



株式会社前田製作所

# 2019年3月期 決算説明資料

2019年5月14日

証券コード 6281

# 目次

- 1. 2018年度 方針展開**
- 2. 2019年3月期 決算概要**
- 3. 2019年度の取り組み**

# 1. 2018年度 方針展開

# 2018年度 社長方針

## 成長に向かって飛び立つ年

1. コアビジネスの強化

2. ビジネス領域の拡大

3. 人財開発活動の強化

4. 安全・健康・コンプライアンス

2019年3月期 経営目標の達成

# 2018年度 経営計画

## 【2018年度 通期連結業績計画】

(単位:百万円)

区 分	2017年度 実 績	2018年度 計 画
売上高	36,694	35,500
営業利益	1,882	1,520
経常利益	1,932	1,550
親会社株主 に帰属する 当期純利益	1,338	1,050

## **2. 2019年3月期 決算概要**

## **2-1. 連結業績**

# 連結要約損益計算書

2018年5月11日

公表

(単位:百万円)

	前 期 2017年度	期初公表値 2018年度	当 期 2018年度	公表値比 増減率
売上高	36,694	35,500	36,505	2.8%
売上総利益	7,016	-	6,945	-
販売管理費	5,133	-	5,256	-
営業利益	1,882	1,520	1,689	11.1%
経常利益	1,932	1,550	1,753	13.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,338	1,050	942	▲10.3%

※百万円未満切り捨て

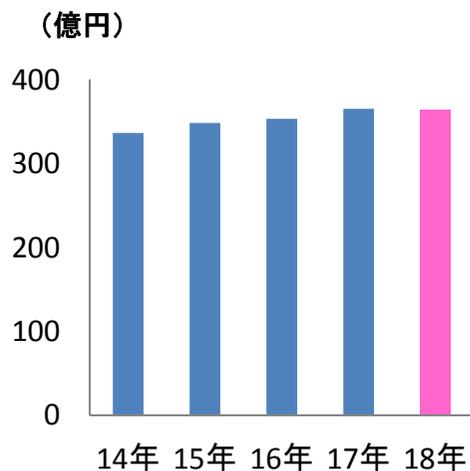
# 経営基本目標と実績

(単位:百万円)

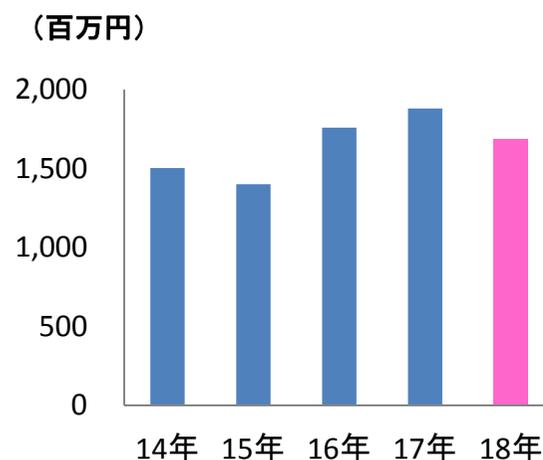
連  
結  
業  
績

区分	前期 2017年度	期初公表値 2018年度	当期 2018年度	前期比 増減率	公表値比 増減率
売上高	36,694	35,500	36,505	▲0.5%	2.8%
営業利益	1,882	1,520	1,689	▲10.3%	11.1%
経常利益	1,932	1,550	1,753	▲9.3%	13.1%

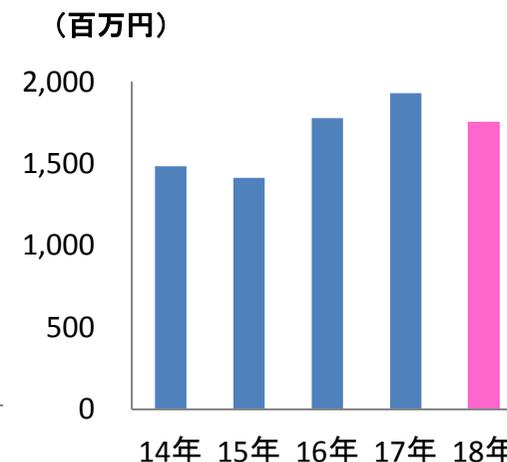
■ 売上高



■ 営業利益



■ 経常利益



# 連結要約貸借対照表

科目 (単位:百万円)	前期 (2018年3月31日)	当期 (2019年3月31日)	比較増減 (前期)
<b>資産の部</b>			
流動資産	17,702	18,898	1,196
固定資産	13,010	12,474	▲535
<b>資産合計</b>	<b>30,712</b>	<b>31,372</b>	<b>660</b>
<b>負債の部</b>			
流動負債	13,699	14,342	643
固定負債	5,859	5,539	▲320
<b>負債合計</b>	<b>19,558</b>	<b>19,882</b>	<b>323</b>
<b>純資産の部</b>			
株主資本合計	9,832	10,651	819
その他の包括利益累計額合計	1,321	838	▲482
<b>純資産合計</b>	<b>11,153</b>	<b>11,490</b>	<b>336</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>30,712</b>	<b>31,372</b>	<b>660</b>

※百万円未満切り捨て

# 連結要約キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

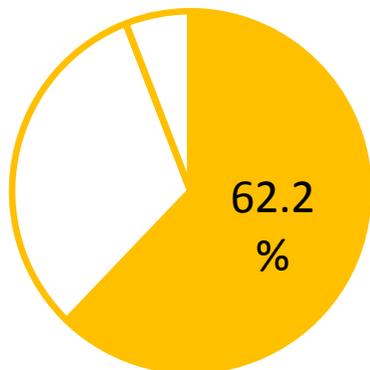
区分 (単位:百万円)	前期 2017年度	当期 2018年度	比較増減 (前期)
税金等調整前当期純利益	1,921	1,455	▲466
営業キャッシュ・フロー	3,649	3,711	62
投資キャッシュ・フロー	▲1,318	▲1,855	▲537
財務キャッシュ・フロー	▲877	▲1,009	▲132
現金等増減額(△は減少)	1,453	845	▲608
現金等期首残高	3,670	5,123	1,453
現金等期末残高	5,123	5,968	845

※百万円未満切り捨て

# 2018年度 経営成績の分析

## 建設機械関連事業

### 売上高構成比



当期

売上高

22,707百万円

(前期比:0.1% down)



(百万円)  
25,000

20,000

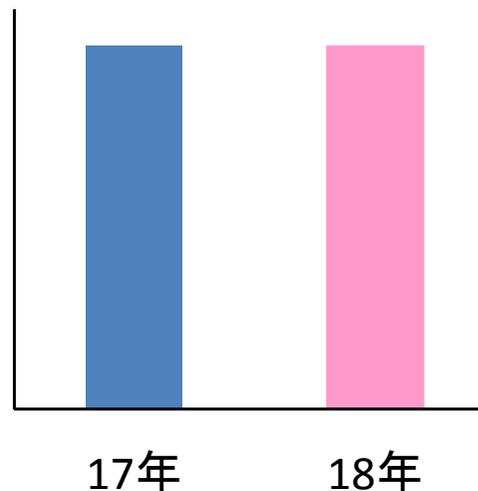
15,000

10,000

5,000

0

### 売上高



### 建機商品

新車販売増加も中古車が減少

(前期比:4.0% down)



### 建機レンタル

分野別レンタルが増加

(前期比:3.1% up)



### 建機サービス

ストック台数の増加により増

(前期比:6.5% up)



### セグメント別売上高

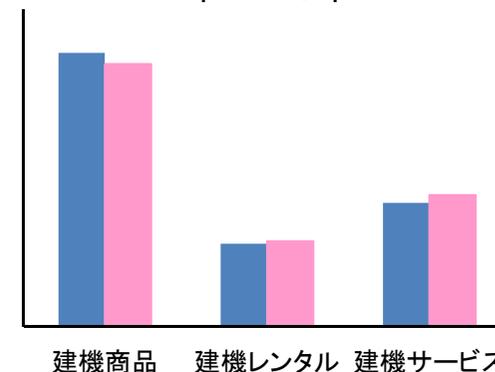
(百万円)  
15,000

10,000

5,000

0

■ 17年 ■ 18年

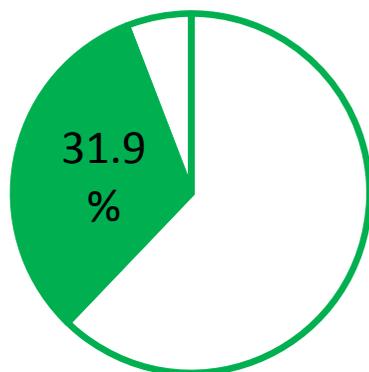


建機商品 建機レンタル 建機サービス

# 2018年度 経営成績の分析

## 産業・鉄構機械等関連事業

### 売上高構成比



### 当期

#### 売上高

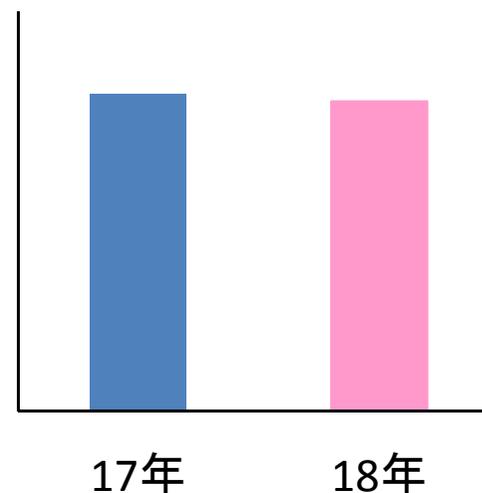
**11,634百万円**

(前期比: 2.3% down)



(百万円)  
15,000  
10,000  
5,000  
0

### 売上高



### 産機製品

#### クローラクレーンが減少

(前期比: 14.1% down)



### 鉄構製品

#### シールド・IT関連設備が増加

(前期比: 22.2% up)



### 産機商品

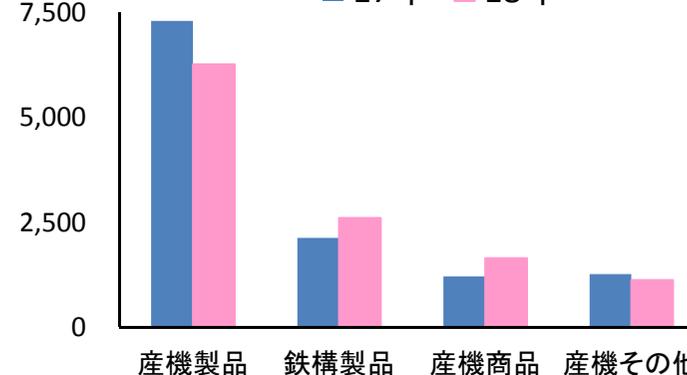
#### 高所作業車が増加

(前期比: 35.8% up)



### セグメント別売上高

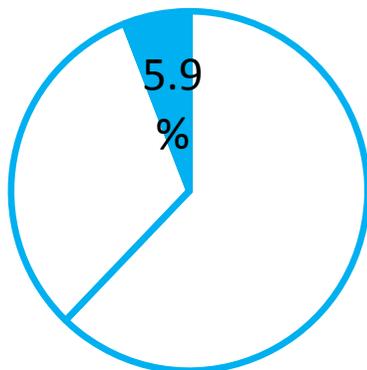
(百万円)



# 2018年度 経営成績の分析

## 介護用品関連事業・その他

### 売上高構成比



### 当期

#### 売上高

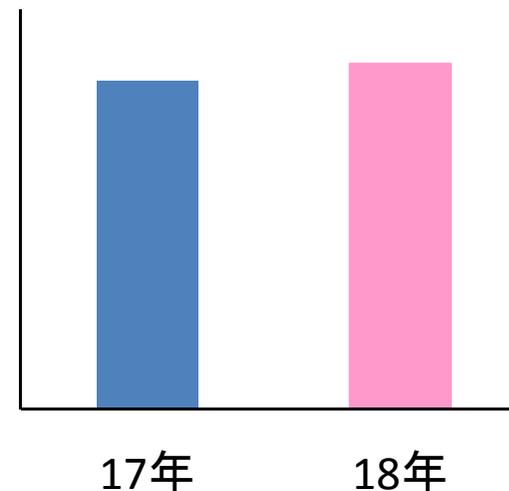
**2,162百万円**

(前期比:5.1% up)



(百万円)  
2,500  
2,000  
1,500  
1,000  
500  
0

### 売上高



### 介護用品

レンタル売上は増加も販売が減少  
(前期比:1.1% down)

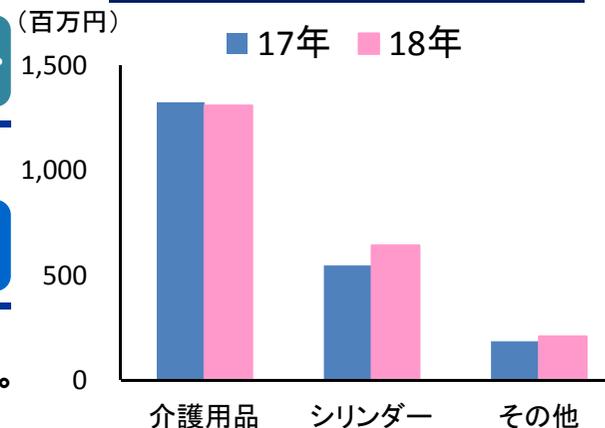


### シリンダー 製造事業

建機向けシリンダーが増加  
(前期比:17.4% up)



### セグメント別売上高



※「その他」には、MAS、新規事業を含む。

## **2-2. 子会社の経営状況**

# 子会社の経営状況

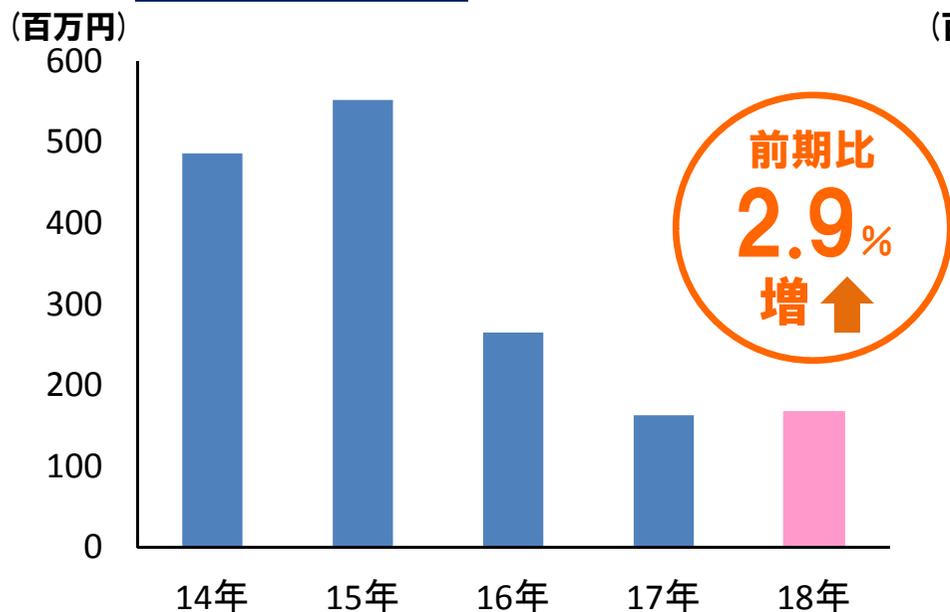
## マエダオールサポート

(単位:百万円)

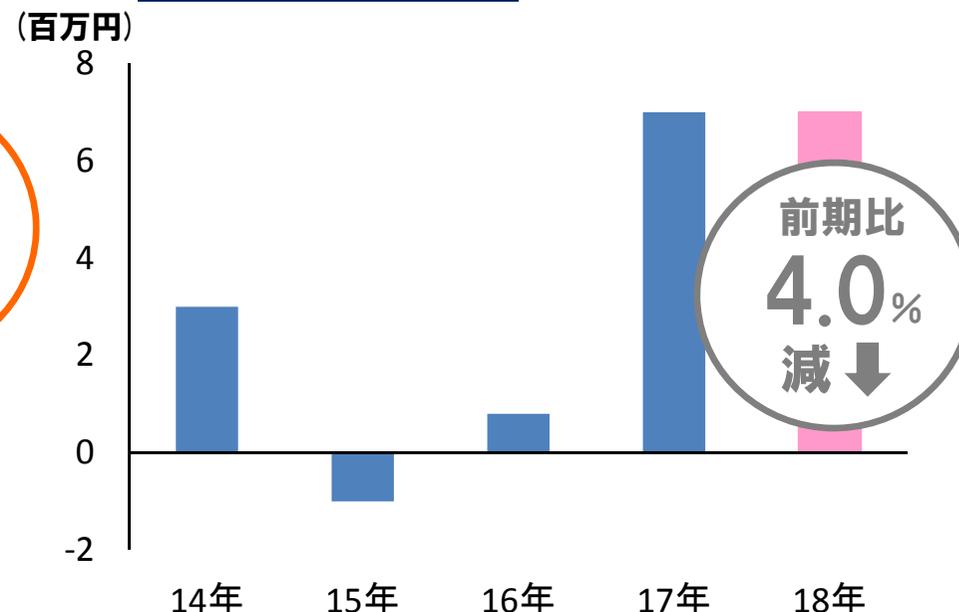
区分	売上高	営業利益	経常利益
前期	163	7	7
当期	167	7	7



### 売上高の推移



### 営業利益の推移



# 子会社の経営状況

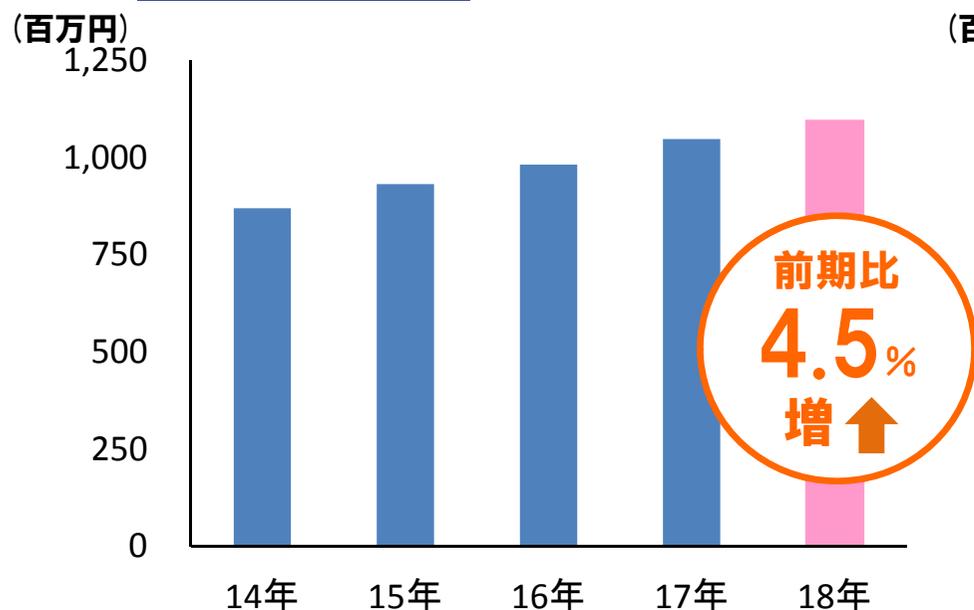
## ネオックス

(単位:百万円)

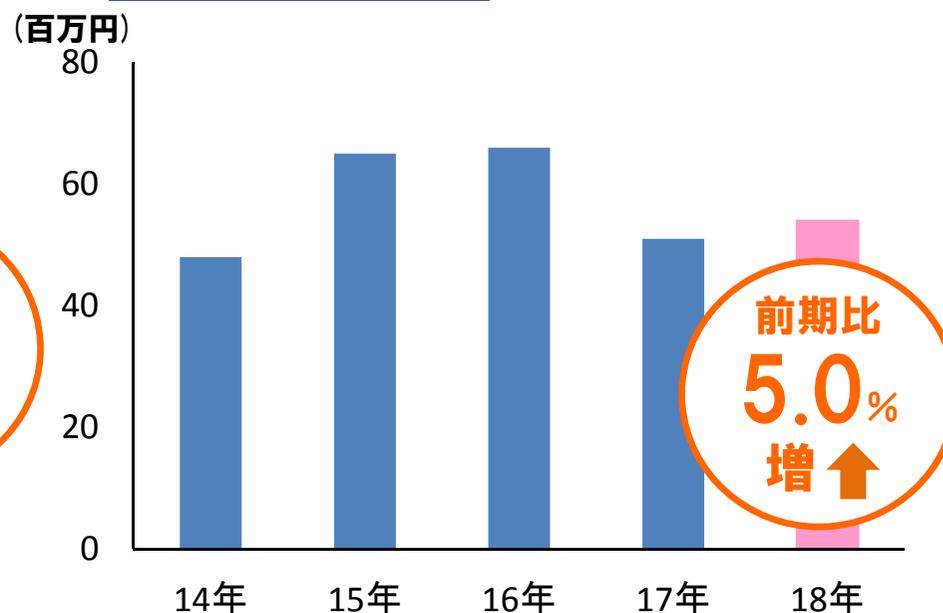
区分	売上高	営業利益	経常利益
前期	1,047	51	42
当期	1,094	54	45



### 売上高の推移



### 営業利益の推移



# 子会社の経営状況

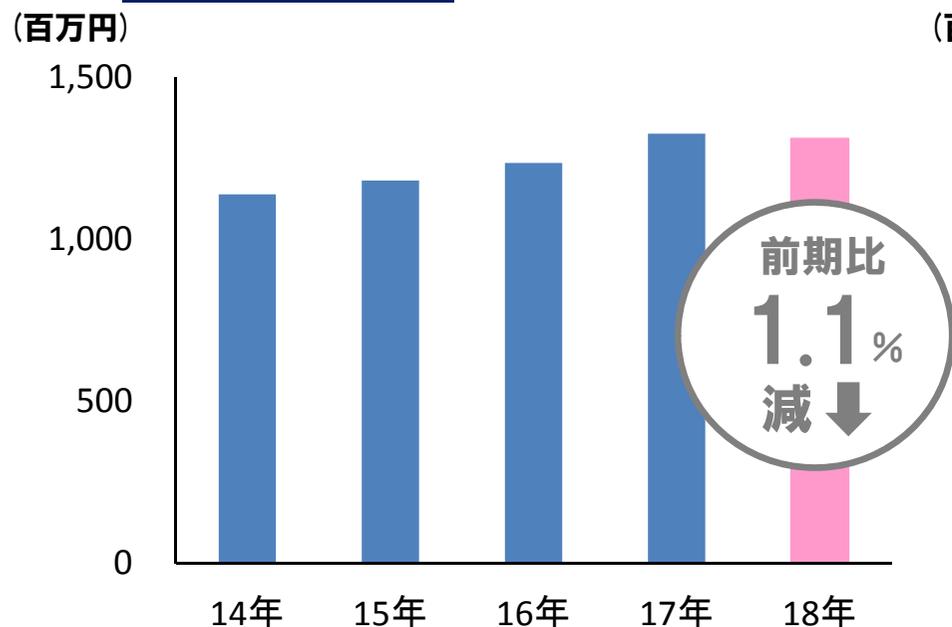
## サンネットワークマエダ

(単位:百万円)

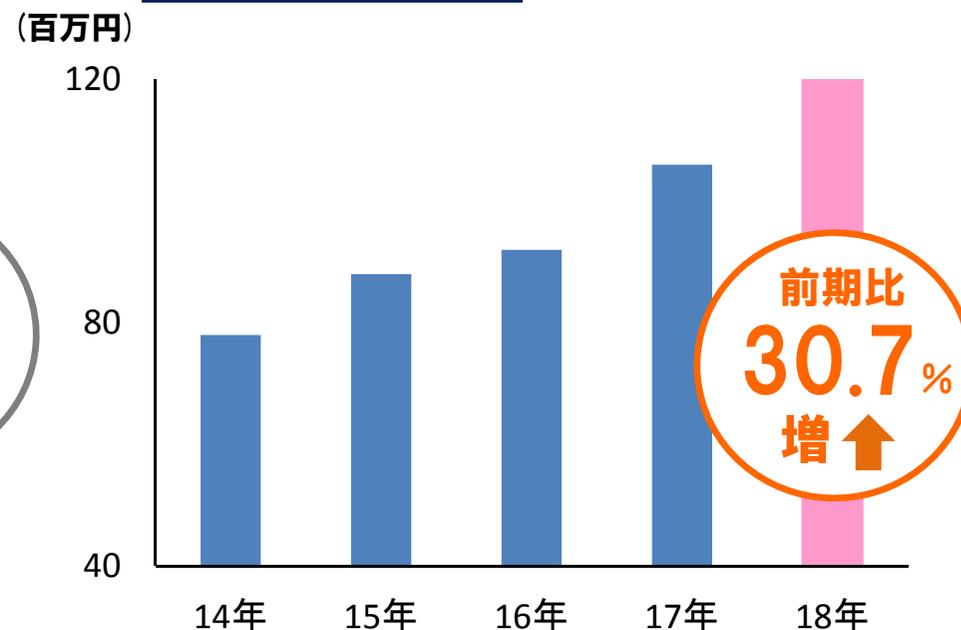
区分	売上高	営業利益	経常利益
前期	1,325	106	88
当期	1,310	138	126



### 売上高の推移



### 営業利益の推移



## **2-3. 配当ならびに今後の展開**

# 配当について

## ●配当方針

当社は、株主の皆様に対する利益還元のため、建設投資の動向に左右されない企業体質を実現することを重要な課題として掲げ、配当につきましては業績に応じて行うことを基本としたうえで、配当性向と内部留保充実による企業体質強化を勘案して決定いたします。



## ●1株当たり配当額

前期(2017年度) : 9円(普通配当7円+特別配当2円)

当期(2018年度) : 10円(普通配当) \* 3円増配

## 配当性向の推移



# 課題と今後の展開

## 建設機械関連事業

- Tier4F車の一般需要の確保とシェアの向上
- IT化推進によるメンテナンス需要の獲得
- コンサルティング営業推進によるICT建機レンタルの拡大

## 産業・鉄構機械等関連事業

- 地域別戦略推進による海外市場拡大
- 商製品拡充による国内ニッチ分野開拓
- IT活用によるアフターマーケット事業の拡充
- 生産性改善によるトータルコストの削減

## その他事業

- 粉末製造における生産性向上

## **3. 2019年度の取り組み**

## 長期的・持続的な成長の実現

社会の激しい環境変化に柔軟に対応できる  
企業力を確立する

スローガン 「成長の実現」

### 中期重点経営戦略

1. イノベーションの推進による成長と利益の確保
2. 人材育成と技術の向上
3. 安全・健康・コンプライアンス

# 2019年度 社長方針

## スローガン

『変化にすばやく対応する年』

新中期3ヵ年経営計画における  
「成長の実現」に向けたスタートの年

あらゆる変化に迅速に対応できる環境づくり

変化への対応

スピードある対応



技術のマエダ

人にやさしい経営

# 2019年度 社長方針

## 重点戦略

### 1. イノベーションの推進による成長と利益の確保

✓スマートコンストラクションへの取り組み強化

✓新たな価値の提供による販路拡大

✓アフターマーケット事業の拡大

✓ものづくりにおけるコスト低減・スピードアップ・品質確保

✓新たな技術を活かした製品群の開発

✓合金微粉末製造における生産性向上と原価低減

# 2019年度 社長方針

## 2. 人財育成と技術の向上

✓ 適材適所で力を発揮できる人財の育成と仕組みづくり

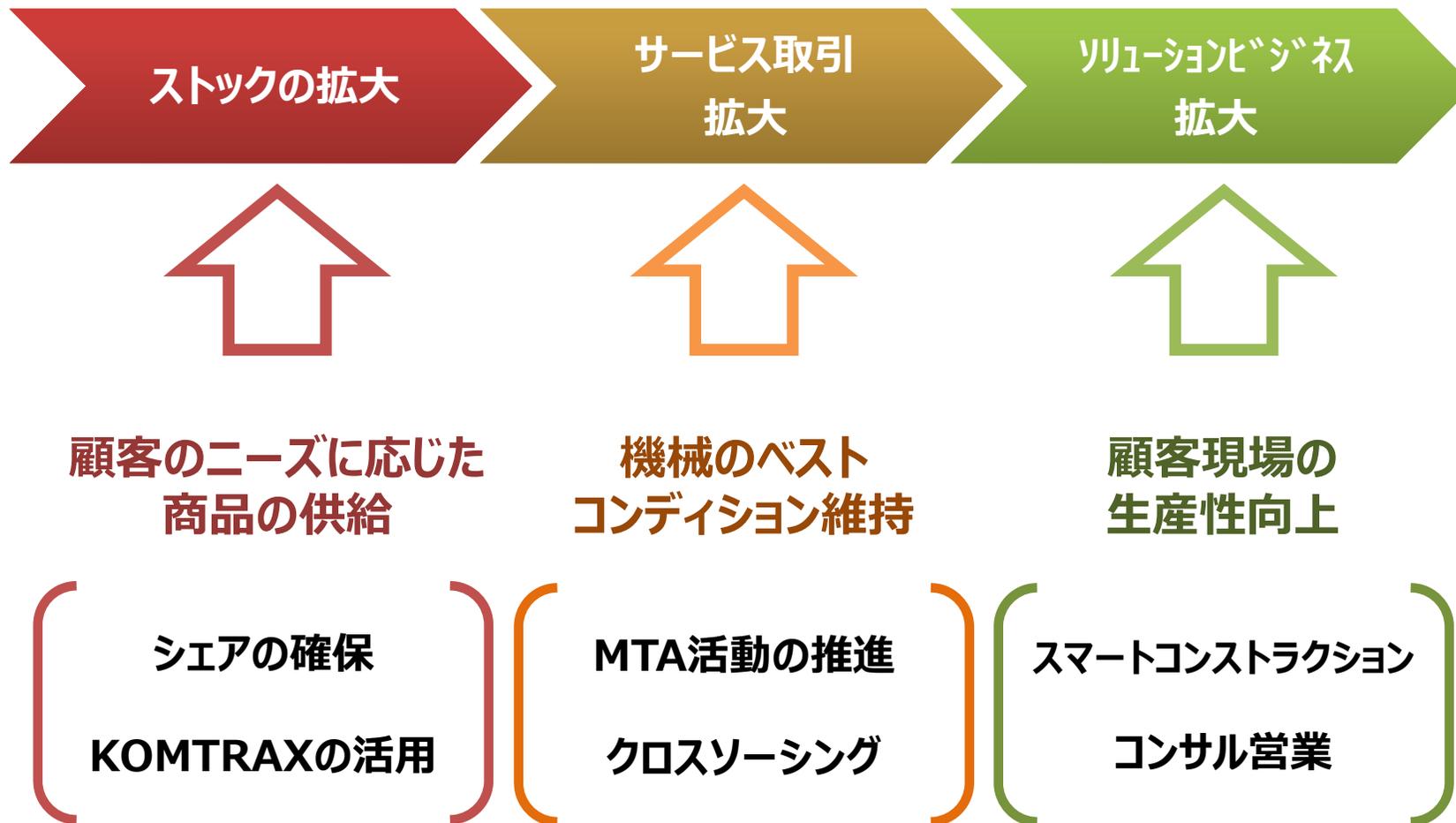
## 3. 安全・健康・コンプライアンス

✓ 安全作業の徹底強化

✓ 社員が健康で働きやすい職場環境づくり

# **3-1. 建設機械関連事業 の取り組み**

## 顧客視点に立ち 外部環境変化に対応



## イノベーションの促進

- IT化によるサービス収益の拡大  
全ての項目をIT化  
(リコメンド、受注、特自検、部品、中古車査定)
- スマートコンストラクション
- リニア関連工事

## 全ての項目をIT化



### システムの運用

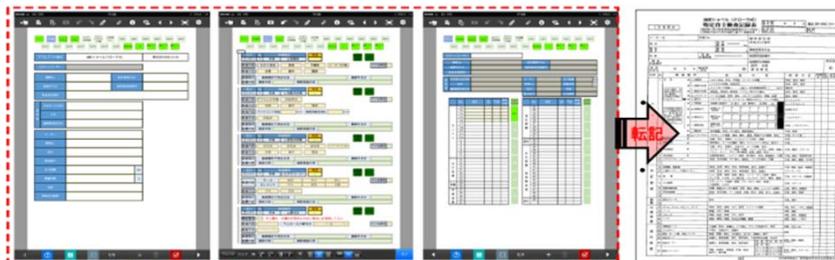


◆ MTA (マシンタッチアプリ)

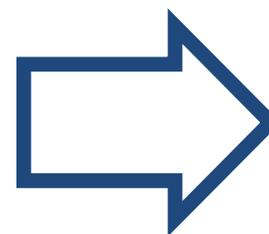
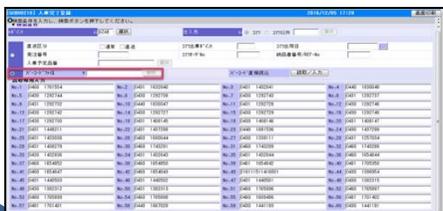
◆ 中古車査定



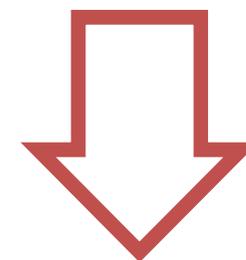
◆ 特定自主検査システム



◆ 部品在庫処理  
(バーコードリーダ)



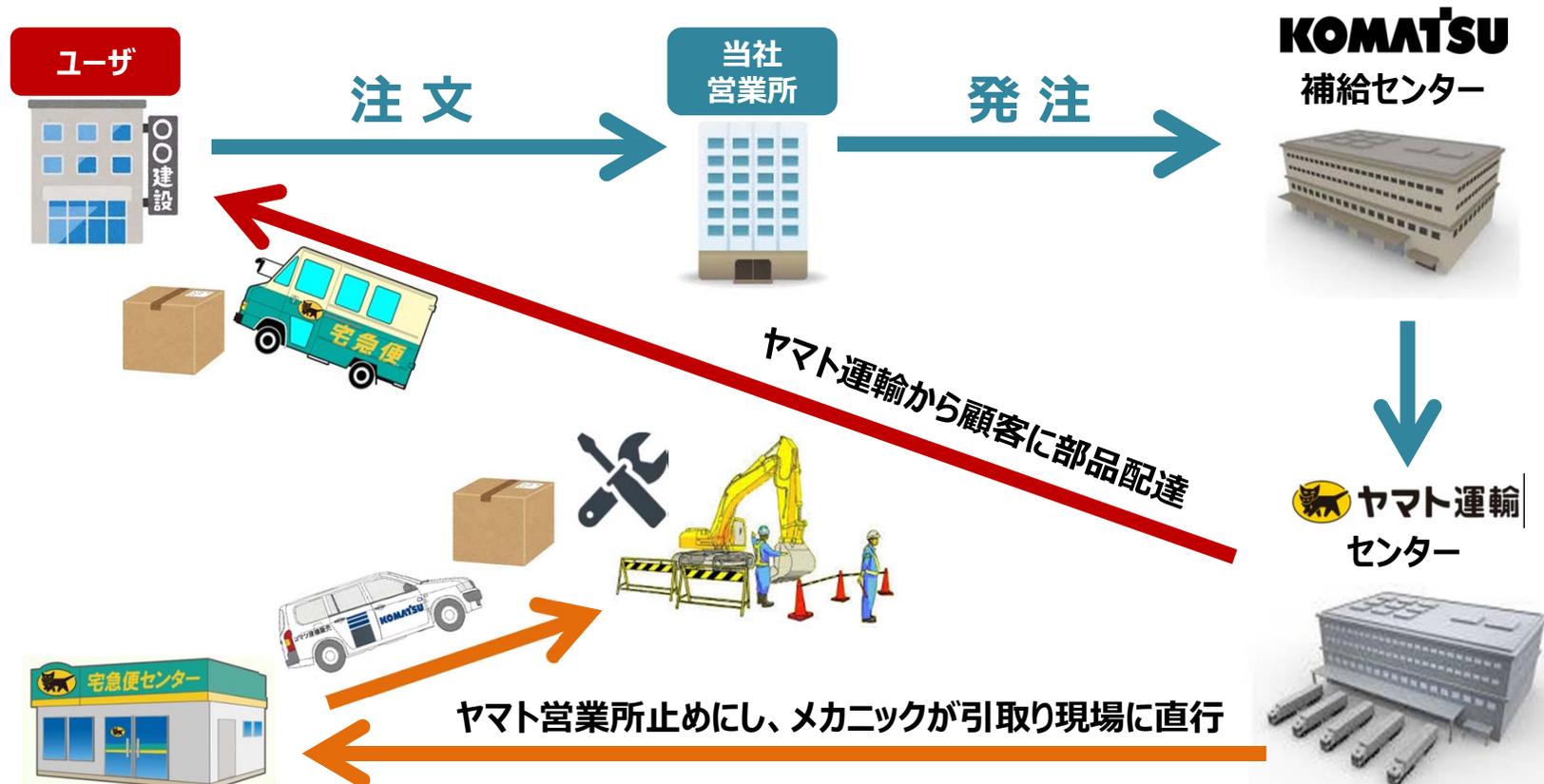
# 改善



# 再構築

## 部品直送システムの導入

部品直送（ヤマトグループの活用）による顧客満足度の向上及び部品業務の効率化を図る



## イノベーションの促進

- IT化によるサービス収益の拡大  
全ての項目をIT化  
(リコメンド、受注、特自検、部品、中古車査定)
- スマートコンストラクション
- リニア関連工事

## スマコン人材及びレンタルコンサルタントの育成

スマコンは従来のビジネス（販売・サービス）ではなく  
『施工の効率化・最適化』を提供するコト

スマコンを構成する3要素



2018年度

土木施工管理技士2級  
合格者:7名

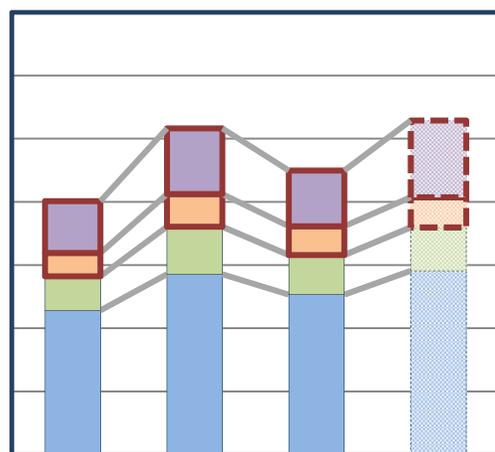
若手を中心に教育育成を進める

- ① コマツ研修参加（スマコン教育）
- ② 土木施工2級及び1級の資格チャレンジ
- ③ アプリケーションなどIT要員の育成

## **3-2. 産業・鉄構機械等関連事業 の取り組み**

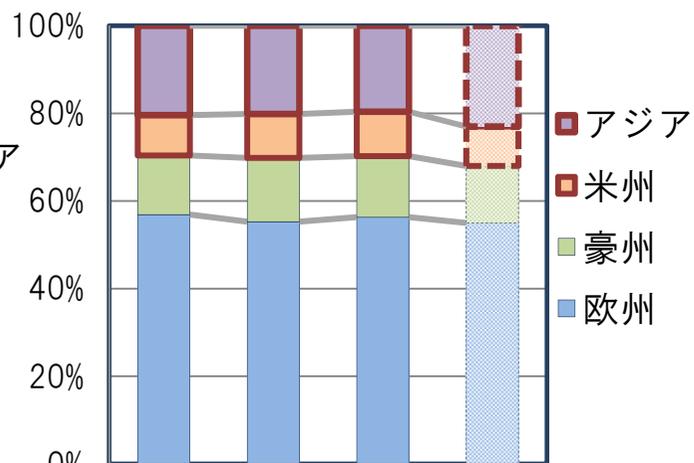
# 産業・鉄構機械等関連事業

## 地域別戦略推進による海外市場拡大



2016 2017 2018 2019

海外エリア別 売上推移



2016 2017 2018 2019

海外エリア別 売上比率推移 (%)

米州  
市場開拓進捗低調  
販売店見直し必要  
アジア  
18年度 計画未達



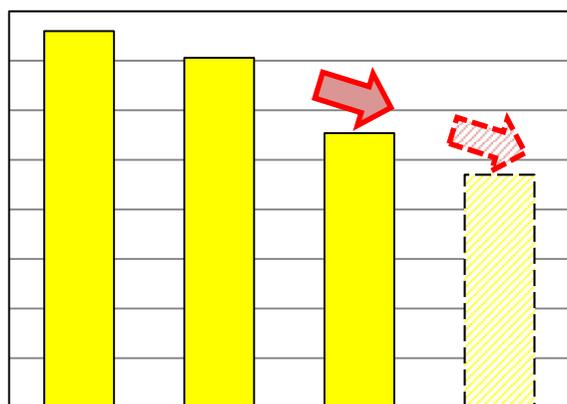
米州,アジアの拡大  
が  
海外拡大のポイント

### 19年度 重点取組

- ① 米州・アジア拠点による市場開拓 (現地コンサル活用,他企業連携)
- ② 中古車循環ビジネスの確立 (国内の新車入替,アジアへ中古車販売)
- ③ 地域別戦略製品投入による需要取込 (大型CC,アタッチメント充実)

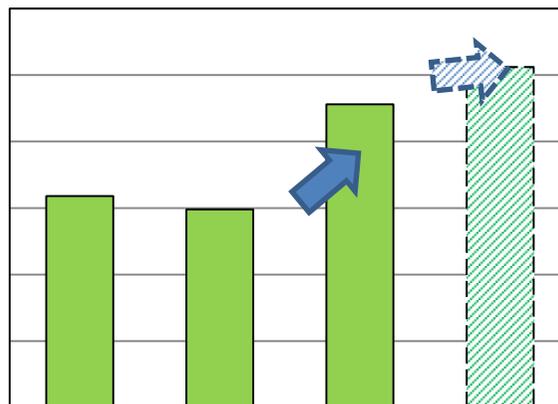
# 産業・鉄構機械等関連事業

## 自社商品総合力によるニッチ分野開拓



2016 2017 2018 2019

国内CC販売台数



2016 2017 2018 2019

国内MC販売台数

CC 需要飽和により  
減少傾向続く

MC 過負荷抑止装置  
法令化駆込需要で増加  
も 今後減少予想



MC,CC以外商製品展開  
による  
ニッチ分野開拓必要

19年度 重点取組

国内のニッチ分野開拓により 売上・利益確保



ニッチ分野開拓に向けた商製品開発・販売の強化

# 産業・鉄構機械等関連事業

## 国内ニッチ分野開拓へ向けた商製品取組

### 1. 林業関係

林業

普及型高性能油圧集材機

2018年度 普及機の開発

18.11月

林業機械展 デモ機出展

普及活動 大学連携実習協力

18年度 1台受注

普及機の特徴

- 1. 小型軽量化 従来機比 38%ダウン
- 2. 低価格化 従来機比 30%ダウン

2019年度 普及機の拡販

四国/九州地区 営業強化

19年8月 森林産業展出展  
(長野市ビックハット)

FY253



# 産業・鉄構機械等関連事業

国内ニッチ分野開拓へ向けた商製品取組

2. 建築・解体

建築

CW据付用クレーン

2018年度  
PR活動

2018年3月  
市場導入

2018年度  
受注 4台



大型再開発PJ  
の工期短縮貢献

2019年度  
拡販活動



解体

電動遠隔解体ロボット

2018年度  
ハスクバーナ  
ゼノア(株)と  
販売店契約締結

国内唯一の  
販売店



2019年4月  
取扱開始

2019年度  
ゼネコン, レンタル  
へ営業活動



# 産業・鉄構機械等関連事業

国内ニッチ分野開拓へ向けた商製品取組

## 3. 工場関連

工場  
関連

台車キャスター洗浄機

2018年度 需要調査活動

2018年10月  
デモ機 洗浄総合展出展  
ターゲット顧客へデモ

2019年度 営業活動開始

- ①汎用機(スタンドアローン型)
- ②専用機(埋込型)

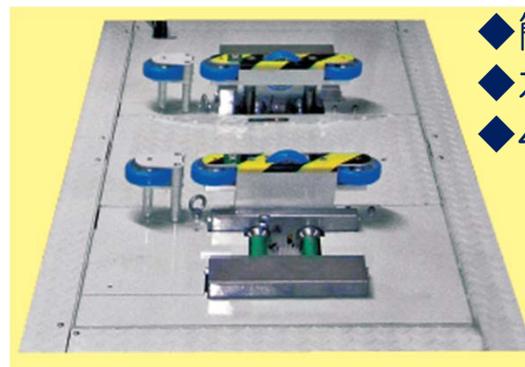
両タイプで 営業展開

### ① スタンドアローン機



- ◆給排水設備不要
- ◆簡単設置
- ◆簡単メンテ

### ② 埋込型専用機



- ◆簡単セッティング
- ◆水滴除去(エアブロー)
- ◆4輪同時洗浄

# 産業・鉄構機械等関連事業

## 国内ニッチ分野開拓へ向けた商製品取組

## 4. IoT関係

IoT 塩カル散布機 遠隔監視システム

### 2018年度 試験設置・顧客評価

設置	長野県	12台
	岩手県	1台

2019年2月 除雪展出展(山形)

### 2019年度 本格販売活動展開

#### 営業活動

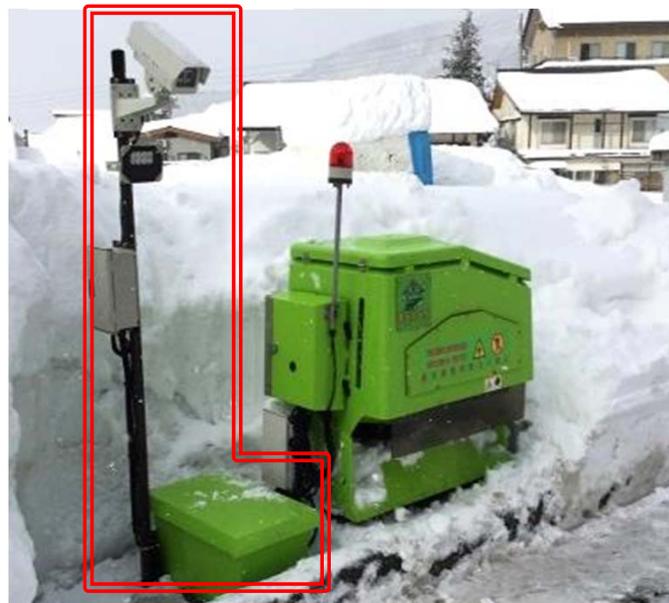
- ①販売,レンタル 全国展開
- ②デモ設置強化

#### 製造活動

量産モデルの生産開始

- ◆スマホで遠隔散布
- ◆カメラ画像の監視
- ◆複数台の一元管理

DSF-i



# 産業・鉄構機械等関連事業

国内ニッチ分野開拓へ向けた商製品取組

5. 特殊車輛関係

坑内  
用

坑内用ダンプトラック

2018年度 排ガス対応型 生産開始

排出ガス 4次最終規制対応  
常時DPF再生による稼働率向上

2019年度 全国へ営業展開

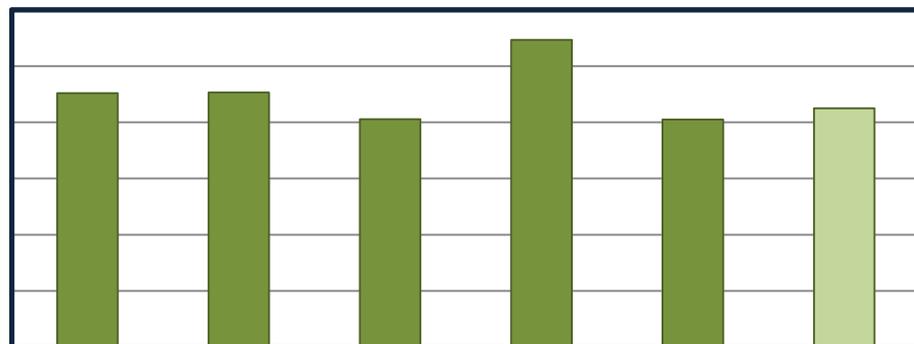
ターゲット顧客絞込み

- ①ゼネコン各社
- ②トンネル専門工事業協会
- ③石灰鉱山会社



# 産業・鉄構機械等関連事業

## アフターマーケットによる利益拡大



14年度 15年度 16年度 17年度 18年度 19年度  
サービス関係 総売上高

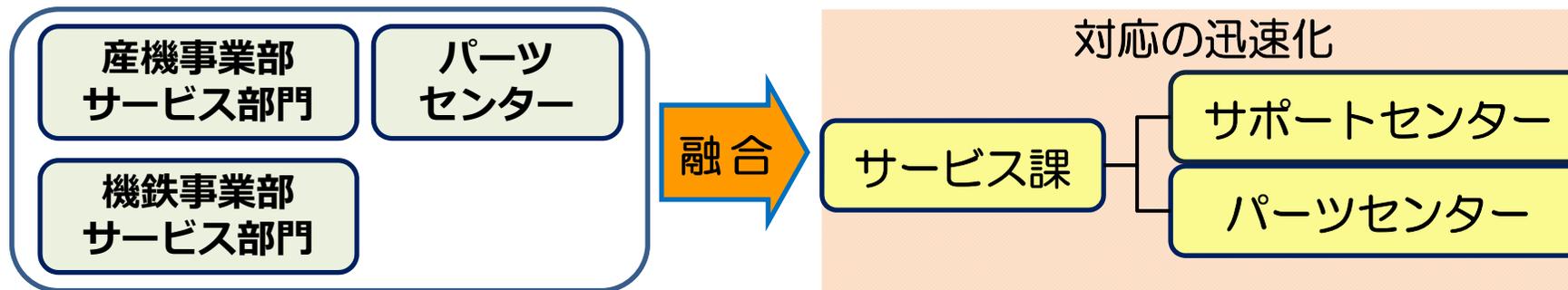
18年度までのサービス事業  
17年度整備除くと変化なく  
停滞状態



産機/機鉄統合により  
サービス事業の活性化を図る

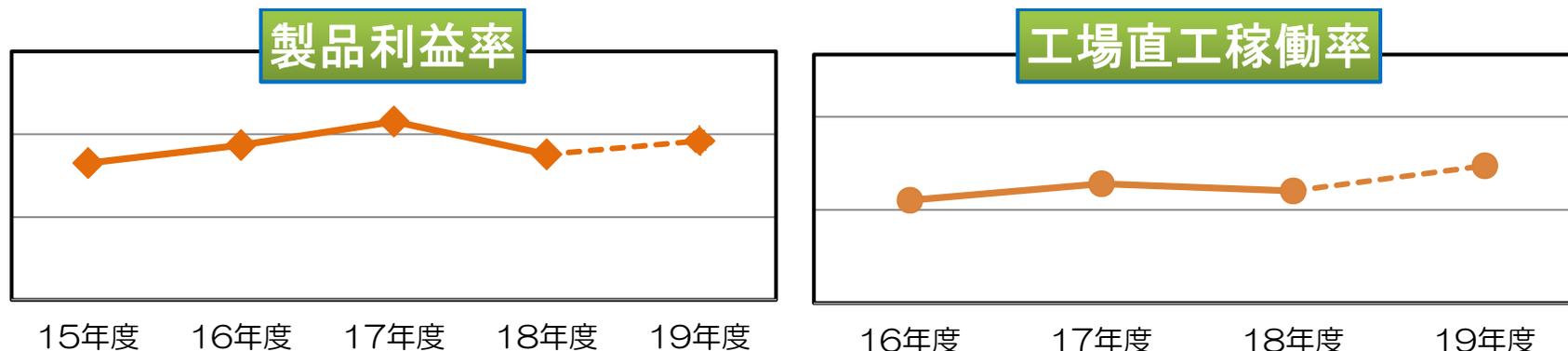
### 19年度 重点取組

- ① IT活用による サービス業務改善
- ② サポートセンター設置による サービス支援強化,顧客対応迅速化



# 産業・鉄構機械等関連事業

## 生産改革による工場稼働向上



製品利益率 18年度低下傾向

- 原価改善 進まない
- 直工稼働率低く 直工外業務削減必要



製品利益率・工場稼働率  
の向上図る

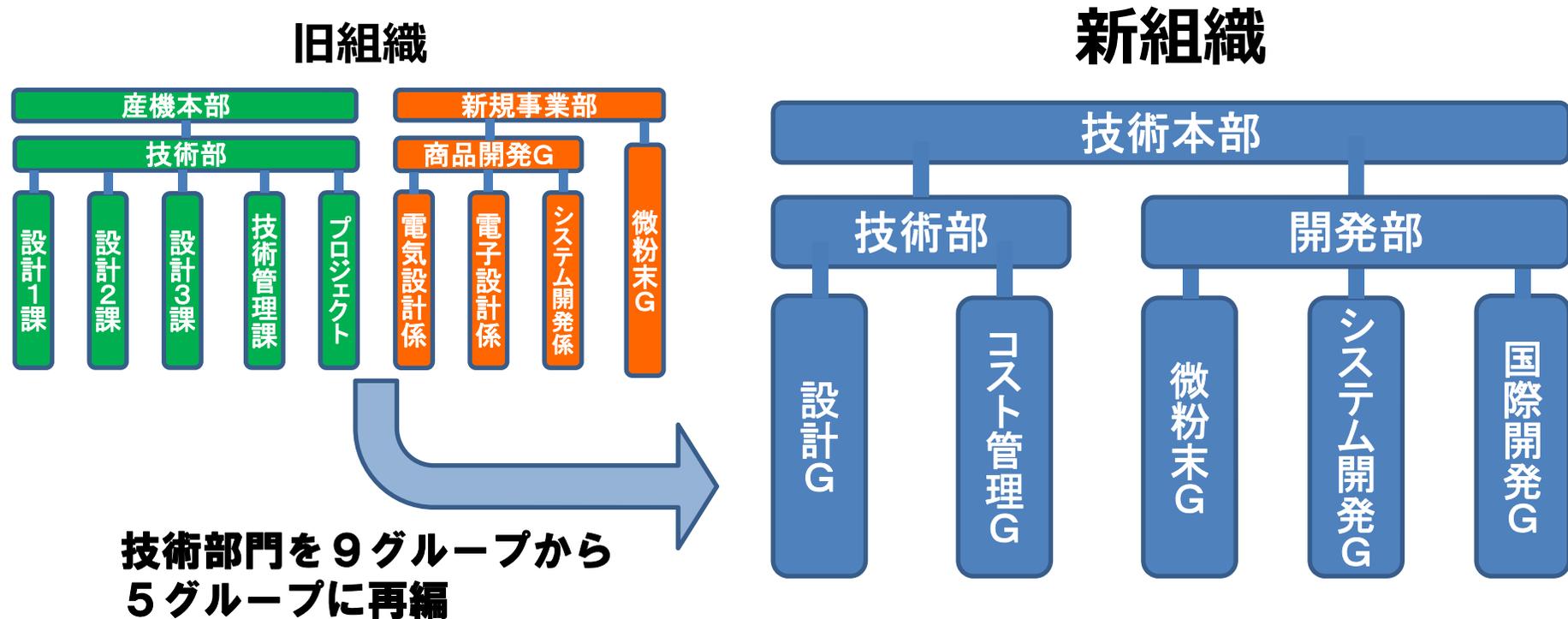
### 19年度 重点取組

- ① 工場稼働改善活動推進  
工場見える化、部品管理体制強化、ものづくり人財育成推進
- ② トータルコスト削減活動推進  
組立工数短縮、製造間接業務効率化、クレーム発生抑止

## **3-3. 技術本部の取り組み**

# 技術本部の取り組み

## ■ 技術本部 新設



『技術のマエダ』実現のため、  
技術力を結集し、効率化と技術レベルの向上を図る

# 技術本部の取り組み

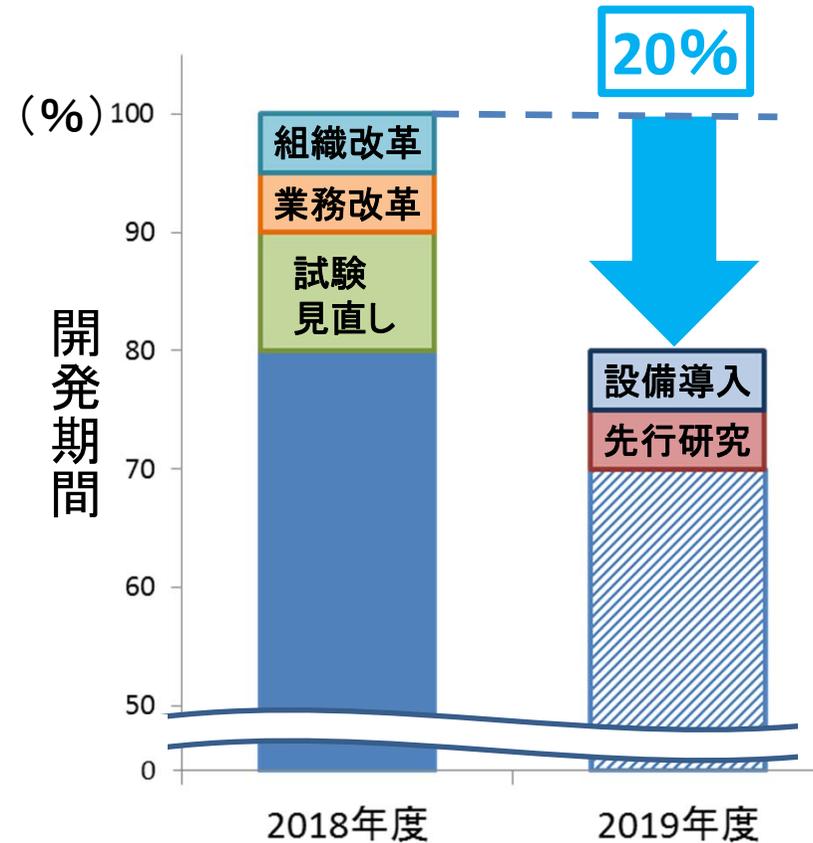
## ■ 技術本部 新設

### 開発部



・信州大学との共同研究

### 技術部

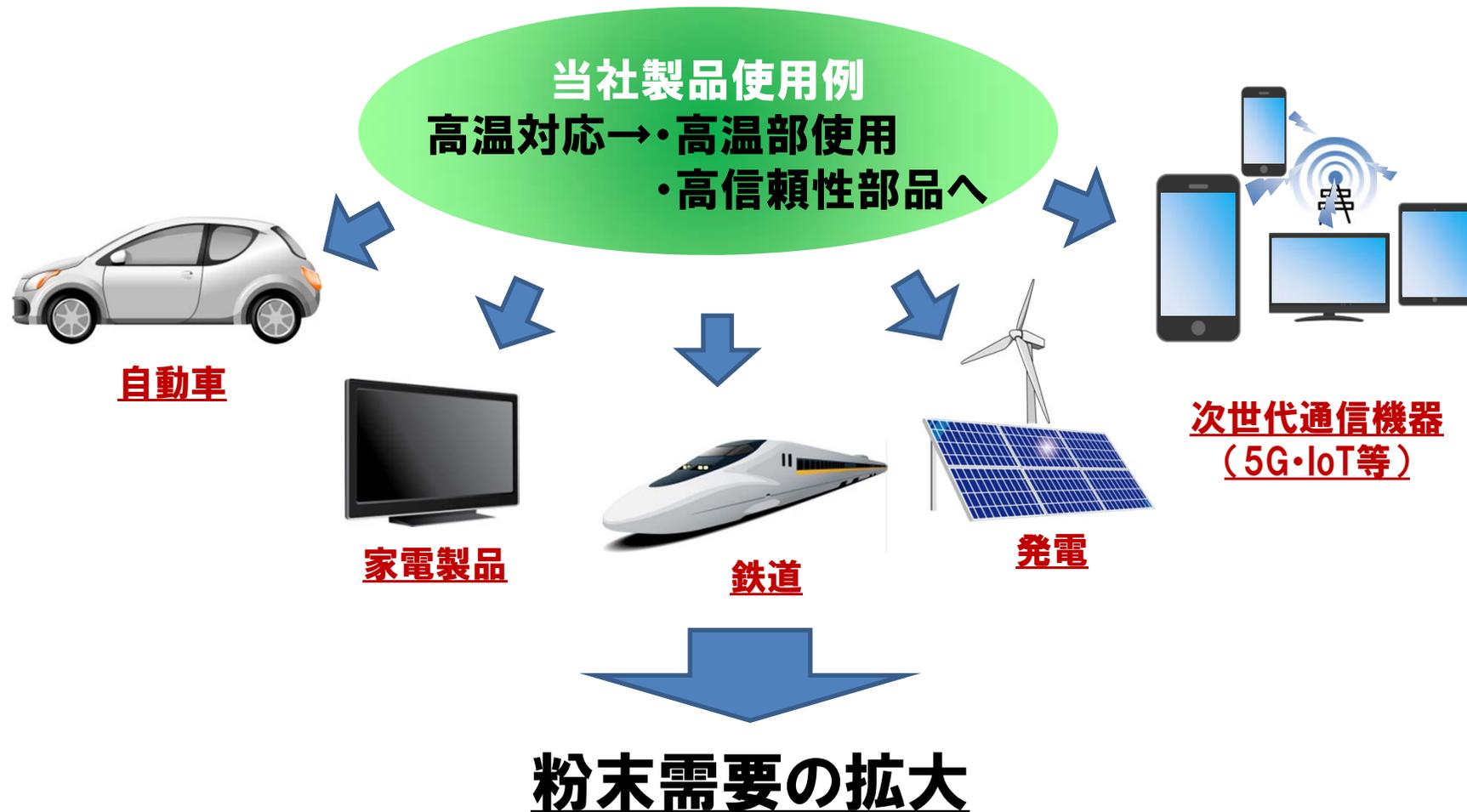


・技術力の結集により、開発期間の20%短縮を目指す

# 技術本部の取り組み

## 合金微粉末製造事業への取り組み

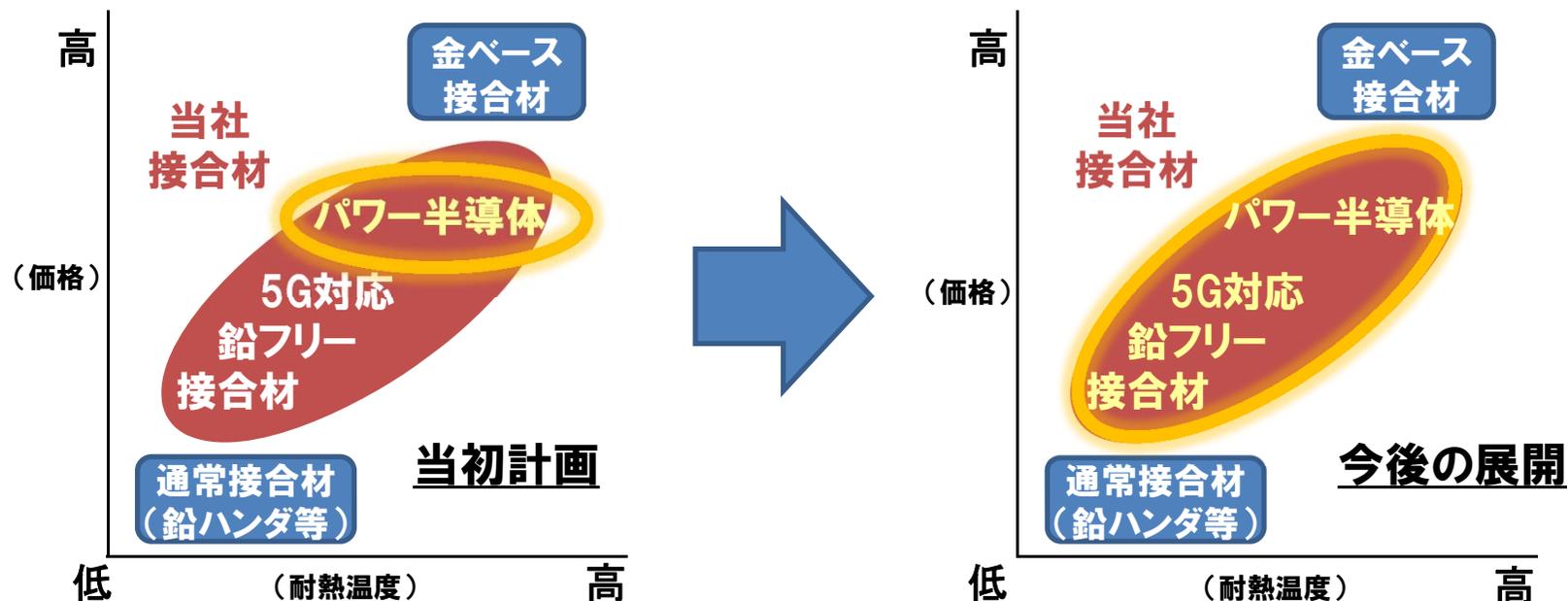
### ■ 当社合金微粉末の応用分野



# 技術本部の取り組み

## ■ 合金微粉末の需要動向

### 【当社接合材の適用範囲】



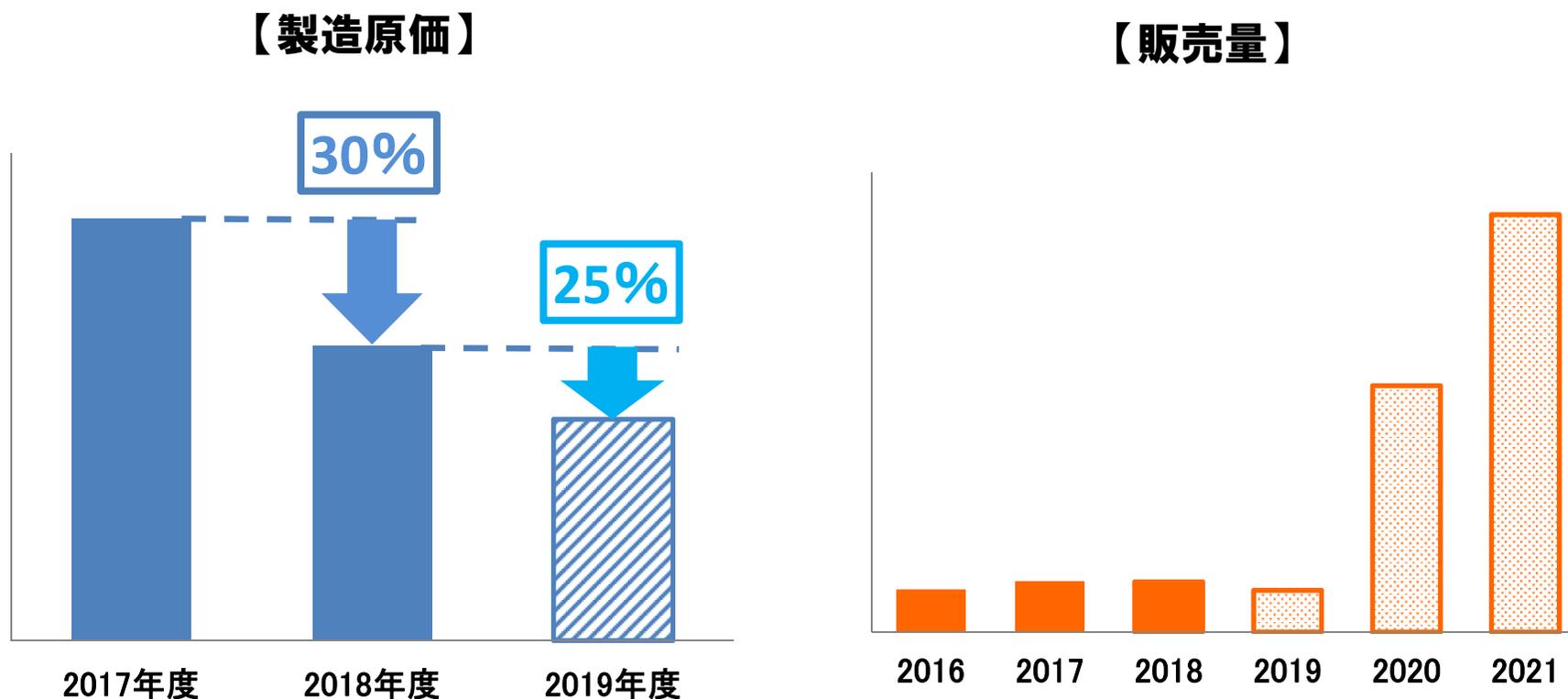
次世代パワー半導体の普及が当初計画より遅れはあるが、粉末の用途拡大も並行して行い販売量の増大を目指す。

### 粉末用途の拡大

- ・用途に応じた粉末製品の拡充
- ・生産効率化推進による価格競争力の強化

# 技術本部の取り組み

## ■ 合金微粉末製造における生産効率の向上



原価分析、生産効率化を推進し、25%の原価低減を目指す

# 「安全・健康・コンプライアンス」への 取り組み

# 安全・健康・コンプライアンス

## 働き方改革への取り組み

### ① 時間外労働の削減

#### ✓ 就労システム刷新

時間外労働の見える化



時間外労働状況 ⇒ 上司把握・部内調整 ⇒ 経営会議報告

全社を挙げて時間外労働を管理



#### ✓ フレックス・タイム制導入



# 安全・健康・コンプライアンス

## ② 女性活躍

✓2021年までの目標【長野労働局提出】

	目標	実績
女性採用率	15%以上	19.5% (直近3年)
女性管理職割合	2%以上	3% ('19年4月)



女性が活躍できる体制が確立

### 今後の目標

女性活躍の更なる推進

- ・女性管理職 教育、育成の継続
- ・えるぼし、くるみん(厚労省認定)取得



## ③ 社内制度の刷新

- ✓ 在宅勤務、ジョブ・リターン制度 ⇒ 規程の新設
- ✓ 育児休業の枠(年齢)を拡大



【トモニン】

「仕事と介護を両立できる職場環境」の  
整備促進のためのシンボルマーク

# 今後の見通し と 経営計画

# 今後の見通し

## ■ 建設業界

- ▶ 人手不足、コスト増加、また地域による需要格差といった不安材料が残る

## ■ 外部環境

- ▶ 海外経済の不確実性や金融資本市場変動の影響

**先行き不透明な状況で推移**

# 2019年度 経営計画

## 【2019年度 通期連結業績計画】

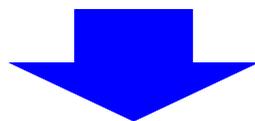
(単位:百万円)

区 分	2018年度 計 画	2018年度 実 績	2019年度 計 画
売上高	35,500	36,505	<b>37,000</b>
営業利益	1,520	1,689	<b>1,700</b>
経常利益	1,550	1,753	<b>1,750</b>
親会社株主 に帰属する 当期純利益	1,050	942	<b>1,150</b>

# 配当について

## ●配当方針

当社は、株主の皆様に対する利益還元のため、建設投資の動向に左右されない企業体質を実現することを重要な課題として掲げ、配当につきましては業績に応じて行うことを基本としたうえで、配当性向と内部留保充実による企業体質強化を勘案して決定いたします。



## ●1株当たり配当額

前期(2017年度) : 9円(普通配当7円 + 特別配当2円)

当期(2018年度) : 10円(普通配当) \* 3円増配



来期予想(2019年度) : 10円(普通配当)

# お問い合わせ先

株式会社前田製作所  
管理部

TEL : 026-292-2222

FAX : 026-293-0370

E-mail : [info@maesei.co.jp](mailto:info@maesei.co.jp)

---

本資料には、2019年5月14日現在の将来に関する見通し、および計画に基づく予測が含まれており、確約や保証を与えるものではありません。  
経済情勢の変動等の様々な要因により、見通し予測等が実際の業績と異なる可能性がある点を認識された上で、ご活用ください。