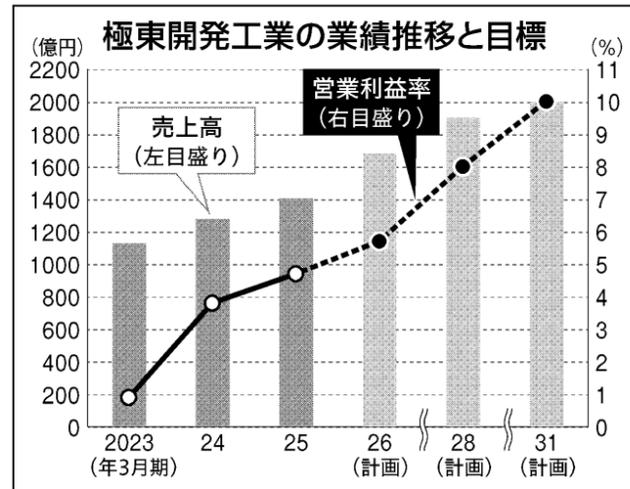


極東開発工業

極東開発工業は特装車事業の営業利益率向上と海外事業の拡大に力を入れる。2025年4月に始動した3力年の中期経営計画では、28年3月期に連結売上高1900億円、営業利益率8%を掲げ、成長投資やM&A（合併・買収）に約400億円を充てる。特装車事業が売上高に占める割合は8割以上で、同事業の営業利益率向上は全社的な収益強化に欠かせない。成長が見込める海外市場にも重点を置き、M&Aや投資を積極化している。（大阪・新庄悠）

戦略を 読み解く

47



極東開発はコロナ禍や半導体不足などに苦しむ、23年同様の特装車事業は営業赤字に陥

つたが、足元では売価改定の効果が現れ始めるなど回復している。コロナ禍で落ち込んだ国内普通トラック登録台数は、26年同様に7万5000台を見込むが、コロナ禍前の年間約9万台の水準には戻っていない。利益体質の強化には高付加価値製品の投入や生産性の

最大化がカギを握る。生産性向上を図るため、国内工場間で生産品目の再編を行っている。横浜工場（神奈川県大和市）はダンプロトラックに特化し、これまで同工場が生産していた車両運搬車を名古屋工場（愛知県小牧市）に脱着ボディー車を三木工場（兵庫県三木市）に移管を進めている。布原達也社長は「ダンプロは災害が起こる必要があるが、そうでなければ生産量が縮小する。それを補うためにいろんな製品を作っていたが、逆に生産効率が落ちていた」と説明する。

さらに、特装車用部品の保管などを担うパ

営業利益率8%に



豪STGの吸引掘削車

ーツセンターを集約し、西部パーツセンター（同）を移転・拡張した新西部パーツセンター（同）に、中部パ

入に向けては、グループの技術開発の要となる研究開発拠点を愛知県豊田市に建設中だ。三木工場や子会社の日本トレックス（愛知県豊川市）の開発部隊を新拠点に移す。各工場で行う改良開発も、ある程度形になれば新拠点で評価試験などを集中的に行い、開発期間短縮を図る。大型振動試験装置や600kgのテストコースなどを整備する計画で、26年6月の竣工を予定する。

需要が旺盛なインドとインドネシアでは新工場の建設を進める。布原社長は「インドにはいろんなメーカーがあるの、そういったところの近くでさらに工場を作りたい」と構想を描く。

販売面ではグローバル展開を得意とするSTGのノウハウを活用し、サトラック製品の豪州販売やSTG製品の日本販売といったクロスセリングを推進中。「日本の特装車は結構海外に持って行ける」（布原社長）ことも分かってきたという。将来的には米国展開も視野に入れる。

特装車、海外・M&Aで成長