

2023年3月期 第2四半期

決算説明会資料

2022年11月18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 第2四半期 業績概要と通期見通し

3. 参考資料

会社概要（22/3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

20, 306
百万円

拠 点 数

国内	22
海外	5

本社外観（大阪市港区）



グループ会社

- ・(株)アイヨンテック
～主力商品組立工場～
- ・南星機械(株)
～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

459名

【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 9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）
- 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

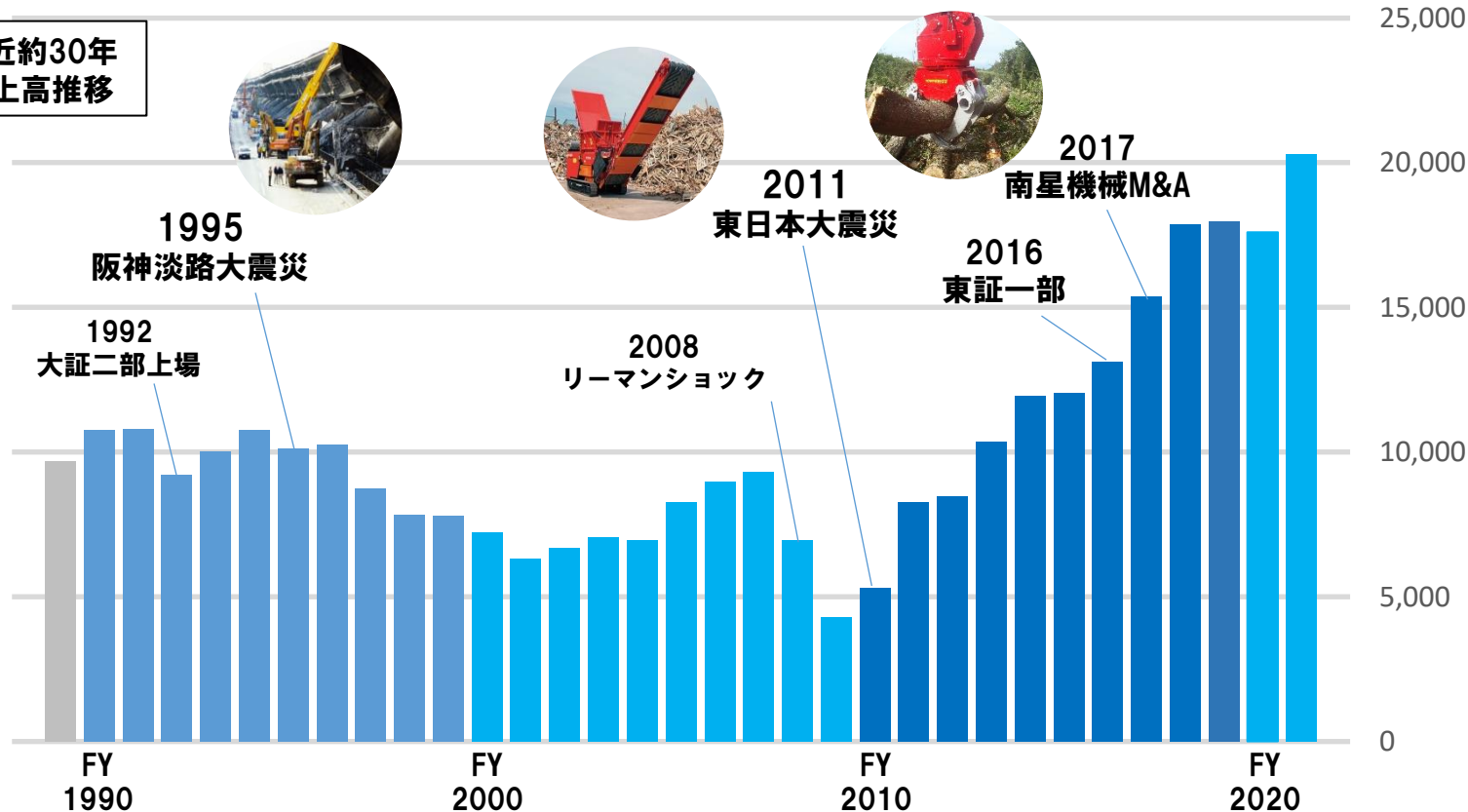
1970年代後半
圧砕機工法登場



**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**

(単位: 百万円)

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. 2023年3月期 第2四半期 業績概要と通期見通し

3. 参考資料

業績サマリー(2023年3月期 第2四半期)

売上高

11,680百万円
(前年比+16.1%)

営業利益

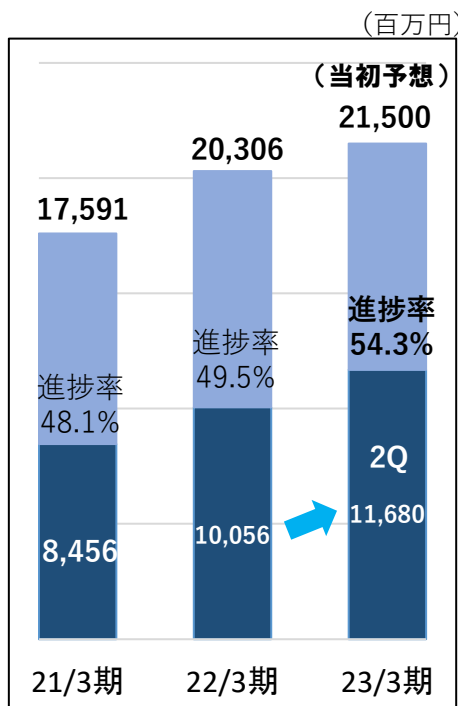
1,105百万円
(前年比+8.1%)

経常利益

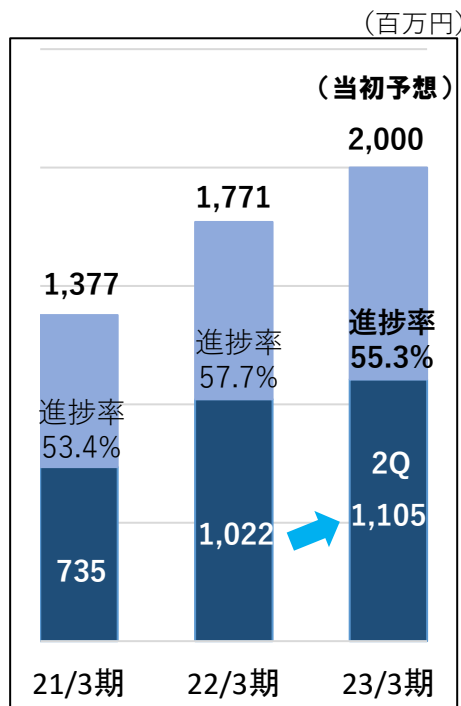
1,168百万円
(前年比+13.9%)

四半期純利益

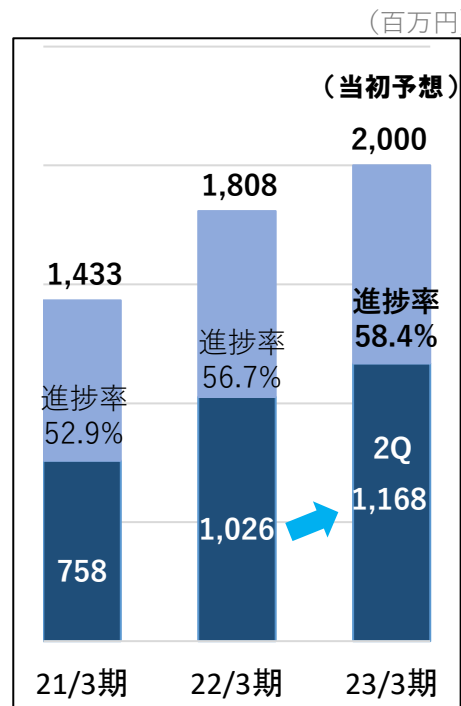
785百万円
(前年比+19.0%)



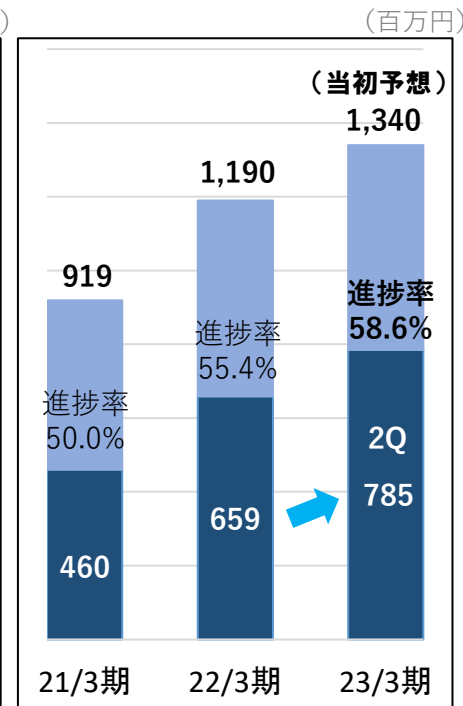
【売上高】



【営業利益】



【経常利益】



【当期純利益】

2023年3月期第2四半期業績及び通期見通し

- 通期予想を売上高、利益ともに上期予想対比上振れ分を上方修正。

下期計画は、受注好調ながら金融市場等が不透明なため、期初作成した計画を据え置く。

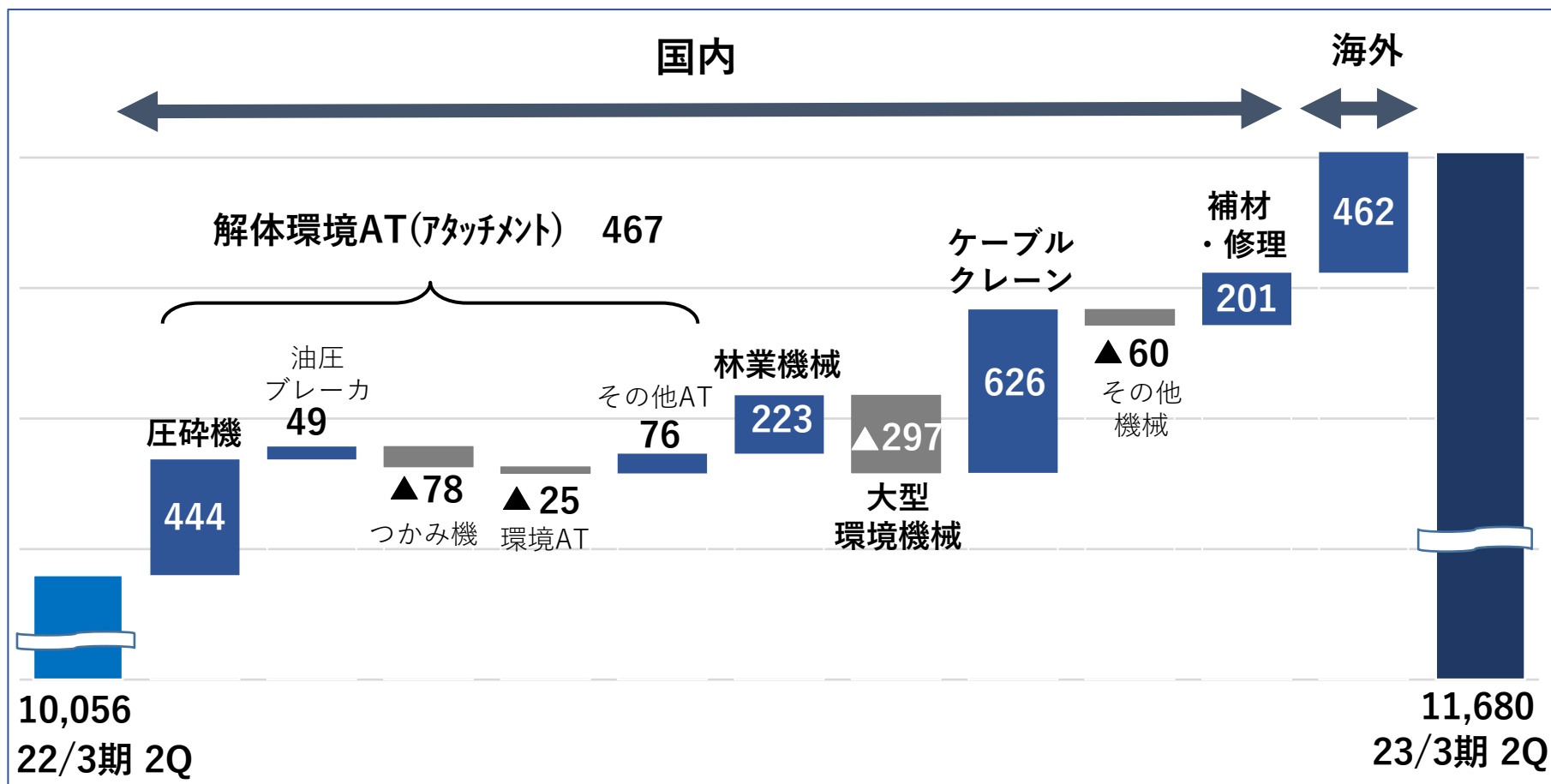
(百万円)

	22/3期 2Q実績	23/3期 2Q実績	23/3期 2Q実績		23/3期 当初予想 (22/5/12)	23/3期 修正予想 (今回修正)	5/12発表 対比増減
			前年同期比 増減 (額)	前年同期比 増減 (%)			
売上高	10,056	11,680	1,623	16.1	21,500	22,500	+1,000
売上総利益	2,991	3,347	356	11.9	—	—	—
販売費及び 一般管理費	1,968	2,242	274	13.9	—	—	—
営業利益	1,022	1,105	82	8.1	2,000	2,065	+65
経常利益	1,026	1,168	142	13.9	2,000	2,128	+128
四半期純利益 (当社株主帰属)	659	785	125	19.0	1,340	1,425	+85

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などで増収。
林業は新商材効果で増収。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、欧州の市場開拓、北米、アジアの回復により増収。

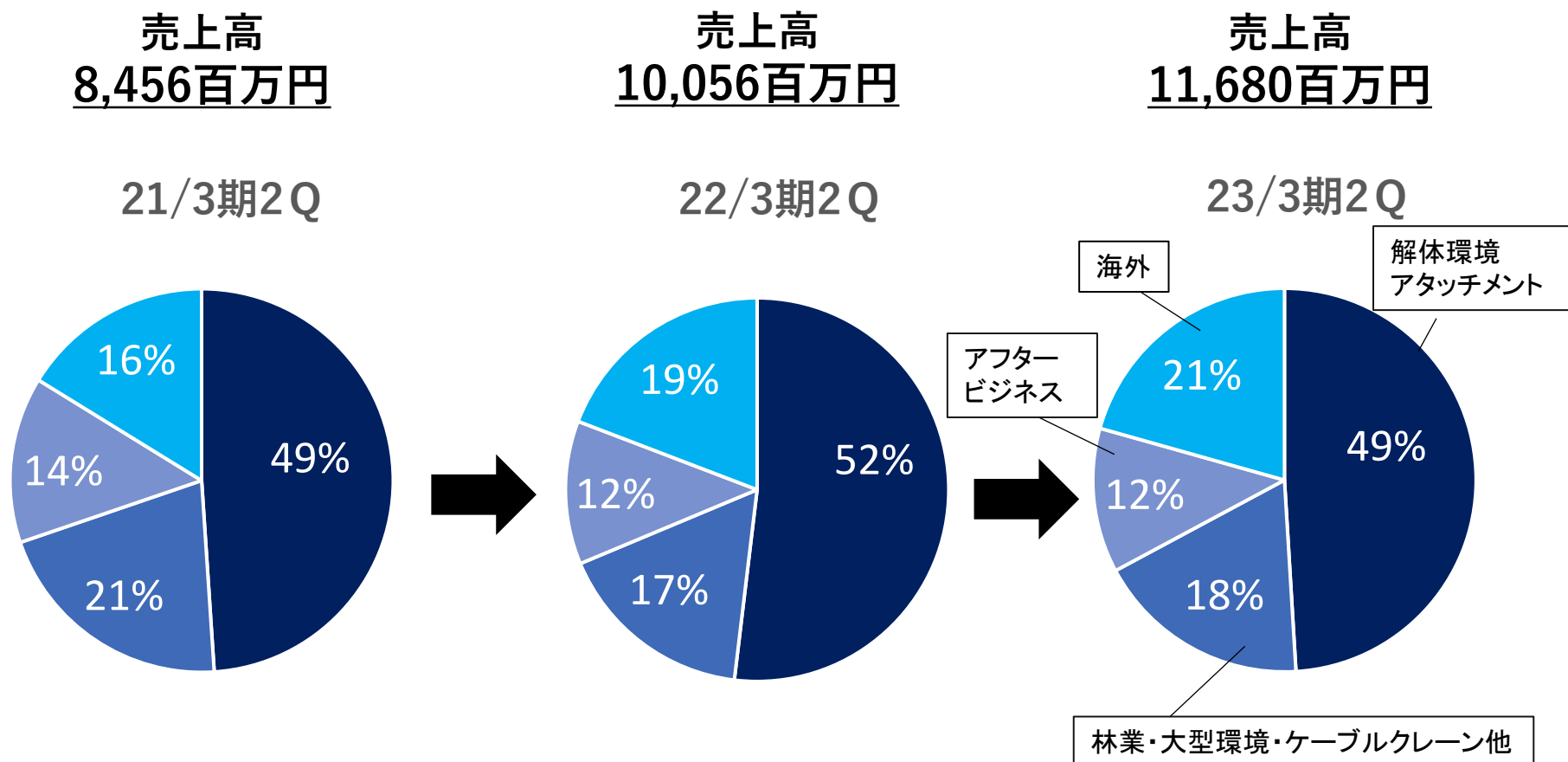
(百万円)



セグメント・事業別売上概要（2Q推移）

- 4 事業区分すべてで売上高増加。海外売上比率が徐々に上昇。

※各セグメント明細は P11 機種別売上推移参照

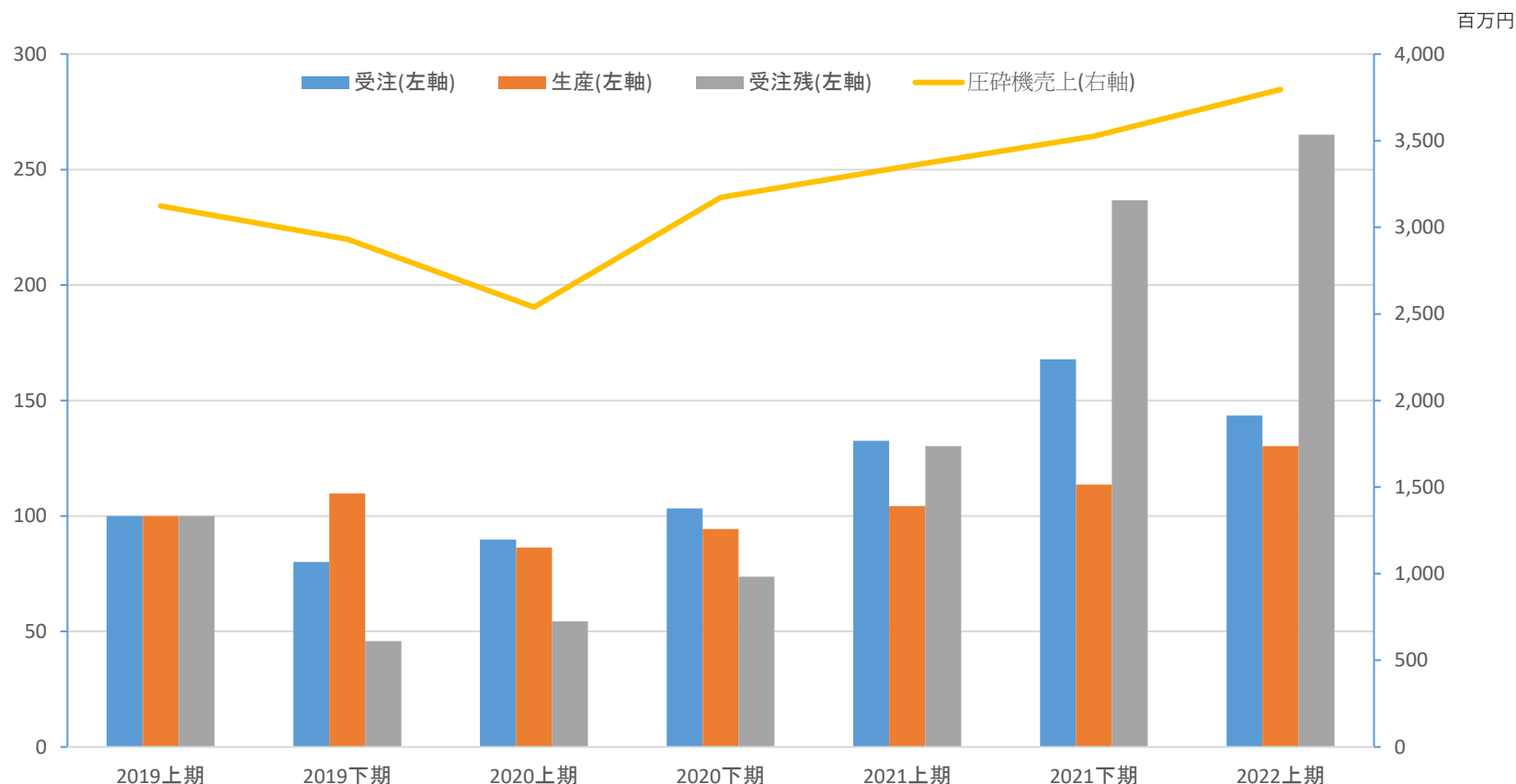


機種別売上（2Q推移）

（百万円）

			21/3期 2 Q	22/3期 2 Q	23/3期 2 Q	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	2,539	3,352	3,796	444	13.3	49.5
		油圧ブレーカ	381	448	498	49	11.1	30.7
		つかみ機	489	698	620	△78	△11.2	26.8
		環境アタッチメント	325	313	288	△25	△8.0	△11.4
		その他アタッチメント	405	403	480	76	19.0	18.5
		計	4,140	5,216	5,684	467	9.0	37.3
	林業・大型 環境機械他	林業機械	305	347	571	223	64.2	87.0
		大型環境機械	612	446	149	△297	△66.5	△75.6
		ケーブルクレーン	591	609	1,235	626	102.7	109.1
		その他機械	252	283	223	△60	△21.2	△11.4
		計	1,761	1,688	2,180	492	29.2	23.8
	アフター ビジネス	補 材	786	821	952	130	15.9	21.1
		修 理	401	395	466	71	18.0	16.2
		計	1,187	1,217	1,418	201	16.6	19.4
	国内セグメント計			7,089	8,121	9,283	1,161	14.3
海外	米国地域		896	1,158	1,387	229	19.8	54.9
	欧州地域		233	373	562	188	50.6	141.4
	アジア地域（中国含まず）		215	260	304	44	17.1	41.4
	その他		21	142	141	△0	△0.6	557.4
	海外セグメント計		1,366	1,935	2,397	462	23.9	75.4
連結計			8,456	10,056	11,680	1,623	16.1	38.1

- 主力商品 圧砕機の売上増収は、旺盛な受注を生産台数の伸びで確保。
- 2022年上期(4～9月)の受注は、2021年下期(10～3月)の値上げ前駆け込み受注の影響により反動減となった。 受注残については、アイソテック朝霞工場への設備投資や製造協力企業の生産性向上にて対応。



※ 受注・生産・受注残は2019年上期を100として指数化

トピックス 林業機械ラインナップ

- オカダハイブリッドバケットの販売好調により林業機械の売上大幅増に貢献、また、2024年度より導入される森林環境税を見据え、ラインナップ強化により需要増へきめ細かく対応

OHB-120 (12トンクラス油圧ショベル装着用)

森林作業道作り



～ラインナップ化～

来月12月発売予定

OHB-200 (20トンクラス装着用)

来春発売予定

OHB- 60 (6トンクラス装着用)

● オカダハイブリッドバケットの特長

1 台で森林作業道作りの 4 工程に対応／省人化・効率化を実現



【伐採】



【運搬】



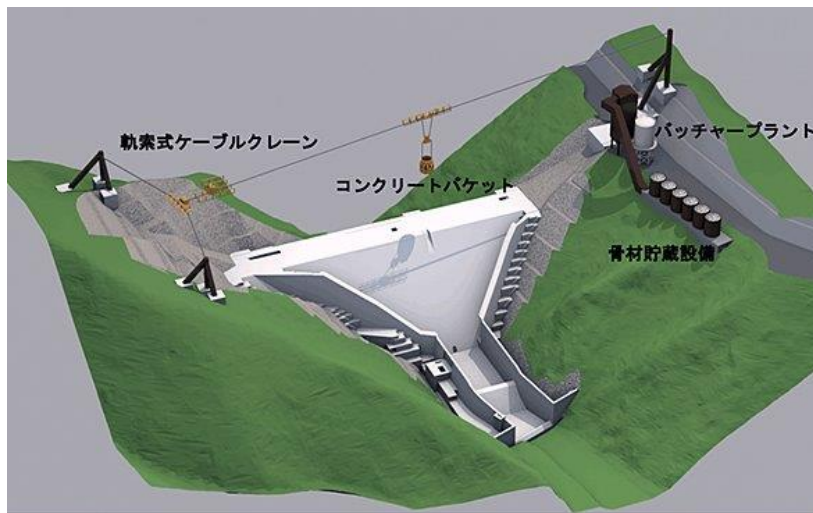
【除根・埋め戻し】



【斜面の整形】

トピックス ケーブルクレーンについて

- 用途 / ケーブルクレーンは、ダム両岸に鉄塔を立て、ダムをまたぐようにしてケーブルを張り、荷物を運搬する機械装置のことです。ダム建設や水力発電所改修時には、生コンクリートを入れたバケットや多くの資材をケーブルに吊り下げ、重量物の運搬に活躍します。



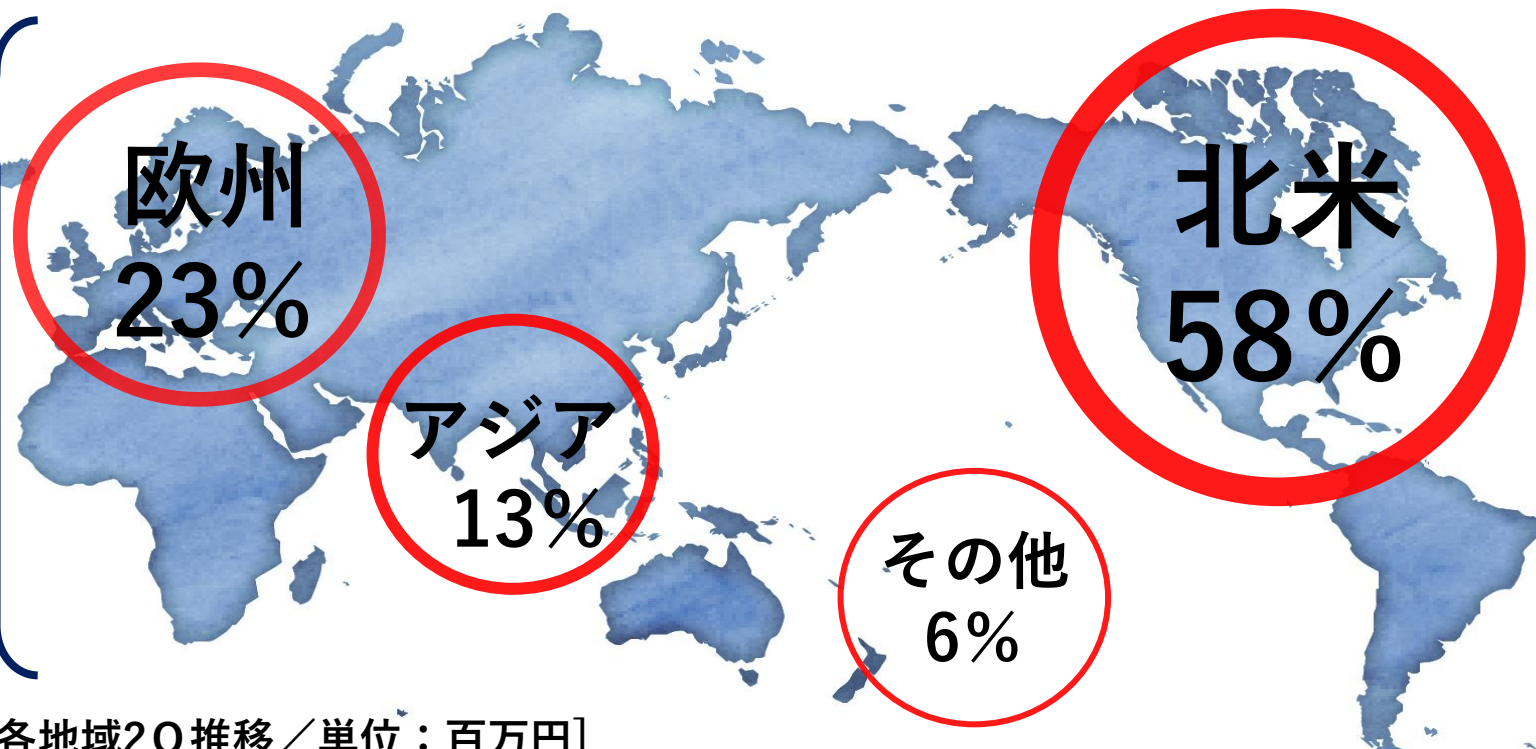
- 納入状況 / 現在の工事は、足羽川ダム（福井県）にてケーブルクレーン(2基)の架設工事が行われています。このダムは豪雨防災のための洪水調整ダムで 2026年度の完成を目標とし、日本最大規模（ダム高、堤体積、洪水調節容量）の流水型ダムとなります。

海外 地域別売上構成(2023/3月期2Q)

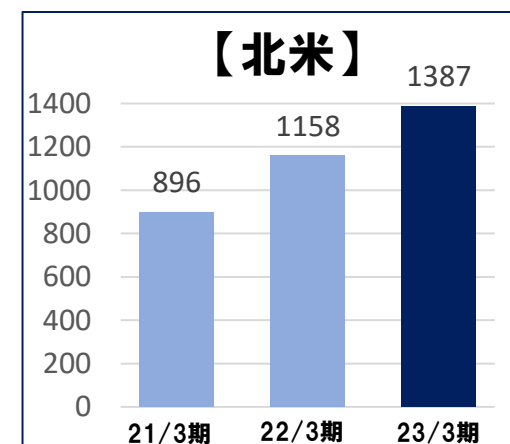
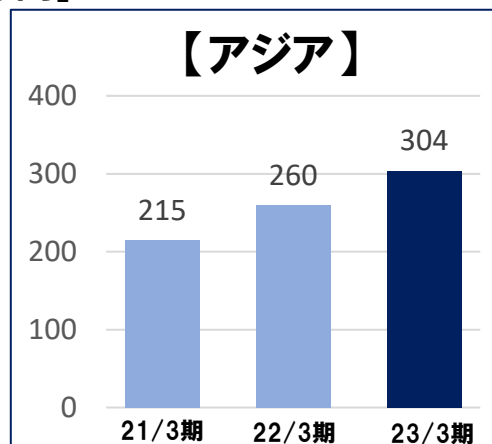
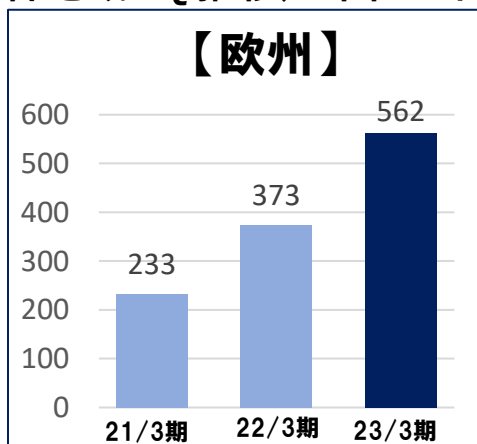
(販売構成)

海外
20.5%

国内
79.5%



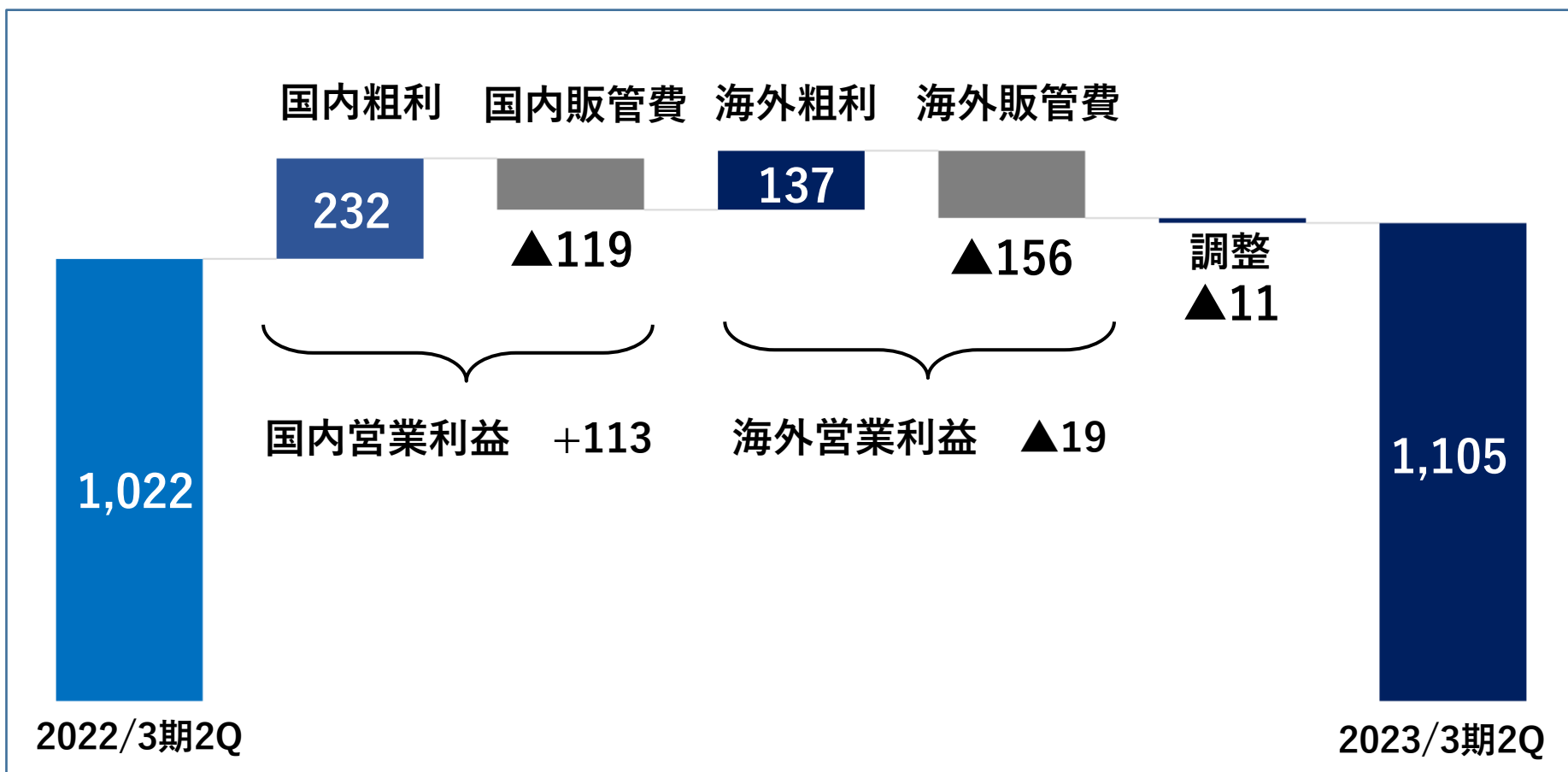
[各地域2Q推移／単位：百万円]



営業利益増減要因

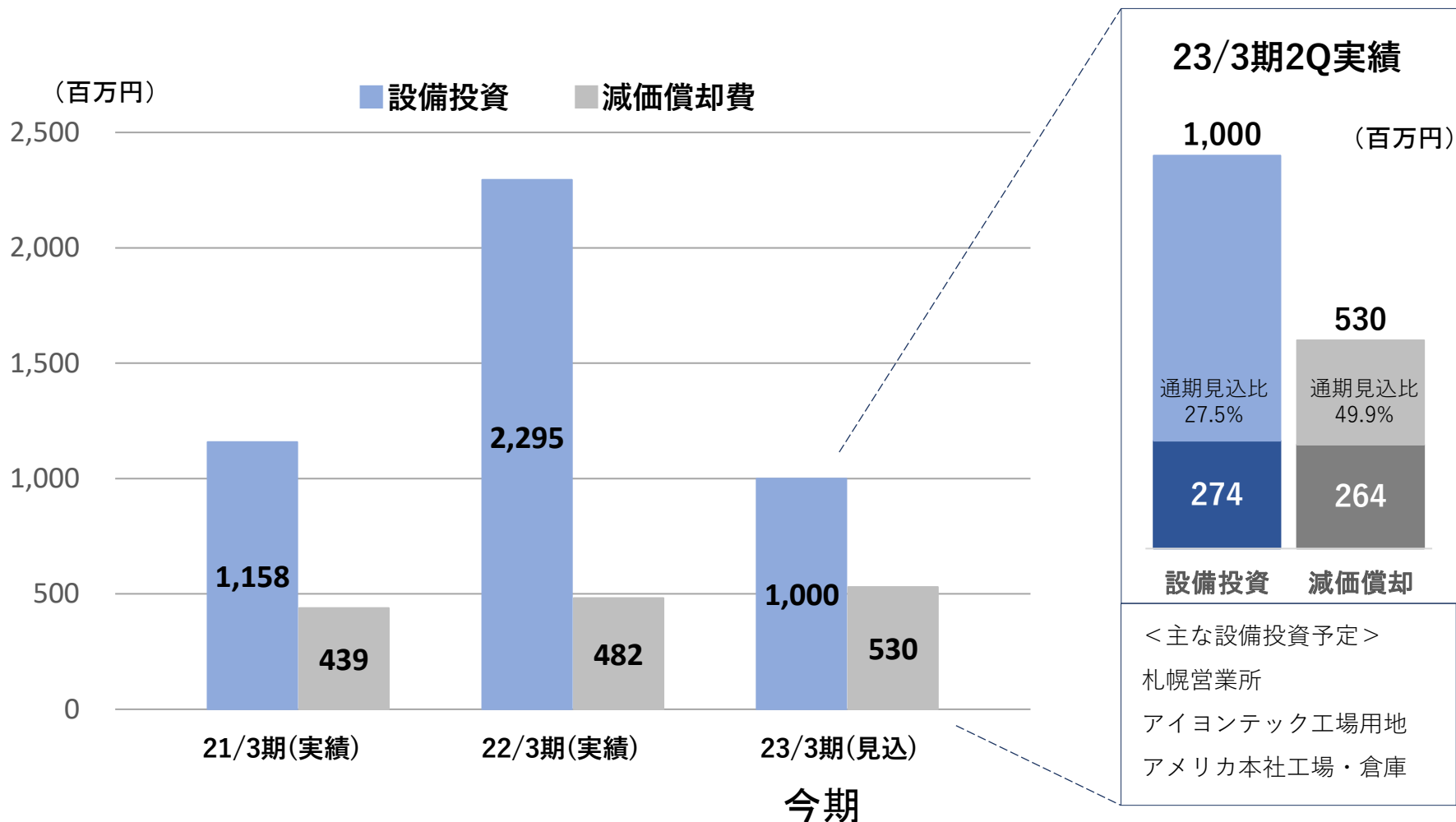
- 国内は、圧碎機、ケーブルクレーン等の売上好調により増益。
- 海外は、売上増加により粗利は増加するが、海上運賃高影響に加え前年の米国PPP(給与保護プログラム)による下支えが消え、販管費増で減益。

(百万円)



設備投資・減価償却費計画

アタッチメント大型化に対応した国内の営業・メンテナンス拠点のリニューアルは今期で目途。
増産に向けた国内製造工場拡張とアメリカ本社の移転新設に着手中。

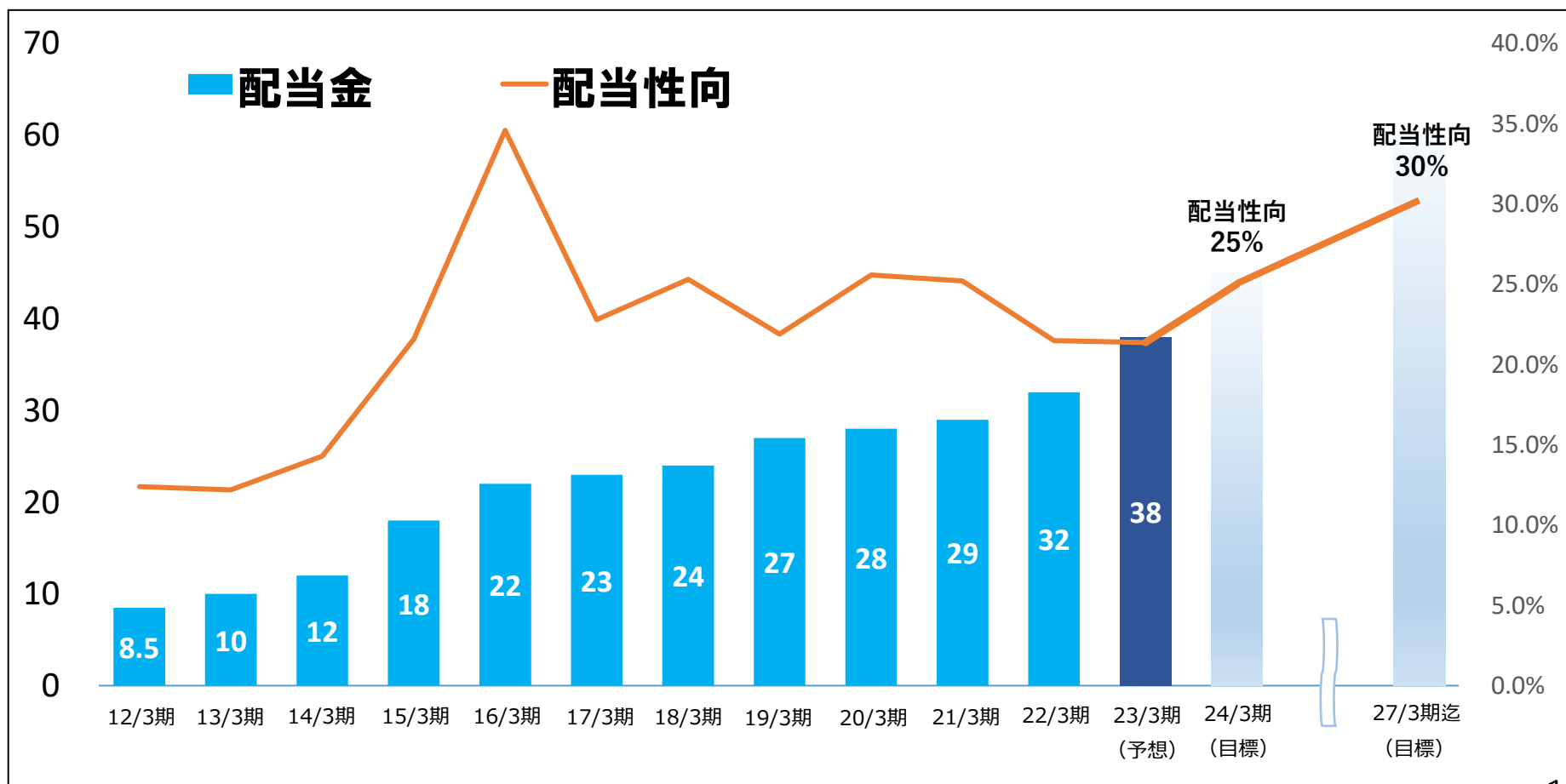


株主還元／配当実績と計画

- 累進的配当方針のもとで増配を継続。今後は成長投資を行いつつも、配当性向を段階的に引き上げる。（2024/3月期迄に25%、その後3年以内に30%を目標とする。）
- 期初予想の年間33円から5円増配し、13年連続増配となる年間38円（前期比+6円）へ。

（配当金：円）

（配当性向：％）

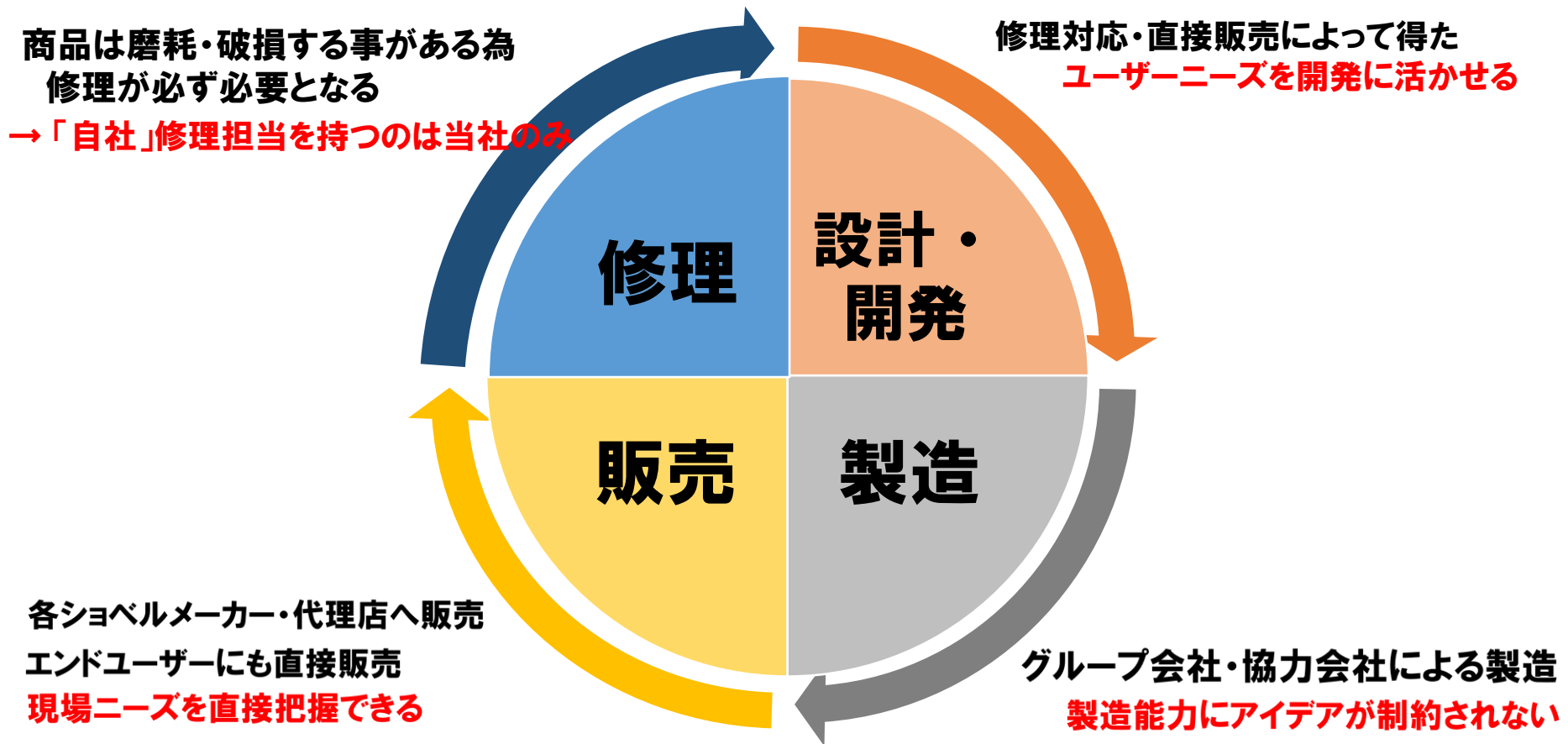


1. 会社概要／当社の歩み

2. 2023年3月期 第2四半期 業績概要と通期見通し

3. 参考資料

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）】

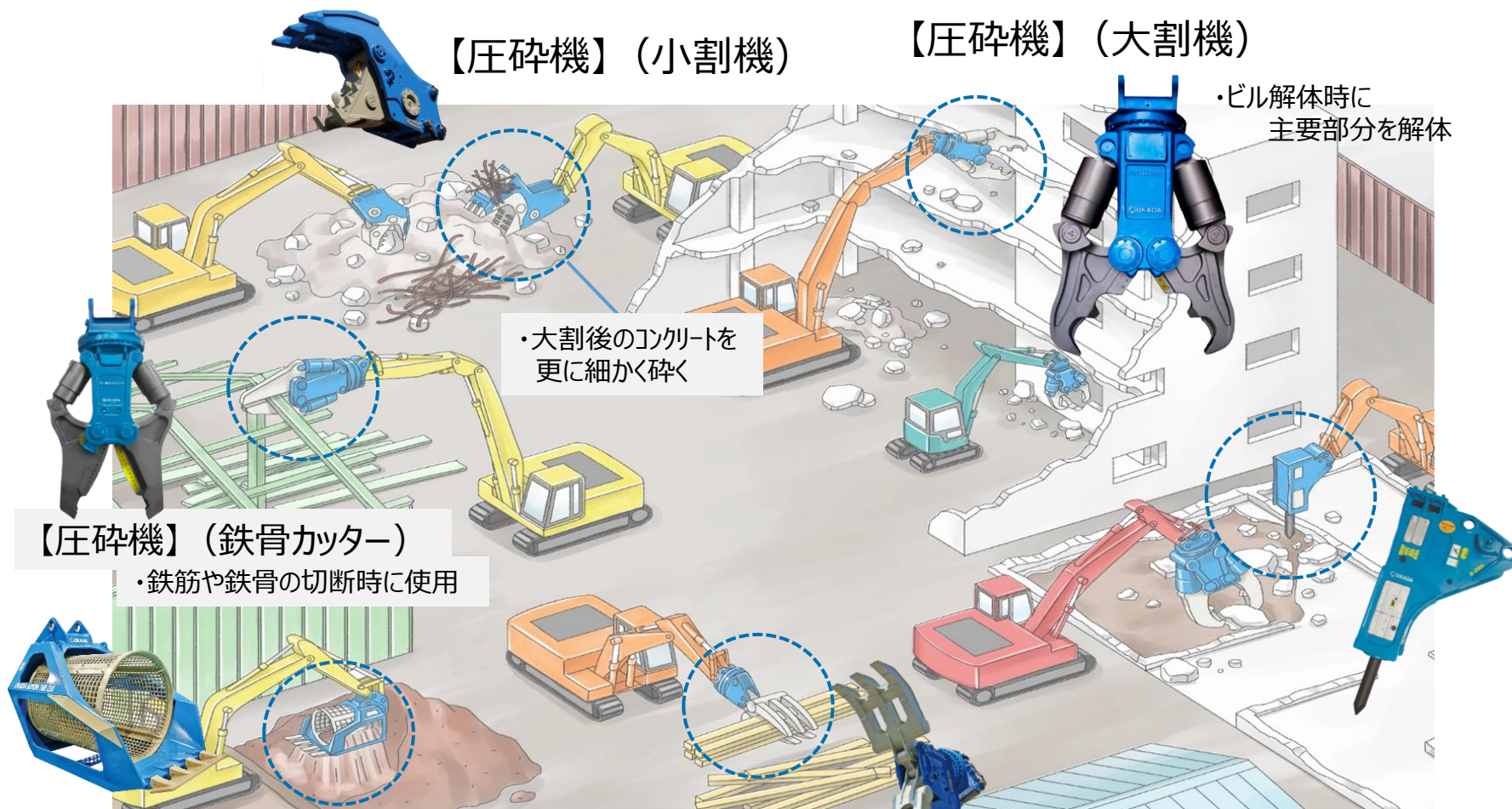
・ショベルに負担を掛けず、
様々な混合物を選別／ふるい

【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】

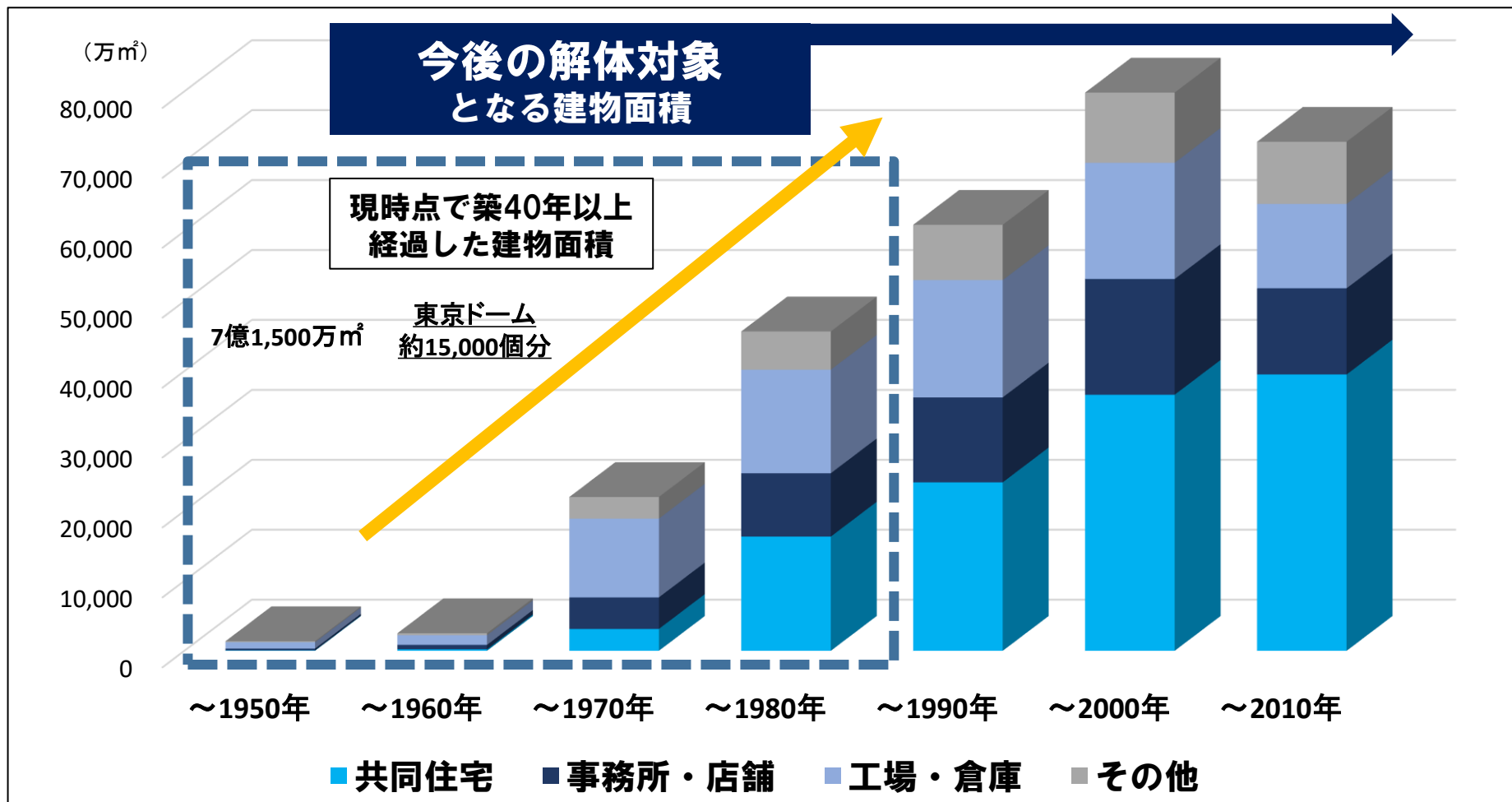


- ・道の無い山の斜面での生コンクリート・資材等の運搬に
- ・老朽化した水力発電所のパイプ交換工事に

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)



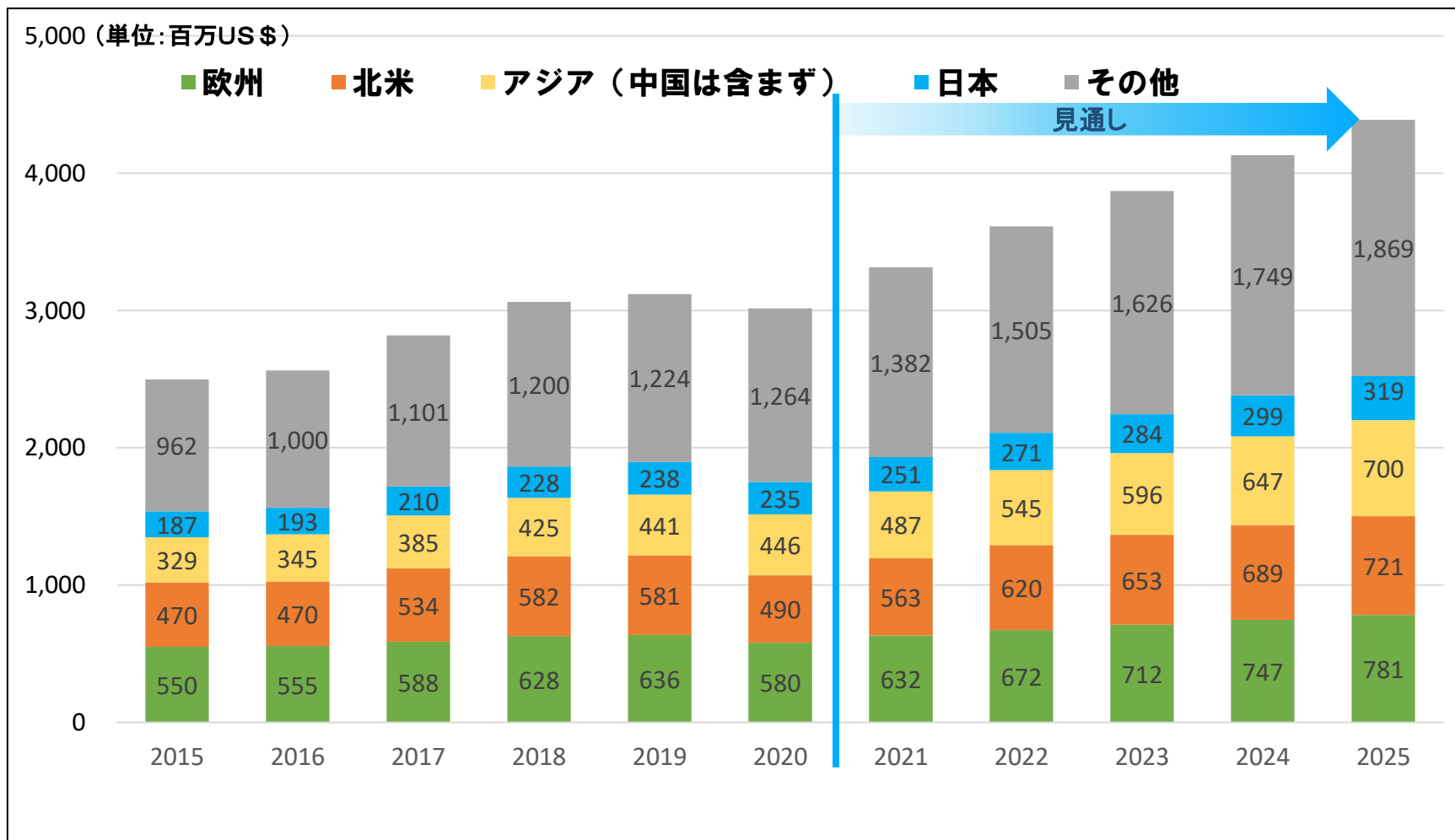
◆ 東京ドームの床面積を46,000㎡として換算

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%



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

3ヶ年計画（FY2022-2024）部門施策

マーケティングに寄与する生産能力と供給拡大に注力する

（★は、生産能力と製品・部品の供給力の向上に関する施策）

部門	施策	内容
生産	★協力サプライヤーとの紐帯強化	商材・部材の安定確保
	★アイオンテック朝霞工場の増産体制強化	人員確保、協力会社の拡大、生産設備増強
	★オカダNANSEIの生産性向上・原価管理の見直し	生産能力向上と原価低減の追求
	★ベトナム／油圧ブレーカ工場の量産移行	世界共通モデルの油圧ブレーカラインアップ強化
国内営業・サービス	★営業所兼整備工場のリニューアル	仙台営業所（22年4月）、札幌営業所（23年5月予定）により建機の大型化対応に目途
	販売価格改定の浸透	原材料価格や輸送コストによる原価アップに対応
	アタッチメント補償制度の継続	解体アタッチメント「TSシリーズ」の販売後2年間の損傷修理費用の補償によりユーザー安心度アップ
	オカダNANSEIと協業体制強化	営業・メンテナンスサービスのグループ連携を強化
海外	★オカダアメリカ本社移転拡張	主力地域の北米での倉庫・修理工場の機能拡大
	海外向け商材の充実	海外仕様モデルの開発・投入
	拠点機能の充実	海外拠点への人員戦力・商材の投入

サステナビリティへの取組

◆経営理念の「社会に存在価値ある会社」を目指して、マテリアリティ(重要課題)に取り組む

マテリアリティ(重要課題)とKPI

マテリアリティ	SDGs項目	コミットメント	KPI
カーボンニュートラルの実現	 	- 脱炭素社会の実現に向けて、エネルギー消費量の最少化、次世代再生可能エネルギーの利活用を図る。 - 解体現場及び林業、大型土木工事現場での当社製品利用におけるCO2排出について重要度が高いと認識し、電動化、高エネルギー効率化に向けた製品開発・改良の取り組みを推進する。 - 間接部門、生産工程でのCO2排出を削減する。	- グループ内(スコープ I、II)CO2排出削減【海外販社を除く】 2050年に実質ゼロ 2030年に70%減(2018年比) - スコープⅢCO2排出削減への取組(仕組み構築とターゲット選定)
社会におけるリサイクルシステム支援	 	- 資源の有効活用とリサイクルは少資源国では重要な課題であり、効率的なスクラップ&ビルドに資する。 - 解体現場の効率化に寄与し、併せて廃材の再資源化により循環型社会を目指す。	2030年アタッチメント解体業務の生産性10%向上(当社従来自社製品2020年比) - コンクリート等の建設廃材の再資源化率98%以上維持への寄与
山地・森林資源の保全と有効活用の実現	 	- 林業の効率化に寄与する。 - 木材資源の有効活用に寄与する。 - 建設困難地における資材物資の移動・搬入用の装置提供により、土地の有効活用を目指す。	2030年林業関連機器の生産性10%向上(当社従来製品2030年比) - 水力発電能力の維持への寄与 2.5億kwh/年(2030年まで)
働き方改革やダイバーシティ等の実現	 	- 国内の生産人口減少への対応として、DX活用による生産性向上や自動化等に取り組む。 - 採用、人材育成、登用の仕組みと環境を整備することで誰もが働ける場所を提供する。 - グループの協力会社においても労働／人権に配慮する。 - 働き方改革やダイバーシティ等の実現に向けたコーポレートガバナンス体制を強化する。	- 社員幸福度測定の仕組み導入と幸福度の向上 - 女性社員比率13%(2021年)→25%(2030年) - 女性取締役比率12.5%(2021年)→25%(2030年) - 協力会社選定時の労働／人権配慮の実施

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/>