個人投資家向け決算説明会



東証プライム・名証プレミア　6345

株式会社アイチコーポレーション

2026年11月5日

アイチコーポレーションを知る3つのポイント

社会インフラを支える安定基盤と、次の成長への取り組み

61.4%

国内シェア

2025年度トラックマウント式高所作業車

10%以上

ROE目標

2029年度

7期連続

増配実績

2018年度から2025年度

安定した事業基盤

電力・通信・鉄道・道路・建設など、暮らしを支える
現場で製品とサービスを提供

成長の道筋

海外展開・バリューチェーン拡大
新工場投資・M&A
電力・鉄道・レンタル事業の拡大

収益性と還元

営業利益率12.6%（2025年度）を確保し、
配当性向60%以上を基準に株主還元

安定した国内基盤 × 持続的な成長投資 × 株主還元

本日のご説明

1	**会社を知る**	社会的役割・事業
2	**価値創造ストーリー**	強み・現場価値を企業価値へつなげる仕組み
3	**成長戦略**	中期目標・海外・サービス・技術開発・生産基盤
4	**業績と株主還元**	業績見通し・配当方針

会社を知る

社会インフラを支える使命、事業

当社について

企業理念

安全で快適な作業環境の創造で社会に貢献する

単なる機械メーカーの枠を超えた社会インフラの維持・発展に深く関わる特装車両専門メーカー。
大規模災害の発生時には、「災害復旧工事」の活動を全国のサービスネットワークを活用し支援することも重大な社会的使命と位置付け。

開発モットー

今日の対話を明日の製品へ

お客様との密接な対話　　お客様の立場に立って

発見 → 挑戦 → 創造 → 提案 → 実行

お客様共同開発	特装車両機種数	個別機能・仕様
320件超	105種	1,500超

今後の目指す姿

- 国内で育んだインフラ維持・発展工事のための特装車両技術に加えて、その工事周辺を取りまく関連技術も組合せながら**世界的な規模で革新**していく企業
- 製品だけではなく、お客様がご使用頂く**ライフサイクル全体の価値最大化**のご提案により、お客様にとってなくてはならない企業

創業者の思い

社会インフラ整備を支えるお客様の作業の**安全と効率化に貢献**する



創業者　　鈴木　作次郎（すずき さくじろう）

1916年　栃木県塩谷郡生まれ
1962年　愛知車輌株式会社を設立
2017年　逝去。享年100

５歳の時、
電柱の上で感電し、燃えながら墜落する作業者を目撃。

「人の命がこうも簡単に失われてよいのか」
という思いが、機械化車両 開発の原点となった。

当社事業について

電力・通信インフラを支える



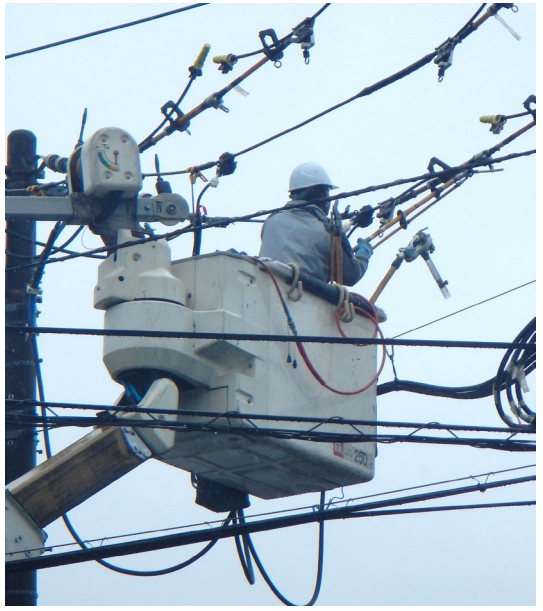














当社事業について

災害復旧支援

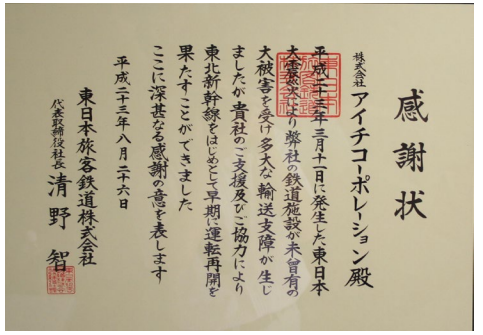
お客さまの災害復旧作業の現場を、「そなえる」「つくる」「つながる」の3本柱でサポートします。











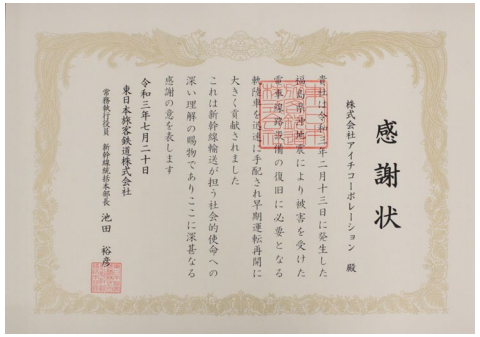
感謝状

株式会社アイチコーポレーション殿

平成二十三年三月十日に発生した東日本大震災により弊社の鉄道施設が未曾有の大被害を受け多大な輸送支障が生じましたが貴社のご支援及びご協力により東北新幹線をはじめとして早期に運転再開を果たすことができました
ここに深甚なる感謝の意を表します

平成二十三年八月二十六日

東日本旅客鉄道株式会社
代表取締役社長 清野 智



感謝状

株式会社アイチコーポレーション 殿

令和三年七月二十日

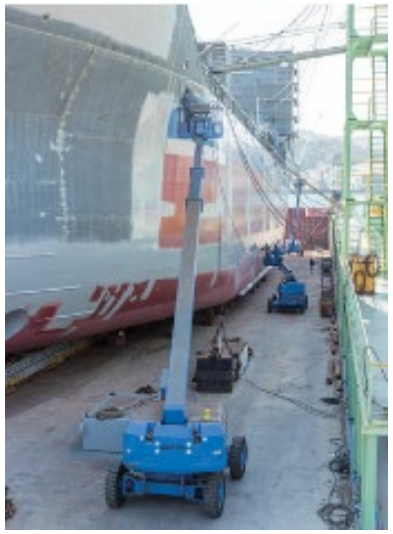
東日本旅客鉄道株式会社

当社事業について

造船を支える



船舶メンテナンス



新造船の外板塗装

道路インフラを守る

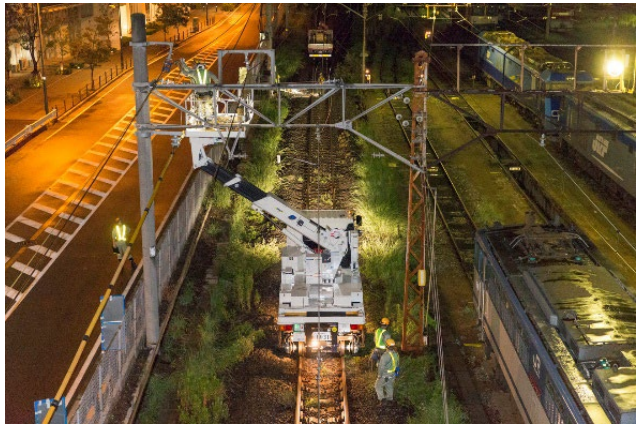


トンネル内壁の点検



橋梁の点検

鉄道の安全運行を支える



軌道設備の点検



トンネル内壁の点検

建設を支える



無足場工法による大型施設の建設



工場設備の組立

製品とお客様業界

トラックマウント式（略称「T/M」）

電力業界向け

ポールマスター
D50B1FS
穴掘建柱車



ポールマスター
DG70A1RS
把持式穴掘建柱車



スカイマスター
SH15C1FS



通信業界向け



KA05A
ケーブル繰出車

スカイマスター
SH10C1RN



レンタル業界向け

スカイマスター
SJ30ARS





スカイマスター
SK12C1FN

ブリッジマスター
SF77B1FR
橋梁点検作業車





スカイマスター
TZ10C1RS

小型自走式

レンタル業界向け

スカイタワー
RM05C1NS
バーティカル
タイプ





スカイタワー
SV06E1NS
シザース
タイプ

自走式

造船業界向け

マックスリーチ
RU09A1SM
電動クローラタイプ





マックスリーチ
WU09B1RN
屈伸ブーム自走



スカイマスター
SR12C1SM
ブーム自走（クローラ）

スカイマスター
SP14D1JM
ブーム自走
（ホイール）



軌陸車

鉄道業界向け



スカイマスター
LZ09J1RS
軌陸両用高所作業車

SSL



5SDK
スキッドステアローダー

日本国内の活動拠点

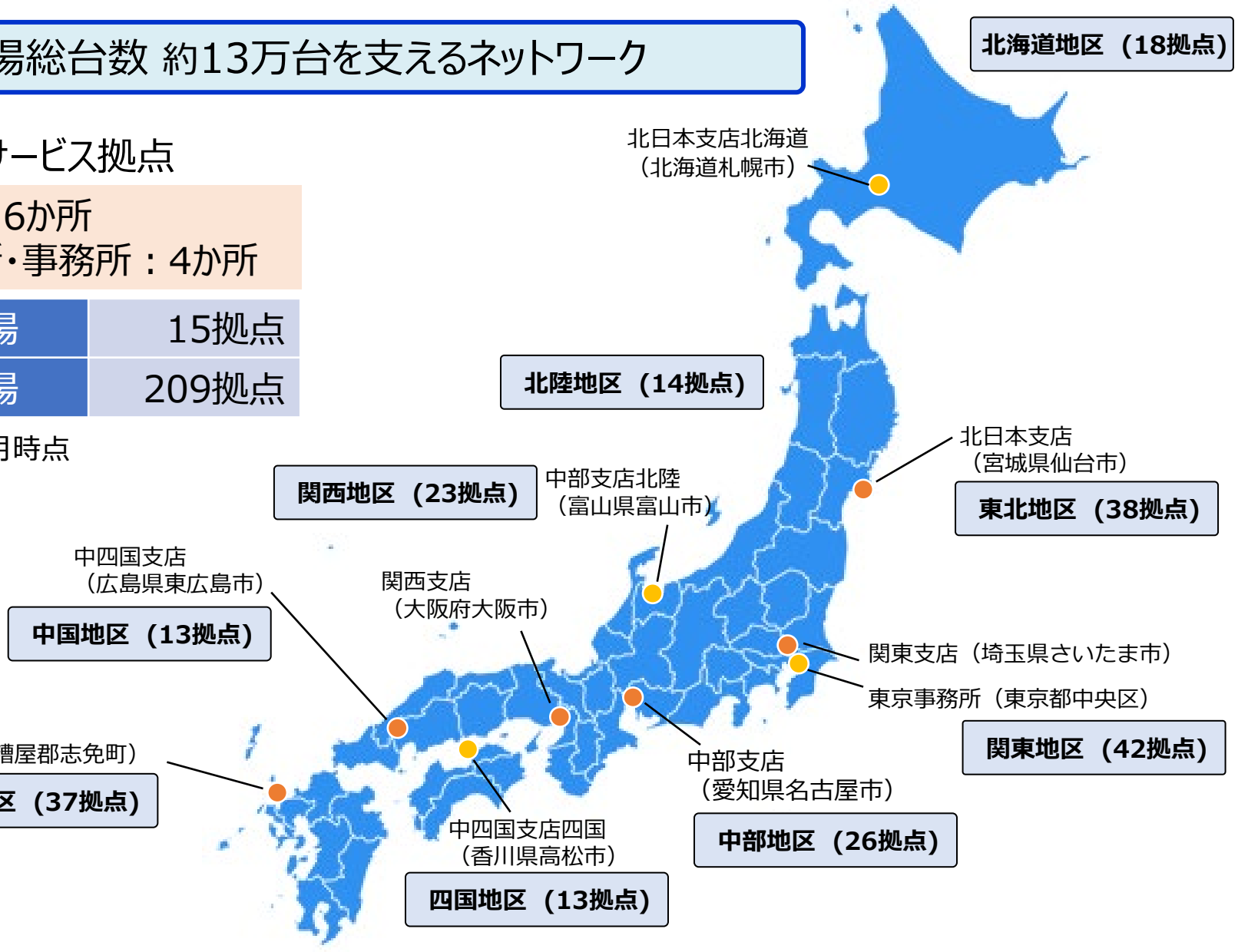
市場総台数 約13万台を支えるネットワーク

国内営業・サービス拠点

- 支店：6か所
- 営業所・事務所：4か所

直営工場	15拠点
指定工場	209拠点

※2026年10月時点









資格取得・教育研修

当社製品を安全にお使いいただくために　～　アイチ研修センター

- 全国７か所（仙台、上尾、立川、名古屋、大阪、東広島、福岡）に、**研修センターを設置**
- 資格取得（技能講習・特別教育）や危険再認識教育 等を開催

資格取得（技能講習・特別教育）

（高所作業車、小型移動式クレーン、玉掛け、穴掘建柱車、巻上げ機、
フルハーネス型墜落制止用器具）



危険再認識教育【厚生労働省通達によるプログラム】



傾斜地での逸走防止措置に関する実技



段差路面の走行に関する実技

価値創造ストーリー

社会を支える現場で生み出す価値を、持続的な成長へ

トップメッセージ

「現場価値を紡ぎ、持続的な企業価値向上へ」

01 現場と向き合ってきた強み

高所作業車・特装車両を通じ、長年にわたり社会インフラを支える現場と向き合ってきました。
製品を提供するだけではなく、お客さまとともに「**現場価値**」を高めていくことを目指します。

02 変化する環境への対応

インフラ老朽化、労働人口減少、災害の激甚化、AIをはじめとする技術革新など、社会と環境は大きく変化しています。当社は、車両・工法・サービス・メンテナンス・人材・デジタル技術を結び付け、現場の安全性・生産性向上に貢献します。

03 これからの姿

「**現場価値を紡ぐインテグレーター**」として、お客さまとの共創を通じて社会課題の解決と企業成長を両立し、持続的な企業価値向上を国内からグローバルへ展開していきます。

現場価値を企業価値へ

社会課題の解決と利益成長を両立し、中長期的な企業価値向上へ

社会・市場課題	当社の強み	現場価値	成長戦略	企業価値
インフラ老朽化 国土強靭化 災害激甚化 労働力不足 安全・効率化ニーズ AIデジタル技術活用	国内トップシェア 強固な顧客接点 現場起点の開発力 全国サービス網 高品質なものづくり力 （TPS・TQC）	安全性向上 生産性向上 稼動性向上 ライフサイクルコスト低減	海外展開 バリューチェーン拡大 新工場 電力・鉄道・レンタル 事業の拡大 M&A	売上・利益成長 収益性向上 ROE向上 株主還元



企業価値向上の成長戦略

重点施策を、売上成長・収益性・資本効率の向上につなげる

海外展開	国内で培った製品・サービス・工法を、海外市場へ展開
電力事業	お客さまとの共同開発による製品・サービス・工法や保守・教育を組み合わせた安全・省人化提案で売上拡大を目指す
鉄道事業	新幹線大規模改修・車両更新を成長機会と捉え製品とサービスの両面で収益拡大を目指す
レンタル事業	製品の競争力と車両ライフサイクル支援を強化し更新需要とサービス収益の拡大を目指す
バリューチェーン拡大	部品・サービス・ソリューションを拡充し、顧客接点と継続収益を強化
新工場投資	生産能力・品質・生産性を高め、将来成長を支える供給基盤を構築

企業価値向上

売上成長

国内外の市場拡大
顧客接点の深化

収益性向上

高付加価値化
生産性改善・収益安定

ROE向上

利益成長と資本効率の向上

持続的成長と株主還元

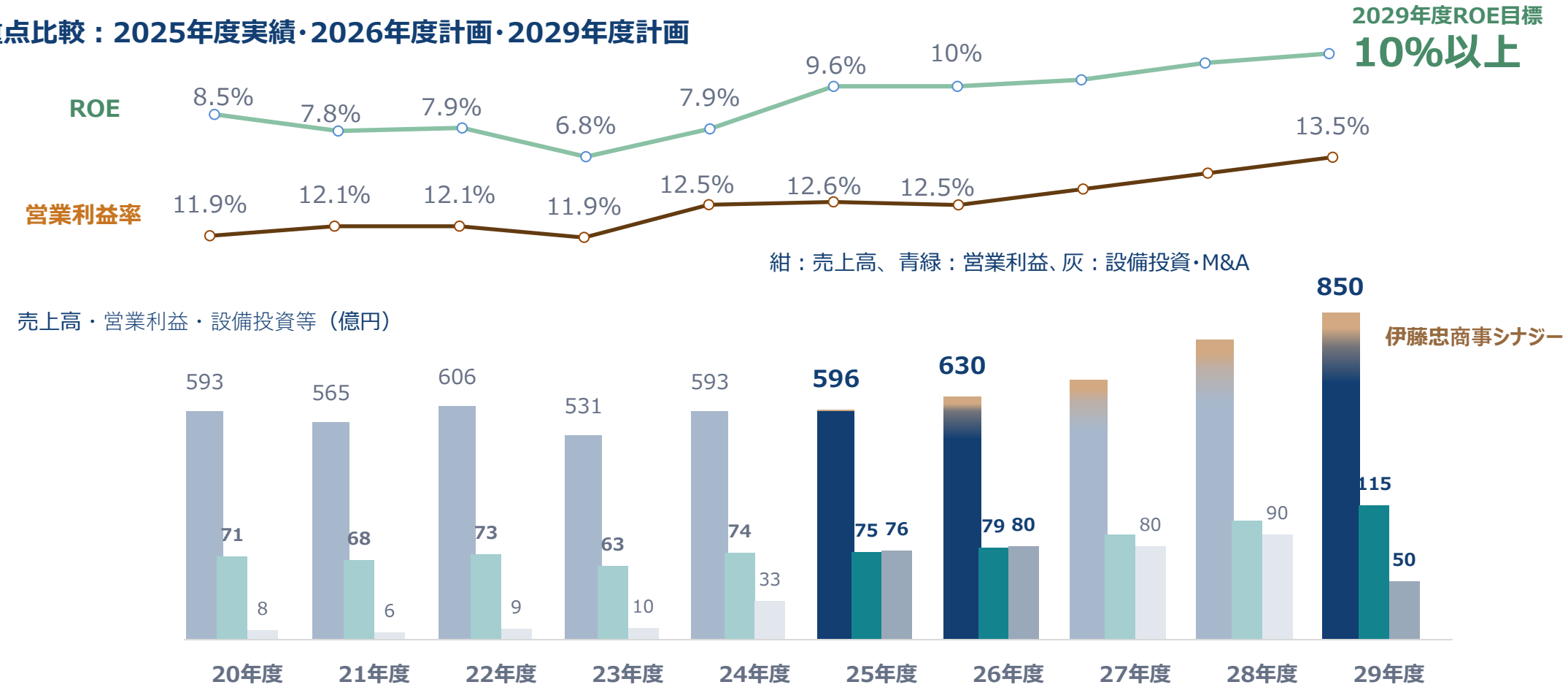
成長戦略

中期目標、海外・サービス・技術開発・生産基盤を成長へつなげる

中期経営計画：成長戦略を収益拡大・企業価値向上へ

各事業の重点施策と人的資本の強化を、売上・利益の成長と資本効率の向上につなげる

重点比較：2025年度実績・2026年度計画・2029年度計画



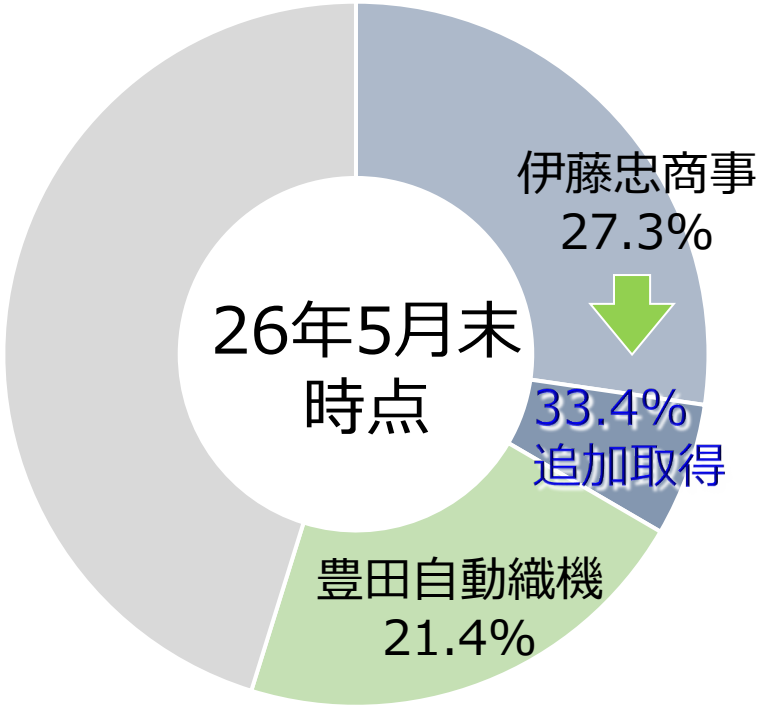
2026～2029年度の投資額計300億円はM&A投資枠100億円を含む。M&Aは全額支出を前提としない。

各事業・海外・サービスの拡大と新商品投入を推進
伊藤忠商事とのシナジー・M&Aも活用し、中期経営計画の達成を目指す

今後の成長戦略

伊藤忠商事による株式追加取得

出資比率(議決権ベース)



伊藤忠商事との協業関係をより強固なものとし、
中長期的な企業価値向上に協働で取り組んでいきます

伊藤忠商事：ネットワーク・ファイナンス機能・事業開発力
×
当社：現場で培った技術力・信頼による顧客基盤

協業を加速し、持続的成長を実現

1. ライフサイクルビジネスの拡大

・メンテナンスリース事業を立上げ（2025年9月）
・中古車流通網を確立（いすゞユーマックス活用）
・サービスネットワーク再構築による稼働率最大化

➤ リース＋中古車事業を軸に収益の最大化

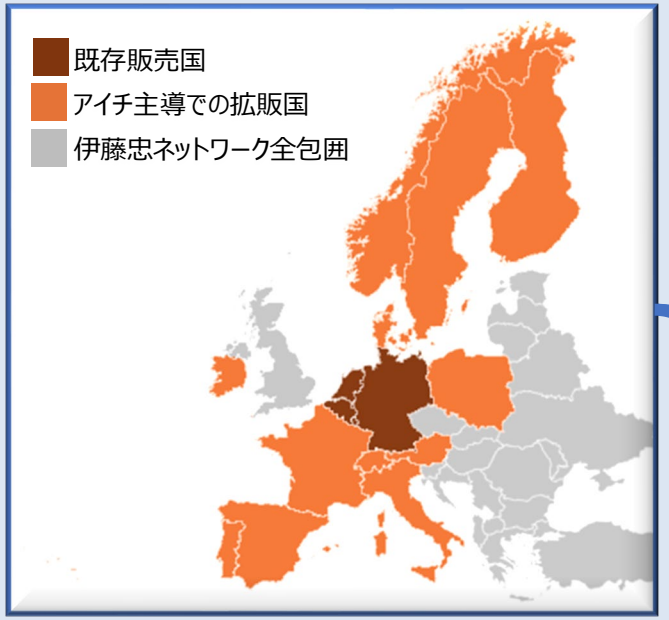
2. 海外事業の成長加速

・欧州・ASEAN中心に需要開拓を推進
・M&A・現地提携で販路拡大
・現地ニーズ対応機種＋サービス体制強化

➤ 29年度：海外売上高目標：150億円

海外売上拡大（優先的に拡大させる市場）

欧州



❖新商品ラインアップ実績
従来の自走３機種に加えてホイール式、クローラ式の２１m級の自走高所を25年度に投入しシリーズ性を強化

❖２８年度までに更に3機種投入予定





販売地域拡大

*欧州代理店

❖SAHALIFT*領域拡大
❖伊藤忠ネットワーク全包囲
　欧州カバレッジの向上
❖トレードファイナンス提案

イギリス代理店設置に向け、現地訪問（26年10月）

自走高所新機種投入

❖直伸型ブーム・アーティキュレート型高所開発拡充
❖電動化／HEV化OP追加

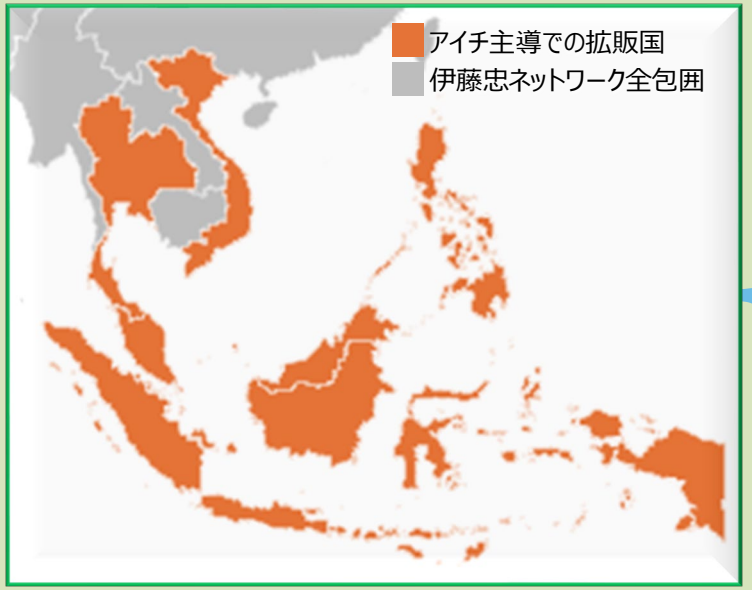
SAHALIFTによる市場要望を受け新機種開発に着手

ノックダウン組立

❖完成車物流コスト削減
❖組立・メンテナンス機能拡充

海外売上拡大（優先的に拡大させる市場）

ASEAN



❖タイ：電力公社・通信の設備更新活発
❖インドネシア：市場規模大きいが廉価型競争
❖ベトナム：国営色が強く実績・安全性評価軸
❖フィリピン：インフラ老朽化、災害復旧が顕在化

ビジネスモデル

❖工法を基軸にライフサイクル（安全・品質・生産性向上・研修・保全）の提案で信頼を獲得

現地にT/M高所と穴掘建柱車の試乗車を持ち込み、実機体験型のデモを実施中

T/M高所 新車/中古

❖ASEAN向けT/M高所の機種投入
❖中古車流通の商流確保と販売加速促進

現地機能の高度化

❖代理店の活用度強化
❖現地営業・架装・サービス
❖日系レンタル事業者との連携

現地営業・架装・サービス拠点設置に向け準備中（27年度稼働予定）





ベトナムでのデモ活動（26年1月）

【デモ活動計画】

	26/11月	12月	27/1月	2月	3月	4月	5月	6月
ASEAN デモ活動	輸送		インドネシア		ﾍﾞﾄﾅﾑ・ﾌｨﾘﾋﾟﾝ		タイ	

サービス売上拡大施策

基本方針

リース・中古・サービス事業を一体化したバリューチェーン価値の最大化を目指す中核として
サービス事業構造改革を推進する

サービス事業



現　状

- サービス入庫率は高水準を維持しているものの、更なる成長には課題感あり
- レンタル事業者様等の自社整備実施先への点検・整備、再塗装等に拡大余地あり
- 指定工場ネットワークは強みである一方、環境変化への対応が必要な局面
- サービス事業をライフサイクルビジネスの中核へ進化させるため、構造改革が必要

ライフサイクル価値最大化

サービス品質向上	休車時間短縮	未タッチ減少
拠点・指定工場の品質差をなくし、**一度の修理・点検で確実に完了する品質を実現する**	入庫から出庫までの部品・人・設備の待ちを減らし、**お客さまの休車時間を最小化する**	全在籍車両を把握し、点検・整備時期に能動的に接触して、**すべての車両と継続的につながる**

サービス事業基盤整備

人・ネットワーク・設備・データを整え、将来にわたり安定したサービスを提供できる体制をつくる

人・組織	サービスネットワーク	設備・工場	システム・データ
人材の育成や体制づくりを進め、現場力を高める	パートナーの皆様とともに、お客さまに安心いただけるサービス網を築く	拠点・設備の環境を整え、安全で効率的な作業を支える	情報をつなぎ、現場と経営が活用できる環境を整える

社会インフラを支える商品開発 お客さまニーズに応える商品開発で国内外の売上拡大

安全機能





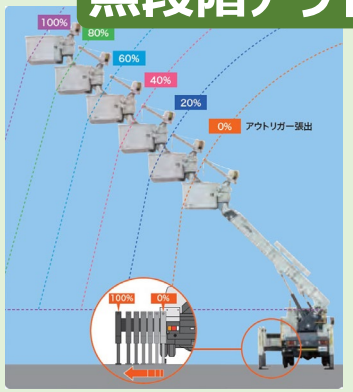
格納式補助ステップ

商品改良



新型常設サブブーム

無段階アウトリガ



レンタル向け

新型T/Mシリーズ
昇降経路手摺仕様



新工法提案



把持式穴掘建柱車 DG70A

伐採機能



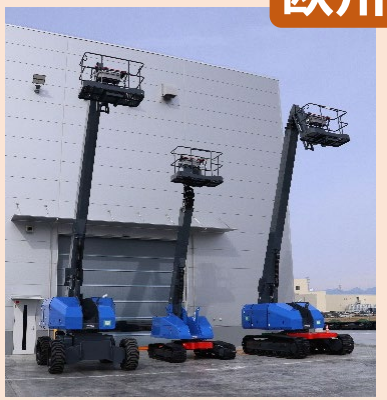




操作リモコン

海外向け

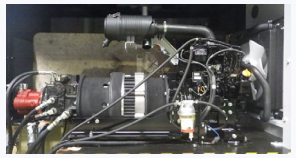
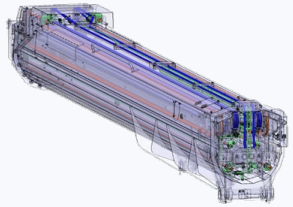
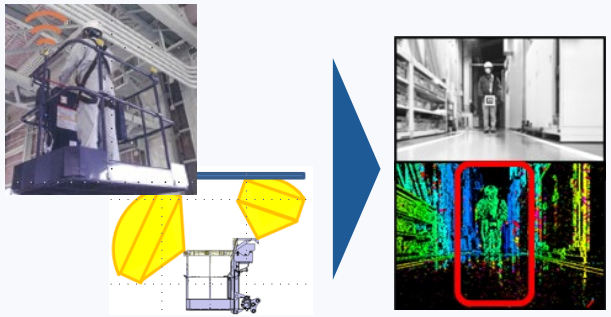
欧州向け自走式シリーズ





技術開発：環境・安全・生産性で、将来の現場価値を支える

各成長戦略への機種開発に加え、外部連携も活用して開発を推進

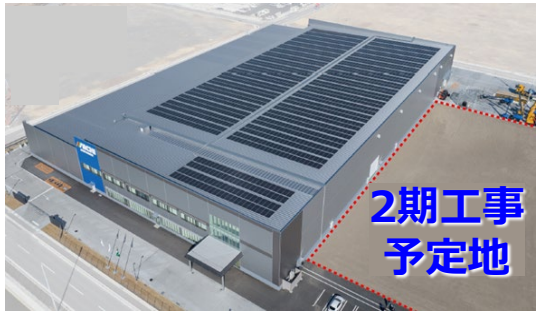
技術分野		～2030年	～20XX年
環境	CO_2削減	『製品使用中排出ガスゼロ』仕様の全機種ラインナップ化◆ 自走ハイブリッド 自走走行電動化 T/M高出力電動パワーユニット 燃料電池搭載技術  	ダウンタイム（補給）解消◆ 水素エンジン搭載技術
	軽量化	車両総重量7.5t T/M高所◆ ブーム軽量化  車両総重量3.5t T/M高所◆ 架装部重量軽量化 	世界最軽量達成◆ 非鉄・複合素材活用技術 ・超高張力鋼 ・ GFRP(ガラス繊維強化プラスチック) ・ CFRP(炭素繊維強化プラスチック) ・アルミ(ギガキャスト)
安全 生産性	安全支援 災害抑制 作業効率化 省人化	周辺認識技術による災害防止支援機能の実現◆ センサ高度化技術（検知・処理）  画像・点群データ活用 自律／自動運転の実現◆ ＡＩ活用による予測・生成技術  ・周辺認識 ・姿勢制御 ・遠隔操作 穴掘・建柱作業の自動化	省人化／省力化の実現◆ ロボティクス技術  作業床搭載協働ロボット

生産拠点再編と内製技術力強化

第1期 **生産性40%向上**を実現（23年度比）

伊勢崎工場	高崎工場	新治工場
		
小型自走式組立		大型自走式組立
部品専用工場	自走式組立専用工場	ﾄﾗｯｸﾏｳﾝﾄ式専用工場

26年1月高崎工場稼働



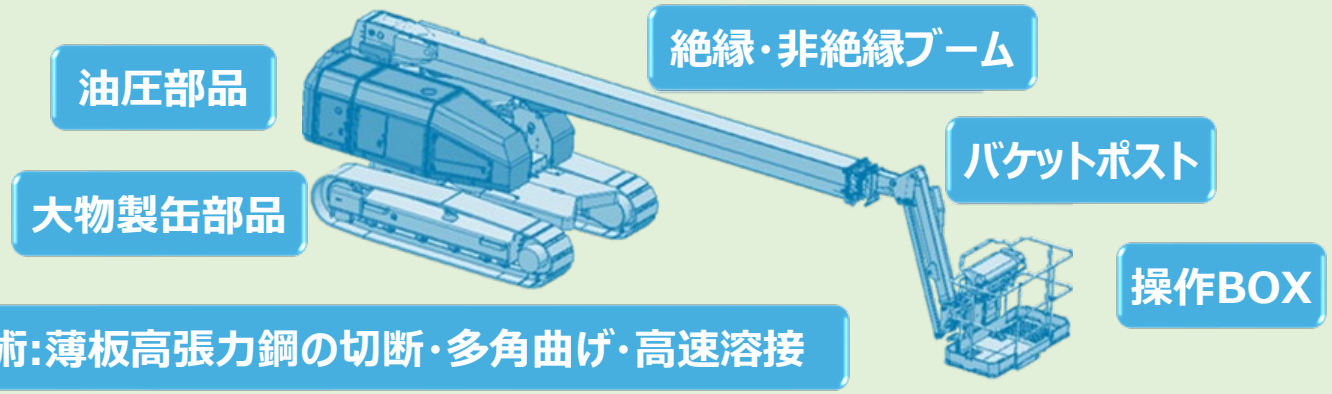
26年度伊勢崎電着塗装工場稼働予定



第2期 高崎工場２期投資による内製化拡大･新技術･新工法開発（2028年度～）

⇒ **物流コスト低減･リードタイム低減** **収益率･額の向上**

内製拡大構想



業績と株主還元

足元の業績・見通し、配当方針

過去の業績と今年度見通し

24年度以降の業績

（単位：億円）

連　結	24年度実績		25年度実績		26年度見通し	
	金 額	比率	金 額	比率	金 額	比率
売上高	593.0		596.1		630.0	
営業利益	74.4	12.5%	75.1	12.6%	79.0	12.5%
経常利益	82.2	13.9%	81.7	13.7%	85.0	13.5%
当期純利益	63.3	10.7%	66.5	11.2%	67.0	10.6%
設備投資額	33.4		76.1		30.0	
減価償却費	15.0		14.0		22.0	
為替レート（USD）	148.7円/USD		148.5円/USD		145.0円/USD	

26年度上期の業績

概況

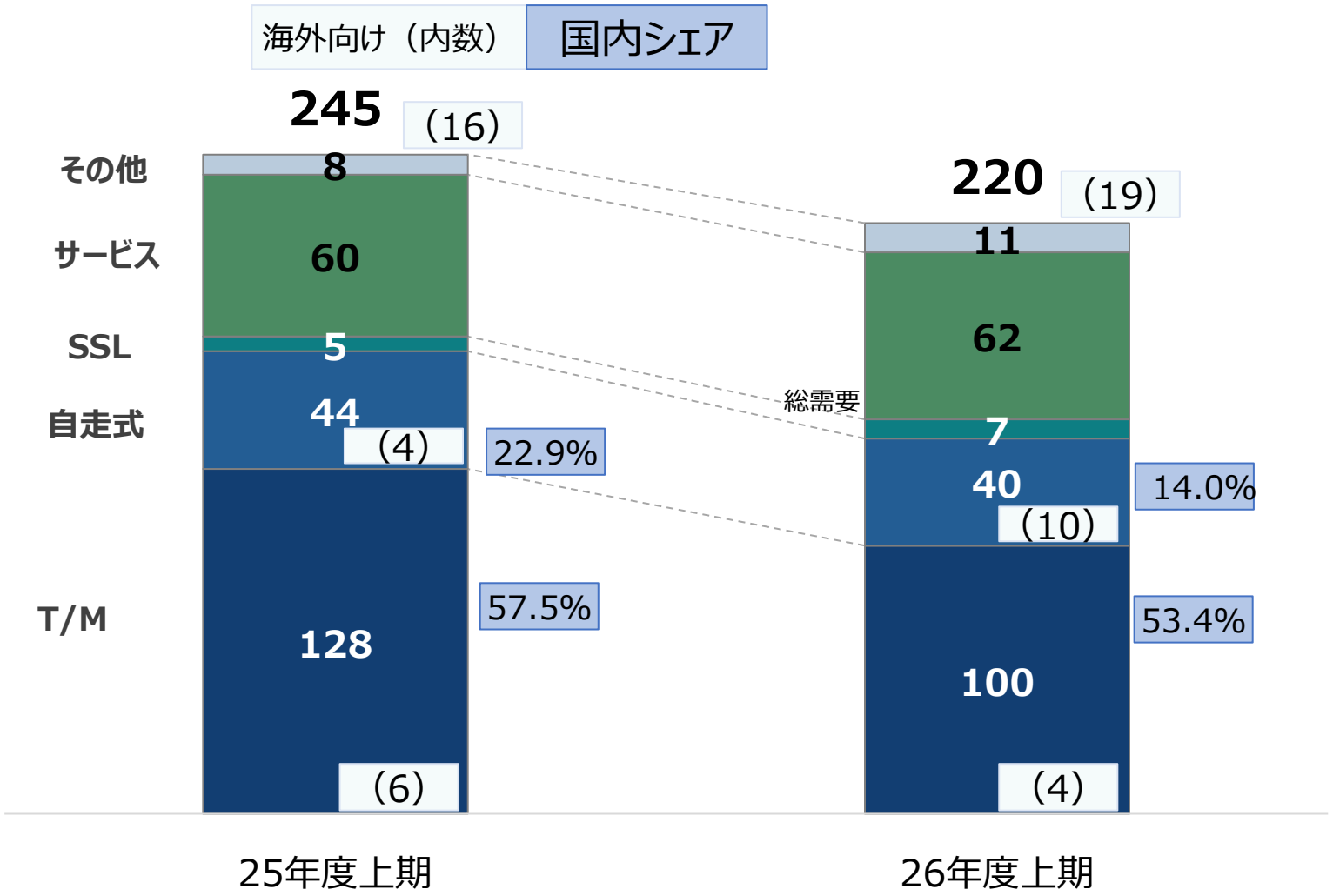
（単位：億円）

	25年度上期 金 額	25年度上期 比率	26年度上期 金 額	26年度上期 比率	増減額	増減率
売上高	245.1		219.5		△ 25.5	△10.4%
営業利益	22.9	9.3%	7.8	3.6%	△ 15.0	△65.7%
経常利益	27.0	11.0%	13.5	6.1%	△ 13.6	△50.2%
当期純利益	20.5	8.4%	18.1	8.2%	△ 2.4	△11.7%
設備投資額	37.0		15.1			
減価償却費	6.0		8.5			
為替レート（USD）	145.6円/USD		160.5円/USD			

シャシモデルチェンジへの対応遅れ等で、前年同期比で**減収・減益**

26年度上期の業績

セグメント別売上高



（単位：億円）

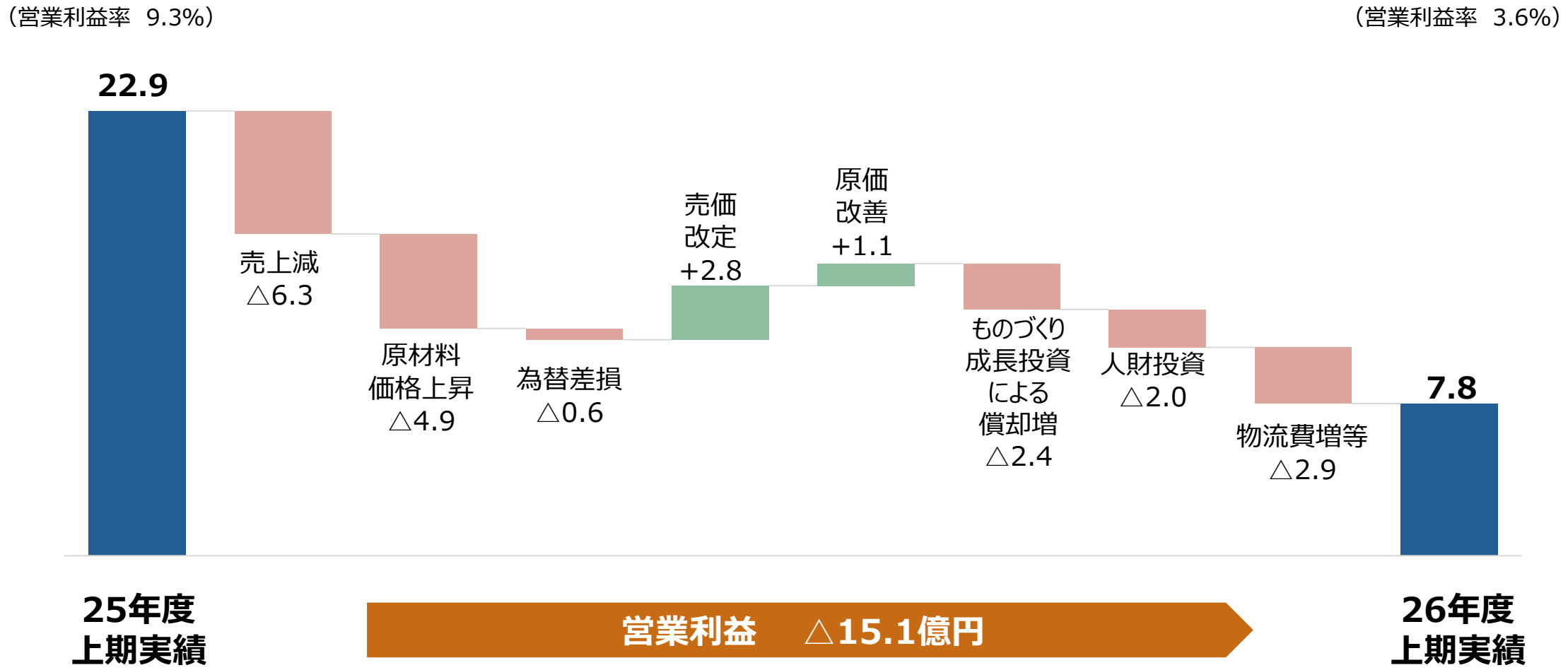
セグメント	前年増減		
	売上高	国内シェア	(海外向け)
T/M	△28	△4.1pt	(△2)
自走	△4	△8.9pt	(+6)
SSL	+2	-	-
サービス	+2	-	(△1)
その他	+3	-	-
合計	△25	-	(+3)

T/M：トラックマウント式高所作業車

26年度上期の業績

連結営業利益の増減要因

（単位：億円）



通期業績予想の達成に向けた下期の取り組み

売上高
630億円

営業利益
79億円

下期の方針
売上確保 × 生産能力拡大

上期から下期へシフトした需要の生産能力向上を活かした生産・納入と、サービス伸長で、売上を確保

01 **国内特装**

期ずれ分を下期に取り込む

全社売上の70%以上を占めるセグメント。上期未達の主因はシャシモデルチェンジへの対応遅れによる期ずれ・受注遅れ。期ずれ分の確実な生産、受注遅れの挽回で、年度内納入につなげる

02 **海外特装**

仕込んだ案件を刈り取る

主力地域の欧州・アジアで上期に仕込んだ案件を刈り取る。入札案件にも対応し、受注・年度内納入につなげる

03 **サービス**

成長領域で上振れ確保

修理・検査・架装・部品の販売を拡大。検査入庫、予防整備提案、工程の見直し、部品手配の強化で計画値を上回る売上を確保する見込み

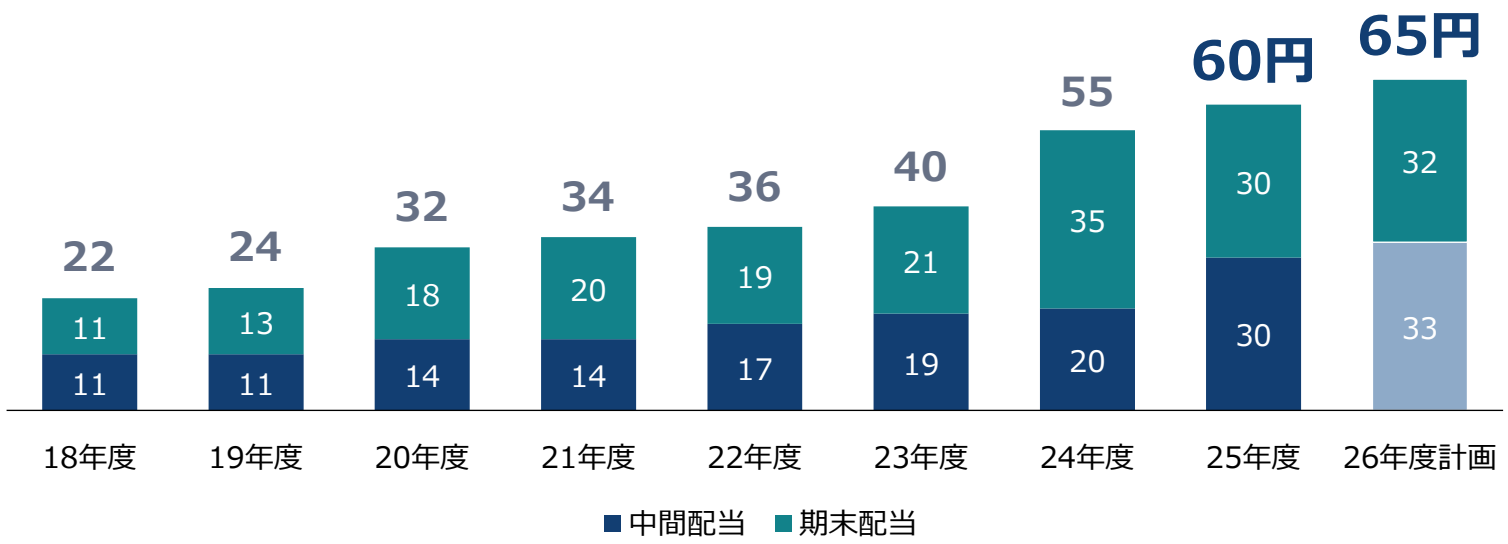
04 **生産体制**

高崎工場の稼働で生産能力を拡大

高崎工場の稼働による生産能力向上(約40%向上)を活かし、下期に集中する生産・納入を実行し、売上につなげる

株主還元：配当性向60%以上を基準に、安定的な向上へ

1株当たり配当金の推移（円）



2025年度から適用

配当性向60%以上を基準

設備・開発・人への投資や
M&Aとのバランスを考慮

株主還元を長期安定的に
向上させることを基本とする

年度	18年度	19年度	20年度	21年度	22年度	23年度	24年度	25年度	26年度計画
年間配当（円）	22	24	32	34	36	40	55	**60**	**65**
配当性向	30.9%	37.8%	41.6%	45.9%	45.5%	56.9%	64.7%	59.6%	62.6%
PBR（倍）	0.83	0.78	0.93	0.88	0.76	0.98	1.12	1.11	–

2018年度から2025年度まで7期連続増配。成長投資と還元の両立を継続する

まとめ：アイチコーポレーションの投資ポイント

1	**安定した事業基盤**	社会インフラに不可欠な製品と、国内トップシェア・全国サービス網
2	**成長の道筋**	海外展開、バリューチェーン拡大、新工場投資、電力・鉄道・レンタル事業の拡大、M&Aを中期戦略として推進
3	**収益性と還元**	2桁の営業利益率（2026年度見通し12.5%）を継続し、配当性向60%以上を基準に株主還元

現場価値を企業価値へ。持続的な成長と株主還元の両立を目指します

資料についてのご注意

この資料に記述されている、当社の予想、見通しは、現在入手可能な情報から得られた当社の経営者の判断に基づいています。

また、これらの数字に関しては、様々なリスクや不確実性により、大きく異なる結果となり得ることをご承知おきください。

ここでのリスクや不確実性とは、弊社を取り巻く経済情勢、お客様環境、競合環境、関連法律・法規、為替レートの変動などが含まれます。

ただし、業績に与え得る要因はこれに限定されるものではありません。