



2026年3月期 第2四半期決算説明会

2025年11月6日（木）

株式会社 **アイチ コーポレーション**

※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：代表取締役社長 中澤俊一

説明の後に質疑を受けつけることを説明。

株式会社アイチコーポレーション 中澤と申します。

それでは、2026年3月期第2四半期の決算についてご説明いたします。

経営理念

全てのステークホルダーに対し、感謝の心で貢献し続けます

- ・お客様にとって、なくてはならないビジネスパートナーであり続けるために、常に努力を積み重ねます
- ・株主の皆様との対話を尊重し、長期的かつ安定的に株主還元を向上させるよう努めます
- ・仕入れ先様、サービス協力会の皆様との共存共栄を目指し連携を強化し、全力を尽くします
- ・地域社会の皆様に対する感謝の心を持ち、良き企業市民であるための活動を積極的に実施します

社員の物心両面の満足度を経営責任として追求します

- ・社員の努力による企業活動で得た利益を人に対する投資に積極的に配分します
- ・社員の雇用と生活の確保は最も重要な経営責任であると強く認識し、その責任において経営に携わります
- ・仕事を通じて社会に貢献する意識を経営の根幹に据え、社員の働き甲斐を尊重し醸成します
- ・社員一人一人が、仕事を通じて成長を実感できるように個々の考える場、挑戦する場、育成の機会を提供します

当社の経営理念には、大きく2つの分類があります。

上段は、「全てのステークホルダーに対し、感謝の心で貢献し続けます」として、
ステークホルダー様別に理念を掲げております。

下段は、「社員の物心両面の満足度を経営責任として追及します」として、
社員に向けた理念を掲げております。

上記のような経営理念のもと、事業を進めております。

当社は、電力・通信・鉄道および建設業界等を中心とした社会インフラ整備を支える
お客様の作業の安全と効率化に貢献します

今日の対話を明日の製品へ

お客様との対話を通じ、インフラ整備に携わる商品を積極的に開発・提供
世の中になくてはならない企業として発展・成長



橋梁点検車



高所作業車 (配電工事)



軌陸両用作業車



(通信線工事)



(トンネル内点検)



穴掘建柱車



自走式高所作業車
(建設現場の無足場工法)

Copyright © 2025 AICHI CORPORATION. All Rights Reserved.

2/20

当社の事業についてご説明いたします。

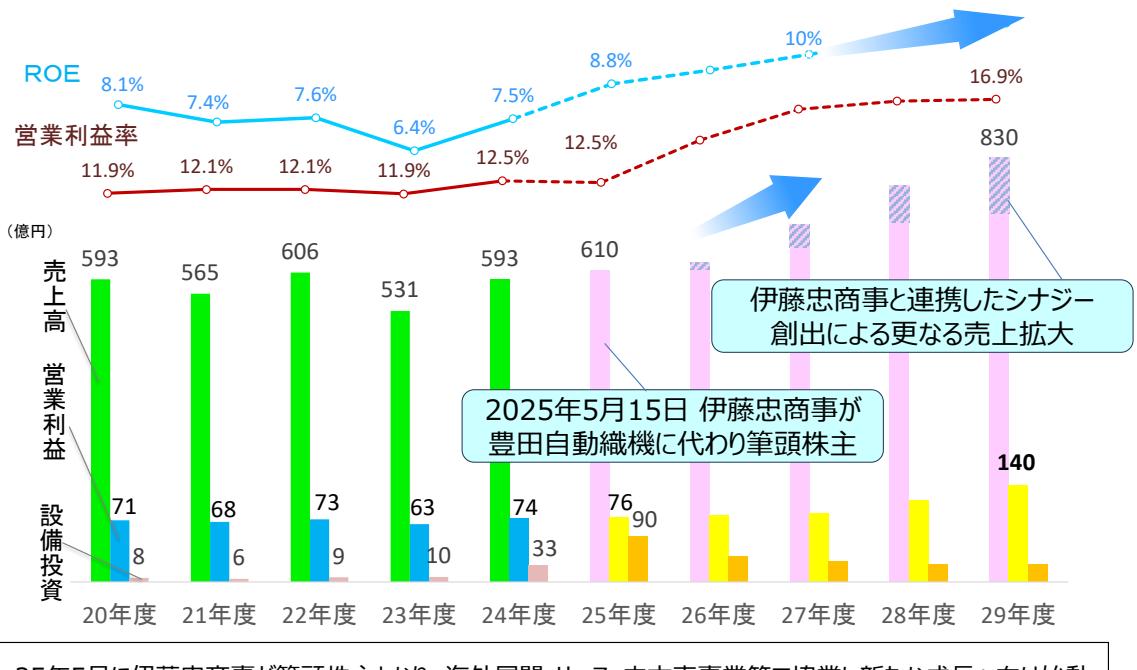
電力・通信・鉄道および建設業界を中心とした社会インフラ整備を支えるため、
高所作業車をはじめとして、穴掘建柱車や橋梁点検車をお客様のもとへお届けし、
お客様の作業の安全と効率化に貢献させていただいております。

「今日の対話を明日の製品へ」という製品開発のモットーを掲げ、
お客様との対話を大切にし、対話から出たお客様のご期待を製品として具現化すべく、
日々製品開発を行っております。

1. 中期事業計画
2. 25年度第2四半期決算の業績
3. 25年度の業績見通し
4. 配当

本日の議題です。

記載通りの順番でご説明してまいります。



25年5月に、29年度までの中期事業計画を公表いたしました。

現時点で、その中身に変更はございません。

25年5月15日、豊田自動織機に代わり、伊藤忠商事が筆頭株主となつたことで、

資本構成が大きく変化しております。

これを機に、伊藤忠商事とのシナジーを創出し、さらなる売上拡大を図ってまいります。

海外展開・リース・中古車事業等により、商品全体のバリューチェーンを拡大するため、

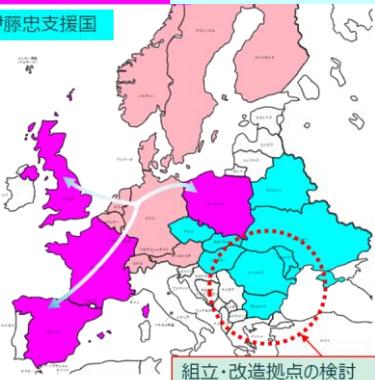
協業のシナリオを作成し、新たな成長へ向けて活動を開始いたしました。

中期事業計画～海外事業売上拡大～

欧州

SAHAリフト進出国
SAHAリフト新規進出国

伊藤忠支援国



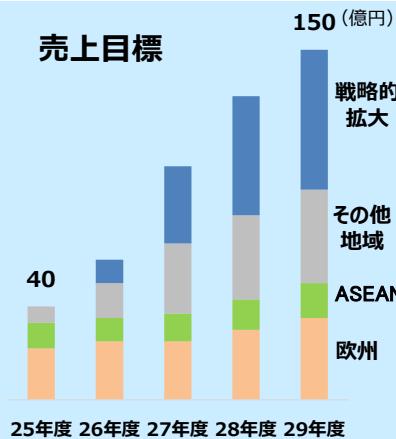
- ・SAHAリフトによる新規拡大
- ・伊藤忠商事ネットワーク活用による拡大
- ・東欧への組立・改造拠点の検討

ASEAN

- ・新機種投入
- ・レンタル会社様との協業による拠点立上げ
- ・新拠点活用による既存代理店フォロー



売上目標



その他地域

- ・独自および伊藤忠商事協業での現地調査と戦略立案

戦略的拡大

- ・M&A、提携による新商品・新技術投入

Copyright © 2025 AICHI CORPORATION. All Rights Reserved.

5/20

中期事業計画の主たる中身についてご説明いたします。

海外事業売上拡大について、優先すべき検討事項をお示しいたしました。

欧州・ASEANを中心に行開する構えです。

欧州については、昨年8月に、ドイツにあるSAHAリフト社と提携いたしました。

SAHAリフト社は、ドイツ・オランダを中心に北欧までカバーしておりますが、

新たに、イギリス・フランス・ポーランド・スペインといった国へ進出し、利益拡大を図ってまいります。

SAHAリフト社の未カバー領域については、伊藤忠商事にご支援いただき、

欧州全体をカバーすることで、事業拡大を図ってまいります。

また、物流効率化・リードタイム短縮を図るべく、東欧をターゲットとして組立・改造拠点の検討も進めております。

ASEANについては、タイ・ベトナム・マレーシア・シンガポール・インドネシア・フィリピンを優先拡大国としました。

各国の規制に対応した新機種の投入や、ASEANへ進出している日本国内のレンタル会社様との協業による新拠点立ち上げ、既存代理店のフォローといった項目をしっかりと進め、売上拡大を図ってまいります。

その他地域については、独自開拓や伊藤忠商事との協業により、

現地調査や戦略立案を進めてまいります。

戦略的拡大として、早期に売上拡大を図るという意味合いで、

資本提携・技術提携を積極的に進めてまいります。

売上目標については、25年度40億円から29年度150億円まで伸長させてまいります。

全体の売上に対する海外比率は、現状5%ですが、20%まで引き上げるべく、

お示した内容で動き出しております。



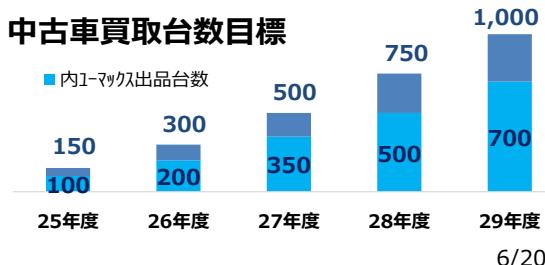
いすゞユーマックス（東京・神戸・九州の3会場保有）
⇒ アイチ専用コーナーを設置し20台出品予定



出品事例

リース事業
メンテ・金利・リース後車両の売却等の収益機会創出による
当社商品生涯収益の拡大 ⇒ 早期循環・中古車事業拡大

中古車事業
伊藤忠商事・いすゞユーマックスとの連携による
国内外販売の仕組み構築（修理再販、再リース、海外展開）



Copyright © 2025 AICHI CORPORATION. All Rights Reserved.

6/20

高所作業車のバリューチェーン最大化を図ってまいります。

販売手段の1つとしてリース事業を始め、サービスメンテナンスを積極的に行い、
中古車事業、修理リメイクを行うことで、商品価値を最大化してまいります。

伊藤忠商事とのシナジーを大きく活用した内容として、リース事業、中古車事業の拡大を進めております。
今年6月に定款変更を行い、リース事業を可能としました。

メンテナンス・金利・リース後車両の売却といった収益の機会を創出することで、生涯収益の拡大を図ります。
商品の循環を早め、中古車事業へ確実に連携し、全体のバリューチェーンを拡大してまいります。

中古車事業については、いすゞユーマックスとの連携によって販売強化の仕組み作りを進めております。
リース台数目標と中古車買取目標のグラフをお示しいたしました。
リースについては、29年度までに累積台数1,250台、
中古車については、29年度までに1,000台規模の中古車を扱い、
高所作業車のバリューチェーン最大化を図る計画です。

活動事例として、左下に写真をお示しいたしました。

いすゞユーマックスは、東京・神戸・九州に3拠点あり、その各拠点へアイチ専用コーナーを設け、
高所作業車の魅力を発信し、活性化する構えを作っております。
今年11月には、初のアイチ専用コーナーへ20台の出品を予定しており、
前段として出品した4台はすべて落札となりました。

工場再編投資

拠点	工場	内容	投資(億円)
高崎	第1期	新規工場、自走系・SSL組立ライン	85 図1
	第2期増築	工場増築・内製化拡大・新工法	45
伊勢崎	新工場	電着塗装工場	35 図2
	既存	内製化・効率化・新工法	20
新治	既存	トラックアウト専用化・自働化・新工法	5
		合計	190

高崎工場の進捗状況・25年12月18日に竣工式予定

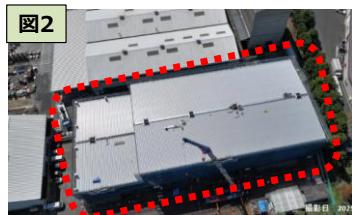


Copyright © 2025 AICHI CORPORATION. All Rights Reserved.

戦略的拡大投資

- 新商品・新技術投入のため、海外高所作業車メーカー、機能部品メーカーのM&A、アライアンスを検討
 - 海外サービス・販売拠点、組立・改造拠点の設置を検討（ASEAN、欧州ほか）
- ⇒ タイミングを見て、機動的に実行

伊勢崎電着塗装工場の進捗状況



7/20

ものづくりの工場機能再編へ向け、現在、群馬県佐波郡玉村町へ新たに高崎工場を建設しております。

また、既存の伊勢崎工場へ、電着塗装工場を建設しております。

加えて、内製力をさらに高め、様々なサプライチェーンの構造を変革し、

物流コスト削減やリードタイム短縮を図るべく、ものづくりへの投資を進めてまいります。

高崎工場における2期増築や既存工場の自動化推進、新工法適用、内製化といった内容をターゲットとし、29年度までに総額190億円程度を投資する計画です。

戦略的拡大投資について、現状、投資額をお示しすることはできませんが、

新商品・新技術投入や海外サービス・販売拠点の設置といったことを念頭に置きながら、

販売拡大のチャンスを伺い、上記のような投資も検討しております。

現在進行中の内容として、下段へ写真をお示しいたしました。

図1は、高崎工場です。今年12月18日に竣工式を行い、来年1月からの稼働を予定しております。

図2は、伊勢崎電着塗装工場です。来年9月の稼働へ向け、現在計画通りに工事が進捗しております。

以上が、中期事業計画に対する具体的に実行すること、投資の中身に関するご説明となります。

1. 中期事業計画
2. 25年度第2四半期決算の業績
3. 25年度の業績見通し
4. 配当

第2四半期決算のポイント

1. 前年同期（24年度上期）は、シャシ認証問題によるトラックマウント式高所作業車の繰越売上の影響があり、当上期は減収減益
2. 第2四半期（7～9月）のみでは前年同期比で増益
3. 当上期は、原材料価格上昇を売価改定・原価改善でカバー
4. サービス売上は、安全性への意識が高まり、前年同期比で増収
5. 受注残高は、前期比+25億円と積み上がり、下期巻き返しを見込む



当上期は、前年同期比で減収減益だが、通期では年初計画達成を見込む

25年度の第2四半期決算の業績（連結）についてご説明いたします。

第2四半期決算のポイントとして5項目お示しいたしました。

1. 前年同期（24年度上期）に起きたシャシ認証問題によるトラックマウント式高所作業車の繰越売上の影響があり、当上期は減収減益となりました。
2. 一方、第2四半期（7～9月）のみでは、前年同期比で増益となりました。
3. 当上期は、原材料価格上昇を売価改定・原価改善でカバーし、利益を確保しております。
4. サービス売上については、安全性への意識が非常に高まり、検査・修理の入庫台数が増加したことで、前年同期比で増収増益となりました。
5. 受注残高については、前期比+25億円と積み上がり、下期における巻き返しが十分可能な状況です。

3. 25年度第2四半期決算の業績（連結）



(単位:億円)

	24年度			25年度			増減額 25上-24上	増減率 25上-24上
	1Q	2Q	上期	1Q	2Q	上期		
売上高	127.5	153.3	280.8	92.1	153.0	245.1	△ 35.7	△12.7%
(利益率) 営業利益	7.7%	11.6%	9.8%	3.2%	13.0%	9.3%		
	9.9	17.7	27.6	3.0	19.9	22.9	△ 4.7	△17.1%
(利益率) 経常利益	9.3%	12.6%	11.1%	5.9%	14.1%	11.0%		
	11.9	19.4	31.3	5.4	21.6	27.0	△ 4.3	△13.5%
(利益率) 親会社株主に帰属する 当期純利益	6.5%	9.0%	7.9%	3.4%	11.4%	8.4%		
	8.3	13.9	22.2	3.1	17.4	20.5	△ 1.7	△7.6%
1株当たり配当金	中間	20円	中間	30円				
為替レート（USD）		144円		146円				
設備投資額		18億円		37億円				
減価償却費		7億円		6億円				

※設備投資額にはリース資産分を含んでおります。

24年度と25年度の比較として、売上高・営業利益についてご説明いたします。

売上高については、24年度上期280.8億円に対し、25年度上期は245.1億円となりました。
前年同期比としては35.7億円の減収となりましたが、シャシ認証問題による繰越の影響が大きな要因です。

営業利益についても、24年度上期27.6億円に対し、25年度上期は22.9億円であり、減益となりました。

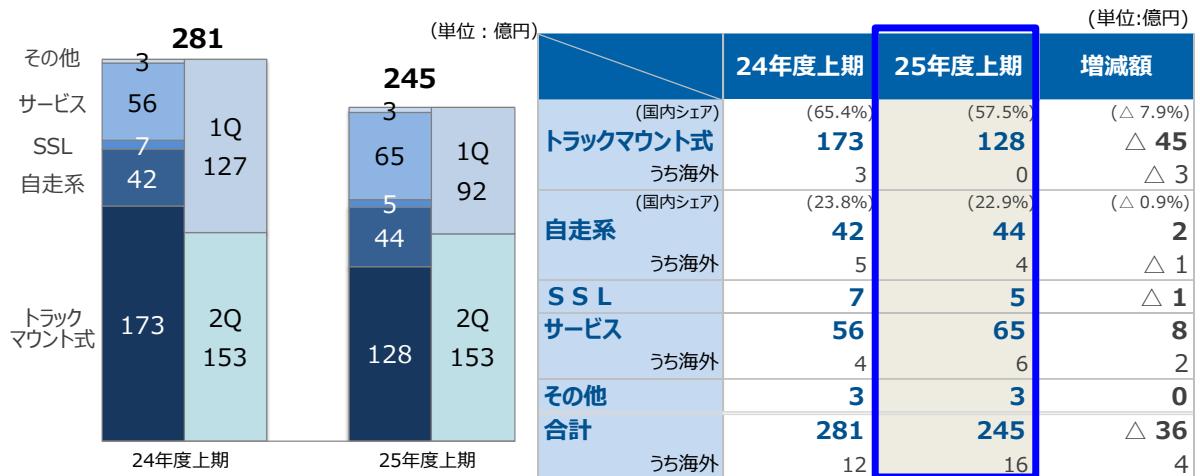
上期の数字を1Qと2Qに分解いたしますと、
1Qは（シャシ認証問題による繰越の影響で）弱い結果となりましたが、
2Qは売上高・営業利益ともに前年同期同等に推移しております。

通期としましては目標達成の見通しで、25年度を通過する構えです。

1株当たり配当金については、計画通り中間30円としました。

設備投資額・減価償却費については、お示した数字で推移する予定です。

セグメント別売上高



- ・24年度上期はシャシ認証問題による繰越売上の影響があり、トラックマウント式は大幅な売上減少
- ・サービス売上は、安全意識の高まりによる需要増で売上増加

セグメント別売上についてご説明いたします。

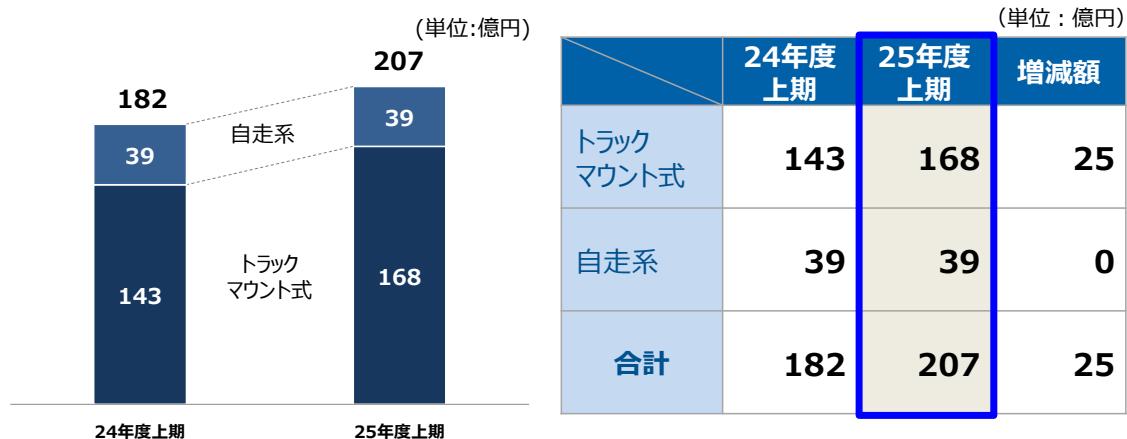
24年度上期・25年度上期の売上高について、各セグメントの比率と1Q・2Qの比率をグラフでお示しいたしました。

セグメント別に見ますと、
トラックマウント式の売上が（シャシ認証問題による繰越の影響で）大きく減少しており、これが全体での売上減少の要因となりました。

サービスについては、需要が増加しており、
24年度上期56億円に対し、25年度上期は65億円となりました。

海外については、主に欧州・フィリピンが増加し、お示した数字の通りとなりました。

セグメント別受注残高



- 受注残高は、トラックマウント式で前期比+25億円と積み上がり好調
- 年度目標達成に向け、更なる販促活動を展開中

セグメント別受注残高についてご説明いたします。

24年度上期182億円に対して、現在207億円の積み上げがあり、その差は25億円となっております。

年度目標達成に向け、現在、販促活動を行っております。

3. 25年度第2四半期決算の業績（連結）

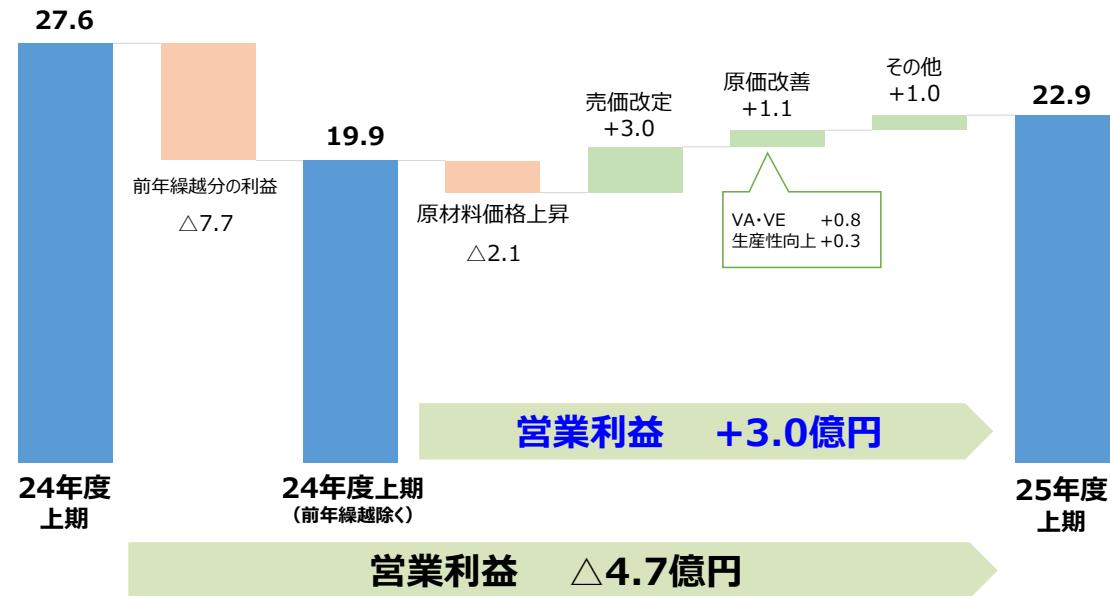
AICHI

営業利益の増減要因

（営業利益率 9.8%）

（単位：億円）

（営業利益率 9.3%）



Copyright © 2025 AICHI CORPORATION. All Rights Reserved.

13/20

営業利益の増減要因を滝グラフでお示しいたしました。

24年度上期の営業利益実績値は27.6億円でしたが、
シャシ認証問題による繰越の利益7.7億円を差し引くと、実力値は19.9億円となり、
原材料価格上昇△2.1億円に対し、売価改定・原価改善等を進めた結果、
25年度上期の営業利益は22.9億円となりました。

3. 25年度第2四半期決算の業績（連結）



貸借対照表

(単位:億円)

		24年度末		25年度上期末		増減額
		残高	比率	残高	比率	
資産の部	流動資産	710	70.8%	529	60.9%	△ 181
	固定資産	293	29.2%	339	39.1%	46
	合計	1,003	100%	868	100%	△ 135
負債・純資産の部	流動負債	146	14.6%	132	15.2%	△ 14
	固定負債	17	1.7%	22	2.5%	5
	負債合計	163	16.3%	154	17.7%	△ 9
	純資産合計	840	83.7%	714	82.3%	△ 126
合計		1,003	100%	868	100%	△ 135

・25年5月の自己株買い（128億円）により、流動資産（現預金）・純資産が大幅に減少

貸借対照表については、お示しした通りの数字となりました。

1. 中期事業計画
2. 25年度第2四半期決算の業績
3. 25年度の業績見通し
4. 配当

4. 25年度の業績見通し（連結）



(単位:億円)

	24年度実績 金額	24年度実績 %	25年度見通し 金額	25年度見通し %	増減額	増減率
売上高	593.0		610.0		17.0	2.9%
営業利益	74.4	12.5%	76.0	12.5%	1.6	2.1%
経常利益	82.2	13.9%	83.0	13.6%	0.8	0.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	63.3	10.7%	65.0	10.7%	1.7	2.6%
1株当たり配当金	中間	20円	中間	30円		
	期末	35円	期末(予想)	30円		
	年間	55円	年間(予想)	60円		
設備投資額	33億円		90億円			
減価償却費	15億円		16億円			

25年度通期の業績見通し（連結）についてご説明いたします。

年初計画から変更はございません。

前年度比増収増益で終えるべく、各事業を推進してまいります。

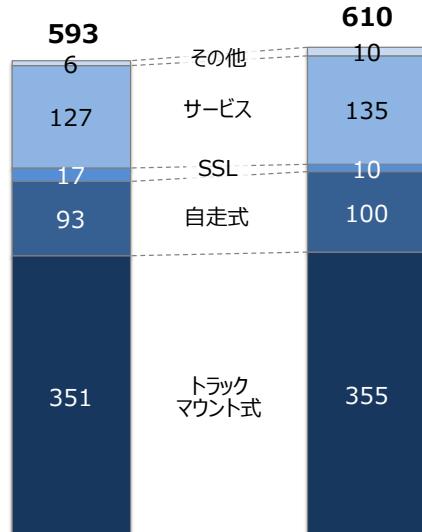
配当金については、中間30円、期末30円、年間60円を想定しております。

設備投資額90億円、減価償却費16億円で、こちらも年初計画通り、変更はございません。

セグメント別売上高

(単位:億円)

(単位:億円)



	24年度実績		25年度見通し	
	金額	%	金額	%
トラックマウント式	351	59.1%	355	58.2%
内)海外	7	1.2%	14	2.3%
自走式	93	15.6%	100	16.4%
内)海外	24	4.0%	26	4.2%
SSL (スキッドステアローダー)	17	2.8%	10	1.6%
サービス	127	21.4%	135	22.1%
内)海外	10	1.6%	7	1.1%
その他	6	1.0%	10	1.6%
合計	593	100%	610	100%
内)海外	40	6.8%	47	7.7%

Copyright © 2025 AICHI CORPORATION. All Rights Reserved.

17/20

セグメント別売上高の見通しをご説明いたします。

売上高610億円に対する各セグメントの比率をお示しいたしました。

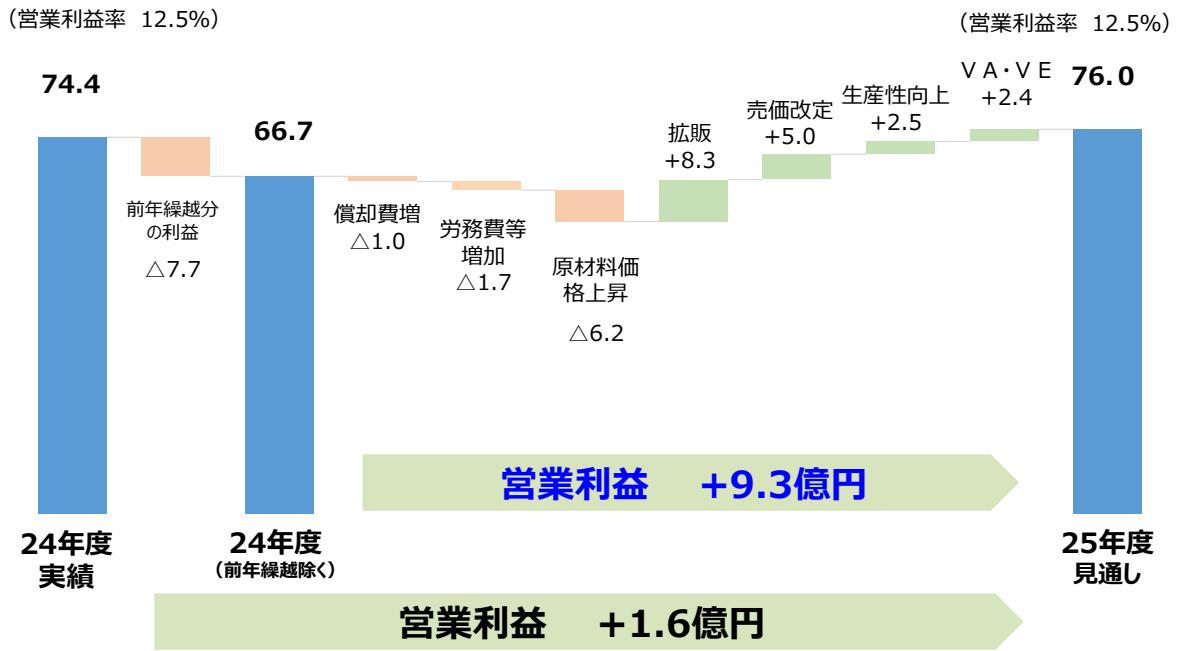
トラックマウント式について、上期は（シャシ認証問題による繰越の影響で）弱い結果となりましたが、下期に挽回し、前年同等以上の売上で終えたいと思っております。

自走式・サービスも、それぞれ増加で終える見通しです。

4. 25年度の業績見通し（連結）



営業利益の増減要因



25年度通期の営業利益の増減要因における見通しについてご説明いたします。

24年度の実績値74.4億円から、

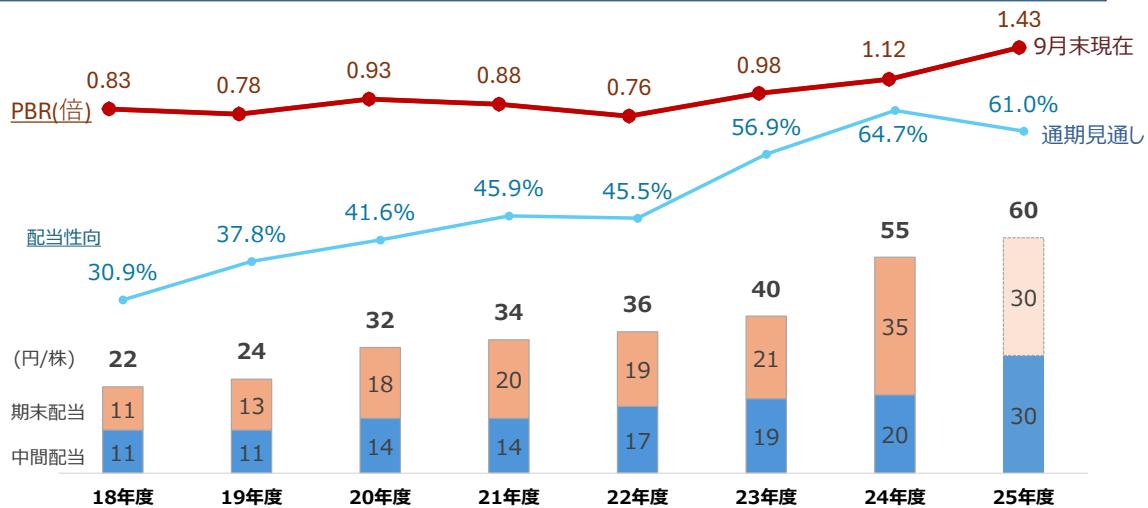
P13と同様に、シャシ認証問題による繰越の利益7.7億円を差し引くと、実力値は66.7億円となります。

25年度見通しは、24年度の実績値から+1.6億円、実力値から+9.3億円という計画です。

ネガティブ要因である償却費増加・労務費等増加・原材料価格上昇を、4つの項目でリカバーし、
営業利益76.0億円を必達してまいります。

1. 中期事業計画
2. 25年度第2四半期決算の業績
3. 25年度の業績見通し
4. 配当

【株主還元方針】

株主還元を安定的に向上させることを基本に、配当性向60%以上を基準とする

今後も設備、開発・人への投資、M&Aと株主還元のバランスを考慮し、配当の向上を目指す

最後に、株主還元方針についてご説明いたします。

株主還元方針に変更はございません。

株主還元を安定的に向上させることを基本に、配当性向60%以上を基準とし、
25年度の配当性向は、61%を計画しております。

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。

以 上

Copyright © 2025 AICHI CORPORATION. All Rights Reserved.

以上をもちまして、説明を終了いたします。

ありがとうございました。

【質疑応答】

Q1. P5において「東欧への組立・改造拠点の検討」という記載がありますが、どのような製品について、どのような拠点をいつ頃稼働するかといった計画がありましたら教えて下さい。

A1. P2右下に自走式高所作業車という製品の写真を掲載しておりますが、こちらの製品を対象として、現地で架装・組立することを検討しております。

当社では、9mから25mの高所作業車をラインナップしており、P2では4機種5モデルを掲載しております。これらは現在、日本国内の新治工場で組立を行い、海外輸送を通じて現地へお届けする商流となっておりますが、海外物流コストの削減を目標として、主にノックダウン生産のような形で現地での架装・組立を行なうべく、計画している段階となっております。具体的な時期については、現状、回答を差し控えさせていただきます。

Q2. 時期については未定のことですが、中期事業計画の最終年度までには着工、もしくは稼働といった内容についてもご回答いただくことは難しいでしょうか。

A2. 29年度までの中期事業計画を達成するためには必要なアイテムだと思っております。業務提携をしたSAHAIリフトにも、現地組立について非常に前向きに検討いただき、協業、もしくはお互いの投資を進めながら検討している段階です。

Q3. 拠点を設ける国も含めて、現在検討を進めているという認識をしてよろしいでしょうか。

A3. おっしゃる通りです。

Q4. 年度計画は十分達成可能だというお話をされておりましたが、どのようなセグメント・業界をどのように増やしていくかといった中身についてお伺いできますか。

A4. 特装車については、レンタル業界向けの伸長です。

また、サービスにおける検査・修理の需要が増加したことによる売上拡大もあります。上記2つのセグメントを大きく伸ばすことにより、目標を達成したいと考えております。

Q5. P18における営業利益の増減要因における見通しについて、

売価改定+5.0億円、生産性向上+2.5億円となっておりますが、これらの中身についてお伺いできますか。

A5. 売価改定については、都度、機種・号機ごとに原材料価格上昇分や様々なオプションの改定額を上乗せさせていただいており、総じて+5.0億円となりました。

生産性向上については、日常的に進めている製造部門の比例費低減に加え、新工場立ち上げにより、大幅な生産性向上を図っておりますので、その寄与が含まれております。

Q6. 上期累計の売上高に対する売価改定効果を教えていただけますか。

A6. P13の滝グラフにてお示しておりますが、売価改定の効果により+3.0億円となっております。

Q7. 売価改定効果について、台数ベースではどのようになっておりますか。

A7. 上期におけるトラックマウント式の売上台数は1100台程度であり、

それらに対して機台別に売価改定をした積み上げが、P13にてご説明した+3.0億円というイメージです。

Q8. 上期におけるトラックマウント式の売上台数は1100台程度とのことです
が、

昨年度と比較してどのくらい増減がありますか。

A8. 約10%減となっております。

Q9. 受注高について、台数ベースではどのくらい増減がありますか。

A9. 前年同期と同程度の台数という計画であり、横ばいとなっております。

Q10. 上期におけるトラックマウント式の売上台数は昨年度比10%減とのことです
が、

受注残高の消化分は含まれておりますか。

A10. 受注残高は無関係であり、出荷台数ベースで減少しております。

Q11. 現状、純資産がかなり積み上がっており、このままではROEが上がりにくく、

資本が積み上がる傾向が依然続くと思います。

設備投資や株主還元により、キャッシュアロケーションをどのように変化させていくといった
お考えはありますか。

A11. キャッシュアロケーションについては公表できておりらず、今後お示ししていきたいと考えておりますが、

現状の細目に関する回答は差し控えさせていただきます。

※進行役の野村IRより、参加者へ質疑の問い合わせがありましたが、追加の質疑はなく、13：40終了。