2027年3月期第2四半期
決算説明会資料

2026/11/26

オカダアイヨン株式会社（東証プライム 6294）

© 2026 OKADA AIYON CORPORATION

01 会社概要

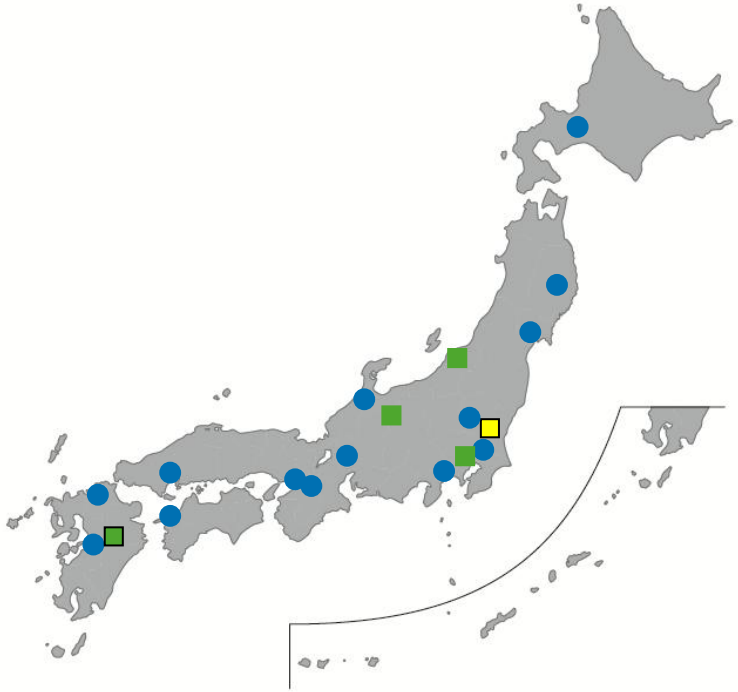
オカダアイヨン株式会社	
本社	〒552-0022 大阪府大阪市港区海岸通4丁目1番18号
代表取締役社長	岡田祐司
創業年月 / 設立年月日	1938年7月 / 1960年9月1日
目的	建設機械の製造、販売、修理
資本金	2,221百万円（東京証券取引所 プライム市場上場）
決算期	3月31日（年1回）
年商	26,991百万円（連結、2026年3月期）
従業員数	497名（連結、単体273名、2026年3月末）
拠点数	国内19拠点、海外6拠点（連結、2026年4月）

Active Innovat. Young Original Network
OKADA

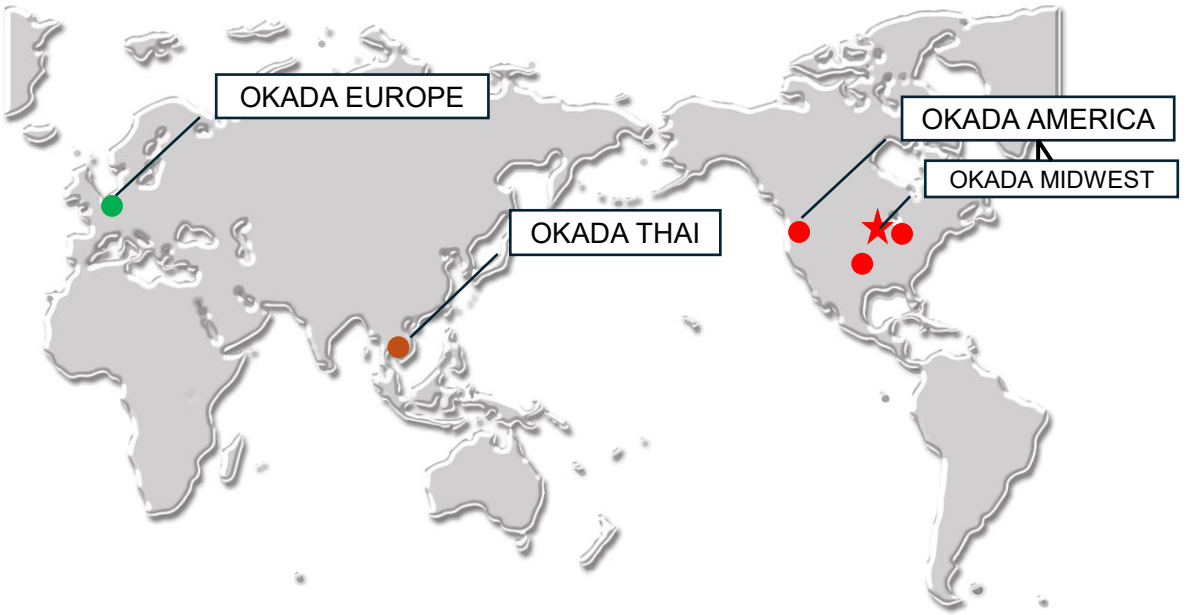


© 2026 OKADA AIYON CORPORATION

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）

© 2026 OKADA AIYON CORPORATION

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



© 2026 OKADA AIYON CORPORATION

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

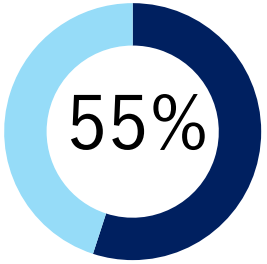


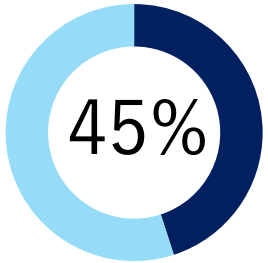
油圧ブレーカ

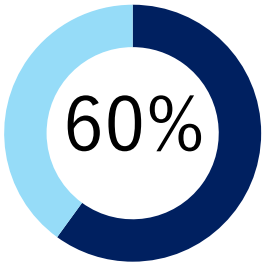


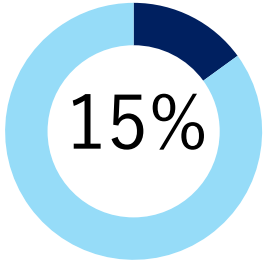
建物や工場設備を解体する際に、
油圧ショベルの先端に取り付けて使う

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）（**2025/10～2026/9**）

© 2026 OKADA AIYON CORPORATION

02 業績サマリー（27/3期2Q）

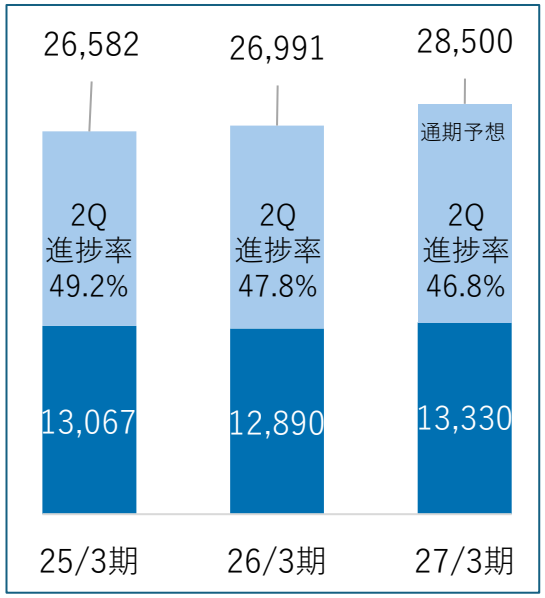
売上高 13,330 百万円（前年同期比 +3.4%）

営業利益 1,218 百万円（前年同期比 ▲2.6%）

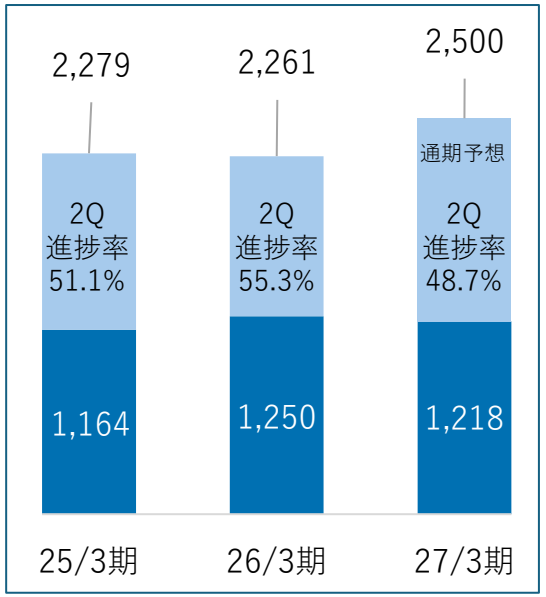
経常利益 1,104 百万円（前年同期比 ▲11.8%）

当期純利益 731 百万円（前年同期比 ▲13.9%）

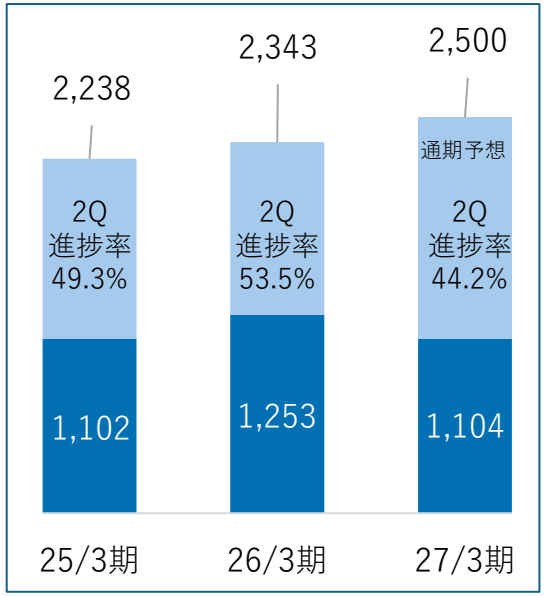
（百万円）



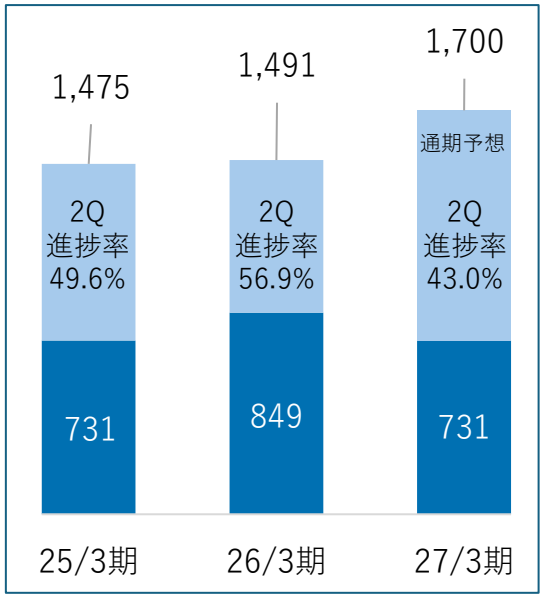
【売上高】



【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

© 2026 OKADA AIYON CORPORATION

02 2Q（7-9月）で収益性が大幅改善

1Q比では国内の回復、前年同期比では海外の伸長により、2Q（7-9月）の売上・利益・収益性がそろって改善

1Q（4-6月）

売上高	59.8億円
	前年同期比 ▲3.0%
営業利益	3.4億円
	前年同期比 ▲34.4%
営業利益率	5.7%

2Q（7-9月）

売上高　2Qとして過去最高

73.5億円

前年同期比 +9.3%

営業利益　1Q比 2.6倍

8.8億円

前年同期比 +19.8%

12.0%

営業利益率

前年同期比 +1.0pt

32.6%

売上総利益率

前年同期比 +1.7pt

売上総利益
四半期として過去最高

1Q比 ： 国内が回復
国内営業利益 2.5億円 → 6.4億円

前年同期比 ： 海外が牽引
海外営業利益 1.0億円 → 2.4億円

下期に向けた注目ポイント（P.17） ： 受注残（前期末比約4割増）の出荷 ／ 価格改定後の国内需要 ／ 北米を中心とする海外の動向

© 2026 OKADA AIYON CORPORATION

02 業績（27/3期2Q）及び通期予想

- 全体：2Q累計では増収・営業減益も、2Q（7-9月）では増収・営業増益。通期予想は据え置き
- 国内：1Qの圧砕機減少で2Q累計は減収・減益。2Q（7-9月）はアフタービジネス・林業・大型環境機械の伸長で増収転換
- 海外：前年同期比+17.4%。北米を中心に欧州・アジアも伸長し、2Q累計・2Q（7-9月）ともに増収・増益

（百万円）

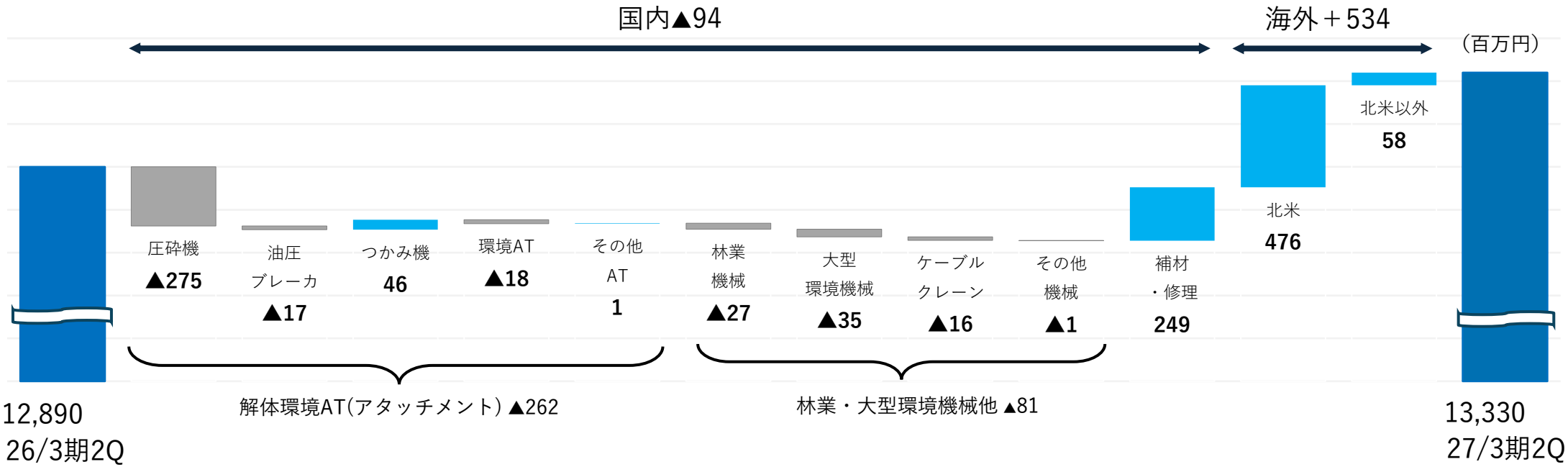
	26/3期 2Q実績	27/3期 2Q実績	前年同期比 増減（額）	前年同期比 増減（%）	27/3期 通期予想	進捗率（%）
売上高	12,890	13,330	439	3.4	28,500	46.8
売上総利益	3,971	4,226	254	6.4	–	–
販売費及び一般管理費	2,721	3,008	287	10.6	–	–
営業利益	1,250	1,218	▲32	▲2.6	2,500	48.7
経常利益	1,253	1,104	▲148	▲11.8	2,500	44.2
純利益（当社株主帰属）	849	731	▲118	▲13.9	1,700	43.0
為替平均使用レート	ドル： 146円 ユーロ：166円	ドル： 160円 ユーロ：185円			ドル： 150円 ユーロ：170円	

© 2026 OKADA AIYON CORPORATION

03 売上高増減要因（27/3期2Q）

- 国内は、圧砕機の減少をアフタービジネス（補材・修理）やつかみ機の伸長で吸収できず微減収
- 海外は、北米を中心に欧州・アジアも伸長し、その他地域の減少を吸収して増収（うち為替換算影響 約＋292百万円）

国内の足元
・圧砕機は減収も受注回復・受注残積み上がり／補材・修理+16.5%、つかみ機+7.1%
・11月の林業展で新製品を展示・実演し、林業機械・大型環境機械の拡販に注力



© 2026 OKADA AIYON CORPORATION

03 機種別売上推移（27/3期2Q）

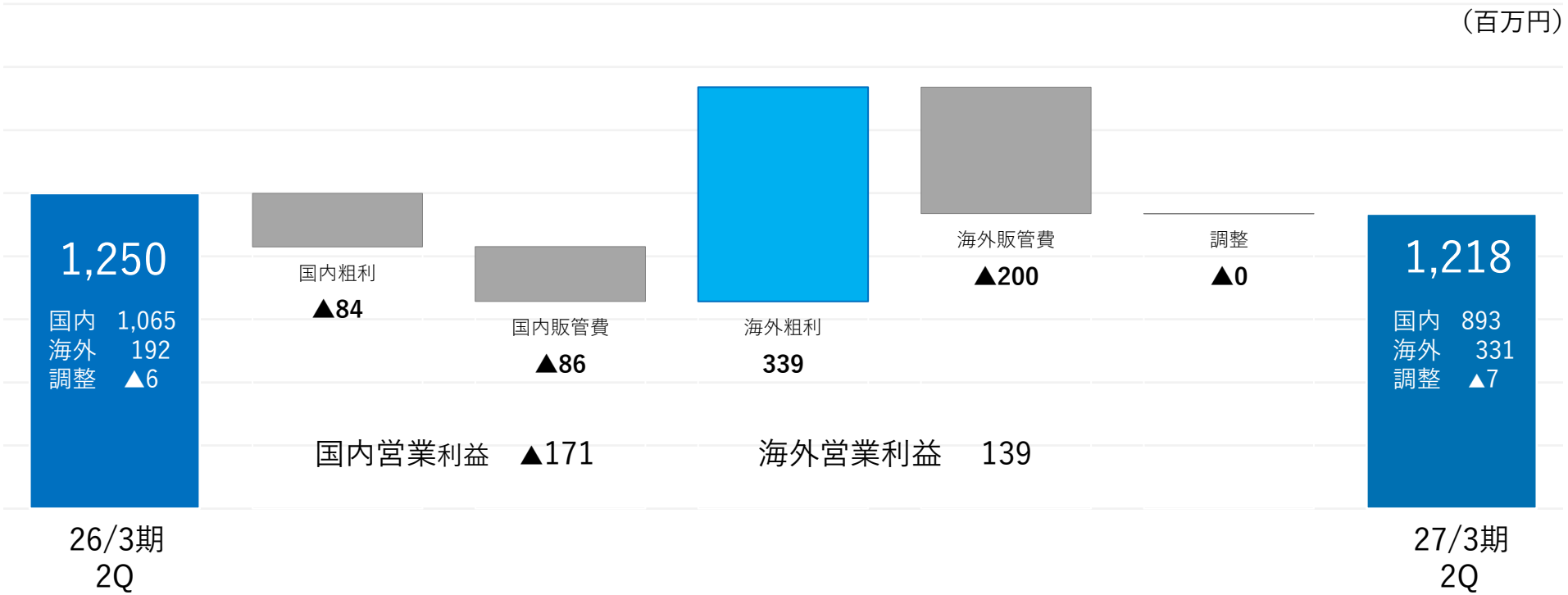
（百万円）

			25/3期 2Q	26/3期 2Q	27/3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	圧砕機	4,648	4,605	4,330	▲ 275	▲ 6.0	▲ 6.8
		油圧ブレーカ	421	444	426	▲ 17	▲ 4.0	1.3
		つかみ機	701	659	706	46	7.1	0.7
		環境アタッチメント	279	246	228	▲ 18	▲ 7.5	▲ 18.5
		その他アタッチメント	487	622	624	1	0.3	28.2
		計	6,538	6,579	6,316	▲ 262	▲ 4.0	▲ 3.4
	林業・大型環境機械他	林業機械	878	757	729	▲ 27	▲ 3.7	▲ 16.9
		大型環境機械	256	343	307	▲ 35	▲ 10.4	19.8
		ケーブルクレーン	567	540	524	▲ 16	▲ 3.0	▲ 7.7
		その他機械	59	76	75	▲ 1	▲ 2.2	26.0
		計	1,762	1,717	1,636	▲ 81	▲ 4.7	▲ 7.1
	アフターサービスビジネス	補材	980	942	1,086	143	15.2	10.8
		修理	539	573	679	106	18.5	25.8
		計	1,520	1,515	1,765	249	16.5	16.1
国内セグメント計			9,821	9,813	9,718	▲ 94	▲ 1.0	▲ 1.0
海外	北米地域		2,369	2,107	2,583	476	22.6	9.0
	欧州地域		500	534	627	93	17.5	25.3
	アジア地域（中国含まず）		270	289	322	33	11.5	19.1
	その他		105	146	78	▲ 68	▲ 46.5	▲ 25.2
海外セグメント計			3,245	3,077	3,612	534	17.4	11.3
連結計			13,067	12,890	13,330	439	3.4	2.0

© 2026 OKADA AIYON CORPORATION

03 営業利益増減（27/3期2Q）

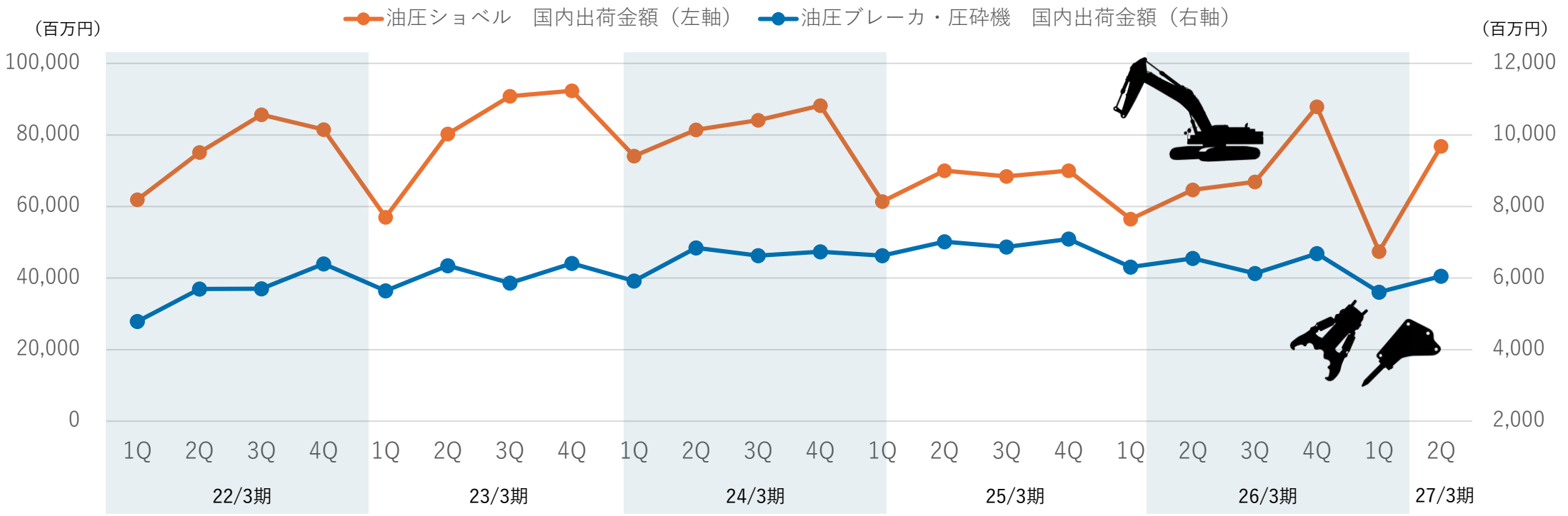
- 国内は、減収に伴う粗利減と、人件費・減価償却費・不動産取得税等の販管費増により減益
- 海外は、北米中心の増収により増益／全社収益を下支え



© 2026 OKADA AIYON CORPORATION

03 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

- 2Q（7-9月）は両カテゴリーとも1Q比で増加。ショベルは前年同期比＋18.9％と回復
- 油圧ブレーカ・圧砕機の国内出荷は前年同期比▲7.6％と、市場全体の回復はなお限定的



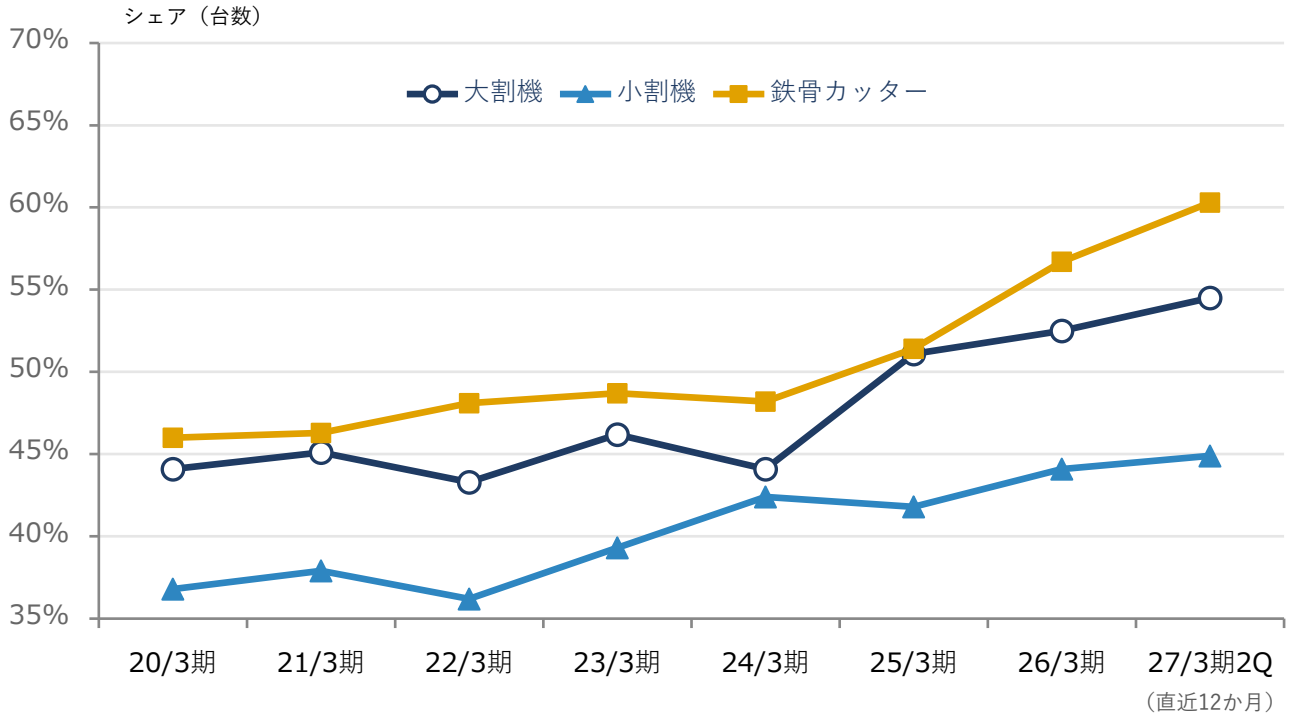
（日本建設機械工業会（CEMA）発表資料を基に当社作成）

© 2026 OKADA AIYON CORPORATION

03 圧砕機等主力製品　国内シェア推移

直近12か月でも高水準を維持／機械の大型化は追い風

● 主力3製品のシェアは高水準を維持／大割機は50％台、小割機は40％台、鉄骨カッターは60％台



※ 27/3期2Qは、直近12か月（2025/10～2026/9）の台数シェアで表示
20/3～26/3期は各通期実績



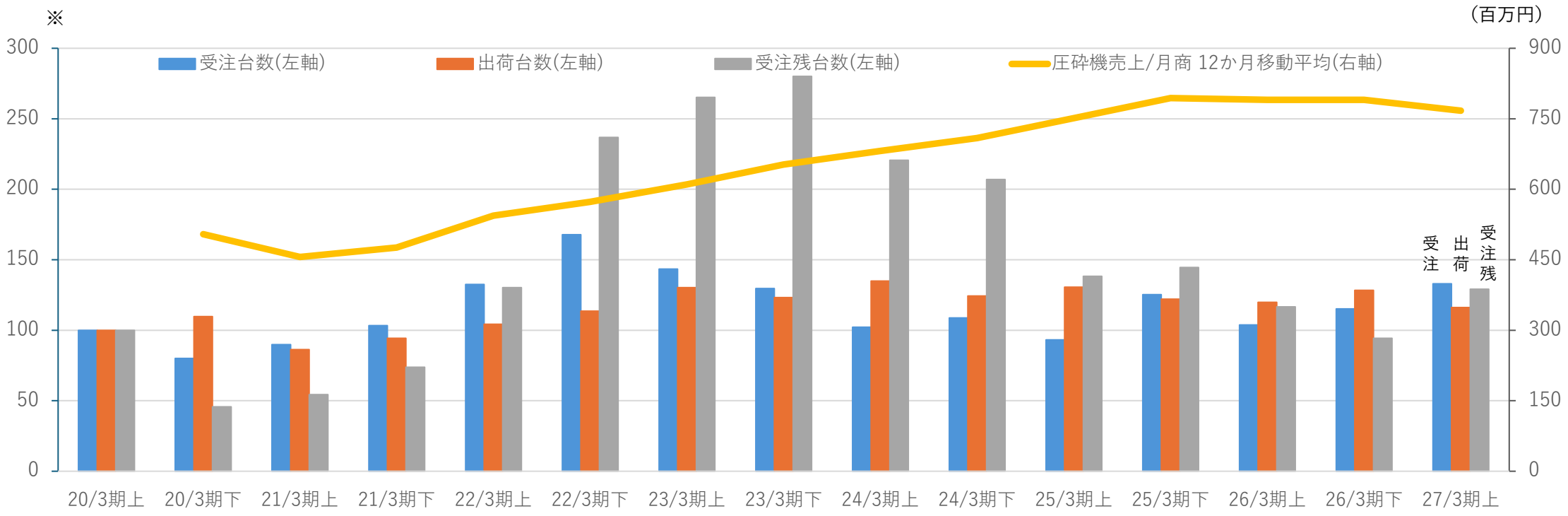
主力製品の国内シェア No.1

（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）

© 2026 OKADA AIYON CORPORATION

03 圧砕機等主力製品　受注・出荷・売上動向

- 受注は回復、受注残は積み上がり（27/3期2Q末の受注残台数は前期末比約4割増）
- 9月末に価格改定前の駆け込み受注が発生

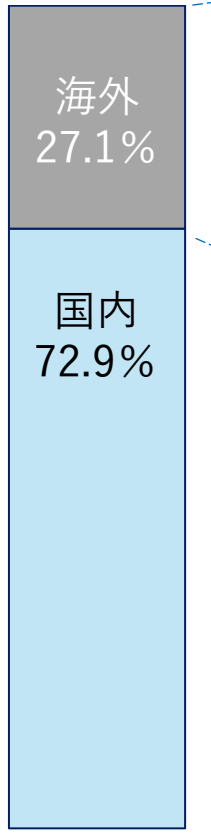


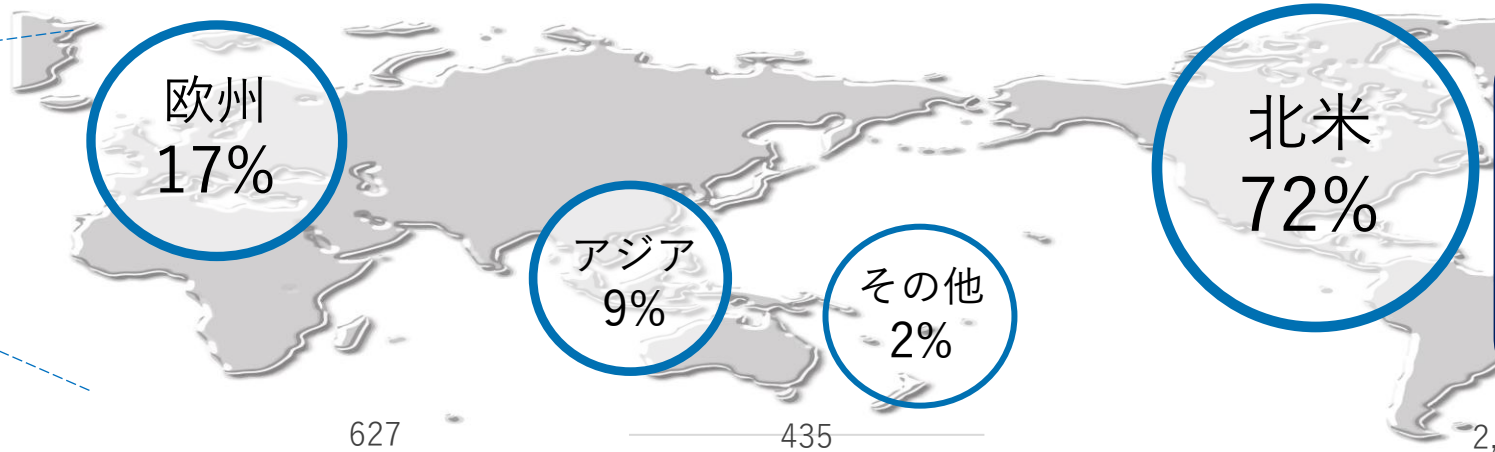
※ 受注台数・出荷台数（各半期累計）、受注残台数（各期末時点）を、20/3期上を100として指数化
・ オカダアイヨン及びアイヨンテックで製造している製品が対象
※ 圧砕機売上/月商（黄線）は、直近12か月の売上高を12で除した月商平均で表示

© 2026 OKADA AIYON CORPORATION

03 海外 地域別売上構成（27/3期2Q）

● 海外は前年同期比+17.4%と伸長。主力の北米+22.6%、欧州+17.5%、アジア+11.5%と主要3地域がそろって増収

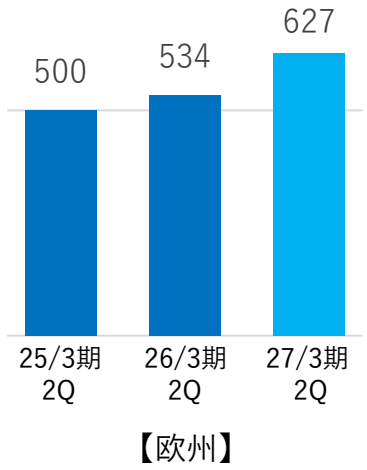




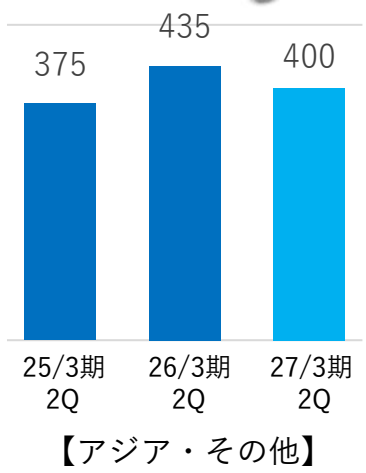
北米 伸長の背景

・レンタル需要が回復
・新規開拓が実を結ぶ
・圧砕機デモが受注へ

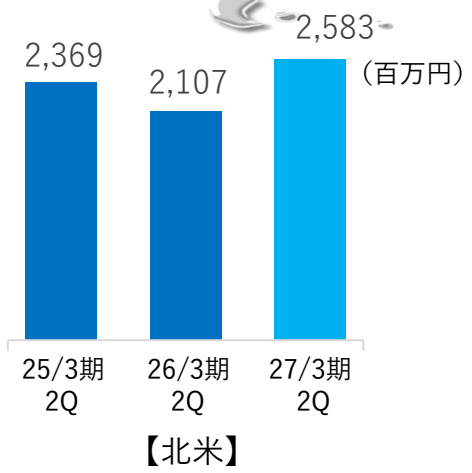
取り組みが伸長に寄与



【欧州】



【アジア・その他】



【北米】

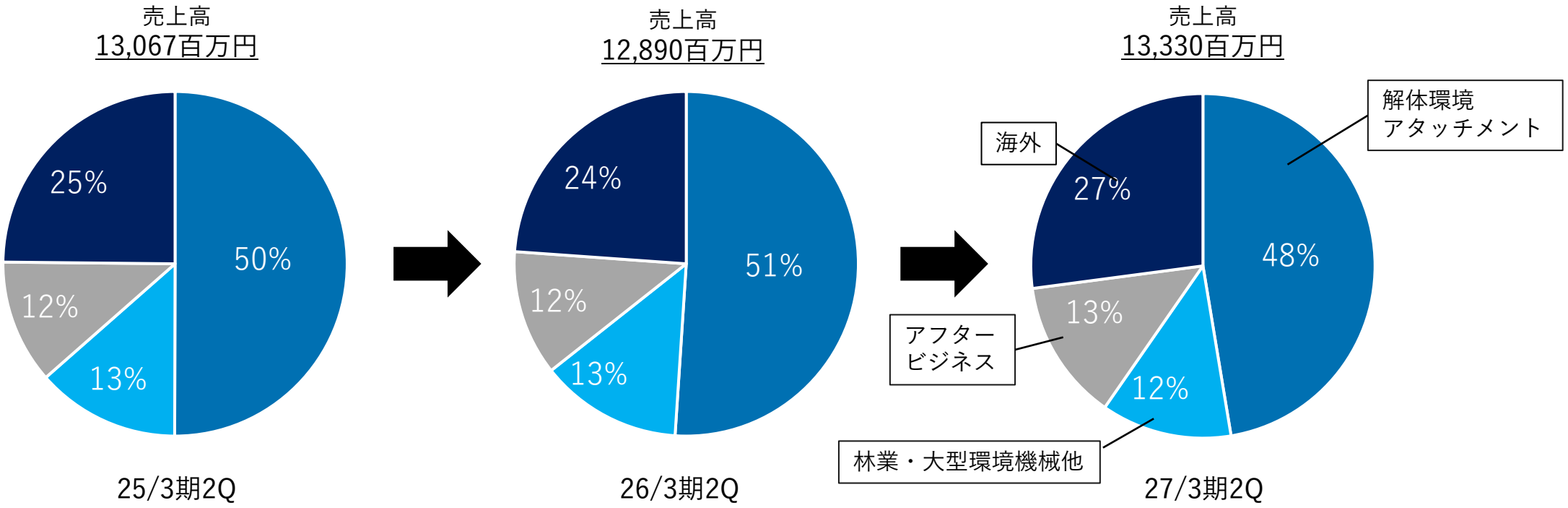
※【アジア・その他】はその他地域▲68百万円により前年同期比減少（アジアは+33百万円）／海外売上は為替換算影響 約+292百万円を含む／端数処理により構成比の合計は100%にならない場合がある

© 2026 OKADA AIYON CORPORATION

03 セグメント・事業別 売上比率推移（27/3期2Q）

● 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が上昇

※各セグメント明細は P.10 機種別売上推移参照



© 2026 OKADA AIYON CORPORATION

03 下期に向けた注目ポイント

●2Q（7-9月）の収益性改善を踏まえ、下期は次の3点の動向に注目

① 受注残の出荷

上期の状況

- 主力製品の受注は回復
- 2Q末の受注残台数は前期末比約4割増

下期の注目点

受注残の着実な出荷

関連 P.14

② 価格改定後の国内需要

上期の状況

- 9月末に価格改定前の駆け込み受注が発生
- 補材・修理 +16.5%、つかみ機 +7.1%

下期の注目点

価格改定後の受注・需要動向

関連 P.9–14

③ 北米を中心とする海外の動向

上期の状況

- 海外売上 前年同期比 +17.4%（北米 +22.6%）
- レンタル需要回復・新規開拓・デモ機活用が寄与

下期の注目点

北米を中心とした伸長の持続性

関連 P.15

通期業績予想は据え置き。上記3点の動向を注視しつつ、計画の達成に取り組む

© 2026 OKADA AIYON CORPORATION

03 「Onyx」重点テーマの進捗変化（1Q → 2Q）

●各テーマで、準備・設計から運用・検証へ前進

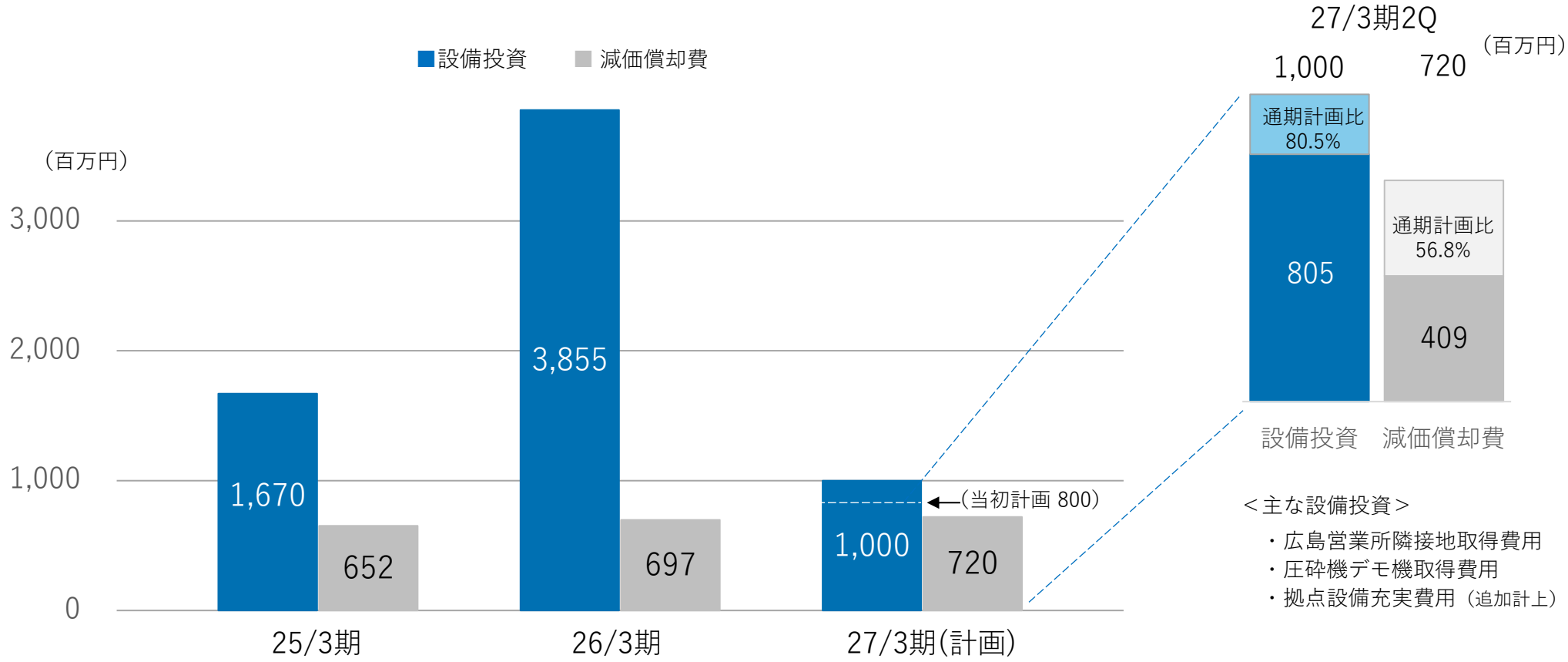
重点テーマ	1Q	2Q
① 国内事業	価格改定計画を準備 価格規律づくりが前進	**販売価格を順次改定** **実行段階へ**
② アフタービジネス	補材価格改定を決定 指定サービス工場への働きかけを強化	**指定サービス工場との連携強化** **工賃・純正補材の価格見直し** **修理・保守パッケージを検討**
③ 海外事業	北米は大型好調で目標水準を確保 特定地域で売り方を試行	**北米で4つの成長戦略を設定** **戦略別・地域別の実績を月次で可視化**
④ 在庫管理	在庫の見える化と KPIづくりが前進	**一部機種を受注生産へ切替** **適正在庫水準を再設定し、在庫把握を精緻化**
⑤ 新規事業・M&A	特記事項なし	**M&Aの検討基準を策定し、運用開始**

5つの重点テーマすべてが実行段階へ／検証を重ね、施策の精度を高める

© 2026 OKADA AIYON CORPORATION

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費用、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砕機デモ機取得費用等を計上。その後、拠点設備充実費用を 200百万円追加計上したことにより、設備投資額が当初計画の800百万円から1,000百万円となった。



© 2026 OKADA AIYON CORPORATION

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)

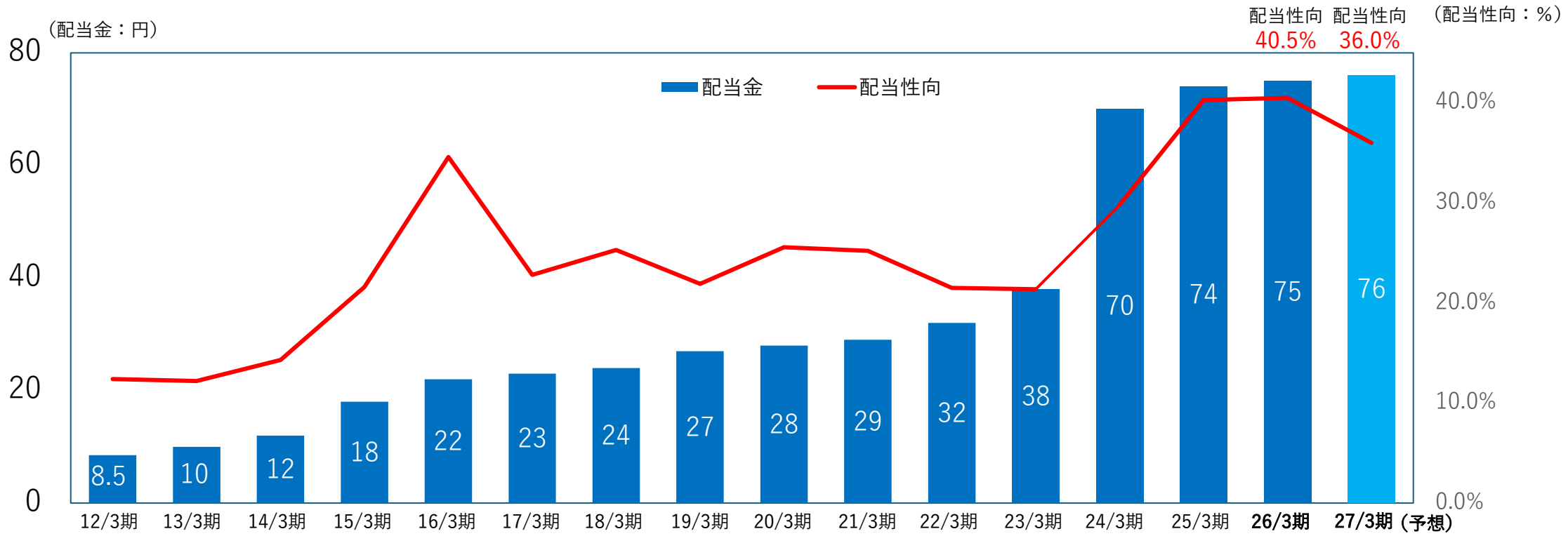
売上高 400億円 ／ 営業利益 40–50億円 ／ 営業利益率 10–12%
海外売上高比率 30%以上 ／メンテナンスソリューション売上高比率 20%以上

© 2026 OKADA AIYON CORPORATION

04 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
・機動的な資本政策として、2026年8月に設定した自己株式取得枠20万株（上限）のうち、115,000株を11月13日にToSTNeT-3により取得。

- 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38円を今期から実施予定



© 2026 OKADA AIYON CORPORATION

04 本日のまとめ

●上期累計は営業減益も、2Q（7-9月）で収益性が大きく改善。この流れを下期、そしてOnyxの目標へつなげる

上期累計（4-9月）	2Q（7-9月）	下期	Onyx（中長期）
前年同期比	営業利益率（1Q → 2Q）	動向を見極める	29/3期 目標
増収・営業減益	**5.7% → 12.0%**	**3つの注目点**	売上高 **340億円** / 営業利益 **34億円** / 営業利益率 **10.0%** / ROE **10.8%**
売上高 +3.4% 営業利益 ▲2.6%	1Q比：国内が回復 前年同期比：海外が牽引	受注残の出荷 価格改定後の国内需要 北米中心の海外の持続性	5テーマすべて実行段階へ 進捗と業績効果を分けて検証
関連 P.6	関連 P.7	関連 P.17	関連 P.18, 20

通期業績予想は据え置き。足元の改善を、Onyxで継続的な成長につなげる

© 2026 OKADA AIYON CORPORATION

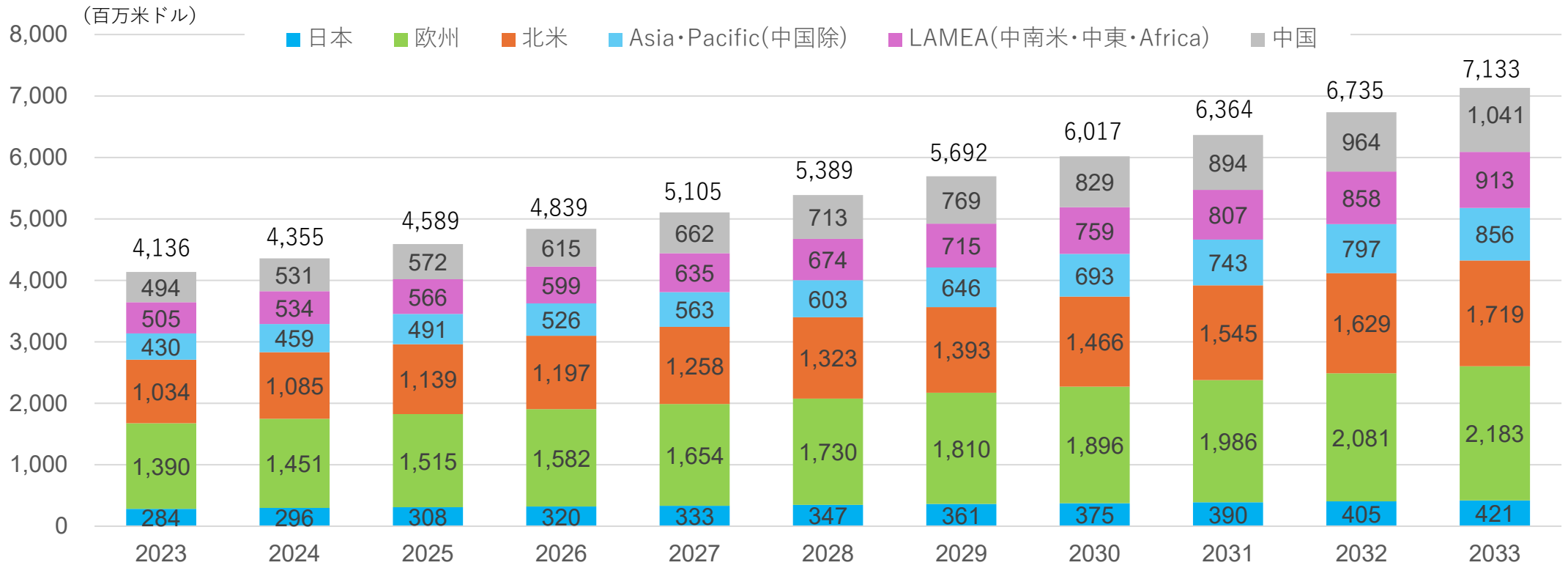
以下、参考資料

© 2026 OKADA AIYON CORPORATION

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%、日本：約4.0%

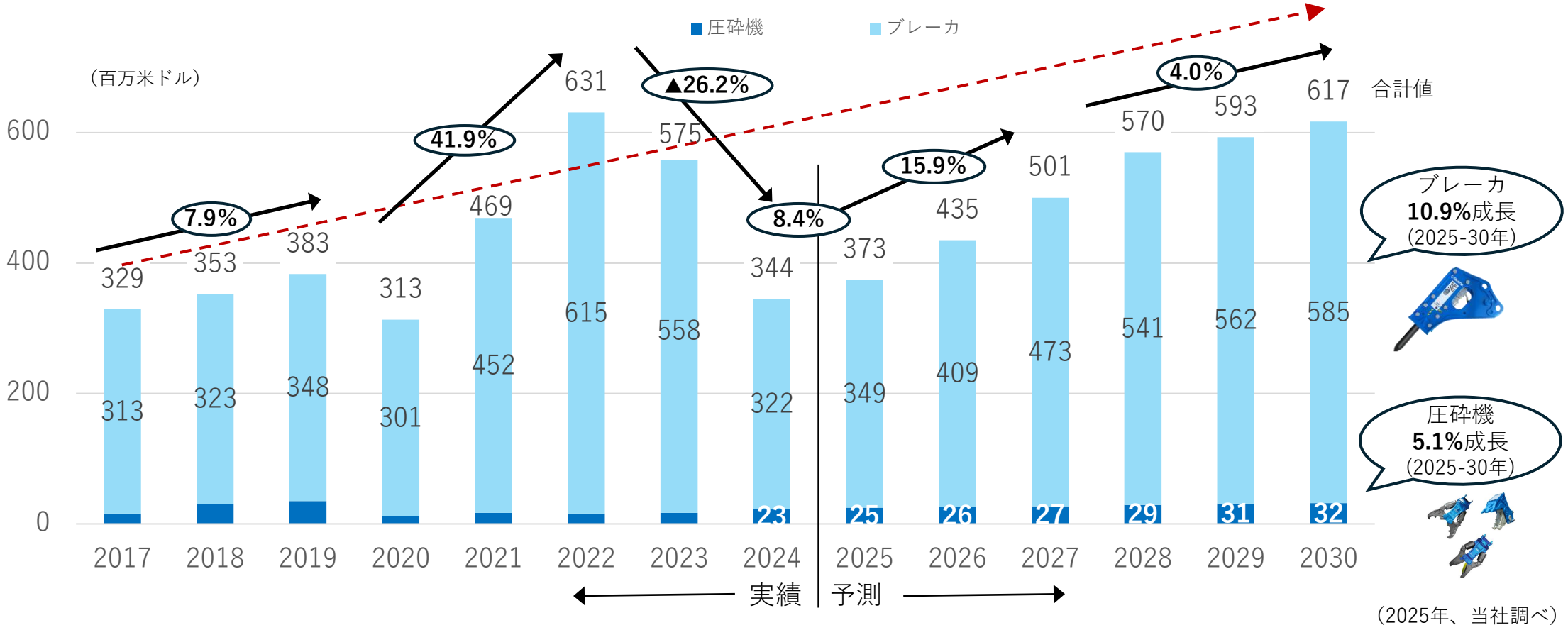


※民間リサーチ会社の調査資料をもとに当社作成（2025年）

© 2026 OKADA AIYON CORPORATION

05 製品別市場成長見通し（米国）

全体でCAGR 4.0%（2017-2030）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

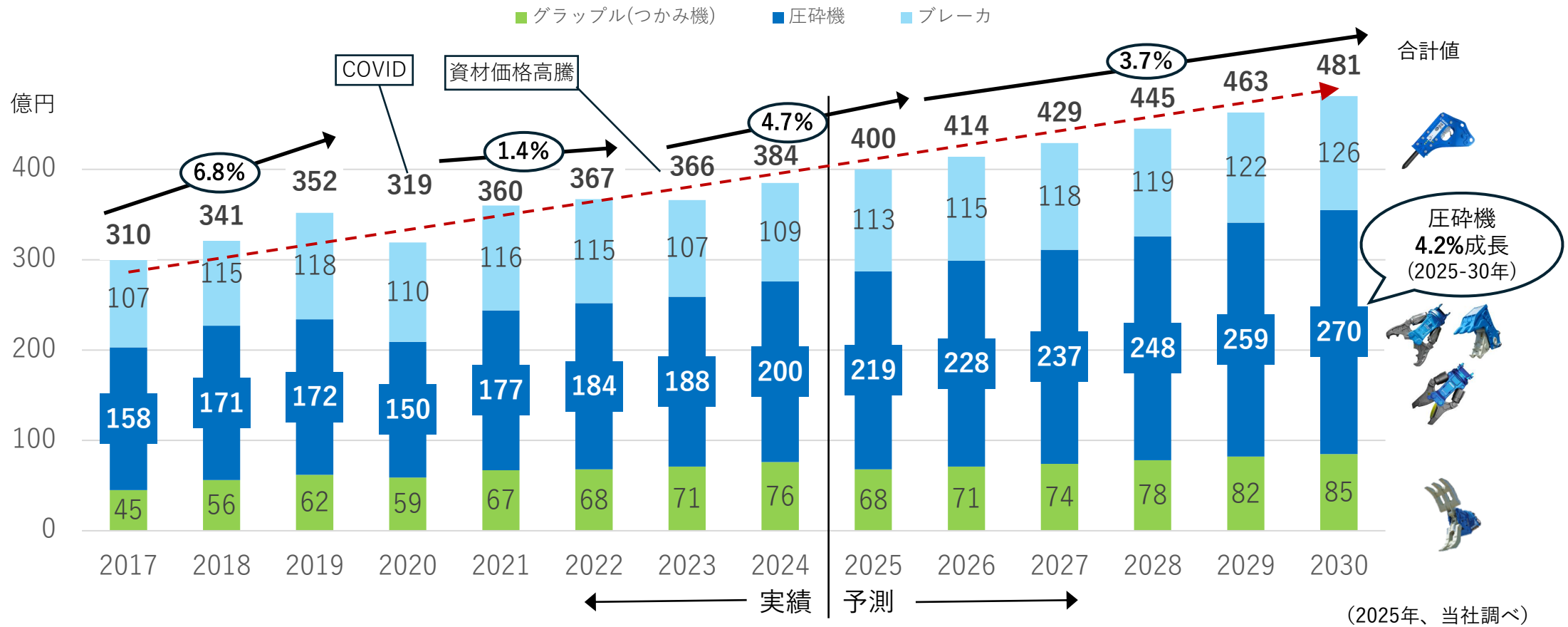


（2025年、当社調べ）

© 2026 OKADA AIYON CORPORATION

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



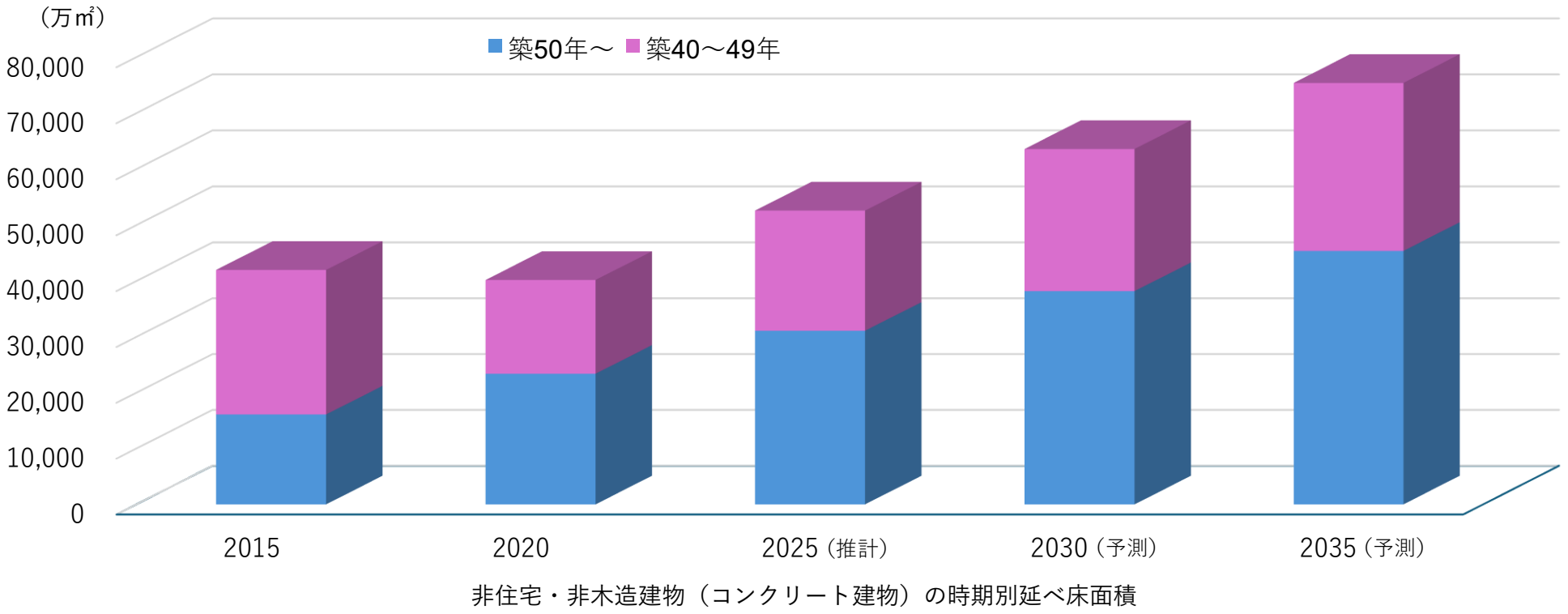
（2025年、当社調べ）

© 2026 OKADA AIYON CORPORATION

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

※国土交通省「建築物ストック統計」等を基に当社作成。2015年・2020年は実績ストックに基づく推計、2025年以降は推計・予測値。実際の解体面積を示すものではありません。

© 2026 OKADA AIYON CORPORATION

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

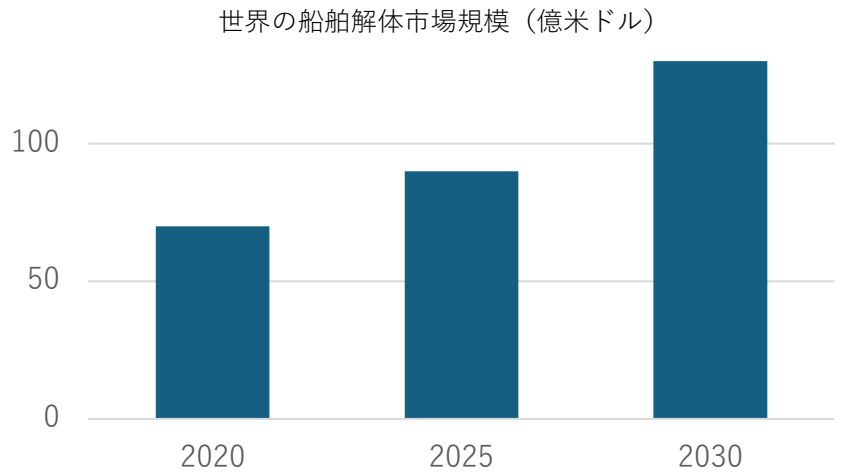
© 2026 OKADA AIYON CORPORATION

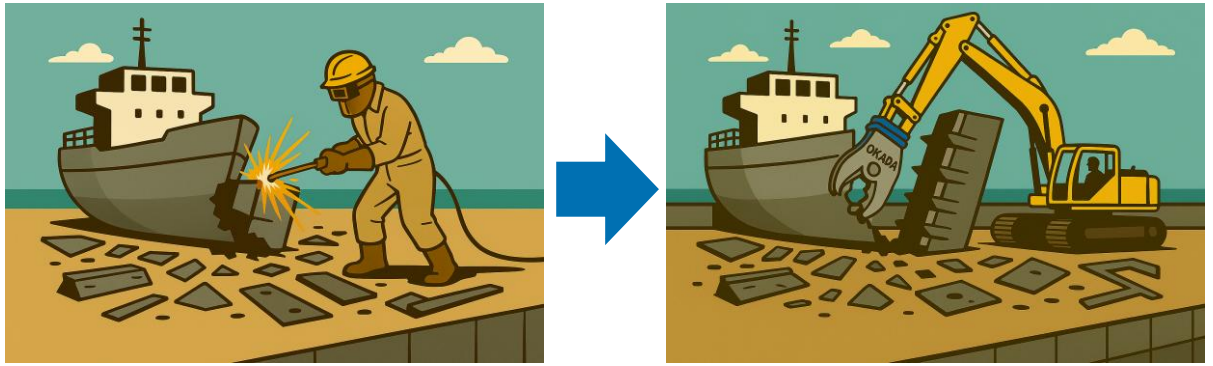
05 解体市場ポテンシャル（世界船舶解体：鉄骨カッター）



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**





© 2026 OKADA AIYON CORPORATION

05 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・高靭性・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

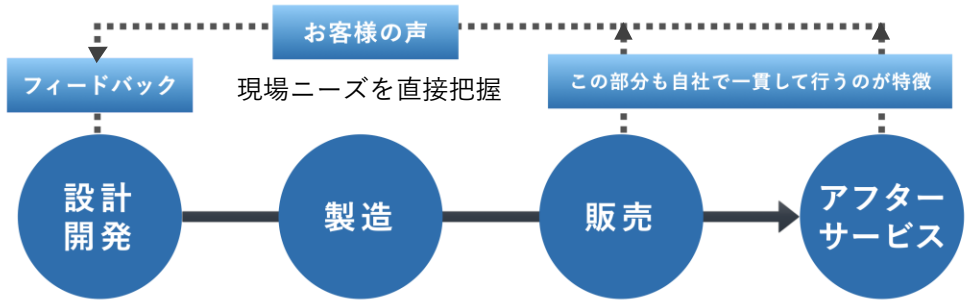




一気通貫の循環モデル

・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



アフターサービス・直接販売によって
得た顧客の要望/現場ニーズを
商品開発に短いリードタイムで反映

メーカーとして業界最大級の
アフターサービス体制
(自社19拠点+国内60の指定サービス工場)

© 2026 OKADA AIYON CORPORATION

05 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・高靭性・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



© 2026 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・広報チーム
soumu@aiyon.co.jp
https://okadaaiyon.com

© 2026 OKADA AIYON CORPORATION