

2025年3月期 第2四半期

決算説明会資料

2024年11月27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 第2四半期 業績概要

3. 売上推移と今後の売上拡大施策

会社概要（24/3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

27,095
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

491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

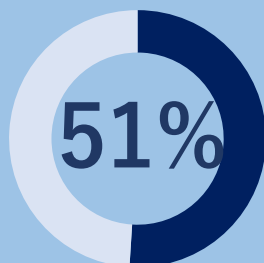


油圧ショベル

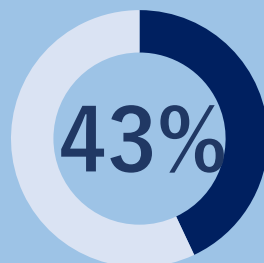
主力製品の国内シェア **No.1**



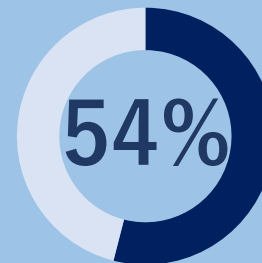
大割機



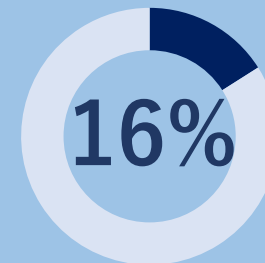
小割機



鉄骨カッター

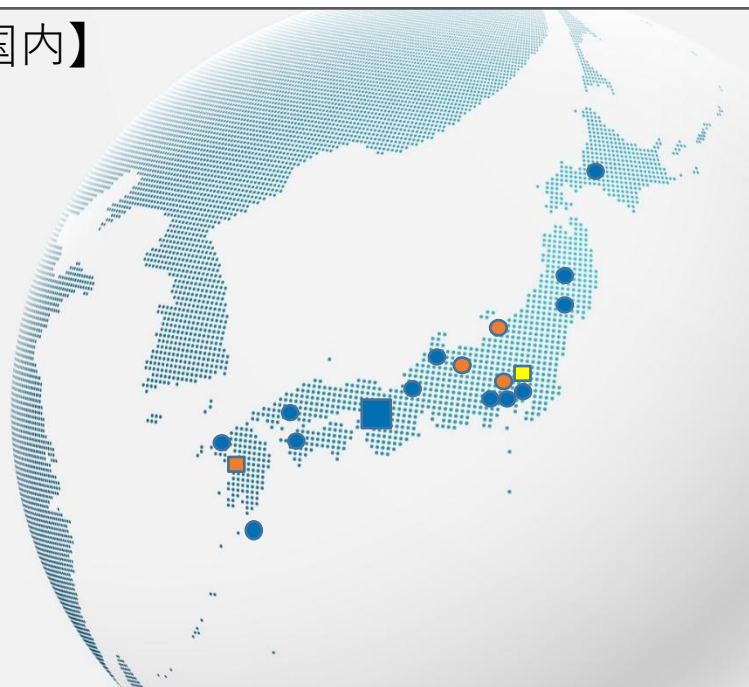


油圧ブレーカ



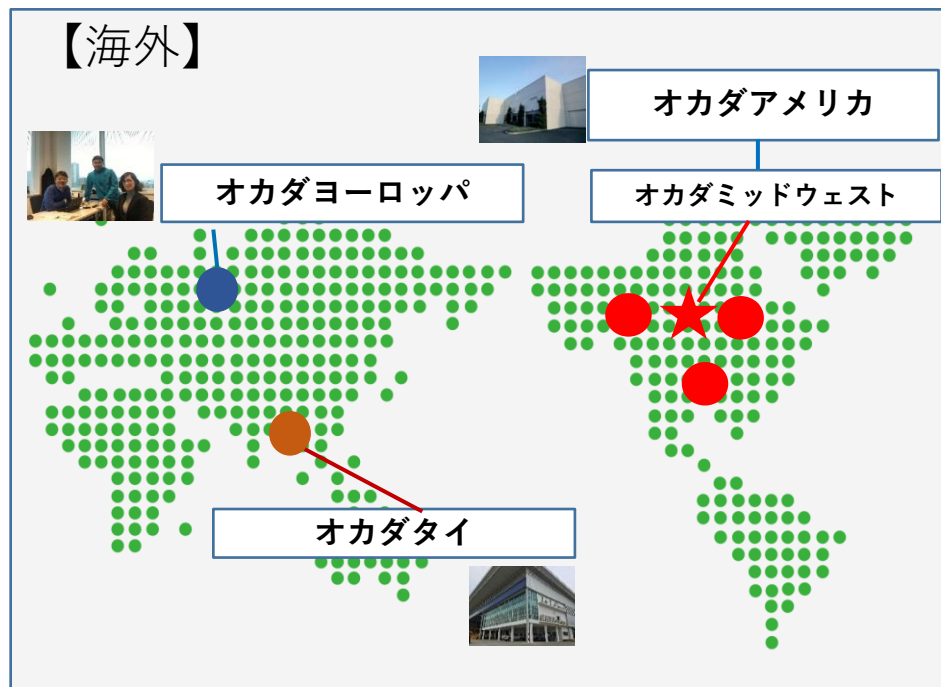
今年度より、南星機械の機械営業部門をオカダアイヨンに**営業統合**

【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	4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)

※2024年4月1日付の上記**営業統合**に伴い、オカダアイヨン熊本営業所を新設、南星機械の5営業所（大阪、中部、広島、四国、熊本）をオカダアイヨンの各拠点に統合し、国内拠点を計18に強化・スリム化・効率化しました。

これにより、**当社グループの強みであるアフターメンテナンス体制を、林業機械、解体アタッチメントの両方でフル活用できる体制**となりました。

当社の歩み

1938年
創業

1951年頃
鑿岩機工法登場

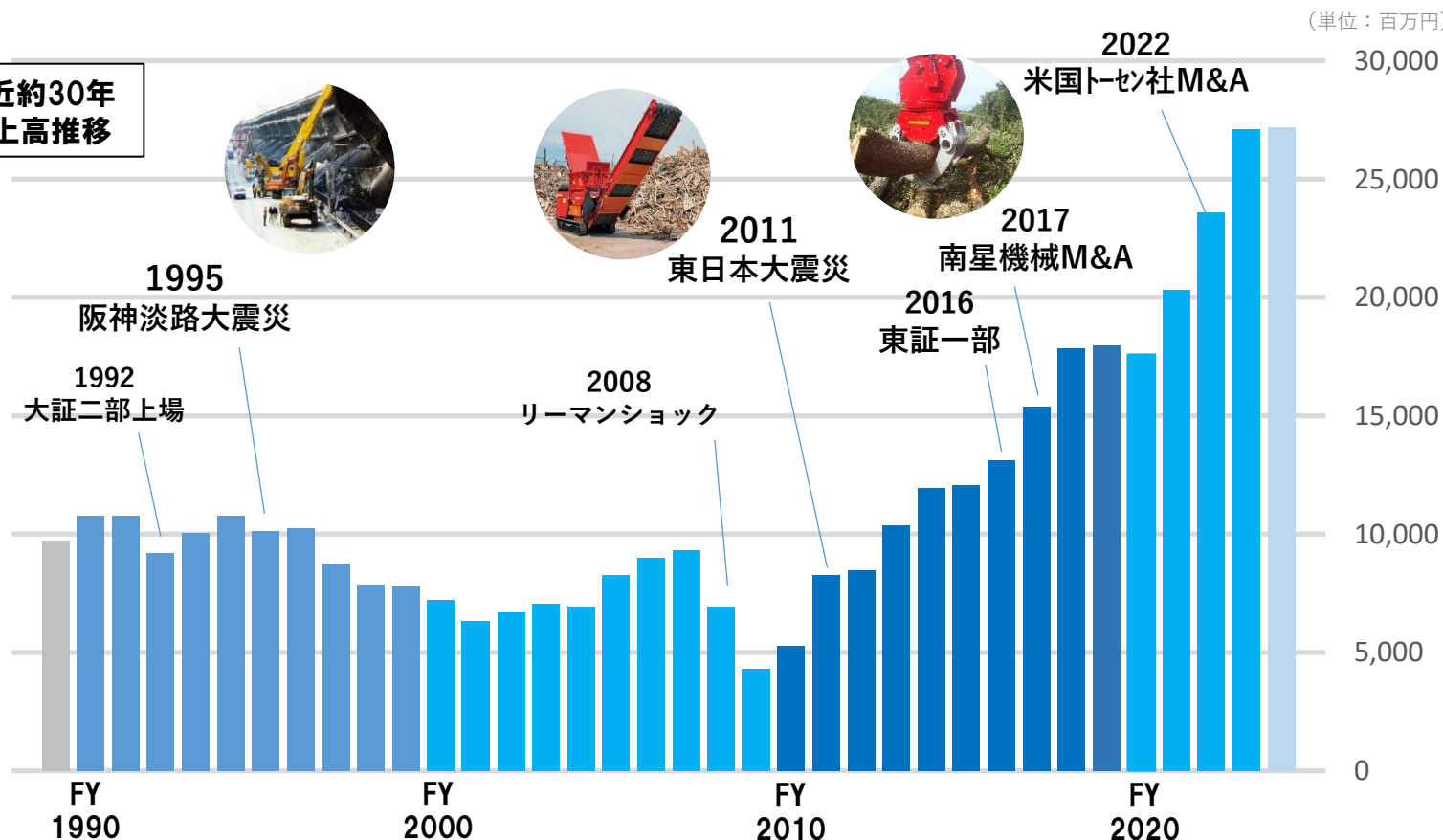
1960年頃
大型エアブレーカ登場

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



1990年代
以降

1. 会社概要／当社の歩み
- 2. 2025年3月期 第2四半期 業績概要**
3. 売上推移と今後の売上拡大施策

業績サマリー(2025年3月期 第2四半期)

売上高

13,067百万円
(前年比▲2.4%)

営業利益

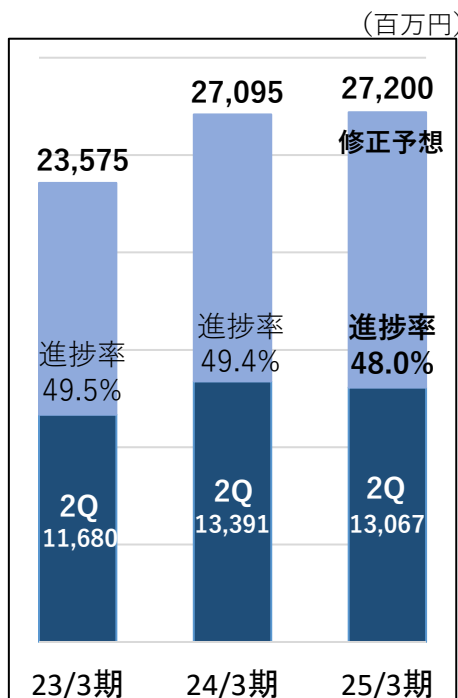
1,164百万円
(前年比▲23.6%)

経常利益

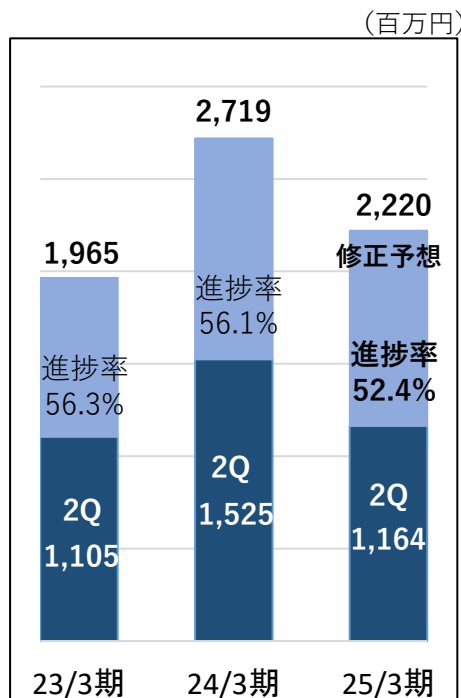
1,102百万円
(前年比▲33.1%)

四半期純利益
(当社株主帰属)

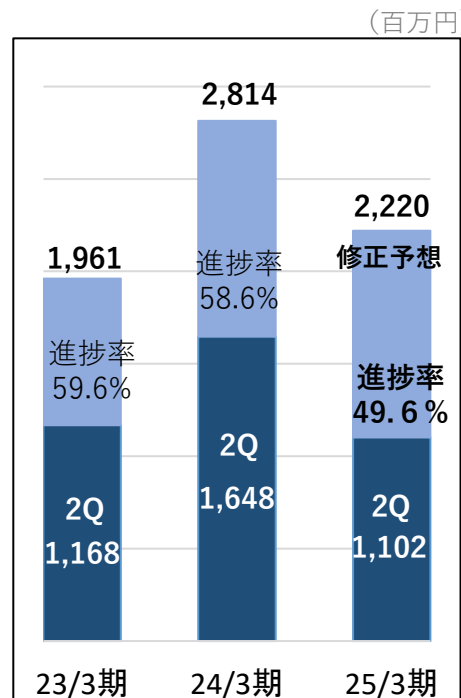
731百万円
(前年比▲33.9%)



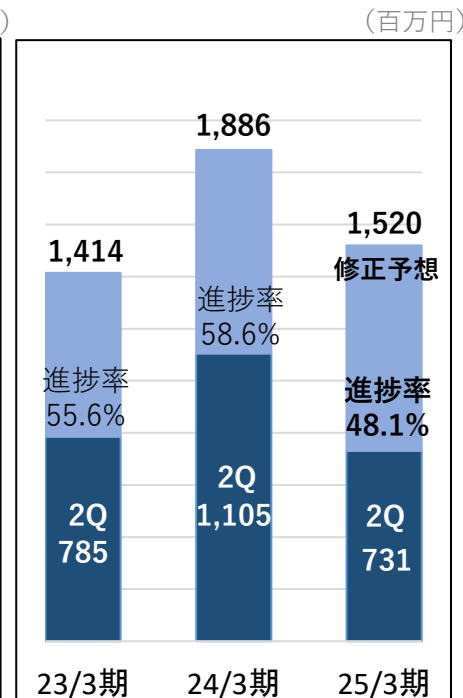
【売上高】



【営業利益】



【経常利益】



【当期純利益】

2025年3月期第2四半期業績及び通期見通し

- 国内は比較的堅調も、米欧の建機需要落ち込み主因で減収減益。2024年9月末の円高進行も為替評価損に影響。米国在庫調整の回復時期が来期ずれ見込みの為、通期予想を修正 (百万円)

	24/3期 2Q実績	25/3期 2Q実績	前年同期比 増減 (額)	前年同期比 増減 (%)	25/3期 当初予想 (24/5/10)	25/3期 修正予想 (今回修正)	前年同期比 増減 (額)	5/10発表 当初予想 対比増減
売上高	13,391	13,067	▲324	▲2.4	28,500	27,200	104	▲1,300
売上総利益	4,040	3,866	▲173	▲4.3	—	—	—	—
販売費及び 一般管理費	2,514	2,701	187	7.4	—	—	—	—
営業利益	1,525	1,164	▲360	▲23.6	2,900	2,220	▲499	▲680
経常利益	1,648	1,102	▲546	▲33.1	2,900	2,220	▲594	▲680
四半期純利益 (当社株主帰属)	1,105	731	▲374	▲33.9	1,980	1,520	▲366	▲460

為替平均使用レート

ドル：141円
ユーロ：153円

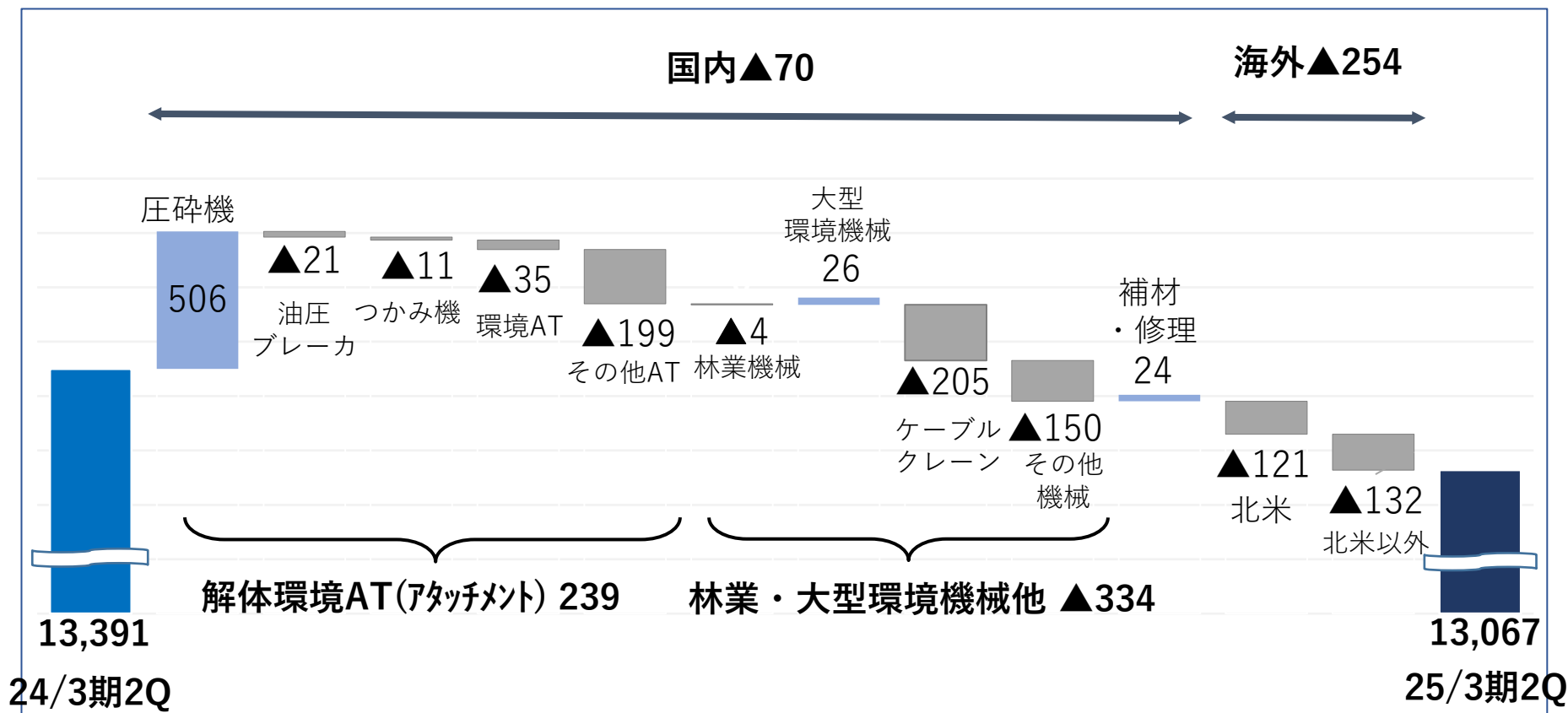
ドル：153円
ユーロ：166円

※25/3期通期見通しの為替想定レートは、ドル：140円、ユーロ：150円。

売上高増減要因 (2025年3月期 第2四半期)

- 国内では、解体環境アタッチメントにおける圧碎機が生産能力増を反映して好調を維持するも、林業・大型環境機械におけるケーブルクレーンが前年・前々年好調の反動減となったため、全体として前年比減収
- 海外は、米国、欧州、アジアともに需要環境回復せず前年比減収

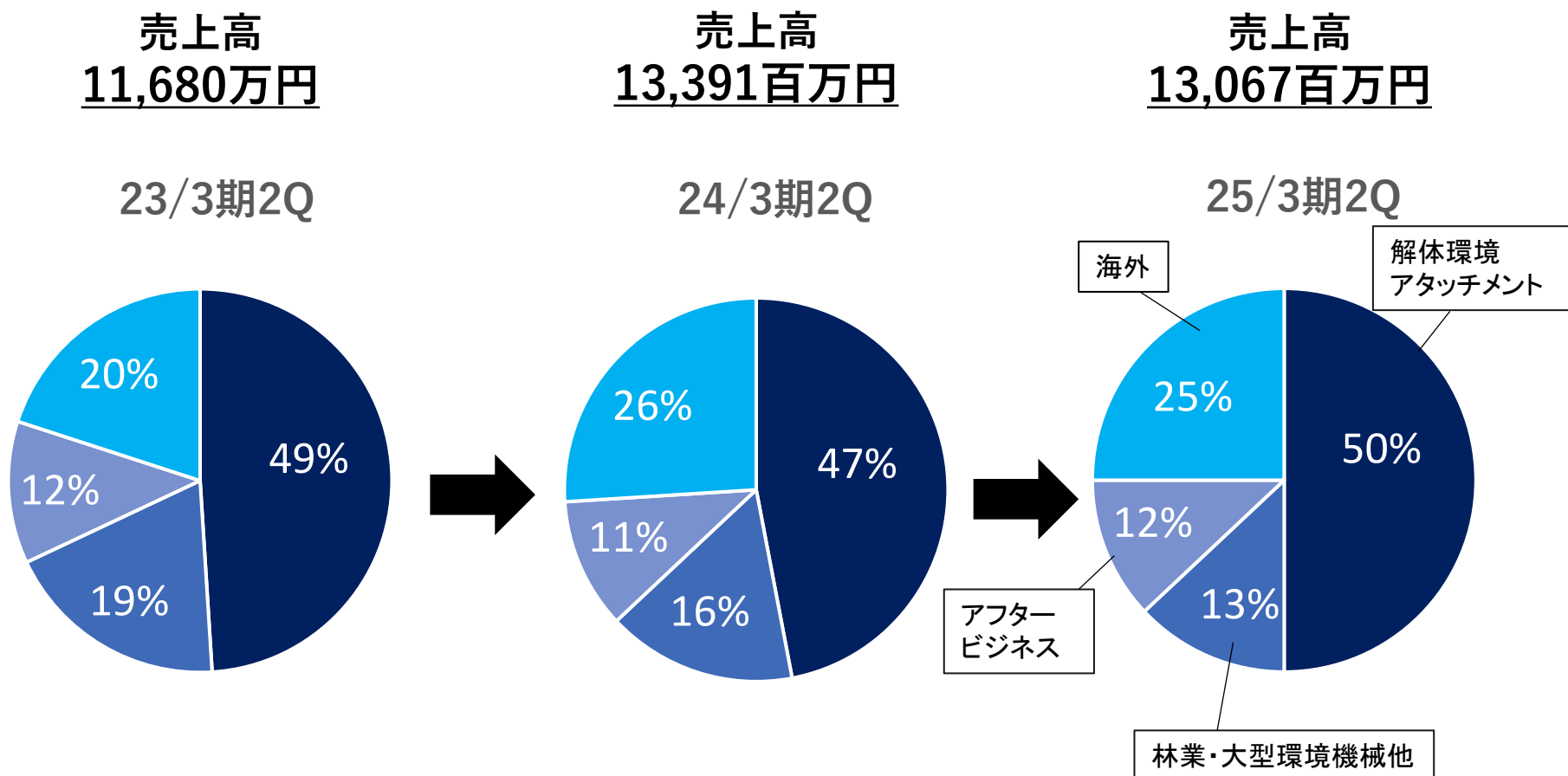
(百万円)



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 P.12 機種別売上推移参照



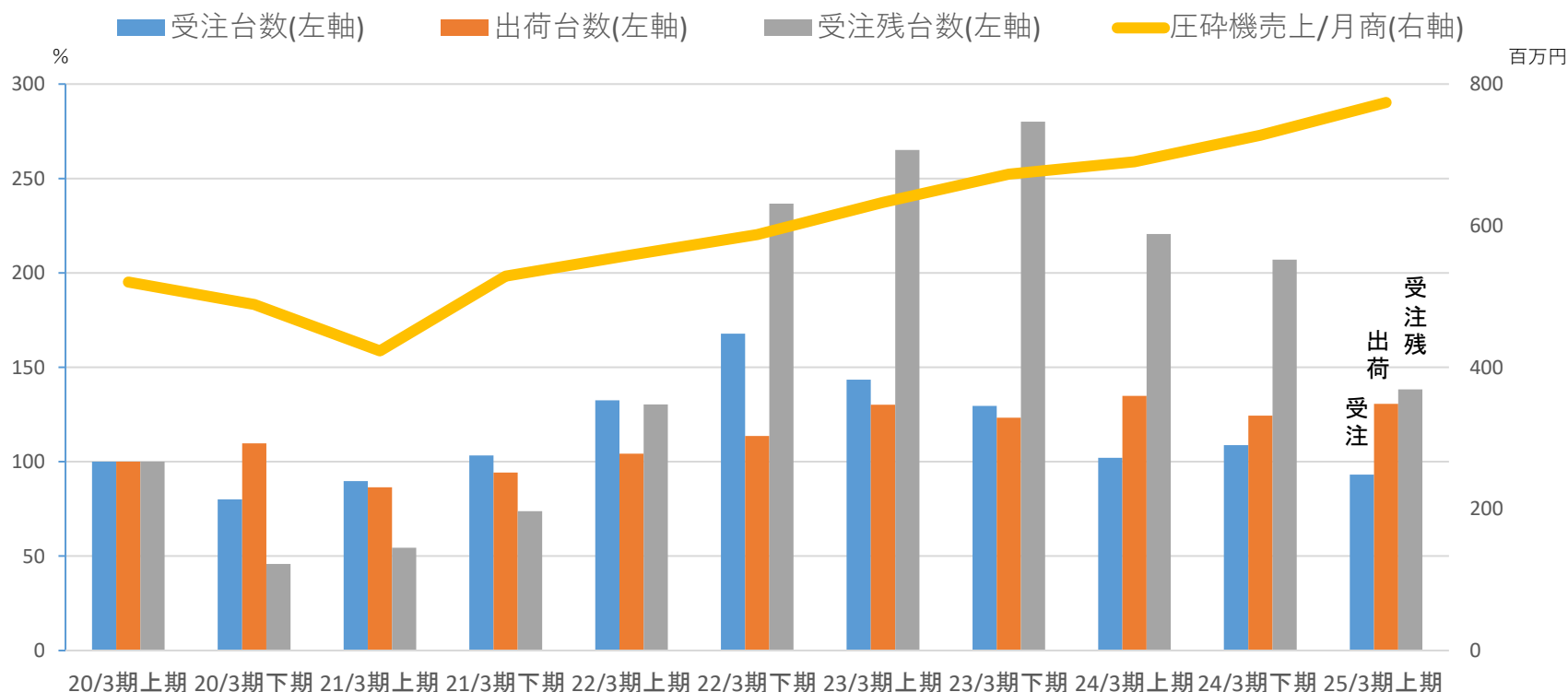
機種別売上推移

(百万円)

			23/3期 2Q	24/3期 2Q	25/3期 2Q	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	3,796	4,142	4,648	506	12.2	22.4
		油圧ブレーカ	498	442	421	▲21	▲4.8	▲15.4
		つかみ機	620	712	701	▲11	▲1.6	13.0
		環境アタッチメント	288	315	279	▲35	▲11.2	▲3.0
		その他アタッチメント	480	686	487	▲199	▲29.0	1.5
		計	5,684	6,298	6,538	239	3.8	15.0
	林業・大型 環境機械他	林業機械	571	882	878	▲4	▲0.5	53.8
		大型環境機械	149	230	256	26	11.4	71.6
		ケーブルクレーン	1,235	773	567	▲205	▲26.6	▲54.1
		その他機械	223	209	59	▲150	▲71.6	▲73.3
		計	2,180	2,096	1,762	▲334	▲15.9	▲19.2
	アフター ビジネス	補材	952	991	980	▲10	▲1.0	3.0
		修理	466	505	539	34	6.8	15.7
		計	1,418	1,496	1,520	24	1.6	7.2
	国内セグメント計			9,283	9,891	9,821	▲70	▲0.7
海外	米国地域		1,387	2,491	2,369	▲121	▲4.9	70.7
	欧州地域		562	579	500	▲78	▲13.5	▲11.0
	アジア地域（中国含まず）		304	291	270	▲20	▲7.2	▲11.3
	その他		141	138	105	▲33	▲24.0	▲25.9
	海外セグメント計		2,397	3,500	3,245	▲254	▲7.3	35.4%
連結計			11,680	13,391	13,067	▲324	▲2.4	11.9%

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、足元では正常化しつつあり落ち着いてきている
- 大割機・鉄骨カッター等の「鋳鋼品」は鋳鋼部材の供給先と組立外注先を拡大した結果、納期は短縮し正常化に向かう
- 小割機・つかみ機等の「製缶品」は納期正常化



・ 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期上期を100として指数化

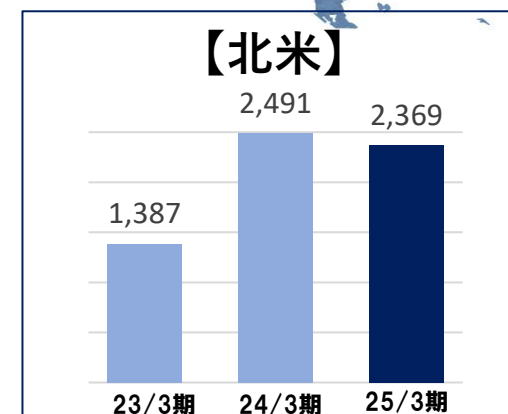
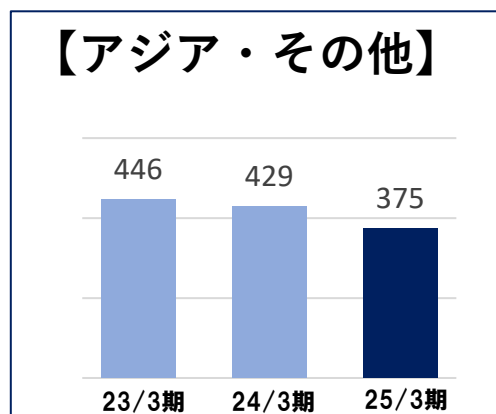
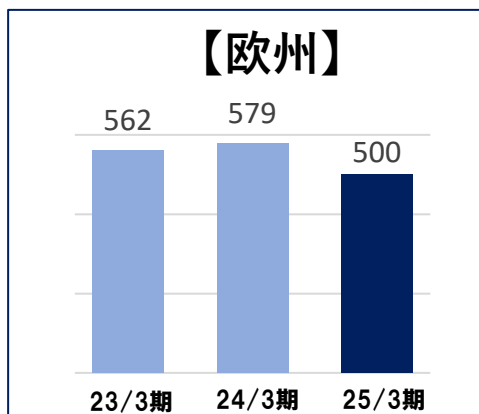
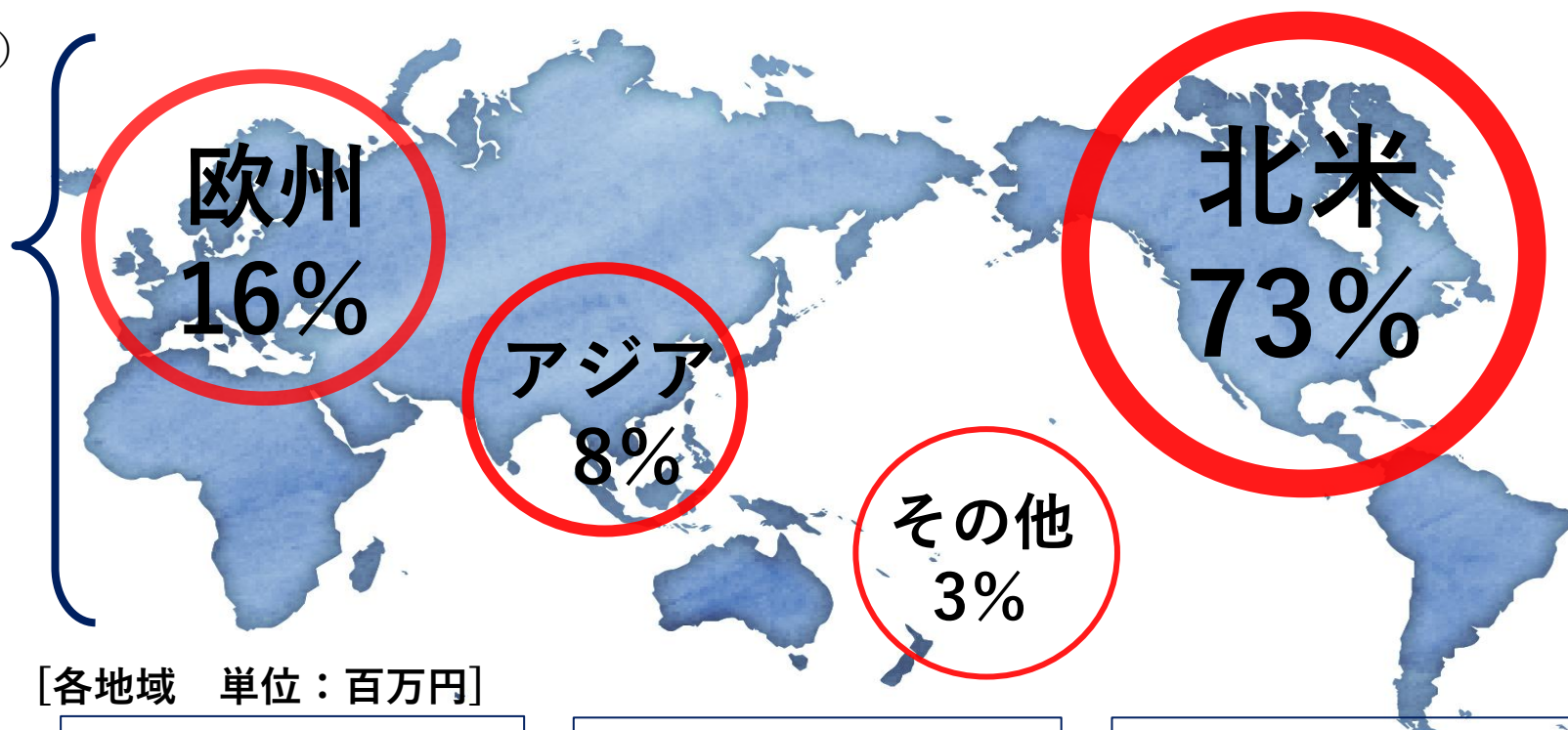
海外 地域別売上構成 (2025年3月期 2Q)

- 米国、欧州、アジアともに需要環境回復せず前年比減収

(販売構成)

海外
24.8%

国内
75.2%

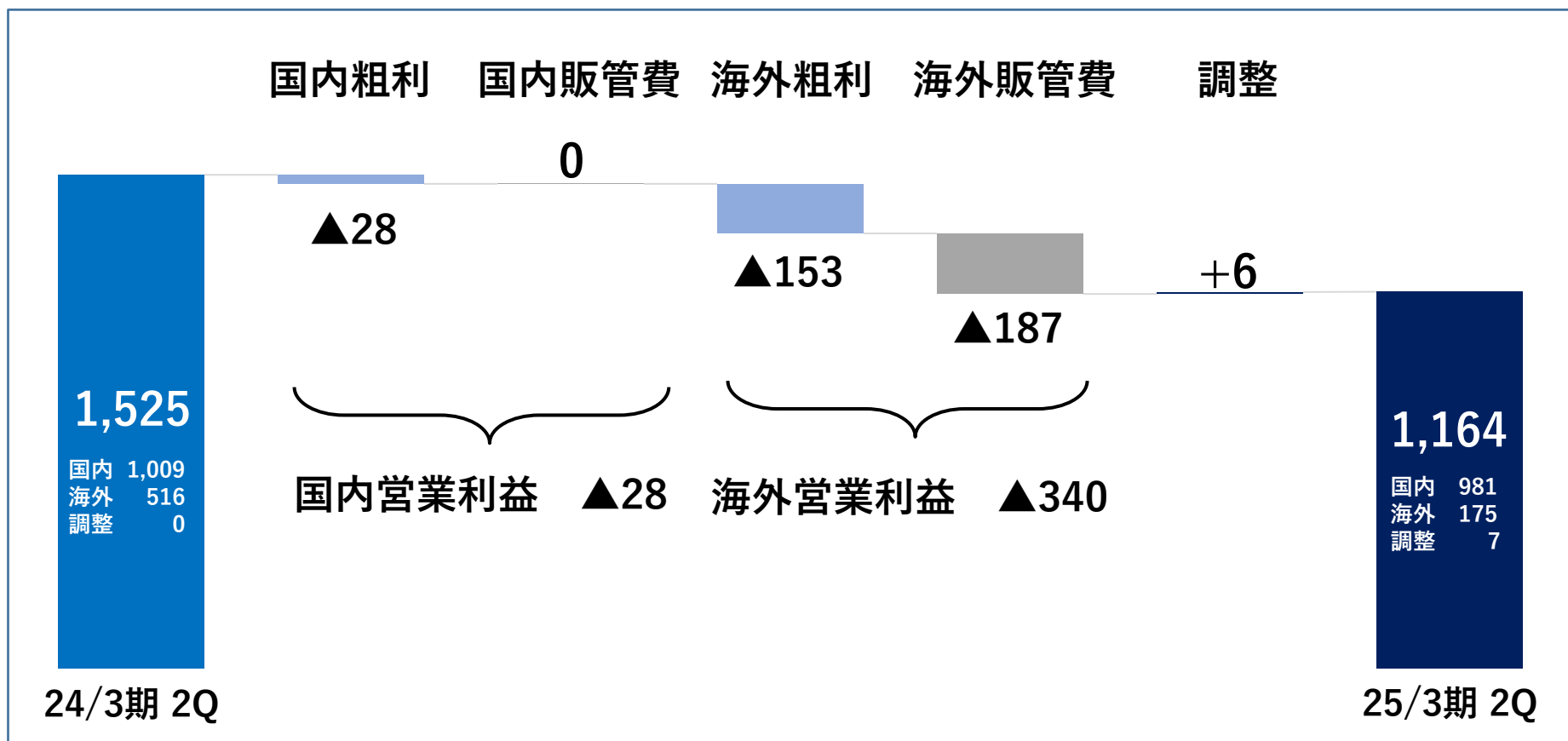


営業利益増減要因（2025年3月期 第2四半期）

- 国内は、売上減収による営業減益
- 海外は、全体需要減に伴う粗利率の低下に加え、主に人件費等、販管費増加による営業減益

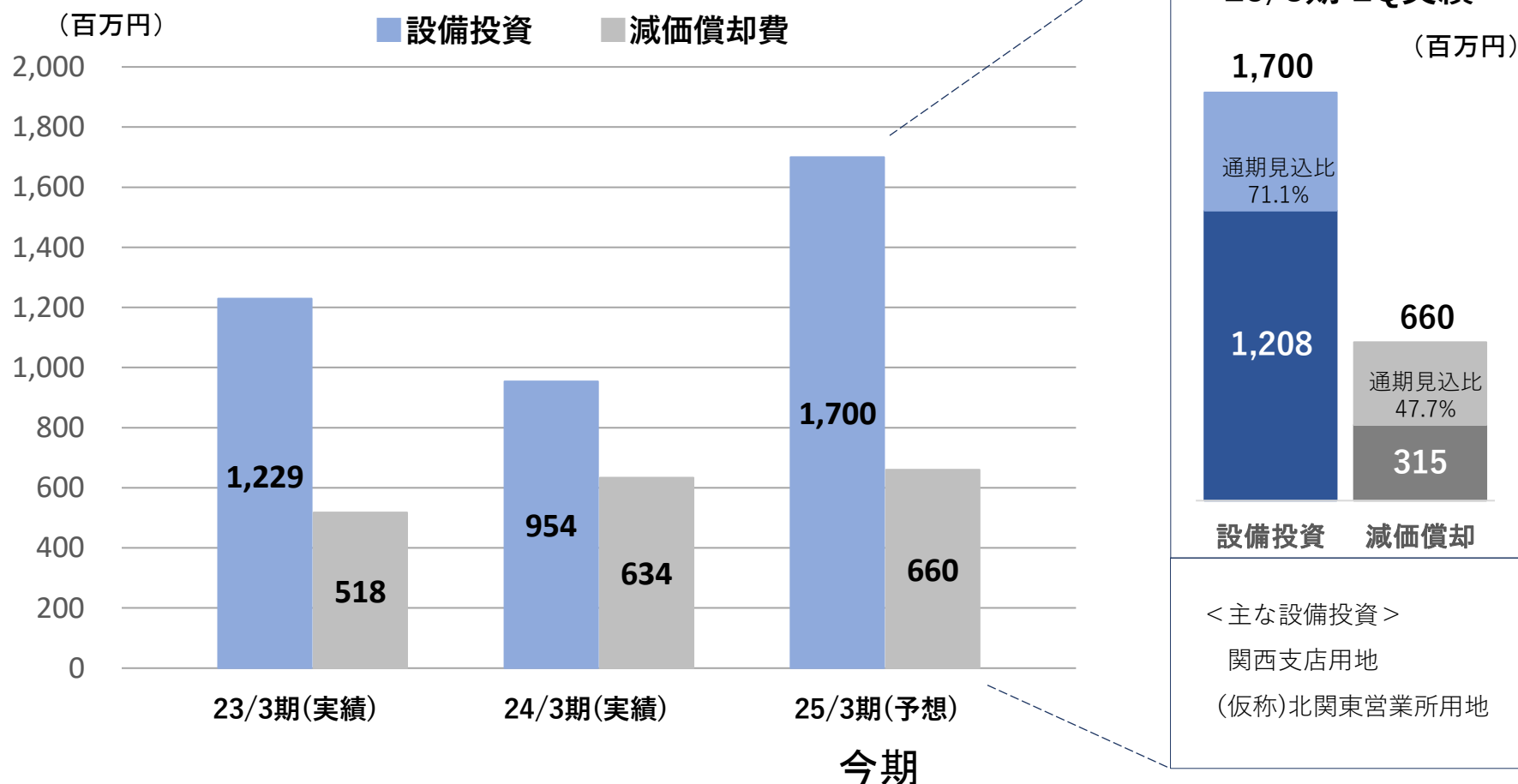
※人件費増：事業拡大に向けた新規営業担当者の採用等

（百万円）



設備投資・減価償却費計画

- 今期は、今後も需要増が見込まれる都心部の店舗拡張に着手
- 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

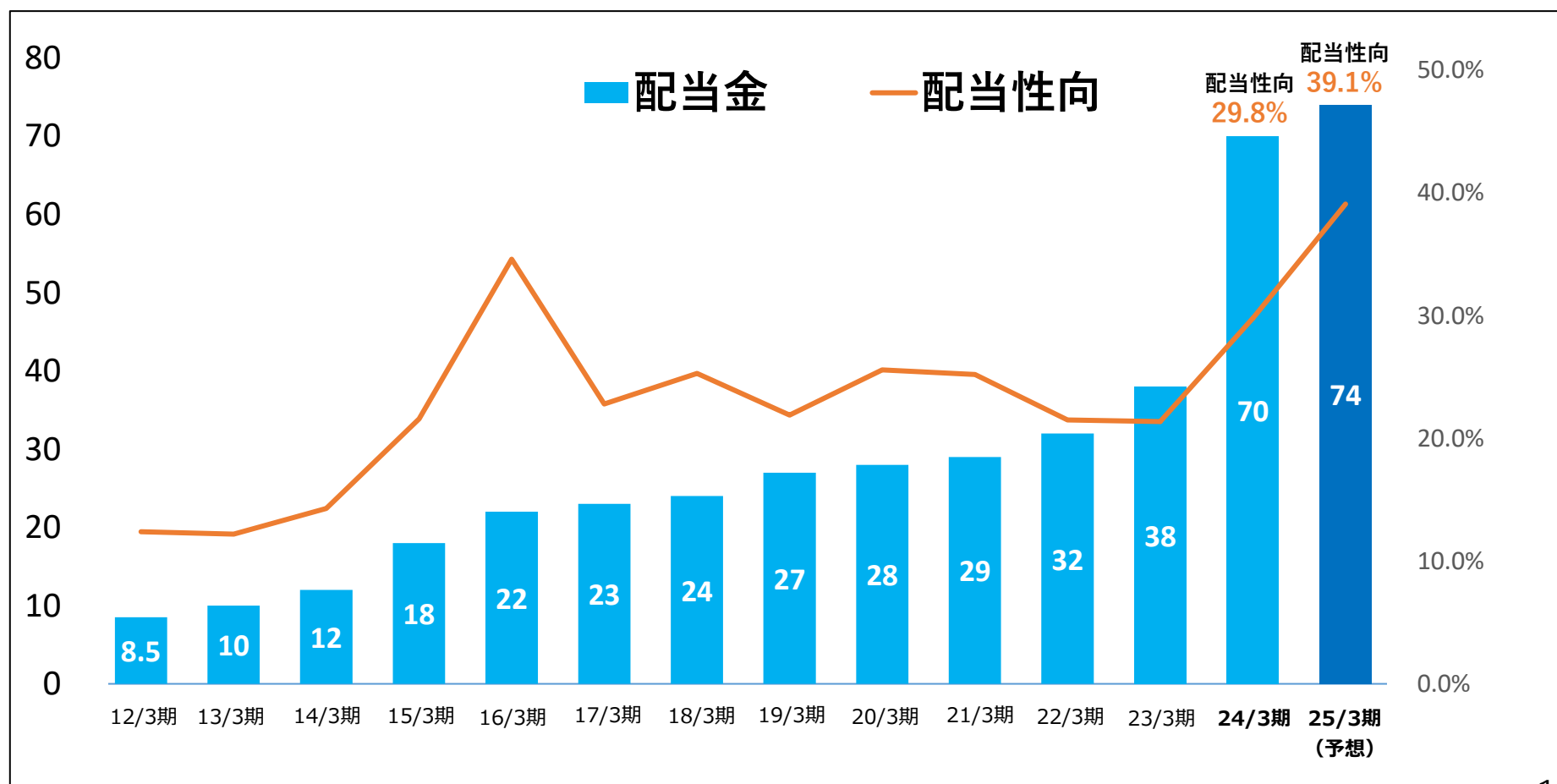


株主還元／配当実績と計画

- 25/3期配当金は、前期比4円増配の74円を予想。引き続き配当性向30%を目標とし、安定成長のもと累進配当方針を維持する方針（今期で15期連続増配）

(配当金：円)

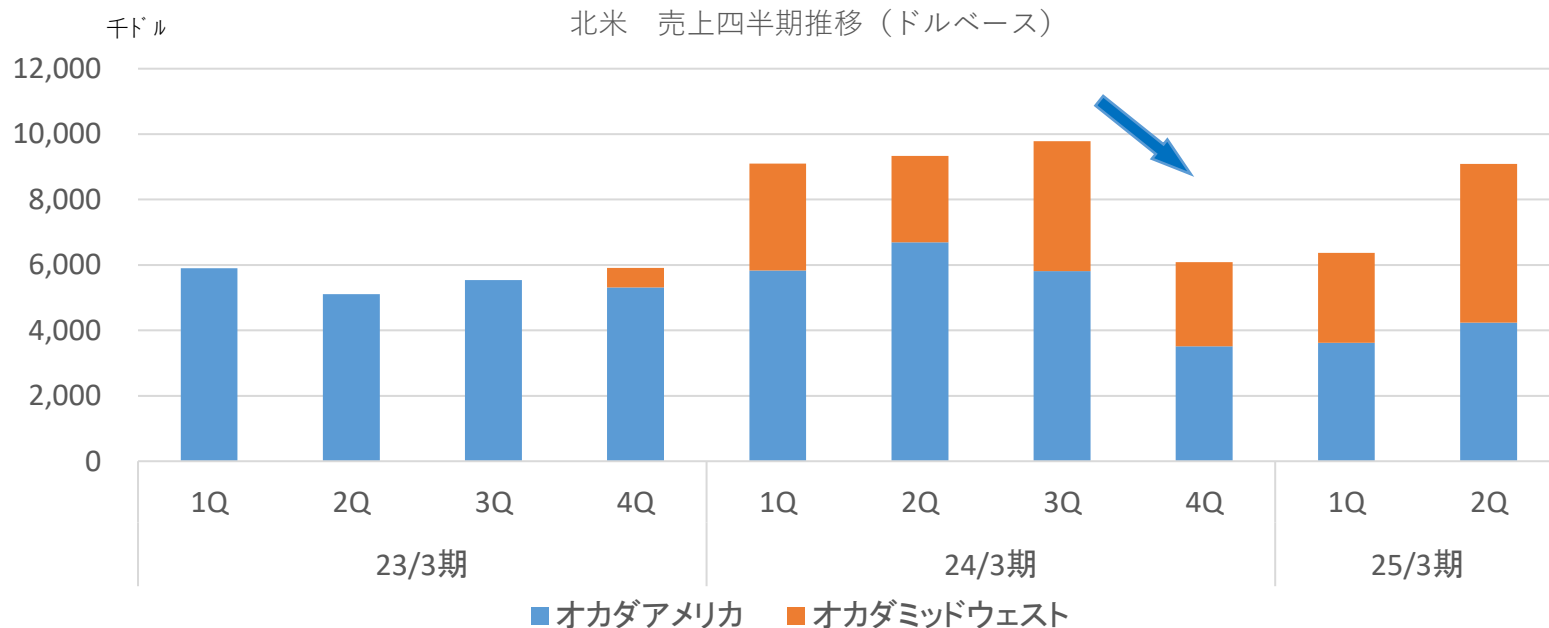
(配当性向：%)



1. 会社概要／当社の歩み
2. 2025年3月期 第2四半期 業績概要
- 3. 売上推移と今後の売上拡大施策**

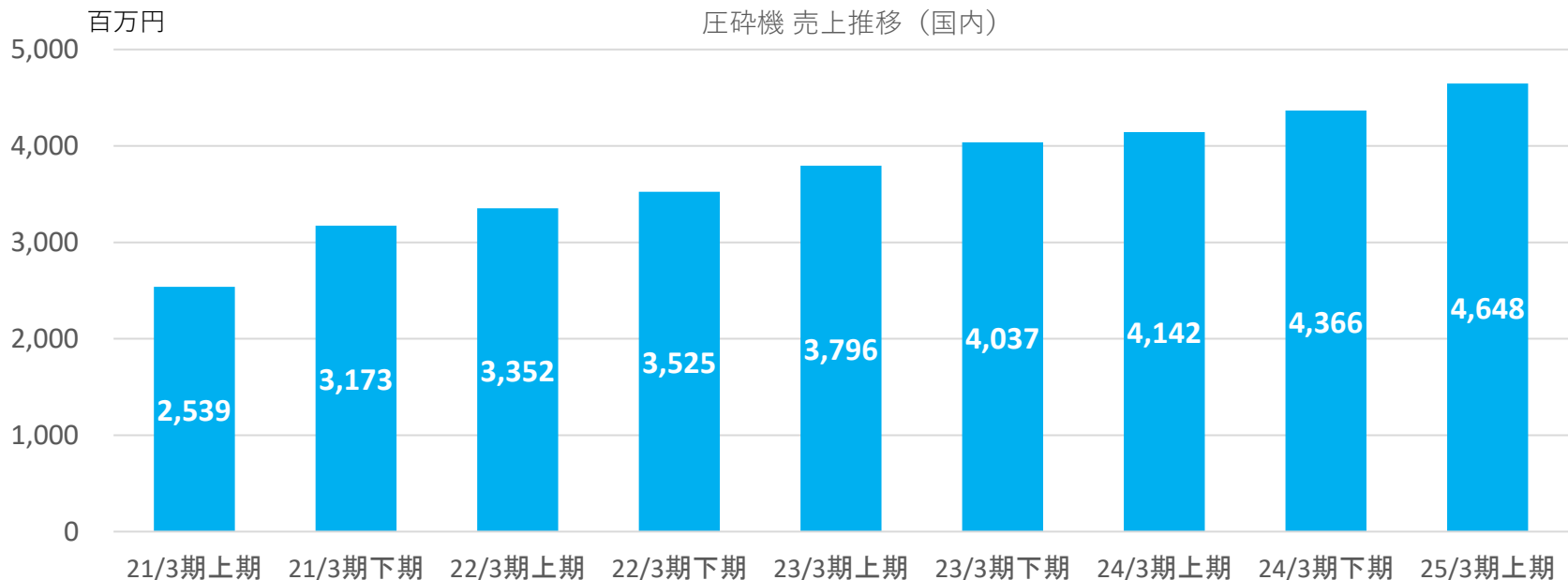
インセンティブ拡充等の営業促進とデモ機による圧砕機市場開拓

- 24/3期4Qから急速に北米市場は減速。コロナ明けからの需要回復期にレンタル、ディーラーが在庫を積み増し流通在庫が増加。投資抑制モードに入ったことが要因
- オカダミッドウェスト（エンドユーザー向け）：25/3期2Qで売上回復も、本格回復は来期以降
- オカダアメリカ（レンタル・ディーラー向け）：売上本格回復は来期以降
- 短期的：インセンティブ拡充等の営業促進で、既存先リテンションや新規先開拓を促進
長期的：デモ機による圧砕機市場開拓や新規商材投入、営業強化策の推進



万全の受注・生産体制が整い、トップシェアの維持/拡大を目指す

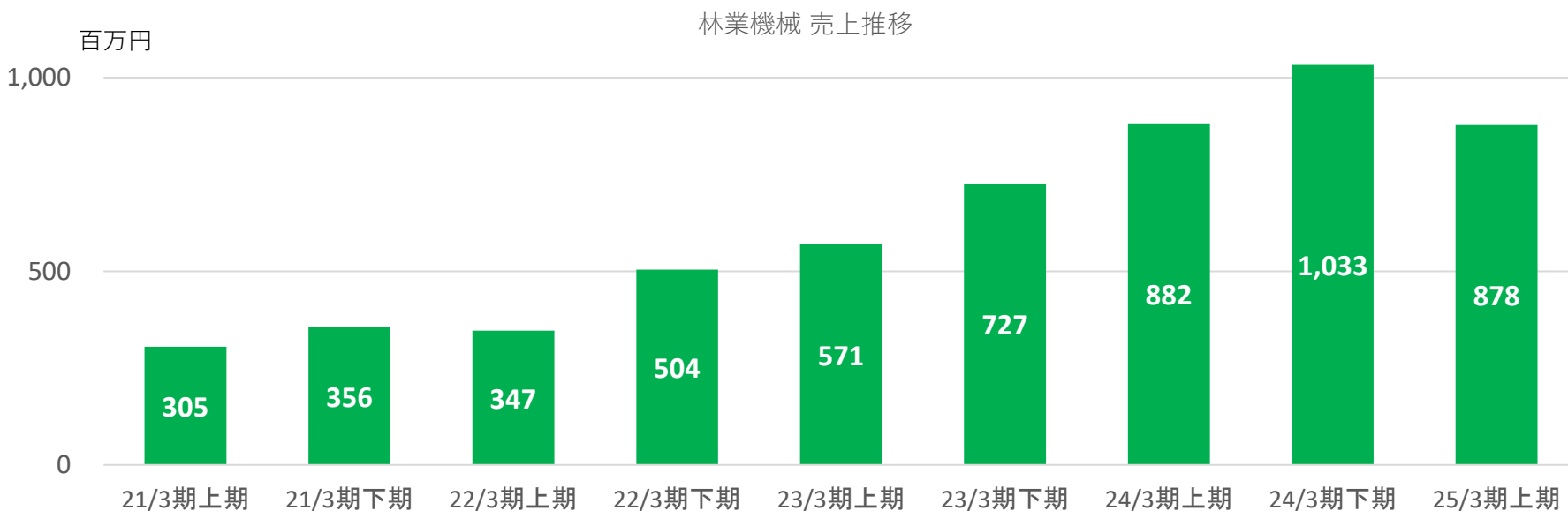
- 鋳鋼製品の部材供給先と組立外注先の拡大による**生産能力の拡充と大型化対応**により、売上の増加が続く。納期も一部の機種を除いてほぼ正常化に向かう
- 各営業所修理工場の大型アタッチメント設備対応が完了し、**修理対応力を強化済**
- 大割機・鉄骨カッターの**国内初・当社独自アタッチメント補償制度**を継続し、競合優位性を維持・強化（購入後2年間の修理費用を顧客負担なしに補償する制度）



※現状、圧砕機は大部分が国内

営業統合による業界唯一のアフターサービス体制にて差別化、新製品投入

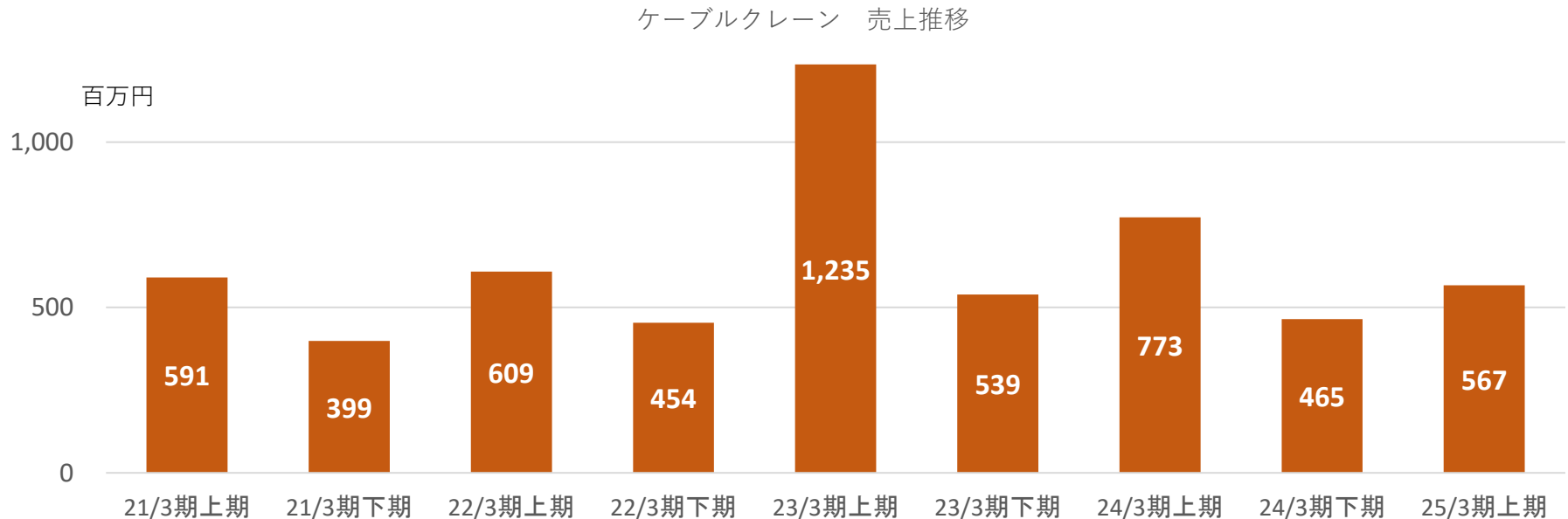
- 22/3期下期以降は、高性能林業機械「ハイブリッドバケット」の発売効果が寄与
- 24/4月から南星機械とオカダアイヨンの営業統合により、林業機械に対する修理・アフターサービス体制を強化。林業機械メーカーで唯一の体制を生かし差別化を図る
- 24/10月の林業展で発表・展示したハイブリッドバケットの新ラインアップと高性能林業機械の新型プロセッサ（造材機）2機種の新製品投入により売上増加を図る



※現状、林業機械は国内のみ

売上に変動あるも、通年では**堅調**

- 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、及び橋梁工事用の大型ウインチが中心。工事規模や進行状況により**売上に変動**がある
※23/3期上期は福井県・足羽川ダムの大型受注要因あり
- 25/3期上期は前年、前々年の好調の反動減ながら、**前年実績を上回る受注残**があり、下期は挽回の予定



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/>