

2024年3月期 第2四半期

決算説明会資料

2023年11月21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2四半期 業績概要と通期見通し

3. 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

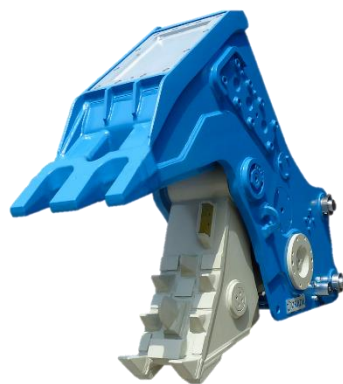
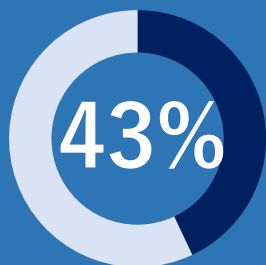


油圧ショベル

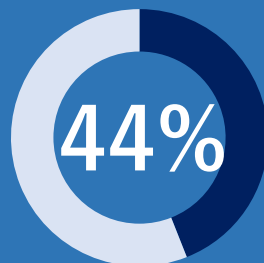
主力製品の国内シェア **No.1**



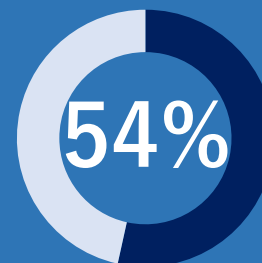
大割機



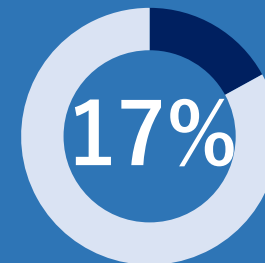
小割機



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



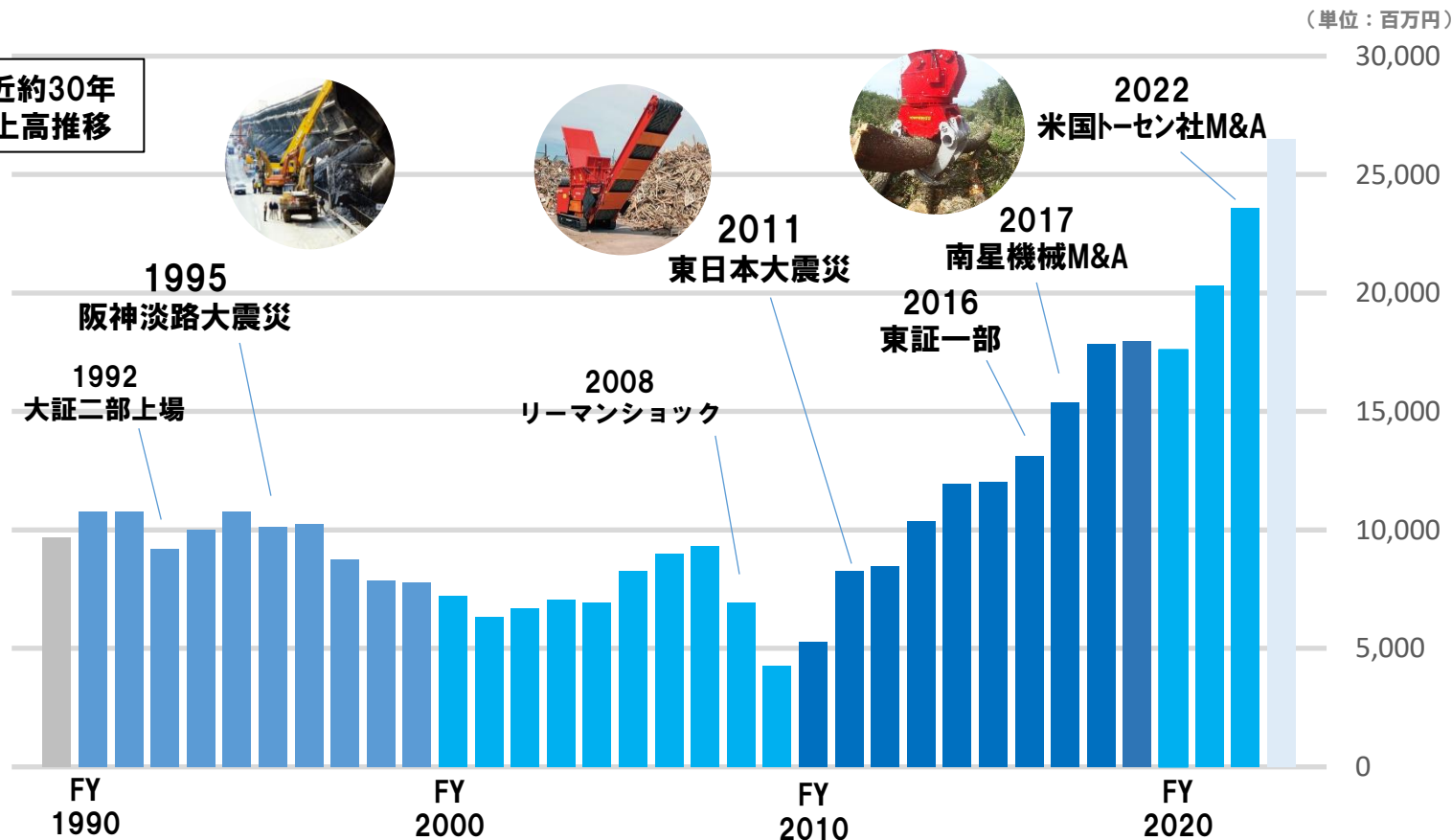
1960年頃
大型エアブレーカ登場



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**

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2四半期
業績概要と通期見通し

3. 参考資料

業績サマリー(2024年3月期 第2四半期)

- 売上高、利益ともに第2四半期（累計）予想を上回り、累計実績の過去最高を更新。
- 国内は解体用圧碎機、林業機械が順調。海外は北米事業の伸長に加え、北米M&Aが寄与。
- 利益面は値上げの浸透と海外運賃の値戻しが原価高を吸収。円安も為替差益に寄与。

売上高

13,391百万円
(予想比 + 8.0%)
(前年比 + 14.7%)

営業利益

1,525百万円
(予想比 + 31.5%)
(前年比 + 38.0%)

経常利益

1,648百万円
(予想比 + 44.6%)
(前年比 + 41.1%)

四半期純利益
(当社株主帰属)

1,105百万円
(予想比 + 45.5%)
(前年比 + 40.7%)

2024年3月期第2四半期業績及び通期見通し

- 通期予想を売上高、利益ともに上方修正。経常利益は、上半期は円安でプラス影響だが、下半期の為替動向が不透明なため、通期では営業利益と同数値に修正。

(百万円)

	23/3期 2Q実績	24/3期 2Q実績	前年同期比		24/3期 当初予想 (23/5/11)	24/3期 修正予想 (今回修正)	5/11発表 対比増減
			増減 (額)	増減 (%)			
売上高	11,680	13,391	1,711	14.7	25,500	26,500	+1,000
売上総利益	3,347	4,040	692	20.7	—	—	—
販売費及び 一般管理費	2,242	2,514	272	12.1	—	—	—
営業利益	1,105	1,525	420	38.0	2,300	2,650	+350
経常利益	1,168	1,648	480	41.1	2,250	2,650	+400
四半期純利益 (当社株主帰属)	785	1,105	320	40.7	1,500	1,730	+230

為替平均使用レート

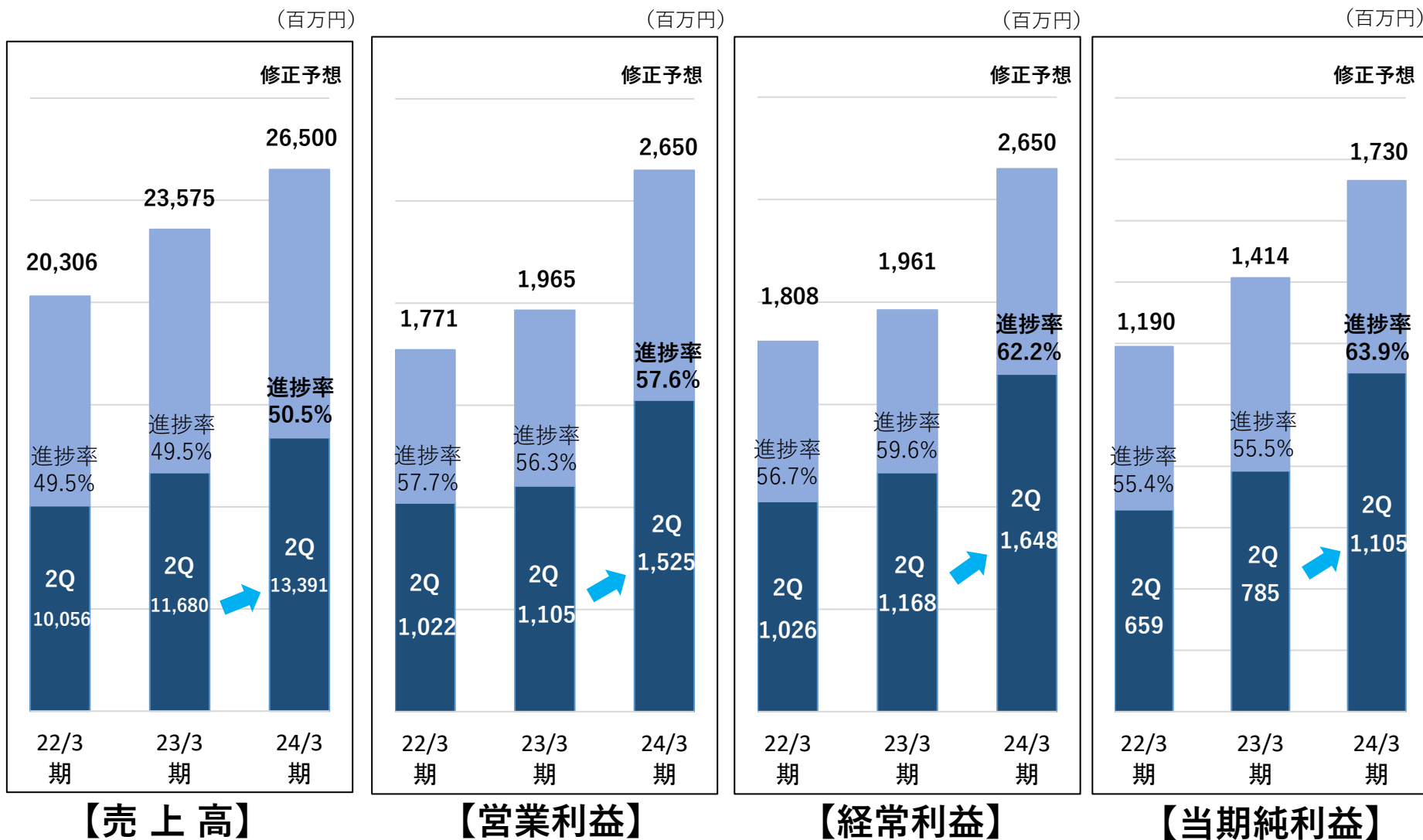
ドル：134円
ユーロ：139円

ドル：141円
ユーロ：153円

※24/3期の為替想定レートは、ドル：130円、ユーロ140円に変更していません。

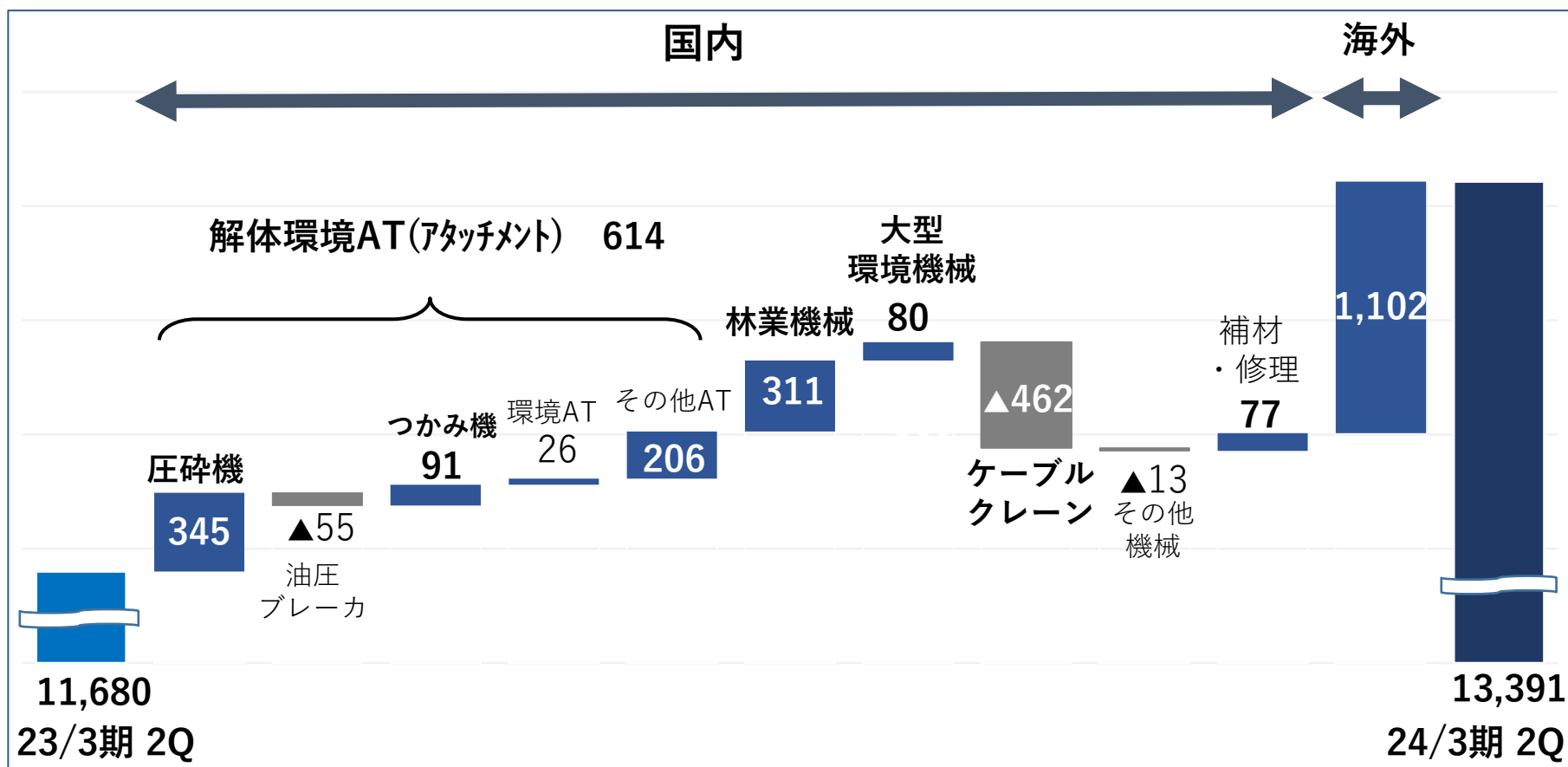
業績進捗状況(2024年3月期 第2四半期)

● 通期予想上方修正後の第2四半期進捗率は下記グラフの通り。



売上高増減要因

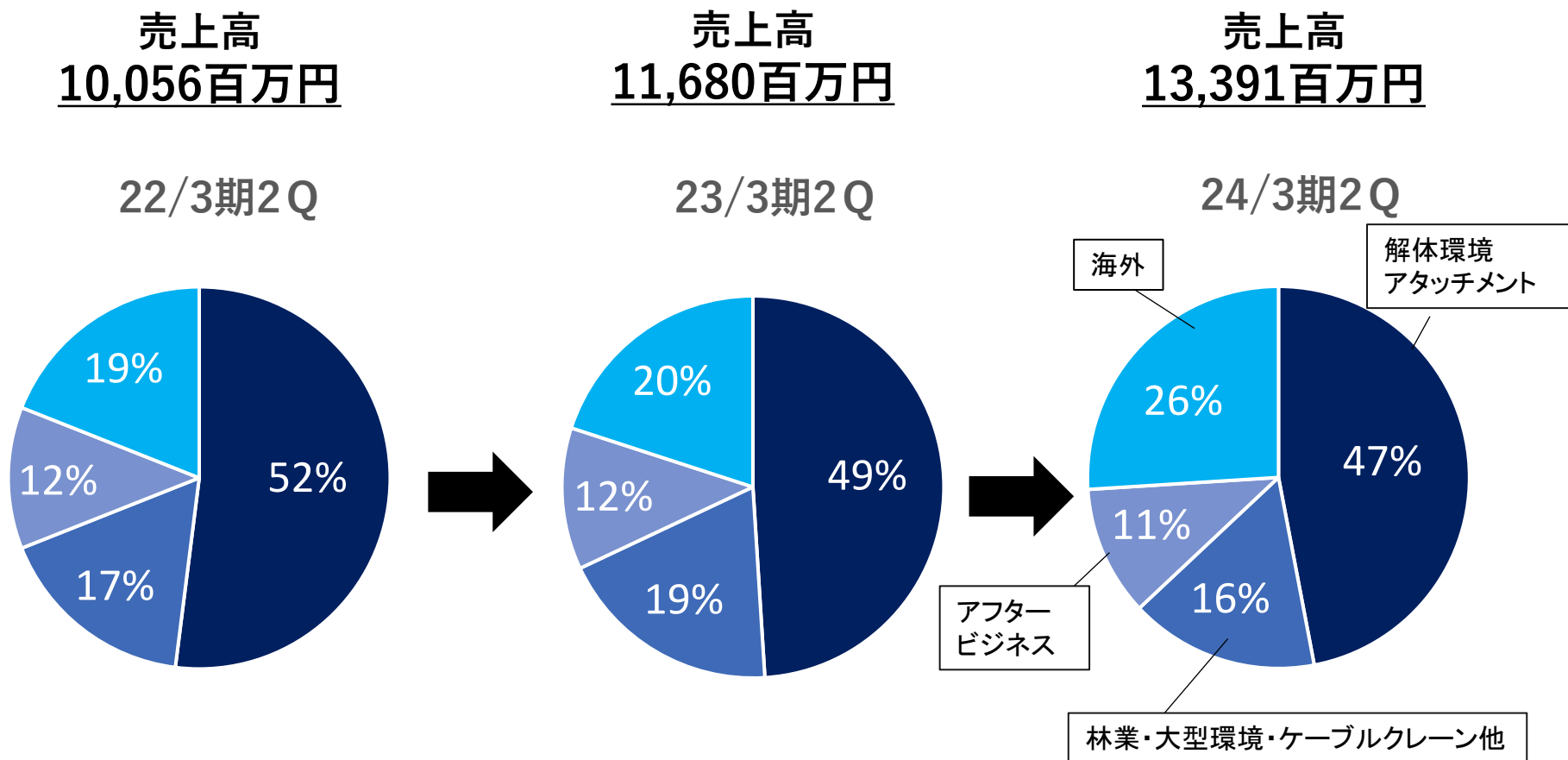
- 国内は、ケーブルクレーンの前期の特需減少を他機種でカバーし増収。
 圧碎機は大型機の販売が増え、林業機械は新商品ハイブリッドバケット効果が継続。
 つかみ機、大型環境機械は前年の減少から増加に転じ、その他ATのカプラーも寄与。
- 海外は、米国の既存ビジネスが増加するとともにシカゴのM&Aも寄与し増収。 (百万円)



セグメント・事業別売上概要（2Q推移）

- 海外事業の拡大方針のもと米国シカゴのM&Aも寄与し、海外売上比率が上昇。

※各セグメント明細は P13 機種別売上推移参照



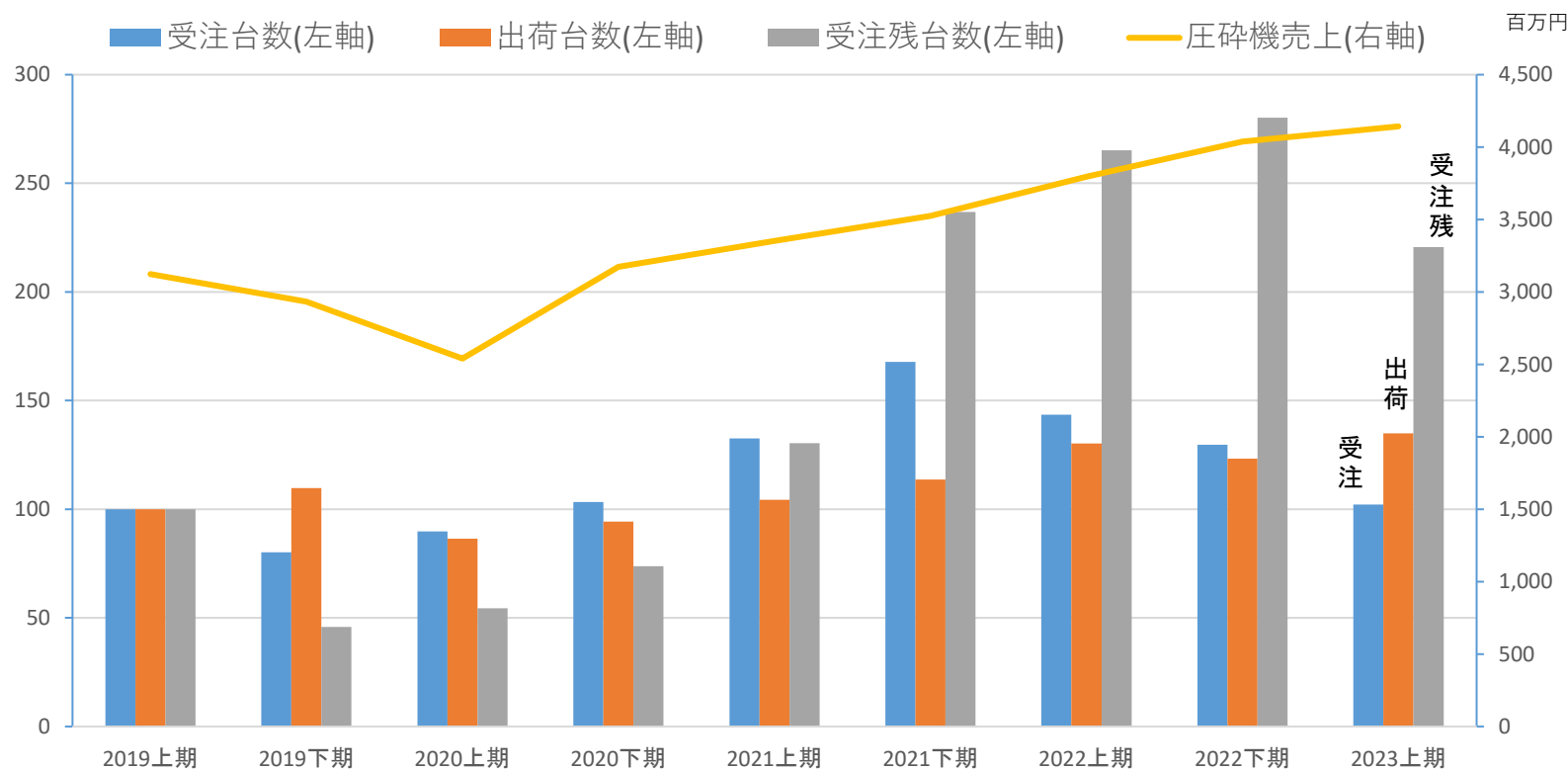
機種別売上（2Q推移）

（百万円）

		22/3期 2Q	23/3期 2Q	24/3期 2Q	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	3,352	3,796	4,142	345	9.1	23.6
		油圧ブレーカ	448	498	442	△55	△11.2	△1.3
		つかみ機	698	620	712	91	14.8	2.0
		環境アタッチメント	313	288	315	26	9.3	0.5
		その他アタッチメント	403	480	686	206	42.9	70.1
		計	5,216	5,684	6,298	614	10.8	20.8
	環境機械・大型 他	林業機械	347	571	882	311	54.5	153.7
		大型環境機械	446	149	230	80	54.1	△48.4
		ケーブルクレーン	609	1,235	773	△462	△37.4	26.9
		その他機械	283	223	209	△13	△6.1	△26.1
		計	1,688	2,180	2,096	△83	△3.8	24.2
	アフター サービス	補材	821	952	991	38	4.1	20.6
		修理	395	466	505	38	8.3	27.8
		計	1,217	1,418	1,496	77	5.5	22.9
	国内セグメント計	8,121	9,283	9,891	608	6.6	21.8	
海外	米国地域	1,158	1,387	2,491	1,103	79.5	115.0	
	欧州地域	373	562	579	16	2.9	55.0	
	アジア地域（中国含まず）	260	304	291	△13	△4.4	11.9	
	その他	142	141	138	△3	△2.4	△3.0	
		海外セグメント計	1,935	2,397	3,500	1,102	46.0	80.9
	連結計	10,056	11,680	13,391	1,711	14.7	33.2	

主力製品(圧砕機)受注・生産・売上動向

- 主力製品 圧砕機は、課題として取組む生産台数の増加により、売上高、前年比9.1%増、前々年比23.6%増と増収傾向が続く。
- 受注状況は特に大割、鉄骨カッター等の鋳鋼品の納期長期化の影響もあり減少傾向。課題の鋳鋼部材は調達確保に注力中。来期にかけて増産し、徐々に納期短縮化の見込。



※ 受注台数・出荷台数・受注残台数は2019年上期を100として指数化

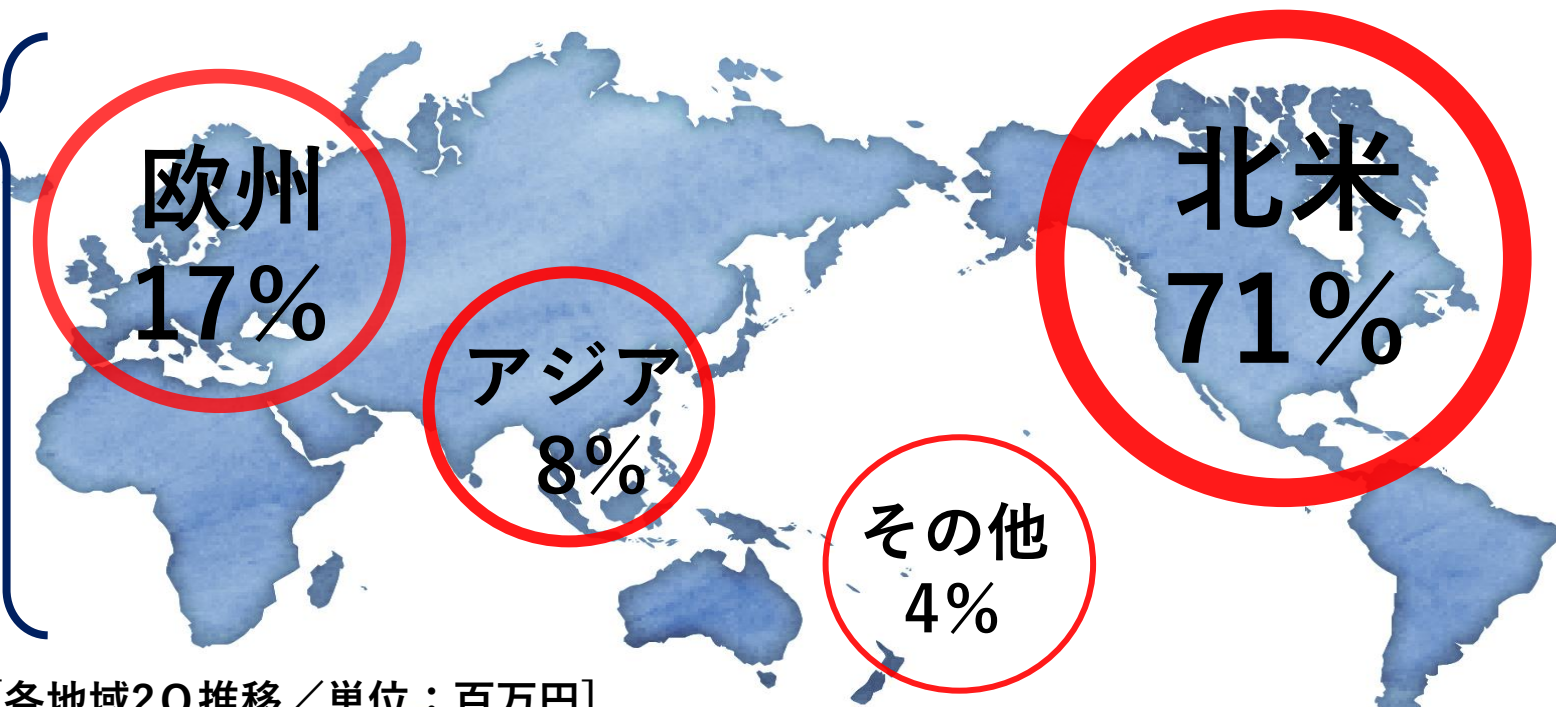
海外 地域別売上構成(2024/3月期 2Q)

- 北米事業の伸びにより海外売上比率は、前年同期比+5.6%アップ。

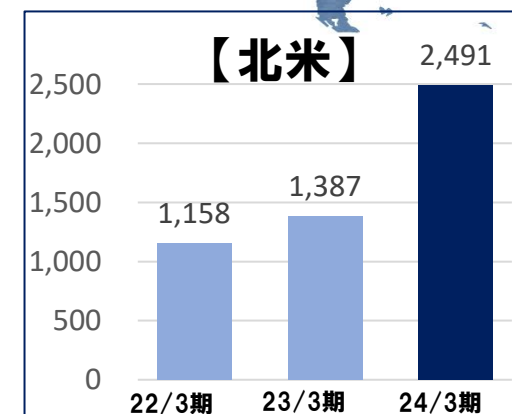
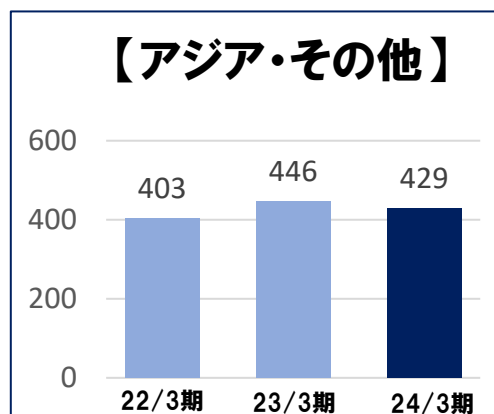
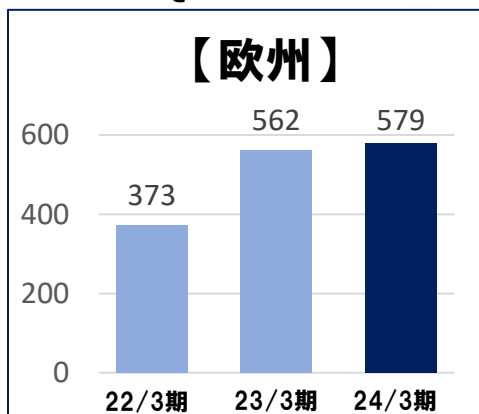
(販売構成)

海外
26.1%

国内
73.9%



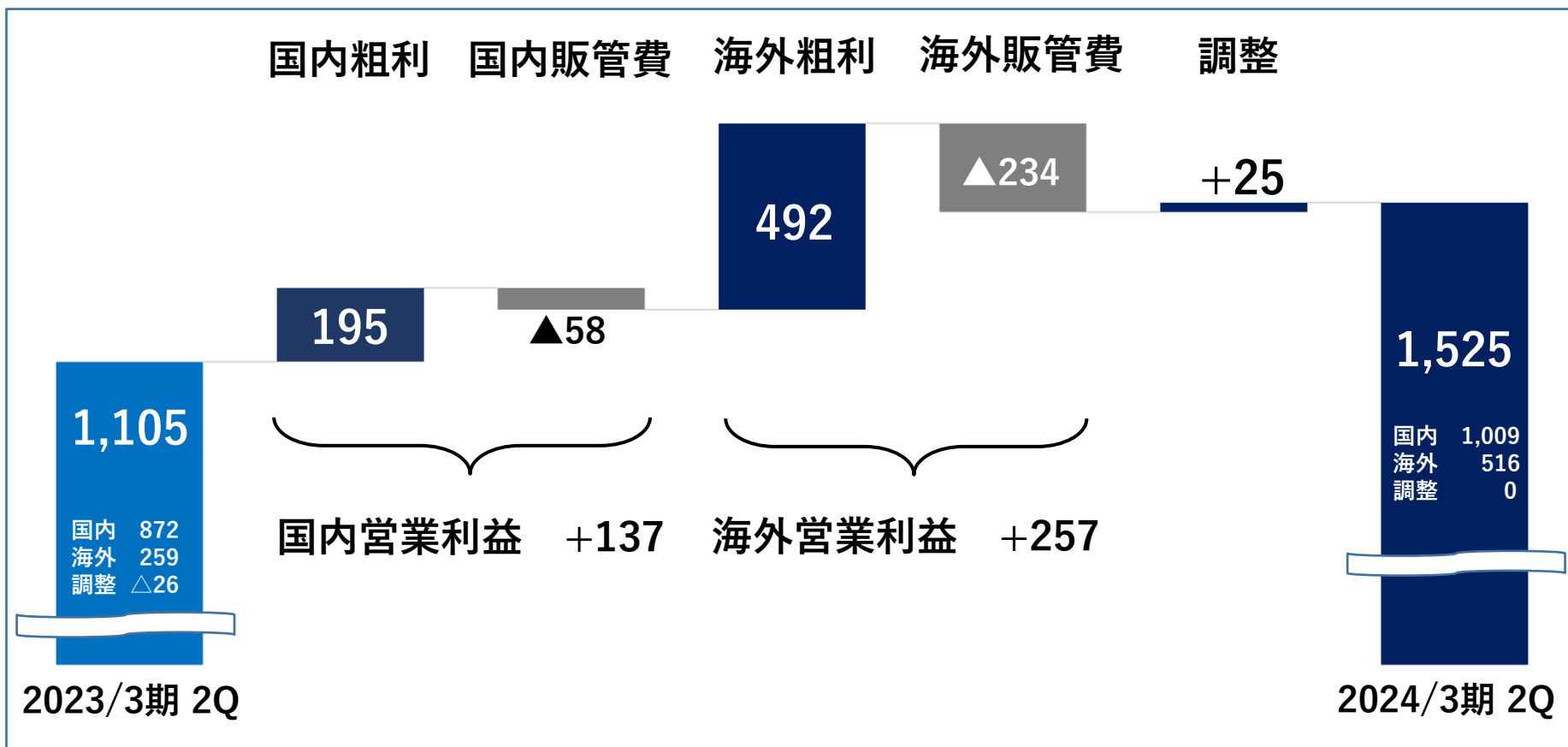
[各地域2Q推移/単位: 百万円]



営業利益増減要因

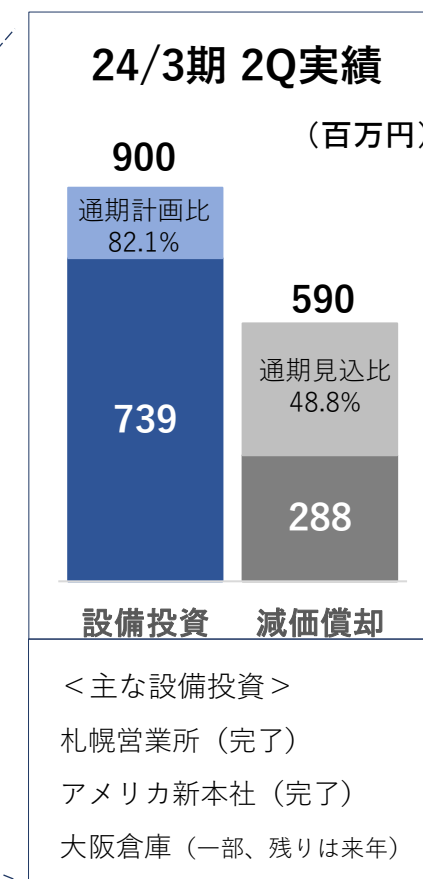
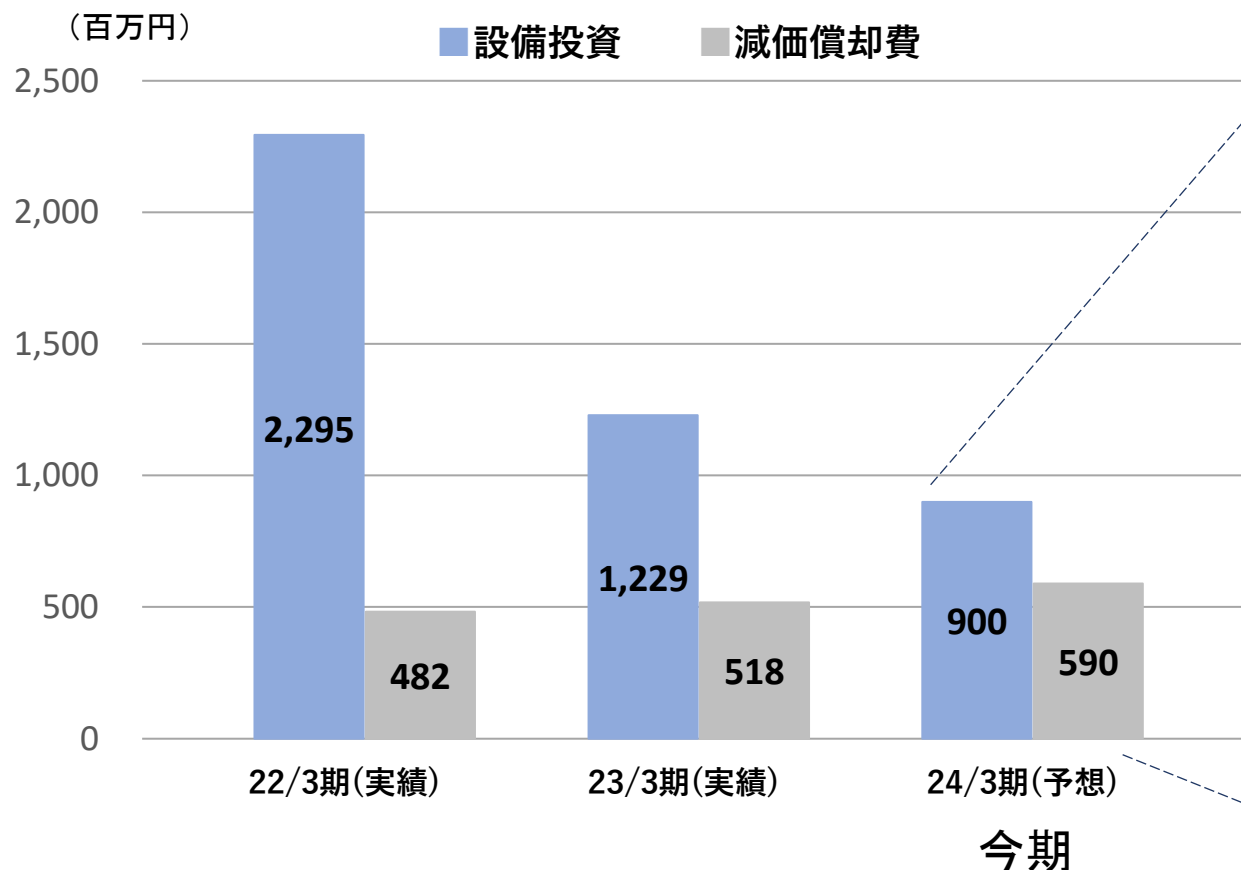
- 国内は、ケーブルクレーン事業の減益を、解体環境アタッチメント、つかみ機、林業機械、大型環境機械等でカバー。値上げ効果もあり増益。
- 海外は、M&A等により北米事業が伸びたことに加えて、海外運賃低減により増益。
- 販管費増加要因は、M&Aによる人件費等の増加の他、営業関連費や減価償却費など。

(百万円)



設備投資・減価償却費計画

- 設備投資計画を900百万円に修正（当初計画対比+300百万円）。
アメリカ新本社の追加分と来年取得予定の大阪倉庫の前払い分を計画に上乘せ。
- 今後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。

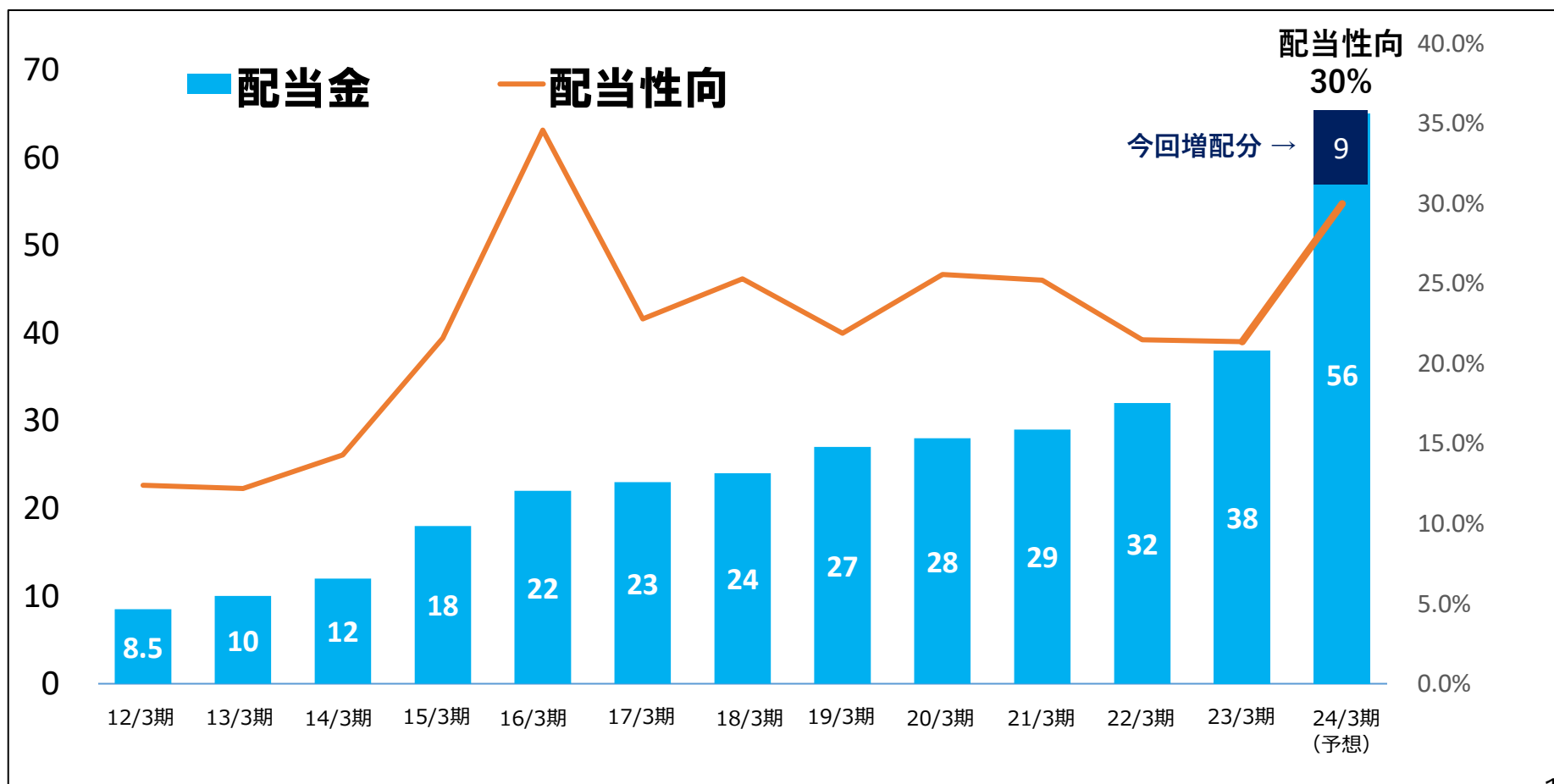


株主還元／配当実績と計画

- 24/3期の通期業績予想修正により、配当性向30%となる年間65円配当に修正。
 (当初予想比+9円増配、前年比+27円)
- 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)。

(配当金：円)

(配当性向：%)



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)

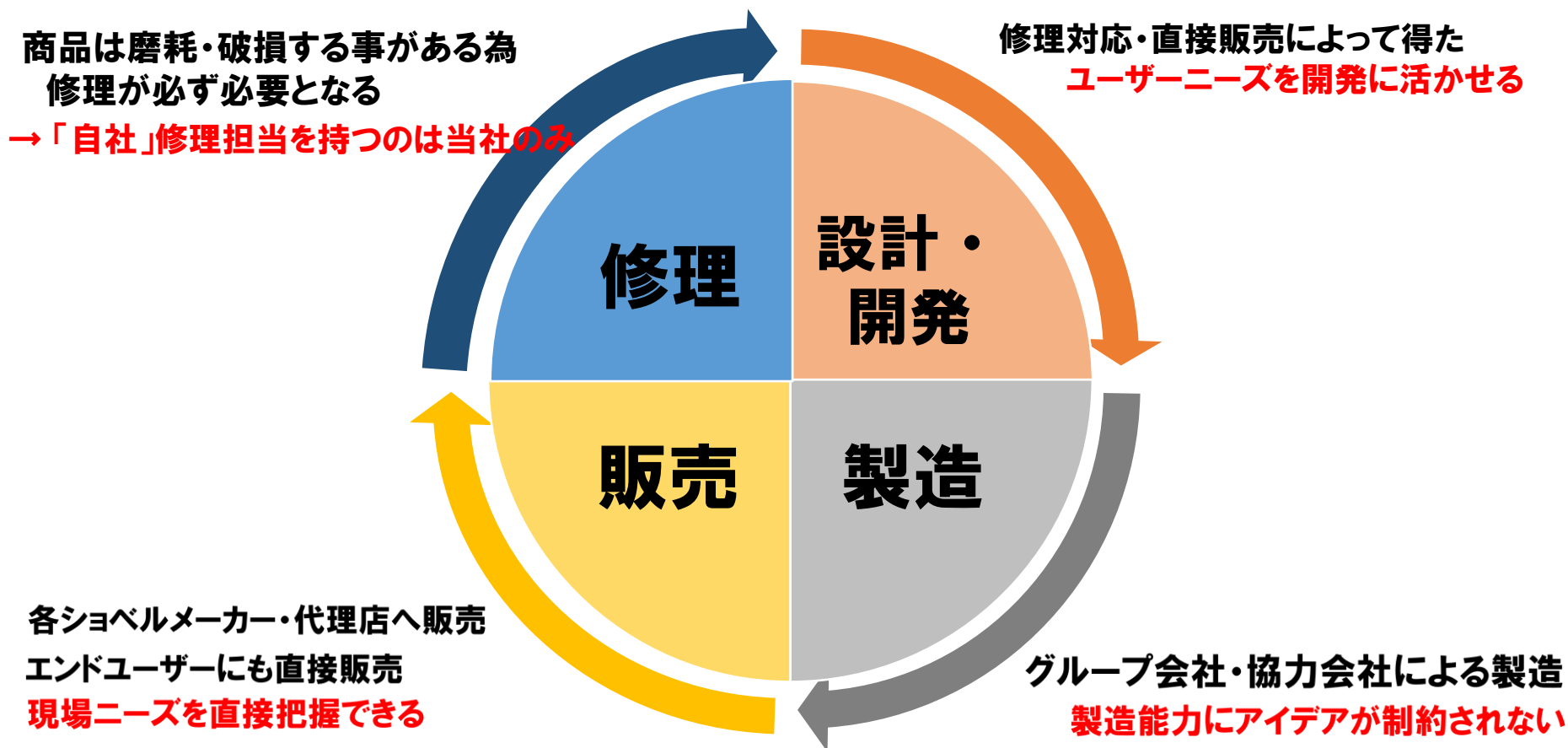
	FY2022 実績 (23/3期)		FY2023 修正計画 (24/3期)		FY2024 計画 (25/3期)		FY2025 計画 (26/3期)	VISION30 目標
		前年比		前年比		前年比		
売上高	23,575	3,268	26,500	2,924	27,000	3,000	30,000	30,000
営業利益	1,965	193	2,650	684	2,650	700	3,000	3,000
経常利益	1,961	152	2,650	688	2,650	700	3,000	3,000
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,414	223	1,730	315	1,730	10	2,000	2,000
売上高営業利益率(%)	8.3	△0.4	10.0	1.7	10.0	0.5	10.0	10.0
ROE (%)	10.7	0.7	11.8	1.1	11.0	0.6	11.8	10.0

来期計画に
関しては、
今期実績を
踏まえて
2024年5月
に修正計画
を発表予定。

※計画作成上の想定為替レート：1ドル=130円、1ユーロ=140円

1. 会社概要／当社の歩み
2. 2024年3月期 第2四半期
業績概要と通期見通し
3. 参考資料

一気通貫の循環モデル





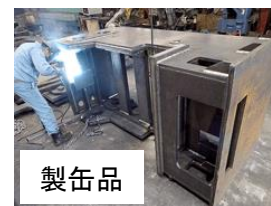
当社のこだわり

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**

ウェ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）】

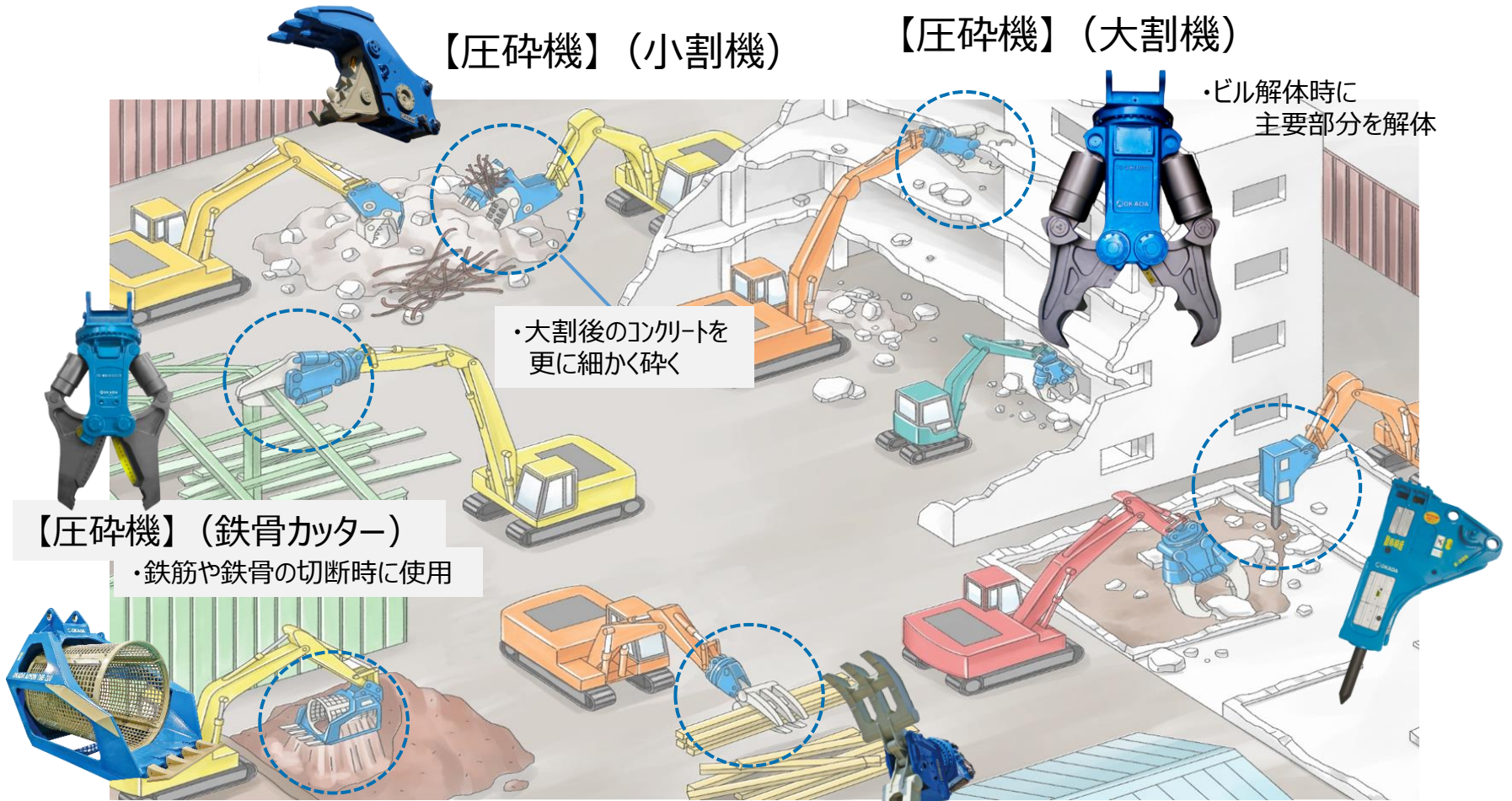
・ショベルに負担を掛けず、
様々な混合物を選別／ふるい

【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
・但し騒音が大きい



【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

【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

長期ビジョン「VISION30」

(2021年5月13日策定)

VISION30の骨子

VISION30 ステイトメント

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	① 人づくり ② 人事制度 ③ 働き方改革	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	① 国内戦略 ② 海外戦略 ③ 新規事業	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	① CG体制 ② ハード・ウェア ③ ソフト・ウェア	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

中計ローリング3カ年計画 (FY2023–FY2025) 重点施策

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"> ◇ 人材の多様化(ダイバーシティ)と人材育成 ◇ ワークライフバランスと健康サポート ◇ 職場環境や業務環境の整備 ◇ 風通しの良い企業風土の醸成
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"> ◇ 国内営業所・整備工場のリニューアル ◇ サプライヤー拡大と工場増設による増産体制確立 ◇ ベトナムノブレーカ工場の量産開始 ◇ 林業部門の生産性拡大と収益性改善
	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"> ◇ 欧州はじめ、各拠点への人員戦力と商材の投入 ◇ 米国新本社竣工による倉庫・修理機能拡大 ◇ タイ現法を核にしたアジア展開
	新事業・ M&A	米国M&Aシナジー効果最大化	<ul style="list-style-type: none"> ◇ 米国での修理メンテナンス体制の整備 ◇ 米国シカゴ地域の顧客開拓
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"> ◇ 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7月に開示済)
		国内・海外の工場・営業拠点の整備	<ul style="list-style-type: none"> ◇ アイオンテック朝霞工場の拡大 ◇ 首都圏・関西圏の拠点設備増強 ◇ 技術研修施設の整備
		システムインフラの整備・DXへの取組	<ul style="list-style-type: none"> ◇ 業務システムの見直しとセキュリティの強化 ◇ GPSアタッチメント監視システムの実用化

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



2022
中部
営業所



2020
湘南
営業所



2016
北陸
営業所



マーケット戦略 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

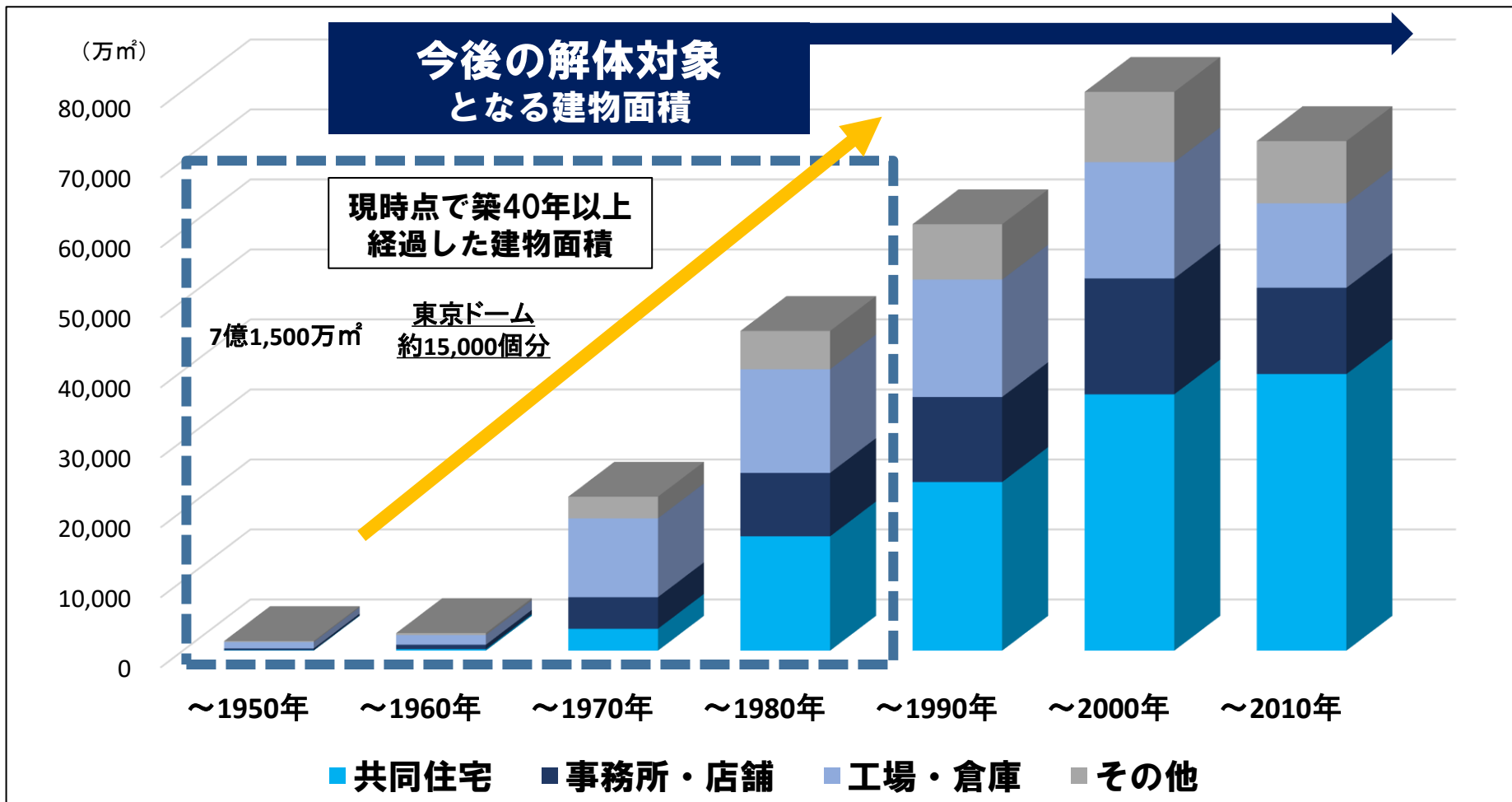
2023年 新本社をポートランド郊外に移転新築

- [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

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)

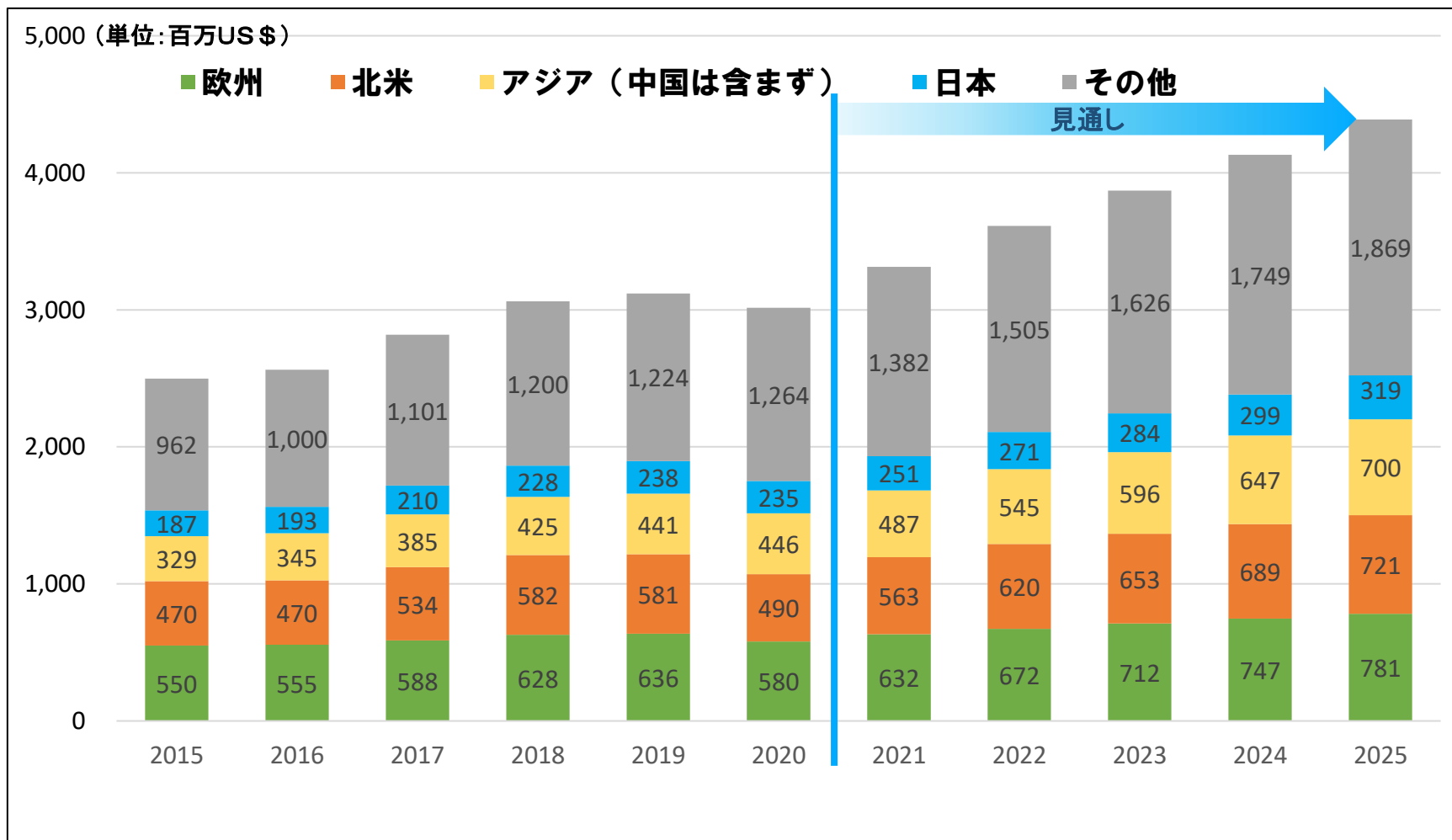


◆ 東京ドームの床面積を46,000㎡として換算

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%



「民間リサーチ会社の調査資料をもとに当社作成」

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/>