

2023年3月期 第1四半期

決算説明会資料

2022年9月1日

オカダアイオン株式会社

(東証プライム市場 6294)

目次

1. 会社概要／当社の歩み

2. 2023／3期第1四半期 業績概要

3. 参考資料

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

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)

当社の歩み

1938年
創業

1951年頃
鑿岩機工法登場

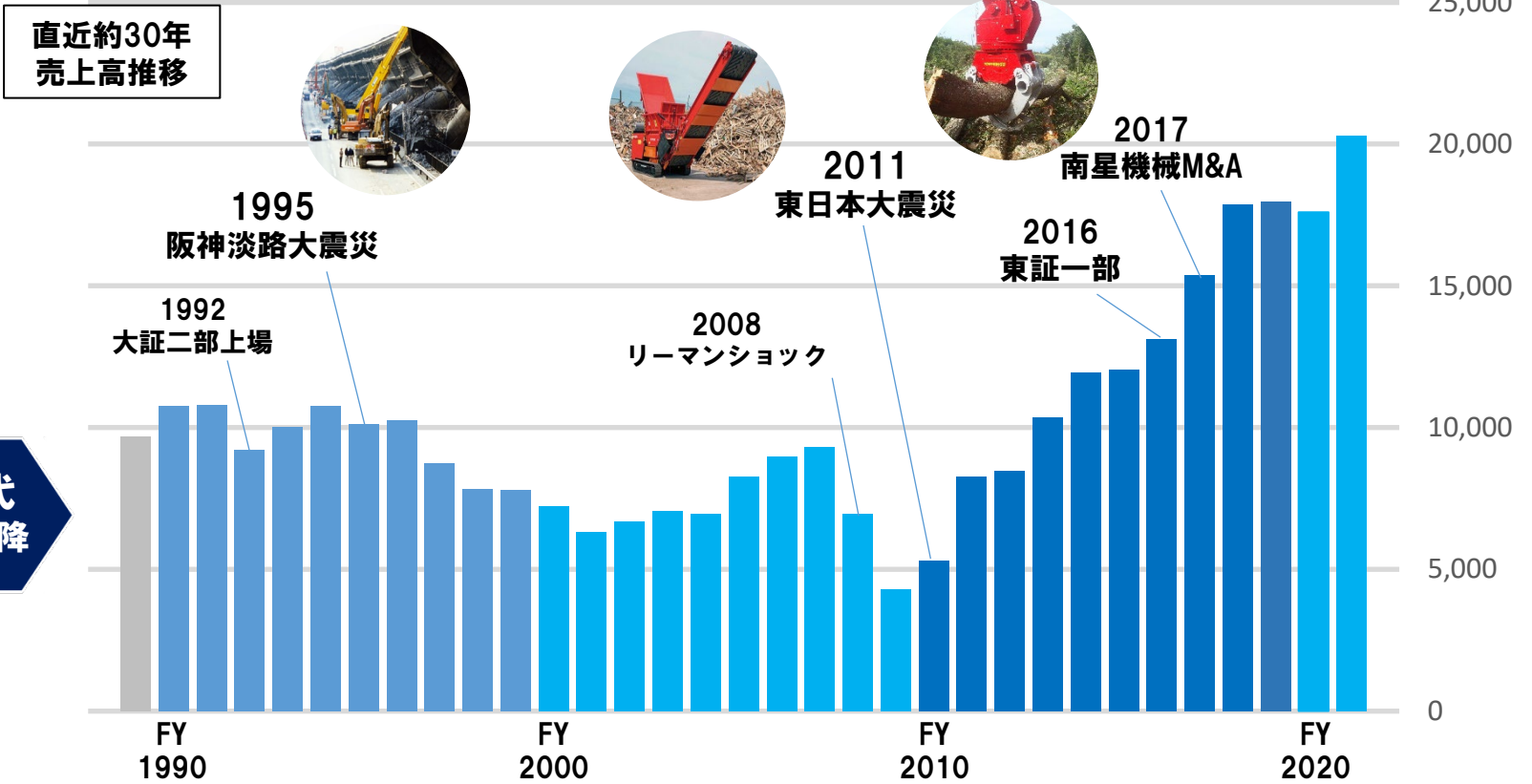
1960年頃
大型エアブレーカ登場

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

1995
阪神淡路大震災

1992
大証二部上場

2008
リーマンショック

2011
東日本大震災

2016
東証一部

2017
南星機械M&A

1990年代
以降

1. 会社概要／当社の歩み

2. 2023／3期第1四半期 業績概要

3. 参考資料

業績サマリー(2023年3月期第1四半期)

売上高

5,678百万円
(前年比+21.8%)

営業利益

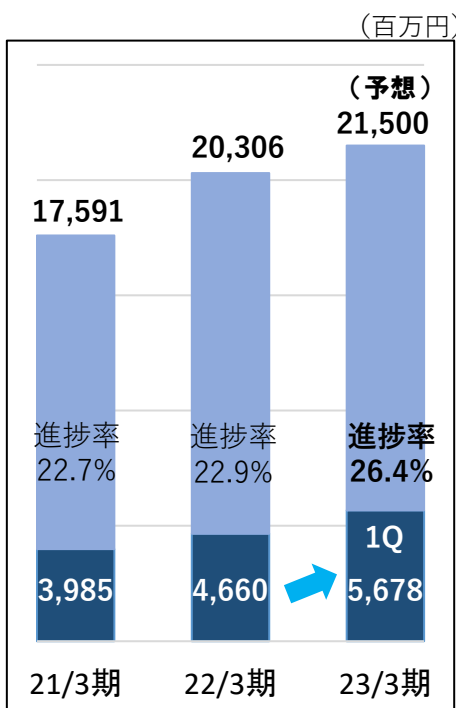
539百万円
(前年比+25.5%)

経常利益

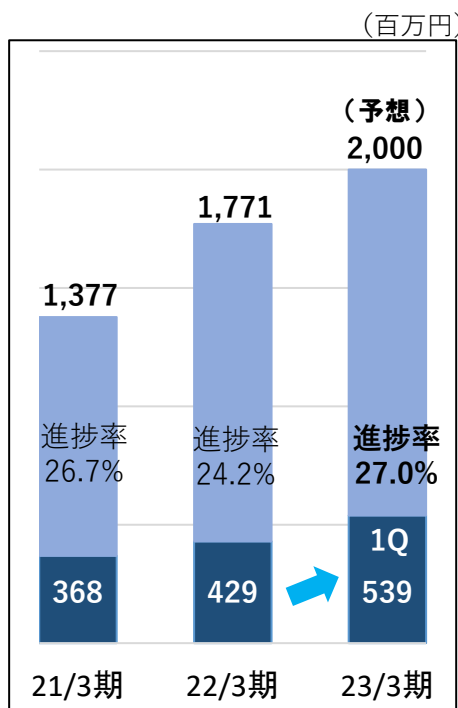
567百万円
(前年比+31.2%)

当期純利益

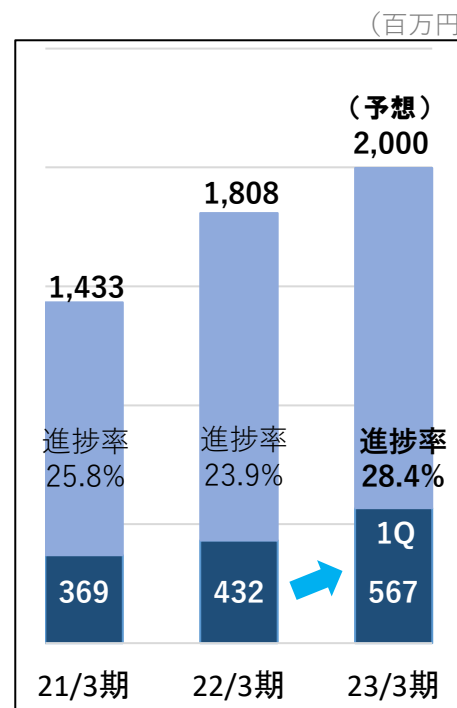
379百万円
(前年比+27.2%)



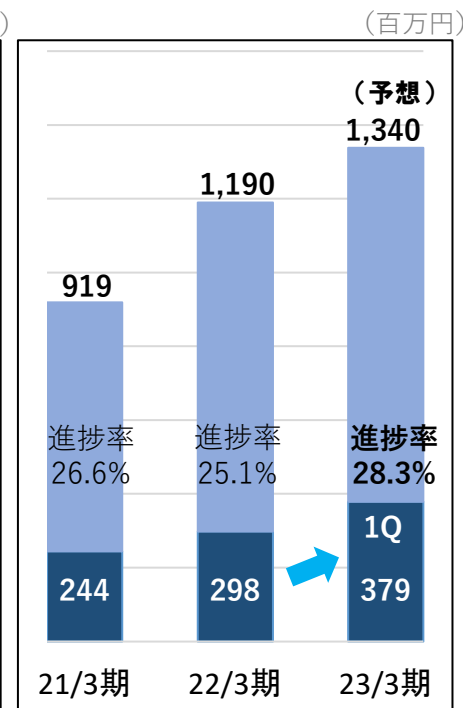
【売上高】



【営業利益】



【経常利益】



【当期純利益】

2023年3月期第1四半期業績及び通期見通し

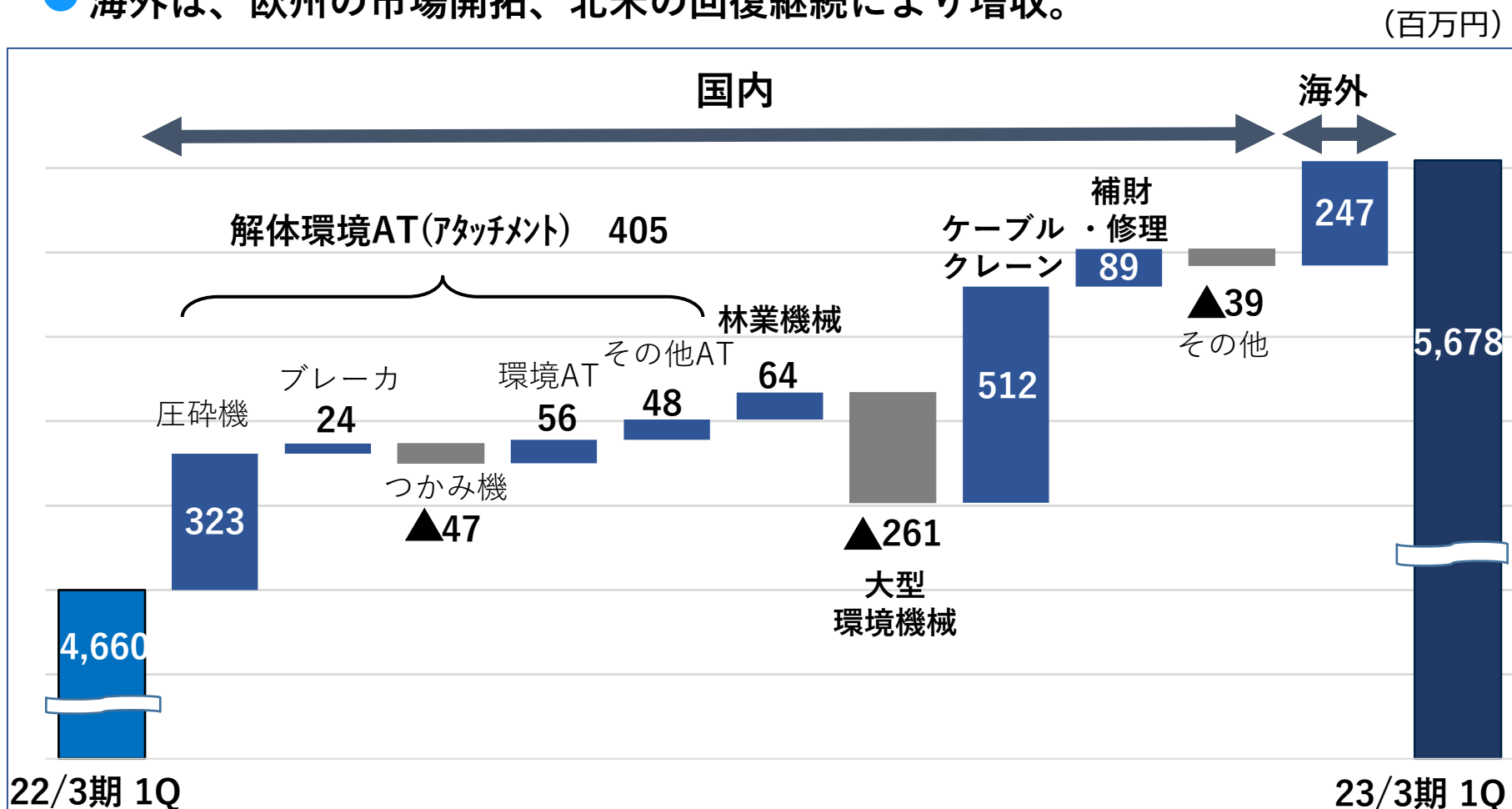
●2023年3月期通期見通し（5月12日公表）に修正はありません。

（百万円）

	22/3期 1Q実績	23/3期 1Q実績	前年 同期比 増減		23/3期 見通し (22/5/12公表)	進捗率 (%)
			(額)	(%)		
売上高	4,660	5,678	1,017	21.8	21,500	26.4
売上総利益	1,394	1,620	225	16.2	—	—
販売費及び 一般管理費	965	1,081	116	12.1	—	—
営業利益	429	539	109	25.5	2,000	27.0
経常利益	432	567	135	31.2	2,000	28.4
四半期純利益 (当社株主帰属)	298	379	81	27.2	1,340	28.3

売上高増減要因

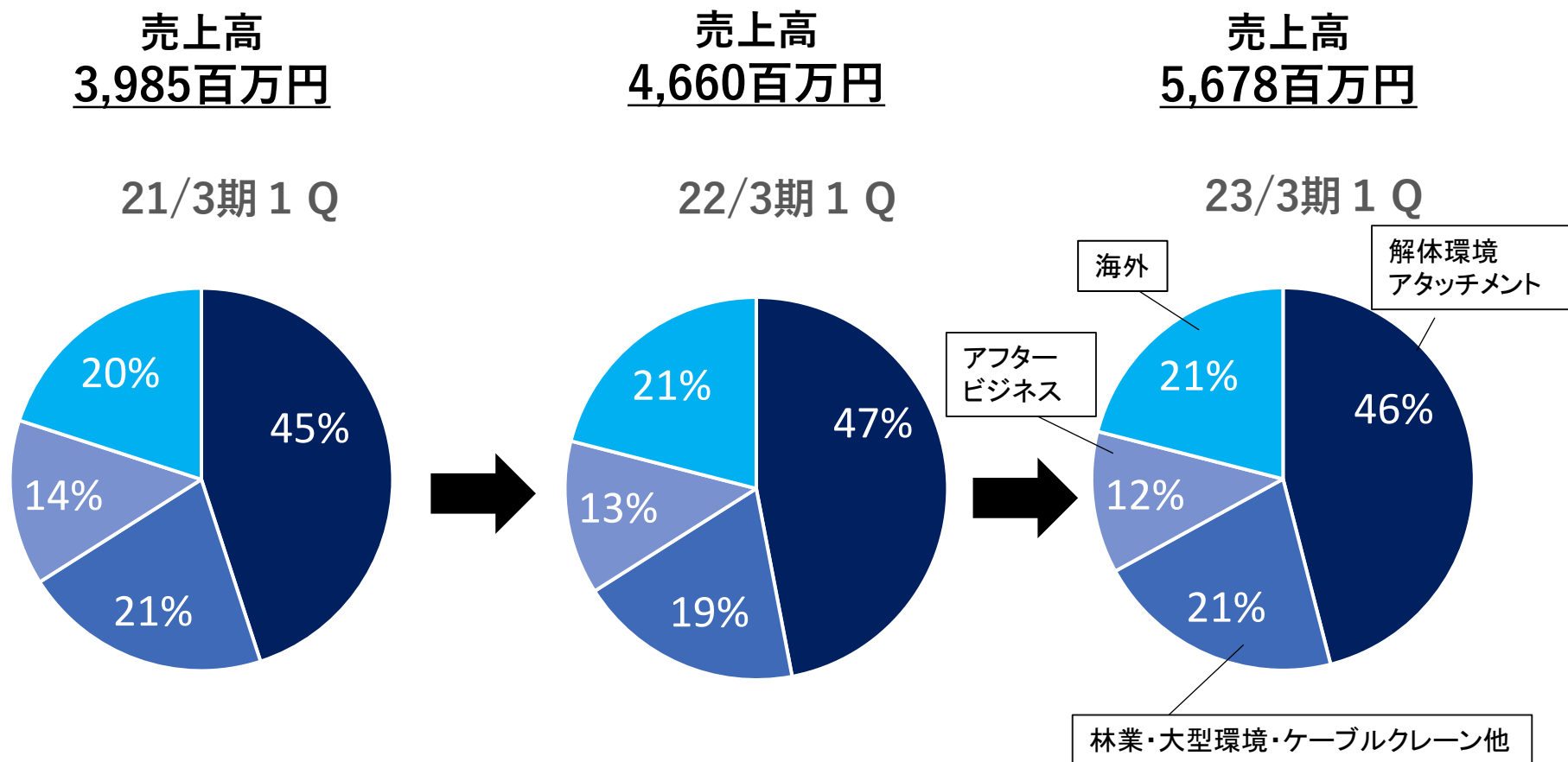
- 国内は、圧碎機の需要好調やケーブルクレーンの大型受注などで増収。輸入商材の大型環境機械は納期・価格影響により減少。
- 海外は、欧州の市場開拓、北米の回復継続により増収。



セグメント・事業別売上概要（1Q推移）

● 4 事業区分すべてで売上高増加。ケーブルクレーンの好調で比率は若干の変化。

※各セグメント明細は P11機種別売上推移参照



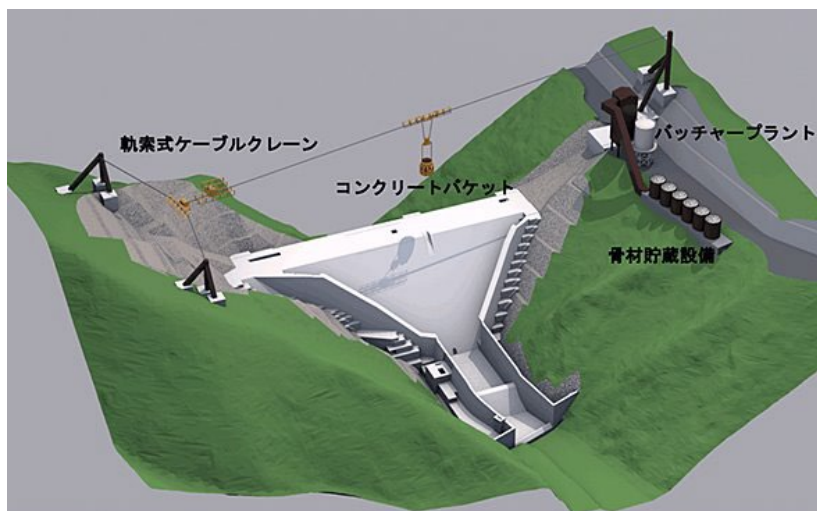
機種別売上（1Q推移）

(百万円)

		21/3期 1Q	22/3期 1Q	23/3期 1Q	前期比		前々期比	
					金額	増減(%)	増減 (%)	
国内	解体環境 アタッチ メント	圧碎機	1,032	1,389	1,713	323	23.3	65.8
		ブレーカ	173	184	208	24	13.5	20.7
		つかみ機	216	271	223	△47	△17.6	3.1
		環境アタッチメント	159	143	199	56	39.5	25.1
		その他	199	198	246	48	24.4	23.7
		計	1,782	2,186	2,592	405	18.5	45.5
		林業機械	126	153	217	64	41.9	72.0
		大型環境機械	360	340	78	△261	△76.9	△78.1
		ケーブルクレーン	222	268	781	512	190.9	251.0
		補材	393	417	468	51	12.2	19.0
		修理	178	188	227	38	20.3	27.0
		その他	127	134	94	△39	△29.6	△25.4
	国内セグメント計	3,191	3,690	4,460	770	20.9	39.8	
	海外セグメント計	793	969	1,217	247	25.6	53.4	
	連結計	3,985	4,660	5,678	1,017	21.8	42.5	

ケーブルクレーンについて

- 用途 / ケーブルクレーンは、ダムをまたぐようにしてケーブルを張り、荷物を運搬する機械装置のことです。ダム建設や水力発電所改修時には、生コンクリートを入れたバケットや多くの資材をケーブルに吊り下げ、重量物の運搬に活躍します。



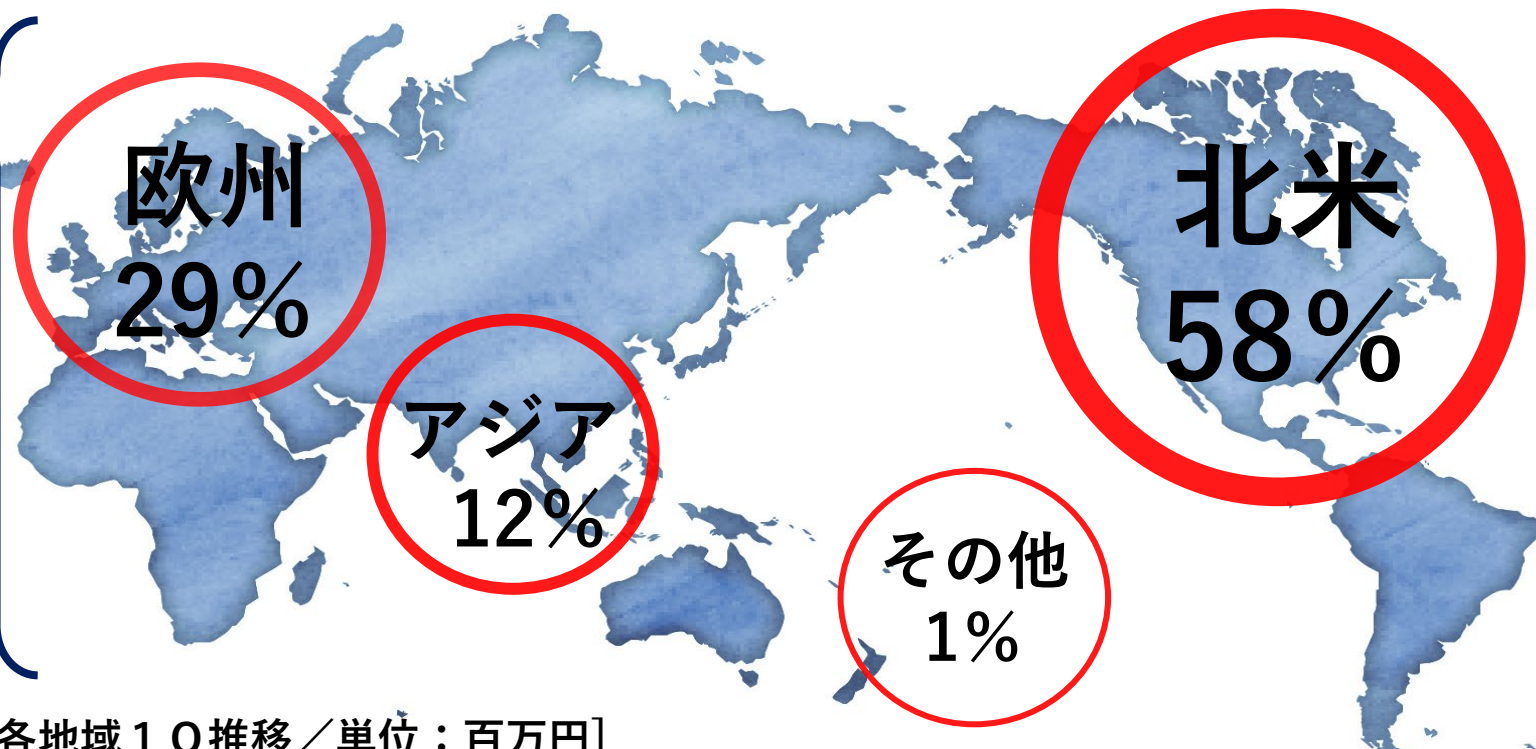
- 納入状況 / 現在の工事は、足羽川ダム（福井県）にてケーブルクレーン(2基)の架設工事が行われています。このダムは豪雨防災のための洪水調整ダムで 2026年度の完成を目標とし、日本最大規模（ダム高、堤体積、洪水調節容量）の流水型ダムとなります。

海外 地域別売上構成(2023/3月期1Q)

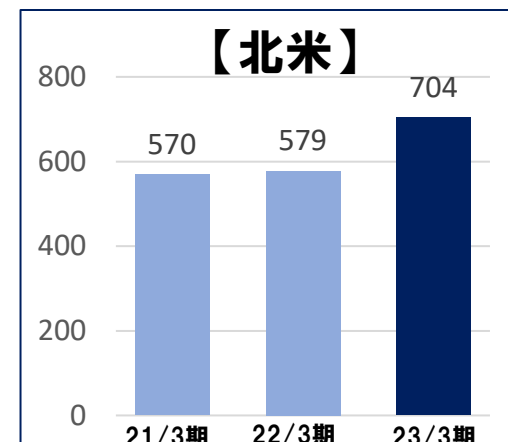
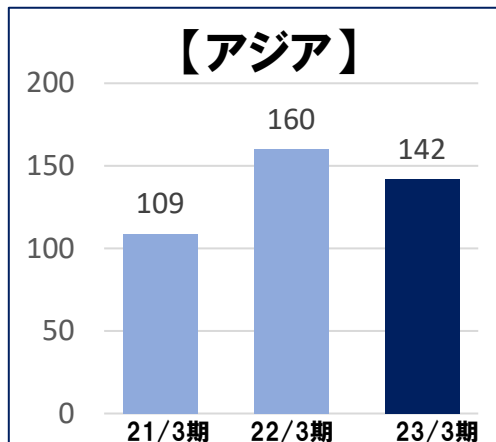
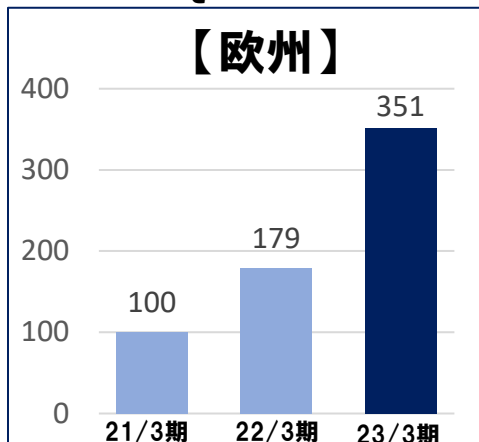
(販売構成)

海外
21.4%

国内
78.6%



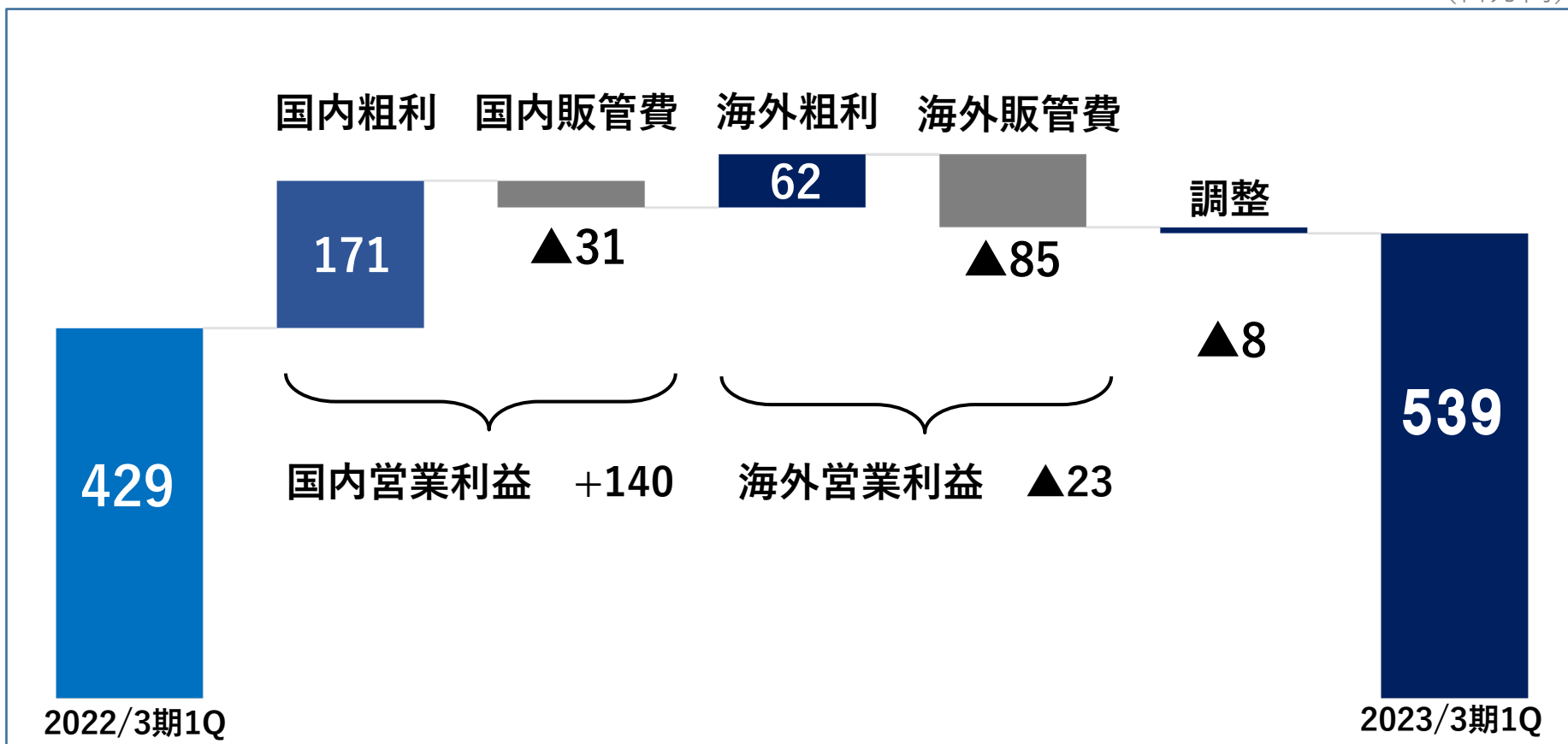
[各地域 1 Q 推移 / 単位：百万円]



営業利益増減要因

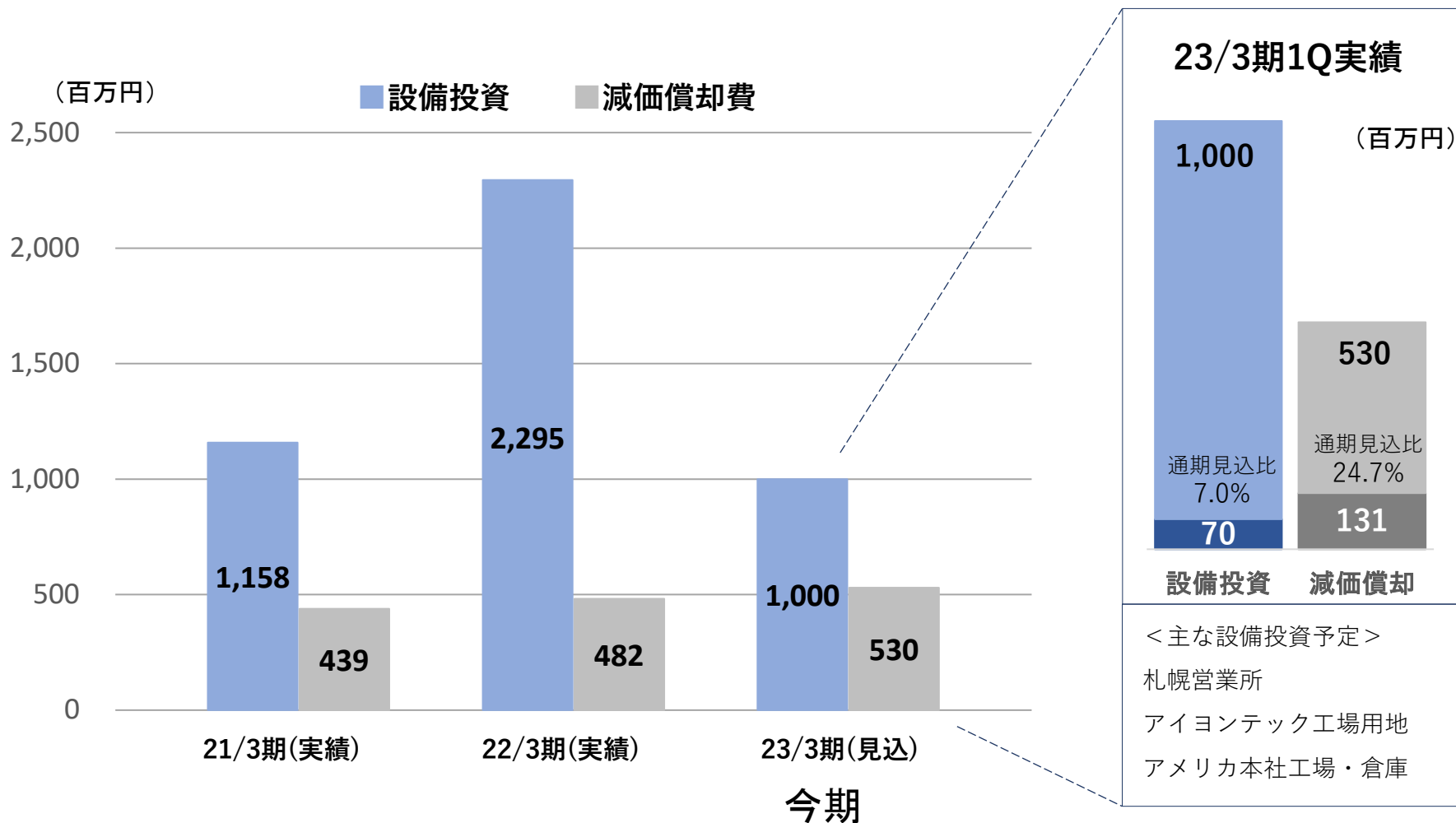
- 国内は、圧碎機、ケーブルクレーン等の売上増加により増益。
- 海外は、売上増加により粗利は増加するが、海上運賃高影響に加え前年の米国PPP(給与保護プログラム)による下支えが消え、販管費増で減益。

(百万円)



設備投資・減価償却費計画

アタッチメント大型化に対応した国内の営業拠点のリニューアルは今期で目途。
アメリカ本社の移転新設と増産に向けた国内製造工場拡張にも着手。



国内営業所リニューアルの進捗

- 旺盛な国内需要に応えるため、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



2023.5
(竣工予定)
札幌
営業所



2022.3
仙台
営業所



2022.1
中部
営業所



2016
北陸
営業所



2020
湘南
営業所

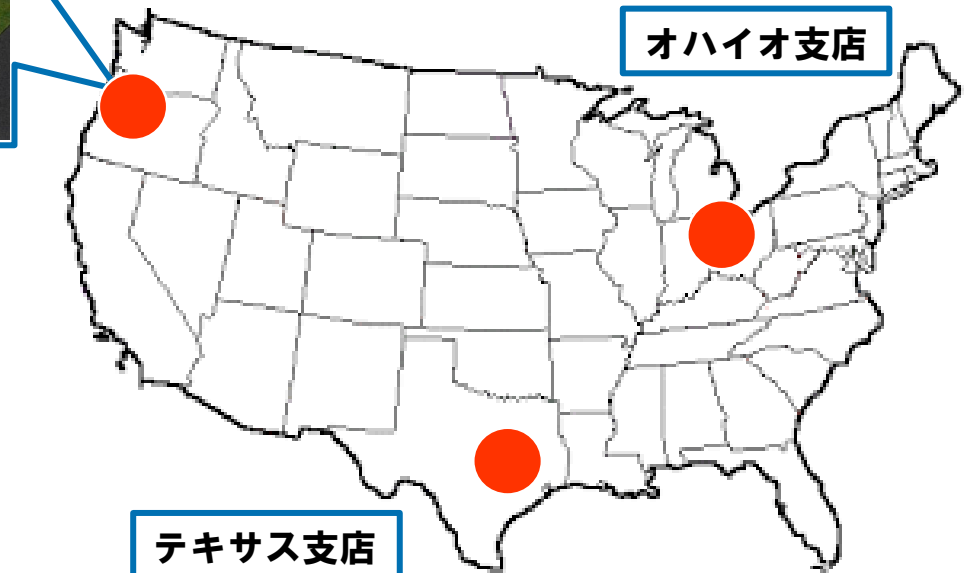


オカダアメリカ本社移転拡張 2023.5竣工予定

- 北米の需要拡大に対応するため、本社・メンテナンス工場・ハブ機能を備えた倉庫を移転新設



オカダアメリカ本社
オレゴン州ポートランド

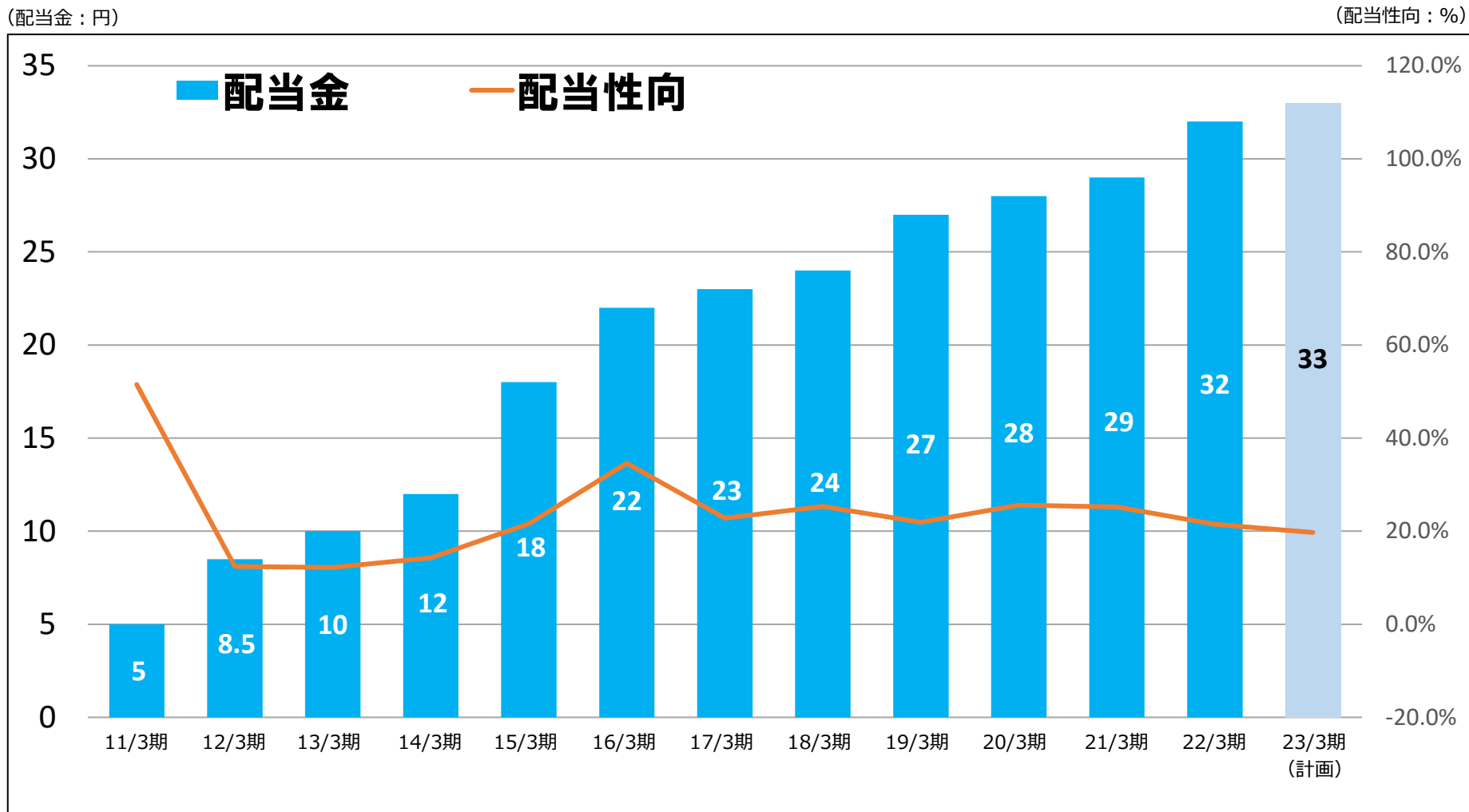


オハイオ支店

テキサス支店

株主還元／配当実績と計画

- 増配を継続していく累進的配当方針
- 今期は、13期連続増配となる年間33円を計画



目次

1. 会社概要／当社の歩み
2. 2023／3期第1四半期 業績概要
- 3. 参考資料**

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 	<p>人材の採用・育成・活用</p> <p>実績・貢献を反映した公明正大な評価・報酬制度</p> <p>働きやすい・働きたくなる・働きがいのある職場づくり</p>
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 	<p>需要拡大に対応した一気通貫バリューチェーンの強化</p> <p>米・欧・アジアの3拠点への商材・戦力投入による市場開拓</p> <p>新技術応用（新解体工法・DX等）と戦略的M&Aの推進</p>
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 	<p>持続的成長を支えるガバナンス体制の構築</p> <p>国内・海外の工場・営業拠点の整備（増設・新築）</p> <p>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</p>

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		FY2022		FY2023		FY2024	
	実績 (22/3期)	前年比 増減率 (%)	計画 (23/3期)	前年比 増減率 (%)	計画 (24/3期)	前年比 増減率 (%)	計画 (25/3期)	前年比 増減率 (%)
売上高	20,306	+15.4	21,500	+5.9	23,000	+7.0	25,000	+8.7
営業利益	1,771	+28.7	2,000	+12.9	2,200	+10.0	2,500	+13.6
経常利益	1,808	+26.2	2,000	+10.6	2,200	+10.0	2,500	+13.6
親会社株主に帰属 する 当期純利益	1,190	+29.5	1,340	+12.6	1,470	+9.7	1,670	+13.6
売上高 (%) 営業利益率	8.7	+0.9	9.3	+0.6	9.6	+0.3	10.0	+0.4
ROE (%)	10.0	+1.7	10.3	+0.3	10.4	+0.1	10.9	+0.5

※計画作成上の想定為替レート: 1ドル=120円、1ユーロ=130円 ⇒ 期初計画から変更なし

3ヶ年計画(FY2022-2024) 部門施策

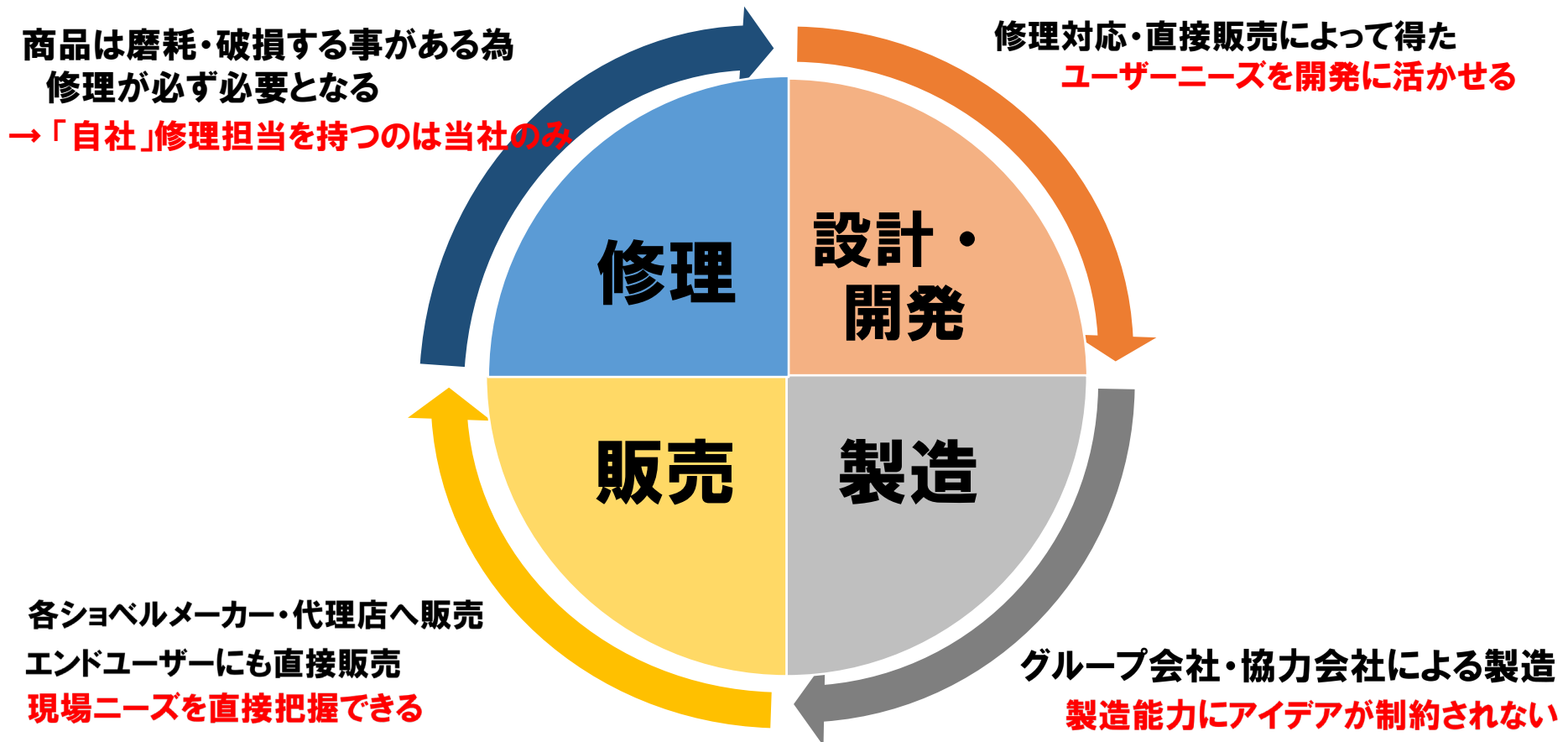
マーケティングに寄与する生産能力と供給拡大に注力する

(★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

当社の強み

一気通貫の循環モデル





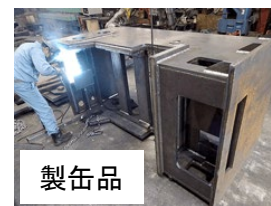
当社のこだわり

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**

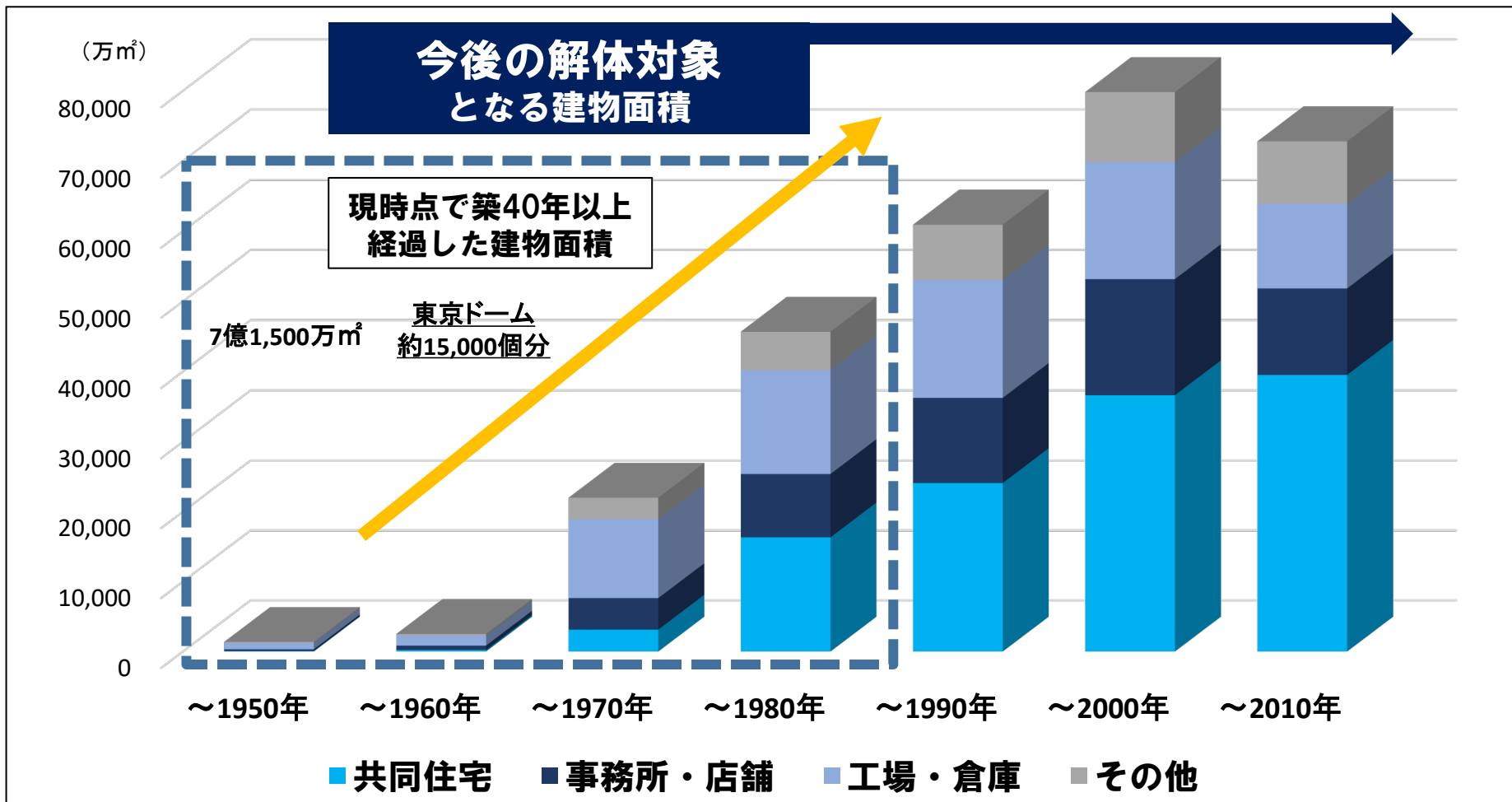
ウエッジアームの採用で**抜群の破砕力**を実現

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

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が本格化(毎年東京ドーム約1,500個分相当の面積が対象に)

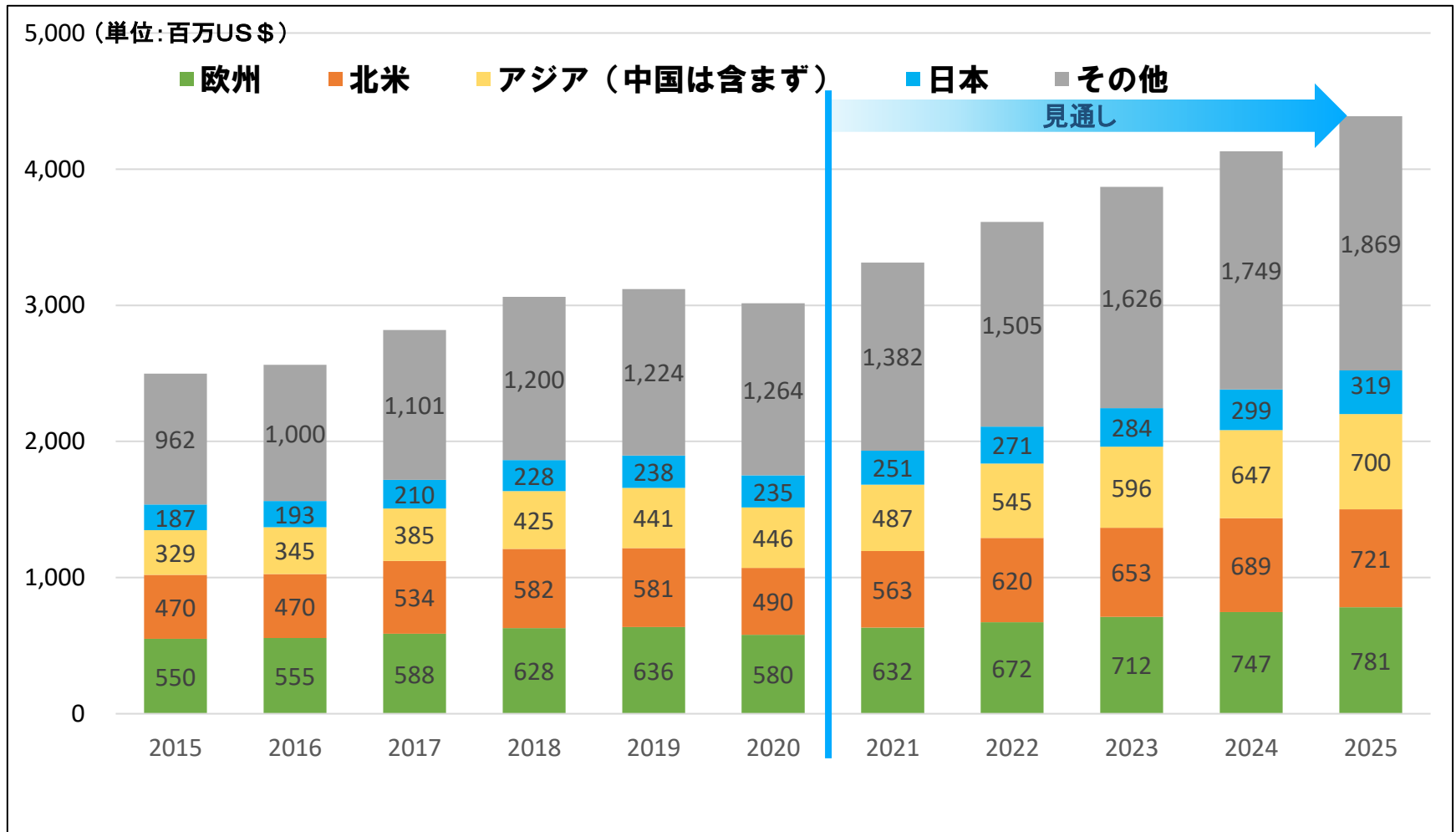


◆ 東京ドームの床面積を46,000㎡として換算

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

URL <http://www.aiyon.co.jp/>