

IR情報

株主還元・配当政策

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）。

（配当金：円）

■ 配当金

● 配当性向

配当性向 40.3%

配当性向 35.5%

18

22

23

24

27

28

29

32

38

70

74

75

15/3期

16/3期

17/3期

18/3期

19/3期

20/3期

21/3期

22/3期

23/3期

24/3期

25/3期

26/3期（予想）

株主優待のご案内

旅

電

暮

食

オカダアイオン・プレミアム優待倶楽部

当社の株主優待制度は、保有株数に応じて贈呈するポイントをご使用いただき、インターネット上で5,000点を超える商品の中からお好みに合わせてお選びいただける制度です。

権 利

2026年3月31日

確 定 日

（400株以上保有する株主様が対象）

詳しくは、当社ホームページをご覧ください。

会社概要

株式情報

会社概要

（2025年9月30日現在）

商 号

オカダアイオン株式会社

OKADA AIYON CORPORATION

本 社

〒552-0022

大阪市港区海岸通四丁目1番18号

TEL. 06-6576-1281

設 立 年 月 日

1960年9月1日

資 本 金

2,221百万円

従 業 員 数

289名

【主要な事業内容】

▶ 油圧ブレーカ

TOP、TOP-V、超低騒音TOP-S、TOP-J

▶ 圧 碎 機

TS-Wクラッシャー、TSRCクラッシャー

TS-Wカッター、TS-Sカッター、コワリクン

▶ 林 業 機 械

木材用グラップル、地引きウインチ

ブロセッサ、ハイブリッドバケット

▶ 大型環境機械

タブグラインダー、ウッドホグ、ログバスター

ビッグバス、ブランド関連機器

【主要な営業所】

東京本店・関西支店・札幌営業所・盛岡営業所・仙台営業所

湘南営業所・中部営業所・北陸営業所・広島営業所

四国営業所・福岡営業所・熊本営業所・東京オフィス・海外事業所

【オカダアイオングループ】

株式会社アイコンテック・株式会社南星機械

Okada America, Inc.・Okada Midwest, Inc.

Okada Europe B.V.・Okada Aiyon (Thailand) Co.,Ltd.

株式情報

（2025年9月30日現在）

発行可能株式総数

20,000,000株

発行済株式の総数

8,378,700株（自己株式325,227株を含む。）

株主数

11,114名

大株主【上位10名】（2025年9月30日現在）

株 主 名	持株数（株）	持株比率（%）
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	580,500	7.20
岡田眞一郎	342,150	4.24
極東開発工業株式会社	300,000	3.72
株式会社三井住友銀行	242,930	3.01
株式会社三菱UFJ銀行	220,000	2.73
岡田町子	220,000	2.73
株式会社テイサク	185,000	2.29
株式会社池崎鉄工所	180,100	2.23
萱岡和夫	174,800	2.17
株式会社南星	150,000	1.86

（注）1.当社は、自己株式を325,227株保有しておりますが、上記大株主からは除外しております。

2.持株比率は自己株式を控除して計算しております。

ホームページのご案内

https://okadaaiyon.com

当社のホームページでは、株主・投資家の皆様に企業情報、財務情報やサステナビリティ情報について、積極的に情報開示を行っております。

ぜひご覧ください。

こちらのQRコードからもアクセス！

※【QRコード】は株式会社デンソーウェーブの登録商標です。

株主メモ	
事 業 年 度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定 時 株 主 総 会	毎年6月
単 元 株 式 数	100株
公 告 の 方 法	電子公告とし、当社ホームページに掲載いたします。なお、電子公告によることができない事故その他やむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に掲載いたします。 アドレスは、https://okadaaiyon.com
上 場 証 券 取 引 所	東京証券取引所プライム市場
株主名簿管理人および特別口座の口座管理機関	三井住友信託銀行株式会社
株 主 名 簿 管 理 人 事 務 取 扱 場 所	大阪市中央区北浜四丁目5番33号
（ 郵 便 物 送 付 先 ）	三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
（ 電 話 照 会 先 ）	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
株 主 用 サ イ ト U R L	0120-782-031（フリーダイヤル） 受付時間 9:00～17:00（土日休日を除く）
	https://www.smtb.jp/personal/procedure/agency/

オカダアイオン株式会社
https://okadaaiyon.com

第67期 第2四半期（中間期） 株主レポート

2025年4月1日 ～ 2025年9月30日

オカダアイオン株式会社

証券コード：6294

OKADA

Active Innovat. Young Original Network

OKADA REPORT

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

TOP MESSAGE

成長戦略の更なる加速のために

NEW TOPICS

地域ネットワークの強化と新拠点開設について

◆ 財務ハイライト

◆ セグメント別・品目別の概況

◆ 株主還元・配当政策

◆ 会社概要／株式情報

財務ハイライト

FINANCIAL HIGHLIGHTS

売上高

（単位：百万円）

第64期	第65期	第66期	第67期
11,680	13,391	13,067	12,890
23,575	27,095	26,582	28,000（予想）

営業利益

（単位：百万円）

第64期	第65期	第66期	第67期
1,105	1,525	1,164	1,250
1,965	2,719	2,279	2,500（予想）

親会社株主に帰属する中間純利益

（単位：百万円）

第64期	第65期	第66期	第67期
785	1,105	731	849
1,414	1,886	1,475	1,700（予想）



代表取締役社長 岡田 祐司

平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社における第67期 中間期(2025年4月1日 ～2025年9月30日)の業績につきまして、ここにご報告いたします。

成長戦略の更なる加速のために

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



まず、今般のアドバンテッジパートナーズとの事業提携と資金調達について、改めて解説をお願いします。

当社は、2025年11月13日開催の当社取締役会において、企業価値向上の実現に向け、成長戦略を加速させるため、株式会社アドバンテッジパートナーズ（以下、AP社）と事業提携のうえ、第三者割当により発行される新株予約権および転換社債型新株予約権付社債の募集により資金調達を実施することについて決議いたしました。

具体的な事業提携と資金調達の概要は、次のとおりです。

- AP社が運用するファンドに対し、第5回新株予約権および第1回無担保転換社債型新株予約権付社債総額37.5億円を第三者割当により割当予定。
- 事業提携開始は2025年12月10日。
- 提携では、①全社QCDの更なる強化、②グローバル化（北米、欧州等）、③メンテナンス・修理等強化によるソリューション提供、を当社の取り組むべき事業戦略方針と定め、AP社からの経営支援を受け、グローバルメー

カーとしての地位確立や高付加価値化といった強固なビジネスモデル構築を目指す。

4 新株予約権は、原則2025年12月11日から2026年6月10日まで行使不可（一定事由発生時は例外的に行使可能といたします）。

5 2026年3月期業績への影響は、軽微。

この事業提携と資金調達が目指す事業戦略とは、どのようなものですか？

①国内におけるQCD（Quality（品質）、Cost（コスト）、Delivery（納期））の更なる強化、②「グローバルメーカー」としての地位確立、そして③メンテナンスソリューション等強化による顧客への生涯提供価値最大化、の実現を目指すものです。具体的な内容は、次のとおりです。

① QCDの更なる強化

品質（Quality）、コスト（Cost）、納期（Delivery）、製造業の根幹を支えるこの3要素を、次のステージへ引き上げます。管理手法の高度化により、ムダを徹底排除します。さらに、グローバル調達の拡大と生産委託先の多様化で、柔軟かつ効率的な供給体制を構築し、収益力の更なる向上を目指します。

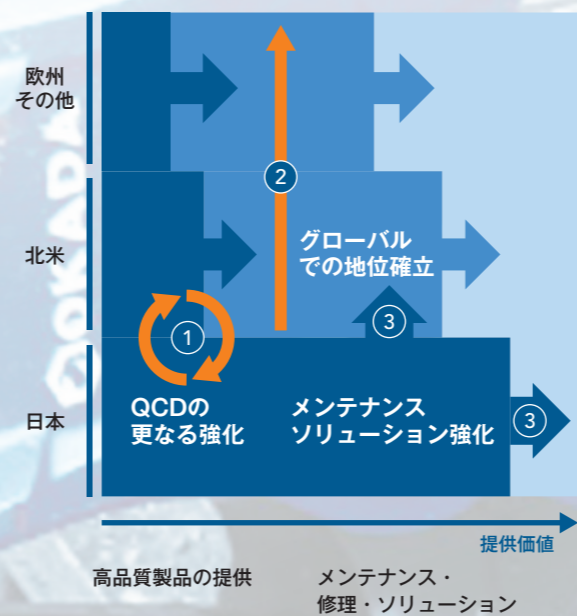
② グローバルでの地位確立

北米市場では営業力を強化し、シェア拡大を目指します。欧州では、ニーズが高い国を中心にスケールを拡大します。さらに、同製品やバンドル販売が可能な企業とのM&Aを積極的に推進し、製品ラインアップを強化します。これらの取り組みは、単なる販売拡大ではなく、世界市場で確固たる地位を築くための布石と考えています。

③ メンテナンスソリューション強化による顧客生涯価値の最大化

製品を売るだけでは終わりません。高い顧客満足度を追求し、アフターサービスを強化することで、顧客との長期的な関係を築き、オカダブランドの強化を図ります。また、デジタル技術を活用し、顧客のニーズや活動実態を把握し、提案型営業力を強化します。さらに、修理代理店網の拡大と体制強化により、迅速で確実なサービスの拡大を目指します。これにより、お客様の生涯価値（LTV）を最大化し、信頼を積み重ねていきます。

地域と提供価値の展開イメージ



社長の決意のほどをお聞かせください。

オカダアイオンは今、挑戦の真ただ中にあります。解体アタッチメントで培った技術と信頼を礎に、外部の知恵と資本を取り込み、海外市場や新たな事業領域へ果敢に踏み出す所存であります。私たちは変化をチャンスと捉え、設備、人的資本、技術投資をスピード感を持って実行し、役員・社員が一枚岩となって、新たな価値を創り出してまいります。短期的には波があっても、着実に事業基盤を強化し、株主・投資家の皆様との信頼を深めながら成果をお示してまいります。

では、足元の業況は如何ですか？

国内では足許の堅調な解体・インフラ工事需要に対応した増産と生産性向上を軸にした生産体制強化を注力課題として取り組み、開拓余力の大きな海外では拠点展開している米国・欧州・アジアでの営業体制強化を図るなど、更なる持続的成長と企業価値向上に注力してまいりました。その結果、前年同期比減収ながら価格改定とコスト削減が寄与し、増益を確保いたしました。

成長を支える会社の強みは、どこにあるとお考えですか？

設計・開発から製造、販売、修理まで一気通貫で対応できるのが当社の強みです。アフターメンテナンス部門を持つことで、ユーザーのお客様と直に接することができるのが当社の持ち味です。お客様の生の声を聞き、次の製品開発に生かしていく製品開発が、当社のものづくりの軸であり特徴です。また、そのように開発した製品の中では、鋳鋼品（特殊鋼の鋳物）を使用している大割機や

鉄骨カッターなどが特に好評です。省人・省力化を背景に解体アタッチメントが大型化していく中、鋳鋼部材を使用することで、大型化に必要な「丈夫で破砕力があり且つ軽量」な製品が実現できるのです。

今後はどのような課題に取り組んでいかれるのでしょうか？

当社グループの主力工場であるアイオンテックにおいて、ここ数年課題であった生産能力の向上が達成でき、より一層の受注に応じることが可能となりました。また、需要が旺盛で手狭になってきた都市部の拠点整備を進めており、関西支店（2025年12月完工）、北関東営業所（2026年1月完工）の建設を進めております。これらの施策により、国内市場における更なるシェア拡大、売上向上を目指してまいります。

また海外では、Okada Midwestの経営体制も刷新し、Okada Americaとともに、デモ機による大割機市場の開拓を進め、更なる成長を目指してまいります。

次期中長期経営計画は、いつ発表されますか？

現在、2030年度までの中長期経営計画VISION30を推進中ですが、来期初には、今般の事業提携および資金調達の目指す姿も織り込み、具体的な数値目標を含む見直し中長期経営計画を策定したいと考えています。

経営理念である“社会に存在価値ある会社”を実現するため、常に新しいことに挑戦し、成長し続ける会社でありたいと思っています。株主の皆様におかれましては、引き続きご指導ご鞭撻を宜しく申し上げます。

セグメント別・品目別の概況

国内セグメント

売上高9,813百万円（前年同期比0.1%減）と減収となりました。セグメント利益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たことおよび採算のとれる商製品の販売が寄与したことなどから1,065百万円（前年同期比8.5%増）と増益となりました。

解体環境アタッチメント

・主力の圧碎機は再開発やビル・工場等の建替等による解体需要が引き続き堅調ではあるものの、工事現場の工期遅れ等による納期ズレや各社ショベルメーカーの販売不振の影響、さらには大阪・関西万博開催期間中の解体工事見合わせ影響等もあり売上高4,605百万円（前年同期比0.9%減）となりました。・つかみ機は木造解体、災害復興等の需要は引き続き堅調であるものの、全般的には動きが鈍く売上高659百万円（前年同期比5.9%減）となりました。

林業機械・大型環境機械・ケーブルクレーン

・林業機械も出足が鈍く売上高757百万円（前年同期比13.8%減）となりましたが、南星機械販売部門との営業統合も2年目に入り販売体制の強化が図れてきております。・輸入商材の大型環境機械は円安進行による仕入価格の高騰から引き続き販売に苦戦しているものの、入れ替え促進が功を奏し売上高343百万円（前年同期比33.7%増）となりました。・ケーブルクレーン事業は、再生可能エネルギーとして見直されている水力発電所の改修工事などの受注は順調ながら、工期の関係などから売上高540百万円（前年同期比4.8%減）となりました。

アフタービジネス

・アフタービジネスに関しては、原材料売上は942百万円（前年同期比3.9%減）と微減になりましたが修理売上高に関しては573百万円（前年同期比6.2%増）と底堅い伸びとなりました。

OPERATING RESULTS

海外セグメント

売上高3,077百万円（前年同期比5.2%減）と減収となりました。・主力地域の北米に関しては、子会社オカダアメリカでは販売先での在庫調整などによる買い控えの影響は少しずつ回復傾向にあるものの、2022年12月に経営統合したオカダミッドウエスト社での商製品の販売減が響き売上高2,107百万円（前年同期比11.1%減）となりました。・欧州は一昨年後半からの需要の減速影響は受けつつも一部の商品での販売が伸びたことなどから売上高534百万円（前年同期比6.6%増）となりました。・アジア地域においては売上高289百万円（前年同期比6.9%増）となりました。セグメント利益に関してはオカダアメリカでの増収効果や経費の見直し等もあり192百万円（前年同期比9.3%増）と増益となりました。

NEW TOPICS

地域ネットワークの強化と新拠点開設について

当社は、持続的な成長戦略に基づき、地域ネットワークの更なる強化と事業基盤の拡充を目的として、新たに二つの拠点の建築を進めてまいりました。

まず、関西支店につきましては、年内に完工する予定です。これにより、西日本エリアにおける営業およびサポート体制を強化し、顧客満足度の向上を図ります。

続いて、北関東営業所についても、2026年3月中旬の完工に向けて準備を進めております。

なお、両拠点ともに業務効率と顧客へのサービス向上を図るため、販売した大型製品のメンテナンスを目的として、主要設備である20tクレーンを設置しております。これにより、納入後のアフターサービス体制を強化し、お客様の設備稼働率維持に貢献いたします。

特徴は、北関東営業所がユニバーサルデザインを考慮した設計となっている点です。車いす対応のスロープや障がい者用トイレを設置するなど、すべての方にとって利用しやすい環境を整備し、社会的責任への対応と、多様な人材が活躍できる職場環境の実現を推進してまいります。

これらの新拠点が、今後の当社の市場拡大と効率的な事業運営の要となることを確信しております。



関西支店



北関東営業所バース図