

2026年3月期 第3四半期 決算説明会資料

2026/2/19

オカダアイオン株式会社（東証プライム 6294）

目次

- 01 - 会社概要
- 02 - 業績概要
- 03 - 成長戦略：進捗
- 04 - 参考資料

01

会社概要

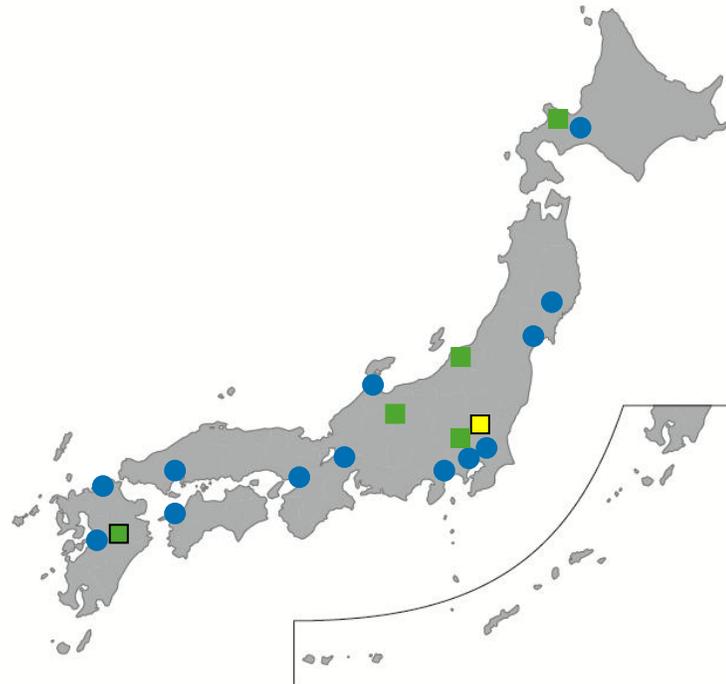
オカダアイオン株式会社

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）

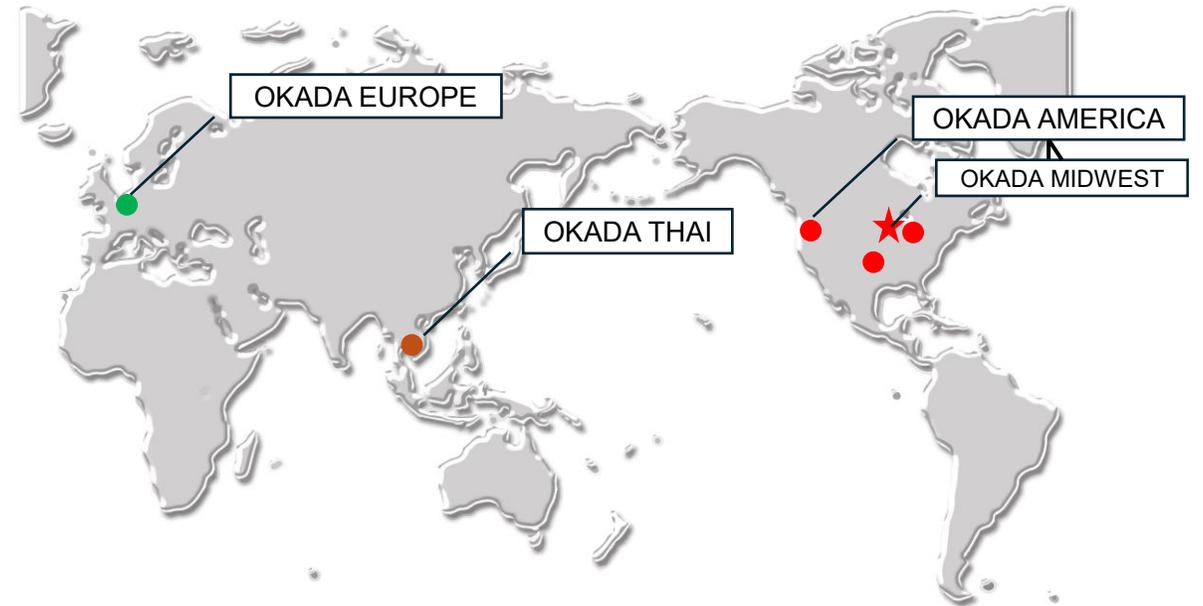


01

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)

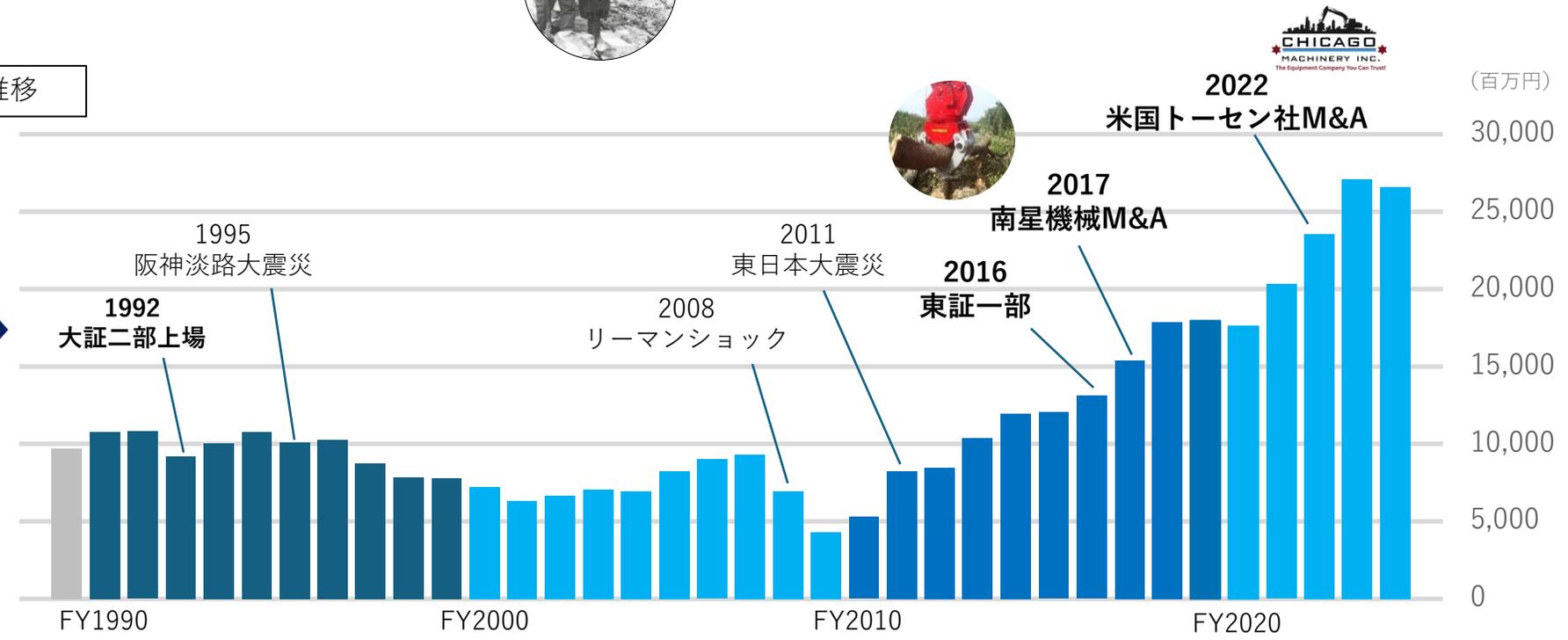
01

当社の歩み



直近約35年売上高推移

1990年代以降



01

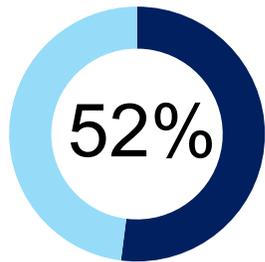
当社主力製品：解体アタッチメント

主力製品の国内シェア

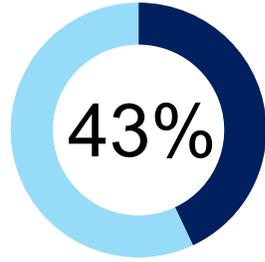
No.1



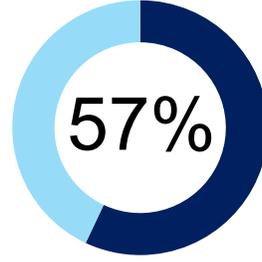
大割機



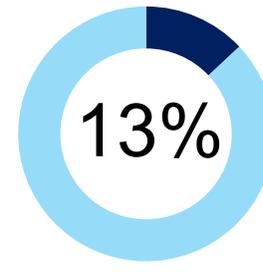
小割機



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) 2025/4~12)

目次

- 01 - 会社概要
- 02 - 業績概要
- 03 - 成長戦略：進捗
- 04 - 参考資料

02

業績サマリー (26/3期3Q)

売上高

19,598百万円 (前年同期比 +0.3%)

営業利益

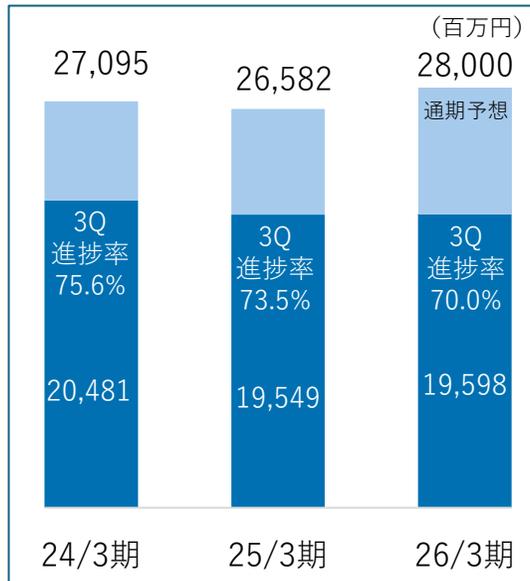
1,934百万円 (前年同期比 +6.6%)

経常利益

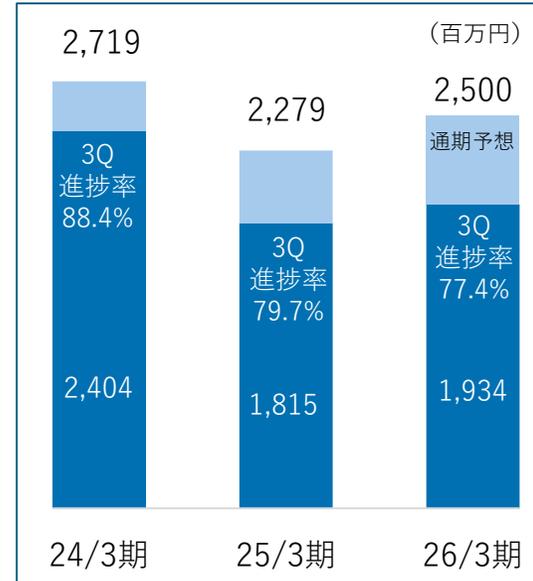
2,016百万円 (前年同期比 +6.7%)

当期純利益

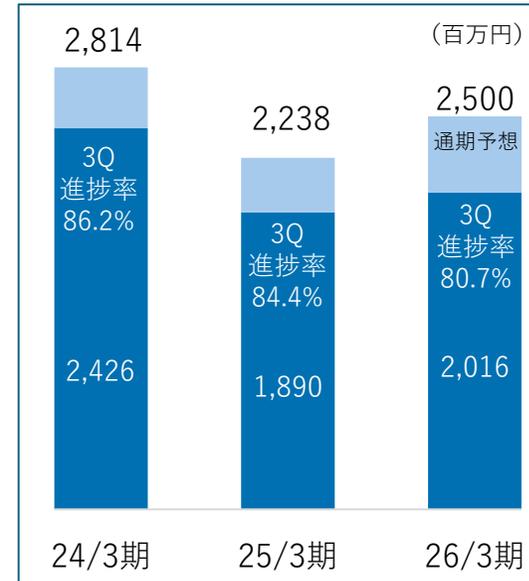
1,406百万円 (前年同期比 +9.5%)



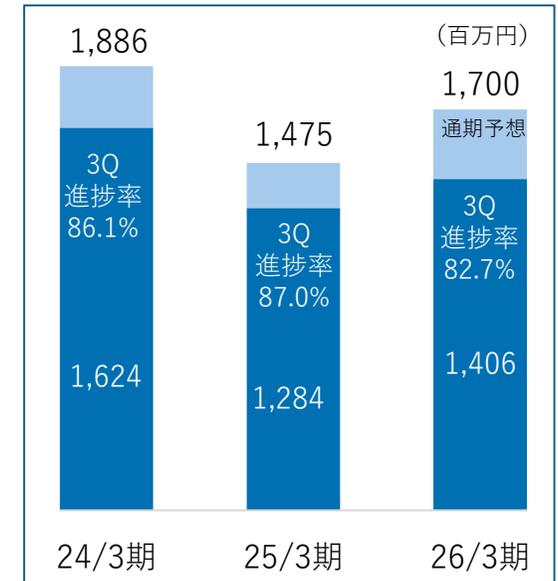
【売上高】



【営業利益】



【経常利益】



【当期純利益】

02

業績（26/3期3Q）及び通期予想

- 売上は、前年同期比微増収。利益は、価格改定とコスト削減が寄与し増益。尚、通期見通しは変更しておりません。

(百万円)

	25/3期 3Q実績	26/3期 3Q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	19,549	19,598	49	0.3	28,000	70.0
売上総利益	5,819	6,011	192	3.3	—	—
販売費及び一般管理費	4,003	4,076	73	1.8	—	—
営業利益	1,815	1,934	119	6.6	2,500	77.4
経常利益	1,890	2,016	126	6.7	2,500	80.7
四半期純利益 (当社株主帰属)	1,284	1,406	122	9.5	1,700	82.7

為替平均使用レート

ドル： 153円
ユーロ：165円

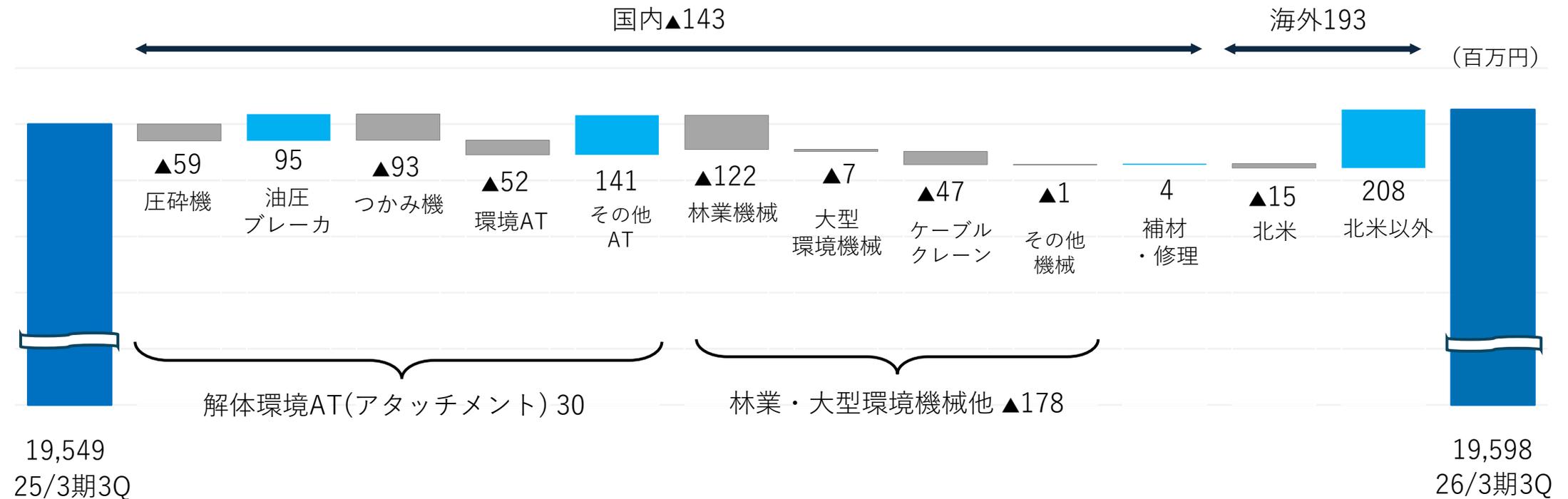
ドル： 148円
ユーロ：169円

※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3Q)

- 国内は、鉄骨カッターが増収も、大割機・小割機が人手不足や建設費高騰による工事先送り等の影響で減収となり、圧碎機全体として減収。油圧ブレーカは、着実に伸び増収。アフタービジネスは、原材料売上が微減も修理売上高の底堅い伸びでカバーし増収。
- 海外は、北米では、オカダアメリカでレンタル各社の在庫調整などによる買い控えの影響は回復傾向も、オカダミッドウエストでのエンドユーザー向け商製品の販売減が響き減収。北米以外は、欧州、アジアとも販売が拡大し増収。



02

機種別売上推移 (26/3期3Q)

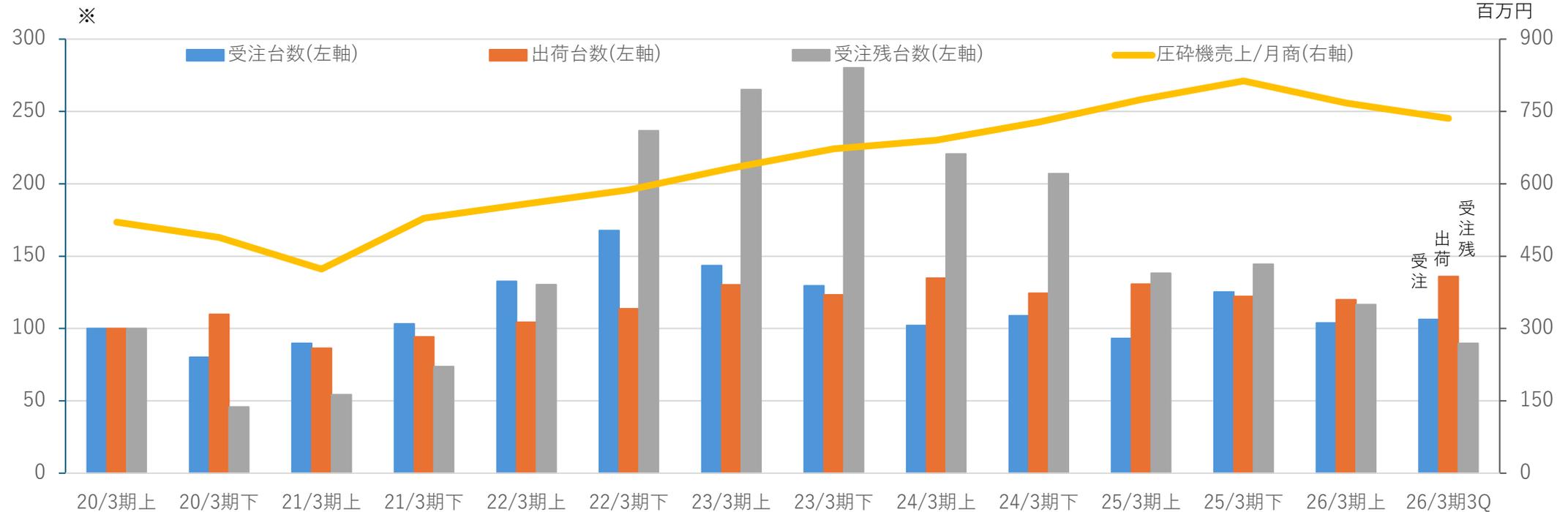
(百万円)

		24/3期 3Q	25/3期 3Q	26/3期 3Q	前年同期比		前々年同期比	
					金額	増減 (%)	増減 (%)	
国内	解体環境 アタッチメント	圧碎機	6,134	6,873	6,813	▲ 59	▲ 0.9	11.1
		油圧ブレーカ	691	599	694	95	15.8	0.4
		つかみ機	1,007	1,071	977	▲ 93	▲ 8.7	▲ 3.0
		環境アタッチメント	394	396	343	▲ 52	▲ 13.3	▲ 12.9
		その他アタッチメント	936	802	944	141	17.6	0.8
		計	9,164	9,743	9,773	30	0.3	6.6
	環境機械・大型 その他	林業機械	1,440	1,360	1,238	▲ 122	▲ 9.0	▲ 14.0
		大型環境機械	545	438	431	▲ 7	▲ 1.7	▲ 21.0
		ケーブルクレーン	1,158	899	852	▲ 47	▲ 5.3	▲ 26.5
		その他機械	267	112	111	▲ 1	▲ 1.1	▲ 58.2
		計	3,412	2,812	2,633	▲ 178	▲ 6.3	▲ 22.8
	ジタア ネーフ スピ	補材	1,590	1,537	1,497	▲ 39	▲ 2.6	▲ 5.8
		修理	866	850	894	44	5.2	3.3
		計	2,456	2,387	2,392	4	0.2	▲ 2.6
国内セグメント計		15,033	14,943	14,799	▲ 143	▲ 1.0	▲ 1.6	
海外	北米地域	3,921	3,306	3,290	▲ 15	▲ 0.5	▲ 16.1	
	欧州地域	869	766	806	39	5.2	▲ 7.3	
	アジア地域 (中国含まず)	447	333	503	170	51.2	12.7	
	その他	209	199	198	▲ 1	▲ 0.7	▲ 5.4	
海外セグメント計		5,448	4,606	4,799	193	4.2	▲ 11.9	
連結計		20,481	19,549	19,598	49	0.3	▲ 4.3	

02

圧砕機等主力製品 受注・生産・売上動向

- 出荷量の増加に伴い受注残は減ってきているが、受注は回復傾向にあり全体として正常な状況である。
- 解体需要は長期的に見て堅調。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。

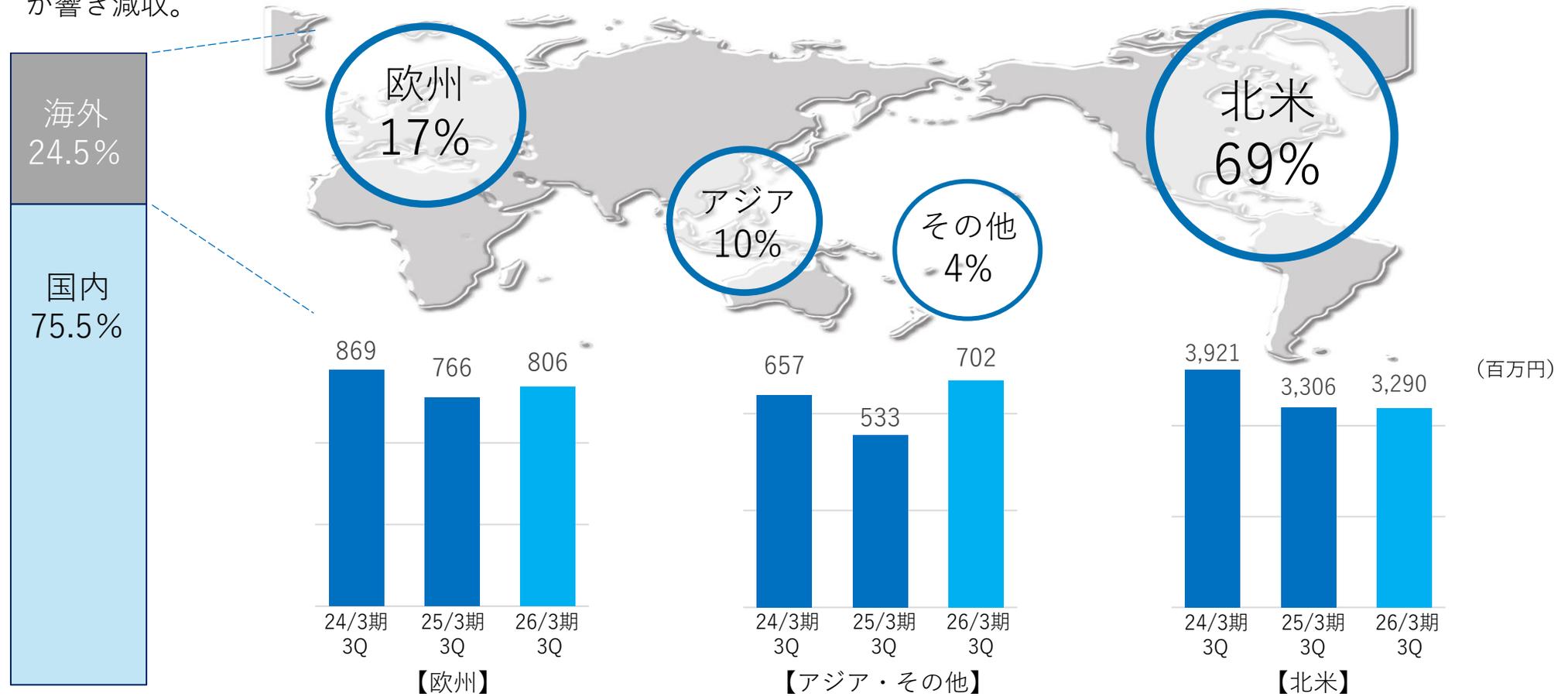


※ 受注台数・出荷台数・受注残台数は、20/3期上を100として指数化
 ・ オカダアイオン及びアイオンテックで製造している製品が対象。

02

海外 地域別売上構成 (26/3期3Q)

● 欧州では、一昨年後半からの需要の減速影響は受けつつも、圧砕機販売が伸びた事などから増収。アジアでは、インド、タイ、台湾等で販売が拡大し増収。北米では、オカダアメリカでの在庫調整影響は回復傾向も、オカダミッドウェストの商製品販売減が響き減収。

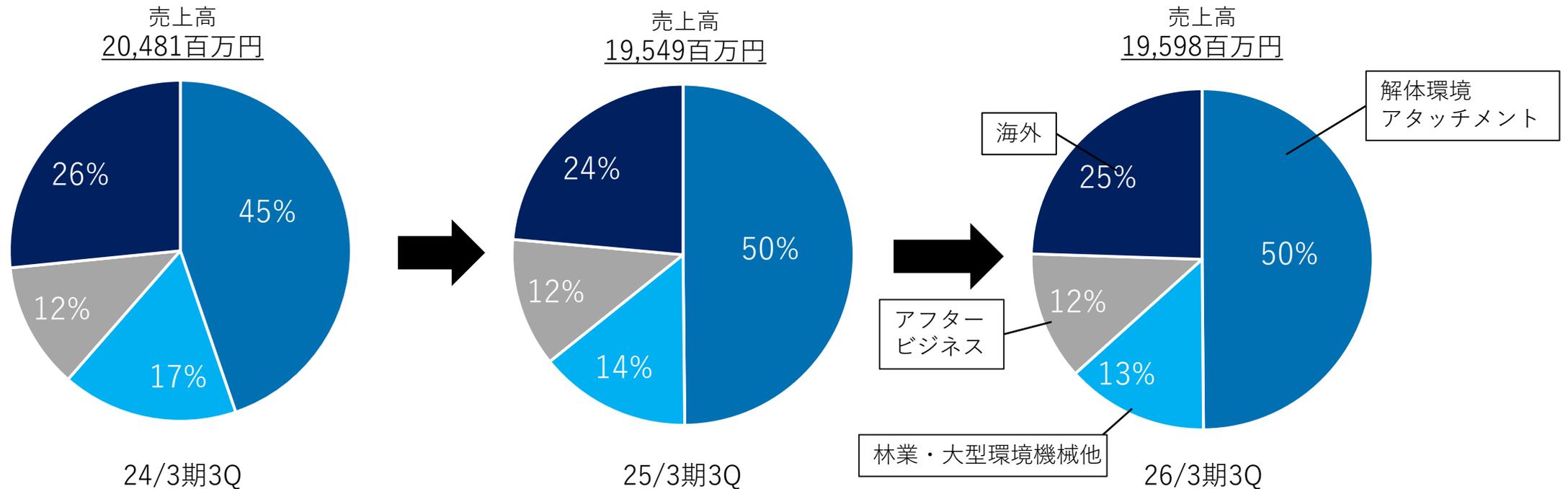


02

セグメント・事業別 売上比率推移 (26/3期3Q)

● 林業・大型環境機械他の減収を海外の増収が補ったため、前年同期比でそれぞれの比率が増減。

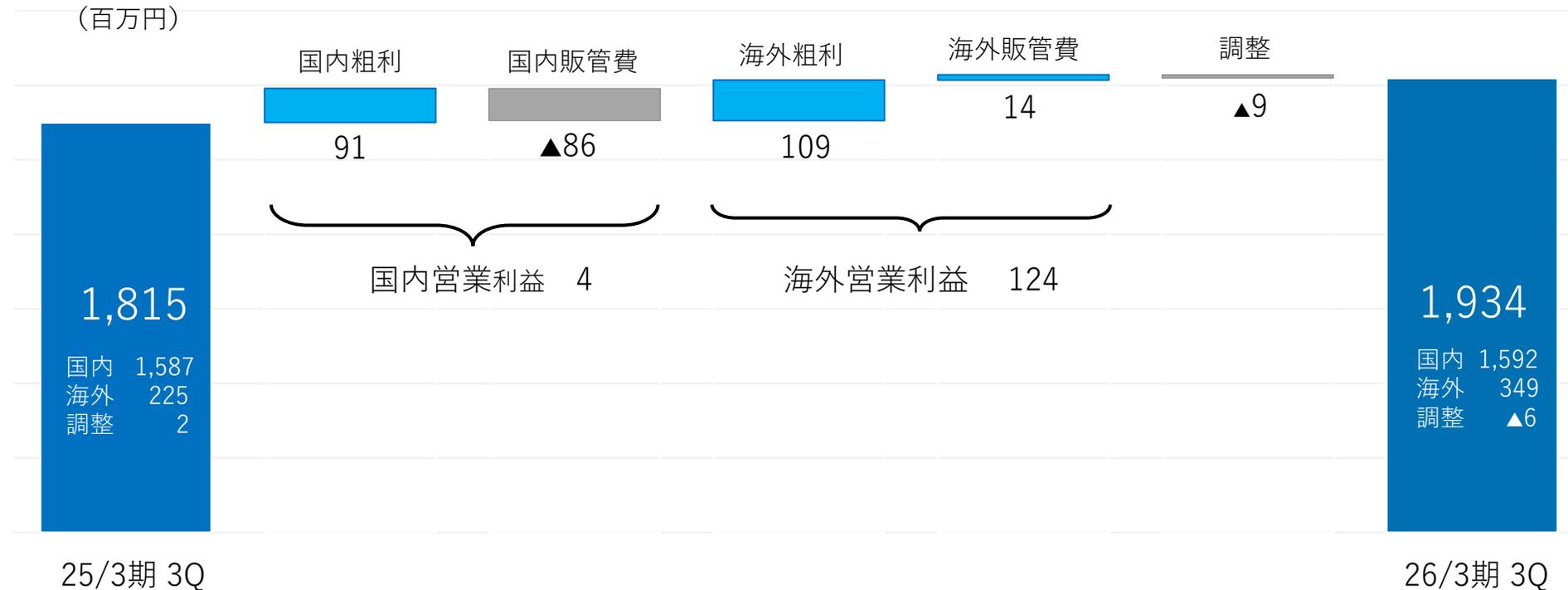
※各セグメント明細は P.11 機種別売上推移参照



02

営業利益増減 (26/3期3Q)

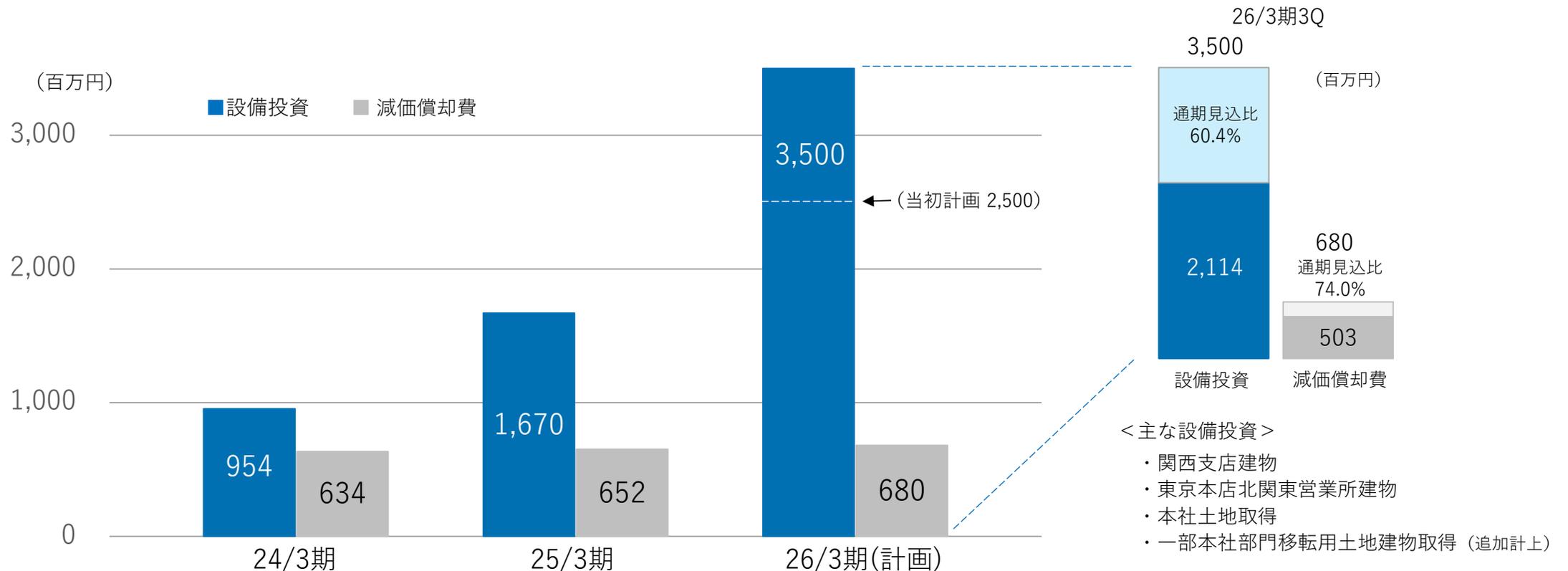
- 国内は、原材料価格の上昇に対応した販売価格の値上げにより利益を維持でき、増益。
- 海外は、特に北米・オカダアメリカでの増収効果や経費の見直し等により、増益。



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、関西支店の移転新設建物費用、東京本店北関東営業所の新設建物費用、本社土地取得費用を当初計上し、その後、一部本社部門移転用に土地建物取得費用を1,000百万円追加計上したことにより、設備投資額が当初計画の2,500百万円から3,500百万円となった。

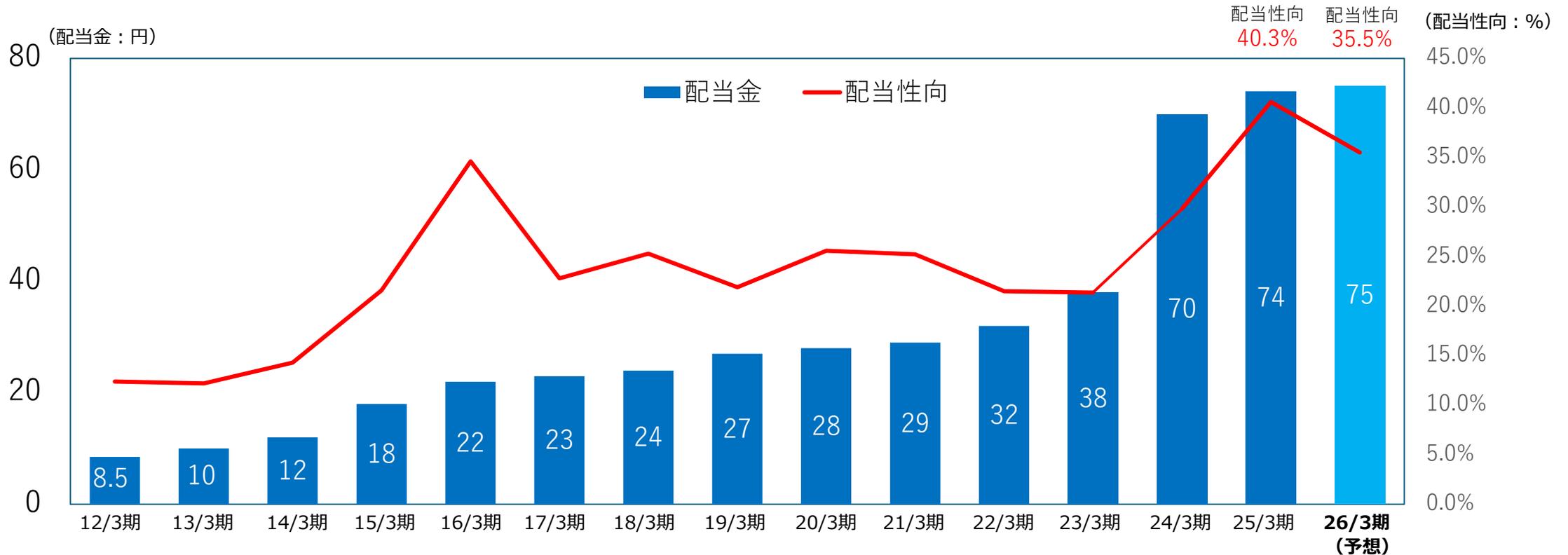


02

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）。



目次

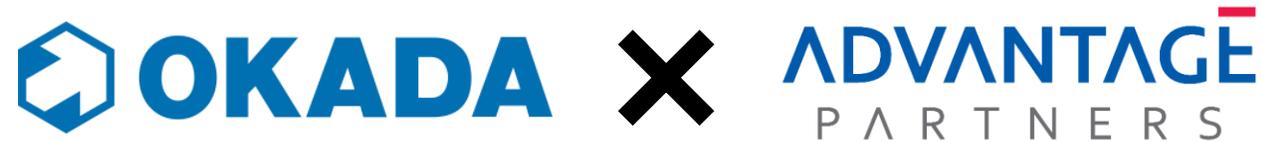
- 01 - 会社概要
- 02 - 業績概要
- 03 - 成長戦略：進捗
- 04 - 参考資料

03

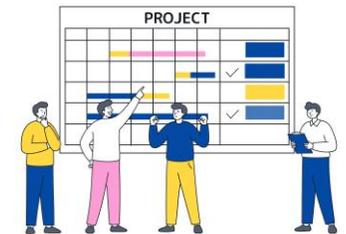
成長戦略：APプロジェクト進捗

企業価値向上の実現に向け、成長戦略を加速させるため

(株)アドバンテッジパートナーズ（AP社）と事業提携のうえ、資金調達を実施



- ・ 2025年12月10日、事業提携開始（当初予定どおり）。
- ・ 現在、下記4つのプロジェクトを立ち上げ、数値目標設定へ向け活動中。
 - 国内事業：
 - ① プライシング向上
 - ② LTV（Lifetime Value：顧客生涯価値）最大化（アフター事業強化）
 - 海外事業：
 - ③ 北米成長戦略
 - 経営基盤強化策：
 - ④ 在庫最適化／キャッシュフロー改善
- ・ **2026年5月、数値目標開示予定**（本決算発表時。2027年度以降の経営計画に含めて）



03

成長戦略：国内拠点拡充

- 2026年1月、関西支店を移転・新築拡張
- 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。
更なる成長を目指し、計画的に設備増強を図る予定。



目次

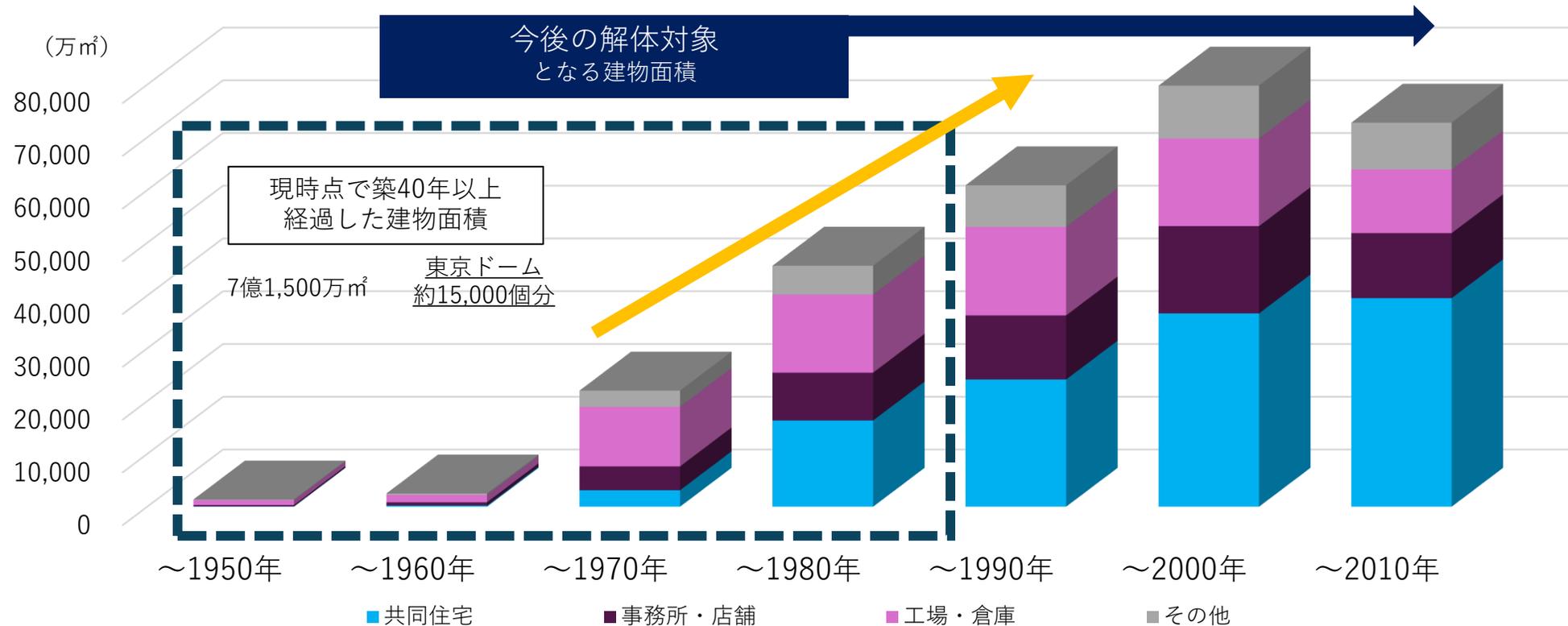
- 01 - 会社概要
- 02 - 業績概要
- 03 - 成長戦略：進捗
- 04 - 参考資料

04

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

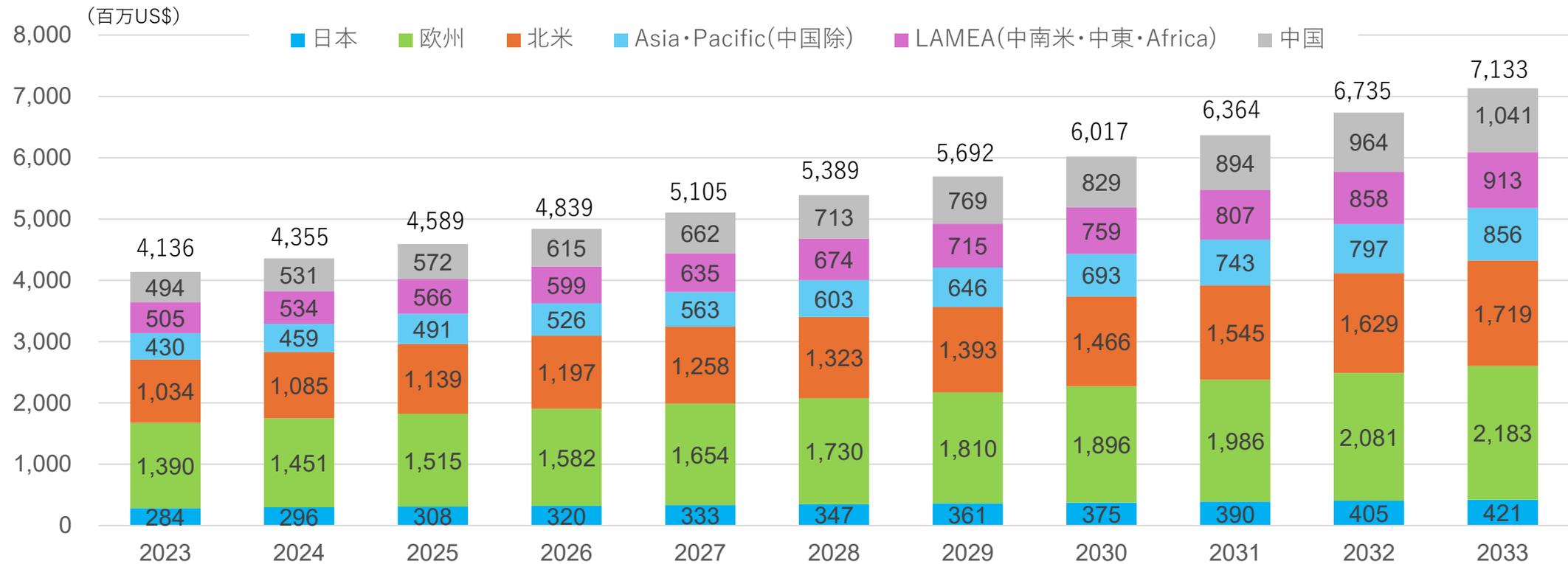
国土交通省「建築物ストック資料」より当社作成

04

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%

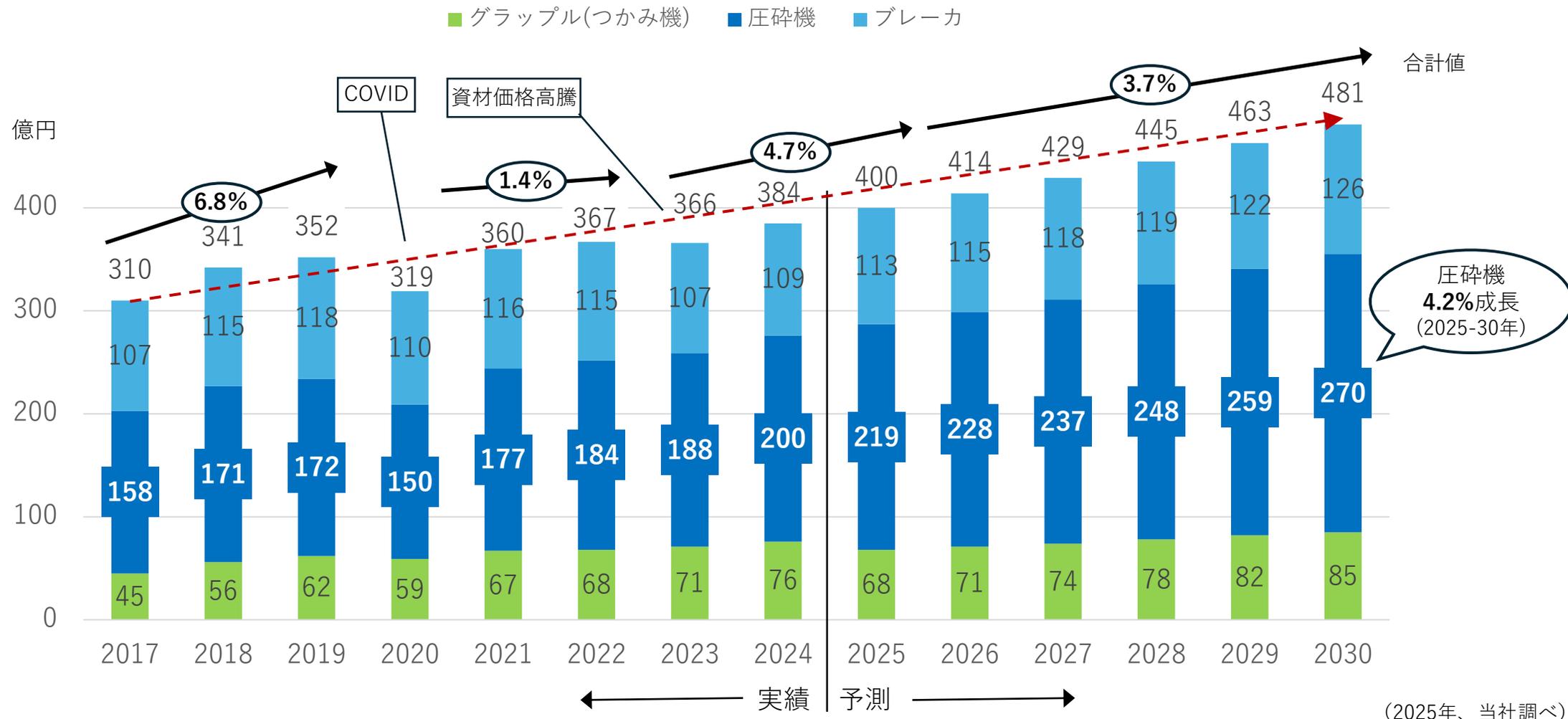


※民間リサーチ会社の調査資料をもとに当社作成（2025年）



【日本】解体アタッチメント製品別の市場規模/成長性の差異

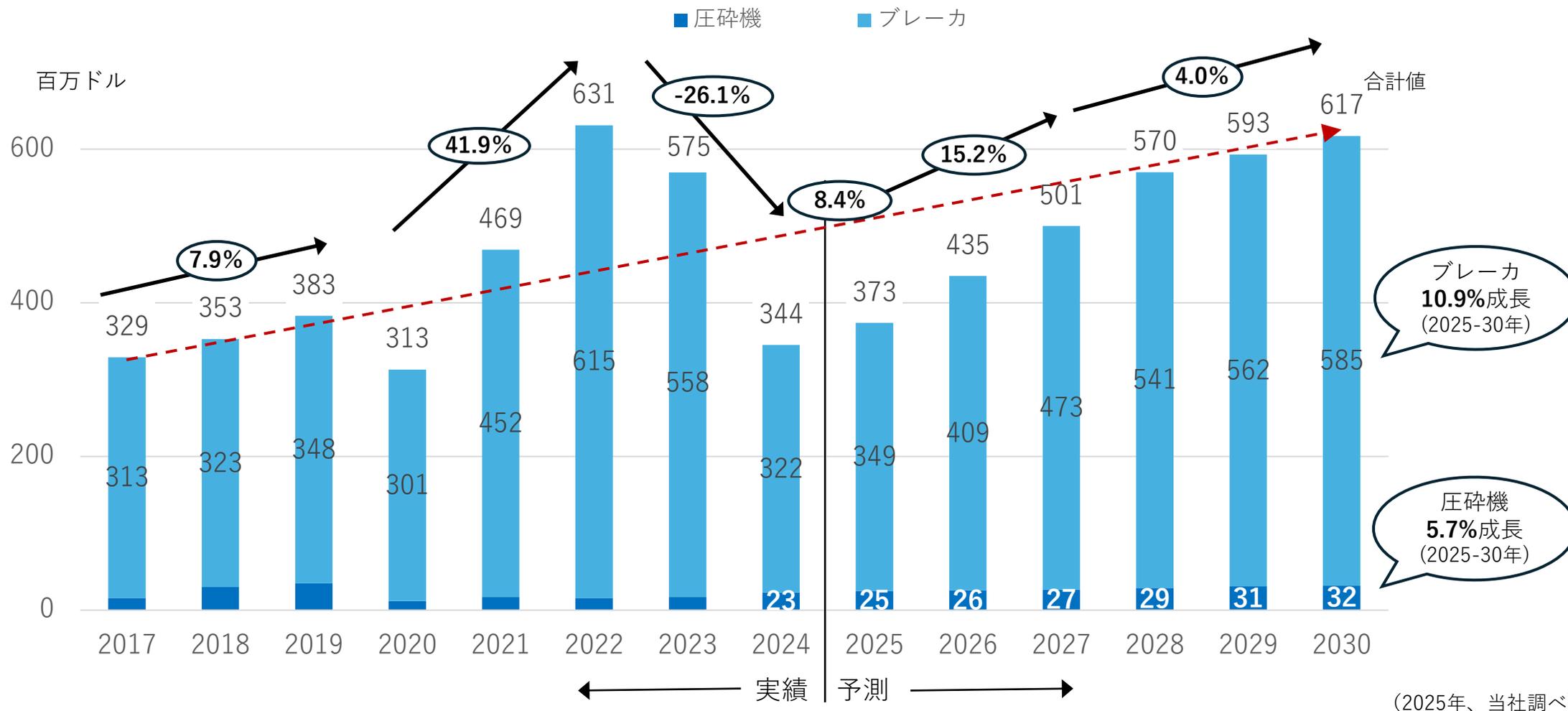
● 全体でCAGR+3.7%の成長見込み。背景には、民間によるインフラ投資の拡大や、築45年を超える建物ストックの増加、グラップルにおいては空き家の解体需要が見込まれる。





【米国】解体アタッチメント製品別の市場規模/成長性の差異

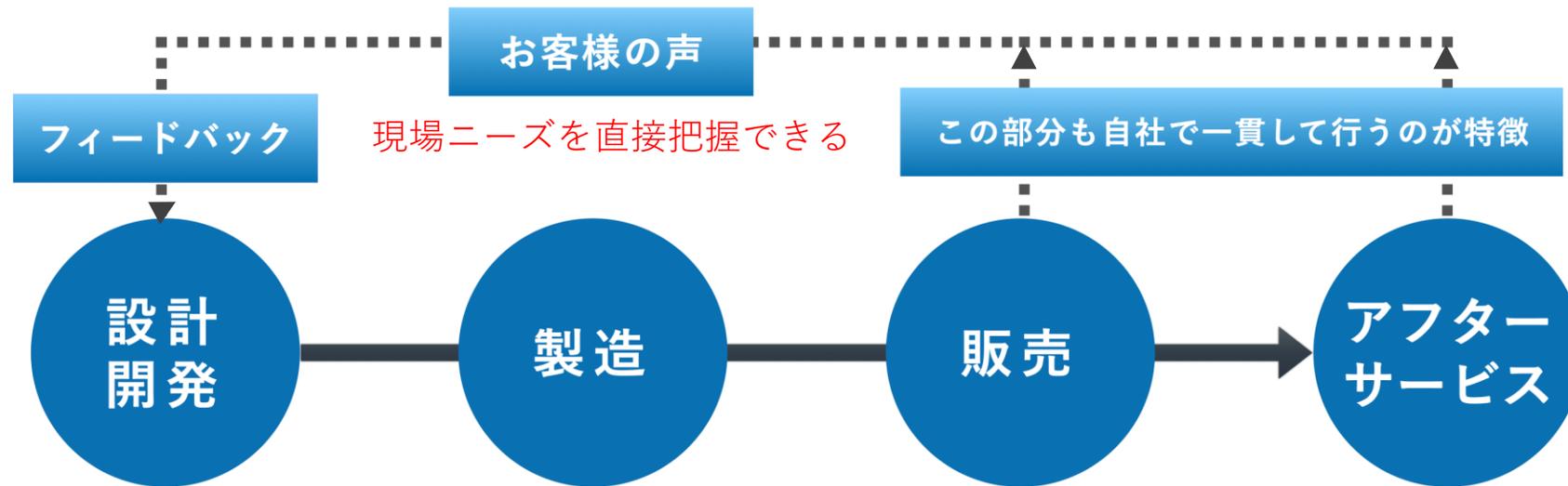
● 全体でCAGR+4.0%の成長見込み。2024年に金利上昇で需要が後ろ倒しとなり急落したが、今後は在庫調整の一巡・金利下落で回復する見込み。今後は解体需要の底堅さから、長期トレンド並みの成長を見込む。突発的な政策変更、金利の動向は要注視。



04

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

04

当社の強み：鋳鋼品



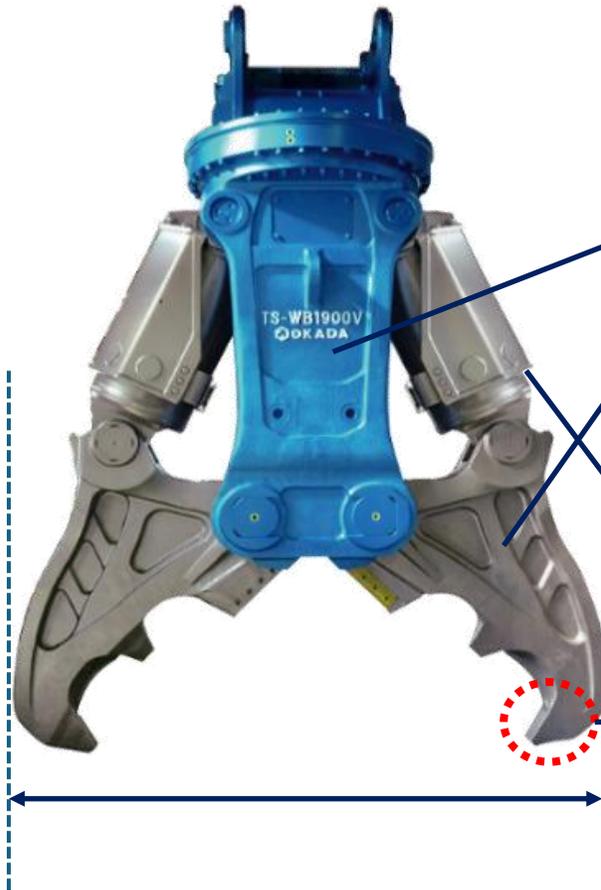
当社のこだわり

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
- ・ ウエ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

04

当社の強み：鋳鋼品

> 対応可能メーカーが極めて限定的

- ・国内鋳物メーカー約1,000社のうち、鋳鋼対応は約100社しかない。
- ・高強度・高靱性・耐摩耗性を備えた**鋳鋼は、高度な製造・熱処理技術が必須**である。
- ・「**複雑形状 × 機械性能 × デザイン性**」を同時に満たすことが可能なメーカーは、ごく一部である。

> 高額な初期投資が参入障壁

- ・製品ごとに専用木型等が必要となるため、初期費用として**数百万円～1,000万円超／機種**が必要。
- ・改造・保守・管理などの継続コストも発生する。
⇒ある程度まとまった鋳鋼発注量が無いと、費用負担が難しい。

> 50年の鋳鋼開発ノウハウ

- ・一般的に、開発リードタイムは半年以上となる。
- ・当社は長年の知見により
 - ・**試作回数を最小化**
 - ・**短期間で量産化を実現** できる。



圧碎機 (鉄骨カッター)

鉄筋や鉄骨の
切断時に使用

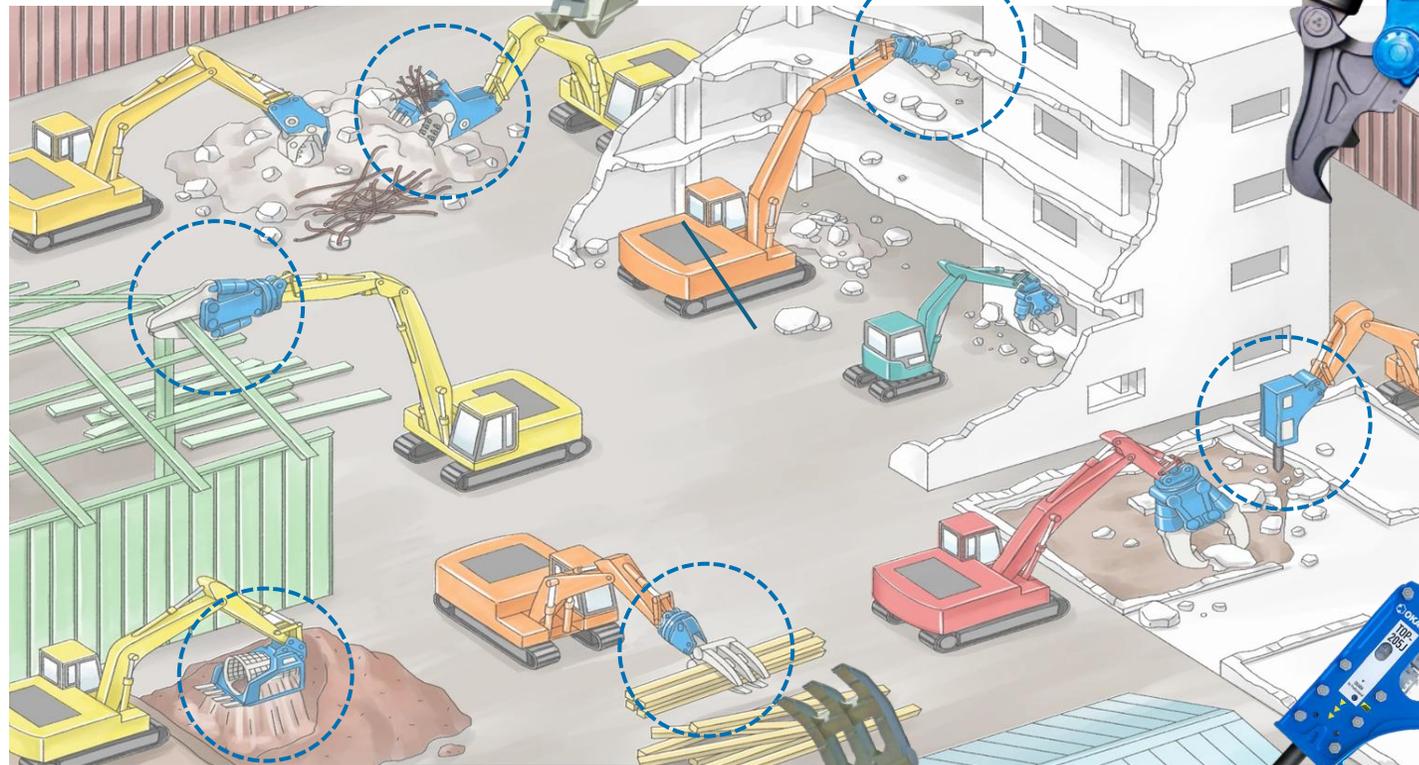


環境アタッチメント (アミダス)

ショベルに負担を掛けず、
様々な混合物を選別／ふるい

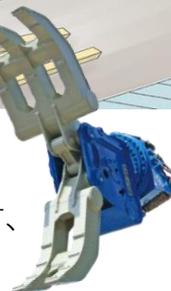
圧碎機 (小割機)

大割後のコンクリートを
更に細かく砕く



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



圧碎機 (大割機)

ビル解体時に
主要部分を解体



ブレーカ

海外では主力、破砕力も抜群
但し騒音大きい





ビッグバス
(中低速回転破砕機)



- ・ 廃木材や産業廃棄物の破砕で威力を発揮

ログバスター
(高速回転破砕機)



- ・ 主に間伐材を切削しチップに
- ・ チップはバイオマス燃料で使用

林業機械



- ・ 林業現場で伐倒、造材
- ・ はい積み、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

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・広報チーム



soumu@aiyon.co.jp



<https://okadaaiyon.com>