

2025年5月23日

各 位

上場会社名	株式会社AIRMAN (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2027」の策定に関するお知らせ

当社は、2025年5月23日開催の取締役会において、2025年度（2026年3月期）～2027年度（2028年3月期）にかけての3カ年中期経営計画「中期ビジョン2027」を決議いたしましたので、お知らせいたします。詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以 上

AIRMAN

中期ビジョン2027 2025 - 2027年度 中期経営計画
(2026/3 - 2028/3) 2025.05.23

01

事業概要

02

中期経営計画

03

財務戦略・株主還元

04

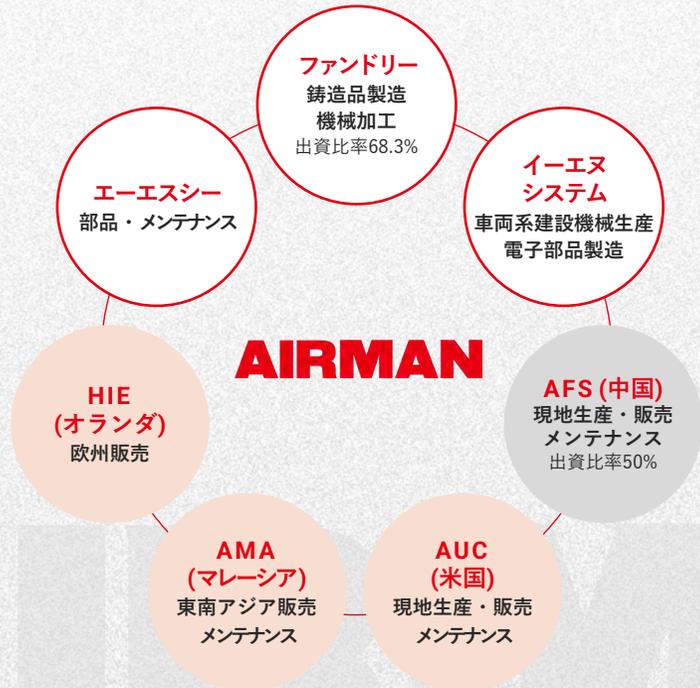
Appendix

AIRMAN

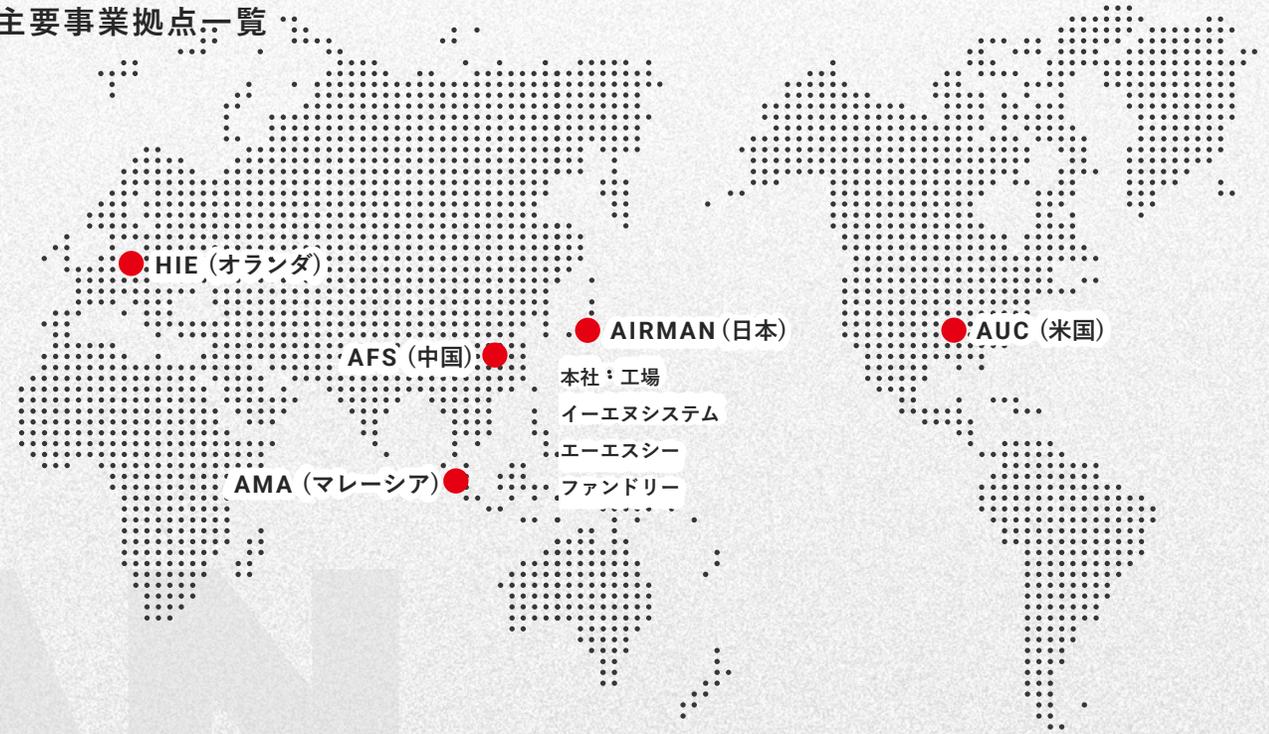
社名	株式会社AIRMAN	所在地	本社 新潟県燕市下粟生津3074 東京本社 東京都新宿区西新宿1-22-2 新宿サンエービル 8階	資本金	34億 1,654万円
創立	1938年5月15日	事業内容	エンジンコンプレッサ、モータコンプレッサ、 エンジン発電機、高所作業車等の製造・販売	売上高	548億円 (2025年3月期連結)
代表者	代表取締役社長 佐藤 豪一			決算期	3月31日

関係会社

○ 国内連結対象 ● 海外連結対象 ● 海外持分法対象



主要事業拠点一覧



エンジンコンプレッサやモータコンプレッサ、エンジン発電機、高所作業車など、建設現場や工場等で利用される製品を幅広く開発・製造・販売。独自の空気圧縮技術を軸に、エレクトロニクスや油圧、制御など様々な領域に渡る技術を蓄積

製品シェア



エンジンコンプレッサ

国内シェア

1位 **90.3%** ※1

世界シェア

2位 **18.3%** ※4



エンジン発電機

国内シェア

2位 **24.9%** ※2

世界シェア

8位 **3.4%** ※4



高所作業車

国内シェア

1位 **61.4%** ※1



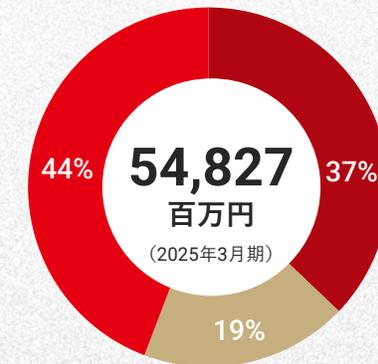
モータコンプレッサ

国内シェア

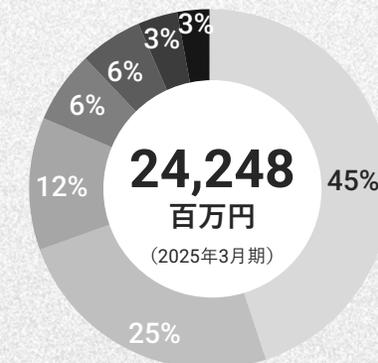
4位 **15.0%** ※3

※ 1：エンジンコンプレッサ、高所作業車の国内シェアは（一社）日本建設機械工業会資料による当社推計値（2025年3月期）
 ※ 2：エンジン発電機の国内シェアは（一社）日本電機工業会資料による当社推計値（2025年3月期）
 ※ 3：モータコンプレッサの国内シェアは（一社）日本産業機械工業会資料による当社推計値（2025年3月期）
 ※ 4：世界シェアはいずれも当社推計値（2024年）

セグメント別売上高構成



海外 - 地域別売上高構成



1938年にコンプレッサメーカーとして創業以来、様々な製品のリリースや海外展開を通して業績は拡大

1938

定置式往復動コンプレッサの発売から事業を開始



1952

ブランド名 AIRMAN 採用



1955

国産初のロータリコンプレッサを自社製品として発売



1971

エンジン発電機発売



1980

吉田工場完成



2000

東証2部上場



2006

高所作業車発売



2014

東証1部指定



2014

アメリカジョージア州に現地法人AIRMAN USA CORPORATION 設立



2019

燕工場竣工 (高所作業車製造工場)

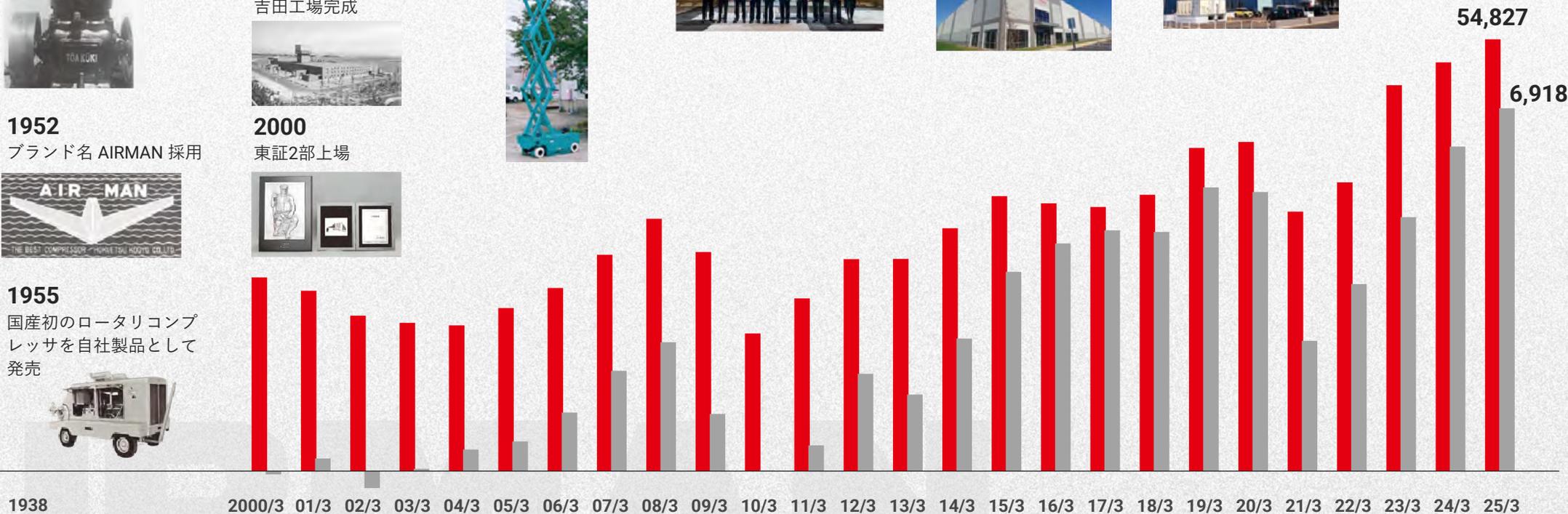


2024

佐藤豪一氏が社長就任

2025

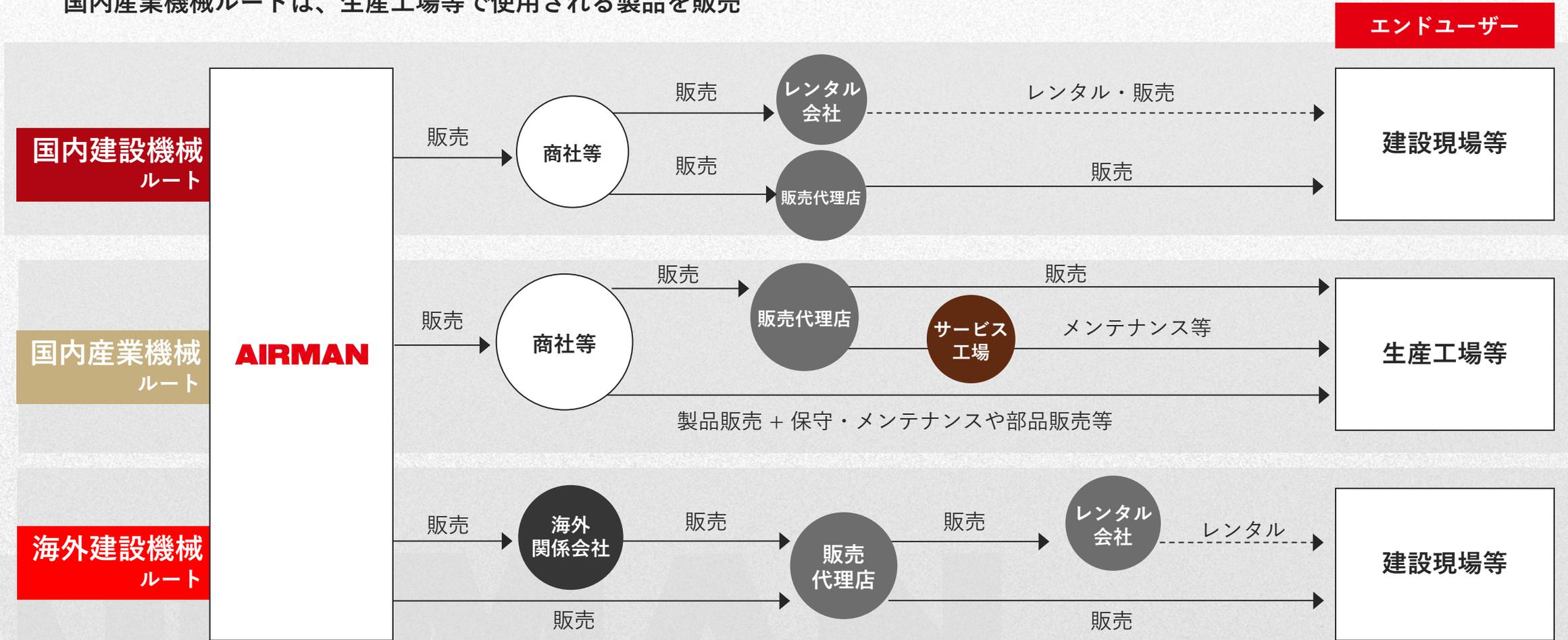
AIRMANに社名を変更



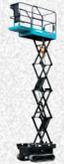
業績推移(連結)

■ 売上高 (百万円) ■ 営業利益 (百万円)

国内建設機械ルート・海外建設機械ルートは、建設現場等で使用される製品を販売
海外建設機械ルートは、主に販売代理店を活用
国内産業機械ルートは、生産工場等で使用される製品を販売



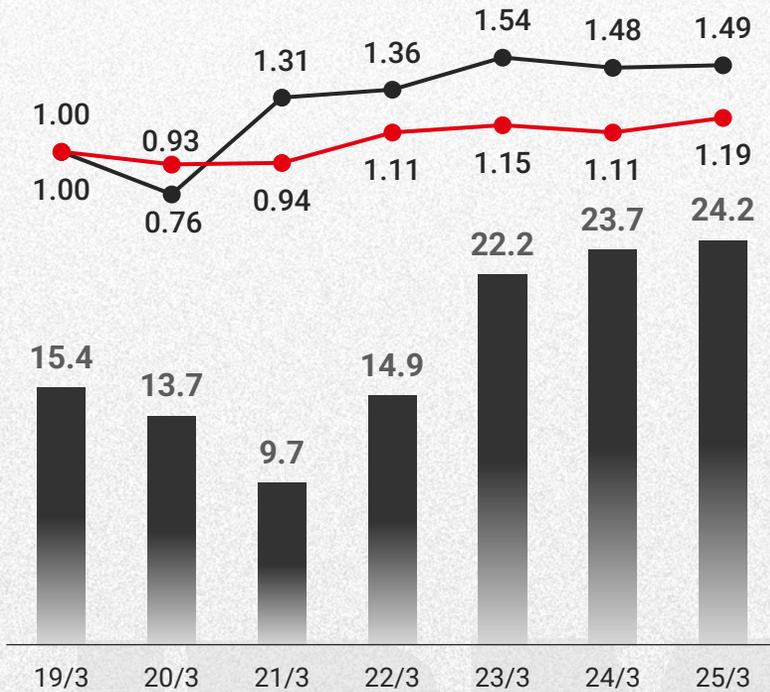
当社が大きなシェアを占めるエンジンコンプレッサは建設現場における工法・工具の変化により少しずつ縮小を見込むが、それ以外の製品群の領域は概ね安定的な需要が存在する市場と捉える

製品群	市場シェア	市場動向
 エンジンコンプレッサ	 90%超 (国内 1 位)	<ul style="list-style-type: none">• 当社は圧倒的なシェアを持ち、プライスリーダー• 工法などの使用変化により、需要は減少傾向と予測される• 3,300台/年 前後の需要と、長年伸びていない
 エンジン発電機	 25%程度 (国内 2 位)	<ul style="list-style-type: none">• 長期的においても総需要台数は安定している• BCP用バックアップ電源としてのニーズは安定的
 高所作業車	 60%超 (国内 1 位)	<ul style="list-style-type: none">• 建築工事需要が活発であり、需要自体は旺盛傾向• 経済動向などに大きく左右されるリスクを抱える
 モーターコンプレッサ	 15%程度 (国内 4 位)	<ul style="list-style-type: none">• 回転型圧縮機（2.3kW以上）の需要は、20,000台/年 前後と安定• インバータ機やオイルフリー機等高付加価値機種へニーズが高まる

海外市場においては、品質に対する高い評価を背景に、販売代理店との連携を強化してきた北米を中心に販売台数・売上高が伸長
北米に加えて、その他の地域における市場シェアの拡大に事業成長の余地あり

当社海外売上高及び販売台数・販売単価

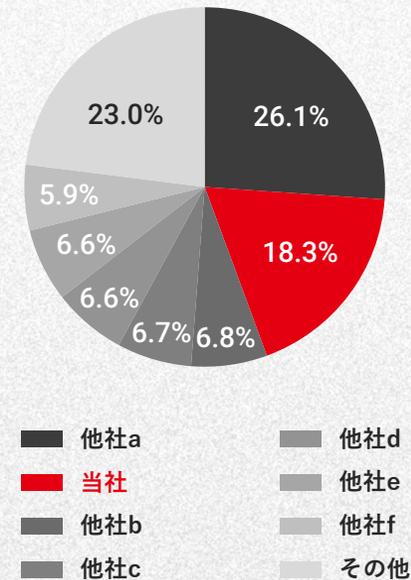
(台数・単価は2019年3月期を1として指数化)



■ 売上高 (10億円) ● 販売台数 (倍) ● 販売単価 (倍)

エンジンコンプレッサ 海外市場シェア

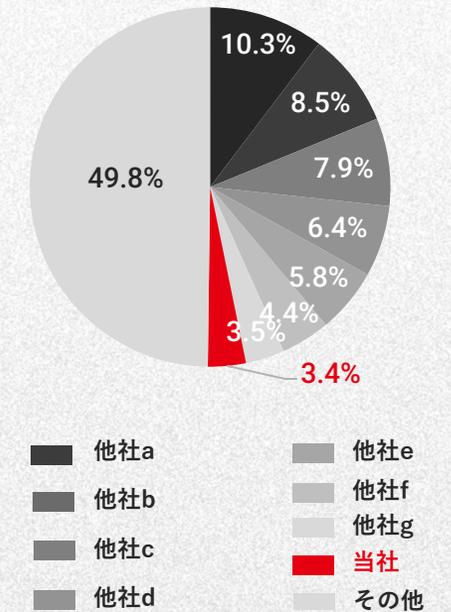
(当社推計値)



当社シェア **2位**

エンジン発電機 海外市場シェア

(当社推計値)



当社シェア **8位**

01 事業概要

02 中期経営計画

03 財務戦略・株主還元

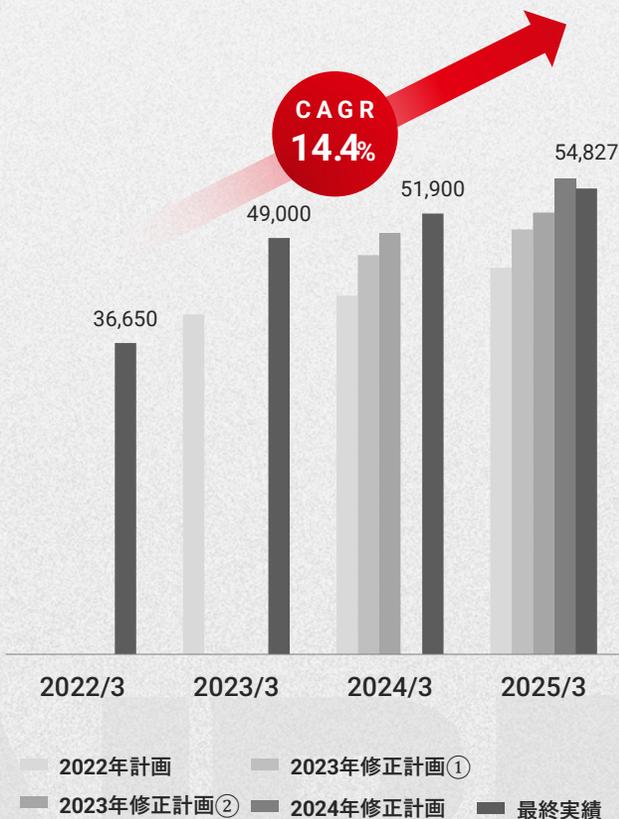
04 Appendix

AIRMAN

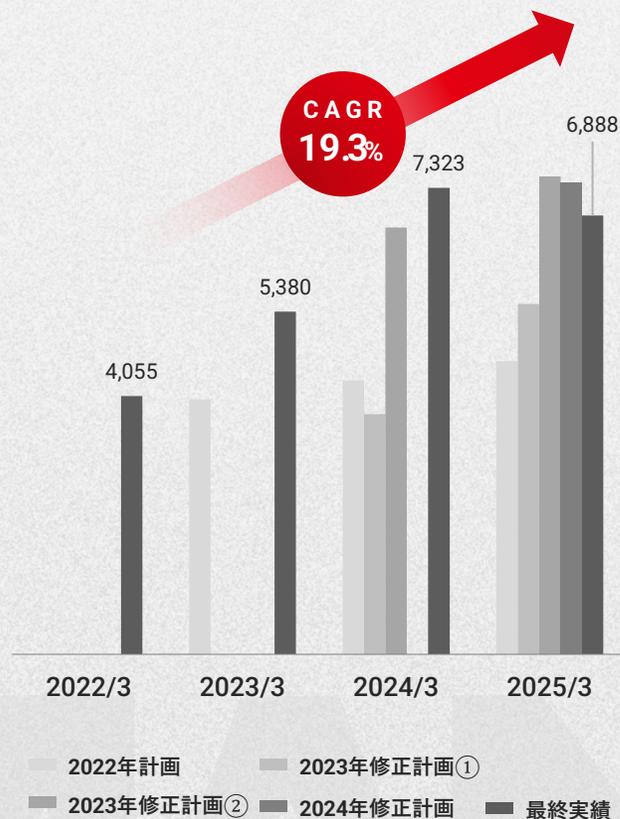
主に北米市場における体制構築による成長に加え、円安効果も寄与し、売上高及び経常利益は大きく成長
国内におけるモータコンプレッサは拡販の成果として、目標シェアを達成

一方で、最終年度は北米におけるレンタル会社各社の在庫調整や原材料価格の高騰の影響を受け、前中期経営計画の目標に対して、未達に終わる

連結売上高 (百万円)



連結経常利益 (百万円)



戦略・取組の評価

- 北米市場において代理店との協力体制を構築・強化成長に大きく貢献 → ○
- 国内におけるモータコンプレッサの拡販市場シェアは目標とする15%まで拡大 → ○

事業環境

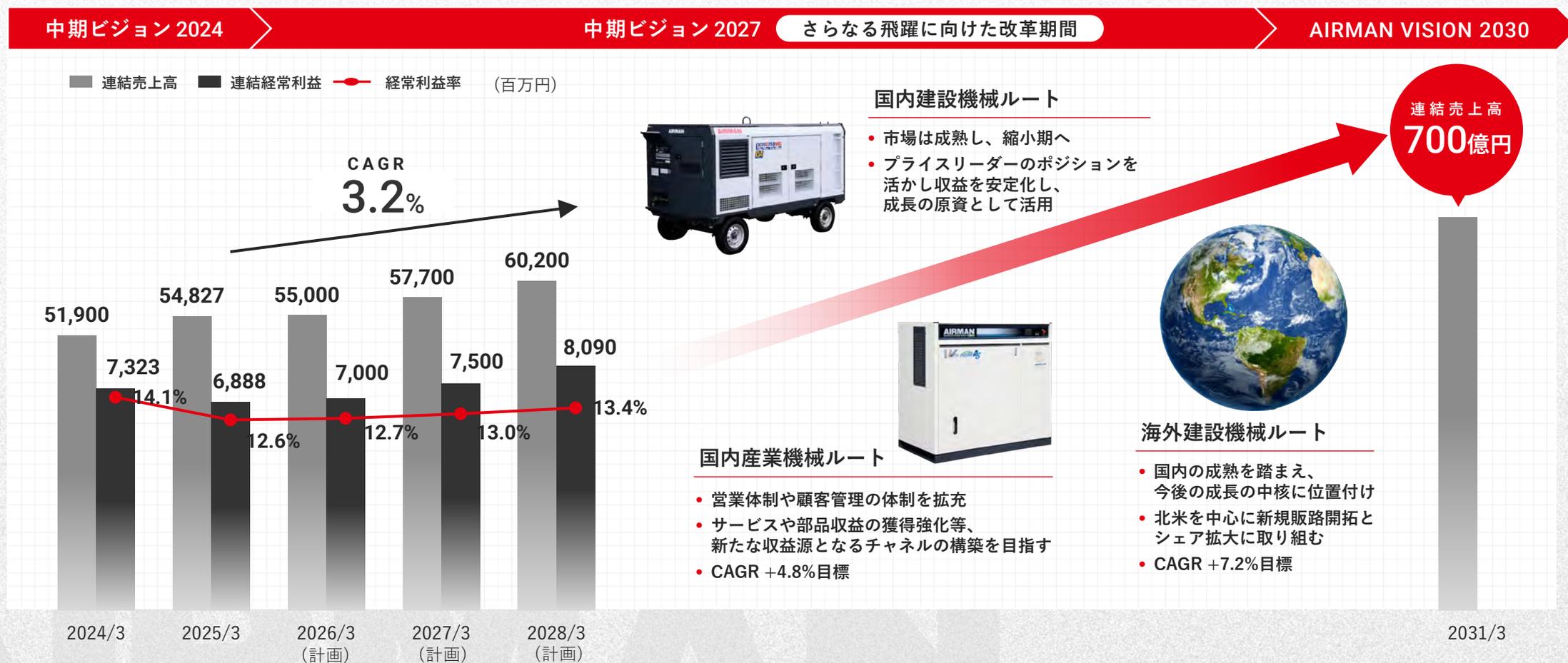
- 主力のエンジンコンプレッサは、国内シェアトップを維持しつつも、市場の縮小による影響を徐々に受ける
- 原材料価格が高騰
- 円安による大きな業績の後押し

総論

- 成長領域における事業基盤を固めることには一定程度成功
- 戦略の方向性に問題は無いが、主要製品の長期的な市場縮小の懸念があるなかにおいては、更に改革の必要性あり

「中期ビジョン2027」の方針

長期的な成長を維持するためには、売上の拡大だけでなく、さらなる収益力の強化が急務
 海外建設機械ルート(特に北米)、国内産業機械ルートを将来のコア成長領域と捉え、組織体制を含めた改革を断行し、28/3期以降の成長に向けた体制を整備
 国内建設機械ルートは強いポジションを活かしながら成長領域に投資するための原資として活用



販売代理店との連携を強化し、北米市場における大手広域レンタル会社との取引を拡大

新中計における成長戦略

- ①前中計に引き続き、北米大手広域レンタル会社との取引拡大及び新規開拓
- ②北米の販売増を踏まえ生産能力増強

2027年度

2025年4月

2024年度
以前

- ・コロナ後の販売増により、北米大手広域レンタル会社では在庫が過剰に
- ・結果としてレンタル品の時間使用率が低下し、市場が一時停滞
- ・当社の販売も減少

北米大手広域レンタル会社各社の時間使用率は、一定程度改善してきたと判断

北米での市場シェア拡大の背景

- ① 製品価格は高いものの競合他社に比べ品質が高く、壊れにくい
- ② 結果、ユーザーから見たメンテナンスの頻度が下がり、サポート費用等を抑制可能
- ③ 顧客満足度の向上とも合わせて結果的にパフォーマンスが高い点が評価

主要な成長ドライバーとしては北米となるが、将来的な成長を見据えてオセアニア市場やアジア市場での存在感も高める

オセアニア市場



① 第2ブランドの展開によるエンジンコンプレッサの拡販

第2ブランドの展開により、急拡大している建機レンタル会社へのエンジンコンプレッサの拡販を加速

② E-BOSS Hybrid 活用して市場を開拓

北米での差別化要因となっているE-BOSS Hybrid(バッテリーストレージ付きエンジン発電機)による展開をオセアニア地域でも展開

アジア市場

【エンジン
コンプレッサ】
6%程度の
市場成長率

【エンジン
コンプレッサ】
当社シェア
25~30%程度

既存市場に加えて、インドネシアなどの
需要開拓を行いさらなる成長を目指す

【エンジン発電機】
5%程度の
市場成長率

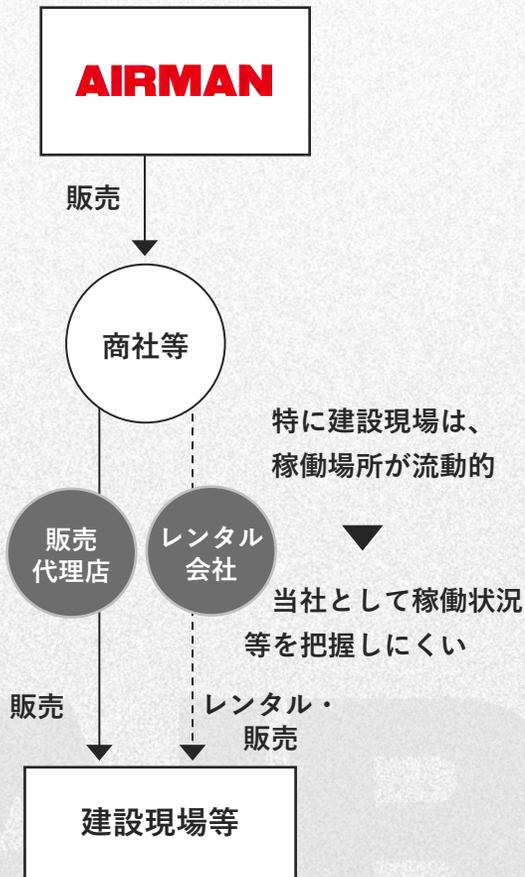
【エンジン発電機】
当社シェア
3%未満

エンジン発電機に関しては価格競争が厳しく、現状では安価な中国製品が席卷
→ 一方、高品質なものを求める層は3割程度存在すると認識
顧客の深掘りにより市場シェアを高めるとともに、
販売が増加傾向にあるフィリピンでの拡販を狙い、市場での存在感を高める

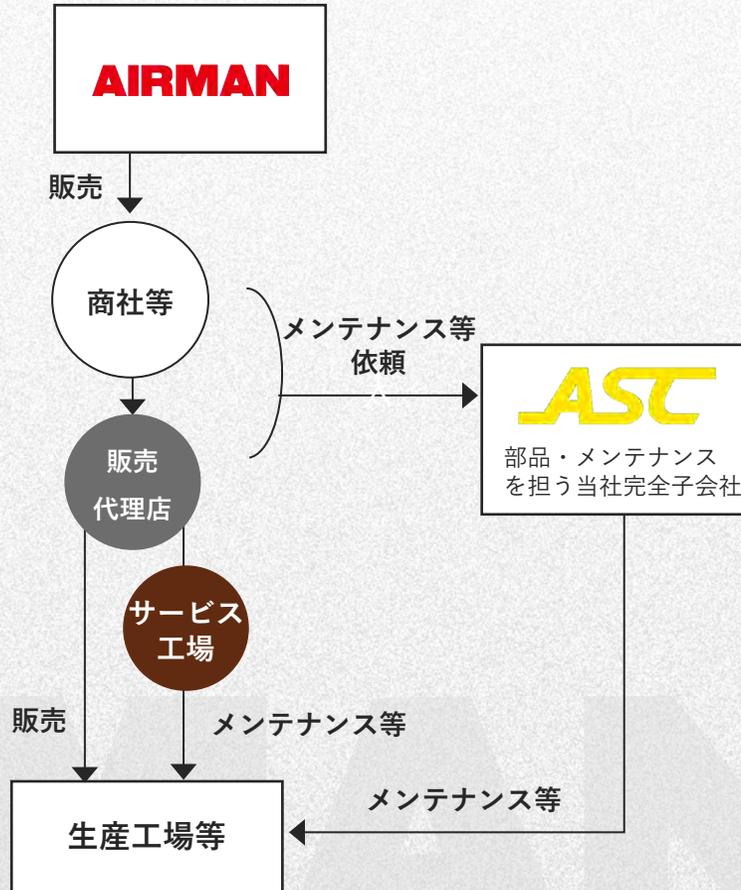
成長戦略③ 国内産業機械向けの展開強化

モータコンプレッサを中心に、エンドユーザーとの関係性を直接的に構築可能な産業機械向けの市場への展開を強化
顧客管理の徹底と、メンテナンス需要の大きい中型機以上の拡販を通じて、事業の収益力を高める

国内建設機械ルート



国内産業機械ルート



工場などに設置する国内産業機械ルートでは、製品納品時に点検を実施するため使用環境や使用状況を把握しやすい

モータコンプレッサをきっかけとして産業機械ルートから入り、部品・メンテナンス収益やモータコンプレッサ以外の需要等も獲得し、収益拡大と利益率の向上に繋げる。

実施する施策

人員拡充による
きめ細かい営業

産業機械ルートからの
製品販売の拡充

メンテナンス事業の強化

顧客管理を徹底し
メンテナンス事業の
収益力を高める

国内建設機械ルートに関しては成長戦略の実現のための原資として活用
また、将来の成長に向けた新製品の開発は継続

国内建設機械ルート

- エンジンコンプレッサの市場は縮小傾向にあるものの、既に製造メーカーは少なく競争は限定的
- 原材料高の懸念はあるが、適切に価格転嫁を図り、将来の成長に向けた各投資の原資として活用
- 高所作業車は、新製品の開発、異業種への展開を行い、売上増加を目指す

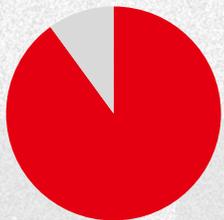
エンジンコンプレッサ



エンジン発電機



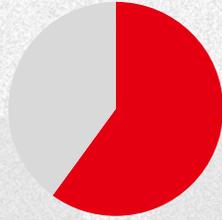
高所作業車



90%超 *残りは1社



25%程度 *70%程度は1社独占



60%超

新製品展開

- 環境対応需要を捉えるための新製品や、当社技術を活かした新製品の開発等、長期的な収益拡大に向けた研究開発を継続

バイオ燃料発電機



水素専焼エンジンコンプレッサ

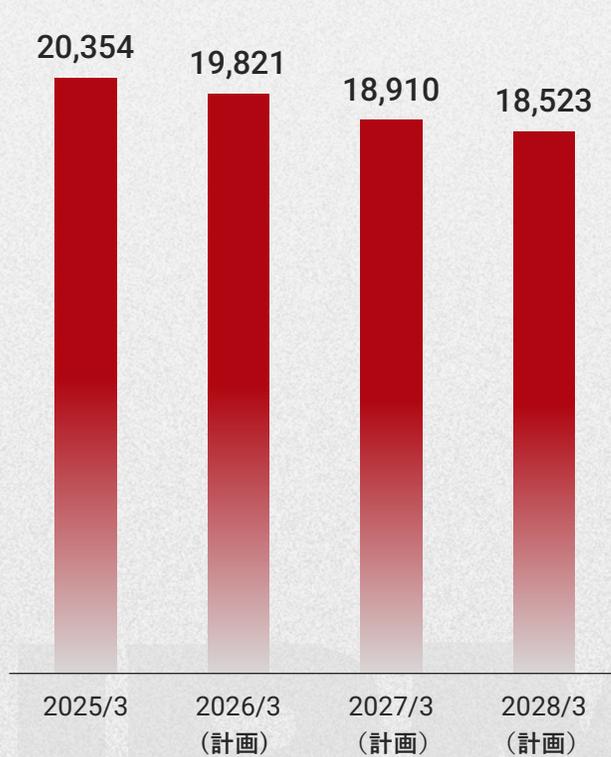


次期開発の水素燃料電池式発電装置にHonda製燃料電池モジュールの採用を決定

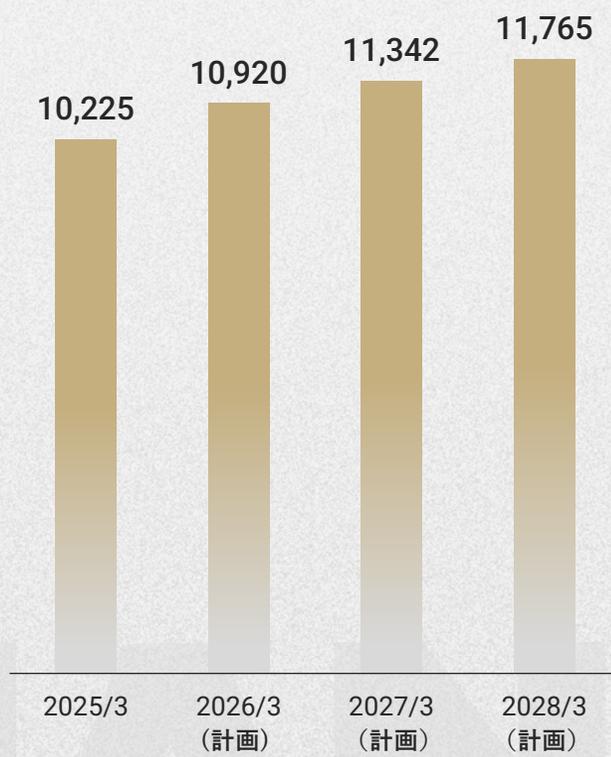


国内建設機械ルートに関しては市場の成熟・縮小を見込むも、国内産業機械ルート、海外建設機械ルートでの成長を目指すため、各セグメントにおける計画値を設定
計画値を達成することにより、事業ポートフォリオの再構築を図る

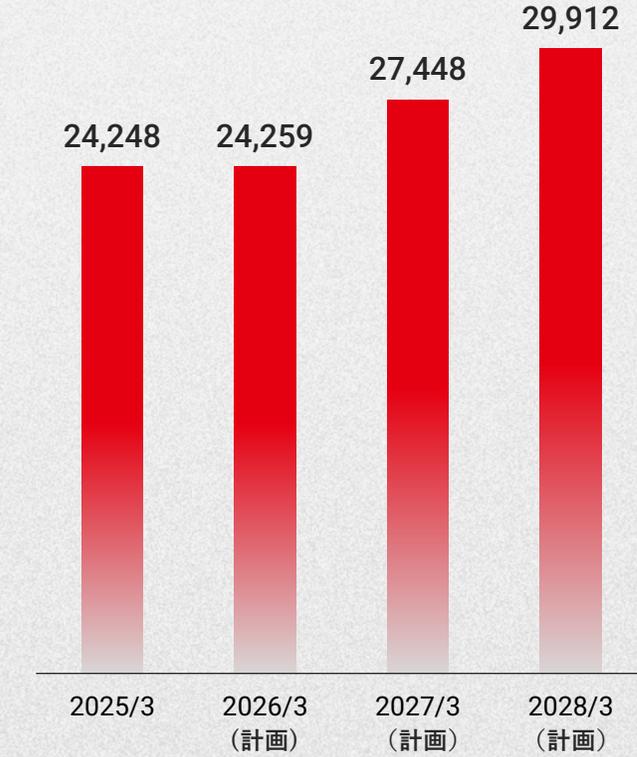
国内建設機械ルート 売上高 (百万円)



国内産業機械ルート 売上高 (百万円)



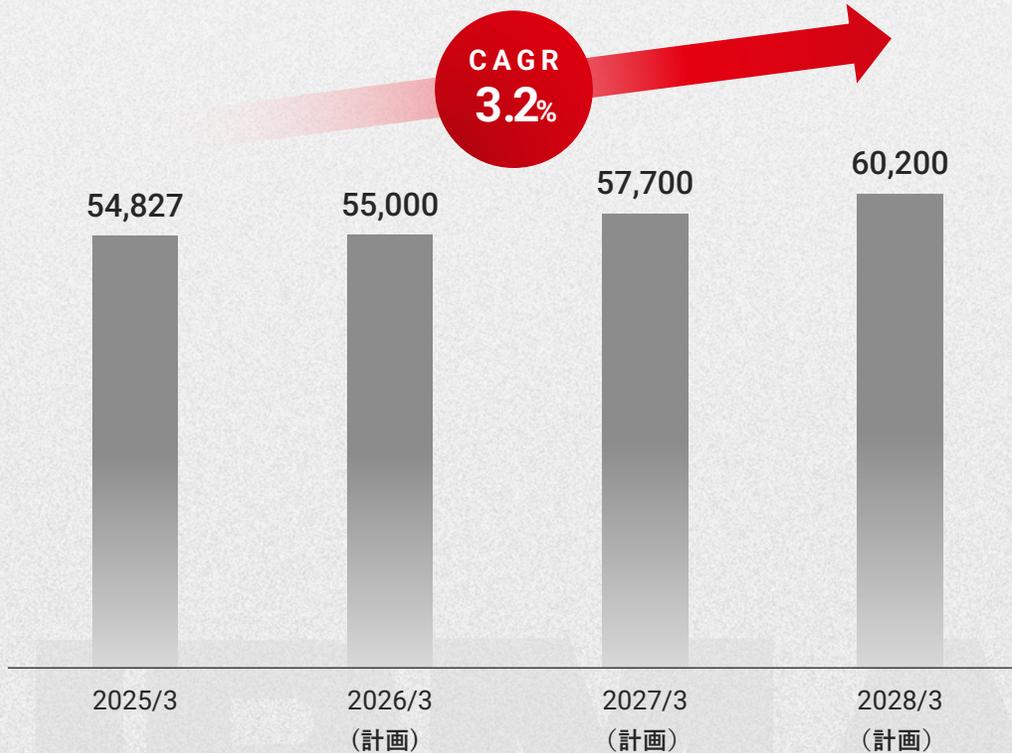
海外建設機械ルート 売上高 (百万円)



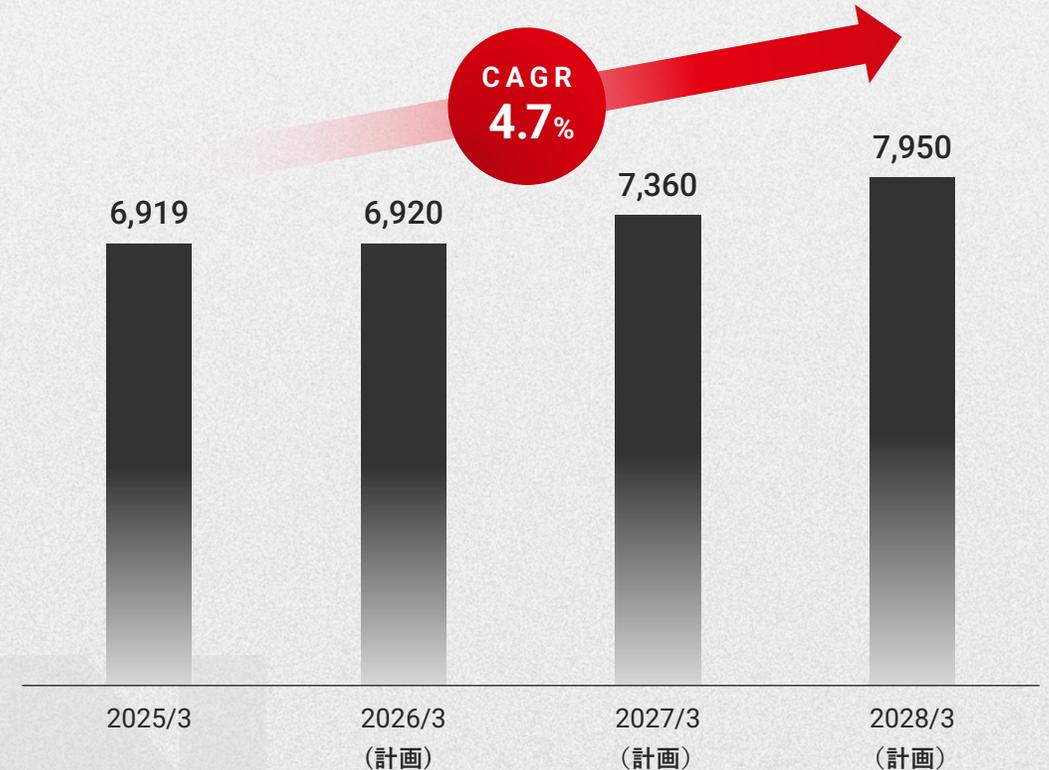
今中計は国内建設機械ルート of 成熟・縮小を織り込みながら、国内産業機械ルート、海外建設機械ルートにおける成長基盤を築く期間として計画

事業ポートフォリオの再構築を行いつつ、売上高の増加とともに利益額の増加を目指す

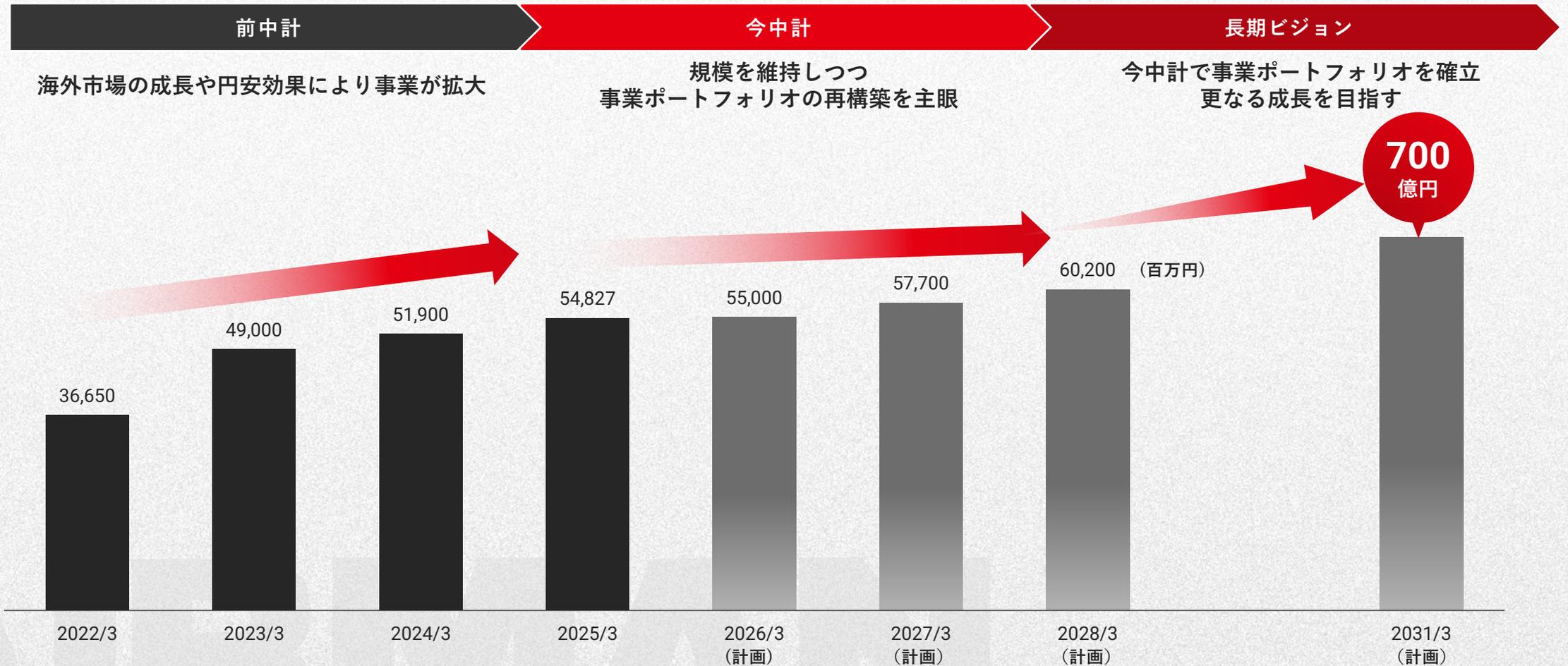
連結売上高 (百万円)



連結営業利益 (百万円)



長期ビジョンとしてAIRMAN VISION 2030は2023年末に策定
2030年度の連結売上高 700億円に向けた体制の整備を今中計の3ヶ年で目指す方針



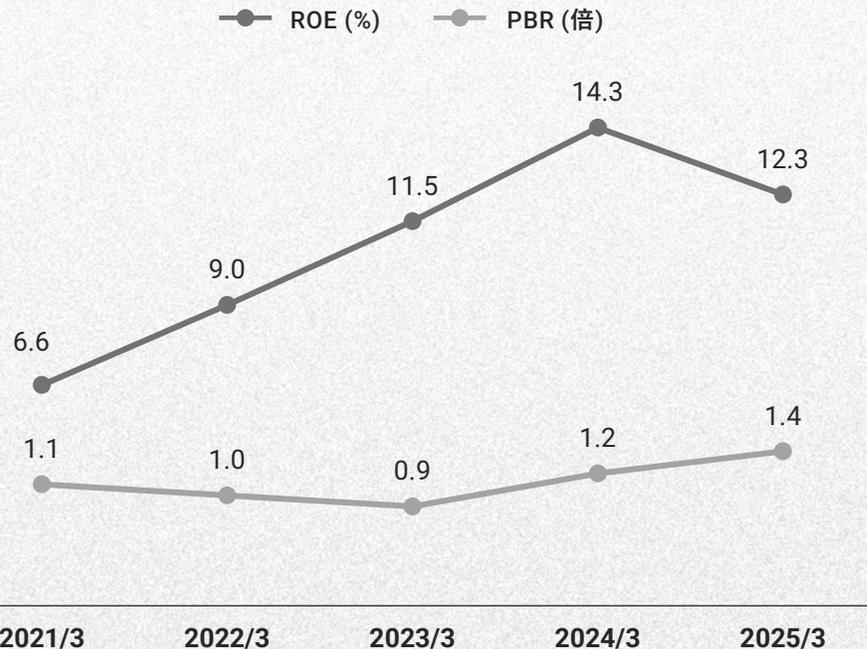
Long-term Vision (AIRMAN Vision 2030)

- 01 事業概要
- 02 中期経営計画
- 03 財務戦略・株主還元**
- 04 Appendix

AIRMAN

当社の資本コストは約9%と想定 現在PBRは1倍を超過しており、資本コストを超過する資本収益性を実現している認識
引き続き事業ポートフォリオの再構築や資本コストの低減に努めながら企業価値の最大化に取り組む方針

当社のROE及びPBRの推移



各種前提 ROE：期中平均を使用(2025/3期)
期待成長率：長期的な経済成長率から0~1%と仮定
PBR：2025/3期の推移を参照

リスクフリーレート：日本国10年債利回りの水準を参照
株式β：2年間の週次株価及び東証株価指数より算出
リスクプレミアム：当社のビジネスや各種資料、ヒアリングを踏まえて8~10%を仮定

当社PBR・ROEに基づく資本コスト

$$\frac{\text{ROE} - \text{期待成長率}}{\text{資本コスト} - \text{期待成長率}} = \text{PBR} \iff \frac{\text{ROE} - \text{期待成長率}}{\text{PBR}} + \text{期待成長率} = \text{資本コスト}$$

ROE 12.3% PBR 1.3~1.6 期待成長率 0~1%

▶ 資本コスト
8~10%程度

CAPMに基づく資本コスト

$$\text{リスクフリーレート} + \text{株式}\beta \times (\text{リスクプレミアム} - \text{期待成長率}) = \text{資本コスト}$$

リスクフリーレート 1.3% 株式β 0.85
リスクプレミアム 8~10% 期待成長率 0~1%

▶ 資本コスト
7~9%程度

今中計期間におけるキャッシュ・アロケーション方針を策定

これに伴い現預金を適正な水準にするとともに、今後の事業ポートフォリオの再構築・成長に向けて投資を行いつつ、株主還元を両立する

キャッシュ・アロケーション方針 (2026年3月期~2028年3月期)

今中計期間の
累計営業C/F

190億円

2025年3月期
期末現預金

192億円



原資



分配

設備投資

98億円程度

生産能力増強・機能強化、
開発力強化、更新等

事業ポートフォリオ
再構築

64億円規模

M&A、新規展開等

株主還元

100億円規模

総還元性向70%とし、
配当と自己株式の取得を実施

運転資金

120億円程度

月商の2ヶ月分を想定

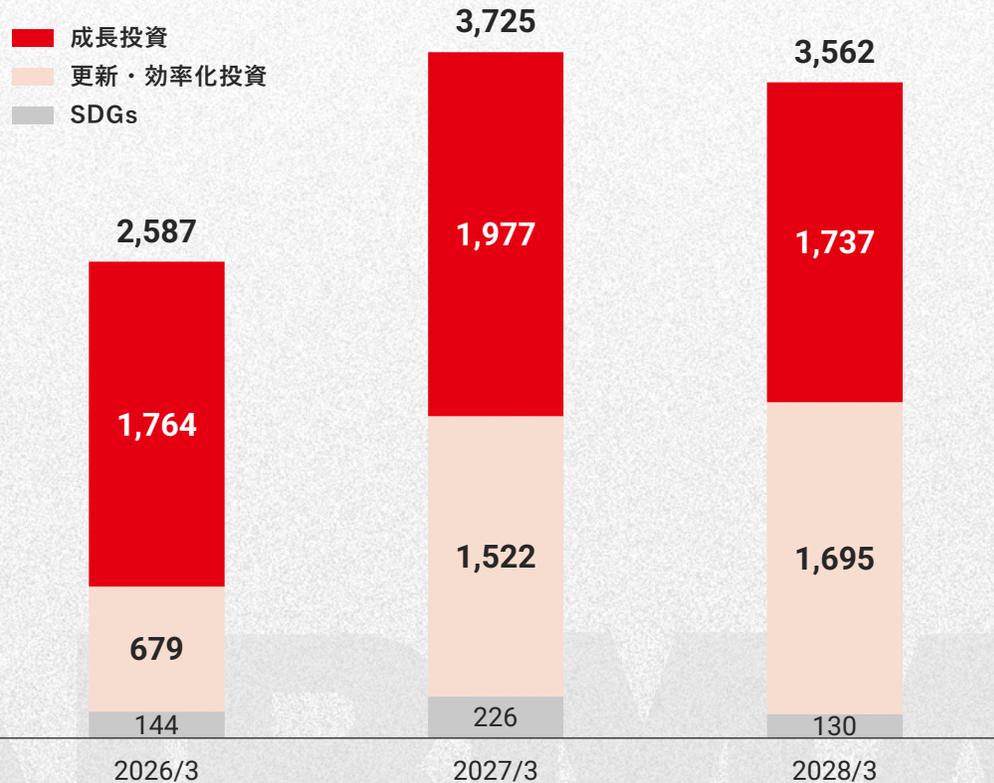
**2028年3月期
ROE目標**



12%以上

現本社・工場の設備更新と旧本社・工場の老朽化を受け、今後の生産継続のために今中計期間では多額の更新・効率化投資が発生する見込み
また、海外建設機械及び国内産業機械における増収に備えた成長投資を想定

3か年の設備投資計画 (百万円)



成長投資

- 海外建設機械及び国内産業機械を中心とする売上拡大に対応するための生産能力増強
- 革新的な新製品の開発や更なる品質向上に向けた開発力強化

更新・効率化投資

- 現本社・工場の生産維持に向けた設備更新
- 老朽化した旧本社・工場の更新移転及び生産関連機能強化

SDGs投資

- 気候変動対策、省エネといった環境負荷低減や従業員の労働環境改善に向けた投資

- 01 事業概要
- 02 中期経営計画
- 03 財務戦略・株主還元
- 04 Appendix**

AIRMAN

財務諸表 – 損益計算書(連結)

AIRMAN

Financial Summary

項目	単位	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
売上高	百万円	32,929	36,650	49,000	51,900	54,827
(対前年増減率)	(%)	(△21.2)	(11.3)	(33.7)	(5.9)	(5.6)
建設機械	百万円	24,597	29,109	39,835	41,960	44,602
(対前年増減率)	(%)	(△26.4)	(18.3)	(36.8)	(5.3)	(6.3)
産業機械	百万円	8,331	7,541	9,164	9,939	10,225
(対前年増減率)	(%)	(△0.3)	(△9.5)	(21.5)	(8.5)	(2.9)
売上総利益	百万円	8,213	9,548	11,523	13,457	14,671
(対売上高利益率)	(%)	(24.9)	(26.1)	(23.5)	(25.9)	(26.8)
販売費及び一般管理費	百万円	5,723	5,978	6,681	7,269	7,752
(対売上高販管费率)	(%)	(17.4)	(16.3)	(13.6)	(14.0)	(14.1)
営業利益	百万円	2,489	3,570	4,842	6,187	6,918
(対前年増減率)	(%)	(△53.2)	(43.4)	(35.6)	(27.8)	(11.8)
(対売上高利益率)	(%)	(7.6)	(9.7)	(9.9)	(11.9)	(12.6)
経常利益	百万円	2,920	4,055	5,380	7,323	6,888
(対売上高利益率)	(%)	(8.9)	(11.1)	(11.0)	(14.1)	(12.6)
親会社株主に 帰属する当期純利益	百万円	1,944	2,748	3,752	5,098	4,812
(対前年増減率)	(%)	(△46.3)	(41.4)	(36.5)	(35.9)	(△5.6)
(対売上高利益率)	(%)	(5.9)	(7.5)	(7.7)	(9.8)	(8.8)

財務諸表 – 貸借対照表(連結)

項目(百万円)	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
資産の部					
現金及び預金	11,380	10,943	12,839	11,654	19,245
受取手形及び売掛金	13,629	15,045	19,315	19,452	17,613
棚卸資産 ¹	4,147	5,476	5,752	7,411	9,122
有形固定資産	8,913	8,990	9,554	10,288	10,330
無形固定資産	77	65	171	318	450
投資その他の資産	4,976	4,279	4,395	5,600	5,916
総資産	43,379	45,827	53,237	56,347	64,204
負債の部					
支払手形、買掛金及び電子記録債務	6,705	8,289	10,824	10,340	8,674
短期借入金及び1年内償還予定社債	975	100	282	315	315
長期借入金及び社債	100	0	988	972	7,600
負債合計	13,417	14,523	19,043	18,771	23,164
純資産の部					
株主資本	28,652	30,228	32,773	35,522	38,187
純資産合計	29,962	31,303	34,194	37,575	41,040

1: 商品及び製品, 仕掛品, 原材料及び貯蔵品の合計値

財務諸表 – キャッシュフロー計算書及び各指標(連結)

項目	単位	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
キャッシュフロー計算書						
営業活動によるCF	百万円	4,099	2,276	2,869	3,970	3,910
投資活動によるCF	百万円	△2,017	△615	△867	△2,757	△1,084
フリーキャッシュフロー	百万円	2,081	1,660	2,001	1,212	2,825
財務活動によるCF	百万円	△1,731	△2,222	△158	△2,489	4,371
その他の項目						
1株あたり純利益	円	67.20	95.76	132.47	182.16	173.80
(対前年増減率)	(%)	(△45.6)	(42.5)	(38.3)	(37.5)	(△4.6)
有利子負債	百万円	1,075	100	1,270	1,288	7,915
減価償却費	百万円	939	1,022	945	1,136	1,110
ROE	%	6.6	9.0	11.5	14.3	12.3
ROA	%	6.6	9.1	10.9	13.4	11.4

【本資料に関する注意事項】

- ▶ 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。
- ▶ 主な原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

AIRMAN

経営企画室

 0256-93-5571

 0256-94-7567