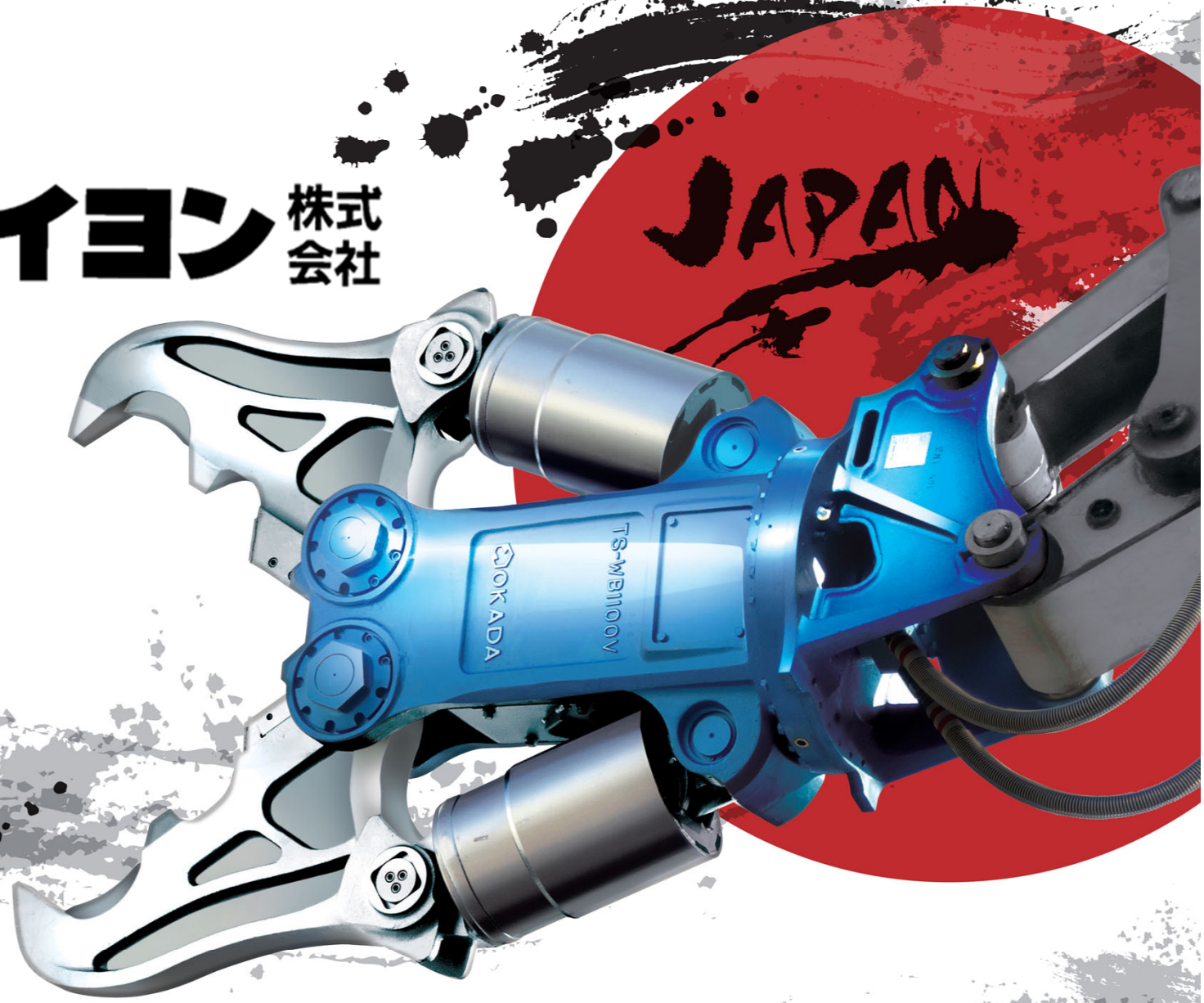
オカダアイヨン株式会社

会社説明会資料

（東証一部　6294）



代表取締役社長　苅田　俊幸

2018年11月13日

会社概要

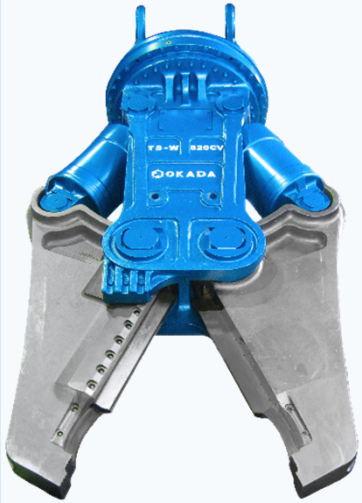
会社名	オカダアイヨン株式会社　（'18/3期末）
創　　業	1938年7月（設立1960年）
本　　社	大阪府大阪市港区海岸通4丁目1番18号
市　　場	東証一部（6294）
資本金	2,221百万円
売上高	15,399百万円
事業内容	建設機械及び林業機械の製造、販売、修理
従業員	430名（'19/3期9月）
決算期	3月31日
発行株式総数	8,378,700株

主力商品

解体アタッチメント
（油圧ショベル先端部分）

大割機

小割機



鉄骨カッター

油圧ブレーカ

環境機械
（木材破砕機・林業機械）

ウッドホグ

ビッグバス

林業用
グラップル

ダム建設用
ケーブルクレーン

主力商品紹介

事業概要

＜製造・調達＞ ＜開発・販売・修理＞

【製造子会社】

アイヨンテック

AIYON TECH.

【協力工場】

オカダ アイヨン 株式会社

【海外販路】

- 海外販売店
- 米国子会社

Okada America

OKADA AMERICA

【国内販路】

- ショベルメーカー
- レンタル業者
- エンドユーザー

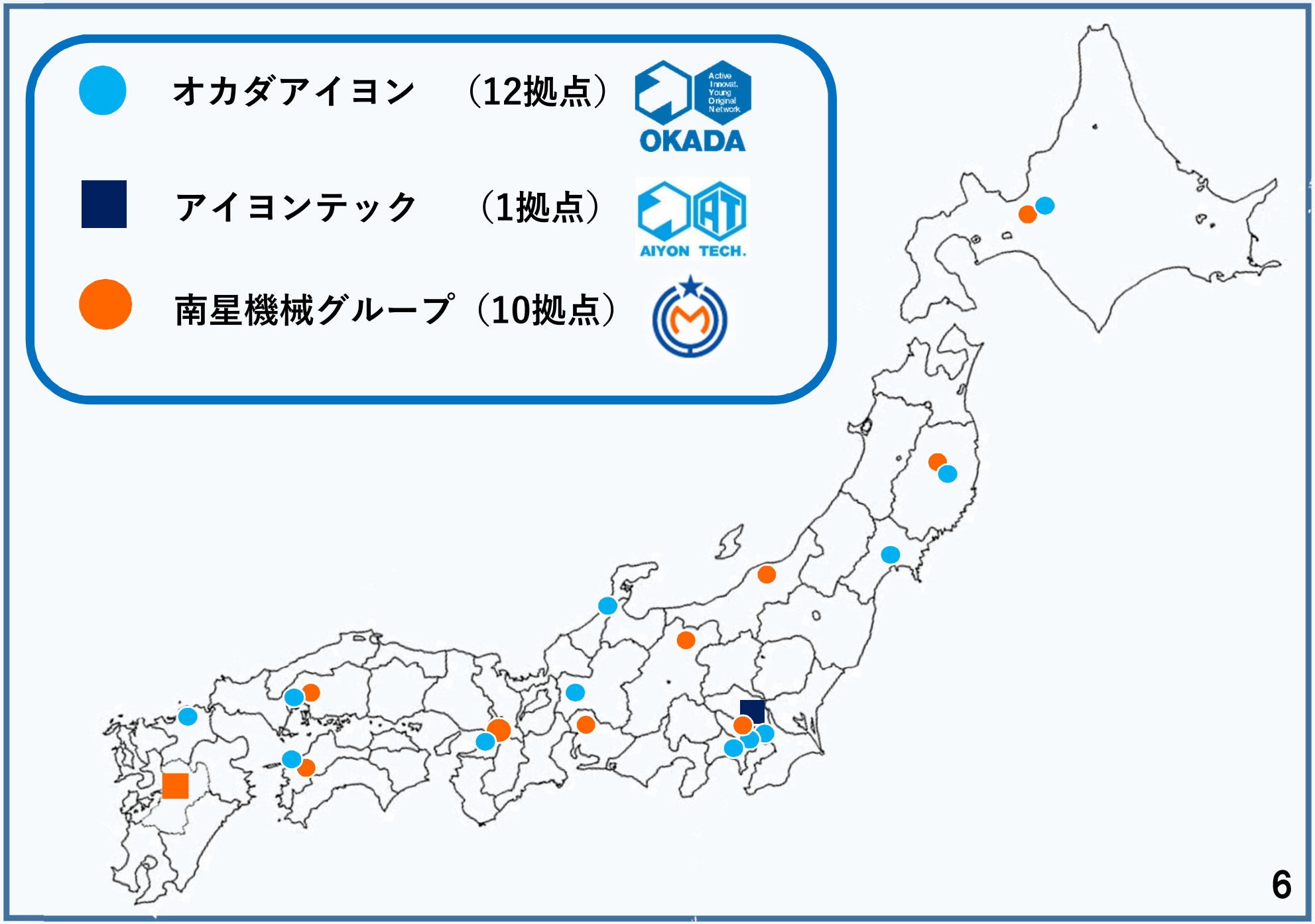
南星グループ

株式会社南星機械

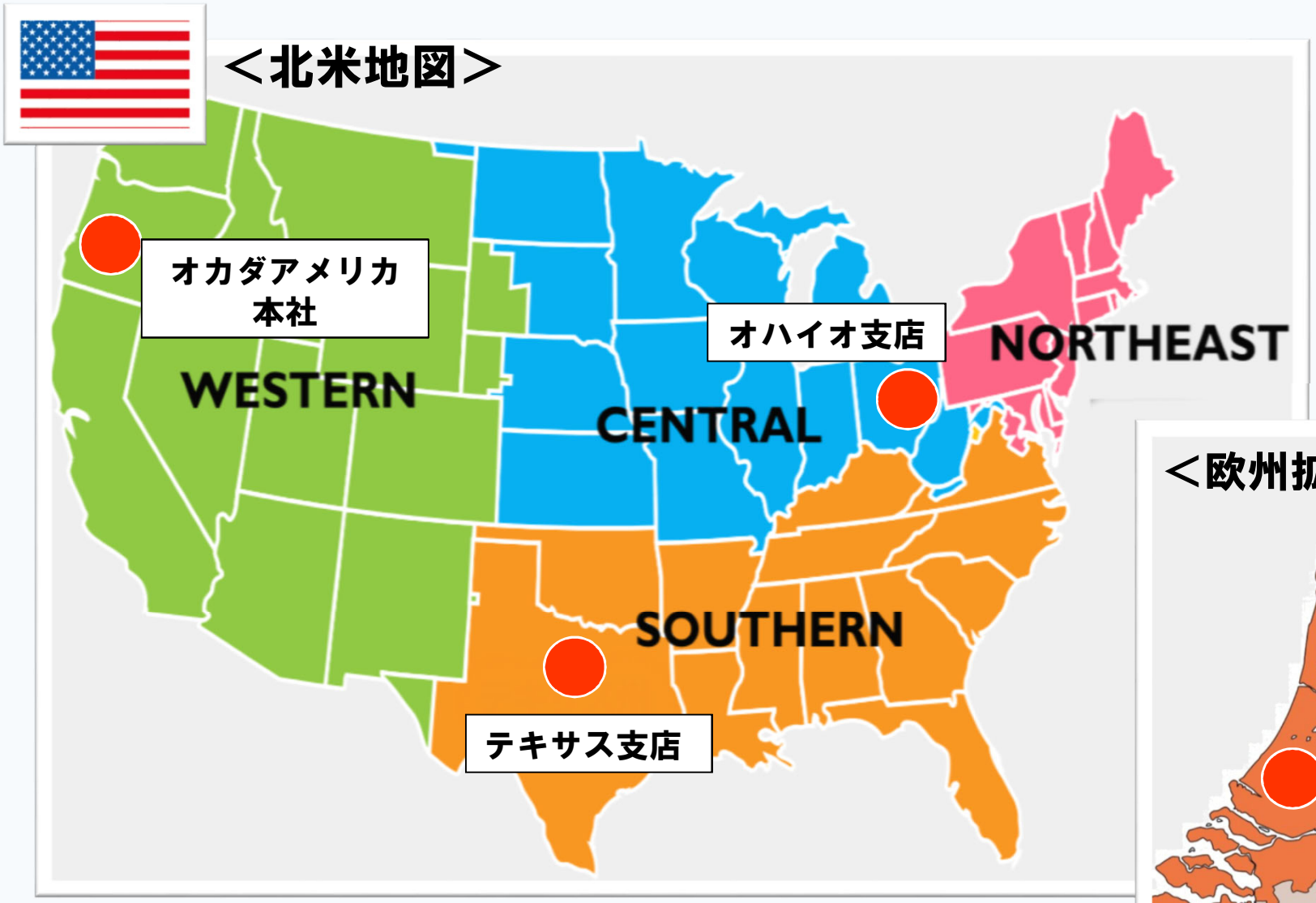
株式会社南星ウインテック

暁機工株式会社

グループ国内事業拠点

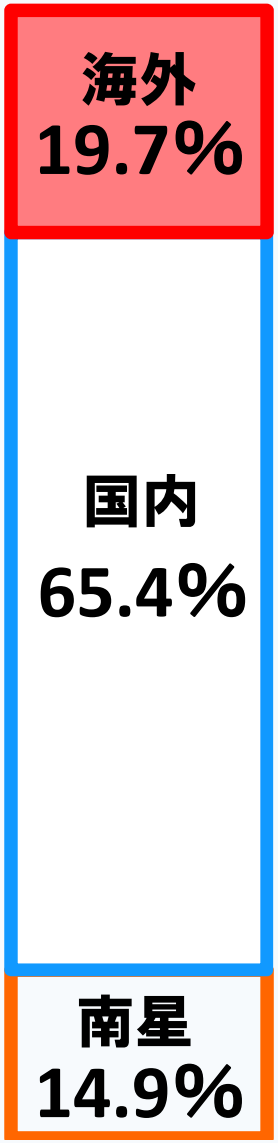


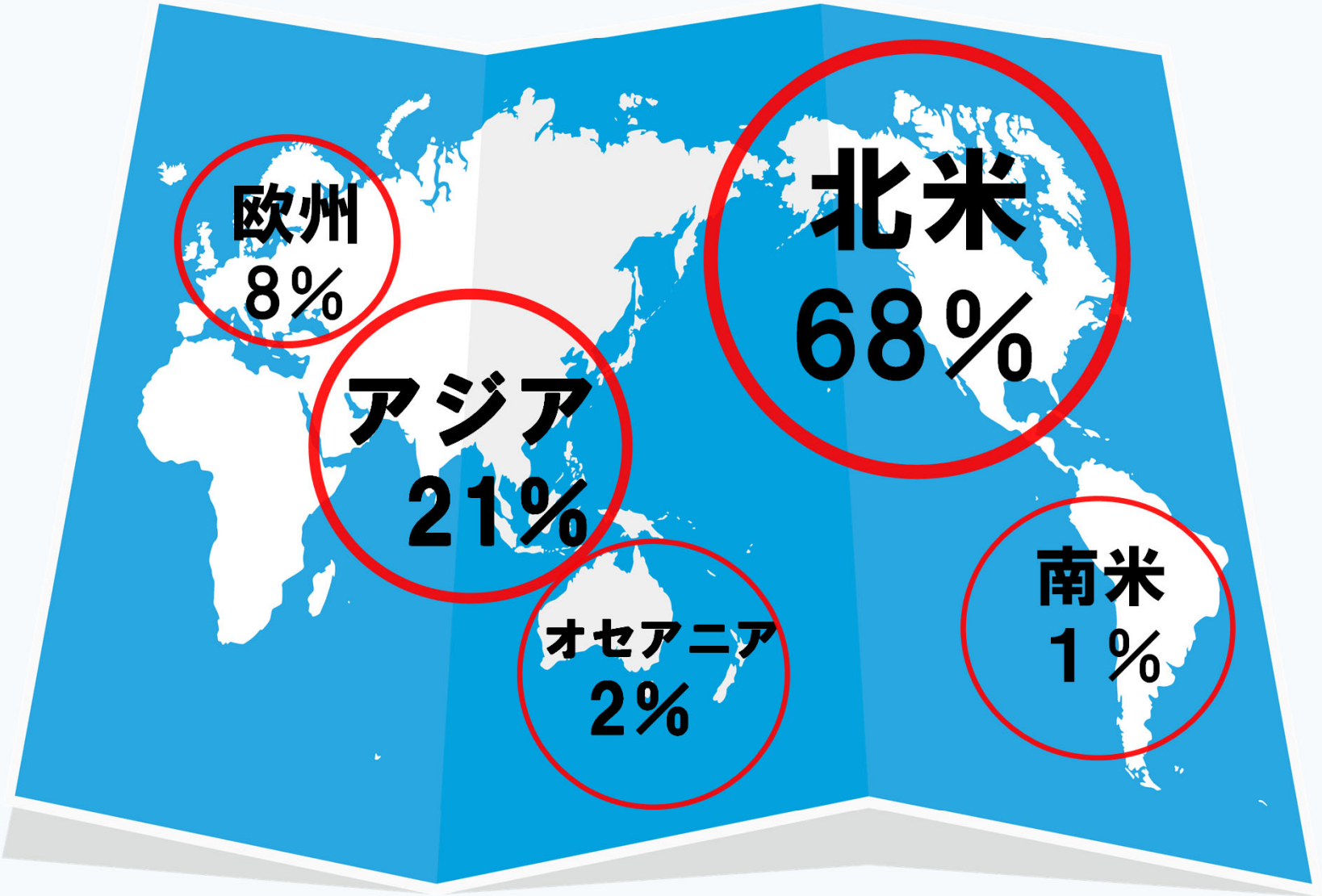
海外事業拠点


＜北米地図＞
オカダアメリカ
本社
WESTERN
オハイオ支店
NORTHEAST
CENTRAL
SOUTHERN
テキサス支店

＜欧州拡大図＞
アムステルダム
ロッテルダム
オランダ
ドイツ
ベルギー

海外販売先比率（'19/3期 2Q）





南星事業 国内事業 海外事業

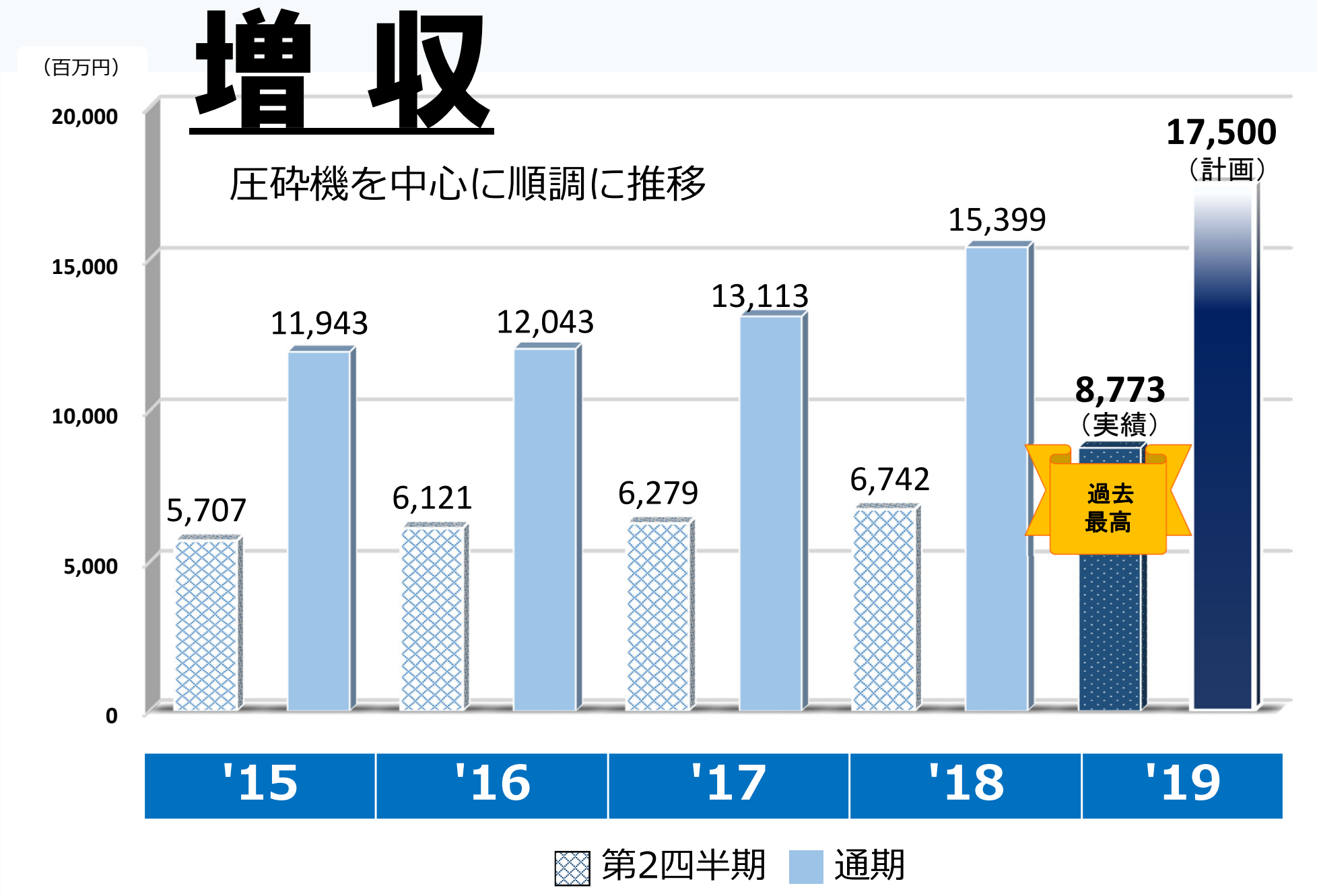
当社の強み

'19/3期2Q 連結業績（要点）

※（ ）内は前年同期比

- 連結売上高は　８７億７３百万円（＋３０．１％）
- 経常利益は、　　９億１７百万円（＋２９．２％）
- 【国内】再開発・建替需要が堅調な圧砕機、
  排ガス規制影響が薄れた環境機械等が売上を伸ばし、
  売上高５７億３６百万円（＋１０．０％）
- 【海外】堅調な海外需要を背景に、北米・アジア・欧州とも
  売上を伸ばし、売上高１７億２８百万円（＋１３．３％）
- 【南星】林業機械、スクラップ用機械、ケーブルクレーンを
  中心に、売上高１３億８百万円

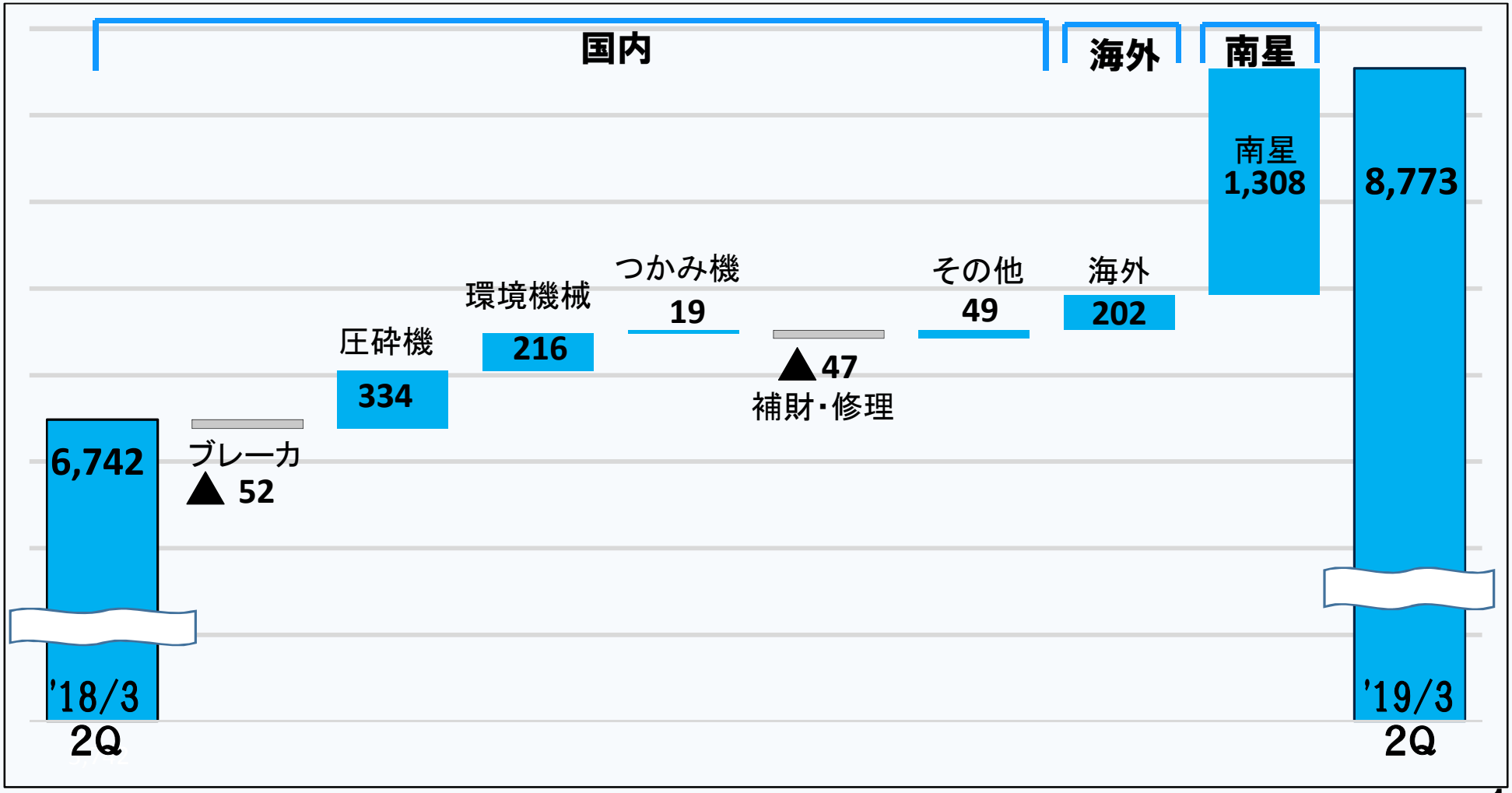
売上高　過去推移（過去５年間）



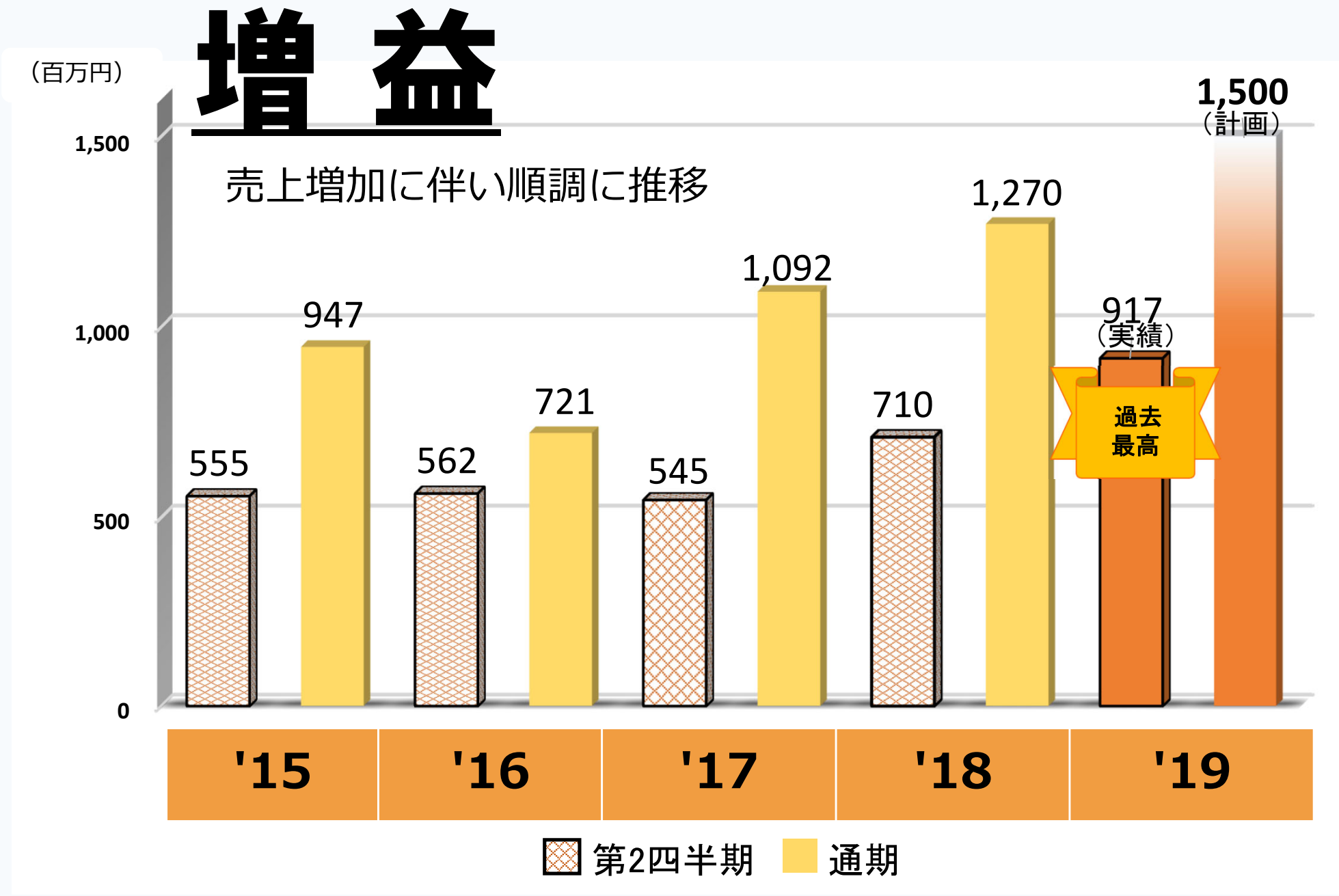
'19/3期2Q　売上高増減要因

- 国内は、引き続き堅調な主力圧砕機の販売に加え、
  排ガス規制の影響が減った環境機械売上により増加
- 海外は、北米・アジア・欧州等全体的に売上が増加

単位（百万円）



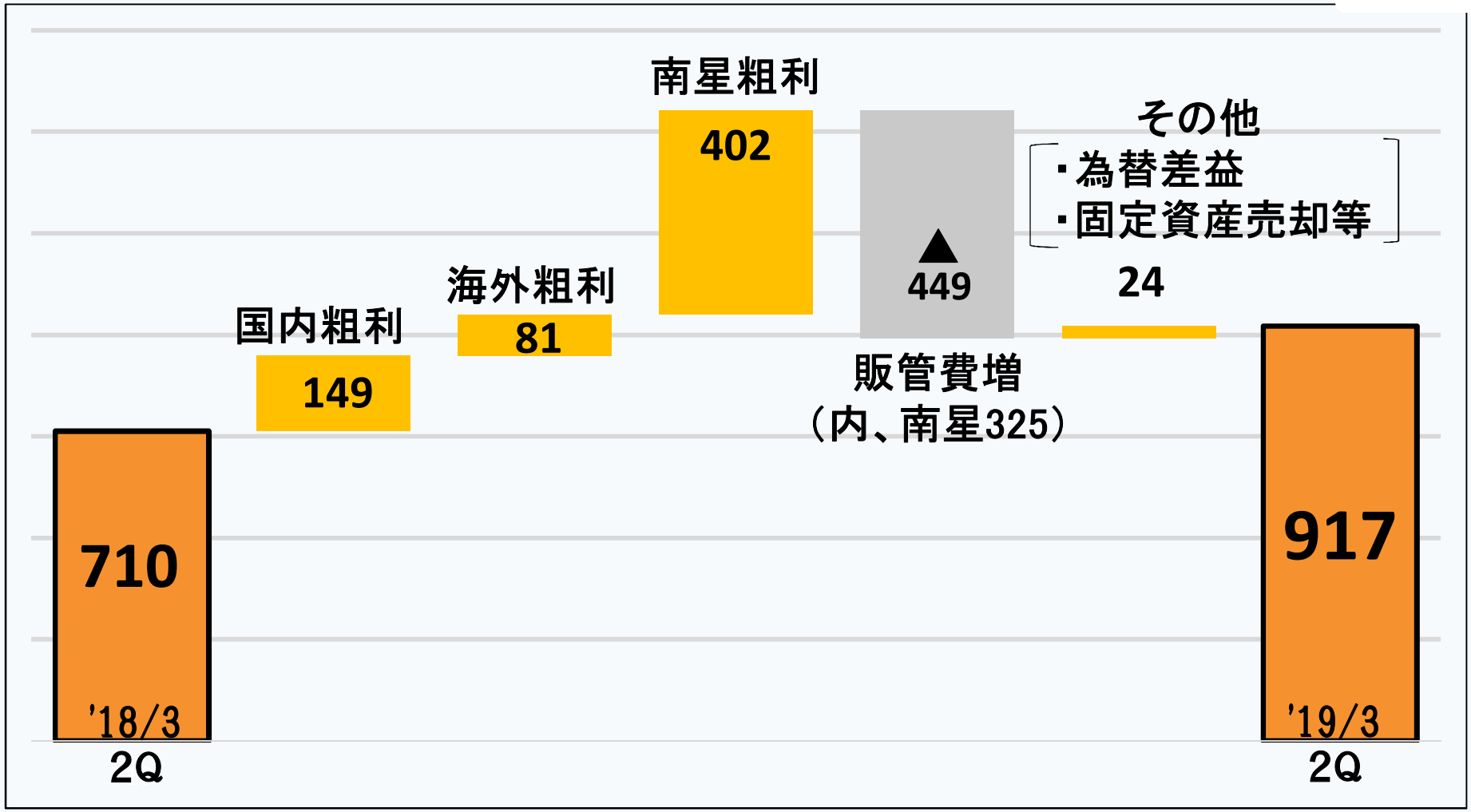
経常利益　過去推移（過去５年間）



'19/3期2Q　経常利益増減要因

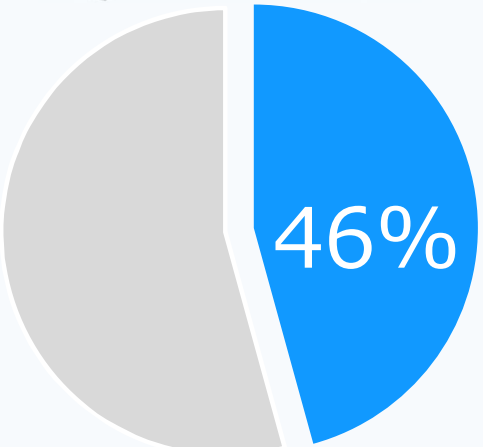
- **国内・海外粗利は売上増に伴い増益**
- **販管費は南星関連が増加**

単位（百万円）

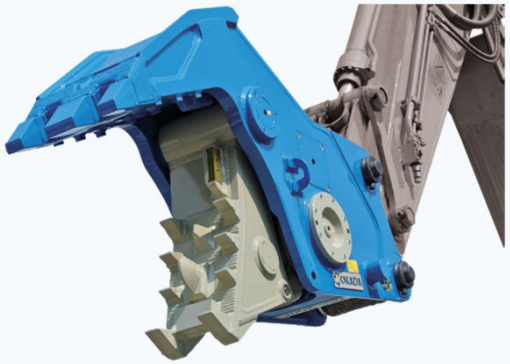


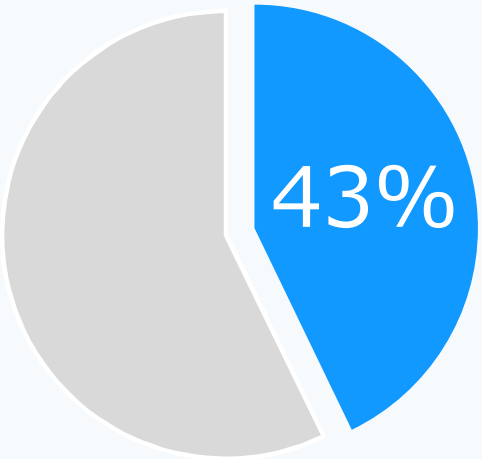
主力製品とその国内シェア（'19/3期 2Q）

大割機

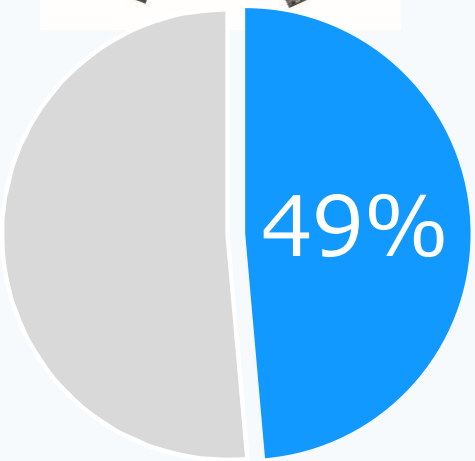


小割機

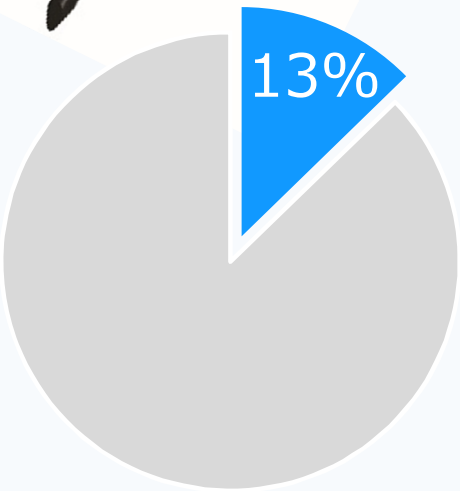




鉄骨カッター



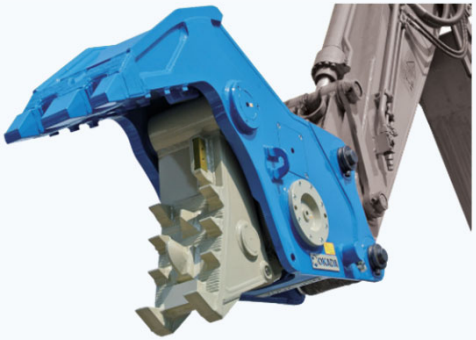
油圧ブレーカ



日本建設機械工業会発表資料をもとに当社作成（'18/4～'18/9 累計）

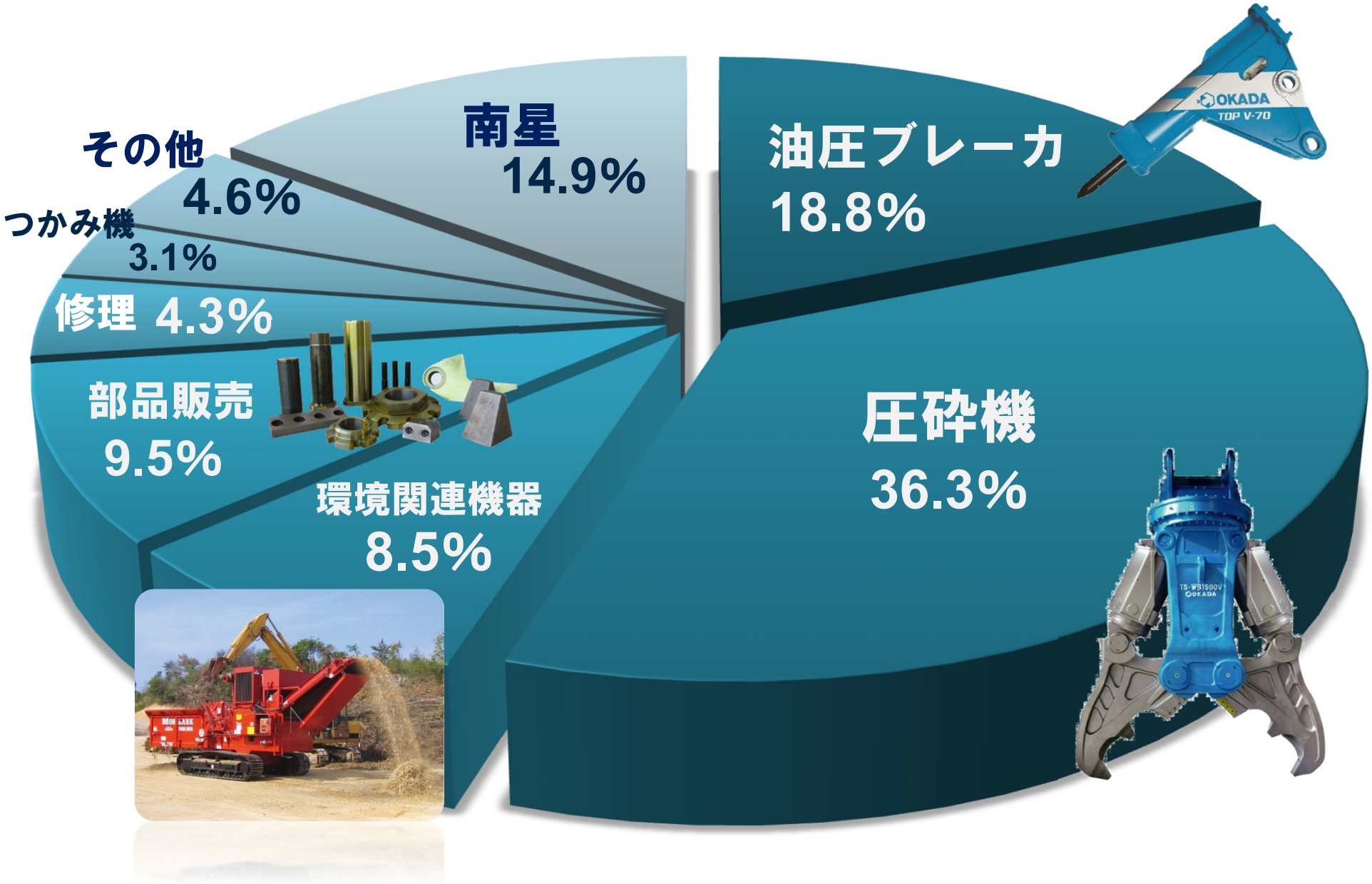
首都圏　主力商品とその国内シェア（'19/3期 2Q）

	大割機	小割機	鉄骨カッター
全国平均	46%	43%	49%
首都圏	56%	46%	53%



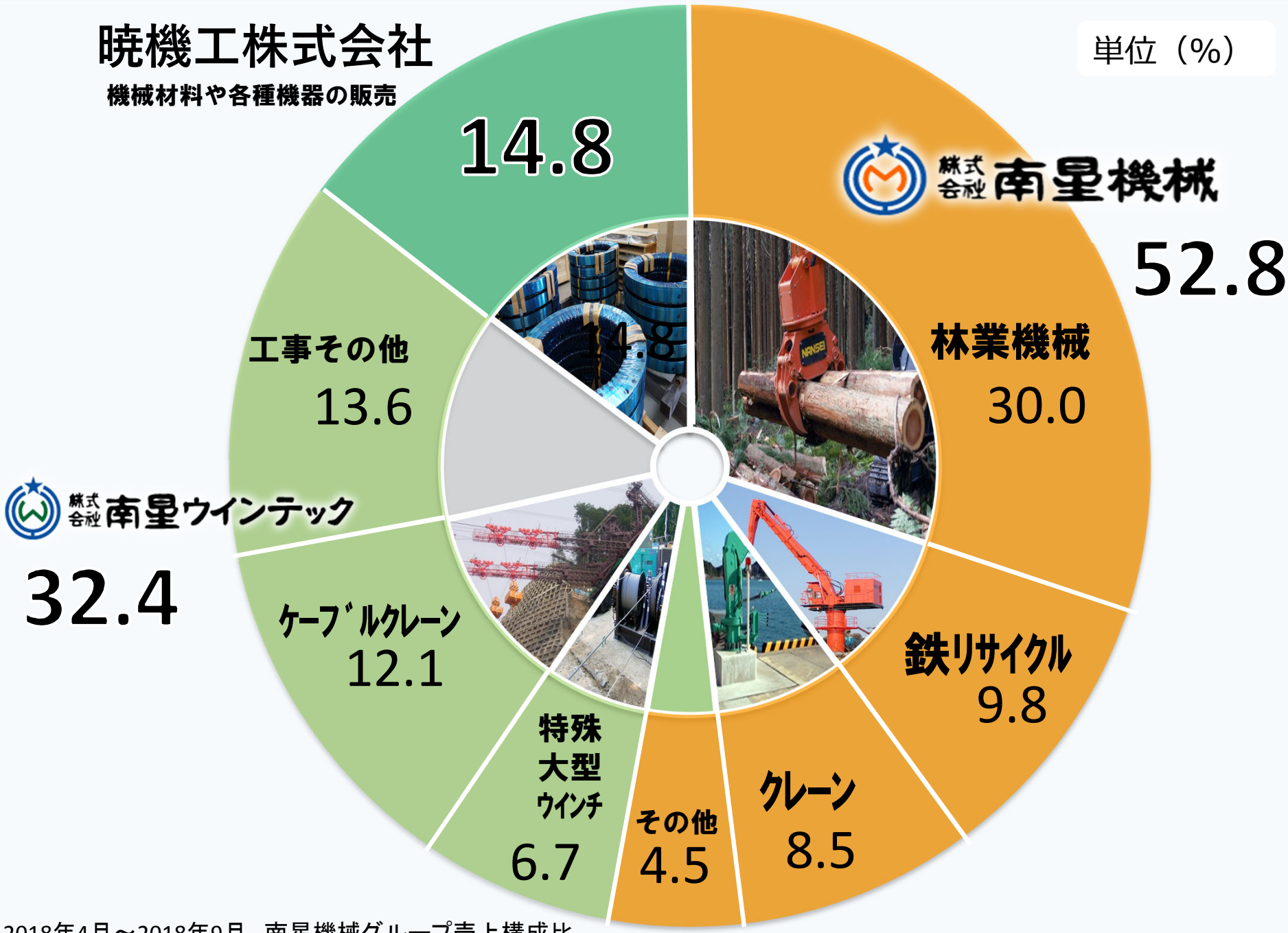
日本建設機械工業会発表資料をもとに当社作成（'18/4～'18/9 累計）
首都圏：東京・埼玉・千葉・神奈川

売上構成比('19/3期2Q)



※ 2018年4月～2018年9月 当社売上構成比

売上構成比('19/3期2Q)



※ 2018年4月～2018年9月　南星機械グループ売上構成比

機種別（セグメント別）売上（2Q推移）

単位（百万円）

		'17/3期 2Q	'18/3期 2Q	**'19/3期 2Q**	前期比		前々期比
					金額	増減（%）	増減（%）
	ブレーカ	319	448	396	▲52	▲11.6	24.1
	圧砕機	2,503	2,726	3,060	334	12.3	22.3
	環境機械	847	489	705	216	44.3	▲16.8
	つかみ機	257	251	270	19	7.6	5.1
	補材・修理	913	1,001	954	▲47	▲4.7	4.5
	その他	309	301	351	49	16.6	13.6
	国内計	5,148	5,216	5,736	519	10.0	11.4
	海外計	1,131	1,525	1,728	202	13.3	52.8
	南星計	–	–	1,308	–	–	–
	連結計	6,279	6,742	**8,773**	**2,031**	30.1	39.7

オカダ解体用機械　地域別売上（2Q推移）

単位（百万円）

	'17/3期 2Q	'18/3期 2Q	'19/3期 2Q	前期比		前々期比 (%)
				金額	%	
北海道	224	211	295	84	39.8	31.7
東北	704	686	671	▲15	▲2.2	▲4.7
関東	1,863	1,611	1,793	182	11.3	▲3.8
中部・北陸	588	603	708	105	17.4	20.4
関西	552	635	689	54	8.5	24.8
中国・四国	443	408	565	157	38.5	27.5
九州	638	908	786	▲122	▲13.4	23.2
その他（本社営業部扱）	135	153	229	76	49.7	69.6
国内計	5,148	5,216	5,736	519	10.0	11.4
海外計	1,131	1,525	1,728	202	13.3	52.8
南星計			1,308	1,308	–	–
連結計	6,279	6,742	8,773	2,031	30.1	39.7

セグメント別推移

		’18/3期	’19/3期	前年同期比	
		２Ｑ	２Ｑ	増減	率
売上高		6,742	8,773	2,031	30.1
	国内	5,216	5,736	519	10.0
	海外	1,525	1,728	202	13.3
	南星	–	1,308	1,308	–
経常利益		710	917	207	29.2
	国内	415	540	124	30.0
	海外	294	328	34	11.8
	南星		75	75	–

アーチ2020

中長期経営計画 2ndステージ

ローリングプラン

（2018～2020）

オカダ アイヨン株式会社

© 2018 Okada Aiyon Corporation. All Rights Reserved.

中長期経営改革「アーチ2020作戦」骨子

「アーチ2020作戦」（2015年度～2020年度）

トリプル「1」を目指して、2020年に橋をかける。

営業目標 トリプル 「2」	財務目標 トリプル 「10」
①連結売上高　2倍（200億円）	① 売上高伸び率（平均）　10%以上
②主要製品国内ｼｪｱ 2割ｱｯﾌﾟ	② 売上高営業利益率　10%以上
③海外売上高　2倍	③ 自己資本利益率（ROE）10%以上

全社目標 トリプル 「1」
〔一流〕　一流のプロ集団 による
〔一級〕　一級の製品・サービス により
〔一強〕　業界 NO. 1　の企業グループを目指す

中長期経営改革「アーチ2020作戦」進捗状況

中長期経営計画　アーチ2020

百万円	1stステージ（2015～17）　実績			2ndステージ（2018～20）　中期経営計画		
	15年度	16年度	17年度	18年度	19年度	20年度
売上高	12,043	13,113	15,399	17,500	18,500	20,000
経常利益	721	1,092	1,270	1,500	1,700	2,000

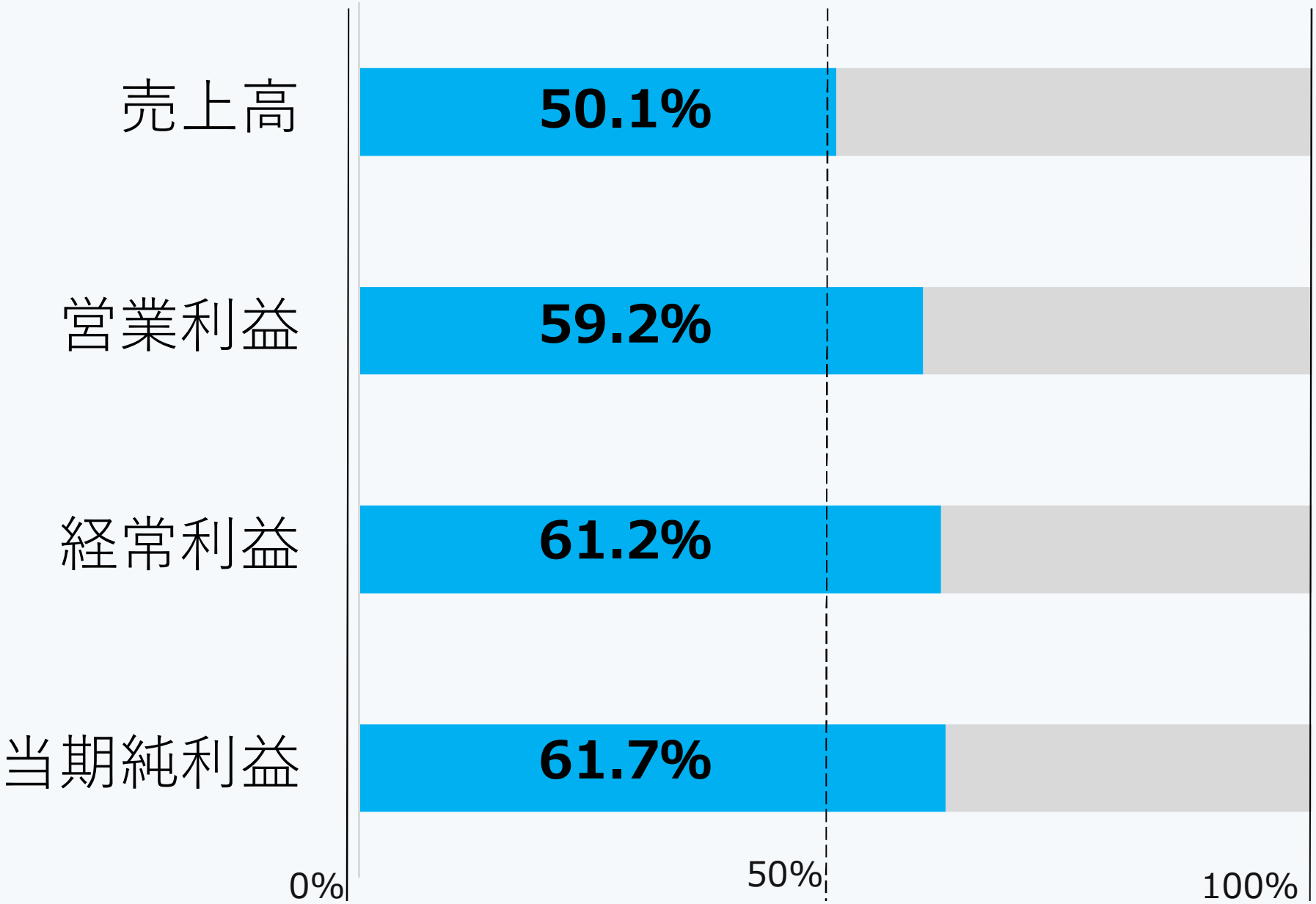
成長＋体制づくり

- 生　産　体　制：主力工場増設
- 国　内　営　業：首都圏拠点新設
- ｱﾌﾀｰ ﾋﾞｼﾞﾈｽ　：サービス工場体制整備
- 海　外　展　開：北米・欧州拠点新設
- 新規事業展開：南星ｸﾞﾙｰﾌﾟとの経営統合
- 経営基盤強化：東証一部上場

更なる成長＋質の改善

- 国内：南星ｸﾞﾙｰﾌﾟとの融合→化学反応
- 海外：北米・欧州・アジアの3極体制確立
- 経営基盤：働き方改革への取組

連結業績　年度進捗率（'19/3 2Q）



中長期経営改革「アーチ2020作戦」進捗状況

2ndステージ（2018～20） 中期経営計画

百万円	18年度	19年度	20年度
売上高	17,500	18,500	20,000
経常利益	1,500	1,700	2,000

更なる成長＋質の改善

国内	南星ｸﾞﾙｰﾌﾟとの融合→化学反応
海外	北米・欧州・アジアの３極体制確立
経営基盤	働き方改革への取組

2018年度　運営方針

キーワード

融合 ➡ 化学反応

３つのＣ

1. CONNECTED　新しいつながりをより深め、シナジーの見える化を図る
2. CHANGE　変化に対応する（変わる･変える）
3. CHALLENGE WITH CHECK　志を高く 新たに挑戦、ただしチェックを怠らず

3つのCとOKADA八策

CONNECTED

新しいつながりをより深め、シナジーの見える化を図る

❶ 南星グループとの融合そして化学反応

❷ 協力会社を含めた生産能力の増強

CHANGE

変化に対応する（変わる･変える）

❸ システムの再構築････生産性の向上･効率化の推進

❹ 働き方改革･････････社員満足度の向上･人材確保

CHALLENGE WITH CHECK

志を高く 新たに挑戦、ただしチェックを怠らず

❺ 海外市場のさらなる開拓

❻ アフターマーケットの推進による安定基盤の確保

❼ 人材の積極的登用とOJT等を通じた社員レベル向上

❽ コンプライアンス遵守とリスク管理の徹底

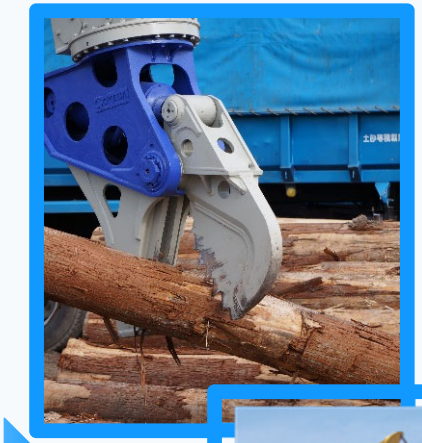
国内

南星グループとの融合

【伐採】

【集材】

【チップ化】

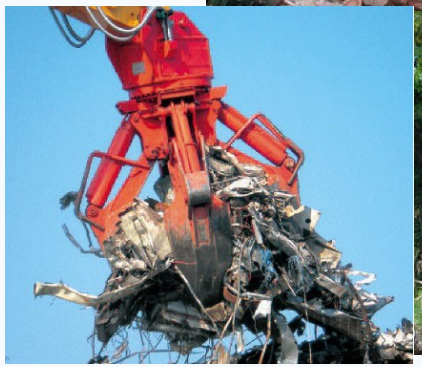


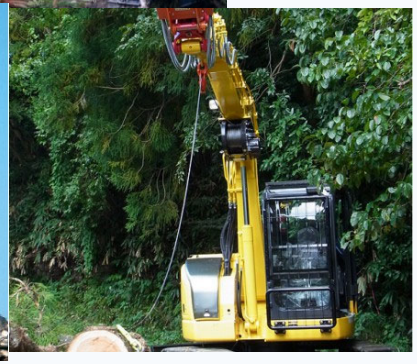
国内

南星グループとの融合

林業機械製造に加え
オカダ商品の製造開始

拠点網を活かした
南星商品の販売





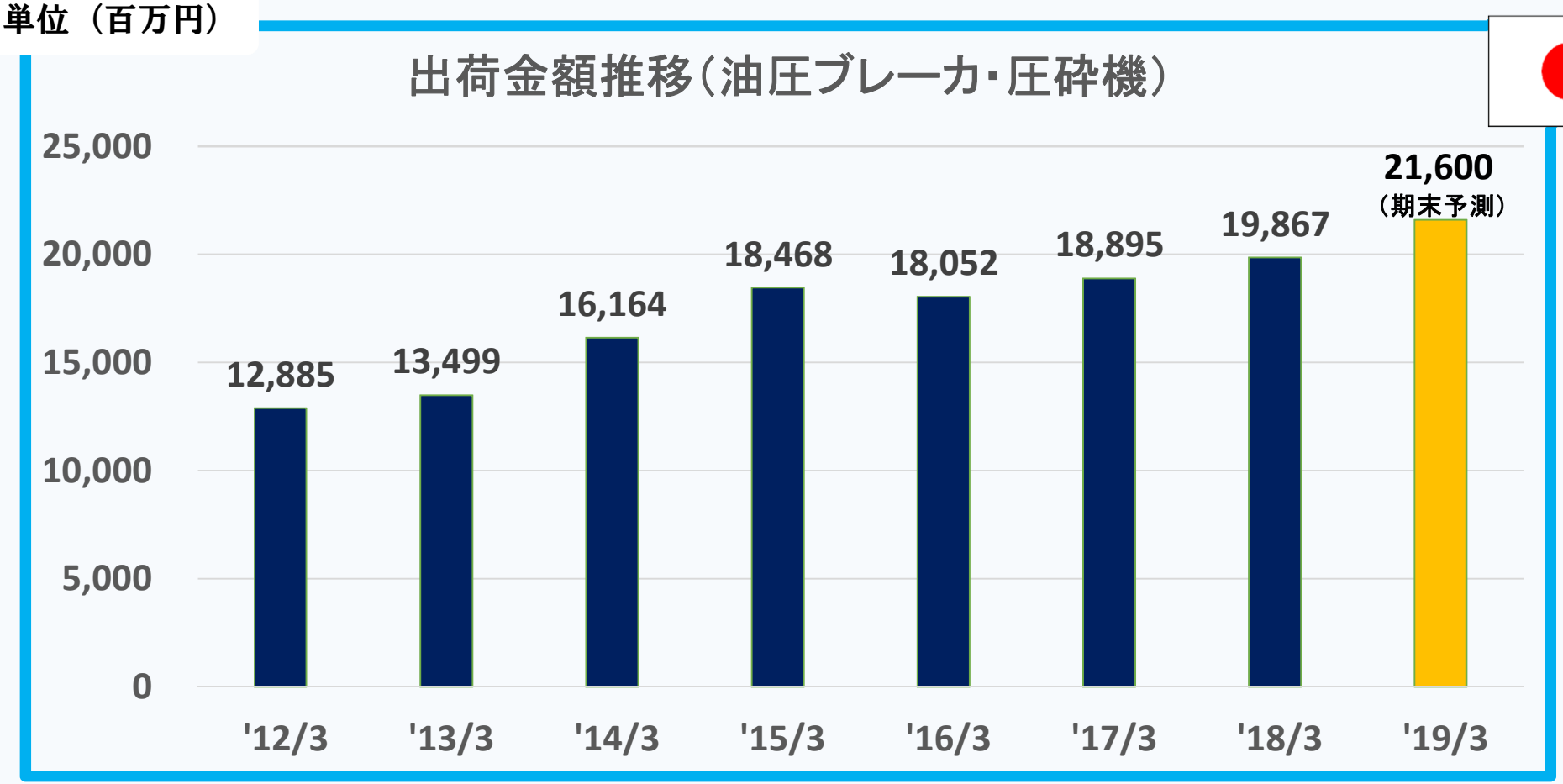
国内　解体マーケット需要

参考：日本建設機械工業会 8月30日「需要予測まとまる」より

●日本建設機械工業会「建設機械需要予測」では、 19/3期建機全体の国内需要を▲4％と見込む

●但し、油圧ブレーカ・圧砕機については19/3期国内需要を＋9％と見込む

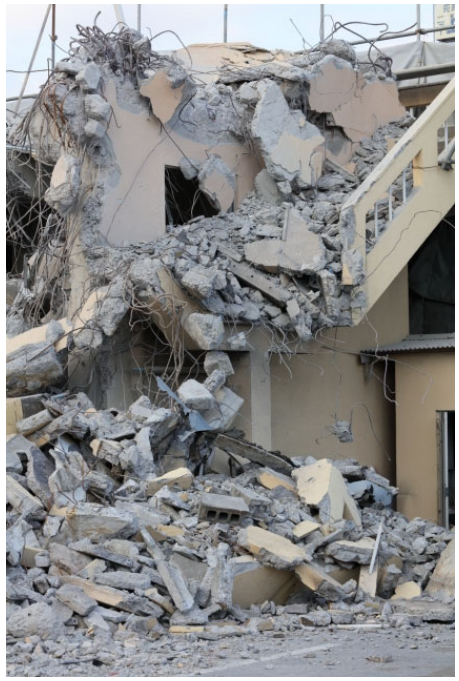
単位（百万円）

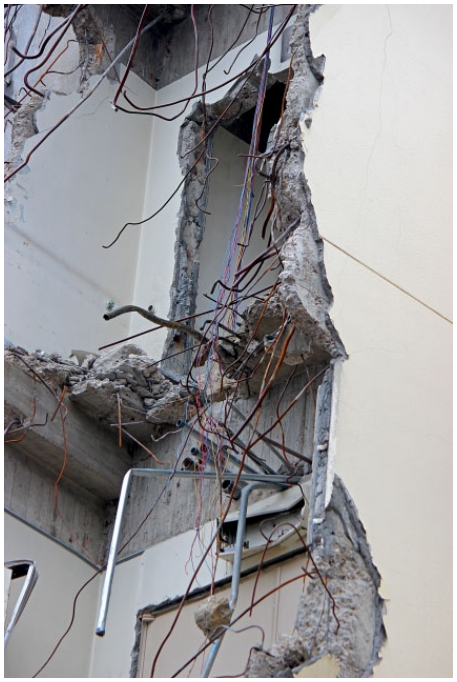


震度６強で３割倒壊

東京都内のホテル商業施設等のうち約250棟／850棟

（東京都　耐震診断公表制度結果より）

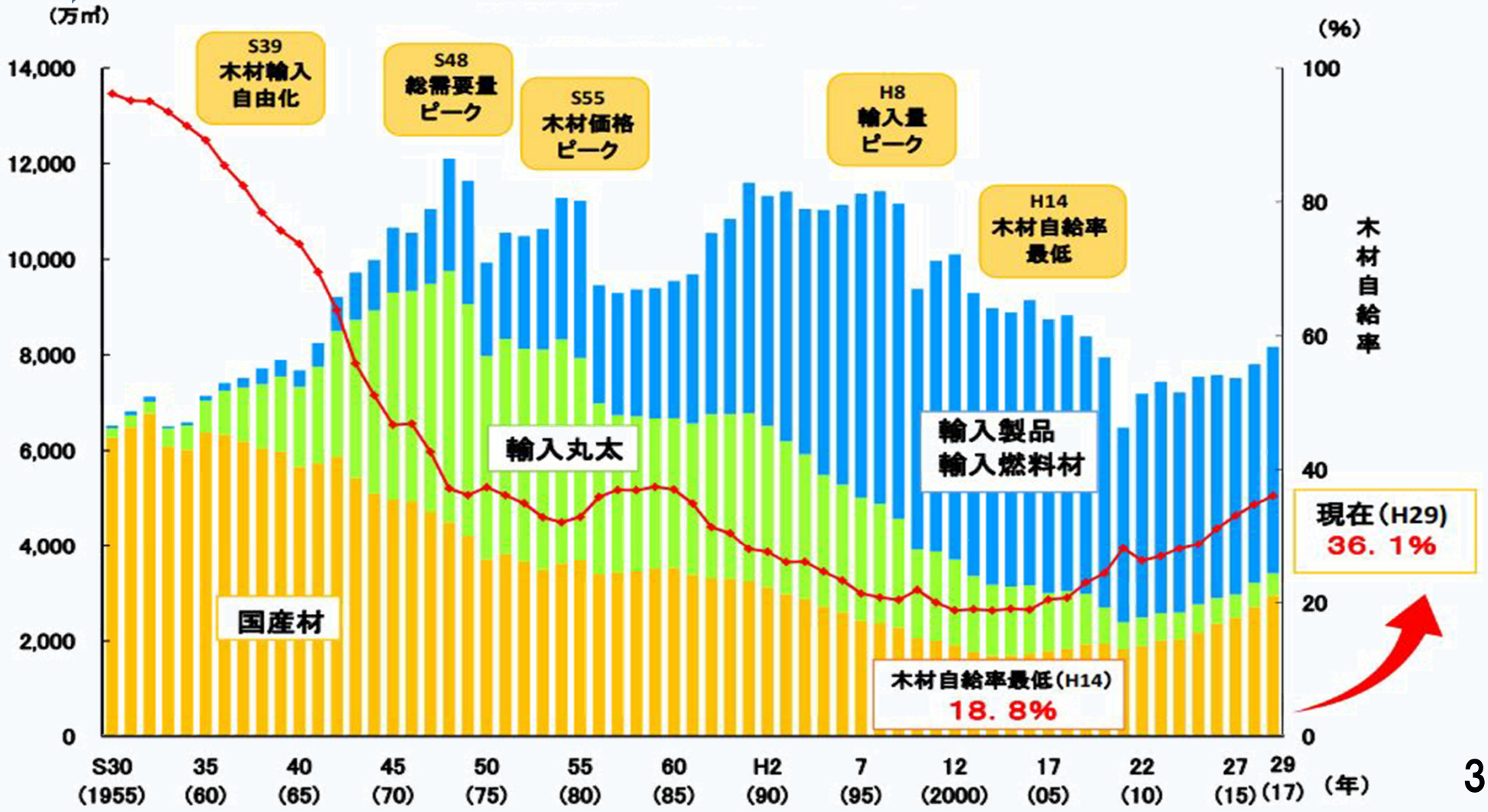




国内　林業マーケット需要

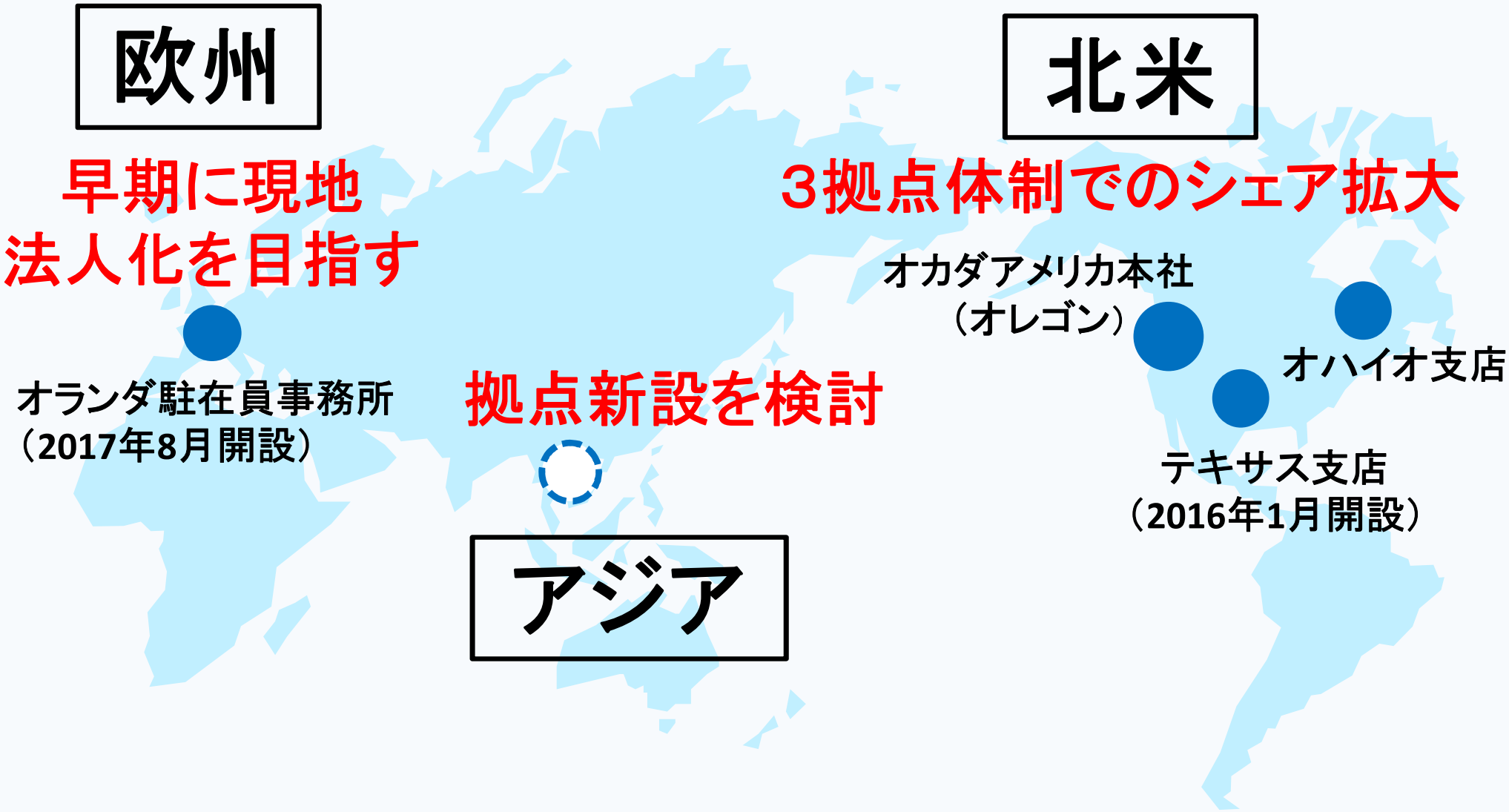
■平成29年木材総需要量は7年連続増（対前年増減率4.7%）
■増加量が最も大きかったものが燃料材（同34.4%）

木質バイオマス発電施設が新たに稼働を開始・取扱量を増加した事等が要因

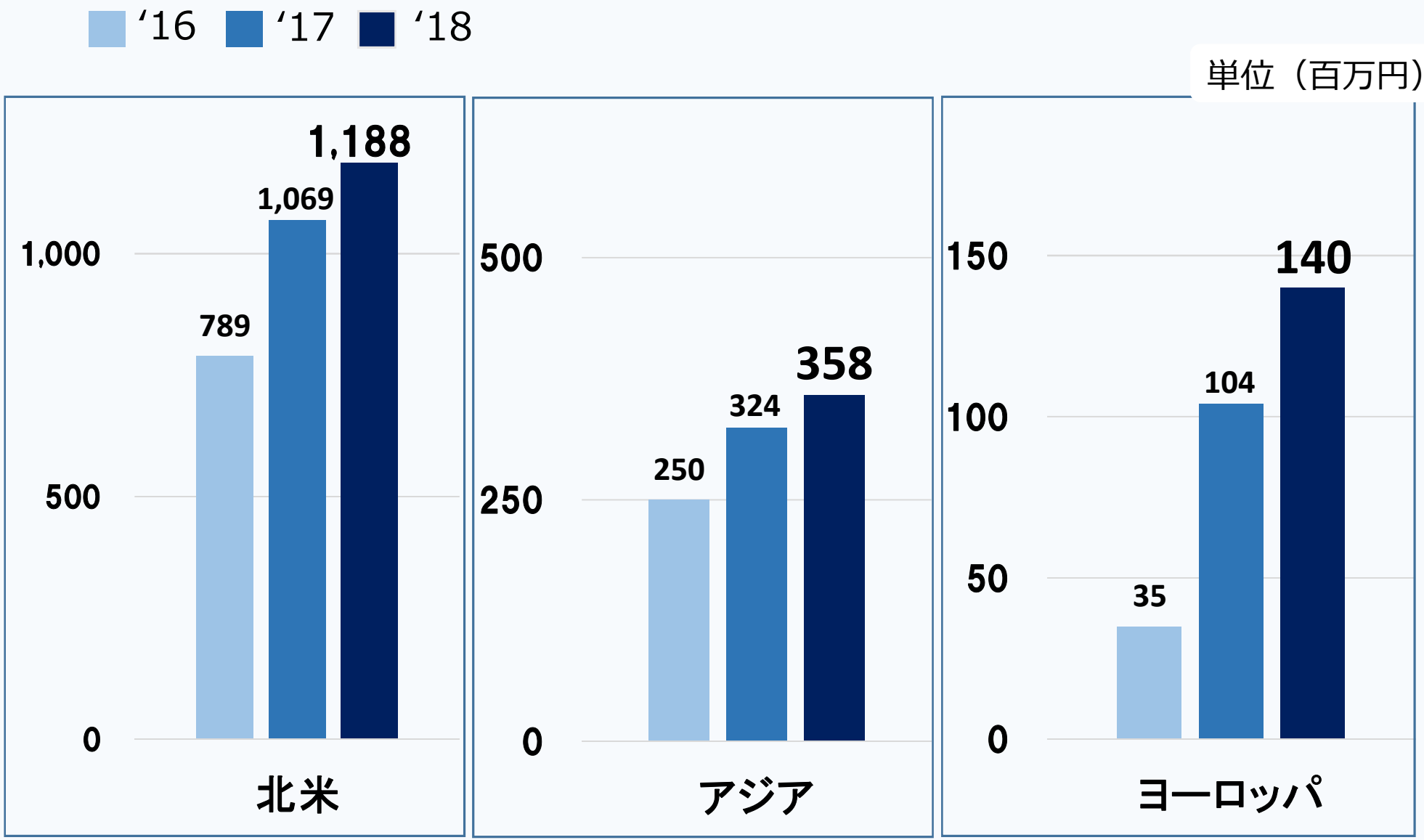


林野庁「『平成29年木材需給表』の公表について」（平成30年9月28日発表）

海外　３極体制確立


欧州
早期に現地
法人化を目指す
オランダ駐在員事務所
（2017年8月開設）
拠点新設を検討
アジア
北米
３拠点体制でのシェア拡大
オカダアメリカ本社
（オレゴン）
オハイオ支店
テキサス支店
（2016年1月開設）

海外　主要エリア　2Q売上比較（'16/'17/'18）



経営
基盤

働き方改革への取組

■60歳定年後再雇用者の待遇改善

■業務プロセスの改善

■人材確保、社員満足度向上

2ndステージ（2018年度～20年度）計数計画

業績　3ヵ年計画

（百万円）

	1stステージ実績			2ndステージ中期経営計画		
	15年度	16年度	17年度	18年度	19年度	20年度
売上高	12,043	13,113	**15,399**	**17,500**	**18,500**	**20,000**
営業利益	760	1,106	**1,195**	**1,500**	**1,700**	**2,000**
経常利益	721	1,092	**1,270**	**1,500**	**1,700**	**2,000**
親会社株主に帰属する当期純利益	438	696	**666**	**930**	**1,050**	**1,250**
海外売上高	2,313	2,095	**2,752**	**3,050**	**3,500**	**4,000**
海外売上比率	19.2%	16.0%	**17.9%**	**17.4%**	**18.9%**	**20.0%**

配当金・配当性向

配当金(円)
配当性向(%)
14.3
21.6
34.6
22.8
25.3
12.00
18.00
22.00
23.00
24.00
25.00
第55期
第56期
第57期
第58期
第59期
第60期
(予想)

株主優待制度

保有株式数	内　容
100株以上	クオカード　1,000円分
200株以上	クオカード　2,000円分
500株以上	クオカード　3,000円分

ご清聴ありがとうございました

＜注意事項＞

本資料中の予想は、決算発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであります。

実際の業績は今後種々の要因によって異なる結果となる可能性があります。