

2027年3月期第1四半期 決算説明会資料

2026/8/26

オカダアイヨン株式会社（東証プライム 6294）

01

会社概要

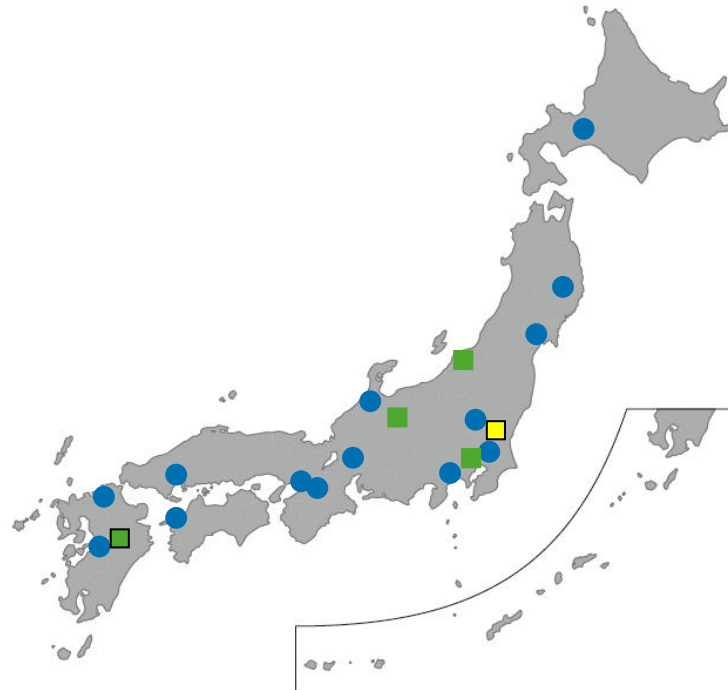
オカダアイヨン株式会社

本社	〒552-0022 大阪府大阪市港区海岸通4丁目1番18号
代表取締役社長	岡田祐司
創業年月 / 設立年月日	1938年7月 / 1960年9月1日
目的	建設機械の製造、販売、修理
資本金	2,221百万円（東京証券取引所 プライム市場上場）
決算期	3月31日（年1回）
年商	26,991百万円（連結、2026年3月期）
従業員数	497名（連結、単体273名、2026年3月末）
拠点数	国内19拠点、海外6拠点（連結、2026年4月）

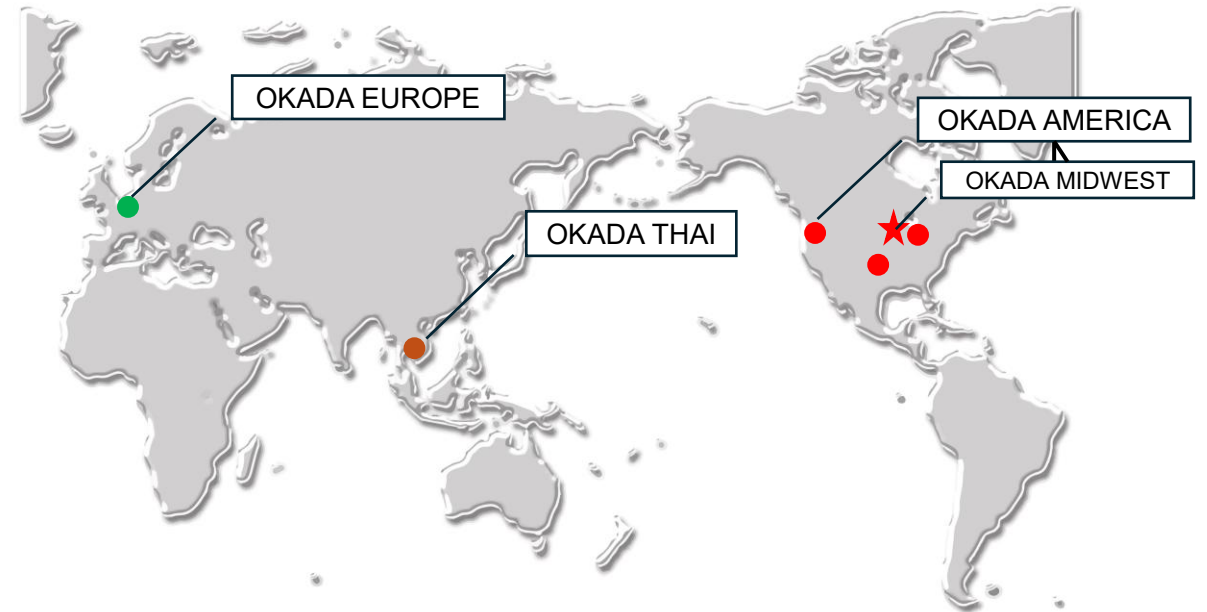


01

拠点



- オカダアイヨン 14拠点
- アイヨンテック 1拠点
- 南星機械 4拠点



- ★ OKADA AMERICA 4拠点 (本社/オレゴン)
- OKADA EUROPE 1拠点 (本社/オランダ)
- OKADA THAI 1拠点 (本社/アユタヤ)

(2026年4月現在)

01

当社の歩み

1938年
創業

1951年頃
鑿岩機工法登場

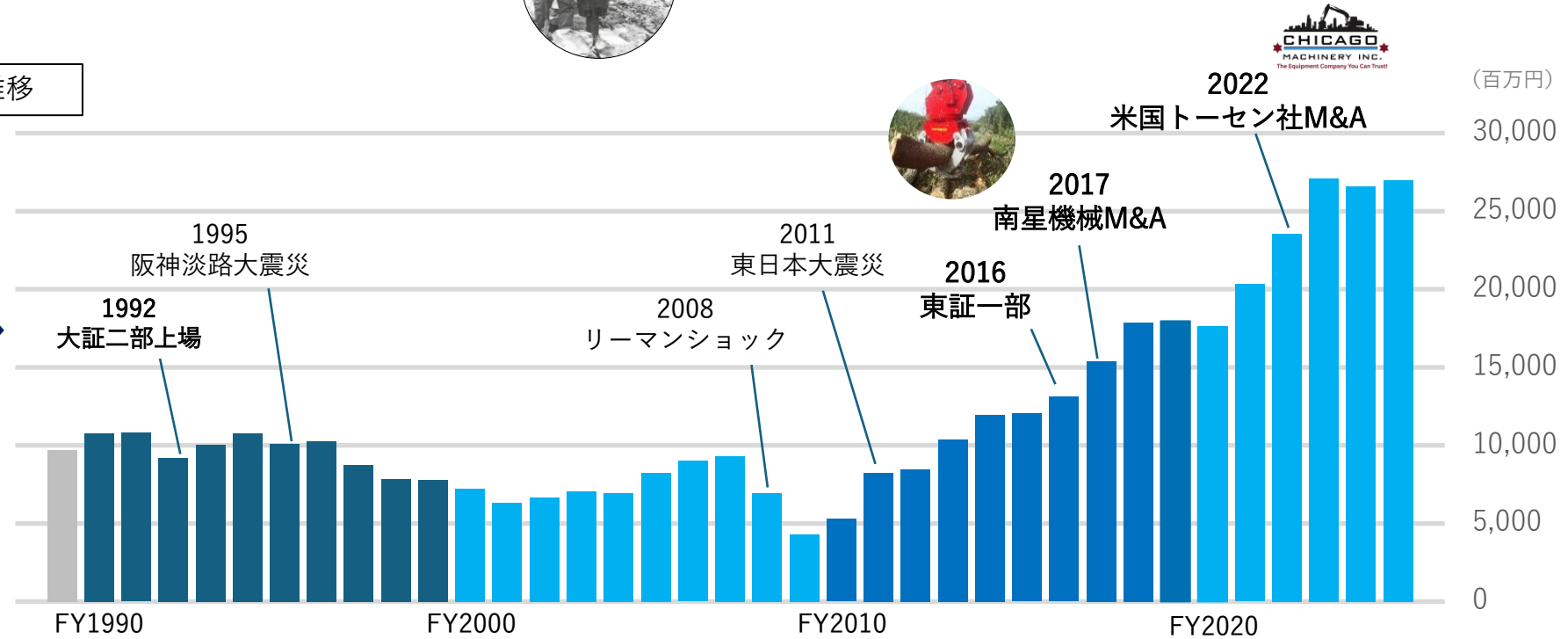
1960年頃
大型エアブレーカ登場

1970年代後半
圧砕機工法登場



直近約35年売上高推移

1990年代以降



01

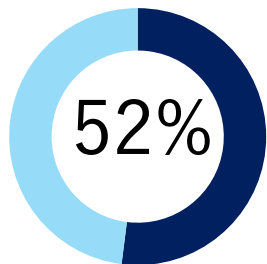
当社主力製品：解体アタッチメント

主力製品の国内シェア

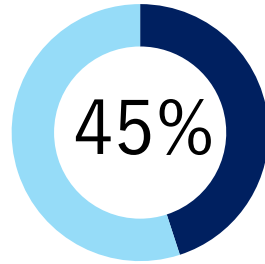
No.1



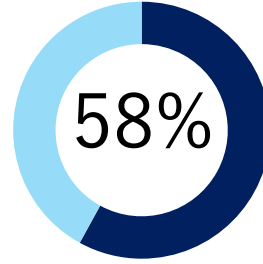
大割機



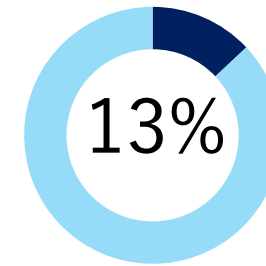
小割機



鉄骨カッター



油圧ブレーカ



建物や工場設備を解体する際に、
油圧ショベルの先端に取り付けて使う

解体専用アタッチメント

(日本建設機械工業会 (CEMA) 発表資料を基に当社作成) (2025/7~2026/6)

02

業績サマリー (27/3期1Q)

売上高

5,978 百万円 (前年同期比 ▲3.0%)

営業利益

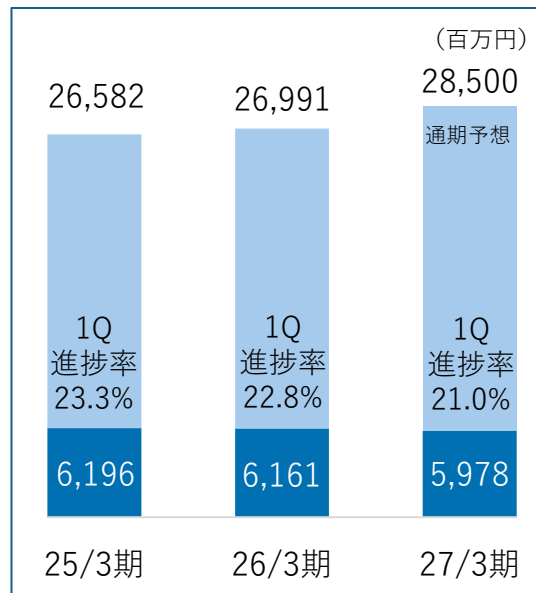
339 百万円 (前年同期比 ▲34.4%)

経常利益

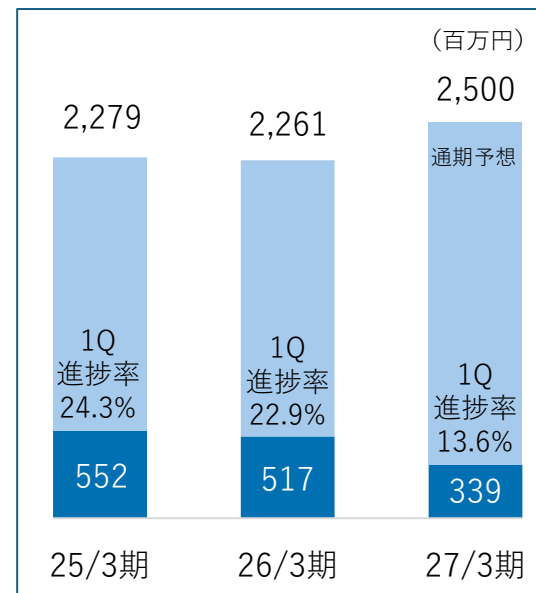
376 百万円 (前年同期比 ▲26.3%)

当期純利益

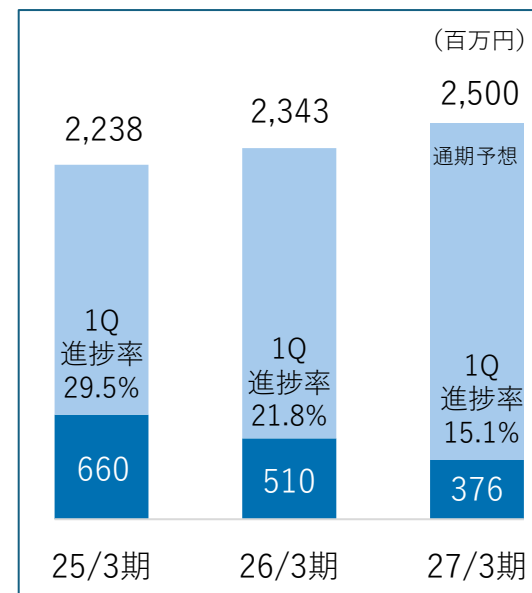
216 百万円 (前年同期比 ▲33.9 %)



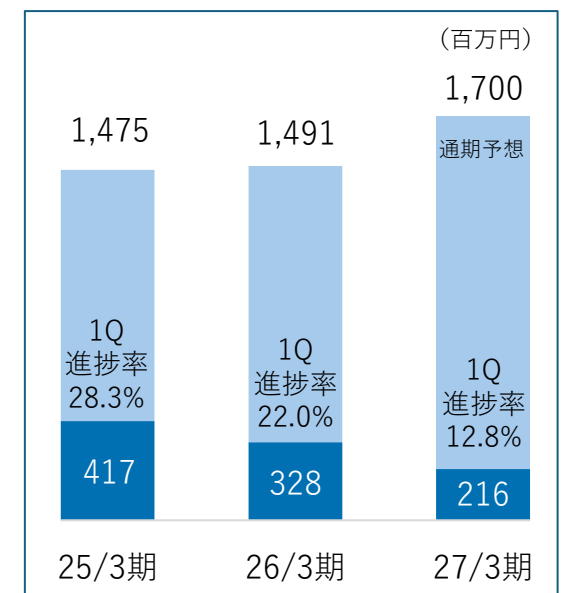
【売上高】



【営業利益】



【経常利益】



【当期純利益】

※金額は百万円未満を切り捨てて表示。増減率は小数第2位を四捨五入／増減額・増減率は端数処理前の数値を基に算出しているため、表示値の差と一致しない場合がある

02

業績（27/3期1Q）及び通期予想

- 全体：1Qは国内圧砕機の落ち込みを主因として、減収・減益／通期予想は据え置き
- 国内：主力の圧砕機が中東情勢や工期遅れ・買い控えで落ち込み、油圧ブレーカ・つかみ機やアフタービジネスの伸びで吸収できず減収・減益
- 海外：欧州が投資抑制で苦戦も、北米の在庫調整緩和とアジア拡大で増収・微増益

（百万円）

	26/3期 1Q実績	27/3期 1Q実績	前年同期比		27/3期 通期予想	進捗率（％）
			増減（額）	増減（％）		
売上高	6,161	5,978	▲182	▲3.0	28,500	21.0
売上総利益	1,895	1,833	▲62	▲3.3	—	—
販売費及び一般管理費	1,378	1,493	114	8.3	—	—
営業利益	517	339	▲177	▲34.4	2,500	13.6
経常利益	510	376	▲134	▲26.3	2,500	15.1
四半期純利益（当社株主帰属）	328	216	▲111	▲33.9	1,700	12.8

為替平均使用レート

ドル： 146円
ユーロ：162円

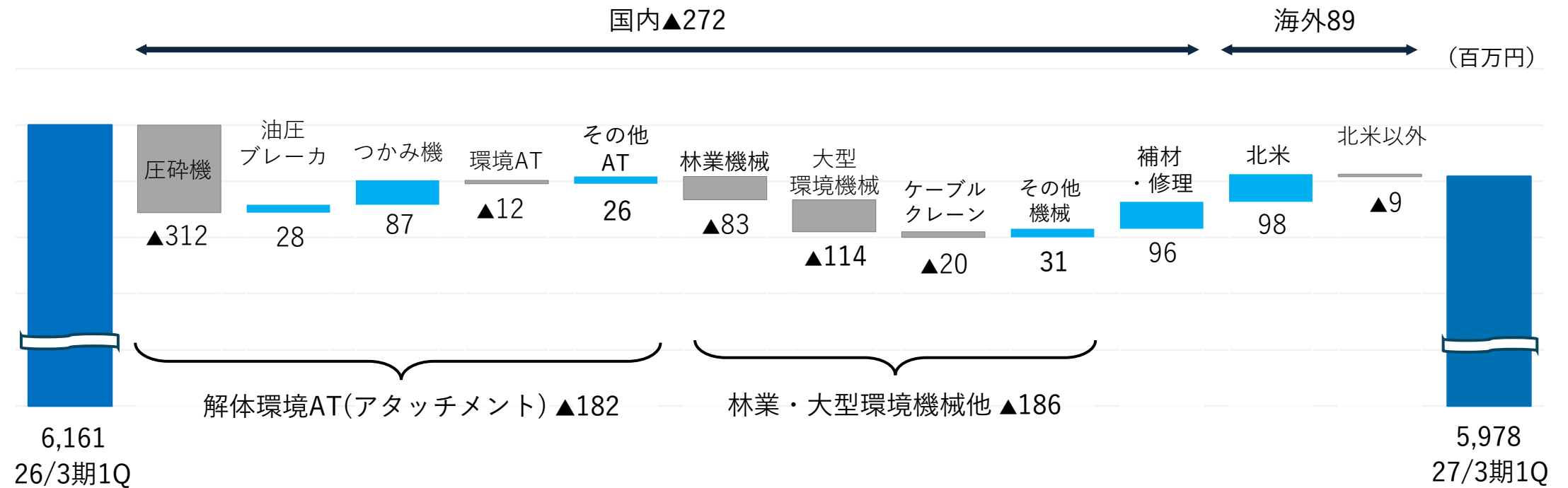
ドル： 159円
ユーロ：185円

ドル： 150円
ユーロ：170円

02

売上高増減要因（27/3期1Q）

- 国内は、圧碎機の減少を油圧ブレーカ、つかみ機、アフタービジネス（補材・修理）で吸収できず減収
- 海外は、欧州の減収を北米・アジアの伸びでカバーし増収



02

機種別売上推移（27/3期1Q）

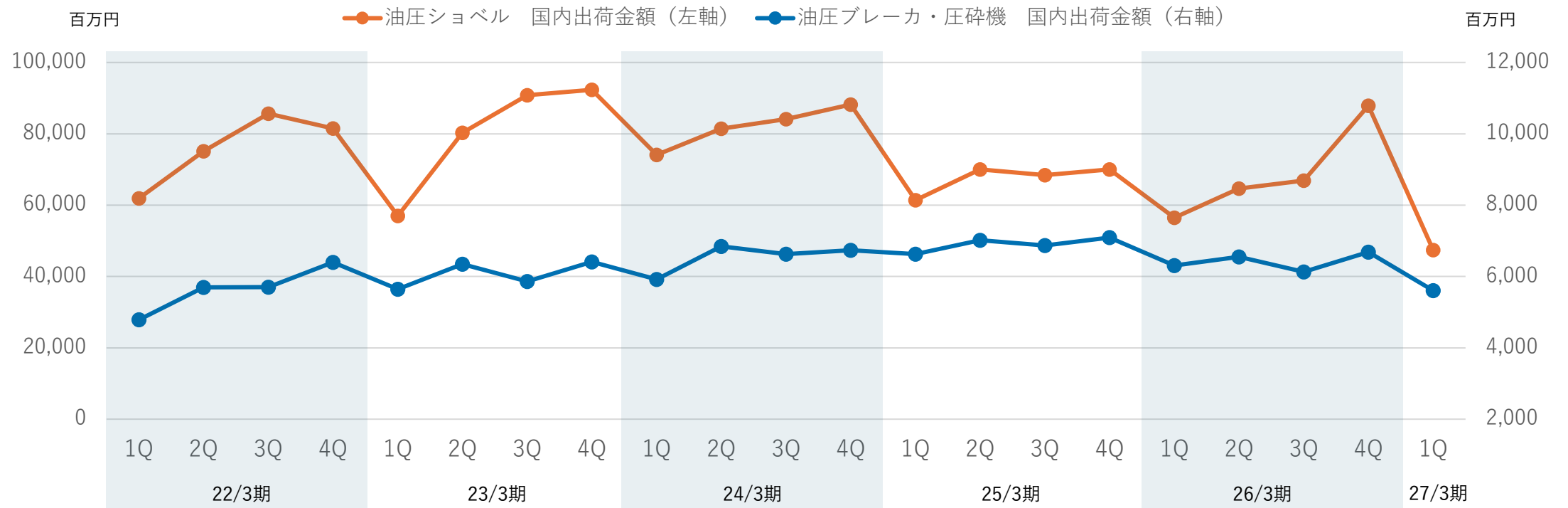
（百万円）

			25/3期 1Q	26/3期 1Q	27/3期 1Q	前年同期比		前々年同期比
						金額	増減（%）	増減（%）
国内	解体環境 アタッチメント	圧碎機	2,238	2,116	1,804	▲ 312	▲ 14.8	▲ 19.4
		油圧ブレーカ	200	225	253	28	12.5	26.5
		つかみ機	344	222	309	87	39.4	▲ 10.1
		環境アタッチメント	125	101	88	▲ 12	▲ 12.3	▲ 29.4
		その他アタッチメント	242	273	300	26	9.9	23.8
		計	3,152	2,939	2,756	▲ 182	▲ 6.2	▲ 12.5
	林業・大型 環境機械・その他	林業機械	446	369	285	▲ 83	▲ 22.6	▲ 36.0
		大型環境機械	193	163	48	▲ 114	▲ 70.5	▲ 75.2
		ケーブルクレーン	244	257	237	▲ 20	▲ 7.8	▲ 2.9
		その他機械	35	23	55	31	135.6	57.9
		計	919	813	626	▲ 186	▲ 23.0	▲ 31.9
	ジャッキ・ アネクス スビ	補材	491	484	523	39	8.2	6.4
		修理	239	291	348	57	19.6	45.3
		計	731	775	872	96	12.5	19.2
国内セグメント計			4,803	4,527	4,255	▲ 272	▲ 6.0	▲ 11.4
海外	北米地域		954	1,209	1,308	98	8.1	37.0
	欧州地域		257	237	199	▲ 38	▲ 16.0	▲ 22.3
	アジア地域（中国含まず）		122	124	167	43	35.0	36.4
	その他		57	61	46	▲ 14	▲ 23.6	▲ 18.8
海外セグメント計			1,392	1,633	1,722	89	5.5	23.7
連結計			6,196	6,161	5,978	▲ 182	▲ 3.0	▲ 3.5

02

国内出荷金額推移：油圧ショベルおよび油圧ブレーカ・圧砕機

- 両カテゴリーとも各期4Qに山・1Qに谷となる季節性が継続／今期1Qも季節要因で前26/3期4Qのピークから反落
- 今期1Qの谷は例年対比で深く、ショベルは直近数年で最も弱い1Q、アタッチメントも数期来の低水準となった



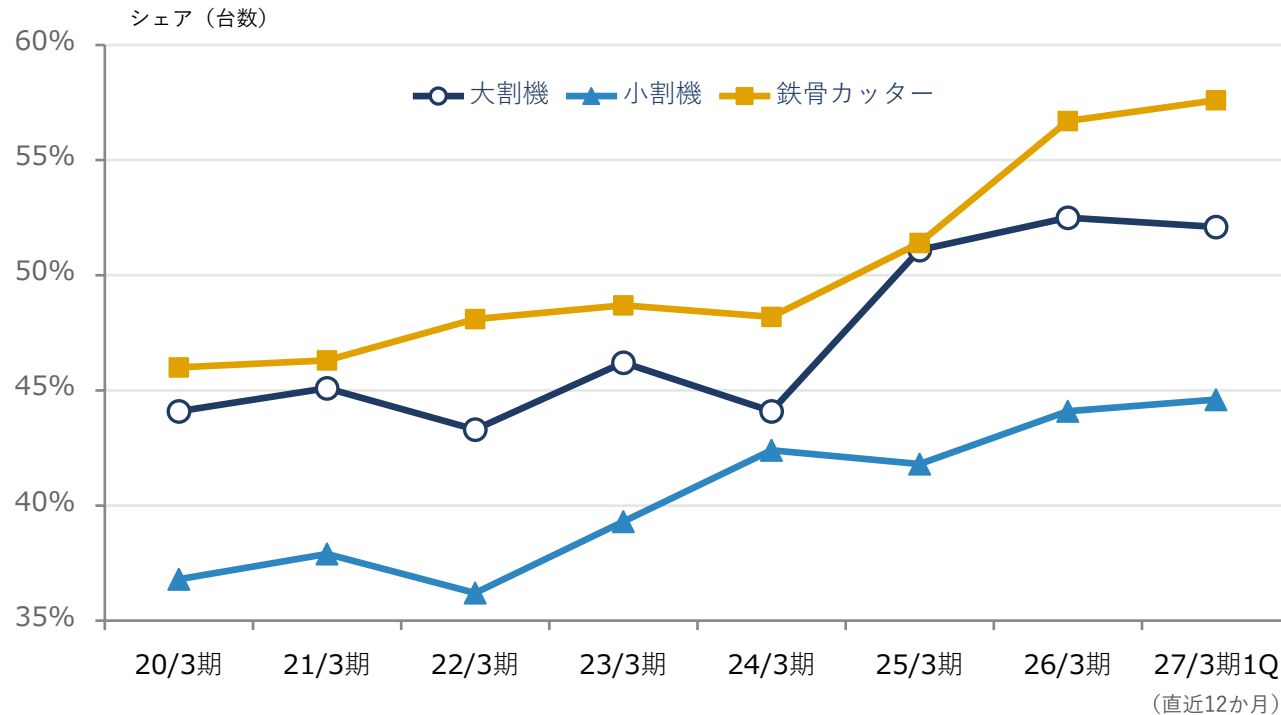
(日本建設機械工業会 (CEMA) 発表資料を基に当社作成)

02

圧砕機等主力製品 国内シェア推移

近年、シェアは趨勢的に伸長／機械の大型化は追い風

- 1Qの圧砕機（大割機・小割機・鉄骨カッター）減収は、当社固有の要因というより市場全体の需要減による面が大きい／
実際、台数シェアでは鉄骨カッター・小割機が伸長し、大割機も高水準を維持しており、市場での競争力は損なわれていない



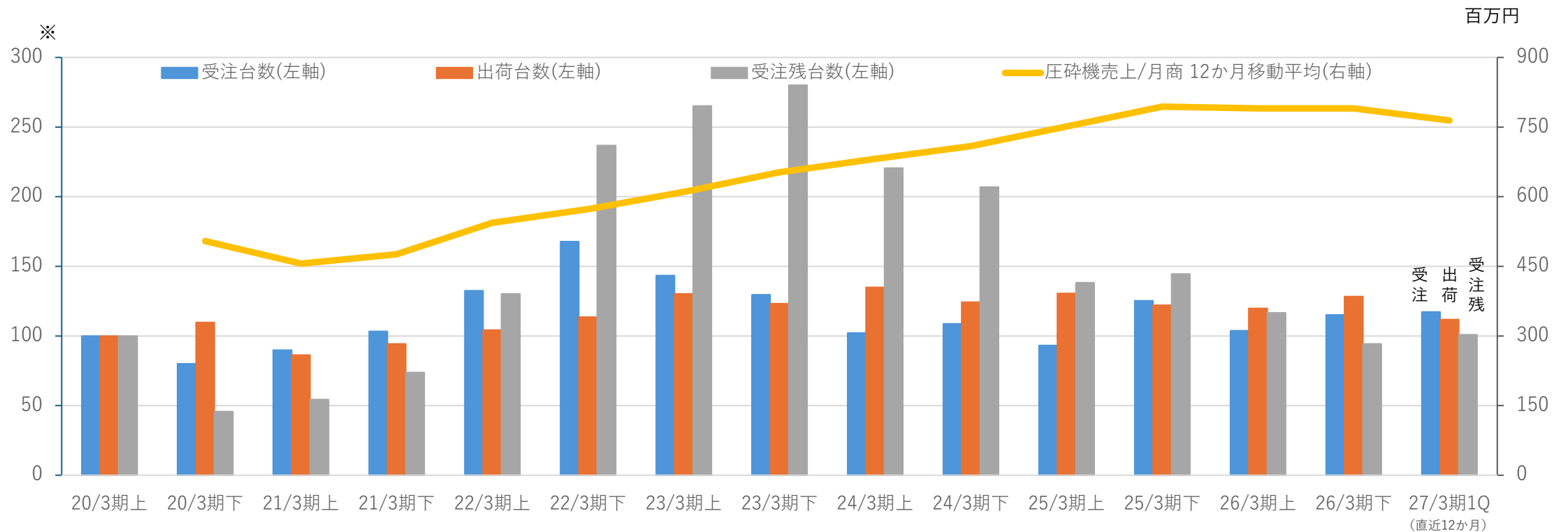
※ 27/3期1Qは、四半期単独では季節性の影響を受けるため、
直近12か月移動平均（2025/7～2026/6の台数平均）で表示／ 20/3～26/3期は各通期実績

（日本建設機械工業会（CEMA）発表資料を基に当社作成／台数ベース）

02

圧砕機等主力製品 受注・生産・売上動向

- 受注残は前期末で底打ち、受注がやや回復し1Qは反転
- 解体需要は長期的に見て堅調／足元状況により多少の変動はあるも、底堅い状況との認識



※ 受注台数・出荷台数・受注残台数は、20/3期上を100として指数化

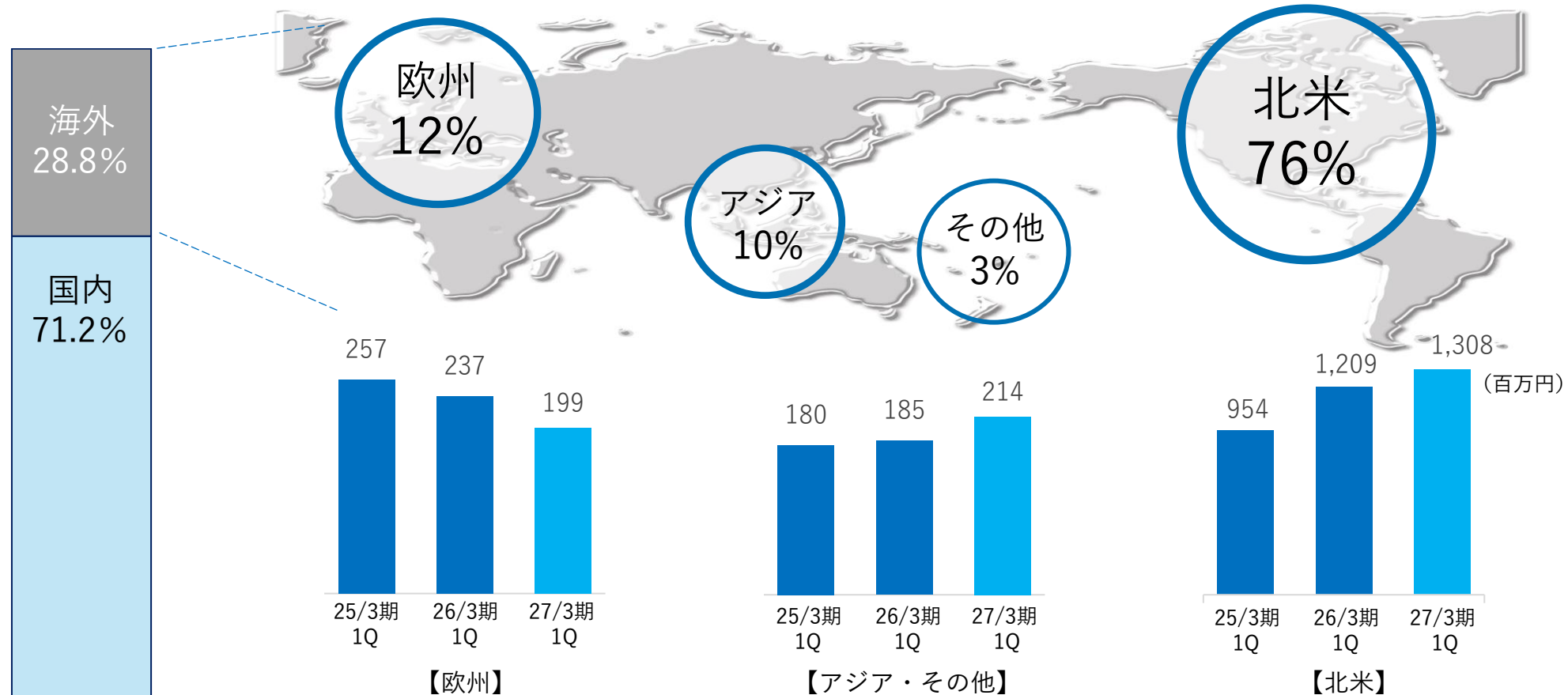
・ オカダアイヨン及びアイヨンテックで製造している製品が対象

※ 圧砕機売上/月商（黄線）は、四半期単独では季節性の影響を受けるため、当期より12か月移動平均（直近12か月の月商平均）で表示

02

海外 地域別売上構成（27/3期1Q）

- 主力の北米は、業界のレンタル在庫調整緩和で回復基調、アジアは台湾・タイで拡大、欧州は投資抑制で減少



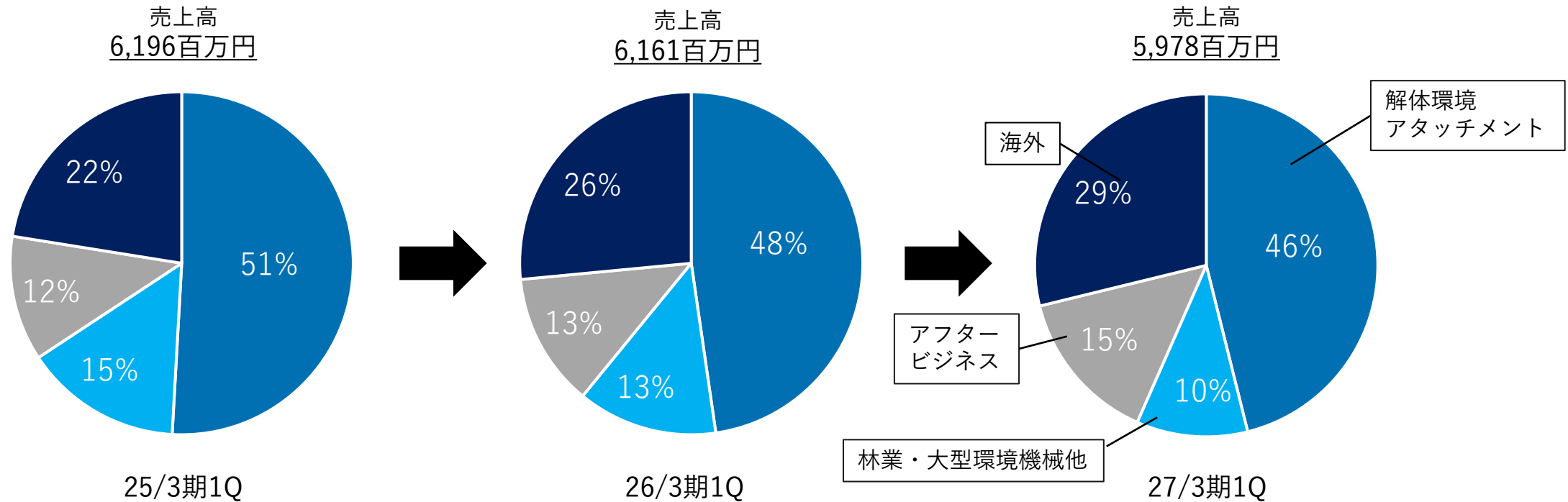
※端数処理により、構成比の合計は100%にならない場合がある

02

セグメント・事業別 売上比率推移（27/3期1Q）

- 圧砕機等の減収を背景に解体環境アタッチメントの構成比は前年同期比低下／林業・大型環境機械他も減収にて低下／海外およびアフタービジネスの増収により両者とも比率は上昇した

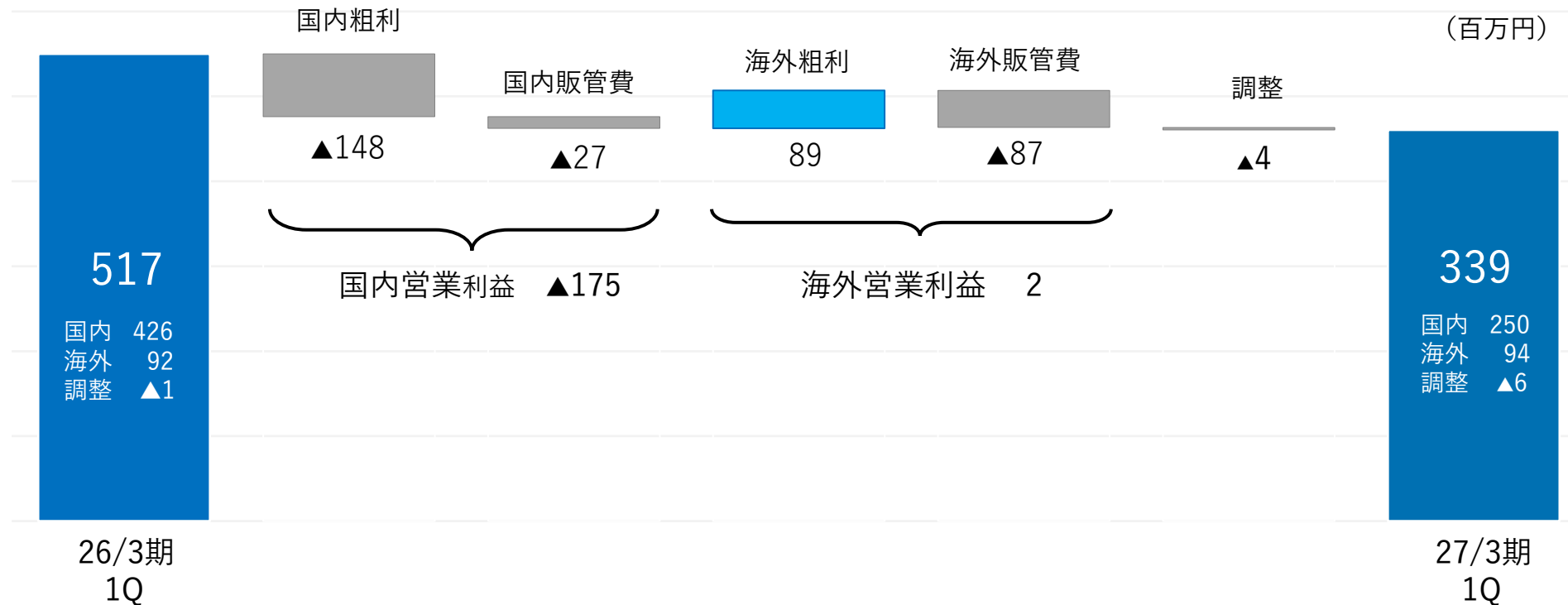
※各セグメント明細は P.9 機種別売上推移参照



02

営業利益増減（27/3期1Q）

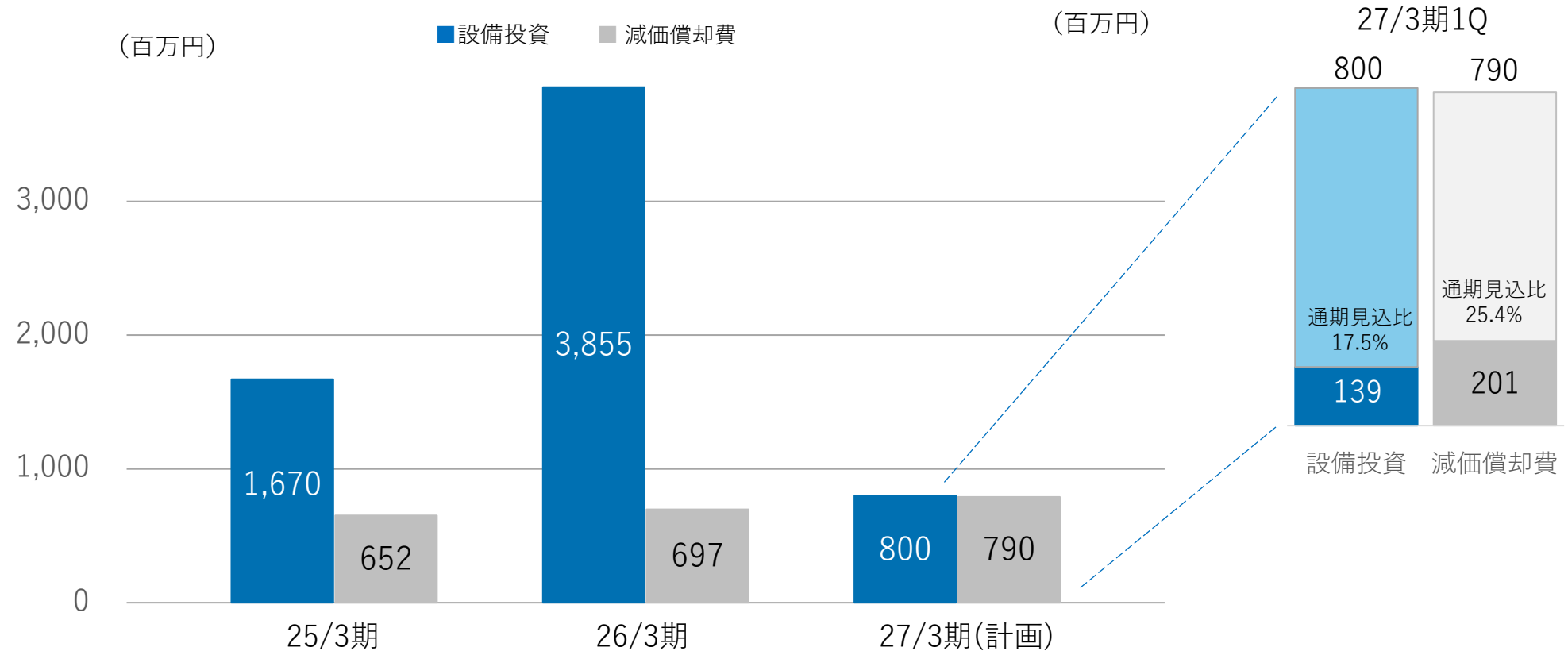
- 国内は、減収による影響等により減益
- 海外は、北米中心の増収による粗利増を、人件費を主因とする販管費増がほぼ相殺し、差引微増益



03

設備投資・減価償却費実績

- 27/3期は、広島営業所隣接地取得、基幹システム刷新費用、そして主に海外市場をターゲットとする圧碎機デモ機取得費用等を計上

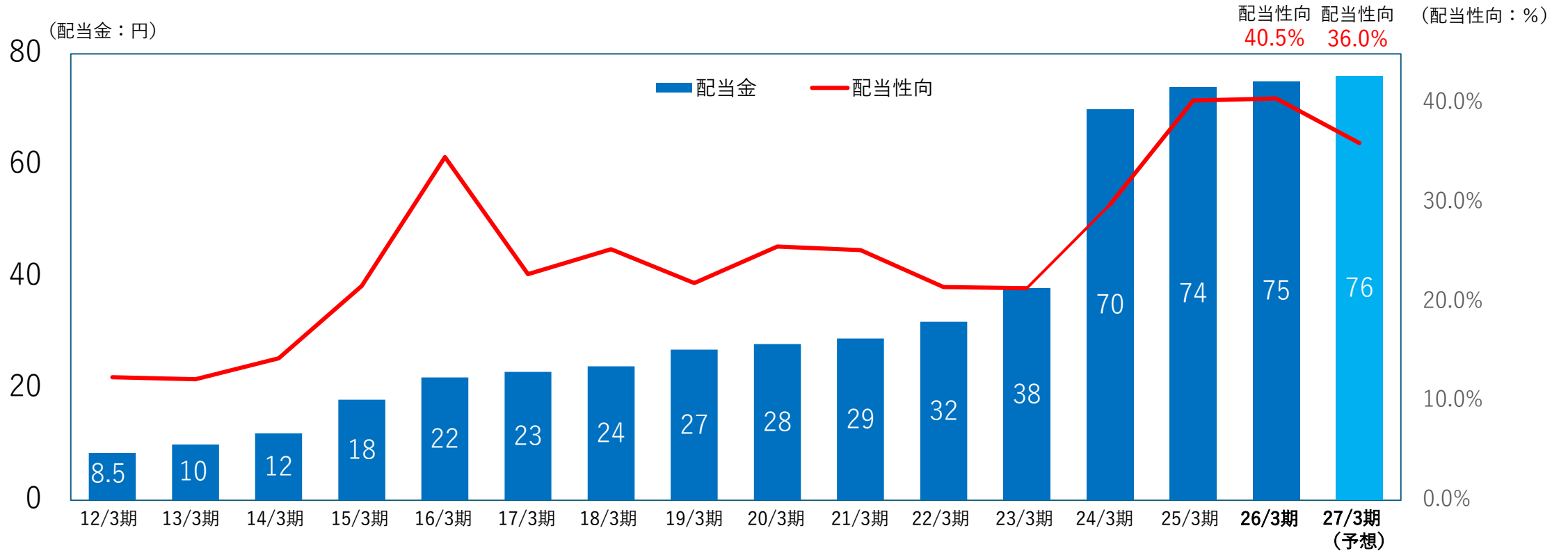


03

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

- 26/3期は、前期比1円増配の年間75円の配当を実施
- 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）／中間配当を今期から実施予定



04

新中期経営計画「Onyx（オニキス）」 ― 全体像

- 「利益の質」「成長の再現性」「資本効率」を重視し、企業価値向上を目指す3か年（27/3期–29/3期）のコミットメント計画

■ Onyxの位置づけ

- ・ 長期ビジョン「新VISION30」実現に向けた基盤計画
- ・ 3年間は目標を固定する“やりきるコミットメント計画”
- ・ アドバンテッジ・パートナーズ社（AP社）と連携し、戦略立案からKPI設計・実行管理・成果創出まで一体で推進
- ・ 計画名の由来：Onyx＝ギリシャ語で“爪”。OKADAの“O”と解体アタッチメントの重要部位“爪”に着想し、価値創造の源泉を“つかむ”意志を込める

■ 事業戦略：5つの重点テーマ

- ① 国内事業：QCD強化・価格規律で収益力を強化
- ② アフタービジネス：修理・純正補材・IoTで顧客LTV最大化
- ③ 海外事業：北米を核に再現性ある収益構造へ
- ④ 在庫管理：見える化・KPIで在庫適正化、キャッシュ創出力向上
- ⑤ 新規事業・M&A：規律ある推進で成長を加速

■ Onyxコミット目標（連結）

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

▶ 長期ビジョン「新VISION30」(2031/3期)

売上高 400億円 / 営業利益 40–50億円 / 営業利益率 10–12%
 海外売上高比率 30%以上 / メンテナンスソリューション売上高比率 20%以上

04

「Onyx」現在地と重点テーマ進捗（27/3期1Q）

- 1Qは減収・営業減益となる一方、アフタービジネスや海外売上では、Onyxの狙いに沿った前進も見られた

売上高

5,978百万円

前年同期比3.0%減収

営業利益

339百万円

対通期計画進捗率 13.6%

補材・修理

872百万円

前年同期比12.5%増収

海外売上

1,722百万円

海外売上比率 28.8%

事業環境・課題

- ・売上高・営業利益は、前年同期を下回る（減収・営業減益）
- ・国内では、主力の圧碎機で販売が減少（受注は底打ち・反転し回復基調）
- ・北米では、レンタル各社の在庫調整の影響が徐々に緩和

重点テーマ進捗

- ① 国内事業：主力機種 of 価格改定計画を準備、価格の規律づくりが前進
- ② アフタービジネス：補材価格改定を決定、指定サービス工場へのアプローチを強化中
- ③ 海外事業：北米は大型好調で目標水準を確保、特定地域で売り方を試す取組を実施
- ④ 在庫管理：在庫の見える化とKPIづくりが前進
- ⑤ 新規事業・M&A：特記事項無し

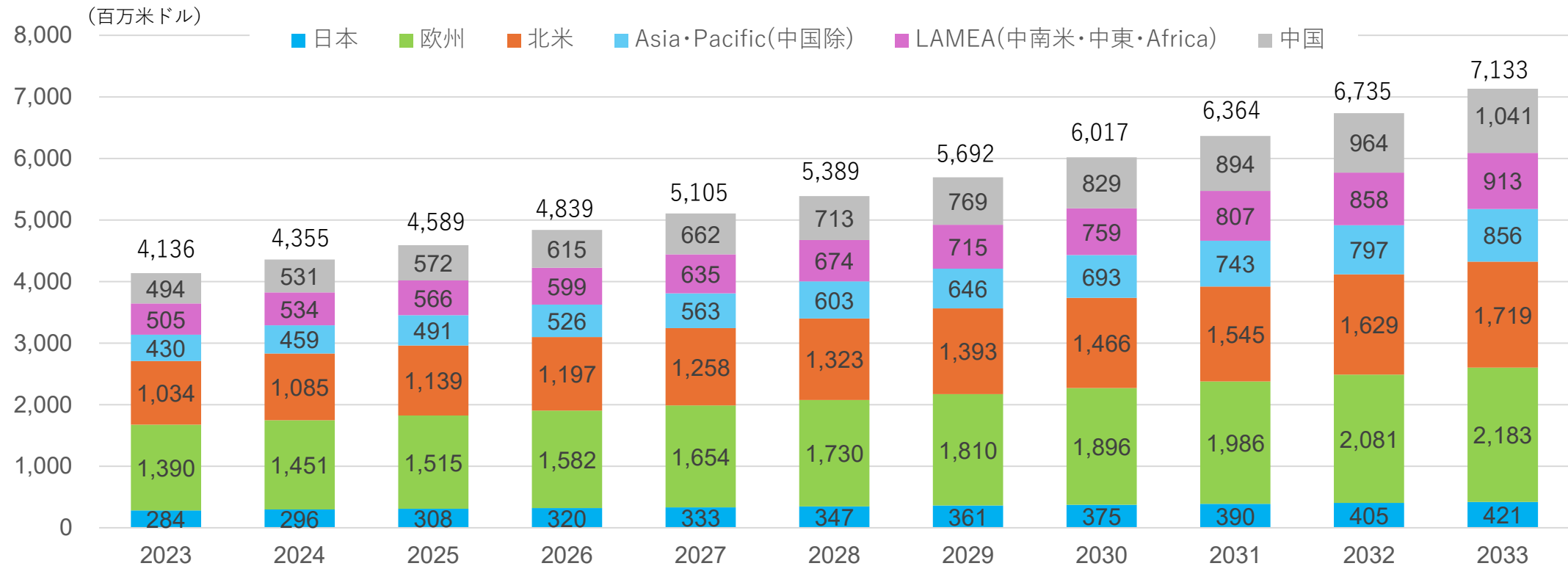
1Qは、Onyx重点施策の実行を開始した局面であり、通期予想は据え置き

05

解体アタッチメント市場成長見通し（全世界）

● 10年CAGR（年平均成長率、2023-2033）

世界：約5.6%、米国・欧州・アジア：約5.2%、日本：約4.0%

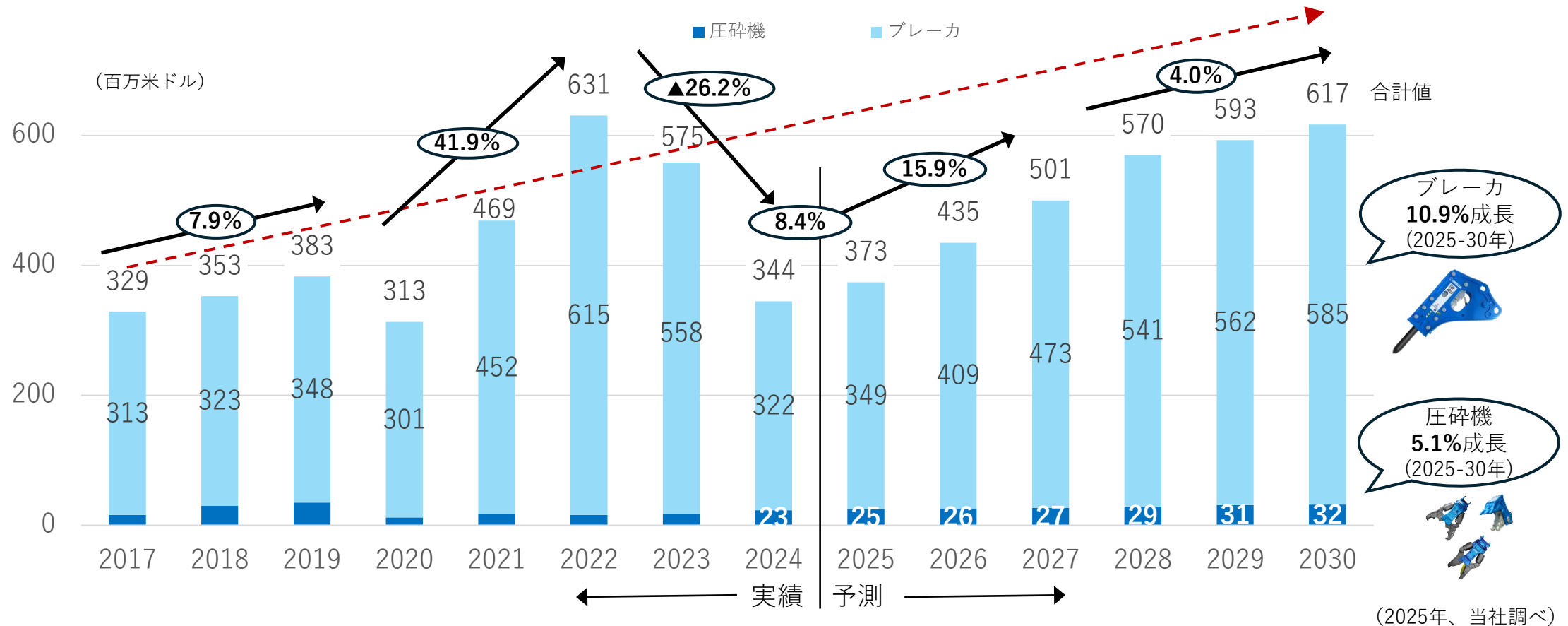


※民間リサーチ会社の調査資料をもとに当社作成（2025年）

05

製品別市場成長見通し（米国）

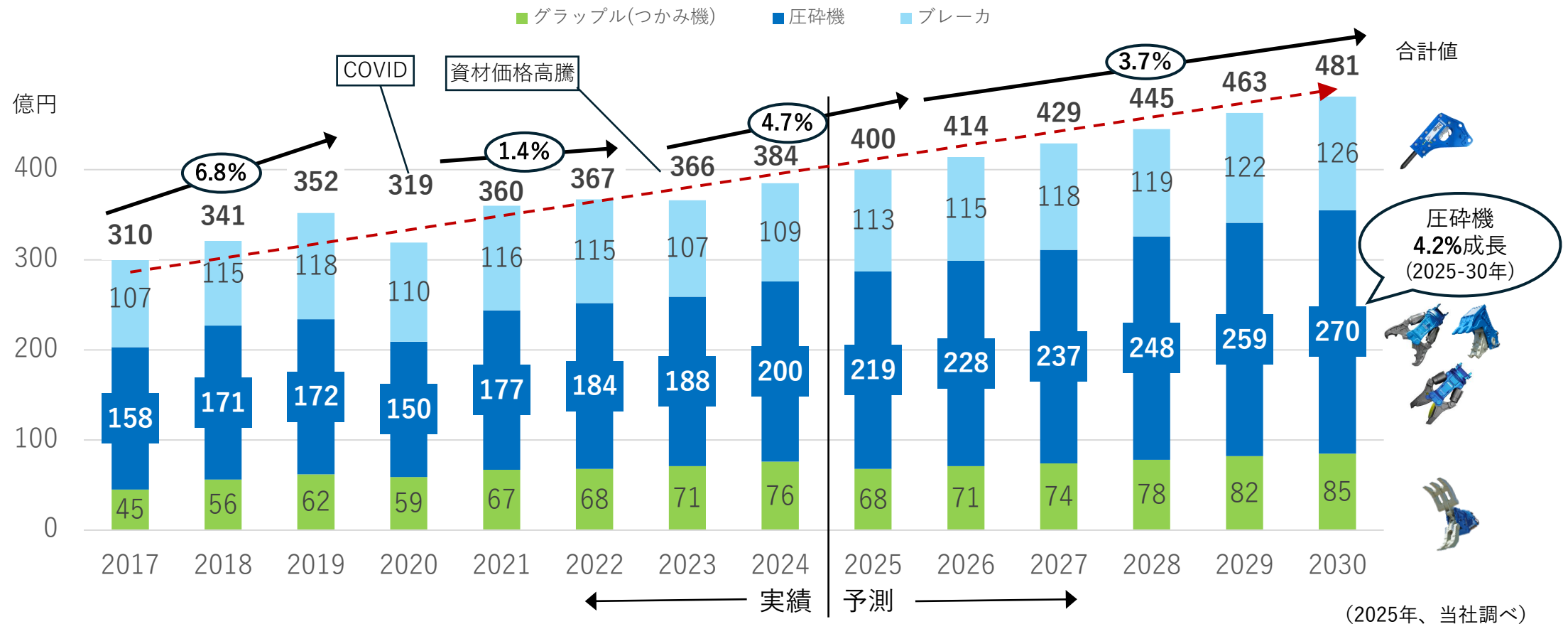
全体で5年CAGR 4.0%（2025-2030）の成長見込み 2024年に金利上昇で需要が後ろ倒しとなり急落したが、今後は在庫調整の一巡・金利下落で回復する見込み／今後は解体需要の底堅さから、長期トレンド並みの成長を見込む突発的な政策変更、金利の動向は要注視



05

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

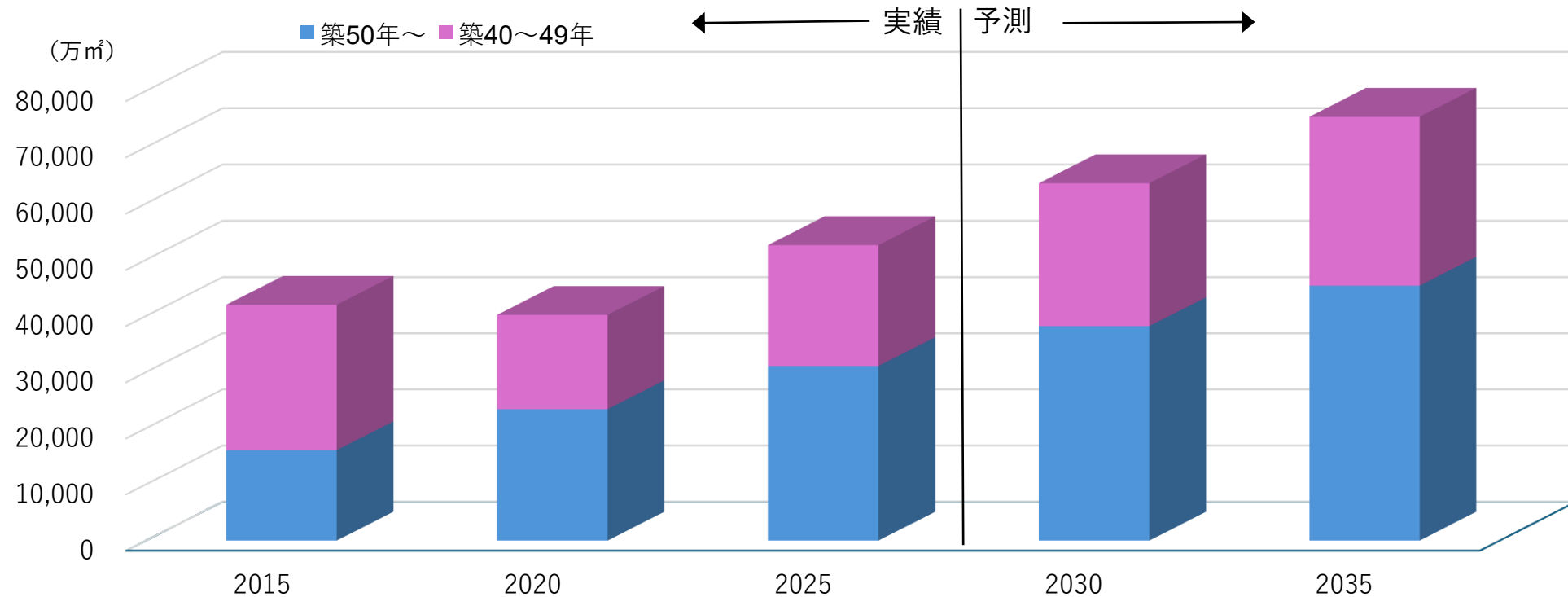


05

解体市場ポテンシャル（国内ビル解体：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

※ 2015～2025年は国土交通省「建築物ストック統計」（法人非住宅・竣工年代別）に基づく当社推計（実績ストックベース）、2030・2035年は当社予測（2025年調べ）
2035年は築年数の経過を反映した当社推計。

05

解体市場ポテンシャル（国内プラント解体：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



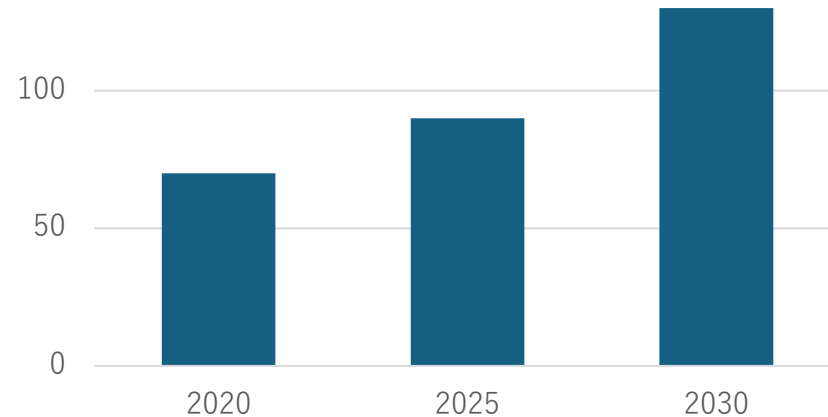
05

解体市場ポテンシャル（世界船舶解体：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（億米ドル）



06

当社強みの確立と強化

これまで、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

- ・解体で求められる強度・耐久性に対応するため、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)

※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

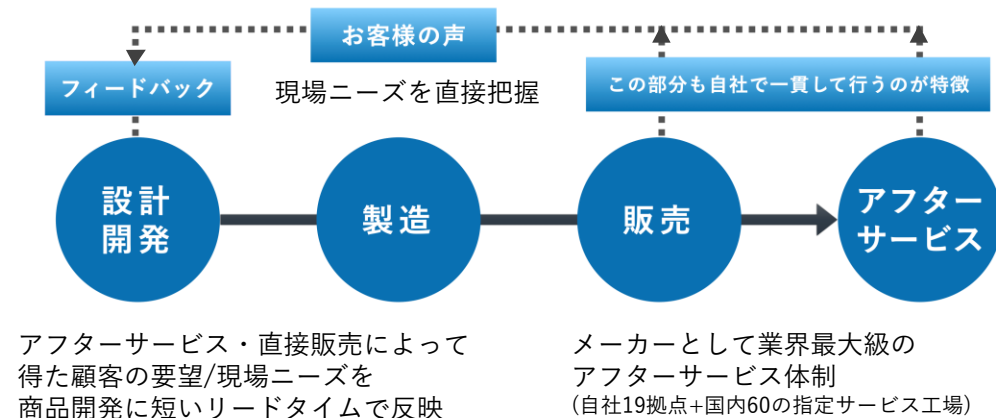


「製缶品」… 鉄板を溶断し、溶接にて製造



一気通貫の循環モデル

- ・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



06

当社強み：鋳鋼品

> 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

> 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

> 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@aiyon.co.jp



<https://okadaaiyon.com>