

2026年3月期 第2四半期 決算説明会資料

2025/11/20

オカダアイヨン株式会社（東証プライム 6294）

目次

- 01 - 会社概要
- 02 - 2026年3月期 第2四半期 業績概要
- 03 - 事業提携及び資金調達について
- 04 - 参考資料

01

会社概要

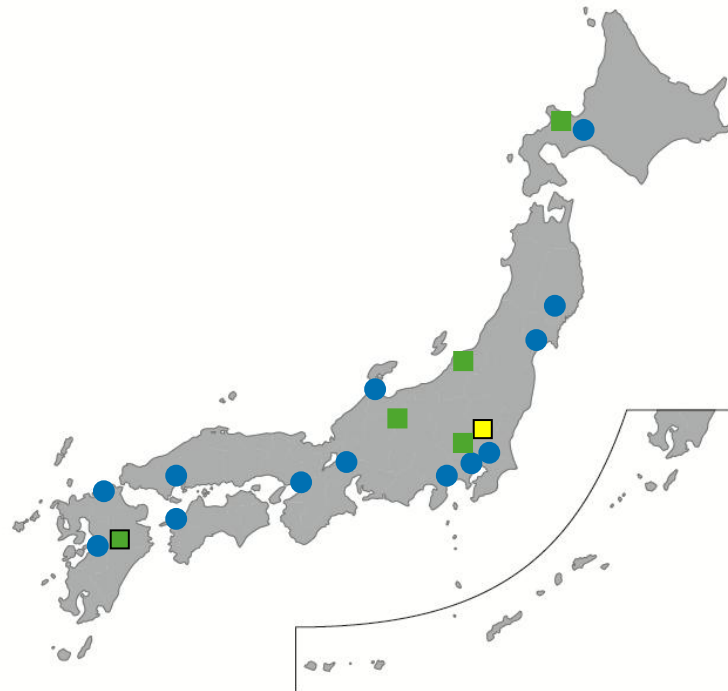
オカダアイヨン株式会社

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	26,582百万円（連結、2025年3月期）
従業員数	497名（連結、単体267名、2025年3月末）
拠点数	国内19拠点、海外6拠点（連結、2025年3月末）

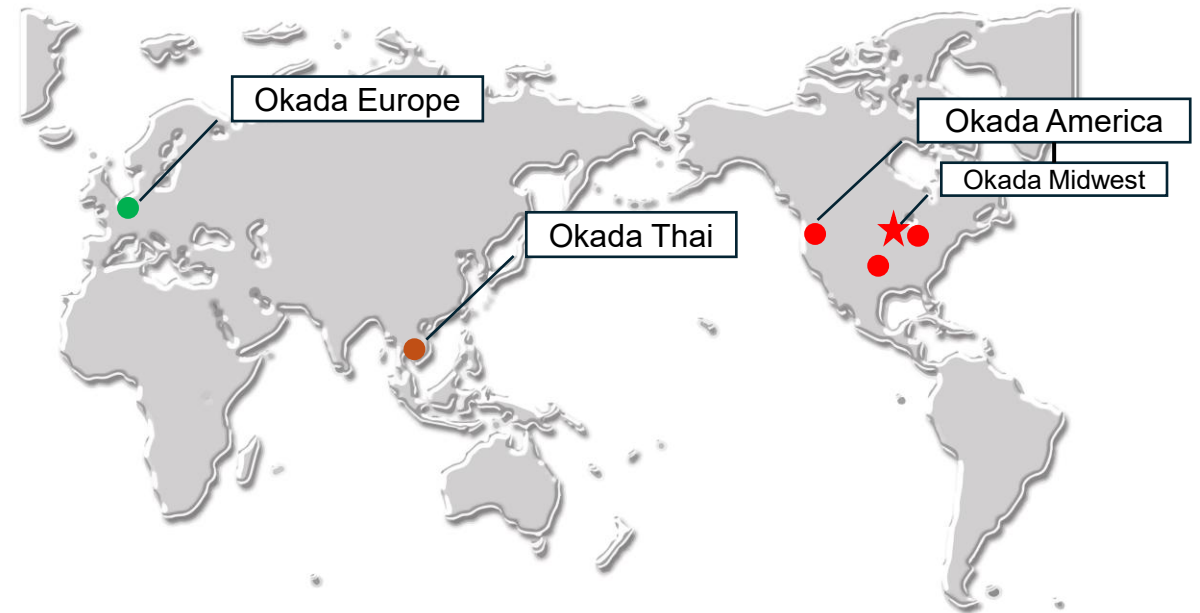


01

拠点



- オカダアイヨン 13拠点
- アイヨンテック 1拠点
- 南星機械 5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)

(2025年3月末現在)

01

当社の歩み

1938年
創業

1951年頃
鑿岩機工法登場

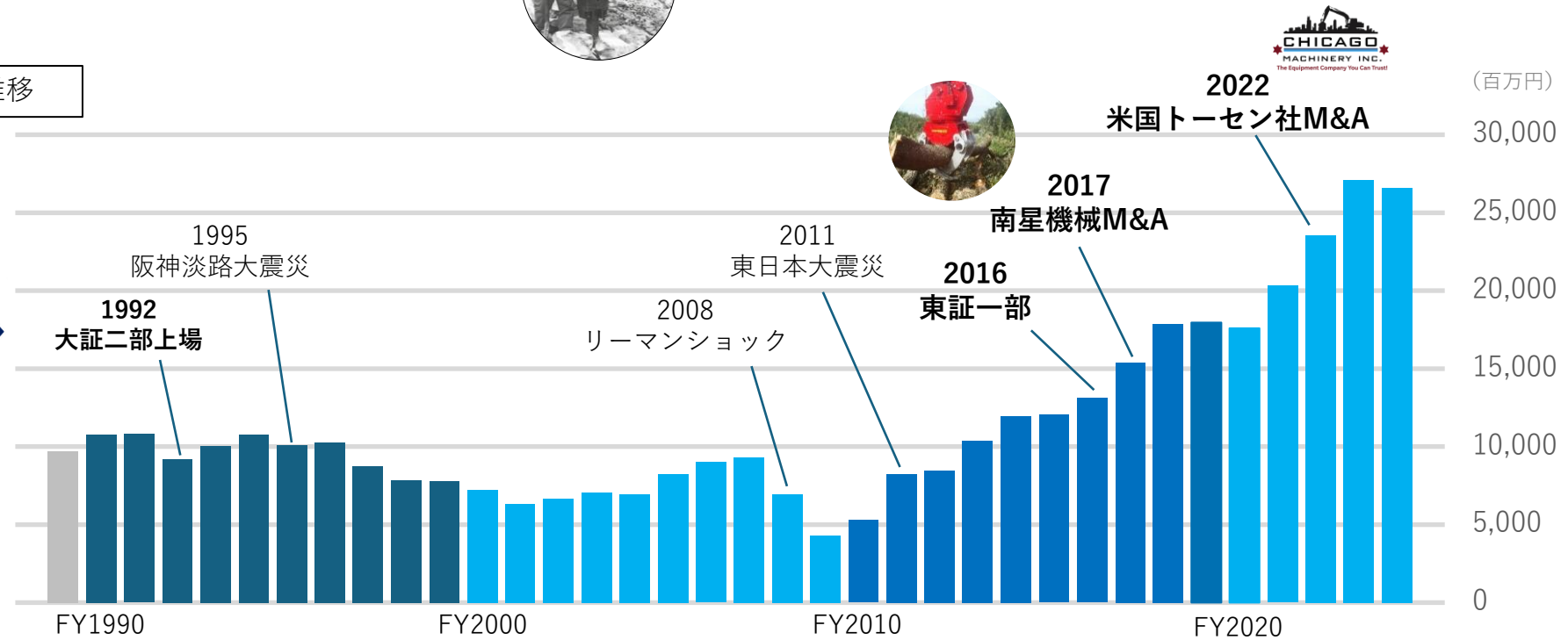
1960年頃
大型エアブレーカ登場

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

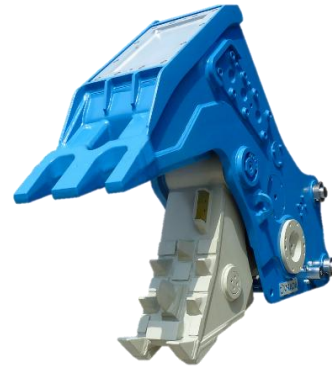
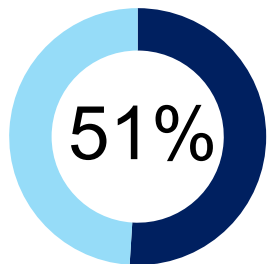
当社主力製品：解体アタッチメント

主力製品の国内シェア

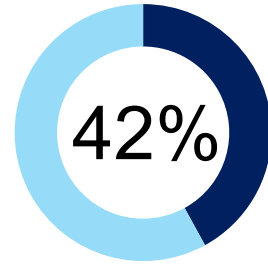
No.1



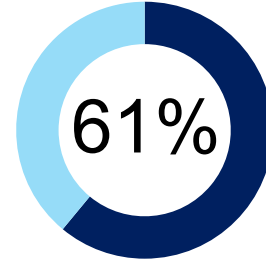
大割機



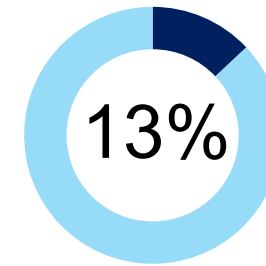
小割機



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) 2025/4~9)

目次

- 01 - 会社概要
- 02 - 2026年3月期 第2四半期 業績概要
- 03 - 事業提携及び資金調達について
- 04 - 参考資料

02

業績サマリー (26/3期2Q)

売上高

12,890百万円 (前年同期比▲1.4%)

営業利益

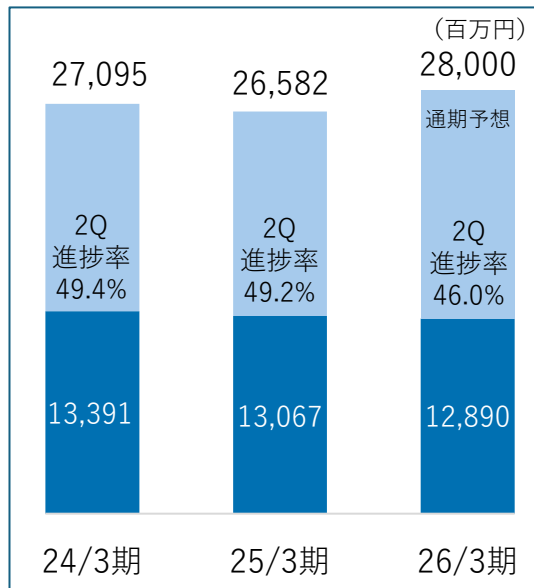
1,250百万円 (前年同期比 7.4%)

経常利益

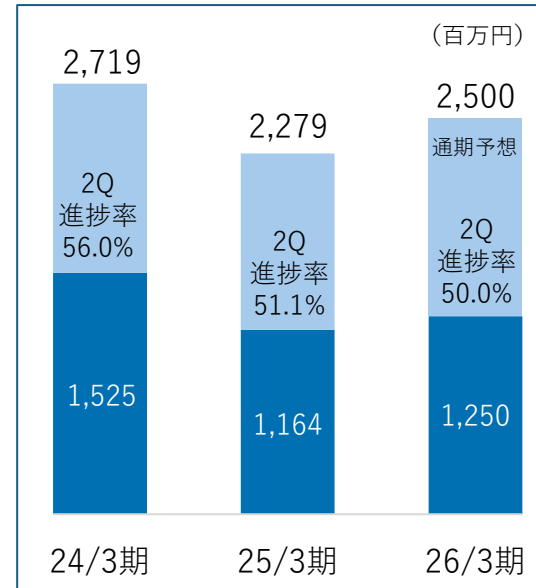
1,253百万円 (前年同期比 13.7%)

当期純利益

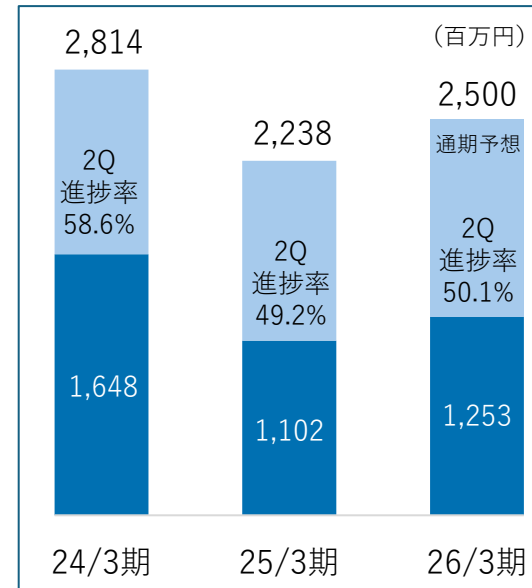
849百万円 (前年同期比 16.2%)



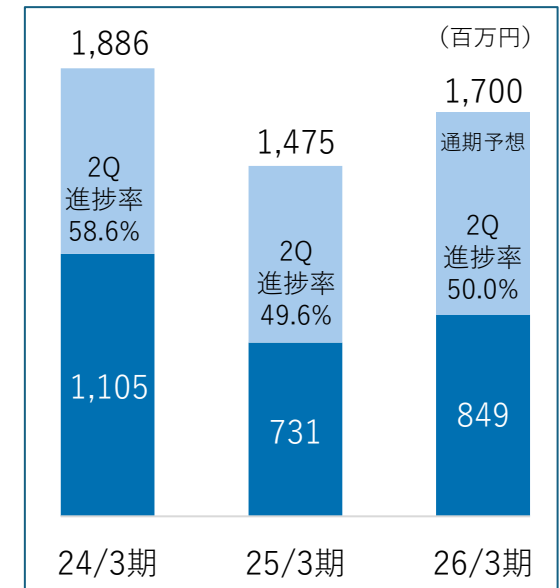
【売上高】



【営業利益】



【経常利益】



【当期純利益】

02

業績（26/3期2Q）及び通期予想

- 前年同期比減収ながら、価格改定とコスト削減が寄与し、営業利益、経常利益、純利益とも増益。
尚、通期見通しは変更していません。

（百万円）

	25/3期 2Q実績	26/3期 2Q実績	前年同期比		26/3期 通期予想	進捗率（％）
			増減（額）	増減（％）		
売上高	13,067	12,890	▲176	▲1.4	28,000	46.0
売上総利益	3,866	3,971	105	2.7	—	—
販売費及び一般管理費	2,701	2,721	19	0.7	—	—
営業利益	1,164	1,250	85	7.4	2,500	50.0
経常利益	1,102	1,253	150	13.7	2,500	50.1
四半期純利益（当社株主帰属）	731	849	118	16.2	1,700	50.0

為替平均使用レート

ドル： 153円
ユーロ：166円

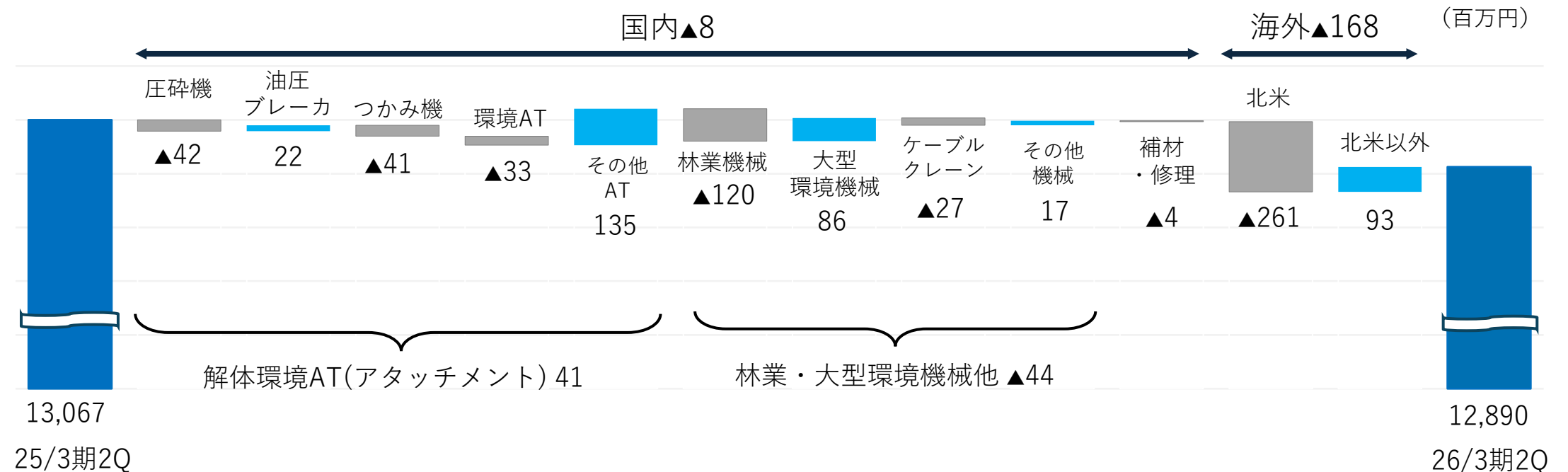
ドル： 146円
ユーロ：166円

※26/3期の為替想定レートは、ドル：145円、ユーロ155円

02

売上高増減要因（26/3期2Q）

- 主力の圧砕機は、解体需要が引き続き堅調であるものの、工事現場の工期遅れ等による納期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があり減収。つかみ機や林業機械は、需要軟調により減収。ケーブルクレーンは、受注順調も工期の関係で減収。大型環境機械は、入れ替え促進活動が功奏し増収。アフタービジネスは、修理増収も補材減収が響き減収。
- 海外は、主力の北米で在庫調整による買い控えが回復傾向にあるものの、オカダミッドウエストでの販売減が響き減収。欧州・アジアでは、一部商品の販売が伸びるなどしていずれも増収。



02

機種別売上推移（26/3期2Q）

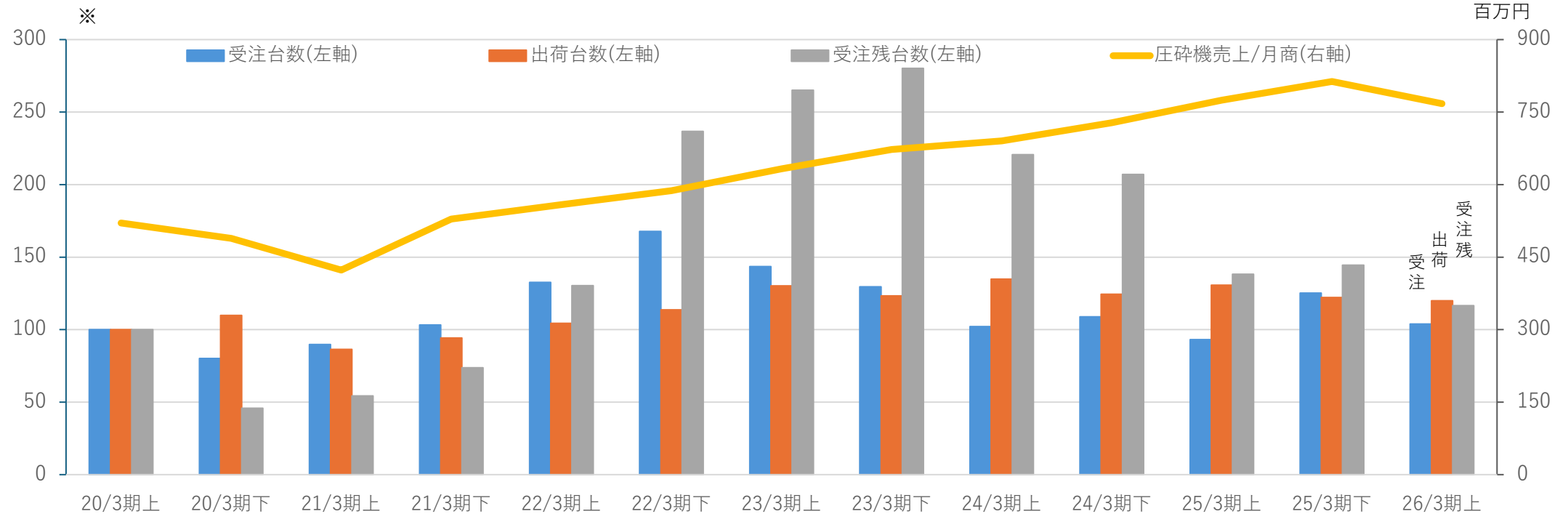
（百万円）

			24/3期 2Q	25/3期 2Q	26/3期 2Q	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	4,142	4,648	4,605	▲ 42	▲ 0.9	11.2
		油圧ブレーカ	442	421	444	22	5.4	0.4
		つかみ機	712	701	659	▲ 41	▲ 5.9	▲ 7.4
		環境アタッチメント	315	279	246	▲ 33	▲ 11.9	▲ 21.7
		その他アタッチメント	686	487	622	135	27.8	▲ 9.3
		計	6,298	6,538	6,579	41	0.6	4.5
	林業・大型 環境機械・その他	林業機械	882	878	757	▲ 120	▲ 13.8	▲ 14.1
		大型環境機械	230	256	343	86	33.7	49.0
		ケーブルクレーン	773	567	540	▲ 27	▲ 4.8	▲ 30.2
		その他機械	209	59	76	17	28.7	▲ 63.4
		計	2,096	1,762	1,717	▲ 44	▲ 2.5	▲ 18.1
	アフター サービス	補材	991	980	942	▲ 37	▲ 3.9	▲ 4.9
		修理	505	539	573	33	6.2	13.4
		計	1,496	1,520	1,515	▲ 4	▲ 0.3	1.3
国内セグメント計			9,891	9,821	9,813	▲ 8	▲ 0.1	▲ 0.8
海外	米国地域		2,491	2,369	2,107	▲ 261	▲ 11.1	▲ 15.4
	欧州地域		579	500	534	33	6.6	▲ 7.8
	アジア地域（中国含まず）		291	270	289	18	6.9	▲ 0.8
	その他		138	105	146	41	39.7	6.2
海外セグメント計			3,500	3,245	3,077	▲ 168	▲ 5.2	▲ 12.1
連結計			13,391	13,067	12,890	▲ 176	▲ 1.4	▲ 3.7

02

圧砕機等主力製品 受注・生産・売上動向

- 受注残はコロナ明けの部材不足による長納期化から急増したが、生産能力増強による納期正常化に伴い、落ち着いてきている。
- 足元での受注、受注残は落ち着いた動き。解体需要は堅調、能力増強も継続実施しており、底堅い状況にあるとの認識。

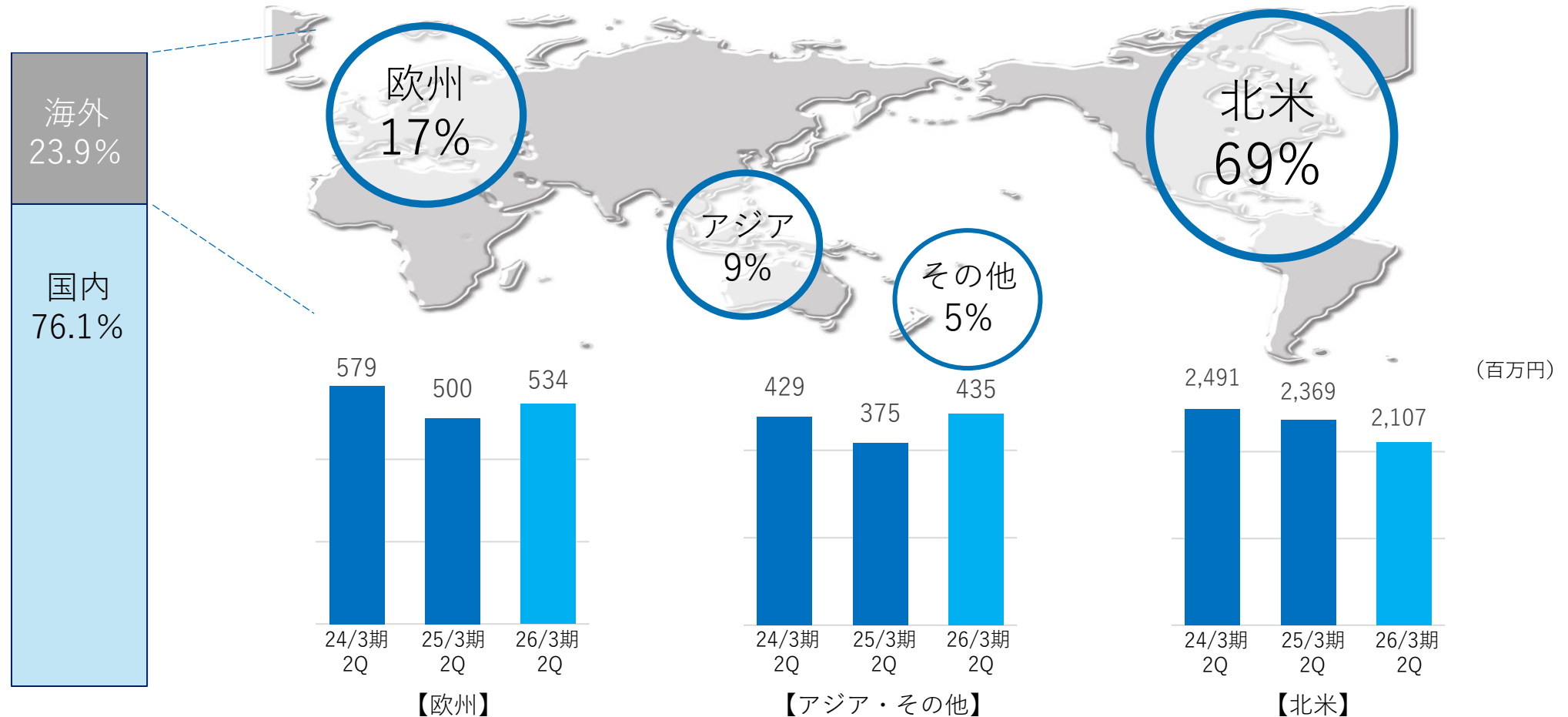


※ 受注台数・出荷台数・受注残台数は、20/3期上を100として指数化
・ オカダアイオン及びアイオンテックで製造している製品が対象。

02

海外 地域別売上構成（26/3期2Q）

- 欧州、アジアとも前年同期比増収。北米では、買い控えが回復傾向にあるものの、オカダミッドウエストでの販売減が響き減収。

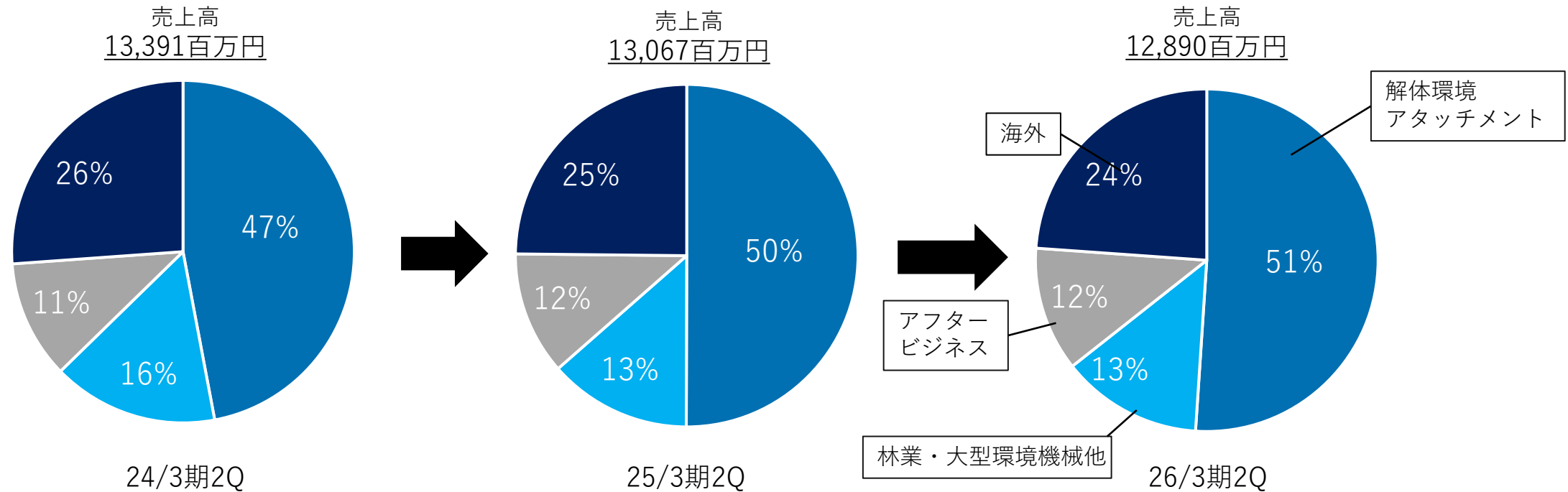


02

セグメント・事業別 売上比率推移 (26/3期2Q)

● 特に北米での減収により、前年同期比で海外の比率が低下。解体環境アタッチメントは、増収により比率増加。

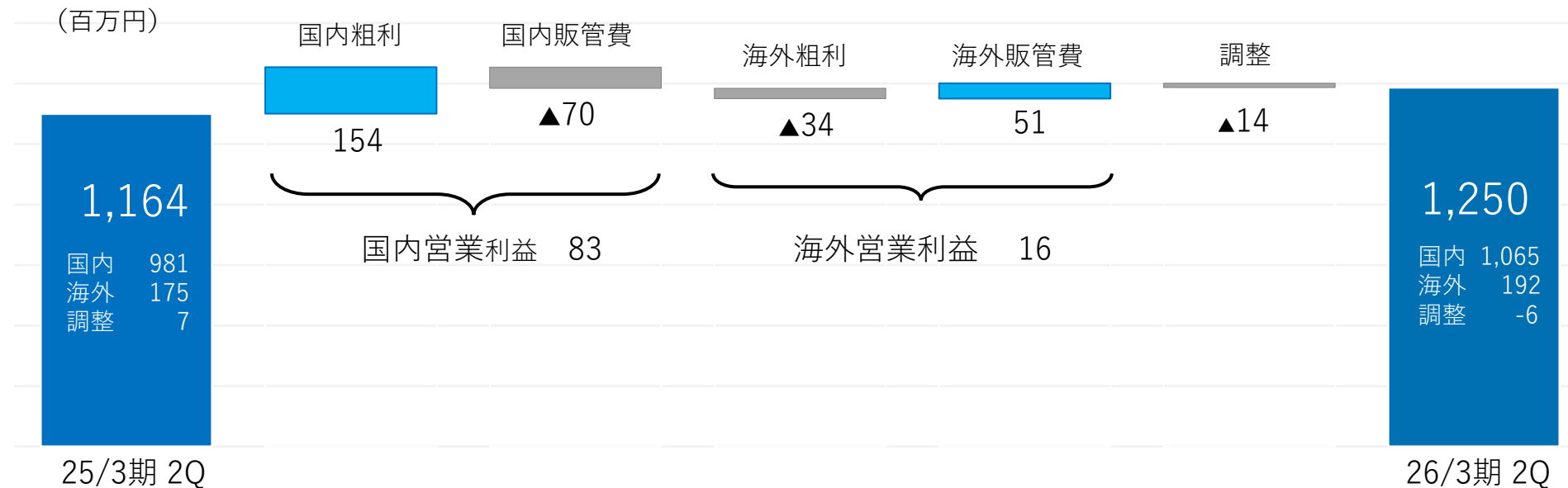
※各セグメント明細は P.11 機種別売上推移参照



02

営業利益増減（26/3期2Q）

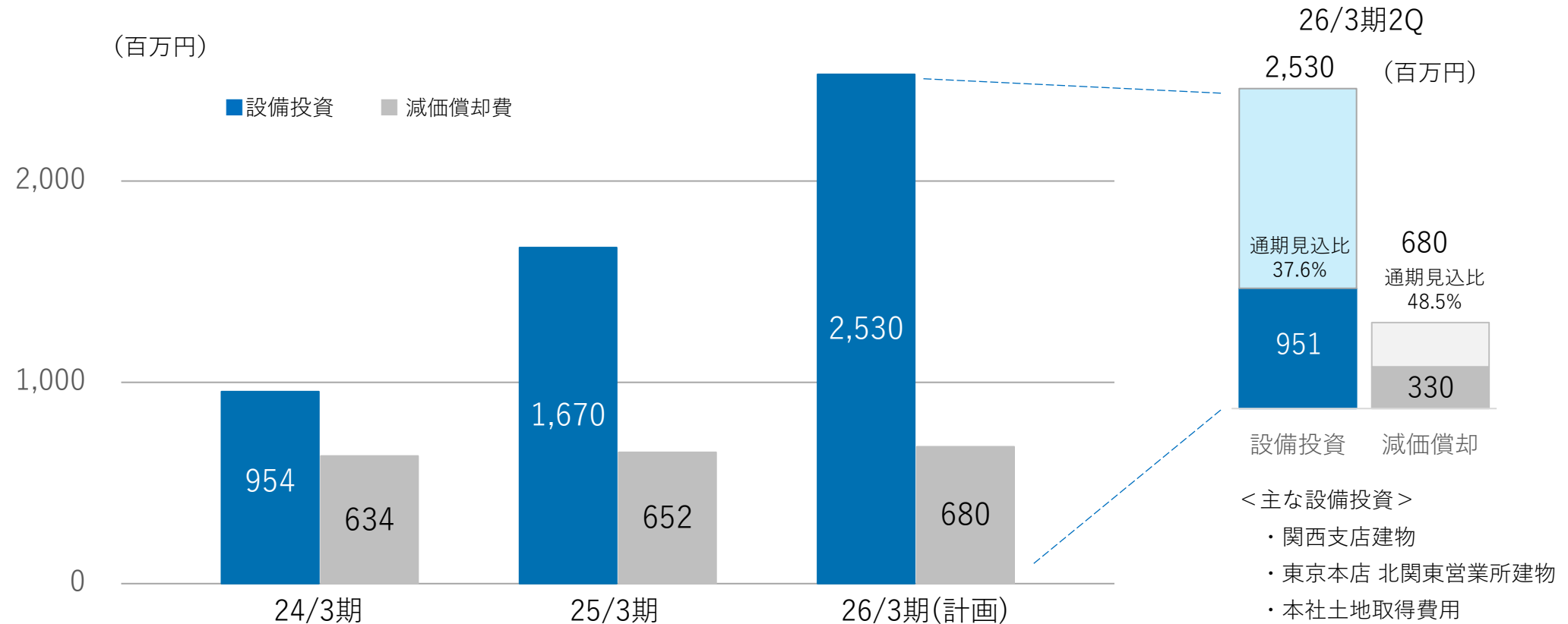
- 国内は、原材料価格の上昇に応じた販売価格の値上げや、好採算商製品の販売寄与により増益。
- 海外は、特に北米・オカダアメリカでの増収効果や経費見直し等により増益。



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、東京本店 北関東営業所の新設建物費用、および本社土地取得費用を計上している。

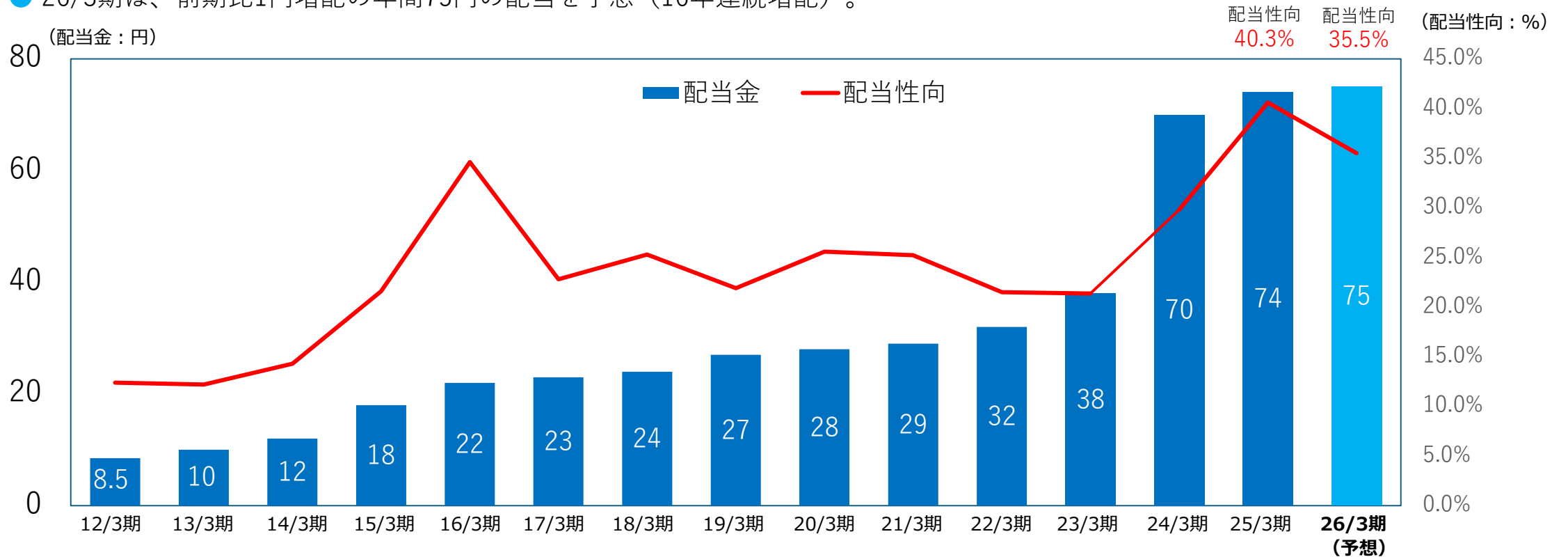


02

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）。



目次

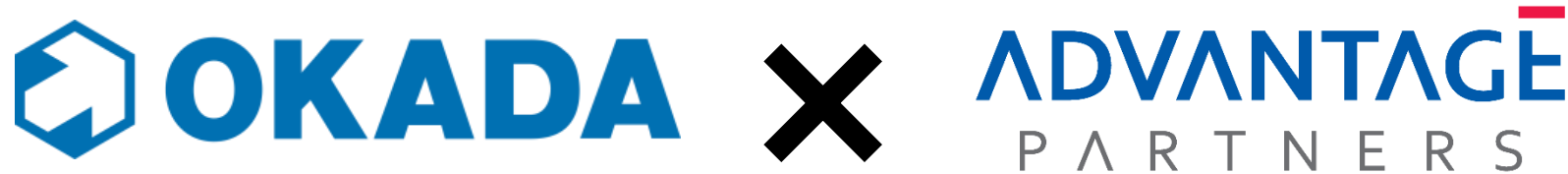
- 01 - 会社概要
- 02 - 2026年3月期 第2四半期 業績概要
- 03 - 事業提携及び資金調達について
- 04 - 参考資料

03

事業提携及び資金調達について

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)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



Advantage Partners/上場企業成長支援プライベートソリューションズについて

国内のプライベート・エクイティ・ファンド（PEファンド）のパイオニアであるアドバンテッジパートナーズグループの中で、上場企業成長支援プライベート投資※を担う部門。これまで多数の上場企業に対し、企業価値の非連続成長を実現

※上場企業の株式を取得するとともに経営陣と一体になって企業価値向上に取り組む投資戦略

03

株主・投資家の皆様へ



オカダアイヨンは今、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します。

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してまいります。

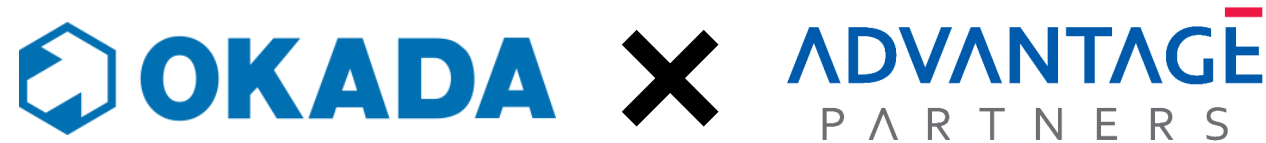
今後ともご支援賜りますよう、よろしくお願いいたします。

代表取締役社長

岡田祐司

03

AP社との事業提携及び資金調達（概要）



- ・ AP社が運用するファンドに対し、第5回新株予約権及び第1回無担保転換社債型新株予約権付社債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（予定）。
- ・ 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、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。
- ・ 新株予約権は、原則2025年12月11日～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）。
- ・ 2026年3月期業績への影響は軽微。

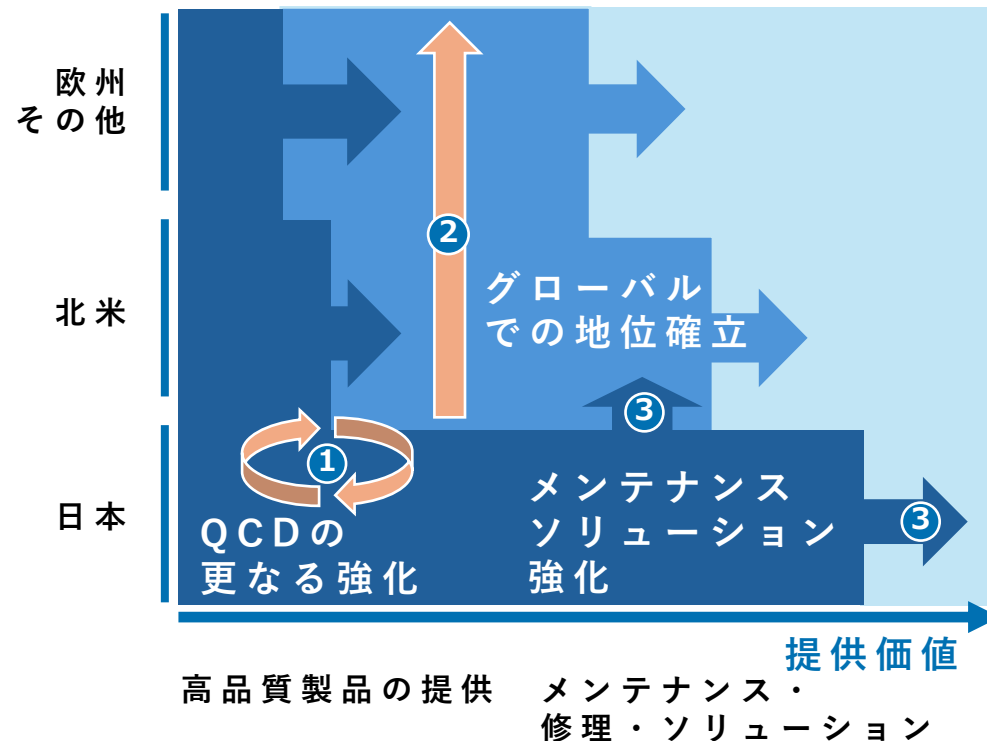
※本件の詳細につきましては、2025年11月13日付適時開示「事業提携に関するお知らせ」及び「第三者割当により発行される第5回新株予約権及び第1回無担保転換社債型新株予約権付社債の募集に関するお知らせ」も併せてご参照ください。

03

当社の目指す事業戦略

国内におけるQCDの更なる強化、「グローバルメーカー」としての地位確立、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、を実現する

地域と提供価値の展開イメージ



事業戦略の概要

① QCDの更なる強化

- 管理手法の強化、グローバル調達拡大、生産委託先の拡大等

② グローバルでの地位確立

- 北米営業強化とシェア拡大の実現、アフターサービス強化
- 欧州営業強化、ニーズが高い国を中心としたスケール拡大
- 同製品やバンドル販売可能な製品を有する企業等のM&A

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

- 高い顧客満足度/シェアをより追求したサービスの提供
- デジタルを活用したニーズ/活動実態の把握と、修理代理店網の拡大/体制強化

03

事業提携の内容

「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を構築していくために、アドバンテッジパートナーズとの事業提携のうえ、資金調達を行う

当社の取り組むべき 事業戦略方針

方針①

全社QCDの更なる強化

方針②

グローバル化（北米・欧州 等）

方針③

メンテナンス・修理 等強化による
ソリューション提供

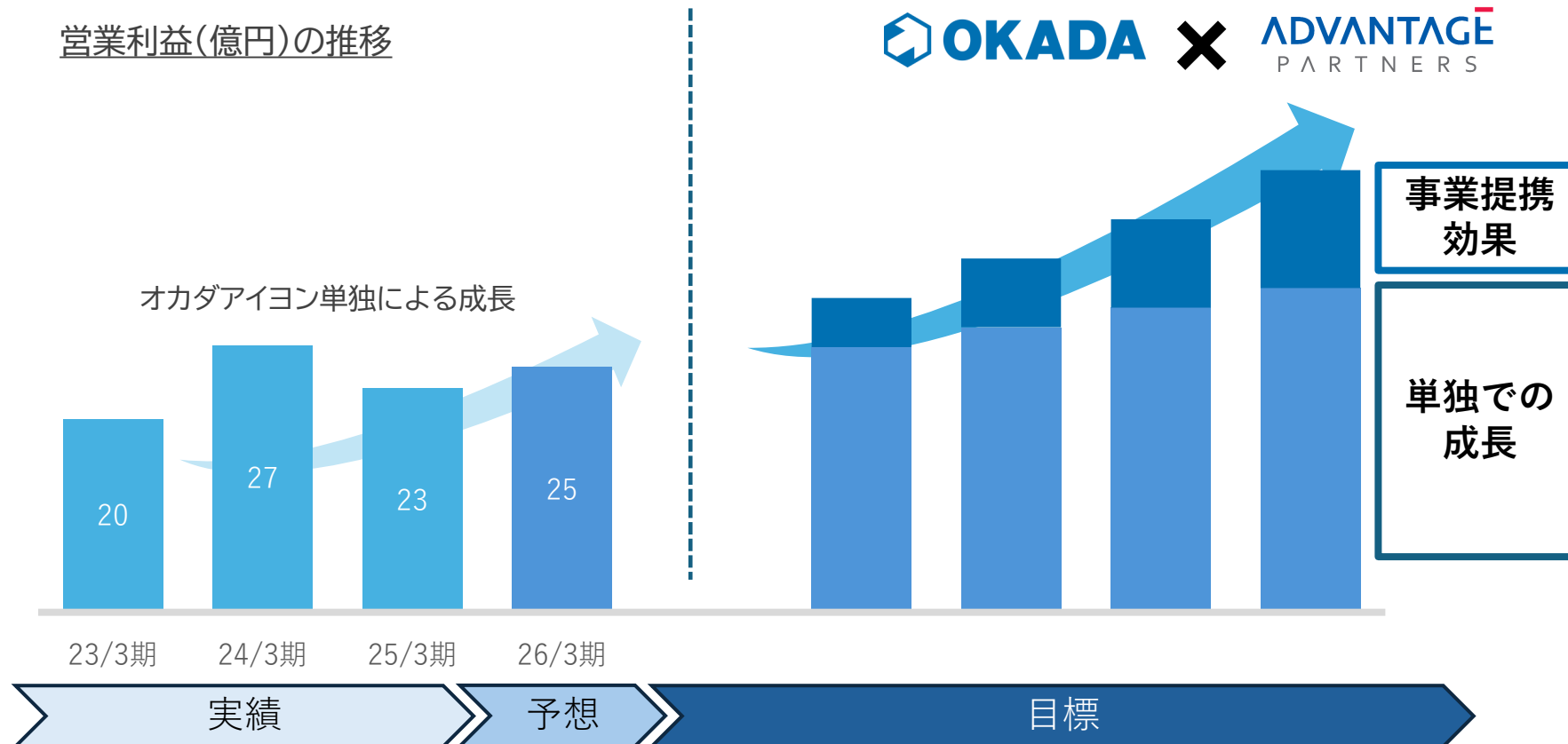
アドバンテッジパートナーズ の提供価値

- データに基づいた分析力
- ポートフォリオ経営ノウハウ
- 海外拠点を含む、豊富な事業ネットワーク
- 新しい価値向上施策の企画・推進力
- M&A推進を含む新規事業創造力

03

成長イメージ

単独での事業成長に加え、アドバンテッジパートナーズと各種施策を推進することで、成長を加速する



03

資金調達の概要

	無担保転換社債型 新株予約権付社債（CB）	新株予約権
発行日	2025年12月10日	
調達予定額	15.1億円	22.5億円
満期	5年	-
転換・行使 可能期間	2026年6月11日～2030年12月6日 本新株予約権付社債の調達資金による企業価値向上と 持続的な成長を確認するために相当な期間として、 払込期日の翌日から半年後までは転換不可	2026年6月11日～2030年12月10日 本新株予約権の調達資金による企業価値向上と 持続的な成長を確認するために相当な期間として、 払込期日の翌日から半年後までは行使不可
転換・行使価格	当初転換価額（当初行使価額）2,038円 下限転換価額（下限行使価額）1,700円	
利率	0%	-
割当先	PSPI III S1, L.P. Advantage Partners Pte. Ltd. 100%出資	

03

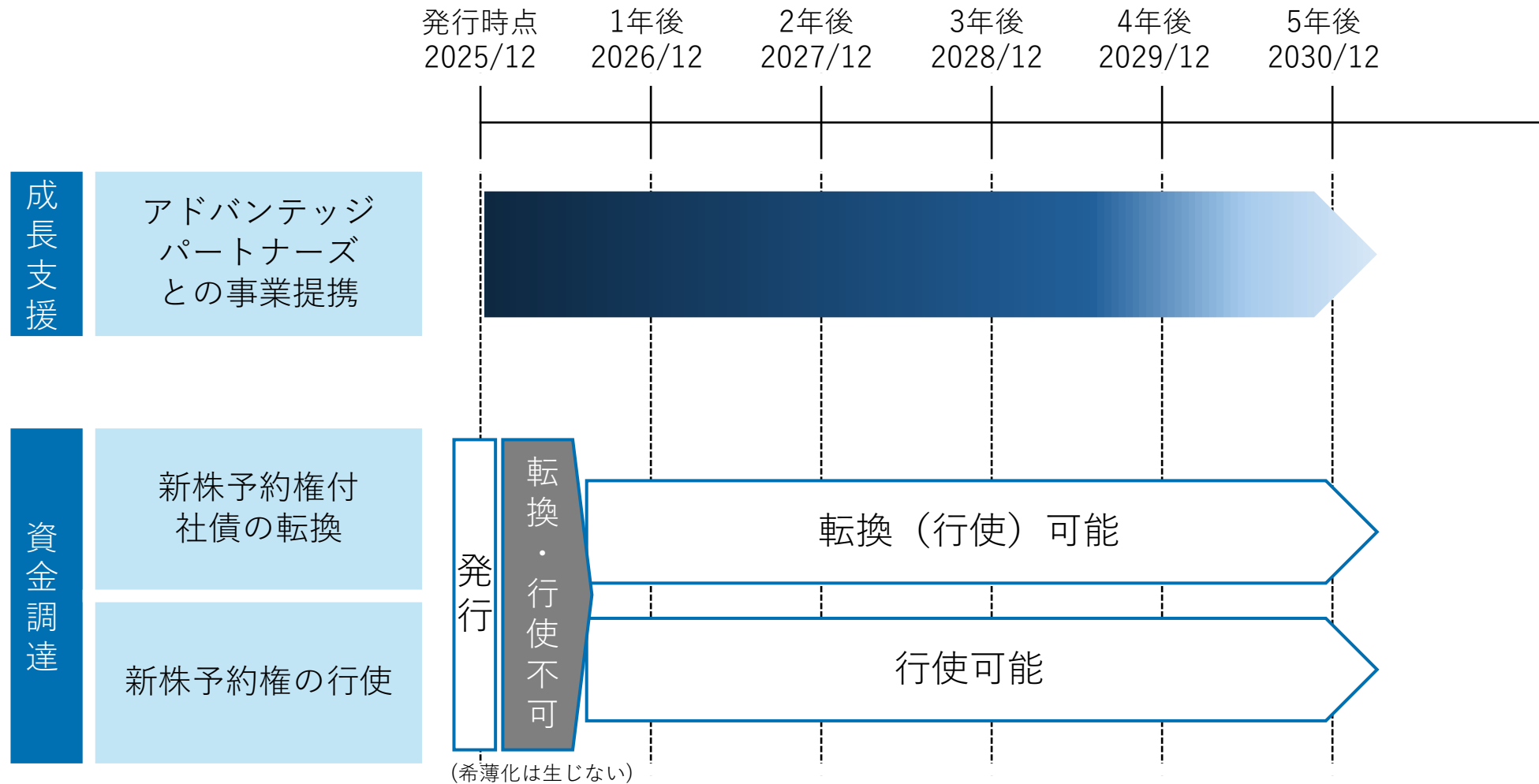
資金使途

資金の 具体的な使途	関連する 事業戦略方針	金額	内容
グローバル化推進	②	5億円	(海外拠点における以下の投資) - 営業職・技術サービス職拡充のための人的資本投資 - 圧碎機市場開拓のためのデモ機及びデモ機ヤードの設備投資 - アフターサービス等強化に向けた設備投資
成長戦略加速投資	①、③	10億円	- 経営基盤強化及び事業拡大に伴う人的資本投資 - 幅広いニーズに対応した新製品開発のためのR&D設備投資 - ソリューション提供に向けたソフトウェア開発や経営管理強化に向けたITシステムの投資等のDX投資
事業拡大のための 将来的なM&A	①、②、③	22.5億円	商材の拡大、生産体制・メンテナンス強化を目的とした戦略的グローバルM&A

上記投資の迅速な実行を目指す。一方、M&A等は対象企業の状況により左右されるため、資本効率を踏まえ必要に応じて追加的な株主還元も行う方針

03

今後のスケジュール



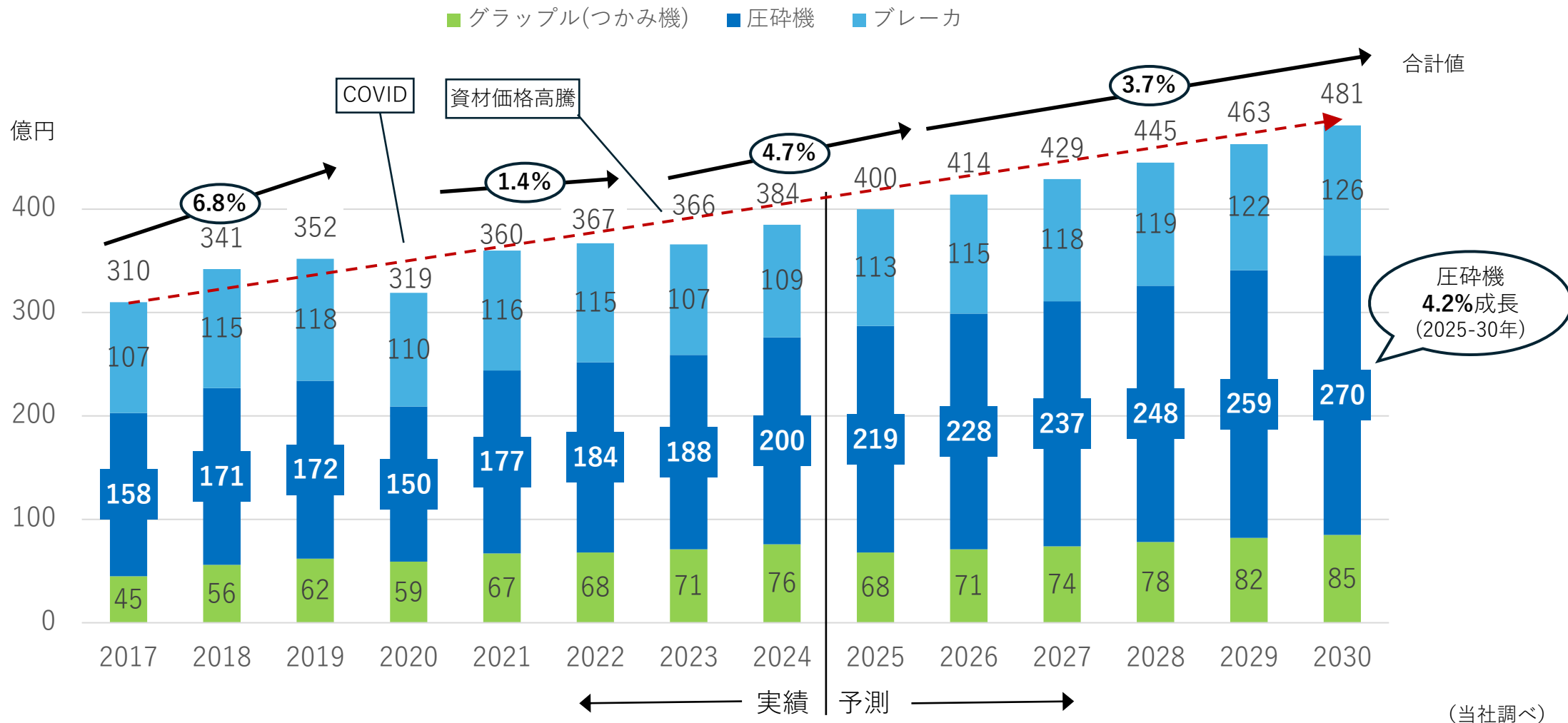
目次

- 01 - 会社概要
- 02 - 2026年3月期 第2四半期 業績概要
- 03 - 事業提携及び資金調達について
- 04 - 参考資料



【日本】解体アタッチメント製品別の市場規模/成長性の差異

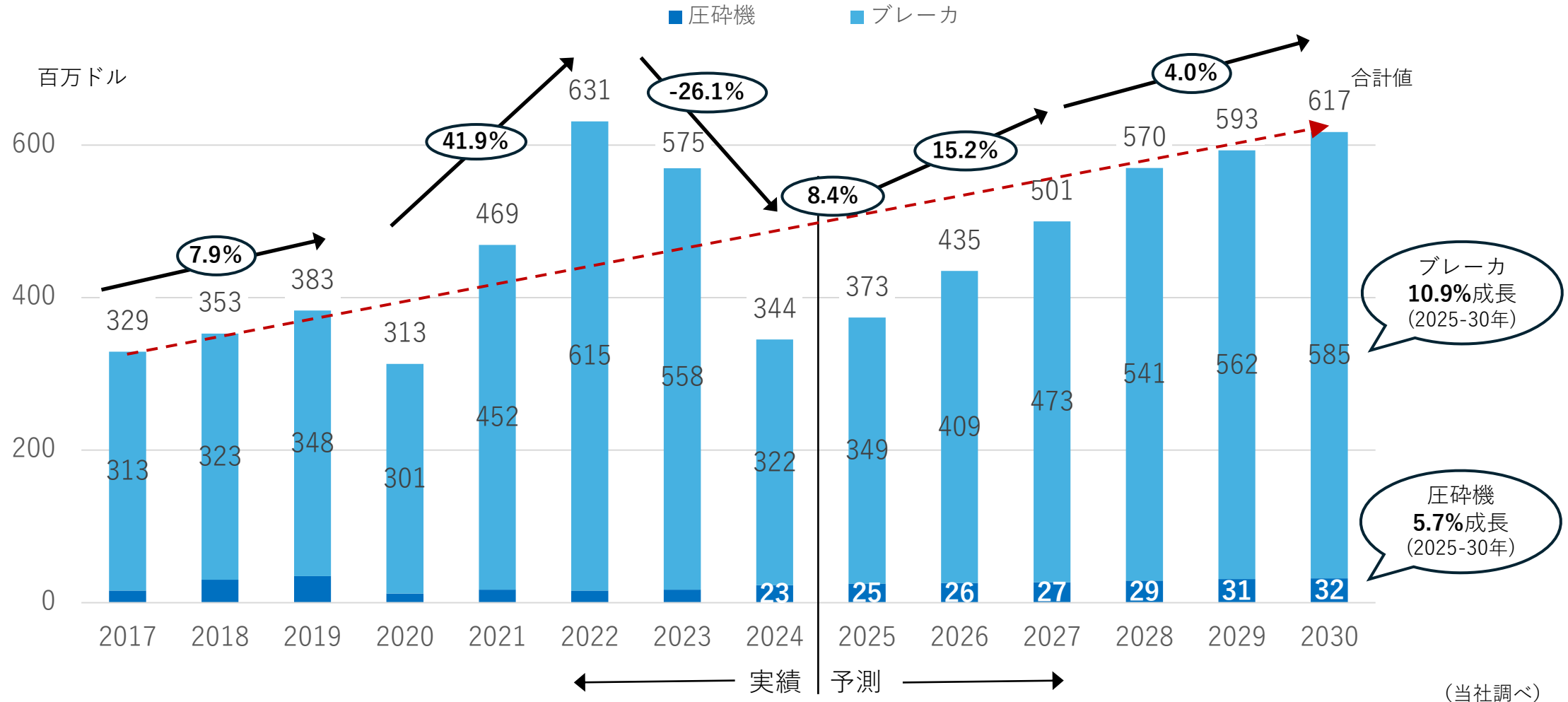
● 全体でCAGR+3.7%の成長見込み。背景には、民間によるインフラ投資の拡大や、築45年を超える建物ストックの増加、グラップルにおいては空き家の解体需要が見込まれる。





【米国】解体アタッチメント製品別の市場規模/成長性の差異

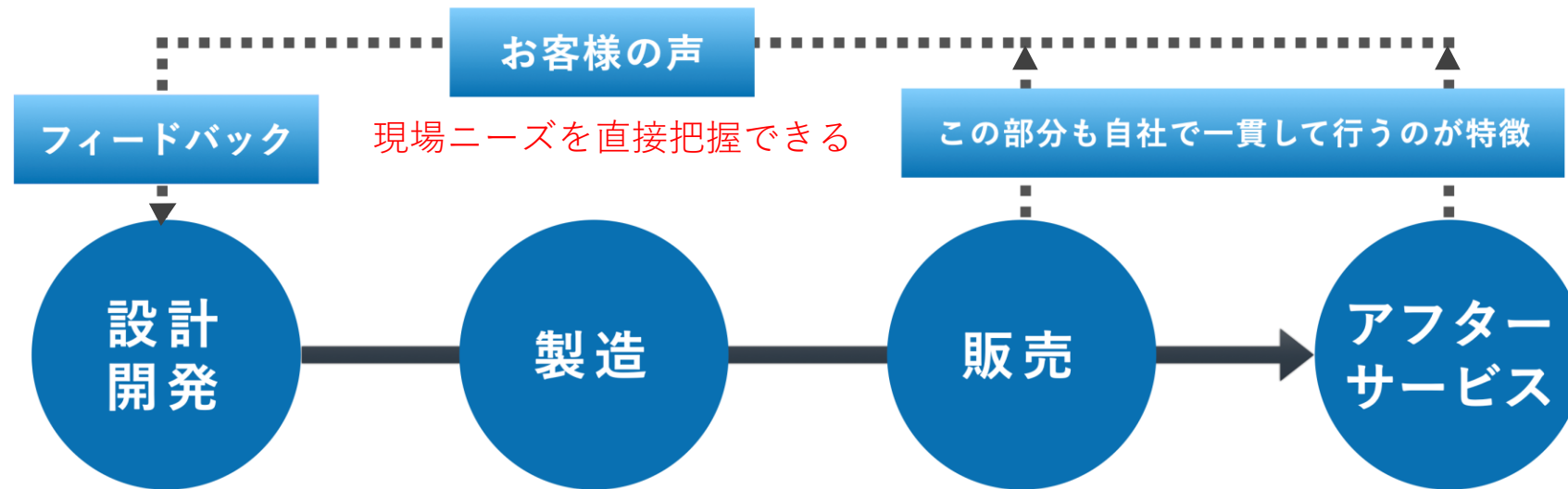
● 全体でCAGR+4.0%の成長見込み。2024年に金利上昇で需要が後ろ倒しとなり急落したが、今後は在庫調整の一巡・金利下落で回復する見込み。今後は解体需要の底堅さから、長期トレンド並みの成長を見込む。突発的な政策変更、金利の動向は要注視。



04

当社の強み：一気通貫の循環モデル

解体アタッチメントは使用時に磨耗・破損する事がある為、修理が必ず必要となる



アフターサービス・直接販売によって得た
現場ニーズを開発に活かせる

メーカーとして業界最大級の
アフターサービス体制

04

商品の強み



当社のこだわり

解体で特に**強度**が求められる「**大割機**」「**鉄骨カッター**」に

「**鋳鋼品**（ちゅうこうひん）」を使用

※「**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

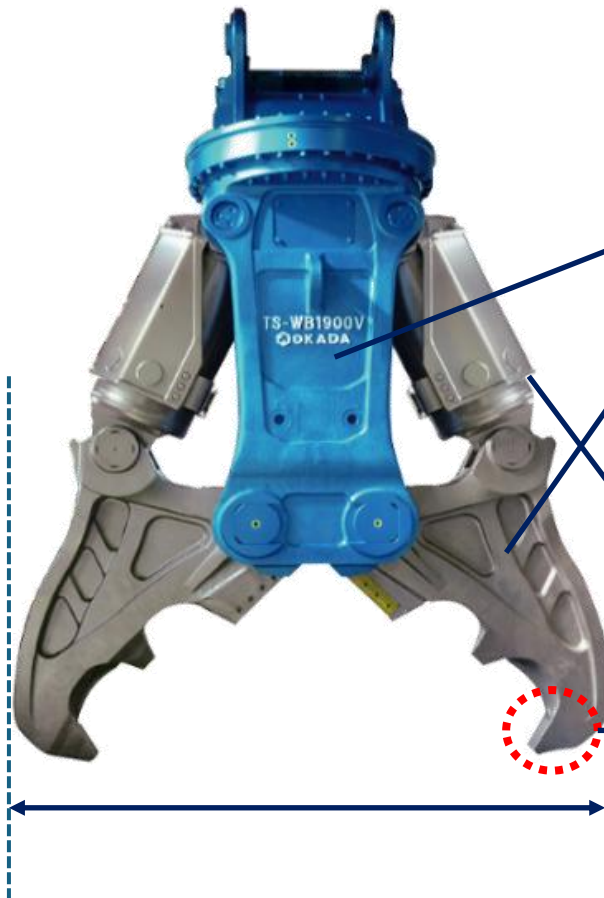
「**製缶品**」… 鉄板を溶断し、溶接にて製造



・ シリンダーには増速バルブを搭載し、**パワーとスピードを両立**

・ ウエッジアームの採用で**抜群の破碎力**を実現

・ 閉じるにしたがってアームが張り出さず、**狭い場所**でも操作可能



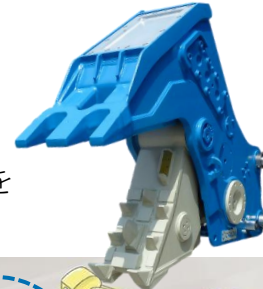
圧碎機（鉄骨カッター）

鉄筋や鉄骨の
切断時に使用



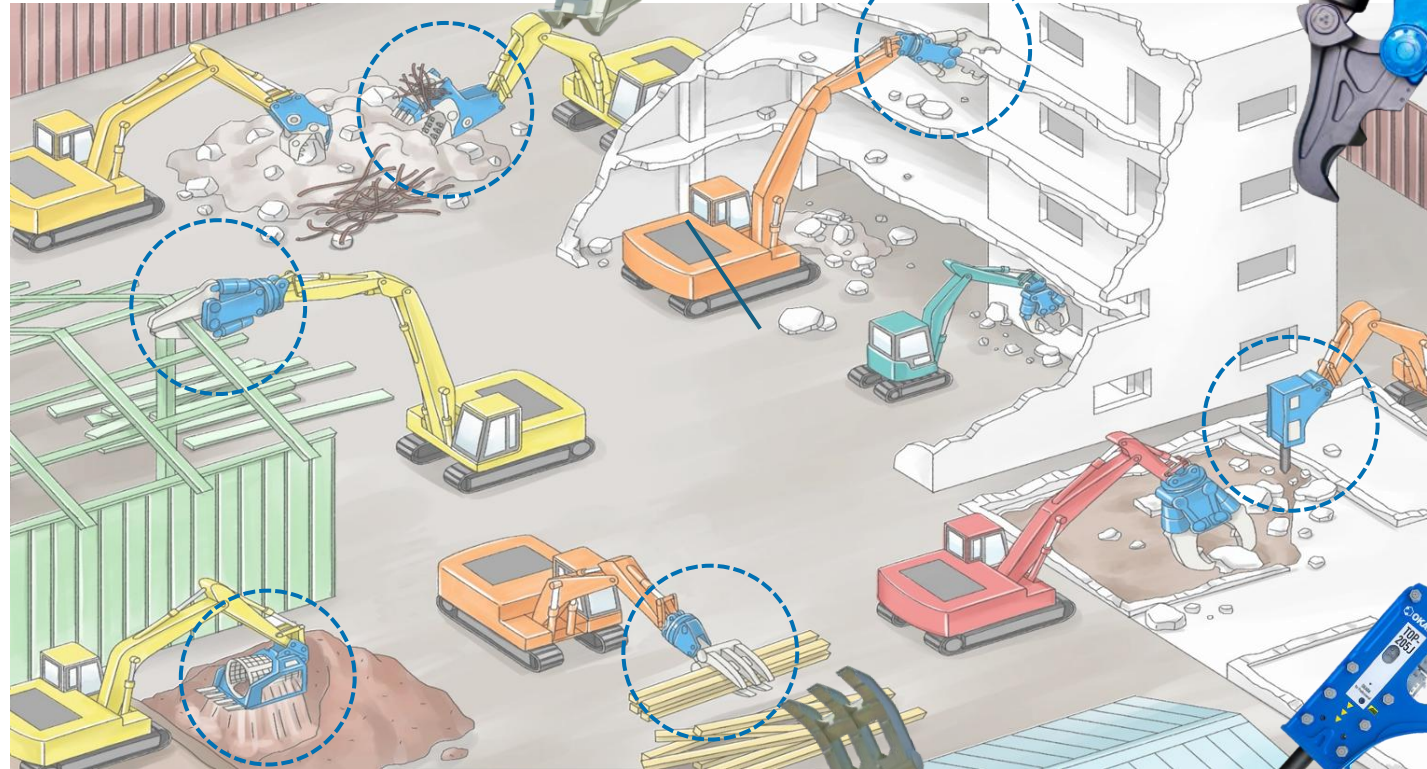
圧碎機（小割機）

大割後のコンクリートを
更に細かく砕く



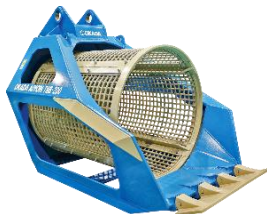
圧碎機（大割機）

ビル解体時に
主要部分を解体



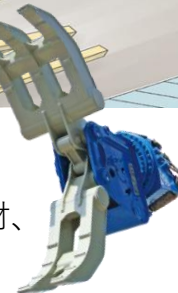
環境アタッチメント（アミダス）

ショベルに負担を掛けず、
様々な混合物を選別／ふるい



つかみ機

木造家屋解体やスクラップ集材、
災害時にも活躍する万能機



ブレーカ

海外では主力、破砕力も抜群
但し騒音が大きい



ビッグバス
（中低速回転機）



- ・大きな丸太から破砕可能
- ・東日本大震災時にはガレキ処理で活躍

ログバスター
（高速回転機）



- ・木材を木片チップに切削
- ・チップはバイオマス発電等で活用

林業機械



- ・ 森林にて木材を伐採
- ・ 枝払い、剪定、運搬までこなす

発電所・ダム建設用 ケーブルクレーン等



- ・ 道の無い山の斜面での
生コンクリート・資材等の運搬に
- ・ 老朽化した水力発電所のパイプ交換工事に

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>