投資の主な内訳

本社パーツセンター	13.2億円	2025年2月期に8.3億円を支出
本社工場 青木工場 戸倉工場	9.3億円	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 等
研究開発	2.3億円	試作機 等
デジタル基盤	4.2億円	子会社ERP、アフターパーツ在庫管理システム 等
その他	3.1億円	
合計	32.1億円	

18 ページをご覧ください。設備投資と IT 投資につきましてはご覧の通りで、総額で 112 億 9,700 万円と予想しております。

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。

竹内：代表取締役社長の竹内でございます。私から、第 4 次中期経営計画の進捗状況についてご説明いたします。

中長期的な将来展望（今ある確かな製品需要）

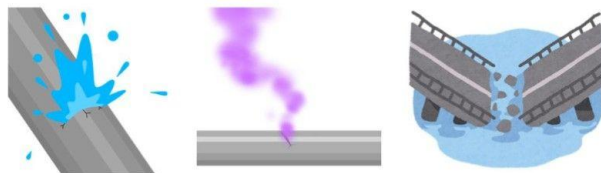


電気 ガス 上下水道 通信網 交通網

生活インフラ・ライフライン

- ✓ **米国**
1930年代のニューディール政策によりインフラ整備が進み、1980年代に**老朽化問題**に直面。メンテナンス工事中に新たな老朽化が進むため、継続的な取り組みが今後も不可欠。
- ✓ **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**

20

© 2026 Takeuchi Manufacturing [JAPAN], Ltd. All Rights Reserved.

TAKEUCHI

20 ページをご覧ください。

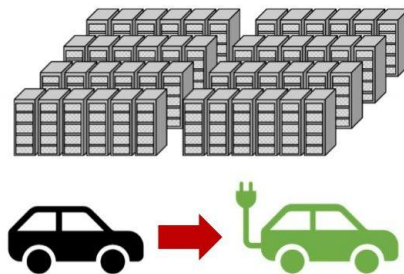
世界各国では、生活インフラの老朽化が深刻な社会課題となっています。電気、ガス、上下水道、道路、橋といった私達の生活に不可欠なインフラの点検やメンテナンス工事は、数十年単位で継続される「終わりの見えない事業」であり、これは安定した製品需要を生み出す魅力的な領域です。

この今ある確かな製品需要は、将来にわたって当社の事業を支えるものと確信しております。

中長期的な将来展望（将来的に見込める製品需要）

➤ 電力需要の増加

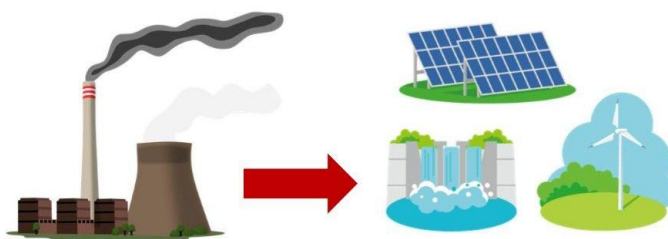
- ✓ AIの急速な発展によるデータセンターの建設ラッシュ
サーバー、ストレージ、ネットワーク機器といったIT機器だけでなく、それらを冷却するための空調設備など、大量の電力を消費
- ✓ 自動車や建設機械の電動化（低炭素化）
充電インフラの整備、航続距離や稼働時間の改善が必要



➤ グリーン転換（GX）

（脱炭素に向けた社会的・経済的な変革・変容）

- ✓ 発電インフラの刷新（化石エネルギーから再生可能エネルギーへ）



- ✓ 送電インフラの増強
- ✓ 充電インフラの整備

新たなインフラ建設需要 → 製品需要の増加

21 ページをご覧ください。

AI の急速な発展は、データセンター建設を促進し、新たなインフラ需要を生み出しています。

自動車や建設機械の電動化の普及は予想を大きく下回っており、当社は市場ニーズや関連技術の成熟度に合わせて、電動機の開発、販売戦略を柔軟に見直すことで、将来的な成長機会を着実に捉えたいと考えております。

各国での環境規制の強化や、脱炭素社会への移行というグローバルな流れは不変であり、AI やデータセンター増加に伴う電力需要の拡大に対しては、再生可能エネルギーへのシフトが必須で、これは発電、送電、充電に関する大規模なインフラ工事拡大を意味し、当社にとって大きなビジネスチャンスです。

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	2026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)			
				為替	2025/2期	2026/2期	2028/2期
北米 売上高 ↳ 販売台数 増加率	1,200億円	1,284億円 +1.5%	1,784億円 +60%	成長投資 設備投資+人的資本投資	360億円 当初想定 458億円		
欧州 売上高 ↳ 販売台数 増加率	875億円	894億円 +1.5%	1,087億円 +30%	株主還元 3年間の配当金 総額	365億円 当初想定 390億円		
その他地域 売上高 (日本・オセアニア等)	55億円	73億円	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	2,252億円 +2.4%	3,000億円 +50%	米ドル	152.65円	149.97円	140.00円
アフターパーツ売上	173億円	185億円	208億円	英ポンド	194.85円	200.58円	177.00円
営業利益 ↳ 営業利益率	371億円 17.4%	376億円 16.7%	520億円 17.3%	ユーロ	163.74円	169.63円	147.00円
1株当たり当期純利益	552円	611円	800円	人民元	21.13円	20.87円	19.30円
ROE（自己資本利益率）	16.6%	16.0%	17%以上	Rights Reserved. 			

22 ページをご覧ください。

今期が2年目となる3年間の第4次中計では、販売台数を50%増加させ、連結売上高3,000億円にチャレンジすることを目標に掲げました。この販売目標を達成するコアとなるのは、欧米でのローダーの販売台数を倍増させることにあります。

ご承知の通り、当社グループのローダー販売の9割近くが米国です。その米国で大きな関税政策が発動されるなど、中計の策定時点と現時点では事業環境が大きく変化しました。このため、販売台数や連結売上高の目標達成のハードルは高いと認識しております。

しかしながら、目標達成に向けて、当社グループが取り組む重点施策に変化はありません。また、不確定要素が多い現時点で、最終年度の数値目標の修正は困難と判断し、これを据え置くことといたしました。

経営課題・重点施策

経営課題		重点施策	
連結売上高 3,000億円 の達成 (連結販売台数 50% 増)		<ul style="list-style-type: none"> ● 欧米市場での確固たる地位の確立 ● オセアニア市場での販売拡大 ● アフターパーツの販売拡大 	販売
ハイクオリティ	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	
	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"> ● サステナビリティ経営 (G) ● 成長投資 	
	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	
ハイパフォーマンス	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"> ● 生産機種の新編成 ● ローダー新工場の建設 (青木新工場) 	生産
	研究開発力の格段の強化と新製品の創出	<ul style="list-style-type: none"> ● 建設機械からのGHG排出抑制 (E) ● 自動運転、遠隔操作、産学官連携 	
	株主への利益還元の上昇	<ul style="list-style-type: none"> ● キャッシュアロケーション ● 配当方針、株主還元 	資本政策
ハイエンゲージメント	人的資本経営の継続推進 → 社員のウェルビーイング向上	<ul style="list-style-type: none"> ● パーパス・バリュー・ミッションの共有 ● 学ぶ機会の提供 ● 健康経営の推進、ワークライフバランス 	
	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)	
	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)	

23 ページをご覧ください。第4次中計で掲げた重点施策はご覧の通りですが、本日は販売面と青木新工場を含めた生産面、そして資本政策についてご説明させていただきます。

北米での販売拡大

1. ディーラー網の拡大

2024年12月末時点 = 280拠点 → 3年後 = 360拠点

↳ 2025年12月末時点の拠点数 = **307拠点** (計画どおりに拡大中)

【新規に仲間入りした米国ディーラーの1社をご紹介します】

1. 社名 McClung-Logan Equipment Company, Inc.
2. 概要 メリーランド州、デラウェア州、バージニア州に10拠点を展開



24 ページをご覧ください。当社グループのコアとなる北米での販売拡大策についてご説明いたします。

3年後のディーラー拠点数を360とする目標に対して、1年目で307拠点に達し、計画通りに拡大しています。この中には、米国東部で10拠点を展開する McClung-Logan 社も含まれております。

北米での販売拡大

2. 既存・新規ディーラーとの連携強化

- ① セールストレーニング、サービストレーニングの実施
- ② パーツ販売の拡大推進
- ③ Takeuchi US ディーラーサミット2026の開催（ConExpo 2026の展示会場にて）
 - ↳ 2025年度の優秀ディーラーの表彰、2026年度の販売目標の共有



25

© 2026 Takeuchi Manufacturing [JAPAN], Ltd. All Rights Reserved.

TAKEUCHI

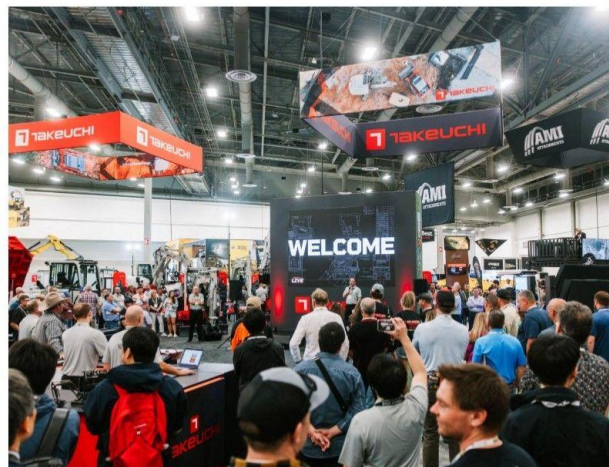
25 ページをご覧ください。

ディーラー戦略は単なる数ではなく、目標と課題を共有し、チーム竹内として市場に向き合うことが重要です。

エンドユーザーの皆様が、製品ライフサイクル全体にわたって安心して利用できるよう、ディーラーには継続的なトレーニングを提供しています。

また、毎年春にはディーラーサミットを開催し、意見交換や優秀ディーラーの表彰を通じて、成功と課題を振り返り、翌年の目標を共有しています。今年は3月にラスベガスで開催された展示会場で実施しました。

展示会 ConExpo 2026 (ラスベガス、2026年3月3日～3月7日)



ConExpo 2026

Customer / Dealer Sentiment

Takeuchi USのレポート原文

There is generally a positive sentiment from both customers and dealers about the outlook for 2026. This is driven primarily by the significant investment in data center and AI infrastructure build out as well as the investment in public infrastructure jobs funded by the Infrastructure Investment and Jobs Act which includes road, bridge and water systems projects through 2026. Our machines will be used on many of these jobsites creating especially strong demand for Compact Track Loaders.

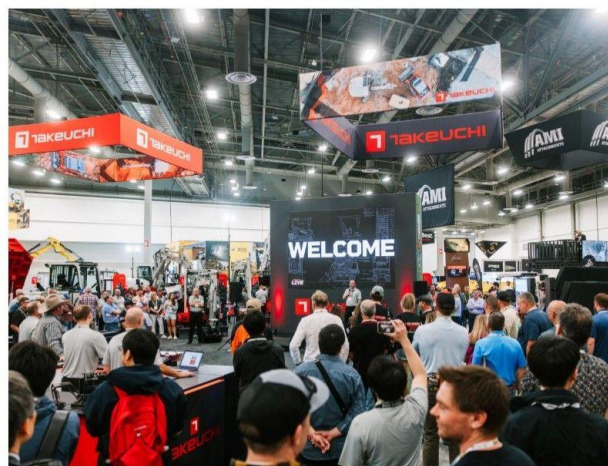
We have seen improved stability in the general economy while recent geo-political events could change this. Overall, customers feel more confident about making machine purchases than they did a year ago.

The other part of the industry that is strong is the equipment rental business. We continue to see good rental equipment utilization which supports continued fleet growth and replacing aging fleets.

26 ページをご覧ください。3月にラスベガスで開催された ConExpo についてです。

こちらは Takeuchi US の営業部長から提出されたレポートの英語原文です。後ほどご覧くださ
い。

展示会 ConExpo 2026（ラスベガス、2026年3月3日～3月7日）



ConExpo 2026

顧客とディーラーの市場心理

Takeuchi USのレポート和訳

2026年の見通しに関して、顧客とディーラー双方から概ね好意的な見解が寄せられています。これは主に、データセンターおよびAIインフラ構築への大規模な投資と、インフラ投資雇用法により資金提供される公共インフラへの投資が背景にあります。これらのプロジェクトは、道路、橋、水システムプロジェクトを含み、2026年まで継続されます。当社の機械は、これらの多くの現場で使用されるため、特にクローラーローダーの需要が非常に高まっています。

地政学的な最近の出来事によって変化する可能性はあるものの、私たちは一般経済の安定性が改善したことを確認しています。全体として、顧客は1年前よりも機械の購入に対して自信を持っていると感じています。

業界のもう一つの好調な部分は、機器レンタル事業です。私たちは引き続き良好なレンタル機器の稼働率を確認しており、これは継続的なフリートの成長と老朽化したフリートの交換を支えています。

27

© 2026 Takeuchi Manufacturing [JAPAN], Ltd. All Rights Reserved.

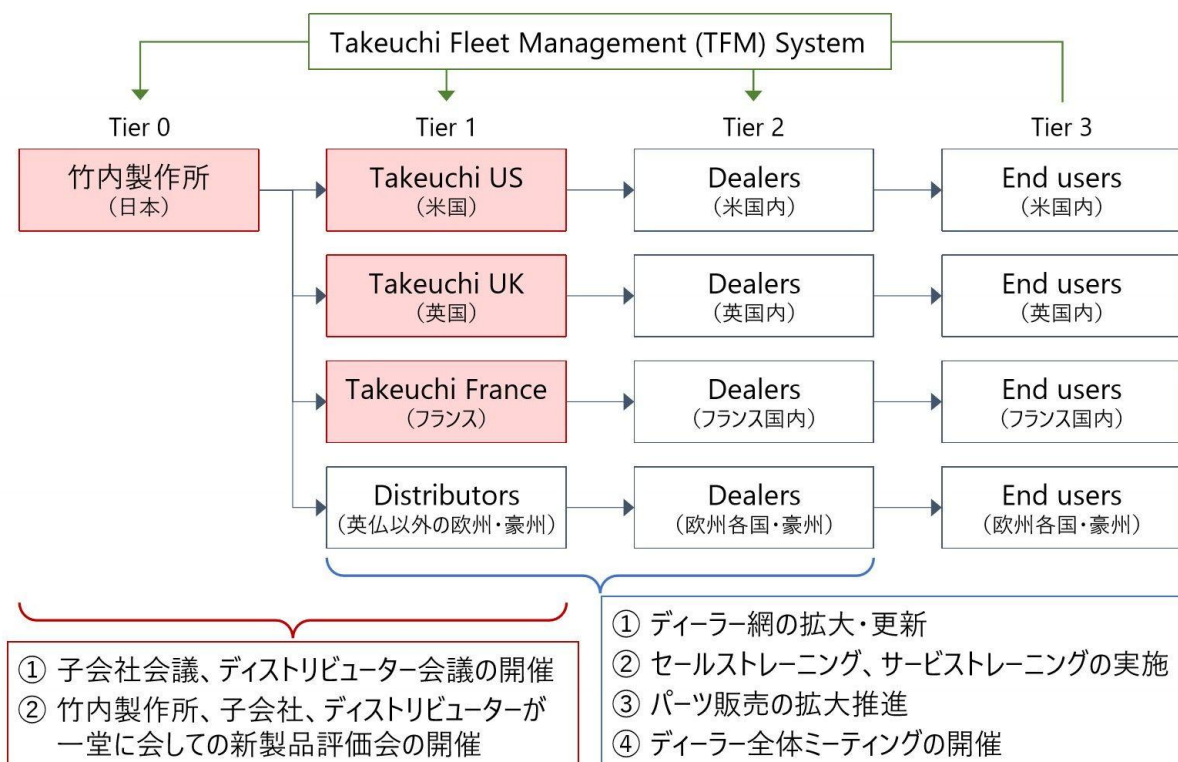
TAKEUCHI

27 ページをご覧ください。こちらはレポートの和訳です。

2026年の見通しに関して、お客様から好意的な見解が寄せられており、データセンターやAIインフラ投資、公共インフラ投資が牽引し、ローダーを中心に製品需要の拡大が見込めるとのことです。

また、米国のレンタル会社の皆様が、高い稼働率を維持していることを確認できたとのこと。彼らの保有台数の拡大や、老朽化した機械の更新需要を取り込むことによる販売拡大も期待できると考えております。

北米と同様の取り組みを欧州でも、豪州でも



28 ページをご覧ください。本日ご紹介した米国での取り組みと同様の活動を、欧州やオーストラリアでも展開しています。

当社製品が、竹内製作所から世界各国のエンドユーザーの皆様へ届けられる過程において、販売子会社やディストリビューターと現地のディーラーが強固に連携しており、これが販売力の源泉となっております。

エンドユーザーの皆様と直接お会いする機会は限られておりますが、製品搭載の通信システム、TFM から得られる稼働データを、顧客サービスの向上に役立てております。

また竹内製作所と Tier1 の皆様との連携は、製品開発において大きな意味を持ちます。定期的にお互いを訪問し、現場の声を直接聞き、既存製品の改良や新製品の開発に反映しています。

さらに、年に一度、皆様を製品試験場にお招きし、リリース前の新製品評価会を実施しております。これらの活動は、お客様の声を取り入れた製品開発を加速させ、市場が求める製品を提供するための重要な取り組みと位置づけております。

本社パーツセンターの拡充

3F 開発職の専用フロア

アイデアを最大化するための環境を整備し、独創的な製品開発を促進する

2F 会議・研修スペース

学ぶ機会を増やして社員の成長を促し、当社の持続的な成長につなげる

1F アフターパーツの出荷スペース

より迅速かつ効率的な供給体制を構築し、アフターパーツ売上拡大を図る

1. 投資額 21.5億円
2. 竣工 2026年2月
3. 建物の概要

名称 開発・研修センター兼パーツセンター
所在地 長野県埴科郡坂城町上平205（本社工場の敷地内に建設、既存の本社パーツセンターの隣）
建築面積 約1,200㎡、延床面積 約3,000㎡（鉄骨・3階建て）



外観



内装



2F 研修センター
(新入社員研修の様子)

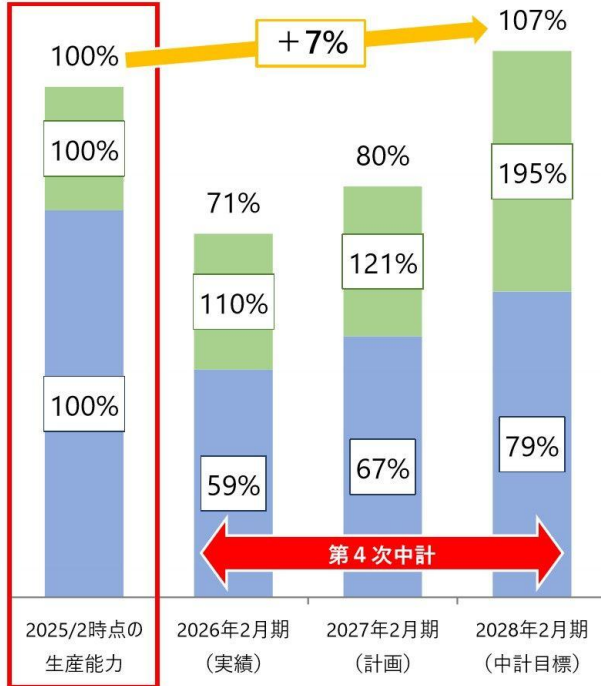
29 ページをご覧ください。

本社工場の敷地内に新棟が完成しました。1階はアフターパーツの出荷スペースであり、中計の重点施策であるアフターパーツの売上拡大に繋がります。最上階の3階は製品開発スタッフの専用フロア、2階は会議研修フロアです。成長の源泉である製品と人財を開発育成するための建物とも言えます。

生産機種の新編成

第4次中期経営計画

※ 2025年2月時点の生産能力を100%とした場合の各年度の生産計画



重点施策

- ① 生産機種の再編成 (生産能力をローダーに振り向ける)
 1. 本社工場・青木工場のショベルの生産ラインでローダー完成機も生産 (混流生産)
 2. 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
- ② 生産台数の増加 (+7%)
 1. 増員による生産台数の底上げ
 2. トレーニングによる生産効率の向上
- ③ 将来的な販売拡大を見据えた能力増強
 1. 青木工場の隣接地にローダー新工場を建設
 2. 稼働開始は2029年2月頃の見込み

足元の状況：

販売と受注は回復途上であり、生産能力には余力がある

米国関税、中東情勢等、足元の経営環境は厳しく、不透明な状況にあるが、中長期の経営戦略に変更はない

**ローダー新工場を建設して
将来の需要増に備える**

30 ページをご覧ください。生産能力に対する 2026 年 2 月期の生産実績、2027 年 2 月期の生産計画はご覧の通りです。

米国関税など足元の経営環境は厳しい状況にありますが、将来的な成長展望や中長期的な経営戦略に変更はありません。将来に向けた成長投資、すなわちローダー新工場の建設につきましては、着実に推し進めてまいります。

ローダー新工場（青木工場隣接地） → 約1年の延期

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

	修正計画	当初計画
土地造成工事	2026年9月	2026年2月
工場建設着工	2027年2月	2026年8月
工場建設竣工	2028年8月	2027年7月
設備工事完了	2029年1月	2027年12月
稼働開始	2029年2月頃	2028年1月頃

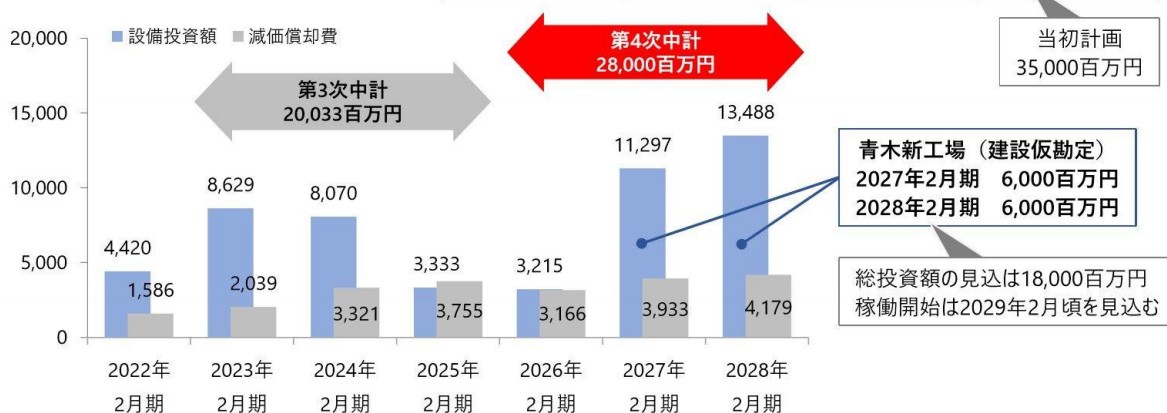


31 ページをご覧ください。

新工場の規模、生産能力に変更はありません。総投資額につきましては、日本国内の建設コストが上昇傾向にあるため、上振れする可能性があります。また、稼働開始時期につきましては、必要とする電力確保に想定以上に時間を要したため、稼働開始は約1年延期されることとなりました。

成長投資（設備投資・IT投資）

単位：百万円	第4次中期経営計画			
	2026年2月期	2027年2月期	2028年2月期	合計
青木新工場	—	6,000	6,000	12,000
生産（治具・金型・設備の維持更新を含む）	934	3,841	3,225	8,000
販売・マーケティング	1,324	125	151	1,600
研究開発	228	484	2,788	3,500
デジタル基盤（IT・DX）	422	712	366	1,500
人的資本（社員寮等）	—	—	600	600
その他	307	135	358	800
合計	3,215	11,297	13,488	28,000



キャッシュアロケーションの変更点につきまして、ご説明いたします。

33 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。

1年前の当初計画では、350億円としておりましたが、280億円に修正いたします。これは、大きくは青木新工場の1年延期による減額、さらにはIT投資と社員寮建設による増額を織り込んだことによるものです。

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**



34 ページをご覧ください。続いて、人的資本投資です。

1年前の当初計画では、約108億円としておりましたが、約80億円に修正いたします。なお、2026年2月期の下振れは、計画通りに賃上げは実施したものの、増員が計画に満たなかったことによるものです。

キャッシュフロー

3年間累計（2026年2月期～2028年2月期）

必要に応じた
借入金の活用

営業CF

2026年2月末
手元資金
571億円
月商 2.8ヶ月

成長投資
360億円
(当初想定 458億円)

配当金
365億円
(当初想定 390億円)

自己株式取得

運転資金
月商
2.0～2.5ヶ月

	修正計画	当初計画
生産（青木新工場を含む）	200億円	260億円
販売・マーケティング	16億円	16億円
研究開発	35億円	35億円
デジタル基盤（IT・DX）	15億円	10億円
人的資本（社員寮等）	6億円	2億円
人的資本（増員・賃上げの費用）	80億円	108億円
その他	8億円	27億円

連結配当性向
40%を目指し、段階的に引き上げる

機動的に実施
(株価水準、資本効率、キャッシュフロー等を総合的に勘案)

- ✓ 成長投資と株主還元の方針変更はない
- ✓ 営業CFに不足が生じた場合には、借入金を活用
→ レバレッジを効かせる

35 ページをご覧ください。

成長投資につきましては、設備投資で 70 億円、人的資本投資で 28 億円、合わせて 98 億円の減額となり、当初想定 458 億円から 360 億円に修正いたします。

配当金につきましては、2027 年 2 月期までの配当予想を勘案した結果、当初想定 390 億円から 365 億円に修正いたします。

自己株式の取得に対する考え方については、次のスライドでご説明いたします。

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（2.0%） + β値（1.5） × マーケットリスクプレミアム（6%） ≒ 11%
- ③ 益利回り法（PERの逆数）： PER = 9倍から11倍で推移 → ゆえに 1/9 ≒ 11%、1/11 ≒ 9%

➤ ROEの長期的なイメージ

	2025年 2月期末	2026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 純資産は期首・期末の平均値	16.6% 261億円 ÷1,573億円	16.0% 282億円 ÷1,769億円	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	12.5% 282億円 ÷2,252億円	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 総資産は期首・期末の平均値	1.03倍 2,132億円 ÷2,079億円	1.02倍 2,252億円 ÷2,214億円	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 いずれも期首・期末の平均値	1.32倍 2,079億円 ÷1,573億円	1.25倍 2,214億円 ÷1,769億円	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

36 ページをご覧ください。

安定継続的に株主資本コストを上回る ROE を堅持することが、重要な経営課題であると認識しております。

こちらは ROE の推移と長期的なイメージを示したものです。過去 2 期にわたり、ROE は 16%台を維持しました。しかしながら、2027 年 2 月期の業績予想においては米国関税が大きく影響し、当期純利益が 10.6%となる見込みであり、ROE の維持、向上には、総資産回転率と財務レバレッジを高める必要があると考えております。

この対応策の一環として、自己株式の取得につきましても、株価水準やキャッシュ・フローの状況を総合的に勘案し、柔軟かつ機動的に実施を検討していく方針です。

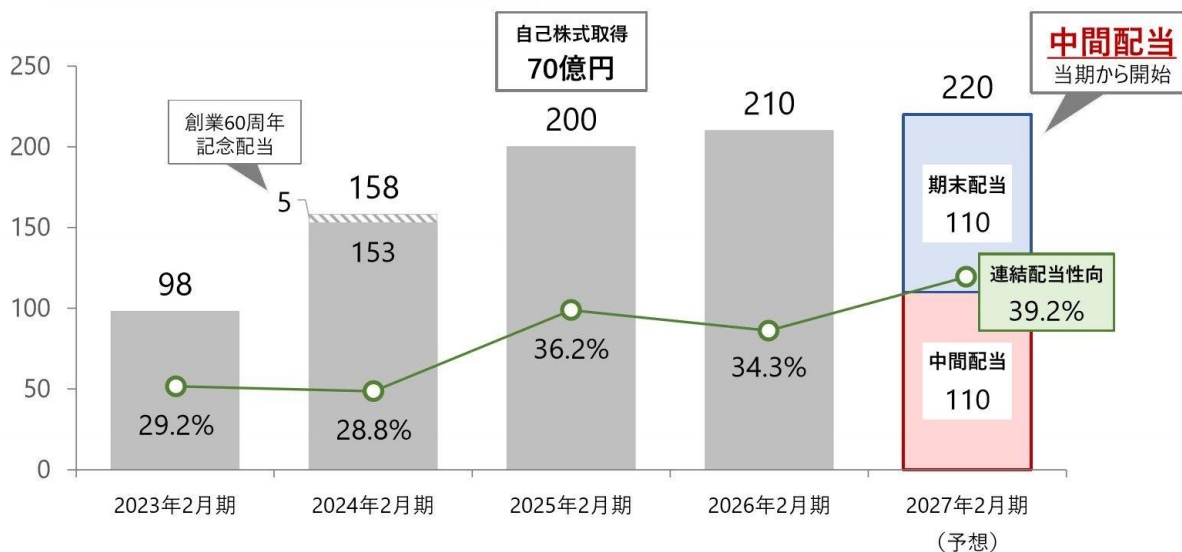
株主還元、連結配当性向

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に充当する。

- 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。

➤ 1株当たり配当金、連結配当性向の推移



37 ページをご覧ください。

お示ししている基本方針のもと、当社グループの財政状態と業績予想を勘案した結果、今期の1株当たりの配当予想は、中間配当で110円、期末配当で110円、合計220円といたしました。

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。ご清聴ありがとうございました。

[了]

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、株式会社JPX 総研（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。