


2023年12月期
決算説明資料



2024年2月28日
株式会社やまびこ



1. 2023年12月期 決算概要	3
2023年12月期 経営成績	4
2023年12月期 販売状況	5
連結売上高のセグメント別増減（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
売上高実績（セグメント・地域別）	10
2. 2024年12月期 業績予想	11
2024年12月期 通期予想	12
連結売上高のセグメント別増減予想（円換算ベース）	13
連結営業利益の増減予想	14
売上高目標（セグメント・地域別）	15
設備投資・研究開発費・減価償却費	16
株主還元政策	17
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応	18
3. 中期経営計画2025の進捗状況について	19
やまびこの存在意義	20
中期経営計画2025の位置付け	21
業績推移と数値目標	22
中期経営計画2025の事業戦略	23
① 事業規模拡大（海外OPE事業）	24
① 事業規模拡大（産機事業）	26
① 事業規模拡大（農林事業）	27
② 収益性の改善	28
③ 新規事業創造への取り組み	29
④ ESG経営の実践	31
⑤ やまびこのDX戦略	34

APPENDIX	35
会社概要	36
やまびこの歩み	37
業績推移と売上構成	38
事業セグメント：小型屋外作業機械（OPE）	39
事業セグメント：農業用管理機械	40
事業セグメント：一般産業用機械	41
国内生産体制	42
海外生産体制	43
販売体制	44
主要販売子会社：やまびこジャパン株式会社	45
主要販売子会社：エコー・インコーポレイテッド	46
主要販売子会社：やまびこヨーロッパ・エス・エイ	47
主な販売経路	48
国内・海外のユーザー	49

1

2023年12月期 決算概要

2023年12月期 経営成績

- 売上高は前年比で減収。主力の北米市場において一般産業用機械が増収も、小型屋外作業機械（OPE：Outdoor Power Equipment）の販売が減少。国内市場では小型屋外作業機械および農業用管理機械が低迷したほか、一般産業用機械は発電機の販売が堅調に推移したものの、新製品の導入遅れにより減収。
- 損益面は、中国子会社の解散および清算による追加費用が発生したものの、継続的なコストダウンや前期に実施した国内外での価格改定、海上運賃の大幅な低下、円安の影響が収益改善に寄与。営業利益および経常利益、最終利益のいずれも増益となり、過去最高益となった。

(百万円)	22/12期 実績	構成比 (%)	23/12期		
			実績	構成比 (%)	前年比 (%)
売上高	156,159	100.0	151,400	100.0	▲ 3.0
売上原価	115,664	74.1	104,095	68.8	▲ 10.0
販管費	31,806	20.4	33,073	21.8	+ 4.0
営業利益	8,688	5.6	14,230	9.4	+ 63.8
経常利益	9,217	5.9	14,066	9.3	+ 52.6
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,299	4.0	9,097	6.0	+ 44.4

■ 為替レート

1ドル	128 円	141 円	+ 9.8
1ユーロ	138 円	151 円	+ 9.8

2023年12月期 販売状況

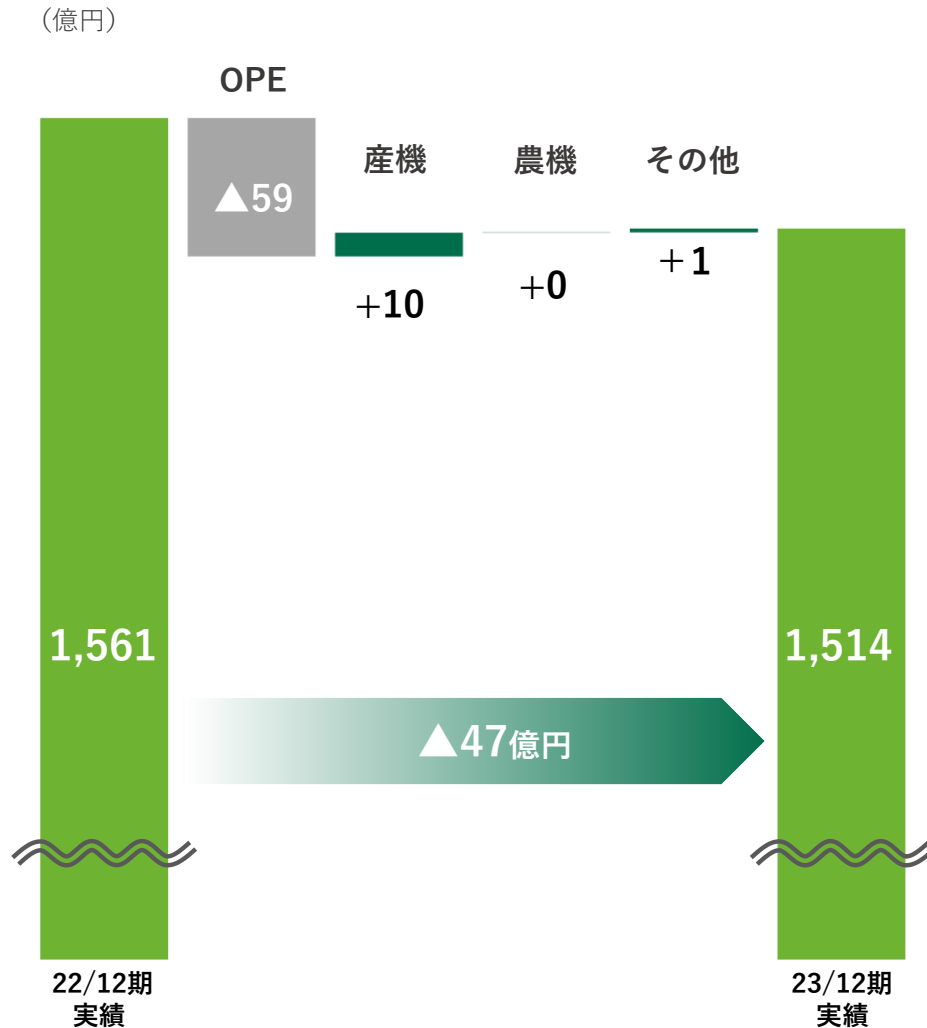
- 海外OPEは巣籠需要の反動や需要期における天候不順に加え、米国における金利上昇の影響を受け減収。
- 海外一般産業用機械は北米で発電機の好調な販売が継続し、大幅な増収。
- 国内農業用管理機械は、ラジコン草刈機が売上拡大に貢献も、肥料・燃料価格の高騰が農業従事者の購買意欲低下に影響し減収。

(百万円)

セグメント	市場		23/12期 売上高	前年比	為替影響を除く 前年比
小型屋外作業機械 (OPE) ※1	国内		13,942	▲ 4.7%	▲ 4.7%
	海外	北米市場	72,856	▲ 5.4%	▲ 11.4%
		欧州市場	14,800	+ 0.8%	▲ 8.5%
一般産業用機械	国内		9,851	▲ 5.7%	▲ 5.7%
	海外		7,445	+ 28.0%	+ 21.5%
農業用管理機械	国内		14,989	▲ 4.5%	▲ 4.5%
	海外		8,888	+ 8.7%	+ 1.8%

※1 「OPE」 = Outdoor Power Equipment

連結売上高のセグメント別増減（円換算ベース）



小型屋外作業機械(OPE)

【海外】

新型コロナによる巣籠需要の反動減や需要期における各国での天候不順に加え、米国で続いた金利上昇が影響し販売が減少。

【国内】

肥料・燃料価格の高騰による農業従事者の購買意欲の減退が影響し販売が減少。

一般産業用機械(産機)

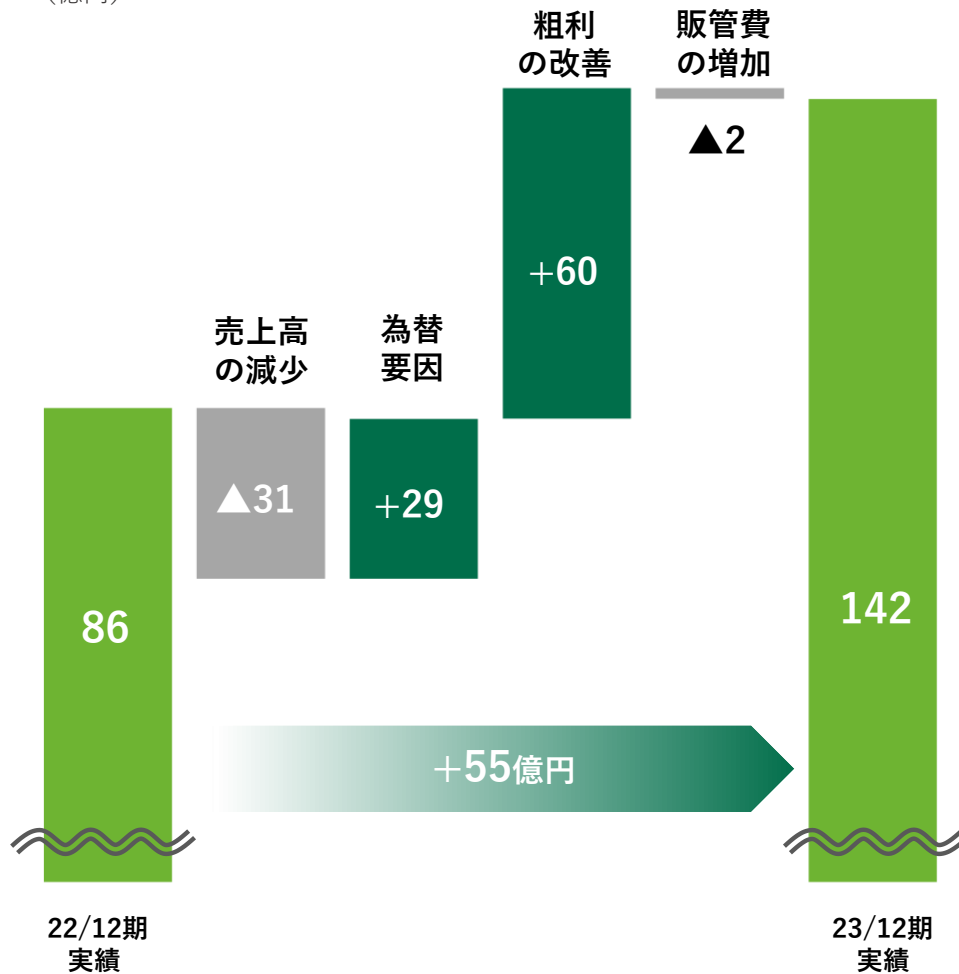
北米市場での旺盛な建設、エンターテイメント需要を背景に発電機の販売が好調に推移したことにより大幅な増収。

農業用管理機械(農機)

スピードスプレーヤーの一時販売停止が影響し国内は減収。海外は北米市場においてポテト関連製品などの販売が好調に推移し増収。

連結営業利益の増減

(億円)



売上高要因

為替の影響を除いた実質売上高の減少による利益減。

為替要因

継続する円安が利益増加に寄与。

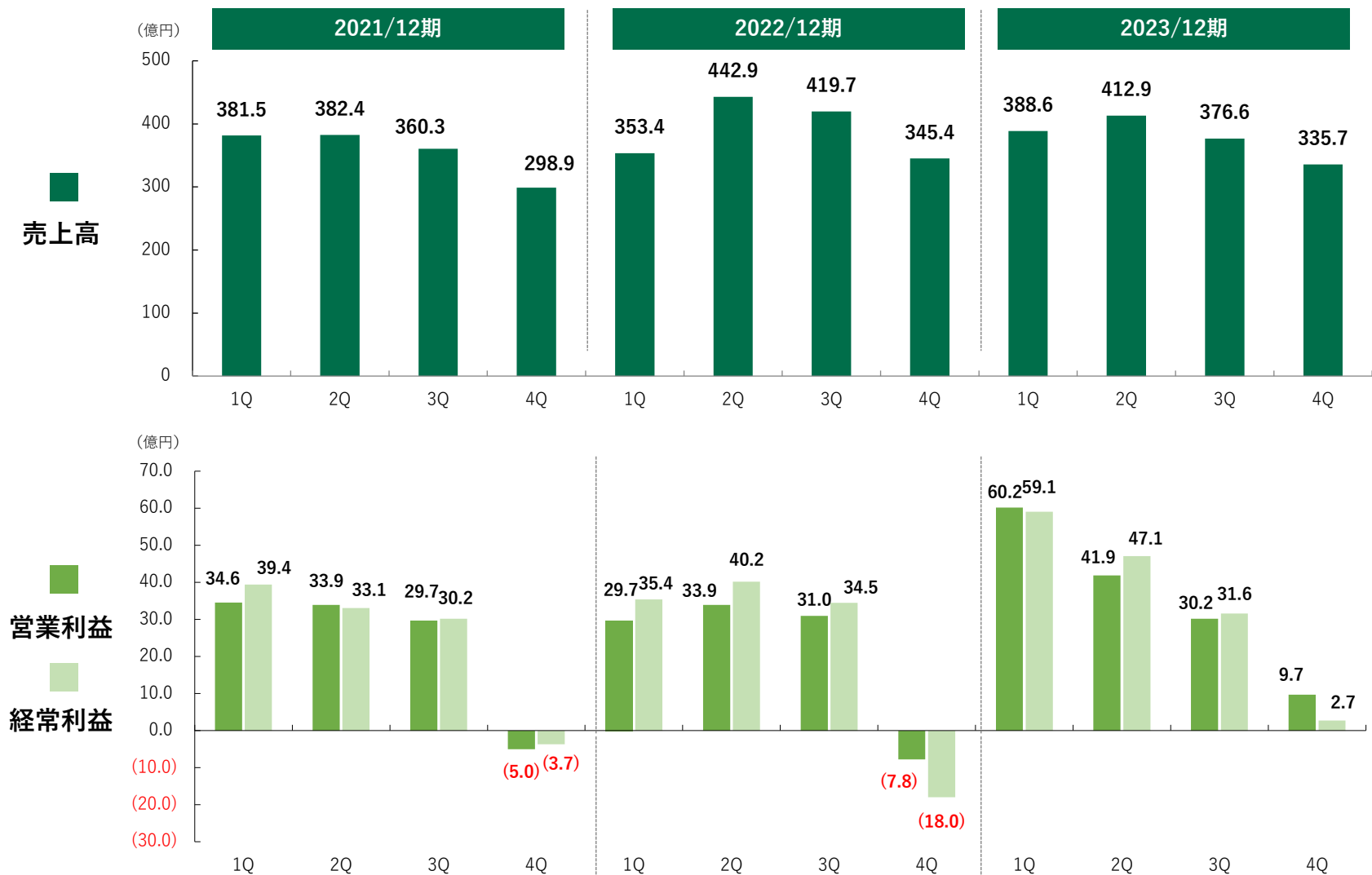
粗利

前期に北米で積み上がった利益率の高い在庫の順調な販売や継続的なコストダウン、国内外での価格改定等による粗利の改善。

販売管理費

主に人件費の増加など。

四半期別業績推移



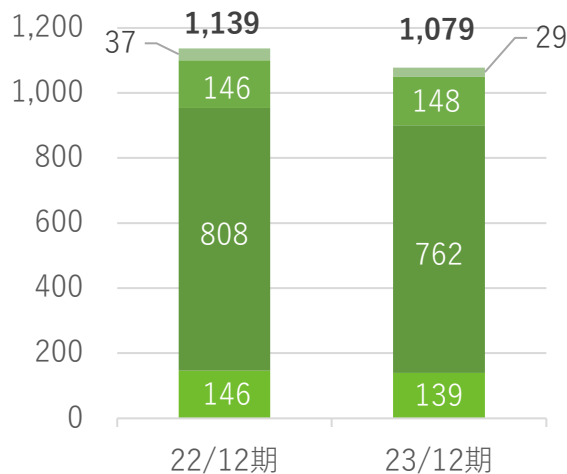
セグメント別経営成績

(百万円)	22/12期		23/12期		
	実績	構成比 (%)	実績	構成比 (%)	前年比 (%)
売上高	156,159	100.0	151,400	100.0	▲ 3.0
小型屋外作業機械	113,946	73.0	107,978	71.3	▲ 5.2
一般産業用機械	16,257	10.4	17,296	11.4	+ 6.4
農業用管理機械	23,877	15.3	23,878	15.8	+ 0.0
その他	2,077	1.3	2,246	1.5	+ 8.1
営業利益	8,688	-	14,230	-	+ 63.8
小型屋外作業機械	14,897	171.5	20,496	144.0	+ 37.6
一般産業用機械	1,381	15.9	1,943	13.7	+ 40.7
農業用管理機械	555	6.4	1,407	9.9	+ 153.2
その他	268	3.1	357	2.5	+ 33.0
全社共通費	▲ 8,413	-	▲ 9,973	-	-

売上高実績（セグメント・地域別）

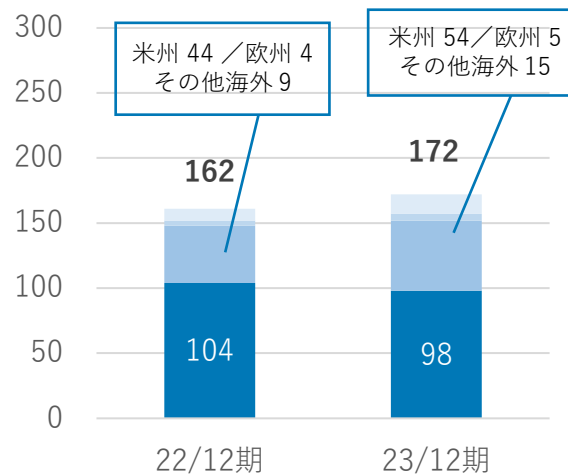
（単位：億円）

小型屋外作業機械（OPE）



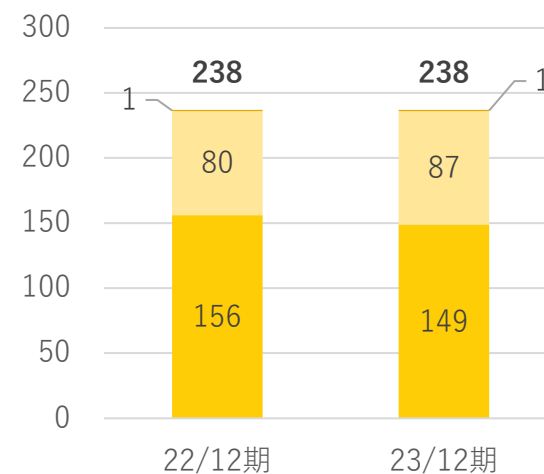
■国内 ■米州 ■欧州 ■その他海外

一般産業用機械



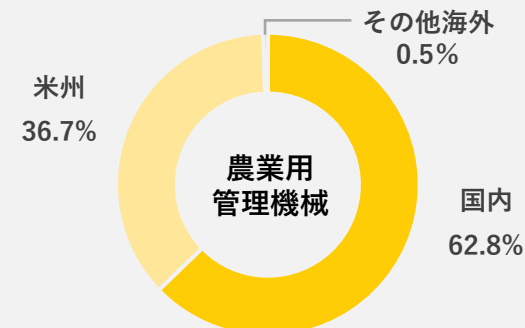
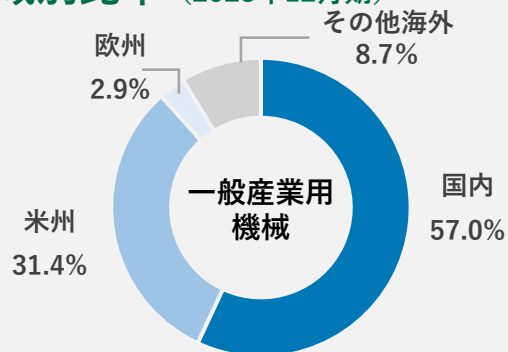
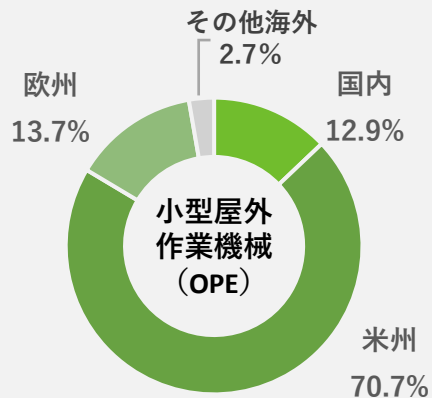
■国内 ■米州 ■欧州 ■その他海外

農業用管理機械



■国内 ■米州 ■その他海外

地域別比率（2023年12月期）



2

2024年12月期 業績予想

2024年12月期 通期予想

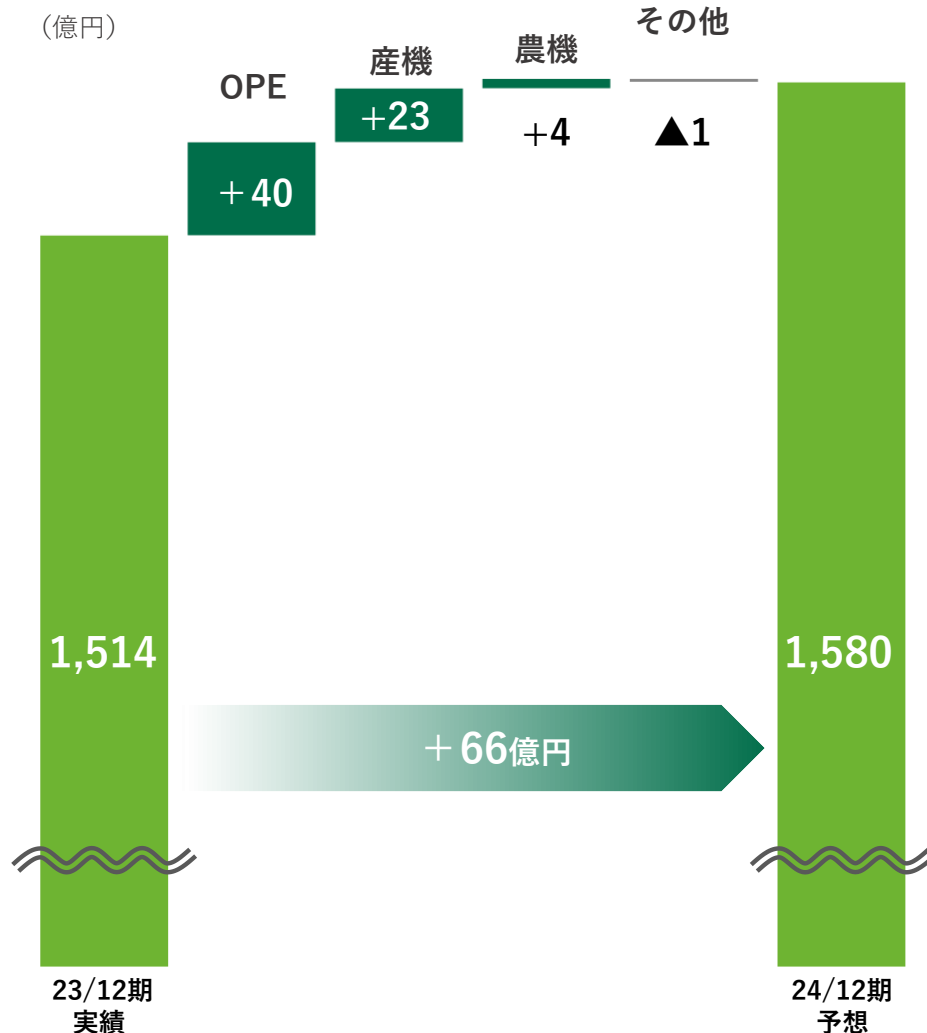
- 売上高は、海外OPEでは、流通在庫の適正化により北米の代理店・販売店への売上が増加する見通し。また、国内農業従事者の購買意欲回復に伴い、小型屋外作業機械と農業用管理機械の増販による増収を見込む。
- 損益面は、価格改定や製品構成の見直しにより、北米子会社の収益率改善に努めるほか、欧州市場においてもプロ向けプレミアム製品の販売を推進することで、営業利益は今期と同水準の143億円、経常利益は138億円を見込む。また、海外子会社の清算に係る特別損失が収束することなどから最終利益も増益の見通し。

(百万円)	23/12期 実績		24/12期 予想		
		構成比 (%)		構成比 (%)	前年比 (%)
売上高	151,400	100.0	158,000	100.0	+ 4.4
売上原価	104,095	68.8	107,700	68.2	+ 3.5
販管費	33,073	21.8	36,000	22.8	+ 8.8
営業利益	14,230	9.4	14,300	9.1	+ 0.5
経常利益	14,066	9.3	13,800	8.7	▲ 1.9
親会社株主に帰属 する当期純利益	9,097	6.0	10,000	6.3	+ 9.9

■ 為替レート

1ドル	141 円	140 円	▲ 0.6
1ユーロ	151 円	150 円	▲ 0.7

連結売上高のセグメント別増減予想（円換算ベース）



小型屋外作業機械(OPE)

【海外】

持続的成長を続ける緑地管理市場に支えられ、米欧市場の安定的な成長を予想。また、流通在庫が適正化した北米の代理店・販売店への売上増加を見込む。

【国内】

農業従事者の購買意欲回復に伴う増販による増収を見込む。

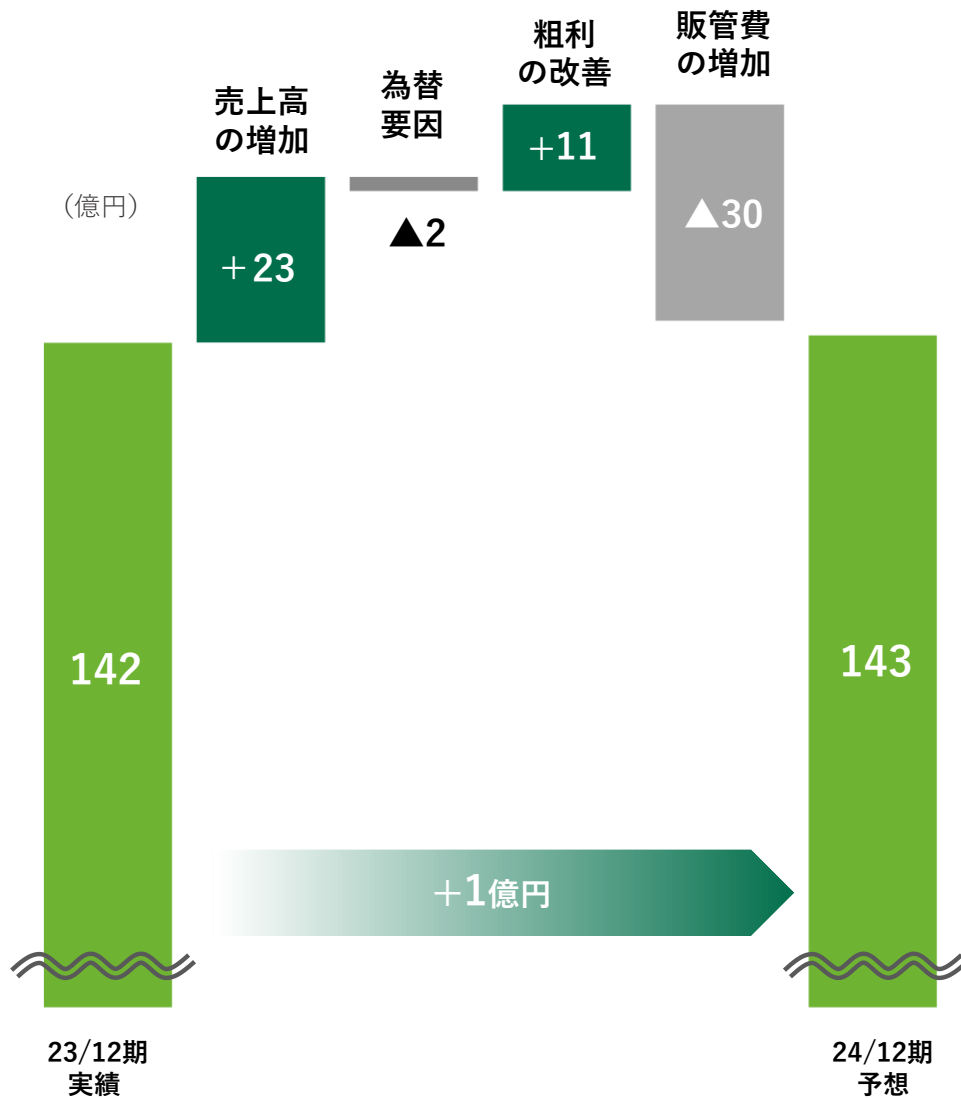
一般産業用機械(産機)

安定したインフラ需要が続く北米市場において、広域レンタル会社を中心とした販売拡大により増収を見込む。

農業用管理機械(農機)

肥料価格の高騰が落ち着き始めたことにより、農業従事者の購買意欲回復による需要の上向きが見込まれるため、増収の見通し。

連結営業利益の増減予想



売上高要因

為替の影響を除いた実質売上高の増加による利益増。

為替要因

主に実績レートと計画レートの差異による利益の減少。

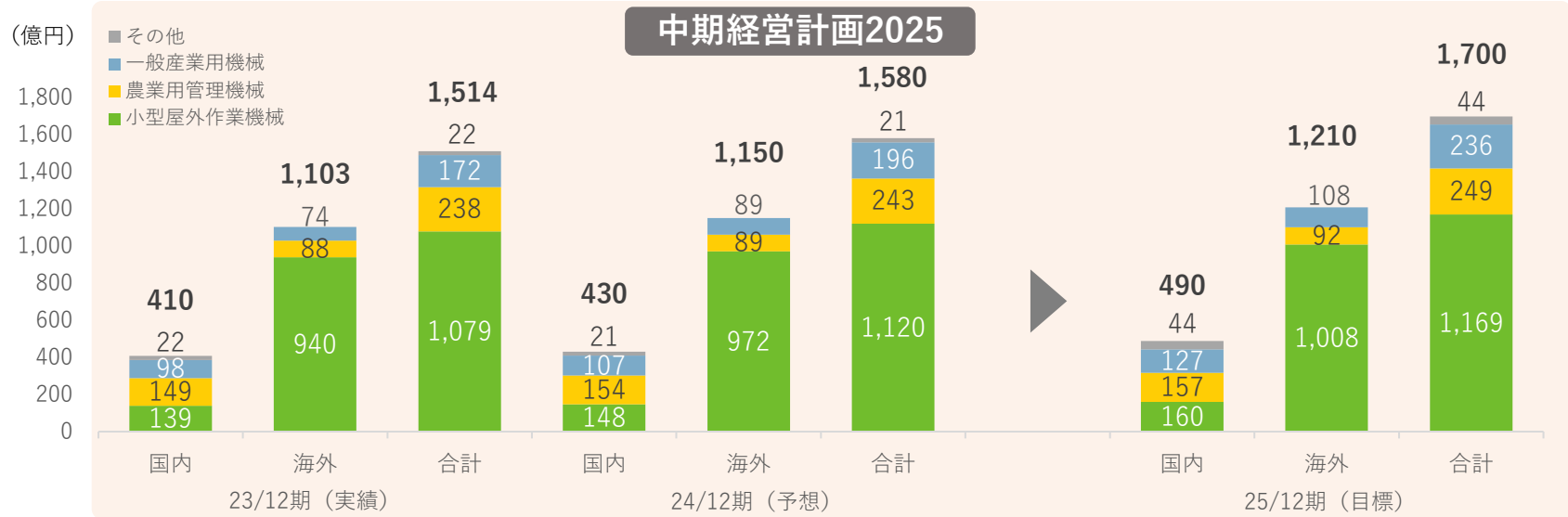
粗利

価格改定や製品構成の見直しに加え、海上運賃低下が年間を通じて寄与することなどから粗利が改善。

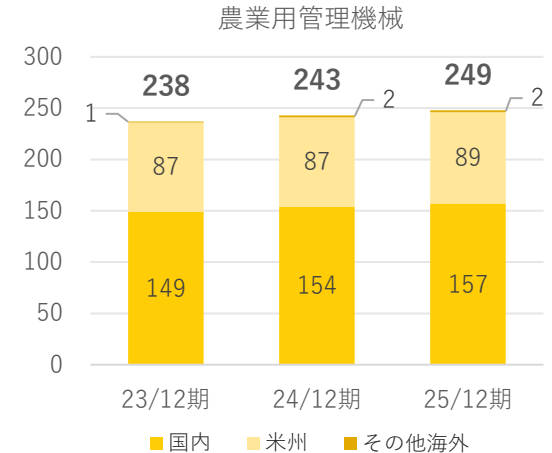
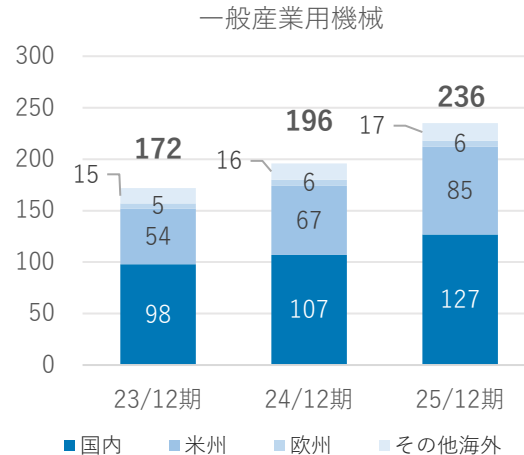
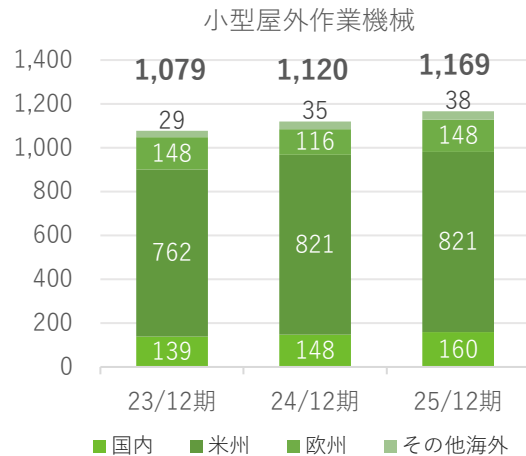
販売管理費

新規事業や新製品の開発投資、IT開発費用やマーケティング費用などの増加。

売上高目標（セグメント・地域別）

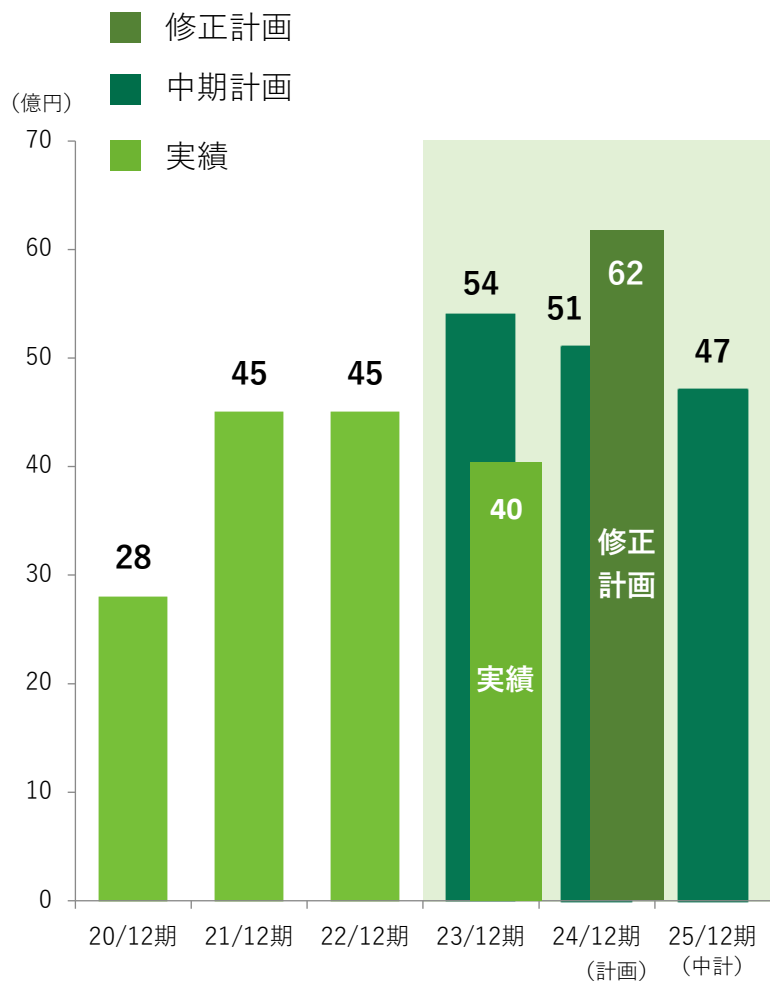


セグメント・地域別売上高

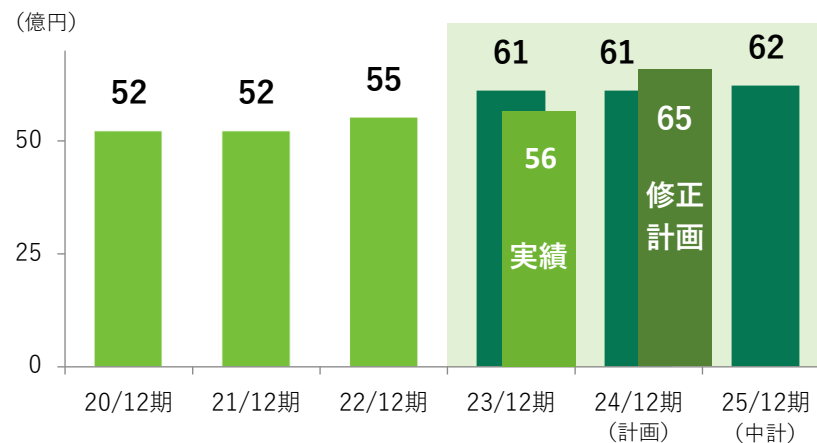


※主要セグメントに含まれない「その他」の売上が、23/12期 22億円、24/12期 21億円、25/12期 44億円 あります。

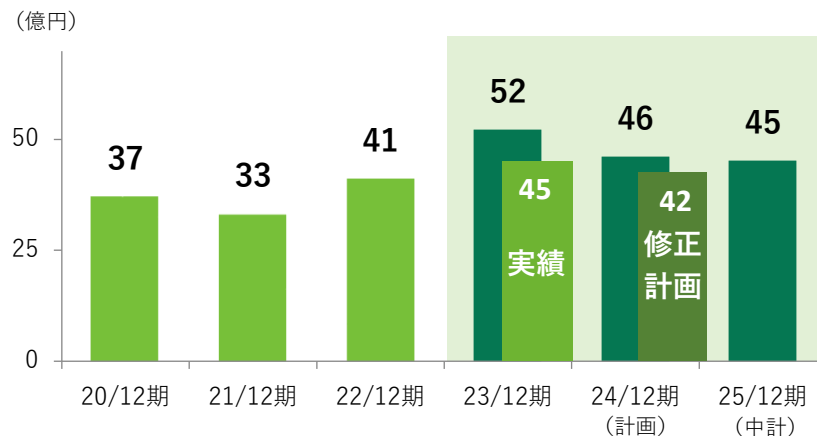
設備投資



研究開発費



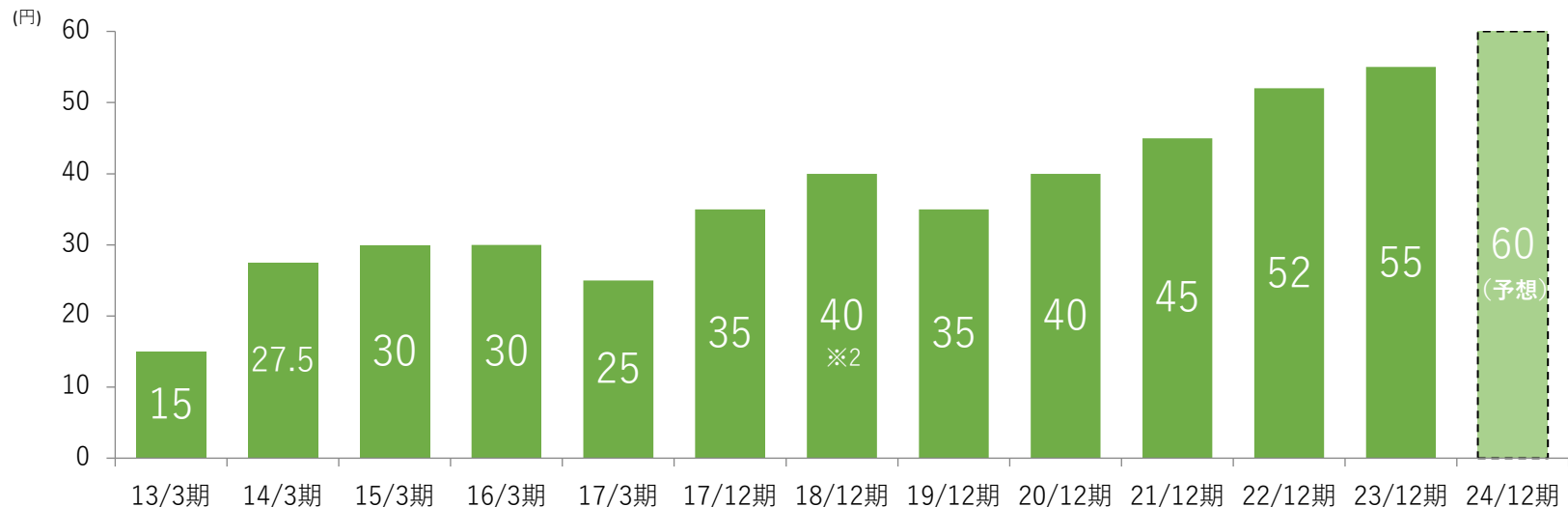
減価償却費



株主還元政策

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実施

● 過去の配当実績に基づき、安定的な配当を継続



※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。

● 中長期的な企業価値向上を見据え、自己株式の取得を実施

取締役等に対する株式報酬制度における自己株式の取得 (2023年8月10日)

- 計画通り、2023年9月に上限である317,000株
(取得金額：4.8億円) を取得完了済み

自己株式の取得 (2024年2月13日)

- 取得する株式の総数：300,000株(上限)
- 株式の取得価額の総額：6億円(上限)
- 取得期間：2024年3月1日～2024年8月30日

中期経営計画2025の策定時に資本コストや資本収益性を分析しROE10%以上を目標として設定掲げた各種施策に取り組むことで企業価値の向上を図る

PBR (倍)

(2020年1月～2024年2月27日)



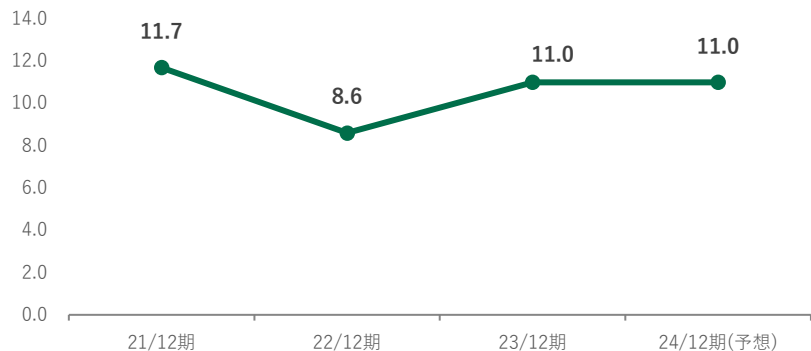
改善施策

資本効率性の向上

中期経営計画2025の事業戦略に基づく成長戦略や株主還元策を実行し資本効率性の向上を目指す

- ▶ 既存事業の成長と新規事業創造への取り組み
- ▶ 開発・生産効率の抜本的な改善
- ▶ 経営環境等を踏まえた適切な株主還元の実施

ROE (%)



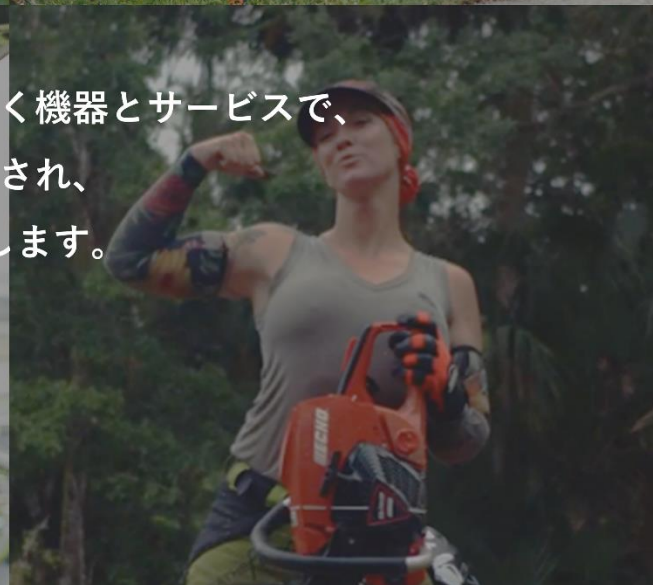
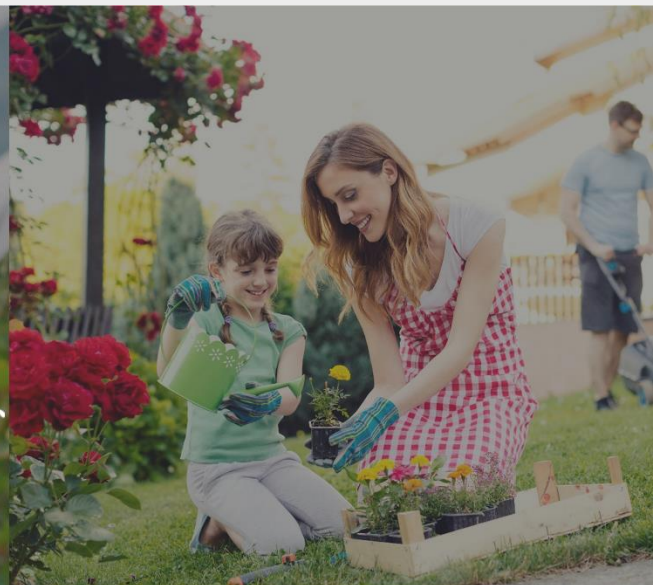
成長性への理解促進

IR活動の強化により、株式市場における認知度向上を図るとともに、当社の成長性に対する理解を促進

- ▶ ESG情報を含む開示情報の充実
- ▶ 投資家との対話機会の拡充

3

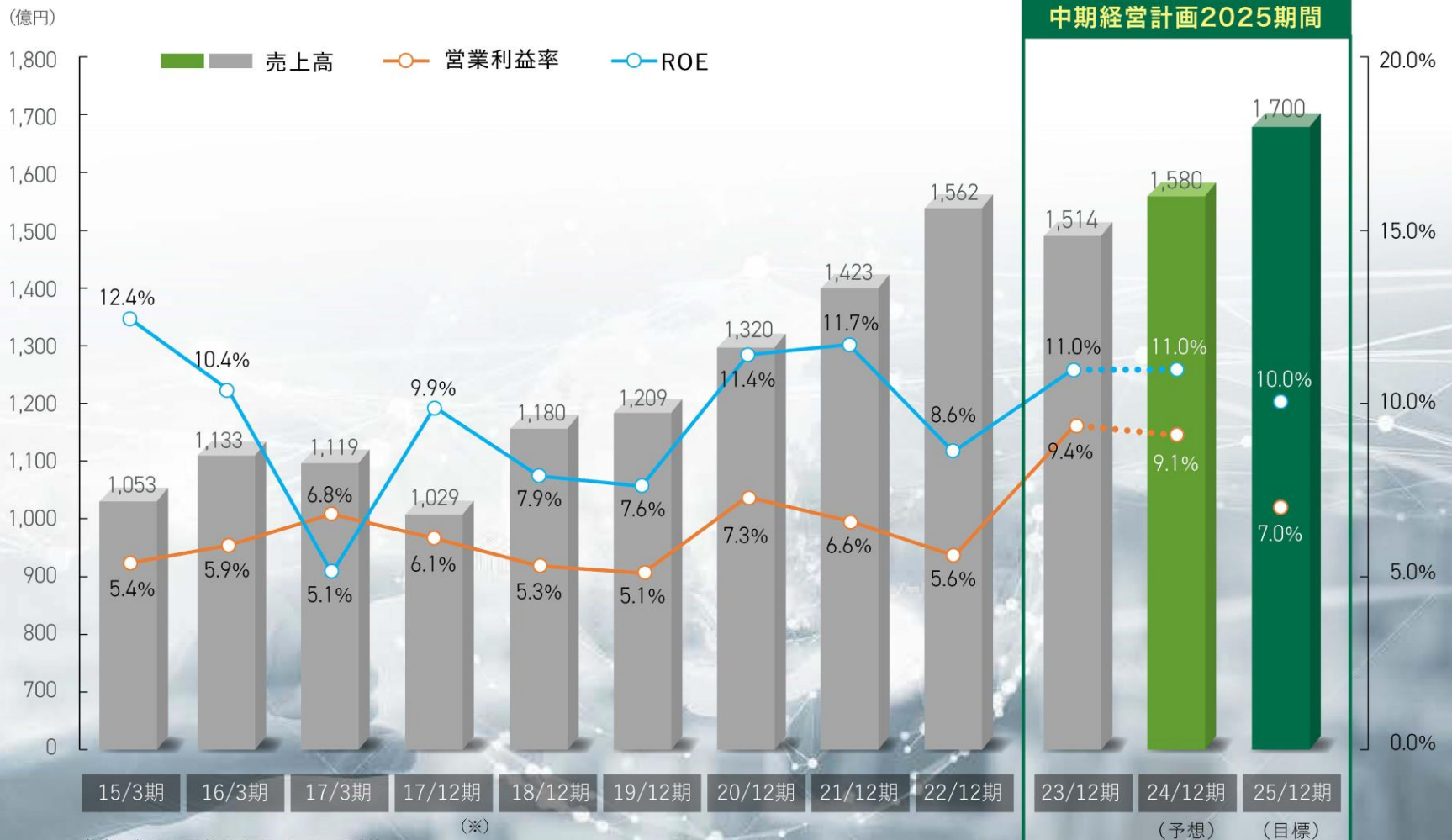
中期経営計画2025 の進捗状況について



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。



業績推移と数値目標



(※)17/12期は決算期変更のため9ヶ月決算

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

既存事業領域

1

事業規模拡大
(既存事業領域の成長)

環境対応技術や
アライアンスを通じ
市場の課題解決に寄与

2

収益性の改善
(稼ぐ力の向上)

生産効率・営業効率
の改善に取り組む

新規事業

3

**新規事業創造
への取り組み**

新規開発テーマや
アライアンスを推進

4

ESG経営の実践

事業戦略に加えESG経営に取り組み
社会課題の解決に貢献

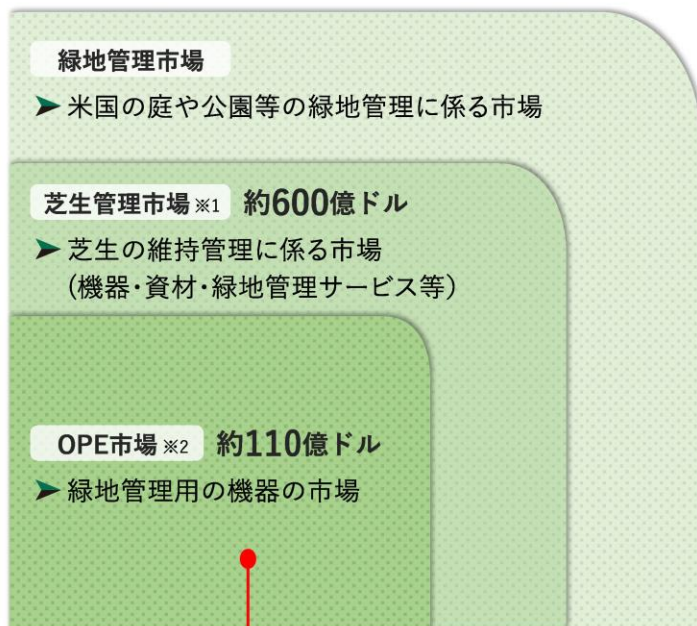
5

やまびこのDX戦略

デジタル技術を活用し中長期的な
企業価値向上を目指すDX戦略を策定

① 事業規模拡大 (海外OPE事業 part1)

米国の関連市場規模



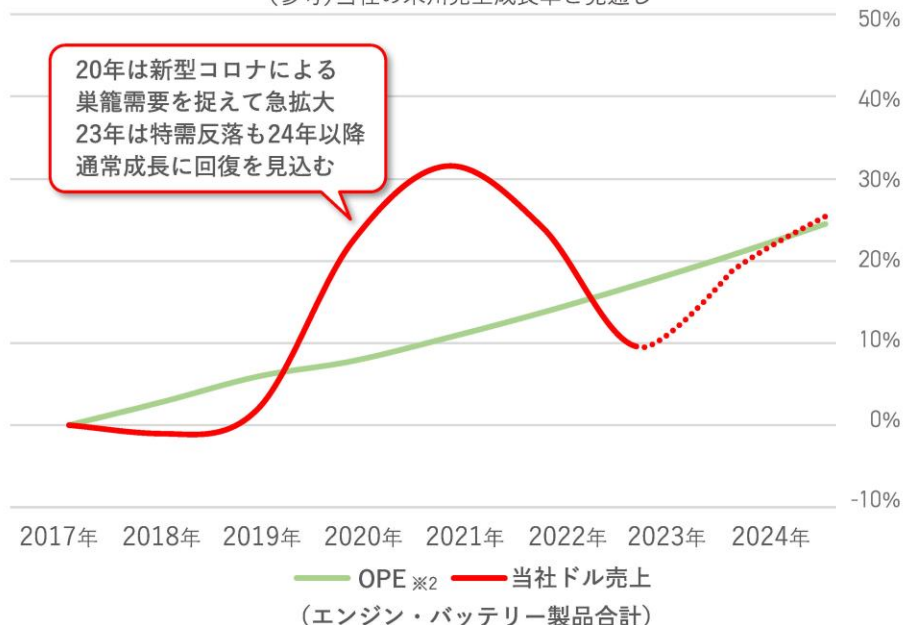
当社のターゲット市場



※1 報道機関等の情報から当社推計
 ※2 Markets and Markets(2020年版)を元に当社作成

市場の推移と成長見通し

(参考)当社の米州売上成長率と見通し



米国では庭や公共スペースに芝生を植えることが文化として根付いており、その維持管理に毎年多くの費用が費やされるため緑地管理の世界最大市場となっている。

先進国で唯一人口増加が見込まれ、持続的成長を続ける米国の経済成長に支えられ、OPE市場は今後も成長が予想される。

① 事業規模拡大 (海外OPE事業 part2)

一般ユーザーのバッテリー製品需要の増加に対し、引き続きラインアップを拡充し販売を強化

作業に適した動力源をエンジン・バッテリーに関わらず提供し続ける

プロユーザーと販売店は共にそれぞれ特性の異なるエンジン・バッテリー製品両方のラインアップを要求

エンジン製品

高出力・長時間作業可能な高い作業性

排ガス規制対応

バッテリー製品

環境負荷が低い

高い静音性で使用環境を選ばない

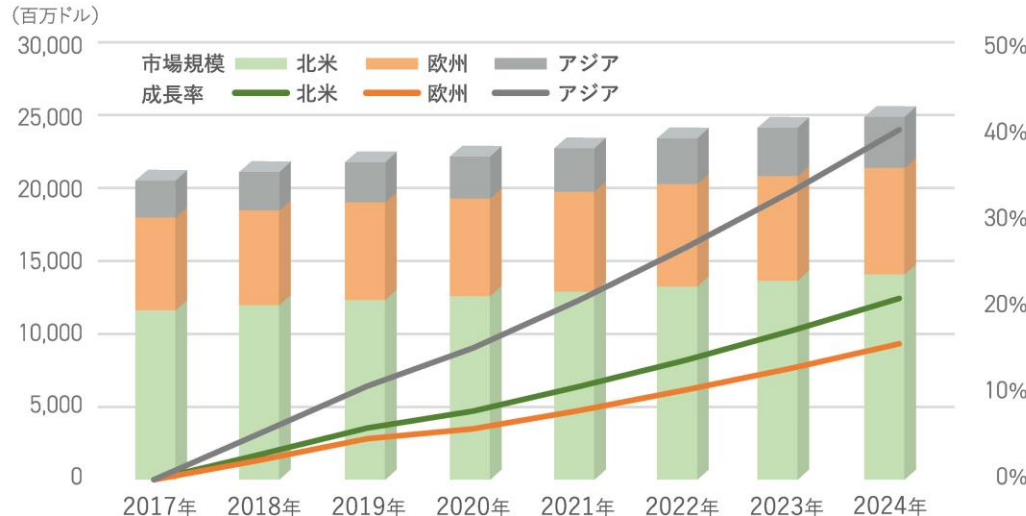
■ 北米市場 ■ 欧州市場

- ▶ 北米は米国の経済成長や緑地管理事業者の増加が、欧州でも住宅や商業施設への緑地管理需要の増加が見込まれることから市場拡大を見込む
- ▶ プロユーザーのバッテリー需要が当初想定ほどは拡大せず、当社バッテリー製品比率は2025年に20%に満たない見通しであるが、作業性に優れた製品によるシェア拡大を図る

■ アジア市場

- ▶ 経済成長に伴う所得増加と緑地関連支出の増加により市場は高い成長を見込む
- ▶ 昨年インドで開催された大規模な農業展示会「Kisan Agri Show」に初出展するなど展示会への出展等を通じて、新規市場の開拓と販売強化に取り組む

各市場のOPE市場規模・成長率の推移



※ Markets and Markets(2020年版)を元に当社作成

① 事業規模拡大（産機事業）

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

海外市場

好調なインフラ需要が続く北米市場における供給体制の向上

- ▶ 2025年前半に発電機の現地生産を開始し、大手顧客獲得に向け販売強化

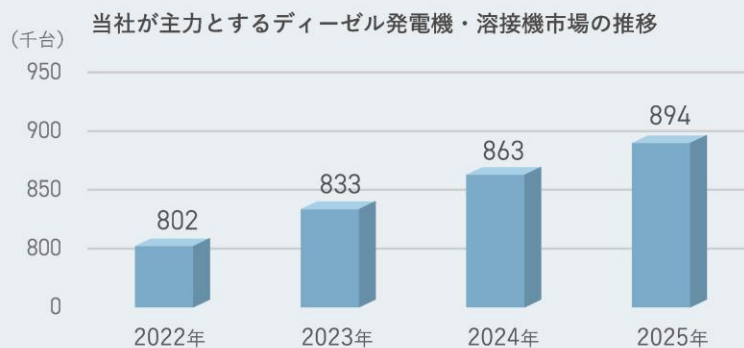
環境性能を武器とした製品の拡販

- ▶ ハイブリッド溶接機や発電機を欧州等の環境意識の高い地域へ販売

国内市場

カーボンニュートラル化する市場変化への対応

- ▶ CO2排出量が測定できる発電機の販売を通じて、環境負荷低減が求められる事業者の負担軽減に寄与
- ▶ 2023年度省エネ大賞で、従来機と比較してCO2排出量と燃料消費量を約60%削減できるハイブリッド溶接機「HDW310M-I」が省エネルギーセンター会長賞を受賞



※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



① 事業規模拡大（農林事業）

農林事業 （国内）

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

国内チェーントップメーカーとして、伐木需要への対応と安全性を確保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

省人・省力化に寄与する製品の販売 （ラジコン草刈機）

- 農業就労人口の減少や高齢化の進行等の社会課題に対し、持続可能な農業を目標に省力化・高効率化のための研究開発に取り組む
- 作業負担が大きく重労働である傾斜地の草刈りにおいて、遠隔操作による作業が可能なラジコン草刈機を2023年より販売開始



農機メーカーとの バッテリープラットフォームの共通化

- 当社とのシナジーを発揮し、お客様の利便性を高める国内農機メーカー様との連携による既販製品のバッテリー化を通じて、共通バッテリーでのラインアップ化を推進

企業名	製品名
オカモト工業株式会社	バッテリー式耕うん機
KIKKARI	高設栽培用管理機
みのる産業株式会社	ハウス内管理作業台車
百穂農機株式会社	歩行溝切機

※その他メーカーとも協議中



森林整備需要への対応

- 林災防[※]の安全講習会に従業員を講師として派遣するほか、販売子会社にて独自に講習会を実施
- 伐木競技大会支援を通じたブランド力向上を図る

※林災防…労働災害防止団体にに基づき設立された厚生労働省所管の特別民間法人 林業従事者・木材製造業従事者に対する労働災害防止の促進や、技術的な指導と援助を目的としている



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

コストダウン

エンジン製品の徹底的な原価低減

- ▶ OPE製品については、エンジン製品のモデル構成や製造方法の見直しによる生産性向上、徹底的な原価低減によるコスト競争力向上を実現していく

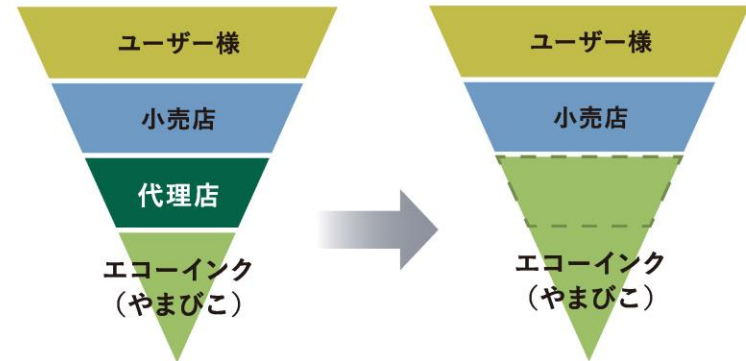
生産・販売効率の改善

生産拠点の戦略的再配置

- ▶ 中国の生産拠点である蘇州山彦農機有限公司を2022年に清算終了し、2023年には愛可機械(深圳)有限公司の解散および清算に目途。2024年内に結了予定

米国子会社における販売商流変革のプログラムに着手

- ▶ 米国子会社とその子会社代理店を統合し、デジタルを活用した販売業務の効率化・人員の適正化を図るとともに、ユーザーのニーズ把握による販売機会を創出



米国市場は代理店・販売店を経てユーザー様に販売。
米国子会社「エコーインク」に代理店機能を取り込み、
販売店との直接取引へ移行 (2024年5月実施予定)

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、異業種を含むパートナー企業との共同開発により、新たな収益の柱となる開発に取り組む

発電・蓄電システム



再生可能エネルギーを活用したハイブリッド発電システム



クボタエンジンジャパンの協力を得て代替燃料対応の発電機・溶接機19モデル発表 (2024年2月21日リリース)

代替燃料

DX & IoT



リアルタイム/オンデマンド両方の稼働データ管理システムの事業化を提案



芝・草刈の省人化に貢献する自律走行可能な製品の開発

ロボット

やまびこエコシステム

異業種を含むパートナー企業との連携・協業により
お客様の課題解決に貢献



マルチハイブリッドシステム (今春実証実験開始予定)

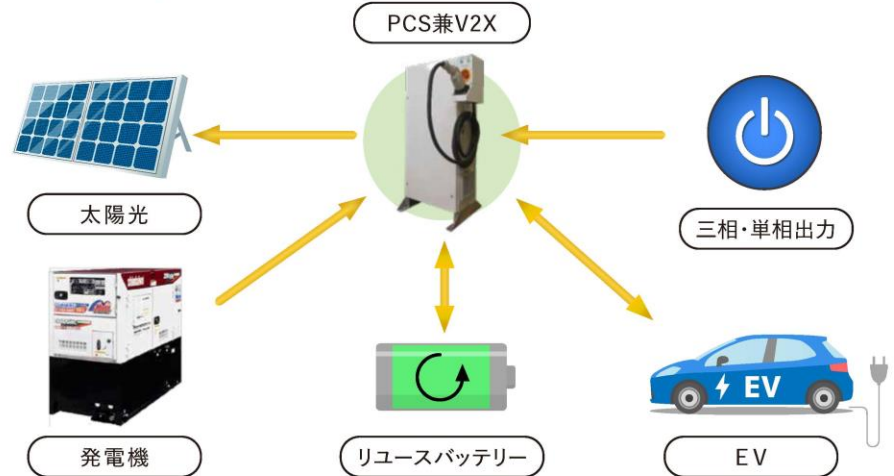
「太陽光発電」+「発電機」+「蓄電池」

3つの電力源を組み合わせたエネルギーシステム。

再生可能エネルギー電力の弱点である不安定な電力を、発電機と蓄電池を組み合わせることで安定供給します。

今後、電動化の浸透に伴いこれまで以上に電力消費が想定されるお客様の施設において環境性とBCP対策を兼ね備えた解決策としてご提案します。

なお、取引先の施設で使用するマルチハイブリッドシステムの実証実験を5月に開始すべく準備中



従来の再生可能エネルギー発電

- ✕ 再生可能エネルギーの発電が不安定
- ✕ 大型蓄電池が高価
- ✕ 限られた土地面積



解決策

トリプルハイブリッド発電システム

- 安定的な電力供給
- (発電機の活用により)蓄電池を小型化
- (発電機の活用により)太陽光パネルを削減



更には、CO2を削減しカーボンニュートラル、有事の際のBCP対策としても有効

想定される市場

- 公共施設
- 工場・ビル等
- 農家・畜産関係施設 など

サステナブルとなる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



気候変動対応の専門委員会『TCFD委員会』を設立しガバナンス体制を強化

やまびこグループの気候変動に係る方針や戦略・施策について議論・審議しグループ一体となった気候変動対応活動を推進

TCFD委員会の役割

- 1 気候関連リスクと機会の評価と対策
- 2 GHG排出量削減目標に対する進捗状況の確認
- 3 気候変動やカーボンニュートラルの社内理解深耕
- 4 活動内容を経営に報告

TCFD委員会

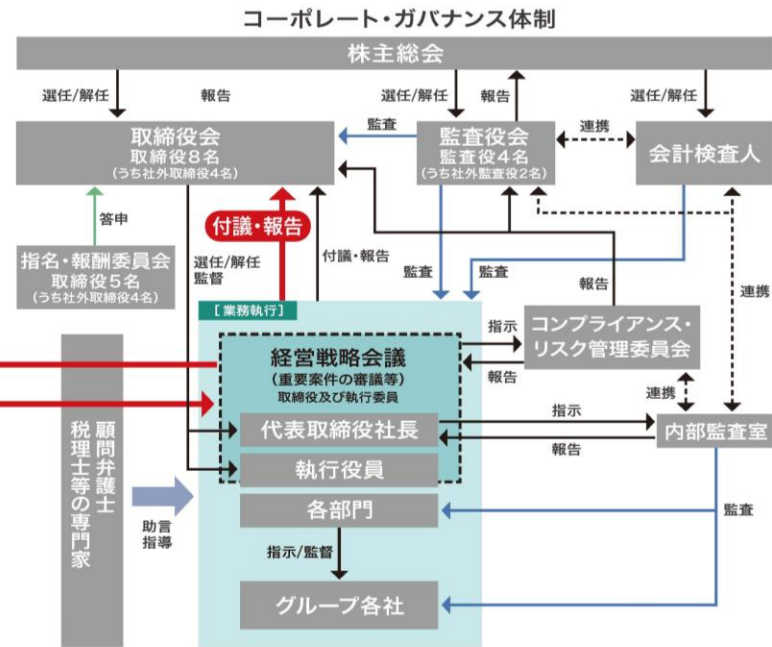
指示
報告

情報発信の充実(TCFD提言に基づく開示)



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/>]



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

▶▶ 人的資本の活用に関する以下の施策に取り組み、全ての従業員が生き生きと働ける環境を整備
従業員一人ひとりの能力を最大限引き出すとともに組織の活性化を図る

女性管理職比率

男性の育児休業取得の促進

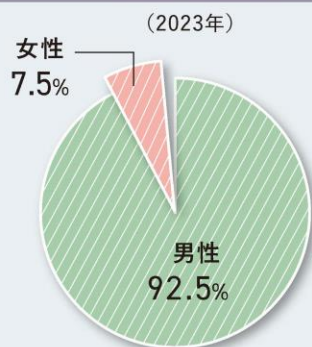
エンゲージメント向上

リスキング・学び直し・キャリア形成支援

人事・評価制度の継続的改善

▶▶ 女性社外取締役の主催による女性社員のキャリアマインド研修を行い、それぞれが個性を活かした今後の活躍イメージの醸成を支援

女性管理職比率 ※1



2025年目標

9%以上

男性の育児休業取得率



当初目標

40%以上

(2025年)

2週間以上取得者
目標を上方修正

60%以上

(2025年)

※1: 本社の管理職に占める女性比率 ※2: 育児休業を2週間以上取得した男性社員の割合

DX戦略の着実な実行により企業価値向上を図る

業務自動化

- 業務可視化/分析
- 業務プロセス標準化
- 業務自動化(RPA等)の活用

経営革新

- 基幹システム改修
- 業務データ可視化

工場革新

- 生産設備稼働情報の収集/分析
- 業務の最適化

販売革新

- 販売/流通の最適化
- 新製品とサービスの販路構築

新規ビジネス創出

- 脱炭素/環境保全/地域防災対応/就労人口の減少と高齢化等に対応する産機製品の遠隔稼働モニタリングサービスの拡充

生産性向上

競争力向上

人材育成

やまびこデジタルアカデミーの開校

- 2023年度は生産及び営業現場から第1期生を選抜し課題解決策の作成とPoCによる価値・技術検証を実施。各現場に帰任後はデジタル推進を現場へ反映させるべく活動中。
- 2024年度は生成AIを含む新しい教材を用意し、引き続きデジタル人材の充実を図る。

全社員のデジタルリテラシー向上

- ITツールの活用、DX入門といった基礎レベルの教育プログラムの受講による全社的なデジタルリテラシー向上のため、全社員を対象にEラーニングを実施。
- 2023年度に全社員が受講完了。

APPENDIX

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	151,400百万円 (2023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	14社※ (国内6社・海外8社/2023年12月末現在)
従 業 員 数	3,241名 (2023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 (2023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

KIORITZ **ECHO**




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

KIORITZ

shindaiwa

ECHO

 株式会社 **共立**

設立 1947年 (昭和22年)

YAMABIKO

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

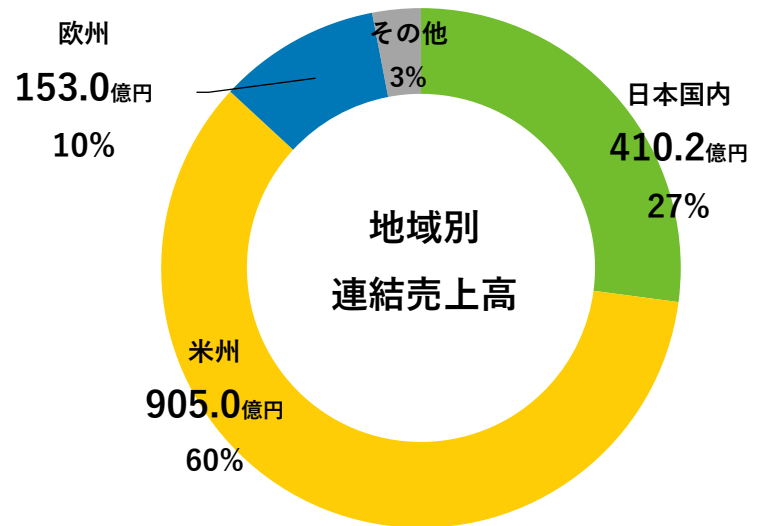
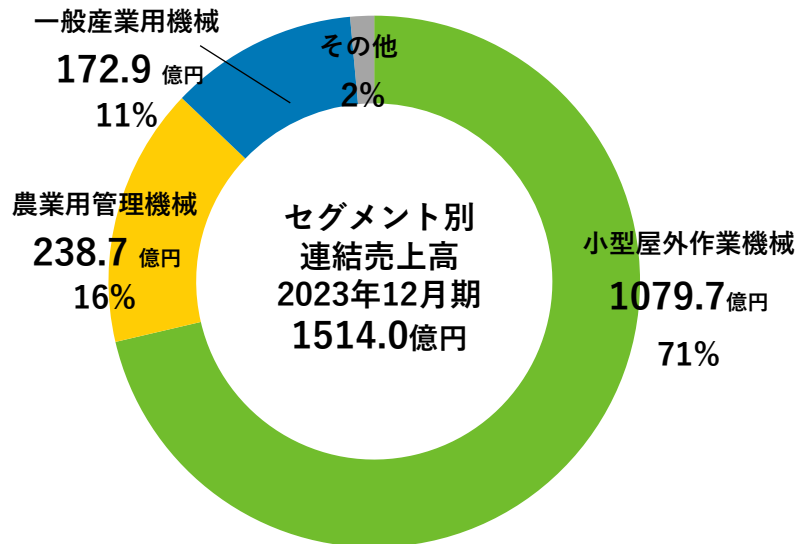
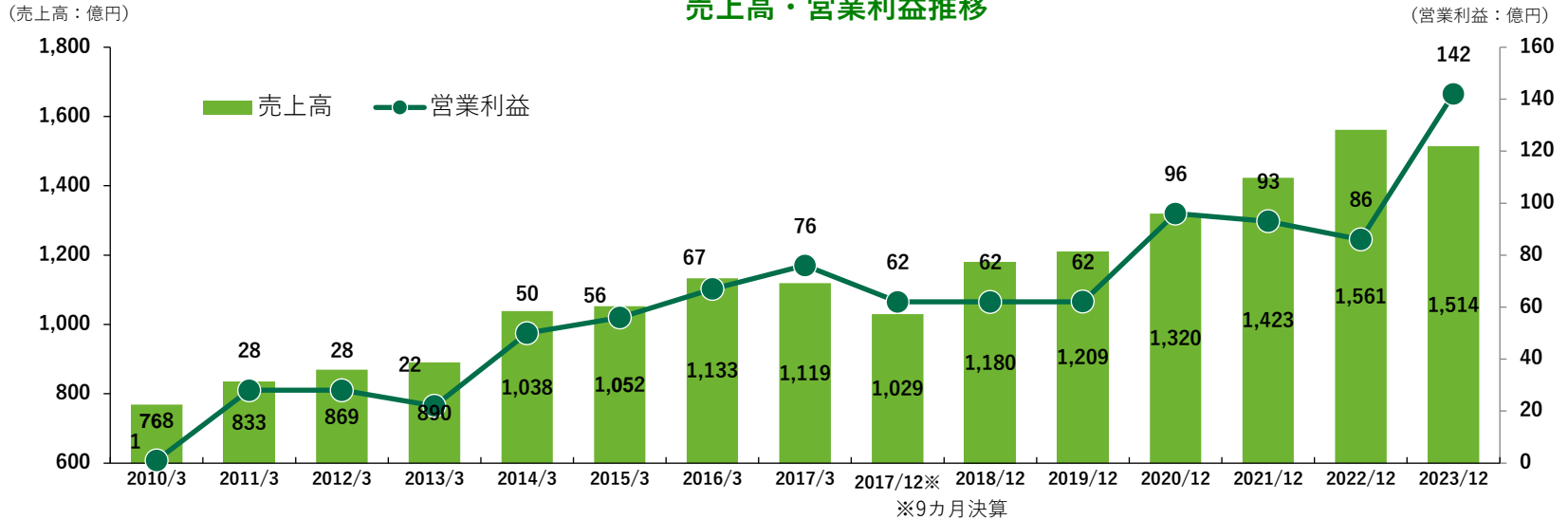
shindaiwa

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

71.3%

（2023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



市場ニーズを満たす製品開発力

- 動力源を問わず、プロユーザー向けの高い作業効率を持つ製品を開発



$$\text{出力} \times \text{作業時間} = \text{仕事量}$$

技術的な強み

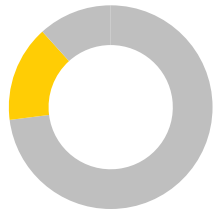
高品質・環境規制に適合したエンジン

- 小型・軽量・高出力(手持機械に最適)・低コスト
- 環境対応エンジン認証数、業界トップクラス

環境負荷低減と作業性の両立

- プロサイドに立った出力・制御技術に優れる電動製品
- 化石燃料から代替燃料への適用技術

※Outdoor Power Equipment



売上高構成比

15.8%

(2023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



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

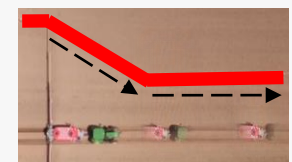


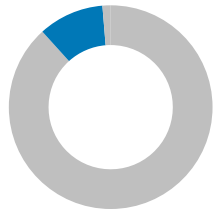
やまびこノズルの噴霧状態（扇形状）
（平均粒子径 110~270 ミクロン）



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





売上高構成比

11.4%

(2023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



ハイブリッド溶接機

2023年度省エネ大賞受賞

CO₂排出量を約**60%**削減
脱炭素社会へ貢献する革新の溶接機



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)
 農業用管理機械の製造 (板金・塗装・組立等)

※ 大型防除機の搭載エンジンは他メーカーからの調達



生産本部 広島事業所

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)

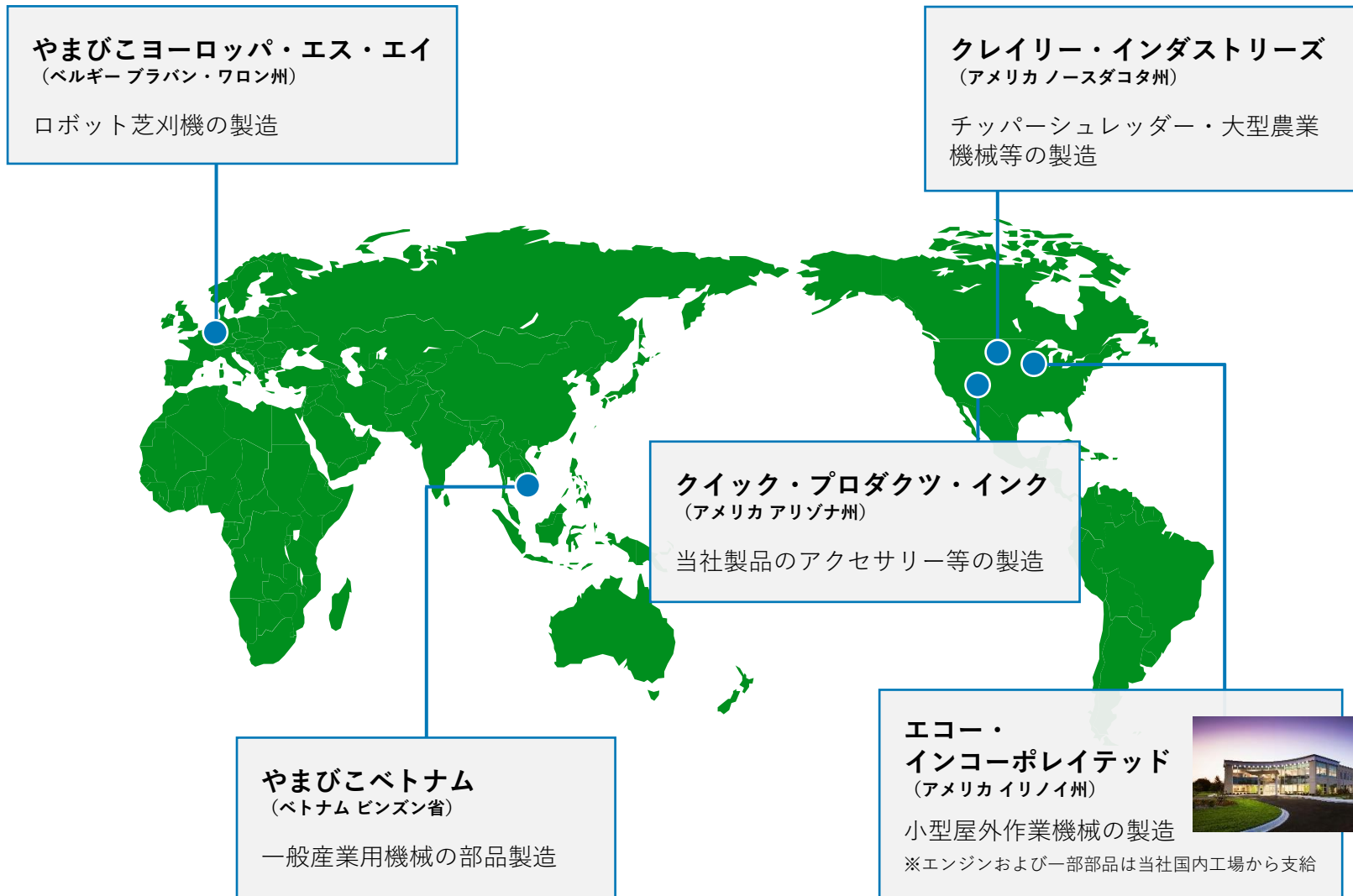


生産関連子会社

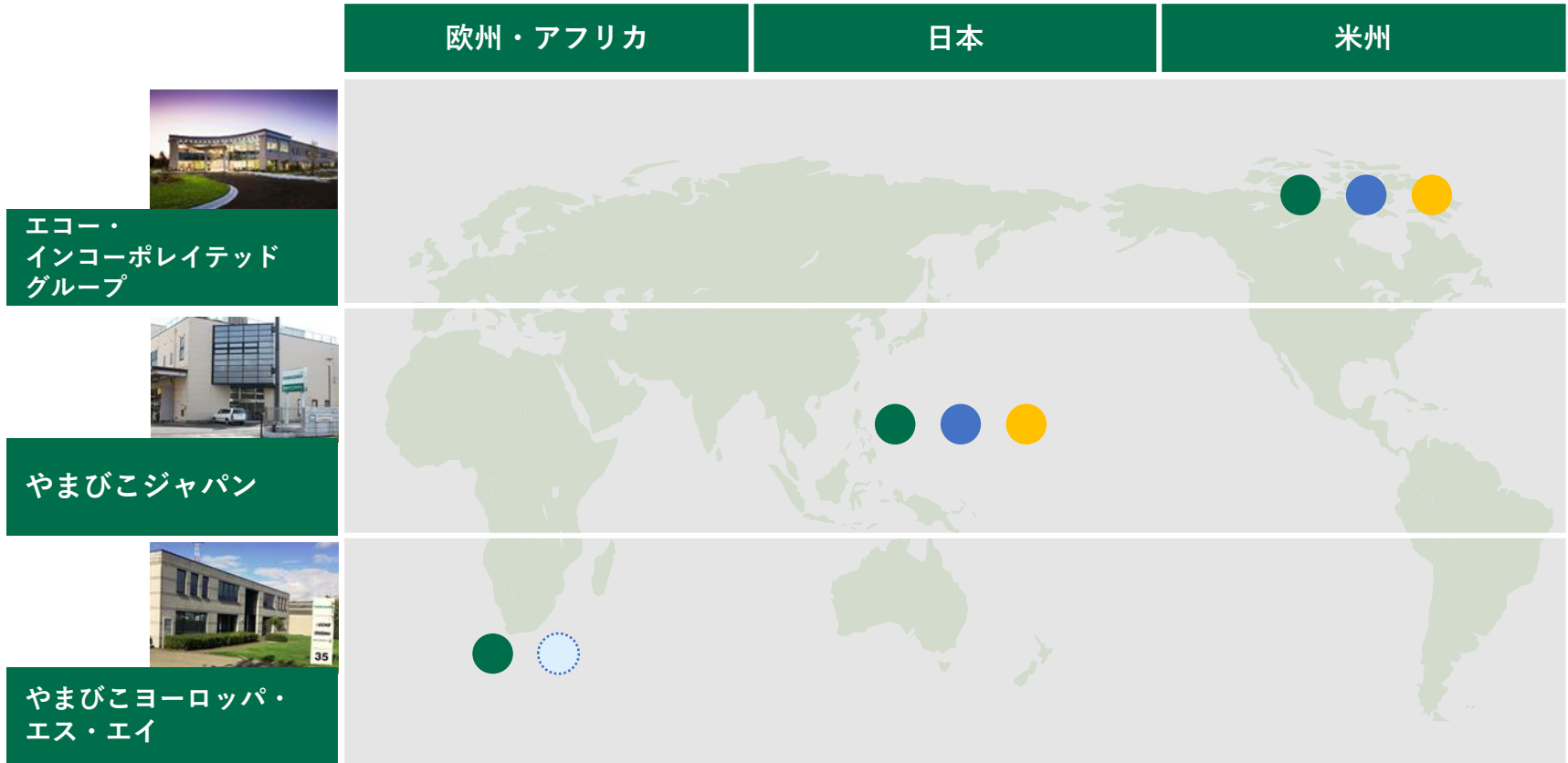
- 追浜工業株式会社 (横須賀市) : 電装部品
- 双伸工業株式会社 (青梅市) : 樹脂部品
- 株式会社ニューテック (長野市) : 試作部品
- やまびこエンジニアリング株式会社 (安芸高田市) : 板金加工



海外生産体制



販売体制



● 小型屋外作業機械 (Outdoor Power Equipment)
 ● 一般産業機械
 ● 農業用管理機械

※アジア・中東・オセアニア地域にはやまびこ本社から販売

やまびこジャパン株式会社

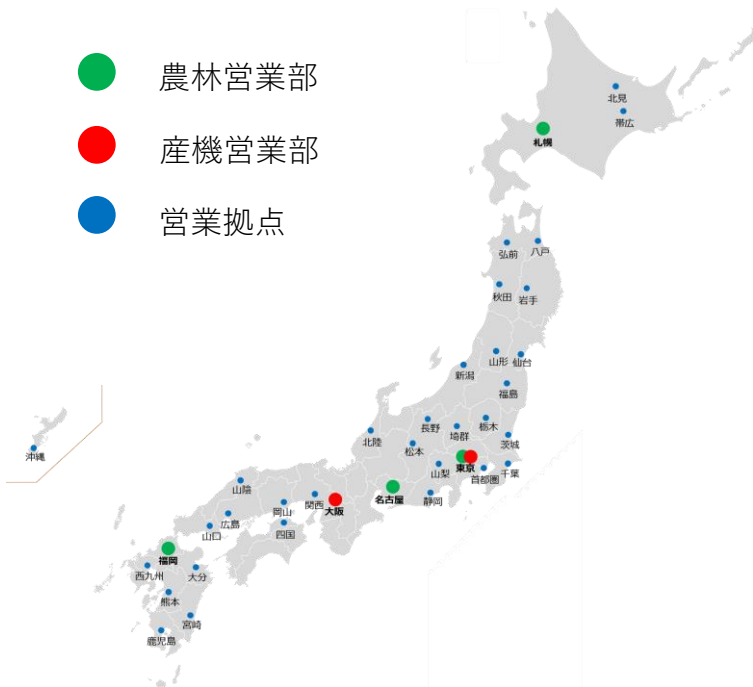
会社名 やまびこジャパン株式会社
 設立 2017年6月
 本社 東京都青梅市
 拠点 6営業部 38拠点

日本市場における販売拠点

多様な販売ルートと充実の営業体制で
 3事業3ブランドの販売を担う

国内販売拠点一覧

- 農林営業部
- 産機営業部
- 営業拠点



充実した営業体制

- 共立・新ダイワ・エコーの3ブランドを販売
- 国内6営業部、38拠点の充実した営業体制
- 全社員の7割が営業・サービスに従事

セールス＝エンジニアとして迅速なサービス提供

- 高い専門性を有する社員がアフターサービスまで一貫して対応
- 農機具販売店やホームセンター、建機レンタル会社などの幅広い販売ルートを通じて多くのお客様に製品を提供



会社名 エコー・インコーポレイテッド
 設立 1972年11月
 本社 アメリカ・イリノイ州
 子会社 4社

エコー・インコーポレイテッドグループ

クレイリー・インダストリーズ
(アメリカ ノースダコタ州)
 大型農業機械等の製造・販売

エコーパワーイクイップメント
(カナダ オンタリオ州)
 小型屋外作業機械・農業機械の販売

ゴールデンイーグル
 ディストリビューティング
(アメリカ カリフォルニア州)
 小型屋外作業機械の販売

クイック・プロダクツ・インク
(アメリカ アリゾナ州)
 当社製品のアクセサリ等の製造

エコー・
 インコーポレイテッド
(アメリカ イリノイ州)
 小型屋外作業機械・一般産業用機械の
 製造・販売



米州で50年続くECHOブランド

OPE・産業機械・大型農機用補助機の 製造・販売拠点

やまびこグループ最大の販売会社

- 1972年の設立以来、米州市場で小型屋外作業機械を販売
 グループ売上高の6割を占める（2022年実績）

OPE市場をリードするECHOブランド

- パワーブロウ（1978年）や芝生の溝切機（1990年）など
 世界初となる製品を投入し常に市場をリード
- 「Xシリーズ」をはじめプロユーザーから信頼を集める



世界初のパワーブロウ



プロ向け製品群「Xシリーズ」

YAMABIKO EUROPE SA

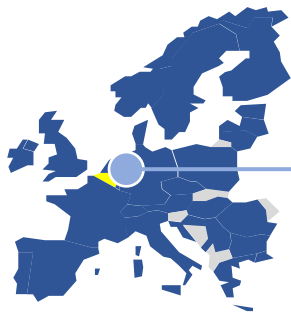
会社名 やまびこヨーロッパ・エス・エイ

設立 2002年3月

本社 ベルギー・ブラバン・ワロン州

欧州地域の販売拠点

欧州・アフリカの34か国に販売



やまびこヨーロッパ・エス・エイ

自動芝刈機の製造・販売
および小型屋外作業機械の販売



欧州地域のOPE販売とロボット開発拠点

2021年に完全子会社化 欧州販売戦略を推進し売上拡大を図る

ベルギーから欧州全域へ展開

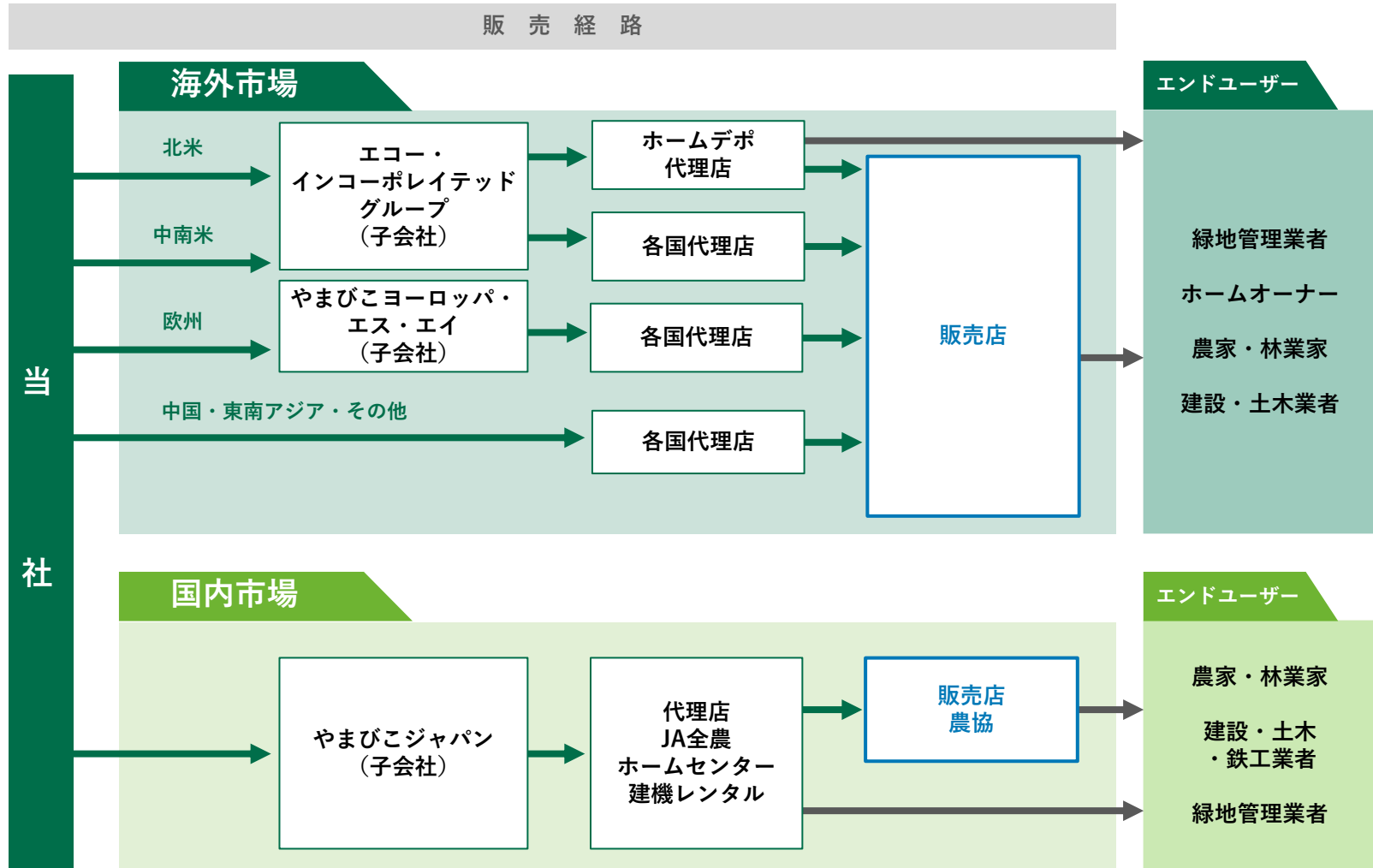
- 欧州・アフリカの34か国でOPE製品を販売
- 統一した販売戦略と代理店・販売店サポートにより更なる売上拡大を図る

お客様の声を取り入れた開発・販売体制

- ロボット芝刈機の普及が進む欧州でマーケットインの開発を行い、業界をリードするロボット芝刈機を開発・販売



主な販売経路



国内エンドユーザー



農家

建設・土木・
鉄工業者



林業家

海外エンドユーザー



緑地管理業者



ホームオーナー



農家・林業家



建設・土木業者

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