



2024年12月期
決算説明資料



2025年2月26日
株式会社やまびこ



INDEX

1. 2024年12月期 決算概要	3		
2024年12月期 経営成績	4	④ ESG経営の実践	30
2024年12月期 販売状況	5	ESG 環境・ガバナンス	31
連結売上高および連結営業利益の増減	6	ESG 人的資本	32
四半期別業績推移	7	⑤ やまびこのDX戦略	33
セグメント別経営成績	8		
売上高実績（セグメント・地域別）	9		
2. 2025年12月期 業績予想	10	APPENDIX	34
2025年12月期 通期予想	11	会社概要	35
連結売上高のセグメント別増減予想（円換算ベース）	12	やまびこの歩み	36
連結営業利益の増減予想	13	業績推移と売上構成	37
売上高目標（セグメント・地域別）	14	事業セグメント：小型屋外作業機械（OPE）	38
設備投資・研究開発費・減価償却費	15	事業セグメント：農業用管理機械	39
株主還元政策	16	事業セグメント：一般産業用機械	40
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応	17	国内生産体制	41
		海外生産体制	42
3. 中期経営計画2025の進捗状況について	18	販売体制	43
やまびこの存在意義	19	主要販売子会社：やまびこジャパン株式会社	44
中期経営計画2025の位置付け	20	主要販売子会社：エコー・インコーポレイテッド	45
業績推移と数値目標	21	主要販売子会社：やまびこヨーロッパ・エス・エイ	46
中期経営計画2025の事業戦略	22	主な販売経路	47
① 事業規模拡大（海外OPE事業）.1	23	国内・海外のユーザー	48
① 事業規模拡大（海外OPE事業）.2	24		
① 事業規模拡大（産機事業）	25		
① 事業規模拡大（農林事業）	26		
② 収益性の改善	27		
③ 新規事業創造 .1	28		
④ 新規事業創造 .2	29		

1

2024年12月期 決算概要

2024年12月期 経営成績

- 売上高は前年同期比で増収。海外OPE（Outdoor Power Equipment：小型屋外作業機械）は、北米市場でのプロモーション効果や欧州での新型ロボット芝刈機の販売が奏功。国内も草刈り関連製品の伸長や、刈払機の新製品効果などで増収を達成。
- 損益面では、中国生産子会社の清算効果や継続的な原価低減活動に加え、国内外での価格改定や円安の影響もあり、営業利益、経常利益、最終利益のいずれも過去最高益を記録。

売上高

164,838百万円
(前年同期比 +8.9%)

営業利益

19,637百万円
(前年同期比 +38.0%)

親会社株主に帰属する

当期純利益

15,889百万円
(前年同期比 +74.7%)

(百万円)	23/12期 実績		24/12期 実績		
		構成比 (%)		構成比 (%)	前年同期比 (%)
売上高	151,400	100.0	164,838	100.0	+ 8.9
売上原価	104,095	68.8	108,186	65.6	+ 3.9
販管費	33,073	21.8	37,014	22.5	+ 11.9
営業利益	14,230	9.4	19,637	11.9	+ 38.0
経常利益	14,066	9.3	20,899	12.7	+ 48.6
親会社株主に帰属する 当期純利益	9,097	6.0	15,889	9.6	+ 74.7

為替レート

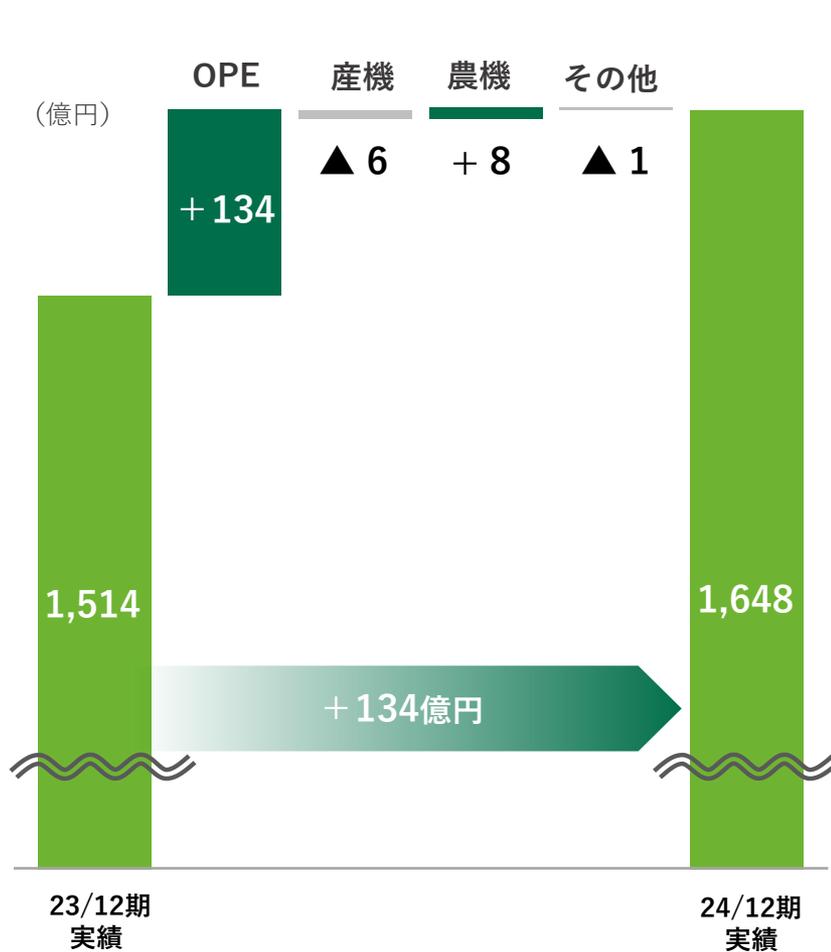
1ドル	141 円	151 円	+ 7.2
1ユーロ	151 円	164 円	+ 8.4

2024年12月期 販売状況

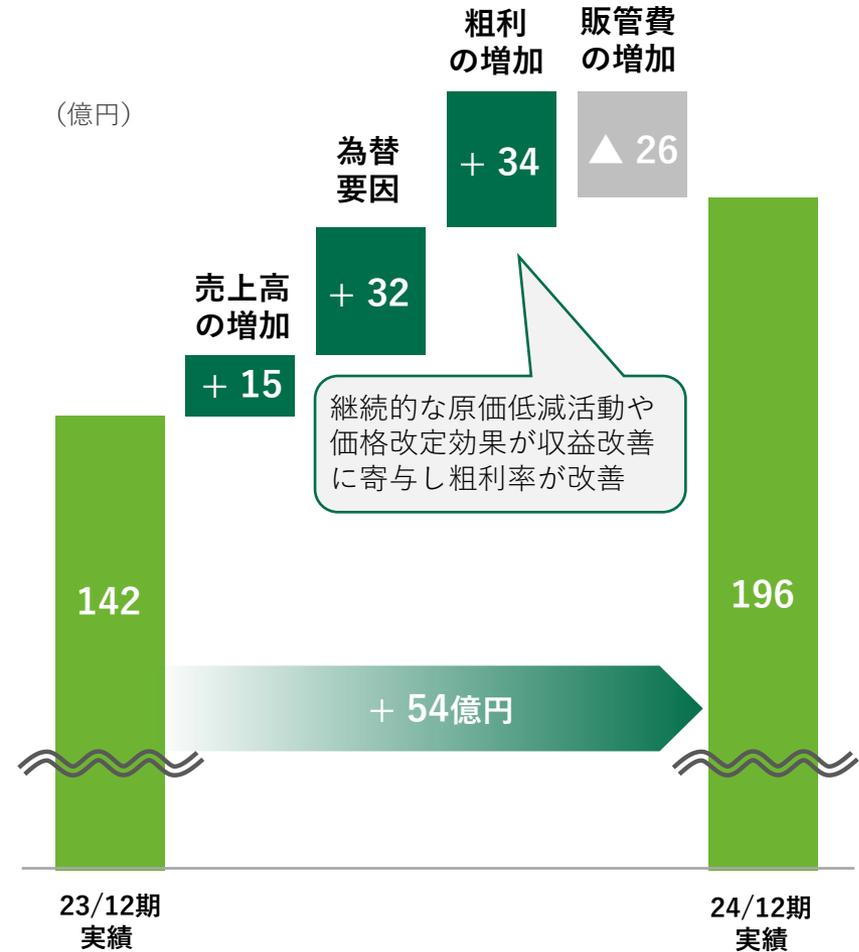
(百万円)		23/12期 売上高	24/12期 売上高	前年同期比(%)	概要	(ご参考) 前年同期比(%) ※為替影響除く	
小型屋外 作業機械 (OPE)	国内	13,942	14,108	+ 1.2	草刈りシーズンの長期化が続くなかで、刈払機の新製品が好調に推移し増収。	+ 1.2	
	海外	北米	72,856	87,131	+ 19.6	バッテリー製品のラインアップ充実と、エンジン製品との相乗効果を狙った販売促進策が奏功し、ホームセンター向けの販売が増加。	+ 10.9
		欧州	14,800	13,030	▲ 12.0	パターン走行可能な新型ロボット芝刈機は伸長したものの、年央までの代理店による在庫調整の影響で減収。	▲ 18.4
一般産業用 機械	国内	9,851	9,884	+ 0.3	好調な建設工事需要を背景にディーゼル溶接機の販売が好調も、ディーゼル発電機における一部製品の部品納入遅れが影響し、前年並みを維持。	+ 0.3	
	海外	7,445	6,792	▲ 8.8	北米市場において年初に発生した製品改修の影響に加え、当初予定した販売体制の立ち上げに時間を要したことで減収。	▲ 13.1	
農業用 管理機械	国内	14,989	16,753	+ 11.8	草刈り作業の省力化に寄与する製品の販売増加や、米価や農作物価格の上昇が農業従事者の設備投資意欲を高め増収。	+ 11.8	
	海外	8,888	7,929	▲ 10.8	北米市場において穀物市況の下落や高い金利水準を背景に、一部販売店に在庫圧縮を図る動きが見られ減収。	▲ 17.2	

連結売上高および連結営業利益の増減

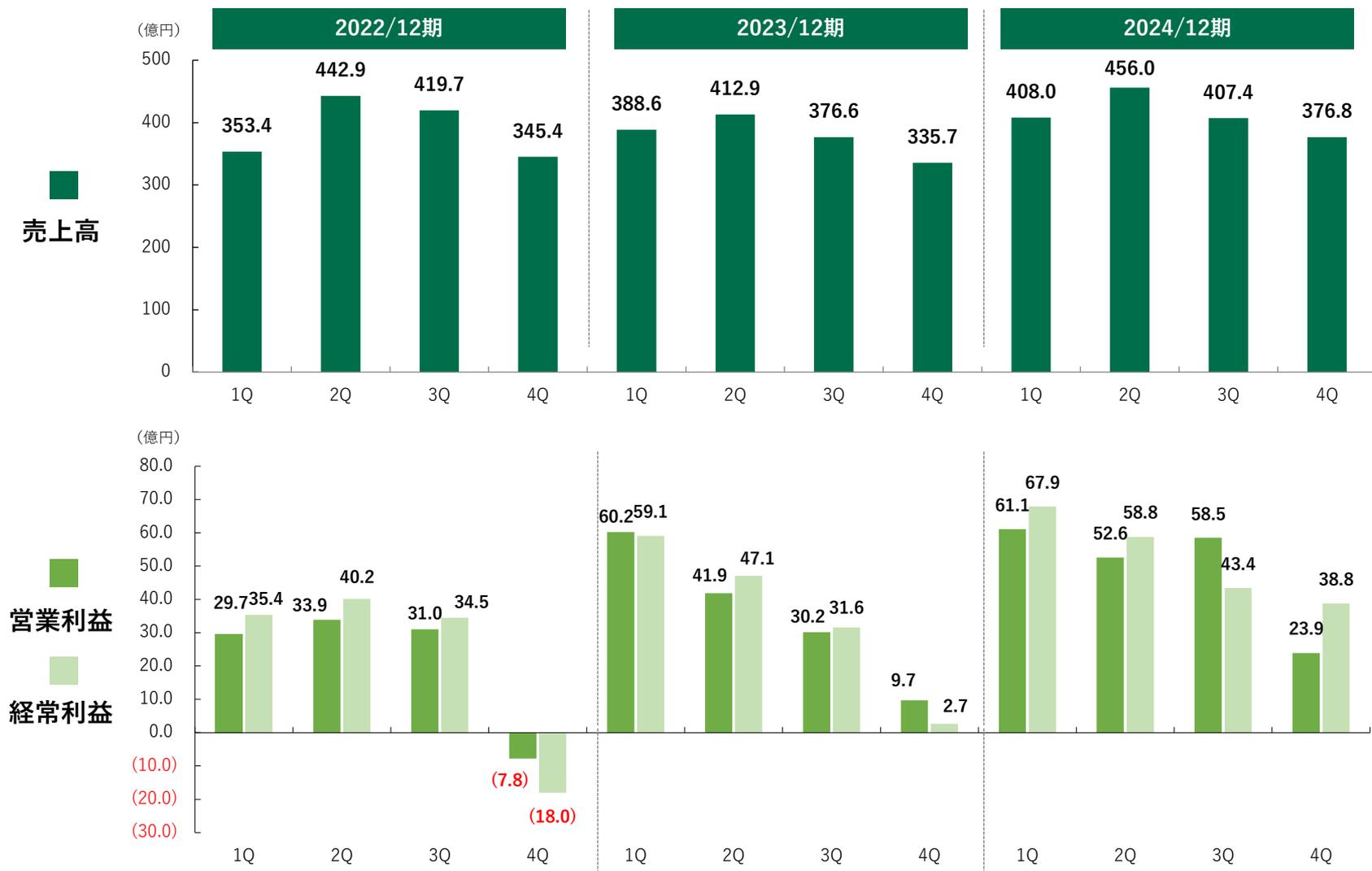
売上高



営業利益



四半期別業績推移



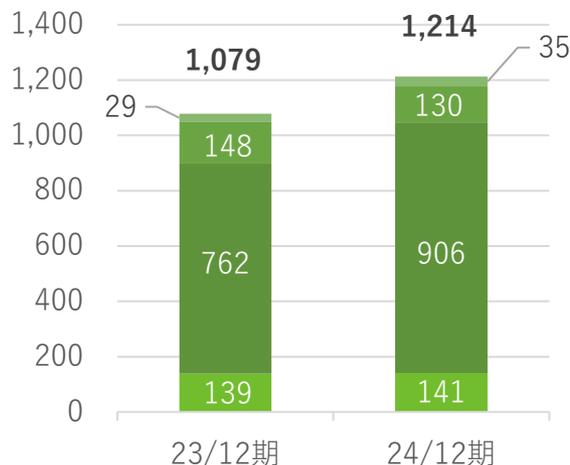
セグメント別経営成績

(百万円)	23/12期 実績		24/12期 実績		
		構成比 (%)		構成比 (%)	前年比 (%)
売上高	151,400	100.0	164,838	100.0	+ 8.9
小型屋外作業機械	107,978	71.3	121,418	73.7	+ 12.4
一般産業用機械	17,296	11.4	16,676	10.1	▲ 3.6
農業用管理機械	23,878	15.8	24,683	15.0	+ 3.4
その他	2,246	1.5	2,061	1.3	▲ 8.2
営業利益	14,230	-	19,637	-	+ 38.0
小型屋外作業機械	20,496	144.0	27,668	140.9	+ 35.0
一般産業用機械	1,943	13.7	2,006	10.2	+ 3.2
農業用管理機械	1,407	9.9	789	4.0	▲ 43.9
その他	357	2.5	298	1.5	▲ 16.4
全社共通費	▲ 9,973	-	▲ 11,125	-	-

売上高実績（セグメント・地域別）

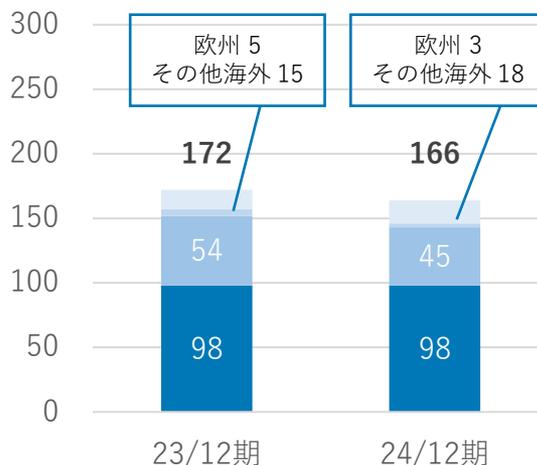
(単位：億円)

小型屋外作業機械（OPE）



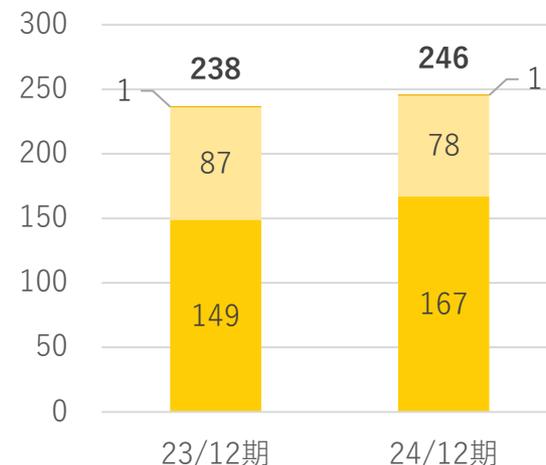
■国内 ■米州 ■欧州 ■その他海外

一般産業用機械



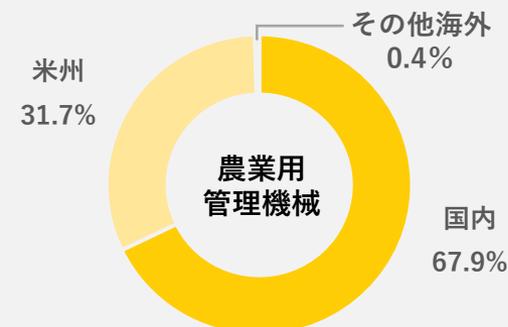
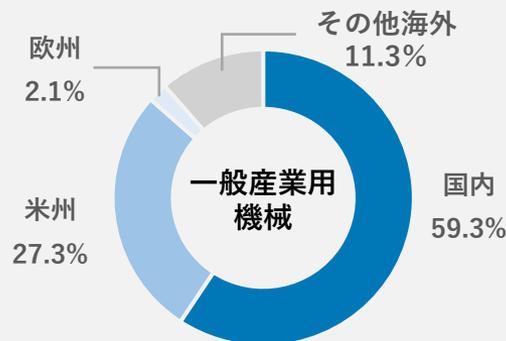
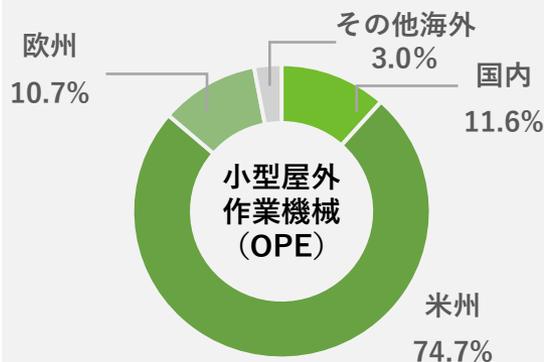
■国内 ■米州 ■欧州 ■その他海外

農業用管理機械



■国内 ■米州 ■その他海外

地域別比率（2024年12月期）



2

2025年12月期 業績予想

2025年12月期 通期予想

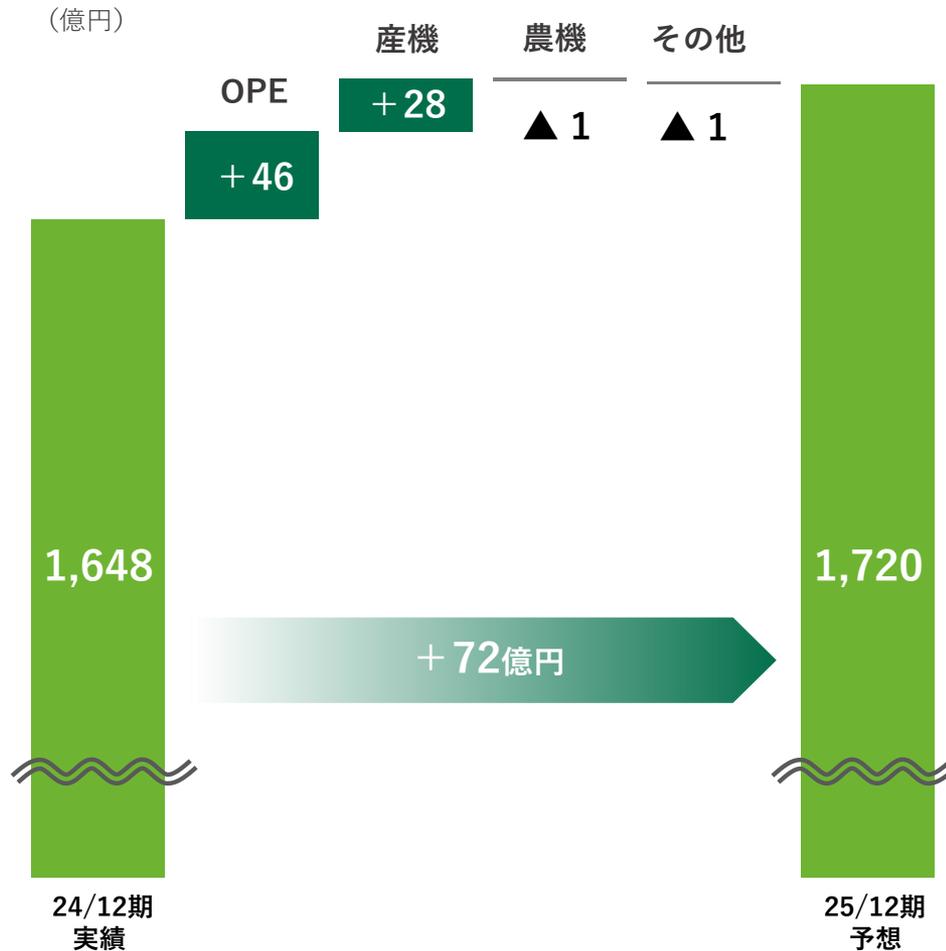
- 売上高は、海外OPEにおいて北米市場の伸長と流通在庫が適正化した欧州の代理店・販売店向けの増収を予想。国内では、農業従事者の購買意欲回復を背景に、小型屋外作業機械の増収を見込む。
- 損益面は、好調な事業環境により増収が期待される一方、為替の想定レートを24/12期の実績レートに対し円高で設定したことや、人的資本・IT分野への投資拡大による販管費増加が利益を押し下げる見込み。営業利益は190億円、経常利益は180億円、親会社株主に帰属する当期純利益は135億円を予想。

(百万円)	24/12期 実績		25/12期 予想		前年比 (%)
		構成比 (%)		構成比 (%)	
売上高	164,838	100.0	172,000	100.0	+ 4.3
売上原価	108,186	65.6	114,000	66.3	+ 5.4
販管費	37,014	22.5	39,000	22.7	+ 5.4
営業利益	19,637	11.9	19,000	11.0	▲ 3.2
経常利益	20,899	12.7	18,000	10.5	▲ 13.9
親会社株主に帰属 する当期純利益	15,889	9.6	13,500	7.8	▲ 15.0

■ 為替レート

1ドル	151 円	150 円	▲ 0.6
1ユーロ	164 円	155 円	▲ 5.3

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)

持続的成長を続ける北米市場において、特にホームセンター向けを中心に順調に推移するほか、流通在庫の解消による欧州の代理店・販売店への売上増加を見込む。

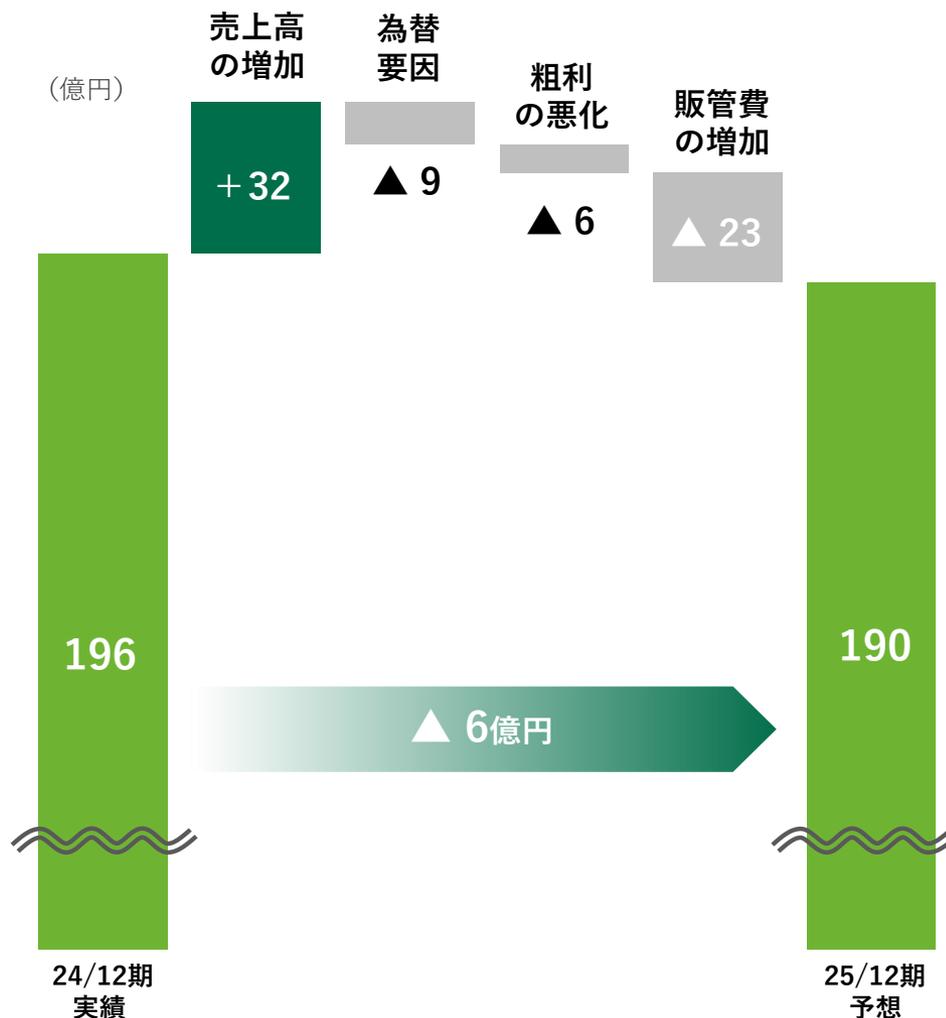
一般産業用機械(産機)

国内・海外ともに安定したインフラ需要が続く見通し。海外は北米市場において大型発電機の現地生産を開始し、大手顧客獲得に向けた販売活動を推進する。

農業用管理機械(農機)

国内の米価および農作物価格の上昇が、農業従事者の購買意欲回復につながり、前年並みの水準を見込む。

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

前期対比での円高による利益の減少。

粗利

生産効率改善効果が見込まれるものの、部材費コスト上昇等による原価率上昇や人件費の増加により粗利が悪化。

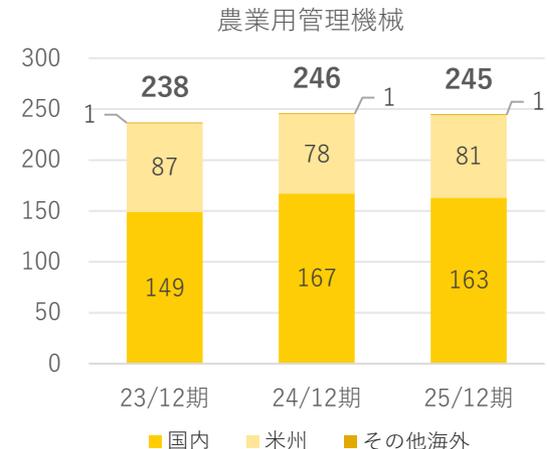
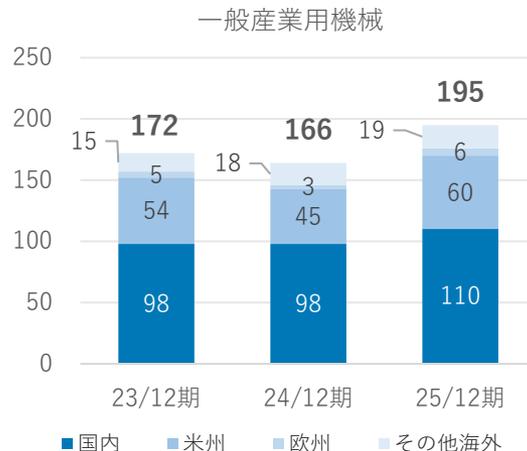
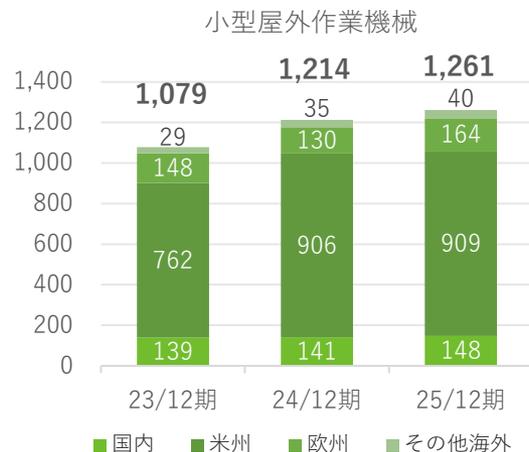
販売管理費

人件費や開発・マーケティング費用、IT分野への投資拡大に伴う販管費の増加。

売上高目標（セグメント・地域別）



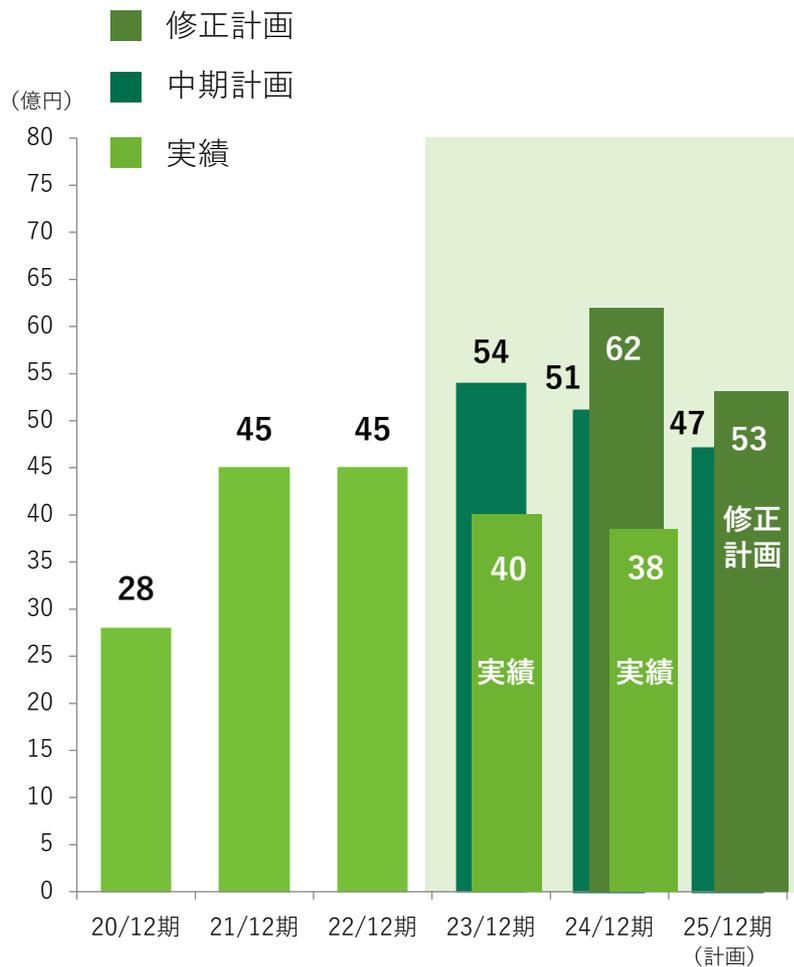
セグメント・地域別売上高



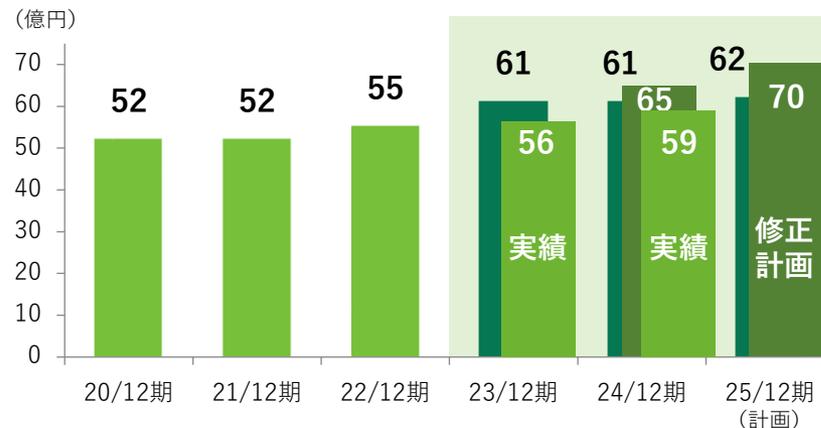
※主要セグメントに含まれない「その他」の売上が、23/12期 22億円、24/12期 20億円、25/12期 19億円 あります。

設備投資・研究開発費・減価償却費

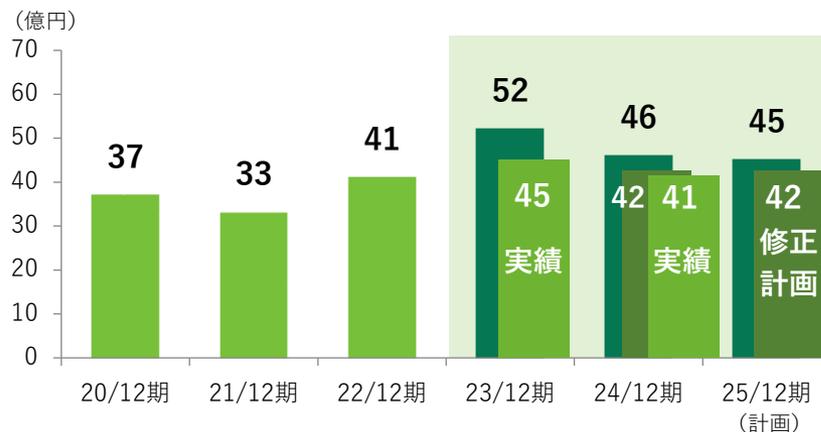
設備投資



研究開発費



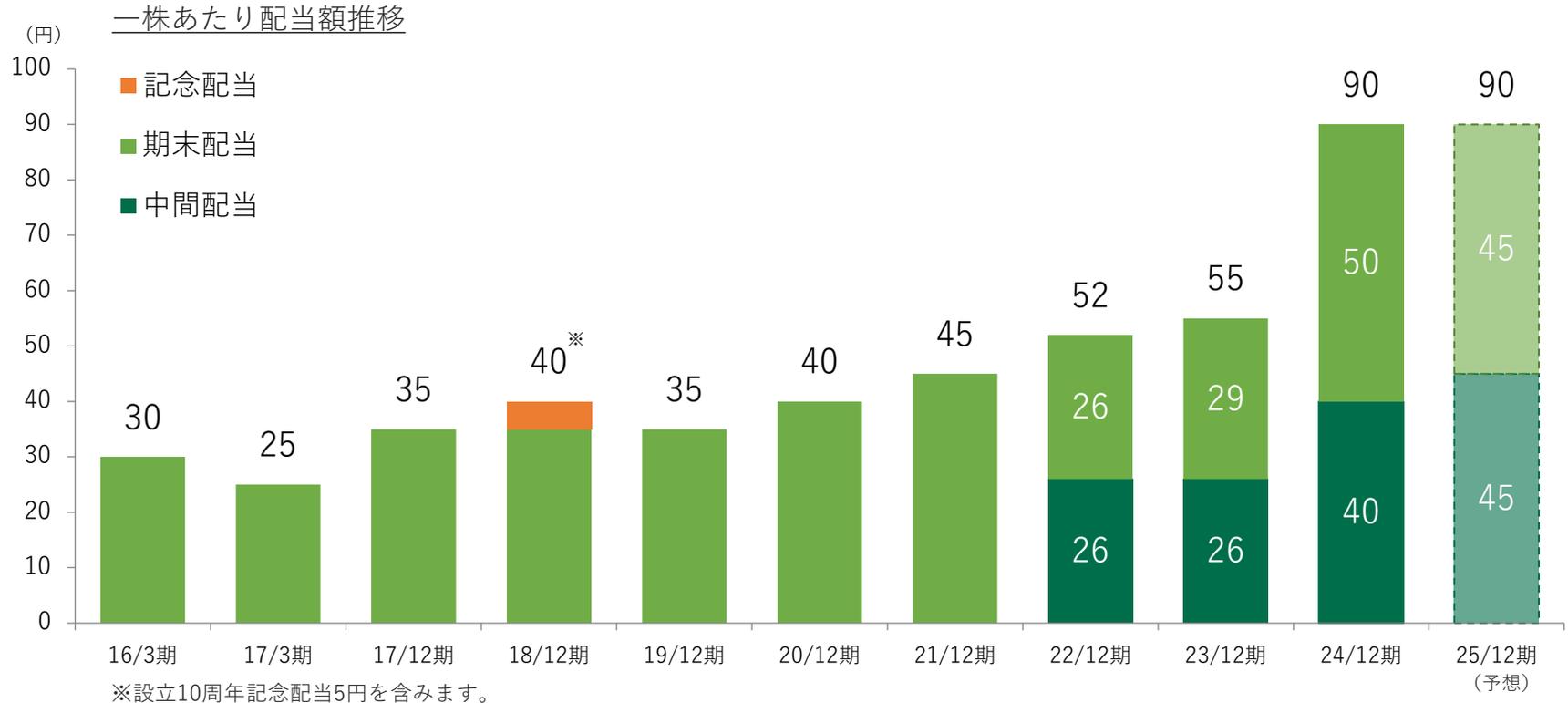
減価償却費



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
- 業績の進捗状況や中長期的な展望を踏まえ、24/12期の配当は期初予想から30円の増配を実施（60円⇒90円）
- 2024年に引き続き、自己株式取得の実施を決定（2025年3月より上限10億円または40万株を取得予定）

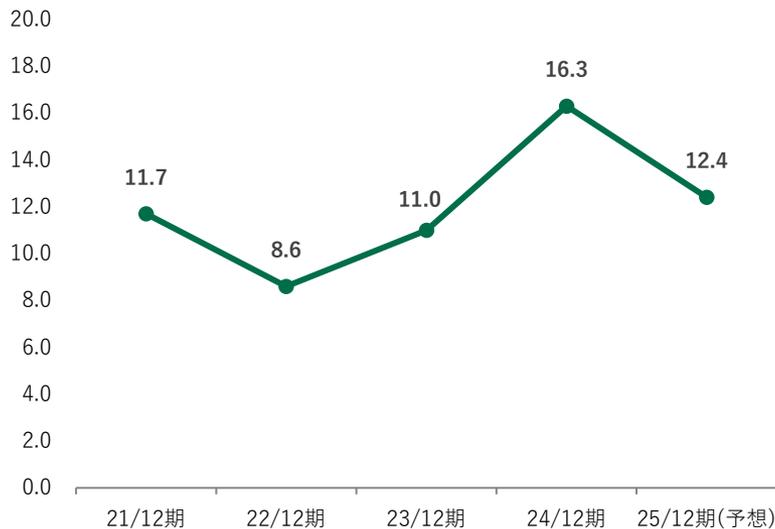


資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

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

ROE (%)

- ROEは23/12期以降、目標とする10%を超えて推移しており、25/12期も引き続き上回る見込み



改善施策

■ 資本効率性の向上

改善施策	取り組み
既存事業の成長と新規事業創造	<ul style="list-style-type: none"> ・環境配慮型発電システム開発に向けた実証 ・株式会社アイケイエスと資本提携を締結
生産・営業効率の抜本的な改善	<ul style="list-style-type: none"> ・中国生産子会社の清算に伴う生産拠点の再配置 ・米国子会社による子会社代理店の吸収合併 ・北米で大型発電機の現地組立開始(25年下旬予定)
適切な株主還元の実施	<ul style="list-style-type: none"> ・安定配当の継続と自己株式取得の実施(25年:上限10億円または40万株の取得を実施予定)

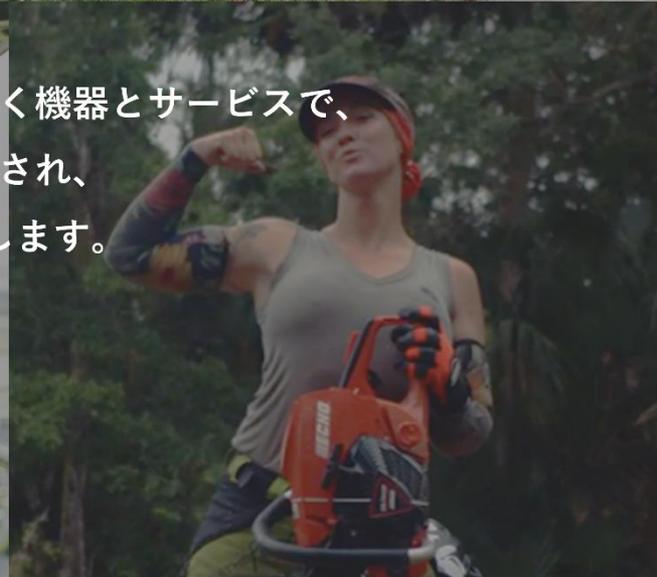
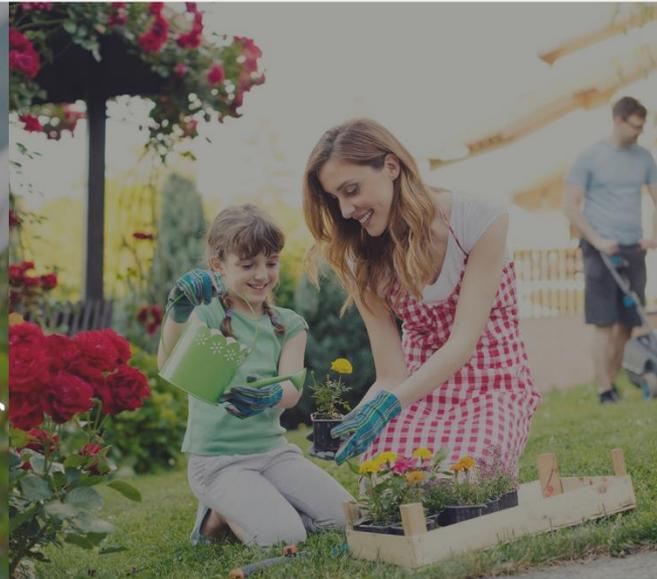
■ 成長性への理解促進

改善施策	取り組み
ESG情報を含む開示情報の充実	<ul style="list-style-type: none"> ・24年1月に設置した『TCFD委員会』において、気候変動対応に関する情報開示や活動を推進 ・24年度のCDPスコアは気候変動「B」、水セキュリティ「B-」と前年比で改善
投資家との対話機会の拡充	<ul style="list-style-type: none"> ・機関投資家・アナリスト等とのIR面談回数の増加 ・個人投資家向け説明会の開催

3

中期経営計画2025 の進捗状況について

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。

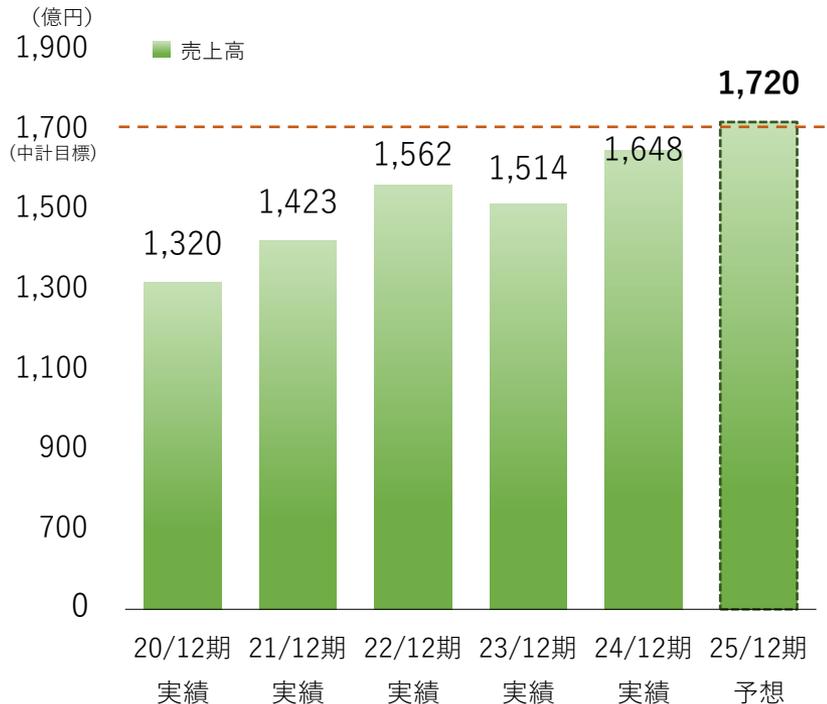
中期経営計画2025の位置付け



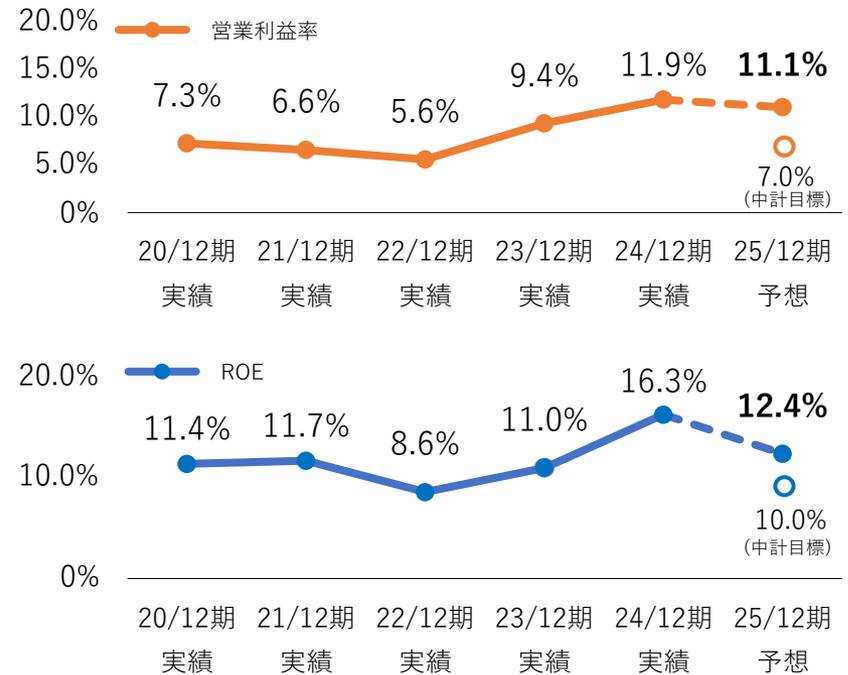
業績推移と数値目標

中期経営計画の最終年度である2025年12月期は、
各指標すべてにおいて当初の中期経営計画目標の達成を見込む

売上高の推移



営業利益率/ROEの推移



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）.1

主要市場の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、OPEを含む芝生管理の世界最大市場となっている。

今後も米国の総人口数の増加や持続的な経済成長を背景に、**当社のターゲットであるOPE市場も安定成長が予想される。**

米国の関連市場規模

緑地管理市場

➤ 米国の庭や公園等の緑地管理に係る市場

芝生管理市場 ※1 約600億ドル

➤ 芝生の維持管理に係る市場
(機器・資材・緑地管理サービス等)

当社のターゲット市場

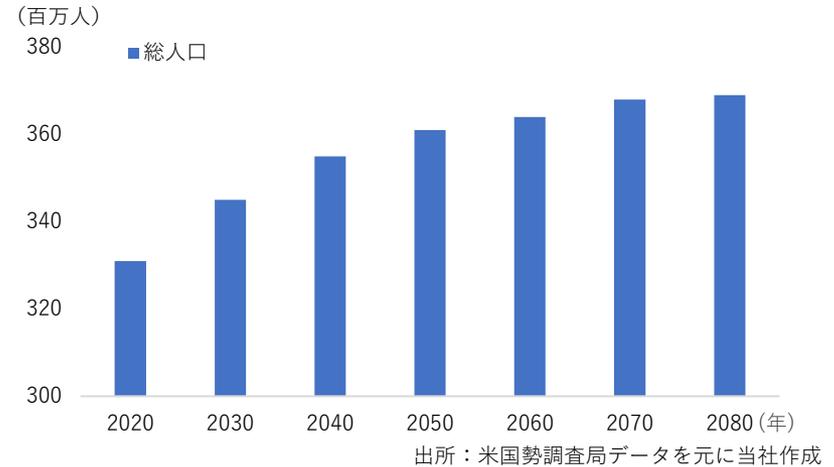
OPE市場 ※2 約140億ドル

➤ 緑地管理用の機器の市場

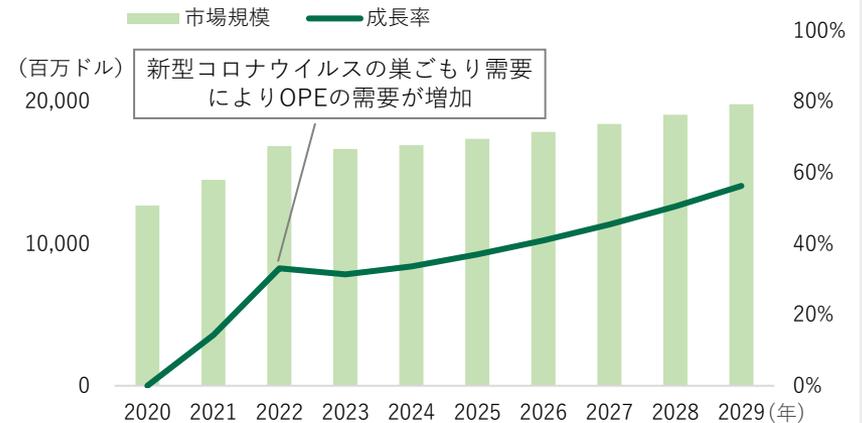
※1 報道機関等の情報から当社推計

※2 Markets and Markets 2024年版を元に当社作成

米国の総人口推移



北米のOPE市場規模・成長率の推移※2



① 事業規模拡大（海外OPE事業）.2

海外OPE事業

安定成長が見込まれるOPE市場において、
高い作業効率と環境性能を有するエンジンおよびバッテリー製品から構成される
製品群を活用したマルチソリューションの提案に注力する

北米市場 ■ 欧州市場

24/12期の進捗

- ・ 北米市場は4～5月に実施したTVCM（メジャーリーグ等のスポーツ番組にて放映）やプロモーション活動が奏功し、ホームセンター向けの売上が増加
- ・ 欧州市場についても、新たに開発したパターン走行可能なロボット芝刈機の販売が好調に推移

今後の取り組み

■ ユーザー別の売上拡大戦略

- **プロユーザー**
 - ・ 緑地管理業者(ランドスケーパー)をはじめとしたプロユーザーに対し、引き続きXシリーズの販促を強化
- **一般ユーザー**
 - ・ ホームデポと連携した販売戦略の実行。バッテリー製品の配置店舗数拡大やオンライン販売を強化

■ 販促戦略

- ・ 北米市場での継続的なTVCMやデジタル広告、SNSプロモーションを通じてブランド認知を促進

■ アジア市場・中東市場

24/12期の進捗

- ・ インドや中東を中心に市場調査を行い、有力代理店候補との交渉を開始

今後の取り組み

- ・ 引き続き新規市場における販路を開拓し、販売強化に取り組む



インド展示会の様子



トルコ展示会の様子

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の製品開発を推進

海外市場

24/12期の進捗

- 北米市場は年初の製品改修の影響に加え、販売体制の立ち上げ遅れにより低調に推移
- 北米市場における大型発電機の現地生産に向けた準備は着実に進行（2025年下期を予定）

今後の取り組み

- 北米市場は2025年よりブランドを「Shindaiwa」から「ECHO」に統一。ECHOブランドの認知度を活かしたマーケティング戦略により拡販を図る。



ECHOブランドの発電機

国内市場

24/12期の進捗

- **バイオ燃料対応の発電機および溶接機19機種を発表**
- 建設現場におけるカーボンニュートラル化に貢献
- **遠隔監視による管理の省人化**
- CO2排出量や燃料残量などの稼働状況を監視可能な遠隔監視システムの発電機への適用

- **安全面に配慮した製品の販売**
- ブレーキ付エンジンカッターの販売開始



今後の取り組み

- **新製品の開発・投入によるシェア拡大**
- 電撃防止機能を標準装備した溶接機の開発など、顧客ニーズに応じた製品拡販によりシェアを拡大
- バッテリー機器の需要拡大に対し、DCバンドソーや電動カッターの開発を進める

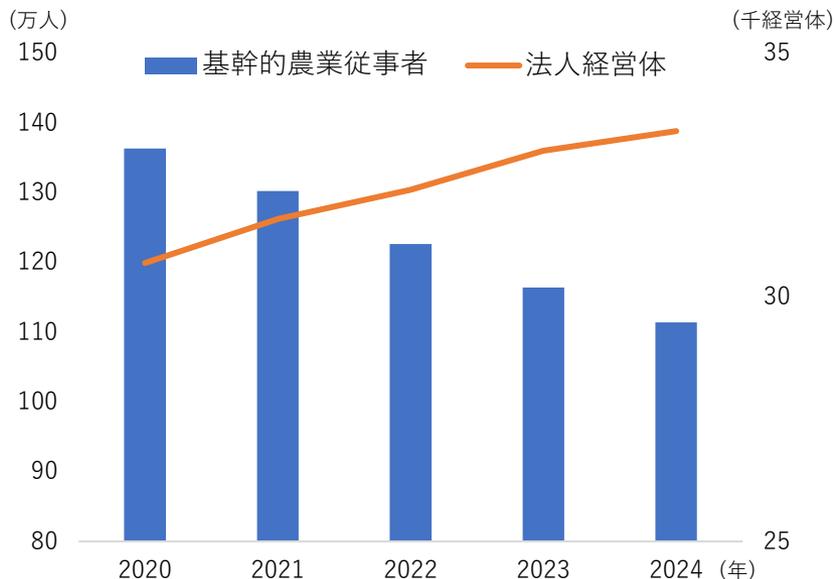
① 事業規模拡大（農林事業）

農林事業 （国内）

農業従事者の高齢化や就労人口減少等、変化する国内農林市場の課題解決に寄与する製品を開発

農業従事者は減少する一方、法人経営体は増加傾向
農業の大規模化・法人化が進行する中で、
省人・省力化対応の製品開発と作業機の保守・サービス
事業の充実に取り組む

■ 農業従事者および法人経営体の推移



出所：農林水産省「農業構造動態調査」を元に当社作成

24/12期の進捗

■ 電動化およびカーボンニュートラルへの対応

- 50Vおよび36Vバッテリーの新製品を発表
- 協業企業様と連携し、当社の50Vバッテリーを活用したバッテリー製品のラインアップ化を推進



協業企業様と共に、社会課題の解決に貢献

■ 省人・省力化に寄与する製品の販売

- ラジコン草刈機やパターン走行可能なロボット芝刈機の販売

今後の取り組み

■ アフターサービスの収益拡大に向けた取り組み強化

- サービスセンター強化による大型防除機や果樹・緑化関連作業機の整備事業拡大

■ 自律走行型製品の開発

- ラジコン草刈機の自律走行を可能にするシステムの開発を推進



RCM600AUTOII(コンセプトモデル)

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

24/12期の進捗

- 中国生産子会社の清算効果や、エコインクによる子会社代理店の吸収合併に伴う経費削減効果が、今後も年間を通じて生産・営業効率の向上や収益改善に寄与する見込み

今後の取り組み

■ 拠点統合と生産最適化によるコスト削減

- 北米において、需要動向を踏まえた物流拠点の最適配置を実施するとともに、生産移管にも着手。拠点の有効活用と生産活動の効率化を進める。（2025年7月予定）

■ 現地生産による地産地消型ビジネスの推進

- 北米における大型発電機の現地組立開始（2025年下期予定）により、各種コストの削減や新たな大手顧客獲得に向けた販売活動を推進

■ 部品内製化による収益改善

- 横須賀事業所にてチェンソーのアクセサリーの製造を開始（2025年3月予定）

③ 新規事業創造 .1



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

再生可能エネルギーを活用した環境配慮型発電システムや新たな電源供給システムの開発と製品ラインアップ展開を目的として、株式会社アイケイエスと資本提携を締結

株式会社アイケイエスについて IKS

会社名 株式会社アイケイエス

所在地 京都府京都市

代表者 代表取締役社長 今井 尊史

資本金 2,000万円

設立年 1995年

事業内容 (1)充放電器の設計・製造・販売
(2)リユースバッテリーの保護回路設計、バッテリーパックの設計・制作
(3)工場設計、自動化設計、各種システムの設計、コンサルティング

資本提携の内容

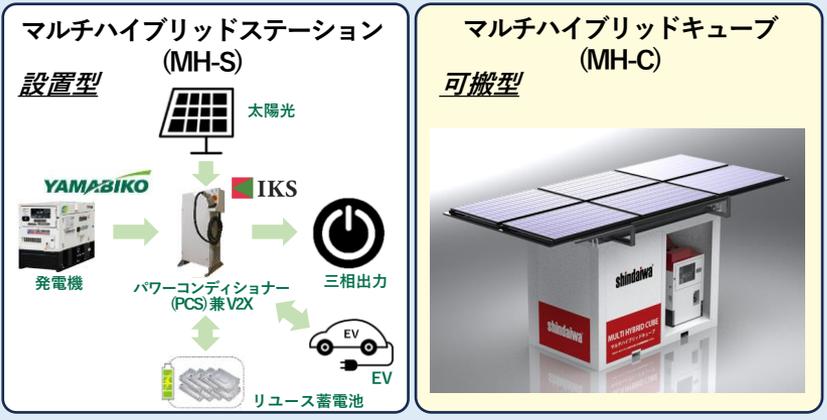
- IKSが実施する第三者割当による新株発行を引き受け当社はIKSの発行済株式総数の33.4%を取得

今後の展開

- 太陽光パネル・蓄電池・発電機を組み合わせた電源供給システム「マルチハイブリッドシステム」の共同研究開発の継続とラインアップ拡充
- IKS社製品の受託生産や販売による収益の拡大

マルチハイブリッドシステムとは

総称 マルチハイブリッドシステム(MH)



③ 新規事業創造 .2

芝生管理市場における更なる展開を目指し、 やまびこヨーロッパがThe Toro Companyと協業契約を締結

協業の概要と狙い

- 米国ゴルフ場管理機械製造大手のToro社と協業契約を締結し、**当社ロボット芝刈機を同社へ供給**
- 当社の自律走行技術とToro社の市場シェアを活かし、**ロボットソリューションの拡大を推進**
- ロボット芝刈機やゴルフボール集球機を共同開発し、**2025年春に販売開始を目指す**
- **125か国以上にわたるToro社の販売網**を通じて、当社のOPE製品を供給・拡販予定

やまびこヨーロッパ

自律走行型ロボット芝刈機の開発・製造

The Toro Company

芝やゴルフ場管理機械の製造・販売

Toro社と共同開発を行う自律走行型ロボット芝刈機



The Toro Companyについて

会社名	The Toro Company
所在地	アメリカ・ミネソタ州
代表者	Chairman, President & Chief Executive Officer Richard M. Olson
売上高	45.8 億ドル(2024年度)
事業内容	草刈機や灌漑システムなどの製造販売

④ ESG経営の実践

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』を設置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

2024年度の主な進捗

- ✓ 2024年度のCDPスコアは気候変動「B」評価、水セキュリティ「B-」評価
(参考：2023年度のCDPスコアは気候変動「C」評価、水セキュリティ「C」評価)
- ✓ 2023年のスコープ1・2の実績は基準年（2020年）比で約22%減少



■ GHG排出量の推移（※単位：t-CO2）

区分	算定対象	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2023年構成比
スコープ1	化石燃料の使用（直接排出）	4,065	4,074	3,958	3,269	0.2%
スコープ2	購入した電力・熱の使用（間接排出）	13,723	13,768	12,035	10,572	0.5%
	スコープ1.2合計	17,788	17,842	15,993	13,842	0.7%
スコープ3	スコープ1・2以外の間接排出	2,476,907	2,168,250	2,157,257	1,995,808	99.3%
	スコープ1.2.3合計	2,494,695	2,186,092	2,173,249	2,009,650	100.0%

■ GHG排出量削減目標

目標年 / 基準年	目標値
2030年（中期） / 2020年度	スコープ1・2で50%削減を目指す
2050年（長期） / 2020年度	サプライチェーン全体のGHG排出量実質ゼロを目指す

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

主な項目	2024年度の主な進捗
女性管理職比率	<ul style="list-style-type: none"> キャリアマインド醸成研修の継続実施 2024年度の女性管理職比率6%（2025年目標9%以上）
男性社員の育児休業取得の推進	<ul style="list-style-type: none"> 2024年度の男性の育児休業取得率63.6%（2025年目標を60%以上⇒70%以上に上方修正）
エンゲージメント向上	<ul style="list-style-type: none"> 継続的なベースアップの実施 エンゲージメントサーベイ結果に基づいたフィードバック研修の実施 会社の理念啓蒙活動やCSR活動の継続実施 従業員持株会向け譲渡制限付株式インセンティブを2025年度に実施予定
リスクリング・学び直し キャリア形成支援	<ul style="list-style-type: none"> DX戦略に基づくデジタルリテラシー教育の全社展開（2023年度より継続実施） 大学と連携したリスクリング教育の実施（2023年度より継続実施） ミドルマネジメントの強化を目的とした部長・課長研修の新設
人事・評価制度の継続的改善	<ul style="list-style-type: none"> 評価者研修の継続と全従業員を対象とした被評価者研修の実施

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



2週間以上取得者
目標値
60%以上
(2025年)

目標を上方修正
70%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

⑤ やまびこのDX戦略

DX戦略の着実な実行により企業価値向上を図る

デジタル技術の活用による中長期的な企業価値の向上を目指し、戦略に基づいた各施策を着実に実行していく。2023年4月には経済産業省が定める「DX認定事業者」の認定を取得。



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

選抜

やまびこ
デジタル
アカデミー

■ やまびこデジタルアカデミー（社内留学）による人材の育成

- ▶ 全社より選抜した従業員を対象としたやまびこデジタルアカデミーの開講。約1年間の社内留学を通じて、業務改善に必要なビジネススキルやデジタルスキルを習得し、各部門の先頭に立ってデジタル活用を実践できる人材の育成を目指している。
(3年間で15名を目標とし、2023年4名卒業、2024年6名卒業、2025年は5名選出予定)

全社員

デジタルリテラシー

■ 全社員のデジタルリテラシー向上

- ▶ 業務効率化の推進に向け、RPA (Robotic Process Automation) やデータベース活用に関する社内勉強会を実施。2025年はさらにステップアップし、AI活用に関する勉強会の開催を予定。
- ▶ ITツールの活用、DX入門等の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を目指す。

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	164,838百万円 (2024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	13社※ (国内6社・海外7社/2024年12月末現在)
従 業 員 数	3,070名 (2024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 (2024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ウに加え、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

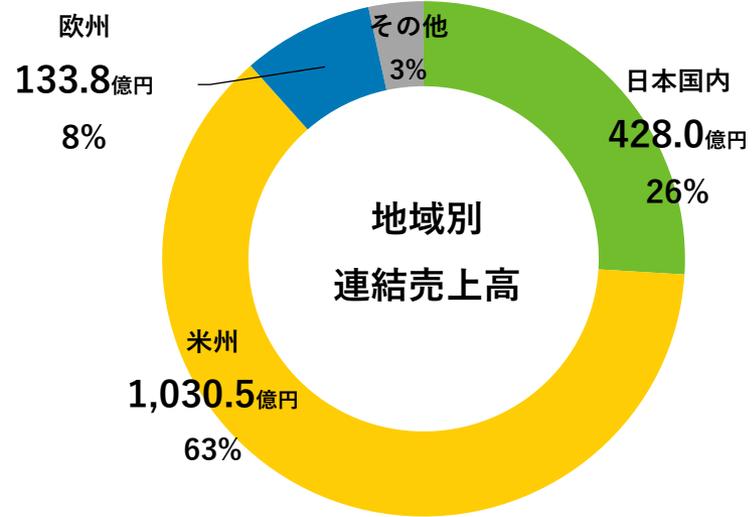
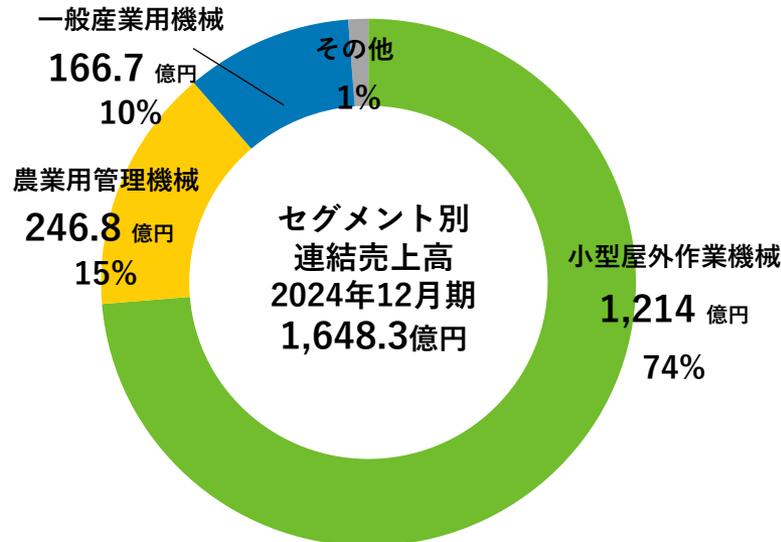
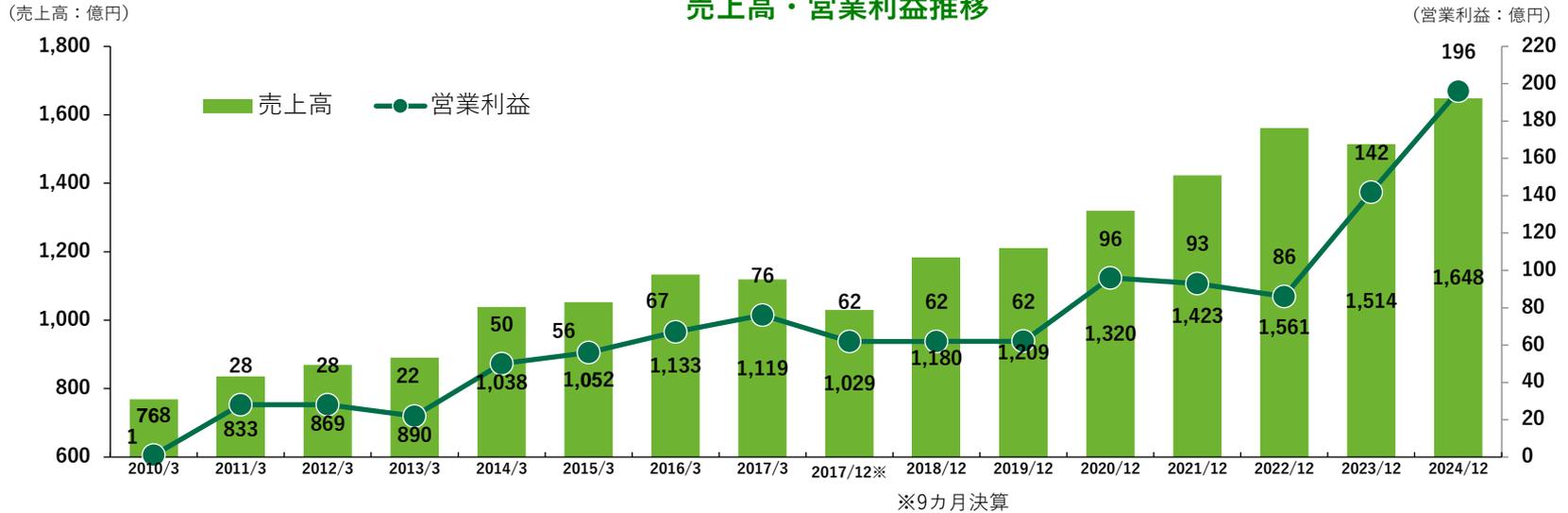
shindaiwa

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

73.7%

（2024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



出力 × 作業時間 = 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

事業セグメント：農業用管理機械



売上高構成比

15.0%

(2024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

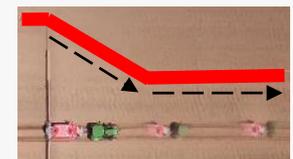


やまびこノズルの噴霧状態（扇形状）
（平均粒子径 110~270 ミクロン）

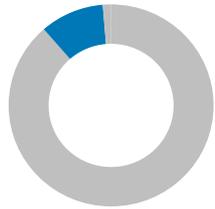


ICT

- 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



事業セグメント：一般産業用機械



売上高構成比

10.1%

(2024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)

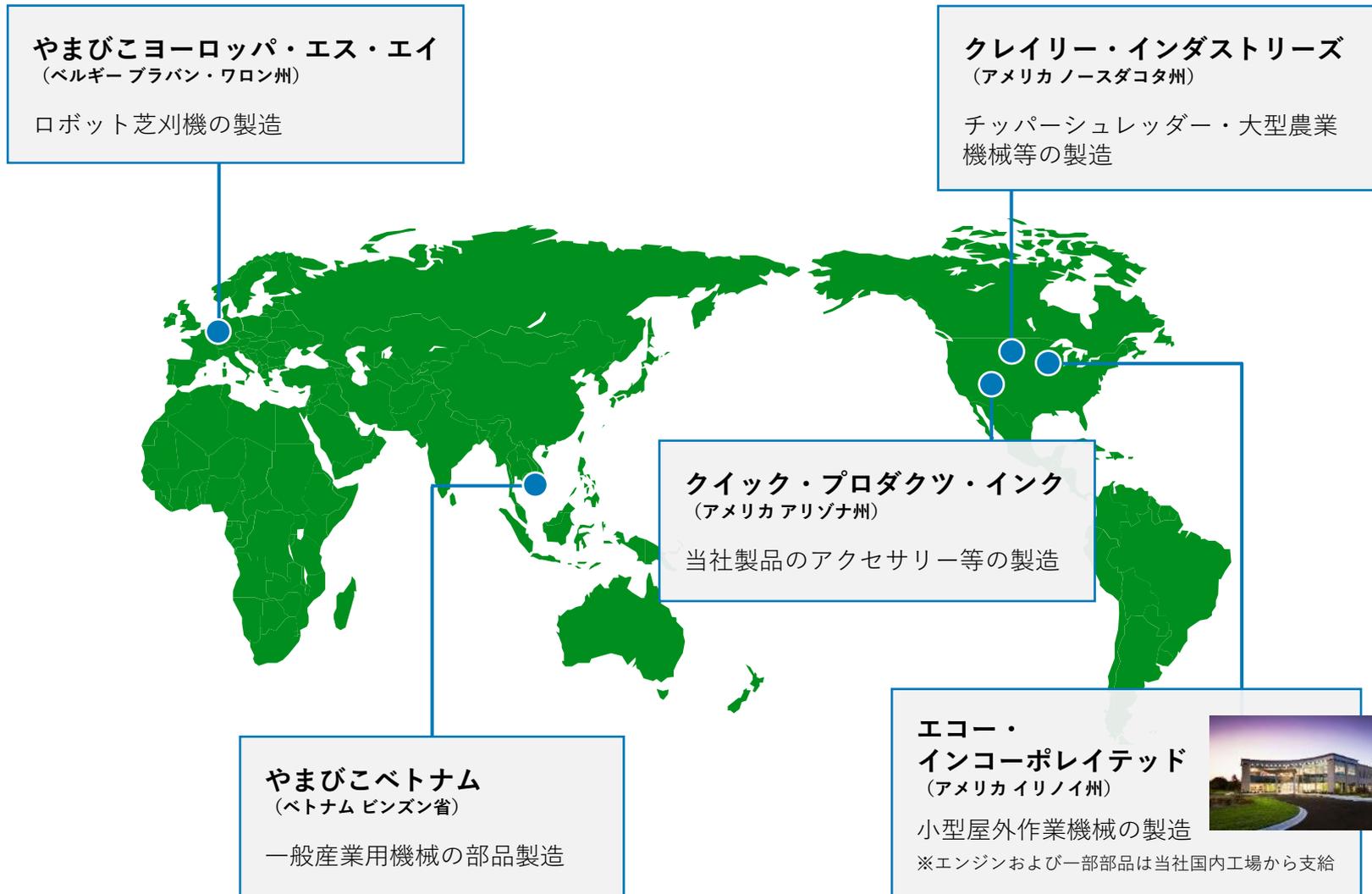


「ダブルECO」
低燃費・騒音排出ガス効果に優れた
2つのエコ機能の開発

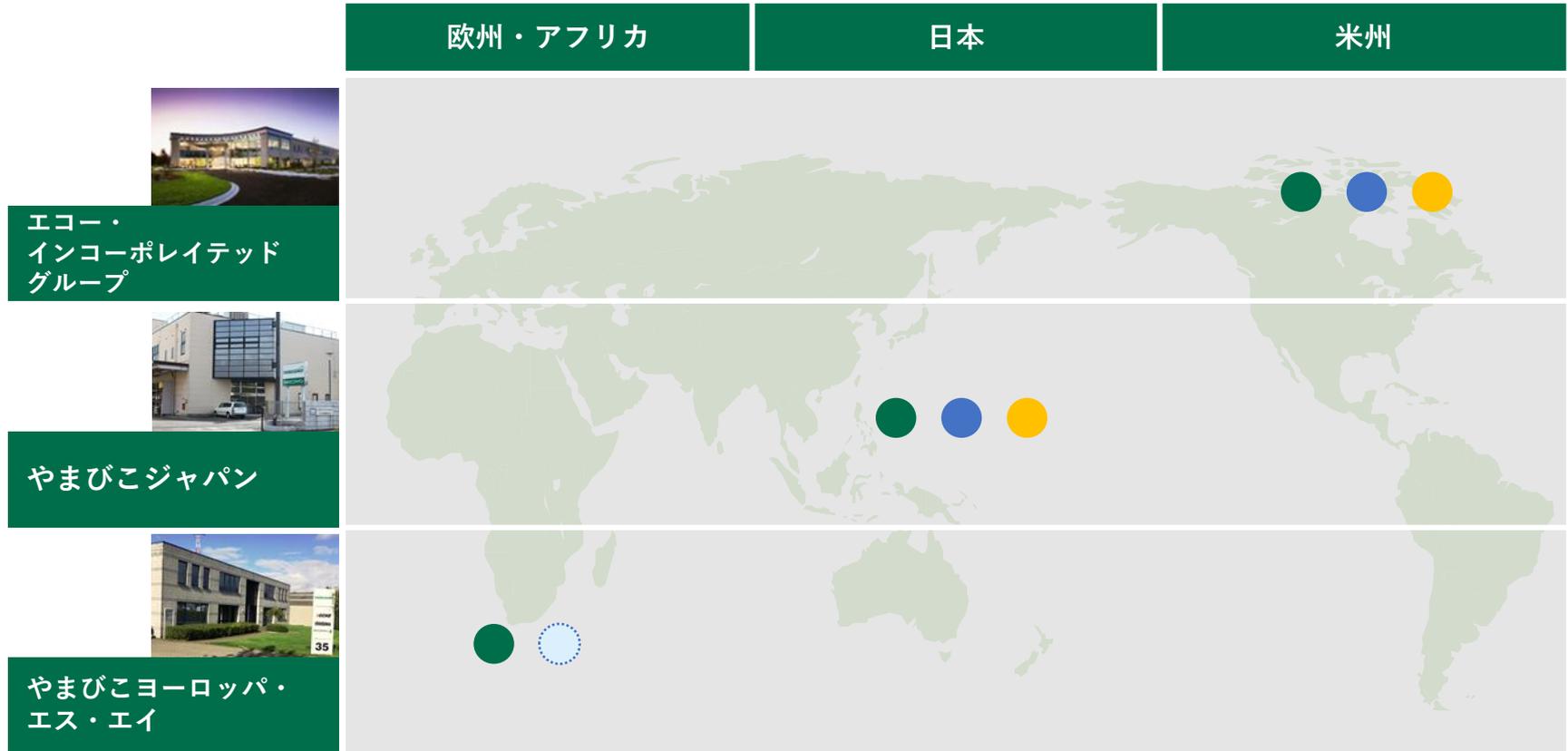
国内生産体制



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

主要販売子会社

やまびこジャパン株式会社

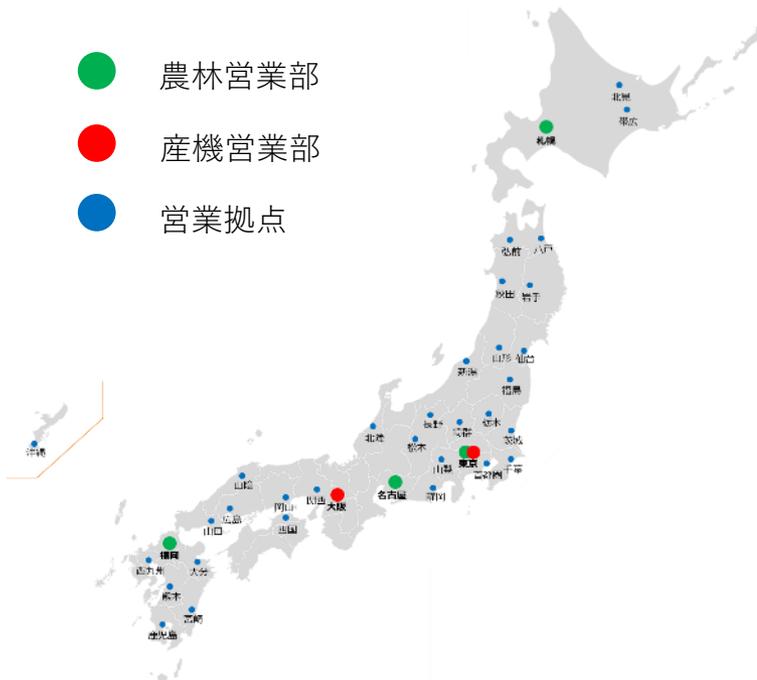
会社名 やまびこジャパン株式会社
 設立 2017年6月
 本社 東京都青梅市
 拠点 6営業部 38拠点

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

主要販売子会社



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 3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



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（2024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」

主要販売子会社

YAMABIKO EUROPE SA

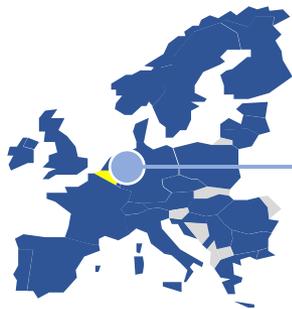
会社名 やまびこヨーロッパ・エス・エイ

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

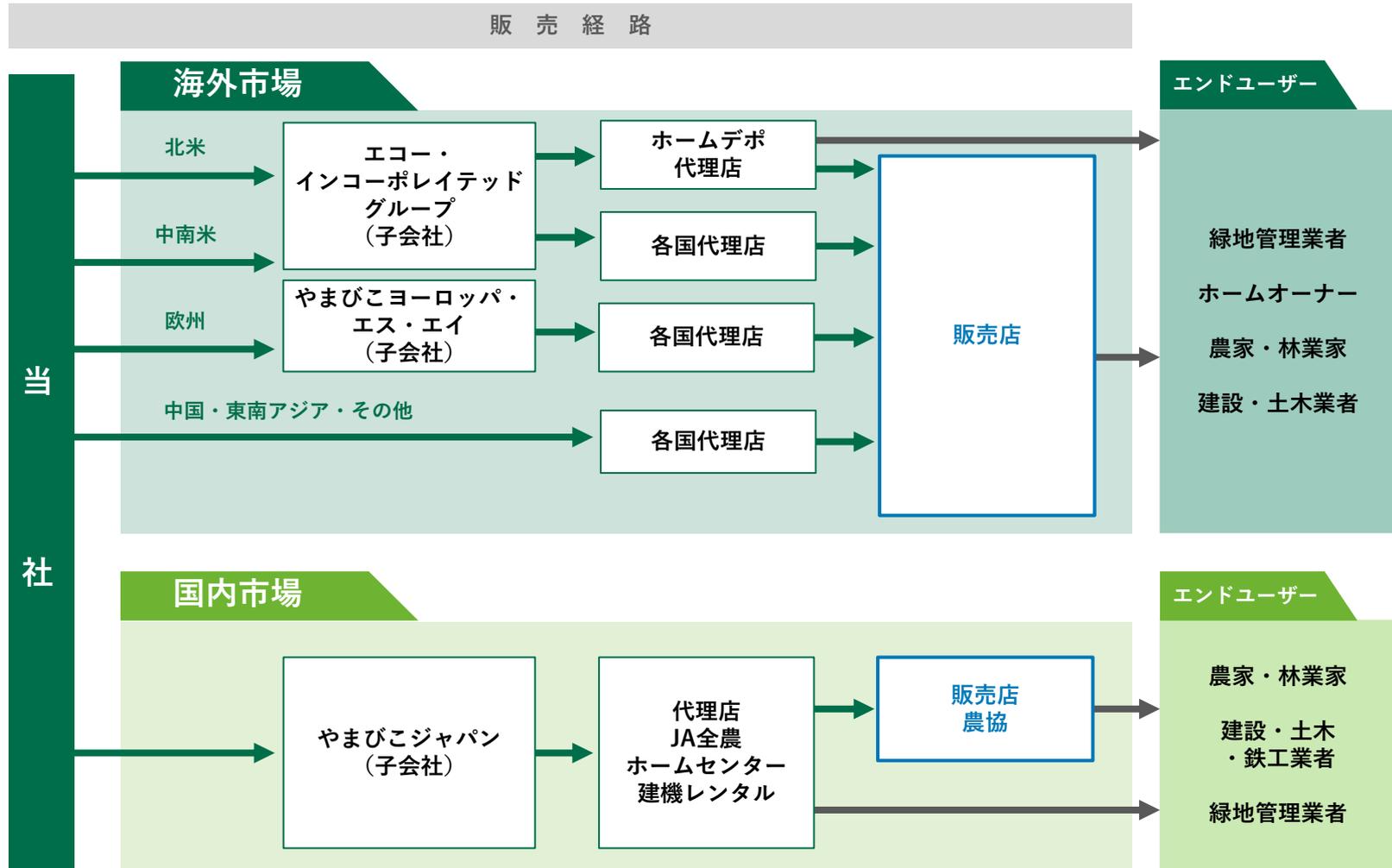
- 欧州・アフリカの34か国でOPE製品を販売
- 統一した販売戦略と代理店・販売店サポートにより更なる売上拡大を図る

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・海外のユーザー

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