



2025 年 5 月 14 日

各 位

会 社 名 オカダアイヨン株式会社
代表社名 代表取締役社長 岡田 祐司
(コード番号 6294 東証プライム)
問合せ先 専務取締役 前西 信男
T E L (06)6576-1281 (代表)

中期経営計画「ローリングプラン FY2025～FY2027」策定のお知らせ

当社グループは、更なる成長を目指し、中長期経営計画「VISION30」に取り組んでいます。その中で、毎年、実績と事業環境の変化を織り込んだうえで3ヵ年の中期経営計画の見直し修正を行うこととしていますが、今回、今年度からの3ヵ年中期経営計画「ローリングプラン FY2025～FY2027」を策定いたしましたのでお知らせいたします。

当3ヵ年計画では、引き続き国内外の解体・林業・インフラ需要拡大に対応し、「VISION30」の目標である売上高300億円を早期に達成する計画としています。

セグメント別には、国内では開発・製造・販売・修理という当社の強みの一気通貫体制を更に強化し持続的な成長を図ってまいります。また、海外では関税、為替等の不安定要因に柔軟に対応するとともに、各地域に適した人材と商材の投入により減速した前年度からの回復を期する所存です。

今後とも、経営理念である「社会に存在価値ある会社」を目指して、グループ社員一丸となって価値ある商品・サービスを提供し、企業価値向上を図ることで株主の皆様のご期待に応えてまいります。

ローリングプラン FY2025～FY2027 計数計画

	FY2024 実績 (25/3 期)	FY2025 計画 (26/3 期)	FY2026 計画 (27/3 期)	FY2027 計画 (28/3 期)
売上高	26,582 百万円	28,000 百万円	30,000 百万円	32,000 百万円
営業利益	2,279 百万円	2,500 百万円	2,800 百万円	3,200 百万円
売上高営業利益率	8.6 %	8.9 %	9.3 %	10.0 %
R O E	8.9 %	9.6 %	10.1 %	10.7 %

以 上

VISION 30

～ Go To The Next Stage ～

ローリングプラン

FY2025～FY2027

2025年5月14日

オカダアイヨン株式会社

(東証プライム市場 6294)

VISION 30

～ Go To The Next Stage ～

目 次

振り返り FY2024（2025/3期）連結計数実績	P 3
振り返り FY2024（2025/3期）セグメント別売上実績	P 4
実績トレンド	P 5～6
ローリングプラン FY2025～FY2027	P 7～8
人材戦略	P 9～10
マーケット戦略	P 11～15
経営基盤強化	P 16～18
株主還元・配当政策	P 19
キャッシュフロー	P 20
キャピタル・アロケーション	P 21
投下資本の生産性	P 22
事業ポートフォリオ	P 23
参考1 長期ビジョン VISION30の骨子	P 24
参考2 投下資本生産性 実績・計画策定の前提	P 25

振り返り FY2024（2025/3期）連結計数実績

3

海外セグメントの減速を主因に減収減益。営業利益と経常利益は修正予想を達成。

(百万円)

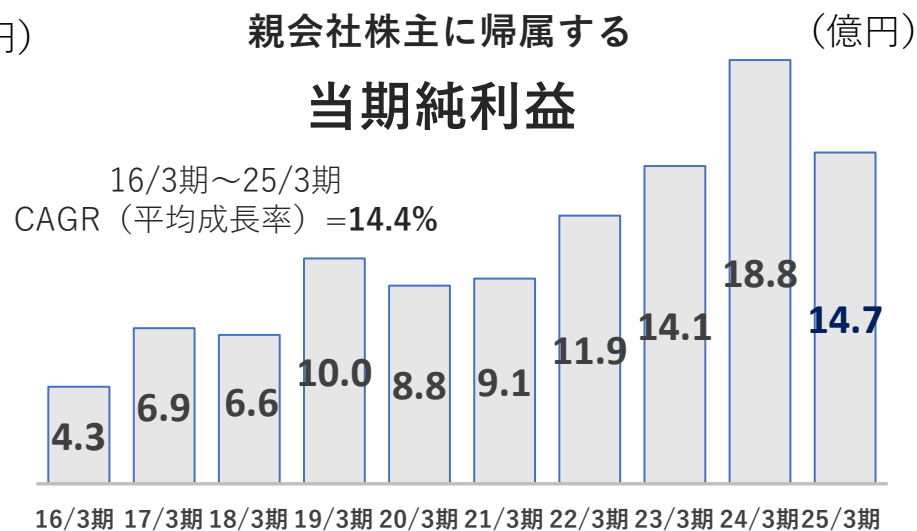
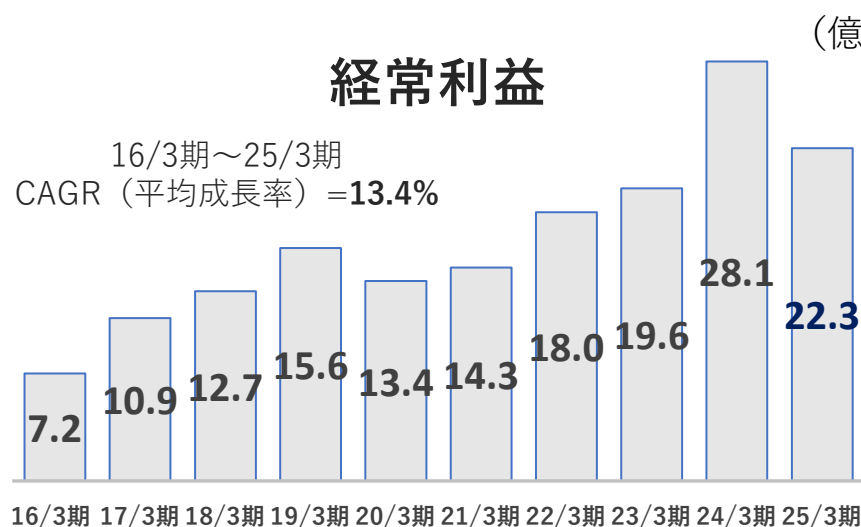
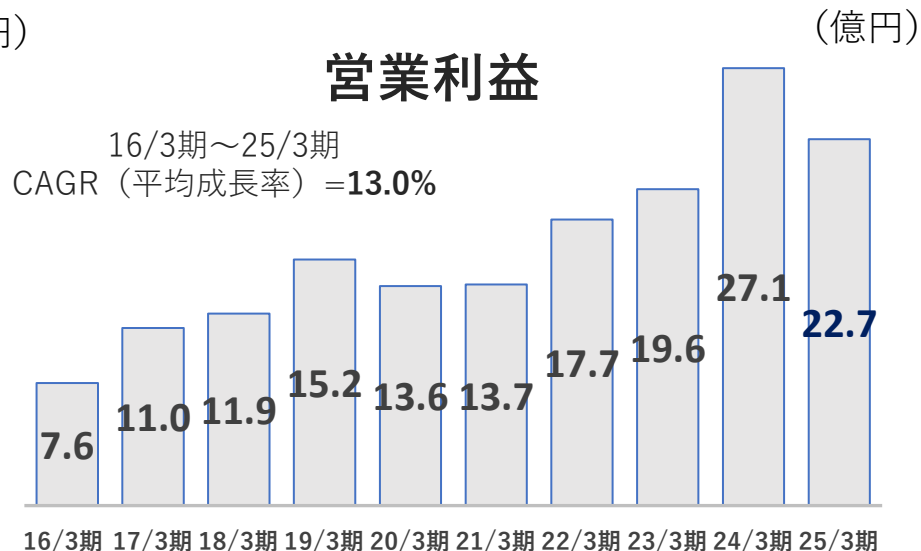
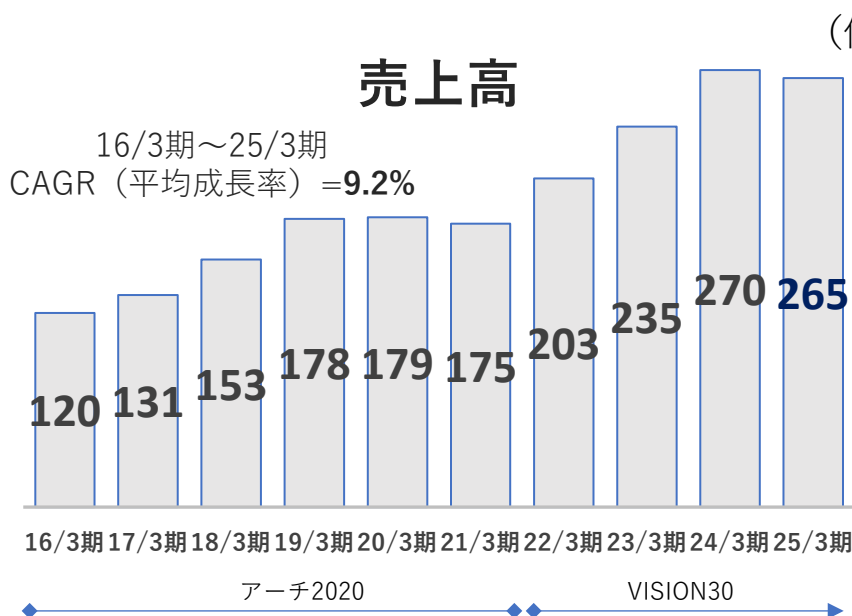
	実績	前年比		2024.11.14 修正予想 対比	
			増減率 (%)		増減率 (%)
売 上 高	26,582	△513	△1.9	△617	△2.3
営 業 利 益	2,279	△440	△16.2	59	2.7
経 常 利 益	2,238	△576	△20.5	18	0.8
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,475	△411	△21.8	△44	△2.9

※為替レート実績（平均）：1ドル=153円、1ユーロ=164円

振り返り FY2024（2025/3期）セグメント別売上実績 4

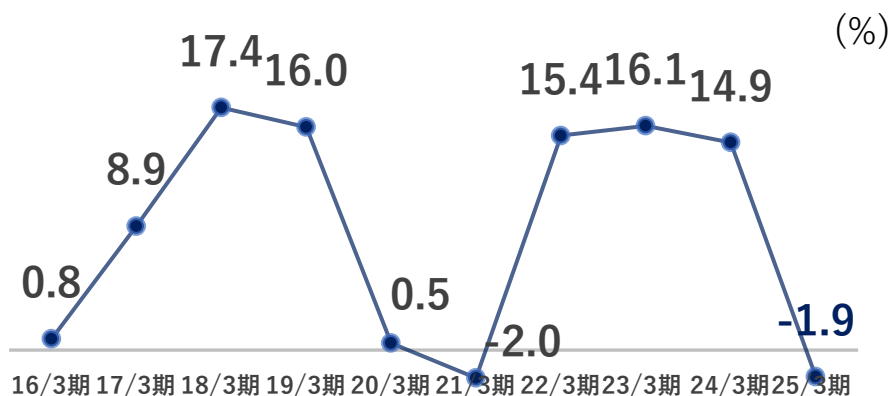
国内は解体用圧砕機の需要堅調で最高売上更新。海外は北米の建機在庫調整の影響大きく大幅減収。

	25/3期 実績	前年比 (百万円)	増減率 (%)	コメント
解体環境 アタッチメント	13,545	790	6.2	・ 主力の圧砕機は解体需要堅調で生産も伸び、+12.0%増収。 ・ 油圧ブレーカは、需要減少し△15.4%と減収。 ・ つかみ機は需要が安定し、+2.3%増収。
林業・大型環境・ ケーブルクレーン他	3,846	△373	△8.8	・ 林業機械は新製品効果が薄れ、△6.1%減収。 ・ 大型環境機械は円安影響等により、△0.5%減収。 ・ ケーブルクレーンは水力発電所関連需要が堅調で、+5.3%増収。
修理・補材	3,209	△65	△2.0	・ 修理は、若干増え0.8%の増収。 ・ 大型環境機械の部材の減少等により、補材は△3.6%の減収。
国内セグメント	20,601	352	1.7	解体環境アタッチメントの増収が、林業・大型環境・ケーブルクレーン他の減収をカバーし、+1.7%増収。 国内セグメントの最高売上を更新。
海外セグメント	5,981	△865	△12.6	・ 海外売上の7割を占める北米は、レンタル会社の在庫調整の影響で、△12.4%減収。 ・ 欧州は、高金利政策等の影響で市場減速し、△14.0%減収。 ・ アジアは、市場減速に加え価格競争厳しく、△16.0%減収。
連結計	26,583	△513	△1.9	国内セグメントは最高売上を更新するが、海外セグメントの減収影響により、△1.9%減収。



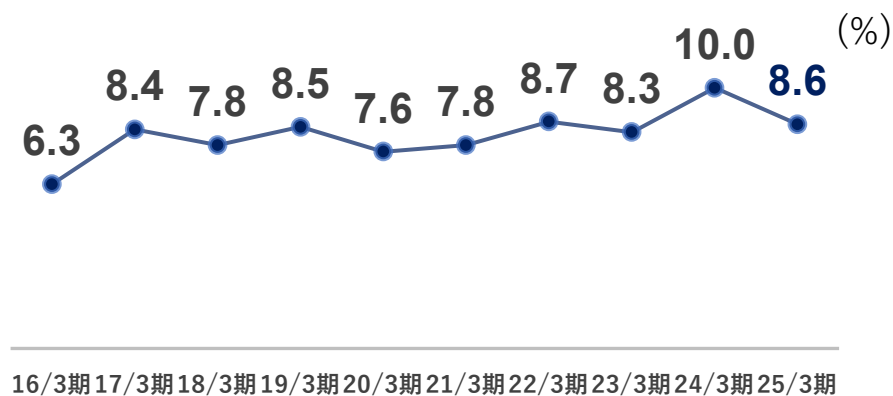
売上高伸び率

VISION30
目標
10%以上



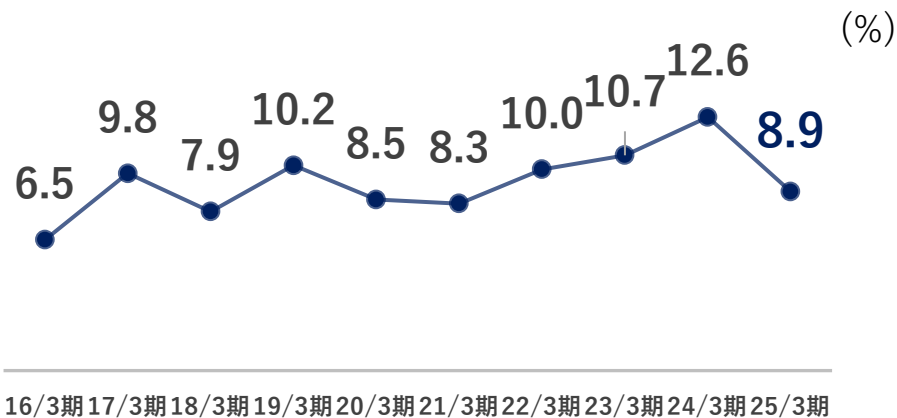
売上高営業利益率

VISION30
目標
10%以上



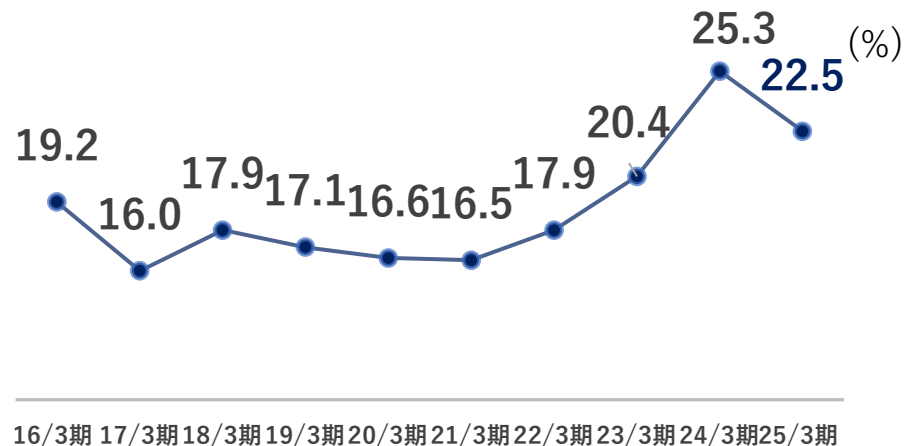
ROE

VISION30
目標
10%以上



海外売上比率

VISION30
目標
30%



ローリングプラン FY2025～FY2027

7

本3ヵ年計画中にVISION30目標の売上高300億円を早期達成し、次世代計画の着手を目指す。

(百万円)

	FY2024 実績 (25/3期)	前年比	FY2025 計画 (26/3期)	前年比	FY2026 計画 (27/3期)	前年比	FY2027 計画 (28/3期)	前年比	(参考) VISION30 目標
売上高	26,582	△513	28,000	1,417	30,000	2,000	32,000	2,000	30,000
営業利益	2,279	△440	2,500	220	2,800	300	3,200	400	3,000
経常利益	2,238	△576	2,500	261	2,800	300	3,200	400	3,000
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,475	△411	1,700	224	1,900	200	2,180	280	2,000
売上高営業利益率(%)	8.6	△1.4	8.9	0.3	9.3	0.4	10.0	0.7	10.0
R O E (%)	8.9	△3.7	9.6	0.7	10.1	0.5	10.7	0.6	10.0

※計画作成上の想定為替レート：1ドル＝145円、1ユーロ＝155円

VISION30 3つの戦略

人材戦略

ダイバーシティーや働き方改革の推進、人事制度見直しにより「働きやすい、働きたくなる、働きがいのある」会社を目指す。

マーケット戦略

国内では、営業体制の見直しや増産体制・生産性の向上により、海外では、米・欧・アジアへの人材と商材の戦略投入により、バリューチェーンの更なる強化を図る。

経営基盤強化

E S G経営の推進やシステム・D Xインフラの整備などの業務改革により、持続的成長を支える経営基盤強化を図る。

人づくり、人事制度、働き方改革・エンゲージメントの観点から人材戦略施策を検討・実施中。

①人づくり

- ☐ 柔軟な採用形態の導入
…リファラル採用、EIA採用等多様化促進
- ☐ 女性採用比率の向上…目標30%以上
- ☐ 社員教育・研修制度の充実
- ☐ キャリアパスを考慮した人事配置
…適宜社内公募制を実施

② 人事制度

- ☐ 人事制度、評価制度の見直し
…課題を抽出し新制度を設計
- ☐ 社員待遇の改善
- ☐ 人材の多様性…女性・外国人採用強化
- ☐ グループ間の制度統一
…子会社の待遇改善

③ 働き方改革・エンゲージメント

- ☐ シニアの活用・待遇の維持
…現役時の9割待遇維持が原則
- ☐ 社員幸福度の追求…社員アンケート実施
- ☐ 社内風土改善
…社内通報窓口や相談窓口を拡充
社内コミュニケーションの活性化策検討

FY2024実施

- ☐ ベースアップの実施（賃上げ率は、3年連続5%以上）
- ☐ 相談しやすい内部通報窓口として、社内窓口・顧問弁護士他に、第3の窓口「オカダなんでも相談窓口」を外部委託により設置。
- ☐ 中途社員に対する「フォローアップ研修」を新たに開始。
また、管理職・中堅社員向け「評価者研修」を実施。
- ☐ GLTD（長期就業障害所得補償保険）制度に次ぐ従業員の保障制度として、三大疾病保障保険制度を開始。
- ☐ 技術サービス、営業用のツナギ服を社員主導で新調。

FY2025～FY2027 計画

- ☐ 評価制度、昇格制度、職種制度、キャリアマネジメントの見直しの観点で、人事制度、人事評価制度を改定。（2026年度から実施予定）。
- ☐ 社員アンケートの柔軟な働き方要望に対応し、時差出勤制度、時間単位有給の取得制度、副業制度を導入。
- ☐ 社内コミュニケーション活性化のため、管理職向けワンオンワンミーティング研修をはじめ諸施策を検討。
- ☐ エンゲージメント向上策の一つとして社員向けインターナル広報を充実。

正社員化と待遇改善を基本とし、人材確保、働き方改革、多様性の観点から人材戦略指標を設定。

(オカダアイヨン単体ベース)

人材戦略指標		FY2022 (23/3期)	FY2023 (24/3期)	FY2024 (25/3期)	目標・備考
①管理職に占める女性比率（多様性3指標）		0%	1.7%	3.5%	2030年迄に10%
②男性の育児休暇取得率（多様性3指標）		66.7%	14.3%	62.5%	2030年迄に85%
③労働者の男女の賃金の差（多様性3指標）		68.9%	67.8%	64.4%	2030年迄に80%
④女性取締役比率（マテリアリティのKPI）		12.5%	14.3%	14.3%	2030年迄に25%（25/6総会後は28.6%の予定）
⑤女性社員比率（マテリアリティのKPI）		13.3%	13.5%	15.4%	2030年迄に25%
⑥平均残業時間		24.3 h	23.7 h	22.5 h	20h程度
⑦有給休暇取得率（1年間の 取得日数／付与日数）		144.0%	73.5%	68.4%	70%以上 ※FY2022は感染症による繰越分取得影響
⑧正社員比率		96.8%	97.9%	98.4%	100%
⑨幸福度調査（社内アンケート）		57.3	56.1	（未集計）	FY2022対比 10点以上改善／100点満点
⑩採用と退職	採用（新卒）	8名	9名	10名	毎年10名（25/4入社は7名）
	採用（中途）	16名	14名	17名	—
	採用合計	24名	23名	27名	—
	離職率	9.3%	4.6%	4.4%	—
	新卒採用の女性比率	25.0%	22.2%	30.0%	30%維持（25/4入社は42.9%）

過去最高売上・営業利益を更新中。国内業界トップとして、一気通貫ビジネスの盤石な体制を確立する。

オカダアイヨン (解体環境アタッチメントの開発・製造・販売・修理)

- 営業所新設により営業・アフターサービス体制を強化
(関西支店移転新設、北関東営業所新設)
- 南星機械との営業統合による林業機械売上拡大の実現
- 技術サービス研修所の新設によるサービス人材育成
- 大型環境機械の自社開発製品の投入
- 新基幹システムの導入による業務効率化・生産性向上

オカダアイヨン本社



アイヨンテック



南星機械



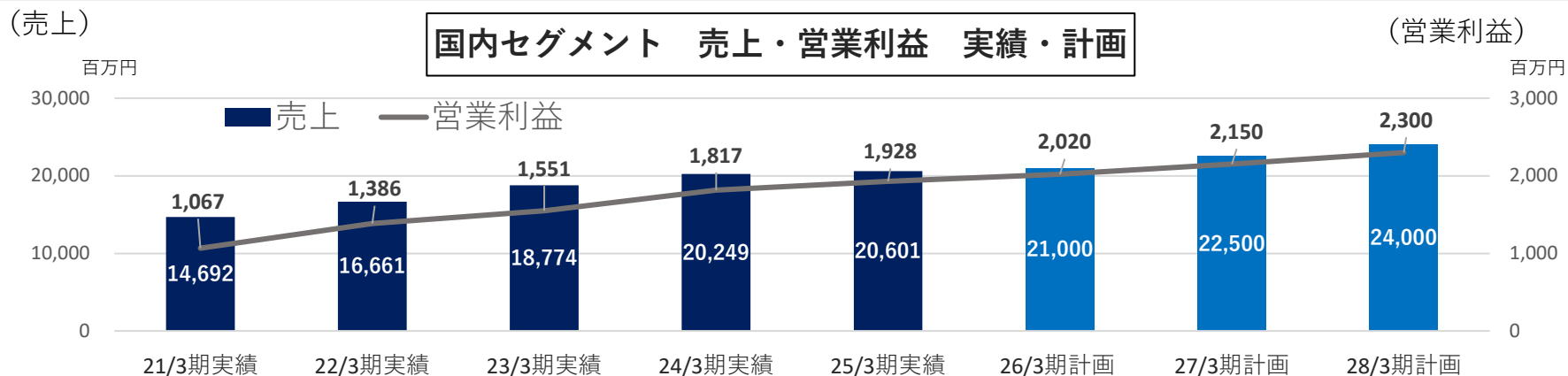
アイヨンテック (圧碎機TSシリーズ等の鋳鋼製品の製造)

- 協力会社との連携による更なる増産体制の確立
- プラント、船舶解体向けの大型アタッチメント開発
- 製造工場、倉庫の設備拡充

南星機械 (林業・スクラップ機械製造、ケーブルクレーン事業)

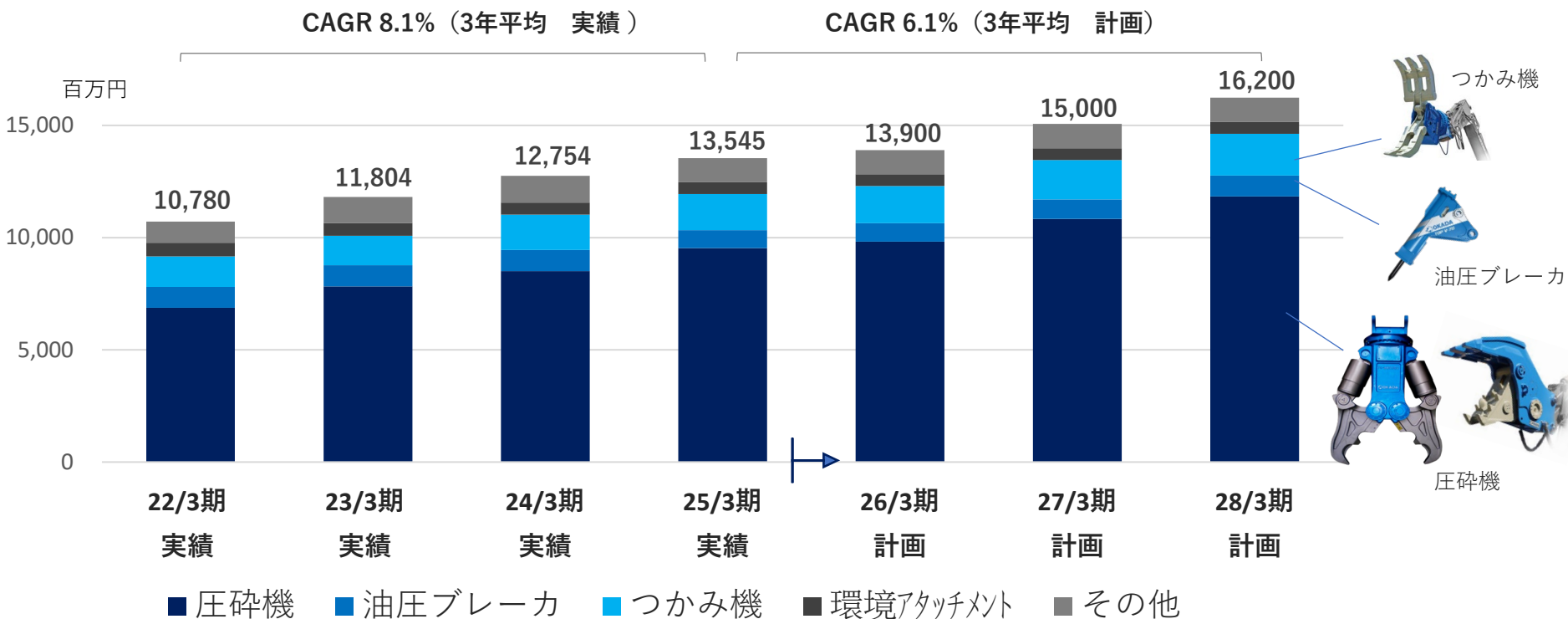
- 高性能林業機械(ハーベスタ※)等の新規開発
- 機械化投資や改善活動による生産性向上
- 工場原価管理の徹底による収益性改善

※ハーベスタ：立木の伐倒、枝払い、玉切り、集積作業を1台で行える林業機械



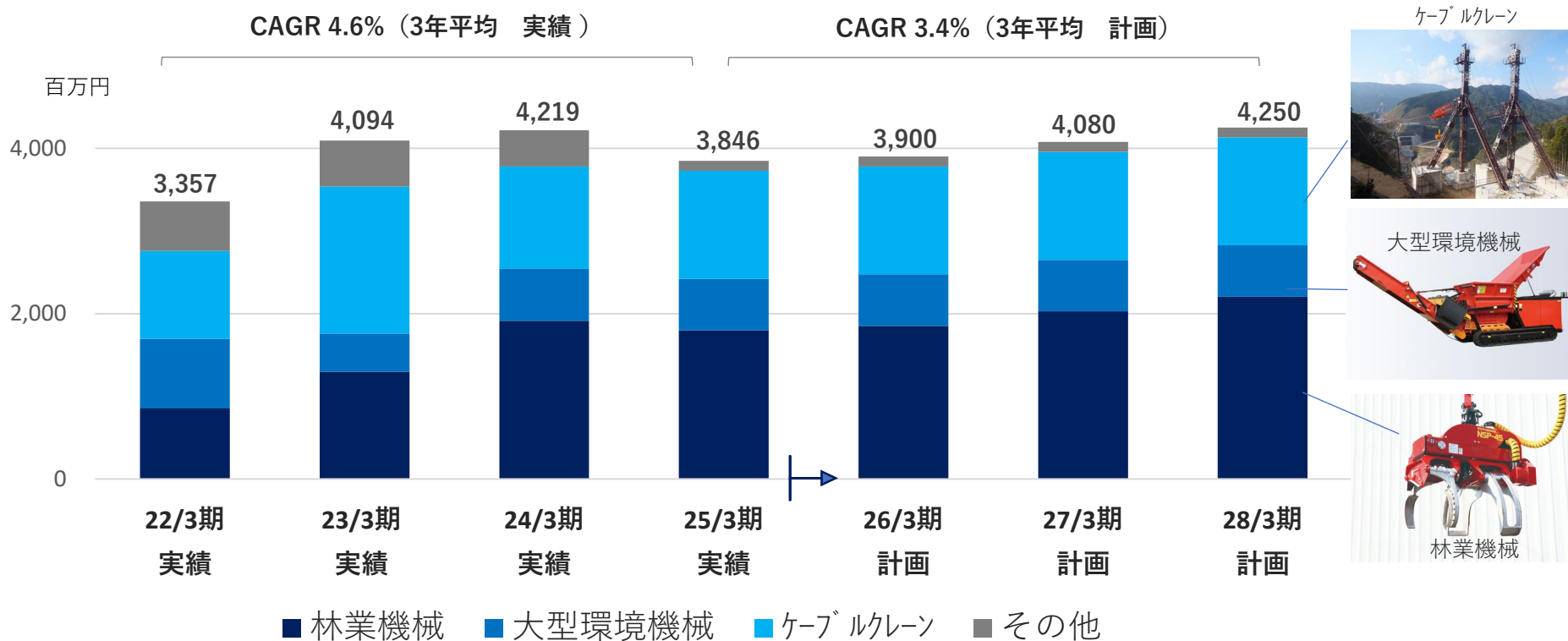
圧碎機販売を軸に万全の受注・生産体制を確立し、トップシェアの維持／拡大を目指す。

- 主力の圧碎機は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、持続的な売上増加を計画。一部の機種を除いて納期ほぼ正常化し更なる拡販へ。
- 関西支店の移転建替（2025年予定）、北関東営業所の新設（2026年予定）により営業所（兼修理工場）を更に拡充し、顧客対応力を強化。



林業機械は南星機械との営業統合と新製品のプラス効果により売上拡大を図る。

- 24年4月からの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。高性能林業機械の新製品投入によるシェア獲得を図る。
- 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は、工事規模や進行状況により売上に変動があるが、当面は高い利益率を維持しつつ安定売上を見込む。

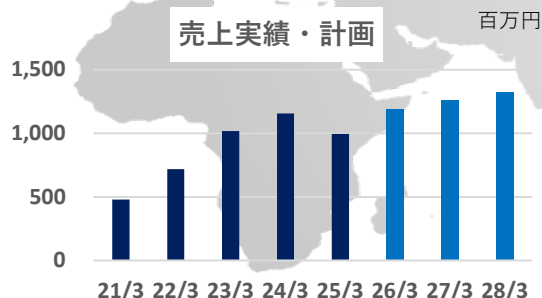


足許は需要減速、米国関税影響の不透明感も増し計画を見直し。中長期的な成長を目指す。

欧州

欧州景気の減速を受け現法設立以来初の減収となったが、世界共通モデルの油圧ブレーカ投入や、主要国への現地人営業マン投入、欧州向け新商材の開発・ラインアップ化等により販売拡大を図る。

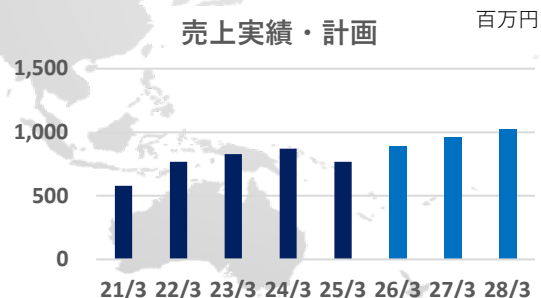
売上実績・計画



アジア・その他

景気減速に加えて、競争激化により減収となったが、タイ現法で開発したエントリーモデル商材をアジア・中東に展開するとともに、アフターサービス対応を強化し、アジアでのシェア拡大を図る。

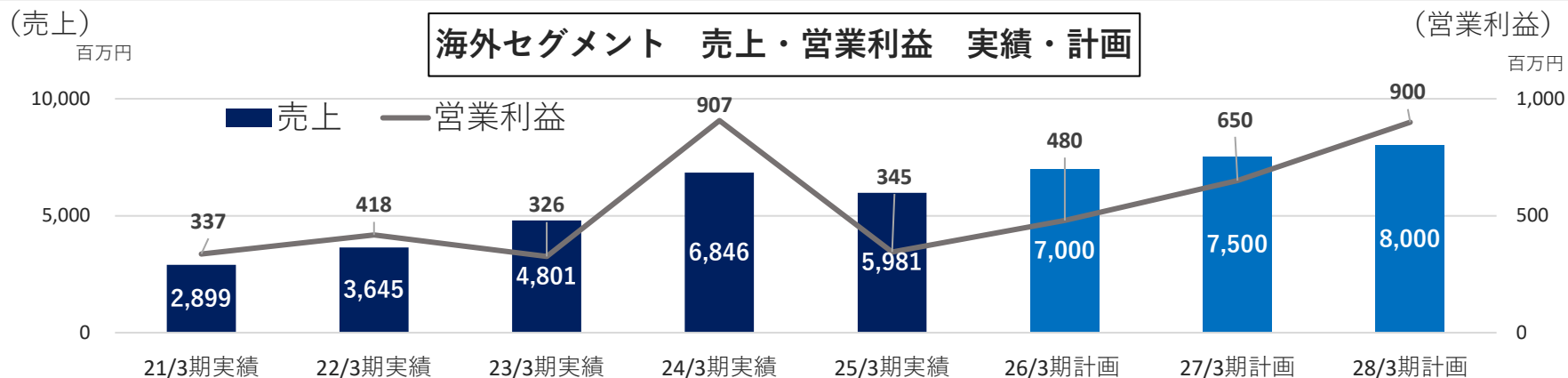
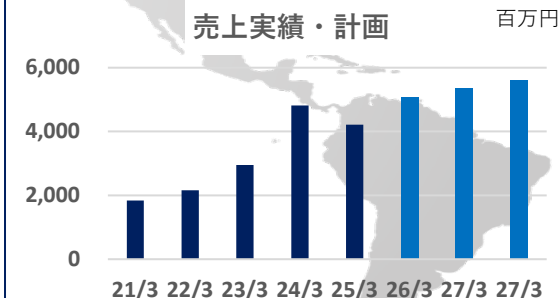
売上実績・計画



米国

在庫調整は年度後半からの回復を計画。関税対策として一部サーチャージ価格で対応するとともに、圧碎機市場の開拓や新規レンタル会社の開拓、OEM販売、買収子会社との連携等により販売回復・拡大を図る。

売上実績・計画



海外売上上の7割を占める北米は、圧碎機市場の開拓と新規レンタル会社への営業推進を強化。

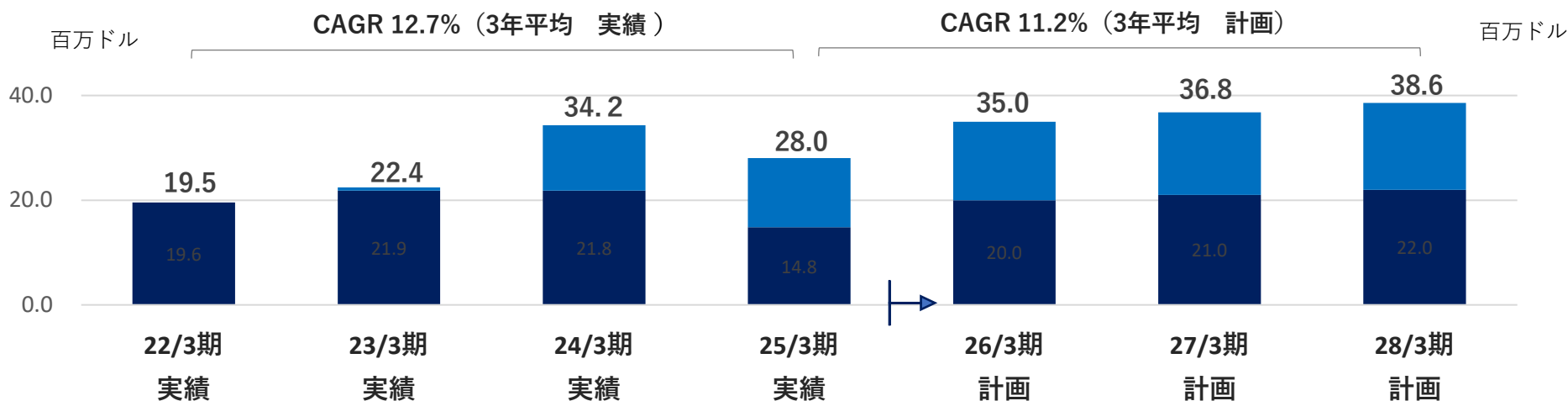
- 北米在庫調整は年度後半からの回復を計画。関税に関しては、半年以上の在庫は保有するものの先行き不透明。関税の一部をサーチャージ価格で転嫁する等、状況に応じて柔軟に対応する方針。
- 中長期的にはオカダミッドウェストとの協業による未開拓の圧碎機市場の開拓、新規ディーラー・レンタル会社の開拓、カナダ・メキシコ市場の開拓、OEM販売、営業販促インセンティブプログラム、販売ファイナンス活用等による販売促進策で売上拡大を図る。

■ オカダアメリカ

- 米国販売子会社で3拠点を有する（オレゴン、カリフォルニア、テキサス）
- 建機ディーラーやレンタル会社向けホールセールビジネスを行う
- 各営業拠点では、メンテナンスサービスにも対応

■ オカダミッドウェスト

- 2022年12月にオカダアメリカの子会社へ
- 建機のメンテナンス事業を軸に、販売、レンタルも行う
- 主な顧客はシカゴ周辺の解体・スクラップ・リサイクル事業者



■ オカダアメリカ ■ オカダミッドウェスト

持続的成長を可能にする経営体制を構築し、企業価値向上（株式時価総額向上）を実現する。

● 東証の市場改革への対応

流通株式時価総額（プライム市場基準：基準維持）、浮動株式時価総額（新TOPIX基準：未達）の引上げのために、VISION30の推進により業績の拡大と資本生産性向上を実現する。

① 資本生産性向上	ROE：目標10%以上（VISION30目標） ROIC：目標7.5%以上 ※資本生産性実績・計画はP22に記載。
② IR専門部署の設置	従来兼務体制でのIR担当チームを設置していたが、2025年4月からIR・広報チームとして専任担当者を配置。

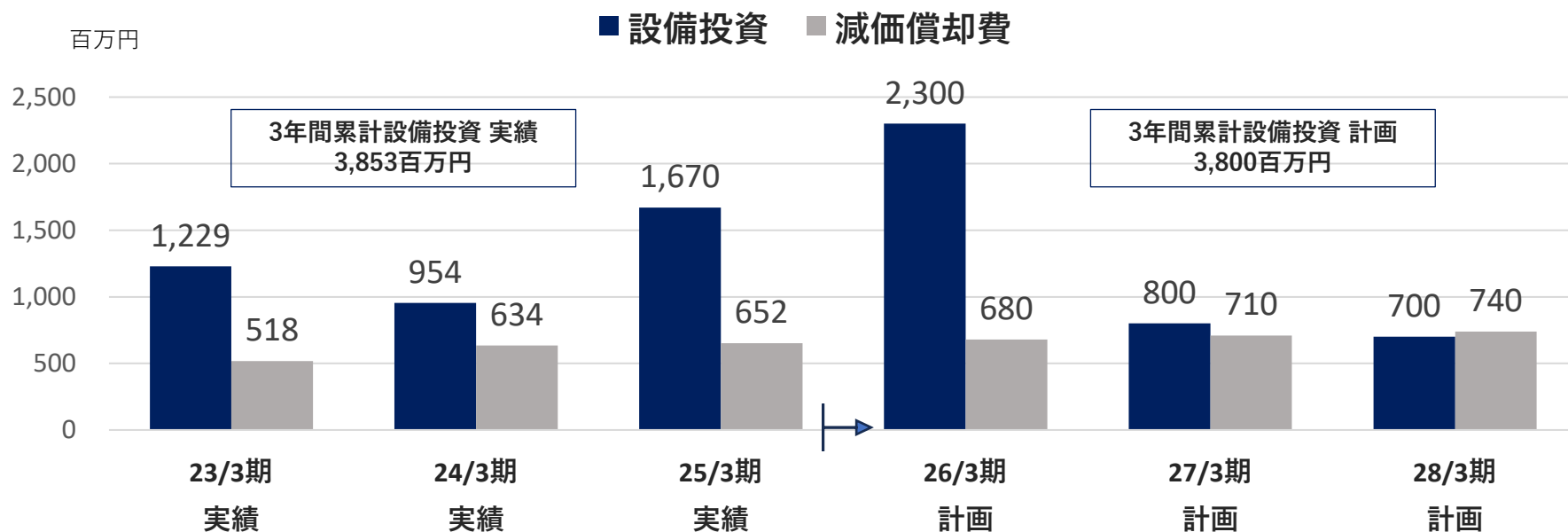
● サステナビリティへの対応

環境対応と取締役会の多様性の観点で目標を設定。

① CDP気候変動スコア	2023年度「B－」⇒ 2024年度「B」⇒ 「B」以上を目標 ※ CDP = Carbon Disclosure Project
② Co2削減目標開示	Scope1・2は目標と実績開示済、Scope3は実績開示済 ※ Co2削減目標と実績はホームページに記載 https://disclosure.okadaaiyon.com/jirei/tcfd/
③ 女性取締役比率	現状 1名 14.3% → 2025年6月株主総会以後は 2名 28.6% の予定

成長投資として、営業所・工場の設備投資に加えて、生産性向上に向けたシステム投資を計画。

- 今後3年間は需要好調な関東・関西の営業所整備と製造工場の設備増強を計画。本社建替え・研修センターの新設にも着手予定。
- 業務効率化・生産性向上に向けたシステム投資として、新基幹システムの開発に着手。2027年度中（28/3月期）の導入を計画。



設備内容	カダ アメリカ本社 札幌営業所 カダ ミッド ウェスト本社 アイオンテック工場	カダ アメリカ本社 札幌営業所 デモ機	関西支店 北関東営業所 デモ機	関西支店 北関東営業所 大阪本社 基幹システム	基幹システム 南星機械設備 アイオンテック工場 デモ機	アイオンテック工場 デモ機
------	--	---------------------------	-----------------------	----------------------------------	--------------------------------------	------------------

更なる顧客対応力強化を目指し、メンテナンス体制強化と増産に向けた設備投資を継続的に計画・実施。

2016
アイオン
テック



2016
北陸
営業所



2019
四国
営業所



2020
湘南
営業所



2021
広島
営業所



2022
中部
営業所



2022
仙台
営業所



2023
札幌
営業所



FY2025～FY2027 計画

2025
関西支店
移転予定



2026
北関東
営業所
新設予定



2027～
本社・
研修所
一部建替
予定

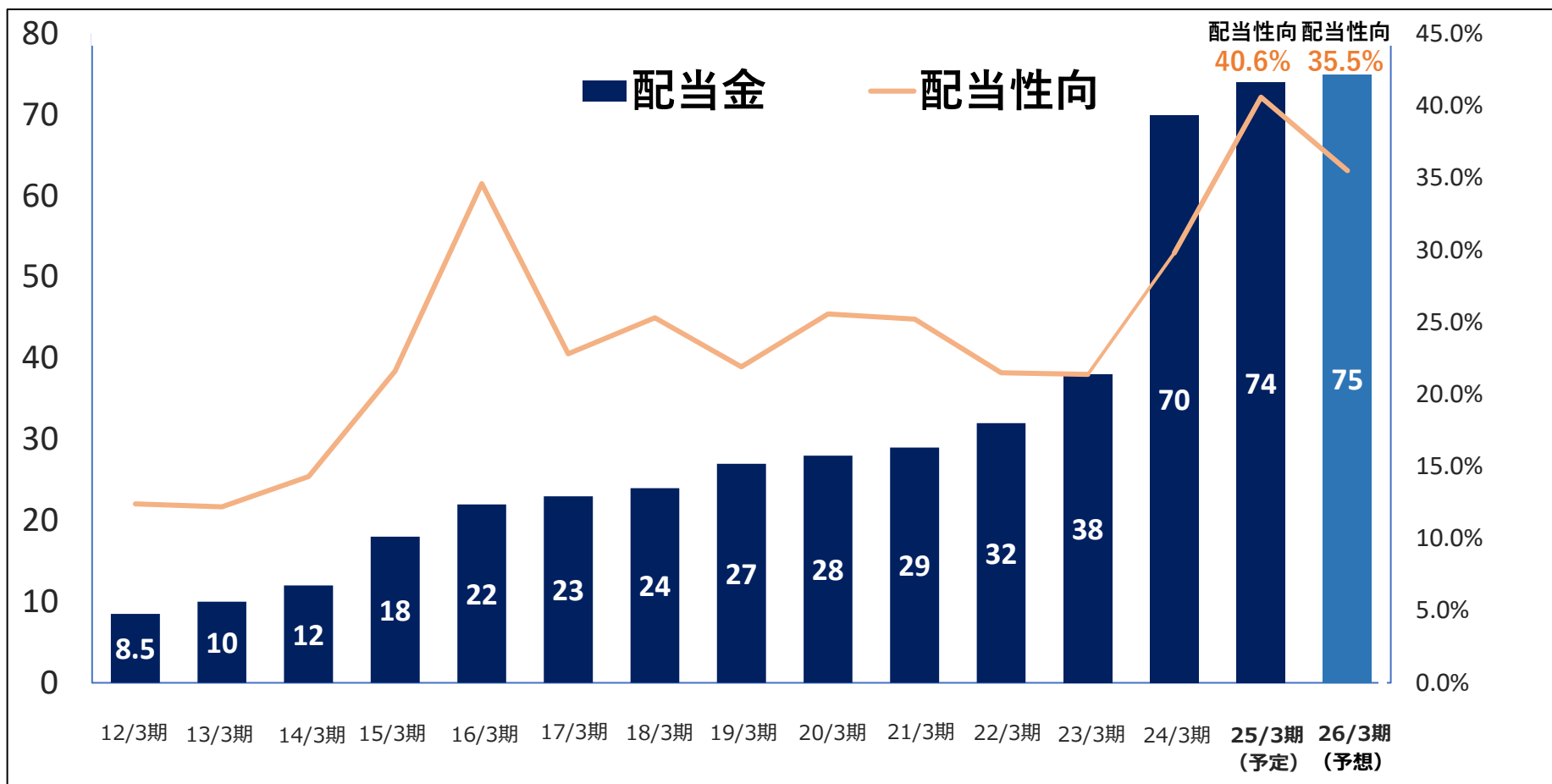
2027～
アイオン
テック
増築予定

配当方針：事業安定成長のもと、①累進的配当 ②配当性向30%以上 を目標とする。

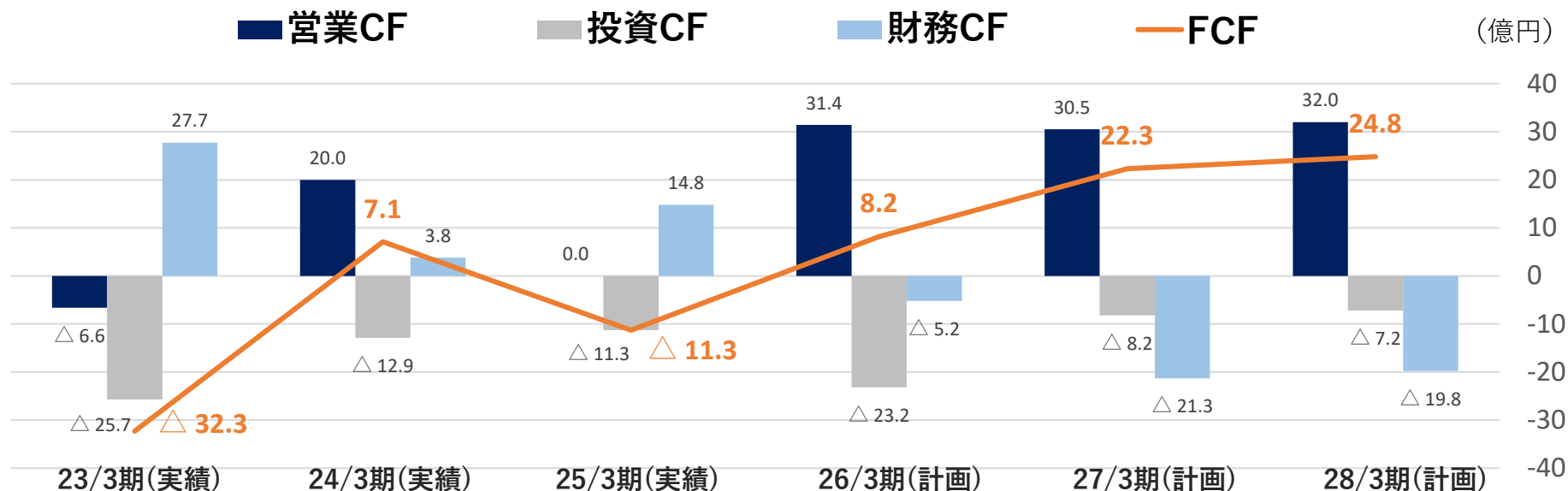
● 25/3期は前年比4円増の年間74円配当を予定。26/3期は1円増配の年間75円の予想（16年連続増配）。

（配当金：円）

（配当性向：％）



今期で営業所設備投資は落ち着く。今後は在庫水準適正化により安定的に営業CFを創出する。



23/3期～25/3期
3年間累計実績

営業CF 13
投資CF △49
財務CF △46

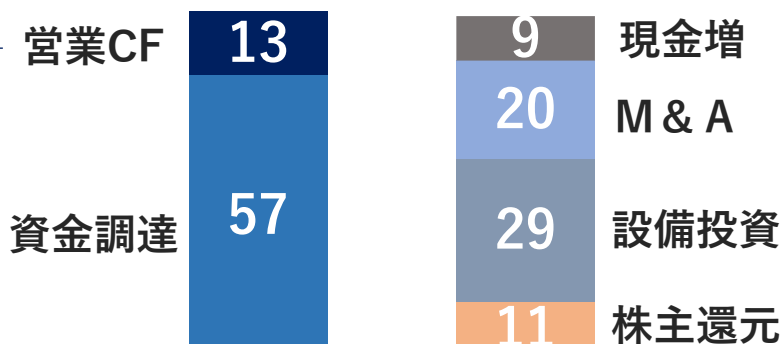
ローリングプラン
FY2025～FY2027 計画

営業CF 93
投資CF △38
財務CF △46

(億円)

在庫水準適正化により営業CFを確保し、株主還元・設備投資・M&A等・資金返済に振り向ける。

23/3期～25/3期
3年間累計 実績



キャッシュ
イン

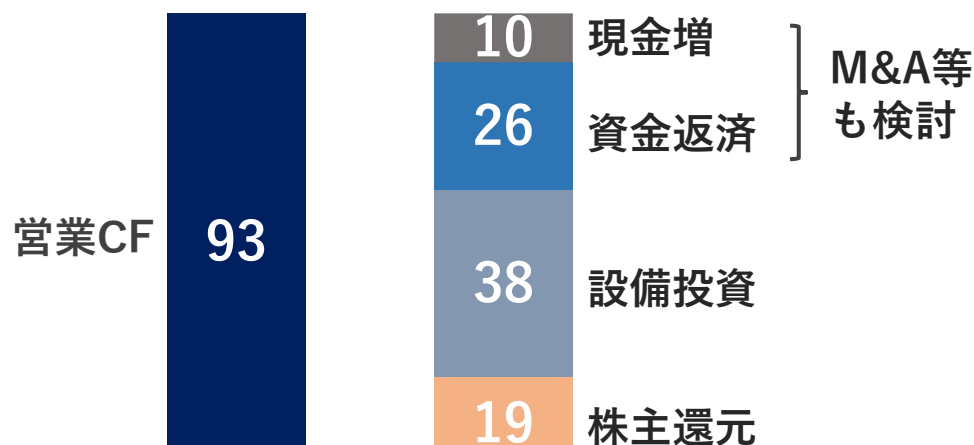
キャッシュ
アウト

営業CFの内訳



ローリングプラン
FY2025～FY2027計画

(億円)



キャッシュ
イン

キャッシュ
アウト

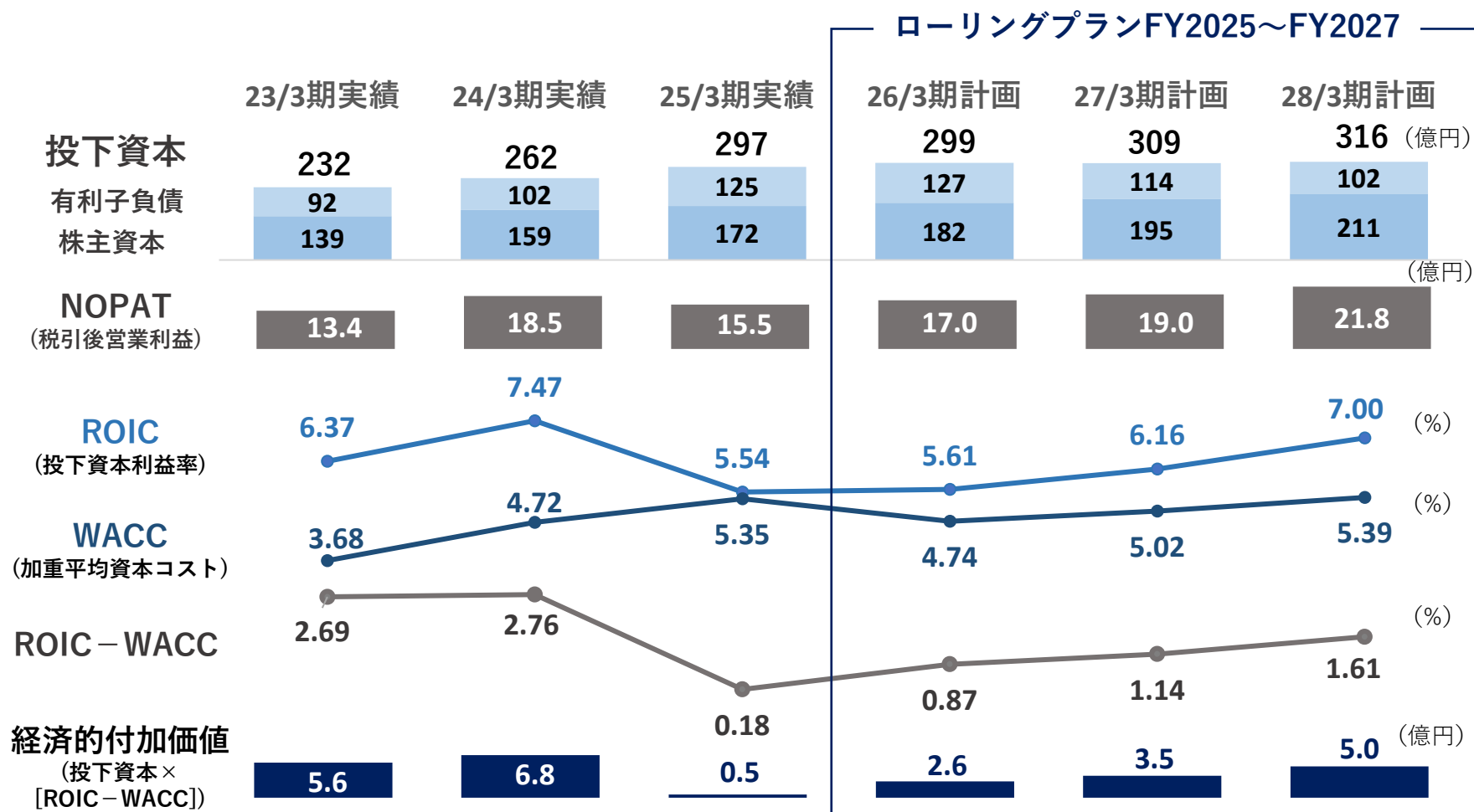
営業CFの内訳

(億円)



利益率低下、在庫増、資本コスト増により低下したが、利益率回復と在庫水準適正化により改善を図る。

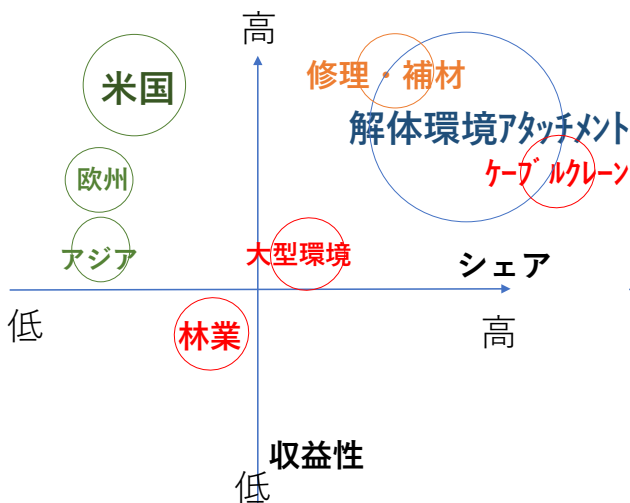
※当社試算ベース トレンド推移把握のため、数値は簡便試算しております。数値算出の前提は、P 2 5 参考 2 をご覧ください。



VISION30遂行により市場シェアと収益性の高い事業ポートフォリオ構築を目指す。

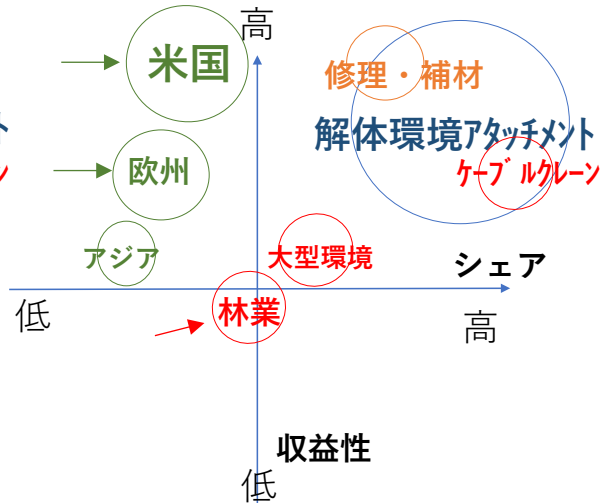
- 解体環境アタッチメントと修理・補材は現状の事業ポジションを堅持しつつ拡大。特に、海外部門と林業分野の競争力強化を図る。ケーブルクレーンは高位安定。大型環境機械は内製化図りつつ見極め。

FY2020



- ・ 解体環境アタッチメントは、国内シェアトップ、収益性も高い
- ・ 海外では米国の収益性は高いが、全般的に商材・人材とアフター体制の構築が課題
- ・ 林業機械のシェアと収益性が課題
ケーブルクレーンは同業2社の独占事業
- ・ 修理補材のアフターメンテナンス部門を有するのは同業では当社のみ、収益性も高い

FY2024



- ・ 圧碎機の生産拡大により需要増に対応順調に売上拡大
- ・ 米国のM&A、欧州の販売拡大により米国、欧州のポジション改善するが足許は減速
- ・ 高性能林業機械OHBの発売により、林業のポジション改善
- ・ 営業所のリニューアルにより大型アタッチメントへの対応強化

FY2030



- ・ 解体環境アタッチメントは、強みを維持しつつ、増産と営業体制強化による売上拡大を図る
- ・ 海外部門の収益性は維持・改善しつつ、商材・人材を投入しシェア拡大を図る
- ・ 林業部門の営業統合と製造の生産性向上によりシェアと収益性の向上を図る
- ・ 修理補材は体制を維持・拡大し、林業分野も取込み拡大を図る

VISION30の骨子 ～2030年に向けた中長期経営計画～

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
R O E 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・D X等）と戦略的M & Aの推進
経営基盤強化	① C G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D X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）

	23/3期末	24/3期末	25/3期末	26/3期以降
株主資本コスト	5.5%	6.4%	7.7%	7.7%
リスクフリーレート	0.14%	0.73%	1.09%	1.09%
リスクプレミアム	6.08%	6.40%	6.60%	6.60%
β（ベータ）	0.88	0.89	1.008	1.008

（※）株主資本コスト：26/3期以降は、25/3期末の株主資本コストを使用
リスクフリーレート：25/3期末数字は、25/3月期1年間平均の10年国債レートを使用

② NOPAT（税引後営業利益）

NOPAT＝営業利益×（1-実効税率）【実効税率＝32％に固定】（実効税率は茲許の実績を踏まえ前年から見直し）

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、26/3期以降の株価は2025/3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
I R・広報チーム

TEL 06-6576-1271 FAX 06-6576-1270

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