

2026年3月期 決算説明会



株式会社 **アイチ** コーポレーション

2026年6月4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：取締役 石井 智
（代表取締役社長 中澤 俊一は、交通トラブルにより欠席）
説明の後に質疑を受けつけることを説明。

皆様、本日はお忙しい中、当社の決算説明会にご参加をいただき、誠にありがとうございます。
説明に入ります前に、皆様に一点お詫びとご報告がございます。

本日、説明を務める予定でありました代表取締役社長の中澤ですが、交通トラブルにより、
誠に遺憾ながら本日の登壇を見送ることとなりました。

直前での変更となり、皆様には多大なるご心配とご迷惑をおかけしますことを深くお詫び申し上げます。

本日は、取締役の石井が代わりを務めさせていただきます。

代表取締役社長の中澤とは直前まで緊密に連携をとっており、
当社の経営方針や今期の業績予想及び中長期の成長戦略において、一切の変更はございません。
私から会社の公式な方針として責任を持って誠実にご説明させていただきますので、
何卒ご理解のほどよろしくお願い申し上げます。

1. 当社事業について
2. 中期事業経営計画
3. 25年度の業績
4. 26年度の業績見通し
5. 環境・社会貢献の取り組み
6. 株主還元
7. キャッシュアロケーション

沿革

1960

1962年 愛知県名古屋市に愛知車輛(株)を設立。A型建柱車を開発
1965年 高所作業車を開発
1970年 埼玉県上尾市に上尾工場を開設
1978年 群馬県伊勢崎市に伊勢崎工場を開設



高所作業車
一号機(1965年)



A型建柱車(1962年)

1980

1985年 群馬県利根郡新治村(現 みなかみ町)に新治工場を開設
1988年 東京証券取引所第一部、名古屋証券取引所第一部に上場
1992年 創立30周年。社名をアイチコーポレーションへ変更



スカイマスター
SH135 (1975年)

2000

2002年 豊田自動織機の子会社化
2008年 中華人民共和国に子会社の浙江愛知工程機械有限公司を設立
2016年 新治工場に105工場を増設

スカイマスター
SH15B (2004年)



2020

2022年 創立60周年。東京証券取引所プライム市場へ移行。名古屋証券取引所プレミア市場へ移行
2025年 伊藤忠商事および豊田自動織機と業務資本提携により、両社の持分法適用会社化



スカイマスター SH15C1FS
リチウムイオンバッテリー仕様
(2024年)

- 1962年 愛知県名古屋市に愛知車輛(株)を設立。A型建柱車を開発
- 1965年 高所作業車を開発
- 1970年 埼玉県上尾市に上尾工場を開設
- 1978年 群馬県伊勢崎市に伊勢崎工場を開設
- 1985年 群馬県利根郡新治村(現 みなかみ町)に新治工場を開設
- 1988年 東京証券取引所第一部、名古屋証券取引所第一部に上場
- 1992年 創立30周年。社名をアイチコーポレーションへ変更
- 2002年 豊田自動織機の子会社化
- 2008年 中華人民共和国に子会社の浙江愛知工程機械有限公司を設立
- 2016年 新治工場に105工場を増設
- 2022年 創立60周年
東京証券取引所プライム市場へ移行。名古屋証券取引所プレミア市場へ移行
- 2025年 伊藤忠商事および豊田自動織機と業務資本提携により、両社の持分法適用会社化

今日の対話を明日の製品へ

- 当社のお客さまは、社会インフラ整備を支える電力・通信・鉄道および建設業界等
- お客さまとの対話を通じ、作業の安全と効率化に貢献する商品を積極的に開発・提供

世の中になくはない企業として発展・成長



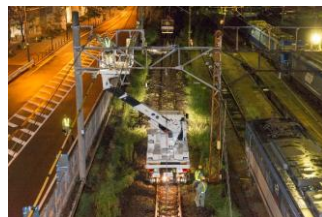
配電工事



橋梁点検



トンネル内点検



軌陸両用作業車



穴掘建柱工事



通信線工事



建設現場（無足場工法）



造船現場（無足場工法）



災害復旧支援

当社は、電力・通信・鉄道・建設といった社会インフラ分野に特化し、現場作業の安全性向上と効率化を実現する製品・サービスを提供しています。

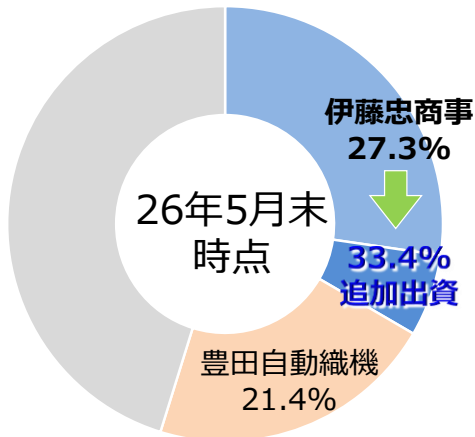
当社の強みは、お客様の現場の声を起点とした開発力にあり、ニーズを迅速に製品へ反映することで競争力を高めています。

事業領域は点検、保守、さらには災害復旧支援まで幅広く、社会基盤の維持に不可欠な役割を担っています。

付加価値の高いソリューションを展開し、持続的な成長を目指してまいります。

伊藤忠商事による追加出資

出資比率(議決権ベース)



伊藤忠商事との協業関係をより強固なものとし、中長期的な企業価値向上に協働で取り組んでいきます

伊藤忠商事：ネットワーク・ファイナンス機能・事業開発力

×

当社：現場で培った技術力・信頼による顧客基盤

↓

協業を加速し、持続的成長を実現

1. ライフサイクルビジネスの拡大

- ・メンテナンスリース事業を立上げ（2025年9月）
- ・中古車流通網を確立（いすゞユーマックス活用）
- ・サービスネットワーク再構築による稼働率最大化

▶ リース+中古車事業を軸に収益の最大化

2. 海外事業の成長加速

- ・欧州・ASEAN中心に需要開拓を推進
- ・M&A・現地提携で販路拡大
- ・現地ニーズ対応機種+サービス体制強化

▶ 29年度：海外売上高目標：150億円

伊藤忠商事との協業関係をより強固なものとして、中長期的な企業価値向上に協業で取り組んでまいります。

伊藤忠商事が有するグローバルネットワーク、ファイナンス機能、事業開発力と、当社の強みである現場で培った技術力および強固な顧客基盤を掛け合わせることで、シナジーを最大化し、持続的な成長を実現してまいります。

具体的な取り組みとして、まずライフサイクルビジネスの拡大を推進しています。

メンテナンスリース事業の立ち上げや中古車流通網の確立、サービスネットワークの再構築により、稼働率最大化と収益性の向上を図ります。

次に、海外事業の成長を加速させてまいります。

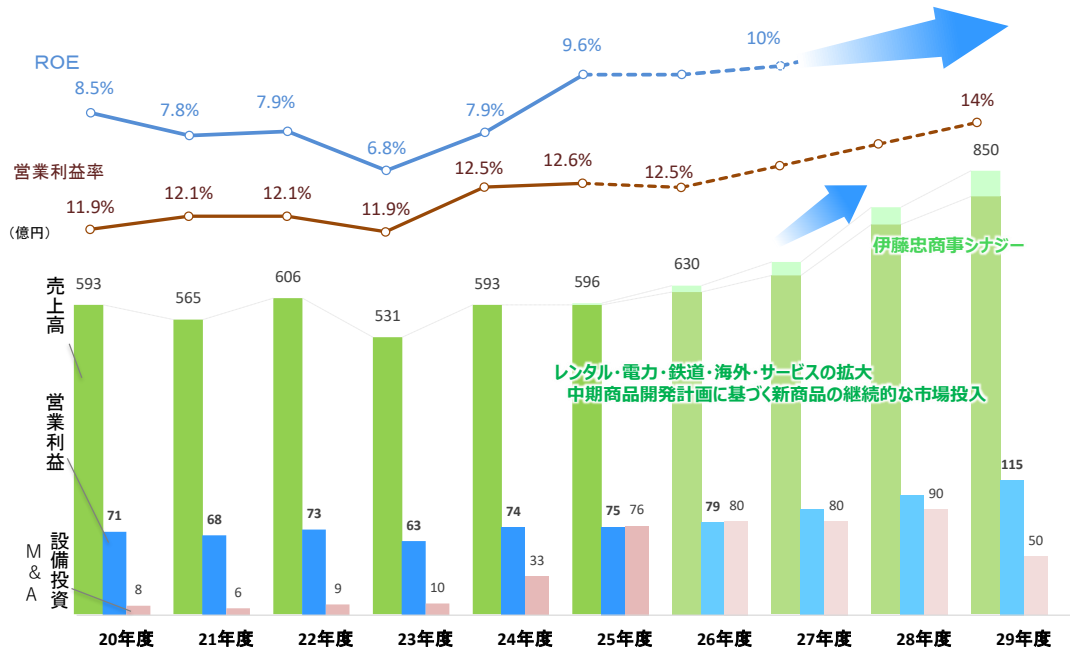
欧州およびASEANを中心に需要開拓を進めるとともに、

M&Aや現地パートナーとの連携を通じて販路を拡大してまいります。

あわせて、現地ニーズに対応した製品およびサービス体制の強化も進めてまいります。

これらの取り組みにより、2029年度には海外売上高150億円を目標とし、中長期的な企業価値の向上を目指してまいります。

1. 当社事業について
2. 中期事業経営計画
3. 25年度の業績
4. 26年度の業績見通し
5. 環境・社会貢献の取り組み
6. 株主還元
7. キャッシュアロケーション



中期経営計画達成による収益拡大および企業価値の向上をはかる

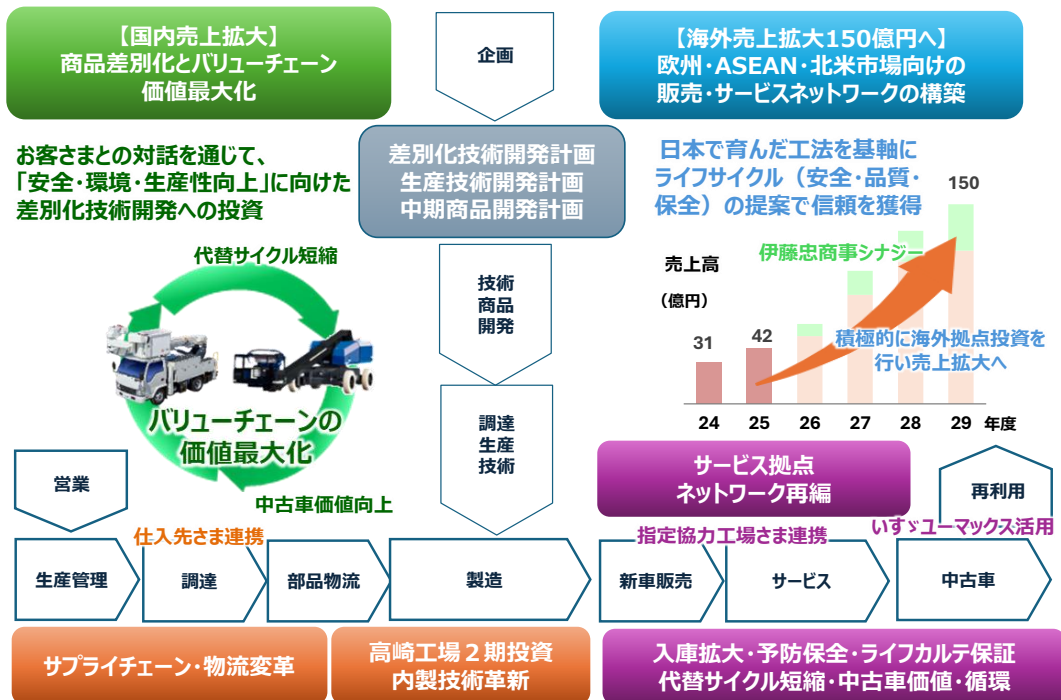
中期経営計画の概要についてご説明いたします。

当社は、売上成長に加え、収益性の改善を重視し、ROEは10%水準、営業利益率は14%まで引き上げることを目標としております。

成長の柱としては、レンタル事業をはじめ、電力・鉄道・海外・サービス領域の拡大を進めてまいります。特にサービス比率を高めることで、安定収益の積み上げと収益性の向上を図ります。また、設備投資およびM&Aを継続的に実施し、成長分野への積極投資を進めてまいります。加えて、伊藤忠商事とのシナジーを最大限活用し、海外展開および事業開発を加速させてまいります。

これらの取り組みにより、中期経営計画の達成を通じて、収益拡大と企業価値の向上を実現してまいります。

ものづくりサプライチェーンと商品バリューチェーン変革による成長戦略



Copyright © 2025 AICHI CORPORATION. All Rights Reserved.

7/27

中期経営計画における成長戦略の全体像をご説明いたします。

当社は、ものづくりにおけるサプライチェーンと、販売・サービスを含むバリューチェーンの変革を通じて、持続的な成長を目指しています。

国内においては、お客様との対話を起点に、安全・環境・生産性向上に貢献する差別化技術の開発を進め、商品価値の最大化を図ります。

あわせて、リース・中古車・サービス事業の強化により、製品のライフサイクル全体で収益を確保するモデルへ転換していきます。

また、調達・製造・物流の各段階において効率化と連携強化を進めるとともに、内製技術の強化により、競争力を高めてまいります。

海外においては、日本で培った技術と品質をベースに、欧州・ASEAN・北米を中心に販売およびサービスネットワークを構築し、市場拡大を図ります。

加えて、伊藤忠商事とのシナジーを活用することで、拠点投資や事業展開を加速させ、2029年度に海外売上150億円の達成を目指します。

これらの取り組みにより、バリューチェーン全体での付加価値を高め、収益力の向上と企業価値の最大化を実現してまいります。

海外売上拡大（優先的に拡大させる市場）

□欧州



◆新商品ラインアップ実績
 従来の自走3機種に加えてホイール式、クローラ式の21m級の自走高所を25年度に投入しシリーズ性を強化
 27年度までに更に2機種投入



販売地域
拡大

- ◆SAHALIFT領域拡大
- ◆伊藤忠ネットワーク全範囲
欧州カバレッジの向上
- ◆トレードファイナンス提案

自走高所
新機種
投入

- ◆直伸型ブーム・アーティ
キュレート型高所開発拡充
- ◆電動化/HEV化OP追加

ノック
ダウン組立

- ◆完成車物流コスト削減
- ◆組立・メンテナンス機能拡充

海外売上拡大に向けた重点市場である欧州戦略についてご説明いたします。

当社は、欧州市場を中心に販売地域の拡大を進めており、
 既存販売国に加え、新規市場の開拓を推進しています。
 特に、伊藤忠商事のグローバルネットワークを活用することで、
 市場カバレッジの向上と販売機会の拡大を図ってまいります。

ドイツ・オランダ・ベルギーといった西ヨーロッパを一つの軸として展開してまいりましたが、
 地図にございますように、ヨーロッパ全域へ活動を強化してまいります。

製品面では、自走式高所作業車のラインナップ拡充を進め、
 直伸ブームやアーティキュレート型の強化に加え、電動化・HEV化にも対応することで、
 多様化する現地ニーズに応えていきます。

供給面では、ノックダウン生産の活用により、
 完成車輸送コストの低減と現地での組立・メンテナンス機能の強化を実現し、
 競争力を高めてまいります。

さらに、販売に加えてサービスネットワークの拡充や、トレードファイナンスの提案などを通じ、
 ライフサイクル全体での収益基盤を構築していきます。

これらの取り組みにより、海外市場での持続的な成長と売上拡大を実現してまいります。

海外売上拡大（優先的に拡大させる市場）

ASEAN



- ◆タイ:電力公社・通信の設備更新活発
- ◆インドネシア:市場規模大きいが廉価型競争
- ◆ベトナム:国営色が強く実績・安全性評価軸
- ◆フィリピン:インフラ老朽化、災害復旧が顕在化



ビジネス
モデル

- ◆工法を基軸にライフサイクル（安全・品質・生産性向上・研修・保全）の提案で信頼を獲得

TM高所
新車/中古

- ◆ASEAN向けTM高所の機種投入
- ◆中古車流通の商流確保と販売加速促進

現地機能
の高度化

- ◆代理店の活用度強化
- ◆現地営業・架装・サービス
- ◆日系レンタル事業者との連携

ASEAN地域における海外売上拡大戦略についてご説明いたします。

当社は、タイ、インドネシア、ベトナム、フィリピンといった成長性の高いASEAN市場を重点地域と位置付け、事業拡大を進めています。

これらの地域では、インフラ整備や設備更新需要が高まっており、安定した成長が見込まれます。

戦略の中核は、単なる製品販売ではなく、工法を基軸としたライフサイクル提案にあります。安全性や品質、生産性向上、さらには保全まで含めた総合的な価値提供により、顧客からの信頼獲得を図っています。

商品面では、トラックマウント式高所作業車の新車に加え、中古車も活用することで、市場ごとのニーズに応じた最適なラインアップを展開します。

また、中古車流通を確立することで販売の回転率を高め、収益性の向上にもつなげていきます。

さらに、現地における営業・架装・サービス体制を強化するとともに、代理店の活用や日系レンタル事業者との連携を通じて、市場浸透を加速してまいります。

これらの取り組みにより、ASEAN市場における持続的な成長と海外売上上の拡大を実現してまいります。

社会インフラを支える商品開発

お客さま事故ゼロの追求

お客さま生産性向上

お客さま信頼度向上

市場シェアアップ・海外売上拡大

安全機能（装置）搭載展開

商品改良（お客さま要望への対応）

レンタル商品シリーズ拡充

新工法提案

差別化商品開発

海外仕向け商品開発
（各国法規対応）

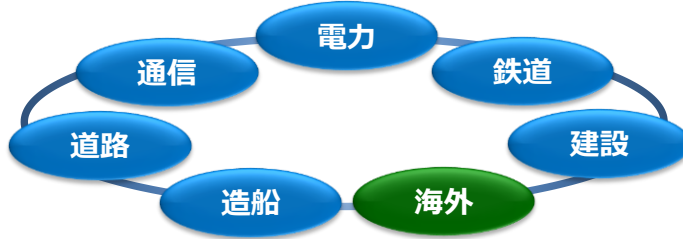
商品改良



新型常設サブーム



格納式補助ステップ



新工法提案



操作リモコン

把持式穴掘建柱車

伐採機能



海外仕向け商品開発



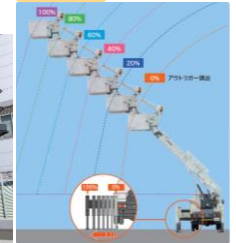
欧州向シリーズ機種

レンタル商品シリーズ拡充



新型SKシリーズ
昇降経路手摺仕様

商品改良



無段階アウトリガ

Copyright © 2025 AICHI CORPORATION. All Rights Reserved.

社会インフラを支える当社の商品開発について、具体的な製品事例を交えてご説明いたします。

当社は、安全性・生産性・信頼性の向上を軸に、現場ニーズに直結した商品開発を進めています。

具体的な事例として、まず安全性の面では、格納式補助ステップなどの安全機能を搭載し、作業者の負担軽減と事故防止に貢献しています。

また、新型常設サブームの開発により、作業性と操作性の向上を実現しています。

生産性向上に向けては、把持式穴掘建柱車といった新工法対応機種投入により、現場全体の作業プロセスそのものの改善にも取り組んでいます。

今後さらに、操作性の向上や作業効率化、省人化を支援することで、お客様の信頼を勝ち取ってまいります。

収益面では、レンタル市場の拡大に対応し、新型SKシリーズなどレンタル向け商品のラインアップを強化しています。これにより、稼働率向上と安定的な収益確保を図っています。

加えて、海外市場向けには欧州仕様のシリーズ機種など、各国の規制やニーズに対応した製品開発を進めており、グローバルでの競争力強化にもつなげています。

このように、当社は具体的な製品機能や工法提案を通じて現場課題を解決し、付加価値の高い商品を継続的に投入することで、市場シェアの拡大と収益性の向上を実現してまいります。

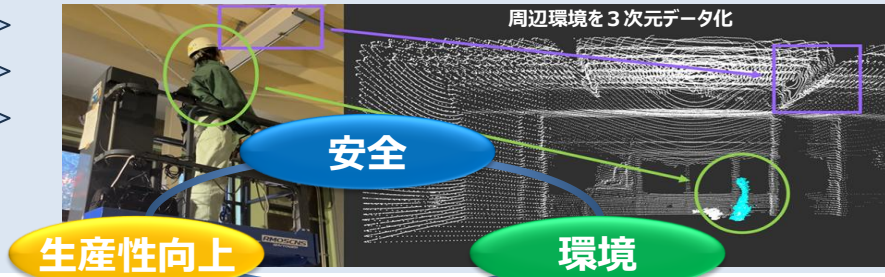
社会インフラを支える技術開発

- ▣ 走行作業時に車両転倒を未然に防止する装置（路面段差検知）
- ▣ 作業者の挟まれ事故を防止する装置（干渉物回避）
- ▣ 車両が自動で危険を回避する装置（自動走行）

点群データ

画像認識

AI活用・自律制御



- ▣ 熟練が必要なオペレーションを支援し容易化する運転技術
- ▣ 遠隔作業ロボットや協調技術

ロボティクス



- ▣ 電動化技術（自走系高所）
- ▣ 軽量化技術（高張力鋼展開）
- ▣ 油圧レスによる効率化技術

ハイブリッド・電動（低炭素化）

小型化・軽量化（高電圧化）

エネルギー回収（高効率化）



社会インフラを支える商品開発の中でも、特に技術による付加価値向上についてご説明いたします。

当社は、「安全」「生産性」「環境」の3つを中核テーマとして、次世代の技術開発を進めています。

まず安全面では、走行時の転倒を未然に防止する路面検知技術や、作業時の挟まれ事故を防ぐ干渉回避機能、さらには車両が自動で危険を回避する自動走行技術の開発を進めています。これらは、点群データや画像認識、AI技術を活用し、現場の安全性を飛躍的に高めるものです。

次に生産性の向上に向けては、熟練技術を必要とする作業を支援・簡素化する運転技術や、遠隔操作ロボットおよび協調技術の導入により、省人化と作業効率の向上をめざしています。

また環境面では、電動化技術の推進に加え、高張力鋼の活用による軽量化や、エネルギー回収技術の導入などにより、低炭素化と効率化を両立していきます。

これらの取り組みにより、当社は単なる製品提供にとどまらず、現場の安全性向上と生産性革新、さらには環境対応を同時に実現する高付加価値ソリューションを提供し、競争力の強化と企業価値の向上を図ってまいります。

1. 当社事業について
2. 中期事業経営計画
3. 25年度の業績
4. 26年度の業績見通し
5. 環境・社会貢献の取り組み
6. 株主還元
7. キャッシュアロケーション

概況

(単位:億円)

	24年度		25年度		増減額	増減率
	金額		金額			
売上高	593.0		596.1		3.1	0.5%
営業利益	74.4	12.5%	75.1	12.6%	0.7	1.0%
経常利益	82.2	13.9%	81.7	13.7%	△ 0.5	△0.6%
当期純利益	63.3	10.7%	66.5	11.2%	3.2	5.1%
1株当たり配当金	中間	20円	中間	30円		
	期末	35円	期末	30円		
	年間	55円	年間	60円		
為替レート (USD)	142円		149円			
設備投資額	33億円		76億円			
減価償却費	15億円		14億円			

- ・24年度はシャシ認証問題による繰越売上があったものの、増収増益を確保
- ・経常利益では、中国景気減速の影響による持分法利益の減少で減益

2025年度の業績概況についてご説明いたします。

売上高は596億円となり、前年同期比で増収を確保いたしました。

営業利益は75.1億円、営業利益率は12.6%と、引き続き高い収益性を維持しております。

一方で、経常利益は中国景気減速の影響などにより持分法投資利益が減少したことから、前年をわずかに下回りました。

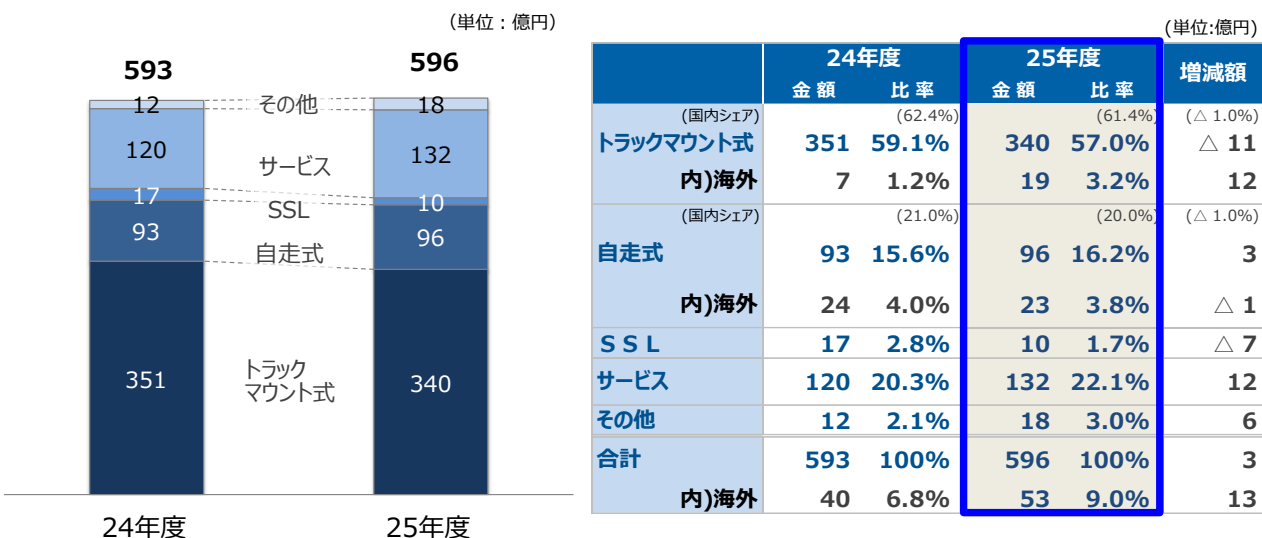
しかしながら、当期純利益については66.5億円と増益を達成しております。

株主還元については、年間配当を60円へ増配しており、安定的かつ継続的な還元強化を進めています。

また、将来成長に向けた取り組みとして、設備投資を76億円まで拡大し、事業基盤の強化を進めております。

このように、外部環境の影響を受けつつも、収益性の維持と成長投資の両立を図った一年となりました。

セグメント別売上高



- ・トラックマウント式：24年度シャシ認証問題による繰越売上により減少
- ・サービス：レンタル業界様向け修理（オーバーホール）売上で増加

2025年度のセグメント別売上についてご説明いたします。

全体の売上高は596億円となり、前年からわずかに増加いたしました。

主力であるトラックマウント式は340億円と、前年に発生したシャシ認証問題に伴う反動などにより、減少となっております。

一方で、自走式は堅調に推移し、その他分野も含めて一定の成長を確保しています。

特に注目すべき点は、サービス事業の伸長です。

レンタル業界向けの修理・オーバーホール需要の増加を背景に、売上は132億円と前年から大きく増加しており、収益基盤の安定化に寄与しています。

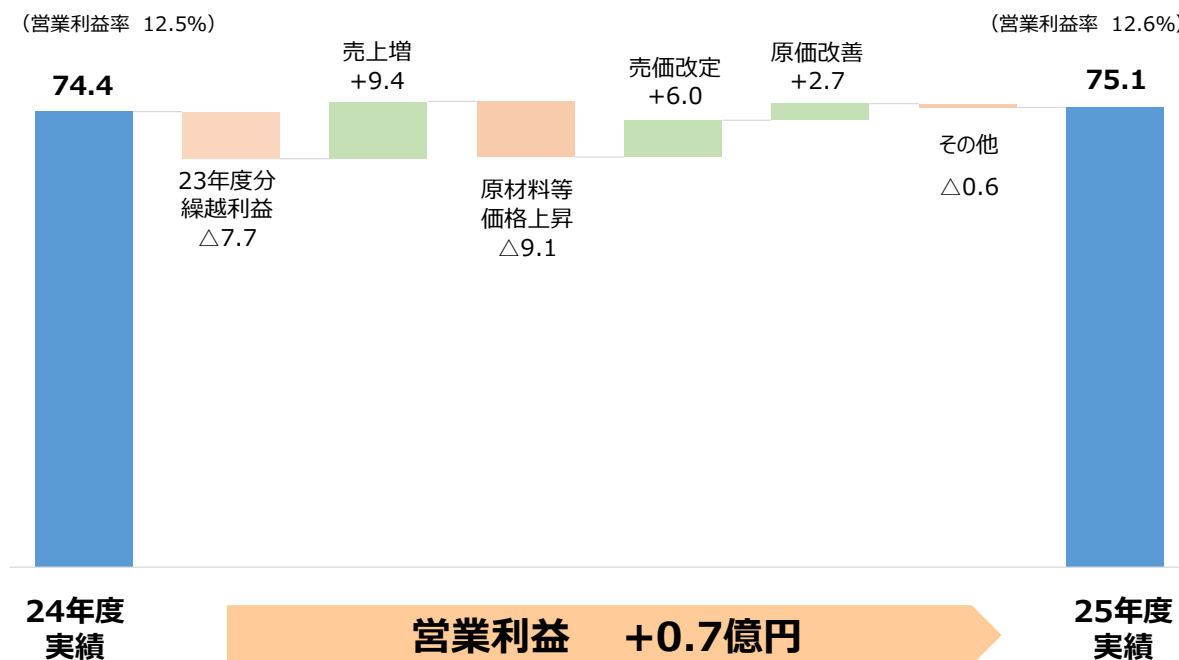
また、海外売上についても拡大しており、全体に占める比率は上昇しています。

一方で、SSLは減少しており、製品ポートフォリオの最適化が今後の課題となります。

このように、製品売上の変動はあるものの、サービスや海外の成長により、事業構造の転換が着実に進んでいることが特徴です。

連結営業利益の増減要因

(単位：億円)



2025年度の連結営業利益の増減要因についてご説明いたします。

営業利益は前年の74.4億円から75.1億円へと、0.7億円の増益となりました。

増益要因としては、まず売上増加によるプラス効果が9.4億円、さらに価格改定による収益改善が6.0億円と、着実に利益を押し上げています。加えて、原価改善の取り組みにより、2.7億円のコスト削減効果も創出しました。

一方で、減益要因としては、原材料価格の上昇が9.1億円と大きなマイナス要因となっています。また、前年度に計上した繰越利益の反動により、7.7億円の減少影響が発生しています。

これらのプラス・マイナス要因を踏まえた結果、全体としては増益を確保し、営業利益率も12.6%と高水準を維持しています。

貸借対照表

(単位:億円)

		24年度末		25年度末		増減額
		残高	比率	残高	比率	
資産の部	流動資産	710	70.8%	541	58.3%	▲ 169
	固定資産	293	29.2%	387	41.7%	94
	有価証券	54	5.4%	67	7.2%	13
	合計	1,003	100.0%	928	100.0%	▲ 75
負債・純資産の部	流動負債	146	14.6%	150	16.2%	4
	固定負債	17	1.7%	24	2.6%	7
	負債 合計	163	16.3%	174	18.8%	11
	純資産 合計	840	83.7%	754	81.3%	▲ 86
	合計	1,003	100.0%	928	100.0%	▲ 75

- ・2025年5月の自己株公開買付（128億円）により、純資産および流動資産が減少
- ・高崎工場、伊勢崎電着塗装工場の新設（69億円）に伴い、固定資産が増加、流動資産は減少

2025年度末の貸借対照表についてご説明いたします。

まず総資産は928億円となり、前年から75億円の減少となりました。

主な要因は、2025年5月に実施した自己株式の公開買付けによるもので、約128億円の資金支出により流動資産および純資産が減少しております。

一方で、成長投資として高崎工場および伊勢崎電着塗装工場の新設を進めた結果、固定資産は94億円増加いたしました。

負債については174億円と小幅な増加にとどまっています。

その結果、純資産は754億円となりましたが、自己資本比率は81.3%と引き続き高い水準を維持していることが特徴です。

1. 当社事業について
2. 中期事業経営計画
3. 25年度の業績
4. 26年度の業績見通し
5. 環境・社会貢献の取り組み
6. 株主還元
7. キャッシュアロケーション

業績見通し

(単位:億円)

	25年度実績 金額		26年度見通し 金額		増減額	増減率
売上高	596.1		630.0		33.9	2.9%
営業利益	75.1	12.6%	79.0	12.5%	3.9	2.1%
経常利益	81.7	13.7%	85.0	13.5%	3.3	0.9%
当期純利益	66.5	11.2%	67.0	10.6%	0.5	2.6%
1株当たり配当金	中間	30円	中間(予想)	33円		
	期末	30円	期末(予想)	32円		
	年間	60円	年間(予想)	65円		
設備投資額	76億円		30億円			
減価償却費	14億円		22億円			

2026年度の業績見通しについてご説明いたします。

売上高は630億円と、前年度から約34億円の増収を見込んでおります。

営業利益についても79億円と増益を計画しており、
営業利益率は12.5%と高い収益水準を維持する見通しです。

また、経常利益および当期純利益についても、それぞれ増益を見込んでおり、
安定した成長を継続してまいります。

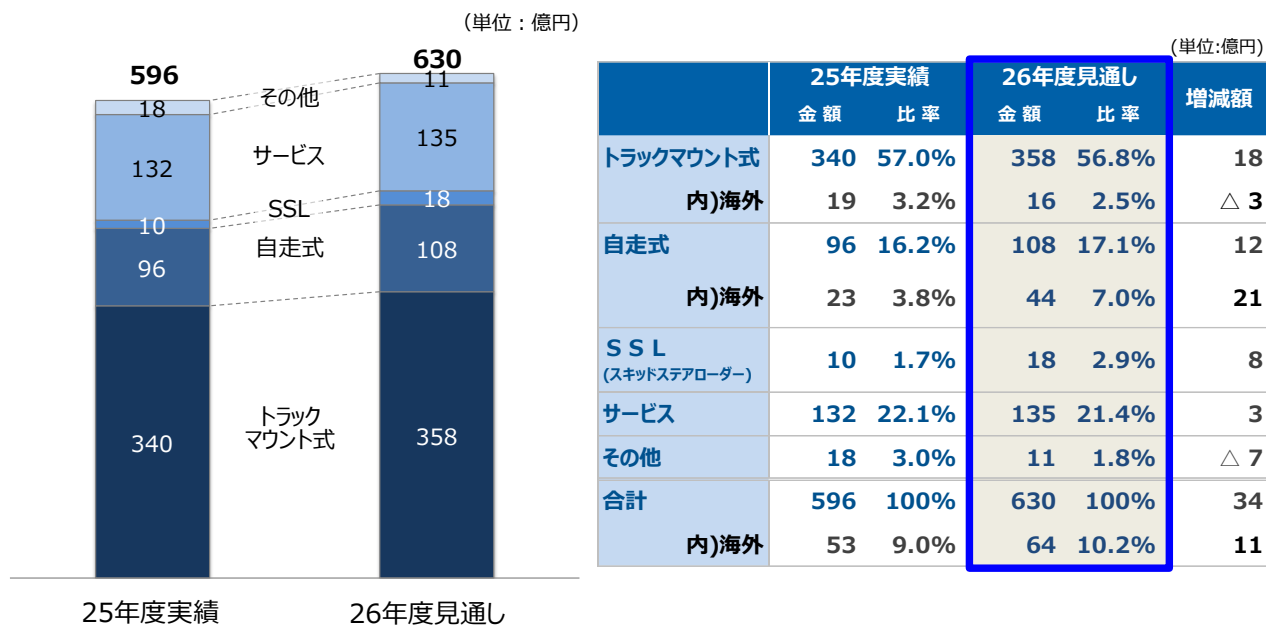
株主還元については、年間配当を65円へ引き上げる予定としており、
継続的な還元強化を図ってまいります。

投資面では、前年度に実施した大型設備投資が一巡することから、
2026年度は30億円規模へと減少する見込みです。

一方で、減価償却費は増加し、投資の成果が損益計算に反映されてまいります。

このように、2026年度は成長と収益性をバランスよく両立しながら、
安定的に事業拡大を進めていく計画となっております。

セグメント別売上高



2026年度のセグメント別売上見通しについてご説明いたします。

全体の売上高は630億円と、前年から約34億円の増収を見込んでいます。

主力のトラックマウント式は358億円と増加を見込んでおり、前年度の減少から回復基調にあります。

加えて、自走式は108億円まで拡大し、構成比も上昇する見通しです。

サービス事業については、前年の活動をさらに強化することで、135億円と引き続き高水準を維持し、安定的な収益基盤として成長を支えてまいります。

また、海外売上は60億円まで拡大し、売上全体に占める比率も10%の見込みであり、グローバル展開の進展が着実に表れています。

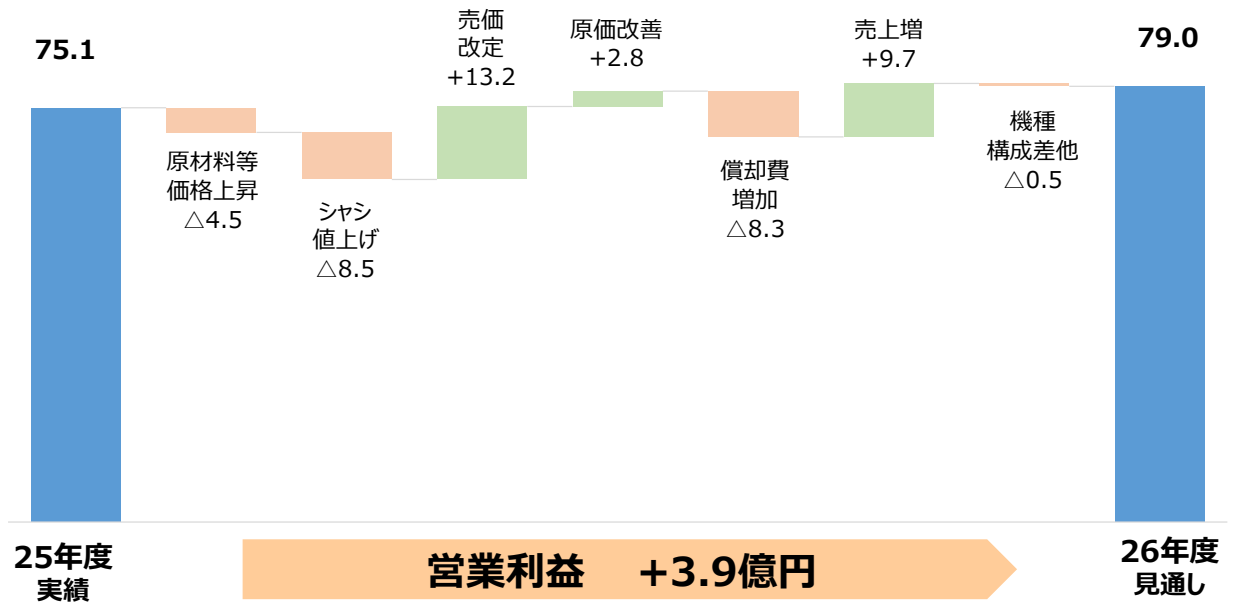
このように、主力事業の回復に加え、成長分野および海外事業の拡大により、収益基盤の強化を進めてまいります。

連結営業利益の増減要因

(単位：億円)

(営業利益率 12.6%)

(営業利益率 12.5%)



2026年度の連結営業利益の増減要因についてご説明いたします。

営業利益は75.1億円から79.0億円へと、3.9億円の増益を見込んでおります。

主な増益要因としては、売価改定効果や売上増加、さらなる原価改善を見込んでいます。

このように、コスト上昇圧力が継続する中でも、価格戦略と原価改善の両面から対応することで、安定した収益成長を実現してまいります。

1. 当社事業について
2. 中期事業経営計画
3. 25年度の業績
4. 26年度の業績見通し
5. 環境・社会貢献の取り組み
6. 株主還元
7. キャッシュアロケーション

社会貢献活動 ～社会の一員として地域に根差し、共に発展できる活動の継続的な推進～



- ◆ 地域イベントへの協賛・スタッフ/清掃ボランティア
- ◆ 古着/エコキャップの資源寄付
- ◆ 地域清掃活動
- ◆ 近隣小学校社会科見学
- ◆ 地域保育園工場見学
- ◆ 環境保全活動ボランティア 等を実施

環境および社会貢献に関する当社の取り組みについてご説明いたします。

当社は、社会の一員として地域に根差し、
地域社会とともに発展していくことを重要な経営課題の一つと位置付けております。
その一環として、継続的な社会貢献活動を推進しています。

具体的には、地域イベントへの協賛や運営スタッフとしての参加に加え、
清掃ボランティア活動などを通じて、地域環境の保全に取り組んでおります。

また、教育支援の観点から、近隣小学校の社会科見学や地域保育園の工場見学を受け入れ、
次世代を担う人材育成にも貢献しています。

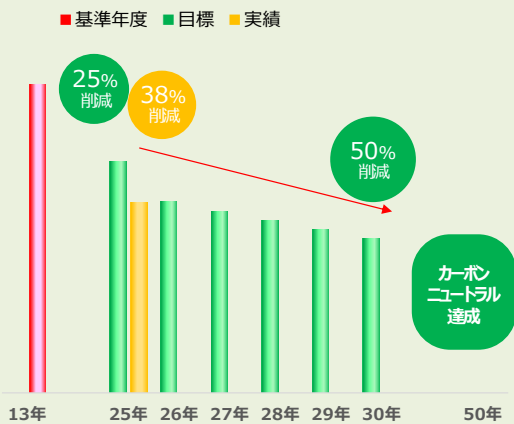
さらに、古着やエコキャップの回収といった資源寄付活動や、
環境保全に資するボランティア活動も継続的に実施しています。

これらの活動は社員の自主的な参加に支えられており、
地域との関係強化と企業ブランド価値の向上にもつながっています。

今後も当社は、事業活動に加えてこうした社会貢献活動を着実に推進し、
持続可能な社会の実現と企業価値の向上を両立してまいります。

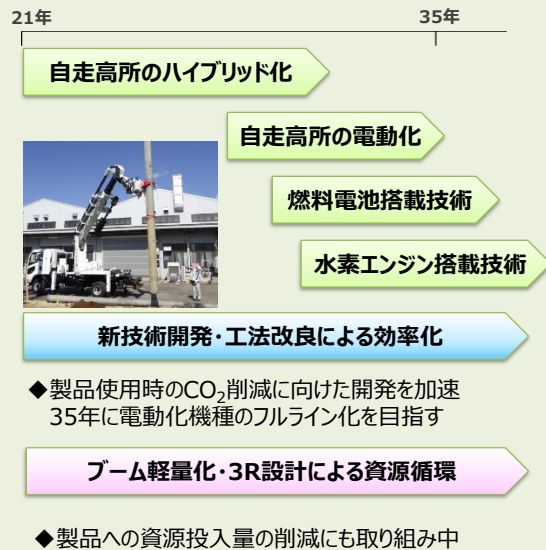
環境対応

【生産活動を通じたCO₂排出量削減】



◆ 太陽光発電・省エネ設備・カーボンニュートラル電力の導入等によりCO₂削減

【製品使用によるCO₂排出量削減】



当社の環境対応および脱炭素に向けた取り組みについてご説明いたします。

まず、生産活動におけるCO₂排出削減については、2013年度を基準に2030年までに50%削減、さらに2050年のカーボンニュートラル達成を目標として掲げております。現在、既に約38%の削減を達成しており、計画を上回るペースで進展しております。

具体的な取り組みとしては、太陽光発電の導入や省エネルギー設備の活用、カーボンニュートラル電力の採用などにより、生産プロセス全体での排出削減を進めています。

加えて、製品使用時におけるCO₂排出削減にも注力しています。自走式高所作業車のハイブリッド化や電動化を推進するとともに、将来的には燃料電池や水素エンジンといった次世代技術の開発にも取り組んでいきます。

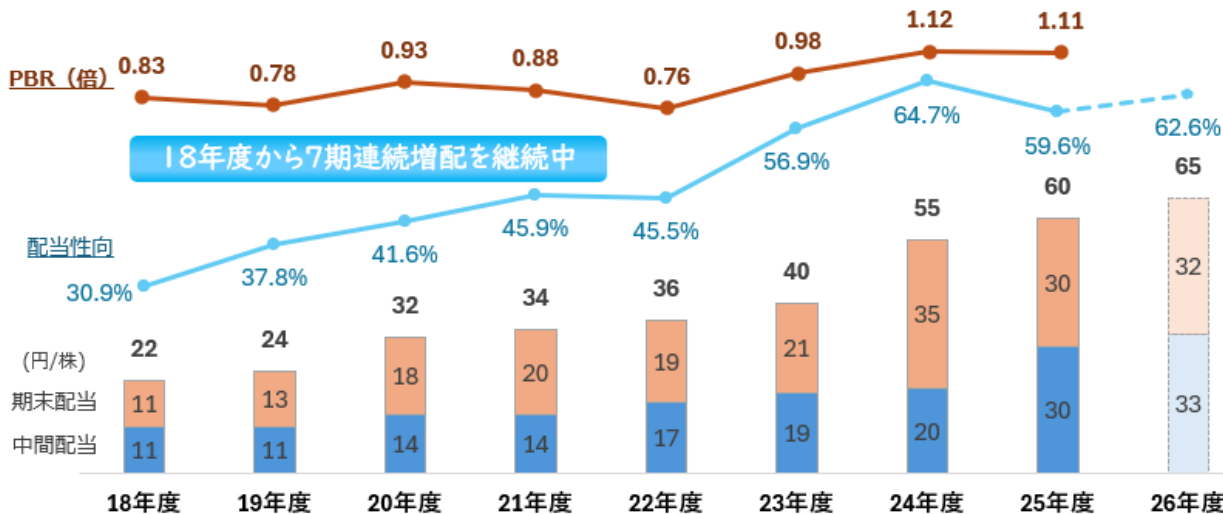
さらに、製品の軽量化や3R設計、エネルギー回収といった技術を通じて、資源投入量の削減と効率化も進めています。

このように当社は、生産から製品使用までのバリューチェーン全体で環境負荷の低減に取り組み、脱炭素社会の実現に貢献するとともに、環境対応を競争力の源泉として企業価値の向上を図ってまいります。

1. 当社事業について
2. 中期事業経営計画
3. 25年度の業績
4. 26年度の業績見通し
5. 環境・社会貢献の取り組み
6. 株主還元
7. キャッシュアロケーション

【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



18年度から7期連続増配を継続中

今後も設備や開発・人への投資や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

当社の株主還元方針についてご説明いたします。

当社は、株主還元を安定的に向上させていくことを基本方針とし、配当性向60%以上を目安とした還元を実施しています。

配当については、2018年度以降、7期連続で増配を継続しており、株主の皆様への還元強化に取り組んでおります。

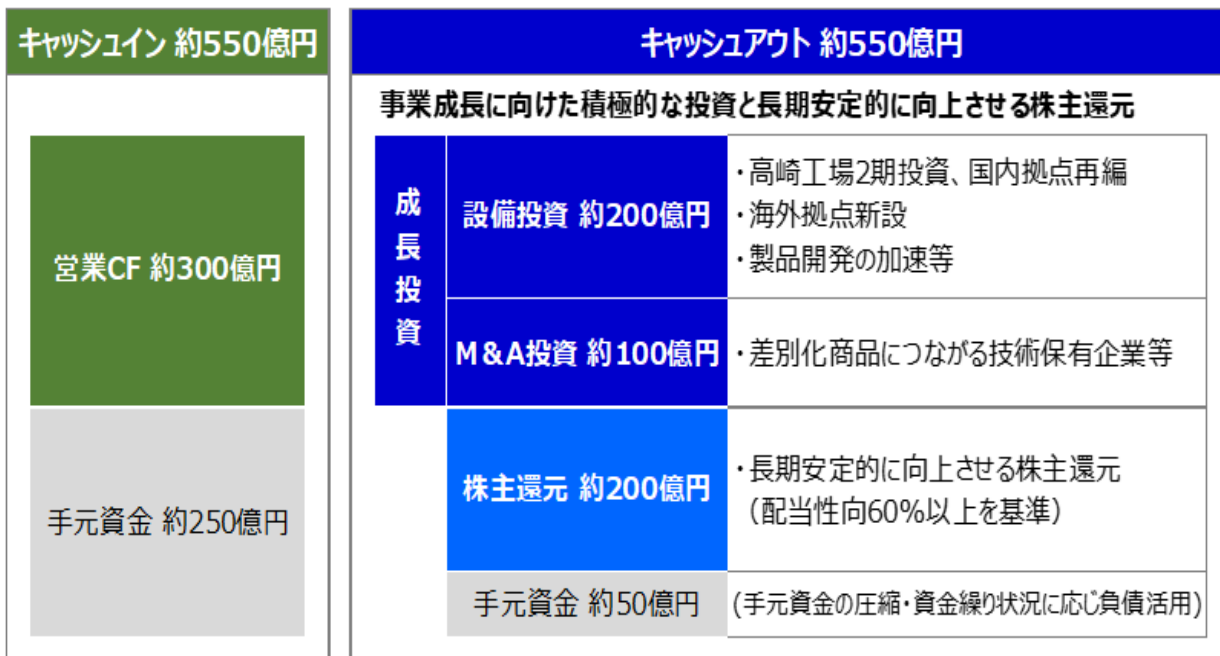
2025年度は年間配当60円、配当性向は59.6%となりました。

さらに、2026年度については年間配当65円への増配を予定しており、配当性向も62.6%と、方針を上回る水準を見込んでおります。

また、配当だけでなく自己株式取得も含めた総合的な株主還元を実施しており、資本効率の向上にも取り組んでいます。

今後も、設備投資や研究開発、人材投資、M&Aなどの成長投資とのバランスを図りながら、持続的な企業価値の向上と株主還元の強化を両立してまいります。

1. 当社事業について
2. 中期事業経営計画
3. 25年度の業績
4. 26年度の業績見通し
5. 環境・社会貢献の取り組み
6. 株主還元
7. キャッシュアロケーション



2026年度から2029年度にかけて中期キャッシュアロケーションについてご説明いたします。

当期間におけるキャッシュインは、
営業キャッシュフロー約300億円と手元資金約250億円を合わせ、
総額約550億円を見込んでおります。

これに対し、キャッシュアウトについても同規模の約550億円を計画しており、
成長投資と株主還元のバランスを重視した配分としております。

まず成長投資としては、設備投資に約200億円を充当し、
高崎工場の追加投資や国内拠点の再編、
さらには海外拠点の新設や製品開発の強化を進めてまいります。

加えて、M&Aには約100億円を投じ、差別化製品につながる技術や事業基盤の獲得を図ります。

一方、株主還元については約200億円を確保し、
配当性向60%以上を基準とした安定的かつ持続的な還元を継続してまいります。

なお、手元資金については一定水準まで圧縮を図りつつ、
必要に応じて負債の活用も視野に入れ、資本効率を意識した運営を行ってまいります。

このように、成長投資と株主還元の両立を図ることで、中長期的な企業価値の向上を実現してまいります。

本日まで用意させていただきました決算説明資料のご説明につきましては以上となります。

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。

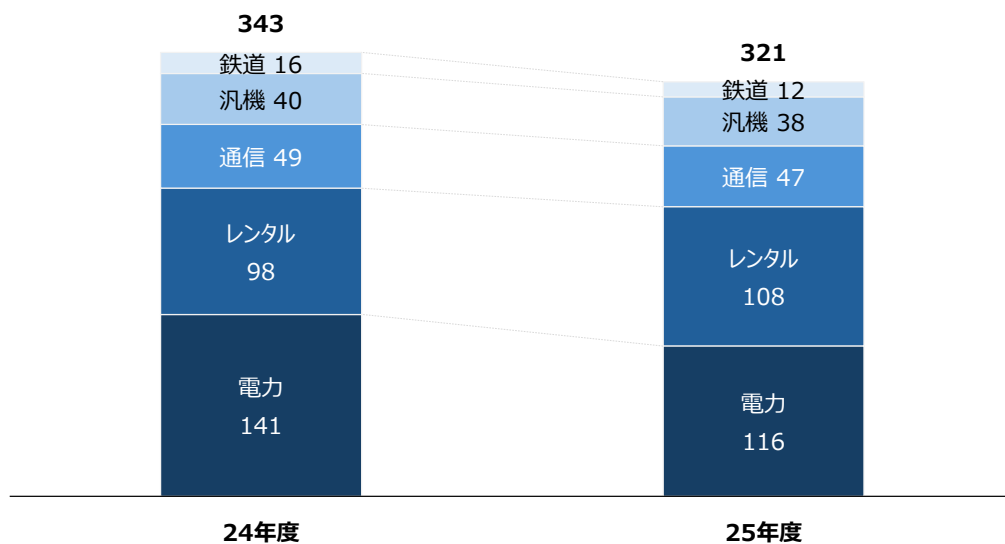
また、これらの数字に関しては、様々なリスクや不確実性により、大きく異なる結果となり得ることをご承知おきください。

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。

トラックマウント式：国内業界別売上高

(単位：億円)



【電力】24年度シャシ認証問題の繰越売上、特需売上(電柱元位置立替作業車)による反動減

【質疑応答】

Q1. トラックマウント式、自走式、スキッドステアローダー（以下、SSL）の利益率についてお伺いできますでしょうか。

例えば、トラックマウント式よりも自走式の方が利益率がよいといった形でご教示いただけるとありがたく存じます。

A1. 最も利益率が高いのはトラックマウント式です。

続いて、自走式とSSLとなっており、おおよそ同等であり、トラックマウント式よりも若干低い程度です。

一部、小型自走式という高所作業車がございますが、利益率は最も低いものとなっております。

Q2. SSLは、売上に占める割合が小さいですが、少なからず貢献があるため事業は継続していくのでしょうか。

今後の見通しがあればお聞かせいただけますと幸いです。

A2. SSLについては、事業を継続してまいります。

収益性は、先程ご説明した通り、小型自走式よりも高いというポジションです。

大きく売上拡大に繋がるわけではございませんが、安定的に継続していく方針です。

※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、追加の質疑はなく、13：40終了。