

# 平成17年3月期 決算説明会資料

～ 製造業の信頼をガードする岡谷電機産業 ～

2005年6月1日(水)

## 岡谷電機産業株式会社

<http://www.okayaelec.co.jp/>

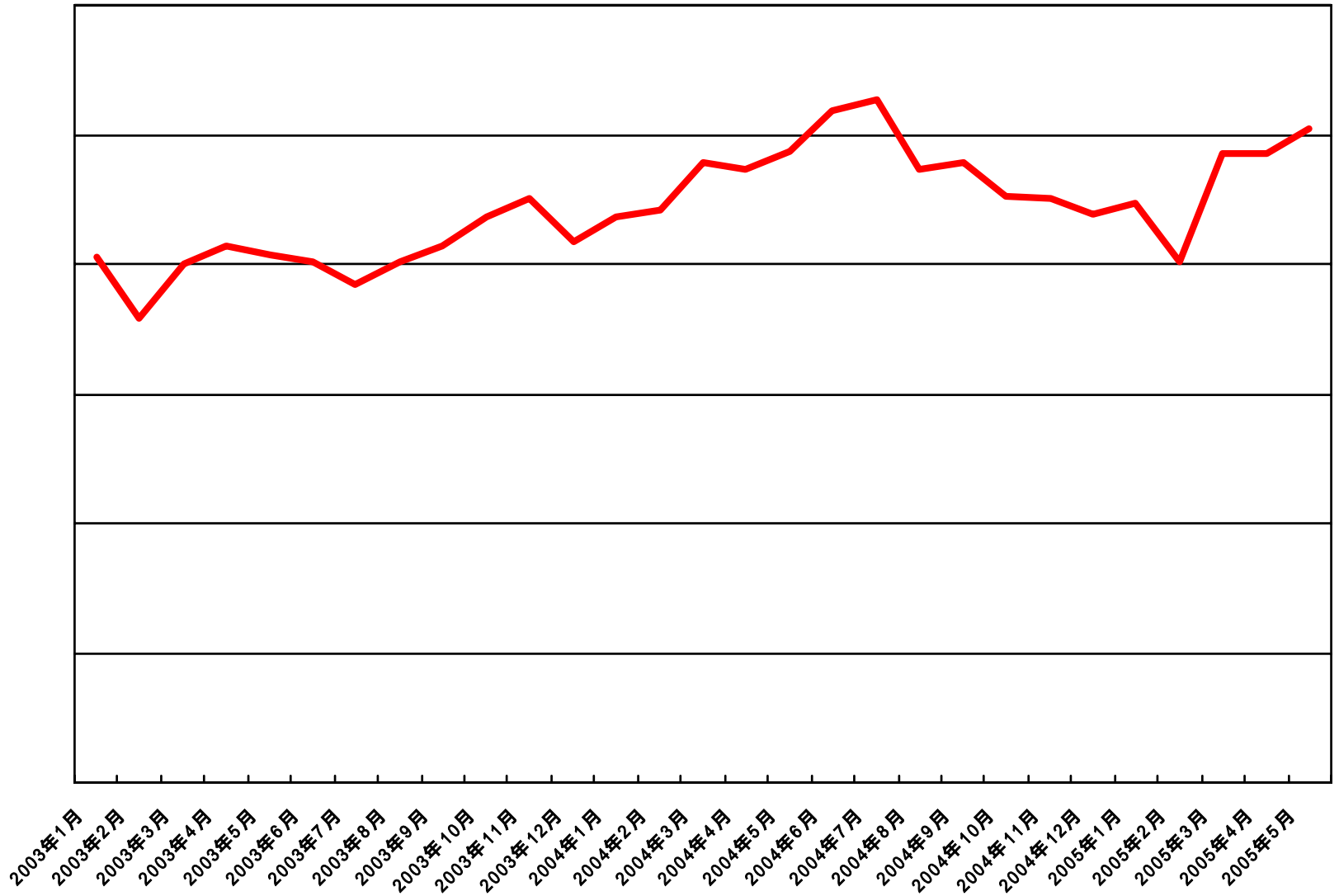
# ～ 本日の説明内容 ～

- ・ 決算の総括
- ・ 第6次中期経営計画

# 決算の総括

(単位:百万円、%)

	04/3期	構成比	05/3期	構成比	増減	前期比
売上高	11,170	100.0	12,535	100.0	+1,365	+12.2
ノイズ	6,088	54.5	6,936	55.3	+848	+13.9
表示	3,373	30.1	3,566	28.4	+193	+5.7
サージ	1,708	15.3	2,032	16.2	+324	+18.9
売上総利益	2,879	25.8	3,211	25.6	+332	+11.5
営業利益	918	8.2	1,171	9.3	+253	+27.5
経常利益	849	7.6	1,221	9.7	+372	+43.8
当期純利益	408	3.7	787	6.3	+379	+93.0
減価償却費	611		564		47	7.7
設備投資	526		586			



# 売上高

## 上期

- デジタル家電市場の活況を中心とした旺盛な設備投資需要による増加
- 猛暑によるエアコン市場の活況による増加
- 設備投資意欲の増大

## 下期

- デジタル商品の減速(在庫調整)
- LCD、半導体物余り傾向
- 産業機械関係の好調継続
- エアコンの立ち上がり(第4四半期)

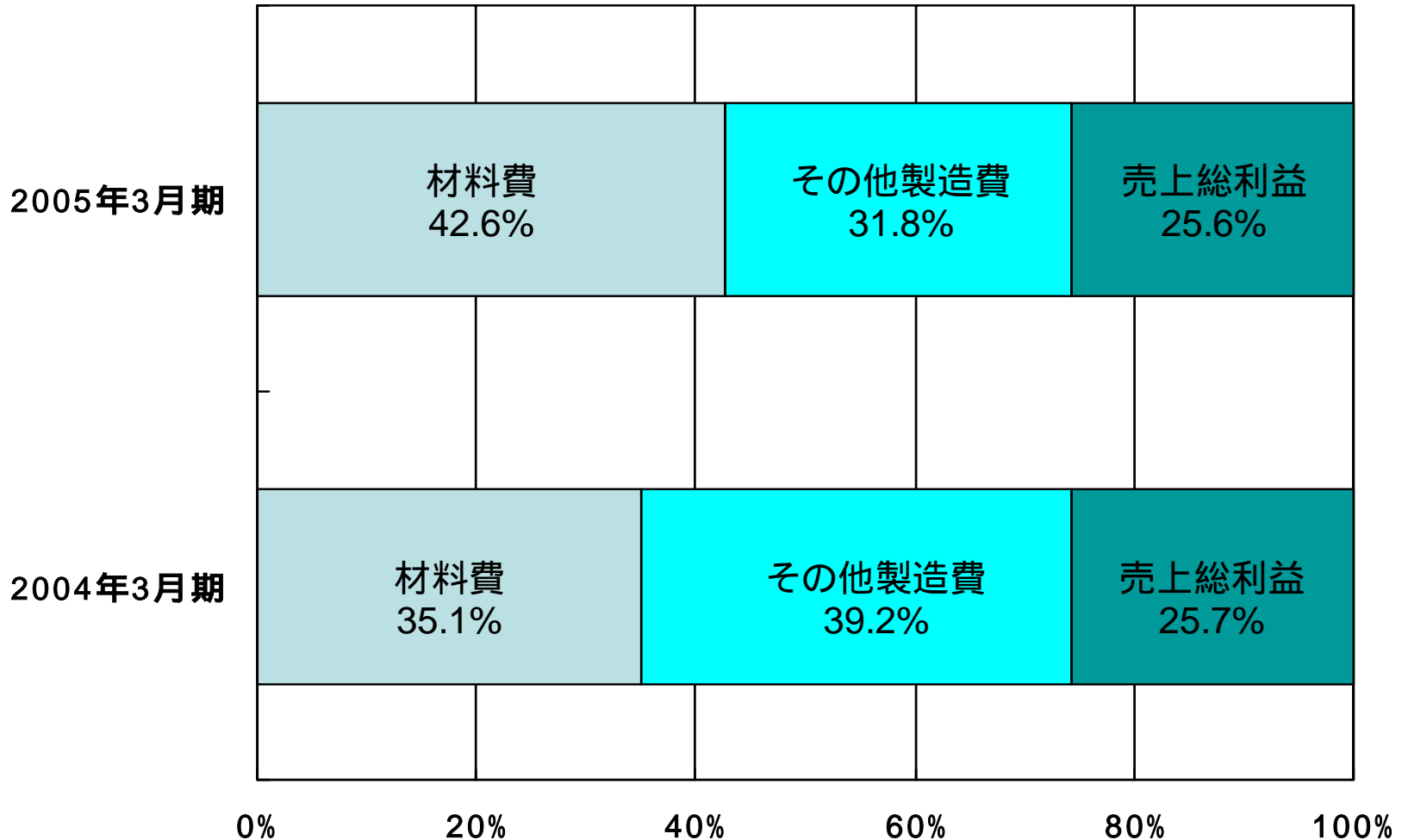
下期の事業環境が悪化したものの  
収益構造改革の効果で経常利益が43.8%増！

第2四半期からの材料値上げ分を  
以下の事項により吸収

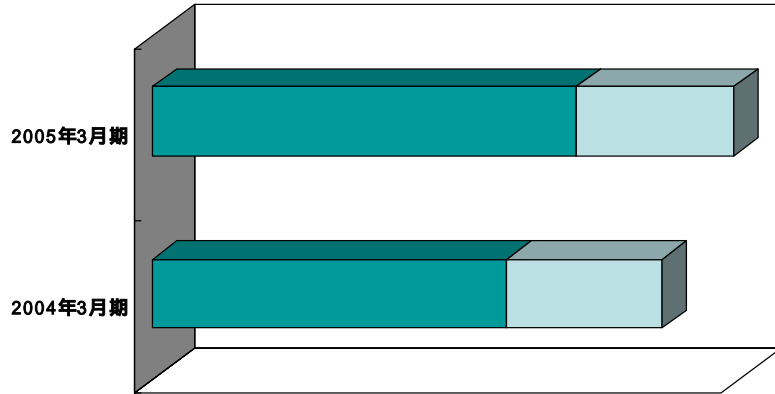
- 構造改革の効果
- 分社化による生産コストの低減
- 生産マップの最適化

# 経常利益

～ 材料費の高騰をその他経費の削減で、利益増を達成～

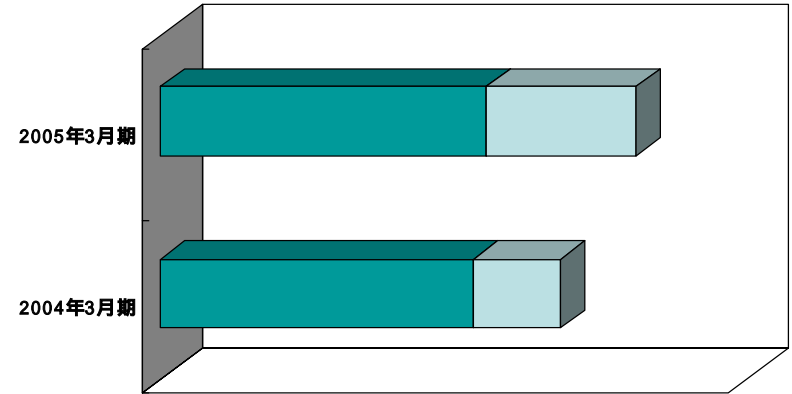


### ～ノイズ関連～



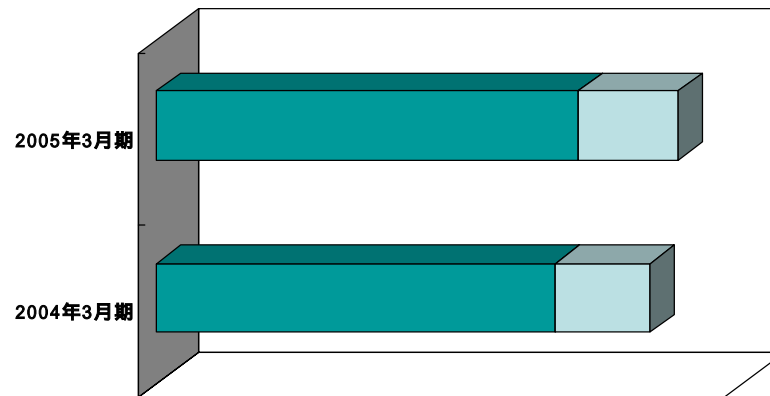
■ 原価 □ 売上総利益

### ～サージ関連～



■ 原価 □ 売上総利益

### ～表示関連～

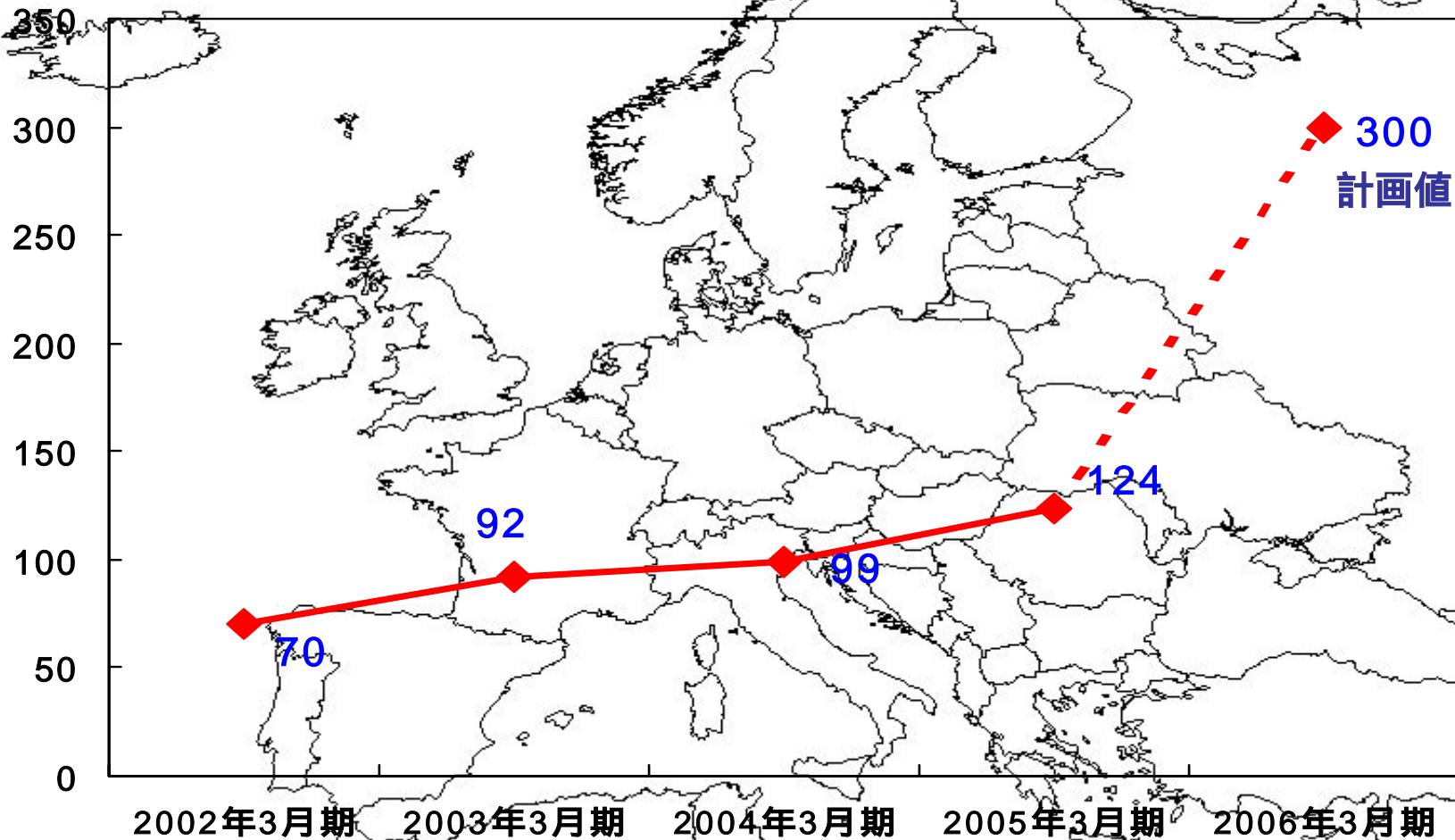


■ 原価 □ 売上総利益



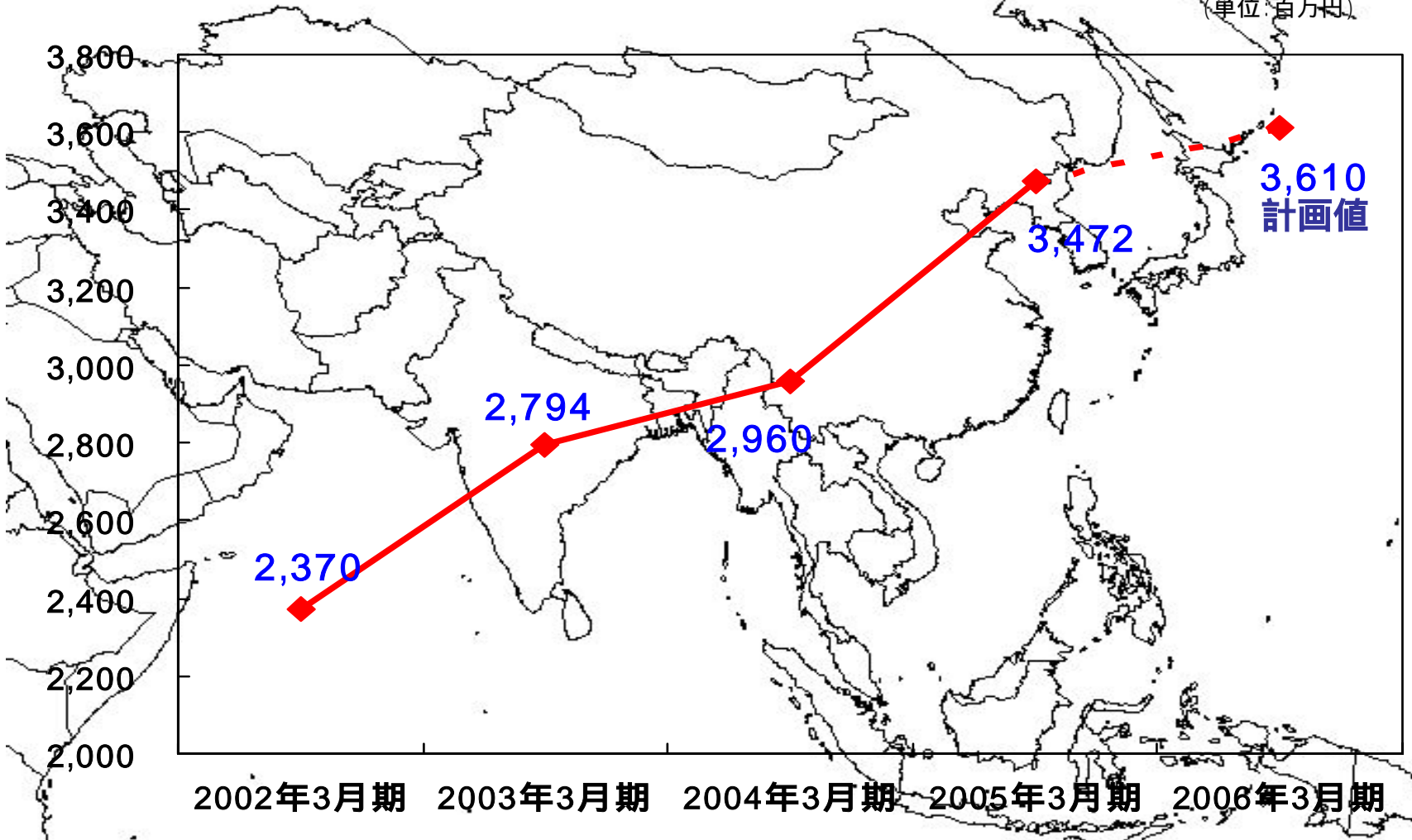
～ 着実に伸ばしている欧州市場～

(単位:百万円)



～アジア地区での価格競争激化、その中で健闘～

(単位:百万円)



## 健全な経営体質を目指して

- 退職企業年金改革  
2005年4月より新制度スタート
- 負の資産整理  
固定資産売却、不回転在庫の処理

	2004年3月期		2005年3月期		増減
	金額	構成比	金額	構成比	
現金および預金	464	4.0%	244	2.1%	220
売上債権	3,547	30.6%	3,564	30.7%	17
棚卸資産	1,478	12.8%	1,453	12.5%	25
その他流動資産	436	3.8%	243	2.1%	193
<b>流動資産計</b>	<b>5,927</b>	<b>51.2%</b>	<b>5,505</b>	<b>47.4%</b>	<b>422</b>
有形固定資産	3,914	33.8%	3,383	29.1%	531
無形固定資産	30	0.3%	23	0.2%	7
投資その他資産	1,712	14.8%	2,698	23.2%	986
<b>固定資産計</b>	<b>5,657</b>	<b>48.8%</b>	<b>6,105</b>	<b>52.6%</b>	<b>448</b>
<b>資産合計</b>	<b>11,585</b>	<b>100.0%</b>	<b>11,610</b>	<b>100.0%</b>	<b>25</b>
買入債務	1,129	17.6%	1,215	20.8%	86
短期借入金	2,678	41.8%	2,377	40.7%	301
その他流動負債	713	11.1%	933	16.0%	220
<b>流動負債計</b>	<b>4,522</b>	<b>70.5%</b>	<b>4,526</b>	<b>77.5%</b>	<b>4</b>
長期借入金	770	12.0%	337	5.8%	433
その他固定負債	1,122	17.5%	977	16.7%	145
<b>固定負債計</b>	<b>1,892</b>	<b>29.5%</b>	<b>1,315</b>	<b>22.5%</b>	<b>577</b>
<b>負債合計</b>	<b>6,414</b>	<b>100.0%</b>	<b>5,842</b>	<b>100.0%</b>	<b>572</b>
利益剰余金	492	9.5%	1,092	18.9%	600
<b>資本合計</b>	<b>5,170</b>	<b>100.0%</b>	<b>5,768</b>	<b>100.0%</b>	<b>598</b>

繰延税金資産1億90百万円減少  
(繰越欠損金解消)

土地4億17百万円  
建物1億39百万円売却

長期性預金10億円設定

1年以内返済1億85百万円

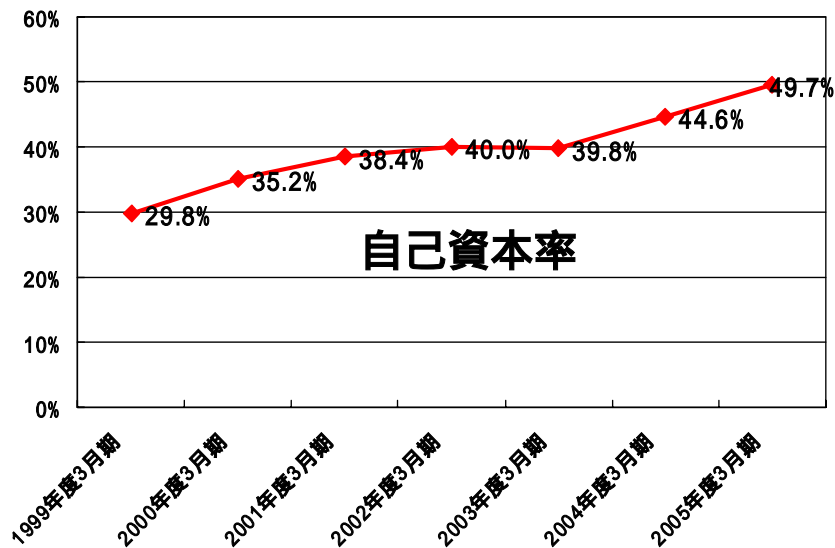
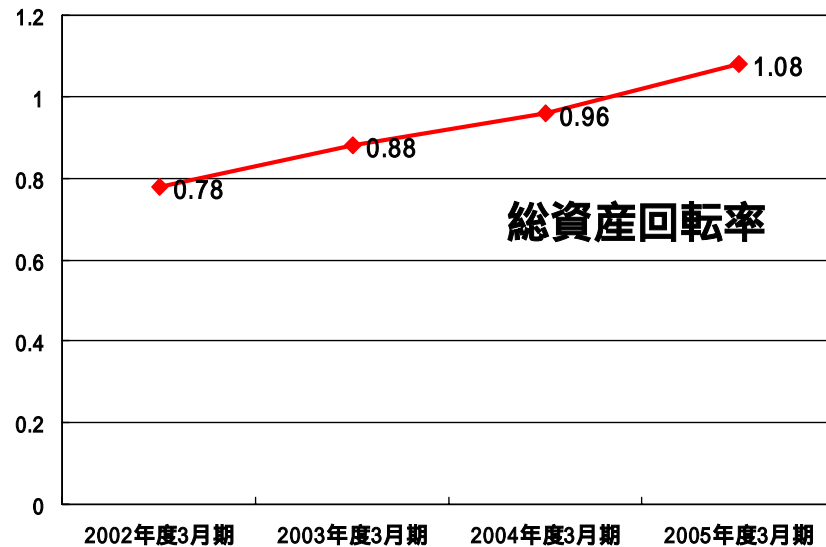
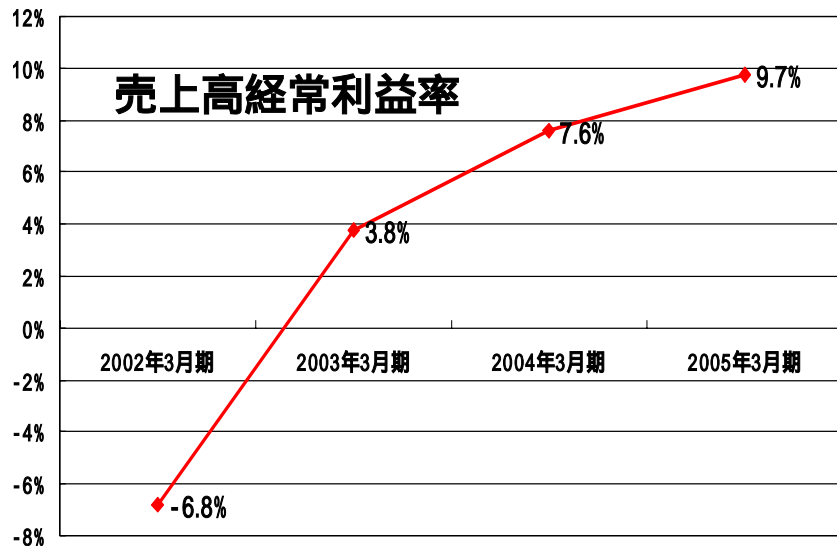
未払法人税等2億42百万円増加

借入2億円 返済8億22百万円

適格退職年金制度廃止による  
引当金減少 1億90百万円

(単位:百万円)

	2004年 3月期	2005年 3月期	増減
営業活動による キャッシュ・フロー	1,276	1,547	271
投資活動による キャッシュ・フロー	523	893	369
財務活動による キャッシュ・フロー	735	885	150
フリーキャッシュフロー	752	653	98
有利子負債(ネット)	2,984	1,471	1,513
売上債権回転期間	115.9日	103.8日	12.1日
棚卸資産回転期間	48.3日	42.3日	6.0日



(単位:百万円、%)

	05/3期 実績	構成比	06/3期 計画	構成比	増減	前期比
売上高	12,535	100.0	13,800	100.0	+1,265	+10.0
ノイズ	6,936	55.3	7,314	53.0	+378	+5.4
表示	3,566	28.4	4,140	30.0	+574	+16.0
サージ	2,032	16.2	2,346	17.0	+314	+15.4
経常利益	1,221	9.7	1,350	9.7	+129	+10.5
当期純利益	787	6.3	750	5.4	-37	-4.8
減価償却	564		570		+6	+1.0
設備投資	586		590		+4	+0.6

# 第6次中期経営計画

(2005年4月～2009年3月 < 4年計画 > )



# 第5次中期経営計画のおさらい

- ・「Customer Delight Company」を目指す
- ・ 道具として、「ISO-9001/ISO-14001」を使う
- ・ グループ全員がCustomerに目を向けて仕事をし、「OKAYAは一つ」をつくる。 完成度60%
- ・ その結果、Customerの満足(Satisfaction)から感動(Delight)へ。 完成度20%

継続テーマとして第6次へ持ち越し

[Customer = 株主 + ユーザー + 社員]

# 第5次中期経営計画のおさらい

・「強いOKAYA」をつくる。 - STEP1「高収益への意識改革・体質改善」

項目	強さの指針	2005年3月での完成度	完成度評価
大きさ(売上)	100億円/年 以上	単独113億円/年 連結125億円/年	
強さ1(経常利益)	10%以上	約10%	
強さ2(1株当りの配当;顧客)	8円/株	7円/株	
存在感(顧客)	価値創造型(提案型)	顧客誘導型(後追い型)	×

強いOKAYA step へ進む(完成度70%)

# 第5次中期経営計画のおさらい

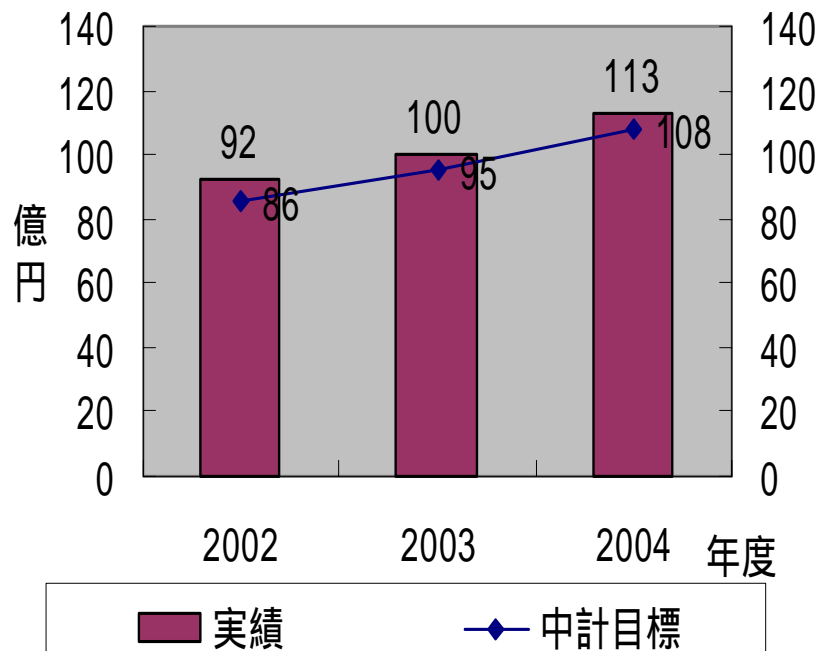
・「やる気集団Company」をつくる



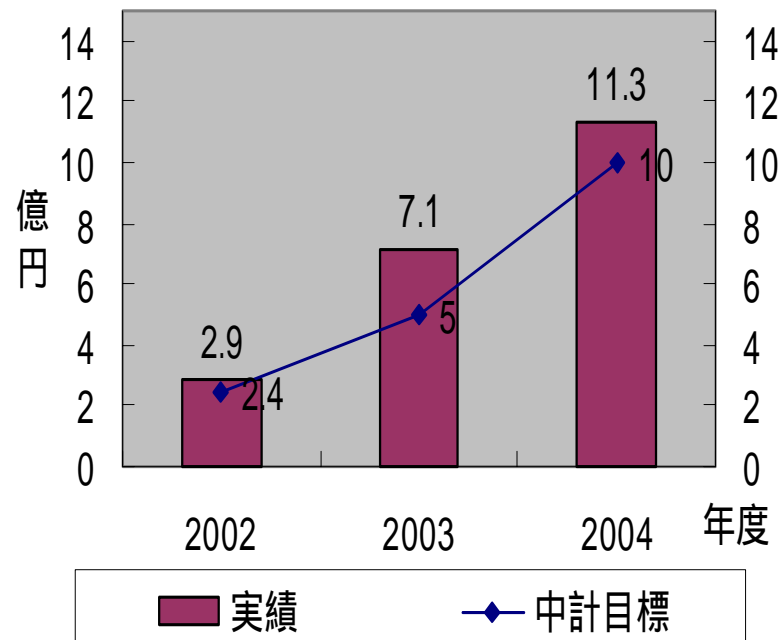
# 第5次中期経営計画のおさらい

## . 業績 (OKAYA単体)

売上高

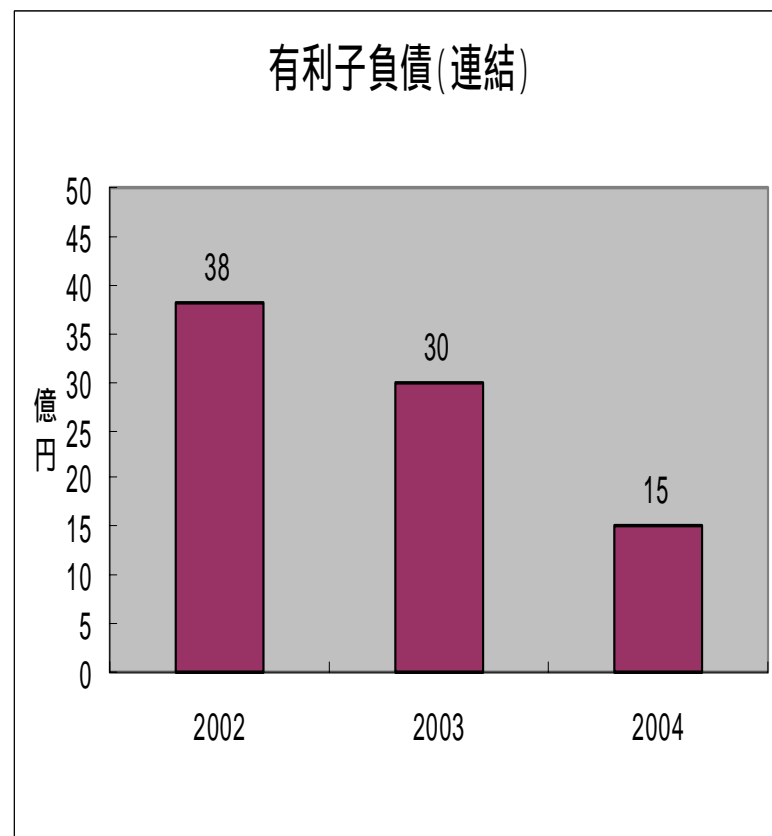
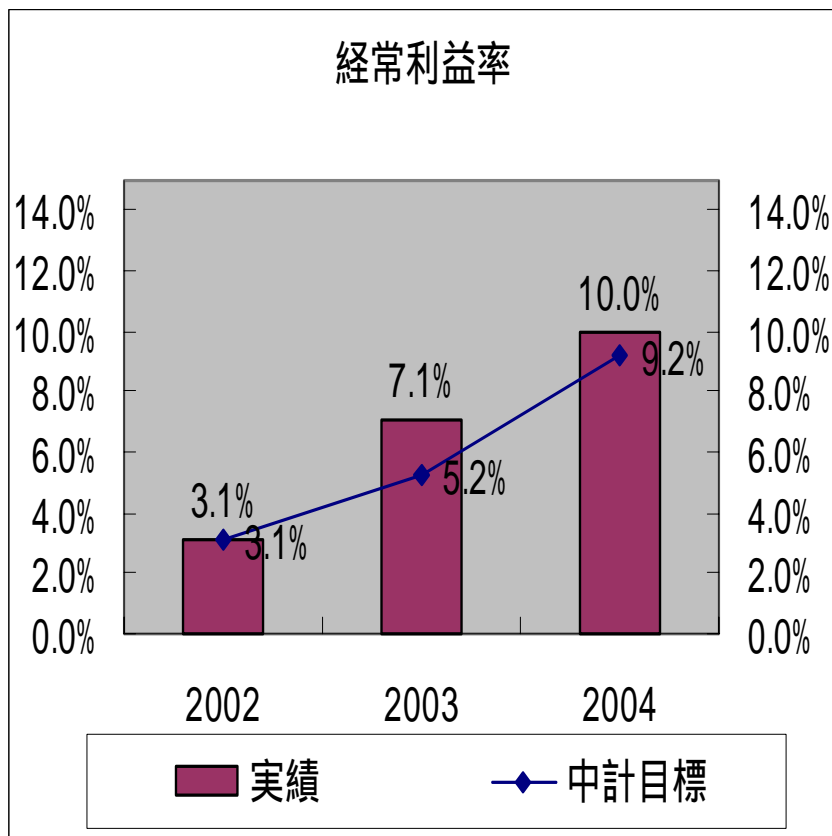


経常利益



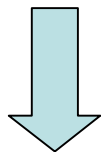
# 第5次中期経営計画のおさらい

## . 業績 (OKAYA単体)



## 第5次中期経営計画のまとめ

「OKAYAの持っている人材は90%以上発揮されている。



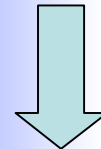
(逆を言えば【限界に近い】)

(過去3年の業績評価から)

「高効率」

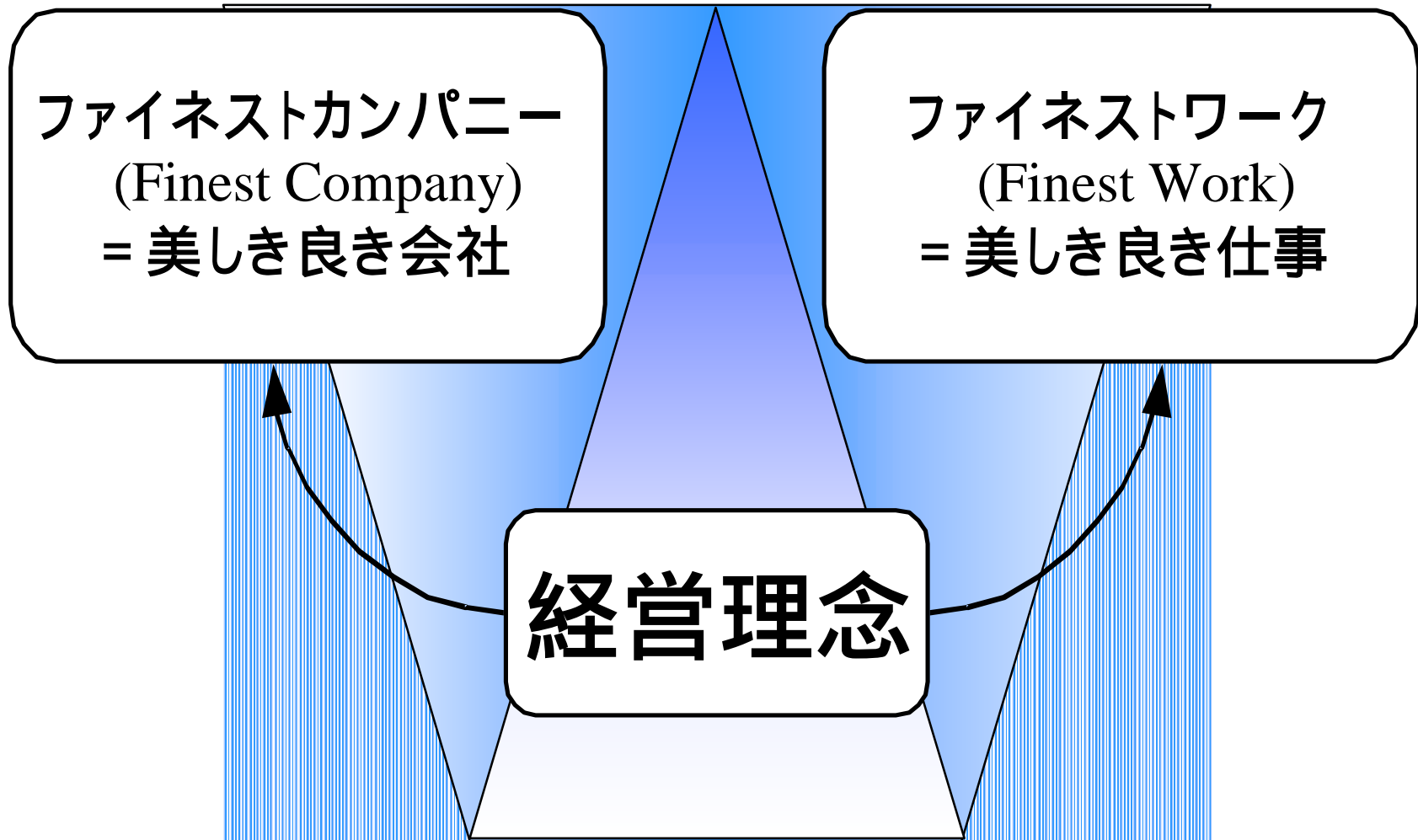
「100億円会社の力」

しか従来はなかったということ



第6次中計を実現するには人材(人財)の強化が必要である

# 第6次中期経営計画





# 行動理念 < 社是 >



誠実

熱意

早さ

## 第6次中期経営計画でつくり上げるもの

# 1. Customer Delight OKAYA

第5次からの持越しで  
Customerに「感動(Delight)」していただける  
OKAYAをつくる！

## 第6次中期経営計画でつくり上げるもの

## 2. 強いOKAYA STEP- - 「勝ち続けるOKAYA」をつくる

道具として

「JIS TRQ 0005（持続可能な成長の指針）」を使う

OKAYA

「Product Out」から  
「Market In」  
へ方向転換

世の中の景気に左右  
されず勝ち続ける  
OKAYAをつくる

# 第6次中期経営計画のスローガン

1. Customer Delight  
OKAYA

2. 強いOKAYA  
(勝ち続けるOKAYA)

結果

**V(Victory) 200**

を達成する

# V200

連結売上高200億円企業をつくる



景気環境に左右されず、しっかりした土台の強い会社にする

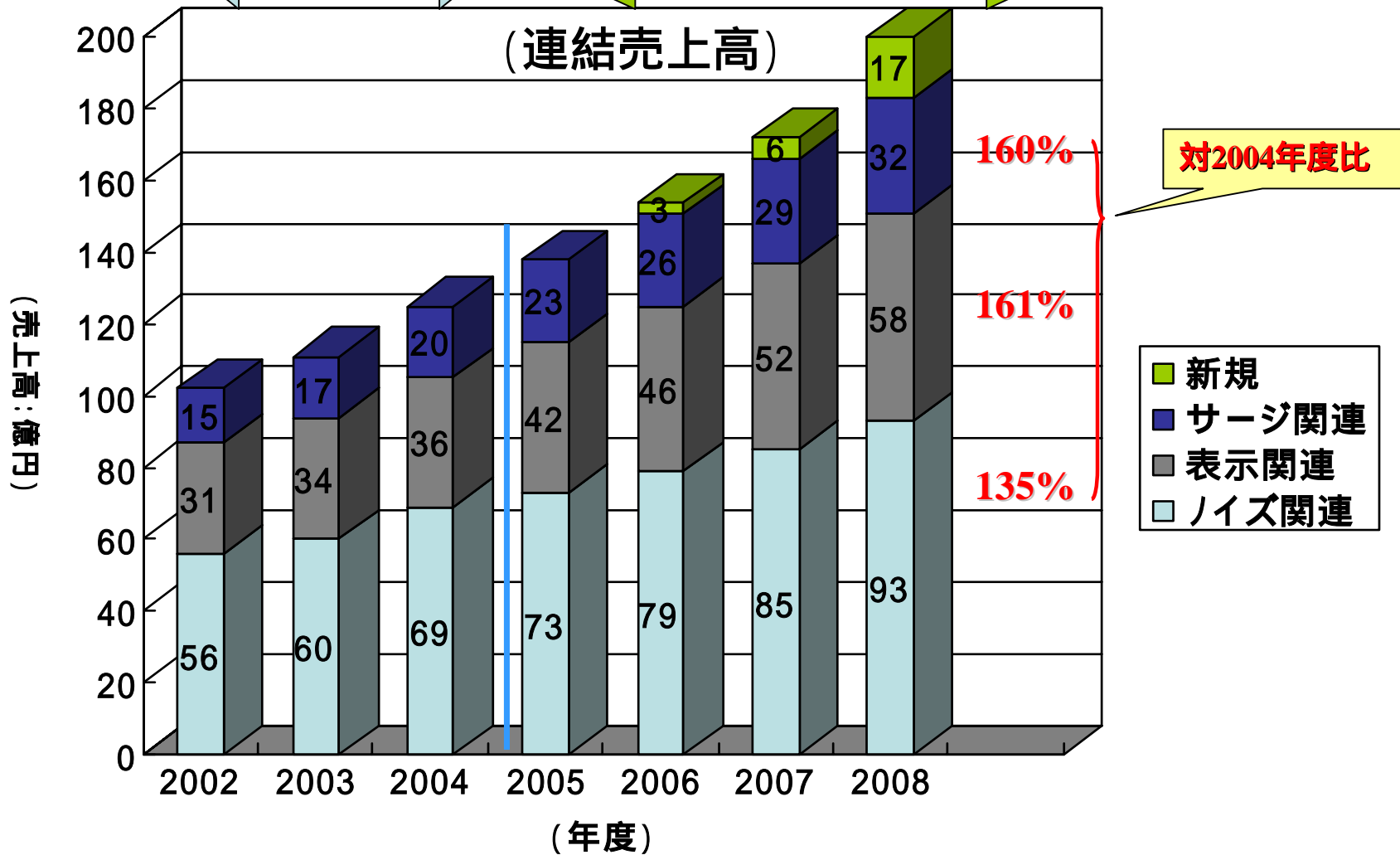
### V (Victory) 200

### 強いOKAYA ( )の指針

項目	現在位置 (2005年3月末)	第6次中計完成 (2009年3月末)	V200	基本コンセプト
売上高	125.3億円	200億円	200億円	低景気という台風の嵐が来ても左右されない“強靱”な会社
経常利益 (利益率)	12.2億円 (9.7%)	20億円 (10.0%)		攻撃的経営をするための利益額を確保する
純利益	7.8億円	10億円		配当200%原資の確保
配当金	7円	13円	200%	Customer (株主) Delight
技術開発投資	3億円 (2.4%)	6億円 (3.0%)	200%	Customer (顧客) Delight作り 顧客がアツという潜在ニーズ商品の先行商品提案

第5次実績

第6次中計



## ～ノイズ関連～

## 1. 雑音防止用コンデンサ

品質、納期、コストパフォーマンスを武器に世界市場  
15%から20%へ拡大

## 2. スナバコンデンサ

省エネ インバータ化      インバータ = カスタム対応力  
大電流化(電解コンデンサ      フィルムコンデンサ)


## 3. ノイズフィルター

工作機・半導体装置  
エアコン(インバータ化)  
薄型PDP・LCDテレビ

の3分野に特化  
カスタム対応力と対策サービス  
を武器に成長させる



~ サージ関連 ~

- 
- The background of the slide features a blue gradient with a pattern of small, glowing white microchips scattered across it. A white ruler is positioned diagonally in the lower right corner, showing markings from 20 to 55. The text is overlaid on this background.
1. 雷サージへ特化  
市場の雷サージ対策規制強化による需要拡大
  2. チップアップソーバーをシリーズ化  
通信分野へ拡大

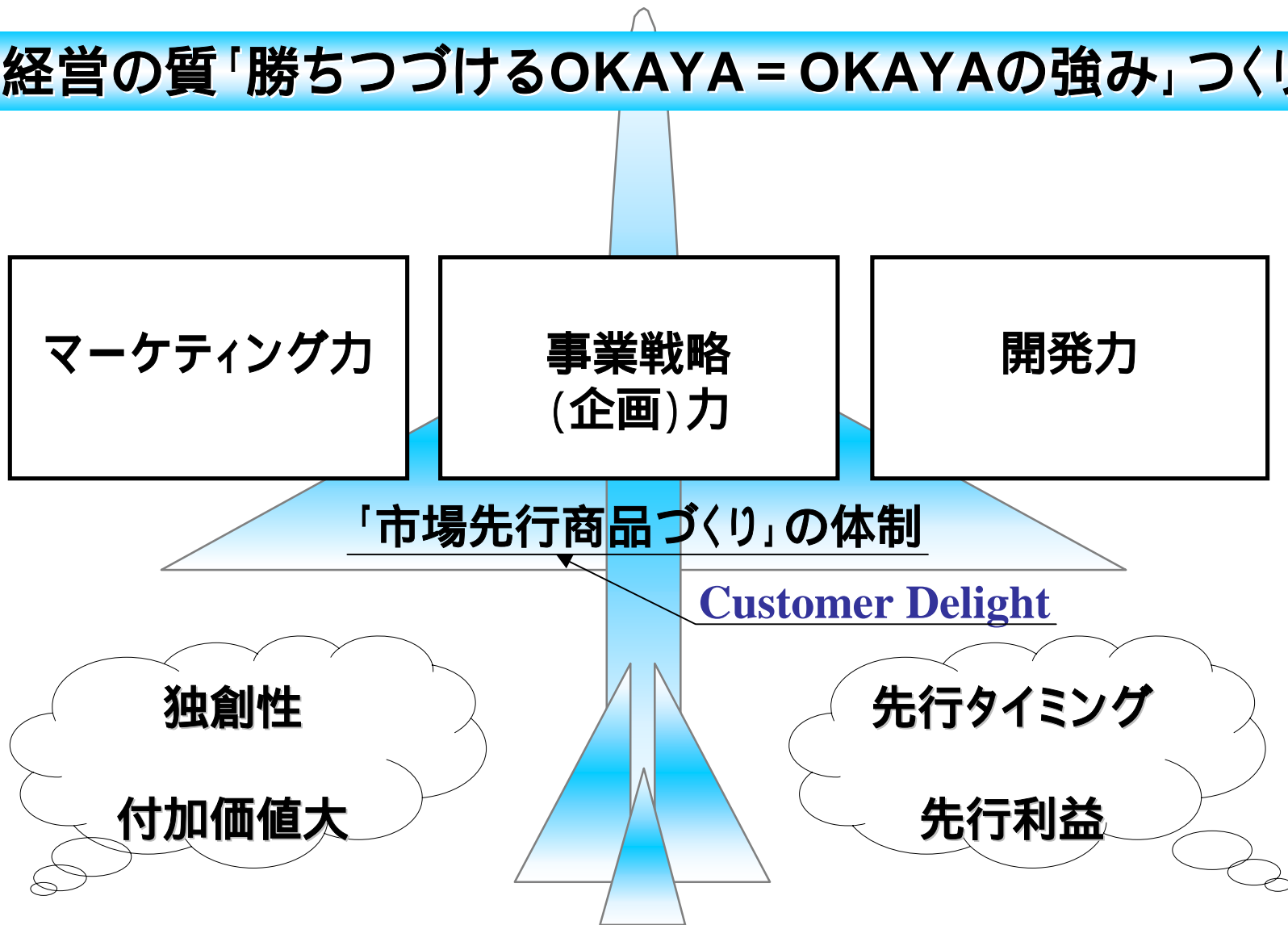
カスタム対応と対策サービスを武器に成長させる

## ～ 表示関連 ～

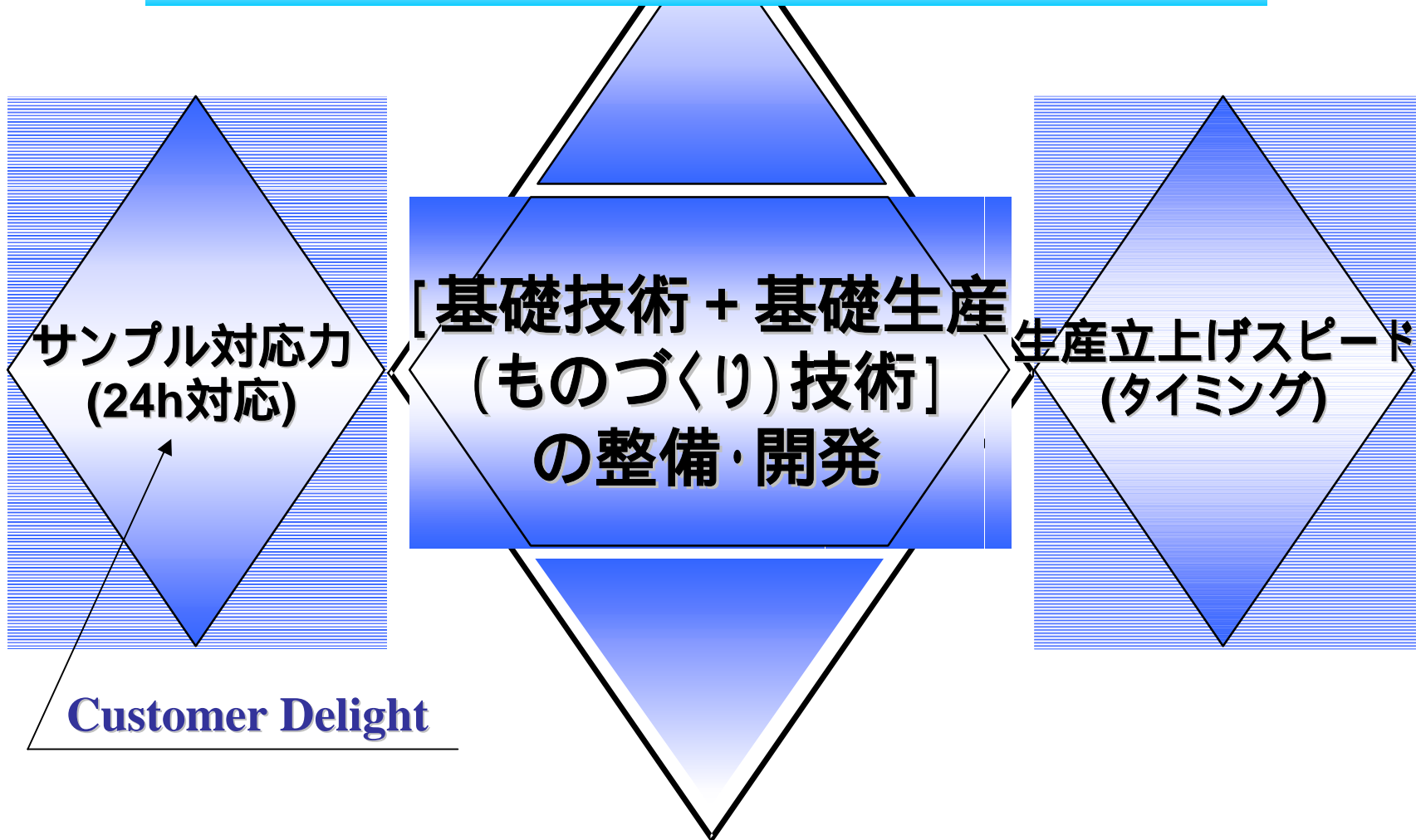
1. 車両(電車、自動車、オートバイ)へ参入  
行先表示案内、コマーシャル、フィラメント球代器(省エネ、安全)、アクセサリ等(LED、カラーPDP、LCD)
2. モノクロLCDのファブレス生産  
日本メーカーはカラーLCDへ特化(モノクロLCD生産中止)。  
台湾製モノクロLCD(各品種少量品)を品質、納期、  
カスタム対応管理をOKAYAが行う。

**V200を勝ち取るには**

1.経営の質「勝ちつづけるOKAYA = OKAYAの強み」づくり



2. 「特定ユーザ向けカスタム商品づくり」の体制



### 3. 「従来品の強さ」づくり

ライバルを喰う

#### 販売力

未開拓エリア・市場・  
ユーザへの拡販

#### 生産力

「コスト・納期・品質・  
環境」強化

#### 設計改革

キーワード

コスト + 知

## 4.新規事業の取り組み

### 新規事業の売上高

(単位:億円)

	2004	2005	2006	2007	2008
売上高		0	3.0	6.0	17.0

#### [条件]

部品又は、ドライバ付モジュールの範囲内  
OKAYAの現事業の延長上のもの又は近いもの  
現在の、「販売体制」「生産体制」「コア戦略」のどれか一  
つを活かせるもの

## 5. 人材アップ(急務)

1. 中途採用(即戦力) + 新卒育成(将来型)
  - バランスを取りながら弱いPointと強いPointを把握し対応していく
2. 外部(大学や研究所 他)活用
  - 共同研究・委託研究・社員育成
  - 但し、“主体をOKAYA”はわきまえる
3. 中国の人財(日本や東莞)活用
  - 優秀人財を使わない手はない
4. 定年者・経験者活用(どちらも当社他社問わず)
  - 経験豊富
  - 行動力重視

**戦略的人事必須!!**



## 6. 「勝てる事業」へ特化経営資源集中化

1. 勝てる = OKAYAが競合他社と勝負しても顧客が価値を見出して頂き、我社としても利益が出せること
2. 技術営業中心に「市場分析」+「勝てる戦略」作成し、常にリニューアルして企業のポジショニングを認識する
  - 勝てる戦略が立案できない場合は事業stop
  - 勝てる戦略が立案できる事業に経営資源を特化させ従来の業績を2倍3倍に変化させる

# 経営評価目標

(1)格付 B B B獲得

(2)東証一部上場  
(指定替え)

・資金調達UP

・顧客の目(信頼感)UP

・社員の意識向上

## 最後に

1. 第5次：現有勢力で体質改善を中心に利益率改善を目指してきた
2. 第6次：強化された体質を土台に攻撃的拡大を行い、「200億円のOKAYA」をつくる

成長は「**高い志**」から始動。  
この中計を**早く、正しく理解**して  
「**志の高い**」Action Plan」をつくっていき  
**V200を是非勝ち取る!!**

# ご清聴ありがとうございました

なお、本資料における業績予想及び将来の予想等に関する記述は、現時点で入手された情報に基づき判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実な要素を含んでおります。従いまして、実際の業績等が、様々な要因により異なる可能性がありますことをご了承ください。

# ご質問等は

IR窓口  
総務グループ  
丸岡 滋

mail: [maruoka@okayaelec.co.jp](mailto:maruoka@okayaelec.co.jp)

電話 03-4544-7000