



東京証券取引所 市場第一部
証券コード 6926

2010年3月期(2009年度) 決算説明会資料

2010年6月1日(火)

岡谷電機産業株式会社

〔 I 〕 2010年3月期 (2009年度)決算説明

2010年3月期 業績

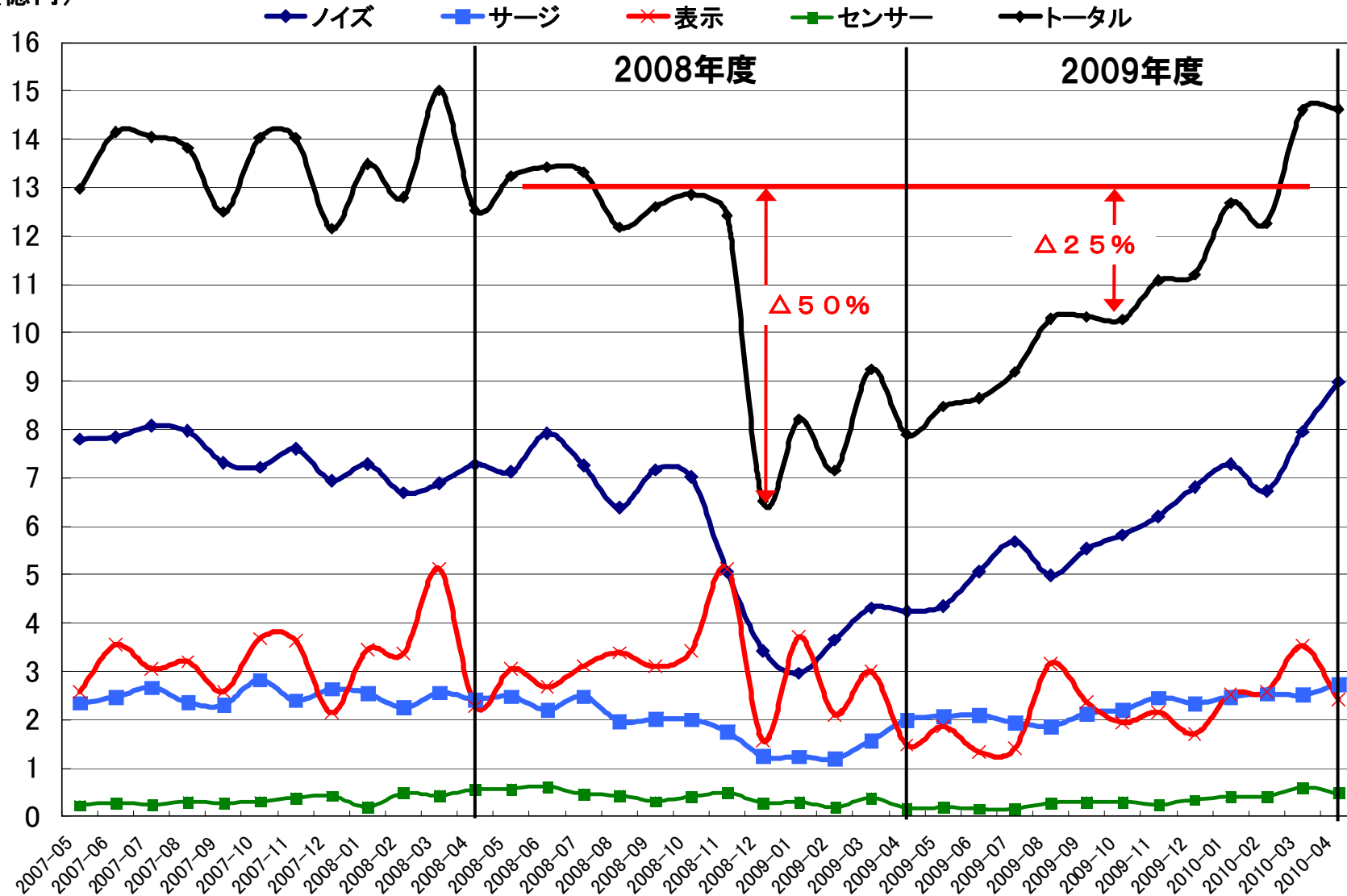
業績（連結）

（単位：百万円、％）

	09/3期	10/3期 期初計画	10/3期	前期 増減	前期 増減率
受注高	12,726		12,371	△355	△2.8
売上高	13,368	10,000	11,839	△1,528	△11.4
ノイズ	7,310	5,400	6,399	△911	△12.5
サージ	2,377	1,750	2,399	22	0.9
表示	3,287	2,500	2,750	△537	△16.3
センサー	394	350	291	△103	△26.1
売上総利益	2,883	—	2,736	△147	△5.1
<i>売上総利益率</i>	<i>21.6</i>	—	<i>23.1</i>	<i>1.5</i>	—
販売費及び一般管理費	2,403	—	2,186	△217	△9.0
営業利益	480	50	550	70	14.7
<i>営業利益率</i>	<i>3.6</i>	<i>0.5</i>	<i>4.7</i>	<i>1.1</i>	—
営業外損益	△15	—	△68	△52	—
経常利益	464	50	482	18	3.9
特別損益	△212	—	10	222	—
当期純利益	150	30	245	95	63.6

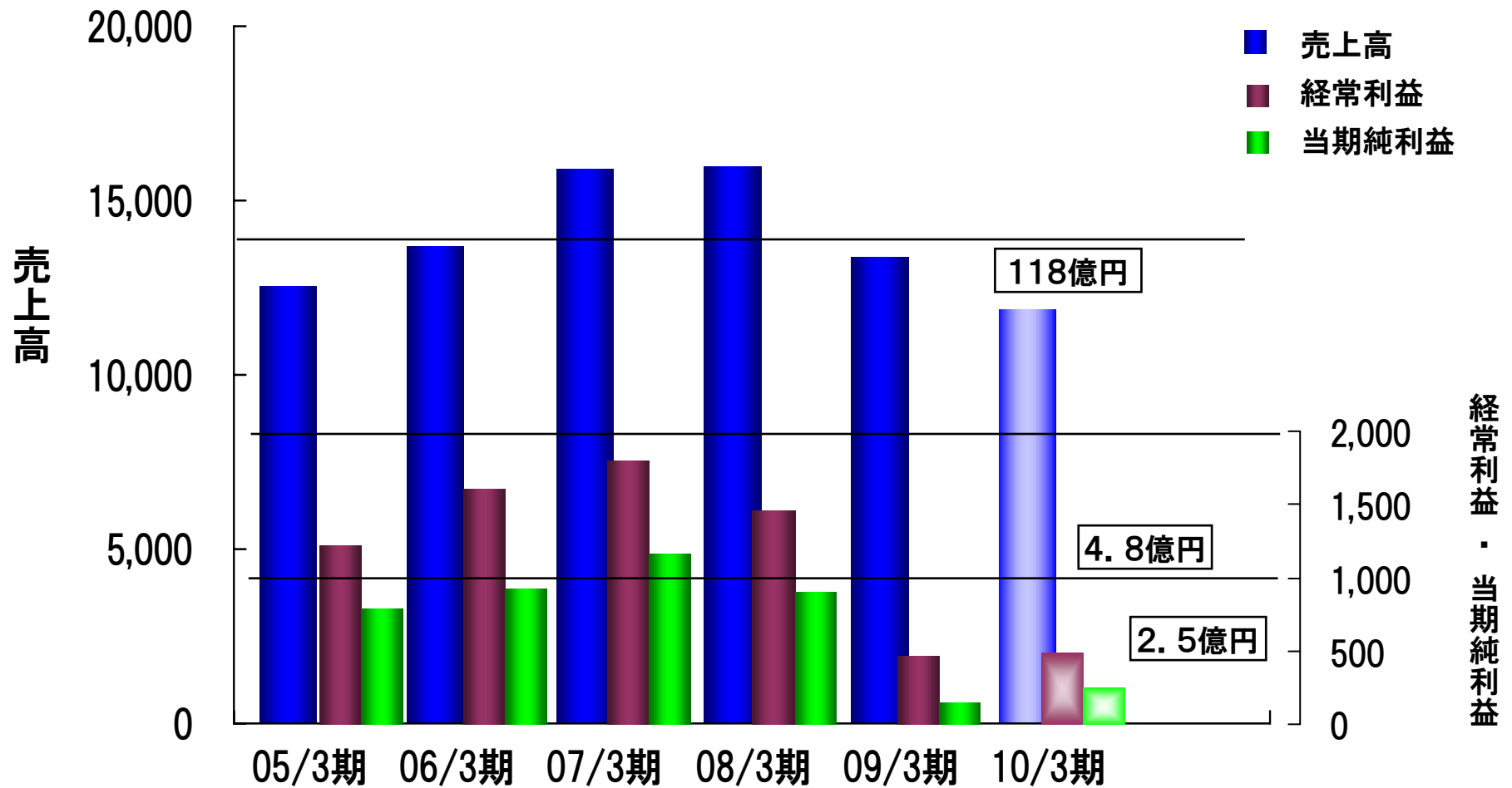
受注高推移

(億円)



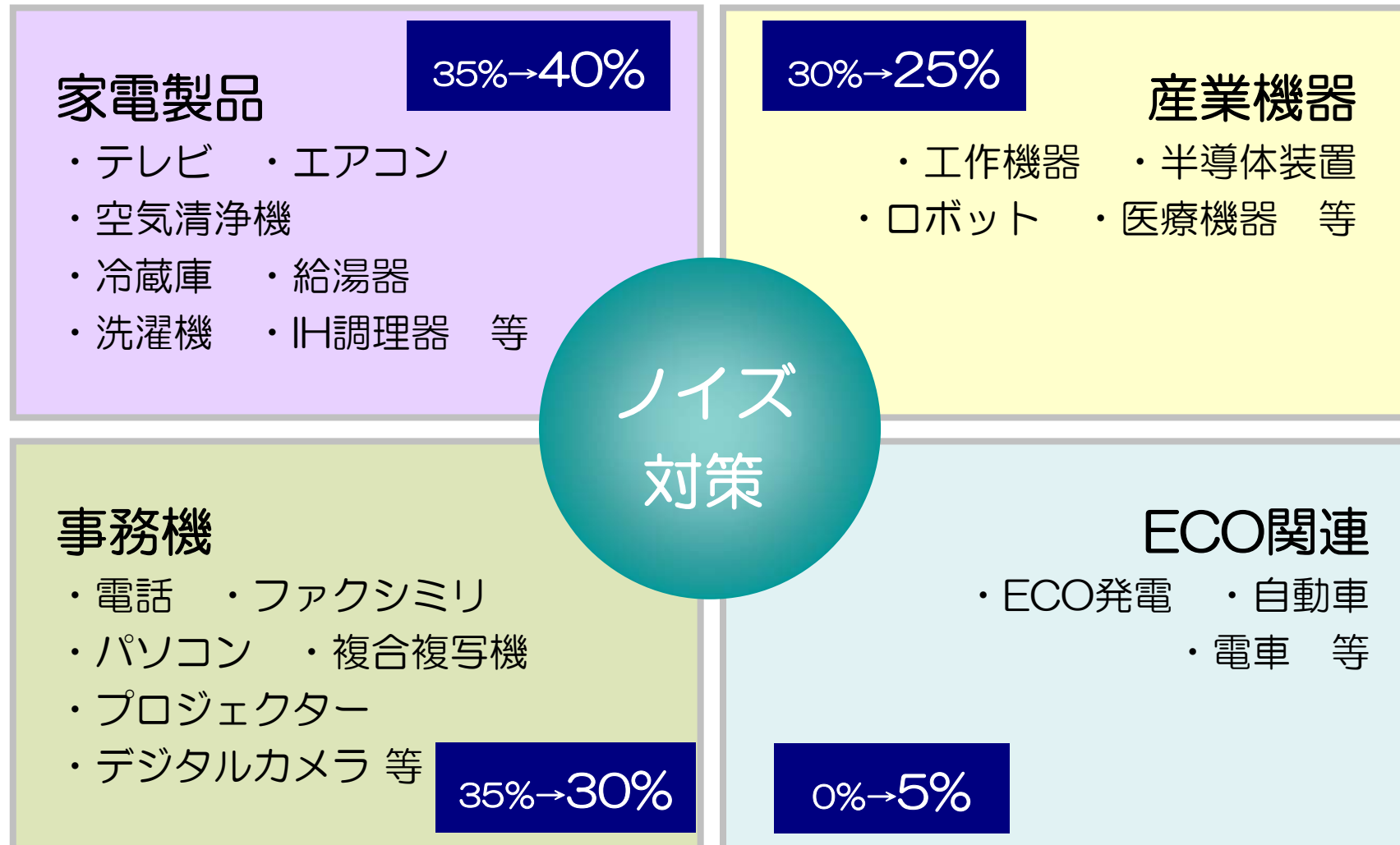
売上高推移

(単位:百万円)



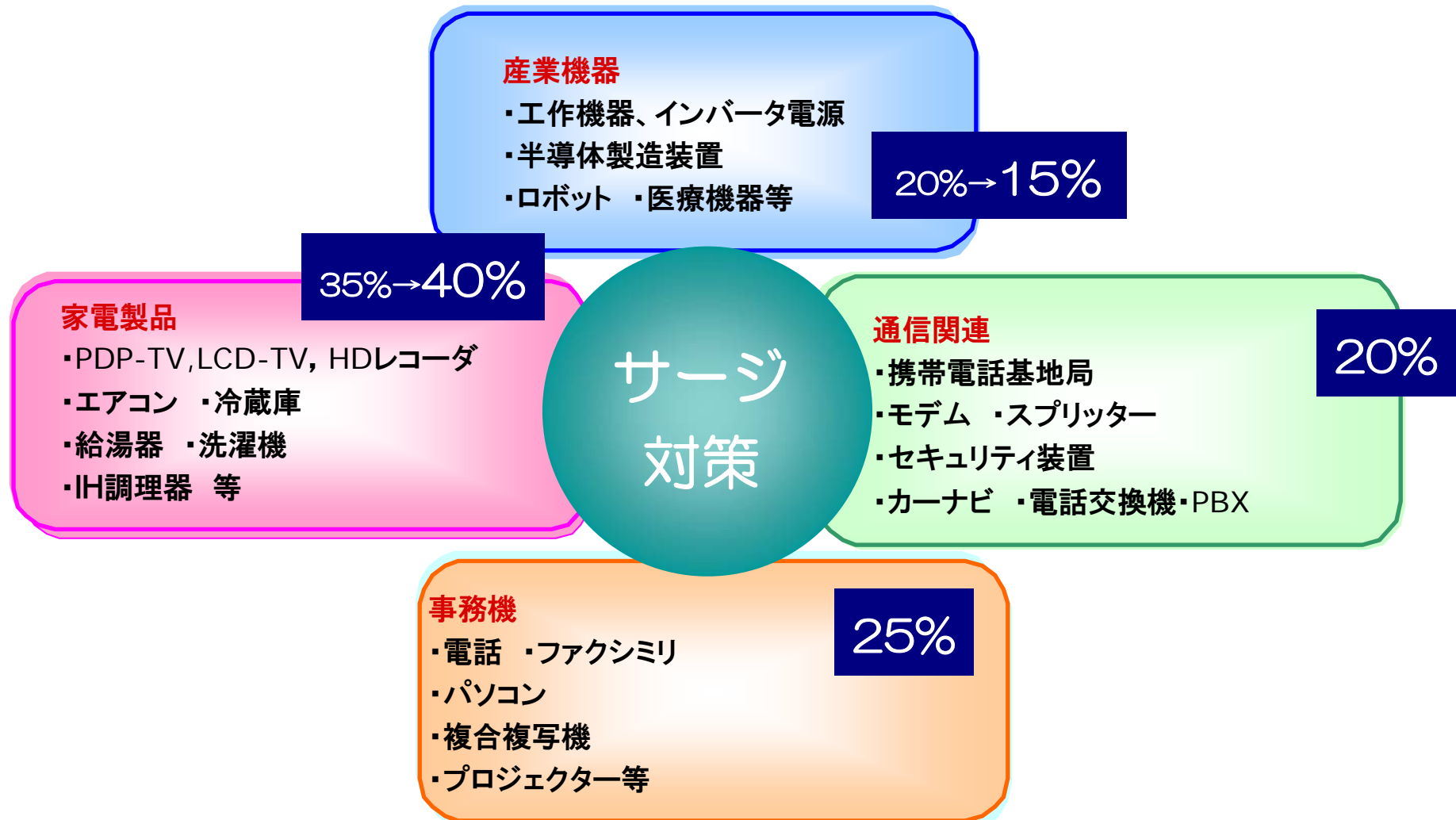
ノイズ対策市場の現状

構成率変化 08年→09年

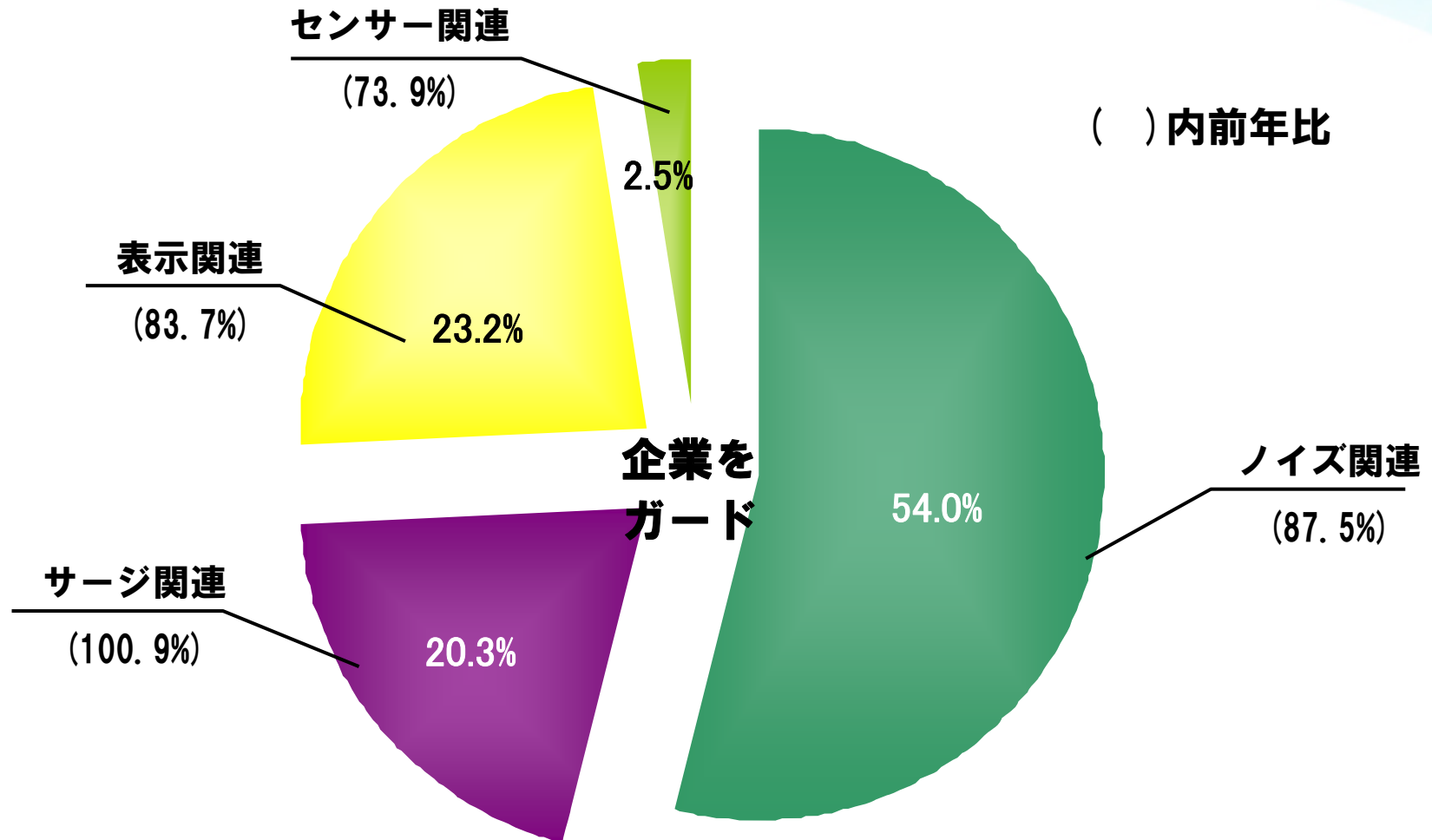


サージ対策実施商品

構成率変化 08年→09年

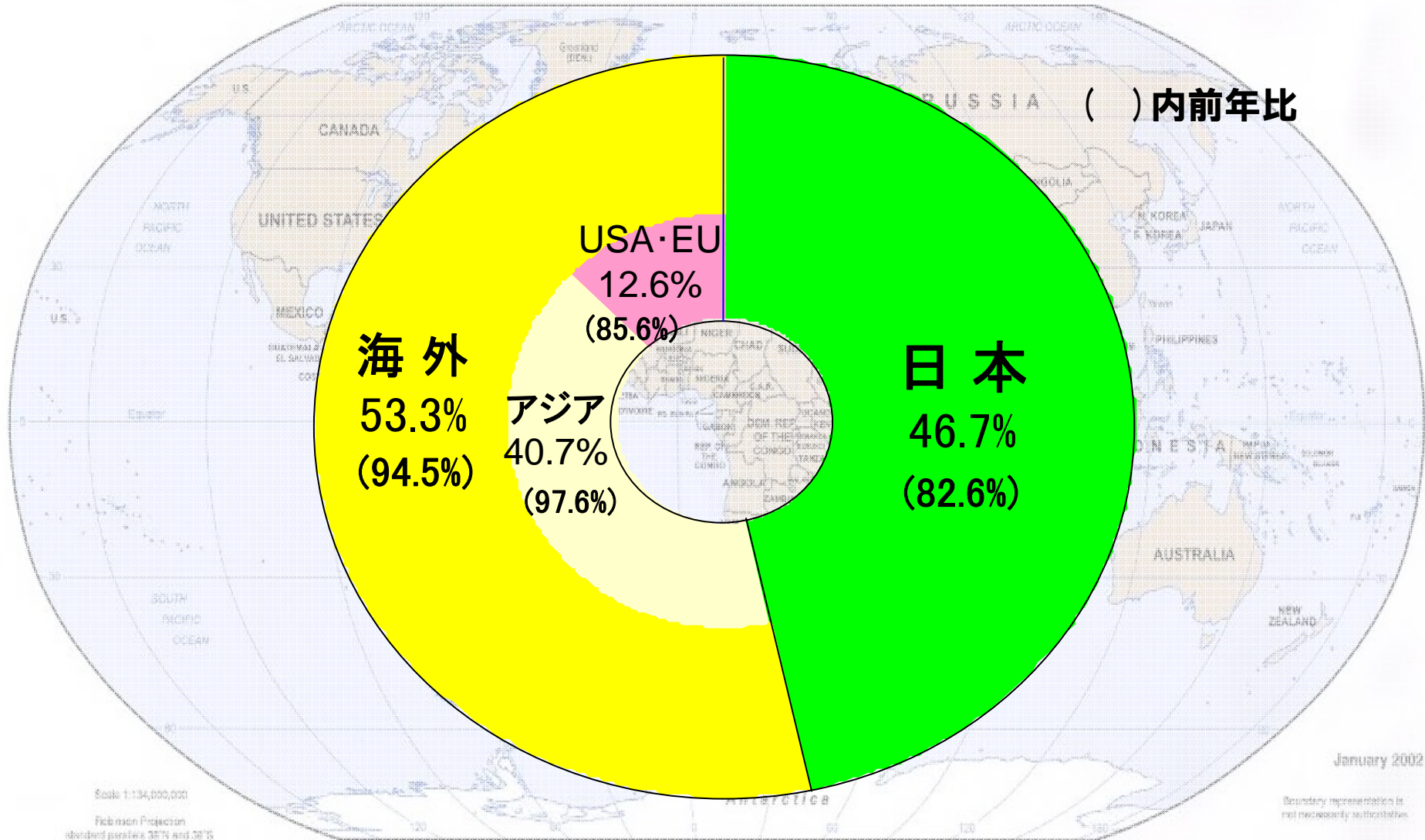


事業別売上高



(売上高構成比 10/3期)

地域別売上高



(売上高構成比 10/3期)

販売・生産活動

1. 受注動向

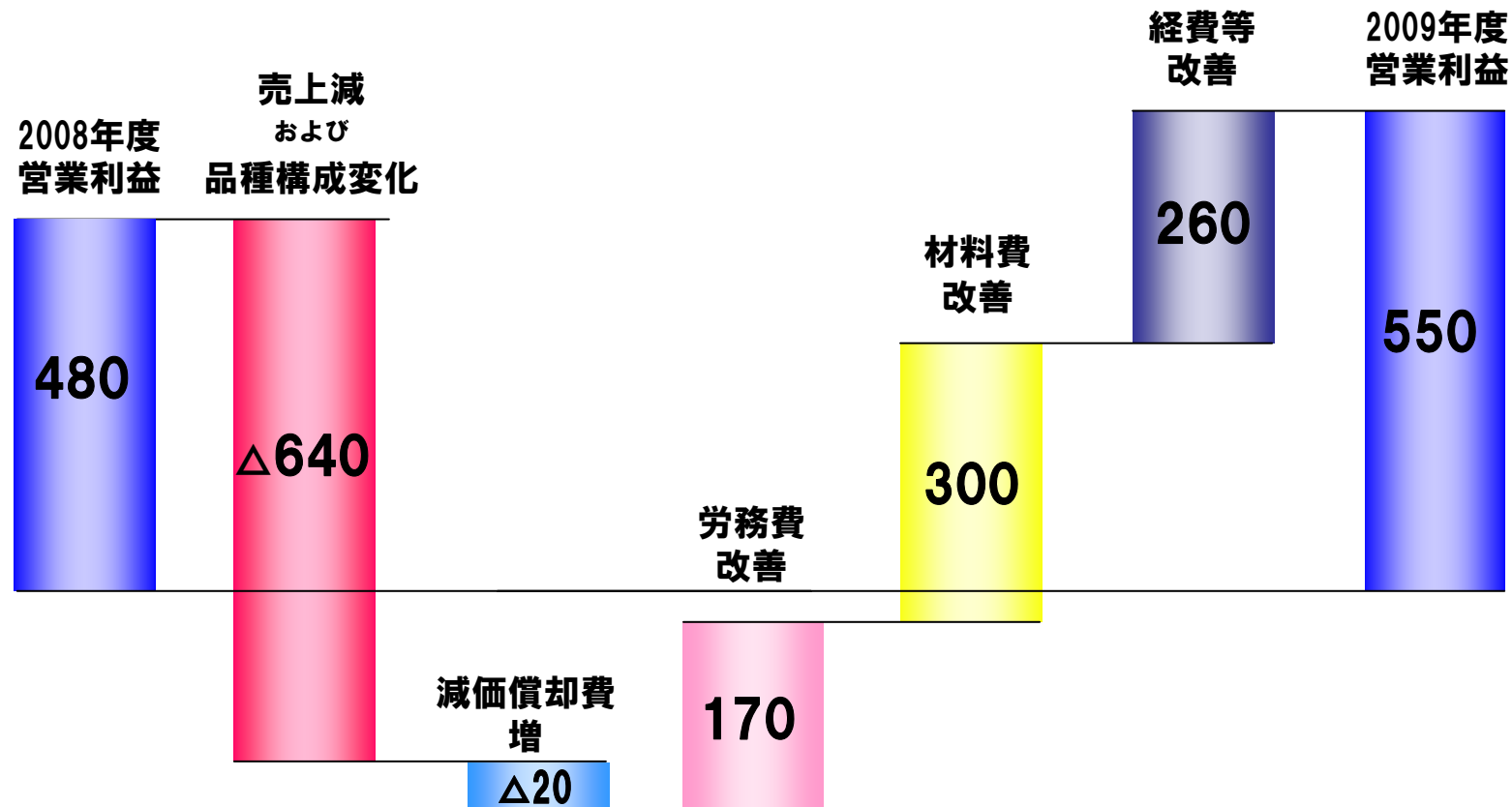
- ・ 国内 ---- ・ **工作機・半導体装置**が中国向に下期**急回復**
- ・ 海外 ---- ・ **パソコン・TV等**が、アジアで早く立ち上がった
 - ・ 中国内需拡大策効果で、**富裕層向に受注拡大**
 - ・ 中国内需エアコンの**インバータ化**が法制化された

2. 生産動向

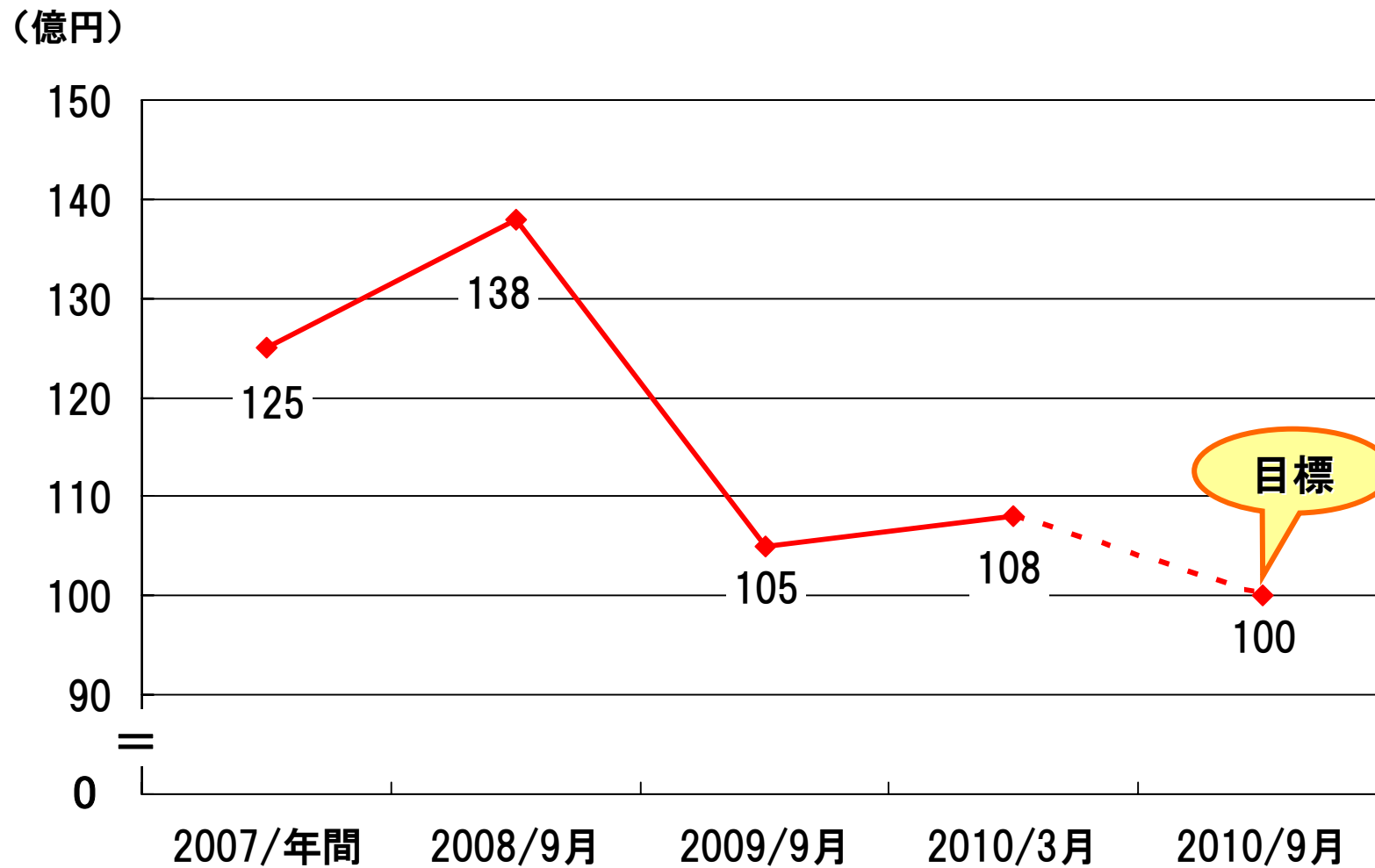
- ・ 4Qから**納期遅れ**拡大
- ・ 材料は値下りしたものの、4Qから**石油材料・非鉄金属**が品不足現象で、再び**値上がり**傾向

営業利益の増減分析グラフ

(単位：百万円)



損益分岐点の改善（売上高／営業利益）



2010年3月期 財務状況（連結）

（単位：百万円）

	09/3期	10/3期	増減
流動資産	5,167	6,229	1,061
現金預金	637	827	190
受取手形・売掛金	2,741	3,658	916
たな卸資産	1,327	1,228	△99
その他	460	515	54
固定資産	6,004	5,719	△285
有形固定資産	3,654	3,136	△518
建物・構築物	1,064	906	△157
機械装置・運搬具	1,228	978	△249
工具器具・備品	162	124	△37
土地	1,103	1,100	△3
建設仮勘定	96	26	△70
無形固定資産	100	165	64
投資その他の資産	2,249	2,417	168
流動負債	2,810	3,539	728
支払手形・買掛金	888	1,360	471
短期借入金	1,173	1,354	180
未払法人税等	59	121	61
その他	688	703	14
固定負債	1,187	911	△275
長期借入金	313	40	△273
その他	874	871	△2
純資産（資本）	7,174	7,497	323
総資産	11,172	11,949	776

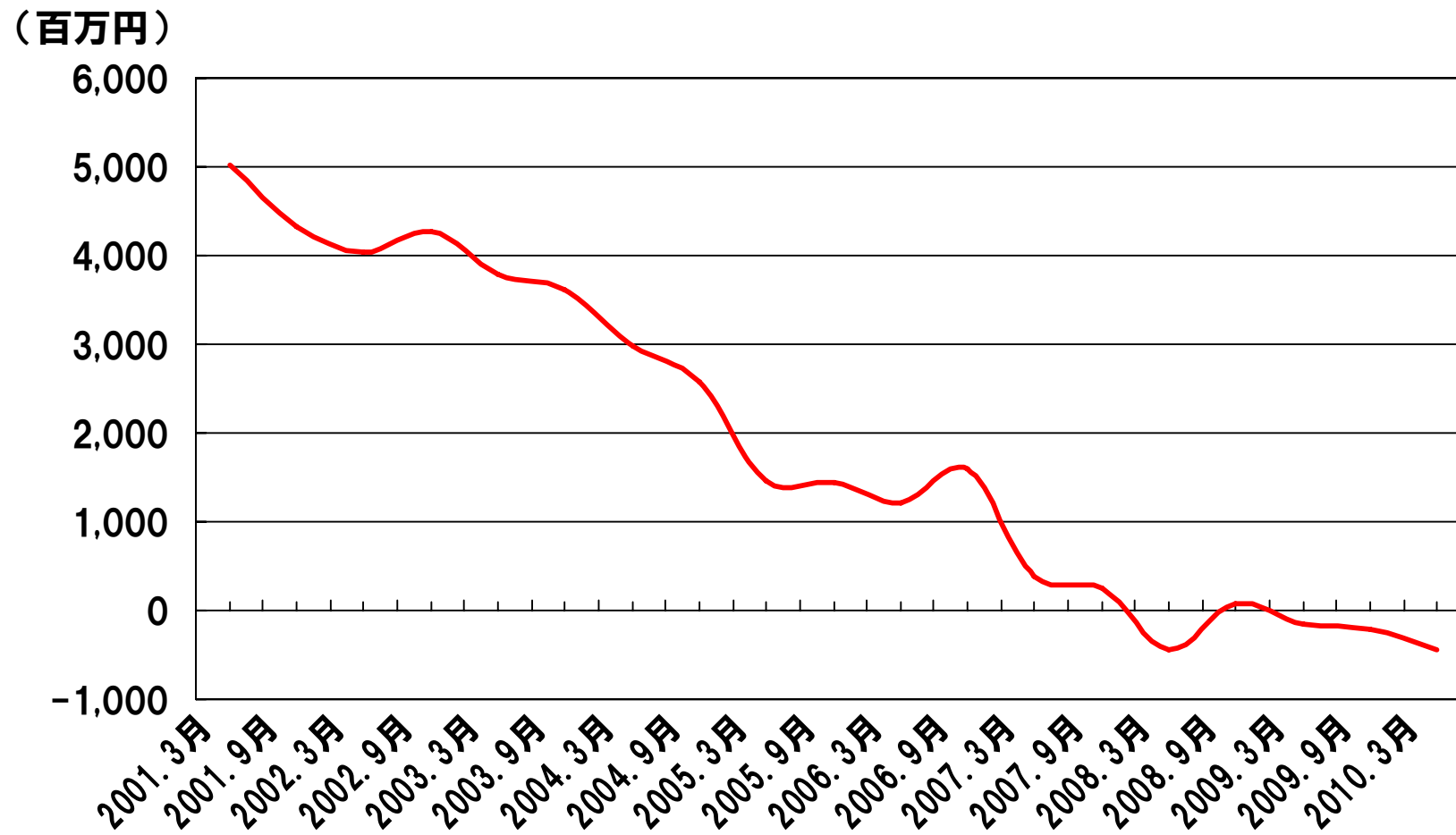
・ 4Q売り上げ増加による

・ 有価証券の評価益
2.6億円

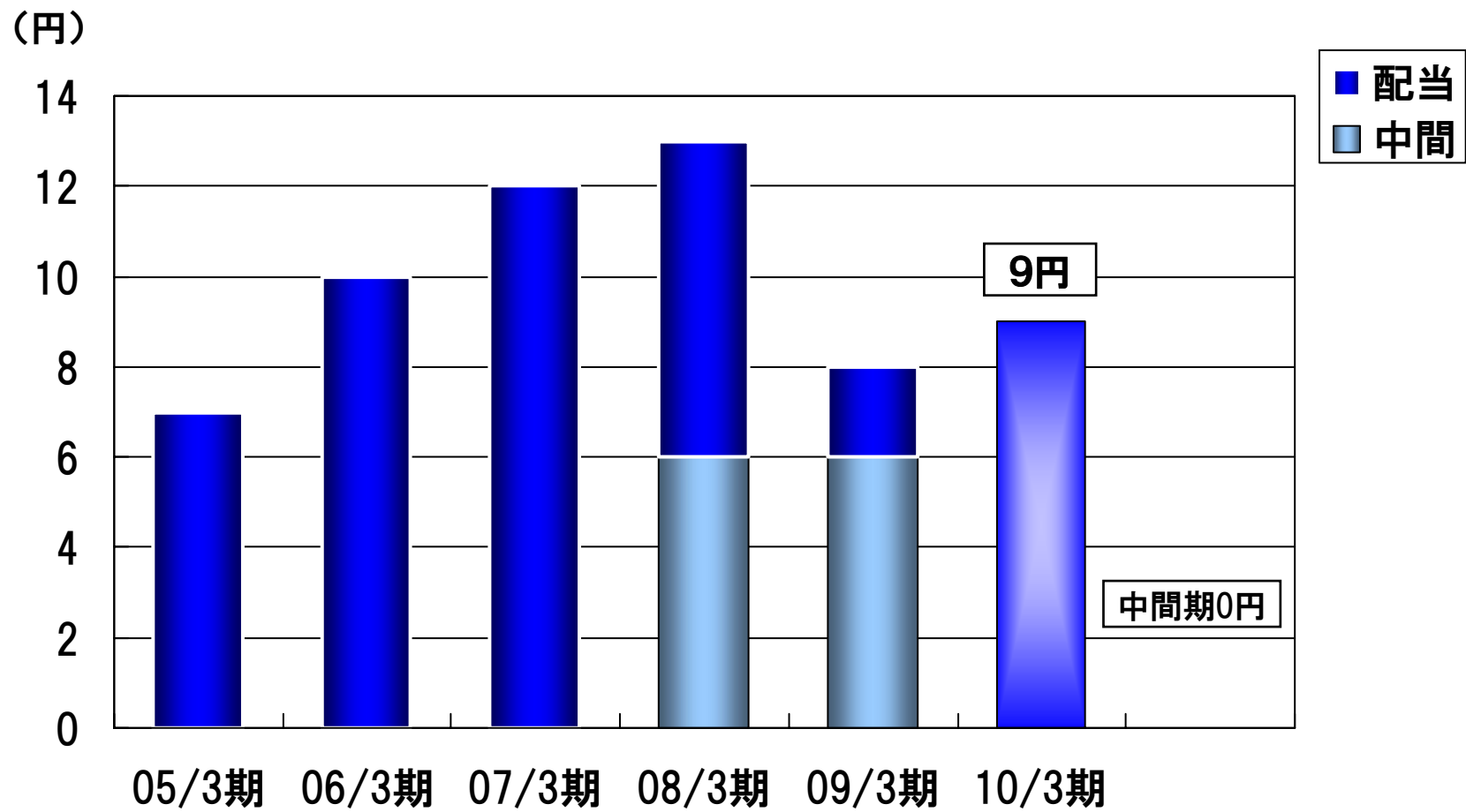
・ 4Q売り上げ増加による

・ 自己資本比率が減少
64.2% → 62.7%

有利子負債の推移～健全な経営体質



配当の推移



**〔Ⅱ〕 2011年3月期
(2010年度)業績見通し
および
今後の戦略**

2010年の経営方針

【I】 人財づくり

- ・ 全社運動で「**人づくり**」を行う。



『 **人をつくって**から、**拡大**に進む 』

労務費を含め、**人財育成費1億円／年 予算化**

2010年の経営方針

【Ⅱ】部門づくり — 仕事の質・価値を高める

1. 人づくりをベースにして、各部門の

① 仕事の質を高める

(例：歩留、クレーム、納期の精度、市場専有率、顧客獲得成功率)

② 仕事の価値を高める

(例：売上粗利益率UP、原価改善、良質人財の採用、優位性のある商品開発)

2. 国内外部門間の連携を密に、(＝総合力を高める)

個人 → 部門・集団・システム志向

(例：開発と海外工場、事業営業と海外販社、技術センターと各工場、
管理本部と関係会社)

営業目標

- (1) 国内・海外比率 — 国内 **55%** : 海外 **45%**
(国内強化)
- (2) 事業比率 — ノイズ比率 **47%**程度
(サージ・表示・センサー強化)
- (3) 「**事業営業**」と「**地域営業**」の役割強化



生産目標

① 『連結品質』 — OKAYA ブランドを守る



「世界のどこで作っても」「世界のどこで売っても」
「同じサービスで」「同じ品質」の商品を提供し続ける。

連携強化 — ・ 技術センター(T/C)の役割 ・ 国内生産工場の役割

生産品目	担当T/C	国内生産工場 (母工場)	海外生産工場 (子工場)
コンデンサ	長野T/C	TOC (岩手)	OTT・OLL
NF		TOC (福島)	OTT
LED			
センサー			
アブソーバ	埼玉T/C	OSD	OTT
LCD		ファブレス(工場を持たない)生産	
ADM 他			

生産目標

- ② 「政策在庫」の導入（垂直立上 納期対応）
- ③ クレーム — 「1工場／1部門」単位 1件／月以下
（2010年12月達成）

2010年度 為替予算レート

2009年度レート

- 1 US \$ = 90円 (90円)
- 1 HK \$ = 11.6円 (12円)
- 1 S \$ = 65円 (60円)
- 1 ユーロ = 135円 (120円)

2011年3月期 業績見通し

業績（連結）

（単位：百万円、％）

	10/3期	11/3期 (計画)	増減	増減率
売上高	11,839	12,500	661	5.6 %
ノイズ	6,399	6,600	201	3.1 %
サージ	2,399	2,950	551	23.0 %
表示	2,750	2,550	△200	△7.3 %
センサー	291	400	109	37.4 %
営業利益	550	600	50	9.1 %
営業利益率	4.7	4.8	0.1	—
経常利益	482	600	118	24.4 %
当期純利益	245	450	205	83.7 %

2010年度 投資計画

1. 増産投資 700 百万円

スリランカ生産設備増強

雷サージ(RHCA)ライン増強

2. 省力化投資 300 百万円

東莞工場の自動化推進 ほか

3. その他 200 百万円

IT投資

品質改善 ほか

計 1, 200 百万円

▪ **開発投資** 300 百万円

配 当

- ・ 中間配当 … 「5円」
- ・ 期末配当 … 「6円」

年間配当 … 「11円」

次の成長へ向けて

事業環境

〔Ⅰ〕地球温暖化対策

- ・ クリーンエネルギー
- ・ CO₂削減
- ・ 省エネ

〔Ⅱ〕異常気象による雷多発

- ・ 頻度増加
- ・ 強さ増大

〔Ⅲ〕機器の高密度実装化により、ノイズ・サージ耐力の弱体化

大きな変化 (OKAYAのビジネスチャンス)

【Ⅰ】ガソリン車 → ハイブリッド車 → **電気自動車**

【Ⅱ】火力発電 → 原子力発電 → **ECO発電**

(太陽光・風力・水力・バイオ 等々)

【Ⅲ】フィラメント電球 → 蛍光灯 → **LED照明**

【Ⅳ】新興国 (BRIC'S・ベトナム・中東 等) の台頭

… 生産国 + **マーケット**

(対策課題)

- (1) **給電方式** → ① 電源ワイヤレス化 ② 直流給電方式化
- (2) 台湾・韓国・(中国)の**品質力・生産力・技術力・価格力**の向上
- (3) 中国・インド 等 大国の**地球資源**の大量消費

成長に向けたM&A

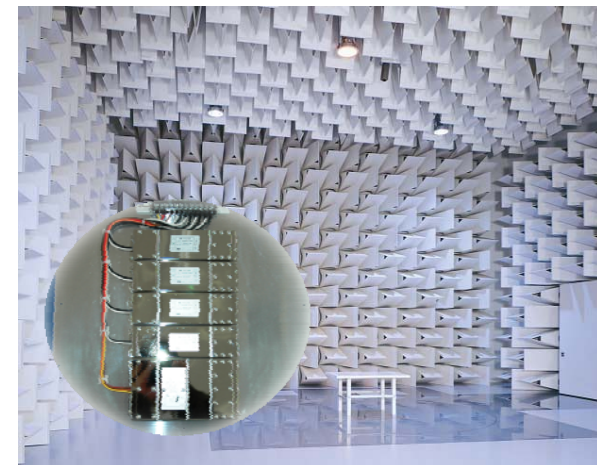
1. FS-LCD 事業を買収（2008年4月）

→ 「モノクロLCD + マルチカラー」



2. 高周波・大電流ノイズフィルター 事業買収(2010年1月)

- ・ MRI・CT等 超精密医療機用
- ・ ノイズ測定用電波暗室用



将来のOKAYAのめざす姿

1. (1) 技術を前面に出した**地球環境貢献型**電子部品メーカー
(**グリーンデバイス OKAYA**)
(2) 社会に「**安全・安心**」を提供する電子部品メーカー
(**Customer トラスト OKAYA**)
2. 「**持続可能な成長**」をつくる**人財育成**
3. 売上高 **200億円**、営業利益率 **10%**
配当性向 = **30%**
人財育成費 = 売上の **2%**
4. 格付け(JCR) **BBB-** → **BBB**へ

ご清聴ありがとうございました ご支援のほどよろしくお願いいたします

連絡先

窓 口：総務部

メールアドレス：OEl_Kouhou@okayaelec.co.jp

電話番号：03-4544-7000

FAX番号：03-4544-7007

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。