



各 位

2019年5月14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 岡田 祐司  
(コード番号 6294 東証第1部)  
問合せ先 常務取締役管理本部長 前西 信男  
T E L (06)6576-1281 (代表)

### 中長期経営計画進捗状況のお知らせ

当社グループは、更なる成長と企業価値向上を目指し、2020年度を最終年度とする6カ年の中長期経営計画「アーチ 2020 作戦」を展開しています。その中で、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ローリングプラン(修正3カ年計画)を策定してまいりましたが、中長期経営計画が当初計画通り進捗していること、現環境下で2021年以降の事業環境の変化が予測困難なことなどから、今回はローリングせず、前年策定した3カ年計画を固定したうえで計画達成に専念することとし、進捗状況と2019~20年度の2カ年の運営方針をご報告させて頂きたいと存じます。

今後とも株主の皆さまのご期待に沿えますよう、計画達成に向けて「稼ぐ力」の増強を図ってまいります。

[中長期経営計画進捗状況]

(百万円)

	‘18年度実績	同計画対比	‘19年度計画	‘20年度計画
売上高	17,866	+366	18,800	20,000
営業利益	1,524	+24	1,750	2,000
営業利益率	8.5%	△0.1%	9.3%	10.0%
R O E	10.2%	+0.7%	10.5%	10.8%

以 上



**アーチ2020**

# **中長期経営計画進捗状況**

(2019年5月)

**オカダ アイヨン** 株式会社

## 「アーチ2020作戦」 (2015年度～2020年度)

トリプル2

×

トリプル10



トリプル1

営業目標 <b>トリプル 2</b>	財務目標 <b>トリプル 10</b>
① 連結売上高 2倍(200億円)	① 売上高伸び率 10%以上
② 主要製品国内シェア 2割アップ	② 売上高営業利益率 10%以上
③ 海外売上高 2倍	③ 自己資本利益率(ROE) 10%以上

### 全社目標 **トリプル 1**

- 〔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

## 業績推移

### 売上高

9期連続増収

過去最高



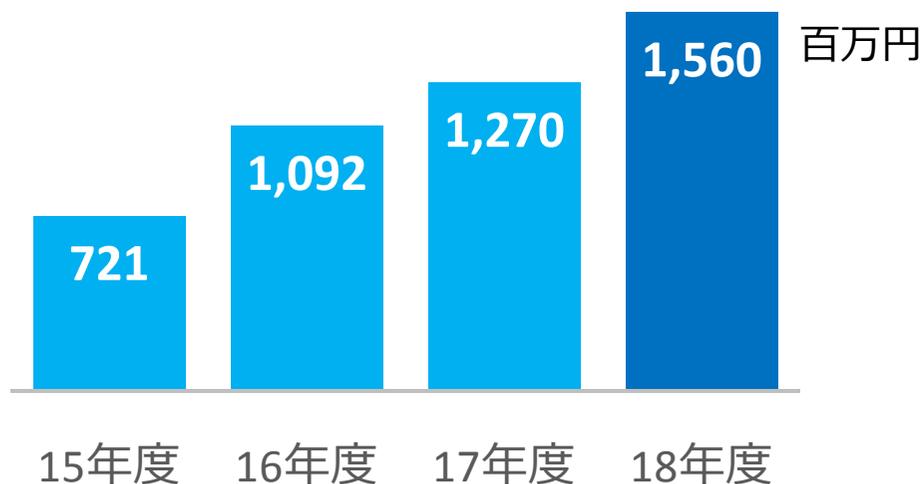
### 営業利益

過去最高



### 経常利益

過去最高



親会社株主に帰属する

### 当期純利益

過去最高



## 業績推移

### 売上高伸び率 (%)



### 売上高営業利益率 (%)



### ROE (%)



### 海外売上比率 (%)



## 国内主力商品シェア

日本建設機械工業会発表資料をもとに当社作成  
 首都圏：東京、神奈川、埼玉、千葉



### 大割機



### 鉄骨カッター



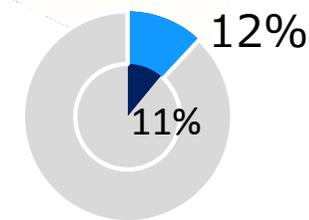
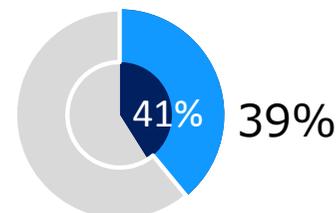
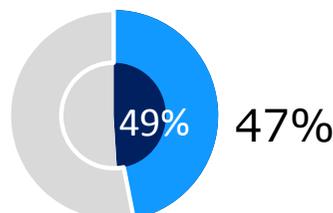
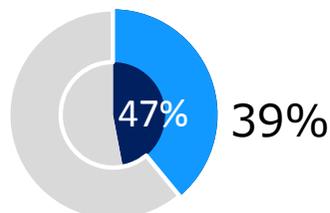
### 小割機



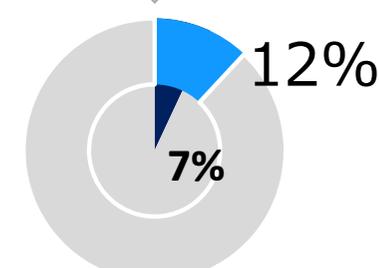
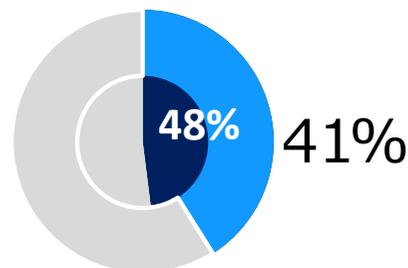
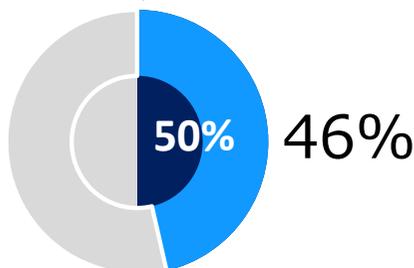
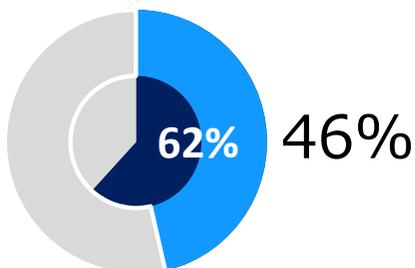
### 油圧ブレーカ



15年度



18年度



# 経営目標の進捗度

億円

	15年度	16年度	17年度	18年度		自己 評価
				計 画	実 績	
売上高	120.4	131.1	153.9	175.0	<b>178.6</b>	○
国内	97.3	110.1	111.1	114.5	<b>119.9</b>	○
海外	23.1	20.9	27.5	30.5	<b>30.6</b>	○
南 星	-	-	15.3	30.0	<b>28.0</b>	△
売上高伸び率	0.8%	8.9%	17.4%	13.6%	<b>16.0%</b>	○
売上高 営業利益率	6.3%	8.4%	7.8%	8.6%	<b>8.5%</b>	○
R O E	6.5%	9.8%	7.9%	9.5%	<b>10.2%</b>	○

# 2019～20年度 運営方針

## コーポレートスローガン 3つのC

<b>CONNECTED</b>	新しいつながりをより深め、シナジーの見える化を図る
<b>CHANGE</b>	変化に対応する・変わる・変える
<b>CHALLENGE WITH CHECK</b>	志を高く新たに挑戦、ただしチェックを怠らず

## 基本施策 OKADA八策

マーケット施策	① 南星グループとの融合と化学反応
	② 協力会社も含めた生産能力の増強による売上拡大
	③ アフターマーケットの増強による安定収益確保
	④ 海外市場の拡大

経営基盤施策	⑤ 働き方改革 – 従業員エンゲージメントの向上
	⑥ 新基幹システム導入による生産性・効率性の向上
	⑦ 長期持続的な人財力の強化
	⑧ コンプライアンスとリスク管理の強化

## 業績目標 (2020年度)

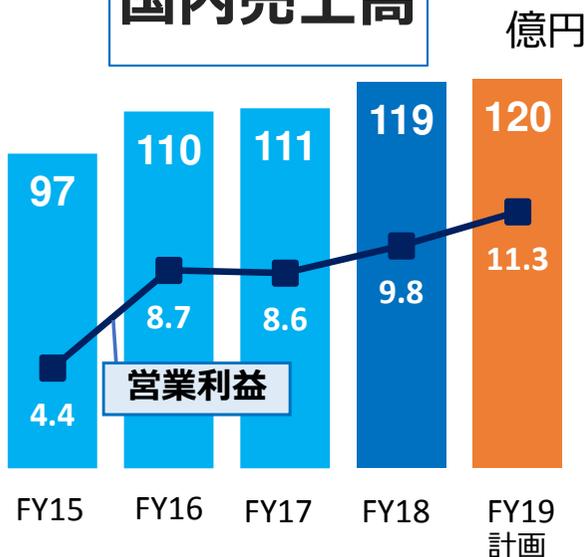
売上高	200億円
営業利益	20億円
売上高営業利益率	10.0%
ROE	10.8%

## 投資計画 (2019～20年度)

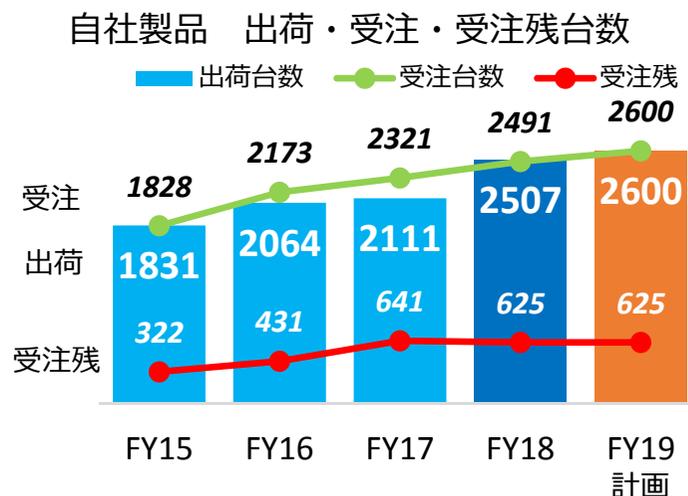
主な投資	営業店所の移転新設・増改築	投資計画 (2カ年合計)  20億円
	工場増産設備投資	
	海外拠点の設置・拡充 (欧州、アジア)	
	新基幹システム導入	

## 旺盛な解体需要に対応した生産強化と営業拠点充実

### 国内売上高



### 生産増強

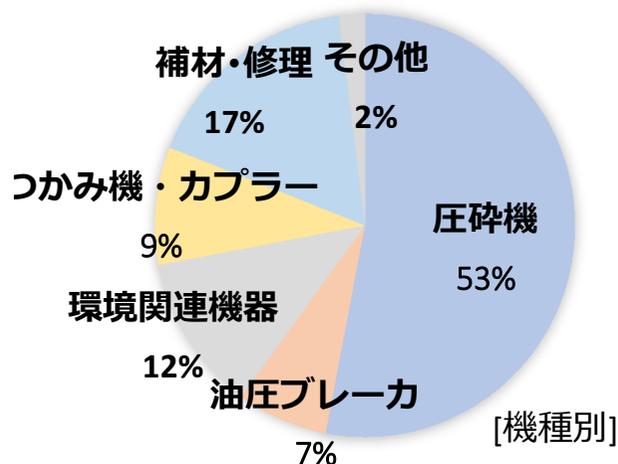


### 増産体制

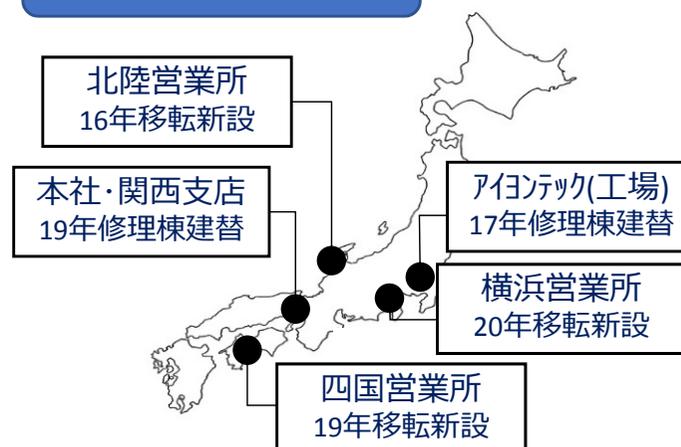
16年度に増設したアイオンテック朝霞工場が本格稼働するとともに、協力会社との連携を進め、自社製品（自社生産・外注生産）の増産体制を整備。18年度からは南星機械との生産協力も部分的に実施。グループ全体での生産増強と生産最適化を図る。

自社製品：圧碎機、つかみ機、カプラー、散水小僧など  
本社機械部及びアイオンテック製造品

### 売上構成



### 営業拠点充実

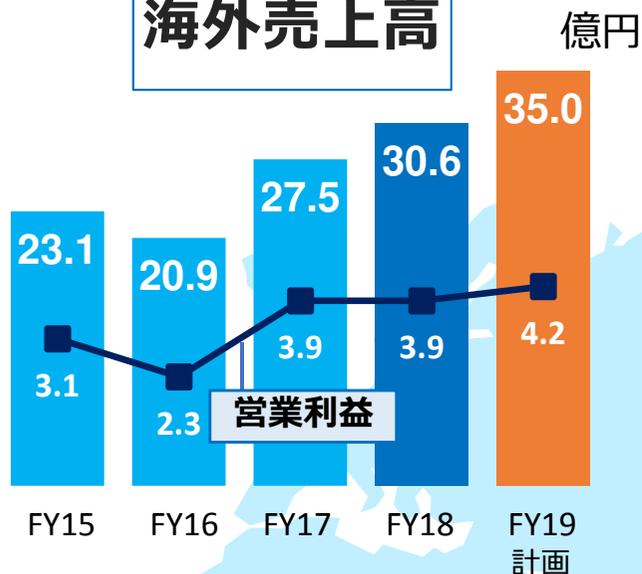


### 営業拠点・修理工場増強

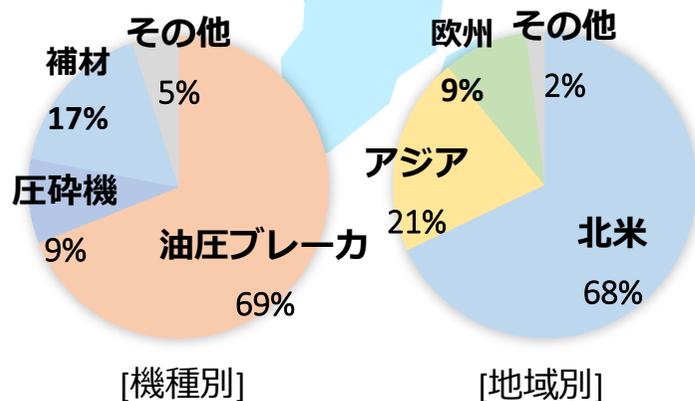
旺盛な解体需要に対応した圧碎機の大規模化が進む中で、各営業所の修理工場の設備が追い付いていなかったため、順次建替え、拡張等を実施中。19～20年度に、本社・関西支店の修理棟建替え、四国営業所、横浜営業所の移転新設を計画。

## 北米、欧州、アジア 3 極体制による海外展開強化

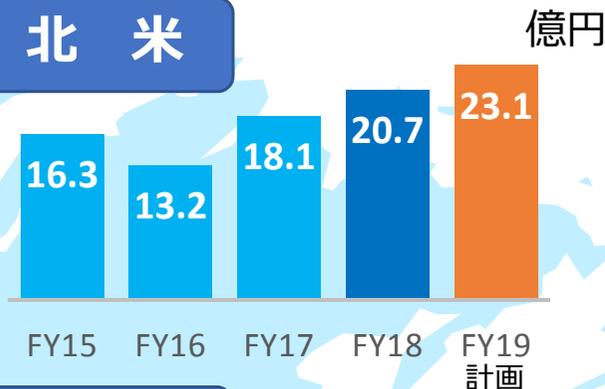
### 海外売上高



### 売上構成



### 北米



### 欧州



### アジア



### 更なる営業強化

営業戦力の増強とスキルアップにより新規ディーラー開拓と、圧碎機等の商品ラインアップの拡大を図る。

### オランダ拠点拡充

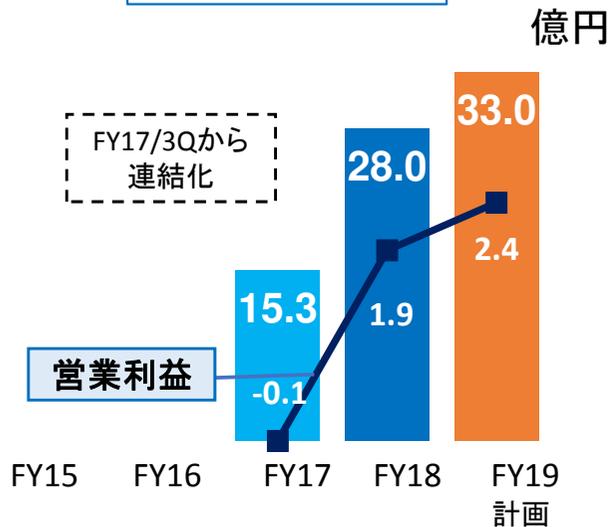
17年開設のオランダ駐在員事務所を19年度中に現地法人化の予定。現地採用も進め欧州開拓を加速。

### タイ拠点新設

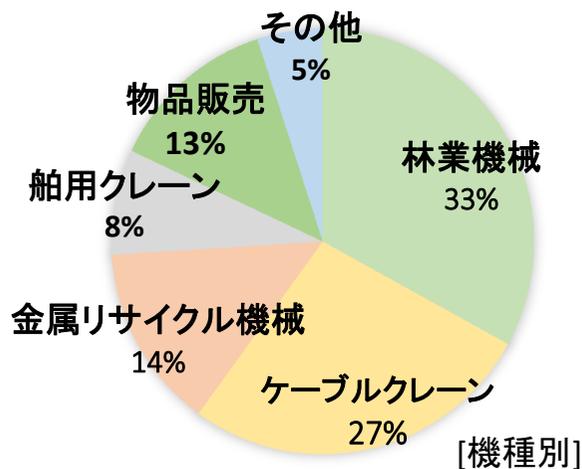
東南アジア重点開拓に向けた市場調査と代理店サポートのため、19年度中にタイ駐在員事務所を開設。早期に現地法人化を目指す。

## オカダ・南星の融合～化学反応による統合効果実現

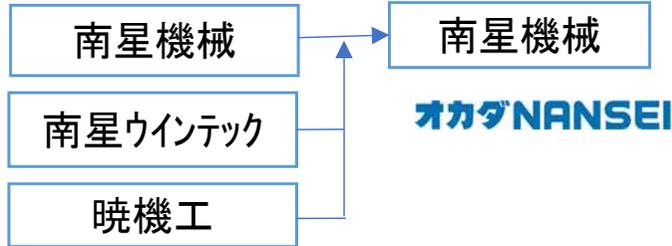
### 南星売上高



### 売上構成



### 3社合併



### 商品・生産体制見直し



新型グラップル



新型ウインチ

### オカダとの統合・協力

オカダアイオン × オカダNANSEI

南星製品の  
販売協力

オカダ製品の  
製造協力

#### 合併による経営合理化

19年4月に、南星機械を存続会社として南星グループ3社を合併。今後は基幹システムの導入を柱に経営合理化を推進。会社呼称は「オカダNANSEI」に変更。

#### 商品改良

主力のグラップル、ウインチを競争力ある新型に改良。その他製品も見直し実施。

#### 生産体制見直し

標準モデルの計画生産導入や原価管理の見直しにより生産性と採算性改善を図る。

#### 製造・販売の相互協力

オカダ製品の一部を南星機械が製造。  
南星機械の営業力、及びメンテナンス対応の補完のため、一部地域で南星機械製品をオカダアイオンが窓口となり販売。

## 環境と関わる当社グループの主力機械

### 解体アタッチメント

～環境とリサイクルに配慮したビル解体用建機～



### 金属リサイクル機械

～金属リサイクル工場内の荷役作業を効率化～



### ケーブルクレーン

～水力発電所工事・防災工事等の資材運搬設備～



### 林業機械

～作業効率化で森林再生・林業再生に寄与～



### 大型木材破砕機

～バイオマス発電用チップ製造や産廃処理等～



## 進捗状況

(百万円)

	中期経営計画 1 <sup>st</sup> ステージ			中期経営計画 2 <sup>nd</sup> ステージ		
	15年度 実績	16年度 実績	17年度 実績	18年度 実績	19年度 計画	20年度 計画
売上高	12,043	13,113	15,399	<b>17,866</b>	<b>18,800</b>	<b>20,000</b>
営業利益	760	1,106	1,195	<b>1,524</b>	<b>1,750</b>	<b>2,000</b>
経常利益	721	1,092	1,270	<b>1,560</b>	<b>1,750</b>	<b>2,000</b>
親会社株主に帰属する 当期純利益	438	696	666	<b>1,000</b>	<b>1,120</b>	<b>1,280</b>
海外売上高	2,313	2,095	2,752	<b>3,061</b>	<b>3,500</b>	<b>4,000</b>
海外売上比率	19.2%	16.0%	17.9%	<b>17.1%</b>	<b>18.6%</b>	<b>20.0%</b>

## 計画対比

[計画比・当初比] 上段：中期経営計画（2ndステージ）対比（'18年作成）  
 下段：当初アーチ2020作戦計画対比（'15年作成）  
 （百万円）

	中期経営計画 2ndステージ					
	18年度実績	計画比	19年度計画	当初比	20年度計画	当初比
売上高	17,866	+366 +1,366	18,800	+300 +800	20,000	0 0
営業利益	1,524	+24 ▲26	1,750	+50 0	2,000	0 0
経常利益	1,560	+60 +10	1,750	+50 0	2,000	0 0
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,000	+70 +50	1,120	+70 +70	1,280	+30 +80

## 財務指標・配当

	目標	中期経営計画 1 <sup>st</sup> ステージ			中期経営計画 2 <sup>nd</sup> ステージ		
		15年度 実績	16年度 実績	17年度 実績	18年度 実績	19年度 計画	20年度 計画
売上高 伸び率	10.0%	0.8%	8.9%	17.4%	<b>16.0%</b>	<b>5.2%</b>	<b>6.4%</b>
売上高 営業利益率	10.0%	6.3%	8.4%	7.8%	<b>8.5%</b>	<b>9.3%</b>	<b>10.0%</b>
R O E	10.0%	6.5%	9.8%	7.9%	<b>10.2%</b>	<b>10.5%</b>	<b>10.8%</b>
配当性向	—	34.6%	22.8%	25.3%	<b>21.9%</b>	<b>20.3%</b>	—
配当金	—	22.00	23.00	24.00	<b>27.00</b> (予定)	<b>28.00</b> (予想)	未定

## 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 06-6576-1271 FAX 06-6576-1270

U R L <http://www.aiyon.co.jp/>