



オカダ アイオン 株式会社

株主メモ

事業年度 毎年4月1日から翌年3月31日まで  
 定時株主総会 毎年6月  
 基準日 定時株主総会 毎年3月31日  
 剰余金の配当 毎年3月31日  
 (当社は中間配当制度を採用していません。)  
 上記のほか必要と認めるときは、あらかじめ公告いたします。

単元株式数 100株  
 株主名簿管理人および特別口座の口座管理機関 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号  
 三井住友信託銀行株式会社  
 株主名簿管理人 大阪市中央区北浜四丁目5番33号  
 事務取扱場所 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部  
 (郵便物送付先) 〒168-0063  
 東京都杉並区和泉二丁目8番4号  
 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部  
 (電話照会先) 0120-782-031(フリーダイヤル)  
 インターネットホームページURL <http://www.smtb.jp/personal/agency/index.html>  
 公告の方法 電子公告とし、当社ホームページに掲載いたします。なお、電子公告によることができない事故その他やむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に掲載いたします。  
 アドレスは、<http://www.aiyon.co.jp/>  
 上場証券取引所 東京証券取引所市場第一部

株主優待のご案内



割当基準日	3月31日
優待内容	クオ・カード 2,000円分
対象株主様	割当基準日に単元株(100株)以上保有の方。 ※保有期間は問いません。



生まれ変わる街の、その先端に。

OKADA Report 第57期 株主レポート

平成27年4月1日 ▶ 平成28年3月31日

# おかげさまで、オカダアイオンは 東京証券取引所市場第一部に 指定替えとなりました。



株主の皆さまには、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。  
おかげさまで当社は、平成28年3月18日をもちまして東京証券取引所市場第一部に  
指定替えとなりました。  
今後もインフラ整備・構造物の解体に欠かせない機械を開発するメーカーとして、  
皆さまのご期待にお応えできるよう、社員一同一層の努力を重ねてまいりますので、  
引き続き、ご指導ご支援を賜りますよう、宜しく願い申し上げます。

昭和35年 9月	大阪市東区(現中央区)においてオカダ鑿岩機株式会社を設立、空圧鑿岩機(サクガンキ)をはじめとする建設機械の組立および販売修理業を開始。
昭和45年 3月	大阪万博開催 万博終了後空圧ブレーカIPH400(通称アイオン)が各パビリオンの解体に活躍。
昭和52年 4月	油圧ブレーカの販売を開始。
昭和58年 9月	オカダアイオン株式会社に商号変更。
昭和62年 2月	大阪市港区(現所在地)に本社・大阪本店を移転。
昭和62年10月	小割圧砕機「コワリクン」製造および販売を開始。
平成 4年 8月	大阪証券取引所市場第二部に上場。
平成 8年 9月	BOA,INC.(現オカダアメリカ)設立。
平成14年 2月	株式会社アイオンテック(朝霞工場)設立。大割圧砕機TS-Wシリーズの製造を開始。
平成23年 1月	油圧ブレーカTOP New Sシリーズが国土交通省認可NETIS登録。
平成23年 3月	東日本大震災の復興に木材破碎機等が貢献。
平成27年 4月	横浜市都筑区へ横浜営業所を新設。
平成27年 8月	千代田区霞が関へ東京オフィスを新設。
平成28年 1月	オカダアメリカ テキサス支店を新設。
平成28年 3月	東京証券取引所市場第一部に指定替え。



# 新中長期経営計画が始動!! 2020年を見据えて 更なる飛躍を目指す。

代表取締役社長  
荻田 俊幸



平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。  
当連結会計年度におけるわが国経済は、政府・日銀の経済・金融政策を背景に、企業収益や雇用環境の改善が続き、総じて緩やかな回復基調にあったものの、後半にかけ中国をはじめとする新興国や資源国の景気減速、アメリカの金融正常化政策の影響等により世界経済の先行き不透明感が強まったことが、国内景気にも波及してまいりました。

このような環境のもとで当社グループは、主力商品の圧砕機、油圧ブレーカ、環境関連機器の販売に注力しました結果、当連結会計年度の業績は、売上高12,043百万円(前年同期比0.8%増)と6期連続の増収を確保したものの、利益面では、営業利益760百万

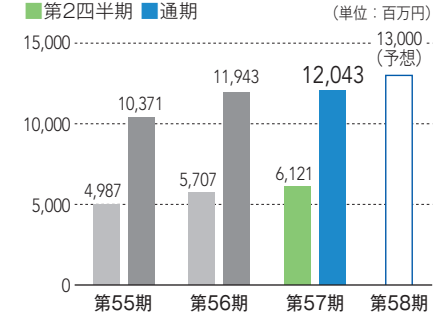
円(前年同期比14.8%減)、経常利益721百万円(前年同期比23.8%減)、親会社株主に帰属する当期純利益438百万円(前年同期比23.6%減)の減益となりました。

一方で、前期から始動した新中長期経営計画「アーチ2020作戦」に基づき、生産体制、営業体制をはじめ経営基盤の強化策を着実に実行に移してまいりました。  
引き続き、全社一丸となり目標達成に向けて鋭意努力を重ねていく所存でございます。

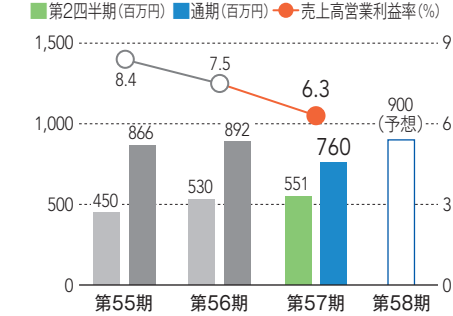
株主の皆さまにおかれましては、今後とも一層のご支援、ご鞭撻を賜りますよう、お願い申し上げます。

## 財務ハイライト

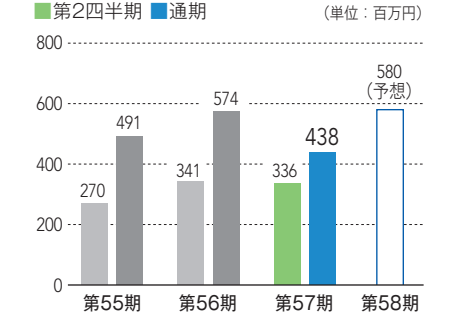
### 売上高



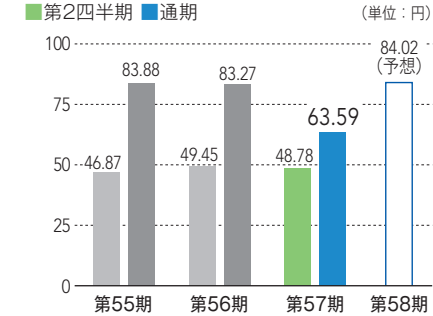
### 営業利益・売上高営業利益率



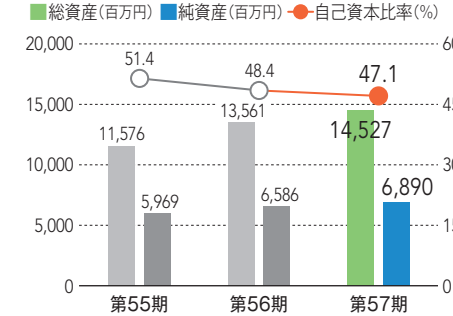
### 親会社株主に帰属する当期純利益



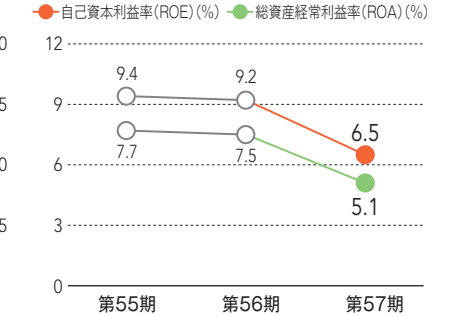
### 1株当たり当期純利益



### 総資産・純資産・自己資本比率



### 自己資本利益率・総資産経常利益率



## 次期の見通し

- 国内** 東京五輪・パラリンピックに向けたインフラ投資、耐震建替、再開発投資等に伴い解体機需要は引続き堅調。  
大型木材破砕機は、バイオマス発電需要や円高による販売価格低下により引合いは増加傾向。
- 海外** やや減速感の見え始めた欧米景気の動向、および新興国経済の更なる成長鈍化の懸念。  
欧州・東南アジアでの圧砕機需要は増加傾向。

## 当社グループの取り組み

国内においては、首都圏を中心とした営業基盤の拡大と生産体制の再整備を推進。  
海外においては、海外向け商品の投入、代理店網拡大により欧州・東南アジアに注力。

# 中長期経営計画「アーチ2020作戦」活動報告

## 中長期経営計画「アーチ2020作戦」骨子

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

### 営業目標 トリプル「2」

- ① 連結売上高 2倍(200億円)
- ② 主要製品国内シェア 2割アップ
- ③ 海外売上 2倍

### 財務目標 トリプル「10」

- ① 売上高伸び率(平均) 10%以上
- ② 売上高営業利益率 10%以上
- ③ 自己資本利益率(ROE) 10%以上

### 全社目標 トリプル「1」 = (一流・一級・一強)

「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

当社グループは、2020年度に向けた成長を目指し、2015年度から中長期経営計画「アーチ2020作戦」を展開しております。その基本路線の変更はいたしません。毎年、実績の振り返りと事業環境の変化を織り込んだ上で中期計画の見直しを行っていくこととし、今回、修正3ヶ年計画「ローリングプラン(2016~2018)」を策定いたしました。特に今年度は、持続成長を実現するための「稼ぐ力」をつけることを課題とし、「稼ぐ力10項目プラス1」を選定し、具体策を策定して推進しております。

#### 【稼ぐ力10項目】

- ① 品質向上 ② 増産 ③ 価格戦略 ④ 原価低減 ⑤ 販管費削減 ⑥ アフターマーケット ⑦ 設備投資
- ⑧ 人材確保・育成・活用 ⑨ 社内諸制度整備 ⑩ 「輪」の拡大

#### 【プラス1】

- ⑪ 環境・社会貢献

## 2015年度に実施した主要施策

- ① **生産拡大**  
主力工場(アイオンテック朝霞工場)を増設し、2016年4月から本格稼働を開始いたしました(投資総額10億円)。
- ② **国内営業強化**  
首都圏強化策として、横浜営業所(2015年4月)、東京オフィス(2015年8月)を新設いたしました。
- ③ **グローバル展開**  
米国販売子会社(オカダアメリカ)にてテキサス支店(2016年1月)を新設し3拠点体制といたしました。
- ④ **アフターマーケット**  
本部に修理・部材等のアフタービジネスを統括する専門部署を立ち上げました。

- ⑤ **新商品**  
鉄筋鉄骨コンクリート専用圧砕機のTSRCシリーズを開発・投入いたしました。

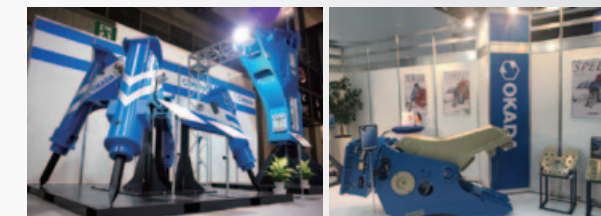


▲アイオンテック朝霞新工場 ▲TSRCシリーズ新商品

## 2016年度に実施予定の主要施策

- ① **新增設拠点の早期軌道化**  
生産子会社アイオンテックの増産体制、横浜営業所・東京オフィス・テキサス支店の営業体制の構築を図ります。
- ② **生産体制の見直し**  
増産に向けたサプライヤー(仕入先)の拡大と部材調達の見直し等による製造原価低減の追求をいたします。
- ③ **海外向け改良商品の投入**  
欧州向け圧砕機(替え刃式モデル)、新興国向け圧砕機の開発(廉価モデル)を投入し、現地ニーズに対応いたします。
- ④ **アフタービジネス体制の構築**  
協力整備工場との連携・組織化を図り、自社メンテナンスの補完体制を強化いたします。

- ⑤ **新商品**  
新型油圧ブレーカ、大型圧砕機、自動散水機等、市場ニーズに対応した新商品を投入いたします。

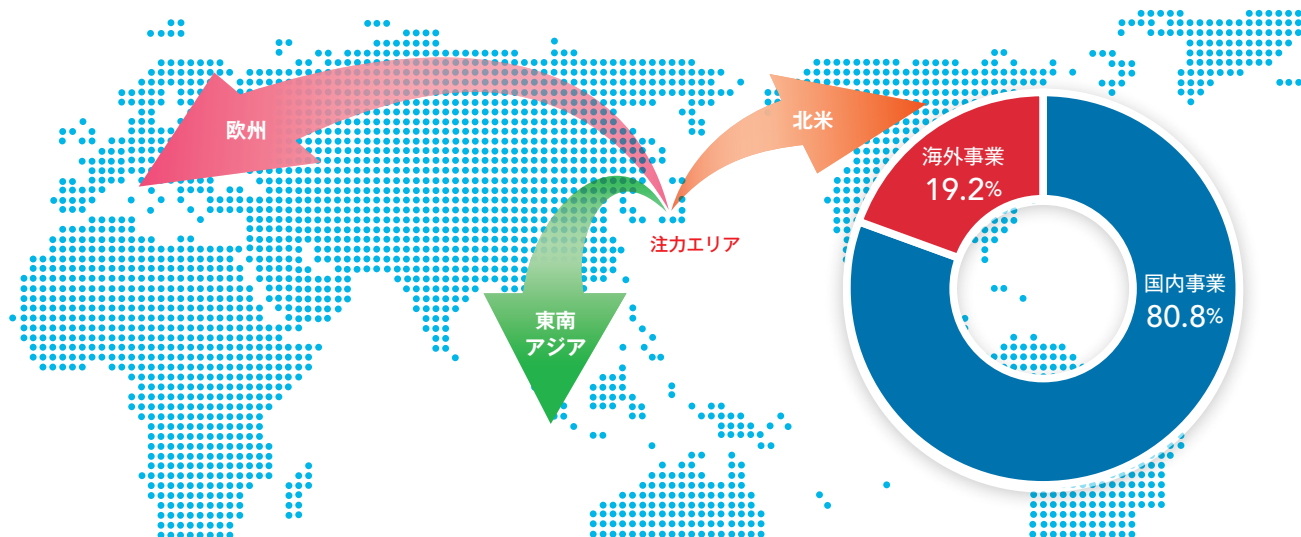


▲TOP Vシリーズ新商品 ▲欧州向け圧砕機

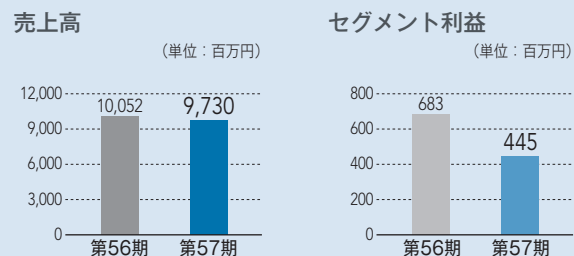
## 修正3ヶ年計画

	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度
売上高	12,043	13,000	14,000	15,000
営業利益	760	900	1,070	1,260
経常利益	721	900	1,070	1,260
親会社株主に帰属する当期純利益	438	580	690	810

(百万円)

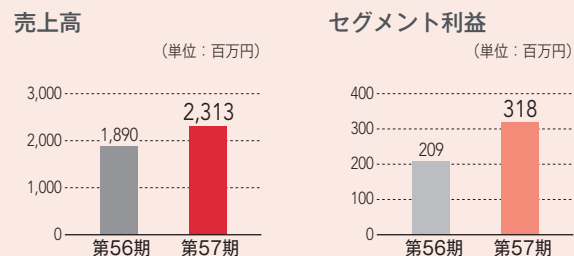


国内事業



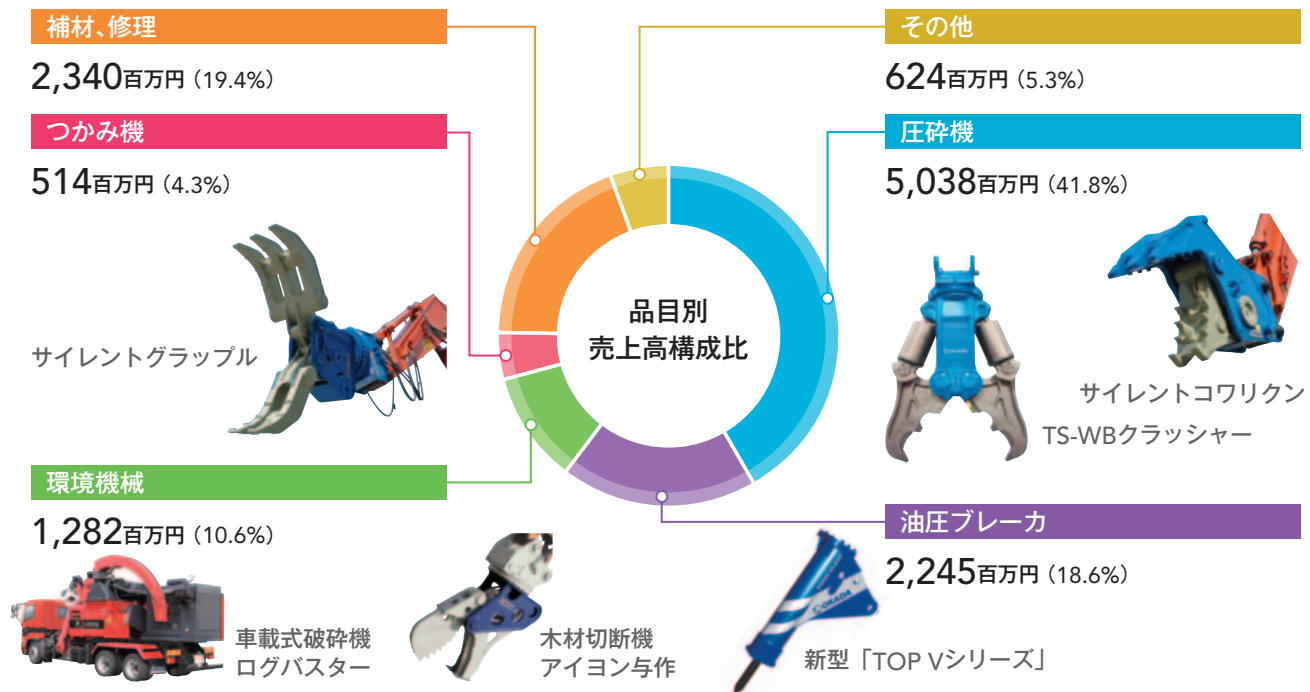
- 主力の圧砕機に関しては首都圏を中心とした耐震建替工事等の需要は底堅いものの、レンタル業者の投資先延ばし等の影響もあり売上高は4,814百万円(前年同期比3.6%減)
- 環境機械は足許の受注は増加傾向ながら円安による販売価格アップ等もあり1,265百万円(前年同期比1.1%減)
- 油圧ブレーカは公共事業の減少や東日本大震災の復興需要終了により700百万円(前年同期比30.0%減)
- 円安による輸入品の原価率上昇もあり、セグメント利益は445百万円(前年同期比34.9%減)

海外事業



- 米国現地法人(オカダアメリカ)の好調な需要を背景に販売を大きく伸ばし、売上高は1,630百万円(前年同期比24.2%増)
- 米国以外の海外では東南アジア・欧州等で着実に販売網を拡大し売上高は682百万円(前年同期比18.2%増)
- 売上増および円安効果等によりセグメント利益318百万円(前年同期比52.0%増)と大幅な増益

品目別売上高構成比



主力解体機国内シェア状況



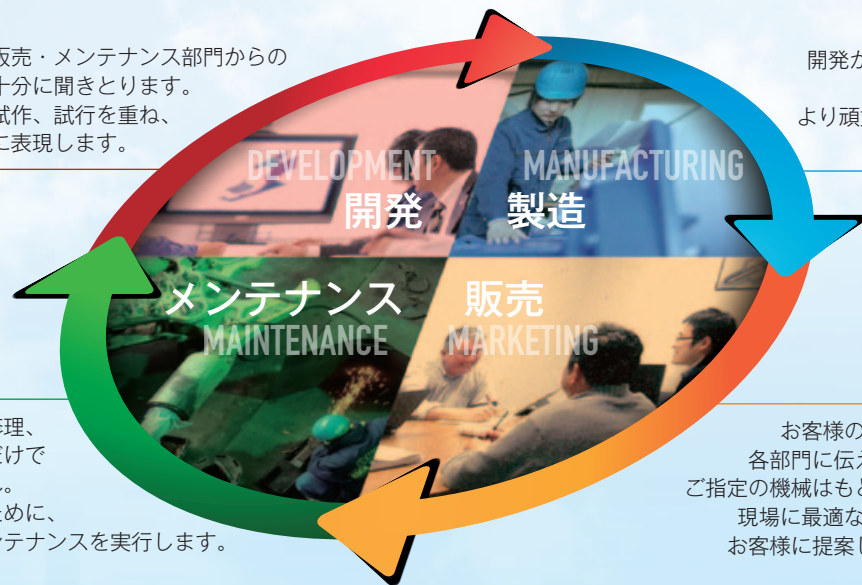
※平成27年度日本建設機械工業会発表資料を基に当社推定

# オカダアイヨンの強み。



販売だけではなく、  
整備の拠点が国内に11ヶ所あります。  
稼動している機械に最も近い  
アタッチメントメーカー。  
それが、オカダアイヨンです。

営業・販売・メンテナンス部門からの  
意見を十分に聞きとります。  
試案、試作、試行を重ね、  
図面上に表現します。



開発から届く図面に記された  
要求を実体化します。  
より頑丈でより緻密な機械を、  
より速く製品化します。

指示された修理、  
保守、点検だけで  
終わりません。  
長寿命化のために、  
より良いメンテナンスを実行します。

お客様の要望を  
各部門に伝えます。  
ご指定の機械はもとより、  
現場に最適な機械を  
お客様に提案します。

街が発展し続ける様にオカダの機械も進化し続けます。  
私たちの仕事は、部門の中で成熟して次の工程に進み、  
新たな課題を見つけて、また巡ってきます。  
より良い製品をつくるための道には、終点がありません。

# 社会に役立つオカダアイヨン。

建物を解体する機械から、解体現場で発生した廃材をリサイクルする機械まで開発・製造・販売・メンテナンスを行います。解体からリサイクルまで一貫して取り組み、多彩な商品群と細やかなアフターサービスの提供を行う「環境主導型企业」です。

## コンクリート解体 — 街が生まれかわるために。



たたく

ビル解体はもとより、土木工事から採石場と様々な現場で活躍、用途に応じて低騒音仕様や水中仕様などの、多彩な機種をラインナップした油圧ブレーカ。



つぶす

コンクリート建物解体の主力機。圧倒的な破碎力と開口幅、スピーディーな破碎でシェアNo.1を誇るTS-WBクラッシャー。



つかむ

木造家屋の解体作業、スクラップや産業廃棄物のつかみ作業。人間の手のように動き、重たい物もつかむサイレントグラブプル。



切る

鉄骨造の建物解体やスクラップ処理場で、火を使わずに安全作業で鉄を切断するTS-Wカッター。

## 木材リサイクル — 森や林、自然をまもるために。



チップ化

木質バイオマス発電で使用する高品質の燃料チップを間伐材や剪定枝から製造するログバスター。



粗破碎

独自の特殊破碎刃と油圧システムで、金属片や石等を含んだ廃材でも破碎が可能。幅広い産業廃棄物処理に対応するビッグバス。



ふるう

円筒状のスクリーンが木質チップを効率よく選別するトロンメルスクリーン。



切る、裂く

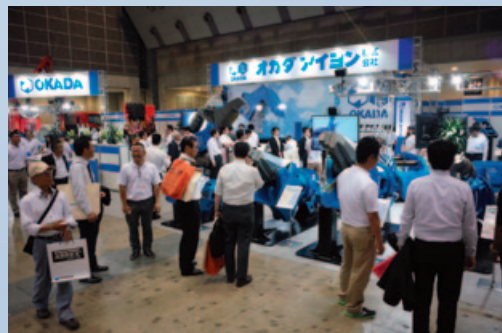
根っこや廃材などの木材を特殊形状のノコギリ刃で切断。木材破碎机投入前の前処理で必需品、アイヨン与作。

## 01 アジア最大級「2016NEW環境展」に出展いたしました

5月24日（火）～27日（金）の4日間、東京ビッグサイトにて「2016NEW環境展」が開催されました。

本展示会は、同時開催の「2016地球温暖化防止展」と併せるとアジア最大規模の環境ビジネス展となります。当社は出展企業507社のうち、最大の展示スペースを確保し、新型の「鉄骨切断機」「油圧ブレーカ」等を含め、20台以上のアタッチメントを発表したところ、お客様からご好評を頂きました。

期間中の来場者数は約15万8千人、当社ブースへは約4,000人のお客様にお越し頂きました。



## 02 ドイツ・ミュンヘン「bauma2016」に出展いたしました

4月11日（月）～17日（日）の7日間、ドイツ・ミュンヘンにおいて開催された、建設機械等の分野で世界最大の見本市「bauma2016」に、当社も出展いたしました。

当社は「油圧ブレーカ」ならびに今後海外においても市場を形成すると期待される「圧碎機」を中心に発表したところ、お客様の反響は大きく、数多くの受注を頂きました。



## 03 アイオンテック朝霞新工場が本格稼働いたしました



製造部門を担うアイオンテック朝霞新工場が昨年末に竣工し、この春から本格稼働しました。これにより主力機種製造能力は従来に比べて倍増となり、最大で半年待ちとなっていた納期が短縮されることとなります。

また15トンの大型クレーンを配備したことにより、近年増加傾向にある大型アタッチメントを取扱うことができるようになりました。また、若手社員の教育訓練の場としても活用していきます。

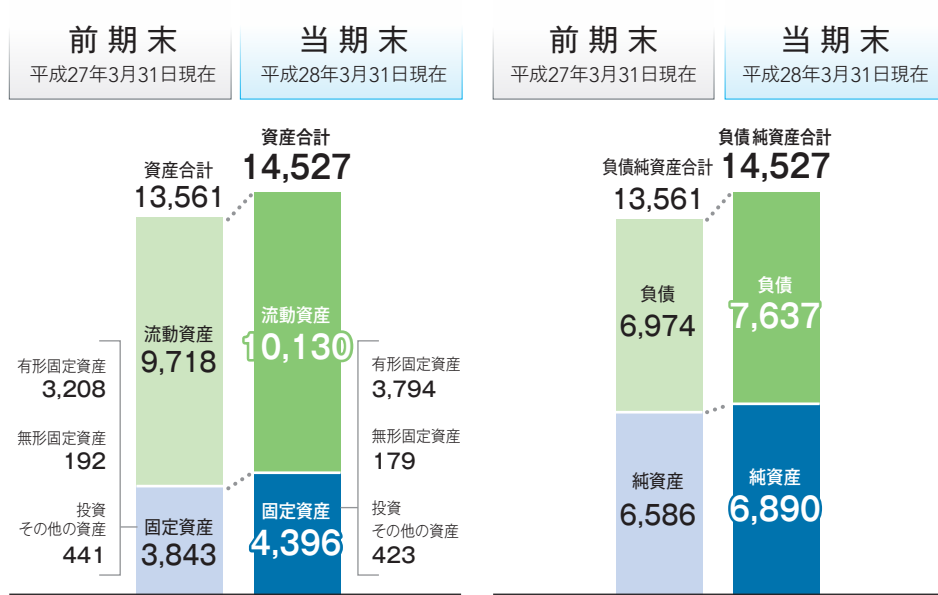
## 04 ラッピングカーが全国を走ります!

当社商品の配送トラックの一部に、商品写真のラッピング加工をいたしました（協賛：「大阪陸運株式会社」）。

昨今、解体現場は防音シートに囲われており、皆さまの目に触れる機会は少なくなりましたが、トラックの全面に描かれた「空飛ぶアタッチメント」が、日本中を駆け回ることにより、多くの方に当社を知って頂ければと思います。

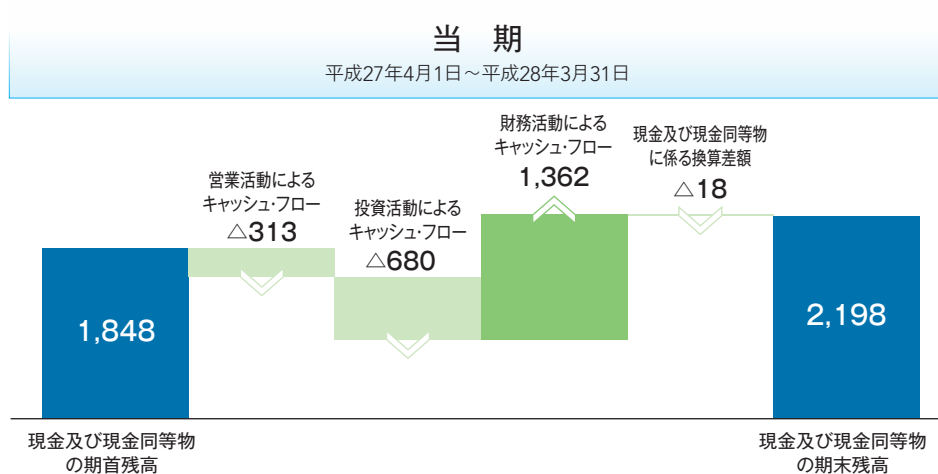


連結貸借対照表(単位:百万円)



※記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。

連結キャッシュ・フロー計算書(単位:百万円)



※記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。

会社の概要(平成28年3月31日現在)

商号 オカダアイオン株式会社  
 OKADA AIYON CORPORATION  
 本社 〒552-0022  
 大阪市港区海岸通4丁目1番18号  
 TEL. 06-6576-1281  
 設立年月日 昭和35年9月1日  
 資本金 1,473百万円  
 従業員数 181名

**POINT**  
**流動資産**  
 前年同期比 412百万円増加  
 製品及び商品の増加525百万円、現金及び預金の増加352百万円などにより、全体では412百万円の増加となりました。

**POINT**  
**固定資産**  
 前年同期比 553百万円増加  
 朝霞工場(株式会社アイオンテック)の工場新築559百万円などにより、全体では553百万円の増加となりました。

**POINT**  
**固定負債**  
 前年同期比 463百万円増加  
 長期借入金の増加450百万円などにより、全体では463百万円の増加となりました。

**POINT**  
**純資産**  
 前年同期比 303百万円増加  
 主に親会社株主に帰属する当期純利益438百万円を計上したことにより、全体では303百万円の増加となりました。

**POINT**  
**現金及び現金同等物の期末残高**  
 前年同期比 349百万円増加  
 現金及び現金同等物は、たな卸資産の増加、固定資産の取得、仕入債務の減少など支出要因がありました。が、利益の計上、借入金の増加、売上債権の減少があったことから、全体では349百万円増加の2,198百万円となりました。

**主要な事業内容**  
 ▶油圧プレーカ TOPシリーズ、超低騒音Sシリーズ  
 ▶圧砕機 TS-WBクラッシャー、TSRCクラッシャー、TS-Wカッター、TS-Sカッター、カットクン、コワリクン、マグネットコワリクン  
 ▶環境関連機器 ビッグバス、ログバスター、タブグラインダー、ウッドホグ、トロンメルスクリーン、サイレントアマダス、アイオン与作、プラント関連機器

**主要な営業所**  
 ▶東京本店 〒175-0081  
 東京都板橋区新河岸2丁目8番25号  
 TEL. 03-3975-2011  
 ▶関西支店 〒552-0022  
 大阪市港区海岸通4丁目1番18号  
 TEL. 06-6576-1261  
 ▶その他営業所 札幌営業所・盛岡営業所・仙台営業所・横浜営業所・中部営業所・北陸営業所・広島営業所・四国営業所・九州営業所・海外事業所・東京オフィス

役員(平成28年3月31日現在)

代表取締役社長	荻田俊幸
取締役	広崎卓
取締役	折尾耕
取締役	篤田祐
取締役	前西信
取締役	岡本富
常勤監査役	岡田幸
監査役	戸田常
監査役	稲田正
	幸茂児二司男生光毅

株式情報(平成28年3月31日現在)

発行可能株式総数 20,000,000株  
 発行済株式の総数 7,228,700株  
 株主数 14,643名

大株主(上位10名)(平成28年3月31日現在)

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
岡田勝彦	369	5.35
岡田眞一郎	350	5.07
極東開発工業株式会社	300	4.34
日本トラスティサービス信託銀行株式会社(信託口)	272	3.95
株式会社三井住友銀行	242	3.51
株式会社三菱東京UFJ銀行	220	3.18
株式会社池崎鉄工所	212	3.07
株式会社テイサク	185	2.68
萱岡和夫	174	2.53
CHASE MANHATTAN BANK GTS CLIENTS ACCOUNT ESCROW	103	1.49

(注)持株比率は、自己株式(325,269株)を控除して計算しております。

配当金と配当性向の推移

