

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 高橋 和也
(コード番号)	7226)
問合せ先責任者	管理本部経営企画部長 鶴目 和生
(TEL	0798-66-1500)

## 新中期経営計画 2016-18 ～Value up to the Next～ 策定のお知らせ

当社グループはこの度、平成31年(2019年)3月期を最終年度とする3力年の新中期経営計画2016-18 ～Value up to the Next～ を策定いたしましたので、下記のとお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「Next Step 2015」～さらなる飛躍に向けて～ が平成 28 年(2016 年)3 月期をもちまして計画期間の満了を迎えました。国内特装車市場が想定を大幅に上回って推移したこともあり、グループ業績目標は達成することができましたが、重点拡販製品のシェア目標、海外事業の収益確保等、一部の重点テーマで課題を残すこととなりました。これらの課題を踏まえつつ、次の3年間、およびその後も、発展的・継続的に成長していくため、以下の通り新たな3力年計画を策定致します。

1. 計画名称 中期経営計画 2016-18 ～Value up to the Next～

2. 計画期間 平成 28 年(2016 年)4 月 1 日～平成 31 年(2019 年)3 月 31 日 (3 力年計画)

### 3. 前提となる市場環境

当社グループを取り巻く市場環境は、日本国内は中期的(本計画期間)にはオリンピック関連工事等による一定水準の需要が見込まれていますが、特装車市場は計画期間の後半にかけてやや落ち着くものと思われれます。また、長期的には少子高齢化による国内市場の縮小、財政再建化に向けた公共工事の抑制等、より厳しい環境となることが予想されます。

海外市場については、当社グループが主なターゲットとするアジア圏は当面、中国経済の減速等の要因から、不透明な経済情勢が続く可能性があるものの、これらの地域には旺盛なインフラ需要があり、長期的には発展的な成長が期待できます。

4. 業績目標 【平成 31 年(2019 年)3 月期】 連結売上高: 1,000 億円以上 連結営業利益: 90 億円以上

### 5. 基本方針

当社グループは、発展的・継続的に成長し、顧客や社会から広く選ばれる企業グループとなるために、確固たる収益基盤の確立および新たな収益源確保のための施策を着実に実行し、これらに対し、経営資源を積極的に投入します。

#### (1) 国内収益基盤の強化

国内は長期的・全社的視野から選択と集中を推し進め、物流・環境系製品のシェアアップ、ストックビジネスの拡大等の取組みにより、収益基盤をさらに強化し、利益率の向上を目指します。

#### (2) 海外売上上の確立

極東開発グループ一丸となった取組みで将来の重要な収益源である海外事業を成長軌道に乗せます。

#### (3) M&A・新規事業の推進

戦略的な M&A・新規事業を積極的に推進し、新たな成長ドライバーの獲得を図ります。

#### (4) 企業品質の向上

より高品質な商品(製品・サービス)の提供と、安全・コンプライアンスを基本とし、持続的成長を創るための健全な企業風土の構築に注力します。

## 6. 重点戦略

### (1) 特装車事業

- ① 重点製品(テールゲートリフタ、ごみ収集車、脱着ボデー車、冷凍バン)のシェアアップ
- ② 将来の長期展望を見据えた戦略的かつフレキシブルな生産体制の再構築
- ③ 定期巡回サービス・24時間対応拠点の拡大等による顧客満足度の向上およびストックビジネスの基盤強化
- ④ 世界で通用する性能と品質を備え、業界をリードする製品群の構築

### (2) 環境事業

- ① リサイクル施設における営業力・提案力の強化や他社との共同参画による受注確保
- ② 省エネ化の提案やグループ間の連携強化等によるアフターサービスや運転受託の収益力強化
- ③ バイオガспラント等の新規分野・新製品の事業化推進

### (3) パーキング事業

- ① 立体駐車装置におけるリニューアルやアフターサービスへの注力
- ② コインパーキングにおける大型施設も含めた新規事業地開拓等による収益確保
- ③ グループ連携による海外市場の開拓等、新たな収益源の確保

### (4) 海外事業

- ① インド工場・インドネシア工場における生産量・シェアの確保・拡大、タイ工場の生産・販売体制の早期確立
- ② 現地パートナーとの提携推進、未開発マーケットの開拓等による輸出の拡大
- ③ 海外人材育成の推進、海外向け製品開発におけるグループ間連携強化

### (5) 企業品質の向上

- ① お客様の視点に立った品質意識の向上や品質管理等に取組み、選ばれ続ける品質を確立
- ② 基盤となる健全な企業風土の構築(安全・安心な職場環境づくり、コンプライアンスの徹底、技術・技能伝承の仕組みづくり)
- ③ 持続的成長を創る人材・組織の構築(次世代リーダーの育成、海外事業強化を支える仕組みの構築)
- ④ 有効な株主還元策の実施による株主満足度の向上(連結配当性向約 20~30%を想定)

## 7. 長期ビジョン

上記の施策を推進するにあたり、当社グループは、本計画期間以降に目指す姿として、“**持続的・発展的に成長し、広く選ばれ**るKYOKUTO”を掲げ、①**営業利益率(国内)10%以上**、②**海外売上高100億円以上**、③**M&A・新規事業による売上増を図り、連結売上高1,200億円以上**を目指して参ります。

※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、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づいて作成したものであり、今後の様々な要因により実際の業績が予想値と異なる可能性があります。

以上