

2025年3月期 決算説明会資料

2025年5月21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. 2025年3月期 業績概要

3. 2026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（25年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

26,582
百万円

拠 点 数

国内	19
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

497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

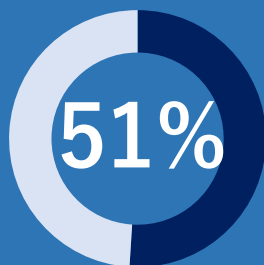


油圧ショベル

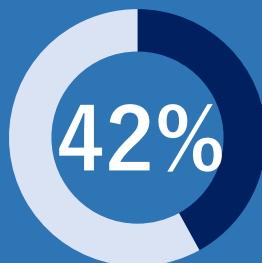
主力製品の国内シェア **No.1**



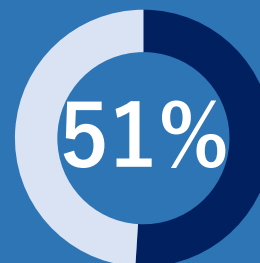
大割機



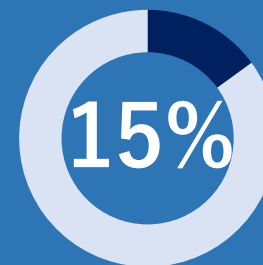
小割機



鉄骨カッター



油圧ブレーカ



【国内】



- オカダアイヨン 13拠点
- アイヨンテック 1拠点
- 南星機械 5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



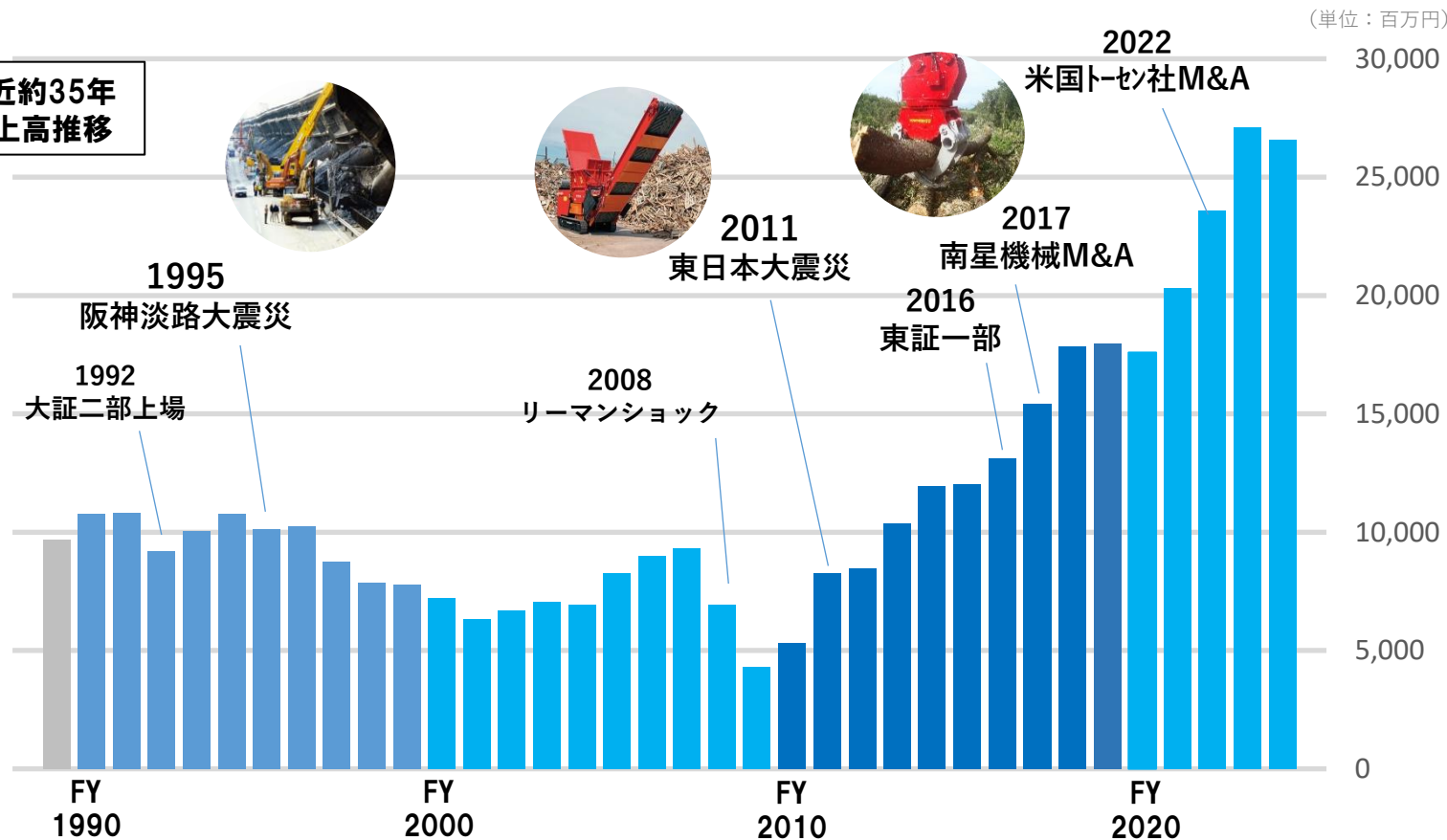
1960年頃
大型エアブレーカ登場



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35年
売上高推移



1990年代
以降

1. 会社概要／当社の歩み

2. 2025年3月期 業績概要

3. 2026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(2025年3月期)

売上高

26,582百万円
(前期比▲1.9%)

営業利益

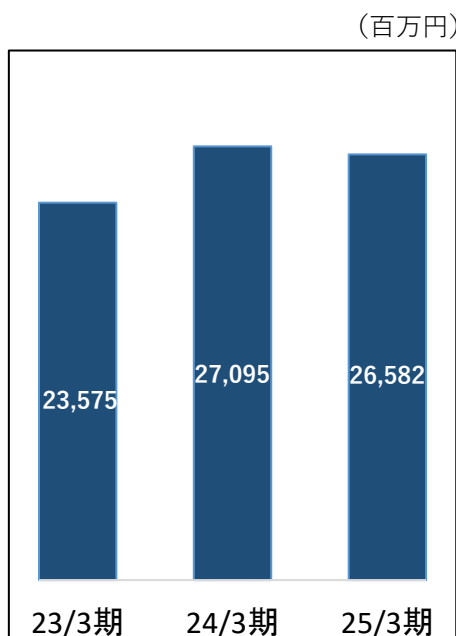
2,279百万円
(前期比▲16.2%)

経常利益

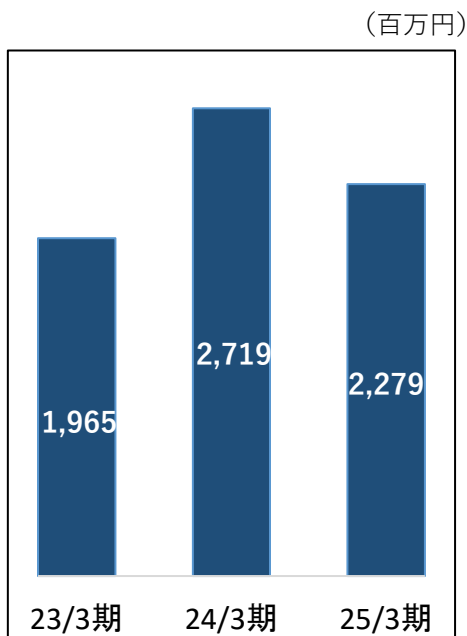
2,238百万円
(前期比▲20.5%)

当期純利益

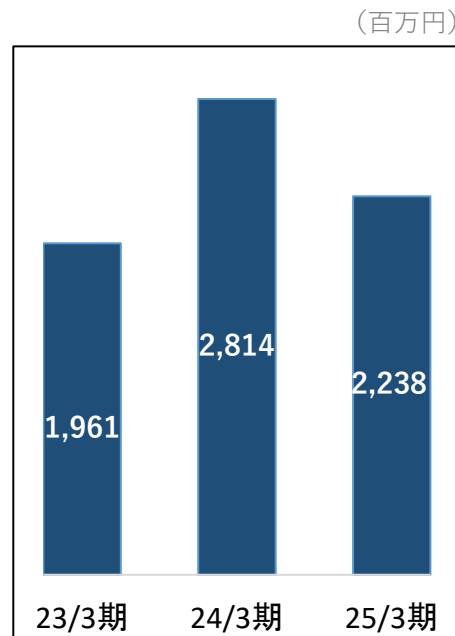
1,475百万円
(前期比▲21.8%)



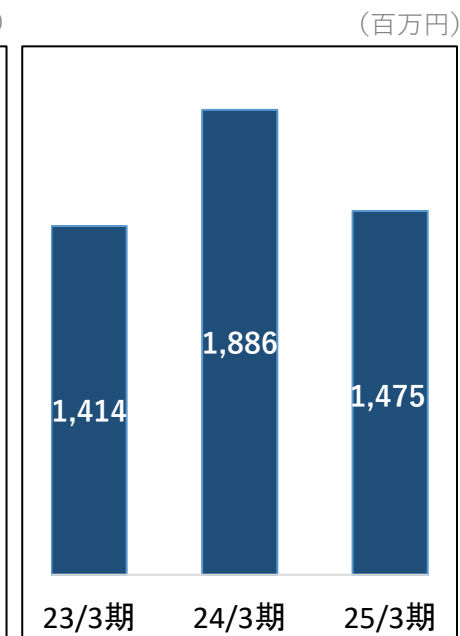
【売上高】



【営業利益】



【経常利益】



【当期純利益】

2025年3月期業績および2026年3月期予想

- 25/3期は、国内は増収増益も、米欧の建機需要落ち込みで、全体では前期比減収減益。
- 26/3期は、国内の安定成長と、海外の回復・新規拡大により巻き返しを図る。

※ 長期ビジョン「VISION 30」に基づく中期経営計画「ローリングプランFY2025_FY2027」を同時公表。

(百万円)

	24/3期 実績	25/3期 実績	前期比			26/3期 予想	前期比		
			増減 (額)	増減 (%)	24.11.14 修正予想 対比		増減 (額)	増減 (%)	前期公表 ローリング プラン比
売上高	27,095	26,582	▲513	▲1.9	▲617	28,000	1,417	5.3	▲2,000
売上総利益	8,149	7,858	▲291	▲3.6	—	—	—	—	—
販売費及び 一般管理費	5,429	5,579	149	2.8	—	—	—	—	—
営業利益	2,719	2,279	▲440	▲16.2	59	2,500	220	9.7	▲600
経常利益	2,814	2,238	▲576	▲20.5	18	2,500	261	11.7	▲600
当期純利益 (当社株主帰属)	1,886	1,475	▲411	▲21.8	▲44	1,700	224	15.2	▲410

※為替レート 25/3期実績レート（平均）：1ドル=153円、1ユーロ=164円

26/3期計画作成上の想定レート：1ドル=145円、1ユーロ=155円

足許状況に関するコメント

【25/3期4Q実績について】

- 前期比： 売上高：増収、営業利益：増益。
- 前四半期比： 売上高：国内、海外とも増収。特に国内は10%以上の増収。
営業利益：期末要因により減益。

(百万円)

	24/3期 4Q実績	25/3期 3Q実績	25/3期 4Q実績	前期比	3Q比
				増減 (%)	増減 (%)
売上高	6,614	6,482	7,032	6.3	8.5
国内	5,216	5,122	5,657	8.5	10.5
海外	1,398	1,360	1,374	▲1.7	1.1
営業利益	315	650	463	46.9	▲28.8

【米国関税影響について】

- 米国での販売は現状、油圧ブレーカが主体。一方、米国内で流通する油圧ブレーカはほぼ全量、国外からの輸入品ゆえ、各社製品における関税影響の差は基本的には無い。
- 当面の各社対応力の差は、当該品の在庫状況や価格政策等に依存する。当社では、半年以上の在庫は保有するものの先行き不透明。関税の一部をサーチャージ価格で転嫁する等、状況に応じて柔軟に対応する方針。

関税による業績への影響は競合も同様であり、競争力の低下は限定的と見ている。

売上高増減要因 (2025年3月期)

- 国内は、主力の圧碎機が生産能力増を背景に大幅増収。林業・大型環境機械・その他機械においては前期・前々期好調の反動減により減収。
- 海外は、米国、欧州、アジアともに需要環境が回復せず前期比減収。特に北米の影響大。

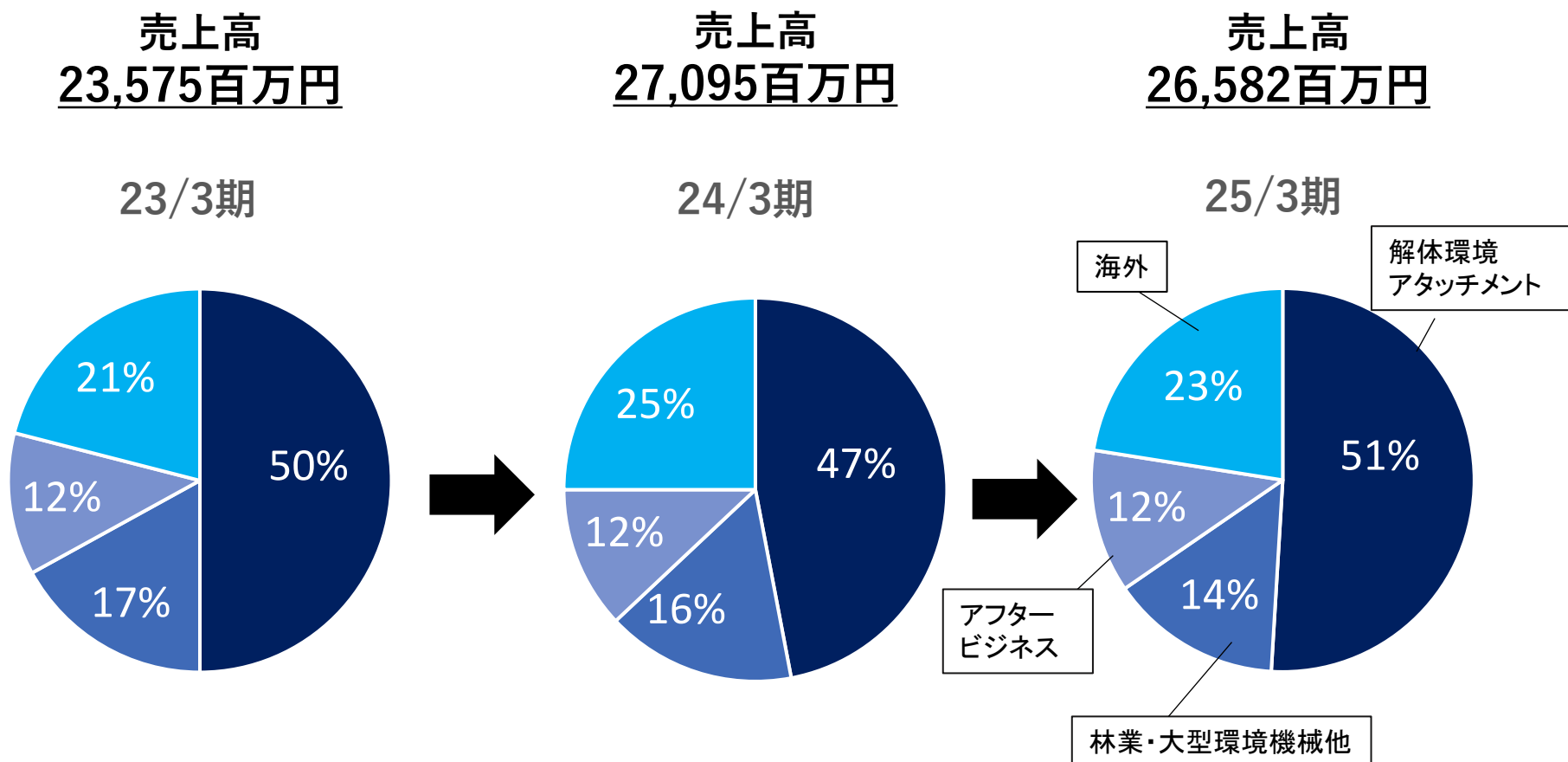
(百万円)



セグメント・事業別 売上比率推移

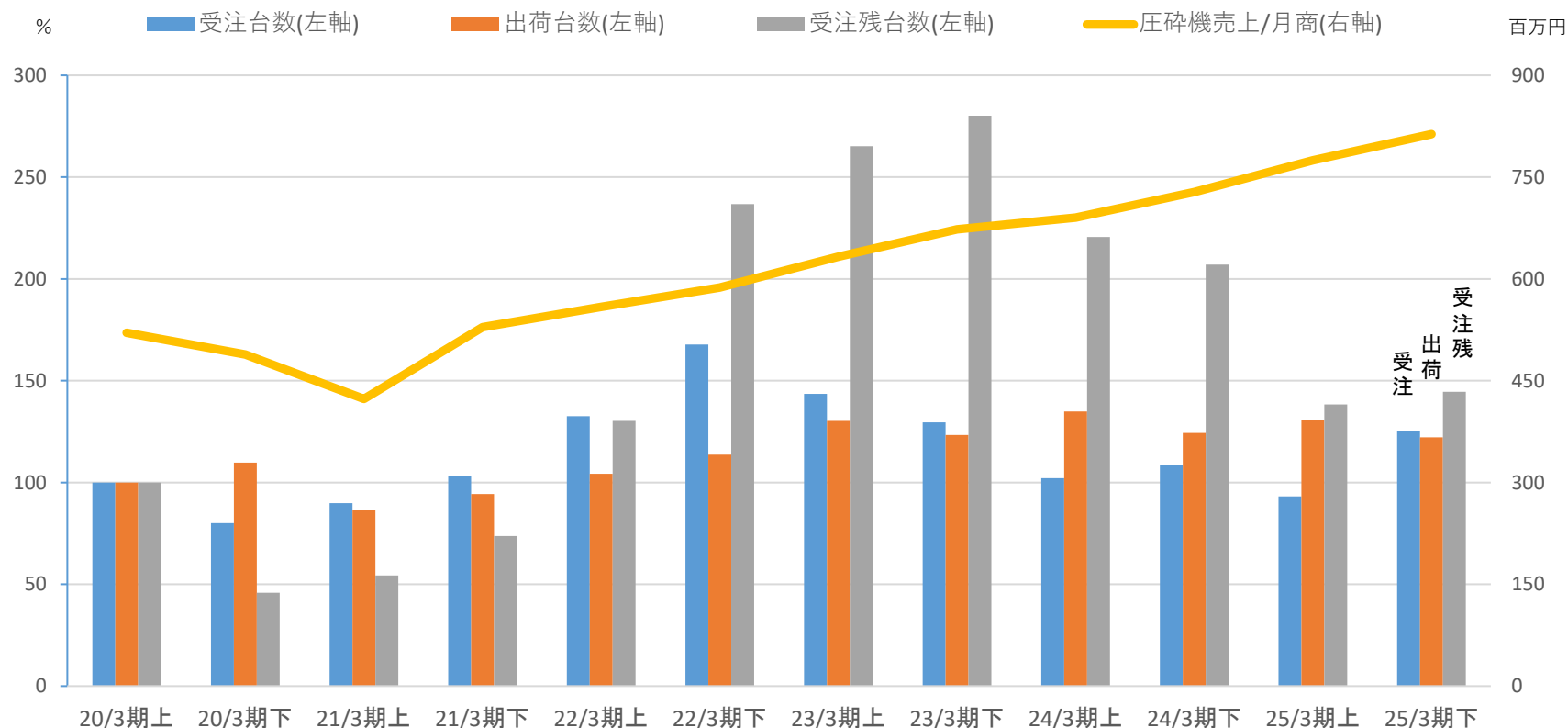
- 圧碎機の売上が相対的に堅調なため、解体環境アタッチメントの比率が高まる。

※各セグメント明細は、P14 機種別売上推移を参照のこと。



圧砕機等主力製品 受注・生産・売上動向

- 圧砕機等主力製品は、大型化と生産台数の確保により増収傾向が続く。
- 受注残はコロナ明けの部材不足による長納期化から急増したが、生産能力増強による納期正常化に伴い、落ち着いてきている。
- 足元では受注、受注残が増えてきている。能力増強も継続実施しており、好循環局面に。



・ オカダアイオン及びアイオンテックで製造している製品が対象
 ・ 受注台数・出荷台数・受注残台数は、20/3期上を100として指数化

機種別売上推移

● 25/3期は、国内セグメントが過去最高売上を記録。

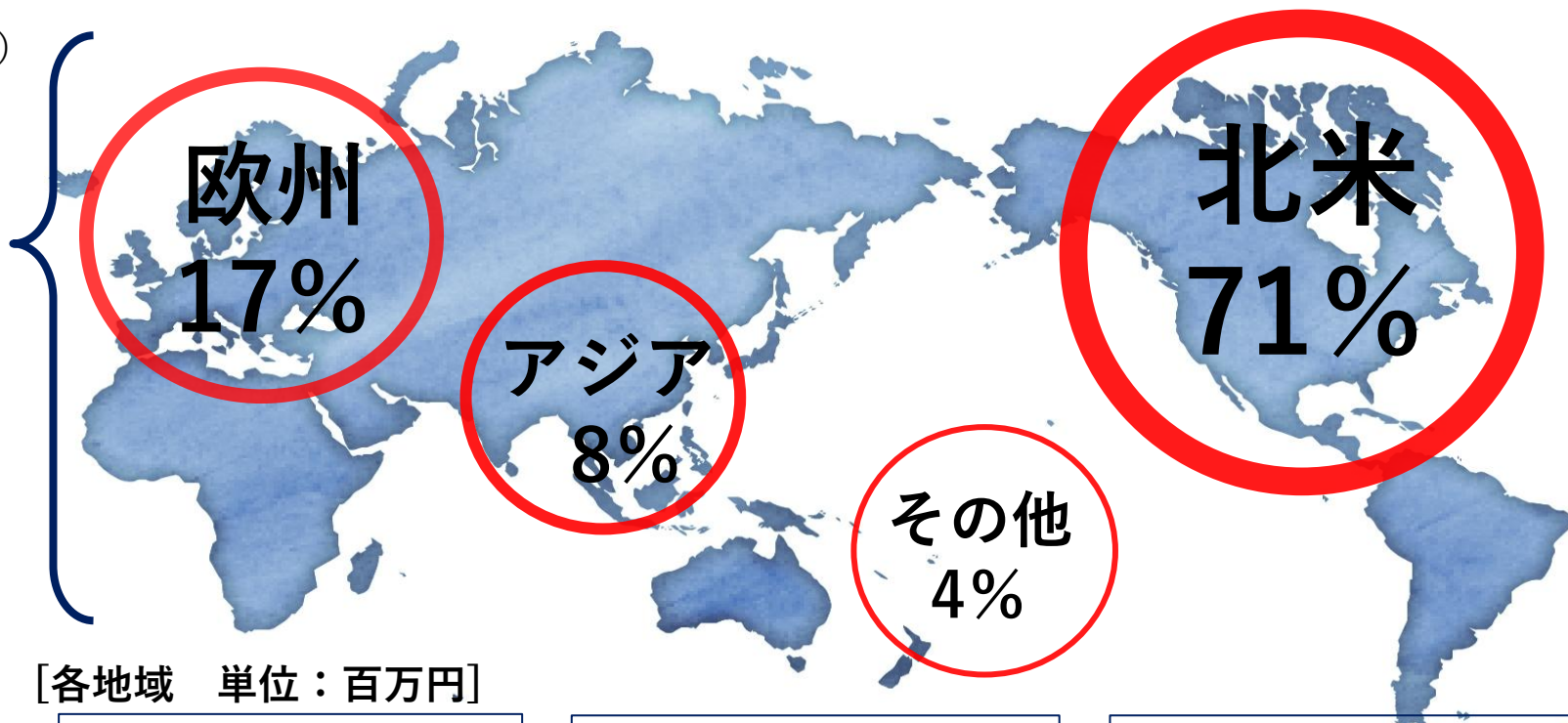
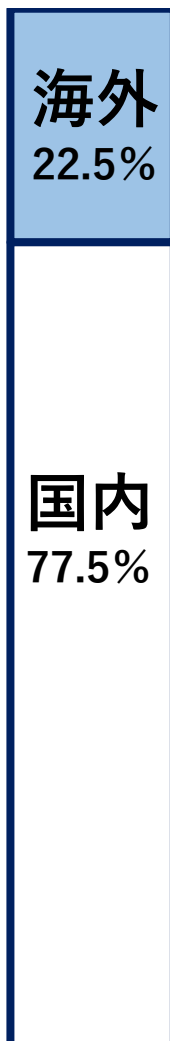
(百万円)

			23/3期	24/3期	25/3期	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	7,833	8,509	9,529	1,020	12.0	21.7
		油圧ブレーカ	939	942	797	▲144	▲15.4	▲15.1
		つかみ機	1,305	1,573	1,609	35	2.3	23.3
		環境アタッチメント	579	533	525	▲7	▲1.4	▲9.2
		その他アタッチメント	1,147	1,195	1,083	▲112	▲9.4	▲5.6
		計	11,804	12,754	13,545	790	6.2	14.7
	林業・大型 環境機械他	林業機械	1,298	1,915	1,799	▲116	▲6.1	38.6
		大型環境機械	463	625	622	▲3	▲0.5	34.4
		ケーブルクレーン	1,775	1,239	1,305	65	5.3	▲26.5
		その他機械	557	438	119	▲319	▲72.9	▲78.6
		計	4,094	4,219	3,846	▲373	▲8.8	▲6.1
	アフター ビジネス	補材	1,887	2,114	2,039	▲75	▲3.6	8.1
		修理	987	1,159	1,169	9	0.8	18.4
		計	2,875	3,274	3,209	▲65	▲2.0	11.6
	国内セグメント計			18,774	20,249	20,601	352	1.7
海外	米国地域		2,955	4,817	4,218	▲599	▲12.4	42.7
	欧州地域		1,017	1,156	994	▲161	▲14.0	▲2.2
	アジア地域（中国含まず）		601	583	490	▲93	▲16.0	▲18.5
	その他		226	288	278	▲10	▲3.7	23.0
	海外セグメント計		4,801	6,846	5,981	▲865	▲12.6	24.6
連結計			23,575	27,095	26,582	▲513	▲1.9	12.8

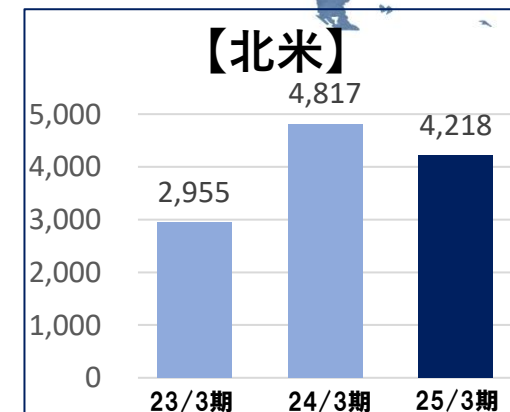
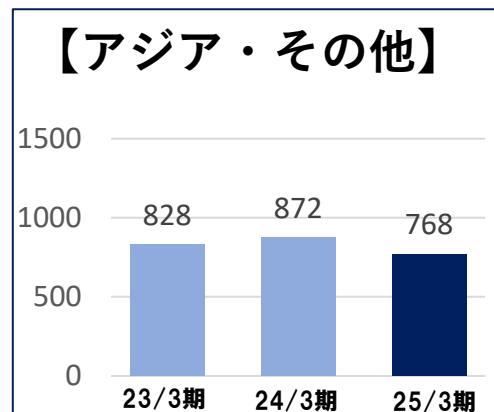
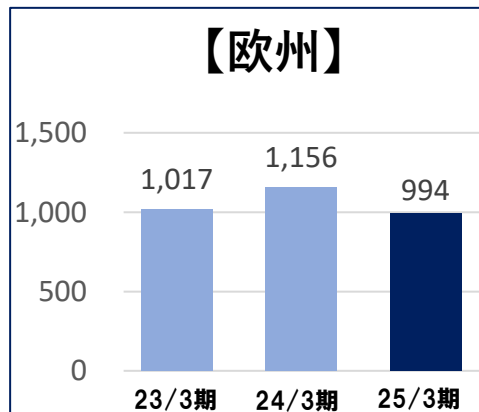
海外 地域別売上構成(2025年3月期)

- 米国、欧州、アジアともに需要環境は回復せず、前期比減収。

(販売構成)



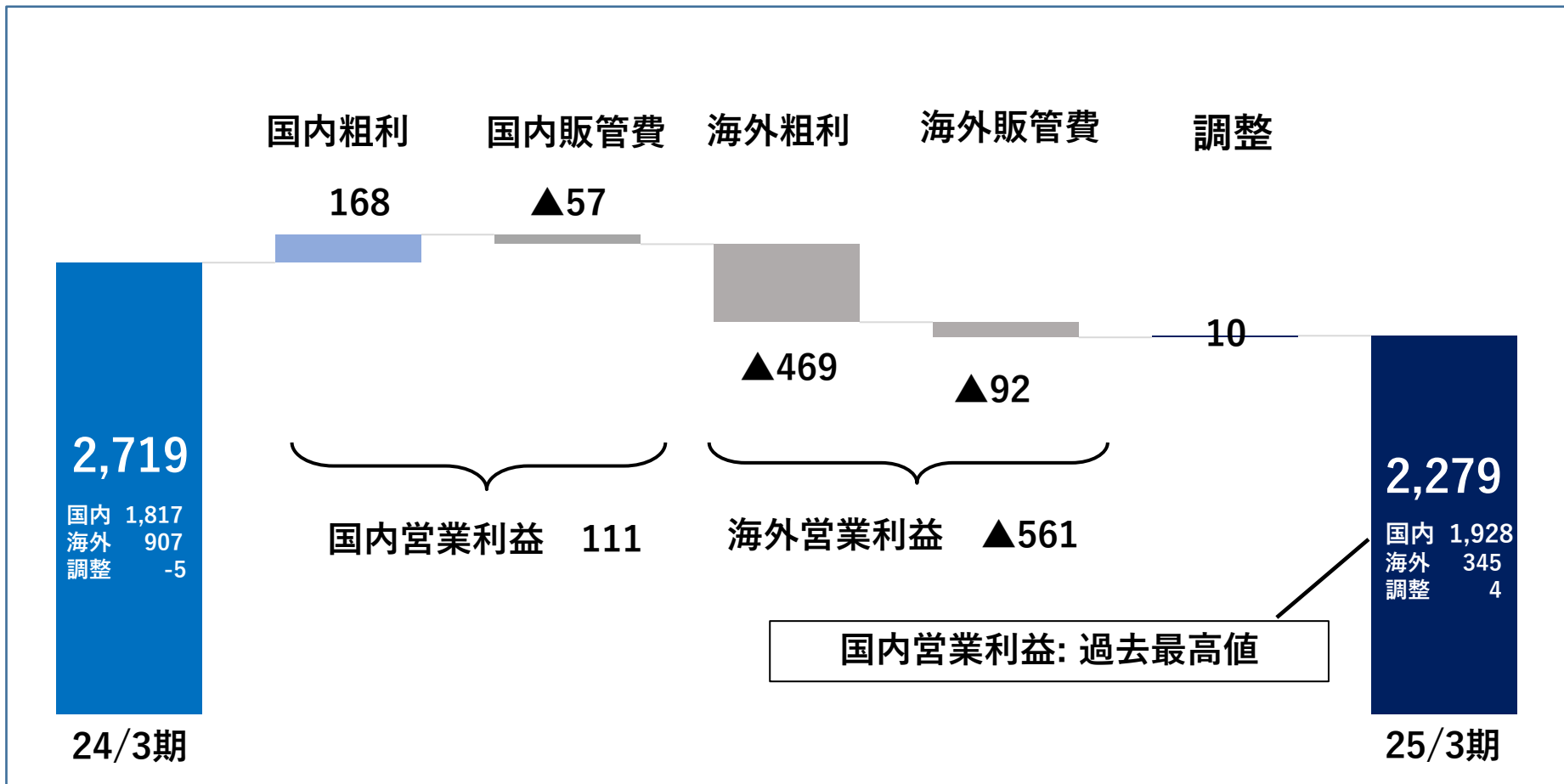
[各地域 単位：百万円]



営業利益増減要因（2025年3月期）

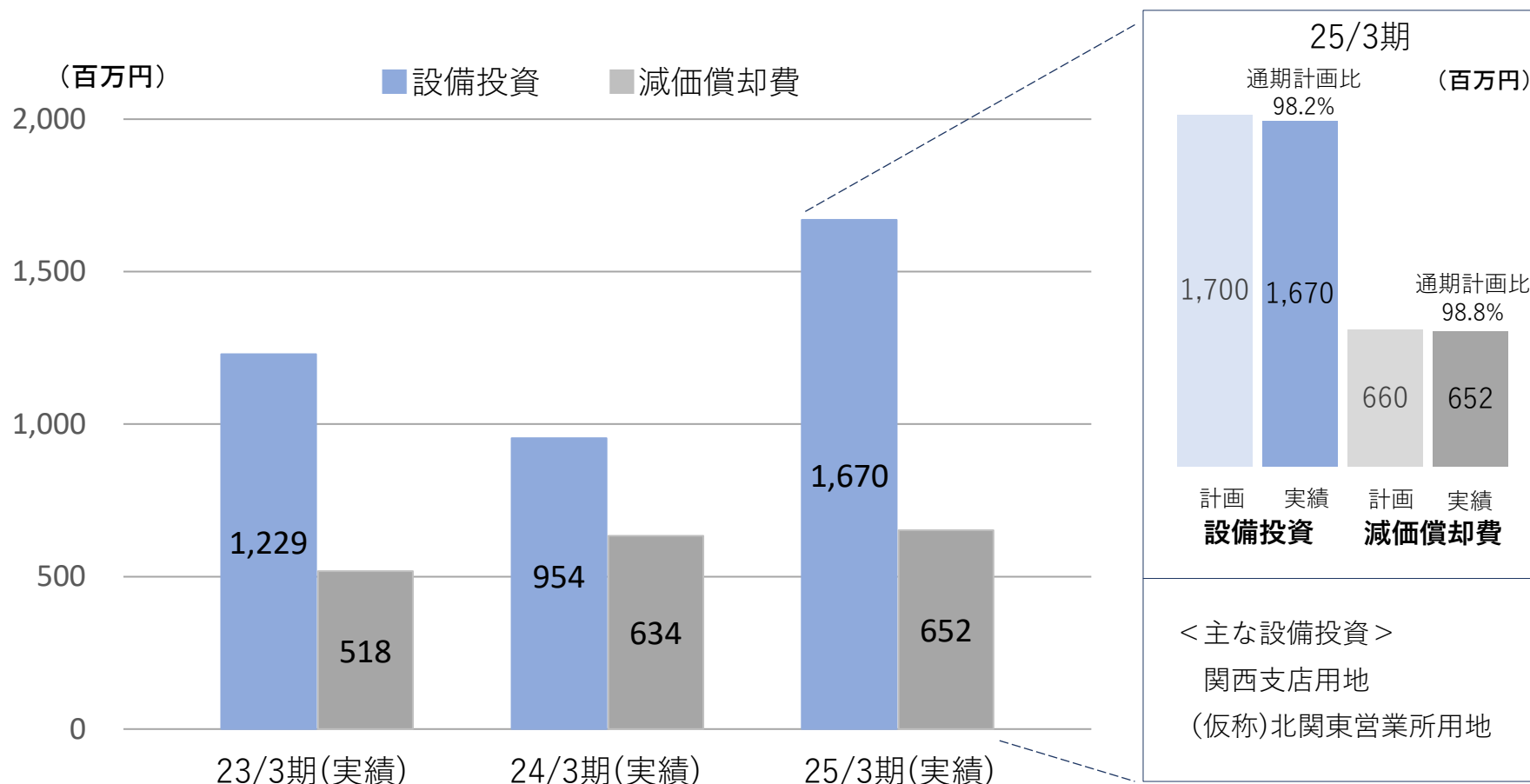
- 国内は、着実に伸長する圧碎機市場を捉え、増収増益を確保。
- 海外は、売上減収および全体需要減に伴う粗利低下と人件費等の販管費増により大幅減益。

（百万円）



設備投資・減価償却費実績

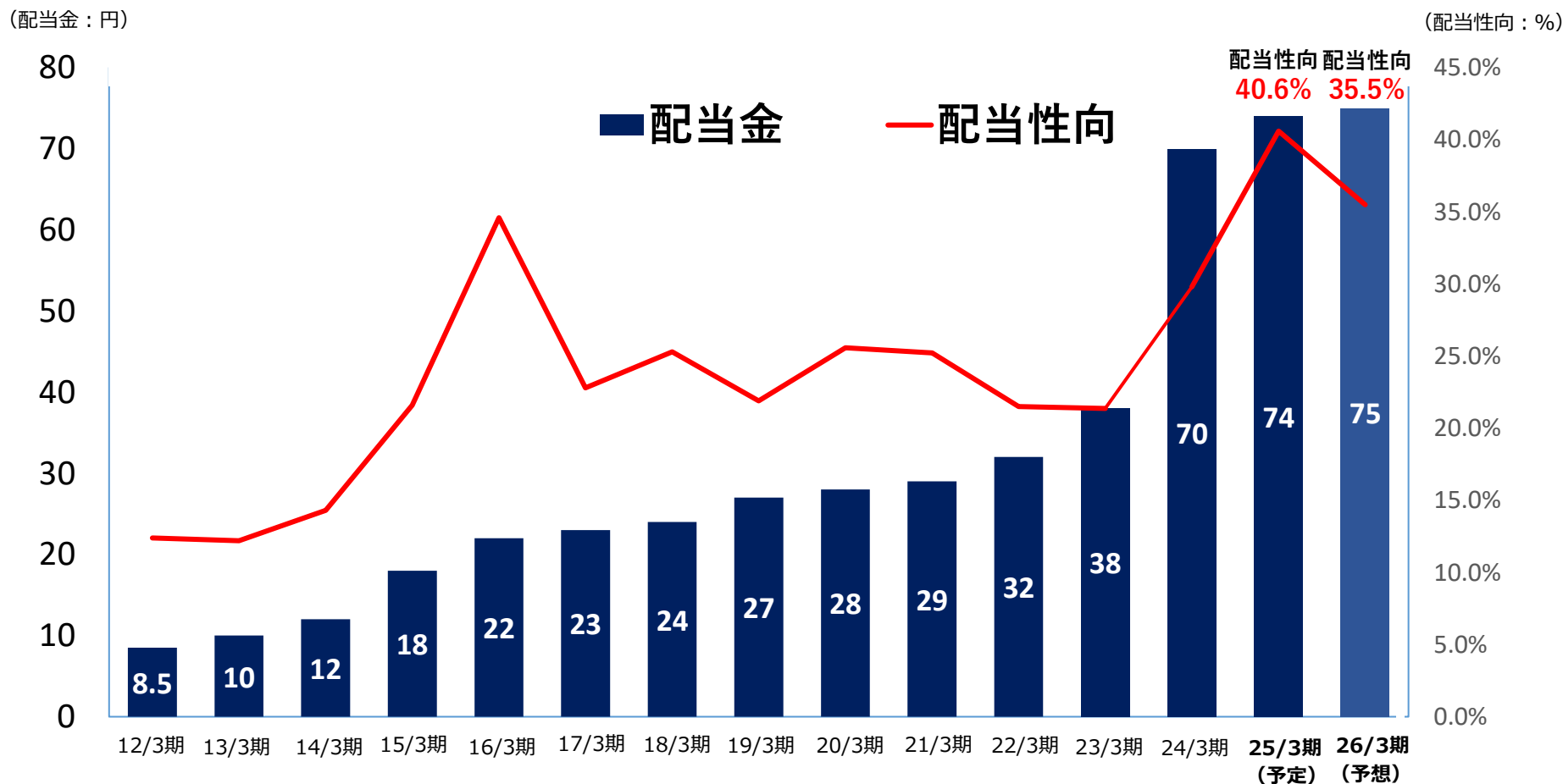
- 25/3期は、今後も需要増が見込まれる都心部の拠点拡張に着手。
関西支店の移転新設用地と、(仮称)北関東営業所の新設用地を取得した。



株主還元／配当実績と計画

配当方針：事業安定成長のもと、①累進的配当 ②配当性向30%以上 を目標とする。

- 25/3期配当金は、前期比4円増配の年間74円配当を予定。
- 26/3期配当金は、前期比1円増配の年間75円を予想（16年連続増配）。



1. 会社概要／当社の歩み
2. 2025年3月期 業績概要
3. 2026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

ローリングプラン FY2025～FY2027

本3ヵ年計画中にVISION30目標の売上高300億円を早期達成し、次世代計画の着手を目指す。

(百万円)

	FY2024 実績 (25/3期)	前年比	FY2025 計画 (26/3期)	前年比	FY2026 計画 (27/3期)	前年比	FY2027 計画 (28/3期)	前年比	(参考) VISION30 目標
売上高	26,582	△513	28,000	1,417	30,000	2,000	32,000	2,000	30,000
営業利益	2,279	△440	2,500	220	2,800	300	3,200	400	3,000
経常利益	2,238	△576	2,500	261	2,800	300	3,200	400	3,000
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,475	△411	1,700	224	1,900	200	2,180	280	2,000
売上高営業利益率(%)	8.6	△1.4	8.9	0.3	9.3	0.4	10.0	0.7	10.0
ROE (%)	8.9	△3.7	9.6	0.7	10.1	0.5	10.7	0.6	10.0

※計画作成上の想定為替レート: 1ドル=145円、1ユーロ=155円

VISION30 3つの戦略

人材戦略

ダイバーシティーや働き方改革の推進、人事制度見直しにより「働きやすい、働きたくなる、働きがいのある」会社を目指す。

マーケット戦略

国内では、営業体制の見直しや増産体制・生産性の向上により、海外では、米・欧・アジアへの人材と商材の戦略投入により、バリューチェーンの更なる強化を図る。

経営基盤強化

ESG経営の推進やシステム・DXインフラの整備などの業務改革により、持続的成長を支える経営基盤強化を図る。

人づくり、人事制度、働き方改革・エンゲージメントの観点から人材戦略施策を検討・実施中。

①人づくり

- ☐ 柔軟な採用形態の導入
…リファラル採用、エリア採用等多様化促進
- ☐ 女性採用比率の向上…目標30%以上
- ☐ 社員教育・研修制度の充実
- ☐ キャリアパスを考慮した人事配置
…適宜社内公募制を実施

② 人事制度

- ☐ 人事制度、評価制度の見直し
…課題を抽出し新制度を設計
- ☐ 社員待遇の改善
- ☐ 人材の多様性…女性・外国人採用強化
- ☐ グループ間の制度統一
…子会社の待遇改善

③ 働き方改革・エンゲージメント

- ☐ シニアの活用・待遇の維持
…現役時の9割待遇維持が原則
- ☐ 社員幸福度の追求…社員アンケート実施
- ☐ 社内風土改善
…社内通報窓口や相談窓口を拡充
社内コミュニケーションの活性化策検討

FY2024実施

- ☐ ベースアップの実施(賃上げ率は、3年連続5%以上)
- ☐ 相談しやすい内部通報窓口として、社内窓口・顧問弁護士の他に、第3の窓口「オカダなんでも相談窓口」を外部委託により設置。
- ☐ 中途社員に対する「フォローアップ研修」を新たに開始。
また、管理職・中堅社員向け「評価者研修」を実施。
- ☐ GLTD(長期就業障害所得補償保険)制度に次ぐ従業員の保障制度として、三大疾病保障保険制度を開始。
- ☐ 技術サービス、営業用のツナギ服を社員主導で新調。

FY2025～FY2027 計画

- ☐ 評価制度、昇格制度、職種制度、キャリアマネジメントの見直しの観点で、人事制度、人事評価制度を改定。(2026年度から実施予定)。
- ☐ 社員アンケートの柔軟な働き方要望に対応し、時差出勤制度、時間単位有給の取得制度、副業制度を導入。
- ☐ 社内コミュニケーション活性化のため、管理職向けワンオンワンミーティング研修をはじめ諸施策を検討。
- ☐ エンゲージメント向上策の一つとして社員向けインターナル広報を充実。

正社員化と待遇改善を基本とし、人材確保、働き方改革、多様性の観点から人材戦略指標を設定。

(オカダアイオン単体ベース)

人材戦略指標		FY2022 (23/3期)	FY2023 (24/3期)	FY2024 (25/3期)	目標・備考
①管理職に占める女性比率(多様性3指標)		0%	1.7%	3.5%	2030年迄に10%
②男性の育児休暇取得率(多様性3指標)		66.7%	14.3%	62.5%	2030年迄に85%
③労働者の男女の賃金の差(多様性3指標)		68.9%	67.8%	64.4%	2030年迄に80%
④女性取締役比率(マテリアリティのKPI)		12.5%	14.3%	14.3%	2030年迄に25%(25/6総会後は28.6%の予定)
⑤女性社員比率(マテリアリティのKPI)		13.3%	13.5%	15.4%	2030年迄に25%
⑥平均残業時間		24.3h	23.7h	22.5h	20h程度
⑦有給休暇取得率(1年間の取得日数/付与日数)		144.0%	73.5%	68.4%	70%以上 ※FY2022は感染症による繰越分取得影響
⑧正社員比率		96.8%	97.9%	98.4%	100%
⑨幸福度調査(社内アンケート)		57.3	56.1	(未集計)	FY2022対比 10点以上改善/100点満点
⑩採用と退職	採用(新卒)	8名	9名	10名	毎年10名(25/4入社は7名)
	採用(中途)	16名	14名	17名	—
	採用合計	24名	23名	27名	—
	離職率	9.3%	4.6%	4.4%	—
	新卒採用の女性比率	25.0%	22.2%	30.0%	30%維持(25/4入社は42.9%)

過去最高売上・営業利益を更新中。国内業界トップとして、一気通貫ビジネスの盤石な体制を確立する。

オカダアイオン (解体環境アタッチメントの開発・製造・販売・修理)

- 営業所新設により営業・アフターサービス体制を強化
(関西支店移転新設、北関東営業所新設)
- 南星機械との営業統合による林業機械売上拡大の実現
- 技術サービス研修所の新設によるサービス人材育成
- 大型環境機械の自社開発製品の投入
- 新基幹システムの導入による業務効率化・生産性向上

オカダアイオン本社

アイオンテック

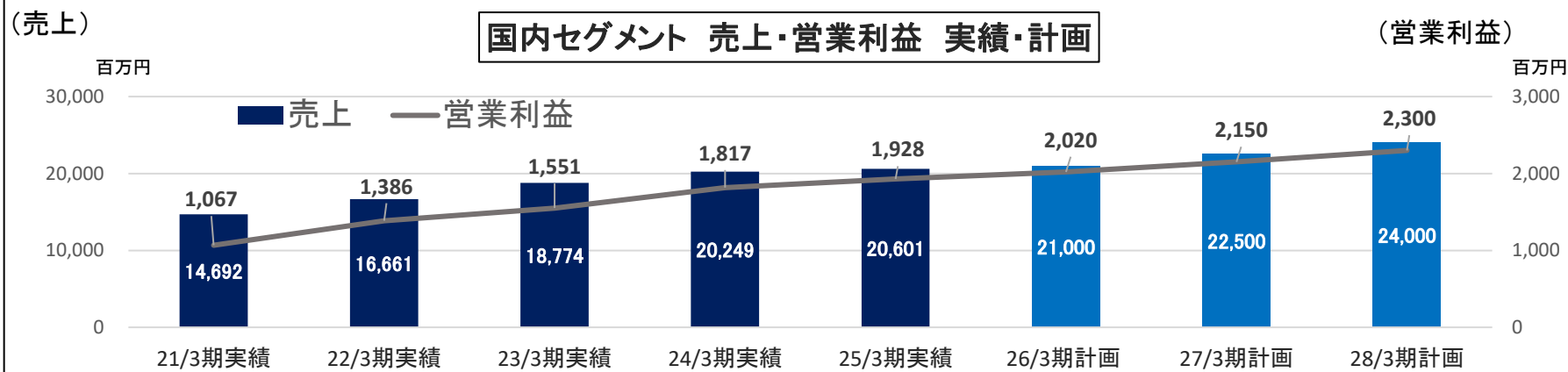
南星機械

アイオンテック (圧砕機TSシリーズ等の鋳鋼製品の製造)

- 協力会社との連携による更なる増産体制の確立
- プラント、船舶解体向けの大型アタッチメント開発
- 製造工場、倉庫の設備拡充

南星機械 (林業・スクラップ機械製造、ケーブルクレーン事業)

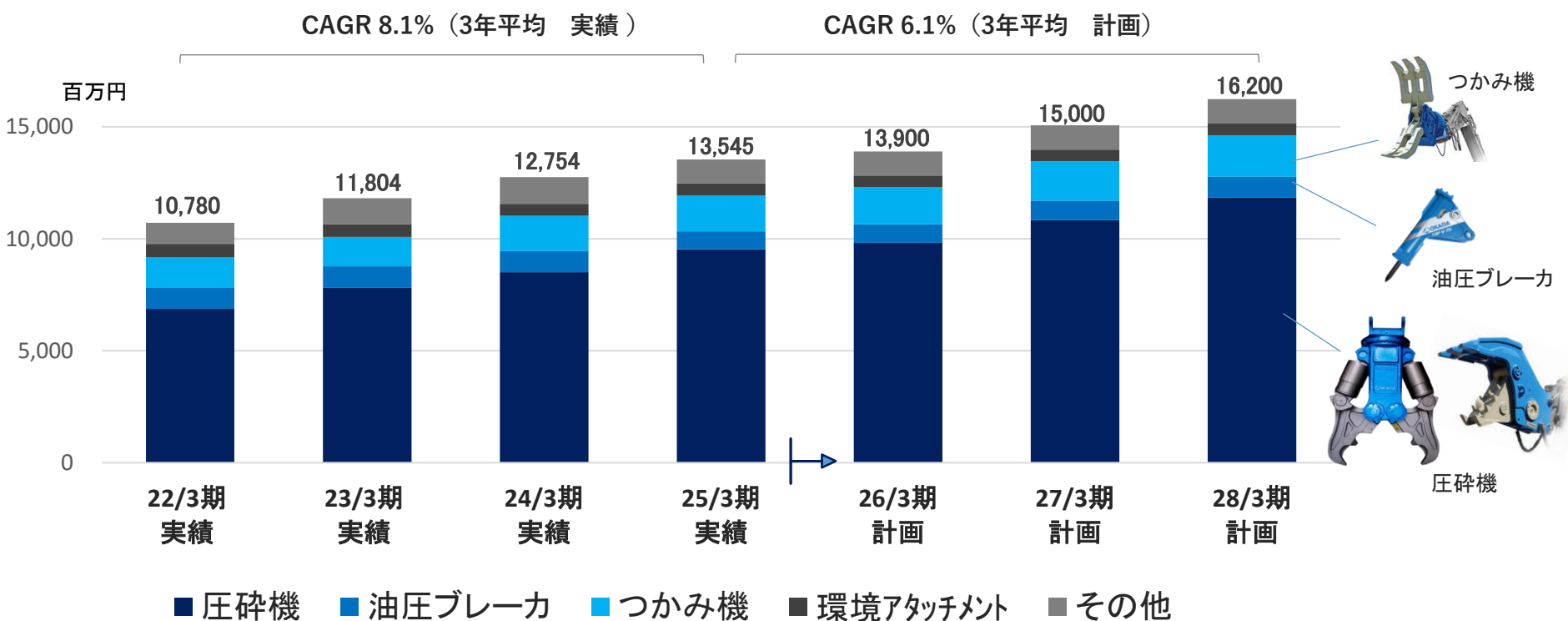
- 高性能林業機械(ハーベスタ※)等の新規開発
 - 機械化投資や改善活動による生産性向上
 - 工場原価管理の徹底による収益性改善
- ※ハーベスタ: 立木の伐倒、枝払い、玉切り、集積作業を1台で行える林業機械



マーケット戦略 国内：解体環境アタッチメント

圧碎機販売を軸に万全の受注・生産体制を確立し、トップシェアの維持／拡大を目指す。

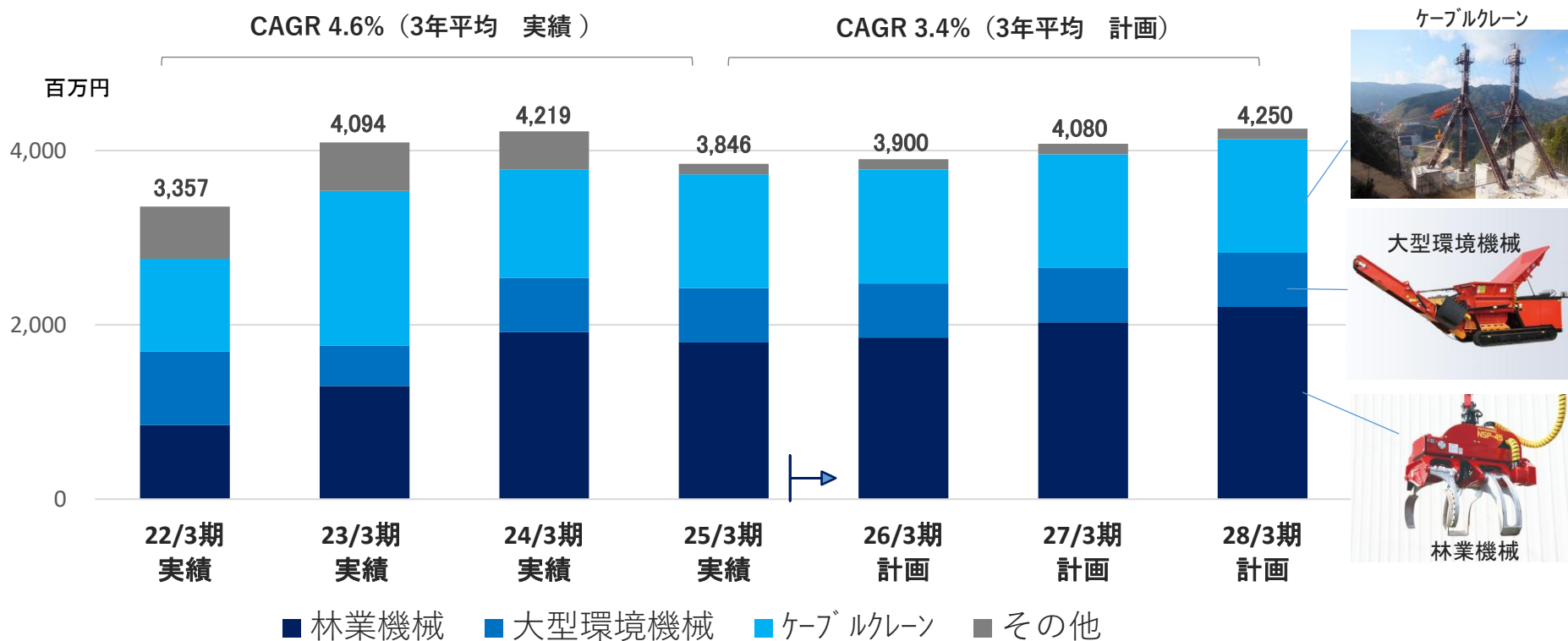
- 主力の圧碎機は鋳鋼製品の部材供給先と組立外注先の拡大による生産能力の拡充と大型化対応により、持続的な売上増加を計画。一部の機種を除いて納期ほぼ正常化し更なる拡販へ。
- 関西支店の移転建替（2025年予定）、北関東営業所の新設（2026年予定）により営業所（兼修理工場）を更に拡充し、顧客対応力を強化。



マーケット戦略 国内：林業・大型環境・ケーブルクレーン他

林業機械は南星機械との営業統合と新製品のプラス効果により売上拡大を図る。

- 24年4月からの南星機械とオカダアイヨンの営業統合により、林業機械メーカーで唯一のアフターサービス体制を確立済。高性能林業機械の新製品投入によるシェア獲得を図る。
- ダム工事向けや水力発電所のリニューアル工事向けのケーブルクレーンは、工事規模や進行状況により売上に変動があるが、当面は高い利益率を維持しつつ安定売上を見込む。



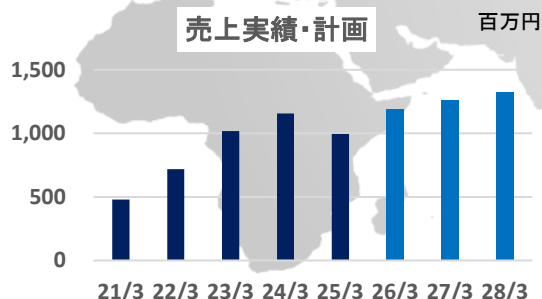
マーケット戦略 海外セグメント

足許は需要減速、米国関税影響の不透明感も増し計画を見直し。中長期的な成長を目指す。

欧州

欧州景気の減速を受け現法設立以来初の減収となったが、世界共通モデルの油圧ブレーカ投入や、主要国への現地人営業マン投入、欧州向け新商材の開発・ラインアップ化等により販売拡大を図る。

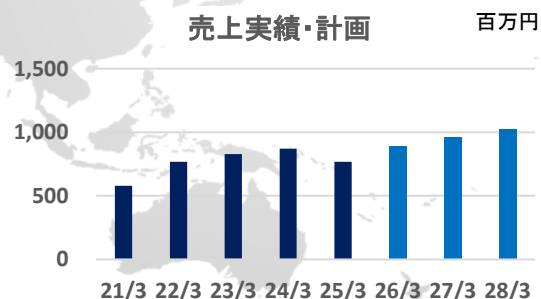
売上実績・計画



アジア・その他

景気減速に加えて、競争激化により減収となったが、タイ現法で開発したエントリーモデル商材をアジア・中東に展開するとともに、アフターサービス対応を強化し、アジアでのシェア拡大を図る。

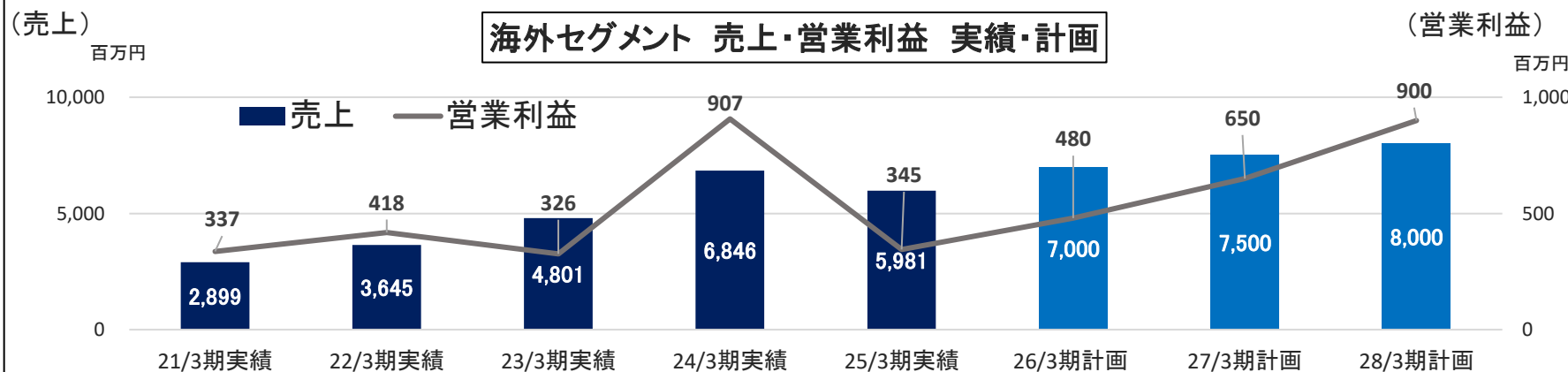
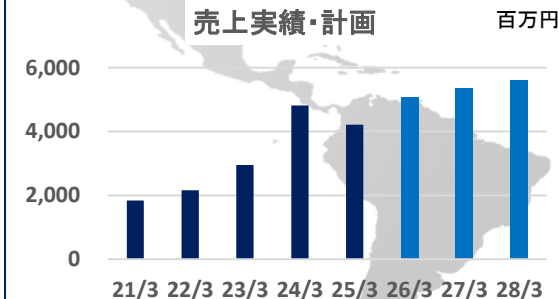
売上実績・計画



米国

在庫調整は年度後半からの回復を計画。関税対策として一部サーチャージ価格で対応するとともに、圧碎機市場の開拓や新規レンタル会社の開拓、OEM販売、買収子会社との連携等により販売回復・拡大を図る。

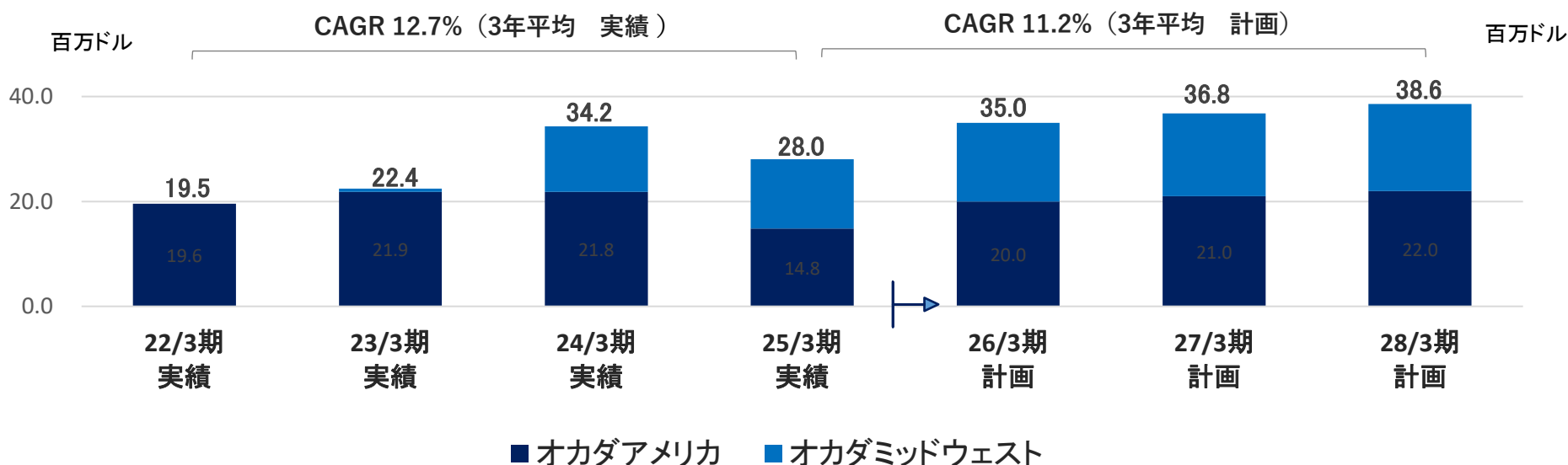
売上実績・計画



海外売上上の7割を占める北米は、圧碎機市場の開拓と新規レンタル会社への営業推進を強化。

- 北米在庫調整は年度後半からの回復を計画。関税に関しては、半年以上の在庫は保有するものの先行き不透明。関税の一部をサーチャージ価格で転嫁する等、状況に応じて柔軟に対応する方針。
- 中長期的にはオカダミッドウェストとの協業による未開拓の圧碎機市場の開拓、新規ディーラー・レンタル会社の開拓、カナダ・メキシコ市場の開拓、OEM販売、営業販促インセンティブプログラム、販売ファイナンス活用等による販売促進策で売上拡大を図る。

■ オカダアメリカ	■ オカダミッドウェスト
□ 米国販売子会社で3拠点を有する(オレゴン、オハイオ、テキサス) □ 建機ディーラーやレンタル会社向けホールセールビジネスを行う □ 各営業拠点では、メンテナンスサービスにも対応	□ 2022年12月にオカダアメリカの子会社へ □ 建機のメンテナンス事業を軸に、販売、レンタルも行う □ 主な顧客はシカゴ周辺の解体・スクラップ・リサイクル事業者



持続的成長を可能にする経営体制を構築し、企業価値向上（株式時価総額向上）を実現する。

● 東証の市場改革への対応

流通株式時価総額（プライム市場基準：基準維持）、浮動株式時価総額（新TOPIX基準：未達）の引上げのために、VISION30の推進により業績の拡大と資本生産性向上を実現する。

① 資本生産性向上	ROE : 目標10%以上 (VISION30目標) ROIC : 目標7.5%以上 ※資本生産性実績・計画はP22に記載。
② IR専門部署の設置	従来兼務体制でのIR担当チームを設置していたが、2025年4月からIR・広報チームとして専任担当者を配置。

● サステナビリティへの対応

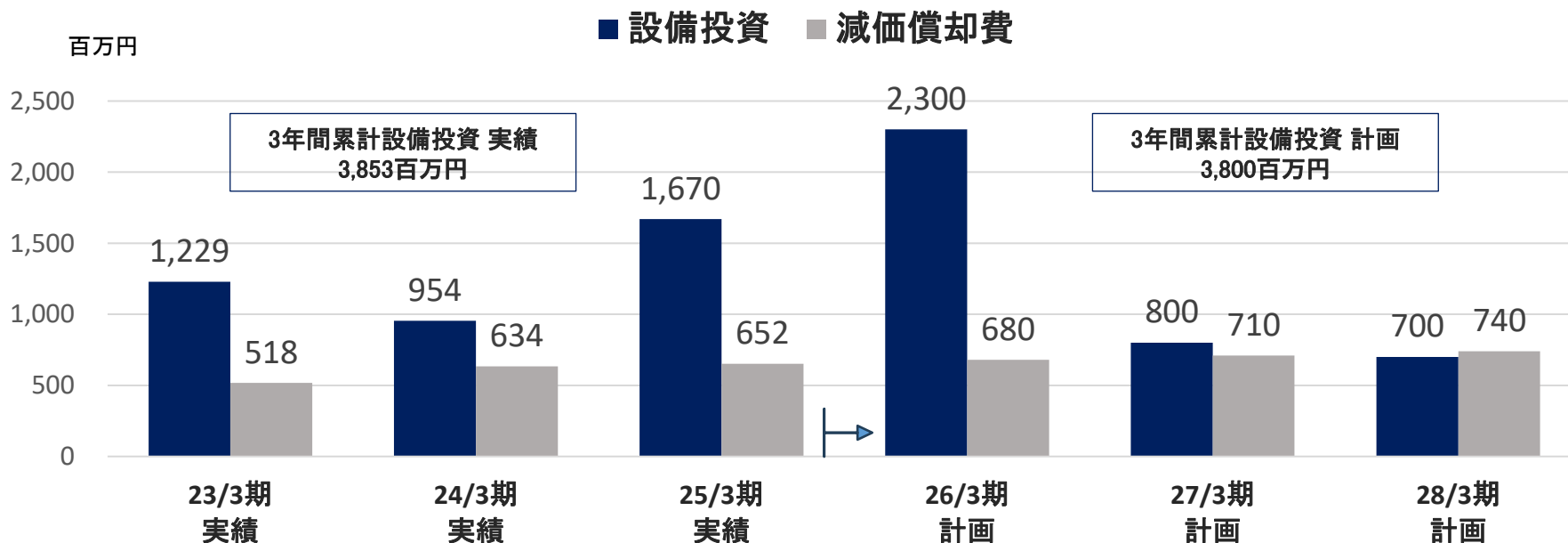
環境対応と取締役会の多様性の観点で目標を設定。

① CDP気候変動スコア	2023年度「B-」⇒ 2024年度「B」⇒ 「B」以上を目標 ※ CDP = Carbon Disclosure Project
② Co2削減目標開示	Scope1・2は目標と実績開示済、Scope3は実績開示済 ※ Co2削減目標と実績はホームページに記載 https://disclosure.okadaaiyon.com/jirei/tcfd/
③ 女性取締役比率	現状 1名 14.3% → 2025年6月株主総会以後は 2名 28.6% の予定

経営基盤強化 設備投資・システム投資

成長投資として、営業所・工場の設備投資に加えて、生産性向上に向けたシステム投資を計画。

- 今後3年間は需要好調な関東・関西の営業所整備と製造工場の設備増強を計画。本社建替え・研修センターの新設にも着手予定。
- 業務効率化・生産性向上に向けたシステム投資として、新基幹システムの開発に着手。2027年度中（28/3月期）の導入を計画。



設備内容	オカダアメリカ本社 札幌営業所 オカダミッドウェスト本社 アイオンテック工場	オカダアメリカ本社 札幌営業所 デモ機	関西支店 北関東営業所 デモ機	関西支店 北関東営業所 大阪本社 基幹システム	基幹システム 南星機械設備 アイオンテック工場 デモ機	アイオンテック工場 デモ機
------	---	---------------------------	-----------------------	----------------------------------	--------------------------------------	------------------

経営基盤強化 国内拠点リニューアル

更なる顧客対応力強化を目指し、メンテナンス体制強化と増産に向けた設備投資を継続的に計画・実施。

2016
アイヨン
テック



2016
北陸
営業所



2019
四国
営業所



2020
湘南
営業所



2021
広島
営業所



2022
中部
営業所



2022
仙台
営業所



2023
札幌
営業所



FY2025～FY2027 計画

2025
関西支店
移転予定



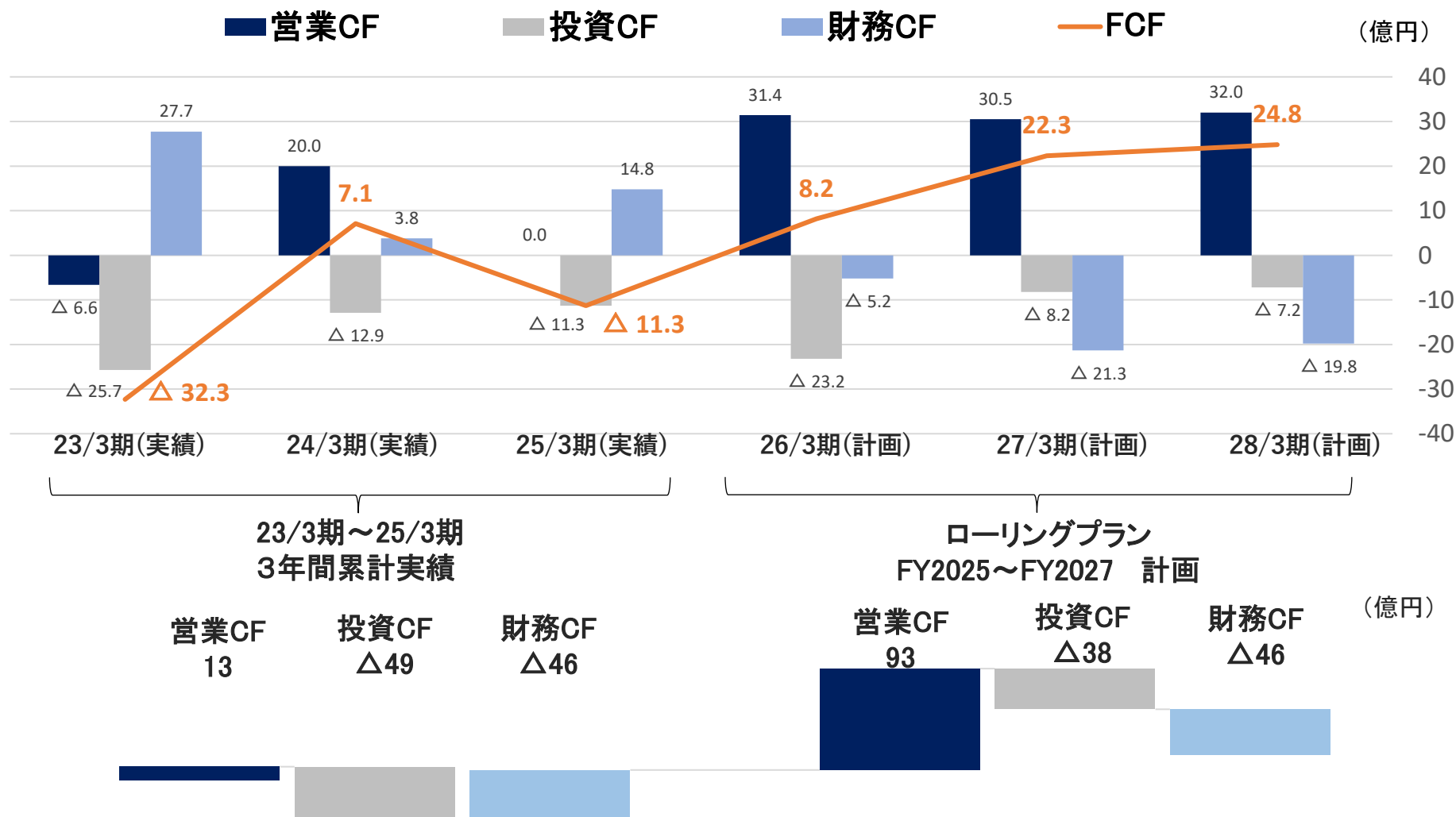
2026
北関東
営業所
新設予定



2027～
本社・
研修所
一部建替
予定

2027～
アイヨン
テック
増築予定

今期で営業所設備投資は落ち着く。今後は在庫水準適正化により安定的に営業CFを創出する。



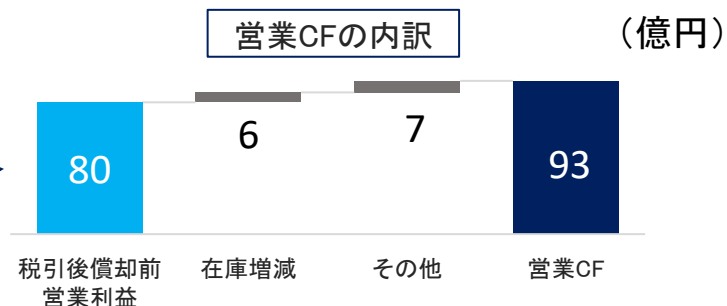
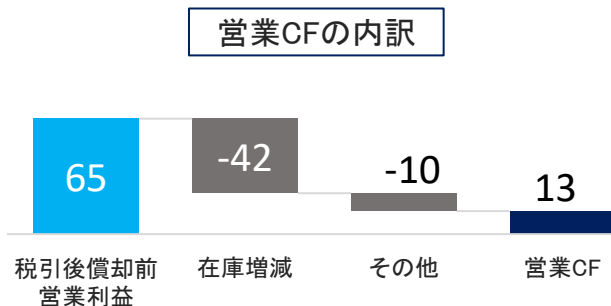
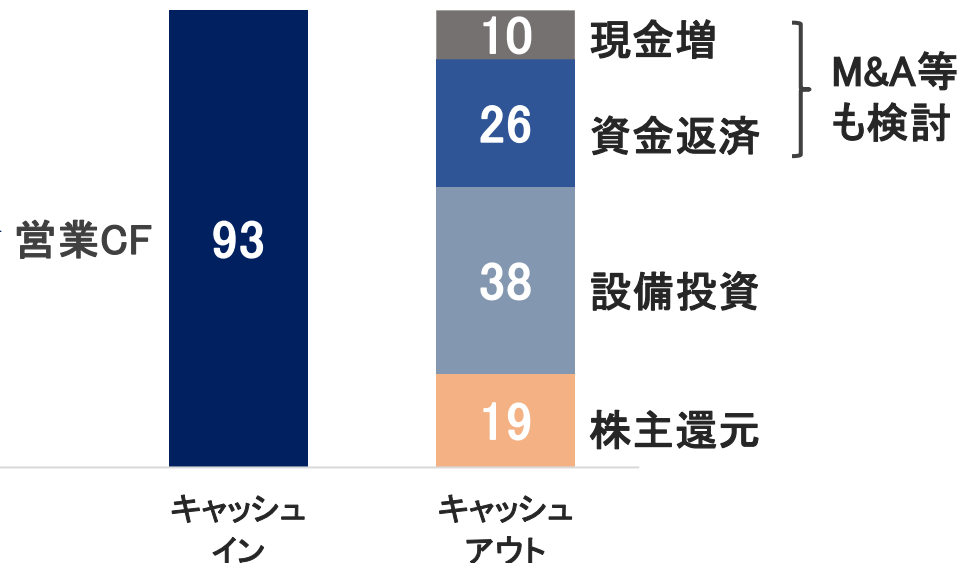
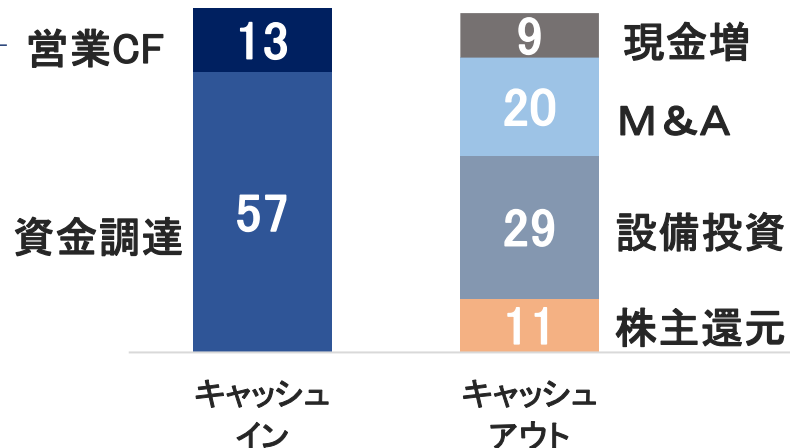
キャピタル・アロケーション

在庫水準適正化により営業CFを確保し、株主還元・設備投資・M&A等・資金返済に振り向ける。

23/3期～25/3期
3年間累計 実績

ローリングプラン
FY2025～FY2027計画

(億円)

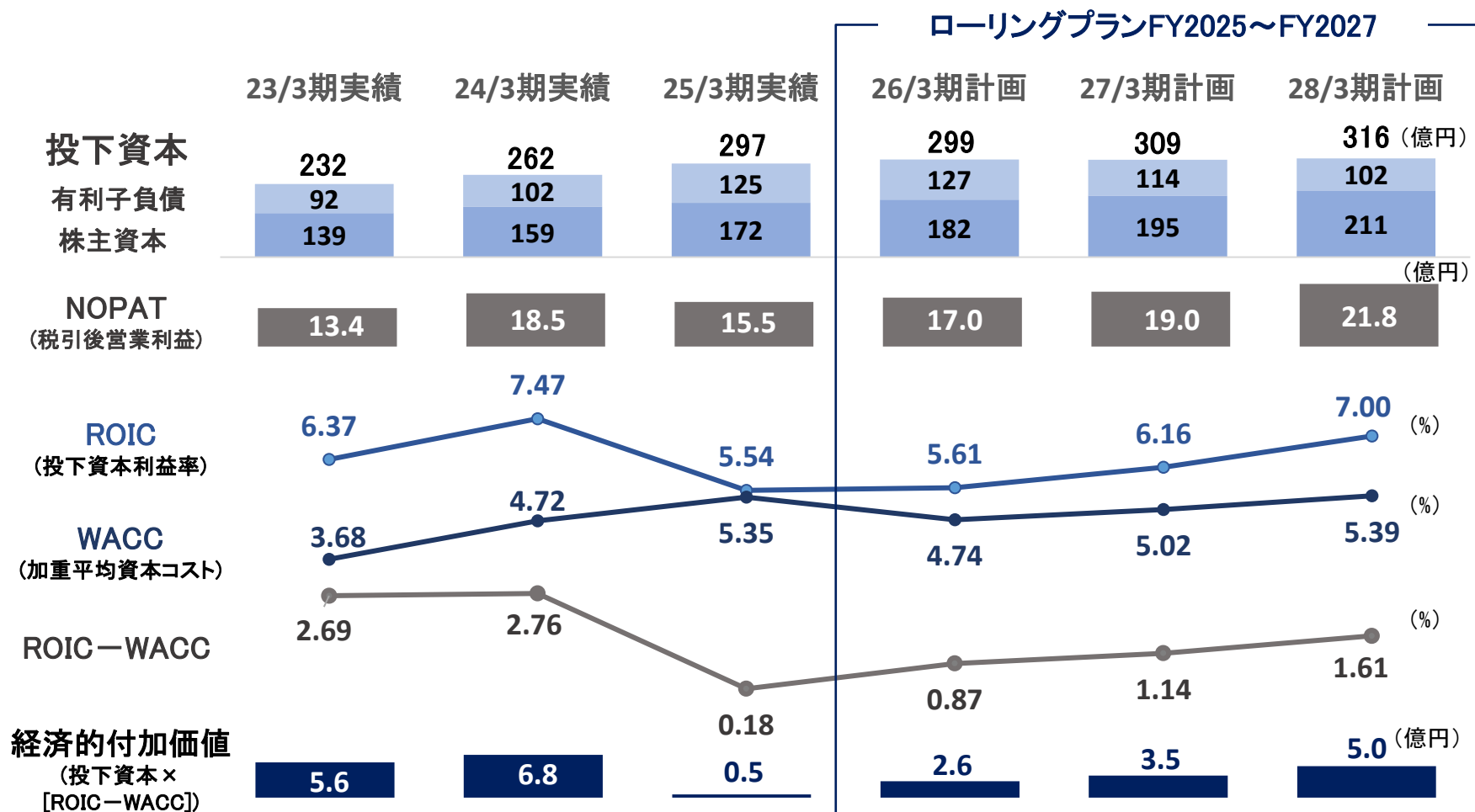


投下資本の生産性

利益率低下、在庫増、資本コスト増により低下したが、利益率回復と在庫水準適正化により改善を図る。

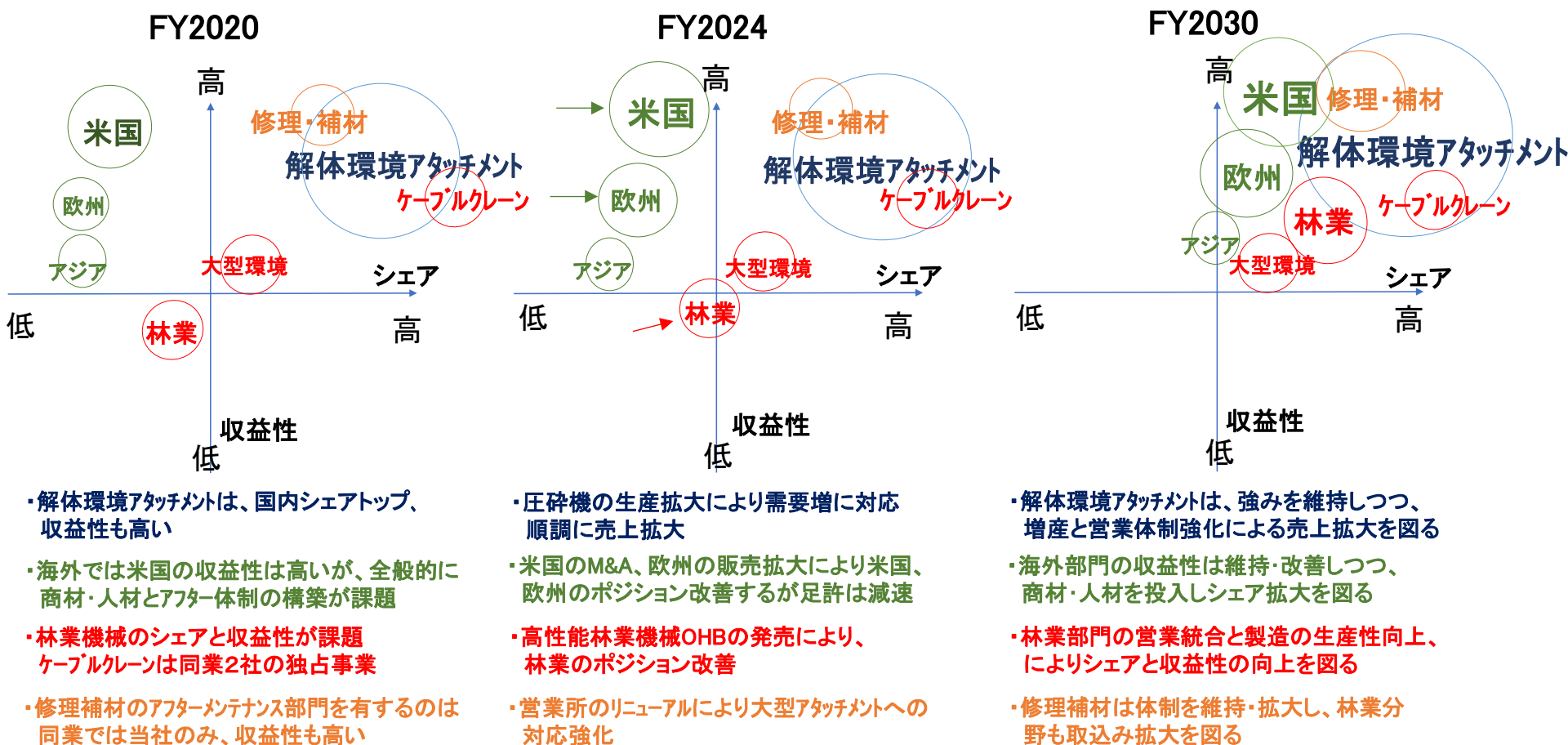
※当社試算ベース

トレンド推移把握のため、数値は簡便試算しております。数値算出の前提は、P25参考2をご覧ください。



VISION30遂行により市場シェアと収益性の高い事業ポートフォリオ構築を目指す。

- 解体環境アタッチメントと修理・補材は現状の事業ポジションを堅持しつつ拡大。特に、海外部門と林業分野の競争力強化を図る。ケーブルクレーンは高位安定。大型環境機械は内製化図りつつ見極め。



1. 会社概要／当社の歩み
2. 2025年3月期 業績概要
3. 2026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**

参考1 長期ビジョン VISION30 の骨子

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

① 株主資本コスト

株主資本コスト＝リスクフリーレート＋リスクプレミアム×β(ベータ)

	23/3期末	24/3期末	25/3期末	26/3期以降
株主資本コスト	5.5%	6.4%	7.7%	7.7%
リスクフリーレート	0.14%	0.73%	1.09%	1.09%
リスクプレミアム	6.08%	6.40%	6.60%	6.60%
β(ベータ)	0.88	0.89	1.008	1.008

(※)株主資本コスト：26/3期以降は、25/3期末の株主資本コストを使用
リスクフリーレート：25/3期末数字は、25/3月期1年間平均の10年国債レートを使用

② NOPAT(税引後営業利益)

NOPAT＝営業利益×(1－実効税率)【実効税率＝32%に固定】(実効税率は茲許の実績を踏まえ前期から見直し)

③ ROIC(投下資本利益率)

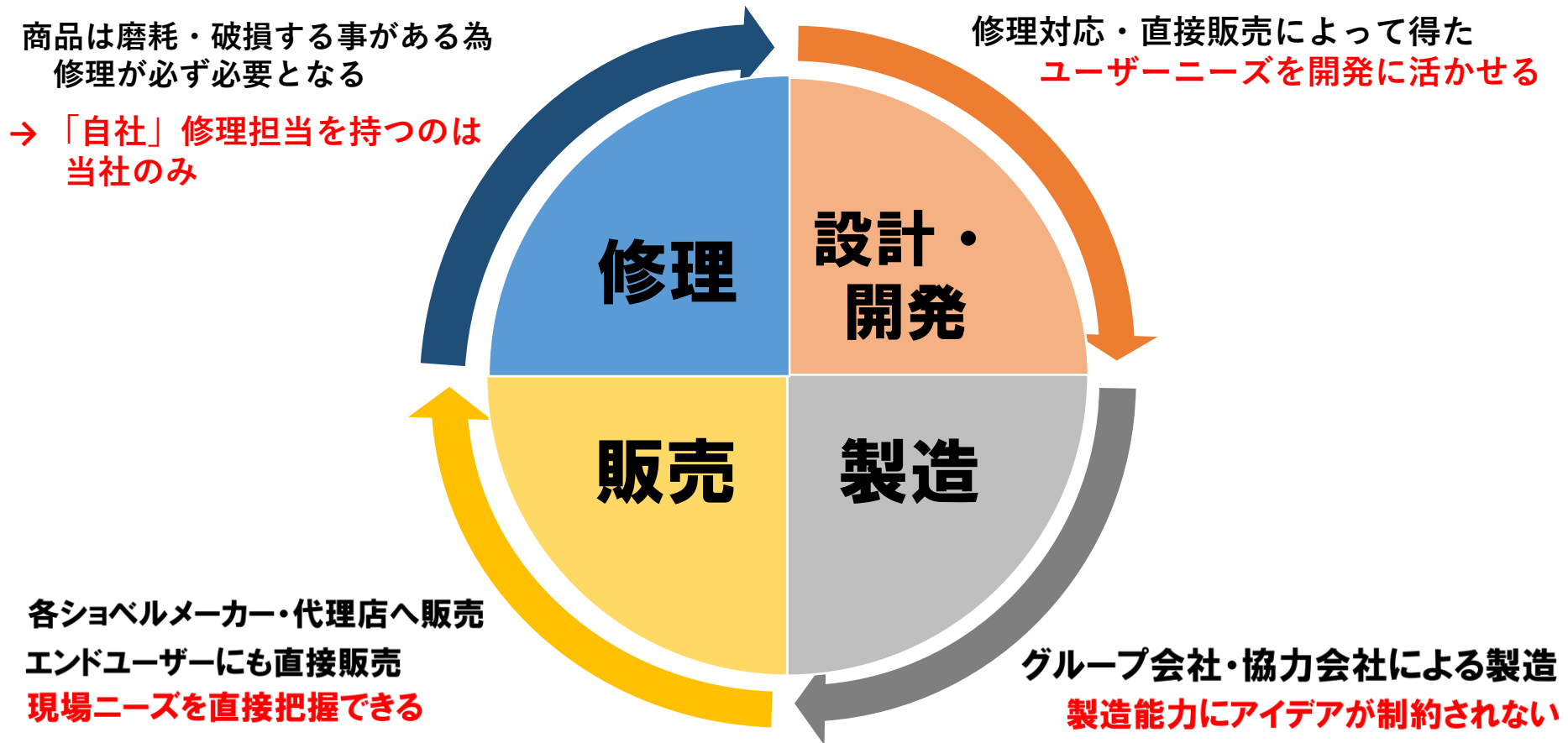
ROIC＝NOPAT/投下資本(デット＋エクイティ)【デット＝簿価ベース、エクイティ＝簿価ベース】

④ WACC(加重平均資本コスト)

WACC＝負債コスト×(1－実効税率)×デット/(デット＋エクイティ)＋株主資本コスト×エクイティ/(デット＋エクイティ)

【デット＝簿価ベース、エクイティ＝株式時価ベース、26/3期以降の株価は2025/3期末の予想PER＝10.1で試算】

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）】

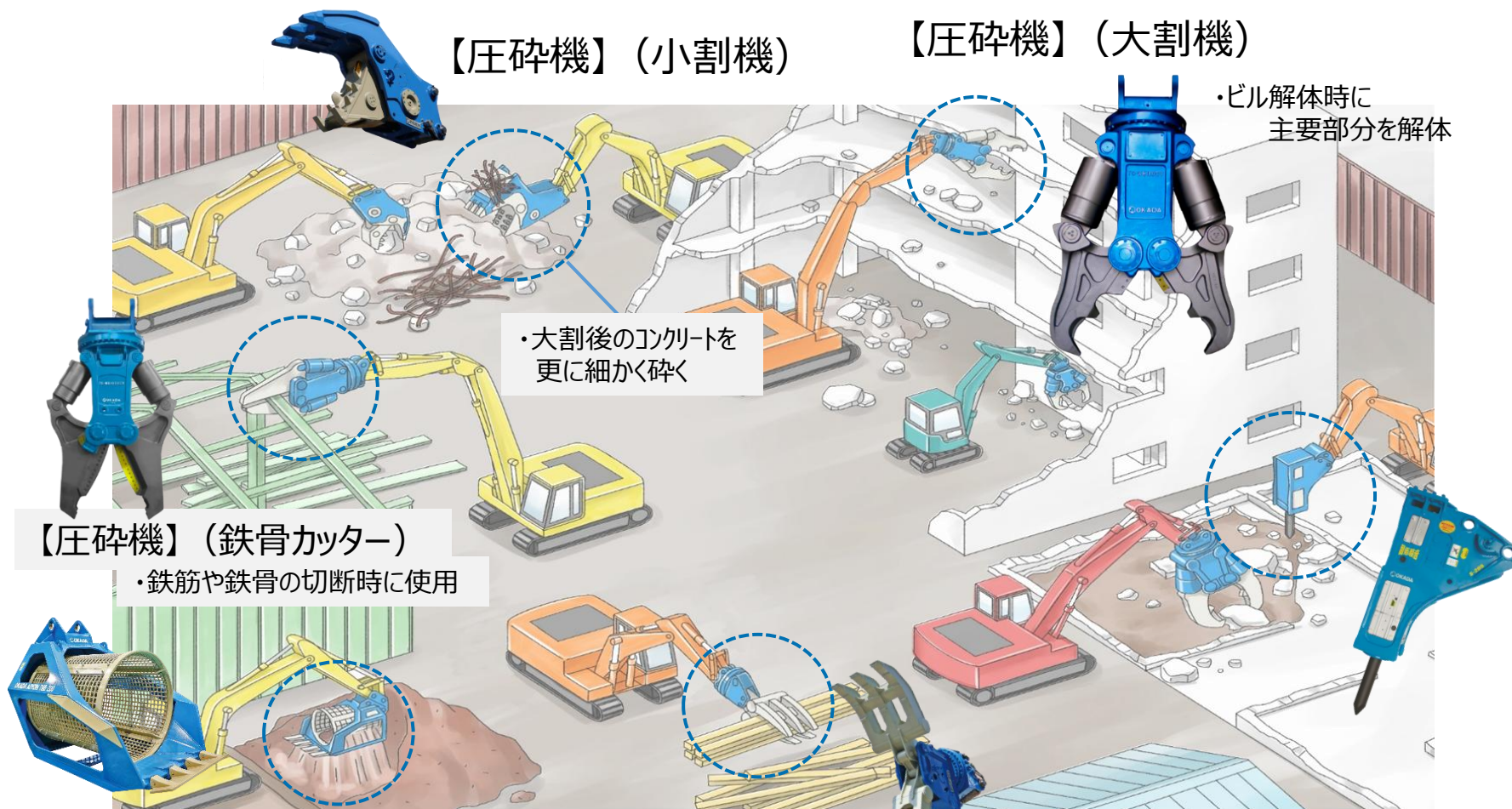
・ショベルに負担を掛けず、
様々な混合物を選別／ふるい

【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



【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】

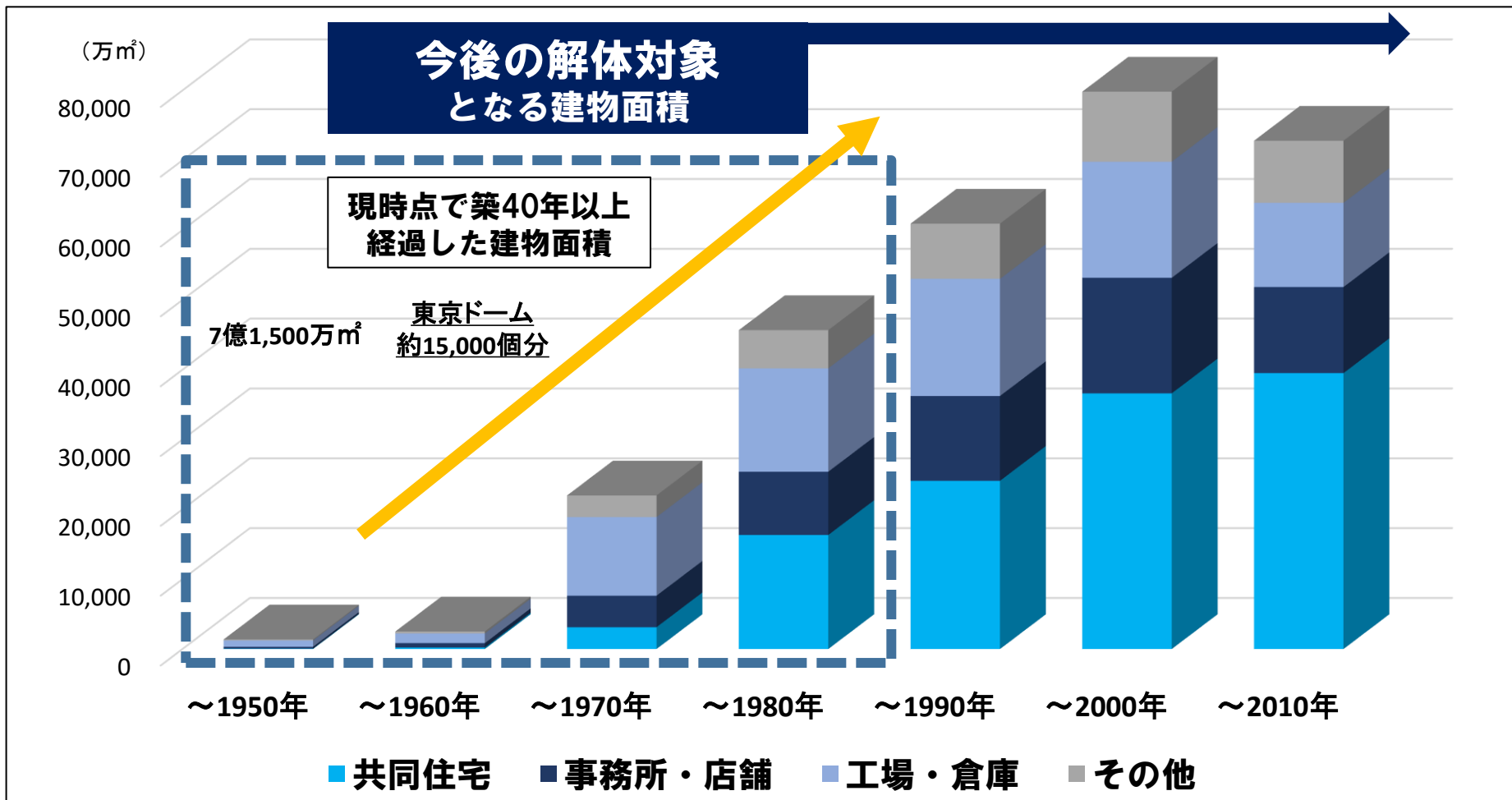


- ・道の無い山の斜面での
生コンクリート・資材等の運搬に
- ・老朽化した水力発電所の
パイプ交換工事に

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

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
IR・広報チーム

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

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