

平成 18 年 1 月 13 日

各 位

中期経営計画進捗状況（連結）

会社名 マルカキカイ株式会社
代表者名 代表取締役社長 釜江 信次
(コード番号 7594 東証・大証 2 部)
問合せ先 常務取締役管理本部長 森 康明
電 話 (072) 625 6551

当社は 2003 年 12 月から 3 ヶ年の中期経営計画に取り組んでおります。2 年目の 2005 年 11 月期の進捗状況は以下のとおりであります。

初年度の実績が予想を上回ったことと、当社を取り巻く経営環境を鑑みて、2005 年 11 月期（2 年目）及び 2006 年 11 月期（最終年度）の利益計画を 2005 年 1 月に上方修正いたしました。更に 2005 年 11 月期の業績予想を 2 回（4 月と 12 月）上方修正いたしました。2006 年 11 月期（最終年度）の計画は 7 月に上方修正いたしました。更に今般 2006 年 11 月期の計画を上方修正することといたしました。過去 2 年間の業績が当初計画を大きく上回る事が出来た要因としては、主力部門の産業機械業界の中でも自動車業界ユーザーの設備投資が予想を上回る好調さを維持していることと、当社の豊富な海外拠点を持つ強みがユーザーに支持されていることが挙げられると考えております。

記

1. 中期基本戦略

アジア取引の拡大

アジア市場を重点市場の一つと捉え、好調なタイ、インドネシアに加え中国の拠点を拡大し取引拡大をはかる。

アメリカ市場における既存商品のシェアアップ、新規商品の投入と日系企業の開拓。建設機械部門において国内販売、輸出、レンタルの連携強化による独自性を発揮した営業の展開。

国内と海外拠点相互の情報の飛躍的な増加。

2. 「事業別・市場別戦略と施策」及び「2 年目の進捗状況」

(1) 産業機械部門

日本市場

主要商品の販売拡大

- ・ 工作機械・鍛圧機械等押しなべて拡大をいたしました。（前年比・工作機械 7% 増、鍛圧機械 53% 増、射出成形機 33% 増）

ユーザー数の拡大

- ・ 自動車関連企業などの海外進出企業の新規開拓を進めております。

海外メーカーとの取り組みを強化

- ・ 台湾メーカーの工作機械・鍛圧機械を中心に推進中であり、特に台湾メーカーの中国工場から仕入れて中国のユーザーに販売する商売が増加いたしました。子会社ソノルカエンジニアリング(株)の2006年11月期、売上高23億円達成のためのユーザー基盤構築の完全実現をはかる。
- ・ 今年度売上高を15億円と計画しておりましたが、大手自動車関連からの受注により、19億円(前年度12.5億円)の実績となりました。来期は大口受注を見込んでいるものの、納期などの問題があり所期の売上目標の達成は難しい見込みであります。

首都圏市場を重点的に拡大する。

- ・ 首都圏の売上高は前年同期比5%増となりましたが、近畿地区・中部地区での伸びが大きく、首都圏の比率は前年の25%から22%に低下いたしました。

アメリカ市場

主力商品の販売をセールス、サービス体制の強化により増加させ、売上を3年間で32%伸ばす。(実績では2年間で48%増加)

- ・ 工作機械・射出成形機とも計画を上回りました。特に射出成形機は大口受注があり前年比売上高が70%増加いたしました。

新主力商品を育成する。

- ・ 新商品として採り上げたパイプベンダーは、引き続き販売体制作りを進めてきました。当期は今後の売上拡大のために、小型機のユーザーであるエアコン等の業界から大型機のユーザーである自動車関連業界にユーザーをシフトする過渡期にあり、売上は前年を24%下回りました。

日系企業の開拓

- ・ 日系自動車関連企業を中心に、新規開拓を進めております。

アジア市場

東南アジアは、タイ・インドネシアのビッグマーケットの営業を、本社から支援体制を強化してユーザーの拡大をはかる。

- ・ 日系企業を中心に、新規ユーザーの拡大がはかられています。

中国の営業強化により、2006年11月期の中国市場売上高25億円を達成する。

- ・ 広州・上海・天津の3拠点による営業展開をはかり、当期は前年比42%増の約21億円(ユーザーが日本で購入し、中国に輸出した金額を含む)の実績が挙げられました。

受注は日系関連企業を中心に積み上がってきており、当初計画を達成できる見込みであります。

フィリピンでのサービス事業の展開

- ・ 自動車関係の日系ユーザーに対して、サービス事業も加えた機械販売とサービスのトータル営業の展開を図るための体制を構築すべく、サービスマンを採用してスタートし一部サービスを受託いたしました。

(2) 建設機械部門

中古建機輸出の拡大

- ・ 国内市場は中古建設機械の品不足状態でありましたが、当期は前年同期比 17% 増の 680 百万円の実績が挙げられました。

レンタル部門の強化

- ・ 連結子会社ジャパンレンタル㈱の収益が引続き好調でありました。
- ・ 2006 年 3 月 1 日にマルカレンタルサービス㈱を当社に吸収合併いたします。当社の建設機械の販売部門とマルカレンタルサービス㈱のレンタル部門は重複するユーザーが多く一体化することで相乗効果が得られること、親会社の豊富な資金力と収益力を活かしてレンタル機械の設備投資を積極的に実施し、ユーザーの需要に応えることによって事業の拡大を図ることが狙いでありました。

主力メーカー・コベルコ製品をメインとし、その他の有力商品をサブとする販売体制を構築する。

- ・ コベルコ製品を軸に、コンプレッサー、発電機、部品等の少額商品の販売促進にも積極的に取り組んでまいります。

3. 中期経営計画の連結数値目標

(金額単位：百万円)

決算期 項目	2003 年 11 月期 実績	2004 年 11 月期 当初計画	2004 年 11 月期 実績	2005 年 11 月期 当初計画	2005 年 11 月期 修正計画	2005 年 11 月期 実績	2006 年 11 月期 当初計画	2006 年 11 月期 前修正計画	2006 年 11 月期 本修正計画
売上高	26,145	29,000	31,764	32,000	38,000	40,963	36,000	40,000	43,890
営業利益	585	810	1,048	1,000	1,500	2,035	1,200	1,595	2,192
経常利益	590	850	1,100	1,050	1,550	2,224	1,250	1,647	2,247
当期純利益	354	470	568	560	850	1,228	650	940	1,358
ROA (%)	2.9		5.2			9.1	5.0		8.0

部門別連結数値目標

(金額単位：百万円)

決算期 項目	2003 年 11 月期 実績	2004 年 11 月期 当初計画	2004 年 11 月期 実績	2005 年 11 月期 当初計画	2005 年 11 月期 修正計画	2005 年 11 月期 実績	2006 年 11 月期 当初計画	2006 年 11 月期 前修正計画	2006 年 11 月期 本修正計画
産業機械売上	21,446	23,970	26,179	26,667	32,267	35,491	30,464	33,864	38,160
同営業利益	1,256	1,390	1,554	1,605	1,910	2,434	1,820	2,046	2,640
建設機械売上	4,588	5,000	5,552	5,300	5,700	5,435	5,500	6,400	5,682
同営業利益	178	220	333	230	455	393	250	433	411
その他売上	110	30	33	33	33	36	36	36	48

(注)・「当初計画」数字は、2004 年 1 月 19 日公表の中期経営計画策定時の数字です。

- ・ 部門別営業利益と決算上の営業利益との差異は、主に親会社管理部門に係る費用分。

以上