

2026年3月期 第1四半期 決算説明会資料

2025/8/28

オカダアイヨン株式会社（東証プライム 6294）

目次

- 01 - 会社概要
- 02 - 2026年3月期 第1四半期 業績概要
- 03 - 参考資料

01

会社概要

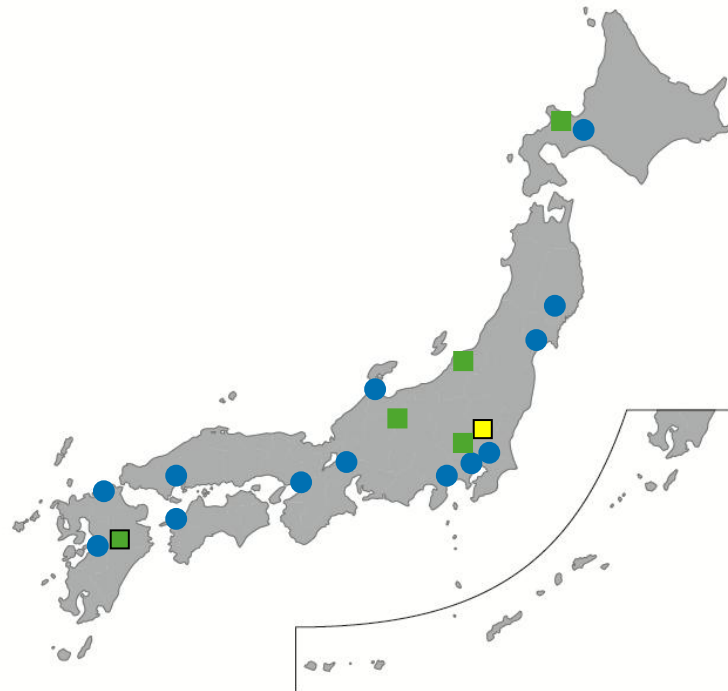
オカダアイヨン株式会社

本社	〒552-0022 大阪府大阪市港区海岸通4丁目1番18号
代表取締役社長	岡田祐司
創業年月 / 設立年月日	1938年7月 / 1960年9月1日
目的	建設機械の製造、販売、修理
資本金	2,221百万円（東京証券取引所 プライム市場上場）
決算期	3月31日（年1回）
年商	26,582百万円（連結、2025年3月期）
従業員数	497名（連結、単体267名、2025年3月末）
拠点数	国内19拠点、海外6拠点（連結、2025年3月末）

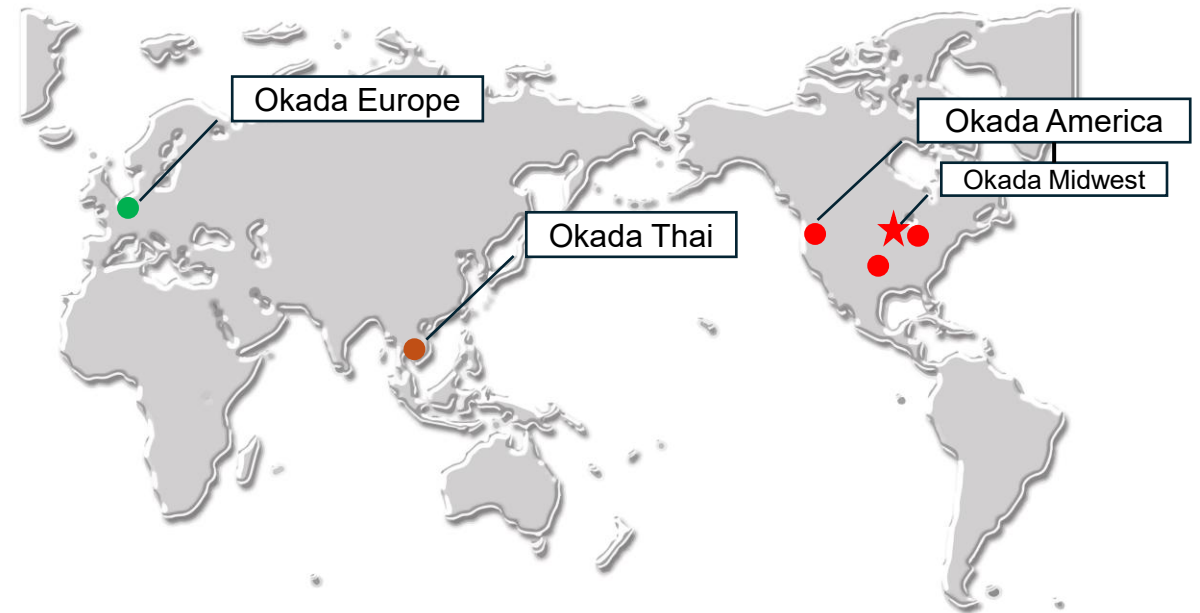


01

拠点



- オカダアイヨン 13拠点
- アイヨンテック 1拠点
- 南星機械 5拠点



- ★ Okada America 4拠点 (本社/オレゴン)
- Okada Europe 1拠点 (本社/オランダ)
- Okada Thai 1拠点 (本社/アユタヤ)

(2025年3月末現在)

01

当社の歩み

1938年
創業

1951年頃
鑿岩機工法登場

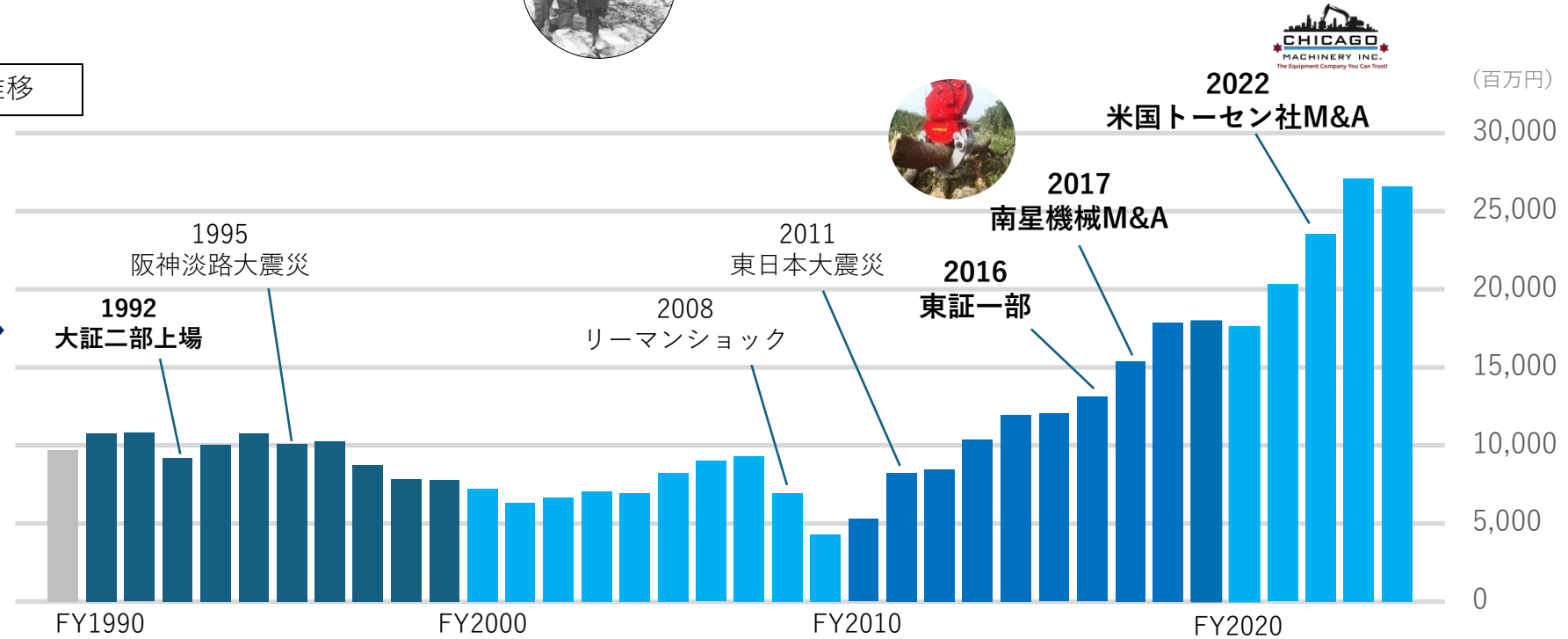
1960年頃
大型エアブレーカ登場

1970年代後半
圧砕機工法登場



直近約35年売上高推移

1990年代以降



01

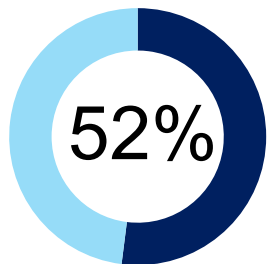
当社主力製品：解体アタッチメント

主力製品の国内シェア

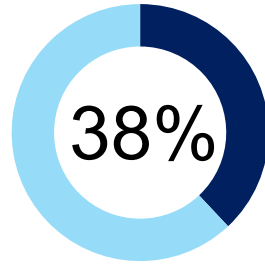
No.1



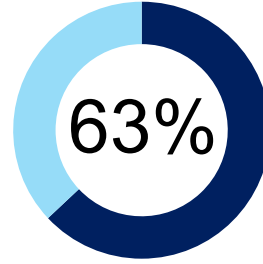
大割機



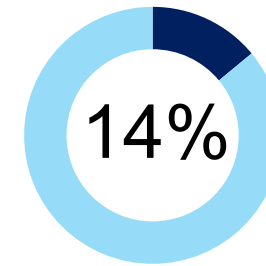
小割機



鉄骨カッター



油圧ブレーカ



建物や工場設備を解体する際に、
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

(日本建設機械工業会 (CEMA)発表資料を基に当社作成) 2025/4~6)

目次

- 01 - 会社概要
- 02 - 2026年3月期 第1四半期 業績概要
- 03 - 参考資料

02

業績サマリー（26/3期1Q）

売上高

6,161百万円（前期比▲0.6%）

営業利益

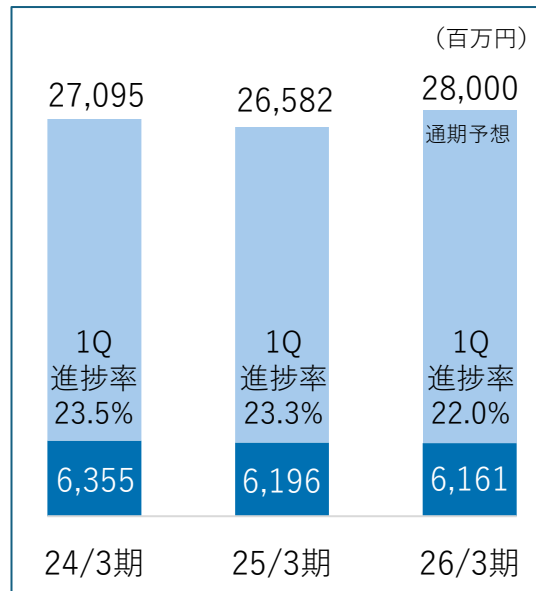
517百万円（前期比▲6.4%）

経常利益

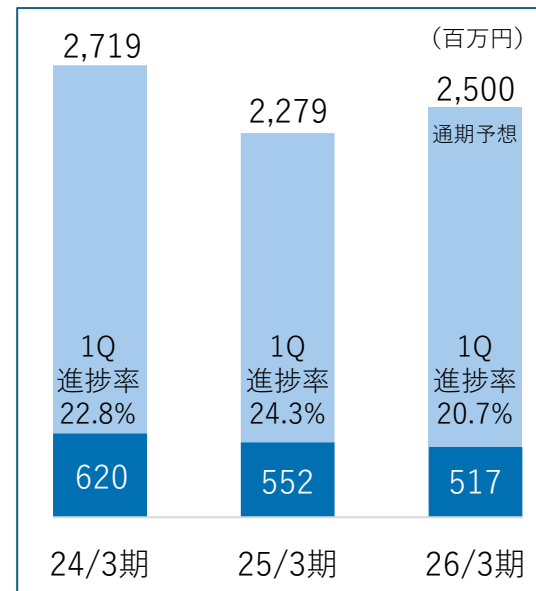
510百万円（前期比▲22.6%）

当期純利益

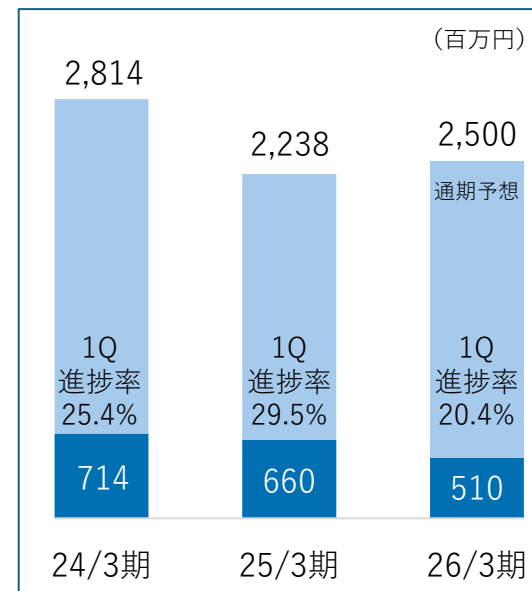
328百万円（前期比▲21.4%）



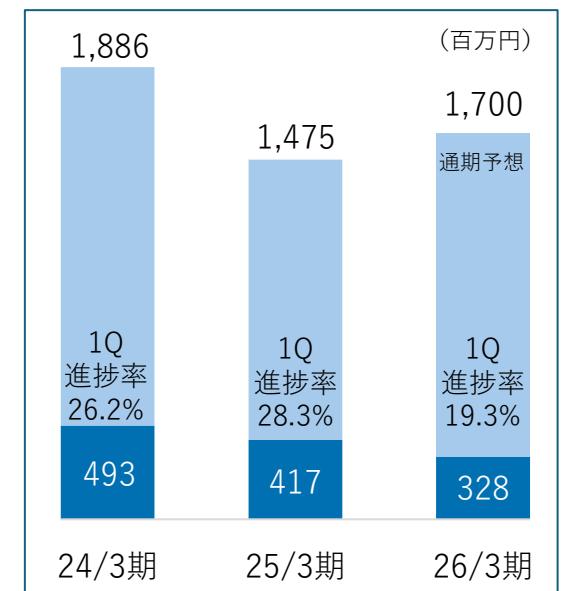
【売上高】



【営業利益】



【経常利益】



【当期純利益】

02

業績（26/3期1Q）

● 海外が、北米の回復傾向を背景に増収・営業増益となったものの、国内の減収・営業減益が影響し、連結では減収・営業減益。尚、通期見通しは変更しておりません。

（百万円）

	25/3期 1Q実績	26/3期 1Q実績	前年同期比		26/3期 通期予想	進捗率（％）
			増減（額）	増減（％）		
売上高	6,196	6,161	▲35	▲0.6	28,000	22.0
売上総利益	1,871	1,895	24	1.3	—	—
販売費及び一般管理費	1,318	1,378	59	4.5	—	—
営業利益	552	517	▲35	▲6.4	2,500	20.7
経常利益	660	510	▲149	▲22.6	2,500	20.4
四半期純利益（当社株主帰属）	417	328	▲89	▲21.4	1,700	19.3

為替平均使用レート

ドル： 156円
ユーロ：168円

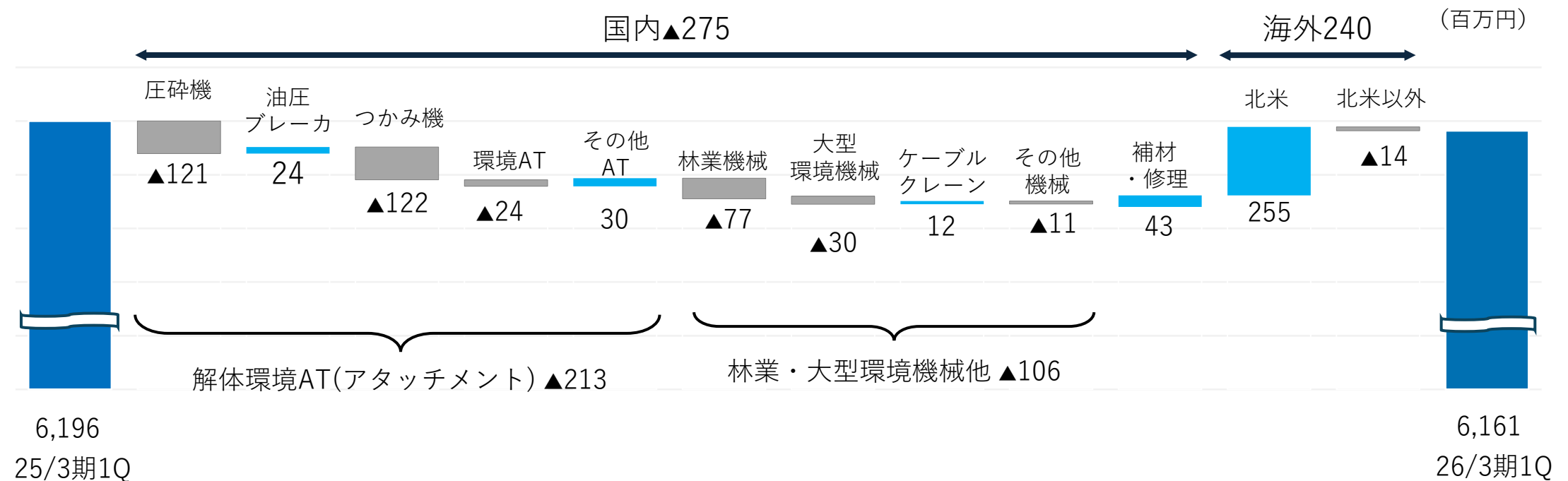
ドル： 146円
ユーロ：162円

※26/3期の為替想定レートは、ドル：145円、ユーロ：155円

02

売上高増減要因（26/3期1Q）

- 国内は、圧砕機が、工事現場の工期遅れ等による納入ズレや、ショベルの販売不振、また万博開催中の解体工事見合せ影響等の需要軟調により減収。解体需要は堅調なため、今後挽回を見込む。つかみ機や林業機械も同じく需要軟調により減収。ケーブルクレーンや補材・修理は増収。
- 海外は、主力の北米で需要回復が緩やかなものの、新規販路の拡大が奏功し増収。関税影響の不透明感はあるものの、今後、在庫解消等による需要回復も併せて見込む。



02

機種別売上推移（26/3期1Q）

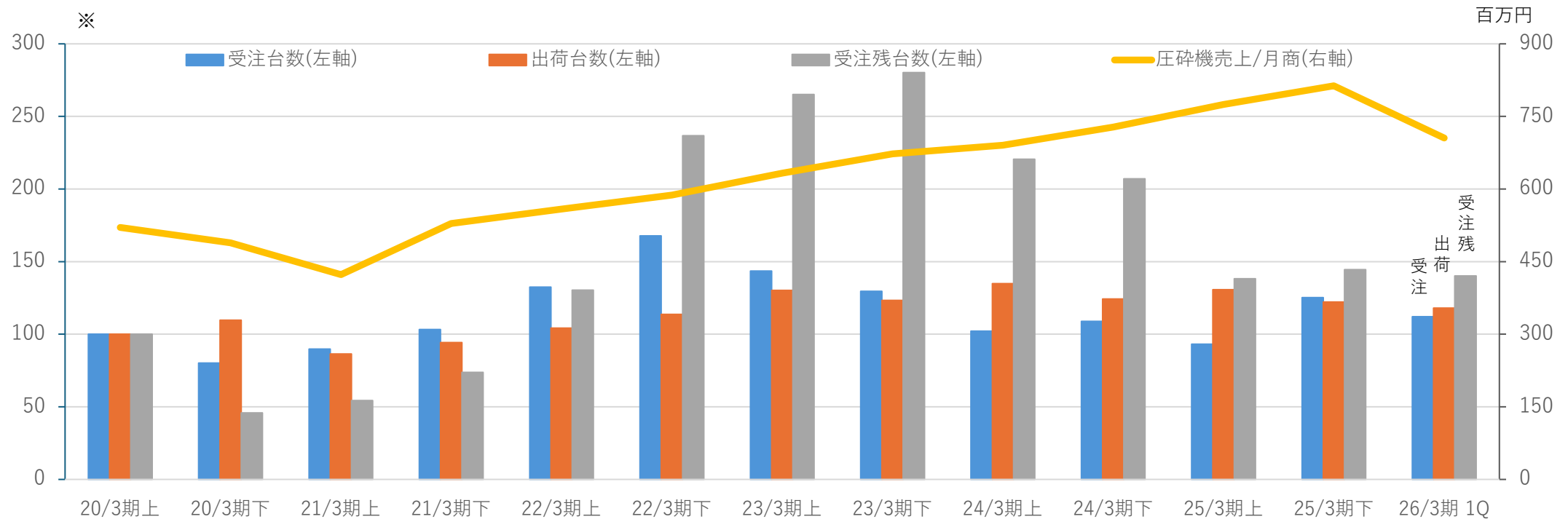
（百万円）

			24/3期 1Q	25/3期 1Q	26/3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	1,803	2,238	2,116	▲ 121	▲ 5.4	17.3
		油圧ブレーカ	206	200	225	24	12.4	9.0
		つかみ機	376	344	222	▲ 122	▲ 35.5	▲ 40.9
		環境アタッチメント	146	125	101	▲ 24	▲ 19.5	▲ 30.9
		その他アタッチメント	295	242	273	30	12.7	▲ 7.6
		計	2,829	3,152	2,939	▲ 213	▲ 6.8	3.9
	環境機械・大型 その他	林業機械	474	446	369	▲ 77	▲ 17.3	▲ 22.1
		大型環境機械	227	193	163	▲ 30	▲ 15.8	▲ 28.4
		ケーブルクレーン	316	244	257	12	5.3	▲ 18.6
		その他機械	136	35	23	▲ 11	▲ 33.0	▲ 82.8
		計	1,155	919	813	▲ 106	▲ 11.6	▲ 29.6
	ジタア ネーフ スピ	補材	481	491	484	▲ 7	▲ 1.6	0.5
		修理	217	239	291	51	21.5	33.9
		計	699	731	775	43	6.0	10.9
国内セグメント計			4,683	4,803	4,527	▲ 275	▲ 5.7	▲ 3.3
海外	米国地域		1,210	954	1,209	255	26.7	0.0
	欧州地域		271	257	237	▲ 19	▲ 7.5	▲ 12.5
	アジア地域（中国含まず）		139	122	124	1	1.0	▲ 11.0
	その他		50	57	61	3	6.3	21.5
海外セグメント計			1,671	1,392	1,633	240	17.3	▲ 2.3
連結計			6,355	6,196	6,161	▲ 35	▲ 0.6	▲ 3.1

02

圧砕機等主力製品 受注・生産・売上動向

- 受注残はコロナ明けの部材不足による長納期化から急増したが、生産能力増強による納期正常化に伴い、落ち着いてきている。
- 足元での受注、受注残は落ち着いた動き。解体需要は堅調、能力増強も継続実施しており、底堅い状況にあるとの認識。

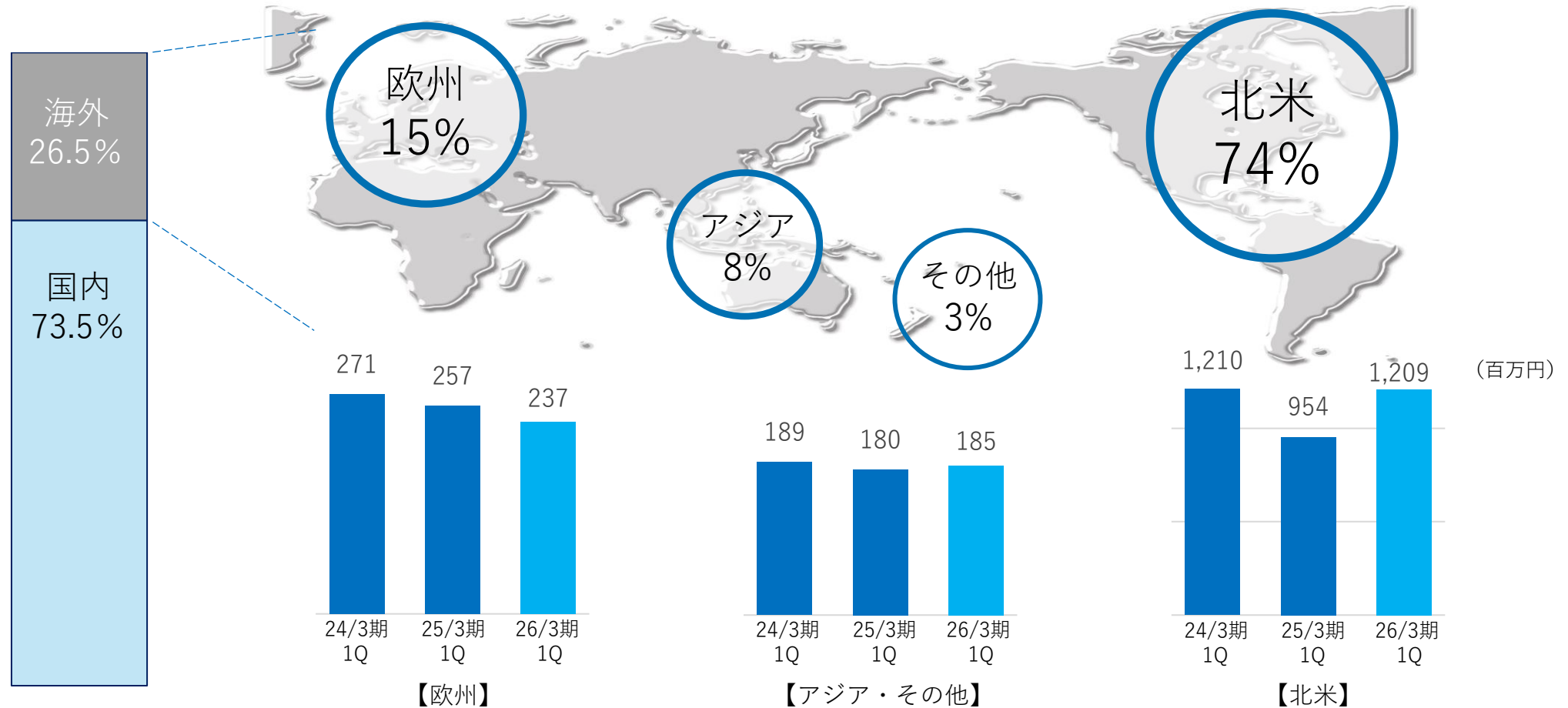


※ 受注台数・出荷台数・受注残台数は、20/3期上を100として指数化
・ オカダアイオン及びアイオンテックで製造している製品が対象。

02

海外 地域別売上構成（26/3期1Q）

- 欧州で前期比減収も、北米、アジアとも前期比増収。特に北米では、需要回復が緩やかなものの、新規販路の拡大等が奏功し増収。

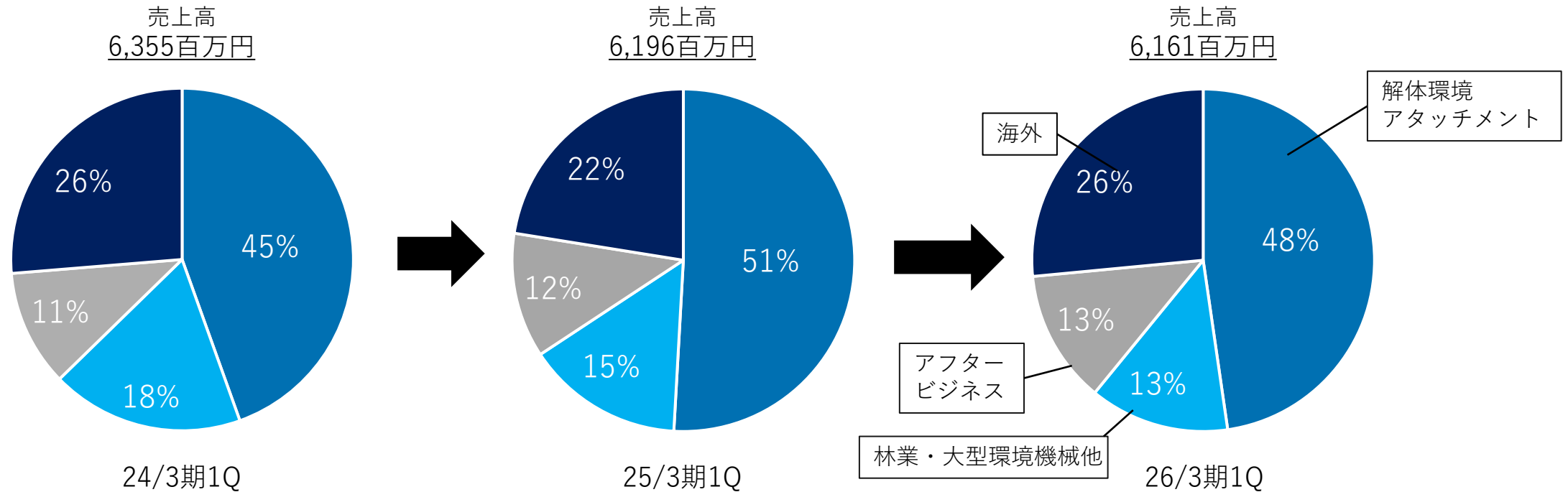


02

セグメント・事業別 売上比率推移 (26/3期1Q)

● 特に北米での増収により、前期比で海外の比率が高まる。解体環境アタッチメントは、足元の需要軟調により縮小。

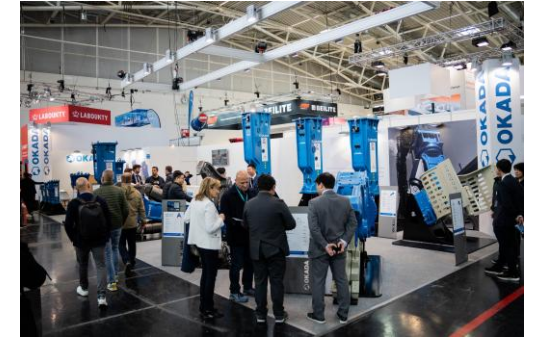
※各セグメント明細は P.11 機種別売上推移参照



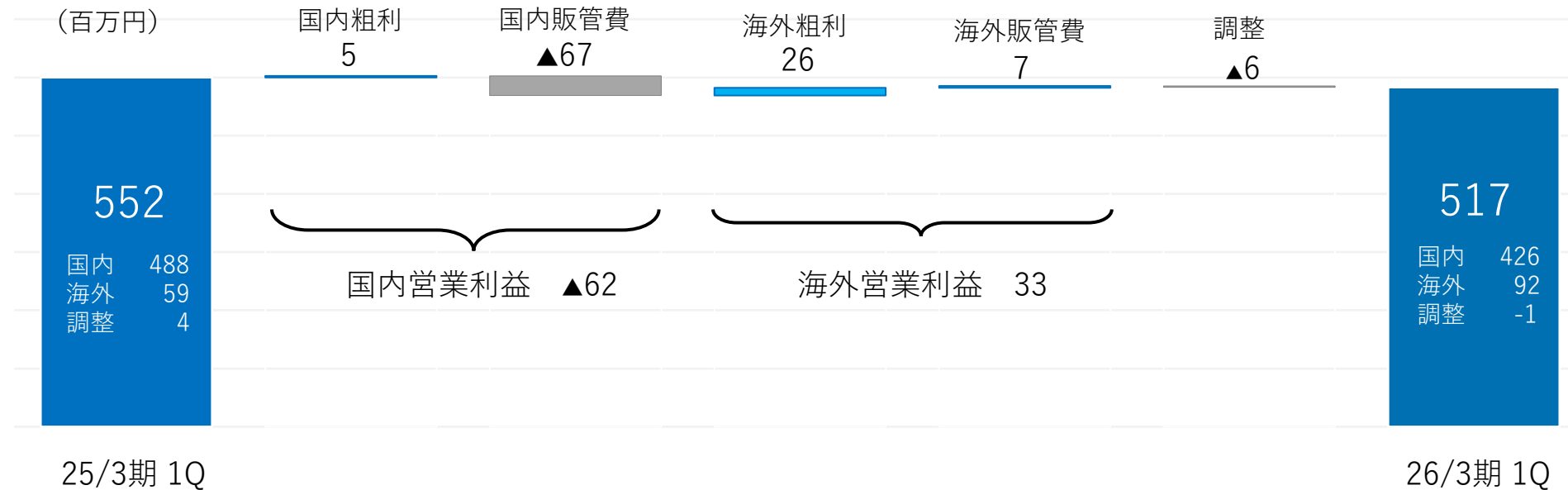
02

営業利益増減（26/3期1Q）

- 国内は、主に販管費の増加により減益。主因は、ドイツで3年毎に開催される世界最大の建機見本市「Bauma（バウマ）」出展費用。今回、新型世界共通油圧ブレーカ：TOPシリーズのデビュー等を実施。課題である欧州向け新商材の開発に必要な情報を収集し、代理店開拓にも弾みをつけた。
- 海外は、特に北米の売上増に伴う粗利の改善により増益。



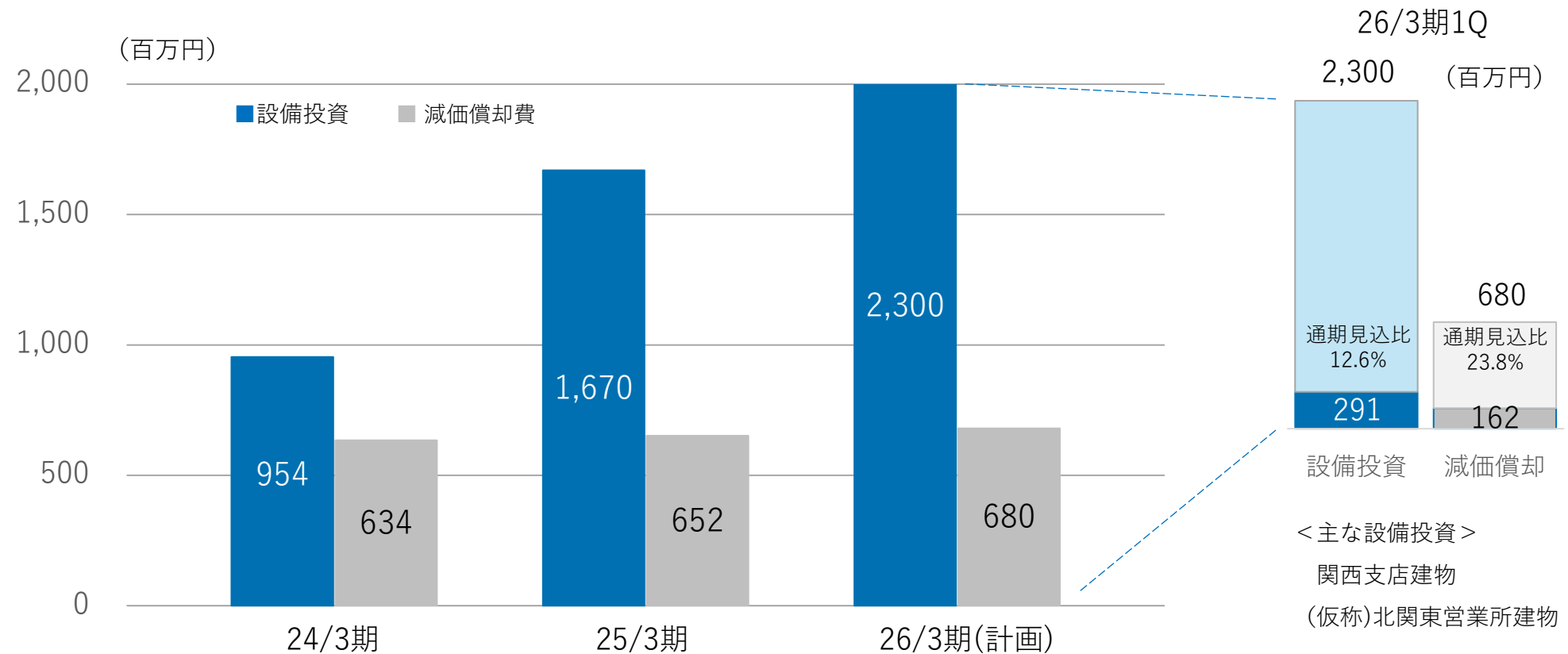
Bauma（バウマ）2025当社ブース



02

設備投資・減価償却費計画

- 今後も中長期的に需要増が見込まれる都心部の店舗拡張に注力しており、今期は、関西支店の移転建物費用と、(仮称)北関東営業所の新設建物費用を計上した。

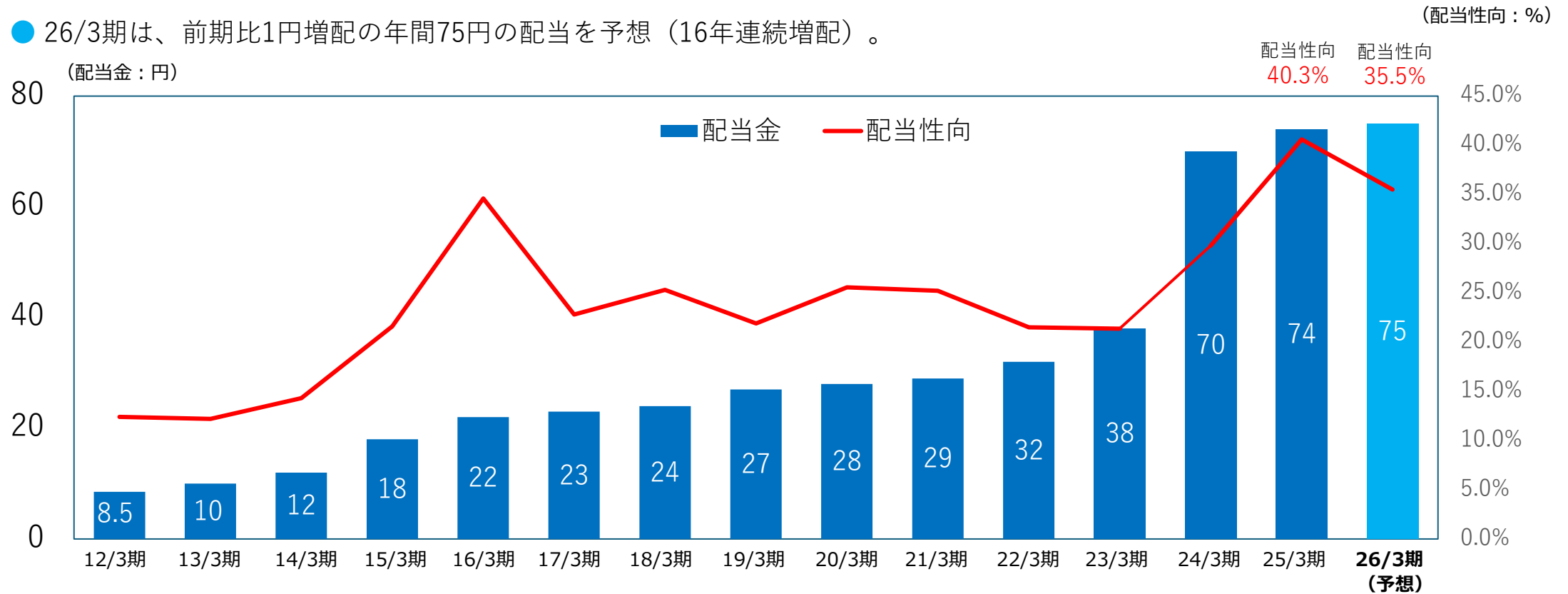


02

株主還元：配当実績と計画

配当方針：事業安定成長のもと、①累進的配当 ②配当性向30%以上 を目標とする。

- 25/3期は、前期比4円増配の年間74円の配当を実施。
- 26/3期は、前期比1円増配の年間75円の配当を予想（16年連続増配）。



02

成長戦略：マーケット戦略／VISION 30

今期からの3か年計画中にVISION30目標の売上高300億円を早期達成し、次世代計画の着手を目指す。

【国内】

主力の圧砕機販売を軸に、トップシェアの維持／拡大を目指す。

<解体環境アタッチメント>

万全の受注・生産体制を確立済み。さらなる拡充を目指す。

<林業機械>

南星機械との営業統合と新製品プラス効果により売上拡大を図る。

【海外】

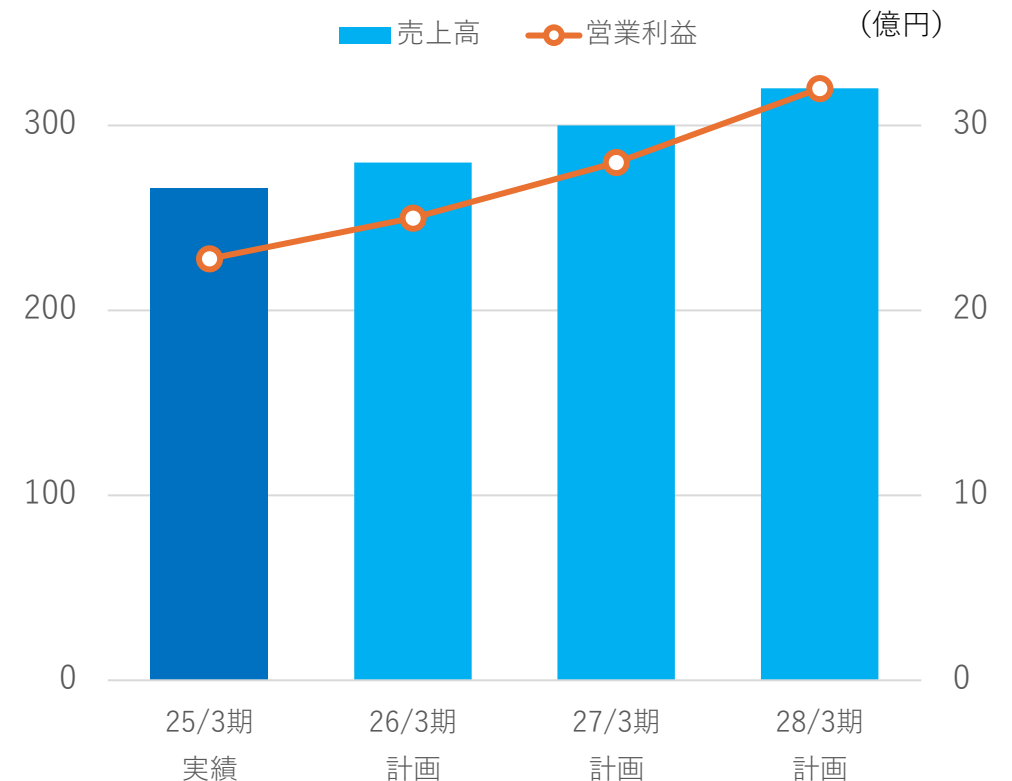
開拓余地大きく、営業体制強化と主力圧砕機の新規市場開拓で、中長期的な成長を目指す。

<北米>

海外売上の7割を占める市場。圧砕機市場の開拓と新規レンタル会社への営業推進を強化。

<欧州>

競争力ある世界共通モデルの油圧ブレーカ投入や、欧州向け新商材の開発・ラインアップ化等により販売拡大を図る。



02

成長戦略：新製品・開発品ニュース

- 開発製造、販売、修理まで一気通貫で顧客課題に向き合う。解体現場ニーズを反映した「ユーザー参加型」製品開発を強みとする。
- 30-40tクラス用・軽量型大割機：TS-WD1350V（従来比、約7%重量低減※）新発売、など。



30-40tクラス用・軽量型大割機
TS-WD1350V



強力型小割機：OSC-210D



自動首振り散水機：ASK-300B



（開発品）破碎爪交換式大割機
TS-WD1100V

※TS-WD1400Vとの比較

目次

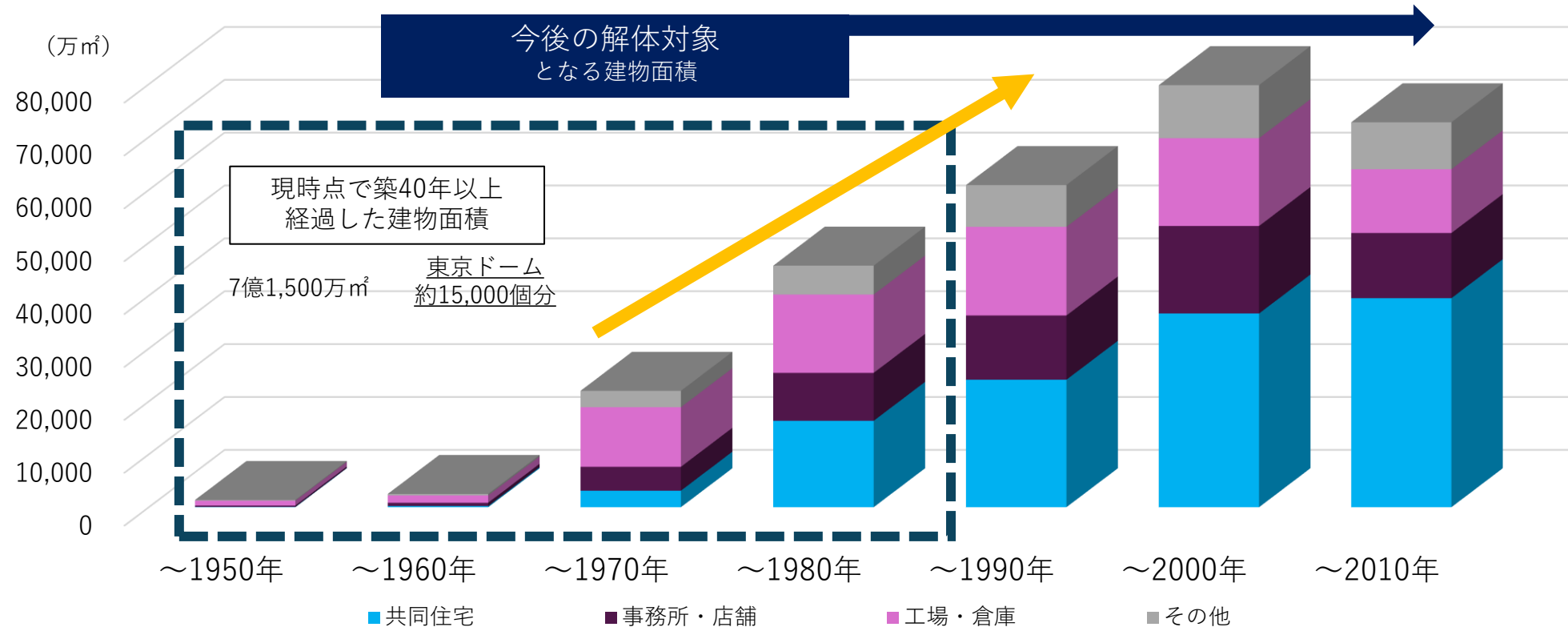
- 01 - 会社概要
- 02 - 2026年3月期 第1四半期 業績概要
- 03 - 参考資料

03

国内解体市場ポテンシャル

- 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）。

非木造建物（コンクリート建物）の建築年代と建築面積



※東京ドームの床面積を46,000㎡として換算

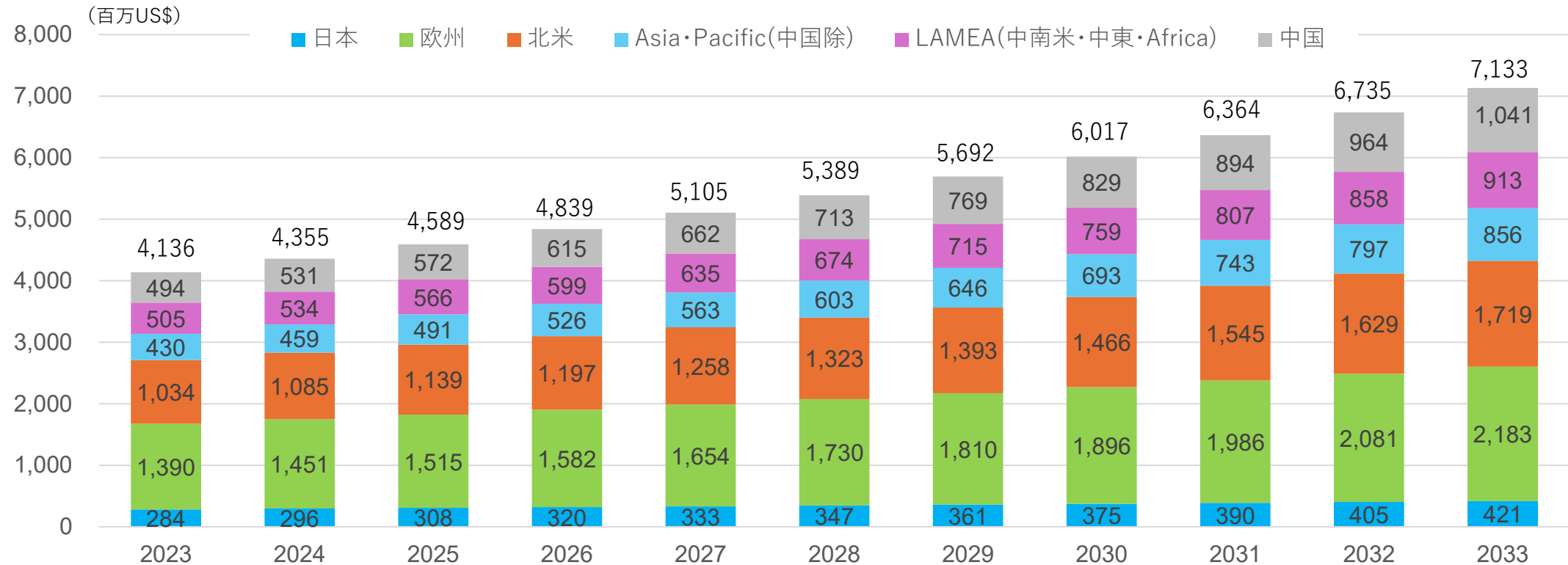
国土交通省「建築物ストック資料」より当社作成

03

グローバル市場の成長見通し（解体アタッチメント市場）

● 2023→2033（10年間）のCAGR（年平均成長率）

世界：約5.6%、米国・欧州・アジア：約5.2%、日本：約4.0%

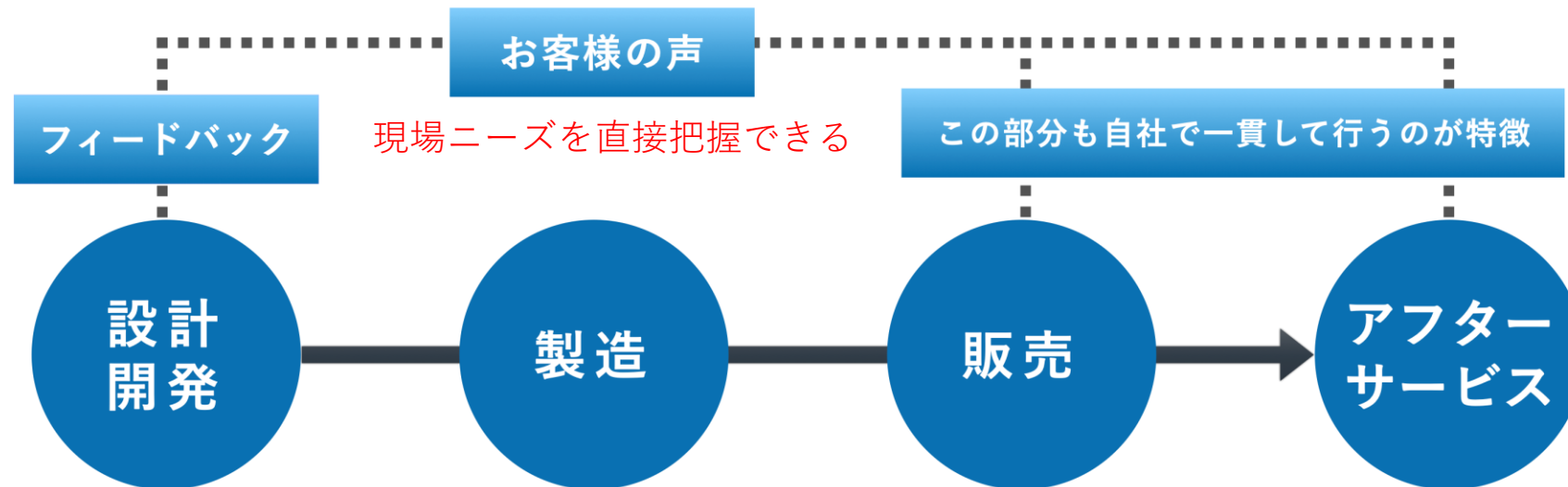


※民間リサーチ会社の調査資料をもとに当社作成

03

当社の強み：一気通貫の循環モデル

解体アタッチメントは使用時に磨耗・破損する事がある為、修理が必ず必要となる



アフターサービス・直接販売によって得た
現場ニーズを開発に活かせる

メーカーとして業界最大級の
アフターサービス体制

03

商品の強み



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

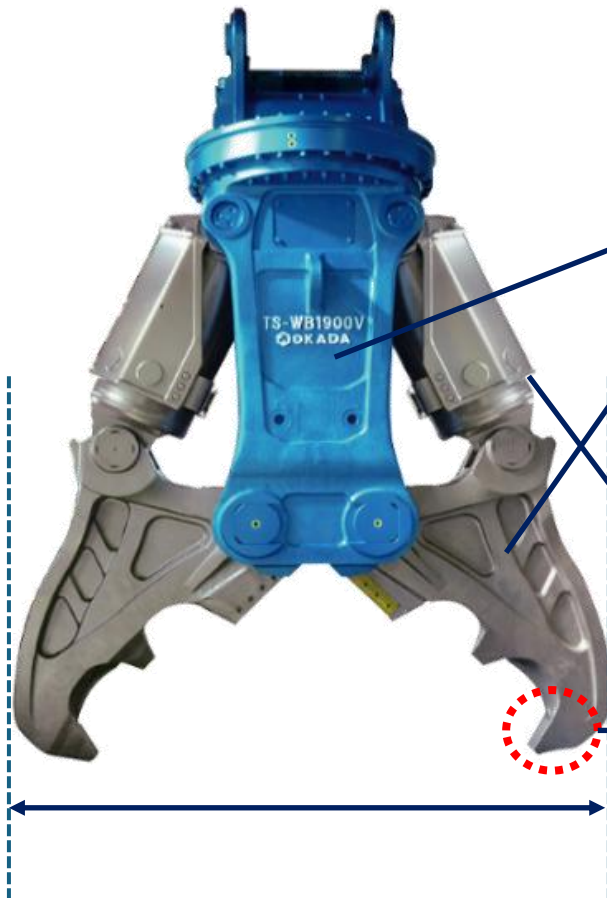
「**製缶品**」… 鉄板を溶断し、溶接にて製造



・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**抜群の破碎力**を実現

・閉じるにしたがってアームが張り出さず、**狭い場所**でも操作可能



03

商品紹介（解体環境アタッチメント①）

- ビルの解体現場で
（解体対象：コンクリート、鉄筋）

【圧砕機】

（大割機）



- ・ 主要部分を解体

（小割機）

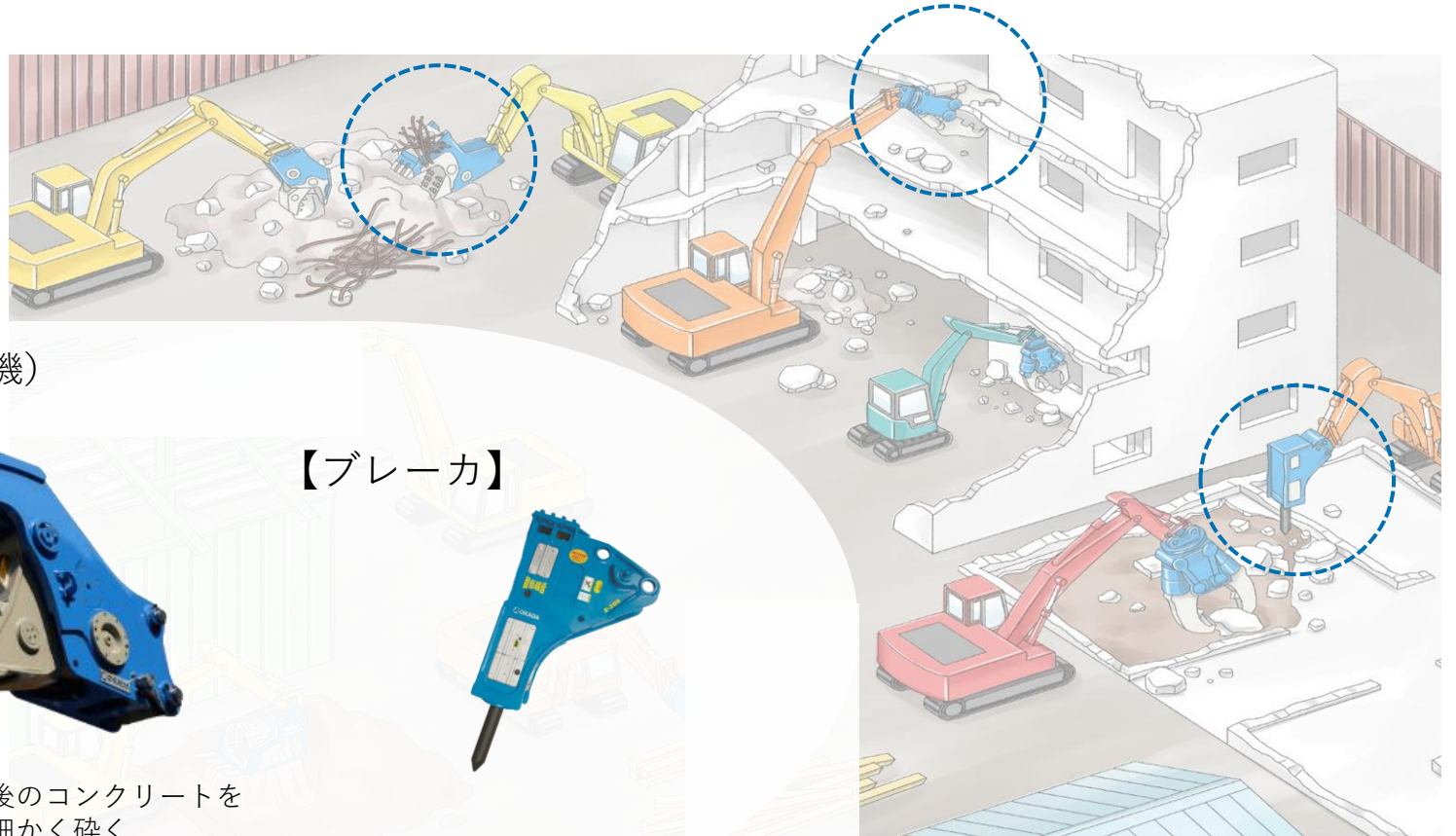


- ・ 大割後のコンクリートを
更に細かく砕く

【ブレーカ】



- ・ 海外では主力、破砕力も抜群
- ・ 但し騒音が大きい



03

商品紹介（解体環境アタッチメント②）

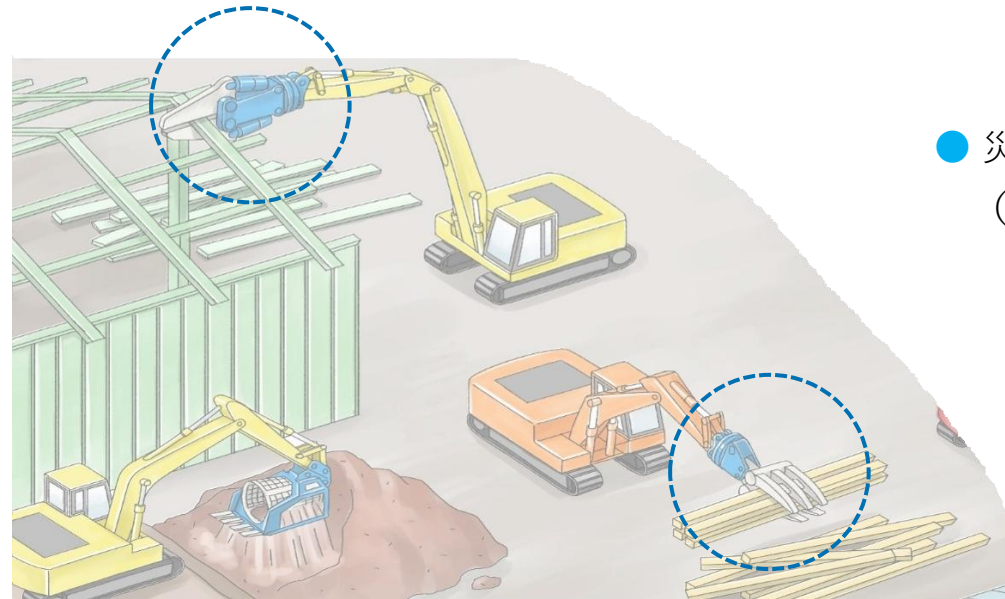
- 工場建屋やプラント、船舶解体現場で
（解体対象：金属）

【圧砕機】

（鉄骨カッター）



- ・ 鉄筋や鉄骨の切断時に使用



- 災害現場などで
（対象：木材、スクラップ）

【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

03

商品紹介（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

【ケーブルクレーン】



- ・発電所・ダム建設用
- ・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

03

商品紹介（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

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。



オカダアイヨン

お問い合わせ



オカダアイヨン株式会社
IR・広報グループ



soumu@aiyon.co.jp



<https://okadaaiyon.com>