



各 位

平成 30 年 5 月 11 日

会 社 名 オカダアイオン株式会社

代表社名 代表取締役社長 荻田 俊幸

(コード番号 6294 東証第 1 部)

問合せ先 取締役管理本部長 前西 信男

T E L (06)6576-1281 (代表)

中長期経営計画ローリングプラン策定のお知らせ

当社グループは、更なる成長と企業価値向上を目指し、2020 年度を最終年度とする 6 カ年の中長期経営計画「アーチ 2020 作戦」を展開しています。その中で、毎年、実績の振り返りと事業環境の変化を織り込んだうえで中期経営計画の見直し修正を行うこととしていますが、今回、修正 3 カ年計画「ローリングプラン (2018~2020)」を策定いたしましたのでお知らせいたします。

株主の皆さまのご期待に沿えますよう、計画達成に向けて「稼ぐ力」の増強を図ってまいります。

[ローリングプラン(2018~2020)]

(百万円)

	‘17 年度実績	‘18 年度計画	‘19 年度計画	‘20 年度計画
売上高	15,399	17,500	18,500	20,000
営業利益	1,195	1,500	1,700	2,000
営業利益率	7.8%	8.6%	9.2%	10.0%
R O E	7.9%	9.5%	9.9%	10.8%

以 上

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

「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割アップ	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

1stステージ(2015~17) 実績

百万円	15年度	16年度	17年度
売上高	12,043	13,113	15,399
経常利益	721	1,092	1,270

2ndステージ(2018~20) 中期経営計画

18年度	19年度	20年度
17,500	18,500	20,000
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

アフタービジネス：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：南星グループとの経営統合

経営基盤強化：東証一部上場

更なる成長+質の改善

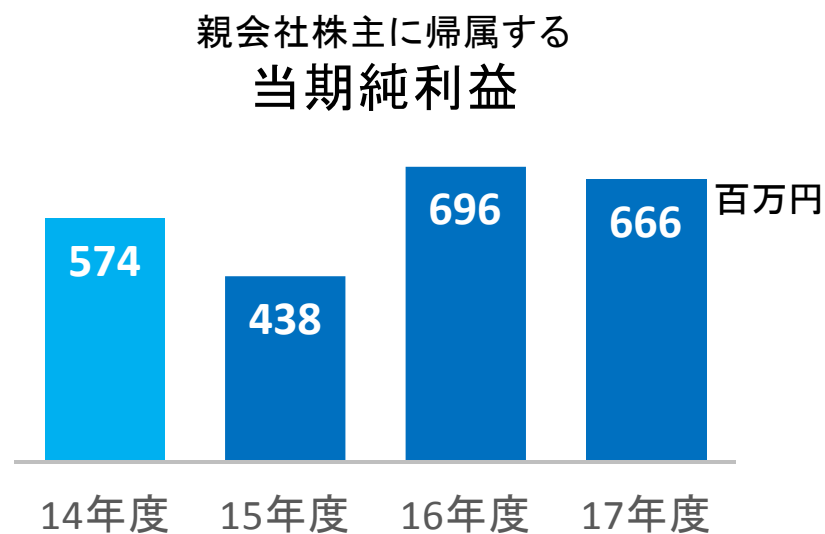
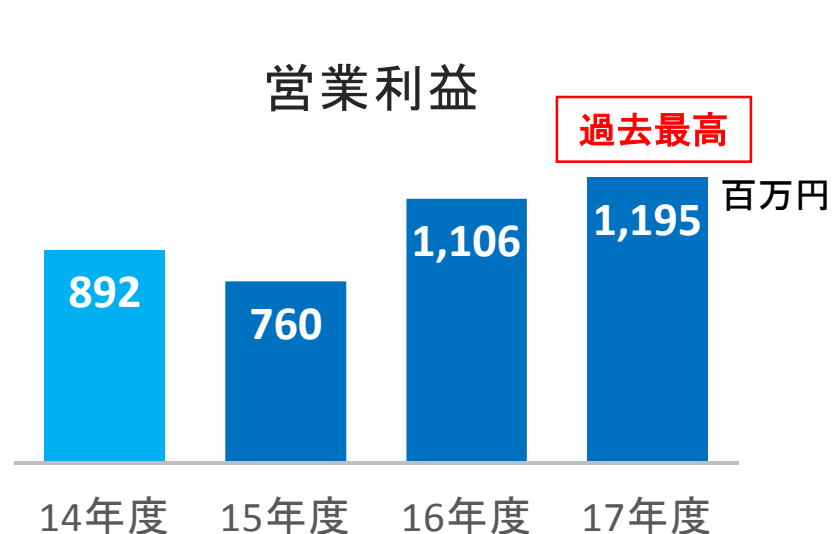
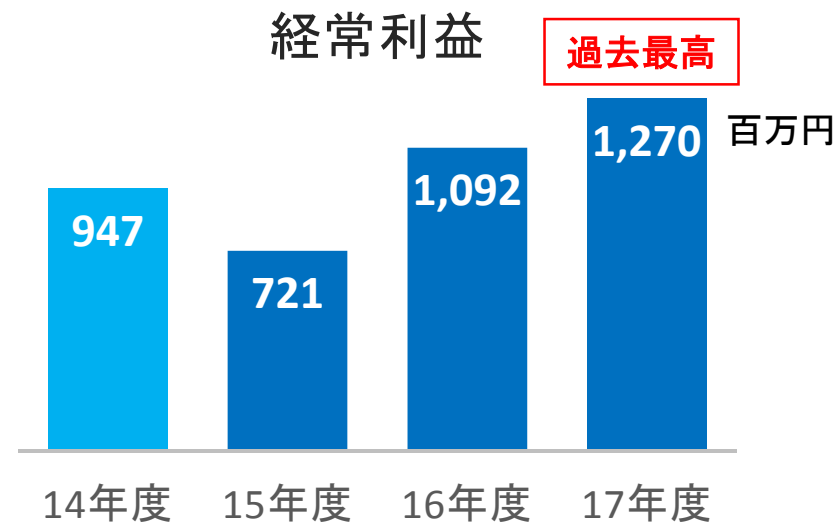
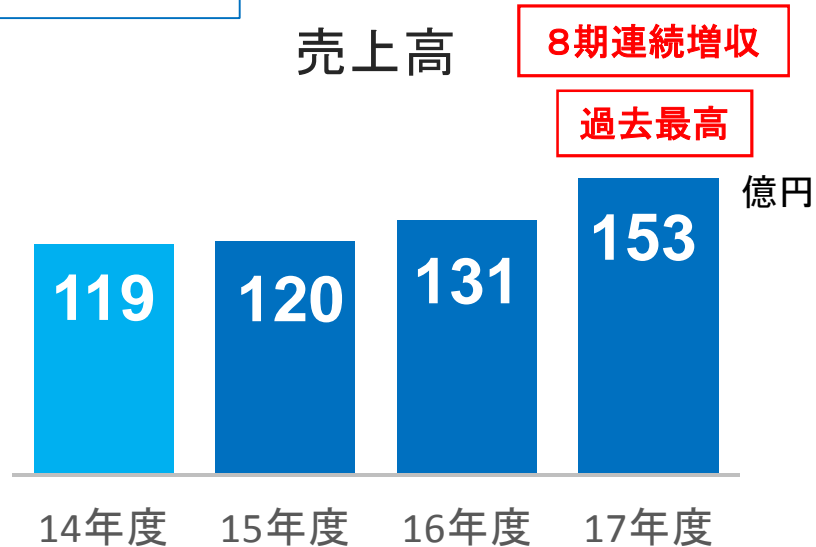
国内 南星グループとの
融合→化学反応

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

1stステージ(2015年度～17年度)の業績推移

業績推移



1stステージ(2015年度～17年度)振り返り

主要施策

項目	内容
生産体制	隣地購入による朝霞工場の建替え拡張(2016年4月)および協力化会社との関係強化により増産体制を構築。
国内営業	首都圏強化のため2拠点を開設。 横浜営業所(2015年4月、横浜市都筑区) 東京オフィス(2015年8月、千代田区霞ヶ関)
アフタービジネス	体制強化のためアフターマーケット部を設置(2015年4月)。 協力工場との連携強化のため指定サービス工場制度を開始(2016年10月)。 建機の大型化に対応し、営業拠点に大型クレーンを設置中。
グローバル展開	米国3拠点目のテキサス支店(2016年1月)設置。 欧州(オランダ、ロッテルダム)に駐在員事務所を設置(2017年8月)。
新規事業展開	南星グループ3社との経営統合により林業機械分野に進出(2017年10月)。
経営基盤強化	東京証券取引所市場一部に指定替えを果たし経営基盤を強化(2016年3月)。

1stステージ(2015年度～17年度)経営目標の進捗度

財務目標

	14年度	15年度	16年度	17年度	自己評価
売上高	11,943	12,043	13,113	百万円 15,399	○
売上高 伸び率	17.4%	0.8%	8.9%	17.4%	
売上高 営業利益率	7.4%	6.3%	8.4%	7.8%	△
ROE	9.2%	6.5%	9.8%	7.9%	△

1stステージ(2015年度～17年度)経営目標の進捗度



海外売上高

	14年度	15年度	16年度	17年度	自己評価
海外売上高	1,890	2,313	2,095	2,752 百万円	○
海外売上比率	15.8%	19.2%	16.0%	17.9%	—
(参考) オカダアメリカ ドルベース売上高	12.2	13.4	12.2	16.2 百万ドル	○

1stステージ(2015年度～17年度) 経営目標の進捗度

主要アタッチメント 国内台数シェア推移

	14年度	15年度	16年度	17年度	自己評価
大割機	37%	39%	42%	44%	○
首都圏	45%	47%	52%	56%	◎
鉄骨カッター	41%	47%	40%	49%	○
首都圏	54%	49%	43%	55%	◎
小割機	41%	39%	39%	40%	△
首都圏	46%	41%	42%	45%	○
油圧ブレーカ	16%	12%	13%	14%	×
首都圏	16%	11%	8%	10%	×

※ 日本建設機械工業会作成資料に基づき当社推定 (首都圏:東京、埼玉、千葉、神奈川)

生産増強

増産体制

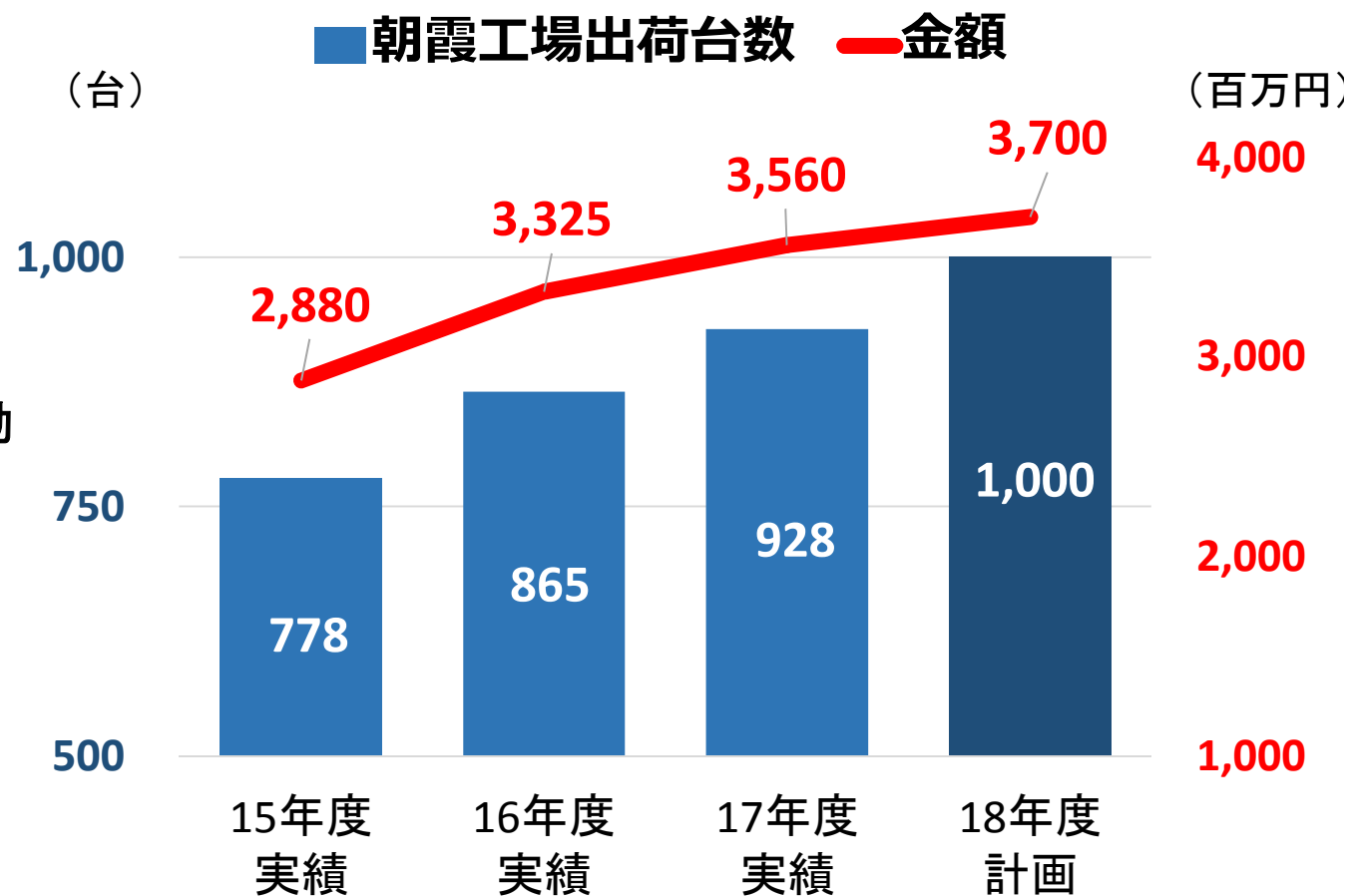
朝霞工場(埼玉県朝霞市)建替え拡張



2016年4月新工場本格稼働



大型建機の増産に対応



アフタービジネス



メンテナンス体制整備

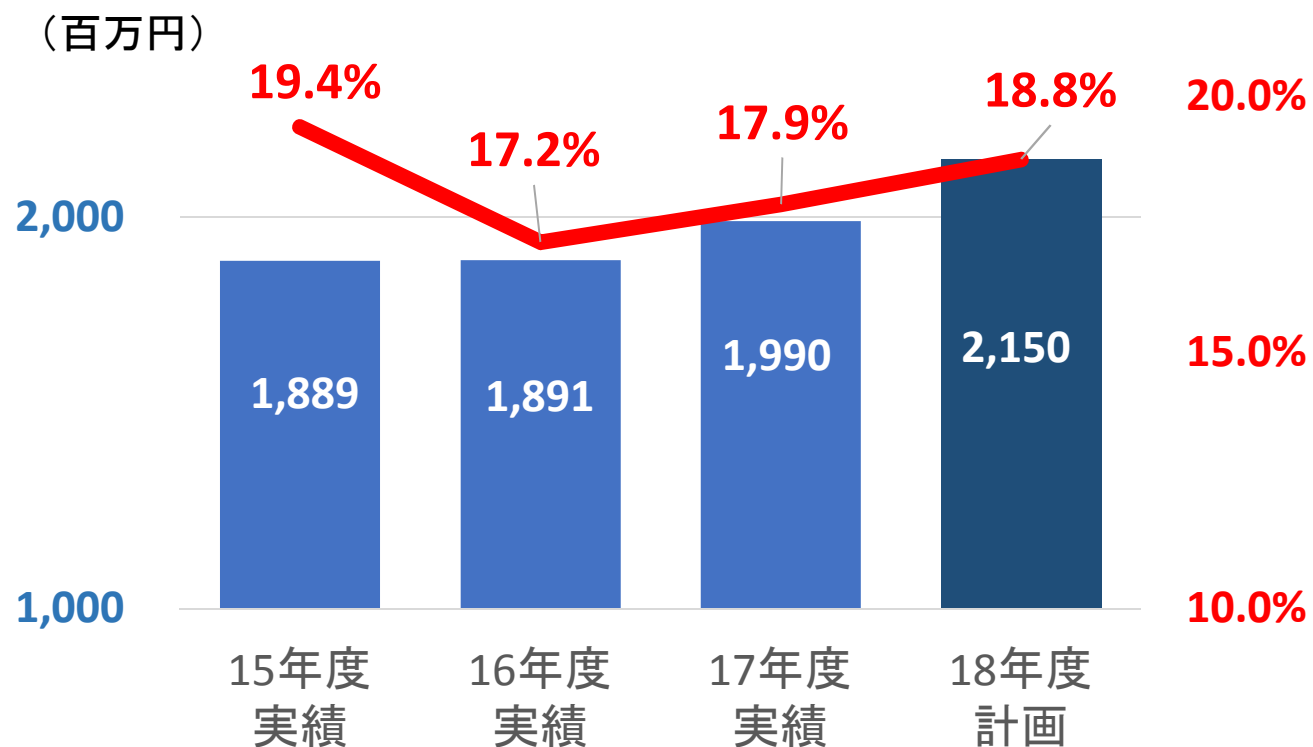


指定サービス工場
全国で44社

補材・修理増強

補材管理、指定サービス工場の拡大に注力

■ 修理・補材売上高 ■ 国内売上に占める比率



* 計数はオカダアイオンの集計(南星グループは含まず)

首都圏強化

拠点新設

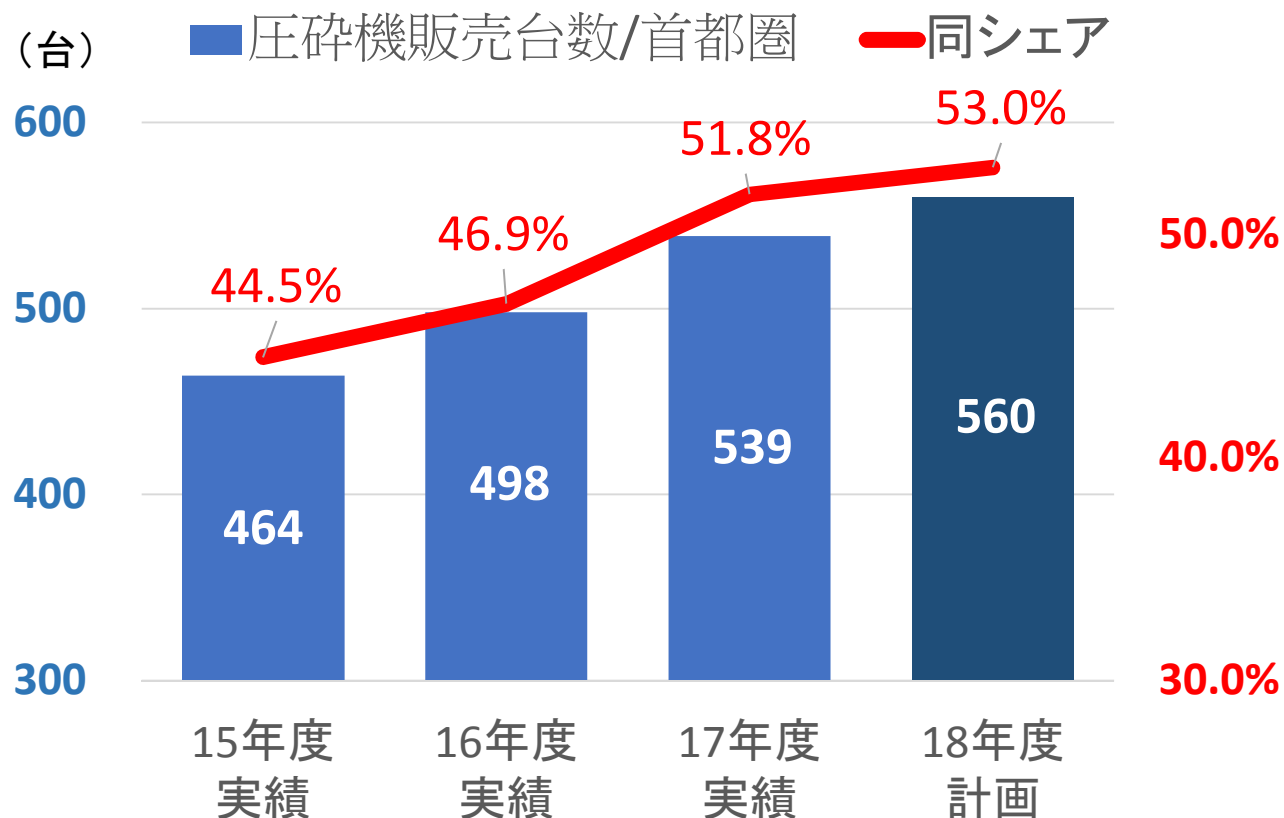
横浜営業所と東京オフィスを設置し対応強化



15年8月 東京オフィス



15年4月 横浜営業所



(首都圏: 東京、埼玉、千葉、神奈川)

* 計数はオカダアイヨンの集計(南星グループは含まず)

国内

南星グループとの融合→化学反応

両者の強みを生かしたバリューチェーンの強化や商品ラインアップの充実により統合効果を最大化

海外

北米・欧州・アジアの3極体制の確立

欧州の現地法人化、東南アジアへの拠点設置により3極体制を構築し海外販売体制を強化

経営基盤

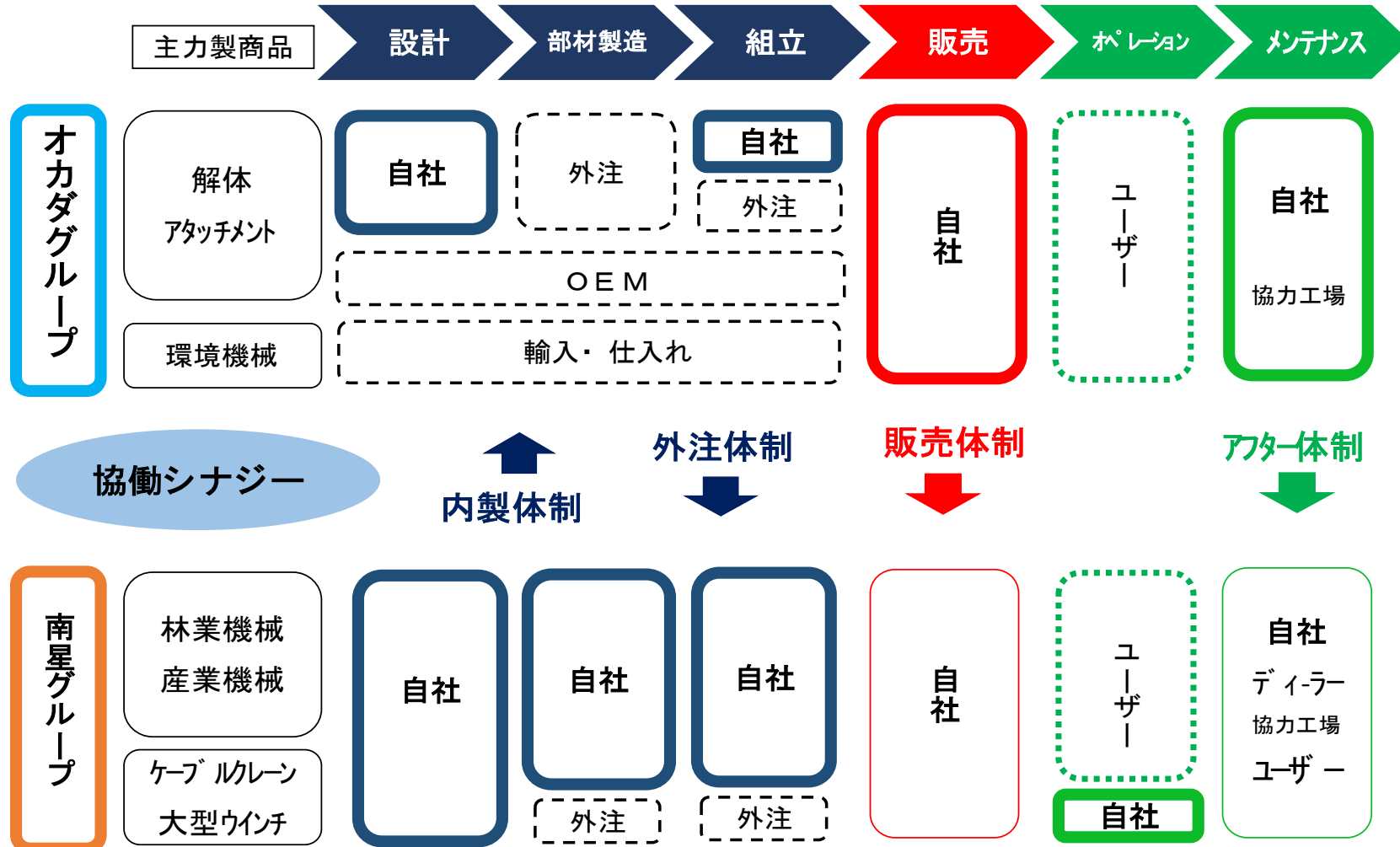
働き方改革への取り組み

持続的成長と社員満足の実現のため「働きやすい、働きたくなる、働きがいのある会社」を目指す

バリューチェーン強化

それぞれの強みを生かしベストプラクティスを選択

(下図の太枠がそれぞれの強み)



林業機械の対応力強化

林業機械は当社グループで一気通貫の対応が可能

<伐採>

プロセッサ
ハーベスタ
(伐倒・枝払・切断)



<集材>

タワーヤーダ
スイングヤーダ
(大型・大量集材)



グラップル
(少量・積込等)



<チップ化>

アイオン与作
(破碎前処理)



ログバスター
ウッドホグ
(木材破碎機)



南星機械

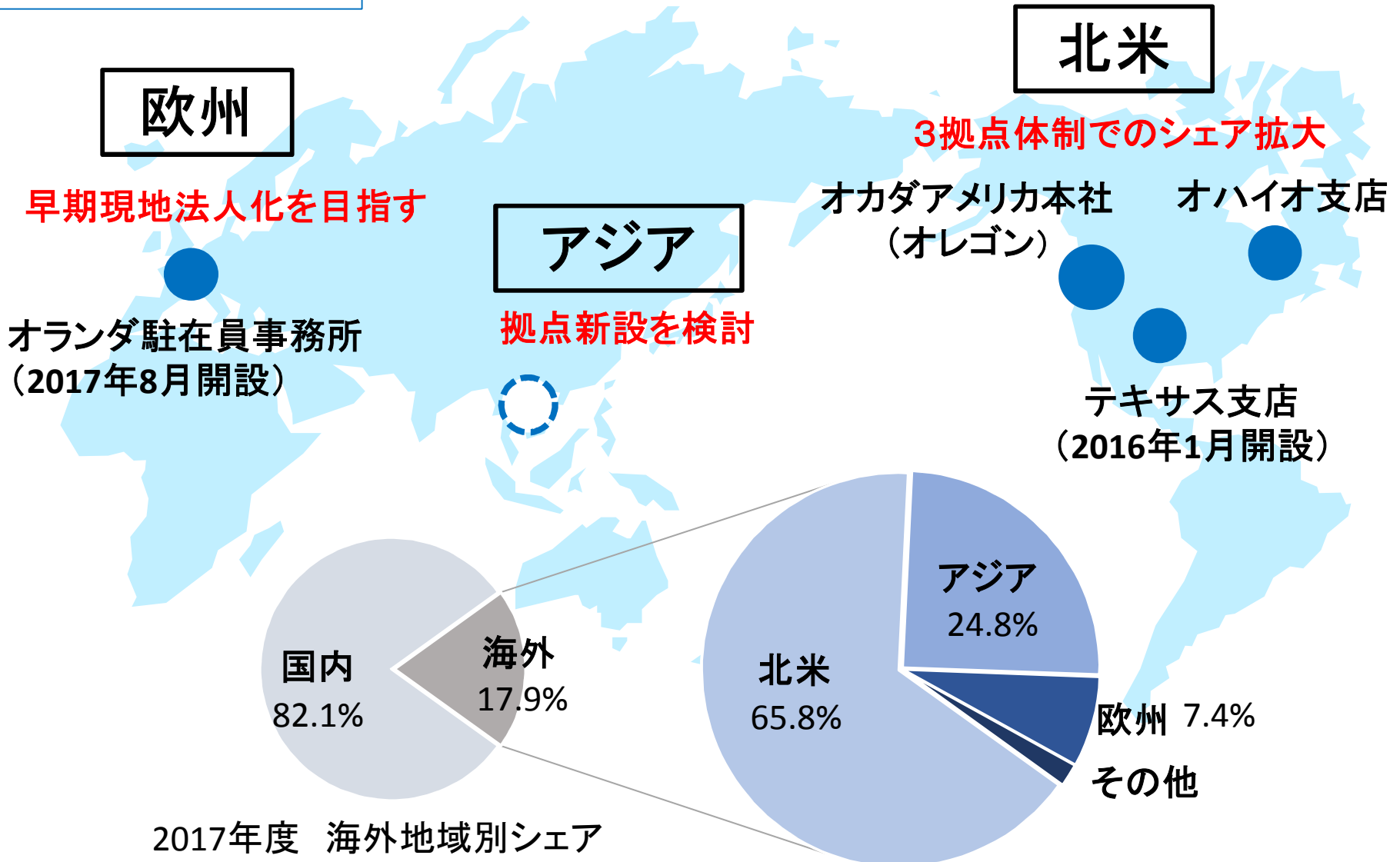


オカダアイオン

北米・欧州・アジアの3極体制確立

海外3極体制確立

欧州・アジアでの拠点化推進

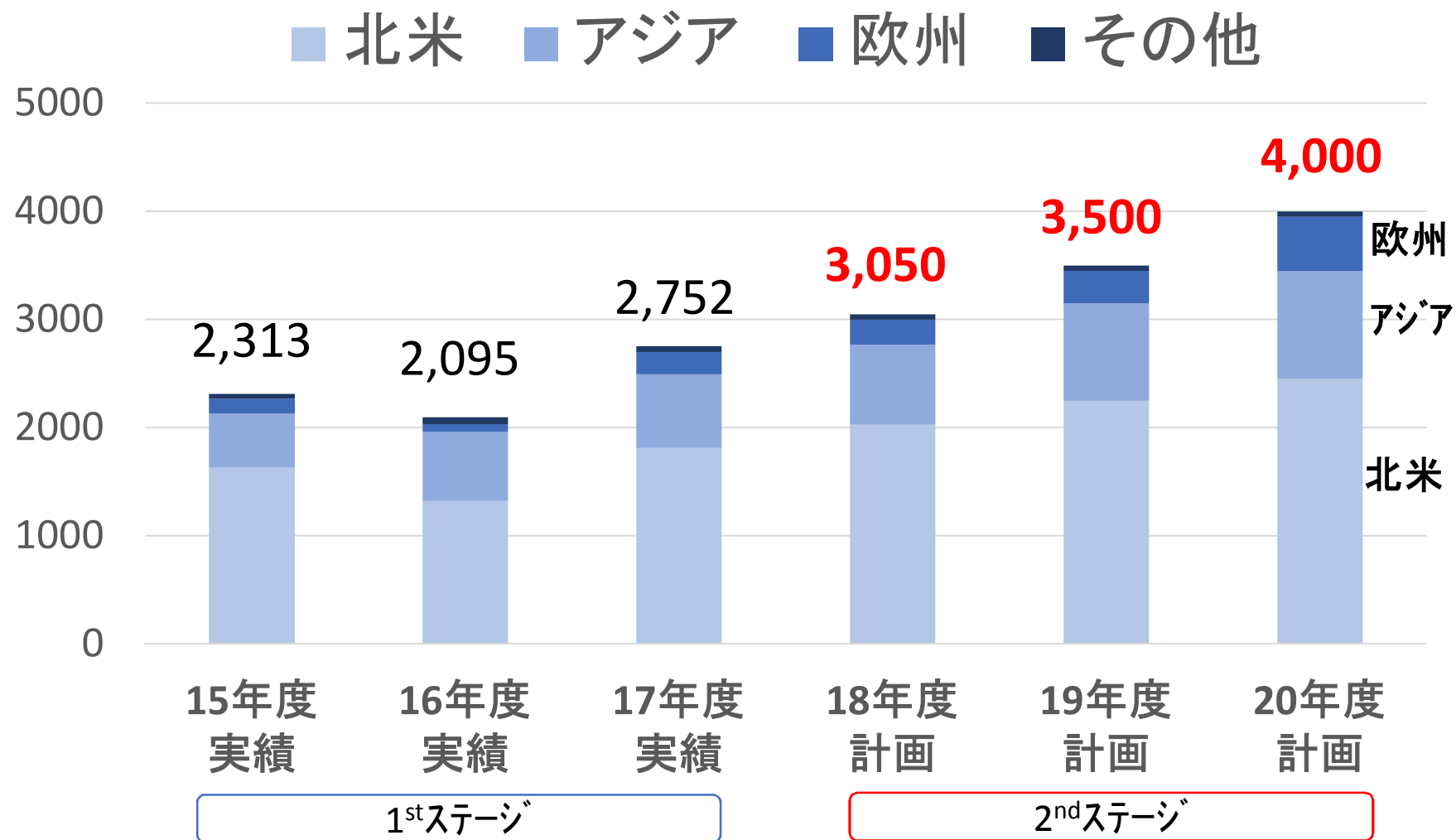


北米・欧州・アジアの3極体制確立

海外地域別計画

倍増目標の達成へ

百万円



コミットメント

「働きやすい、働きたくなる、働きがいのある会社」

目 標

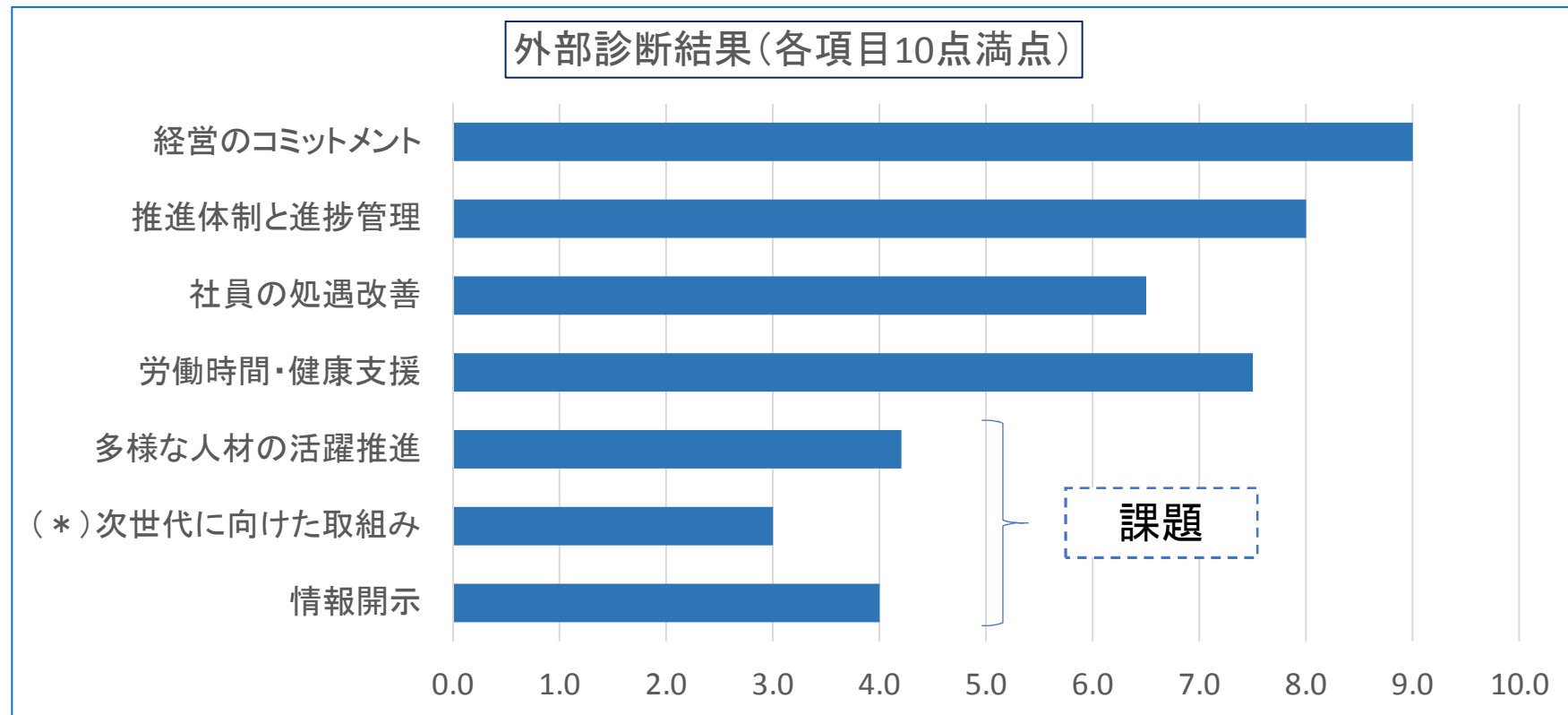
- ① 生産性向上
- ② 社員満足度の向上

これまでの主な取組内容

- ① 働き方改革プロジェクトを設置
業務プロセスの見直し、時間外管理、人事・労務制度整備等を実施中。
- ② 高齢者雇用制度を見直し
60歳定年後の再雇用について、正社員と同一職種・同一賃金となるよう固定給制度を導入し、シニア活用を促進。
- ③ 非正規雇用者の処遇改善
正社員への転換奨励、内部研修への参加、ストックオプションの付与 等。

課題

外部診断の結果を受け止め、引き続き目標達成に向けた取り組みを継続。



(*次世代に向けた取組

…人事評価への取り入れ、サプライチェーンを通じた取り組み、社会貢献活動 等

外部診断:株式会社日本総合研究所(SMBC働き方改革融資)

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

- ① 南星グループとの融合そして化学反応
- ② 協力会社を含めた生産能力の増強による売上げ、利益の嵩上げ

CHANGE 変化に対応する（変わる・変える）

- ③ システムの再構築・・・生産性の向上・効率化の推進
- ④ 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

- ⑤ 海外市場のさらなる開拓
- ⑥ アフターマーケットの推進による安定基盤の確保
- ⑦ 人材の積極的登用とOJT・研修などを通じた社員レベルの向上
- ⑧ コンプライアンス遵守とリスク管理の徹底

2ndステージ(2018年度～20年度)計数計画

業績 3カ年計画

(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%

2ndステージ(2018年度～20年度)計数計画



業績 3カ年計画(計画対比)

[計画比] 上段:前年ローリングプラン計画比('17年作成)
下段:当初アーチ2020作戦計画比('15年作成)

(百万円)

	実績		2ndステージ中期経営計画					
	17年度	計画比	18年度	計画比	19年度	計画比	20年度	計画比
売上高	15,399	+1,399 +399	17,500	+2,500 +1,000	18,500	+2,500 +500	20,000	- 0
営業利益	1,195	▲55 ▲155	1,500	+150 ▲50	1,750	+250 0	2,000	- 0
経常利益	1,270	+20 ▲80	1,500	+150 ▲50	1,750	+250 0	2,000	- 0
親会社株主に帰属する 当期純利益	666	▲144 ▲134	930	+50 ▲20	1,050	+70 0	1,250	- +50

2ndステージ(2018年度～20年度)計数計画

財務目標 3カ年計画

	目標	1 st ステージ実績			2 nd 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 伸び率	10.0%	0.8%	8.9%	17.4%	13.6%	5.7%	8.1%
売上高 営業利益率	10.0%	6.3%	8.4%	7.8%	8.6%	9.2%	10.0%
ROE	10.0%	6.5%	9.8%	7.9%	9.5%	9.9%	10.8%

ご注意事項

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。

(お問い合わせ先)

オカダアイオン株式会社
管理本部

TEL 06-6576-1271 FAX 06-6576-1270

URL <http://www.aiyon.co.jp/>