

AIRMAN | 6364

東証プライム

2027/3期は業績予想を北米市場がけん引し大幅上方修正、株価はトレンド転換に向かう。

サマリー

■ 会社概要

AIRMAN(以下、同社)はコンプレッサ技術の中核とする建設機械・産業機械メーカーである。主力のエンジンコンプレッサは国内シェア1位、世界シェア2位を誇り、発電機や高所作業車などでも高い市場地位を有している。2025年には長年使用してきた「北越工業」から「AIRMAN」へ社名変更を実施し、グローバルブランドの統一を図った。

■ 業績動向：2027/3期Q1業績

2027/3期Q1は、売上高13,743百万円（前年同期比3.7%増）、営業利益2,437百万円（同50.9%増）と増収・大幅増益となり、売上高および各利益はいずれもQ1として過去最高を更新した。国内では建設機械、産業機械ともに増収となったほか、海外では中近東やアジアが低迷した一方、北米向けのエンジンコンプレッサ、発電機の販売が大幅に伸長した。利益面では、北米での販売数量増加や価格改定による利益率向上、円安効果などが寄与した。

■ 2027/3期業績見通しと中期ビジョン2027

Q1までの業績動向を踏まえ、2027/3期通期予想を売上高60,200百万円、営業利益8,300百万円へ上方修正した。北米市場向けの出荷が当初想定を大きく上回っていることに加え、円安効果や米国における相互関税に係る還付が見込まれることなどを反映した。中期ビジョン2027では、「さらなる飛躍に向けた改革期間」と位置付け、国内事業の収益力強化と海外事業の成長を推進する。足元では北米事業が成長をけん引しており、中期的な成長に向けた事業基盤の強化を進めている。

■ 株価インサイト：Q1決算と大幅上方修正を契機に株価は急上昇

同社株は2025年後半から2026年前半にかけてTOPIXおよび建設機械セクターをアンダーパフォームしていたが、7月30日のQ1決算発表を契機に大きく上昇した。Q1の大幅増益に加え、2027/3期予想を大幅に上方修正したことが評価されたと見られる。今後は、好調な北米販売の持続性や価格改定による利益率改善、為替動向に加え、北米以外の海外市場の回復が注目点となる。

百万円、%、円	売上高	YoY	営業利益	YoY	経常利益	YoY	当期利益	YoY	EPS	DPS
2024/3	51,900	5.9	6,187	27.8	7,323	36.1	5,098	35.9	182.16	57.00
2025/3	54,353	5.0	6,459	5.8	6,828	-6.5	4,767	-6.2	172.16	57.00
2026/3	55,604	2.3	7,184	11.2	8,014	17.4	5,596	17.4	204.99	72.00
2027/3 (会予)	60,200	8.3	8,300	15.5	8,700	8.6	6,000	7.2	222.73	72.00
2026/3 Q1	13,254	0.4	1,614	-5.1	1,542	-30.8	1,090	-29.7	39.67	-
2027/3 Q1	13,743	3.7	2,437	50.9	2,589	67.9	1,781	63.3	66.11	-

出所：会社決算短信よりSIR作成

注：SIRでの財務データ処理は短信規定と異なるため記載数字は会社資料と相違することがある。

INITIATION

We are the Power

AIRMAN

注目点

大幅な上方修正により株価は転換点を迎える

北米市場向けのエンジンコンプレッサおよび発電機の販売が大幅に伸長し、2027/3期Q1は大幅増益となった。これを受け、通期営業利益予想を5,630百万円から8,300百万円へ47.4%上方修正した。今後は、北米市場の好調が持続するに加え、低迷する北米以外の海外市場の回復、価格改定による収益性向上の継続が注目される。

主要指標

株価 (10/5)	2,501
52週高値 (26/10/5)	2,788
52週安値 (26/6/2)	1,586
10年間高値 (26/8/4)	2,788
10年間安値 (17/1/18)	767
発行済株式数 (百万株)	30.17
時価総額 (十億円)	75.44
EV (十億円・LTM)	69.43
株主資本比率 (LTM)	68.0%
26/3 ROE (実績)	13.0%
27/3 PER (会予)	11.2X
PBR (LTM)	1.49X
EV/EBITDA (LTM)	7.58X
27/3DY (会予)	2.88%

株価チャート (1年)



出所：TradingView

客員アナリスト 中西 哲

research@sessapartners.co.jp



会社概要



代表取締役社長
佐藤豪一氏

■ 会社概要

同社は、1938年5月設立の建設機械・産業機械メーカーであり、本社および工場を新潟県燕市に置き、開発・生産・管理の中核機能を担っている。加えて、東京都新宿区に東京本社を構え、国内外の営業活動を統括する拠点として、販売・サービス体制の強化を推進している。主力事業は、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、高所作業車などの製造・販売であり、建設・工事現場やインフラ保守、非常用電源など幅広い用途を支えている。製造面では、主要部品加工から組立までの主要工程を自社で担う一貫生産体制を構築しており、高い品質と耐久性を競争力としている。資本金は34億1,654万円、2026年3月期の連結売上高は556億円で、東京証券取引所プライム市場に上場している。

近年は経営改革を積極的に進めている。2024年2月には佐藤豪一氏が代表取締役社長に就任し、新たな経営体制へ移行した。さらに2025年4月には長年使用してきた「北越工業」から「AIRMAN」へ社名変更を実施した。「AIRMAN」は1952年から使用している主力製品のブランド名であり、国内外で高い認知を有している。ブランドと社名を統一することで、グローバル市場における認知向上と企業ブランドの強化を図る狙いがある。また2026年3月には組織再編を実施し、海外営業本部を新設するとともに、国内営業本部内に産機営業部を設置した。これは北米市場を中心とする海外建設機械ルートと、国内産業機械ルートを成長領域と位置付ける中期ビジョン2027の方針を反映したものであり、事業ポートフォリオに合わせた組織体制への転換といえる。

同社は創業以来培ってきたコンプレッサ技術を基盤に、発電機や高所作業車へ事業領域を拡大してきた。現在は建設機械と産業機械を両輪とする事業ポートフォリオを構築しており、近年の社名変更や組織改革を通じて次の成長ステージへの移行を進めている。

基本情報

企業名	株式会社 AIRMAN（英訳名：Airman Corporation）	設立日	1938/5/15
代表者	代表取締役社長 佐藤豪一	上場日	2000/3/1
住所	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	主要取引市場	東証プライム
URL	https://www.airman.co.jp/	従業員数	807人（2025/03期 連結）、517人（2025/03期 単体）
取引銀行	みずほ銀行、第四北越銀行	平均年齢	37歳（2025/03期）
業種	コンプレッサ	監査法人	EY新日本有限責任監査法人（2024/03期）
特色	エンジンコンプレッサ、モータコンプレッサを中心に、エンジン発電機、高所作業車、ミニバックホー等を製造販売。空圧・電気・油圧技術を融合した「AIRMAN」製品ブランドを展開。コンプレッサでは国内シェアトップ。オランダ、マレーシア、米国に子会社。		

出所：SPEEDAよりSIR作成

■ 主要事業拠点および関係会社

同社の主要事業拠点および関係会社の構成は、国内における開発・生産基盤と、海外における販売・サービスネットワークを組み合わせたグローバル展開を前提とした体制となっている。

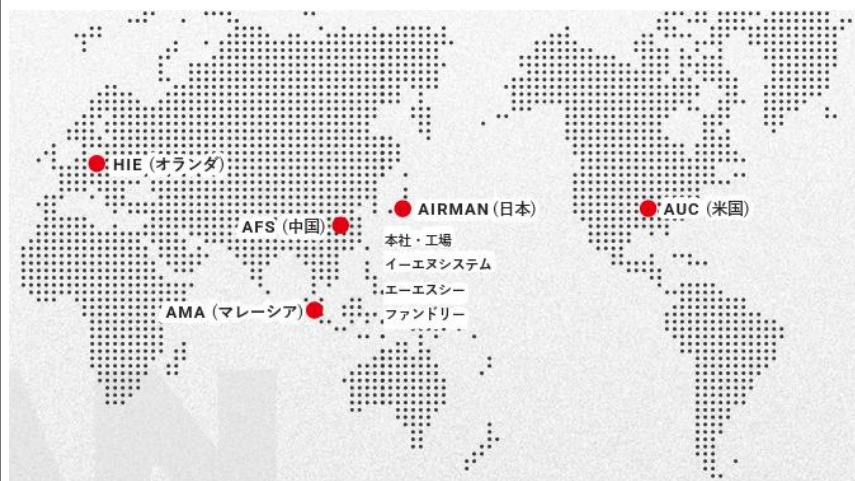
まず主要事業拠点については、本社を新潟県燕市に置き、同地を中核とした開発・生産機能を担っている。加えて、東京都新宿区に東京本社を構え、営業・管理機能を集約することで、顧客対応および経営意思決定の迅速化を図っている。このように、地方に製造拠点、都市部に営業・管理拠点を配置する二極構造により、製造効率と市場対応力の両立を実現している。

次に関係会社については、機能別に明確な役割分担がなされている点が特徴である。国内では、鋳造品製造や機械加工を担うファンドリー、部品供給やメンテナンスを担うイーエスシーが存在し、製造からアフターサービスまでのバリューチェーンを補完している。これにより同社は、製品供給だけでなく、保守・サービスまで含めた一体的な価値提供体制を構築している。

海外においては、地域ごとに現地法人を配置し、販売およびサービス体制を整備している。欧州ではHOKUETSU INDUSTRIES EUROPE（オランダ）、東南アジアではAIRMAN ASIA（マレーシア）、中国ではAFS、北米ではAIRMAN USA CORPORATIONがそれぞれ拠点となり、現地市場に密着した営業活動とメンテナンス対応を担っている。特に北米およびアジアは成長市場として位置付けられており、販売代理店やレンタル会社との連携を通じて市場深耕を進める体制となっている。

以上を踏まえると、同社の拠点・関係会社構成は、国内での技術・生産基盤と、海外での販売・サービスネットワークを組み合わせた「分業型かつ一体運営」の構造と整理できる。この体制により、品質を維持しつつグローバル市場への迅速な対応が可能となっており、同社の競争力を支える重要な経営基盤となっている。

主要事業拠点一覧



出所：同社中期ビジョン2027より転載

注：イーエヌシステムは2026年4月1日付でAIRMANに吸収合併

■ 沿革

沿革は大きく「創業・技術確立期」「成長・グローバル展開期」「資本市場対応と事業高度化期」の三段階に整理できる。

1938年～1970年代：創業・技術確立期

まず創業から1970年前後までは技術基盤の確立期である。1938年に定置式往復動コンプレッサの製造から出発し、戦時中は軍需を担うが、1946年にはポータブル機の開発により民需へ転換している。1952年にブランド「エアマン」を採用し、1960年代には大型工場の建設、海外技術提携、輸出拡大を進めるとともに、1968年には独自技術によるスクリュコンプレッサを完成させ、技術的自立を果たした。1970年には生産1万台を突破し、製品開発面でも中核技術を確立している。

1980年代～2000年前後：成長・グローバル展開期

次に1980年代から2000年前後は成長とグローバル展開の段階である。1980年の上場を契機に生産体制を強化し、1991年には欧州拠点を設立するなど海外展開を本格化させた。2000年には東証二部上場を果たし、技術面でも発明賞を受賞するなど、事業規模と技術力の双方で企業基盤を強化している。

2010年代以降：資本市場対応と事業高度化期

2010年代以降は資本市場対応と事業高度化の局面にある。アジア・米国への拠点展開、東証一部指定（2014年）、プライム市場移行（2022年）など資本市場での地位を高めるとともに、省エネ技術や新製品開発を進めている。さらに2025年にはブランドと社名を統一する形で「AIRMAN」へ社名変更し、水素関連設備など新領域にも踏み出している。直近ではグループ再編を進めており、同社は技術基盤を軸に事業領域の拡張と企業ブランドの高度化を進める段階にあると評価できる。

同社沿革表

年	内容
1938 年	設立と同時に定置式往復動コンプレッサの製造・販売開始。資本金1.5 万円。
1943 年	旧日本海軍の指定工場となり、コンプレッサ大量納入。東京支社開設。
1946 年	小型高速往復動ポータブルコンプレッサの開発により軍需から民需へ転換。
1952 年	ブランド名「エアマン」採用。
1965 年	200m アセンブリラインを有する世界最大のコンプレッサ工場完成。インドへの技術輸出開始。輸出貢献企業の認定を受ける。
1966 年	南ア連邦との技術提携調印。ノックダウン工場始動。
1967 年	南極観測船「ふじ」にエアマンコンプレッサが積み込まれる。資本金1 億円。
1968 年	中華人民共和国と年間輸出協定調印。海外技術に頼らないエアマン独自の技術でスクリュコンプレッサ完成。
1970 年	年間生産台数10,000 台突破。名実ともに世界第一のコンプレッサメーカーとなる。エアマンアンローダ(無負荷動力軽減装置)、エアマンプロフィル(特殊円弧スクリュ歯形) 開発。国産最大ポータブルスクリュコンプレッサ(エアマンジャンボ) 発売。
1980 年	吉田工場完成・稼働開始。新潟証券取引所に株式上場(10 月29 日)。
1983 年	日経産業新聞社「全国先端事業所百選」FA 賞受賞。
1991 年	オランダ アムステルダムに現地法人「HOKUETSU INDUSTRIES EUROPE B.V.」を設立。
2000 年	東京証券取引所市場第二部に上場(3 月1 日)。コンプレッサの自動発停方式が発明協会「発明協会会長奨励賞」「実施功績賞」を受賞
2013 年	マレーシア セランゴール州に現地法人「HOKUETSU INDUSTRIES ASIA SDN.BHD.」を設立。新塗装工場 竣工 (8 月23 日)。コンプレッサに新型省エネ A S ロータ (5×6 歯形) 順次搭載開始。
2014 年	東京証券取引所市場第一部に指定(3 月4 日)。「HOKUETSU INDUSTRIES ASIA SDN. BHD.」から「AIRMAN ASIA SDN. BHD.」へ社名を変更(7 月1 日)。アメリカ ジョージア州に現地法人「AIRMAN USA CORPORATION」を設立。
2022 年	東京証券取引所プライム市場に移行 (4 月4 日)。西関東支店 竣工 (4 月11 日)。中国支店 竣工 (11 月7 日)。
2025 年	「北越工業株式会社」から「株式会社AIRMAN」へ社名を変更(4 月1 日)。水素技術試験場 竣工 (7 月11 日)。リーファーコンテナ (冷凍コンテナ) 用発電機 発売 (12 月)。
2026 年	グループ会社のイーエヌシステム株式会社を吸収合併 (4 月1 日)。

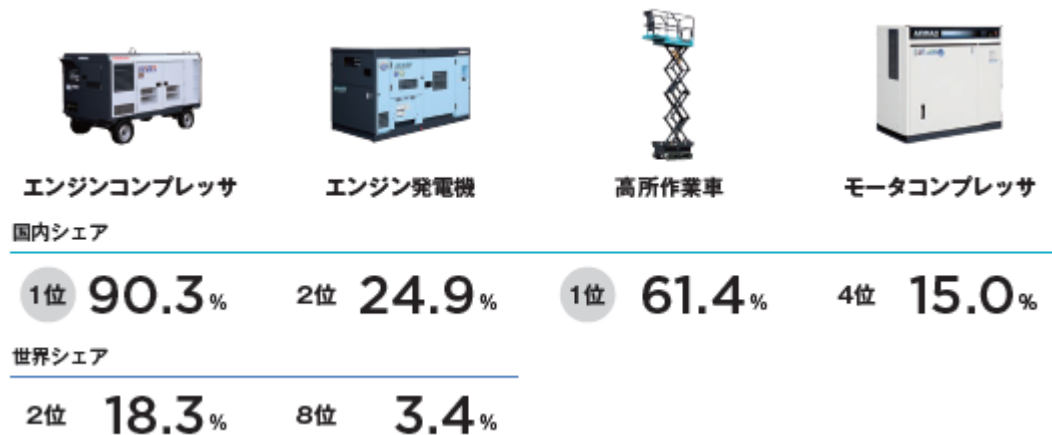
出所：会社HPよりSIR作成

事業概要

■ グローバルに展開する国内トップの建設機械メーカー、産業機械も展開

同社は独自の空気圧縮技術を基盤に、研究開発から生産、販売、サービスまでを一貫して手掛ける建設機械・産業機械メーカーである。主力製品は国内シェア1位・世界シェア2位のエンジンコンプレッサ、国内シェア2位・世界シェア8位のエンジン発電機、さらに、国内シェア1位の高所作業車、同4位のモータコンプレッサである。

同社主力製品とシェア



出所：同社統合報告書より転載

こうした製品を国内外の建設現場や工場など多様な産業分野に供給している。販売面では、国内建設機械、海外建設機械、国内産業機械の3ルートの中核に据え、製品販売に加えて保守・メンテナンスや部品供給まで含めたライフサイクル全体で価値を提供する構造となっている。また、省エネや環境負荷低減を重視した製品開発を進めており、技術・営業・サービスが連動した一貫体制が特徴である。

国内建設機械ルート

国内建設機械については、エンジンコンプレッサ、エンジン発電機、高所作業車を主力とし、レンタル会社や販売代理店を通じて建設現場へ供給する事業である。特にエンジンコンプレッサは国内で約90%のシェアを有し、安定収益基盤を形成している。一方で、国内市場は工法変化等により縮小傾向にあり、また安価な海外製品の流入による競争激化もみられるため、本セグメントは成長ドライバーというよりキャッシュ創出機能を担う位置付けである。高所作業車では新用途開拓、発電機では環境対応型製品の投入などにより収益維持と拡張を図っている。

海外建設機械ルート

海外建設機械については、エンジンコンプレッサおよびエンジン発電機を中心に、海外子会社や販売代理店、レンタル会社を通じて供給する事業である。同社の成長戦略の中核を担うセグメントであり、特に北米市場が主要な成長ドライバーと位置付けられている。現地レンタル会社との取引拡大を軸に販売を伸ばすとともに、アジアやオセアニアなど他地域への展開も進めることで市場開拓を図る方針である。競争優位の源泉は、高品質・高耐久性にあり、価格は高めであるものの、故障頻度の低さやメンテナンスコストの抑制を通じて顧客にとってのトータルコストを低減できる点が評価されている。

国内産業機械ルート

国内産業機械については、モータコンプレッサを中心に商社等を通じて工場設備向けに供給する事業である。建設機械向けと異なり、製造業や医療・食品分野など継続的な需要を背景とするため、比較的安定した収益構造を有する。また、納入時の点検を通じて使用状況を把握しやすく、エンドユーザーとの直接的な関係構築が可能であることから、部品供給やメンテナンスといったストック型収益の拡大が見込まれる。同社はモータコンプレッサを起点に顧客基盤を構築し、周辺製品やサービスへ展開することで収益性向上を図る戦略を採っており、本分野は中長期的な成長領域として位置付けられている。

(※) 伊藤忠メタルズ

冷凍機分野で客先数は世界500社以上の顧客ネットワークと販売実績トップクラスのプレイヤーである。

伊藤忠メタルズを通じたリーファコンテナ向け発電機の販売

さらに、2025年12月にはコールドチェーン業界への新規参入製品としてリーファコンテナ向け発電機を伊藤忠メタルズ(※)を通じて販売を開始した。生鮮食品や医薬品を低温流通させるコールドチェーン業界は拡大している。同社の永年の発電技術を活かし安定的に電源を提供する。同社はこのように新たな産業機械分野への展開も進めており、既存市場に依存しない成長機会の創出にも取り組んでいる。

以上を踏まえると、同社の事業ポートフォリオは、国内建設機械が安定的なキャッシュ創出源、海外建設機械が成長けん引役、国内産業機械が収益性向上と安定成長を担う領域として機能している。これら三つのセグメントを組み合わせることで、同社は事業の安定性と成長性の両立を図る構造となっている。

同社の競争優位性

■ 独自の歴史による模倣困難性の構築

同社の競争優位性の本質は、単なる製品力や価格競争力ではなく、長年蓄積してきた技術・ブランド・顧客基盤・販売体制が相互作用し、模倣困難性を形成している点にある。中核となるのは、80年以上にわたり蓄積してきたコンプレッサ技術である。同社は本体素材レベルから内製化を進め、研究開発、生産、販売、アフターサービスまでを一貫運営している。これにより品質管理を徹底し、特にエンジンコンプレッサや発電機において、「壊れにくい」「耐久性が高い」という評価を国内外で確立してきた。こうした技術蓄積は短期間で模倣できるものではない。同社はニッチ領域で継続的に製品改良を重ね、その結果としてグローバルトップブランドを維持している。

加えて北米市場では、コロナ禍のサプライチェーン混乱時に大手レンタル会社へ製品供給を行ったことを契機に、「壊れない機械」として評価され、大口採用につながった。また、「AIRMAN」ブランド自体も重要な競争優位性となっている。同社は長年、AIRMANブランドを国内外で展開してきたが、2025年には社名を「株式会社AIRMAN」へ変更した。これによりブランド名と社名を統一し、顧客認知や指名性を高めている。特に海外市場では、「AIRMAN」が高耐久・高品質の象徴として浸透しつつある。さらに、販売代理店やアフターサービス網も模倣困難性を支える要素となっている。北米では専属代理店との連携を強化し、単なる価格競争ではなく、ライフサイクルコストを含めた品質訴求型の販売戦略を展開している。

つまり同社の競争力は、「技術」「ブランド」「販売」「アフターサービス」が相互作用しつつ、総合的な事業システムとして形成されている点に特徴がある。

■ 外部環境への構造的な適応によるダイナミックケイパビリティ

同社のもう一つの特徴は、顧客ニーズや市場環境の変化を継続的に取り込みながら、それを組織や製品へ反映するダイナミック・ケイパビリティを有している点にある。ダイナミック・ケイパビリティとは、変化する外部環境に対して企業が自らを適応・変革させる能力を指すが、同社はその仕組みを事業構造の中に組み込んでいる。

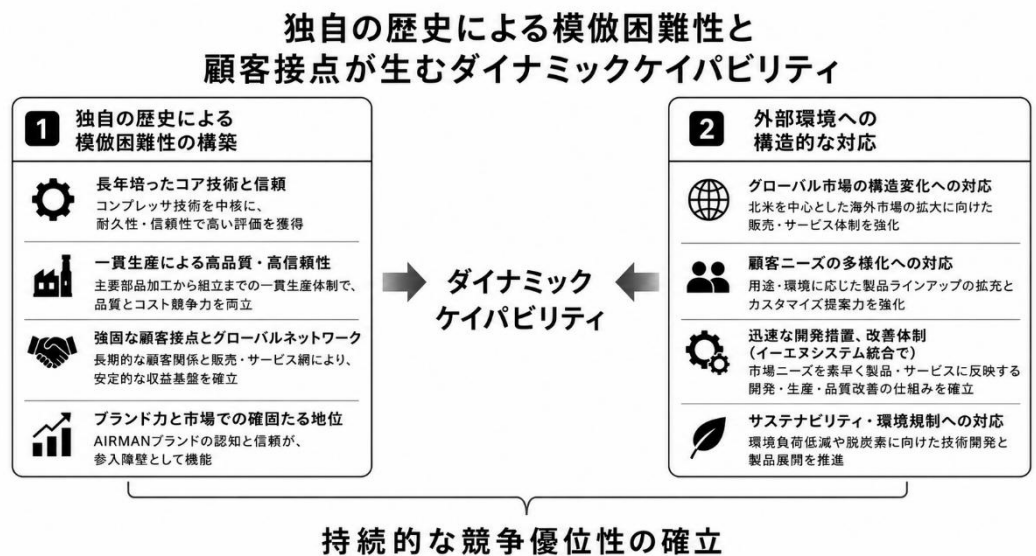
その中心にあるのが、レンタル会社との密接な顧客接点である。同社はレンタル会社を単なる販売チャネルではなく、「現場ニーズを吸い上げるパートナー」と位置付けている。特に高所作業車では、顧客ニーズを反映した製品開発を進め、製品領域を拡大した結果、2025年3月期には国内トップシェアへ成長した経緯がある。

また、同社は過去にイーエヌシステムを設立し、レンタル会社から寄せられる新たなニーズを迅速に商品化する体制を構築していた。その試行錯誤の中から高所作業車というヒット商品が生まれている。さらに2026年4月にはイーエヌシステムを本体へ統合し、開発から量産までを一体運営する体制へ移行したことで、市場ニーズをより迅速に製品へ反映できる仕組みを整備している。

加えて、北米市場での成功も同社のダイナミック・ケイパビリティを示す事例といえる。もともと同社製品は「高品質だが高価格」と評価されていたが、排ガス規制強化やコロナ禍による供給不足といった市場環境の変化を成長機会として捉え、大手レンタル会社への浸透を進めた。同社はその機会を単なる追い風で終わらせるのではなく、高品質・低故障率という強みを通じて顧客からの信頼獲得につなげている。

このように同社は、レンタル会社との顧客接点を通じて市場変化を感知し、それを組織改革や製品開発へ反映する仕組みを構築している。長年蓄積した技術やブランドによる模倣困難な競争優位に加え、外部環境へ継続的に適応するダイナミック・ケイパビリティを併せ持つことが、同社の競争優位性の本質であるとSIRは考える。

AIRMANのダイナミック・ケイパビリティ概念図



出所：取材に基づきSIR作成

業績動向

■ 2027/3期Q1の業績動向

2027/3期Q1は、売上高13,743百万円（前年同期比3.7%増）、営業利益2,437百万円（同50.9%増）、経常利益2,589百万円（同67.9%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益1,781百万円（同63.3%増）となり、売上高および各利益はいずれもQ1として過去最高を更新した。売上面では、国内、海外ともに増収となった。特に北米向けが好調で、エンジンコンプレッサや発電機の販売が大幅に伸長し、中近東やアジアの減収を補った。国内でもエンジンコンプレッサの出荷が伸長したほか、産業機械事業では省エネ性能に優れたインバータ仕様のモータコンプレッサを中心に堅調に推移した。利益面では、北米における販売数量の増加や価格改定による利益率向上、円安効果などが大幅増益に寄与した。修正後（後記）の通期計画に対する進捗率は売上高22.8%に対し、営業利益29.4%、経常利益29.8%、純利益29.7%と、利益面で高い進捗となった。

2027/3期Q1業績表

百万円、%	2026/3期Q1 実績	2027/3期Q1 実績	YoY	進捗率
売上高	13,254	13,743	3.7	22.8
営業利益	1,614	2,437	50.9	29.4
経常利益	1,542	2,589	67.9	29.8
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,090	1,781	63.3	29.7

出所：決算短信よりSIR作成

国内建設機械ルート

国内建設機械の売上高は4,940百万円（前年同期比4.9%増）となり、堅調に推移した。製品別では、主力のエンジンコンプレッサが国内の建設需要を背景に販売を伸ばしたほか、エンジン発電機についても国内販売は底堅く推移した。一方、高所作業車については、建設需要そのものは底堅いものの、人手不足や資材高騰による工事計画の停滞が影響し、出荷が伸び悩んだ。利益面でも、プライスリーダーとしての強みを生かした販売や高付加価値製品の販売増が増益要因となっており、国内市場では比較的安定した事業環境が続いた。

海外建設機械ルート

海外建設機械の売上高は6,259百万円（前年同期比3.9%増）となった。地域別では北米が3,593百万円（同62.8%増）と大幅に伸長し、全体の増収をけん引した。北米ではエンジンコンプレッサ、エンジン発電機ともに販売が大幅に増加し、北米向け出荷が想定を上回ったほか、海外営業本部の独立による意思決定の迅速化も寄与した。一方、アジアは1,023百万円（同33.1%減）と中東情勢の影響を受けて市場が低迷し、中近東も128百万円（同89.6%減）と中東情勢の影響による出荷の一時停止が大きく響いた。その他地域は1,514百万円（同44.5%増）となり、欧州、中南米で販売が伸長した。北米の大幅な販売増とその他地域の伸長によって、アジアおよび中近東の落ち込みを吸収し、海外全体では増収を確保した。

国内産業機械ルート

国内産業機械の売上高は2,543百万円（前年同期比0.9%増）となり、前年同期をわずかながら上回った。主力のモータコンプレッサについては、市場が緩やかな回復基調をたどるなか、省エネ性能に優れたインバータモデルを中心に販売が堅調に推移した。この結果、国内産業機械は大幅な伸びには至らなかったものの、着実な増収を確保した。国内建設機械と合わせた国内売上高は7,484百万円（同3.5%増）となり、国内事業全体として増収に寄与した。

2027/3期Q1の製品別・地域別売上高推移

百万円、%	地域別	2026/3期 Q1 実績	2027/3期 Q1 実績	YoY
建設機械	北米	2,207	3,593	62.8
	アジア※1	1,529	1,023	-33.1
	中近東	1,239	128	-89.6
	その他※2	1,048	1,514	44.5
	日本	4,707	4,940	4.9
	海外計	6,024	6,259	3.9
	合計	10,732	11,200	4.4
産業機械	日本	2,522	2,543	0.9
日本合計		7,229	7,484	3.5
海外合計		6,024	6,259	3.9
合計		13,254	13,743	3.7
海外売上高 比率		45.5%	45.5%	-

※1：中国を除くアジア、※2：中国、オセアニア、欧州、CIS、中南米、アフリカ
出所：決算説明資料よりSIR作成

■ 2027/3期Q2および通期業績予想の修正

同社は、Q1までの業績動向を踏まえ、2027/3期Q2累計および通期の連結業績予想を上方修正した。Q2累計では、売上高を従来予想の31,300百万円から31,500百万円、営業利益を3,010百万円から5,500百万円、経常利益を3,110百万円から5,700百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益を2,170百万円から4,000百万円へ引き上げた。通期についても、売上高を58,500百万円から60,200百万円、営業利益を5,630百万円から8,300百万円、経常利益を5,760百万円から8,700百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を3,960百万円から6,000百万円へ上方修正した。

修正の主因は、国内建設機械や北米以外の海外地域で出荷が低迷する一方、北米市場向けの出荷が当初想定を大きく上回る水準で推移していることである。また、為替相場が想定レートを上回る円安水準で推移していることも売上高の上振れに寄与する。利益面では、増収および円安効果に加え、米国における相互関税に係る還付が見込まれることなどから、各利益が従来予想を上回る見通しとなった。なお、修正予想の前提為替レートは1米ドル158円、1ユーロ184円としている。

2027/3期Q2の業績予想の修正

百万円、%、円	前回発表予想 (26/5/11公表)	今回修正予想	増減額	増減率	2026/3期Q2
売上高	31,300	31,500	200	0.6	27,866
営業利益	3,010	5,500	2,490	82.7	3,452
経常利益	3,110	5,700	2,590	83.3	3,661
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,170	4,000	1,830	84.3	2,562
1株当たり四半期純利益	80.55	148.48	-	-	93.22

出所：決算説明資料よりSIR作成

2027/3期の業績予想の修正

百万円、%、円	前回発表予想 (26/5/11公表)	今回修正予想	増減額	増減率	2026/3期
売上高	58,500	60,200	1,700	2.9	55,604
営業利益	5,630	8,300	2,670	47.4	7,184
経常利益	5,760	8,700	2,940	51.0	8,014
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,960	6,000	2,040	51.5	5,596
1株当たり当期純利益	147	223	-	-	204.99

出所：決算説明資料よりSIR作成

想定為替レート・為替感応度の修正

円、億円	想定為替レート		為替感応度（経常利益）	
	26/5/11公表	今回修正予想	26/5/11公表	今回修正予想
1ドル	150円	158円	1.36億円	1.82億円
1ユーロ	170円	184円	0.09億円	0.09億円

出所：決算説明資料よりSIR作成

■（ご参考）2026/3期の業績動向

2026/3期は、売上高55,604百万円（前期比2.3%増）、営業利益7,184百万円（同11.2%増）、経常利益8,014百万円（同17.4%増）、親会社株主に帰属する当期純利益5,596百万円（同17.4%増）となり、売上高・各利益ともに過去最高を更新した。国内建設機械市場が伸び悩むなか、北米を中心とした海外建設機械ルートの成長が全体業績をけん引した。また、原材料価格高騰の影響が継続するなかでも価格転嫁を進めたことに加え、販売先構成の変化や為替効果も寄与し、利益成長率は売上成長率を大きく上回った。中期ビジョン2027の初年度として、海外市場での競争力強化と国内産業機械ルートの基盤整備が進展した1年であったとSIRは考える。

2026/3期業績表

百万円、%	2025/3期 実績	2026/3期 実績	2026/3期 業績予想	YoY	業績予想達 成率
売上高	54,353	55,604	55,000	2.3	101.1
営業利益	6,459	7,184	6,920	11.2	103.8
経常利益	6,828	8,014	7,000	17.4	114.5
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,767	5,596	4,870	17.4	114.9

出所：決算短信よりSIR作成

国内建設機械ルート

国内建設機械ルートは総じて弱含みの推移となった。工事計画の停滞により市場環境は厳しく、主力のエンジンコンプレッサは伸び悩んだ。一方、エンジン発電機はレンタル会社向け拡販が順調に進み増収となった。また、高所作業車については需要低迷が続くなかでもレンタル会社向け販売を強化し、売上は概ね横ばいを維持した。市場環境は厳しいものの、エンジンコンプレッサで国内シェア88.3%（1位）、高所作業車で同66.8%（1位）を維持しており、同社の強固な市場地位が改めて確認された1年であった。

海外建設機械ルート

海外建設機械ルートは全社成長のけん引役となった。エンジンコンプレッサは北米向けを中心に販売が拡大し、海外市場シェア18.6%で世界第2位の地位を維持した。エンジン発電機についても、中国を含むアジア市場では伸び悩んだものの、北米向け販売が好調に推移し増収となった。北米市場では大手レンタル会社向け販売が拡大しており、同社製品の品質・耐久性に対する評価の高さが販売拡大につながっているとみられる。一方、アジア市場は需要回復が遅れており、地域間で明暗が分かれる結果となった。とはいえ、世界第2位のエンジンコンプレッサメーカーとしてのポジションを背景に、海外市場での存在感は一段と高まった。

国内産業機械ルート

国内産業機械ルートは堅調に推移した。主力のモータコンプレッサは国内シェア14%台で業界4位のポジションを維持している。市場自体は成熟しているものの、安定的なOEM供給に加え、部品・サービス事業の拡大が増収に寄与した。また、同社は2026年3月に産機営業部を新設し、営業・サービス体制の強化を進めている。顧客データベースの整備やアフターサービス体制の拡充を通じてストック型収益の拡大を図る方針であり、その成果が徐々に現れ始めている。さらに、伊藤忠メタルズと連携したリーファーコンテナ用発電機事業など新領域への展開も進めており、将来の成長ドライバー育成に向けた取り組みも着実に進展した1年であったとSIRは考える。

製品別・地域別売上高推移

百万円、%	地域別	2025/3期	2026/3期	YoY
建設機械	北米	10,427	12,775	22.5
	アジア※1	5,956	4,850	-18.6
	中近東	2,894	3,352	15.8
	その他※2	4,496	3,945	-12.2
	日本	20,354	19,626	-3.6
	合計	44,128	44,552	1.0
産業機械	日本	10,225	11,052	8.1
日本合計		30,579	30,679	0.3
海外合計		23,773	24,925	4.8
合計		54,353	55,604	2.3
海外売上高比率		43.7%	44.8%	-

※1：中国を除くアジア、※2：中国、オセアニア、欧州、CIS、中南米、アフリカ

出所：決算説明資料よりSIR作成

中期経営計画

■ 中期経営計画の枠組み

同社2026/3期から2028/3期までの3ヵ年を対象とする「中期ビジョン2027」を策定している。本計画は、2030年度に連結売上高700億円の達成を目指す長期ビジョン「AIRMAN VISION 2030」への橋渡しとなる位置付けであり、単なる業績拡大ではなく、将来の持続的成長に向けた事業ポートフォリオ再構築を主眼としている。

前中計である「中期ビジョン2024」では、北米市場における販売体制の強化やモータコンプレッサの拡販が奏功し、2022/3期から2025/3期にかけて売上高は36,650百万円から54,353百万円へ、経常利益は4,055百万円から6,828百万円へと大幅に拡大した。一方で、北米レンタル会社の在庫調整や原材料価格の高騰の影響を受け、最終年度の業績目標は未達となった。また、主力製品であるエンジンコンプレッサ市場の縮小傾向も顕在化しており、更なる事業構造改革の必要性が明確となった。

こうした課題認識を踏まえ、「中期ビジョン2027」では「さらなる飛躍に向けた改革期間」と位置付けている。国内建設機械ルートを安定的な収益創出源として維持しながら、海外建設機械ルートと国内産業機械ルートを将来の成長エンジンとして育成する方針である。計画最終年度となる2028/3期には売上高60,200百万円、経常利益8,090百万円を目指しており、その先のAIRMAN VISION 2030において連結売上高700億円の達成を掲げている。現在の中計期間は、成長に向けた組織体制や事業ポートフォリオを確立する準備期間として重要な意味を持つとSIRは考える。

■ 成長戦略

北米市場における成長

同社は北米市場を今後の最大の成長ドライバーと位置付けている。前中計期間において販売代理店との連携強化を進めた結果、大手広域レンタル会社との取引拡大に成功し、市場シェアを着実に高めてきた。取材では、大手レンタル会社向け販売が大幅に増加し、コンプレッサシェアは18.4%から22.6%へ、発電機シェアは10.5%から12.4%へ上昇したことが確認された。

同社製品は競合製品より価格が高いものの、高い耐久性と故障時の迅速なサービス対応が評価されており、結果としてユーザーの保守コスト低減につながっている。中期ビジョン2027では、引き続き北米大手レンタル会社との取引拡大と新規顧客開拓を進めるとともに、生産能力の増強を実施する方針である。市場成長だけに依存するのではなく、品質優位性を背景としたシェア拡大によって成長を実現する戦略である。

その他海外市場における成長

北米以外の海外市場についても、中長期的な成長に向けた取り組みを進めている。オセアニア市場では、第2ブランドを活用したエンジンコンプレッサの拡販を推進している。急拡大する建機レンタル会社向けに第2ブランドを投入することで販売機会を拡大するとともに、北米で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発電機）の展開も進める方針である。オセアニア市場は年率6%程度の成長が見込まれており、同社シェアも25~30%程度と高い水準にある。

アジア市場では、既存市場に加えてインドネシアやフィリピンなど新興市場の開拓を進める。エンジン発電機市場では中国製品との価格競争が激しいものの、高品質製品への需要も一定程度存在すると認識しており、販売代理店との連携強化や顧客深耕を通じて市場シェア向上を目指している。取材でも、フィリピンやベトナムなど未開拓地域での代理店開拓を進めていることが確認されており、中長期的な成長余地は大きいと考えられる。

国内産業機械向けの展開強化

国内産業機械ルートは、海外建設機械ルートと並ぶ重要な成長領域として位置付けられている。モータコンプレッサを起点としてエンドユーザーとの直接的な関係構築を進め、部品販売やメンテナンス収入などストック型収益の拡大を図る戦略である。工場向け製品は設置場所や稼働状況を把握しやすく、顧客管理を徹底しやすい特徴がある。

同社は人員拡充による営業強化、産業機械ルート向け製品販売の拡大、メンテナンス事業の強化を重点施策として掲げている。顧客データベースの整備や人員拡充によるきめ細かい営業、サービスマン採用、協力工場との連携も進めており、収益性の高いサービス事業の拡大を通じて利益率向上を目指している。

ポテンシャル領域

同社は既存事業の強化に加え、将来の成長に向けた新製品開発にも積極的に取り組んでいる。環境対応需要を見据えたバイオ燃料発電機や水素専焼エンジンコンプレッサの開発を進めており、次世代の事業基盤構築を目指している。特に次期開発製品である水素燃料電池式発電装置では、Honda製燃料電池モジュールの採用を決定している。

また、リーファークンテナ用発電機ユニットが新たな成長分野として挙げられる。2025年12月に国内販売を開始しており、伊藤忠メタルズを通じた販売網を活用している。国内市場では年間約500台規模の更新需要が存在し、シェア50%獲得を目標としている。さらに北米市場では年間7,000～10,000台規模の更新需要があると見込んでおり、中長期的には売上高40～50億円規模への成長を目指している。AIRMAN VISION 2030に向けた新たな収益源として注目される。

業績目標

こうした取り組みにより、中計策定時には2026/3期売上高55,000百万円、経常利益7,000百万円を起点として、2028/3期には売上高60,200百万円、経常利益8,090百万円を目標としていた。売上高は3年間で約9%の成長を見込んでおり、北米市場や国内産業機械ルートを中心とした成長シナリオを描いている。一方、経常利益についても利益率の改善を伴いながら拡大する計画となっている。

実際の2026/3期は売上高55,604百万円、経常利益8,014百万円となり、いずれも中計初年度計画を上回って着地した。また、2027/3期会社予想についても売上高60,200百万円、経常利益は8,700百万円と中計最終年度の計画値を上回る見通しとなっている。今後は北米市場でのシェア拡大や国内産業機械ルートの収益力向上を通じて、2028/3期の会社予想がどこまで伸びるかが注目点になるとSIRは考える。

「中期ビジョン2027」業績目標

百万円	区分	2026/3期	2027/3期	2028/3期
売上高	計画	55,000	57,700	60,200
	実績・予想	55,604	60,200	
経常利益	計画	7,000	7,500	8,090
	実績・予想	8,014	8,700	

出所：「中期ビジョン2027」よりSIR作成

■ キャッシュアロケーション方針・株主還元

同社は2026/3期から2028/3期までの中計期間について、キャッシュアロケーション方針を策定している。原資としては、今中計期間の累計営業キャッシュフロー190億円、2025/3期末現預金192億円を想定している。これに対し、分配方針として設備投資98億円程度、事業ポートフォリオ再構築64億円規模、株主還元100億円規模、運転資金120億円程度を計画している。また、2028/3期のROE目標は12%以上としている。設備投資については、成長投資、更新・効率化投資、SDGs投資の3分類で計画している。3ヵ年の設備投資計画は、2026/3期が2,587百万円、2027/3期が3,725百万円、2028/3期が3,562百万円であり、合計で9,874百万円となる。このうち成長投資は、海外建設機械およ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や、革新的な新製品開発、品質向上に向けた開発力強化に充てる方針である。更新・効率化投資は、現本社・工場の設備更新や旧本社・工場の更新移転、生産関連機能強化を対象としている。SDGs投資は、環境負荷低減や従業員の労働環境改善を目的としている。

株主還元については、今中計期間において総還元性向70%を前提に、配当と自己株式取得を実施する方針である。なお、2026/3期の年間配当は72円、2027/3期も年間72円を予定している。同社は、株主還元を経営の重要課題の一つと位置付けており、成長投資と両立しながら安定的かつ継続的な配当を実施する方針である。

株価インサイト

■ 同社株の2025年以降の推移

2025年初を100として比較すると、同社株は2025年9月頃まではTOPIXや建設機械セクターと概ね歩調を合わせて推移していた。局面によっては両指数をアウトパフォームする場面もあり、北米市場でのシェア拡大や過去最高業績への期待が一定程度株価に織り込まれていたと考えられる。

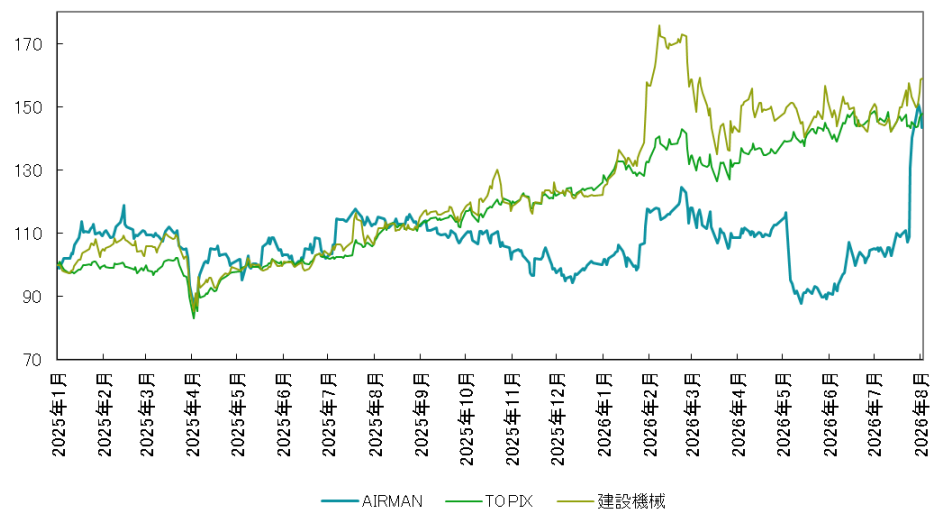
しかし2025年秋以降は状況が変化した。TOPIXや建設機械セクターが上昇基調を強めるなか、同社株は1,800円～2,200円程度のレンジ相場にとどまり、相対的な出遅れが目立つようになった。比較チャートを見ると、建設機械セクターが2026年にかけて大きく上昇し、TOPIXも堅調な上昇を続けた一方で、同社株は横ばい圏で推移しており、結果として両指数に対してアンダーパフォームする展開となっている。

この背景には、国内建設機械市場の成熟化やエンジンコンプレッサ市場の縮小懸念に加え、北米市場の成長を織り込み済みと見る投資家の慎重姿勢があったものと考えられる。また、2027/3期の利益計画が原材料価格高騰や米国関税影響を織り込んだ保守的な内容となったことも、市場の期待値を押し下げる要因となった。

こうした背景から、Q1決算発表直前まではセクター全体に対するアンダーパフォームが続いていた。

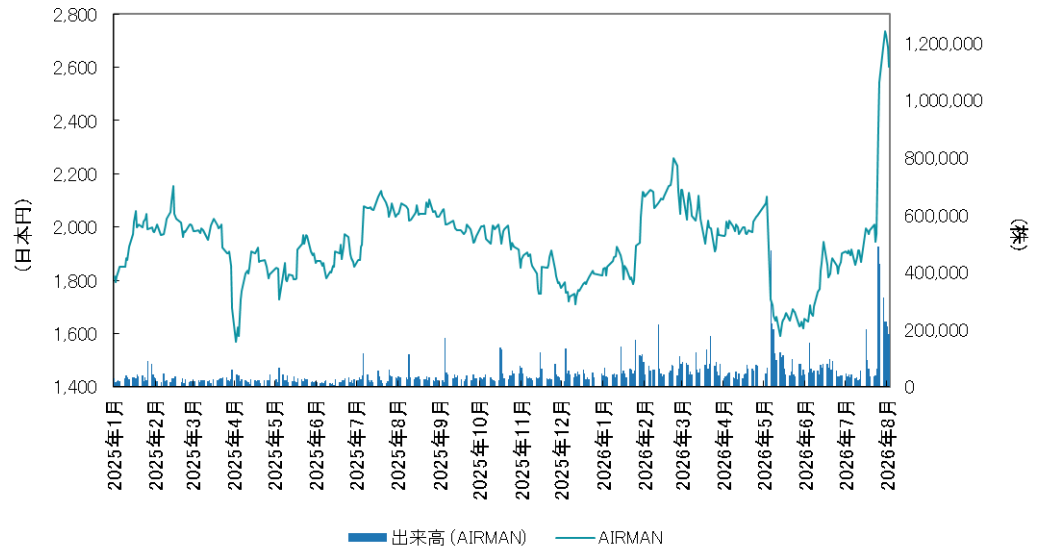
2025年以降の同社株・TOPIX・建設機械の推移

(2025年1月=100)



出所：SPEEDAよりSIR作成

2025年以降の同社株推移



出所：SPEEDAよりSIR作成

■ 7月30日のQ1決算発表以降の推移と今後の注目点

7月30日のQ1決算発表および業績予想の大幅な上方修正を受け、同社株は急騰した。Q1営業利益が前年同期比50.9%増の2,437百万円となったことに加え、2027/3期通期営業利益予想を従来の5,630百万円から8,300百万円へ47.4%引き上げたことが好感されたと考えられる。株価は決算発表前の2,000円前後から一時2,700円台まで上昇し、出来高も急増した。その結果、2025年初を100とした相対株価は150前後まで上昇し、それまで大きく劣後していたTOPIXおよび建設機械セクターとの差を一気に縮小した。今後は、好調な北米販売の持続性に加え、価格改定による利益率改善、円安効果がどこまで継続するかが注目される。一方、北米以外の海外販売の低迷や原材料価格の上昇などは引き続き留意点となる。今回の急騰によって業績上振れの相当部分が株価に織り込まれた可能性もあり、今後は上方修正後の利益水準を実際に達成できるかが株価の焦点になるとSIRは考えている。

APPENDIX

■ 損益計算書

百万円、%、決算期	2022/03期	2023/03期	2024/03期	2025/03期	2026/03期	2027/03期
損益計算書						
売上高合計	36,651	49,000	51,900	54,828	55,604	60,200
売上原価合計	27,102	37,477	38,443	40,157	40,381	
売上原価	27,102	37,477	38,443	40,157	40,381	
売上総利益	9,549	11,524	13,457	14,671	15,223	
売上総利益率	26.1	23.5	25.9	26.8	27.4	
販売費及び一般管理費	5,979	6,682	7,270	7,752	8,038	
営業利益	3,570	4,842	6,188	6,919	7,185	8,300
営業利益率	9.7	9.9	11.9	12.6	12.9	13.8
営業外収益	518	573	1,160	396	949	
受取利息配当金	88	126	172	177	189	
営業外費用	33	35	24	427	120	
支払利息割引料	8	9	12	58	110	
持分法投資損益- 営業外	84	87	104	159	139	
経常利益	4,055	5,380	7,324	6,888	8,014	8,700
経常利益率	11.1	11.0	14.1	12.6	14.4	14.4
特別損益	-9	-3	-48	-2	-29	
特別利益	7	10	12	1	0	
特別損失	16	13	60	3	29	
税金等調整前当期純利益	4,047	5,377	7,276	6,887	7,985	
税引前利益率	11.0	11.0	14.0	12.6	14.4	
法人税等	1,282	1,607	2,161	2,061	2,375	
法人税等 - 当期分	1,317	1,655	2,351	2,041	2,376	
法人税等調整額 - 繰延分	-35	-47	-190	20	-2	
親会社株主に帰属する当期純利益	2,749	3,752	5,099	4,813	5,597	6,000
当期純利益	2,765	3,770	5,115	4,825	5,610	
非支配株主に帰属する当期純利益	16	18	16	13	14	
親会社株主に帰属する当期純利益率	7.5	7.7	9.8	8.8	10.1	
その他の包括利益合計	-249	333	621	792	1,308	
その他有価証券評価差額金 - 包括利益計算書	-388	133	445	250	1,245	
在外子会社の年金会計に係る未積立債務	5	12	-3	155	22	
為替換算調整勘定 - 包括利益計算書	82	160	151	330	1	
持分法適用会社に対する持分相当額	53	28	28	57	40	
包括利益	2,516	4,103	5,736	5,617	6,918	
親会社株主に係る包括利益	2,500	4,085	5,720	5,605	6,904	
(補足データ)						
EBIT	3,967	5,260	7,116	6,768	7,906	
EBITDA	4,592	5,787	7,324	8,029	8,334	
EBITDA マージン	12.5	11.8	14.1	14.6	15.0	

出所：SPEEDAよりSIR作成

注：SIRでの財務データ処理は短信規定と異なるため記載数字は会社資料と相違することがある。

■ 貸借対照表

百万円、%、決算期	2022/03期	2023/03期	2024/03期	2025/03期	2026/03期
貸借対照表					
資産合計	45,827	53,237	56,347	64,205	65,690
流動資産	32,492	39,116	40,140	47,507	46,019
現金同等物及び短期性有価証券	10,944	12,839	11,655	19,246	12,117
現金及び現金同等物	10,944	12,839	11,655	19,246	12,117
売上債権	15,045	19,316	19,452	17,613	13,509
受取手形	4,214	4,393	5,167	5,046	923
その他短期金融資産					4,938
棚卸資産	5,476	5,752	7,411	9,122	13,650
製品・商品	4,045	4,039	5,860	7,054	10,819
その他棚卸資産	1,431	1,713	1,551	2,068	2,830
貸倒引当金 - 流動	-56	-1	-16	0	-1
固定資産	13,335	14,121	16,207	16,698	19,671
有形固定資産	8,990	9,554	10,288	10,331	11,206
土地	2,007	2,210	2,210	2,210	2,210
建設仮勘定	169	484	191	249	738
無形固定資産	65	172	319	450	447
投資その他の資産	4,280	4,395	5,600	5,916	8,018
投資有価証券(関係会社含む)	2,985	2,934	3,512	3,888	5,705
投資有価証券	2,985	2,934	3,512	3,888	5,705
繰延税金資産 - 固定	562	547	546	312	202
貸倒引当金 - 固定	-6	-29	-5	-4	-3
負債合計	14,524	19,043	18,771	23,165	20,502
流動負債	11,939	15,255	14,913	12,701	11,182
買入債務	8,290	10,825	10,341	8,675	6,451
短期借入債務	115	297	327	328	299
短期借入金（リース債務含む）	100	222	222	222	222
一年内返済の長期借入債務	15	75	105	106	77
一年内返済の長期借入金	15	15	11	13	
一年内償還社債		60	93	93	77
前受金	306	209	138	64	48
固定負債	2,585	3,789	3,858	10,464	9,320
長期借入債務	17	1,012	998	7,633	7,242
長期借入金（リース債務含む）	17	802	798	7,526	7,212
社債		210	200	107	30
繰延税金負債 - 固定	2	3	2	1	470
退職給付/給与引当金	2,050	2,105	2,176	2,052	267
資産除去債務 - 固定	114	146	194	194	190
純資産合計	31,303	34,194	37,576	41,040	45,188
株主資本等合計	31,161	34,040	37,411	40,867	45,005
株主資本	30,229	32,774	35,523	38,187	40,940
資本金	3,417	3,417	3,417	3,417	3,417
資本剰余金	3,888	3,888	3,888	4,088	4,152
利益剰余金	24,279	27,025	30,696	33,898	37,813
自己株式	-1,354	-1,556	-2,477	-3,215	-4,441
評価・換算差額	933	1,266	1,888	2,680	4,065
その他有価証券評価差額金	1,000	1,133	1,578	1,828	3,073
為替換算調整	21	209	388	775	894
非支配株主持分	142	154	165	173	183
(補足データ)					
株主資本比率	68.0	63.9	66.4	63.7	68.5
ROE	9.0	11.5	14.3	12.3	13.0
ROA	6.2	7.6	9.3	8.0	8.6
ROIC（投下資本）	7.3	9.7	10.8	11.1	9.5
ROIC（事業資産）	11.2	14.5	15.9	17.4	15.8
有利子負債残高	131	1,309	1,325	7,961	7,541

出所：SPEEDAよりSIR作成

注：SIRでの財務データ処理は短信規定と異なるため記載数字は会社資料と相違することがある。

■ キャッシュフロー計算書

百万円、%、決算期	2022/03期	2023/03期	2024/03期	2025/03期	2026/03期
キャッシュフロー計算書					
営業活動によるキャッシュフロー	2,276	2,869	3,970	3,910	-2,377
減価償却費及び正ののれん償却費 - CF	1,022	945	1,136	1,110	1,149
減価償却費 - CF	1,022	945	1,136	1,110	1,149
有価証券及び投資有価証券評価損益		14			
有価証券及び投資有価証券売却損益	-2	-9	-4		
投資有価証券売却損益	-2	-9	-4		
有形固定資産売却損益	10	12	48	2	29
利息及び配当金の受取額 - 営業CF	88	126	291	177	189
利息の支払額 - 営業CF	-8	-9	-13	-48	-105
投資活動によるキャッシュフロー	-616	-868	-2,758	-1,084	-1,478
有価証券及び投資有価証券の取得	-1	-1	-1	-1	-1
投資有価証券の取得	-1	-1	-1	-1	-1
有価証券及び投資有価証券の売却	9	20	10	18	
投資有価証券の売却	9	20	10	18	
有形固定資産の取得及び売却	-1,100	-1,000	-2,065	-851	-1,241
有形固定資産の取得	-1,105	-1,000	-2,073	-852	-1,242
有形固定資産の売却	5	0	8	1	1
無形固定資産の取得及び売却	-22	-106	-119	-233	-118
無形固定資産の取得	-22	-106	-119	-233	-118
財務活動によるキャッシュフロー	-2,222	-159	-2,489	4,372	-3,383
長期債務の増加		1,300	355	7,000	
長期借入による収入		1,000	255	7,000	
社債の発行		300	100		
長期債務の返済	-975	-130	-337	-373	-375
長期借入金の返済	-375	-100	-260	-279	-281
社債の償還	-600	-30	-77	-93	-93
株式の発行			46	497	67
株式の償還及び消却	-443	-239	-1,027	-1,044	-1,400
支払配当金	-788	-1,007	-1,433	-1,614	-1,604
現金及び現金同等物に係る換算差額	126	53	92	394	109
現金及び現金同等物の増加額	-436	1,895	-1,185	7,591	-7,129
現金及び現金同等物期首残高	11,050	10,614	12,509	11,324	18,916
現金及び現金同等物期末残高	10,614	12,509	11,324	18,916	11,787
フリーキャッシュフロー	1,660	2,001	1,212	2,826	-3,855

出所：SPEEDAよりSIR作成

注：SIRでの財務データ処理は短信規定と異なるため記載数字は会社資料と相違することがある。

LEGAL DISCLAIMER

ディスクレーマー／免責事項

本レポートは対象企業についての情報を提供することを目的としており投資の勧誘や推奨を意図したものではありません。本レポートに掲載されたデータ・情報は弊社が信頼できると判断したのですが、その信憑性、正確性等について一切保証するものではありません。

本レポートは当該企業からの委託に基づきSESSAパートナーズが作成し、対価として報酬を得ています。SESSAパートナーズの役員・従業員は当該企業の発行する有価証券について売買等の取引を行っているか、または将来行う可能性があります。そのため当レポートに記載された予想や分析は客観性を伴わないことがあります。本レポートの使用に基づいた商取引からの損失についてSESSAパートナーズは一切の責任を負いません。当レポートの著作権はSESSAパートナーズに帰属します。当レポートを修正・加工したり複製物の配布・転送は著作権の侵害に該当し固く禁じられています。



SESSAパートナーズ株式会社

東京都港区麻布十番2-8-14 i-o Azabu 5a
info@sessapartners.co.jp