



2025年12月期  
**決算・中期経営計画2028**  
**説明資料**

2026年2月25日  
株式会社やまびこ

|                                |           |
|--------------------------------|-----------|
| <b>1. 2025年12月期 決算概要</b>       | <b>3</b>  |
| 2025年12月期 経営成績                 | 4         |
| セグメント別経営成績                     | 5         |
| 売上高実績（セグメント・地域別）               | 6         |
| 連結売上高および連結営業利益の増減              | 7         |
| 四半期別業績推移                       | 8         |
| <b>2. 中期経営計画2025の振り返り</b>      | <b>9</b>  |
| 中期経営計画2025の振り返り                | 10        |
| 数値目標の達成状況                      | 11        |
| 中期経営計画2025の取り組み                | 12        |
| <b>3. 2026年12月期 業績予想</b>       | <b>13</b> |
| 2026年12月期 通期予想                 | 14        |
| 連結売上高のセグメント別増減予想（円換算ベース）       | 15        |
| 連結営業利益の増減予想                    | 16        |
| <b>4. 中期経営計画2028 方針と事業戦略</b>   | <b>17</b> |
| やまびこの存在意義                      | 18        |
| 中期経営計画2028の位置づけ                | 19        |
| 中期経営計画2028の数値目標                | 20        |
| 中期経営計画2028の地域別・セグメント別ポートフォリオ戦略 | 21        |
| 中期経営計画2028の事業戦略                | 22        |
| OPE市場概況                        | 23        |
| 売上の拡大                          | 24        |
| キャッシュアロケーション                   | 25        |
| 資本コストや株価を意識した経営・株主還元政策         | 26        |
| 設備投資・研究開発費・減価償却費               | 27        |

|                         |           |
|-------------------------|-----------|
| <b>APPENDIX</b>         | <b>28</b> |
| 会社概要                    | 29        |
| やまびこの歩み                 | 30        |
| 業績推移と売上構成               | 31        |
| 事業セグメント：小型屋外作業機械（OPE）   | 32        |
| 事業セグメント：農業用管理機械         | 33        |
| 事業セグメント：一般産業用機械         | 34        |
| 国内生産体制                  | 35        |
| 海外生産体制                  | 36        |
| 販売体制                    | 37        |
| 主要販売子会社：やまびこジャパン株式会社    | 38        |
| 主要販売子会社：エコー・インコーポレイテッド  | 39        |
| 主要販売子会社：やまびこヨーロッパ・エス・エイ | 40        |
| 主な販売経路                  | 41        |
| 国内・海外のユーザー              | 42        |

# 1

## 2025年12月期 決算概要

## 2025年12月期 経営成績

- 売上高は、欧州市場でロボット芝刈機を含む小型屋外作業機械（OPE※）の販売回復が寄与したほか、北米市場はホームセンター向けエンジン製品が伸長。
- 損益面は、米国の関税政策の影響に対してはサプライチェーンの再配置と原価低減の取り組みを進めつつ、一部を価格転嫁により対応。DX戦略に基づくIT投資費用や国内外の総人件費増加があったものの、国内での価格改定や欧州における高付加価値なロボット芝刈機の販売が関税対応コストを吸収。
- 売上高と営業利益はともに過去最高を更新。為替差損や法人税等調整額の影響により、経常利益、当期純利益は減益で着地。

### 為替レート

| 通貨   | 24/12期 | 25/12期       | 前年同期比(%)    |
|------|--------|--------------|-------------|
| 1ドル  | 152 円  | <b>150 円</b> | <b>▲1.4</b> |
| 1ユーロ | 164 円  | <b>169 円</b> | <b>+3.1</b> |

|   |   |  |
|---|---|--|
| <b>売上高</b><br><b>174,020</b> 百万円<br>前年同期比 +5.6% | <b>営業利益</b><br><b>19,722</b> 百万円<br>前年同期比 +0.4% | 親会社株主に帰属する<br><b>当期純利益</b><br><b>14,444</b> 百万円<br>前年同期比 ▲9.1% |
|---|---|--|

| (百万円)               | 24/12期<br>実績 | 構成比<br>(%) | 25/12期<br>実績   | 構成比<br>(%)   | 前年同期比<br>(%) |
|---------------------|--------------|------------|----------------|--------------|--------------|
| 売上高                 | 164,838      | 100.0      | <b>174,020</b> | <b>100.0</b> | <b>+5.6</b>  |
| 売上原価                | 108,186      | 65.6       | <b>115,694</b> | <b>66.5</b>  | <b>+6.9</b>  |
| 販管費                 | 37,014       | 22.5       | <b>38,603</b>  | <b>22.2</b>  | <b>+4.3</b>  |
| 営業利益                | 19,637       | 11.9       | <b>19,722</b>  | <b>11.3</b>  | <b>+0.4</b>  |
| 経常利益                | 20,899       | 12.7       | <b>19,537</b>  | <b>11.2</b>  | <b>▲6.5</b>  |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 15,889       | 9.6        | <b>14,444</b>  | <b>8.3</b>   | <b>▲9.1</b>  |

(※) 「OPE」 = Outdoor Power Equipment

## 売上高

(百万円)

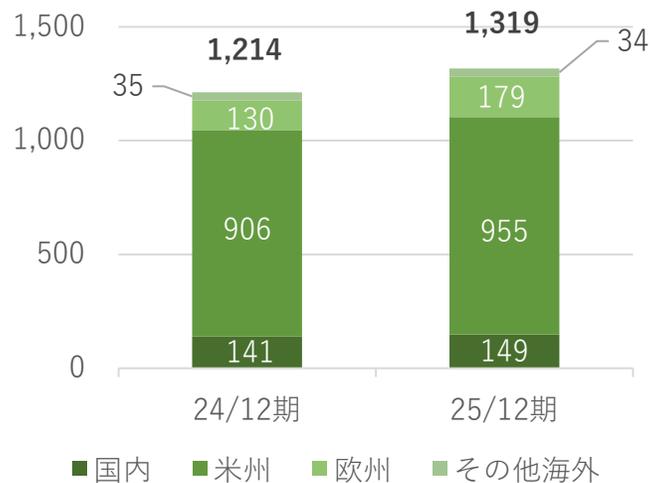
| セグメント    | 24/12期  | 25/12期         | 前年比<br>(%) |
|----------|---------|----------------|------------|
| 合計       | 164,838 | <b>174,020</b> | +5.6       |
| 小型屋外作業機械 | 121,418 | <b>131,989</b> | +8.7       |
| 一般産業用機械  | 16,676  | <b>15,583</b>  | ▲6.6       |
| 農業用管理機械  | 24,683  | <b>24,110</b>  | ▲2.3       |
| その他      | 2,061   | <b>2,337</b>   | +13.4      |
| (調整額)    | -       | -              | -          |

## 営業利益

(百万円)

| セグメント    | 24/12期  | 25/12期        | 前年比<br>(%) |
|----------|---------|---------------|------------|
| 合計       | 19,637  | <b>19,722</b> | +0.4       |
| 小型屋外作業機械 | 27,668  | <b>28,204</b> | +1.9       |
| 一般産業用機械  | 2,006   | <b>1,193</b>  | ▲40.5      |
| 農業用管理機械  | 789     | <b>313</b>    | ▲60.3      |
| その他      | 298     | <b>507</b>    | +70.1      |
| 全社共通費    | ▲11,125 | ▲10,496       | ▲5.7       |

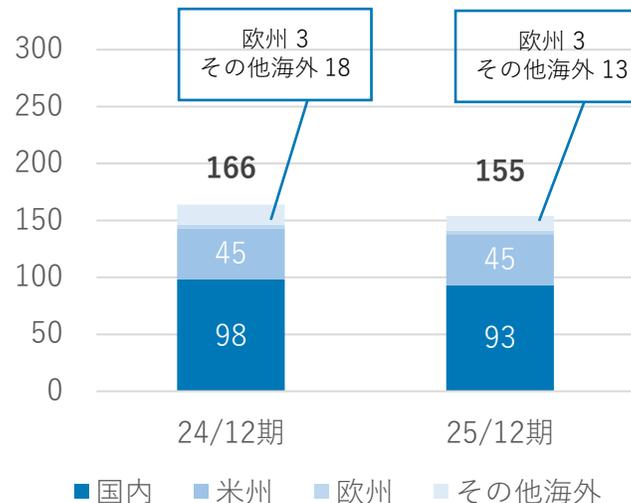
## 小型屋外作業機械（OPE）



| 地域     | 前年同期比   |
|--------|---------|
| ■ 国内   | +6.1%   |
| ■ 米州   | +6.9%   |
| (うち北米) | (+5.0%) |
| ■ 欧州   | +33.6%  |

※海外地域の前年同期比は為替影響を除く

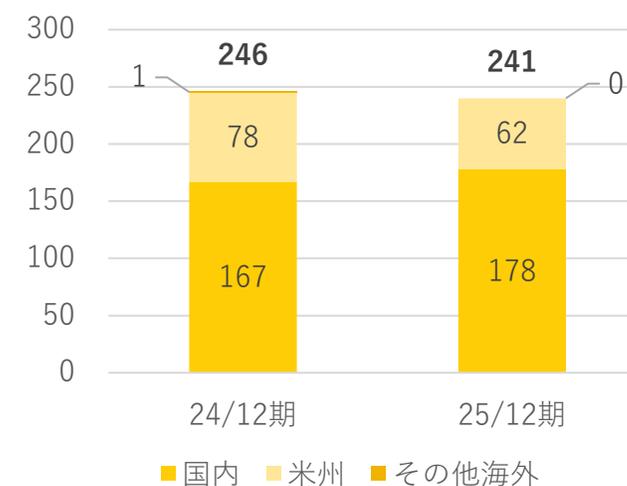
## 一般産業用機械



| 地域     | 前年同期比    |
|--------|----------|
| ■ 国内   | ▲5.4%    |
| ■ 米州   | +1.4%    |
| (うち北米) | (+16.1%) |

※海外地域の前年同期比は為替影響を除く

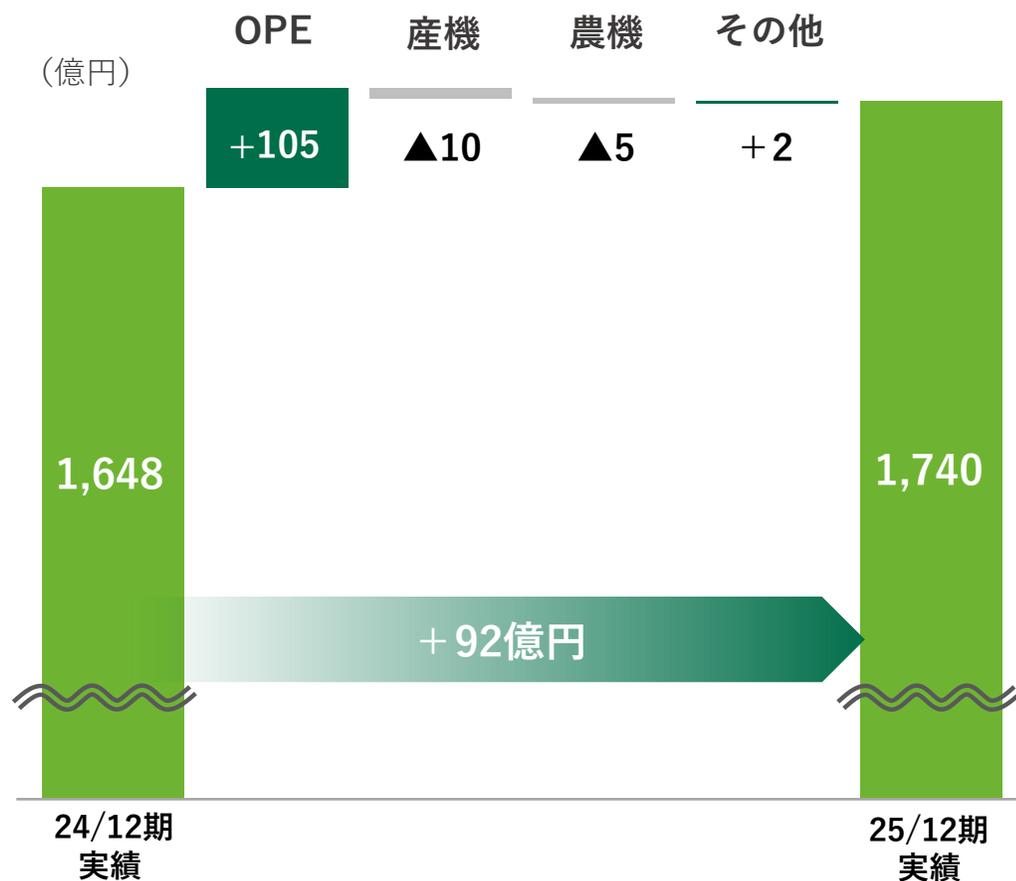
## 農業用管理機械（単位：億円）



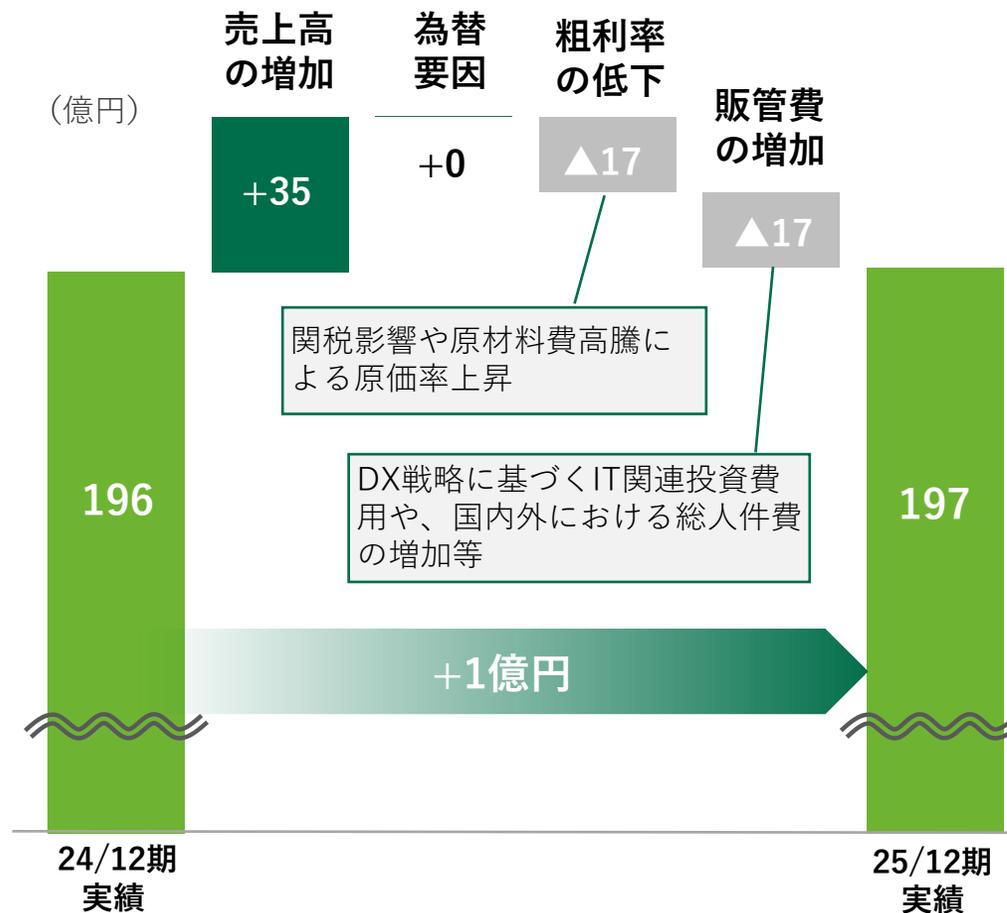
| 地域   | 前年同期比  |
|------|--------|
| ■ 国内 | +6.3%  |
| ■ 米州 | ▲18.9% |

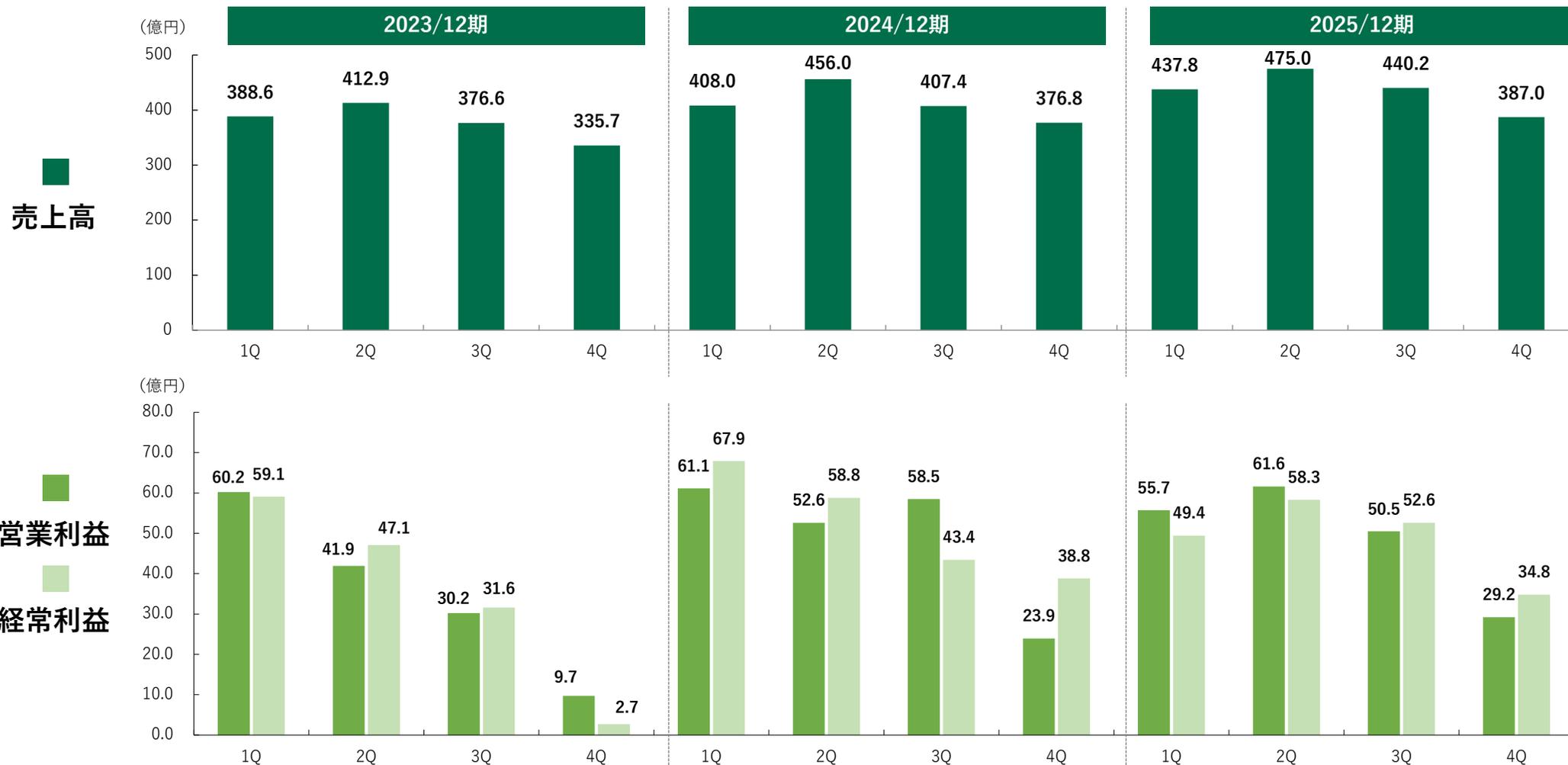
※海外地域の前年同期比は為替影響を除く

### 売上高



### 営業利益





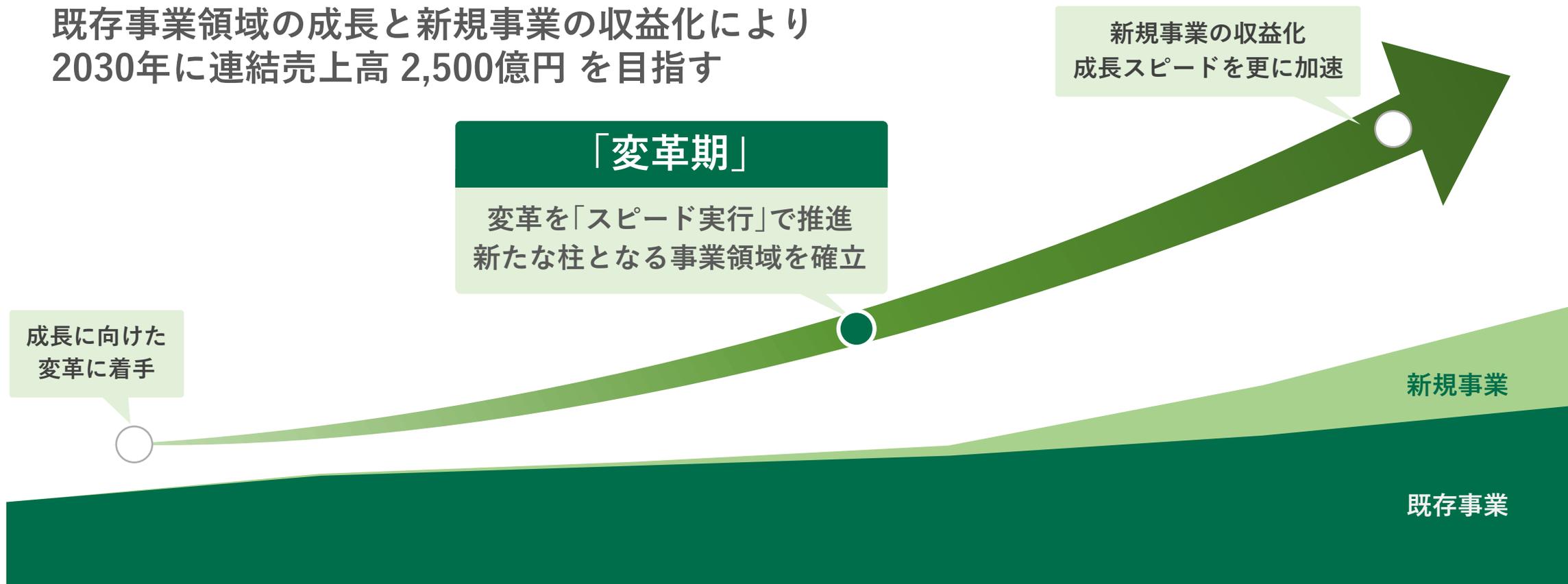
# 2

## 中期経営計画2025 の振り返り

中期経営計画2025は、持続的な成長を遂げるための「変革期」と位置付け、グループ一丸となって構造改革と攻めの投資を「スピード実行」で推進



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



中期経営計画2025で掲げた全ての数値目標を達成

売上高

25/12期 目標  
1,700億円



✓ 目標達成  
1,740億円

目標比 +40億円 ↗

営業利益率

25/12期 目標  
7%



✓ 目標達成  
11.3%

目標比 +4.3pt ↗

ROE

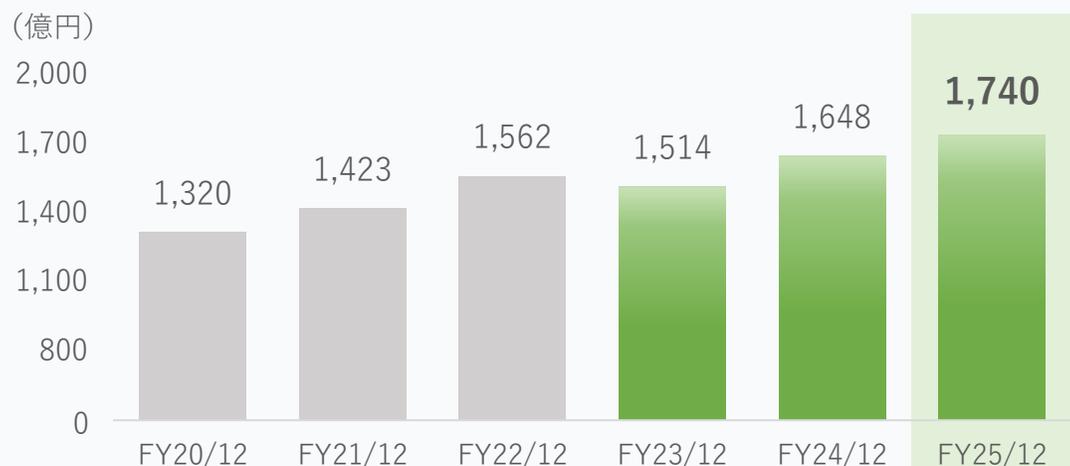
25/12期 目標  
10%



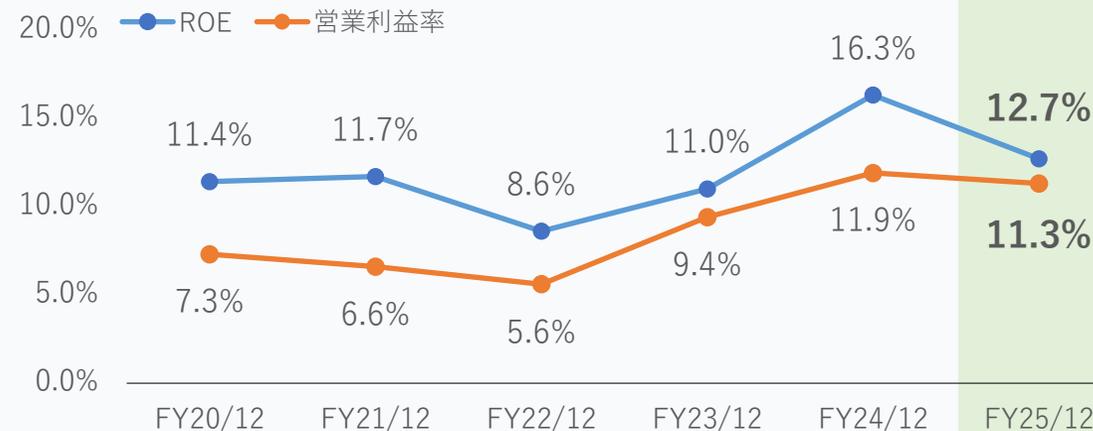
✓ 目標達成  
12.7%

目標比 +2.7pt ↗

売上高の推移



営業利益率/ROEの推移



## ■ OPEのマルチソリューション化

市場の電動化に対応すべく、  
電動製品のフルラインナップをグローバル市場へ上市。  
エンジン製品と合わせ、ホームセンター向け売上の増加に寄与。

## ■ 製造拠点集約化

コロナ特需の剥落を見据え、2023年5月にOPEの収益性改善  
に向け、中国生産子会社・愛可機械の清算に着手。  
製造拠点の集約化により生産効率を改善。

## ■ 戦略的提携

- ・ 2025年にアイケイエス社およびi Labo社と資本業務提携。  
環境負荷の低い分散型EMSのビジネス開拓に道筋
- ・ リュースEVバッテリー技術(MIRAI-LABO社)、遠隔監視技術、  
インバーター技術(アイケイエス社)、水素化コンバージョン技術(i Labo社)等、  
多くの先進技術を有するパートナー企業とエコシステム構築に向け連携

## ■ 海外産機事業の強化

北米産機のラインナップ拡充・売上増強に向け、  
エコー・インコーポレイテッドが投光機事業を取得。

## ■ 新需要創出（ロボット）

新型ロボット芝刈機（RTKモデル※）の開発により  
新たな需要を創出し、売上高大幅増加。  
2025年よりToro社向けにOEM供給を開始。

## ■ 収益改善

コスト上昇を踏まえた価格改定を実施し、国内事業の収益改善に着手

## ■ 経営基盤の強化

- ・ 外国人取締役の登用や高い専門性を有する社外取締役の選任
- ・ 指名報酬委員会の運営整備、役員評価システムの構築
- ・ 内部統制システム基盤の強化を目的とした監査手法のガイドライン制定
- ・ 執行役員の年度評価制度の新設
- ・ 2022年導入の新人事制度の浸透(研修等の実施)を継続し、成果が報われる評価制度

※人工衛星活用により効率的なパターン走行が可能で、作業領域へのワイヤー敷設が不要なモデル

# 3

## 2026年12月期 業績予想

- 北米市場におけるOPEと一般産業用機械の伸長に加え、欧州事業の規模拡大を推進する。
- 損益面では、人的資本やIT分野への投資拡大に伴う費用の増加を見込むものの、昨年実施した価格改定効果が通期で寄与するとともに、収益性の高いロボット事業の拡大も貢献。営業利益は前期比増益となる210億円。また、経常利益は為替差損を織り込んだ200億円、親会社株主に帰属する当期純利益は150億円。

| (百万円)           | 25/12期 実績 | 構成比 (%) | 26/12期 予想      | 構成比 (%)      | 前年比 (%)     |
|-----------------|-----------|---------|----------------|--------------|-------------|
| 売上高             | 174,020   | 100.0   | <b>185,000</b> | <b>100.0</b> | <b>+6.3</b> |
| 売上原価            | 115,694   | 66.5    | <b>122,500</b> | <b>66.2</b>  | <b>+5.9</b> |
| 販管費             | 38,603    | 22.2    | <b>41,500</b>  | <b>22.4</b>  | <b>+7.5</b> |
| 営業利益            | 19,722    | 11.3    | <b>21,000</b>  | <b>11.4</b>  | <b>+6.5</b> |
| 経常利益            | 19,537    | 11.2    | <b>20,000</b>  | <b>10.8</b>  | <b>+2.4</b> |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 14,444    | 8.3     | <b>15,000</b>  | <b>8.1</b>   | <b>+3.8</b> |

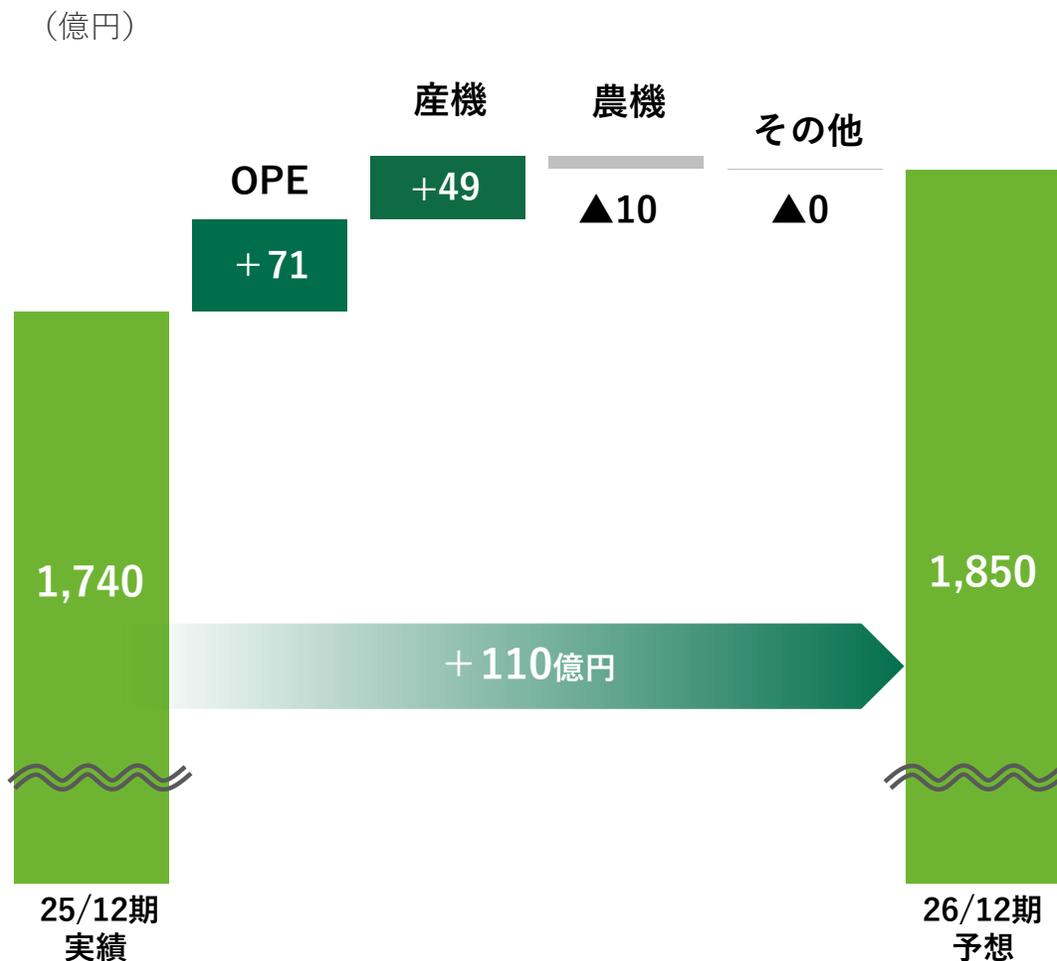
## 為替レート

| 通貨   | 25/12期 | 26/12期 予想    |
|------|--------|--------------|
| 1ドル  | 150 円  | <b>150 円</b> |
| 1ユーロ | 169 円  | <b>175 円</b> |

## 26/12期の為替影響

(1円変動/円安:+, 円高:-)

| 通貨   | 売上高     | 経常利益    |
|------|---------|---------|
| 1ドル  | ±7.9 億円 | ±1.8 億円 |
| 1ユーロ | ±1.2 億円 | ±1.0 億円 |



### 小型屋外作業機械(OPE)

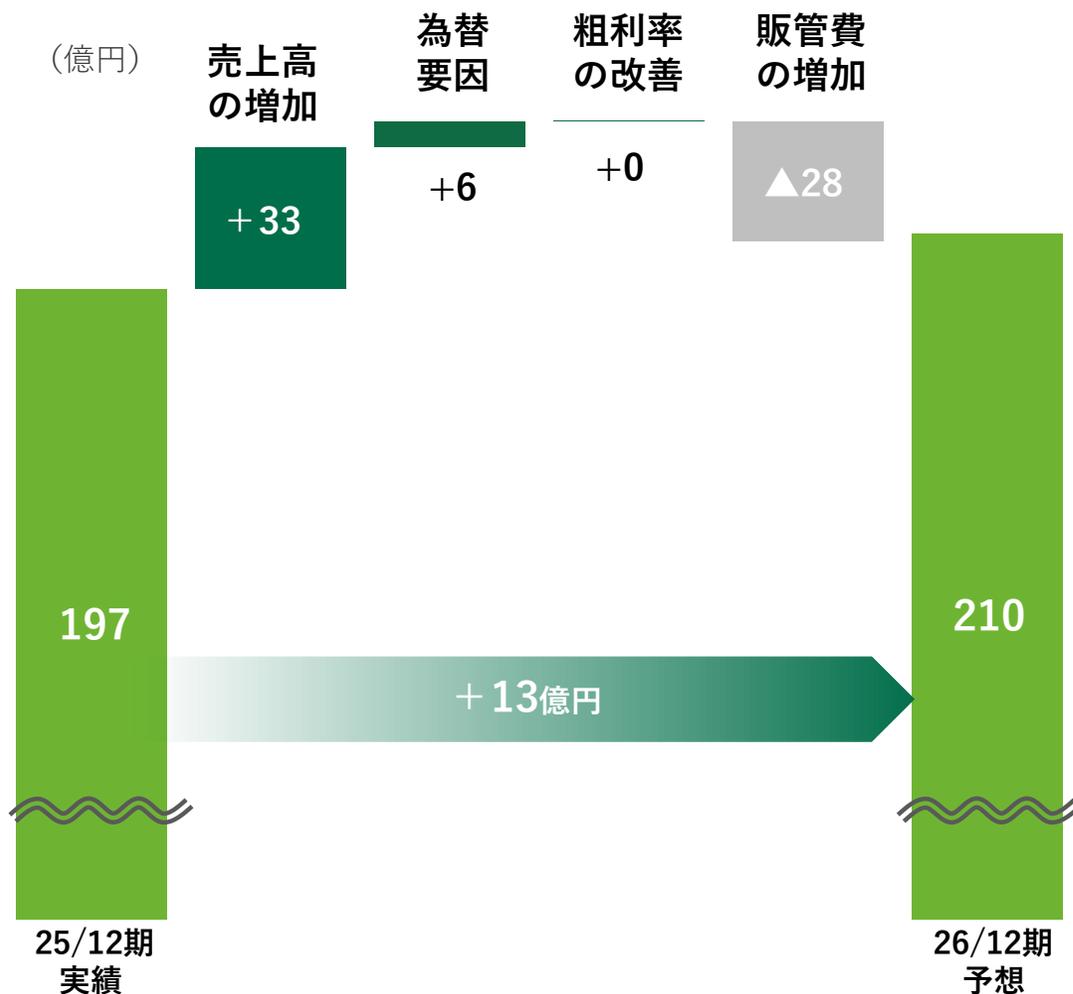
持続的成長を続ける北米市場において、特にホームセンター向けを中心に堅調に推移するほか、欧州でもロボット芝刈機をはじめとしたOPE製品の好調な販売継続により売上増加を見込む。

### 一般産業用機械(産機)

北米市場において、現地レンタル会社向けの販売回復や、昨年取得した投光機事業による販売増加を見込む。

### 農業用管理機械(農機)

引き続き北米における穀物価格の低迷等を背景に、農業従事者の設備投資意欲が低下しており、減収の見通し。



### 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

前期対比での円安想定による利益の増加。

### 粗利率

材料費等のコスト上昇や関税影響を受けるも、昨年実施した価格改定効果の通期寄与および収益性の高いロボット事業拡大により維持。

### 販売管理費

人的資本投資やIT分野への投資拡大、研究開発費（新規事業等）等の販管費の増加を見込む。

# 4

## 中期経営計画2028 方針と事業戦略



人と自然と  
未来をつなぐ

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。

環境負荷低減や安全性向上、労働力不足といった課題の解決に継続して取り組み、「屋外作業現場に新たな価値を創出し続ける企業」へと進化する

目指す姿

世界中のプロフェッショナルな屋外作業に付加価値を創造する

- Value Creator for Professional Outdoor Solutions across the World -

2030年に  
連結売上高2,500億円

中期経営計画2028

前中計で積み上げた変革の芽を  
着実な成長へ繋げる

| 2028年 | 計画      |
|-------|---------|
| 売上高   | 2,100億円 |
| 営業利益率 | 13.0%   |
| ROE   | 14.0%   |

中期経営計画2025

既存事業の着実な成長と  
新規事業の創造

2025年 実績

|       |         |
|-------|---------|
| 売上高   | 1,740億円 |
| 営業利益率 | 11.3%   |
| ROE   | 12.7%   |

変革期  
2023～2025年度

成長加速  
2026～2028年度

次期中期経営計画～

2028年度に売上高2,100億円、営業利益率13%以上、ROE14%以上を目指す

■ 数値目標

(億円)

|       | 2025年度<br>実績 | 2026年度<br>予想 |
|-------|--------------|--------------|
| 連結売上高 | 1,740        | 1,850        |
| 営業利益率 | 11.3%        | 11.4%        |
| ROE   | 12.7%        | 12.3%        |



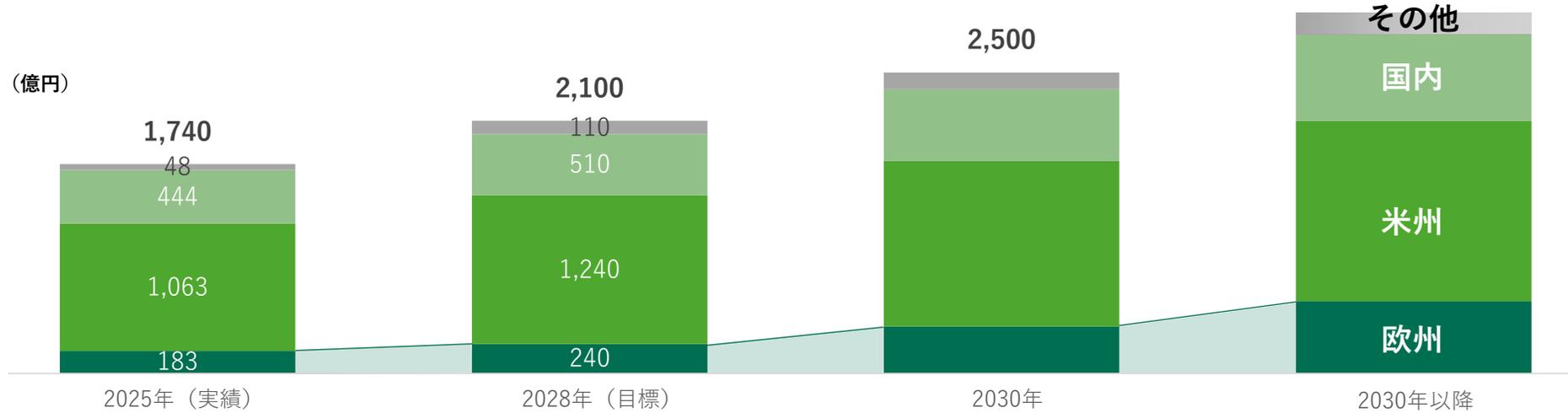
| 2028年度<br>計画 |       |
|--------------|-------|
|              | 2,100 |
|              | 13.0% |
|              | 14.0% |

※前提為替レート  
USD : 150円 EUR : 175円

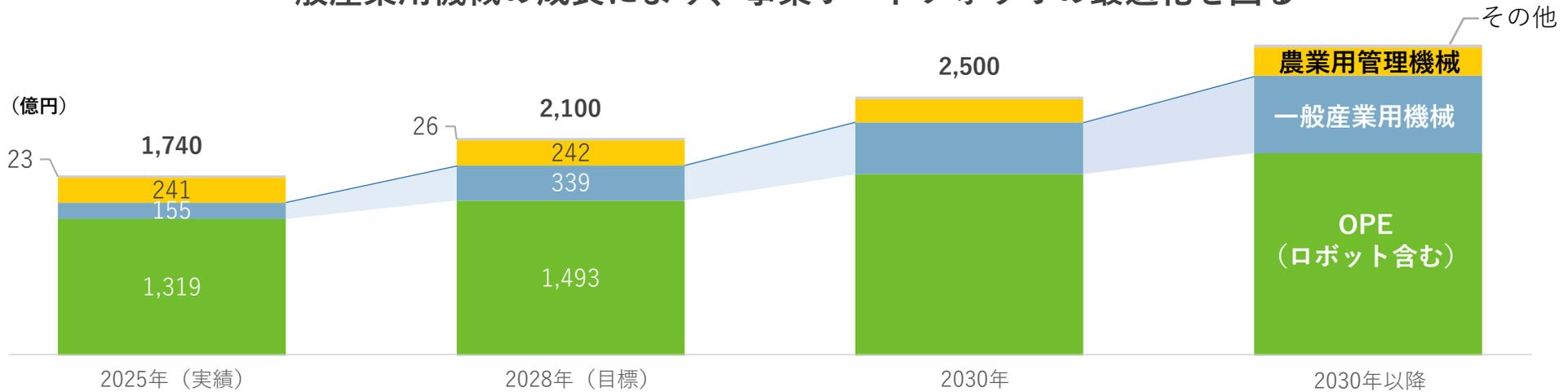
■ 2028年度 目標達成に向けて

- 欧州OPE・ロボット事業の拡大と北米市場のオーガニックな成長取り込み
- プロ向けOPE製品・ロボット製品など高付加価値製品の販売比率向上による収益力の改善
- 国内事業の構造改革推進
- VA/VE(Value Analysis/Value Engineering)の徹底、機種統合・DX・AI活用による業務効率化と生産性向上

欧州事業を成長のドライバーとして、米州・欧州・国内の三極体制を構築



一般産業用機械の成長により、事業ポートフォリオの最適化を図る



既存事業の深化による安定収益の確保と、  
創出資源の成長領域への投資により、持続的成長を実現する



### ① 売上の拡大

#### 既存事業領域の深化

- ・世界的に堅調なOPE需要の取り込み
- ・北米産機の現地組立開始、ラインナップ拡充

#### 成長地域・新規事業への注力

- ・欧州ビジネスの拡大
- ・米欧ロボット事業とEMS※の取り組み



### ② 収益性の改善

#### 欧州事業の深耕

#### 国内事業における構造改革

#### サプライチェーンの見直し

- ・地産地消の推進
- ・VA/VE



### ③ 経営基盤の強化

#### 新人事制度定着による組織文化醸成

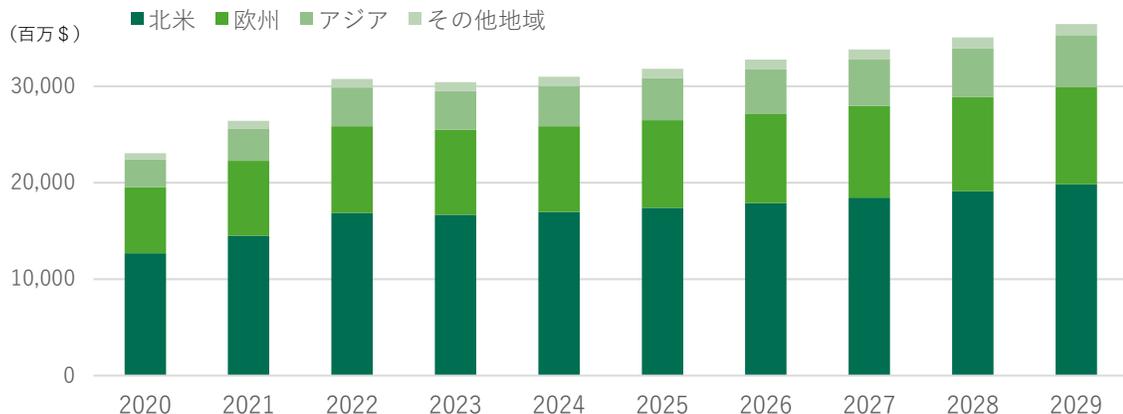
#### 人材育成と専門性の高い キャリア採用の充実

#### 持続的成長を支えるガバナンス体制

※エネルギーマネジメントシステム

### 地域別OPE市場規模※1

OPE市場の拡大は継続  
最大市場の北米に加え、欧州・アジアが成長を牽引



▶ハンドヘルド製品に拘らず、広くOPE市場の需要を取り込む

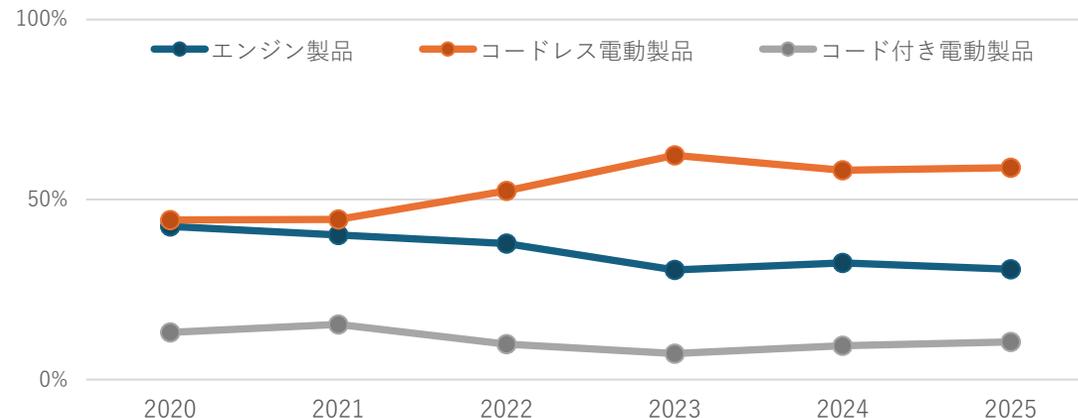
ハンドヘルド(手持ち)製品

**OPE製品**  
市場規模 約 320 億 USドル  
(2025年見通し)

(出典)  
 ※1 Markets & Markets レポート「Outdoor Power Equipment Market」より当社作成 (対象：全地域)  
 ※2 OPEIデータより当社作成 (対象：北米地域)  
 ※3 Markets & Markets レポート「Outdoor Power Equipment Market」より当社作成 (対象：全地域)

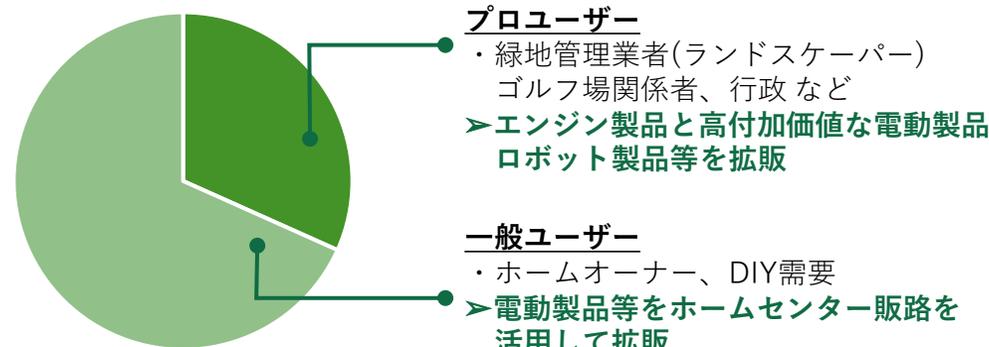
### 北米市場 動力源別 構成比※2

電動化の進展は一服感  
エンジン製品の底堅い需要が継続



### ユーザー別 市場構成比※3

プロユーザーは市場の約3割  
当社はそこで高い支持を獲得



世界最大のOPE市場かつ当社の最重要市場で、OPE・産機製品を拡販

北米市場

- 世界最大のOPE市場であり、当社の最重要市場
- 高いブランド認知と安定した販売基盤を確立
- OPE・ロボット・産機の拡販により安定収益を確保

OPE事業

ハンドヘルド製品

当社の強みである高性能・高耐久なハンドヘルドOPEを代理店・ホームセンターへ拡販



ロボット芝刈機

Toro社との業務提携拡大

産機事業

生産能力強化

現地生産による地産地消の推進

製品ラインナップ拡充

新製品投入（投光機、大型発電機、EMS）によりポートフォリオ多様化



欧州市場

- 市場規模は大きい一方、当社OPEシェアは低位
- ロボット製品の拡販と営業体制の強化
- Toro社との業務提携拡大

OPE事業

ロボット事業の収益拡大

販売拡大を見据えた生産体制の増強投資を計画  
Toro社との業務提携拡大



営業体制の強化

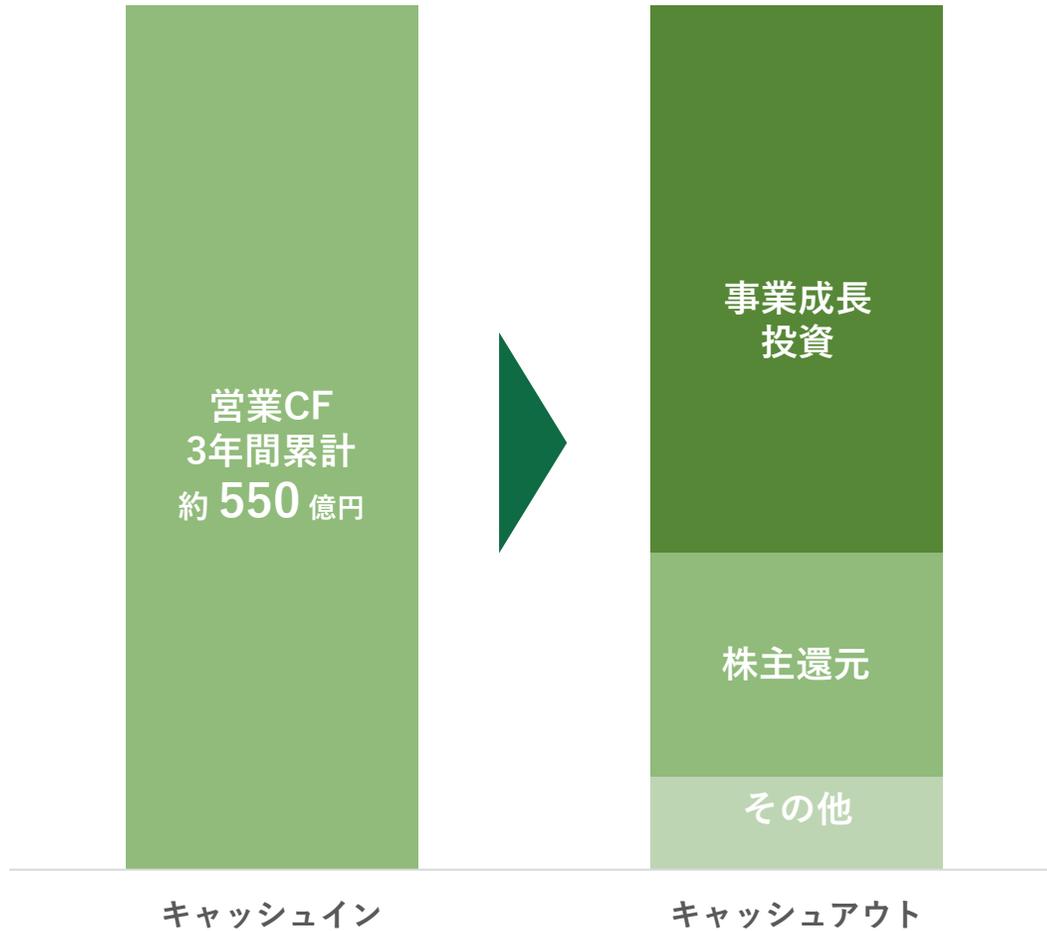
欧州OPE市場の深掘り



産機事業

やまびこヨーロッパによる産機製品の販売に着手

中期経営計画2028 期間中に創出するキャッシュを成長投資と株主還元適切に配分



■ 戦略的成長投資

- ・ M&A・出資：
  - ・ 海外事業の規模拡大に伴う投資
  - ・ 新規事業に関連した出資 など
- ・ 設備増強・新設：海外拠点の生産能力増強など

■ 基盤投資

- ・ システム更新：国内営業拠点最適化に伴うシステム更新など
- ・ 構造改革費用：国内事業の収益性強化施策
- ・ 更新投資：継続的な設備の維持投資

■ 株主還元

- 安定配当を継続し、配当性向30%を目安に配当を実施

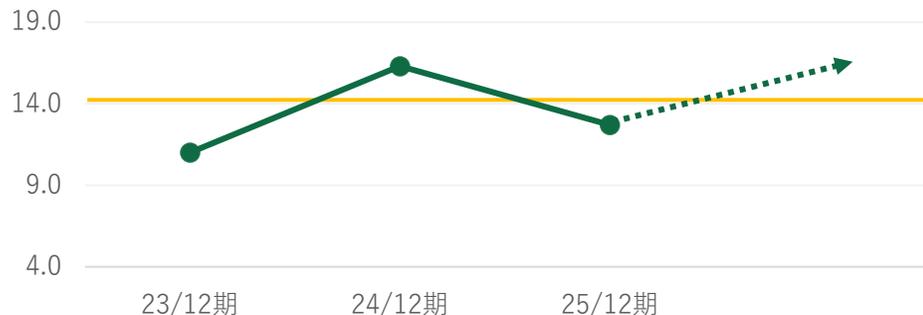
■ その他

- 財務の安定性確保

株主資本コストを上回るROEの継続的な達成を経営の最優先課題とし、資本政策に基づく成長投資と株主還元を両立  
資本市場からの信頼を高め、さらなる企業価値向上を目指す

### ROEの推移

「株主資本コスト」を継続的にモニタリング  
それを上回るROE目標を設定し、さらなる改善に取り組む



### PBRの推移

ROEが資本コストを上回り市場評価が改善

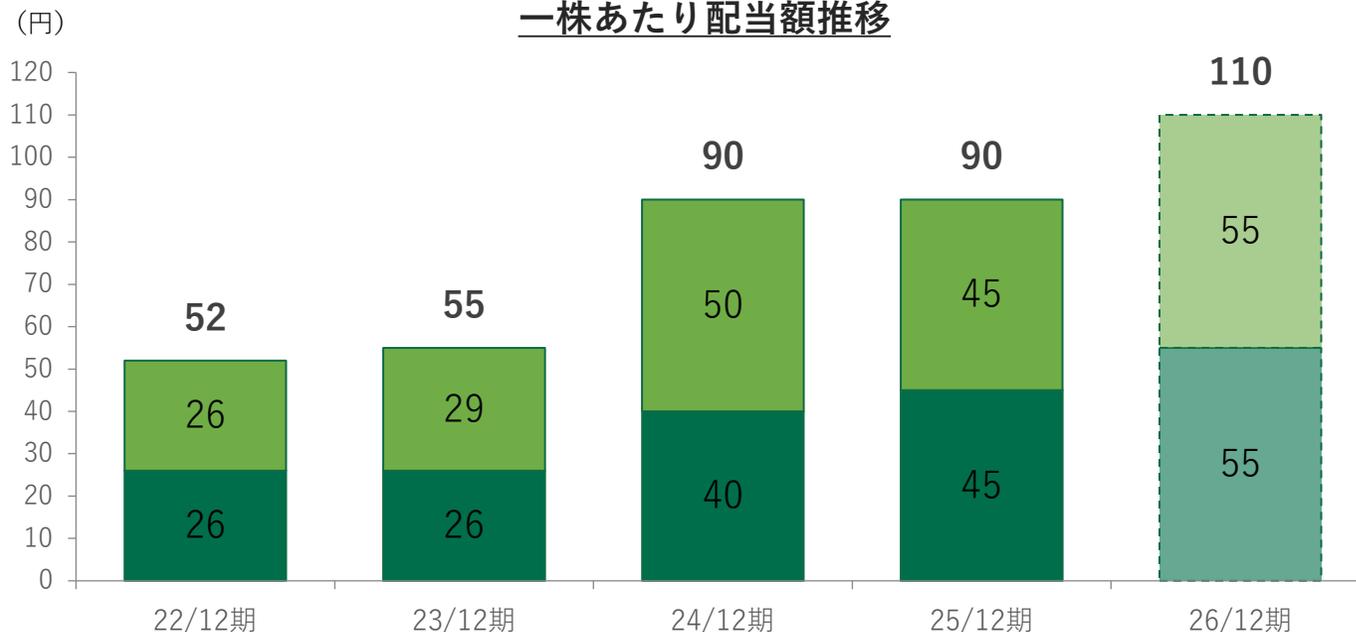


### 株主還元政策

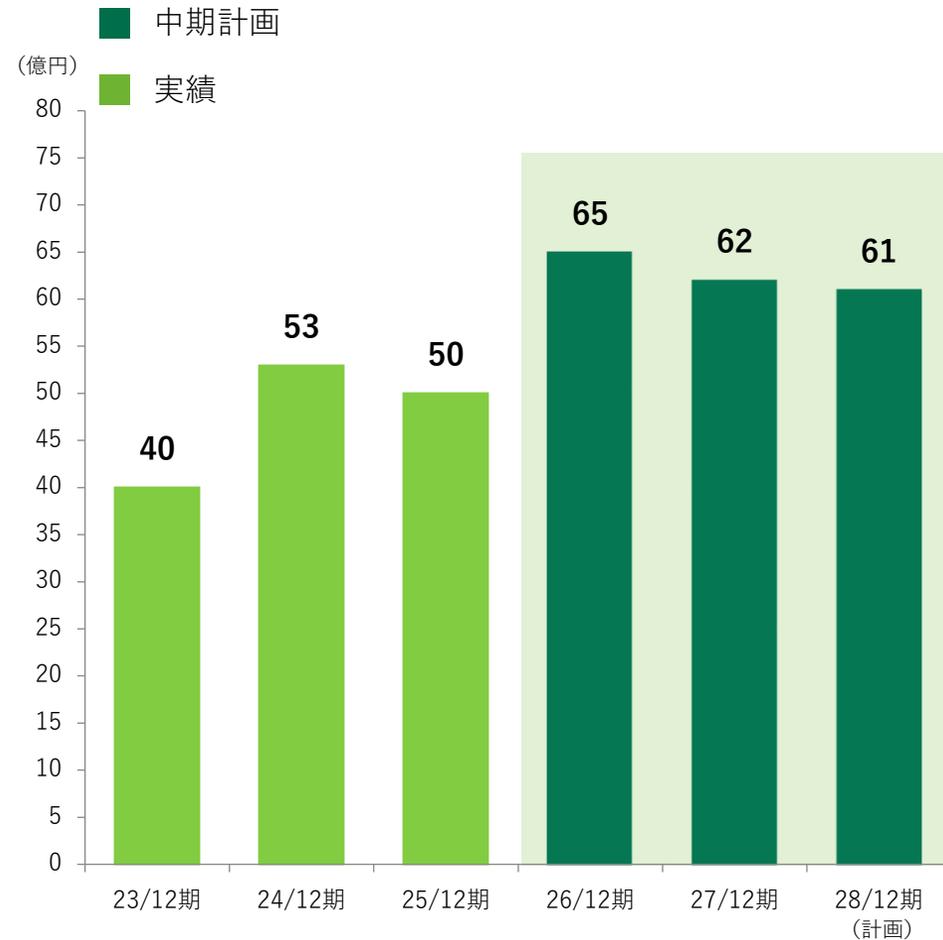
配当性向30%を目安に、過去の配当実績に基づく安定的な配当を継続

- 成長投資の進捗状況や財務状況等を勘案するとともに、株式市場の動向も注視し、自己株式の取得を含めた総合的な還元策を検討
- 26/12期の配当は中間・期末ともに55円とし、年間110円(前期比20円の増配)の予定

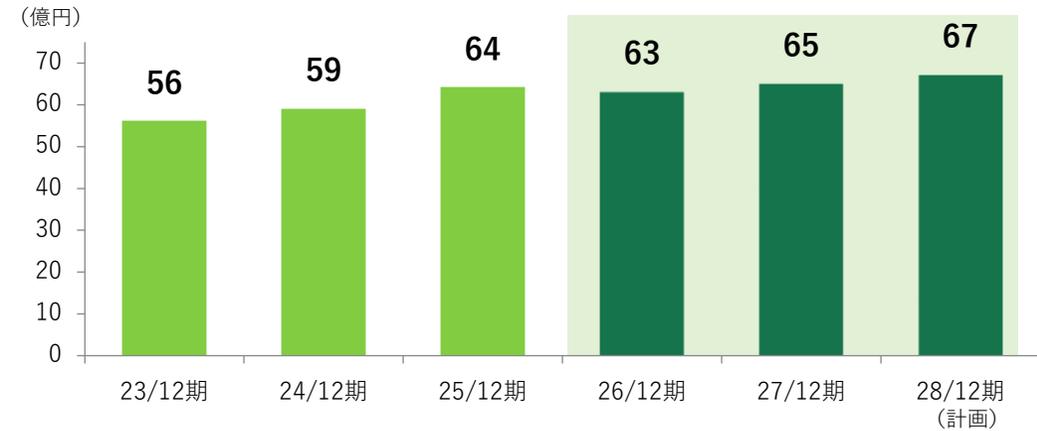
### 一株あたり配当額推移



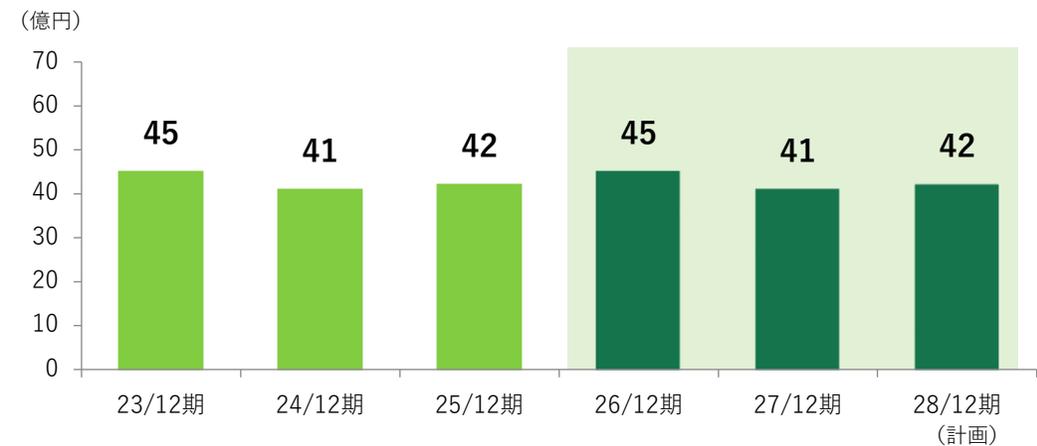
### 設備投資



### 研究開発費



### 減価償却費



# 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         | 174,020百万円 (2025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/2025年12月末現在)    |
| 従 業 員 数       | 2,945名 (2025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 (2025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



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)

新タイワ工業株式会社

設立 1952年 (昭和27年)



株式会社やまびこ

設立 2008年 (平成20年)



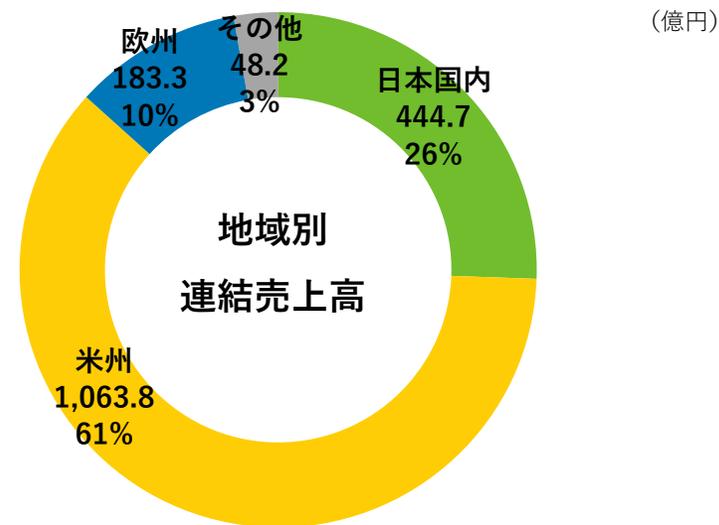
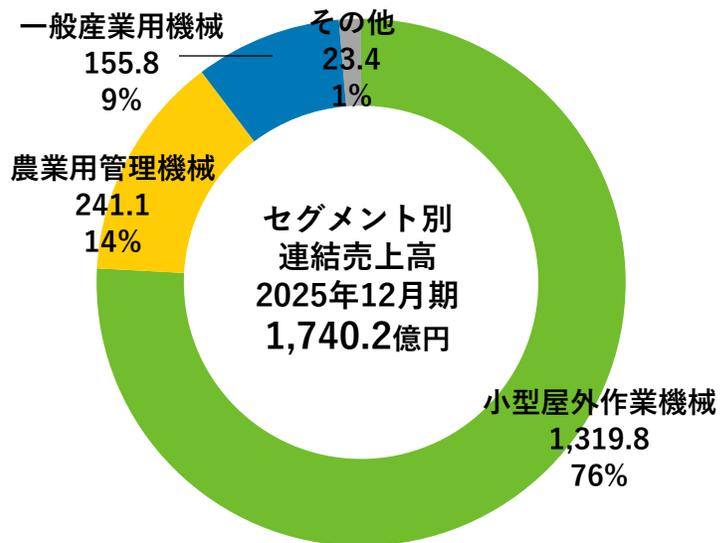
電動チェーンソーを経て、世界初となる混合式4サイクルエンジンやマルチ発電出力などを開発



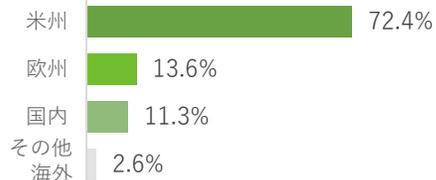
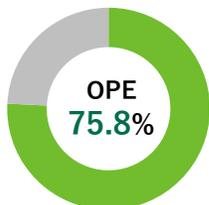
### 社名の由来

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

売上高・営業利益推移



売上高・地域別構成比  
(2025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



## 技術的な強み

高品質・環境規制に  
適合したエンジン

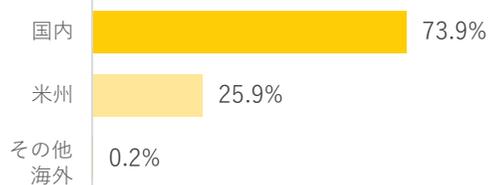
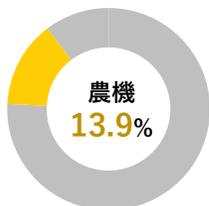
- 小型・軽量・高出力(手持機に最適)・低コスト
- 環境対応エンジン認証数、業界トップクラス

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・地域別構成比  
(2025年12月期)



国内は、水田・畑作・果樹・畜産など様々な作業現場で用いられる防除機械や、省人・省力化に寄与する作業機を製造販売  
北米においては、農作物収穫機械を製造販売



## 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

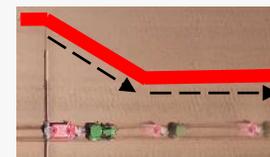


やまびこノズルの噴霧状態（扇形状）  
(平均粒子径 110~270 ミクロン)

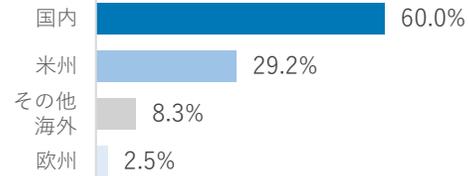


#### ICT

- 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・地域別構成比  
(2025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



マルチハイブリッドシステム

太陽光発電・蓄電池・発電機  
3つの電力源を組み合わせた  
環境配慮型発電システム



発電機



投光器

技術的な強み

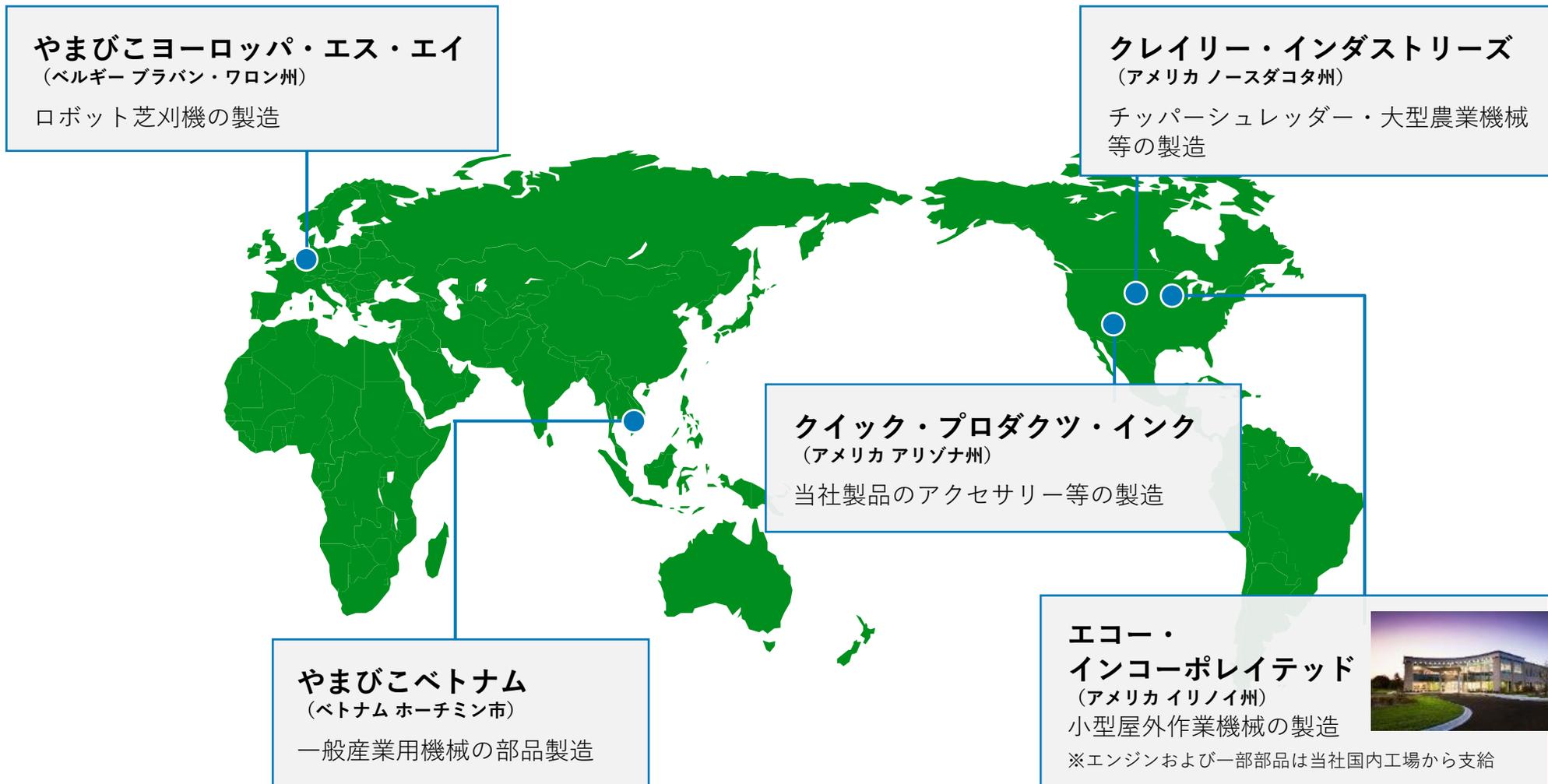


世界初の三相/単相3線  
切替なし同時出力可能  
(米国特許・国内特許取得済み)



「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





欧州・アフリカ

日本

米州



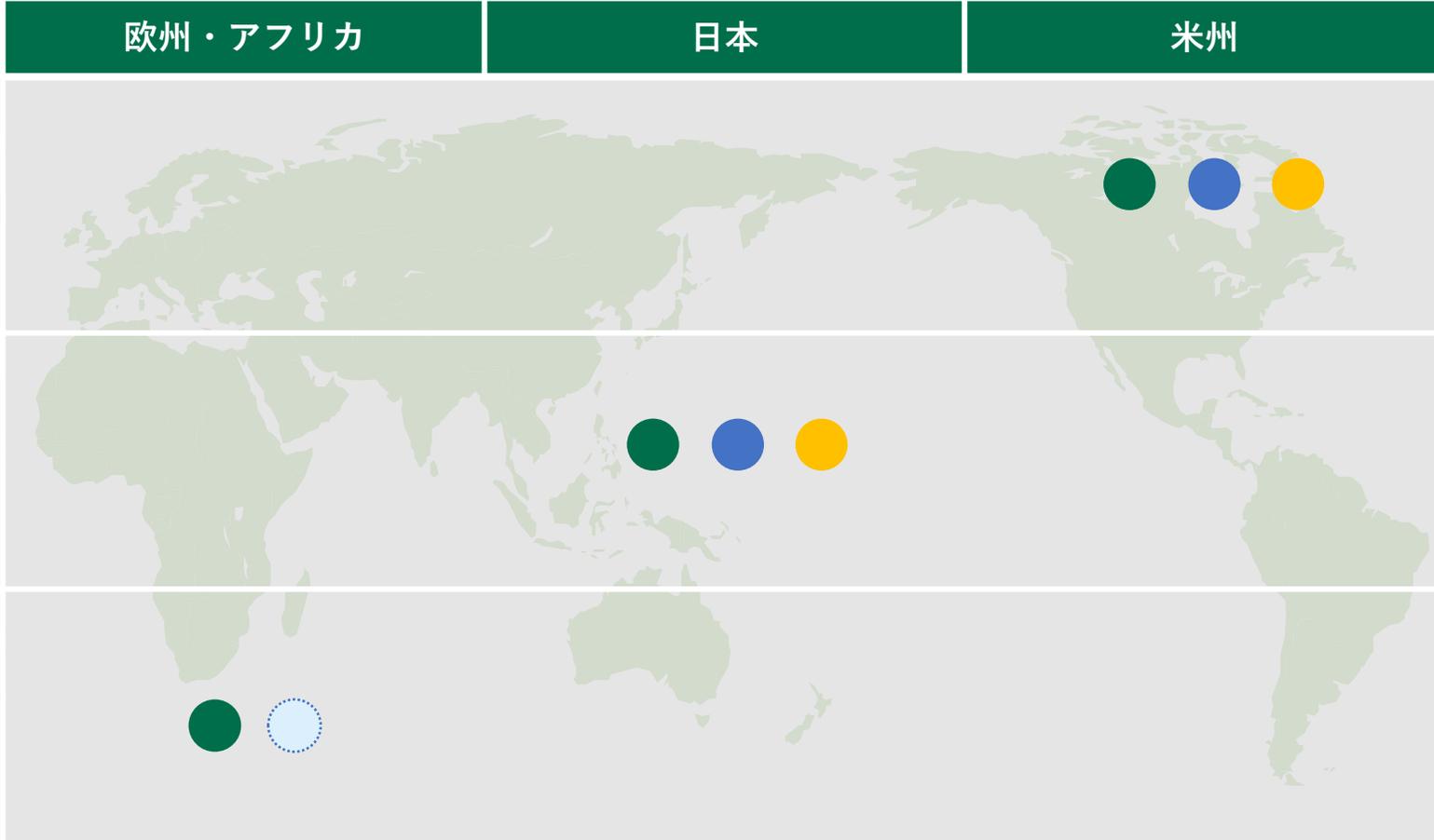
エコー・インコーポレイテッド  
グループ



やまびこジャパン



やまびこヨーロッパ・  
エス・エイ



● 小型屋外作業機械 (Outdoor Power Equipment)

● 一般産業機械

● 農業用管理機械

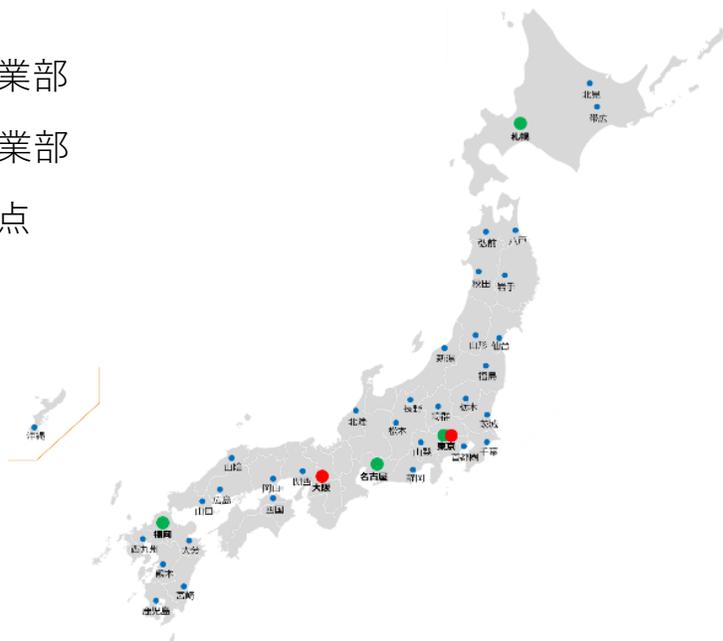
※アジア・中東・オセアニア地域にはやまびこ本社から販売

## 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

### 国内販売拠点一覧

- 農林営業部
- 産機営業部
- 営業拠点



### 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

#### 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

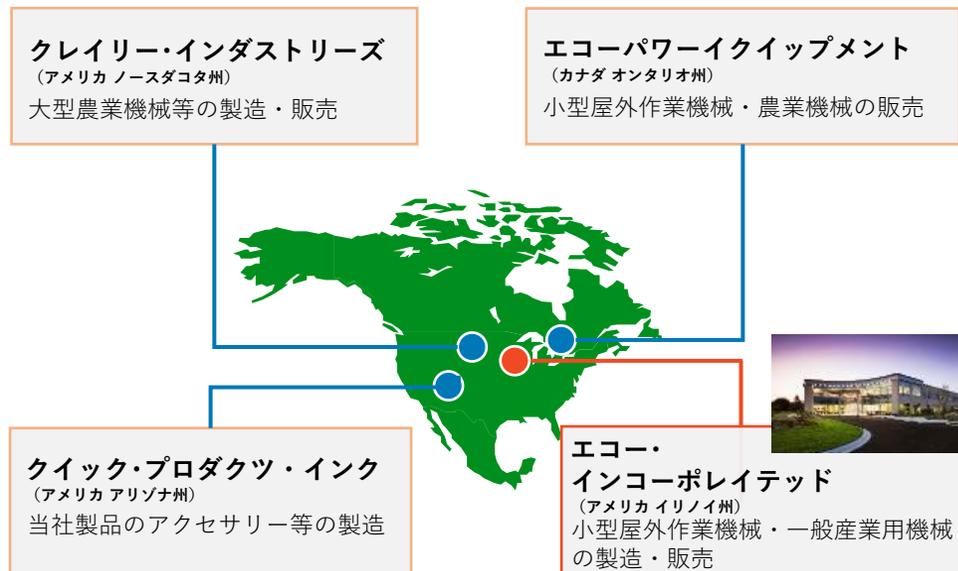
#### セールス＝エンジニアとして迅速なサービス提供

- 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 2社

エコー・インコーポレイテッドグループ



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

- パワーブロワ（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ワ



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

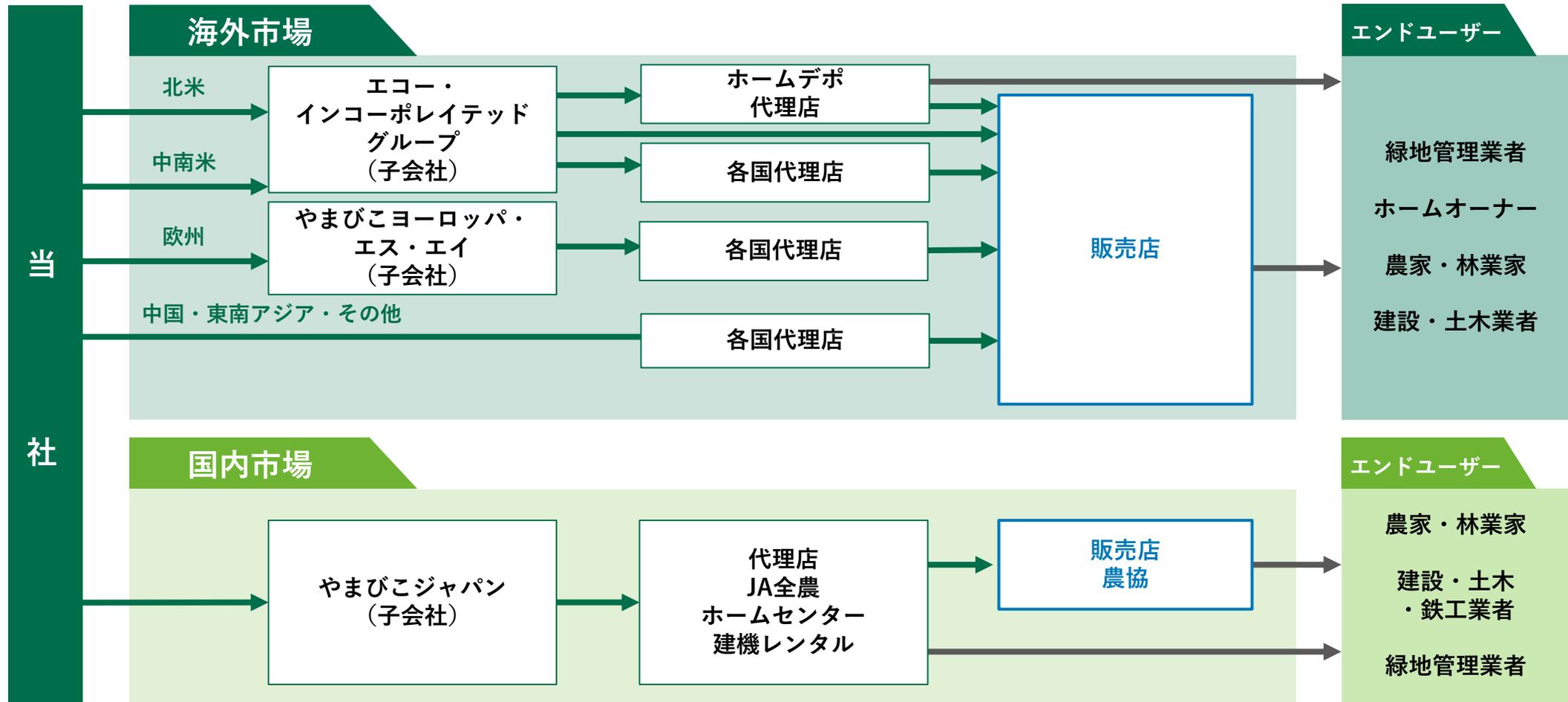
- 欧州・アフリカの34か国でOPE製品を販売
- 統一した販売戦略と代理店・販売店サポートにより更なる売上拡大を図る

#### 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



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

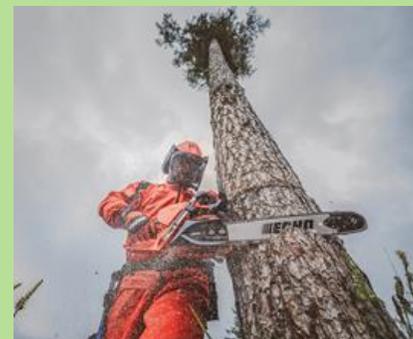
## 海外エンドユーザー



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)