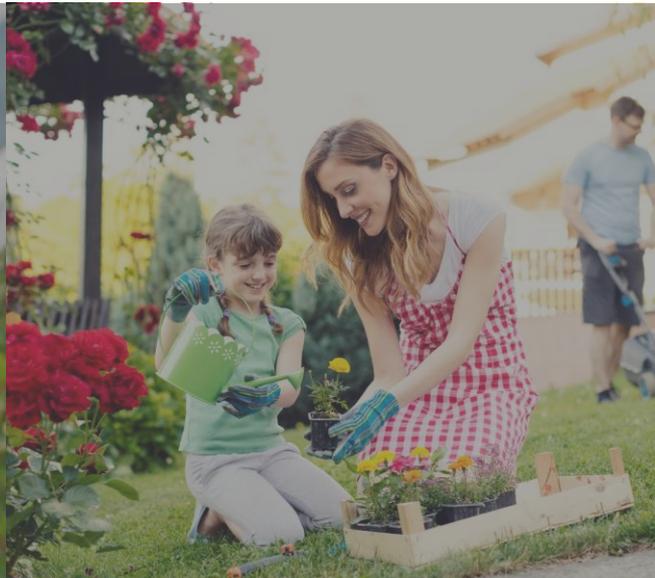




2022年12月期  
決算・中期経営計画2025  
説明資料



2023年2月28日  
株式会社やまびこ



# INDEX

## 1. 2022年12月期決算概要 3

2022年12月期 総括	4
2022年12月期 経営成績	5
連結売上高の地域別増減（円換算ベース）	6
連結営業利益の増減	7
四半期別業績推移	8
セグメント別経営成績	9
セグメント別売上高実績（地域別）	10

## 2. 中期経営計画2022の振り返り 11

中期経営計画2022の振り返り	12
数値目標の達成状況	13
セグメント別の概況	14

## 3. 2023年12月期業績予想 15

2023年12月期 通期予想	16
連結売上高の地域別増減予想（円換算ベース）	17
連結営業利益の増減予想	18

## 4. 中期経営計画2025 方針と事業戦略 19

やまびこの存在意義	20
中期経営計画2025の位置付け	21
数値目標	22
売上高目標（セグメント・地域別）	23
事業戦略 事業の分類	24

事業戦略	25
① 事業規模拡大（海外OPE事業）	26
① 事業規模拡大（農林事業）	27
① 事業規模拡大（産機事業）	28
② 収益性の改善	29
③ 新規事業創造への取り組み	30
④ ESG経営の実践	31
E. 環境対応	32
S. 社会	33
G. コーポレート・ガバナンス	34
⑤ やまびこのDX戦略	35
株主還元政策	36
設備投資・研究開発費・減価償却費	37
業績推移	38

## APPENDIX 39

会社概要	40
やまびこの歩み	41
業績推移と売上構成	42
事業セグメント：小型屋外作業機械（OPE）	43
事業セグメント：農業用管理機械	44
事業セグメント：一般産業用機械	45
国内生産体制	46
海外生産体制	47
主な販売経路	48
海外市場での販売とユーザー	49
日本市場での販売とユーザー	50
主なグループ会社の状況	51
関連指標等	52

# 1

## 2022年12月期 決算概要

## 2022年12月期 総括

主力の海外OPEは、北米市場においてコロナ時の巣籠需要の反動やインフレの影響により一般ユーザー向け販売が減少。一方で、従来から景気変動の影響を受けにくいプロユーザー市場においては販売価格の改定や円安による追い風に加え、欧州市場を含むプロユーザー向け製品の増産対応が奏功し増収。国内については、小型屋外作業機械が前年並みだったが、農機が前年の補助金需要の反動や資材価格上昇の影響を受けたことに加え、サプライチェーンの混乱により農機・産機の販売が減少し、全体では減収。

市場	セグメント		当社状況 (現地販売)	当社販売状況
国内	小型屋外作業機械			昨年の補助金需要の反動による影響が残るものの、刈払機やパワーブロワが伸長し、前年並みの水準となった。
	農業用管理機械			昨年の補助金需要の反動減に加え、農薬や肥料の価格高騰が影響し大幅な減収。
	一般産業用機械			建機レンタル向け販売は好調に推移したものの、その他代理店向け販売が伸び悩み減収。
海外	小型屋外 作業機械 (OPE)	北米市場		プロユーザー向け販売は堅調に推移したものの、一般ユーザー向け販売が減少。
		中南米市場		政情不安・経済問題は継続も、新型コロナウイルスの影響により需要は堅調に推移。
		欧州市場		プロユーザー向け製品の増産対応が奏功し増収。
	農業用 管理機械	北米市場		引き続き穀物価格が高値安定する市場環境に支えられ大幅な増収。
	一般産業用機械			米国においてインフラ案件の需要回復に加え、広域レンタル会社を対象とした受注活動強化が奏功し大幅な増収。

※「OPE」=Outdoor Power Equipment

## 2022年12月期 経営成績

- 売上高は、継続する物流費や原材料価格の上昇に対する販売価格の改定や円安による増収効果に加え、プロユーザー向け製品の増産対応が奏功し増収。
- 営業利益は米国子会社の在庫水準の上昇に加えて為替変動に伴う未実現利益増加の影響により減益。経常利益は為替による増益効果があったものの米国子会社における借入金の増加および金利上昇により減益となり、それに伴い最終利益も減益。

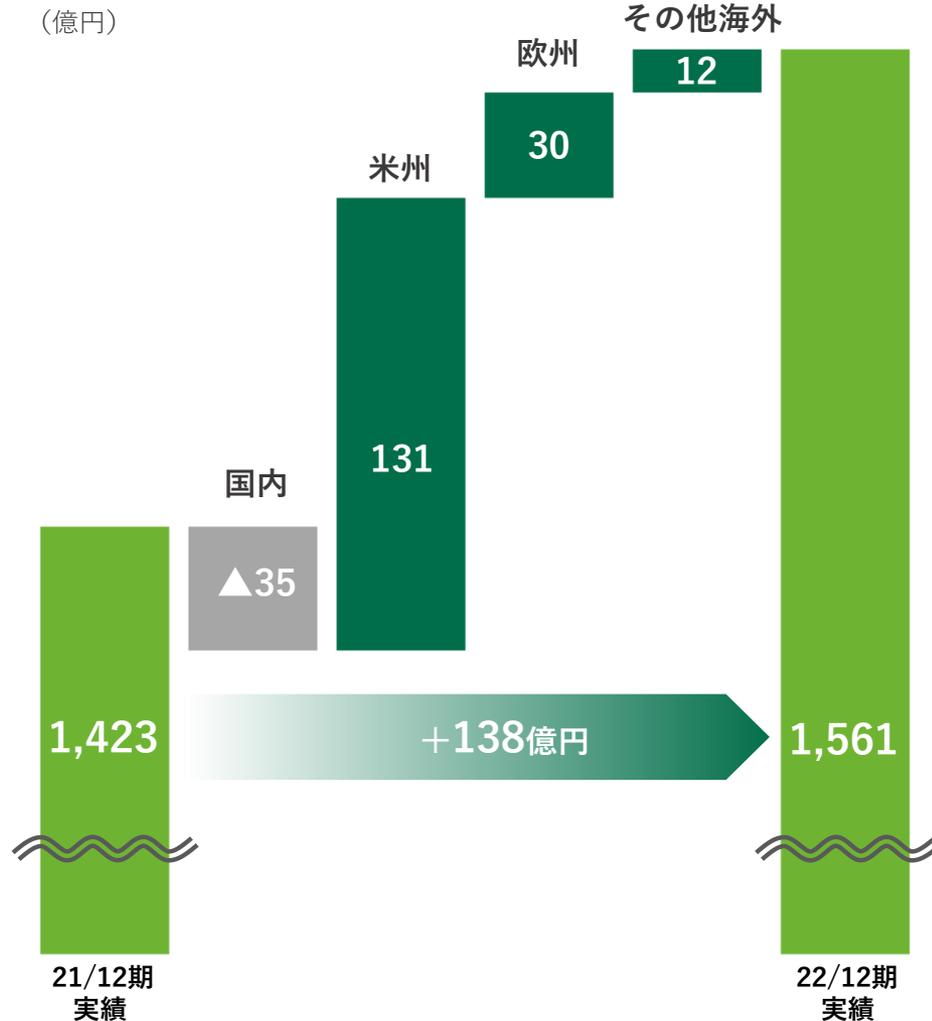
(百万円)	21/12期 実績	構成比 (%)	22/12期		
			実績	構成比 (%)	前年比 (%)
売上高	142,328	100.0	156,159	100.0	+ 9.7
売上原価	102,881	72.3	115,664	74.1	+ 12.4
販管費	30,117	21.2	31,806	20.4	+ 5.6
営業利益	9,330	6.6	8,688	5.6	▲ 6.9
経常利益	9,913	7.0	9,217	5.9	▲ 7.0
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,500	5.3	6,299	4.0	▲ 16.0

### ■ 為替レート

※2022年12月期の期首より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号）等を適用しておりますが、影響は軽微と見て、前年比については単純比較で増減を記載しております。

1ドル	110 円	128 円	+ 17.0
1ユーロ	130 円	138 円	+ 5.8

# 連結売上高の地域別増減（円換算ベース）



## 国内

農機が前年の補助金需要の反動や資材価格上昇の影響を受けたことに加え、サプライチェーンの混乱により農機・産機の販売が減少し減収。

## 米州

北米OPEは一般ユーザー向け販売が減少したものの、プロユーザー向け販売は堅調に推移したことにより増収。また、産機もインフラ案件の需要回復に加え、広域レンタル会社を対象とした受注活動強化が奏功し大幅な増収。

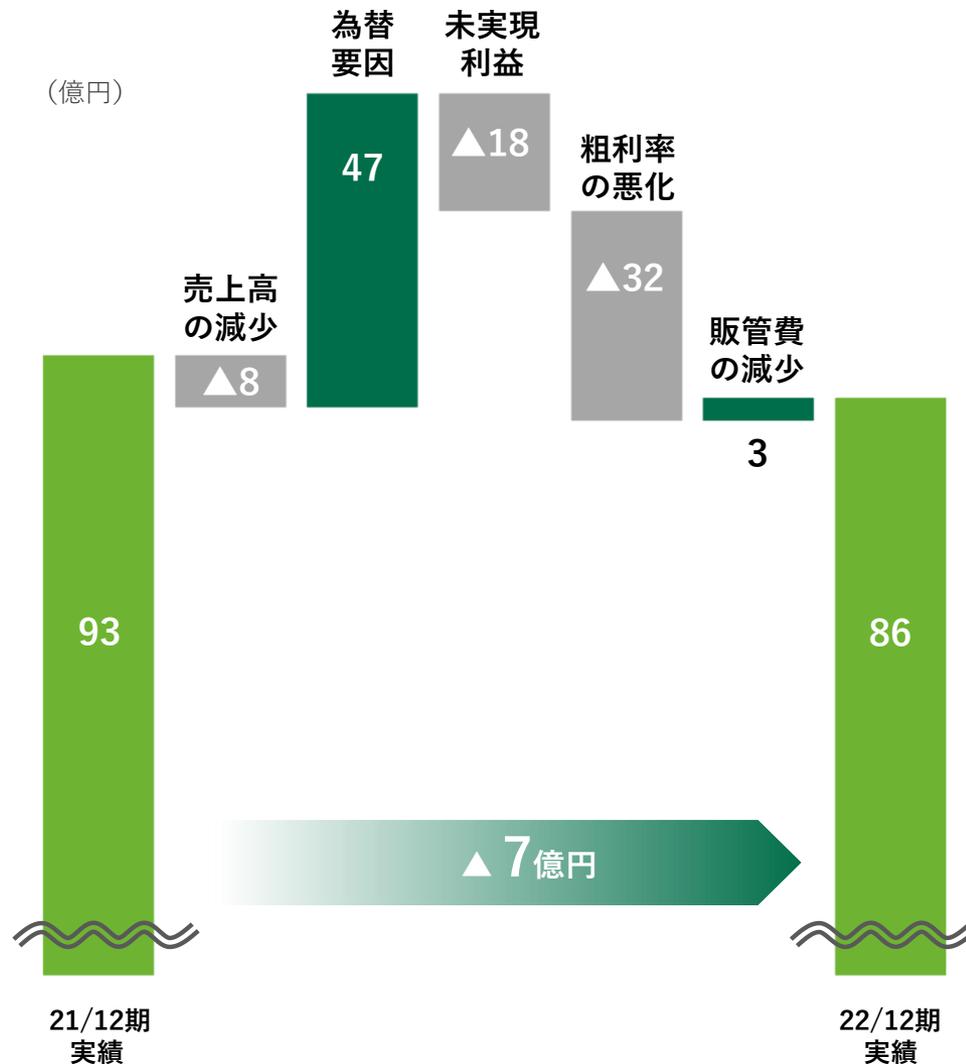
## 欧州

プロユーザー向け製品の増産対応によりOPE販売が好調に推移し増収。

## その他海外

アジアやオセアニアでOPE販売が増加したことにより増収。

# 連結営業利益の増減



## 売上高要因

為替の影響を除いた実質売上高の減少。

## 為替要因

円安に伴う利益の増加。

## 未実現利益

北米子会社の在庫の増加。

利益への影響額

22年12月期 36.6億円のマイナス

21年12月期 18.9億円のマイナス

⇒前期対比17.7億円のマイナス影響

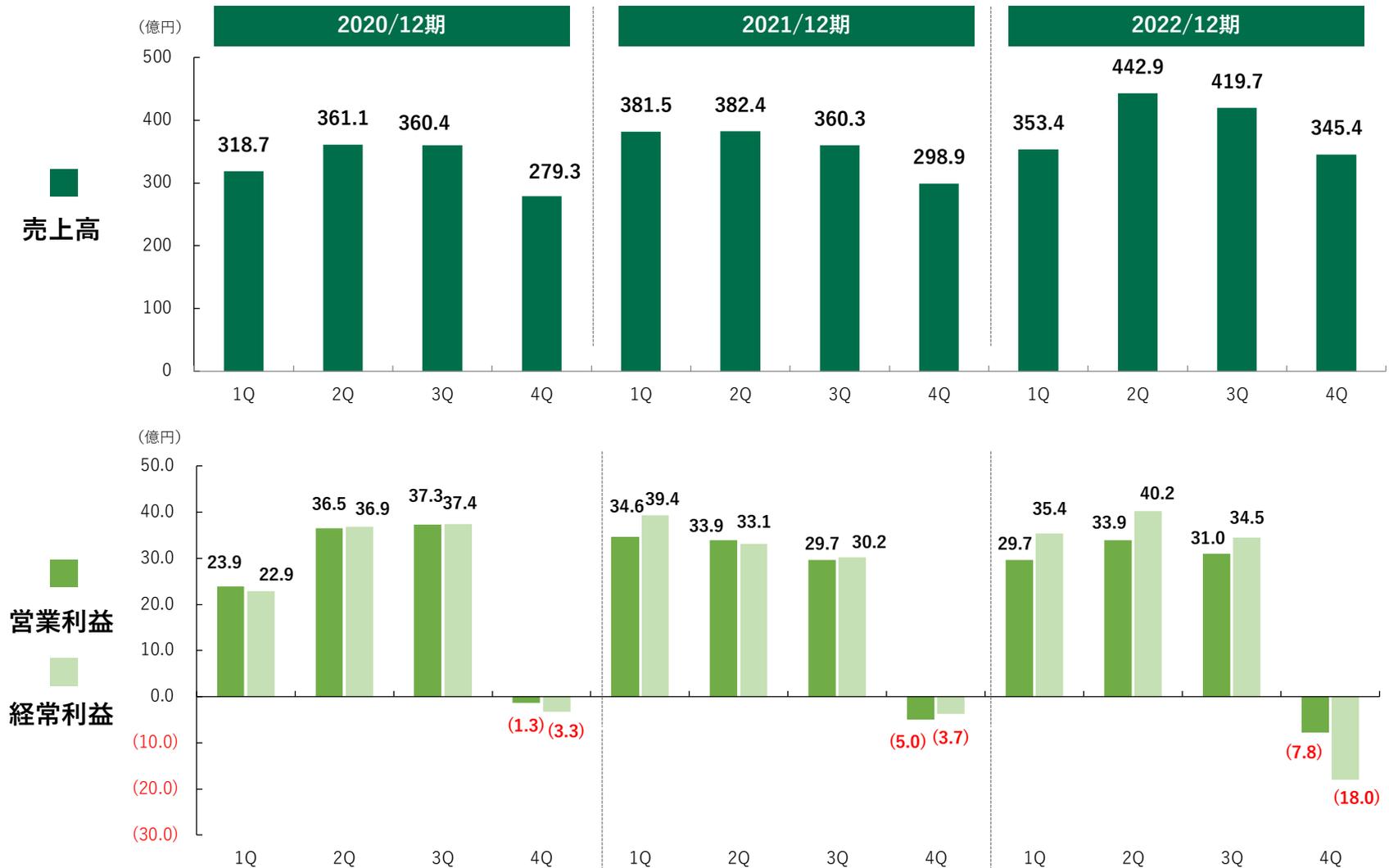
## 粗利率

原材料価格の高騰、北米一般ユーザー向け販売の落ち込みによる生産量減少により総原価が上昇したこと、国内の価格改定が一部遅れたことで粗利率が悪化。

## 販売管理費

人件費や諸経費の削減により減少。

# 四半期別業績推移



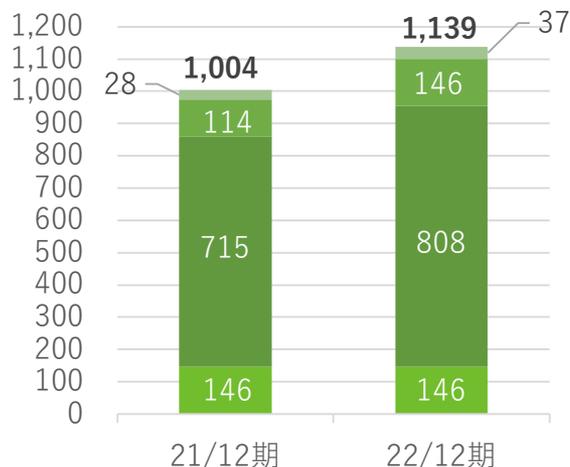
## セグメント別経営成績

(百万円)	21/12期 実績		22/12期 実績		
		構成比 (%)		構成比 (%)	前年比 (%)
売上高	142,328	100.0	156,159	100.0	+ 9.7
小型屋外作業機械	100,485	70.6	113,946	73.0	+ 13.4
農業用管理機械	24,276	17.1	23,877	15.3	▲ 1.6
一般産業用機械	15,159	10.7	16,257	10.4	+ 7.2
その他	2,408	1.7	2,077	1.3	▲ 13.7
営業利益	9,330	-	8,688	-	▲ 6.9
小型屋外作業機械	15,001	160.8	14,897	171.5	▲ 0.7
農業用管理機械	296	3.2	555	6.4	+ 87.3
一般産業用機械	449	4.8	1,381	15.9	+ 207.4
その他	462	5.0	268	3.1	▲ 41.9
全社共通費	▲ 6,879	-	▲ 8,413	-	-

# セグメント売上高実績（地域別）

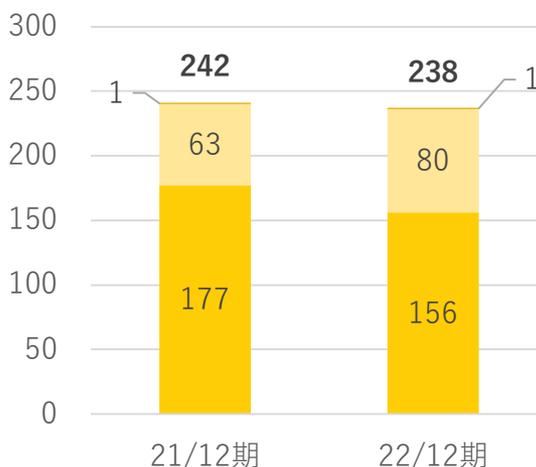
（単位：億円）

## 小型屋外作業機械（OPE）



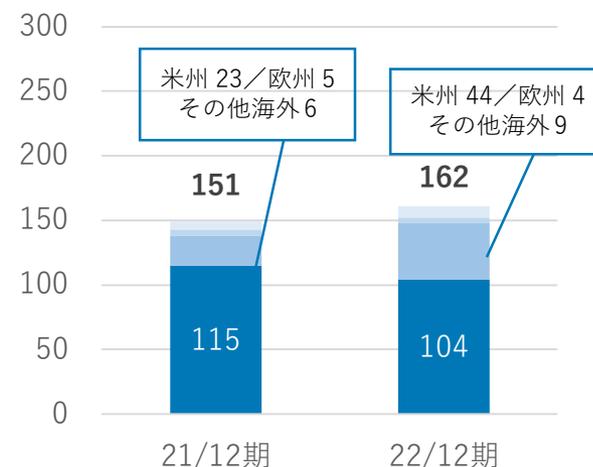
■国内 ■米州 ■欧州 ■その他海外

## 農業用管理機械



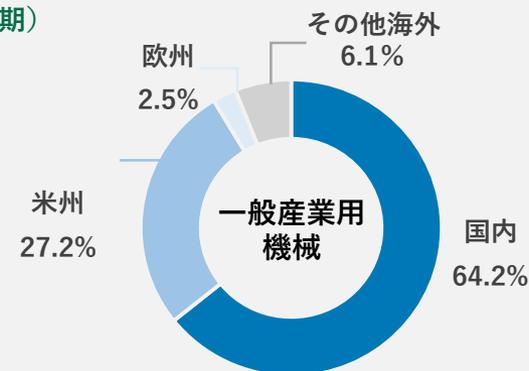
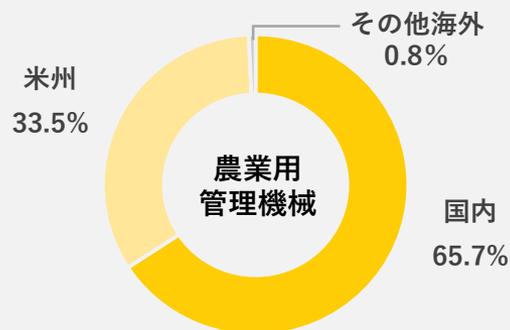
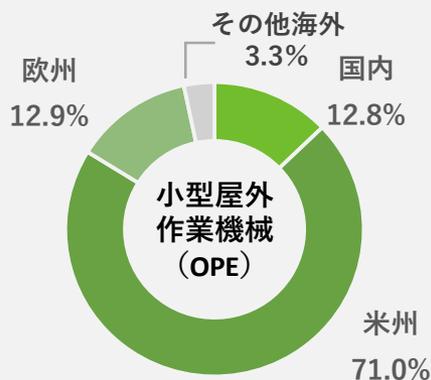
■国内 ■米州 ■その他海外

## 一般産業用機械



■国内 ■米州 ■欧州 ■その他海外

## 地域別比率（2022年12月期）



# 2

## 中期経営計画2022 の振り返り

## 中期経営計画2022の振り返り

### 基本方針

「中期経営計画2019」で掲げた基本方針を継続して取り組み、当社グループが中長期的に各事業において確固たる位置付けを確立するとともに、新たな価値創造に挑戦し、更なる経営基盤の強化・企業価値の向上を図ります。

- 強い経営基盤を持ち、持続的に成長することで社会の発展に貢献し、やまびこにつながる全ての人々を幸せにします。
- 革新的な製品を生み出し、グローバルに製造・販売・サービスを展開することで企業価値を高めるとともに、やまびこにつながる人々の多様な価値観に対応します。



#### 小型屋外作業機械

- エンジン製品の環境規制を先取りした取組み
- ロボット事業の収益化
- DCラインアップの充実

#### 農業用管理機械

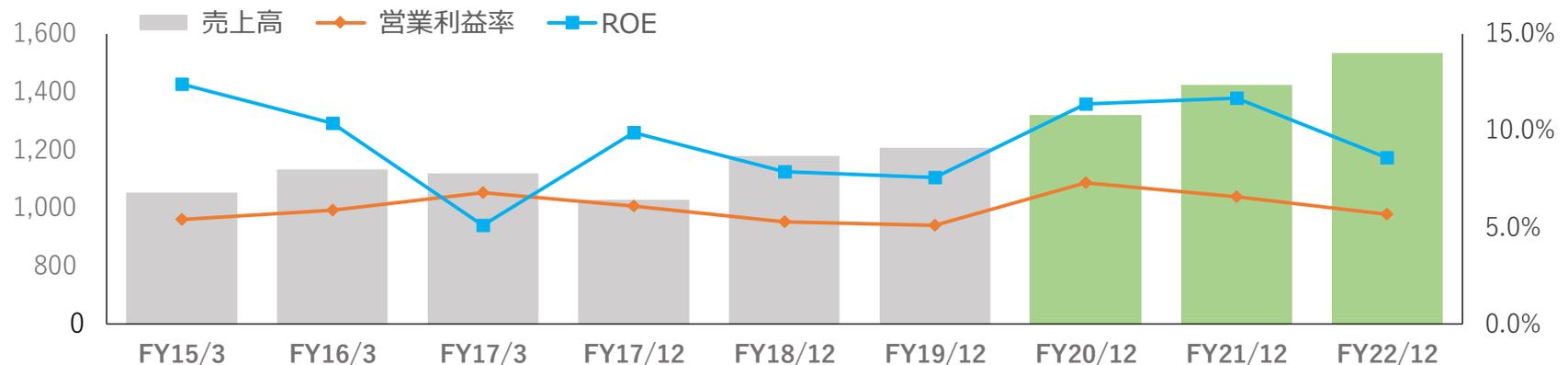
- コスト削減による収益化
- サービス力向上
- スマート農業へ対応

#### 一般産業用機械

- 日本・北米のシェアアップ
- 業務効率の向上によるコスト削減
- 生産効率の改善

## 数値目標の達成状況

		2020/12期 実績	2021/12期 実績	2022/12期 実績	2022/12期 目標
売上高 (億円)		1,319	1,423	1,561	1,340
営業利益 (億円)		96	93	86	80
当期純利益 (億円)		66	75	62	58
営業利益率		7.3%	6.6%	5.6%	6%
ROE		11.4%	11.7%	8.6%	9%以上
1株当たり配当金 (円)		40	45	52	-
為替レート	ドル	107円	110円	128円	107円
	ユーロ	122円	130円	138円	118円



# セグメント別の概況

## 小型屋外作業機械

主な製品…刈払機、チェーンソー、パワーブロワなど



【国内】 補助金需要の反動を受けたものの、軽量化と操作性を向上させた刈払機を中心に拡販に取り組み、目標を達成。

【海外】 コロナによる特需に対し生産対応に注力。北米・欧州市場のプロユーザー向け販売が好調に推移したことに加え、期間中に取り組んだバッテリー製品のラインアップ拡充も目標達成に貢献。

## 農業用管理機械

主な製品…防除機、畦草刈機など

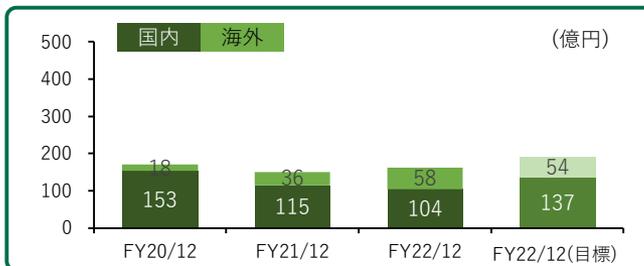


【国内】 21年にコロナ対策補助金により拡大するも22年は需要の反動に加え、肥料・燃料などの価格上昇による市場の購買意欲減退、サプライチェーン混乱の影響もあり販売が伸び悩む。

【海外】 北米市場は穀物価格が高値安定した市場環境に支えられ、大型大豆収穫機などを中心に好調な販売が続き目標を達成。

## 一般産業用機械

主な製品…発電機、溶接機、投光機など



【国内】 建機レンタル向け販売は概ね好調に推移したものの、その他代理店向け販売が伸び悩む。

【海外】 20年にコロナの感染拡大の影響を受けるも、米国におけるインフラ案件の需要回復に加え、広域レンタル会社を対象とした受注活動強化が奏功し販売が大きく拡大。

# 3

## 2023年12月期 業績予想

## 2023年12月期 通期予想

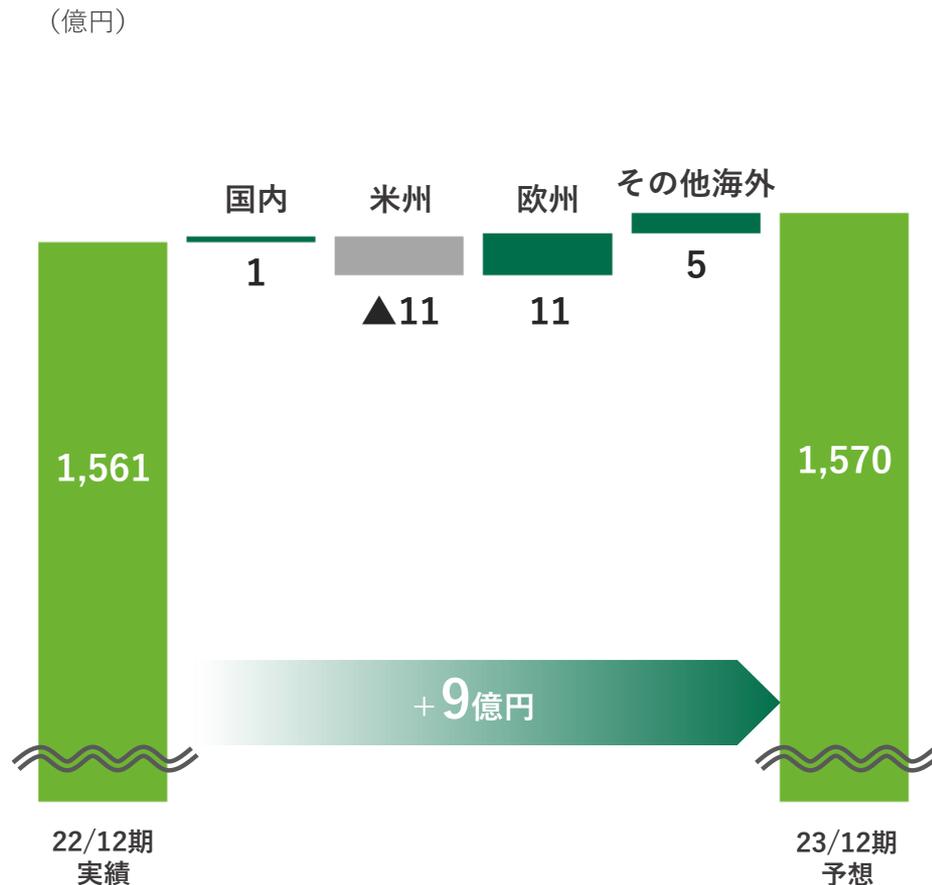
- 売上高は、国内農業事業者の購買意欲低下に伴い農機の減収を見込むものの、小型屋外作業機械については新製品の投入と販売促進により、国内市場、並びに北米市場や欧州市場でプロユーザー向け販売が増加することに加え、北米市場における産機の販売増加により、前年並みを見込む。
- 収益面においては、引き続き原材料価格の高騰が利益を圧迫するものの、昨年期中に実施した販売価格への転嫁が年間を通して相応に寄与することに加え、棚卸資産となっている在庫の販売が進むことで未実現利益の縮小が収益に寄与することから増益を予想。

(百万円)	22/12期 実績		23/12期 予想		
		構成比 (%)		構成比 (%)	前年比 (%)
売上高	156,159	100.0	157,000	100.0	+ 0.5
売上原価	115,664	74.1	109,000	69.4	▲ 5.8
販管費	31,806	20.4	34,500	22.0	+ 8.5
営業利益	8,688	5.6	13,500	8.6	+ 55.4
経常利益	9,217	5.9	12,800	8.2	+ 38.9
親会社株主に帰属 する当期純利益	6,299	4.0	8,300	5.3	+ 31.8

### ■ 為替レート

1ドル	128 円	130 円	+ 1.4
1ユーロ	138 円	140 円	+ 1.8

# 連結売上高の地域別増減予想（円換算ベース）



## 国内

国内農業事業者の購買意欲低下に伴い農機の減収を見込むものの、小型屋外作業機械と産機販売の増加により前年並みの推移を見込む。

## 米州

北米市場において産機販売の増加を見込むものの、OPEの一般ユーザー向け販売が減少し、減収を見込む。

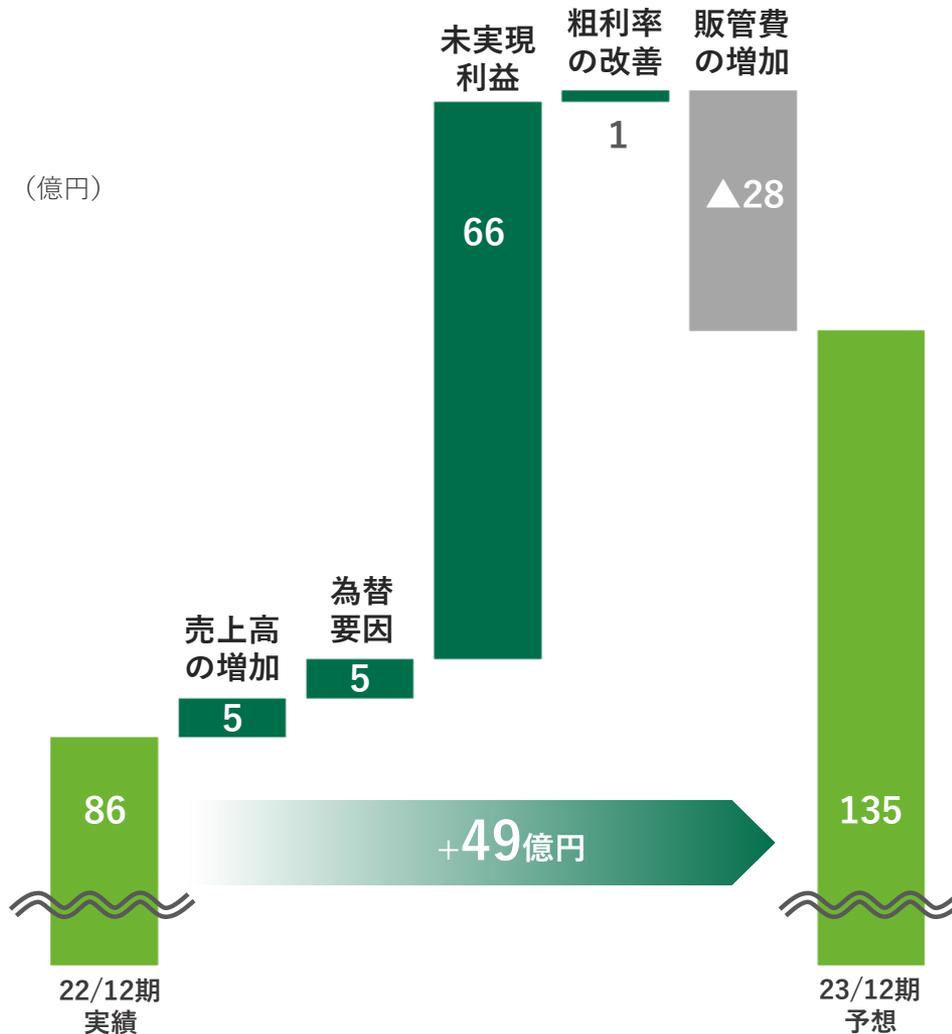
## 欧州

新製品の投入と販売促進によりOPEのプロユーザー向け販売が増加し、増収を見込む。

## その他海外

オセアニアや中近東、アジア向けのOPE販売の増加により増収を見込む。

# 連結営業利益の増減予想



## 売上高要因

主に欧州OPEにおけるプロユーザー向け販売の増加。

## 為替要因

継続する円安が利益増加に寄与。

## 未実現利益

北米子会社における販売が進むことで未実現利益の縮小を見込む。

### 利益への影響額

23年12月期 29.3億円のプラス  
 22年12月期 36.6億円のマイナス  
 ⇒前期対比 65.9億円のプラス影響

## 粗利率

前期中に実施した原材料価格高騰に対する販売価格への転嫁が、年間を通して粗利率の改善に寄与。

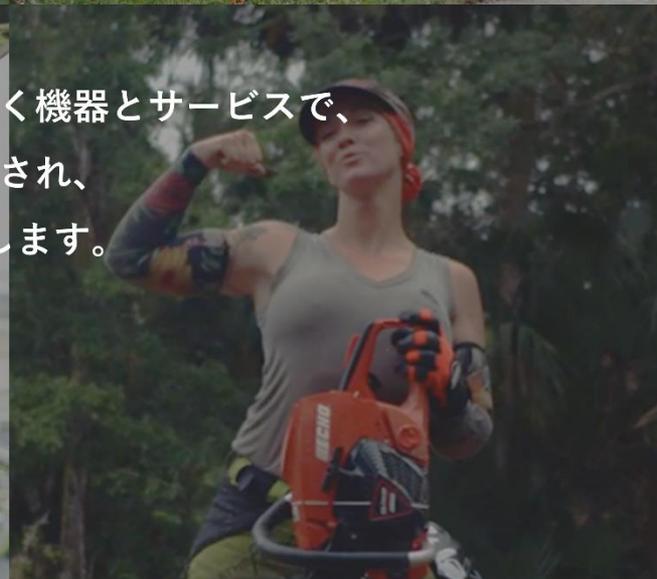
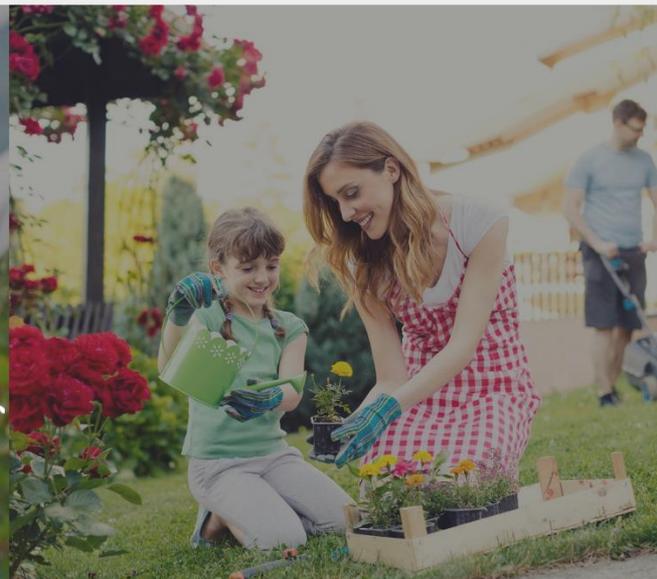
## 販売管理費

国内と北米の人件費と開発・IT関連費用の増加など。

# 4

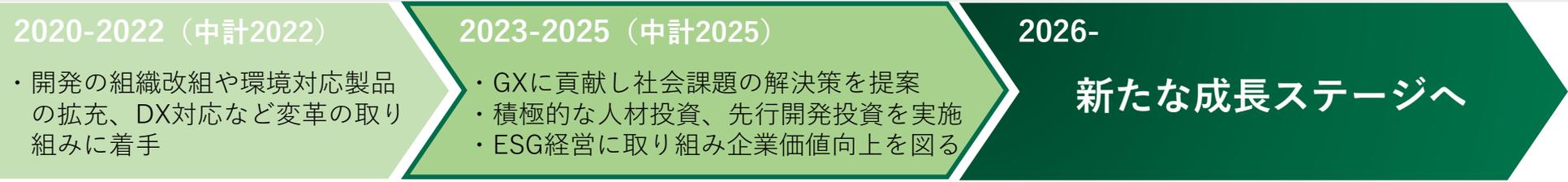
## 中期経営計画2025 方針と事業戦略

# やまびこの存在意義

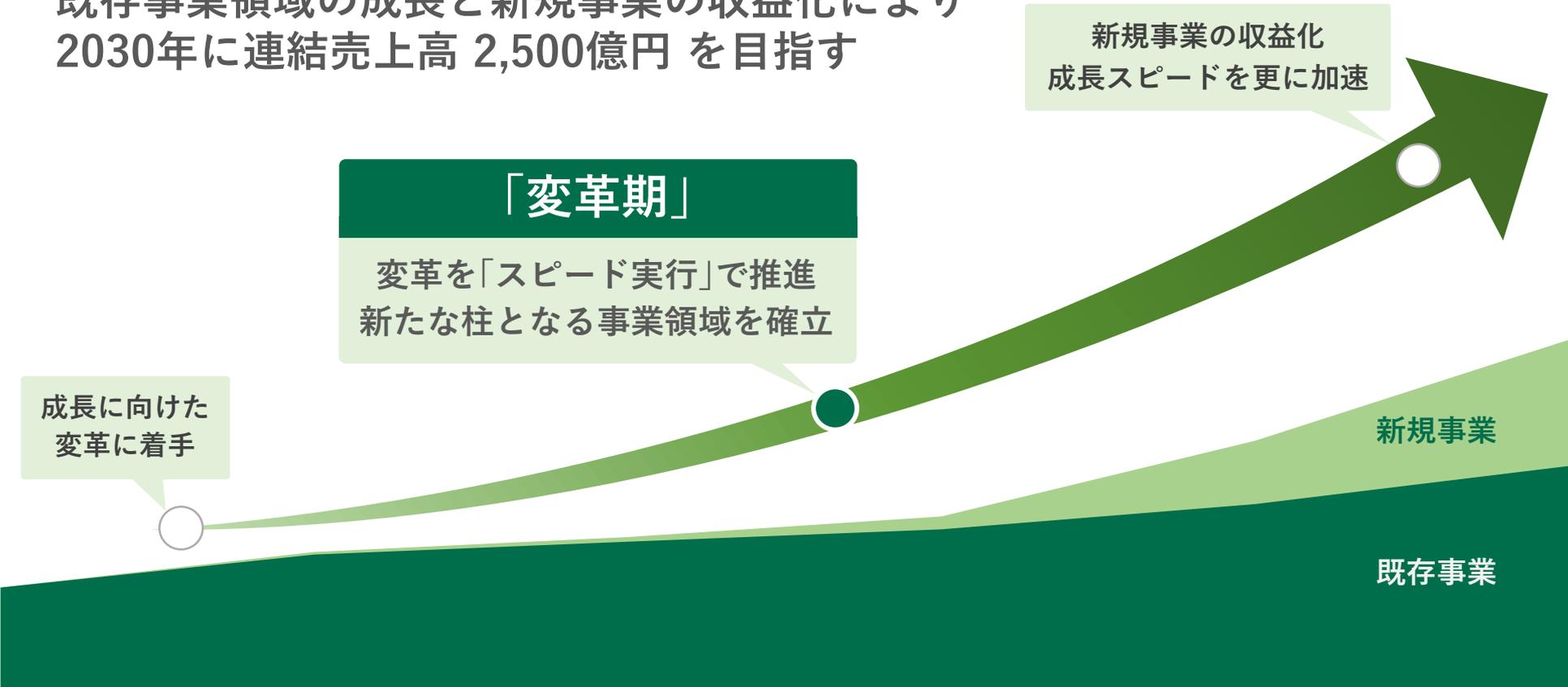


私たちやまびこグループは、  
世界最高レベルの環境技術と安全・安心で革新的な良く働く機器とサービスで、  
社会と人々に信頼と感動をもたらし、期待され、  
豊かな自然と共生する輝く未来創りに貢献します。

# 中期経営計画2025の位置付け



既存事業領域の成長と新規事業の収益化により  
2030年に連結売上高 2,500億円 を目指す



## 数値目標

	2022年12月期 実績
売上高	1,561億円
営業利益率	5.6%
ROE	8.6%

2025年12月期 目標	
	1,700億円
	7%
	10%

〈前提となる為替レート〉

ドル	128円
ユーロ	138円

130円
140円

### 2025年度 目標達成の背景

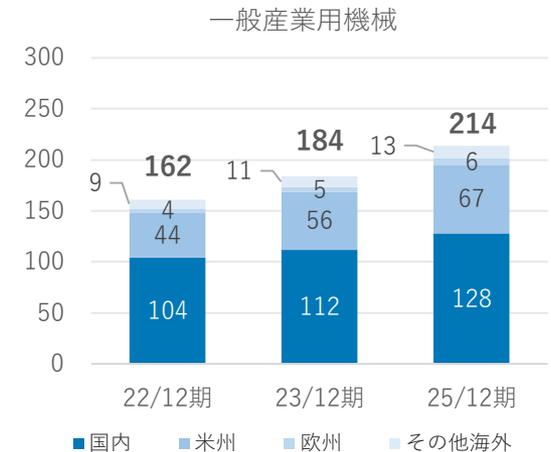
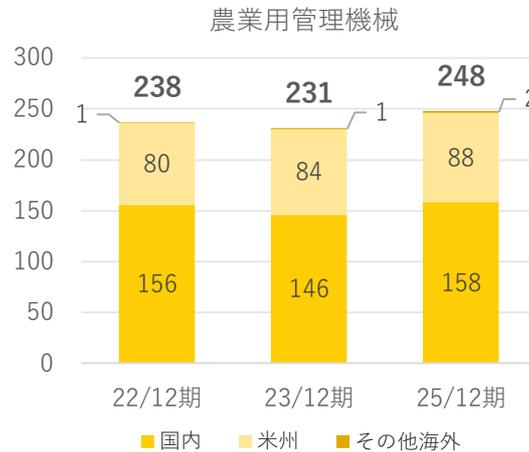
- 売上高は、小型屋外作業機械の欧州と国内の販売が増加することに加え、国内と米州の一般産業用機械の伸長を見込み売上高1,700億円を計画。
- 収益面では、生産拠点の戦略的再配置による生産効率の改善に加え、DXを活用した米国市場の販売商流の変革による収益性向上などに取り組み、最終年度に営業利益率7%、ROE10%を達成する。

# 売上高目標（セグメント・地域別）

(億円)



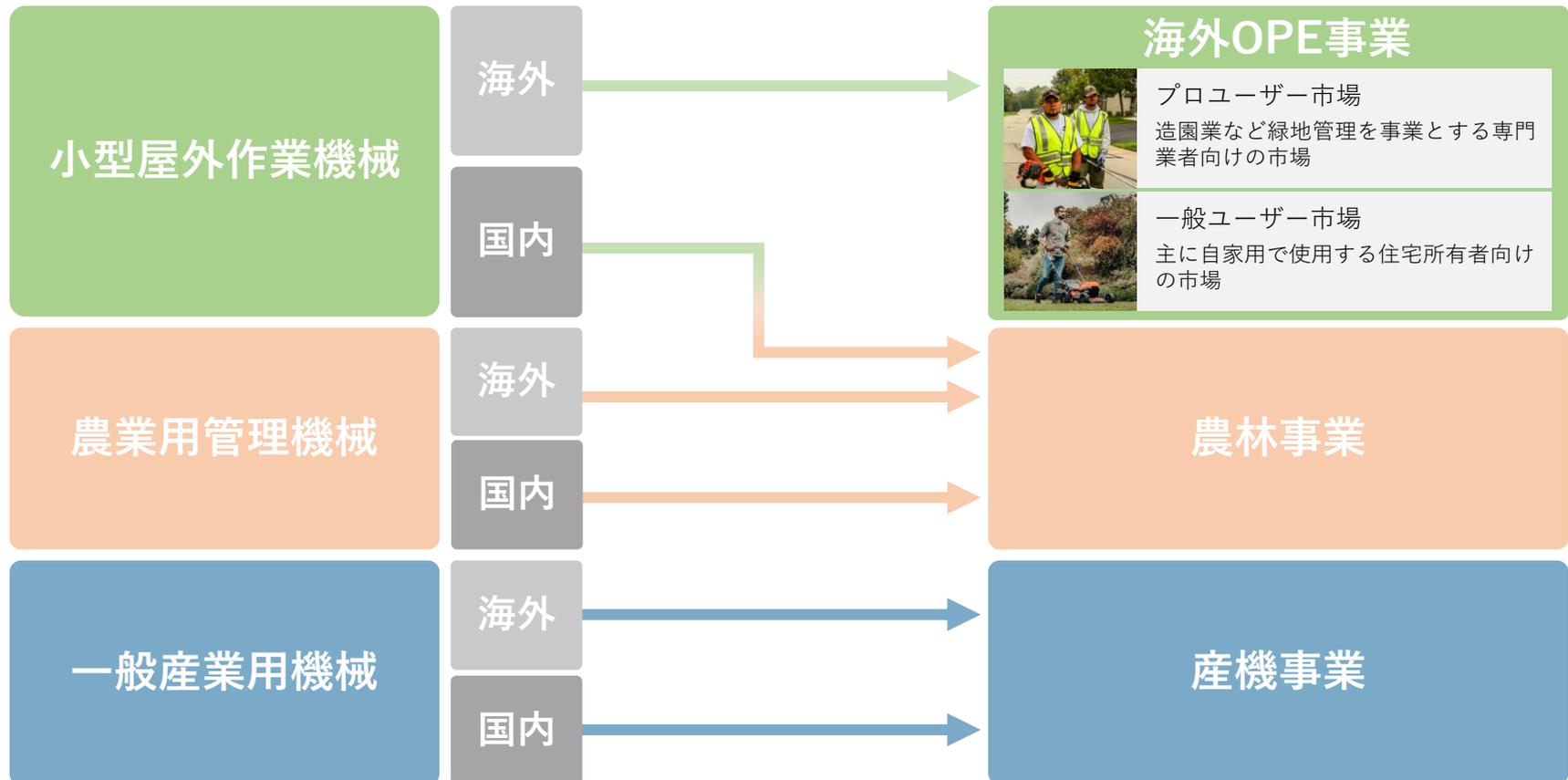
## セグメント・地域別売上高



※主要セグメントに含まれない「その他」の売上が、22/12期 20億円、23/12期 22億円、25/12期 45億円 あります。

## 事業戦略 事業の分類

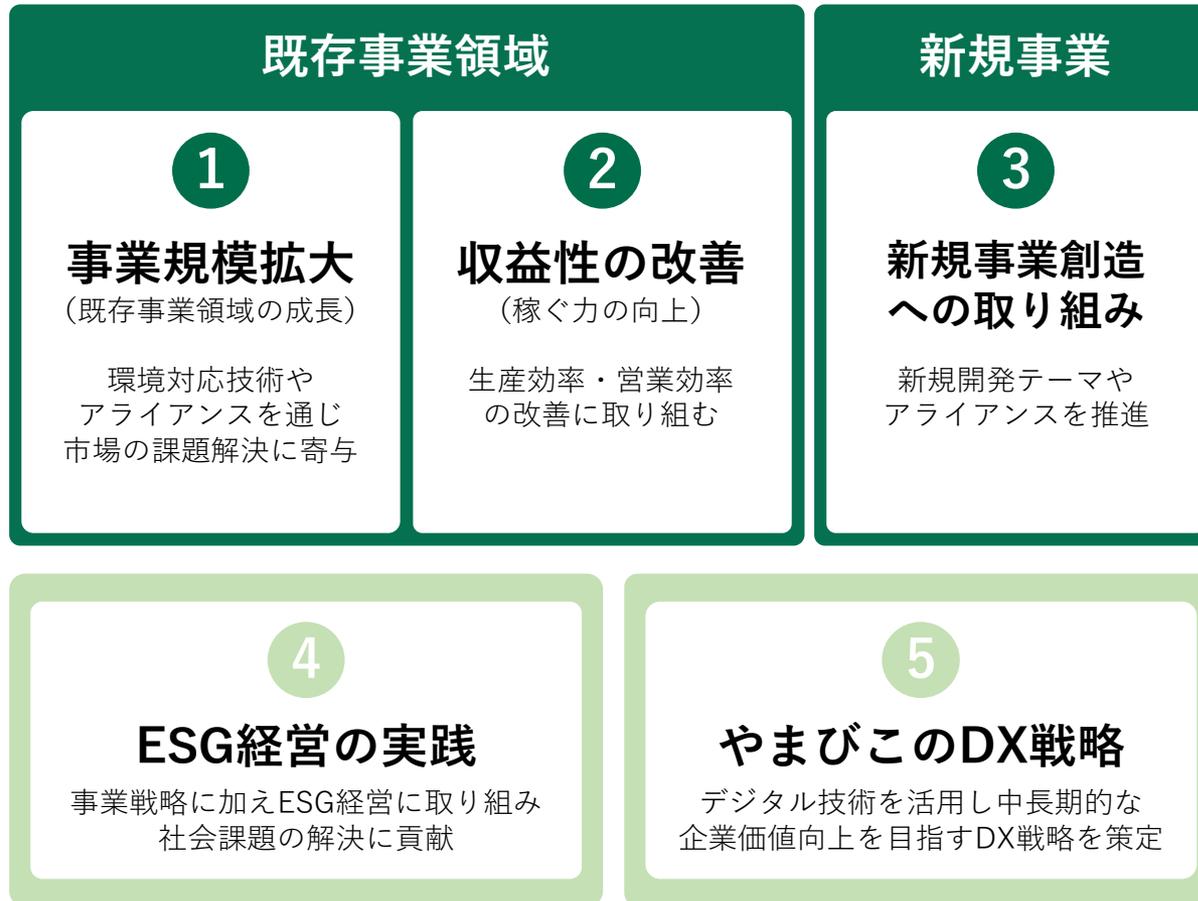
- 事業戦略の説明にあたり主力事業の市場別戦略や活動内容を明確にすべく分類を実施
- 海外OPE※1事業にプロユーザーと一般ユーザーという購買層別の市場を新たに定義



※1 OPE : Outdoor Power Equipment

※2 決算短信・有価証券報告書等で報告するセグメントは変更いたしません

## 企業理念と経営目標の実現に向けて、事業戦略に基づく諸施策に取り組む

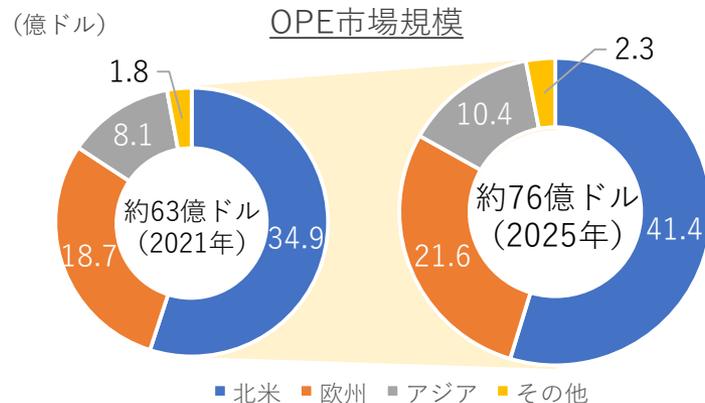


# ① 事業規模拡大（海外OPE事業）

- ・一般ユーザーのバッテリー製品需要の増加に対しラインアップを拡充し販売を強化
- ・バッテリー製品では作業ニーズを満たすことが難しいプロユーザーに対して引き続き作業効率と環境性能に優れたエンジン製品を提供し続ける

## 市場概況(一般)

- ・北米市場が成長を牽引しOPE市場は拡大が続く
  - 米国・カナダで芝生・ガーデンケア文化が充実
  - バッテリー製品への買い替え需要が増加
  - 緑地管理業者の増加
- ・経済成長に伴う緑地関連支出の増加を背景にアジア市場が拡大



対象機種：ハンドヘルド製品（手持ち・背負って使用するOPE製品）  
 出典：MarketsandMarketsを元に当社作成

## 重点施策

### 【北米市場】 【欧州市場】

- ・ユーザー別戦略の推進

#### 【プロユーザー】

- ・市場ニーズを満たすエンジン・バッテリー製品のラインアップの充実

#### 【一般ユーザー】

- ・バッテリー製品の需要増加に対応したラインアップの拡充

### 【アジア市場】

- ・購買力の高まる事業者向けに高付加価値なプロユーザー向け製品の販売を強化

OPEバッテリー製品  
販売台数比率

**20%**  
(2025年)

## ① 事業規模拡大（農林事業）

- ・成熟する国内市場に対し、市場が抱える社会課題の解決に寄与する製品を開発
- ・林業におけるトップメーカーとして、森林整備の社会的な要求の高まりに呼応した製品を迅速に市場投入するべく他社との協業を積極的に推進

### 市場概況(一般)

#### 【農業市場】

- ・農業就労人口の減少と高齢化の進行
  - 農業就労人口は減少が続き、65歳以上が約7割を占める

#### 【林業市場】

- ・国内の森林整備の社会的な要求の高まり
  - 国内の人工林の多くが樹齢50年を超えて **CO2吸収量が低下**
  - 一般的に樹齢10年～40年の樹木のCO2吸収量が高く、**CO2吸収量の維持など気候変動対策においても森林整備は喫緊の課題**

### 重点施策

#### 【農業市場】

- ・高い安全性と作業性、環境技術を備えた製品の開発と収益性の改善
  - ラジコン草刈機
  - 56Vバッテリーベースの電動農機など

#### 【林業市場】

- ・**森林整備需要を捉えた施策を推進**
  - 林業市場向け製品・サービスに注力
    - ・大型チェーンソーの拡販
    - ・伐木競技支援を通じたブランド力向上
  - 伐木事業者との業務提携
    - ・国内林業の『儲かる林業』実現に向けて製品とサービスの供給で貢献

## ① 事業規模拡大（産機事業）

- ・環境負荷低減と作業効率の向上を目指し、電動化・ハイブリッド化、再生可能エネルギーを取り入れた環境配慮型システムの開発を推進
- ・現場管理や関連サービスの作業効率向上に貢献する遠隔監視のシステム開発を推進

### 市場概況（一般）

#### 【国内市場】

- ・就労者の減少・高齢化が進む
- ・防災・減災・国土強靱化のための建設需要増加

#### 【海外市場】

- ・発電機、溶接機市場の販売台数は増加が続く
- ・建設・採掘現場における底堅い需要が継続
- ・欧州を筆頭に世界的な環境対応製品ニーズ上昇



※対象機種：ディーゼル発電機・ディーゼル溶接機  
対象地域：北米、欧州、アジア、中南米、豪州、アフリカ、中近東  
外部調査機関データおよび一部当社での類推により作成

### 重点施策

#### 【国内市場】

- ・環境負荷低減と作業効率の両立
  - 現場管理や関連サービスの作業効率向上に貢献する稼働管理システム開発の推進
  - 現場が必要とする環境データの取得・提供

#### 【北米市場】

- ・販売・サービス・部品サポートなどの充実
- ・需要増加に応え発電機の供給体制を向上すべく生産能力を強化

#### 【欧州市場】

- ・環境性能を武器とした製品の拡販
  - 環境意識の高い欧州でハイブリッド溶接機を拡販

## ② 収益性の改善

### 「稼ぐ力」を高め、持続的な成長を確かにする

#### 海外OPE事業

- ・ DX活用により米国子会社における販売商流の  
変革に着手し収益性の向上に取り組む
  - 米国販売店約6,500店の内、約2,000店と直接取引を行う
- ・ 生産拠点の戦略的再配置を行い生産効率改善
  - OPE製品の生産拠点を見直し、効率的な生産体制に再編

#### 国内農林事業

- ・ 農機の収益性改善
- ・ アフターマーケットビジネスの拡充
- ・ ブランディング強化
  - 3ブランド戦略の見直し
  - 伐木競技支援を通じたブランド力向上

#### 産機事業

- ・ 生産拠点の戦略的配置により生産能力を強化し需要拡大に対応
  - 需要増加に応え発電機の供給体制を向上すべく生産能力を強化

### 収益性を高め経営目標を達成

営業利益率

7%  
(2025年)

ROE

10%  
(2025年)

### ③ 新規事業創造への取り組み

社会のGXを成長の機会と捉える

主要市場※に開発拠点を設置し 3 拠点間の連携により新規事業創造を実現

#### 発電・蓄電システム



アライアンス先と進める  
各種（高電圧・低電圧）  
ハイブリッド発電システム

#### DX & IoT



稼働時間が管理可能な屋外作業機や  
遠隔モニタリング機能付き発電機  
を活用しYAMABIKO LINKを事業化

#### 新規開発テーマに加え 共同開発案件も積極的に推進

昨年は開発の組織改組や  
本社にイノベーションセンターを  
開設するなど研究開発体制を整備

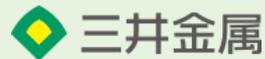
本社イノベーションセンター



米国バッテリー  
R&Dセンター



やまびこヨーロッパ



アライアンスを通じて  
OPEエンジンに最適な  
eFuel（合成燃料）の開発

#### CNエネルギー



ロボット製品の開発に加え  
アライアンスによるロボットの  
多様な活用の可能性を提案

#### ロボット

※主要市場：日本・北米・欧州

## ④ ESG経営の実践

### サステイナブルとなるESG経営を実践し中長期的に企業価値を向上

事業活動を通じて、環境、就労人口不足などの社会課題の解決に貢献するとともにガバナンス体制の運用と深化、情報発信の充実に継続して取り組む

#### Environment (環境)

- GHG排出量の削減目標を定め削減策を着実に実行
- 環境負荷の低い製品を開発・販売し市場の環境負荷低減に貢献

#### Social (社会)

- 多様な人材の活用に加え人材育成、社内環境整備など人的資本投資を継続
- 安全・安心なものづくりで作業事故を低減
- 農業・林業の次世代育成支援を通じて業界の発展に貢献

#### Governance (企業統治)

- ガバナンス体制の運用と深化
- ESG情報開示の拡充
- 情報セキュリティ体制の充実

## ESG. 環境対応

### ◆やまびこグループの気候変動対応方針

- 気候変動対応を経営の最重要課題として取り組む
- 海外OPEにおいて高い作業効率を有し環境規制に適合したエンジン製品やバッテリー製品のラインアップを拡充することに加え、農林事業と産機事業においても環境負荷低減と作業効率を両立した製品の開発に引き続き取り組む

### ◆GHG削減目標を設定し排出量の削減に取り組む



### ◆情報発信の充実（TCFD提言に基づく開示・CDPスコア）



TCFD提言に賛同しホームページに掲載

URL : <https://www.yamabiko-corp.co.jp/sustainability/tcfd/>

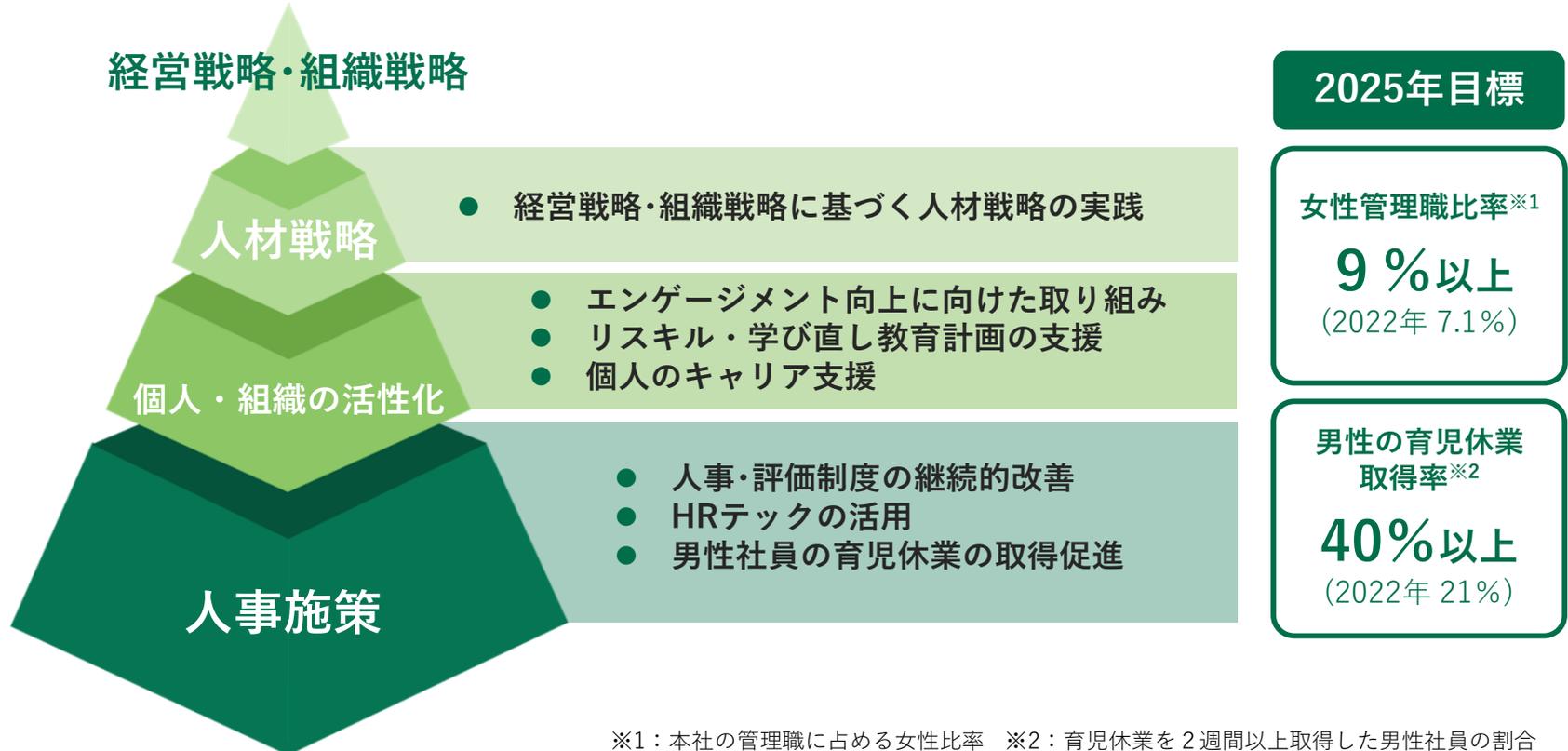


CDP気候変動レポートにおいて「**B-**」スコア

CDP：世界中の企業や都市に対して、気候変動対応の戦略や温室効果ガス排出量削減の取り組みを A から F スコアで評価

## 多様な人材の活用に加え人材育成、社内環境整備など人的資本投資を継続

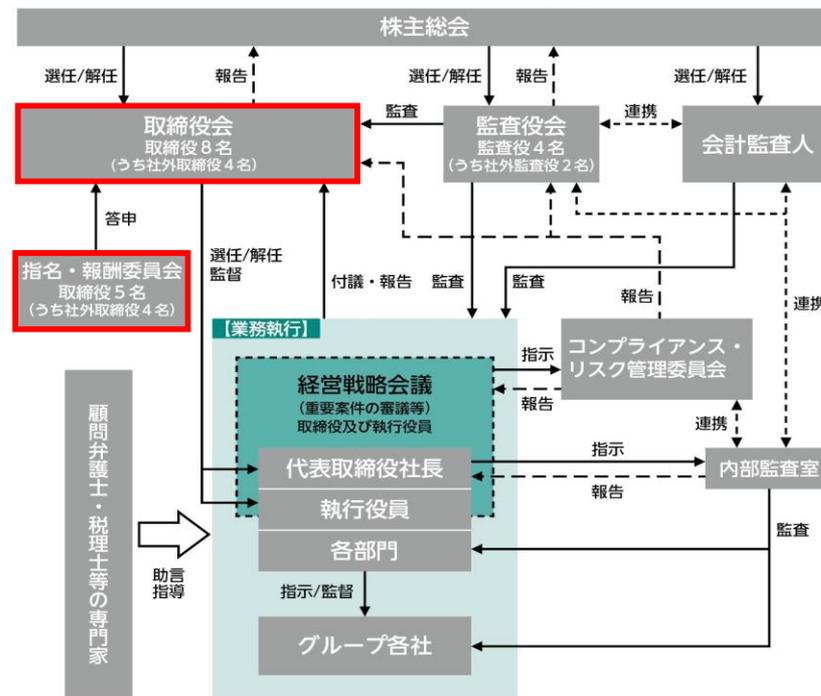
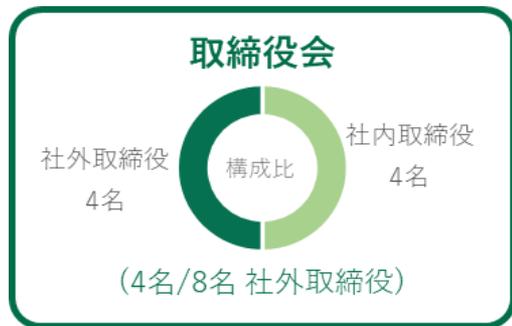
- 経営戦略・組織戦略に基づく人材戦略を立案・実践し、関連する情報開示を促進
- 全ての従業員が生き生きと働ける環境整備に取り組み、従業員一人一人の能力を最大限に引き出すとともに組織の活性化に繋げ中長期的な企業価値向上を図る



# ESG. コーポレート・ガバナンス

## ◆持続的な企業価値の向上を支える強固なガバナンス体制の運用と深化

- ・ 大きな事業環境の変化に対応すべく、半数を独立社外取締役で構成しガバナンスを強化
  - 取締役の多様性と専門性を確保しスキルマトリックスで開示
- ・ 独立社外取締役が過半数を占める指名・報酬委員会
  - 経営の健全性と実効性を確保し、持続的な成長と中長期的な企業価値向上を図る



※ガバナンス体制は2022年3月末より同体制で運用中

## ⑤ やまびこのDX戦略

デジタル技術を革新的な生産性向上に活用しコストダウンと効率化する「DT1」  
 既存ビジネスを変革しデータによる付加価値を加えて収益を拡大する「DT2」  
 DT1・DT2を通じ新規ビジネスを創出し新たな収益の獲得モデルを目指す「TR」を実現  
 また、戦略に基づいたデジタル人材の育成にも注力

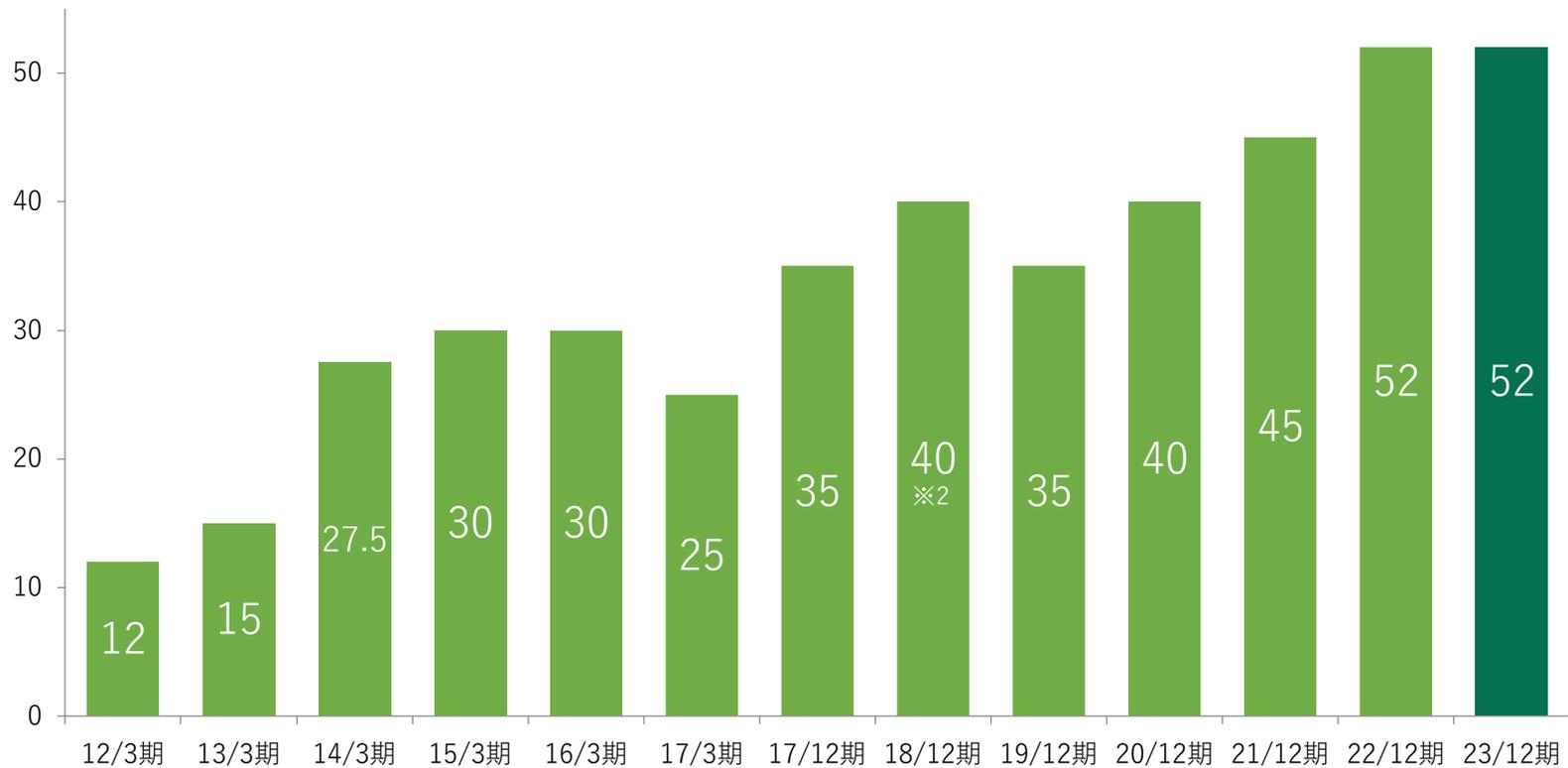
戦略キー	取り組み事項	内容
DT1	業務自動化分野	<ul style="list-style-type: none"> <li>・業務可視化／分析、業務プロセスの標準化</li> <li>・業務自動化（RPA等）の活用</li> </ul>
	経営革新分野	<ul style="list-style-type: none"> <li>・基幹システム改修（部品表共通化/原価計算高度化/情報分析基盤構築）</li> <li>・業務データ可視化、分析支援</li> </ul>
	工場革新分野	<ul style="list-style-type: none"> <li>・生産設備稼働情報の収集/分析/フィードバックによる業務の最適化</li> </ul>
DT2	販売革新分野	<ul style="list-style-type: none"> <li>・海外販売/流通の最適化とポータルを活用した新製品とサービスの販路構築</li> </ul>
TR	新規ビジネス創出	<ul style="list-style-type: none"> <li>・脱炭素/環境保全/地域防災の対応/労働就労人口の減少と高齢化等に対応する一般産業機械 製品の遠隔稼働モニタリングサービスの拡充</li> </ul>
人材育成	デジタル人材育成	<ul style="list-style-type: none"> <li>・全社員のデジタルリテラシー向上</li> <li>・実践的デジタル活用人材育成</li> </ul>

※詳細は当社ホームページ (<https://www.yamabiko-corp.co.jp/dx-strategy/>) をご覧ください

## 株主還元政策

## 過去の配当実績に基づき、安定的な配当を継続

- 経営環境や業績および財務状況を勘案するとともに、株式市場の動向も注視して総合的な還元策を検討

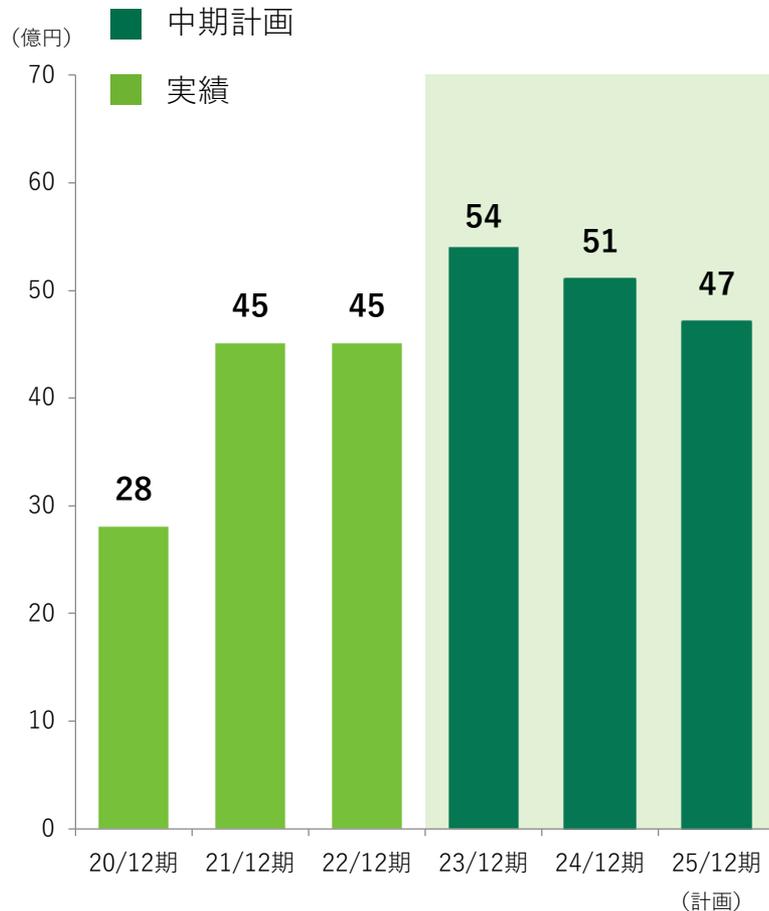


※1. 2015年10月1日付で株式分割を行っております。各期を比較しやすいように、株式分割考慮後の金額を記載しております。

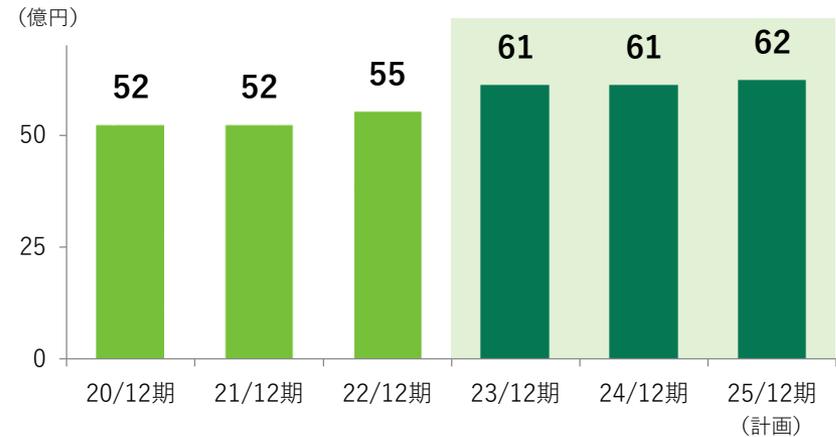
※2. 設立10周年記念配当5円を含みます。

# 設備投資・研究開発費・減価償却費

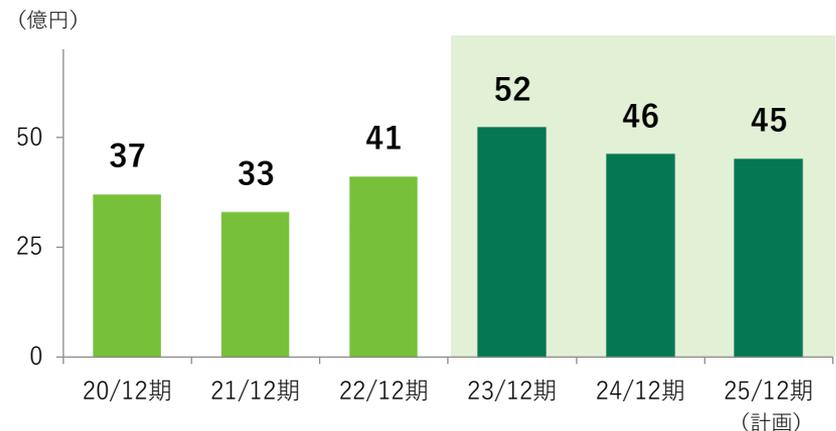
## 設備投資



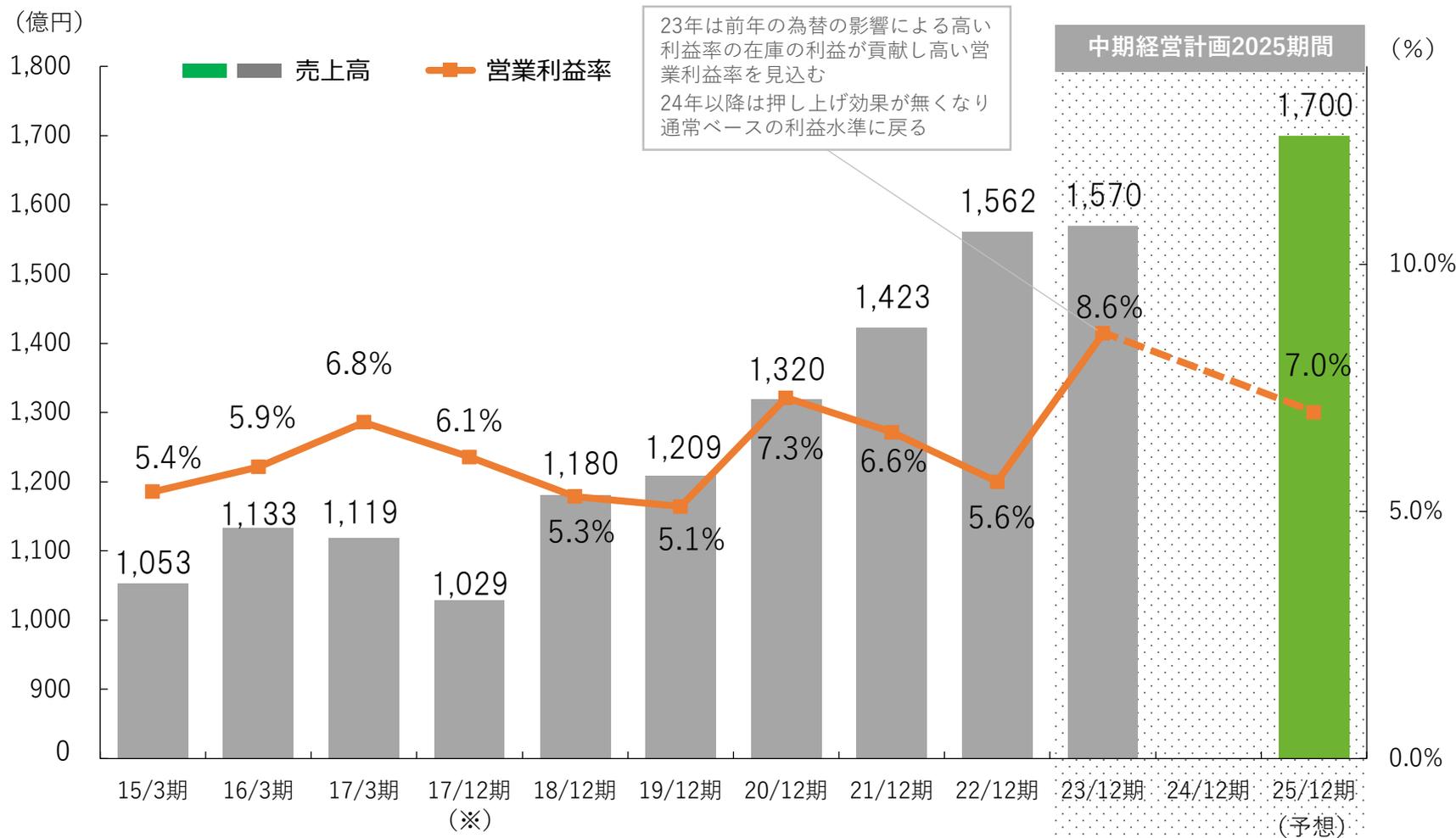
## 研究開発費



## 減価償却費



# 業績推移



(※) 17/12期は決算期変更のため9ヶ月決算

# APPENDIX

## 会社概要

会 社 名	株式会社やまびこ (YAMABIKO CORPORATION)
設 立	2008年12月1日
本 社	東京都青梅市末広町一丁目7番地2
売 上 高	156,159百万円 (2022年12月期連結)
資 本 金	6,000百万円
決 算 期	12月31日
連 結 子 会 社 数	15社※ (国内6社・海外9社/2022年12月末現在)
従 業 員 数	3,354名 (2022年12月末現在/連結)
上 場 市 場	東京証券取引所プライム
証 券 コ ー ド	6250
発 行 済 株 式 総 数	44,108,428株 (2022年12月末現在)
単 元 株 式 数	100株

※持分法適用関連会社1社を除く

# やまびこの歩み



世界初となる手持ちブロワに加え、国内初の背負式刈払機やスピードスプレーヤなどを開発



2000年代の排出ガス規制強化・業界再編を経て、歴史と実績のある2社が合併。経営基盤強化とシナジー効果の発揮により、持続的成長を目指して設立



 株式会社 共立

設立 1947年 (昭和22年)



株式会社やまびこ

設立 2008年 (平成20年)

新タイワ工業株式会社

設立 1952年 (昭和27年)



電動チェーンソーを経て、世界初となる混合式4サイクルエンジンやマルチ発電出力などを開発

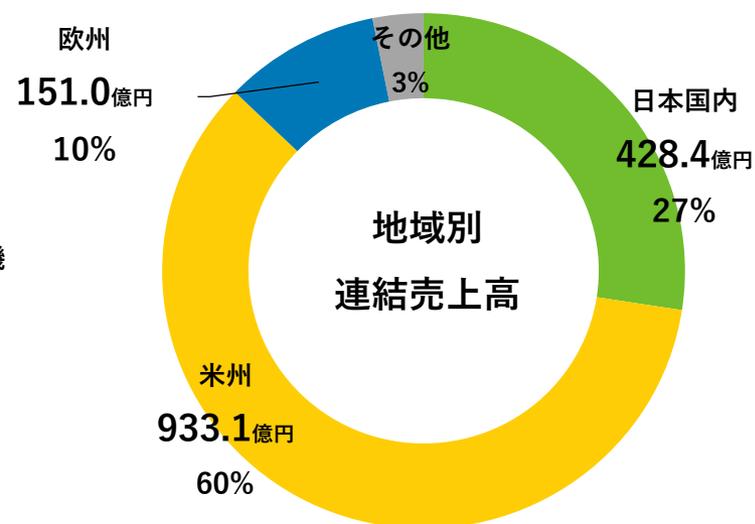
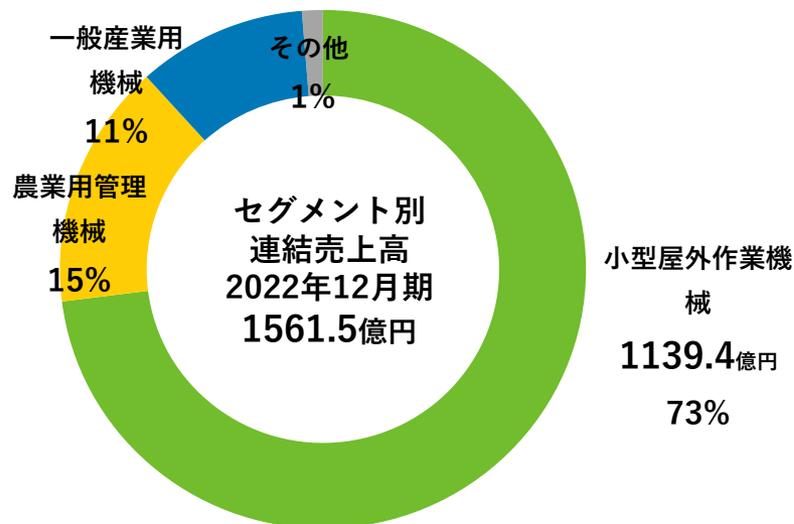
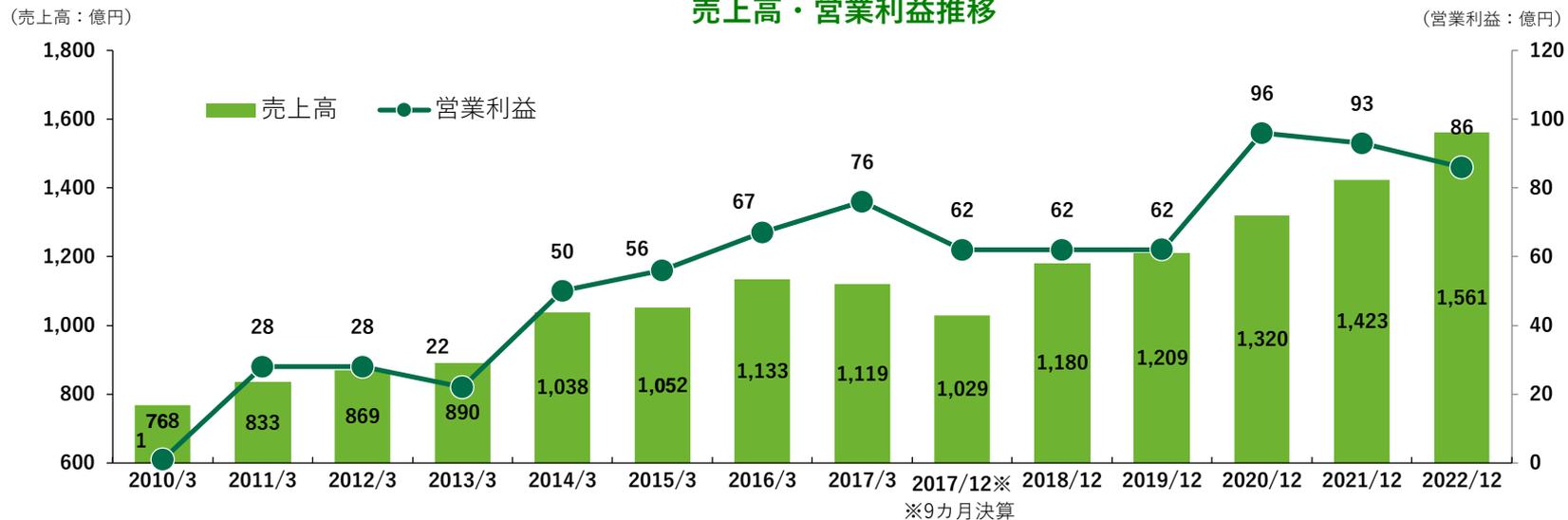


## 社名の由来

山の神様である「山彦」を社名に掲げ、自然と環境の育成、整備への貢献を理念に持つ会社姿勢の象徴とする

# 業績推移と売上構成

## 売上高・営業利益推移



## 事業セグメント：小型屋外作業機械（OPE）



売上高構成比

73.0%

（2022年12月期）

国内は農家・林業家の芝刈や伐木用として、海外はOPE※と称され、主に緑地管理を事業とする専門業者が庭や緑地の管理に使用する作業機として販売

海外においては造園業など緑地管理を事業とする専門業者向けのプロユーザー市場と主に自家用で使用する住宅所有者向けの一般ユーザー市場に分類

製品は動力源にエンジンやモーターを搭載した屋外作業機のほか、ロボット芝刈機も含む



### 技術的な強み

#### 世界最高レベルのエンジン開発力

##### 高品質・環境規制に適合したエンジン

- 小型・軽量・高出力（手持機械に最適）
- 環境対応エンジン認証数、業界トップクラス
- 鋳造から組立までを一貫して自社で行う生産体制
- 鉄めっき・放電加工など独自の技術を保有

#### 市場ニーズを満たす製品開発力

- プロユーザー向けの高い作業効率を持つ製品を開発



※Outdoor Power Equipment

# 事業セグメント：農業用管理機械



売上高構成比

15.3%

(2022年12月期)

国内における防除機械、  
北米における  
農作物収穫機械の製造販売



乗用管理機



スピードスプレーヤ



畦草刈機



ポテト収穫機（北米）

## 技術的な強み

### 培った防除技術にICTを融合し、 スマート農業に貢献

#### 送風技術・噴霧技術・散布技術

- 水田、畑作、果樹、施設栽培などあらゆる栽培体系において均一散布を実現
- 低騒音・大風量を実現する送風システムを開発
- 農薬飛散を低減させるやまびこノズルの自社開発

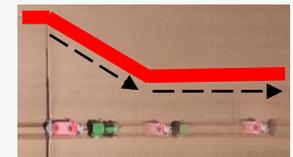


やまびこノズルの  
噴霧状態（扇形状）  
（平均粒子径  
110~270 ミクロン）

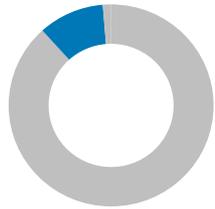


ICT

- 世界標準の通信技術（ISOBUS）を用いて、トラクタと相互通信
- 全球測位衛星システム（GNSS）により圃場内に適正な量の農薬を適正な場所にムダなく散布
- 設定した圃場の形状に合わせて散布エリアを自動制御する世界初の技術



# 事業セグメント：一般産業用機械

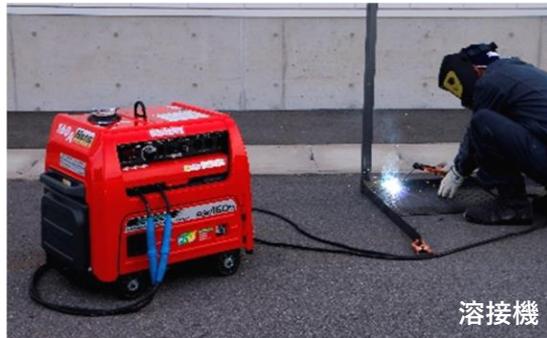


売上高構成比

**10.4%**

(2022年12月期)

建設工事・防災・減災のほか  
資源採掘現場やイベント会場等で用いられる  
機械の製造販売



溶接機

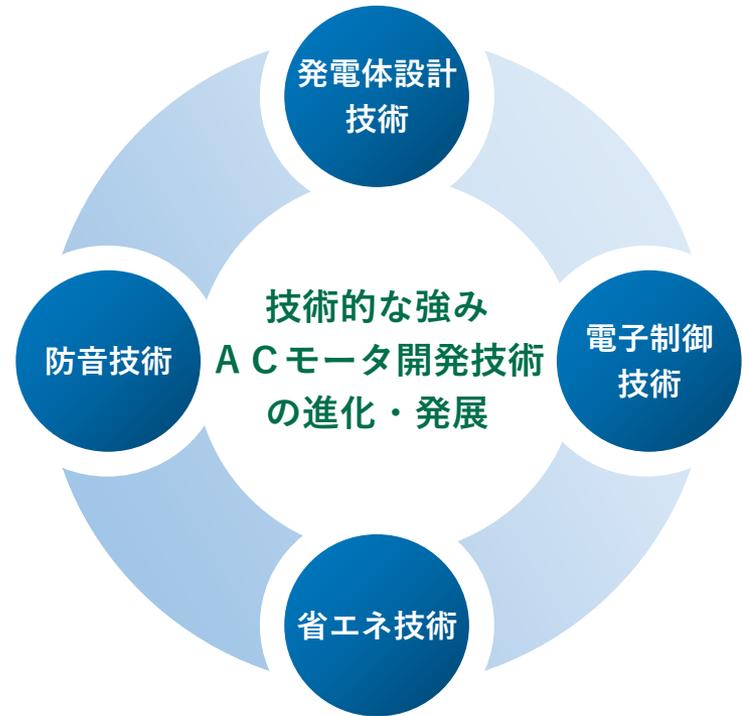


発電機



投光器

## 技術的な強み



世界初の三相/単相3線  
切替なし同時出力可能  
(米国特許・国内特許取得済み)



「ダブルECO」  
低燃費・騒音排出ガス効果に優れ  
た2つのエコ機能の開発

# 国内生産体制

- 生産事業所
- 生産子会社

## 生産本部盛岡事業所

小型屋外作業機械の製造  
 (機械加工・塗装・組立等)  
 防除機の製造 (板金・塗装・組立等)

※ 防除機の搭載エンジンは他メーカーからの調達



## 本社



## 生産本部横須賀事業所

小型屋外作業機械の製造  
 (鋳造・金属処理・機械加工・組立等)



## 生産本部 広島事業所

小型屋外作業機械の製造  
 (機械加工・組立等)  
 発電機・溶接機・電動工具  
 の製造 (組立等)

※ 発電機等の搭載エンジンは他  
 メーカーからの調達

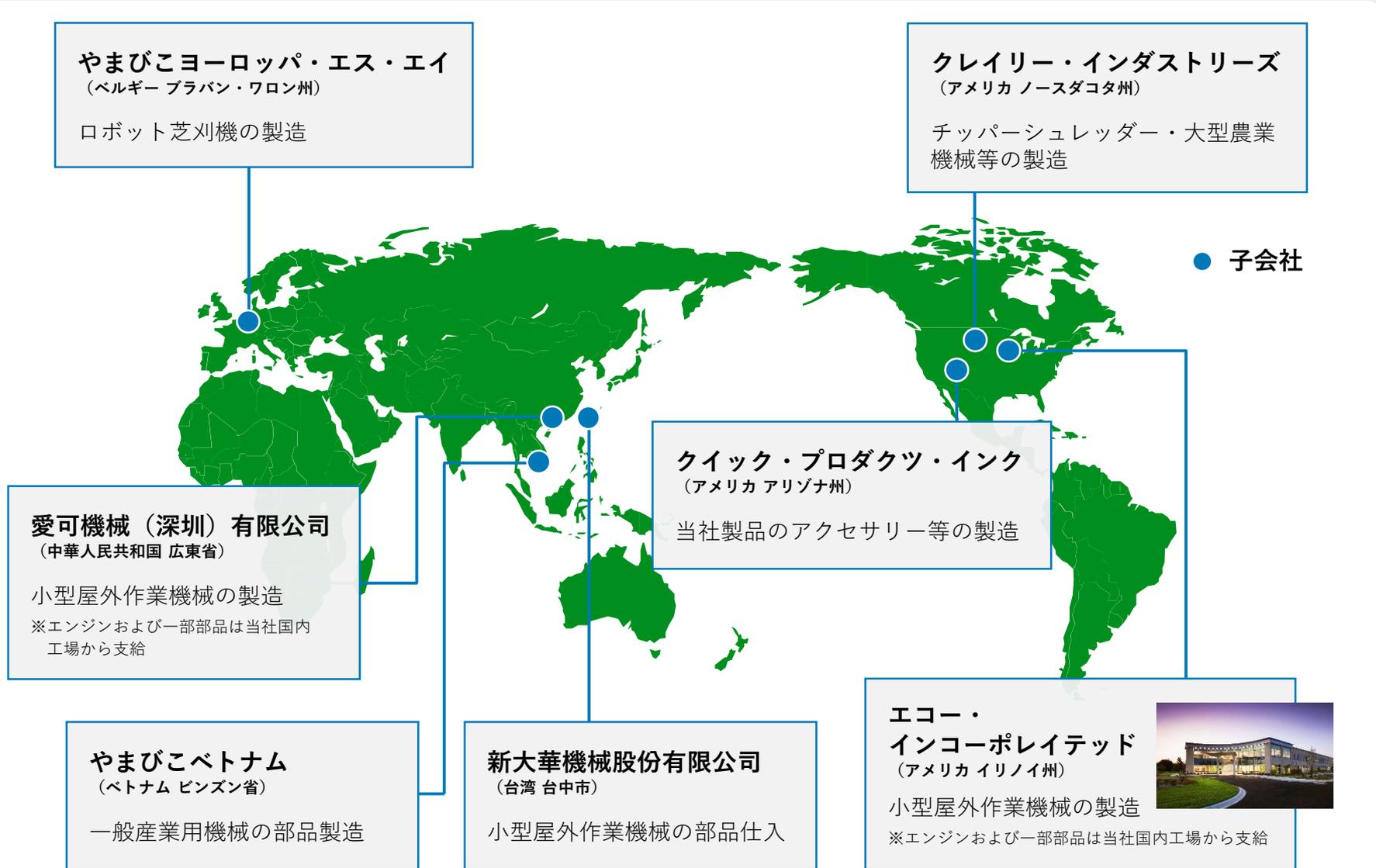


## 生産関連子会社

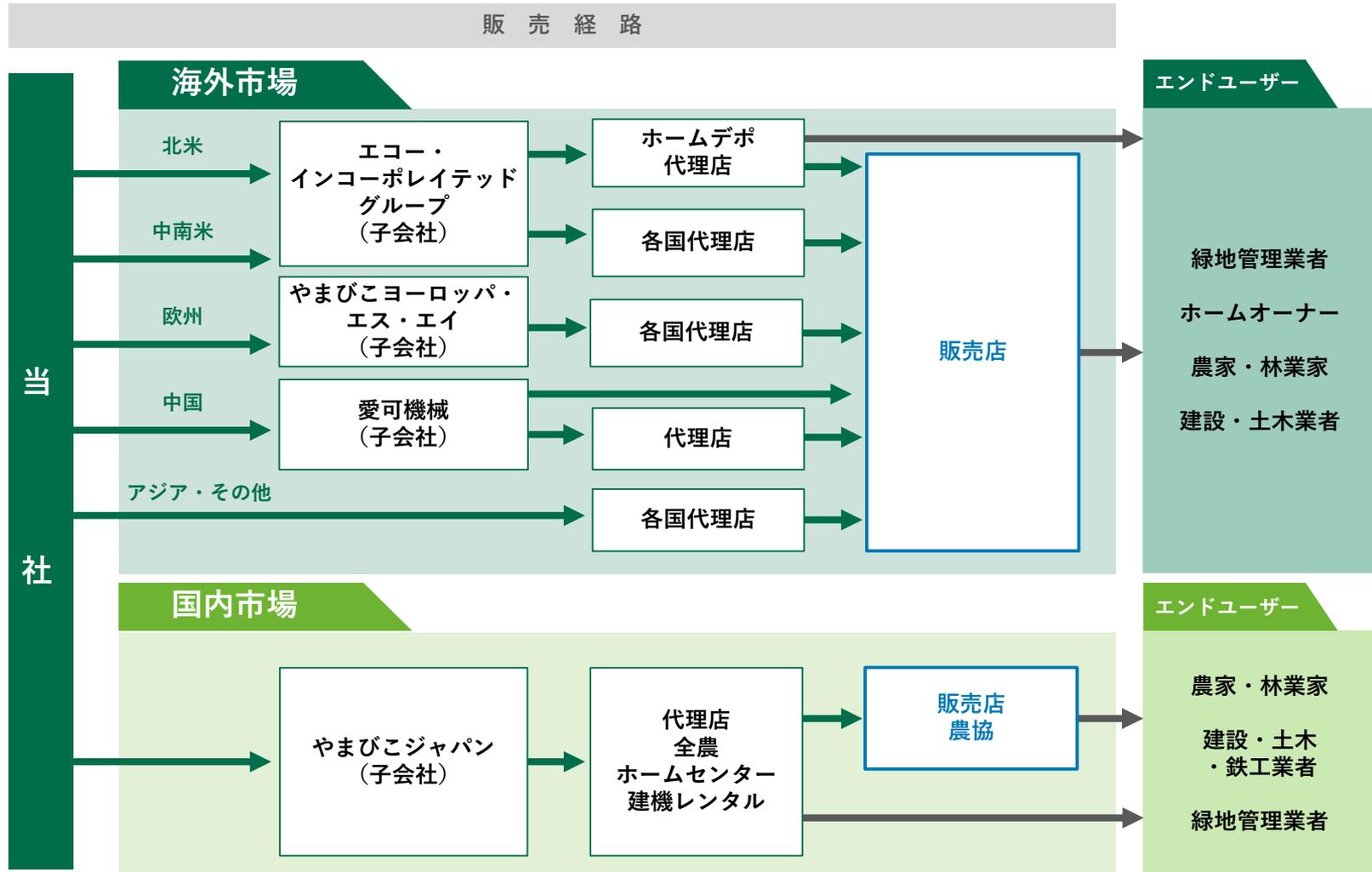
- 追浜工業株式会社 (横須賀市) : 電装部品
- 双伸工業株式会社 (青梅市) : 樹脂部品
- 株式会社ニューテック (長野市) : 試作部品
- やまびこエンジニアリング株式会社 (安芸高田市) : 板金加工



# 海外生産体制



# 主な販売経路



# 海外市場での販売とユーザー

## 販売店

ホームセンター、農機具店、ハードウェアストア、販売代理店など



- 海外における販売店では主にプロユーザー向けに高い作業効率と耐久性を有する製品を販売
- ホームセンターにおいてはハイエンドホームユーザー向けに品揃え

## エンドユーザー



緑地管理業者



ホームオーナー



農家・林業家



建設・土木業者

# 日本市場での販売とユーザー

## 販売店

農協、農機具店、建機レンタル会社、ホームセンターなど



- プロユーザー向けには販売店や代理店と協力しながら展示会を実施し、実演や試乗を通じて販売
- 建設向けは、金物店や建機レンタル会社を通じて、個人ユーザーにはチェーン展開するホームセンターなどで販売

## エンドユーザー



農家



建設・土木・  
鉄工業者



林業家

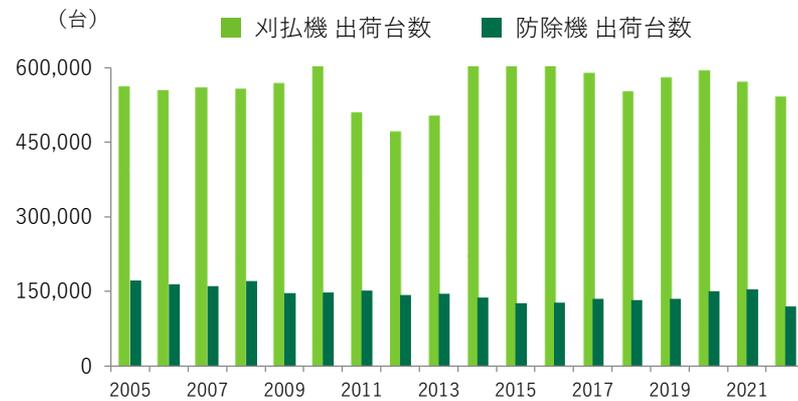
# 主なグループ会社の状況

	海外	小型屋外作業機械	農業用管理機械	一般産業用機械
生産販売		エコー・インコーポレイテッド やまびこヨーロッパ・エス・エイ 愛可機械	クレイリー・インダストリーズ	エコー・インコーポレイテッド
生産		クイック・プロダクツ・インク 新大華機械		やまびこベトナム
販売		ゴールデンイーグル ディストリビューティング		
	国内			
販売		やまびこジャパン		
生産		追浜工業 双伸工業		やまびこエンジニアリング

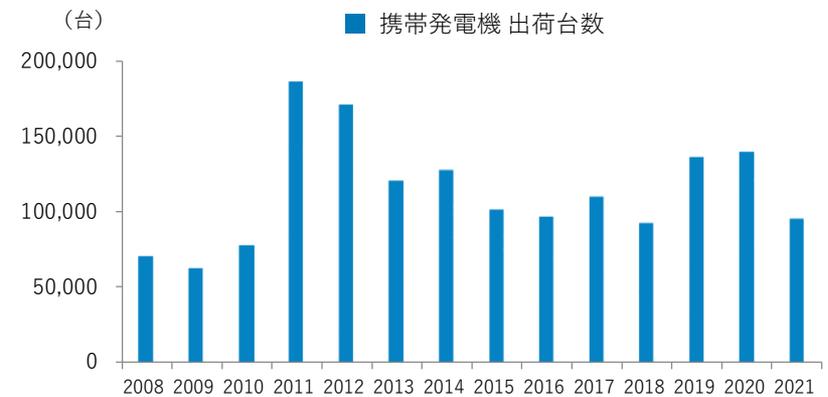
## 関連指標等

事業	関連指標等
小型屋外作業機械	(一社) 日本農業機械工業会出荷実績 (刈払機)、米価 等
農業用管理機械	(一社) 日本農業機械工業会出荷実績 (防除機)、米価 等
一般産業用機械	(一社) 日本陸用内燃機関協会 (携帯発電機)、 (一社) 日本建設機械工業会出荷金額統計 (その他建設機械)、 建設関連業等の動態調査報告、工作機械受注高 等

## 出荷実績



注：会員企業の入退会に伴い、2014年4月より報告会社数が変更。  
(防除機：7社→6社、刈払機：11社→12社)  
(一社) 日本農業機械工業会出荷実績



(一社) 日本陸用内燃機関協会携帯発電機研究会集計 (3kVA以下)

この資料には、当社の現在の計画や業績見通しなどが含まれております。それら将来の計画や予想数値などは、現在入手可能な情報をもとに、当社が計画・予測したものであります。実際の業績などは、今後の様々な条件・要素によりこの計画などとは異なる場合があります、この資料はその実現を確約したり、保証するものではありません。

## お問い合わせ先

株式会社 やまびこ 企画・経理本部 経営企画部

〒198-8760 東京都青梅市末広町1-7-2

e-mail : [ir6250@yamabiko-corp.co.jp](mailto:ir6250@yamabiko-corp.co.jp)