



2026年5月14日

各 位

会 社 名 オカダアイオン株式会社  
代表社名 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 前西 信男  
T E L (06)6576-1281 (代表)

### 中期経営計画「Onyx (オニキス)」策定のお知らせ

当社グループは、長期ビジョン「VISION30」の実現に向け、2026年度から2028年度までの3カ年を対象とした中期経営計画「Onyx (オニキス)」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

売上規模の拡大に加え、利益の質、成長の再現性および資本効率を重視し、価値創造型の成長モデルへの転換を図ることを基本方針としています。

その実現に向け、国内事業における収益力の強化やアフタービジネスの高度化を進めるとともに、北米を中心とした海外事業の成長加速、規律あるM&Aの推進、在庫の適正化などの重点施策に取り組んでいきます。

最終年度となる2029年3月期においては、売上高340億円、営業利益率10%、ROE10%超の達成を目標としています。「Onyx」は、長期ビジョン「VISION30」の達成に向けた次の成長ステージを構築するための基盤計画として位置づけております。まずは本計画期間において確実な成果創出を図り、その上で2030年に向けた成長戦略の高度化を進めてまいります。

今後とも、経営理念である「社会に存在価値ある会社」を目指して、グループ社員一丸となって価値ある商品・サービスを提供し、企業価値向上を図ることで株主の皆様のご期待に応えてまいります。

#### Onyx FY2026～FY2028 計数計画

	FY2025 実績 (26/3期)	FY2026 計画 (27/3期)	FY2027 計画 (28/3期)	FY2028 計画 (29/3期)
売上高	26,991 百万円	28,500 百万円	31,000 百万円	34,000 百万円
営業利益	2,261 百万円	2,500 百万円	2,900 百万円	3,400 百万円
売上高営業利益率	8.4%	8.8%	9.3%	10.0%
ROE	8.5%	9.1%	9.9%	10.8%

以 上

# 新中期経営計画 “*Onyx*”

## FY2026-FY2028

2026/5/14

オカダアイオン株式会社（東証プライム6294）

TS-WD  
1700V-2

OKADA

# 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。

## 目次

- 01 - VISION30中間進捗サマリー
- 02 - 新中期経営計画「Onyx」
- 03 - 戦略具体策
- 04 - 資本政策
- 05 - 資料

# 01

## VISION30中間進捗サマリー：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%

### ①実現できたこと

- ・国内解体・環境分野において、  
**高い市場シェアとブランドポジションを確立**  
→主力製品で国内トップシェアを維持・拡大
- ・製品競争力とアフターサービス体制を強化し、  
**安定的な収益基盤を構築**
- ・海外売上は拡大し、**グローバル展開の足場を形成**

### ②構造的課題

- ・海外事業の規模拡大は達成した一方、**地域別に収益性・成長の再現性にばらつき**
- ・市況変動の影響を受けやすい海外収益構造が、**業績の振れ幅要因として顕在化**
- ・事業規模拡大に伴い、**在庫水準上昇・キャッシュ創出力に改善余地**

### ③次の成長に向けた方向性

- ・成長の量的基盤は確立済み次の成長ステージでは  
**「利益の質」「成長の再現性」「資本効率」を重視**
- ・事業ポートフォリオと経営資源配分を見直し、**価値創造型の成長モデルへ転換**

これらの進捗と課題認識を踏まえ、次の成長ステージに向けた価値創造型成長モデルへの転換を、  
次期中期経営計画「Onyx」で明確に打ち出します

# 01

## VISION30中間進捗サマリー：5年間の実績

### 人材戦略

- ①人づくり：
  - ・研修体系刷新／対話型研修の導入で対話回数・参加率が増加
  - ・新卒採用合計40名（単体）／女性新卒比率32.5% > 30%維持
- ②人事制度：
  - ・職群 x 勤務地／評価・昇格／キャリアマネジメント各制度の見直しを計画中（2027年度から新制度開始予定）
  - ・時差出勤／時間単位有給／副業制度を導入
- ③働き方改革：
  - ・平均残業時間 22.5時間（目標：20時間程度）／有給取得率 72.8%（目標：70%）
  - ・内部通報・相談窓口拡充／社員幸福度調査開始

### マーケット戦略

- ①国内戦略：
  - ・国内セグメント売上：26/3期 20,664百万円（過去最高）／主力製品(圧砕機)シェアNo.1維持
  - ・全国拠点網を整備（営業所：2拠点新設、5拠点移転新設・建替え）
  - ・協力会社を拡充し、製造キャパシティを拡大
- ②海外戦略：
  - ・海外売上比率：16.5%→23.4%／海外売上約2.2倍規模に拡大（5年間）
  - ・北米中心に販売体制強化／米国現地法人：本社移転新築により倉庫・メンテナンス機能拡充
  - ・欧州現地法人で代理店開拓が進み、売上倍増
  - ・タイで合弁会社を設立し、現地開拓と戦略商材の開発を開始
- ③新規事業：
  - ・戦略的M&A／米国トーセン社買収（2022年）

### 経営基盤強化

- ①CG体制：
  - ・IR体制整備／情報開示強化
  - ・女性取締役比率12.5%→28.6%（2026年3月現在）／気候変動に関するCDPスコア「B」維持
- ②ハードウェア：
  - ・営業所・整備工場の設備投資（5年間累計実績 48億円）
- ③ソフトウェア：
  - ・新基幹システム開発着手／2027年度導入予定
  - ・業務効率化／生産性向上施策を推進

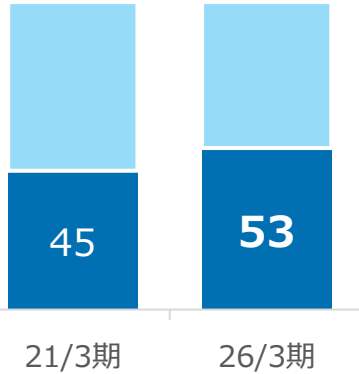
# 01

## 主力製品の国内シェア推移

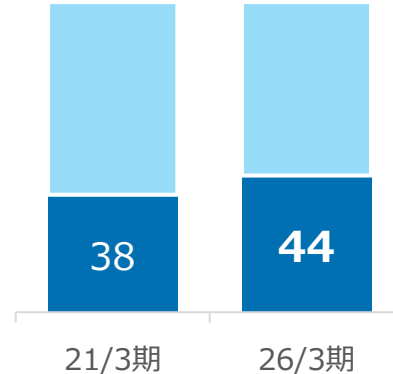
5年間でシェア伸長特に圧砕機で顕著機械の大型化は追い風



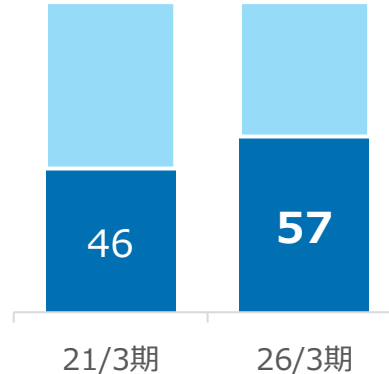
大割機



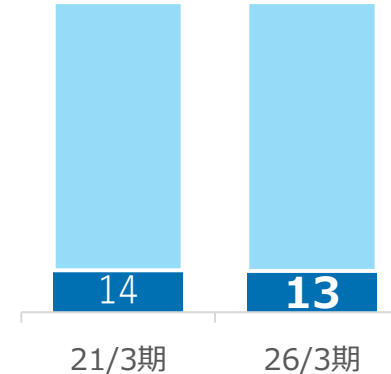
小割機



鉄骨カッター



油圧ブレーカ



主力製品の  
国内シェア

**No.1**

(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)

# 01

## 当社強みの確立と強化

これまで、VISION 30の取組の中で、技術力/製品力に加え、アフターサービスと顧客ニーズに対応する一気通貫の循環モデルを確立・強化してきた

### 「鋳鋼品」使用の技術力/製品力



### 一気通貫の循環モデル

- ・解体で求められる強度・耐久性に対応するため、「鋳鋼品(ちゅうこうひん)」を使用
- ・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り、「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競争優位性を確立 (例:圧砕機国内シェア50%超)

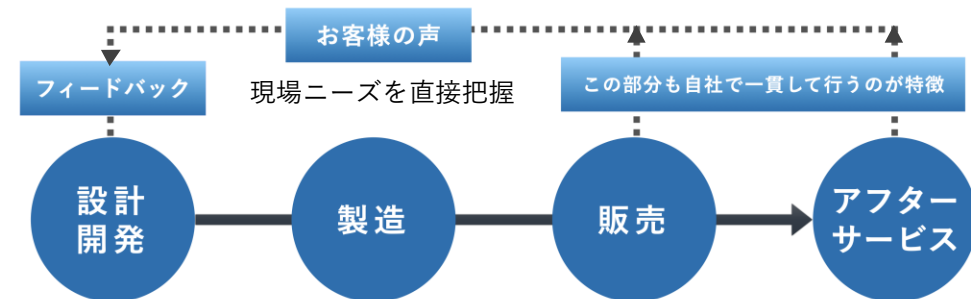
- ・解体アタッチメントは使用時の磨耗・破損に対し、修理等アフターサービスが必須
- ・業界最大級のアフターサービス網から現場ニーズを把握・商品開発に反映

※例：大割機  
耐久性・操作性・スピード・粉砕力を可能とするデザインと強度を実現



※「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



アフターサービス・直接販売によって得た顧客の要望/現場ニーズを商品開発に短いリードタイムで反映

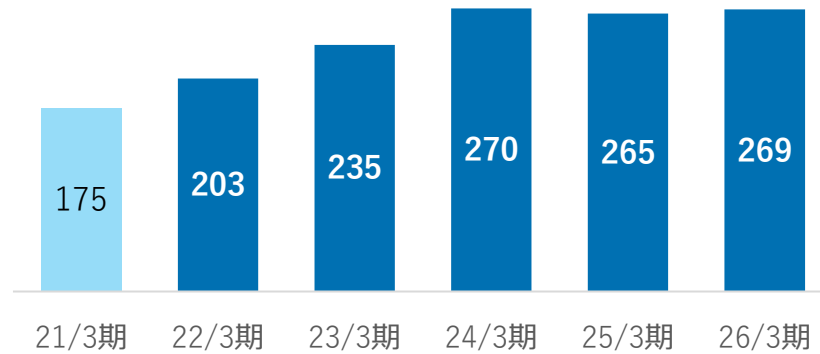
メーカーとして業界最大級のアフターサービス体制  
(自社19拠点+国内60の指定サービス工場)

# 01

## VISION30中間進捗サマリー：過去5年間の実績

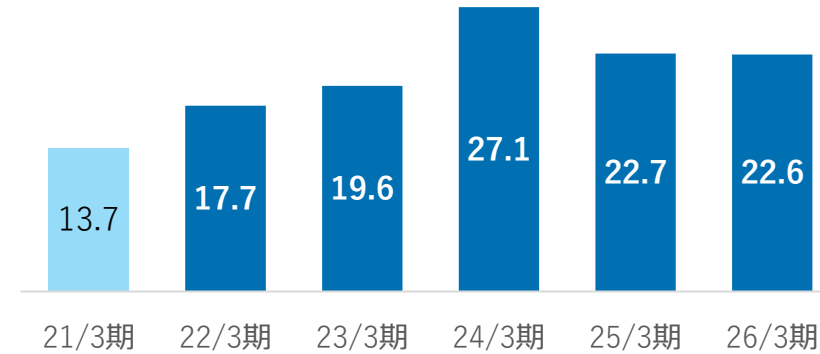
### 売上高

5年CAGR（平均成長率）=8.9% (億円)



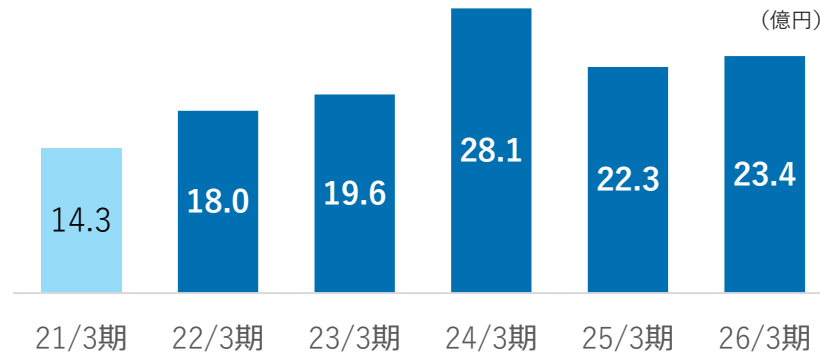
### 営業利益

5年CAGR（平均成長率）=10.4% (億円)



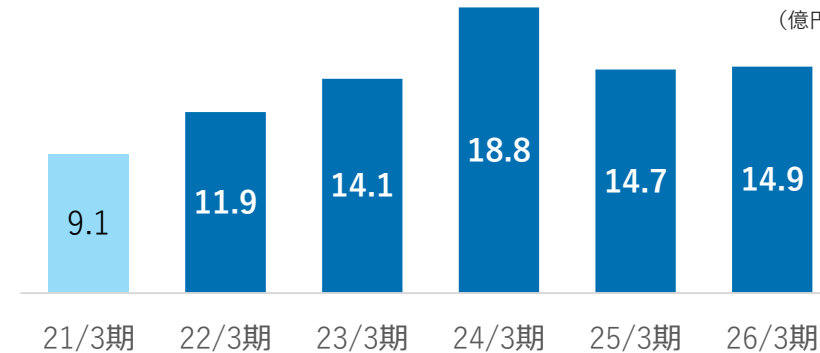
### 経常利益

5年CAGR（平均成長率）=10.3% (億円)



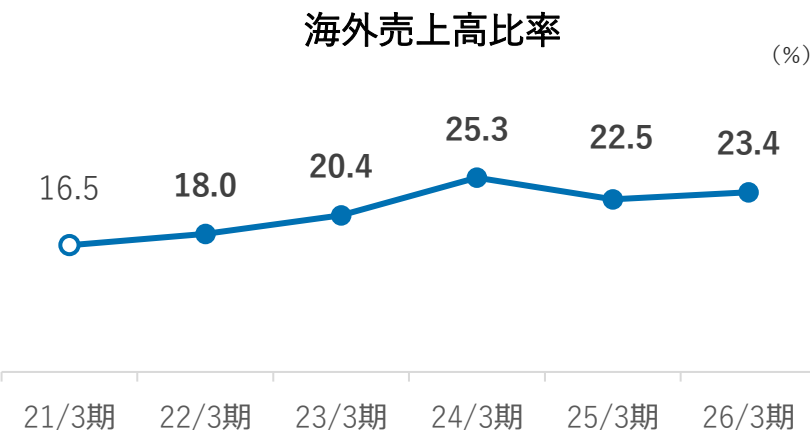
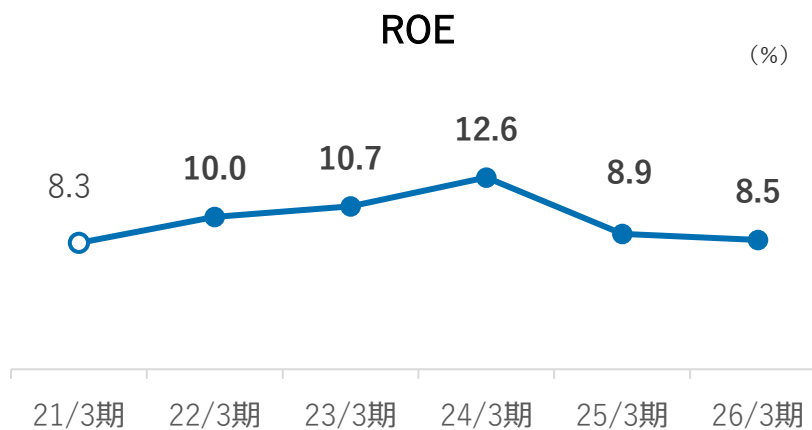
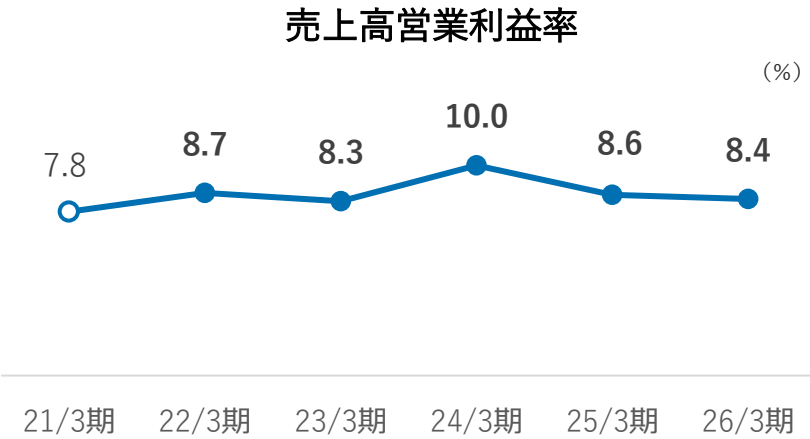
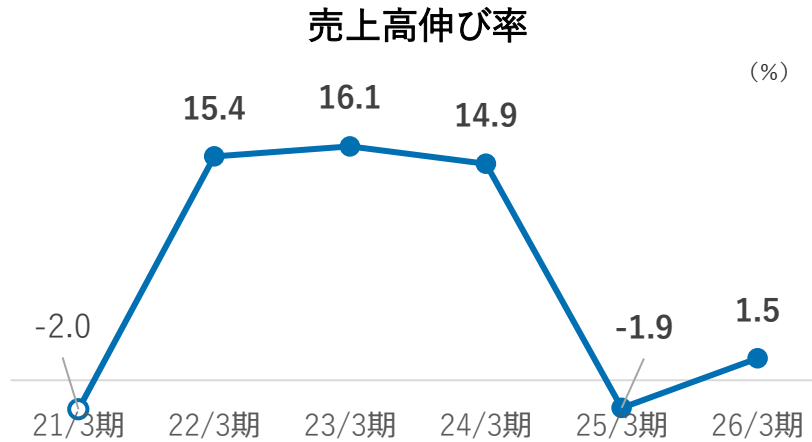
### 当期純利益

5年CAGR（平均成長率）=10.1% (億円)



# 01

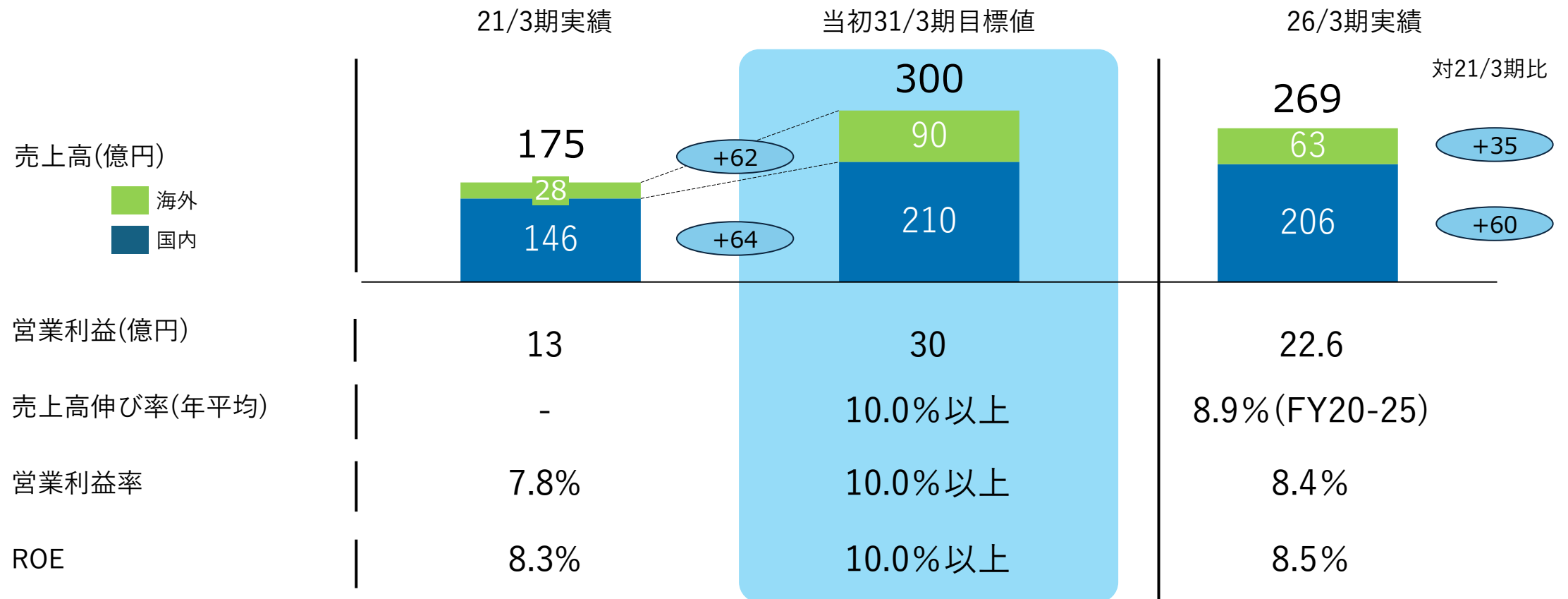
## VISION30中間進捗サマリー：過去5年間の実績



# 02

## VISION30の当初目標と進捗

2021年5月に発表した目標値の達成へ向け、業績は順調に成長



## 02

## 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

# 02

## 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

# 02

## 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"> <li>安定的だが、成熟局面に至っている</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>価格規律・案件選別力の高度化により、収益性強化を図る</li> </ul>
	アフタービジネス	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客LTV<sup>1</sup>の観点で、ポテンシャルを活かしきれていない</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>
成長の再現性	海外事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>成長基調ではあるが、収益性・再現性に課題あり</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>
	新規事業・M&A	<ul style="list-style-type: none"> <li>案件発掘・PMI体制に課題あり</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>規律ある新規事業・M&amp;Aの推進を通じて、成長を加速する</li> </ul>
資本効率	在庫管理	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>

1: Life time value (顧客生涯価値)

## 02

## 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

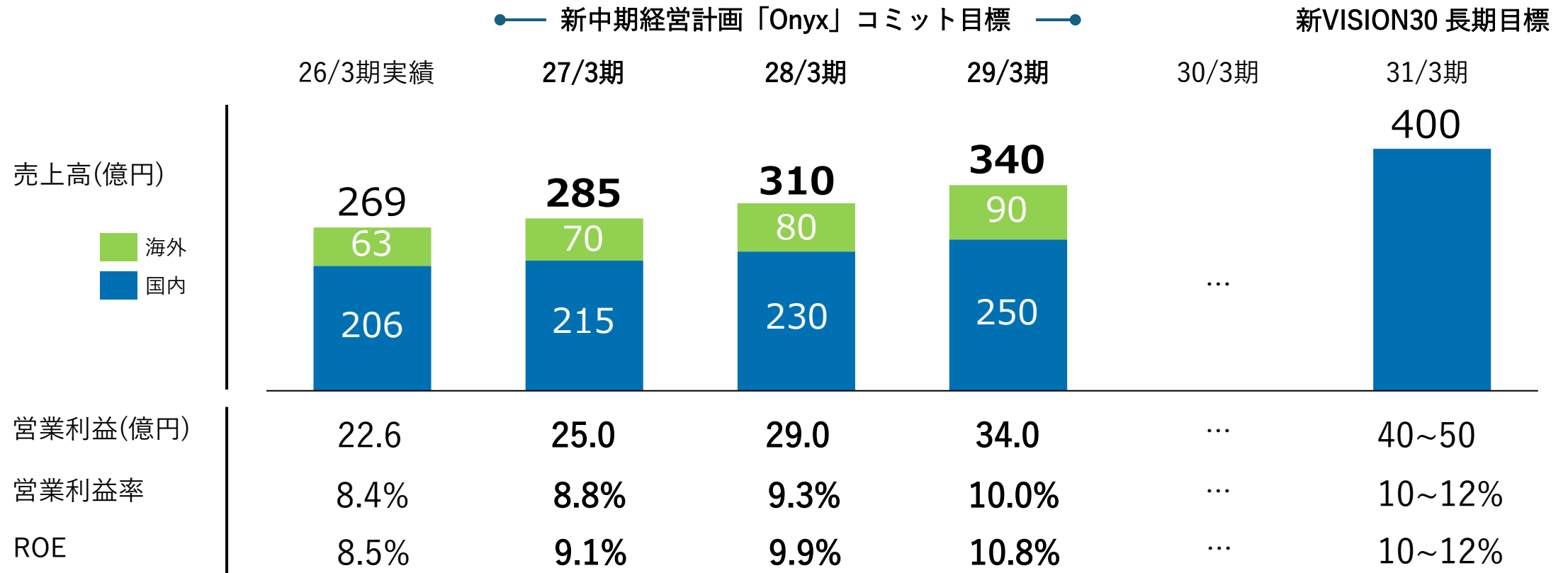
20%以上

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

# 02

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



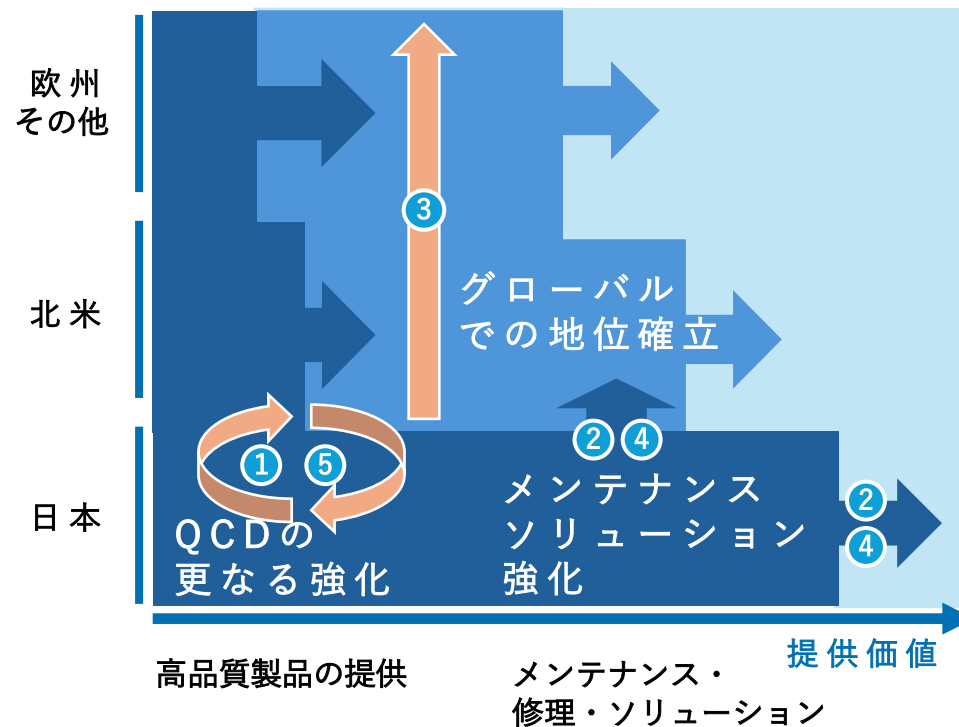
新中期経営計画「Onyx」(FY26-28)では、新VISION30達成に向けた  
 確実な成長と収益性改善を“コミット目標”として実行し、次の成長ステージへの基盤を構築する

# 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QCD<sup>1</sup>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

# 03

## 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

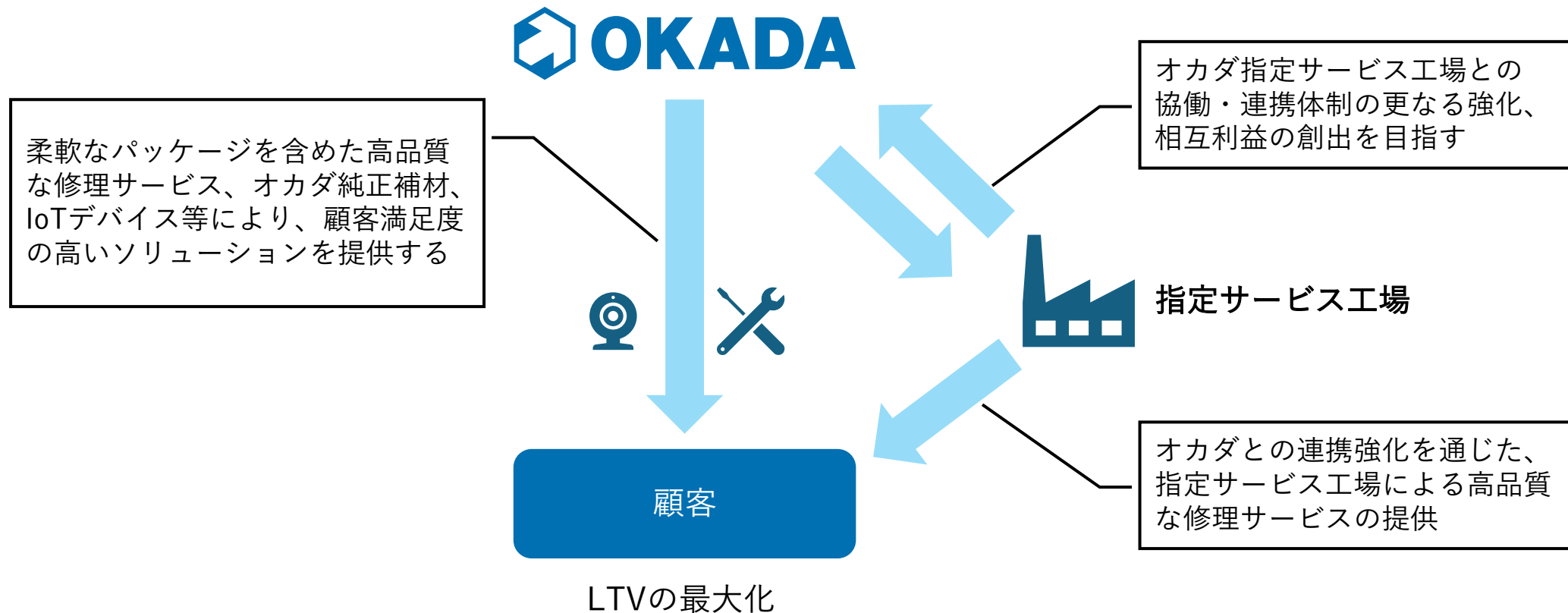
### 方向性・概要

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

# 03

## 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

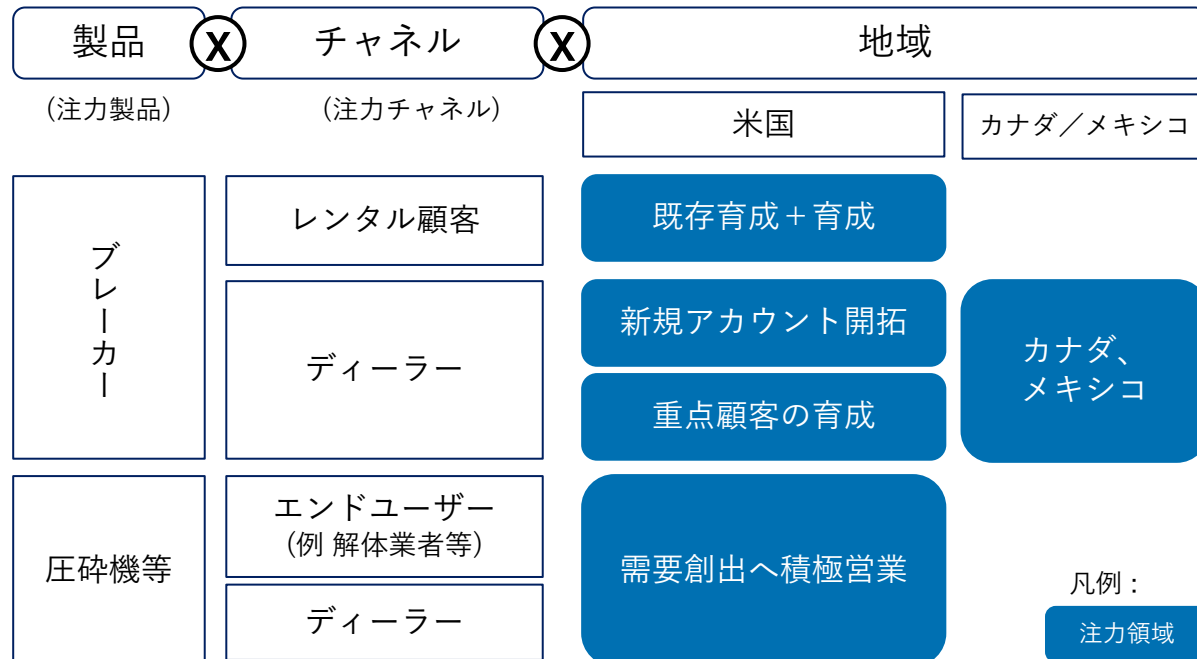


# 03

## 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

# 03

## 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



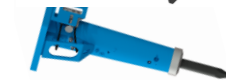
#### 商品戦略

- ・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

# 03

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

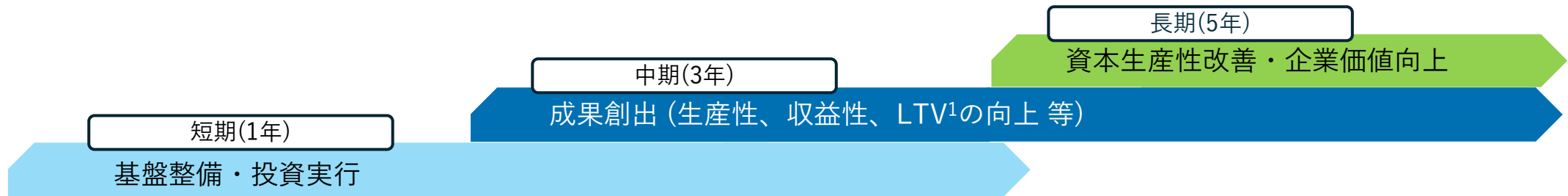
戦略目標との合致、案件の精査、PMI戦略を前提に、案件次第では、累計20~30億円規模のM&Aを検討する

# 03

## 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"> <li>・ 営業所投資は一巡(累計62億円)し、生産・研修設備に着手</li> <li>・ 高付加価値製品に重点投資</li> <li>・ 生産性・リードタイムを改善</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 新基幹システム(27年9月に移行予定)</li> <li>・ 価格・原価・在庫・LTVのタイムリーな可視化を実現</li> <li>・ 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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 本部制+CFO設置で役割の明確化</li> <li>・ 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</li> <li>・ AP社との連携による次世代経営人材の育成</li> </ul>

# 03

## 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

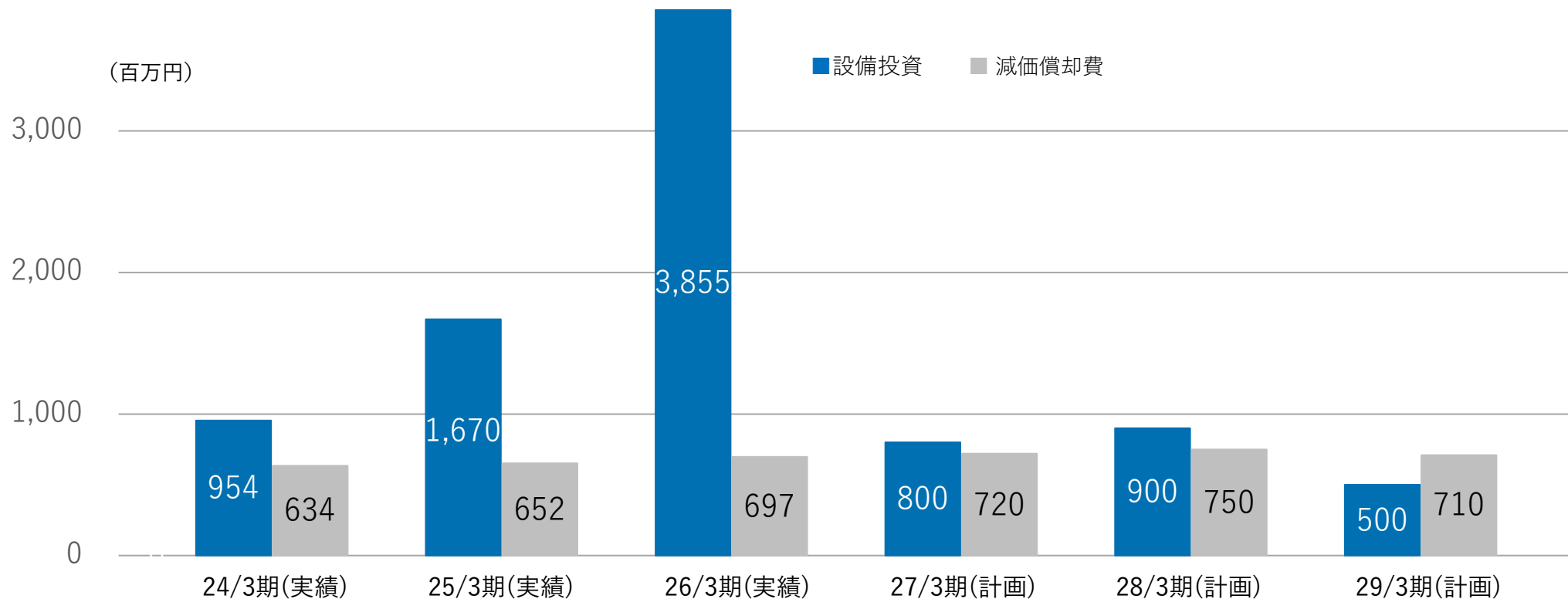
### 【人材戦略KPI】

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

# 03

## 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

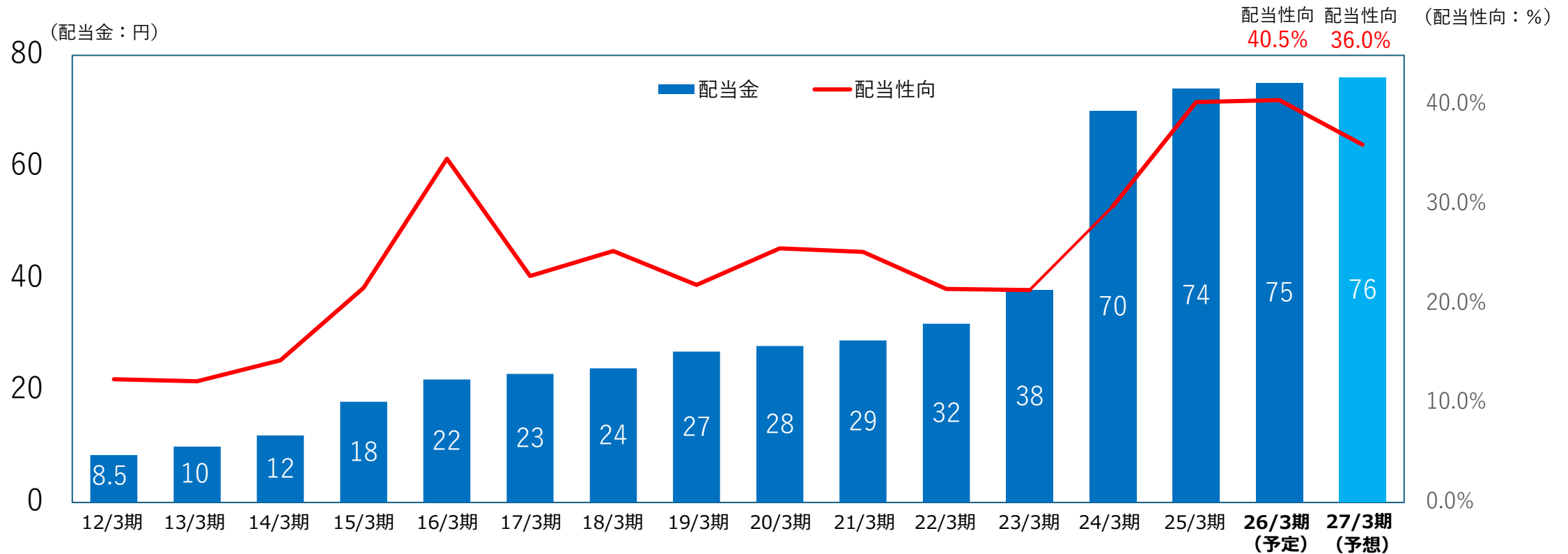


# 04

## 資本政策：株主還元・配当政策

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

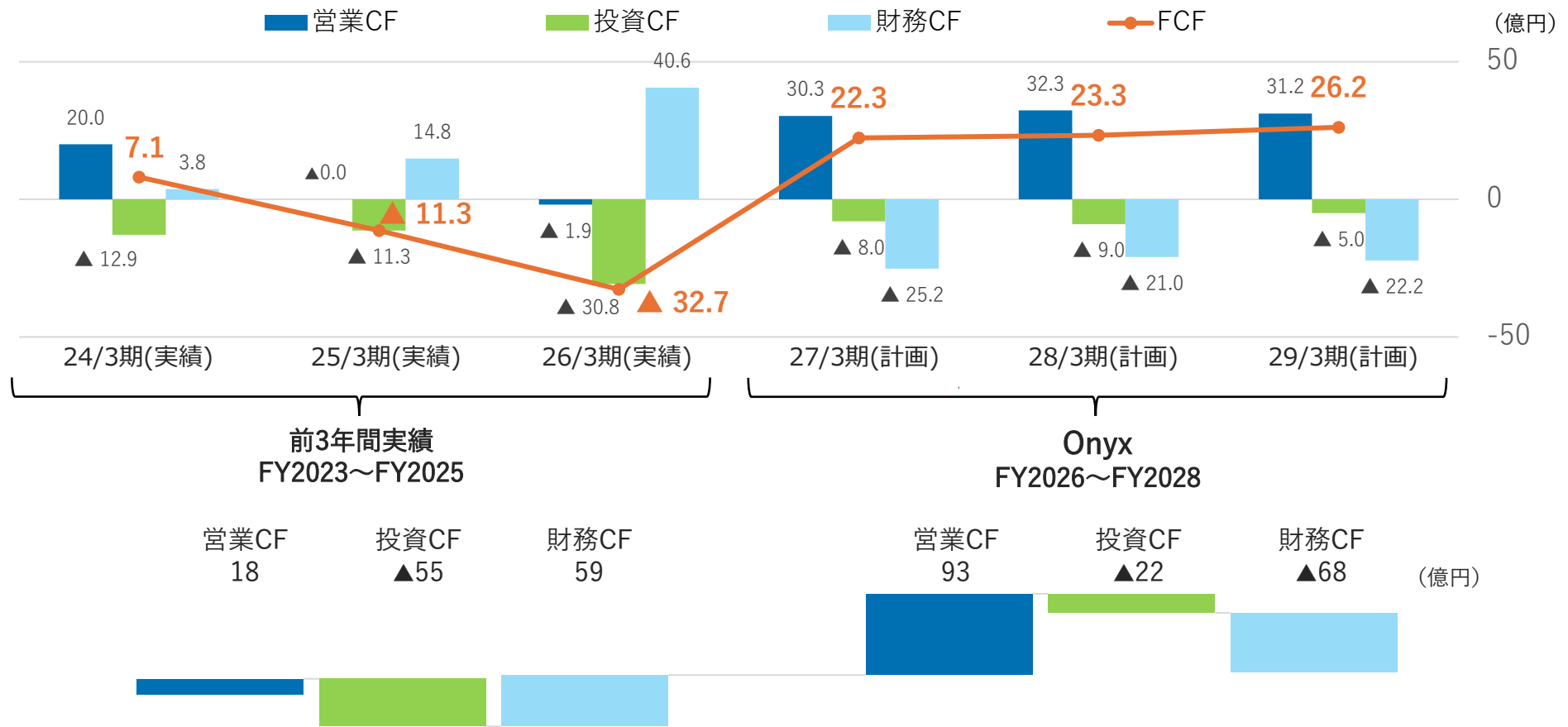
- ・26/3期は、前期比1円増配の年間75円の配当を予定
- ・27/3期は、前期比1円増配の年間76円の配当を予想（17年連続増配）**中間配当を実施予定**



# 04

## 資本政策：キャッシュフロー

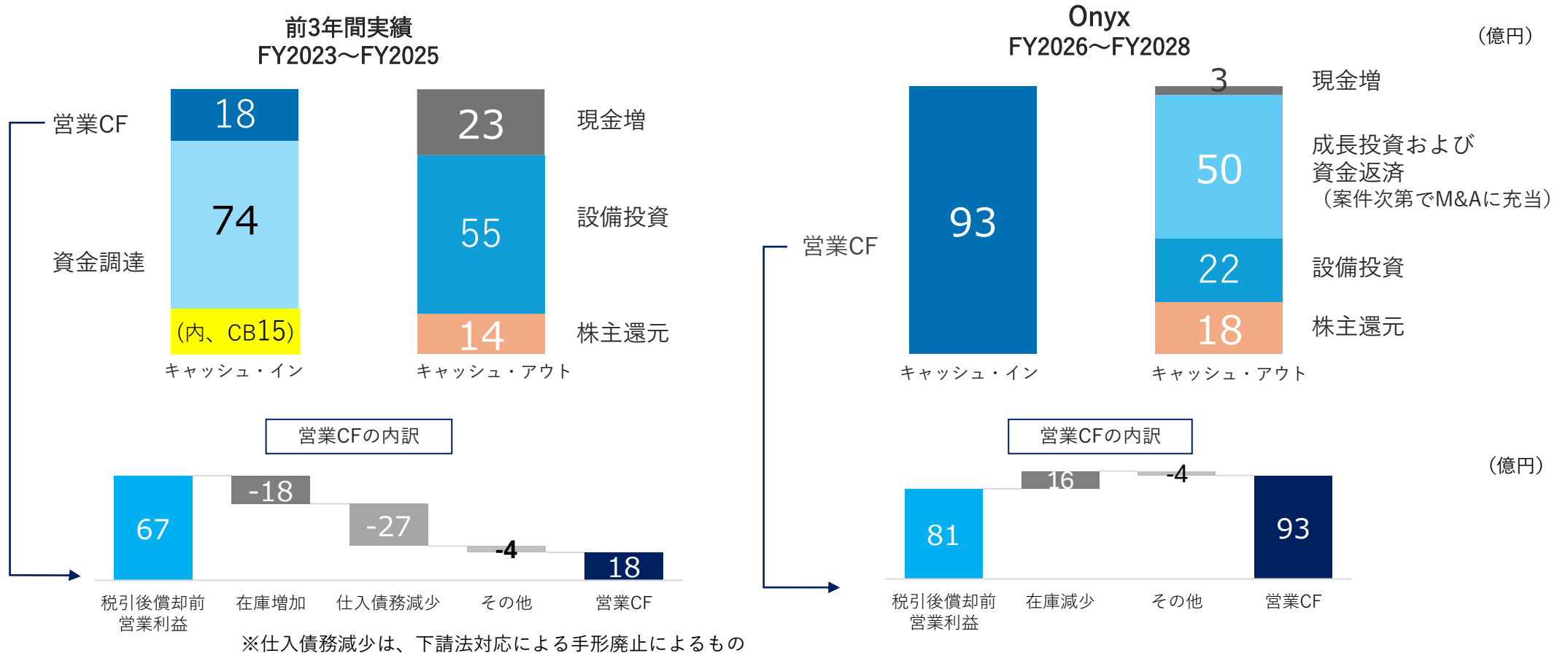
前期で営業所設備投資および本社一部移転投資は落ち着く 今後は在庫水準適正化により安定的に営業CFを創出する



# 04

## 資本政策：キャピタルアロケーション

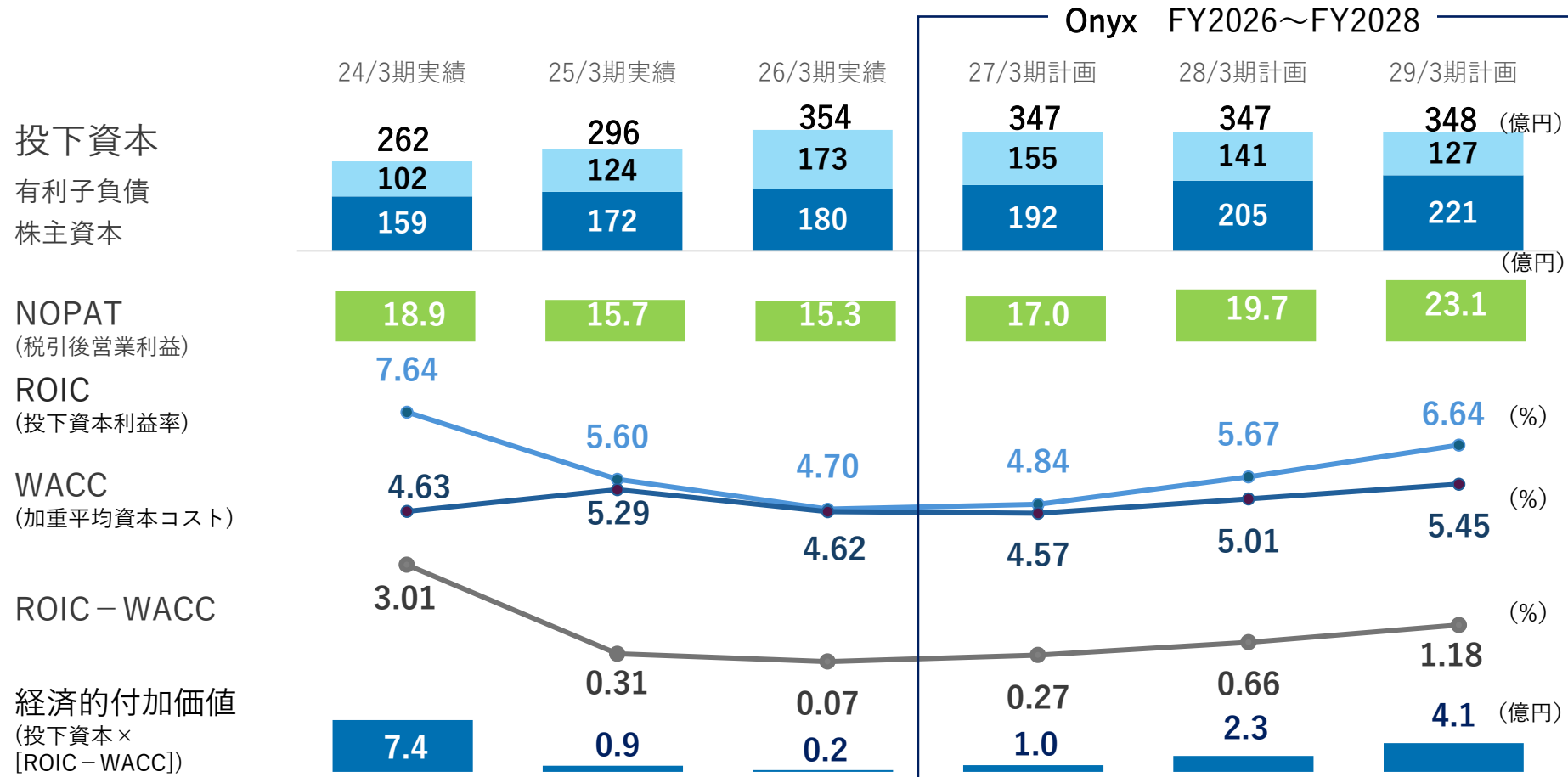
在庫水準適正化により営業CFを確保し、株主還元・設備投資・M&A等・資金返済に振り向ける



# 04

## 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



# 04

## 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】

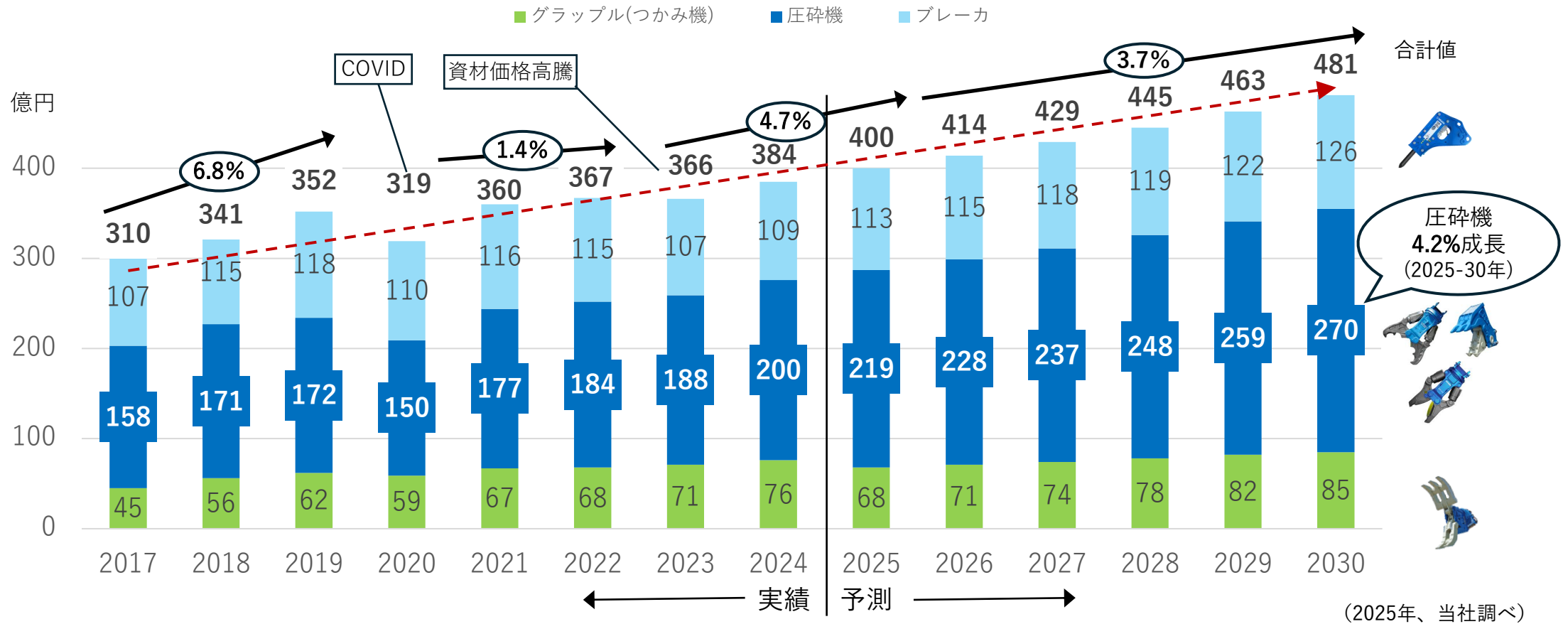
### ④ WACC（加重平均資本コスト）

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】

# 05

## 製品別市場成長見通し（国内）

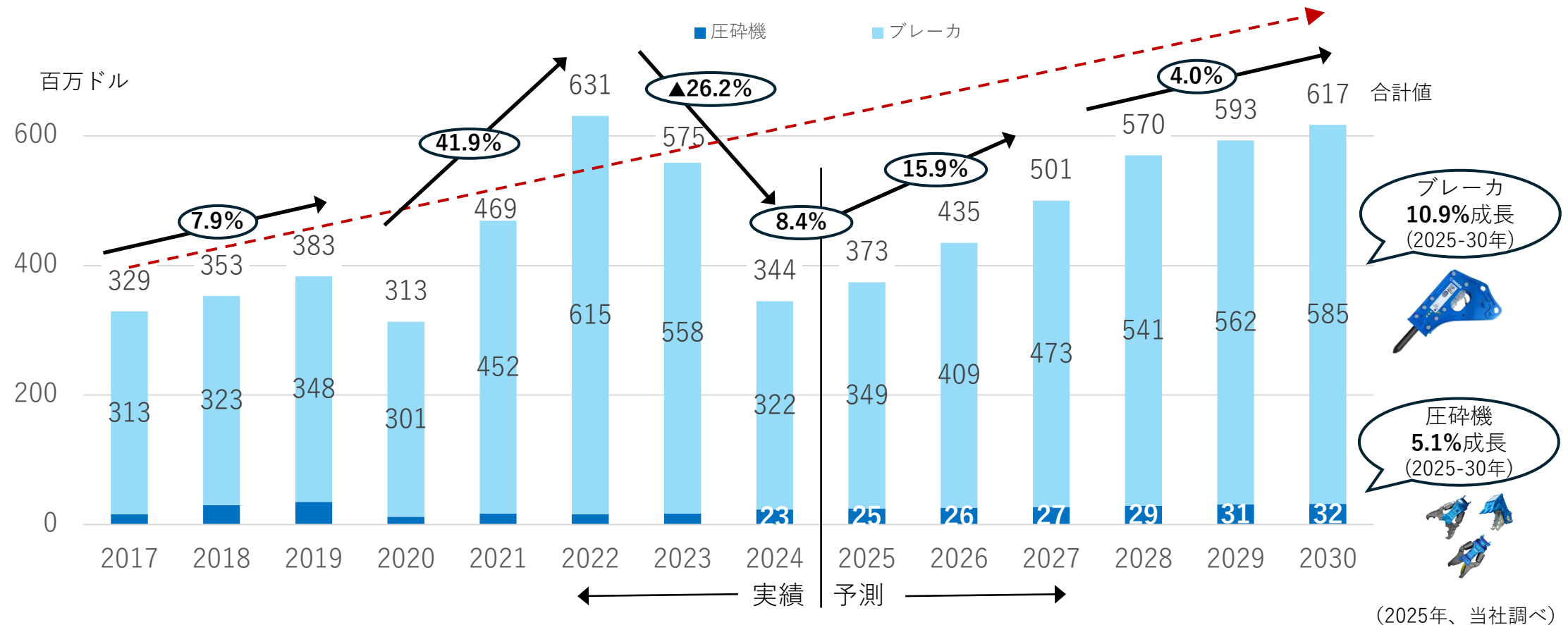
全体でCAGR+3.7%の成長見込み背景には、民間によるインフラ投資の拡大や、築45年を超える建物ストックの増加、グラップルにおいては空き家の解体需要が見込まれる



# 05

## 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

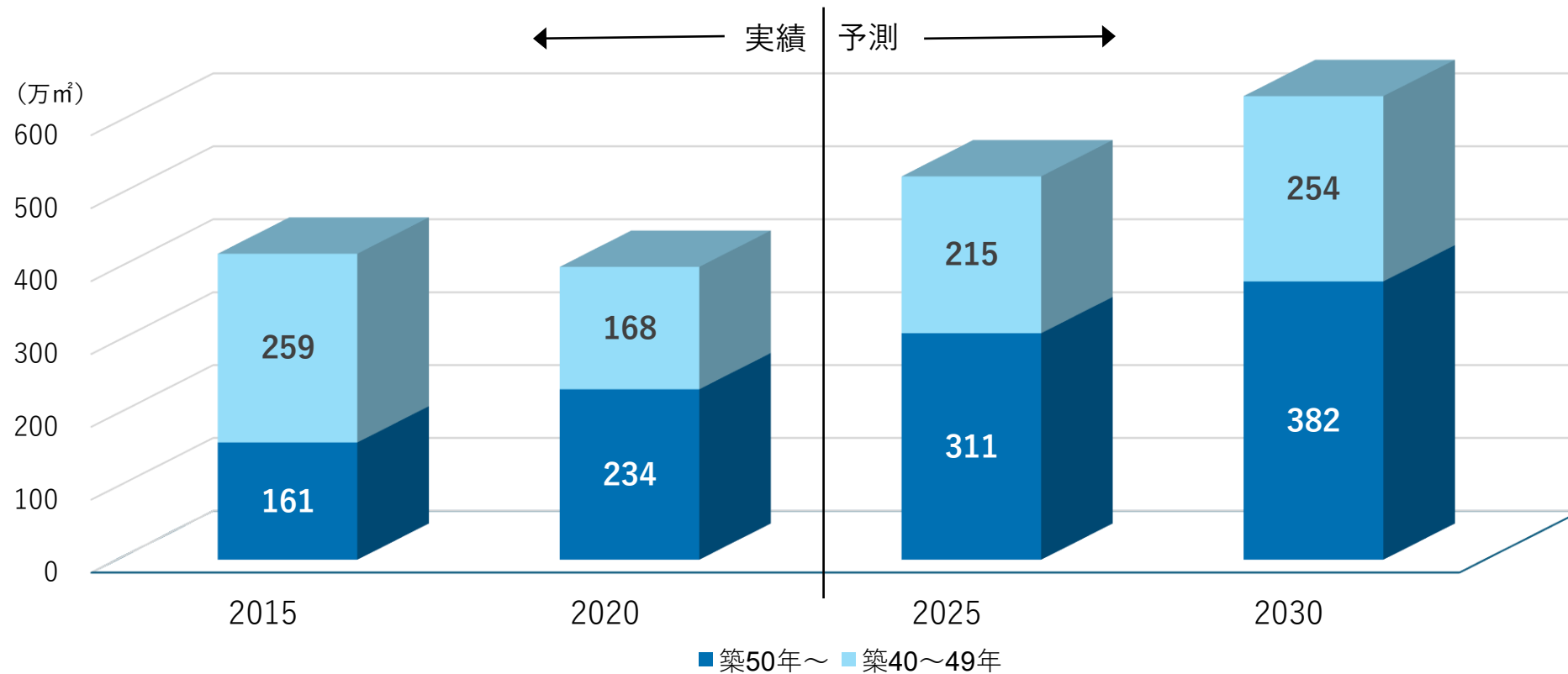




# 05

## 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)



## 05

## 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



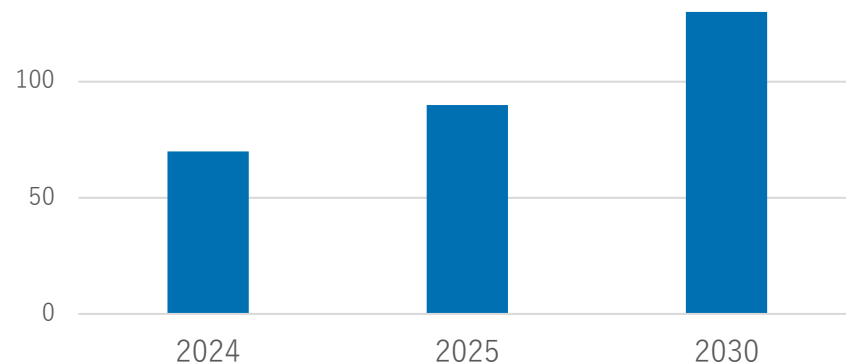
# 05

## 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）

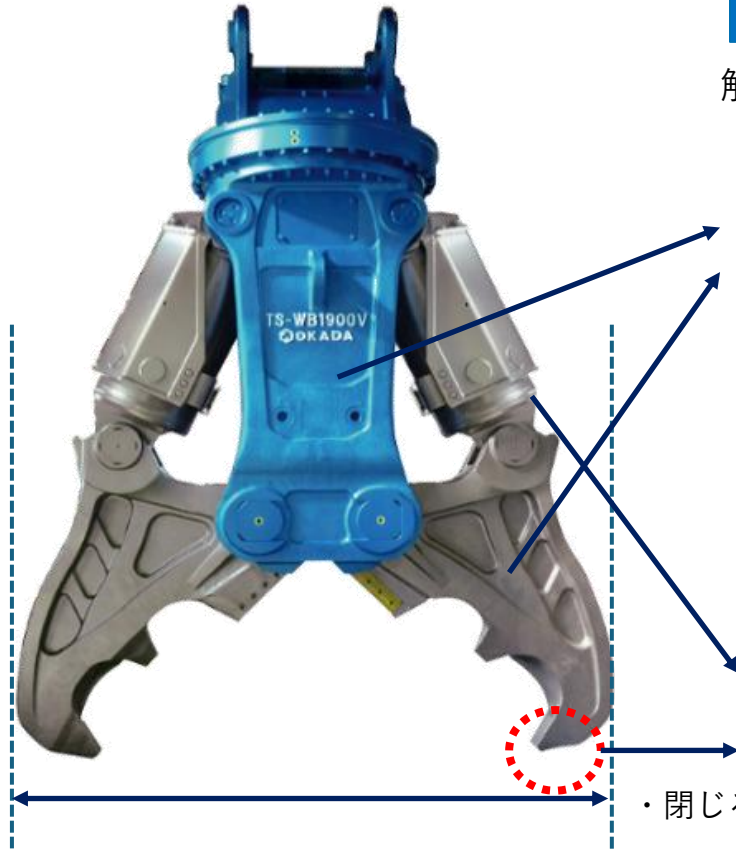


# 05

## 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

## 05

## 当社強み：鋳鋼品

## &gt; 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

## &gt; 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

## &gt; 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@aion.co.jp](mailto:soumu@aion.co.jp)



<https://okadaaiyon.com>