

2023年3月期 決算説明会資料

2023年5月17日

オカダアイヨン株式会社

(東証プライム市場 6294)

1. 会社概要／当社の歩み

2. 2023年3月期 業績概要

3. 2024年3月期予想と 中期経営計画「ローリングプラン」

4. 参考資料

会社概要（23/3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

23, 575
百万円

拠 点 数

国内	22
海外	6

本社外観（大阪市港区）



連結子会社

- ・(株)アイヨンテック
～主力商品組立工場～
- ・(株)南星機械
～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

487名

当社主力製品（解体アタッチメント）



コンクリート建物を解体する時に、油圧ショベルの先端に取り付けて使う解体専用アタッチメント

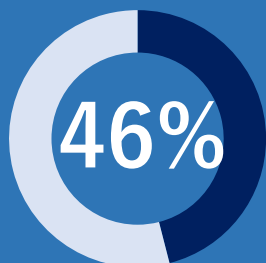


油圧ショベル

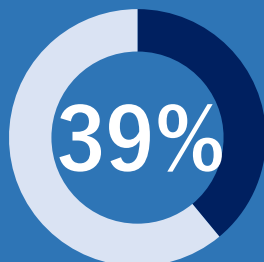
主力製品の国内シェア **No.1**



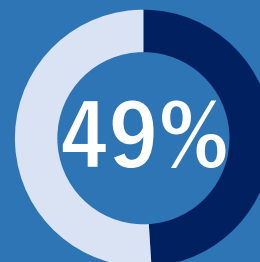
大割機



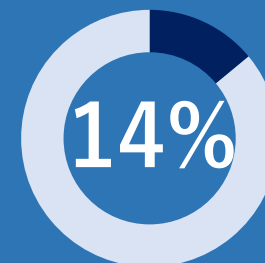
小割機



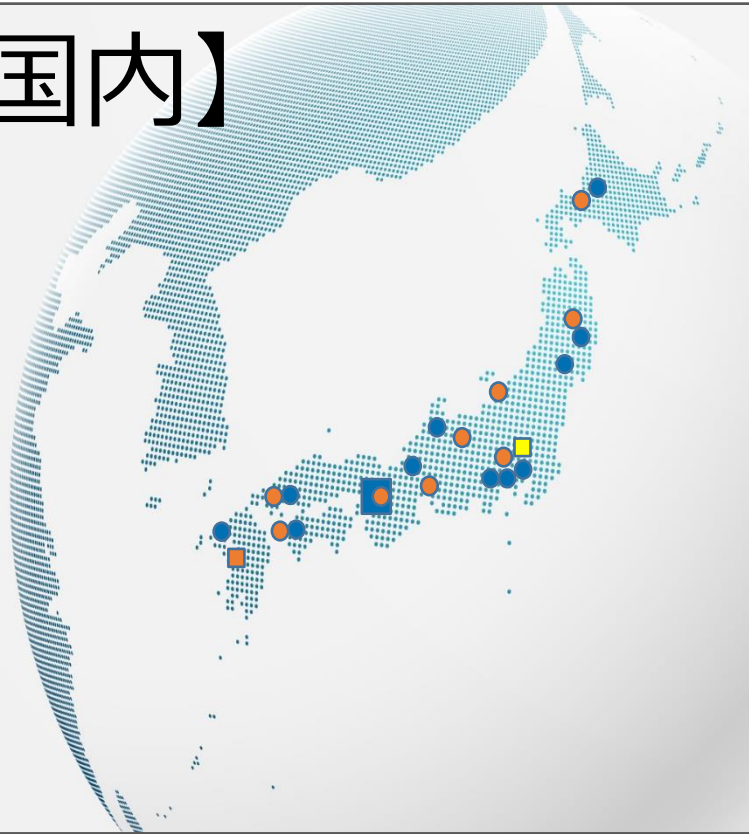
鉄骨カッター



油圧ブレーカ



【国内】



- オカダアイヨン 12拠点
- アイヨンテック 1拠点
- 南星機械 9拠点

【海外】



- オカダアメリカ 4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

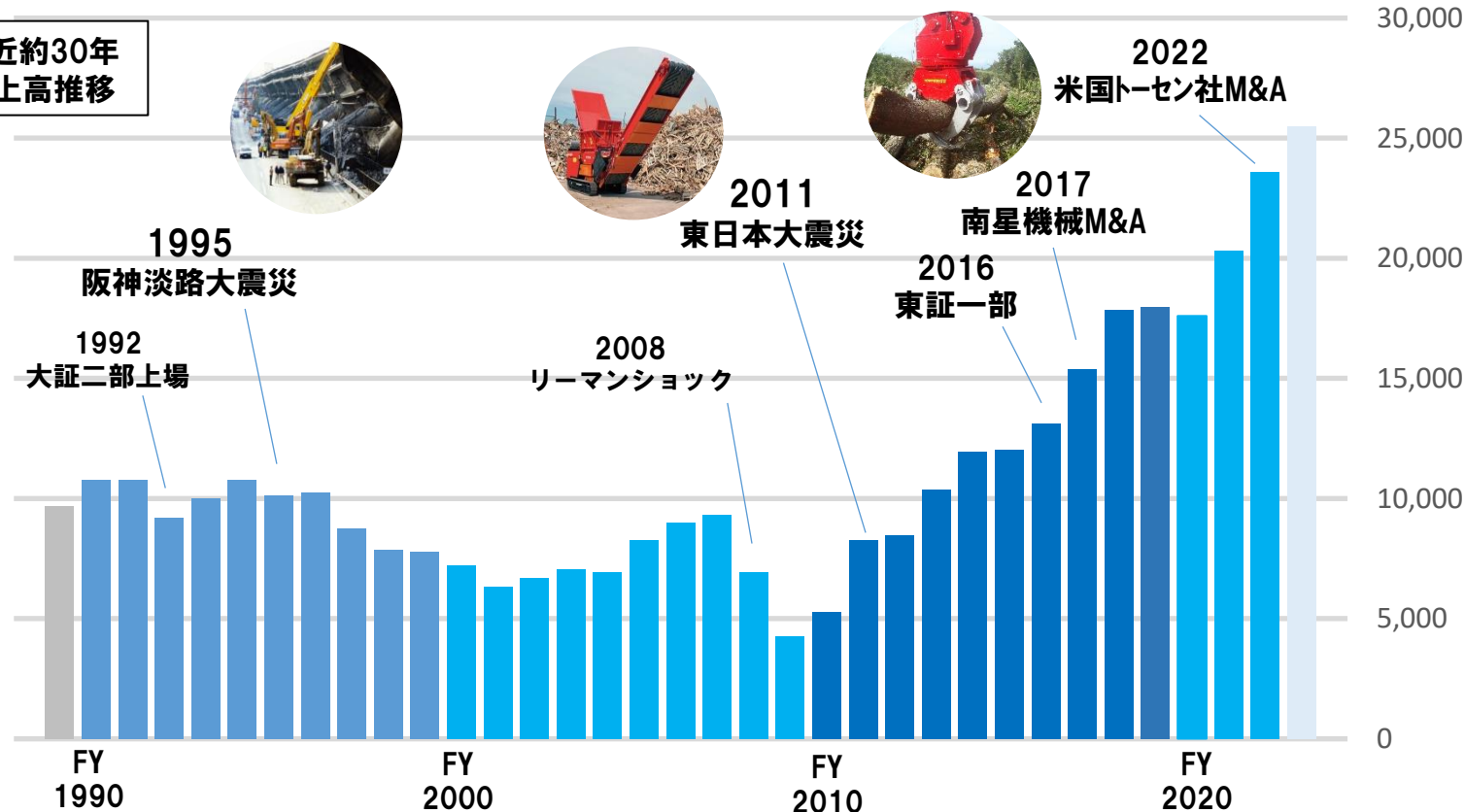
1970年代後半
圧砕機工法登場



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

直近約30年
売上高推移

(単位：百万円)



1990年代
以降

1. 会社概要／当社の歩み

2. 2023年3月期 業績概要

3. 2024年3月期予想と
中期経営計画「ローリングプラン」

4. 参考資料

業績サマリー(2023年3月期)

- 過去最高売上・最高利益を更新し、売上高は前年中計ロ-リング プランを1年前倒し達成。

売上高

23,575百万円
(前年比 + 16.1%)

営業利益

1,965百万円
(前年比 + 10.9%)

経常利益

1,961百万円
(前年比 + 8.4%)

当期純利益

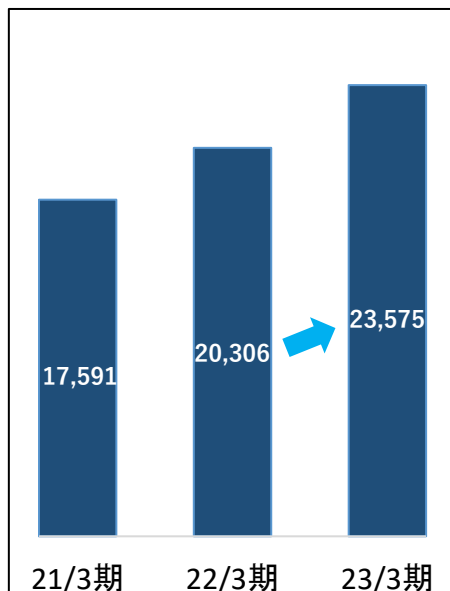
1,414百万円
(前年比 + 18.8%)

(百万円)

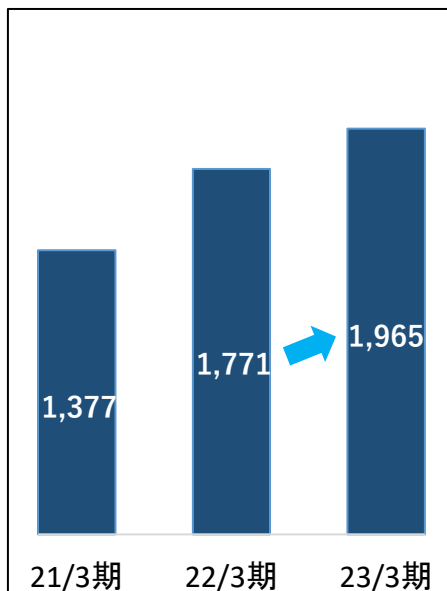
(百万円)

(百万円)

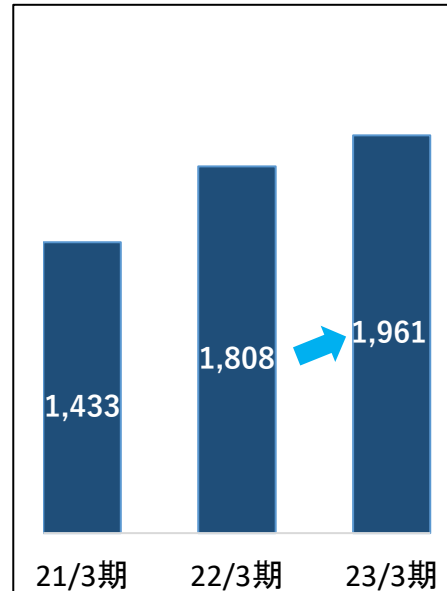
(百万円)



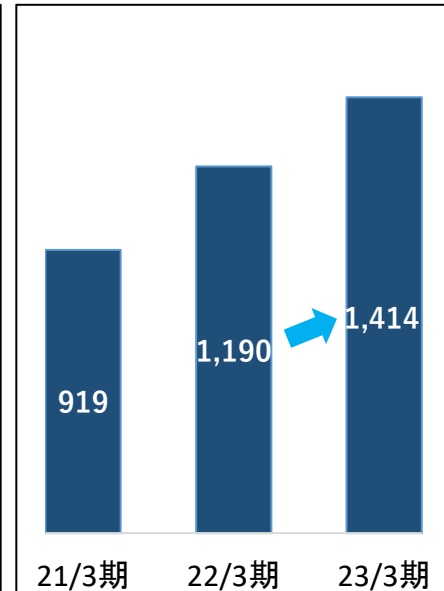
【売上高】



【営業利益】



【経常利益】



【当期純利益】

2023年3月期業績

- 原価高と一過性のM&A費用(130百万円)による費用増加により利益は修正予想対比未達。

不動産売却益(114百万円)により、当期純利益は修正予想対比、僅かな未達にとどまった。

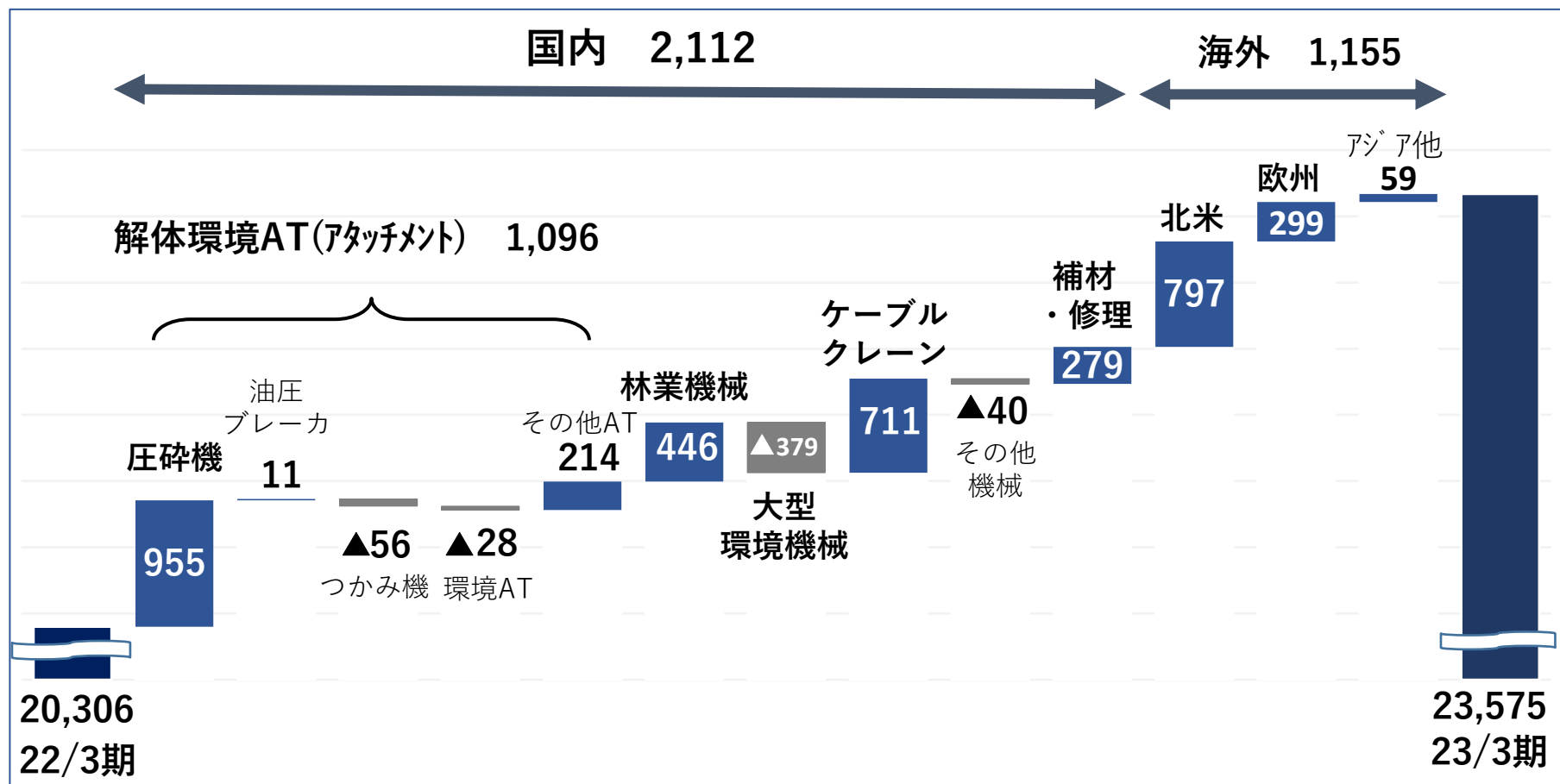
(百万円)

	22/3期 実績	23/3期 実績	前年比				前年比増減要因
			増減 (額)	増減 (%)	22.11.11 修正予想 対比		
売上高	20,306	23,575	3,268	16.1	1,075		P10を参照
売上総利益	5,970	6,792	821	13.8	—		売上増加 鋼材・部材、海上運賃の値上げ
販売費及び 一般管理費	4,198	4,827	628	15.0	—		費用増:人件費(189)、米国M&A費用 (130)、前年の米国PPP消滅(43)
営業利益	1,771	1,965	193	10.9	△99		P15を参照
経常利益	1,808	1,961	152	8.4	△166		営業外損益：為替差損益(△40)
税引前利益	1,766	2,075	308	17.5	—		特別損益：仙台不動産売却益(114)
当期純利益 (当社株主帰属)	1,190	1,414	223	18.8	△10		—

2023年3月期売上高増減要因

- 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等が寄与し増収。
林業は新製品効果で増収だが、輸入商材の大型環境機械は納期長期化が影響し減収。
- 海外は、円安効果もあり北米が増進。市場開拓が進む欧州やアジアも伸び増収。

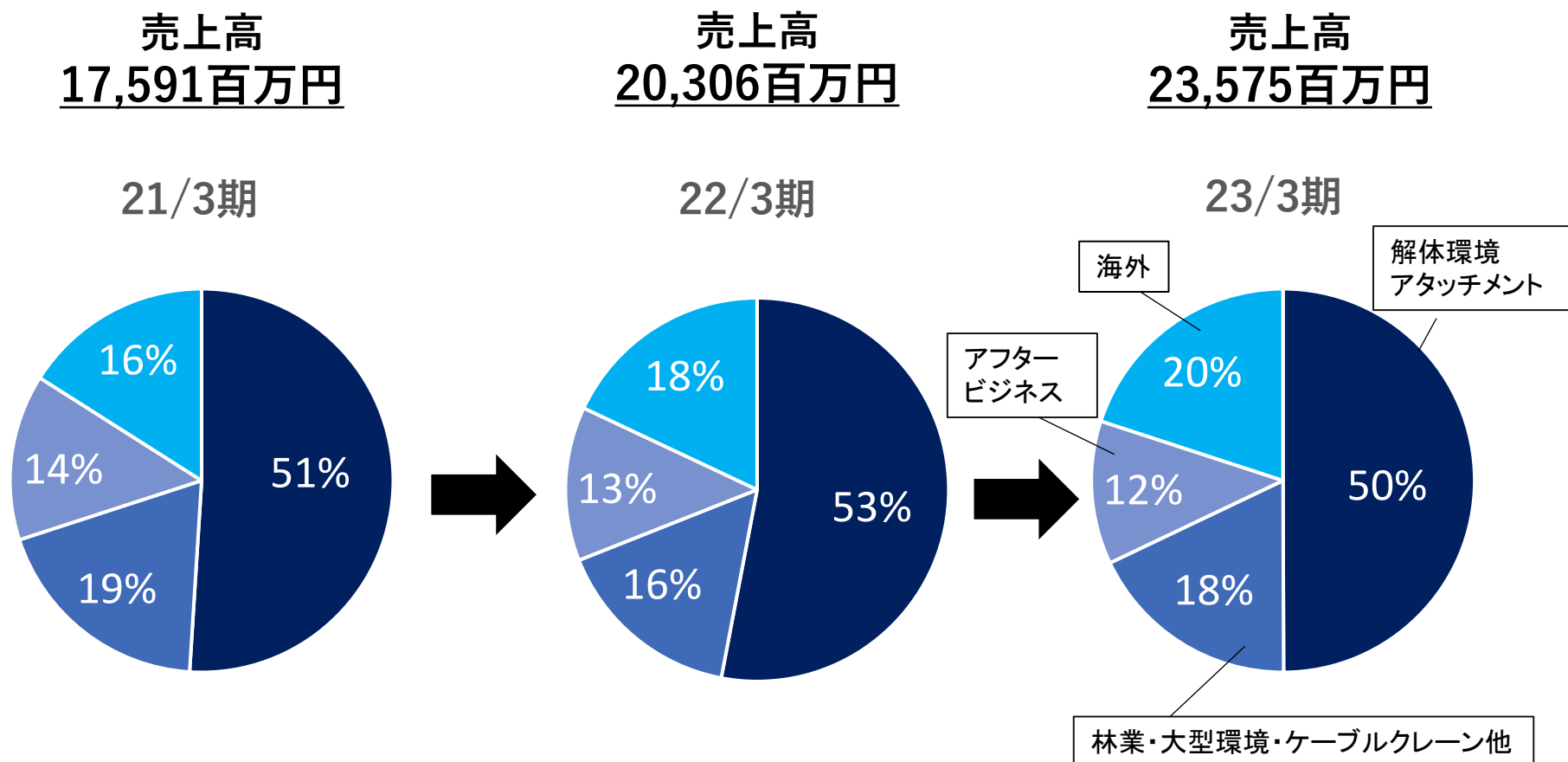
(百万円)



セグメント・事業別売上概要

- 4 事業区分すべてで売上高増加。海外展開が寄与し、海外売上比率が徐々に上昇。

※各セグメント明細はP12機種別売上推移参照



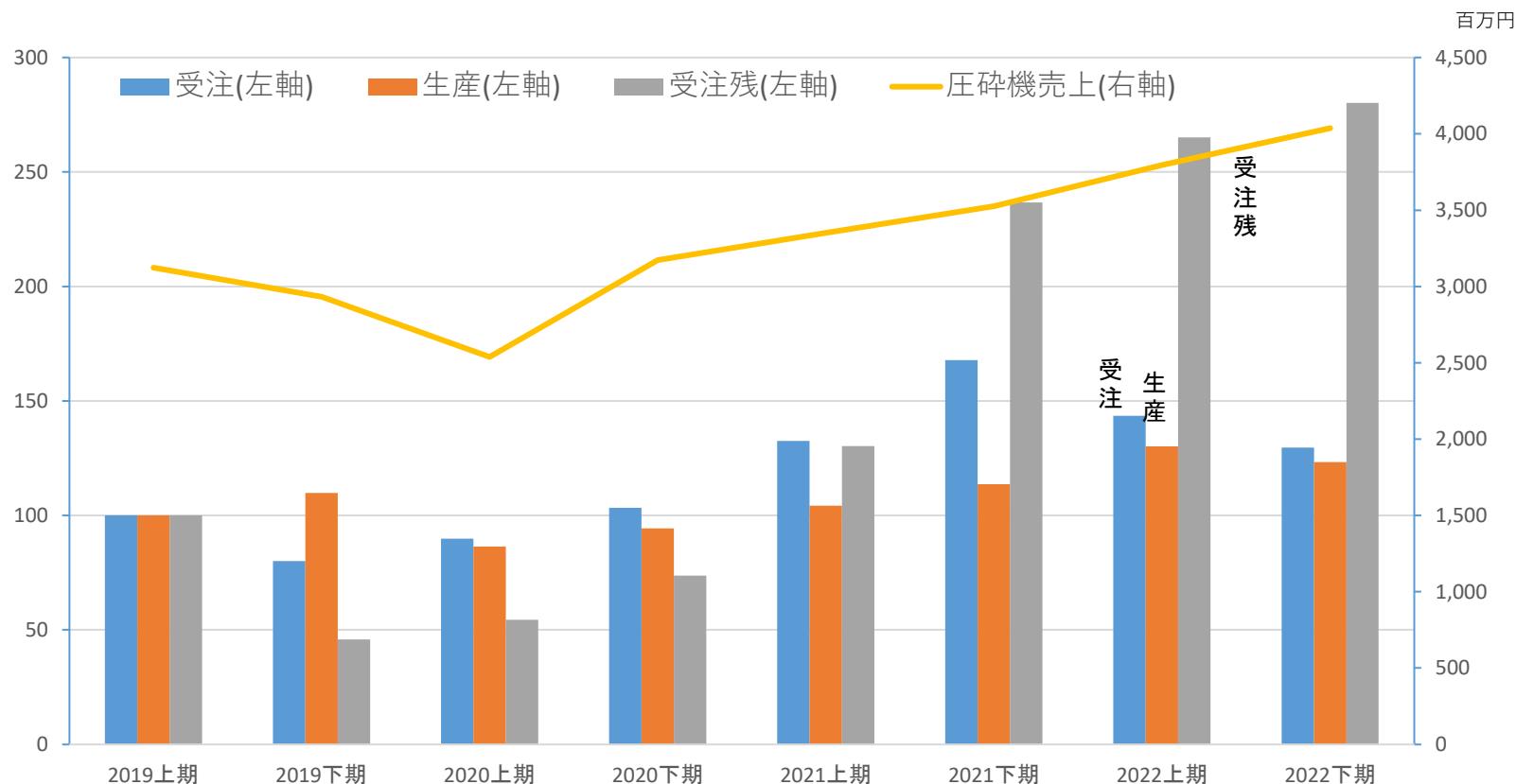
機種別売上実績

(百万円)

			21/3期	22/3期	23/3期	前年比		前々年比
						金額	増減(%)	増減（%）
国内	解体環境 アタッチメント	圧碎機	5,713	6,877	7,833	955	13.9	37.1
		油圧ブレーカ	807	928	939	11	1.2	16.4
		つかみ機	1,113	1,362	1,305	△56	△4.2	17.2
		環境アタッチメント	585	608	579	△28	△4.8	△1.1
		その他アタッチメント	825	932	1,147	214	23.0	39.0
		計	9,045	10,708	11,804	1,096	10.2	30.5
	林業・大型 環境機械他	林業機械	662	852	1,298	446	52.4	96.0
		大型環境機械	1,054	842	463	△379	△45.0	△56.1
		ケーブルクレーン	990	1,064	1,775	711	66.8	79.3
		その他機械	566	598	557	△40	△6.8	△1.5
		計	3,273	3,357	4,094	737	22.0	25.1
	アフター ビジネス	補材	1,591	1,730	1,887	156	9.1	18.6
		修理	782	865	987	122	14.2	26.3
		計	2,373	2,595	2,875	279	10.8	21.1
	国内セグメント計			14,692	16,661	18,774	2,112	12.7
海外	米国地域		1,839	2,158	2,955	797	36.9	60.7
	欧州地域		478	717	1,017	299	41.7	112.4
	アジア地域（中国含まず）		508	552	601	49	8.9	18.4
	その他		72	216	226	10	4.7	212.4
	海外セグメント計		2,899	3,645	4,801	1,155	31.7	65.6
連結計			17,591	20,306	23,575	3,268	16.1	34.0

主力製品(圧砕機)受注・生産・売上動向

- 主力製品 圧砕機は、底堅い受注を生産台数の伸びで対応し増収傾向が続く。
圧砕機売上高は、前年比13.9%増、前々年比37.1%増。
- 圧砕機の納期長期化により受注の伸びは落ち着くが、受注残は高水準を維持。
アイヨンテック朝霞工場への設備投資や製造協力会社の生産性向上にて対応中。



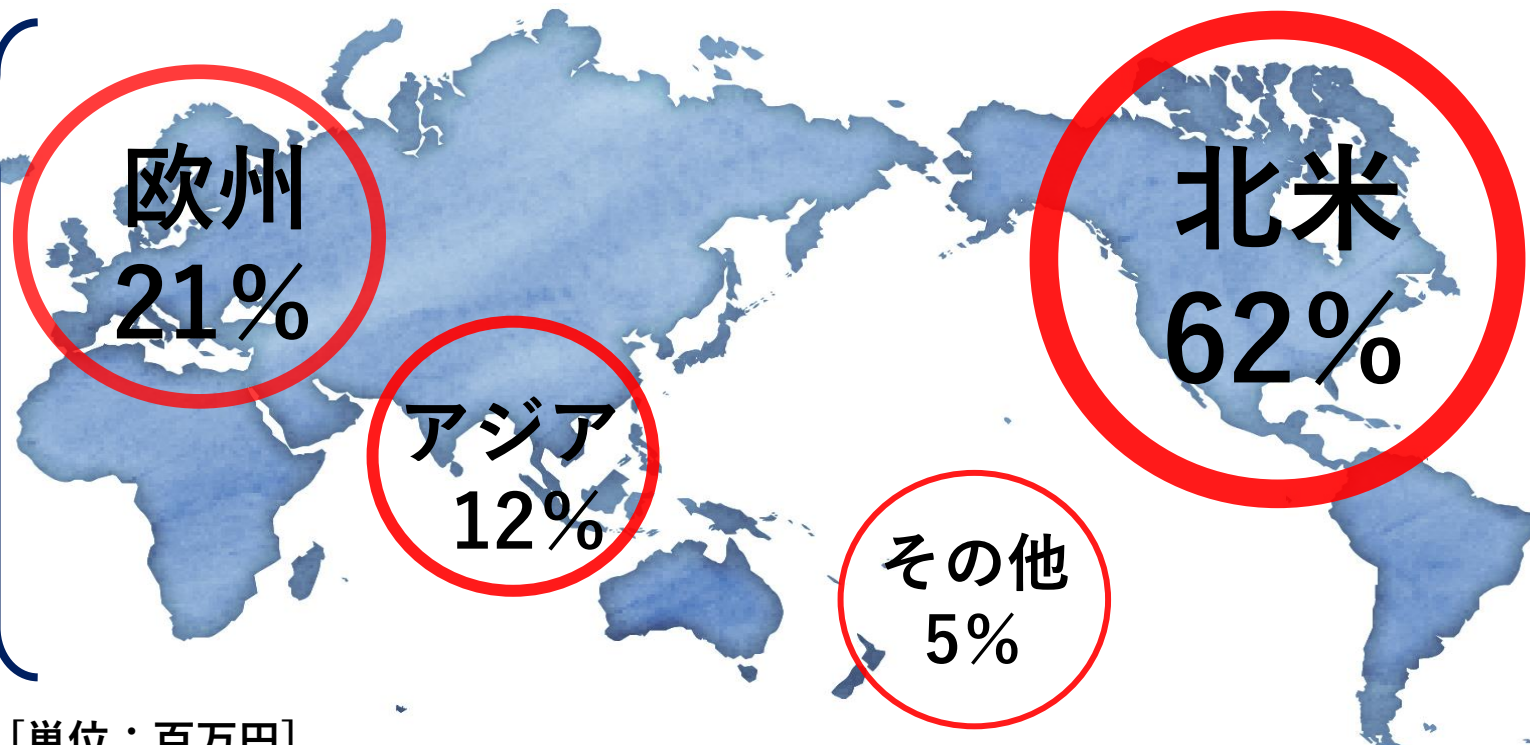
※ 受注・生産・受注残は2019年上期を100として指数化

海外 地域別売上構成(2023/3月期)

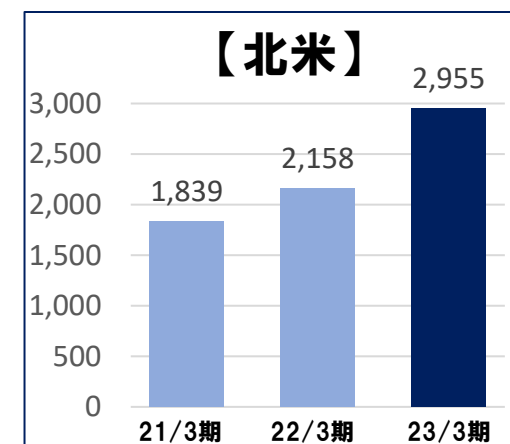
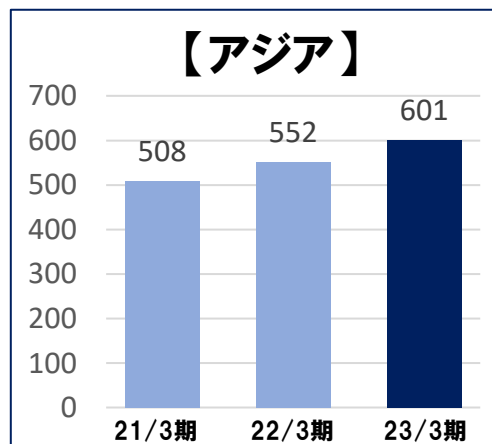
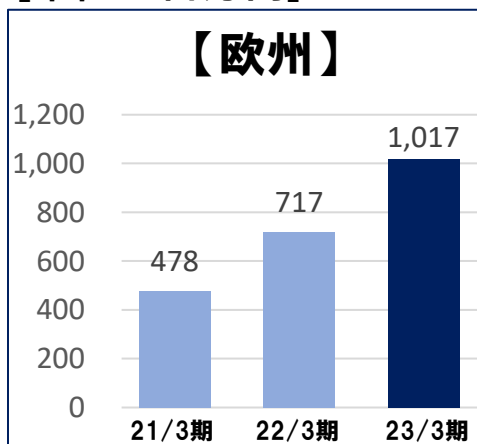
(販売構成)

海外
20.4%

国内
79.6%



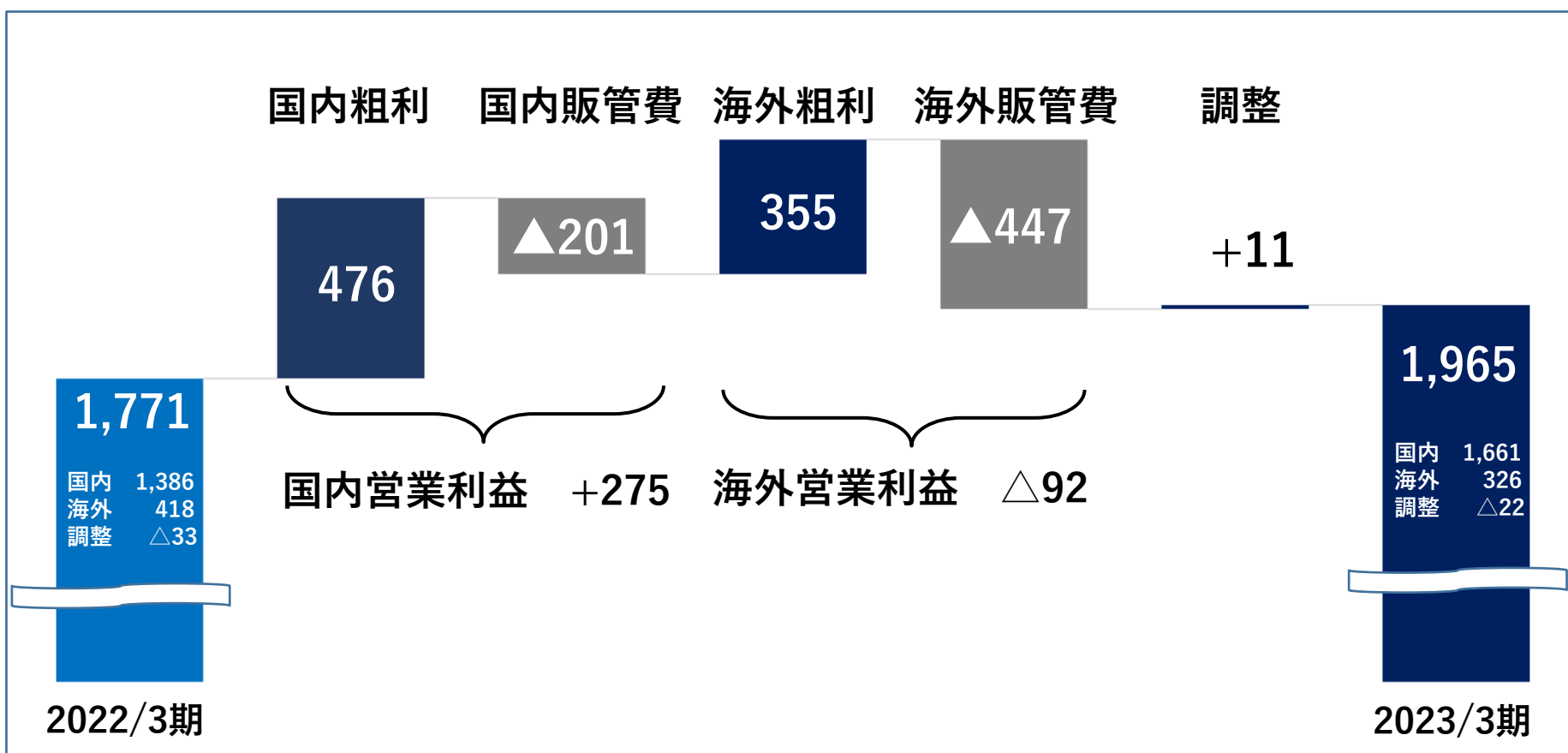
[単位：百万円]



2023年3月期営業利益増減要因

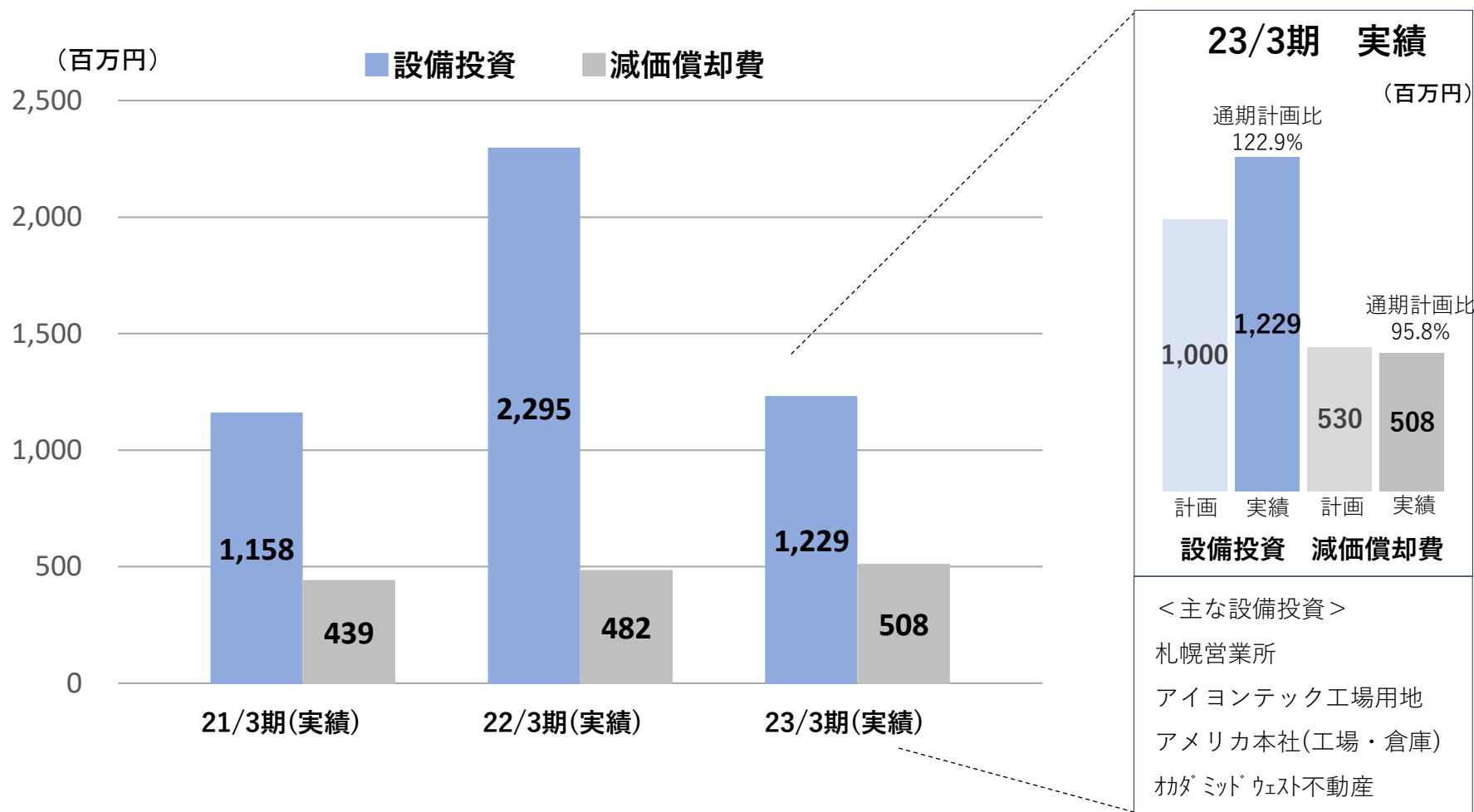
- 国内は、圧碎機、ケーブルクレーン等の売上好調により増益。
- 海外は、北米・欧州・アジアの3地域で売上が順調に増加し粗利は増加したが、一過性の北米M&A費用計上(130百万円)に加えて、前年の米国PPP(給与保護プログラム)の下支え(43百万円) 消え減益。

(百万円)



設備投資・減価償却費実績

- 国内では、札幌営業所を移転新設し、増産に向けたアイヨンテック朝霞工場拡張に着手中。
- 米ポートランド新本社（工場・倉庫）は今夏完成予定。北米事業の拡大に備える。
- M&Aにてグループ化した米シカゴ/オカダミッドウェスト(旧トーセン社)の事業用不動産を購入。



1. 会社概要／当社の歩み
2. 2023年3月期 業績概要
3. 2024年3月期予想と
中期経営計画「ローリングプラン」
4. 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	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	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	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

中計ローリング3カ年計画(FY2023ーFY2025)

基本方針:国内では、生産性向上を軸にバリューチェーンの更なる強化を図るとともに、
海外では、米国でのM&A(シカゴ)や拠点拡大(ポートランド)を着実に成果に結びつけ、
当3カ年計画の最終年度で中長期経営計画 VISION30の早期達成にチャレンジする。

計数計画

(百万円)

	FY2022 実績 (23/3期)	前年(FY2022) ローリングプラン 対比	FY2023 計画 (24/3期)	前年(FY2022) ローリングプラン 対比	FY2024 計画 (25/3期)	前年(FY2022) ローリングプラン 対比	FY2025 計画 (26/3期)	VISION30 目標
売上高	23,575	+2,075	25,500	+2,500	27,500	+2,500	30,000	30,000
営業利益	1,965	△34	2,300	+100	2,600	+100	3,000	3,000
経常利益	1,961	△38	2,250	+50	2,550	+50	3,000	3,000
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,414	+74	1,500	+30	1,710	+40	2,000	2,000
売上高営業利益率(%)	8.3	△1.0	9.0	△0.6	9.5	△0.5	10.0	10.0
ROE (%)	10.7	+0.4	10.4	0	11.0	+0.1	11.8	10.0

※計画作成上の想定為替レート:1ドル=130円、1ユーロ=140円

中計ローリング3カ年計画(FY2023ーFY2025)重点施策

VISION30 3つの戦略		施策	内容
人材戦略 (人的資本経営)		働きやすい、働きたくなる、働きがいのある職場づくりのためのエンゲージメント施策	◇ 人材の多様化(ダイバーシティ)と人材育成 ◇ ワークライフバランスと健康サポート ◇ 職場環境や業務環境の整備 ◇ 風通しの良い企業風土の醸成
マーケット戦略	国内営業・生産	生産性向上を軸にしたバリューチェーン強化	◇ 国内営業所・整備工場のリニューアル ◇ サプライヤー拡大と工場増設による増産体制確立 ◇ ベトナム／ブレーカ工場の量産開始 ◇ 林業部門の生産性拡大と収益性改善
	海外営業	3地域体制(米国・欧州・アジア)によるグローバル展開	◇ 欧州はじめ、各拠点への人員戦力と商材の投入 ◇ 米国新本社竣工による倉庫・修理機能拡大 ◇ タイ現法を核にしたアジア展開
	新事業・M&A	米国M&Aシナジー効果最大化	◇ 米国での修理メンテナンス体制の整備 ◇ 米国シカゴ地域の顧客開拓
経営基盤強化		持続的成長を支えるガバナンス体制強化	◇ サステナビリティへの取り組み強化(TCFD提言に関しては、2023年6月に開示予定)
		国内・海外の工場・営業拠点の整備	◇ アイオンテック朝霞工場の拡大 ◇ 首都圏・関西圏の拠点設備増強 ◇ 技術研修施設の整備
		システムインフラの整備・DXへの取組	◇ 業務システムの見直しとセキュリティの強化 ◇ GPSアタッチメント監視システムの実用化

マーケット戦略 国内営業所リニューアル

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しています。

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
(5月予定)



2022
中部
営業所



2020
湘南
営業所



2016
北陸
営業所



マーケット戦略 グローバル展開

3地域体制(米国・欧州・アジア)を強化し、グローバルマーケットでのシェア獲得に注力しています。

欧 州

オカダヨーロッパ(オランダ)

2020年 販売子会社として設立

- [狙い] ① 世界最大市場の欧州の開拓
② 欧州31カ国に販売代理店設定



アジア

クリアテック・ビナ(ベトナムOEM工場)

2024年 油圧ブレーカ量産開始予定

- [狙い] ① 日本品質で値頃価格製品の生産
② 世界共通モデルで日米欧に販売



オカダタイ(持分法適用会社)

2021年 現地資本と合併で販売会社設立

- [狙い] ① タイ国内の開拓強化
② タイ販売商品をアジア・中東へ横展開

米 国

オカダミッドウェスト(旧トーセン社)

2022年 M&Aによりグループ化

- [狙い] ① 米国での修理メンテナンス体制強化
② シカゴ地域の顧客獲得



オカダアメリカ本社

2023年 新本社をポートランド郊外に移転新築

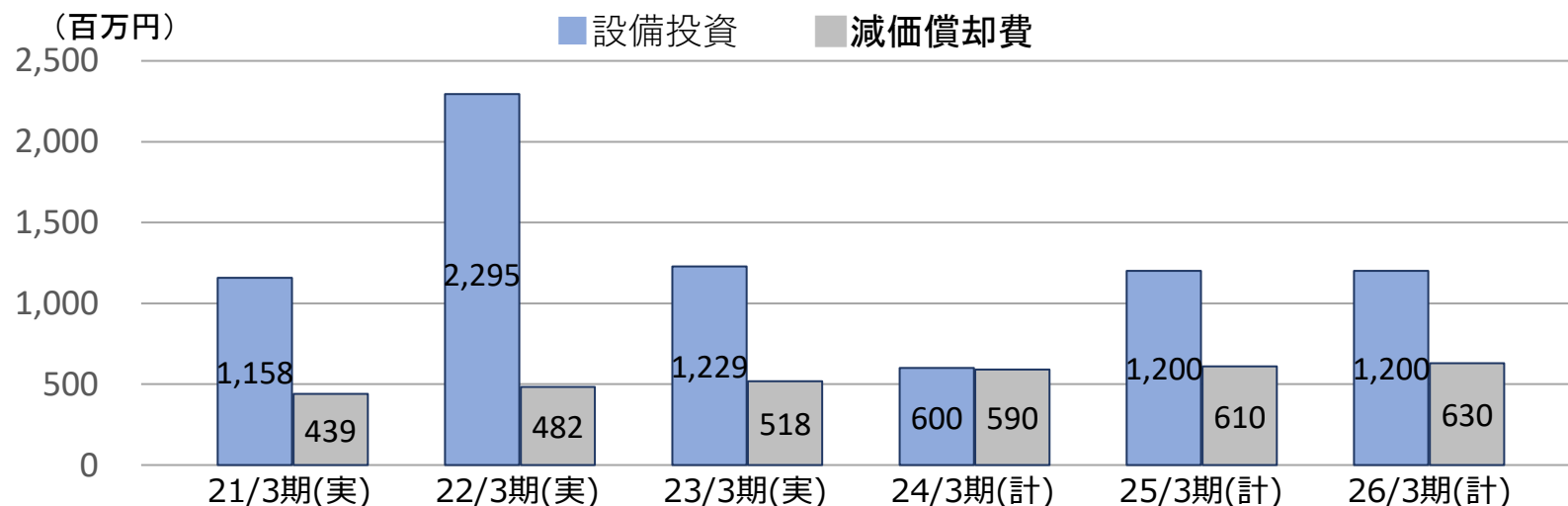
- [狙い] ① 倉庫・修理メンテナンス機能強化
② ハブ機能拡大で需要増に対応

設備投資 実績・計画

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増強には一定の目途。
 今後は製造工場と、需要が伸びる首都圏・関西圏の設備拡充を中心に検討する。

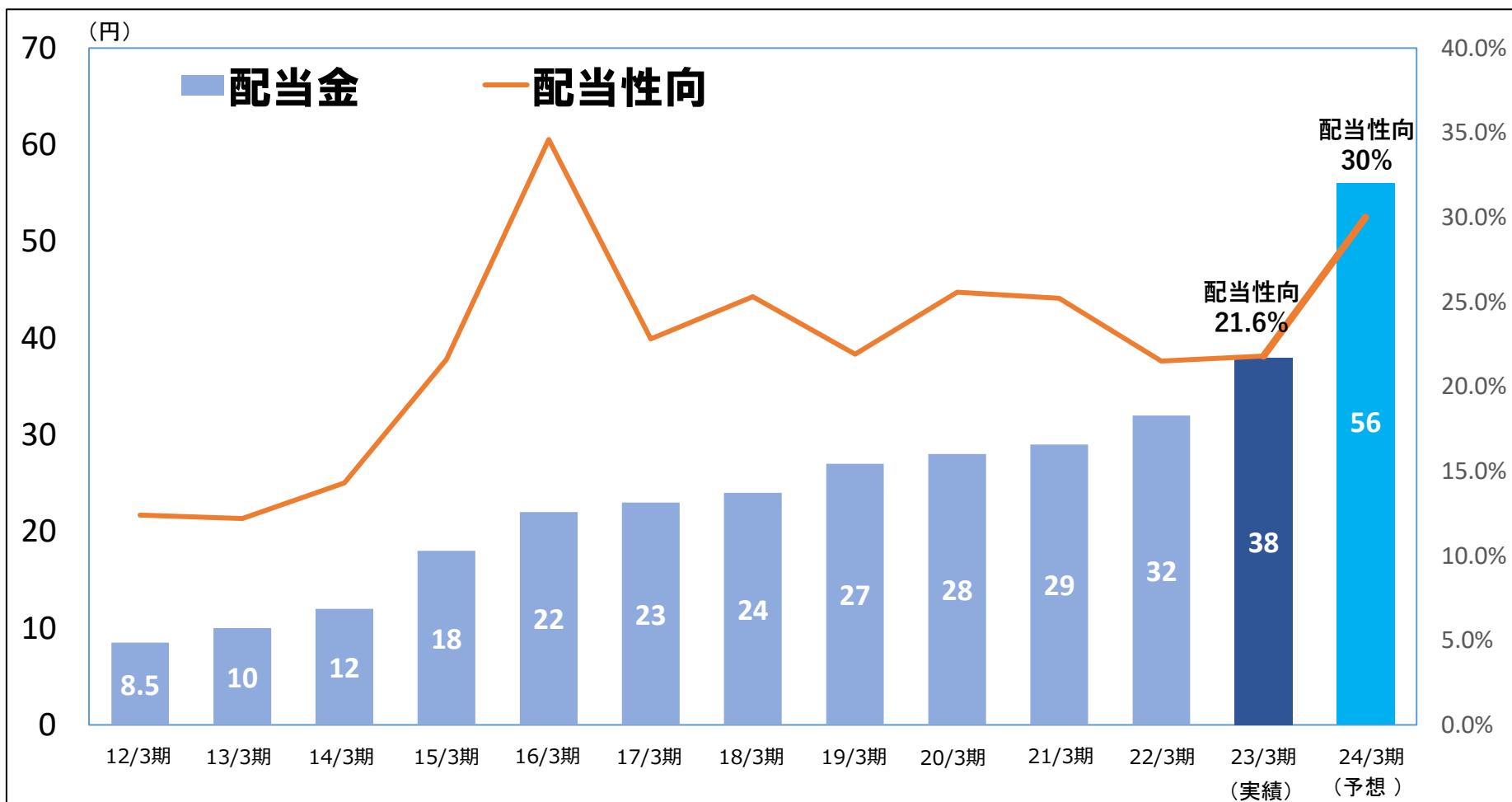
(百万円)

		実 績			ローリングプランFY2023-FY2025		
		21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期
設備投資		1,158	2,295	1,229	600	1,200	1,200
主な設備内容		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	アイオンテック土地 アメリカ本社 札幌営業所 オカダミッドウェスト不動産	アメリカ本社 札幌営業所	アイオンテック工場、東京本店、 本社・関西支店、技術研修施設等 の設備拡充を中心に検討予定。	
減価償却費		439	482	518	590	610	630



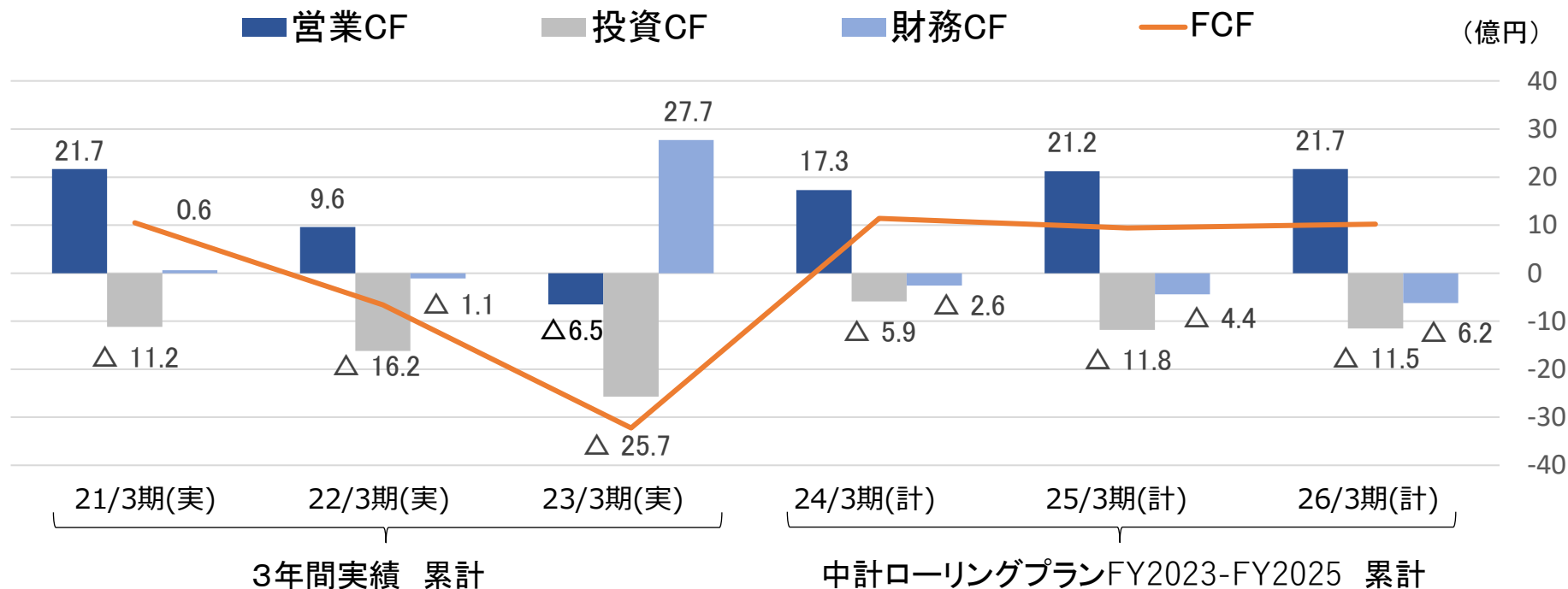
株主還元・配当政策

- ・ 昨年発表した増配スケジュールを3年前倒しして、今期に（2024/3月期）配当性向30%となる年間56円配当（前年比+18円）を計画する。
- ・ 今後も事業安定成長のもと、累進的配当方針により増配を継続する（今期で14年連続増配）。



キャッシュフロー 実績・計画

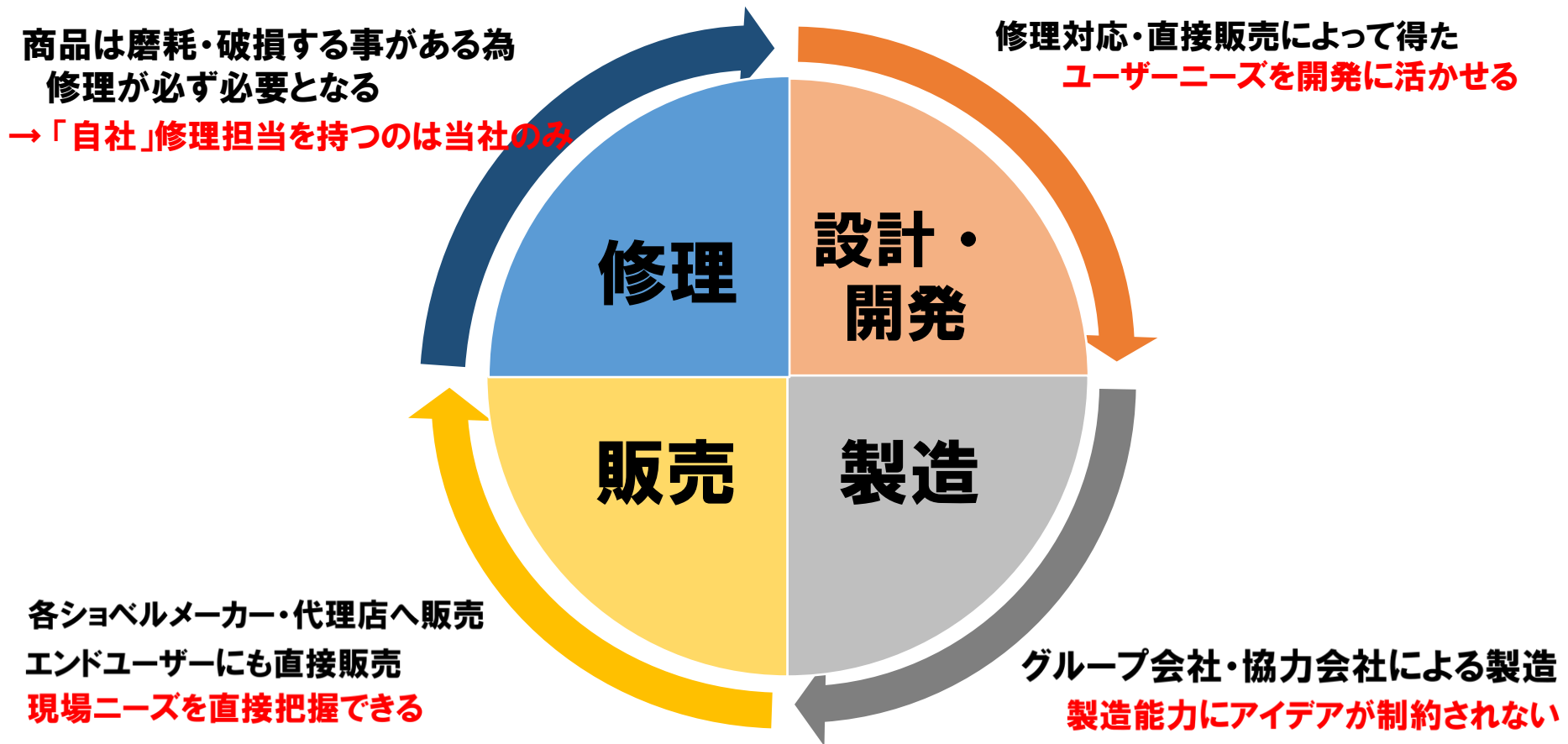
前3年間は事業拡大に備え積極的に設備投資とM&Aを行ったが、24/3期からの3カ年は引き続き成長投資は行いつつ、キャッシュフローを確保して投資回収を図る。



1. 会社概要／当社の歩み
2. 2023年3月期 業績概要
3. 2024年3月期予想と
中期経営計画「ローリングプラン」
- 4. 参考資料**

当社の強み

一気通貫の循環モデル



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**

ウェ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

商品用途（解体環境アタッチメント）

～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）】

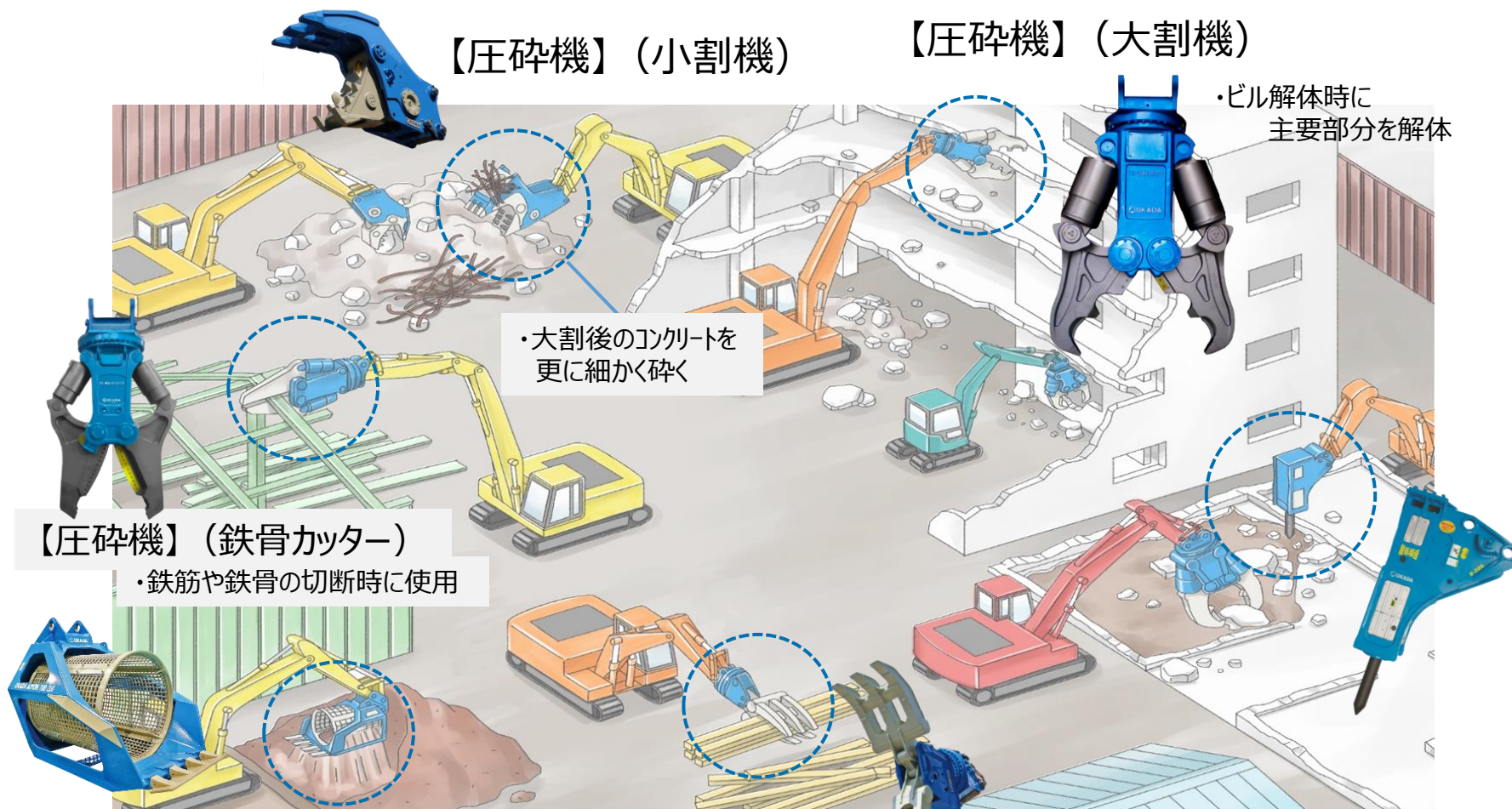
・ショベルに負担を掛けず、
様々な混合物を選別／ふるい

【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



商品用途（大型環境機械）

【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

商品用途（林業機械・ケーブルクレーン）

【林業機械】



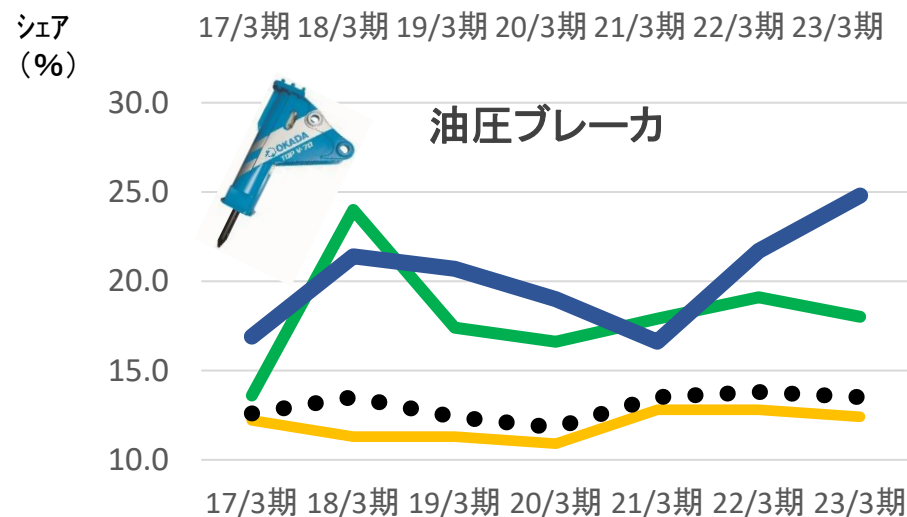
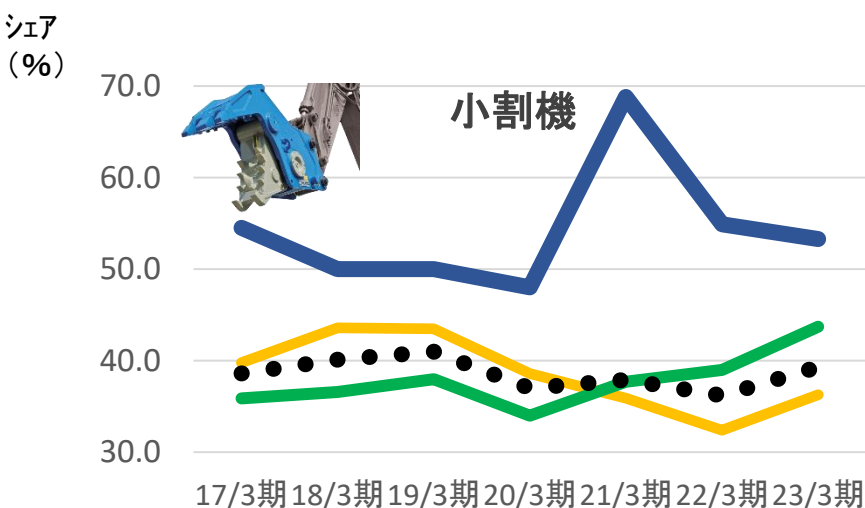
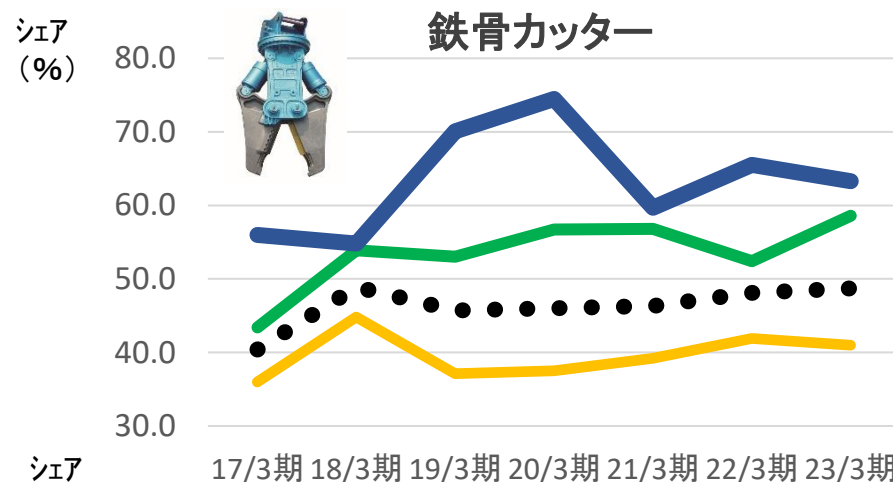
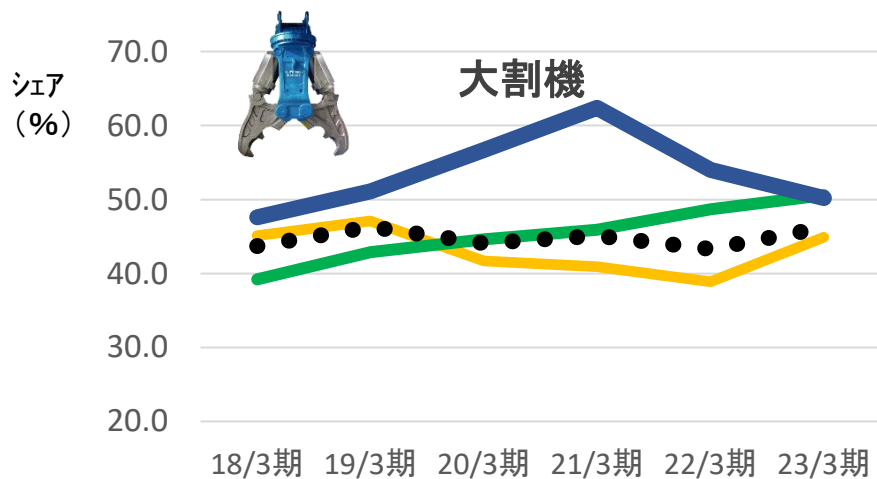
- ・森林にて木材を伐採
- ・枝払い、剪定、運搬までこなす

【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
- ・老朽化した水力発電所の
パイプ交換工事に

国内主力製品クラス別シェア

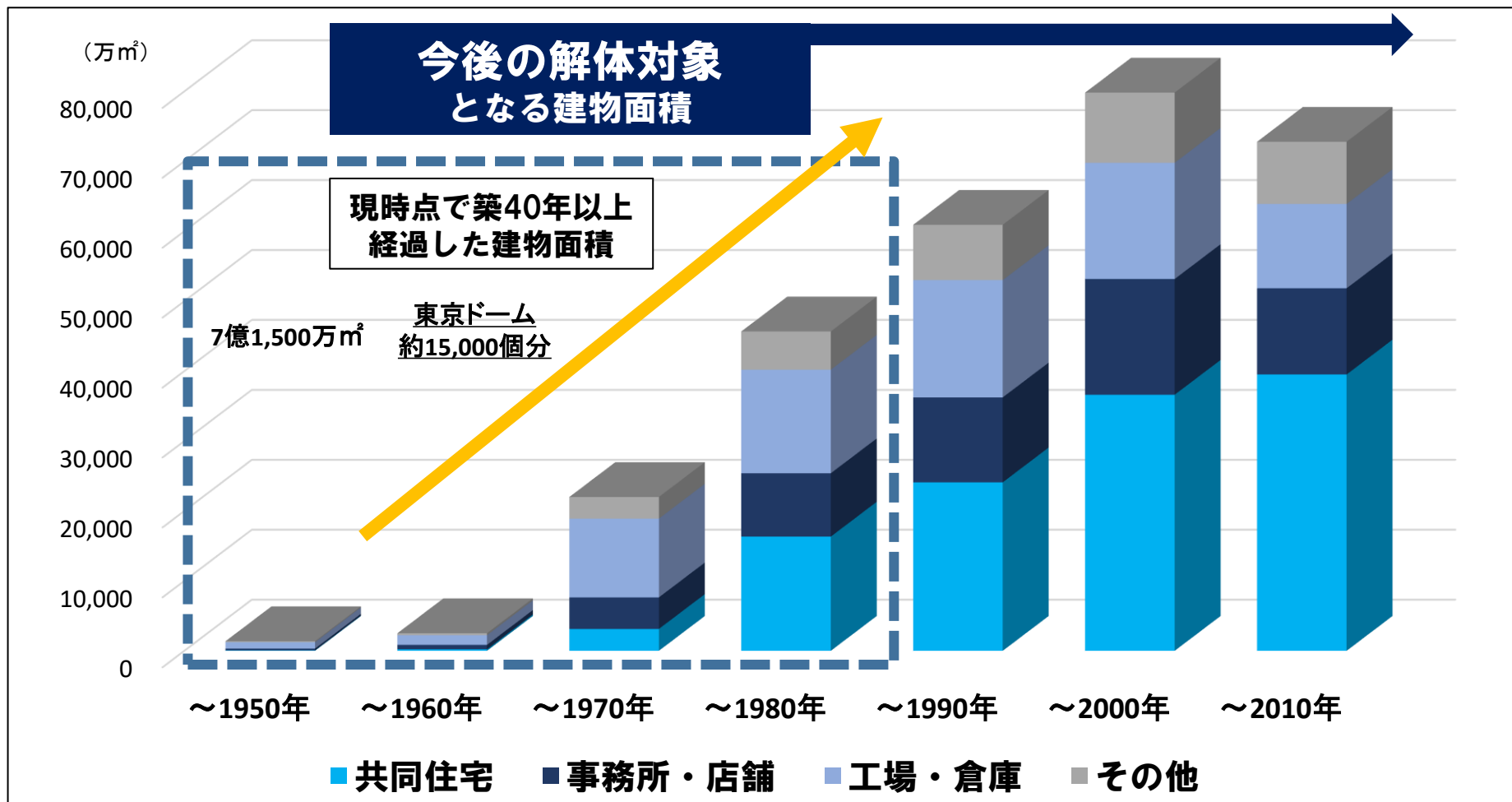


●●● 全体シェア ■ 30トン以上 ■ 20トン以上30トン未満 ■ 20トン未満

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)



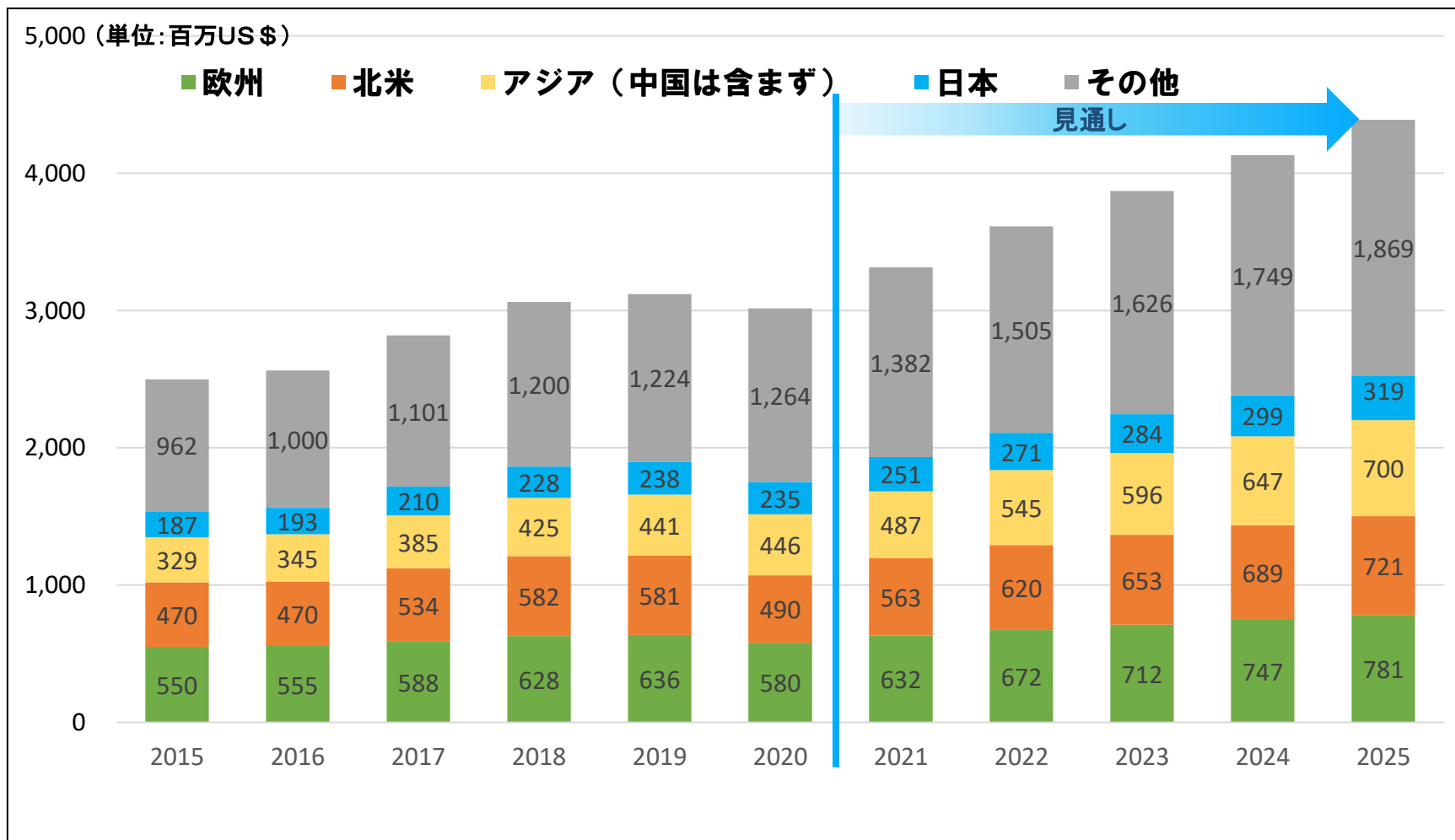
◆ 東京ドームの床面積を46,000㎡として換算

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%



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

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