



証券コード 6432



株式会社竹内製作所 第64期 報告書

2025年3月1日-2026年2月28日

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

2026年2月期 実績

欧州シェア2位

売上894億円

北米シェア5位

売上1,284億円

※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ンネル



世界最高品質の 小型建設機械を 供給することで、 人々の幸福で 豊かな暮らしに貢献

株主の皆様には、日頃よりTakeuchiグループの活動にご理解とご支援をいただき、厚く御礼申し上げます。

当社グループは、2026年2月期から2028年2月期を対象とする「第四次中期経営計画」において、「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3,000億円にチャレンジする」をスローガンに掲げ、以下の5つの重点施策に取り組んでいます。

1. 販売網の拡充とアフターパーツの販売拡大
2. 生産機種の再編成とクローラーローダー新工場の建設
3. 電池式ミニショベルのラインナップ拡充
4. 人的資本への投資
5. サステナビリティ経営の推進

当期においては、ディーラー網の拡充に向けて拠点数

を増強したほか、ディーラー向けの販売トレーニングおよびサービストレーニングを通じて、販売力の強化を図ってまいりました。また、本社工場の敷地内に「開発・研修センター兼パーツセンター」を新設いたしました。本施設では、1階にパーツセンターと出荷スペースを設け、より迅速かつ効率的なアフターパーツ供給体制を構築しています。さらに、開発部専用フロアを設け、窓を大きく配置した開放感のあるオフィスとすることで、独創的な製品開発に取り組める環境を整備しました。

当期の業績については いかがでしたでしょうか

当期は、主力市場である米国で関税が発動され、先行き不透明感が増す厳しい事業環境となりました。このような環境においても、米国でのクローラーローダーの販

売が好調に推移したことや、欧州で低迷していた製品需要が底打ちしたことにより、欧米ともに販売台数は前年同期を上回りました。また、注力地域と位置付けているアジア・オセアニアでは、オーストラリアにおける新規ディストリビューターの貢献により、販売台数を伸ばしております。この結果、売上高は過去最高の2,252億8千4百万円を達成し、各段階利益についても過去最高となりました。

2027年2月期の通期の 見通しについてお聞かせください

販売台数は当連結会計年度に比べて5.7%増加し、連結売上高は8.3%増の2,440億円となる見通しです。

北米市場では、住宅購入の動きに鈍化が見られるものの、非住宅関連工事が堅調に推移しており、クローラーローダーについては順調な販売を予測しています。一方、



代表取締役社長
竹内 敏也

需要が低調なミニショベルについては、積極的な販売プログラムを実施し、販売台数の回復およびシェア拡大を目指します。これにより、北米全体の販売台数は当連結会計年度比3.9%の増加を見込んでいます。

欧州市場では、ミニショベル需要の回復トレンドが続くと予想しています。フランス市場は依然として低調ではありますが、積極的な販売プログラムにより、販売台数の回復と市場シェア拡大を図ってまいります。これにより、欧州全体の販売台数は当連結会計年度比6.1%の増加を見込んでいます。

利益面では、売上高の増加や値上げはあるものの、米国関税の影響や、原油価格の高騰による運搬費、部品価格の上昇、継続的な人的資本投資への取り組み等の減益要因により、営業利益は当連結会計年度と同程度の373億円と見込んでいます。また、来期の前提為替レートを円高に設定しているため為替差損の発生を想定しており、経常利益は365億円、親会社株主に帰属する当期純利益は259億円を見込んでいます。

利益は259億円を見込んでいます。

中東情勢につきましては、当社はかねてより喜望峰ルートを使用していたため、欧州向け海上輸送への直接的な影響は限定的であると想定しています。ただし、原油価格の高騰にともなう燃料サーチャージとして、約7億円の運搬費増加を見込んでいます。部品調達については、2026年半ば以降に影響が出る可能性はありますが、現時点では具体的な影響額を見積もることが困難なため、業績予想には織り込んでいません。

当社は、株主の皆様への利益配分を経営の重要課題の一つと位置付けております。中東情勢など、先行き不透明な状況ではありますが、年間の1株当たり配当予想を10円増配の220円といたしました。加えて、2027年2月期より、株主還元を一層充実させることを目的に、中間配当を行うことを決定しました。

株主の皆様へのメッセージを お願いいたします

当社の小型建設機械は、衣食住の「住」に深く関わり、住宅工事やライフライン工事など、街づくりとその維持管理に不可欠です。世界最高品質の小型建設機械を供給することで、人々の幸福で豊かな暮らしに貢献することこそが、私たちの使命であると認識しています。

欧米各国における住宅関連工事やライフライン整備工事、官民の建設投資に加え、データセンター建設や脱炭素社会に向けた再生可能エネルギー関連のインフラ建設拡大などを背景に、中長期的には当社製品の需要は安定的に拡大すると予測しています。

今後も、当社製品の持つ強みを最大限に活かしながら、重点施策を力強く推し進めることで、さらなる企業価値向上につなげていく所存です。

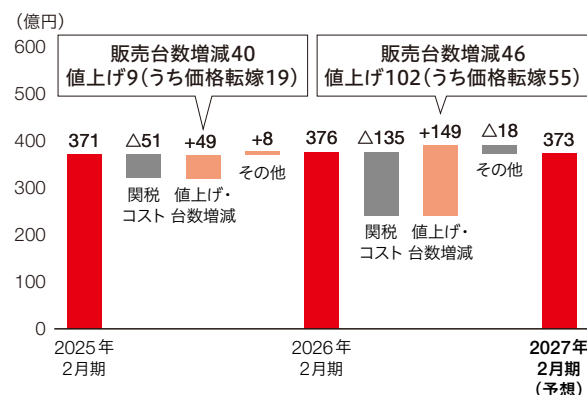
株主の皆様におかれましては、引き続き一層のご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

2027年2月期 連結業績予想

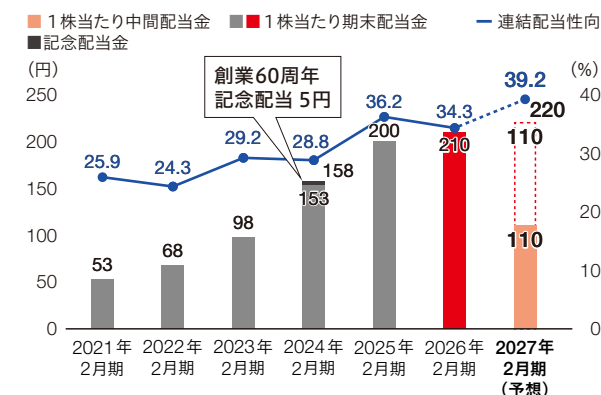
売上高	2,440億円 (前期比 8.3% ↑)
営業利益	373億円 (前期比 1.0% ↓)
経常利益	365億円 (前期比 6.9% ↓)
親会社株主に帰属する 当期純利益	259億円 (前期比 8.4% ↓)

※前提為替レート：1米ドル=147.00円、1英ポンド=200.00円、1ユーロ=174.00円、1人民元=21.20円

営業利益の増減要因



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、株主への利益還元の強化
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

数値目標と進捗

	2025年2月期 (実績)	2026年2月期 (実績)	2027年2月期 (予想)	2028年2月期 (計画)
連結売上高	2,132億円	2,252億円	2,440億円	3,000億円
北米	1,200億円	1,284億円	1,361億円	1,784億円
欧州	875億円	894億円	989億円	1,087億円
その他地域	55億円	73億円	89億円	129億円
アフターパーツ売上高	173億円	185億円	207億円	208億円
営業利益	371億円	376億円	373億円	520億円
営業利益率	17.4%	16.7%	15.3%	17.3%
1株当たりの当期純利益	552.45円	611.92円	560.69円	800円
ROE	16.6%	16.0%	—	17%以上

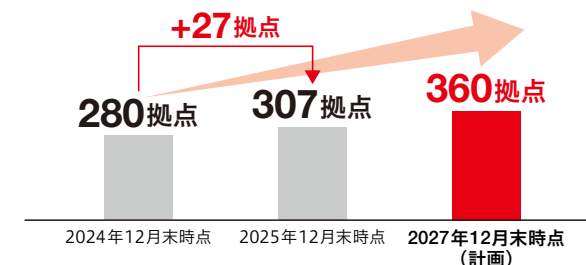
重点施策の進捗

◀ 販売網の拡充と アフターパーツの販売拡大

- 欧州市場では、クローラーローダーの認知強化に努め、販売を促進します
英国の展示会(PlantWorx)などに出席しました



- 北米市場では、順調にディーラー網を拡大しています



- アフターパーツの売上拡大や従業員がいきいきと働ける職場環境の実現に向けて、本社に開発・研修センター兼パーツセンターを新設しました

3F 開発部の専用フロア

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します

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ます

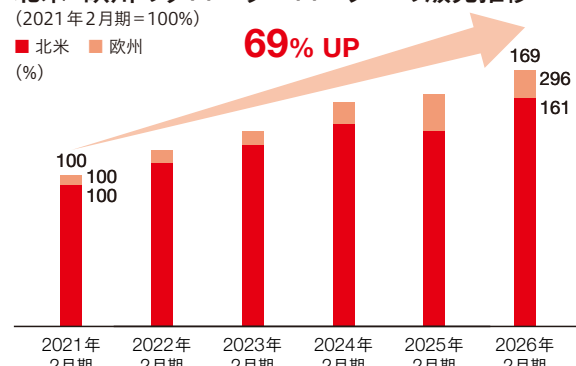
1F アフターパーツの出荷スペース

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ります



- クローラーローダーは販売台数を順調に拡大しています

北米・欧州のクローラーローダーの販売推移



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します。ショベルの生産能力をクローラーローダーに振り向けます。さらに、青木工場の隣接地にクローラーローダー新工場をします(2029年2月頃に稼働開始を予定)



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つかむため、ショベルの生産能力をローダーに振り向け、順調に混流生産中

	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

	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)	—	—	●

- 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販売台数は前年同期比12%増加しました

人的資本への投資

- 管理職層への研修を強化します
- 2026年3月に完成した新棟の2Fに研修センターを開設しました

サステナビリティ経営の推進

- 人権保護への取り組みに着手しました
- リスクマネジメントを強化します

エンドユーザーに製品・サービスをより魅力的に届けるため、販売店（ディーラー）との連携を強化

販売店との 施策

1

「使い方」「売り方」
「サービス方法」の
トレーニング

当グループの最大の強みは、お客様の声に真摯に耳を傾け、そのニーズに応える製品を開発している点です。その結果、当社製品は高い性能と多くの独自機能を備えています。また、エンドユーザーが製品を購入された日からそのライフサイクル全体にわたって安心して使用いただけるよう、ディーラーへの継続的なトレーニングを実施しています。ディーラーおよびエンドユーザーに付加価値を提供することで、私たちは使命の実現に取り組んでいます。



販売店との 施策

2

「チーム竹内」として
一丸になる

ディーラーと定期的に意見交換の場を設け、製品・サービスに関する最新情報を共有することで、ディーラーがエンドユーザーに対して、より質の高いサポートを提供できるよう支援しています。また、「ディーラー360アワードプログラム」を通じて、マーケットシェアや在庫水準など、各分野における目標を達成した優秀なディーラーを表彰しています。スローガンでもあるBuilding Excellenceの実現を目指し、「チーム竹内」として一丸となって、エンドユーザーの顧客満足度向上に取り組んでいます。



販売店との 施策

3

世界最高水準の
製品サポートを提供し、
安心感を届ける

最高の製品も、適切なサポートがなければ、その価値を発揮することはできません。当社では、世界中のお客様により良いサービスを提供するため、アフターサービス体制の充実に注力しています。主要地域ごとの専用部品倉庫をはじめ、充実した設備を備えたトレーニングセンター、オンライン講習、機械の状態を把握できるテレマティクスシステムの提供、そして現地ディーラースタッフへのサポートを行っています。加えて、当社の部品パッケージを統一することで、ブランド力の向上を図り、Takeuchi純正品ならではの安心感をお届けしています。



現地で高い評価を受け、販売網は拡大

2026年2月期も新たなディーラーが加入

25/3

McClung-Logan
Equipment Company, Inc.



25/4

General Equipment &
Supplies, Inc.



25/7

Central Power Systems
& Services



25/9

Hoffman Equipment



展示会への出展

世界三大建設機械展示会の一つ「CONEXPO 2026」に出展

2026年3月3日から7日にかけて、米国ラスベガスで開催された建設機械展示会の一つ「CONEXPO 2026」に出展しました。展示会には14万人以上が来場し、当社グループのブースも大変盛況でした。

4月1日に発売した油圧ミニショベル「TB3150R」をはじめ、試作機「TL6R E85」「TL11R3e」を含む全19台を展示しました。特に高い関心が寄せられたのは、展示会初出展となる、E85フレックス燃料に対応したクローラーローダー「TL6R E85」です。E85フレックス燃料とは、ガソリンに最大85%のエタノールを混合した代替燃料であり、CO₂削減が期待できます。また、ディーゼルエンジン機械特有の排気ガス後処理システムを必要としないため、将来的には初期購入コストとメンテナンスコストの抑制につながる可能性があります。最新機種「TB3150R」については、ユーザーから高い評価を得ている既存機種の性能を維持しつつ、運転室の改良を中心に、オペレーターの快適性や作業効率性を高める細かな改善点が好評でした。

電池式製品に関しては、従来の機械と比較した稼働時間の短さやコスト面の課題について、さまざまな意見が交わされました。一方で、脱炭素は世界共通の目標であり、将来的に電動化の波が到来することを見据え、製品開発を継続するとともに、バッテリー技術の動向について引き続き情報収集を行っていきます。

今後も、より多くのユーザーに当社製品をご利用いただけるよう、ブランド認知度の向上やディーラーネットワークの拡充に継続して取り組んでいきます。



当社ブースの様子



クローラーローダー試作機「TL6R E85」の展示

決算のポイント

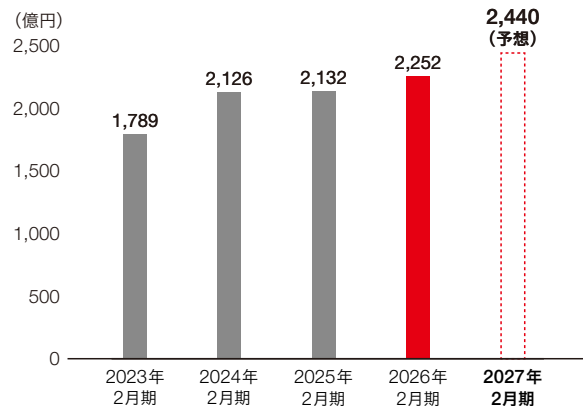
1 北米、欧州、アジア・オセアニア市場での販売が堅調に推移し、前年同期比で販売台数が2.4%増加

- 北米の販売台数は、+1.5%（対前年同期比）
ショベル販売が想定以上に低調だったものの、クローラーローダー販売が好調
- 欧州の販売台数は、+1.5%（対前年同期比）
低迷していた製品需要が底打ちし、ショベル販売が好調に推移
- 販売台数の増加と値上げにより、売上高は過去最高を記録
米国関税や円高影響の減益要因があったものの、前期に計上した評価減の影響が大きく縮小し、各段階利益も過去最高

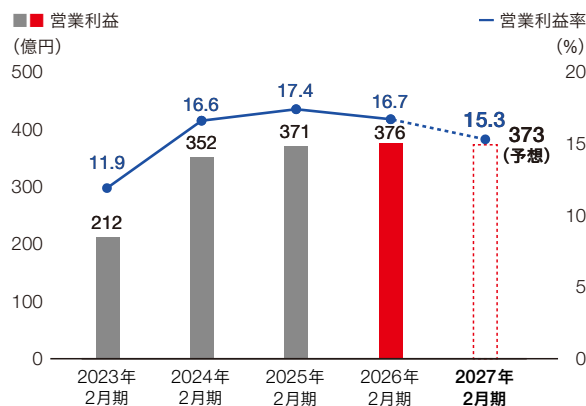
2 2027年2月期は、販売台数増を見込み売上高は過去最高を予想

- 米国では、インフラ関連工事やデータセンター建設などの非住宅需要が堅調であることや、欧州では、需要の回復トレンドが継続することを見込んだことで販売台数の増加を見込む
- 様々な減益要因はあるものの、販売台数の拡大と欧米の値上げにより営業利益は前年同期と同程度を予想

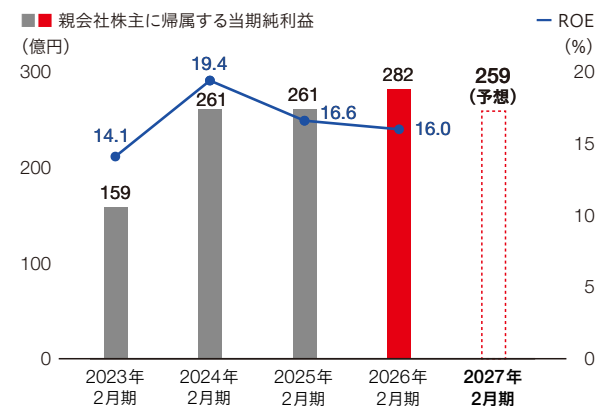
売上高



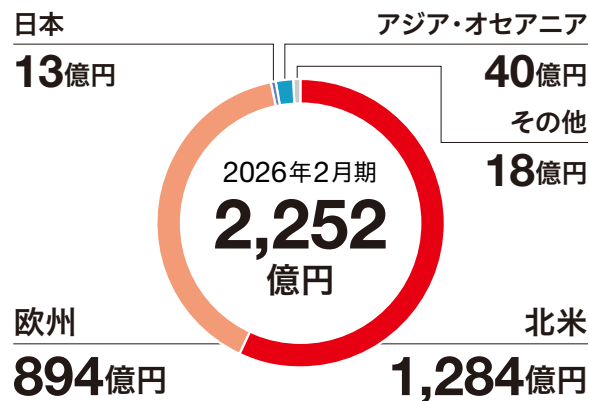
営業利益・営業利益率



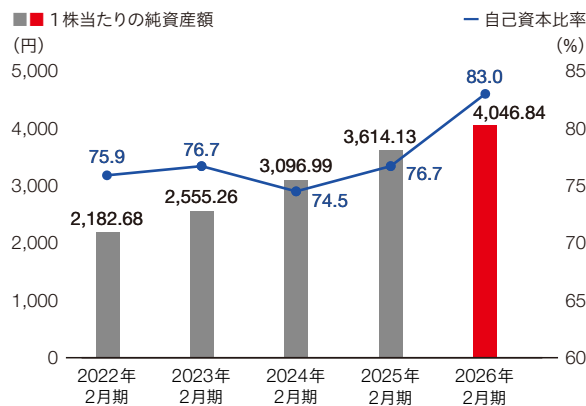
親会社株主に帰属する当期純利益・ROE



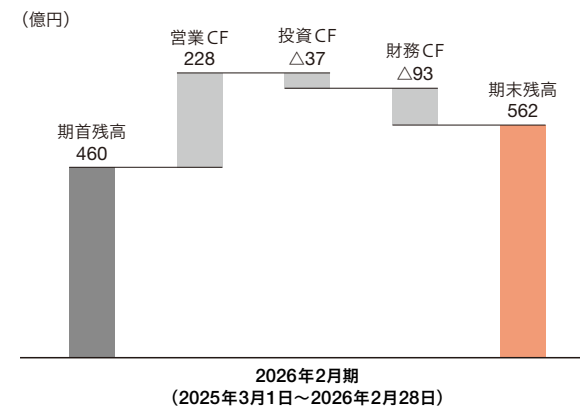
地域別売上高



1株当たりの純資産額・自己資本比率



キャッシュフロー



TAKEUCHI FRANCE S.A.S. 設立25周年記念イベントの開催

2025年11月20日、当社の販売子会社であるTAKEUCHI FRANCE S.A.S.（以下、竹内フランス）が設立25周年記念イベントを開催しました。日頃より当社製品をご愛用いただいているディーラースタッフを含む約120名の皆様とともに、竹内フランスの節目となる年を祝いました。

竹内フランスは2000年5月、パリ北西部にあるヴァルドワーズ県サントワン・ローモンヌに設立されました。当グループの販売子会社として、現地ディーラーと定期的な課題や目標の共有、継続的なディーラートレーニングの実施を通じ、緊密な連携を図ってきました。こうしたディーラーとの協力体制により、当社製品を購入いただいた時点からアフターサポートに至るまで、一貫して質の高い製品サポートを提供しています。

記念イベントでは、竹内フランスのスタッフ紹介やこれまでの軌跡を振り返る映像を上映しました。また、参加者同士での情報交換も活発に行われ、フランスの建設機械市場動向やお客様のニーズを共有する有意義な機会となりました。

今後も竹内フランスをはじめ、当社グループはディーラーとの連携を一層強化し、より充実した製品サポートの提供とニーズに応える機械の開発・供給を通じて、世界中の人々の幸福で豊かな暮らしに貢献していきます。



竹内フランススタッフからの挨拶



イベントの様子

竹内工程機械（青島）有限公司 設立20周年記念式典の開催

2025年10月31日、竹内工程機械（青島）有限公司（以下、竹内青島）の設立20周年記念式典を開催しました。竹内青島は、2005年4月、山東省青島市に設立されました。ショベルのアーム部分や運転室の土台部分など、製品の骨格を



構成する「製缶品」の生産拠点として、青島から日本の竹内製作所本社へ高品質な部品を供給し、当社の建設機械が世界各国で展開される礎を築いてきました。竹内青島は、当社製品の強みの一つである「耐久性」を支える極めて重要な役割を担っており、国内の戸倉工場との情報交換を通じて連携を深めながら、鋼材の溶接技術や品質の向上に継続的に取り組んでいます。

記念式典当日は多くの関係者が出席し、20周年の節目をともに祝いました。これまでの軌跡を振り返る記念映像の上映をはじめ、太鼓演武や中国伝統楽器・二胡の演奏、記念植樹が行われ、参加者一同で今後のさらなる繁栄を祈念しました。

今後も当社グループは一丸となり、竹内青島をはじめとする各拠点との連携をさらに強化し、世界最高品質の小型建設機械の開発・製造・販売に努めていきます。



式典の様子



太鼓演武の披露

第64期定時株主総会決議ご通知

当社は2026年5月28日(木)に第64期定時株主総会を開催し、下記のとおり報告ならびに決議されました

報告事項

- 第64期(2025年3月1日から2026年2月28日まで)事業報告の内容、連結計算書類の内容ならびに会計監査人および監査等委員会の連結計算書類監査結果報告の件
- 第64期(2025年3月1日から2026年2月28日まで)計算書類の内容報告の件

決議事項

- | | | | |
|-------|----------------------------|-------|--|
| 第1号議案 | 剰余金処分の件 | 第4号議案 | 補欠の監査等委員である取締役1名選任の件 |
| 第2号議案 | 取締役(監査等委員である取締役を除く。)4名選任の件 | 第5号議案 | 取締役に対する賞与制度導入および取締役(監査等委員である取締役を除く。)の報酬額改定の件 |
| 第3号議案 | 監査等委員である取締役3名選任の件 | | |

第1号議案から、第5号議案までの全ての議案について、原案どおり承認可決されました

会社概要 Corporate Data (2026年2月28日現在)

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 1,366名(連結)

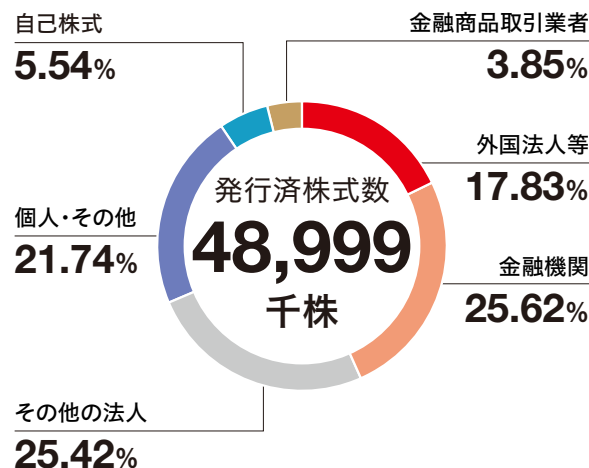
役員の状況(2026年5月28日現在)

代表取締役会長	竹内 明雄
代表取締役社長	竹内 敏也
常務取締役	横山 浩
取締役	Clay Eubanks
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

株式の状況 Stock Information (2026年2月28日現在)

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 44,985名

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