

平成 27 年 10 月 8 日

各 位

会 社 名 株式会社 技研製作所  
代表者名 代表取締役社長 北村 精男  
(コード番号 6289 東証第 2 部)  
問合せ先 管理部部門リーダー 水戸部 正智  
(T E L 088-846-2933)

### 中期経営計画について

当社は、平成27年9月から平成30年8月までの3年間を計画期間とする中期経営計画を決議いたしましたので、別紙のとおりお知らせいたします。

以 上

# 中期経営計画

(2016年8月期 - 2018年8月期)

2015年10月8日

株式会社 技研製作所

# 目次

1. 経営方針	P. 1	
2. 経営環境	P. 2	
3. 長期ビジョン	P. 3	- 4
4. 基本戦略	P. 5	- 9
5. 数値計画	P. 10	- 11

# 1. 経営方針

## インプラント工法で世界の建設を変える

- ・ 建設のあるべき姿を具現化する「工法革命」を推進
- ・ 科学に裏付けられた世界の誰もが納得できる基準で「新生建設業界」を拓く

防災・減災

インプラント工法による  
粘り強い構造物で、災害から  
人命・財産・文化・歴史を守る

都市再生

仮設レス施工により、  
自然環境・経済活動への  
影響を抑え、文明を発展させる

地下開発

「地上に文化を、地下に機能を」  
のコンセプトで、インプラント  
構造による地下活用を推進する

## 2. 経営環境

	社内環境	社外環境
現状	<p>工法普及の基盤が確立</p> <ul style="list-style-type: none"><li>① 工法・機械の完成度向上</li><li>② 官民連携の発信体制が拡充</li><li>③ 科学的実証設備の充実</li></ul>	<p>社会的ニーズの高まり</p> <ul style="list-style-type: none"><li>① 防災・減災対策事業の需要拡大</li><li>② 地下開発事業の需要拡大</li><li>③ アジア、アフリカ地域でのインフラ需要拡大</li></ul>
課題	需要拡大に対応する生産能力・人的資源の不足	旧態依然とした前例主義による工法選定基準と、各国で異なる普及条件

### 基本戦略

1. インプラント工法のパッケージ化によるグローバル展開
2. 開発に特化した企業体制の更なる強化
3. 高知を世界の圧入のメッカにする

# 3. 長期ビジョン

## インプラント工法のパッケージ化によるグローバル展開

- ・ 国内外の市場拡大による売上の増大

2015

2016

2018

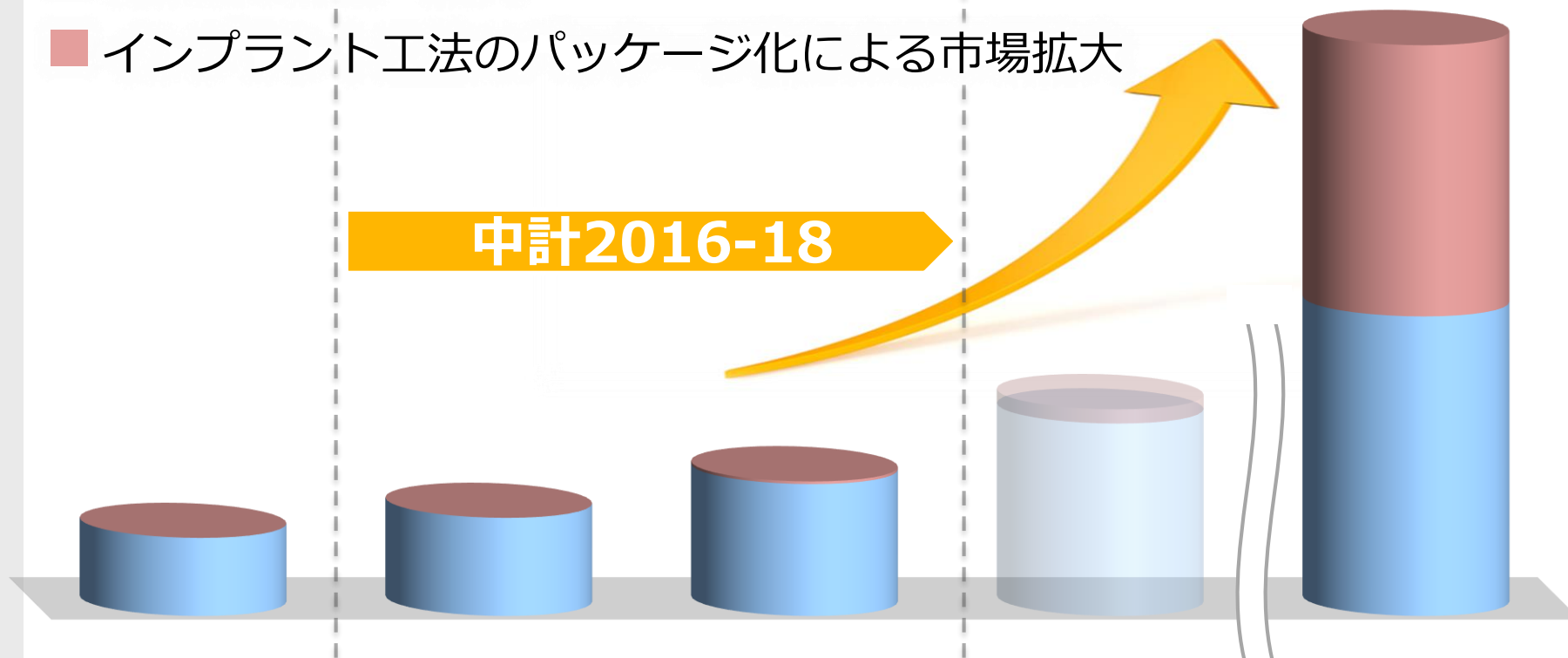
長期目標

■ 現事業の改善・拡大

■ インプラント工法のパッケージ化による市場拡大

中計2016-18

売上の増大



# 3. 長期ビジョン

## インプラント工法のパッケージ化によるグローバル展開

- ・ 海外売上比率を全体の7割とする

2015

2016

2018

長期目標

■ 国内  
■ 海外

中計2016-18

海外 : 20%

国内 : 80%

国内:30%

海外:70%

国内・海外の売上比率

# 4. 基本戦略

## 1) インプラント工法のパッケージ化によるグローバル展開

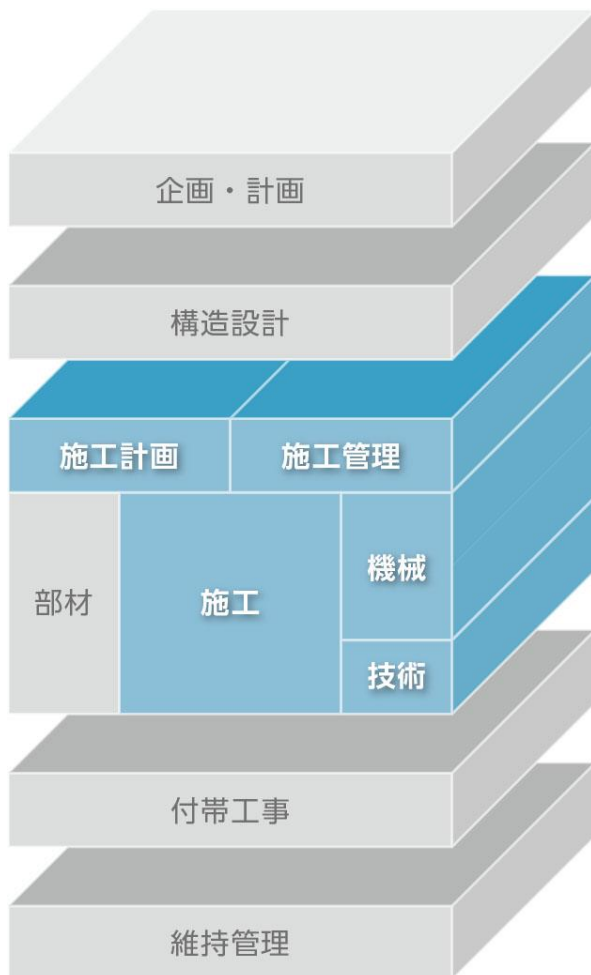
- 圧入原理の優位性を活かし、企画・計画から構造設計、部材（インプラントマテリアル）と機械システムの開発、施工、完成後の維持管理までをパッケージ化してビジネス展開する。
- 各国の事業者とのフランチャイズ展開により、低コストで急速な事業の拡大を可能にする。



# 4. 基本戦略

## 従前の事業展開

- ①機械販売と工事施工を主とした展開
- ②ビジネス範囲が前後の工程から影響を受けやすい
- ③各国市場ごとに工法普及を図るための条件が異なる



工期の短縮  
&  
ビジネス範囲の拡大



## インプラント工法のパッケージ展開

- ①企画・計画から、施工、完成後の機能維持管理までをパッケージ化して提供
- ②工程すべてをビジネス範囲とするため、前後の工程の制約を受けない
- ③パッケージ化して標準化することで、個別の対応策が不要



# 4. 基本戦略

## 2) 開発に特化した企業体制の更なる強化

- 企画・開発分野に特化して、新しい工法・製品を次々と創り出し市場投入することで、高収益型の企業体制を構築する。
- 設計図面の作成、製造をはじめ、工事設計等についても優れた専門性を有する国内外の企業との業務提携を拡大する。



# 4. 基本戦略

## 3) 高知を世界の圧入のメッカにする

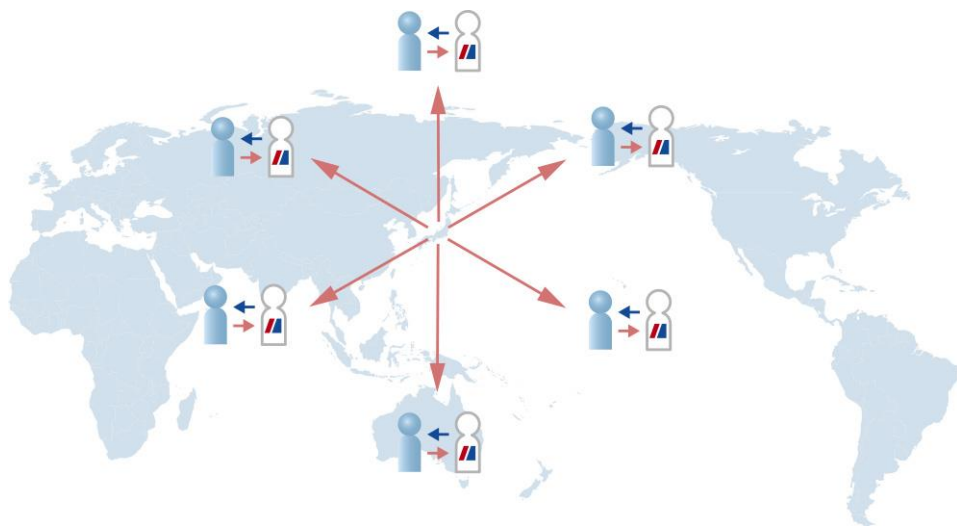
### 圧入原理の優位性を科学的かつ具体的に可視化する

- 過去に前例のない工法でも、圧入原理の優位性を科学的に示し、新工法として工法採択の幅を広げる。
- 全世界の顧客を高知に招き、可視化した「現物」を見せることで価値を伝え、更に顧客自身が価値を伝播する仕組みを構築する。

# 4. 基本戦略

## 従前の営業展開

- ①資料を持参し説明する訪問型営業
- ②個人の営業スキルに依存した運営体制



## 圧入のメッカ展開

- ①全世界の顧客を高知に招き、可視化した「現物」を見せることで価値を伝える来訪型営業
- ②可視化施設で標準化した説明を行い、圧入原理の優位性を的確に伝える体制
- ③顧客自身が圧入原理の優位性を伝播する体制



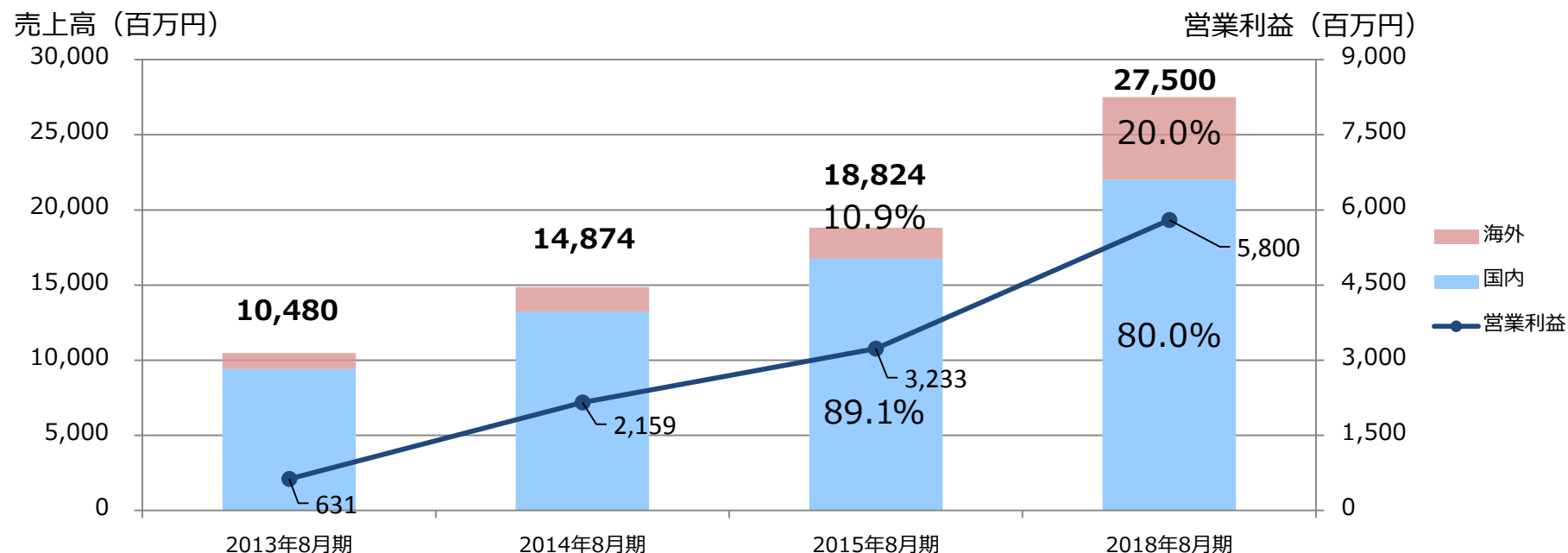
圧入原理の優位性を科学的に実証・可視化  
「現物」を見せる

# 5. 数値計画

## 1) 連結（国内海外別）

（単位：百万円）

項目	2015年8月期 実績	2018年8月期 計画	増減率
売上高	18,824	27,500	46.1%
国内	16,767	22,000	31.2%
海外	2,057	5,500	167.3%
海外比率	10.9%	20.0%	-
営業利益	3,233	5,800	79.4%
売上高営業利益率	17.2%	21.1%	-



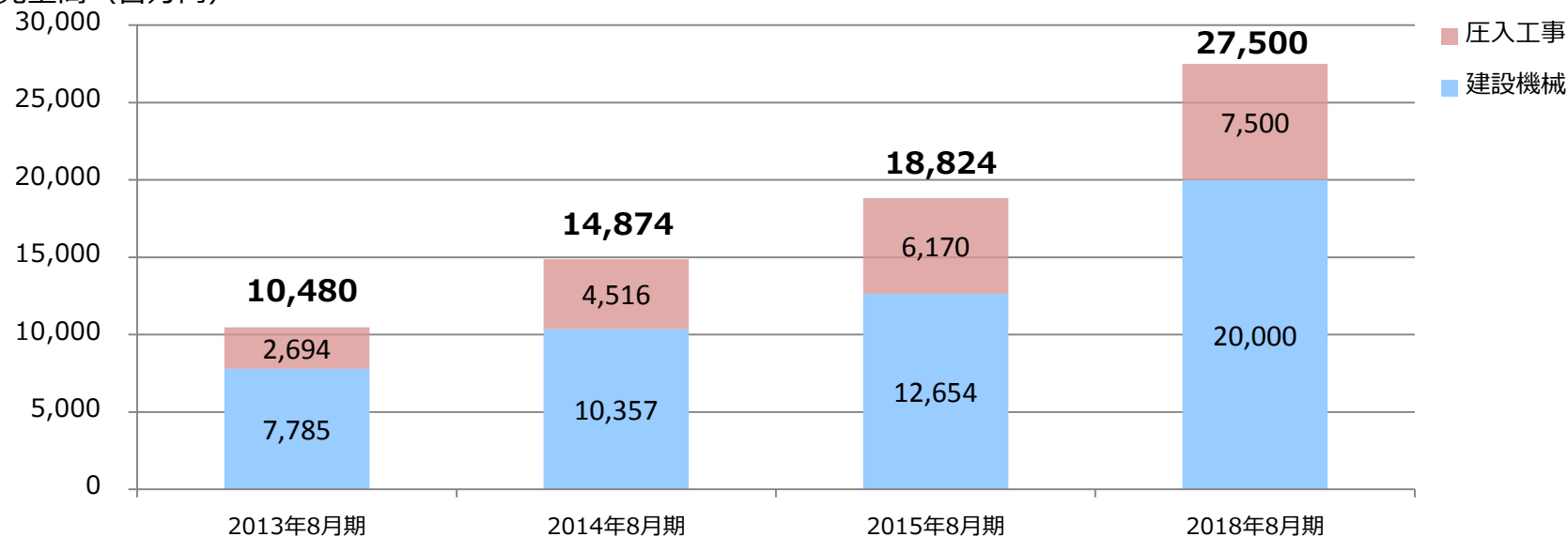
# 5. 数値計画

## 2) 連結（事業セグメント別）

(単位：百万円)

項目	2015年8月期 実績	2018年8月期 計画	増減率
売上高	18,824	27,500	46.1%
建設機械	12,654	20,000	58.0%
圧入工事	6,170	7,500	21.5%
営業利益	3,233	5,800	79.4%
売上高営業利益率	17.2%	21.1%	

売上高（百万円）



# インプラント工法で世界の建設を変える



**GIKEN**

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。