

2024年3月期 第1四半期

決算説明会資料

2023年8月28日

オカダアイオン株式会社

(東証プライム市場 6294)

1. 会社概要／当社の歩み

2. 2024年3月期 第1四半期 業績概要

3. 上場維持基準適合計画の進捗状況

4. TCFD提言に対する対応

5. 参考資料

会社概要 (23/3月末現在)

業務内容

解体・破砕用建設機械及び林業機械の製造、販売、修理

創業

1938年7月
(設立1960年)

資本金

2,221
百万円

売上高

23,575
百万円

拠点数

国内 22
海外 6

本社外観 (大阪市港区)



連結子会社

- (株)アイオンテック
～主力商品組立工場～
- (株)南星機械
～林業機械等製造/販売
- オカダアメリカ
- オカダヨーロッパ

連結従業員数

487名

当社主力製品（解体アタッチメント）



コンクリート建物を解体する時に、油圧ショベルの先端に取り付けて使う解体専用アタッチメント

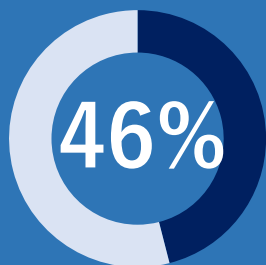


油圧ショベル

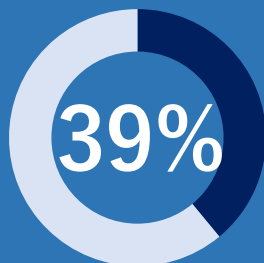
主力製品の国内シェア **No.1**



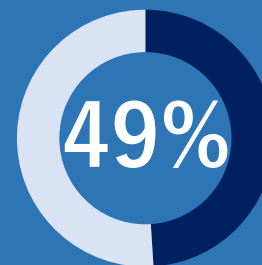
大割機



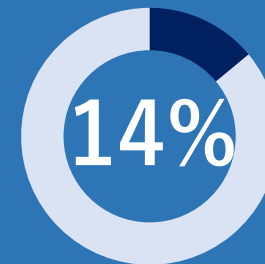
小割機



鉄骨カッター



油圧ブレーカ



【国内】



- オカダアイオン 12拠点
- アイオンテック 1拠点
- 南星機械 9拠点

【海外】



- オカダアメリカ 4拠点 (本社/オレゴン)
- オカダヨーロッパ 1拠点 (本社/オランダ)
- オカダタイ 1拠点 (本社/アユタヤ)

当社の歩み

1938年
創業

1951年頃
鑿岩機工法登場

1960年頃
大型エアブレーカ登場

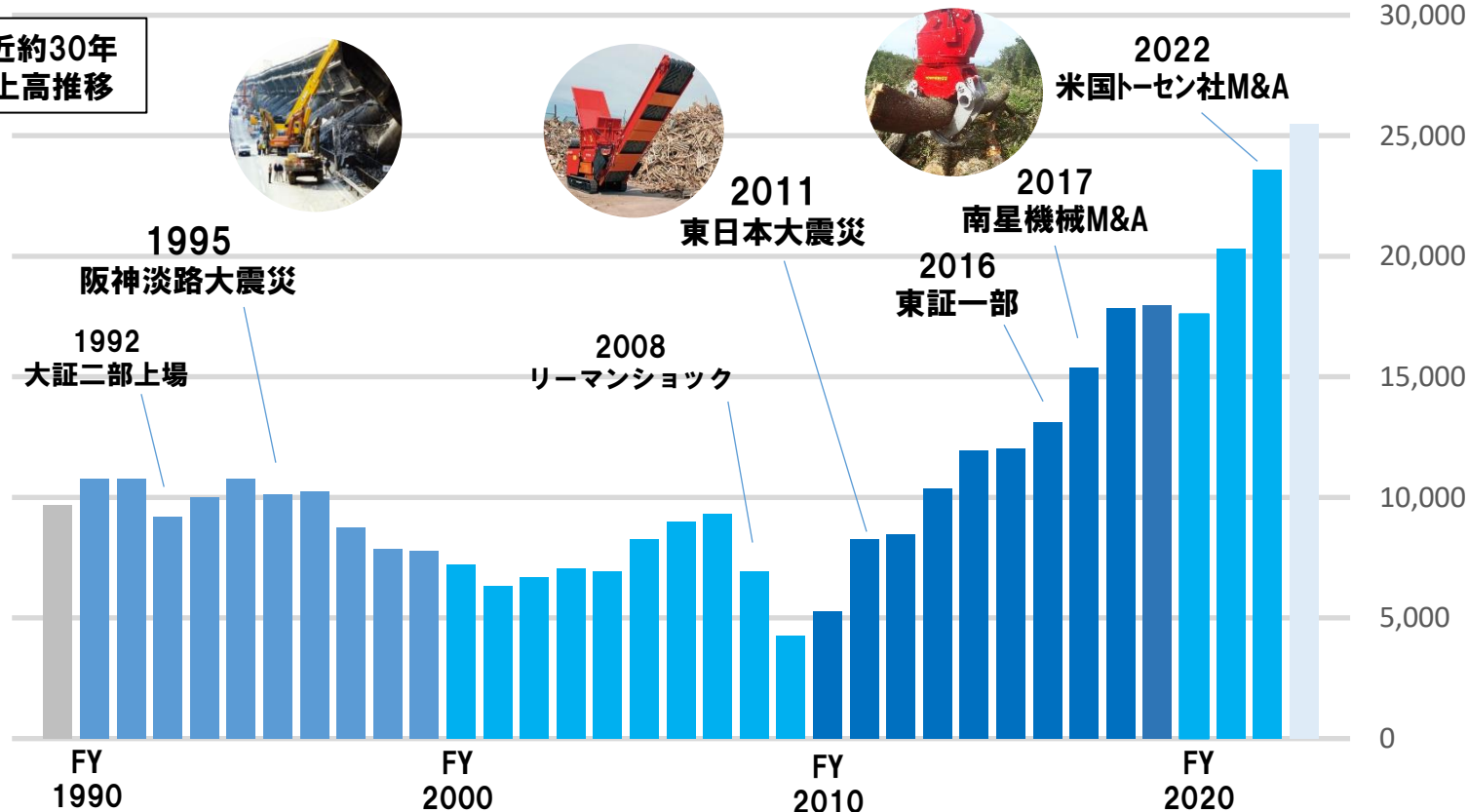
1970年代後半
圧砕機工法登場



**鑿岩機から都市解体需要まで、
解体用アタッチメント開発・販売を中心に成長してきました**

(単位：百万円)

直近約30年
売上高推移



1990年代
以降

1. 会社概要／当社の歩み
- 2. 2024年3月期 第1四半期 業績概要**
3. 上場維持基準適合計画の進捗状況
4. TCFD提言に対する対応
5. 参考資料

業績サマリー(2024年3月期 第1四半期)

売上高

6,355百万円
(前年比 + 11.9%)

営業利益

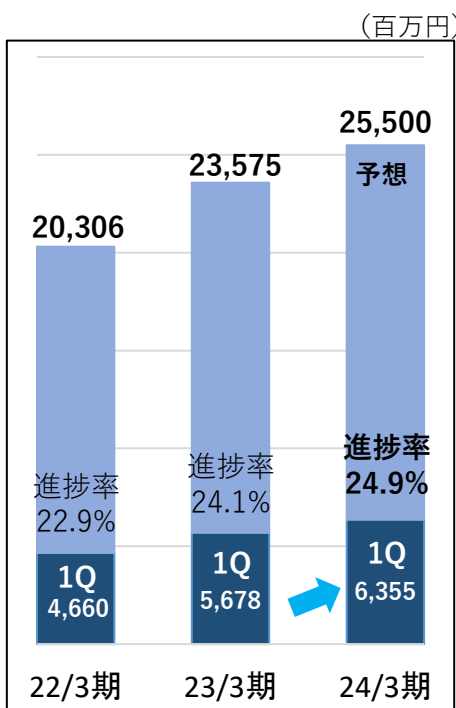
620百万円
(前年比 + 15.1%)

経常利益

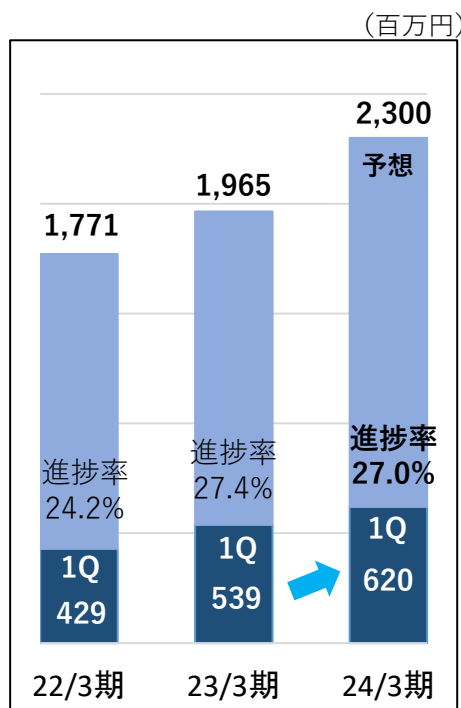
714百万円
(前年比 + 25.8%)

四半期純利益

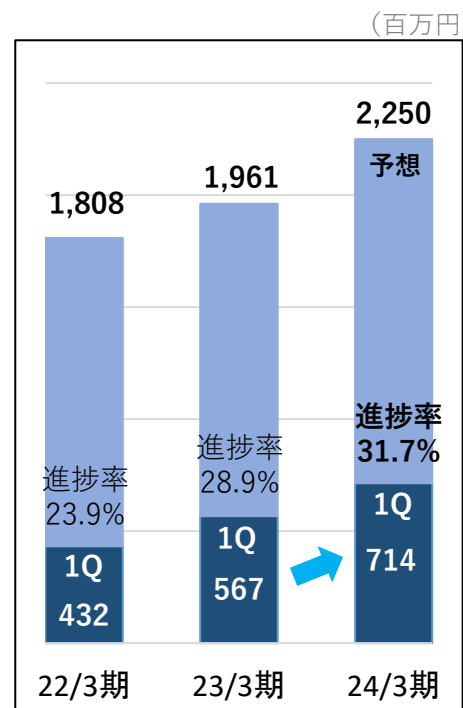
493百万円
(前年比 + 30.0%)



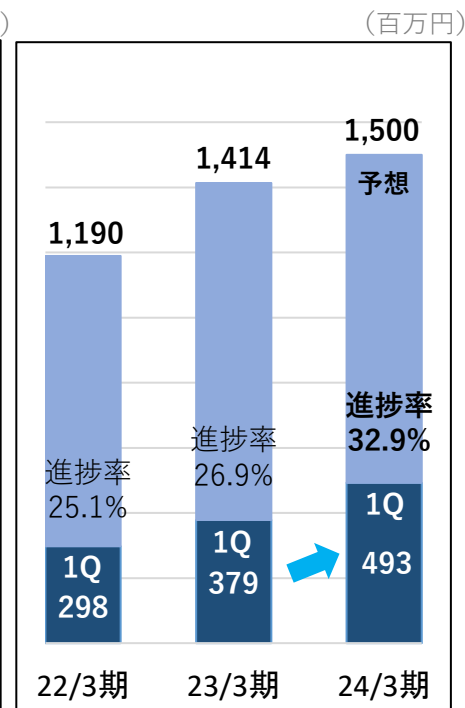
【売上高】



【営業利益】



【経常利益】



【当期純利益】

2024年3月期 第1四半期業績及び通期見通し

- 第1四半期連結累計期間の過去最高売上・最高利益を更新。
- 2024年3月期通期見通しに変更はありません。

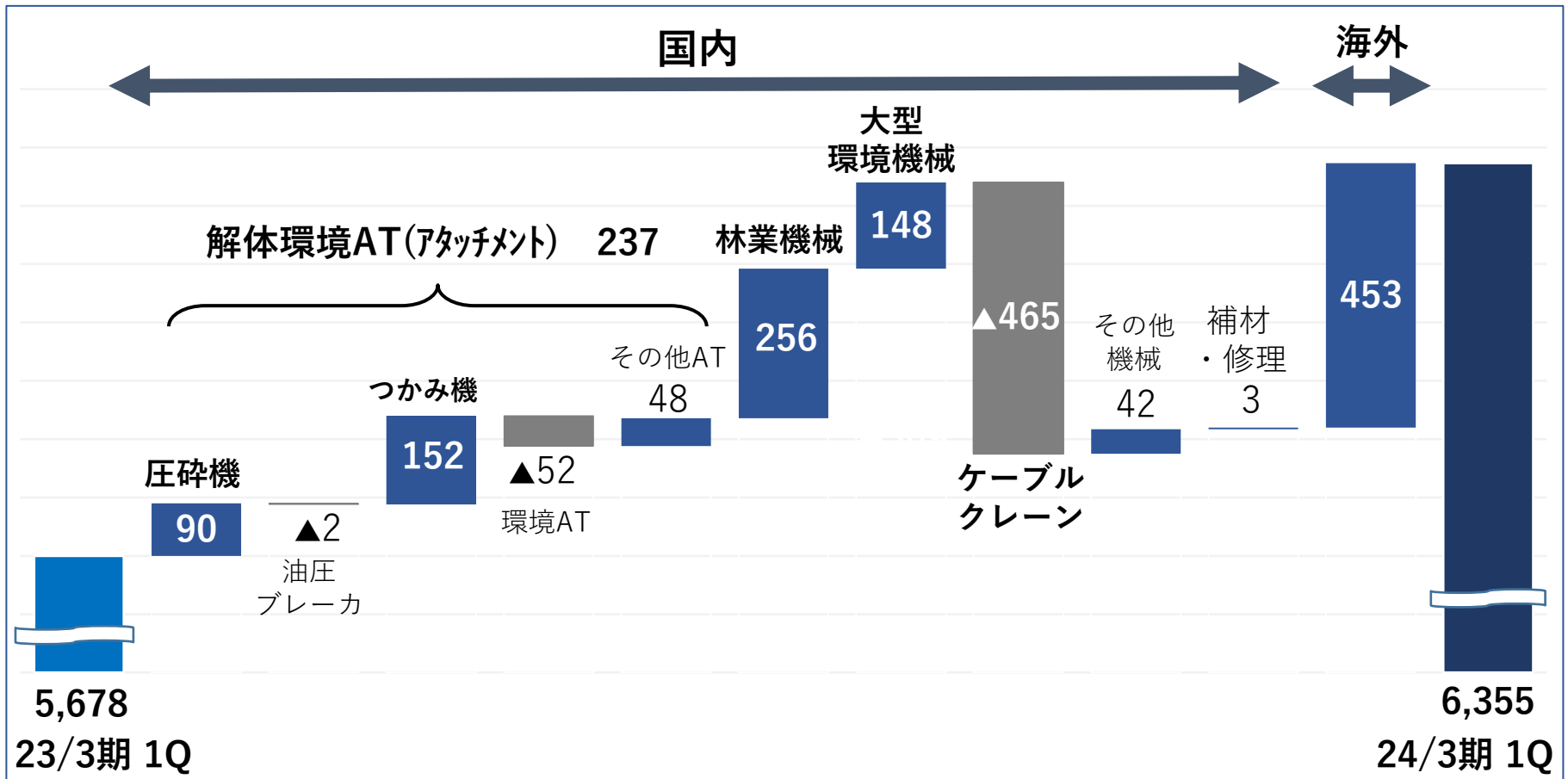
(百万円)

	23/3期 1Q実績	24/3期 1Q実績	前年同期比		24/3期 見通し <small>(23/5/11 公表予想)</small>	進捗率 (%)
			増減 (額)	増減 (%)		
売上高	5,678	6,355	677	11.9	25,500	24.9
売上総利益	1,620	1,842	221	13.7	—	—
販売費及び 一般管理費	1,081	1,221	139	12.9	—	—
営業利益	539	620	81	15.1	2,300	27.0
経常利益	567	714	146	25.8	2,250	31.7
四半期純利益 <small>(当社株主帰属)</small>	379	493	113	30.0	1,500	32.9

売上高増減要因

- 国内は、ケーブルクレーンの前期の特需減少を他機種でカバーし増収。圧碎機の伸びは一旦落ち着くが、林業機械は新商品効果が継続中。つかみ機、大型環境機械は前期の納期ズレ分が寄与しプラスに転じる。
- 海外は、当初予想通りやや減速感あるも、米国M&Aが寄与し増収。

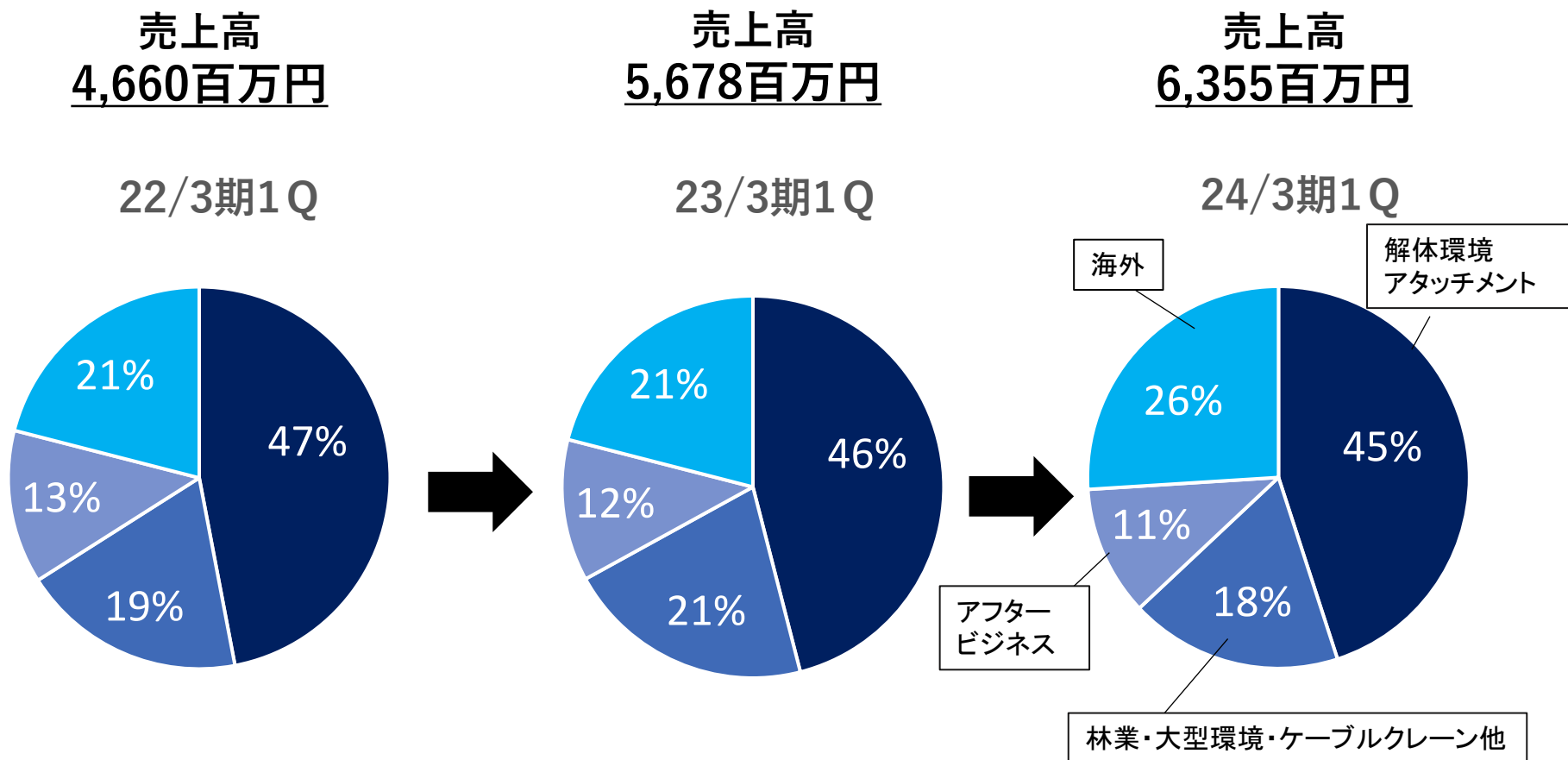
(百万円)



セグメント・事業別売上概要（1Q推移）

- 海外事業の拡大方針のもと米国M&Aも寄与し、海外売上比率が上昇。

※各セグメント明細は P12 機種別売上推移 参照



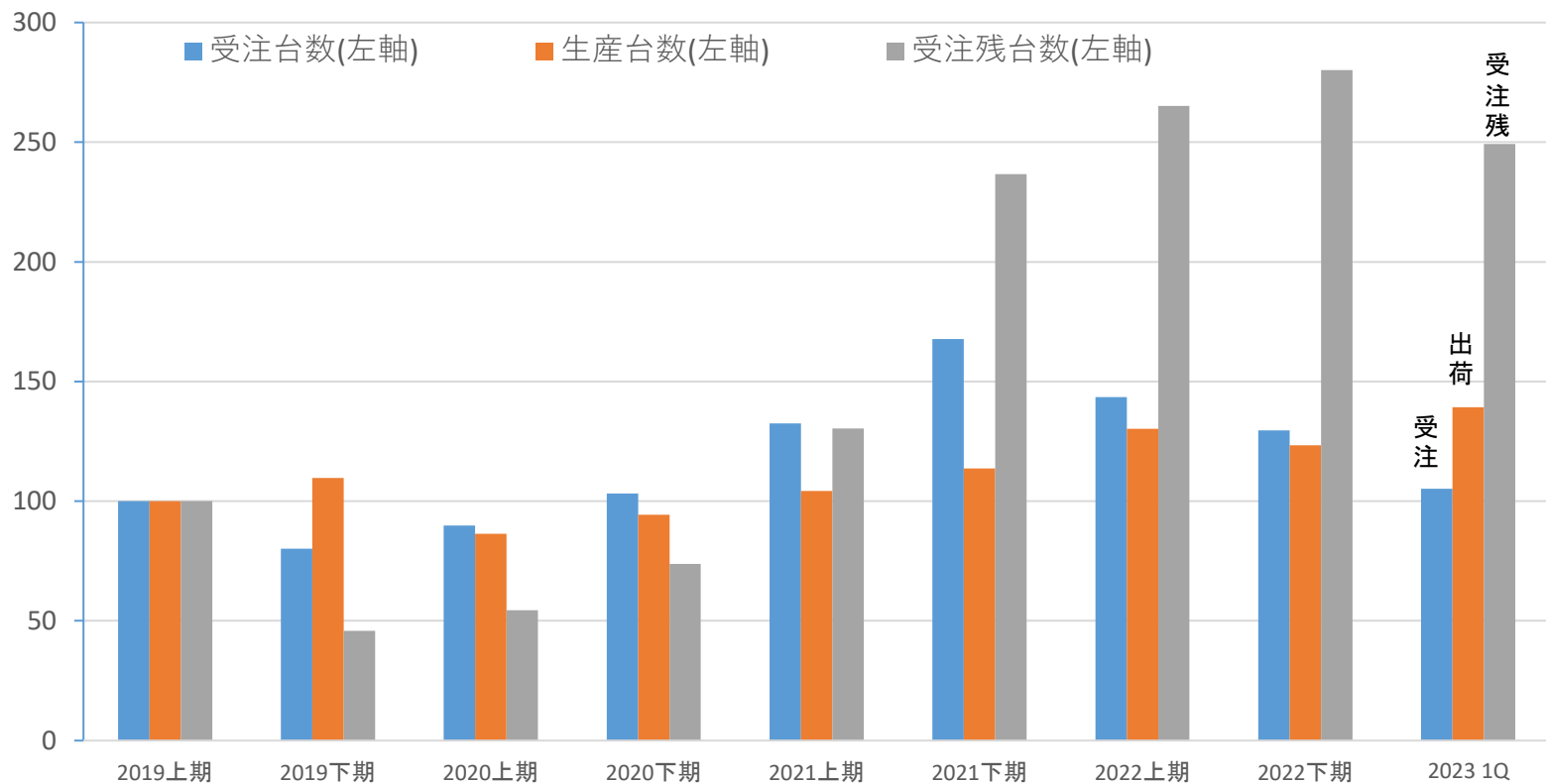
機種別売上（1Q推移）

（百万円）

		22/3期 1Q	23/3期 1Q	24/3期 1Q	前期比		前々期比	
					金額	増減(%)	増減 (%)	
国内	解体環境 アタッチメント	圧碎機	1,389	1,713	1,803	90	5.3	414
		油圧ブレーカ	184	208	206	△2	△1.0	22
		つかみ機	271	223	376	152	68.2	104
		環境アタッチメント	143	199	146	△52	△26.5	3
		その他アタッチメント	198	246	295	48	19.7	97
		計	2,186	2,592	2,829	237	9.1	642
	環境機械・大型 他	林業機械	153	217	474	256	118.2	320
		大型環境機械	340	78	227	148	189.1	△112
		ケーブルクレーン	268	781	316	△465	△59.5	47
		その他機械	134	94	136	42	44.3	2
		計	897	1,172	1,155	△17	△1.5	257
	アフター サービス	補材	417	468	481	13	2.8	64
		修理	188	227	217	△9	△4.2	28
		計	606	695	699	3	0.5	93
国内セグメント計		3,690	4,460	4,683	223	5.0	993	
海外	米国地域	579	704	1,210	505	71.7	631	
	欧州地域	179	351	271	△80	△22.8	91	
	アジア地域（中国含まず）	160	142	139	△2	△1.8	△20	
	その他	50	19	50	31	162.3	△0	
	海外セグメント計	969	1,217	1,671	453	37.3	701	
連結計		4,660	5,678	6,355	677	11.9	1,695	

主力製品(圧砕機等の自社製造製品)受注・出荷動向

- 圧砕機等の自社製造製品の受注の伸びは落ち着き、出荷増により受注残もやや減少傾向。
- 自社組立の鋳鋼品（大割機・鉄骨カッター等）の受注残は引き続き高水準が続くが、外注組立の製品（小割機・グラップル等）は生産が増え受注残が落ち着いてきた。



※ 受注台数・生産台数・受注残台数は2019年上期を100として指数化

● 鋳鋼品 (特殊鋼を溶かして型枠に流し込み製造) 外注部材 + 自社(アイオンテック)組立

大割機
(圧砕機)



鉄骨カッター
(圧砕機)



SEカプラー
(その他アタッチメント)



● 製缶品 (鉄板を溶断し、溶接にて製造) 外注部材 + 外注組立

小割機
(圧砕機)



グラップル
(つかみ機)



ハイブリッド・バケット
(林業機械)



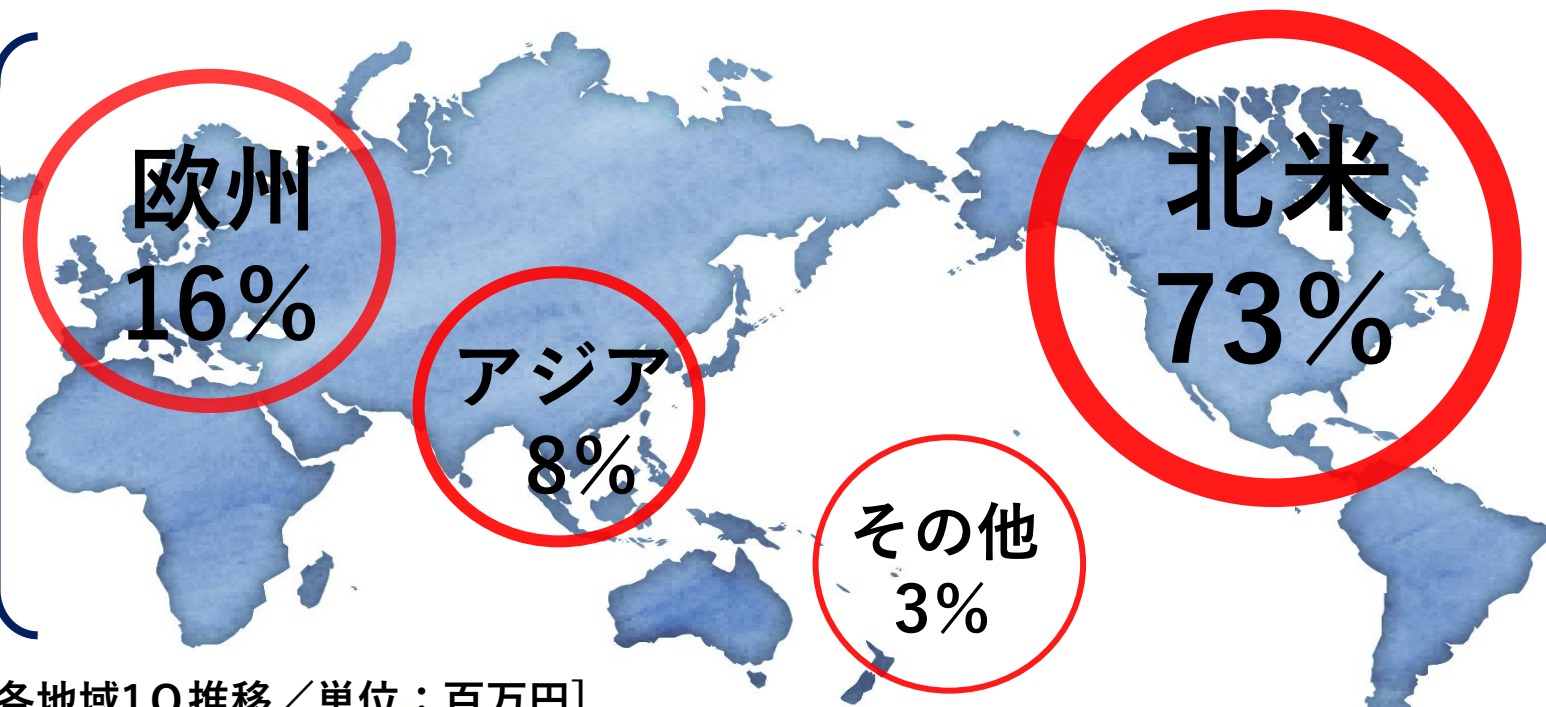
海外 地域別売上構成(2024/3月期 1Q)

- 北米事業の伸びにより海外売上比率は、前年同期比+4.9%アップ。

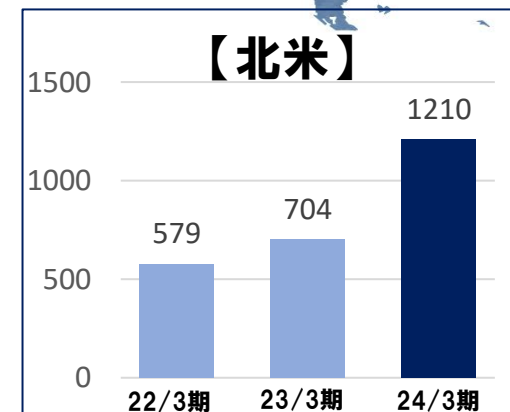
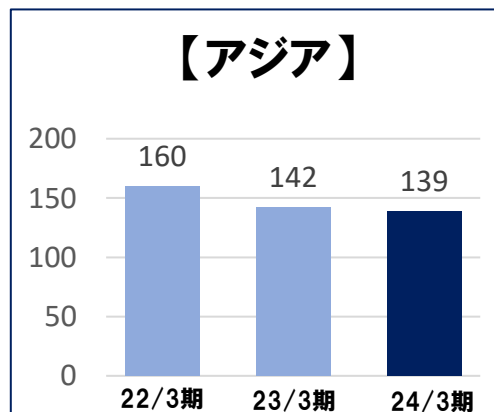
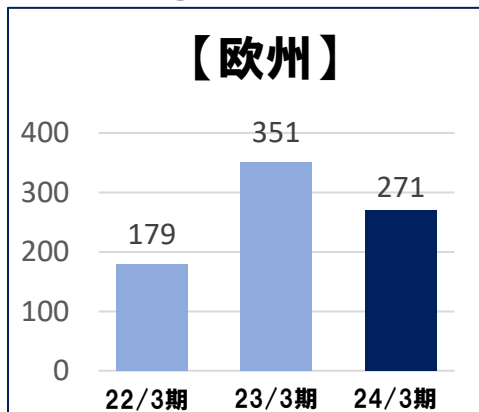
(販売構成)

海外
26.3%

国内
73.7%



[各地域1Q推移/単位: 百万円]



海外 グローバル展開

- 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カ国に販売代理店設定

クリアテック・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 現地資本と合弁で販売会社設立

- [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

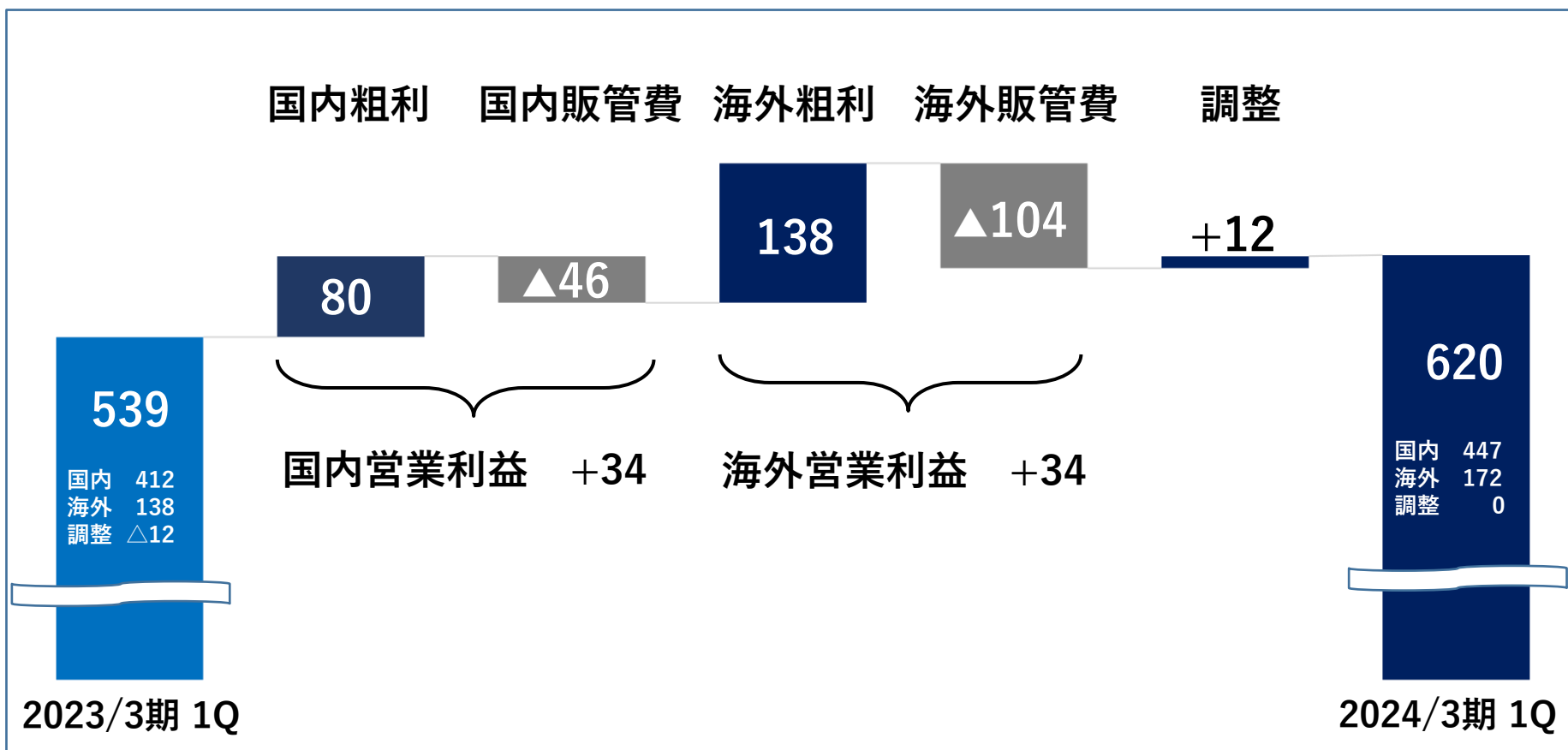
2023年 新本社をポートランド郊外に移転新築

- [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

営業利益増減要因

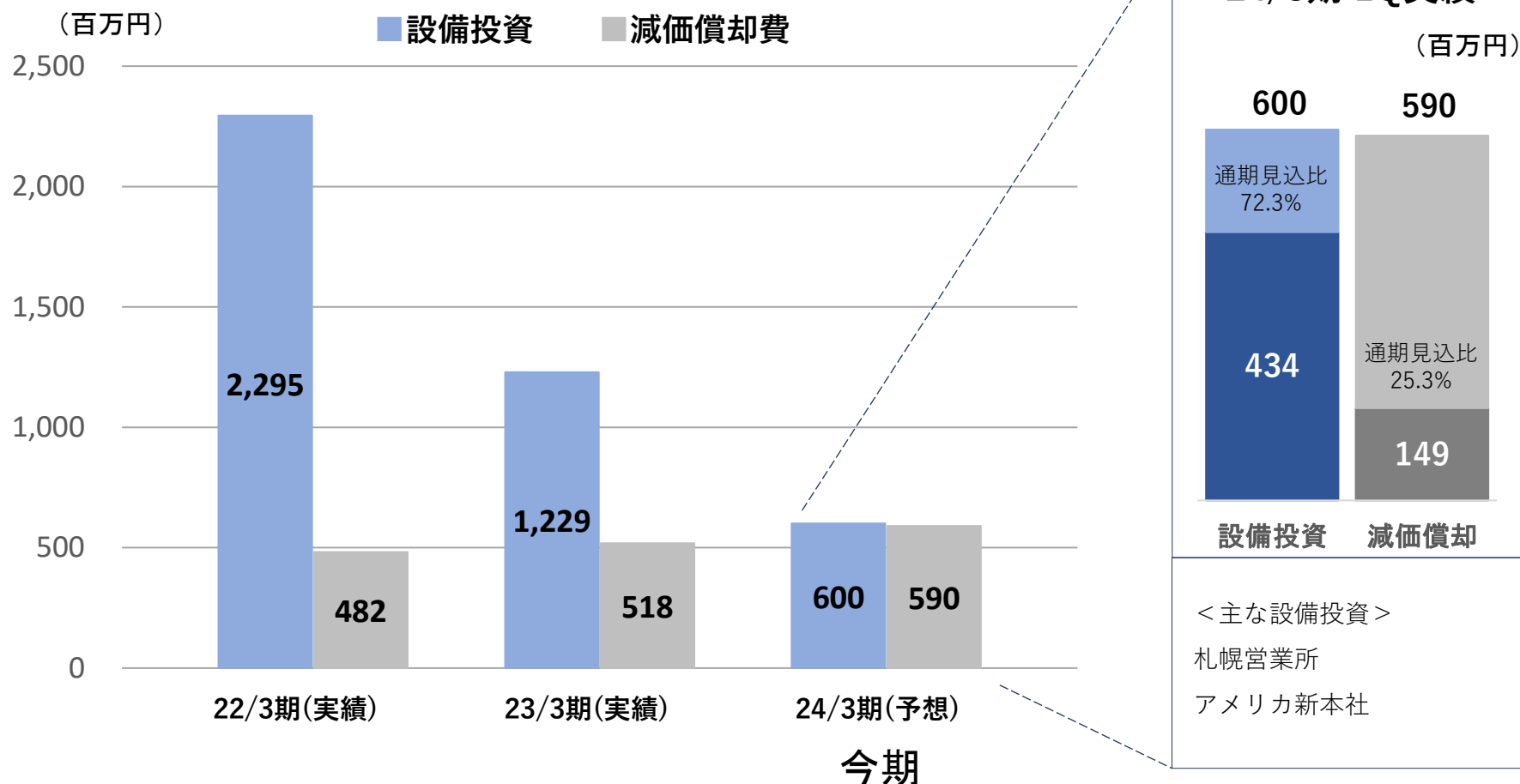
- 国内は、ケーブルクレーン事業の減益を、解体環境アタッチメント、つかみ機、林業機械、大型環境機械等でカバーし増益。
- 海外は、M&A等により北米事業が伸び増益。
- 販管費増加要因は、人件費の他、売上増加に伴う営業関連費や減価償却など。

(百万円)



設備投資・減価償却費計画

- 札幌営業所とアメリカ新本社（工場・倉庫・事務所）が完成し、設備投資は一旦落ち着く。
- 今期以降はアイオンテック製造工場の増設、東京本店拡張、大阪本社・関西支店の拡張、研修センターの新設等の計画に順次着手予定。



設備投資 国内拠点リニューアル

- 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きました。

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



2022
中部
営業所



2020
湘南
営業所

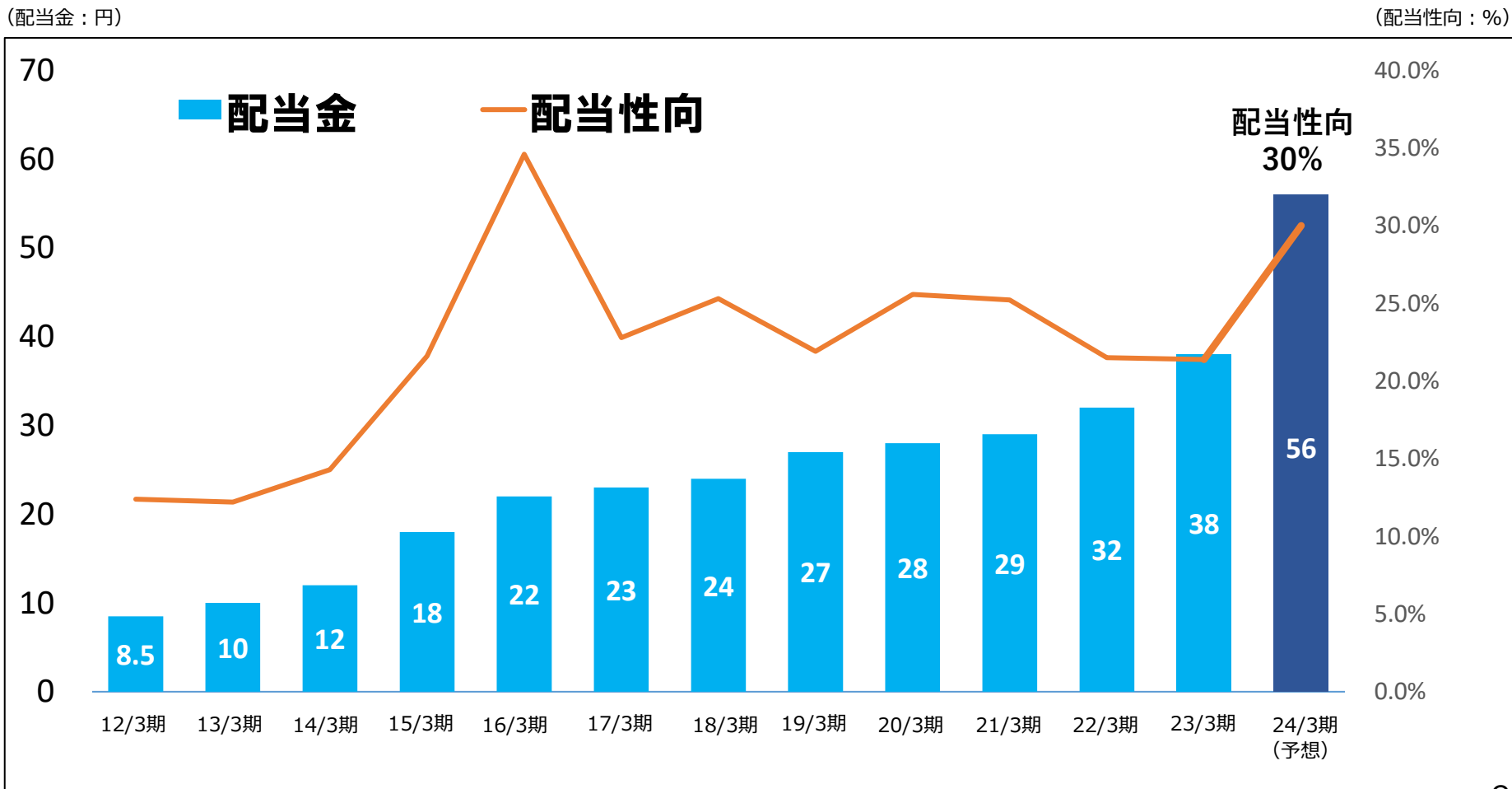


2016
北陸
営業所



株主還元／配当実績と計画

- 24/3期は配当性向30%となる年間56円配当（前年比+18円）を計画。
- 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（今期で14年連続増配）。



1. 会社概要／当社の歩み
2. 2024年3月期 第1四半期 業績概要
- 3. 上場維持基準適合計画の進捗状況**
4. TCFD提言に対する対応
5. 参考資料

上場維持基準適合計画の進捗状況

● 当社のプライム市場上場維持基準への適合状況の推移及び計画期間

2023年3月末基準では、流通株式時価総額が未達ながら、足許では基準クリアの水準で推移。

		流通株式数 (単位)	流通株式 時価総額 (百万円)	流通株式 比率 (%)	売買 代金 (百万円)
上場維持基準		20,000	10,000	35.0	20
当社の適合状況 及びその推移	2021年6月末時点	60,807	7,594	72.5	28
	2023年3月末時点	56,922	9,307	67.9	49
2023年3月末時点の適合状況		適合	不適合	適合	適合
(参考) 2023年4~6月平均実績		—	10,985	—	—

2023年4~6月平均株価 1,929.94円

※ 2021年6月末時点及び2023年3月末時点の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

「4つの重点課題」の取組状況

(1) 当期純利益実額の増大

2023年3月期に「新市場区分の上場維持基準の達成に向けた計画書（2021年11月）」の当期純利益計画（24/3期計画 1,400百万円）を1年前倒しで達成いたしました。

	21/3期(実績)	22/3期(実績)	23/3期(実績)	24/3期(計画)
親会社株主に帰属する 当期純利益	919百万円	1,190百万円	1,414百万円	1,500百万円

(2) 投下資本の生産性向上

2021年3月期以降、成長投資により投下資本は増加していますが、投下資本生産性は改善トレンドとなっています。尚、下記数値（ROIC、WACC）は当社試算ベースで、トレンド把握を重視し数値は簡便試算しています。

	21/3期(実績)	22/3期(実績)	23/3期(実績)	24/3期(計画)
投下資本(期末)	174億円	187億円	232億円	245億円
ROIC(投下資本利益率)	5.30%	6.37%	6.09%	6.26%
WACC(加重平均資本コスト)	4.68%	4.36%	3.67%	3.60%
ROIC－WACC	0.61%	2.02%	2.42%	2.66%
ROE(自己資本利益率)	8.3%	10.0%	10.7%	10.4%

「4つの重点課題」の取組状況

(3) 累進的且つ機動的な株主還元の実施

事業安定成長と累進的配当方針のもと、2023年3月期まで13年連続で増配を継続しています。また、2024年3月期には、18円増配、配当性向30%を計画しています。

	21/3期(実績)	22/3期(実績)	23/3期(実績)	24/3期(計画)
1株あたり配当金	29円	32円	38円	56円
配当性向	25.2%	21.5%	21.6%	30%

(4) IRと情報開示の充実

① 株主様、投資家様、アナリスト様との対話の充実

IRチームの活動を活発化し対話機会の増加を図った結果、投資家・アナリスト様面談実績は、2021年3月期の実績対比、以後の2年間は約6割増加いたしました。

	21/3期(実績)	22/3期(実績)	23/3期(実績)	24/3期(計画)
決算説明会	3回	4回	4回	4回
投資家・アナリスト面談	37回	61回	58回	60回

② 英文情報開示の充実

<https://www.aiyon.co.jp/ir/investor-relations/>

③ ESG・サステナビリティへの取組強化

<https://disclosure.okadaaiyon.com/>

当社Webサイトをご参照ください。

1. 会社概要／当社の歩み
2. 2024年3月期 第1四半期 業績概要
3. 上場維持基準適合計画の進捗状況
- 4. TCFD提言に対する対応**
5. 参考資料

- 当社グループは2023年7月に「TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）」の提言への賛同を表明するとともに情報開示をいたしました。
- 今後も環境問題への取り組みは企業の存続と成長に必要不可欠であることを認識し、気候変動への対応につきましてもTCFD（気候関連財務情報タスクフォース）の提言に沿った取り組みと情報開示を進めてまいります。
- 詳細は当社Webサイトをご参照ください。

TCFD提言に基づく情報開示

<https://disclosure.okadaaiyon.com/jirei/tcf/>



TCFD提言開示（抜粋）～ 指標と目標

- 当社グループでは2018年度より事業活動におけるCO₂排出量（以下、「Scope1、2」という。）、および2021年度より材料の調達や販売した製品の使用なども含んだサプライチェーンのCO₂排出量（以下、「Scope3」という。）の把握に取り組み始めました。
- また、当社グループは2018年度のScope1、2を基準値として、CO₂排出量の削減に向け、当社グループのScope1、2削減目標^{※1}を設定しています。

「2050年度目標 Scope1、2 実質ゼロ」

「2030年度目標 Scope1、2 50%削減^{※2,3}（2018年度比）」

※1 グループ内（海外版社を除く）

※2 Scope2の算定は基礎排出係数、および調整後排出係数両方の目標値

※3 2050年度に向けてのScope1、2実質ゼロの目標設定はそのままですが、その途中にある2030年度の目標数値（マイルストーン）は今回70%削減から50%削減に見直しております

- 2021年度のScope3は207,817tでした。

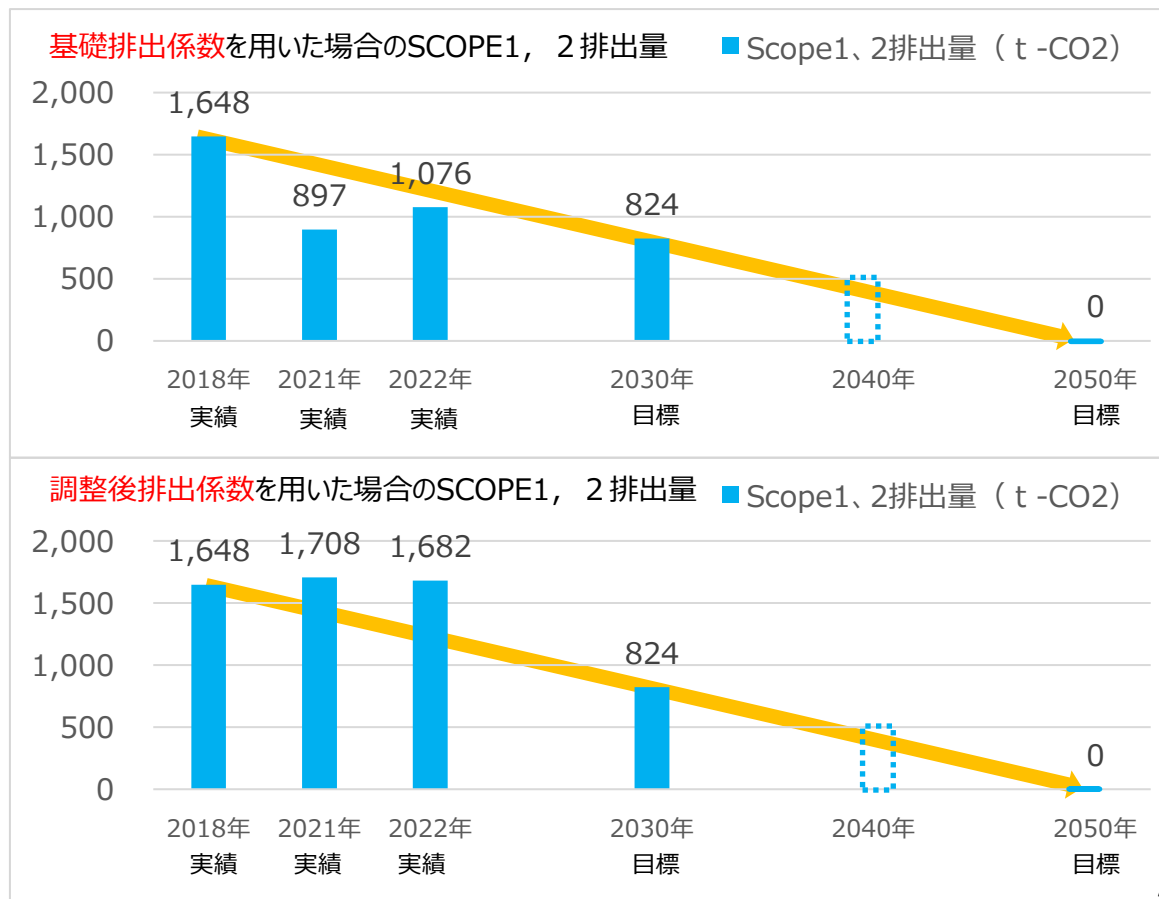
- Scope3につきましても低炭素素材への転換や環境配慮に貢献する製品の拡充により、削減に貢献してまいります。

<基礎排出係数>

電気事業者が小売りした電気の発電に伴い出した二酸化炭素排出量（実排出量）を販売した電力量で除した数値

<調整後排出係数>

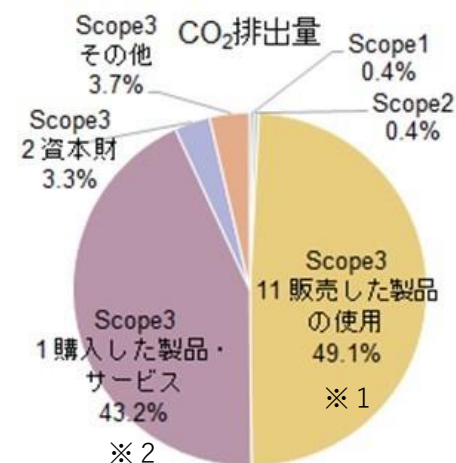
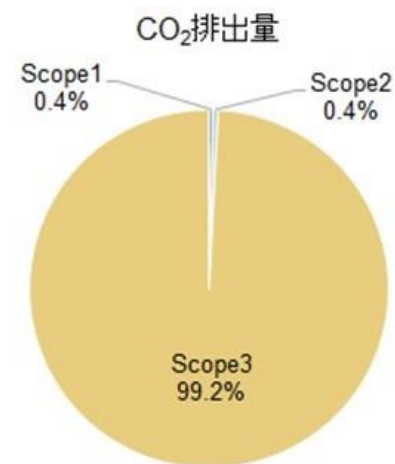
実排出量から電気事業者が調達した非化石証書等の環境価値による調整を反映した後のCO₂排出係数



TCFD提言開示（抜粋）～ 指標と目標

- 環境省、経済産業省「サプライチェーンを通じた温室効果ガス排出量算定に関する基本ガイドライン」をもとに算出しました。
- 2021年度（2021年4月～2022年3月）はオカダアイオン株式会社（国内のみ）、株式会社南星機械、株式会社アイオンテックを対象として算出しました。

区分		排出量 (tCO ₂)
Scope1		793
Scope2		915
Scope3		207,817
カ テ ゴ リ	1 購入した製品・サービス ※2	90,548
	2 資本財	6,816
	3 Scope1,2に含まれない燃料及びエネルギー関連活動	338
	4 上流の輸送・流通	4,079
	5 事業から発生する廃棄物	80
	6 出張	56
	7 従業員の出勤	137
	8 上流のリース資産	489
	9 下流の輸送・流通	92
	10 販売した製品の加工	13
	11 販売した製品の使用 ※1	102,780
	12 販売した製品の廃棄	96
	13 下流のリース資産	2,292
	14 フランチャイズ	0
	15 投資	0



※1 ショベル装着アタッチメントについては、取付ショベルエンジンのCo2排出量に、アタッチメントの平均重量割合（11.3%）を乗じて算出。

※2 原材料の調達、パッケージングの外部委託、消耗品の調達

TCFD提言開示（抜粋）～ 戦略

■ 特に当社グループへの影響が大きく、実際に起きる可能性も高いと想定されるリスク8項目、機会5項目を開示いたしました。

種類	リスクの発生する要因	具体的内容	2030年の財務影響			
			1.5℃(2℃)	4℃		
移行 リスク	政策 及び 規制	GHG排出の価格付け進行	炭素税導入で仕入や燃料等のコストが増加することに伴う収益の減少		大	小
		既存製品/サービスに対する義務化/規制化	省エネルギー対応や再生可能エネルギー使用への移行（義務化含む）に伴う収益の減少	中	-	
			リサイクル材への移行に伴う収益の減少	小	-	
	技術	既存製品/サービスの低炭素オプションへの置換	省エネ・電動化等に対応する技術革新で長期的な技術優位性が低下することによるシェア低下・売上減少	小	-	
		低炭素技術への移行に伴う先行コスト	環境配慮技術（脱炭素化、資源循環等）の研究開発コストの発生	中	-	
市場	消費者行動の変化	ショベルアタッチメント以外の解体工法の出現による市場縮小・売上減少	大	大		
物理的 リスク	急性	サイクロンや洪水などの異常気象の重大性と頻度の上昇、山火事の可能性と重大性の上昇	自然災害の頻発・激甚化でサプライチェーンが寸断することに伴う売上減少		小	小
	慢性	降雨パターンの変化、気象パターンの極端な変動、平均気温の上昇、海面の上昇	自然資源や水、電力、原材料等の供給不安定化に伴う調達コストの増加		大	大
機会	製品及び サービス	低炭素商品/サービスの開発・拡大、R&Dとイノベーションを通じた新製品・サービス開発	電動化、高エネルギー効率化等、環境配慮に資する技術開発の先行による売上増加		中	-
	市場	新たな市場へのアクセス、公共センターのインセンティブの利用、保険補償を新たに必要とする資産・地域へのアクセス	災害からの復興、若しくは災害対策や強靭化、インフラ整備のための建機、林業機械の需要増加	小	小	
			資源リサイクル、林業、再エネ関連需要の増加	小	-	
			環境配慮型建物（再エネ・高気密高断熱）へのリニューアルに伴う解体需要の増加	大	-	
	低炭素市場の拡大に伴う海外展開の強化により売上増大	小	-			

- 当社グループでは、2100年における世界の気温上昇が1.5℃上昇、2℃上昇、4℃上昇の世界観を想定し、2030年、および2050年におけるシナリオ分析を実施しました。
- 初年度は対象をオカダアイオン株式会社（国内のみ）、株式会社南星機械、株式会社アイオンテックに絞り、シナリオ分析を進めました。今後順次、オカダアイオン株式会社（海外）や他のグループ会社にも展開していきます。
- 以下に示す政府機関及び研究機関で開示されているシナリオなどを参照して、重要度の評価及び財務影響の分析を実施しています。
 - ・IEA「World Energy Outlook 2022」（2022年） NZE2050 / APS / STEPS
 - ・IPCC「AR6」 SSP1-1.9（1.5℃シナリオ） / SSP1-2.6（2℃シナリオ） / SSP5-8.5（4℃シナリオ）

TCFD提言開示（抜粋）～ 戦略

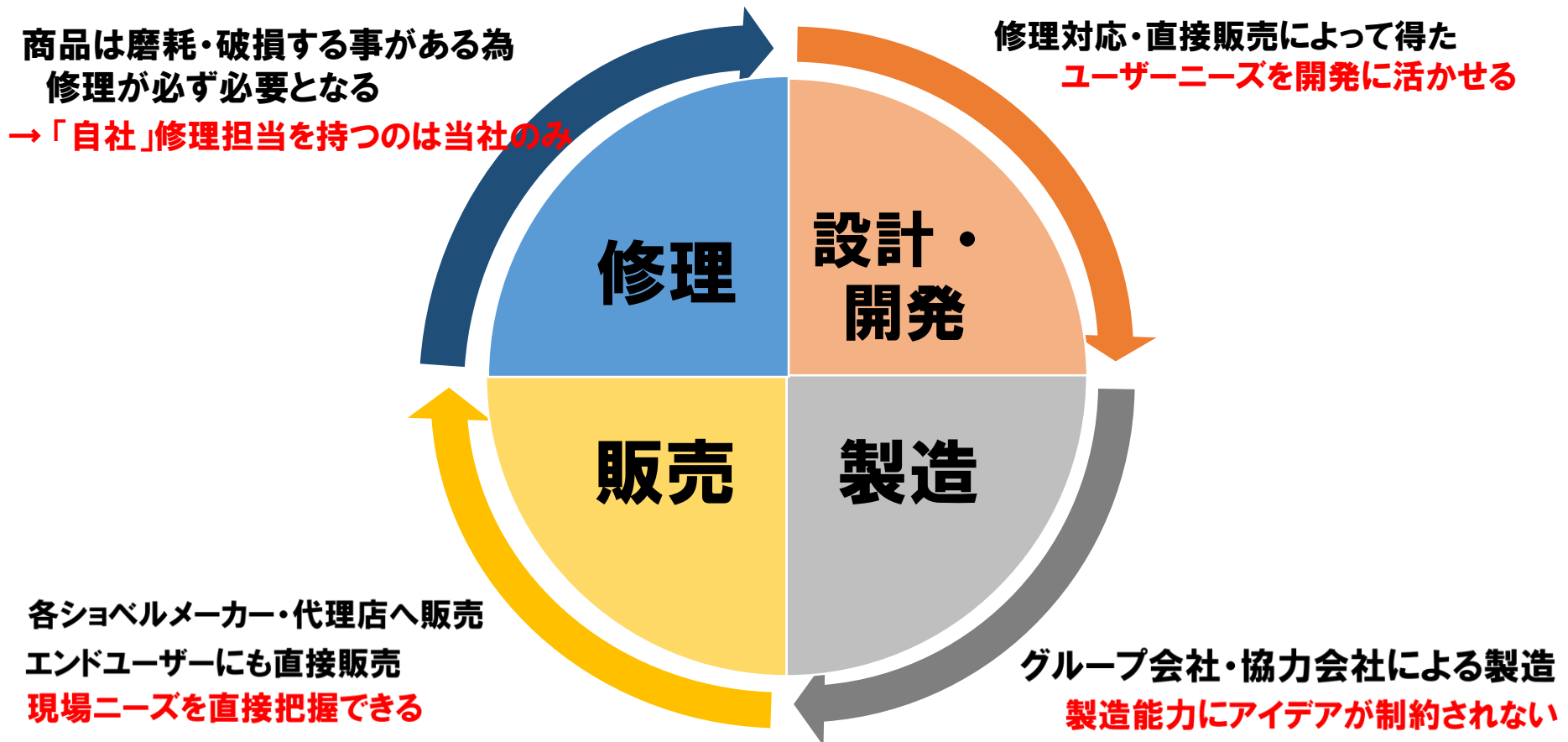
■ 特定したリスク、機会に対する中長期での対応策につきましては、継続的な実施と効果評価を行い、事業活動のレジリエンスを高めてまいります。

対応策		具体的内容
①	省エネルギー化や再生可能エネルギーの使用推進と低炭素素材への転換	<ul style="list-style-type: none"> ・省エネルギー化や再生可能エネルギー使用の推進（設備の低・脱炭素化等） ・低炭素素材（リサイクル材等）への転換 ・リサイクル材使用の証明および開示
②	国内市場での気候変動対応に伴う需要増加や様々な要求に対応できる体制構築	<ul style="list-style-type: none"> ・要員の増加 ・省力化、自動化に対応した新製品の開発 ・専用性や特殊性の高いカテゴリのニーズ把握と製品開発の実施 ・自社特有の技術組み合わせによる顧客ニーズへの対応 ・製品確保のための製造ライン増強 ・関連会社との連携強化による、製品開発力強化や生産性向上、メンテナンス対応力強化 ・技術開発への投資、産学連携、業務提携、M&A等の検討
③	環境配慮に貢献する製品の拡充	<ul style="list-style-type: none"> ・低炭素製品の開発・ラインナップ拡充と市場投入 ・低炭素化、資源循環、高効率機械等優先すべき当社独自製品やサービスの仕分けと推進
④	自然災害や資源供給不安定化への対応推進	<ul style="list-style-type: none"> ・サプライヤーの強靱化促進 ・自社のBCM推進
⑤	海外市場での気候変動対応に伴う需要増加や様々な要求に対応できる体制構築と製品の拡充	<ul style="list-style-type: none"> ・要員の増加 ・海外向け商材の確保 ・低炭素製品の開発・ラインナップ拡充と市場投入 ・当社未参入顧客向けの拡販推進

1. 会社概要／当社の歩み
2. 2024年3月期 第1四半期 業績概要
3. 上場維持基準適合計画の進捗状況
4. TCFD提言に対する対応
- 5. 参考資料**

当社の強み

一気通貫の循環モデル





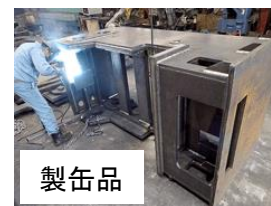
当社のこだわり

解体で特に**強度**が求められる「大割機」「鉄骨カッター」に
「**鋳鋼品(ちゅうこうひん)**」を使用

※「**鋳鋼品**」…特殊鋼を溶かして型枠に流し込み製造
繋ぎ目が無く、「**製缶品**」より**強度が高い**
自由に成型でき、**デザイン性に優れる**



「**製缶品**」…鉄板を溶断し、溶接にて製造



シリンダーには**増速バルブ**を搭載し、**パワーとスピードを両立**

ウエッジアームの採用で**抜群の破砕力**を実現

閉じるにしたがってアームが張り出さず、
住宅密集地でも操作可能

商品用途（解体環境アタッチメント）

～国内外全メーカーのショベルに取付可能～

【圧砕機】（小割機）

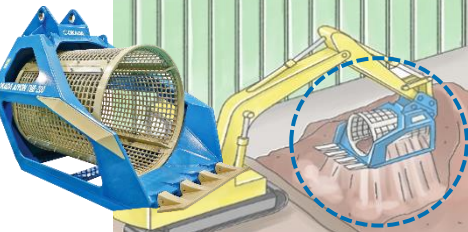
【圧砕機】（大割機）

・ビル解体時に
主要部分を解体

・大割後のコンクリートを
更に細かく砕く

【圧砕機】（鉄骨カッター）

・鉄筋や鉄骨の切断時に使用



【環境アタッチメント（アミダス）】

・ショベルに負担を掛けず、
様々な混合物を選別／ふるい

【つかみ機】

・木造家屋解体やスクラップ集材、
災害時にも活躍する万能機

【ブレーカ】

・海外では主力、破砕力も抜群
・但し騒音が大き

【中低速回転機】



- ・大きな丸太から破碎可能
- ・東日本大震災時にはガレキ処理で活躍

【高速回転機】



- ・木材を木片チップに切削
- ・チップはバイオマス発電等で活用

商品用途（林業機械・ケーブルクレーン）

【林業機械】



- ・森林にて木材を伐採
- ・枝払い、剪定、運搬までこなす

【発電所・ダム建設用 ケーブルクレーン等】



- ・道の無い山の斜面での生コンクリート・資材等の運搬に
- ・老朽化した水力発電所のパイプ交換工事に

カーボンニュートラルの取組

当社グループは**バイオマスによるカーボンニュートラル**の実現を積極的に推進しています

森林の樹木は、光合成によって大気中の二酸化炭素の吸収を行い酸素を放出しています。木材をエネルギーとして燃やすと二酸化炭素を発生しますが、この二酸化炭素は、樹木の伐採後に森林が更新され、樹木が成長する過程で、再び樹木に吸収されます。このように木材のエネルギー活用は、大気中の二酸化炭素に影響を与えないというカーボンニュートラルな特性があります。

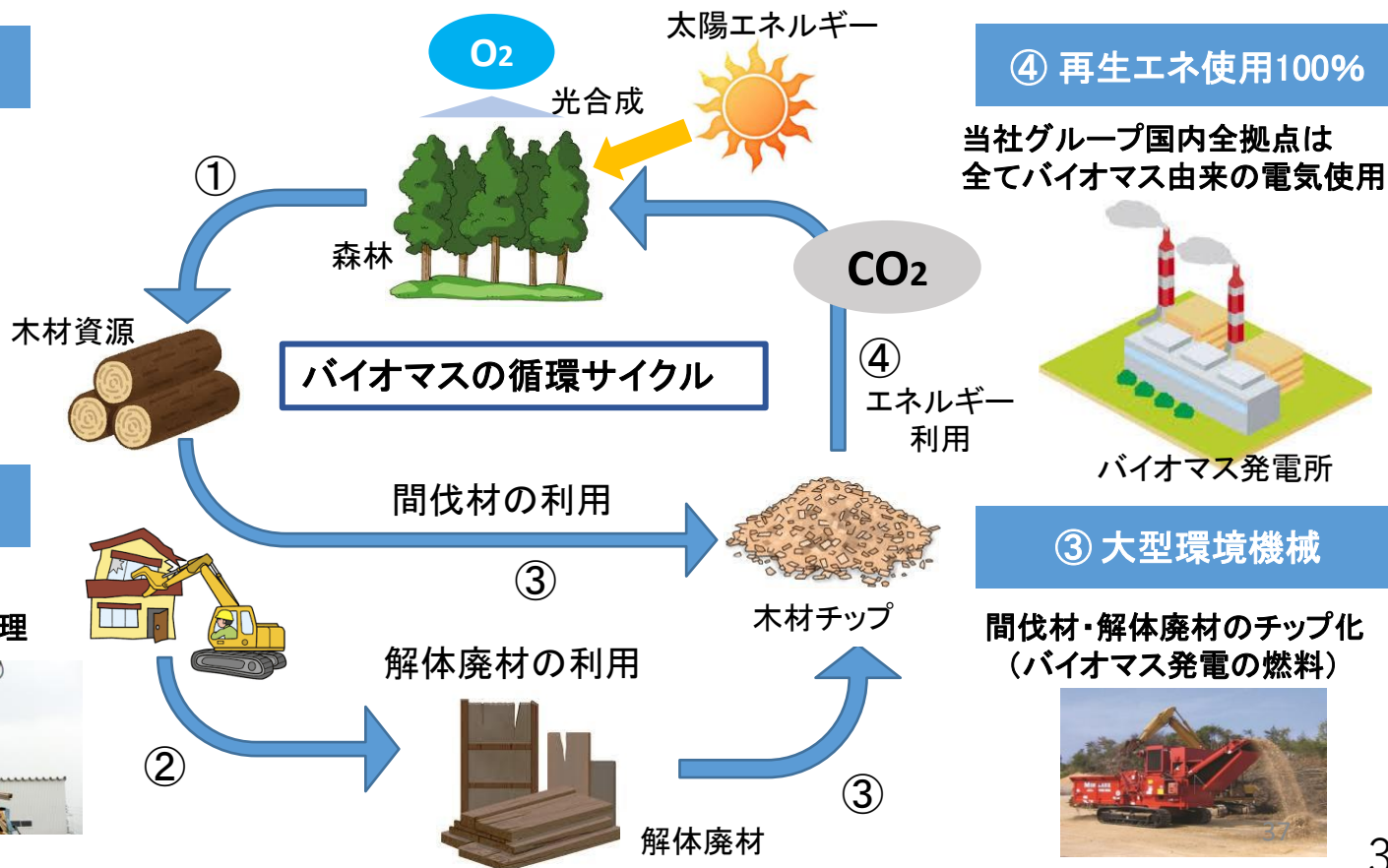
① 林業機械

間伐による森林整備
伐採、集材による木材利用



② 解体アタッチメント

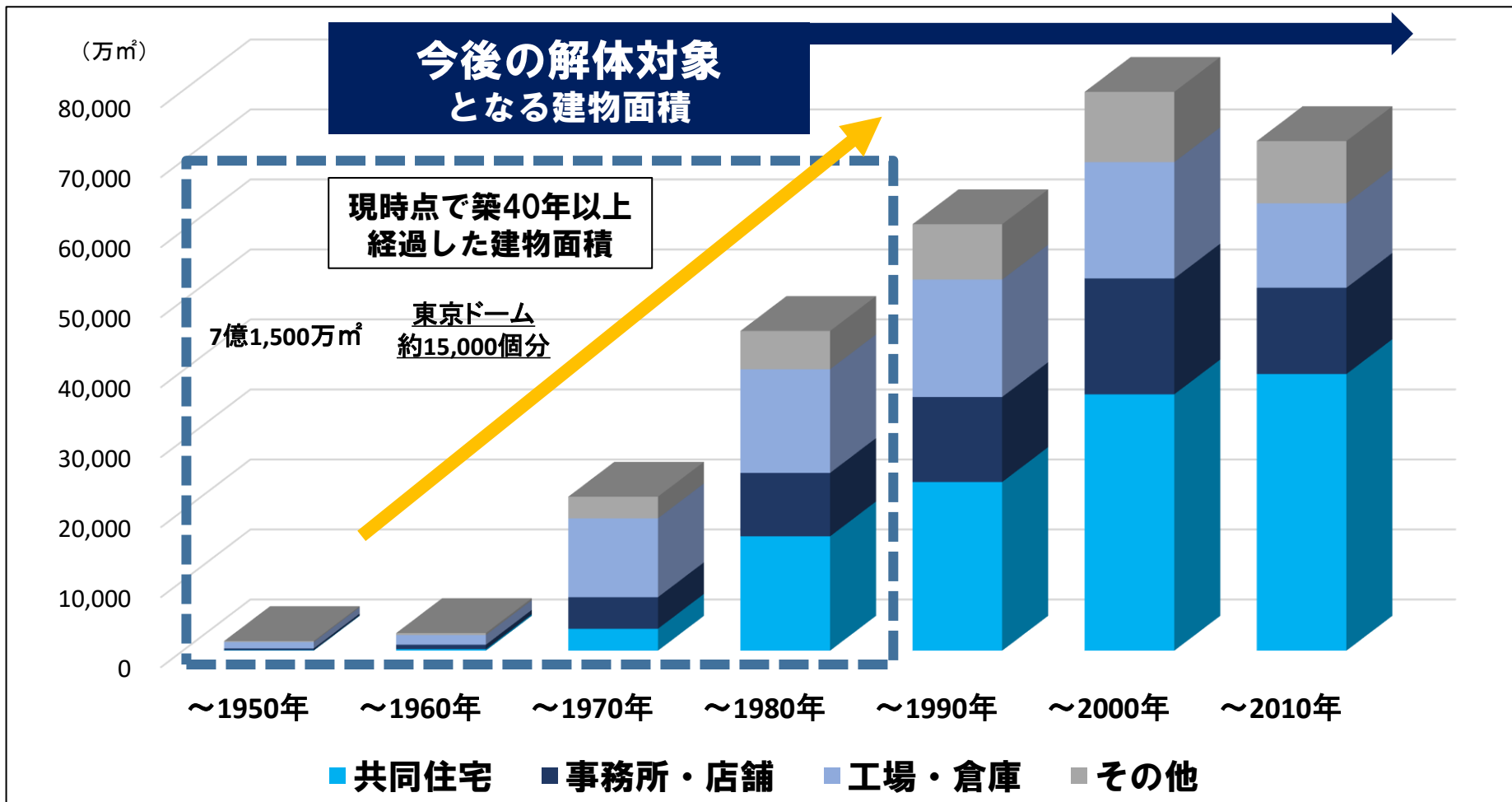
木造家屋の解体
廃材再利用のための分別処理



国内解体市場ポテンシャル

非木造建物(コンクリート建物)の建築年代と建築面積

◆ 築40年以上の解体建物対象を見ると、解体需要はこれから本格化(毎年東京ドーム約1,500個分相当の面積が対象に)



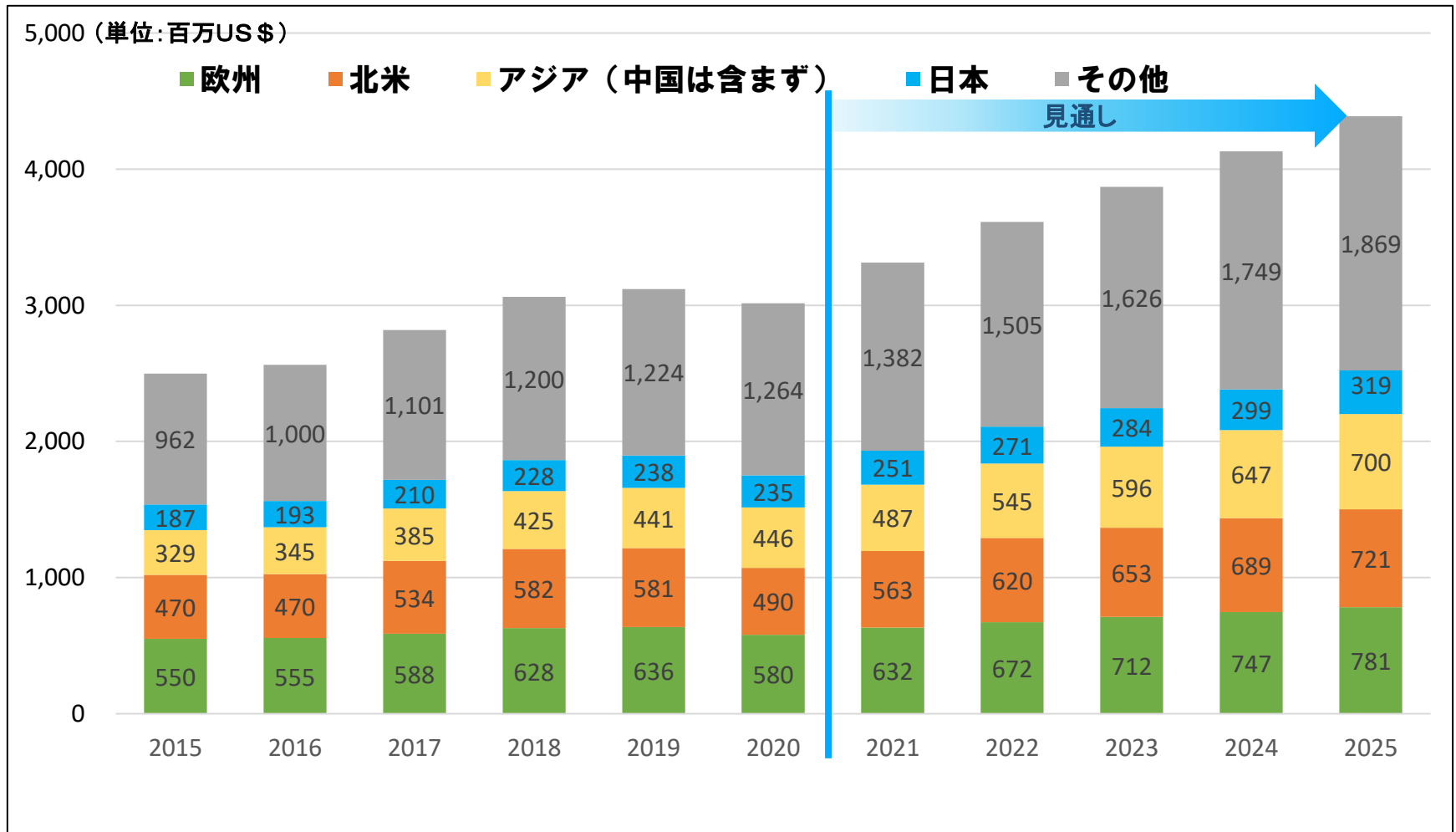
◆東京ドームの床面積を46,000㎡として換算

国土交通省「建築物ストック資料」より当社作成

グローバル市場の成長見通し

解体アタッチメント市場

- ◆注力市場の「米国」「欧州」「アジア」における2021/2025のCAGR(年平均成長率)は約7.0%
- ◆「日本」の2021/2025のCAGR(年平均成長率)も約6.2%



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/>