

2022年5月12日

各位

上場会社名	極東開発工業株式会社
代表者	取締役社長 布原 達也 (コード番号 7226)
問合せ先責任者	管理本部総務部長 藤本 丈司 (TEL 0798-66-1000)

長期経営ビジョン[**Kyokuto Kaihatsu 2030**]及び
新中期経営計画 2022-24 [*Creating The Future As One*]
策定のお知らせ

当社グループはこの度、2030年度を1つのマイルストーンとして当社グループが目指す姿を設定した「長期経営ビジョン **Kyokuto Kaihatsu 2030**」及び長期経営ビジョンの実現に向けた第1ステップとしての位置付である、2025年3月期を最終年度とする3ヵ年の「新中期経営計画 2022-24 *Creating The Future As One*」を策定いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

当社グループでは、従前の中期経営計画 2019-21 ～To the Growth Cycle～ が2022年3月期をもちまして計画期間の満了を迎えました。特装車事業における生産性向上施策や付加価値の高い各種システムの展開、利益確保を重視した営業活動、海外事業の拡大とともに、企業活動の基盤となる人財・組織における効率化推進などの施策を実行した結果、連結売上高は拡大・維持し目標を達成することができましたが、連結営業利益は2019年度及び2020年度の計画を達成したものの、新型コロナウイルス感染症の影響による原材料価格の大幅な高騰や設備投資の遅延等の影響による利益率低下のため、最終年度の目標を達成することができませんでした。

前中期経営計画の結果と実績、及びこれらに基づく引き継ぐべき課題を踏まえつつ、昨今のカーボンニュートラルへの対応等をはじめとした、当社グループを取り巻く経営環境の変化を加味し、より長期的な視点で当社グループが目指す姿を明確にし、その本質的な達成を実現するために、2030年を1つのマイルストーンとした長期経営ビジョンとその第1ステップとしての新たな3ヵ年計画を、以下の通り策定いたしました。

【1】長期経営ビジョン

1. 長期経営ビジョン策定の経緯

これからの当社グループを取り巻く経営環境は、地球環境・安全・効率化などをはじめとした様々な社会的課題解決と、その解決のための技術発展に加え、グローバル市場における新興国を中心とした人口増加やインフラ発展、日本国内における少子高齢化・人口減少などの劇的な社会構造の変化が予想されます。

そのような中で、当社グループはこの大きな変化を「機会」と捉え、創業以来 大切に培ってきた技術力、信用、和協の精神を礎に、長期的な視点で当社グループが目指すものを明確にするため、長期経営ビジョンを策定しました。

2. 長期経営ビジョンの概要

- ・2030年を1つのマイルストーンとした、**長期経営ビジョン**[**Kyokuto Kaihatsu 2030**]
においては、卓越した技術力と確固たる品質を支えとし、下記を目指します。

サステナブル社会の実現・発展に貢献する
業界をリードするグローバルな総合インフラメーカー

- ・当社グループが目指す姿として、2030 年度において下記の具体的な目標を3つのステップ（第1ステップ:2022年度～24年度、第2ステップ:2025年度～27年度、第3ステップ:2028年度～30年度）でのステップアップ戦略によって実現します。

[サステナビリティビジョン]

- ・CO₂排出量削減率 : △38%
※極東開発工業、日本トレクス、極東開発パーキングにおける2013年度比の原単位
- ・リサイクル率 : 99.0% 以上の維持

[経營業績ビジョン]

- ・連結売上高 : 2,000億円
- ・連結営業利益率 : 10% 以上
- ・R O E : 10%

[各事業毎のビジョン]

① 特装車事業ビジョン

- ・確立された営業・サービス力
- ・高効率と高品質を両立し、変化へ柔軟に対応可能な生産力
- ・海外事業強化によるインド・インドネシア市場での高い地位の確立と社会発展への貢献
- ・中国グループ会社の拡充による強固な調達力
- ・社会的課題解決型製品の展開
- ・新たなインフラ貢献領域への積極展開

② 環境事業ビジョン

- ・リサイクル施設 専業メーカーとして、業界での確固たる地位の確立
- ・安全と効率を両立した運転／保守の継続的な対応
- ・カーボンニュートラル社会に貢献するバイオマスをはじめとした、新たな事業分野への積極展開

③ パーキング事業ビジョン

- ・高い付加価値を有する機械式立体駐車装置製品の展開
- ・機械式立体駐車装置事業におけるストックビジネスの確立
- ・事業規模の拡大と効率性を両立した時間貸駐車場の展開
- ・新たなモビリティに対応する柔軟な事業戦略展開
- ・海外市場への積極展開

【2】新中期経営計画

1. 計画名称 中期経営計画 2022-24 [*Creating The Future As One*]

2. 計画期間 2022年4月1日～2025年3月31日（3ヵ年計画）

3. 基本方針

(1) 社会的課題解決への貢献と価値提供の追求

社会から真に求められる製品・サービスのタイムリーな提供によって、社会インフラの充実と高度化に貢献すると共に、SDGsをはじめとした世界共通の社会的課題に対して真摯に向き合い、その解決に取り組みます。

(2) 生産性向上と利益体質の強化

販売・サービス、開発・生産等、事業の全機能におけるグループ間シナジーの強化及び投資効果の最大化と積極的な海外事業展開を通じて、利益率の向上と新たな収益源の創出を実現します。

(3) 持続的成長と変革を支える強固な事業基盤の構築

働き方改革・業務改善・人材育成と安全確保を両立しながら、自ら変革と挑戦を促し、環境変化に柔軟に対応できる人づくり・組織づくりを行います。

(4) 企業価値向上を目指したキャッシュフローの最適分配

事業を通じて獲得したキャッシュフローは、成長と還元の最適なバランスを考慮し、成長サイクル加速のための戦略投資と配当等に活用します。

4. サステナビリティ目標【2025年3月期】

・CO₂排出量削減率 : △10% 以上

※極東開発工業、日本トレクス、極東開発パーキングにおける2020年度比の原単位

・リサイクル率 : 99.0% 以上の維持

5. 業績目標【2025年3月期】

- ・連結売上高：1,400 億円以上(新規 M&A 成長含む)
- ・連結営業利益率：9%以上

6. 財務方針

これまでの事業活動で得た資金と当中期経営計画の期間において獲得するキャッシュフローをメインに効率的調達も含め「成長への積極的投資」と「社会・ステークホルダーへの還元」とのバランスのとれた戦略によって、企業価値の向上を図ります。

戦略投資	3ヵ年累計で、成長投資に300億円以上、新規M&A投資に約100億円
株主還元	総還元性向:50%(2025年3月期)、1株当たり年間配当金額下限:54円

以上

極東開発グループ

中期経営計画 2022-24

Creating The Future As One



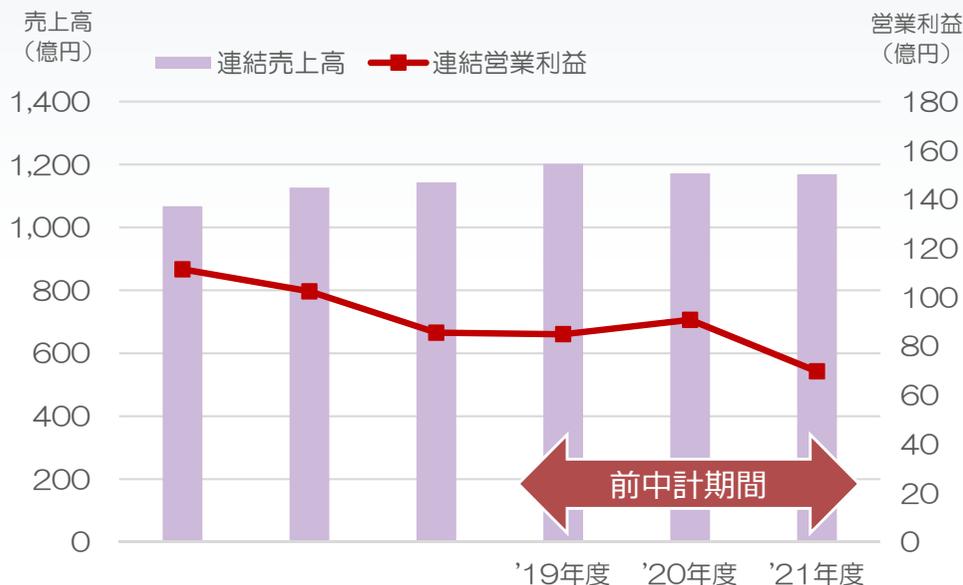
目次

Table of Contents

1	前 中期経営計画の振り返り	P.01
2	長期経営ビジョン	P.02
3	中期経営計画2022-24	P.05
4	業績等の目標・方針	P.07
5	基本方針毎の戦略	
	§01 社会的課題解決への貢献と価値提供の追求	P.10
	§02 生産性向上と利益体質の強化	P.13
	§03 持続的成長と変革を支える強固な事業基盤の構築	P.16
	§04 企業価値向上を目指したキャッシュフローの最適分配	P.17
6	【ご参考】今後の市場環境（予測）	P.18

1 前 中期経営計画の振り返り

中期経営計画2019-21 ～ To the Growth Cycle ～



	2021年度 前中計目標	2021年度 実績	
連結売上高	1,100億円以上	1,169億円	達成(○増収)
連結営業利益	90億円以上	69億円	未達(×減益)

- ✓ 国内普通トラック市場が2020年度からCOVID-19の影響による経済停滞に伴い減少する中、その後の需要と特装比率※の上昇と生産性向上や海外売上拡大の貢献により、連結売上高は拡大・維持
- ✓ 原材料価格の高騰や、COVID-19の影響による設備投資の遅延もあり、2019年度及び2020年度は計画を達成したものの、最終年度の利益率は低下

基本方針	主要な達成・進捗項目	引き継ぐ課題
生産性の向上と利益体質の強化	<ul style="list-style-type: none"> ○ 横浜工場 中型リヤダンプ製缶ラインの本格稼働 ○ サービス体制整備の推進 (エフ・イ・オート設立など) ○ 「K-DaSS®」「KIES®」等の新システムの展開 	<ul style="list-style-type: none"> ☆効率性・生産性向上による利益体質強化の基盤確立 ☆サービス体制の確立
将来の収益源の創出	<ul style="list-style-type: none"> ○ 海外事業再編 (タイ、インド [SATRACグループ化] 等) による収益基盤構築 ○ 北陸重機工業の生産能力増強のための新工場竣工 ○ 林業向け製品の拡充と業界認知度の向上 	<ul style="list-style-type: none"> ☆収益基盤の発展 ☆新しい収益基盤の創出
企業品質の向上と社会的価値の深化	<ul style="list-style-type: none"> ○ 特装車工場におけるISO9001認証取得とQMS運用 ○ ものづくりの向上・技術伝承を目的とした内製化の推進 ○ 働き方改革の推進 (業務効率化、新勤務形態導入、女性活躍推進等) 	<ul style="list-style-type: none"> ☆社会的課題解決型製品の展開 ☆品質、安全、効率のさらなる向上に向けた基盤確立

※特装比率：普通トラック登録台数のうち、極東開発工業の主要製品である、リヤダンプ・タンクローリ(散水車含む)・粉粒体運搬車・脱着ボデー車・ミキサートラック・コンクリートポンプ・ごみ収集車の占める割合

2-1 長期経営ビジョン ～極東開発グループの長期的方針～

長期経営ビジョン

- Kyokuto Kaihatsu 2030 -

極東開発グループは、創業以来大切に培ってきた「技術力」「信用」そして「和協」の精神を礎に
サステナブル社会の実現・発展に貢献するグローバルな総合インフラメーカーを目指します。



当社グループを取り巻く、社会・環境の変化を「機会」と捉え
これまで培ってきた「技術」「実績・経験」「提供価値」を大きく進化させ
グローバルなサステナブル社会の実現・発展に大きく貢献します。

2-2 長期経営ビジョン ～極東開発グループが目指す姿～

長期経営ビジョン

– Kyokuto Kaihatsu 2030 –

極東開発グループが目指す姿
(2030年度)

サステナビリティビジョン^{※1}

- CO₂排出量削減：△38%^{※2}
- リサイクル率：99.0%以上の維持
(埋立廃棄物ゼロ)

※1：詳細は後日公表予定の「環境ビジョン2030」に掲載

※2：極東開発工業、日本トレクス、極東開発パーキングにおける2013年度比の原単位

サステナブル社会の実現・発展に貢献する
業界をリードするグローバルな総合インフラメーカー



卓越した技術力

確固たる品質

経営業績ビジョン^(連結)

- 売上高：2,000億円
- 営業利益率：10%以上
- ROE：10%

特装車事業ビジョン

- 確立された営業・サービス力
- 高効率と高品質を両立し、変化へ柔軟に対応可能な生産力
- 海外事業強化によるインド・インドネシア市場での高い地位の確立と社会発展への貢献
- 中国グループ会社の拡充による強固な調達力
- 社会的課題解決型製品の展開
- 新たなインフラ貢献領域への積極展開

環境事業ビジョン

- リサイクル施設 専門メーカーとして、業界での確固たる地位の確立
- 安全と効率を両立した運転/保守の継続的な対応
- カーボンニュートラル社会に貢献するバイオマスをはじめとした、新たな事業分野への積極展開

パーキング事業ビジョン

- 高い付加価値を有する機械式立体駐車装置製品の展開
- 機械式立体駐車装置事業におけるストックビジネスの確立
- 事業規模の拡大と効率性を両立した時間貸駐車場の展開
- 新たなモビリティに対応する柔軟な事業戦略展開
- 海外市場への積極展開

2-3 長期経営ビジョン ～ステップアップ戦略と本中計の位置づけ～

長期経営ビジョン

- Kyokuto Kaihatsu 2030 -

目指す姿を実現するための
前 中期経営計画から繋げる
ステップアップ戦略

1st STEP

- グループ間シナジーの強化
- 成長への積極的投資
- 社会的課題に対応する研究開発体制の強化
- サステナブル社会の実現・発展への着実な進捗

TERM : FY2022-24

2nd STEP

- グループ総合力をフル活用する事業展開と拡大
- 高い生産性と高品質の両立による強い影響力の発揮
- 社会的課題への積極的対応

TERM : FY2025-27

3rd STEP

- 「卓越した技術力」と「確固たる品質」の両立
- 安定的・効率的な利益創出の実現
- 事業活動・社会貢献領域の更なる拡大

TERM : FY2028-30

3-1 中期経営計画2022-24 ~本中計の目的~

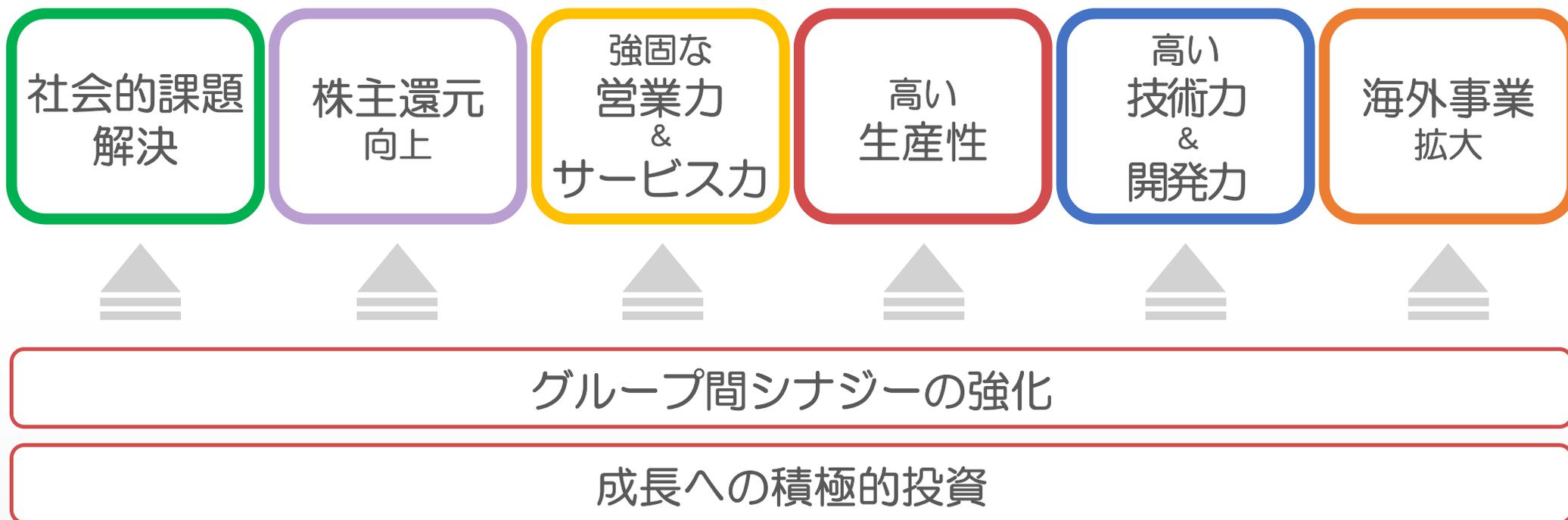
極東開発グループ

中期経営計画 2022-24

計画期間 2022年4月1日 ~ 2025年3月31日

Creating The Future As One

本中期経営計画においては、長期経営ビジョン「Kyokuto Kaihatsu 2030」に基づいた第1ステップとして持続的な「社会貢献」と「成長」へと繋げるための極東開発グループの総合的な基盤確立を目指します。



③-2 中期経営計画2022-24 ~本中計の基本方針~

「サステナブル社会の実現・発展への貢献」と「持続的な成長」による企業価値の継続的な向上を実現する極東開発グループを目指し、以下の4つを基本方針として取り組みます。

1 社会的課題解決への貢献と価値提供の追求

社会から真に求められる製品・サービスのタイムリーな提供によって、社会インフラの充実と高度化に貢献すると共に、SDGsをはじめとした世界共通の社会的課題に対して真摯に向き合い、その解決に取り組みます。

2 生産性向上と利益体質の強化

販売・サービス、開発・生産等、事業の全機能におけるグループ間シナジーの強化 及び 投資効果の最大化と積極的な海外事業展開を通じて、利益率の向上と新たな収益源の創出を実現します。

3 持続的成長と変革を支える強固な事業基盤の構築

働き方改革・業務改善・人財育成と安全確保を両立しながら、自ら変革と挑戦を促し、環境変化に柔軟に対応できる人づくり・組織づくりを行います。

4 企業価値向上を目指したキャッシュフローの最適分配

事業を通じて獲得したキャッシュフローは、成長と還元の最適なバランスを考慮し、成長サイクル加速のための戦略投資と配当等に活用します。

4-1 業績等の目標・方針（数値目標・方針）

長期経営ビジョンの実現に向けた、第1ステップとしての位置づけである本中計では、グループ間シナジーの強化と成長への積極的投資によって強固な基盤・基礎づくりに取り組むとともに、以下を具体的数値目標・方針とします。

サステナビリティ目標

<2024年度>

CO₂排出量削減※1

△10% 以上

リサイクル率 [埋立廃棄物ゼロ]

99.0% 以上の維持

※1：極東開発工業、日本トレクス、極東開発パーキングにおける2020年度比の原単位

連結業績目標

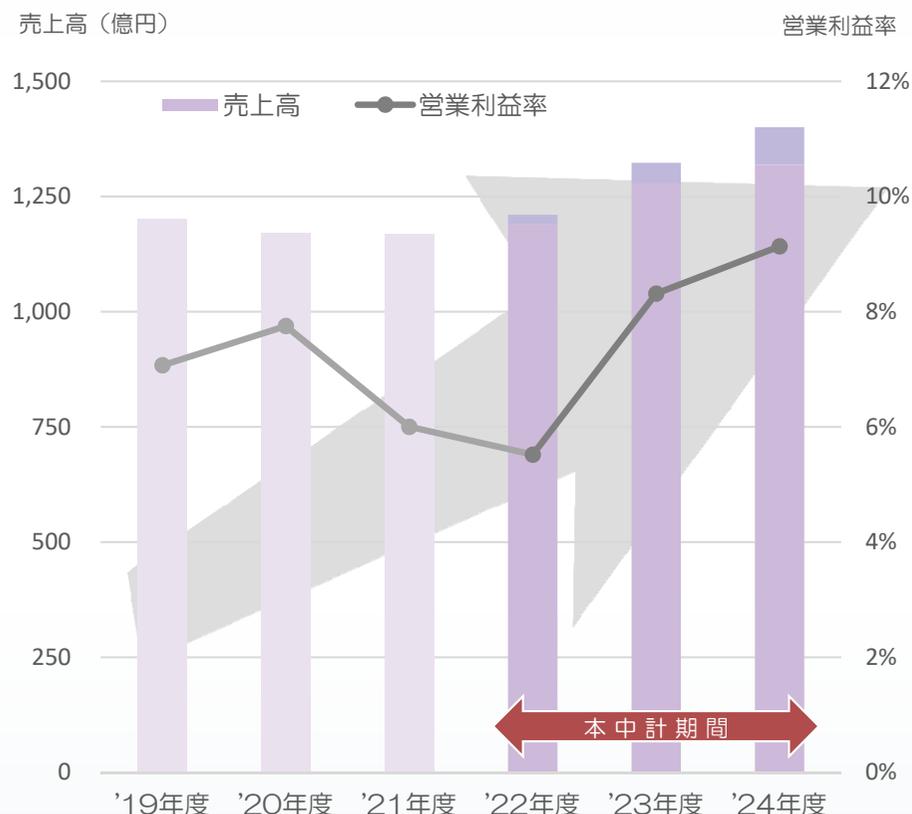
<2024年度>

売上高

1,400億円 以上
(新規M&A成長含む)

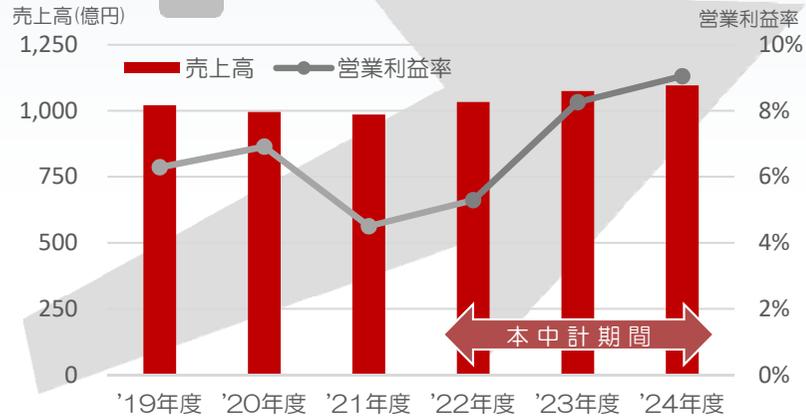
営業利益率

9% 以上



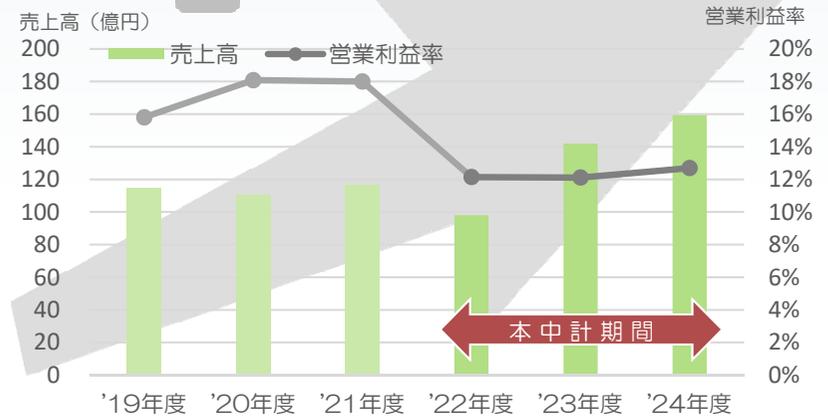
4-2 業績等の目標・方針 (各事業における業績目標)

特装車事業

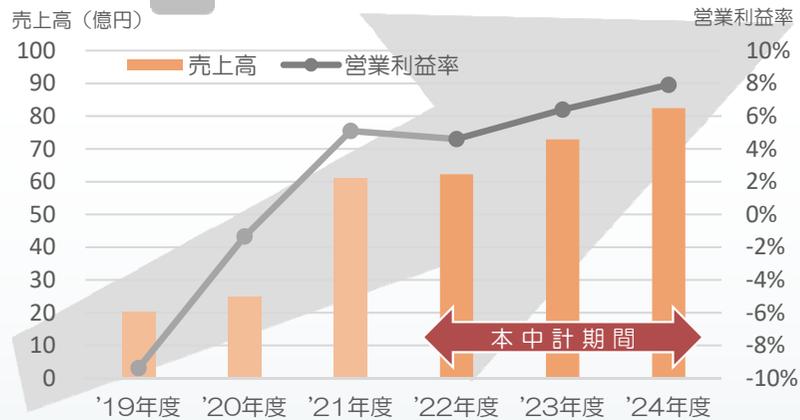


※ 海外事業の業績を含みます

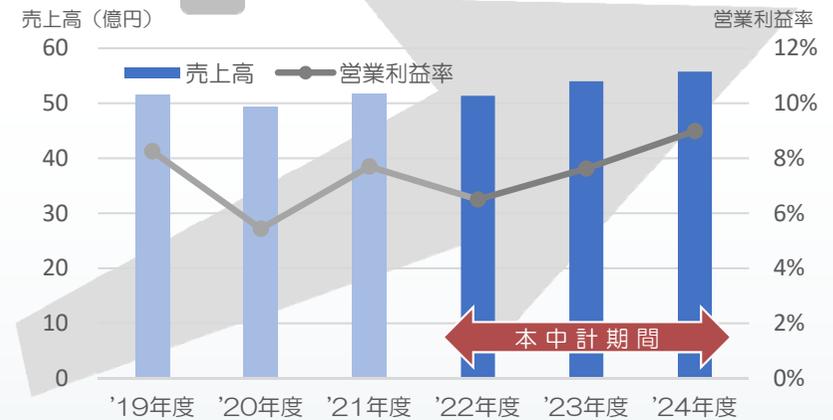
環境事業



海外事業

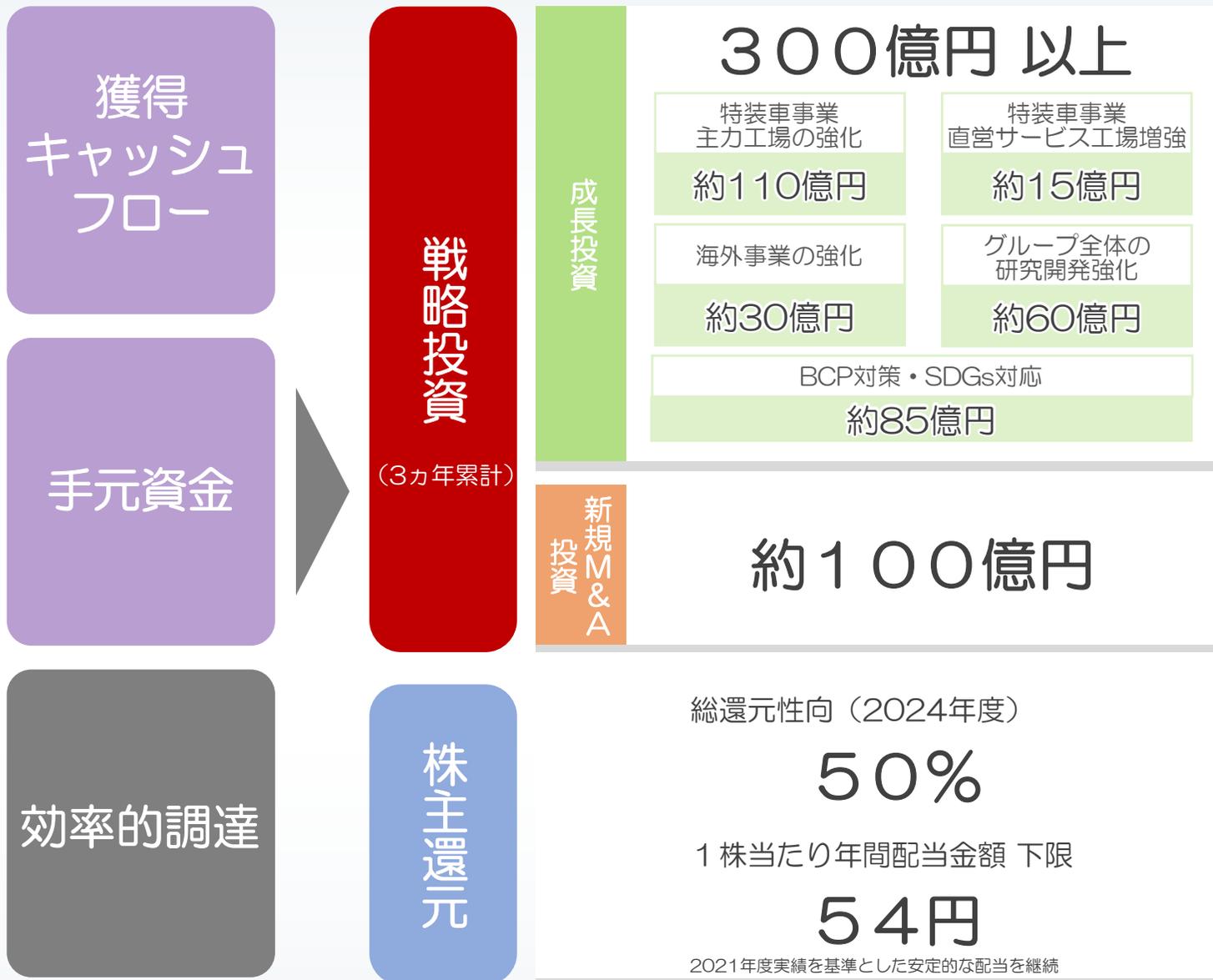


パーキング事業



※ 極東開発パーキングの業績

4-3 業績等の目標・方針（財務方針）



幅広いステークホルダーから評価される

KYOKUTO

へとさらに成長し
企業価値向上を図る

§ 01 社会的課題解決への貢献と価値提供の追求

特装車 事業



● 社会的課題解決型製品の積極的開発と市場投入

- AI・IoTを活用した独自技術による、安心・安全製品の販売拡大
- カーボンニュートラルに向けたCO₂排出量削減に貢献する技術・製品開発
- シャシメーカー、電装メーカーと協調した架装技術開発

● アフターサービス・中古車販売までの連携強化によるサステナブルな事業展開

- サービス拠点の拡張・拡充をはじめとしたグループサービス力の強化
- お客様視点の提案型サービスの実施
- 中古車販売拠点の強化と魅力的な中古車商品の展開

● 世界各国の状況に合わせた課題解決への貢献

- ODA案件の積極的対応による、途上国のインフラ構築・発展への貢献
- 経済発展の著しいインド市場・インドネシア市場の需要に対応する生産力の確立
- カーボンニュートラルに向けたマイニング市場の変化に対応する製品開発と展開

§ 01 社会的課題解決への貢献と価値提供の追求

環境
事業



● 次世代の廃棄物処理における社会ニーズへの対応

- 独自性・機能性を有する廃棄物中継施設の積極的提案
- カーボンニュートラルに向けたバイオマスや資源循環事業等の推進
- 「コトづくり」を主眼においたエンジニアリングの提供

● 質の高いエッセンシャルサービスの提供への貢献

- 安定的稼働と地元雇用創出を可能とする人財戦略
- 効果的な安全管理体制の構築と労働安全衛生法の遵守

§ 01 社会的課題解決への貢献と価値提供の追求

パーキング 事業



● 社会・市場ニーズに則したシステム・サービスの展開

- 効率化・安全性向上に寄与する機械式立体駐車装置システムの開発と展開
- 機械式立体駐車装置のリニューアルパーキングの積極的提案
- 時間貸駐車場の利便性を向上する機器・システム（キャッシュレス、フラップレス対応など）の積極的導入
- 海外駐車場市場への展開と現地ニーズへの積極的対応

その他

● 連結事業全体を通じた社会的課題解決

- カーボンニュートラルに向けた効果的施策を可能とする組織・体制の構築
- 効率化・従業員のスキルアップと満足度向上に寄与する働き方改革の実施
- マテリアリティの設定と積極的な情報開示

特装車 事業



● 売上拡大と効率的に利益を生み出す広範囲での営業力強化

- 重点製品・ターゲットに向けた戦略的営業活動の実施
- 強固な営業体制（組織・拠点・販売代理店）構築と連携による販売力の強化

● 利益創出の基盤となる 高い生産性・品質・技術力の実現

- 自動化・効率化や調達戦略等の実行による生産性の向上
- 高品質製品の提供基盤となる強固な仕組・体制づくり
- 社会・市場ニーズに応える製品・技術開発と戦略的な市場展開

● お客様の安心・安全を支える高価値なアフターサービス展開

- サービタイゼーションをはじめとした提供価値の拡大推進
- アフターサービス体制の構築・強化
- 効率的な部品供給戦略の実行

環境 事業



● 重要・大型案件への積極的対応

- 信頼性の高い提案（計画、予算、安全など）と営業活動の強化
- 新システム・新方式を採用した技術提案の推進
- 受注確保に向けたリソース投入戦略の実行

● 将来の収益源創出に向けた基盤構築

- 独自性・機能性を有する廃棄物中継施設の積極的提案
- バイオマスや廃棄物等の資源循環事業等の推進

● 安定した環境施設運営の実行

- グループ連携を強化し、計画に沿った事業運営の実行による長期的安定性の確保
- 予防保全に繋がる提案の積極実施による安定した運転管理の実施

パーキング 事業



● 機械式立体駐車装置事業の拡大と利益確保の強化

- リニューアル案件の積極的受注活動の実施
- メンテナンス・サービス工事の積極的提案の実施
- 社会ニーズに応える差別化製品の早期市場投入

● 時間貸駐車場事業の規模・収益性の拡充

- 事業規模と収益性の拡充を両立する事業地展開
- 収益性の高い優良新規事業地の開発
- 大規模駐車場運営の安定的な収益確保



● 事業の効率性を高める働き方改革・業務改善

- 生産性向上と人財の成長に寄与する働き方改革の推進
- 業務効率化と情報セキュリティを両立するシステム戦略の実行

● 人財の高価値化と柔軟かつ強固な組織体制の構築

- 目標と戦略に基づいた人事戦略の実行
- 資格取得推進によるスキル向上と技能伝承による技術力向上・維持
- 多様な人財の採用・育成・登用を可能にする労働環境と制度の整備
- グループ連携と組織体制の再構築によるグループ間シナジーの強化

● 安定的な事業運営を支える高い安全性の確保

- 労働安全衛生マネジメントシステムの運用
- グループ全体における労働安全衛生関連の管理・教育体制・規定の整備



戦略投資と還元施策のバランスと効率性を両立する経営を進める

持続的成長の基盤構築への**投資**

- 特装車事業主力工場の強化
 - ・生産体制強化、合理化による生産性向上
 - ・生産拠点用地拡張、新工場棟建設、設備増強
- 特装車事業 直営サービス工場の増強
 - ・ストックビジネスの収益強化
 - ・アフターサービス品質向上による販売促進
- 海外事業の強化
 - ・生産体制強化の為の拡張、新工場棟建設、設備増強等
- グループ全体の研究開発強化
 - ・基幹技術とノウハウの強化
 - ・新製品及び新技術開発体制の強化
 - ・環境事業、パーキング事業における研究開発の推進
 - ・事業拡大、新規分野進出の促進

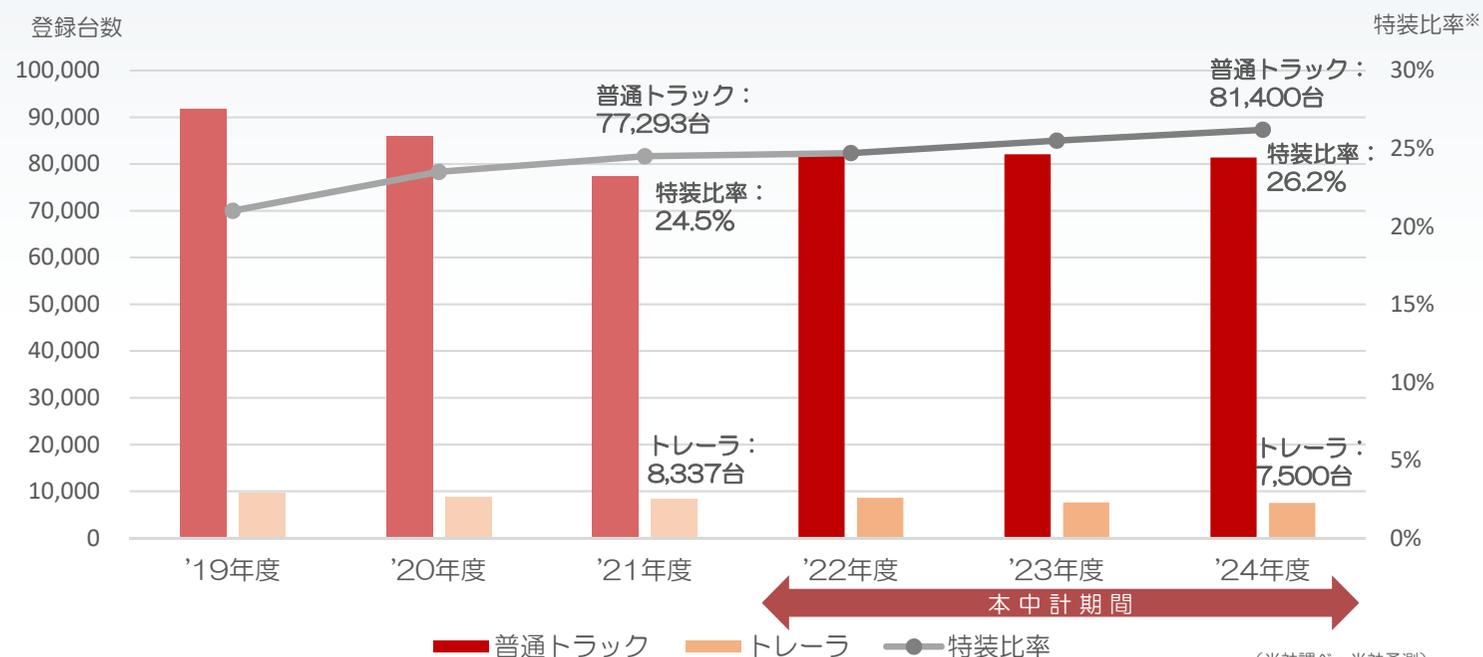
社会・ステークホルダーへの**還元**

- カーボンニュートラルに向けた施策
 - ・再生可能エネルギーの導入
 - ・環境負荷の少ない設備機器の導入
- 社会貢献活動等のSDGs達成に向けた取組
 - ・グローバル基準に適合した情報開示への対応
 - ・SDGs関連活動への積極的な参画、協賛
- 株主還元の向上
 - ・成長性の高い戦略とその実行による株価向上への寄与
 - ・総還元性向の向上
 - ・株主配当の安定性（配当額の維持）と継続性確保
 - ・株式の流動性向上
- 従業員の安全と健康確保
 - ・健康経営の推進
 - ・事務所・工場建物のBCP対策

6 【ご参考】 今後の市場環境（予測）

6-1 今後の市場環境（予測）

特装車 事業



※特装比率：普通トラック登録台数のうち、極東開発工業の主要製品である、リヤダンプ・タンクローリ（散水車含む）・粉粒体運搬車・脱着ボデー車・ミキサートラック・コンクリートポンプ・ごみ収集車の占める割合

（当社調べ・当社予測）

〔国内トラック・トレーラ市場〕

- COVID-19による経済正常化の不透明性から、設備投資の抑制等による需要低下の可能性はあるが、経済刺激施策・景気浮揚マインド及び一定地域での建設系車両の堅調な需要により、市況としては堅調に推移する。
- 普通トラック市場は、BOX系（ウイング・バン）が減少傾向となるものの、当社グループとの関連性が高い、特装車は堅調に推移する。
- トレーラ市場は、長期的には市場拡大傾向となる見込みであるが、代替需要サイクルやドライバー数の影響により、本中計期間中は一時的に減少推移となる。

6-2 今後の市場環境（予測）

海外 事業

〔海外市場〕

- 主たるターゲットであるアジア地域は、COVID-19による影響が引き続き見込まれるものの、総論的には内需主導の経済正常化により成長を維持する。
- ODA案件・国連入札案件数は、各国のニーズに伴い堅調に推移する。



〔インド市場〕

- 2021年末時点でCOVID-19感染拡大以前の状態に回復しており、経済を最優先とした政策決定や、商用車の法令制限による代替需要などによって、商用車市場は今後も更なる成長が見込まれる。

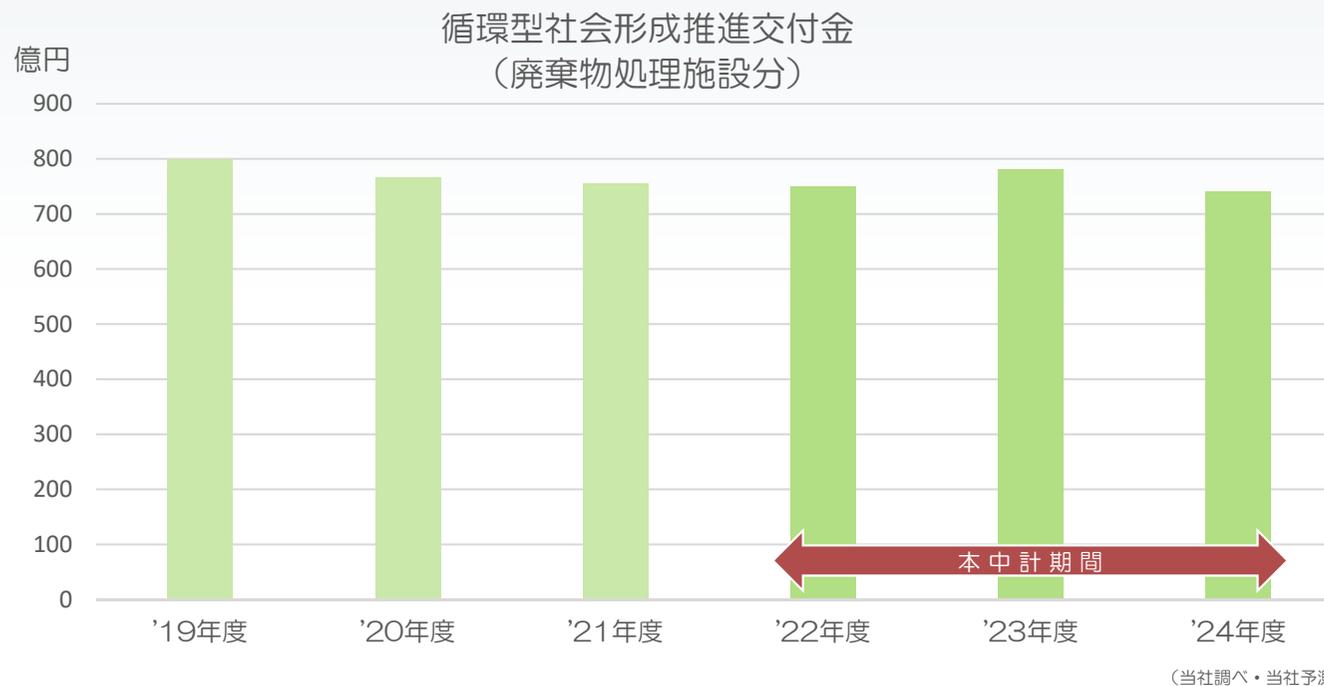


〔インドネシア市場〕

- カーボンニュートラル推進による石炭産出量の減少の懸念はある一方、電動化推進に伴うニッケル産出量の増加もあり、マイニング市場は堅調に推移する。

6-3 今後の市場環境（予測）

環境事業



〔環境施設市場〕

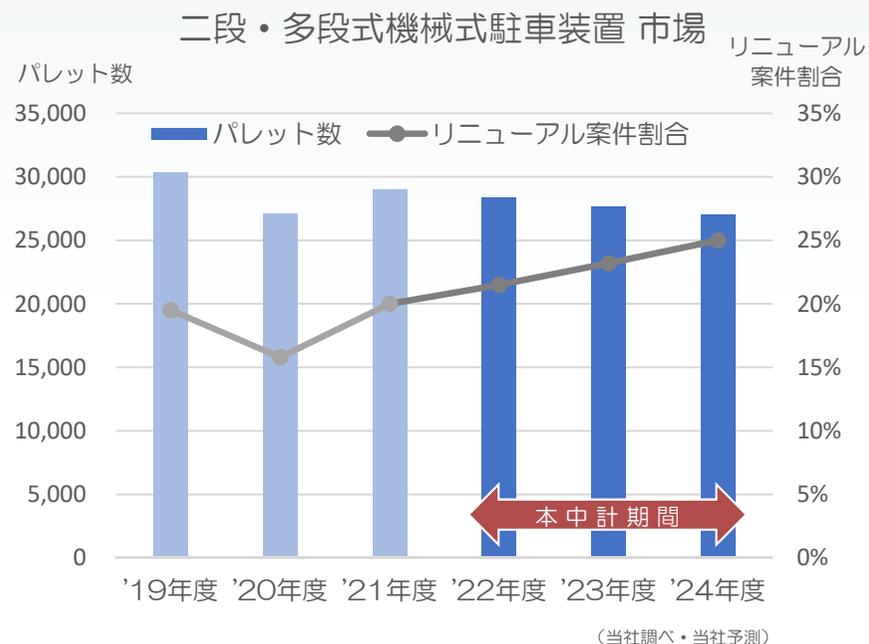
- 市町村合併や人口減等の影響は少なからずあるものの、環境施設の入札案件は一定程度安定的に見込まれる。
- 「廃棄物中継施設の検討」や「熱回収施設との一括発注」の流れが、トレンドとして継続する。

〔バイオマス関連市場〕

- カーボンニュートラルに向け、バイオマスエネルギー活用が加速する。

6-4 今後の市場環境（予測）

パーキング 事業



〔時間貸駐車場市場〕

- COVID-19による人流低下の影響は引き続き見込まれるが、経済刺激施策・景気浮揚マインドにより、市場規模は維持されるとともに、近年のトレンドとしてある、小規模（少車室）事業地の増加傾向もつづく。

〔機械式立体駐車装置市場〕

- 自動車保有台数の低下はあるものの、市場規模自体への影響・変化は少なく、リニューアル案件の割合が徐々に増加し、市況は堅調に推移する。



極東開発グループは持続可能な
開発目標（SDGs）を支援しています。