

25年度上期(1-6月) 決算説明会

2025年8月28日

株式会社タダノ

代表取締役社長・CEO 氏家 俊明

<特記事項>

- 本資料に記載されている将来に関する記述は、現時点で入手可能な情報に基づいており、リスクと不確実性を含んでおります
- 需要、シェアの取り扱いについて：需要台数は当社推計にて10台単位に四捨五入、シェアは小数点以下を四捨五入しております
また、需要にはロシア国産、中国国産の中国市場向けは含んでおりません
- 製品略称：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、CC クローラクレーン

25年度上期(1-6月)実績と 25年度業績予想

25年度上期(1-6月)実績と25年度業績予想

- 期初予想から利益を下方修正、タダノインフラソリューションズ(TIS)買収により売上高は増加するも、米国関税や為替等の影響により営業利益は減少

売上高

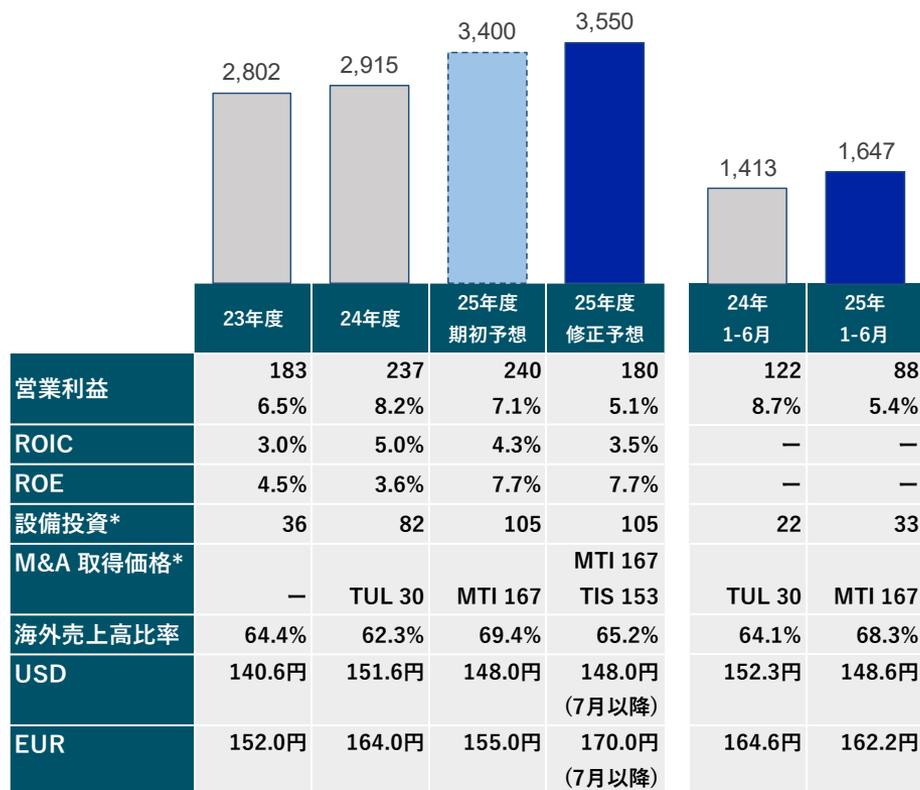
(億円)

25年度上期(1-6月)実績 vs. 前年同期

- 増収減益、上期としては過去最高の売上高
- 買収関連費用を含む一過性要因やその他の費用増加により、営業利益は34億円減少
- Manitex社買収効果 売上高+165億円
→車両搭載型クレーン・高所作業車の海外売上高増加

25年度業績予想(8月8日 修正)

- TISの下期業績取り込みにより、売上高を上方修正 売上高+150億円 (過去最高の売上高を更新)
- 米国関税・為替の影響やManitex社業績悪化等により、利益を下方修正 営業利益△60億円(期初予想比)
- 7月以降の前提レート修正：148円/USD、170円/EUR



修正予想に含む買収先事業会社の業績

- Manitex (買収関連費用・のれん償却費等を含む)
売上高 340億円、営業利益 △17億円
- TIS (買収関連費用・のれん償却費等を含む)
売上高 150億円、営業利益 △1億円

*設備投資にはリース資産分を含んでおりません

*TUL：タダノユーティリティ、MTI：Manitex International, Inc.、TIS：タダノインフラソリューションズ

足許の事業環境

建設用クレーン需要動向

- 日本： 資材高騰や人材不足により民間大型工事の一部で遅延が続く一方、公共工事は堅調に推移した結果、上期需要は横ばい
- 海外： 中国国内需要の減少傾向は継続する中、中国域外への輸出ドライブに一服感あり、海外計(中国除く)は6%減少（前年同期比）

(単位：台)

	CY21	CY22	CY23	CY24	CY24上	CY25上	vs CY24上	
欧州	1,360	1,470	1,470	1,540	870	760	△110	△13%
北米	1,090	1,150	1,480	1,500	780	780	0	0%
中南米	370	590	880	1,500	710	690	△20	△3%
アジア	1,360	2,020	2,720	2,650	1,390	1,210	△180	△13%
中東	520	910	1,840	2,580	1,230	1,590	+360	29%
オセアニア	300	440	470	190	120	110	△10	△8%
CIS	1,430	2,340	3,390	3,780	2,120	1,520	△600	△28%
アフリカ	350	980	880	780	380	500	+120	32%
海外計(中国除く)	6,780	9,900	13,130	14,520	7,600	7,160	△440	△6%
日本	1,420	1,380	1,450	1,380	730	730	0	0%
合計(中国除く)	8,200	11,280	14,580	15,900	8,330	7,890	△440	△5%
中国 国内	46,000	22,000	19,000	11,000	7,000	6,000	△1,000	△14%

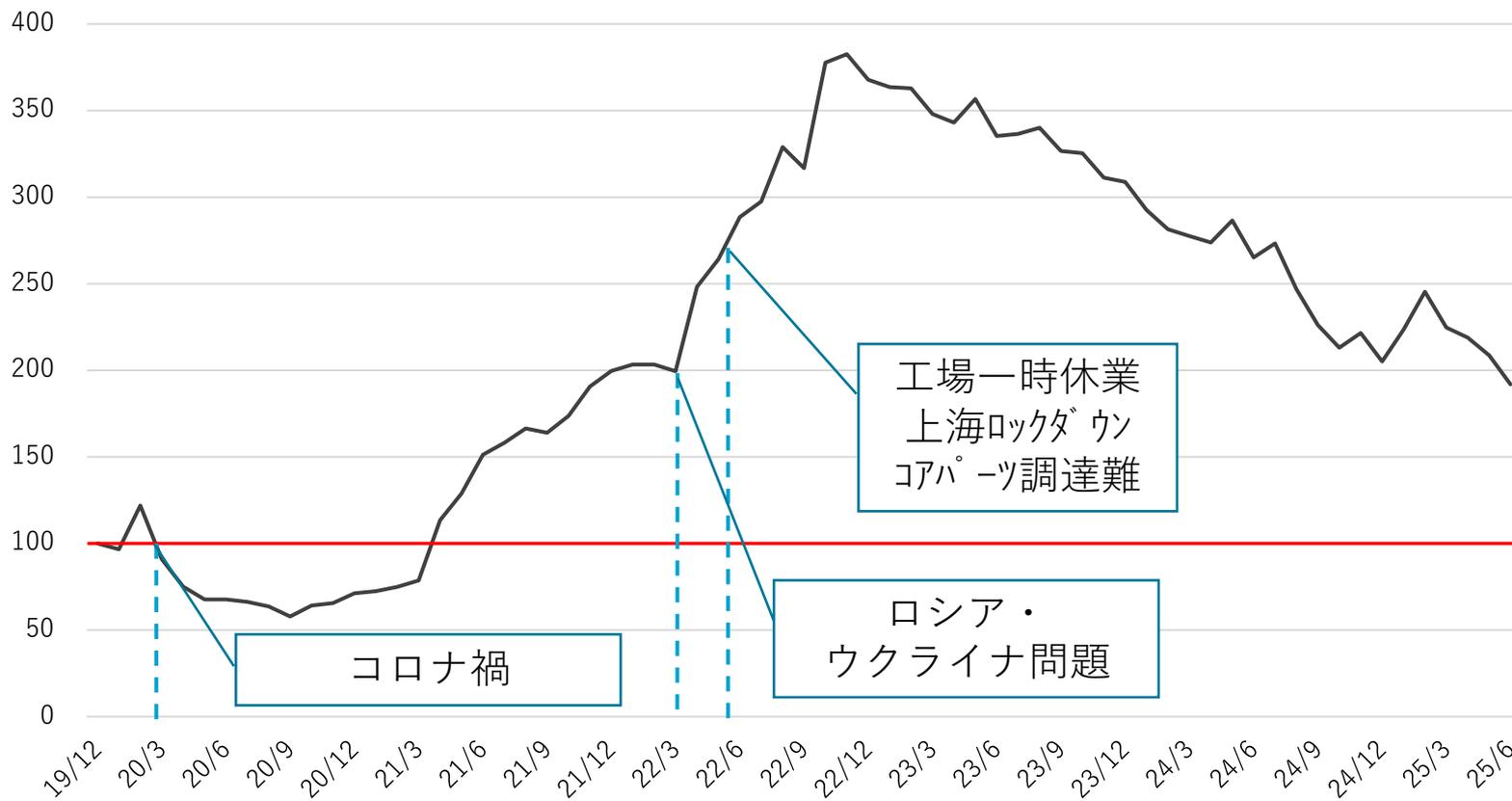
※ 数値は当社推計（10台単位にて四捨五入）

※ ロシア国産は上記に含まず

建設用クレーン受注残高推移

- 米国関税動向の不透明感による足許受注のペースダウンに加え、大口受注案件の販売進捗による受注残の解消により減少傾向

グラフ：2019年12月のグループ受注残高（金額）を100とした指数の推移



米国関税影響

- 関税影響を受ける主な米国向け事業

- ✓ 日本/ドイツ工場からの完成品・部品の輸入販売

米国向け販売製品

	日本製品	ドイツ製品
建設用 クレーン	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)	CC(クローラクレーン)
	-	TBC(テレスコピックブームクローラクレーン)
高所作業車	自走式高所作業車	-

- 関税影響

- ✓ 米国関税による25年度通期営業利益への影響は(※)△25億円の見通し

※関税影響額の前提

- 関税率：日本/ドイツ製品：4-7月10%、8月以降15%を前提に試算
- 影響額：関税によるコスト増加と価格転嫁影響を差し引きした影響額
 - ✓ 関税コスト：現地在庫(関税適用前)の販売を踏まえ試算
 - ✓ 価格転嫁：価格転嫁により、関税コストを一定程度吸収できる見込み

中期経営計画(24-26) 進捗

中期経営計画 (24-26) 基本方針

- 業界のリーディングカンパニーとして、
お客様の安全と地球環境に配慮した新たな価値を提供する

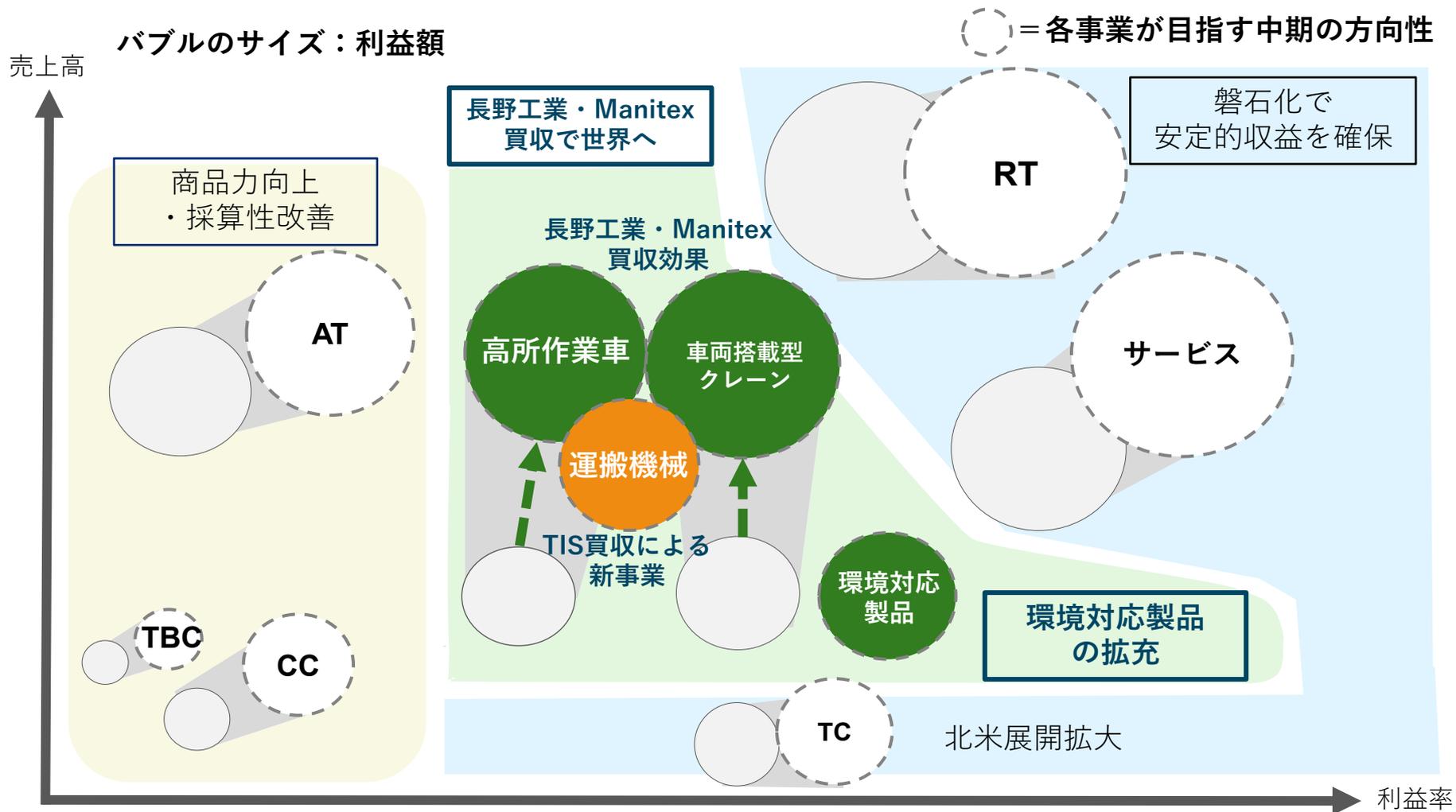
スローガン	主要経営指標	キャッシュアロケーション
Reaching new heights ～ 新たなステージへ～	売上高 3,300億円 営業利益 300億円 ROIC 8.0% ROE 9.5%	前向き投資 300億円以上 運転資本確保 600～700億円 株主還元 配当性向30%目安

基本戦略

- | | |
|--------------------|--|
| (1) 脱炭素化を加速 | ・ 環境対応製品の拡充 (Tadano Green Solutions) |
| (2) 新たな領域への挑戦 | ・ 高所作業車を世界展開 (車両搭載型クレーン含む)
・ 既存の「当たり前」を変える事業展開
・ 新技術への挑戦と製品化 |
| (3) 強みを活かしたものづくり改革 | ・ 開発・生産の最適化
・ 欧州事業の収益化 |
| (4) 変革を支える足場固め | ・ 地域の強みを活かした販売
・ サービス力の強化
・ 生産の自動化・省人化
・ 経営戦略に連動した人財基盤の強化 |

中期の方向性 〈事業ポートフォリオ〉

- タダノインフラソリューションズ(TIS)買収により、新たに運搬機械事業が追加



中期経営計画(24-26)進捗・成果

新たな領域への挑戦

■ 高所作業車、車両搭載型クレーンを世界展開

Manitex社との統合

1月2日にグループ化し、統合活動を推進中

- タダノグループとして国内外の展示会へ共同で出展
拡充した製品ラインナップを積極的に市場へアピール
- 既存タダノ製品のコンポーネントとの共通化、グループ
全体での共同購買による最適調達でコストダウンを図る
- タダノの販売チャネルを活用した販売戦略の強化
 - ✓ 米州/豪州：RTのブランド力を活かした新規顧客の獲得
 - ✓ 欧州：既存販売体制との協業・カバーエリア拡大



Manitex Inc.製 ブームトラック



PM Oil & Steel製
トラック架装式高所作業車

高所作業車の北米展開を加速

自走式高所作業車「AS-63HD」を北米市場向けに発売

- 北米市場では他に類を見ない大容量・大型デッキを
備えたホイール式直伸ブーム高所作業車「AS-63HD」
を開発、広範な作業領域と高重量の垂直昇降を一台で
実現する

TUL製品の北米市場参入

- 北米の法規関連対応を推進中
準拠機種から段階的に市場投入を開始、今後は他地域も
視野に入れ世界展開の加速を図る



タダノ製 AS-63HD



TUL製 自走式高所作業車

中期経営計画(24-26)進捗・成果

新たな領域への挑戦

■ 既存の「当たり前」を変える事業展開

**7月1日、IHI運搬機械株式会社の運搬システム事業の買収を完了
社名はタダノインフラソリューションズ**

- 対象事業(運搬システム)の承継により新たな製品群を獲得、メンテナンス収益を主な利益の源泉とし、景気変動に左右されにくい収益モデルを有す
- TIS製品は、既存製品と業界特性は異なるものの、ものづくり分野においては高い親和性を持つ
タダノのノウハウと融合させることで、製品の企画/開発/コスト低減を推進し、新たな価値創出を図る



フローティングクレーン



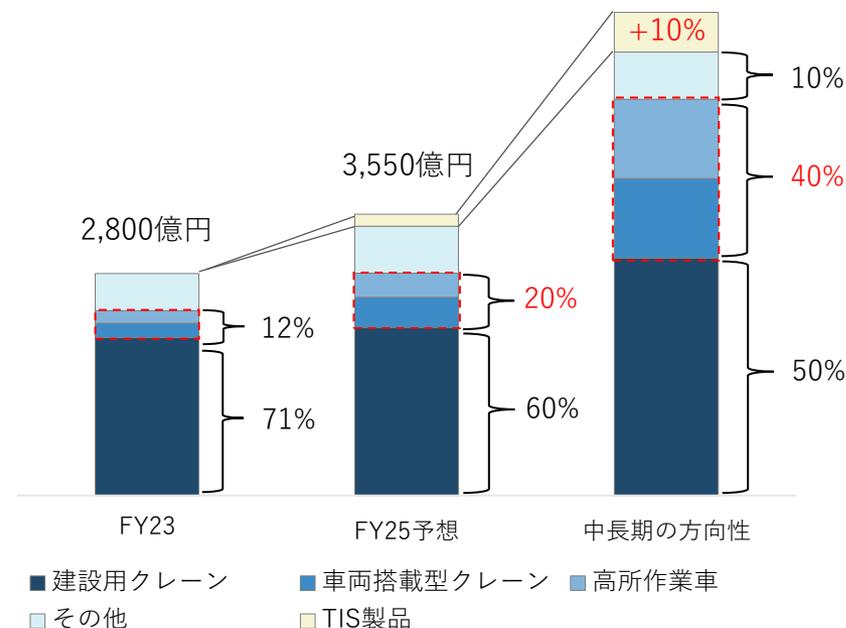
アンローダ



ジブクライミングクレーン

■ 製品別売上高

- 車両搭載型および高所作業車：
TUL/Manitex社の買収により大幅に増加
今後は更なる海外展開を加速させ、売上拡大を図る
- TIS製品(運搬機械)：
メンテナンス売上高の割合が大きく、安定した売上確保に貢献、中長期では海外市場への展開、新分野への参入に取り組み、事業拡大を目指す



脱炭素化を加速

■ 環境対応製品の拡充

RT向け電動パワーユニット バッテリー式e-Pack開発

- エンジンの代わりに電動ポンプを作動させ、作業時のCO2排出ゼロと低騒音を実現、既存の有線式に対し、現場での機動性を確保したバッテリー式を新たに開発

買収による電動製品ラインナップ拡大

- Manitex社・TIS買収により、新たな電動製品のラインナップが追加
 - Valla製 ピック&キャリークレーン
 - PM Oil & Steel製 スパイダーリフト(ハイブリッド式)
 - TIS製 運搬機械各種



バッテリー式e-Pack



Valla製 ピック&キャリークレーン



PM Oil & Steel製 スパイダーリフト

新たな領域への挑戦

■ 新技術への挑戦と製品化

クレーンオペレータ支援システム開発

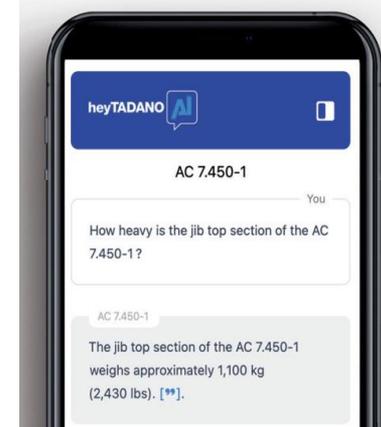
- CSPI-EXPO 2025にて、移動式クレーン遠隔操作システム「CRANET」および教育用シミュレータのデモンストレーションを実施

デジタルツールの提供

- Tadano Pro アプリ
データシートなど、製品に関する情報を包括的かつスピーディにアクセスできるプラットフォーム
- heyTADANO
AIを活用した革新的なアシスタントツール
24時間年中無休・全言語対応で、取扱説明書に基づいた迅速かつ正確な回答を提供



CRANET(CSPI-EXPOにて)



heyTADANO

中期経営計画(24-26)進捗・成果

強みを活かしたものづくり改革

■ AT生産移管と欧州事業の収益化

〈欧州の取組み〉

- TDG・Wallerscheid (WS)工場の閉鎖ならびに譲渡を予定通り完了、Dinglerstraße (DS)工場/Lauf工場への生産移管に伴う一時的な生産効率悪化を早期に解消し、欧州事業の収益化を目指す
- 欧州製ATのコスト低減や部品の安定調達に向け、一部部品は欧州調達から日本調達に切り替えを実施

〈日本の取組み〉

- 欧州製小型ATの日本生産移管は予定通り進捗
AT(2軸モデル)は年内の上市を目指す、収益性改善に向けた日本製コンポーネントの調達体制も計画通り進行



TDG(独) : DS工場

大型 AT



TFG(独) : Lauf工場

中型 AT



TDG(独) : WS工場 → 閉鎖

小型 AT



タダノ 丸亀工場 (新設中)

Topics

■ 国際建機展への出展 bauma 2025

- ドイツ・ミュンヘンで開催された世界最大級の国際建機展「bauma2025」に出展、世界中からの来場者に向けて、「変革を遂げるTadano」を力強く発信
 - ✓ M&Aにより新たに加わった製品を共同展示
 - ・ 自走式高所作業車 (TUL)
 - ・ ナックルブームクレーン (Manitex社) 等
 - ✓ 日独双方の強みを活かした安全・品質のさらなる向上と、欧州製品ラインナップを展示し、欧州事業再興をアピール



中期経営計画(24-26) 進捗 - サステナビリティ課題への対応

〈持続的な成長に向けた取組み〉

- フル電動RT「EVOLT」、国内外での市場展開を本格化
 - ✓ 国内：GX建機補助金制度の活用やレンタルスキーム導入により普及を促進
 - ✓ 海外：米州にて初号機を納入、現地サービス体制を強化
- 志度工場にて県下最大規模の太陽光発電設備が稼働開始
- 信託型従業員持株インセンティブ・プラン(E-Ship®)を導入
- 子育て支援の取り組みが評価され、「プラチナくるみん」認定を取得
- 格付投資情報センター(R&I)より、「A-(安定的)」の格付を維持
- ジャパン・アクティベーション・キャピタル株式会社(JAC)とのパートナーシップ契約を締結(※)

(※)JACとのパートナーシップ契約締結について

■ 契約締結の目的

JACの保有するリソース、ノウハウ、ネットワーク等を最大限に活用することで、グローバルな成長戦略の実行をさらに加速させ、企業価値の持続的な向上を目指す

■ JACの概要

持続的な企業価値の向上に向けて、投資先の経営陣との信頼関係をベースに、中長期的な視点から投資先企業の成長をサポートする上場株ファンド

*なお、JACは当社の株式を取得済み

Reaching new  heights