

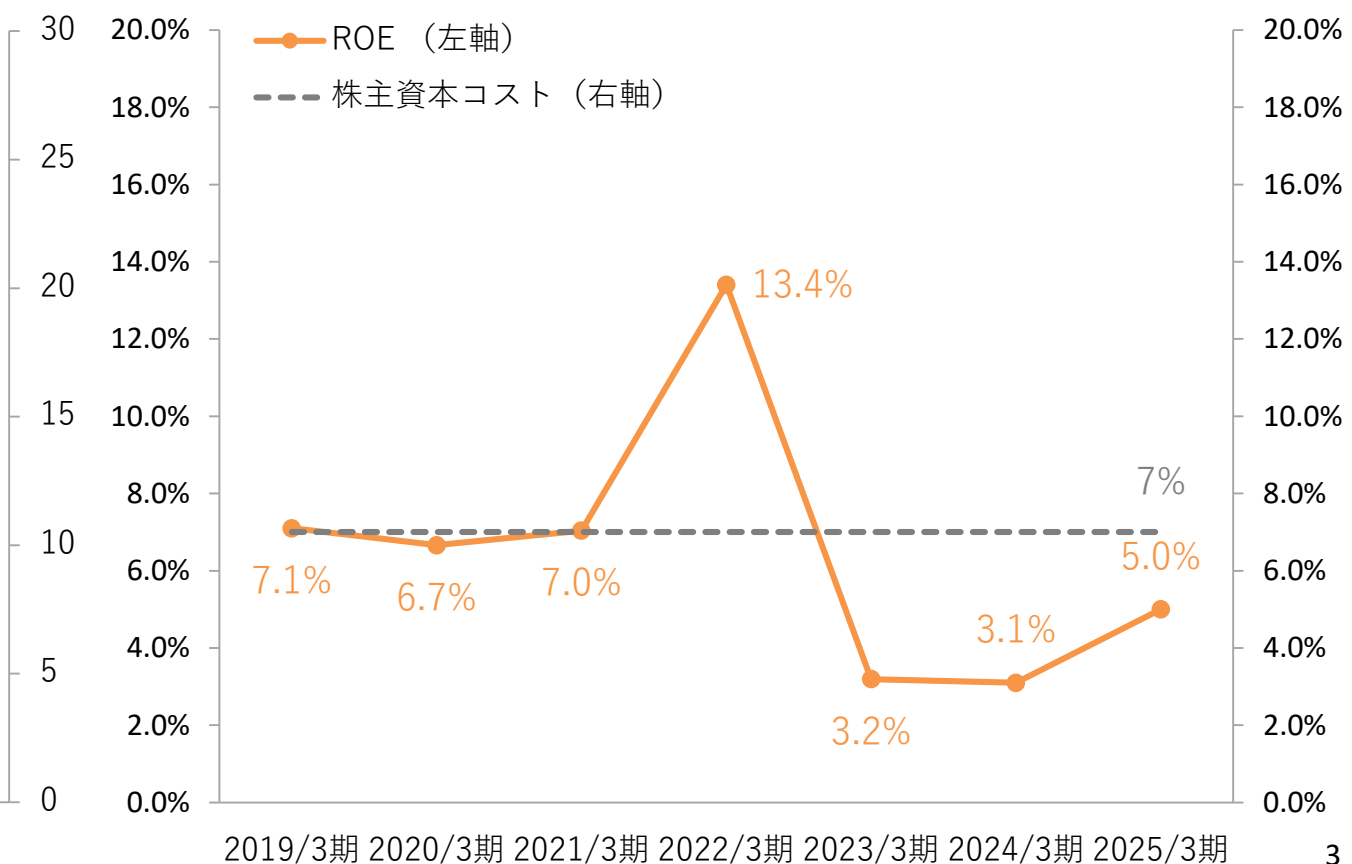
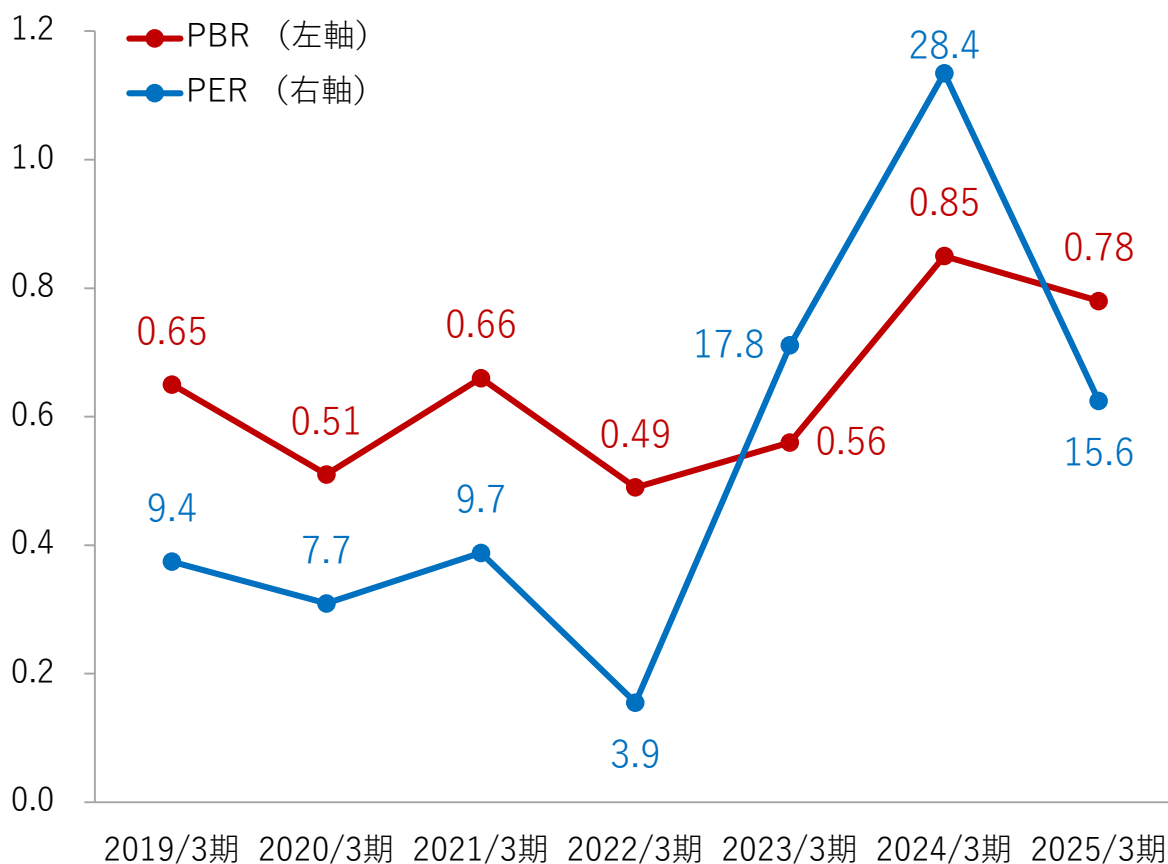
資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けた対応について

2025年6月30日

極東開発工業株式会社
東証プライム:7226

1. 現状認識
2. PBR向上に向けた取り組み
3. 新中期経営計画 2025-27 [Creating The Future As One (II)]

- 企業価値向上に継続して取り組んだ結果、2025年3月末時点で PBRは 0.78倍。
- 2025年3月末時点のWACCは約6%、株主資本コストは約7%と認識。
- 2025年3期末時点のROE は5%。



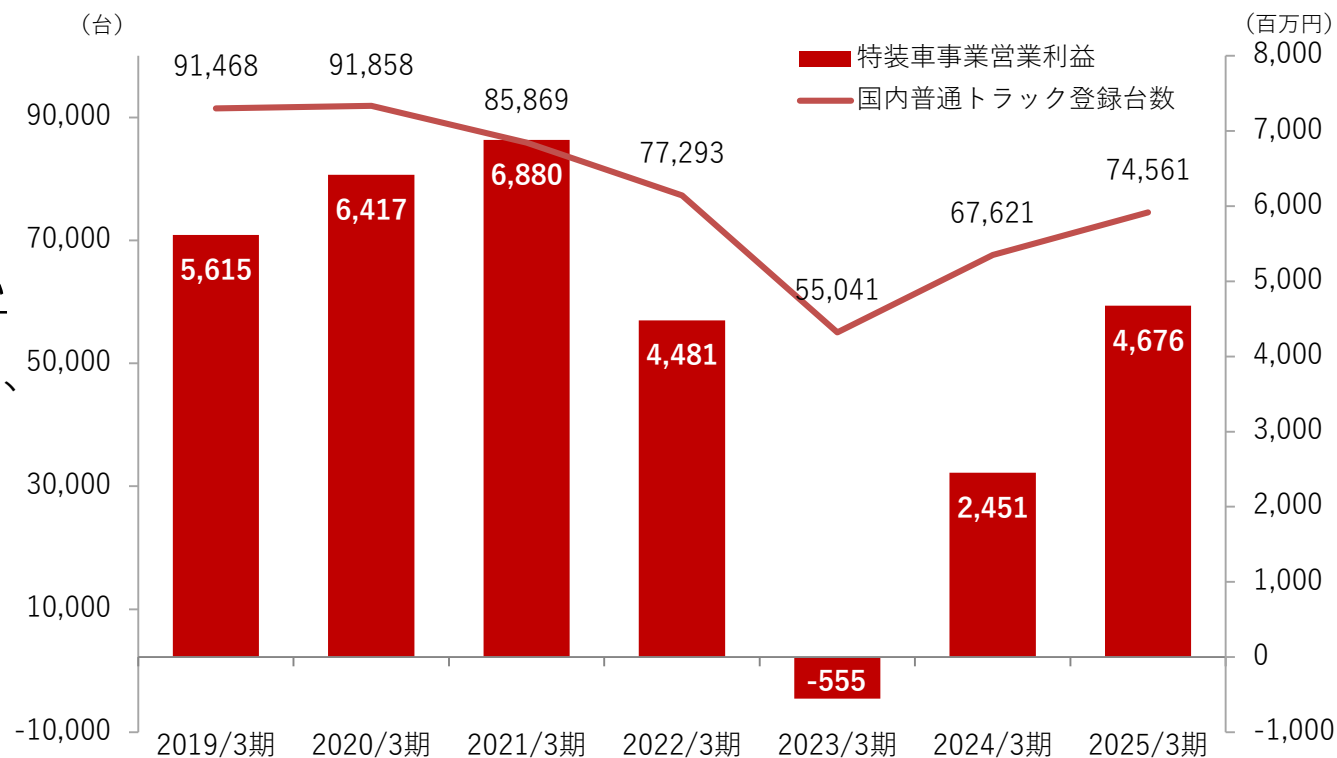
PBRが低位（1倍未満）にとどまる要因

資本コストを上回る資本収益性（ROE）が未達成

- 半導体不足・シャシメーカーの認証不正等によるトラックシャシの供給遅延（外的要因）
- 国内普通トラック登録台数は、2023年3月期は5万5千台と大きく落ち込み、前中期経営計画最終年度である2025年3月期においても7万4千台となり、当初予想していた8万台に及ばなかった（市場環境）

株式市場において十分な評価が得られていない

- 企業PRや投資家（株主）との対話の拡充が途上であり、当社に対する認知が未だ不十分であったと認識



PBRを向上させるには、

資本コストを低減（PERを向上）させ、資本収益性（ROE）を高めることが必要

企業価値の向上
PBR1倍以上

株式市場・社会評価の向上
（資本コストの低減）
PERの向上



自己資本利益率の向上
ROE8% 目安

株式市場・社会評価の向上
（資本コストの低減）
PERの向上

情報開示の拡充と効果的な投資家との対話を実践し、投資家（株主）との情報の非対称性を解消することで、資本コストを低減させ、市場における評価を向上させてまいります。

投資家（株主）との対話のための取り組み

決算説明会・個別面談の拡充

- 機関投資家向け決算説明会では、代表取締役をメインスピーカーとして今後の経営方針について対話を実施しています。また、IR・SR担当の取締役をメインスピーカーとする個別面談を年間 78回実施しました。
- 経営戦略、資本政策など具体的施策や新中期経営計画の内容、ガバナンス・ESGへの取り組み状況など幅広く対話しています。

実施内容	決算説明会	個別面談
実施回数	第2四半期、本決算 計2回	計78回
対応者	代表取締役社長 代表取締役専務 取締役 執行役員 財務部長	取締役 執行役員 財務部長 I R 担当
投資家概要	国内外機関投資家・アナリスト等 のべ 23社 41名	国内外機関投資家・アナリスト等 のべ 36社 131名

投資家（株主）との対話のための取り組み（続き）

IR専任部署の新設

- IR専任部署として法務広報部を新設し、専任担当者を設置することで、いつでも株主からのお問い合わせに対応できる体制を整備しています。

シェアードリサーチ社による調査レポートの公表

- 130か国6,000を超える機関投資家のほか、多くの個人投資家にレポートを提供している国内最大級のリサーチ会社であるシェアードリサーチ社による調査レポートを公表し、当社に関する客観的な情報を正確かつタイムリーにご覧いただけるようにしています。



<https://sharedresearch.jp/ja/companies/7226>

投資家向け工場見学会の実施

- 2025年1月、機関投資家を対象に当社横浜工場において、工場見学会を実施し、特装車事業における生産効率化に向けた取り組みをご紹介しました。



PBR向上に向けた取り組み（PERの向上）

株式市場・社会評価の向上のための取り組み

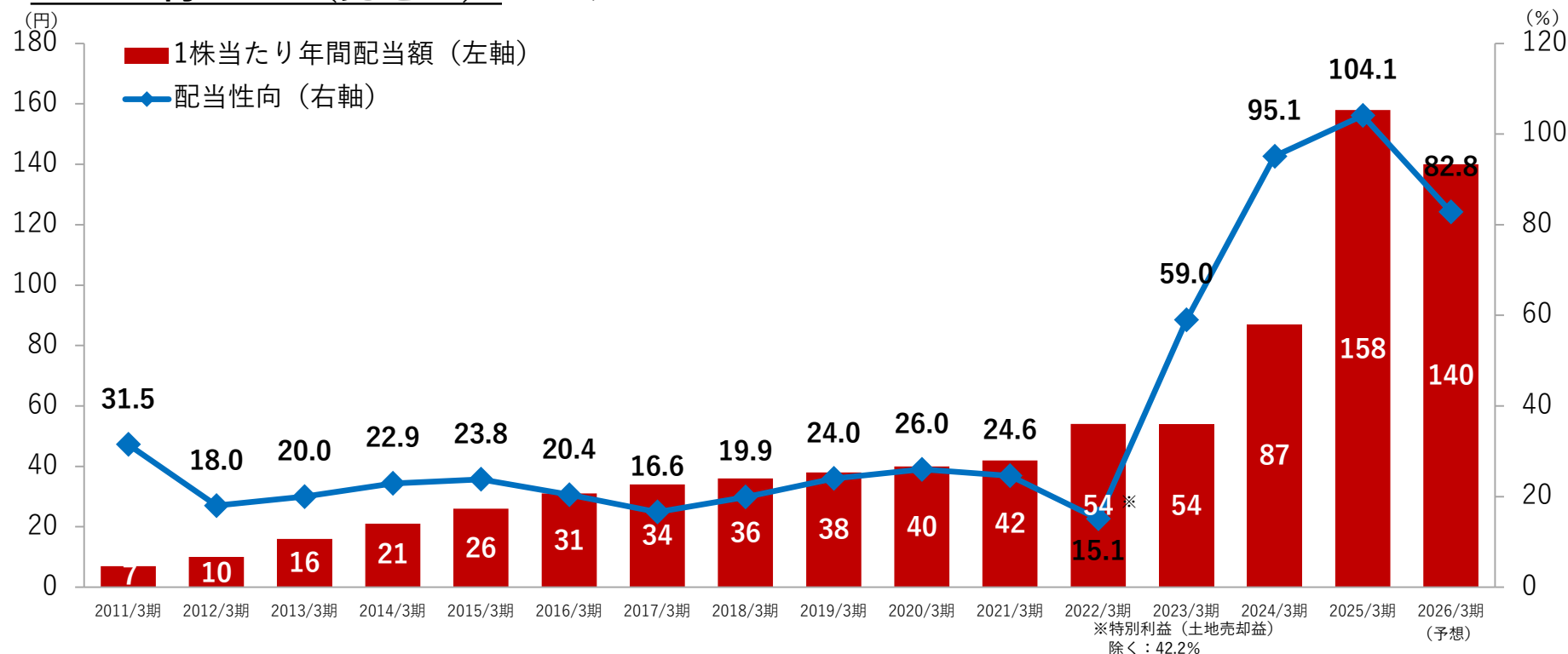
株主還元

- 一時的な業績の浮き沈みに左右されない安定的な配当を実施すべく、DOE（株主資本配当率）基準を導入し、新中期経営計画期間中はDOE 4 %以上とすることを目標としています。

2026年3月期
配当予想

中間配当 **70円** 期末配当 **70円** 計 **140円** （1株当たり配当金）

DOEは約**4.9%**（見込み）※2025/3期 時点



PBR向上に向けた取り組み (ROEの向上)

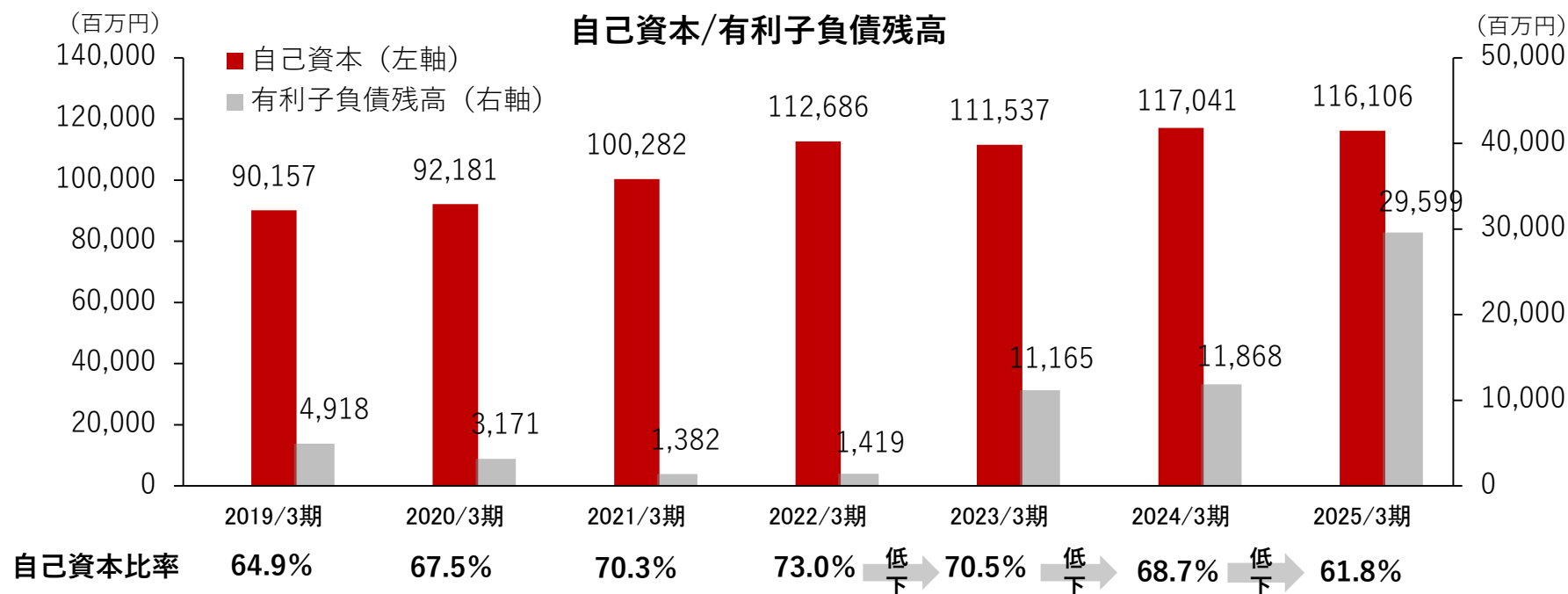
自己資本利益率の向上 ROE 8% 目安

当社にとって重要なステークホルダーである株主の皆様から拠出された自己資本を効率的に活用し、企業価値向上につなげてまいります。

自己資本利益率 (ROE) 向上のための取り組み

有利子負債の活用

- 有利子負債の活用等により、資本効率を高め適切な自己資本比率のコントロールを行っています。



自己資本利益率（ROE）向上のための取り組み（続き）

特装車事業 価格改定

- 物価高騰に対応するため、2023年3月期より製品価格の改定を継続的に実施しています。
- 今後も必要に応じて実施していく予定です。



実施時期	対象製品	価格改定率
2022年4月	全製品	約 5%～15%
2022年5月	補修用部品	約 14%
2023年4月	テールゲートリフタ	約 5%
	ごみ収集車	約 7%
	1 台積車輛運搬車	約 8%
	コンクリートポンプ車	約 2%～10%
2025年4月	補修用部品全般	平均 約 9%



実施時期	対象製品	価格改定率
2023年2月	全製品	10%～20%
2023年4月	補修用部品	15%～20%
2024年1月	全製品	10%～18%
2024年4月	補修用部品	10%～18%
2025年4月	補修用部品全般	平均 10%～20%

役員報酬制度の見直し

- 2024年1月、役員報酬制度を見直しました。基本報酬を縮小し、中長期的な変動報酬である
中長期インセンティブ報酬を導入することで、企業価値の向上と報酬の連動性を高めることを目的としています。

PBR向上に向けた取り組み (ROEの向上)

自己資本利益率 (ROE) 向上のための取り組み (続き)

特装車事業 海外展開の強化

オーストラリアの特装車メーカー STG Global Holdings Pty Ltd の株式を取得し、グループ化しました。

- 高い補完性を有する双方の製品ラインナップを活かした日本・オーストラリア市場を中心としたクロスセリングが可能に
- 北米・欧州市場進出に向けたプラットフォームの獲得
- オーストラリア・中国における両社の拠点活用/統合による効率化と収益性の向上
- 連結業績への早期かつ中長期的な貢献を図り、事業及び業績の拡大とグローバル展開を一層強化

Kyokuto AustraliaとSTG社のクィーンズランド州

拠点集約により生産効率化・シナジーを加速

【概要】  **STG**

名 称	STG Global Holdings Pty Ltd
所 在 地	29-31 Evolution Drive, Dandenong South, VIC, 3175
代 表 者	Chief Executive Officer: Ross William Yendle
事 業 内 容	特装車の製造・販売
資 本 金	40,087千オーストラリアドル (約3,808百万円)
設 立 年 月 日	2001年(ホールディングス化 2022年9月28日)



吸引掘削車

【主力製品群】



左：フロントローダー式塵芥車
右：サイドローダー式塵芥車

自己資本利益率 (ROE) 向上のための取り組み (続き)

政策保有株式の縮減

2025年3月末までの取り組み状況

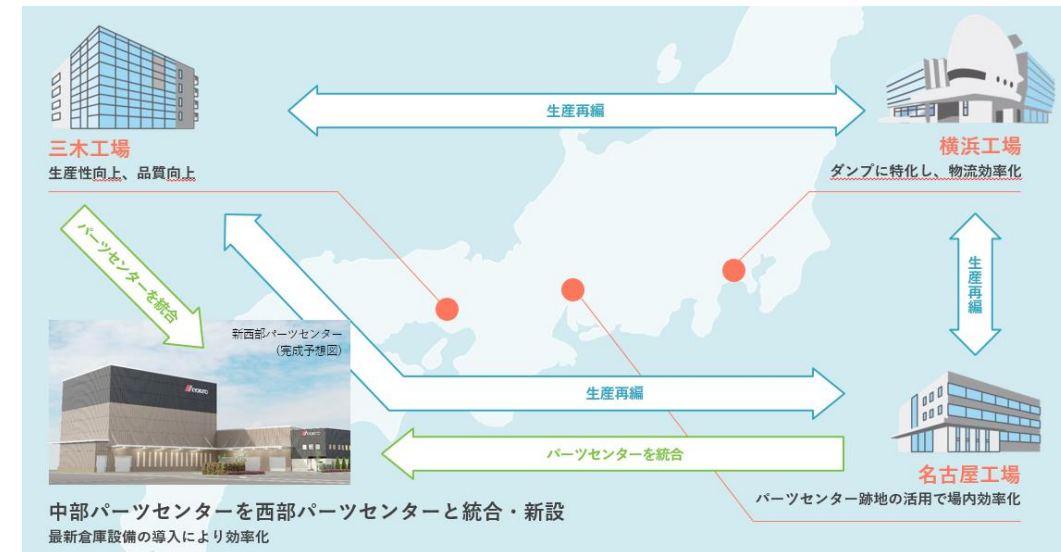
- 累計 19銘柄 (38.0%) を売却
- 2025年3月末 連結純資産 117,271百万円に対し、10.3% ※ご参考 2024年3月末 12.1%
- 時価総額にして約 44億円売却 ※時価変動分除く

生産工場の生産品目再編

- 各工場およびパーツセンター間で生産品目を再編する取り組みを行っています。生産や物流を効率化することにより、生産性の向上を図ります。

中期経営計画の着実な実行

- 次頁以降の中期経営計画を着実に実行し、投資家 (株主) の皆様のご期待にお応えできるよう取り組んでまいります。





まちと暮らしのミライをつくる

極東開発グループ

中期経営計画

2025 - 27

Creating The Future As One (Ⅱ)

I

長期経営ビジョン



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・発展に貢献し業界をリードする
グローバルな総合インフラメーカーを目指します。



卓越した技術力

確固たる品質

当社グループを取り巻く様々な社会・環境の変化を機会と捉え、
国内事業の収益拡大と海外事業の成長を両輪に、
社会の「ミライ」をつくるグローバルな総合インフラメーカーとして
あらゆるステークホルダーに対し価値を提供し続けます。

経営業績
ビジョン

売上高

2,000億円

営業利益率

10%

ROE

10%

事業別長期戦略



特装車事業

※海外事業を含む

売上高

1,730億円

- 高付加価値を提供するための
営業力・技術力・生産力・サービス力の確立
- テクニカルセンター活用による
社会課題解決型製品の開発速度向上
- 製品や設備の最適配置や改善活動継続による生産性向上
- 利益率向上とCO₂排出量削減を両立する生産体制の構築
- インド・インドネシア・オーストラリアを中心とした
海外事業拡大と社会発展への貢献
- 中国・フィリピン生産拠点活用によるグローバル
供給体制の確立



環境事業

売上高

200億円

- 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
- ごみ中継施設や次世代再資源化プラ
ントの取り込み
- 地域社会に安心してもらえる安全で
安定した廃棄物処理施設の運転管理
- カーボンニュートラル社会に貢献す
るバイオマス関連事業の収益基盤化



パーキング事業

売上高

100億円

- 高付加価値な機械式立体駐車装置製
品の展開
- リニューアル、サービス部門強化に
よる顧客満足度向上と利益確保
- 新規エリア開拓と既存土地オーナー
様との関係強化による時間貸駐車場
事業の拡大
- 新たなモビリティに対応する柔軟な
事業戦略展開

サステナビリティビジョン

[環境] ものづくりビジョン

CO ₂ 排出量 マイナス38%※1 (2013年度比)	新環境基準適合ラベル(ゴールドラベル) 認証取得率 100%※2	生産時の廃棄物リサイクル率 99%以上※3
 脱炭素 2050年のカーボンニュートラル実現に向け、製品・サービス・ものづくりでの脱炭素に向けた取り組みを推進する	 製品リサイクル 日本自動車車体工業会の新環境基準適合ラベル（ゴールドラベル）認証取得を推進し、製品のリサイクル率向上に取り組む	 資源リサイクル 事業活動で発生するごみの削減と同時にリサイクルを進め、グループのゼロエミッションを推進する

[人] 社会づくりビジョン

ハラスメントの根絶	従業員エンゲージメントの向上※4
 人権 事業に関わるすべての段階において、あらゆるハラスメントが発生しない、多様性や人権を保護する環境・仕組みづくりを推進する	 従業員エンゲージメント 働く人がグループの目指す姿や方向性に共感し、自らその達成に向けて貢献できる組織作りを推進すると共に、一人ひとりの能力向上を目指す
労働災害の撲滅、従業員の健康増進	役職者(係長級以上)における女性比率 4%※5
 安全と健康 職場の安全衛生と従業員の健康に関するリスク改善を行い、誰もが安心・安全に働き続けられ、能力を十分に発揮できる職場づくりを推進する	 ダイバーシティ 働くすべての人が、互いの違いや多様性を受け入れ、それぞれの強みを活かして働くクリエイティブな職場づくりを推進する

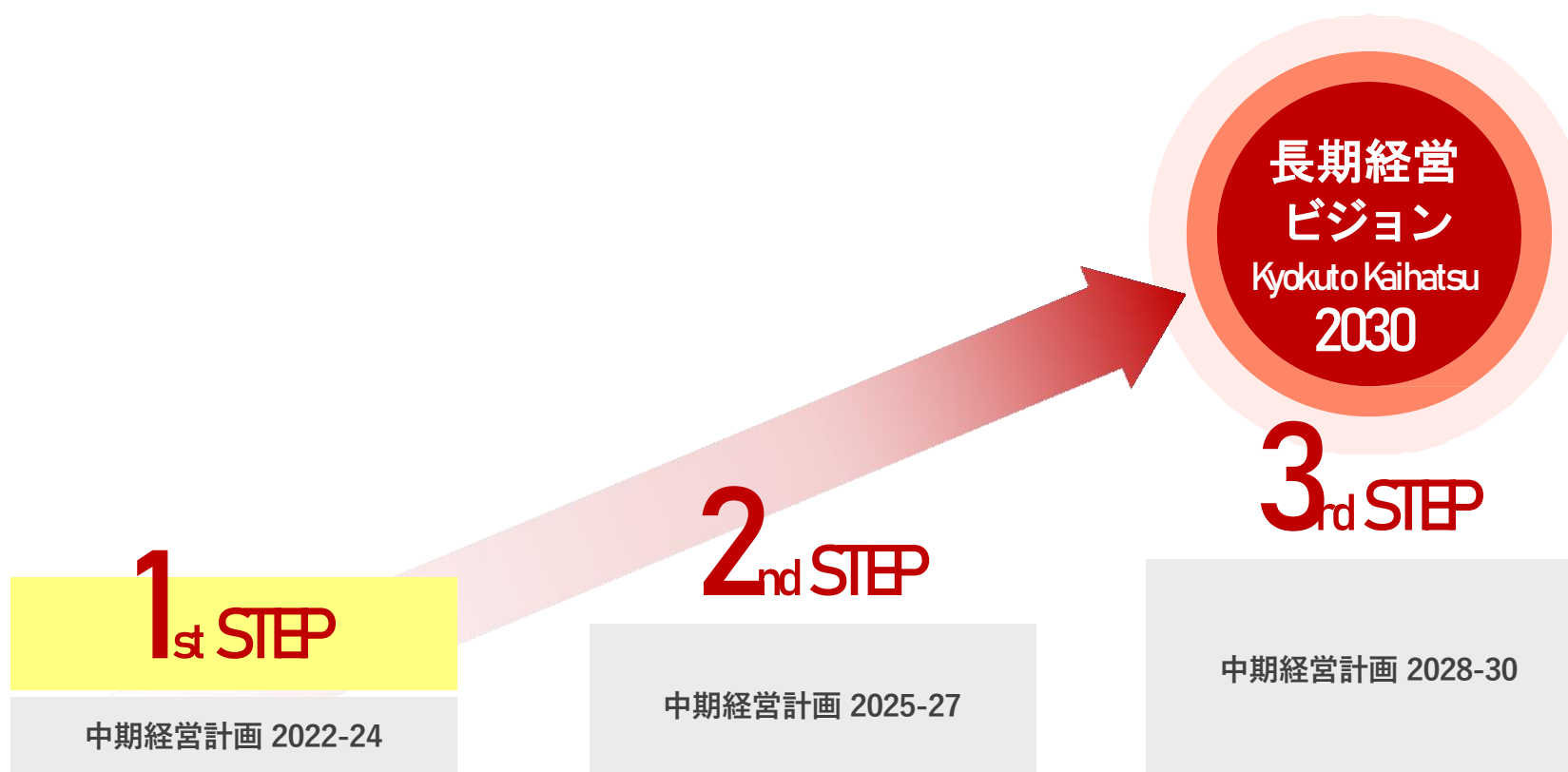
[ガバナンス] 組織づくりビジョン

リスク管理体制の強化、事業継続体制(BCM)の構築
 リスク対応 事業継続に関わるリスクを特定し、マネジメントシステム(PDCAサイクル)によってリスク対応の体制強化と組織力の向上に努める
サステナブル調達の推進
 サステナブル調達 持続可能な社会を実現するため、製品・サービスに使用する材料やエネルギーを選定するにあたり、コストだけでなく環境や人への影響を考慮する

※1. グループ連結(国内)における2013年度比の総排出量 ※2. ゴールドラベル：日本自動車車体工業会の定める認証で、認定要件の一つに「製品の素材リサイクル可能率95%」がある。対象範囲：極東開発工業・日本トレスの日本自動車車体工業会 分科会該当の新製品。それ以外の製品はゴールドラベル要件に準じる ※3. 対象範囲：極東開発工業・日本トレス ※4. 従業員エンゲージメント調査の結果に基づき評価 ※5. 2023年度実績：1.9%

Ⅱ

前中期経営計画の振り返り



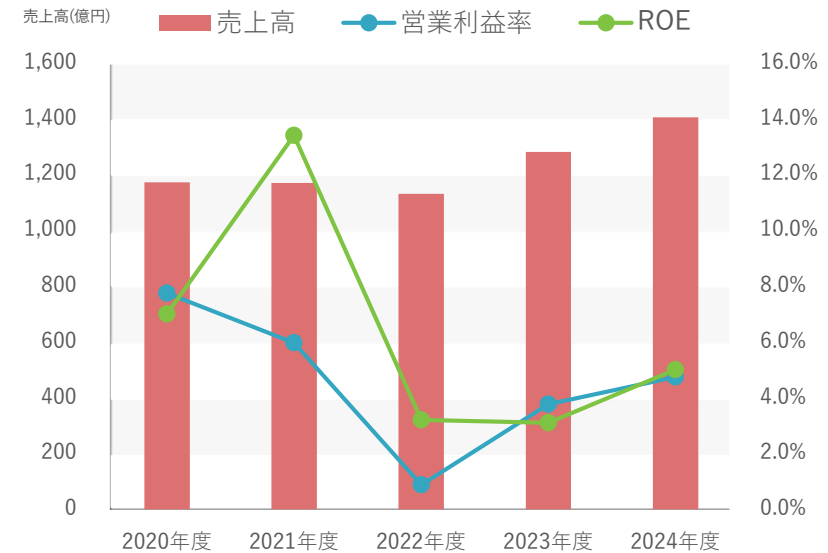
長期経営ビジョン“Kyokuto Kaihatsu 2030”の実現に向けた1stステップとして位置付けた前中期経営計画2022-24では、「さらなる成長への積極投資」と「グループ間シナジーの強化」をキーワードに、サステナブルな未来に向けてグローバル企業としての基盤整備を進めました。

	2024年度目標値	2024年度実績
売上高	1,400億円以上	1,404億円
営業利益率	7%以上	4.7%
ROE	6%	5.0%
CO ₂ 排出量削減※1	△10%以上	△18.2%※2
リサイクル率※3	99%以上	97.5%

※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

※2. 第三者検証の結果により修正の可能性あり

※3. 対象範囲：極東開発工業・日本トレクス



業績面では、主力の特装車事業においてコロナ禍の影響で鈍化していた国内トラックシャシの供給が徐々に回復すると共に、価格改定や生産性向上施策に取り組んだ結果、売上高は2023年度・2024年度において過去最高売上高を連続更新し目標を達成した一方、営業利益率とROEは目標未達

非財務項目については、サステナビリティ委員会を発足し、マテリアリティの管理を全社横断的に進めた結果、CO₂削減量は目標を達成したものの、リサイクル率は一部生産拠点において改善途上のため目標未達

【投資】 開発力・生産力・サービス力といった事業強化に向けた投資に加え、
従業員の安心・安全や環境負荷低減等に寄与するためのESG投資を積極的に実施

	3か年計画	3か年実績
成長投資	300億円以上	約316億円 ・テクニカルセンター建設 ・インドネシア第2工場建設 ・極東開発工業 横浜工場 自動化ライン ・サービス工場新設及びリニューアル ・複数拠点での太陽光パネル新設 ・インドSATRAC社新工場建設 ・日本トレクス新工場 ・極東開発工業 福岡工場 新工場棟 ・建屋耐震補強工事 - 等
新規 M&A投資	約100億円	約105億円 ・九州特殊モータース グループ化 ・オーストラリア販売代理店（現 Kyokuto Australia）グループ化 ・STG Global グループ化

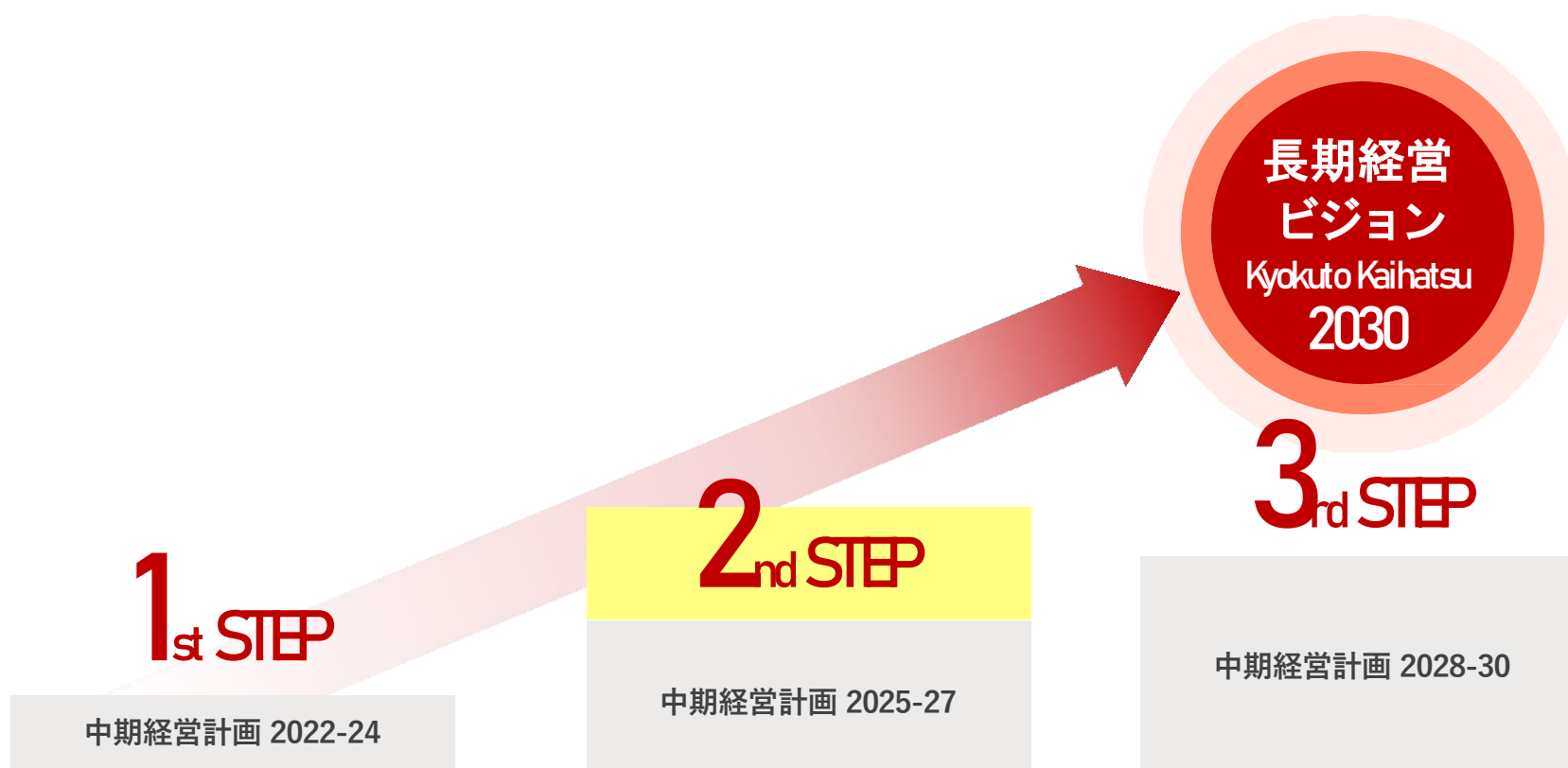
機動的な自己株取得の実施を含め高水準な還元を継続し、それに伴い株価も上昇

	3か年計画	3か年実績		
株主還元	総還元性向 100%	総還元性向（配当性向）		
		2022年度	2023年度	2024年度
		126.1% (59.0%)	98.6% (95.1%)	104.1% (104.1%)
	1株当たり年間配当額 54円以上	1株当たり年間配当額		
		2022年度 54円	2023年度 87円	2024年度 158円



Ⅲ

新中期経営計画



極東開発グループ

中期経営計画 2025 - 27

Creating The Future As One (II)

計画期間 2025.4.1. ~ 2028.3.31.

創立70周年から始まる飛躍の3か年

本中期経営計画では、前中期経営計画期間中に実施した過去最大の成長投資及び各種取り組みの果実をベースに、グループ間シナジーをさらに強化することで、財務・非財務の両面で高度化を図り、企業価値の向上を目指します。

企業価値の向上

著しく変化する
事業環境

●売上 ●利益
●ROE ●株主還元



●環境 ●社会
●人 ●ガバナンス

非財務項目への
要求の高まり

- グループ間シナジーのさらなる強化
- 前中期経営計画で実施した過去最大の成長投資の果実

長期経営ビジョンの実現に向けた2ndステップとして
着実な歩みを進めるため、以下の5つを基本方針として取り組みます。

1

高付加価値製品・サービスを通じた社会的課題解決と価値創造

グループテクニカルセンターの活用等によりグループの知見を結集し、
変化する外部環境とニーズに対応した新製品や新サービスを迅速に市場投入することで、
循環型社会の形成や物流の効率化、カーボンニュートラルの実現等に貢献します。

2

生産性の向上と利益体質の強化

前中期経営計画で実施した様々な投資の効果発揮と国内外生産拠点の再編により
生産性を最大化し、グループ間シナジーをさらに強化することで、利益率向上を実現します。

3

海外事業の成長加速

生産拠点の新設や再編を含め、各国の多様なニーズに対応した高品質な製品を
タイムリーに提供できる体制を構築し、海外事業のさらなる成長・拡大を行います。

4

サステナビリティ経営の推進による魅力ある企業づくり

サステナブル社会に貢献し続ける企業グループであるために、環境・人・社会・ガバナンスにおける
マテリアリティ(重点課題)の解決に向けてグループ一丸となって取り組み、
従業員を含めたステークホルダーエンゲージメントの向上を目指します。

5

企業価値向上を実現する資本政策の推進

東証プライム市場上場企業として相応しい企業評価の獲得と企業価値実現のため、
投資効率を重視した資本政策及びキャッシュアロケーションを行います。

全般



日本国内での
労働力不足が継続



原材料価格の高止まりと
さらなる高騰懸念



自然災害による事業継続
リスクの増加、気温上昇に
よる労働環境悪化



特装車事業

- 国内トラック需要は一定回復し、トレーラも堅調に推移するものの、コロナ禍前の水準には至らない
- ドライバー不足に対応できる高付加価値・高効率輸送製品の需要増加
- EV・FCV化の着実な進展の他、CASE技術の進歩により従来対応困難であった機能・新製品の開発余地が拡大
- 効率的なトラックシャシ供給の実現のため、シャシメーカーとの連携の重要性が高まる



海外事業

- インドではインフラ開発プロジェクトの増加により、トラック需要の高レベルな伸長を見込む
- インドネシアでは国政選挙後の経済活動回復に伴い、トラック需要も回復
- オーストラリアでは経済成長率が鈍化するものの、特装車セクターは緩やかな成長が継続



環境事業

- 熱回収施設との一括入札案件や広域処理に伴うごみ中継施設の需要が持続
- リサイクル施設の入札方式は、EPC方式(設計・建設)から DBO方式(設計・建設+長期委託運転)へ移行進展
- 脱炭素ビジネス(バイオマス資源の利活用)拡大に加え、循環経済(サーキュラーエコノミー)の取り組みが加速

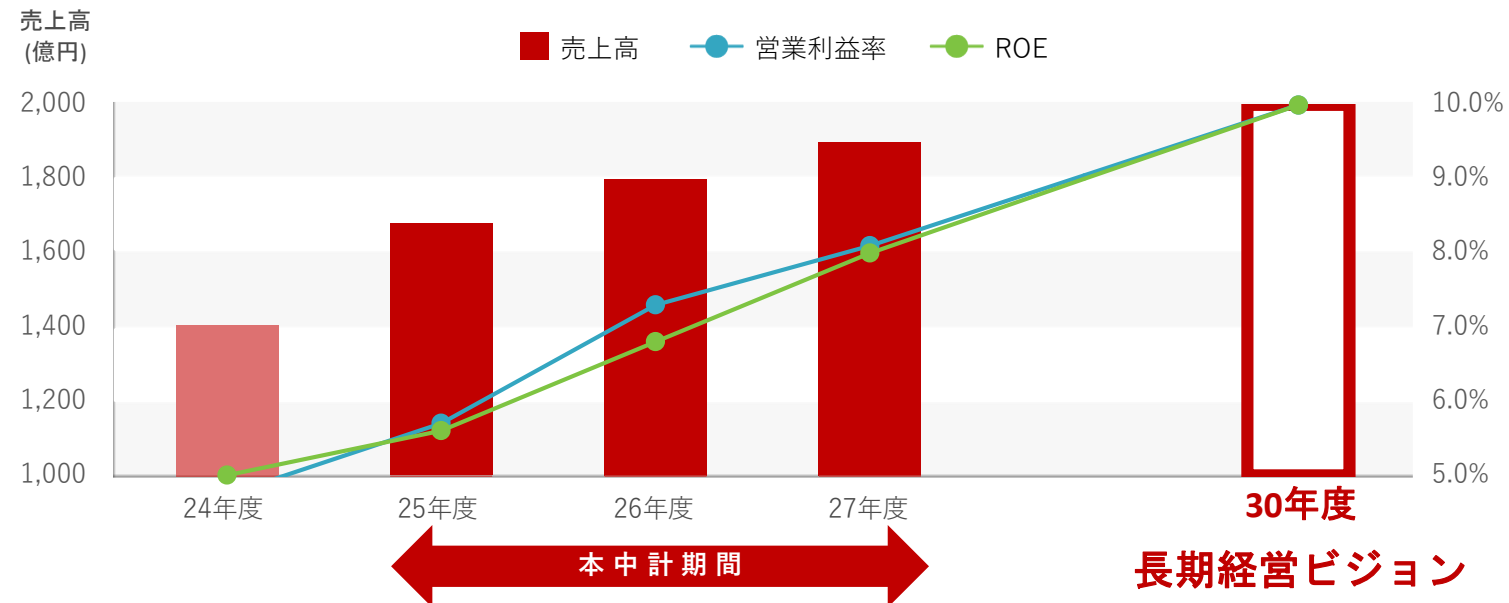


パーキング事業

- 二段式・多段式立体駐車装置の需要は横ばい傾向である一方、リニューアル工事の比率が拡大
- 時間貸駐車場とEV充電設備の需要が増加
- AI・IoTを活用したメンテナンス対応や設備施工効率化の取り組みが進展

本中期経営計画では、長期経営ビジョンの実現を見据え、以下の業績目標を掲げています。

	2027年度目標値	長期経営ビジョン
売上高	1,900億円	2,000億円
営業利益率	8%	10%
ROE	8%	10%



事業別業績目標

		2027年度目標値
特装車事業 ()内は海外事業	売上高	1,650億円 (370億円)
	営業利益率	8.8% (8.0%)
環境事業	売上高	200億円
	営業利益率	10.2%
パーキング事業	売上高	85億円
	営業利益率	8.7%

投資・還元のキャッシュアロケーション

※金額は3か年の累計



DOE [株主資本配当率] 基準による高配当

安定的 × 高水準

- 一時的な業績の浮き沈みに左右されない安定的な配当還元
- 4%以上のDOE水準（東証銘柄平均：約3%）

中期経営計画 2022-24

累計
配当

約110億円

中期経営計画 2025-27

累計
配当

150億円以上

企業価値の向上 PBR1倍以上

自己資本利益率の向上
ROE8%目安



株式市場・社会評価の向上
(資本コストの低減)
PERの向上



収益力の強化

- 高付加価値化
- 生産性向上
- 海外を中心とした成長投資



資本効率のコントロール

- 安定的で積極的な株主還元
- 自己資本比率・D/Eのコントロール



サステナビリティ経営の推進

- マテリアリティ管理
- 従業員エンゲージメントの向上
- 情報開示と企業PR推進



将来予測に関する注意事項

本資料における経営目標や将来予測に関する記述は、本資料の発表時点で入手可能な情報に基づいて当社が判断したものです。これらは様々な要因により変化することがあるため、記載されている目標や予想の達成を保証するものではありません。

なお、本資料における将来に関する情報に変更が生じた場合であっても、当社はそれらの情報を随時更新する義務は負いかねます。

また、本資料の利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切の責任を負いかねますので、ご了承ください。