



2018年10月10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 東証第一部)  
問合せ先 執行役員 藤崎 義久  
(TEL 088-846-2933)

## 中期経営計画の策定について

当社は、2019年8月期から2021年8月期までの3年間の計画期間とする中期経営計画を決議いたしましたのでお知らせいたします。

### 記

1. 計画期間 2019年8月期から2021年8月期までの3ヵ年
2. 経営方針 インプラント工法で世界の建設を変える
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  
・建設をグランドデザインするグローバル・エンジニアリング企業になる  
(海外売上比率を全体の7割とする)  
・高収益企業(賢い企業)体質を確立する
4. 基本戦略
  - 1) インプラント工法のパッケージ展開により、新たな文化と価値を世界に創出
  - 2) 開発に特化した企業体制強化と開発提携の拡大
  - 3) 事業と開発の優位性を“高知”から世界へ発信
5. 現事業の重点項目
  - 1) 更なる工法普及による圧入市場の拡大
  - 2) 製品提供のための環境整備
6. 数値目標:主たる2021年8月期の数値目標(連結)

(百万円)

| 連 結                  | 2018年8月期(実績)     | 2021年8月期(計画)      |
|----------------------|------------------|-------------------|
| 売 上 高                | 29,142           | 40,000            |
| 営 業 利 益              | 5,977            | 8,700             |
| 海外売上高<br>(売上高に占める比率) | 4,036<br>(13.9%) | 11,600<br>(29.0%) |

詳細につきましては、添付資料をご覧ください。

以上

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。

# 中期経営計画

(2019年8月期-2021年8月期)

2018年10月10日

**株式会社 技研製作所**

# 目次

|                             |        |   |     |
|-----------------------------|--------|---|-----|
| 1 .GIKENの使命                 | P. 1   |   |     |
| 2 .前中期経営計画（2016.8-2018.8）総括 | P. 2   |   |     |
| 3 .方針                       | P. 3   |   |     |
| 4 .長期ビジョン                   | P. 4   |   |     |
| 5 .事業環境の見通し                 | P. 5   | - | 6   |
| 6 .基本戦略                     | P. 7   | - | 1 0 |
| 7 .現事業の重点項目                 | P. 1 1 |   |     |
| 8 .数値計画                     | P. 1 2 | - | 1 3 |

# 1. GIKENの使命

## GIKENの使命 『工法革命』

前例主義の旧態依然とした建設業界を科学で精査し、**建設工事のあるべき姿を実現する**

見えない地下は  
科学的アプローチが困難

### 旧態建設業界

過去の構造・工法を踏襲する  
**前例主義**

構造物の機能が変わらないこと  
を前提とした  
**永久構造物**

圧入原理の優位性から地下の可視化による  
科学的アプローチが可能

### 新生建設業界

科学に基づく最新の技術で  
**建設の五大原則を遵守**

社会の変化に柔軟に対応できる  
**機能構造物**

# 2. 前中期経営計画（2016.8-2018.8）総括

## 数値計画（連結/国内海外別）

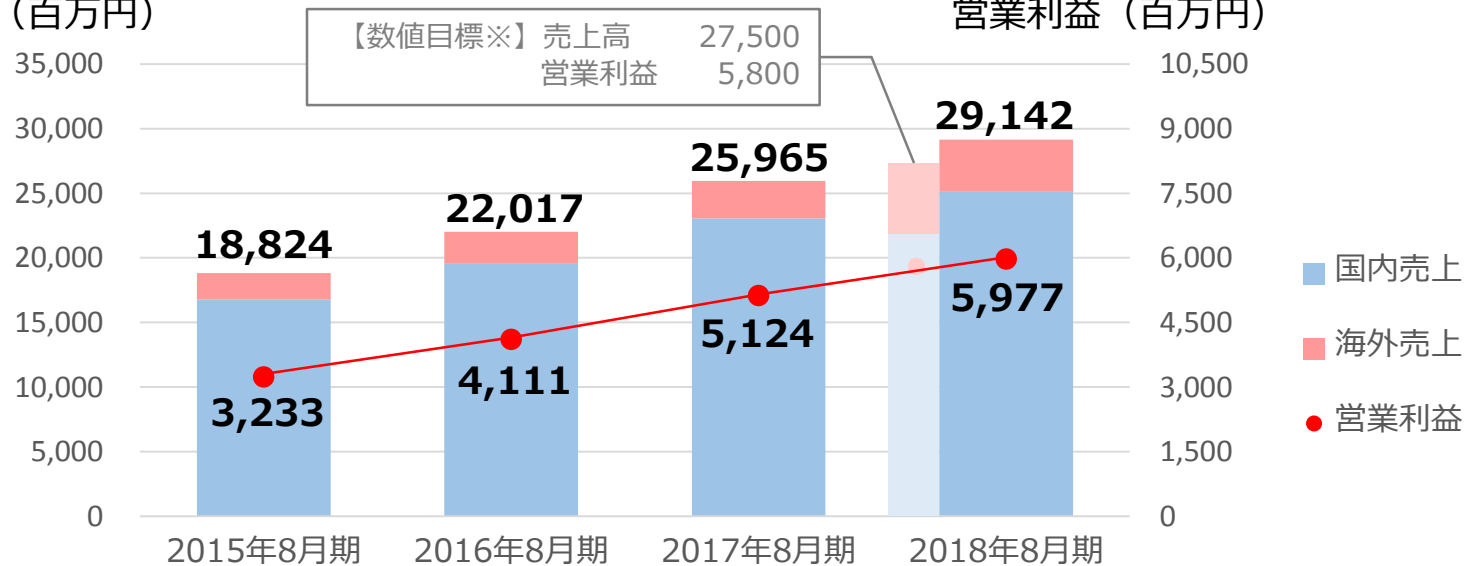
前中期経営計画期間

（単位：百万円）

| 項目   | 2015年8月期<br>実績 | 2016年8月期<br>実績 | 2017年8月期<br>実績 | 2018年8月期<br>実績 | 増減率<br>2015年8月期比 |
|------|----------------|----------------|----------------|----------------|------------------|
| 売上高  | 18,824         | 22,017         | 25,965         | 29,142         | 54.8%            |
| 国内   | 16,767         | 19,529         | 23,054         | 25,105         | 49.7%            |
| 海外   | 2,057          | 2,488          | 2,911          | 4,036          | 96.2%            |
| 営業利益 | 3,233          | 4,111          | 5,124          | 5,977          | 84.9%            |

売上高（百万円）

営業利益（百万円）



※売上高・営業利益ともに目標達成

# 3. 方針

## 経営方針

# インプラント工法で世界の建設を変える

## 事業方針

### 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

- ・ 建設をグランドデザインするグローバル・エンジニアリング企業になる  
(海外売上比率を全体の7割とする)
- ・ 高収益企業（賢い企業）体質を確立する

## 基本戦略／2019.8-2021.8月期

- ① インプラント工法のパッケージ展開により、新たな文化と価値を世界に創出
- ② 開発に特化した企業体制強化と開発提携の拡大
- ③ 事業と開発の優位性を“高知”から世界へ発信

## 現事業の重点項目／2019.8-2021.8月期

- ① 更なる工法普及による圧入市場の拡大
- ② 製品提供のための環境整備

長期ビジョン

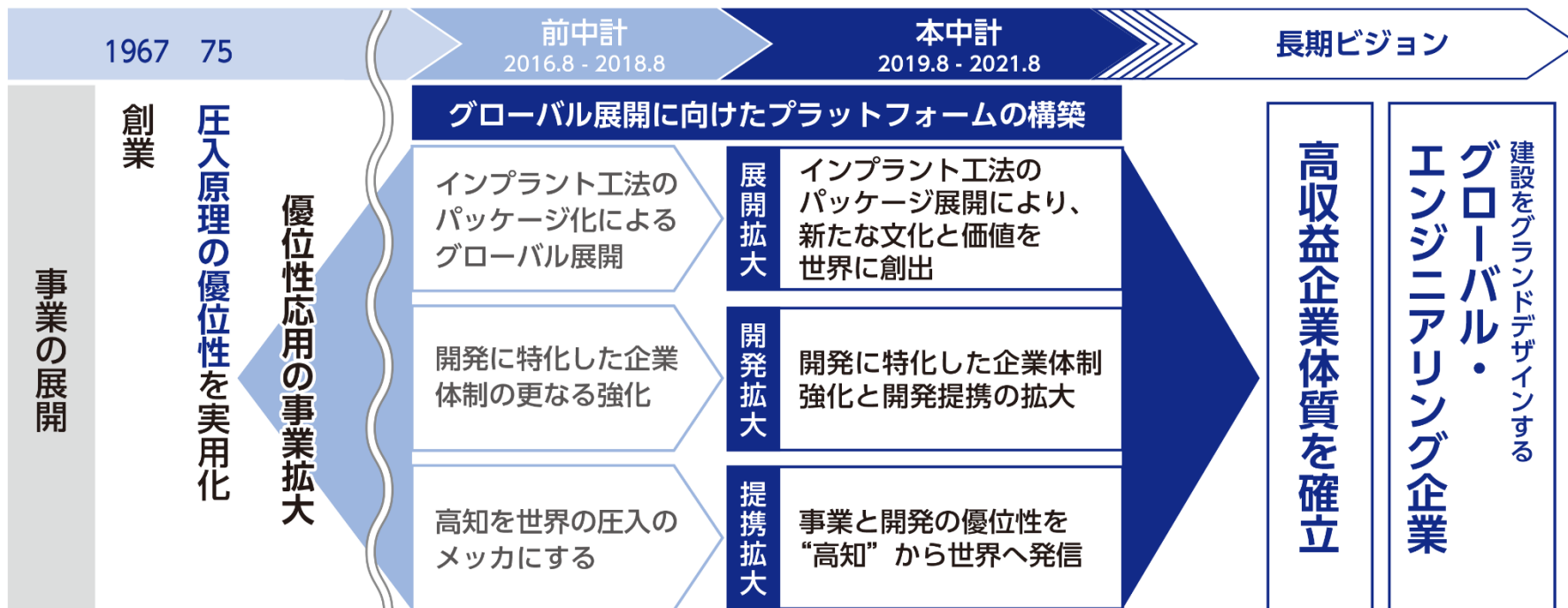
中期経営計画

# 4. 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

- ・ 建設をランドデザインするグローバル・エンジニアリング企業になる  
(海外売上比率を全体の7割とする)
- ・ 高収益企業（賢い企業）体質を確立する

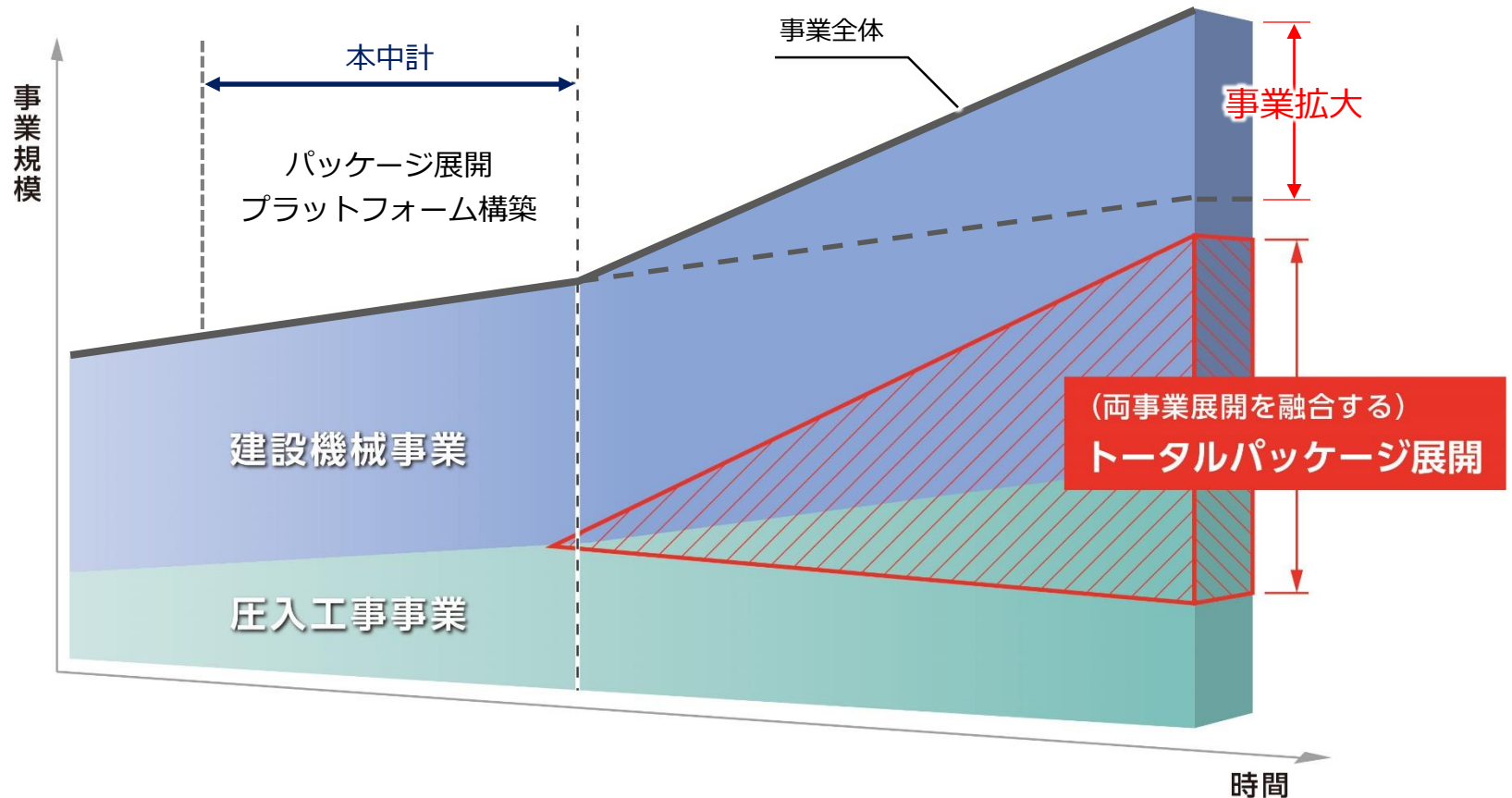
### 長期ビジョン実現に向けた基本戦略の位置付け



# 5. 事業環境の見通し (1/2)

## (1) 事業構成イメージ

「建設機械事業」と「圧入工事事業」の融合によりトータルパッケージ展開を進展させ事業規模を拡大する

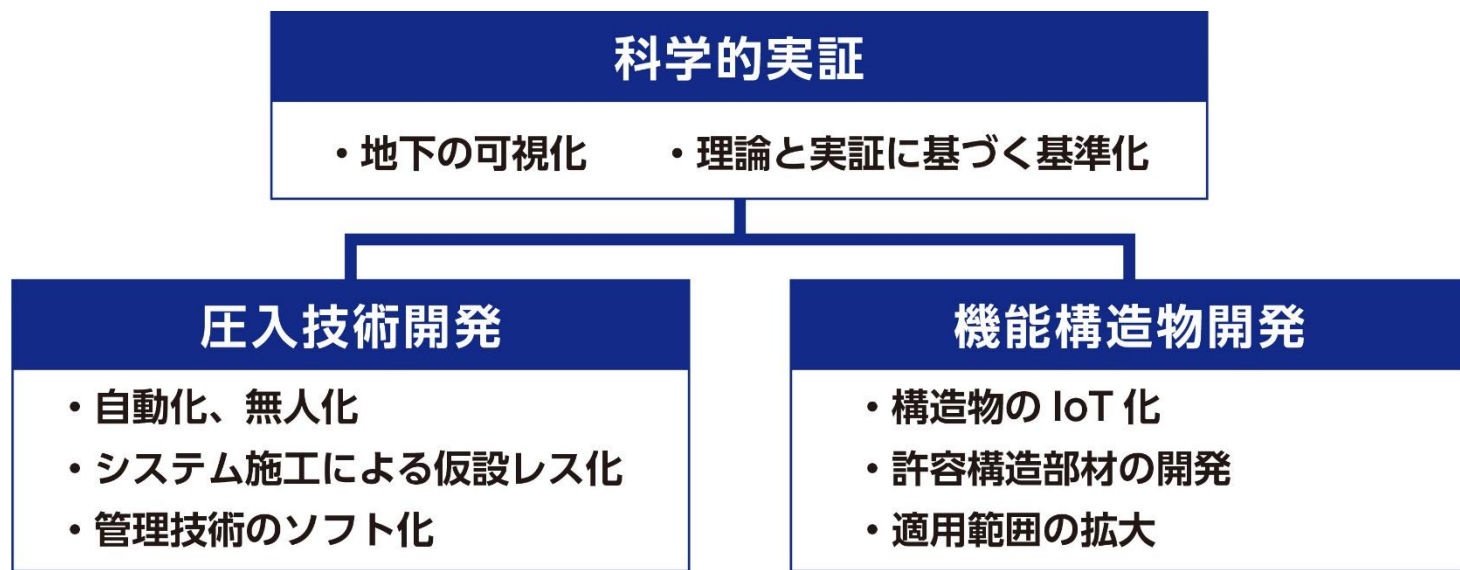




# 5. 事業環境の見通し (2/2)

## (2) 新技術開発の方向性

圧入原理の優位性を活かした発明力と実績力を最大の武器として、  
科学と実証に基づいた新技術開発により優位な事業展開を行う



# 6. 基本戦略 (1/4)

## ① インプラント工法のパッケージ展開により、新たな文化と価値を世界に創出

### (1) インプラント工法のパッケージ展開

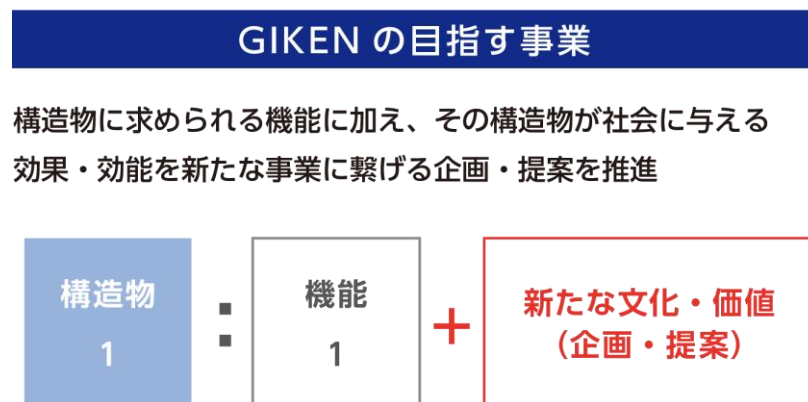
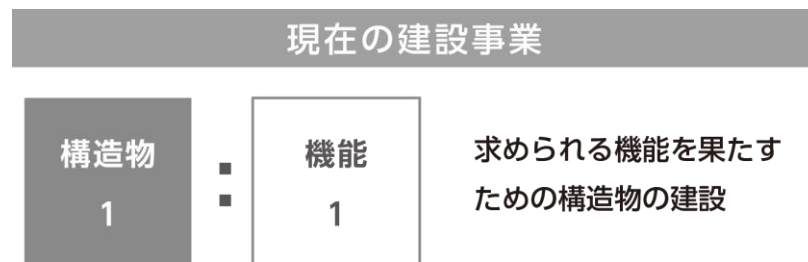
- ① 企画・計画から、施工、完成後の機能維持管理までをパッケージ化
- ② 業務提携、技術供与等、パートナーシップによりパッケージ展開を推進



インプラント構造物ごとにトータルパッケージ化

### (2) 文化と高付加価値を創出

インプラント工法のパッケージ展開により、構造物の機能を活かし社会共通の付加価値を創出する事業の提案



## 6. 基本戦略 (2/4)

### ① インプラント工法のパッケージ展開により、新たな文化と価値を世界に創出

#### (3) グローバル展開

グローバル展開を図るため、世界の各分野の核となる企業等と提携し、パッケージで提供できる体制を構築する



# 6. 基本戦略 (3/4)

## ②開発に特化した企業体制強化と開発提携の拡大

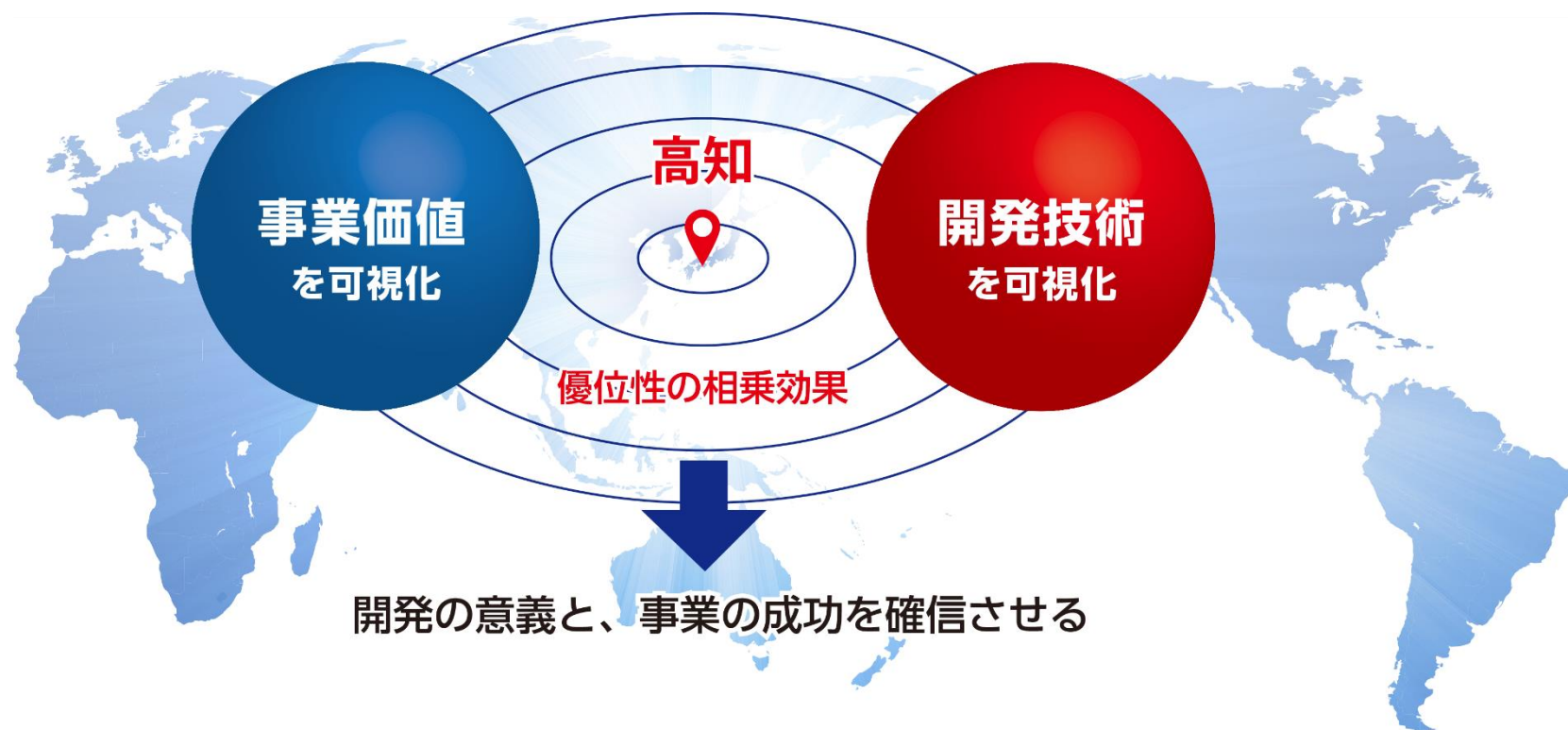
トータルパッケージ展開に向けた**技術分野の拡大・深化**のため、  
『開発提携の拡大』『ファブレス化、システム化の推進』により  
**開発へのリソース集中**を加速する



## 6. 基本戦略 (4/4)

### ③事業と開発の優位性を“高知”から世界へ発信

圧入原理の優位性を可視化し事業と開発の提携を推進する



# 7. 現事業の重点項目

## 国内外の現事業を拡大し収益基盤を強化する

### ① 更なる工法普及による圧入市場の拡大

| 項目     | 施策                      |
|--------|-------------------------|
| 適用範囲拡大 | 圧入工法の適用範囲拡大に向けた効果的な工法提案 |
| エリア拡大  | エリアごとの工法普及状況に応じたリソースの投入 |
| 好条件化   | 施工手法の好条件化による工法価値向上      |

### ② 製品提供のための環境整備

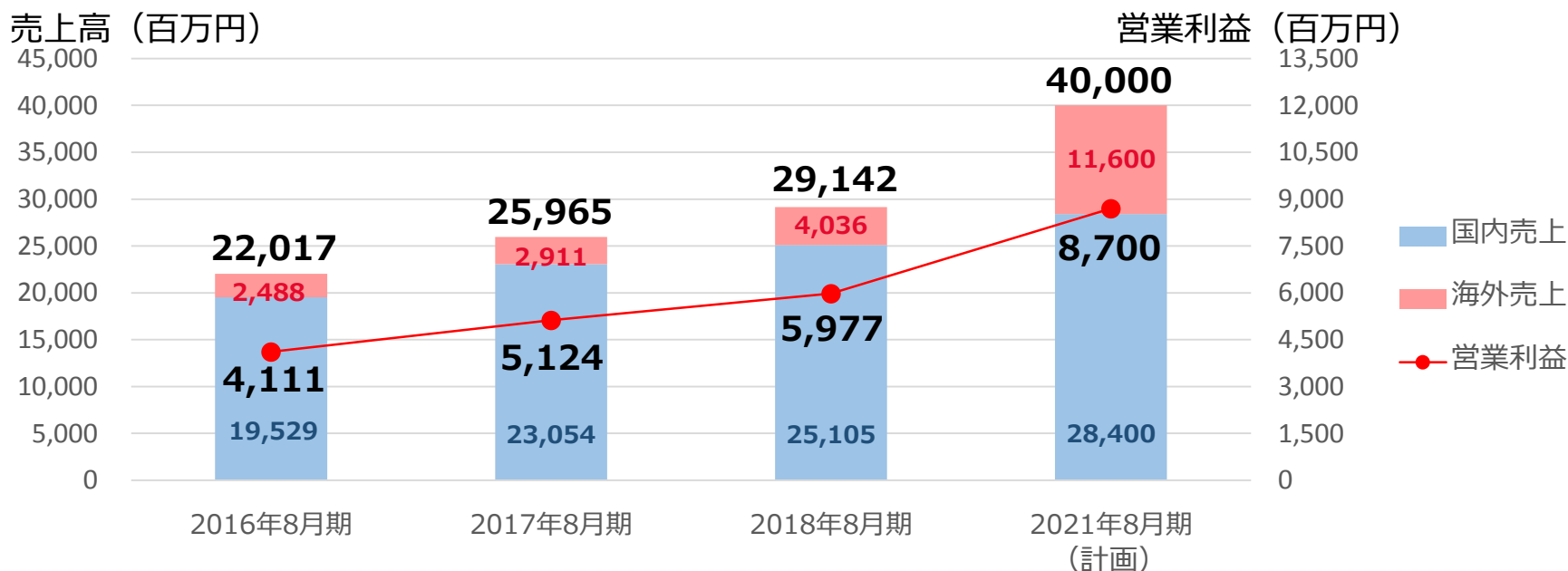
| 項目       | 施策                   |
|----------|----------------------|
| 製品       | 製品ラインナップの充実、および生産性向上 |
| 提供手法     | 業務提携を活用した販売手法の多様化    |
| アフターフォロー | 拠点整備によるメンテナンス体制の強化   |

# 8. 数値計画 (1/2)

## ①連結 (国内海外別)

(単位：百万円)

| 項目       | 2018年8月期 実績 | 2021年8月期 計画 | 増減率    |
|----------|-------------|-------------|--------|
| 売上高      | 29,142      | 40,000      | 37.3%  |
| 国内       | 25,105      | 28,400      | 13.1%  |
| 海外       | 4,036       | 11,600      | 187.4% |
| 海外比率     | 13.9%       | 29.0%       | —      |
| 営業利益     | 5,977       | 8,700       | 45.6%  |
| 売上高営業利益率 | 20.5%       | 21.8%       | —      |



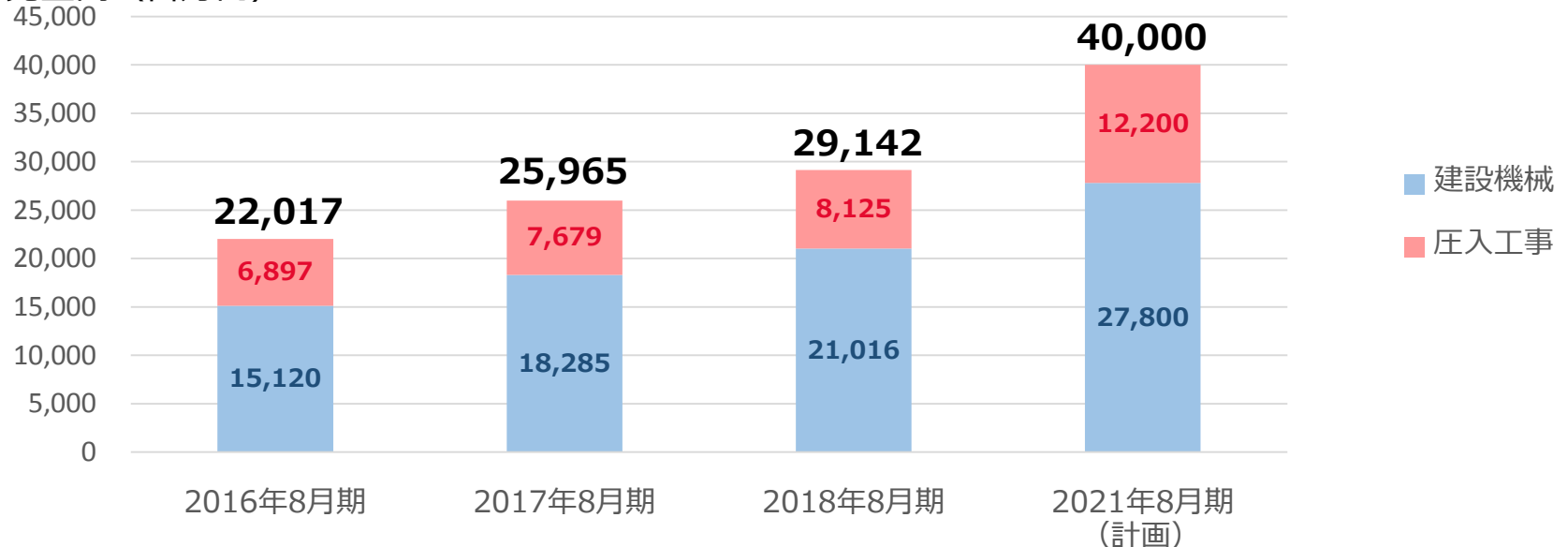
# 8. 数値計画 (2/2)

## ②連結 (事業セグメント別)

(単位：百万円)

| 項目   | 2018年8月期 実績 | 2021年8月期 計画 | 増減率   |
|------|-------------|-------------|-------|
| 売上高  | 29,142      | 40,000      | 37.3% |
| 建設機械 | 21,016      | 27,800      | 32.3% |
| 圧入工事 | 8,125       | 12,200      | 50.1% |

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。