

平成 19 年 1 月 11 日

各 位

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 1 部)
問合せ先 常務取締役管理本部長 森 康明
電 話 (072) - 625 - 6551

中期経営計画に関するお知らせ

今期 2007 年 11 月期を 3 ヶ年の中間年という位置づけとして、中期経営計画を策定いたしましたのでお知らせします。

この経営計画においては、2008 年 11 月期連結売上高 500 億円を目指しています。

・ 経 営 環 境

わが国経済は、原材料価格の高騰や個人消費の鈍化が懸念されましたが、民需主導の底堅い成長が続き、企業収益の増勢を背景に景気拡大をいたしました。

工作機械を取巻く環境は、企業の設備投資意欲の強さを背景に好調さを維持し、海外においても北米、アジアで引き続き高い水準の輸出が続いております。

一方、建設機械を取巻く環境は、民間工事での建設工事受注が増加傾向にあり、また国内中古建機市場の品薄感や外需の好調さにより建設機械の新車販売は増加に転じております。

・ 中期経営計画の基本戦略

1) 中期経営計画の基本戦略を次のとおりいたしました。

海外取引の拡大と基盤強化

当社の特徴である海外の豊富な拠点網を生かした営業活動を強化し、ユーザーの基盤強化を図る。

サービスの充実・部品売上の増加

利益率の高いサービス・部品売上を増加させて、収益の底上げ・安定化を図る。

取扱重点商品及び成長業界への販売拡大

売上総利益率の向上

2). 中期計画の数値目標（連結） (単位：百万円)

	2006年度（実績）	2007年度（計画）	2008年度（計画）
売上高	45,199	47,573	50,000
営業利益	2,388	2,628	2,878
経常利益	2,548	2,730	2,979
当期利益	1,406	1,472	1,664

中期計画の数値目標（単体） (単位：百万円)

	2006年度（実績）	2007年度（計画）	2008年度（計画）
売上高	34,567	37,000	40,124
営業利益	1,600	1,731	1,940
経常利益	1,839	2,083	2,292
当期利益	1,086	1,206	1,401

事業別施策

1) 産業機械部門

海外取引の拡大

アメリカ市場での日系企業との取引拡大と自動車業界への販路拡大。

中国拠点の強化・充実により中国市場向け売上増加。

インド市場への進出。

ベトナム市場での売上増加。（ホーチミンから成長性の高いハノイに移転済み）

部品・サービス事業の拡大

部品の取扱を拡大する。

子会社ソノルカエンジニアリング(株)のサービス体制強化による売上拡大。

素材・部品の海外調達拡大。日本メーカーへ供給し、コスト低減を提案。

海外サービス体制の構築と横展開。

海外進出企業との取引拡大

既存海外進出企業との取引を拡大する。また新規海外進出企業との取引を開始し、海外進出のサポートと海外向け設備の受注促進。

プレス周辺機器のメーカーである子会社・ソノルカエンジニアリング(株)と、コマツ産機(株)との提携効果の実現

商品力の向上により、プレスとのセットでの拡販を図る。

2) 建設機械部門

主力メーカー・コベルコ製品の拡販

コベルコとの連携を強化するとともに、購買意欲の旺盛な業界であるチャーター業界に販路を拡大し、コベルコ製品のトップディーラーを目指す。

その他重点メーカーの商品（基礎工事機械、発電機など）の拡販。

レンタル営業の強化

レンタル商品新機種導入により稼働率を向上させる。

建設機械の販売とレンタル営業の一体化により営業の効率化を図る。

子会社ジャパンレンタル(株)との連携強化によりレンタル売上増加を図る。

建機輸出取引の拡大

中古建設機械の買取の強化により輸出商品を増加させる。

建機輸出地域の拡大。

部品、消耗品の取扱い

機械本体販売に加え、比較的少額な部品・消耗品・消費材等の取扱を軌道に乗せる。

以上

《当資料取扱上のご注意》

当資料に記載されている当社及び当社グループの計画、見通し、戦略のうち、歴史的な事実でないものは、将来の実績等に関する見通しです。これらは、現在入手可能な情報から得られた当社の経営陣の判断に基づくものであり、経営環境の変動等のリスクや不確定な要因を含んでおります。そのため、実際の業績につきましては、これら見通しと大きく異なる結果となることをご承知おき下さい。