



各 位

平成 27 年 5 月 15 日

会社名 オカダアイオン株式会社  
代表社名 代表取締役社長 荻田 俊幸  
(コード番号 6294 東証第 2 部)

問合せ先 経営企画室 前西 信男  
TEL (06)6576-1281 (代表)

### 中長期経営計画策定のお知らせ

当社グループは、2020 年度に向けた一層の成長を目指し、6 年間の中長期経営計画『アーチ 2020 作戦』を今期からスタートいたしましたのでお知らせいたします。

#### 記

中長期経営計画『アーチ 2020 作戦』において当社グループは、

1. 国内戦略 バリューチェーンの強化
2. 海外戦略 「現地化」と「提携」の機動的選択
3. 経営基盤強化 持続的成長の土台づくり

の 3 つの戦略を柱とした中長期戦略を定め、業績の飛躍的かつ持続的成長の実現と更なる企業価値の向上を目指してまいります。

具体的な数値目標は以下の通りです。

営業目標 = トリプル「2」

- ① 連結売上高 : 2 倍 (200 億円)
- ② 主要製品国内シェア : 2 割 アップ
- ③ 海外売上 (同・当社内海外比率) : 2 倍 (2 割)

財務目標 = トリプル「10」

- ① 売上高伸び率 (平均) : 10% 以上
- ② 売上高営業利益率 : 10% 以上
- ③ 自己資本利益率 (ROE) : 10% 以上

上記トリプル「2」とトリプル「10」の達成に加え、グループの最終目標として、  
下記 トリプル「1」を達成すべく、全社一丸団結して取り組んでまいります。

グループ最終目標 = トリプル「1」

- ① 一流 : 一流のプロ集団による
- ② 一級 : 一級の製品・サービスにより
- ③ 一強 : 業界 NO. 1 の企業グループを目指す

\* なお、計画の詳細につきましては別添の資料をご参照下さい。

以 上

オカダアイヨン株式会社



# 中長期経営計画 アーチ2020作戦

～2020年に橋をかける～

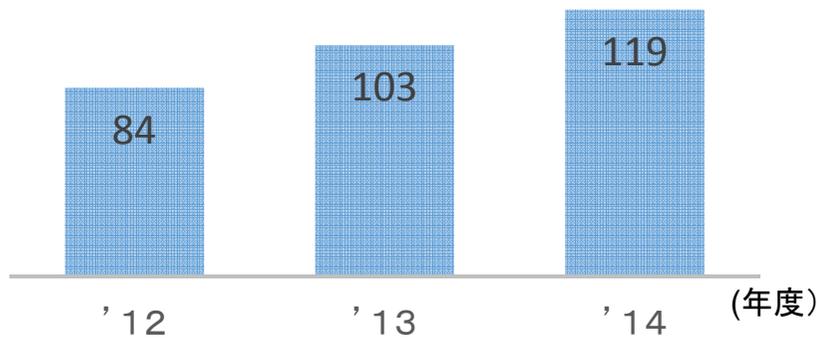
P3	過去3カ年の振り返り
P4	環境認識
P5~6	中長期経営計画「アーチ2020作戦」骨子
P7~11	主要戦略
P12~15	重点営業目標・重点財務目標
P16~17	業績計画
P18	株主還元方針
P19~23	参考資料

# 過去3カ年の振り返り

震災復興、ビル耐震建替、都市再開発等の解体需要取り込みにより、  
2014年度(15年3月期)に売上高、利益ともに過去最高を更新

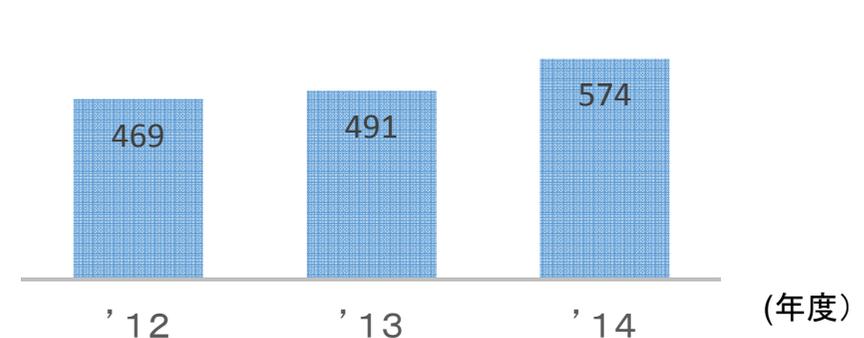
## 売上高

億円



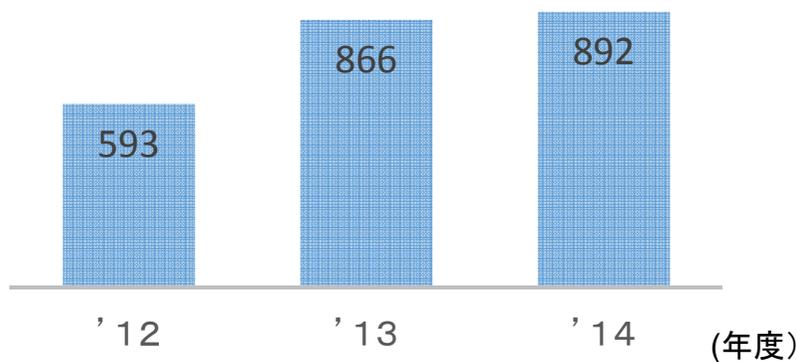
## 当期純利益

百万円



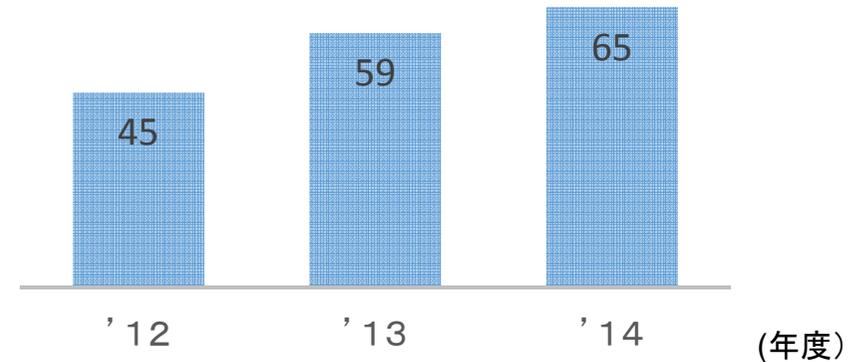
## 営業利益

百万円



## 純資産

億円



国内環境		海外環境	
解体用建機(圧砕機、油圧ブレーカ) 需要は都心中心に引き続き堅調	◎	米国市場では油圧ブレーカの堅調な 需要が持続する見込み	○
部品・修理サービスなどのアフター マーケット需要の取り込み期待	○	ASEANはじめ新興国市場でも油圧ブ レーカの需要は着実に増加	○
環境機械(木材破碎機)はバイオマス 発電需要はあるものの、円安による仕 入価格アップや排ガス規制もあり横ば いが続く見込み	△	欧州のほかアジア、中国等でも、 圧砕機の需要が徐々に顕在化	○
円安や各種レギュレーションへの対応 に伴うコストアップ	△	海外市場でメインの油圧ブレーカは、 中・韓メーカーとの価格競争が激化	△

トリプル「1」を目指して、2020年に橋をかける。

- |            |                  |
|------------|------------------|
| 1 【国内戦略】   | バリューチェーン強化       |
| 2 【海外戦略】   | 「現地化」と「提携」の機動的選択 |
| 3 【経営基盤強化】 | 持続的成長の土台づくり      |

アーチ

アーチ

営業目標 **トリプル「2」**

- |             |           |
|-------------|-----------|
| ① 連結売上高     | 2倍(200億円) |
| ② 主要製品国内シェア | 2割アップ     |
| ③ 海外売上      | 2倍        |

財務目標 **トリプル「10」**

- |                |       |
|----------------|-------|
| ① 売上高伸び率(平均)   | 10%以上 |
| ② 売上高営業利益率     | 10%以上 |
| ③ 自己資本利益率(ROE) | 10%以上 |

×

全社目標 **トリプル「1」 = (一流・一級・一強)**

- |      |                      |
|------|----------------------|
| 〔一流〕 | 一流のプロ集団 による          |
| 〔一級〕 | 一級の製品・サービス により       |
| 〔一強〕 | 業界 NO. 1 の企業グループを目指す |

## 中長期経営計画 アーチ2020

### 1st ステージ 中期経営計画

### 2nd ステージ 中期経営計画

‘15年度

‘16年度

‘17年度

‘18年度

‘19年度

‘20年度

新工場完成

需要ピーク

東京五輪

生産強化・体制強化

シェア拡大・リテンション

生産力強化で需要増に対応しつつ  
磐石な営業体制を構築する

国内需要のピークアウト後も  
シェアアップ・リテンションで売上増加を維持

生産拡大  
アフタービジネス強化  
海外展開(拠点・提携)  
新規事業立上げ

シェアアップ  
アフタービジネス事業化  
海外売上増  
新規事業収益化

売上  
200億

国内需要増加

国内需要ピークアウト～安定化

① 国内戦略

バリューチェーン強化

② 海外戦略

「現地化」と「提携」の機動的選択

③ 経営基盤強化

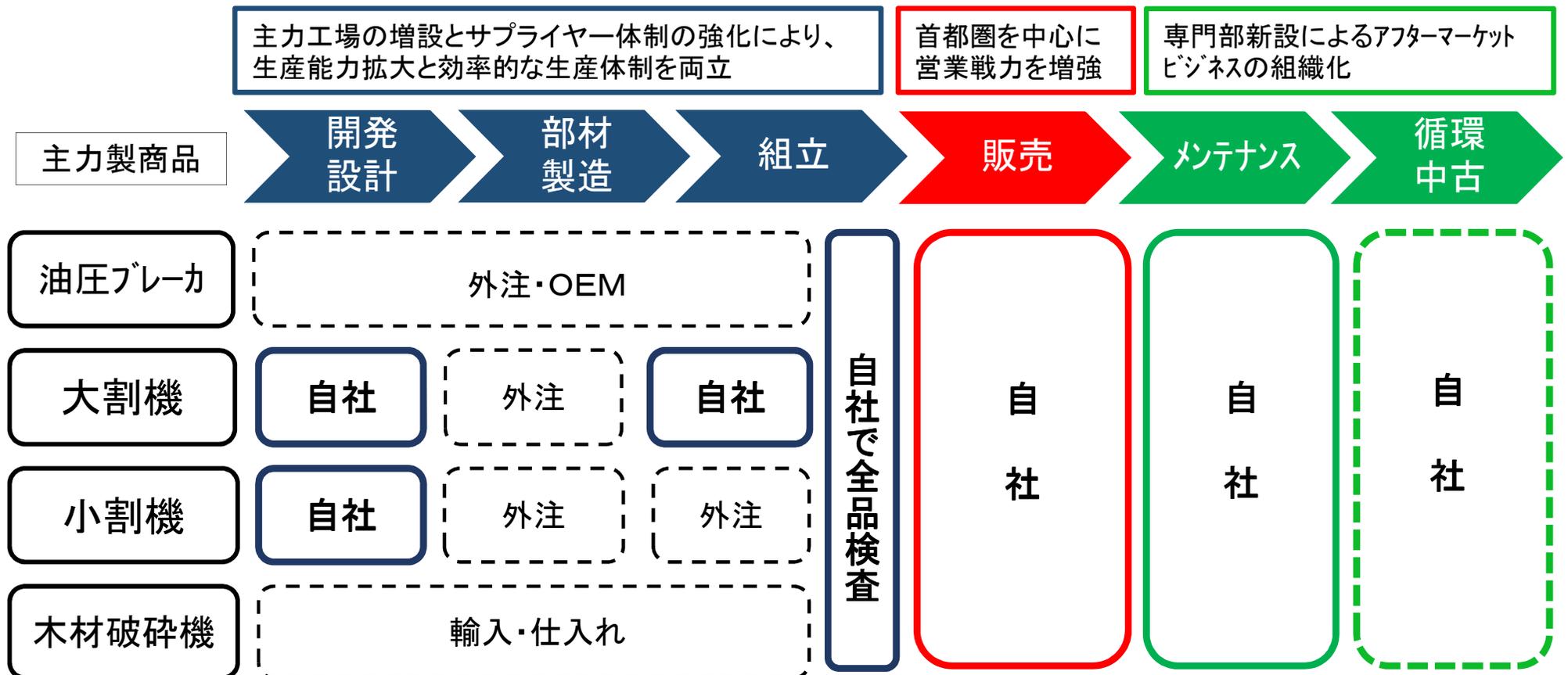
持続的成長の土台づくり



# ① 国内戦略 バリューチェーン強化

生産～販売～メンテナンスまで一気通貫で対応できる当社の強みを更に強化

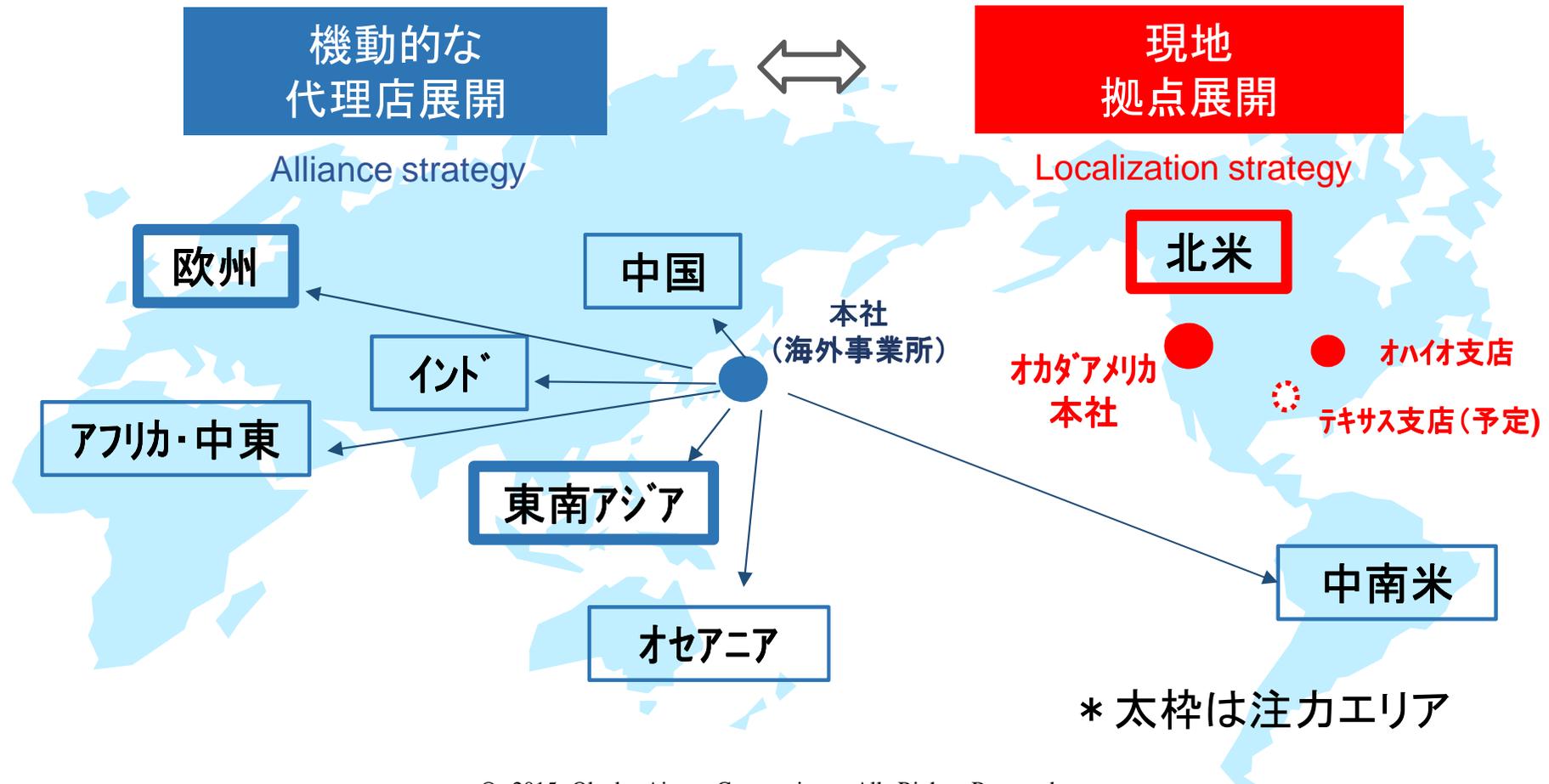
- ・ 生産能力の飛躍的拡大と効率的な生産体制の両立
- ・ 首都圏を中心にした営業戦力の増強
- ・ アフターマーケットビジネス(部品・修理サービス等)の増強



## ② 海外戦略 「現地化」と「提携」の機動的選択

当社の拠点を展開する「現地化」と現地有力代理店との「提携」を機動的に選択

- ・ 海外売上の約7割を占める北米は、拠点増設により現地化を徹底
- ・ 欧州・東南アジアを中心に現地有力代理店との提携戦略を加速
- ・ 海外現地ニーズを吸い上げ、現地仕様の機種を投入



## 2020年に向けた飛躍的成長と、以後の持続的成長を可能にする経営基盤づくり

### 目指すべき価値の共有

#### 経営理念

- 1.社会に存在価値ある会社
- 2.会社に存在価値ある部門
- 3.部門に存在価値ある個人
- 4.向上の矢印で確実な前進

企業  
行動  
規範

社員  
行動  
規範

品質管理 : ISO取組等による品質の向上と維持

リスク対応 : コンプライアンス強化、安全・環境・災害への対応

人事政策 : 人材の確保、育成、活用

組織・制度 : ガバナンス強化、社内諸制度の整備

財務・資本戦略 : 株主還元、資本政策、財務安定化

企業価値向上 : 企業風土づくり、社員満足度向上、社会貢献

重点営業目標	'14年度	中長期経営計画目標
① 連結売上高	119 億円	200 億円
② 国内シェア (主要製品)	30%	50%
③ 海外売上	19億円	40 億円

約 2倍

2割up

2倍強

## ① 生産拡大

主力工場の増設による生産能力アップ

→ 納期短縮により機会ロス最小化 (参考1)

## ② 首都圏強化

首都圏の営業拠点充実(横浜営業所、東京オフィス)

→ 最大市場での断トツ化 (参考2)

## ③ グローバル展開

米国現地法人の支店増設(3拠点へ)  
欧州・アジアでの在庫保有・代理店増加

→ 海外市場の開拓 (参考3・4)

## ④ アフターマーケット

部品・修理サービス体制を更に強化

→ 顧客サポート体制を充実しつつ  
安定的収益源を確保 (参考5)

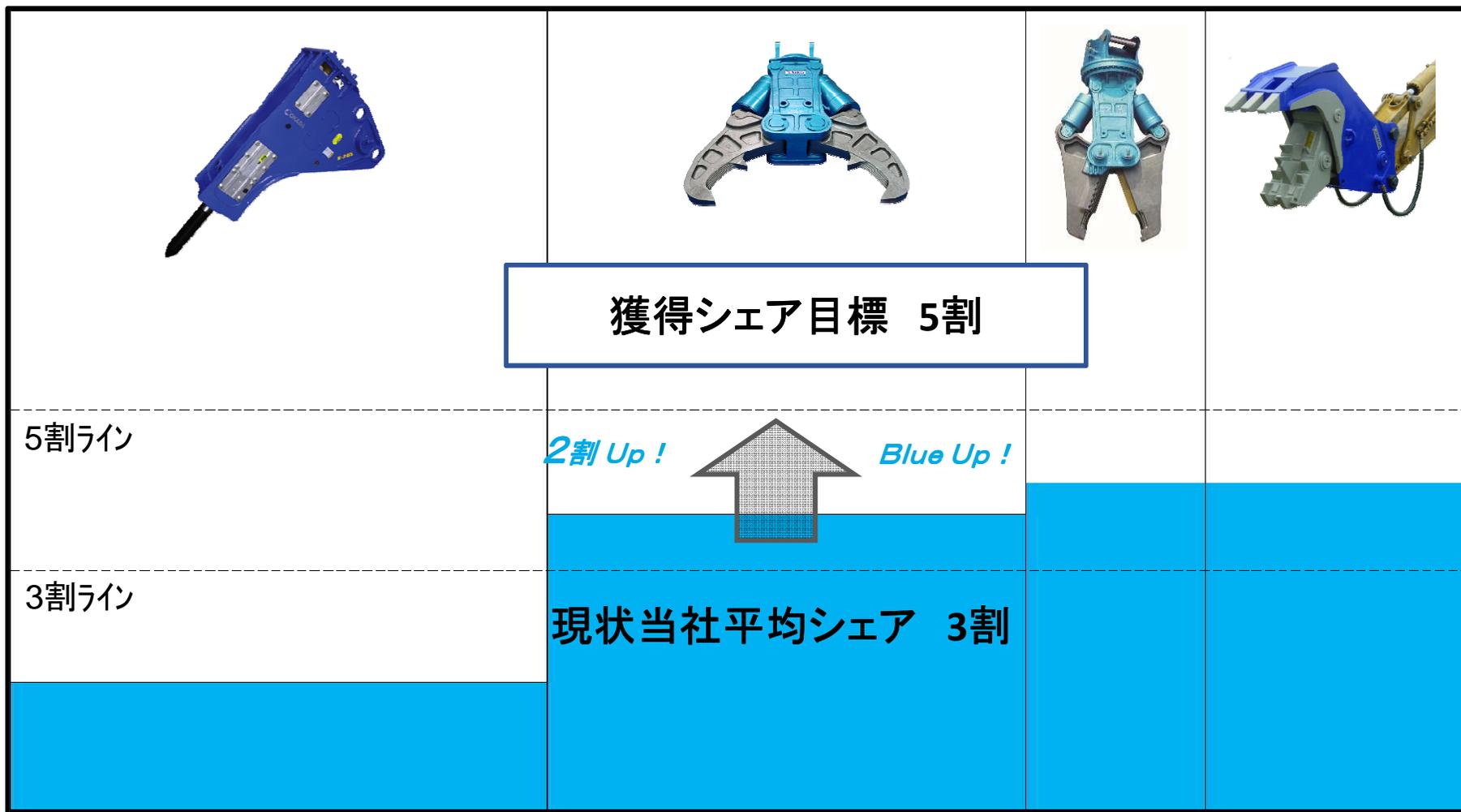
油圧ブレーカ

大割機

カッター

小割機

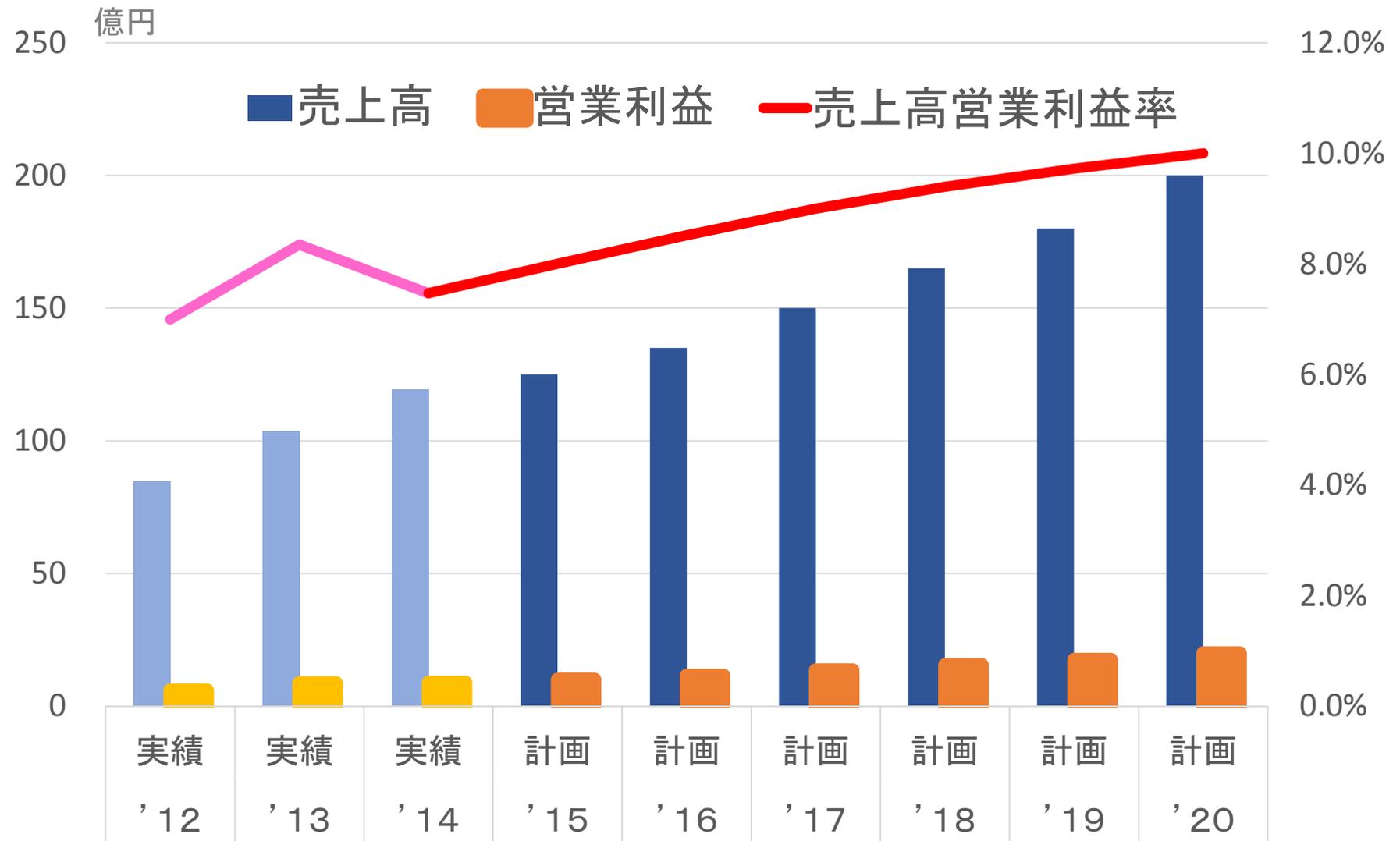
↑  
当社マーケットシェア



← マーケットの規模 →

※ 2014年度 日本建設機械工業会発表資料を基に当社推定

重点財務指標		‘14年度	中長期経営計画目標
成長性	① 売上高伸び率	15.1%	<b>10%以上</b> (平均)
収益性	② 売上高営業利益率	7.5%	<b>10%以上</b>
効率性	総資産回転率 (売上高/総資産)	0.95	<b>1.0 以上</b>
安定性	財務レバレッジ (総資産/自己資本)	2.00	<b>2.0 以下</b>
資本 生産性	③ 自己資本利益率(ROE) (純利益/自己資本)	9.2%	<b>10%以上</b>



## 中長期経営計画 アーチ2020

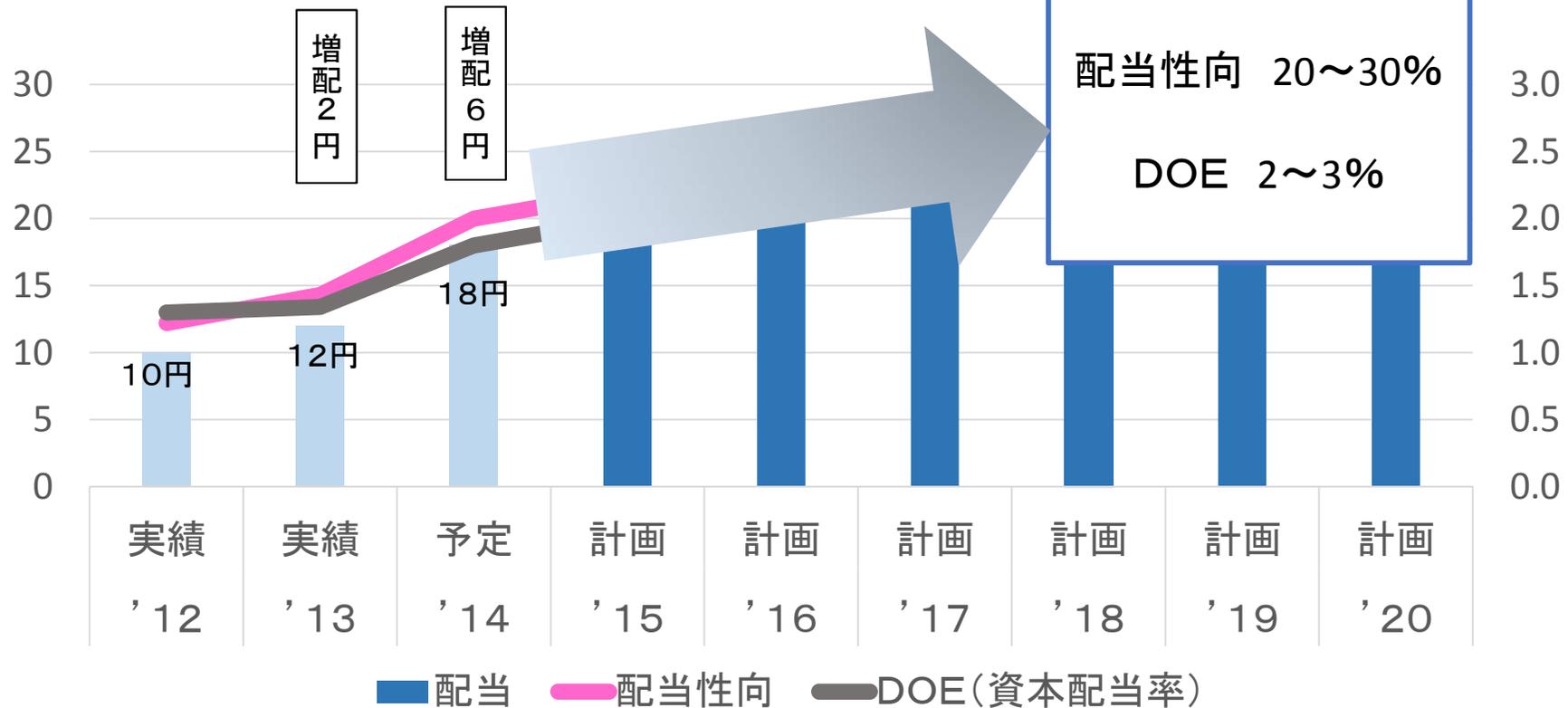
(百万円)

	過去3カ年実績			中長期経営計画 アーチ2020					
	'12	'13	'14	'15	'16	'17	'18	'19	'20
売上高	8,475	10,371	11,943	<b>12,500</b>	<b>13,500</b>	<b>15,000</b>	<b>16,500</b>	<b>18,000</b>	<b>20,000</b>
営業利益	592	866	892	<b>1,000</b>	<b>1,150</b>	<b>1,350</b>	<b>1,550</b>	<b>1,750</b>	<b>2,000</b>
経常利益	605	837	947	<b>1,000</b>	<b>1,150</b>	<b>1,350</b>	<b>1,550</b>	<b>1,750</b>	<b>2,000</b>
当期純利益	469	491	574	<b>650</b>	<b>700</b>	<b>800</b>	<b>950</b>	<b>1,050</b>	<b>1,200</b>

**配当方針**  
 中長期経営計画の進捗状況を考慮に入れながら、  
 配当性向30%、DOE(資本配当率)3% を目指す

(配当:円、配当性向:%)

(DOE:%)





## 【アイオンテック朝霞工場】

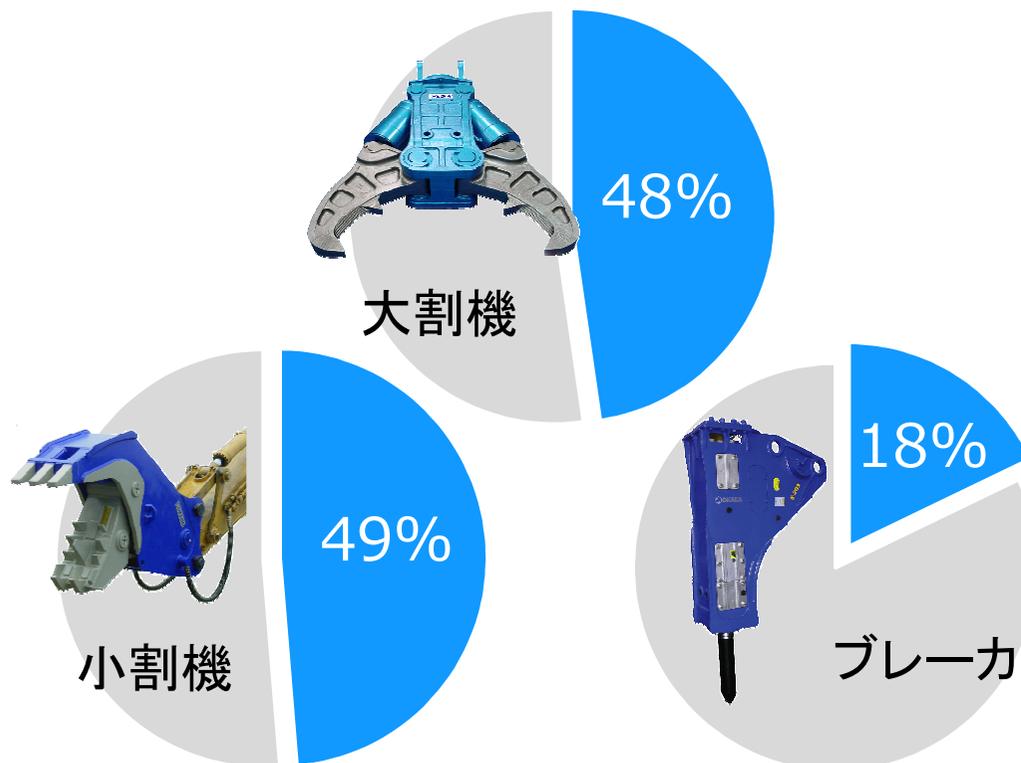
総投資額: 約10億円

2015.末: 建屋完成予定

2016.春: 本格稼動予定



東京・埼玉・神奈川  
における当社シェア  
(3県平均)



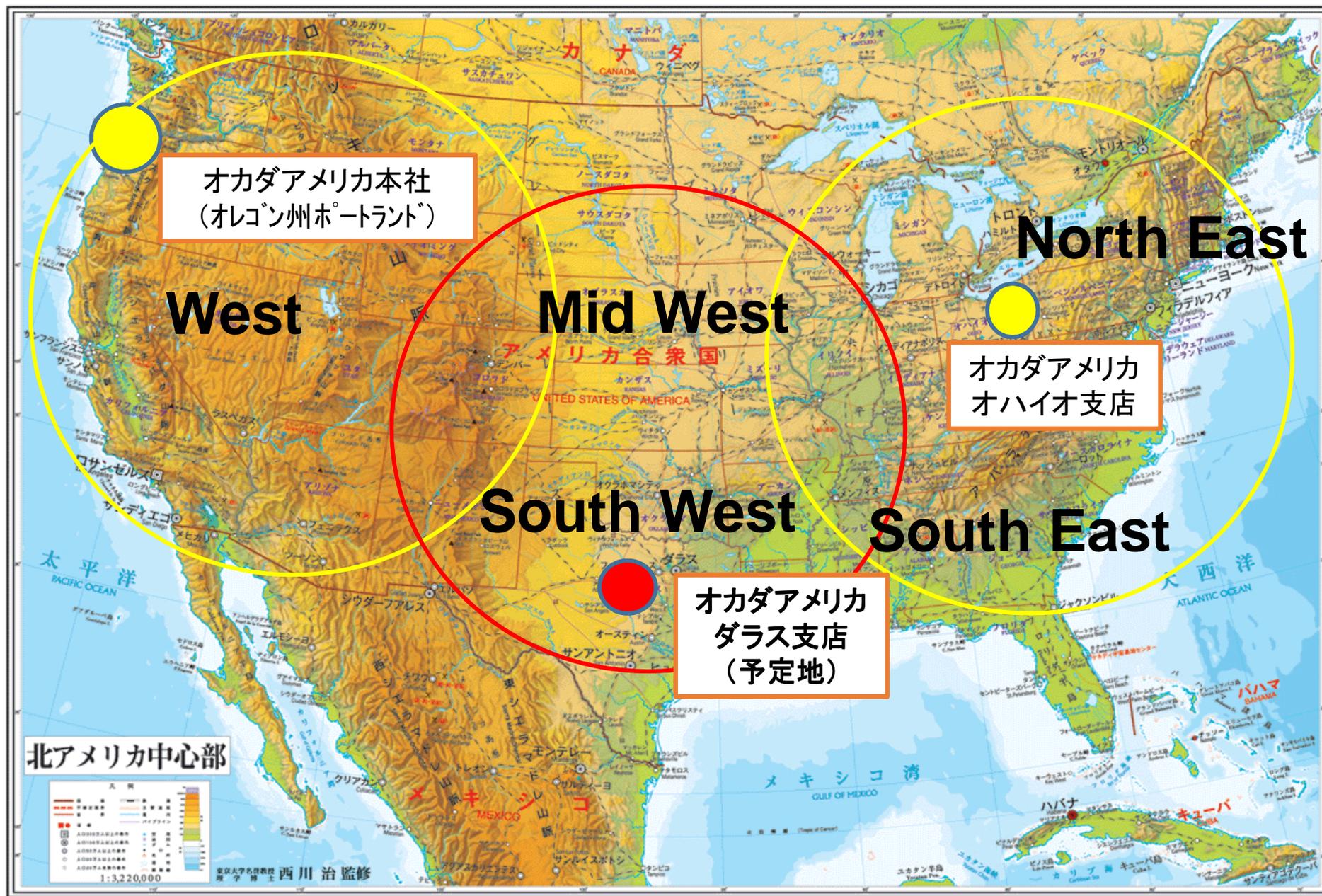
※ 2014年4月～2015年3月 日本建設機械工業会発表資料を基に当社推定

【横浜営業所開設】 2015.4月

【東京オフィス開設】 2015.7月予定



# (参考3)オカダアメリカ拠点増設



海外販売代理店へ定期的な技術指導に加え、状況に応じて日本からの出張修理も実施。



2015.3月  
ベルギーでの技術トレーニング風景

2015.1月  
インドでの修理後記念撮影



アフターマーケット部設置により、部品・修理サービス等の  
アフターマーケットビジネス体制を強化



**2014.1月**  
本社修理部品物流センター稼働

**2015.5月**  
東京メンテナンスセンター稼働



## ご注意事項

本資料に掲載されている計画、見通しに関する内容については、当社が現時点で入手可能な情報と、合理的であると判断する一定の前提に基づき判断した予想であり、リスクや不確定要素を含んでいます。従いまして、掲載された将来の計画数値、施策の実現を確約、あるいは保証するものではありません。

(お問い合わせ先)

オカダアイオン株式会社  
経営企画室

TEL 06-6576-1281 FAX 06-6576-1270  
URL <http://www.aiyon.co.jp/>