

# 2025年3月期 第1四半期

## 決算説明会資料

2024年8月28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. 2025年3月期 第1四半期 業績概要

## 3. 主要ビジネスの状況

- ・ 圧砕機
- ・ 林業機械
- ・ 海外事業

# 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

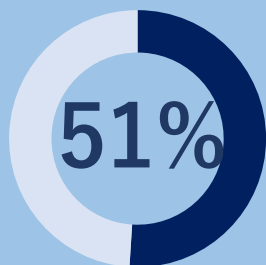


油圧ショベル

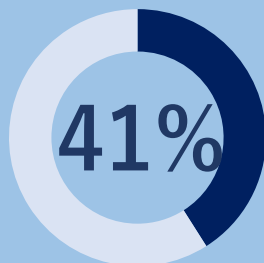
## 主力製品の国内シェア **No.1**



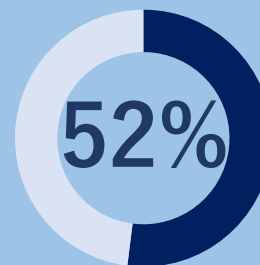
大割機



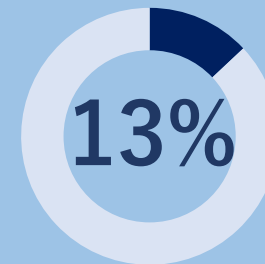
小割機



鉄骨カッター



油圧ブレーカ



## 【国内】



- オカダアイオン 13拠点
- アイオンテック 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

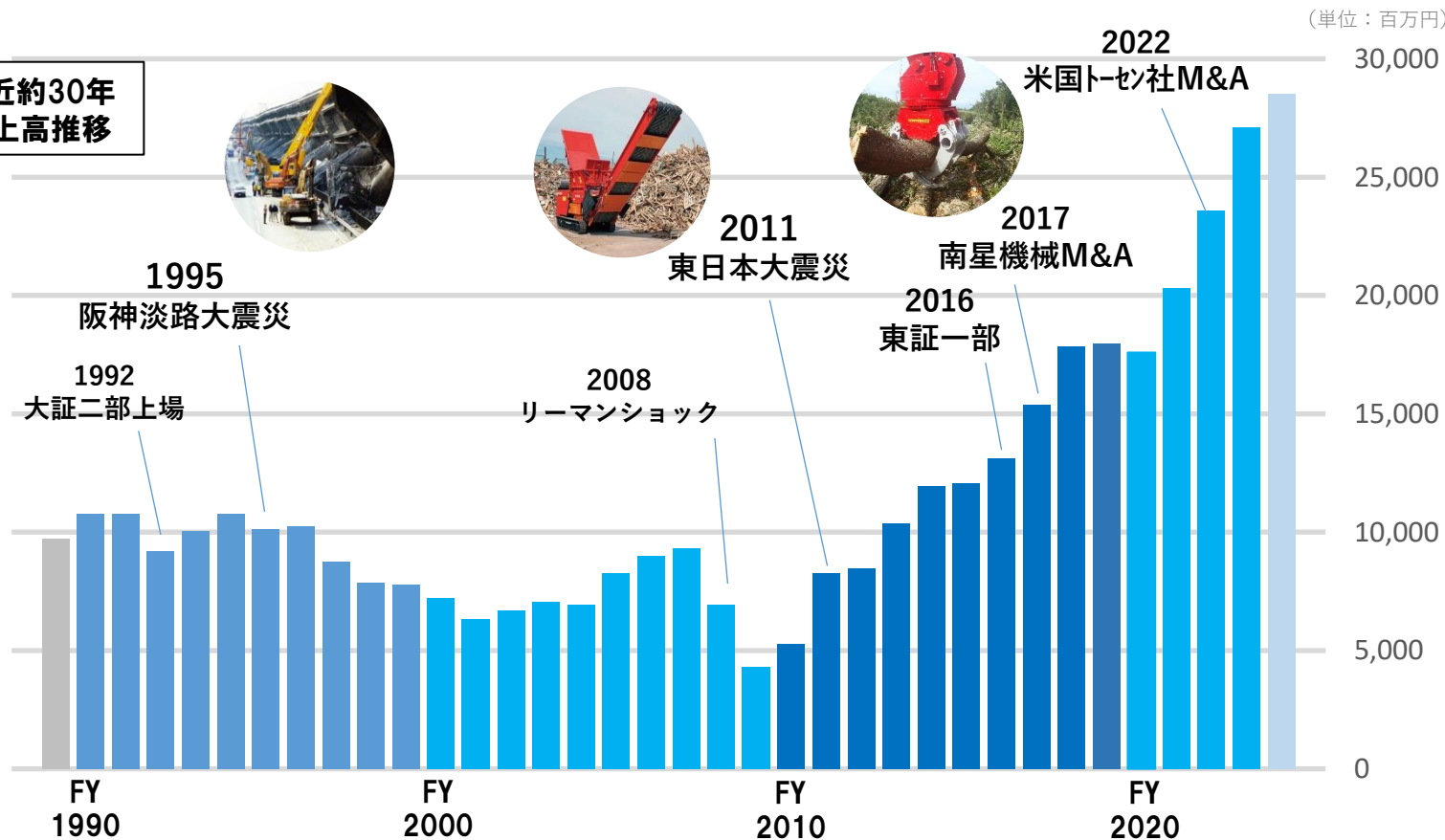
1960年頃  
大型エアブレーカ登場

1970年代後半  
圧碎機工法登場



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1四半期 業績概要

## 3. 主要ビジネスの状況

- ・ 圧砕機
- ・ 林業機械
- ・ 海外事業

# 業績サマリー(2025年3月期 第1四半期)

売上高

**6,196**百万円  
(前年比▲2.5%)

営業利益

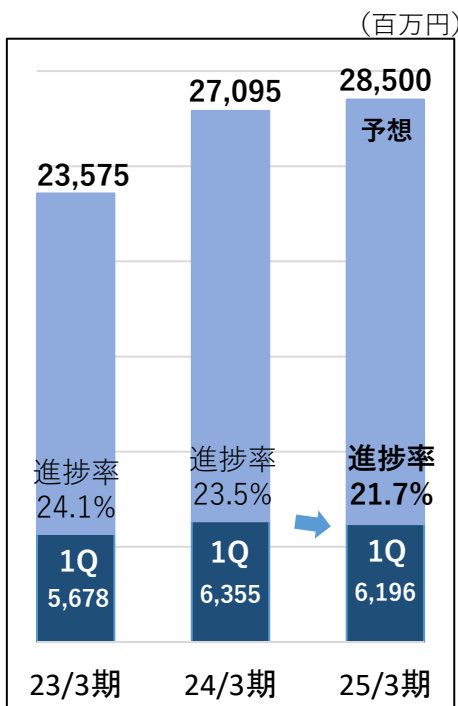
**552**百万円  
(前年比▲10.9%)

経常利益

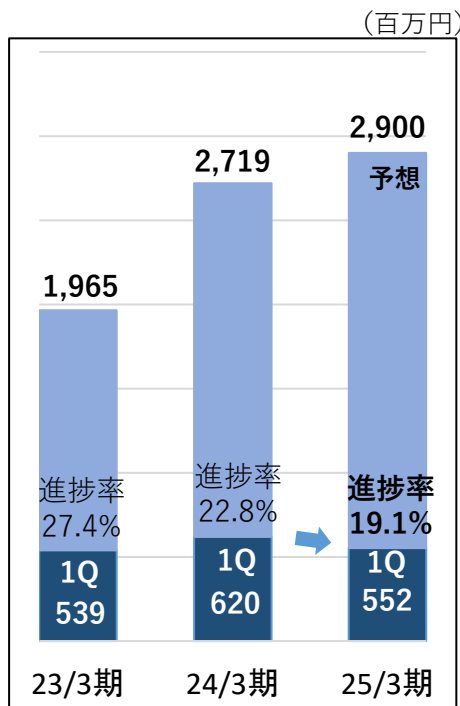
**660**百万円  
(前年比▲7.6%)

四半期純利益  
(当社株主帰属)

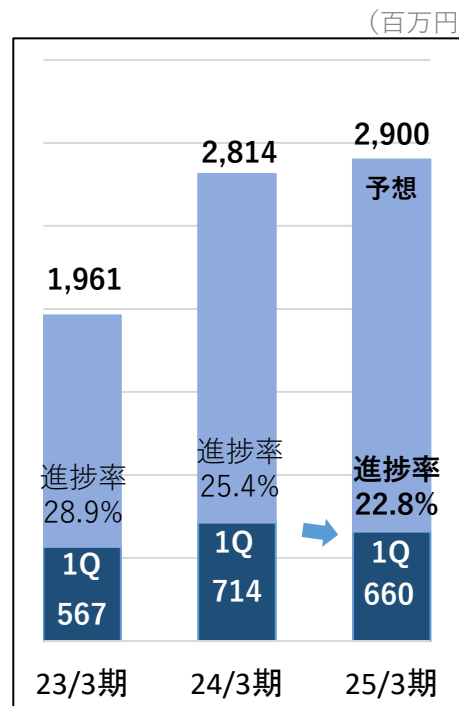
**417**百万円  
(前年比▲15.5%)



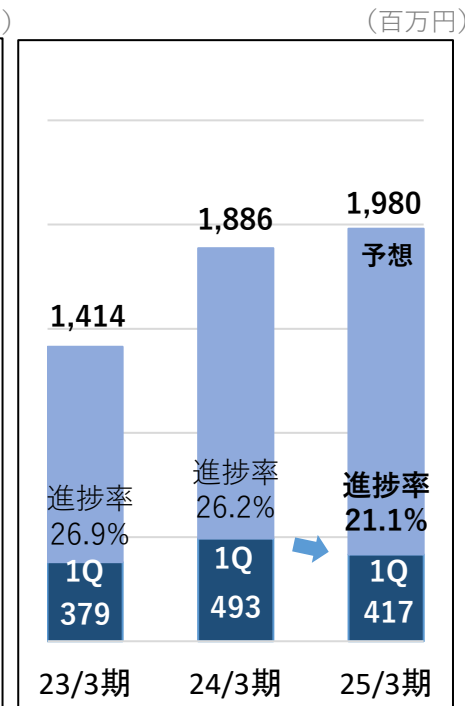
【売上高】



【営業利益】



【経常利益】



【当期純利益】



# 2025年3月期 第1四半期業績

- 国内は増収・営業増益と堅調ながら、海外の減収・営業減益が影響し、連結では第1四半期として4年ぶりの減収・減益。尚、通期見通しは変更しておりません。

(百万円)

	24/3期 1Q実績	25/3期 1Q実績	前年同期比		25/3期 見通し <small>(24/5/10 公表予想)</small>	進捗率 (%)
			増減 (額)	増減 (%)		
売上高	6,355	6,196	▲159	▲2.5	28,500	21.7
売上総利益	1,842	1,871	29	1.6	—	—
販売費及び 一般管理費	1,221	1,318	97	8.0	—	—
営業利益	620	552	▲67	▲10.9	2,900	19.1
経常利益	714	660	▲54	▲7.6	2,900	22.8
四半期純利益 (当社株主帰属)	493	417	▲76	▲15.5	1,980	21.1

為替平均使用レート

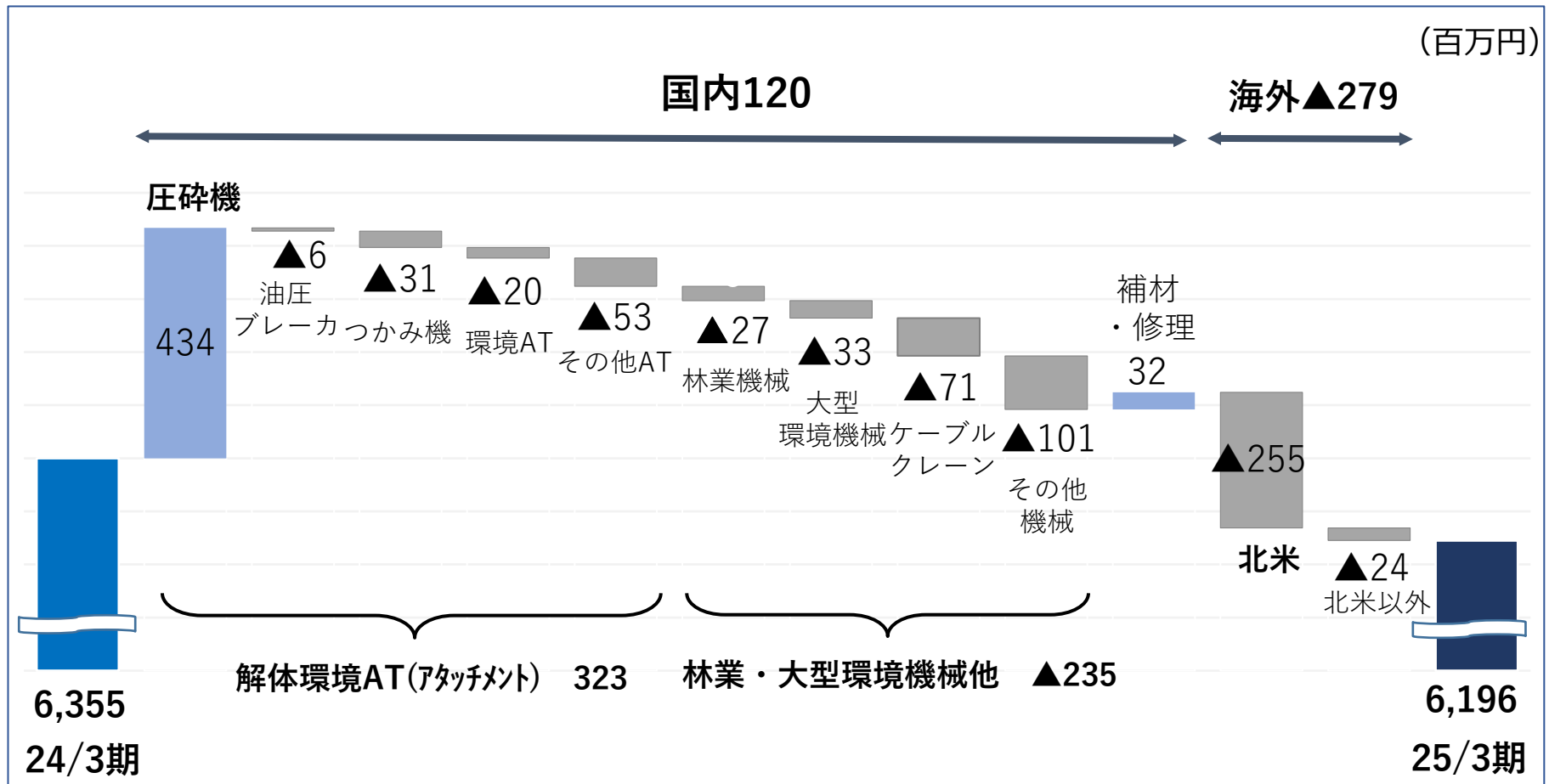
ドル：137円  
ユーロ：149円

ドル：156円  
ユーロ：168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。

# 25/3期1Q 売上高増減要因

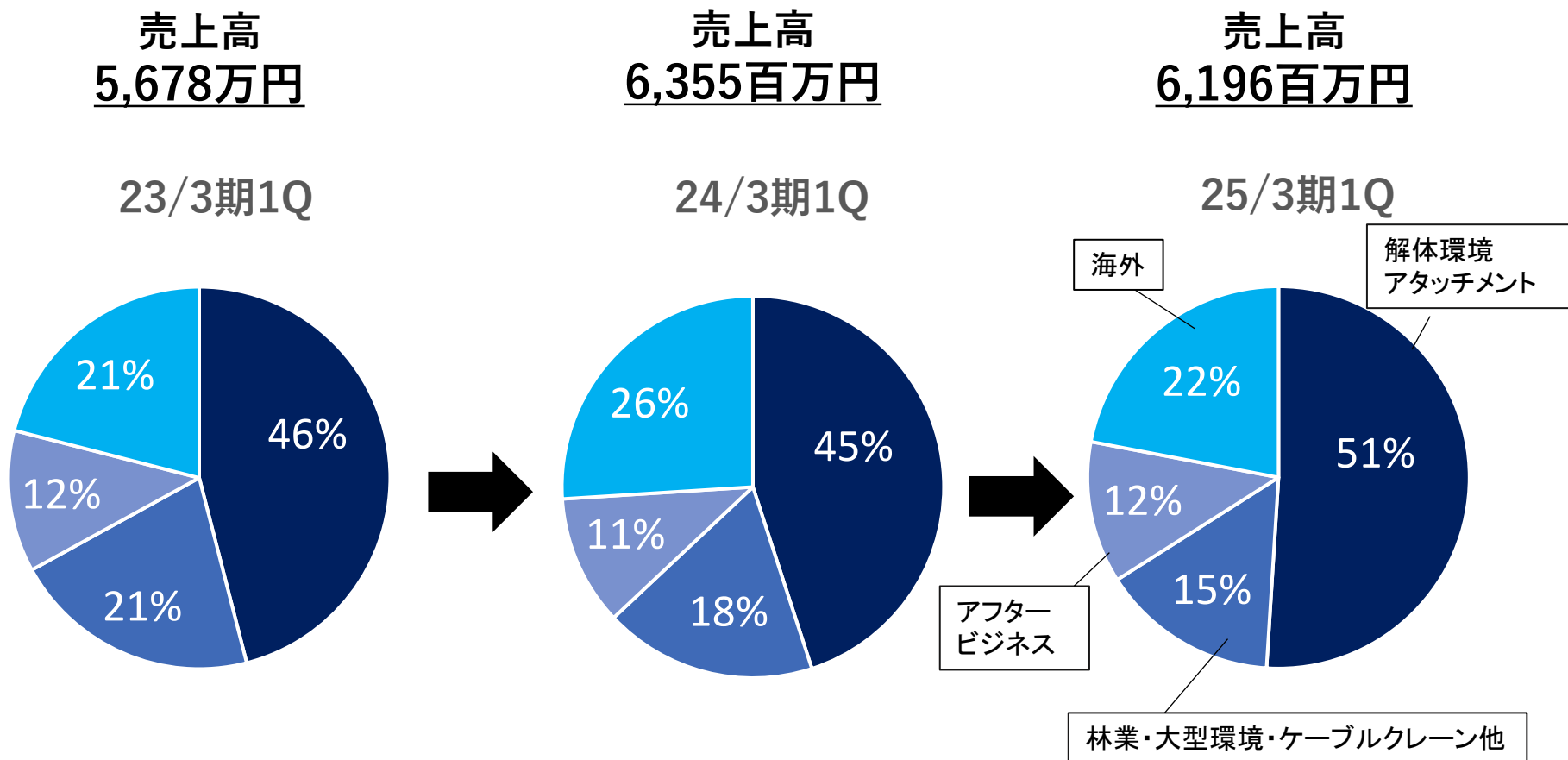
- 国内は、**圧碎機**の生産増加が寄与し増収基調を継続。機種別では圧碎機以外は出足がやや鈍く減収。地域的には都心部が堅調、国内12営業拠点中9拠点で増収確保。
- 海外は、北米、欧州、アジアともに市場環境が後退し減収。特に北米の落ち込みが響く。



# セグメント・事業別売上概要

- 海外事業の減収により海外比率が下がり、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 P12 機種別売上推移参照



# 機種別売上（1Q推移）

（百万円）

		23/3期 1Q	24/3期 1Q	25/3期 1Q	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	1,713	1,803	2,238	434	24.1	30.7
		油圧ブレーカ	208	206	200	△6	△3.1	△4.0
		つかみ機	223	376	344	△31	△8.4	54.1
		環境アタッチメント	199	146	125	△20	△14.1	△36.9
		その他アタッチメント	246	295	242	△53	△17.9	△1.8
		計	2,592	2,829	3,152	323	11.4	21.6
	環境機械・大型 その他	林業機械	217	474	446	△27	△5.9	105.3
		大型環境機械	78	227	193	△33	△14.9	146.1
		ケーブルクレーン	781	316	244	△71	△22.7	△68.7
		その他機械	94	136	35	△101	△74.4	△63.1
		計	1,172	1,155	919	△235	△20.4	△21.6
	アフター ビジネス	補材	468	481	491	10	2.1	5.0
		修理	227	217	239	22	10.2	5.6
		計	695	699	731	32	4.7	5.2
国内セグメント計		4,460	4,683	4,803	120	2.6	7.7	
海外	米国地域	704	1,210	954	△255	△21.1	35.5	
	欧州地域	351	271	257	△14	△5.4	△27.0	
	アジア地域（中国含まず）	142	139	122	△16	△11.9	△13.5	
	その他	19	50	57	7	14.3	199.7	
		海外セグメント計	1,217	1,671	1,392	△279	△16.7	14.3
連結計		5,678	6,355	6,196	△159	△2.5	9.1	

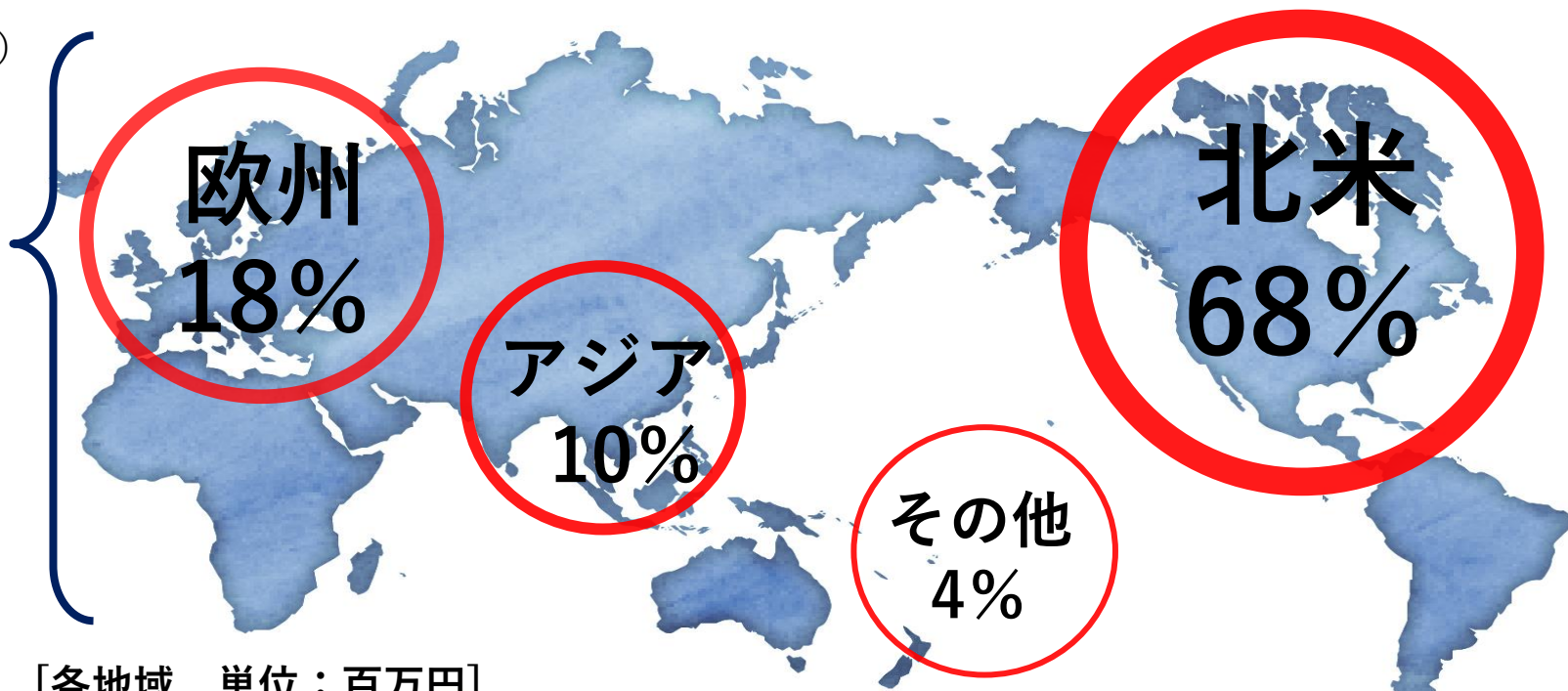
# 海外 地域別売上構成(2025/3月期1Q)

- 北米の減速影響が大きく、海外売上比率は26.3%→22.5に低下。

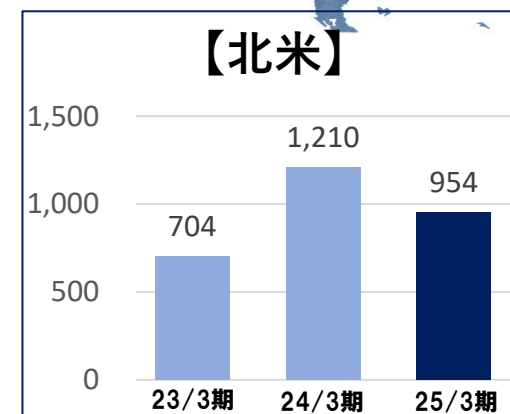
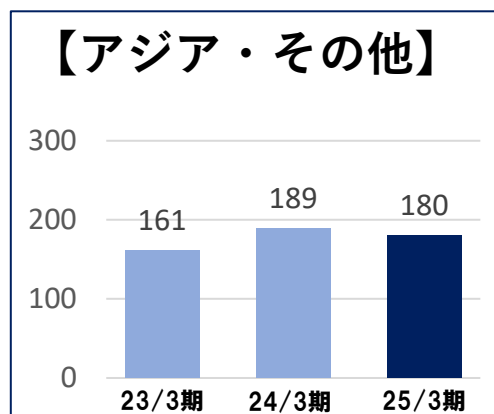
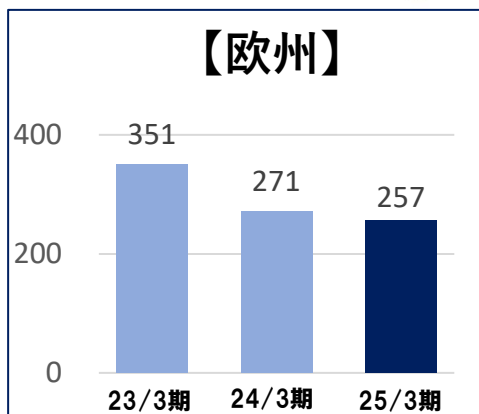
(販売構成)

海外  
22.5%

国内  
77.5%



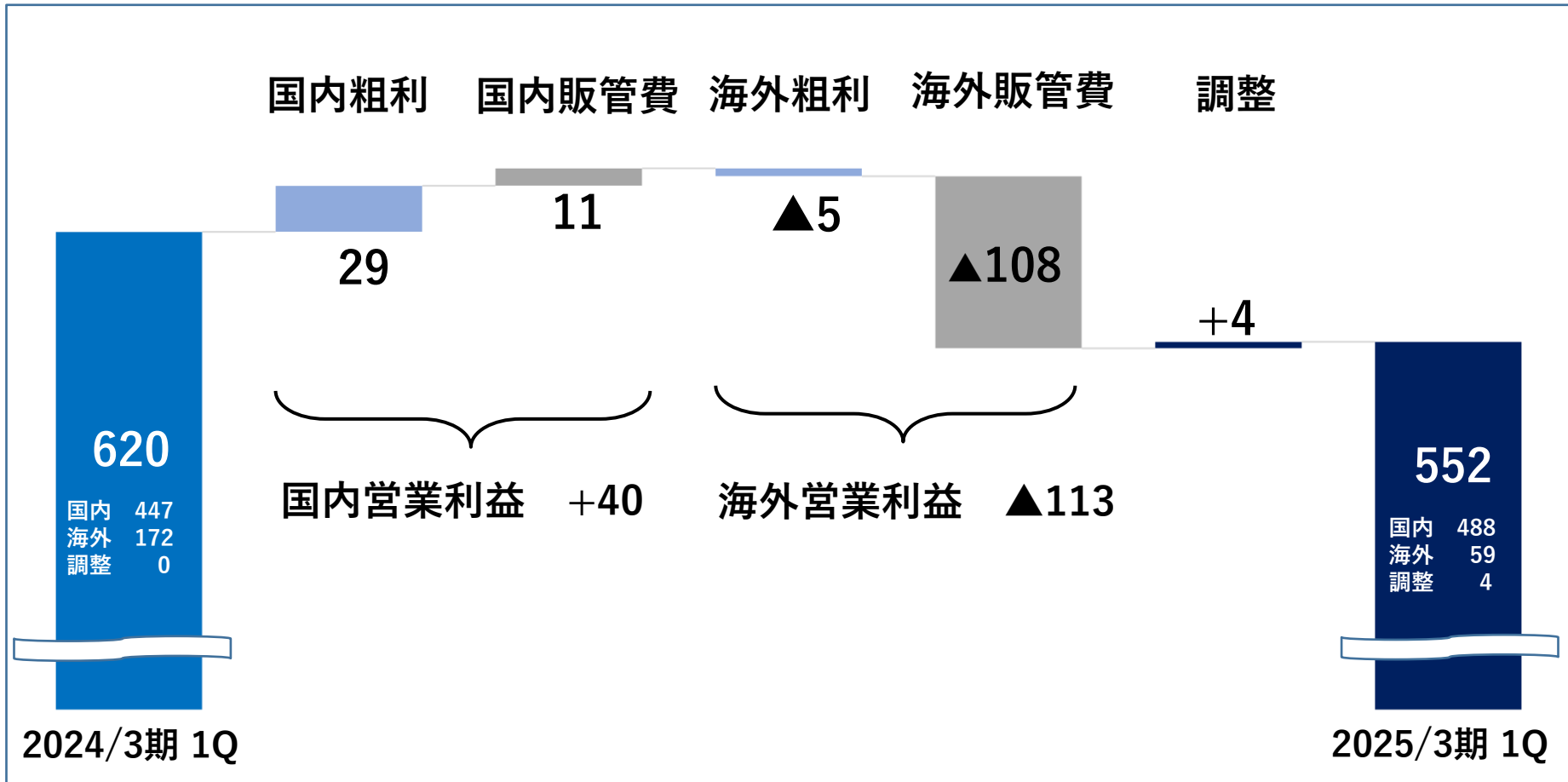
[各地域 単位：百万円]



# 営業利益増減要因

- 国内は、主に圧碎機の増収による粗利増加と販管費抑制により営業増益。
- 海外は、減収のマイナス影響を粗利率の改善等により粗利減少を最小限に抑えたものの、事業拡大による人件費等、販管費の増加により営業減益。

(百万円)



# 四半期業績推移

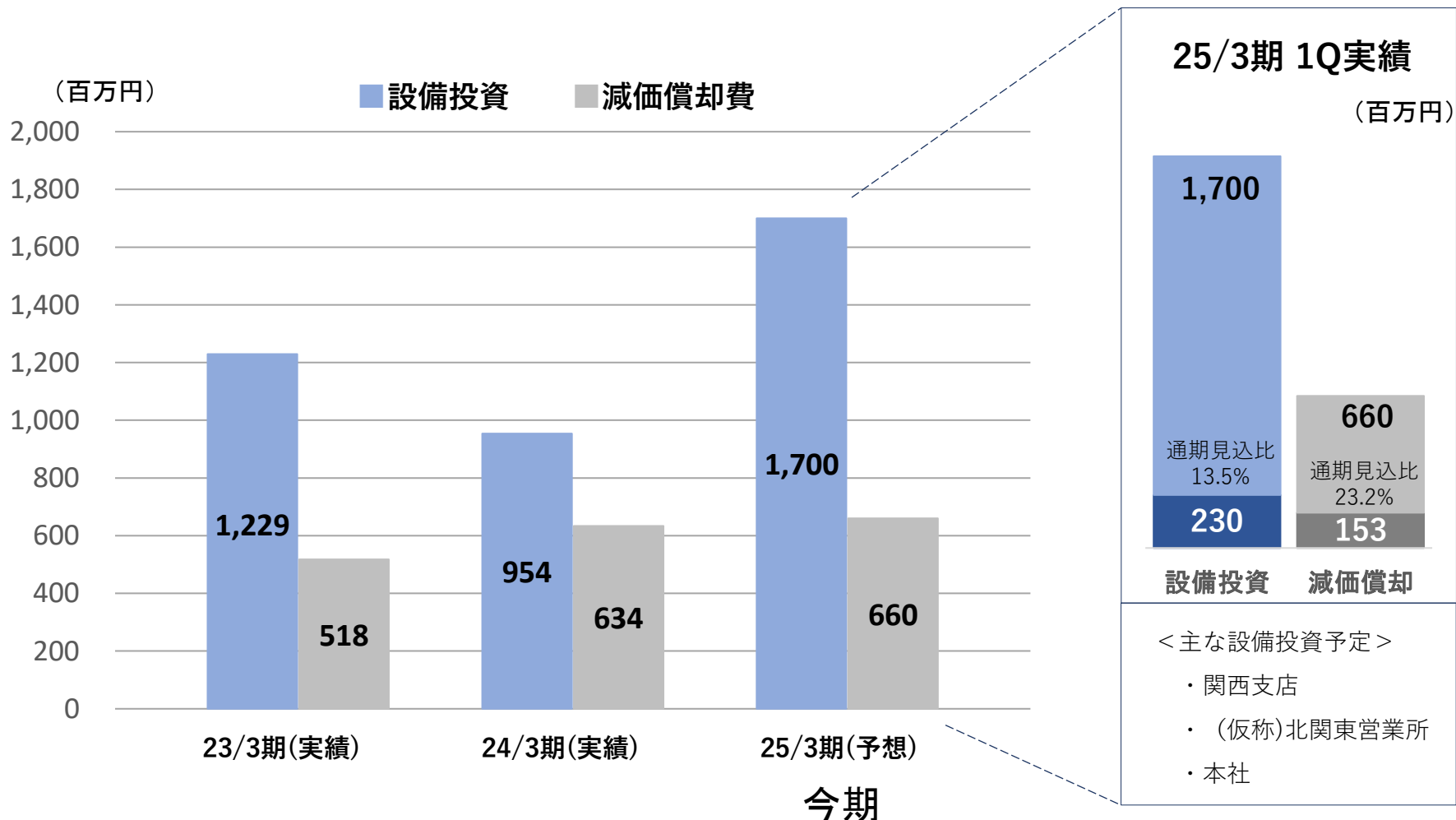
- 当第1四半期は前年同期比では減益であるが、前四半期（2024年3月期4Q）対比では減収であるものの75%の増益を確保し、営業利益率も4.8%→8.9%へ回復している。

(百万円)

	2023年3月期					2024年3月期					2025年3月期	
	実績					実績					実績	計画
	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	通期	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	通期	1 Q	通期
売上高	5,678	6,002	5,319	6,575	23,575	6,355	7,036	7,089	6,614	27,095	6,196	28,500
営業利益	539	566	370	489	1,965	620	905	878	315	2,719	552	2,900
営業利益率	9.5%	9.4%	7.0%	7.4%	8.3%	9.8%	12.9%	12.4%	4.8%	10.0%	8.9%	10.2%

# 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と、（仮称）北関東営業所の新設を進める計画。





# 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



2023  
札幌  
営業所



2016  
北陸  
営業所



2020  
湘南  
営業所



2022  
中部  
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

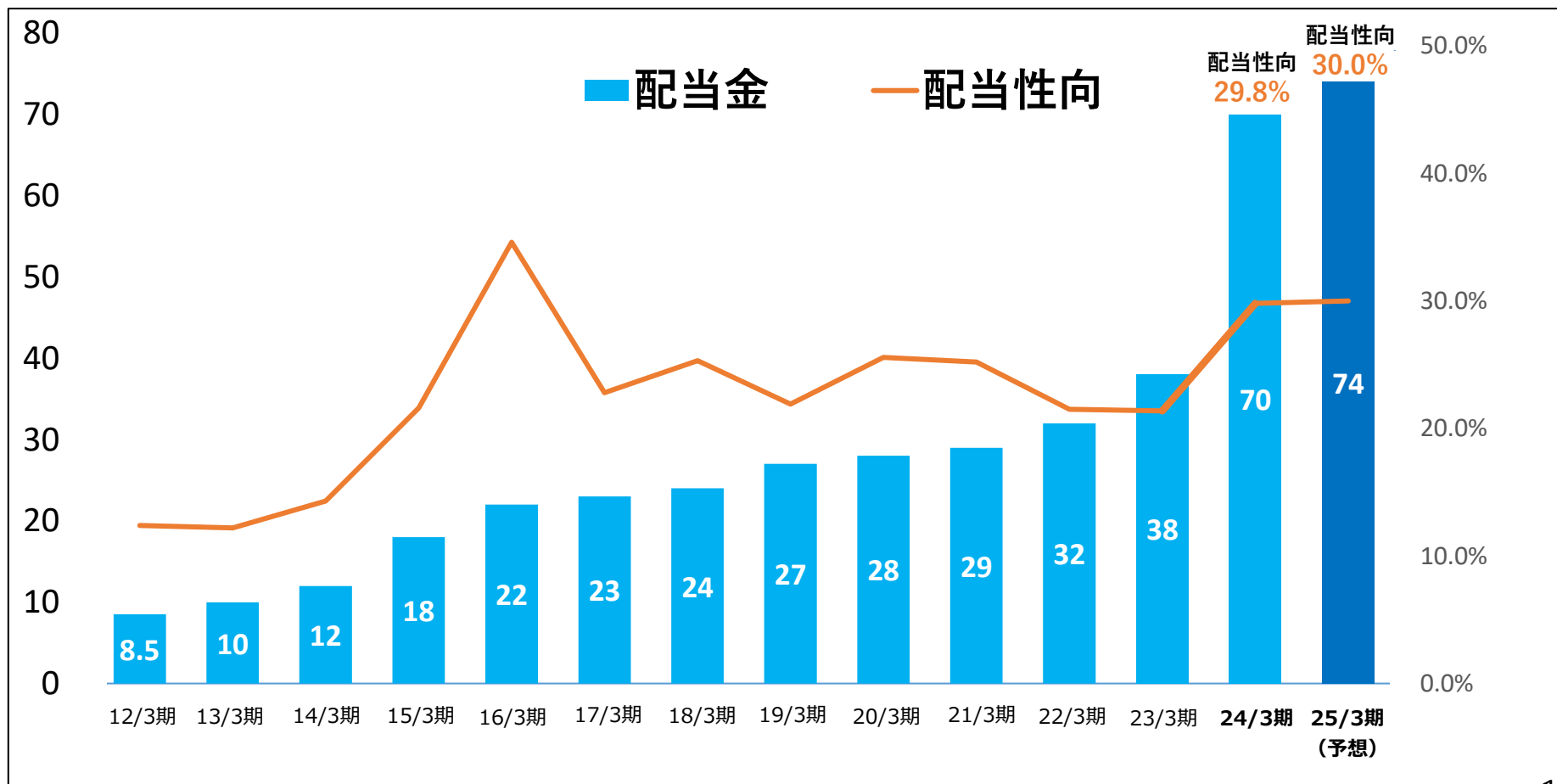
2026  
アイオン  
テック  
増築予定

# 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：%)

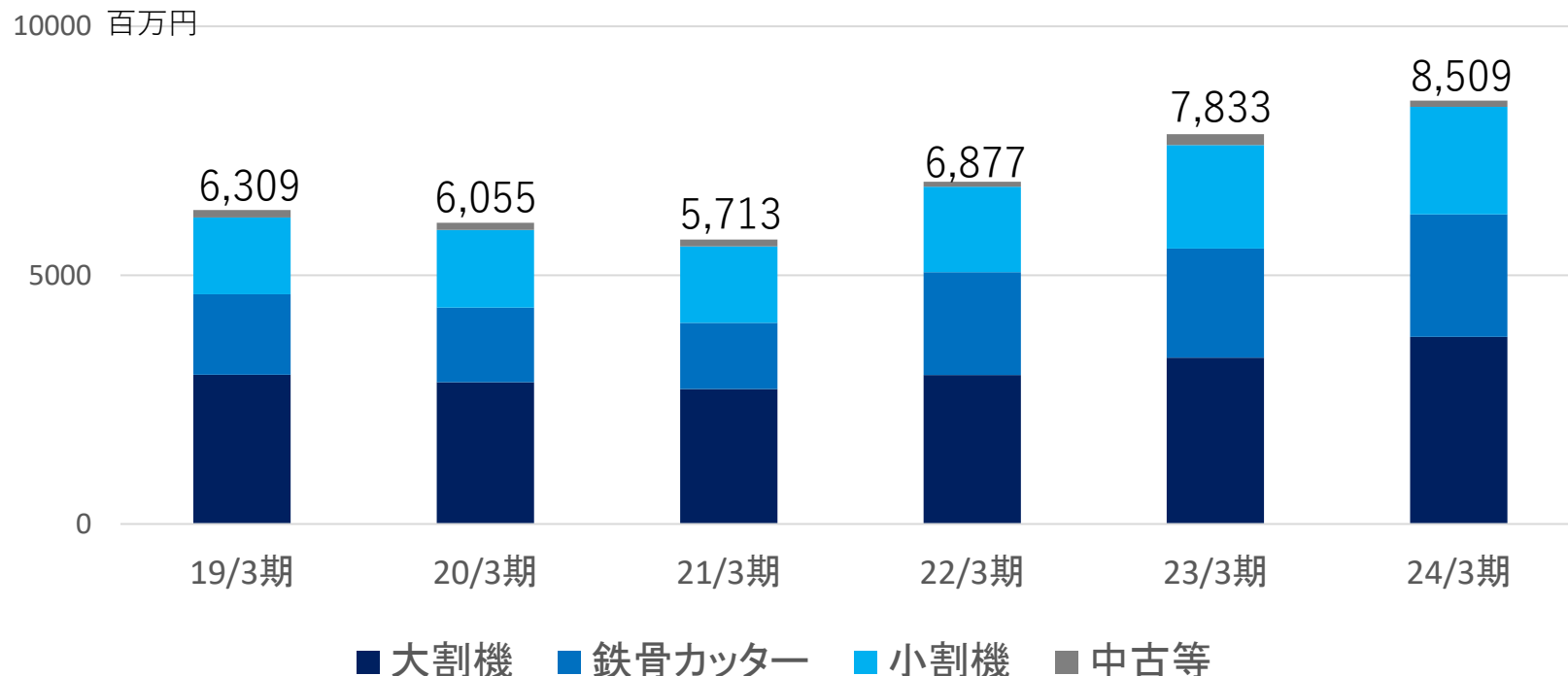


1. 会社概要／当社の歩み
2. 2025年3月期 第1四半期 業績概要
- 3. 主要ビジネスの状況**
  - ・ 圧砕機
  - ・ 林業機械
  - ・ 海外事業

# 圧砕機売上推移

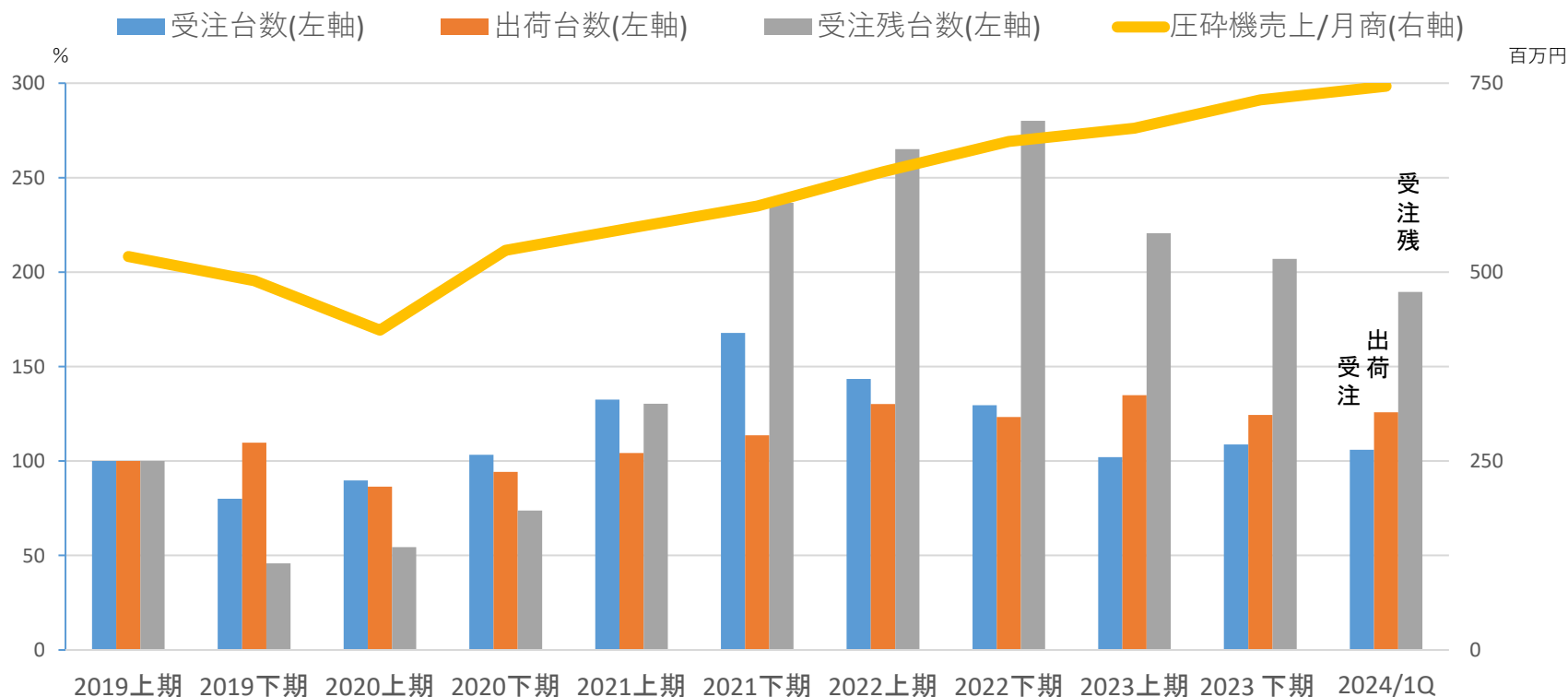
- 圧砕機のCAGR（年平均成長率）は、3年＝14.2%、5年＝6.2%。
- 鋳鋼品（大割機、鉄骨カッター、カプラ）は長納期が課題。鋳鋼部材の確保のため協力会社を拡大しており、今年度下期から更なる増産に繋がる予定。
- 前年度迄に各営業所修理工場の大型アタッチメント対応が完了し、修理対応力を強化済。
- 大割機・鉄骨カッターのアタッチメント補償制度を継続し、競合優位性を持続・強化。（購入後2年間の修理費用を顧客負担なしに補償する国内初・当社独自の制度。）

## 圧砕機 売上推移



# 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・長納期化から急増したが、足元では正常化へ。
- 大割機・鉄骨カッター等の「鋳鋼品」は生産台数は横ばいながら、大型化への対応により売上は増加。引き続き供給不足による長納期が続くが、徐々に改善の見込み。
- 小割機・つかみ機等の「製缶品」は納期正常化に伴い、先行発注が減り受注も落ち着く。



・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2019年上期を100として指数化

# 圧砕機等の主力製品の補足説明

## ● 鋳鋼品（特殊鋼を溶かして型枠に流し込み製造） 外注部材 + 自社(アイオンテック)組立

大割機  
(圧砕機)



鉄骨カッター  
(圧砕機)



SEカプラ  
(その他アタッチメント)



## ● 製缶品（鉄板を溶断し、溶接にて製造） 外注部材 + 外注組立

小割機  
(圧砕機)



グラップル  
(つかみ機)



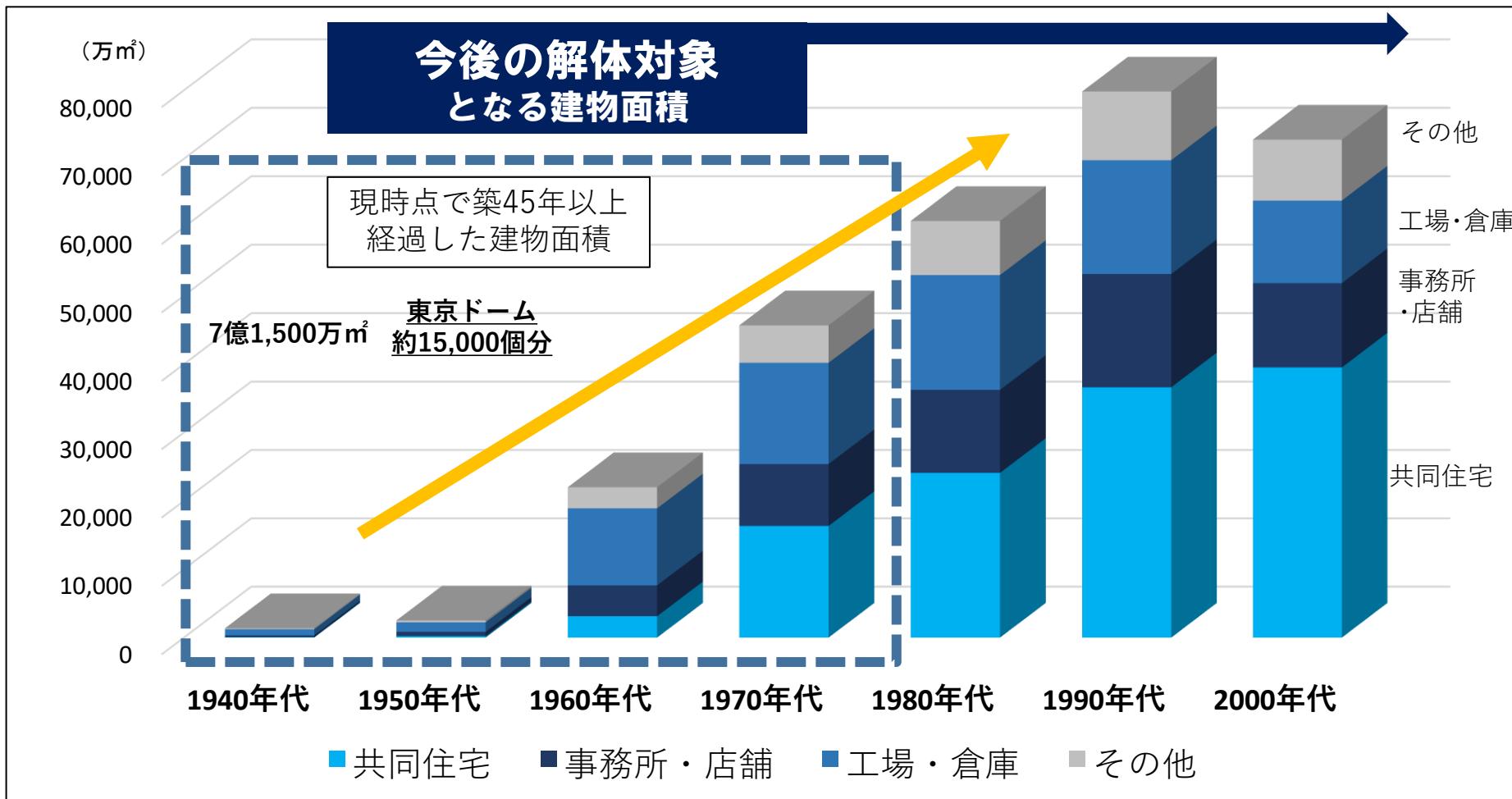
ハイブリッド・バケット  
(林業機械)



# 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）の建築年代別の建築面積

◆ 築45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）



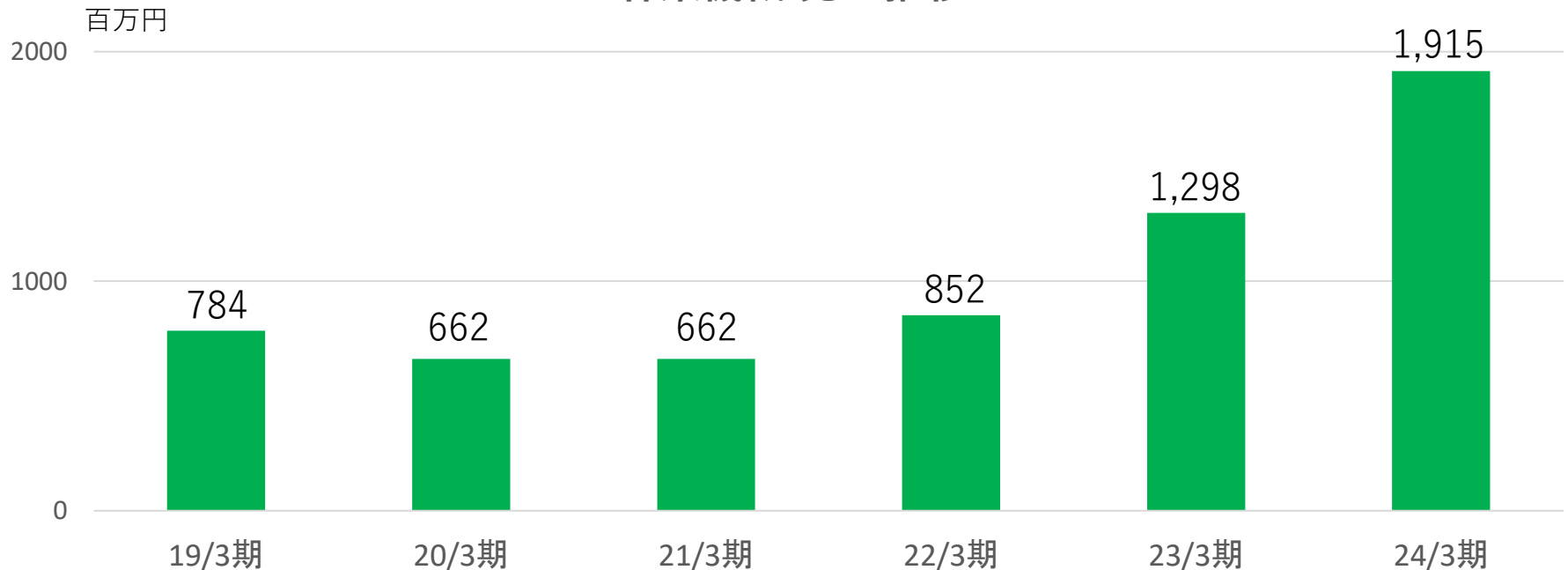
◆ 東京ドームの床面積を46,000㎡として換算

国土交通省「建築物ストック資料」より当社作成

# 林業機械の売上推移

- 林業機械のCAGR（年平均成長率）は、3年＝42.5%、5年＝19.6%。
- 特にここ2年間は、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。今年度以降は、同シリーズのラインアップ化に加えて、同じく高性能林業機械（プロセッサ、ハーベスタ）等の新製品投入により販売製品を強化。
- 今年度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。競合他社との差別化によるシェアアップを図る。

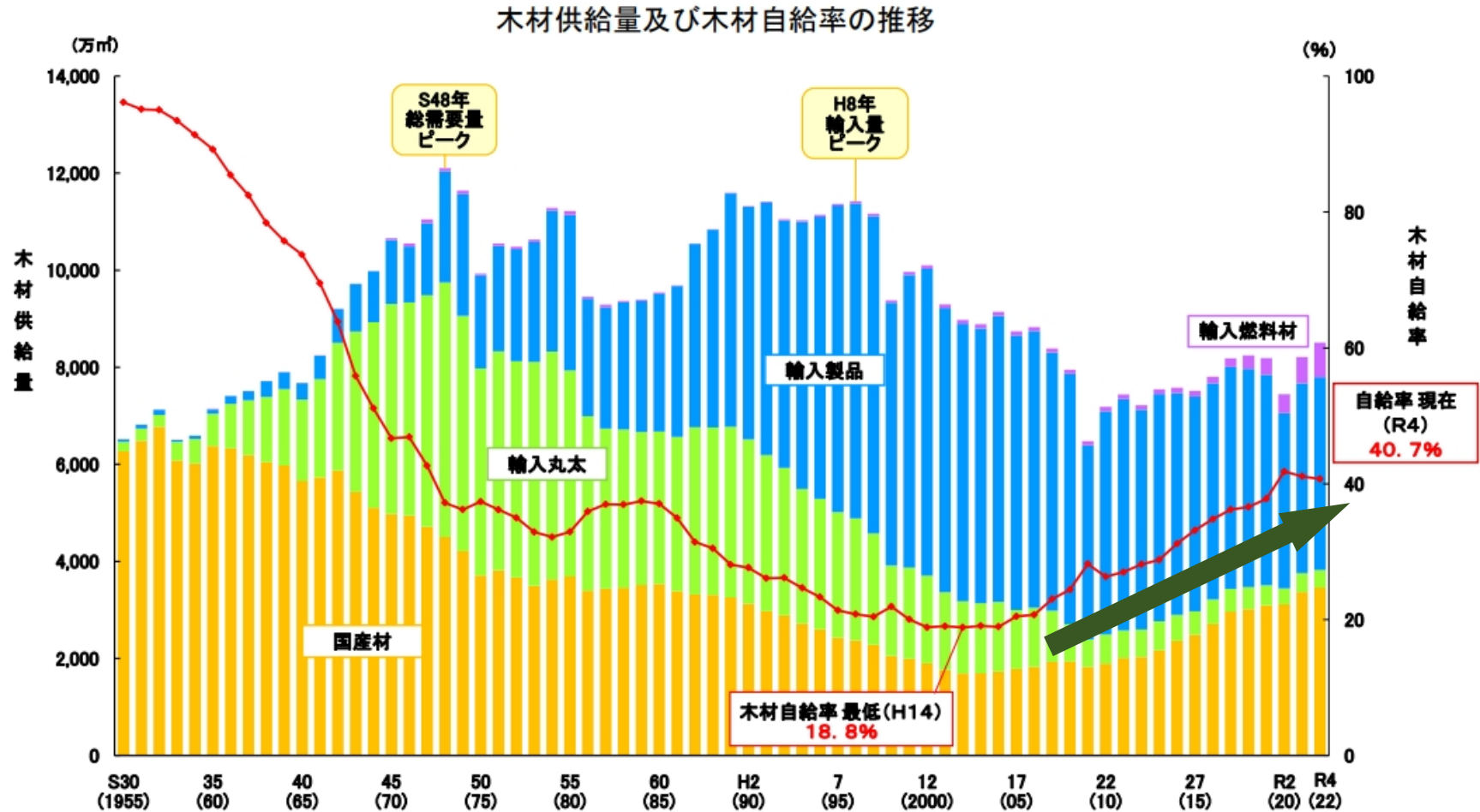
林業機械 売上推移





# 林業機械の市場ポテンシャル

- 政府の森林・林業振興策を背景に、木材自給率は4割まで回復してきており、森林整備や林業復興を後押しする、高性能で効率的な林業機械の提供が期待されている。



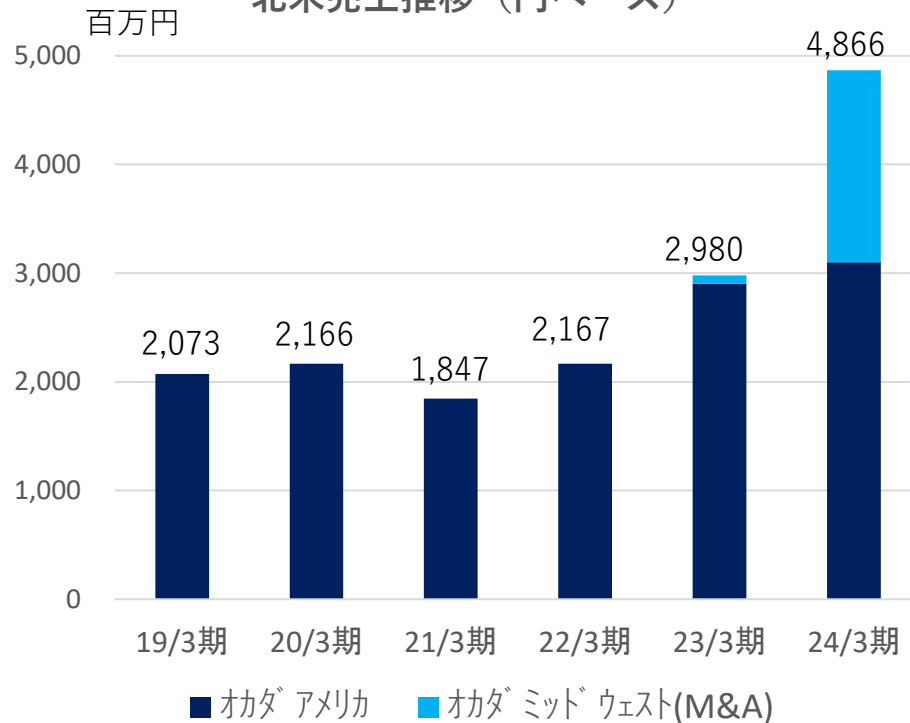
# 北米ビジネスの売上推移

## ● CAGR（年平均成長率）

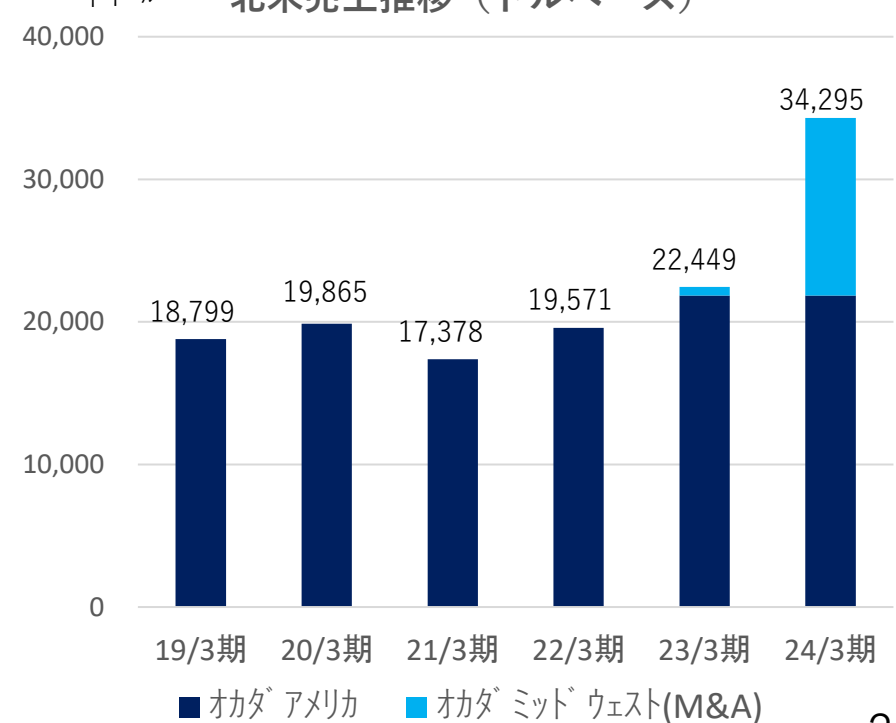
	円ベース		ドルベース	
	3年	5年	3年	5年
北米ビジネス	38.1%	18.6%	25.4%	12.8%
(同・M&Aを除く)	18.8%	8.4%	7.9%	3.1%

※23/3期にオカダ ミッド ウェストをM&Aによりグループ化

### 北米売上推移（円ベース）



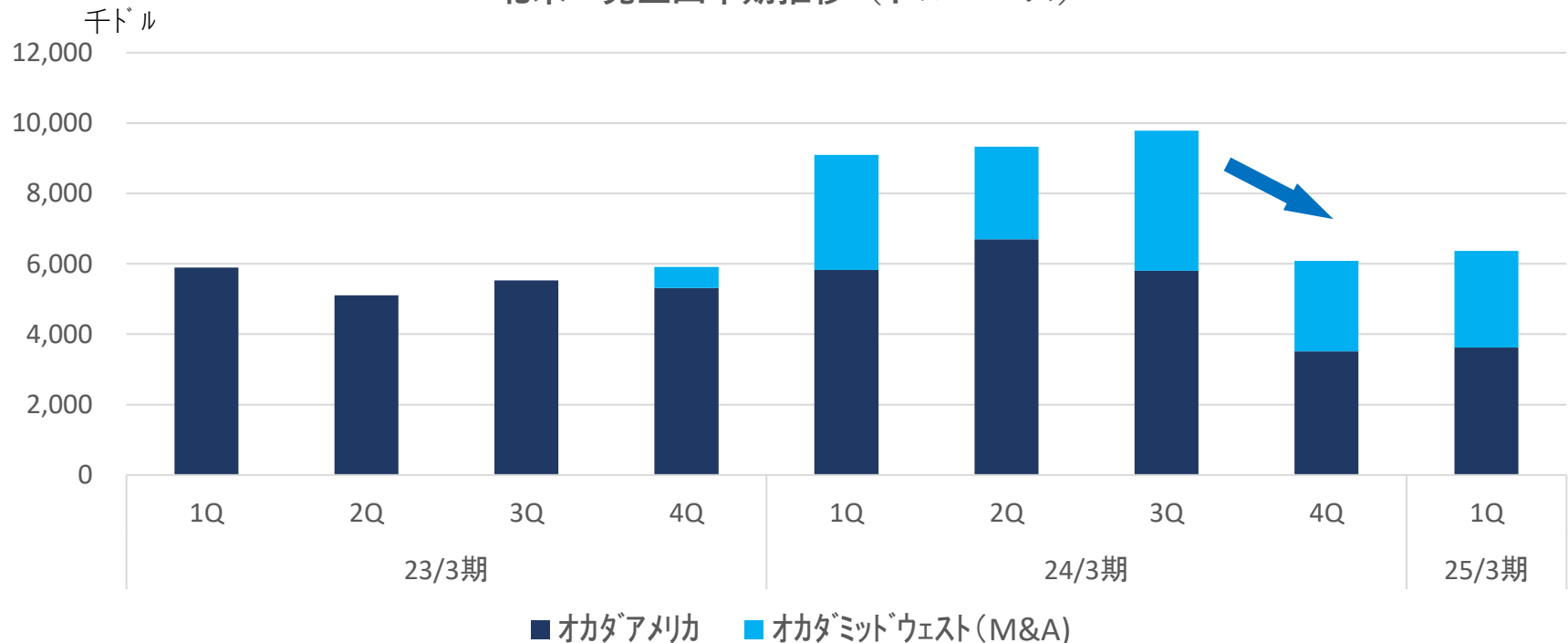
### 北米売上推移（ドルベース）



# 北米ビジネスの足許の状況

- 24/3期後半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、流通在庫が増加し投資抑制モードに入ったことが要因。
- エンドユーザーの動きや景況感は悪くなく、年度後半に向けて回復を期待。
- 短期的にはインセンティブの拡充等で購買意欲を促しつつ、既存先のリテンションや新規先の開拓を図ると共に、圧碎機の市場浸透に向けた商材投入や営業強化策を実践している状況。

北米 売上四半期推移（ドルベース）



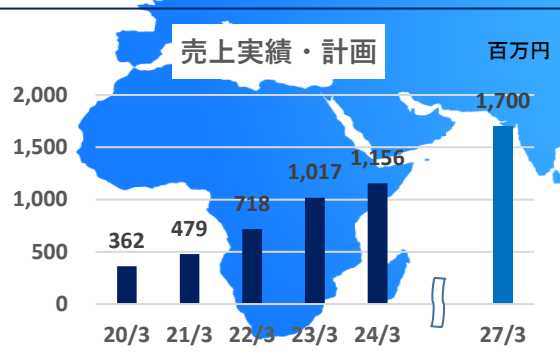
# マーケット戦略 グローバル展開

- 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

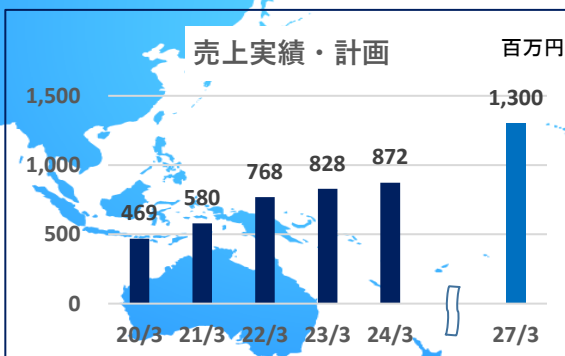
主要国への現地人材投入と欧州向け商材の投入により最大市場でのシェア獲得を図る。



## アジア・その他

2021年 合弁先とオカダ・タイを設立

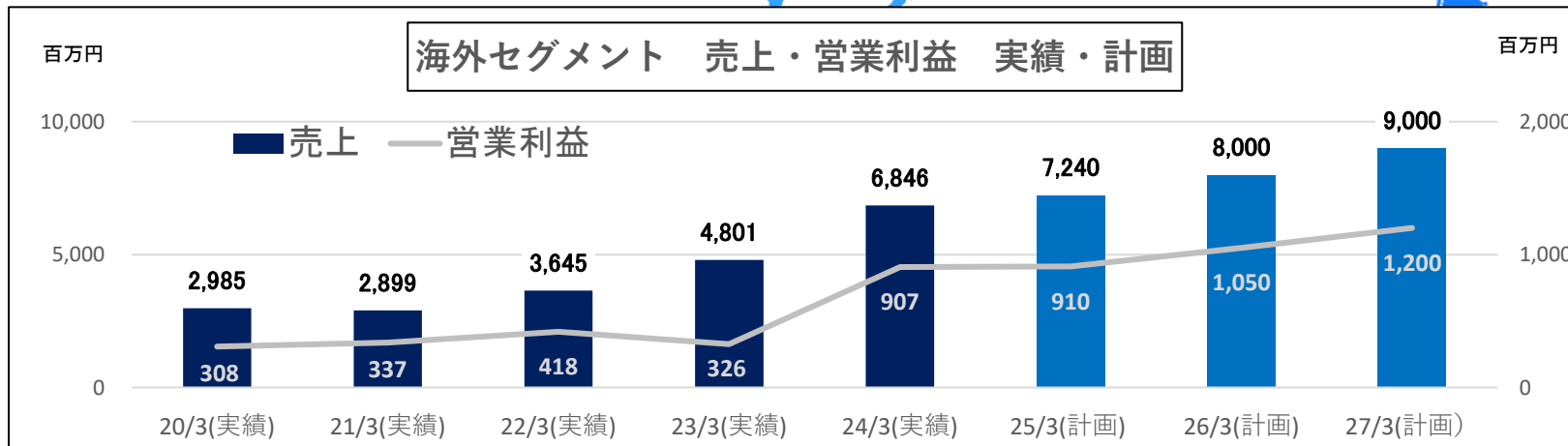
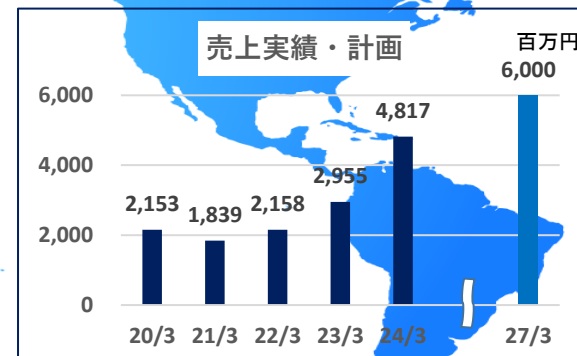
タイで開発した新興国向け商材を横展開し成長マーケットでのシェア獲得を図る。



## 米国

2022年 トーセン社買収(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。



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/>