



株式会社竹内製作所

第63期 報告書

2024年3月1日-2025年2月28日



証券コード 6432

世界初から世界のTAKEUCHIへ。

私たちは、世界の工事現場で活躍する
小型建設機械を開発・製造・販売しています

欧州での主力商品

小回りが利くので、
狭い道が多い欧州の都市で活躍。

ミニショベル



北米での主力商品

雨でぬかるんだ場所での作業安定性が高く、
粘土質の土地が多い北米で人気を獲得。

クローラーローダー



■ 北米 ■ 欧州 ■ 日本 ■ アジア・オセアニア・その他

2025年2月期 実績

欧州シェア2位

売上875億円

北米シェア5位

売上1,200億円

※自社調べ

こんな現場で活躍



住宅建設



インフラ整備



除雪作業



災害復旧 (能登半島地震災害復興支援
ボランティアでも活躍)

特長1 あらゆる現場に対応できる **Takeuchi** 品質でファンを獲得

パワフル



都市型工事に対応できる
十分なパワー、掘削量

耐久性



厳しい環境・条件で
長時間作業しても
壊れにくい

操作性



オペレーターを問わず
意のままに
コントロール可能

快適性



広い居住空間・
快適なシートなど
疲れにくい運転環境を整備

メンテナンス性



簡単に修理できるので
長く使える

特長2 世界各地のニーズに対応する 開発・生産・販売体制

ディーラー・エンドユーザー

日本の工場



開発・生産

世界各地の販売子会社
とディストリビューター



販売

連携

特長3 世界中に広がる販売チャネル

● ディストリビューター等
● Takeuchi グループ





全世界の人々の幸福で豊かな暮らしに貢献

代表取締役社長
竹内 敏也

生活インフラを支える 小型建機の使命

当社の製品は衣食住の「住」に深く関わり、住宅の建設はもちろん、水道管やガス管の埋設工事、さらには災害発生時の復旧作業など、幅広い場面で活用されています。こうした人々の“当たり前の日々の暮らし”を支えることが私たちの使命であり、世界最高品質の小型建設機械を提供することで、その使命を果たしています。このような卓越した技術力と使命感は、当社ならではの強みだと認識しています。

そして、真の“世界最高品質”を追求していくためには、ステークホルダーの皆様との強い信頼関係が不可欠です。株主の皆様やお客様はもちろん、社員、調達先、そして各拠点の地域社会とともに歩み、成長と幸福を分かち合っていくこと。それが、当社と社会の持続的な発展につながると私たちは信じています。

欧州の市場環境は低調、 北米市場も終盤は落ち込むも 過去最高の売上高を達成

北米市場では、住宅ローン金利と住宅価格の高止まりにより、新築住宅着工件数の調整局面が続いているだけでなく、通商政策の見極め等の影響で投資に対する慎重

姿勢が強まったため、当第4四半期に製品販売が落ち込み、前連結会計年度比で販売台数が減少しました。欧州市場では、低調な経済環境が続く中、建設機械のみならず全般において投資意欲が減退しており、クローラーローダーの販売は順調でしたが、ショベル販売が低調に推移しております。

以上により、販売台数は前年度を下回りましたが、円安影響と値上げ等により売上高・営業利益・経常利益は、過去最高となりました。一方で、当第4四半期に原材料棚卸資産の評価減を計上したことや、利益率の高い米国子会社の販売比率が低下したこと、販管費の増加で当第4四半期会計期間の営業利益は低調でした。原材料棚卸資産の評価減は、販売拡大を見越して手配した電池式ショベルのバッテリー等関連部品の簿価を切り下げたことによるものです。

2026年2月期の見通し

来期の業績予想については、米国の関税政策による影響を見込んでいません。

北米市場では、引き続き住宅販売の伸び悩みが懸念されますが、潜在的な住宅需要は根強く、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、主力製

品であるクローラーローダーを中心として、製品販売は順調に推移すると予想しています。米国販売子会社においてはディーラー網の増強に取り組み、市場シェアを拡大することにより、当連結会計年度比で販売台数の増加を目指します。

欧州市場においては、来期も経済の冷え込みを背景とした販売の低迷が継続し、ショベル、クローラーローダーともに販売台数は当連結会計年度をやや下回ると予想しています。

以上により、事業全体では、欧州市場の低迷を北米市場でカバーして総販売台数を増加させることで、売上高・各段階利益は過去最高を見込んでいます。

“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”の実現

当社は、2026年2月期を初年度とした3ヶ年の第四次中期経営計画をスタートさせました。本計画では、欧米で

のシェア拡大を進めるとともに、オセアニア地域での販売にも力を入れます。その中で、当社の主力製品であるクローラーローダーについては、力強い需要を見込んでおり、生産機種の見直しにより生産台数を増やす予定です。また、シェア拡大・マーケットの開拓により、当社建設機械の中長期的な需要増加が想定されることから、さらなる生産台数拡大に向けた新工場の建設にも着手します。同時に、開発面では、脱炭素社会の実現に向けて電池式ミニショベルのラインナップを強化し、より環境負荷の少ない建設機械の提供を目指します。

私は、これらの取り組みにおいては社員一人ひとりの挑戦が何よりも重要であり、社員の挑戦が当社の成長につながると信じています。「人財こそが企業力の源泉」「人への分配は未来への投資」という基本方針のもと、社員のウェルビーイングに取り組み、いきいきと働ける環境を実現し、さらなる挑戦を後押ししていきます。

当社は、高品質なモノづくりを通じて、世界中の工事

現場から厚い信頼を得てきたという自負があります。しかし、私たちは現状に満足することなく、さらなる成長を目指します。これからも技術力を磨き続け、より優れた製品とサービスを提供することで、世界の建設現場を支え続けていきます。

株主様へのメッセージ

新たな中期経営計画では、金額面でも内容面でも、これまでにない規模の成長投資を予定しており、非常にチャレンジングな3年になると考えています。また、株主の皆様への利益配分を強化するために、一株当たりの配当金は配当性向40%を目指し、段階的に引き上げていく方針へと変更しました。そして、自己株式の取得については、運転資金や自己資本比率が拡大しないよう機動的に実施してまいります。

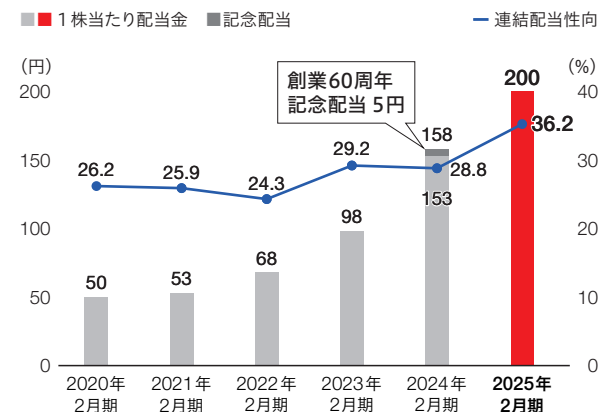
株主の皆様におかれましては、一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2026年2月期 連結業績予想

売上高	2,250億円 (前期比 5.5%↑)
営業利益	420億円 (前期比 13.1%↑)
経常利益	410億円 (前期比 15.1%↑)
親会社株主に帰属する 当期純利益	292億円 (前期比 11.8%↑)

※前提為替レート：米ドル：145.00円、英ポンド：183.00円
ユーロ：152.00円、人民元：20.00円
※米国の関税政策による影響を見込んでおりません。

1株当たり配当金、連結配当性向の推移



Building Excellenceを掲げ、 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。

経営課題

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

ハイパフォーマンス

売上高・利益の拡大、株主への利益還元強化

ハイエンゲージメント

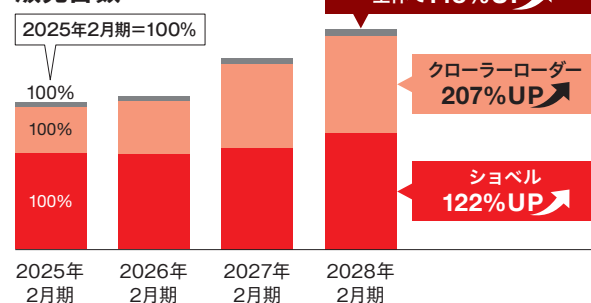
株主・投資家、社員、バリューチェーンとの
積極的かつ丁寧な対話

重点施策

1 販売網の拡充とアフターパーツの販売拡大

- ＜欧州・北米市場では、確固たる地位を確立し、シェア拡大を図る
- ＜オセアニア地域市場への販売を拡大
- ＜純正部品によるメリット(高品質・安心)を訴求するとともに、純正部品を使用することを条件に、メーカー保証期間の延長を顧客に提案するなどして、アフターパーツの販売の拡大を目指す
- ＜需要好調なクローラーローダーは販売拡大、ショベルは販売回復を目指す

販売台数



2 生産機種の再編成とローダー新工場の建設

- ＜本社工場・青木工場の生産機種を再編成
ショベルの生産能力をクローラーローダーに振り向ける
- ＜増員による生産台数増、トレーニングによる生産効率の向上を目指す
- ＜生産機種の再編成と生産効率アップで、クローラーローダーの生産能力を当期比2倍に引き上げる
- ＜青木工場の隣接地にクローラーローダー新工場を設立



3 電池式ミニショベルのラインナップ拡充

- ＜環境面・健康面での価値が高い電池式ミニショベルについて、1トン～5トンクラスのラインナップを拡充する

4 人的資本への投資

- ＜「人財こそが企業力の源泉」「人への分配は未来への投資」との基本方針のもと、3年間で108億円を投資
- ＜目指す姿の共有、学ぶ機会の提供、働きやすさの向上を通じ、社員がいきいきと働ける職場環境の実現を目指す

5 サステナビリティ経営の推進

- ＜環境面では、製品・工場からのGHG排出量を削減
- ＜社会面では、ステークホルダーエンゲージメントの強化に注力
- ＜企業統治面では、ガバナンス・コンプライアンス・リスクマネジメントを強化

数値目標

連結売上高 **3,000**億円

2025年2月期販売台数比 約50%UP▲

北米	売上高	1,784億円
欧州	売上高	1,087億円
その他地域	売上高	129億円

アフターパーツ売上高 **208**億円

営業利益 **520**億円

営業利益率 **17.3**%

1株当たり当期純利益 **800**円

ROE(自己資本利益率) **17**%以上

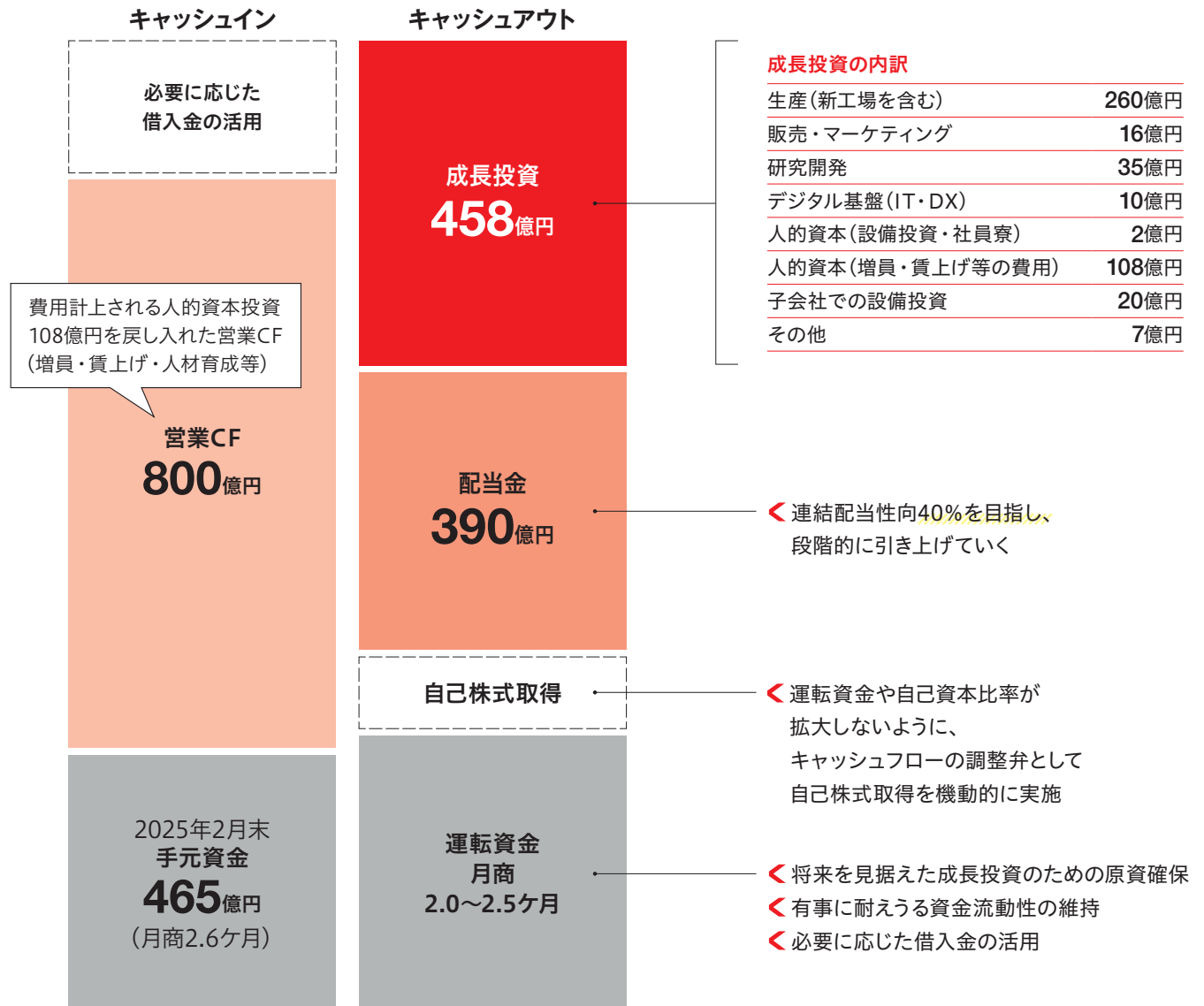
※ROEは、2028年2月期の着地目標ではなく、長期的なイメージを表示しております。

※アンケート法、CAPM法、益利回り法（PERの逆数）をもとに、株主資本コストを10%と想定

※前提為替レート：米ドル140.00円、英ポンド177.00円、ユーロ147.00円、人民元19.30円

キャッシュアロケーション（3年間累計）

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します。

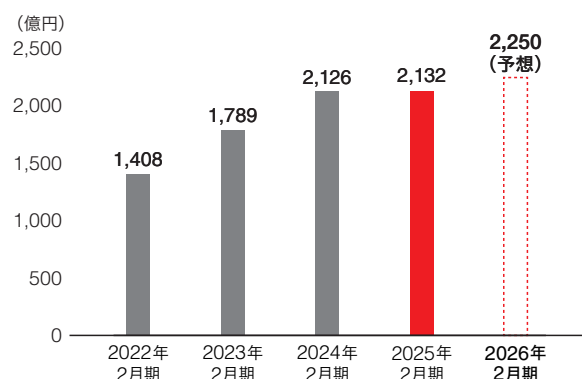


決算のポイント

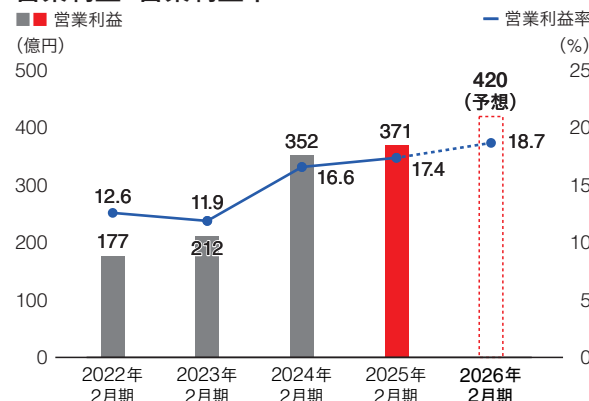
- 販売台数は欧米ともに減少し、前連結会計年度比で△11.8%
北米の販売台数は △5.1%
金利と住宅価格の高止まりで住宅市場は調整局面が継続、北米市場に一服感
さらに、新大統領の関税・通商政策の見極めによる購入時期見合わせの動きあり
欧州の販売台数は △15.1%
住宅金利とエネルギー価格の上昇で住宅需要が低迷
建設投資などの非住宅関連需要も軟化しており、投資意欲は減退

- 円安と値上げにより、売上高・営業利益・経常利益は過去最高
一方で、前四半期比で第4四半期の営業利益が低下
要因としては、北米市場での売上減少による利益低下で約20億円、
電池式ショベルの関連部品の評価減で約26億円計上、
販管費が約10億円増加し、第4四半期会計期間の営業利益が低下

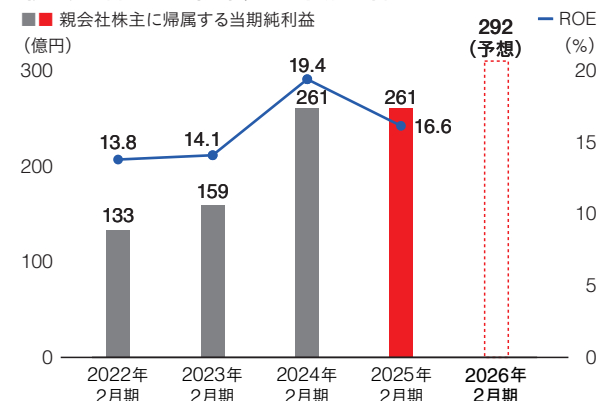
売上高



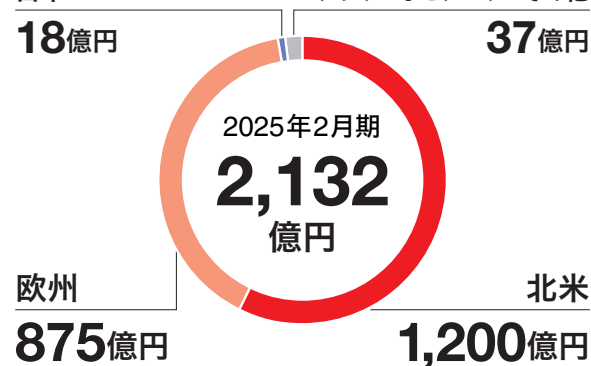
営業利益・営業利益率



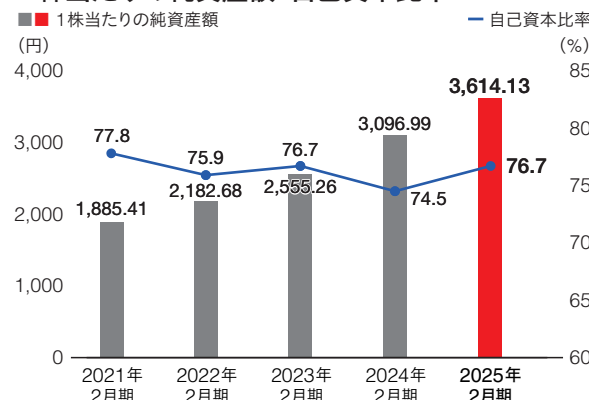
親会社株主に帰属する当期純利益・ROE



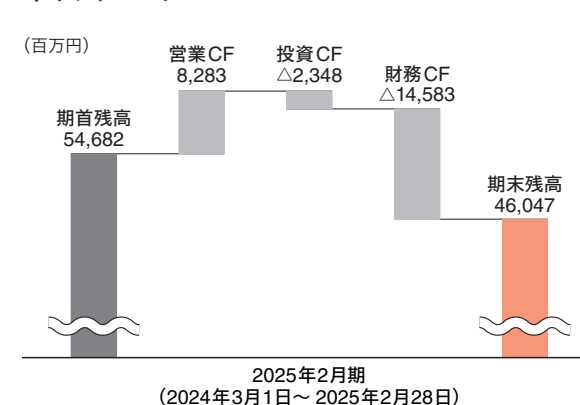
地域別売上高



1株当たりの純資産額・自己資本比率



キャッシュ・フロー



数値目標

	中計目標	2025年 2月期実績	評価
売上高	2,400億円	2,132億円	×
営業利益 営業利益率	240億円 10.00%	371億円 17.40%	◎
1株当たり 当期純利益	377.00円	552.45円	◎
ROE (自己資本利益率)	14.00%	16.6%	◎

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。

2022年2月期と比較したときの、2025年2月期の各地域の販売台数は下記となった。

□北米	16.3%増加
□欧州	6.4%減少
→合計	1.7%増加

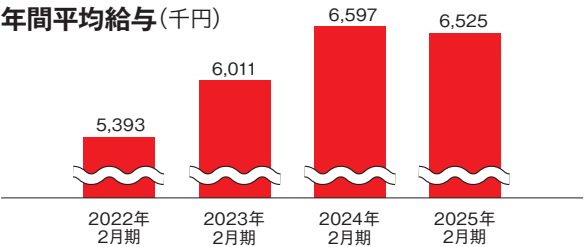
製造コスト増・新工場の減価償却費・人的資本への投資拡大などの減益要因はあったが、販売台数の増加・値上げ・為替影響などにより営業利益率は大幅改善。

※「中計目標」前提為替レート：米ドル115.00円、英ポンド152.00円、ユーロ127.00円、人民元18.00円
※「中計実績」前提為替レート：米ドル152.65円、英ポンド194.85円、ユーロ163.74円、人民元21.13円

重点施策の進捗

1 人的資本への投資

連結従業員を、461名増員
年間研修時間は15時間増加



※2025年2月期の平均給与は、賃上げは実施したものの、時間外勤務の縮減により低下。

長野県内に3棟の社員寮を建設し働きやすさ向上
(総事業費17億円)

2 製品開発のスピードアップ

中計期間で5機種の新製品を開発

ホイール式ショベル



TB395W



TB370W

ミニショベル



TB335R



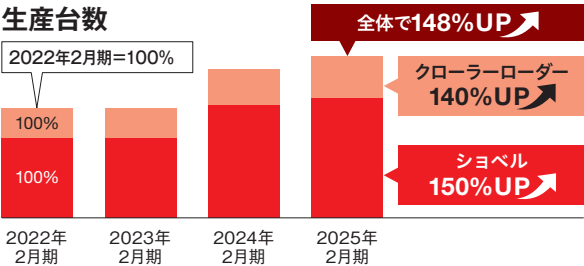
TB350R



TB320

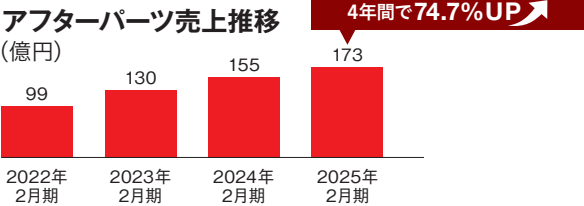
3 生産能力

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



4 販売網の拡充とアフターパーツの販売拡大

生産能力の増強が完了し、販売網の拡充に着手
アフターパーツの売上高は大きく伸長



5 サステナビリティ経営の推進

製品・工場からのGHG排出量は
工場からは、△80.4%削減(2015年度比)
製品からは、△6.3%削減(2010年度比)
女性取締役の人数は2022年2月末では男性9名・女性0名
→2025年2月末では男性9名・女性2名に
女性管理職比率も
2022年2月末では0%→2025年2月末では1.1%に

※竹内製作所本社のみ数値

重点 施策 1 人的資本への投資

社員の積極的なチャレンジによって、業務の効率化や社会課題の解決を実現

電動建機開発者 インタビュー



当社は、電気自動車もほとんど普及していなかった2006年から「電動建機」の開発に取り組み、2020年から本格的な研究開発をスタートさせました。その開発では、エンジン式と比較すると稼働時間が短く、バッテリーが切れると充電に何時間もかかってしまうことが課題となりました。また、モーターの微小な振動が座席下に伝わりすぎてしまい、操作時に違和感を覚えるといった事象も発生しました。

これらの課題について、バッテリーやモーターを海外から調達したり、各パーツの部品を見直して軽量化を図ったり、座席下の振動を抑える工夫をしたりして解決していきました。つい最近も大幅なレイアウト変更を行い、先日その試作機に乗ったところ、振動が大幅に削減されたことが実感でき、性能と環境負荷低減を両立した製品をリリースできることに大きなやりがいを感じました。今後も性能・操作性のさらなる向上を目指すとともに、遠隔操作等の研究開発も推進していきたいと考えています。

お客様からの要望への対応にとどまらず、当社からも提案をして、迅速な改善や仕様変更を行う。そうした小回りの良さとスピード感が当社の強みです。設計部門のマネジメント業務を担う立場として、若手社員にもお客様の役に立つような提案・改善に積極的に挑戦してもらえるようサポートしていきたいと考えています。

青木工場 立ち上げ



私たちは、青木工場の立ち上げプロジェクトで、部材受取～サブラインおよびメインラインの配置レイアウトを担当しました。新工場の立ち上げは初めての経験でしたが、生産技術部等と緊密に連携しながら、より効率的な配置レイアウトが実現できるよう取り組みました。

同時に、青木工場全体のIT化にも取り組みました。その一例として、紙で管理していた生産指示書を電子化するために、情報システム部と連携して「T KOMI (Takeuchi Kajo Mieruka)」システムを採用し、各工程の開始時と終了時にRFIDタグを読み取ることで進捗データを見える化しました。これにより、本社から青木工場の進捗度合いを正確に把握できるようになり、問題が発生した際は管理側が迅速に対応できるようになっただけでなく、一つの工程にかけられる時間の算定も容易になりました。また、生産指示書の電子化によって紙の使用数が削減でき、環境負荷低減にもつながりました。

竹内製作所には、常に先進的なものを取り入れて、新しいことに挑戦していく風土があります。その風土を活かして、省力化や自動化等をさらに突き詰めていくことで、誰もが快適かつ効率的に作業ができる工場を目指します。また、当社の次世代を担う若手社員の育成にも一層注力していきたいと考えています。

重点施策 4 販売網の拡充とアフターパーツの販売拡大

本社パーツセンターの隣に、3階建ての新棟を建設

長野県坂城町の本社パーツセンターに鉄骨3階建ての新棟を増設し、1階にはアフターパーツの出荷スペース、2階には会議・研修スペース、3階には開発部の専用フロアを設ける計画です。

当社は現在、本社パーツセンターを核として海外拠点と連携し、全世界のお客様にアフターパーツを提供する体制構築を推進しています。この度の増設により、さらに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の拡大を図ります。また、2階に設置する大規模な会議・研修スペースでは、社員の学ぶ機会を増やして成長を促進し、事業全体の持続的な成長につなげます。さらに、3階の開発部の新フロアには、当社の強みである開発力・アイデア力を最大化するための環境を整備。東西南北に大きな窓を設置し、信州の山々や千曲川などの自然豊かな景色に囲まれた環境の中で、独創的な製品開発を促進します。

増設される パーツセンターの概要

完成予定	2026年3月頃を予定
建築面積	約1,200㎡
延床面積	約3,000㎡



英国民に愛される庭園でFRシリーズが活躍

バルモラル城の庭園でアザミを模した大きな庭と迷路のデザインを表現するために、当社のFRシリーズが活躍しました。当FRシリーズは、作業が難しい場所や狭いスペース等でも様々な角度から掘削できるモデルで、複雑なデザインの表現に最適な機械です。当社独自のSide-to-Sideブーム構造により、ブームを左右に大きく動かすことが可能で、機械の位置を変えることなく、機械の前面全体に沿って平行な溝を掘ることができます。

バルモラル城の工事では、専門の請負業者などの経験豊富なオペレーターがFRシリーズの作業性や操作性の高さ、独自のブーム機能を最大限に活かし、スペースが限られた場所でも高い生産性を実現して、複雑な迷路を作り出しました。

FRシリーズとは？ Side-to-Sideブーム構造によって、機械を移動させなくても広範囲を掘削できる特長を備えています。また、キャビンからの視認性が高いことに加えて、ほとんど足回りからはみ出すことなく上部体が360度フル旋回できるので、非常に狭いエリアでもスムーズに操作できます。

バルモラル城とは？ 1856年に建てられた、スコットランドのアバディンジャー地方にある英国王室の保養地。観光地としても有名であり、庭園では季節ごとに美しい草花を楽しむことができます。



複雑な模様を作成



繊細な作業が得意なTB257FR

商号

株式会社竹内製作所

(英文社名)

TAKEUCHI MFG. CO., LTD.

本社

〒389-0605
長野県埴科郡坂城町上平205番地

設立年月日

1963年8月21日

資本金

3,632百万円

事業内容

建設機械の開発、製造及び販売

従業員数

1,277名(連結)

役員の状況

(2025年5月23日現在)

代表取締役会長

竹内 明雄

代表取締役社長

竹内 敏也

取締役

渡辺 孝彦

取締役

Clay Eubanks

取締役

小林 修

取締役

横山 浩

取締役(常勤監査等委員)

草間 稔

社外取締役(監査等委員)

岩渕 道男

社外取締役(監査等委員)

宮田 裕子

社外取締役(監査等委員)

織 英子

社外取締役(監査等委員)

安藤 国威

拠点情報

国内

本社工場

長野県埴科郡坂城町

青木工場

長野県小県郡青木村

戸倉工場

長野県千曲市

東京営業所

東京都港区

海外

米国

TAKEUCHI MFG.(U.S.), LTD.

英国

TAKEUCHI MFG.(U.K.)LTD.

フランス

TAKEUCHI FRANCE S.A.S.

中国

竹内工程機械(青島)有限公司

ドイツ

欧州駐在員事務所

オランダ

欧州パーツセンター

発行可能株式総数

138,000,000株

発行済株式の総数

48,999,000株

単元株式数

100株

株主数

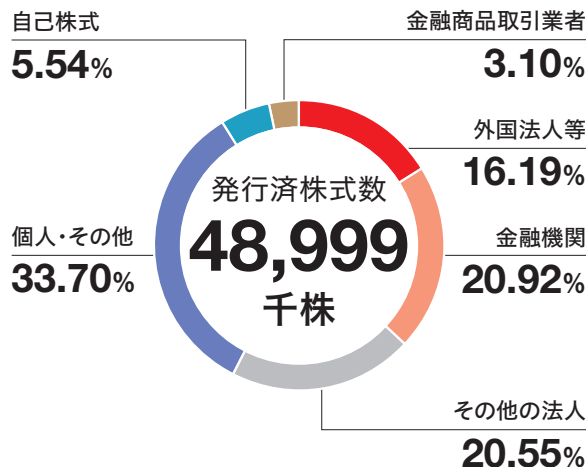
36,742名

大株主

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
株式会社テイク	5,159	11.14
日本マスタートラスト信託銀行株式会社	4,570	9.87
竹内敏也	2,654	5.73
株式会社日本カストディ銀行	2,145	4.63
東京中小企業投資育成株式会社	1,803	3.89
公益財団法人TAKEUCHI育英奨学会	1,503	3.24
竹内好敏	1,500	3.24
株式会社八十二銀行 常任代理人 日本マスタートラスト信託銀行株式会社	1,440	3.11
SMBC日興証券株式会社	979	2.11
野村信託銀行株式会社	757	1.63

※持株比率は、自己株式(2,713,827株)を控除して計算しております。

株式分布状況(所有者別)



株主メモ

事業年度	毎年3月1日から翌年2月末日まで
定時株主総会	毎年5月
基準日	毎年2月末日 その他必要あるときは、あらかじめ公告いたします。
配当金受領株主確定日	毎年2月末日 (中間配当を実施するときは8月31日)
公告方法	電子公告により、当社ホームページに掲載いたします。 https://www.takeuchi-mfg.co.jp/ ただし、事故その他のやむを得ない事由により電子公告ができないときは、日本経済新聞に掲載する方法により行います。
株主名簿管理人及び特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
(同連絡先)	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 東京都府中市日鋼町1-1 TEL 0120-232-711(通話料無料)
(同郵送先)	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号

(ご注意)

- 株券電子化に伴い、株主様の住所変更その他各種手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に記録された株式に関する各種手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にでもお取次ぎいたします。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

WEBサイトのご紹介

当社WEBサイト

<https://www.takeuchi-mfg.co.jp/>

竹内製作所の新着情報や、企業情報・IR情報などを掲載しています。

分かりやすく、当事業を紹介しているページ(TAKEUCHIってどんな会社?)や、会社紹介ビデオもありますので、ぜひご覧ください。

