

2024年5月23日

各位

上場会社名 北越工業株式会社  
(URL <https://www.airman.co.jp/>)  
代表者 代表取締役社長 佐藤 豪一  
(コード番号: 6364 東証プライム)  
問合せ先責任者 執行役員管理本部長 笠輪 信彦  
(TEL 0256-93-5571)

## 中期経営計画「中期ビジョン2024」の見直しに関するお知らせ

当社は、2024年5月23日開催の取締役会において、2022年度（2023年3月期）～2024年度（2025年3月期）にかけての3カ年中期経営計画「中期ビジョン2024」の見直しを決議いたしましたので、お知らせいたします。

## 記

## 1. 連結計数目標

最終年度2024年度（2025年3月期）における連結計数目標を、以下のように修正いたします。

【修正前】（2023年10月23日開示）

	2023年3月期実績	2024年3月期目標	2025年3月期目標
	百万円	百万円	百万円
売上高	49,000	49,600	52,000
経常利益	5,380	6,700	7,500
売上高経常利益率(%)	11.0	13.5	14.4

【修正後】

	2023年3月期実績	2024年3月期実績	2025年3月期目標
	百万円	百万円	百万円
売上高	49,000	51,900	56,000
経常利益	5,380	7,323	7,400
売上高経常利益率(%)	11.0	14.1	13.2

## 2. 連結計数目標見直しの理由

当社グループは、中期経営計画「中期ビジョン2024」における成長戦略のアウトラインとなる、「コア成長事業」、「安定収益基盤確保の事業」、「サステナビリティ」を推し進めております。

2025年3月期の見通しは、販売面では安定収益基盤である国内のエンジンコンプレッサ、エンジン発電機及び高所作業車は、経済の回復に伴い設備投資意欲の高まりが見込まれ、特に新規建設工事の増加が顕著になっており、今後も出荷が高水準を維持すると予想しております。また、コア成長事業のひとつである国内のモータコンプレッサは、「中期ビジョン2024」に掲げた目標達成に向けて国内のシェア獲得を推し進めている最中であり、その効果は確実に現れてきております。コア成長事業の

もうひとつである北米での販売についても、現在の旺盛な需要は今後も続くものと予想しております。利益面では、さらに原材料価格の高騰が予想されるなか、米ドル/円の為替レートを2024年3月期に対して円高基調で推移すると想定するため、経常利益では前回目標を下回る見込みです。なお、想定為替レートは、1米ドル=140円、1ユーロ=153円を前提としております。以上のことから、中期経営計画「中期ビジョン2024」につきましては、前回発表の2025年3月期の連結計数目標を修正することとなりました。

(注) 本資料に記載されている連結計数目標等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

以 上

**AIRMAN**

Makes Future

**中期経営計画**

**「中期ビジョン2024修正版」**

(2022～2024年度)

2024年5月23日

**北越工業株式会社**

(コード番号：6364 東証プライム)

# 01. 経営方針

「中期ビジョン2024」 経営方針

## 「AIRMAN MAKES FUTURE」

常に新しい価値を追求し、社会と産業の発展に貢献する

上記の経営方針のもと、建設・産業機械のリーディングカンパニーを目指します

AIRMAN

MAKES

FUTURE

まちに、暮らしに、  
AIRMANが創る未来がある

# 02. 計数目標

## 連結計数目標

(単位：百万円)

修正前	2022年度実績	2023年度目標	2024年度目標
売上高	49,000	49,600	52,000
経常利益	5,380	6,700	7,500
売上高経常利益率	11.0%	13.5%	14.4%
修正後	2022年度実績	2023年度実績	2024年度目標
売上高	49,000	51,900	56,000
経常利益	5,380	7,323	7,400
売上高経常利益率	11.0%	14.1%	13.2%

2024年度目標における想定為替レートは、1米ドル = 140円、1ユーロ = 153円を前提としております。  
 2024年度の経常利益に対する為替感応度は1円当たり、米ドルが1億4100万円、ユーロが930万円となります。

### 2022～2023年度のふりかえり

国内販売：建築需要の回復  
 海外販売：北米の旺盛な需要  
 利益：原材料高騰を円安がカバー

### 2024年度までの方策

国内販売：モータコンプレッサ拡販  
 海外販売：生産能力の増強  
 利益：価格転嫁の推進

## 目標経営指標

ROE(自己資本利益率)：8.0%以上

# 03. 成長戦略のアウトライン

## 基本方針

- 一段上の成長・拡大に向けて基盤固めに重点を置き、限られた経営資源を成長の一手に集中させる

## コア成長事業

- 国内市場：モータコンプレッサ
- 海外市場：北米でのエンジンコンプレッサおよびエンジン発電機

## 安定収益基盤確保の事業

- 国内市場：エンジンコンプレッサおよびエンジン発電機、高所作業車

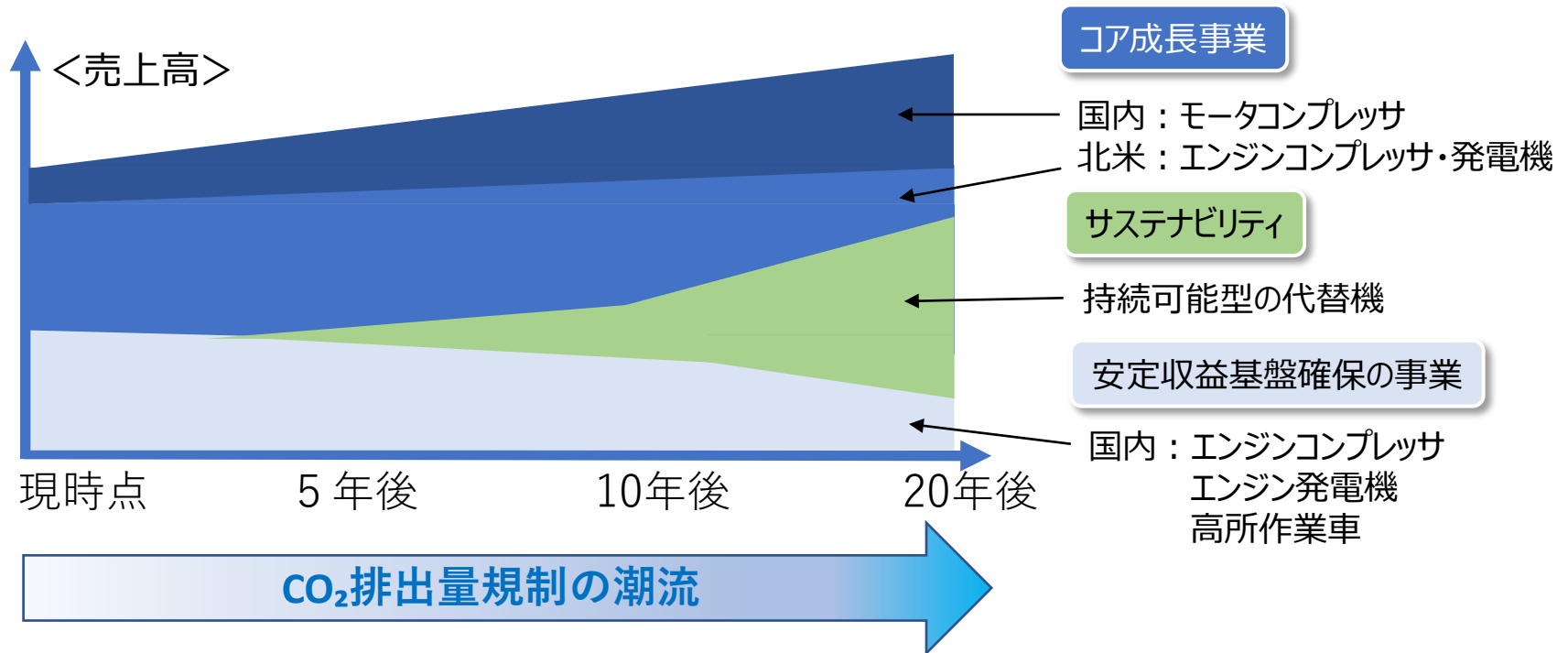
## サステナビリティ

- 脱炭素に向けた持続可能型製品の開発への取り組みを強化

# 03. 成長戦略のアウトライン

## 中長期的な成長イメージ

- エンジンコンプレッサ・発電機・高所作業車などで安定収益を確保し、モータコンプレッサ、北米事業の成長事業へ原資を投入
- 同時に脱炭素に向けた持続可能型の代替機を開発



# 04. 成長領域～モータコンプレッサ

## 国内シェア15%の達成

- モータコンプレッサ拡販施策により、国内シェア15%を達成する

## 主要施策

- 営業・保守の連携による顧客囲い込みの促進
  - ①ユーザーニーズを的確に捉えた提案営業のレベル向上
  - ②販売店の営業面での要望に適切に対処した自社製品拡販の支援遂行
  - ③“待たせない”保守サービスの実施
  - ④ **GSS+**※ による安定稼働の提供
  - ⑤適時適切な部品供給

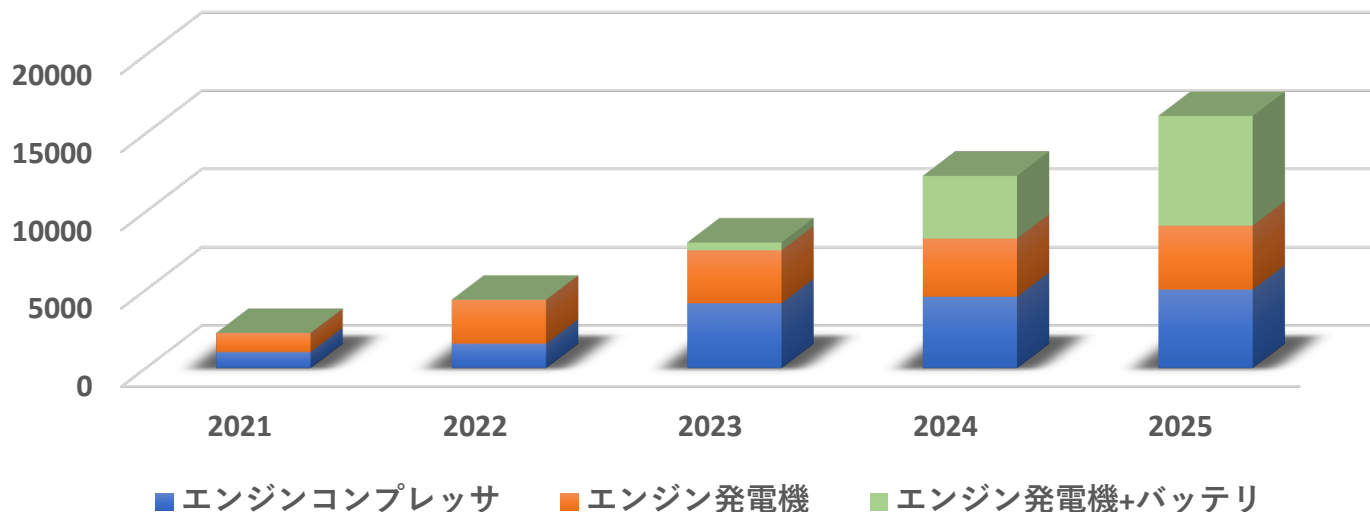


※ GSS+(グッドスマイルサービスプラス)：点検・調整、消耗部品の交換、故障修理に関するメンテナンスを定額で提供するほか、万一のトラブルに早急に対応が可能な遠隔監視システムをプラスしたサービス



# 04. 成長領域～海外市場（北米）

## 当社北米販売代理店における販売計画台数



- 北米では、各発電所の老朽化による電力安定供給への不安が高まりつつあるこのリスクに対応するため、エンジン発電機を中心に需要が高まっている
- エンジンコンプレッサについては、大手レンタル会社に対する販売増加が見込まれる

# 04. 成長領域～海外市場（北米）

## 調査機関による北米市場予測

	参 照	見通し期間	CAGR（年平均成長率）
エンジン コンレッサ	North America Portable Air Compressor Market Size・・・ (Graphic Research 2020)	2020年～2026年	<b>CAGR:4.8%</b>
	North America Air Compressor Market Size・・・ (Market Research 2022)	2021年～2027年	スクリュロータセグメント <b>CAGR:4.7%</b> ※COVID-19も加味した予測
エンジン 発電機	North America Portable Generators Market Size・・・ (Global Market Insights 2021)	2022年～2028年	<b>CAGR:6.6%</b> ※COVID-19も加味した予測
	North America Portable Generator Market・・・ (IMARC 2020 )	2021年～2026年	<b>CAGR:6.6%</b> ※COVID-19も加味した予測

Graphic Reserch : ビジネス調査会社。客先 : 大企業、SMB、政府機関等  
 Market Research : 市場レポートプロバイダー。経験20年以上  
 Global Market Insight : 市場調査・コンサルティング業  
 IMARC : 市場レポート・コンサルティング業、150社以上の顧客網

- 北米の中長期（～2026/2028）の販売見通しについて、各調査機関では、「新型コロナウイルスを加味しても、当面は緩やかな成長を続ける」との予測が示されている

# 04. 成長領域～海外市場（北米）

## 北米での需要拡大への対応

- 国内
  - 本社工場における生産増強
  - ①セルライン立ち上げ
  - ②セルライン増強
  - ③塗装ラインの二直化
  - ④組立ラインの増設
  - ⑤国内グループ会社の活用
  
- アメリカ
  - 現地本格生産に向けた精査の実施
  - ①現地サプライヤの選別



# 05. 事業基盤領域～国内市場

## エンジンコンプレッサ・発電機

- エンジンコンプレッサ国内市場
  - ・ 国内シェアNo. 1 としての安定収益基盤として期待でき、得られた原資を成長戦略に振り向ける
- エンジン発電機国内市場
  - ・ 新製品開発・新規販路・新規パートナーの開拓などの土台作りに注力する



## 高所作業車

- 国内市場
  - ・ 今後の建設需要を取り込み、国内シェアNo. 1 を維持する



# 06. サステナビリティ

## 気候変動、環境汚染の予防へ当社製品開発の取り組み実績

- 気候変動への対応のためには温室効果ガスの発生が少ない製品開発が必要であり、当社は、“省エネ製品”を開発コンセプトに開発を行っている
- 製品から排出される排気ガス、油脂類の漏洩による環境汚染の予防を配慮した“環境にやさしい製品”の提供に取り組んでいる

- ① 圧縮機本体において高効率新型ASロータ（5×6歯型）の採用により、従来比5%～15%の省エネを達成



- ② エンジンコンプレッサとモータコンプレッサにおいて最適制御により、使用条件にあった省エネ運転に対応



# 06. サステナビリティ

## 気候変動、環境汚染の予防へ当社製品開発の取り組み実績

- ③ 環境汚染への配慮では、エンジンコンプレッサ、エンジン発電機の排出ガス規制において、国内の第3次排出ガス規制に対応し、海外でも北米、中国の厳しい排出ガス規制に対応する製品を開発



- ④ 燃料やオイル、冷却水などが機体内に漏れた場合でも外部への流出を可能な限り防止するリークガード仕様（オイルフェンス機能）のエンジン発電機を逸早く開発  
さらにはその機能をエンジンコンプレッサ、モータコンプレッサにも展開



# 06. サステナビリティ



当社にとって2023年度は「水素元年」として、

水素社会に向けた世界初の**水素専焼エンジンコンプレッサ**や、**水素燃料電池式発電装置**を開発。

2024年度は**実用化に向けて安全性能などの見直し**を行いました。

また、新たに**水素専焼エンジン発電機**を開発。

人々の暮らしを支えるだけでなく、地球環境など様々な課題にチャレンジ。

〈AIRMAN Makes Future〉

北越工業は明るい未来を目指して、内容を更新(リロード)した

「**今できること**」・「**今はじめること**」に取り組んでいます。

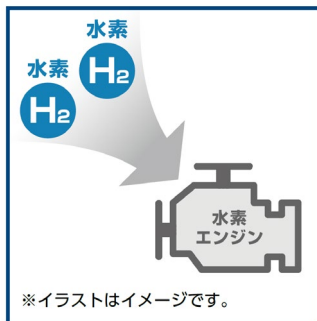
# 06. サステナビリティ

## 持続可能型製品の開発



## 水素専焼エンジンコンプレッサ [SHS265LC] コンセプトモデル

半世紀にわたりポータブルコンプレッサのパイオニアとして、これまでのエンジンコンプレッサの開発で培ってきた技術と経験により、2023年は世界初となる「水素専焼エンジンコンプレッサ」のコンセプトモデルの開発に成功しました。2024年は昨年よりも進化し、吐出空気量が増加したアップグレードモデルとなっています。



### 特長

- 水素専燃エンジンを搭載したエンジンコンプレッサ。
- 燃料が「軽油」から「水素」に。マフラーからの排出も「ガス」から「水」になります。
- コンプレッサのスペックは、空気量7.5m<sup>3</sup>/min、吐出圧力0.7MPa。
- 2023年に対して吐出空気量を2.4倍に大幅アップ。



# 06. サステナビリティ

## 持続可能型製品の開発



7 エネルギーをみんなに  
そしてクリーンに



9 産業と技術革新の  
基盤をつくろう



12 つくる責任  
つかう責任



13 気候変動に  
具体的な対策を

## 水素専焼エンジン発電機 [SHG45LA] コンセプトモデル

2023年は「水素専焼エンジン発電機」のコンセプトモデルの開発に成功しました。業界最大級の出力を誇り、CO<sub>2</sub>の排出量を抑えることができるため、地球環境に配慮したニュースタンダードとなる次世代のエンジン発電機です。



※画面はハメコミ合成でイメージです。

### 特長

- 水素専燃エンジンを搭載したエンジン発電機。
- 燃料が「軽油」から「水素」に。マフラーからの排出も「ガス」から「水」になります。
- 発電機のスペックは、出力 37/45kVA (50/60Hz)。
- デジタル表示モニタ（タッチパネル）を採用。

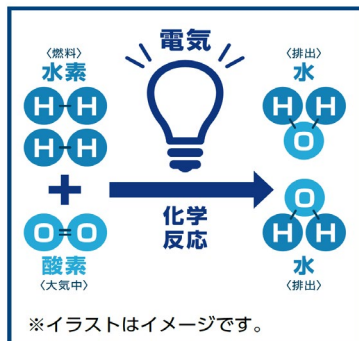
# 06. サステナビリティ

## 持続可能型製品の開発



## 水素燃料電池式発電装置 [FCG10S] コンセプトモデル

“今は始めること”として、水素社会の到来に向けて「水素燃料電池式発電装置」の開発を2023年にスタートしました。当社初となる燃料電池を採用した製品であり、カーボンフリーの発電装置として、燃料電池システムの研究開発と社会実装に向けて実証実験に取り組んでまいります。



### 特長

- 今年には機体の上部にソーラパネルを追加。太陽光から蓄電することが可能。
- 定格出力 9.6kWの燃料電池を搭載した可搬形の発電装置。
- 三相3線、単相3線、直流電源のあらゆる電源の要求に対応可能。
- 当社独自の燃料電池制御システムにより、燃料電池の耐久性を向上。

# 06. サステナビリティ

## 持続可能型製品の開発



## バイオ燃料エンジン発電機 [SDG45LX] 市販化予定モデル

水素社会の到来には、まだ時間がかかります。FAME、HVO、XLTといったあらゆるバイオ燃料の研究が全世界で進んでおり、“今できること”として、産業構造を維持しつつ脱炭素化の第一歩となるバイオ燃料が製品に与える影響の試験・研究を行っています。この研究開発で得たノウハウをもとに、あらゆるバイオ燃料に対応できる製品開発を行ってまいります。



### 特長

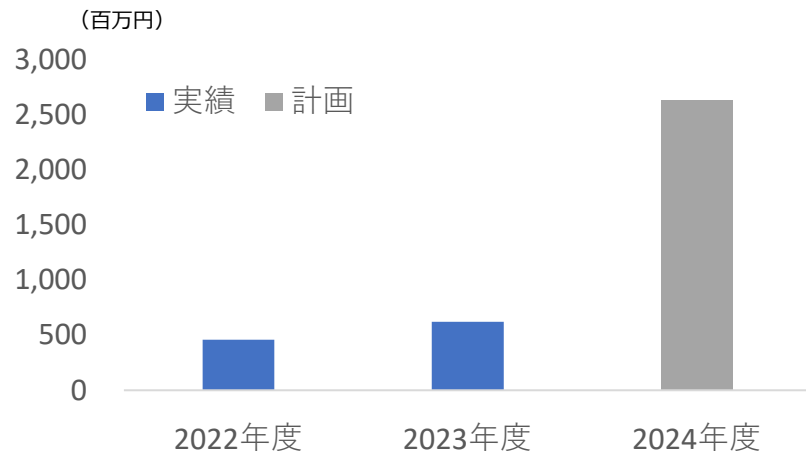
- 軽油／B100燃料／HVO燃料の使用を前提とした 45kVAのエンジン発電機。
- バイオ燃料の媒質状態を計測し、現在の充填燃料を自動で識別表示が可能。
- CO<sub>2</sub>の削減量と排出量を積算し表示することで、CO<sub>2</sub>の見える化を実現。
- オイルが漏れた場合に外部への流出を可能な限り防止するオイルフェンス搭載。



※画面はハメコミ合成でイメージです。

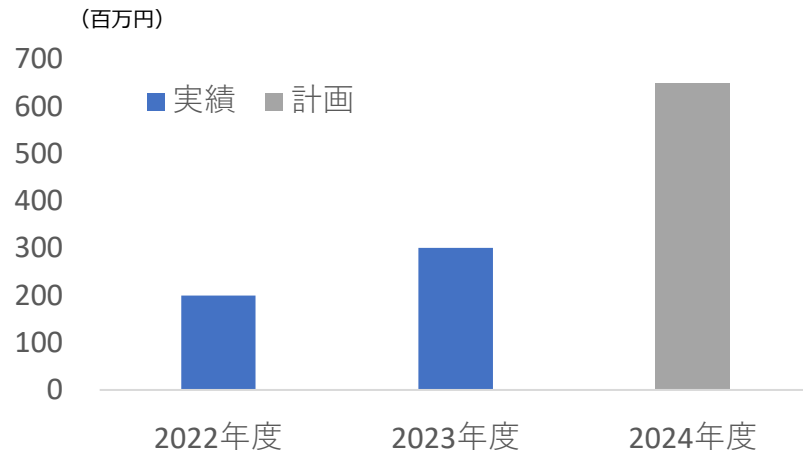
# 07. 生産設備投資・研究開発費

## 生産設備投資



- 26億円超の生産設備投資  
を実行予定  
工場の**生産能力増強**を図る

## 研究開発費



- 6億円超を研究開発費に投入  
予定  
脱炭素製品の商用化に向けて  
**開発を加速**

# 08. 株主還元方針

## 当社目標水準

- 株主の皆様にご当社株式を長期保有いただけるよう、安定的な配当とともに、適時適切な自己株式の取得を実施し、総還元性向※**45%以上**を目指します

※ 総還元性向 = (配当支払総額 + 自己株式取得総額) ÷ 純利益 × 100

ただし想定以上の事業環境の変化による業績悪化などにより、これら株主還元が実行できない場合があります

## 当社実績

(単位：百万円)

	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
配当支払総額	640	866	1,288	1,616
自社株買い総額	527	378	174	700
合計	1,167	1,244	1,462	2,316
総還元性向	60.0%	45.2%	39.0%	45.4%

本資料に記載されている、当期ならびに将来の業績に関する見通し等は、現在入手可能な情報に基づき合理的に判断したものです。

実際の業績は、様々な要因の変化により、記載内容とは大きく異なることがあります。

主な要因としては主要市場の経済状況および製品需要の変動、為替相場の変動、原材料価格の変動、地政学的影響、国内外の各種規制ならびに会計基準、慣行等の変更などが含まれます。

**当社のお問い合わせ先**

**経営企画室**

**電話：0256-77-5277**

**FAX：0256-94-7567**