



各 位

平成 28 年 5 月 13 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 1 部)  
問合せ先 取締役管理本部長 前西 信男  
T E L (06)6576-1281 (代表)

## 中長期経営計画「アーチ 2020 作戦」ローリングプラン策定のお知らせ

当社グループは、2020 年度に向けた成長を目指し、中長期経営計画『アーチ 2020 作戦』を 2015 年度から展開いたしております。その基本路線は変更をしておりますが、毎年、実績の振り返りと事業環境の変化を織り込んだうえで中期計画の見直し修正を行っていくこととし、今回、修正 3 ヶ年計画「ローリングプラン (2016~2018)」を策定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」 ローリングプラン (2016~2018) の骨子

#### 1. 2015 年度の振り返り

##### (1) 実施した主な施策

2015 年度は中長期計画「アーチ 2020 作戦」のスタートの年度として、計画遂行の課題である「生産拡大」と「営業拠点の充実」を中心に体制整備を図ってまいりました。実施した施策の中で主なものは以下の通りです。

##### ① 生産拡大

主力圧砕機の納期待ちを解消し、販売ロスを少なくするために、主力工場（アイオンテック朝霞工場）を増設し、2016 年 4 月から本格稼働を開始いたしました。

##### ② 国内営業強化

ますます需要の高まる首都圏強化策として、横浜営業所（2015 年 4 月）、東京オフィス（2015 年 8 月）の 2 拠点を新設いたしました。

##### ③ グローバル展開

米国販売子会社（オカダアメリカ）の営業体制の充実のため、テキサス営業所（2016 年 1 月）を新設し、米国 3 拠点体制といたしました。

④ アフターマーケット

修理・補材等のアフタービジネス体制をより一層強固なものにするために、アフタービジネスを統括する専門部署を立ち上げました。

⑤ 新商品

S R C（鉄骨鉄筋コンクリート構造）建物の解体需要の高まりに対応し、S R C用解体機「T S R Cシリーズ」を新規発売いたしました。

(2) 経営目標の進捗度

「アーチ 2020 作戦」で掲げた各経営目標の進捗度合いは以下の通りです。

① 国内主要製商品シェア（日本建設機械工業会発表資料による当社推定）

	‘13年度	‘14年度	‘15年度	自己評価
油圧ブレーカ	13.6%	15.6%	12.2%	×
小割機	37.5%	40.9%	39.3%	△
大割機	38.5%	37.2%	39.0%	○
鉄骨カッター	41.7%	41.1%	46.9%	◎

② 海外売上・海外比率

	‘13年度	‘14年度	‘15年度	自己評価
海外売上高	15億円	19億円	23億円	○
海外売上比率	14.2%	15.9%	19.2%	○
(参考)オカダアメリカ売上	10.1百万ドル	12.3百万ドル	13.5百万ドル	○

③ 財務目標

	‘13年度	‘14年度	‘15年度	自己評価
売上高伸び率	22.4%	15.1%	0.8%	×
売上高営業利益率	8.3%	7.5%	6.3%	△
R O E	9.4%	9.2%	6.5%	△

(3) 2015年度のまとめ

① 2015年度は、特に年度後半からの世界的な景気減速傾向を受け、建機業界全体の需要が伸び悩む中、当社グループは、連結での増収を確保しつつ粗利益の改善も果たすことができましたが、経費の増加により減益となりました。

- ・国内はレンタル部門の買い控え等の要因により減収となりました。加えて、年度前半の円安進行による製造原価上昇により粗利率も低下し、減収減益となりました。
- ・海外は米国、東南アジア、欧州等で順調に販売を伸ばすとともに粗利率改善も寄与し、大幅増収・増益となりました。

- ② 「アーチ 2020 作戦」遂行の前提となる生産体制の強化、及び国内外の営業体制強化に向けた前向き投資と人員増強はほぼ計画通り進捗し体制整備が図れました。
- ③ 東証一部指定替えに向けた社内体制の見直しにより経営基盤の強化が図れた一方で、その関連経費や人件費増、前向き設備増強等により経費率は上昇いたしました。

## 2. 2016 年度 of 取組み方針

### (1) 事業環境の変化

事業計画の策定・推進にあたり、当社として認識すべき事業環境の変化は以下の通りです。

#### ① 国内市場

- ・ 昨年後半から、建機業界全体の動きは鈍化しているものの、首都圏を中心にした耐震建替需要や政府主導の再開発計画、東京オリンピック・パラリンピックに向けたインフラ投資等を背景に解体機需要は引き続き堅調であると思われます。
- ・ 産廃処理やバイオマス発電向けの木材破砕機等、大型環境機器は、茲許の円高による輸入仕入価格低下により、受注環境が好転し引き合いは増加傾向となっています。
- ・ 茲許の円高トレンドは、輸入部材の価格低下により、徐々に圧砕機の製造原価低減に寄与する見込です。

#### ② 海外市場

- ・ 円高トレンドへの巻き戻し、世界経済の先行き不透明感によりベースとなる輸出環境はやや悪化傾向であると思われます。
- ・ 一方で、日本国内の約 15 倍の油圧ブレーカ市場をはじめ、欧州、東南アジアを中心に圧砕機の需要も顕在化しており、市場は十分に存在すると考えています。

### (2) 基本方針

～「稼ぐ力」をつける～

今年度は、持続的成長を実現するための「稼ぐ力」をつけることを課題とし、「稼ぐ力 10 項目プラス 1」を選定し、それぞれ具体策を策定して推進をしています。選定した項目は以下の通りです。

[稼ぐ力 10 項目]

- ① 品質向上 ② 増産 ③ 価格戦略 ④ 原価低減 ⑤ 販管費削減
- ⑥ アフターマーケット ⑦ 設備投資 ⑧ 人材確保・育成・活用
- ⑨ 社内諸制度整備 ⑩ 「輪」の拡大

[プラス 1]

- ⑪ 環境・社会貢献

### (3) 主な具体的施策

今年度の具体的施策の中で主なものは以下の通りです。

#### ① 新增設拠点の軌道化

昨年度に新增設した生産子会社アイオンテックの増産体制及び、横浜営業所、東京オフィス、テキサス営業所の営業体制を早期に確立し、軌道に乗せることを最優先にしていきます。

#### ② 生産体制の見直し

増産を実現しつつ製造原価低減を図るため、サプライヤー（仕入先）の拡大と、部材調達方法の多様化の両面から生産体制の見直しを図ります。

#### ③ 海外向け改良商品の投入

茲許、圧砕機の需要が顕在化している欧州と新興国で販売強化を図るために、現地のニーズに対応した改良型圧砕機を投入いたします。

#### ④ アフタービジネス体制の構築

当社の強みである自社メンテナンス体制の一層の充実を図るため、協力整備工場との連携・組織化を図り、補完体制を整備いたします。

#### ⑤ 新商品

- ・油圧ブレーカの市場劣勢を挽回すべく、新型油圧ブレーカ「Vシリーズ」を投入いたします。
- ・解体物件の大型化、解体用油圧ショベルの大型化に対応し、クラス最大級の「大型圧砕機」の開発・投入を行います。
- ・解体現場の省力化と安全に寄与する「自動散水機」の量産化を図り、本格的に販売を開始いたします。

### 3. 修正3ヶ年計画

中長期経営計画「アーチ 2020」の基本方針及び目指す到達点の変更はいたしません。昨年度後半から建機業界全般が鈍化傾向であることに加えて、国内外の景気動向の不透明感等の影響を考慮し、当3ヶ年の推移ペースを見直しし、以下の通りといたしました。

計画を過達できるよう「稼ぐ力」の弛まない増強を図ってまいります。

(百万円)

	‘15年度実績	‘16年度計画	‘17年度計画	‘18年度計画
売上高	12,043	13,000	14,000	15,000
営業利益	760	900	1,070	1,260
経常利益	722	900	1,070	1,260
当期純利益	438	580	690	810

以上