

# 2025年3月期 第2四半期決算説明会



株式会社 **アイチ** コーポレーション

2024年11月7日（木）

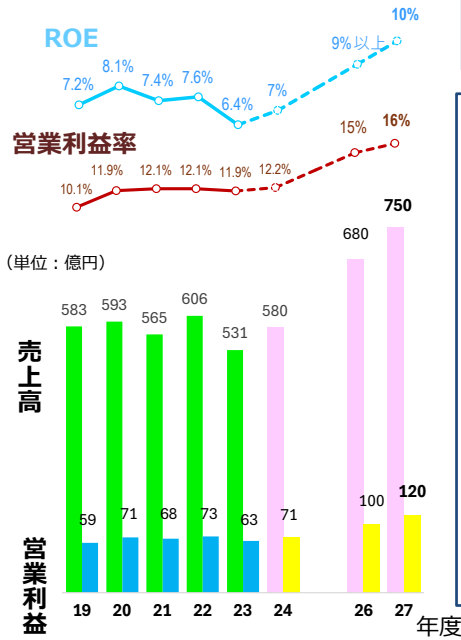
13：00開始、進行役の野村インベスター・リレーションズ株式会社（以下、野村IR）より、  
アイチコーポレーションの出席者紹介  
説明者：中澤俊一 取締役  
説明の後に質疑を受けつけることを説明

アイチコーポレーション取締役の中澤でございます。  
本日はお時間をいただきまして、誠にありがとうございます。

当社の2025年3月期第2四半期の決算について、ご説明を申し上げたいと思います。  
どうぞよろしくお願いいたします。

1. 中期事業計画
2. 環境・社会貢献の取り組み
3. 24年度第2四半期決算の業績
4. 24年度の業績見通し
5. 配当

# 1. 中期事業計画



- ・経営基盤の強化は継続実施
- ・売上拡大と生産性向上を強力に推進

## 【売上拡大】

27年度想定売上高

- |               |     |
|---------------|-----|
| ① 電力・通信業界向け売上 | 170 |
| ② レンタル業界向け売上  | 235 |
| ③ 海外売上        | 120 |
| ④ サービス売上      | 155 |
| 汎機ほか          | 70  |

合計：750億円

## 【生産性向上】

- ・高崎工場新設と既存拠点再編による大幅な生産性向上と内製化推進

中期事業計画につきましては、

2027年度までの目標として、売上高750億円、営業利益120億円を掲げました。  
また、営業利益率、ROEはグラフに示した通りのトレンドで向かってまいります。

上記を必達するために、売上拡大と生産性向上を強力に推進いたします。

具体的な中身については、次ページ以降で説明いたしますが、  
売上拡大については、主にレンタル業界向け売上、海外売上、サービス売上を拡大してまいります。

また、生産性向上については、高崎工場を新設、投資としての実行段階に入りました。  
新工場と既存工場の再編により、大幅な生産性向上と内製化を推進してまいります。

## 1) レンタル業界向け売上

- ・大手レンタル各社に役員担当と戦略推進体制を立ち上げによる販売強化
- ・新機種RU09A1SMのダブルレンタルによる拡販と、トラックマウント式のオプション等の提案

RU09A1SM  
(2024年3月発売)

RU09A1SM

他社競合機



走行可能エリア  
走行不可エリア



- ・環境に配慮したバッテリー仕様
- ・高所作業中の走行可能エリアが広く、他社競合機に比べ大幅に作業効率アップが可能

レンタル業界向け売上につきましては、

大手レンタル各社への販売を強化しております。

24年度の主な活動として、大手レンタル各社ごとに役員担当を割り付け、主力製品であるレンタル向け製品をより一層ご使用いただくため、訪問および販促活動を実施し、販売強化と販売実績に結びつけてまいります。

また、2024年3月に新機種として、クローラ式、揚程9mの高所作業車RU09A1SMを発売いたしました。

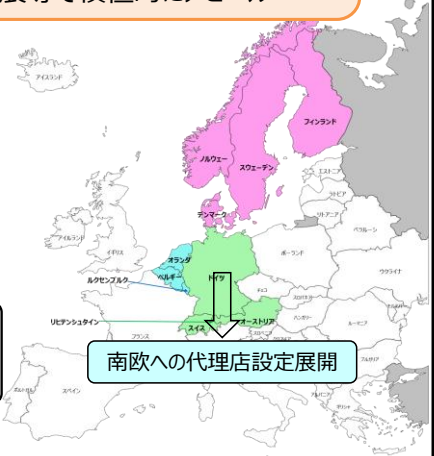
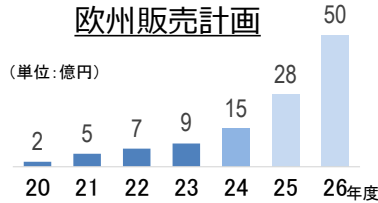
製品の差別化として、作業現場での作業効率を最大限高めるために、

ブームを伸ばした状態で走行できる領域を、競合他社の製品よりも大きく広げました。

これによりお客様の作業効率を上げることで、訴求を図ります。

## 2) 海外売上

- ・従来の欧州代理店ASO（オランダ）が、SAHA Liftグループ（ドイツ）の傘下に入り、SAHA Liftグループの販売・サービス網を利用して、拡販 ⇒ 更に南欧への拡大を検討
- ・欧州規格対応機種を拡大し、Bauma(国際建機展)への出展等で積極的にアピール



- ・SAHA Liftグループが扱う欧州製高所作業車の先行技術調査を実施し、当社製品のレベルアップを計画

- ・東南アジアでは、首都移転計画のあるインドネシアを中心にフィリピン、タイでも電力会社向け配電作業用高所作業車の需要が見込めるため、販売活動を強化していく

海外売上につきましては、

オランダにある欧州代理店ASOを、ドイツのSAHA Liftグループ傘下へ入れました。  
SAHA Liftグループの販売サービス網を利用することで、  
これまでのドイツ、北欧を中心とした販売活動の強化に加え、南欧への拡大を目指します。

また、当社製品を欧州で認知していただくため、  
2025年4月に開催されるBaumaという大きな展示会において、  
製品の訴求を行う予定です。

欧州販売計画は、棒グラフにあります通り、2026年度に50億円まで伸長させてまいります。

SAHA Liftグループは、欧州の様々な差別化商品を持ち合わせており、  
それらの機能をベンチマークすることで、当社製品のレベルアップに努めてまいります。

東南アジアでは、インドネシアを中心に、電力会社向けの配電工事向け高所作業車の需要が  
相応数存在するため、その販売活動を強化いたします。

## 3) サービス売上

- ・指定工場の改善活動支援による生産性向上
  - ・サービス整備保証制度の導入による整備入庫率の拡大
  - ・指定工場フリー・テリトリ制度の導入による整備入庫率の拡大
- ⇒ アイチグループの整備品質によるお客様のダウンタイム低減に貢献

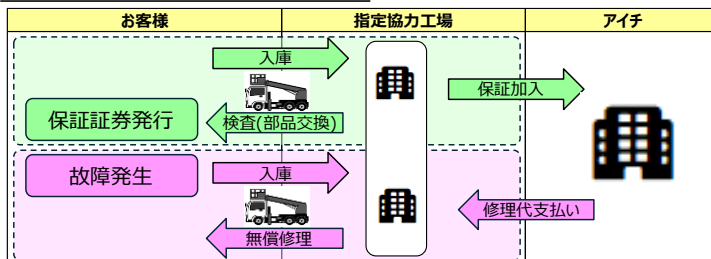
### 指定工場の改善活動報告の様子



- ・安全を切り口にした改善活動により、品質と生産性向上を実感していただく活動を開始(キックオフ 4月27日)

### サービス整備保証制度の導入

- ・指定工場で検査および定期部品交換を実施した車に対し、保証期間内の無償修理を実施する整備保証制度を11月より新たに導入



Copyright © 2024 AICHI CORPORATION. All Rights Reserved.

5/22

サービス売上につきましては、

当社が抱えている200社以上の指定工場のパフォーマンスを最大化することを目的として、活動を展開してまいります。

車両の入庫率を拡大することで、お客様のダウンタイムを低減するという直接的な利点へ結びつけ、売上を上げていく計画です。

指定工場において安全を切り口にした改善活動にも着手してまいります。安全を第一として品質・生産性を向上させる実感を持っていただき、売上に貢献いただくという活動です。

主な施策としては、

サービス整備の保証制度を導入いたしました。

お客様が指定工場に車両を入庫した際、指定工場が保証証券を発行します。万が一その車両に故障が発生した場合は、無償で修理させていただくことを掲げ、入庫率の拡大を目指してまいります。

指定工場にはテリトリ制度がありましたが、フリー・テリトリ制度を導入いたしました。これにより競争の自由度を高め、より活発なメンテナンス活動を行っていただくという施策です。

## 4) 高崎工場新設と既存拠点再編

- ・混在化する工程を整理し、各工場での画期的な生産性向上を目指す
  - 新治工場・高崎工場：生産性向上40%以上、伊勢崎工場：生産性向上20%以上
  - 高崎工場新設に伴う物流効率の大幅な改善
  - スペース効率の向上による各工場での内製化推進

高崎工場立ち上げ大日程計画

2024年度		2025年度			
3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
土地整備・杭打	基礎工事	建物・外構工事			26年1月 号口生産
見積・発注	設備製作		設備設置		
▲10/23地鎮祭		標準類整備	工程整備	作業訓練	



拠点再編イメージ



生産性向上の施策としては、

高崎工場の新設と、既存拠点である新治工場・伊勢崎工場の3拠点を結ぶネットワークにより、生産性を向上させてまいります。

新治工場・高崎工場はそれぞれ生産性向上40%以上、伊勢崎工場は生産性向上20%以上という高い目標で、現在再編を図っております。また、高崎工場の新設に伴い、近年問題となっている物流効率の最大化に努めます。

高崎工場は2026年1月の号口生産を目標としており、10月23日に地鎮祭を実施いたしました。

各工場の機能としては、

高崎工場を自走式組立専用工場とします。

伊勢崎工場を部品専用工場とするため、小型自走式組立は高崎工場へ移管します。

新治工場は、トラックマウント式と自走式の混流ラインでしたが、自走式組立を高崎工場へ移管し、トラックマウント式専用工場とすることで、生産性向上を図ります。

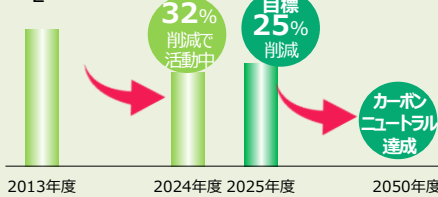
1. 中期事業計画
2. 環境・社会貢献の取り組み
3. 24年度第2四半期決算の業績
4. 24年度の業績見通し
5. 配当



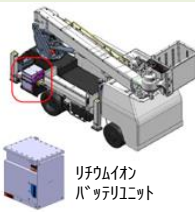
## 2. 環境・社会貢献の取り組み

・経済価値と社会的価値を同時に追求するCSV活動を積極的に展開

### 【CO<sub>2</sub>削減の取り組み】



- ・省エネ設備への更新等で**2024年度32%計画**で活動中
- ・新高崎事業所においては、太陽光発電システム等を導入しCO<sub>2</sub>排出ゼロ工場を目指す (2026年1月稼働予定)



リチウムイオンバッテリー  
パワーユニット



高崎工場イメージ図

- ・SH/SN15系のリチウムイオンバッテリー搭載車を号口化 (2024年8月)

### 【社会貢献活動】 災害復旧支援活動

- ・「CAS」とは、お客様が災害復旧作業の現場で安全かつ迅速な復旧活動を行えるよう、当社グループが一丸となって取り組む活動



#### 体制 (そなえる)

- 全国サービスネットワーク
- 災害復旧バックアップ体制

#### 情報 (つながる)

- 車両の稼働状態管理
- 車両の位置情報提供

#### もの (つくる)

- 道路障害物(倒木)除去
- 応急電源確保・移動充電車 等

#### 能登半島地震での支援活動



電源車で避難所への電力供給



倒壊電柱の改修作業への建柱車、高所作業車の供与

- ・北陸電力送配電様と「災害時における復旧作業の支援に関する協定書」を締結 (2024年9月)

環境・社会貢献の取り組みとしては、

経済価値と社会的価値を同時に追求するCSV活動を積極的に展開してまいります。

CO<sub>2</sub>削減の取り組みとして、

2025年度の目標として、2013年比でCO<sub>2</sub>を25%削減する活動に取り組んでいます。

2024年度は目標の前倒しを行い、32%削減する計画にて活動中です。

高崎工場においては、太陽光発電システム等を導入し、CO<sub>2</sub>排出ゼロの工場を目指してまいります。

製品においては、主力の配電工事向け高所作業車について、

従来から鉛バッテリー式の電動駆動型高所作業車はあったものの、

充電効率を上げ、リサイクル寿命を数倍化すべく、

リチウムイオン電池を搭載した高所作業車を開発し、2024年8月に発売いたしました。

社会貢献活動としては、

近年甚大化する自然災害が発生してしまった際、その災害復旧を最大限支援する活動を実施しております。

CAS (Connecting Aichi Support) をスローガンに、「体制」「情報」「もの」を提供いたします。

能登半島地震の際にも、「体制」「情報」「もの」を提供し、復旧活動を支援した実績があり、

北陸電力送配電様と有事の際の復旧支援協定を締結いたしました。

1. 中期事業計画
2. 環境・社会貢献の取り組み
3. 24年度第2四半期決算の業績
4. 24年度の業績見通し
5. 配当

#### 第2四半期決算のポイント

1. 部品・原材料等のコストアップを原価改善活動と売価改定で吸収
2. 拡販活動および前期の期ズレによりトラックマウント式の売上は増加
3. 海外売上は受注遅れにより減少（通期では売上増加の見込み）
4. サービスは、前期に架装の一時売上があり、売上減少



前年同期比で、増収増益、営業利益27.5億円、経常利益31.2億円

第2四半期決算は、

売上高280.7億円、営業利益27.5億円、経常利益31.2億円。  
前年同期比で増収・増益となりました。

主なポイントは、

1. 部品・原材料等のコストアップを原価改善活動と売価改定で吸収いたしました。
2. 拡販活動および前期の期ズレによりトラックマウント式の売上が増加いたしました。
3. 海外売上は受注遅れにより減少しましたが、通期では売上増加の見込みです。
4. サービスは、前期に架装の一時売上があったことにより、売上が減少しております。

### 3. 24年度第2四半期決算の業績（連結）



(単位:億円)

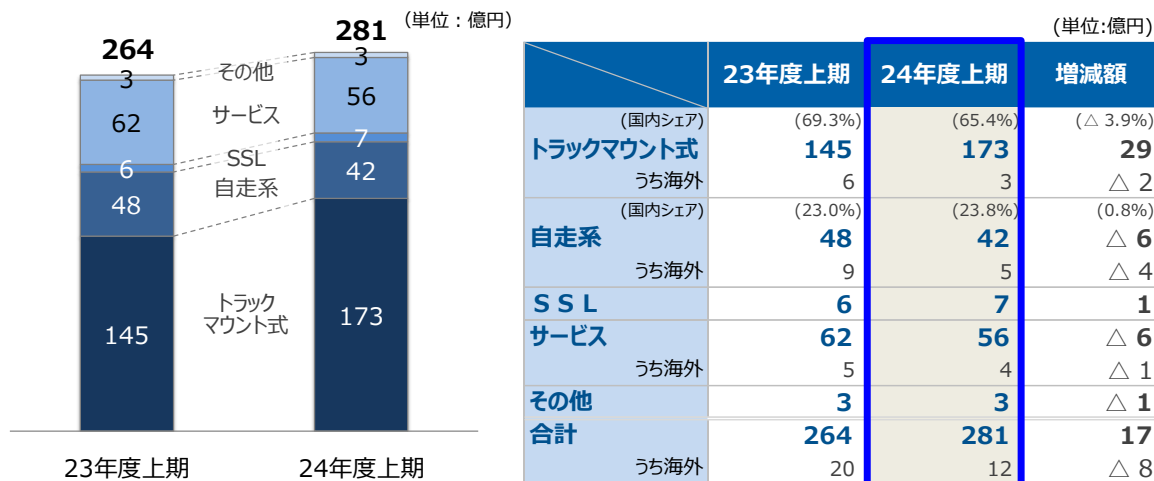
	23年度上期		24年度上期		増減額	増減率
	金額	%	金額	%		
売上高	263.9		280.7		16.8	6.4%
営業利益	25.4	9.6%	27.6	9.8%	2.2	8.4%
経常利益	28.7	10.9%	31.2	11.1%	2.5	8.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	20.4	7.7%	22.1	7.9%	1.7	8.4%
1株当たり配当金	中間	19円	中間	20円		
為替レート (USD)		140円		144円		
設備投資額		6億円		18億円		
減価償却費		7億円		7億円		

※設備投資額にはリース資産分を含んでおります。

売上高16.8億円増、営業利益2.2億円増により、増収・増益となりました。

設備投資18億円は、高崎工場の新設や機械装置の導入によるものです。

#### セグメント別売上高



トラックマウント式は、売上増加だが、シェア低下  
 自走系は、需要減少により売上減、シェアは若干の増加

セグメント別売上高につきましては、

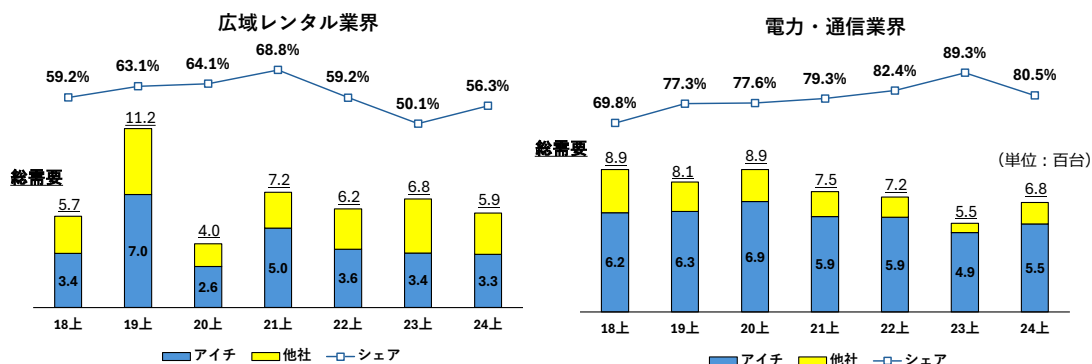
トラックマウント式は、29億円増ですが、残念ながらシェアは低下しております。  
 理由については次ページにてご説明いたします。

自走系は、需要減少により売上は減少しておりますが、シェアは若干の増加となりました。

### 3. 24年度第2四半期決算の業績（連結）



#### トラックマウント式：レンタル、電力・通信業界



- ・広域レンタル業界では、販売体制の強化および新機種RU(自走式)の訴求と併せて拡販し、シェア回復
- ・電力・通信業界では、シャシメーカー認証遅れによる23下期からの期ズレ台数が他社の方が大きく、シェアが低下

主にトラックマウント式のシェア推移について、グラフを記載しております。

広域レンタル業界については、2021年度から徐々に下降勾配を辿っておりましたが、冒頭にご説明した売上拡大の施策によって、回復基調に向かいました。

電力・通信業界については、シェアが低下しておりますが、シャシメーカーの認証遅れによる期ズレの台数が他社の方が大きかったことが要因であり、一時的なものとなっております。

### 3. 24年度第2四半期決算の業績（連結）

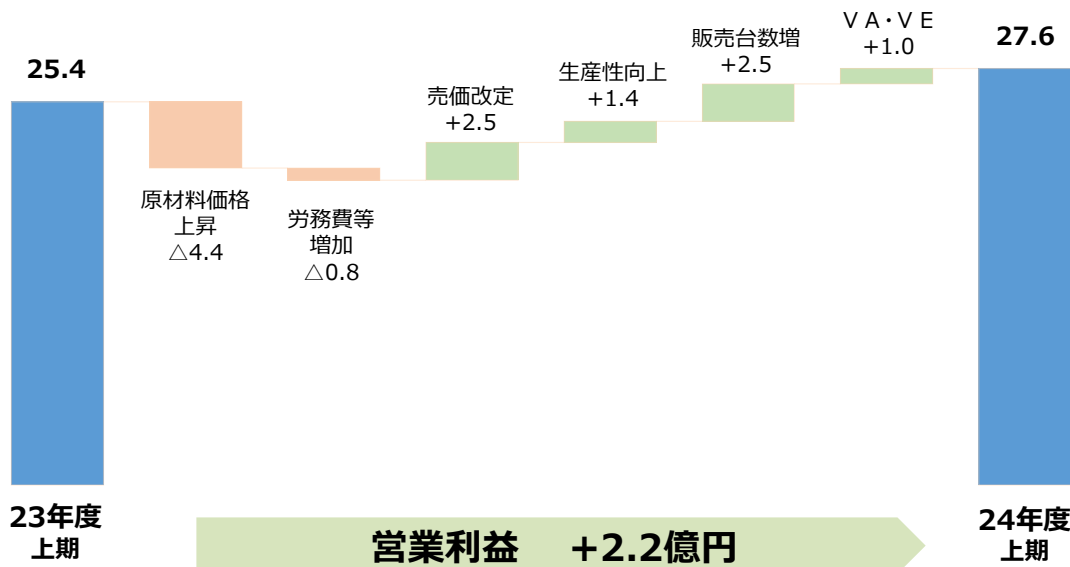


#### 営業利益の増減要因

(単位：億円)

(営業利益率 9.6%)

(営業利益率 9.8%)



前年同期との営業利益の増減につきましては、

前年25.4億円から27.6億円と+2.2億円の増加となりました。

マイナス要因として、原材料価格上昇が大きなインパクトとなりました。

マイナス要因をリカバリーする形で、売価改定や生産性向上、販売台数増、VA/VEの活動を実施し、前年同期を超える営業利益となりました。

### 3. 24年度第2四半期決算の業績（連結）



#### 貸借対照表

(単位:億円)

		23年度末		24年度上期末		増減額
		残高	比率	残高	比率	
資産の部	流動資産	658	69.3%	681	69.6%	23
	固定資産	291	30.7%	298	30.4%	7
	合計	949	100%	979	100%	30
負債・純資産の部	流動負債	109	11.5%	137	14.0%	28
	固定負債	22	2.3%	21	2.1%	△ 1
	負債 合計	131	13.8%	158	16.1%	27
	純資産 合計	818	86.2%	821	83.9%	3
	合計	949	100%	979	100%	30

貸借対照表につきましては、

流動資産が23億円増、流動負債が28億円増となっておりますが、  
これらは売上増加や、高崎工場の新設投資等によるものです。



1. 中期事業計画
2. 環境・社会貢献の取り組み
3. 24年度第2四半期決算の業績
4. 24年度の業績見通し
5. 配当

## 4. 24年度の業績見通し（連結）



(単位:億円)

	23年度実績		24年度見通し		増減額	増減率
	金額	%	金額	%		
売上高	531.2		580.0		48.8	9.2%
営業利益	63.4	11.9%	71.0	12.2%	7.6	12.0%
経常利益	70.1	13.2%	76.0	13.1%	5.9	8.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	52.7	9.9%	56.0	9.7%	3.3	6.3%
1株当たり配当金	中間	19円	中間	20円		
	期末	21円	期末(予想)	20円		
	年間	40円	年間(予想)	40円		
設備投資額		10億円		40億円		
減価償却費		15億円		15億円		

24年度の通期業績の見通しにつきましては、

年初計画通りの売上高580億円、営業利益71億円、経常利益76億円の見通しです。

冒頭にご説明したレンタル売上拡大、サービス売上拡大を強力に進め、  
期初目標へ到達させるべく、活動してまいります。

設備投資は、高崎・新治・伊勢崎の3工場、塗装設備等の投資を加え、40億円を予定しております。

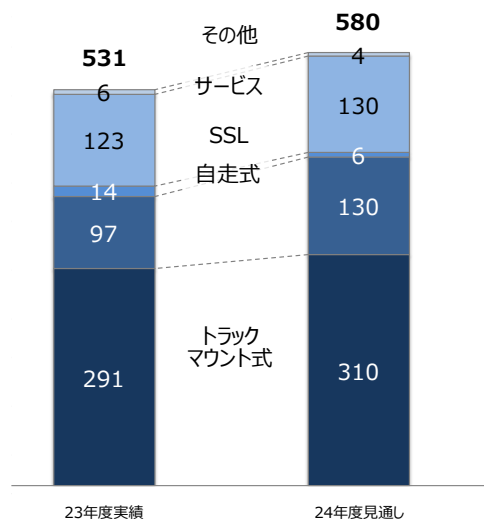
## 4. 24年度の業績見通し（連結）



### セグメント別売上高

(単位:億円)

(単位:億円)



	23年度実績 金額		24年度見通し 金額		増減額
<b>トラックマウント式</b>	<b>291</b>	<b>54.7%</b>	<b>310</b>	<b>53.4%</b>	<b>19</b>
うち海外	9	1.8%	9	1.6%	0
<b>自走式</b>	<b>97</b>	<b>18.3%</b>	<b>130</b>	<b>22.4%</b>	<b>33</b>
うち海外	19	3.6%	20	3.5%	1
<b>SSL</b>	<b>14</b>	<b>2.6%</b>	<b>6</b>	<b>1.0%</b>	<b>△ 8</b>
<b>サービス</b>	<b>123</b>	<b>23.2%</b>	<b>130</b>	<b>22.4%</b>	<b>7</b>
うち海外	9	1.7%	9	1.6%	0
<b>その他</b>	<b>6</b>	<b>1.1%</b>	<b>4</b>	<b>0.7%</b>	<b>△ 2</b>
<b>合計</b>	<b>531</b>	<b>100%</b>	<b>580</b>	<b>100%</b>	<b>49</b>
うち海外	38	7.1%	39	6.6%	1

セグメント別売上高につきましては、記載の通り、

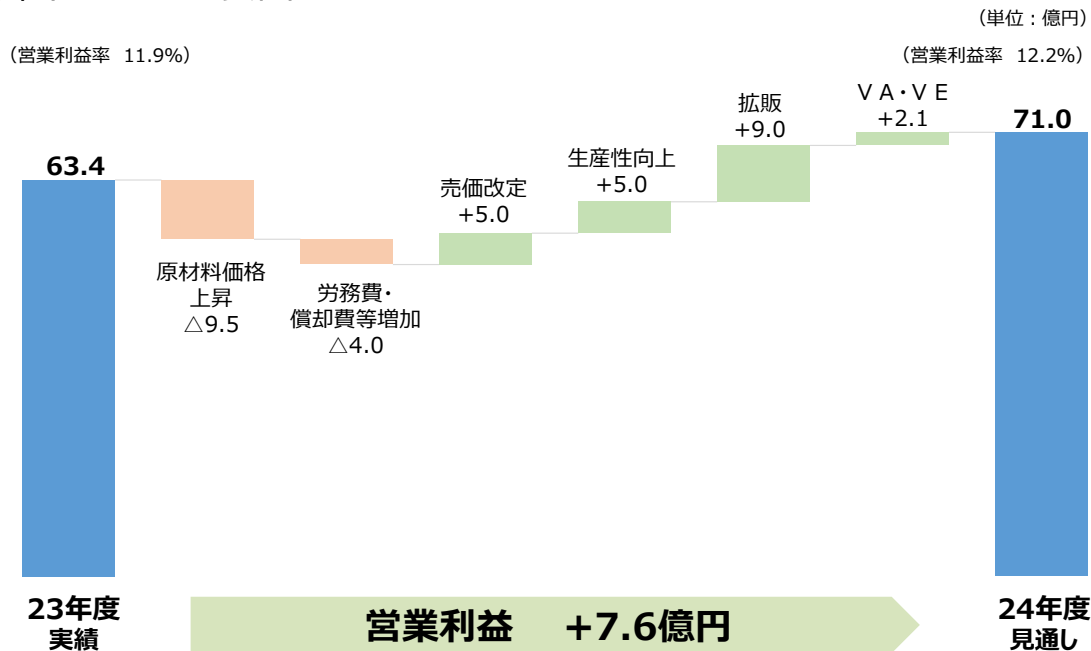
トラックマウント式については、レンタル向け機種の上拡施策を今後も展開し、それぞれのセグメント目標へ到達させてまいります。

サービスについては、在庫率を上げることで、修理・検査・部品売上を上げ、目標を必達してまいります。

## 4. 24年度の業績見通し（連結）



### 営業利益の増減要因



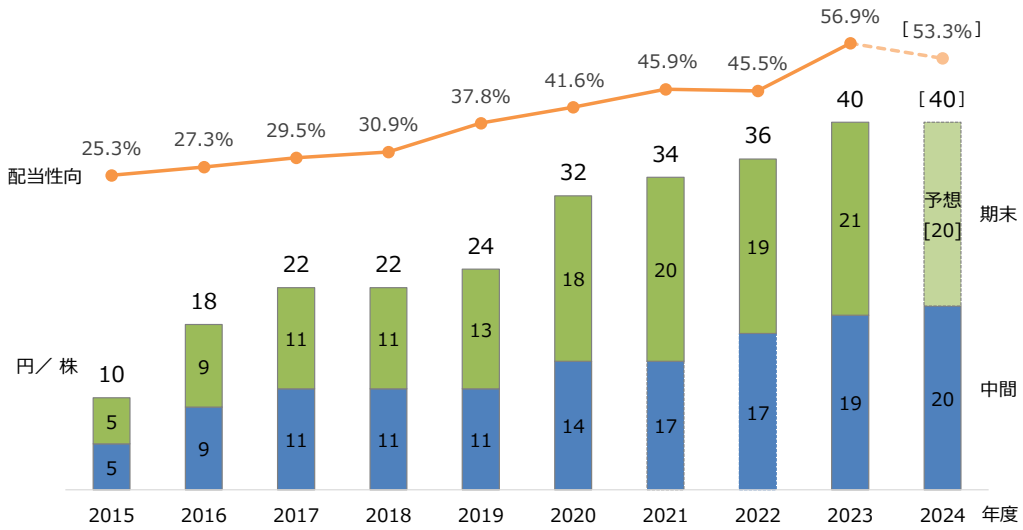
24年度通期の営業利益の増減につきましては、

上期の要因に下期の要因を付け加え、前年度比7.6億円の増益で活動してまいります。

1. 中期事業計画
2. 環境・社会貢献の取り組み
3. 24年度第2四半期決算の業績
4. 24年度の業績見通し
5. 配当

## 5. 配当

### 1株当たり配当金と配当性向



#### 【株主還元方針】

- 株主重視の観点から株主還元を安定的に向上させることを基本とし、2023年度より連結業績に対し総還元性向50%以上を基準とした株主還元を行っております。

配当につきましては、

株主重視の観点から、株主還元を安定的に向上させてまいります。

2024年度は公表通り、中間20円・期末20円として、40円の配当を予定しております。

説明は以上になります、ありがとうございました。

この配布資料に記述されている、弊社の予想、見通しは、現在入手可能な情報から得られた弊社の経営者の判断に基づいています。

従って、この業績予想に全面的に依拠することはお控え頂きたく、お願い申し上げます。

また、これらの数字に関しては、様々なリスクや不確実性により、大きく異なる結果となり得ることをご承知おきください。

ここでのリスクや不確実性とは、弊社を取り巻く経済情勢、お客様環境、競合環境、関連法律・法規、為替レートの変動などが含まれます。

ただし、業績に与え得る要因はこれに限定されるものではありません。

〔 進行役の野村IRより、参加者へ質疑の問い掛けがありましたが、質疑は無く、13：45終了 〕

以上