

2023年5月29日

各位

上場会社名 北越工業株式会社
(URL <https://www.airman.co.jp/>)
代表者 代表取締役社長 堀内 義正
(コード番号: 6364 東証プライム)
問合せ先責任者 取締役管理本部長 佐藤 豪一
(TEL 0256-93-5571)

中期経営計画「中期ビジョン2024」の見直しに関するお知らせ

当社は、2023年5月29日開催の取締役会において、2022年度(2023年3月期)～2024年度(2025年3月期)にかけての3ヵ年中期経営計画「中期ビジョン2024」の見直しを決議いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 連結計数目標見直しの理由

当社グループは、中期経営計画「中期ビジョン2024」における成長戦略のアウトラインとなる、「コア成長事業」、「安定収益基盤確保の事業」、「サステナビリティ」を推し進めてまいりました。加えて2023年3月期における需要が大きく上向いたこと、及び為替が円安に振れたことなどが追い風となり収益が向上し、1年目にして2025年3月期の目標を達成することが出来ました。当社グループを取り巻く状況と、将来展望を考慮した結果、当初設定した中期経営計画「中期ビジョン2024」の連結計数目標を見直すことといたしました。

2. 連結計数目標

最終年度2024年度(2025年3月期)に向けた連結計数目標を、以下のように修正いたします。

【修正前】

	2023年3月期目標	2024年3月期目標	2025年3月期目標
売上高	百万円 40,000	百万円 42,200	百万円 45,500
経常利益	4,000	4,300	4,600
売上高経常利益率(%)	10.0	10.2	10.1

【修正後】

	2023年3月期実績	2024年3月期目標	2025年3月期目標
売上高	百万円 49,000	百万円 47,000	百万円 50,000
経常利益	5,380	3,770	5,500
売上高経常利益率(%)	11.0	8.0	11.0

以上

AIRMAN

Makes Future

中期経営計画

「中期ビジョン2024修正版」

(2022～2024年度)

2023年5月29日

北越工業株式会社

(コード番号：6364 東証プライム)

01. 経営方針

「中期ビジョン2024」 経営方針

「AIRMAN MAKES FUTURE」

常に新しい価値を追求し、社会と産業の発展に貢献する

上記の経営方針のもと、建設・産業機械のリーディングカンパニーを目指します

AIRMAN

MAKES

FUTURE

まちに、暮らしに、
AIRMANが創る未来がある

02. 計数目標

連結計数目標

(単位：百万円)

修正前	22年度目標	23年度目標	24年度目標
売上高	40,000	42,200	45,500
経常利益	4,000	4,300	4,600
売上高 経常利益率	10.0%	10.2%	10.1%
修正後	22年度実績	23年度目標	24年度目標
売上高	49,000	47,000	50,000
経常利益	5,380	3,770	5,500
売上高 経常利益率	11.0%	8.0%	11.0%

22年度のふりかえり
 国内販売：建築需要の急回復
 海外販売：北米の旺盛な需要
 利益：原材料高騰を円安がカバー

24年度までの方策
 国内販売：モータコンプレッサ拡販
 海外販売：生産能力の増強
 利益：価格転嫁の推進

目標経営指標

ROE(自己資本利益率)：8.0%以上

03. 成長戦略のアウトライン

基本方針

- 一段上の成長・拡大に向けて基盤固めに重点を置き、限られた経営資源を成長の一手に集中させる

コア成長事業

- 国内市場：モータコンプレッサ
- 海外市場：北米でのエンジンコンプレッサおよびエンジン発電機

安定収益基盤確保の事業

- 国内市場：エンジンコンプレッサおよびエンジン発電機、高所作業車

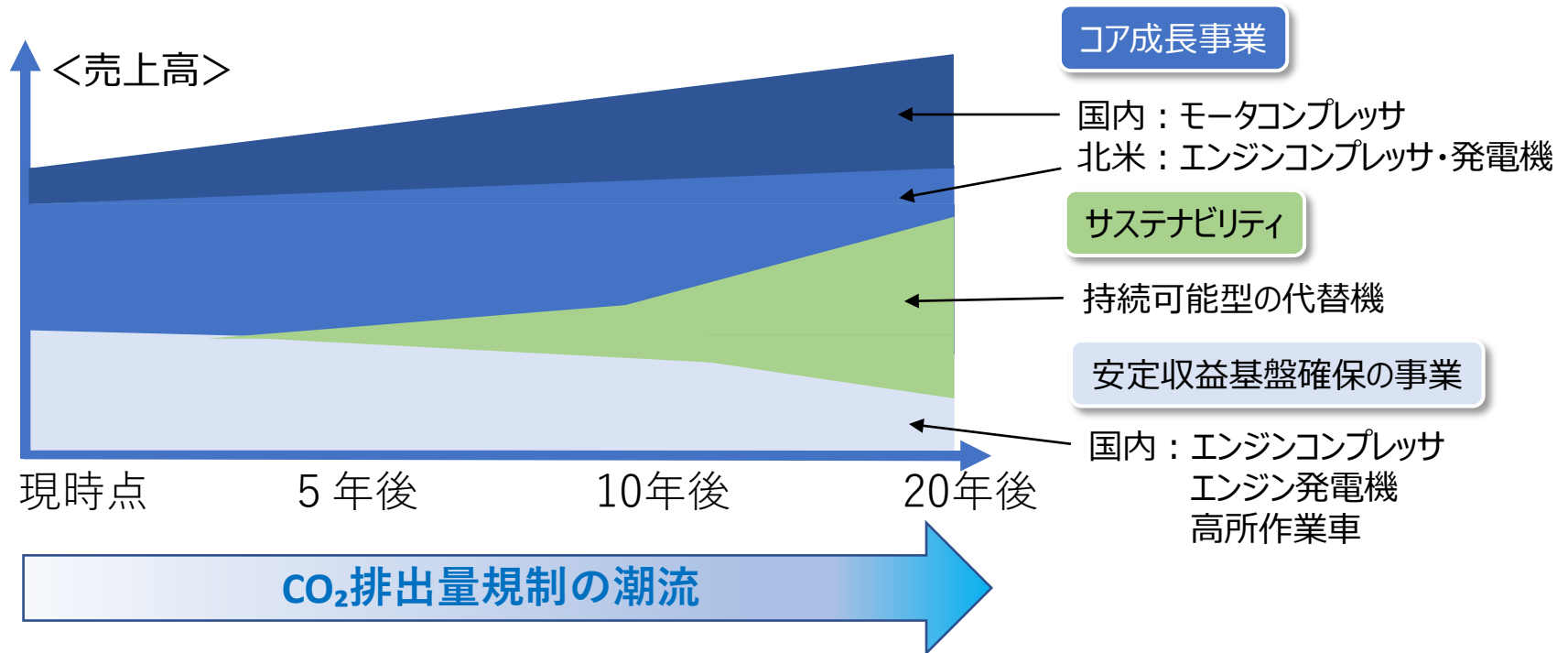
サステナビリティ

- 脱炭素に向けた持続可能型製品の開発への取り組みを強化

03. 成長戦略のアウトライン

中長期的な成長イメージ

- エンジンコンプレッサ・発電機・高所作業車などで安定収益を確保し、モータコンプレッサ、北米事業の成長事業へ原資を投入
- 同時に脱炭素に向けた持続可能型の代替機を開発



04. 成長領域～モータコンプレッサ

国内シェア15%の達成

- モータコンプレッサ拡販施策により、国内シェア15%を達成する

主要施策

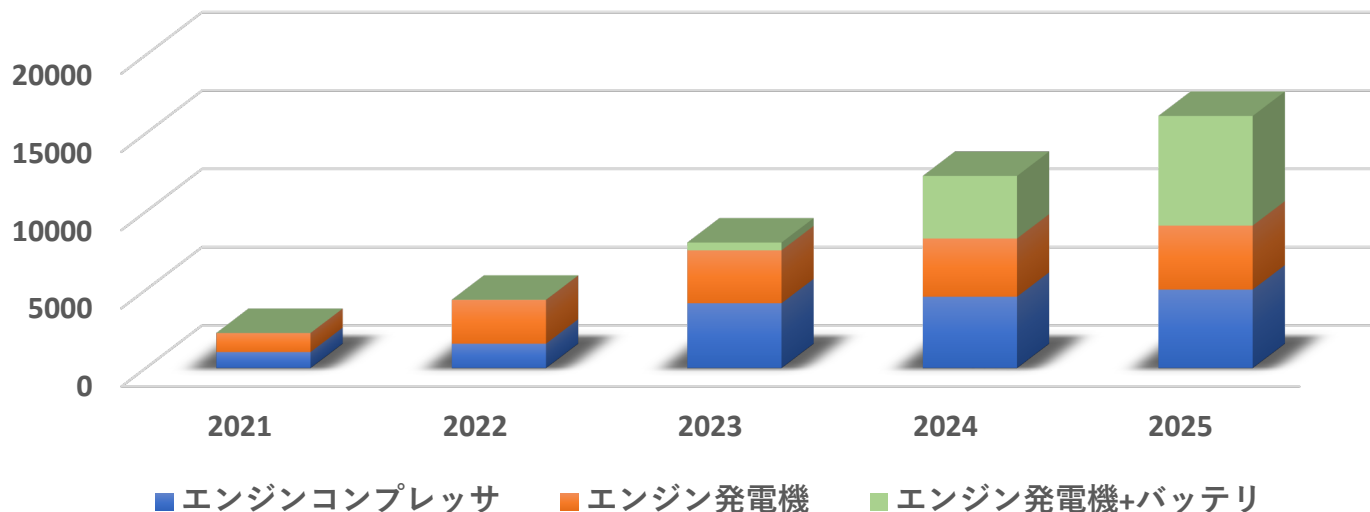
- 営業・保守の連携による顧客囲い込みの促進
 - ①ユーザーニーズを的確に捉えた提案営業のレベル向上
 - ②販売店の営業面での要望に適切に対処した自社製品拡販の支援遂行
 - ③“待たせない”保守サービスの実施
 - ④ **GSS+**※ による安定稼働の提供
 - ⑤適時適切な部品供給



※ GSS+(グッドスマイルサービスプラス)：点検・調整、消耗部品の交換、故障修理に関するメンテナンスを定額で提供するほか、万一のトラブルに早急で対応が可能な遠隔監視システムをプラスしたサービス

04. 成長領域～海外市場（北米）

当社北米販売代理店における販売計画台数



- 北米では、各発電所の老朽化による電力安定供給への不安が高まりつつあるこのリスクに対応するため、エンジン発電機を中心に需要が高まっている
- エンジンコンプレッサについては、大手レンタル会社に対する販売増加が見込まれる

04. 成長領域～海外市場（北米）

調査機関による北米市場予測

	参 照	見通し期間	CAGR（年平均成長率）
エンジン コンレッサ	North America Portable Air Compressor Market Size・・・ (Graphic Research 2020)	2020年～2026年	CAGR:4.8%
	North America Air Compressor Market Size・・・ (Market Research 2022)	2021年～2027年	スクリュロータセグメント CAGR:4.7% ※COVID-19も加味した予測
エンジン 発電機	North America Portable Generators Market Size・・・ (Global Market Insights 2021)	2022年～2028年	CAGR:6.6% ※COVID-19も加味した予測
	North America Portable Generator Market・・・ (IMARC 2020)	2021年～2026年	CAGR:6.6% ※COVID-19も加味した予測

Graphic Reserch : ビジネス調査会社。客先 : 大企業、SMB、政府機関等
 Market Research : 市場レポートプロバイダー。経験20年以上
 Global Market Insight : 市場調査・コンサルティング業
 IMARC : 市場レポート・コンサルティング業、150社以上の顧客網

- 北米の中長期（～2026/2028）の販売見通しについて、各調査機関では、「新型コロナウイルスを加味しても、当面は緩やかな成長を続ける」との予測が示されている

04. 成長領域～海外市場（北米）

北米での需要拡大への対応

- 国内
 - 本社工場における生産増強
 - ①セルライン立ち上げ
 - ②セルライン増強
 - ③塗装ラインの二直化
 - ④組立ラインの増設
 - ⑤国内グループ会社の活用

- アメリカ
 - 現地本格生産に向けた精査の実施
 - ①現地サプライヤの選別



05. 事業基盤領域～国内市場

エンジンコンプレッサ・発電機

- エンジンコンプレッサ国内市場
 - ・ 国内シェアNo. 1 としての安定収益基盤として期待でき、得られた原資を成長戦略に振り向ける
- エンジン発電機国内市場
 - ・ 新製品開発・新規販路・新規パートナーの開拓などの土台作りに注力する



高所作業車

- 国内市場
 - ・ 今後の建設需要を取り込み、国内シェアNo. 1 を維持する



06. サステナビリティ

気候変動、環境汚染の予防へ当社製品開発の取り組み実績

- 気候変動への対応のためには温室効果ガスの発生が少ない製品開発が必要であり、当社は、“省エネ製品”を開発コンセプトに開発を行っている
- 製品から排出される排気ガス、油脂類の漏洩による環境汚染の予防を配慮した“環境にやさしい製品”の提供に取り組んでいる

- ① 圧縮機本体において高効率新型ASロータ（5×6歯型）の採用により、従来比5%～15%の省エネを達成



- ② エンジンコンプレッサとモータコンプレッサにおいて最適制御により、使用条件にあった省エネ運転に対応



06. サステナビリティ

気候変動、環境汚染の予防へ当社製品開発の取り組み実績

- ③ 環境汚染への配慮では、エンジンコンプレッサ、エンジン発電機の排出ガス規制において、国内の第3次排出ガス規制に対応し、海外でも北米、中国の厳しい排出ガス規制に対応する製品を開発



- ④ 燃料やオイル、冷却水などが機体内に漏れた場合でも外部への流出を可能な限り防止するリークガード仕様（オイルフェンス機能）のエンジン発電機を逸早く開発
さらにはその機能をエンジンコンプレッサ、モータコンプレッサにも展開



06. サステナビリティ



New

AIRMAN が

今

できること・はじめること

化石燃料の代替として注目の**バイオ燃料**に対応した**発電機**。

2023年は当社にとって「水素元年」として**水素社会**に向けた

世界初の水素専焼エンジンコンプレッサ／水素燃料電池式発電装置。

人々の暮らしを支えるだけでなく、地球環境など様々な課題にチャレンジ。

〈AIRMAN Makes Future〉

北越工業は明るい未来を目指して、「**今できること**」・「**今はじめること**」に取り組んでいます。

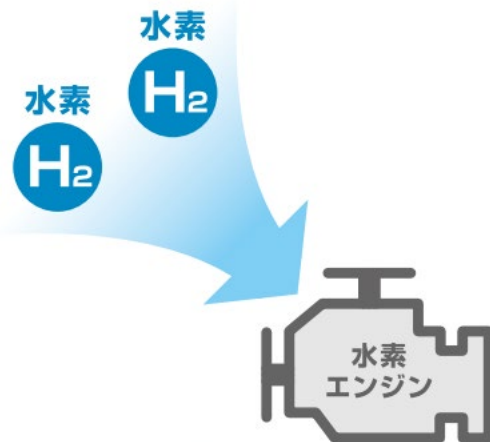
06. サステナビリティ

持続可能型製品の開発



■ 水素専焼エンジンコンプレッサ

- ①水素をエネルギーとする、**世界初**の水素専焼エンジンコンプレッサ
- ②これまで排出していたガスが水に置き換わり、環境負荷を大きく低減
- ③水素は燃焼時のCO₂排出がゼロ、脱炭素社会の実現に貢献



※イラストはイメージです。



SHS110S(コンセプトモデル)

06. サステナビリティ

持続可能型製品の開発

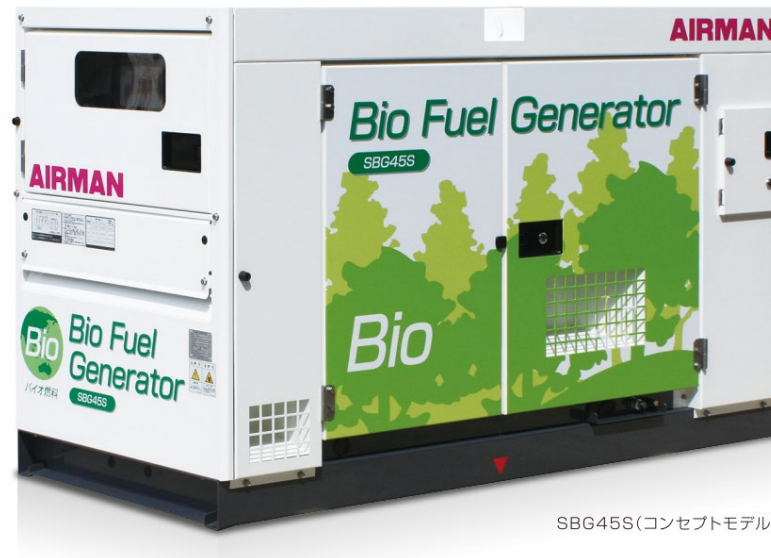


■ バイオ燃料エンジン発電機

- ① CO₂の排出量を削減した、**次世代**のディーゼルエンジン発電機
- ② CO₂削減量・排出量の表示が可能、使い手も環境を意識しやすい設計
- ③ 家庭から出る廃棄物由来のエネルギーを利用可能、循環経済を形成



※画面はハメコミ合成でイメージです。



SBG45S(コンセプトモデル)

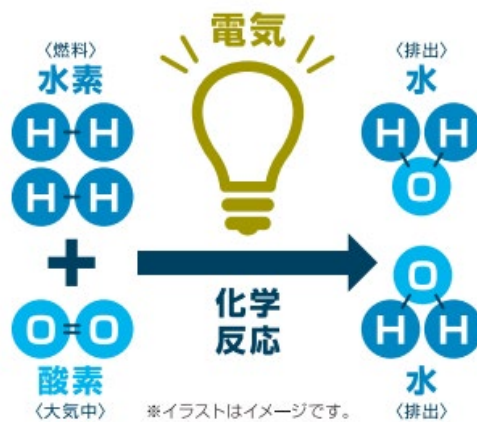
06. サステナビリティ

持続可能型製品の開発



■ 水素燃料電池式発電装置

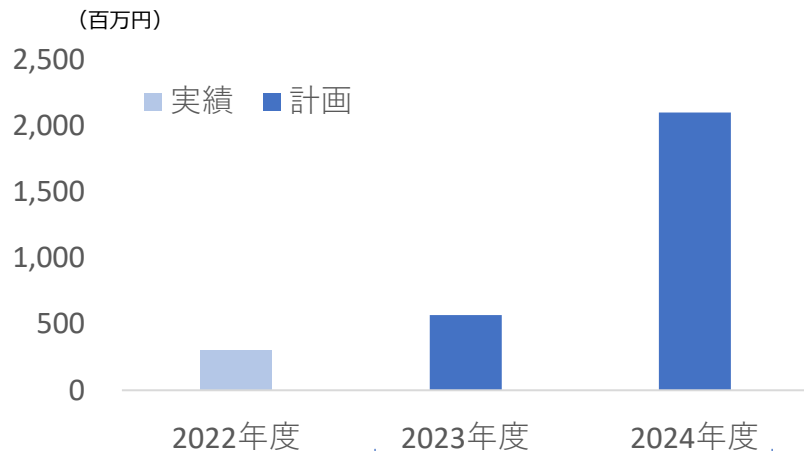
- ①発電時、CO₂による**環境負荷ゼロ**の燃料電池式の発電装置
- ②水素と酸素の化学反応で直に電力を得るため、高いエネルギー効率を誇る
- ③発電時の排出は水のみでCO₂を排出しない脱炭素社会の実現に貢献



FCG10S (コンセプトモデル)

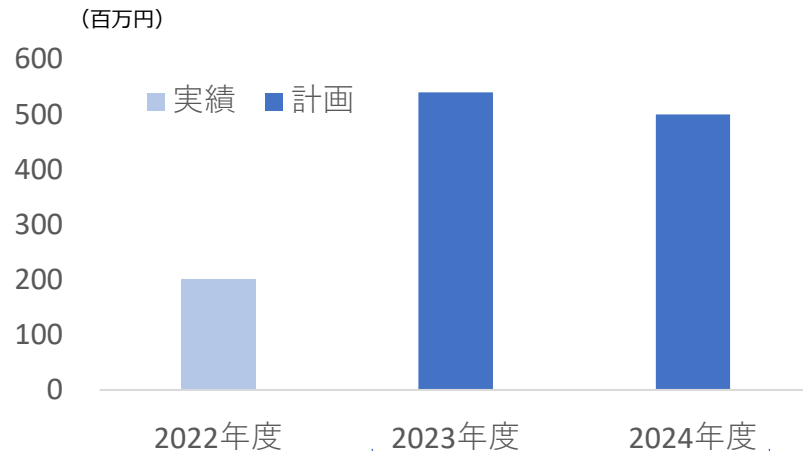
07. 生産設備投資・研究開発費

生産設備投資



- 25億円超の生産設備投資を実行
本社工場の**生産能力増強**を図る

研究開発費



- 10億円超を研究開発費に投入予定
脱炭素製品の商用化に向けて**開発を加速**

08. 株主還元方針

当社目標水準

- 株主の皆様にご当社株式を長期保有いただけるよう、安定的な配当とともに、適時適切な自己株式の取得を実施し、総還元性向※**45%以上**を目指します

※ 総還元性向 = (配当支払総額 + 自己株式取得総額) ÷ 純利益 × 100

ただし想定以上の事業環境の変化による業績悪化などにより、これら株主還元が実行できない場合があります

当社実績

(単位：百万円)

	2020年度	2021年度	2022年度
配当支払総額	640	866	1,288
自社株買い総額	527	378	174
合計	1,167	1,244	1,462
総還元性向	60.0%	45.2%	39.0%

本資料に記載されている、当期ならびに将来の業績に関する見通し等は、現在入手可能な情報に基づき合理的に判断したものです。

実際の業績は、様々な要因の変化により、記載内容とは大きく異なることがあります。

主な要因としては主要市場の経済状況および製品需要の変動、為替相場の変動、原材料価格の変動、地政学的影響、国内外の各種規制ならびに会計基準、慣行等の変更などが含まれます。

当社のお問い合わせ先

経営企画室

電話 : 03-3348-8569

FAX : 03-5322-8550