


2024年12月期  
第2四半期（中間期）  
決算説明資料



2024年8月26日  
株式会社やまびこ



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

# 1

## 2024年12月期 第2四半期 決算概要

## 2024年12月期 第2四半期 経営成績

- 売上高は前年同期比で増収。主力のOPE※が北米市場におけるテレビ広告などのプロモーション効果により、ホームセンター向けを中心に伸長し成長を牽引。
- 損益面についても、中国子会社の清算による原価低減に加え、円安による追い風もあり、営業利益、経常利益、最終利益のいずれも前年同期比で増益。

### 売上高

**86,406**百万円  
(前年同期比 +7.8%)

### 営業利益

**11,386**百万円  
(前年同期比 +11.4%)

親会社株主に帰属する

### 当期純利益

**10,047**百万円  
(前年同期比 +49.6%)

(百万円)	23/12期 2Q 実績	構成比 (%)	24/12期 2Q 実績		
			構成比 (%)	前年同期比 (%)	
売上高	80,153	100.0	<b>86,406</b>	<b>100.0</b>	<b>+ 7.8</b>
売上原価	53,863	67.2	<b>57,232</b>	<b>66.2</b>	<b>+ 6.3</b>
販管費	16,065	20.0	<b>17,787</b>	<b>20.6</b>	<b>+ 10.7</b>
営業利益	10,224	12.8	<b>11,386</b>	<b>13.2</b>	<b>+ 11.4</b>
経常利益	10,630	13.3	<b>12,672</b>	<b>14.7</b>	<b>+ 19.2</b>
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,718	8.4	<b>10,047</b>	<b>11.6</b>	<b>+ 49.6</b>

### 為替レート

1ドル	135 円	<b>151 円</b>	<b>+ 12.3</b>
1ユーロ	145 円	<b>164 円</b>	<b>+ 13.1</b>

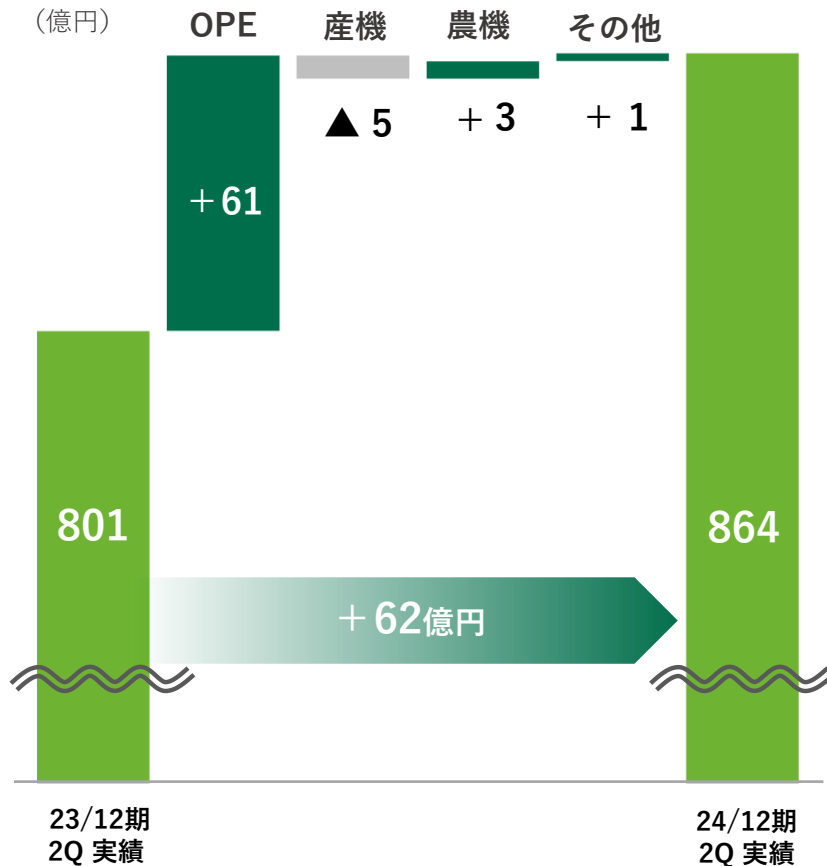
※ 「OPE」 = Outdoor Power Equipment

## 2024年12月期 第2四半期 販売状況

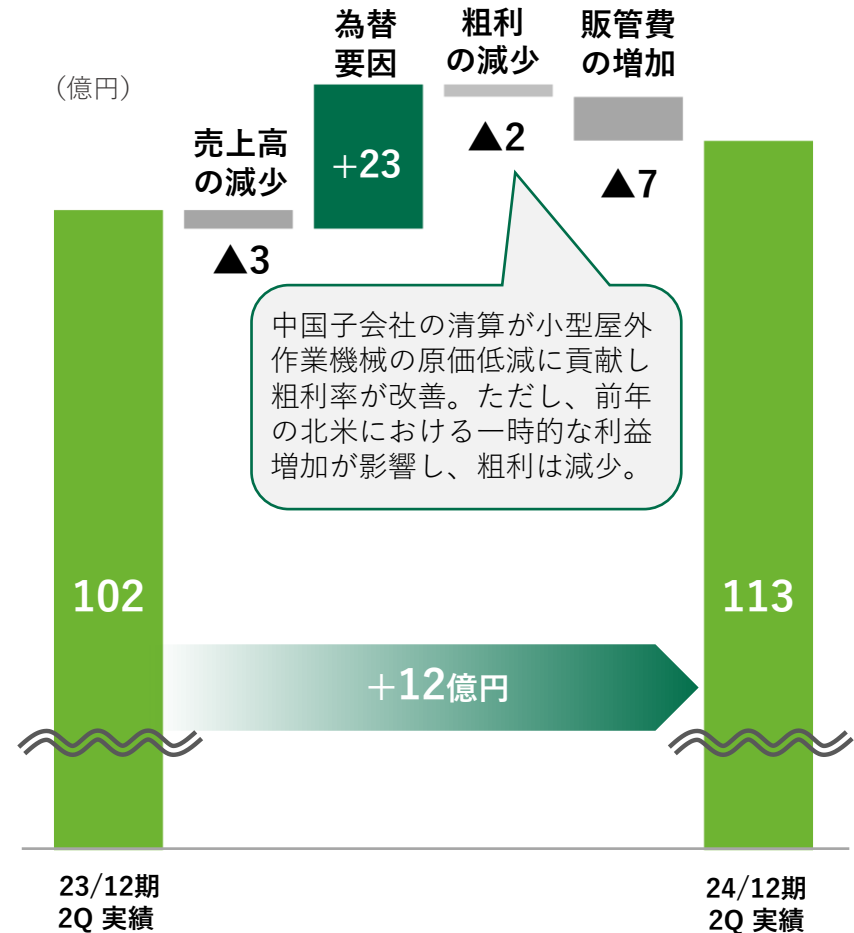
(百万円)		23/12期 2Q 売上高	24/12期 2Q 売上高	前年同期比	概要	(ご参考) 前年同期比 ※為替影響除く	
小型屋外 作業機械 (OPE)	国内	7,530	<b>7,400</b>	▲ 1.7%	資材高騰などによる農林業従事者の購買意欲の回復遅れが継続するも、刈払機の新製品が好調に推移し、前年並みの水準。	▲ 1.7%	
	海外	北米	40,361	<b>49,318</b>	+ 22.2%	テレビ広告などのプロモーション効果によりホームセンター向けを中心に伸長し増収。	+ 8.3%
		欧州	7,950	<b>5,724</b>	▲ 28.0%	前年の干ばつにより積み上がった在庫の圧縮を代理店が進めたことから販売が減少。	▲ 36.2%
一般産業用 機械	国内	4,700	<b>4,844</b>	+ 3.1%	好調な建設工事需要を背景に、ディーゼル発電機やディーゼル溶接機の販売が好調に推移したことで増収。	+ 3.1%	
	海外	3,586	<b>2,916</b>	▲ 18.7%	北米市場においてディーゼル発電機の堅調な需要が続いているものの、年初に実施した一部製品の改修による影響を受けて減収。	▲ 25.0%	
農業用 管理機械	国内	8,140	<b>8,972</b>	+ 10.2%	遠隔操作可能なラジコン草刈機や畦草刈機に加え、国内初の乗用型鶏舎向け防除機が売上に貢献し増収。	+ 10.2%	
	海外	3,888	<b>3,451</b>	▲ 11.2%	穀物市況の下落に加え、高い金利水準が続くなかで一部販売店に在庫圧縮を図る動きが見られ減収。	▲ 21.1%	

# 連結売上高および連結営業利益の増減

## 売上高

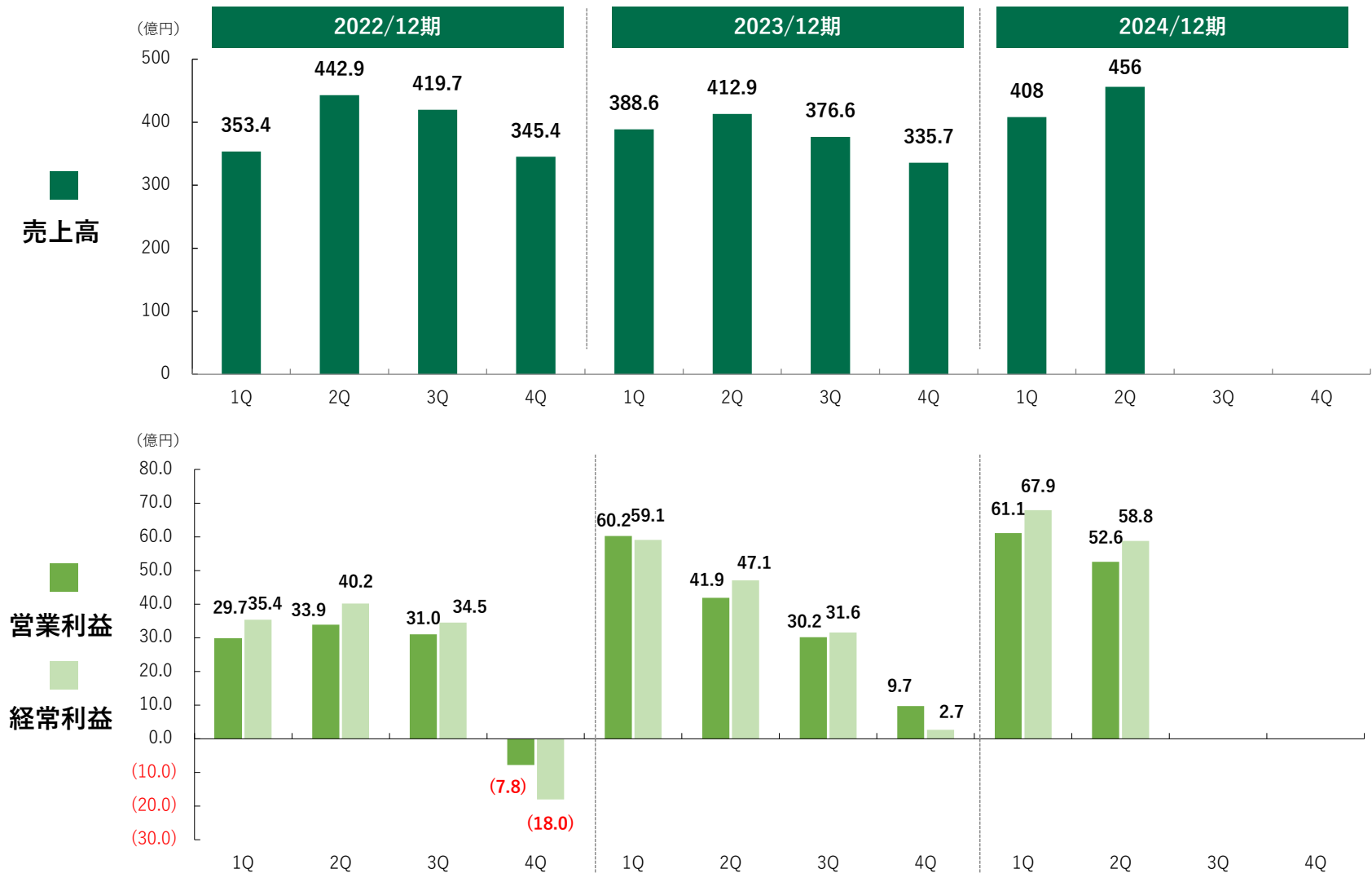


## 営業利益





# 四半期別業績推移



## セグメント別経営成績

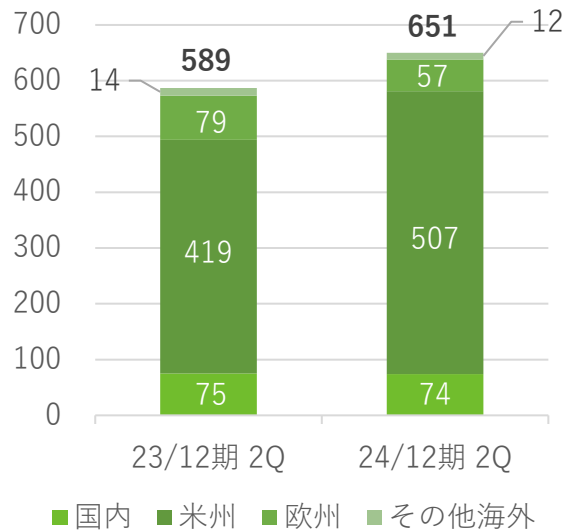
(百万円)	23/12期 2Q 実績		24/12期 2Q 実績		
		構成比 (%)		構成比 (%)	前年同期比 (%)
売上高	80,153	100.0	86,406	100.0	+ 7.8
小型屋外作業機械	58,913	73.5	65,112	75.4	+ 10.5
一般産業用機械	8,286	10.3	7,760	9.0	▲ 6.3
農業用管理機械	12,029	15.0	12,424	14.4	+ 3.3
その他	924	1.2	1,108	1.3	+ 20.0
営業利益	10,224	-	11,386	-	+ 11.4
小型屋外作業機械	13,161	128.7	15,708	138.0	+ 19.4
一般産業用機械	1,036	10.1	560	4.9	▲ 45.9
農業用管理機械	779	7.6	347	3.0	▲ 55.5
その他	169	1.7	189	1.7	+ 12.2
全社共通費	▲ 4,922	-	▲ 5,419	-	-



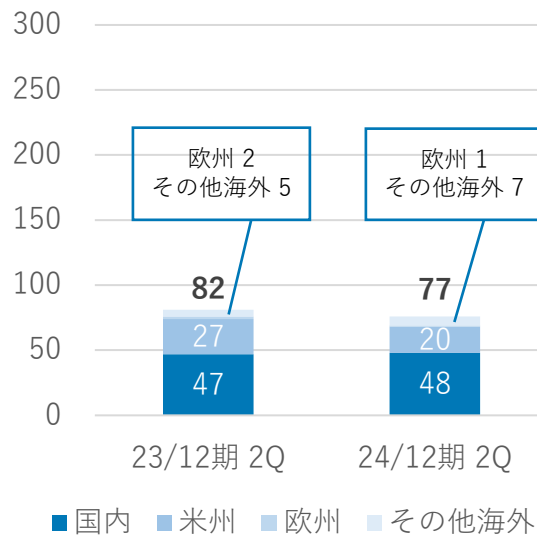
# 売上高実績（セグメント・地域別）

(単位：億円)

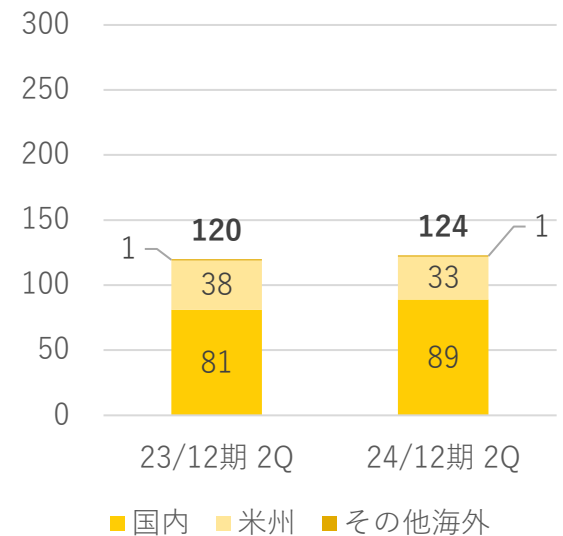
## 小型屋外作業機械（OPE）



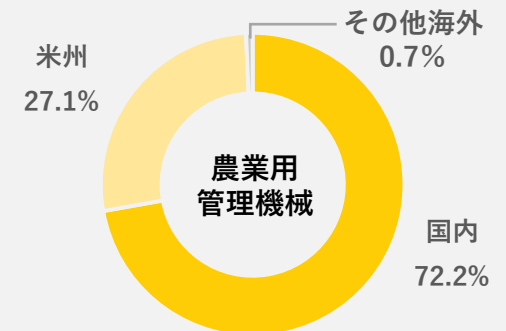
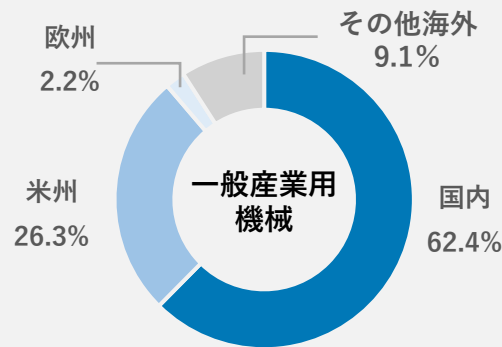
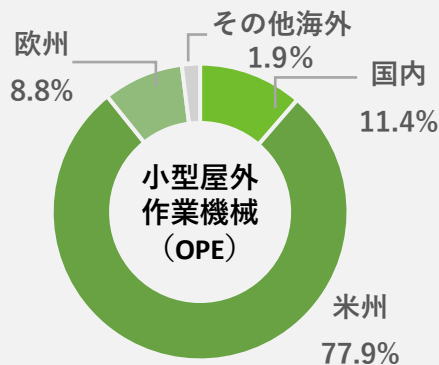
## 一般産業用機械



## 農業用管理機械



## 地域別比率（2024年12月期第2四半期）



# 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では北米のホームセンター向けが順調に推移する見通し。また、国内は発電機および溶接機の販売が堅調に推移する一般産業用機械、新製品販売が好調な農業用管理機械を中心に増収を見込む。
- 損益面は、中国子会社の清算が小型屋外作業機械の原価低減に寄与していることや、第2四半期の業績も踏まえ、営業利益は175億円、経常利益は170億円、最終利益も130億円といずれも増益の見通し。

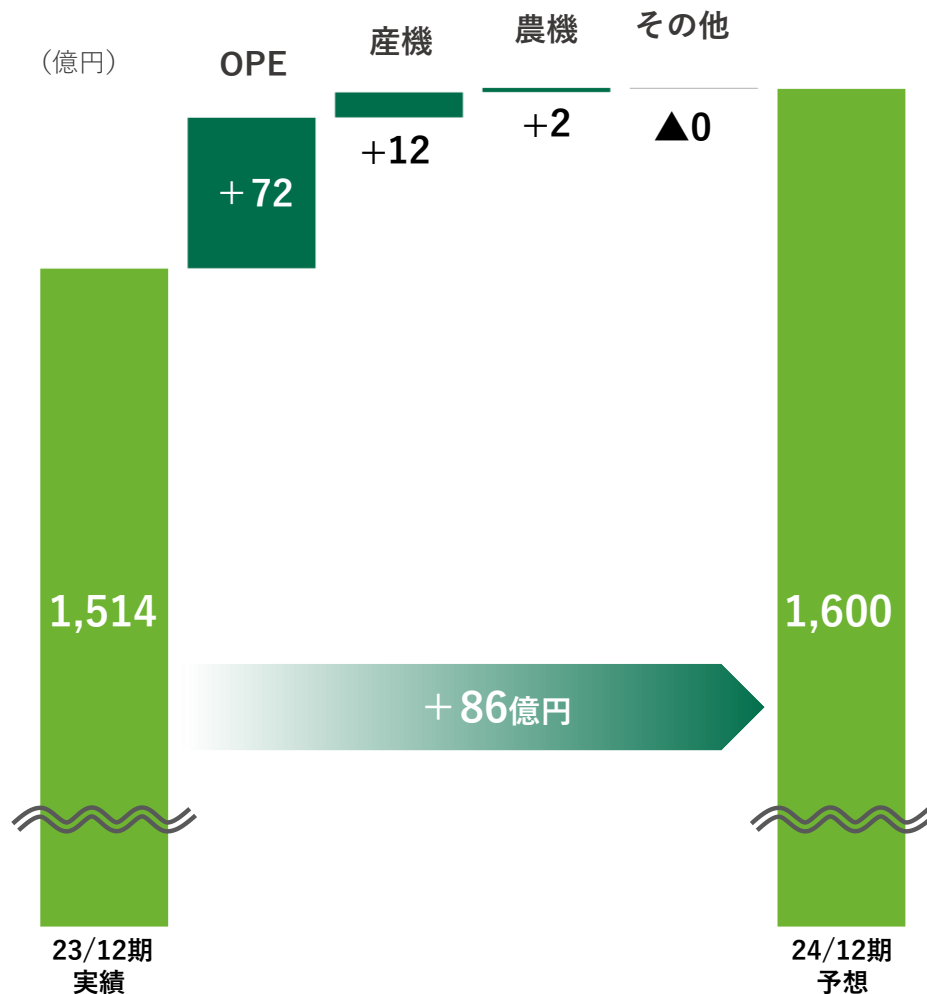
(百万円)	23/12期 実績		24/12期 予想		
		構成比 (%)		構成比 (%)	前年比 (%)
売上高	151,400	100.0	<b>160,000</b>	<b>100.0</b>	+ 5.7
売上原価	104,095	68.8	<b>106,000</b>	<b>66.3</b>	+ 1.8
販管費	33,073	21.8	<b>36,500</b>	<b>22.8</b>	+ 10.4
営業利益	14,230	9.4	<b>17,500</b>	<b>10.9</b>	+ 23.0
経常利益	14,066	9.3	<b>17,000</b>	<b>10.6</b>	+ 20.9
親会社株主に帰属 する当期純利益	9,097	6.0	<b>13,000</b>	<b>8.1</b>	+ 42.9

### ■ 為替レート

1ドル	141 円	<b>145 円</b>	+ 3.1
1ユーロ	151 円	<b>156 円</b>	+ 3.1

※下期の為替レートは1ドル=140円 1ユーロ=150円で想定

## 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緑地管理市場に支えられ、安定的な成長を予想。特に北米においてホームセンター向けが順調に推移し、増収の見通し。

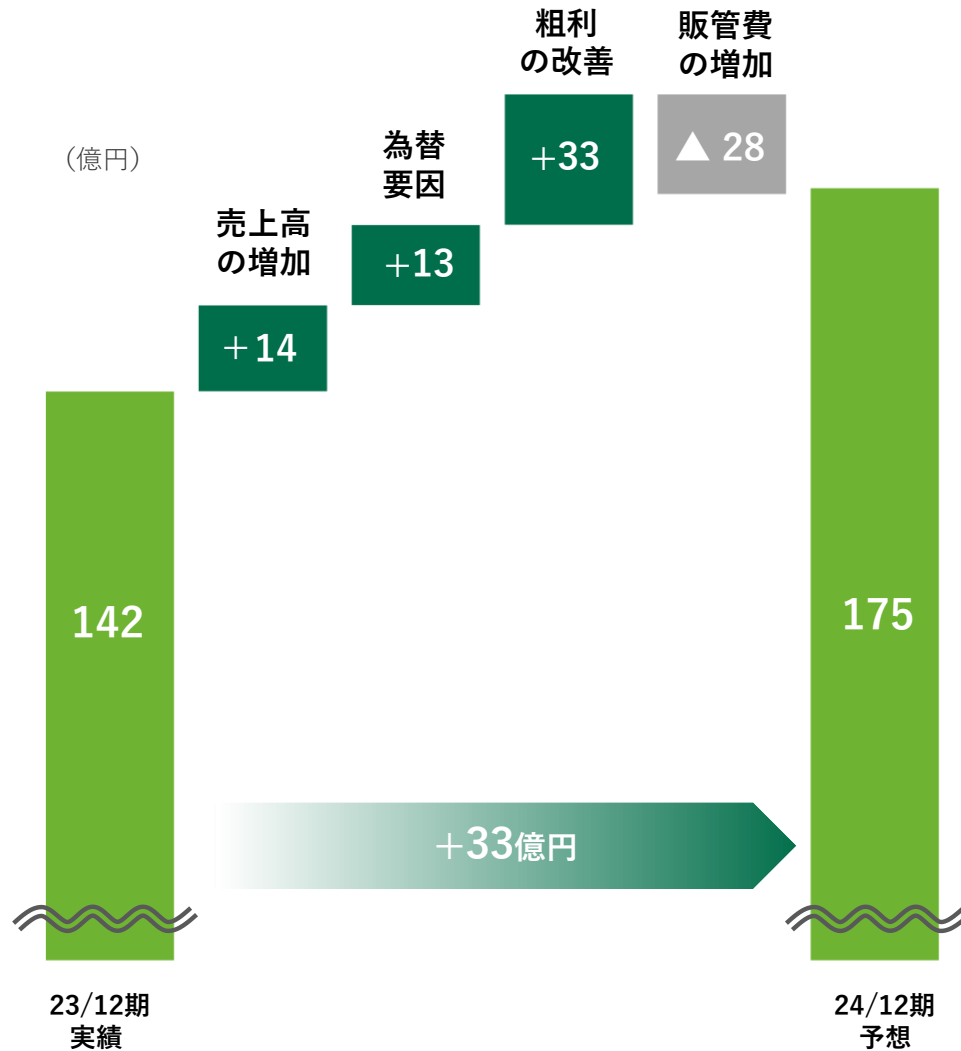
### 一般産業用機械(産機)

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を図るほか、国内でも堅調な販売が続き増収を見込む。

### 農業用管理機械(農機)

国内において新製品販売が好調に推移していることから増収を見込む。

# 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

前期対比での円安による利益の増加。

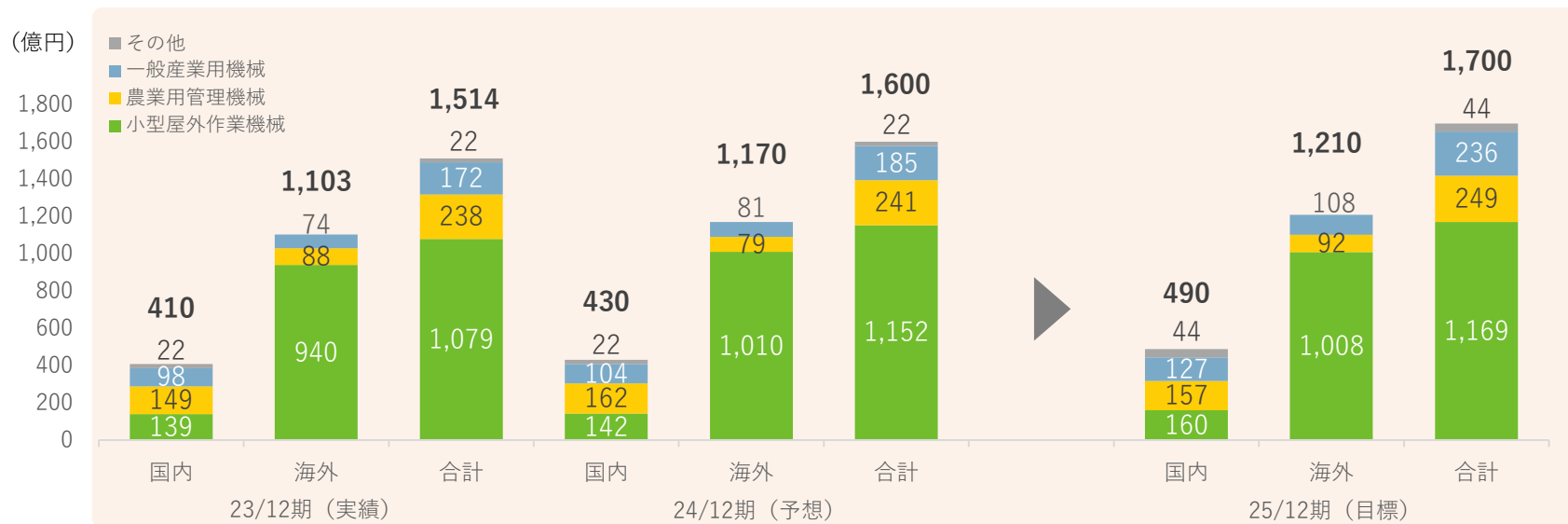
## 粗利

中国子会社の清算による原価低減が寄与することなどから粗利が改善。

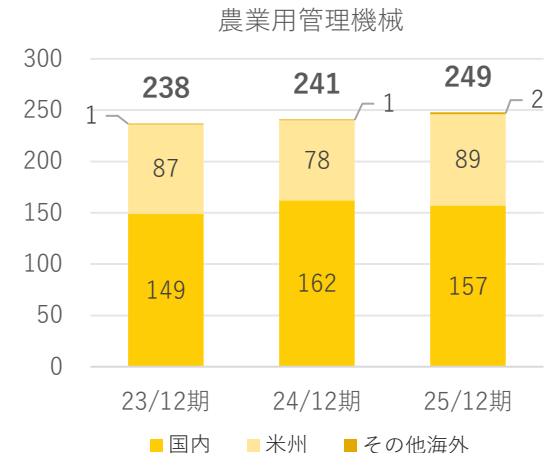
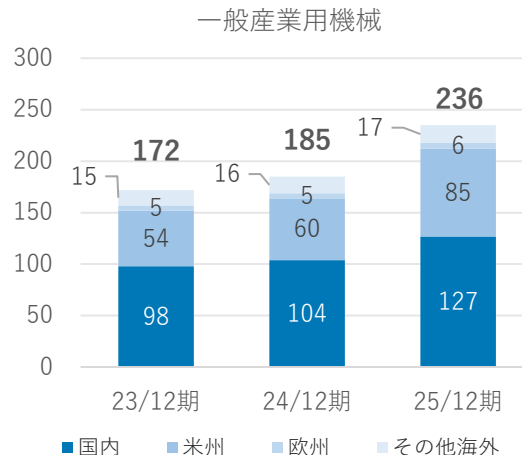
## 販売管理費

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）

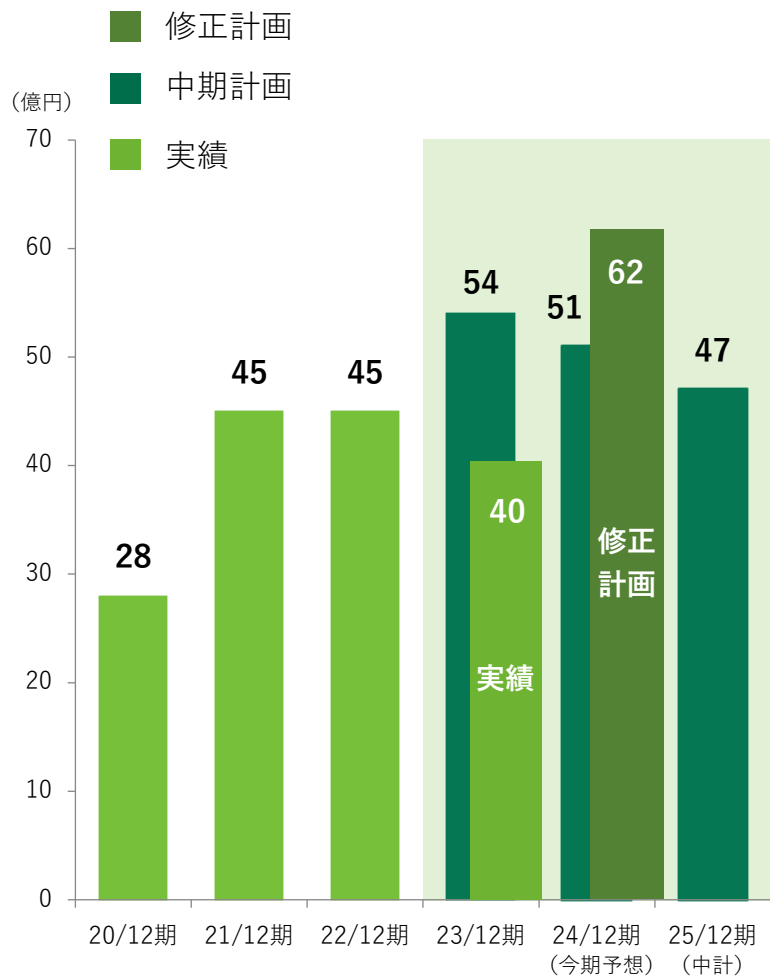


## セグメント・地域別売上高

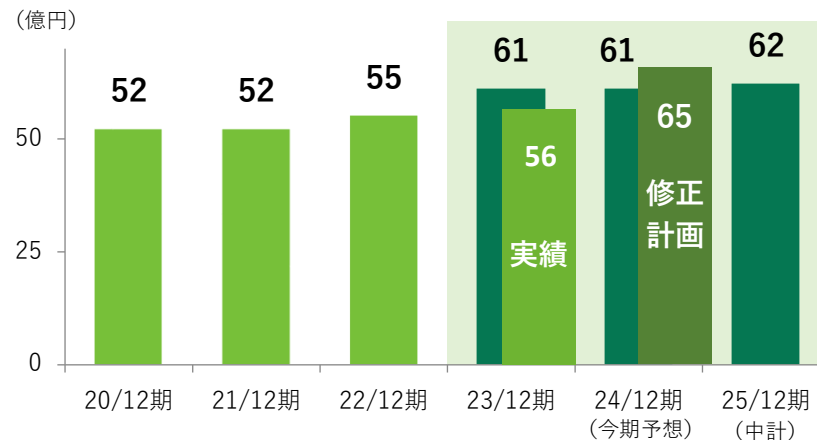


※主要セグメントに含まれない「その他」の売上が、23/12期 22億円、24/12期 22億円、25/12期 44億円 あります。

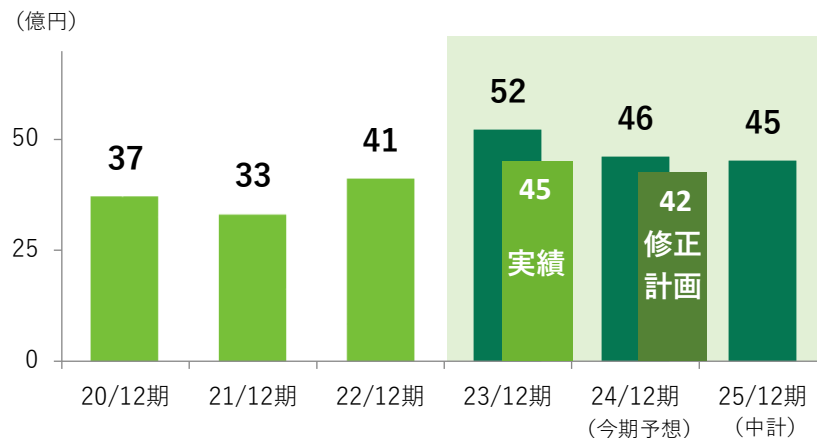
## 設備投資



## 研究開発費



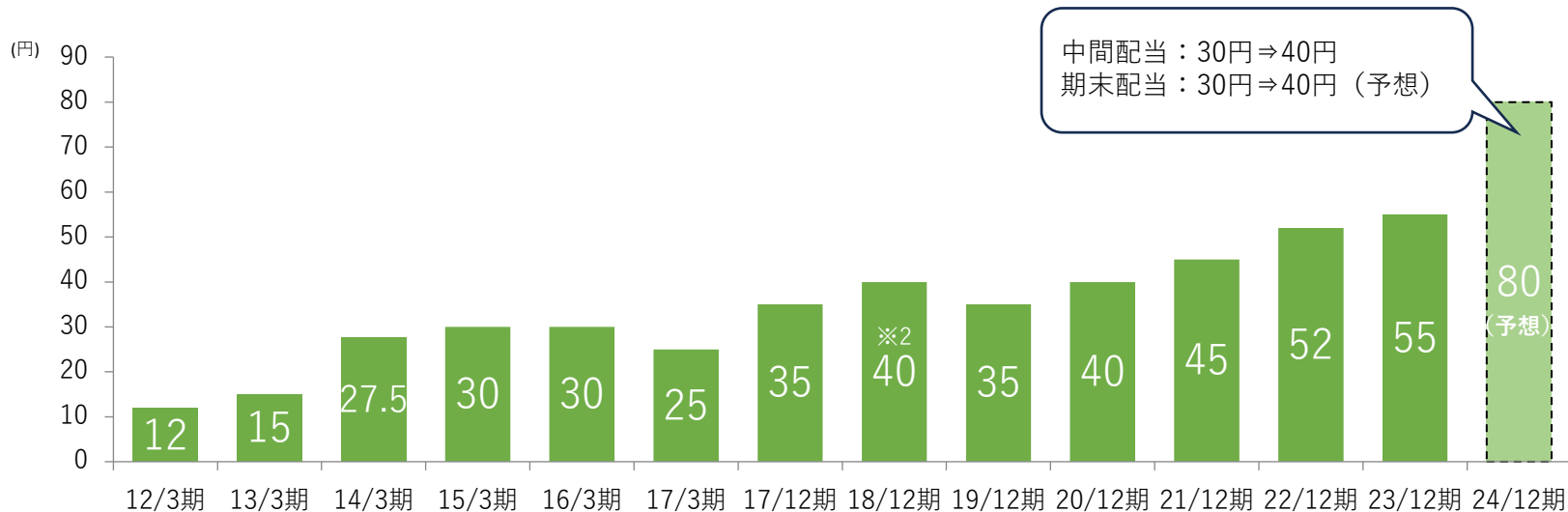
## 減価償却費





## 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
- 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（2024年3月～2024年5月に30万株を取得済）
- 2024年12月期の配当は、第2四半期の業績および中長期的な展望を踏まえ、前回予想（2/13）から20円の増配を予想（60円⇒80円）



※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。

# 3

## 中期経営計画2025 の進捗状況について

## 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）

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

## 北米市場におけるプロモーション強化

- ▶ 米国子会社のエコーインクにて、テレビCMやSNSを活用したプロモーションを実施
- ▶ CMでは北米で展開するバッテリー製品シリーズに加え、先端のアタッチメントを付け替えることで様々なツールに切替可能なECHO Pro Attachment Seriesを紹介。  
北米市場におけるバッテリー製品の浸透に加え、エンジン製品販売との相乗効果を図る

## エンジン・バッテリー製品のラインアップ拡充

- ▶ プロユーザー向けXシリーズのバッテリーラインアップ拡充に加え、高出力のエンジン式パワーブロウの販売を開始。  
動力源を問わずラインアップを提供し続けることでユーザーの作業ニーズに応える



バッテリー製品シリーズ「ECHO eForce™」



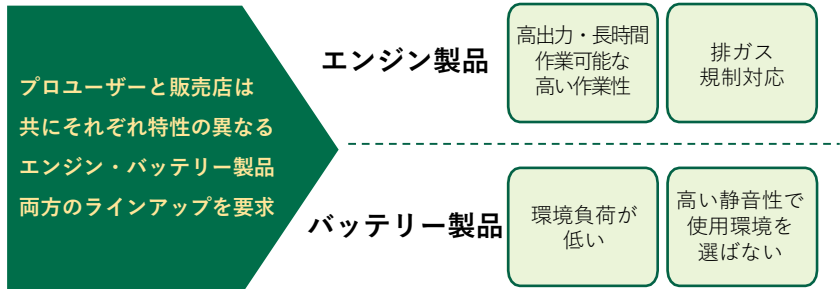
ECHO Pro Attachment Series 動力源を問わずに使用可能



プロ向けXシリーズの製品群



エンジン式パワーブロウ [PB-5810]



# ① 事業規模拡大（産機事業・農林事業）

## 産機事業

環境負荷低減と作業効率の向上  
につながるシステム開発を推進

### カーボンニュートラル化する市場変化への対応

- ▶ ハイブリッド溶接機を環境意識の高い欧州地域へ拡販するほか、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



ハイブリッド溶接機  
(2023年度省エネ大賞受賞)

「CO2排出量の可視化機能」  
を搭載した発電機

### 現場管理の効率向上に繋がる遠隔監視システムの開発

- ▶ 発電機の稼働状況を記録可能な運転記録システムや、クラウド経由でリアルタイムに発電状況を監視可能な遠隔監視システムを開発し、今後本格販売



## 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

### 省人・省力化に寄与する製品の販売

- ▶ 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、省力化・高効率化のための研究開発に取り組む
- ▶ 遠隔操作可能なラジコン草刈機や、新製品である国内初の乗用型鶏舎向け防除機等の販売



遠隔操作可能なラジコン草刈機



国内初の乗用型鶏舎向け防除機

## ② 収益性の改善

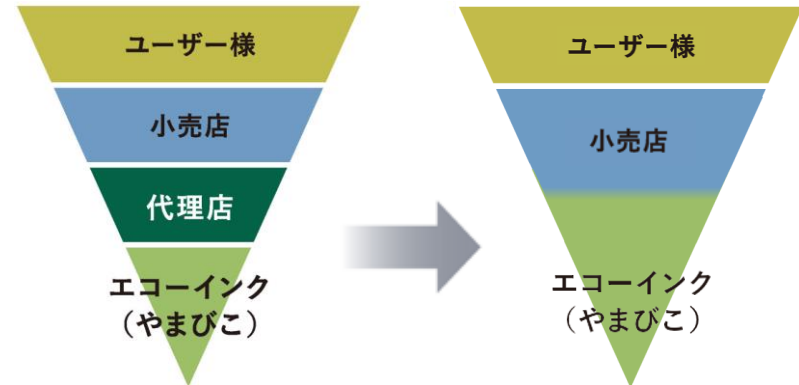


### 「稼ぐ力」を高め、持続的な成長を確かにする

#### DX活用による販売効率の改善

##### 米国子会社による子会社代理店の吸収合併

- 米国子会社のエコーインクがその子会社代理店を吸収合併（2024年9月予定）。両社のシステムを統合することで、販売業務の効率化と人員の最適化を図る。また、米国販売店約2,000店と直接取引を開始することで、ユーザーニーズの迅速な把握による販売機会の創出を図る。



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。既に両社のITシステムを統合し、稼働開始済み。

#### OPE生産拠点の再配置

##### 中国子会社の愛可機械（深圳）有限公司の解散および清算

- OPE事業の収益性改善施策の一環として進めてきた愛可機械（深圳）有限公司の解散および清算について、国内事業所への製造工程の集約化により原価低減へ大きく寄与（2025年3月末清算完了予定）



## ③ 新規事業創造

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

可搬型発電システム  
「shindaiwa®マルチハイブリッドキューブ」  
の実証実験を開始



太陽光パネルと蓄電池、パワーコンディショナーに当社の発電機を組み合わせた可搬型の発電システムであるマルチハイブリッドキューブを開発。6月より(株)技研製作所と共同で実証実験を進め、今後、電源がない建設現場や災害時の電力供給源として販売開始を目指す。

フォーミュラE 2024 Tokyo E-Prix にて  
水素エンジン発電機の長時間安定稼働に  
初めて成功



i Labo株式会社と共同開発した水素エンジン発電機の実証機を3月末に開催されたフォーミュラE 2024 Tokyo E-Prixにて実証。水素燃料を燃焼させて発電を行うことで、運転時のCO2排出を限りなくゼロにする点が特徴。イベント会場では10台のフードトラックへ電力の終日安定供給に成功した。



## 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

### ESG投資指数への選定

- ✓ ESG対応に優れた日本企業を対象とした投資指数「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」の構成銘柄に2年連続で選定



**FTSE Blossom  
Japan Sector  
Relative Index**

### 環境への配慮

- ✓ バイオ燃料に対応した発電機9機種、溶接機10機種を発表
- ✓ 引き続き環境に配慮した製品を開発・販売し、市場の環境負荷低減に貢献



**TCFD** TASK FORCE ON CLIMATE-RELATED FINANCIAL DISCLOSURES  
当社はTCFD提言に賛同しています

### 人的資本投資の継続

- ✓ 全ての従業員が生き活きと働ける環境の整備
  - ⇒ 仕事と子育ての両立支援
  - ⇒ 女性社員のキャリア形成支援
  - ⇒ 従業員の健康保持・増進の取り組み



### 持続可能な サプライチェーン構築

- ✓ 取引先と共存共栄の関係を築き、サプライチェーン全体の付加価値向上を目指す「パートナーシップ構築宣言」を公表



## 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

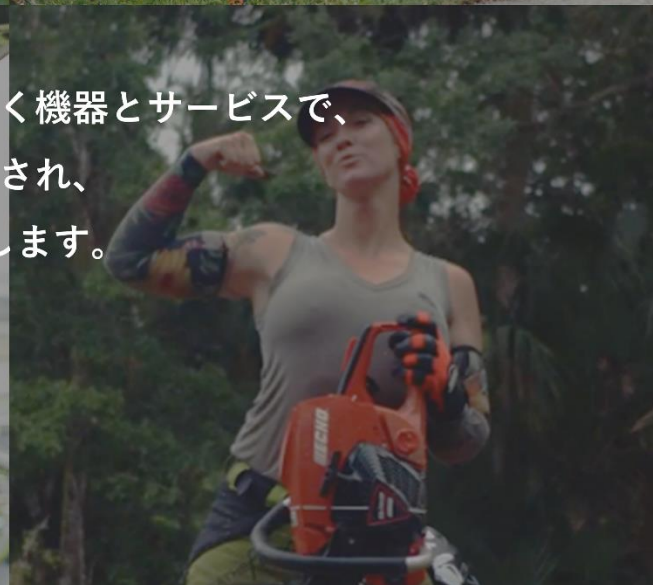
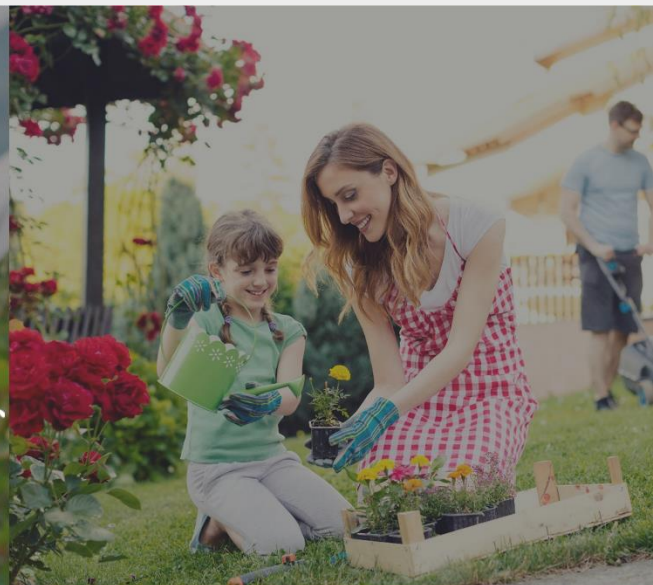
#### 人材育成

##### やまびこデジタルアカデミーの開校

- 各職場にてデジタルを活用した業務改善を推進できる人材の育成を目的として、昨年に引き続き、やまびこデジタルアカデミーを開校
- 2024年度も各部署から2期生を選抜。生成AIを含む新たな教材を用意し、各部の課題解決策の策定とその検証について学習

##### 全社員のデジタルリテラシー向上

- 全社員に対し基礎レベルのE-ラーニングを実施。2023年度に全社員が受講完了済み
- 2024年度は2023年のプログラムをベースにステップを上げたコースを選定し、全社員を対象に継続実施
- 業務効率化の推進に向けた取り組みとして、事務作業の自動化が可能なRPA (Robotic Process Automation) ツールの社内研修を実施



# 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

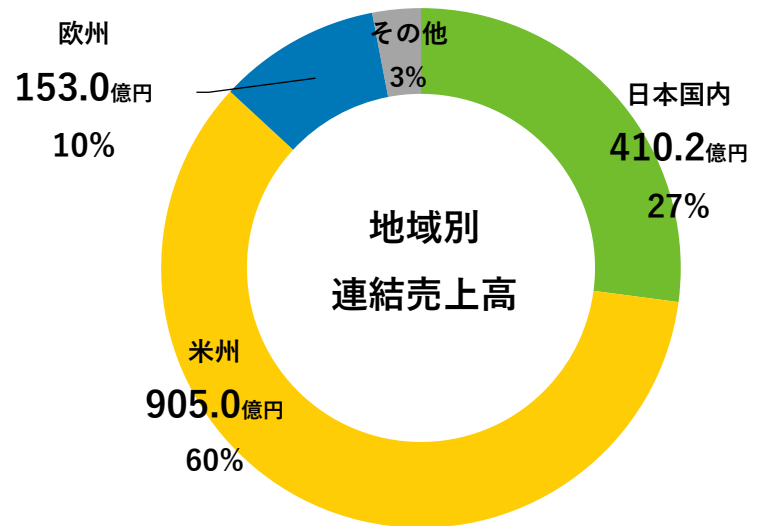
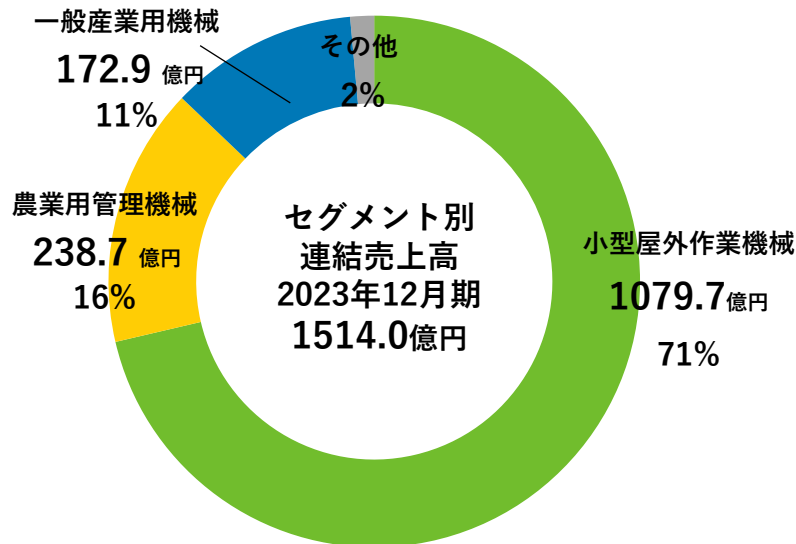
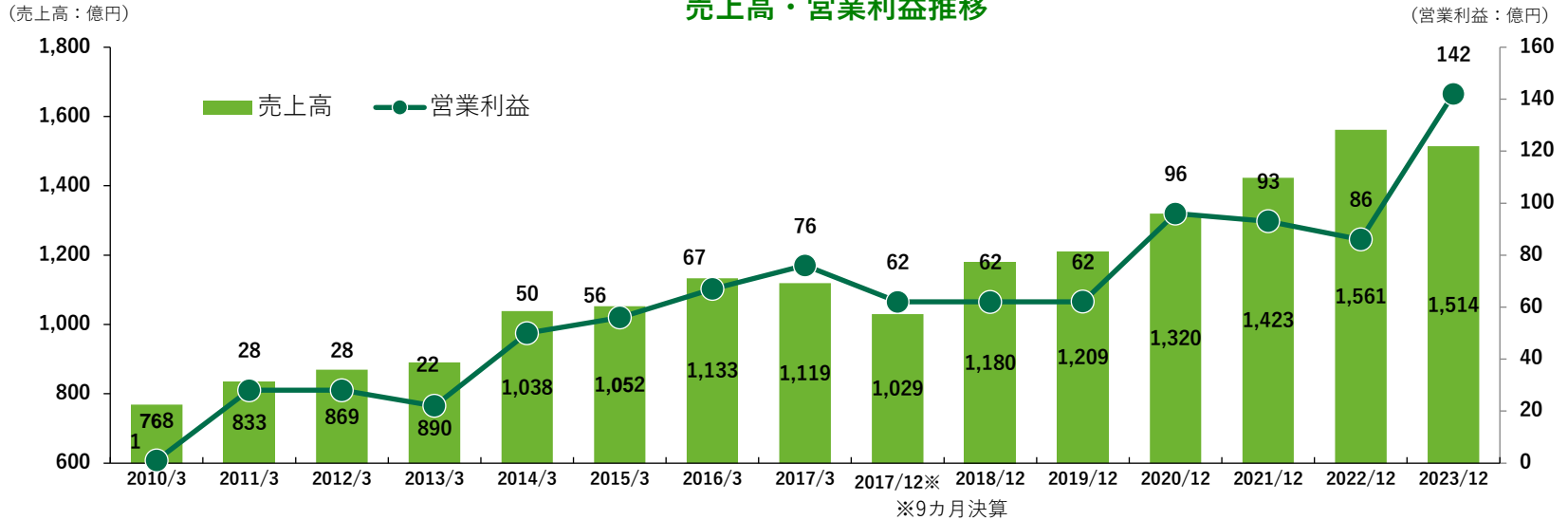
**shindaiwa**

### 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

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

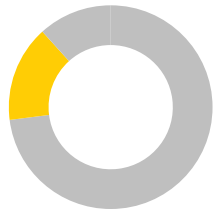
### 高品質・環境規制に適合したエンジン

- 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

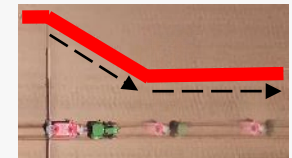


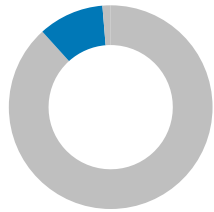
やまびこノズルの噴霧状態（扇形状）  
（平均粒子径 110~270 ミクロン）



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

CO<sub>2</sub>排出量を約**60%**削減  
脱炭素社会へ貢献する革新の溶接機

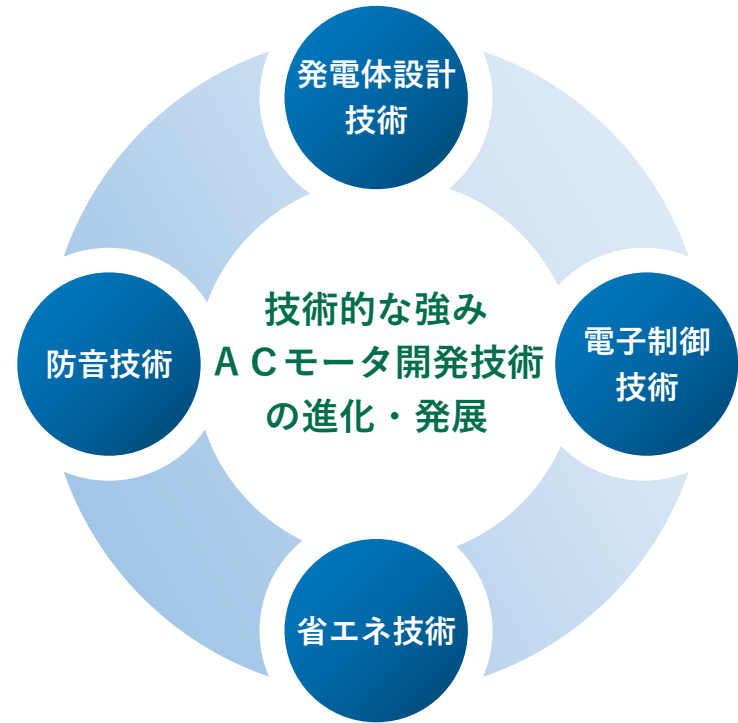


発電機



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)

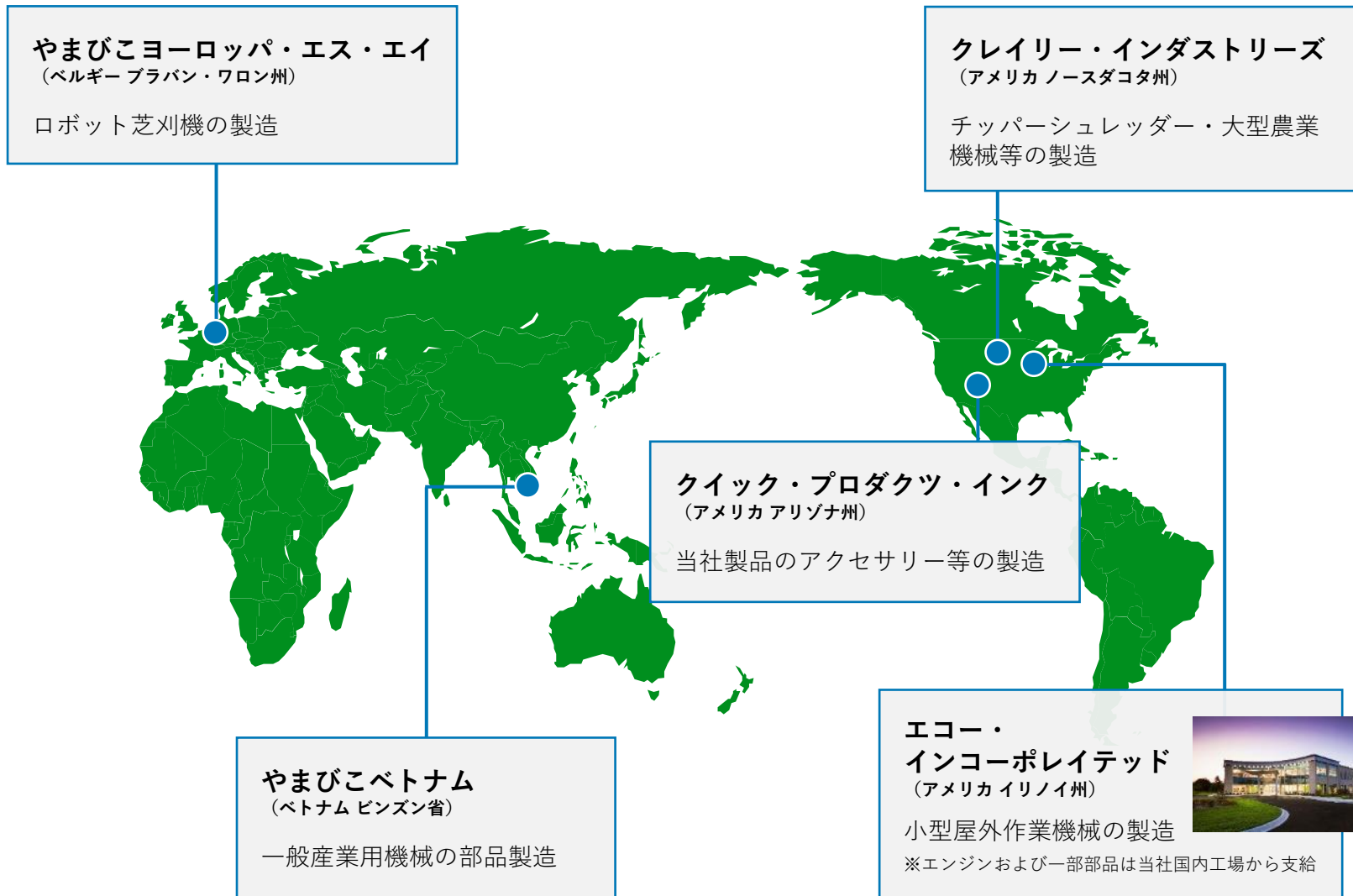


「ダブルECO」  
低燃費・騒音排出ガス効果に優れ  
た2つのエコ機能の開発

# 国内生産体制

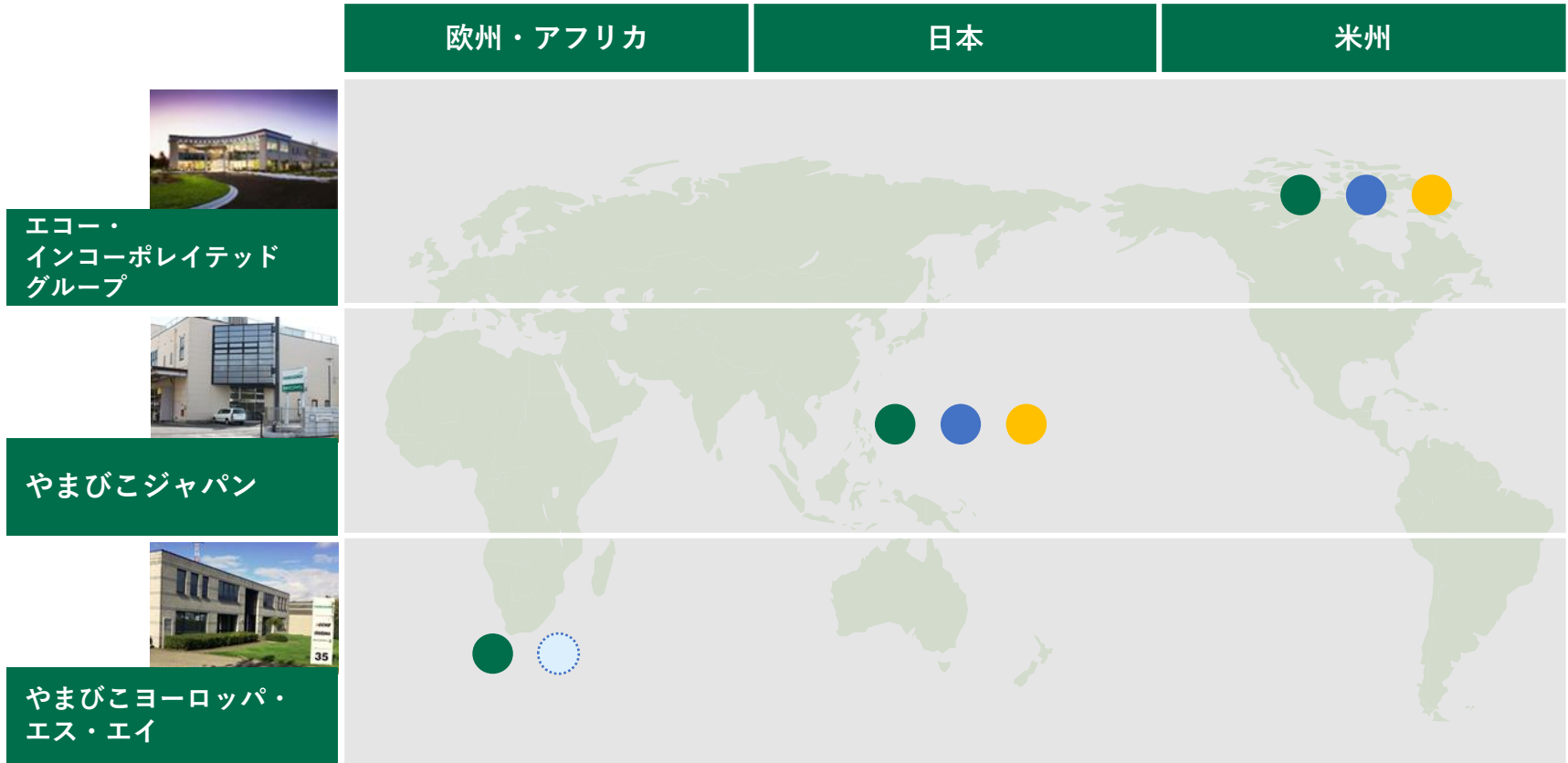


# 海外生産体制





# 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

# やまびこジャパン株式会社

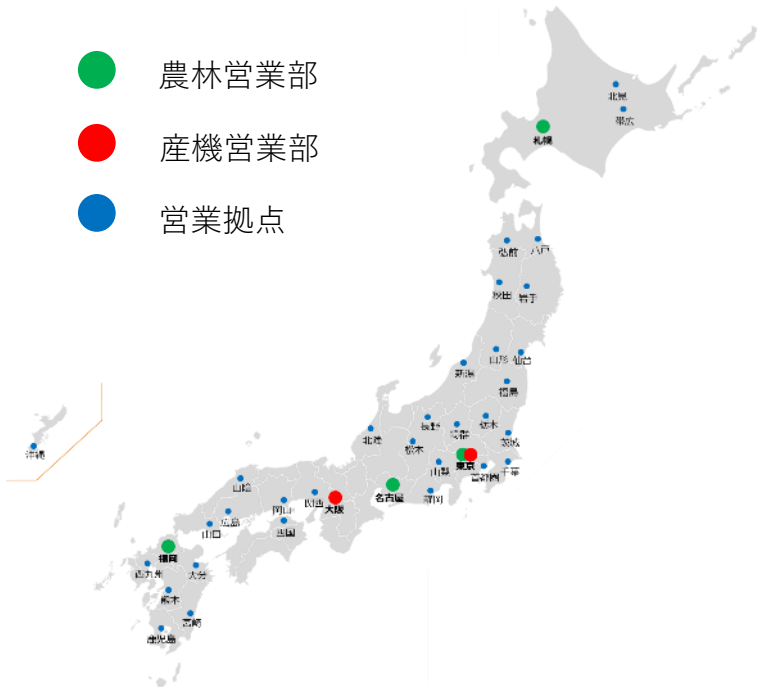
会社名 やまびこジャパン株式会社  
 設立 2017年6月  
 本社 東京都青梅市  
 拠点 6営業部 38拠点

## 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

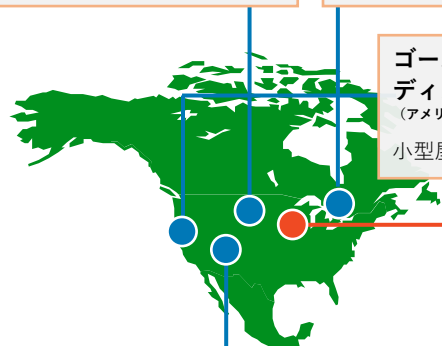
**クレイリー・インダストリーズ**  
(アメリカ ノースダコタ州)  
 大型農業機械等の製造・販売

**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ー等の製造

**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（2023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」

※2024年9月 エコー・インコーポレイテッドにより吸収合併予定

# YAMABIKO EUROPE SA

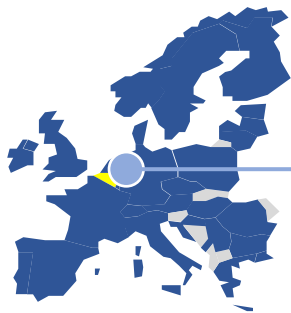
会社名 やまびこヨーロッパ・エス・エイ

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

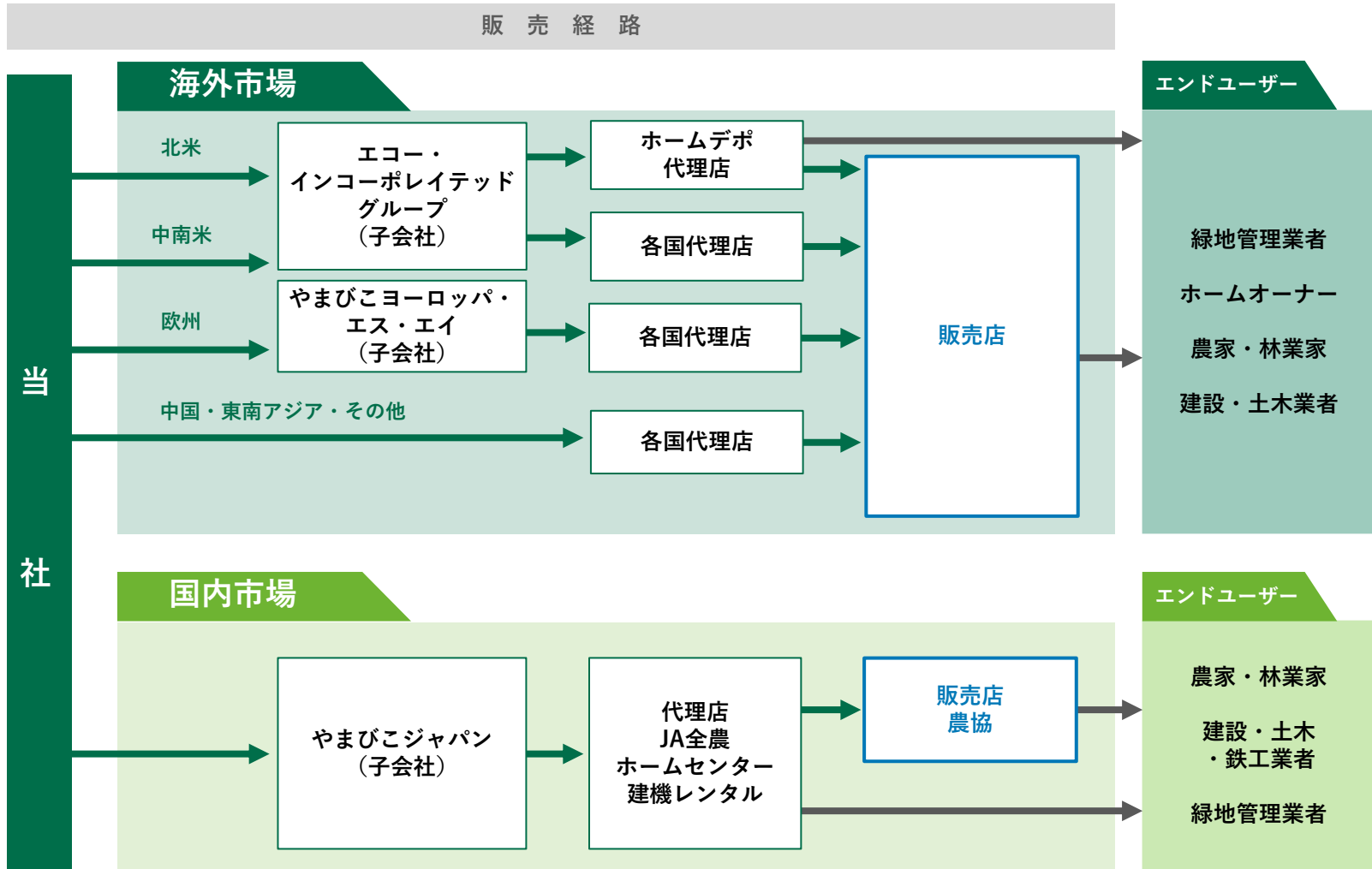
- 欧州・アフリカの34か国でOPE製品を販売
- 統一した販売戦略と代理店・販売店サポートにより更なる売上拡大を図る

#### 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

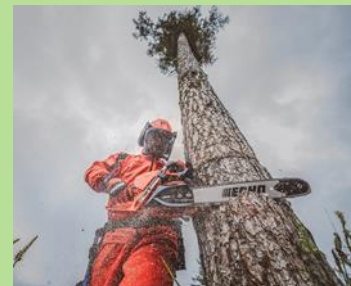
## 海外エンドユーザー



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