

# 価値創造プロセス

Value Creation Process

## INPUT

LEに関する60年以上の実績  
(1955年に日本初の  
油圧式トラッククレーンを開発)



コアテクノロジー  
構造体技術  
動作制御技術  
走行体技術など



高度な生産技術  
(高張力鋼板の加工・溶接など)  
グローバル生産体制



学習し、成長し続ける組織文化  
(人財育成への注力)



「中期経営計画」による  
3年ごとの戦略設定



設備投資 <b>14,458</b> 百万円	研究開発費 <b>6,918</b> 百万円	特許所有件数 <b>570</b> 件
従業員数 <b>3,405</b> 名(連結)	海外ネットワーク <b>100</b> 拠点以上 (グループ会社・代理店)	エネルギー消費 <b>5,665</b> キロリットル (原油換算・日本) <small>(2018年度)</small>

ビジョン「世界に、そして未来に誇れる企業を目指して」

私たちタダノグループは、全てのステークホルダーの期待に応え企業価値を最大化します。また「学習し、成長し続ける組織文化」を構築します。

より付加価値の高い製品・サービスを社会に提供し、お客様に選ば  
れる・選ばれ続けるメーカーになるために、私たちは「商品力」「製品  
品質」「(部品を含めた)サービス力」「中古車価値」の4つが高いレベル  
でバランス良く整った「四拍子そろったメーカー」を目指しています。

## OUTPUT

- 建設用クレーン  
・オールテレーンクレーン  
・ラフテレーンクレーン  
・トラッククレーン  
・伸縮ブーム式クローラクレーン
- 創造・奉仕・協力  
(経営理念/事業目的)  
●C+SQE(コアバリュー)  
**P03-04**
- Demagクレーン事業の買収  
**商品力**  
**200**億円以上  
**P10・26**
- 新工場への投資  
**製品品質**  
**200**億円以上  
**P10**
- 新製品の発売  
**14**機種  
(国内最大のラフテレーンクレーンなど)  
**P17-24**
- 高所作業車  
・スーパーデッキ  
・スカイボーイ  
・ブリッジチェッカー
- その他サービス  
・ビフォーサービス(保全・メンテナンス)  
・アフターサービス(修理・部品供給)
- ステークホルダーとの継続的で良好な関係構築  
**(部品を含めた)サービス力**  
**P25-32**
- 経営の透明性・健全性・効率性  
(コーポレート・ガバナンス)  
**P33-34**
- 中古車  
**中古車価値**  
●海外における新規のグループ会社・拠点設立  
**4**か所  
(バンコク・インド・モスクワ・チリ)  
**P43-44**

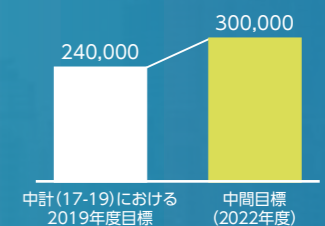
### コアバリュー「C+SQE(SQE based on C)」

私たちタダノグループが絶対に譲れない価値観として追い求めるものです。コンプライアンスは、すべての土台であり、安全第一・品質第二・効率第三という優先順位はどんな時も変わりません。ただし、三番目の効率を抜きにして企業経営は成り立ちません。そのためにも「安全第一」「品質第二」を何としても確保しなければなりません。安全も、品質も、効率も、プライアンスという土台がないと確保できないと考えています。

## OUTCOME & PLAN

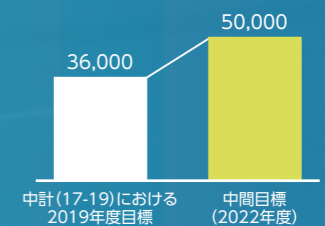
連結売上高 (単位:百万円)

**188,451** 百万円



営業利益 (単位:百万円)

**15,835** 百万円



海外売上高比率

**48.5%**



# Value Chain

バリューチェーン

当社ではバリューチェーンを「創る・造る・届ける・サービスする」という言葉で表現し、総合的品質経営(TQM)に取り組んでいます。タダノの製品が今後もお客様に選ばれ続けるよう、従来からの強みである品質・(部品を含めた)サービス力に磨きをかけ、商品力と中古車価値をさらに高めることで「四拍子そろったメーカー」を目指しています。

## 創る

研究・設計・開発

タダノの設計の根底にあるのは、徹底したお客様目線です。現場ではどのように製品が使われているのか? どういう機能があればお客様に喜んでいただけるのか? タダノの開発者は現場に足を運び、自分の目と耳で作業現場を見て、お客様の生の声を聞いて考えます。

過酷な作業現場でも壊れにくい、閑静な住宅街でも静かに作業できる。本当の意味でお役に立つ製品を作りたい。高品質で高性能な製品作りへの強いこだわりを支えるのが、開発に直結した生産現場との抜群の連携です。

またドイツ・アメリカ・タイ・インドのそれぞれ海外グループ会社とのものづくり協働から生まれるグローバルな開発体制は、今後も進化を続けます。お客様の期待を超える製品を創りたい。タダノの挑戦に終わりはありません。

Message



取締役執行役員専務  
開発部門担当、SVE推進部門・インド事業部門統括 **奥山 環**

「Lifting your dreams~全ては顧客と社会のために~」という技術方針の下、開発部門では現在から未来を見つめ、今必要とされている製品を開発し、技術研究部門では未来から現在を見つめ、将来の安全で生産性の高い革新的な建設ソリューションを研究しています。未来に提供すべき機能として「安全な」「高く・速く・速く」「意のままに動く(自動、知能)」「作りやすい・壊れにくい・直しやすい」「経済性」の5つを定め、これらを実現するための取り組みを進めています。

## 造る

生産・購買・品質安全

溶接業からスタートしたタダノには、長年受け継がれ、磨きをかけてきた「技術」があります。その技術を伝え、育てていくのは「人財」です。特に複雑で繊細な機械のクレーンは、部品と部品のすり合わせなど経験工学的な要素が多く、「人の技術や技能の向上」が品質の大きな鍵になります。当社では「専門技能の習得」と「多能工化」という二つの側面から人財育成を推進。専門技能の習得による品質向上と、多能工化による効率的な生産を実現しています。一方で、更なる生産性を求め、新しい設備や生産技術の開発にも力を入れています。

また、日本をマザー工場に位置づけながら、ドイツ、アメリカ、タイ、インドとそれぞれの市場に近いところで、それぞれのニーズにあった製品を生産し、生産効率とコスト競争力に優れたグローバル生産体制を構築しつつあります。「C+SQE(SQE based on C)」を追求するコアバリュー活動を各社に展開するなど「世界統一品質」を目指すための取り組みも強化しています。これらの取り組みがタダノグループの品質を支えています。

Message



取締役執行役員常務  
生産部門担当、購買部門・品質安全部門・タイ事業部門・中国事業部門統括 **西陽一朗**

当社は、日本・海外の生産拠点において製品セグメント別に生産を集中させ、更なる品質と生産効率の向上に力を注いでいます。今年8月には「Next Generation Smart Plant(人と機械が調和し、次世代につながるスマート工場)」をコンセプトとした香西新工場が稼働を開始しました。「世界に誇れるクレーン工場」を目指して、生産性をさらに向上させるとともに、志度工場においても今後、生産性を高めるための再編に取り組むたいと考えています。

西陽一朗



お客様

Message



取締役執行役員専務  
企画管理部門・ICT部門統括 **氏家 俊明**

世の中が複雑・高速・極端に変化する時代に、グループ全体が最大限の力を発揮できるような新たな制度や仕組みを構築しています。当社には多数の外国籍社員が在籍していますが、ダイバーシティをより推進するため、2016年に女性活躍推進の行動計画を策定し、女性の計画的な採用と職場環境の整備を進めています。すべてのステークホルダーから信頼される企業を目指し、今後はガバナンス体制の更なる強化にも取り組んでいきます。

氏家 俊明

CS  
(カスタマーサポート)

## サービスする

タダノのサービスは、私たちが提供した製品の修理などを行うアフターサービスと、安心して使うために点検・整備などを行うビフォーサービスに分かれます。製品が故障する時間=ダウンタイムはお客様のビジネスの損失に直結します。当社では「ここまでやってくれるのか!」とお客様に言っていただけるような「感動サービス」の提供に取り組んでいます。

日本では10支店と23営業所に加え、全国345か所の認定サービス工場と937名の認定サービス員によるサービス体制を構築。また神戸市のグローバルパーツセンターをはじめ、7か所に部品センターを設置しています。

海外では直接サービスに加え、代理店が世界をカバー。体制を整えるとともに、サービスの質を高めるための取り組みも充実。現地で技術講習会を開いているほか、日本のトレーニングセンターで体系的・専門的な教育を実施。またシンガポールにパーツセンターを設置し、部品デリバリータイムの大幅な短縮を図っています。

営業

## 届ける

日本市場は、お客様の厳しい声がタダノの製品・品質を育ててくださった、いわば「マザーマーケット」です。全ての製品カテゴリにおいて厳しい競争を勝ち抜き、揺るぎない地位を築く取り組みを進めています。お客様の真の声に耳を傾けて把握したご要望は、よりよい製品、よりよいサービスの創出のために、開発やサービスへフィードバックしています。

海外市場は、グループ会社による直接販売の他、商習慣や法制度など地域の実情を熟知した代理店を設定し、世界のクレーン需要をカバーするためのネットワークを構築しています。直販、代理店の双方でお客様とのコンタクトを密接にしてお客様の真のニーズをつかみ、満足をお届けできるよう努めています。

Message



代表取締役副社長  
営業統括部門担当、CS部門・国内営業部門・海外事業部門・欧州事業部門・中古車事業部門統括 **鈴木 正**

当社は営業・サービス活動を通じ、機械の生涯にわたってお客様にご満足いただけるよう、ダウンタイムの極小化と商品価値の最大化に取り組んでいます。日本のお客様には引き続きご満足いただけるよう、また海外ではプレゼンスを強化すべくグローバルネットワークの拡充に取り組んでいます。今後は戦略的なM&Aを通じ、当社のラインナップに新たな商品を加え、幅広いお客様のニーズにお応えすることにも取り組んでいきます。

鈴木 正