

中期経営計画(21-23)補足資料

2021年4月
株式会社タダノ

Tadano Ltd.

中計見直しの背景とポイント



- ◆ 中計(20-22)を、20年度のコロナ禍による外部環境の激変を踏まえ見直し。中計(21-23)に。
外部環境激変をチャンスにして、変革。新たなステージへ。
- ◆ 見直しのポイント
 1. 欧州事業再生によるAT/CC強化とクリーンエネルギー需要取込み
 2. ESG・SDGs推進
 3. DX・GX推進をテコに事業領域のシフトを目指す(LE→LSへ)
 4. ONE TADANOの推進とガバナンス強化・マネジメント多様化

1. 欧州事業再生によるAT/CC強化とクリーンエネルギー需要取込み 【欧州事業再生計画骨子】

- ① 製品ラインナップの更新・合理化および共同開発
- ② TDG/TFGの強みを活かした生産体制の垂直統合・調達コスト削減
- ③ 組織・オペレーションの適正化
- ④ 資産有効活用やバランスシートの圧縮



港湾で風車の部材積込を行うクローラークレーン



洋上で風車のブレード据付を行うクローラークレーン

※AT: オールテレーンクレーン、CC: クローラークレーン

2. ESG・SDGs推進

- ・ 中長期環境目標設定と取組み推進
- ・ 気候変動関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)への賛同

「2050年カーボンネットゼロ」を目指します。
その実現に向け、次の目標に取り組むことを宣言します。

【タダノグループ長期環境目標2030】



＜CO2削減＞ 2019年度比

- ① 事業活動におけるCO2排出量 **25%削減**
- ② 製品におけるCO2排出量 **35%削減**

＜産業廃棄物削減＞ 2019年度比

事業活動における産業廃棄物排出量 **50%削減**



※TCFDとは

Task Force on Climate-related Financial Disclosuresの略。
G20の要請にもとづき金融安定理事会(FSB)によって設立。
気候変動に関するリスク・機会に関する情報開示のフレームワークを提示・推奨。

3. DX・GX推進をテコに事業領域のシフトを目指す(LE→LSへ)

- ・デジタル・AI・通信技術を活用したソリューション提供と業務革新
- ・電動化など環境に配慮した製品・サービスの展開
- ・欧州R&Dセンター設立



建設機械展示会における技術展示



2020年に増築を完了した技術研究所(香川県高松市)

※LE: Lifting Equipment、LS: Lifting Solution

4

4. ONE TADANOの推進とガバナンス強化・マネジメント多様化

◆ブランドの統一(真のグローバルブランドに)

- ・Demag、Mantisブランドを「TADANO」ブランドに



◆グローバルONE TADANO推進

- ・決算期の統一によるグループ経営の同期化
- ・会議体見直し、グローバル横断の社内プロジェクト発足 等

◆取締役会強化

- ・取締役会議長とCEOの分掌
- ・社外取締役の増員(社内:社外 = 4:3→4:5)と多様性
- ・女性取締役、女性監査役の就任

(6月25日株主総会決議にて就任予定)

5

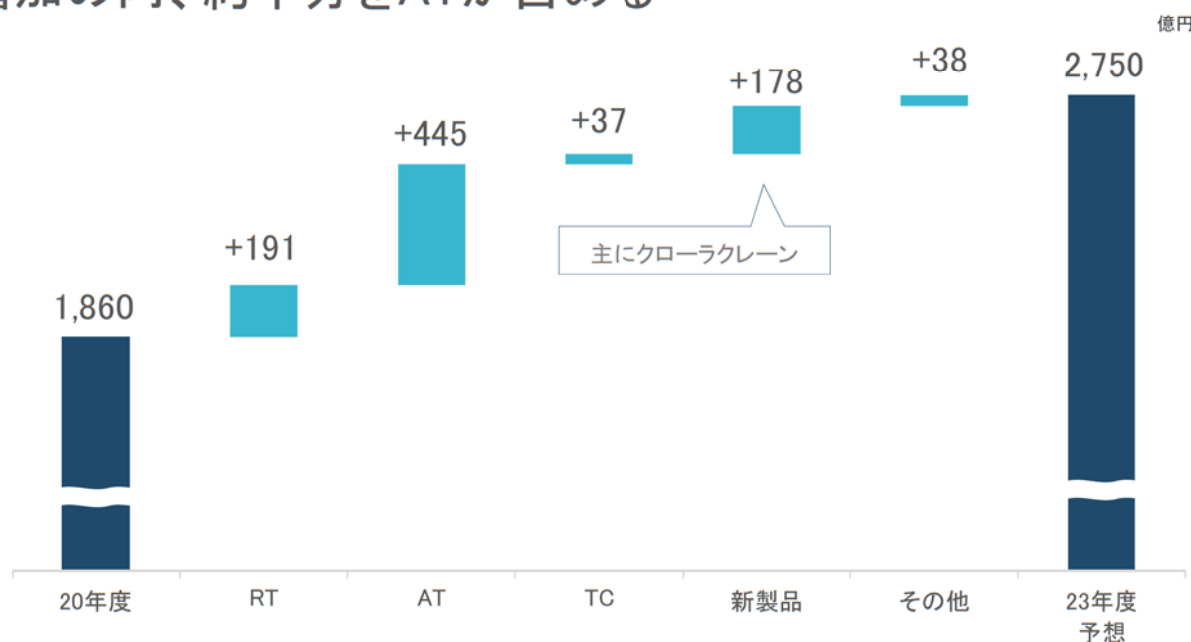
	20年度	23年度目標
売上高	1,860億円	2,750億円
営業利益	-42億円	275億円
営業利益率	-2.3%	10.0%
海外売上高比率	49.9%	66.9%
ROIC	-2.1%	8.0%以上

為替前提: USD105円・EUR125円

ROIC: 税引き後営業利益/投下資本
 ※投下資本=純資産+有利子負債 (前年度末および当年度末を平均して算出)

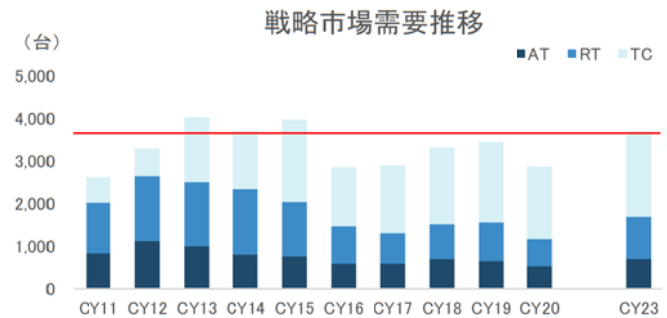
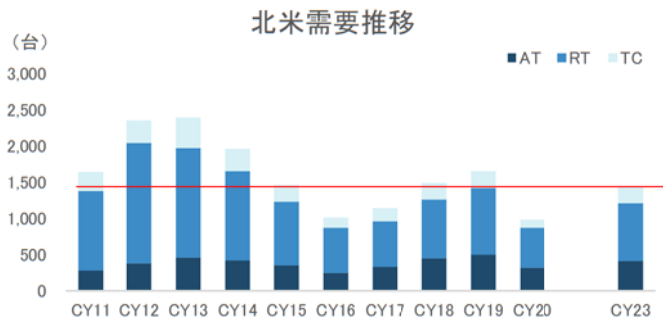
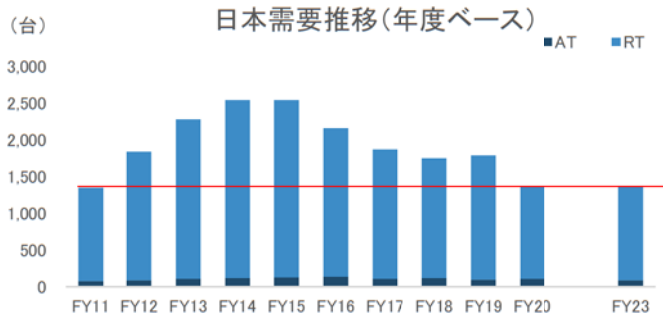
売上増減要因予想

- ✓ 需要回復に加え、新機種・新製品投入により売上高は約1.5倍に
- ✓ 増加の内、約半分をATが占める



※RT: ラフテレーンクレーン、AT: オールテレーンクレーン、TC: トラッククレーン
 ※新製品にはドイツ製造子会社TDG製のクローラクレーン、インド製造子会社TEI製トラッククレーンを含む

- ✓ 日本: 20年度並みに推移
- ✓ 欧州: 21年度から緩やかに回復、さらにクリーンエネルギー需要の増加
- ✓ 北米: コロナ禍の収束、新政権の経済対策により20年度をボトムに増加



※AT: オールテレーンクレーン、RT: ラフテレーンクレーン、TC: トラッククレーン

市場ポジションアップ

◆新機種投入によるシェアアップ

AT: TDG/TFG共同開発機を今後4年間で15機種市場投入

RT: 米国向けGR-1300XLの市場投入

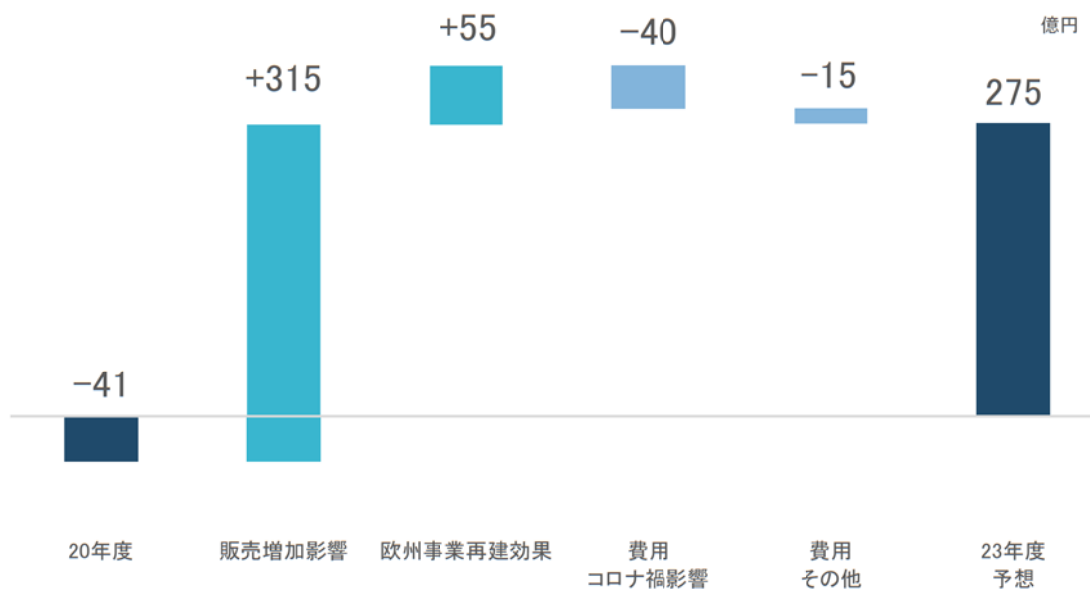
TC: 米国向けTCの市場投入

◆需要構造の変化への対応

⇒ 風力などクリーンエネルギー需要増の取り込み

⇒ インド製TCの市場投入 (中国勢対抗)

- ✓販売増加及び欧州事業再建により大きく増加、営業利益率は10%
- ✓欧州事業は黒字化に目途

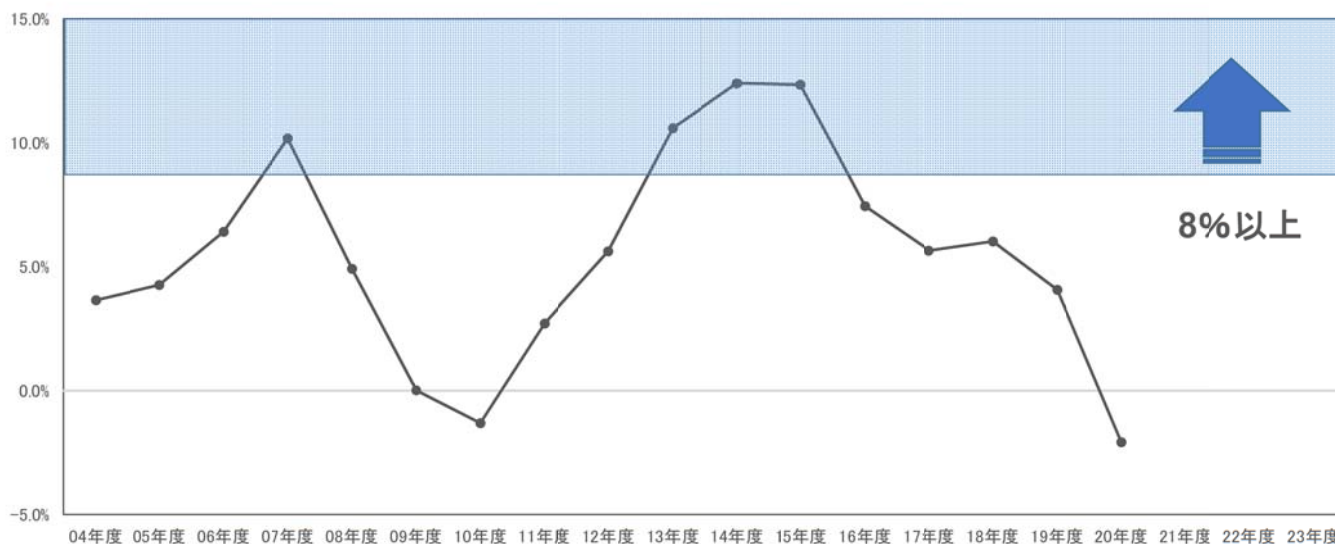


10

ROICの改善

- ✓欧州事業の立て直し、新機種・新製品上市による収益力向上
- ✓たな卸資産の圧縮、余剰資産の整理、有利子負債の圧縮を図る

ROIC



ROIC: 税引き後営業利益/投下資本
 ※投下資本=純資産+有利子負債 (前年度末および当年度末を平均して算出)

11