

2025年3月期 第3四半期

決算説明会資料

2025年2月19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. 2025年3月期 第3四半期 業績概要

3. 売上推移と今後の売上拡大施策

会社概要 (24/3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

27,095
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)アイヨンテック
～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

491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

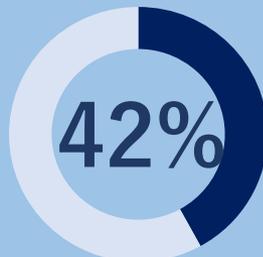
主力製品の国内シェア **No.1**



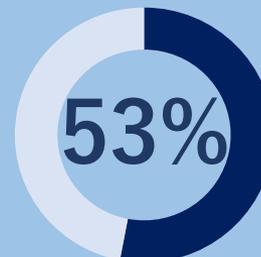
大割機



小割機



鉄骨カッター

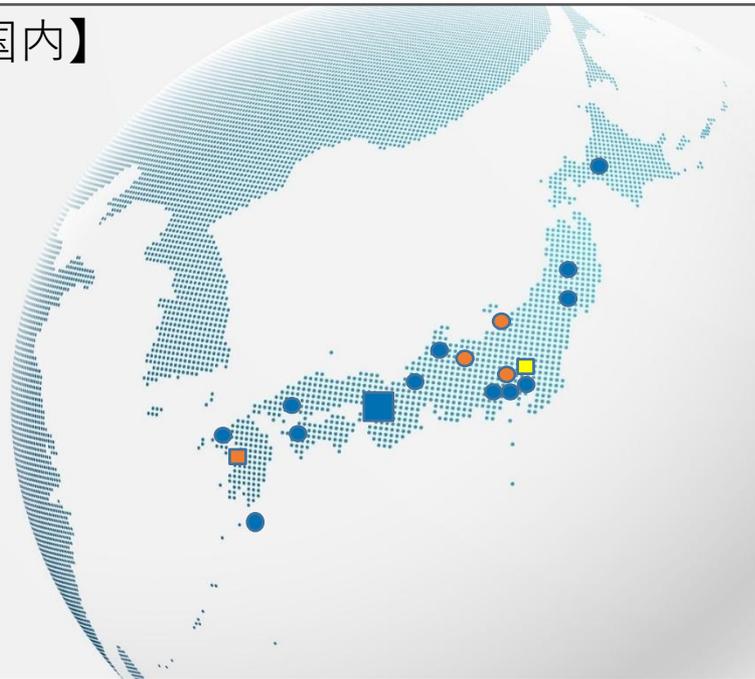


油圧ブレーカ



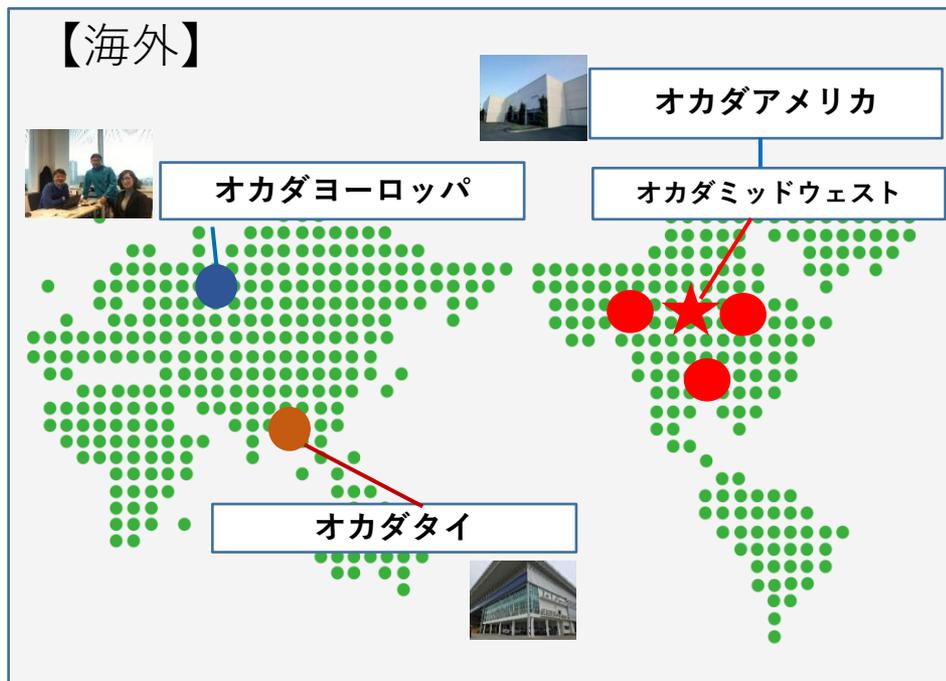
今年度より、南星機械の機械営業部門をオカダアイオンに**営業統合**

【国内】



- オカダアイオン 13拠点
- アイオンテック 1拠点
- 南星機械 4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)

※2024年4月1日付の上記**営業統合**に伴い、オカダアイオン熊本営業所を新設、南星機械の5営業所（大阪、中部、広島、四国、熊本）をオカダアイオンの各拠点に統合し、国内拠点を計18に強化・スリム化・効率化しました。

これにより、**当社グループの強みであるアフターメンテナンス体制を、林業機械、解体アタッチメントの両方でフル活用できる体制**となりました。

当社の歩み

1938年
創業

1951年頃
鑿岩機工法登場



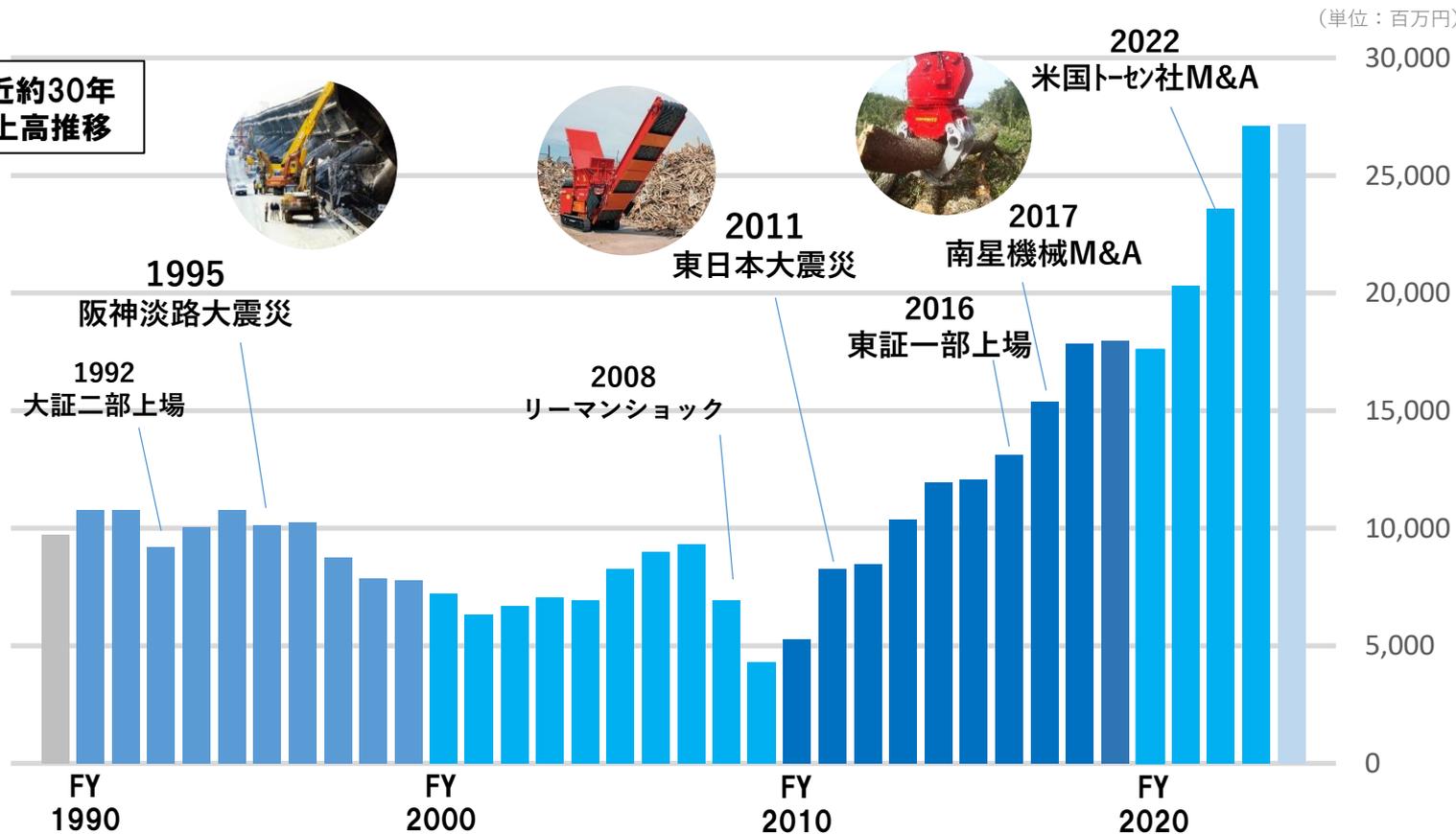
1960年頃
大型エアブレーカ登場



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. 2025年3月期 第3四半期 業績概要**
3. 売上推移と今後の売上拡大施策

業績サマリー(2025年3月期 第3四半期)

売上高

19,549百万円
(前年比▲4.5%)

営業利益

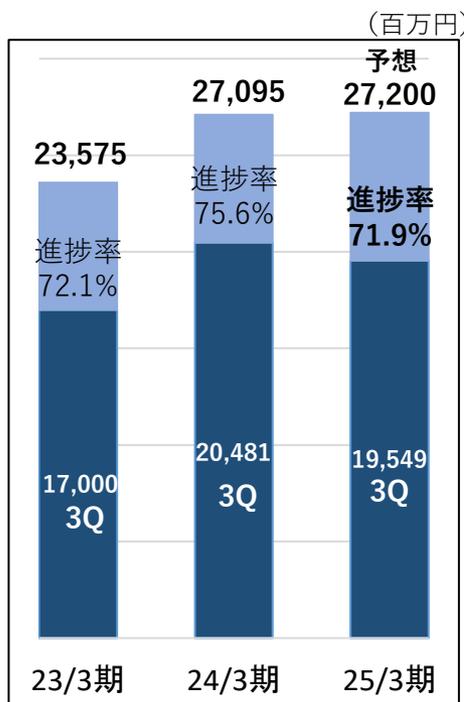
1,815百万円
(前年比▲24.5%)

経常利益

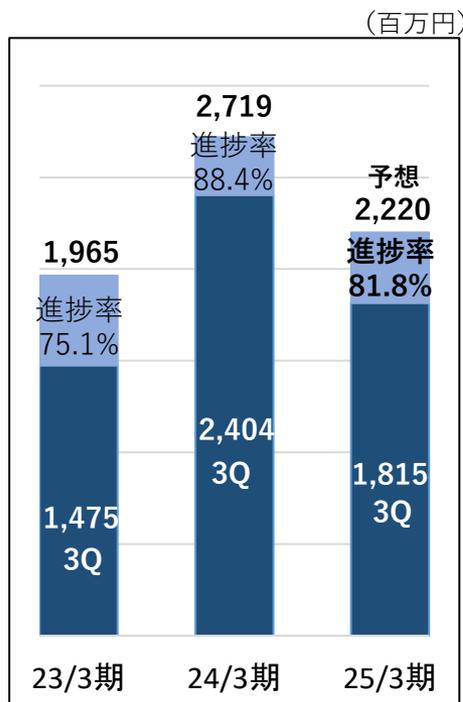
1,890百万円
(前年比▲22.1%)

四半期純利益
(当社株主帰属)

1,284百万円
(前年比▲21.0%)



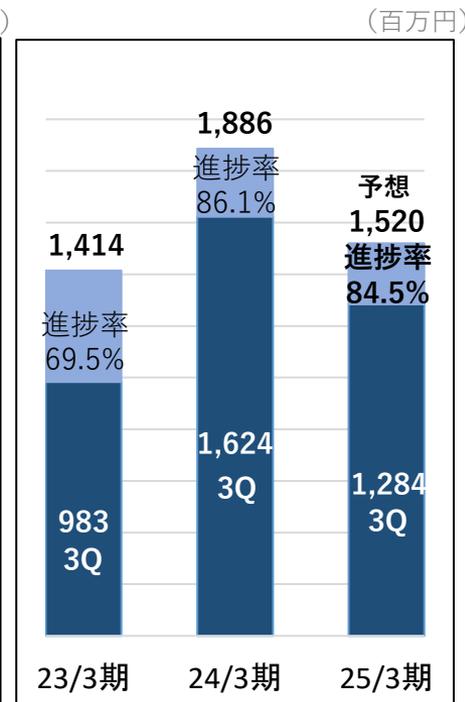
【売上高】



【営業利益】



【経常利益】



【当期純利益】

2025年3月期 第3四半期業績と通期予想



- 米欧の建機需要落ち込みを主因として前年比減収減益。2024.11.14に発表した修正予想は今回据え置き。

(百万円)

	24/3期 3Q実績	25/3期 3Q実績	前年同期比		25/3期 予想 (11/14修正)	進捗率 (%)
			増減 (額)	増減 (%)		
売上高	20,481	19,549	▲931	▲4.5	27,200	71.9
売上総利益	6,256	5,819	▲436	▲7.0	—	—
販売費及び 一般管理費	3,851	4,003	151	3.9	—	—
営業利益	2,404	1,815	▲588	▲24.5	2,220	81.8
経常利益	2,426	1,890	▲536	▲22.1	2,220	85.1
四半期純利益 (当社株主帰属)	1,624	1,284	▲340	▲21.0	1,520	84.5

為替平均使用レート

ドル：143円
ユーロ：155円

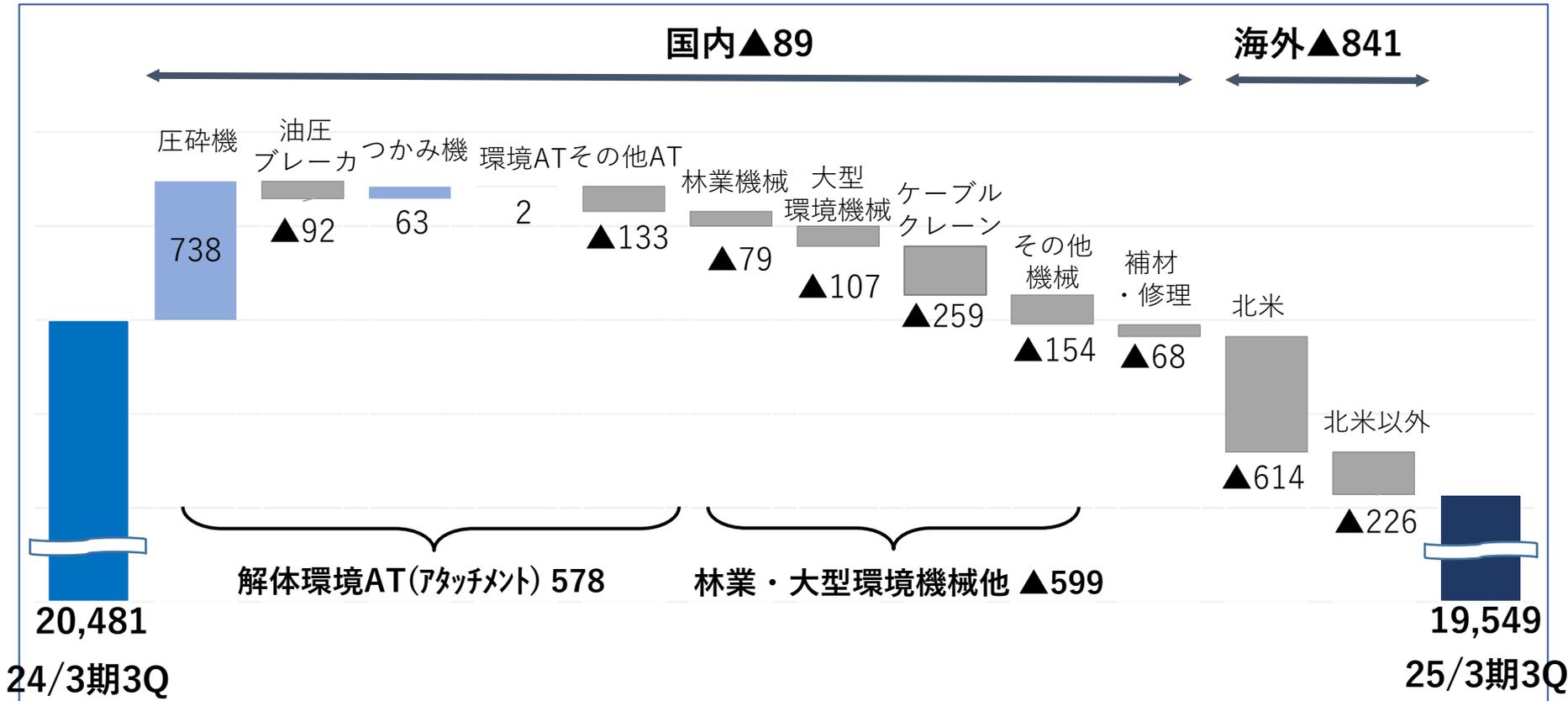
ドル：153円
ユーロ：165円

※25/3期の為替想定レートは、ドル：140円、ユーロ150円に変更していません。

売上高増減要因 (2025年3月期 第3四半期)

- 国内では、解体環境アタッチメント部門における圧碎機が生産能力増を背景に好調を維持するも、林業・大型環境機械他部門においては前年・前々年好調の反動減により減収。
- 海外は、米国、欧州、アジアともに需要環境回復せず前年比減収。特に北米の影響大。

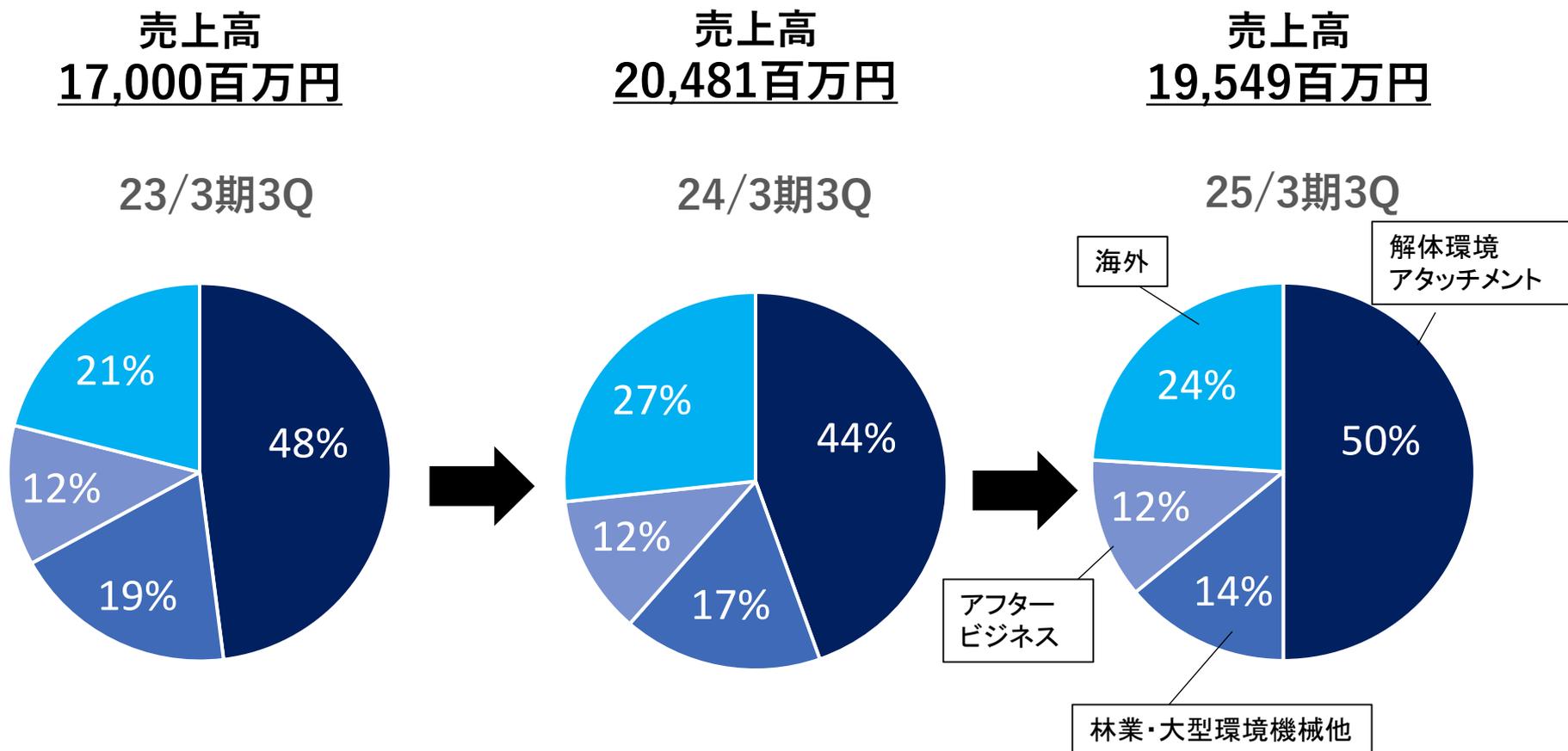
(百万円)



セグメント・事業別 売上比率推移

- 圧碎機の売上が相対的に堅調なため、解体環境アタッチメントの比率が高まる。

※各セグメント明細は P6 機種別売上推移参照



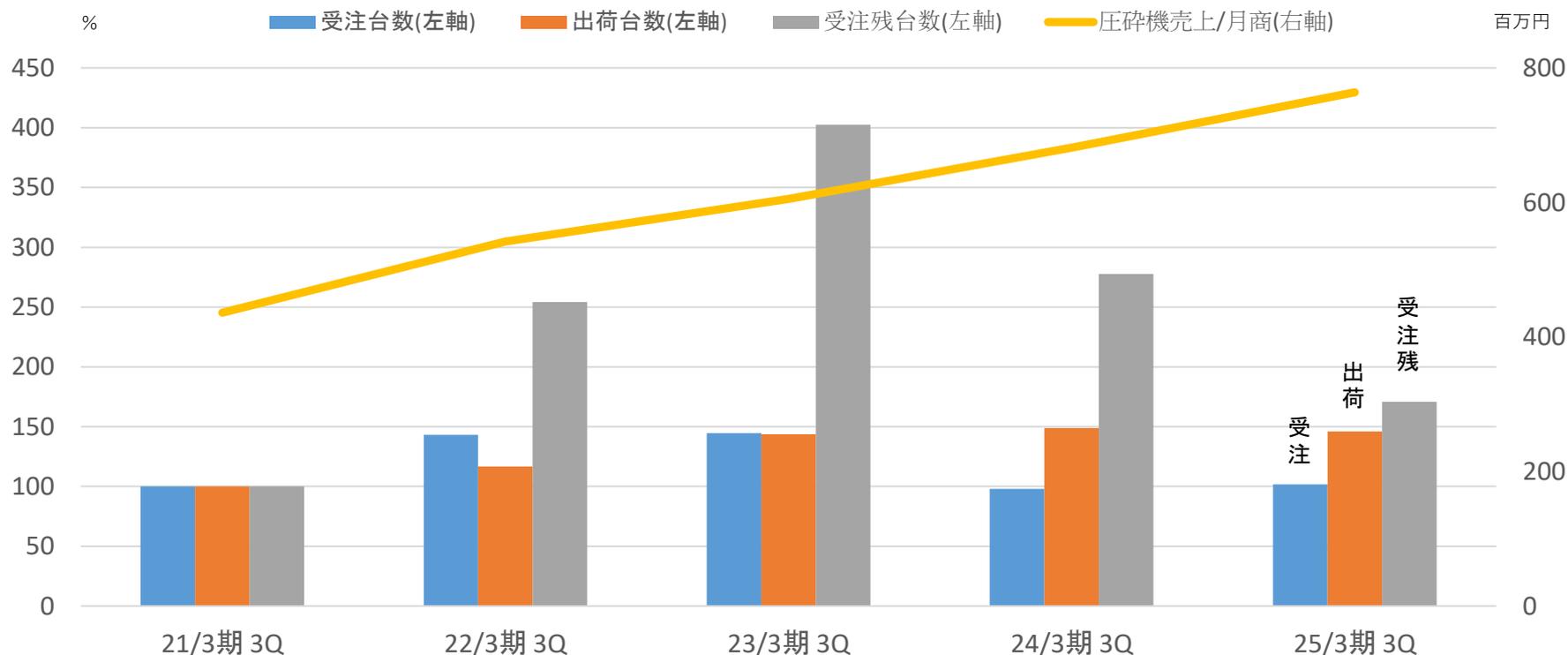
機種別売上推移

(百万円)

		23/3期 3Q	24/3期 3Q	25/3期 3Q	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	5,447	6,134	6,873	738	12.0	26.2
		油圧ブレーカ	701	691	599	▲ 92	▲ 13.3	▲ 14.6
		つかみ機	863	1,007	1,071	63	6.3	24.1
		環境アタッチメント	415	394	396	2	0.6	▲ 4.7
		その他アタッチメント	715	936	802	▲ 133	▲ 14.3	12.3
		計	8,143	9,164	9,743	578	6.3	19.7
	環境機械・大型 その他	林業機械	984	1,440	1,360	▲ 79	▲ 5.5	38.2
		大型環境機械	216	545	438	▲ 107	▲ 19.6	102.7
		ケーブルクレーン	1,612	1,158	899	▲ 259	▲ 22.4	▲ 44.2
		その他機械	351	267	112	▲ 154	▲ 57.7	▲ 67.8
		計	3,164	3,412	2,812	▲ 599	▲ 17.6	▲ 11.1
	アフター ビジネス	補材	1,398	1,590	1,537	▲ 53	▲ 3.3	9.9
		修理	710	866	850	▲ 15	▲ 1.8	19.7
		計	2,109	2,456	2,387	▲ 68	▲ 2.8	13.2
国内セグメント計		13,417	15,033	14,943	▲ 89	▲ 0.6	11.4	
海外	米国地域	2,162	3,921	3,306	▲ 614	▲ 15.7	52.9	
	欧州地域	746	869	766	▲ 103	▲ 11.9	2.7	
	アジア地域（中国含まず）	453	447	333	▲ 113	▲ 25.5	▲ 26.5	
	その他	220	209	199	▲ 9	▲ 4.8	▲ 9.4	
	海外セグメント計	3,582	5,448	4,606	▲ 841	▲ 15.5	28.6	
連結計		17,000	20,481	19,549	▲ 931	▲ 4.5	15.0	

圧砕機等主力製品 受注・生産・売上動向

- 圧砕機等の主力製品は、大型化と生産台数の確保により増収基調が続いている
- 受注残はコロナ明けの部材不足による長納期化から急増したが、足元では正常化してきている



- ・各期 9か月累計値
- ・オカダアイオン及びアイオンテックで製造している製品が対象
- ・受注台数・出荷台数・受注残台数は、21/3期 3Qを100として指数化

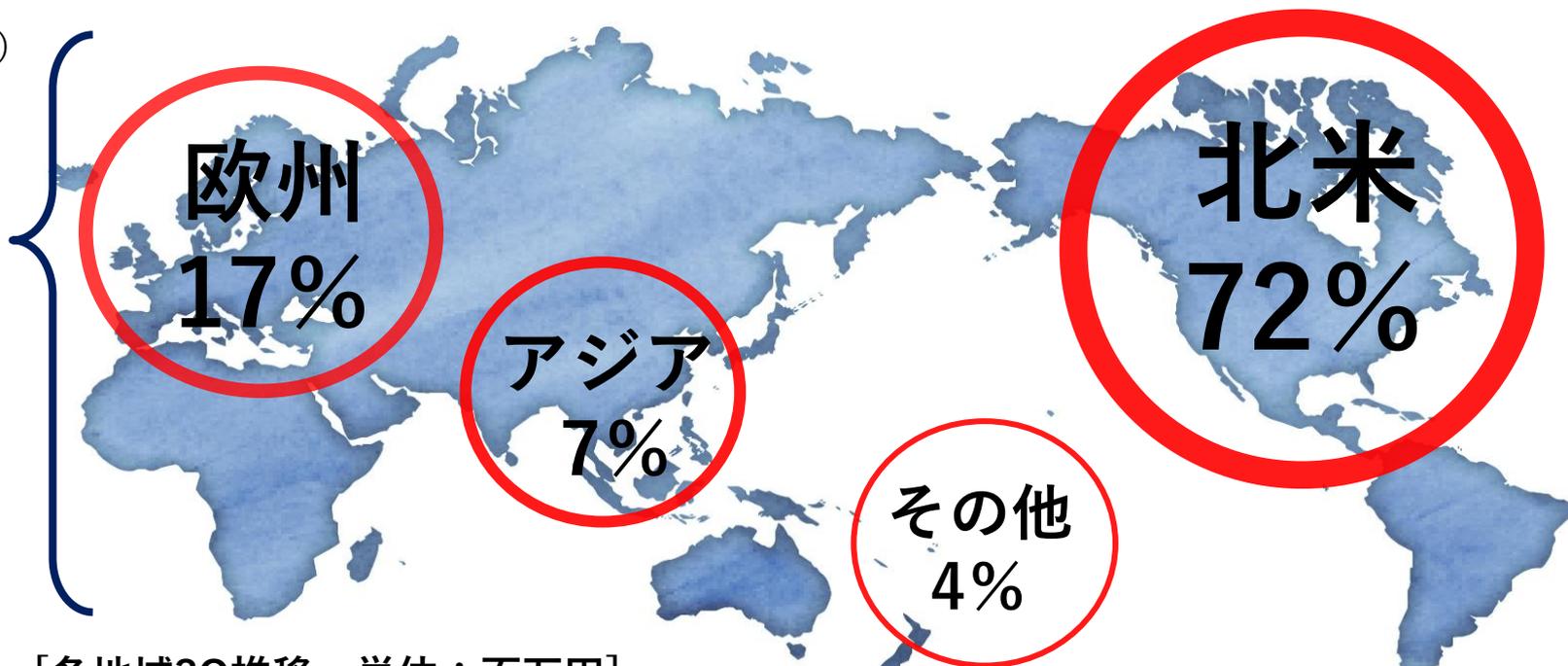
海外 地域別売上構成 (2025/3月期 3Q)

● 米国、欧州、アジアともに需要環境回復せず前年比減収。

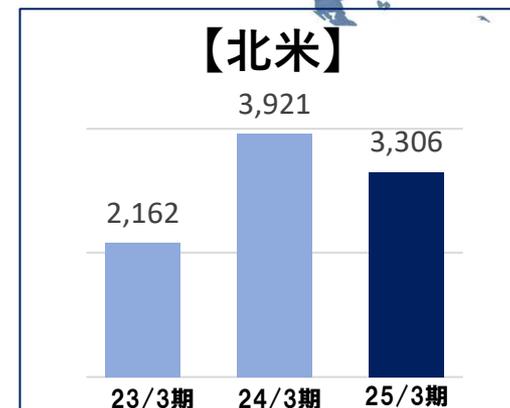
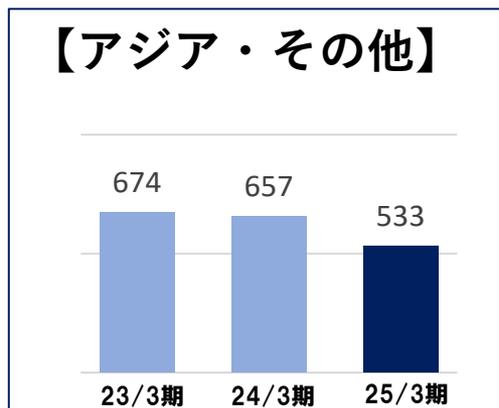
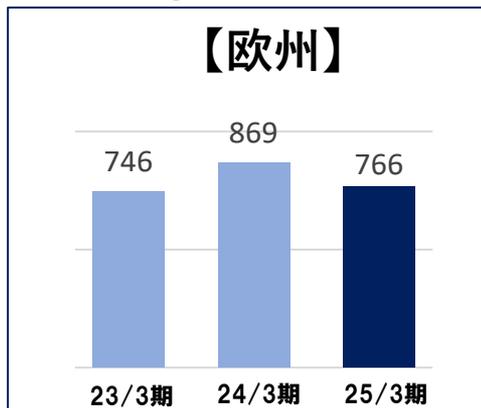
(販売構成)

海外
23.6%

国内
76.4%



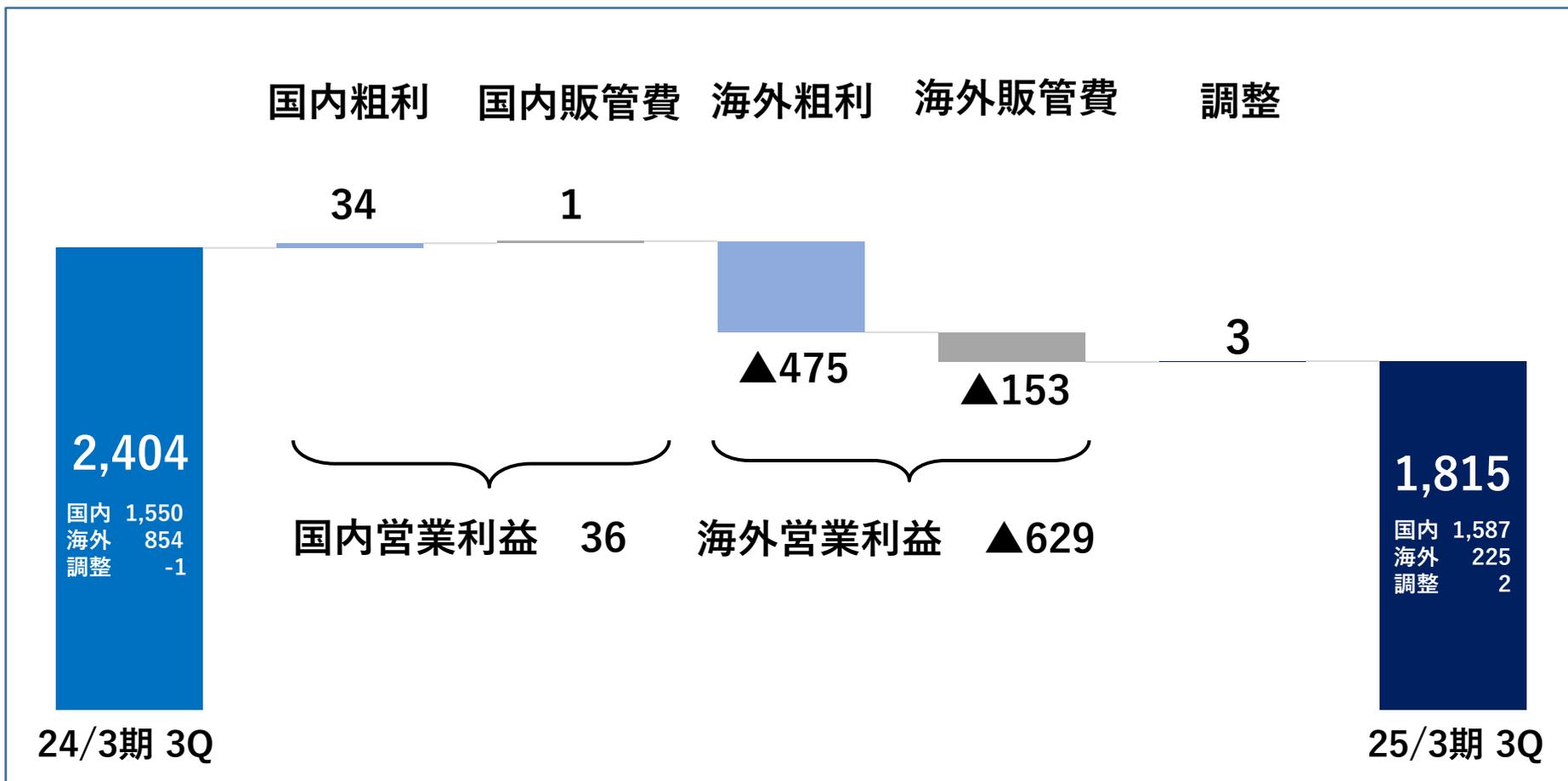
[各地域3Q推移 単位：百万円]



営業利益増減要因 (2025年3月期 第3四半期)

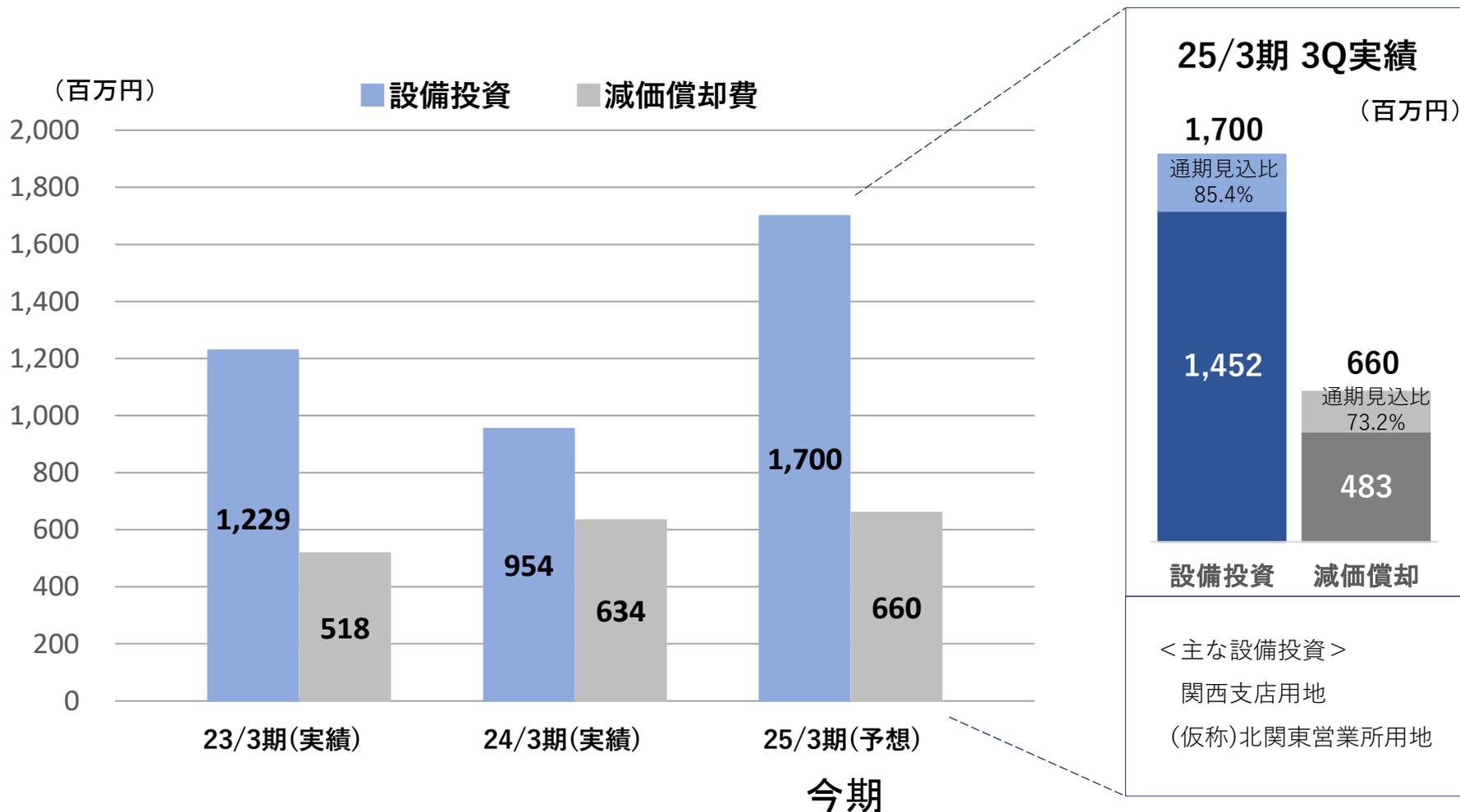
- 国内は、売上減収ながら粗利がやや改善し若干の増収確保。
- 海外は、売上減収及び全体需要減に伴う粗利率の低下に加え、人件費等の販管費の増加により大幅減益。

(百万円)



設備投資・減価償却費計画

- 今期は今後も需要増が見込まれる都心部の拠点拡張に着手。関西支店の移転新設用地と、(仮称)北関東営業所の新設用地を取得した。

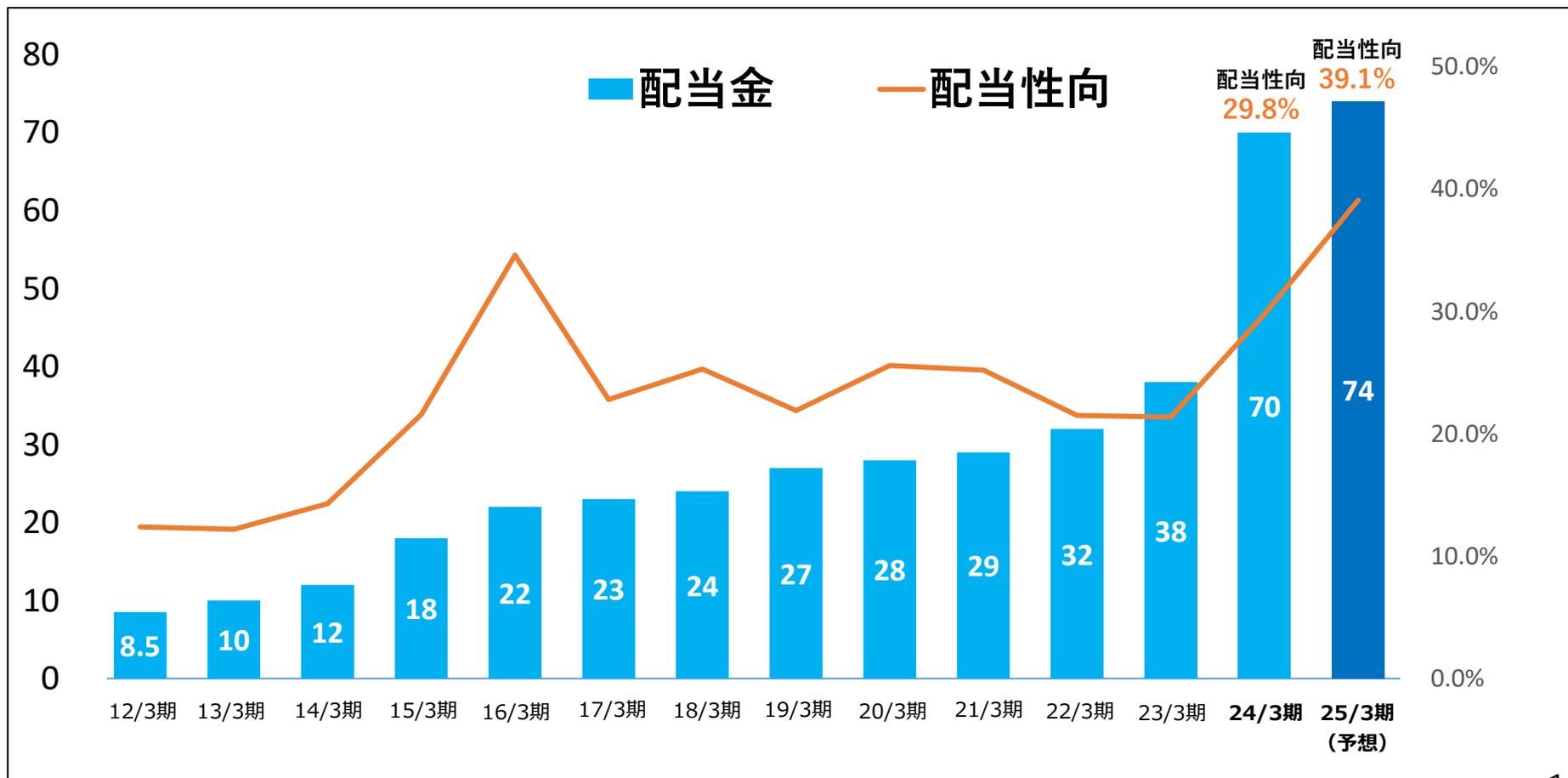


株主還元／配当実績と計画

- 25/3期配当金は、前期比4円増配の74円を予想。引き続き配当性向30%を目標とし、安定成長のもと累進配当方針を維持する方針。（今期で15期連続増配。）

(配当金：円)

(配当性向：%)

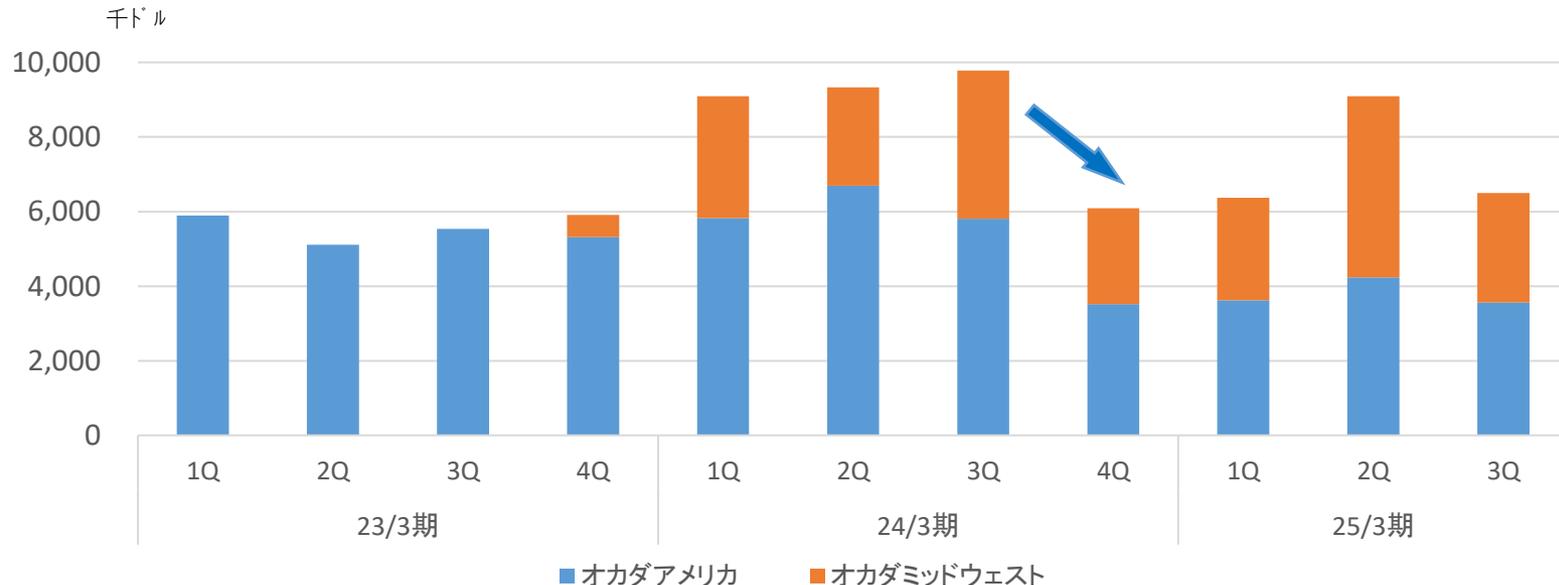


1. 会社概要／当社の歩み
2. 2025年3月期 第3四半期 業績概要
- 3. 売上推移と今後の売上拡大施策**

営業促進と圧砕機市場開拓

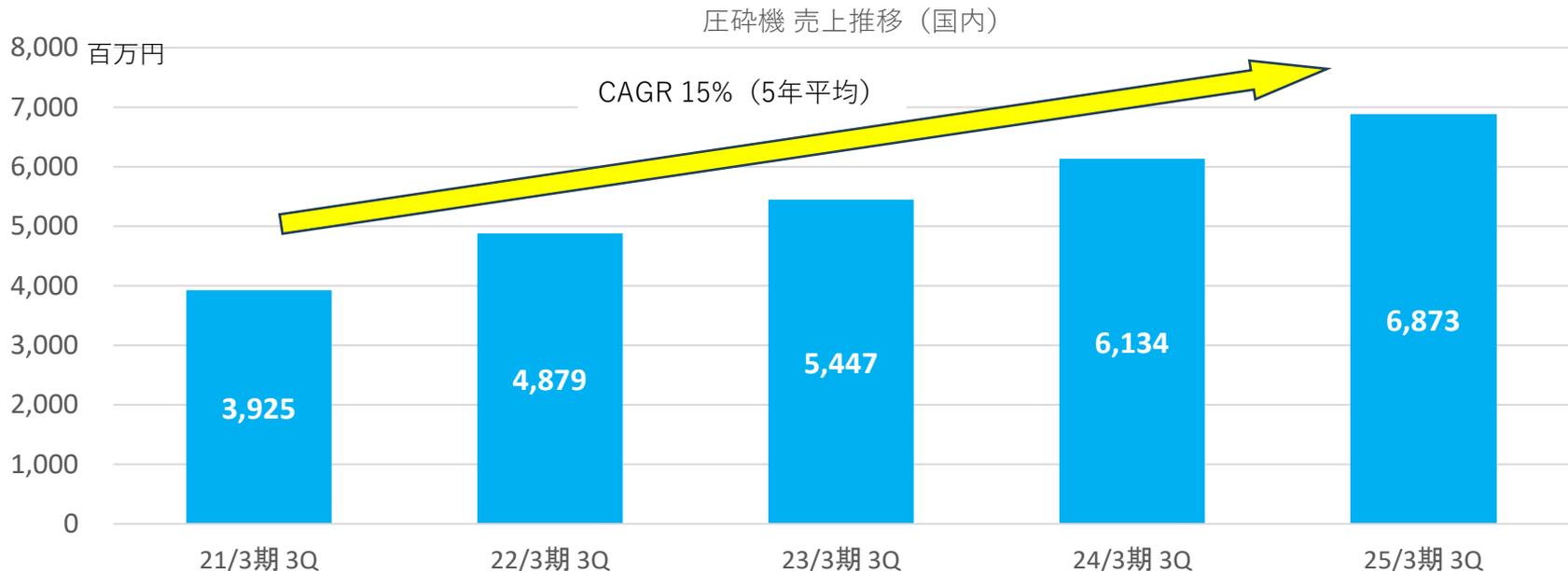
- 24/3期4Qから北米のアタッチメント需要は低調だが、エンドユーザー側の建設需要自体は安定している。当社アタッチメントの売上回復は、2025年後半の見通し
- 短期的：インセンティブ拡充等の営業促進で、既存先リテンションや新規先開拓を促進
長期的：デモ機による圧砕機市場開拓や新規商材投入、DX活用等の営業強化策の推進
- 大割機デモは、一部で即決に繋がるなど**好感触**あり

北米 売上四半期推移（ドルベース）



万全の受注・生産体制を確立し、トップシェアの維持/拡大を目指す

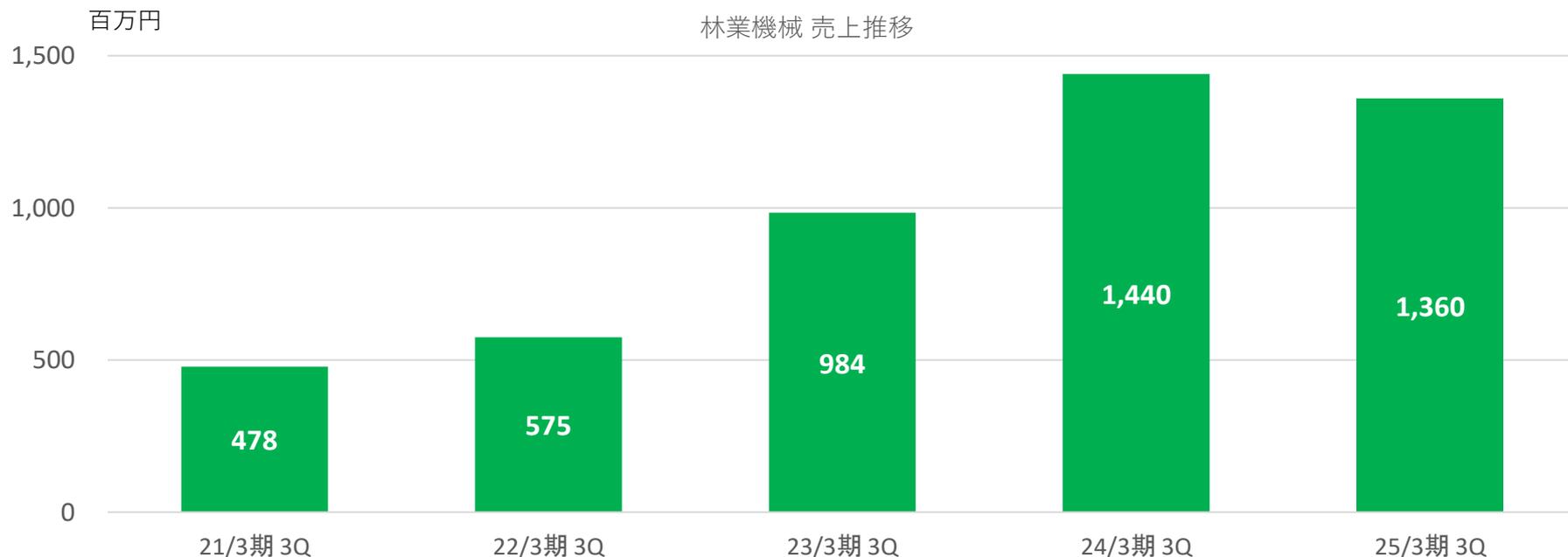
- 鋳鋼製品の部材供給先と組立外注先の拡大による生産能力の拡充と大型化対応により、売上増加が続く。一部の機種を除いて、**納期ほぼ正常化**。さらなる拡販へ。
- 大割機・鉄骨カッターの国内初・当社独自アタッチメント補償制度を継続し、競争優位性を維持・強化（購入後2年間の修理費用を顧客負担なしに補償する制度）



- ・各期 9か月累計値
- ・現状、圧砕機は大部分が国内

営業統合と新製品投入によるプラス効果

- 24年4月から南星機械とオカダアイヨンの営業統合により、林業機械メーカーで唯一のアフターサービス体制を確立済み
- 24年10月に発表した新製品2機種投入による売上げへのプラス効果は、一部出始めており2025年以降には本格化



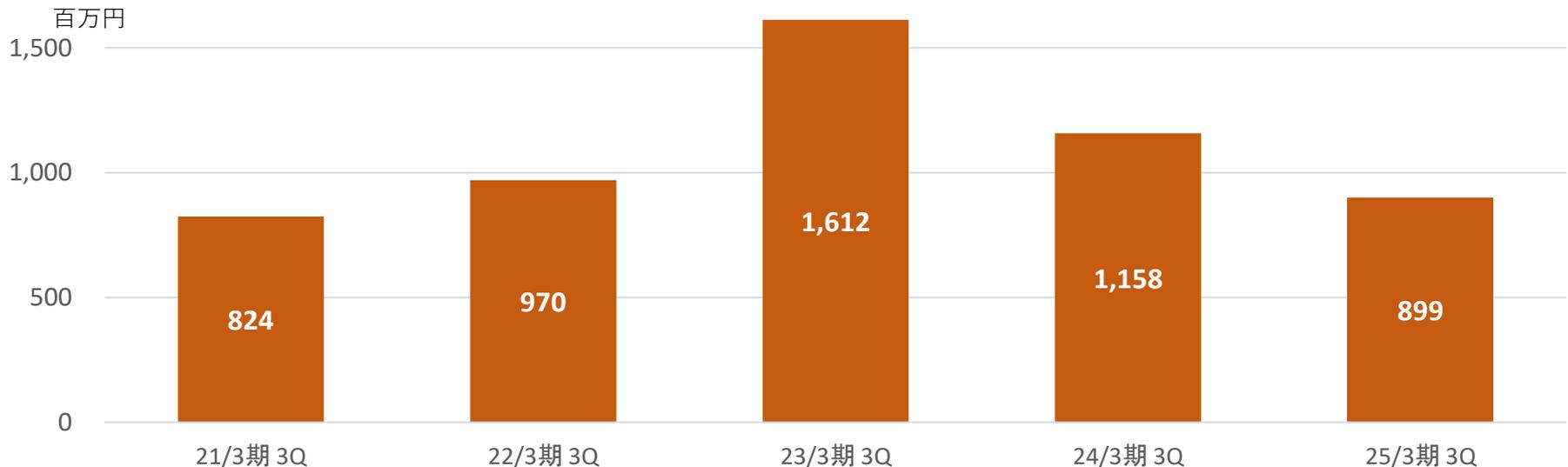
※各期 9か月累計値

※現状、林業機械は国内のみ

計画どおり通年では堅調

- ダム工事向けや水力発電所のリニューアル工事向けのケーブルクレーン、及び橋梁工事用の大型ウインチが中心。工事規模や進行状況により売上に変動がある
- 25/3期は、前年、前々年の好調の反動減ながら、**前年実績を上回る受注残**により通期では挽回予定

ケーブルクレーン 売上推移



※各期 9か月累計値

※現状、ケーブルクレーンは国内のみ

※23/3期は福井県・足羽川ダムの大型受注要因あり

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/>