



株式会社前田製作所

2021年3月期 第2四半期 決算説明資料

2020年11月11日

証券コード 6281

目次

1. 2020年度 方針展開
2. 連結経営成績
3. 連結財務状態
4. 連結キャッシュ・フロー状況
5. トピックス
6. 今後の見通し

1.2020年度 方針展開

スローガン

『変化をチャンスに変える年』

中期3ヵ年経営計画「成長の実現」に向け
活動を加速させる年

「安全・健康・コンプライアンス」=最優先

改善意識

データに基づく行動

外部環境の急速な変化を追い風に変える



技術のマエダ

人にやさしい経営

1.2020年度 方針展開

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

- ・環境変化に対応したビジネスの展開
- ・利益率にこだわった活動の推進
- ・タイムリーな技術開発と製品導入

2. 人財育成と技術の向上

- ・新人事制度の導入によるモチベーションの向上

3. 安全・健康・コンプライアンス

- ・安全衛生活動の脱マンネリ化
- ・MAEDA NEW働き方改革の積極的な推進
- ・環境負荷低減活動への本格的取組み

2.連結経営成績

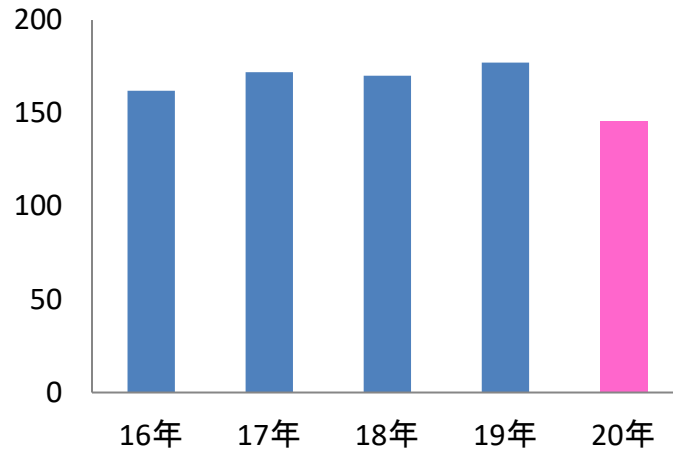
(単位:百万円)	前第2四半期 連結累計期間	当第2四半期 連結累計期間	前期比増減 (増減率)
売上高	17,729	14,660	▲3,068 (▲17.3%)
売上総利益	3,279	3,003	▲276 (▲8.4%)
販売管理費	2,634	2,486	▲148 (▲5.6%)
営業利益	645	517	▲128 (▲19.9%)
経常利益	680	574	▲105 (▲15.5%)
親会社株主に帰属する 四半期純利益	447	394	▲53 (▲11.9%)

※百万円未満切り捨て 5

2.連結経営成績（推移）

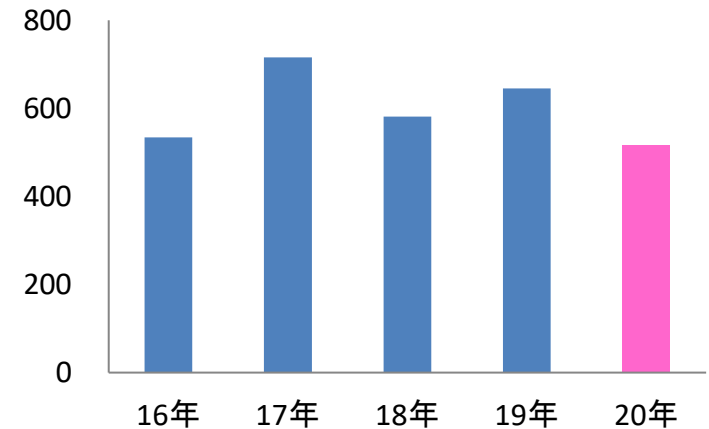
売上高

（億円）



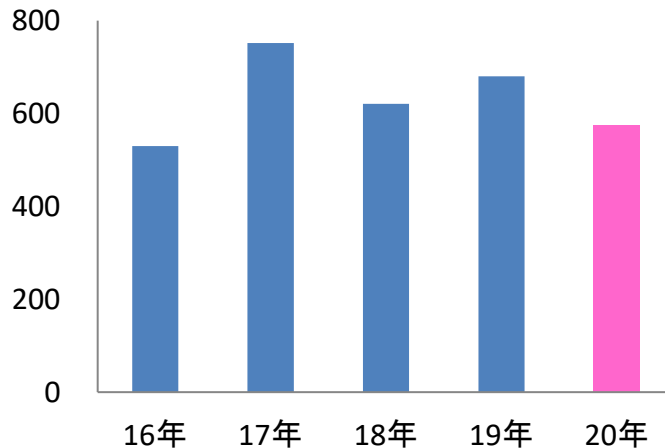
営業利益

（百万円）



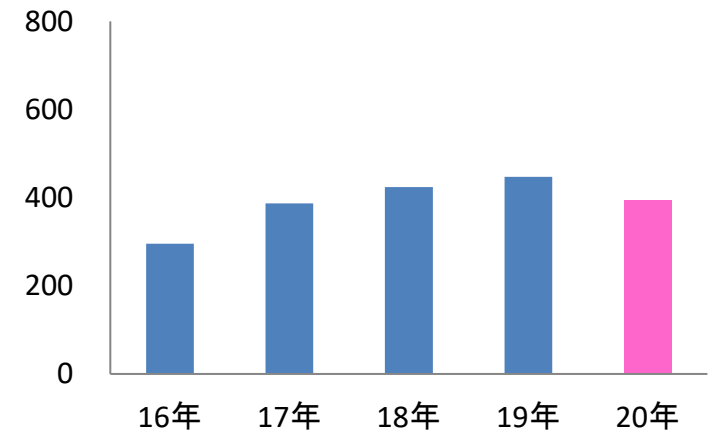
経常利益

（百万円）



四半期純利益

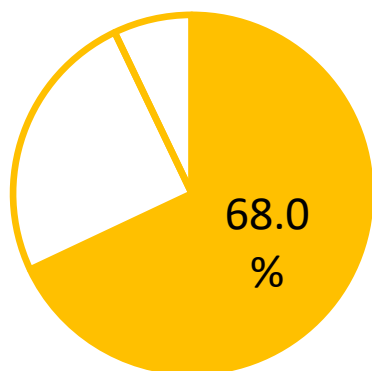
（百万円）



2.連結経営成績（セグメント別売上高）

建設機械関連事業

売上高構成比



当期

売上高

9,965百万円
(前期比:11.4%down)



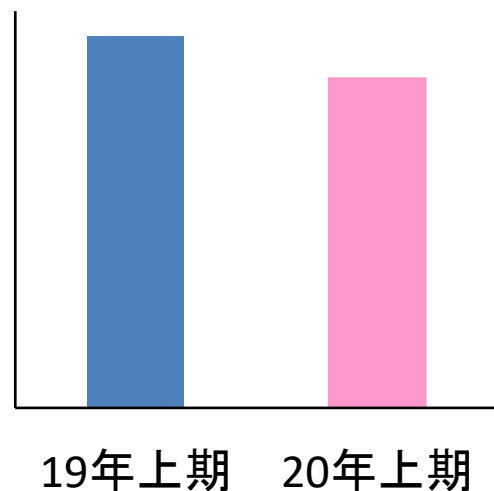
(百万円)
12,000

8,000

4,000

0

売上高



建機商品

コロナ禍にあり新車販売が減少

(前期比:21.7%down)



建機レンタル

稼働状況は前年並みに推移

(前期比:0.0%)



建機サービス

IT活用推進による受注拡大

(前期比:5.7%up)



セグメント別売上高

■ 19年上 ■ 20年上

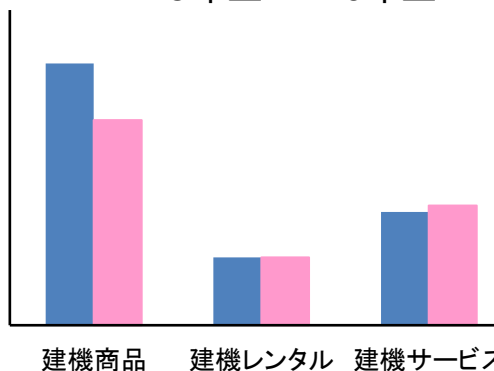
(百万円)
8,000

6,000

4,000

2,000

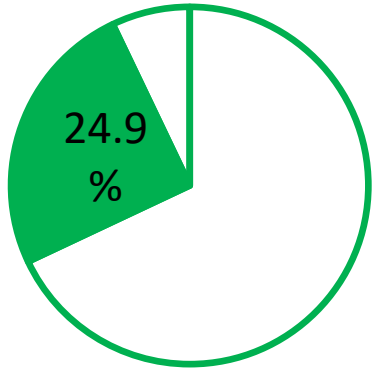
0



2.連結経営成績（セグメント別売上高）

産業・鉄構機械等関連事業

売上高構成比



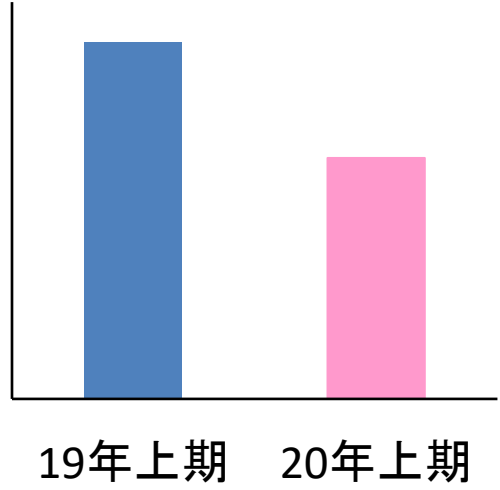
当期

売上高
3,643百万円
(前期比:32.5%down)



(百万円)
6,000
4,000
2,000
0

売上高



産機製品

海外市場中心にクレーンが減少
(前期比:39.8%down)



鉄構製品

IT関連・工場設備が減少
(前期比:28.3%down)



産機商品

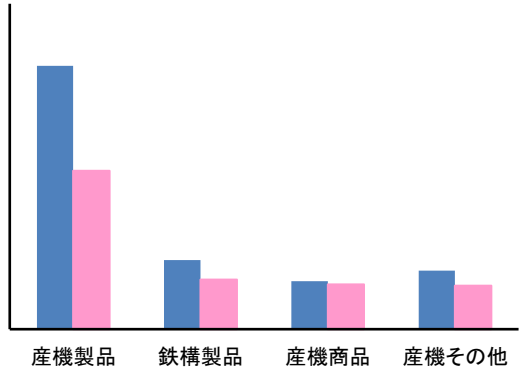
高所作業車が減少
(前期比:6.4%down)



セグメント別売上高

■ 19年上 ■ 20年上

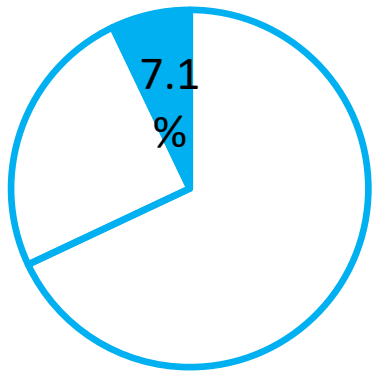
(百万円)
4,000
2,000
0



2.連結経営成績（セグメント別売上高）

介護用品関連事業・その他

売上高構成比



当期

売上高

1,051百万円

(前期比:3.5%down)



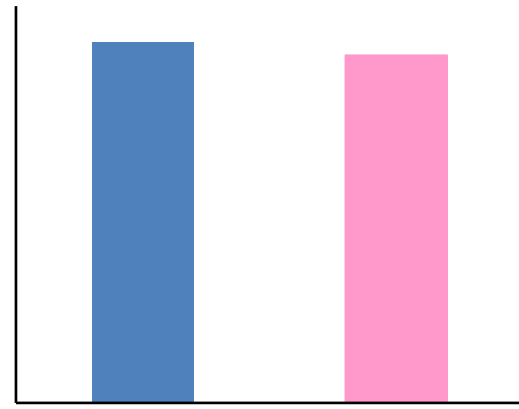
(百万円)
1,200

800

400

0

売上高



19年上期

20年上期

介護用品

マーケットシェアの獲得により増加

(前期比:3.7%up)



シリンダー
製造事業

産業機械向けシリンダーが減少

(前期比:20.6%down)



セグメント別売上高

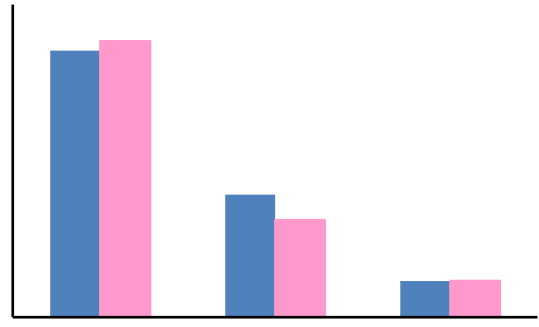
(百万円)

■ 19年上 ■ 20年上

800

400

0



介護用品

シリンダー

その他

※「その他」には、MAS・技術本部を含む

2.連結経営成績（子会社の経営状況）

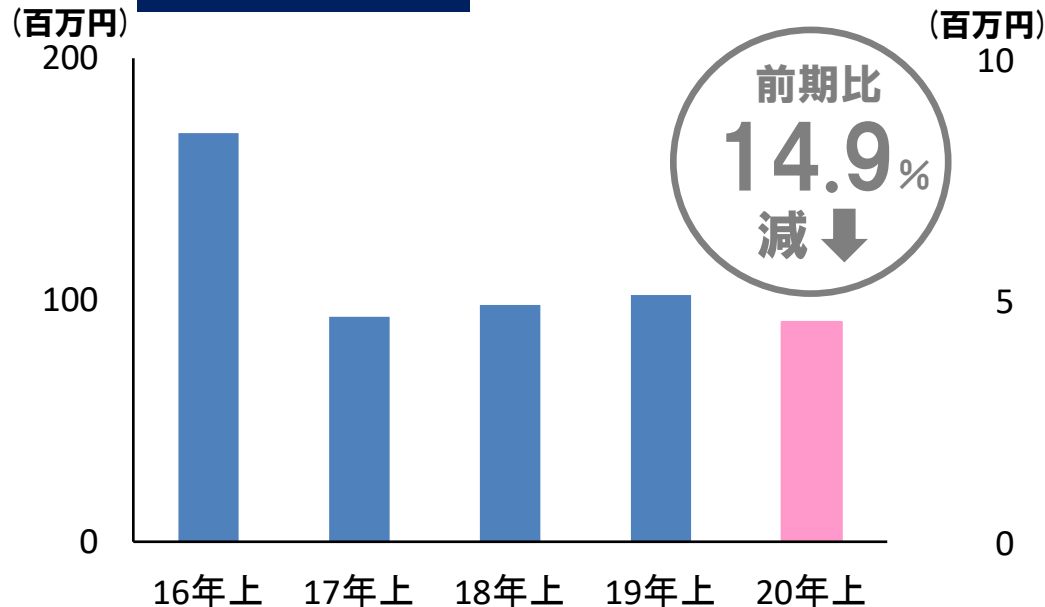
マエダオールサポート

（単位：百万円）

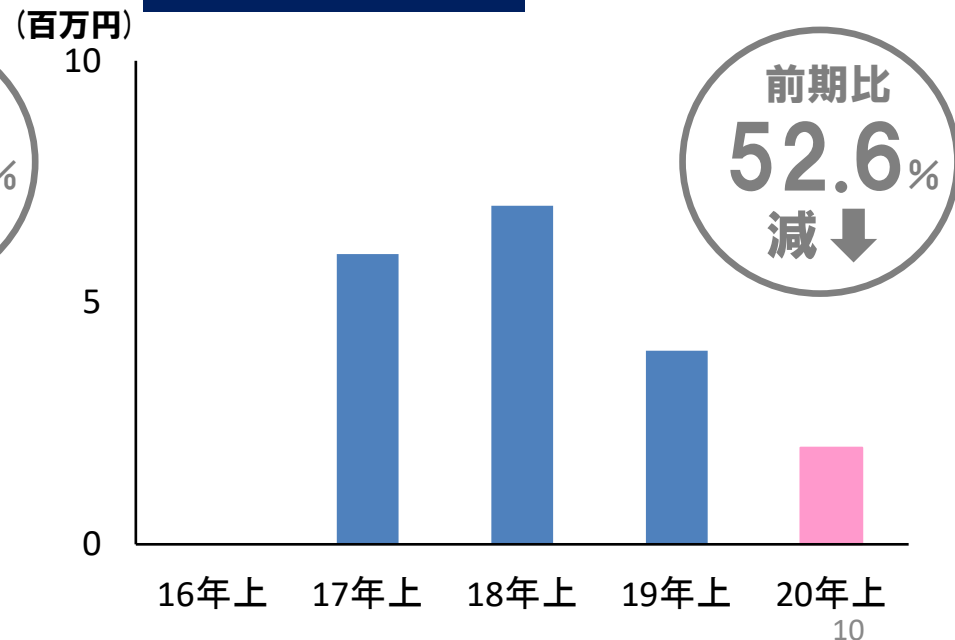
	売上高	営業利益	経常利益
前第2四半期	102	4	4
当第2四半期	86	2	2



売上高の推移



営業利益の推移



2.連結経営成績（子会社の経営状況）

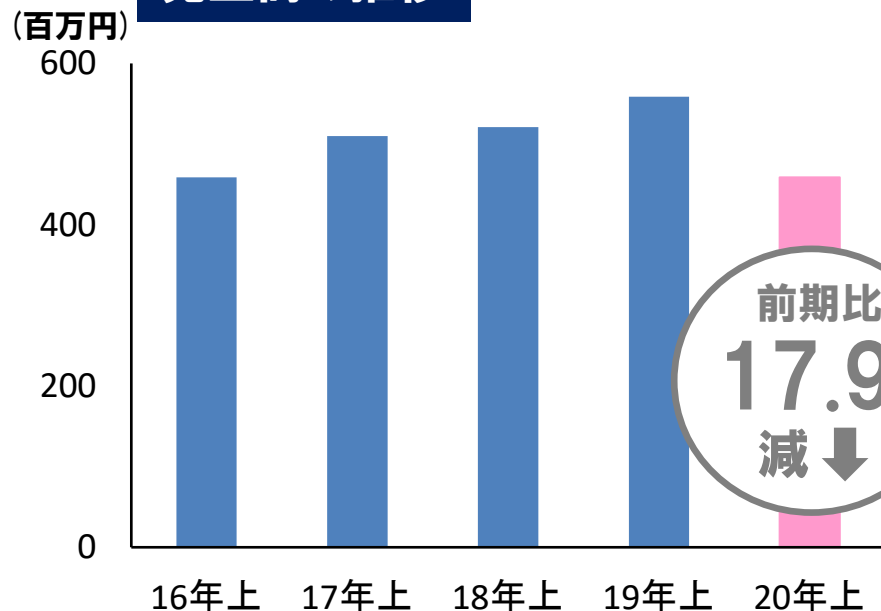
ネオックス

（単位：百万円）

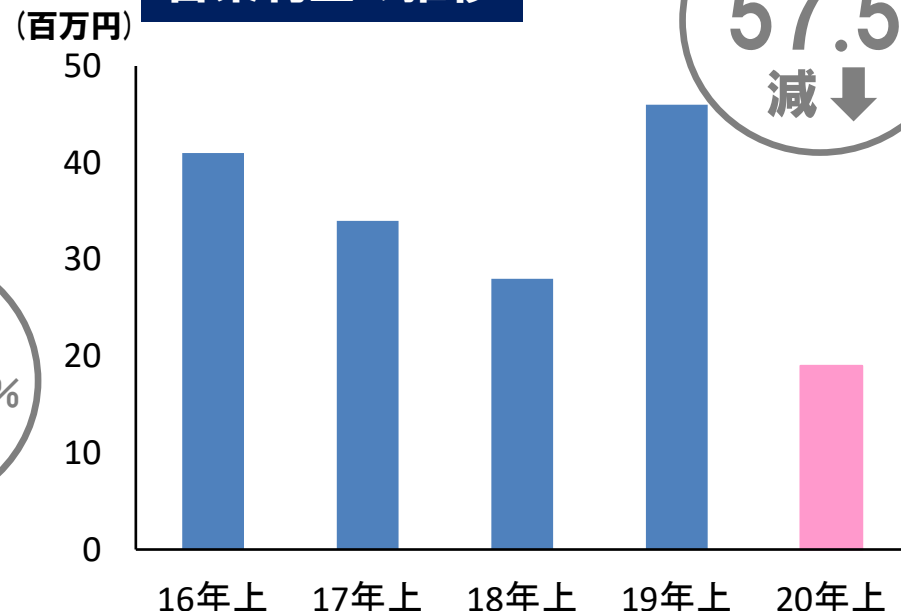
	売上高	営業利益	経常利益
前第2四半期	559	46	43
当第2四半期	459	19	22



売上高の推移



営業利益の推移



2.連結経営成績（子会社の経営状況）

サンネットワークマエダ

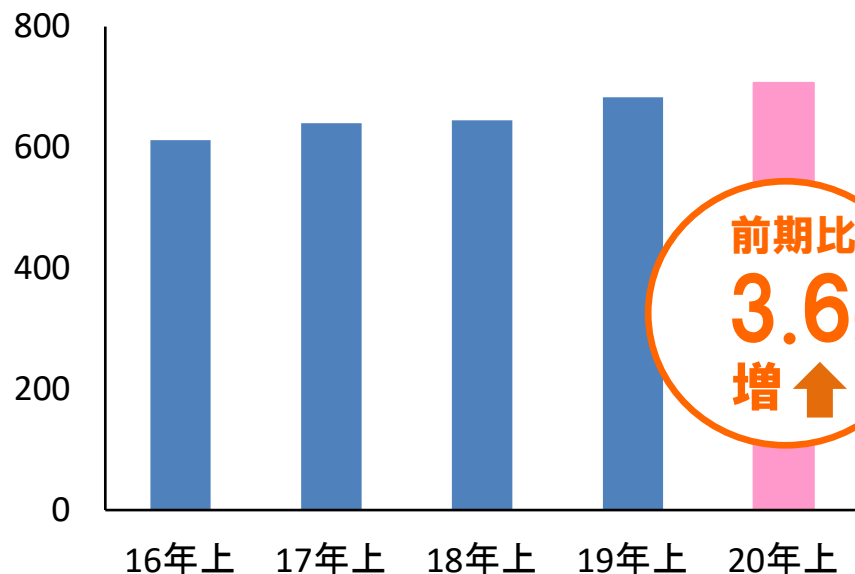
（単位：百万円）

	売上高	営業利益	経常利益
前第2四半期	683	103	99
当第2四半期	707	101	99



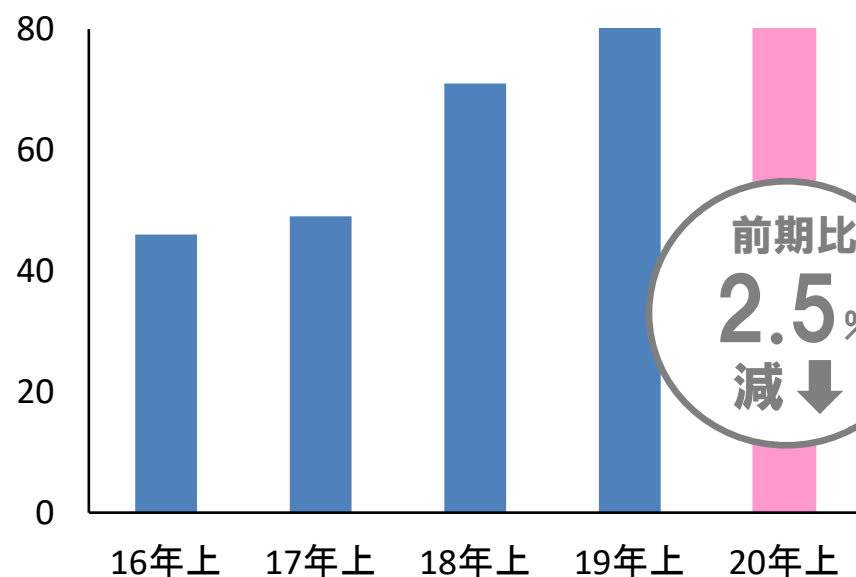
売上高の推移

（百万円）



営業利益の推移

（百万円）



3.連結財務状態

(単位:百万円)

	前会計年度 (2020年3月31日)	当第2Q会計期間 (2020年9月30日)	比較増減 (前期)
資産合計	29,431	28,391	▲1,040
（流動資産）	17,423	16,317	▲1,105
（固定資産）	12,008	12,073	65
負債合計	17,302	15,763	▲1,539
（流動負債）	12,399	11,238	▲1,161
（固定負債）	4,902	4,524	▲377
純資産合計	12,129	12,628	498

※百万円未満切り捨て

4.連結キャッシュ・フロー状況

(単位:百万円)

	前第2Q 累計期間	当第2Q 累計期間	比較増減 (前期)
営業活動による キャッシュ・フロー	837	1,632	795
投資活動による キャッシュ・フロー	▲1,019	▲1,295	▲276
財務活動による キャッシュ・フロー	▲923	▲439	483
現金及び現金同等物の 期末残高	4,860	5,133	272

※百万円未満切り捨て

5.<トピックス> スマートコンストラクションの提案

台風19号災害復旧でのICT建機活用(8台)



Vivid News ②

被災水田復旧へ

ICT建機活用し土砂撤去

J Aと長野市、建設機械メーカーのコマツ製品を扱う前田製作所は1月17日、長野市長沼地区内の水田で、昨年10月の台風19号による浸水被害で堆積した土砂や刈り取りが出来ずに残っている稲を撤去する復旧作業試験を行いました。ICT(情報通信技術)を活用した油圧ショベルやブルドーザー

を使った土砂撤去を実施しました。

ICT油圧ショベルは、GPS(衛星利用測位システム)を利用して田面の高さを把握しバケットの刃先座標を測位しながら稼働するため、地面の水平を保ちながら堆積土砂の排土作業ができます。今回の試験では、通常の油圧ショベルの3倍の効率で作業が完了。

ICTブルドーザーも稼働試験を行い比較した結果、効率的に撤去作業が進んだICT油圧ショベルの導入を決めました。1月下旬から6台稼働させ、被害を受けた市内の水田で順次復旧作業がすすめられました。

長沼・豊野地区では50ヘクタール余りの水田に被害があり、刈り取りが出来ていない水田が約半数に及びます。

建設現場ではICT建機が使われていますが、災害復旧作業での使用は全国的にも珍しい取り組みです。

農家が例年通りの稲作ができるように、行政機関などと連携しながら被災農地の早期復旧をめざします。

長沼地区内の水田で土砂を撤去するICT油圧ショベル

Vivid

台風災害に負けず
農業再建に力強く踏み出す若手農家

「JAながのがめざす3×1」
グッド実践推進基金助成金7億円
新ブランドで有明原産地へ

2020.2
vol.42

JAながの
https://www.ja-nagano.co.jp

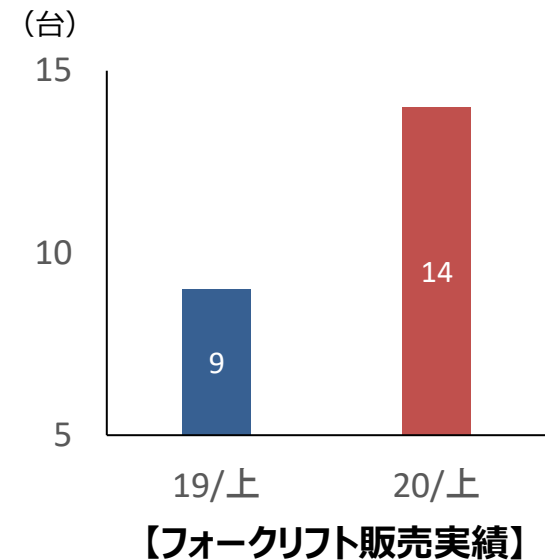
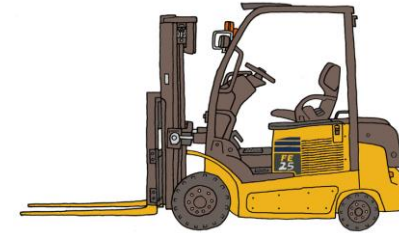
5.<トピックス> マーケットシェアの獲得

リフト事業へ進出



最新の
ICT

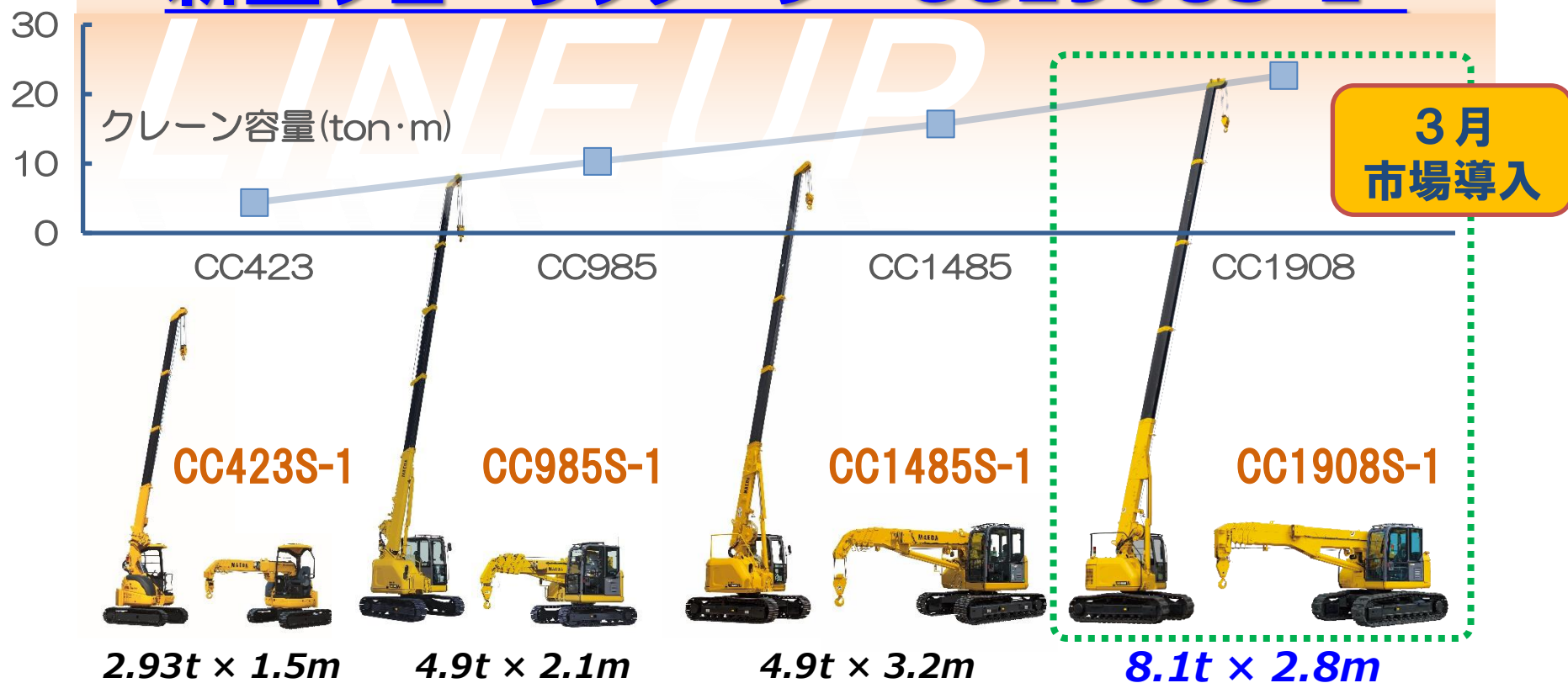
インフォメーション&
コミュニケーション技術



2020年4月より山梨地区において事業開始
既存ユーザを中心に運用の効率化を提案

5.<トピックス> 魅力ある製品の市場投入

新型クローラークレーン “CC1908S-1”



シリーズ共通コンセプト『小旋回車体による都市型機械』
より大きな仕事を「安全」「快適」に作業いただくことを目指した
シリーズ最大機種が “CC1908S-1”

5.<トピックス> 魅力ある製品の市場投入

かにクレーン MC305Cに“分割仕様”登場

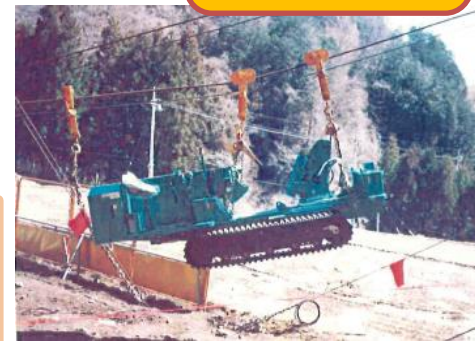
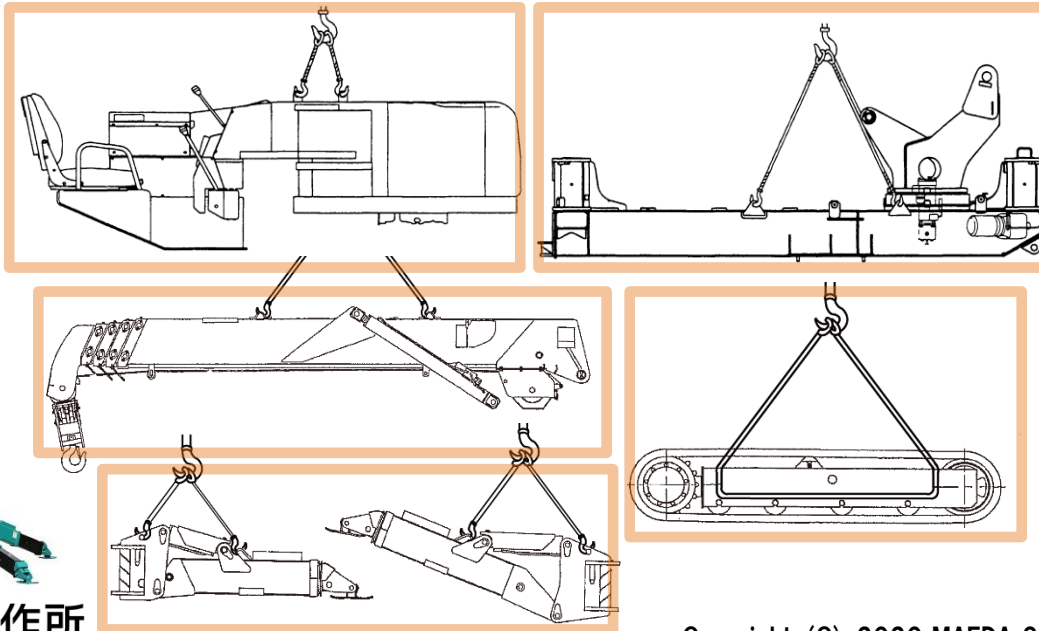
1ピース=1.0t未満に分割可能, 最大5分割

分割の
作業性
向上

送電鉄塔工事に活用

10月
市場導入

- ◆他社機を凌駕する分割重量 1t未満
- ◆分割/組立が効率的に実施可能



【索道による運搬】

5.<トピックス> 魅力ある製品の市場投入

かにクレーン MC305C “分割仕様” 需要動向

増加する送電鉄塔工事

■ 電力網整備による鉄塔新設需要

鉄塔工事量(基)



バブル崩壊後鉄塔建設急減により、鉄塔建設用機械の保有数も減少

鉄塔建設に必要な、分割運搬可能なかにクレーンも需要拡大望める

5.<トピックス> 魅力ある製品の市場投入

バッテリー駆動“かにクレーン”MC285CB-3

Zero Emissions 排気ガス排出ゼロ

9月
市場導入



- 軽く・小さなりチウムイオンバッテリー搭載
エンジン仕様同等のサイズ&重量実現
- 急速充電可能
- 充放電サイクル寿命が長い

- 継ぎ足し充電ができる
- 充電中でもクレーン作業ができる
- 100/200V対応充電器搭載



※オプション装着車

5.<トピックス> 魅力ある製品の市場投入

バッテリー駆動“かにクレーン”MC285CB-3 開発の背景

交流電源駆動付、海外かに出荷台数の7割



交流電源駆動付のメリット

- 排気ガスが出ず密閉空間でも作業できる
- 大気汚染の心配がない

しかし

- ◆ 交流電源駆動では
 - ◎ 交流電源が確保できない
 - ◎ バッテリー駆動が工事入札条件
- ◆ 他社のバッテリー駆動では
 - ◎ バッテリー駆動時間が短い
 - ◎ エンジン駆動より作業速度遅い



- 屋内環境で自由稼働
- 長時間駆動バッテリー
- エンジン機同等寸法重量
- エンジン機同等速度

リチウムバッテリー搭載
“かにクレーン”開発

5.<トピックス> タイムリーな技術開発

■ 自動化・電動化の推進

SDGs・持続可能な社会

技術開発

電動制御技術
自動運転技術



電動・自動運転
技術の融合

市場ニーズ

電動かにクレーン発売
(MC285CB)

電動カートによる
マーケット調査
(JA様と連携)



環境・省力化に貢献する
製品開発を推進



コンセプトカー『電動らくらく運搬カート(仮称)』



りんご、葡萄、桃、
太陽光パネル施工等
活用情報多数収集！

【農業資材EXPO 農業機械ゾーンへ出展】

5.<トピックス> IoT・電子機器開発

■ 電子機器開発

まきえもんIoTシステムを自社開発



外部よりIoTシステムを受注、
新規基板開発開始！



IoTシステム開発技術を
外部販売へ展開

■ 微粉末製造

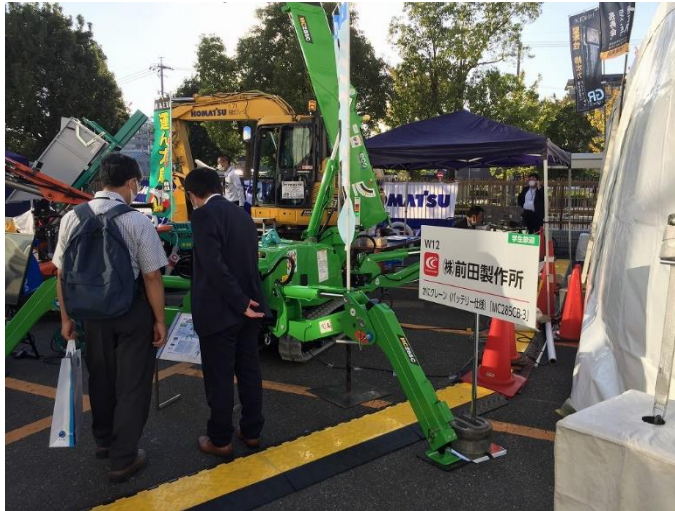


各種材料に応じた量産技術の開発

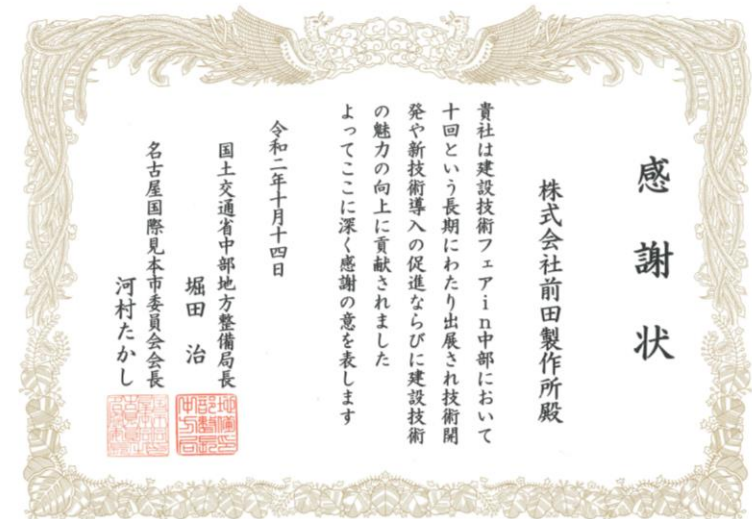
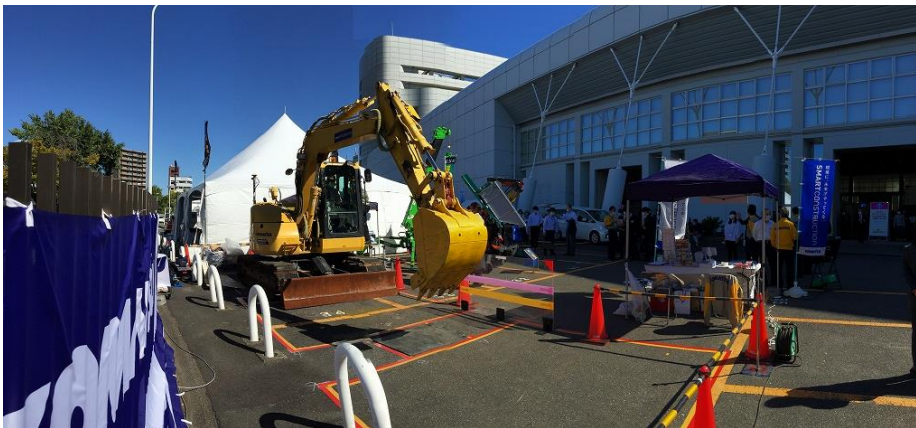
各種サンプル出荷継続
業界認知度・評価向上

5.<トピックス> 新技術導入の促進

ICT施工の普及活動 バッテリー駆動クレーンのPR



建設技術フェアへの参画



5.<トピックス> 企業価値の向上

SDGsの視点による取り組み強化



CSR企業ランキング上位500社(351～400位)

順位	昨年 順位	順位 上昇	社名	総合 ポイント (600)
351	232		川崎汽船	460.3
352	346		明電舎	460.2
353	304		サンデンホールディングス	459.9
354	369	↑	ティラド	459.3
//	371	↑	J-オイルミルズ	459.3
356	404	↑	前田製作所	459.0
//	411	↑	ユニプレス	459.0
358	356		クレハ	458.1

第14回CSR企業ランキング(東洋経済)
2020年7月

※総合ポイント：人材活用・環境・企業統治+社会性・財務

子育てサポート



「くるみん」
2020年4月認定

企業価値を総合的に向上するため、「ダイバーシティ」
「人手不足への対応」「環境負荷の低減」等を推進

5.<トピックス> 地域への貢献

■ 寄付を通じて地域の「動物園」を支援



「オランウータンの森」整備概要



園内事業PR掲示板（サポーター企業名掲載）

- ・長野市「茶臼山動物園」の自然を活かした動物園再整備
「オランウータンの森」プロジェクトに参加

5.<トピックス> コロナ禍における対応

■ 工夫を凝らした活動を展開

各種取り組み

- ・リモート活用による営業活動の展開
- ・海外ユーザへのリモートトレーニング実施
- ・在宅勤務の実施
- ・Web会議の積極的な活用



・今後も新型コロナウイルスの感染拡大状況を注視しつつ、お客様のニーズに迅速にお応えできるような活動を継続

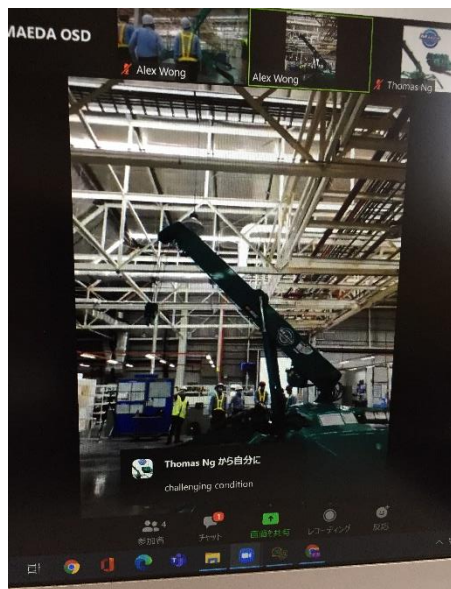
5.<トピックス> コロナ禍における対応

海外へのデジタルマーケティング強化

リモートトレーニング実施例

四元中継によるトレーニング・納入指導

日本(当社) ⇄ シンガポール(営業担当) ⇄ マレーシア(販売店) ⇄ 顧客(ダイハツマレーシア)



今後も海外販売店に対しては、Web会議、リモートトレーニング等の定期開催、また、トレーニングツール(動画、パワーポイントデータ等)を拡充することで営業支援を継続

6.今後の見通し

■ 市場環境

- ▶ 人手不足、コスト増加、また愛知地区、甲信地区それぞれの地域による需要格差といった不安材料に加え、新型コロナウイルス感染症の終息が見通せない状況

先行き不透明な状況で推移

6.今後の見通し 2021年3月期 連結業績予想

【2020年度 通期業績予想】

(単位:百万円)

	2019年度 実 績	2020年度 見 込
売上高	37,046	32,200
営業利益	1,853	1,300
経常利益	1,932	1,380
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,277	920

【配当の状況】

	第1Q 末	第2Q末	第3Q末	期末	合計
2020年3月期	—	0	—	10円	10円
2021年3月期(予想)	—	0	—	10円	10円

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

本資料には、2020年11月11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。