

2026年上期(1-6月) 決算説明会

2026年8月27日

株式会社タダノ

代表取締役社長・CEO 氏家 俊明

本日の内容

■ 26年度上期(1-6月)実績と26年度業績予想

■ 中期経営計画(24-26)進捗

<特記事項>

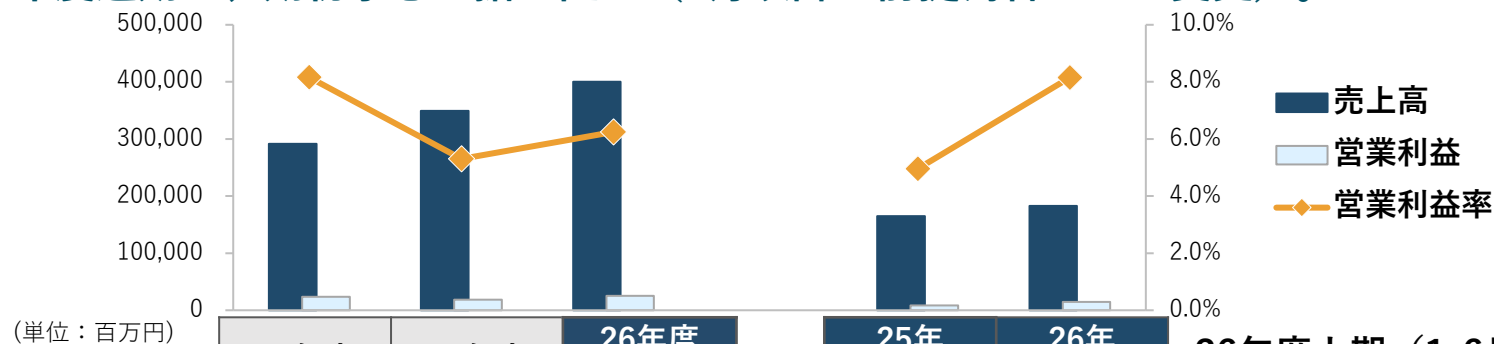
- 本資料に記載されている将来に関する記述は、現時点で入手可能な情報に基づいており、リスクと不確実性を含みます。
- 本資料において使用する製品略称は以下の通りです。
RT：ラフテレーンクレーン、AT：オールテレーンクレーン、TC：トラッククレーン、CC：クローラクレーン
- 本資料において使用する社名略称は以下の通りです。
 - ・ TUL : タダノユーティリティ (2024年2月買収)
 - ・ Manitex : Manitex International、Manitex Inc、PM Oil&Steel、Vallaの4社の総称 (2025年1月買収)
 - ・ TIS : タダノインフラソリューションズ (2025年7月買収)

26年度上期(1-6月)実績と 26年度業績予想

26年度上期(1-6月)実績と26年度業績予想

26年度上期は、TISの買収効果に加え、米国関税還付等により増収増益。

26年度通期は、期初予想を据え置く（7月以降の前提為替レート変更）。



	24年度	25年度	26年度 予想	25年 1-6月	26年 1-6月
売上高 (前年比)	291,500 +4.0%	349,477 +19.9%	400,000 +14.5%	164,791 +16.6%	182,581 +10.8%
営業利益	23,778 8.2%	18,552 5.3%	25,000 6.3%	8,171 5.0%	14,878 8.1%
EBITDA	30,675	28,513	35,000	12,953	19,988
ROIC	5.0%	4.2%	4.9%	-	-
ROE	3.6%	9.3%	6.7%	-	-
設備投資	7,720	10,310	13,500	3,448	7,149
M&A投資	3,018 (TUL)	28,493 (Manitex/TIS)	-	16,709 (Manitex)	-
連結配当性向	44.0%	30.4%	30.7%	-	-
USD	151.6円	149.7円	158.0円 (7月以降)	148.6円	158.2円
EUR	164.0円	169.0円	184.0円 (7月以降)	162.2円	184.5円

26年度上期（1-6月）実績：

- 堅調な北米市場に加え、TISの買収効果もあり上期売上高は過去最高を更新。
- 売上高増加に加え、米国関税還付等もあり、営業利益増加。
- 営業体制強化による新規顧客獲得もあり、TUL製品の海外売上が増加。

26年度業績予想：

- プラス要因(関税還付・円安)と、中東情勢影響等による先行き不透明感がある中、期初予想を確実に達成する。

26年度 事業環境認識



需要動向

国内堅調、海外は地域差あるも全体需要は横ばい。

- **日本**：中東情勢緊迫化等の影響により民間中型工事に中止・遅延が見られる一方、公共工事は堅調に推移する見通し。
- **海外**：中東は情勢緊迫化により上期需要は減少も、クレーン稼働は一定の水準を保っており、商談も継続中。当社主力市場である北米需要も堅調に推移。



マクロ情勢

為替・関税還付は追い風。中東情勢は引き継ぎ注視。

- **為替**：円安/USD高、EUR安/USD高の傾向はともに当社業績にとって追い風。
- **米国関税**：米国関税政策の継続を想定し価格転嫁を実施。相互関税の還付措置等もあり、当期業績影響は限定的。
- **中東情勢**：地政学リスクが継続。調達・物流コスト、需要への影響等を要注視。



市場競争環境

競争環境は継続、更なる販売体制強化を推進。

- 米国関税政策の継続が想定され、価格競争環境への影響を注視。
- 中国系メーカーによる当社主力市場への進出状況を継続注視。
- 欧州需要は回復傾向も、ラインナップ・価格競争力不足により受注獲得に苦戦。販売体制強化によりシェア回復を目指す。

中東情勢・米国関税影響

中東情勢

外部環境

- 中東地域の地政学リスクは継続。
- ホルムズ海峡の情勢悪化に伴い、一部船舶は代替航路へ切替。
- 調達・物流コスト増加。

業績影響

- 現時点で喫緊の生産影響なし。
- 海上運賃、調達・物流コストの増加は26年度見通しに織り込み済。
- 中東向け出荷は一部後ろ倒しとなったが、別航路活用により出荷再開。
- 中東のクレーン稼働は引き続き順調で、商談継続中。油価上昇は、他産油国のクレーン需要増に繋がる。

米国関税

外部環境

- 米国関税政策は継続。
- IEEPA相互関税は無効化、還付進行中。
- 7/24に122条追加関税（10%）が失効し、301条追加関税へ移行（日本：12.5%）。

業績影響

- 301条追加関税（12.5%）適用の影響は、26年度見通しの想定範囲内。
- 26年上期に29億円の関税還付を計上
残額は下期以降に計上予定。
- 価格転嫁への顧客理解も得られており、市場環境も追い風に受注・販売は堅調に推移。

建設用クレーン需要動向 (RT・AT・TC)

地域によってばらつきがある中、世界需要合計は微増。
中国国内需要は減少、中国域外への輸出による下支えも限定的。

(単位：台)

	CY22	CY23	CY24	CY25	CY25上	CY26上	vs CY25上	
北米	1,150	1,480	1,500	1,540	780	740	△40	95%
中南米	590	880	1,500	1,400	690	680	△10	99%
欧州	1,470	1,470	1,540	1,380	760	820	+60	108%
中東	910	1,840	2,580	3,260	1,590	1,280	△310	81%
オセアニア	440	470	190	190	110	110	+0	100%
アジア	2,020	2,720	2,650	2,810	1,210	1,660	+450	137%
CIS	2,340	3,390	3,780	2,780	1,520	1,260	△260	83%
アフリカ	980	880	780	1,280	500	950	+450	190%
海外計(中国除く)	9,900	13,130	14,520	14,640	7,160	7,500	+340	105%
日本	1,380	1,450	1,380	1,330	730	740	+10	101%
合計(中国除く)	11,280	14,580	15,900	15,970	7,890	8,240	+350	104%
中国 国内	22,630	19,110	11,100	11,260	6,560	5,450	△1,110	83%

※CY：1～12月

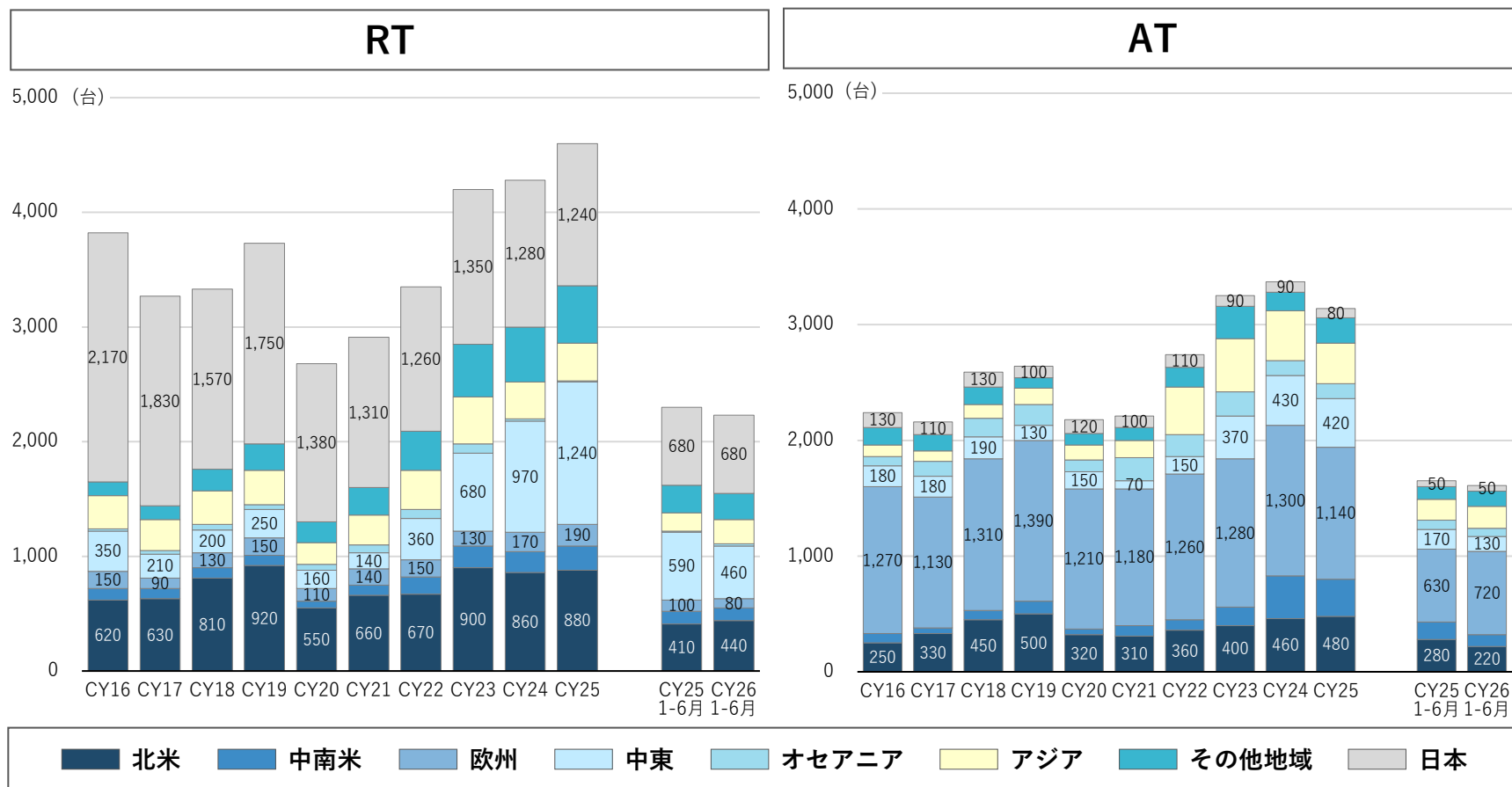
※数値は当社推計です（10台単位にて四捨五入）。

※ロシア国産は上記に含みません。

建設用クレーン需要動向 (RT・AT)

需要全体は前年並みで推移。北米はデータセンター等の設備投資による需要の下支えもあり、RTを中心に需要が堅調。中東は情勢緊迫化の影響により前年同期比で需要減。

世界需要 (中国市場を除く)



※CY：1～12月

※その他は、アフリカ・CISを含みます。

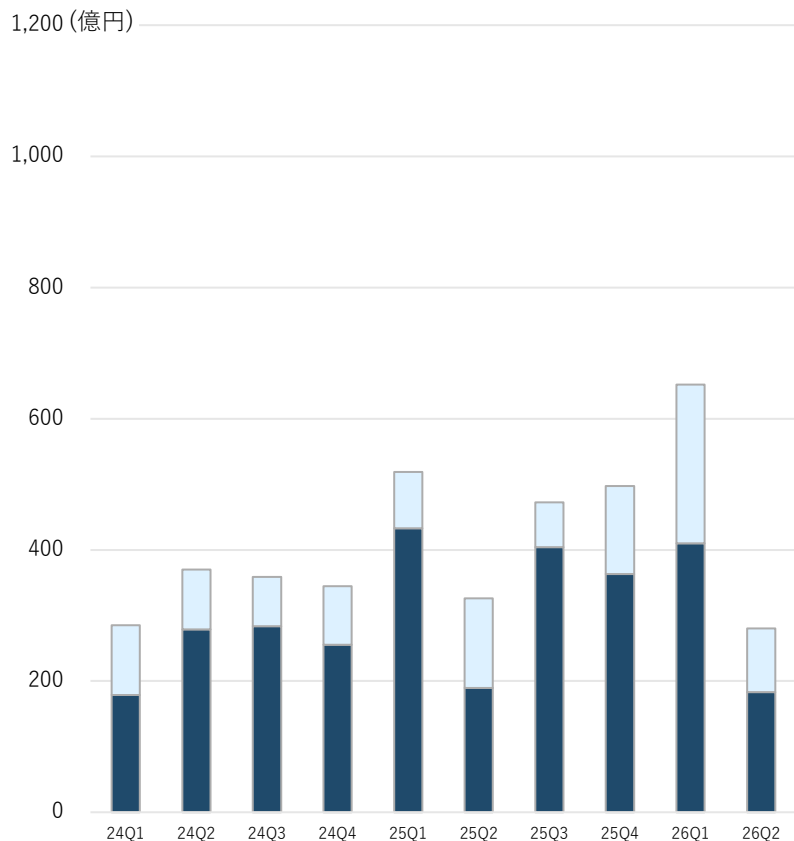
※数値は当社推計です（10台単位にて四捨五入）。

※上記に中国国産の中国市場向け、ロシア国産は含みません。

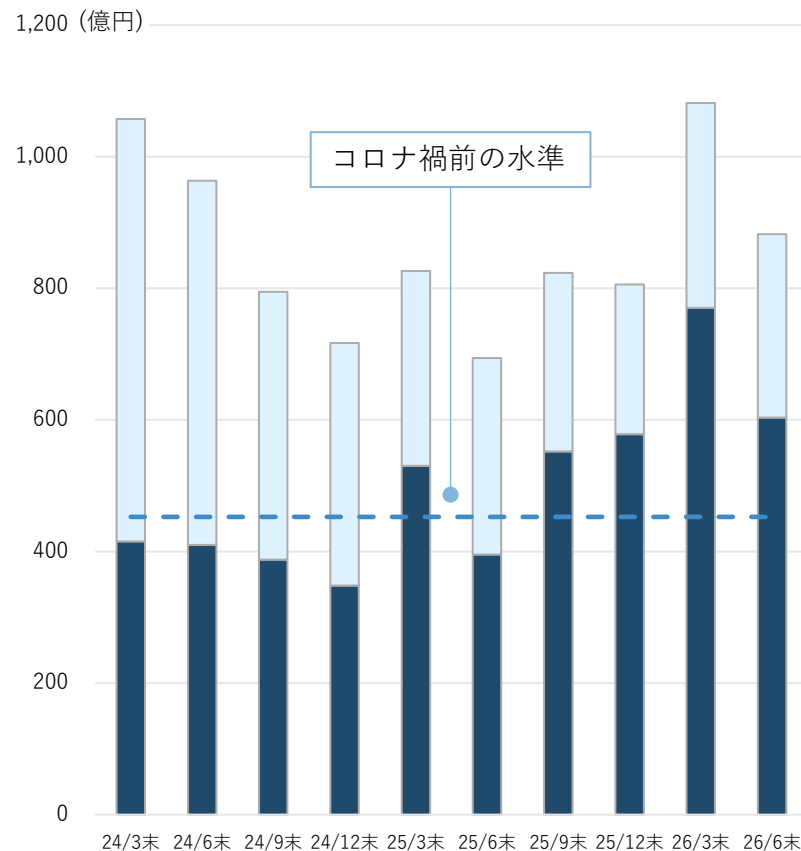
建設用クレーン受注残高推移 (RT・AT)

新規受注は、米国CONEXPO展効果でQ1は好調、その反動でQ2は減少も上期累計では前年同期比で増加。受注残高は、引き続き高水準で推移。

新規受注



受注残高



※新規受注は各四半期の累計受注高を表しております。

RT AT

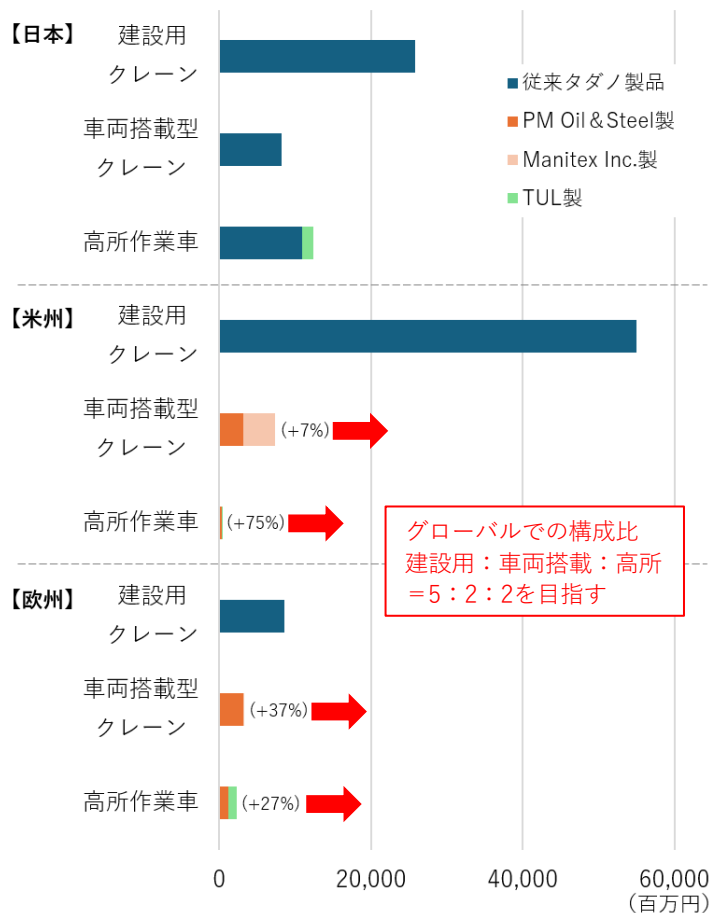
中期経営計画（24-26）進捗

車両搭載型クレーンと高所作業車の世界展開

米州を中心とした建設用クレーンのブランド力・販売網を活かし、M&Aにより新たに
加わった製品群の販売を拡大中。

<当社主要市場の地域別売上高(FY26 1-6月)>

※()内は前年同期比



【車両搭載型クレーン】

- フィリピンに設計開発受託子会社を設立、グローバル展開を見据えた海外現地架装のサポート体制強化。
- M&Aにより加わったナックルブームクレーンは欧州・中南米・豪州が主力市場。同市場で培ったTDNブランド・販売網に乗せて拡販。生産面ではボトルネックの解消に向け、ルーマニア工場の増強進行中。



PM Oil & Steel製
ナックルブームクレーン

【高所作業車】

- 米州・欧州での営業チーム組成・販促強化によって、新規顧客開拓が進展し、新規受注を獲得。
- TULは日本および米州での自走式高所作業車販売拡大に向け、7月より八幡工場の稼働を開始。同社生産能力は従来の1.5倍に拡大。



PM Oil & Steel製
自走式高所作業車



TUL製
自走式高所作業車

運搬機械のビジネス展開 - TIS

メンテナンス事業を基盤に、既存事業の成長とタダノとのシナジー創出を推進。

タダノとのシナジー効果

- ドイツ生産CCラチスブームの中間ブロックをTIS呉工場で試作開始。
- 高張力鋼の設計・施工ノウハウをTIS製品へ導入し、軽量化による競争力向上を目指す。



CCラチスブーム

- 高度な設計標準化を目指し、ジブクライミングクレーン設計部門をタダノ開発本部へ編入改組。



ジブクライミングクレーン

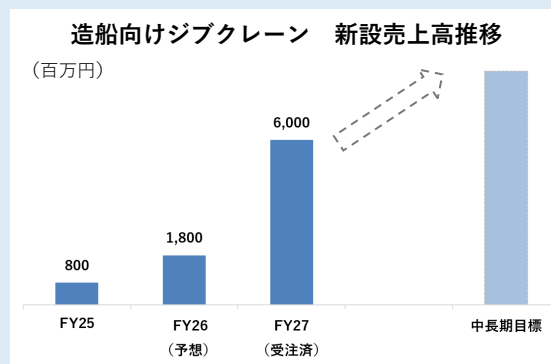
既存事業・機種の伸長

- 事業収益を支えるバルクハンドリングシステムのメンテナンス事業を中心に、堅調に推移。



連続アンローダ

- 国策である造船業再生投資の追い風を背景に、造船向けジブクレーンの営業活動を強化。



日本の造船業再生に向けた取り組み

政府の投資方針を追い風に、買収により加わった製品群を軸とした成長戦略を推進。

日本成長戦略(2026年7月閣議決定)より

- ・ 官民約1兆円規模の造船業再生投資
- ・ 2035年目標：国内船舶建造能力 年1,800万総トン(市場規模約5兆円)

TUL (2024年2月買収)：

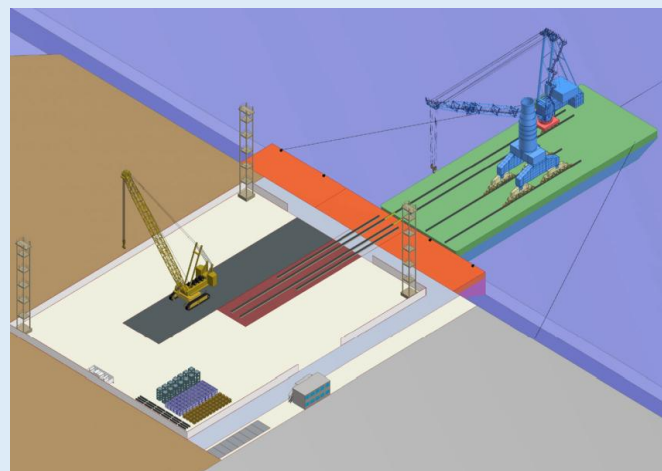
- ・ 新設した八幡工場が7月6日より稼働開始。
これにより、生産能力は従来比1.5倍へと拡大。
- ・ 造船現場での活躍が期待されるホイール式の自走式高所作業車を中心に、作業床高さ18メートル以上の大型機種の新組立と部品の塗装を行う。



八幡工場外観

TIS (2025年7月買収)：

- ・ 造船向けジブクレーンの生産能力増強に向け、香川県内拠点にRoll-on 出荷が可能な大組立生産設備の構築を計画。



ジブクレーン組立構想図

欧州事業 (AT・CC) 再建の進捗

生産体制の改善は計画通り進捗。原価低減・販売強化については時間を要する課題もあり、短期・中長期の両面から施策を推進。

生産効率改善

課題

- WS工場閉鎖に伴う、LF・DS・日本への生産移管
- 生産効率の改善
(生産性の高い業務への集中)

対策・進捗

- 移管先工場での生産工程の習熟が定着
- LF工場の生産効率は移管前を上回る水準まで改善

原価低減

課題

- サプライヤーとの関係を再構築
- 部材コストの適正化
(原価の7~8割を占める)

対策・進捗

- 生産安定により発注量を平準化 (サプライヤーとの関係改善を目指す)
- 部材・物流コストの削減
(外部コンサルも活用)
- 内作コンポーネントの外注化

販売強化

課題

- 欧州でのポジション回復、顧客との関係再構築
- 競合との価格競争と、当社製品ラインナップ不足によるシェア低下

対策・進捗

- 欧州販売体制の再構築と欧州販売員の再教育
- レンタル・ファイナンスなど顧客ニーズに合わせた提案
- ラインナップ拡充
(発売は翌年以降順次)

※WS : Wallerscheid、LF : Lauf、DS : Dinglerstraße

北米市場〈当社主力市場の盤石化〉

北米市場は、旺盛な建設需要とM&Aによる事業拡大を背景に着実に成長。

堅調な市場環境のもと北米での成長を加速

- データセンター等の建設需要を背景に建設用クレーン市場は堅調に推移。
- M&Aにより製品群を拡充し、多様な顧客ニーズに対応可能な体制を構築。
- 新しい製品群はタダノブランドへ統一し、一貫した品質とサポートを得られる体制を整備。
- 2月に開催された国際建機展「CONEXPO-CON/AGG 2026」では多くの受注を獲得し、同市場における存在感を強化。



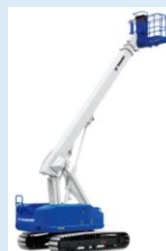
タダノ製
GR-1000XL-4



Manitex Inc.製
ブームトラック

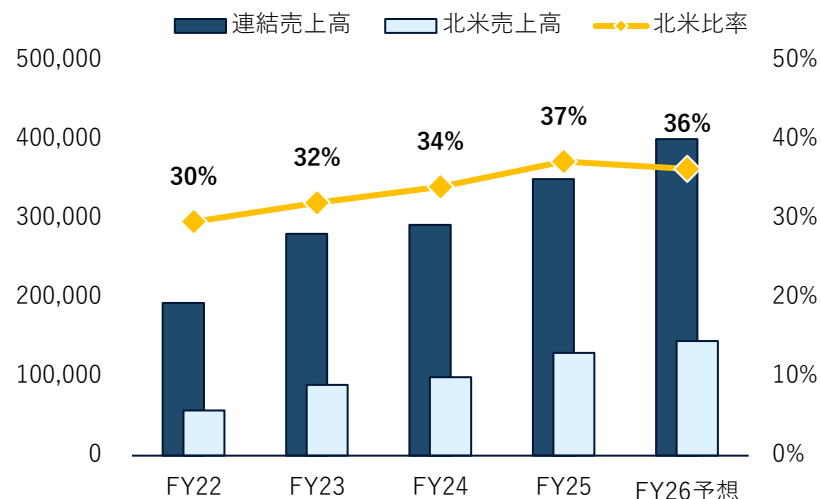
製品優位性を活かし北米での高所作業車販売に注力

- TUL製の高所作業車は、優れた操作性が市場から高評価を得ており、重点業界向け展示会への出展等販促を強化。
- クローラ仕様の高所作業車は、地理・気候特性を背景に、湿地帯の多い米国東部で需要が高く、販売網の拡充を推進。



TUL製
高所作業車

(単位：百万円)



CONEXPO-CON/AGG 2026 出展の様子

Reaching new  heights