



2022年3月29日

各 位

会 社 名 株式会社 加藤製作所
代表者名 代表取締役社長 加藤公康
(コード番号：6390)
問合せ先 執行役員経営企画部長 川上利明
(TEL 03-3458-1111)

中期経営計画（2022-2024）の策定に関するお知らせ

別紙のとおり、2022年度から2024年度までの3か年計画である「中期経営計画（2022-2024）」（以下、「本中計」といいます。）を策定しましたので、お知らせいたします。

1. 本中計策定の背景

近年、国内需要の伸び悩みやグローバル競争が激化する中、グローバルサプライチェーンの混乱、急激なインフレ、不安定な国際情勢により KATO グループも非常に大きな影響を受けております。そこで、コスト構造を根本から見直し、強靱な利益体質へと生まれ変わるために抜本的施策を盛り込んだ3ヶ年の「中期経営計画（2022-2024）」を策定しました。

2. 本中計のテーマ及び基本方針

(ア) 本中計のテーマ

『スリムで骨太体質への変革』

次なる飛躍に向けた徹底的な変革の3年

(イ) 基本方針

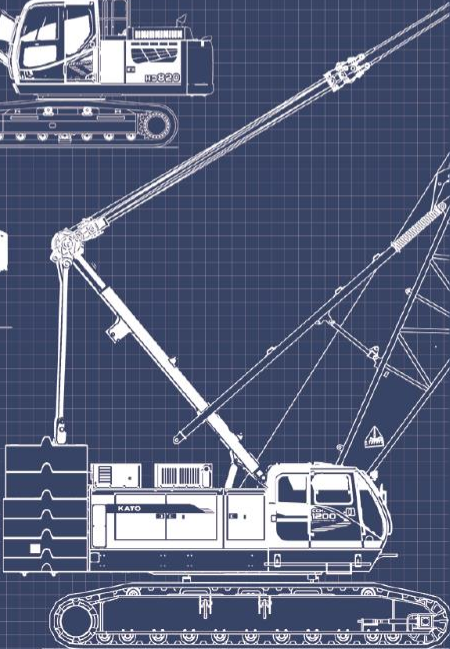
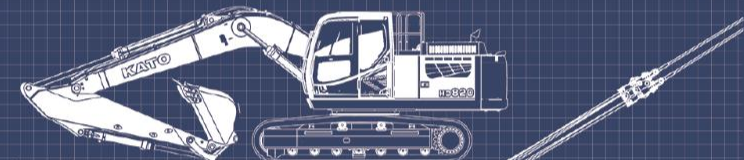
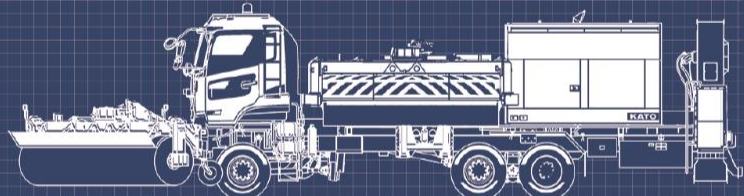
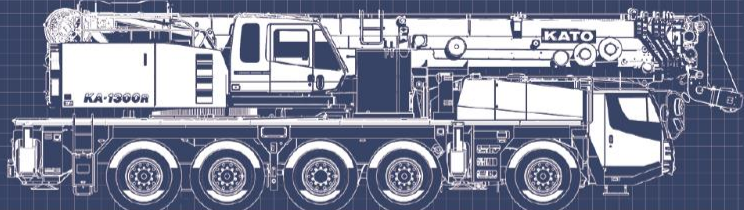
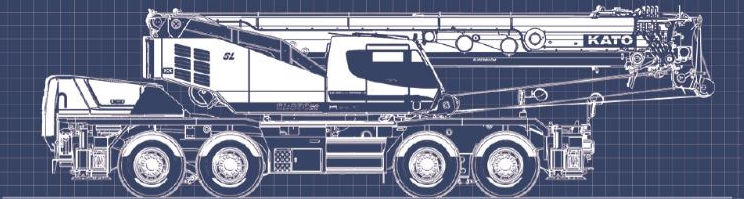
- ① 収益性改善・強化
- ② 財務体質の改善
- ③ 将来の基盤構築

3. 主要財務目標

決算期	2021年度(見込)	2024年度(計画)	増減
連 結 売 上 高	63,200 百万円	66,400 百万円	+3,200 百万円
連 結 製 造 原 価 率	89.3%	83.2%	▲6.1%
連 結 営 業 利 益 率	▲11.1%	4.7%	+15.8%

本中計の詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以 上



中期経営計画 (2022-2024)

2022年3月29日

KATO 株式会社加藤製作所

Progress To The Next Stage

はじめに

過年度の振り返りと経営環境

本中期経営計画の位置づけ

中期経営計画の基本方針

計数計画

改善施策による営業利益影響

改善施策の内容

将来の基盤構築（選択と集中）

株主還元方針

中期経営計画策定の背景

当社は創業から126年余、建設機械メーカーとして蓄積した豊富な経験と実績により、国内のみならず世界中から技術優先のメーカーとして、グローバル・ブランド「KATO」に信頼をいただいております。

近年、国内需要の伸び悩みやグローバル競争が激化する中、グローバルサプライチェーンの混乱、急激なインフレ、不安定な国際情勢によりKATOグループも非常に大きな影響を受けております。このような厳しい事業環境下においても「KATO」らしい高い技術を用いた付加価値の高い製品を世の中に提供し続けることがKATOグループの使命であると考えております。そのため、過去の慣例に縛られることなくコスト構造をイチから見直し、強靱な利益体質へと生まれ変わる必要があります。

この度は抜本的施策を盛り込んだ3ヶ年の中期経営計画（以下、中計）を作成しました。この中計のテーマは、『スリムで骨太体質への変革』です。次なる飛躍に向けた徹底的な変革の3年を掲げ、収益性改善、財務体質の改善、将来の基盤構築を着実に実施してまいります。

いかなる時代においても、社会の基盤たる建設機械メーカーとしての責務を全うすべく、事業を磨き上げ進化させていくことで、将来に向けさらなる飛躍を果たす決意であります。そして、あらゆるステークホルダーから共感・支持を得られる企業であり続けられるよう、全社一丸となって取り組んでまいります。

また当社は東京証券取引所の市場区分の見直しに伴い、プライム市場を選択しております。中計を着実に達成することで、業績向上により企業価値の拡大を図り、プライム市場の上場維持基準の充足を目指してまいります。

当社経営にご理解をいただき、引き続き、ご支援とご協力を賜りますよう、宜しくお願い申し上げます。

2022年3月29日
株式会社 加藤製作所
代表取締役社長 加藤 公康

過年度の振り返り

(単位：億円)	19年度	20年度	21年度 (見込)
売上高	779	585	632
製造原価率	88.1%	90.4%	89.3%
営業利益	▲3	▲28	▲70

- ✓ コロナ禍以降、当社の主要市場である日本及び中国の市場が低迷
- ✓ 売上高の大幅な落ち込みに通常のコスト削減だけでは追いつかない

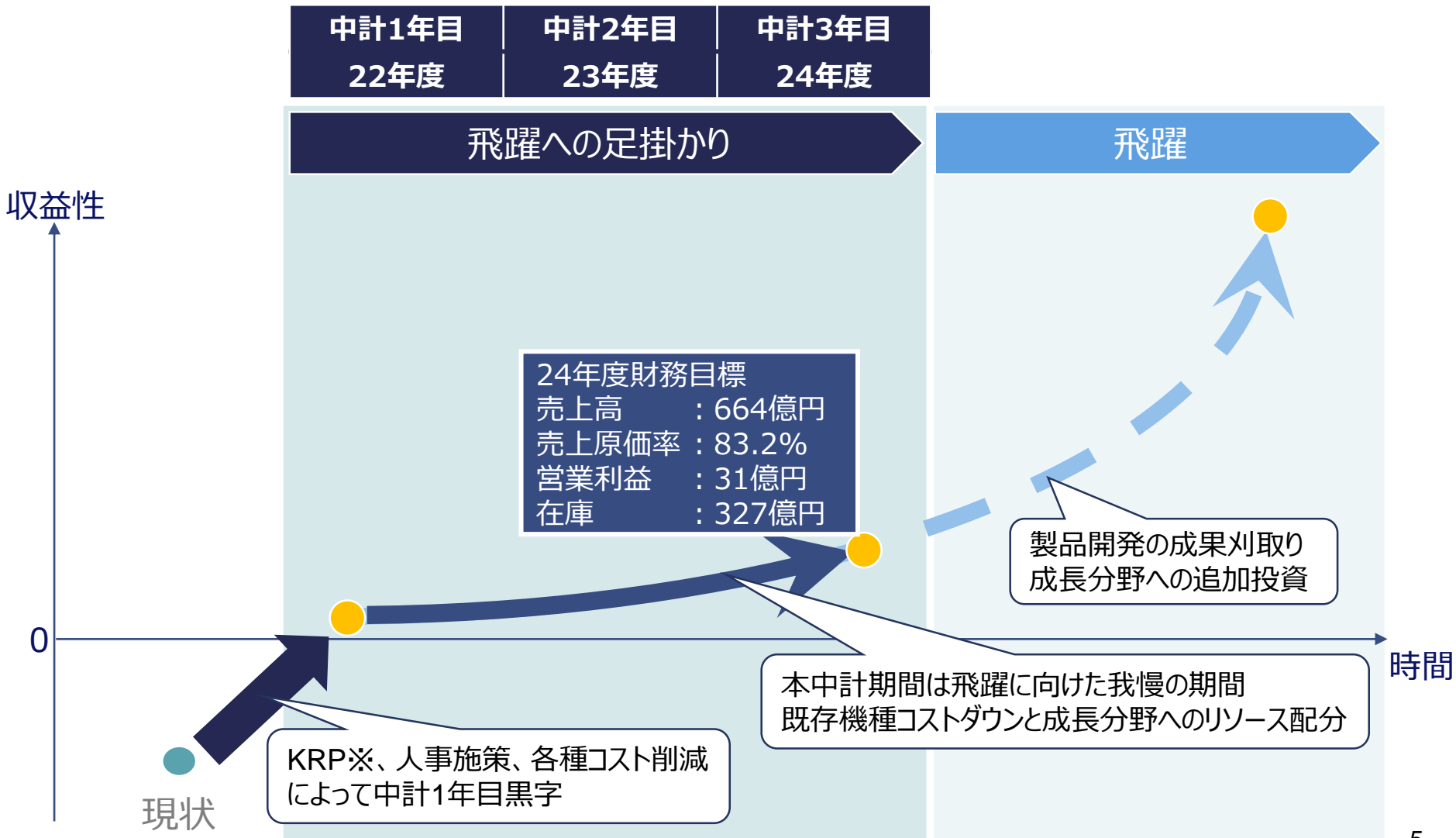
今後の経営環境

- ✓ 国内市場は横ばいの見通し
- ✓ 中国は競争環境変化と市場不透明感
- ✓ ウイズコロナでのサプライチェーンの混乱
- ✓ 燃料や鋼材を含む原材料の高騰
- ✓ 半導体の供給不安
- ✓ 為替リスクの上昇
- ✓ 不安定な国際情勢

既存の延長線上では黒字化は難しく、
より抜本的な改善が必要

本中期経営計画の位置づけ

- ✓ 本中計期間は飛躍に向けた準備期間に据えて、徹底したコスト削減、在庫水準の改善、将来の種まきとなる製品開発を推進



本中計の テーマ

『スリムで骨太体質への変革』
次なる飛躍に向けた徹底的な変革の3年

【基本方針】

収益性 改善・強化

- ✓ 人員・設備・投資などのリソースをコア事業に集中させ、抜本的な改革を行い、収益性強化

財務体質の 改善

- ✓ 在庫を中心とした運転資本を適正化し、資金効率を向上

将来の 基盤構築

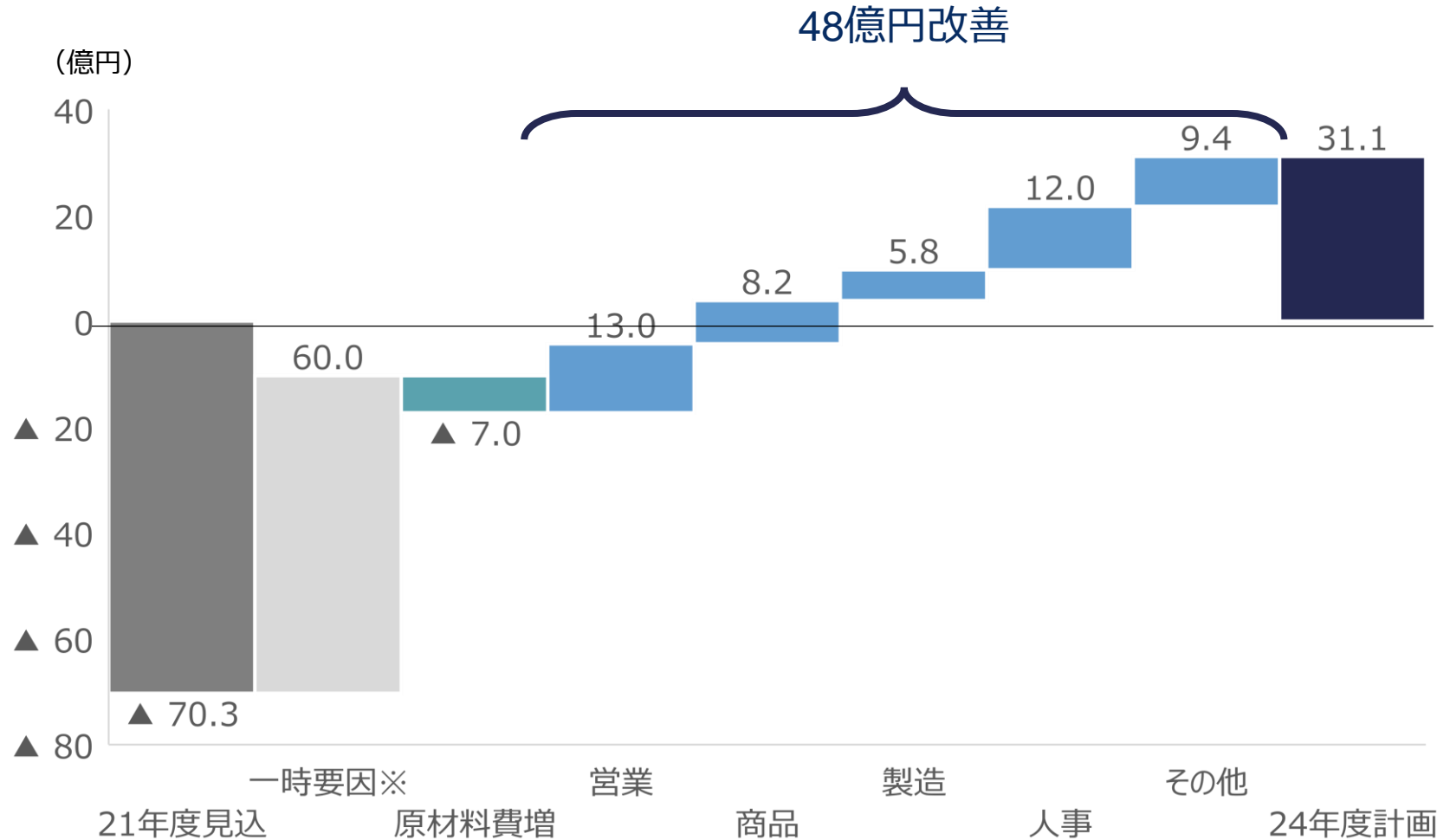
- ✓ 将来成長に向け、開発機種をコア事業に集中

✓ 中計1年目の22年度に営業黒字、24年度に営業利益率4%を達成

(単位：億円)	21年度 (見込)	22年度 (中計1年目)	23年度 (中計2年目)	24年度 (中計3年目)
売上高	632	641	644	664
売上原価率	89.3%	85.4%	83.7%	83.2%
営業利益	▲70	13	25	31
営業利益率	▲11.1%	2.0%	3.9%	4.7%
棚卸資産	—	310	318	327

改善施策による営業利益への影響

- ✓ 昨年より実施しているKATO Reborn Projectを加速させるとともに、追加施策を合わせて24年度に約48億円の営業利益改善



※貸倒引当金繰入額 (約50億円)、棚卸評価損等(約10億円)を含む

改善施策の内容

✓ 開発から製造、営業まで全社で改善施策を積上げ

(単位：億円)

分類	改善金額 (24年度)	内容
営業施策	13.0	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 販売価格アップ ✓ 販売台数の拡大 ✓ 国内販売拠点の統廃合
開発施策	8.2	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 既存製品の徹底的なコストダウン ✓ 新製品群の市場投入
製造施策	5.8	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 生産コストの抜本的な見直し ✓ 生産の平準化
人事施策	12.0	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 希望退職の募集 ✓ 外部出向
その他 施策	9.4	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 各種固定費の削減 ✓ アフターサービス事業の強化 など
合計	48.4	

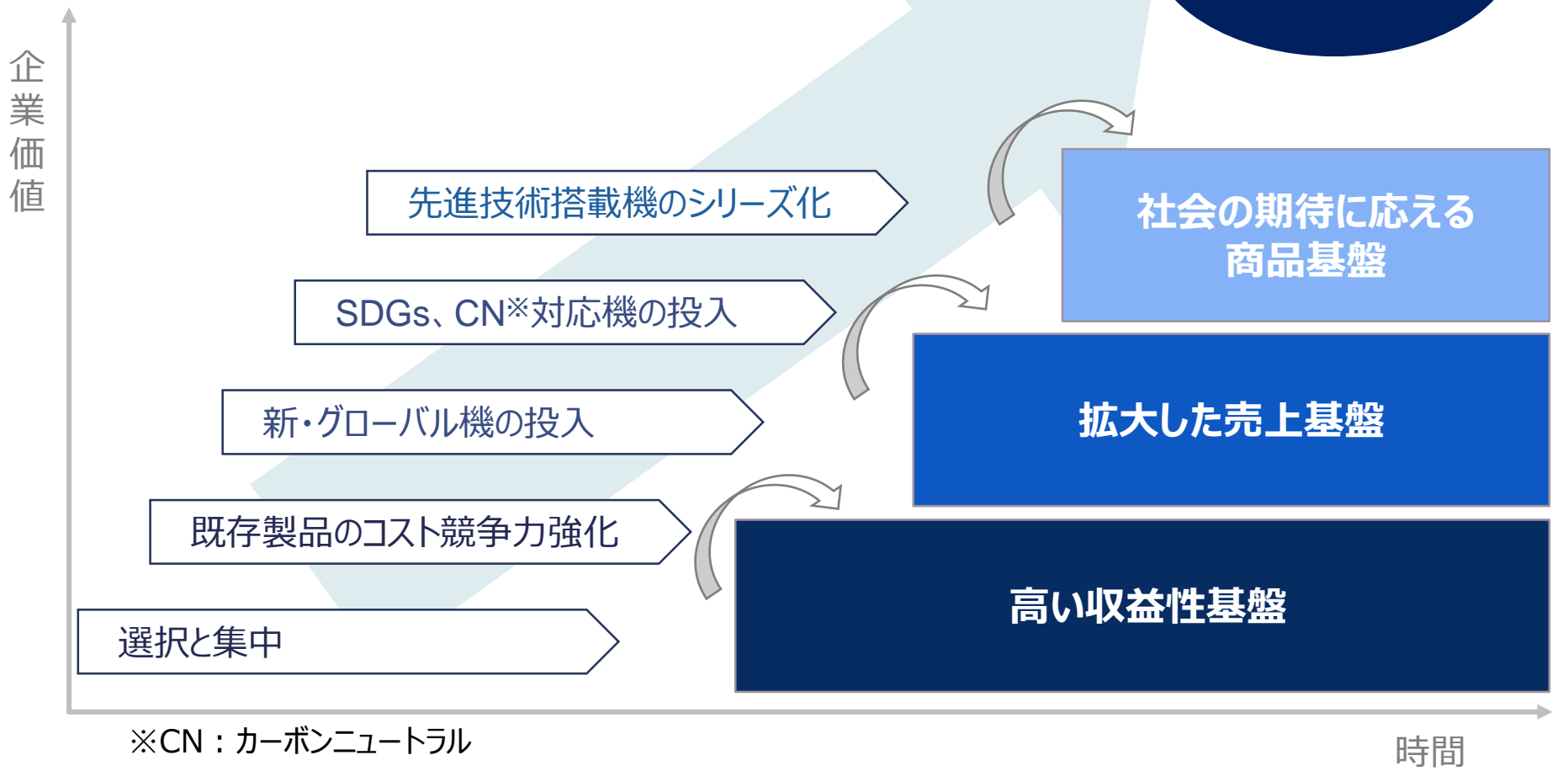
将来の基盤構築（選択と集中）

✓ 各製品ごとの事業戦略にメリハリをつけて経営資源を集中投下



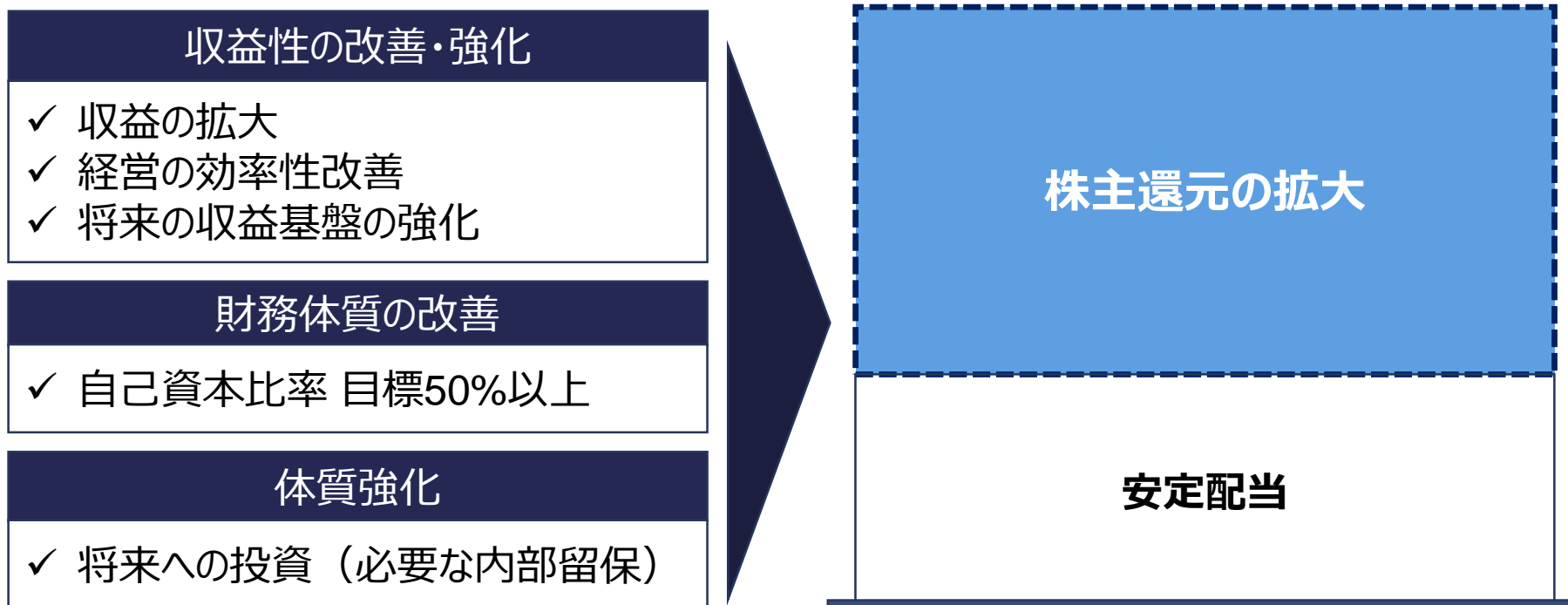
将来の基盤構築（選択と集中）

✓ 中長期的な成長を見据えた技術・開発活動



当社は製造メーカーとして体質強化を図るため必要な内部留保を行いつつ、株主さまに安定した配当を行うことを株主還元の基本方針としております。

本中計を着実に推進し、「収益性の改善・強化」と「財務体質の改善」により、従来の安定配当に加え、さらなる株主還元の拡大を目指します。



当社は2022年4月より東証プライム市場に移行。同市場に上場する企業に求められるコーポレートガバナンス・コードの各原則への対応に加え、株主還元の拡大に向けた上記課題に対する各種施策を遅滞なく実施し、株価を含めた株主価値向上に努めてまいります。

本資料に記載されている現在の計画や今後の見通しに関する内容につきましては、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいて、計画・予想したものであります。実際の業績等は、様々な要因により大きく異なる可能性があります。そのため、本資料におきましては、その実現を確約あるいは保証するものではありません。

お問合せ先

株式会社加藤製作所
広報担当

〒140-0011 東京都品川区東大井1-9-37
E-Mail: ir-kato@kato-works.co.jp