

社長メッセージ

久保 浩

代表取締役社長執行役員

屋外作業現場を支え、 未来を創る

価値創造の源泉は、作業現場に根ざした企業理念と組織文化にある

「人と自然と未来をつなぐ」——これはやまびこの理念であり、当社が社会に提供する価値の本質です。農業、林業、緑地管理、そして建設・土木業から災害対策に至るまで、地域や社会インフラの維持・発展に向け、安全で革新的な良く働く機器とサービスを提供し続けることで、豊かな社会と持続可能な未来に貢献する企業——それが、やまびこです。

当社の製品やサービスは、エッセンシャルな現場で「額に汗して働くプロフェッショナル」のためのものです。だからこそ、“なによりも安全であること、高い作業性・生産性を実現すること、そして誰もが手にできる経済性を備えること”、この3点を徹底して追求してきました。高価で高機能な製品を提供するのではなく、現場にとって本当に価値のある“役に立つ道具”を届ける。この事業方針は当社の製品開発の原点であり、長年にわたり受け継がれてきた当社の存在意義です。顧客の課題を出発点とし、作業現場で試行錯誤を重ねながら解決策を形にしていく。この積み重ねが、当社独自の競争力を生み出してきました。その中核にあるのは、作業機器として求められる高い出力と環境特性、そして耐久性を兼ね備えた特徴ある小型エンジンを動力とした小型屋外作業機械や、独自の技術で現場の原動力となる一般産業用機械、そして経済性を備えるための一貫生産体制です。当社の前身である(株)共立は、戦時中に航空機エンジンの開発に携わった技術者が創業メンバーに名を連ねており、その技術的DNAは今日に至る小型軽量の高速回転体の設計技術に受け継がれています。また、同じく前身である新ダイワ工業(株)から受け継いだ高度な発電・電子制御技術は、当社の一般産業用機械の信頼性を支えています。そして、長年にわたり蓄積してきた生産技術が、

社長メッセージ

プロユーザーに受け入れられる高品質とコスト競争力を両立させてきました。あらゆる現場の声を聞き、現場とともに製品とサービスの開発をすること、それがやまびこです。

成長産業としての屋外作業機市場

当社が主戦場とする屋外作業機市場は、国内においては成熟した市場だと捉えられがちですが、グローバル市場では着実に拡大を続けている「成長産業」です。

例えば、同じ小型屋外作業機械であっても使用する現場によって市場の呼称は異なります。国内では中山間地で好評をいただいている小型屋外作業機械市場。海外では市街地の緑地整備で使用される機器の総称であるOPE (Outdoor Power Equipment) 市場となります。前者の国内市場では就労者数の減少と高齢化が社会課題となっていますが、後者のグローバルOPE市場は世界で数兆円規模の成長市場であり、最大市場である北米、それに続く欧州、そしてこれから成長が見込まれるアジアへと広がっています。私たちは、国内市場とグローバル市場で変化と成長を続ける市場に身を置いて、その成長を取り込もうとしています。また、当社が確立して欧米市場を中心に好評をいただいているロボット芝刈機は、このOPE市場に属します。自律走行技術は省人化の進む国内の農林市場でも求められており、経済性を高めた製品化を急いでいます。

そして、当社の一般産業用機械分野はこれまで発電機や溶接機を主力製品として国内を中心に展開してきましたが、ここ数年、北米市場を足掛かりにグローバル展開をスピード実行で進めています。2025年から北米では、屋外作業現場における製品販売との相乗効果を狙い、一般産業用機械製品も屋外

作業機器と同じく「ECHO」ブランドに統一しました。すでに複数の大手レンタル事業者と取引を開始しており、まずは事業規模の拡大を最優先に取り組んでいる段階にあります。旺盛な米国の屋外建設・土木現場や屋内の建築現場を支える必須の一般産業用機械製品を提供するとともに、パートナー企業と連携した環境性能の高いシステム提案に注力しています。

このように、当社は“なによりも安全であること、高い作業性・生産性を実現すること、そして誰もが手にできる経済性を備えること”という変わらぬ事業方針の下で、国内市場とグローバル市場のさまざまな屋外作業現場を支える機器とサービスを提供し続けます。その努力と成果を地球規模で着実に積み重ねることで当社の企業理念「人と自然と未来をつなぐ」を実現し、そして世界中に美しい未来を創り出す。これが当社の存在意義です。

市場環境の変化や社会の課題解決を ビジネスチャンスに転換する

当社を取り巻く市場環境の変化には、就労人口・構成の変化、そして気候変動があります。それらに起因する社会課題にビジネスとして向き合うことが、当社グループの成長の機会となると受け止めています。

まず就労人口問題です。例えば米国市場は、2025年からこれまでに経験したことのないスピードと規模でビジネス環境が激変する大きな潮流の中にあるものの、緑地管理や都市インフラの整備拡充の市場はオーガニックな成長を続けています。しかし、屋外作業現場という労働環境もあり、就労者の採用難と、それに伴う人件費の高騰を招いています。一方、国内の

農林市場は、規模は安定しているものの、就労者の高齢化が深刻で、今後の食料自給率の低下が危惧され、官民挙げての省人化・無人化の取り組みが進んでいます。それぞれの市場で事情や背景は異なりますが、屋外作業現場で使う作業機器における省人化・無人化への期待は、世界的規模でのビジネスチャンスがあると捉えています。特に日本の労働人口は2040年には2割減少する「8掛け社会」が到来すると予測されており、早晚作業現場が大きく変わることが予想されます。



社長メッセージ

当社はさまざまな先行開発に取り組んでいますが、競争力の源泉はあくまで、現場で使われる作業性と生産性、経済性を備え、そして安全な作業機器にあることは繰り返し申し上げている通りです。そして新たな価値を積み重ねていくことは基本で重要なことですが、従来のものづくりだけではグローバル競争に勝ち抜くことは大変厳しいと思っています。屋外作業現場を支えるためには、素晴らしい製品をつくり続けるだけでなく、顧客が求めるサービスを提案すること、つまり「モノ＋コト」の足し算による価値創出こそが当社の進むべき道であり、稼ぐ力を高める開発の方向性だと考えています。省人化・無人化製品にサービスによる付加価値を提案することで、当社グループが就労人口問題への解決者となり得ると思っています。

続いて気候変動への対応です。足元では国際社会における議論の機運に変化が見られるものの、当社グループにとって重大な関心事であることに変わりはありません。化石燃料に代わる植物由来の燃料に適応した製品開発は実証を終え、現在は水素の専燃技術における製品適用の実証を進めています。また、電力の安定供給と環境負荷低減を両立するエネルギーマネジメントシステム(EMS)事業の育成にも力を入れており、既存の一般産業用機械事業の技術基盤を、新たな成長領域へ

と発展させています。併せて、先述したエッセンシャルワーカーの労働力不足を補うための省人化・無人化システムの提案など、地球環境の維持と作業環境の改善に配慮した製品化への備えを着実に進めています。現在は先進国であっても引き続き化石燃料を使用した動力源が主体ではありますが、国や地域、あるいは政権によって非化石燃料化のスピードは異なります。当社は、しかるべき時に市場に受け入れられる作業機器を適時に提案できるよう、環境に配慮した事業のサステナブル化に取り組んでいます。

米州、欧州、日本・アジアの「三極体制」で地球規模の成長を実践する

当社グループの成長戦略は、地域ごとの市場特性を見極め、最適化した形で展開していきます。収益の柱である米州市場は、主力のOPE事業を中心に安定的な収益を創出しており、当社グループの他地域への展開とグローバル・グループとしての成長を支える基盤となっています。この強固な事業基盤を起点として、欧州および日本発でアジア市場への展開を加速させています。

まず欧州市場は、環境規制や市場構造において北米とは異なる競争環境にありますが、依然として大きな成長機会が残されている市場でもあります。中期経営計画2028ではこの認識に立ち、単に製品投入にとどまらず、販売チャネルの強化、代理店機能の高度化、さらにはトレーニングやバックオフィス体制の整備といった投資を実行します。北米市場で培った知見を土台として、欧州市場に最適化した販売モデルを深化させていきます。

次に、アジア市場においては、これまで日本市場に特化していた事業を広域化させ、米州、欧州と肩を並べる「三極体制」

の確立に着手しています。国内市場では、労働力不足の進行といった事業環境変化への対応に課題を残してきましたが、今後は新製品の提供のみならず、顧客の課題に寄り添った提案やサービスを含めた、総合的な価値提供への転換を国内から進めていきます。日本市場で磨き上げたノウハウを、成長著しいアジア市場へと展開していき、米州、欧州、日本・アジアという三極体制で地球規模での成長戦略を実践します。

なお、国内農業分野など、現時点では資本効率の観点で課題を抱える領域もありますが、これらを単純に縮小・撤退すべき対象とは考えていません。将来の省人化ソリューションやサービスモデルを社会に実装していく上で、農業現場に根ざした顧客接点は不可欠であり、重要な戦略的基盤を担っています。サービス化という新たなビジネスモデルへの転換を進めることで、日本の食料自給率の向上という社会課題の解決と、当社の資本効率の改善を両立させることを目指します。

基盤を支える人材育成と組織文化の変革を進める

当社が掲げる成長戦略を着実に実行する上で、基盤となるのは「人」と価値創造を求める「組織文化」です。

「モノ」から「コト」への価値転換や新たなビジネスモデルの構築を実現するためには、戦略を現場で具体的な行動へと落とし込み、継続的に実行できる組織力が不可欠であり、その中核を担うのがリーダー層です。経営トップだけでなく、各部門の責任者が自らの言葉と行動で方向性を示し、現場まで浸透させて初めて、組織は動き出します。現在、当社は全職種や階層で実行力を高める変革の過程にあり、特に次世代を担うリーダー層の育成を経営上の重要なテーマとして取り組んでいます。



社長メッセージ

人材育成においては、単なるスキル習得にとどまらず、事業戦略と連動した「実践的な能力開発」を重視しています。目的を明確にした研修や配置を通じて、必要なケイパビリティを獲得・実装するとともに、個々の適性に応じた最適配置を進めています。また、自社の枠組みに固執することなく、外部人材の活用や、近年積極的に展開するパートナーとの連携も含めて、柔軟な取り組みをしています。一般産業用機械分野で進める資本業務提携などは、その一例であり、外部との「エコシステム」を築き、互いの技術や知見を掛け合わせることで、自社単独では実現が難しいスピードでイノベーションを加速していきます。

そして、イノベーションの加速をするためにもデジタル投資は必須となります。社長就任当初より“人材育成とITは企業経営の背骨”として取り組んできました。DXへの取り組みを開始し、2023年には「DX認定事業者」となりましたが、昨今のAIの急速な進化やセキュリティへの対応など、技術の潮流に劣後しないよう、常に高い緊張感をもって経営に取り組んでいます。

当社の事業を支えるのは、社員一人ひとりの主体的な行動です。当社の事業は、屋外作業に従事される皆さんに寄り添い、人と自然、そして社会の持続的な発展に貢献できる事業であると思っています。この価値を再認識し、顧客に対してどのような付加価値を提供できるかを社員が自ら考え、行動することが重要です。現場での気づきや顧客接点から生まれるアイデアを起点に、開発・生産・販売が連携しながら価値を形にしていく——こうした現場の実行力を経営が束ね、中長期的視野をもって持続的に同じ方向に導いていくことが、当社の持続的な価値創造を支える基盤となり、企業としての成長をより確かなものにすると考えています。

持続的成長に向けたコミットメント

不確実性の高い事業環境において重要なのは、変化を正しく捉え、迅速かつ柔軟に対応する組織力です。

私は社長として、拙速に流されることなく、かつ好機を確実に捉える意思決定を徹底してきました。判断をする際、私が常に立ち返る軸として当社グループにとって正しいことをする、グループ社員とそれに連なる方々の幸福の総量を最大化するという至極当たり前のことを大事にして実践をしています。企業価値の向上とグループ社員の幸福は決して相反してはならず、車の両輪のごとくバランスをもって前へ進むものと考えています。

時代の変化を
ただ待つのではなく、
自ら「変化を起こす」
存在であり続ける

当社が向き合う屋外作業の市場は、社会インフラを支える不可欠な領域であり、今後も持続的な需要が見込まれると申し上げました。当社はこの領域において、時代の変化をただ待つのではなく、自ら「変化を起こす」存在であり続けます。製品とサービスの両面から価値提供を進化させ、世界中の屋外作業現場をスピード実行で変革していきます。そして挑戦の成果を積み重ねて「人と自然と未来をつなぐ」という企業理念の実現となるように、やまびこグローバル・グループが一丸となり不断の努力をもって持続成長に邁進していきます。

当社では、毎年スローガンを設定していますが、2026年のスローガンは「Drive Change(変化を起こせ)」です。当社の今後の取り組みと成長にどうぞご期待ください。

