



2024年 1月 16日

各 位

会 社 名 オカダアイオン株式会社
代表者名 代表取締役社長 岡田 祐司
(コード番号 6294 東証プライム)
問合せ先 専務取締役管理部門担当 前西 信男
(TEL06-6576-1281)

2024年3月期第2四半期決算発表後の質疑応答について

2023年11月10日の2024年3月期第2四半期決算発表後、アナリスト、メディア、投資家の皆様からいただいた主なご質問とそれに対する当社の回答を以下の通り開示いたします。

Q1. 解体市場の販売動向について足元の状況を教えてほしい

A1. 主力商品である大割機や鉄骨カッター等の鋳鋼品の生産が追い付いておらず、短納期を要望する顧客分では足元では販売ロスが生じている。しかしながら、今後も安定的な需要を見込んでおり、鋳鋼部材の確保の見込みができたため、来期早々には改善できると考えている。

Q2. 林業機械の商材の展開について教えてほしい

A2. 林業機械に関しても、新商品のハイブリッドバケットの生産体制が整ってきたので、ラインアップの拡大により更なる売上増加を図りたい。林業機械の販売体制では、オカダアイオンの修理サービス機能を活用した差別化により、他社と勝負したい。

Q3. 林業機械の南星機械の業績はどうか？また、今後の課題は何か？

A3. 第2四半期の業績は、売上高18億円（前期比△15.5%の減収）、営業利益175百万円（前期比△7.9%の減益）と減収減益で着地したが、前年のケーブルクレーンの大口要因を考慮するとほぼ計画はクリアしている。営業利益率も10%弱とかなり改善した。一方、製造工場の生産性の改善と原価管理による利益体質の改善余地は多く、改善を図っていきたい。

Q4. 海外事業の展望を教えてください

A4. 北米は 2022 年に M&A したオカダミッドウエストの売上がほぼ想定通りで立ち上がっている。修理メンテナンスを主業務として販売も行っているため、オカダアメリカとの連携による販売力強化を図っていきたい。
欧州も市場は減速しているものの、最大市場であり開拓の余地はまだあるので、人員と商材の投入により更なる成長を期待している。

Q5. 今後の設備投資計画に関する方針を教えてください

A5. 生産拡大のための製造子会社のアイオンテックの工場・倉庫の建替え、需要が増えキャパシティが足りない東京と関西の営業所の移転もしくは増設、本社の拡張、研修センターの新設等を検討している。具体的に決定している案件は、約 5 億円で取得する本社近くの倉庫。

Q6. 受注残が下がっている理由

A6. 鋳鋼品である圧碎機の長納期化が続いており、短納期希望の顧客から失注していることと、製品品に関しては即納体制が整い増産できるようになり、納期が短縮化し先行発注が減ったため。

Q7. 来年度以降の値上げも必要になる見込みか

A7. 仕入先からの値上げ要請は落ち着いてきているが電気代の値上げ等の影響もあり、さらなる仕入れコスト増には柔軟に対応していきたい。

Q8. 通期予想は上期の上振れ分のみなのが気になるが、下期の悪化要因はあるのか

A8. 特にないが、下期だけでも 130 億を超える高い計画であり、現段階では全て受注で固まっているわけでもない。景気の不透明感を考慮した数字ではあるが、できるだけ上を目指している。

Q9. 配当性向は、30%を基準にしているか

A9. 配当性向は 30%を目標とし、かつ累進的配当を基本にしている。投資家様からの要請に対しては、状況を見ながら対応を考えていきたい。

以上