



オカダ アイヨン 株式会社

会社説明会資料

(東証一部 6294)

代表取締役社長 荻田 俊幸

2017年5月22日



本日の内容

- 事業概要
- 17/3期 業績
- 中期経営計画ローリングプラン



オカダ アイヨン 株式
会社

■ 事業概要

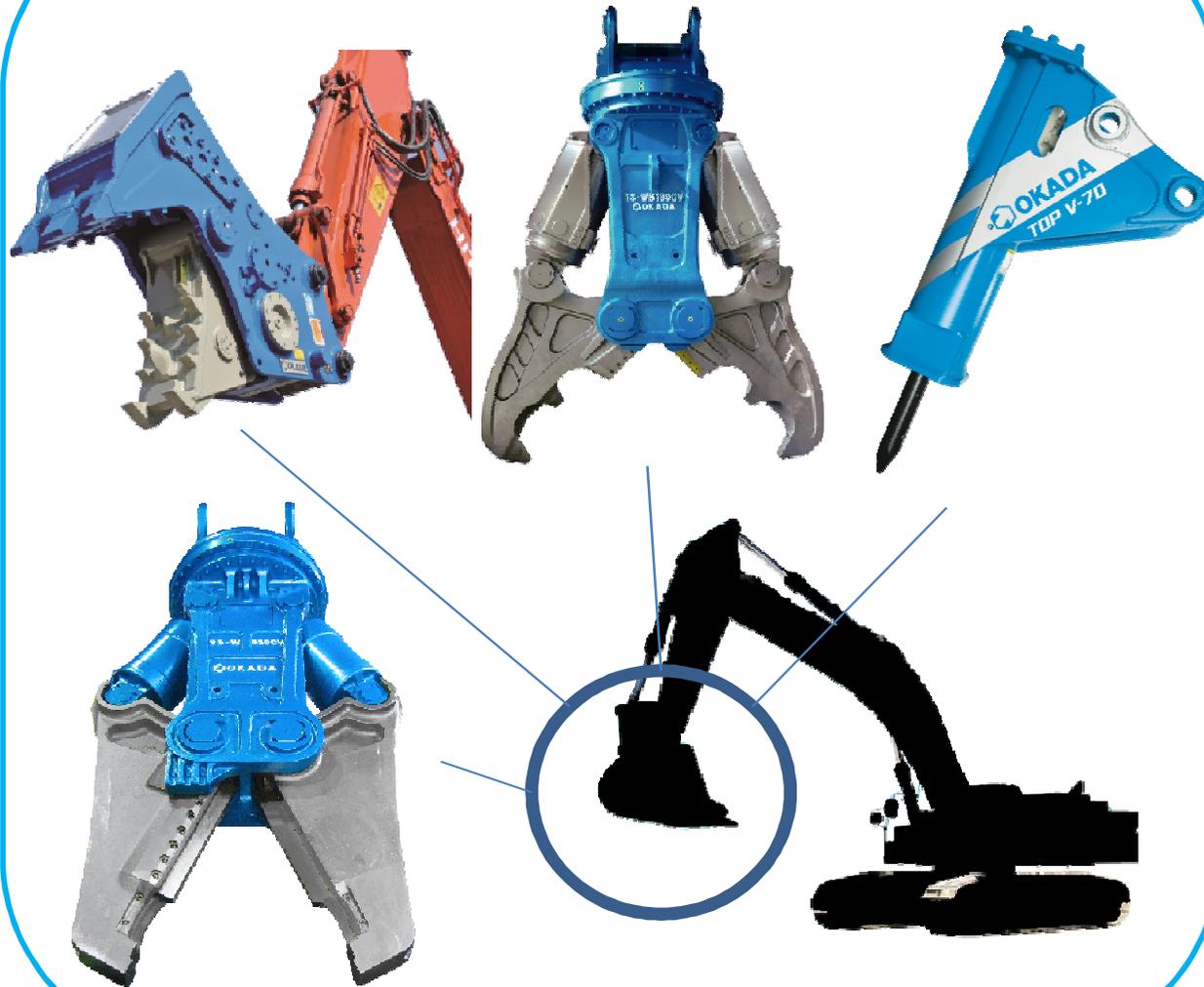
会社概要

(‘17/3期)

会社名	オカダアイオン株式会社
設立	1960年9月1日(創業は1938年)
本社	大阪市港区海岸通4丁目1番18号
売上高	13,113百万円(‘17/3期末)
資本金	1,473百万円
決算期	3月31日
従業員数	212名
事業内容	建設機械の製造、販売、修理
発行株式総数	7,228,700株
上場市場	東証一部(6294)

主力商品

解体アタッチメント (油圧ショベル先端部分)



環境機械 (木材破碎機)



ビックバス



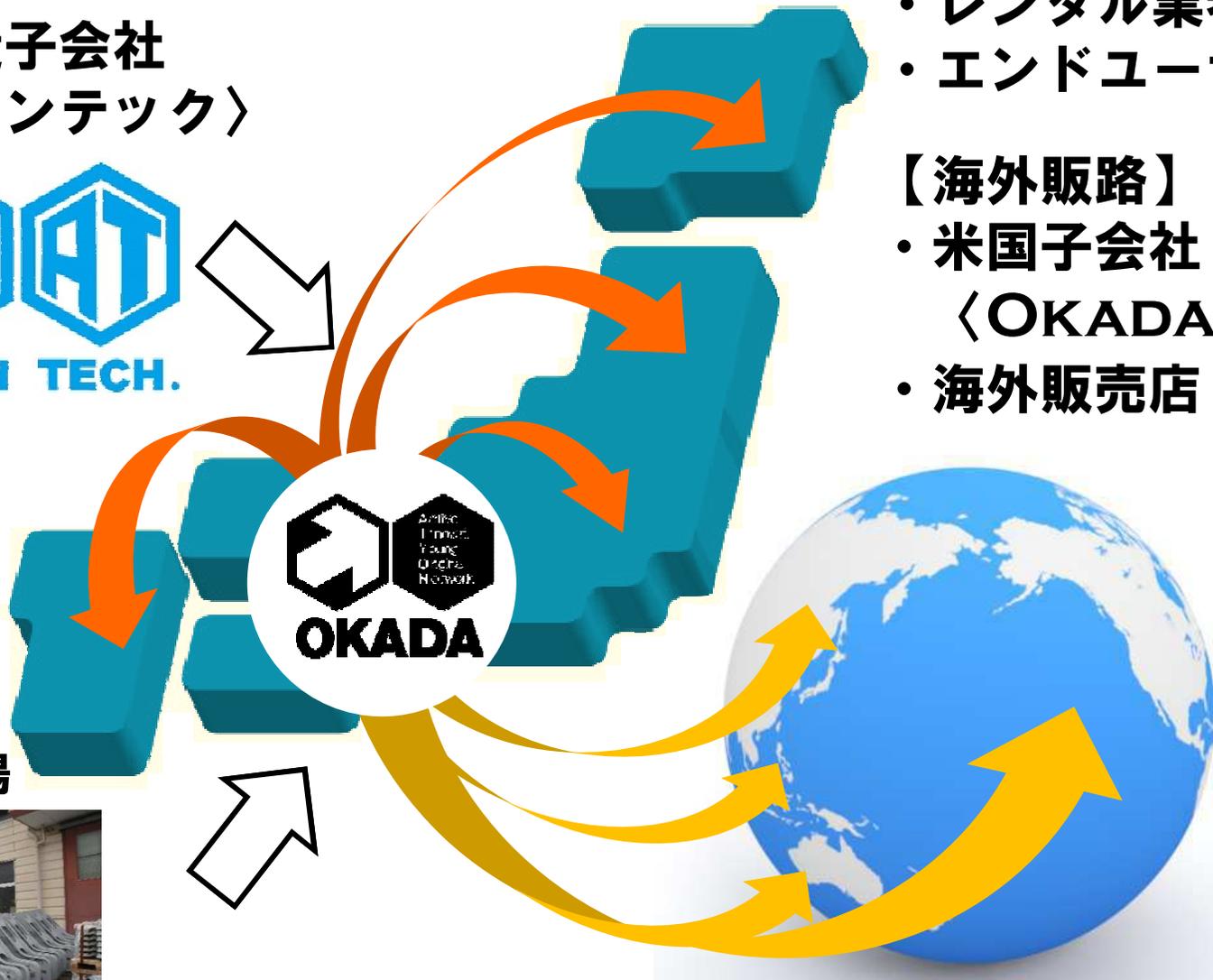
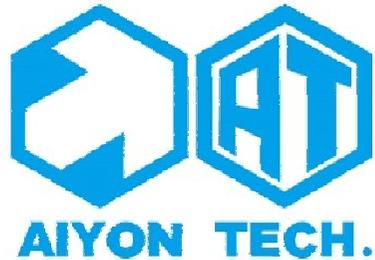
ウッドホグ

大割機 TS-WBクラッシャー



事業概要

製造子会社
〈アイオンテック〉



【国内販路】

- ・ ショベルメーカー
- ・ レンタル業者
- ・ エンドユーザー

【海外販路】

- ・ 米国子会社
 〈OKADA AMERICA〉
- ・ 海外販売店



協力工場

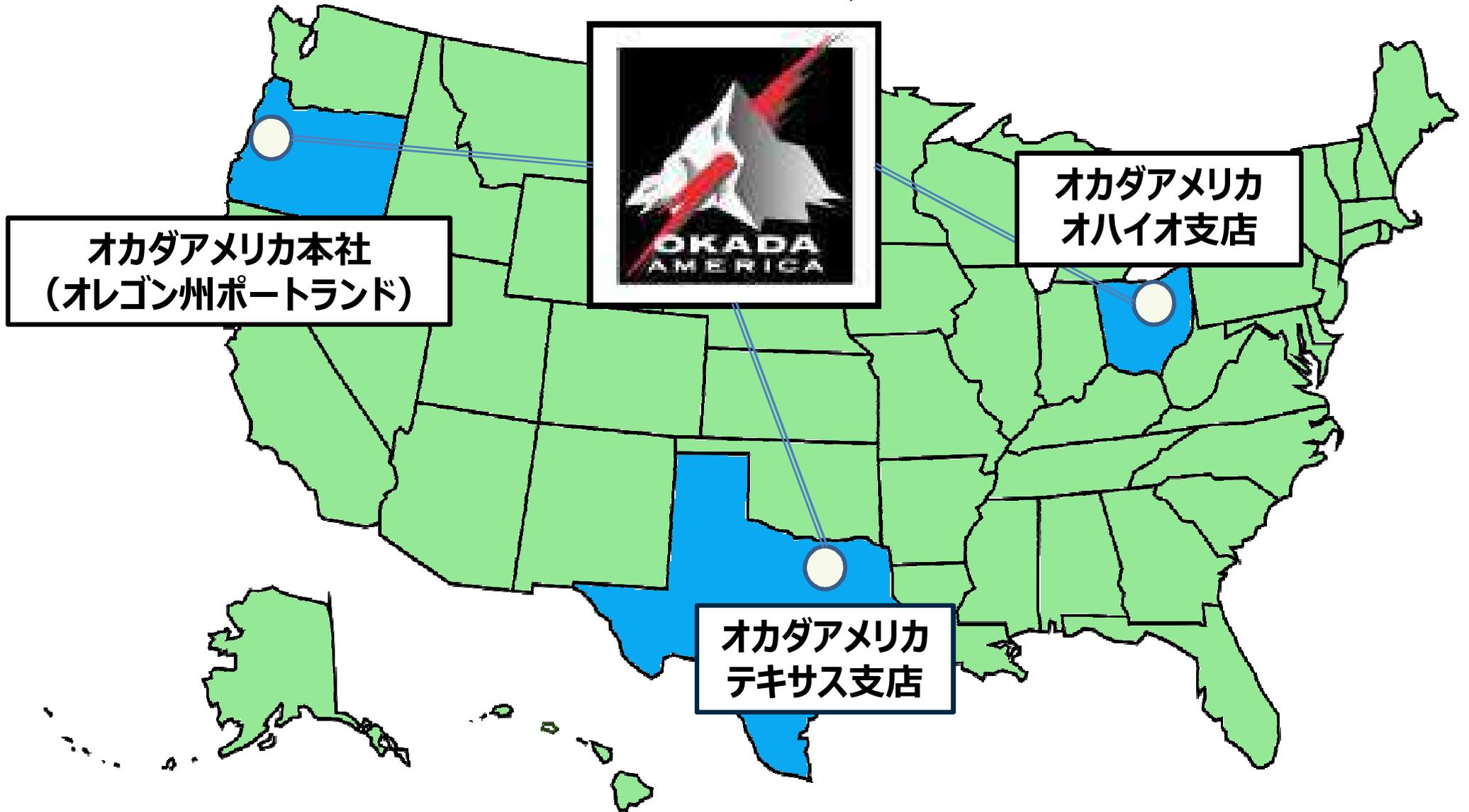


国内事業拠点 (全国営業12拠点、製造1拠点)

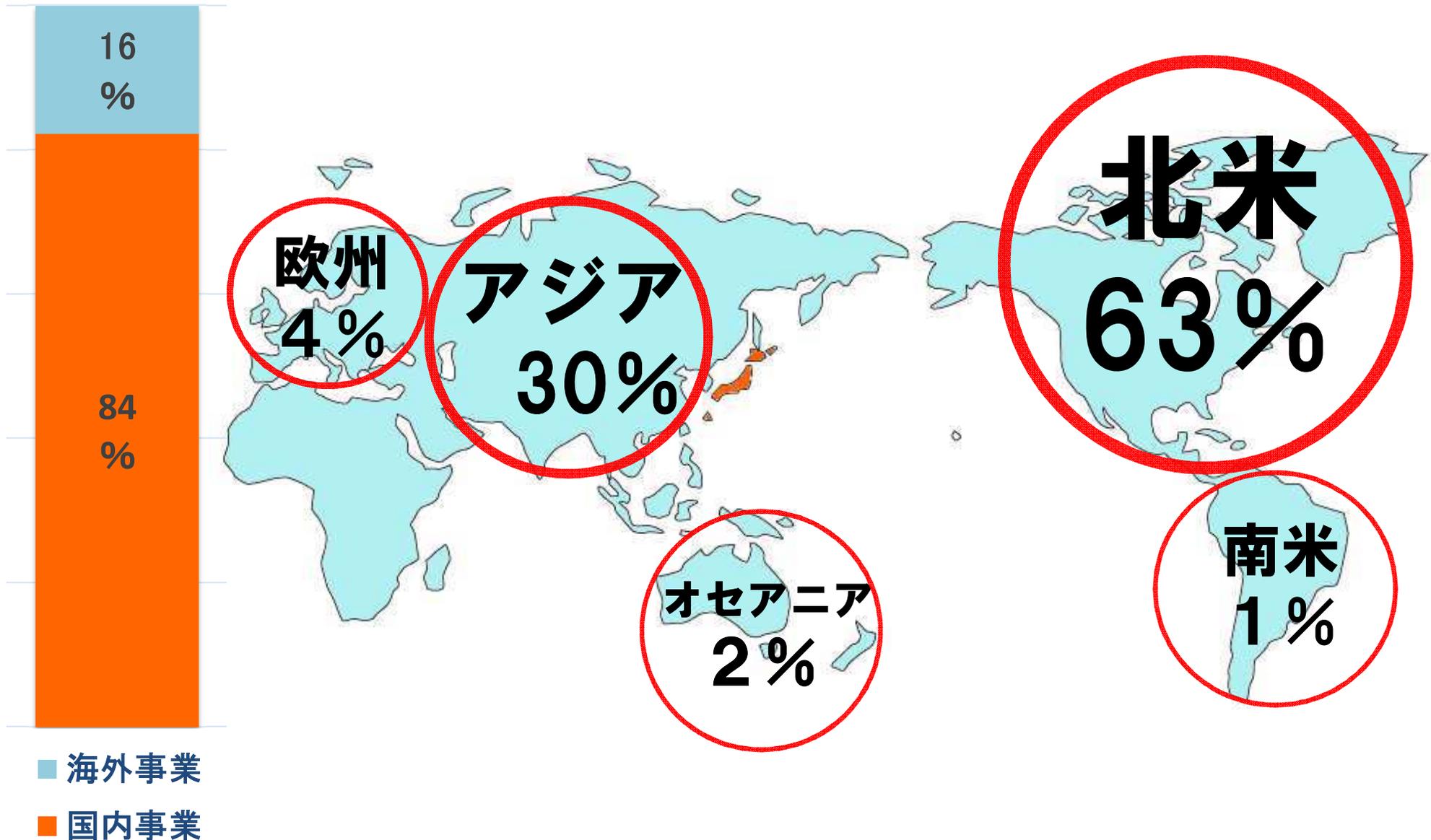


海外事業拠点(3拠点)

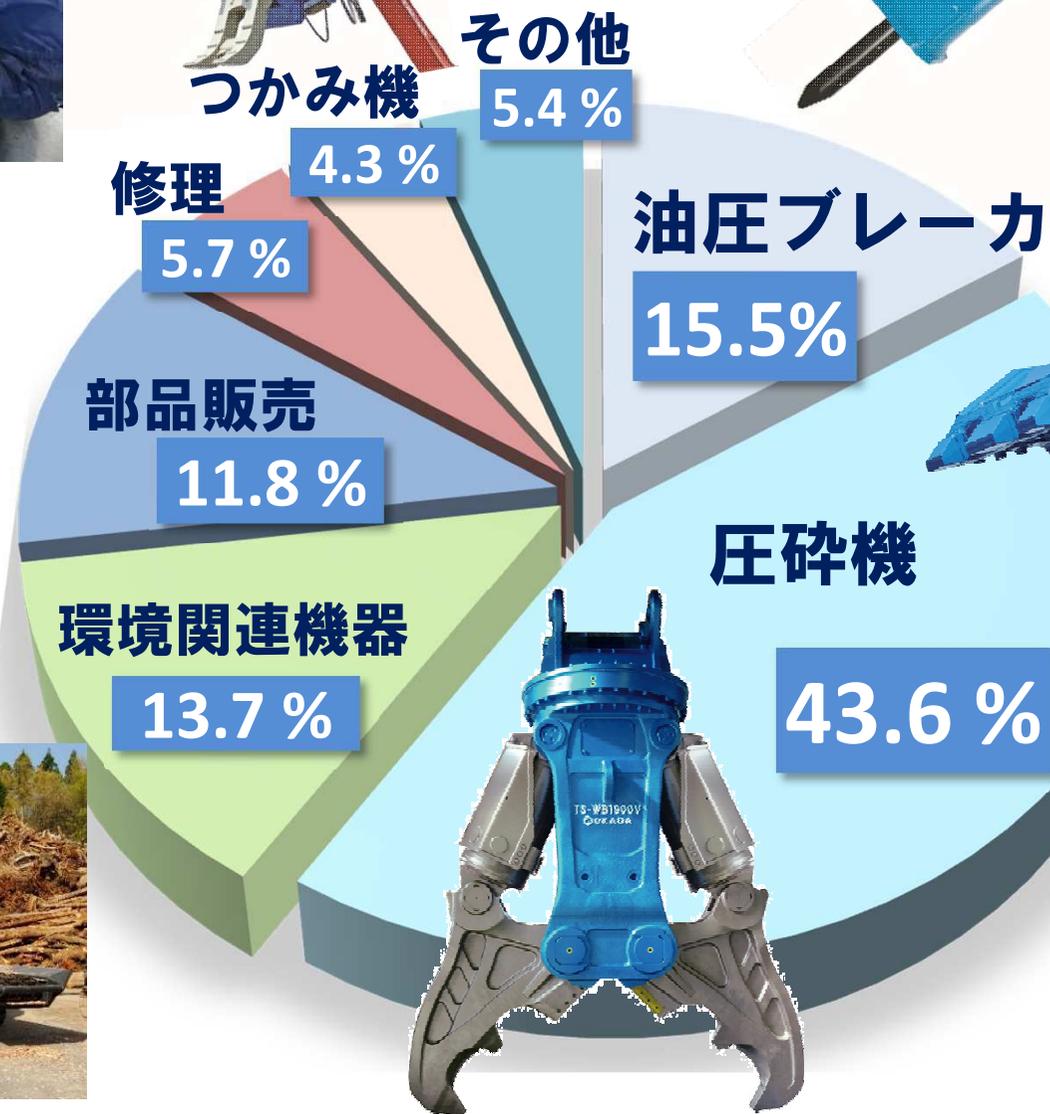
OKADA AMERICA, INC



海外販売先比率（'17/3期）



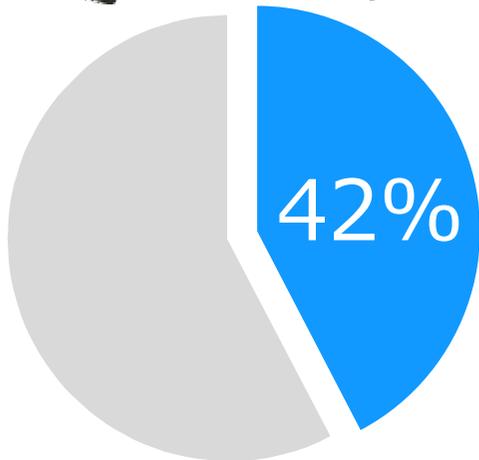
売上構成比(17/3期)



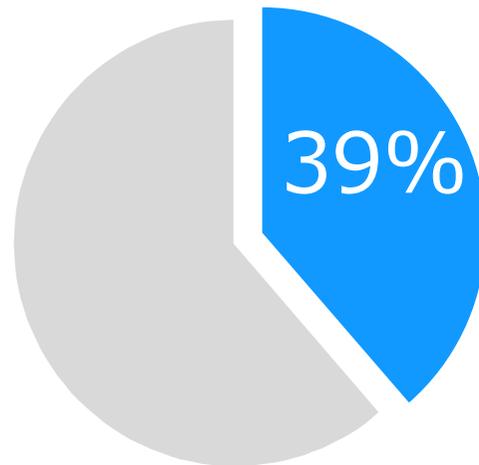
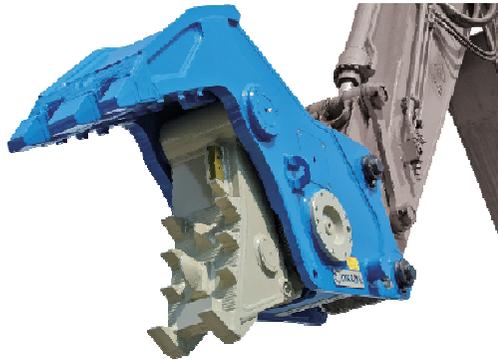
※ 2016年4月～2017年3月 当社売上構成比

主力製品とその国内シェア

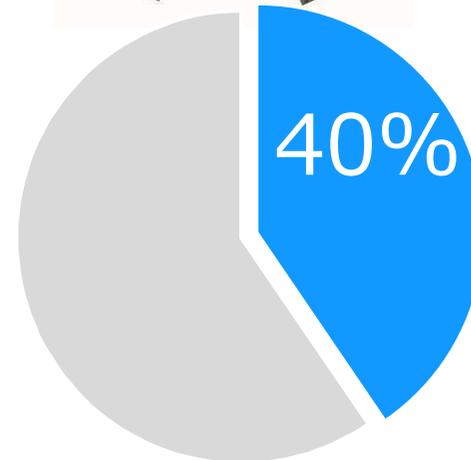
大割機



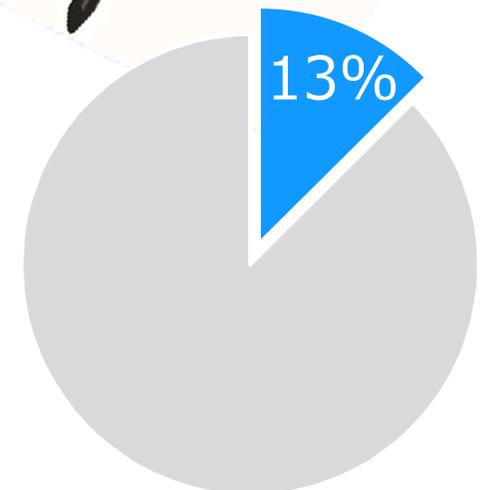
小割機



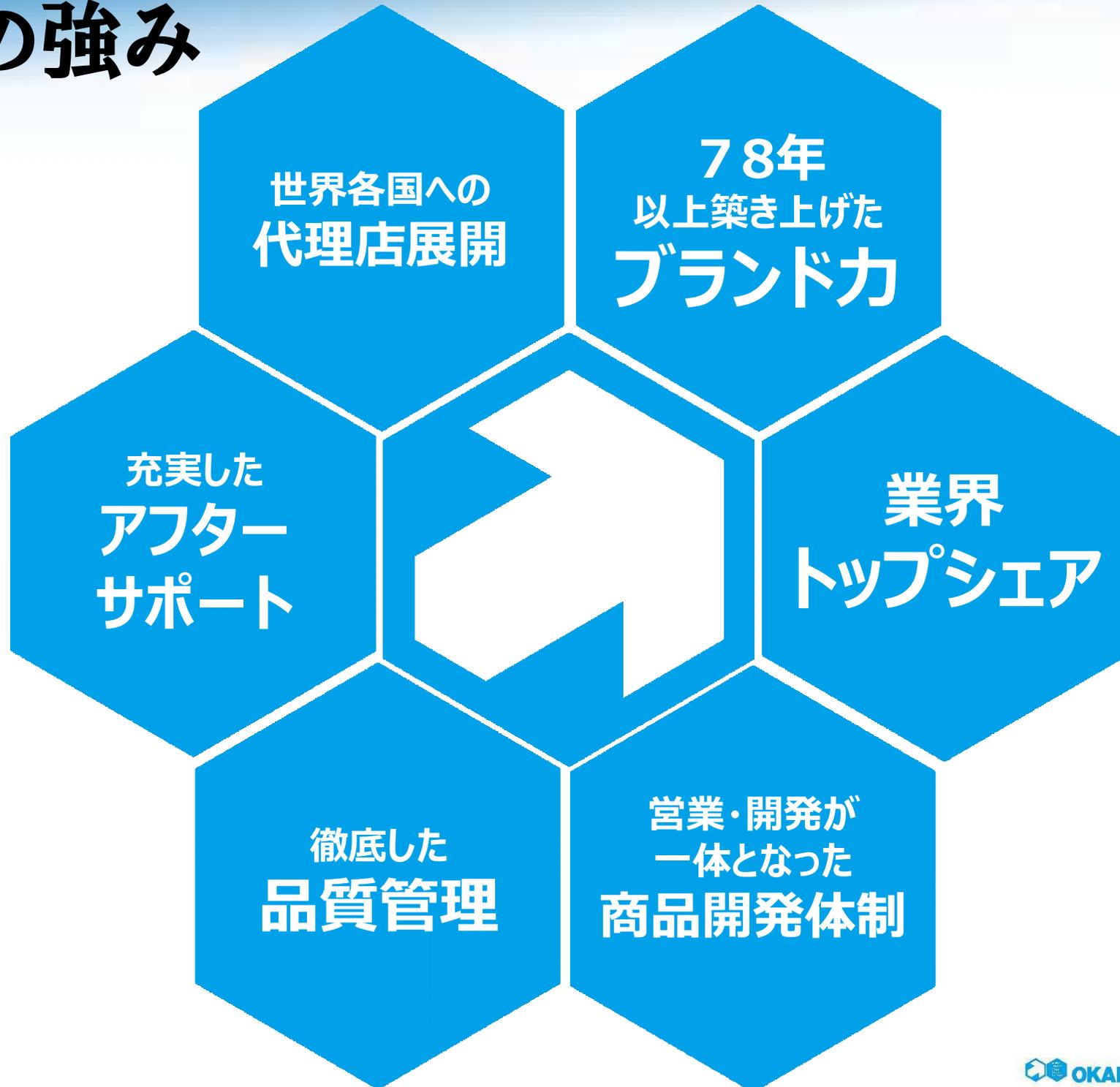
鉄骨カッター



油圧ブレーカ



当社の強み





オカダ アイヨン 株式
会社

■ 17/3期 業績

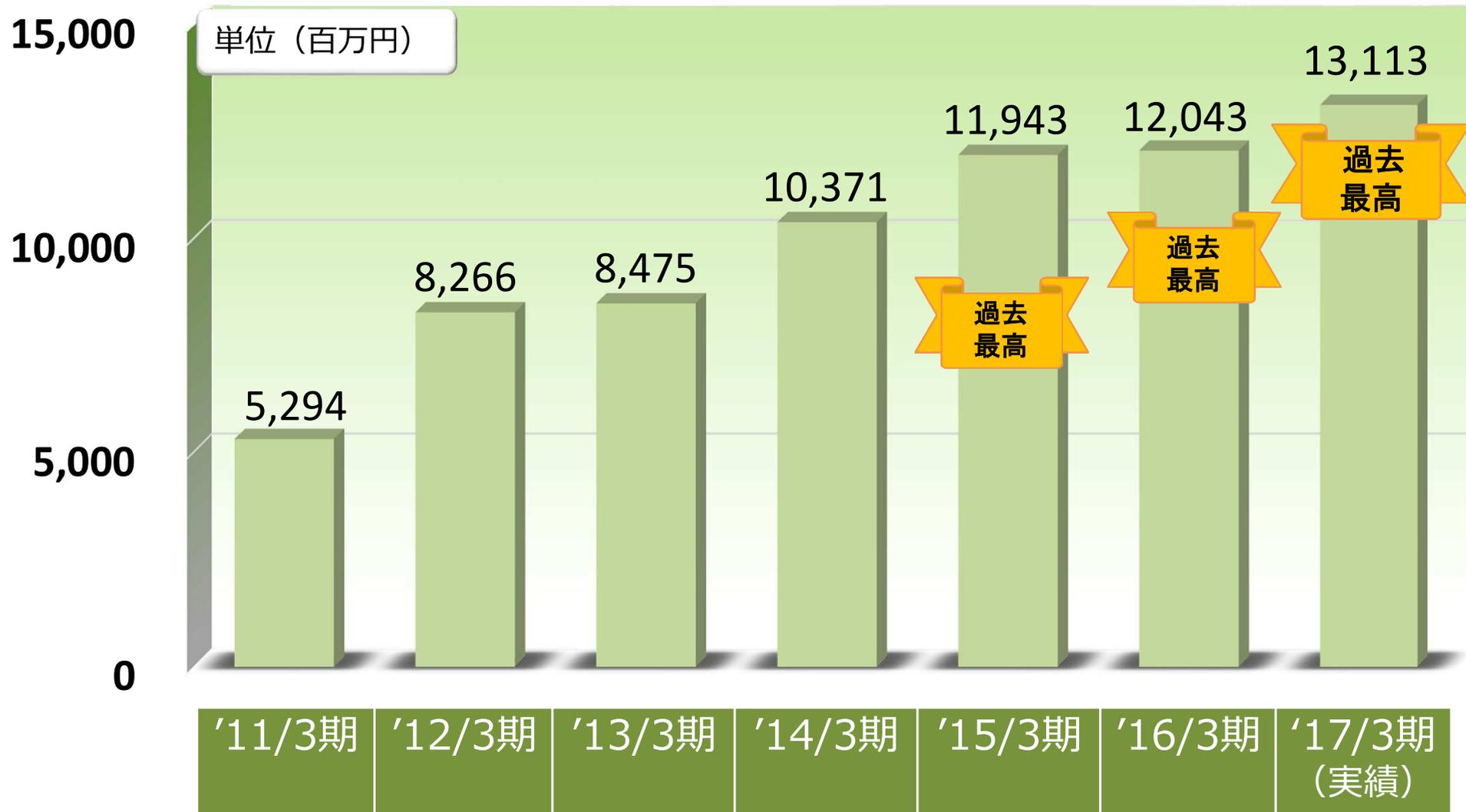
17/3期 連結業績(要点)

※ () 内は前年同期比

- 連結売上高は131億1,300万円 (前期比+8.9%)
- 経常利益は10億9,200万円 (+51.4%)
- 国内は、新工場本格稼働による増産、商品群の充実、バイオマス発電向け大型破碎機の販売好調等により、110億1,800万円 (+13.2%)
- 海外は、北米を中心に需要が一服すると共に、円高影響もあって20億9,500万円 (▲9.4%)

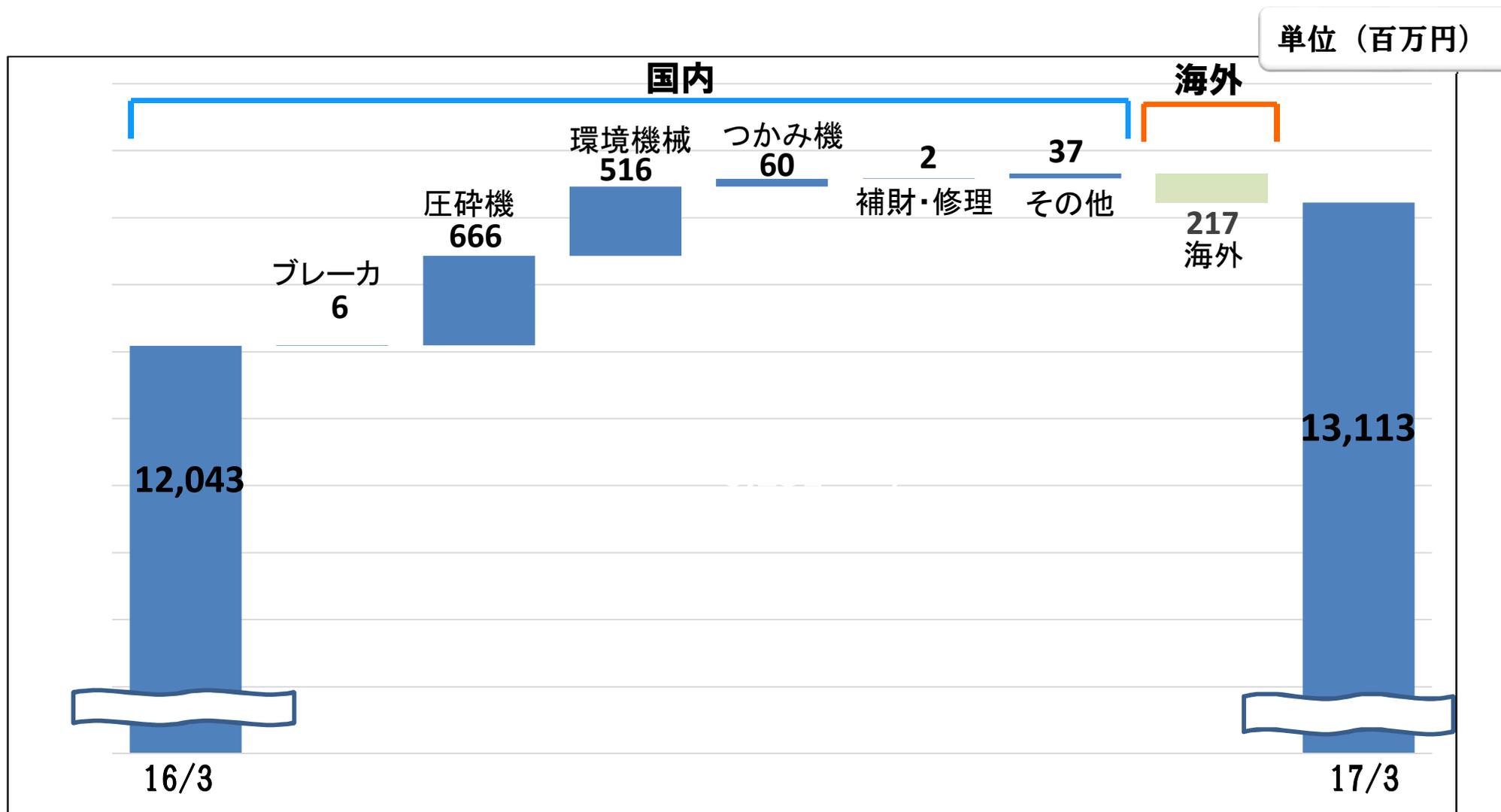
売上高 実績推移

7期連続増収、過去最高売上を更新



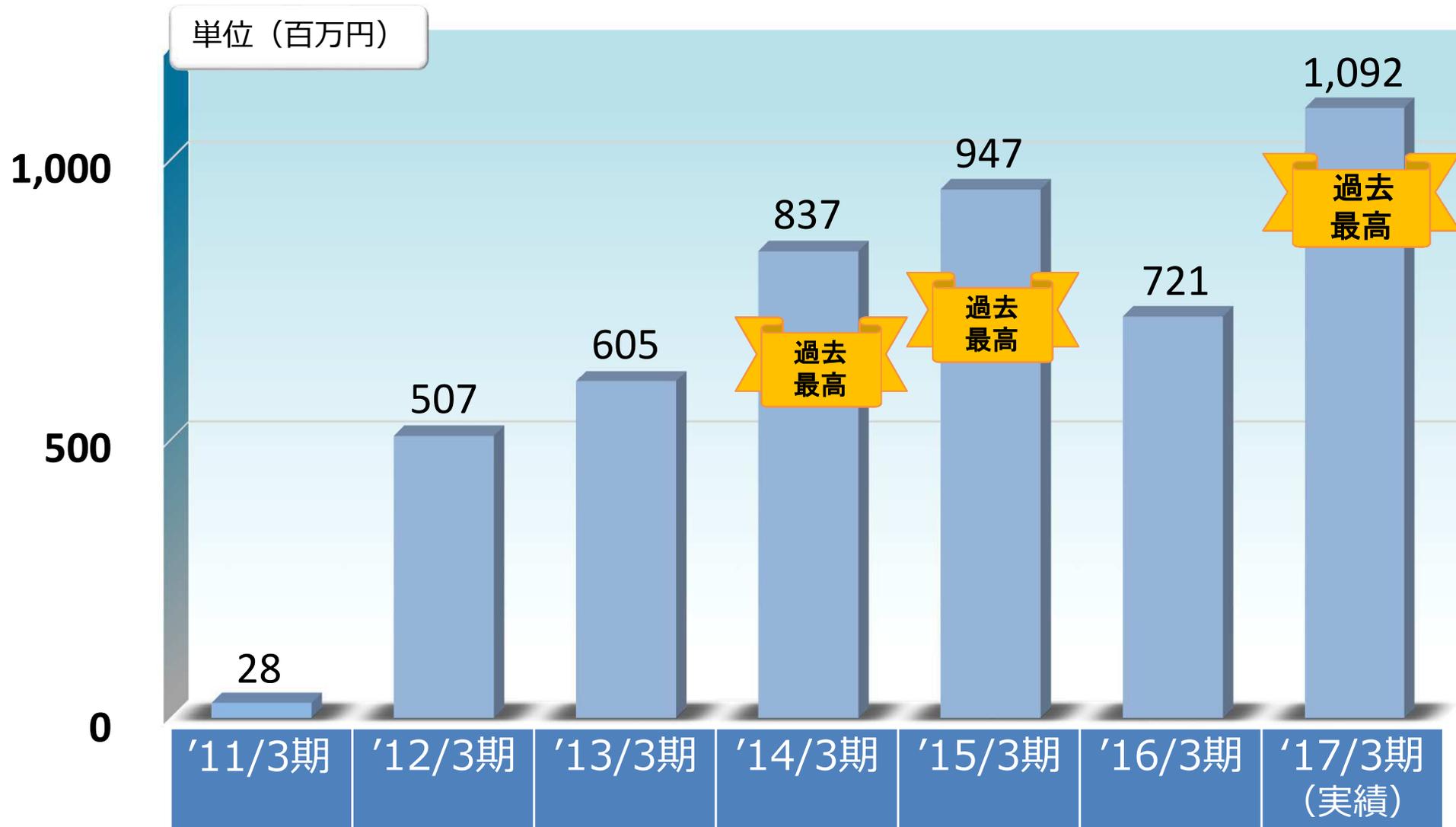
17/3期 売上高増減要因

- 朝霞新工場稼働による増産で、主力圧砕機は堅調に推移
- 環境関連機器が+40.8%と大きく伸びる
- 海外は資源価格低迷・期首からの円高もあり▲9.4%



経常利益 実績推移

海外での減収・円高影響あるも、国内増収・輸入品原価低減により+51.4%

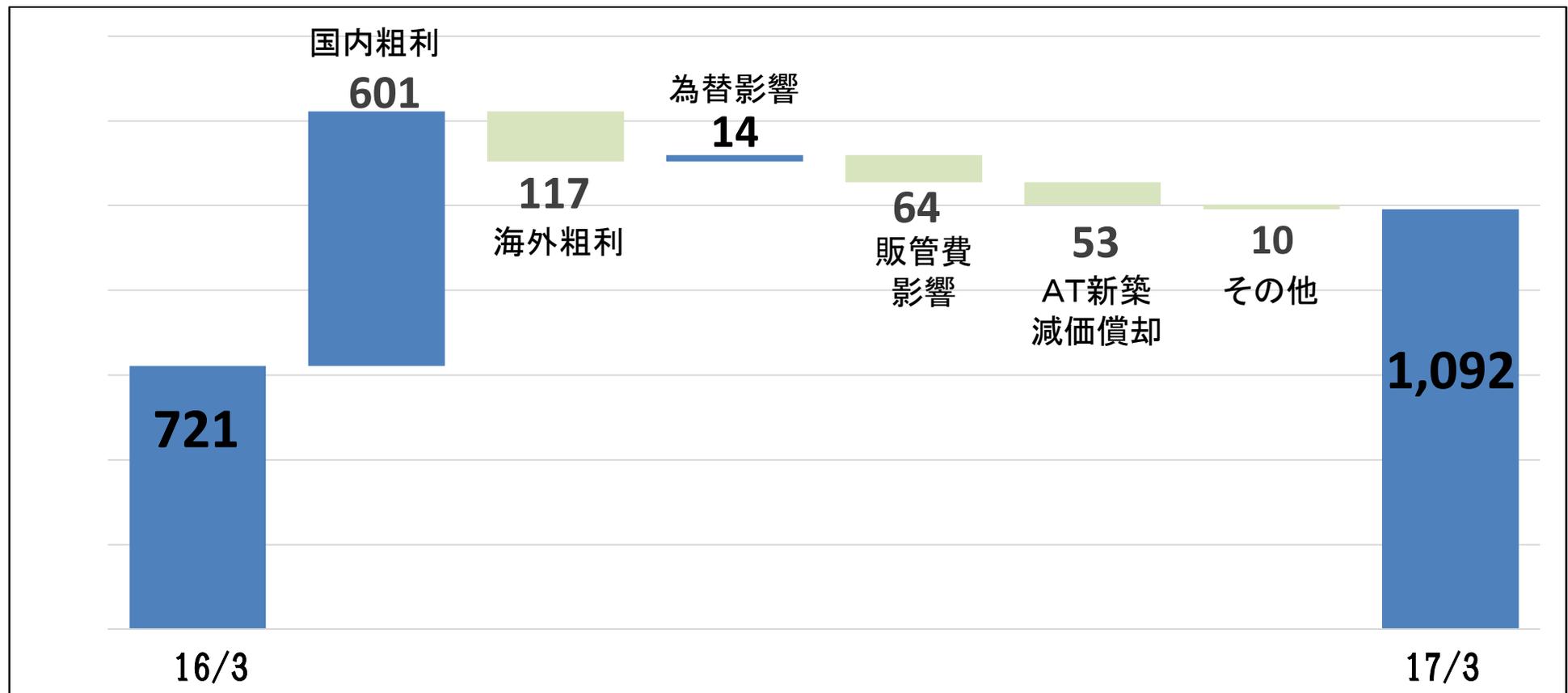


17/3期 経常利益増減要因

＜セグメント利益について＞

- 国内は増収及び輸入品原価低減により大幅増
- 朝霞新工場の減価償却費が増加
- 海外は減収と円高影響により減少

単位（百万円）



機種別売上推移

単位（百万円）

	'15/3期	'16/3期	'17/3期	前期比	
					(%)
ブレーカ	1,000	700	706	6	0.9
圧砕機	4,992	4,814	5,480	666	13.8
環境関連機器	1,278	1,265	1,781	516	40.8
つかみ機	406	509	569	60	11.8
補材・修理	1,954	1,893	1,891	2	0.1
その他	422	553	591	37	6.9
国内計	10,052	9,730	11,018	1,287	13.2
海外計	1,890	2,313	2,095	▲217	▲9.4
連結計	11,943	12,043	13,113	1,069	8.9

地域別売上推移

単位（百万円）

	'15/3期	'16/3期	'17/3期	前期比	前期比 (%)
北海道	405	324	487	163	50.3
東北	1,591	1,476	1,468	▲8	▲0.5
関東	2,951	3,217	3,716	499	15.5
中部・北陸	1,180	1,234	1,321	87	7.1
関西	1,048	1,042	1,207	165	15.8
中国・四国	673	911	1,027	116	12.7
九州	1,306	1,220	1,492	272	22.3
その他（本社営業部扱）	898	305	299	▲6	▲2.0
国内計	10,052	9,730	11,018	1,287	13.2
海外計	1,890	2,313	2,095	▲217	▲9.4
海外比率(%)	15.8	19.2	16.0	▲3.3	—
連結計	11,943	12,043	13,113	1,069	8.9

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。

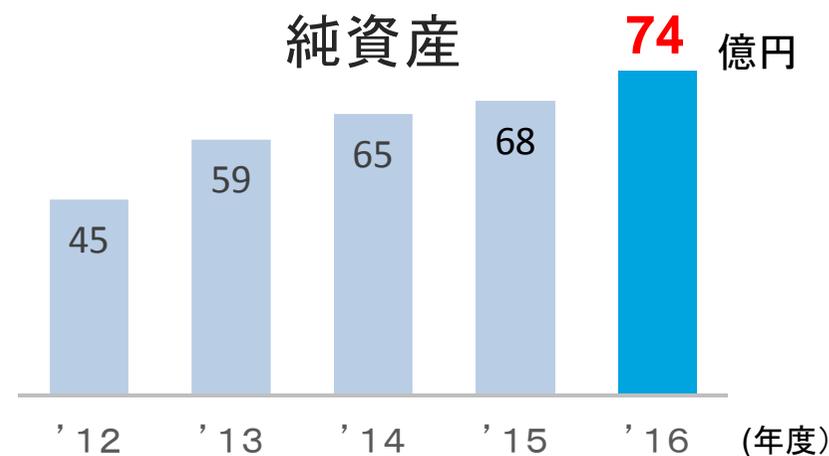
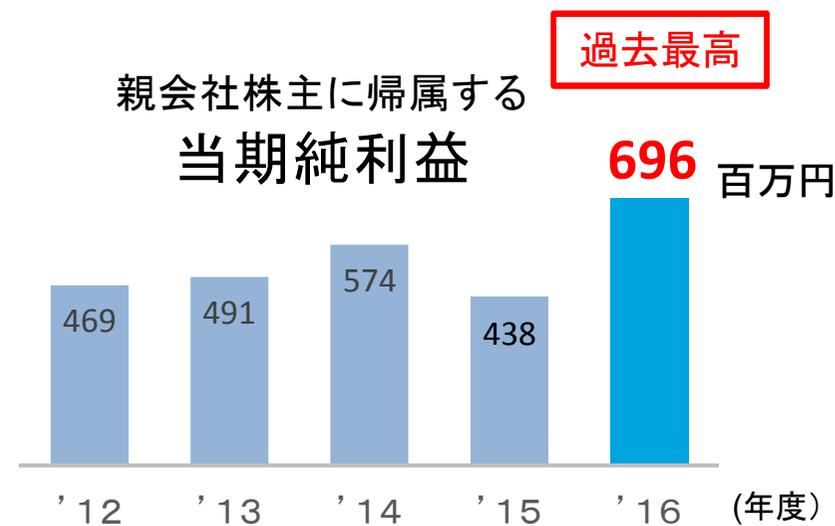
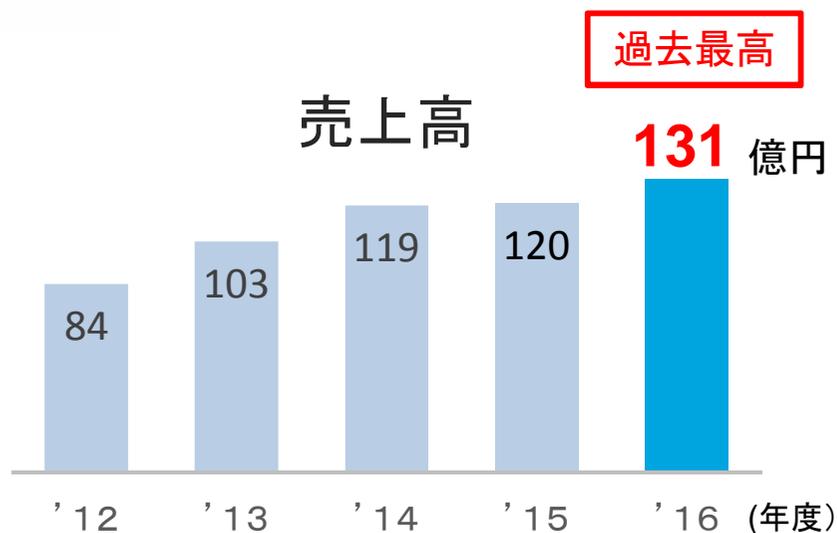
- | | |
|------------|------------------|
| 1 【国内戦略】 | バリューチェーン強化 |
| 2 【海外戦略】 | 「現地化」と「提携」の機動的選択 |
| 3 【経営基盤強化】 | 持続的成長の土台づくり |

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



項目	内容
生産拡大	<p>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。</p>
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	<p>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。</p>
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

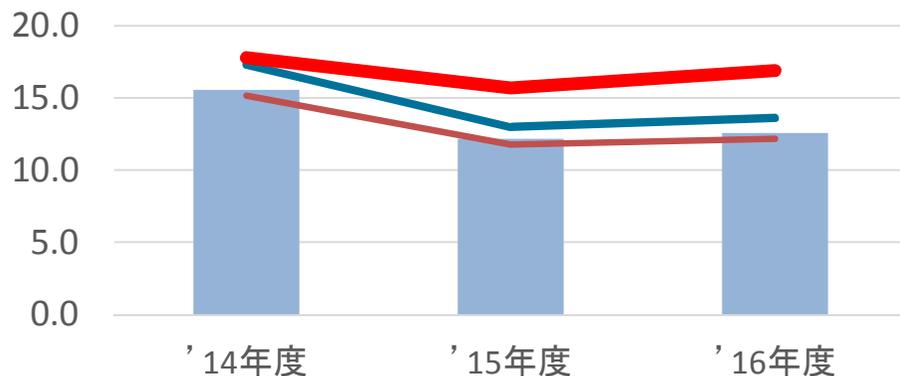
大型機種＝取付ショベルクラス30トン以上

	‘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%	◎

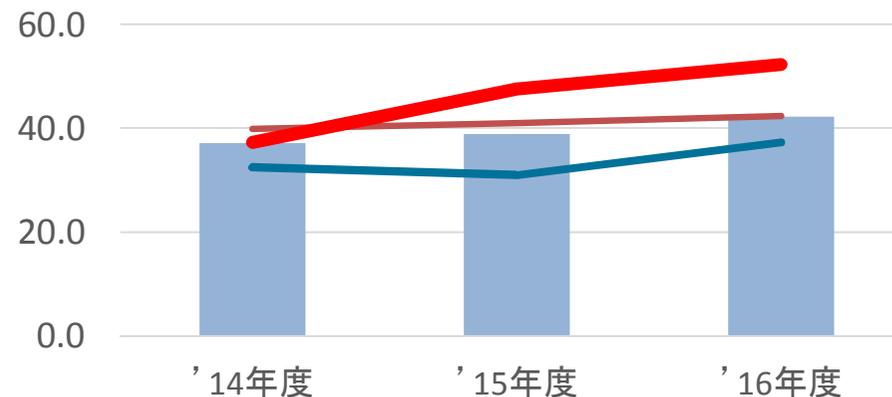
※ 日本建設機械工業会作成資料に基づき当社推定

<取付ショベルクラス別シェア推移グラフ>

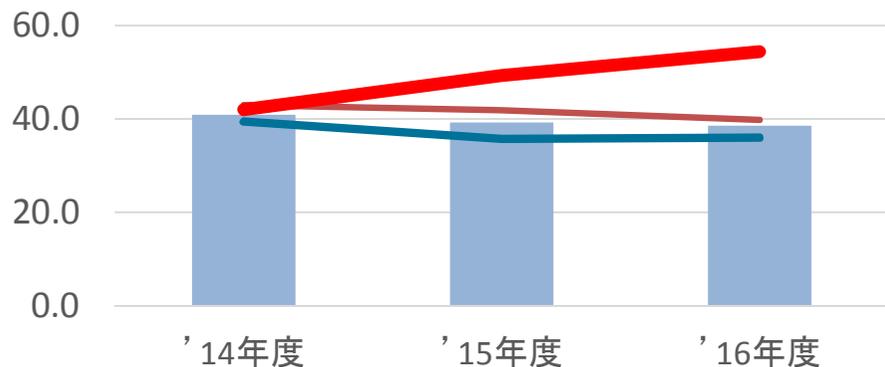
油圧ブレーカ



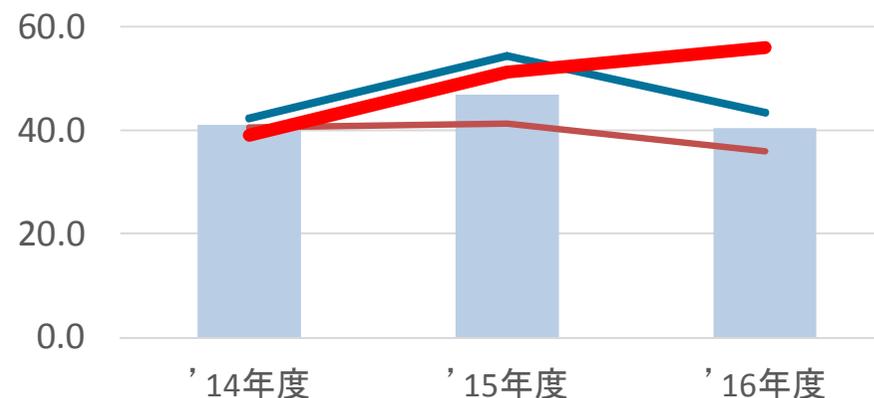
大割機



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

欧州市場の開拓

2015

現地在庫設定開始

2016

EU内販売代理店が17カ国に拡大

2016.11

VAT納税番号取得により 顧客側の複雑な
手続が不要に

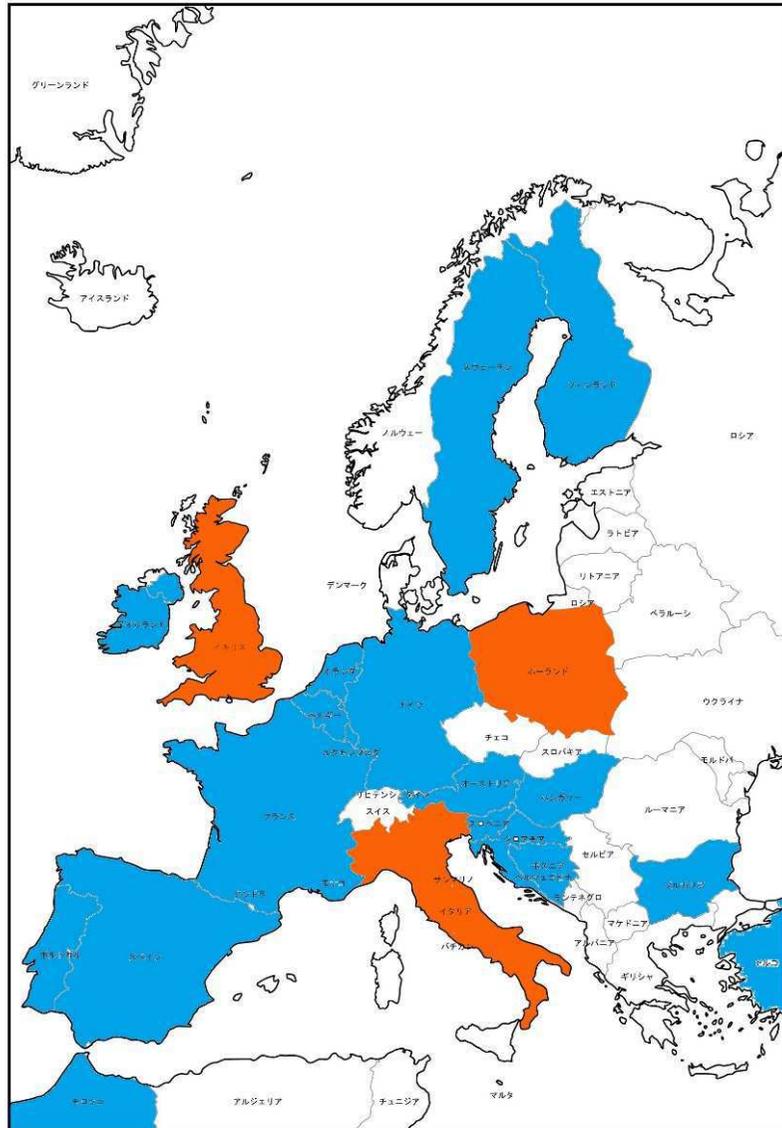
2017.4

欧州仕様小割機2機種導入

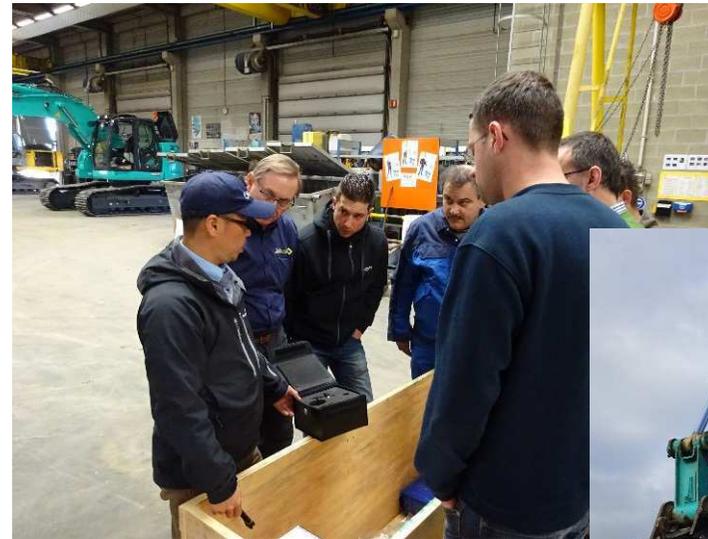
2017中

更に3カ国で代理店設定予定

欧州市場の開拓(代理店設定状況)



現在17ヶ国で代理店設定完了
(今年度中に20ヶ国に拡大予定)



※青が設定済
／オレンジは設定予定

欧州市場の開拓（販売網拡充）

- オランダ（ロッテルダム）に販売用倉庫を拡充し、EU圏内の販売を拡大
- 今期中に、オランダへ現地駐在員事務所も開設予定



業績 3ヶ年計画

(百万円)

	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	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)

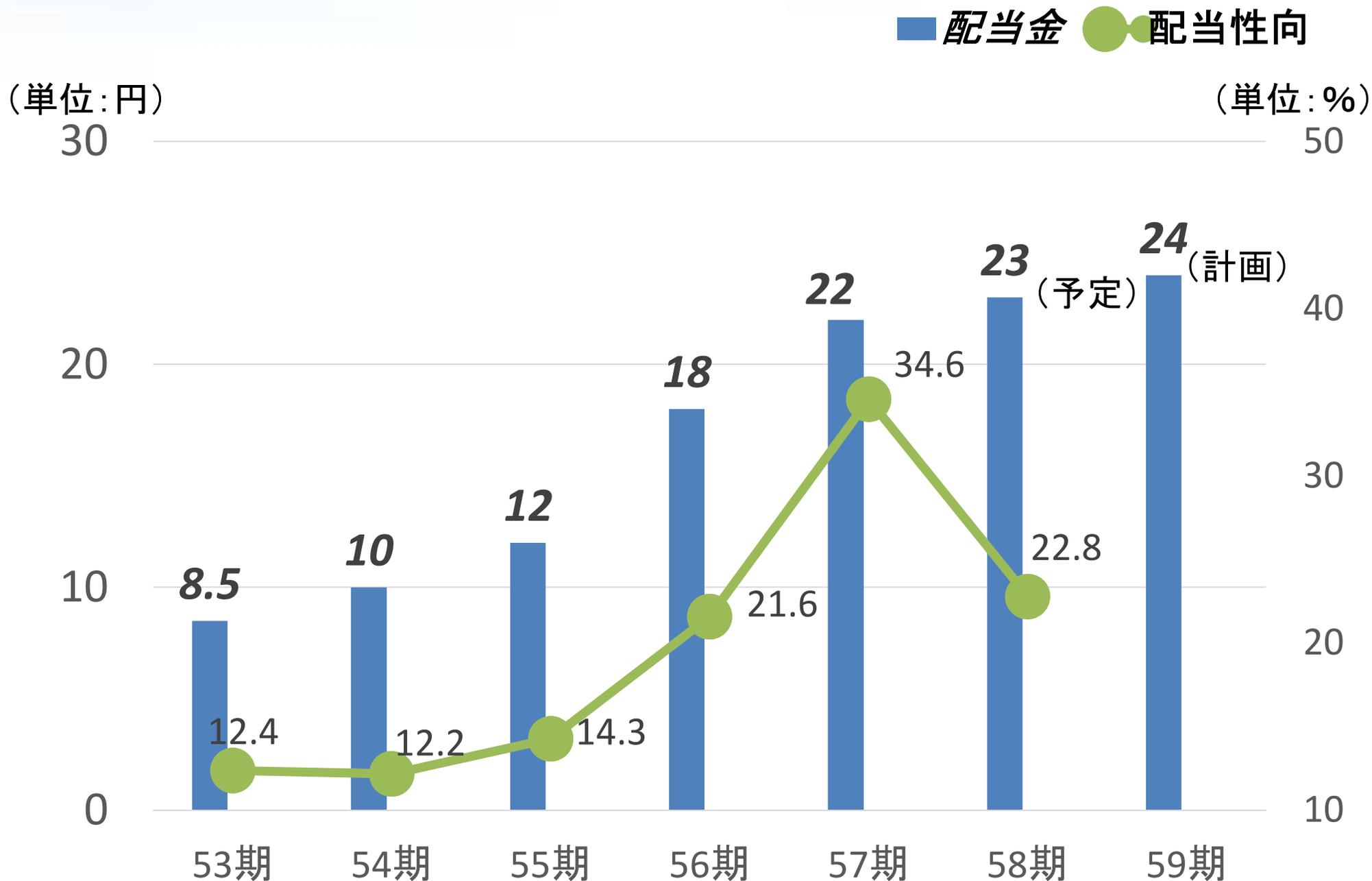
[計画比] 上段:前年ローリングプラン計画比('16年作成)
 下段:アーチ2020作戦計画比 ('15年作成)
 (百万円)

	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%

安定的かつ継続的な利益還元



保有株式数	内 容
100株以上	クオカード 1,000円分
200株以上	クオカード 2,000円分
500株以上	クオカード 3,000円分

当社株価の状況

＜当社株価の5ヶ年推移＞



＜当社株価と日経平均の5ヶ年比較＞



株価	1,235円
時価総額	8,927百万円
配当予想	24円
PER (予)	10.53倍
PBR (実)	1.15倍
配当利回り (予)	1.94%
最低投資金額	123,500円

2017年5月15日終値ベース
(Yahooファイナンスより)

アジア最大級の環境展
環境ビジネスの展開

第26回開催

2017 NEW 環境展

The 26th New Environmental Exposition 2017

5.23 Tue. ▶ 26 Fri.
東京ビッグサイト
TOKYO BIG SIGHT

出展対象
廃棄物処理・リサイクル・解体 / 収集・運搬・搬送・保管・物流 / サーマル
バイオマス / ITソリューション / 水処理・水質浄化 / 土壌・大気・環境改善
作業改善 / 環境インフラ・国土強靱化・防災・減災 / 自治体・学術機関・各種団体

1. TS-WB2400V



首都圏を中心に、近年
大型ビル等の解体が増加し、
超大型機のニーズが高い



TS-Wシリーズの
最大開口幅モデルを開発

2. TS-W1000CV



鉄骨を多用した大型プラントの
解体需要も増加



鉄骨カッターについても
大型機種を開発

ご清聴ありがとうございました

＜注意事項＞

本資料中の予想は、決算発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであります。

実際の業績は今後種々の要因によって異なる結果となる可能性があります。