

2027年3月期 1Q決算説明会（機関投資家向け） 個人投資家向け会社説明会

令和8年 熊本地震に伴うお見舞いと支援について

2026年7月28日に発生した熊本県を中心とする地震により被災されたすべての方々に、心よりお見舞い申し上げます。

また、このたびの災害により亡くなられた方々に深く哀悼の意を表するとともに、ご遺族の皆さまに謹んでお悔やみ申し上げます。

アイチコーポレーションでは、電力・通信業界を中心としたインフラ復旧に必要な高所作業車やサービス支援を実施してまいります。



株式会社 **アイチ** コーポレーション

2026年8月3日（月）

東証プライム 名証プレミア 6345

1	はじめに	→ P.2
2	当社について	→ P.4
3	当社の事業について	→ P.14
4	今後の成長戦略	→ P.20
5	直近の業績と株主還元	→ P.31

はじめに

アイチコーポレーションはこんな企業です



01

日本国内シェアNo.1

社会インフラの整備に必要不可欠な特装車のトップランナー



02

業界No.1

お客さまに密着・寄り添い共同研究・商品開発により、高シェアを維持



03

2桁利益率

2015年度～2025年度までの営業利益率は2桁を継続
2025年度 営業利益率12.6%



04

高配当性向・配当利回り

配当性向60%以上を基準とする方針、2025年度59.6%
配当利回りは4.51%（7月30日終値1,440円）



05

伊藤忠商事・豊田自動織機との資本業務提携

販売・生産・技術面での連携により、さらなる増収増益を目指す

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

お客さまとの密接な対話

お客さまの立場に立って

発見 → 挑戦 → 創造 → 提案 → 実行

お客さま
共同開発
320件超

特装車両機種数
105種

個別機能・仕様
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、お客さまがご使用頂く**ライフサイクル全体の価値最大化**のご提案により、お客さまにとってなくてはならない企業

電力・通信インフラを支える

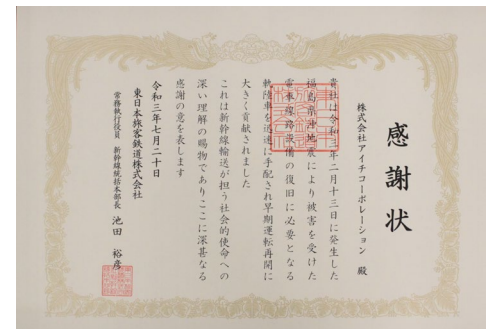
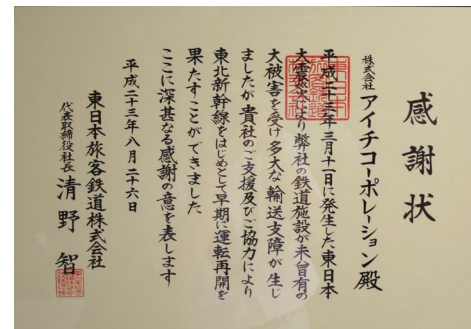


当社事業について

災害復旧支援



お客様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。



造船を支える



船舶メンテナンス

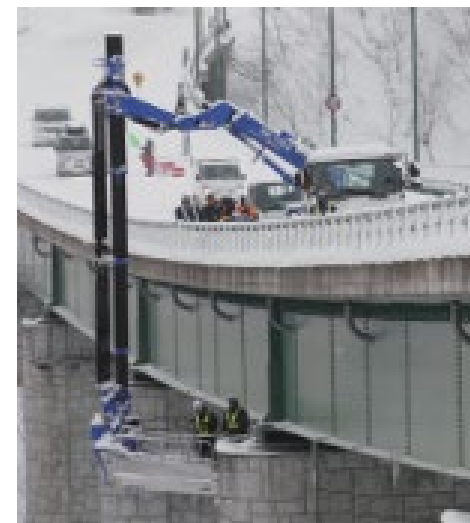


新造船の外板塗装

道路インフラを守る

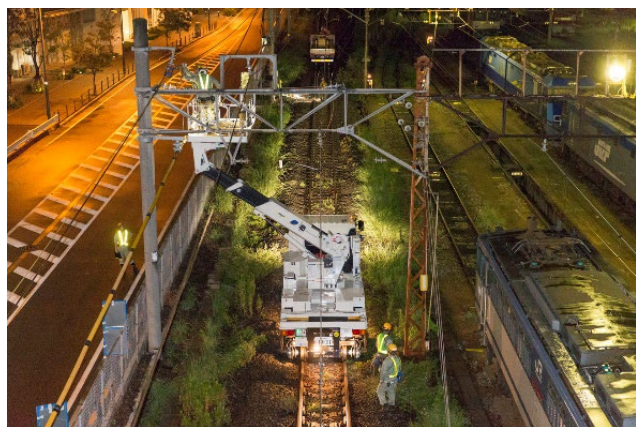


トンネル内壁の点検

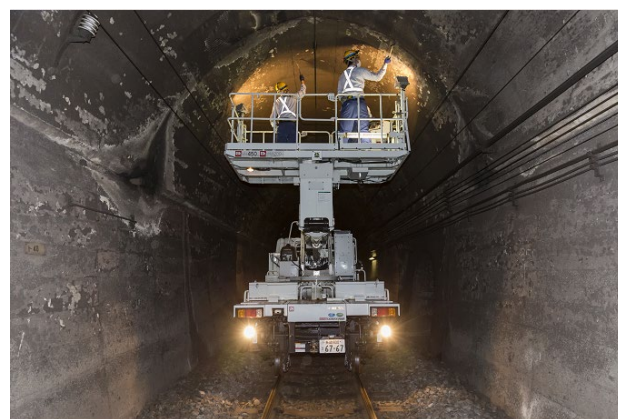


橋梁の点検

鉄道の安全運行を支える

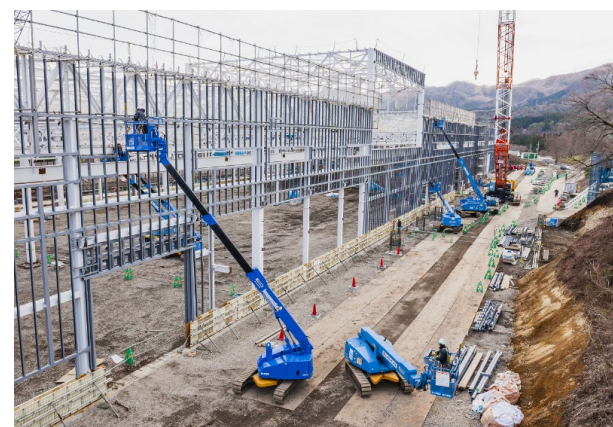


軌道設備の点検



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

トラックマウント式				
電力業界向け		通信業界向け	レンタル業界向け	
 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  KA05A ケーブル繰出車	 スカイマスター SH10C1RN  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		自走式	軌陸車	SSL
レンタル業界向け		造船業界向け	鉄道業界向け	
 スカイタワー RM05C1NS パーティカル タイプ	 スカイタワー SV06E1NS シザース タイプ	 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)	 スカイマスター LZ09J1RS 軌陸両用高所作業車  5SDK スキッドステアローダー

Copyright © 2026 AICHI CORPORATION. All Rights Reserved.

9/30

社会インフラ整備を支えるお客さまの作業の**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 愛知車輛株式会社を設立

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。

創立

1962年

本社

埼玉県上尾市

資本金

104億2,500万円



代表取締役社長
中澤 俊一

従業員数

1,012名
(連結、2026年3月末)

拠点数

工場：5
(日本国内：3、海外：2)
支店：6

国内シェア

トラックマウント式
61.4%
(2026年3月末)



当社は1962年、愛知県名古屋市にて創業しました。



現場での困りごとを伺い、開発した試作品を現場に持ち込み、お客さまに使い勝手を確認いただく。

開発者自らがお客さまの声を伺い、お客さまと一緒に、商品を作り上げました。



商品の開発を経てお客さまの信頼を得るとともに、多くの方に商品をお使いいただくようになり、商品の普及とともに労働災害の減少に貢献してまいりました。
創業者の「人命優先」の思いは、当社の使命となりました。



技術の進歩により、商品の形は変わっても、人命優先と安全第一の姿勢は今後も変わることはありません。

1960

- 1962年 愛知県名古屋市に愛知車輛(株)を設立。A型建柱車を開発
- 1965年 高所作業車を開発
- 1970年 埼玉県上尾市に上尾工場を開設
- 1978年 群馬県伊勢崎市に伊勢崎工場を開設

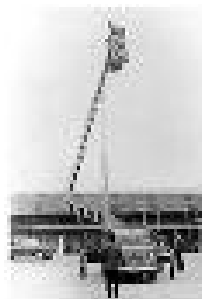


A型建柱車(1962年)

1980

- 1985年 群馬県利根郡新治村（現 みなかみ町）に新治工場を開設
- 1988年 東京証券取引所第一部、名古屋証券取引所第一部に上場
- 1992年 創立30周年。社名をアイチコーポレーションへ変更
- 1995年 中華人民共和国に合併会社の杭州愛知工程車輛有限公司を設立

高所作業車
一号機(1965年)



スカイマスター
SH135 (1975年)

2000

- 2002年 豊田自動織機の子会社化
- 2008年 中華人民共和国に子会社の浙江愛知工程機械有限公司を設立
- 2016年 新治工場に105工場を増設

スカイマスター
SH15B (2004年)



2020

- 2022年 創立60周年。東京証券取引所プライム市場へ移行。名古屋証券取引所プレミアム市場へ移行
- 2025年 伊藤忠商事および豊田自動織機と資本業務提携により、両社の持分法適用会社化
- 2026年 群馬県佐波郡玉村町に高崎工場を新設

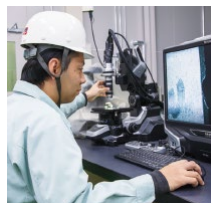


スカイマスター SH15C1FS
リチウムイオンバッテリー仕様
(2024年)

当社の事業について

開発・生産拠点

上尾事業所 面積：5.7ha



所在地：埼玉県上尾市
稼働開始：1970年
内容：試験・研究開発
（本社・営業本部）

新治事業所 面積：17.2ha



所在地：群馬県利根郡みなかみ町
稼働開始：1985年
内容：トラックマウント式高所作業車の組立、
部品加工



伊勢崎事業所 面積：3.3ha



所在地：群馬県伊勢崎市
稼働開始：1978年
内容：部品加工



高崎工場 面積：3.3ha



所在地：群馬県佐波郡玉村町
稼働開始：2026年1月
内容：小型自走式、大型自走式高所作業車、
スキッドステアローダ（SSL）の組立



杭州愛知工程車輛有限公司



所在地：中華人民共和国 浙江省杭州市
稼働開始：1995年11月
内容：トラックマウント式高所作業車の組立

浙江愛知工程機械有限公司



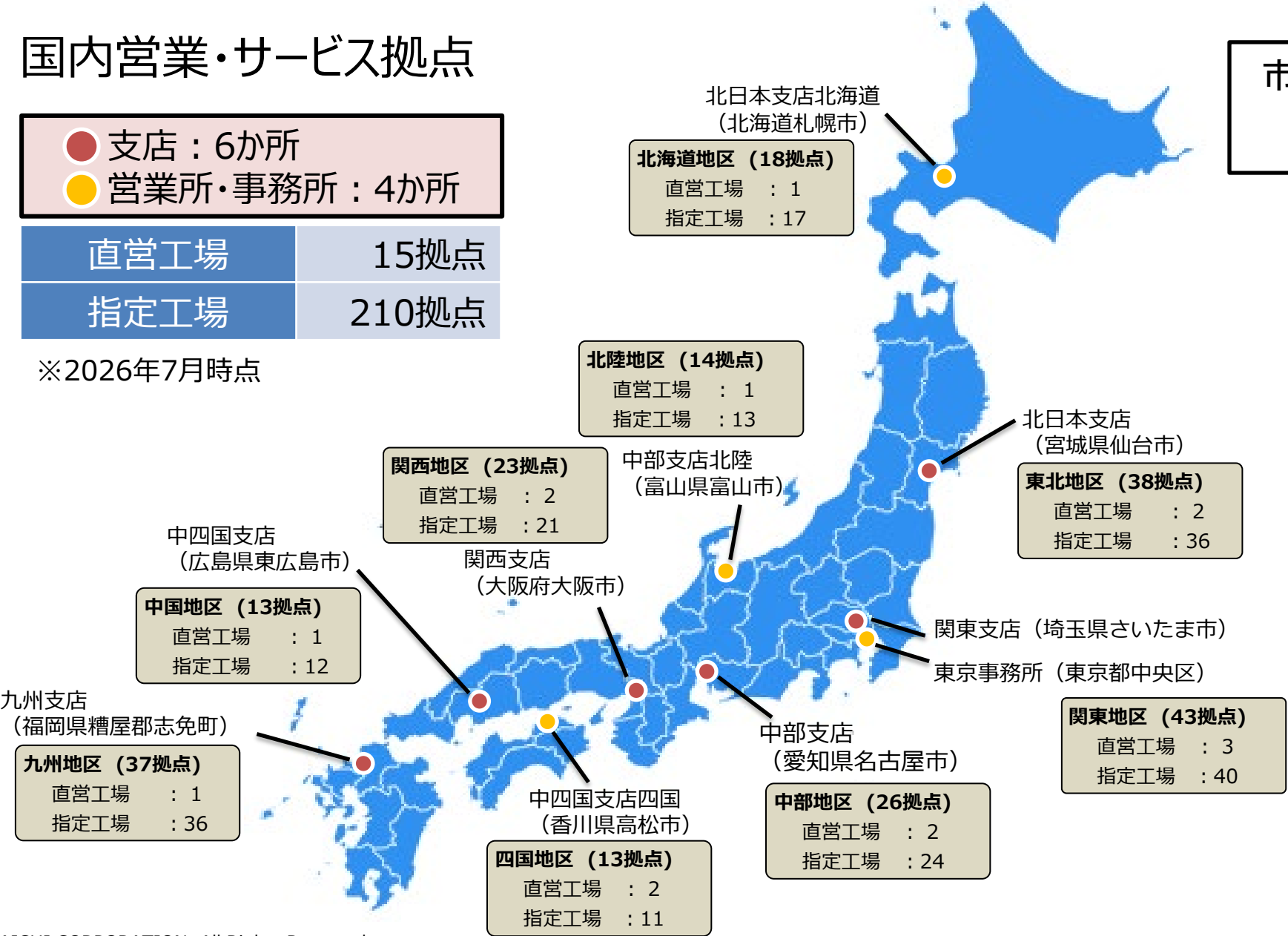
所在地：中華人民共和国 浙江省杭州市
稼働開始：2010年1月
内容：小型自走式高所作業車の組立

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	210拠点

※2026年7月時点



市場総台数約13万台(※)を支えるネットワーク
※当社調べ



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

労働局長登録教習機関の「アイチ研修センター」を設置（仙台、上尾、立川、名古屋、大阪、東広島、福岡）

資格取得研修や安全向上研修、危険再認識教育を開催。

初めて運転されるお客さまに **運転資格取得研修**
(高所作業車運転技能講習、小型移動式クレーン運転技能講習など)



運転資格を取得済みのお客さまに
高所作業車運転従事者危険再認識教育【厚生労働省通達】

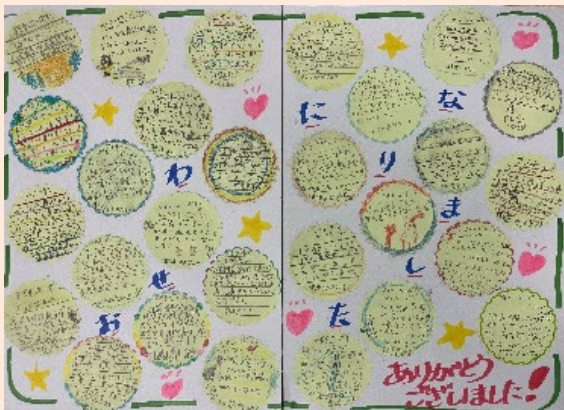


傾斜地での逸走防止措置に関する実技



段差路面の走行に関する実技

社会貢献活動 ～社会の一員として地域に根差し、共に発展できる活動の継続的な推進～



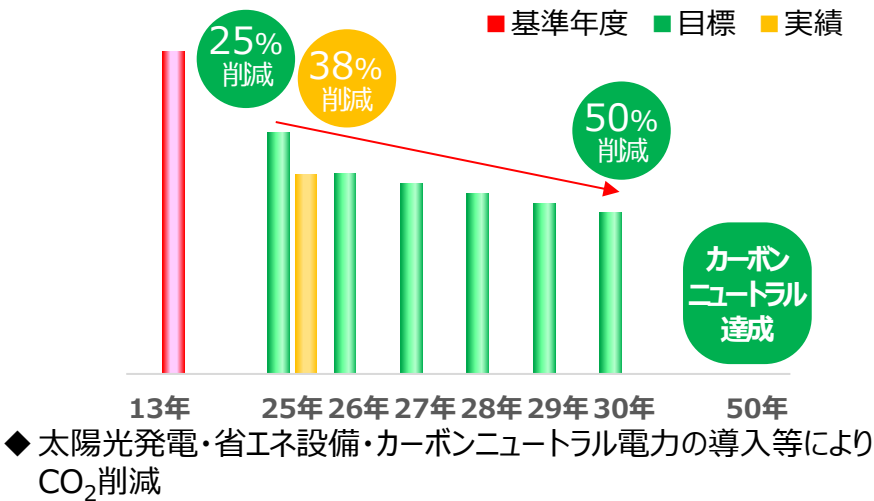
- ◆地域イベントへの協賛・スタッフ/清掃ボランティア
- ◆古着/エコキャップの資源寄付
- ◆地域清掃活動
- ◆地域小学校社会科見学
- ◆地域保育園工場見学
- ◆環境保全活動ボランティア 等を実施

未来へ向けての取り組み

環境対応

～ CO₂削減の取り組み～

【生産活動を通じたCO₂排出量削減】



太陽光パネルによる
年間発電量予測:
1,462MWh/年

高崎事業所:太陽光発電システム等を導入、
使用電力を上回る発電が可能 (2026年1月稼働)

【製品使用によるCO₂排出量削減】

21年

35年

自走高所のハイブリッド化



自走高所の電動化

燃料電池搭載技術

水素エンジン搭載技術

新技術開発・工法改良による効率化

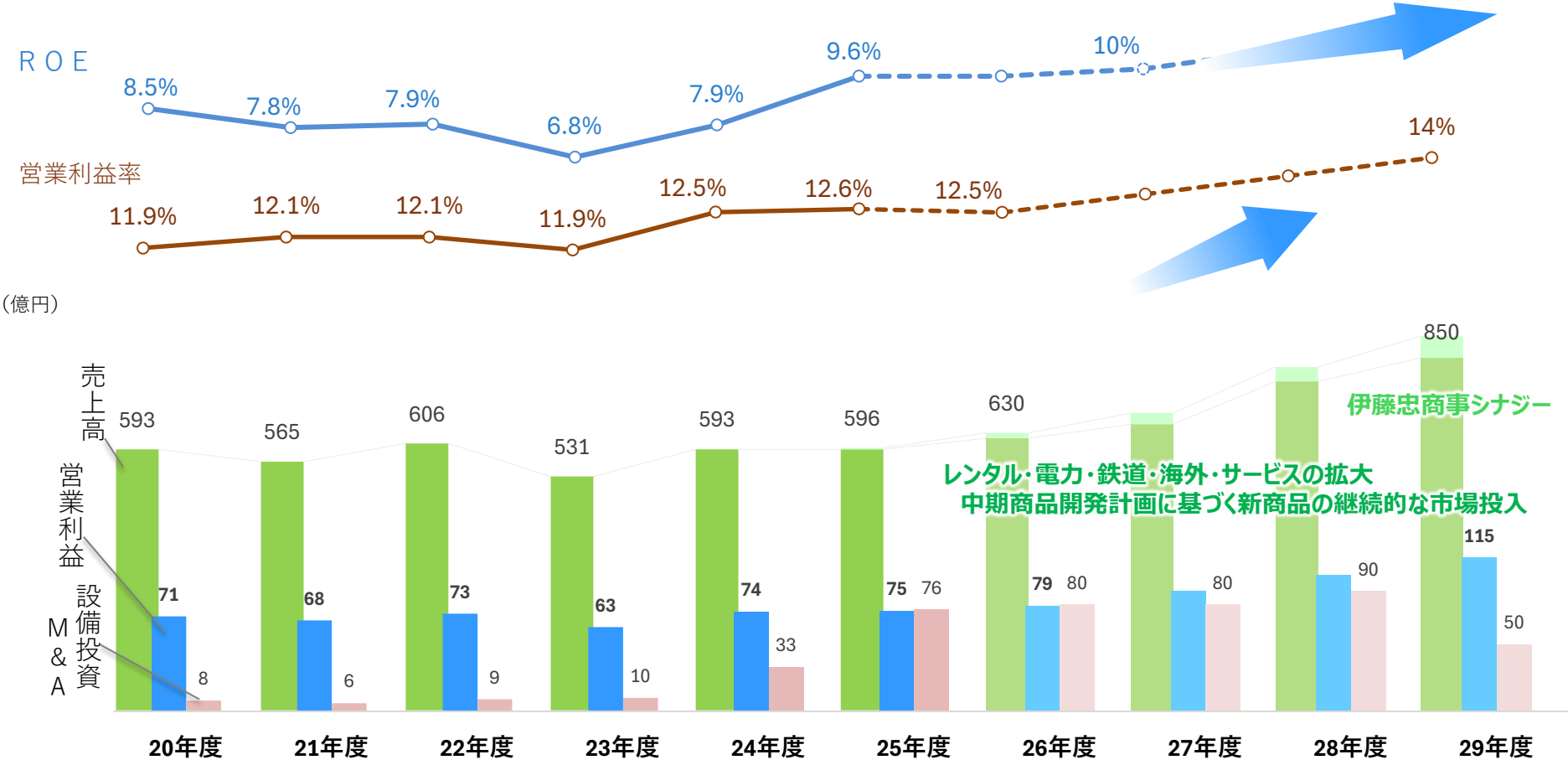
◆ 製品使用時のCO₂削減に向けた開発を加速
35年に電動化機種のフルライン化を目指す

ブーム軽量化・3R設計による資源循環

◆ 製品への資源投入量の削減にも取り組み中

今後の成長戦略

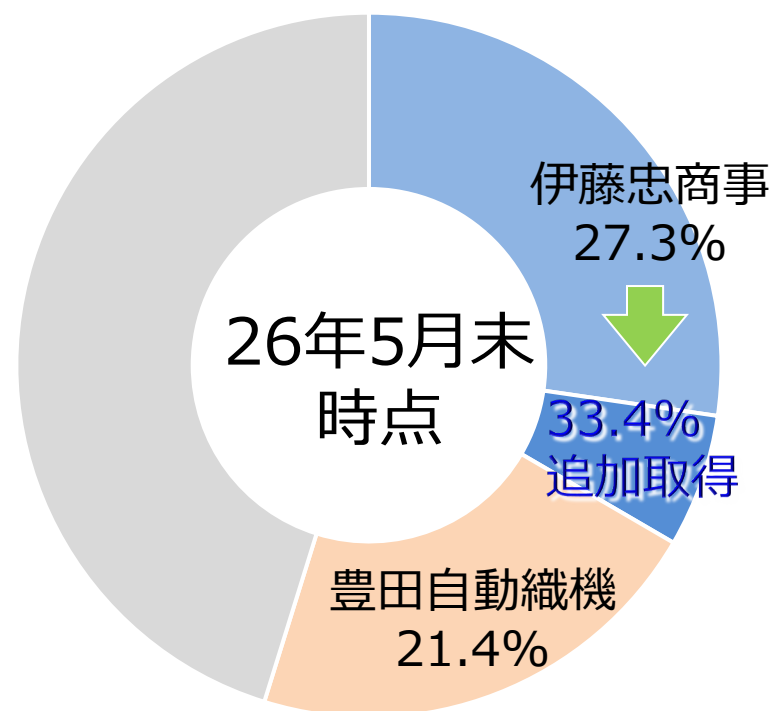
中期経営計画



中期経営計画達成による収益拡大および企業価値の向上をはかる

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

【国内売上拡大】
商品差別化とバリューチェーン
価値最大化

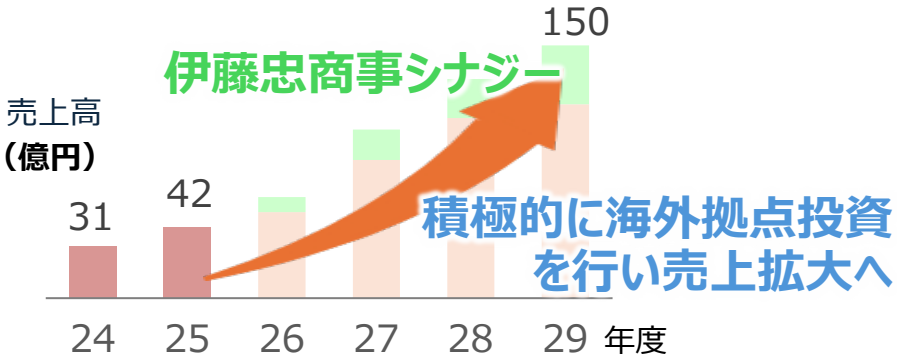
企画

【海外売上拡大150億円へ】
欧州・ASEAN・北米市場向けの
販売・サービスネットワークの構築

お客さまとの対話を通じて、「安全・環境・生産
性向上」に向けた差別化技術開発への投資

差別化技術開発計画
生産技術開発計画
中期商品開発計画

日本で育んだ工法を基軸にライフサイクル
(安全・品質・保全) の提案で信頼を獲得



技術
商品
開発

調達
生産
技術

サービス拠点
ネットワーク再編

再利用

営業

生産管理

仕入先さま連携
調達

部品物流

製造

指定協力工場さま連携
新車販売

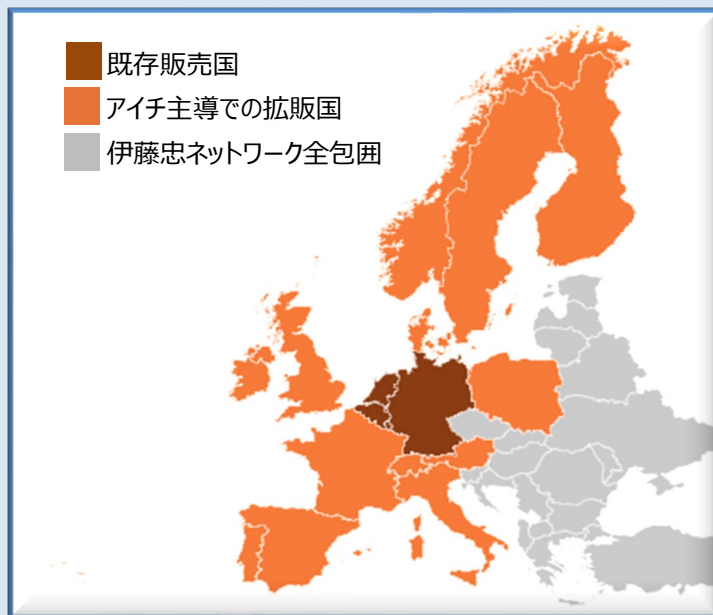
いすゞユーマックス活用
サービス
中古車

サプライチェーン・物流変革

高崎工場 2 期投資
内製技術革新

在庫拡大・予防保全・ライフカルテ保証
代替サイクル短縮・中古車価値・循環

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

27年度までに更に2機種投入



販売地域拡大

- ❖ SAHALIFT領域拡大
- ❖ 伊藤忠ネットワーク全包围
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、現地訪問を計画中（26年8月）

自走高所 新機種投入

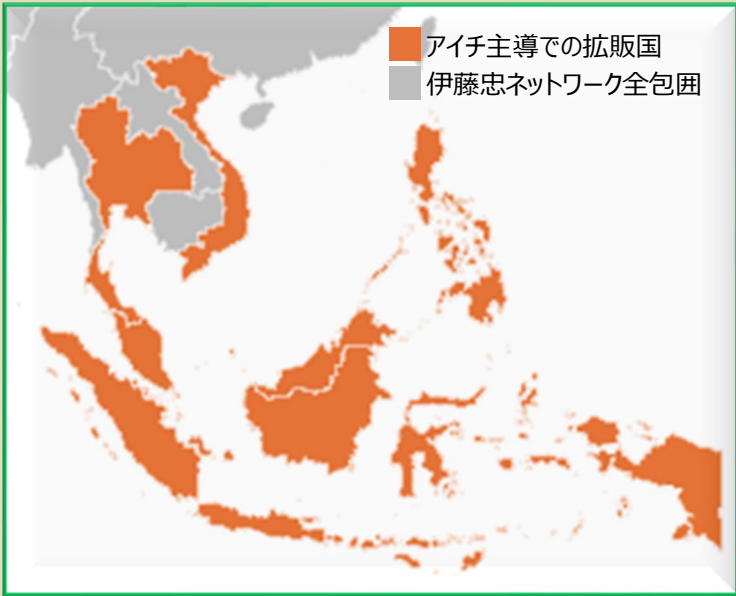
- ❖ 直進型ブーム・アーティ
キュレート型高所開発拡充
- ❖ 電動化／HEV化OP追加

SAHALIFTによる市場要望を受け新機種開発に着手

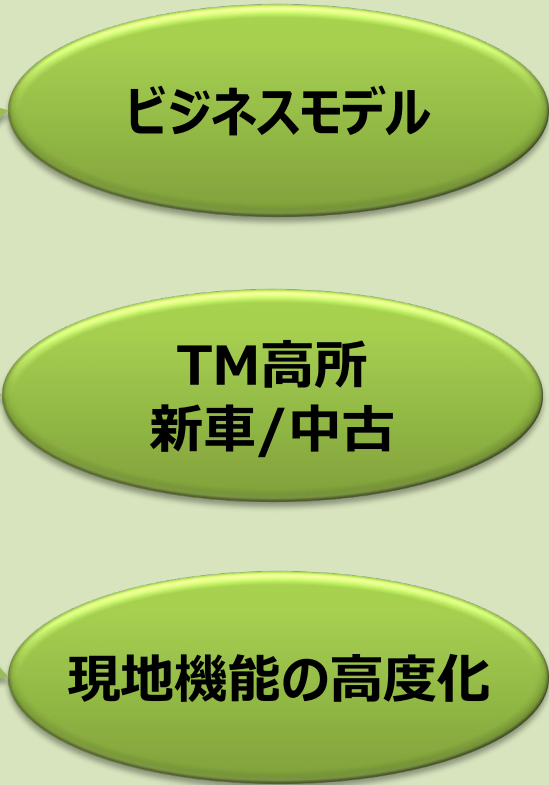
ハックダウン組立

- ❖ 完成車物流コスト削減
- ❖ 組立・メンテナンス機能拡充

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



- ❖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
- ❖ASEAN向けTM高所の機種投入
- ❖中古車流通の商流確保と販売加速促進
- ❖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）

【海外各国でのデモ計画】

2026年			2027年					
10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月
インドネシア・フィリピンはじめ主要5カ国でデモ実施								

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

市場在籍台数 約13万台
(26/3時点:当社調べ)

直営工場: 15拠点
指定工場: 210拠点

現 状

- ・ サービス在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

国内サービスネットワーク最適化

直営拠点と指定工場のそれぞれの役割を再定義し、パートナーシップの強化を行い、**持続可能で専門性の高い、高品質なサービスネットワークを実現する**

国内外で一貫したサービス提供体制

国内、海外において保守、部品供給、再流通の仕組みを整備し、**販売後も継続的に顧客価値の最大化を図る**

データドリブン経営・現場運営

データの統合・再整理を行い、「見える化」「使える化」を実現し、迅速かつ精度の高い意思決定を実行する

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

安全機能



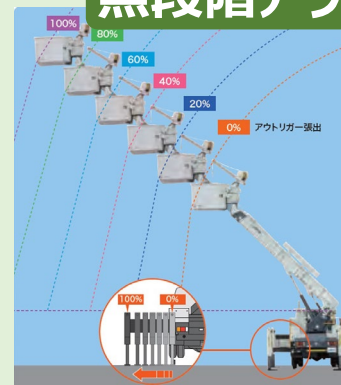
格納式補助ステップ[®]

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SK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

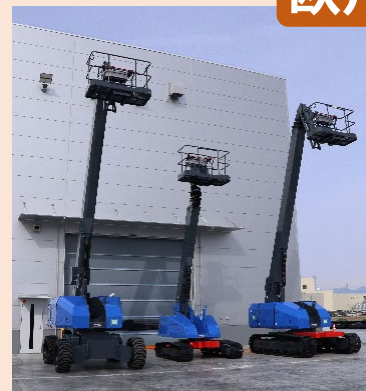
伐採機能



操作リモコン

海外向け

欧州向けSR・SPシリーズ



社会インフラを支える技術開発

路面段差検知

転倒防止

挟まれ事故防止

AI活用・自律制御

安全

周辺環境を3次元データ化

生産性向上

環境

オペレーション容易化
遠隔操作

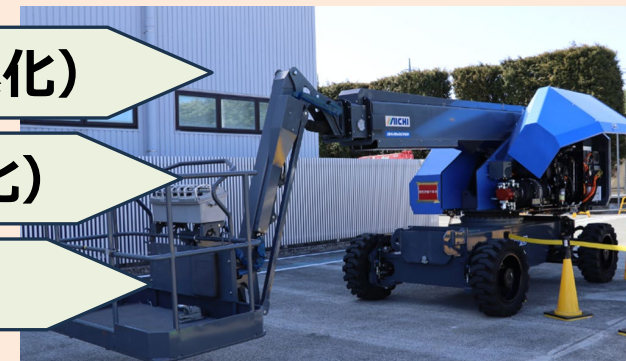
ロボティクス



ハイブリッド・電動（低炭素化）

小型化・軽量化（高電圧化）

エネルギー回収（高効率化）

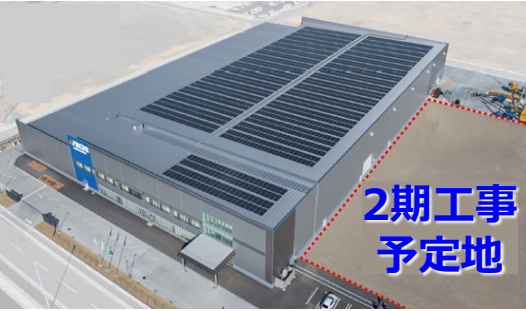


生産拠点再編と内製技術力強化

第1期

生産性40%向上 を実現

26年1月高崎工場稼働
26年9月伊勢崎電着塗装工場稼働予定

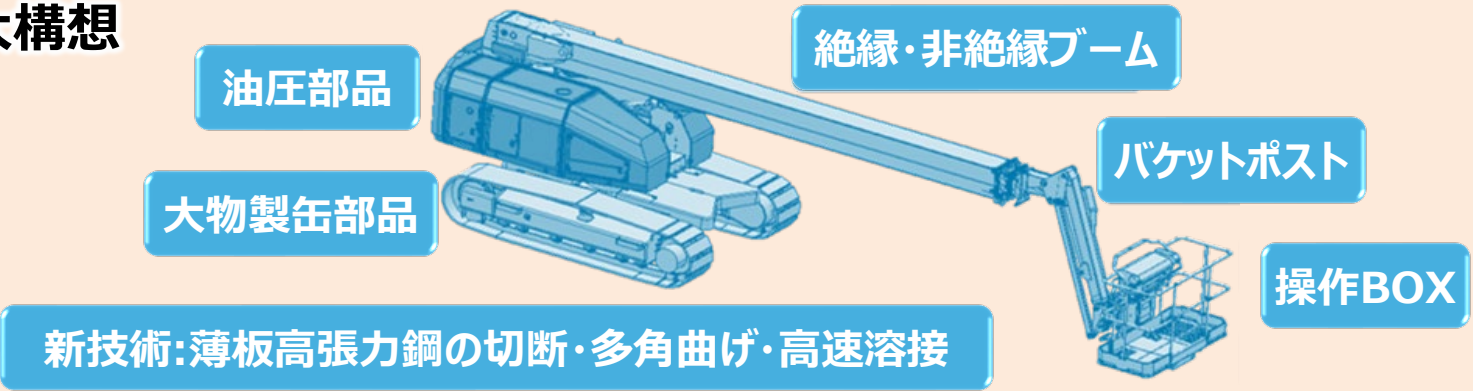


第2期

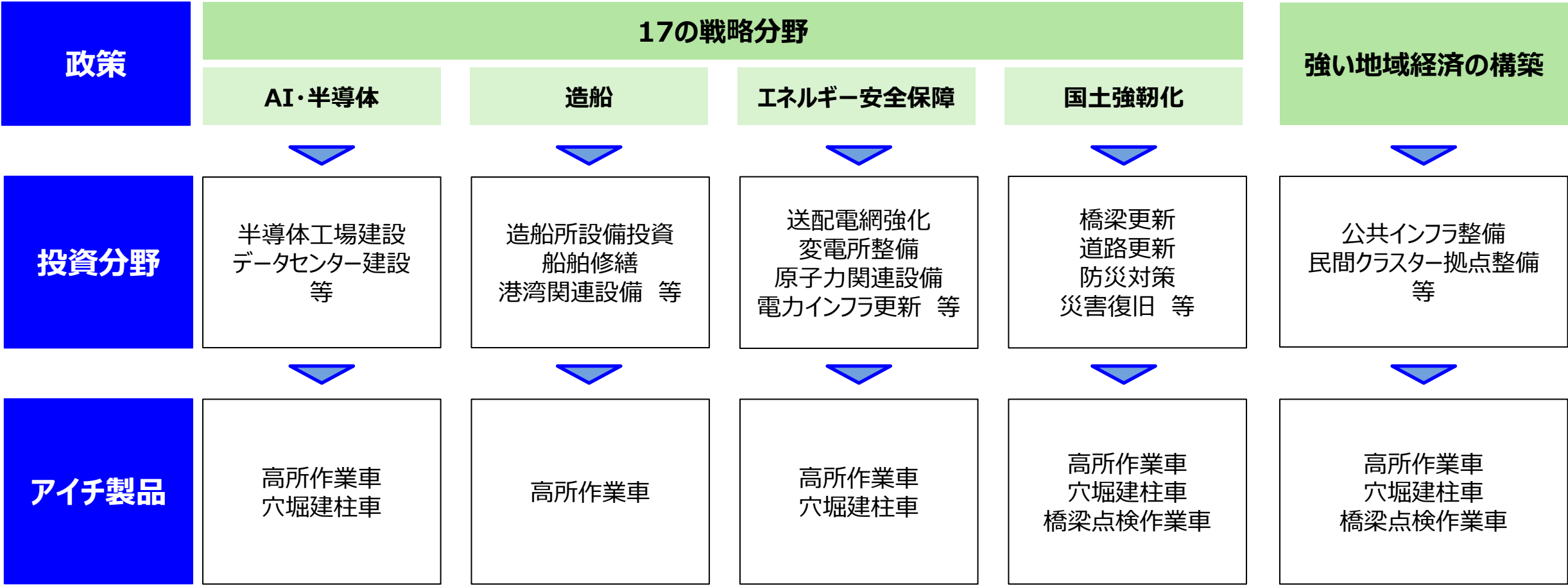
高崎工場 2 期投資による内製化拡大・新技術・新工法開発（2027年度～）

⇒ 貢献利益率・額の向上 , 物流コスト低減・リードタイム低減

内製拡大構想



高市政権が掲げる経済安全保障と成長投資を軸とした政策は、
電力・通信・建設インフラ市場への投資拡大を通じて、当社製品の需要拡大につながることが期待される



直近の業績と株主還元

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)	142.0円/USD		148.5円/USD		145.0円/USD	

概況

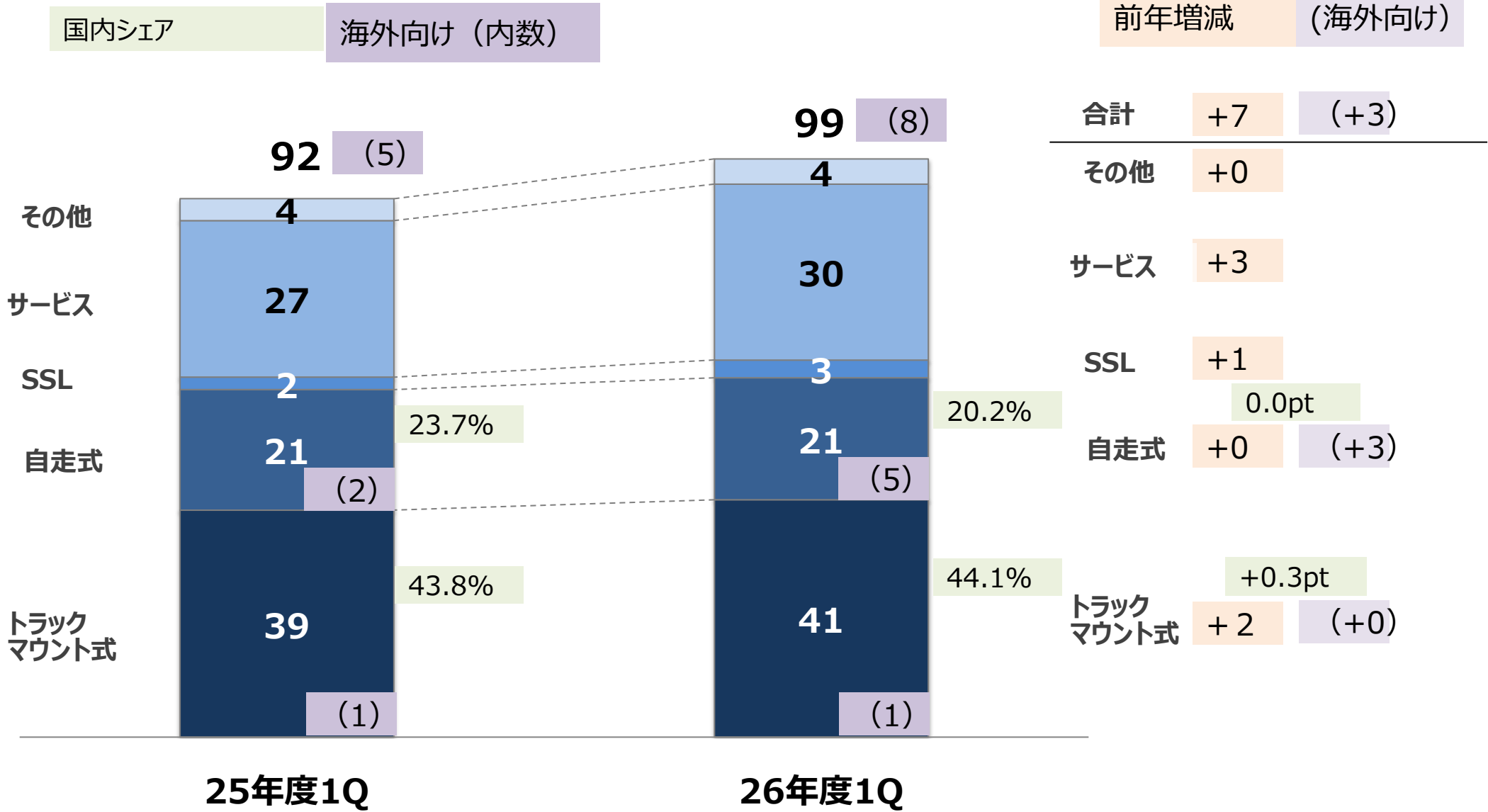
(単位：億円)

	25年度1Q		26年度1Q		増減額	増減率
	金額	比率	金額	比率		
売上高	92.1		98.9		+6.8	+7.4%
営業利益	2.9	3.1%	3.2	3.2%	+0.3	+10.0%
経常利益	5.4	5.9%	6.8	6.9%	+1.4	+25.9%
当期純利益	3.0	3.3%	6.2	6.3%	+3.2	+102.2%
設備投資額	31.3		2.5			
減価償却費	3.0		4.2			
為替レート (USD)	143.8円/USD		143.8円/USD			

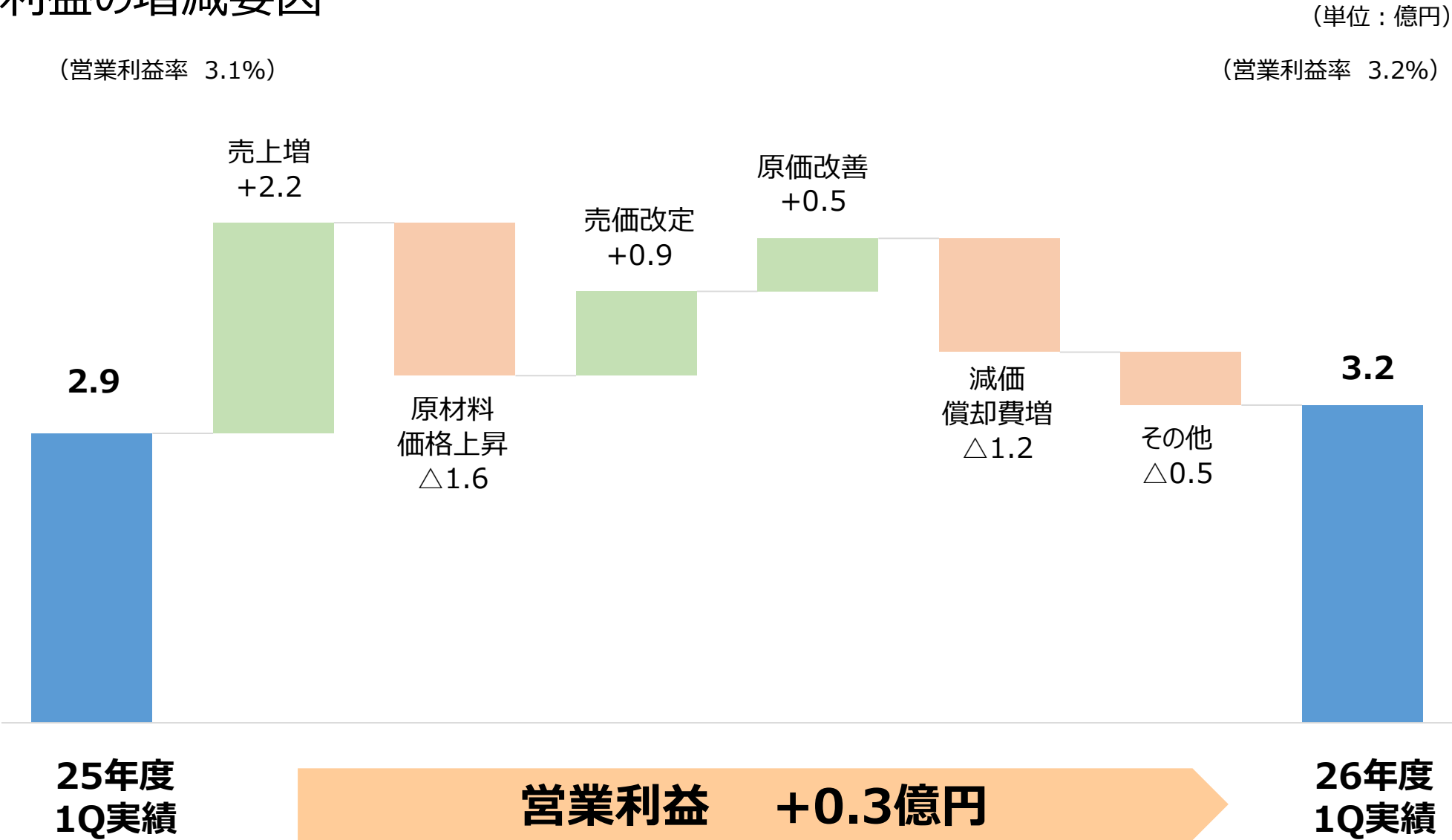
・主にサービス（レンタル向け検査・修理）売上増加により、増収増益を確保

セグメント別売上高

(単位：億円)



連結営業利益の増減要因



貸借対照表

(単位:億円)

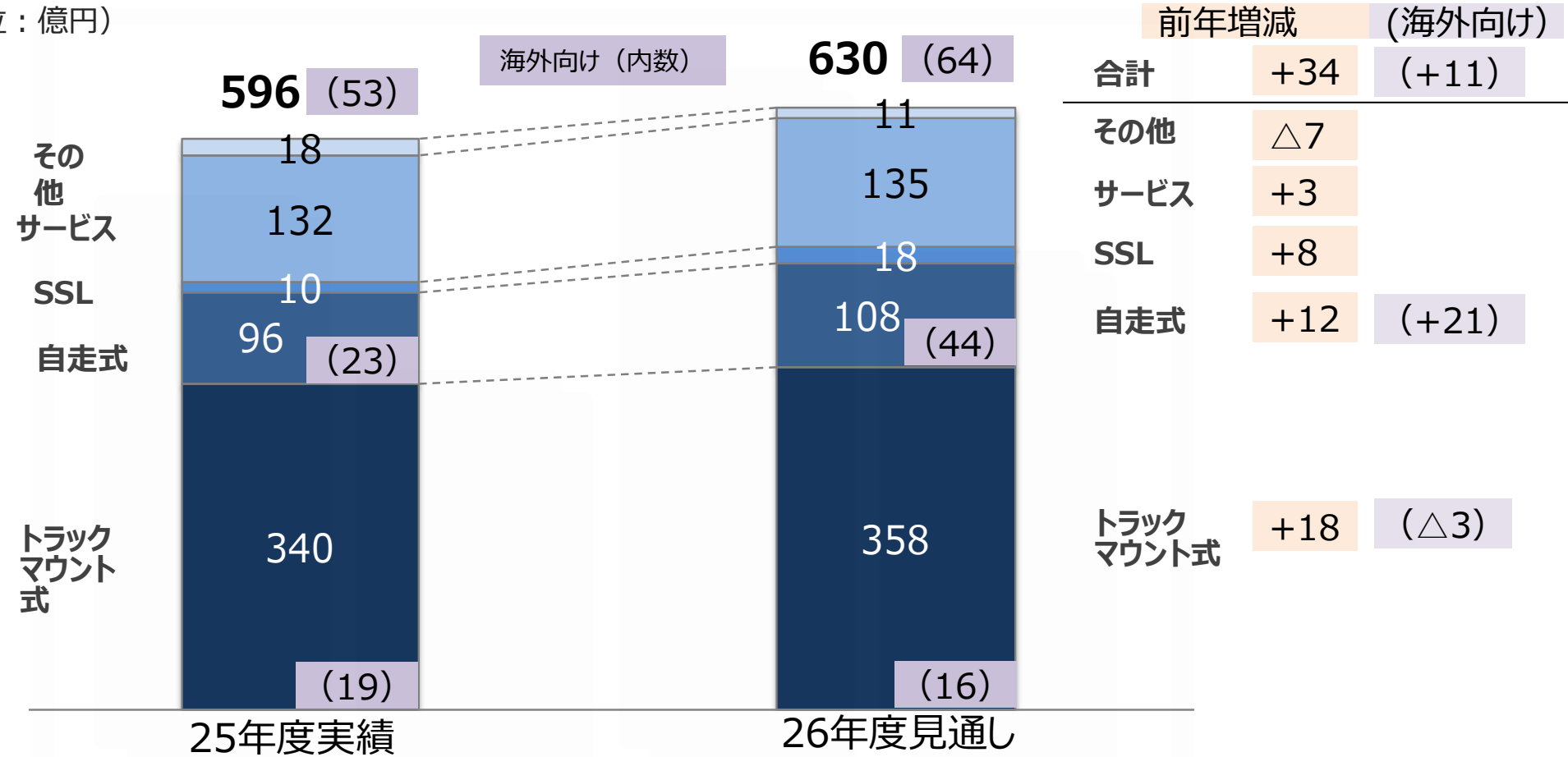
			25年度末		26年度1Q末		増減額
			残高	比率	残高	比率	
資産の部	流動資産		541	58.3%	463	54.2%	△ 78
	固定資産		387	41.7%	391	45.8%	+4
		有価証券	67	7.2%	72	8.4%	+5
	合計		928	100.0%	854	100.0%	△ 74
負債・純資産の部	流動負債		150	16.2%	79	9.3%	△ 71
	固定負債		24	2.6%	29	3.4%	+5
	負債 合計		174	18.8%	108	12.7%	△ 66
	純資産 合計		754	81.3%	745	87.3%	△ 9
	合計		928	100.0%	854	100.0%	△ 74

・期末売上偏重による流動資産・負債の一時的な増加が解消

26年度の業績見通しセグメント別売上高



(単位：億円)

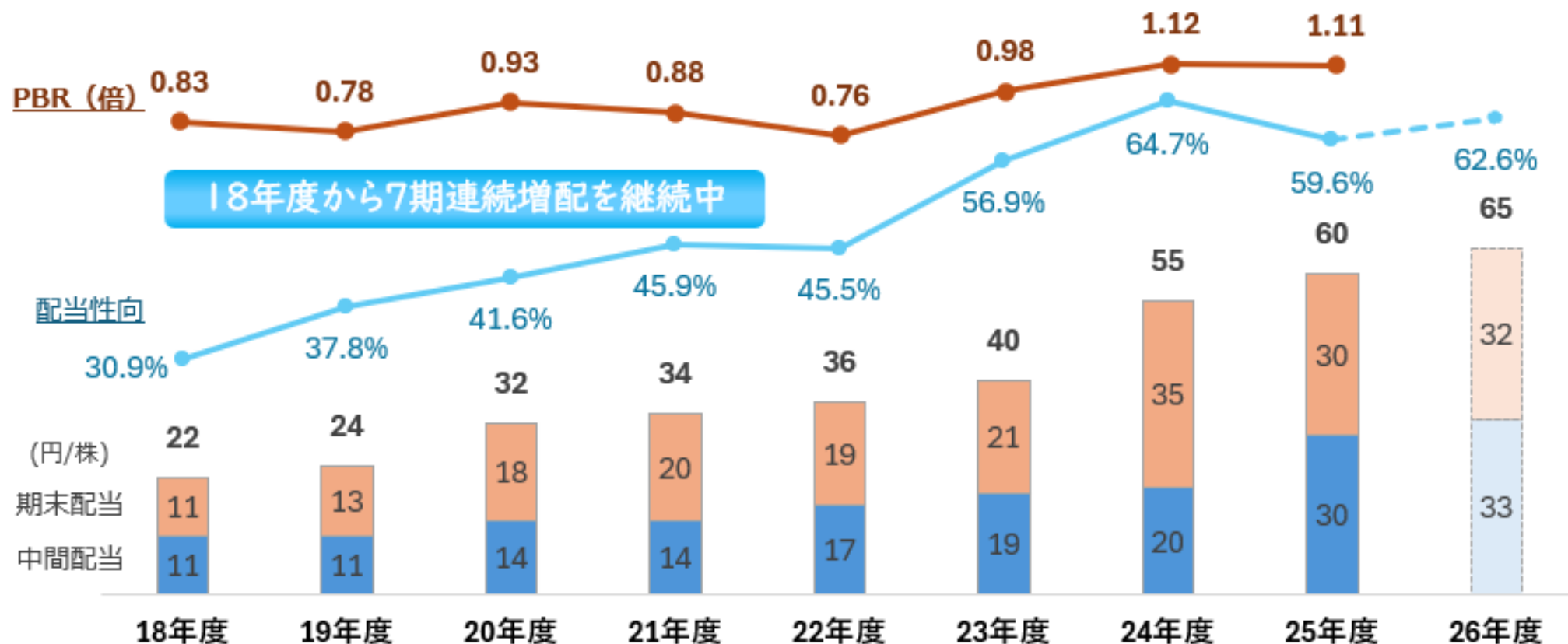


通期業績予想 (26年度、前期比)			
売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
630億円 +6%	79億円 +5%	85億円 +4%	67億円 +1%

● 2026年4月24日公表の業績予想から変更なし

【株主還元方針】

株主還元を安定的に向上させることを基本に、配当性向60%以上を基準とする



今後も設備や開発・人への投資やM&Aと、株主還元のバランスを考慮し、配当の向上を目指す

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、お客さま環境、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。

Q1. 株主優待制度の新設は検討していますか。

A1. 現時点では導入予定はございません。

当社は、すべての株主の皆さまに公平に利益を還元できる配当を重視しており、安定的な配当の継続と企業価値の向上を通じた株主還元に取り組んでいます。

今後につきましても、資本効率や株主構成の変化、株主の皆さまからのご意見などを踏まえながら、最適な株主還元のあり方を継続的に検討してまいります。

Q2. 同業他社に対する強みを教えてください。

A2. 当社はこれまで、お客さまとの強固な関係性を基盤に、現場の課題や潜在ニーズをいち早く把握し、それを製品開発やサービス改善につなげてまいりました。

この「顧客密着型の課題解決力」が同業他社に対する大きな差別化要因であり、持続的な成長を支える競争優位性であると考えております。

Q3. サービス・部品修理売上は利益率が高いと認識していますが、第1四半期現在では売上高に対する利益率が約24%となっています。今後、この利益率をさらに引き上げていく方針や目標水準があれば教えてください。

A3. 現在のサービス・部品修理売上の規模は約130億円前後ですが、中期経営計画では今後、この水準からさらに20～25%程度拡大させることを目指しています。

Q4. 政策保有株式の売却を進めているとのことですが、現在の政策保有株式の保有額はどの程度でしょうか。
また、今後の売却・縮減目標や具体的な圧縮計画について教えてください。

A4. 現在、政策保有株式の縮減を進めており、約8%まで低下しています。
今後も売却を進め、最終的には約6%まで引き下げることを目指しています。

Q5. 原材料価格の上昇による利益圧迫額が約1.6億円である一方、売価改定の効果は約0.9億円にとどまっています。
今後、電力・通信・建設業界などの主要顧客に対して、どのように価格転嫁や値上げを進めていく方針なのか、
また、現在の価格交渉の進捗状況について教えてください。

A5. 電力業界向けの営業活動では年度途中で価格決定が行われるため、お客さまの予算確定後は売価改定が十分に
反映できず、利益確保が後手に回るケースが見られます。その結果、収益面で弱さが生じています。
また、顧客への売価改定通知のタイミングと、仕入先から受ける原価上昇の影響との間に時間差があり、売価改定の
活動が十分に機能していない状況です。
今後はこのタイムラグを解消し、より迅速に価格転嫁できるよう見直していく方針です。

Q6. 先日発表された一部車種のリコールについて、今期の業績に与える影響は限定的と考えてよいのでしょうか。
リコール対応による収益や受注への影響の大きさについて、会社の見方を教えてください。

A6. リコールによる今期業績への影響は軽微です。特段懸念する心配はございません。

- Q7. 第1四半期の受注額は前年同期比で約20億円の減少となっていますが、この結果が会社の想定どおりだったのか、それとも想定を上回った・下回ったのかについて教えてください。
また、国内の建機需要は引き続き堅調に見える一方で、価格改定の影響もあるため、レンタル業界の足元の動向をどのように見ているか伺いたいです。
加えて、最近発生した大規模災害を受けて、電力会社や通信会社などの顧客需要が今後どのように変化すると見ているのか、直近の受注環境や需要動向についても教えてください。
- A7. 第1四半期の受注額が前年同期比で減少した主な要因は、シャシ（車台）のモデルチェンジ時期と重なったことです。お客さまが旧型シャシと新型シャシのどちらを選ぶべきか判断を保留した結果、受注が一時的に低調となり、受注残高も減少したものと考えています。
一方で、レンタル業界、通信業界、電力業界において大幅な需要減少や受注減少は確認されていません。市場環境そのものが悪化しているものではないと認識しています。
現在は主要シャシメーカー2社の新型モデルが出揃っており、お客さまの選択環境が整っています。今後は受注活動を強化し、受注回復と目標達成を目指してまいります。
- Q8. 政策保有株の売却益が発生して一株当たり利益（EPS）が増加した場合、配当はその利益を含めた配当性向で算定するのか、それとも株式売却による特別利益を除外して従来の利益水準を基準に配当を決定するのか、配当方針の考え方を教えてください。
- A8. 政策保有株の売却益が発生した場合は、その利益も配当原資として考慮し、利益増加分を反映して配当を上積みする方針です。