



平成 28 年 5 月 18 日

各 位

会 社 名	株式会社キトー	
代 表 者 名	代表取締役社長	鬼頭 芳雄
コード番号	6409 (東証 第一部)	
問 合 せ 先	取締役 執行役員 経営管理本部長	遅澤 茂樹
	TEL : 03-5908-0161	

中期経営計画に関するお知らせ

(株式会社キトー、5か年の新中期経営計画を発表)

当社は 2016 年度 (2017 年 3 月期) をスタートとする 5 か年の新中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。新しい中期経営計画では、製品・サービス領域の拡大と、生産性の向上により、5 年間で EBITDA を 130 億円へとほぼ倍増させることを目指します。

1. 前中期経営計画策定の振り返り

2016 年 3 月期で終了いたしました前中期経営計画では、ホイスト事業を成長戦略の中心に据え、「真のグローバル No.1 のホイストメーカー」を目指すことをビジョンとして掲げてまいりました。中国やアジア経済の発展を背景に、経済成長が見込まれる地域に経営資源を投入し、世界の各市場ごとに適した事業を押し進める地域戦略を展開し、売上高で 280 億円から 580 億円への成長を目指しました。

その後の中国経済の減速や、世界的な資源価格の低迷などにより、軌道修正を余儀なくされ、比較的好調な北米事業へとリソースを振り向けるとともに、M&A によりチェーン関連メーカーを獲得し、吊り具製品などホイスト周辺機器の品揃え拡大をはかりました。その結果、2016 年 3 月期の売上高は 558 億円となり、5 年間でほぼ 2 倍の成長を遂げることができました。

2. 新中期経営計画の骨子

新しい 5 か年の中期経営計画では、高収益体質への回帰、製品ポートフォリオ拡充による成長、真のグローバル企業への組織進化、の 3 つを経営目標とし、生産性の向上と事業領域の拡大により、5 年

News Release (6409 TSE 1)

間で EBITDA を 130 億円へと倍増させることを目指します。キトーは市場毎に、異なる競合環境に対応した事業を展開し発展させ、それぞれ個別の業務効率化やコストダウンをはかってまいりました。

新中期経営計画では、個別最適に加えて全体最適の観点から、日本、米国、中国の主要な事業 3 拠点のオペレーションの効率化をはかり、サプライチェーンの最適化に取り組みます。リンクチェーン、すなわちクサリの生産においては、これまでの日本、米国の生産拠点に、新たにイタリア、オーストラリアを加え、世界最大クラスの生産量を誇る生産体制ができました。これらの拠点の活用により世界市場に対する最適な供給体制を整備してまいります。

事業領域の拡大に向けては、新たに開発したワイヤロープホイストを既に日本市場に投入、今後はグローバル市場に展開していきます。またチェーン及び吊り具関連の品揃えを充実させ、新たな製品領域の確立を目指してまいります。

3. 補足説明資料

新中期経営計画の詳細につきましては、本日弊社ウェブサイト (<http://kito.com/jp/ir/news/2016/index.shtml>) に公開いたしました「中期経営計画」をご参照ください。

本資料の計画は、現時点で入手可能な情報に基づき判断した予想であり、リスクや不確実性を含んでおります。実際の業績は今後様々な要因によって異なる結果となる可能性があります。また、本資料は投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は利用者ご自身のご判断において行われるようお願いいたします。

以 上

中期経営計画

(2017年3月期-2021年3月期)

株式会社キトー（東証1部：6409）

2016年5月18日

1

前計画の振り返りと事業環境認識

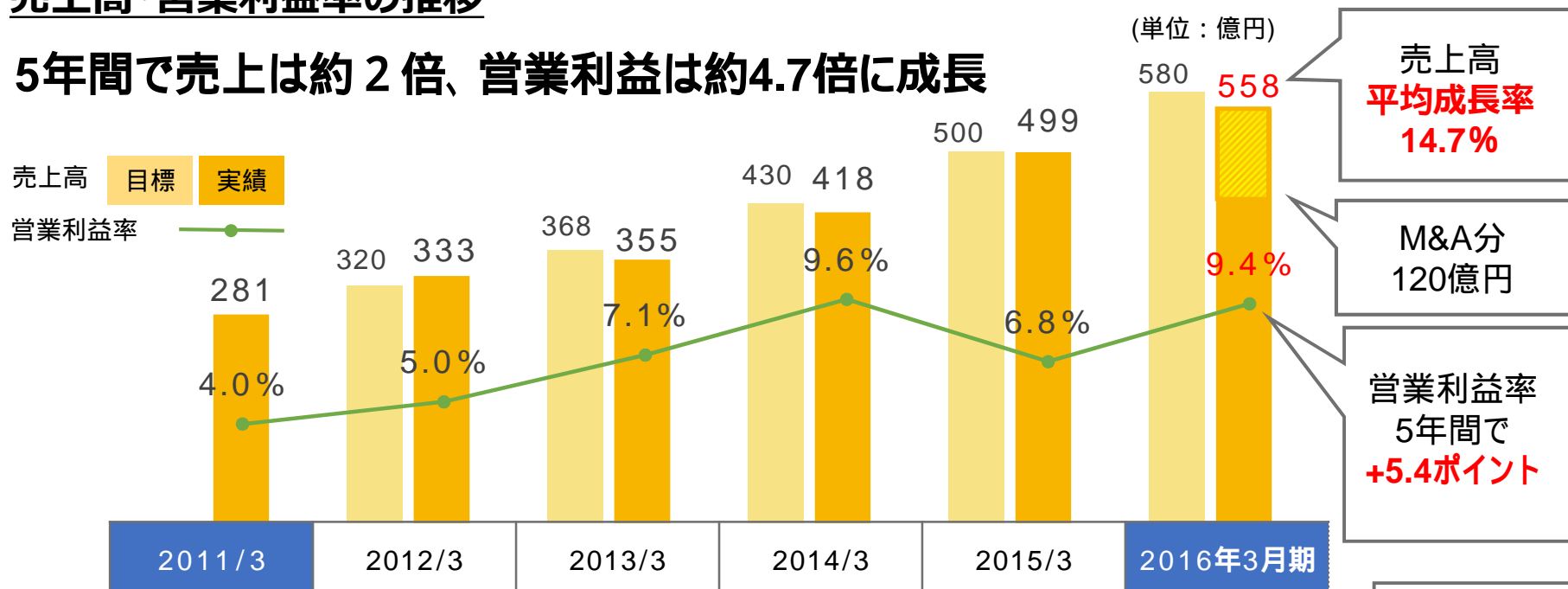
2

中期経営計画（2017年3月期-2021年3月期）

5年間の振り返り

売上高・営業利益率の推移

5年間で売上は約2倍、営業利益は約4.7倍に成長



地域戦略

アジア成長機会を捉え事業拡大

北米の需要機会取り込み

海外売上高 伸長

製品戦略

新型チェーンブロック EQ 発売

Peerless買収

シアターホイスト等発売

海外生産率 50%超

生産戦略

製品・部品の海外生産推進

各戦略の実績と課題

実績

課題・問題点

<ul style="list-style-type: none"> ● 前半は中国・東南アジアでの成長がグループの成長を牽引 ● 後半は北米での成長がグループ全体を下支え ● ブラジル・台湾 拠点設立 ● マーケットシェア維持・向上 	<h3>地域戦略</h3>	<ul style="list-style-type: none"> ● 中国、東南アジアは後半減速 ● 地域間連携の不足 ● 新設した子会社の業績が期待以下
<ul style="list-style-type: none"> ● 海外生産・海外調達を拡大 (海外生産比率 50%超) 	<h3>生産戦略</h3>	<ul style="list-style-type: none"> ● 山梨工場のマザーファクトリー化・グローバルスキルセンター構想は遅延
<ul style="list-style-type: none"> ● 新型チェーンブロックEQ、シアターホイストTNER、エアホイストを市場投入 ● チェーン事業化へのきっかけを獲得 	<h3>製品戦略</h3>	<ul style="list-style-type: none"> ● ワイヤロープホイスト販売拡大は苦戦 ● 新製品の売上貢献が期待以下
<ul style="list-style-type: none"> ● ガバナンスの進展 ● グローバル人材戦略をスタート ● 経営の見える化・共通基盤として、基幹システムのリプレースプロジェクトをスタート 	<h3>経営管理戦略</h3>	<ul style="list-style-type: none"> ● 財務管理面での課題多し <ul style="list-style-type: none"> ● 投資回収が進まずFCFベースで苦戦 ● 営業利益率も後半悪化傾向 ● ITインフラは計画遅れ
<ul style="list-style-type: none"> ● 米Peerless、伊Weissenfels 買収 	<h3>M&A戦略</h3>	<ul style="list-style-type: none"> ● 買収企業のPMIに課題

1

前計画の振り返りと事業環境認識

2

中期経営計画（2017年3月期-2021年3月期）

世界 経済

● 各国経済成長に不透明感あるが、国内、米国は比較的良好

- ✓ 新興国の低迷、政情不安など成長鈍化のおそれ
- ✓ 米国は成長率に一服感あるも引き続き堅調
- ✓ 国内は、潤沢な内部留保を背景とする投資余力あり
- ✓ 中国経済の減速がアジア広域に影響
- ✓ 軟調な天然資源マーケットが設備投資を下押し

業界 環境

● 業界再編、淘汰、統合の促進

- ✓ 業界内での統合などから、ローコストプレーヤーが淘汰され、売上を上位数社でシェアを占めるなど、業界再編の可能性

● 技術革新による新たな展開の可能性

- ✓ IoTの促進などにより、顧客需要やビジネスモデルの刷新など、変化の可能性あり、注視が必要

**あらゆる市場で最も信頼される
巻上げ(反重力)機器メーカーを目指す**

**To become the most trusted
anti-gravity equipment manufacturer
in the global market**

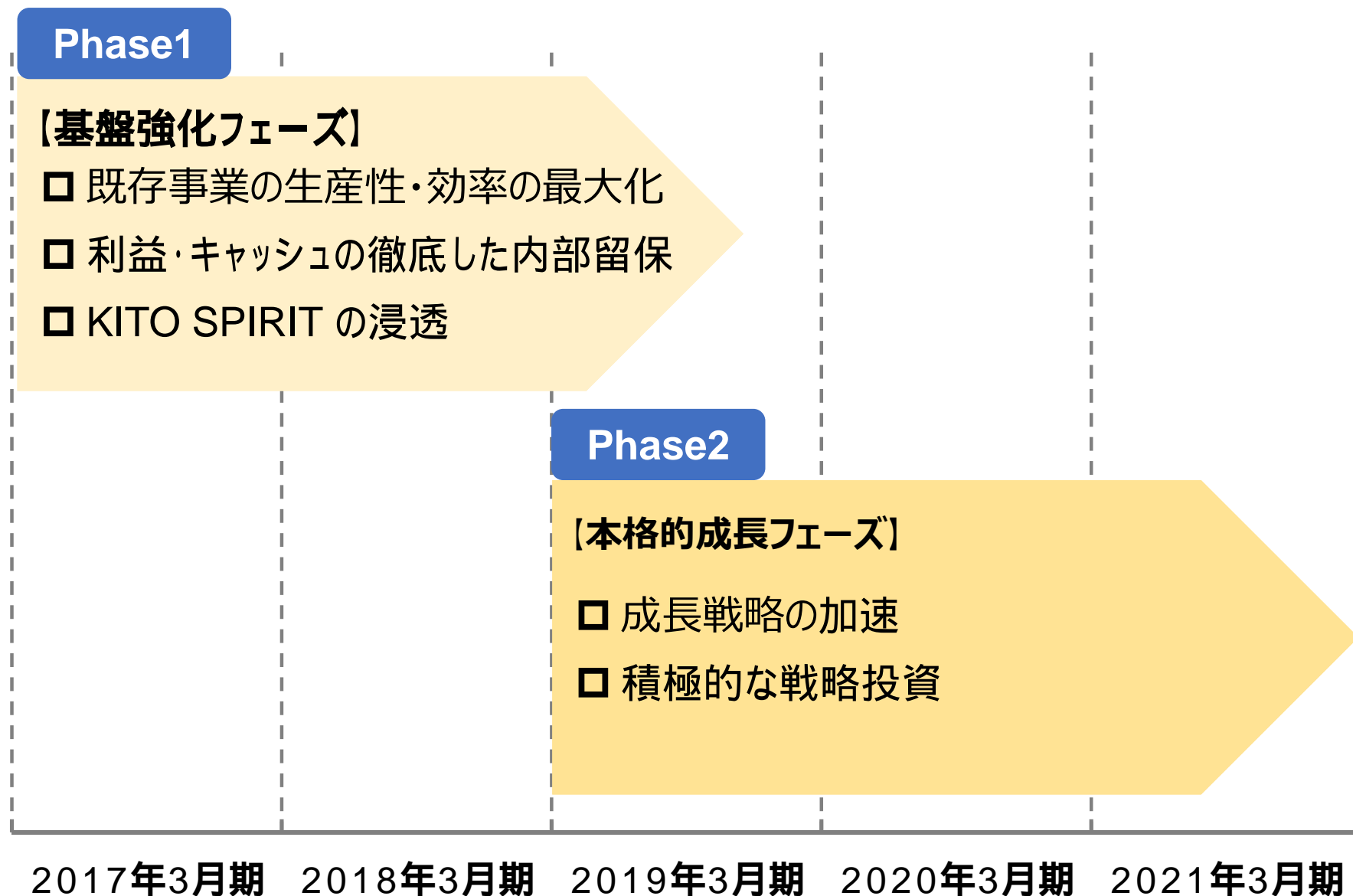
基本方針

3つの基本方針による“KITO SPIRIT”を原動力とした推進

- 1) 「顧客満足の上昇」を第1の基本方針とする。
- 2) それを実現する「効率的で機能的な組織」を作る。
- 3) そして、組織を作る「人」への積極的な投資を行う。



MTP達成のための全体ロードマップ



経営目標

3つの経営目標に向け 収益倍増を目指す

Goal

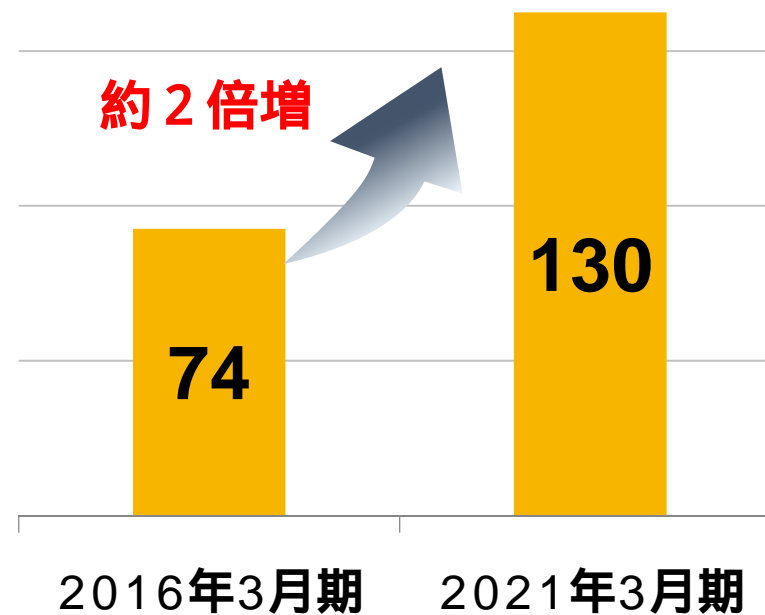
1 高収益体質への回帰

2 製品ポートフォリオ拡充による成長

3 真のグローバル企業への組織進化

Financial Target

EBITDA



(単位：億円)

経営戦略

強みを活かし、事業領域拡大と生産性向上の戦略を推進

KITOの強み

シングルブランド

製品・サービスの
高い評価と信頼

日米中での
リーディングポジション

製品・サービス
領域の拡大

製品ラインアップの拡充

製品価値向上

顧客サービス向上



事業オペレーション
の効率化

サプライチェーン最適化

財務体質改善

“KITO Quality”の確立

”One KITO”の実現

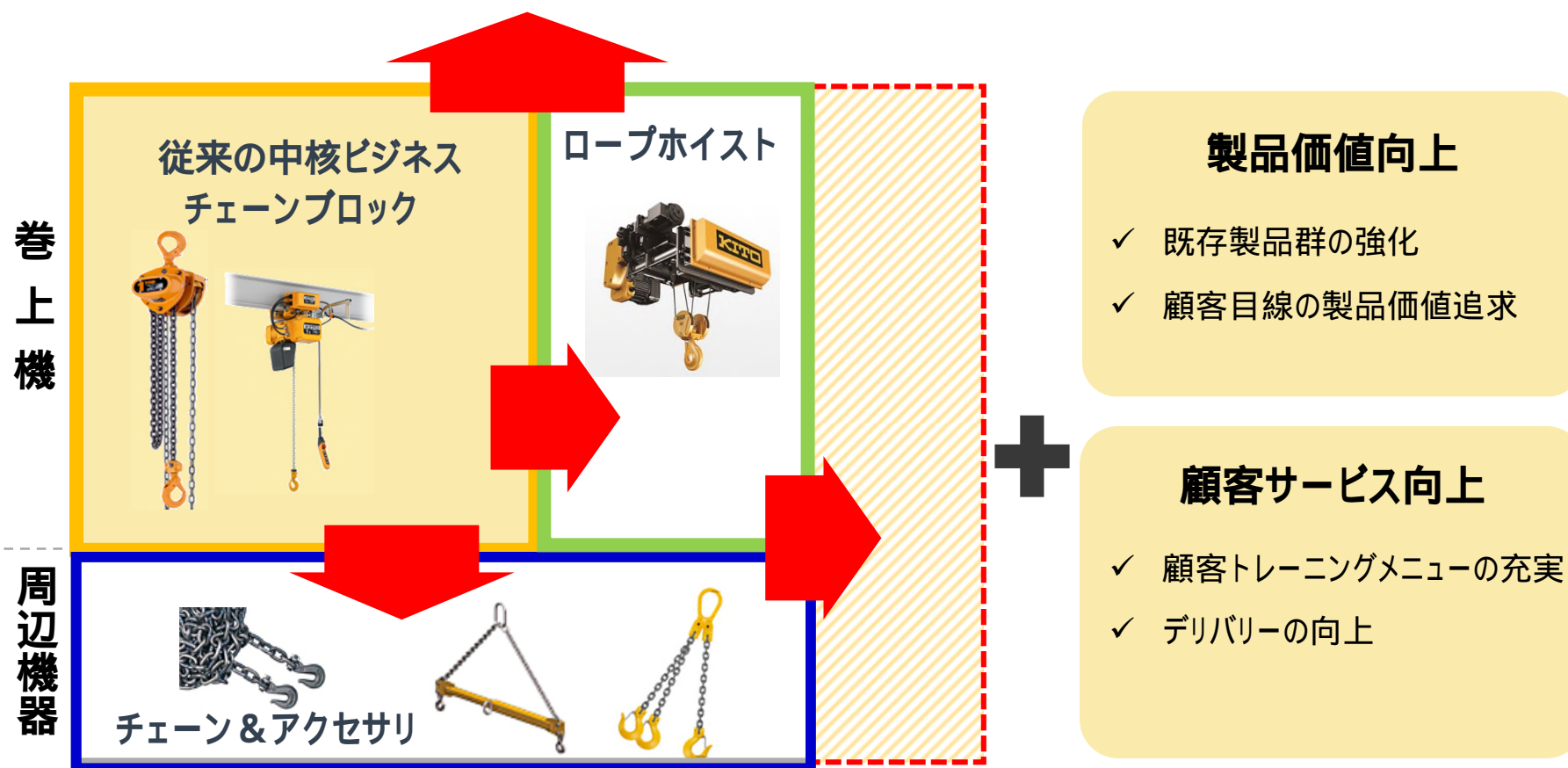
戦略における重点施策

戦略 1

製品・サービス領域の拡大

ホイストを中核とした成長戦略

製品ラインアップ拡充による事業拡大と付加価値の向上



1 サプライチェーン最適化

- 生産・在庫拠点の分散によるサプライチェーンの最適化
 - ✓ デリバリー改善
 - ✓ 在庫圧縮

2 財務体質改善

- 投資回収スピードアップ
- 運転資本最適化
- キャッシュ・マネジメント強化

3 “KITO Quality”の確立

- グローバル統一品質基準の確立
- グローバル品質保証体制の確立

4 “One KITO”の実現

- グループERPの統合
- 地域を越えたノウハウの共有

還元方針

配当性向**20%以上**を目処とした配当に加え、
事業成長による株主還元を図ります。

業績を勘案した
適正な利益還元

経営基盤の
強化

事業成長を
見据えた
内部留保

スローガン

