

2020/3期 決算説明会

(東証一部 6294)

代表取締役社長 岡田祐司



オカダ アイオン



会社概要（20/3月現在）



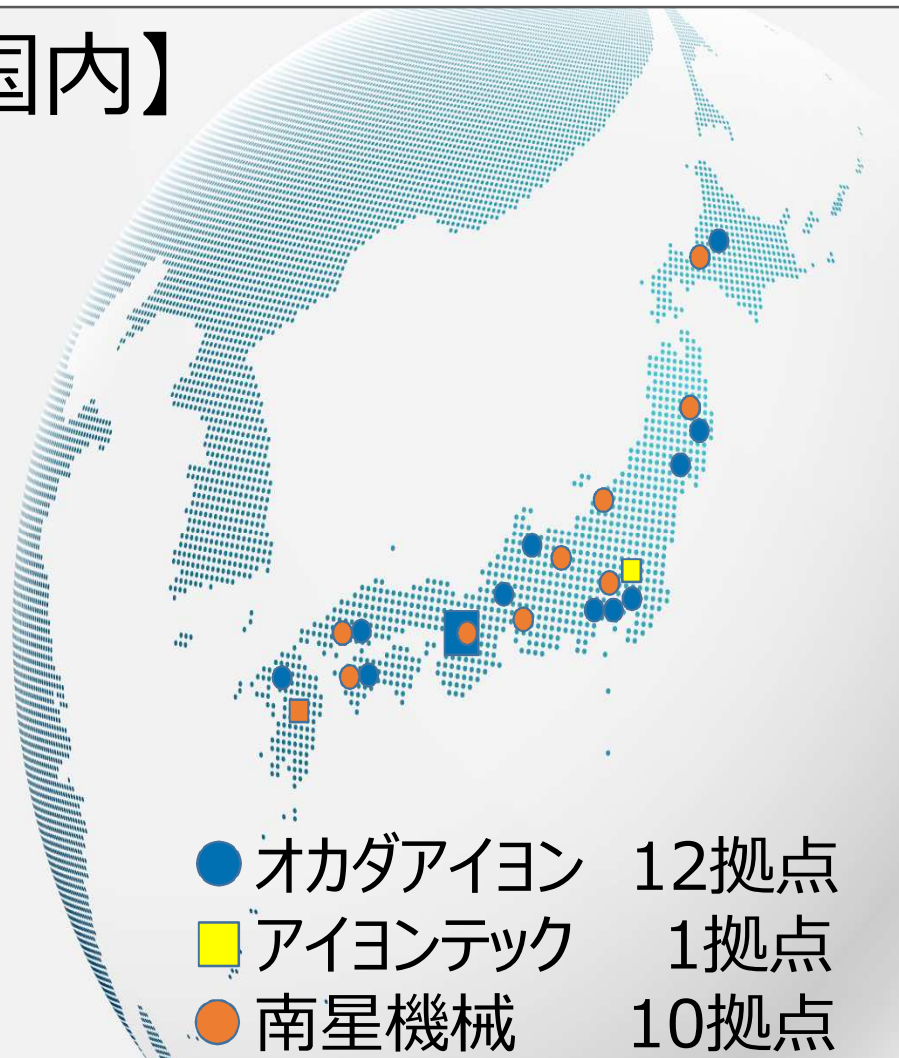
創 業	1938年7月（設立1960年）
事業内容	建設機械及び林業機械の製造、販売、修理
資本金	2,221百万円
従業員	442名（連結）
売上高	17,957百万円
拠 点 (グループ計)	国内21、海外5



拠点



【国内】



【海外】



会社の歩み



1938 創業

1951頃
(鑿岩機工法)



1960頃 (大型エアブレーカ登場)



1970代後半 (圧砕工法登場)



1995
(阪神淡路大震災)



1992
大証二部上場

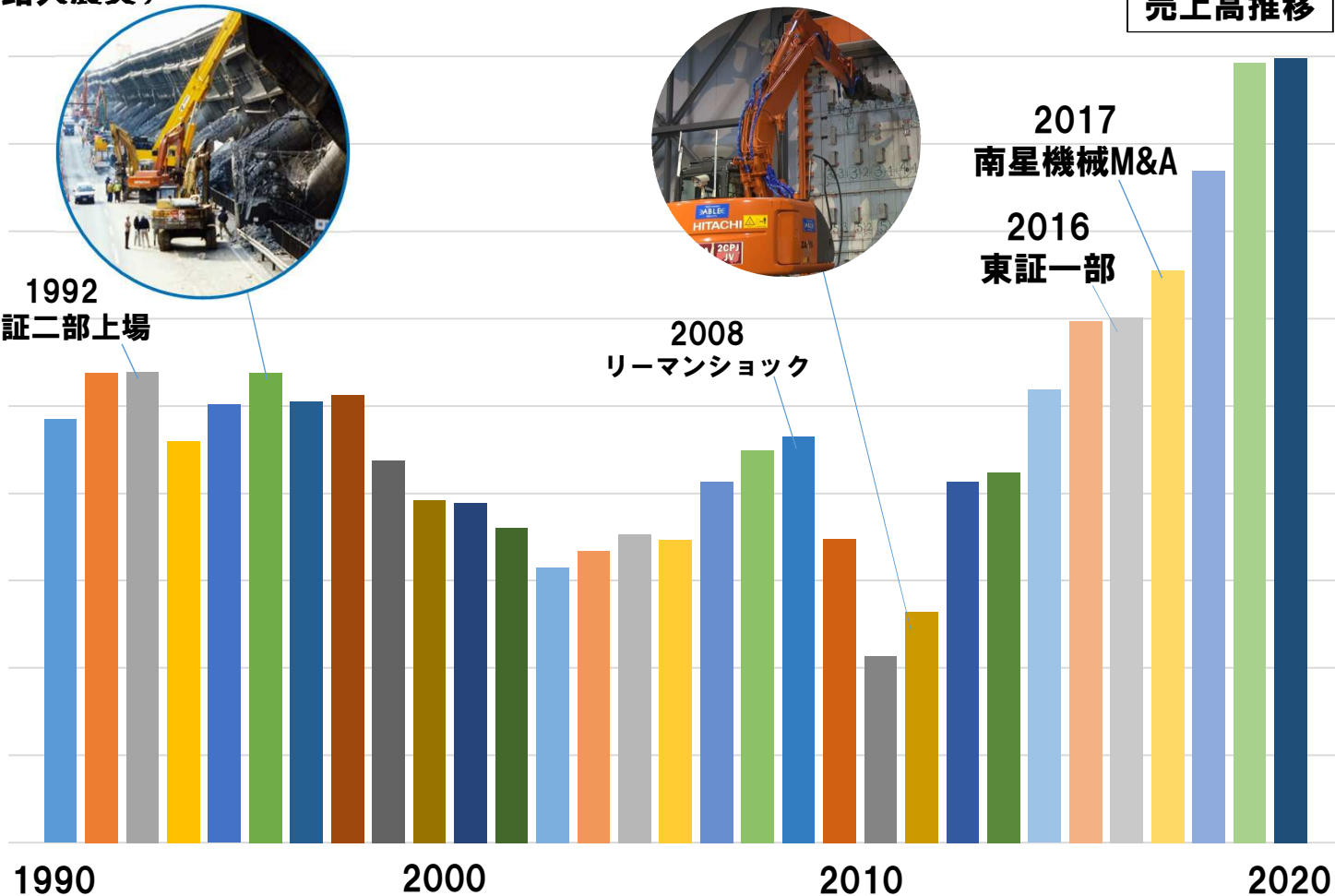
2011
(東日本大震災)



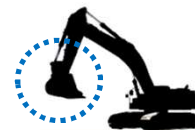
2008
リーマンショック

直近30年
売上高推移

2017
南星機械M&A
2016
東証一部

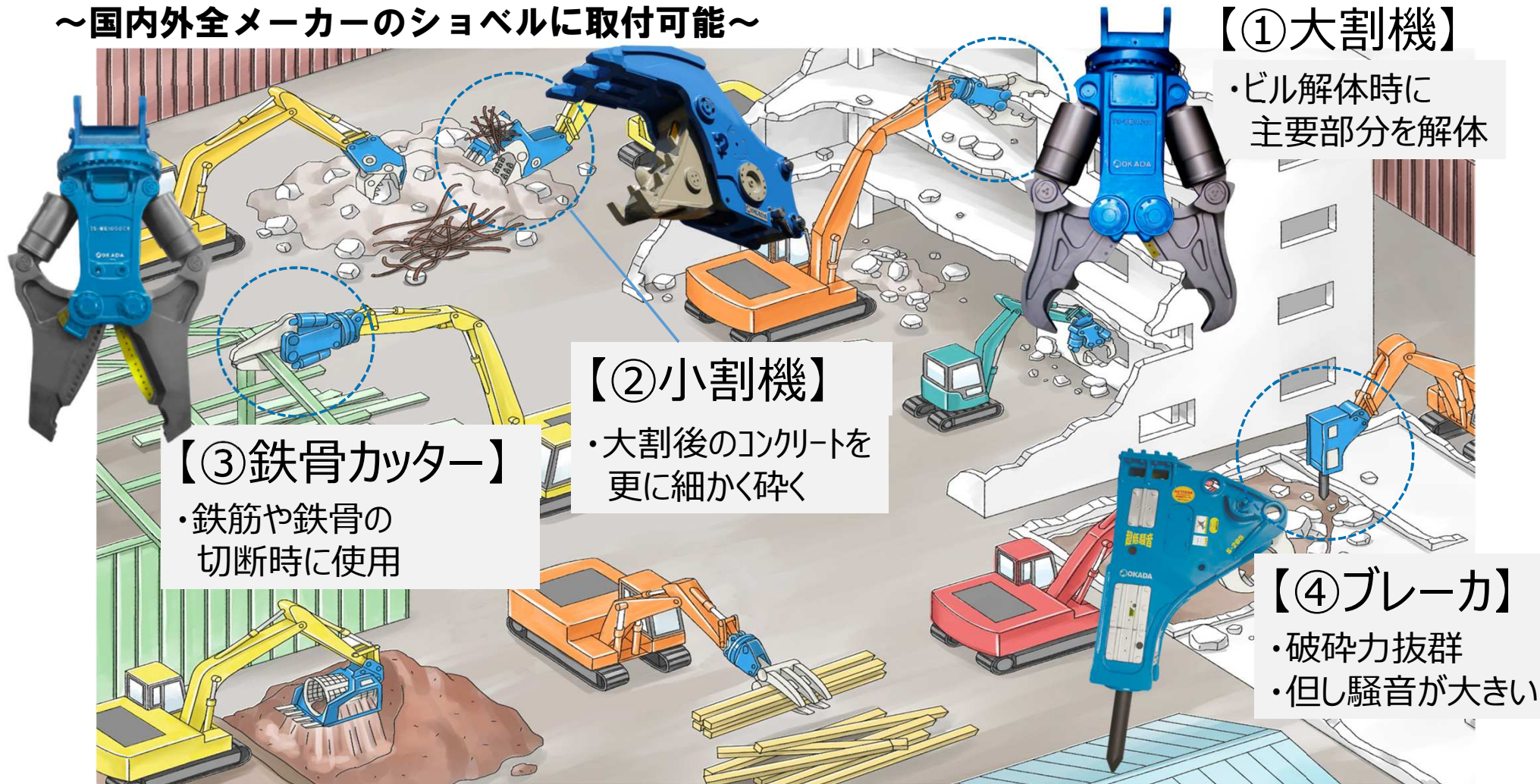


商品用途（アタッチメント）



OKADA

～国内外全メーカーのショベルに取付可能～



【①大割機】

- ・ビル解体時に
主要部分を解体

【②小割機】

- ・大割後のコンクリートを
更に細かく砕く

【③鉄骨カッター】

- ・鉄筋や鉄骨の
切断時に使用

【④ブレーカ】

- ・破砕力抜群
・但し騒音大きい

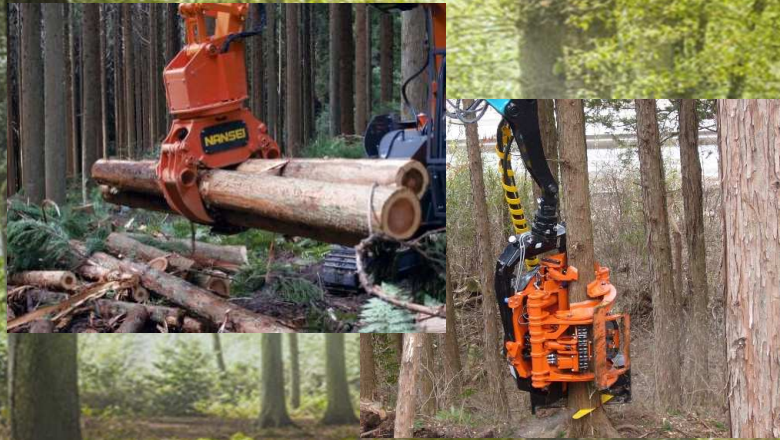
商品用途（環境機械）



商品用途（南星機械）



【林業機械】



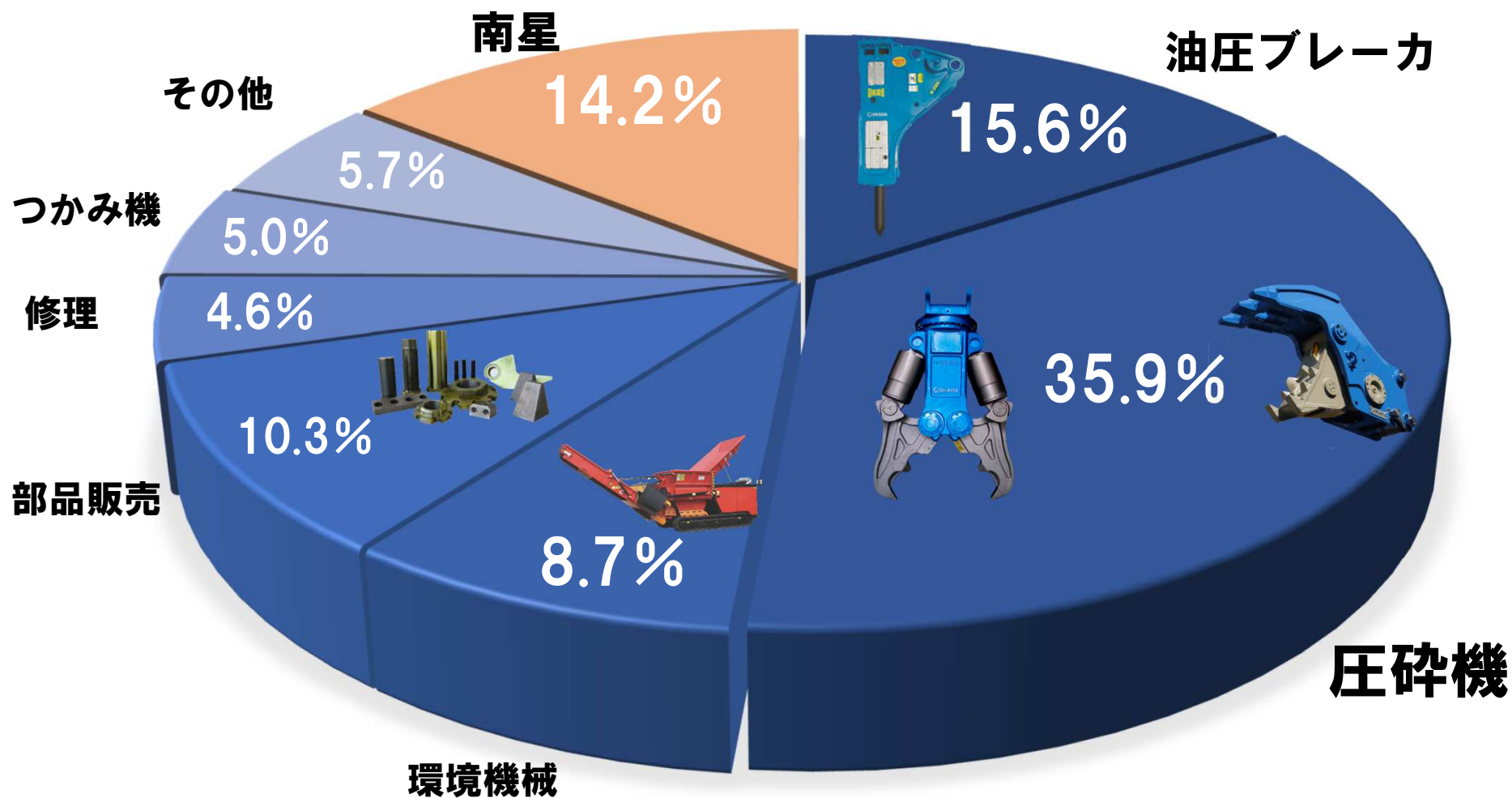
- ・森林にて木材を伐採
- ・枝払い、剪定、運搬までこなす

【発電所・ダム建設用 ケーブルクレーン等】

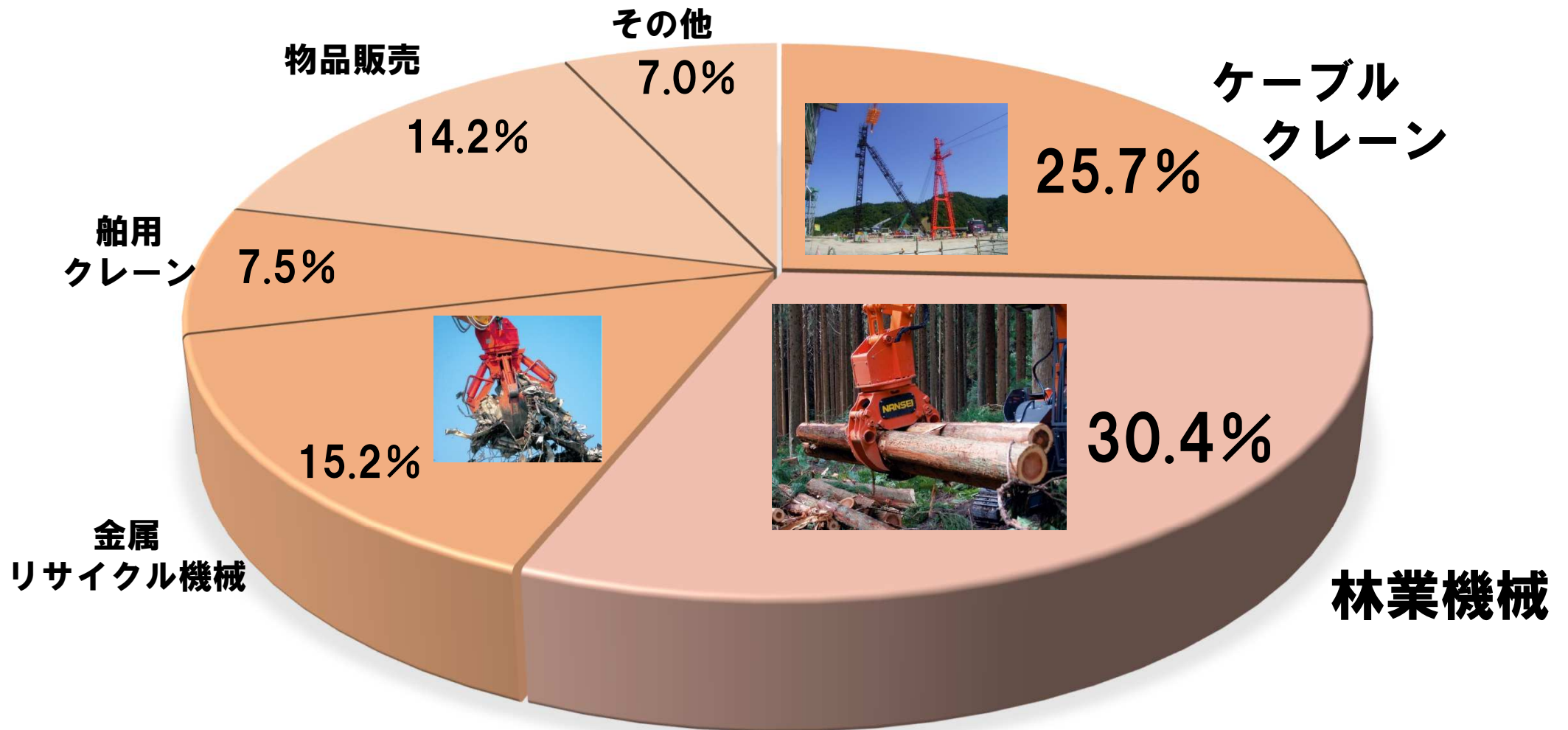


- ・道の無い山の斜面での
生コンクリート・資材等の運搬に

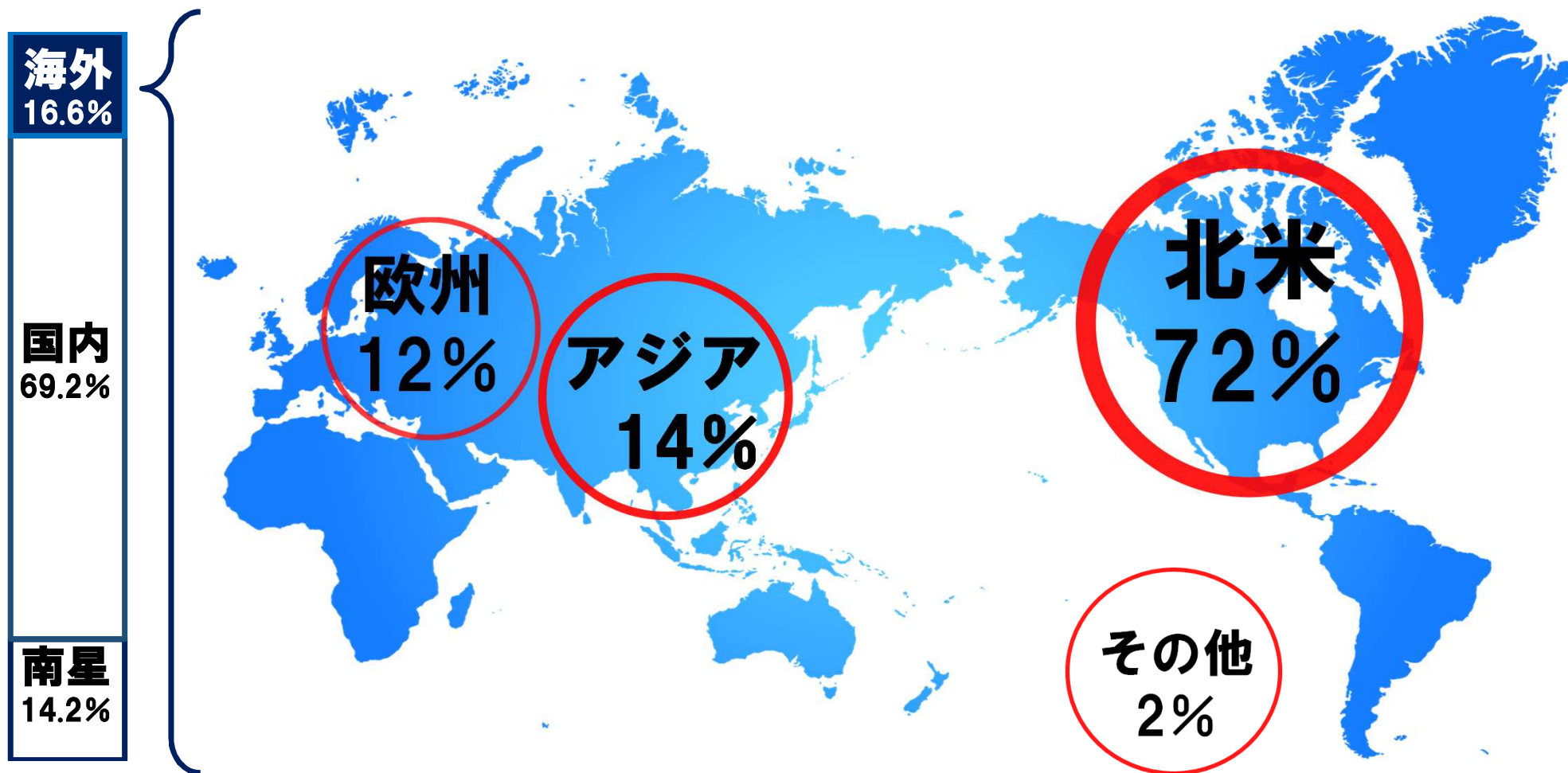
販売構成比（全体）



販売構成比（南星）



海外販売比率



商品販売先（国内）



約70%

【ショベルメーカー系販売会社】



約20%

【レンタル企業】
(一例)



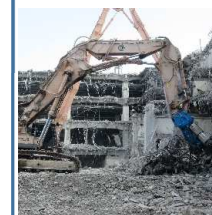
レントリ-グループ

kanamoto

(他、各地域レンタル企業)

約10%

【解体
事業者】



主な競合他社（アタッチメント）



【古河ロックドリル】

【日本ニューマチック工業】

【TOKU】（東空）

【TAGUCHI】（タグチ工業）

当社の強み



商品は「必ず」磨耗・修理が必要

→「自社」修理担当を持つのは当社のみ

修理

修理対応・直接販売によって得た
ユーザーニーズを開発に活かせる

設計・
開発

一気通貫

販売

製造

各ショベルメーカー・代理店へ販売
エンドユーザーにも直接販売

現場ニーズを直接把握できる

グループ会社・協力会社による製造
製造能力にアイデアが制約されない

製品の特徴



当社のこだわり

解体で特に**強度**が求められる「大割機」「鉄骨カッター」に
「**鋳鋼品(ちゅうこうひん)**」を使用

※「**鋳鋼品**」・・・特殊鋼を溶かして型枠に流し込み製造
繋ぎ目が無く、「**製缶品**」より**強度が高い**
自由に成型でき、**デザイン性に優れる**

↑
「**製缶品**」・・・鉄板を溶断し、溶接にて製造



シリンダーには**増速バルブ**を搭載し、**パワーとスピードを両立**

ウエッジアームの採用で**抜群の破砕力**を実現

閉じるにしたがってアームが張り出さず、**住宅密集地**でも操作可能

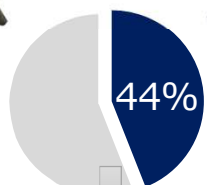
シェア推移（首都圏）



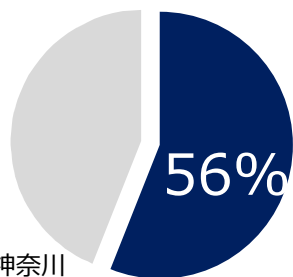
大割機



全国平均



首都圏



小割機



37%

46%

鉄骨カッター



46%

47%

ブレーカ



12%

10%

首都圏：東京・埼玉・千葉・神奈川

業績サマリー



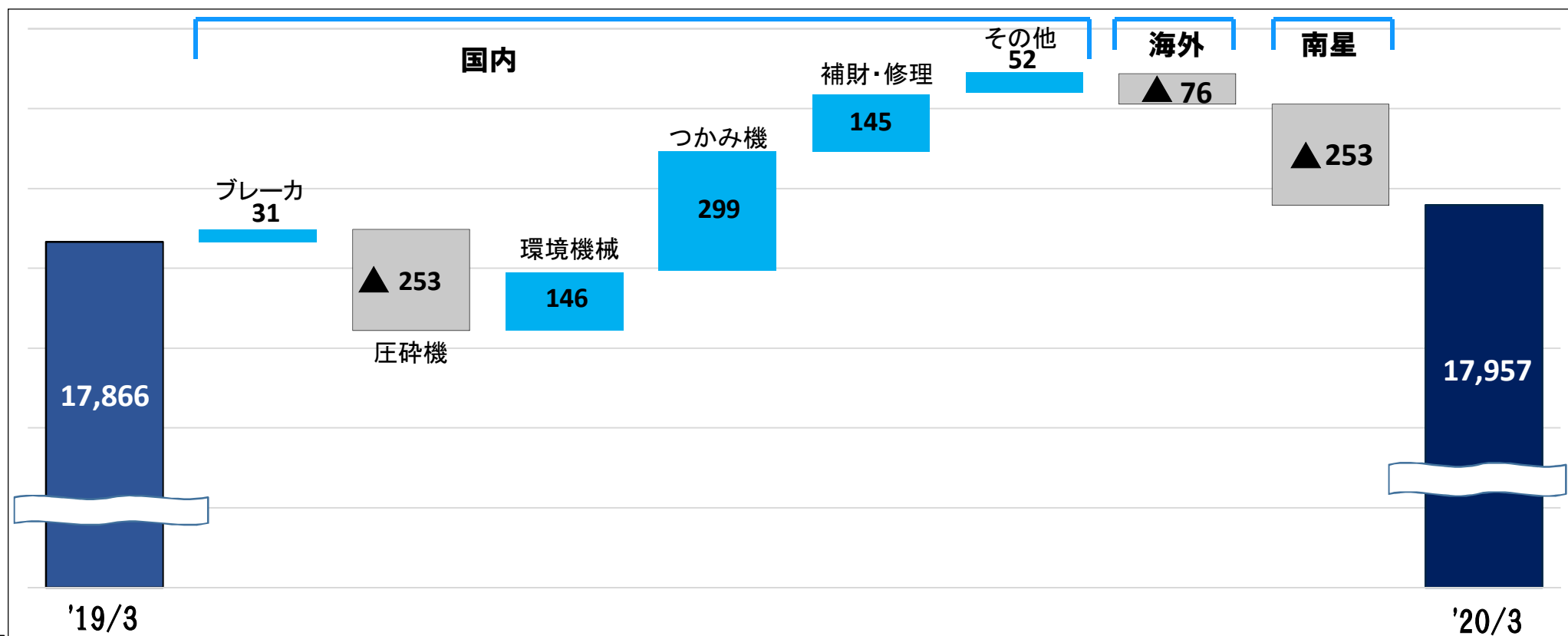
	20/3期 4 Q実績	4 Q 対前年同期		20/3期 実績	通期 対前年	
		増減額	増減率		増減 額	増減 率
営業利益	391	65	+19.9	1,368	▼155	▼10.2
経常利益	368	37	+11.5	1,347	▼213	▼13.7
当期純利益	304	60	+24.8	884	▼116	▼11.6

売上高増減要因



- 国内は、圧砕機は昨年の台風被害によるショベル出荷減・納期ズレが響く
木材解体・災害復興処理で活躍するつかみ機好調、木材破砕機も売上を伸ばす
- 海外は、北米・欧州で売上増も、アジアで景況感の悪化が響く

(百万円)

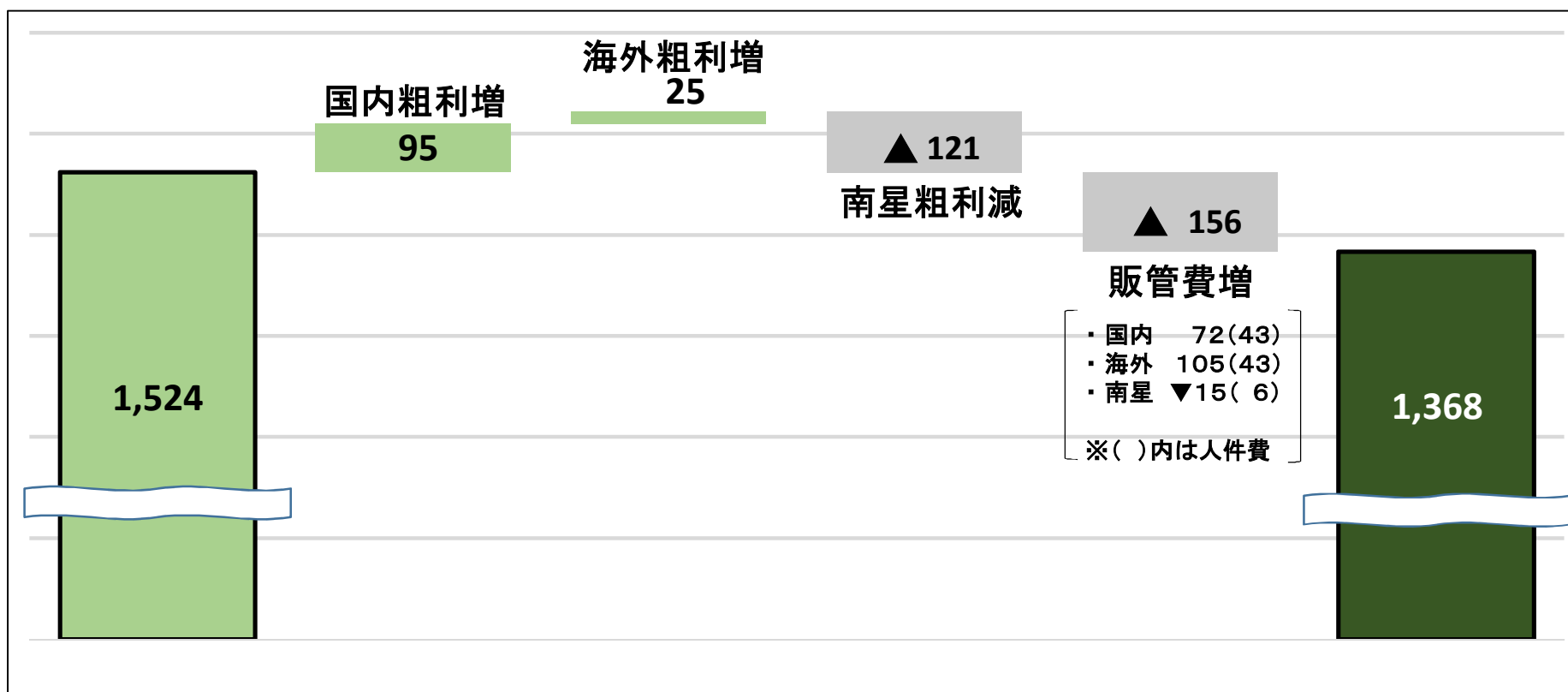


営業利益増減要因



- 売上増による国内粗利増、利益率の高い米欧での売上増
- 売上減による南星粗利減、その他国内・海外販管費増

(百万円)



機種別売上



(百万円)

	'18/3期	'19/3期	'20/3期	前期比	同率(%)	'18/3期比(%)
ブレーカ	943	838	870	31	+3.7	▼7.7
圧碎機	5,875	6,309	6,055	▼253	▼4.0	+3.1
環境機械	1,147	1,402	1,549	146	+10.5	+35.0
つかみ機	491	591	890	299	+50.5	+81.3
補材・修理	1,991	2,018	2,164	145	+7.2	+8.7
その他	667	838	890	52	▼6.2	+33.4
国内計	11,114	11,996	12,418	421	+3.5	+11.7
海外計	2,752	3,061	2,985	▼76	▼2.5	+8.5
南星計	1,532	2,808	2,554	▼253	▼9.0	+66.7
連結計	15,399	17,866	17,957	91	+0.5	+16.6

地域別売上



(百万円)

	'18/3期	'19/3期	'20/3期	前期比	同率 (%)	'18/3期比 (%)
北海道	426	532	446	▼ 86	▼16	4.7
東北	1,400	1,413	1,282	▼131	▼9.3	▼8.4
関東	3,701	3,924	3,781	▼143	▼3.6	2.2
中部・北陸	1,351	1,592	1,613	21	1.3	19.4
関西	1,287	1,586	1,770	184	11.6	37.5
中国・四国	846	1,086	1,288	202	18.6	52.2
九州	1,784	1,529	1,703	174	11.4	▼4.5
その他（本社扱）	318	329	530	201	61.1	66.7
国内計	11,114	11,996	12,418	421	3.5	11.7
海外計	2,752	3,061	2,985	▼76	▼2.5	8.5
南星計	1,532	2,808	2,554	▼253	▼9.0	66.7
連結計	15,399	17,866	17,957	91	0.5	16.6

地域別売上（海外）



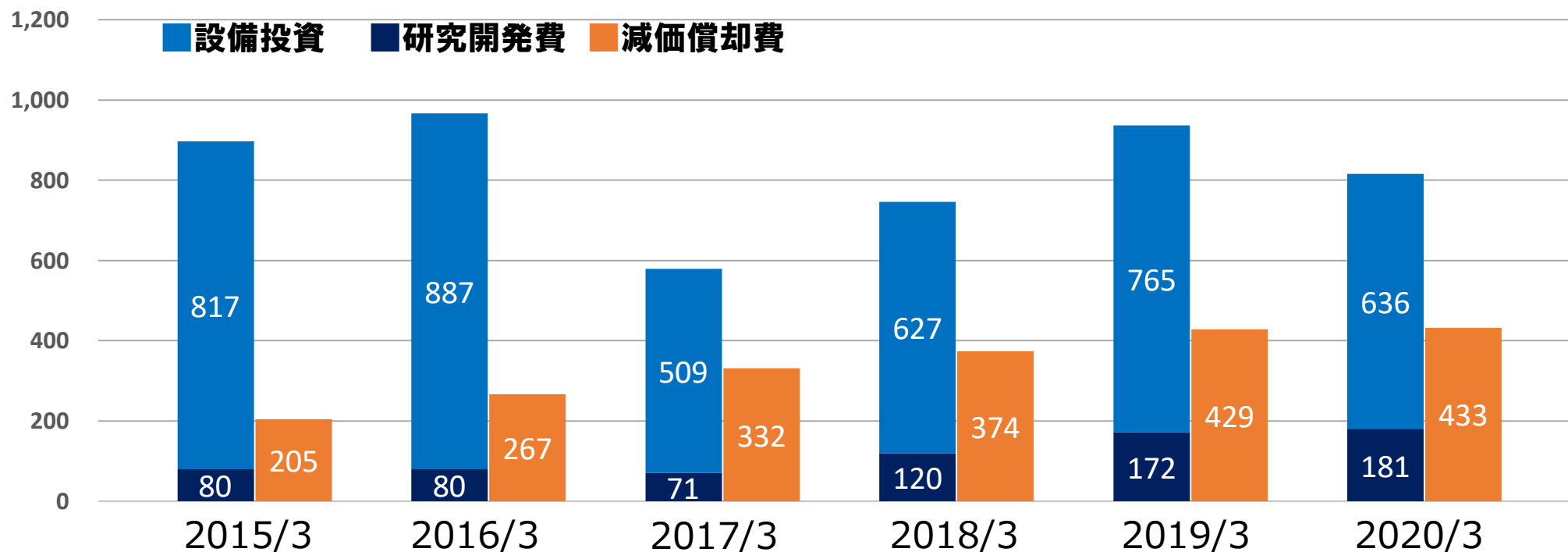
(百万円)

	'18/3期	'19/3期	'20/3期	前期比	同率(%)
北米	1,812	2,072	2,153	+81	4.0
アジア	683	635	411	▼224	▼35.2
ヨーロッパ	205	294	361	67	22.8
その他	52	60	60	0	0
海外売上計	2,752	3,061	2,985	▼76	▼2.5
海外比率 (%)	17.9	17.1	16.6	▼0.5	—

設備投資等の状況



(百万円)



- 【主な内容】
- ・アイオンテック隣地、工場 (402百万円)
 - ・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)
 - ・横浜営業所移転先土地 (201百万円)
 - ・四国営業所新築 (276百万円)
 - ・南星グループのれん (209百万円)
 - ・四国営業所移転先土地 (105百万円)
 - ・本社整備工場建替 (94百万円)

中長期経営計画 進捗状況



(百万円)

	1stステージ実績			2ndステージ実績		経営計画
	15年度	16年度	17年度	18年度	19年度	20年度
売上高	12,043	13,113	15,399	17,866	17,957	20,000
営業利益	760	1,106	1,195	1,524	1,368	2,000
経常利益	721	1,092	1,270	1,560	1,347	2,000
親会社株主に帰属する 当期純利益	438	696	666	1,000	884	1,250
海外売上高	2,313	2,095	2,752	3,061	2,985	4,000
海外売上比率	19.2%	16.0%	17.9%	17.1%	16.6%	20.0%

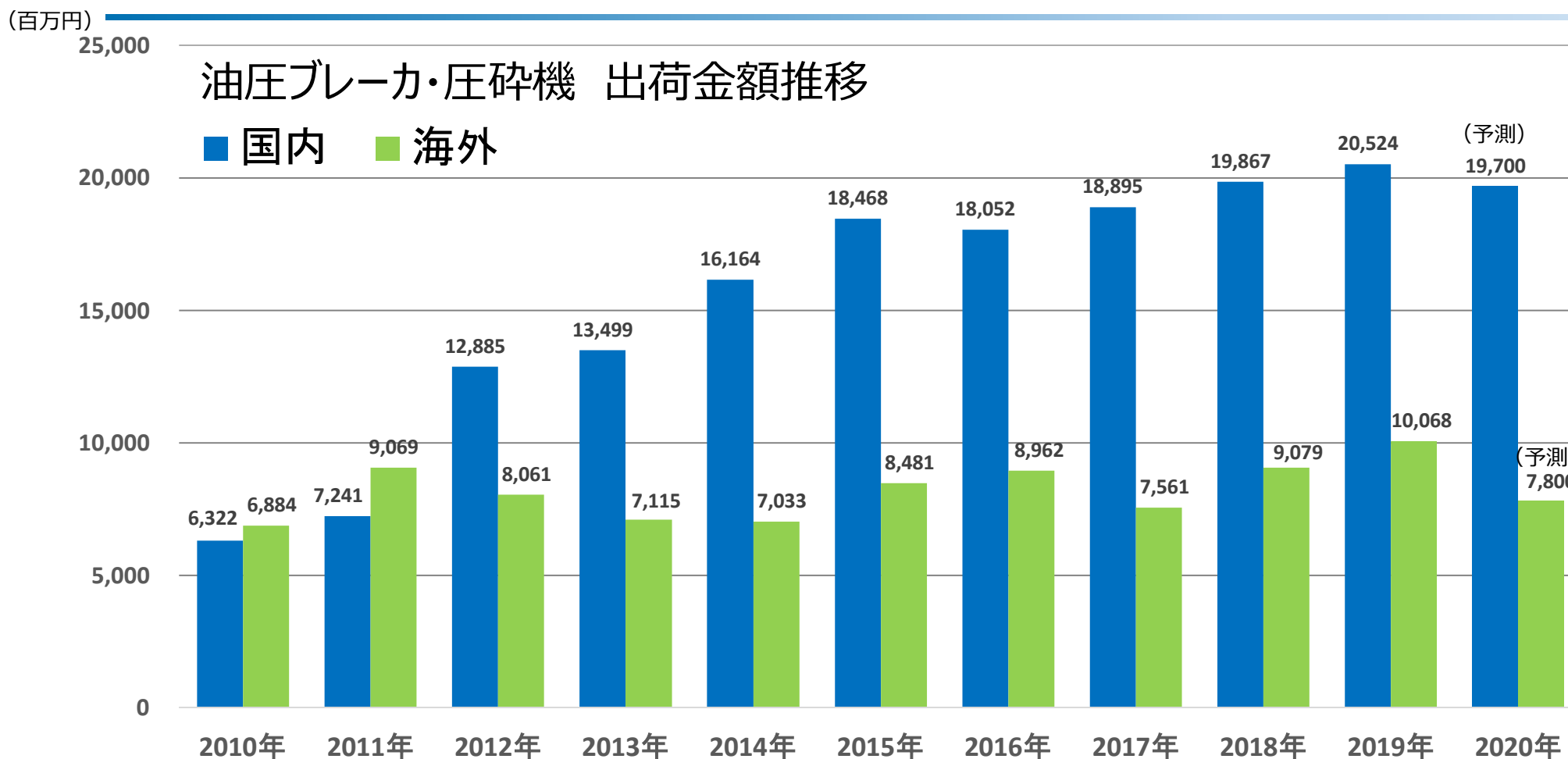
未
定

事業別売上高 前年同月対比一覧

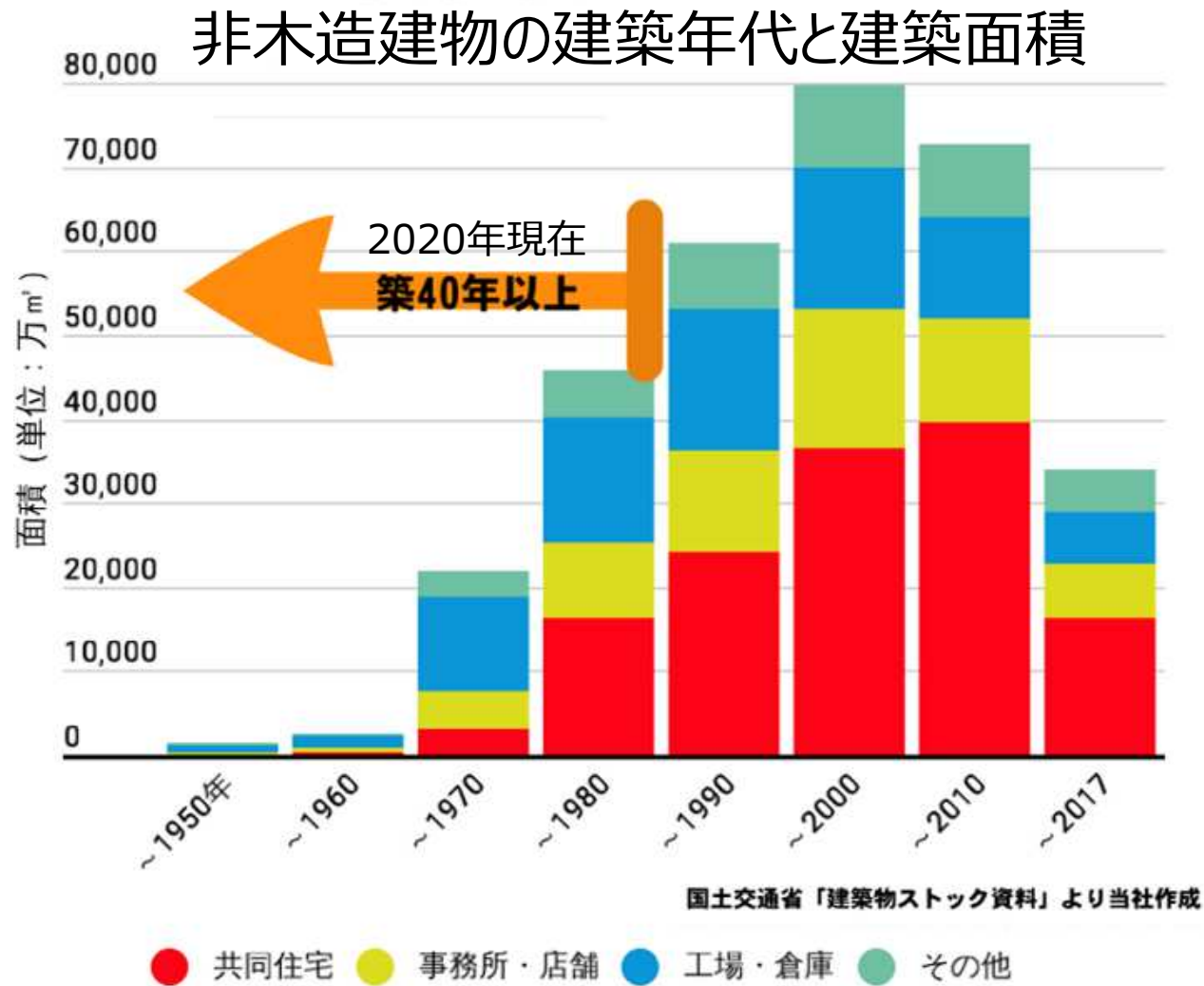


事業	会社	部門	地域	20/3期売上に占める割合	2月	3月	4月
国内事業	オカダアイヨン	建機部門	日本	69%	+18%	▼1%	+0%
海外事業	オカダアイヨン	建機部門	北米	12%	+43%	▼43%	▼43%
			欧州	2%	+51%	▼11%	▼43%
			アジア他	3%	+124%	▼45%	▼20%
南星事業	南星機械	機械・商事部門	日本	10%	▼19%	+4%	▼14%
		工事部門		4%	▼46%	▼3%	▼37%

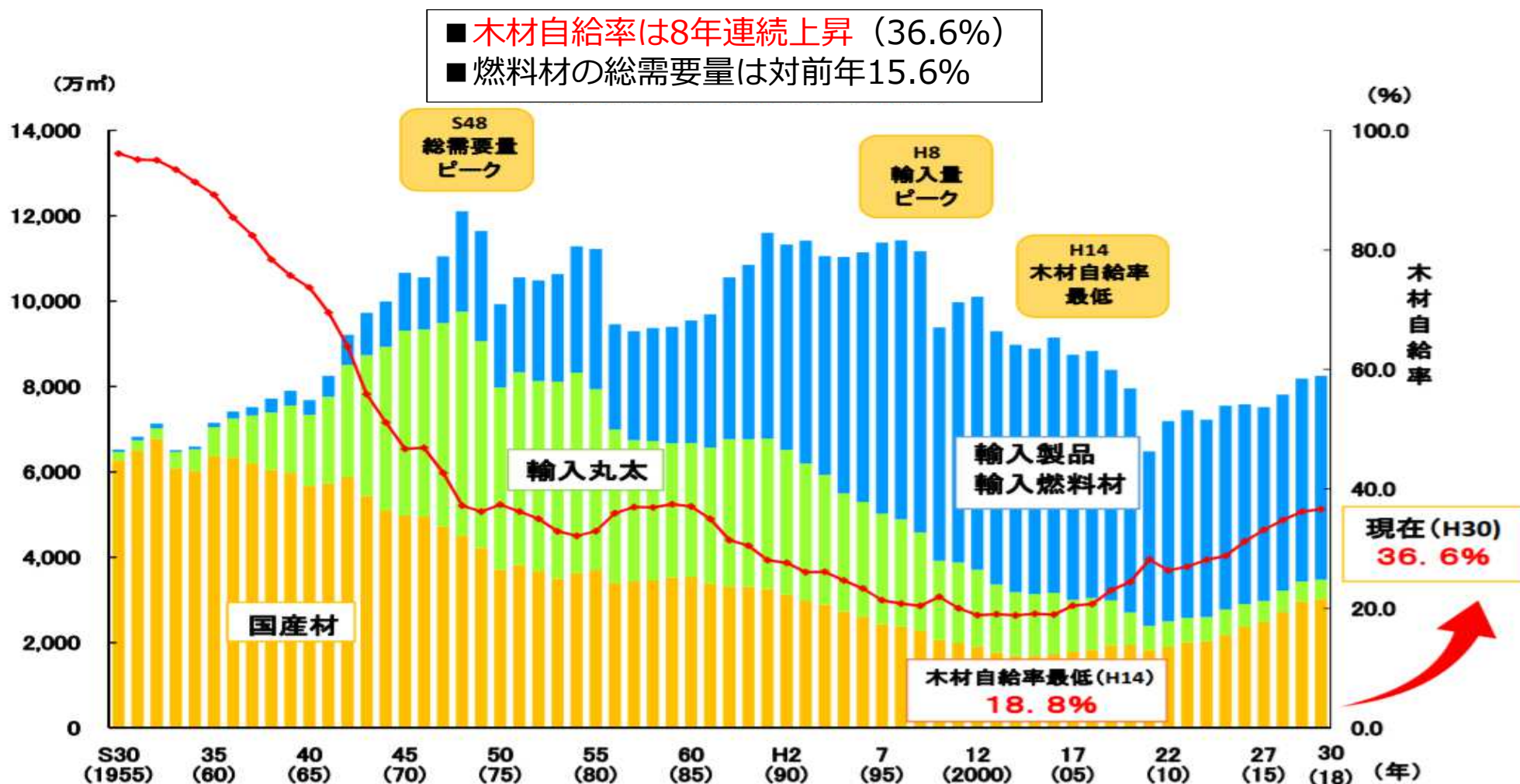
マーケットサイズ



解体マーケット需要



林業マーケット需要



林野庁「『平成30年木材需給表』の公表について」(2019年9月27日発表)

更なる成長にむけて



①【人事戦略】～「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～

・当社ビジネスモデルは、社員個人のスキル依存度が高い

➡ 個人の能力アップ&チームワーク強化が必須



- ◆ 研修・キャリアサポートの充実
- ◆ 適時適材の採用（通年採用の実施）
- ◆ 働き方の変化に対応した評価・報酬制度の見直し
- ◆ 働き方改革への取り組み
 - ・システム化による合理化・省力化への取り組み
 - ・「同一労働・同一賃金」及び原則正社員化の維持
(正社員比率97.4%)
 - ・70歳迄雇用確保
- ◆ 働きがいを高めるモチベーションアップ施策の検討

更なる成長にむけて



②【マーケット戦略】

国内：生産強化と営業拠点（含・整備工場）充実

- ・2020年10月横浜営業所を「湘南営業所」として移転開設、等

海外：北米・欧州・アジア三極体制の確立

- ・海外市場向けの戦略商品を企画、投入予定

南星：オカダ・南星のシナジー効果の実現化

- ・販売・製造両面でのグループ協業、生産性向上や
原価管理の見直し等による統合効果の実現を図る

(中長期課題)

新規事業：M & A・資本提携による事業領域拡大
既存事業への新技術導入

- ・新解体工法やA I・I O T等の新技術に対応



更なる成長にむけて



③【経営基盤強化】

◆統合基幹システム導入

- ・グループ連携を強化して業務の効率化・標準化、情報の一元化

◆コーポレートガバナンスの強化

- ・外部機関による取締役会実効性評価実施
- ・本株主総会に女性社外取締役選任議案提出（社外取締役比率1/3へ）
- ・本株主総会より議決権の電子行使導入
- ・任意の指名報酬委員会設置（6月）
- ・投資家との対話充実（I R担当チームの設置、教育）

◆SDGsへの取組（→次ページ）



SDGsへの取組



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

11 住み続けられる
まちづくりを



【国土を強靱化すると共に、復興する力を】



コンクリートの寿命は40～50年とも。
強靱化には「解体」が必須



阪神大震災では高速道路が倒壊
当社商品が復興を後押し



東北震災で排出された大量のガレキを
木材破砕機で分別処理

12 つくる責任
つかう責任



【コンクリート・鉄などのリサイクル推進を】



ショベル本体に負担を掛けず
効率の良い分別も可能に



鉄スクラップのリサイクルには
南星機械のアタッチメントが活躍



廃木材、廃プラスチック、廃タイヤ等
軟質系廃棄物を処理する機械も

SDGsへの取組



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

【森を守る為には木を切る必要があります】



伐採した木を道なき山から降ろすには
ウインチを使って運搬します



「移動」「伐採」「枝払」「切断」まで
一台でこなし、人手不足解消にも



処理しやすいサイズに大木を切断したり
根株の処理も行えます

【木質バイオマス発電や水力発電にも関わっています】



間伐材をチップにして
発電の原料に役立てる事が出来ます



ダム建設・水力発電所建設の際
資材運搬の為にケーブルクレーンが活躍



当社で使用する電力は「100%」
木質バイオマス発電由来のもので

15 陸の豊かさも
守ろう



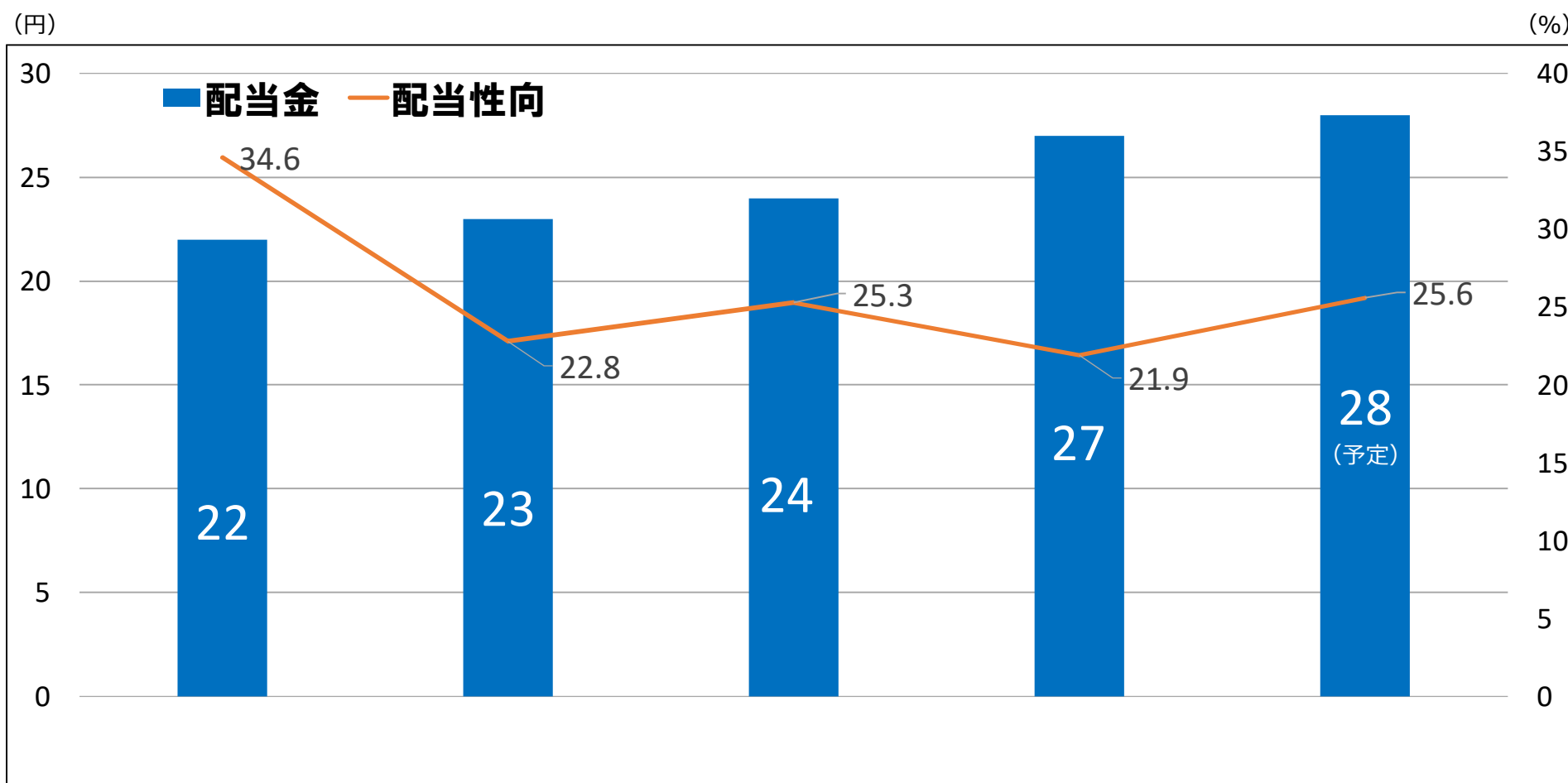
7 エネルギーをみんなに
そしてクリーンに



配当金推移



10期連続の増配



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。