

2024年3月期 第3四半期

決算説明会資料

2024年2月20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 第3四半期 業績概要と通期見通し

会社概要 (23/3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

23,575
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)アイオンテック
～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

487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

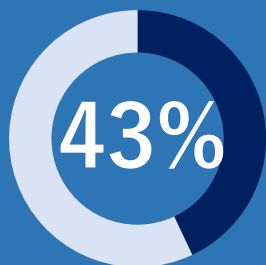


油圧ショベル

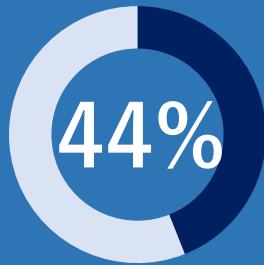
主力製品の国内シェア **No.1**



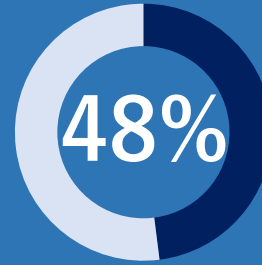
大割機



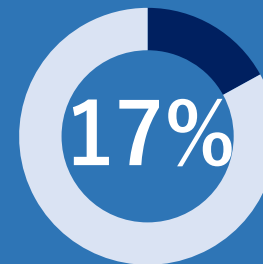
小割機



鉄骨カッター



油圧ブレーカ

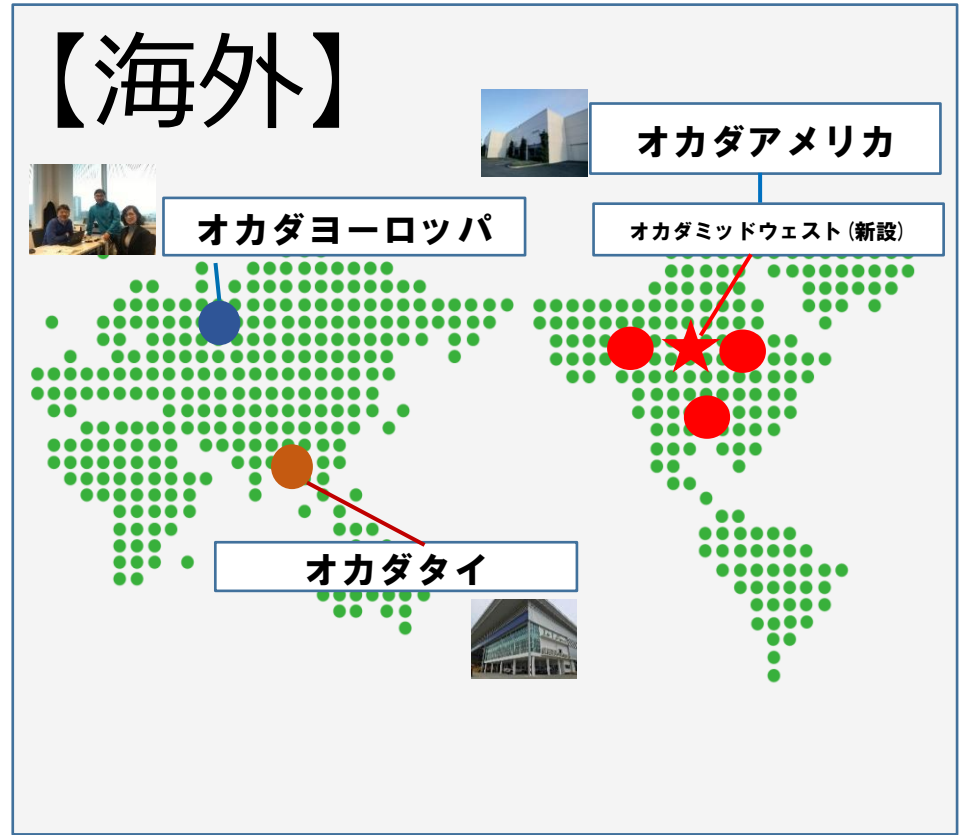


【国内】



- オカダアイオン 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 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)

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

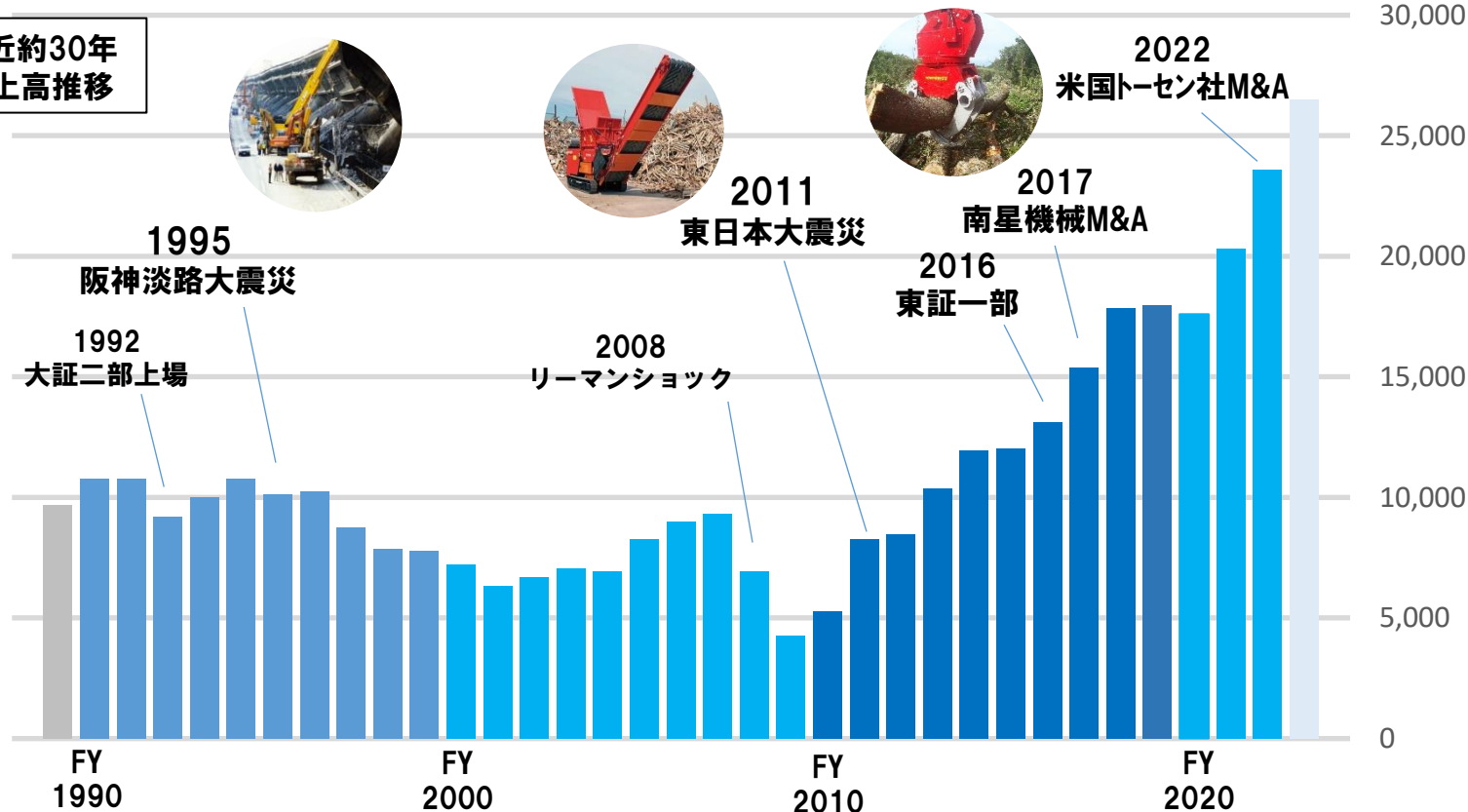
1970年代後半
圧砕機工法登場



**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

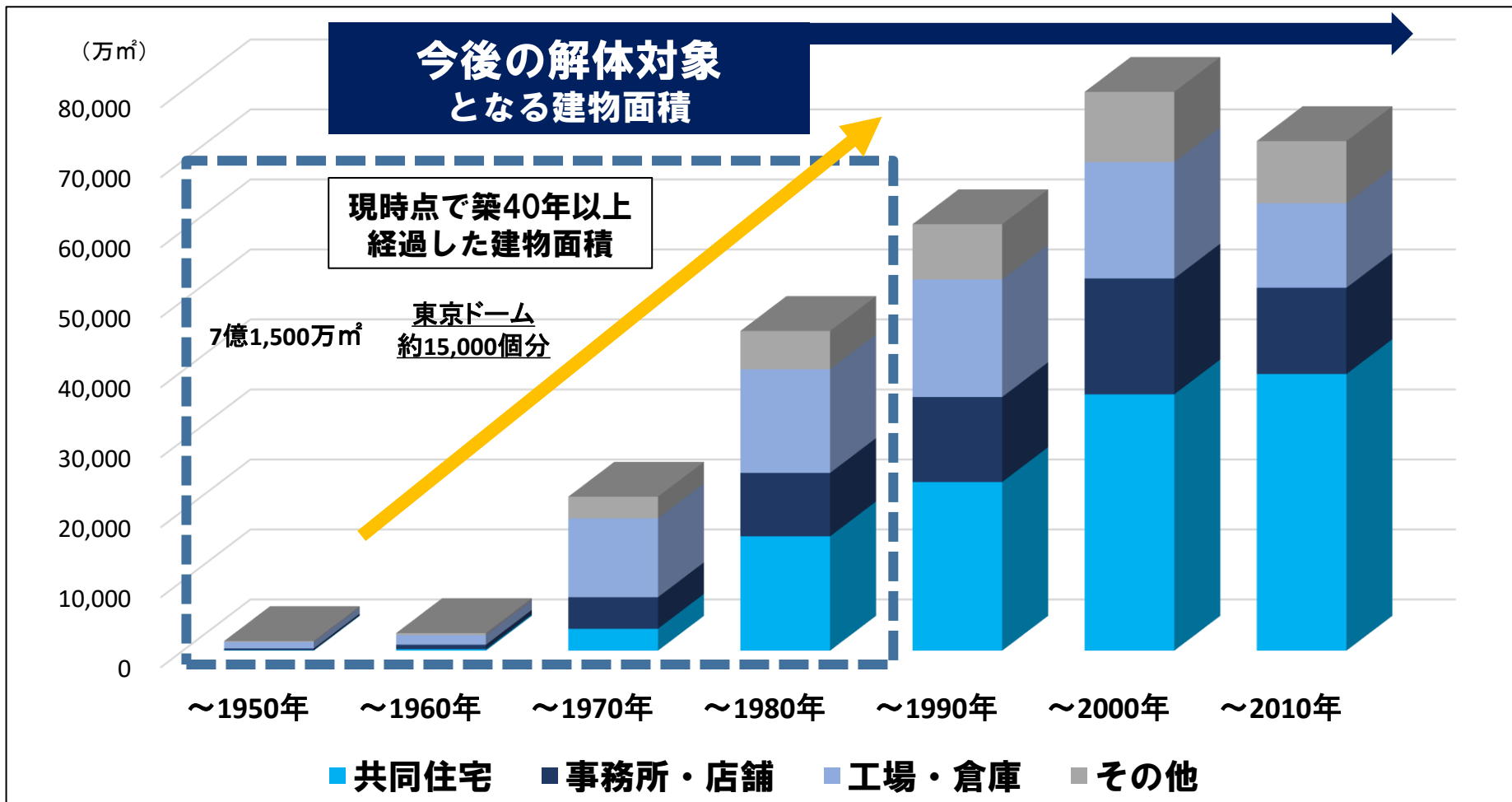


1990年代
以降

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)



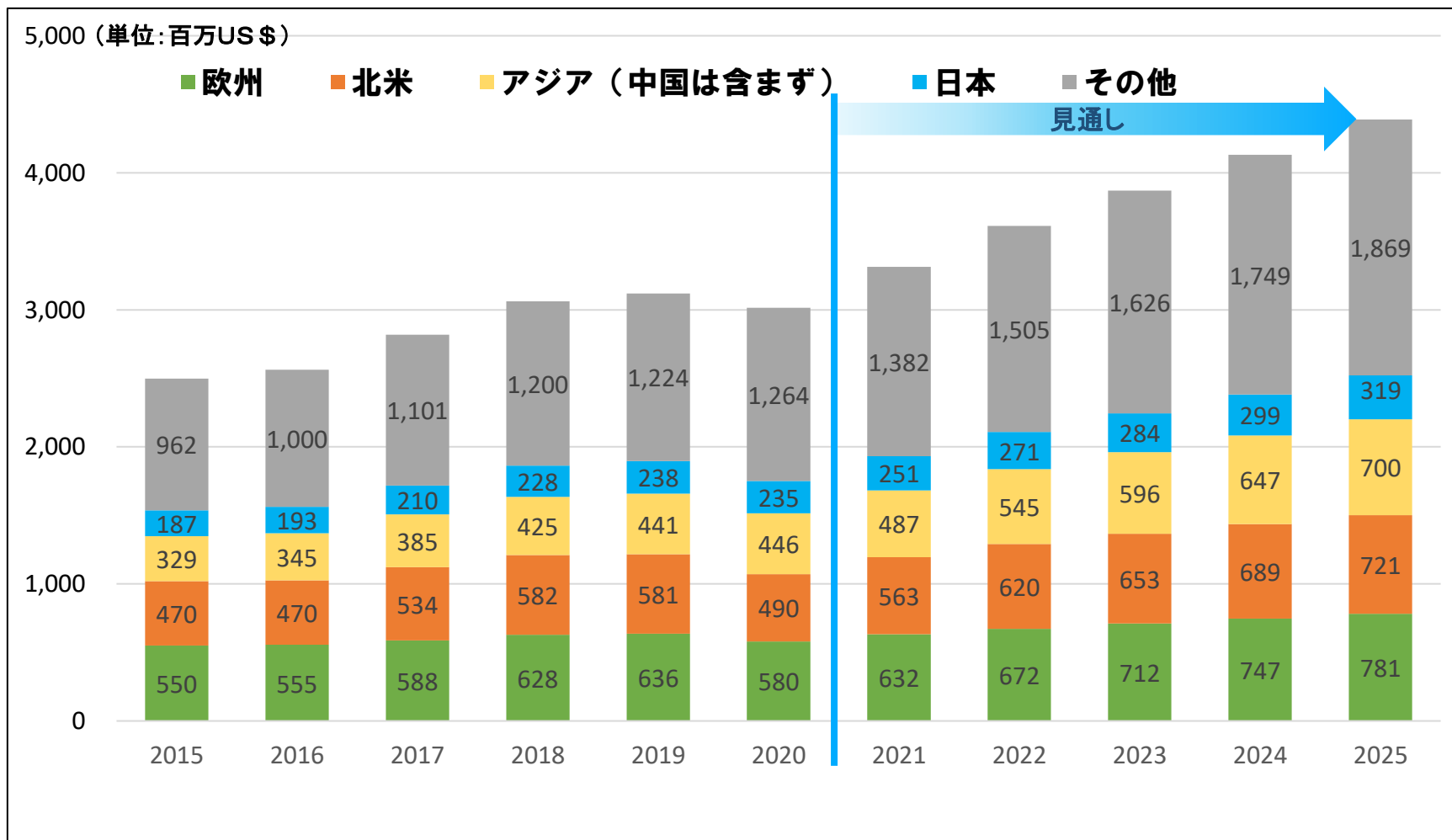
◆ 東京ドームの床面積を46,000㎡として換算

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%



1. 会社概要／当社の歩み

2. 2024年3月期 第3四半期 業績概要と通期見通し

業績サマリー(2024年3月期 第3四半期)

- 売上高、利益ともに第3四半期累計実績の過去最高を更新。
- 国内は解体用圧碎機、林業機械が順調。海外は北米M&Aが寄与。国内外共に利益率改善。
- 利益面は値上げの浸透と海上運賃の値戻しが原価高を吸収。

売上高

20,481百万円
(前年比+20.5%)

営業利益

2,404百万円
(前年比+63.0%)

経常利益

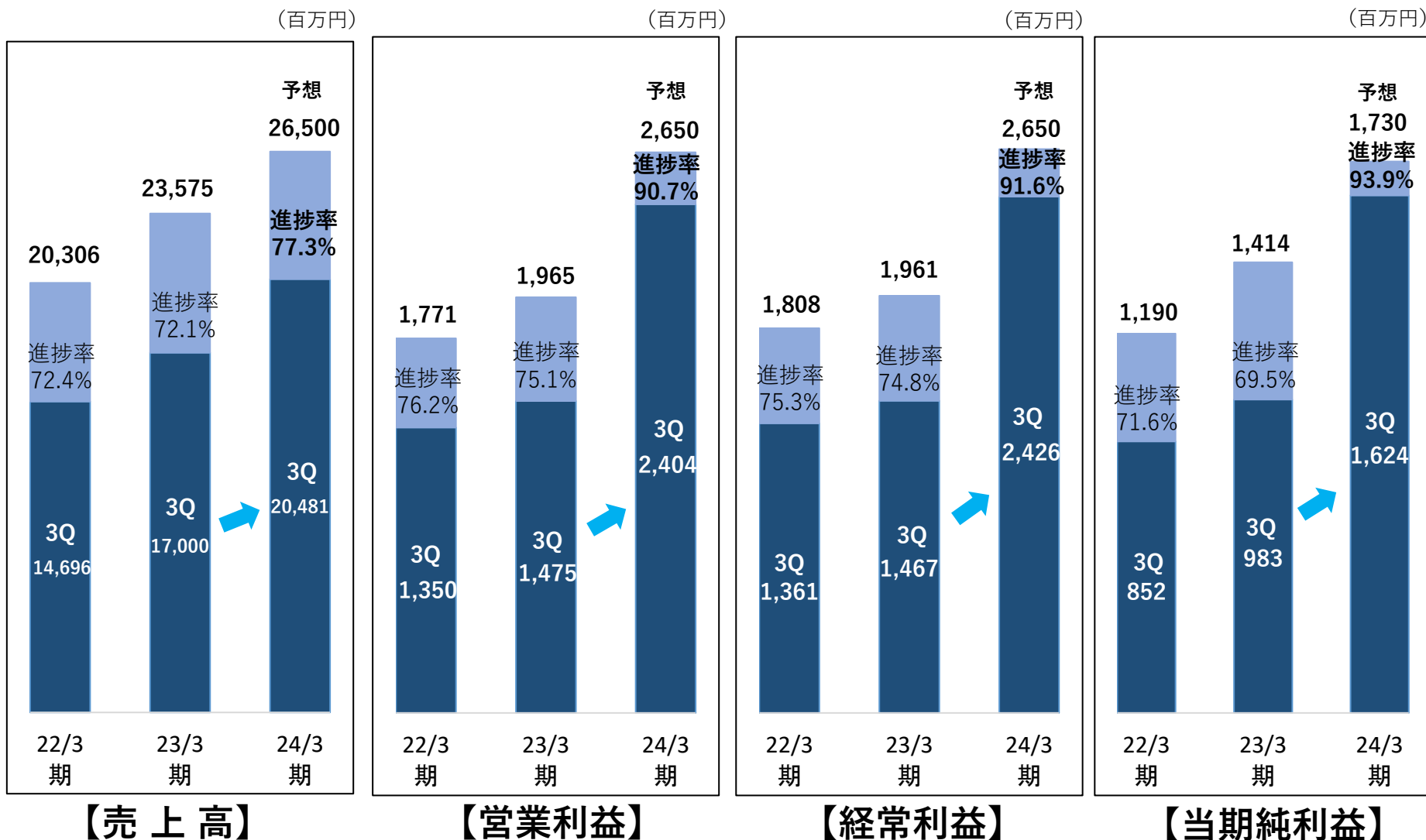
2,426百万円
(前年比+65.4%)

四半期純利益
(当社株主帰属)

1,624百万円
(前年比+65.2%)

業績進捗状況(2024年3月期 第3四半期)

● 過去3カ年の第3四半期進捗率推移は下記グラフの通り。



2024年3月期 第3四半期業績と通期予想



- 2023.11.10に修正した24/3期予想対比、進捗率は順調に推移。

(百万円)

	23/3期 3Q実績	24/3期 3Q実績	前年同期比		24/3期 予想 (11/10修正)	進捗率 (%)
			増減 (額)	増減 (%)		
売上高	17,000	20,481	3,481	20.5	26,500	77.3
売上総利益	4,925	6,256	1,330	27.0	—	—
販売費及び 一般管理費	3,450	3,851	401	11.6	—	—
営業利益	1,475	2,404	929	63.0	2,650	90.7
経常利益	1,467	2,426	959	65.4	2,650	91.6
四半期純利益 (当社株主帰属)	983	1,624	641	65.2	1,730	93.9

為替平均使用レート

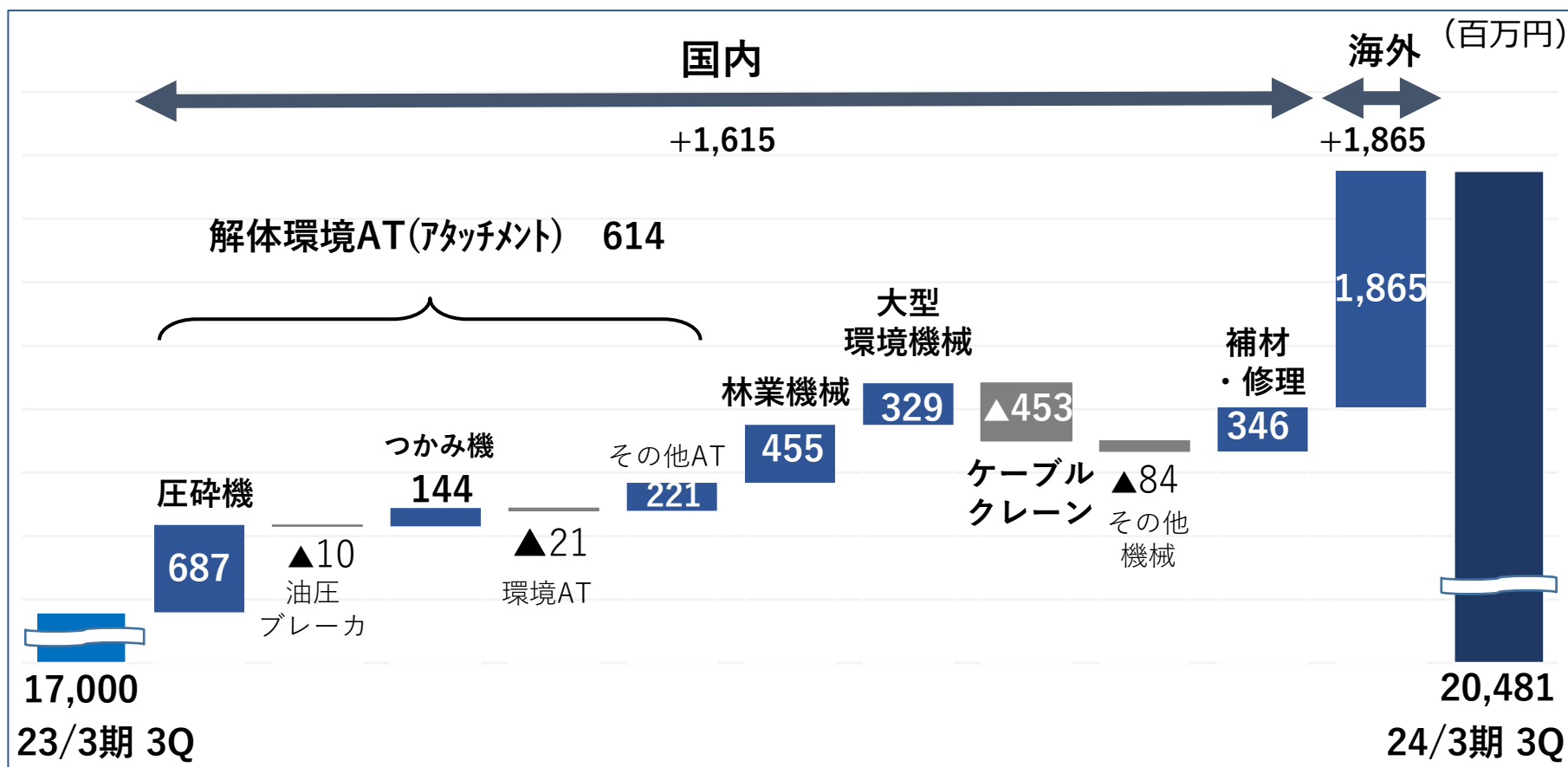
ドル：137円
ユーロ：141円

ドル：143円
ユーロ：155円

※24/3期の為替想定レートは、ドル：130円、ユーロ140円に変更していません。

売上高増減要因

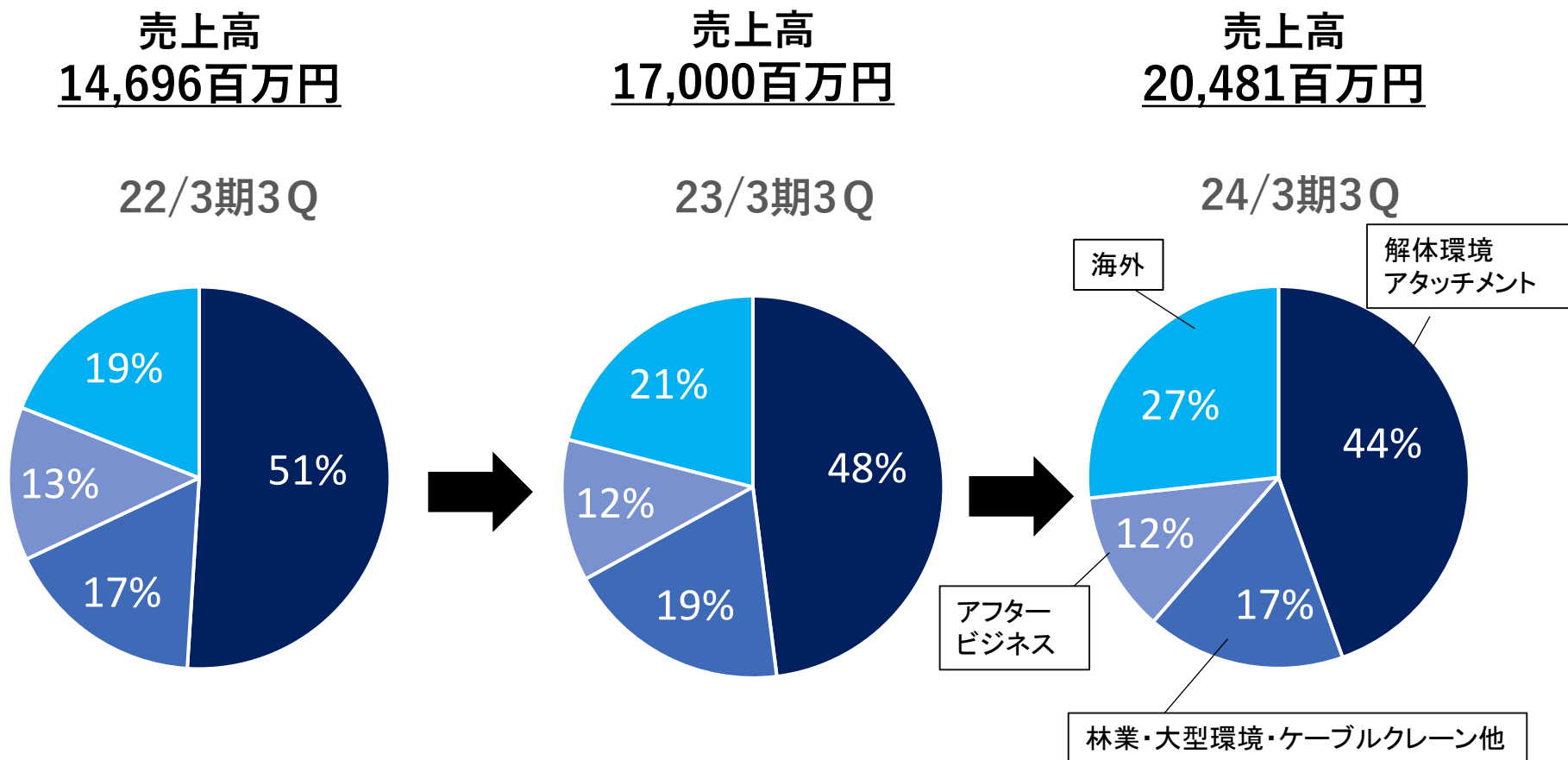
- 国内は、ケーブルクレーンの前期の特需減少を他機種でカバーし、1,615百万円の増収。圧碎機は大型機の販売が増え、林業機械は新商品ハイブリッドバケット効果が継続。つかみ機、大型環境機械は前年の減少から増加に転じ、その他ATのカプラーも寄与。
- 海外は、北米シカゴのM&Aが着実に寄与し、1,865百万円の増収。



セグメント・事業別売上概要（3Q推移）

- 海外事業の拡大方針のもと北米シカゴのM&Aも寄与し、海外売上比率が27%と上昇。

※各セグメント明細は P14 機種別売上推移参照



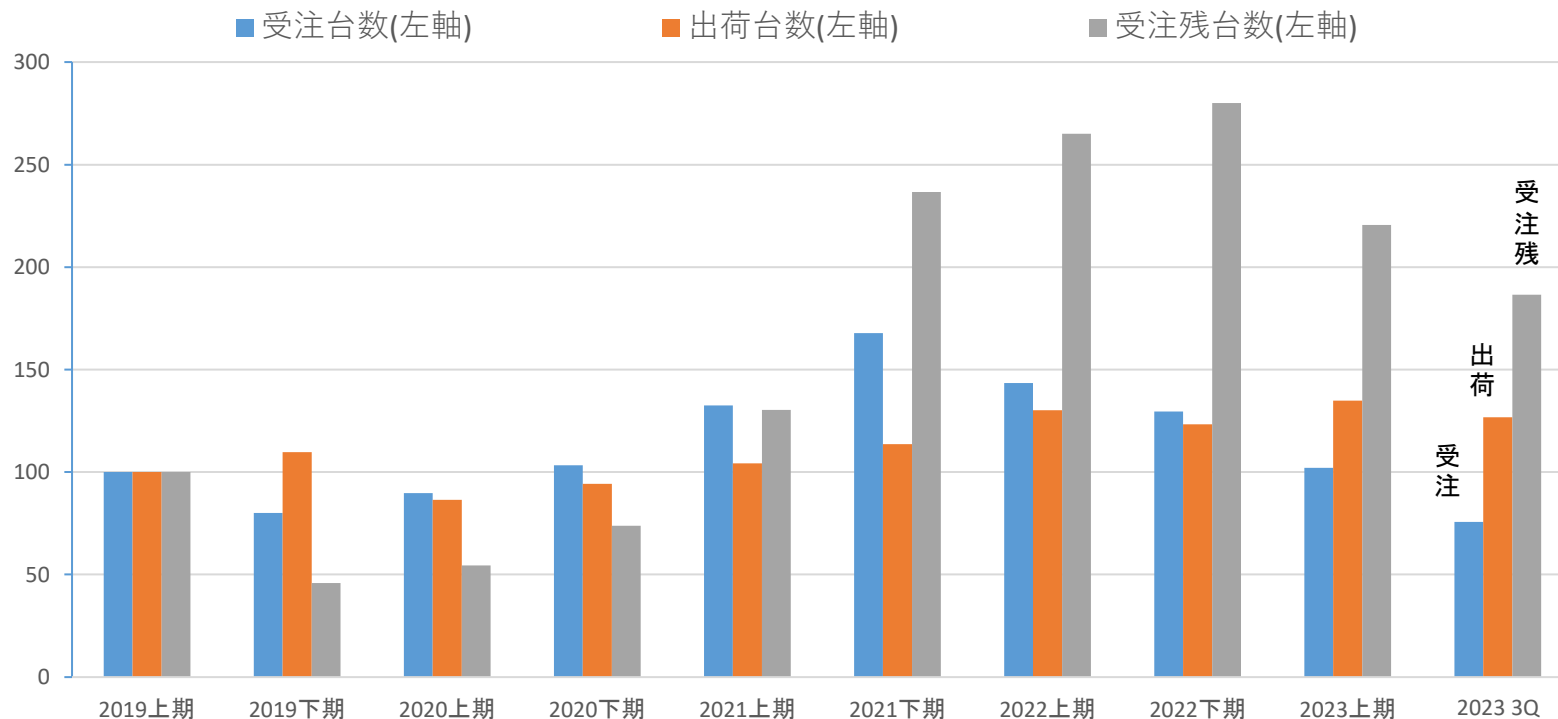
機種別売上（3Q推移）

(百万円)

		22/3期 3Q	23/3期 3Q	24/3期 3Q	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	4,879	5,447	6,134	687	12.6	25.7
		油圧ブレーカ	668	701	691	△10	△1.5	3.5
		つかみ機	928	863	1,007	144	16.8	8.6
		環境アタッチメント	428	415	394	△21	△5.2	△8.0
		その他アタッチメント	641	715	936	221	31.0	45.9
		計	7,546	8,143	9,164	1,021	12.5	21.4
	環境機械・大型 他	林業機械	575	984	1,440	455	46.3	150.4
		大型環境機械	525	216	545	329	152.1	3.8
		ケーブルクレーン	970	1,612	1,158	△453	△28.1	19.4
		その他機械	428	351	267	△84	△23.9	△37.7
		計	2,500	3,164	3,412	247	7.8	36.5
	アフター サービス	補材	1,248	1,398	1,590	191	13.7	27.3
		修理	628	710	866	155	21.8	37.8
		計	1,877	2,109	2,456	346	16.4	30.8
		国内セグメント計	11,924	13,417	15,033	1,615	12.0	26.1
海外	米国地域	1,624	2,162	3,921	1,758	81.3	141.4	
	欧州地域	540	746	869	123	16.6	61.1	
	アジア地域（中国含まず）	403	453	447	△6	△1.4	10.7	
	その他	203	220	209	△10	△4.9	3.2	
		海外セグメント計	2,771	3,582	5,448	1,865	52.1	96.6
	連結計	14,696	17,000	20,481	3,481	20.5	39.4	

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、3Q迄実績で、前年比12.6%増、前々年比25.7%増と増収傾向が続く。一方で受注残は減少傾向。
- 大割機・鉄骨カッター等の「鋳鋼品」の納期長期化の影響で受注減少傾向。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。
- 課題の鋳鋼部材は足許は調達環境が改善。来期にかけて増産し、徐々に納期短縮化の見込。



※ 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

● 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
(圧碎機)



鉄骨カッター
(圧碎機)



SEカプラー
(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
(圧碎機)



グラップル
(つかみ機)



ハイブリッド・バケット
(林業機械)



製品（鋳鋼品）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

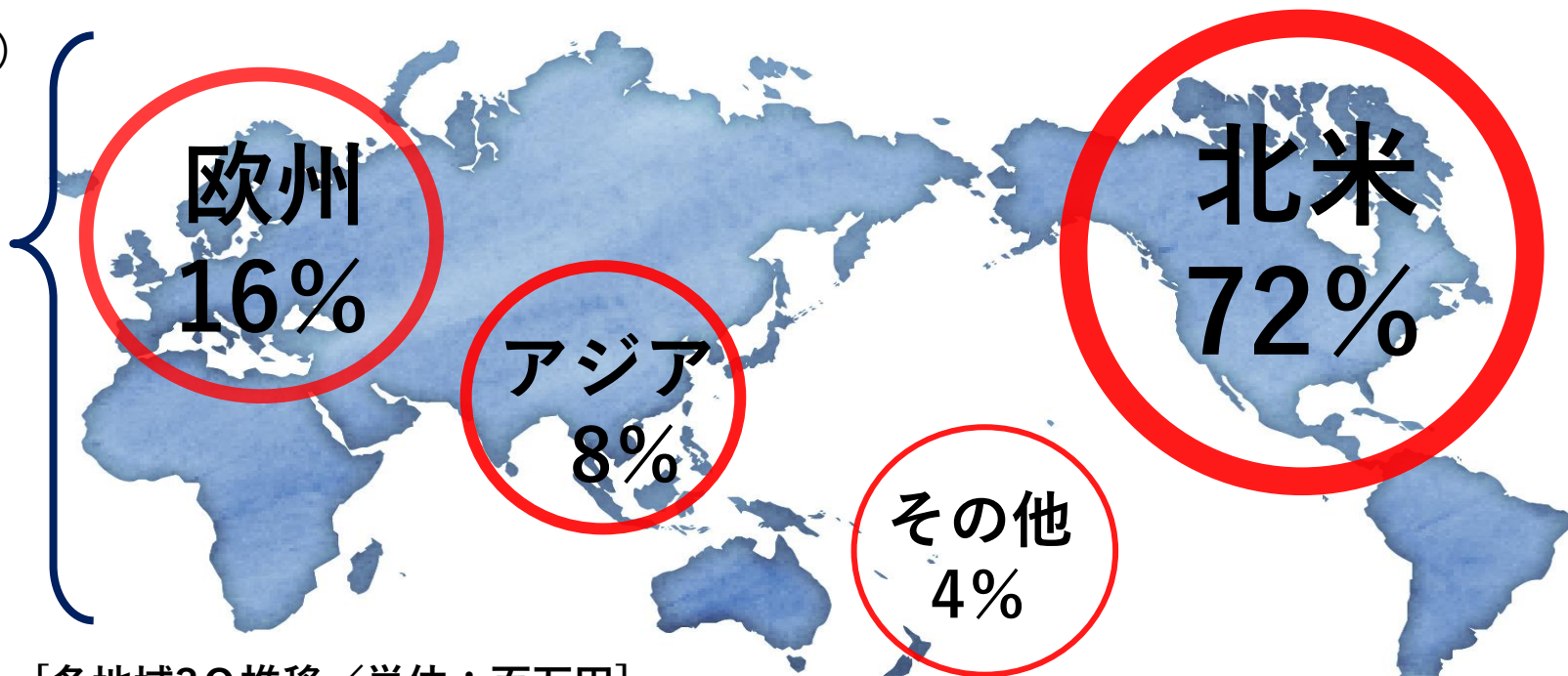
海外 地域別売上構成(2024/3月期 3Q)

- 北米事業の伸び等により海外売上比率は、前年同期比+5.5%アップ。

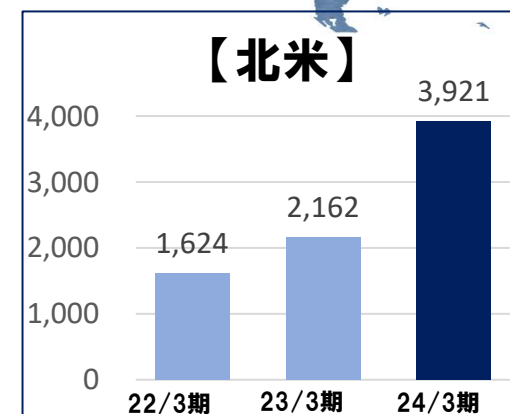
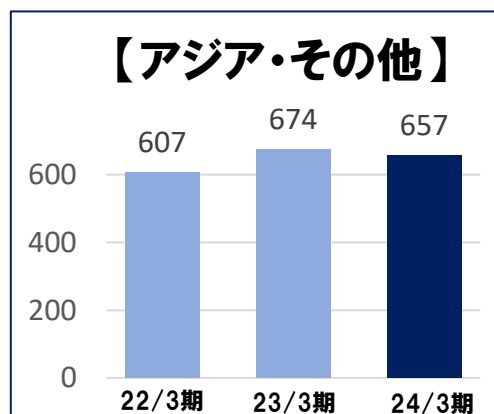
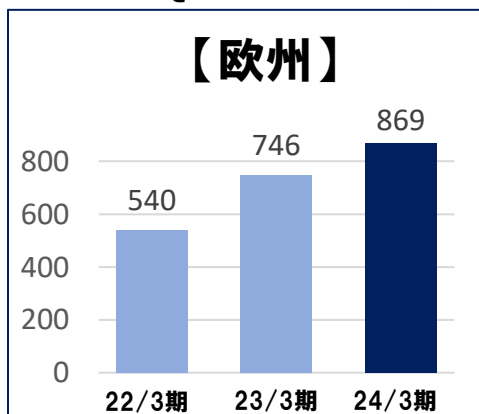
(販売構成)

海外
26.6%

国内
73.4%

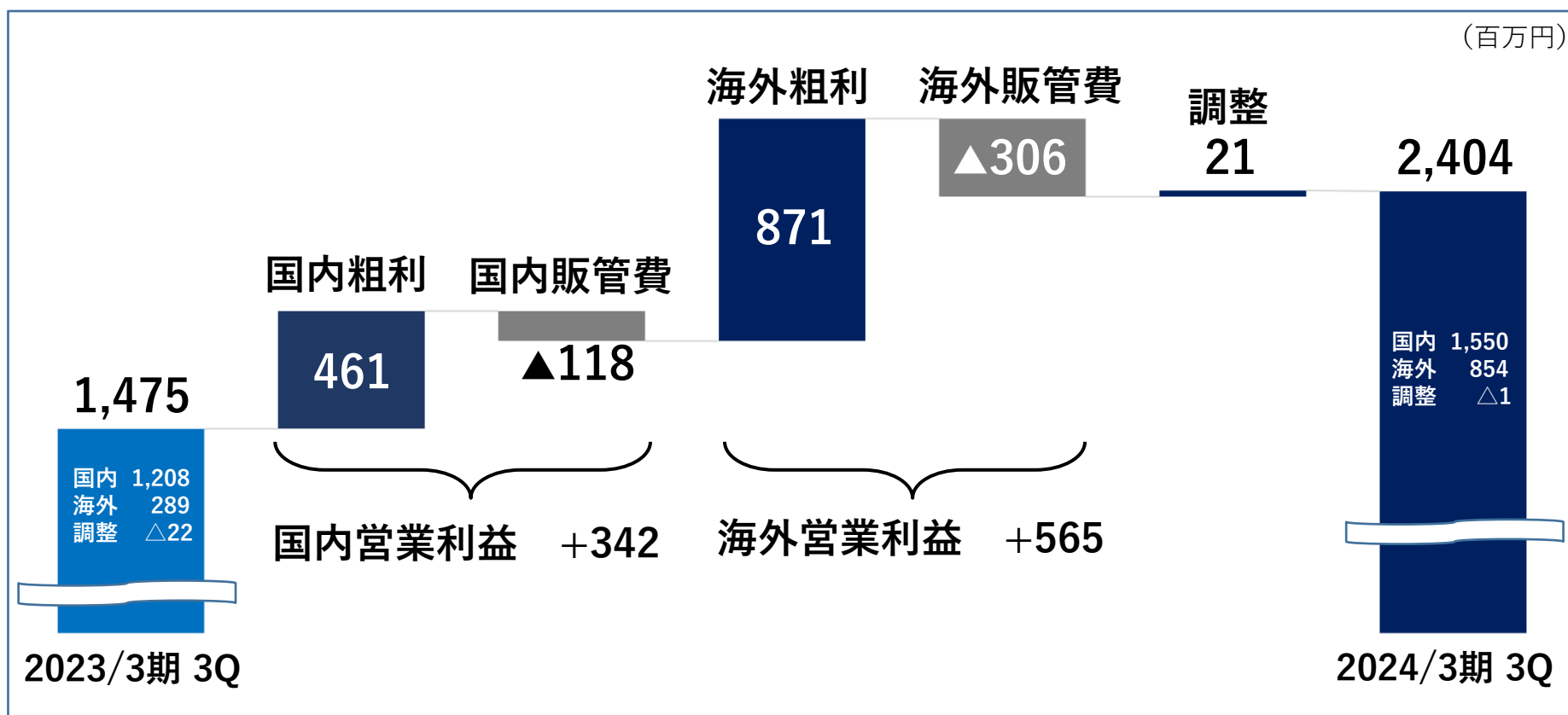


[各地域3Q推移/単位: 百万円]



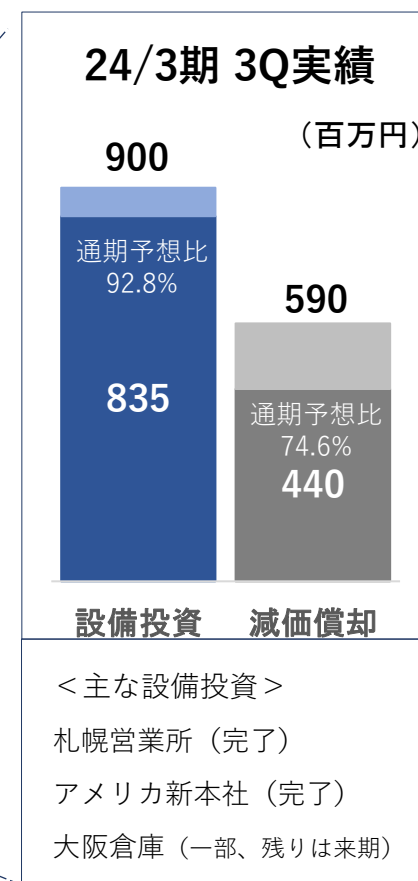
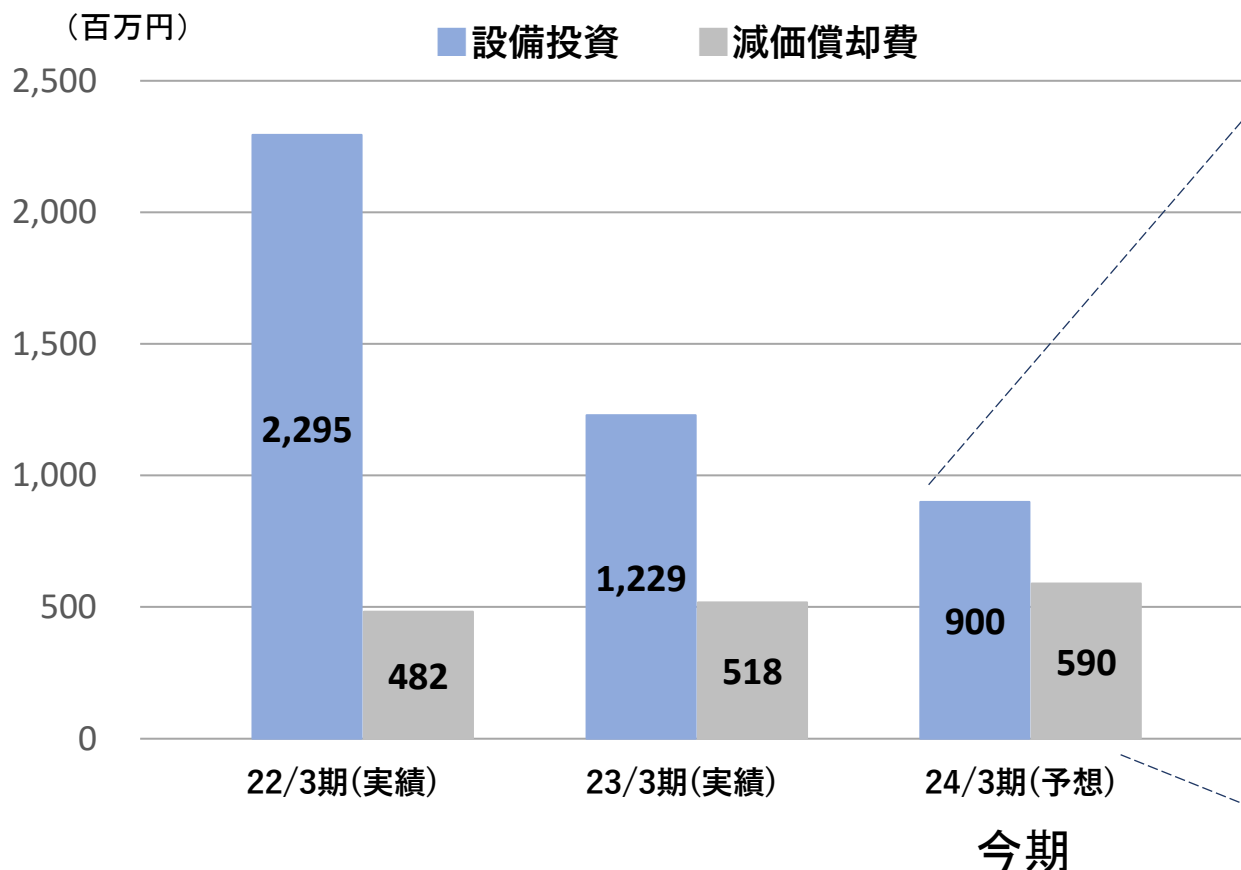
営業利益増減要因

- 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。値上げ効果もあり増益。
- 海外は、M&A等により北米事業が伸びたことに加えて、海上運賃低減により増益。
- 販管費は、国内外共に売上増加による営業経費が増加。特に海外は、前年のM&A費用(108百万円)要因がなくなるが、M&Aのれん代償却(31百万円)や人件費等が増加。



設備投資・減価償却費計画

- 今期はアメリカ新本社と札幌営業所が完工。来期取得予定の大阪倉庫の一部を前払い。
- 今後はアイオンテック製造工場の増設、東京本店拡張、大阪本社・関西支店の拡張、研修センターの新設等の計画に順次着手予定。



国内営業所リニューアル

- 工場(アイオンテック)と営業所設備を計画的に増強し、増産とメンテナンス強化に対応しています。

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



2022
中部
営業所



2020
湘南
営業所



2016
北陸
営業所

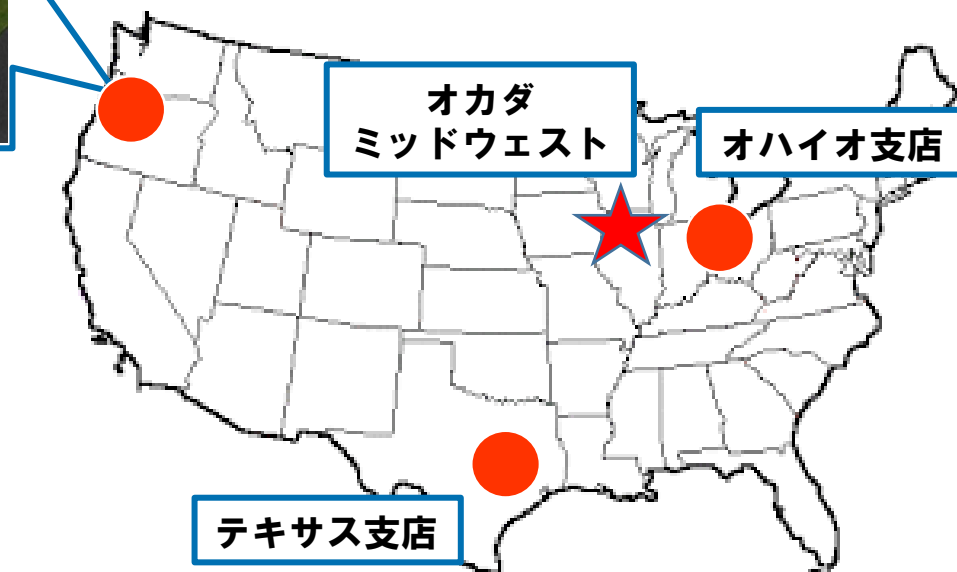


オカダアメリカ本社移転拡張

- 北米の需要拡大に対応するため、本社・メンテナンス工場・ハブ機能を備えた倉庫を移転新設いたしました。



オカダアメリカ本社
オレゴン州ポートランド

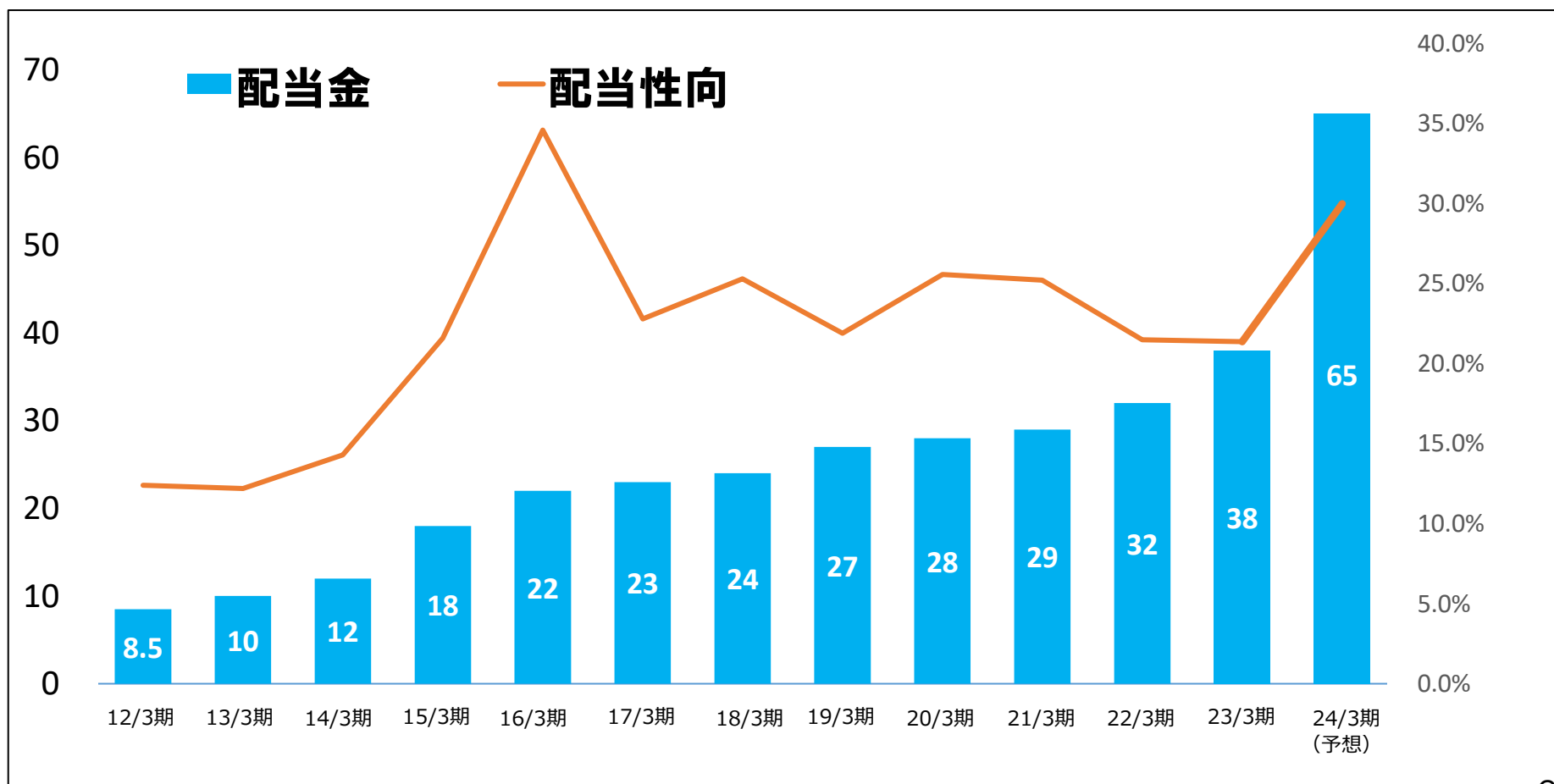


株主還元／配当実績と計画

- 事業安定成長のもと、配当性向30%を目標とし、累進的配当方針により増配を継続していく方針。（今期で14年連続増配）
- 24/3期配当金は前期比27円増の65円を予定。

(配当金：円)

(配当性向：%)



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/>