



2019年4月9日

各位

会社名 株式会社竹内製作所
代表者名 代表取締役社長 竹内 明雄
(コード：6432 東証第一部)
問合せ先 執行役員経営管理部長 小林 修
(TEL 0268-81-1200)

第二次中期経営計画（2019年度～2021年度）の策定に関するお知らせ

このたび当社グループは、2019年度（2020年2月期）を初年度とした3ヶ年の第二次中期経営計画を策定しましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 第二次中期経営計画の策定背景

当社グループが提供する小型建設機械は、住宅建築、生活インフラ整備、官民の建設投資をはじめ、衣食住の「住」に深く関わる製品で、人々の毎日の暮らしを支え続けております。世界的な都市化、まちづくりは今後も衰える気配がなく、新設工事、メンテナンス工事、時として災害復旧工事において、当社製品の需要は継続的に拡大していくと予想しております。

前中期経営計画（2016年度～2018年度）におきましては、主力販売市場の米国と欧州に経営資源を重点配置した販売網の拡充と質的向上に取り組み、市場ニーズをつぶさに取り入れた新製品を市場投入し、高まる受注量に先んじて生産能力の強化を推し進めてまいりました。その成果として、北米ではクローラーローダー、欧州ではミニショベルの販売が大躍進しました。また、当社最大の15トンクラスの油圧ショベルが欧州中心に販売好調で、小型建設機械を得意とする当社にとって、事業領域拡大の糸口となりました。改めて当社グループの連結売上高の推移を振り返りますと、9年間で5倍、5年間で2倍（※）に成長しました。お取引先様のご協力を得ながら、開発、製造、販売にまい進し、全社一丸となって事業拡大に取り組んだ結果と認識しております。一方で、買入部品の安定確保に大きな課題を残すこととなり、今後さらに事業を発展させるためには、経営全般の基盤強化が必要と考えております。

そこで、第二次中期経営計画（2019年度～2022年度）は、連結売上高1,000億円を通過点とした次なる成長ステージへと新たな扉を開き、前半は大地にしっかりと根を張る基盤固めのフェーズ、後半にかけては、将来に向かって上へと伸びていく躍進のフェーズと位置づけました。中期的な成長戦略の実行とさらなる成長発展を果たすと同時に、お客様、お取引先様、株主様、従業員をはじめ、ステークホルダーの皆様と経営ビジョンを共有することにより、当社グループの企業価値の向上につなげてまいります。

※ 連結売上高 2010年2月期：231億円、2014年2月期：536億円、2019年2月期：1,101億円

2. スローガン

「新たな扉を開く」

- 連結売上高 1,000 億円 達成を通過点とした新たな挑戦
- 「世界初から世界の竹内へ」のこだわりの経営の堅持

3. 重点施策

(1) 質的・量的に安定調達できる購買体制の構築

2020年2月期の予算策定において、買入部品の調達量が需要量に対して不足する見込みとなりました。高い品質を維持し、当社製品の強みである掘削力、耐久性、操作性、快適性を損ねることなく、需要に応じた調達、製造、販売を安定的に行える体制を整備することが喫緊の課題であると認識しております。購買、開発、品質部門が連携し、主に以下の施策に取り組んでまいります。

- ① 既存サプライヤーとの連携強化
- ② 新規サプライヤーをグローバルに開拓
- ③ 新規サプライヤーへの技術協力、品質監査・指導

(2) 販売ネットワークの強化

当社製品がお客様に選ばれ続けるためには、アフターサービスのレベル向上が益々重要になってくると考えております。これまで、より素早く、精度の高い保守サービスを提供するため、欧米各地で保守トレーニングを実施してまいりましたが、これを強化します。合わせて、保守サービスや保守パーツ販売等のアフタービジネスの拡大に取り組んでまいります。

① 拠点開設

米国販売子会社の敷地を拡大し、そこに保守トレーニング・センターを開設するとともに、同子会社の現有倉庫を増築して、保守パーツの在庫量を増やす計画です。また、欧州においても保守パーツ・センターを開設する計画です。

② 情報システムの構築

G P S機能が付いた情報通信機器を北米向けに続いて、欧州向け製品にも搭載を開始しました。製品の稼働状況をリアルタイムに把握し、故障発生時には即応することが可能となり、顧客満足度の向上につなげてまいります。また、アフターサービス業務のためのシステム構築は、販売パートナーごとに個別に行われていますが、これを統一する統合管理システムの構築に着手いたしました。当社や販売子会社、販売パートナーに分散されていたノウハウや知識が共有されることにより、サービスレベルの向上につなげてまいります。

(3) 開発力の強化

市場ニーズに迅速かつ的確にお応えし続けていくため、耐久性、操作性、快適性など当社製品が満たすべき基準を明確化し、設計品質の維持・向上に取り組んでおります。また、排出ガス規制などクリアすべき基準をクリアするのみならず、バッテリー式ショベル等の環境にやさしい製品開発にも積極的に取り組んでまいります。これまで培った経験知と新たな工学技術・知識の融合を図り、お客様に選ばれ続ける製品開発を推し進めてまいります。

(4) 生産能力の強化

当社グループの建設機械の生産台数は増加傾向が顕著であり、生産能力の強化は重要な経営課題であると認識しております。2016年2月には本社第3工場の新築工事、2018年2月には本社第1工場の拡張工事が竣工し稼動を開始しました。2019年5月には中国製造子会社の工場増築が完了し、同年6月より稼動を開始する予定です。今後は、本社工場の生産ラインへのコンベア導入や、工場レイアウトの変更による組立スペースの拡大等の諸施策により省力化、効率化を図るとともに、従業員によるボトムアップの改善活動と合わせて、現有の本社工場の生産能力を強化してまいります。

(5) サステナブル（持続可能な）経営の推進

当社グループは、国連サミットで採択された“持続可能な開発目標（SDGs）”を念頭に、地球に優しく豊かな社会の実現に貢献したいと考えております。中でも、「11. 住み続けられるまちづくりを」は、当社グループの事業領域そのものです。より安全で、より効率的で、よりクリーンなまちづくりを支える建設機械の開発、製造、販売、保守メンテナンスを通じ、広く社会に貢献してまいります。また、バッテリー式ショベルをはじめとした環境にやさしい製品開発や、太陽光パネルによる電力供給を工場に取り入れるなど、環境活動にも積極的に取り組んでまいります。さらに、事業拡大に合わせて雇用を拡大し、当社グループの従業員が健康で働きがいを持って活躍できる環境整備に努めるとともに、ジェンダーや国際性の面を含むダイバーシティな人材登用を推進します。

4. 数値目標

		2019年2月期 実績	2022年2月期 最終年度の数値目標
売上高		1,101億円	1,300億円
営業利益		154億円	155億円
└ 営業利益率		14.0%	11.9%
買入部品の海外調達比率		30.1%	35%
為替レート	米ドル	110.06円	108.00円
	英ポンド	145.91円	140.00円
	ユーロ	129.16円	122.00円
	人民元	16.64円	15.90円

◆ 2019年2月期の為替レートは、12ヶ月間の期中平均レートを表示しております。

◆ 営業利益率の主な低下要因

- | | | |
|----------------|---------|---------------|
| ① 為替影響 | △16.0億円 | |
| ② 基盤強化のためのコスト増 | △12.5億円 | |
| ③ 販売運賃増 | △10.0億円 | |
| ④ 原材料コスト増 | △3.5億円 | ①～④合計 △42.0億円 |

以上