

2027 年 3 月期 第 1 四半期 決算説明会 書き起こし

～国内圧碎機の調整で減収減益、アフター・海外は成長～

オカダアイヨン株式会社（6294／東証プライム・機械）

開催日：2026 年 8 月 26 日

公開日：2026 年 8 月 27 日

登壇者：専務取締役 CFO 前西 信男（プレゼンテーション・質疑応答）

説明会資料：

https://media.okadaaiyon.com/cms/uploads/J_Results_Presentation_Q1_FY3-27.pdf

説明パート

前西信男（以下、前西）：皆さん、こんにちは。オカダアイヨンの前西です。本日はお忙しいところ、弊社 2027 年 3 月期第 1 四半期の決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。本日は、はじめに当社の概要を簡単にご説明したうえで、第 1 四半期の業績、国内外の事業環境、設備投資と株主還元、そして新中期経営計画「Onyx（オニクス）」の進捗をご説明します。よろしくお願いいたします。

会社概要(p.2)

まず、当社の概要です。国内外に拠点を展開し、製品の開発・製造・販売、そしてアフターサービスまでを一気通貫で行っています。特に、同業で唯一アフターサービスを自社で行っており、ディーラーさん経由の販売でもエンドユーザーとしっかり接点を持てる点が、当社の事業上の特徴であり強みです。

拠点(p.3)

国内では本年 4 月に、埼玉県北部へ北関東営業所を新設し、関東地区を強化しました。

当社の歩み(p.4)

当社の歩みですが、東日本大震災以降、国内の解体需要の増加とともに順調に伸長してきました。海外拠点の整備や、2017 年の南星機械、2022 年の米国トーセン社の M&A を通じて製品領域と販売領域を拡大してきましたが、ここ 3 年間は主に海外を中心に、コロナ明けの反動から踊り場のような状況です。そのため現在は、長期ビジョン「VISION30」の最終

年度である 2031 年 3 月期を見据え、次の成長ステージに向けた事業基盤の整備を進めています。AP 社（アドバンテッジ・パートナーズ社）との事業提携も、その一環です。

主力製品(p.5)

当社の主力製品は資料のとおりです。2025 年 7 月から 2026 年 6 月までの 1 年間の CEMA（日本建設機械工業会）統計を基にした当社推計では、主力の圧碎機、特に左から 3 機種で引き続き国内トップシェアを維持しています。このシェアを支える強みであり、他社の参入障壁と言えるのが、大割機や鉄骨カッターに採用する「鋳鋼」という特殊鋼の鋳物による製法です。これにより軽量で耐久性のある製品づくりが可能です。加えて、全国の販売・アフターサービス体制も大きな強みです。

第 1 四半期 業績サマリー(p.6)

ここからは第 1 四半期の業績です。売上高は 59 億 78 百万円、前年同期比 3.0%の減収でした。営業利益は 3 億 39 百万円で同 34.4%の減益、経常利益は 3 億 76 百万円で同 26.3%の減益、親会社株主に帰属する四半期純利益は 2 億 16 百万円で同 33.9%の減益です。売上高の減少率に比べ利益の減少率が大きいのは、主に国内の圧碎機などの減収による粗利益の減少に加え、人件費を中心とする販管費が増加したためです。通期計画に対する進捗率は、売上高 21.0%、営業利益 13.6%と大きく遅れています。第 1 四半期としては低い進捗ですが、当社の業績には第 2・第 4 四半期の売上が大きくなり、第 1 四半期が低くなる傾向があります。加えて、海外が回復してきていること、国内でも受注が底打ちの兆しが見られることから、現時点では通期予想を据え置きました。

業績及び通期予想(p.7)

損益の詳細です。売上総利益は 18 億 33 百万円で、前年同期比 62 百万円の減少でした。一方、販管費は 14 億 93 百万円と同 1 億 14 百万円増加し、その結果、営業利益は同 1 億 77 百万円減少しました。なお、通期計画の前提為替レートは 1 ドル 150 円、1 ユーロ 170 円です。頭に留めておいていただきたいのは、第 1 四半期の営業減益は国内圧碎機の売上低下と販管費の増加が重なったためで、海外事業やアフタービジネスを含む多くの事業が一斉に悪化したわけではない、という点です。

売上高 増減要因(p.8)

売上高は前年同期比 1 億 82 百万円の減少です。圧碎機が 3 億 12 百万円減少した一方、油

圧ブレーカが 28 百万円、つかみ機が 87 百万円、その他アタッチメントが 26 百万円増加しました。林業・大型環境機械他は 1 億 86 百万円の減収で、うち林業機械が 83 百万円、大型環境機械が 1 億 14 百万円減少しました。一方、補材・修理は 96 百万円増加、海外も北米を中心に 89 百万円増加しました。国内では油圧ブレーカ、つかみ機、補材・修理が伸長したものの、圧砕機の落ち込みを補うには至りませんでした。海外では欧州が需要減速の影響を受けた一方、北米はレンタル会社の在庫調整が徐々に緩和し、アジアも拡大した結果、海外事業全体では増収です。つまり当四半期は、国内の圧砕機・大型環境機械・林業機械の減収を、アフタービジネスと海外事業の成長で一部吸収した内容です。

機種別 売上動向(p.9)

機種別の状況をもう少し詳しく説明します。国内の圧砕機は 18 億 4 百万円で前年同期比 14.8%減、前々年同期比でも 19.4%減となり、国内業績の最大の下押し要因です。建設費の高騰や人手不足で解体工事が一部先送りされたことに加え、先行き不透明感が高まる中で投資の様子見による買い控えが発生したものと見ています。ベースマシンである油圧ショベルの売行き不振も影響しているとみられます。ただし補材・修理が伸びており、解体現場自体は相応に動いていると考えます。一方、油圧ブレーカは 2 億 53 百万円で同 12.5%増、つかみ機は 3 億 9 百万円で同 39.4%増です。一時的に落ちていたものが回復傾向にあり、土木系工事やリサイクル、災害復旧などの現場が動いていることがうかがえます。アフタービジネスでは、補材が 5 億 23 百万円で同 8.2%増、修理が 3 億 48 百万円で同 19.6%増、合計 8 億 72 百万円で同 12.5%増です。大型環境機械の修理・補材の増加に加え、解体現場が相応に稼働する中で、当社のサービス拠点網を活用した顧客接点の強化が売上増につながったと捉えています。アフタービジネスは新規製品販売に比べ需要変動の影響を受けにくく、利益率も高く、顧客との継続的な関係を支える事業でもあり、最重点で取り組んでいます。海外では、北米が 13 億 8 百万円で同 8.1%増、アジアが 1 億 67 百万円で同 35.0%増、欧州が 1 億 99 百万円で同 16.0%減です。その結果、国内セグメントは同 6.0%減、海外セグメントは 5.5%増となり、連結売上高は 3.0%の減収です。

国内市場の出荷動向(p.10)

ここで、当社の業績を国内市場全体の動きと合わせて説明します。今回の圧砕機の減少は当社としても想定外でしたが、市場を確認したところ、油圧ショベルと油圧ブレーカ・圧砕機の動きに要因があると思っています。CEMA（日本建設機械工業会）の国内出荷金額を四半期

ごとに見ると、両カテゴリーとも第4四半期に出荷が増加し、第1四半期に反落する季節性があります。当期第1四半期も前期第4四半期のピークから反落しましたが、今回は通常の季節性だけでは説明できない弱さが見られます。油圧ショベルの国内出荷金額は直近数年の第1四半期でも低い水準で、油圧ブレーカ・圧碎機も過去数期と比べ低い水準です。したがって、当社の国内圧碎機の減収は、当社固有の問題というより、油圧ショベルやアタッチメントを含む国内市場全体の弱さによる影響もあると見ています。

国内シェア推移(p.11)

では、シェアはどうかという点ですが、市場全体が弱い中でも当社の競争力は維持できています。前期と比較すると、鉄骨カッターと小割機のシェアは上昇し、大割機は若干低下したものの、引き続き高い水準です。2020年3月期以降の推移で見ても当社のシェアは趨勢的に上昇しており、競争力が低下した状況ではない点をご理解ください。

受注・生産・売上動向(p.12)

次に、圧碎機等の主力製品の受注・生産・売上動向です。圧碎機の月商12か月移動平均は、前期までの水準から低下しました。一方、受注残は2026年3月期下期に、2020年3月期上期を100とした指数で100を切る水準まで低下しましたが、当期第1四半期にはやや反転しました。受注指数も前期下期から少し反転しています。受注は前期上期を底に回復傾向、受注残も前期下期を底に第1四半期に反転しており、今後の売上を考えるうえで一定の前向きな材料と捉えています。解体需要は中長期的には堅調と考えており、短期的には工期のずれなどによる変動はあるものの、底打ちの兆しが見られています。

海外 地域別売上構成(p.13)

海外事業です。第1四半期の連結売上高に占める海外比率は28.8%でした。目標の30%には届きませんでした。主に圧碎機の売上減少が影響しました。海外売上高のうち北米が76%を占め、北米売上高は13億8百万円で前年同期比8.1%増です。レンタル会社の在庫調整の影響が徐々に緩和し、大型製品を中心に売上が持ち直しています。圧碎機の販売も本格化し徐々に伸びるとともに、新規顧客の開拓も進んでいます。アジアは台湾・タイを中心に拡大しました。台湾では圧碎機の需要が伸び、タイでは価格を抑えたエントリーモデルの油圧ブレーカを開発・投入し、大手ショベルメーカーに採用されるなど、販売実績を着実に積み上げています。この油圧ブレーカをアジア地区へ横展開し、他地域にも販路を拡大して

います。一方、欧州は金利や景況感、中東情勢等の地政学的な不透明感を背景に設備投資を抑制する動きが見られましたが、直近では全体的に回復基調です。ただし国別のばらつきが大きく、主要国ではドイツ・イタリア・フランスが前年比プラスの一方、イギリスは大幅に落ち込み、スペインもマイナスです。

売上構成の変化(p.14)

セグメント・事業別の売上構成です。圧碎機の減少で解体環境アタッチメントの構成比は低下し、アフタービジネスは約 15%、海外は約 29%へ上昇しました。この変化は国内圧碎機の減収による面もありますが、中長期的に当社が目指すのは、国内の新車販売だけに依存せず、アフタービジネスと海外事業を成長させて収益源を複層化することです。その意味で、アフタービジネスと海外売上の構成比が高まったことは、新中期経営計画「Onyx」の方向性に沿った前進と捉えています。

営業利益 増減(p.15)

営業利益は、前年同期の 5 億 17 百万円から 3 億 39 百万円となり、1 億 77 百万円減少しました。国内では減収等による粗利益の減少が 1 億 48 百万円、販管費の増加による影響が 27 百万円あり、営業利益は 1 億 75 百万円減少しました。国内は圧碎機・大型環境機械・林業機械の減収による粗利益の減少が主因です。これに加え、林業機械の子会社である南星機械では、需要減で製品在庫が増加したため、春先に生産を若干抑制しました。またこの春先はイラン情勢に絡むシンナー不足に伴う塗料不足もあり生産に影響しましたが、その後塗料の供給を含め生産環境は正常化しつつあります。海外では、増収で粗利益が 89 百万円増加した一方、人員増などの人件費を主因に販管費が 87 百万円増加し、増益幅は 2 百万円にとどまりました。減益要因を丸めた数字で整理すると、国内の販売減少による利益影響が約 0.7 億円で、原価利益率からは妥当な水準です。南星機械の操業度低下等による影響が約 0.7 億円で、これは春先の生産調整という一過性の要因です。人材投資を中心とした販管費増加が約 1.1 億円あり、うち約 3 分の 2 の 0.7 億円は人件費の増加です。海外で売上が増加した一方、利益の伸びが限定的だった点は今後の課題ですが、海外を伸ばすには製品・営業体制・サービス体制全体を整える必要があり、当期の人件費増加はその体制強化に伴う先行投資と位置づけています。

設備投資・減価償却費(p.16)

設備投資です。2027 年 3 月期の設備投資計画は 8 億円で、前期実績から大幅に減少しました。減価償却費は 7 億 90 百万円の予定です。第 1 四半期の設備投資額は 1 億 39 百万円で通期計画に対する進捗率 17.5%、減価償却費は 2 億 1 百万円で進捗率 25.4%と、ほぼ計画どおりです。今期の主な設備投資には、広島営業所の隣接地取得、基幹システムの刷新、海外市場向けの圧砕機デモ機取得などを含みます。前期までに国内の営業所・サービス拠点の強化にめどが付いたため、今後はシステム開発による業務の可視化・標準化や、海外市場での提案力向上など、「Onyx」の実行基盤を整える投資を進めます。

株主還元(p.17)

株主還元です。2026 年 3 月期は前期比 1 円増配の年間 75 円を実施しました。2027 年 3 月期はさらに 1 円増配の年間 76 円を予想し、実現すれば 17 年連続の増配です。また、今期から中間配当を実施する予定です。当社は事業の安定成長を前提に、累進的配当と配当性向 30%以上を配当方針とし、今期の予想配当性向は 36.0%です。なお、8 月 7 日に開示のとおり、機動的な資本政策と株主還元を目的に、今回 20 万株・5 億円までの自己株式取得枠を設定しました。

新中期経営計画「Onyx」の全体像(p.18)

新中期経営計画「Onyx」です。全体像はこれまでの説明会で説明済みのため、本日は割愛します。「Onyx」は、利益の質、成長の再現性、資本効率を重視し、5 つの重点テーマを 3 年間でやり切るコミットメント計画です。

「Onyx」の現在地(p.19)

第 1 四半期の現在地です。売上高・営業利益は前年同期を下回り、数値面では厳しいスタートでした。一方、アフタービジネスは前年同期比 12.5%増、海外売上高は 17 億 22 百万円、海外売上高比率は 28.8%となり、「Onyx」が目指す事業構成への変化も見られます。国内事業では、プライシング規律の構築に着手し、業界を調査しながら主力機種の価格改定を順次進めています。アフタービジネスでは、補材の価格改定を徹底するとともに、各種施策で指定サービス工場へのアプローチを強化しています。海外事業では、北米で圧砕機販売が徐々に軌道に乗り、販売チャネルや地域ごとの販売手法を検証する取り組みも進めています。在庫管理では、在庫の見える化と KPI の設計を進めています。新規事業・M&A は、第

1 四半期に報告すべき具体的な進捗はありません。第 1 四半期は「Onyx」の成果が業績に現れる段階ではなく、重点施策の実行を開始した局面のため、今後は各施策を進め、体制の強化と仕組み化を進めます。

市場成長性（世界市場）(p.20)

最後に、当社が事業を展開する解体市場の中長期的な成長性です。民間リサーチ会社の調査資料を基にした当社推計では、世界の解体アタッチメント市場は 2023 年の約 41 億米ドルから 2033 年には約 71 億米ドルへ拡大する見通しです。2023 年から 2033 年までの年平均成長率は、世界全体で約 5.6%、米国・欧州・アジアで約 5.2%、日本で約 4.0%です。

米国市場(p.21)

米国と日本は、「Onyx」計画の策定時に AP 社の協力のもとで別途市場予測を行いました。米国市場は 2024 年に金利上昇と在庫調整の影響で大きく調整しましたが、資料上は 2025 年から 2030 年にかけて市場全体で年平均 4.0%の成長を見込みます。

国内市場(p.22, 23)

国内市場は、2025 年から 2030 年まで年平均 3.7%の成長を見込みます。背景には、民間のインフラ投資に加え、築年数の経過した建物ストックの増加があります。非住宅・非木造のコンクリート建物では、築 40 年以上のストックが今後も増加する見通しで、当社の解体アタッチメント需要を中長期的に支えると考えます。

プラント・船舶解体(p.24, 25)

加えて、今後見込まれる需要として、プラント解体と船舶解体があります。火力発電所や化学プラント、製鉄所などの大型設備では、老朽化、脱炭素、事業再編、跡地再開発を背景とした解体需要が見込まれます。これらの現場では鉄骨カッターなど大型アタッチメントの性能・耐久性・安全性が重視されるため、当社の得意領域です。また、世界の船舶解体市場では、老朽船舶の増加、鉄スクラップの再資源化、環境規制の強化を背景に、より安全で環境負荷の低い解体手法への移行が期待されます。現在インドやバングラデシュの人手中心の解体には、人権面・環境面の課題も指摘されています。当社は、国内の建物解体市場を基盤としつつ、プラント、船舶、さらには当社の技術を生かせる海外領域へと事業機会を広げます。

総括

以上、第1四半期の決算と今後の取り組みを説明しました。第1四半期は、国内圧碎機の落ち込みを主因に減収・営業減益となり、通期計画に対して厳しいスタートでしたが、当社の国内シェアは引き続き高い水準を維持し、受注・受注残には底打ちの兆しが見られます。また、アフタービジネスと海外事業も成長しており、今後も期待できます。短期的な市場変動には慎重に対応しつつ、「Onyx」で掲げたプライシング、アフタービジネス、海外事業、在庫適正化の施策を着実に実行し、利益の質と資本効率を伴った成長につなげます。引き続き、皆さまのご理解とご支援をお願いします。ご清聴ありがとうございました。

質疑応答

質疑応答：投資に見合うアフタービジネスの勝ち筋と社内 KPI について

ご質問：Onyx では海外事業とアフタービジネスを成長領域とされていますが、昨年度の約 39 億円の投資は土地取得が中心で、減価償却の伸びは限定的です。第 1 四半期のアフタービジネスは伸びているものの、投資額に対しては途上との認識です。（1）他社がやらないアフタービジネスに、どのような勝ち筋を見ていますか。（2）投資判断で用いている KPI があれば教えてください。

前西：昨年度の投資は建物も相応にありますが、償却期間が長いと償却は増えにくい構造です。（1）勝ち筋は「取りきれていない需要を取りに行く」ことです。各拠点で修理を行う中、当社が拾えていない修理や、純正部品ではなくイミテーション部品が使われる例が少なくありません。大型・高度な修理は自社で、町工場のできる修理は「指定サービス工場」（協力会社網）に委ね、そのネットワークのグリップを強めて純正部品と修理の取り込みを拡大します。製品シェアは高い一方でアフター領域は取りきれておらず、そこを反省点として仕組み化を進めています。（2）KPI は、拠点ごとの修理粗利率や、補材・修理を含むアフタービジネスの粗利益率などを設定しています。設備投資は資本コスト（8%程度）以上の投資効率を最低基準とします。アフターの利益率は個別開示を控えますが、全事業平均利益率より一段高い水準とご理解ください。

質疑応答：船舶解体市場における解体アタッチメントの成長性について

ご質問：船舶解体市場における解体アタッチメントは、どのような成長を見込んでいますか。

前西：船舶解体は、今後の有望な市場のひとつと考えています。背景として、2025 年 6 月にシップ・リサイクル条約が発効し、環境保全や労働安全に配慮した解体への移行が世界的に求められるようになりました。現在、インドやバングラデシュで行われている人手中心の解体には、油の流出や労働災害など環境・人権面の課題が指摘されており、より安全で環境負荷の低い手法への転換が進むと見ています。国内でも、大型外航船に対応した環境配慮型のドックによる事業化の動きが出てきており、こうした現場では鉄骨カッターなど大型アタッチメントの性能・耐久性・安全性が重視されます。当社の技術を生かせる有望領域と考え、機会を注視しています。ただし、市場規模の数値化は今後の課題です。

質疑応答：船舶解体の販路と競争環境について

ご質問：船舶解体は従来の販路と同じでしょうか。また、解体では中国・韓国が優勢ですが、受注に向けどのような取り組みをしていますか。

前西：船舶解体は解体業者様が担うため、商流としては従来と大きく変わらないと考えています。中国・韓国が優勢とされるのは主に船舶の建造分野で、解体自体は現状、安価な労働力に依存する地域が中心です。ただ、そうした手法には環境・人権面の課題があり、より安全で環境負荷の低い方法への移行が求められています。当社としては、こうした潮流の中で、鉄骨カッターをはじめとする大型アタッチメントや、それを支えるアフターメンテナンスといった、当社が強みを持つ領域で貢献できると考えています。

質疑応答：第1四半期の反動と通期の増収増益の可能性について

ご質問：第1四半期の落ち込みが大きい中で、第2四半期以降・通期での増収増益は可能でしょうか。

前西：第1四半期の落ち込みが大きいいため楽観はできませんが、海外が戻りつつあり、このまま悪化が続く状況ではないと見ています。シェアと競争力は変わっておらず需要が戻れば取り込めるため、現時点では通期での計画達成を目指します。

閉会ご挨拶

前西：本日はお忙しい中ご参加いただき、誠にありがとうございました。引き続き、通期予算の達成に向けて努めます。今後ともオカダアイヨン株式会社をよろしくお願いいたします。

本日はありがとうございました。

※本記録は、説明会での発言の趣旨を踏まえ、読みやすさおよび正確性の観点から一部を編集・要約しています。

※本記録には、当社の現時点における計画・見通し・判断に基づく将来に関する記述が含まれています。これらは説明会開催時点で入手可能な情報に基づくものであり、実際の業績等は、経済情勢、市場環境、為替変動その他の要因により、記載された見通しと異なる可能性があります。