



2025 年 4 月 11 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 敏也
(コード：6432 東証プライム)
問合せ先 経営管理部長 堀内 厚志
(TEL 0268-81-1200)

第四次中期経営計画の策定に関するお知らせ

(2026 年 2 月期から 2028 年 2 月期)

このたび当社グループは、2026 年 2 月期を初年度とした 3 ヶ年の第四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。なお、文中の将来に関する事項は、米国の関税政策による影響を見込んでおりません。

記

1. 第四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、住宅関連工事、ライフラインの整備工事、官民の建設工事、また時として災害復旧工事において、人々の毎日の暮らしを支え続けております。当社グループの主力市場は北米及び欧州であり、北米での主力製品はクローラーローダー（以下、ローダー）及びショベル、欧州での主力製品はショベルであります。住宅不足やライフラインの老朽化は、欧米だけでなく世界中で深刻な社会課題となっています。また、脱炭素社会の実現に向けて、再生可能エネルギー関連のインフラ建設も拡大していくことも考えられます。こうした背景から、当社製品の需要は中長期的に安定拡大が見込めると考えております。

第三次中期経営計画（2023 年 2 月期から 2025 年 2 月期）を振り返りますと、2022 年 9 月に稼働開始した米国サウスカロライナ州の工場により、ローダーの生産能力は 1.4 倍に、2023 年 9 月に稼働開始した長野県小県郡青木村の青木工場により、ショベルの生産能力は 1.5 倍に増強を果たしました。2024 年 2 月期までは、既存のお客様からの受注にお応えするだけで手一杯の状況でしたが、2025 年 2 月期からは、生産能力の増強と受注残高の解消に目途がつき、販売網の拡充に着手しました。足元の販売状況は、ローダー販売は主力の北米市場で力強さを維持し、欧州でも着実に伸ばしているのに対して、ショベル販売は主力の欧州市場で減速し、北米でも一服感が出ております。

第四次中期経営計画（2026 年 2 月期から 2028 年 2 月期）では、欧米市場で確固たる地位を確立し、両市場でのシェア拡大を図るとともに、オセアニア地域での拡販にも注力いたします。足元で軟化しているショベルは販売回復を、需要が順調なローダーについては販売拡大を目指し、最終年度となる 2028 年 2 月期には、2025 年 2 月期と比べて販売台数をショベルで 1.2 倍、ローダーで 2 倍、両製品を合わせて 1.5 倍に増加させ、連結売上高 3,000 億円の達成にチャレンジいたします。生産面では、本社工場と青木工場の生産機種を再編成し、ショベルの生産能力をローダーに振り向けます。同時に、2029 年 2 月期以降の一層の事業拡大を見据えて、青木工場の隣接地にローダー生産専用の新工場を建設いたします。

財務面では、売上高や利益の拡大のみならず、貸借対照表での財務構成を意識した経営に取り組み、株主の皆様への利益還元を強化いたします。また、当社グループが持続的に成長していくためには、社会課題の解決を経営の土台に位置づけ、ESG に代表される非財務面での取り組みを強化していく必要があります。財務と非財務の両面において、経営ビジョンをステークホルダーの皆様と共有するとともに、積極的かつ丁寧な対話を通じて経営戦略を研鑽し、当社グループの企業価値の向上に努めてまいります。

2. スローガン、基本方針

Building Excellence

ハイクオリティ、ハイパフォーマンス、ハイエンゲージメントで連結売上高 3,000 億円にチャレンジする。

- ハイクオリティ 世界最高品質の小型建設機械の開発・製造・販売
- ハイパフォーマンス 売上高・利益の拡大、株主への利益還元の強化
- ハイエンゲージメント 株主・投資家、社員、バリューチェーンとの積極的かつ丁寧な対話

3. 数値目標

	2025 年 2 月期 (実績)	2028 年 2 月期 (中計目標)
北米 売上高	1,200 億円	1,784 億円
└ 販売台数 増加率		+60%
欧州 売上高	875 億円	1,087 億円
└ 販売台数 増加率		+30%
アジア・オセアニア 売上高	28 億円	100 億円
日本・その他地域 売上高	27 億円	29 億円
連結売上高	2,132 億円	3,000 億円
└ このうちアフターパーツ売上	173 億円	208 億円
営業利益	371 億円	520 億円
└ 営業利益率	17.4%	17.3%
1 株当たり当期純利益	552 円	800 円
ROE (自己資本当期純利益率)	16.6%	※2 17%以上
為替レート 米ドル	※1 152.65 円	140.00 円
英ポンド	194.85 円	177.00 円
ユーロ	163.74 円	147.00 円
人民元	21.13 円	19.30 円

※1 2025 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。

※2 当社は以下を参考に、株主資本コストを 10%と認識しており、株主資本コストを上回る ROE を堅持したいと考えております。

■ アンケート法

機関投資家の皆様へのヒアリングしたところ、10%程度とする方が多い。

■ CAPM 法

リスクフリーレート (1.1%) + β 値 (1.33) × 市場リスクプレミアム (6%) $\div$ 9%

■ 益利回り法 (PER の逆数)

当社株式の PER は 8 倍から 9 倍で推移 → ゆえに $1/8 = 12.5\%$ 、 $1/9 = 11.1\%$

4. 重点施策

(1) 販売網の拡充とアフターパーツの販売拡大

① 北米

ディーラー網を現在の 280 拠点から 3 年後には 360 拠点へ拡大し、主力製品であるローダー及びショベルの積極的な販売活動に取り組みます。

② 欧州

2025 年下半期からの欧州経済の回復を前提に、主力製品であるショベルの販売回復、ローダーの段階的拡販に取り組みます。

③ オセアニア

オーストラリアにディストリビューターを追加し、既存ディストリビューターとの相乗効果により、ショベルとローダーの販売拡大を目指します。また、地域別売上高の開示区分をこれまでの「アジア」から「アジア・オセアニア」に変更し、四半期ごとに実績を開示いたします。

④ アフターパーツ

純正部品によるメリット（高品質・安心）を訴求するとともに、純正部品を使用することを条件としたメーカー保証期間の延長を顧客に提案すること等により、アフターパーツ売上を拡大いたします。また、アフターパーツ売上の実績を四半期ごとに開示いたします。

(2) 生産機種の再編成とローダー新工場の建設

① 本社工場と青木工場の生産機種を再編成し、ショベルの生産能力をローダーに振り向けるとともに、増員による生産台数の底上げ、トレーニングによる生産効率の向上等により、2028 年 2 月期には、ローダーの生産台数を 2025 年 2 月期と比べて 2 倍に引き上げます。

② 2029 年 2 月期以降の事業拡大を見据え、青木工場の隣接地にローダー新工場を建設します。新工場がフル稼働に至ると、ショベルとローダーを合わせた生産能力は、1.3 倍となる見込みです。詳細は、2025 年 3 月 27 日に公表した「固定資産の取得（工場用地の取得及び新工場の建設）に関するお知らせ」をご参照ください。

(3) 電池式ミニショベルのラインナップ拡充

パワフル、耐久性、操作性、快適性といった当社製品の強みを発展させつつ、電池式ミニショベルのラインナップを拡充いたします。なお、販売中の 2 トン級に続き、1.5 トン級と 3.5 トン級のプロトタイプを市場でテストしております。

(4) 人的資本への投資

「人財こそが企業力の源泉」「人への分配は未来への投資」との基本方針のもと、社員のウェルビーイング向上のための施策を強力に推し進めます。当社グループが目指す姿の共有、学ぶ機会の提供、健康経営の実践、ワークライフバランスの向上、DE&I の推進等の取り組みを通じて、社員がいきいきと働ける職場環境の実現を目指します。

(5) サステナビリティ経営の推進

① 環境（GHG 排出量の削減）

- － 製品からの GHG 環境に優しい製品開発
- － 工場からの GHG 省エネ活動の推進、太陽光パネルの設置、グリーン電力の使用

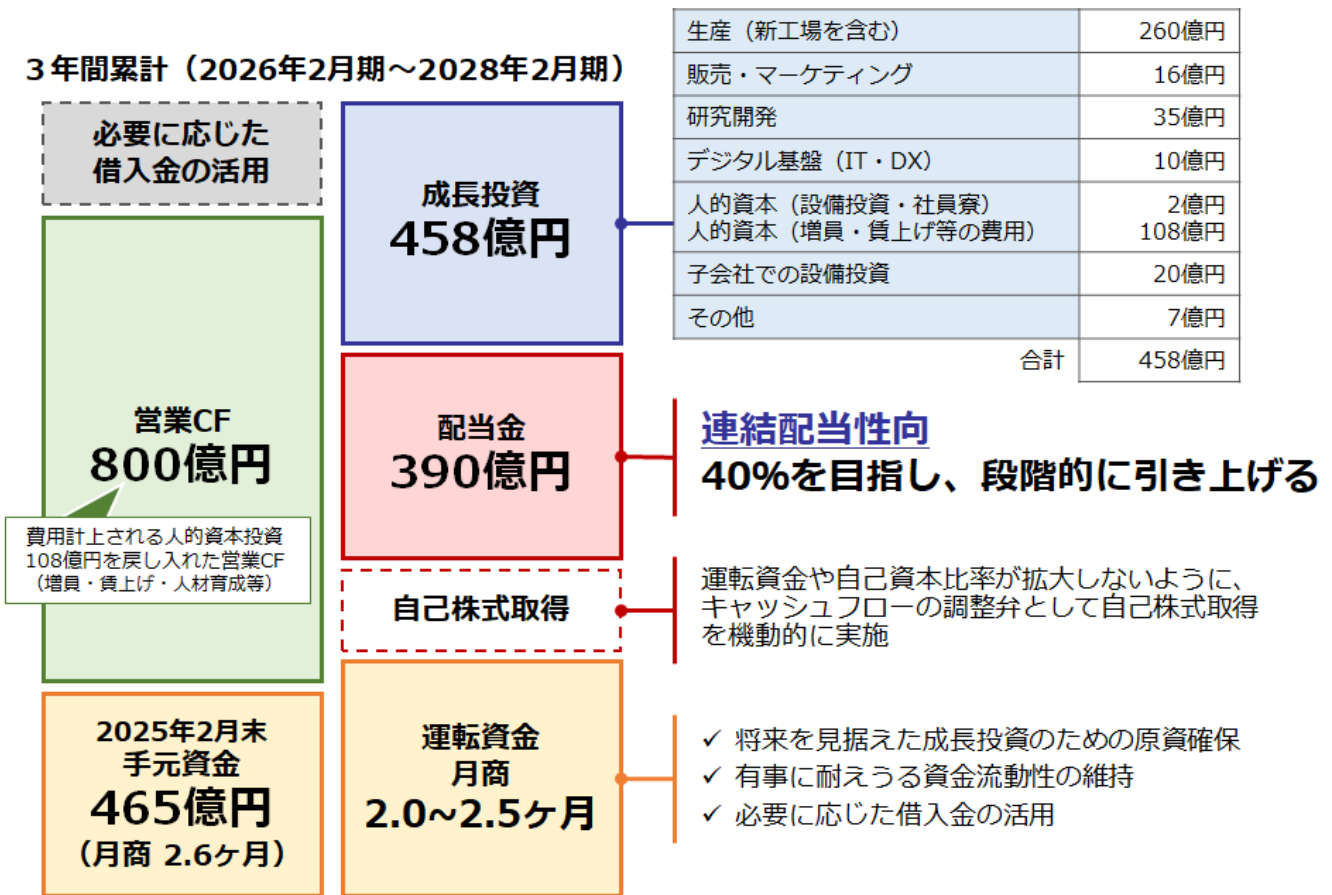
② 社会（ステークホルダーエンゲージメントの強化）

- － 株主 社長・取締役との十分な対話機会の確保、ご意見・ご要望を経営に反映
- － 社員 ウェルビーイングの向上、エンゲージメントサーベイの実施
- － 販売先 お客様の現場・現物・現実を確認、製品開発とサービス向上に活かす
- － 調達先 CSR 調達方針への賛同要請、パートナーシップ構築宣言への賛同

③ 企業統治（ガバナンス、コンプライアンス、リスクマネジメントの強化）

- － グローバル経営の基盤強化 企業法務の強化、管理部門の陣容強化、IT 投資
- － リスクマネジメント サイバーセキュリティの強化
- － 取締役の報酬制度改定 固定報酬と業績連動報酬の割合見直し

5. キャッシュアロケーション



6. 配当方針、株主還元

■ 基本方針

キャッシュフローを成長投資に優先配分し、月商の2ヶ月から2.5ヶ月分を目安として運転資金を確保したうえで、余剰資金を株主還元に充当する。

- ① 連結配当性向 40%を目指し、段階的に引き上げていく。
- ② 株価水準や資本効率等を勘案のうえ、自己株式の取得を機動的に実施する。

※ 本資料で記述しております経営目標は、目標の策定時点で入手可能な情報に基づいて算定しましたが、需要動向などの業況の変化、為替レートの変動等、多分に不確定要素を含んでおります。そのため、実際の業績は、様々な要因の変化により目標と乖離する可能性があります。

以上