



2026年3月期決算および 新中期経営計画“*Onyx*” FY2026-FY2028

2026/5/20

オカダアイオン株式会社（東証プライム6294）

Blue Pride

オカダブルーに誇りを持って

オカダブルーは、単なる色ではありません。
ものづくりに真正面から向き合い、
お客さまに責任を持って製品をお届けしてきた姿勢の象徴であり、
皆さまに安心して選んでいただける製品を提供し続けるという約束です。

これからもお客さまとのコミュニケーションを大切に、
技術の進化、社会の変化、お客さまのニーズに向き合いながら、
充実のサポート体制でより良い製品のご提供に努めて参ります。
それこそが、オカダアイヨンの“Blue Pride”なのです。

私たちの挑戦は、まだ序章に過ぎません。
オカダブルーを世界へ、そして未来へ。

“Blue Pride”のもと、さらなる企業価値の向上を目指します

目次

- 01 - 会社概要
- 02 - 業績概要
- 03 - 新中期経営計画「Onyx」
- 04 - 戦略具体策
- 05 - 資本政策
- 06 - 資料

01

会社概要

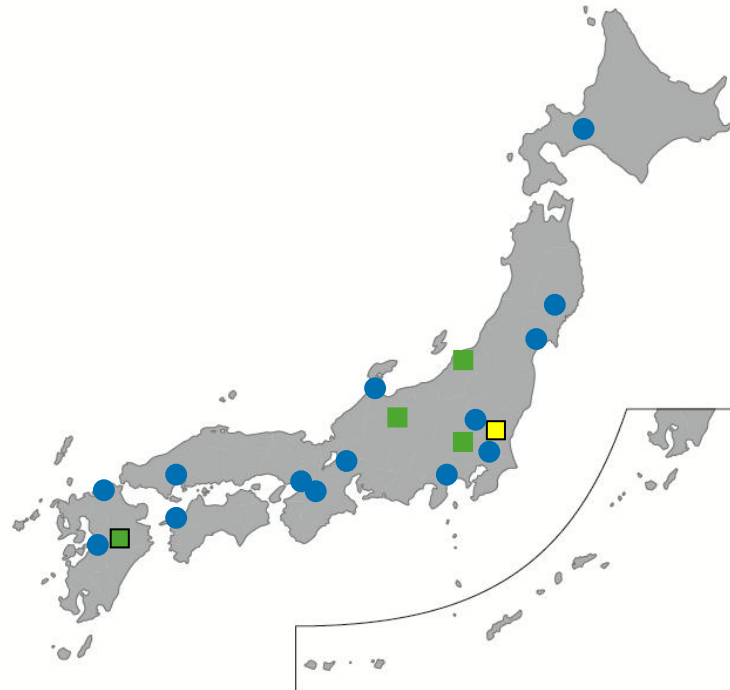
オカダアイオン株式会社

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	26,991百万円（連結、2026年3月期）
従業員数	497名（連結、単体273名、2026年3月末）
拠点数	国内19拠点、海外6拠点（連結、2026年4月）

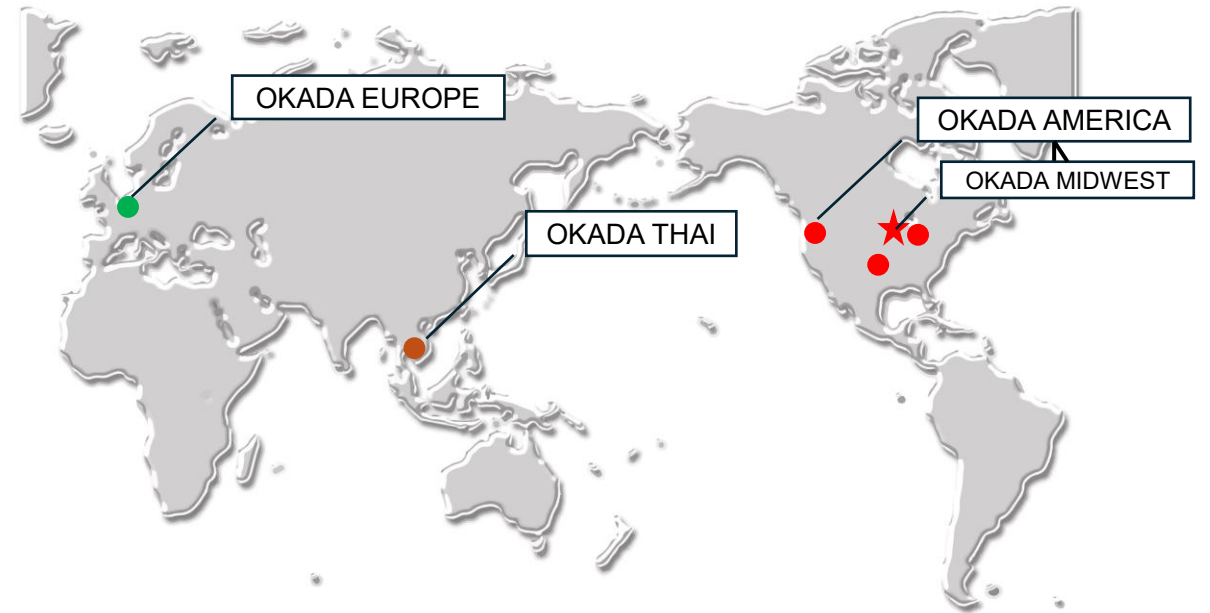


01

拠点



- オカダアイヨン 14拠点
- アイヨンテック 1拠点
- 南星機械 4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)

(2026年4月現在)

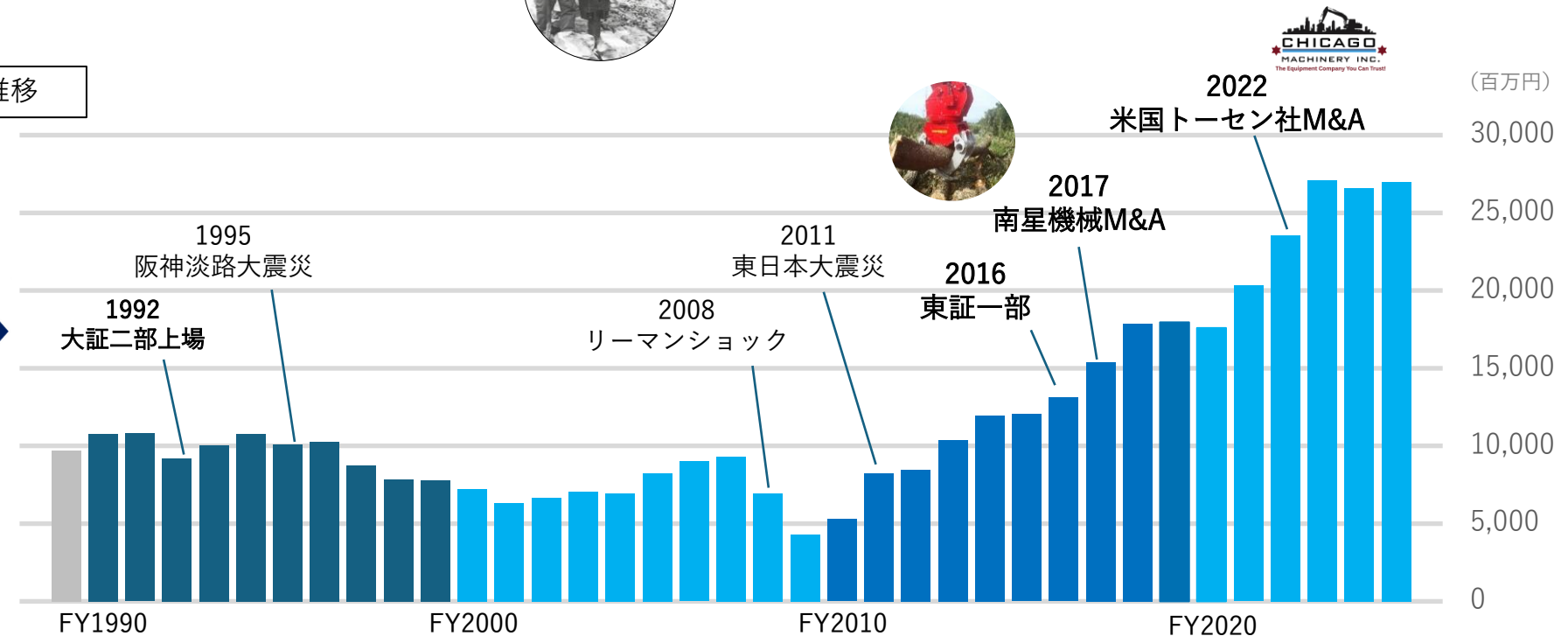
01

当社の歩み



直近約35年売上高推移

1990年代以降



01

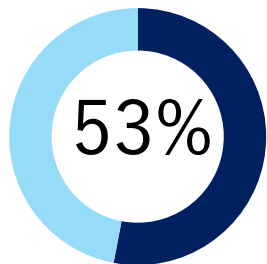
当社主力製品：解体アタッチメント

主力製品の国内シェア

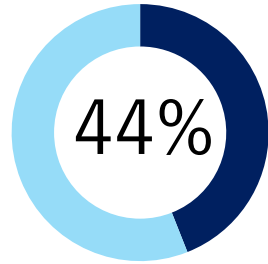
No.1



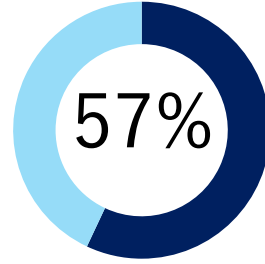
大割機



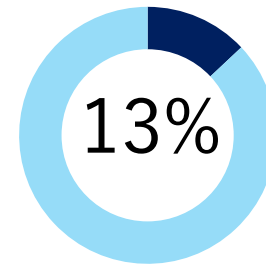
小割機



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) 2025/4~2026/3)

02

業績サマリー (26/3期)

売上高

26,991百万円 (前年同期比 +1.5%)

営業利益

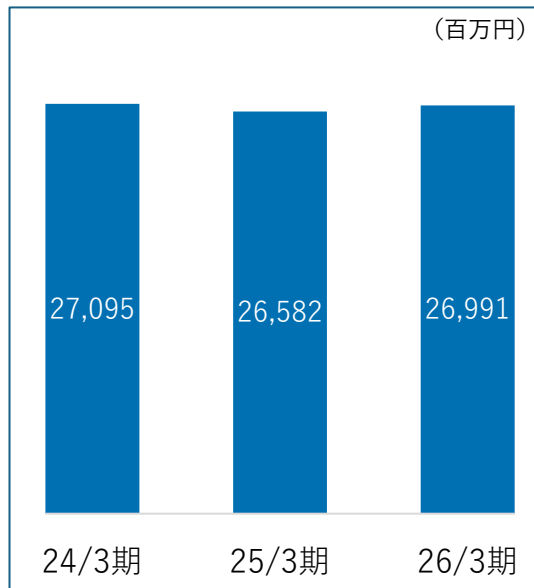
2,261百万円 (前年同期比 ▲0.8%)

経常利益

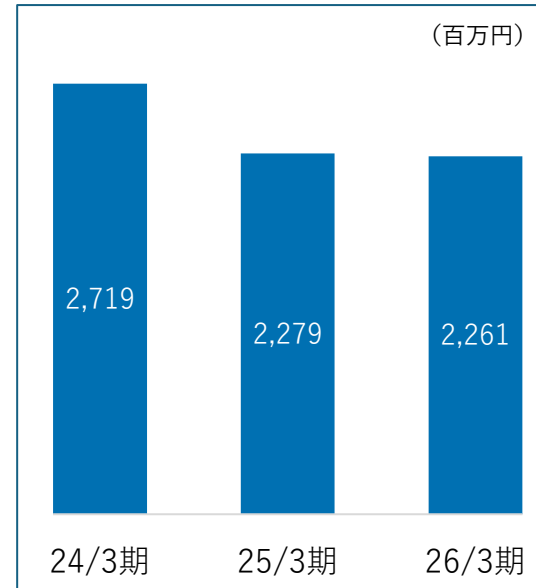
2,343百万円 (前年同期比 +4.7%)

当期純利益

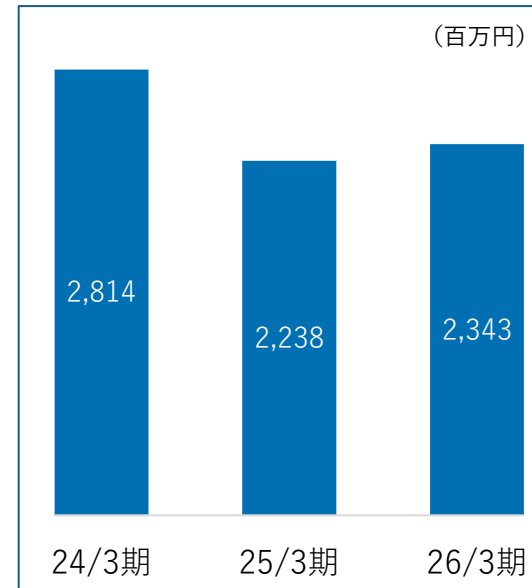
1,491百万円 (前年同期比 +1.1%)



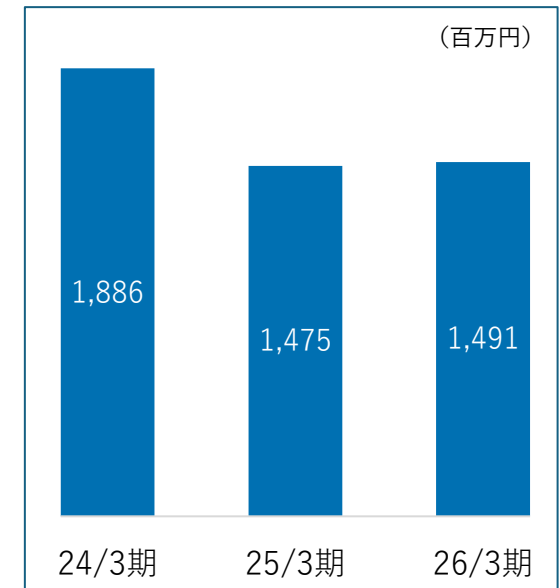
【売上高】



【営業利益】



【経常利益】



【当期純利益】

02

業績（26/3期）及び通期予想

● 売上は前年同期比で増収／利益は、国内では販売価格見直しにより増益となったものの、海外、特に北米でのレンタル機評価減や関税影響によるコスト増を吸収できず、営業減益／一方、経常利益および当期純利益は増益を確保

(百万円)

	25/3期 通期実績	26/3期 通期実績	26/3期		27/3期 通期予想	27/3期	
			前年同期比 増減 (額)	前年同期比 増減 (%)		前年同期比 増減 (額)	前年同期比 増減 (%)
売上高	26,582	26,991	408	1.5	28,500	1,508	5.6
売上総利益	7,858	7,992	133	1.7	—	—	—
販売費及び一般管理費	5,579	5,731	151	2.7	—	—	—
営業利益	2,279	2,261	▲17	▲0.8	2,500	238	10.6
経常利益	2,238	2,343	105	4.7	2,500	156	6.7
当期純利益 (当社株主帰属)	1,475	1,491	16	1.1	1,700	208	14.0

為替平均使用レート

ドル： 153円
ユーロ：164円

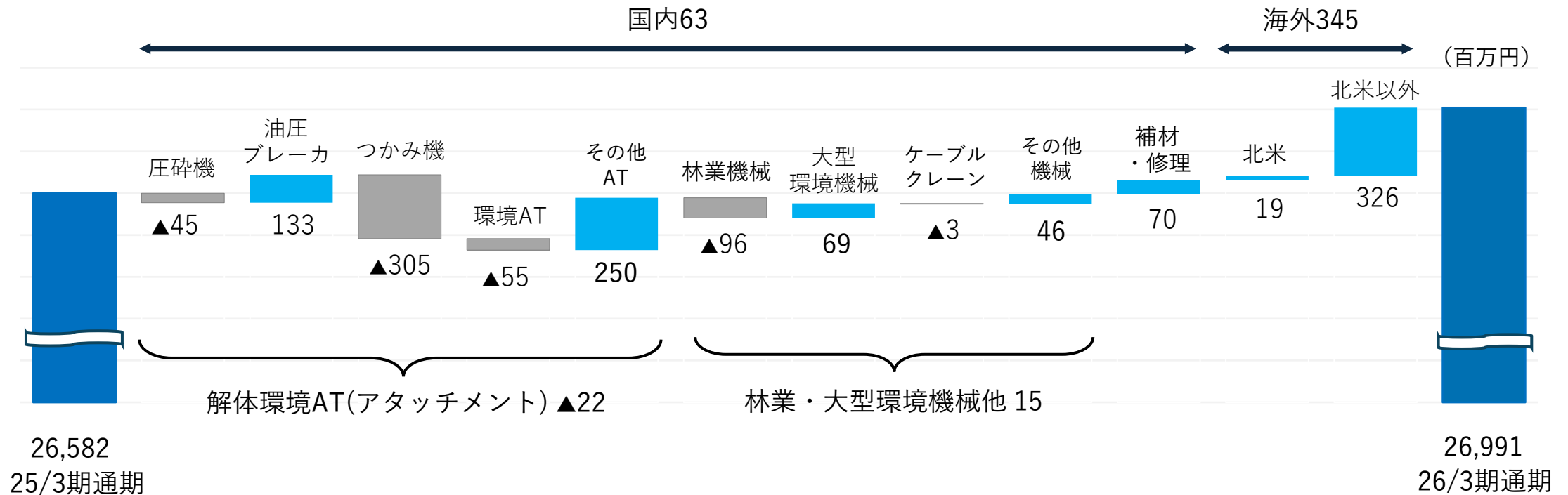
ドル： 150円
ユーロ：171円

ドル： 150円
ユーロ：170円

02

売上高増減要因 (26/3期)

- 国内は、油圧ブレーカや圧砕機のうち鉄骨カッターが底堅い需要を背景に伸長した一方、人手不足や建設費高騰の影響から圧砕機のうち大割機や小割機、またつかみ機、林業機械が減少／アフターサービスは、修理が堅調に推移した
- 海外は、北米でレンタル在庫調整の影響が残る中でも概ね横ばいを確保／欧州は需要回復を背景に圧砕機が伸長し、アジアも販売拡大が寄与し増収となった



02

機種別売上推移 (26/3期)

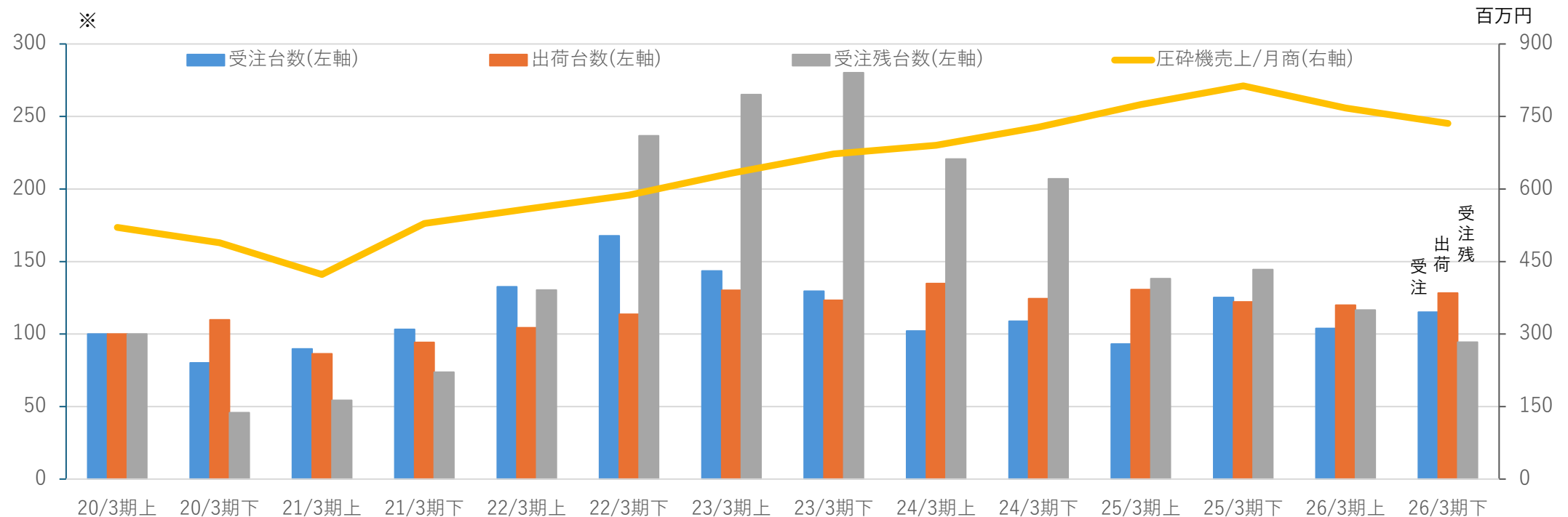
(百万円)

		24/3期 通期	25/3期 通期	26/3期 通期	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	8,509	9,529	9,483	▲ 45	▲ 0.5	11.4
		油圧ブレーカ	942	797	931	133	16.8	▲ 1.2
		つかみ機	1,573	1,609	1,303	▲ 305	▲ 19.0	▲ 17.2
		環境アタッチメント	533	525	470	▲ 55	▲ 10.5	▲ 11.8
		その他アタッチメント	1,195	1,083	1,333	250	23.1	11.5
		計	12,754	13,545	13,522	▲ 22	▲ 0.2	6.0
	環境機械・大型 林業機械 その他	林業機械	1,915	1,799	1,702	▲ 96	▲ 5.4	▲ 11.1
		大型環境機械	625	622	691	69	11.1	10.6
		ケーブルクレーン	1,239	1,305	1,302	▲ 3	▲ 0.3	5.0
		その他機械	438	119	165	46	38.8	▲ 62.3
		計	4,219	3,846	3,861	15	0.4	▲ 8.5
	ジタア ネーフ スピ	補材	2,114	2,039	2,026	▲ 12	▲ 0.6	▲ 4.2
		修理	1,159	1,169	1,253	83	7.1	8.0
		計	3,274	3,209	3,279	70	2.2	0.2
国内セグメント計		20,249	20,601	20,664	63	0.3	2.1	
海外	北米地域	4,817	4,218	4,237	19	0.5	▲ 12.0	
	欧州地域	1,156	994	1,113	118	11.9	▲ 3.7	
	アジア地域 (中国含まず)	583	490	688	197	40.3	17.9	
	その他	288	278	287	9	3.4	▲ 0.4	
海外セグメント計		6,846	5,981	6,326	345	5.8	▲ 7.6	
連結計		27,095	26,582	26,991	408	1.5	▲ 0.4	

02

圧碎機等主力製品 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、受注は上向いてお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

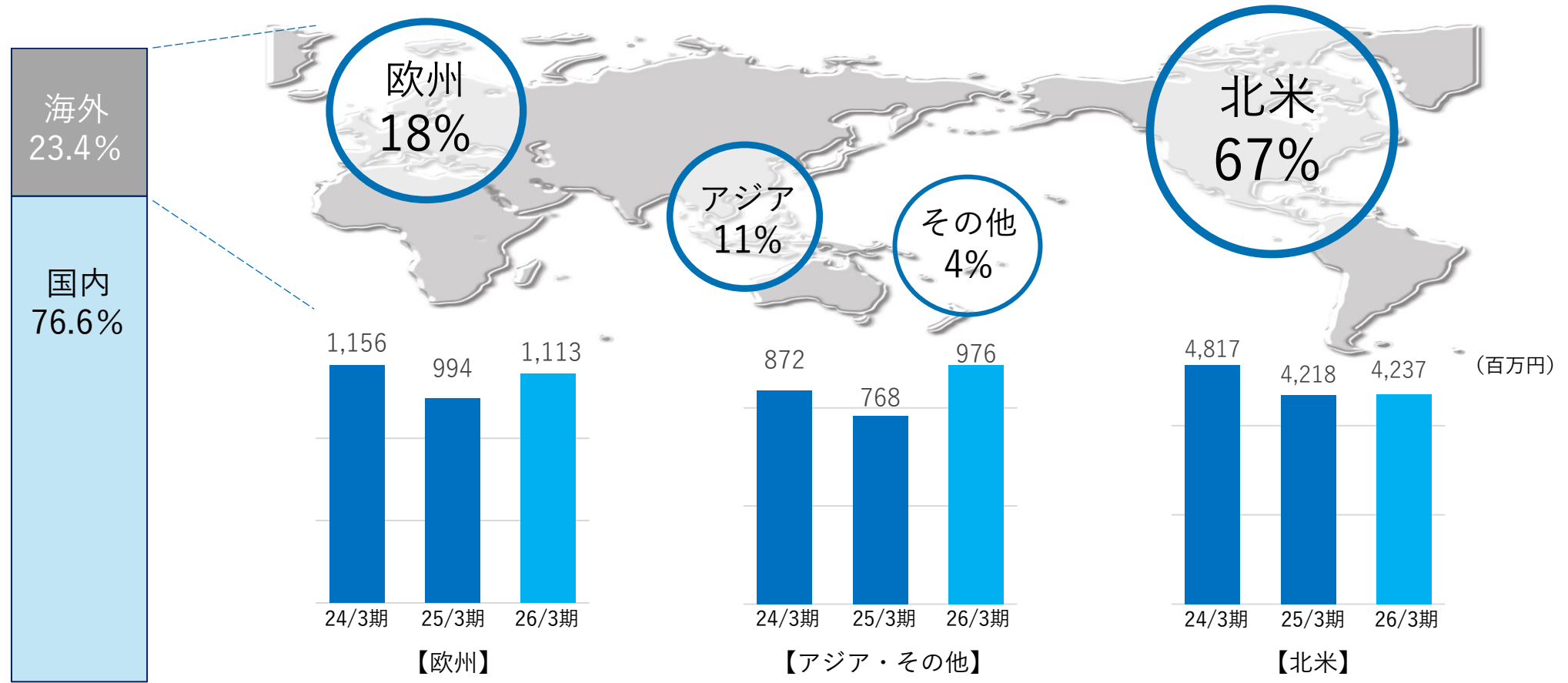


※ 受注台数・出荷台数・受注残台数は、20/3期上を100として指数化
 ・ オカダアイオン及びアイオンテックで製造している製品が対象。

02

海外 地域別売上構成 (26/3期)

● 欧州では、一昨年後半からの需要減速影響は落ち着き、圧碎機販売の伸長により増収／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、在庫調整影響の緩和が進み、商製品販売の動きに差はあるものの、全体では微増収を確保した

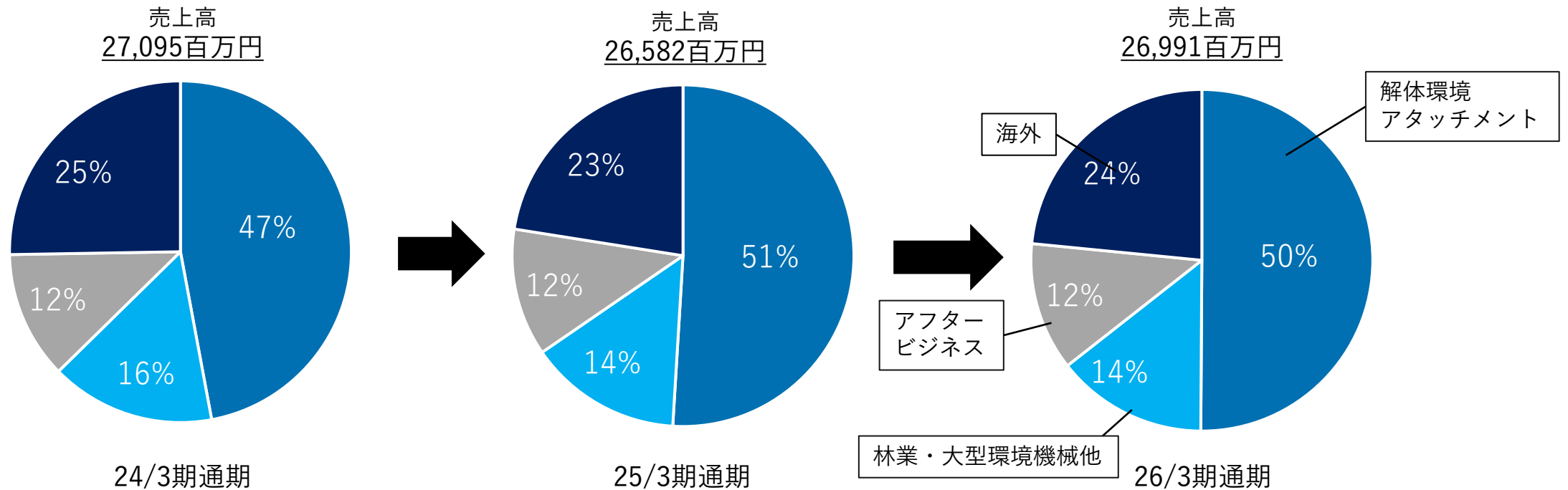


02

セグメント・事業別 売上比率推移 (26/3期)

● つかみ機等の減収を背景に解体環境アタッチメントの構成比は前年同期比低下したが、海外の増収により海外比率は上昇し、林業・大型環境機械他は概ね横ばいで推移した

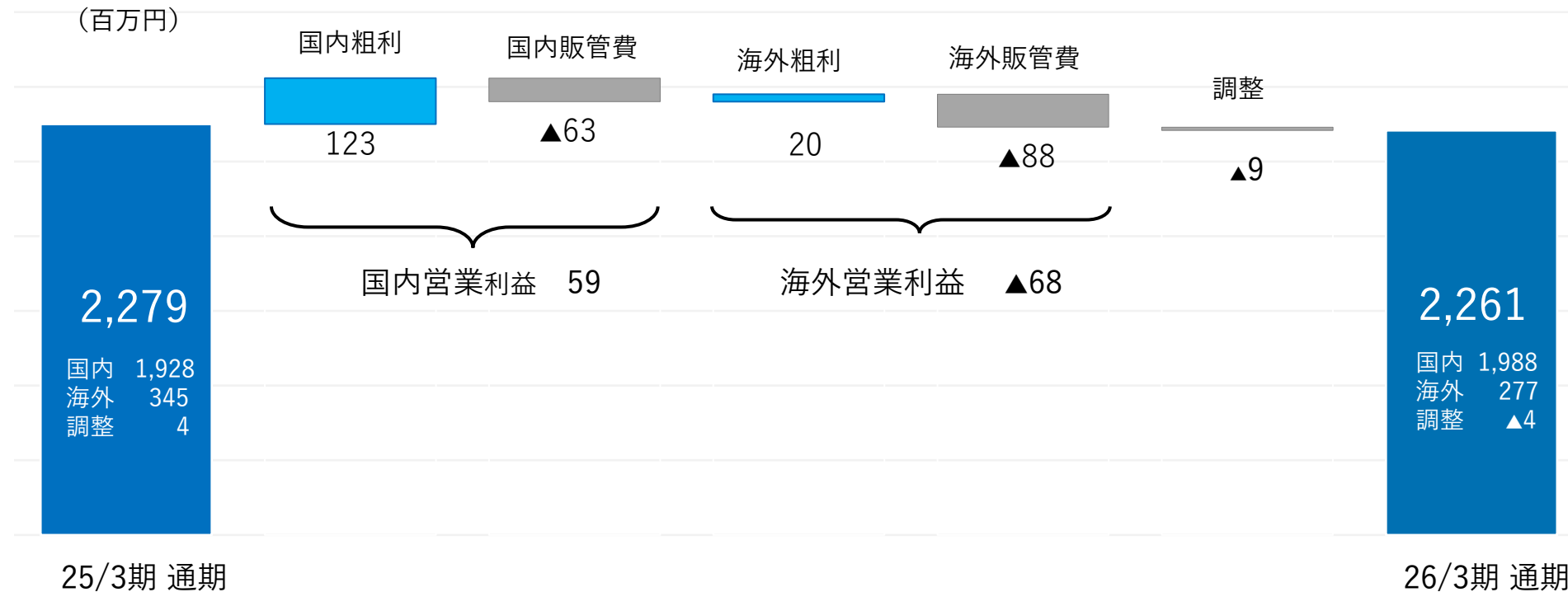
※各セグメント明細は P.11 機種別売上推移参照



02

営業利益増減（26/3期）

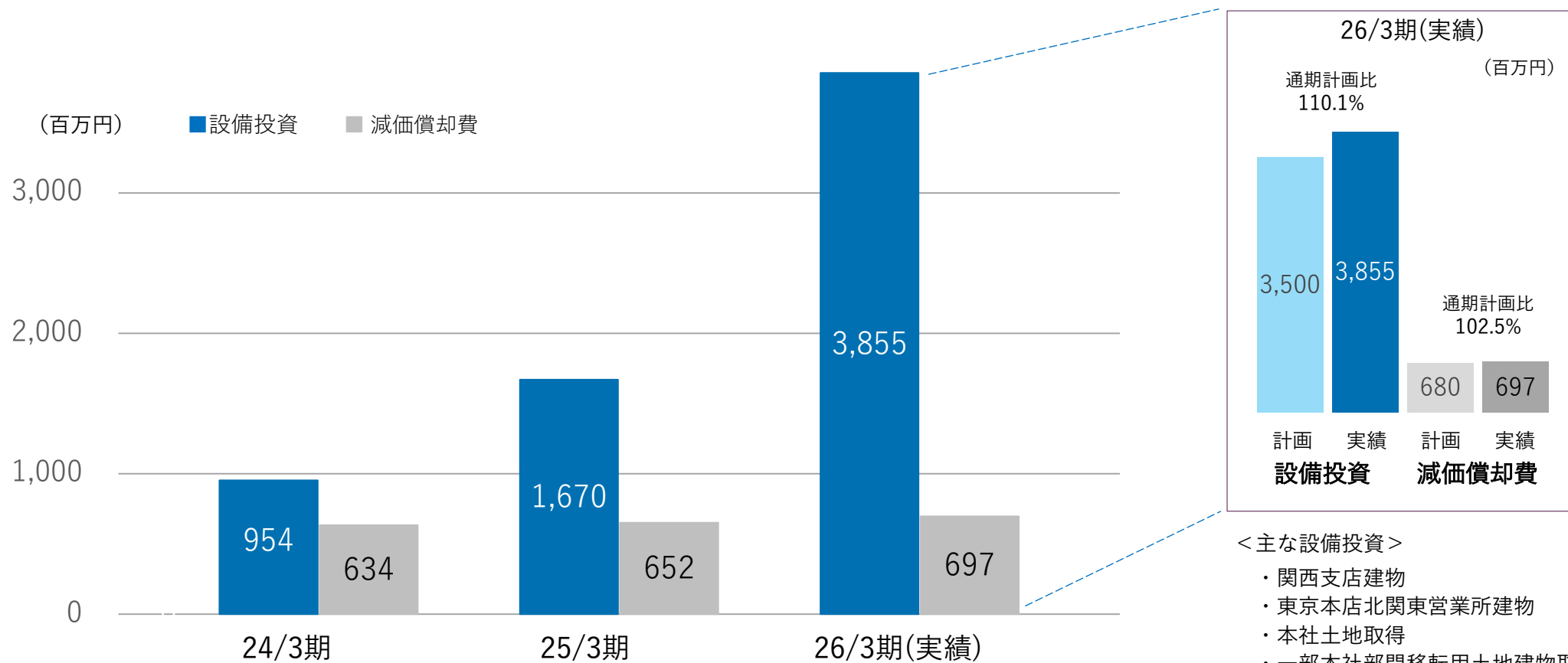
- 国内は、販売価格の見直しによる採算改善等により増益
- 海外は、特に北米地域におけるレンタル機の評価減や関税影響によるコスト増等により減益



02

設備投資・減価償却費実績

- 26/3期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、関西支店移転新設、東京本店北関東営業所新設について計画どおり完了した／本社土地取得および一部本社部門移転用土地建物取得についても計画どおり完了した

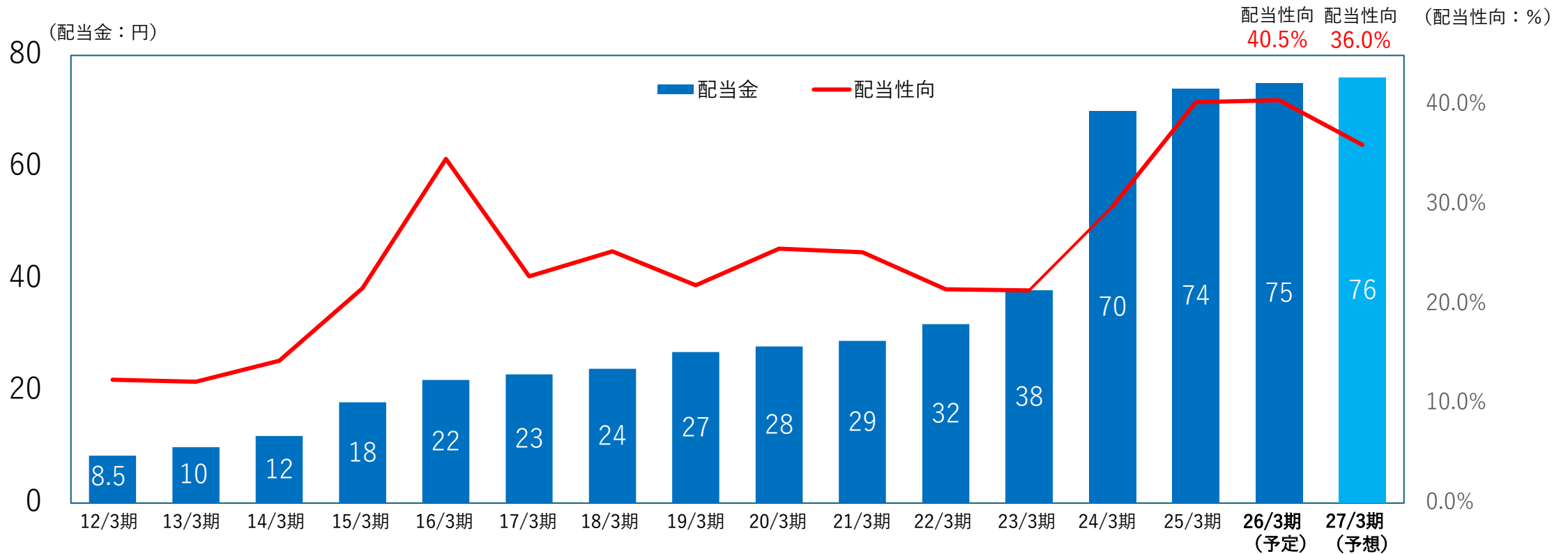


02

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

- 26/3期は、前期比1円増配の年間75円の配当を予定
- 27/3期は、前期比1円増配の年間76円の配当を予想（17年連続増配） 中間配当を実施予定



新中期経営計画 “*Onyx*”

FY2026-FY2028

TS-WD
1700V-2

OKADA

03

VISION30中間進捗サマリー：進捗・成果と次の成長課題

連結売上高

175 → 269 億円

5年間、CAGR 約9%

海外売上比率

16.5 → 23.4%

5年間、CAGR 約17%

主力製品（圧砕機）国内シェア

42.2 → 49.9%

進捗・成果

- ・国内シェアNo.1
- ・安定収益基盤
- ・グローバル展開

量的成長から

利益の質、成長の再現性、資本効率 重視

価値創造型成長モデルへの転換

次の成長課題

- ・海外収益性のばらつき
- ・市況変動の影響
- ・在庫・キャッシュ課題

03

新中期経営計画「Onyx」：目的と位置づけ

とは
(オニキス)

ギリシア語の“爪”が語源OKADAの“O”、および解体アタッチメントの重要部位である“爪”から着想
価値創造の源泉をしっかりとつかみ、磨き上げていく
という意味を込めています

- ・ 新中期経営計画「Onyx」では、オカダアイヨンの安定した国内事業基盤を土台に、グローバルで持続的に成長する企業へ進化することを目指す
- ・ そのために、単なる売上拡大だけでなく、「利益の質」「成長の再現性」「資本効率」の3つを重視した価値創造型の成長モデルへの転換を図っていく
- ・ FY26-28における固定型の経営目標を策定し、VISION30の確実な達成を目指す
- ・ アドバンテッジ・パートナーズ社との連携を通じて、戦略立案に留まらず、KPI設計・実行管理・成果創出までを一体で推進し、本計画の達成確度を高めていく

03

新中期経営計画「Onyx」と新VISION30



2021年度にスタートしたVISION30は、今年度から「新VISION30」として2030年目標を更改しました
その実現に向け、「Onyx」は「3年間やりきるコミットメント計画」です

3年間は目標を動かさず、2年経過時に2030年までの中期経営計画を再策定することも検討します
まずは3年間の数値目標を確実に達成し、その上で2030年の成長目標・将来像を描きます

03

新中期経営計画「Onyx」：目指す価値創造の構造

		現状 (As-is)	➔ 目指す価値創造 (To-be)
利益の質	国内事業	<ul style="list-style-type: none"> 安定的だが、成熟局面に至っている 	<ul style="list-style-type: none"> 価格規律・案件選別力の高度化により、収益性強化を図る
	アフタービジネス	<ul style="list-style-type: none"> 顧客LTV¹の観点で、ポテンシャルを活かしきれていない 	<ul style="list-style-type: none"> メンテナンス・サービス高度化により、顧客LTVの最大化を図る
	海外事業	<ul style="list-style-type: none"> 成長基調ではあるが、収益性・再現性に課題あり 	<ul style="list-style-type: none"> 北米事業を核とした海外成長モデルを構築し、収益性・再現性を盤石なものとする
	新規事業・M&A	<ul style="list-style-type: none"> 案件発掘・PMI体制に課題あり 	<ul style="list-style-type: none"> 規律ある新規事業・M&Aの推進を通じて、成長を加速する
成長の再現性	在庫管理	<ul style="list-style-type: none"> 在庫水準の高止まりにより、キャッシュ創出力に課題あり 	<ul style="list-style-type: none"> 適切なKPIの導入等による在庫適正化を通じ、キャッシュ創出力を強化する
資本効率			

1: Lifetime value (顧客生涯価値)

03

新VISION30：長期目標（2031年3月期）

400億円

売上高

40-50億円

営業利益

10-12%

営業利益率

30%以上

海外売上高比率

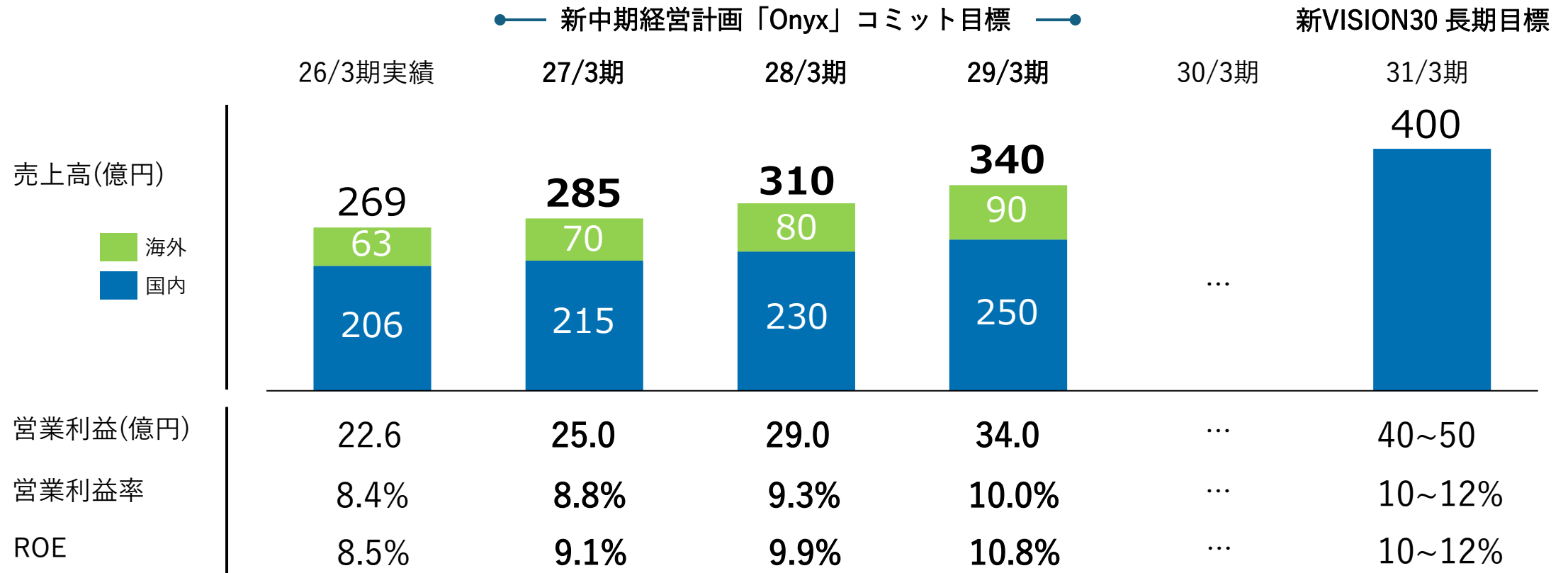
20%以上

メンテナンスソリューション売上高比率

※2年経過時に2030年までの中期経営計画を更新し、実現への戦略を詳細化する

03

新VISION30長期目標と 新中期経営計画「Onyx」 (FY2026-28 コミット目標)



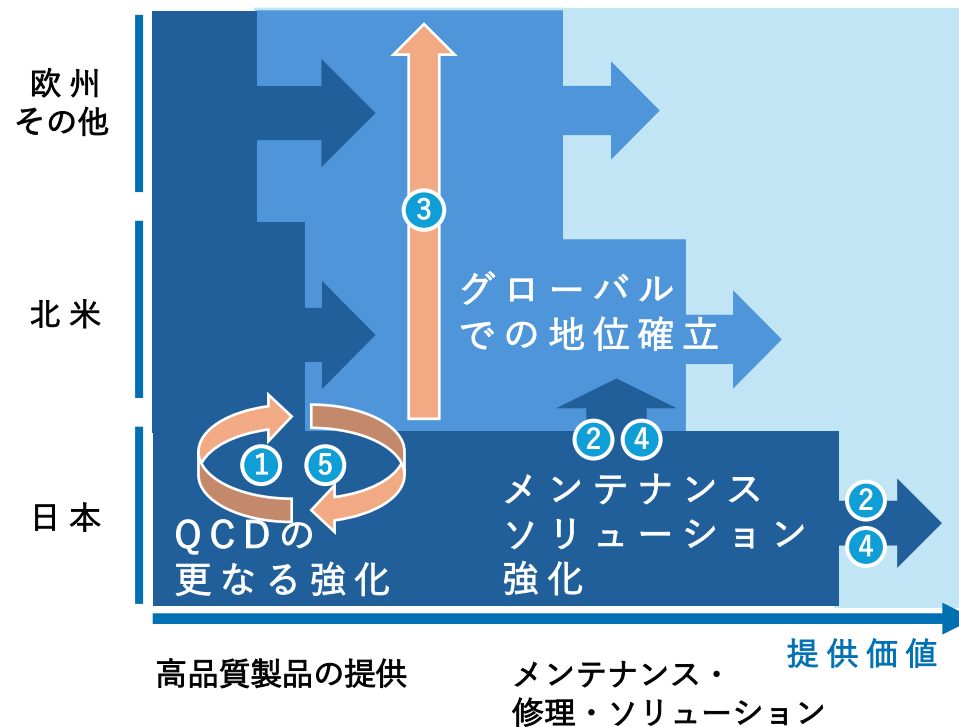
新中期経営計画「Onyx」(FY26-28)では、新VISION30達成に向けた
 確実な成長と収益性改善を“コミット目標”として実行し、次の成長ステージへの基盤を構築する

03

事業戦略：次の成長エンジン3本柱

Onyxで目指す価値創造達成に向け、国内におけるQCD¹の更なる強化、「グローバルメーカー」としての地位確立、顧客LTVの最大化、を実現する

事業戦略の展開イメージ



事業戦略の概要

- ① **国内事業**
解体・環境アタッチメントでの高付加価値化、林業におけるニッチトップ戦略等を推進しつつ、価格規律を高めることで収益力を強化する
- ② **アフタービジネス**
オカダの修理力・純正補材・IoTデバイスを統合したソリューション力の強化により、顧客LTVの最大化を図る
- ③ **海外事業**
グローバルメーカーとして各地域ニーズに対応する商品・販売体制を強化／まずは重要市場である北米事業を強化していく
- ④ **新規事業・M&A**
商材の幅・質の強化、海外販路の拡大等に繋がるM&Aを積極的に仕掛けていく
- ⑤ **在庫管理**
在庫の見える化、適切なKPIの設計・実装、等を通じて、在庫の適正化を図り、キャッシュ創出力の高い会社へと進化を遂げる

1: QCD : Quality (品質)、Cost (コスト)、Delivery (納期)

03

事業戦略：概要およびAP社との戦略的提携

当社の事業戦略



アドバンテッジ パートナーズの提供価値

- 1 国内事業
- 2 アフタービジネス
- 3 海外事業
- 4 新規事業・M&A
- 5 在庫管理

- データに基づく分析力
- ポートフォリオ経営ノウハウ
- 海外拠点含む、豊富な事業ネットワークによる支援
- 新しい価値向上施策の企画・推進力
- M&A推進を含む新規事業創造力
- 豊富な投資先実績に基づく、適切な管理手法の導入支援

04

事業戦略：① 国内事業、⑤ 在庫管理

- ・ 国内事業は、商品戦略に加え強みを活かし利益の質と効率性を強化する
- ・ M&Aを活用し、さらなる強みの強化、事業モデルの内事業は展開も検討していく

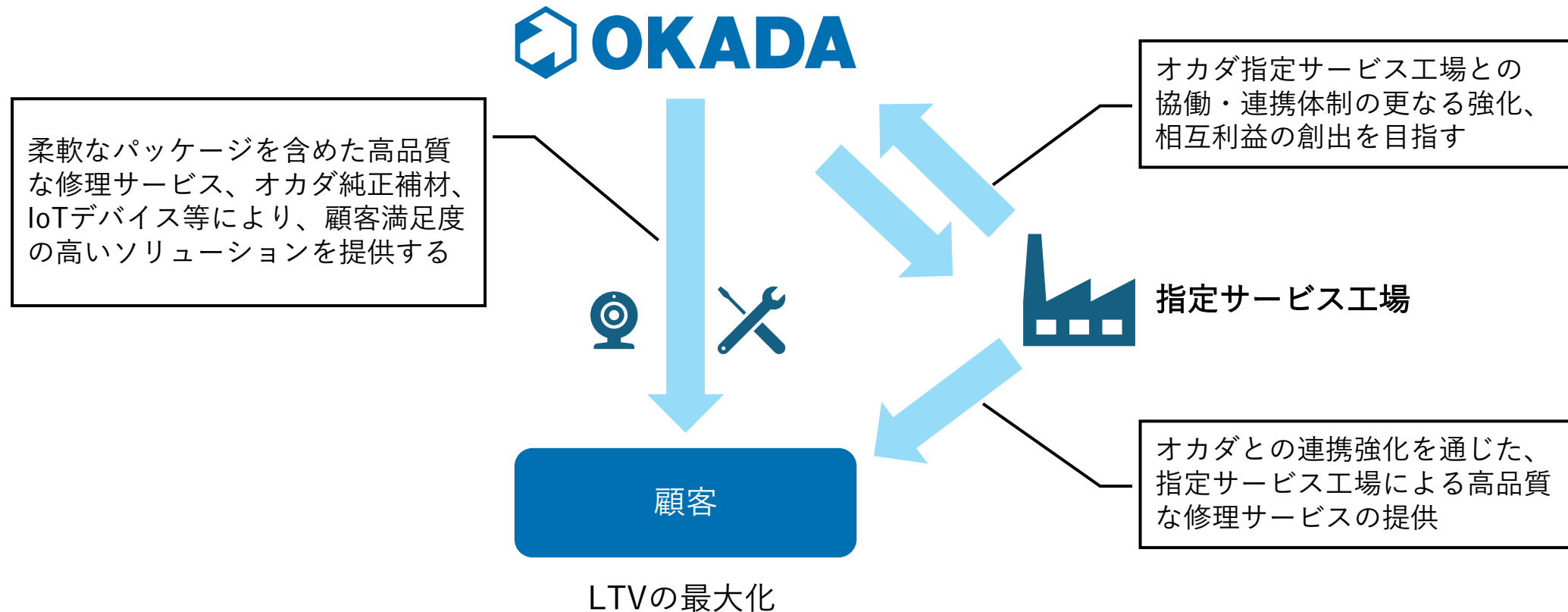
方向性・概要

収益力強化		価格規律等向上：価格規律と案件選別の高度化
商品戦略	解体・環境 アタッチメント	高付加価値・大型機対応モデルの強化 プラント解体や船舶解体等の鉄骨系ATの需要可能性
	林業・大型環境, ケーブルクレーン等	ニッチトップ戦略の徹底 用途別ソリューション提案の強化 林業製品ラインアップの拡充
新規事業・M&A		製品ラインアップ、サプライチェーンの強化、 ビジネスモデルのさらなる展開へ活用を検討
資本効率の改善 (在庫適正化)		在庫状況の見える化、KPI明確化等の管理の仕組みを構築 グループ全体で最適化・資本効率の向上を実現する

04

事業戦略：② アフタービジネス

顧客生涯価値（LTV）最大化を中期経営計画の中核に設定し、ライフサイクル型収益モデルへの転換を目指す

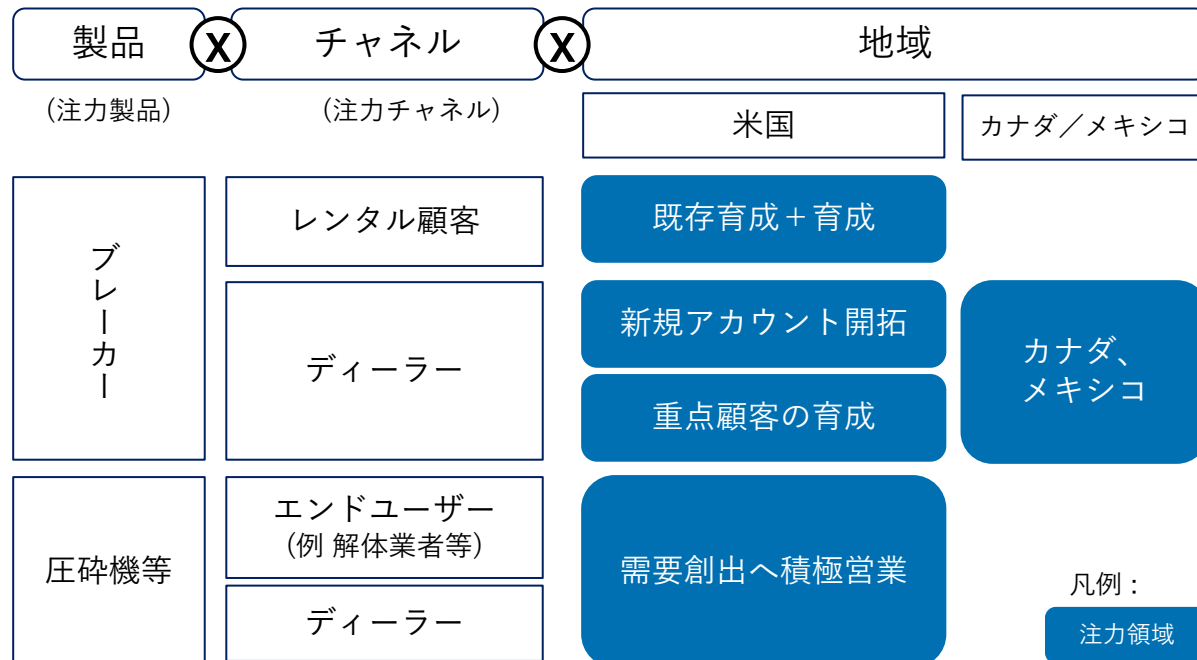


04

事業戦略：③海外事業

- ・北米・欧州を成長ドライバーとして重点的に取り組む
- ・グローバルメーカーとして各地域のニーズに対応する商品・販売体制を強化

地域戦略 北米における戦略の方向性 (製品 x 対象チャネル x 地域)



重点施策

- ・シェア拡大へ、営業とアフターサービス強化
- ・最大成長市場として重点投資
- ・製品・サービス・価格戦略の一体運営
- ・ディーラー向けインセンティブプランを強化
- ・世界商品として油圧ブレーカ新モデルの投入

04

事業戦略：③海外事業

- ・世界商品として油圧ブレーカAIモデル、UXモデルを投入
- ・オーガニック成長を軸としつつ、M&Aも積極的に活用する

方向性・概要

地域戦略

欧州における
戦略方向性/重点施策

- ・営業体制強化、ニーズが高い国を中心としたスケール拡大(フランス、スペイン等)
- ・環境規制対応・高付加価値製品に集中
- ・重点顧客との連携強化



商品戦略

- ・世界商品として油圧ブレーカAIモデル、UXモデルを投入

AIモデル



UXモデル



M&A戦略

- ・同製品やバンドル販売可能な製品を有する企業等のM&Aを積極検討

04

事業戦略：④新規事業・M&A

新しい価値向上施策の企画・推進力へ、M&Aを積極的に推進する

M&A活用の方向性

実行方針

		a 製品/サプライチェーン	b 顧客接点	c 新規事業
戦略目標		<ul style="list-style-type: none"> ・製品ラインアップ拡大による市場ニーズへの対応強化 ・サプライチェーンの安定性強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・チャネル、アフターサービス網の強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・ビジネスモデルの拡張へ向けて新規事業の構築を加速
対象地域	国内	✓	✓	✓
	海外	✓	✓	

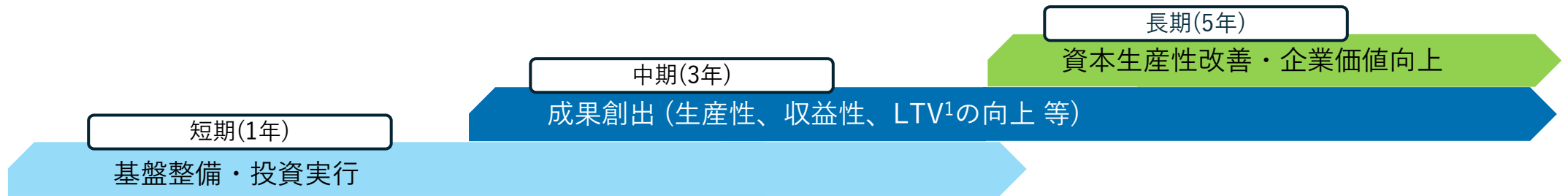
戦略目標との合致、案件の精査、PMI戦略を前提に、案件次第では、累計20~30億円規模のM&Aを検討する

04

経営基盤強化：投資

資本生産性改善・企業価値向上へ「3つの経営基盤」へ重点的に投資を実行する

投資～効果の時間軸



成長戦略を支える「3つの経営基盤」

対象	設備投資(稼ぐ力の基盤)	システム投資 (見える化の基盤)	人材・組織 (持続性の基盤)
目的	売上・資本生産性の向上	データドリブン経営への転換	持続的成長を支える人材育成
概要	<ul style="list-style-type: none"> ・営業所投資は一巡(累計62億円)し、生産・研修設備に着手 ・高付加価値製品に重点投資 ・生産性・リードタイムを改善 	<ul style="list-style-type: none"> ・新基幹システム(27年9月に移行予定) ・価格・原価・在庫・LTVのタイムリーな可視化を実現 ・O-ATTA (稼働状況管理システム)の実用化でユーザーの使用状況を把握 	<ul style="list-style-type: none"> ・本部制+CFO設置で役割の明確化 ・グローバル、サービス、ソリューションの強化に対応する人材育成 ・AP社との連携による次世代経営人材の育成

04

経営基盤強化：人材戦略

海外・サービス領域での成長を持続的に実現するため、**事業戦略と連動した人材ポートフォリオへの進化を推進**人材の「**獲得・育成・配置**」を一体で高度化する

【基本方針】

- ・グローバル人材・サービス人材の計画的な獲得と育成
- ・次世代マネジメント層の育成による組織力の底上げ
- ・新たな人事制度の定着と運用高度化

【新人事制度の概要】

- ・職務・働き方制度の見直しにより、柔軟で自律的な選択が可能な制度へ移行
- ・評価制度の見直しとキャリアマネジメントを開始し、成長と成果を可視化
- ・2027年度より本格運用開始予定

中計における重点人材投資	重点育成人材・ケイパビリティ	人材投資の方向性	5年間の人的投資予定
グローバル成長	海外営業・サービス人材、グローバルマネジメント人材	現地営業・サービス人材の計画的採用と育成に加え、海外事業を牽引するマネジメント人材の配置・育成を推進	20名
LTV最大化	データ活用人材、サービス高度化人材、付加価値提案人材	サービス人材の専門性強化と、データ活用による顧客価値創出モデルの高度化を推進	15名
QCD高度化	製造・品質の専門人材、次世代中核人材	品質・生産性を支える専門人材の育成を通じて、次世代を担う中核人材層を計画的に形成	5名
合計			30名

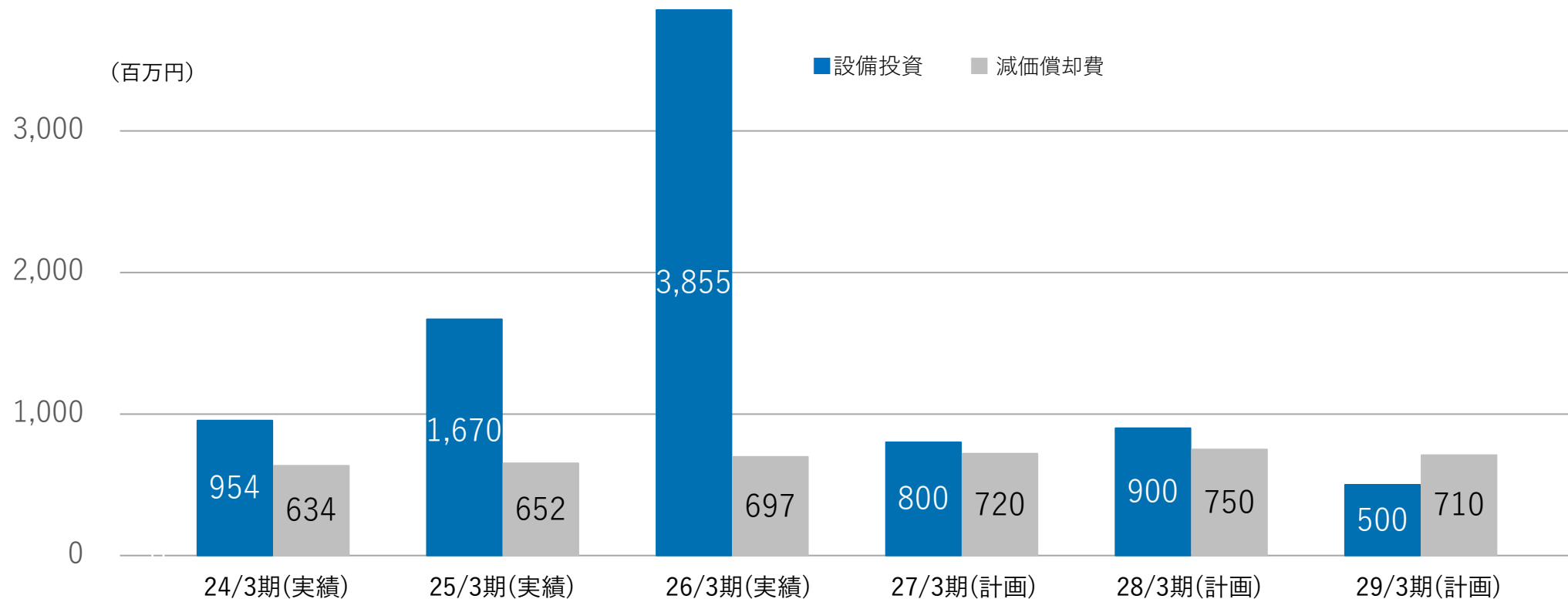
【人材戦略KPI】

海外事業の売上・収益性向上、アフタービジネス事業売上比率を人材戦略の成果指標として継続的にモニタリング

04

設備投資・減価償却費計画

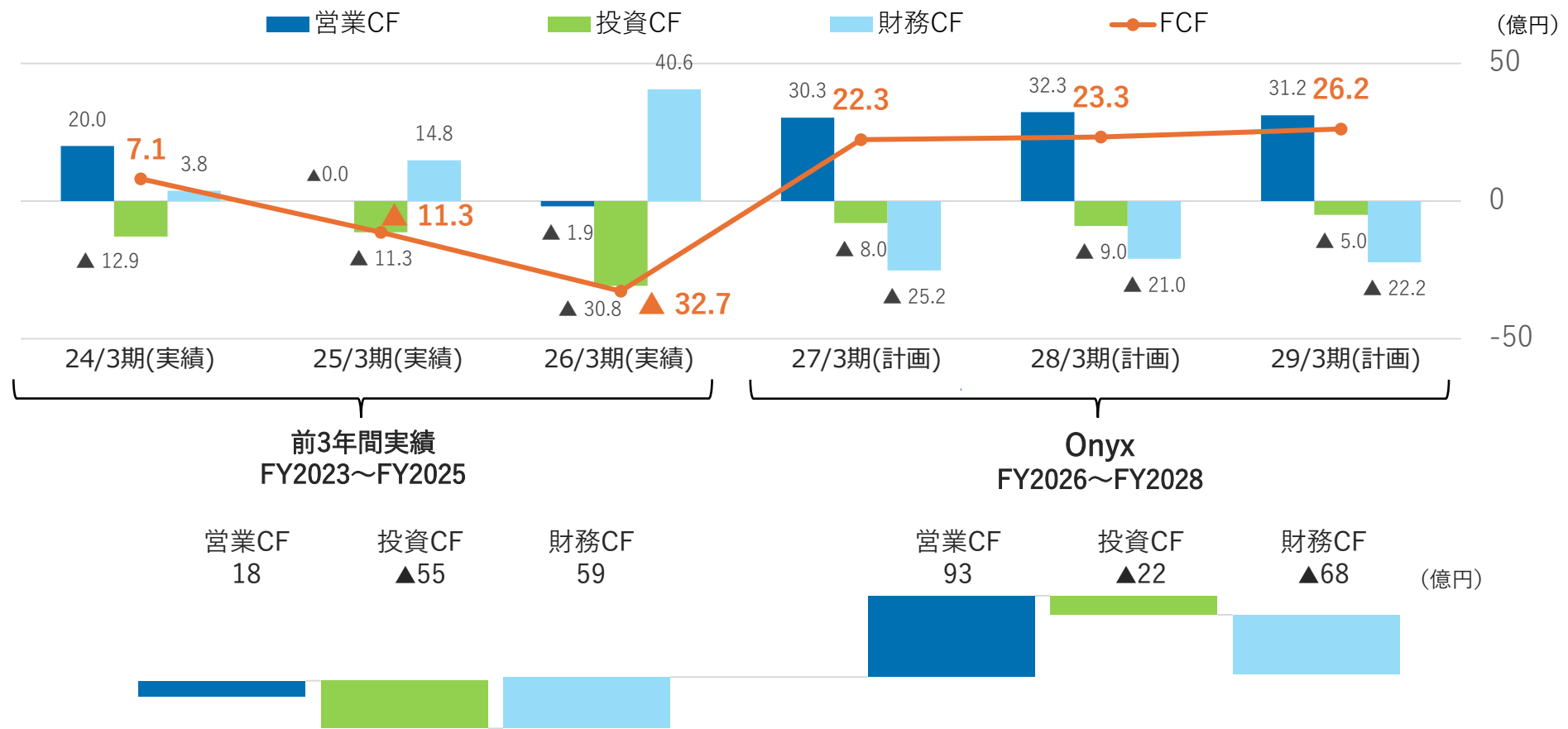
- 過去10年間にわたった国内の営業所・修理工場の整備は、26/3期で一旦は完了した
 今後は、広島営業所の拡張と現本社の建て替え（製造部門、倉庫、研修施設等を計画）に着手する予定



05

資本政策：キャッシュフロー

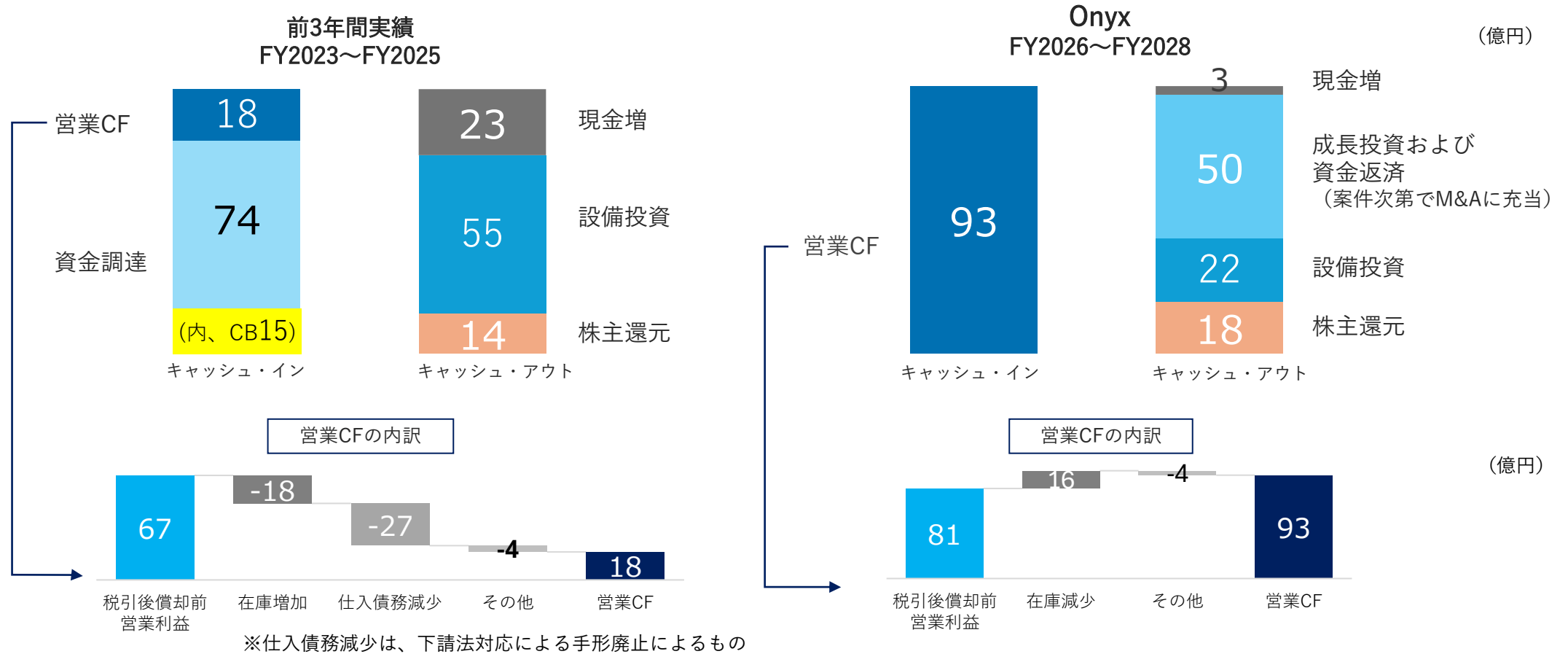
前期で営業所設備投資および本社一部移転投資は落ち着く 今後は在庫水準適正化により安定的に営業CFを創出する



05

資本政策：キャピタルアロケーション

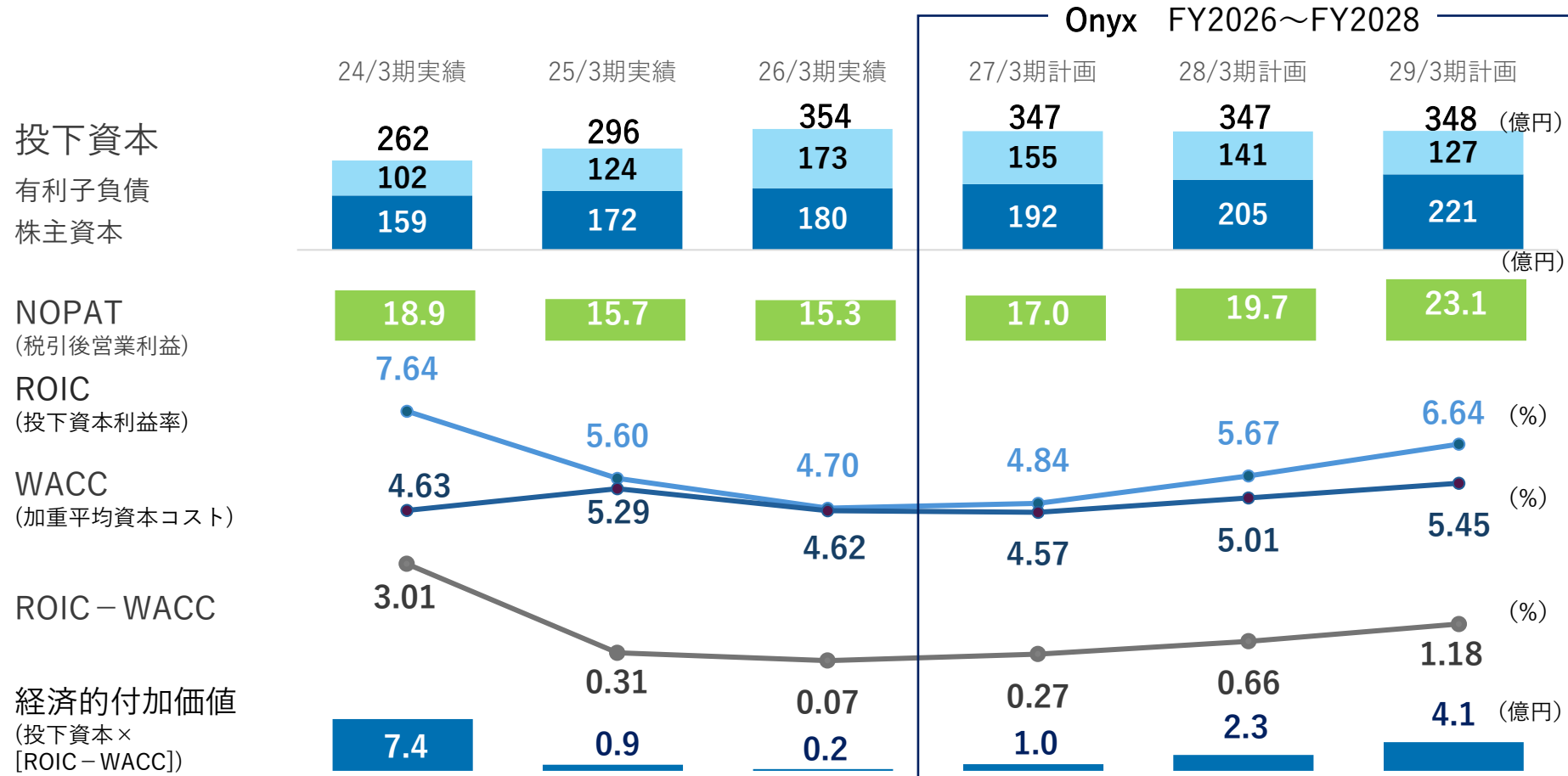
在庫水準適正化により営業CFを確保し、株主還元・設備投資・M&A等・資金返済に振り向ける



05

資本政策：投下資本生産性向上

利益率低下、在庫増、資本コスト増により低下したが、利益率回復と在庫水準適正化により改善を図る



05

資本政策：投下資本生産性向上（前提条件）

① 株主資本コスト

株主資本コスト = リスクフリーレート + リスクプレミアム × β（ベータ）

	24/3 期末	25/3 期末	26/3 期末	27/3 期以降
株主資本コスト	6.4%	7.7%	8.2%	8.2%
リスクフリーレート	0.73%	1.09%	1.78%	1.78
リスクプレミアム	6.40%	6.60%	6.85%	6.85%
β（ベータ）	0.890	1.008	0.938	0.938

（※）株主資本コスト：27/3期以降は、26/3期末の株主資本コストを使用
 リスクフリーレート：26/3期末数字は、26/3期1年間平均の10年国債レートを使用

② NOPAT（税引後営業利益）

NOPAT = 営業利益 × (1 - 実効税率) 【実効税率 = 実績に基づく】

③ ROIC（投下資本利益率）

ROIC = NOPAT / 投下資本（デット + エクイティ）【デット = 簿価ベース、エクイティ = 簿価ベース】

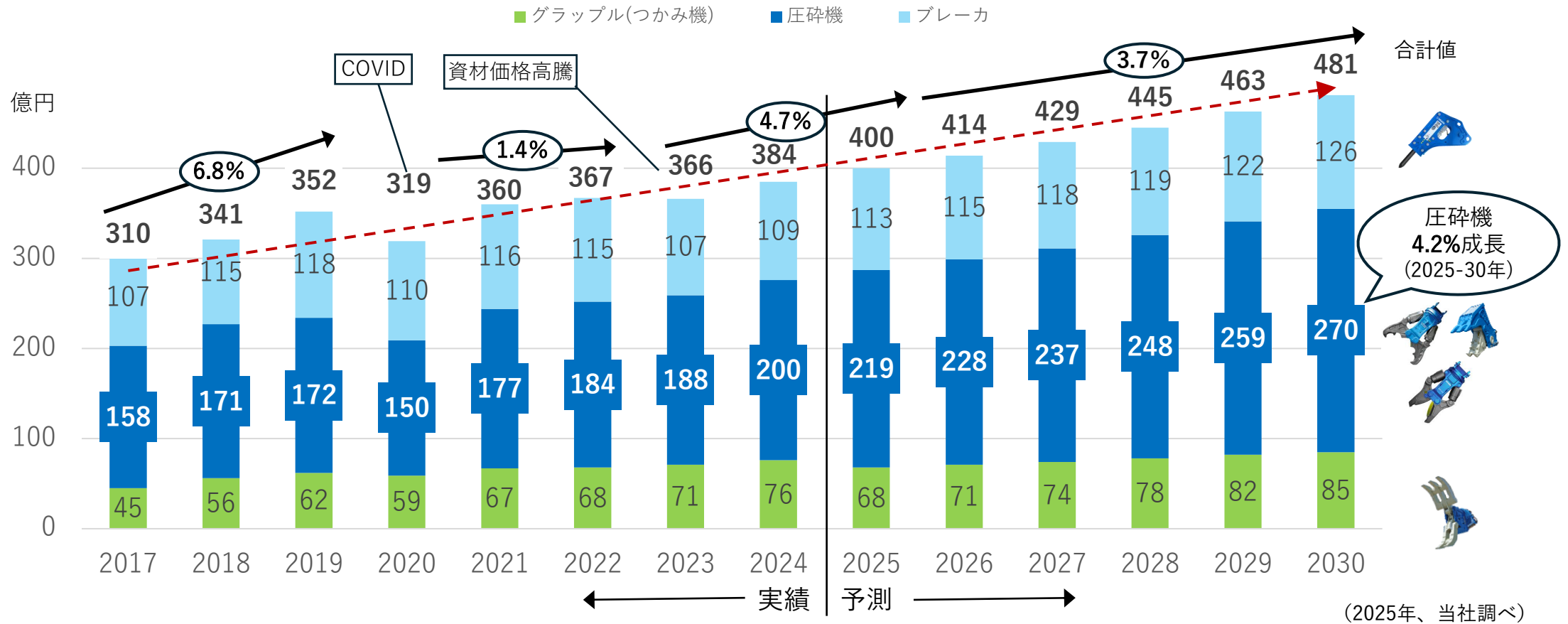
④ WACC（加重平均資本コスト）

WACC = 負債コスト × (1 - 実効税率) × デット / (デット + エクイティ) + 株主資本コスト × エクイティ / (デット + エクイティ)
 【デット = 簿価ベース、エクイティ = 株式時価ベース、27/3期以降の株価は2026/3期末の予想PER = 10.3で試算】

06

製品別市場成長見通し（国内）

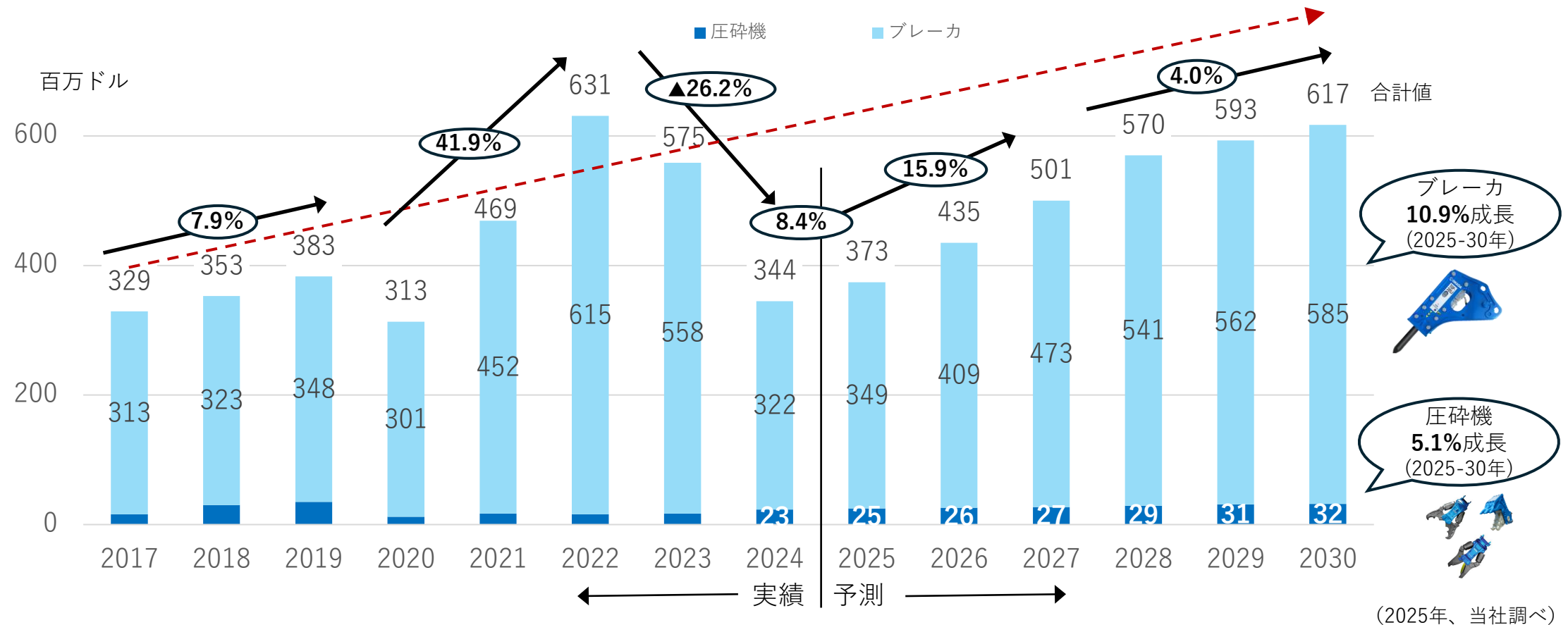
全体でCAGR+3.7%の成長見込み背景には、民間によるインフラ投資の拡大や、築45年を超える建物ストックの増加、グラップルにおいては空き家の解体需要が見込まれる



06

製品別市場成長見通し（米国）

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

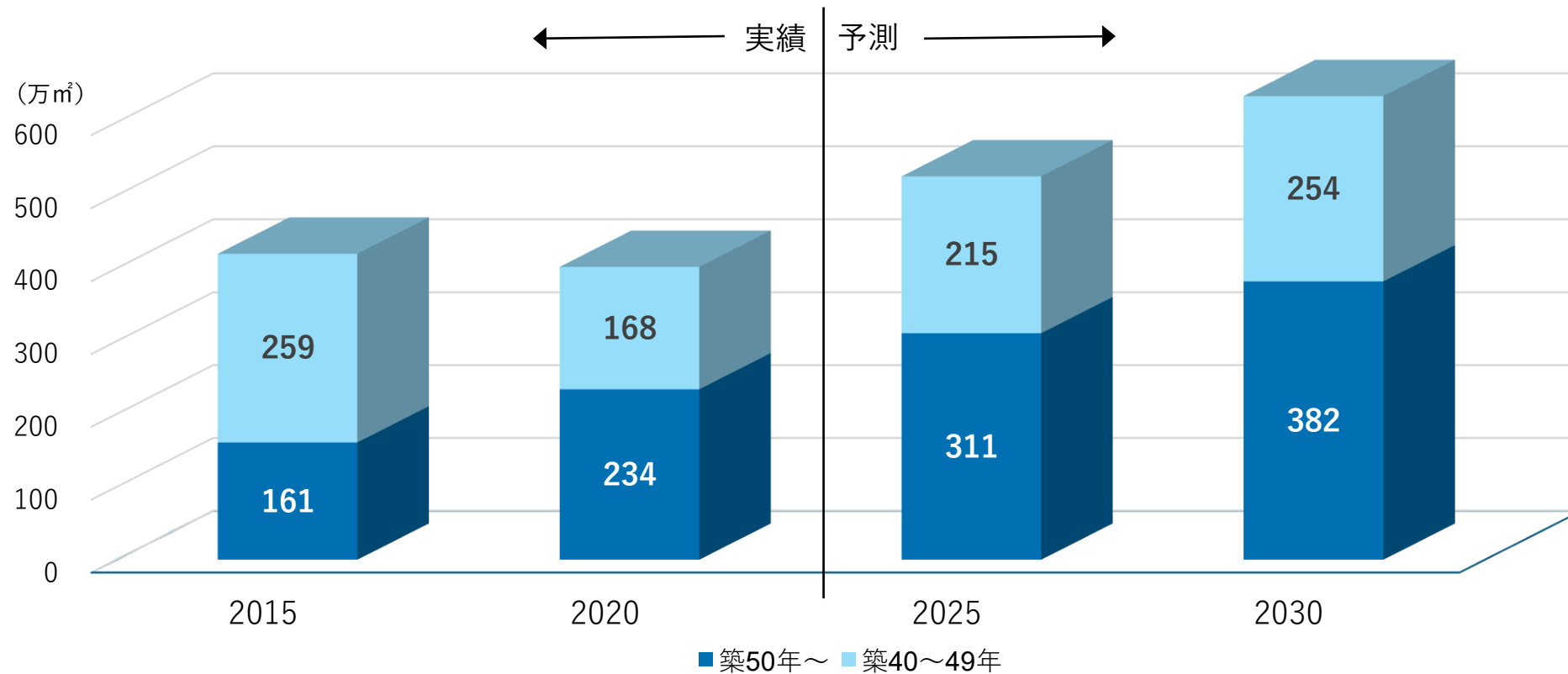




06

ビル解体（大割機・小割機）

築40年以上の解体建物対象を見ると、解体需要は年々増加する



非住宅・非木造建物（コンクリート建物）の時期別延べ床面積

(2025年、当社調べ)



06

プラント解体（鉄骨カッター）

電力・化学・製鉄分野に集中する解体ラッシュ

・現在、日本全国で大規模プラントの廃止・解体が加速しており、特に火力発電所・化学プラント・製鉄所を中心に多数のプロジェクトが進行している／背景には、以下の3点がある

1. 老朽設備の維持限界： 1970～80年代建設の設備が一斉に更新期へ
2. 脱炭素政策と事業構造： 転換GX投資、容量市場、需要減少が複合的に作用
3. 跡地価値の転換： データセンター、水素・アンモニア、SAF、電炉…“更地化＋再投資”を前提とした再開発が進む



火力： 「老朽化＋脱炭素＋土地再定義」により 2030 年まで解体が集中
原子力： 30～40年スパンの超長期プロジェクト が全国でピークへ
化学プラント： 需要減・再編・土壌浄化 の三重構造で大型撤去が継続
製鉄所： CO2削減のための高炉 → 電炉シフト に伴う歴史的規模の解体へ



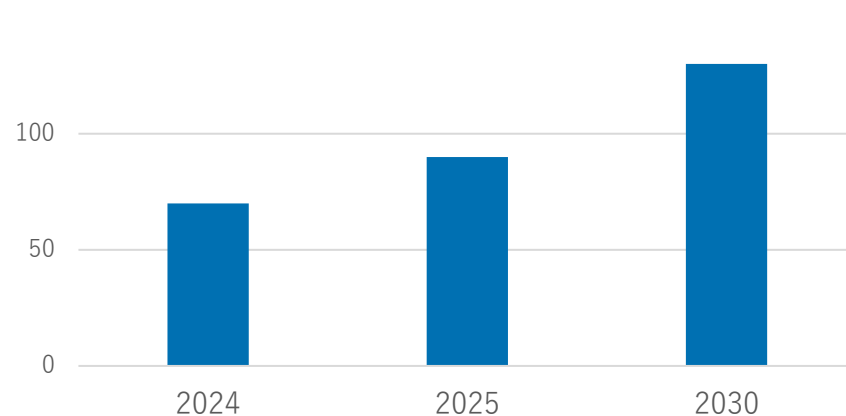
06

船舶解体（鉄骨カッター）

日本発・高品質な循環型船舶解体モデルで世界市場をリード

- ・世界市場は年平均成長率7～9%
- ・主流はビーチング解体（人手中心）、ドライドック型は環境・安全性重視
- ・老朽船舶の増加、スクラップ鋼リサイクル需要、環境規制（香港条約）で適正解体が促進
- ・日本型解体モデルへの期待拡大、当社クロスカッター採用実績あり
- ・国内大型船舶解体は限定的だが、港湾設備・技術力は世界トップクラス
- ・日本発の循環型モデルで世界基準を目指す

世界の船舶解体市場規模（億USD）

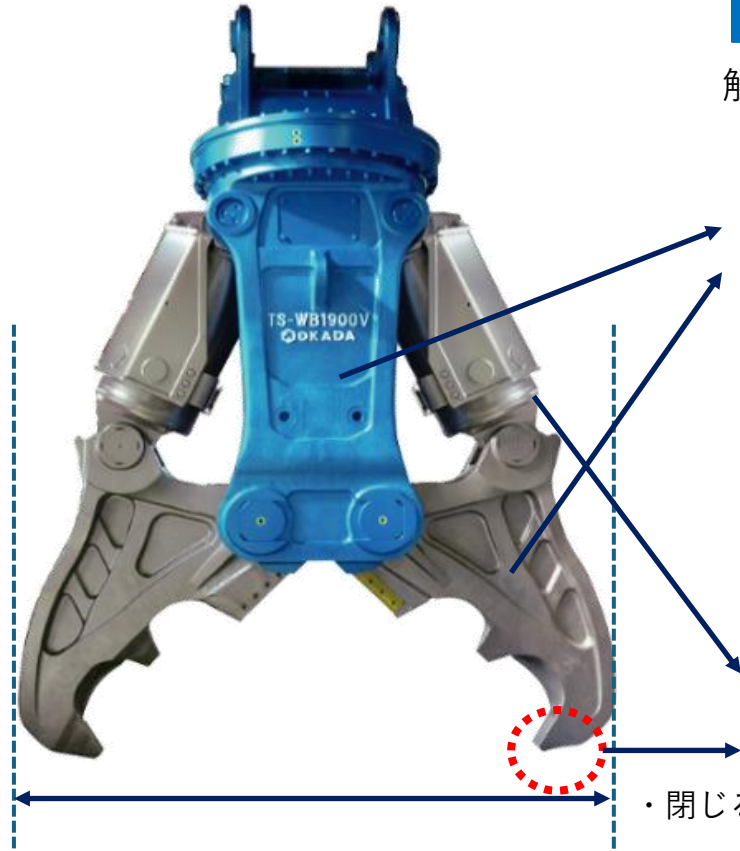


06

当社強み：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」には、「**鋳鋼品**（ちゅうこうひん）」を積極採用



鋳鋼品の強み

- ・溶接部がなく、全体強度
- ・耐久性が高い・設計自由度が高く、軽量・高性能化が可能

製缶品の特徴

- ・コストや納期、用途に応じて最適な選択肢
- ・全てを鋳鋼品にする必要はなく、バランス重視

- ・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

当社は、用途-コスト-性能のバランスを見極め、鋳鋼品と製缶品を最適に使い分けることで、お客様に最適な製品を提供しています

06

当社強み：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



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>