

**VISION 30**  
～ Go To The Next Stage ～

**ローリングプラン**  
**FY2023 – FY2025**

2023年5月11日

**オカダアイオン株式会社**

(東証プライム市場 6294)

# VISION 30

～ Go To The Next Stage ～

## 目 次

振り返り FY2022（2023/3期）連結計数実績	.....	P 3
振り返り FY2022（2023/3期）セグメント別売上実績	.....	P 4
実績トレンド	.....	P 5～6
中計ローリング3カ年計画（FY2023－FY2025）	.....	P 7～8
マーケット戦略	.....	P 9～10
設備投資 実績・計画	.....	P 11
キャッシュフロー 実績・計画	.....	P 12
株主還元・配当政策	.....	P 13
投下資本の生産性 実績・計画	.....	P 14
事業ポートフォリオ	.....	P 15
参考1 長期ビジョン VISION30の骨子	.....	P 16
参考2 投下資本生産性実績・計画策定の前提	.....	P 17

# 振り返り FY2022（2023/3期）連結計数実績

- ・国内外の需要増に対応し、2年連続過去最高売上・最高利益を更新。売上高は前年中計ローリングプランを1年前倒しで達成。
- ・継続的な原価上昇と一過性のM&A費用（130百万円）による負担増加により利益は修正予想対比未達。不動産売却益（114百万円）により、当期純利益は修正予想対比、僅かな未達にとどまった。

（百万円）

	実績	前年比	増減率 (%)	2022.5.12 当初予想 対比		2022.11.11 修正予想 対比	
				達成率 (%)	達成率 (%)		
売上高	23,575	+3,268	16.1	+2,075	109.7	+1,075	104.8
営業利益	1,965	+193	10.9	△34	98.3	△99	95.2
経常利益	1,961	+152	8.4	△38	98.1	△166	92.2
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,414	+223	18.8	+74	105.5	△10	99.3

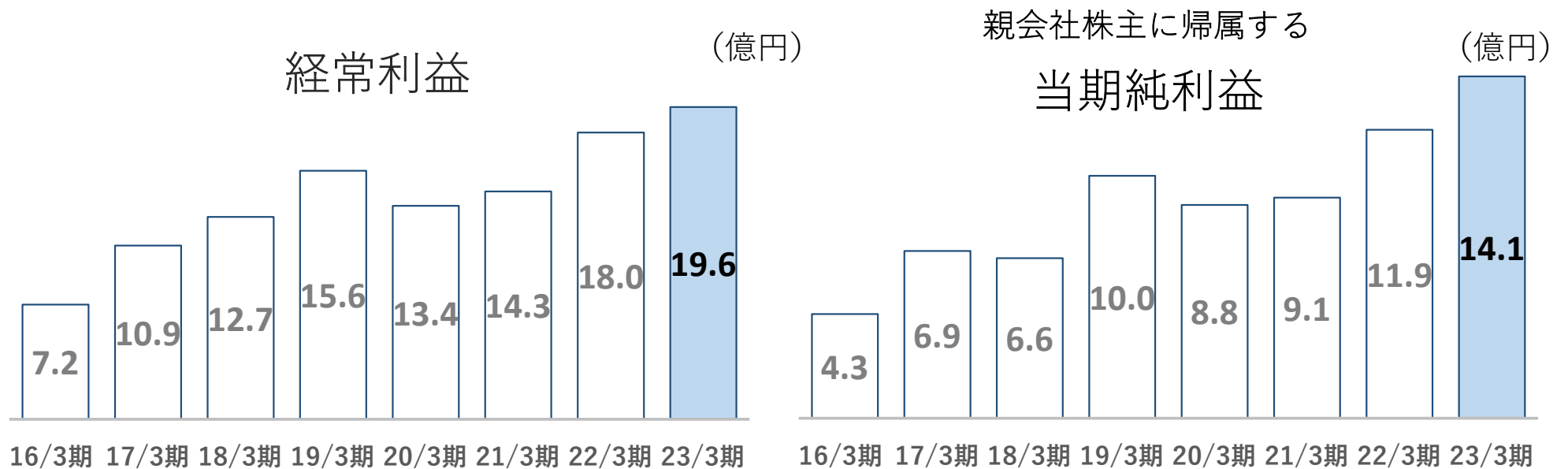
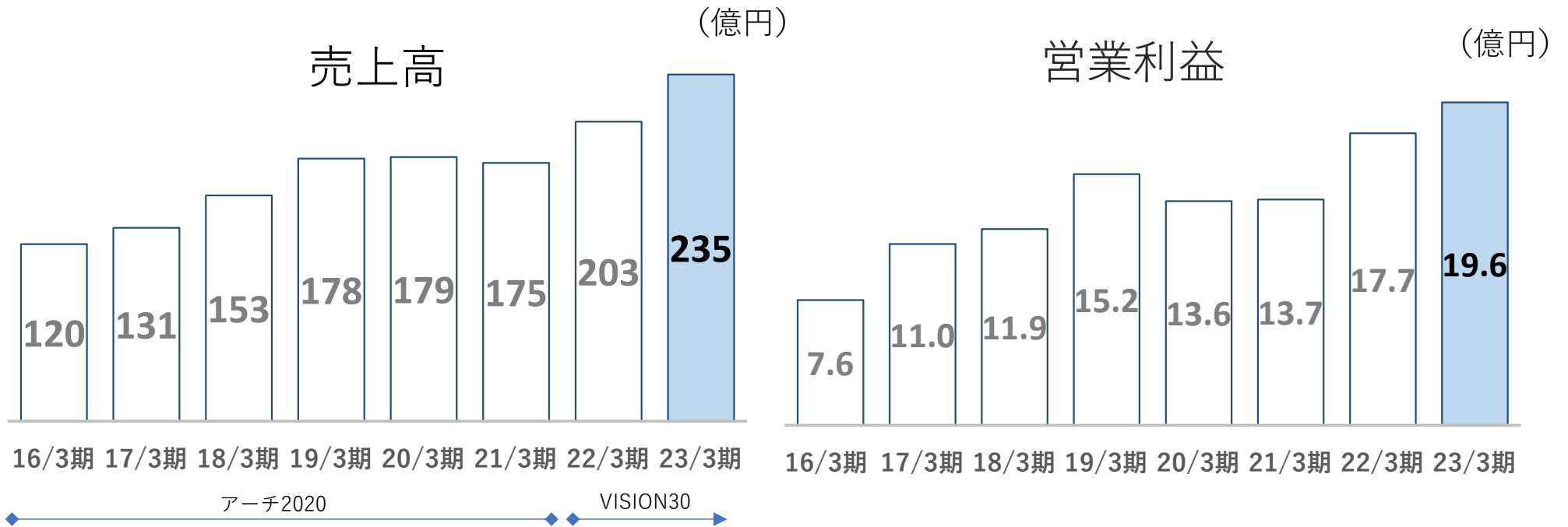
※為替レート実績（平均）：1ドル = 135円、1ユーロ = 141円

# 振り返り FY2022（2023/3期）セグメント別売上実績

	22/3期 実績 (百万円)	前年比 (百万円)	増減率 (%)	コメント
解体環境 アタッチメント	11,804	1,096	10.2	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 旺盛な解体需要に支えられ主力の圧砕機の販売好調。</li> <li>○ 圧砕機等の自社生産台数は前年比16%アップ。</li> <li>△ 原材料価格上昇が続き、価格転嫁の浸透に注力中。</li> </ul>
林業・大型環境・ ケーブルクレーン 他	4,094	737	22.0	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 林業機械：高性能林業機械オカダ・ハイブリッドバケットの発売等により順調に売上増加。</li> <li>× 大型環境機械：輸入に係る納期長期化で売上減少。</li> <li>○ ケーブルクレーン：大型ダム工事と水力発電所の改修需要で大幅売上増加。</li> </ul>
修理・補材	2,875	279	10.8	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 営業所（兼整備工場）のリニューアル実施による体制強化が奏功（P9を参照）。</li> <li>○ 自社営業所に加えて、全国に指定サービス整備工場を配置し、アフターサービス体制を補完。</li> </ul>
国内セグメント	18,774	2,112	12.7	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 需要堅調で受注残拡大。生産増強で対応中。</li> <li>△ 更なる商材の確保、及び原材料アップや調達納期長期化に対応した原価管理、在庫管理、商品価格転嫁の課題に取り組中。</li> </ul>
海外セグメント	4,801	1,155	31.7	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 需要堅調と体制整備により3地域全てで増収。</li> <li>○ 米 国：営業体制整い売上は過去最高を更新。今後はM&amp;A効果の最大化に注力。</li> <li>○ 欧 州：代理店開拓が奏功し、順調にシェア獲得。</li> <li>○ アジア：値頃価格の新商材の投入により徐々に回復。</li> </ul>

# 実績トレンド

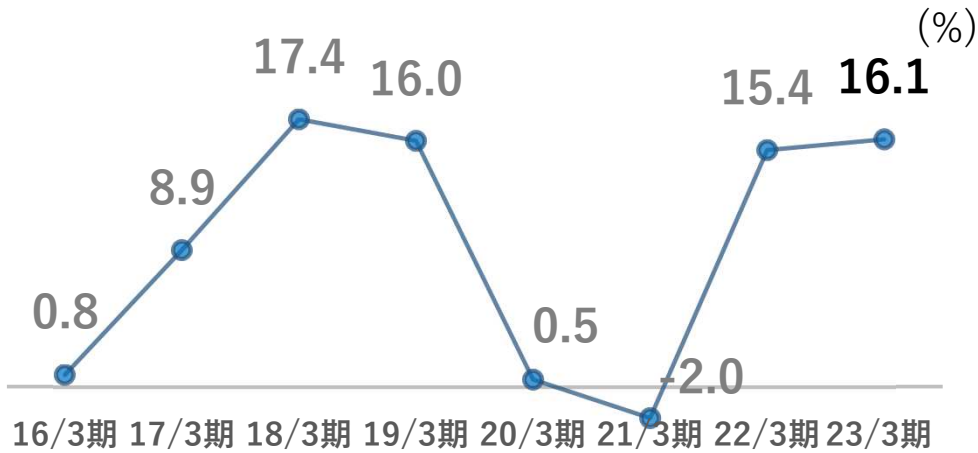
※ 「アーチ2020」はFY2015(16/3期)～FY2020(21/3期)の中長期経営計画  
「VISION30」はFY2021(22/3期)にスタートした中長期経営計画



# 実績トレンド

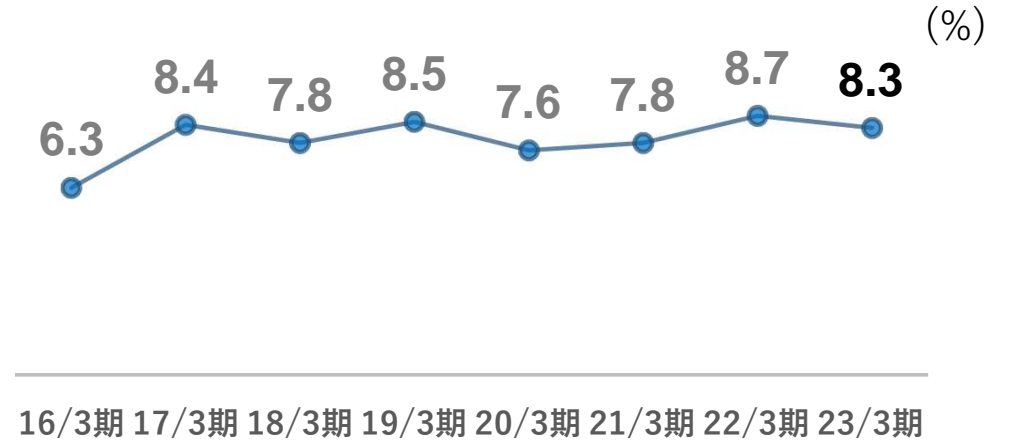
## 売上高伸び率

VISION30  
目標  
10%以上



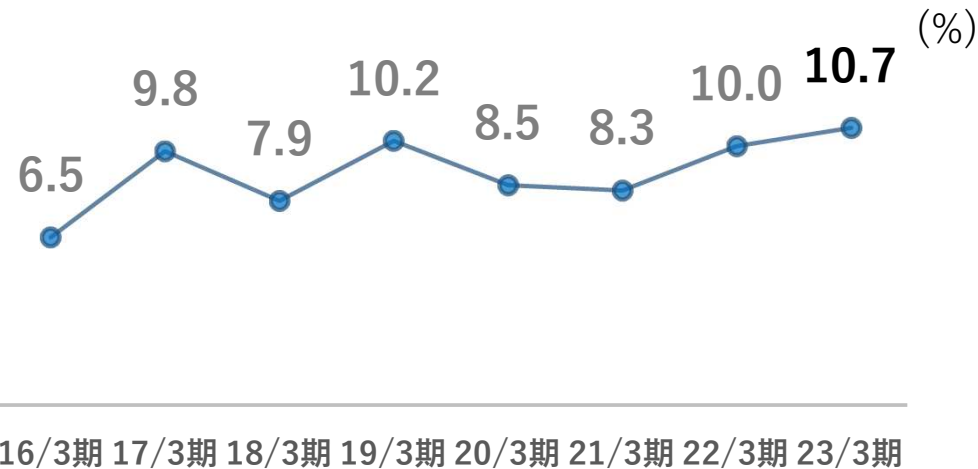
## 売上高営業利益率

VISION30  
目標  
10%以上



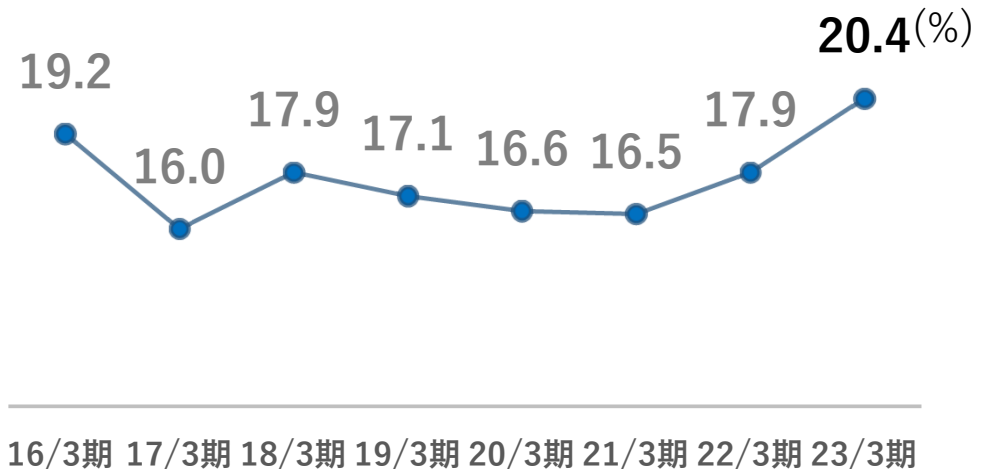
## ROE

VISION30  
目標  
10%以上



## 海外売上比率

VISION30  
目標  
30%



# 中計ローリング3カ年計画（FY2023－FY2025）

基本方針：国内では、生産性向上を軸にバリューチェーンの更なる強化を図るとともに、海外では、米国でのM&A（シカゴ）や拠点拡大（ポートランド）を着実に成果に結びつけ、当3カ年計画の最終年度で中長期経営計画 VISION30の早期達成にチャレンジする。

## 計数計画

（百万円）

	FY2022	前年(FY2022) ローリングプラン 対比	FY2023	前年(FY2022) ローリングプラン 対比	FY2024	前年(FY2022) ローリングプラン 対比	FY2025	VISION30 目標
	実績 (23/3期)		計画 (24/3期)		計画 (25/3期)		計画 (26/3期)	
売上高	23,575	+2,075	25,500	+2,500	27,500	+2,500	30,000	<b>30,000</b>
営業利益	1,965	△34	2,300	+100	2,600	+100	3,000	<b>3,000</b>
経常利益	1,961	△38	2,250	+50	2,550	+50	3,000	<b>3,000</b>
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,414	+74	1,500	+30	1,710	+40	2,000	<b>2,000</b>
売上高営業利益率 (%)	8.3	△1.0	9.0	△0.6	9.5	△0.5	10.0	<b>10.0</b>
R O E (%)	10.7	+0.4	10.4	0	11.0	+0.1	11.8	<b>10.0</b>

※計画作成上の想定為替レート：1ドル=130円、1ユーロ=140円

# 中計ローリング3カ年計画（FY2023－FY2025）重点施策 8

VISION30 3つの戦略		施策	内容
人材戦略 (人的資本経営)		働きやすい、働きたくなる、働きがいのある職場づくりのためのエンゲージメント施策	<ul style="list-style-type: none"> <li>◇ 人材の多様化（ダイバーシティ）と人材育成</li> <li>◇ ワークライフバランスと健康サポート</li> <li>◇ 職場環境や業務環境の整備</li> <li>◇ 風通しの良い企業風土の醸成</li> </ul>
マーケット 戦略	国内営業 ・生産	生産性向上を軸にしたバリューチェーン強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>◇ 国内営業所・整備工場のリニューアル</li> <li>◇ サプライヤー拡大と工場増設による増産体制確立</li> <li>◇ ベトナム／ブレーカ工場の量産開始</li> <li>◇ 林業部門の生産性拡大と収益性改善</li> </ul>
	海外営業	3地域体制（米国・欧州・アジア）によるグローバル展開	<ul style="list-style-type: none"> <li>◇ 欧州はじめ、各拠点への人員戦力と商材の投入</li> <li>◇ 米国新本社竣工による倉庫・修理機能拡大</li> <li>◇ タイ現法を核にしたアジア展開</li> </ul>
	新事業・ M&A	米国M&Aシナジー効果最大化	<ul style="list-style-type: none"> <li>◇ 米国での修理メンテナンス体制の整備</li> <li>◇ 米国シカゴ地域の顧客開拓</li> </ul>
経営基盤強化		持続的成長を支えるガバナンス体制強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>◇ サステナビリティへの取組み強化 (TCFD提言に関しては、2023年6月に開示予定)</li> </ul>
		国内・海外の工場・営業拠点等の整備	<ul style="list-style-type: none"> <li>◇ アイオンテック朝霞工場の拡大</li> <li>◇ 首都圏・関西圏の拠点設備増強</li> <li>◇ 技術研修施設の整備</li> </ul>
		システムインフラの整備・DXへの取組	<ul style="list-style-type: none"> <li>◇ 業務システムの見直しとセキュリティの強化</li> <li>◇ GPSアタッチメント監視システムの実用化</li> </ul>



# マーケット戦略 国内営業所リニューアル

工場（アイオンテック）と営業所設備を計画的に増強し、増産とメンテナンス強化に対応しています。

2016  
アイオン  
テック



2019  
四国  
営業所



2021  
広島  
営業所



2022  
仙台  
営業所



2023  
札幌  
営業所  
(5月予定)



2022  
中部  
営業所



2020  
湘南  
営業所



2016  
北陸  
営業所



3地域体制（米国・欧州・アジア）を強化し、グローバルマーケットでのシェア獲得に注力しています。

欧州

アジア

米国



**オカダヨーロッパ（オランダ）**  
2020年 販売子会社として設立  
[狙い] ① 世界最大市場の欧州の開拓  
② 欧州31か国に販売代理店設定

**クレアテック・ビナ（ベトナムOEM工場）**  
2024年 油圧ブレーカ量産開始予定  
[狙い] ① 日本品質で値頃価格製品の生産  
② 世界共通モデルで日米欧に販売



**オカダタイ（持分法適用会社）**  
2021年 現地資本と合併で販売会社設立  
[狙い] ① タイ国内の開拓強化  
② タイ販売商品をアジア・中東へ横展開

**オカダミッドウェスト（旧トーセン社）**  
2022年 M&Aによりグループ化  
[狙い] ① 米国での修理メンテナンス体制強化  
② シカゴ地域の顧客獲得



**オカダアメリカ本社**  
2023年 新本社をポートランド郊外に移転新築  
[狙い] ① 倉庫・修理メンテナンス機能強化  
② ハブ機能拡大で需要増に対応

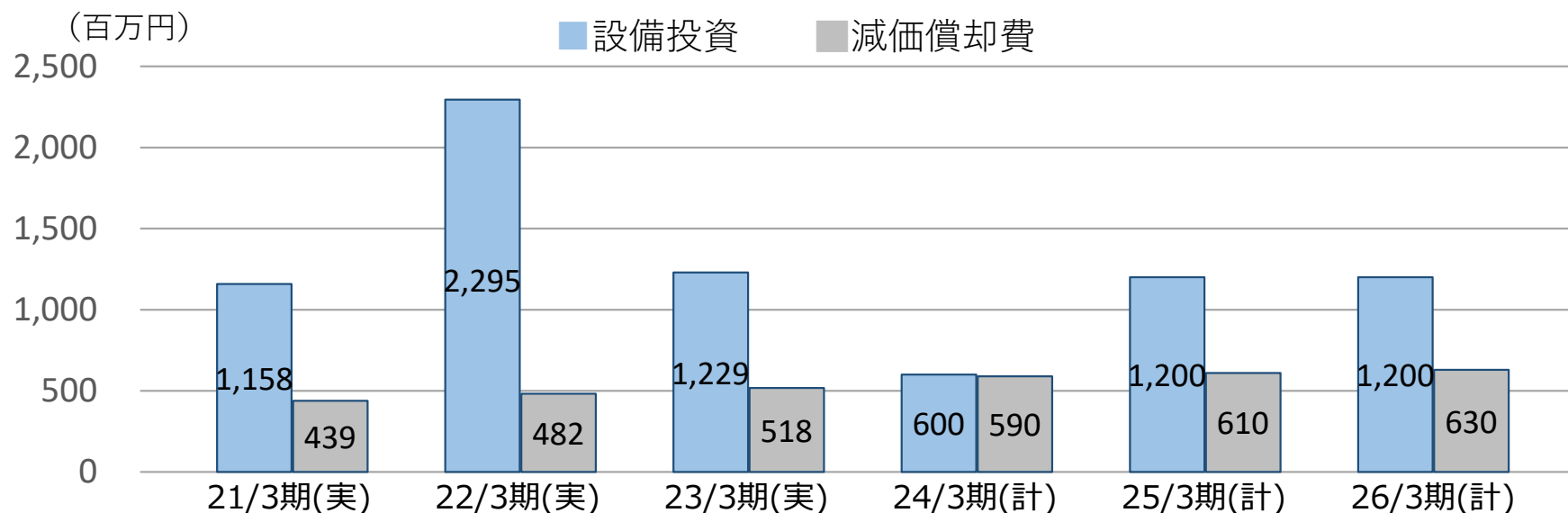


# 設備投資 実績・計画

アタッチメントの大型化に対応した国内の営業所兼整備工場の設備増強には一定の目途。  
 今後は製造工場と、需要が伸びる東京・関西の設備拡充を中心に検討する。

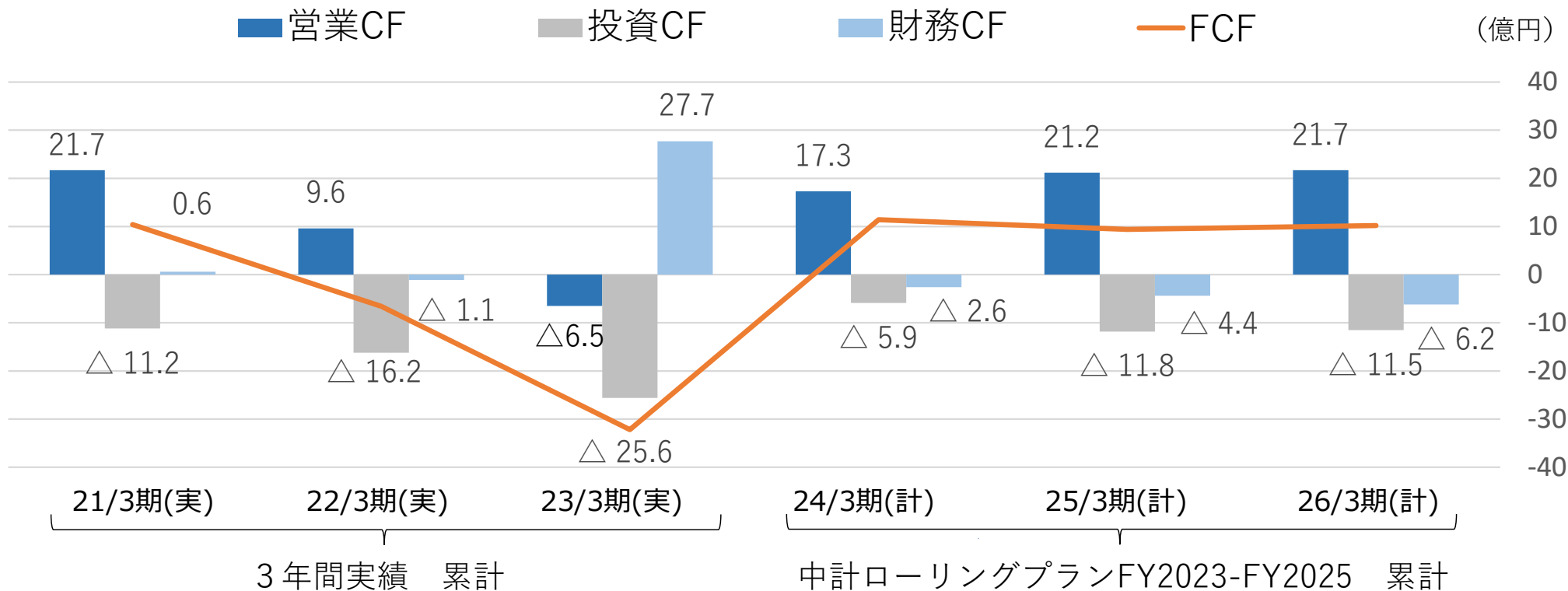
(百万円)

	実績			ローリングプランFY2023-FY2025		
	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期
設備投資	1,158	2,295	1,229	600	1,200	1,200
主な設備内容	湘南営業所 広島営業所	広島営業所 中部営業所 仙台営業所 札幌営業所	アイオンテック土地 アメリカ本社 札幌営業所 カダミド・ウェスト不動産	アメリカ本社 札幌営業所	アイオンテック朝霞工場、東京本店、 本社・関西支店、技術研修施設等 の設備拡充を中心に検討予定。	
減価償却費	439	482	518	590	610	630

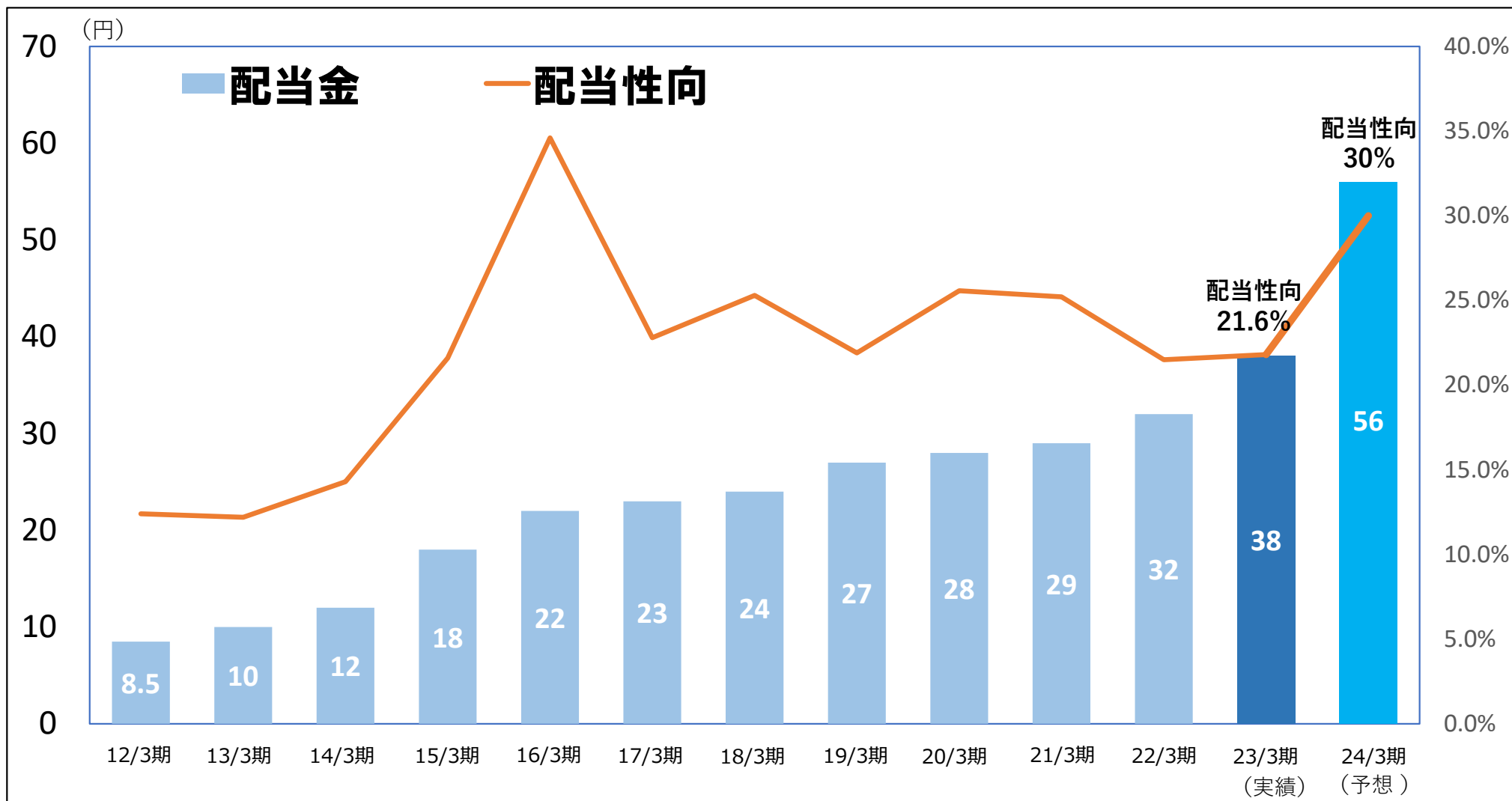


# キャッシュフロー 実績・計画

前3年間は事業拡大に備え積極的に設備投資とM&Aを行ったが、24/3期からの3カ年は引き続き成長投資は行いつつ、キャッシュフローを確保して投資回収を図る。



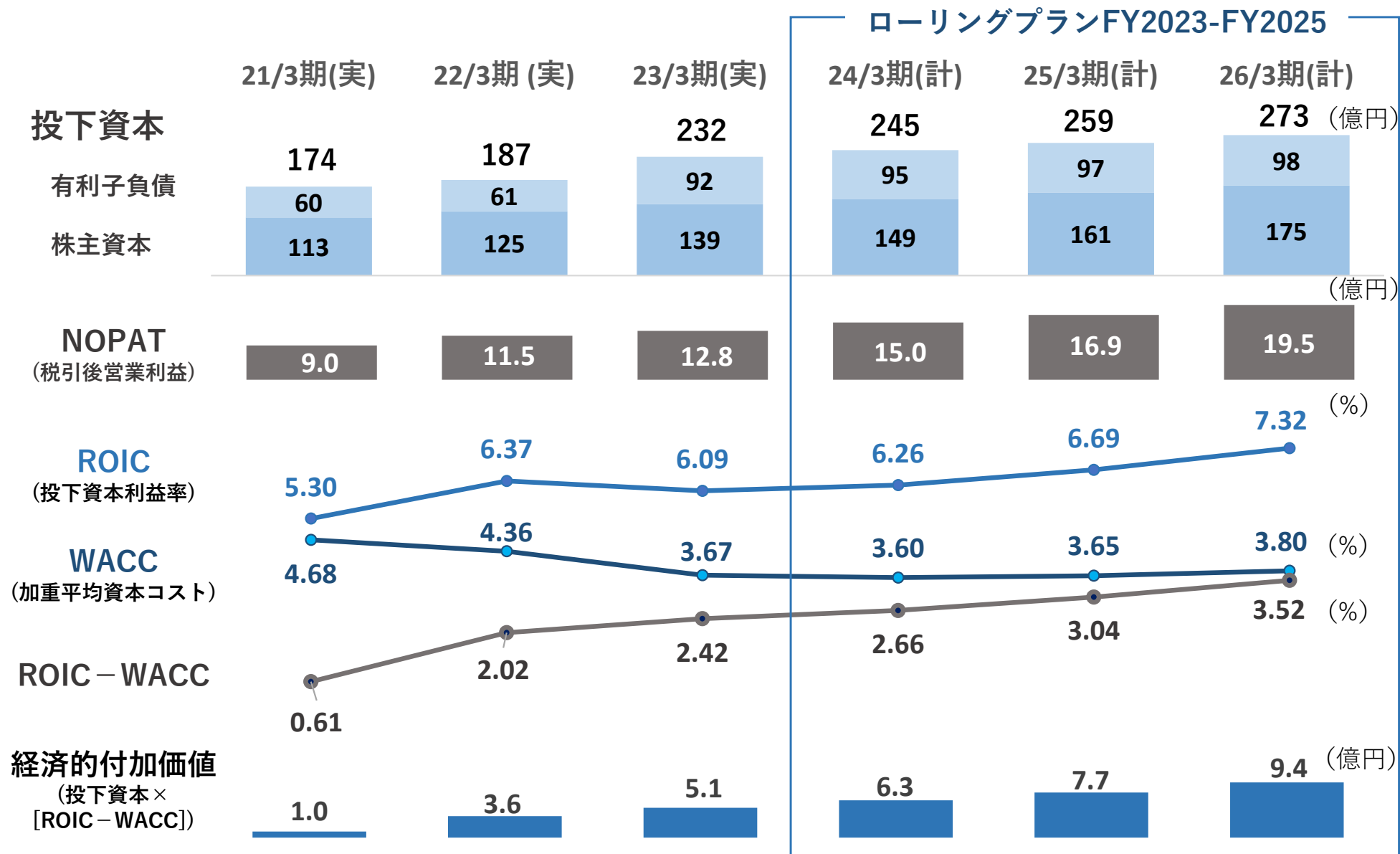
- ・昨年発表した増配スケジュールを3年前倒しして、今期に（2024/3月期）配当性向30%となる年間56円配当（前年比+18円）を計画する。
- ・今後も事業安定成長のもと、累進的配当方針により増配を継続する（今期で14年連続増配）。



# 投下資本の生産性 実績・計画

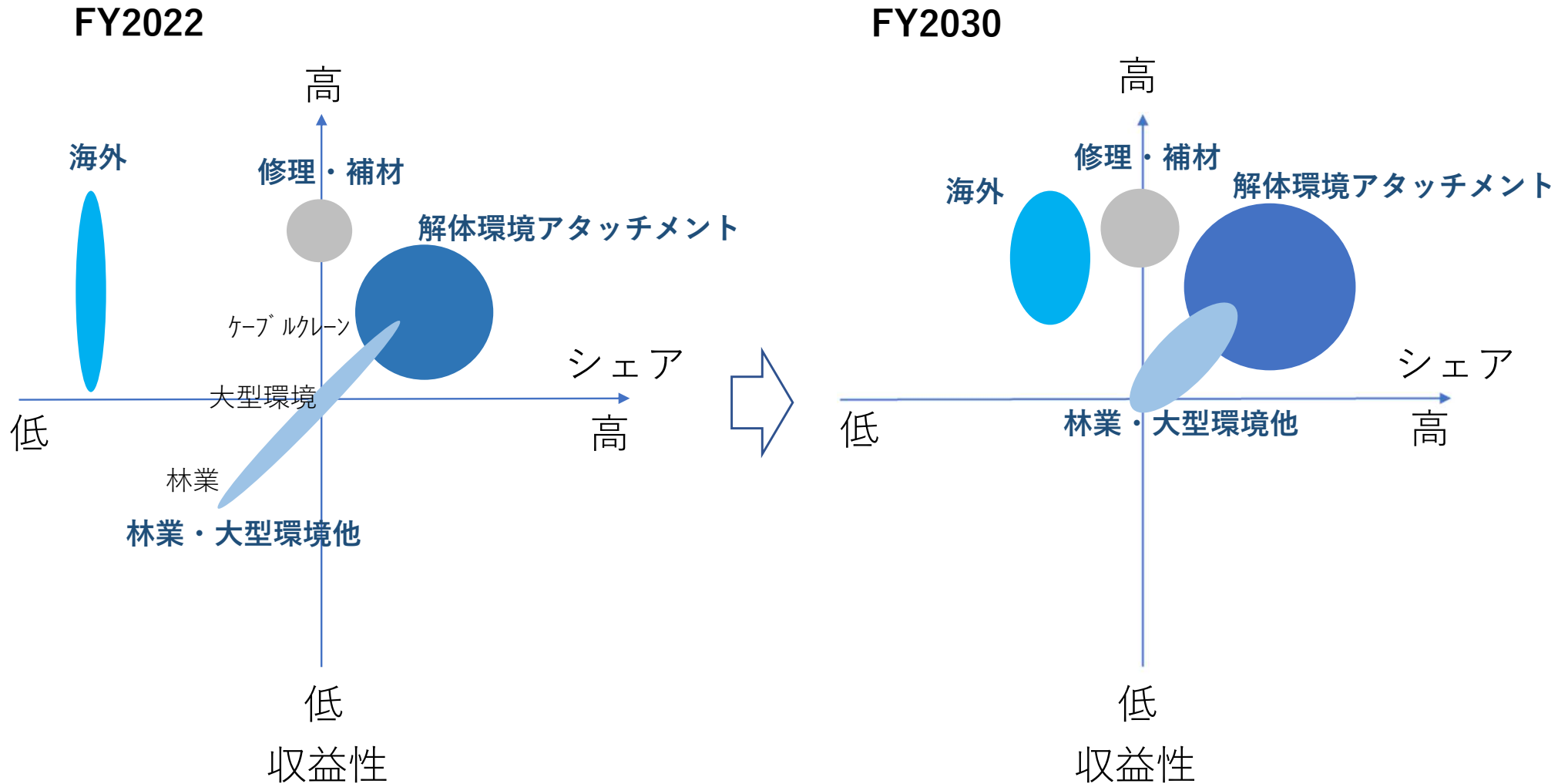
## ※当社試算ベース

トレンド推移把握のため、数値は簡便試算しております。数値算出の前提は、P 17 参考2をご覧ください。



## VISION30遂行による事業ポートフォリオの成長イメージ

解体環境アタッチメントと修理・補材は現状の事業ポジションを堅持しつつ拡大。  
海外と林業・大型環境機械分野の競争力強化を図る。



## VISION30の骨子

### VISION30 ステートメント

スローガン

人は**環境**をつくる

価値観

- 【社 風】 個人尊重・自由奔放・一体感のある社風
- 【ビジネス】 ユーザーに寄り添った商品サービスの提供
- 【社 会 性】 環境問題などの社会課題の解決につながる事業拡大

環境に流されずに**環境**づくりができる人材を育成し、  
事業を通じて**環境**にやさしい社会の実現に貢献する。

### VISION30 業績評価指標 (KPI)

トリプル

3

売上高 300億円以上  
営業利益 30億円以上  
時価総額 300億円以上

トリプル

10

売上高伸び率 10%以上  
売上高営業利益率 10%以上  
ROE 10%以上

## VISION30 3つの戦略

人材戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 人づくり</li> <li>② 人事制度</li> <li>③ 働き方改革</li> </ul>	人材の採用・育成・活用 実績・貢献を反映した公明正大な評価・報酬制度 働きやすい・働きたくなる・働きがいのある職場づくり
マーケット戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 国内戦略</li> <li>② 海外戦略</li> <li>③ 新規事業</li> </ul>	需要拡大に対応した一気通貫バリューチェーンの強化 米・欧・アジアの3拠点への商材・戦力投入による市場開拓 新技術応用（新解体工法・DX等）と戦略的M&Aの推進
経営基盤強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>① CG体制</li> <li>② ハード・ウェア</li> <li>③ ソフト・ウェア</li> </ul>	持続的成長を支えるガバナンス体制の構築 国内・海外の工場・営業拠点の整備（増設・新築） システムインフラの整備とDXによる業務改革・顧客対応力強化



## ① 株主資本コスト

株主資本コスト = リスクフリーレート + リスクプレミアム × β (ベータ) 【採取期間 = リスクプレミアム：1960年以降、β：過去2年の週次】

	21/3 期末	22/3 期末	23/3 期末	24/3 期以降 (*)
株主資本コスト	7.5%	6.4%	5.5%	5.5%
リスクフリーレート	0.04%	0.04%	0.14%	—
リスクプレミアム	6.10%	6.20%	6.08%	—
β (ベータ)	1.22	1.03	0.88	—

(\*) 24/3 期以降は 23/3 期末の資本コストを使用

## ② NOPAT (税引後営業利益)

NOPAT = 営業利益 × (1 - 実効税率) 【実効税率 = 35% に固定】

## ③ ROIC (投下資本利益率)

ROIC = NOPAT / 投下資本 (デット + エクイティ) 【デット = 簿価ベース、エクイティ = 簿価ベース】

## ④ WACC (加重平均資本コスト)

WACC = 負債コスト × (1 - 実効税率) × デット / (デット + エクイティ) + 株主資本コスト × エクイティ / (デット + エクイティ)

【デット = 簿価ベース、エクイティ = 株式時価ベース、24/3 期以降の株価は 2023/3 期末の予想 PER = 10.1 で試算】

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

URL <http://www.aiyon.co.jp/>