

Medium-to Long-Term Management Plan

中長期経営計画

VISION 30

～ Go To The Next Stage ～



オカダアイヨン株式会社

該当ページ

I

長期ビジョン VISION 30

3～17

2030年へ向けての当社のありたい姿、長期的な経営計画を示しています

II

中期経営計画 ローリングプラン FY2021～FY2023

18～39

長期ビジョン実現に向けての中期（3年間）の経営計画を示しています

毎年、見直し3ヵ年計画をローリングで作成していきます

Long-Term Vision

VISION 30

～ Go To The Next Stage ～

オカダイオン株式会社

I

長期ビジョン VISION 30

- 1 経営理念・ビジョン 体系
- 2 VISION 30 骨子
- 3 VISION 30 事業計画
- 4 VISION 30 3つの戦略
- 5 ESG トピックス

人は環境をつくる

私たちの周りには色々な環境があります。

今、世界的な課題となっている自然環境のほか、会社における労働環境や社員間の対人関係、また、お客様との関係、協力会社様・仕入先様・株主様・金融機関様・地域社会の皆様との関係、そういったすべてのステークホルダーの皆様との関係も「環境」です。

そのような環境は全て人がつくります。

今おかれた環境に決して流されず、より良い環境づくりを目指す人材。
私たちはそういう人材づくりを行い、私たちの事業の発展を通じて、
環境にやさしい社会の実現に貢献したいと考えています。

1. 経営理念・ビジョン 体系

5

経営理念

- 1 社会に存在価値ある会社
- 2 会社に存在価値ある部門
- 3 部門に存在価値ある個人
- 4 向上の矢印で確実な前進



長期ビジョン

VISION 30 ～ Go To The Next Stage ～

「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

数値ビジョン

売上高 300 億円、営業利益 30 億円、時価総額 300 億円

中期経営計画

ローリングプラン FY2021～FY2023

人材戦略
マーケット戦略
経営基盤強化

行動規範

企業行動規範
社員行動十則



2. VISION 30 の骨子

6

VISION 30 ステートメント

「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

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】 環境問題等の社会課題の解決につながる事業拡大

ESG経営
の実践

VISION 30 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
ROE 10%以上

=

VISION
30

Go To The Next Stage “ONE”

国内ダントツNO.1

世界Tier 1

ONLY ONE

ONE TEAM

ALL FOR ONE GOAL

3-1. VISION 30 事業計画

7

VISION 30 事業計画（2030年に向けて出来るだけ早期に達成したい計画）【単位：億円】

	2021/3期 実績
オカダ	119
南 星	27
国 内	146
海 外	28
売 上 高	175
営 業 利 益	13

売上高伸び率（年平均）	-
売上高営業利益率	7.8%
R O E	8.3%

VISION30 計画	2021/3期 対比
165	+46
45	+18
210	+64
90	+62
300	+125
30	+17
10.0%以上	-
10.0%以上	+2.2%以上
10.0%以上	+1.7%以上

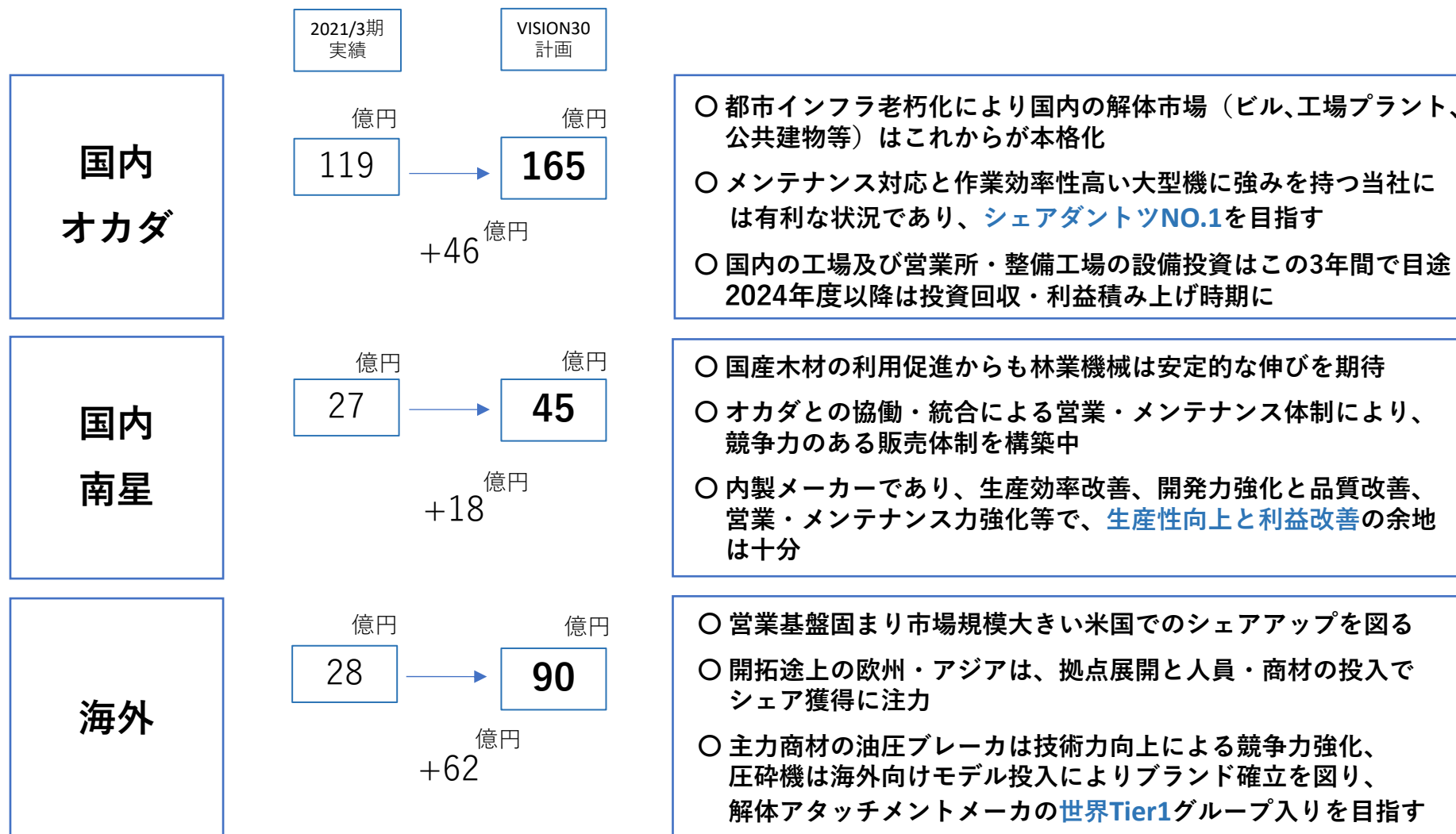
3-2. VISION 30 事業計画（成長ポテンシャル）

8

事業セグメント

事業計画

成長ポテンシャル

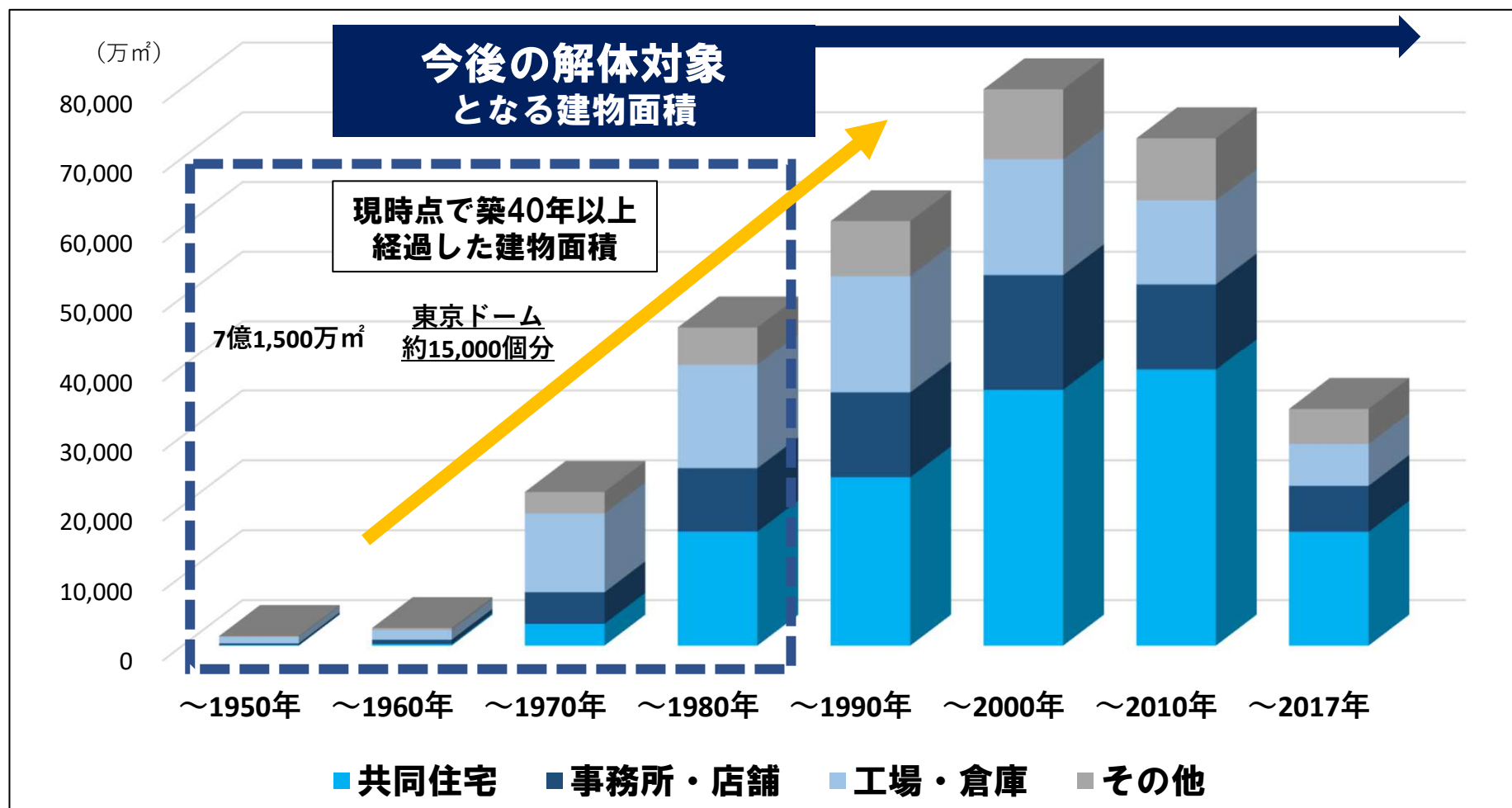


3-3. VISION 30 事業計画（国内解体市場ポテンシャル）

9

非木造建物（コンクリート建物）の建築年代と建築面積

◆ 築40年以上の解体建物対象を見ると、解体需要はこれから本格化（毎年東京ドーム約1,500個分相当の面積が対象に）



◆ 東京ドームの床面積を46,000㎡として換算

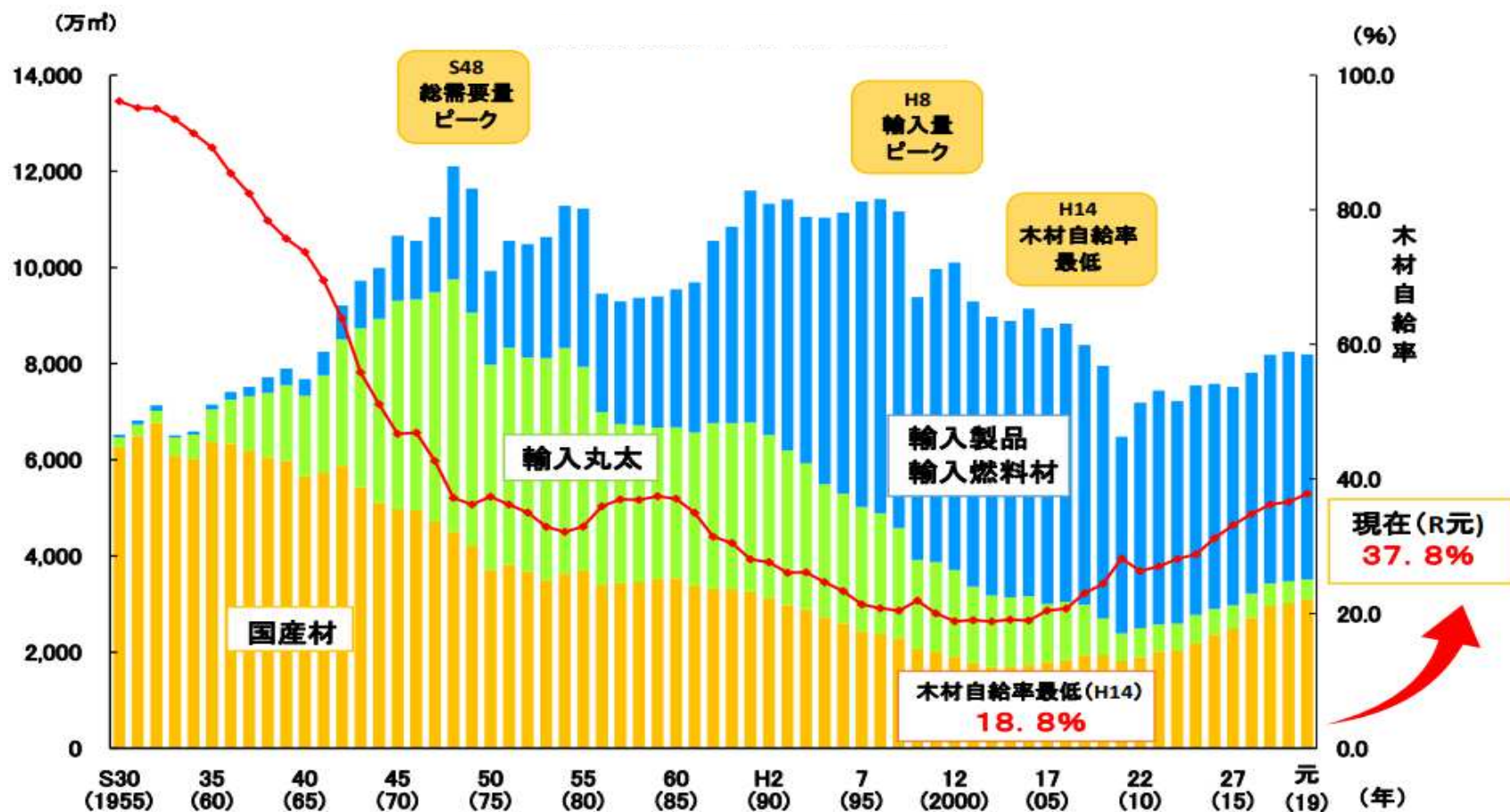
国土交通省「建築物ストック資料」より当社作成

3-4. VISION 30 事業計画（国内林業市場ポテンシャル）

10

木材供給量及び木材自給率の推移

- ◆ 高度成長期に、国産木材の不足を補うかたちで増加した輸入木材が、長期間国産材を凌駕し続けてきたが、40～50年前に植林した人口造林が伐採適齢期となり、間伐問題等の環境保全の観点から国も国産木材の利用を促進
- ◆ その結果、木材自給率は9年連続上昇（18.8% → 37.8%）し、作業効率が改善する林業機械の活躍の場はますます拡大中



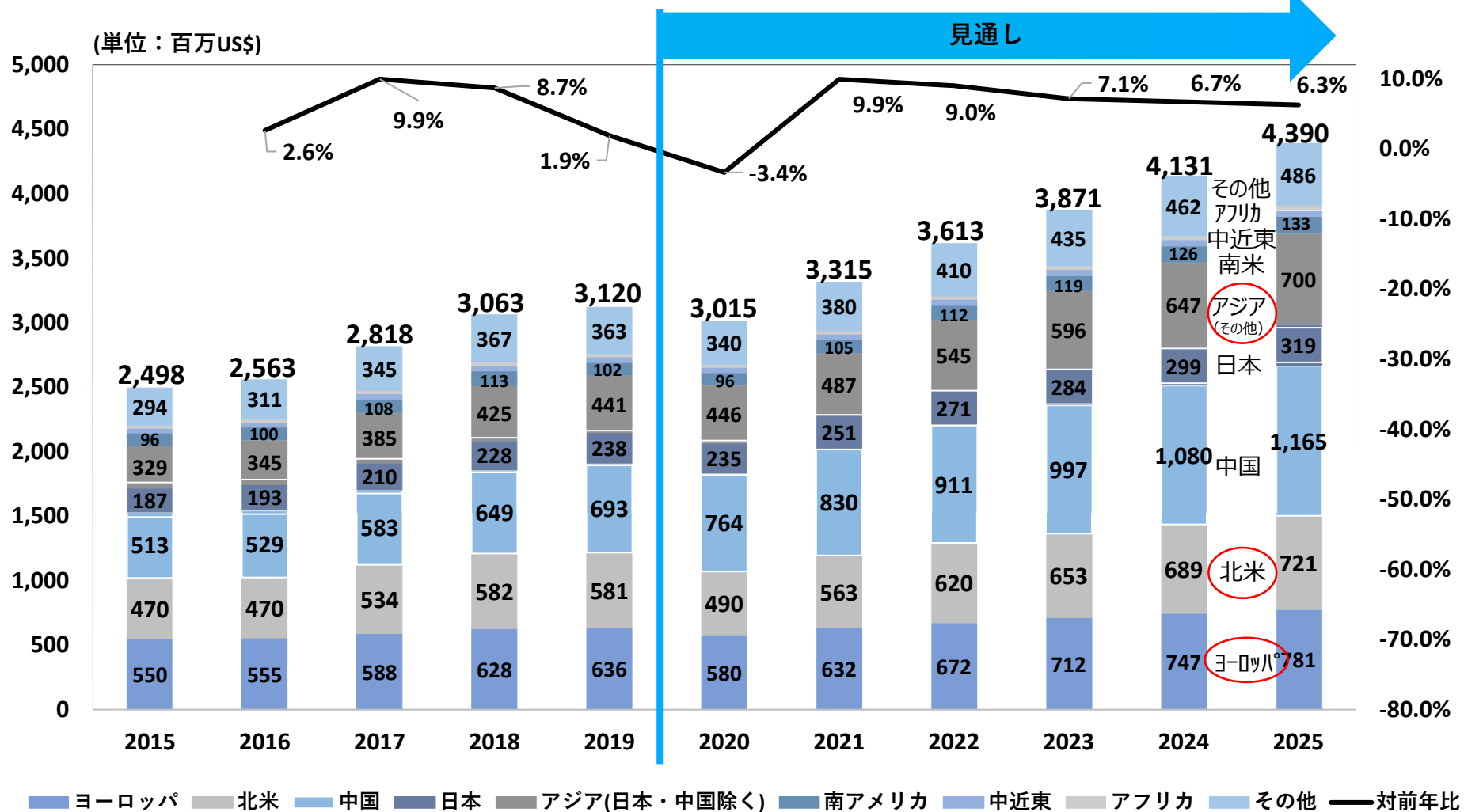
林野庁「『令和元年木材需給表』の公表について」（2020年9月30日発表）

3-5. VISION 30 事業計画（海外市場ポテンシャル）

11

解体アタッチメント市場

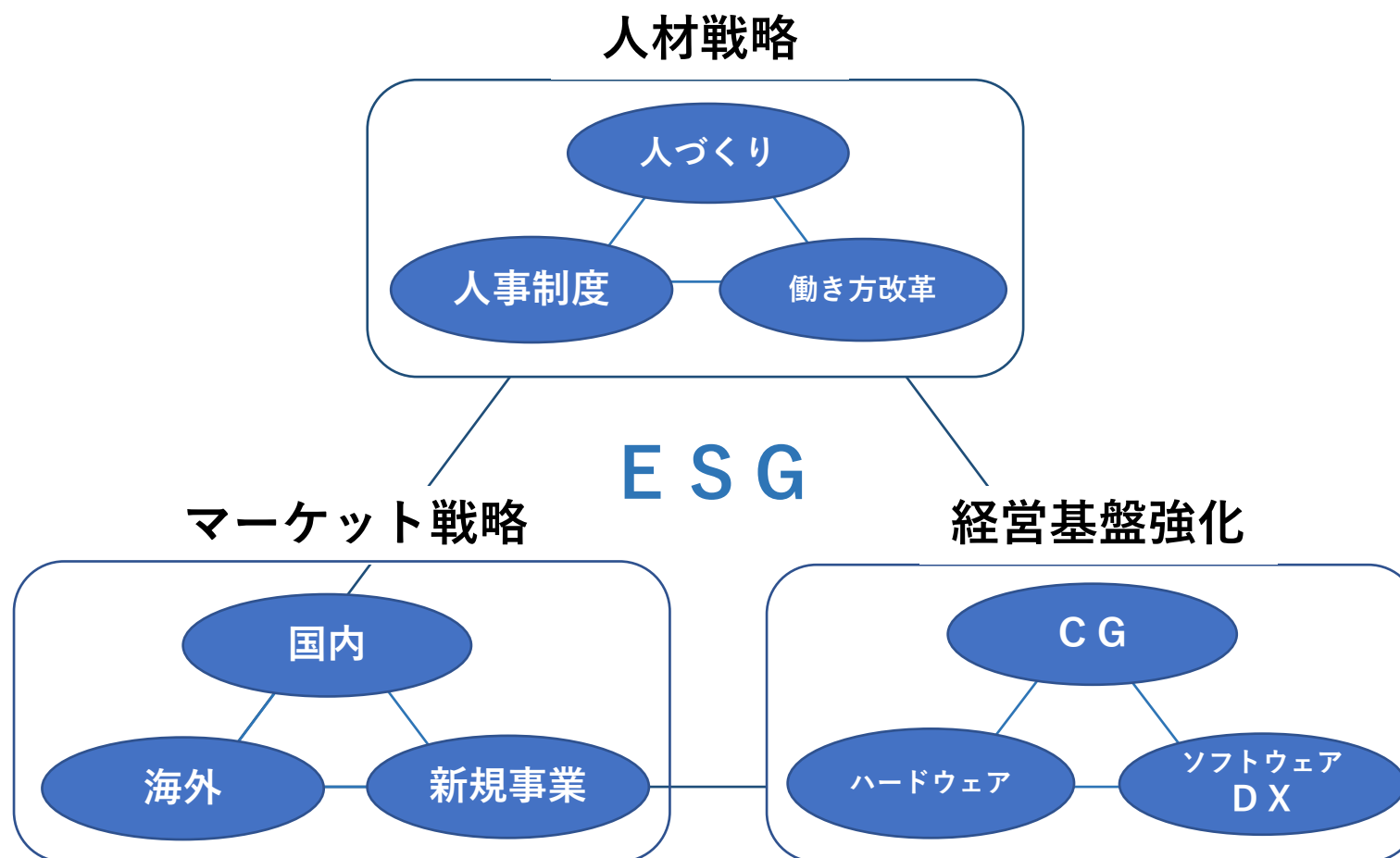
◆ 海外市場は拡大しており、注力市場の米国・欧州・アジア（除、中国・日本）でもシェアは2%弱と開拓余力は十分



4 -1. VISION 30 3つの戦略

12

VISION 30 3つの戦略の策定・推進により、E S G経営の実現を目指します



4-2. VISION 30 3つの戦略

13

人材戦略

- | | |
|--------|---------------------------|
| ①人づくり | 人材の採用・育成・活用 |
| ②人事制度 | 実績・貢献を反映した公明正大な評価・報酬制度 |
| ③働き方改革 | 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 | 需要拡大に対応した一気通貫バリューチェーンの強化 |
| ②海外戦略 | 米・欧・アジアの3拠点への商材・戦力投入による市場開拓 |
| ③新規事業 | 新技術応用（新解体工法、DX等）と戦略的M&Aの推進 |

経営基盤
強化

- | | |
|----------|-------------------------------|
| ①CG体制 | 持続的成長を支えるガバナンス体制の構築 |
| ②ハード・ウェア | 国内・海外の工場・営業拠点の整備（増設・新築） |
| ③ソフト・ウェア | システムインフラの整備とDXによる業務改革・顧客対応力進化 |

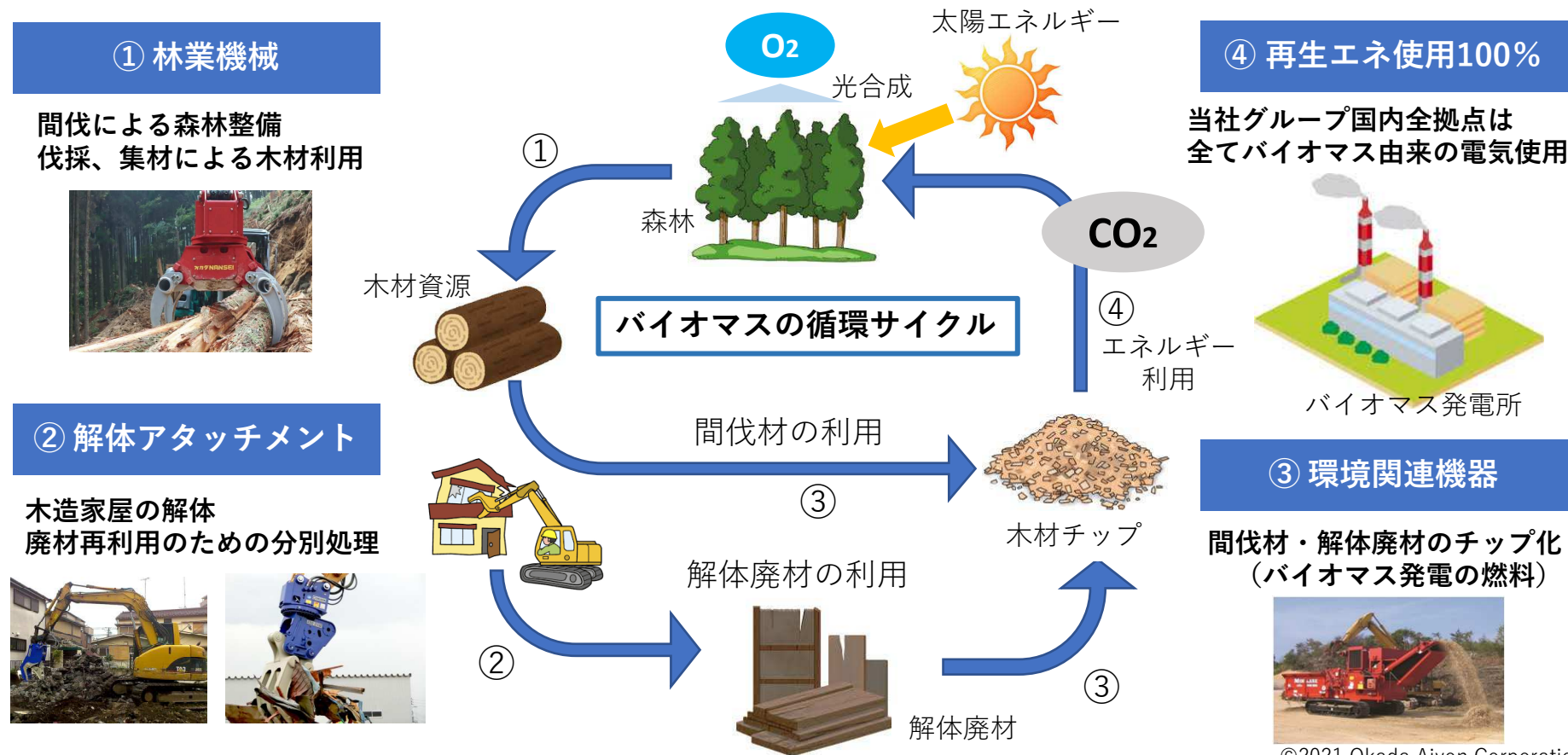
5-1. ESG トピックス（環境 Environment）

14

カーボンニュートラル

当社グループは**バイオマス**による**カーボンニュートラル**の実現を積極的に推進しています

森林の樹木は、光合成によって大気中の二酸化炭素の吸収を行い酸素を放出しています。
木材をエネルギーとして燃やすと二酸化炭素を発生しますが、この二酸化炭素は、樹木の伐採後に森林が更新され、樹木が成長する過程で、再び樹木に吸収されます。
このように木材のエネルギー活用は、大気中の二酸化炭素に影響を与えないというカーボンニュートラルな特性があります。



5-2. ESG トピックス（環境 Environment）

15

SDGs

当社グループは製商品やアフターサービスの提供を通じてSDGsに貢献しています

◆ 都市におけるリサイクルシステムを支える解体・金属リサイクル用機械



ビル解体用
圧碎機（鉄骨カッター）



軟質系廃棄物処理用
クリーンカッター



鉄スクラップ運搬用
スクラップグラップル



ガレキ処理用
大型木材破碎機

◆ 国内の山地・森林資源の有効活用にご貢献する林業機械やケーブルクレーン



伐採・枝払い・切断用
高性能林業機械



木材運搬用
ウインチ



間伐材等のチップ製作用
木材チッパー



水力発電改修用運搬設備
ケーブルクレーン

5-3. ESG トピックス（社会 Social）

16

当社グループは、「人を大事に」のトップ方針のもと、社員の働き方改革やダイバーシティ等の実現に向けて注力しています

◆ 働き方改革 ～働きやすい、働きたくなる、働きがいのある会社を目指して～

① 適切な労働時間管理

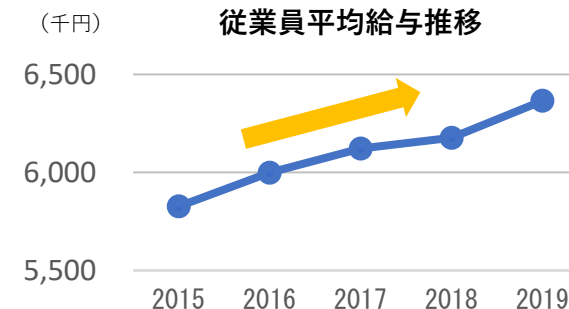
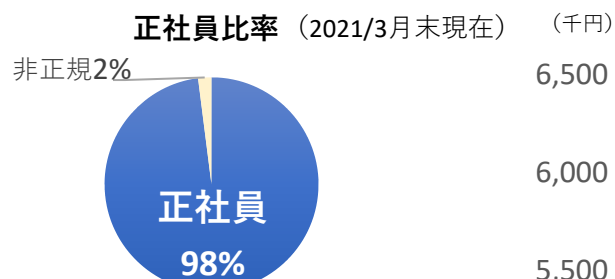
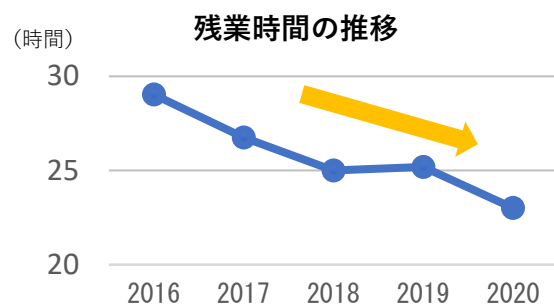
3 6 協定の遵守
1 分単位の適正な時間管理

② 同一労働同一賃金

原則正社員化
定年再雇用後も原則給与水準維持

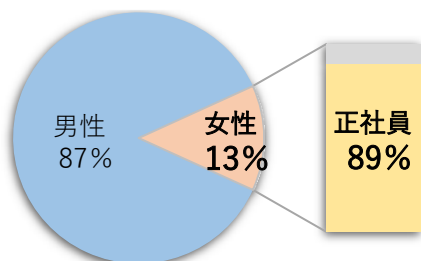
③ 安定・安心な雇用確保

70歳まで雇用確保
給与等社員待遇の向上

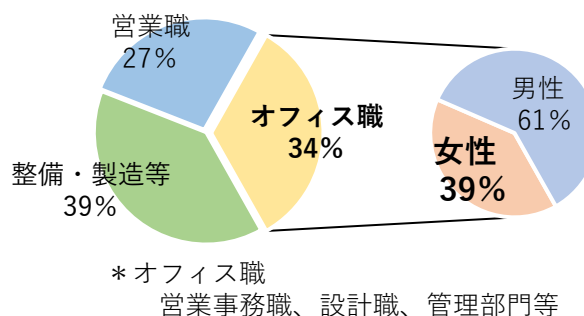


◆ ダイバーシティ ～人材の多様性と適材適所～ （各比率は2021/3月末現在）

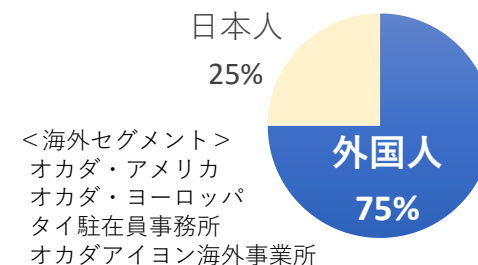
女性比率と女性正社員比率



オフィス職の女性比率



海外セグメントの外国人比率

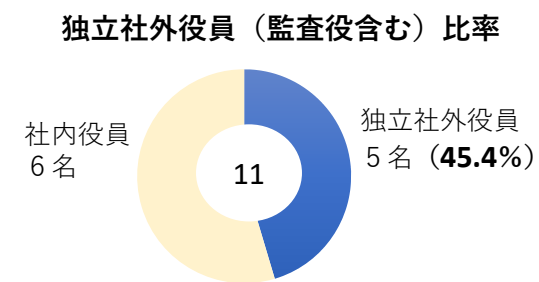
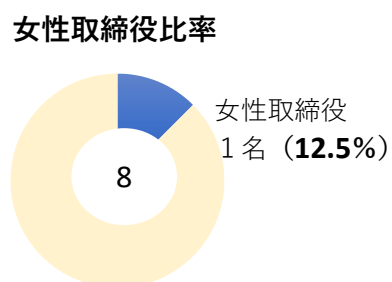
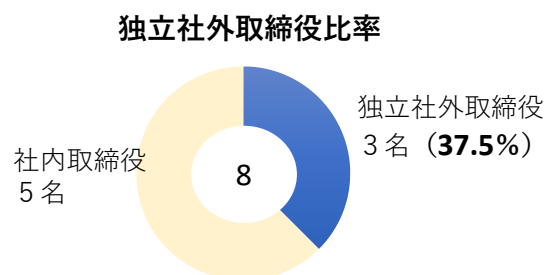


5-4. ESG トピックス（ガバナンス Governance）

17

当社グループは、誠実で（**Integrity**）、透明性高く（**Open**）、積極的な（**Active**）経営判断ができる**コーポレートガバナンス**体制を目指しています

① 取締役会の構成（2021年3月末現在）



② 外部機関による取締役会の実効性評価実施

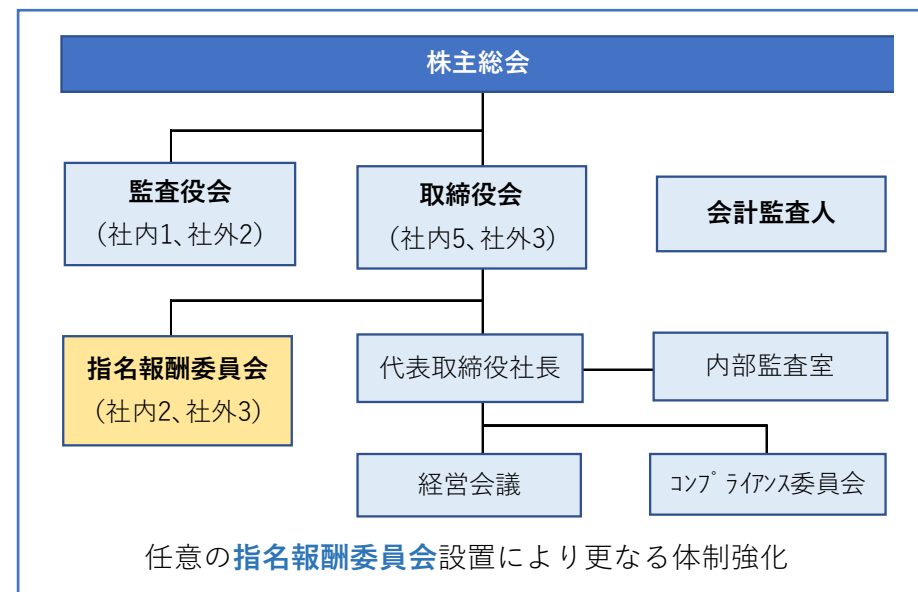
（実効性評価 意見反映事項）

- ・ 指名報酬に関する任意の諮問機関の設置
- ・ 付議事項や報告事項を見直し、重要事項の検討を重視
- ・ 社外取締役と監査役の情報共有の場を設置
- ・ IR体制の強化

③ 2020年度に実施したガバナンス強化策

- ・ 任意の**指名報酬委員会**を設置
- ・ 初の**女性社外取締役**を選任
- ・ 議決権の電子行使を導入
- ・ **IR担当チーム**を創設し、IR体制を強化

④ 2021年度ガバナンス体制



Medium-Term Management Plan

VISION 30

～ Go To The Next Stage ～

オカダイヨン株式会社

Ⅱ

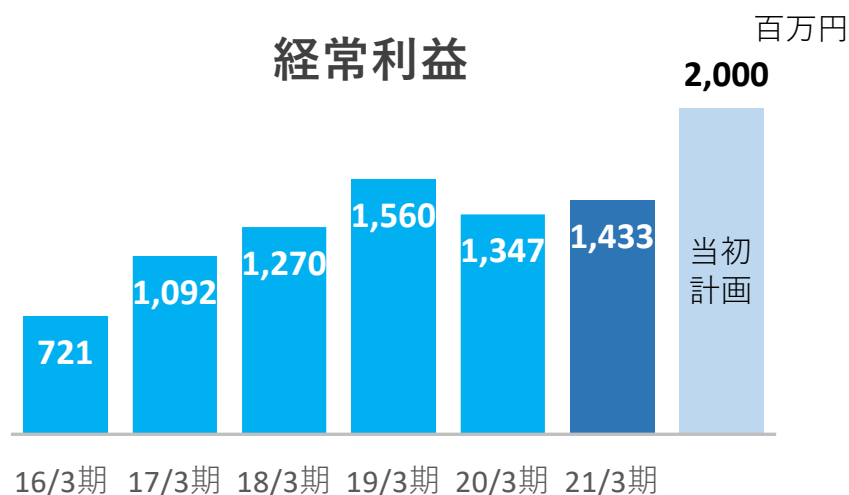
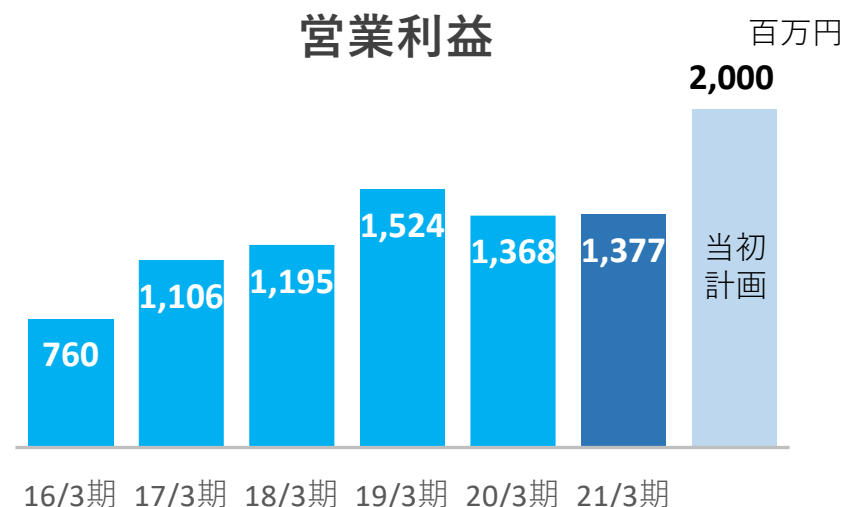
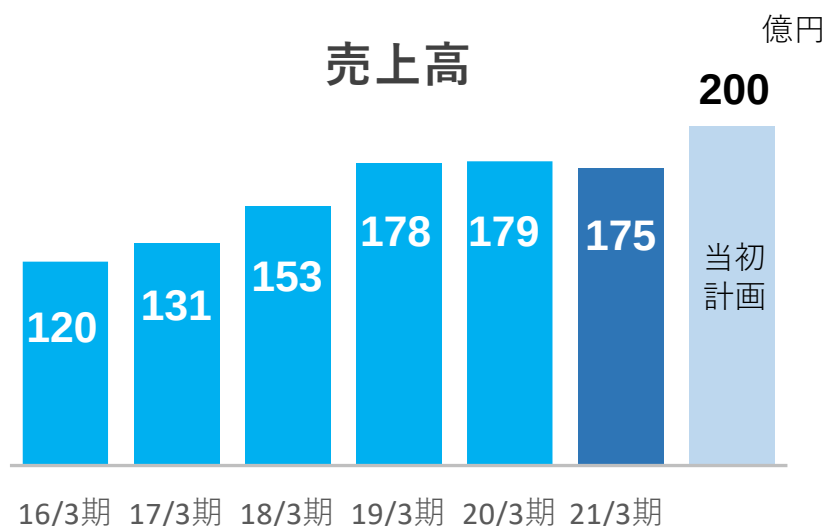
中期経営計画 ローリングプラン FY2021～FY2023

- 1 アーチ2020の実績振り返り
- 2 セグメント区分の変更
- 3 業績計画
- 4 投資計画
- 5 配当方針
- 6 マーケット戦略

1-1. 中長期経営計画 アーチ2020 (FY2015～FY2020) の実績振り返り

19

21/3期は国内外で新型コロナウイルス感染拡大による影響もあり、当初計画は持ち越し

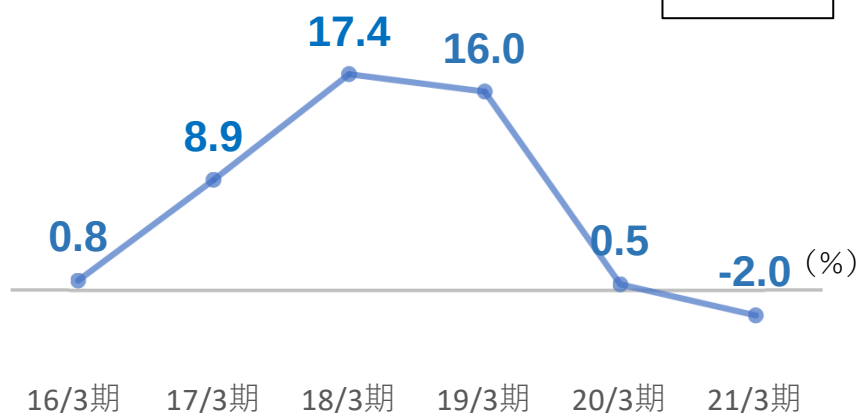


1-2. 中長期経営計画 アーチ2020 (FY2015～FY2020) の実績振り返り

20

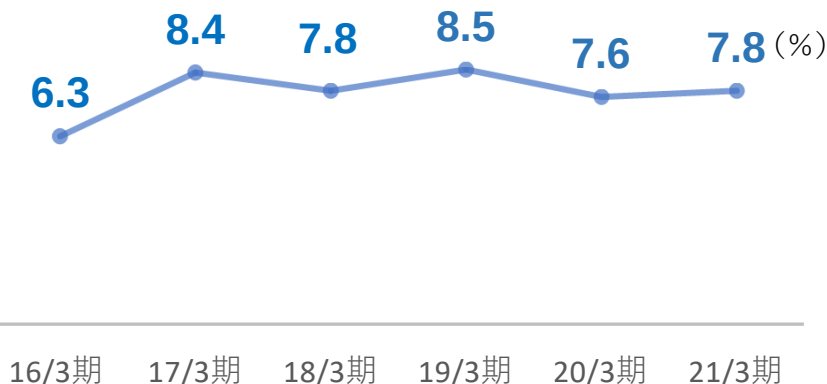
売上高伸び率

当初計画
10.0



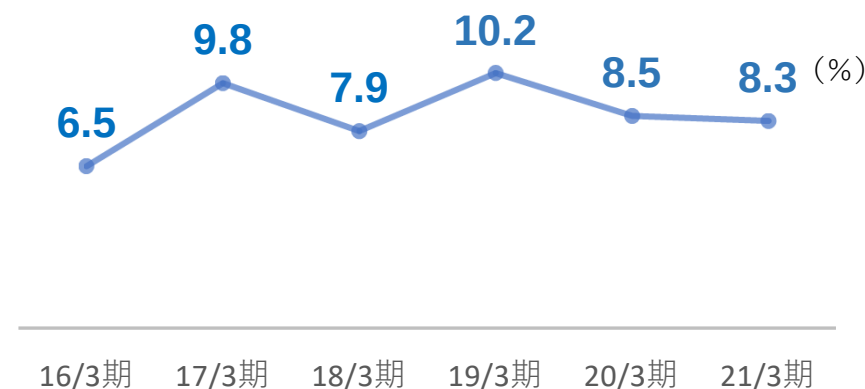
売上高営業利益率

当初計画
10.0



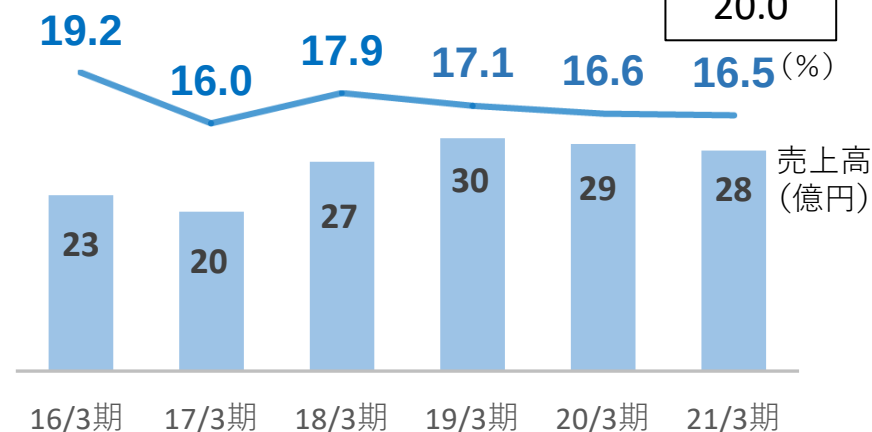
R O E

当初計画
10.0



海外売上比率

当初計画
20.0



1-3. 中長期経営計画 アーチ2020 (FY2015～FY2020) の実績振り返り

21

国内主力商品シェア

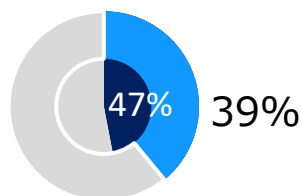
圧碎機は首都圏を中心に高シェアを維持



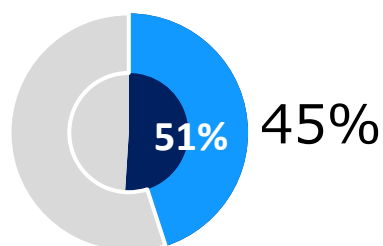
大割機



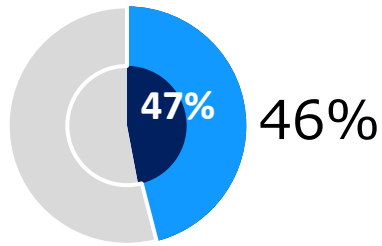
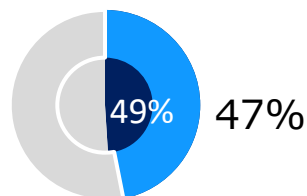
16/3期



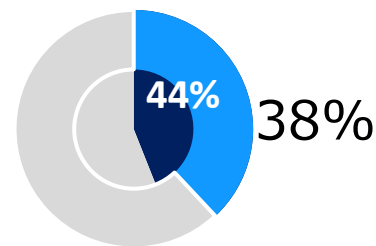
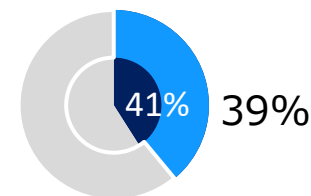
21/3期



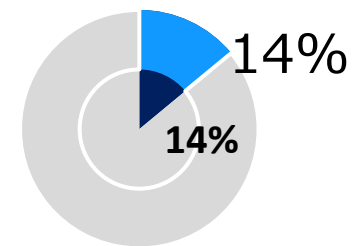
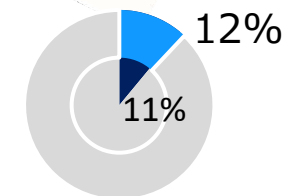
鉄骨カッター



小割機



油圧ブレーカ



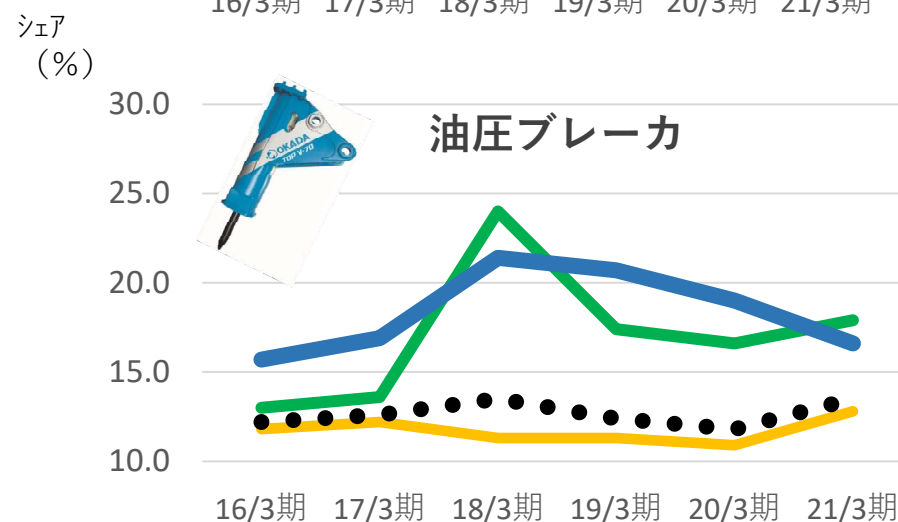
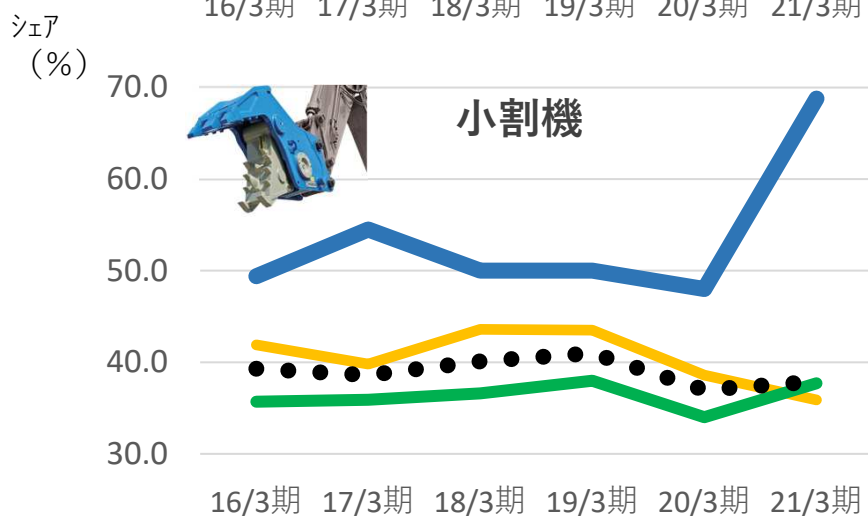
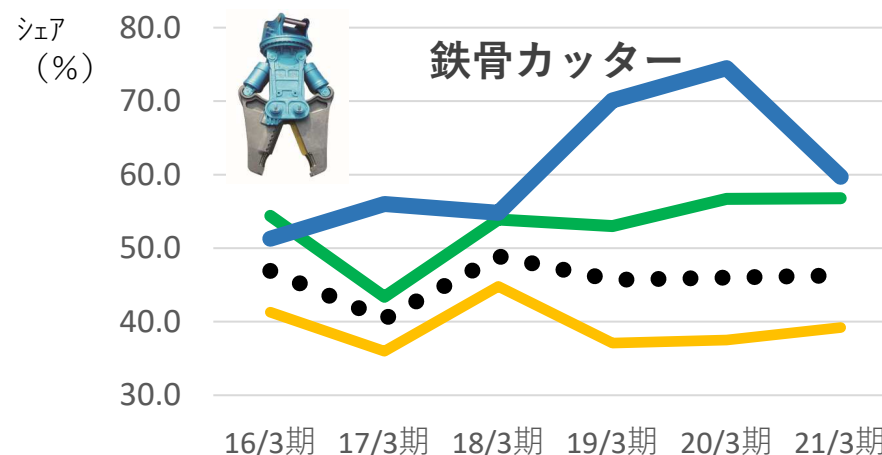
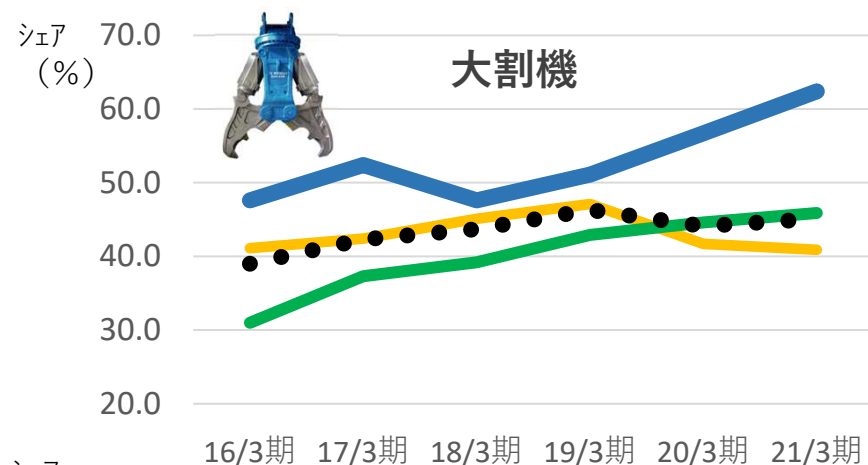
日本建設機械工業会発表資料をもとに当社作成（台数シェア）

1-4. 中長期経営計画 アーチ2020 (FY2015～FY2020) の実績振り返り

22

国内主力商品クラス別シェア

取付ショベルクラス 30トン以上の大型機に強みを発揮



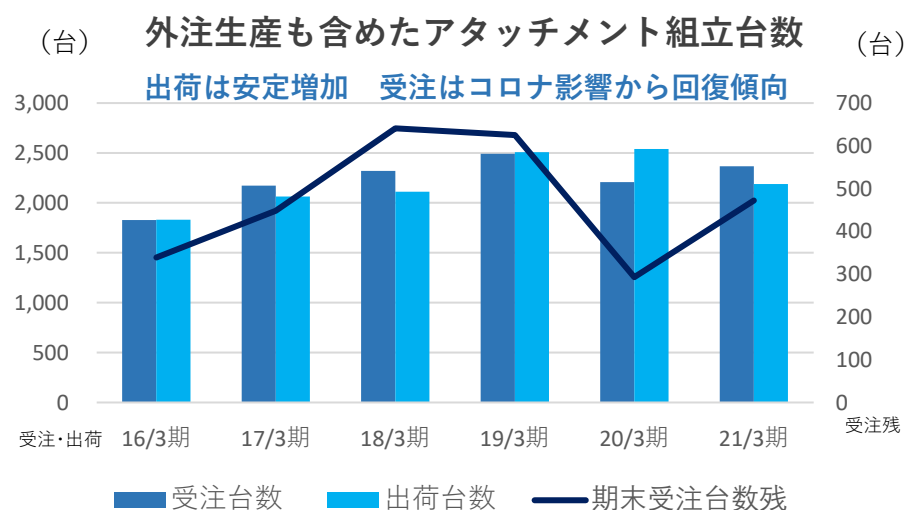
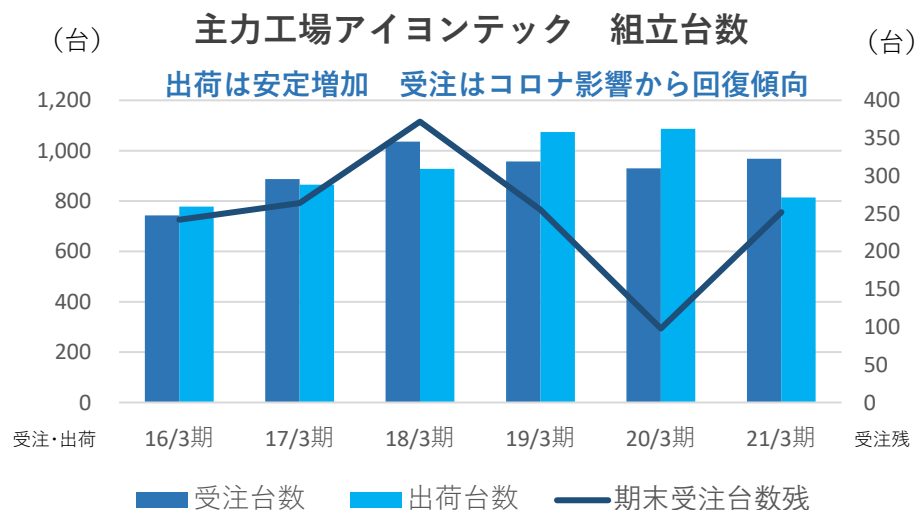
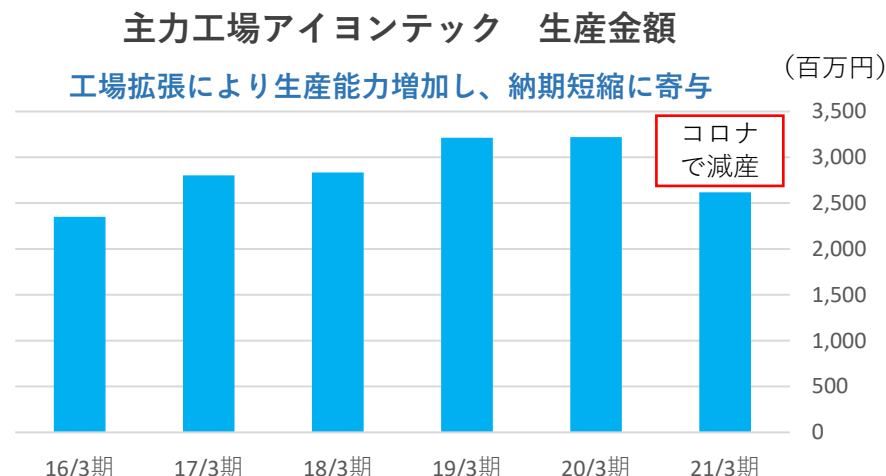
●●● 全体シェア ■ 30トン以上 ■ 20トン以上30トン未満 ■ 20トン未満

1-5. 中長期経営計画 アーチ2020（FY2015～FY2020）の実績振り返り

23

アタッチメント 生産・受注状況

主力工場拡張（16/3期）により生産増強の体制整備

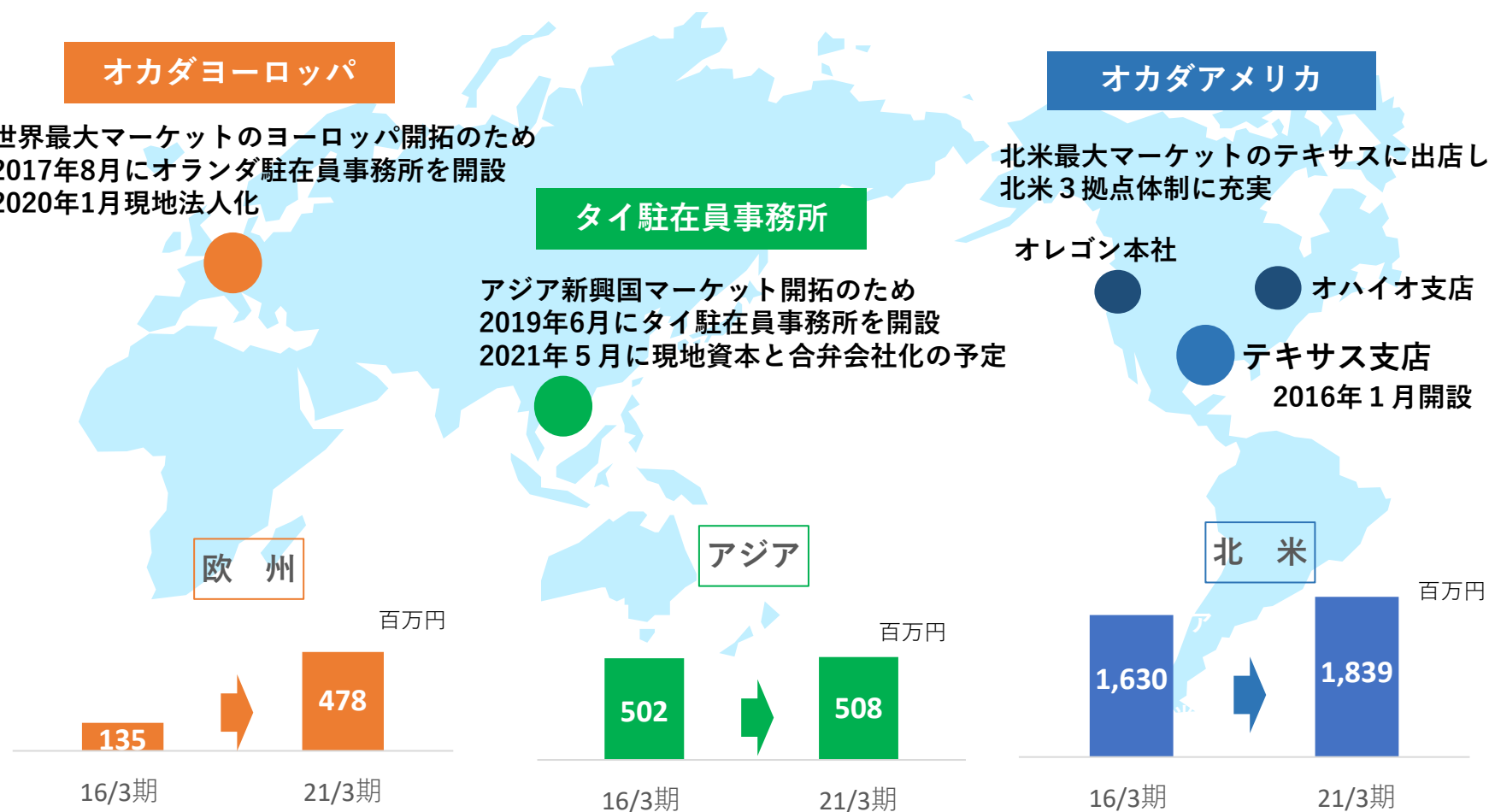


1-6. 中長期経営計画 アーチ2020 (FY2015～FY2020) の実績振り返り

24

海外展開

北米（2拠点）体制から、北米（3拠点）・欧州・アジアの3極体制へ海外拠点を展開

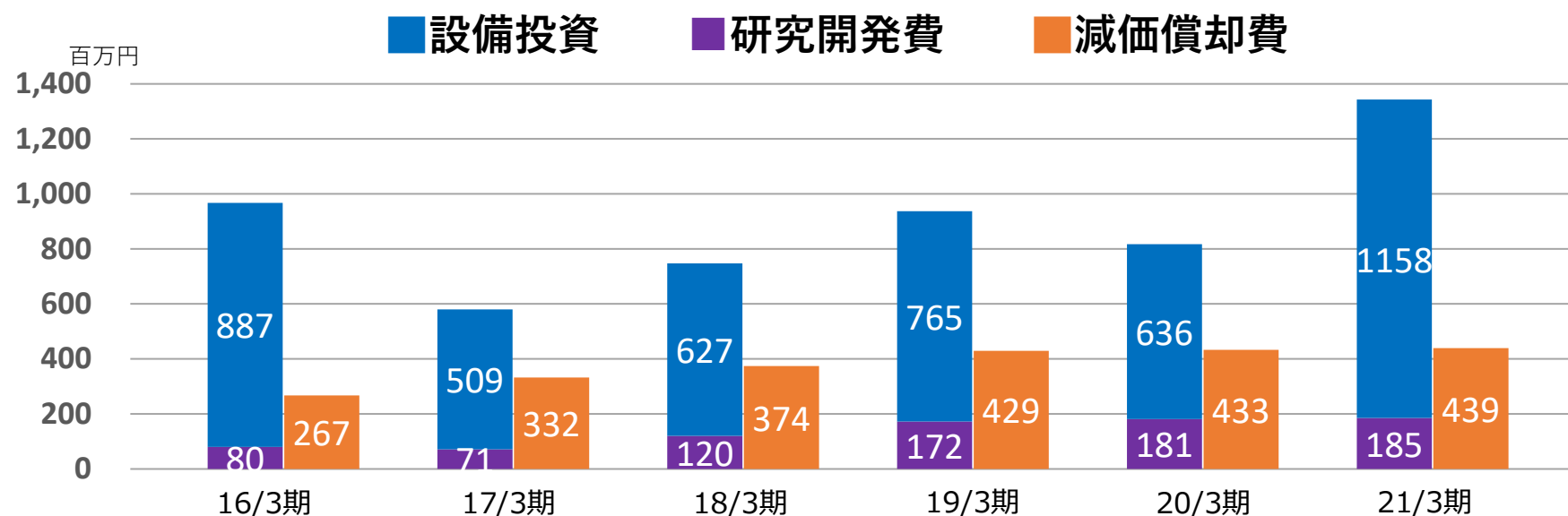


1-7. 中長期経営計画 アーチ2020（FY2015～FY2020）の実績振り返り

25

設備投資・研究開発

- ◆ 増産のための主力工場（アイオンテック）拡張と大型機メンテナンス対応強化及び職場環境改善のための営業所（兼整備工場）建替投資を計画的に実施
- ◆ 設備投資は工場建屋・クレーン設備等償却期間が長いものが多く、減価償却負担は漸増にとどまる



【主な内容】

・アイオンテック設備投資
(559百万円)

・北陸営業所新築
(270百万円)

・アイオンテック新設建替
(220百万円)
・南星グループのれん
(209百万円)

・湘南営業所移転土地
(201百万円)
・四国営業所移転土地
(105百万円)

・四国営業所新築
(267百万円)
・本社整備工場建替
(94百万円)

・湘南営業所新築
(444百万円)
・広島営業所移転土地
(161百万円)
・カガアカ移転土地
(75百万円)

主力工場（アイオンテック）拡張

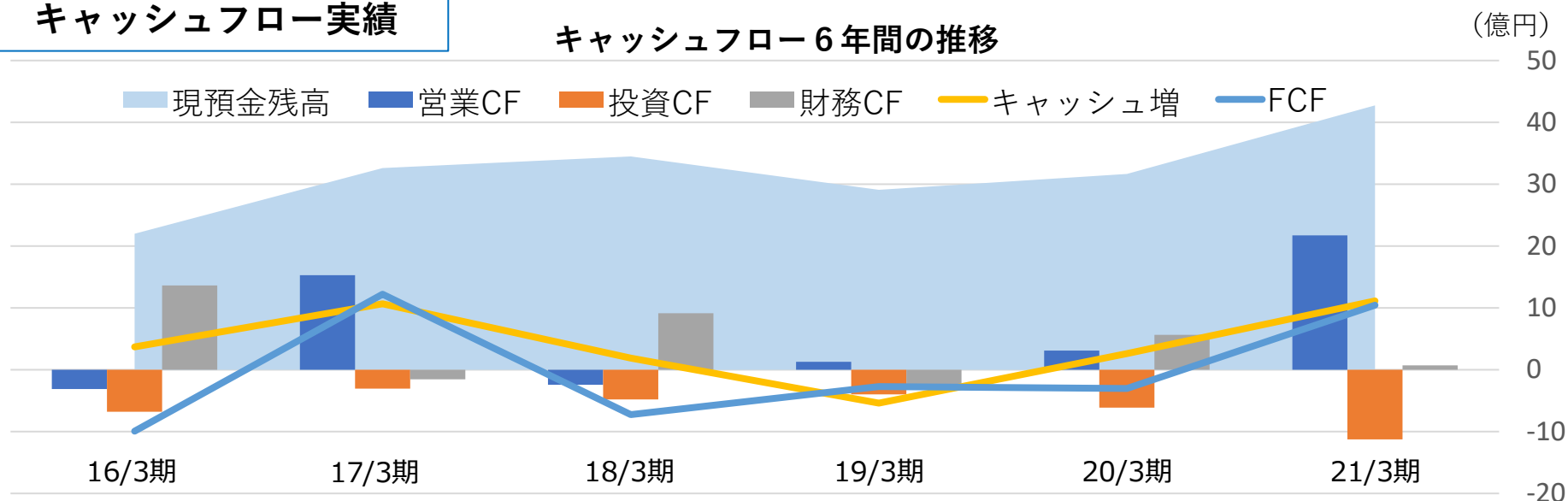
営業所（兼整備工場）建替

1-8. 中長期経営計画 アーチ2020 (FY2015～FY2020) の実績振り返り

26

キャッシュフロー実績

キャッシュフロー6年間の推移



キャッシュフロー6年間の累計

(億円)



2-1. セグメント区分の変更

27

国内の営業実態及び経営管理体制の見直しに合わせて、以下の通りセグメント区分を変更

(百万円)

旧 セグメント	区分	21/3期 売上	変更	新 セグメント	区分		21/3期 売上
国内	圧砕機	5,713	①へ（変更なし）	国内	解体環境 アタッチメント	① 圧砕機	5,713
	環境関連機器	1,640	④と⑦へ			② 油圧ブレーカ	807
	油圧ブレーカ	807	②へ（変更なし）			③ つかみ機	1,113
	つかみ機	980	③と⑥へ			④ 環境アタッチメント	585
	補材	1,250	⑨へ			⑤ その他	825
	修理	756	⑩へ		⑥ 林業機械	662	
	その他	827	⑤と⑪へ		⑦ 大型環境機械	1,054	
南星	林業機械	702	⑥と⑨と⑩へ		⑧ ケーブルクレーン	990	
	金属スクラップ 機械	369	③と⑨と⑩へ		⑨ 補材	1,591	
	ケーブルクレーン	1,010	⑧と⑨と⑩へ		⑩ 修理	782	
	その他	638	⑤と⑨と⑩と ⑪へ		⑪ その他	566	
海外	米国地域	1,839	変更なし	海外	米国地域		1,839
	欧州地域	478			欧州地域		478
	アジア地域	508			アジア地域		508
	その他地域	72			その他地域		72

2-2. セグメント区分の変更

28

国内（新）セグメントの過去実績推移

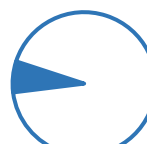
（百万円）

		上期	下期	19/3期	上期	下期	20/3期	上期	下期	21/3期
	① 圧砕機	3,060	3,248	6,309	3,123	2,932	6,055	2,539	3,173	5,713
	②油圧ブレーカ	396	442	838	459	410	870	381	426	807
	③つかみ機	310	417	728	461	624	1,085	489	624	1,113
	④環境アタッチメント	294	271	565	291	279	570	325	260	585
	⑤その他	393	441	835	469	418	887	405	420	825
	解体環境アタッチメント	4,456	4,821	9,277	4,805	4,665	9,470	4,140	4,905	9,045
	⑥林業機械	319	464	784	311	351	662	305	356	662
	⑦大型環境機械	366	470	836	445	532	978	612	442	1,054
	⑧ケーブルクレーン	363	279	642	427	235	662	591	399	990
	⑨補材	769	856	1,625	902	850	1,752	786	805	1,591
	⑩修理	394	490	885	400	458	859	401	380	782
	⑪その他	376	376	752	327	258	586	252	313	566
売上高（国内セグメント）		7,044	7,759	14,804	7,620	7,352	14,972	7,089	7,603	14,692

2-3.セグメント区分の変更

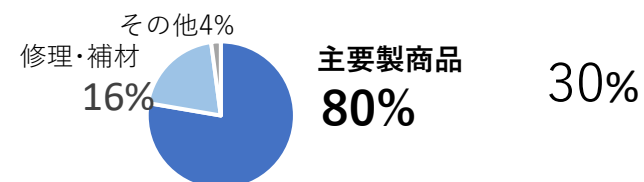
(新) 国内セグメント区分 主要製商品の概要

29

主要製商品区分	主な機械	21/3期売上高	国内売上構成比	国内推定シェア
解体環境 アタッチメント	 圧砕機 油圧ブレーカ つかみ機	90.4億円	 62%	35%
林業機械	 グラッパ ウインチ ハーベスタ	6.6億円	 5%	20%
大型 環境機械	 木材破砕機（中低速） 木材破砕機（高速）	10.5億円	 7%	20%
ケーブル クレーン	 大型ケーブルクレーン 大型ウインチ	9.9億円	 7%	50%
補材・修理		23.7億円	 16%	—

国内セグメント売上

146.9億円



3-1. 業績計画

30

今期（22/3期）は過去最高売上・最高利益を計画

（百万円）

	実 績			計 画			VISION 30
	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	
売 上 高	17,866	17,957	17,591	18,500	20,000	22,000	30,000
国 内	14,804	14,972	14,692	15,500	16,500	17,800	21,000
海 外	3,061	2,985	2,899	3,000	3,500	4,200	9,000
営 業 利 益	1,524	1,368	1,377	1,600	1,800	2,100	3,000
国 内	1,128	1,060	1,039	1,290	1,380	1,560	2,000
海 外	395	308	337	310	420	540	1,000
（％）							
売上高伸び率	16.0	0.5	△2.0	5.2	8.1	10.0	10.0以上
売上高営業利益率	8.5	7.6	7.8	8.6	9.0	9.5	10.0以上
R O E	10.2	8.5	8.3	9.0	9.5	10.2	10.0以上

3-2. 業績計画

31

(百万円)

	実 績			計 画		
	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期
売 上 高	17,866	17,957	17,591	18,500	20,000	22,000
売 上 総 利 益	5,259	5,264	5,051	5,580	6,010	6,670
同 率 (%)	29.4	29.3	28.7	30.2	30.1	30.3
販売費及び一般管理費	3,735	3,895	3,674	3,980	4,210	4,570
同 率 (%)	20.9	21.7	20.9	21.5	21.1	20.8
営 業 利 益	1,524	1,368	1,377	1,600	1,800	2,100
同 率 (%)	8.5	7.6	7.8	8.6	9.0	9.5
経 常 利 益	1,560	1,347	1,433	1,600	1,800	2,100
税 引 前 利 益	1,521	1,347	1,357	1,600	1,800	2,100
親会社株主に帰属する当期純利益	1,000	884	919	1,060	1,200	1,400

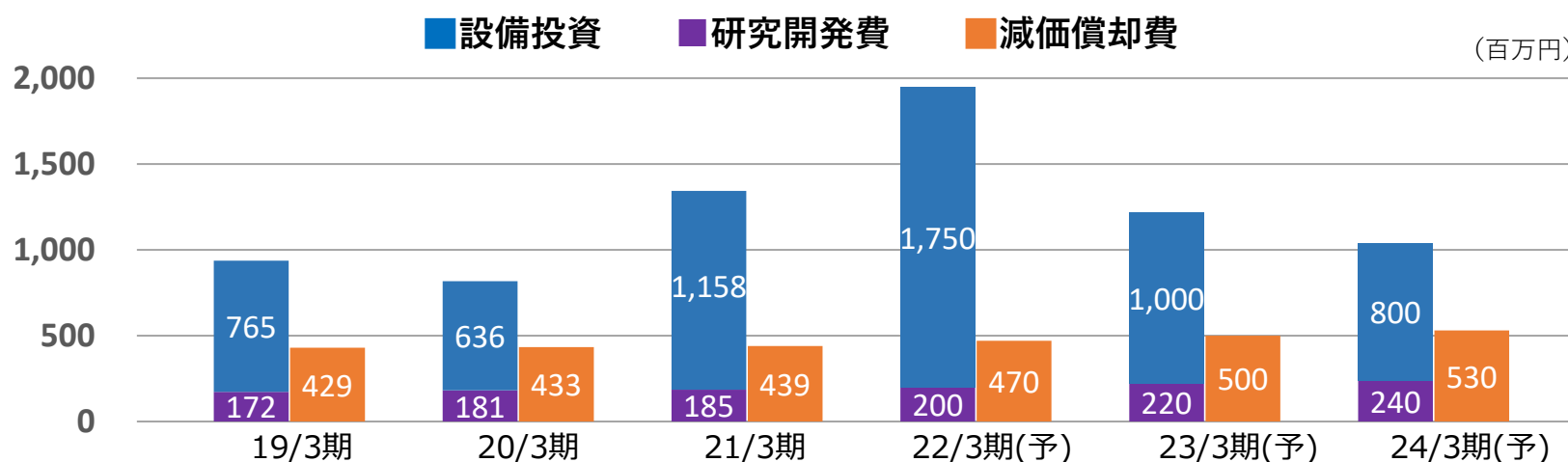
4. 投資計画

32

アタッチメントの大型化に対応した国内の営業所・整備工場設備増強は24/3期までに完了予定

(百万円)

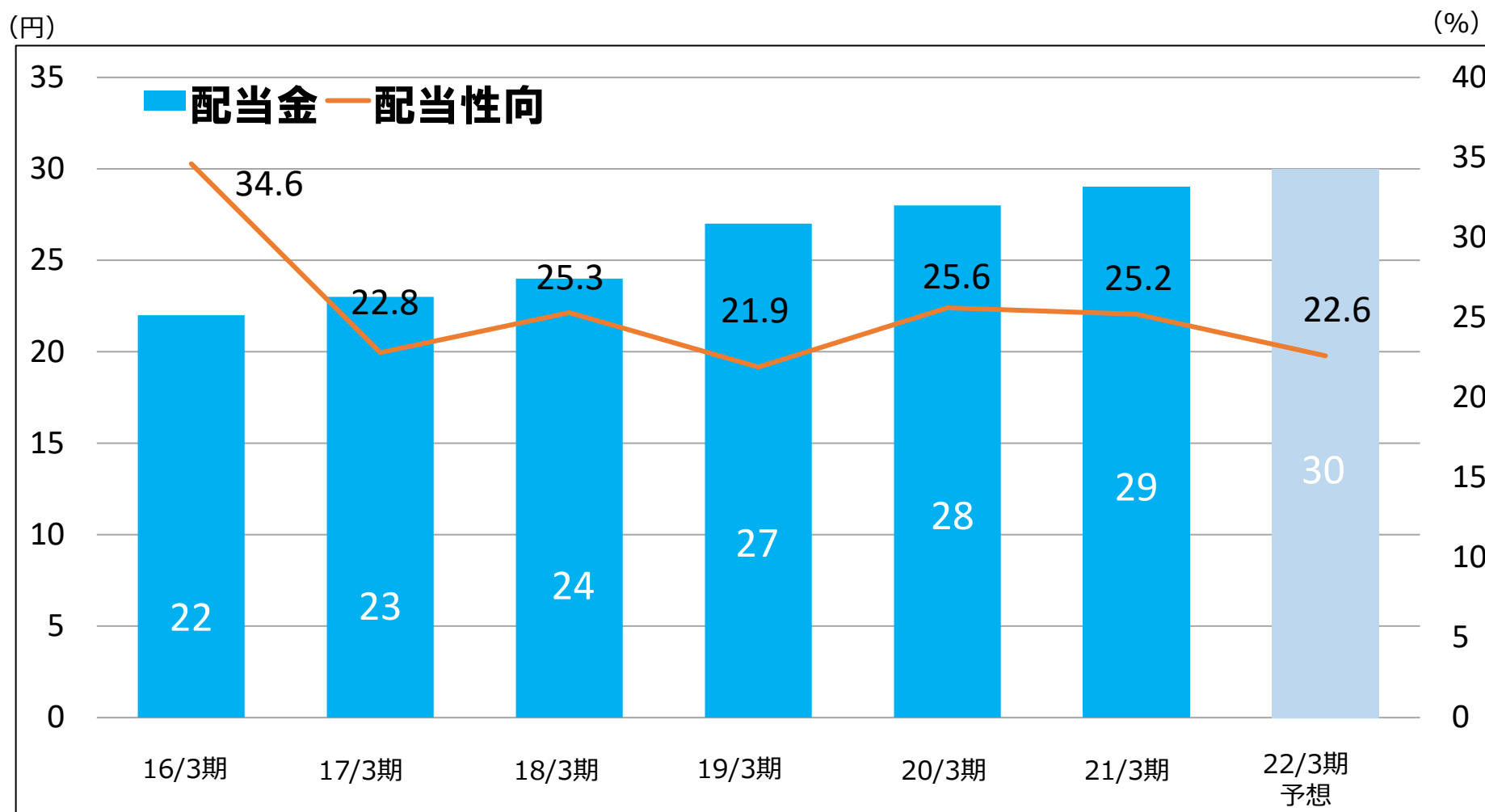
	実 績			計 画		
	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期
研究開発費	172	181	185	200	220	240
設備投資	765	636	1,158	1,750	1,000	800
主な 設備内容	湘南営業所 四国営業所 本社修理工場	湘南営業所 四国営業所 本社修理工場	湘南営業所 広島営業所	広島営業所 中部営業所 仙台営業所	札幌営業所 アメリカ本社工場	アイオンテック工場 盛岡営業所
減価償却費	429	433	439	470	500	530



5. 配当方針

33

中長期の安定成長により、配当性向30%を目線に置きつつ**持続的増配**を目指します
⇒ 22/3期で**12期連続増配**の予定



6-1. マーケット戦略

34

国 内	一気通貫バリューチェーンの更なる強化 ① 国内営業所のリニューアル（販売・修理対応強化） ② オカダNANSEI（南星機械）とオカダとの統合・協働 ③ ベトナム製造による油圧ブレーカラインアップ強化 ④ 大型環境機械の仕入・販売・修理部門を強化 ⑤ アタッチメント保険の開始（損害保険会社と提携した業界初の補償制度）
海 外	米・欧・アジアの3拠点への商材・戦力投入による市場開拓 ① タイ拠点の現地法人化 ～アジア市場の深堀～ ② オカダ・アメリカ本社移転拡張 ③ 海外向け商材・アフターサービスの一層の拡充
新 規 事 業	新技術応用（新解体工法、DX等）と戦略的M&Aの推進 ① 新商品開発・新工法への対応 [わくわくものづくり推進チーム] ② 戦略的M&Aの推進

6-2. (1) 国内セグメント施策 一気通貫バリューチェーンの更なる強化

開発 製造 販売 修理

35

① 国内営業所のリニューアル（販売・修理対応強化）

開発 製造 販売 修理

アタッチメント大型化に対応した修理工場設備増強と職場環境・安全面改善に寄与

(百万円)

年度	2016	2019		2020		2021～2023リニューアル計画（投資額は見込金額）				
営業所	北陸(営) 移転新設	本社整備工場 増設	四国(営) 移転新設	湘南(営) 移転新設	九州(営) 第2工場新設	広島(営) 移転新設	中部(営) 建替	仙台(営) 移転新設	盛岡(営) 増築	札幌(営) 移転新設
投資額	270	161	372	707	賃借	450	450	750	100	450
				投資合計	1,510				投資合計	2,200

【過去実績例】

北陸営業所

四国営業所

湘南（旧横浜）営業所

(新)



(旧)



6-3. (1) 国内セグメント施策 一気通貫バリューチェーンの更なる強化

開発 製造 販売 修理

36

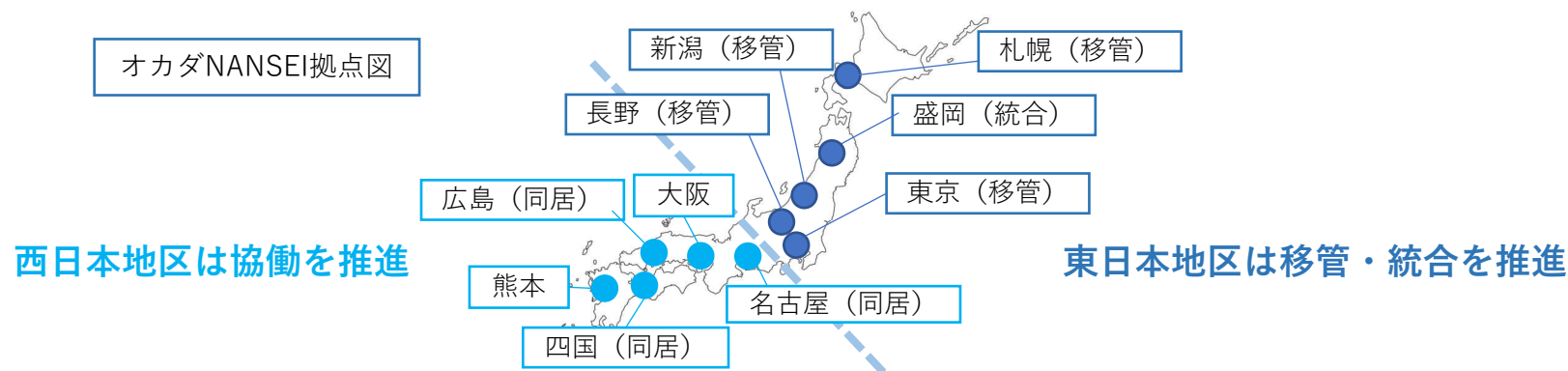
② オカダNANSEI（南星機械）とオカダとの統合・協働



◆ 営業統合・協働

開発 製造 販売 修理

林業機械・環境アタッチメント営業は、営業所の統合・協働によりグループ対応強化



◆ 開発・製造協力

開発 製造 販売 修理

製造共有開発・部品共通化・共同開発等によりグループ内の開発・製造リソースを最適活用



< 自社製造体制 >



< 全ての部材と組立の一部を外注 >



自社設計・開発

部材は100%外注

組立は自社と外注を併用

6-4. (1) 国内セグメント施策 一気通貫バリューチェーンの更なる強化

開発

製造

販売

修理

37

③ ベトナム製造による油圧ブレーカラインアップ強化

開発

製造

販売

修理

海外

- ・協力会社テイサク社と共同で油圧ブレーカ専門製造工場（クレアテック・ビナ社）を立ち上げ
- ・2021年中の量産体制を計画中
- ・世界共通モデルのラインアップ化により日本を中心に海外でも販売



④ 大型環境機械の仕入・販売・修理部門を強化

開発

仕入

販売

修理

- ・大幡環境機械専門チーム組成により仕入・販売・修理体制強化
- ・「2年間の養成特別プログラム」により修理担当者の育成を強化



⑤ アタッチメント保険の開始（損害保険会社と提携した業界初の補償制度）

開発

製造

販売

修理

- ・解体アタッチメント「T Sシリーズ」に付保し、販売後2年間の損傷修理費用を補償
- ・「オカダ大展示会（6月開催予定）」記念として2022年3月迄の保険料は当社が負担



6-5. (2) 海外セグメント施策 米・欧・アジアの3拠点への商材・戦力投入による市場開拓

38

①タイ拠点の現地法人化 ～アジア市場の深堀～

米国

欧州

アジア

- ・現地パートナーと合併会社を設立し、今後発展が期待できるタイ市場の開拓とアジア向け新商材の開発に注力（2021年5月設立予定）



②オカダ・アメリカ本社移転拡張

米国

欧州

アジア

- ・オレゴン州ポートランド郊外に本社を移転拡張
- ・最注力の米国市場での更なるシェア獲得に向けて、事務所・工場・倉庫機能を拡大



③海外向け商材・アフターサービスの一層の充実

米国

欧州

アジア

- ・海外向け製品開発力のアップ
海外拠点への開発人員の配置、国内外での協力サプライヤーの開拓により、油圧ブレーカ、圧碎機のラインアップを拡充
- ・顧客アフター対応の充実
部品対応や情報コンテンツの充実によりアフター体制を強化



海外専用小割機

6-6. (3) 新規事業開発 新技術応用（新解体工法、D X等）と戦略的M & Aの推進

39

① 新商品開発・新工法への対応 [わくわくものづくり推進チーム]

開発 製造 販売 修理

中長期的観点から[わくわくものづくり推進チーム]による新商品・新サービスの研究開発を継続

◆ 開発中案件

「GPS搭載によるアタッチメント稼働状況管理システム（O-ATTA）」

O-ATTA = Okada - Attachment Trace Time Action （おー、あった！）



O-ATTA (GPS) 拡大図

◆ 今後の開発テーマ

- ・ 人材不足や安全、環境に配慮した“環境配慮型アタッチメント”
（メンテナンスフリー、無音化ブレーカ、IT化・無人化）
- ・ 高強度コンクリート解体工法

② 戦略的M & Aの推進

開発 製造 販売 修理

当社グループの強みを生かした事業領域の拡大に向けて、M & A、資本・業務提携も積極的に検討

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)
オカダアイヨン株式会社
経営企画室

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

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