2026年3月期 第1四半期
決算短信補足資料

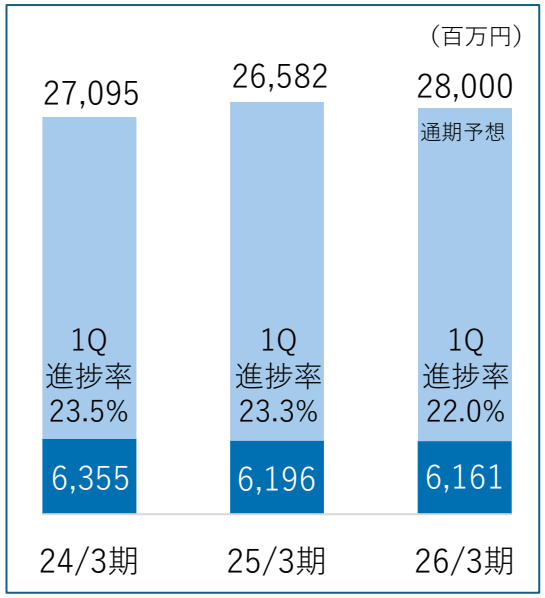
2025/8/8

オカダアイヨン株式会社（東証プライム 6294）

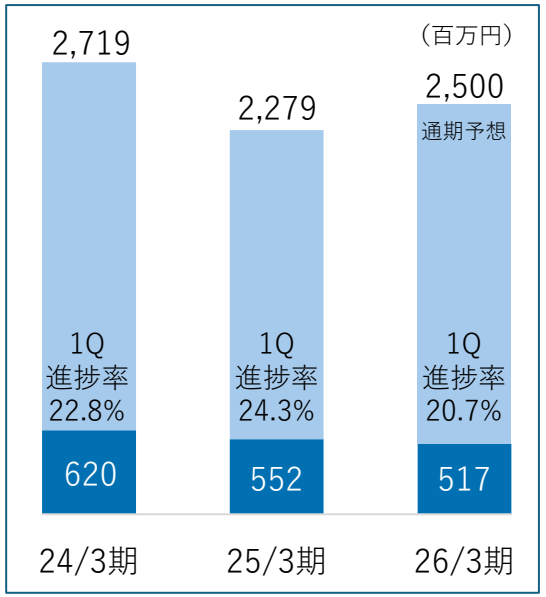
© 2025 Okada Aiyon Corporation

01 業績サマリー（26/3期1Q）

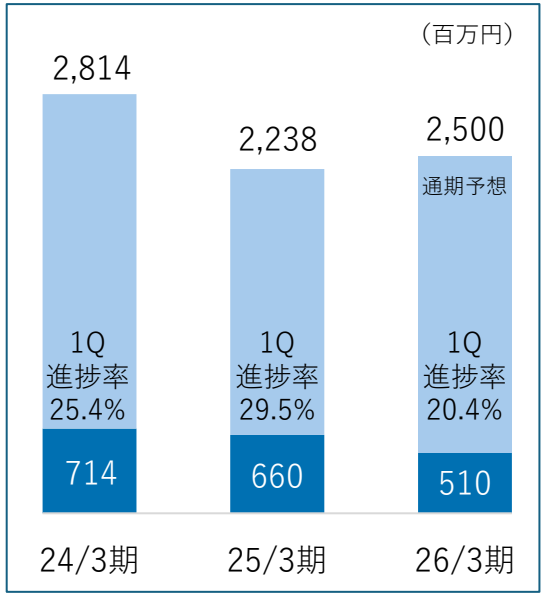
売上高	6,161百万円（前期比▲0.6%）	営業利益	517百万円（前期比▲6.4%）
経常利益	510百万円（前期比▲22.6%）	当期純利益	328百万円（前期比▲21.4%）



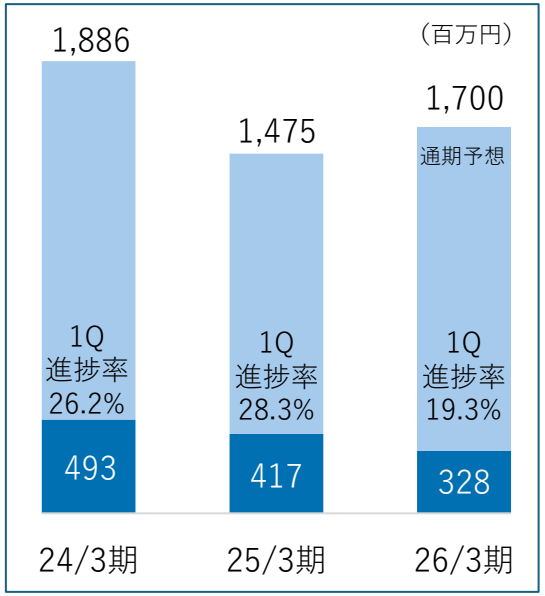
【売上高】



【営業利益】



【経常利益】



【当期純利益】

© 2025 Okada Aiyon Corporation

02 業績（26/3期1Q）

● 海外が、北米の回復傾向を背景に増収・営業増益となったものの、国内の減収・営業減益が影響し、連結では減収・営業減益。
尚、通期見通しは変更しておりません。

（百万円）

	25/3期 1Q実績	26/3期 1Q実績	前年同期比 増減（額）	前年同期比 増減（%）	26/3期 通期予想	進捗率（%）
売上高	6,196	6,161	▲35	▲0.6	28,000	22.0
売上総利益	1,871	1,895	24	1.3	–	–
販売費及び一般管理費	1,318	1,378	59	4.5	–	–
営業利益	552	517	▲35	▲6.4	2,500	20.7
経常利益	660	510	▲149	▲22.6	2,500	20.4
四半期純利益（当社株主帰属）	417	328	▲89	▲21.4	1,700	19.3

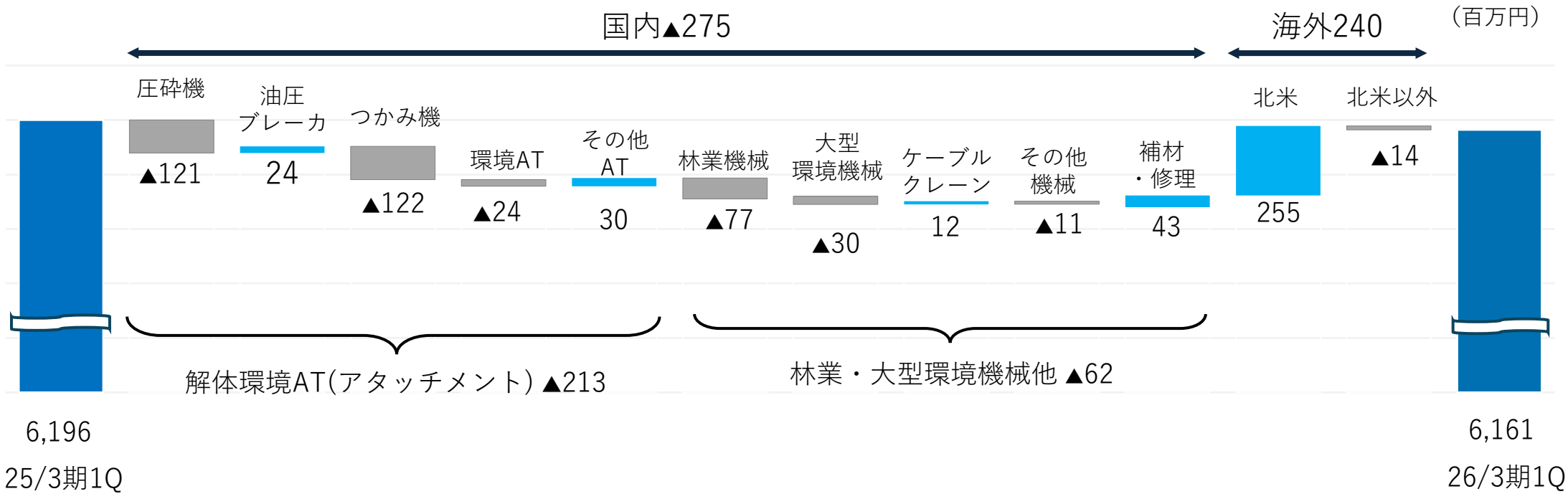
為替平均使用レート	ドル： 156円 ユーロ：168円	ドル： 146円 ユーロ：162円	※26/3期の為替想定レートは、ドル：145円、ユーロ155円。

© 2025 Okada Aiyon Corporation

02 売上高増減要因（26/3期1Q）

● 国内は、圧砕機が、工事現場の工期遅れ等による納入ズレや、ショベルの販売不振、また万博開催中の解体工事見合せ影響等の需要軟調により減収。解体需要は堅調なため、今後挽回を見込む。つかみ機や林業機械も同じく需要軟調により減収。ケーブルクレーンや補材・修理は増収。

● 海外は、主力の北米で需要回復が緩やかなものの、新規販路の拡大が奏功し増収。関税影響の不透明感はあるものの、今後、在庫解消等による需要回復も併せて見込む。

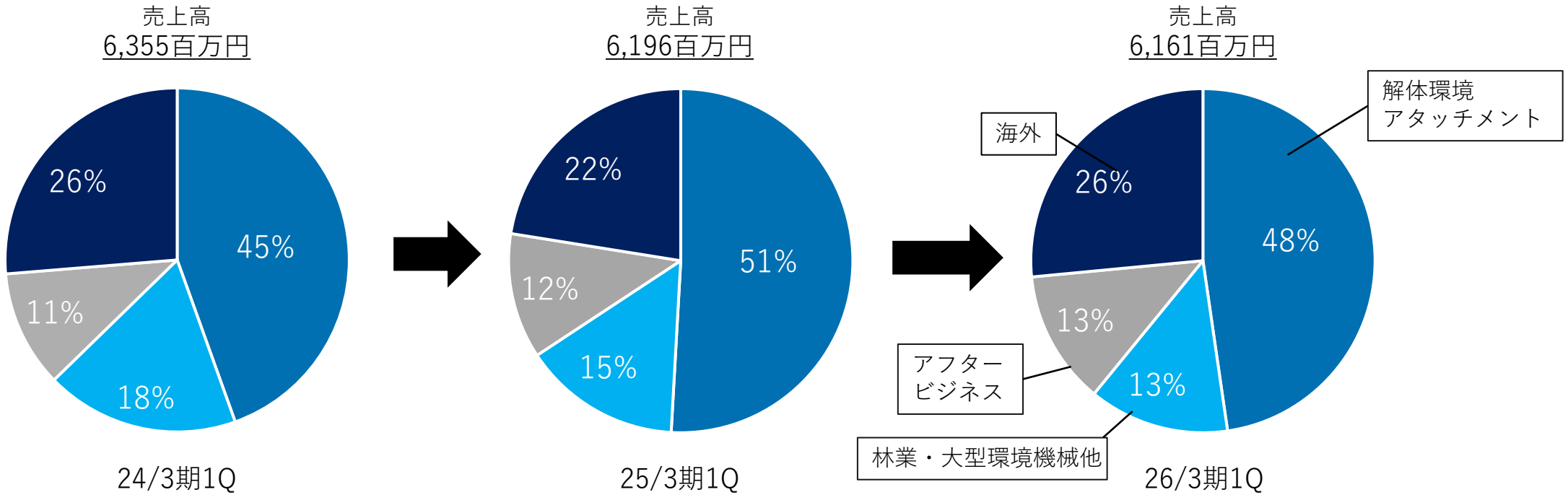


© 2025 Okada Aiyon Corporation

02 セグメント・事業別 売上比率推移（26/3期1Q）

● 特に北米での増収により、前期比で海外の比率が高まる。解体環境アタッチメントは、足元の需要軟調により縮小。

※各セグメント明細は P6 機種別売上推移参照



© 2025 Okada Aiyon Corporation

02 機種別売上推移（26/3期1Q）

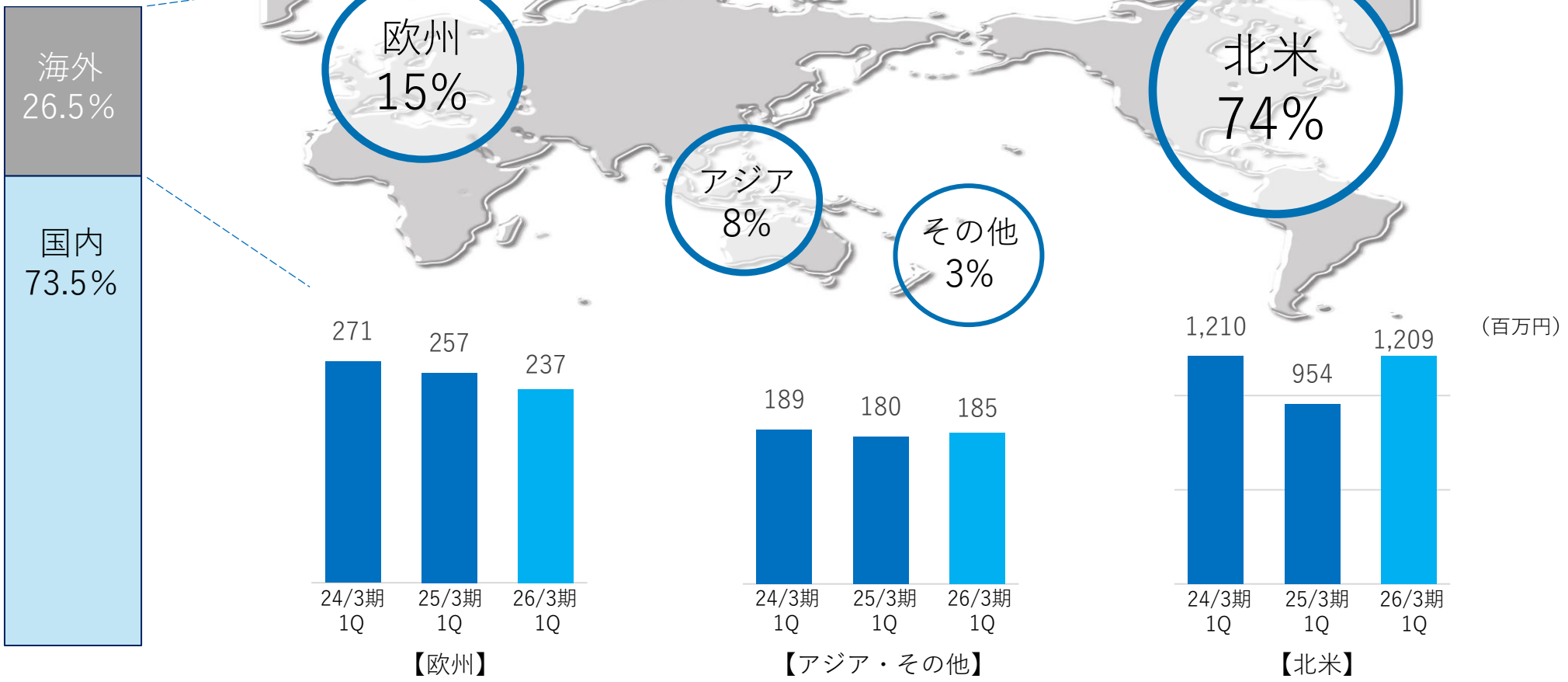
（百万円）

			24/3期 1Q	25/3期 1Q	26/3期 1Q	前期比		前々期比
						金額	増減（%）	増減（%）
国内	解体環境アタッチメント	圧砕機	1,803	2,238	2,116	▲ 121	▲ 5.4	17.3
		油圧ブレーカ	206	200	225	24	12.4	9.0
		つかみ機	376	344	222	▲ 122	▲ 35.5	▲ 40.9
		環境アタッチメント	146	125	101	▲ 24	▲ 19.5	▲ 30.9
		その他アタッチメント	295	242	273	30	12.7	▲ 7.6
		計	2,829	3,152	2,939	▲ 213	▲ 6.8	3.9
	林業・大型環境機械他	林業機械	474	446	369	▲ 77	▲ 17.3	▲ 22.1
		大型環境機械	227	193	163	▲ 30	▲ 15.8	▲ 28.4
		ケーブルクレーン	316	244	257	12	5.3	▲ 18.6
		その他機械	136	35	23	▲ 11	▲ 33.0	▲ 82.8
		計	1,155	919	813	▲ 106	▲ 11.6	▲ 29.6
	アフタービジネス	補材	481	491	484	▲ 7	▲ 1.6	0.5
		修理	217	239	291	51	21.5	33.9
		計	699	731	775	43	6.0	10.9
国内セグメント計			4,683	4,803	4,527	▲ 275	▲ 5.7	▲ 3.3
海外	米国地域		1,210	954	1,209	255	26.7	0.0
	欧州地域		271	257	237	▲ 19	▲ 7.5	▲ 12.5
	アジア地域（中国含まず）		139	122	124	1	1.0	▲ 11.0
	その他		50	57	61	3	6.3	21.5
海外セグメント計			1,671	1,392	1,633	240	17.3	▲ 2.3
連結計			6,355	6,196	6,161	▲ 35	▲ 0.6	▲ 3.1

© 2025 Okada Aiyon Corporation

02 海外 地域別売上構成（26/3期1Q）

● 欧州で前期比減収も、北米、アジアとも前期比増収。特に北米では、需要回復が緩やかなものの、新規販路の拡大等が奏功し増収。

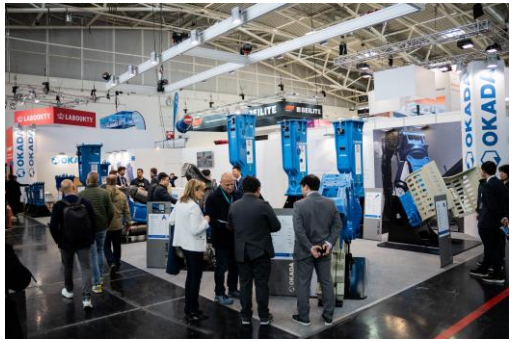


© 2025 Okada Aiyon Corporation

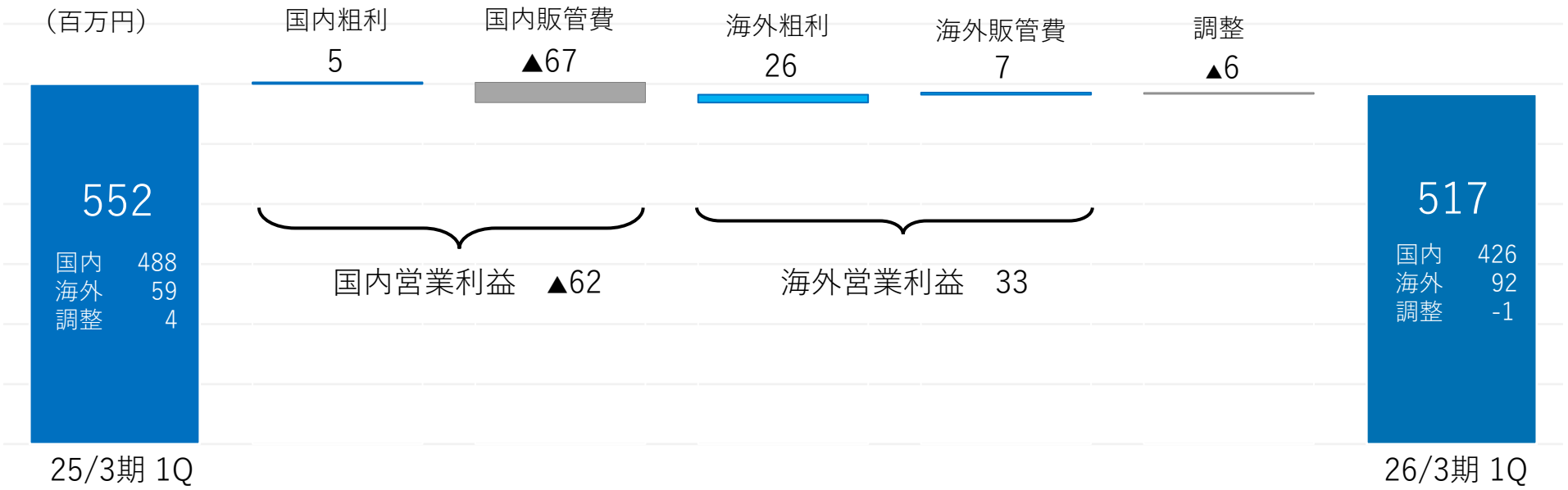
02 営業利益増減（26/3期1Q）

● 国内は、主に販管費の増加により減益。 主因は、ドイツで3年毎に開催される世界最大の建機見本市「Bauma（バウマ）」出展費用。今回、新型世界共通油圧ブレーカ：TOPシリーズのデビュー等を実施。課題である欧州向け新商材の開発に必要な情報を収集し、代理店開拓にも 弾みをつけた。

● 海外は、特に北米の売上増に伴う粗利の改善により増益。



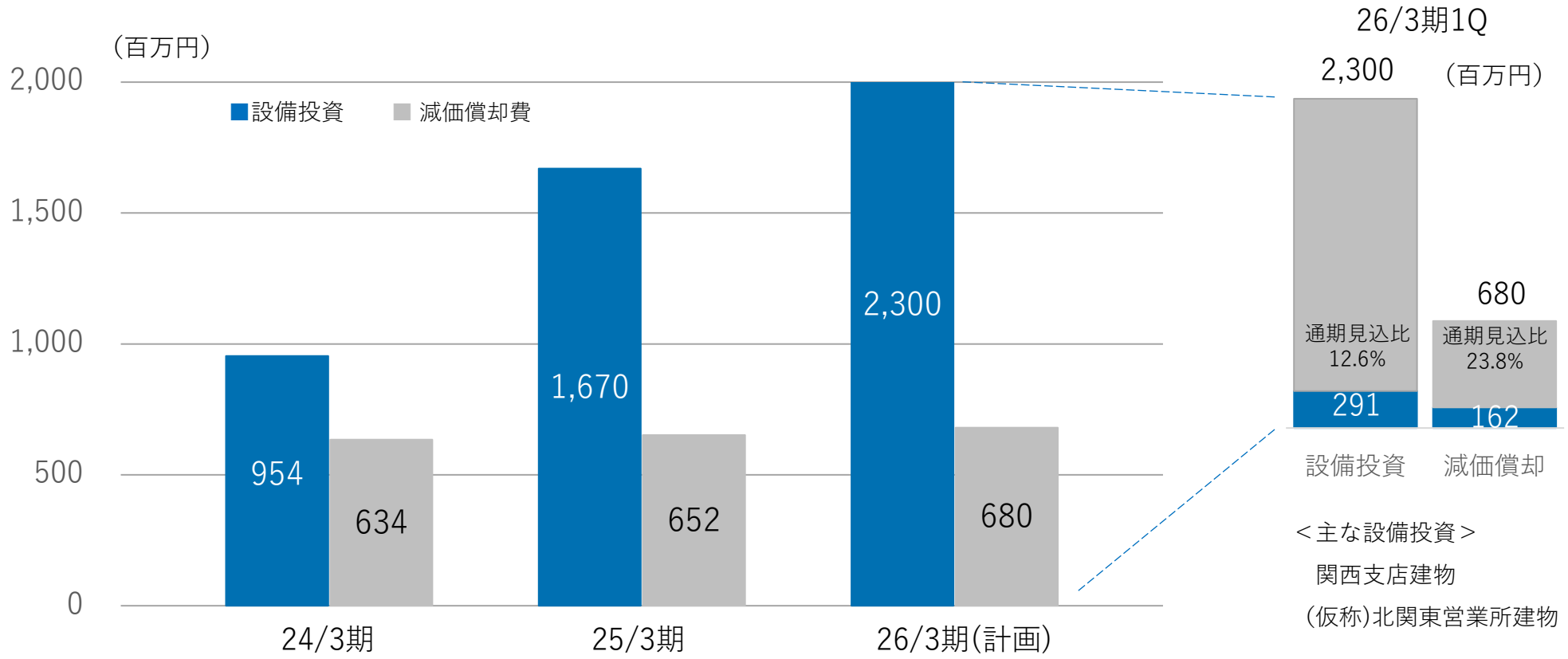
Bauma（バウマ）2025当社ブース



© 2025 Okada Aiyon Corporation

02 設備投資・減価償却費計画

● 今後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ており、今期は、関西支店の移転建物費用と、(仮称)北関東営業所の新設建物費用を計上した。

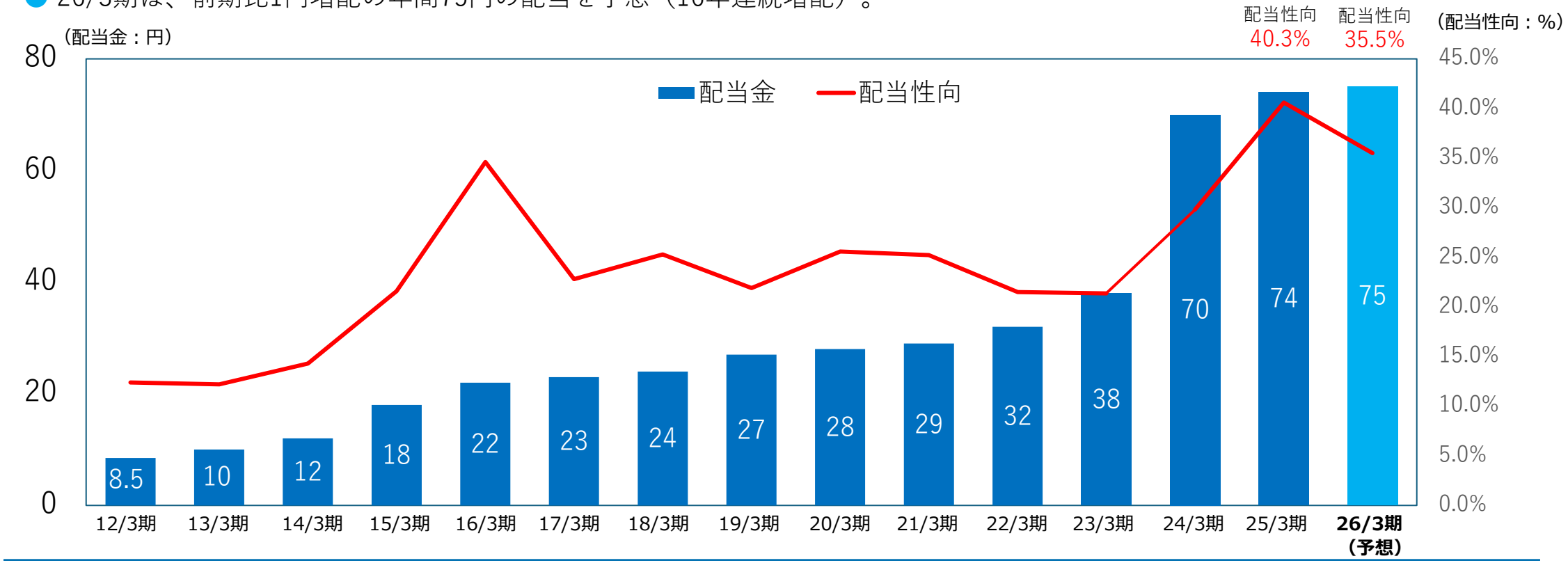


© 2025 Okada Aiyon Corporation

03 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。

- 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）。



© 2025 Okada Aiyon Corporation

04 成長戦略：マーケット戦略／VISION 30

今期からの3か年計画中にVISION30目標の売上高300億円を早期達成し、次世代計画の着手を目指す。

【国内】

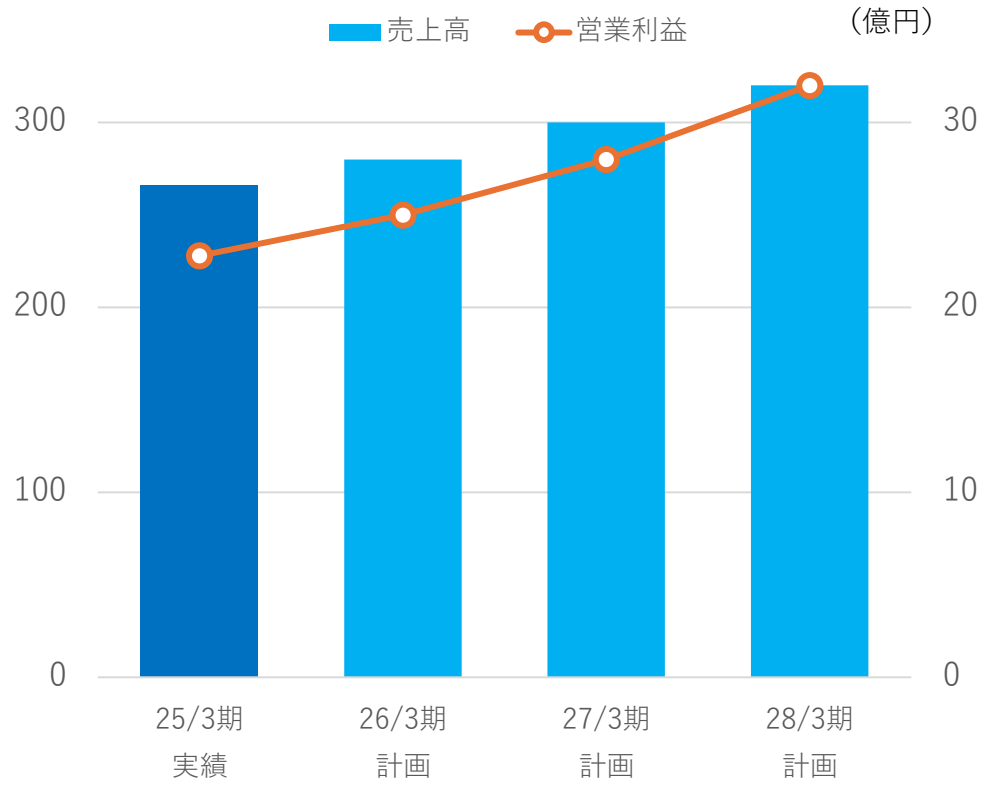
主力の圧砕機販売を軸に、トップシェアの維持／拡大を目指す。

＜解体環境アタッチメント＞
　万全の受注・生産体制を確立済み。さらなる拡充を目指す。
＜林業機械＞
　南星機械との営業統合と新製品プラス効果により売上拡大を図る。

【海外】

開拓余地大きく、営業体制強化と主力圧砕機の新規市場開拓で、中長期的な成長を目指す。

＜北米＞
　海外売上の7割を占める市場。圧砕機市場の開拓と新規レンタル会社への営業推進を強化。
＜欧州＞
　競争力ある世界共通モデルの油圧ブレーカ投入や、欧州向け新商材の開発・ラインアップ化等により販売拡大を図る。



© 2025 Okada Aiyon Corporation

04 成長戦略：新製品・開発品ニュース

- 開発製造、販売、修理まで一気通貫で顧客課題に向き合う。解体現場ニーズを反映した「ユーザー参加型」製品開発を強みとする。
- 30-40tクラス用・軽量型大割機：TS-WD1350V（従来比、約7%重量低減※）新発売、など。

30-40tクラス用・軽量型大割機
TS-WD1350V

強力型小割機：OSC-210D

自動首振り散水機：ASK-300B

（開発品）破砕爪交換式大割機
TS-WD1100V

※TS-WD1400Vとの比較

© 2025 Okada Aiyon Corporation

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・広報グループ

soumu@aiyon.co.jp
https://okadaaiyon.com

© 2025 Okada Aiyon Corporation