

2024年3月期 決算説明会資料

2024年5月21日

オカダアイオン株式会社

(東証プライム市場 6294)

1. 会社概要／当社の歩み

2. 2024年3月期 業績概要

3. 2025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 (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

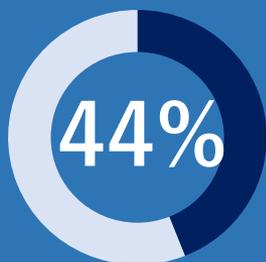


油圧ショベル

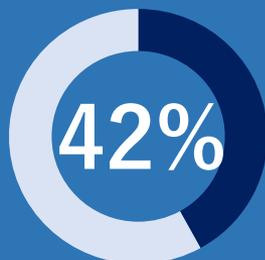
主力製品の国内シェア **No.1**



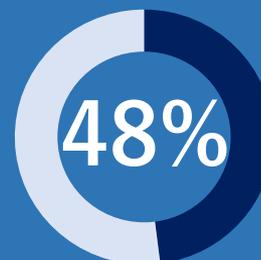
大割機



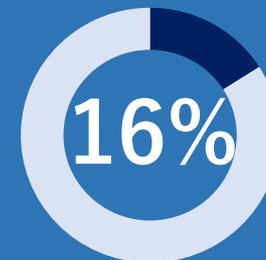
小割機



鉄骨カッター



油圧ブレーカ



拠点

【国内】



- オカダアイオン 12拠点 (4/1~ 13拠点)
- アイオンテック 1拠点
- 南星機械 9拠点 (4/1~ 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)

※ 2024年4月1日付で南星機械の機械営業部門をオカダアイオンに営業統合したことに伴い、オカダアイオン熊本営業所を新たに開設し、南星機械の5営業所（大阪、中部、広島、四国、熊本）はオカダアイオンの営業拠点へ統合しております。

当社の歩み

1938年
創業

1951年頃
鑿岩機工法登場



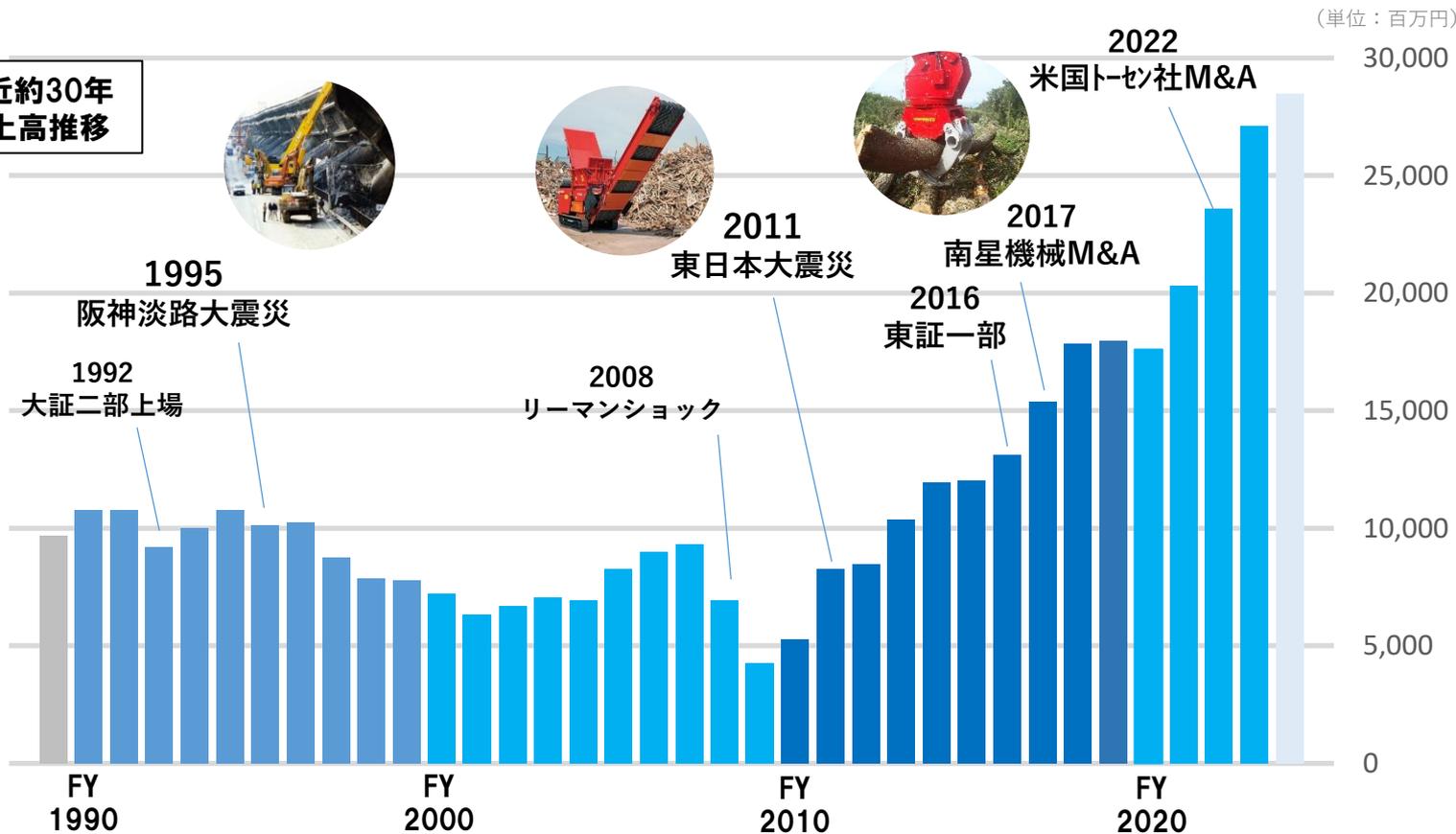
1960年頃
大型エアブレーカ登場



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. 2024年3月期 業績概要

3. 2025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(2024年3月期)

● 3期連続で過去最高売上・最高利益を更新。

売上高

27,095百万円
(前年比+14.9%)

営業利益

2,719百万円
(前年比+38.4%)

経常利益

2,814百万円
(前年比+43.5%)

当期純利益

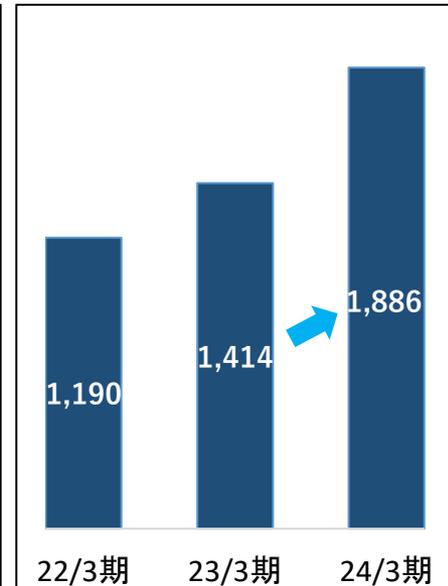
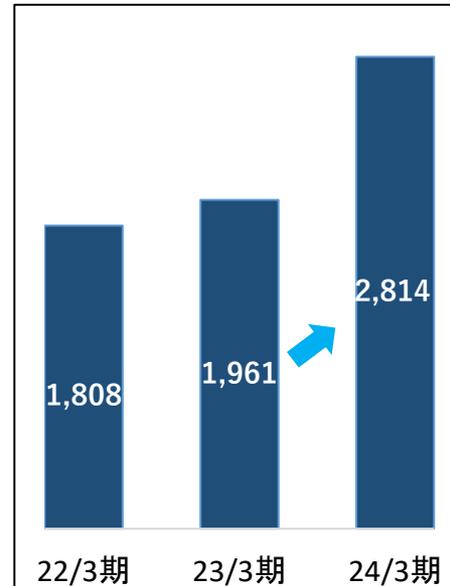
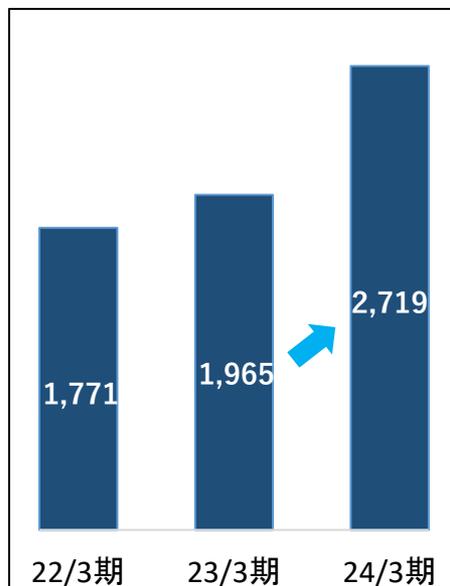
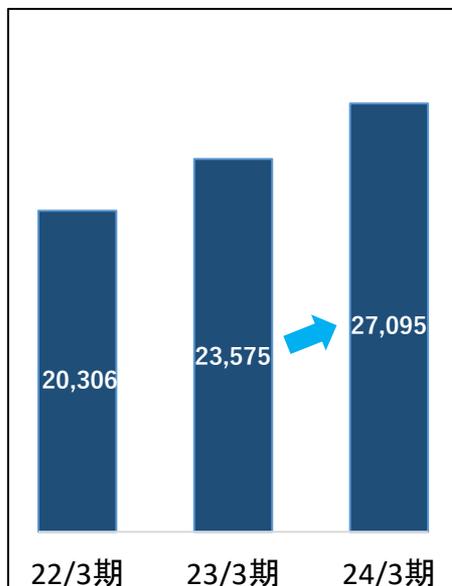
1,886百万円
(前年比+33.4%)

(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】

2024年3月期業績及び2025年3月期予想

- 2024/3期は、国内の解体・林業分野の増収に加えて、北米M&Aが着実に寄与。
- 2025/3期は、国内外ともに既存ビジネスの拡大・深化により安定成長を目指す。

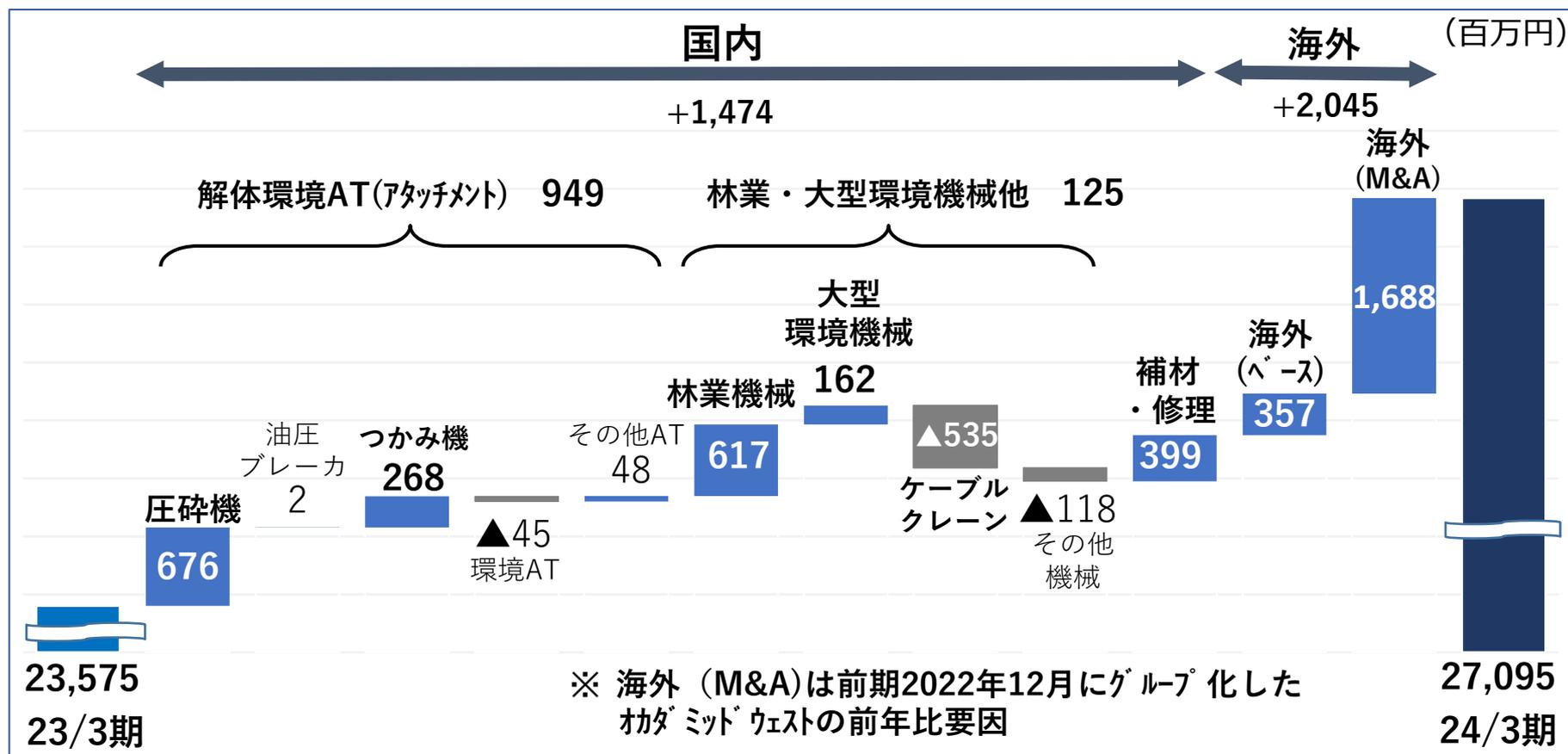
(百万円)

	23/3期 実績	24/3期 実績	24/3期実績対比			25/3期 予想	25/3期予想対比		
			前年比 増減 (額)	前年比 増減 (%)	23.11.10 修正予想 対比		前年比 増減 (額)	前年比 増減 (%)	前年公表 ローリング プラン比
売上高	23,575	27,095	3,520	14.9	595	28,500	1,404	5.2	1,000
売上総利益	6,792	8,149	1,357	20.0	—	—	—	—	—
販売費及び 一般管理費	4,827	5,429	602	12.5	—	—	—	—	—
営業利益	1,965	2,719	754	38.4	69	2,900	180	6.6	300
経常利益	1,961	2,814	853	43.5	164	2,900	85	3.0	350
当期純利益 (当社株主帰属)	1,414	1,886	472	33.4	156	1,980	93	4.9	270

※為替レート 24/3期実績レート(平均) : 1ドル=145円、1ユーロ=157円
25/3期計画作成上の想定レート : 1ドル=140円、1ユーロ=150円

24/3期 売上高増減要因

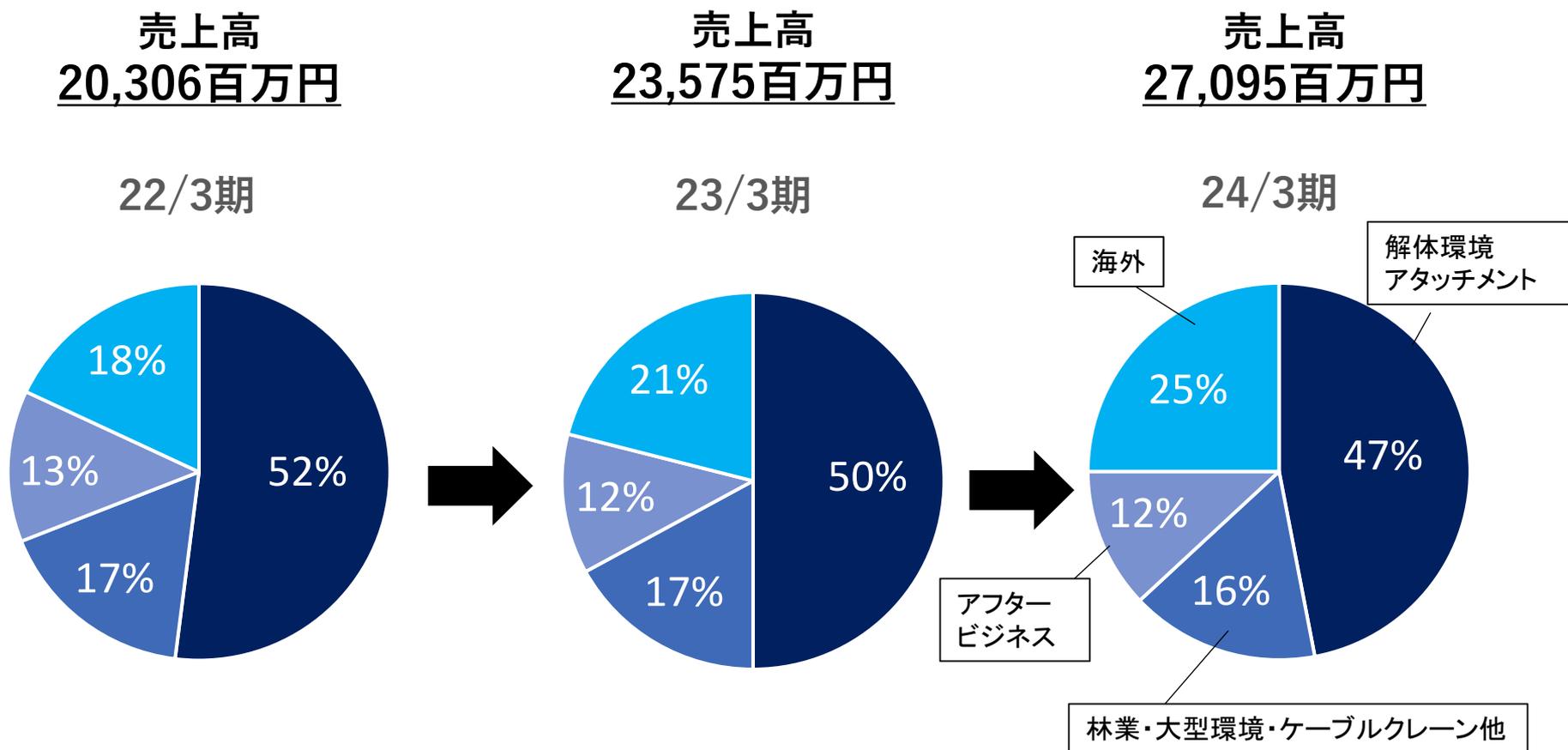
- 国内は、ケーブルクレーンの前期の特需減少を他機種でカバーし、1,474百万円の増収。圧碎機は大型機が寄与し、林業機械は新商品ハイブリッドバケット効果が継続。つかみ機、大型環境機械は前年の減少から増加に転じ、補材・修理は安定的に増加。
- 海外は、北米M&Aが着実に寄与し、2,045百万円の増収。



セグメント・事業別売上概要

- 海外事業の拡大方針のもと北米M&Aも寄与し、海外売上比率が25%と上昇。

※各セグメント明細は P12 機種別売上推移参照



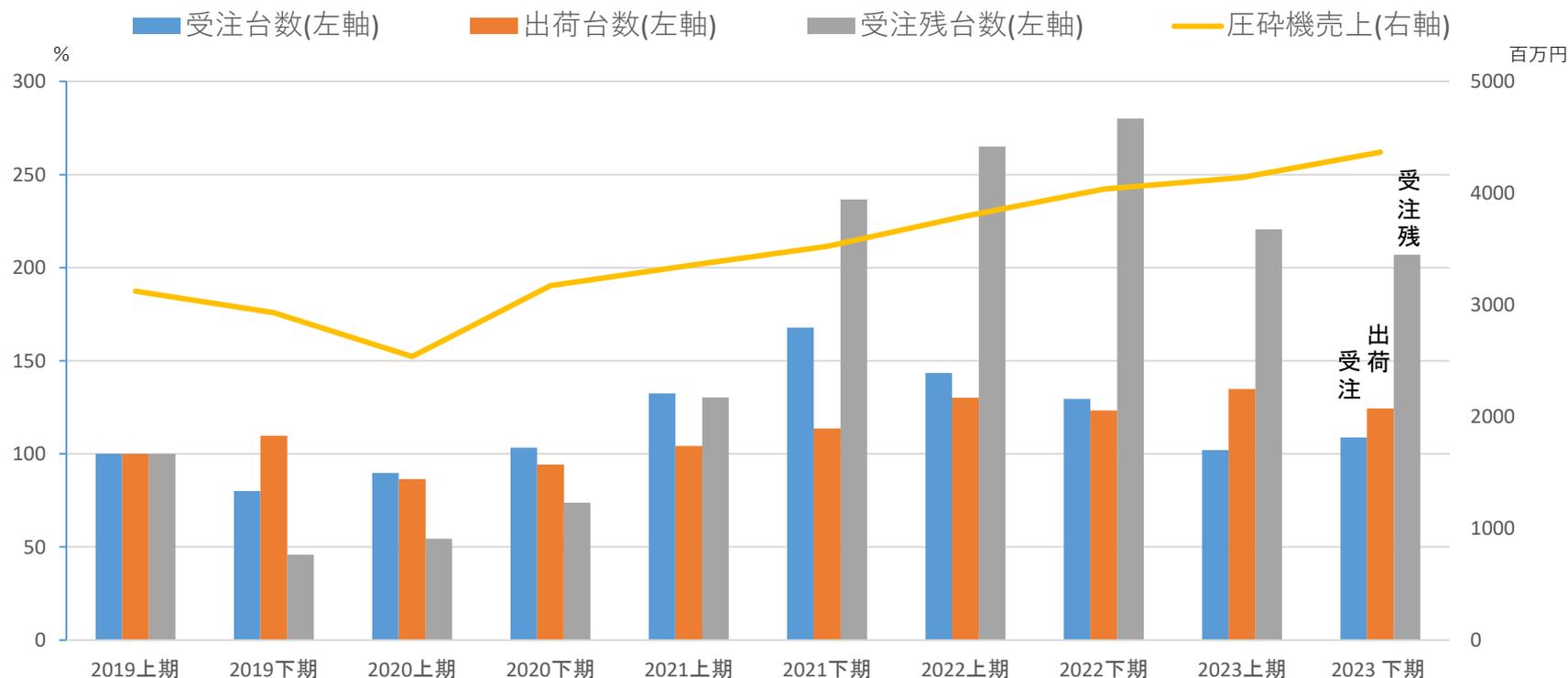
機種別売上

(百万円)

		22/3期	23/3期	24/3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	6,877	7,833	8,509	676	8.6%	23.7%
		油圧ブレーカ	928	939	942	2	0.3%	1.6%
		つかみ機	1,362	1,305	1,573	268	20.5%	15.5%
		環境アタッチメント	608	579	533	△45	△7.9%	△12.3%
		その他アタッチメント	932	1,147	1,195	48	4.2%	28.2%
	計	10,708	11,804	12,754	949	8.0%	19.1%	
	環境機械・大型 他	林業機械	852	1,298	1,915	617	47.5%	124.8%
		大型環境機械	842	463	625	162	35.0%	△25.8%
		ケーブルクレーン	1,064	1,775	1,239	△535	△30.2%	16.5%
		その他機械	598	557	438	△118	△21.3%	△26.6%
	計	3,357	4,094	4,219	125	3.1%	25.7%	
	アフター サービス	補材	1,730	1,887	2,114	227	12.0%	22.2%
		修理	865	987	1,159	172	17.4%	34.1%
計	2,595	2,875	3,274	399	13.9%	26.2%		
国内セグメント計		16,661	18,774	20,249	1,474	7.9%	21.5%	
海外	米国地域	2,158	2,955	4,817	1,862	63.0%	123.2%	
	欧州地域	717	1,017	1,156	138	13.7%	61.1%	
	アジア地域（中国含まず）	552	601	583	△18	△3.0%	5.6%	
	その他	216	226	288	62	27.7%	33.7%	
	海外セグメント計	3,645	4,801	6,846	2,045	42.6%	87.8%	
連結計		20,306	23,575	27,095	3,520	14.9%	33.4%	

主力製品(圧砕機)受注・生産・売上動向

- 主力製品 圧砕機は、大型化と生産台数の確保により、前年比8.6%増、前々年比23.7%増と増収傾向が続く。受注残は正常化へ向けて落ち着いてきている。
- 大割機・鉄骨カッター等の「鋳鋼品」は鋳鋼部材の調達が追い付かず、納期長期化の影響で受注減少傾向乍ら、足許は調達環境が改善傾向で、今後は納期短縮化の見込。
- 小割機・つかみ機等の「製缶品」は納期短縮に伴い、先行発注が減り受注が正常化。



※ 受注台数・出荷台数・受注残台数は2019年上期を100として指数化

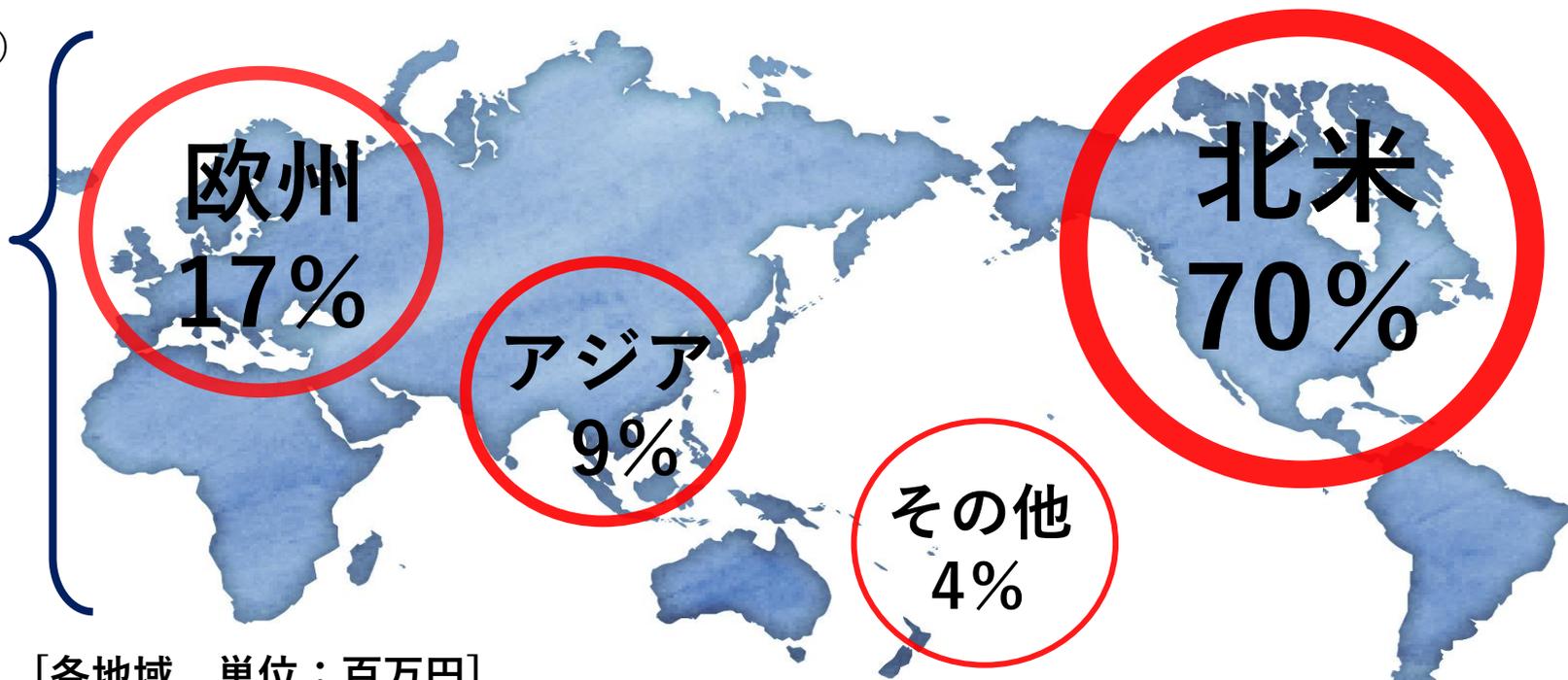
海外 地域別売上構成(2024/3月期)

- 北米事業の伸び等により海外売上比率は、前年同期比+4.9%アップし25.3%へ上昇。

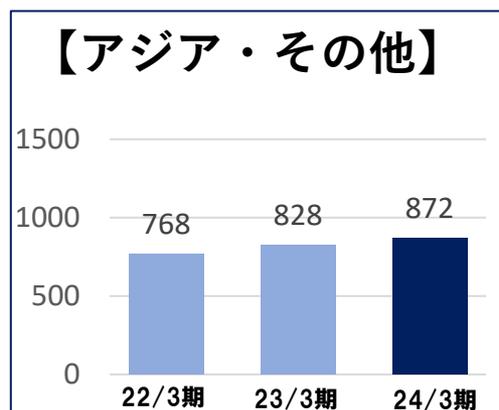
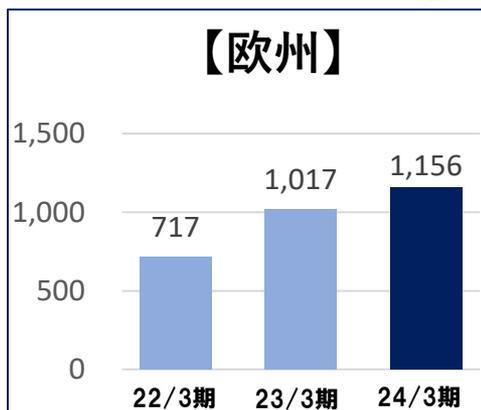
(販売構成)

海外
25.3%

国内
74.7%

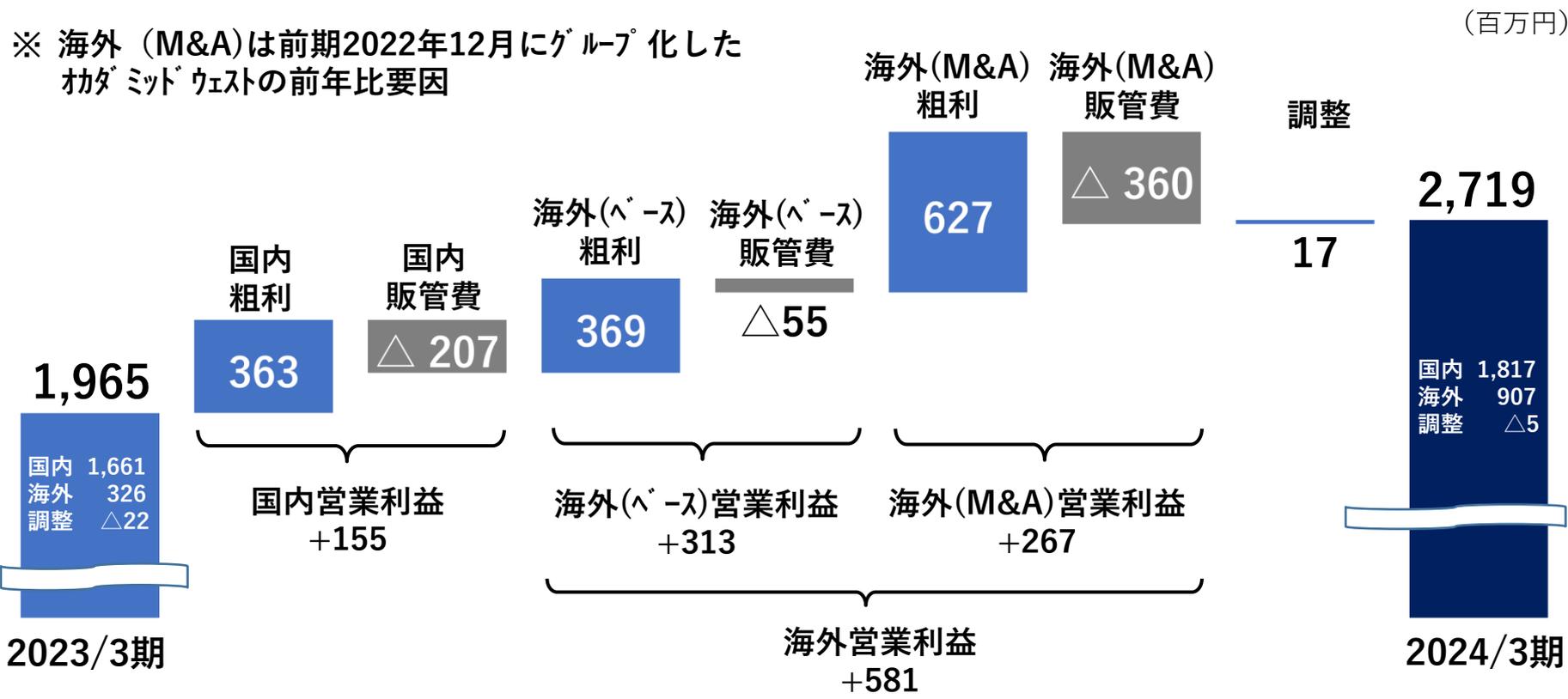


[各地域 単位：百万円]



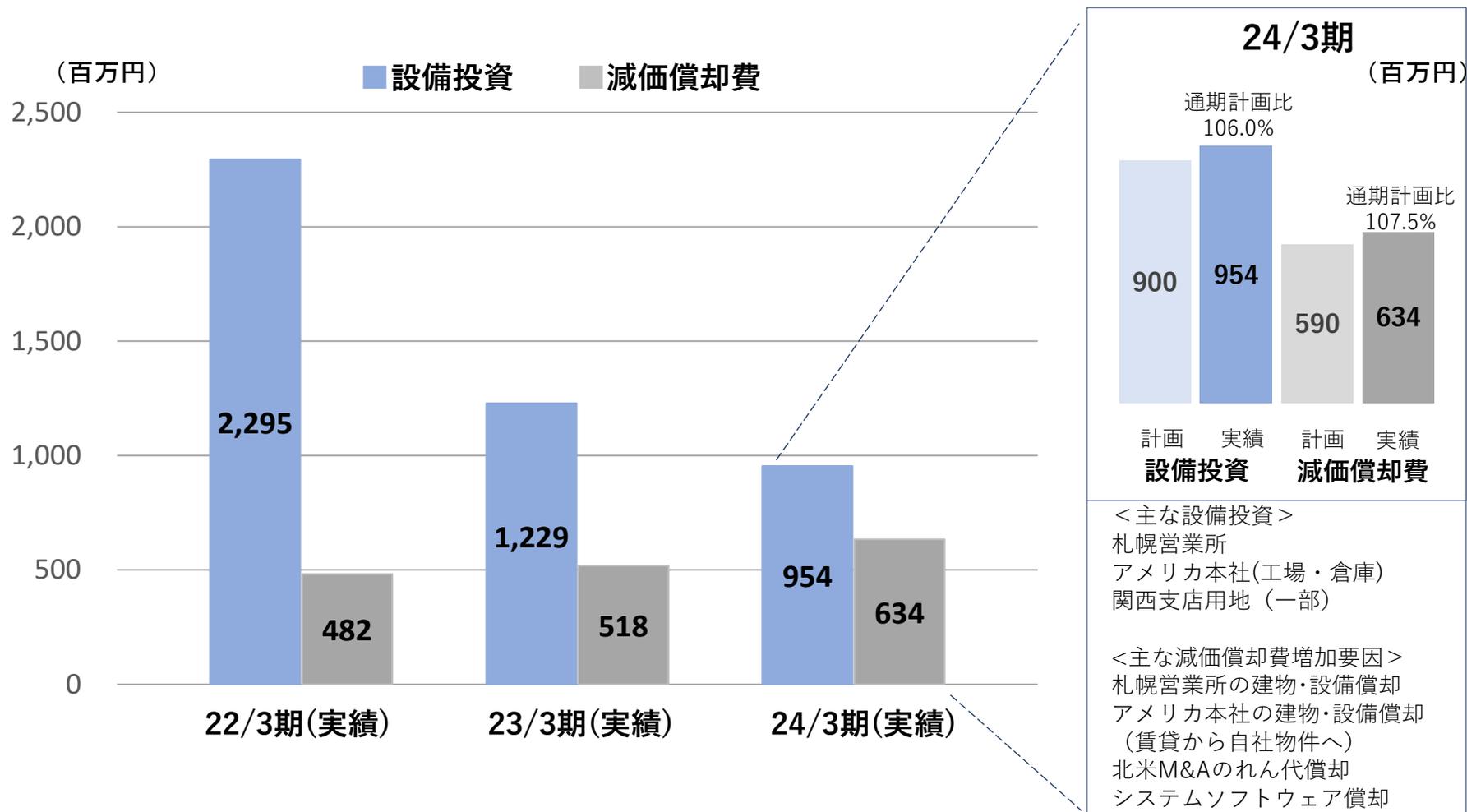
営業利益増減要因

- 国内は、ケーブルクレーン事業の減益を、解体環境アタッチメント、つかみ機、林業機械、大型環境機械等でカバー。原価高を値上げ効果で吸収し増益。
- 海外は、M&A等により北米事業が伸びたことに加えて、海上運賃低減も寄与し増益。
- 販管費は、国内外共に売上増加による営業経費が増加。海外は、前年の北米M&A費用(130百万円) 要因がなくなるが、M&Aのれん代償却(43百万円)や人件費等が増加。



設備投資・減価償却費実績

- 24/3期はアメリカ新本社と札幌営業所が完工。関西支店移転用地（倉庫用地から変更）の一部を前払い。
- 減価償却費は北米M&Aののれん代償却やアメリカ本社の建物・設備償却が加算。



1. 会社概要／当社の歩み
2. 2024年3月期 業績概要
3. 2025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	<ul style="list-style-type: none"> ① 人づくり ② 人事制度 ③ 働き方改革 	<p>人材の採用・育成・活用</p> <p>実績・貢献を反映した公明正大な評価・報酬制度</p> <p>働きやすい・働きたくなる・働きがいのある職場づくり</p>
マーケット戦略	<ul style="list-style-type: none"> ① 国内戦略 ② 海外戦略 ③ 新規事業 	<p>需要拡大に対応した一気通貫バリューチェーンの強化</p> <p>米・欧・アジアの3拠点への商材・戦力投入による市場開拓</p> <p>新技術応用（新解体工法・DX等）と戦略的M&Aの推進</p>
経営基盤強化	<ul style="list-style-type: none"> ① CG体制 ② ハード・ウェア ③ ソフト・ウェア 	<p>持続的成長を支えるガバナンス体制の構築</p> <p>国内・海外の工場・営業拠点の整備（増設・新築）</p> <p>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</p>

中計ローリング3カ年計画 (FY2024－FY2026)

今後3年間は、国内外で堅調な需要への対応とマーケットシェア拡大に注力し、安定的成長を確保するとともに、営業体制の更なる強化、製造部門の増産と生産性向上、社員のエンゲージメント向上等により、**事業の安定成長と質の改善**を目指す。尚、「VISION30目標」は売上目標300億円達成後には見直し予定。

計数計画

(百万円)

	FY2023 実績 (24/3期)		FY2024 計画 (25/3期)		FY2025 計画 (26/3期)		FY2026 計画 (27/3期)		(参考) VISION30 目標
		前年比		前年比		前年比		前年比	
売上高	27,095	3,520	28,500	1,404	30,000	1,500	32,000	2,000	30,000
営業利益	2,719	754	2,900	180	3,100	200	3,400	300	3,000
経常利益	2,814	853	2,900	85	3,100	200	3,400	300	3,000
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,886	472	1,980	93	2,110	130	2,320	210	2,000
売上高営業利益率 ^(%)	10.0	1.7	10.2	0.2	10.3	0.1	10.6	0.3	10.0
ROE ^(%)	12.6	1.9	11.8	△0.8	11.6	△0.2	11.8	0.2	10.0

※計画作成上の想定為替レート：1ドル=140円、1ユーロ=150円

VISION30 3つの戦略

(1) 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。

(2) 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。

(3) 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。

VISION30 3つの戦略		FY2021 (22/3期) ~FY2023 (24/3期) 実施施策	FY2024 (25/3期) ~FY2026 (27/3期) 主要施策・数値目標
(1) 人材戦略 (人的資本経営)	① 人材の採用・育成・活用	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 柔軟な採用形態の導入 新卒通年採用、エリア採用、リファラル採用、アルムナイ制度 <input type="checkbox"/> 女性比率向上に向けた新卒女性比率の向上 (女性比率KPI 13%→2030年迄に25%) 新卒女性比率 2024年入社 40% <input type="checkbox"/> 社内公募制開始 海外部門の社内公募を実施 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 外国人採用、キャリア採用の強化 人材採用の更なる多様化 <input type="checkbox"/> 女性比率向上・女性役職者登用 新卒女性比率30%維持 <input type="checkbox"/> キャリアパス・キャリア志望を考慮した人員配置の実施 キャリアチャレンジ制度を導入
	② 人事制度	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 賃金引上げ、シニア活用拡充 ベースアップ、新卒基本給アップの実施 シニア再雇用を70歳まで延長可能に変更 <input type="checkbox"/> 国内グループ企業へ評価制度を導入 子会社南星機械へ導入 <input type="checkbox"/> 外部コンサルによる人事制度の課題抽出 外部コンサルによる人事制度診断を実施 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 子会社含むグループ全体での待遇改善 国内グループは同一の人事・給与制度に統一 <input type="checkbox"/> 等級制度・賃金制度・手当等の課題見直し 外部コンサルの指摘課題への対応 <input type="checkbox"/> 人事評価制度の課題見直し 外部コンサルの指摘課題への対応
	③ 働き方改革・エンゲージメント	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 幸福度調査アンケート開始 2022年度から毎年実施 <input type="checkbox"/> 従業員アンケートを反映した働き方改革施策の実施 自由意見から30項目の課題抽出し対応中 <input type="checkbox"/> 社内通報窓口・相談窓口の拡充 「なんでも相談窓口」を外部に設置 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 幸福度調査アンケート点数改善 幸福度10点以上改善(自社基準) <input type="checkbox"/> 働き方改革施策の継続実施 従業員アンケートの課題対応 <input type="checkbox"/> 社内風土改善施策の検討・実施 通報・相談への対応と改善施策の実施

中計ローリング3カ年計画 主要施策



VISION30 3つの戦略		FY2021 (22/3期) ~FY2023 (24/3期) 実施施策	FY2024 (25/3期) ~FY2026 (27/3期) 主要施策・数値目標
(2)マーケット戦略	① 国内戦略	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> アタッチメント大型化に対応した営業所設備の増強 4営業所（広島・中部・仙台・札幌）を新築 <input type="checkbox"/> 圧碎機増産に向けた体制強化 鋳鋼部材のサプライヤー、協力会社の確保・拡大 <input type="checkbox"/> 新製品投入 林業新製品（オカダ・ハイブリッドバケット）開発・発売 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 営業体制見直しによる顧客対応力強化 南星機械との営業統合による林業部門の強化 営業所新設：2024年熊本、2025年北関東(予定) <input type="checkbox"/> アイオンテック朝霞工場（鋳鋼製品）の増産体制確立 協力会社との協業による鋳鋼部材の増産確保 <input type="checkbox"/> 南星熊本工場（林業機械）の生産性向上 原価管理・生産管理の改善とシステム化 <input type="checkbox"/> 林業機械 新製品ラインアップ 拡充
	② 海外戦略	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 米国本社の移転・拡張 倉庫・修理機能拡張により米国市場拡大に対応 <input type="checkbox"/> 欧州現地法人化後の市場開拓推進 代理店の拡充（現在80代理店）により業容拡大 <input type="checkbox"/> タイ合併会社設立 タイ市場開拓及び新興国向け商材開発に注力中 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> オカダアメリカとオカダミッドウェストとの協業効果実現 M&A効果の最大化 <input type="checkbox"/> 拠点拡大を活用した市場開拓 米国・欧州・アジア拠点への人材と商材の投入 <input type="checkbox"/> 海外生産拠点確保 OEM先ベトナム油圧ブレイカ工場の共同立上げ
	③ 新規事業・M&A	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 米国シカゴでM&A実施（オカダミッドウェスト） シカゴ周辺のエンドユーザー及びメンテナンス機能を獲得 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> オカダミッドウェスト買収後の統合プロセス継続実施 営業力強化により売上CAGR10%目標 人事、会計、システム等の経営基盤の強化 <input type="checkbox"/> 企業価値向上に資する、次のM&Aの検討

中計ローリング3カ年計画 主要施策



VISION30 3つの戦略		FY2021 (22/3期) ~FY2023 (24/3期) 実施施策	FY2024 (25/3期) ~FY2026 (27/3期) 主要施策・数値目標
(3) 経営基盤強化	① CG体制・ESG経営	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 東証市場改革への対応 プレミアム市場上場維持基準 FY2023末基準で達成 PBR (FY2023末) 1.58倍 資本コスト・資本生産性指標 実績・目標の開示開始 <input type="checkbox"/> サステナビリティ開示の充実 サステナビリティの開設、マテリアリティ策定、TCFD対応、 Co2排出量Scope3算定、CDP回答 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 資本生産性向上 ROE 11.5%以上 維持 ROIC 7.5%以上 維持 <input type="checkbox"/> CDPスコア(環境)改善 2023CDPスコア(気候変動)「B-」→「B」以上取得 <input type="checkbox"/> 女性社外取締役比率向上 現状 14% → 25%以上へ
	② ハードウェア(設備投資)	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 国内営業拠点整備 広島・仙台・札幌の移転新設、中部建替 <input type="checkbox"/> 米国本社の拡張(オレゴン州ポートランド) 不動産取得により移転新設し約2倍に拡張 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 国内営業拠点整備 関西支店の移転新設、(仮称)北関東支店の新設 <input type="checkbox"/> 本社建替え、研修センターの新設 環境改善、研修強化 <input type="checkbox"/> アイオンテック製造工場の拡張 増産体制確立、生産性向上
	③ ソフトウェア(システム・DX)	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> システムインフラ整備 <input type="checkbox"/> システムセキュリティー強化 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 新基幹システムの開発・導入 システムの安定化、業務の合理化・効率化 <input type="checkbox"/> 業務システム見直し・導入 部品管理システム、原価管理システム等 <input type="checkbox"/> O-ATTA (GPS搭載稼働管理システム) の実用化

マーケット戦略 国内拠点リニューアル

工場（アイオンテック）と営業所設備を計画的に増強し、増産体制とメンテナンス体制を強化。
次期3ヵ年でも、更なる成長を目指し計画的に設備増強を図る予定。

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



FY2024～FY2026
計画

2025
関西支店
移転予定

2025
(仮称)
北関東
営業所
新設予定

2026
本社
一部建替
予定

2026
アイオン
テック
増築予定

2016
北陸
営業所



2020
湘南
営業所



2022
中部
営業所



2023
札幌
営業所



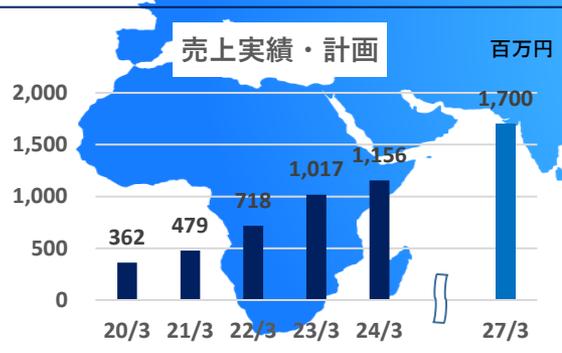
マーケット戦略 グローバル展開

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中。

欧州

2020年 現地法人オカダヨーロッパ設立

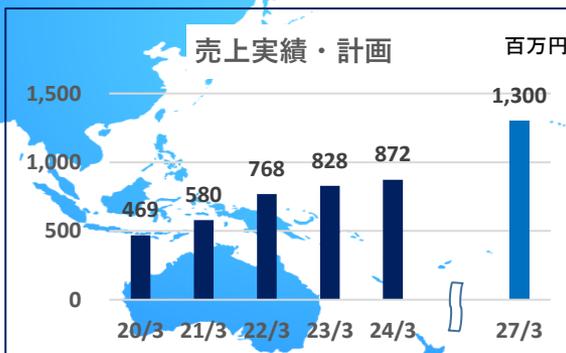
主要国への現地人材投入と欧州向け商材の投入により最大市場でのシェア獲得を図る。



アジア・その他

2021年 合弁先とオカダ・タイを設立

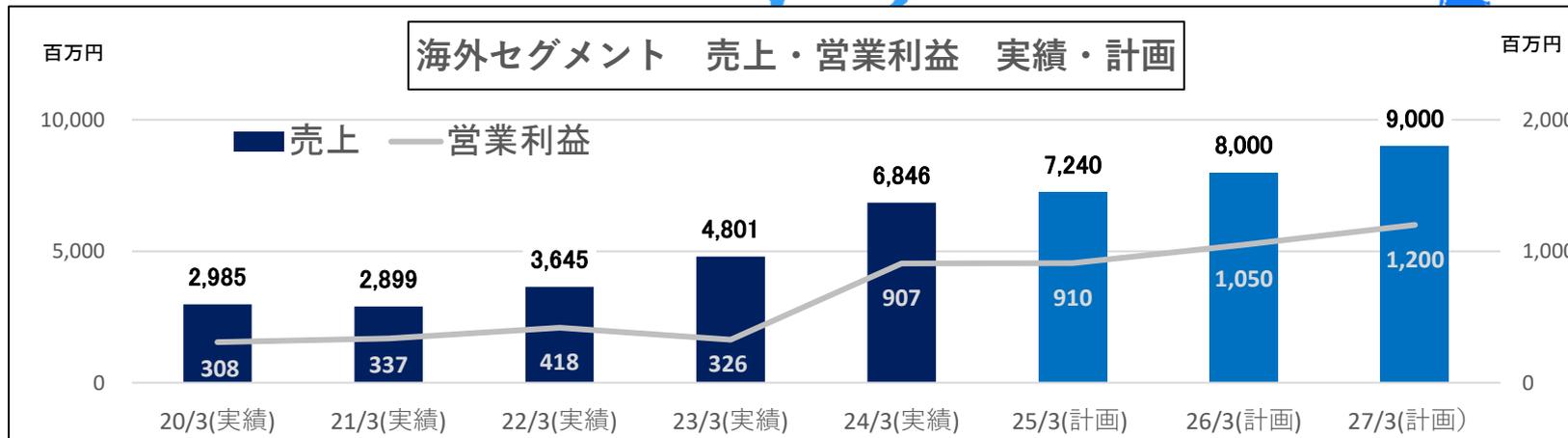
タイで開発した新興国向け商材を横展開し成長マーケットでのシェア獲得を図る。



米国

2022年 Thoesen社買収(現カダミッドウエスト)

M&Aの協業効果を高め、カダミッドウエストの売上増強とカダアメリカの圧砕機販売強化を図る。

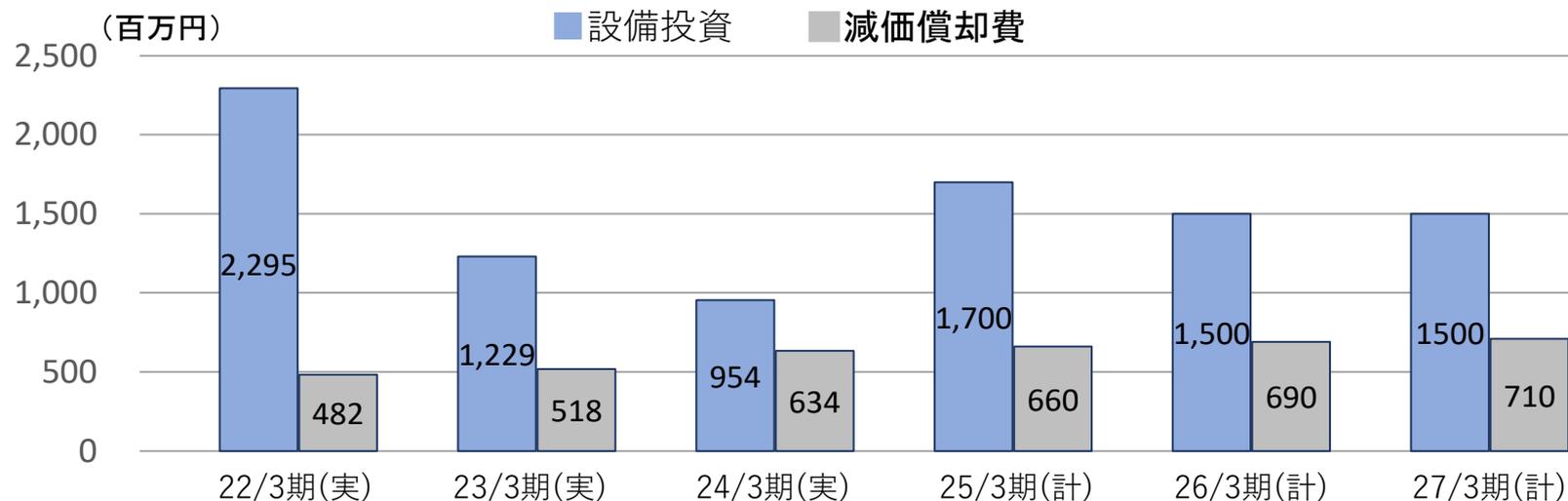


設備投資 実績・計画

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3カ年は需要好調な関東・関西の営業所整備と製造工場、本社・研修センターの設備増強を検討中。

(百万円)

	実績			ローリングプランFY2024-FY2026		
	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	27/3期
設備投資	2,295	1,229	954	1,700	1,500	1,500
主な設備内容	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 カダミドウェスト不動産	アイオンテック土地 アメリカ本社 札幌営業所 カダミドウェスト不動産	関西支店移転新設 (仮称)北関東営業所新設 本社・研修センター建替・増築 アイオンテック工場増設		
減価償却費	482	518	634	660	690	710

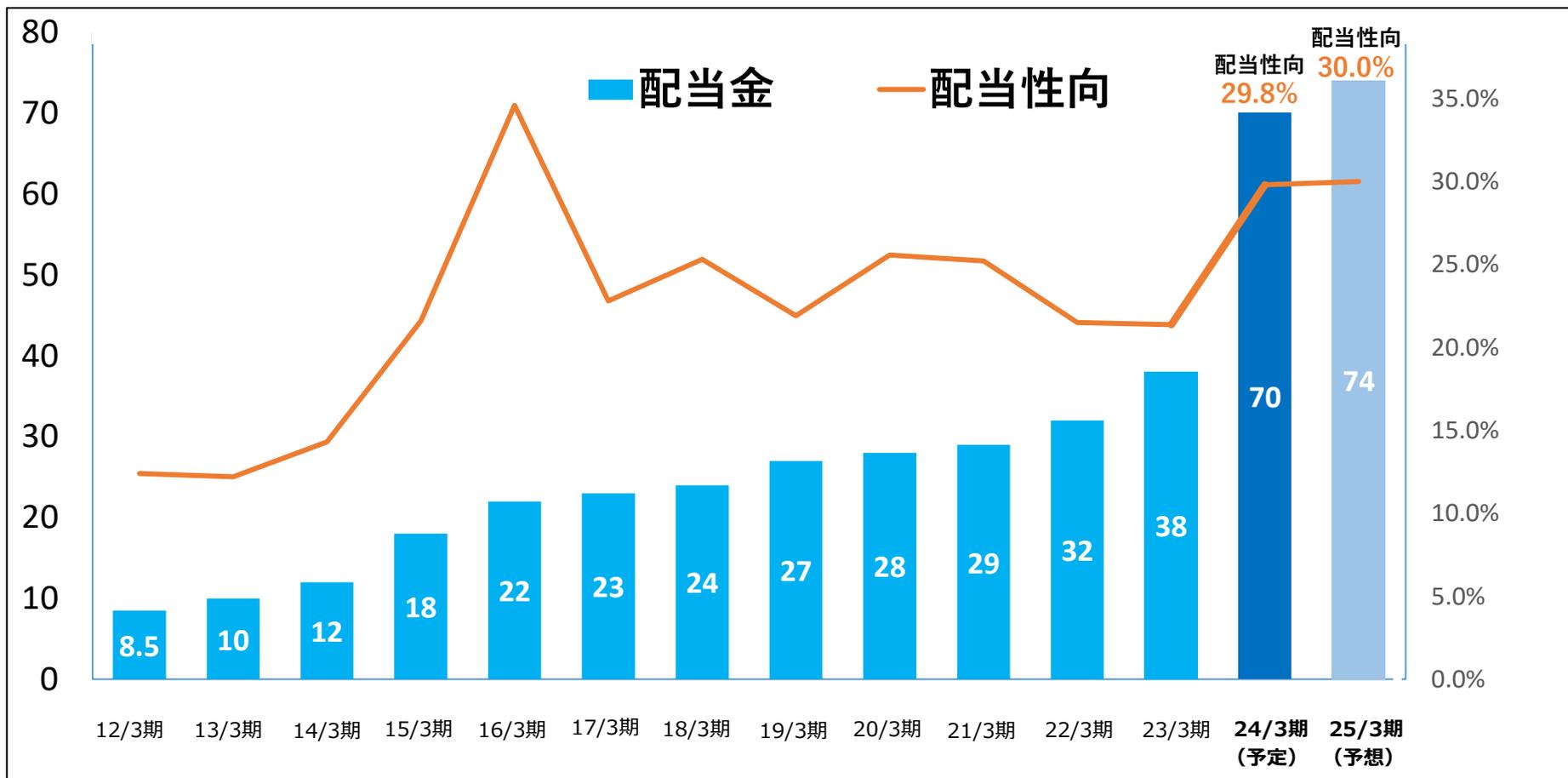


株主還元・配当政策

- ・ 配当性向30%を目標とする配当方針のもと、24/3期は前年比32円増の年間70円配当を予定し、25/3期は更に4円増配の年間74円の予想。
- ・ 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方針（今期で15年連続増配）。

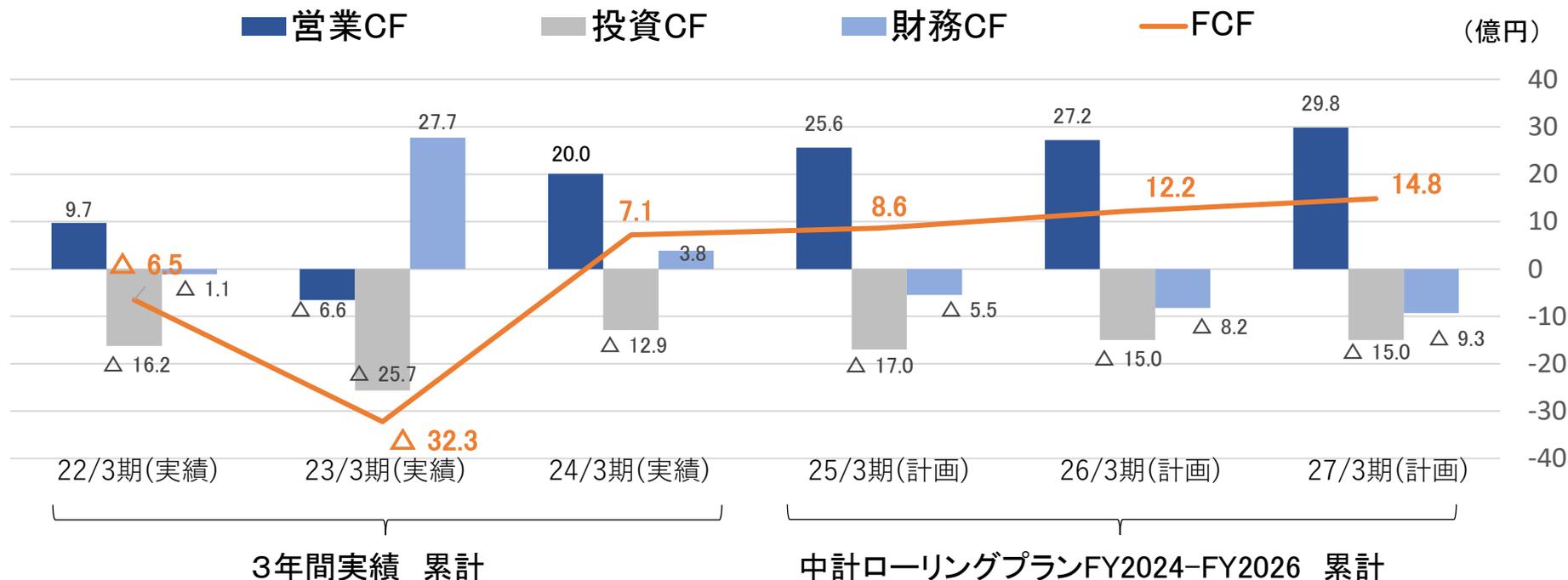
(配当金：円)

(配当性向：%)



キャッシュフロー 実績・計画

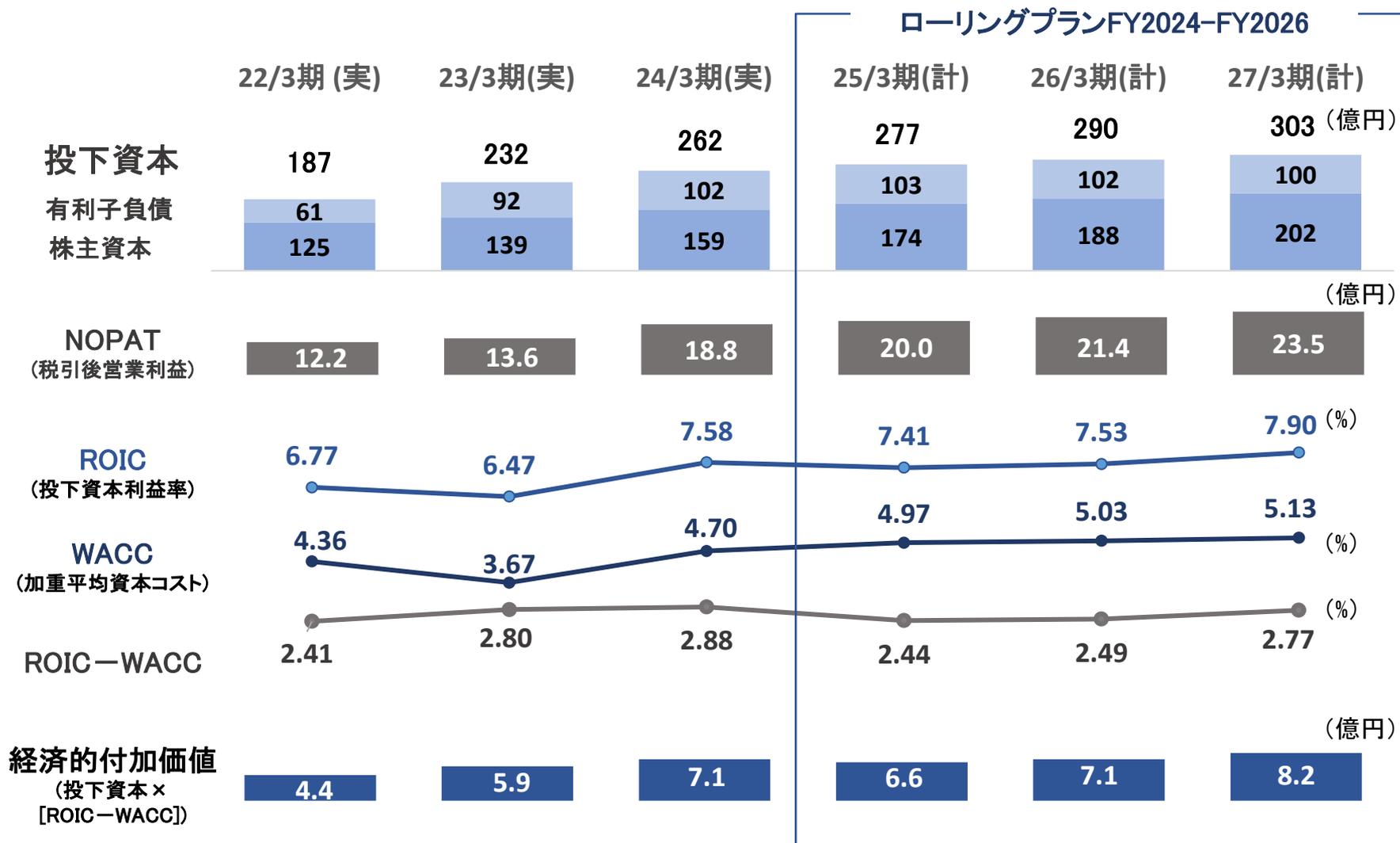
前3年間は事業拡大に備え積極的に設備投資とM&Aを行ったが、25/3期からの3カ年は引き続き成長投資は行いつつ、キャッシュフローを確保して投資回収を図る。



投下資本の生産性 実績・計画

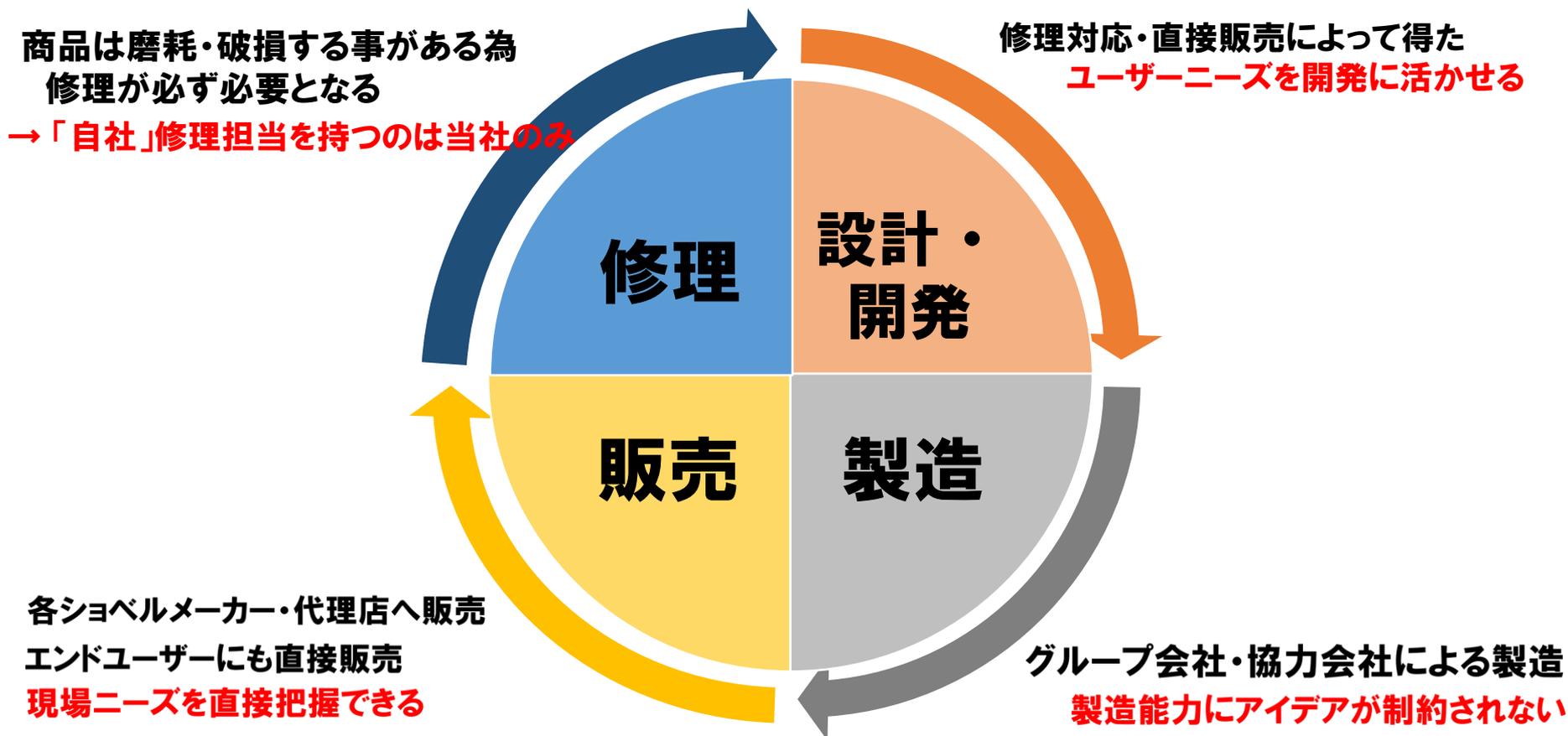
※当社試算ベース

トレンド推移把握のため、数値は簡便試算しております。



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**

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）】

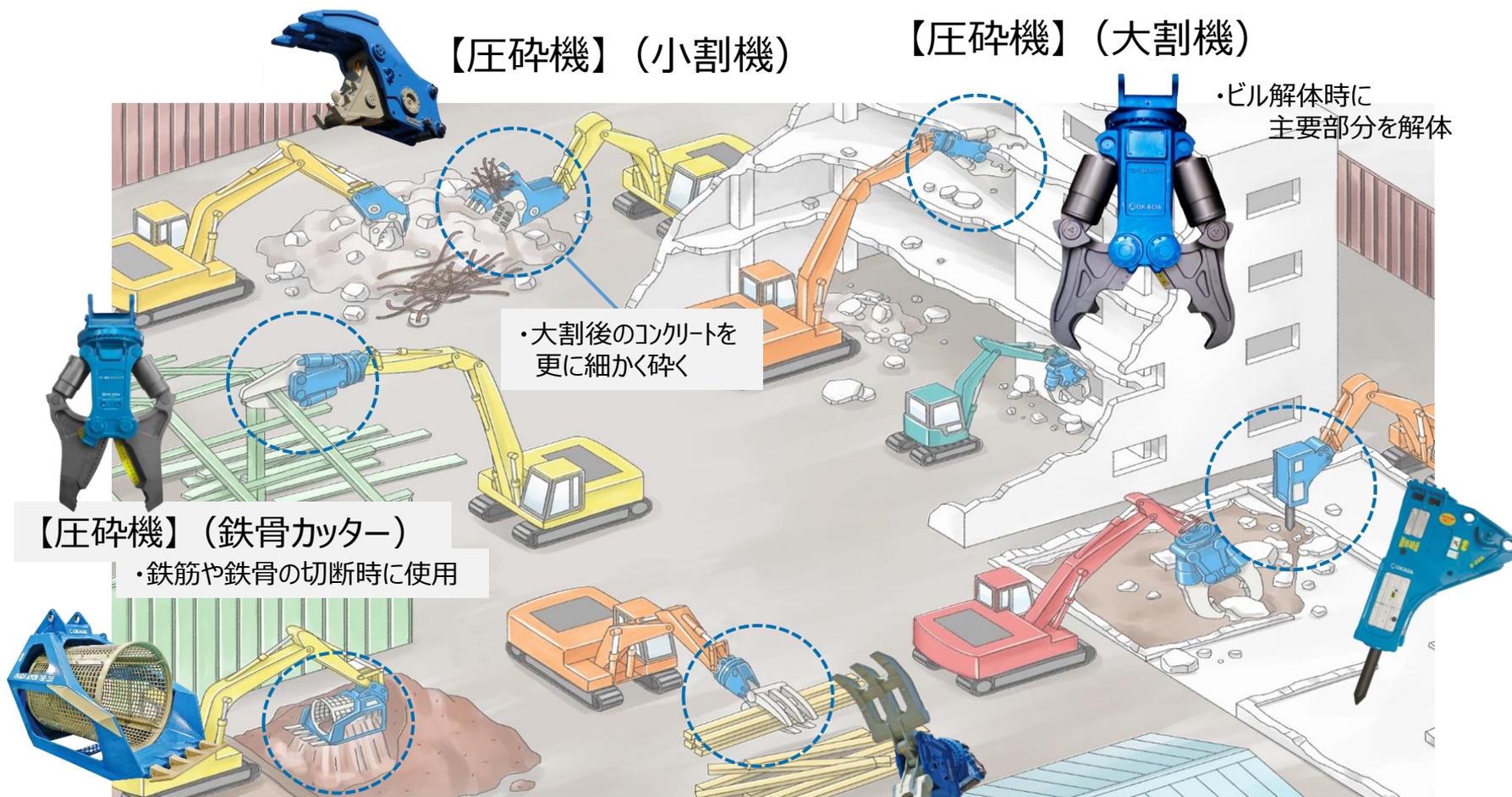
・ショベルに負担を掛けず、
様々な混合物を選別／ふるい

【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】

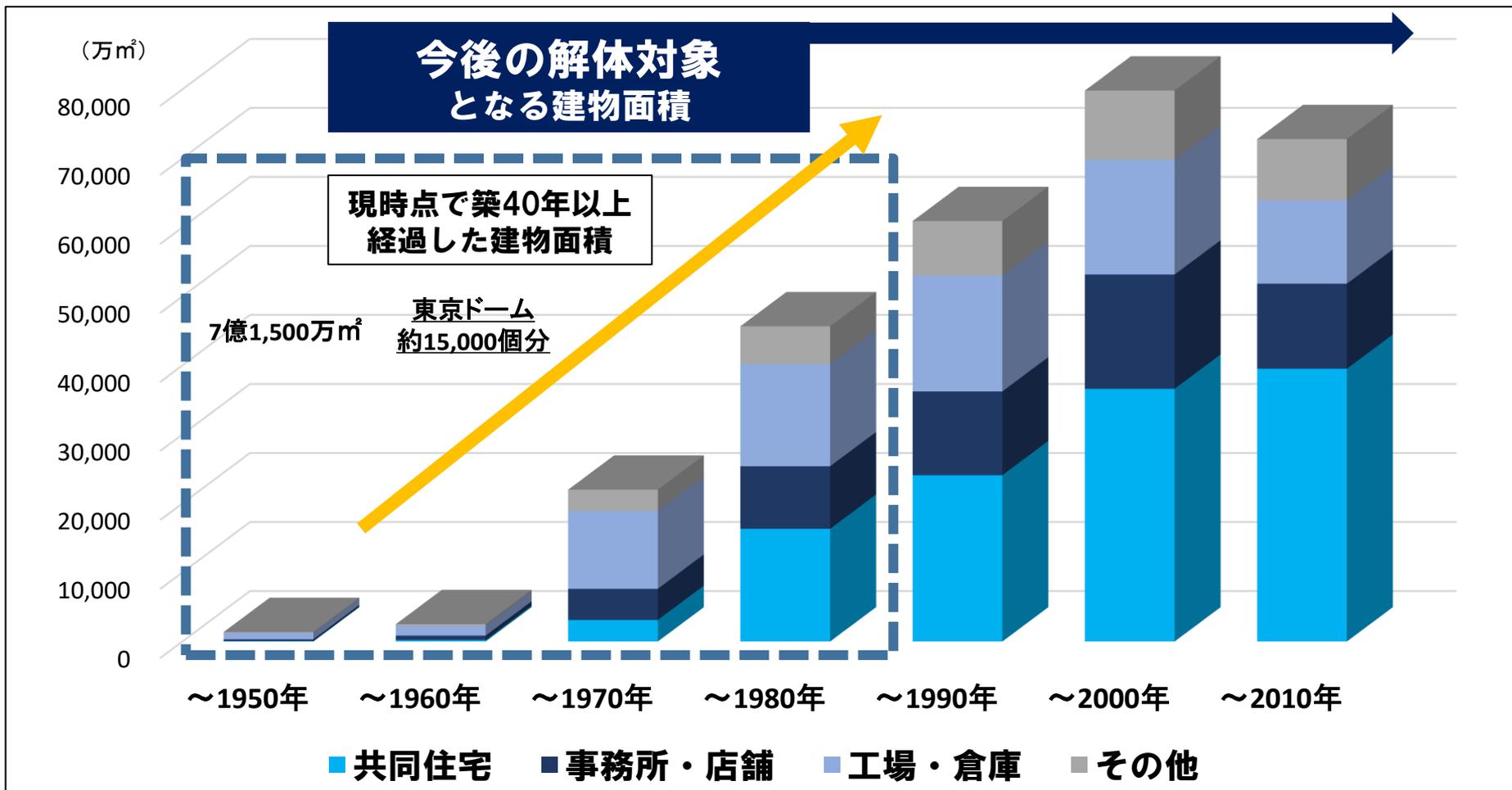


- ・道の無い山の斜面での
生コンクリート・資材等の運搬に
- ・老朽化した水力発電所の
パイプ交換工事に

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が本格化(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)
オカダアイオン株式会社
経営企画室

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

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