2015年 7月11日

オカダアイヨン株式会社 会社説明会

（東証二部　6294）

代表取締役社長　苅田 俊幸

会社概要

（‘15/3期）

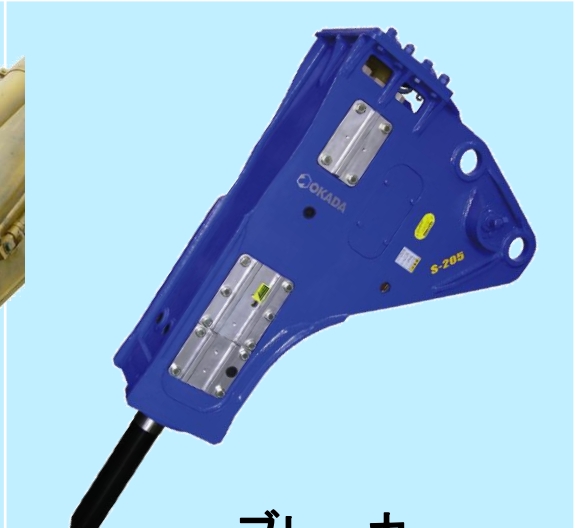
会社名	オカダアイヨン株式会社
設立	昭和35年9月1日
本社	大阪市港区海岸通4丁目1番18号
売上高	11,943百万円
資本金	1,473百万円
決算期	3月31日
連結子会社	㈱アイヨンテック、 Okada America,Inc.
社員数	２０８名
事業内容	建設機械の製造、販売、修理
事業所	東京本店、札幌・盛岡・仙台・北陸・中部・関西 広島・四国・九州各営業所、海外事業所(本社)
上場市場	東証二部（6294）
発行株式総数	7,228,700株
単元株式数	100株

主力商品

アタッチメント（油圧ショベル先端部分）

大割機

小割機



ブレーカ

環境機械（木材破砕機）

ウッドホグ

ビッグ バス

OKADA AIYON CORP.

大割機（TS-WBシリーズ）

事業概要

製造子会社
アイヨンテック

AIYON TECH.

協力工場

Active
Innovat.
Young
Original
Network

OKADA

【国内】
- **ショベルメーカー**
- **レンタル業者**
- **エンドユーザー**

【海外】
- **海外販売店**
- Okada America

OKADA AMERICA

国内事業拠点（全国11営業所）

本社・海外事業所
関西支店

北米事業拠点

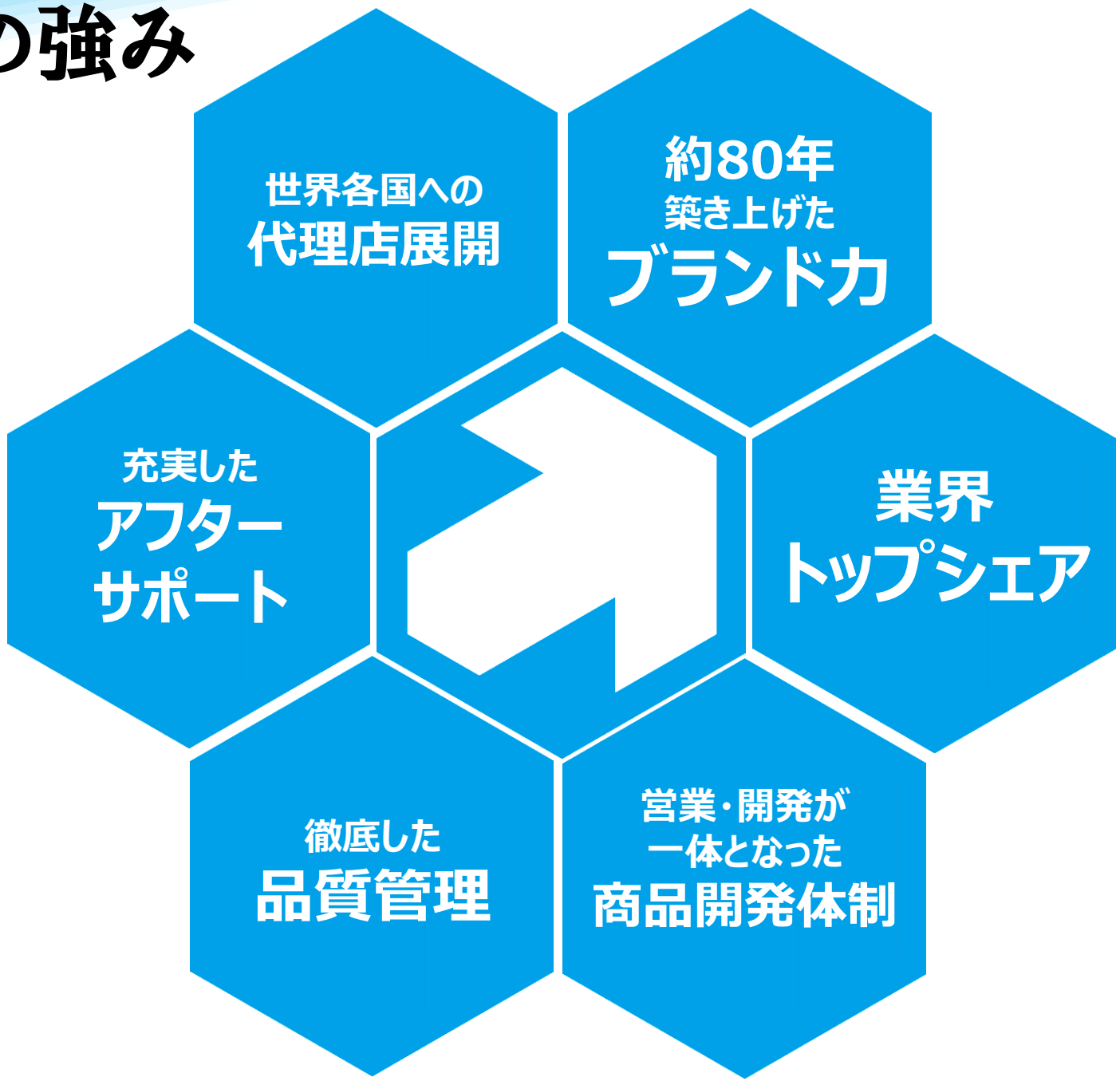
Okada America , Inc　（オカダアメリカ）

本社：オレゴン州　ポートランド

資本金：５百万米ドル

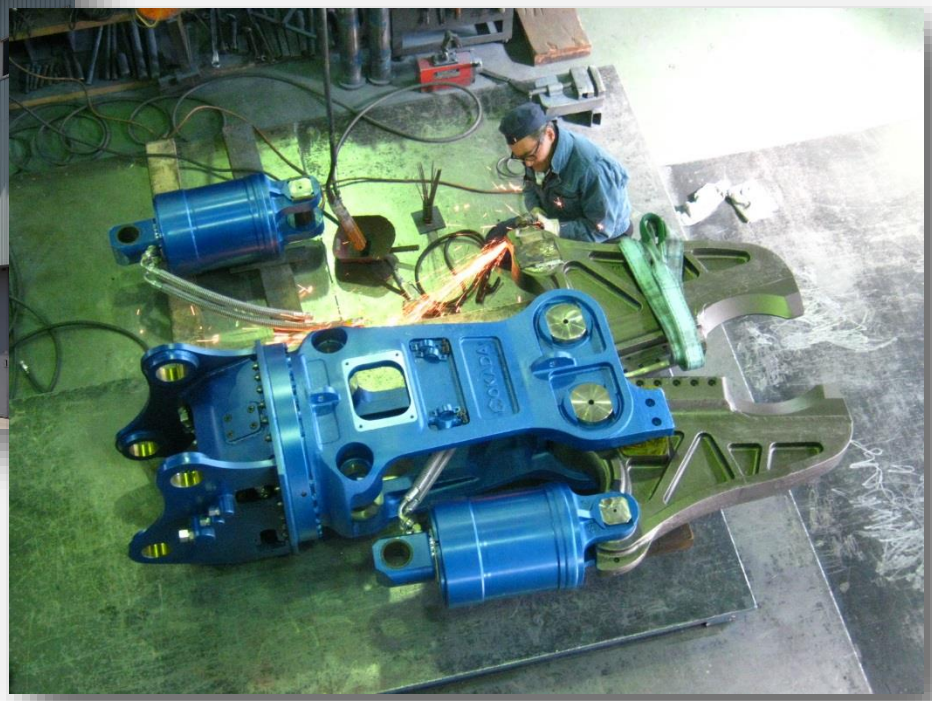
従業員：２１名

当社の強み


世界各国への
代理店展開
約80年
築き上げた
ブランド力
充実した
アフター
サポート
業界
トップシェア
徹底した
品質管理
営業・開発が
一体となった
商品開発体制

充実したアフターサポート

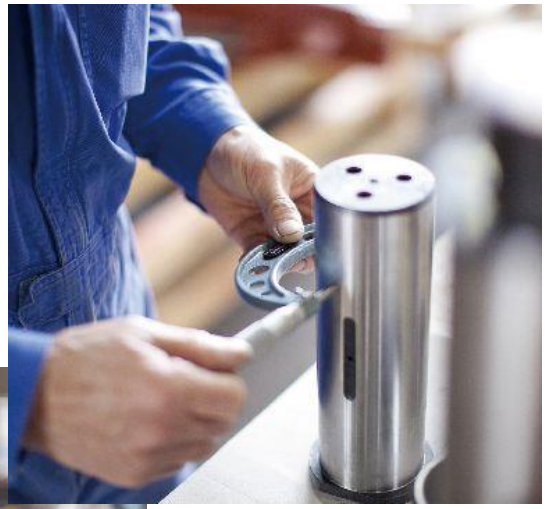
2014年1月　修理部品物流センター稼動



全国の営業所に常駐する自社整備士

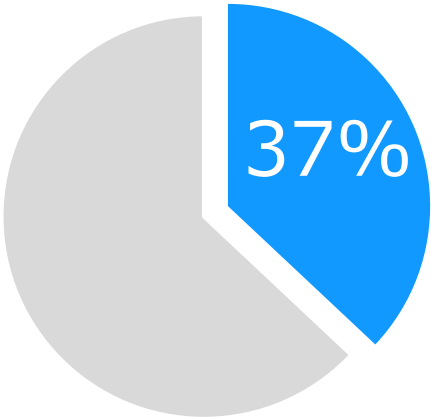
徹底した品質管理体制

～オカダはエラーゼロを目指す為、全台数の検査が標準～

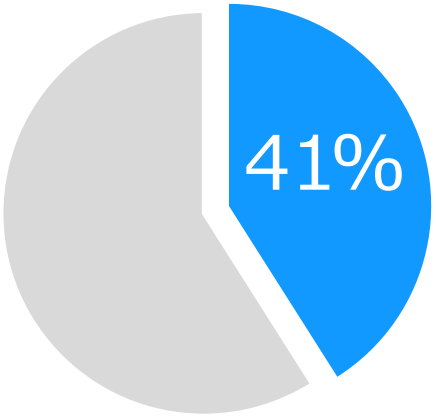


主力製品とその国内シェア

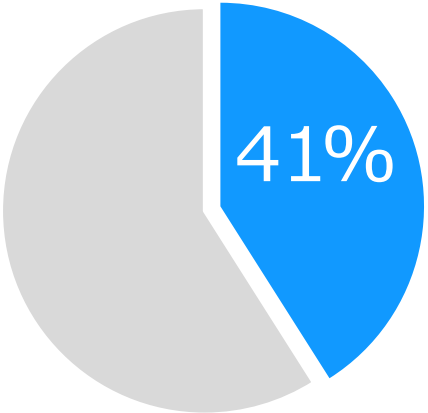
大割機



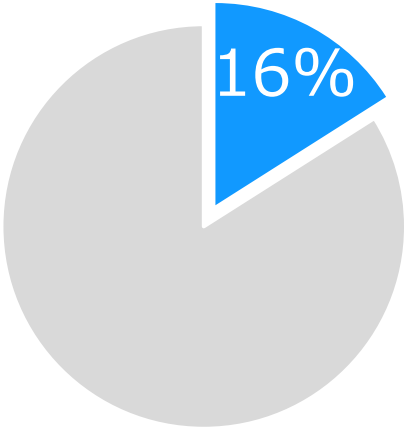
小割機



鉄骨カッター



油圧ブレーカ

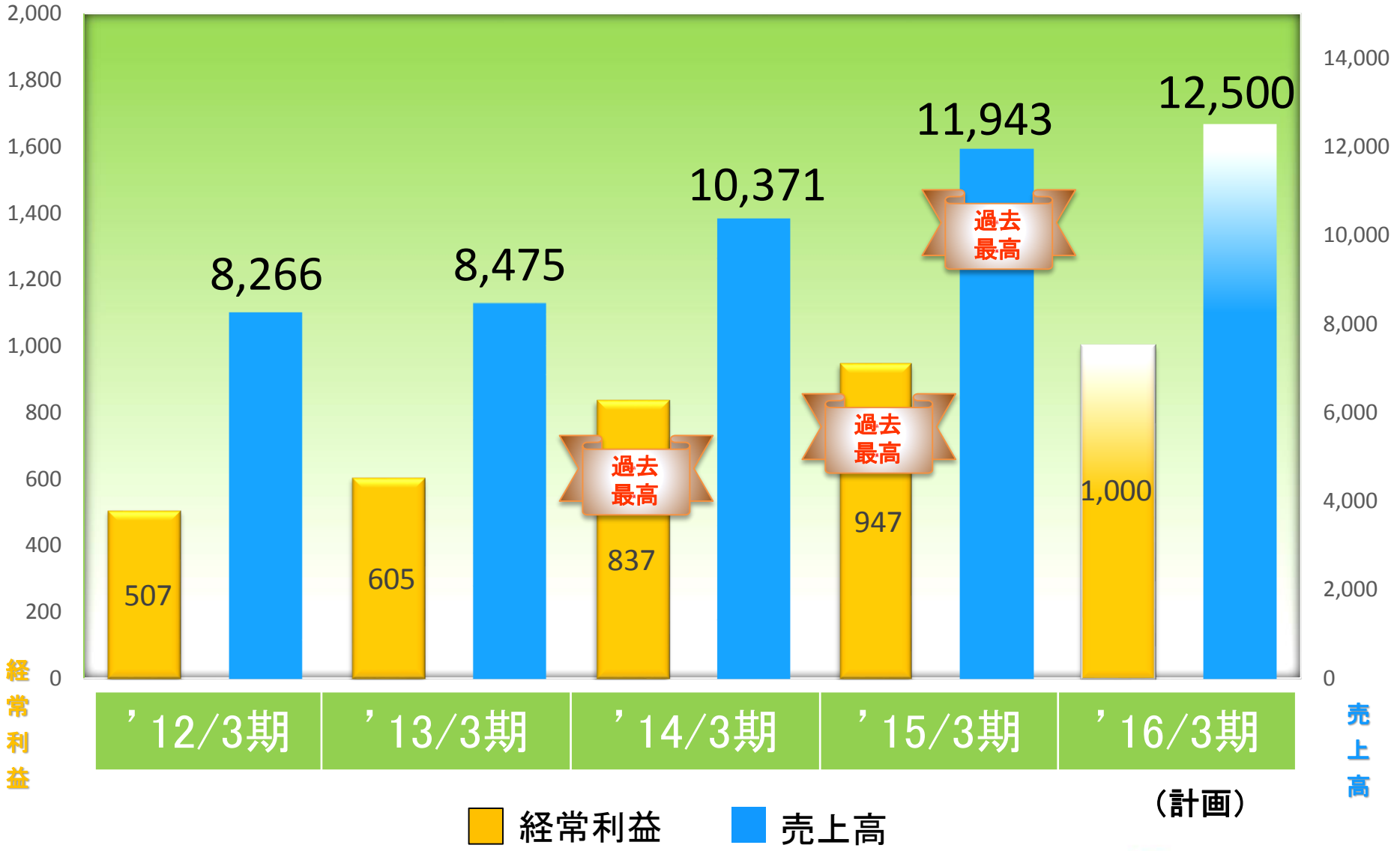


※ 2014年4月～2015年3月 日本建設機械工業会発表資料を基に当社推定

当社国内販売の特徴

売上高・経常利益の推移

単位（百万円）



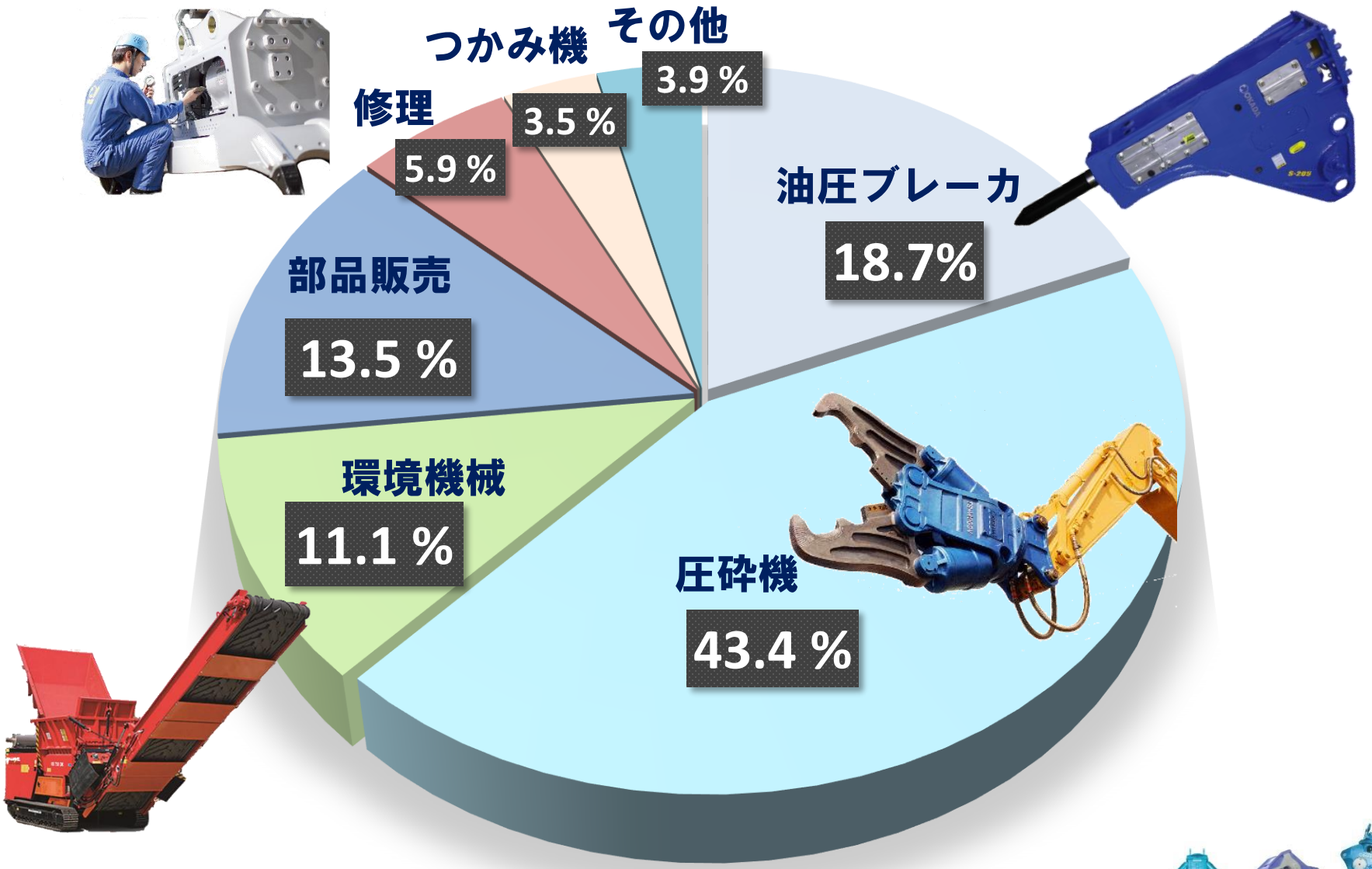
OKADA AIYON CORP.

自己資本とROE

単位（百万円）

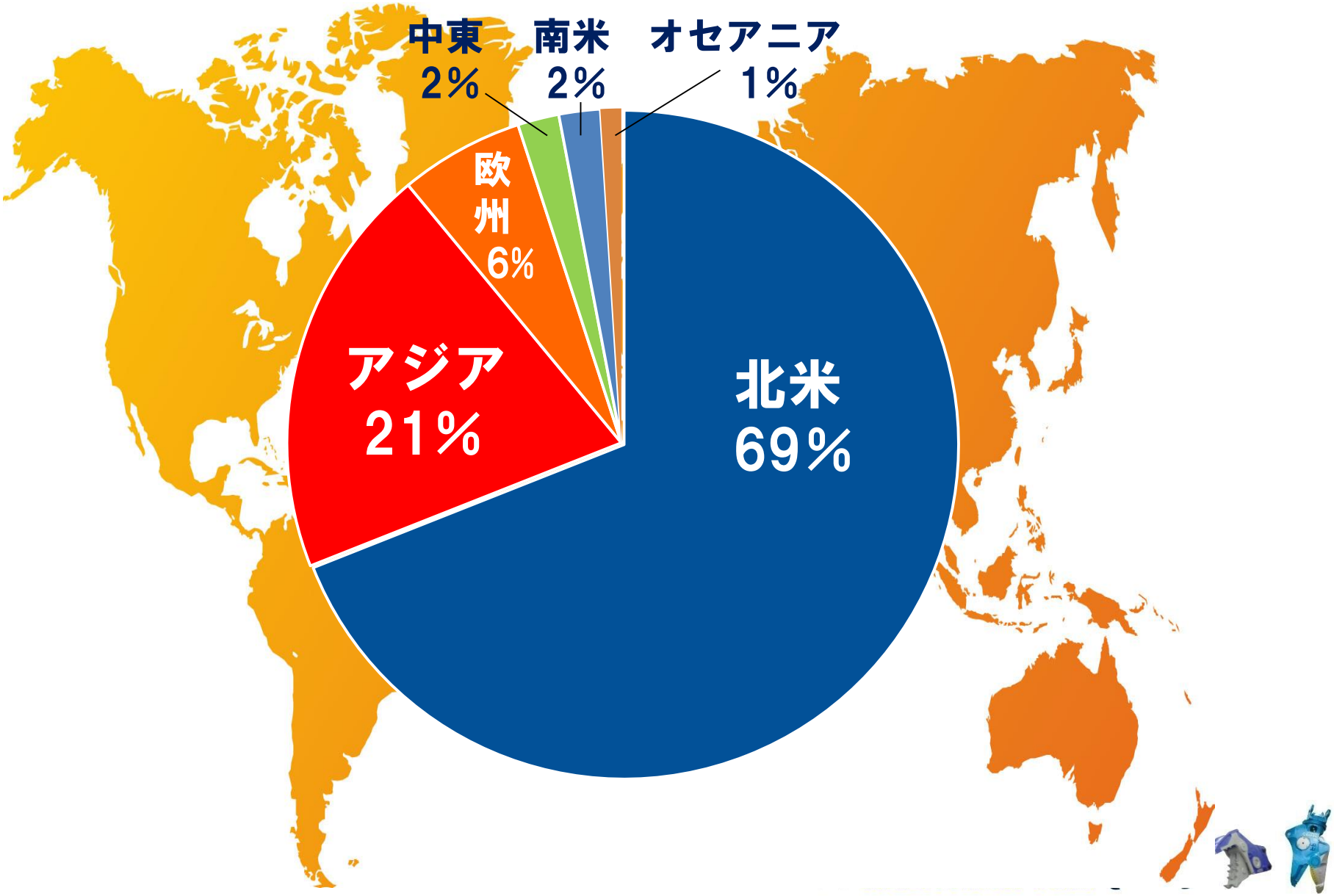
	'12/3期	'13/3期	'14/3期	'15/3期	'16/3期（計画）
当期純利益	415	469	491	574	650
自己資本	4,007	4,522	5,969	6,586	7,120
ＲＯＥ	10.7	11.0	9.4	9.2	9.5
（参照）自己資本比率	41.4%	44.2%	51.4%	48.4%	48.9%

売上構成比



※ 2014年4月～2015年3月 当社売上構成比

海外販売先比率(’15/3期)



中長期経営計画 「アーチ2020作戦」 骨子

ARCH2020

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

アーチ

アーチ

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

中長期経営計画 「アーチ2020作戦」 骨子

ARCH2020

中長期経営計画 ｱｰﾁ2020

1st ｽﾃｰｼﾞ 中期経営計画			2nd ｽﾃｰｼﾞ 中期経営計画		
‘15年度	‘16年度	‘17年度	‘18年度	‘19年度	‘20年度
新工場完成		需要ピーク			東京五輪

生産強化・体制強化

生産力強化で需要増に対応しつつ
磐石な営業体制を構築する

- 生産拡大
- ｱﾌﾀｰﾋﾞｼﾞﾈｽ強化
- 海外展開（拠点・提携）
- 新規事業立上げ

ｼｪｱ拡大・ﾘﾃﾝｼｮﾝ

国内需要のピークアウト後も
ｼｪｱｱｯﾌﾟ・ﾘﾃﾝｼｮﾝで売上増加を維持

- シェアアップ
- ｱﾌﾀｰﾋﾞｼﾞﾈｽ事業化
- 海外売上増
- 新規事業収益化

売上
200億

国内需要増加

国内需要ピークアウト～安定化

主要戦略

ARCH2020

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

① 国内戦略　バリューチェーン強化

ARCH2020

生産～販売～メンテナンスまで一気通貫で対応できる当社の強みを更に強化

- 生産能力の飛躍的拡大と効率的な生産体制の両立
- 首都圏を中心にした営業戦力の増強
- アフターマーケットビジネス（部品・修理サービス等）の増強

主力工場の増設とサプライヤー体制の強化により、生産能力拡大と効率的な生産体制を両立

首都圏を中心に営業戦力を増強

専門部新設によるアフターマーケットビジネスの組織化

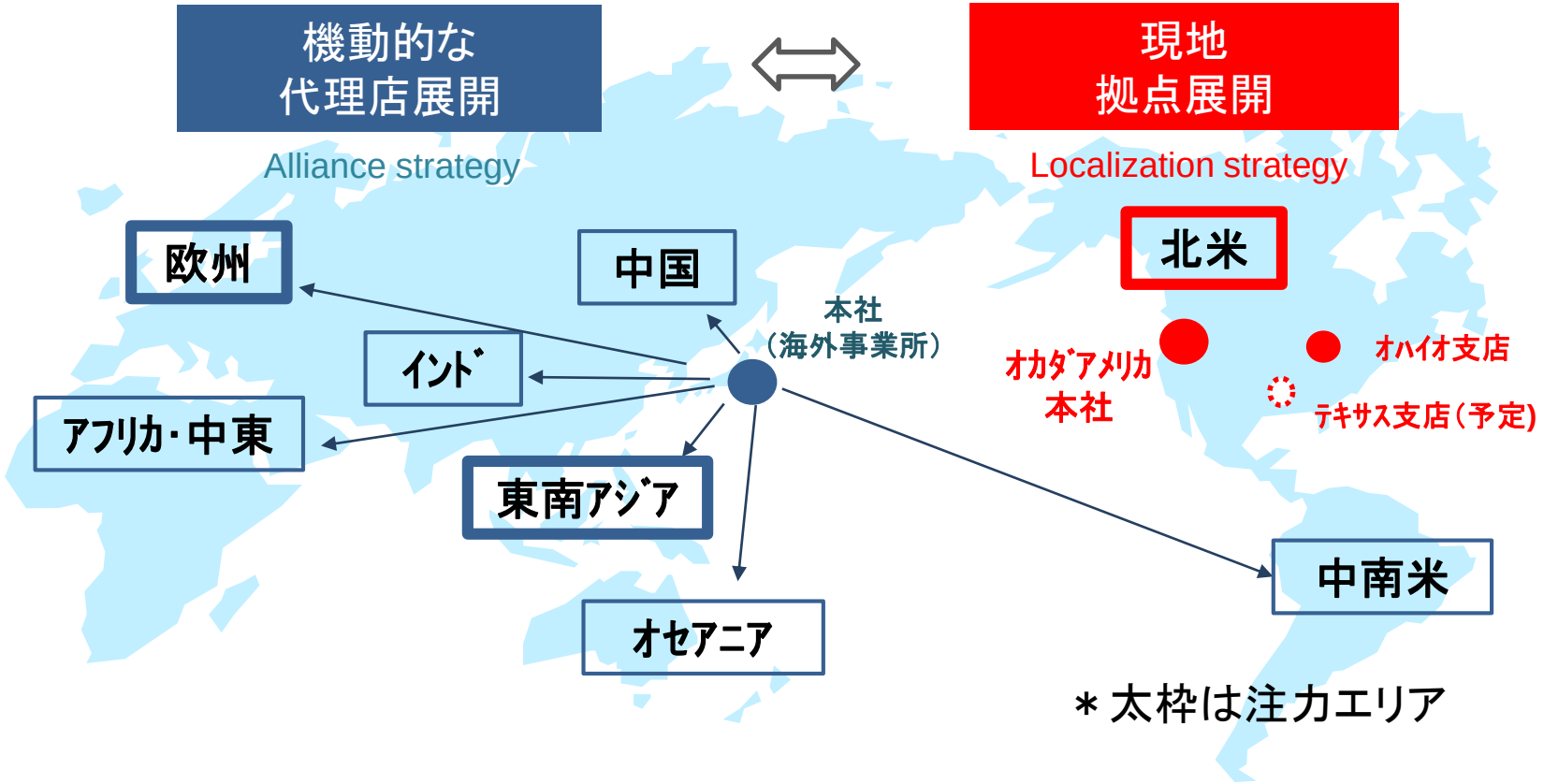
主力製商品	開発設計	部材製造	組立	販売	メンテナンス	循環中古
油圧ブレーカ	外注・OEM		自社で全品検査	自社	自社	自社
大割機	自社	外注	自社			
小割機	自社	外注	外注			
木材破砕機	輸入・仕入れ					

② 海外戦略 「現地化」と「提携」の機動的選択

ARCH2020

当社の拠点を展開する「現地化」と現地有力代理店との「提携」を機動的に選択

- 海外売上の約7割を占める北米は、拠点増設により現地化を徹底
- 欧州・東南アジアを中心に現地有力代理店との提携戦略を加速
- 海外現地ニーズを吸い上げ、現地仕様の機種を投入



＊太枠は注力エリア

③ 経営基盤強化　持続的成長の土台づくり

ARCH2020

2020年に向けた飛躍的成長と、以後の持続的成長を可能にする経営基盤づくり

目指すべき価値の共有

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

企業行動規範

社員行動規範

- 品質管理　：　ISO取組等による品質の向上と維持
- リスク対応　：　コンプライアンス強化、安全・環境・災害への対応
- 人事政策　：　人材の確保、育成、活用
- 組織・制度　：　ガバナンス強化、社内諸制度の整備
- 財務・資本戦略　：　株主還元、資本政策、財務安定化
- 企業価値向上　：　企業風土づくり、社員満足度向上、社会貢献

今後の伸びしろと打ち手

ARCH2020 OKADA

① 生産拡大	**主力工場の増設による生産能力アップ** → 納期短縮により機会ロス最小化 （参考1）
② 首都圏強化	**首都圏の営業拠点充実（横浜営業所、東京オフィス）** → 最大市場での断トツ化 (参考2)
③ グローバル展開	**米国現地法人の支店増設（3拠点へ）** **欧州・アジアでの在庫保有・代理店増加** → 海外市場の開拓 （参考3・4）
④ アフターマーケット	**部品・修理サービス体制を更に強化** → 顧客サポート体制を充実しつつ 安定的収益源を確保 （参考5）

（参考1）主力製造工場の生産能力アップ

【アイヨンテック朝霞工場】

総投資額：約10億円

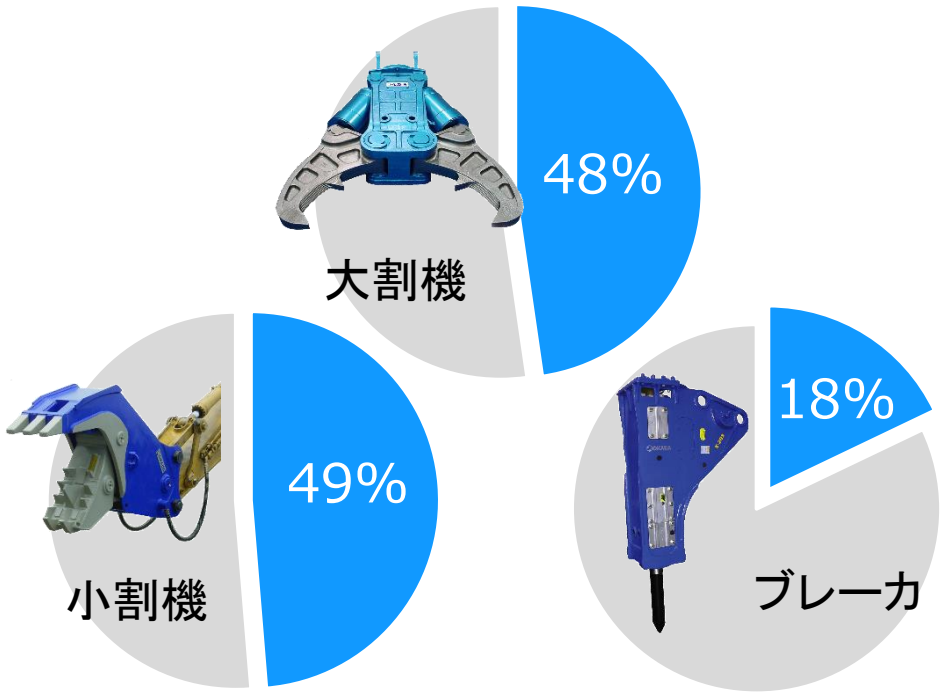
2015.末：建屋完成予定

2016.春：本格稼動予定

（参考2）首都圏強化

ARCH2020 OKADA

東京・埼玉・神奈川
における当社シェア
（3県平均）

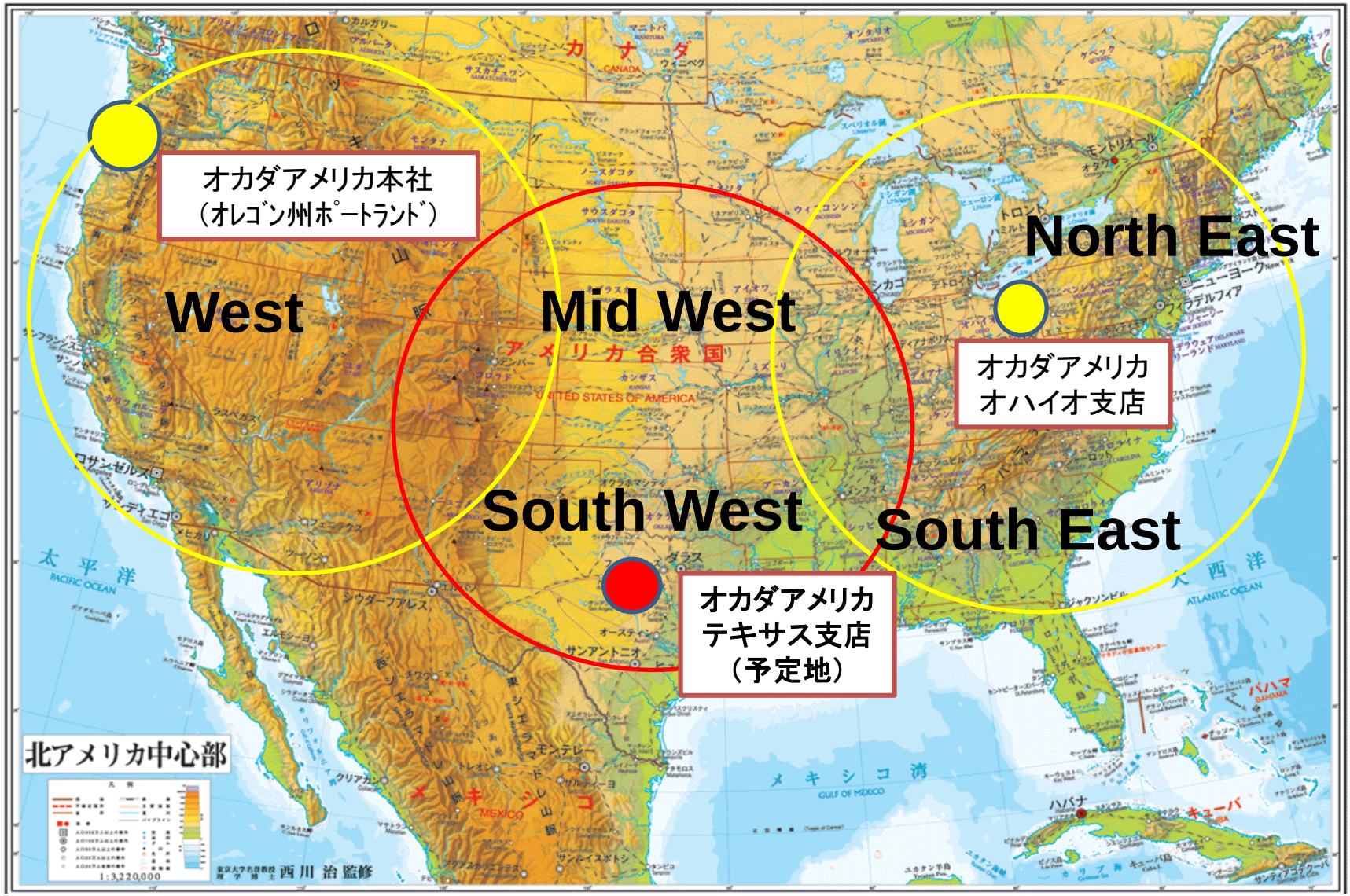


※ 2014年4月～2015年3月　日本建設機械工業会発表資料を基に当社推定

【横浜営業所開設】 2015.4月

【東京オフィス開設】　2015.7月予定

(参考3)オカダアメリカ拠点増設



（参考4）海外のサポート体制

海外販売代理店へ定期的な技術指導に加え、状況に応じて
日本からの出張修理も実施。

2015.3月
ベルギーでの技術トレーニング風景

2015.1月
インドでの修理後記念撮影

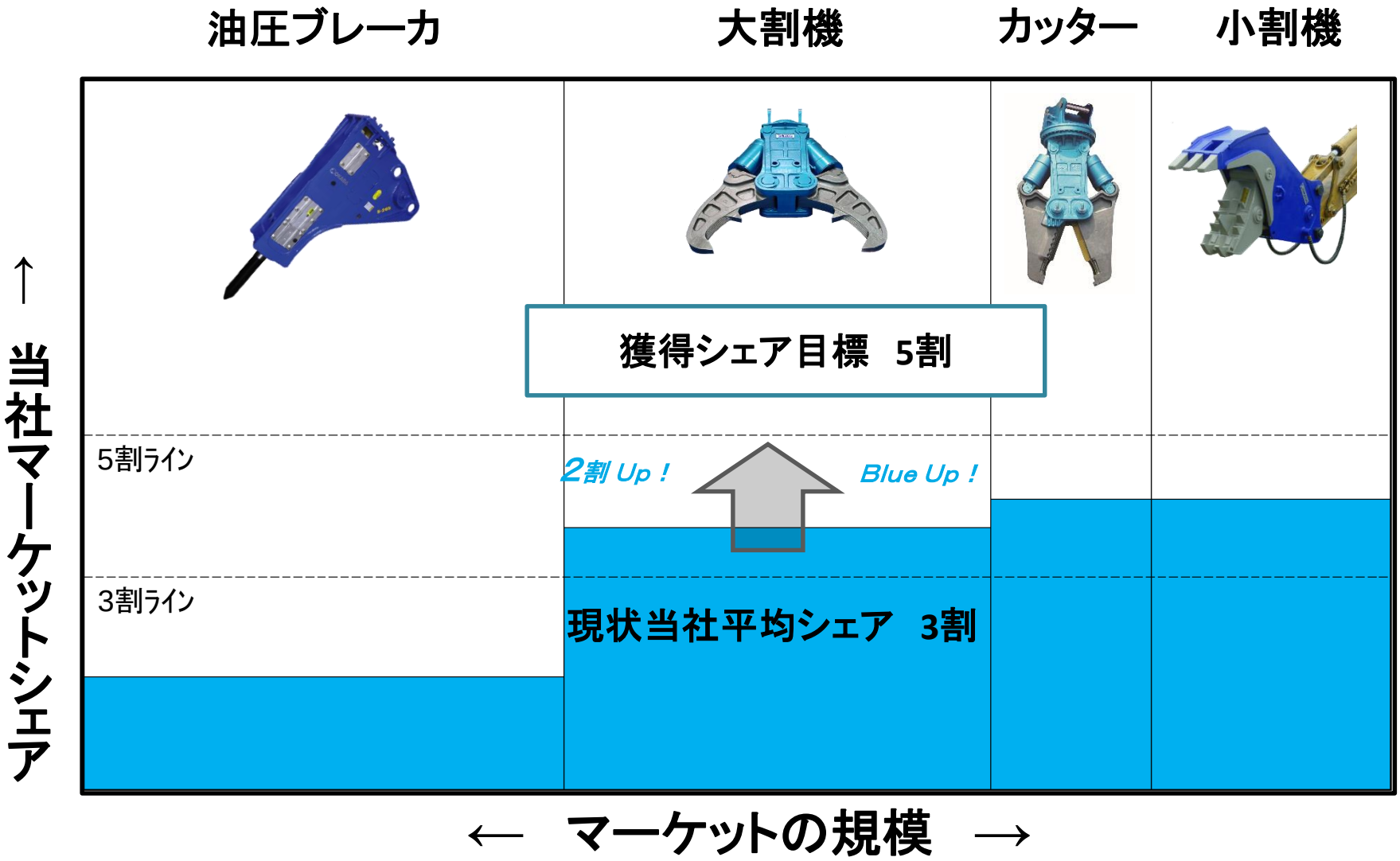
（参考５）アフターマーケットビジネス体制強化

アフターマーケット部設置により、部品・修理サービス等の
アフターマーケットビジネス体制を強化

2014.1月
本社修理部品物流センター稼動

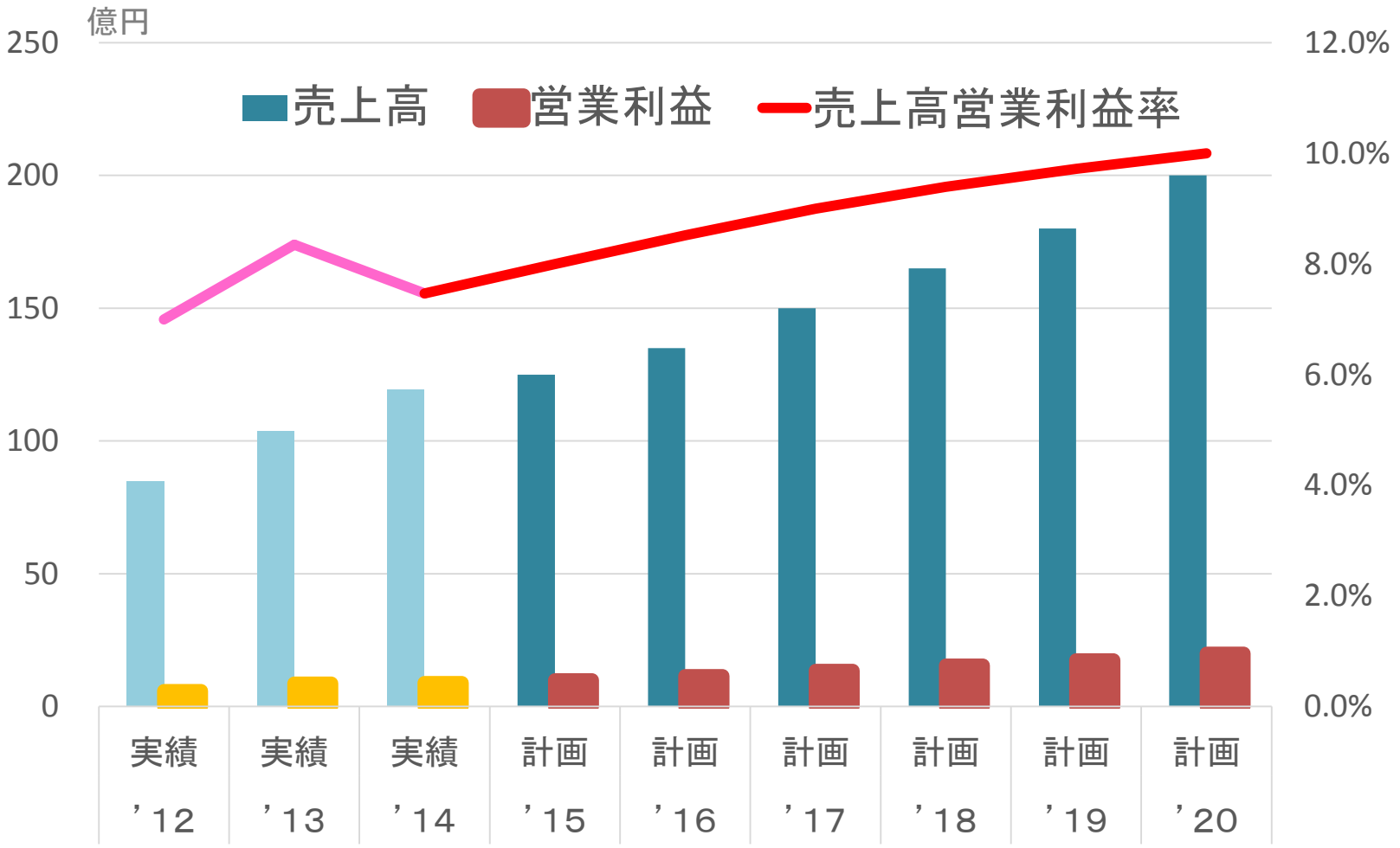
2015.5月
東京メンテナンスセンター稼動

主力解体機　国内シェア状況



※ 2014年度　日本建設機械工業会発表資料を基に当社推定

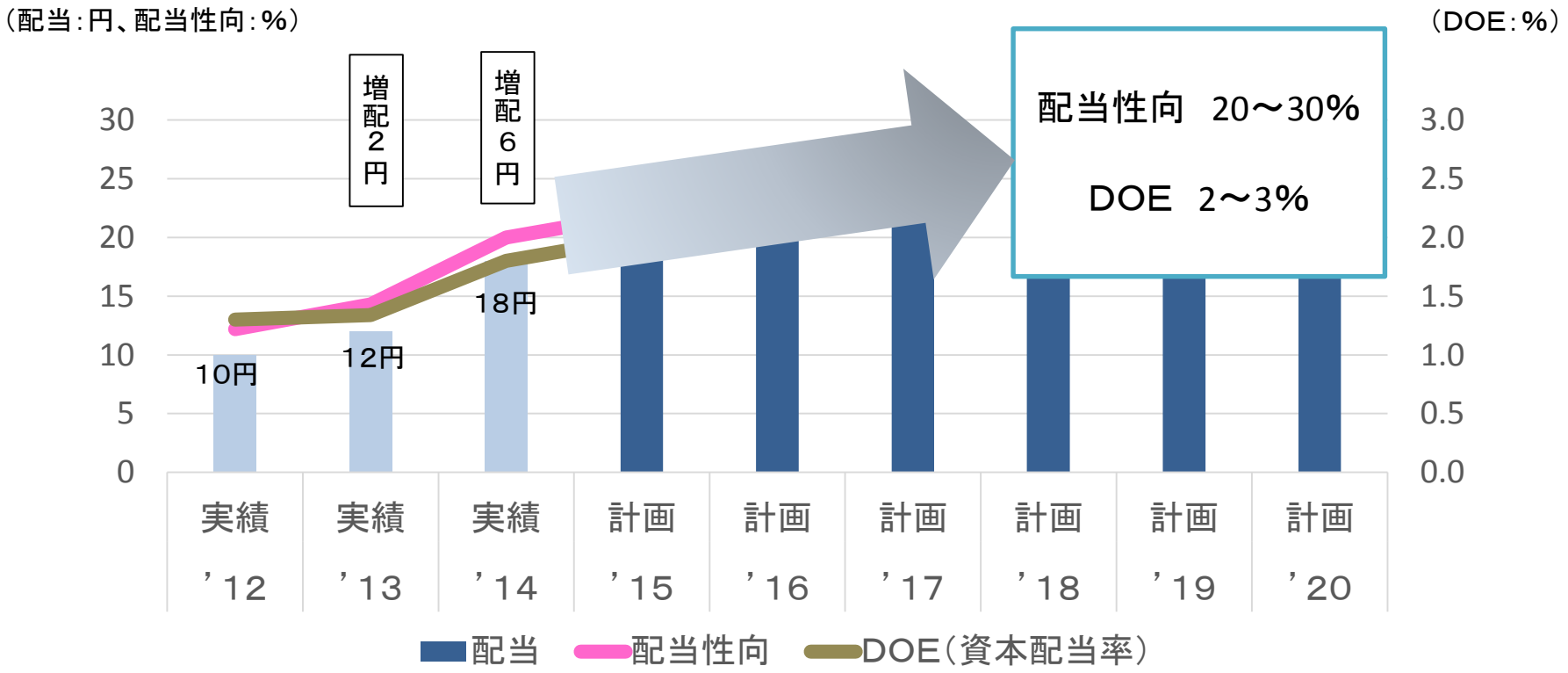
業績計画



中長期経営計画　アーチ2020

株主還元方針

配当方針	中長期経営計画の進捗状況を考慮に入れながら、 配当性向30%、DOE（資本配当率）3%　を目指す



株主優待 （2,000円分のクオカード）

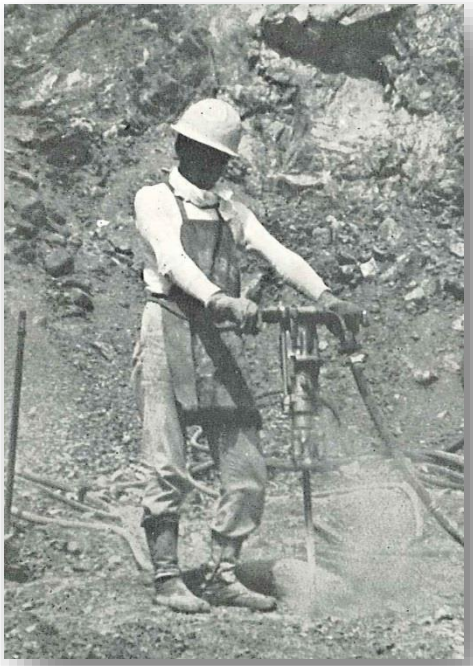
保有期間は
問いません！

【下記の条件を満たす株主様を対象】

・期末基準日（3月31日）時点で保有

・単位株（100株）以上を保有

「オカダアイヨン」社名の由来



昭和20年代
鑿岩機（削岩機）の普及

昭和35年 大型 空圧ブレーカ
「ＩＰＨ（アイピーエイチ）４００」
※　通称アイヨン

現代の油圧ブレーカ

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。