

2022/3期 決算会社説明会資料

(東証プライム市場 6294)

オカダアイヨン株式会社

**代表取締役社長
常務取締役**

**岡田祐司
前西信男**

2022.5.19

- 1. 会社概要／当社の歩み**
2. 2022／3期業績概要
3. 2023／3期業績見通しと
中期経営計画「ローリングプラン」
4. 参考資料（2022年3月期）

会社概要（22/3月末現在）

業務内容

解体・破砕用建設機械及び林業機械の製造、販売、修理

創業

1938年7月
（設立1960年）

資本金

2,221
百万円

売上高

20,306
百万円

拠点数

国内 22
海外 5

本社外観（大阪市港区）



グループ会社

- ・(株)アイオンテック
～主力商品組立工場～
- ・南星機械(株)
～林業機械等製造/販売
- ・オカダアメリカ
- ・オカダヨーロッパ

連結従業員数

459名

当社の歩み

1938年
創業

1951年頃
鑿岩機工法登場

1960年頃
大型エアブレーカ登場

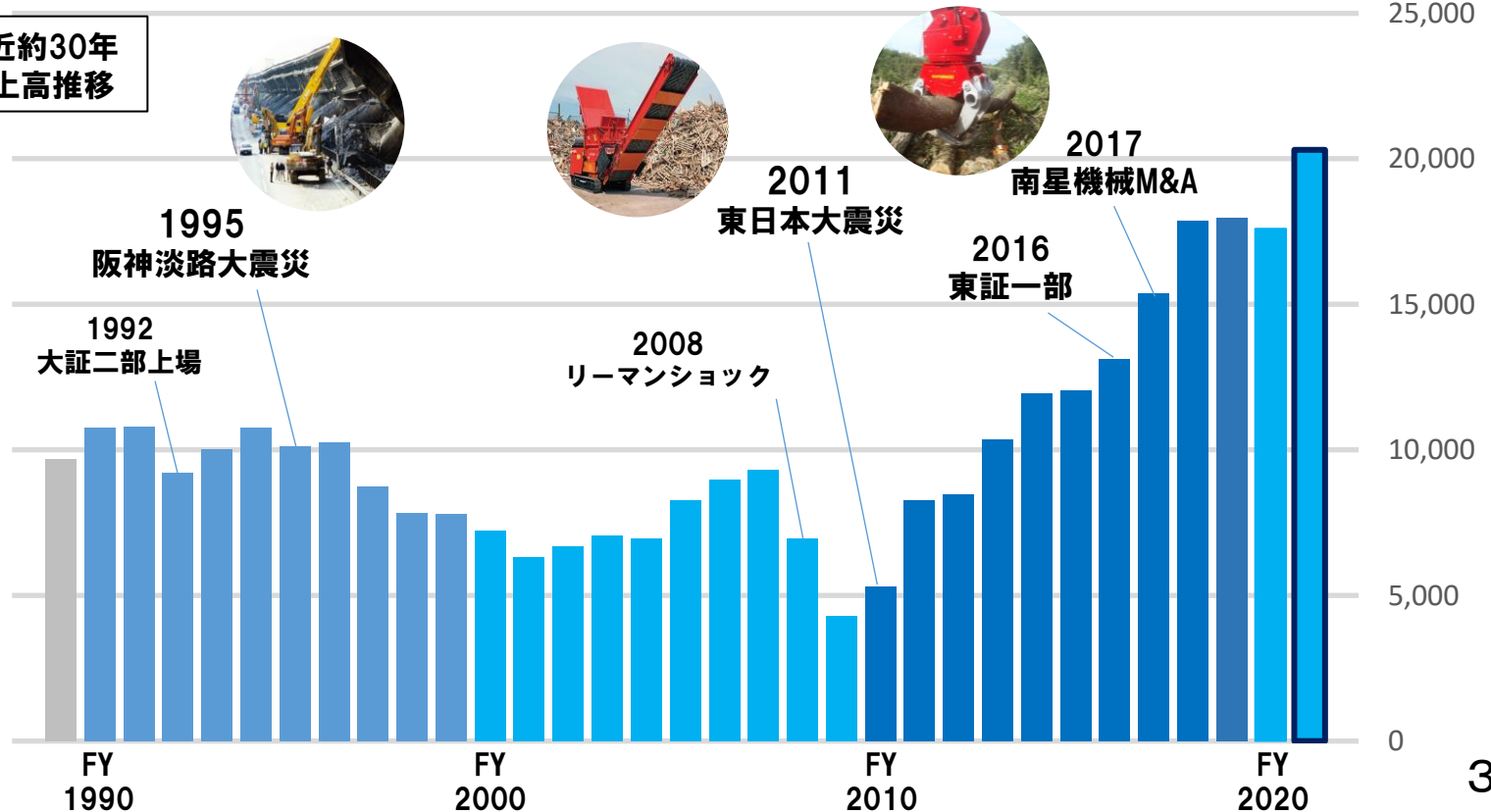
1970年代後半
圧砕機工法登場



**鑿岩機から都市解体需要まで、
解体用アタッチメント開発・販売を中心に成長してきました**

(単位：百万円)

直近約30年
売上高推移



1990年代
以降

1. 会社概要／当社の歩み
- 2. 2022／3期業績概要**
3. 2023／3期業績見通しと
中期経営計画「ローリングプラン」
4. 参考資料（2022年3月期）

業績サマリー (2022/3月期)

売上高

20,306百万円
(前年比+15.4%)

営業利益

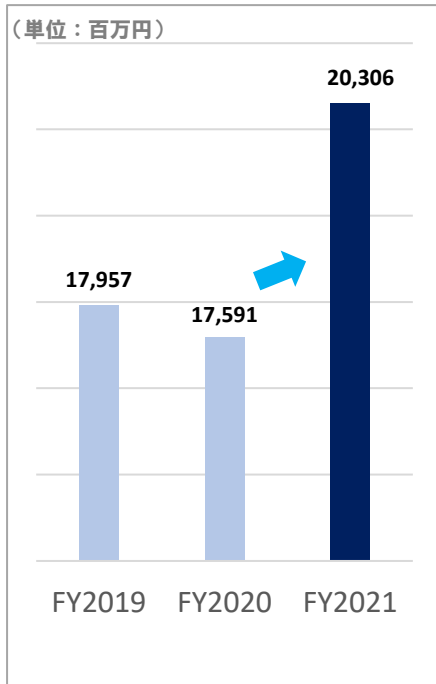
1,771百万円
(前年比+28.7%)

経常利益

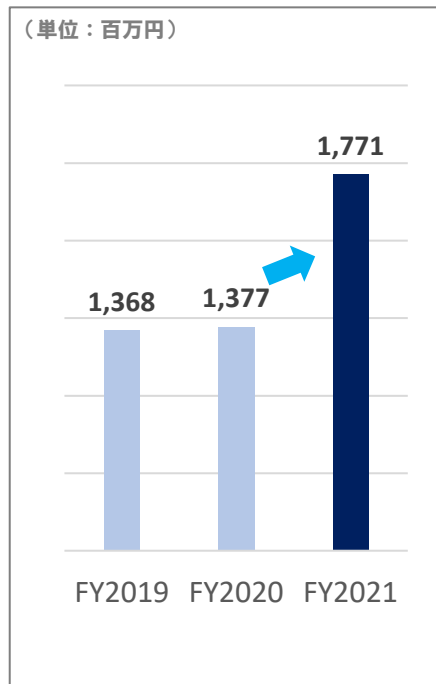
1,808百万円
(前年比+26.2%)

当期純利益

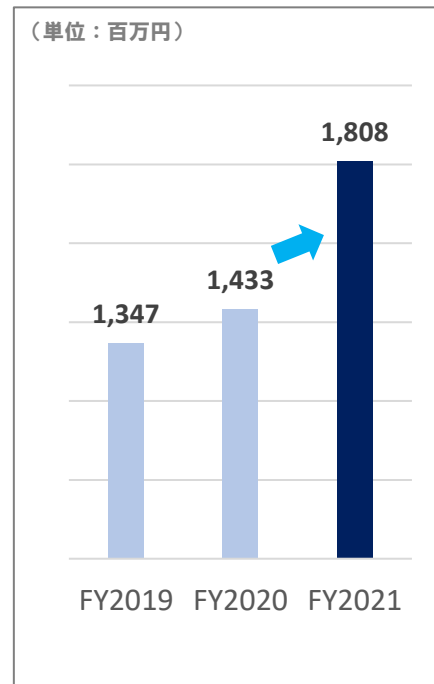
1,190百万円
(前年比+29.5%)



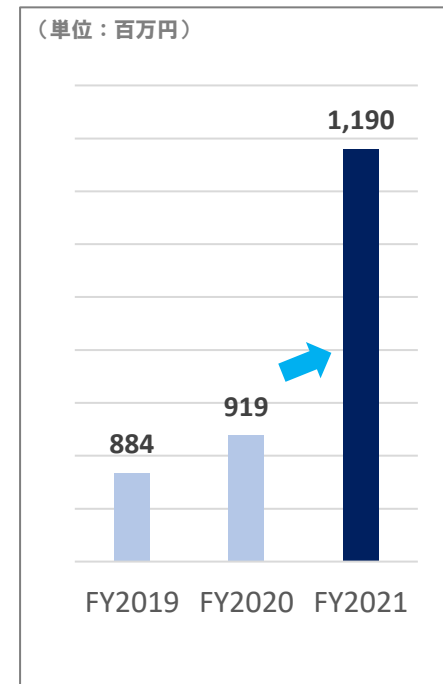
【売上高】



【営業利益】



【経常利益】

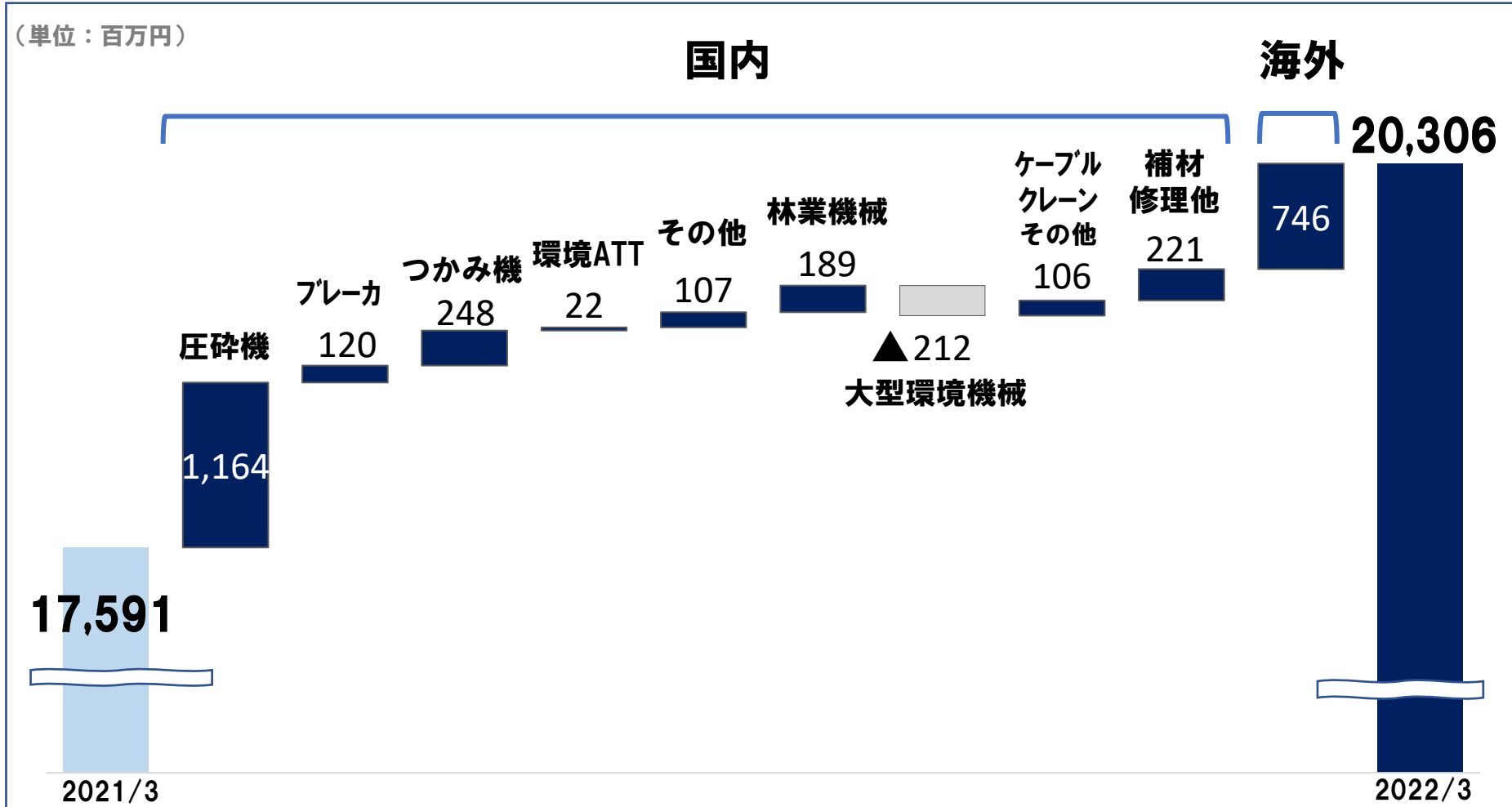


【当期純利益】

売上高増減要因

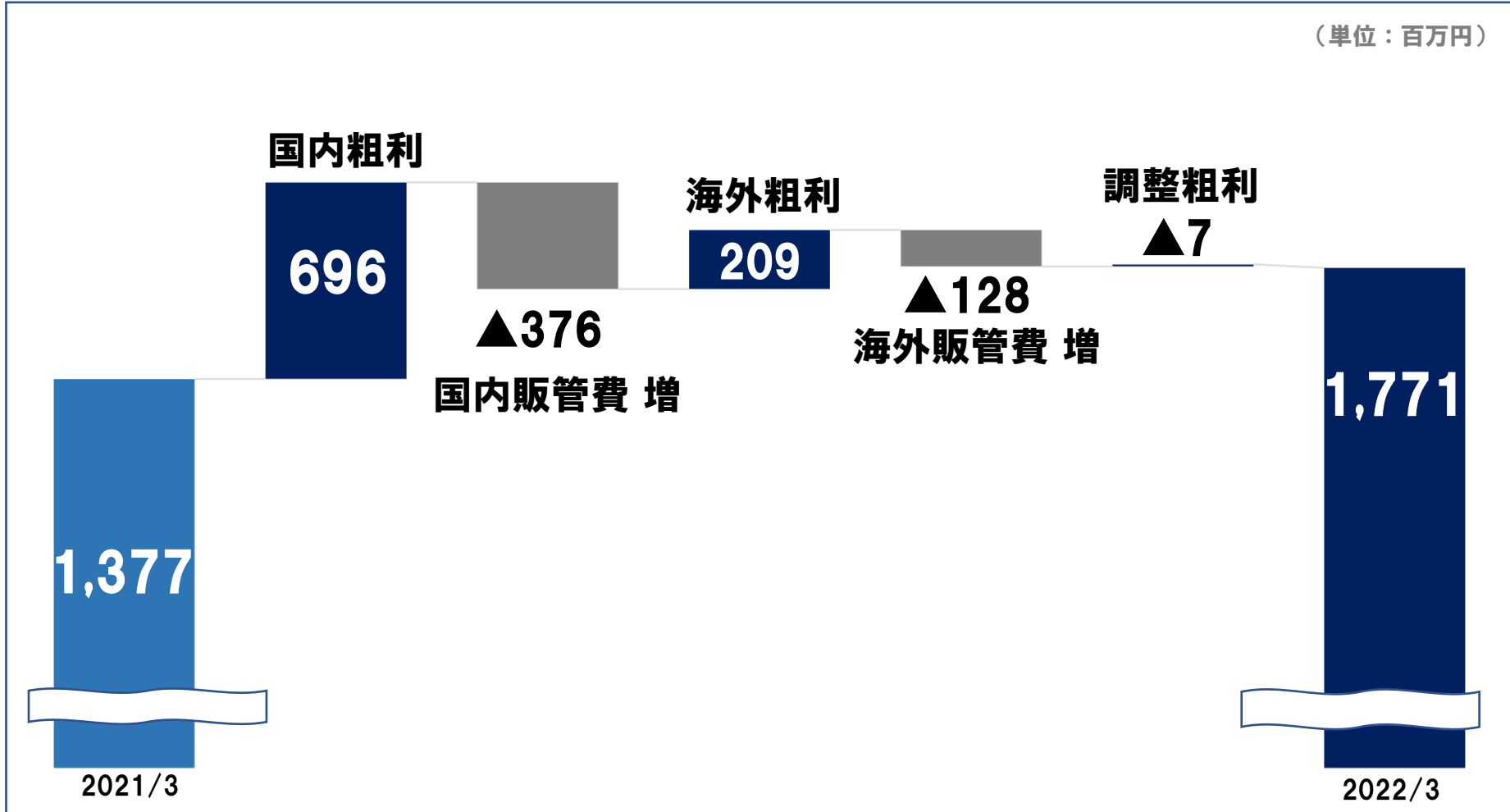
- 国内では、展示会の販促効果等により圧砕機売上大幅増、その他概ね順調に推移
- 海外では、北米で経済活動回復の波を捉え好調、代理店網充実の欧州・商材投入が奏功したアジアも売上増

(単位：百万円)



営業利益増減要因

- 国内は、経費増加や展示会費用増加があったものの、売上増により増益
- 海外は、年度後半に海上運賃値上影響等を受けたが、主要三拠点に加え新市場開拓も寄与し増益



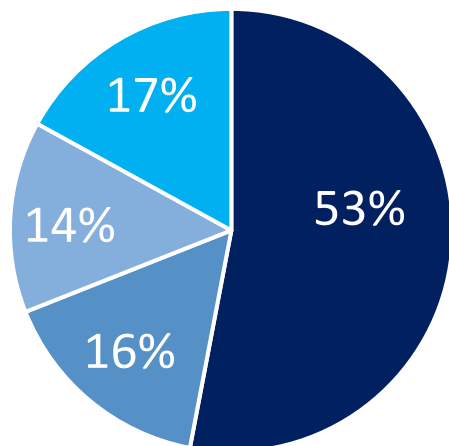
セグメント・事業別売上概要

●構成比率に大きな変化はないものの、主力の解体環境アタッチメント事業・海外事業が好調

※各セグメント明細はP21機種別売上推移参照

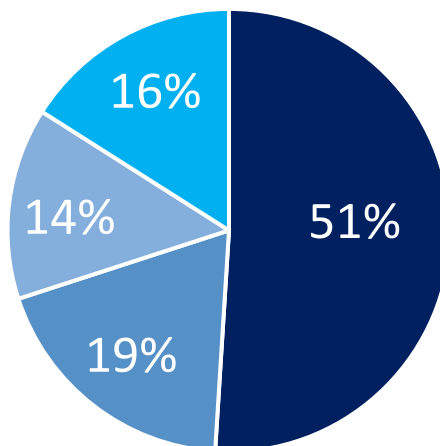
売上高（累計）
17,957百万円

20/3期



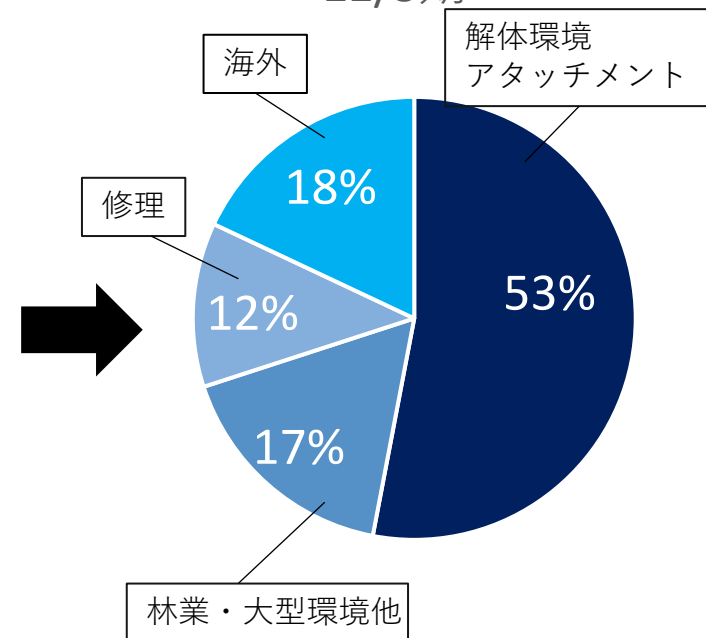
売上高（累計）
17,591百万円

21/3期



売上高（累計）
20,306百万円

22/3期

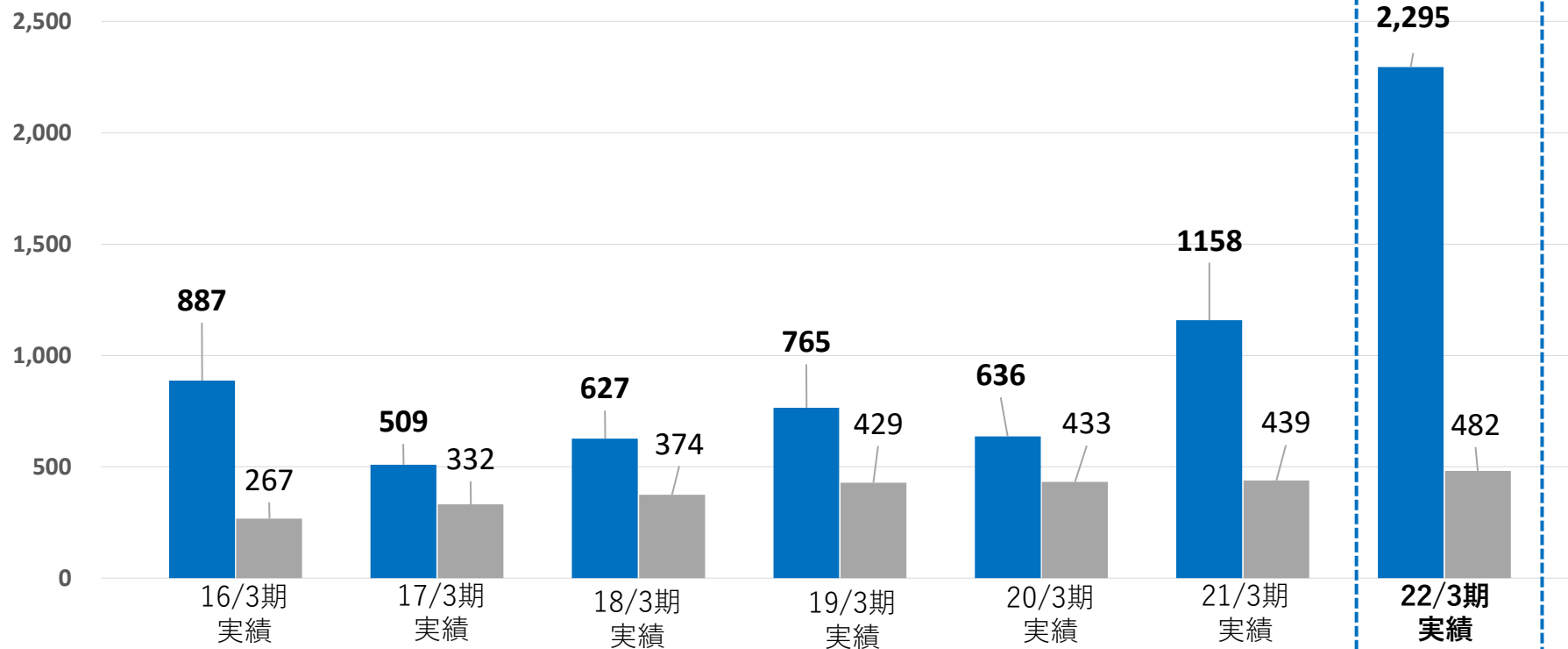


設備投資・減価償却費実績

●22/3期でアタッチメントの大型化に対応した国内の営業所兼整備工場の設備状況には一定の目途
 ※今期以降の計画はP15を参照

■設備投資 ■減価償却費

(単位：百万円)



<投資内容>

アソシエイト工場

北陸営業所

アソシエイト工場
M&Aのれん

湘南営業所
四国営業所

本社整備工場
四国営業所

湘南営業所
広島営業所
アメリカ本社

中部営業所
広島営業所
仙台営業所
盛岡営業所
札幌営業所 (土地)

営業所リニューアルの進捗

●工場（アイオンテック）と営業所設備を計画的に増強し、増産とメンテナンス強化に対応

2016
アイオン
テック



2019
四国
営業所



2021
広島
営業所



2022
仙台
営業所



2023
札幌
営業所
(予定)

2016
北陸
営業所



2020
湘南
営業所



2022
中部
営業所



1. 会社概要／当社の歩み
2. 2022／3期業績概要
- 3. 2023／3期業績見通しと
中期経営計画「ローリングプラン」**
4. 参考資料（2022年3月期）

長期ビジョン「VISION30」

(2021年5月13日策定)



VISION30の骨子

VISION30 ステイトメント

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】 環境問題などの社会課題の解決につながる事業拡大

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。

VISION30 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

VISION30 3つの戦略

人材戦略	<ul style="list-style-type: none"> ① 人づくり ② 人事制度 ③ 働き方改革 	人材の採用・育成・活用 実績・貢献を反映した公明正大な評価・報酬制度 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	<ul style="list-style-type: none"> ① 国内戦略 ② 海外戦略 ③ 新規事業 	需要拡大に対応した一気通貫バリューチェーンの強化 米・欧・アジアの3拠点への商材・戦力投入による市場開拓 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	<ul style="list-style-type: none"> ① CG体制 ② ハード・ウェア ③ ソフト・ウェア 	持続的成長を支えるガバナンス体制の構築 国内・海外の工場・営業拠点の整備（増設・新築） システムインフラの整備とDXによる業務改革・顧客対応力強化

3ヶ年計画(FY2022-2024) 数値目標



基本方針： 足許の需要増に現有リソースで対応しつつ、3ヶ年計画では国内外の持続的
需要拡大に対応するため、増産と原価低減に向けた生産体制強化に重点を置く

計数計画

(単位:百万円)

	FY2021	2021年5月作成 ローリングプラン 対比	FY2022	2021年5月作成 ローリングプラン 対比	FY2023	2021年5月作成 ローリングプラン 対比	FY2024
	実績 (22/3期)		計画 (23/3期)		計画 (24/3期)		計画 (25/3期)
売上高	20,306	+1,806	21,500	+1,500	23,000	+1,000	25,000
営業利益	1,771	+171	2,000	+200	2,200	+100	2,500
経常利益	1,808	+208	2,000	+200	2,200	+100	2,500
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,190	+130	1,340	+140	1,470	+70	1,670
売上高 営業利益率 (%)	8.7	+0.1	9.3	+0.3	9.6	+0.1	10.0
ROE (%)	10.0	+1.0	10.3	+0.8	10.4	+0.2	10.9

※計画作成上の想定為替レート:1ドル=120円、1ユーロ=130円

3ヶ年計画(FY2022-2024) 部門施策

マーケティングに寄与する生産能力と供給拡大に注力する

(★は、生産能力と製品・部品の供給力の向上に関する施策)

部門	施策	内容
生産	★協力サプライヤーとの紐帯強化	商材・部材の安定確保
	★アイオンテック朝霞工場の増産体制強化	人員確保、協力会社の拡大、生産設備増強
	★オカダNANSEIの生産性向上・原価管理の見直し	生産能力向上と原価低減の追求
	★ベトナム／油圧ブレーカ工場の量産移行	世界共通モデルの油圧ブレーカラインアップ強化
国内営業・サービス	★営業所兼整備工場のリニューアル	仙台営業所(22年4月)、札幌営業所(23年5月予定)により建機の大型化対応に目途
	販売価格改定の浸透	原材料価格や輸送コストによる原価アップに対応
	アタッチメント補償制度の継続	解体アタッチメント「TSシリーズ」の販売後2年間の損傷修理費用の補償によりユーザー安心度アップ
	オカダNANSEIと協業体制強化	営業・メンテナンスサービスのグループ連携を強化
海外	★オカダアメリカ本社移転拡張	主力地域の北米での倉庫・修理工場の機能拡大
	海外向け商材の充実	海外仕様モデルの開発・投入
	拠点機能の充実	海外拠点への人員戦力・商材の投入

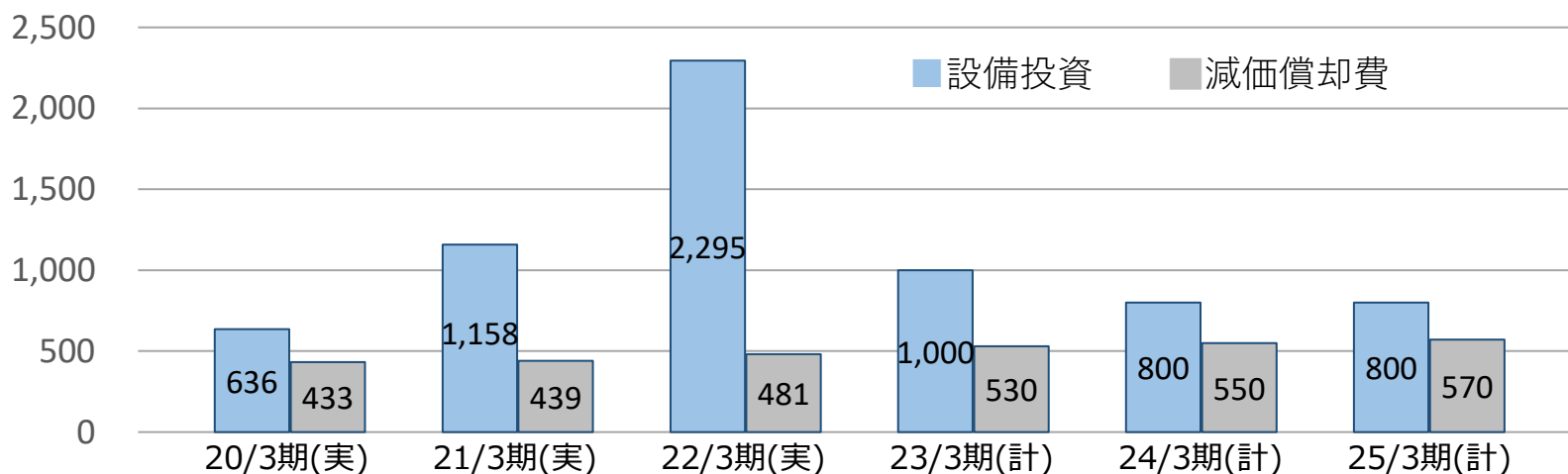
設備投資・減価償却費計画

ローリングプランFY2022-FY2024では、更なる生産拠点(アイオンテック)の設備拡大と主要拠点(営業所兼整備工場)の拡充を検討

(単位：百万円)

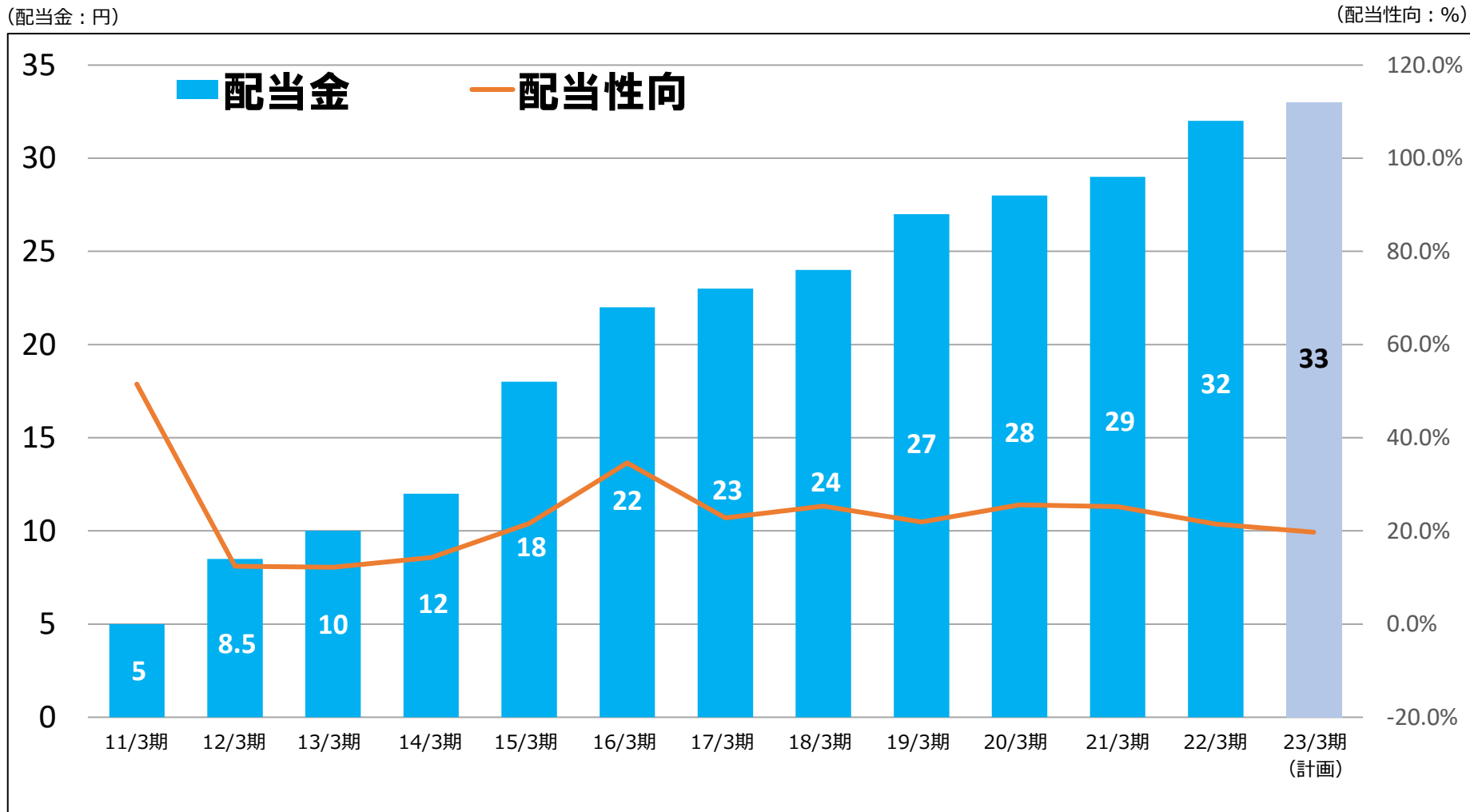
	実績			ローリングプランFY2022-FY2024		
	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期
設備投資	636	1,158	2,295	1,000	800	800
主な設備内容	湘南営業所 四国営業所 本社修理工場	湘南営業所 広島営業所	広島営業所 中部営業所 仙台営業所 札幌営業所	アイオンテック工場 札幌営業所 アメリカ本社工場	アイオンテック工場 札幌営業所	生産・主要 拠点の拡充を 検討中
減価償却費	433	439	482	530	550	570

(単位：百万円)



株主還元／配当実績と計画

- 前期は、期初計画の年間配当30円を11月に1円増配、更に2月には1円増配の年間32円
- 今期は、1円増配の年間33円を計画（13期連続増配の見込み）



サステナビリティへの取組

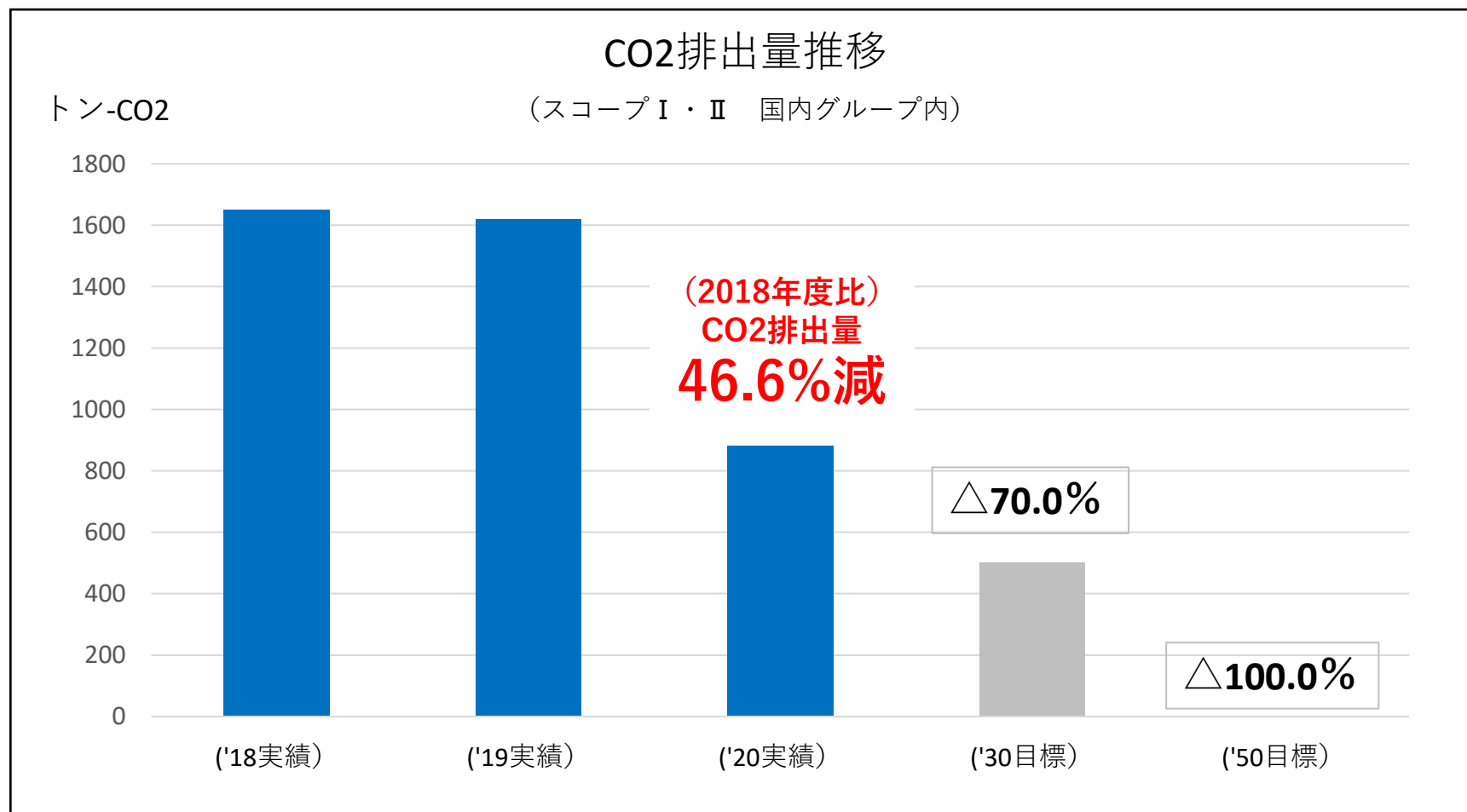
◆経営理念の「社会に存在価値ある会社」を目指して、マテリアリティ(重要課題)に取り組む

マテリアリティ(重要課題)とKPI

マテリアリティ	SDGs項目	コミットメント	KPI
カーボンニュートラルの実現	 	<ul style="list-style-type: none"> 脱炭素社会の実現に向けて、エネルギー消費量の最少化、次世代再生可能エネルギーの利活用を図る。 解体現場及び林業、大型土木工事現場での当社製品利用におけるCO2排出について重要度が高いと認識し、電動化、高エネルギー効率化に向けた製品開発・改良の取り組みを推進する。 間接部門、生産工程でのCO2排出を削減する。 	<ul style="list-style-type: none"> グループ内（スコープⅠ、Ⅱ）CO2排出削減【海外拠点を除く】 2050年に実質ゼロ 2030年に70%減（2018年比） スコープⅢCO2排出削減への取組（仕組み構築とターゲット選定）
社会におけるリサイクルシステム支援	 	<ul style="list-style-type: none"> 資源の有効活用とリサイクルは少資源国では重要な課題であり、効率的なスクラップ&ビルドに資する。 解体現場の効率化に寄与し、併せて廃材の再資源化により循環型社会を目指す。 	<ul style="list-style-type: none"> 2030年アタッチメント解体業務の生産性10%向上（当社従来自社製品2020年比） コンクリート等の建設廃材の再資源化率98%以上維持への寄与
山地・森林資源の保全と有効活用の実現	 	<ul style="list-style-type: none"> 林業の効率化に寄与する。 木材資源の有効活用に寄与する。 建設困難地における資材物資の移動・搬入用の装置提供により、土地の有効活用を目指す。 	<ul style="list-style-type: none"> 2030年林業関連機器の生産性10%向上（当社従来製品2030年比） 水力発電能力の維持への寄与 2.5億kwh/年（2030年まで）
働き方改革やダイバーシティ等の実現	 	<ul style="list-style-type: none"> 国内の生産人口減少への対応として、DX活用による生産性向上や自動化等に取り組む。 採用、人材育成、登用の仕組みと環境を整備することで誰もが働ける場所を提供する。 グループの協力会社においても労働／人権に配慮する。 働き方改革やダイバーシティ等の実現に向けたコーポレートガバナンス体制を強化する。 	<ul style="list-style-type: none"> 社員幸福度測定の仕組み導入と幸福度の向上 女性社員比率13%(2021年)→25% (2030年) 女性取締役比率12.5%(2021年)→25% (2030年) 協力会社選定時の労働／人権配慮の実施

カーボンニュートラルの実現に向けた取組事例

国内グループ全拠点の電力を再生エネルギーに切り替え、2020年度のCO2排出量ほぼ半減を達成



1. 会社概要／当社の歩み
2. 2022／3期業績概要
3. 2023／3期業績見通しと
中期経営計画「ローリングプラン」
4. **参考資料（2022年3月期）**

四半期毎業績



(単位：百万円)

		2022/ 3月期				
セグメント		1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	
売 上	国内	解体環境機械	2,186	3,029	2,330	3,162
		林業・大型機械 ・ケーブルクレーン	897	791	812	857
		修理・補材	606	610	660	718
		国内セグメント小計	3,690	4,431	3,802	4,737
	海外	海外セグメント小計	969	965	836	873
売上合計		4,660	5,396	4,639	5,610	
利 益	営業利益		429	593	328	420
	国内		272	487	303	323
	海外		162	117	33	105
	調整		▲4	▲10	▲9	▲8
	営業利益率 (%)		9.2	11.0	7.1	7.5

4 Q対前年		
21/3期 4 Q実績	Y O Y	
	増減額	増減率 (%)
2,735	426	15.6
892	▲34	▲3.9
614	103	16.9
4,241	495	11.7
878	▲5	▲0.6
5,120	490	9.6
389	31	8.2
263	60	23.0
134	▲29	▲21.6
▲9	0	—
7.6	▲0.1	—

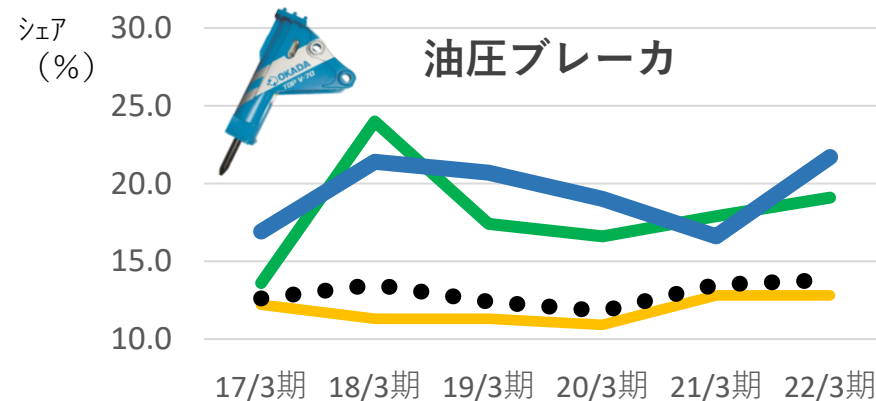
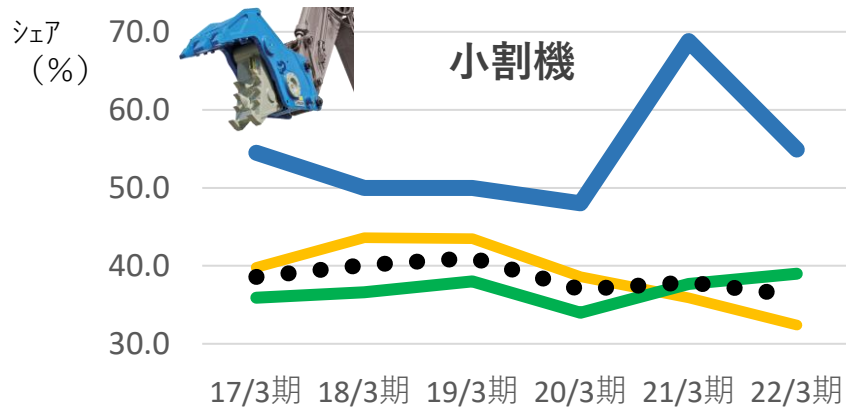
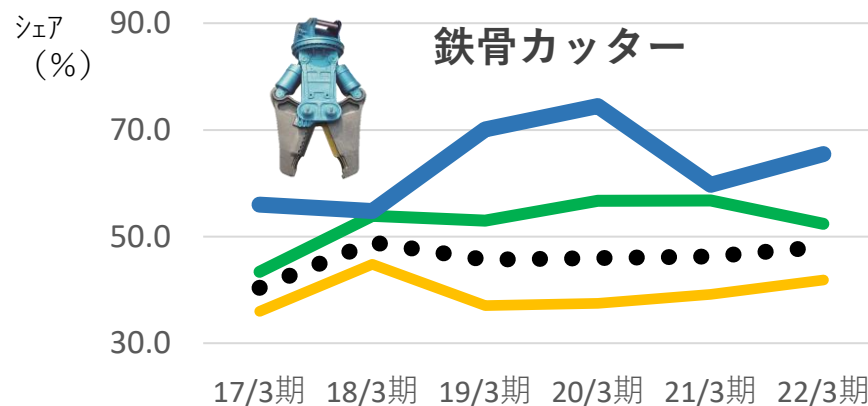
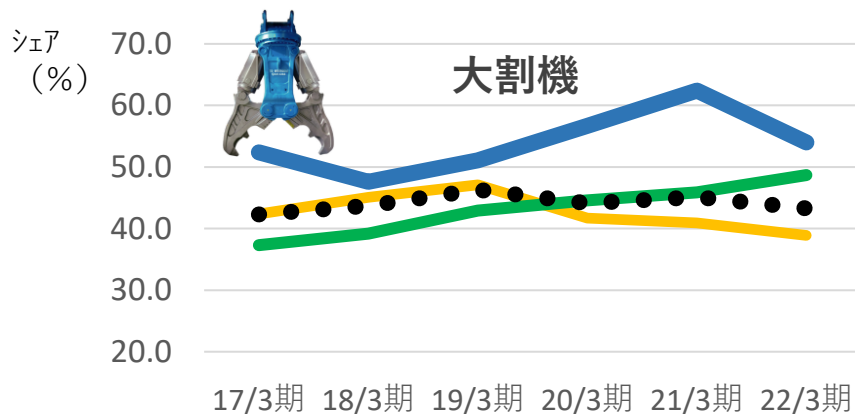
機種別売上推移

(単位：百万円)

		20/3期	21/3期	22/3期	前期比		前々期比	
					金額	増減 (%)	増減 (%)	
国内	アタッチメント 解体環境	圧砕機	6,055	5,713	6,877	1,164	20.4	13.6
		ブレーカ	870	807	928	120	15.0	6.7
		つかみ機	1,085	1,113	1,362	248	22.3	25.5
		環境アタッチメント	570	585	608	22	3.8	6.6
		その他	887	825	932	107	13.0	5.0
		計	9,470	9,045	10,708	1,663	18.4	13.1
	大型環境他 林業・	林業機械	662	662	852	189	28.7	28.6
		大型環境機械	978	1,054	842	▲212	▲20.1	▲13.9
		ケーブルクレーン	662	990	1,064	74	7.5	60.7
		その他	586	566	598	32	5.7	2.1
		計	2,889	3,273	3,357	83	2.6	16.2
	修理	補材	1,752	1,591	1,730	138	8.7	▲1.3
		修理	859	782	865	83	10.6	0.7
		計	2,612	2,373	2,595	221	9.3	▲0.6
	国内セグメント計		14,972	14,692	16,661	1,969	13.4	11.3
海外	米国地域	2,153	1,839	2,158	318	17.3	0.2	
	欧州地域	361	478	717	238	49.9	98.4	
	アジア地域（中国を含まず）	411	508	552	44	8.8	34.4	
	その他	58	72	216	143	198.5	271.4	
海外セグメント計		2,985	2,899	3,645	746	25.7	22.1	
連結計		17,957	17,591	20,306	2,715	15.4	13.1	

国内主力商品クラス別シェア

大割機・小割機のシェア低下は、販売台数は伸びているので、需要比で生産が追いつかなかったことが影響。但し、100トン以上の超大型クラスでは、弊社の独占は継続



●●● 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

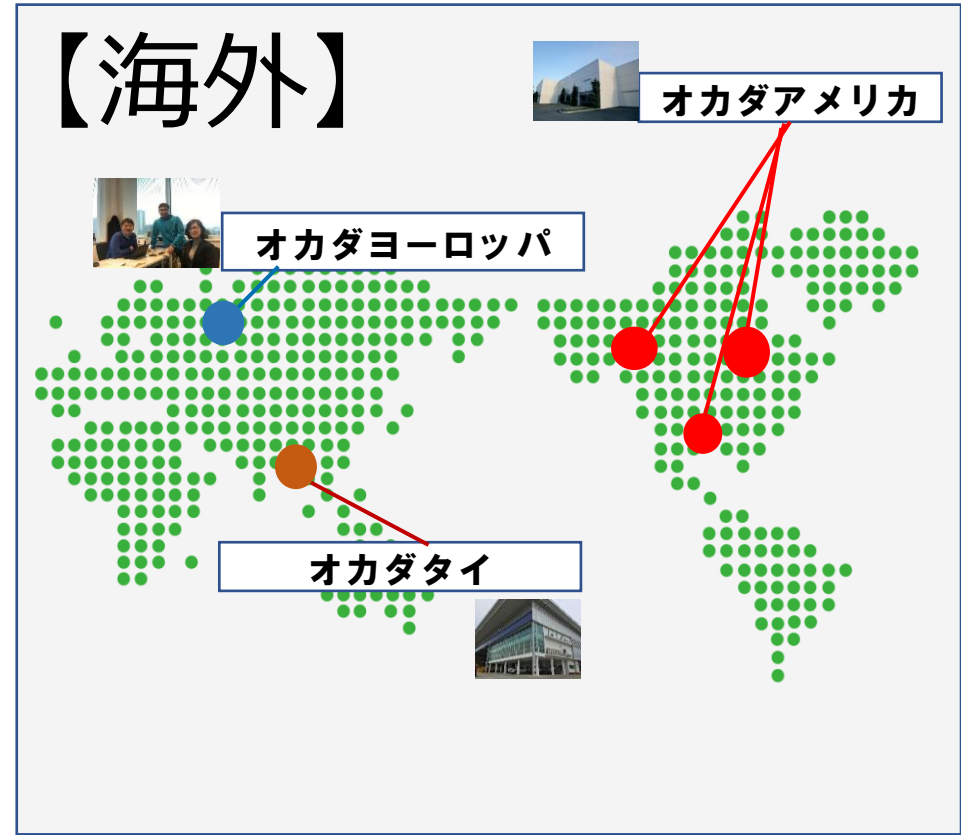
拠点

【国内】



- オカダアイオン 12拠点
- アイオンテック 1拠点
- 南星機械 9拠点

【海外】



- オカダアメリカ 3拠点 (本社/オレゴン)
- オカダヨーロッパ 1拠点 (本社/オランダ)
- オカダタイ 1拠点 (本社/アユタヤ)

商品用途（解体環境アタッチメント）



OKADA

～国内外全メーカーのショベルに取付可能～

【圧砕機】（小割機）

【圧砕機】（大割機）

・ビル解体時に
主要部分を解体

・大割後のコンクリートを
更に細かく砕く

【圧砕機】（鉄骨カッター）

・鉄筋や鉄骨の切断時に使用

【環境アタッチメント（アミダス）】

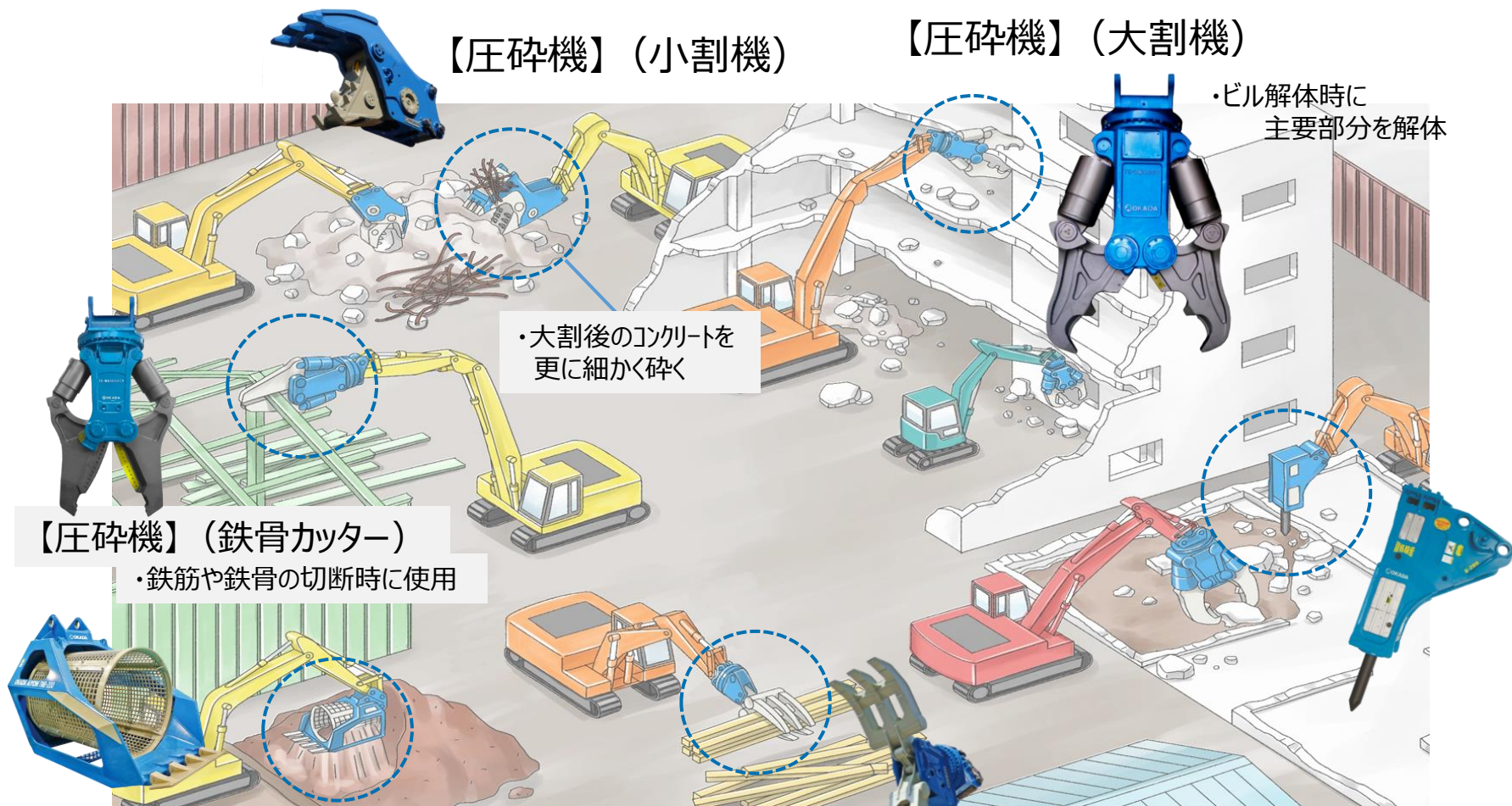
・ショベルに負担を掛けず、
様々な混合物を選別／ふるい

【つかみ機】

・木造家屋解体やスクラップ集材、
災害時にも活躍する万能機

【ブレーカ】

・海外では主力、破砕力も抜群
・但し騒音が大きい





【中低速回転機】



- 大きな丸太から破碎可能
- 東日本大震災時にはガレキ処理で活躍

【高速回転機】



- 木材を木片チップに切削
- チップはバイオマス発電等で活用



【林業機械】



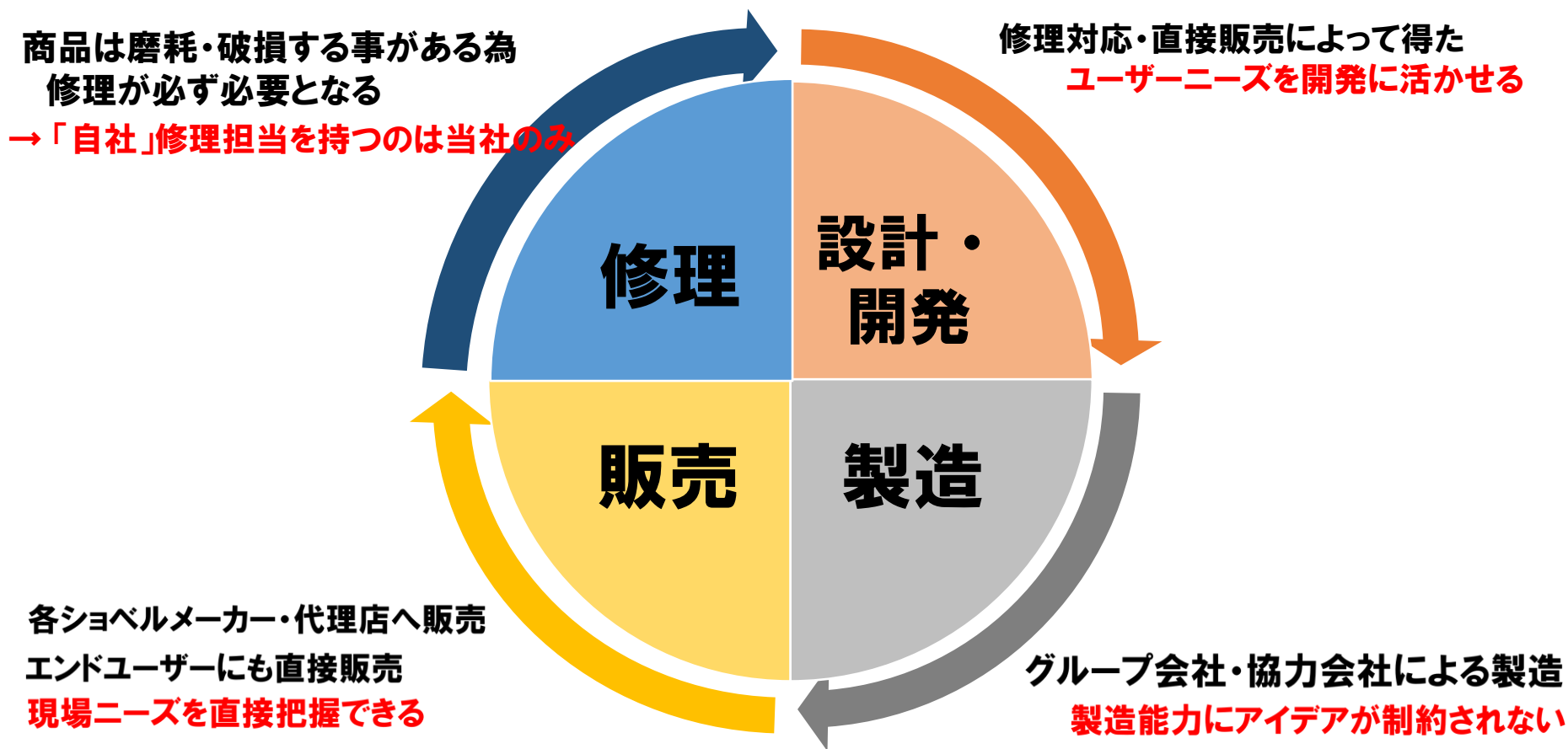
- ・森林にて木材を伐採
- ・枝払い、剪定、運搬までこなす

【発電所・ダム建設用 ケーブルクレーン

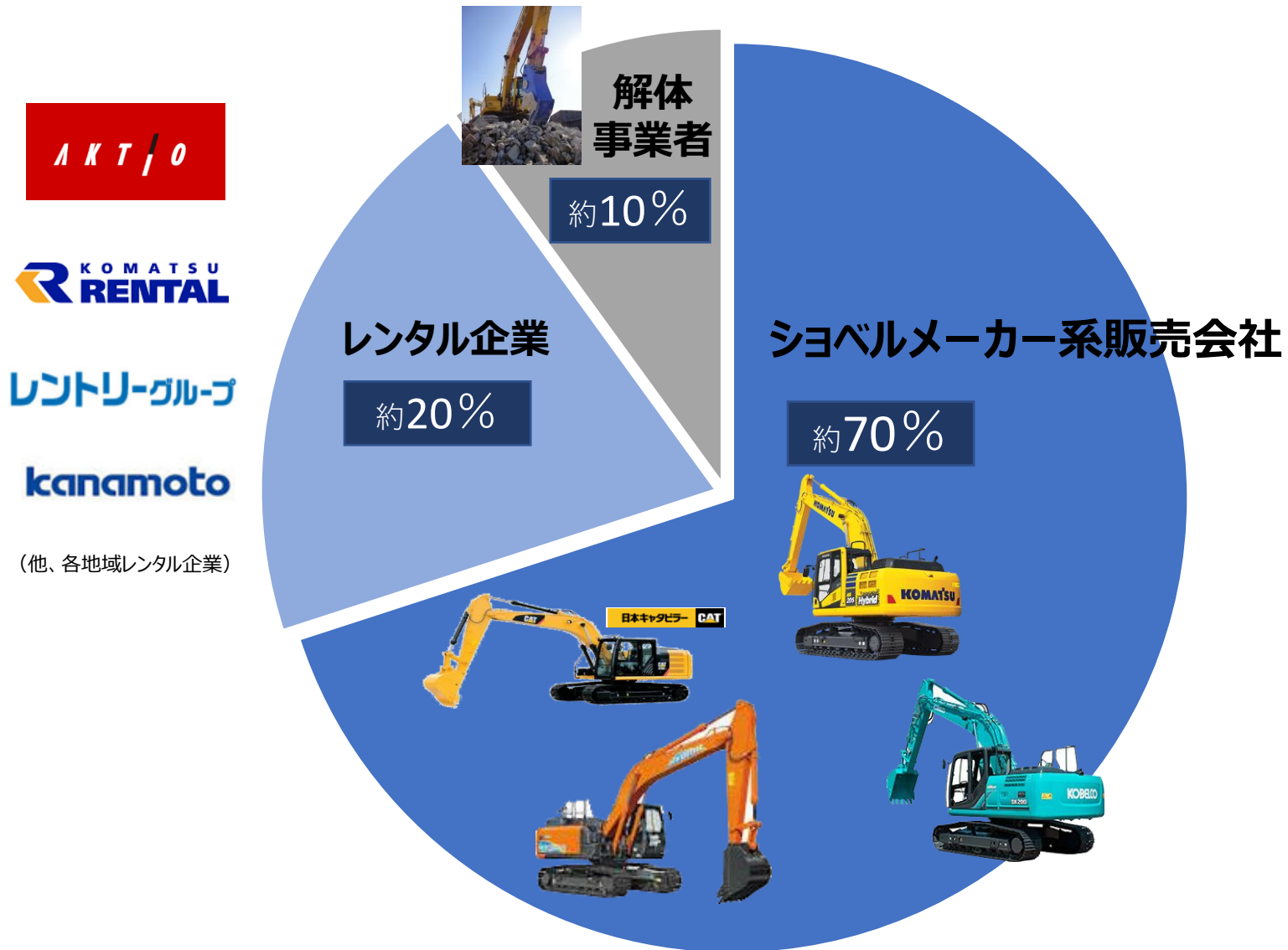


- ・道の無い山の斜面での生コンクリート・資材等の運搬に
- ・老朽化した水力発電所のパイプ交換工事に

一気通貫の循環モデル



商品販売先（国内）

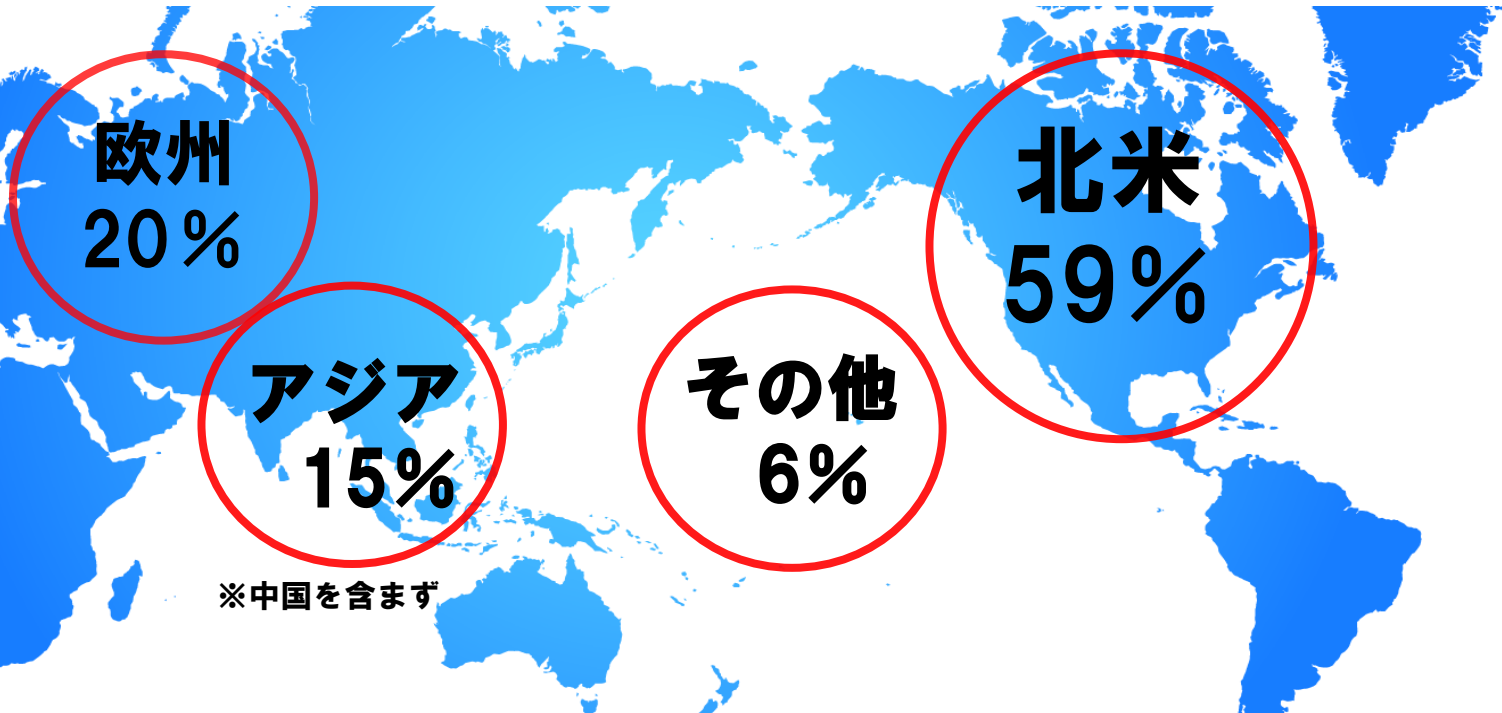


海外販売状況

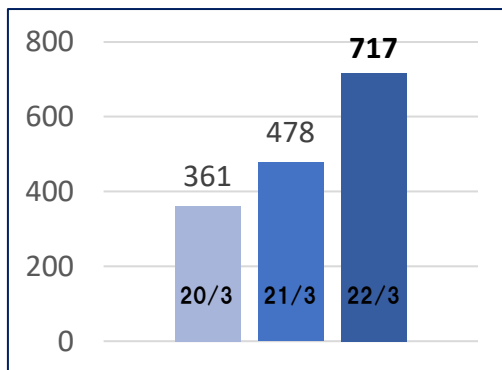
(販売構成)

海外
17.9%

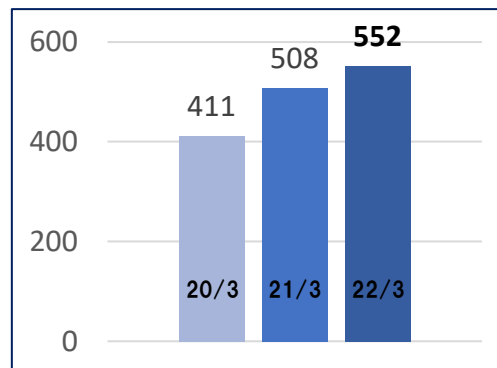
国内
82.1%



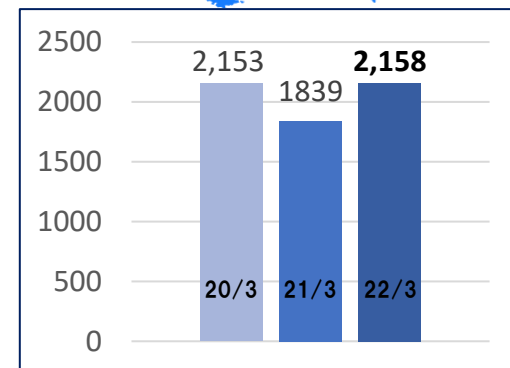
【欧州】



【アジア】



【北米】

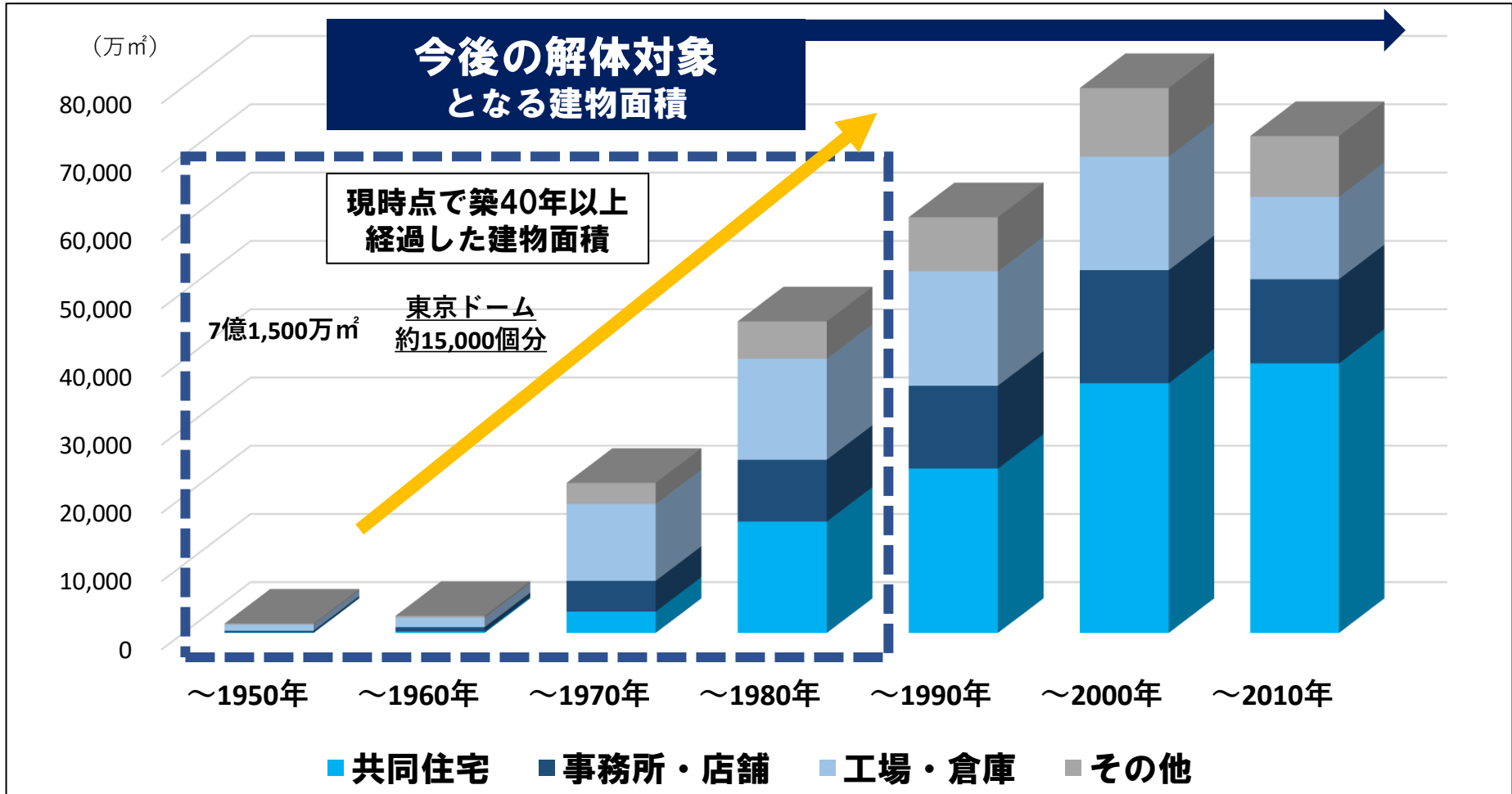


(単位:百万円)

国内解体市場ポテンシャル

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）



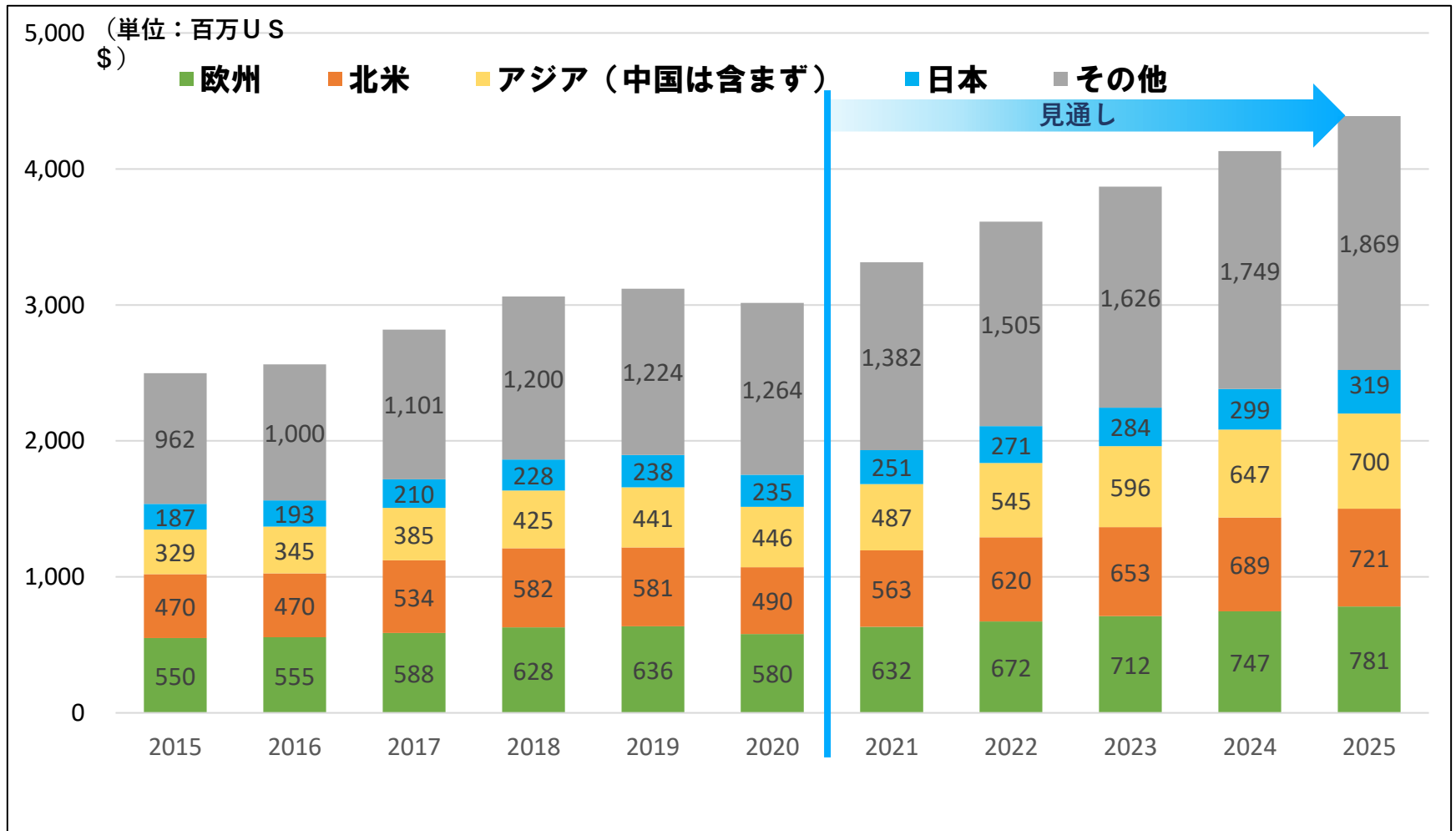
◆ 東京ドームの床面積を46,000㎡として換算

国土交通省「建築物ストック資料」より当社作成

グローバル市場の成長見通し

解体アタッチメント市場

- ◆注力市場の「米国」「欧州」「アジア」における2021/2025のCAGR（年平均成長率）は約**7.0%**
- ◆「日本」の2021/2025のCAGR（年平均成長率）も約**6.2%**



「民間リサーチ会社の調査資料をもとに当社作成」

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
経営企画室

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

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