

オカダアイオン株式会社

2021/3期 会社説明会資料

(東証一部 6294)

2021.5.25

-  **1. 会社概要／当社の歩み**
-  2. 2021／3期業績概要
-  3. 長期ビジョン「VISION 30」
-  4. 中期経営計画
「ローリングプランFY2021～FY2023」
-  5. 参考資料（2021年3月期）

会社概要（21/3月末現在）

事業内容	建設機械及び林業機械の製造、販売、修理
グループ会社	(株)アイオンテック(主力組立工場) 南星機械(株) (林業機械等製造・開発・販売) オカダアメリカ、オカダヨーロッパ
創業	1938年7月(設立1960年)
資本金	2,221百万円
拠点 (グループ計)	国内23、海外5
売上高	17,591百万円
従業員	451名(連結)

本社外観（大阪市港区）



当社の歩み

**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

1938 創業

1951頃
(鑿岩機工法)
さくがんき



1960頃 (大型エアブレーカ登場)



1970代後半 (圧砕工法登場)

1995
(阪神淡路大震災)

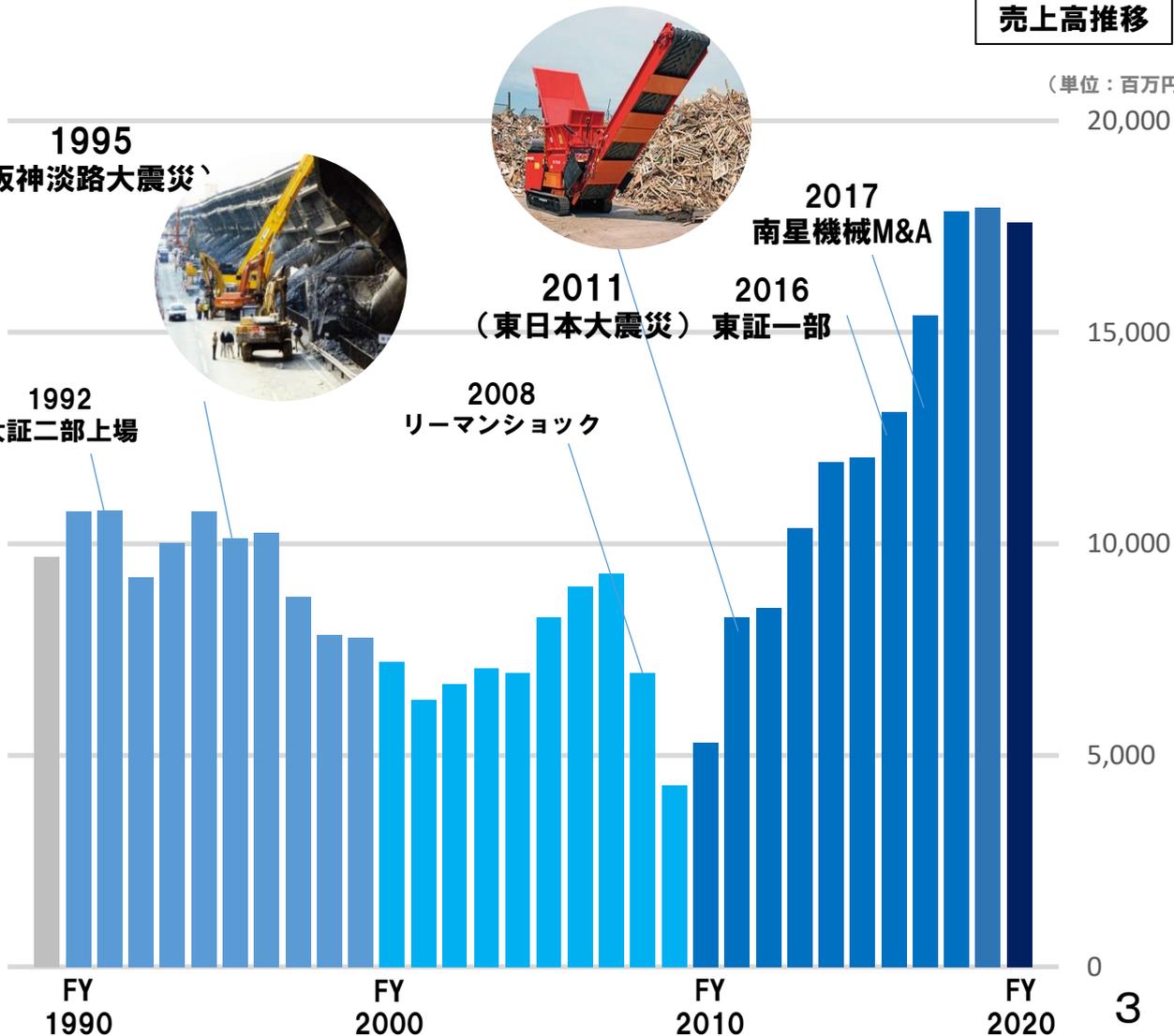


1992
大証二部上場

2008
リーマンショック

2011
(東日本大震災) 東証一部

2017
南星機械M&A

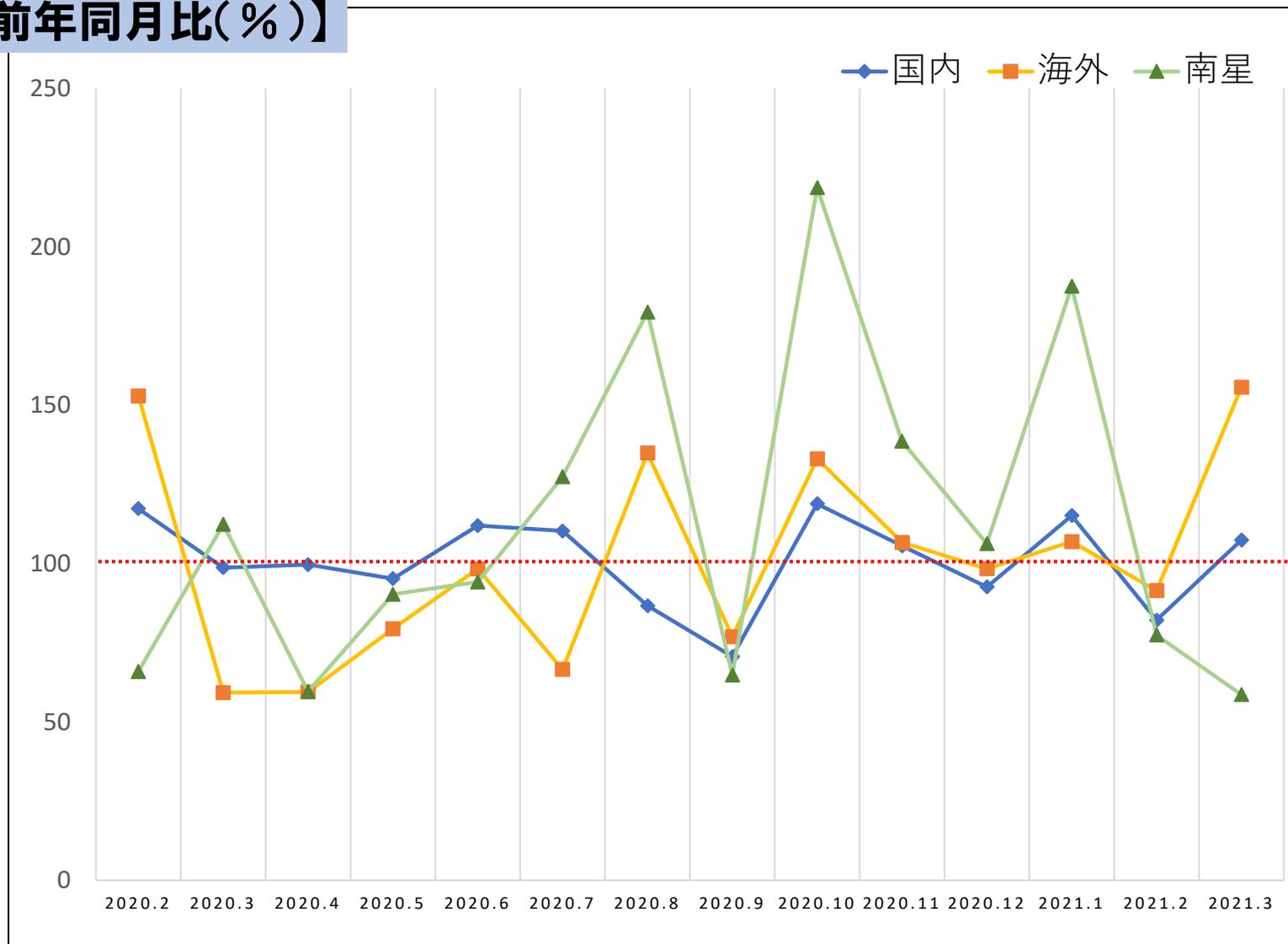


1. 会社概要／当社の歩み
- 2. 2021／3期業績概要**
3. 長期ビジョン「VISION 30」
4. 中期経営計画
「ローリングプランFY2021～FY2023」
5. 参考資料（2021年3月期）

コロナウイルス禍のセグメント別状況

【前年同月比(%)】

20/2~21/3 累計 (前年同期比)
国内 98.6
海外 96.6
南星 103.5
連結計 98.9



業績サマリー (2021/3月期)

売上高

17,591 百万円
(前年比▲2.0%)

営業利益

1,377 百万円
(前年比+0.6%)

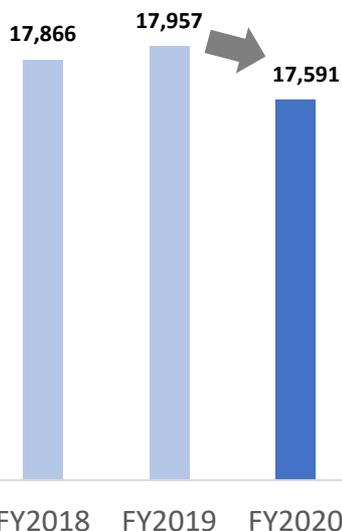
経常利益

1,433 百万円
(前年比+6.4%)

当期純利益

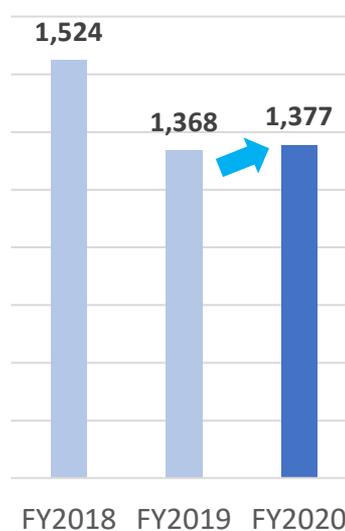
919 百万円
(前年比+3.9%)

(単位：百万円)



【売上高】

(単位：百万円)



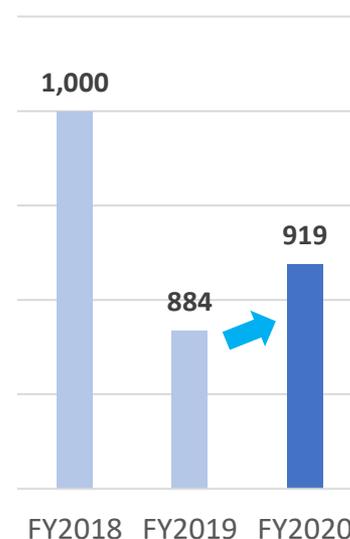
【営業利益】

(単位：百万円)



【経常利益】

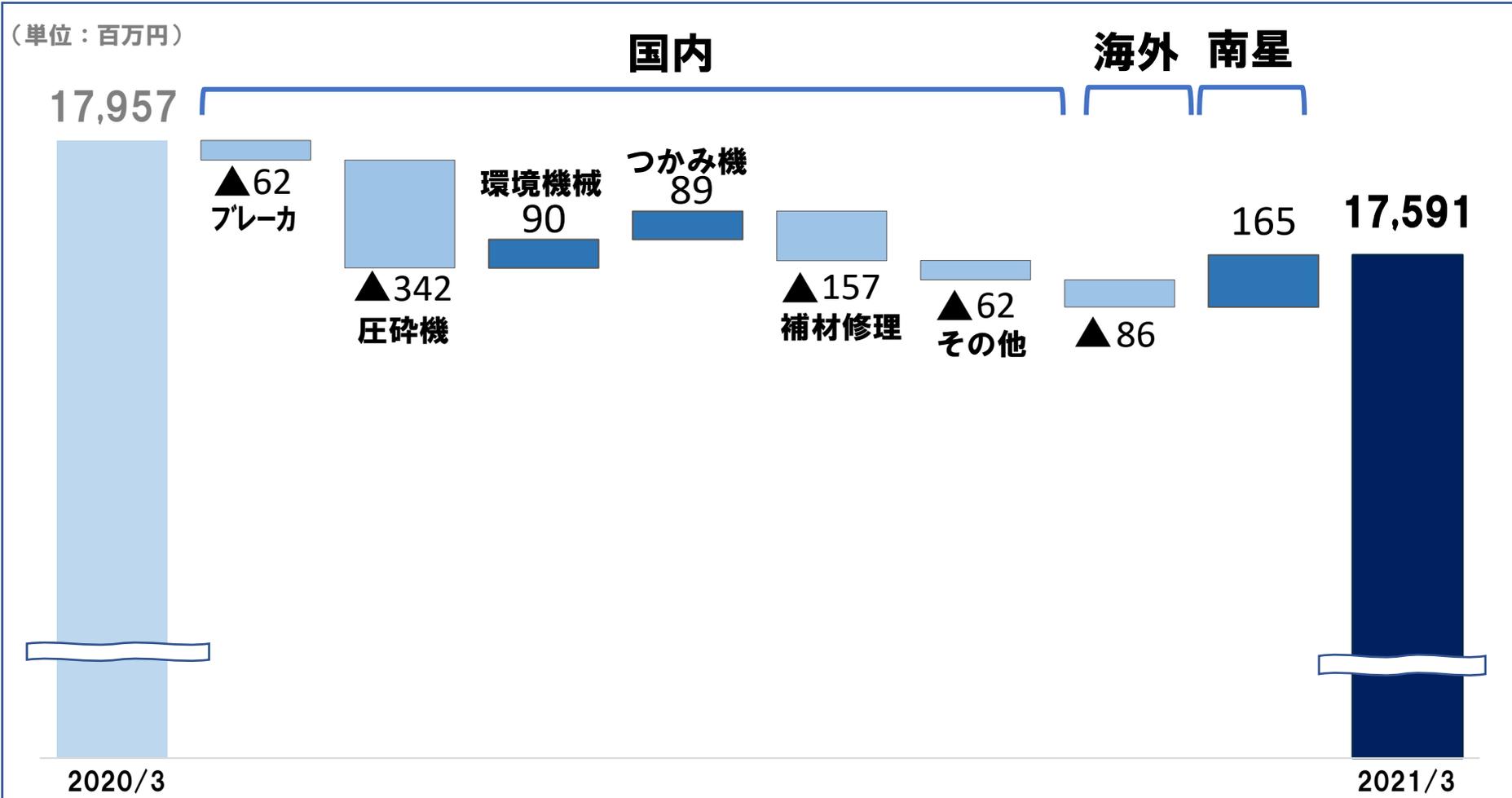
(単位：百万円)



【当期純利益】

売上高増減要因

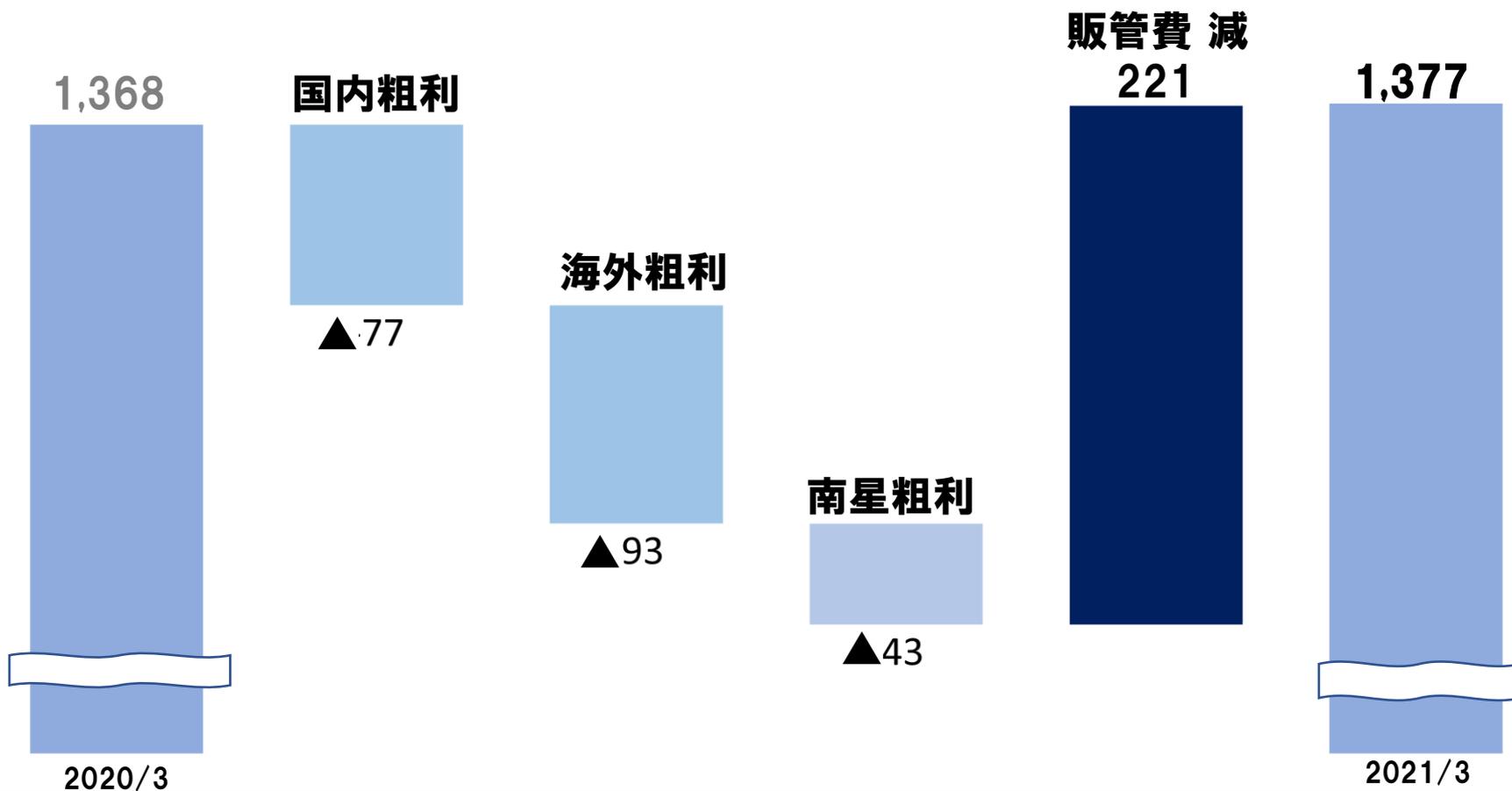
- 国内では、コロナ影響による買い控え影響で圧砕機減収の一方、引き続き環境機械・つかみ機好調
- 海外では、米国はコロナ感染拡大により減収も、現法化した欧州・新機種投入アジアは回復基調
- 南星では、林業機械が買い控え影響を受けるも、水力発電所リニューアル順調でケーブルクレーン事業は好調



営業利益増減要因

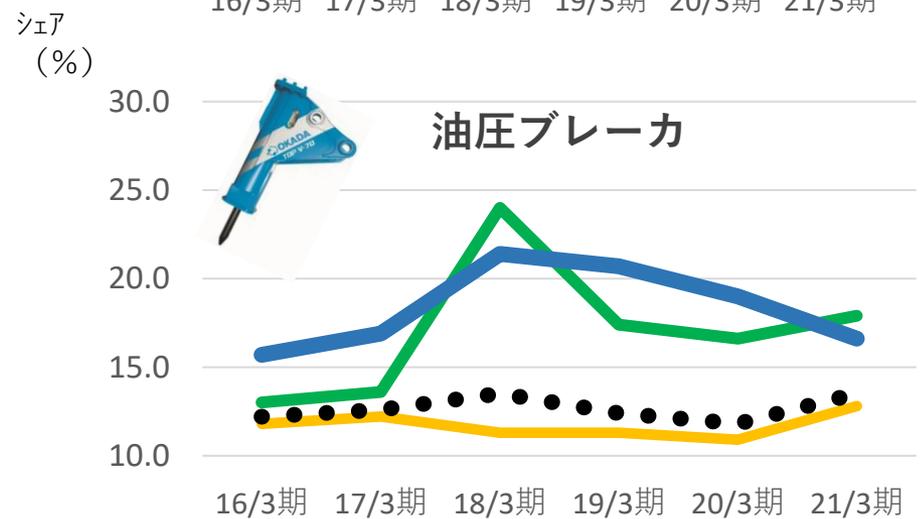
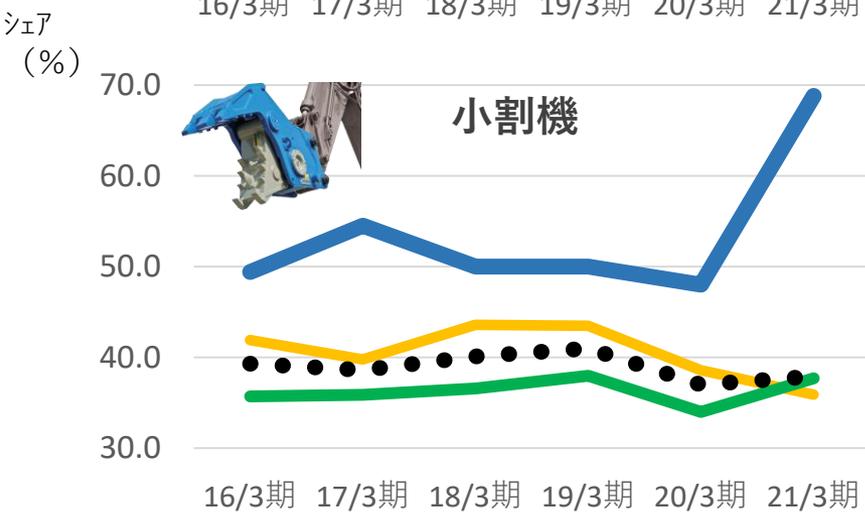
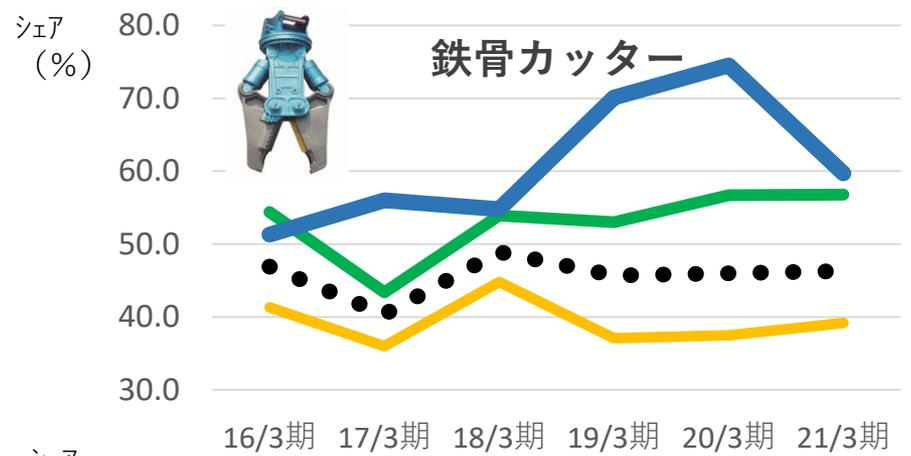
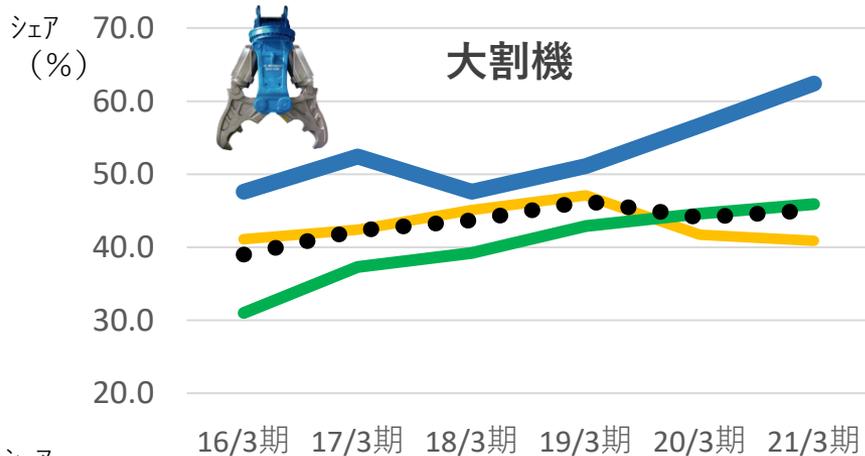
- 国内・海外は、売上減収による粗利減、但し移動制限を受けたことによるリモート化推進で販管費削減
- 南星は、売上は増収達成するも、売上構成の変化により粗利減少

(単位：百万円)



国内主力商品クラス別シェア

取付ショベルクラス 30トン以上の大型機に強みを発揮

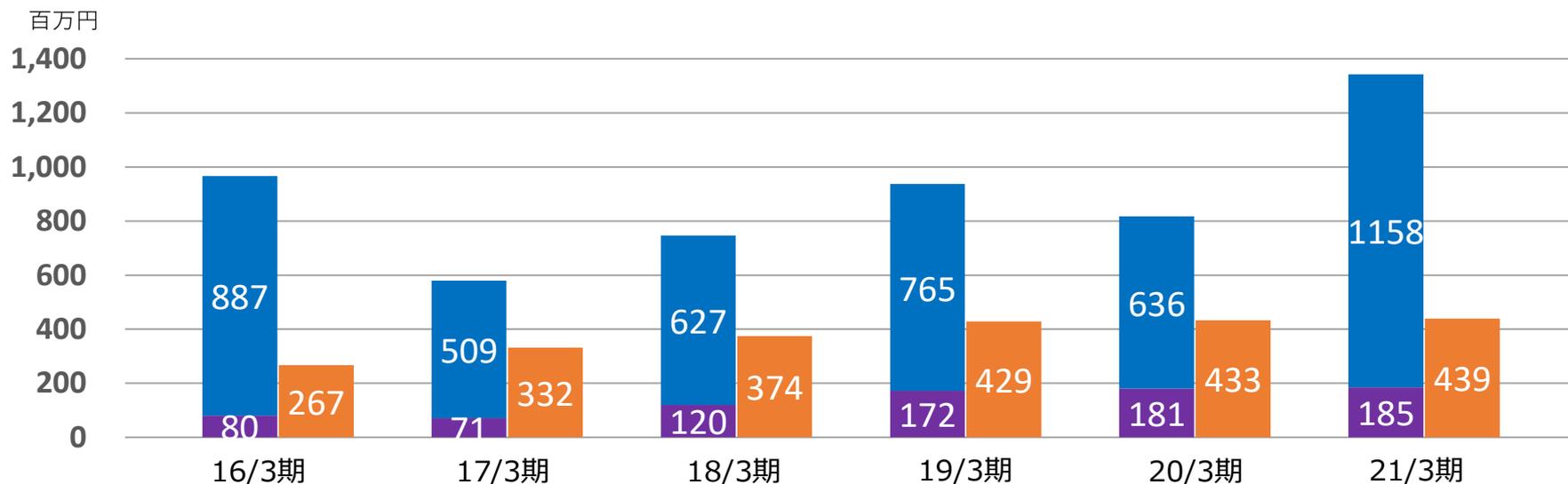


●●● 全体シェア ■■■ 30トン以上 ■■■ 20トン以上30トン未満 ■■■ 20トン未満

設備投資・研究開発

- ◆ 増産のための主力工場（アイオンテック）拡張と大型機メンテナンス対応強化及び職場環境改善のための営業所（兼整備工場）建替投資を計画的に実施
- ◆ 設備投資は工場建屋・クレーン設備等償却期間が長いものが多く、減価償却負担は漸増にとどまる

■ 設備投資 ■ 研究開発費 ■ 減価償却費



【主な内容】

・アイオンテック設備投資
(559百万円)

・北陸営業所新築
(270百万円)

・アイオンテック新設建替
(220百万円)
・南星グループのれん
(209百万円)

・湘南営業所移転土地
(201百万円)
・四国営業所移転土地
(105百万円)

・四国営業所新築
(267百万円)
・本社整備工場建替
(94百万円)

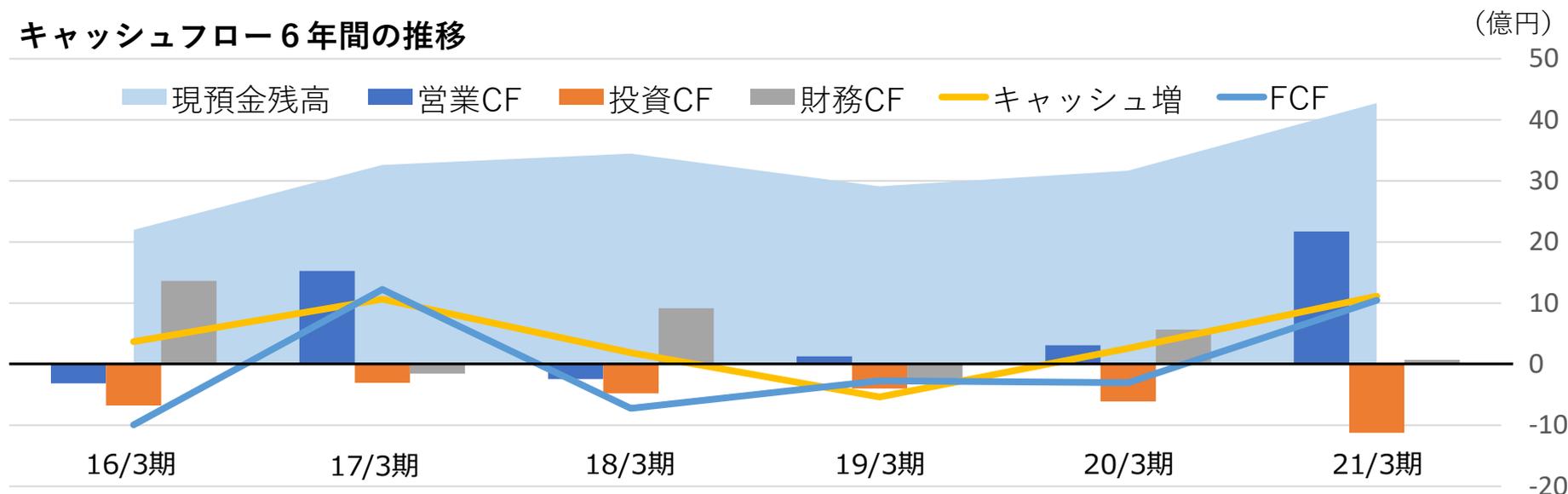
・湘南営業所新築
(444百万円)
・広島営業所移転土地
(161百万円)
・カガアカカ移転土地
(75百万円)

主力工場（アイオンテック）拡張

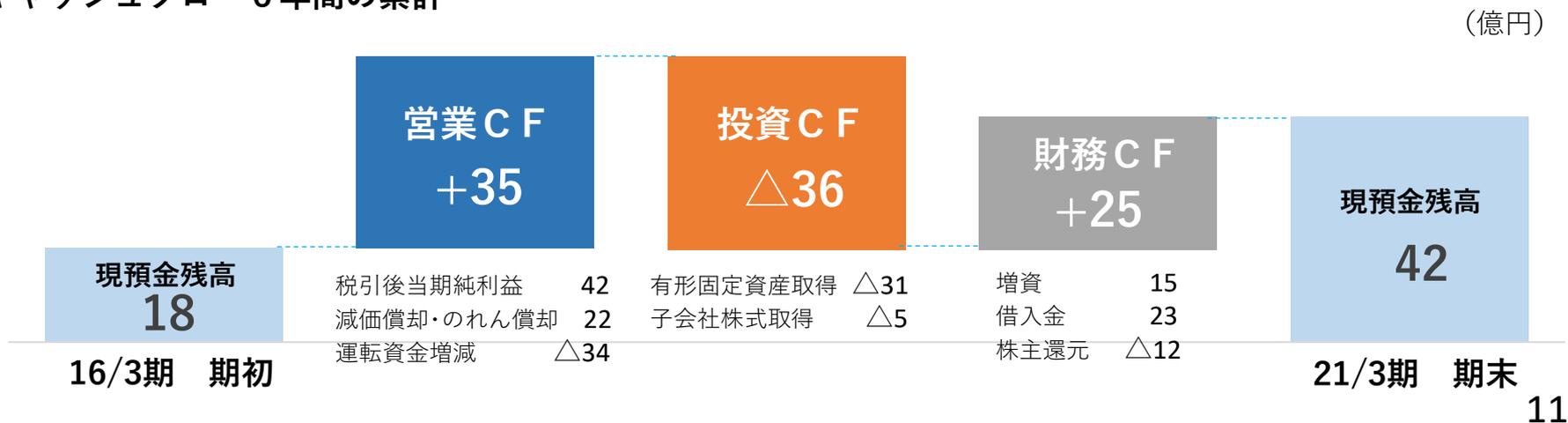
営業所（兼整備工場）建替

キャッシュフロー実績

キャッシュフロー6年間の推移



キャッシュフロー6年間の累計



1. 会社概要／当社の歩み
2. 2021／3期業績概要
3. 長期ビジョン「VISION 30」
4. 中期経営計画
「ローリングプランFY2021～FY2023」
5. 参考資料（2021年3月期）

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



長期ビジョン

VISION 30 ~ Go To The Next Stage ~

「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

数値ビジョン

売上高 300 億円、営業利益 30 億円、時価総額 300 億円

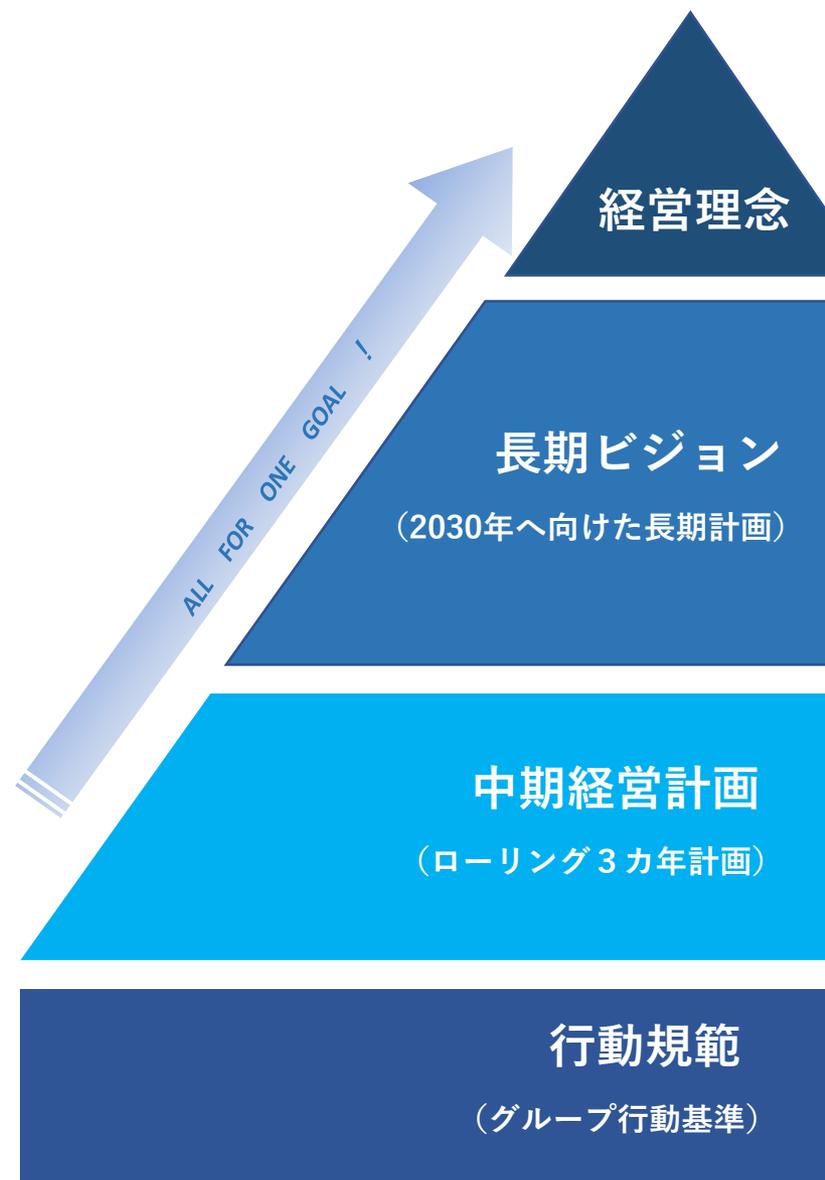
中期経営計画

ローリングプラン FY2021～FY2023

- 人材戦略
- マーケット戦略
- 経営基盤強化

行動規範

- 企業行動規範
- 社員行動十則



VISION 30 ステートメント

「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

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】 環境問題等の社会課題の解決につながる事業拡大



ESG経営
の実践

VISION 30 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



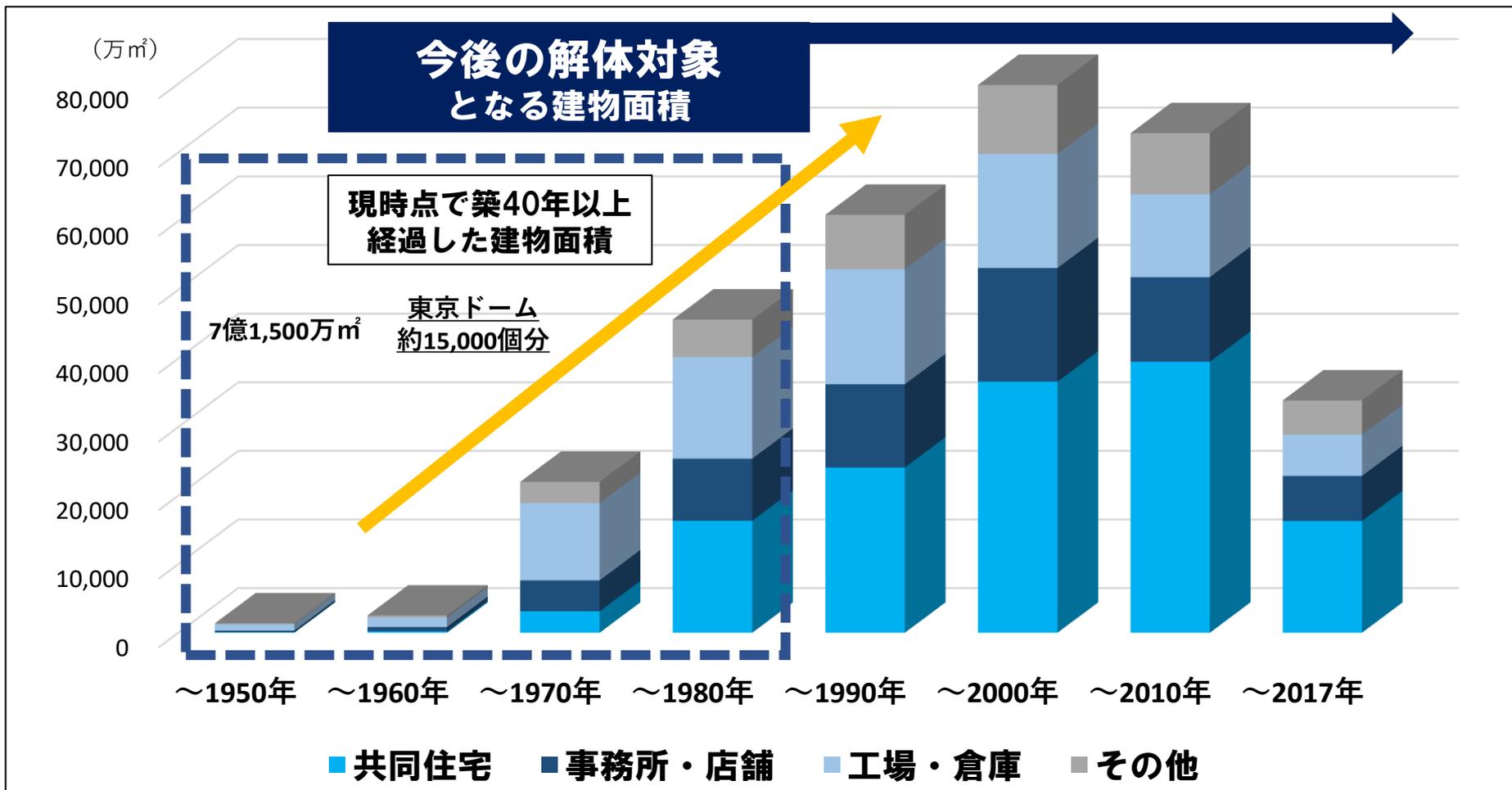
VISION
30

Go To The Next Stage “ONE”

国内ダントツNO.1 世界Tier 1 ONLY ONE ONE TEAM ALL FOR ONE GOAL

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）

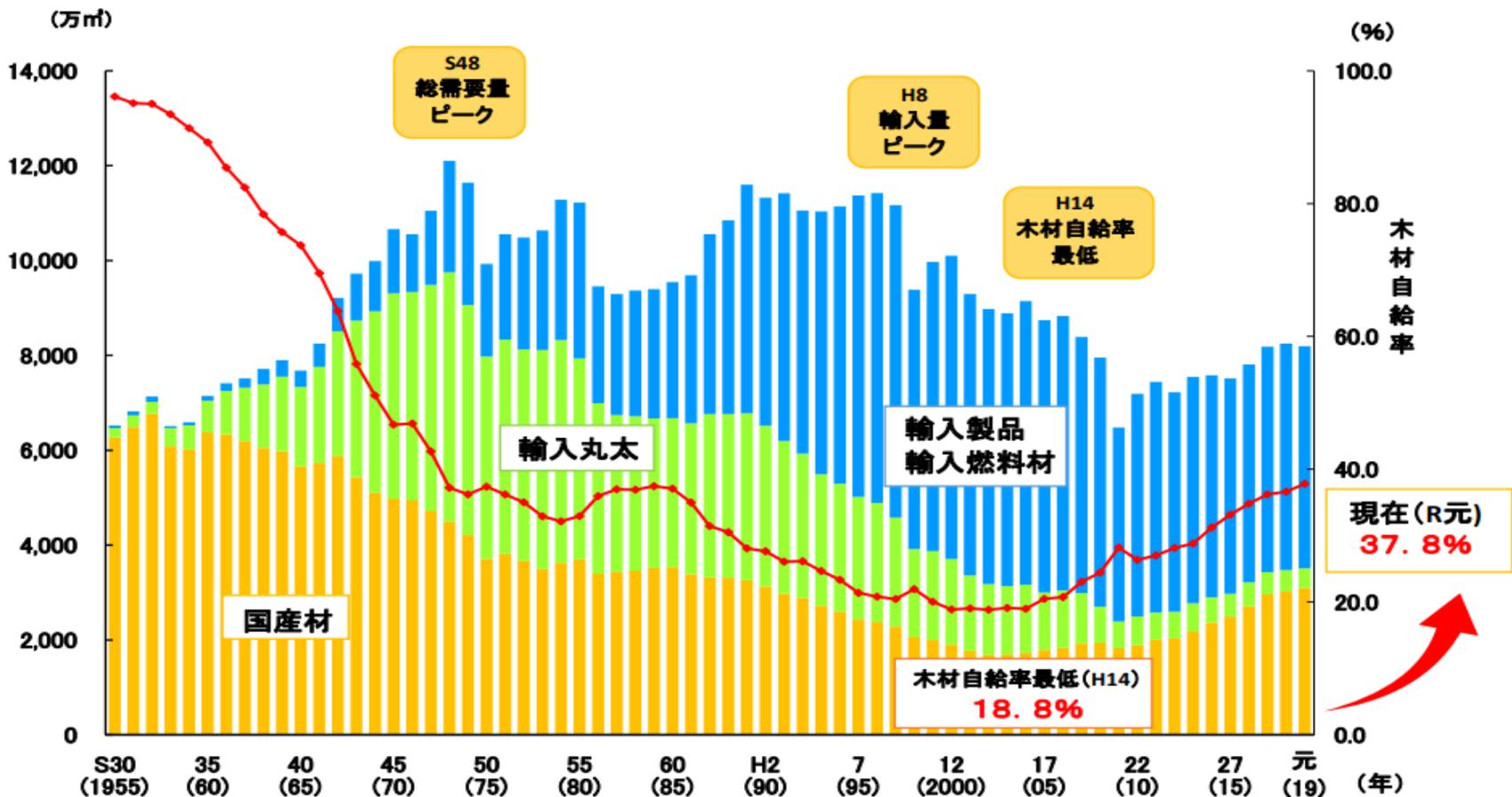


◆ 東京ドームの床面積を46,000㎡として換算

国土交通省「建築物ストック資料」より当社作成

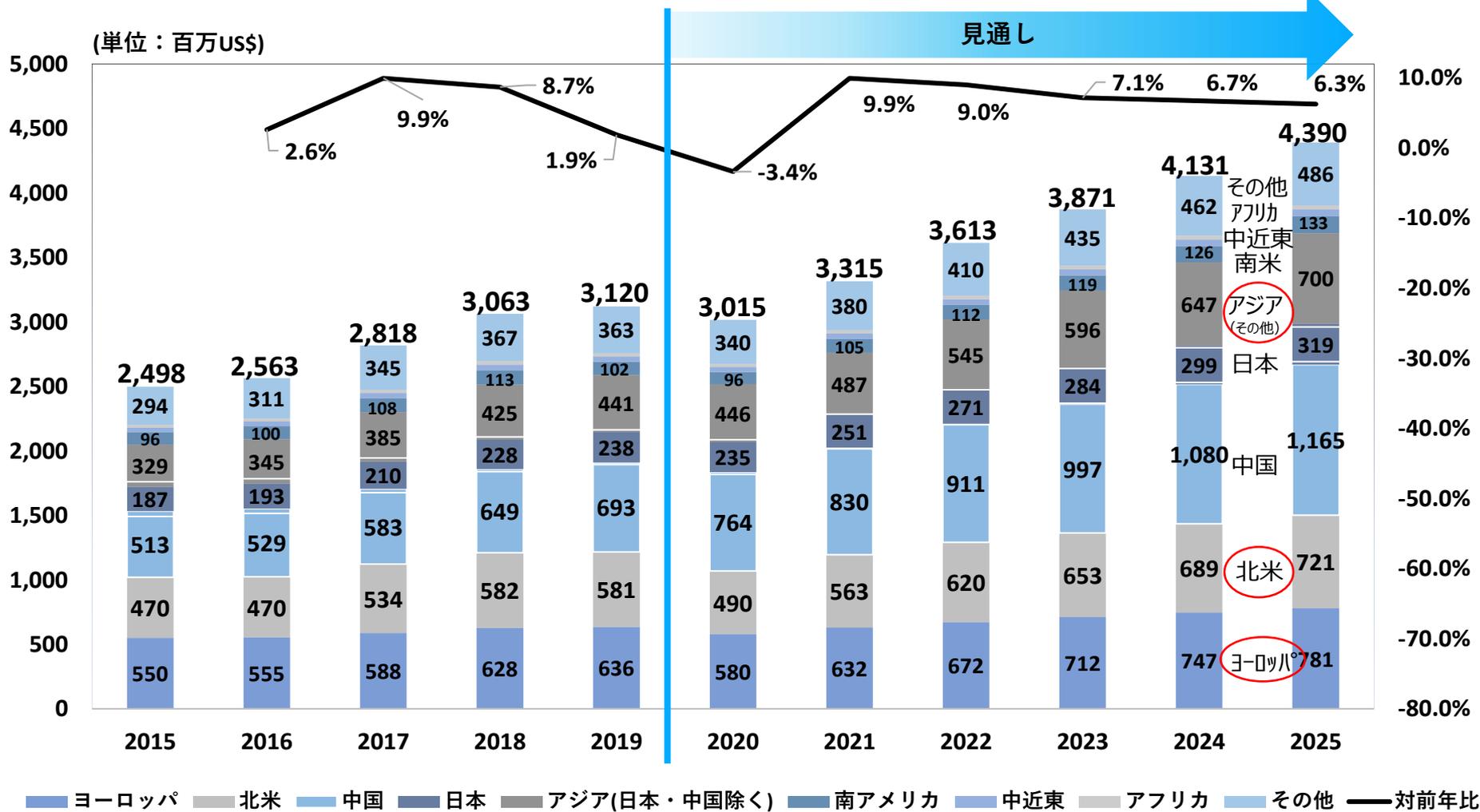
木材供給量及び木材自給率の推移

- ◆ 高度成長期に、国産木材の不足を補うかたちで増加した輸入木材が、長期間国産材を凌駕し続けてきたが、40～50年前に植林した人口造林が伐採適齢期となり、間伐問題等の環境保全の観点から国も国産木材の利用を促進
- ◆ その結果、木材自給率は9年連続上昇 (18.8% → 37.8%) し、作業効率が改善する林業機械の活躍の場はますます拡大中



解体アタッチメント市場

◆ 海外市場は拡大しており、注力市場の米国・欧州・アジア（除、中国・日本）でもシェアは2%弱と開拓余力は十分



人材戦略

- ①人づくり 人材の採用・育成・活用
- ②人事制度 実績・貢献を反映した公明正大な評価・報酬制度
- ③働き方改革 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 需要拡大に対応した一気通貫バリューチェーンの強化
- ②海外戦略 米・欧・アジアの3拠点への商材・戦力投入による市場開拓
- ③新規事業 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

- ①CG体制 持続的成長を支えるガバナンス体制の構築
- ②ハード・ウェア 国内・海外の工場・営業拠点の整備（増設・新築）
- ③ソフト・ウェア システムインフラの整備とDXによる業務改革・顧客対応力進化

1. 会社概要／当社の歩み
2. 2021／3期業績概要
3. 長期ビジョン「VISION 30」
- 4. 中期経営計画**
「ローリングプランFY2021～FY2023」
5. 参考資料（2021年3月期）

(百万円)

	実績			計画		
	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期
売上高	17,866	17,957	17,591	18,500	20,000	22,000
売上総利益	5,259	5,264	5,051	5,580	6,010	6,670
同率 (%)	29.4	29.3	28.7	30.2	30.1	30.3
販売費及び一般管理費	3,735	3,895	3,674	3,980	4,210	4,570
同率 (%)	20.9	21.7	20.9	21.5	21.1	20.8
営業利益	1,524	1,368	1,377	1,600	1,800	2,100
同率 (%)	8.5	7.6	7.8	8.6	9.0	9.5
経常利益	1,560	1,347	1,433	1,600	1,800	2,100
税引前利益	1,521	1,347	1,357	1,600	1,800	2,100
親会社株主に帰属する当期純利益	1,000	884	919	1,060	1,200	1,400
売上高伸び率	16.0	0.5	△2.0	5.2	8.1	10.0
売上高営業利益率	8.5	7.6	7.8	8.6	9.0	9.5
R O E	10.2	8.5	8.3	9.0	9.5	10.2

セグメント区分の変更

国内の営業実態及び経営管理体制の見直しに合わせて、以下の通りセグメント区分を変更

(百万円)

旧セグメント	区分	21/3期売上	変更
国内	圧砕機	5,713	①へ (変更なし)
	環境関連機器	1,640	④と⑦へ
	油圧ブレード	807	②へ (変更なし)
	つかみ機	980	③と⑥へ
	補材	1,250	⑨へ
	修理	756	⑩へ
	その他	827	⑤と⑪へ
南星	林業機械	702	⑥と⑨と⑩へ
	金属スクラップ機械	369	③と⑨と⑩へ
	ケーブルクレーン	1,010	⑧と⑨と⑩へ
	その他	638	⑤と⑨と⑩と⑪へ
海外	米国地域	1,839	変更なし
	欧州地域	478	
	アジア地域	508	
	その他地域	72	

新セグメント	区分	21/3期売上	
国内	解体環境 アタッチメント	① 圧砕機	5,713
		② 油圧ブレード	807
		③ つかみ機	1,113
		④ 環境アタッチメント	585
		⑤ その他	825
	⑥ 林業機械	662	
	⑦ 大型環境機械	1,054	
	⑧ ケーブルクレーン	990	
	⑨ 補材	1,591	
	⑩ 修理	782	
	⑪ その他	566	
海外	米国地域	1,839	
	欧州地域	478	
	アジア地域	508	
	その他地域	72	

セグメント区分の変更 ～国内（新）セグメントの過去実績推移～

(百万円)

	19/3期			20/3期			21/3期		
	上期	下期	19/3期	上期	下期	20/3期	上期	下期	21/3期
① 圧砕機	3,060	3,248	6,309	3,123	2,932	6,055	2,539	3,173	5,713
② 油圧ブレーカ	396	442	838	459	410	870	381	426	807
③ つかみ機	310	417	728	461	624	1,085	489	624	1,113
④ 環境アタッチメント	294	271	565	291	279	570	325	260	585
⑤ その他	393	441	835	469	418	887	405	420	825
解体環境アタッチメント	4,456	4,821	9,277	4,805	4,665	9,470	4,140	4,905	9,045
⑥ 林業機械	319	464	784	311	351	662	305	356	662
⑦ 大型環境機械	366	470	836	445	532	978	612	442	1,054
⑧ ケーブルクレーン	363	279	642	427	235	662	591	399	990
⑨ 補材	769	856	1,625	902	850	1,752	786	805	1,591
⑩ 修理	394	490	885	400	458	859	401	380	782
⑪ その他	376	376	752	327	258	586	252	313	566
売上高（国内セグメント）	7,044	7,759	14,804	7,620	7,352	14,972	7,089	7,603	14,692

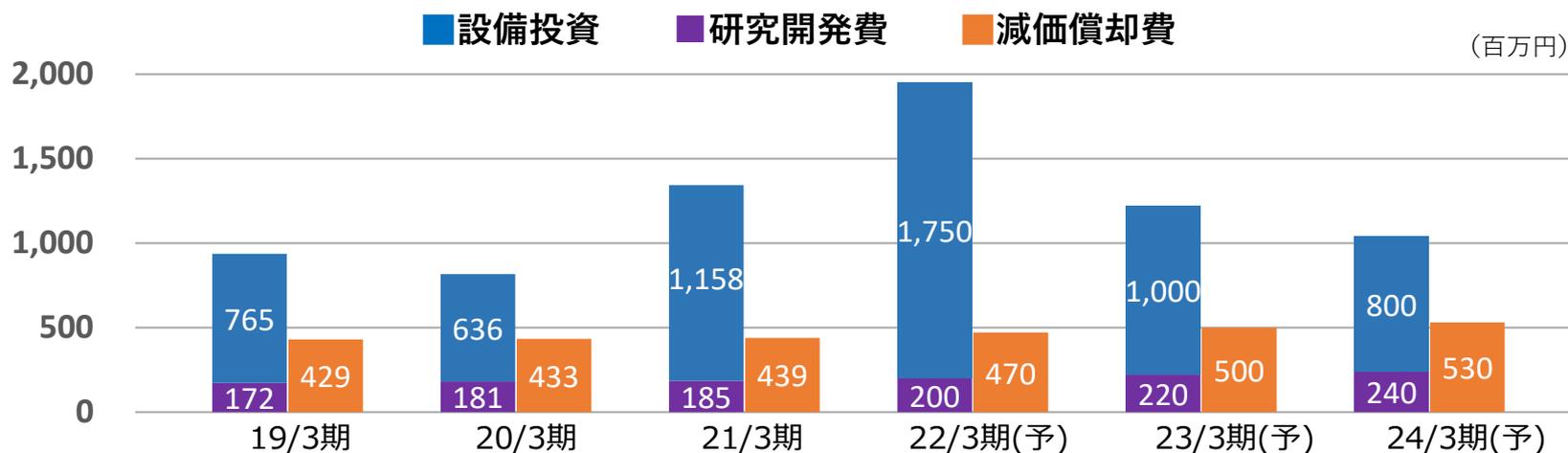
投資計画



アタッチメントの大型化に対応した国内の営業所・整備工場設備増強は24/3期までに完了予定

(百万円)

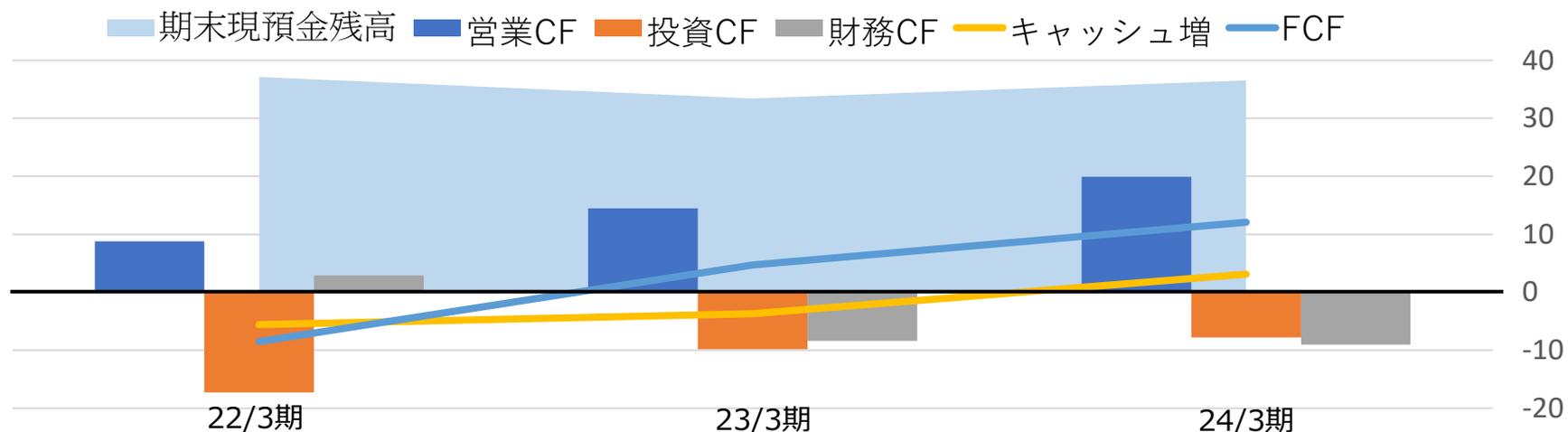
	実績			計画		
	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期
研究開発費	172	181	185	200	220	240
設備投資	765	636	1,158	1,750	1,000	800
主な設備内容	湘南営業所 四国営業所 本社修理工場	湘南営業所 四国営業所 本社修理工場	湘南営業所 広島営業所	広島営業所 中部営業所 仙台営業所	札幌営業所 アメリカ本社工場	アイオンテック工場 盛岡営業所
減価償却費	429	433	439	470	500	530



キャッシュフロー計画

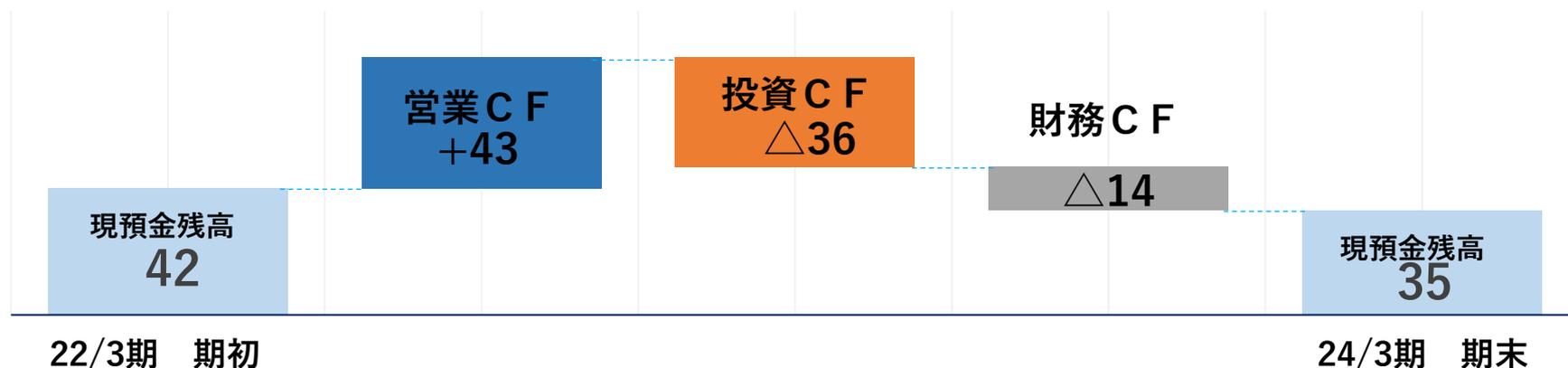
キャッシュフロー計画 22/3期~24/3期

(億円)



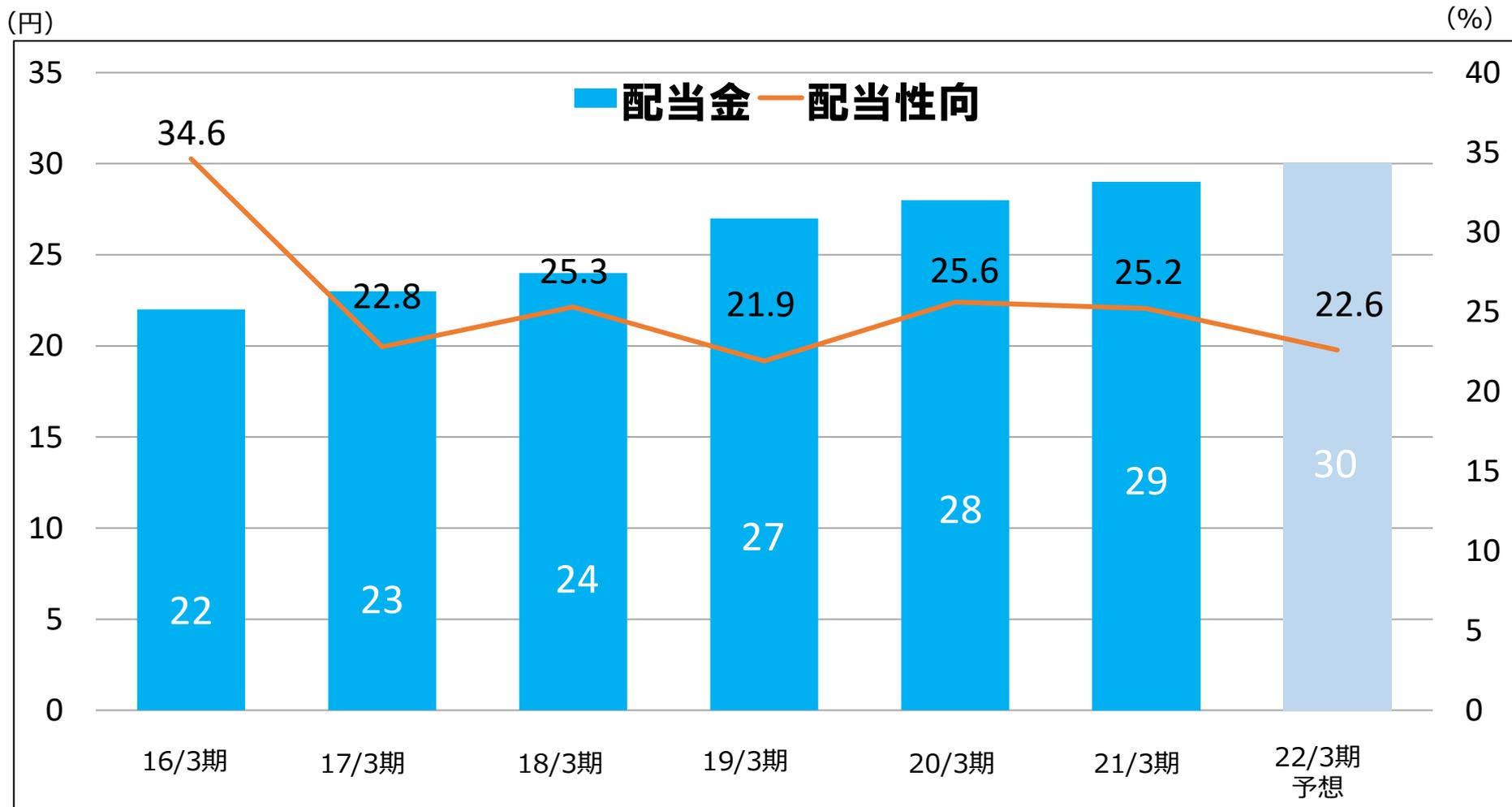
キャッシュフロー計画 3年累計

(億円)



配当方針

中長期の安定成長により、配当性向30%を目線に置きつつ**持続的増配**を目指します
 ⇒ 22/3期で**12期連続増配**の予定



マーケット戦略

国内

一気通貫バリューチェーンの更なる強化

- ① 国内営業所のリニューアル（販売・修理対応強化）
- ② オカダNANSEI（南星機械）とオカダとの統合・協働
- ③ ベトナム製造による油圧ブレーカラインアップ強化
- ④ 大型環境機械の仕入・販売・修理部門を強化
- ⑤ アタッチメント保険の開始（損害保険会社と提携した業界初の補償制度）

海外

米・欧・アジアの3拠点への商材・戦力投入による市場開拓

- ① タイ拠点の現地法人化 ～アジア市場の深堀～
- ② オカダ・アメリカ本社移転拡張
- ③ 海外向け商材・アフターサービスの一層の拡充

新規事業

新技術応用（新解体工法、DX等）と戦略的M&Aの推進

- ① 新商品開発・新工法への対応 [わくわくものづくり推進チーム]
- ② 戦略的M&Aの推進

(1) 国内セグメント施策 一気通貫バリューチェーンの更なる強化

① 国内営業所のリニューアル（販売・修理対応強化）

開発 製造 販売 修理

アタッチメント大型化に対応した修理工場設備増強と職場環境・安全面改善に寄与

(百万円)

年度	2016	2019		2020		2021~2023リニューアル計画（投資額は見込金額）				
営業所	北陸(営) 移転新設	本社整備工場 増設	四国(営) 移転新設	湘南(営) 移転新設	九州(営) 第2工場新設	広島(営) 移転新設	中部(営) 建替	仙台(営) 移転新設	盛岡(営) 増築	札幌(営) 移転新設
投資額	270	161	372	707	賃借	450	450	750	100	450
				投資合計	1,510				投資合計	2,200

【過去実績例】

北陸営業所



四国営業所



湘南（旧横浜）営業所



(新)

(旧)



(1) 国内セグメント施策 一気通貫バリューチェーンの更なる強化



② オカダNANSEI（南星機械）とオカダとの統合・協働



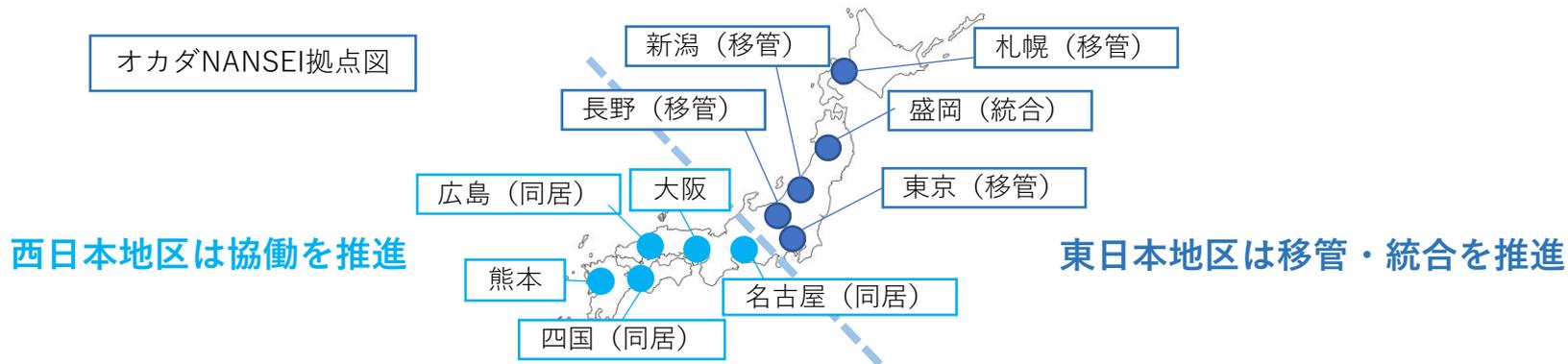
オカダNANSEI



◆ 営業統合・協働

開発 製造 販売 修理

林業機械・環境アタッチメント営業は、営業所の統合・協働によりグループ対応強化



◆ 開発・製造協力

開発 製造 販売 修理

製造共有開発・部品共通化・共同開発等によりグループ内の開発・製造リソースを最適活用



< 自社製造体制 >

設計・開発

部材製造

組立



< 全ての部材と組立の一部を外注 >

設計・開発

部材製造

組立

組立

自社設計・開発

部材は100%外注

組立は自社と外注を併用

(1) 国内セグメント施策 一気通貫バリューチェーンの更なる強化

③ ベトナム製造による油圧ブレーカラインアップ強化

開発 製造 販売 修理 海外

- ・ 協力会社テイサク社と共同で油圧ブレーカ専門製造工場（クレアテック・ビナ社）を立ち上げ
- ・ 2021年中の量産体制を計画中
- ・ 世界共通モデルのラインアップ化により日本を中心に海外でも販売



④ 大型環境機械の仕入・販売・修理部門を強化

開発 仕入 販売 修理

- ・ 大幡環境機械専門チーム組成により仕入・販売・修理体制強化
- ・ 「2年間の養成特別プログラム」により修理担当者の育成を強化



⑤ アタッチメント保険の開始（損害保険会社と提携した業界初の補償制度）

開発 製造 販売 修理

- ・ 解体アタッチメント「TSシリーズ」に付保し、販売後2年間の損傷修理費用を補償
- ・ 「オカダ大展示会（6月開催予定）」記念として2022年3月迄の保険料は当社が負担



① **タイ拠点の現地法人化** ～アジア市場の深堀～

米国 欧州 **アジア**

- ・現地パートナーと合弁会社を設立し、今後発展が期待できるタイ市場の開拓とアジア向け新商材の開発に注力（2021年5月設立予定）



② **オカダ・アメリカ本社移転拡張**

米国 欧州 アジア

- ・オレゴン州ポートランド郊外に本社を移転拡張
- ・最注力の米国市場での更なるシェア獲得に向けて、事務所・工場・倉庫機能を拡大



③ **海外向け商材・アフターサービスの一層の充実**

米国 欧州 **アジア**

- ・海外向け製品開発力のアップ
海外拠点への開発人員の配置、国内外での協力サプライヤーの開拓により、油圧ブレーカ、圧碎機のラインアップを拡充
- ・顧客アフター対応の充実
部品対応や情報コンテンツの充実によりアフター体制を強化



海外専用小割機

(3) 新規事業開発 新技術応用（新解体工法、DX等）と戦略的M&Aの推進

① 新商品開発・新工法への対応 [わくわくものづくり推進チーム]

開発 製造 販売 修理

中長期的観点から[わくわくものづくり推進チーム]による新商品・新サービスの研究開発を継続

◆ 開発中案件

「GPS搭載によるアタッチメント稼働状況管理システム (O-ATTA)」

O-ATTA = Okada-Attachment Trace Time Action (おー、あった！)



O-ATTA (GPS) 拡大図

◆ 今後の開発テーマ

- ・ 人材不足や安全、環境に配慮した“環境配慮型アタッチメント”
(メンテナンスフリー、無音化ブレーカ、IT化・無人化)
- ・ 高強度コンクリート解体工法

② 戦略的M&Aの推進

開発 製造 販売 修理

当社グループの強みを生かした事業領域の拡大に向けて、M&A、資本・業務提携も積極的に検討

「オカダ大展示会」開催



◆さいたまスーパーアリーナにて
2021年6月2日（水）～3日（木）開催予定

※昨年実施の内覧会の模様



国内全ショベルメーカー、当社協賛メーカーが参加する**初の単独展示会**

当社全商品を**間近でご覧頂けるチャンス**ですので、**皆様ぜひ、お越しください！**

＜アナリスト・投資家様向け展示商品説明会＞

【事前申し込みサイト】



- ①2021年6月2日(水)11:00-12:00
- ②2021年6月2日(水)13:00-14:00
- ③2021年6月2日(水)15:00-16:00

- ④2021年6月3日(木)11:00-12:00
- ⑤2021年6月3日(木)13:00-14:00

1. 会社概要／当社の歩み
2. 2021／3期業績概要
3. 長期ビジョン「VISION 30」
4. 中期経営計画
「ローリングプランFY2021～FY2023」
5. 参考資料（2021年3月期）

【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 10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)
- タイ駐在員事務所 (アユタヤ)

※タイ駐在員事務所は2021/5月より現地法人化

商品用途（解体環境アタッチメント）



OKADA

～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）】

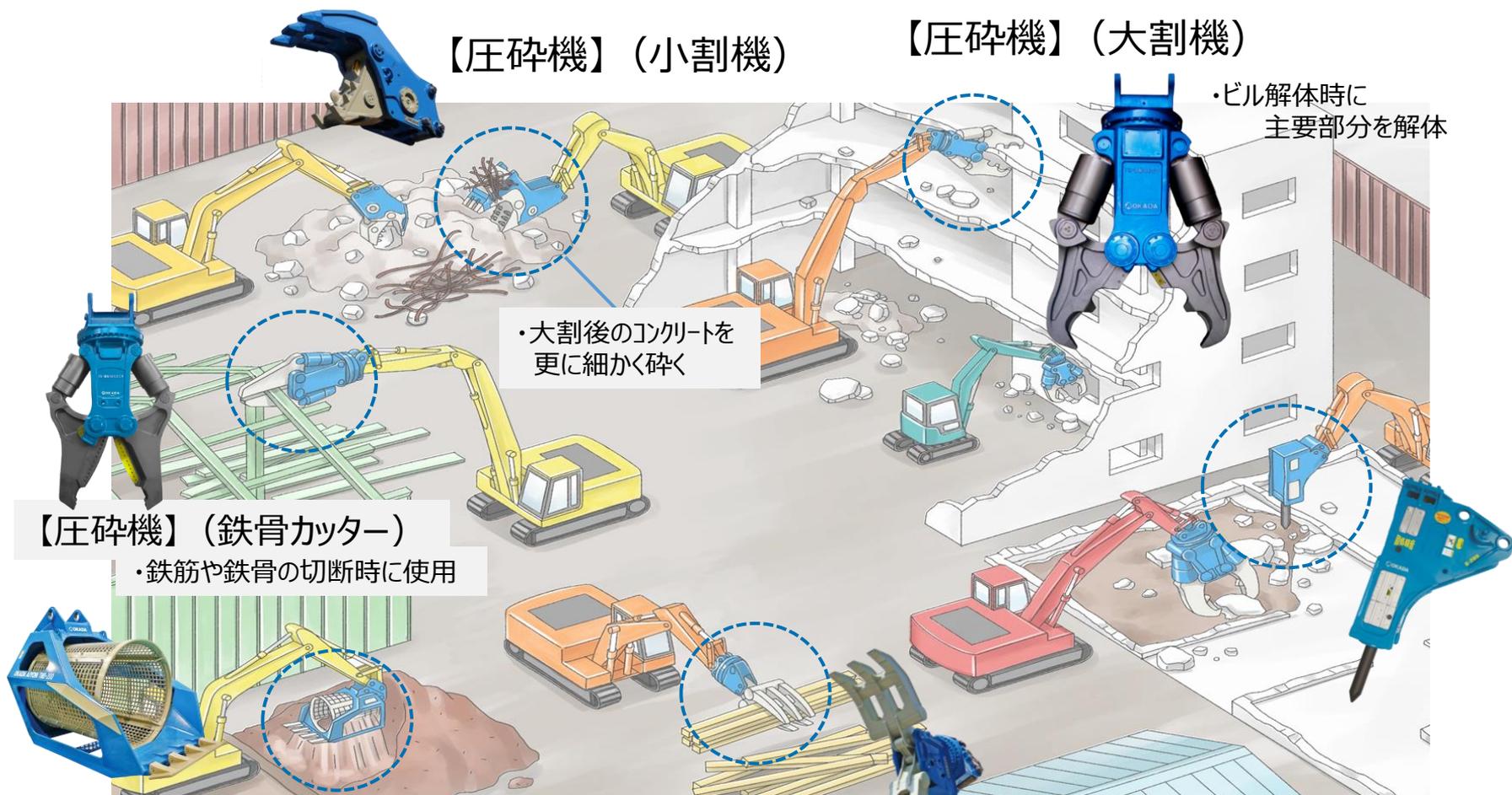
・ショベルに負担を掛けず、
様々な混合物を選別／ふるい

【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】



- 大きな丸太から破砕可能
- 東北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

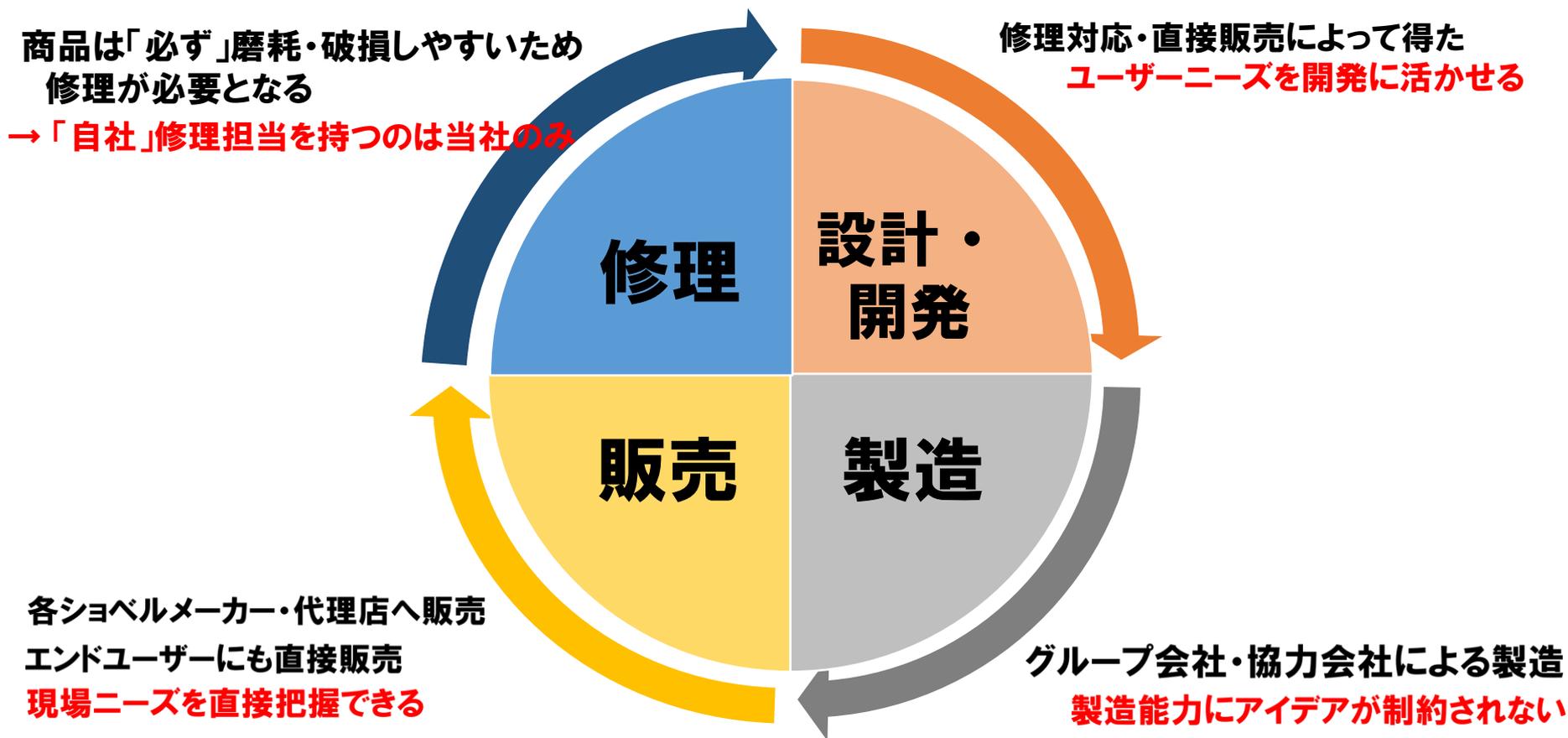


- ・道の無い山の斜面での
生コンクリート・資材等の運搬に

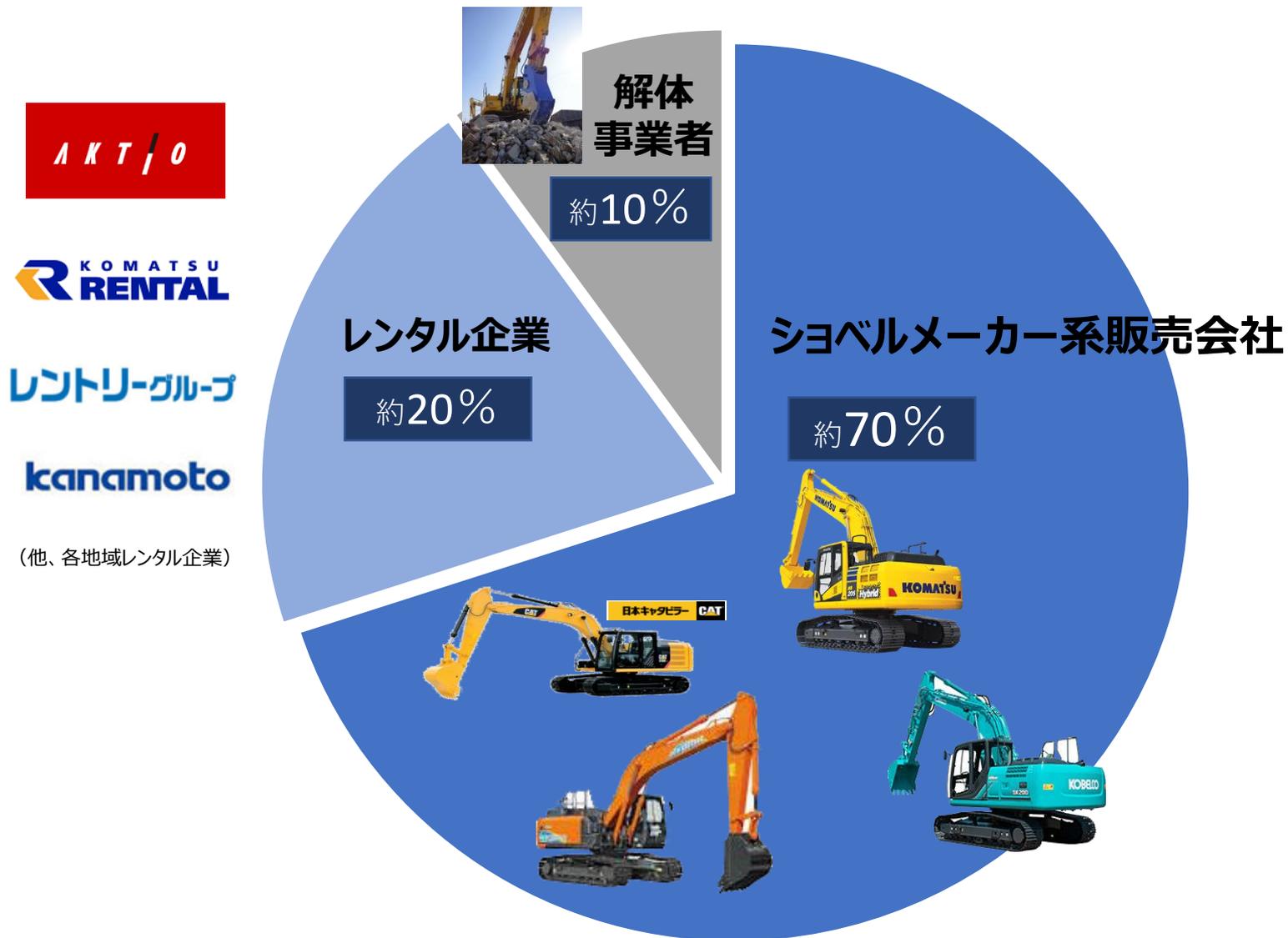
セグメント区分の変更 (新)国内セグメント区分 主要製商品の概要

主要製商品区分	主な機械	21/3期売上高	国内売上構成比	国内推定シェア
解体環境 アタッチメント	<p>圧砕機 油圧ブレーカ つかみ機</p>	90.4億円	<p>62%</p>	35%
林業機械	<p>グラップル ウインチ ハーベスタ</p>	6.6億円	<p>5%</p>	20%
大型 環境機械	<p>木材破砕機(中低速) 木材破砕機(高速)</p>	10.5億円	<p>7%</p>	20%
ケーブル クレーン	<p>大型ケーブルクレーン 大型ウインチ</p>	9.9億円	<p>7%</p>	50%
補材・修理		23.7億円	<p>16%</p>	—
国内セグメント売上		146.9億円	<p>主要製商品 80% 修理・補材 16% その他4%</p>	30%

一気通貫の循環モデル

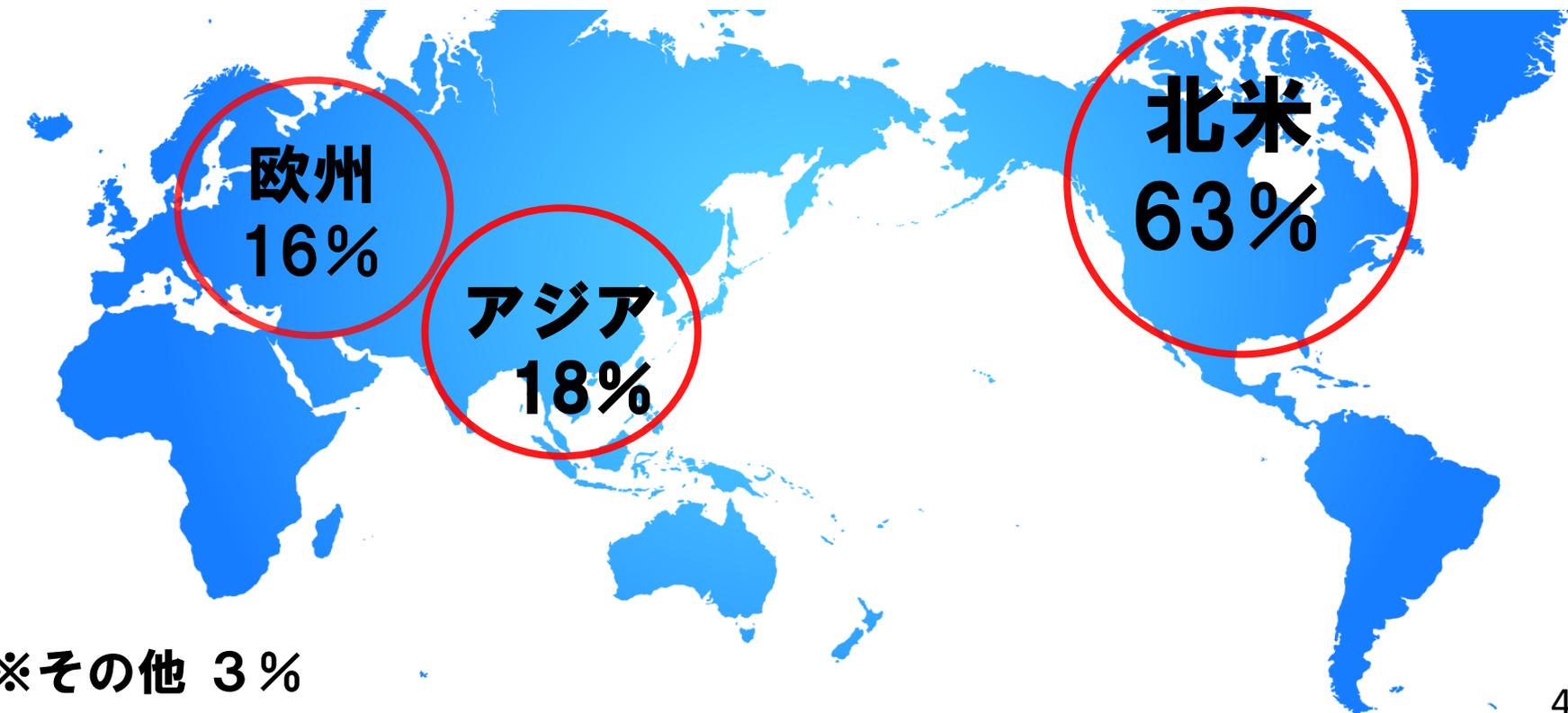


商品販売先（国内）



海外販売状況

(単位：百万円)	'19/3期	'20/3期	'21/3期	前期比	同増減率 (%)
北米	2,072	2,153	1,839	▲314	▲14.5
アジア	635	411	508	97	23.7
ヨーロッパ	294	361	478	117	32.4
その他	60	60	74	14	23.3
海外売上計	3,061	2,985	2,899	▲86	▲2.9
海外比率 (%)	17.1	16.6	16.5	▲0.1	—



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

U R L <http://www.aiyon.co.jp/>