

アーチ2020



ローリングプラン

(2017~2019)

オカダ アイヨン 株式会社

トリプル「1」を目指して、2020年に橋をかける。

- | | |
|------------|------------------|
| 1 【国内戦略】 | バリューチェーン強化 |
| 2 【海外戦略】 | 「現地化」と「提携」の機動的選択 |
| 3 【経営基盤強化】 | 持続的成長の土台づくり |

アーチ

アーチ

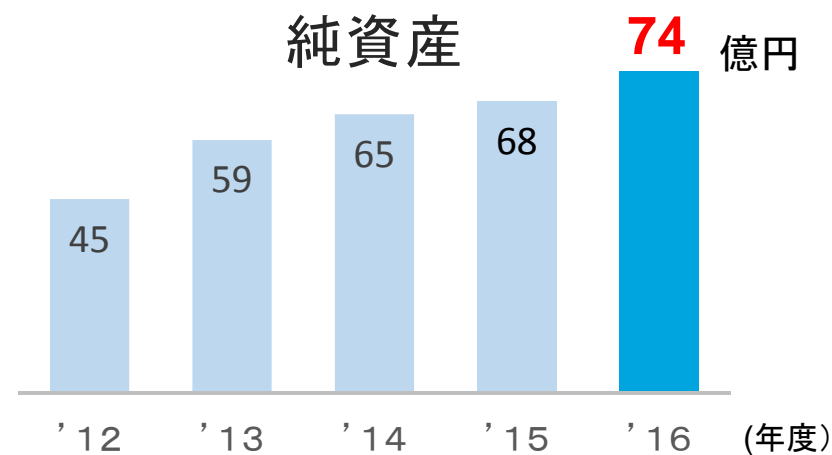
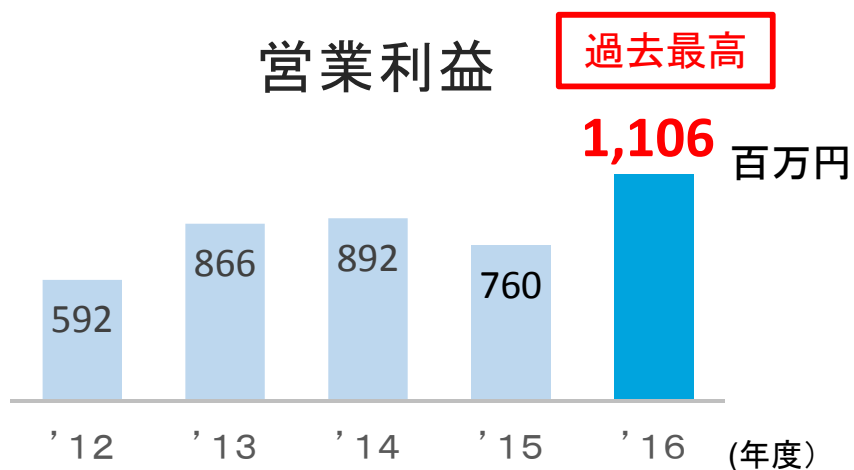
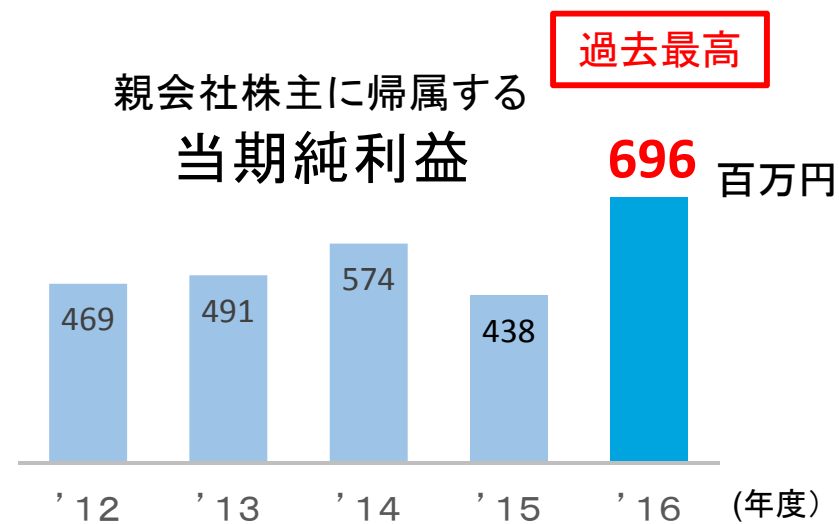
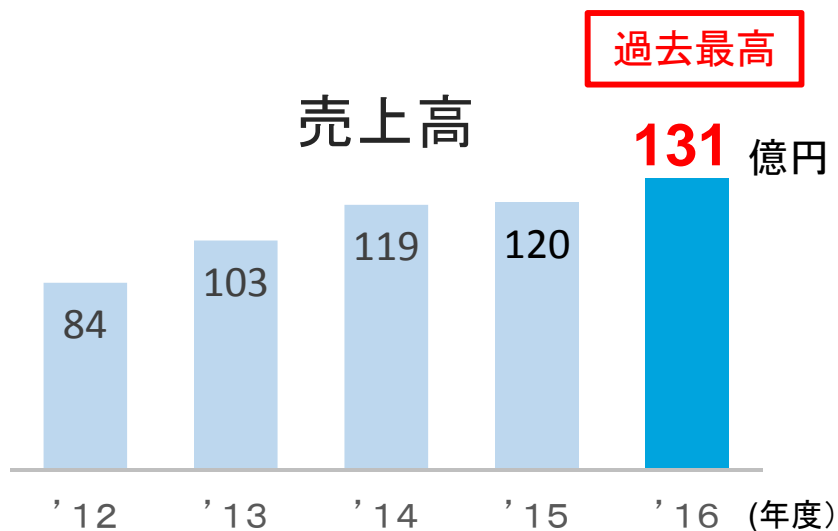
営業目標 トリプル「2」		×	財務目標 トリプル「10」	
① 連結売上高	2倍(200億円)		① 売上高伸び率(平均)	10%以上
② 主要製品国内シェア	2割アップ	② 売上高営業利益率	10%以上	
③ 海外売上	2倍	③ 自己資本利益率(ROE)	10%以上	

全社目標 トリプル「1」	
〔一流〕	一流のプロ集団 による
〔一級〕	一級の製品・サービス により
〔一強〕	業界 NO. 1 の企業グループを目指す

2016年度の振り返り <業績推移>



ARCH2020



項目	内容
生産拡大	2016年4月からアイオンテック朝霞新工場が本格稼働し生産力20%アップ。人材育成と部材・原材料の確保により更なる増産を目指す。
国内営業強化	<ul style="list-style-type: none"> ・東京本店、横浜営業所(2015年4月)、東京オフィス(2015年8月)の3拠点体制で首都圏を強化し売上15%アップ。 ・北陸営業所を移転新設。環境配慮し、大型圧碎機のメンテナンスにも対応。
グローバル展開	<ul style="list-style-type: none"> ・米国内最大マーケットに3拠点目としてテキサス支店(2016年1月)を新規開設。納期短縮と修理対応で顧客対応力を強化。 ・欧米仕様の改良型圧碎機を開発し、ドイツ、米国での展示会等で発表。
アフタービジネス	当社の強みの自社メンテナンス体制充実に加え、協力整備工場との連携体制の構築を図る。
新商品	<ul style="list-style-type: none"> ・SRC(鉄筋鉄骨コンクリート構造)用解体機「TSRCシリーズ」の販売が圧碎機の販売増加に寄与。 ・解体物件の大型化、ショベルの大型化に対応したクラス最大級の圧碎機「TS-WB2400」(取付ショベルクラス100トン以上)を開発し発売。

① 主要製品国内台数シェア

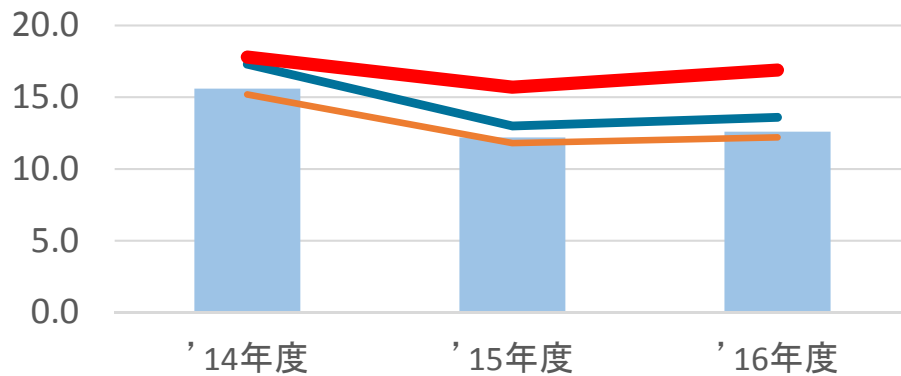
大型機種＝取付ショベルクラス30トン以上

	‘14年度	‘15年度	‘16年度	自己評価
油圧ブレーカ	16%	12%	13%	×
内・大型機種	18%	16%	17%	△
小割機	41%	39%	39%	△
内・大型機種	42%	49%	55%	◎
大割機	37%	39%	42%	○
内・大型機種	37%	48%	52%	◎
鉄骨カッター	41%	47%	40%	△
内・大型機種	39%	51%	56%	◎

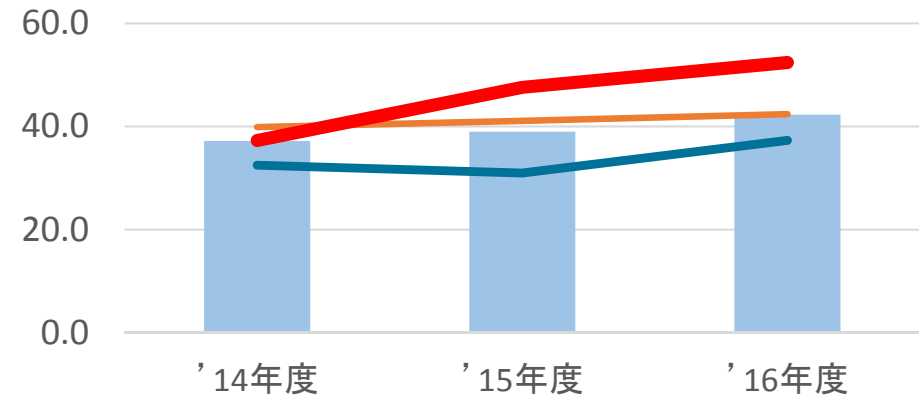
※ 日本建設機械工業会作成資料に基づき当社推定

<取付ショベルクラス別シェア推移グラフ>

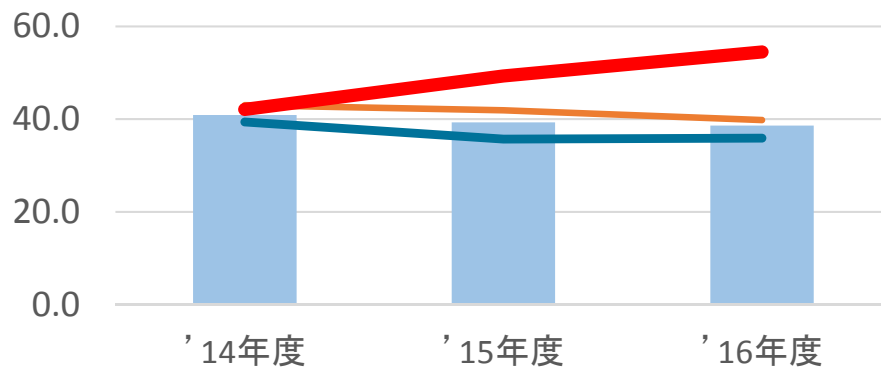
油圧ブレーカ



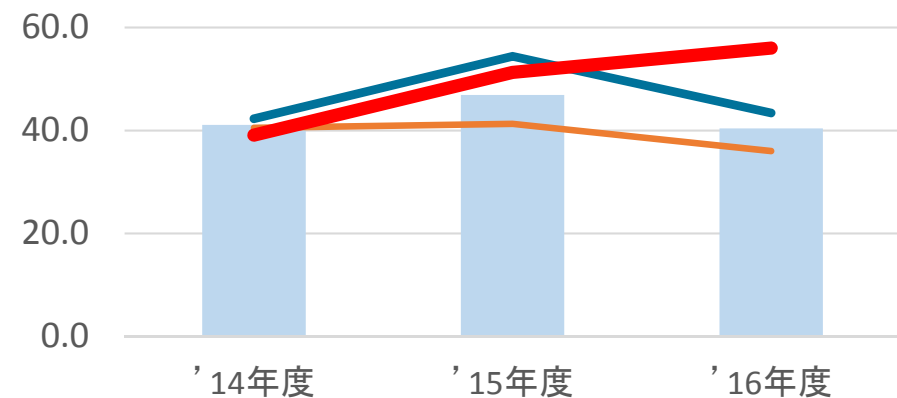
大割機



小割機



鉄骨カッター



全体シェア
 30トン以上
 20トン以上30トン未満
 20トン未満

※ 日本建設機械工業会作成資料に基づき当社推定

② 海外売上高・海外売上比率

	'14年度	'15年度	'16年度	自己評価
海外売上高	1,890百万円	2,313百万円	2,095百万円	△
海外売上比率	15.8%	19.2%	16.0%	△
(参考) オカダアメリカ ドルベース売上高	12.2百万ドル	13.4百万ドル	12.2百万ドル	△

③ 財務目標

	'14年度	'15年度	'16年度	自己評価
売上高 伸び率	17.4%	0.8%	8.9%	○
売上高 営業利益率	7.4%	6.3%	8.4%	○
ROE	9.2%	6.5%	9.7%	○

2017年度 コーポレートスローガン

“3つの「C」”

CHALLENGE

～ 新しい試みへの挑戦

CHANGE

～ 環境激変を先取りした変革

CHECK

～ コンプライアンス・異常値チェック

2017年度 基本施策

“OKADA八策”

- ① 自由な発想での戦略商品の開発
- ② 海外戦略の見直しと実行
- ③ アフタービジネス体制の充実とベース売上（修理・補材）の増強
- ④ アライアンスを含めた事業規模【輪】の拡大
- ⑤ 全社業務の効率化
- ⑥ 社員満足度の向上
- ⑦ コンプライアンスとリスク管理
- ⑧ 人員確保及びキャリアパスの設計・活用による効果的な人材育成

<主な具体的取り組み>

項目	内容
<p>「ワクワクものづくり推進室」の新設</p>	<p>専門部署を設置し部門横断的に活動。産官学などの外部ファクターとの連携やIoT、AI、ICTの活用により、戦略的商品、次世代の解体工法を研究・開発。</p>
<p>欧州市場の開拓</p>	<p>開拓余力の大きいヨーロッパに拠点を開設し、新開発した欧米仕様圧砕機を投入。シェア獲得を目指す。</p>
<p>「働き方改革」への取り組み</p>	<p>業務プロセスの見直し、職場環境の見直し、人事・労務諸制度の見直し等により、生産性向上と社員満足度向上を図る。</p>

業績 3ヶ年計画

(百万円)

	過去3ヵ年実績			ローリングプラン(‘17~’19)		
	’14年度	’15年度	’16年度	’17年度	’18年度	’19年度
売上高	11,943	12,043	13,113	14,000	15,000	16,000
営業利益	892	760	1,106	1,250	1,350	1,500
経常利益	947	721	1,092	1,250	1,350	1,500
親会社株主に帰属する 当期純利益	574	438	696	810	880	980
海外売上高	1,890	2,313	2,095	2,550	3,050	3,600
海外売上比率	15.8%	19.2%	16.0%	18.2%	20.3%	22.5%

業績 3ヶ年計画(当初計画比)

[計画比] 上段:前年ローリングプラン計画比('16年作成)
 下段:アーチ2020作戦計画比 ('15年作成)
 (百万円)

	実績		ローリングプラン('17~'19)					
	'16年度	計画比	'17年度	計画比	'18年度	計画比	'19年度	計画比
売上高	13,113	+113 ▲387	14,000	0 ▲1,000	15,000	0 ▲1,500	16,000	- ▲2,000
営業利益	1,106	+206 ▲44	1,250	+180 ▲100	1,350	+90 ▲200	1,500	- ▲250
経常利益	1,092	+192 ▲58	1,250	+180 ▲100	1,350	+90 ▲200	1,500	- ▲250
親会社株主に帰属する 当期純利益	696	+116 ▲4	810	+120 +10	880	+70 ▲70	980	- ▲70

財務目標 3ヶ年計画

	過去3カ年実績			ローリングプラン(‘17~’19)		
	’14年度	’15年度	’16年度	’17年度	’18年度	’19年度
売上高 伸び率	17.4%	0.8%	8.9%	6.8%	7.1%	6.7%
売上高 営業利益率	7.4%	6.3%	8.4%	8.9%	9.0%	9.4%
ROE	9.2%	6.5%	9.7%	10.0%	10.0%	10.0%

ご注意事項

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
管理本部

TEL 06-6576-1281 FAX 06-6576-1270
URL <http://www.aiyon.co.jp/>