



always scanning for new ID's

株式会社オプトエレクトロニクス ～自動認識業界のリーディングカンパニー～

次の10年の成長加速を実現するために



2008年1月11日
決算説明会



結論

業績説明 ▼

成長戦略 ▼

1 結論

新たな成長ステージの実現に向け、当社は大きく舵を切りました。

これまで当社の成長を支えてきた

従来のバーコード・ビジネスによって安定成長を図ると共に、

差別化が可能なニュー・バーコード・ビジネスへ経営資源を集中することにより

当社の成長を加速していきます。

結論①

増収確保も、戦略投資強化・原価・コスト増により、大幅減益

結論

業績説明

成長戦略

■07年11月期 累計(06/12-07/11)実績 (連結)

➢ 売上高 :	9,836百万円	9,140百万円(前年同期)	前年同期比	+7.6%
➢ 営業利益 :	388百万円	775百万円(前年同期)	前年同期比	△49.8%
➢ 経常利益 :	217百万円	759百万円(前年同期)	前年同期比	△71.4%
➢ 純利益 :	29百万円	146百万円(前年同期)	前年同期比	△79.7%
➢ 経常利益率 :	2.2%	8.3%(前年同期)		

■ポイント

エリア別

国内: ... 受注繰延、新製品寄与率向上も計画未達
原価増、コスト増

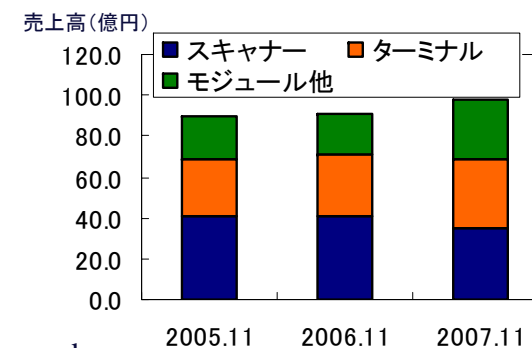
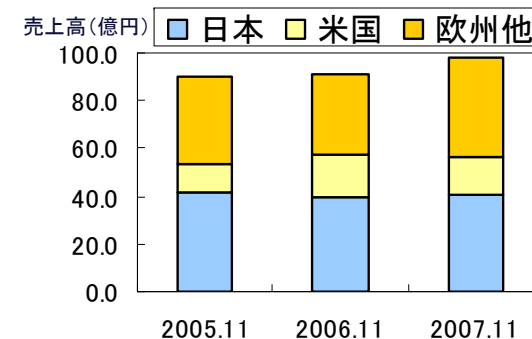
海外: ... 米国: 売上大幅減
欧州: 売上大幅増

製品別

スキャナ: ... 定置式スキャナ売上減少

ターミナル: ... ハンディターミナル好調

モジュール他: ... 新型モジュールエンジン(7種)が大幅増



結論②

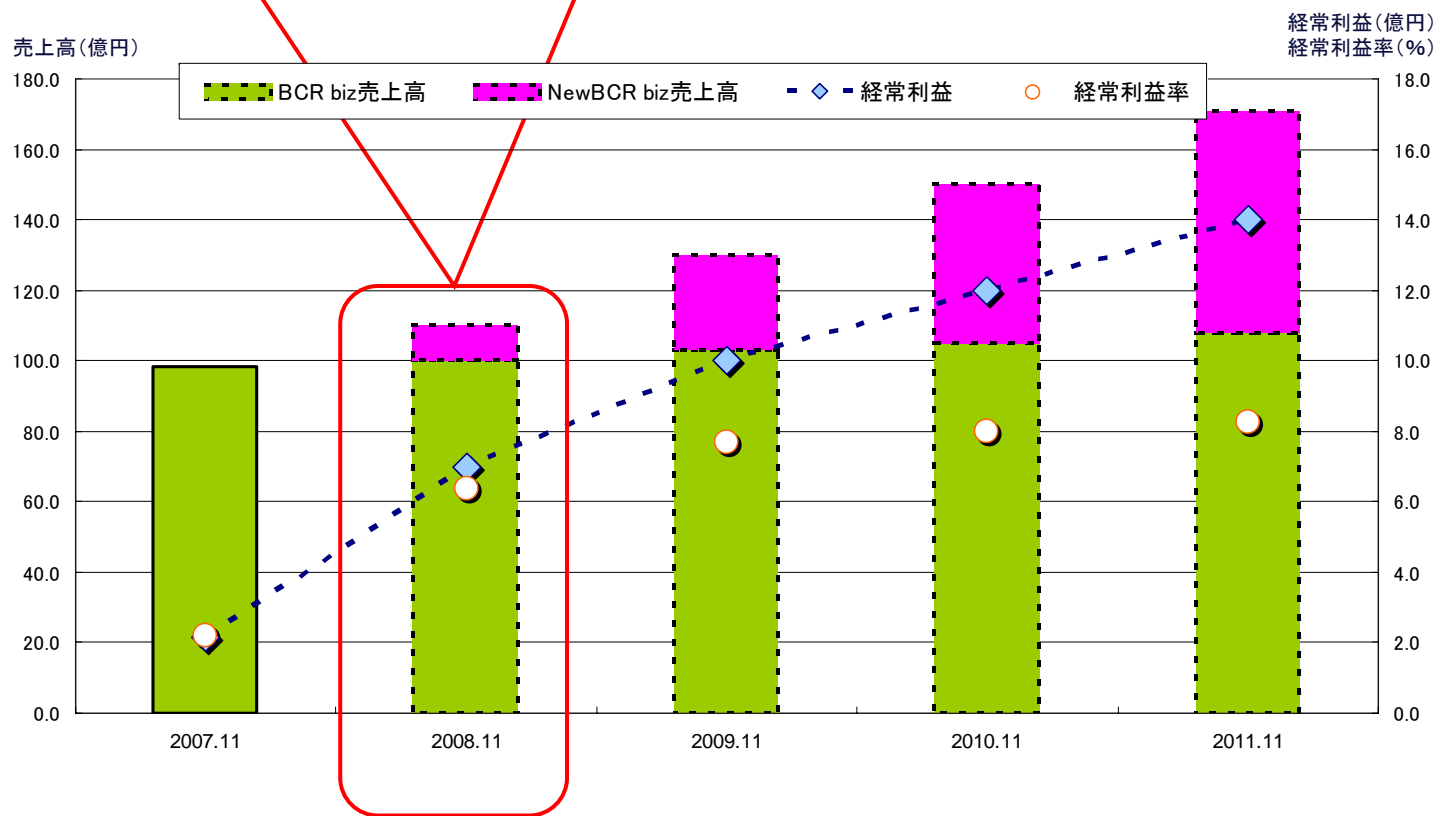
業績予想・・・信頼回復へのコミットメント



- 結論
- 業績説明 ▼
- 成長戦略 ▼

■08年11月期 業績予想(連結)。

通期 売上高 11,000百万円 経常利益 700百万円 純利益 448百万円





結論

業績説明 ▼

成長戦略 ▼

2 業績説明

財務ハイライト

連結P/L 対前年度比

結論

業績説明 ▼

財務ハイライト

通期業績予想

成長戦略 ▼

連結PL (百万円)	06/11期	07/11期 (06/12-07/11)		
		実績	増減	増減率
売上高	9,140	9,836	+696	7.6%
営業利益	775	388	-387	-49.8%
経常利益	759	217	-542	-71.4%
純利益	146	29	-117	-79.7%
開発費	1,476	1,660	+184	+12.5%

財務ハイライト

連結P/L 対期初計画比

結論

業績説明 ▼

財務ハイライト

通期業績予想

成長戦略 ▼

連結PL (百万円)	期初計画	07/11期 (06/12-07/11)		
		実績	増減	増減率
売上高	10,300	9,836	-464	-4.5%
営業利益	1,200	388	-812	-67.7%
経常利益	1,050	217	-833	-79.3%
純利益	650	29	-621	-95.5%
開発費	1,600	1,660	+60	+3.75%

財務ハイライト

連結B/S 構造改革推進へ

結論

業績説明 ▼

財務ハイライト

通期業績予想

成長戦略 ▼

連結BS (百万円)	前年度末 実績	07/11期 (07/11末)	対前年度比較	
			増減	増減率
流動資産	9,688	11,160	+1,472	+15.2%
たな卸資産	3,156	3,936	+780	+24.7%
固定資産	4,000	5,758	+1,758	+43.9%
資産合計	13,689	16,919	+3,230	+23.6%
流動負債	7,149	6,060	-1,089	-15.2%
固定負債	1,358	5,460	+4,102	+302.1%
負債合計	8,508	11,520	+3,012	+35.4%
純資産合計	5,180	5,398	+218	+4.2%

たな卸資産増加
及び新社屋建設
に伴う有形固定
資産の増加

開発費用及び新
社屋建設に伴う
有利子負債増

財務ハイライト

32期の反省と33期の課題

■反省・・・(1)計画精度と実行力不足 (2)New BCR推進体制不足

(単位 百万円/斜体文字 計画値)

	OPTO		OPTICON			OSE		TOTAL			
	31期	32期	31期	32期	32期	31期	32期	31期	32期		
売上高	3,938	4,200	4,046	1,817	2,200	1,558 ^①	3,385	3,900	4,232	10,300	9,836
カテゴリ											
SC	1,783	1,900	1,530 ^②	1,112	1,340	833	1,192	1,200	1,155		
HT	587	650	455	574	740	607	1,808	1,900	2,260		
Module / その他	1,568	1,650	2,062	131	120	113	385	500	817		
◎S/HT		(+α)	✓	(+α)	✓		300	✓	① 出荷遅れ		
原価	60.3%	57.5%	63.5% ^①	57%	55%	52%	51%	52%	54%		
経費			△			△			○		
経常利益		150	-441	300	-39		600	697	1,050	217	
BCR		150	-358	300	98		700	897			
New BCR		+α	-83	+α	-137		-100	-200			

■33期 重点課題

- ①<生産管理見直し>
 - ・海外生産
 - ・生産工程標準化
- ②<販売>
 - ・待ち ⇒ 提案営業

- ①<販売体制見直し>
 - ・エリア販売
 - ↓
 - ・カテゴリ販売

- ①<New BCR>
 - ・6億～10億円販売



New BCR 事業推進

結論

業績説明

財務ハイライト

通期業績予想

成長戦略

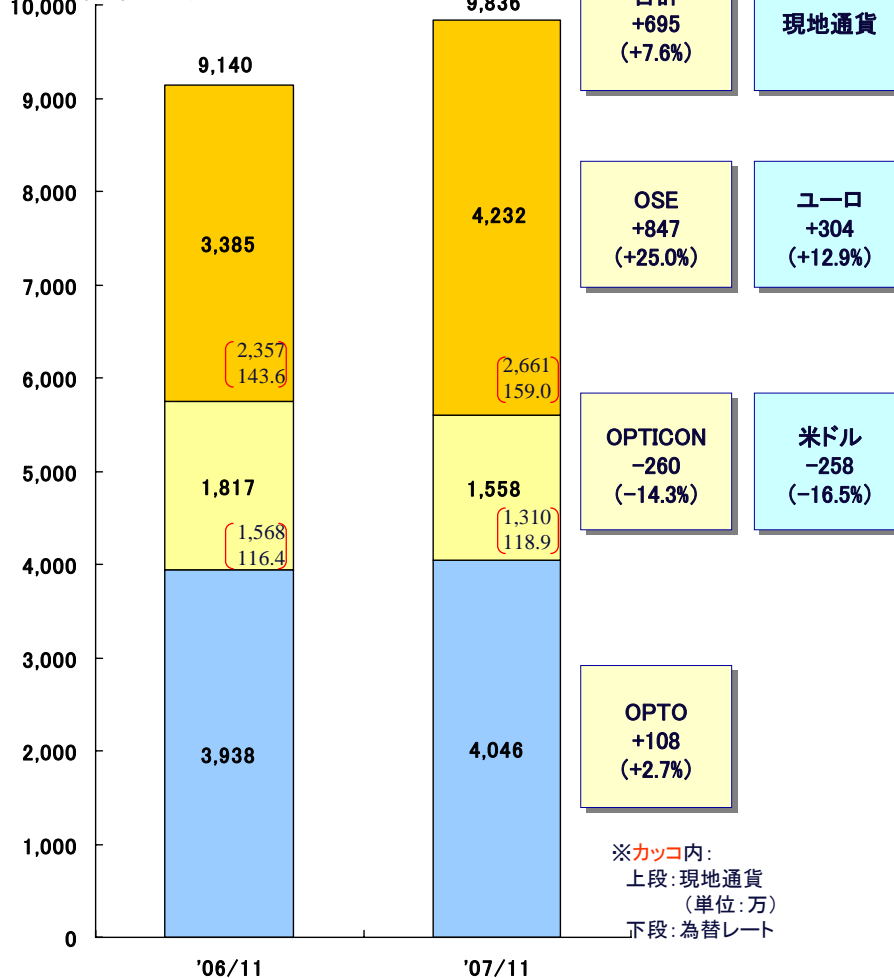
財務ハイライト

エリア別売上高・シェア

- 結論
- 業績説明 ▼
- 財務ハイライト
- 通期業績予想
- 成長戦略 ▼

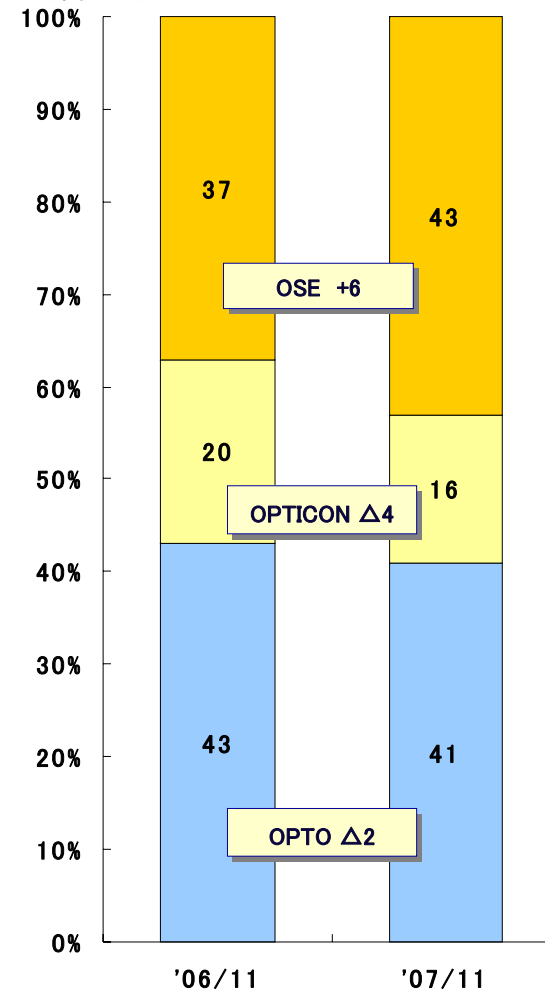
【エリア別売上高】

(単位:百万円)



【エリア別シェア】

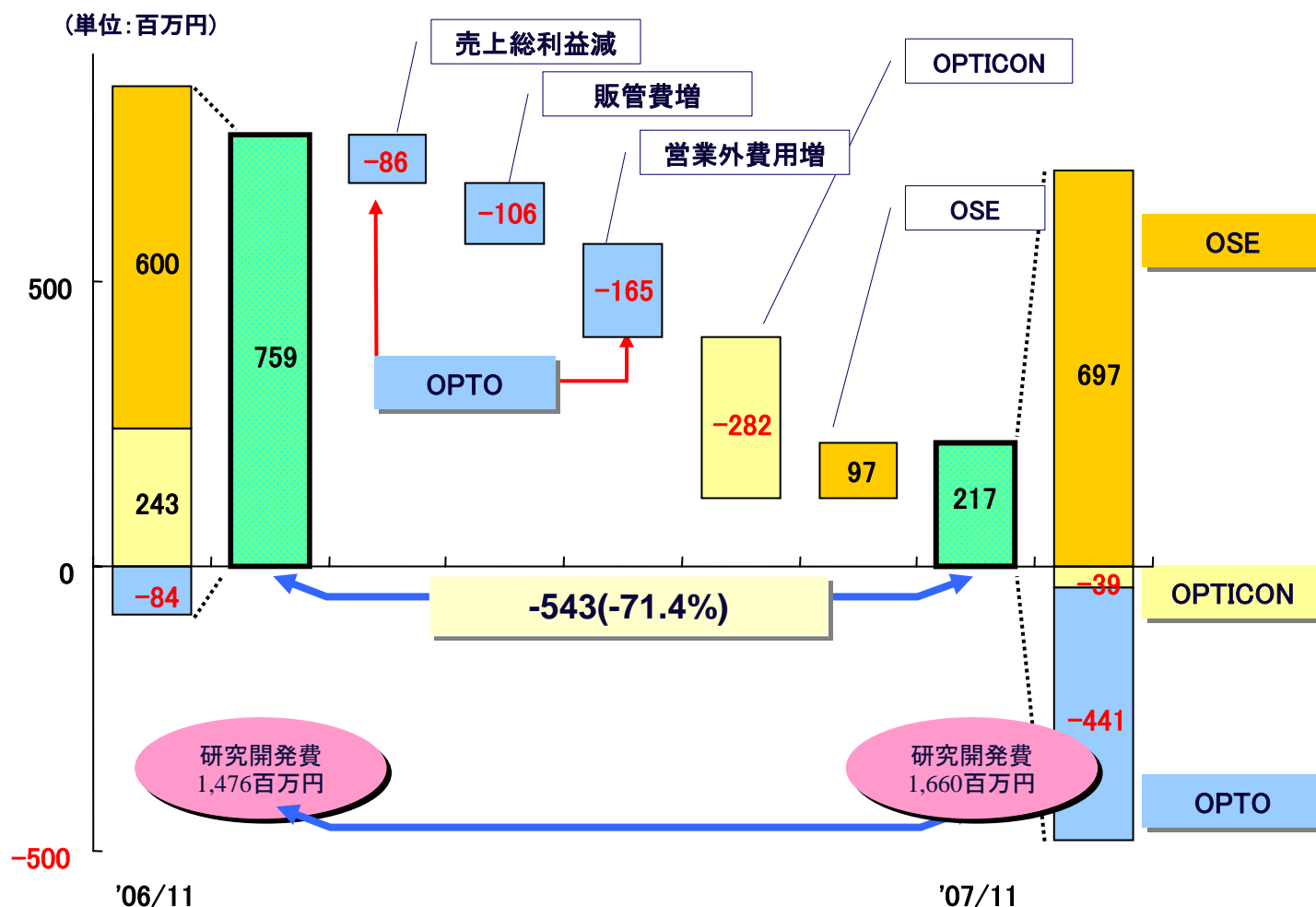
(単位: %)



財務ハイライト

対前年度 エリア別経常利益 要因分析

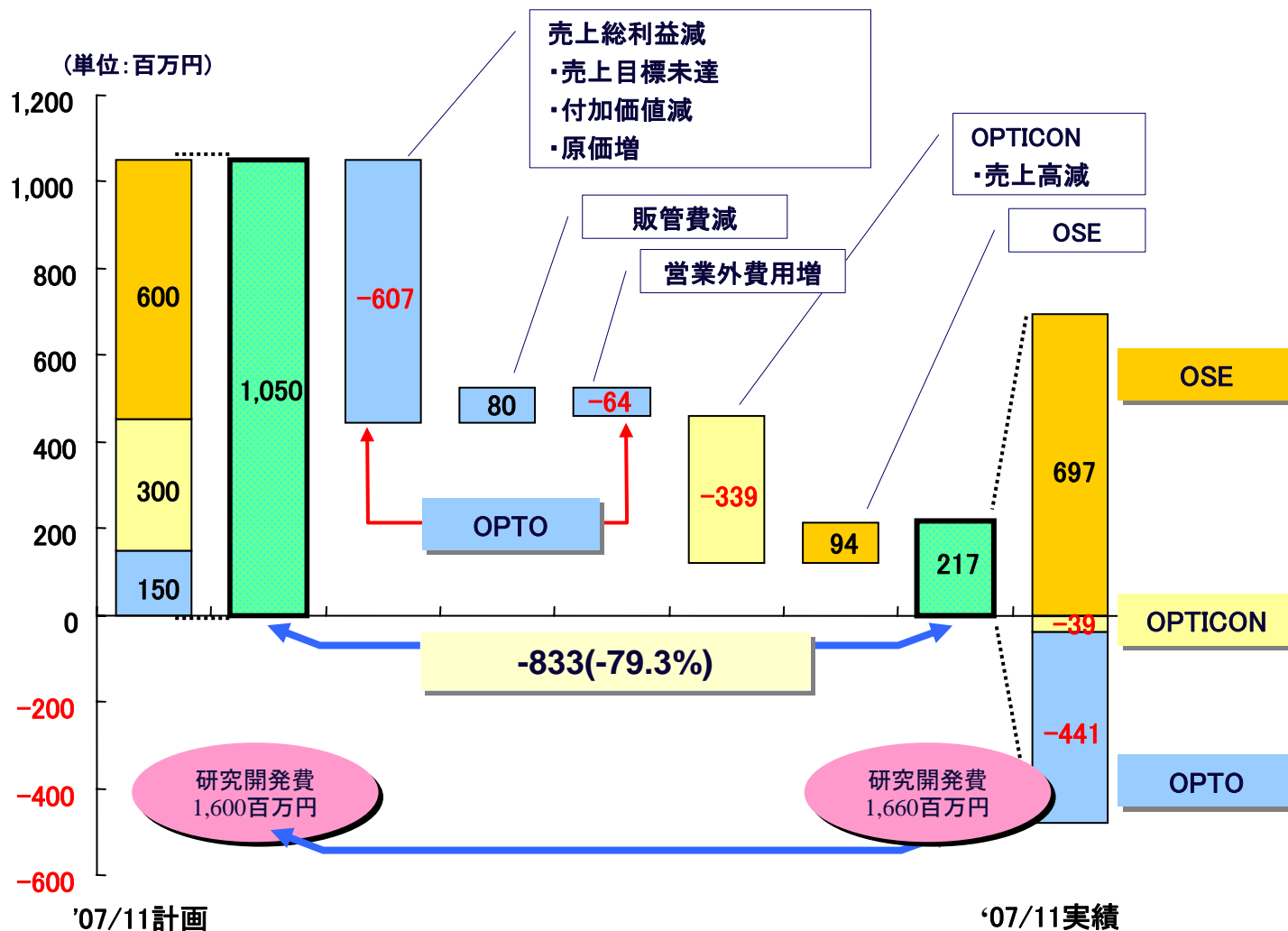
- 結論
- 業績説明
- 財務ハイライト
- 通期業績予想
- 成長戦略



財務ハイライト

期初計画比 エリア別経常利益 要因分析

- 結論
- 業績説明 ▼
- 財務ハイライト**
- 通期業績予想
- 成長戦略 ▼

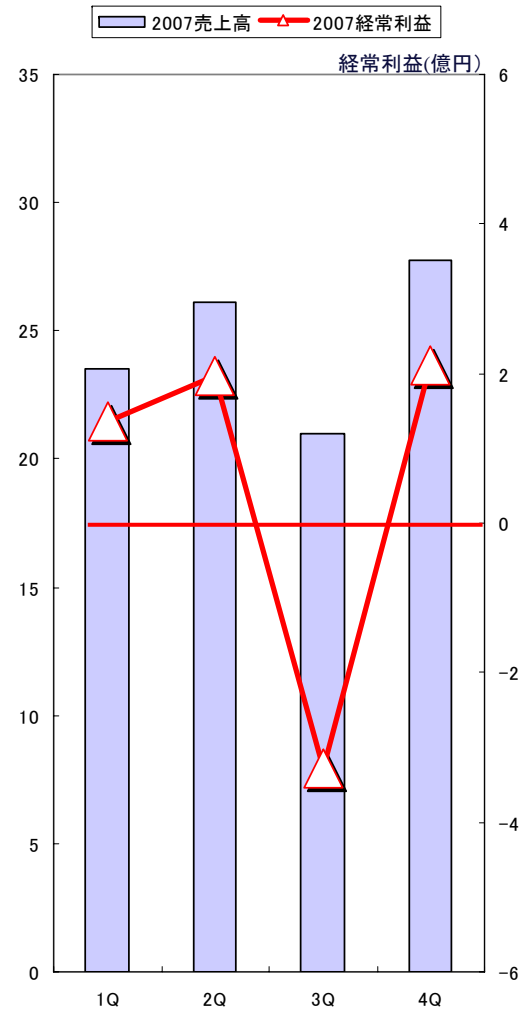
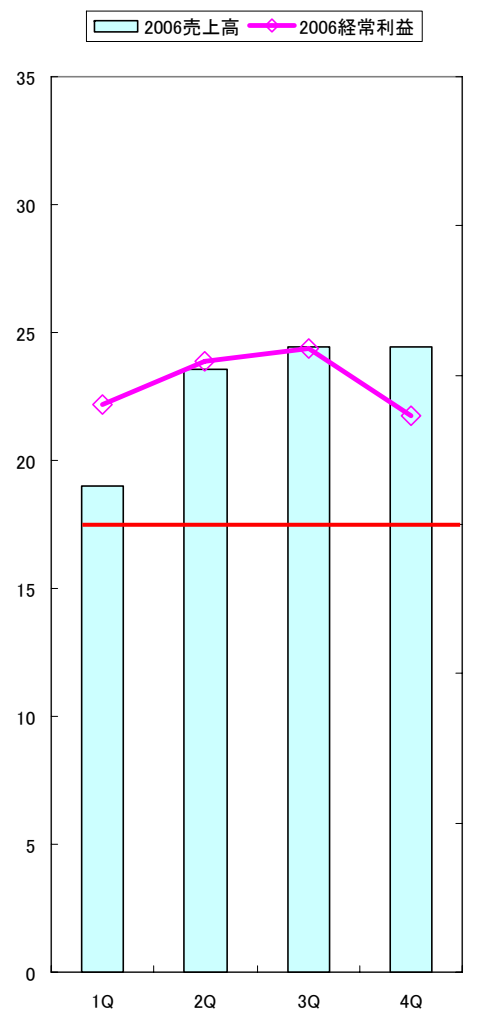
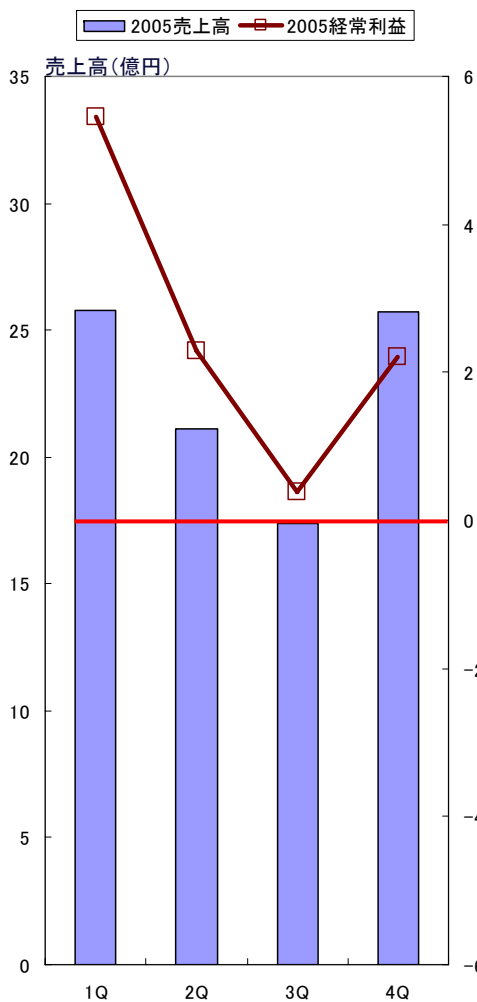


財務ハイライト

四半期別売上高と経常利益額の推移



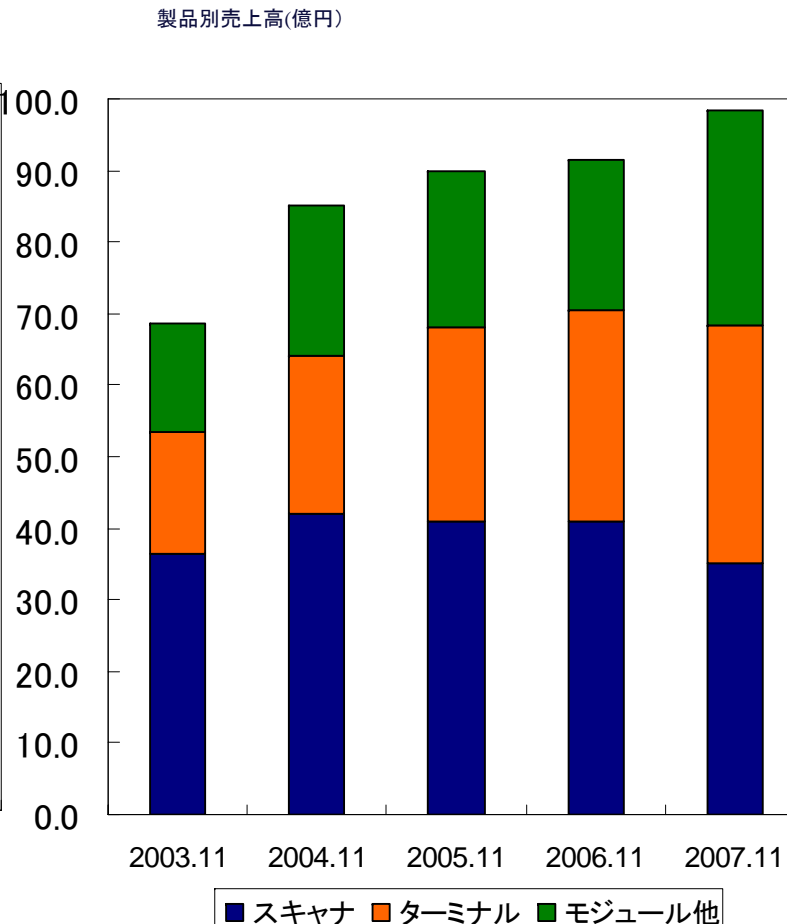
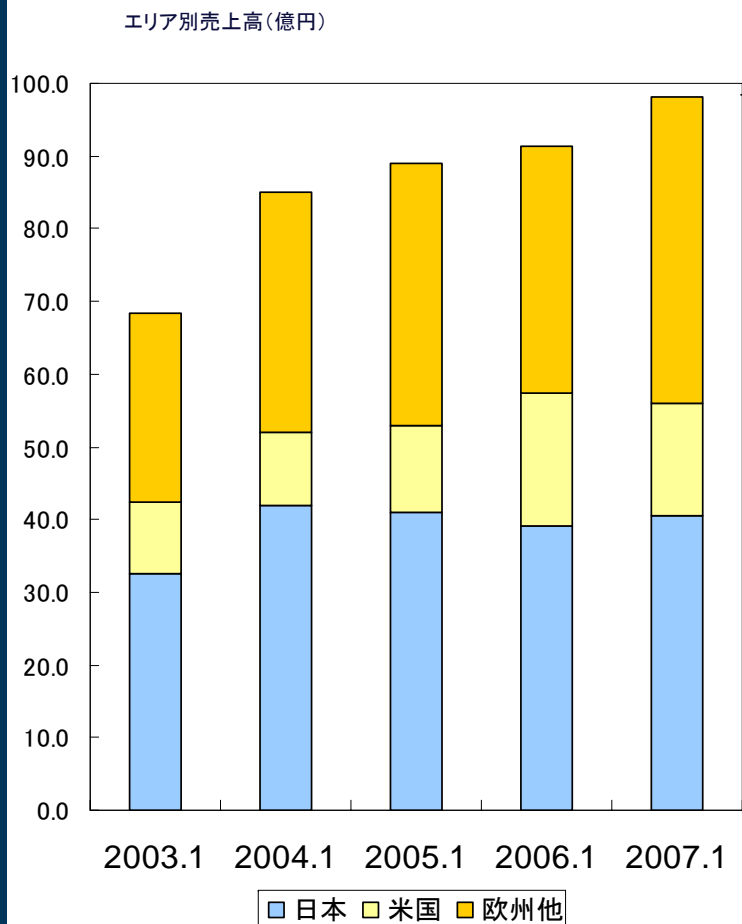
- 結論
- 業績説明 ▼
- 財務ハイライト
- 通期業績予想
- 成長戦略 ▼



財務ハイライト

エリア別及び製品別売上高の推移

- 結論
- 業績説明
- 財務ハイライト
- 通期業績予想
- 成長戦略



通期業績予想

新たな成長ステージへのファースト・ステップ



結論

業績説明 ▼

財務ハイライト

通期業績予想

成長戦略 ▼

■08年11月期 業績予想(連結)

通期	売上高	11,000百万円	経常利益	700百万円	純利益	448百万円
中間期	売上高	5,050百万円	経常利益	270百万円	純利益	167百万円

■08年11月期 業績予想(単独)

通期	売上高	6,900百万円	経常利益	50百万円	純利益	44百万円
中間期	売上高	3,300百万円	経常利益	10百万円	純利益	7百万円

■業績予想の前提

- ・バーコード・ビジネス
⇒スキャナ:横ばい、ターミナル:伸長、モジュール他:横ばい
- ・ニュー・バーコード・ビジネス、新製品(スマートフォンハンディ)
⇒本格的に収益化、通期売上計画:10億円
- ・コスト
⇒原価率:横ばい、生産コスト:低減

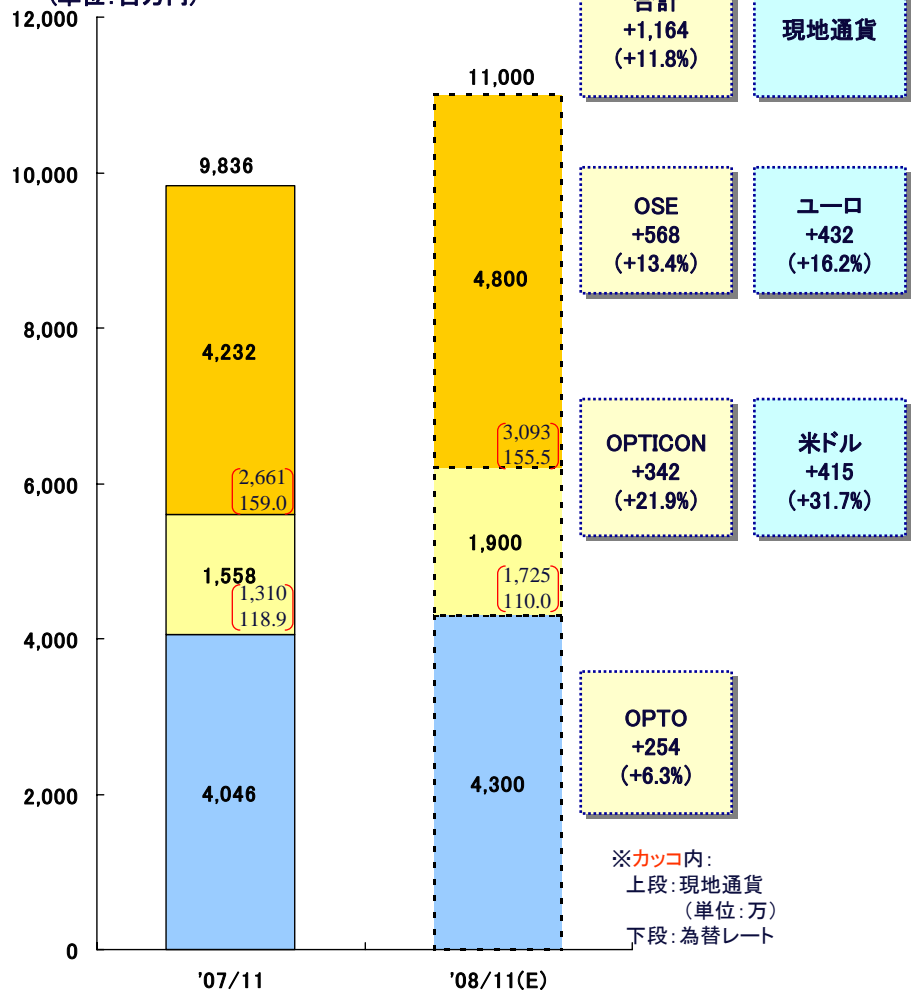
通期業績予想

エリア別売上高・シェア(予想)

- 結論
- 業績説明 ▼
- 財務ハイライト
- 通期業績予想
- 成長戦略 ▼

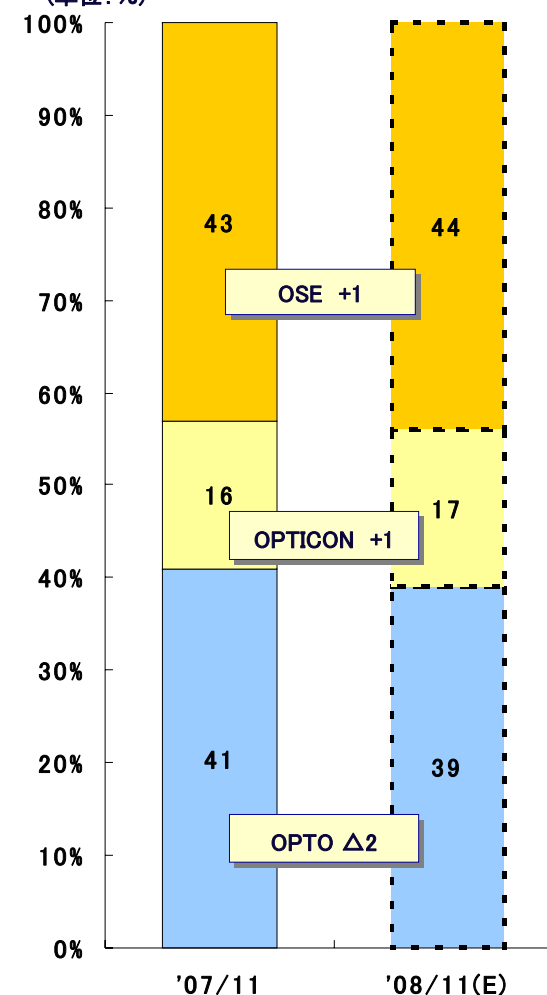
【エリア別売上高】

(単位:百万円)



【エリア別シェア】

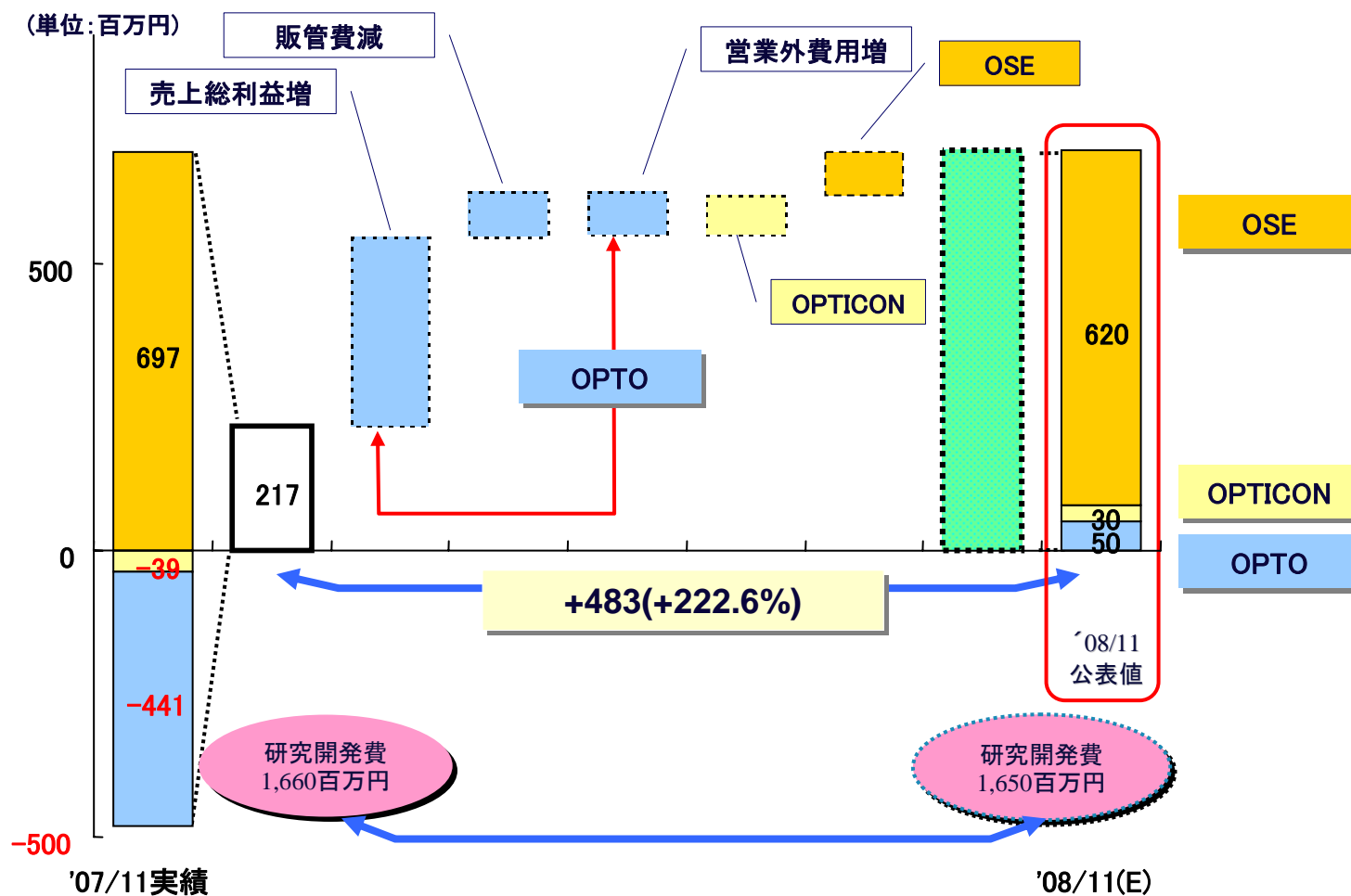
(単位:%)



通期業績予想

対前年度 エリア別経常利益(予想)

- 結論
- 業績説明 ▼
- 財務ハイライト
- 通期業績予想
- 成長戦略 ▼

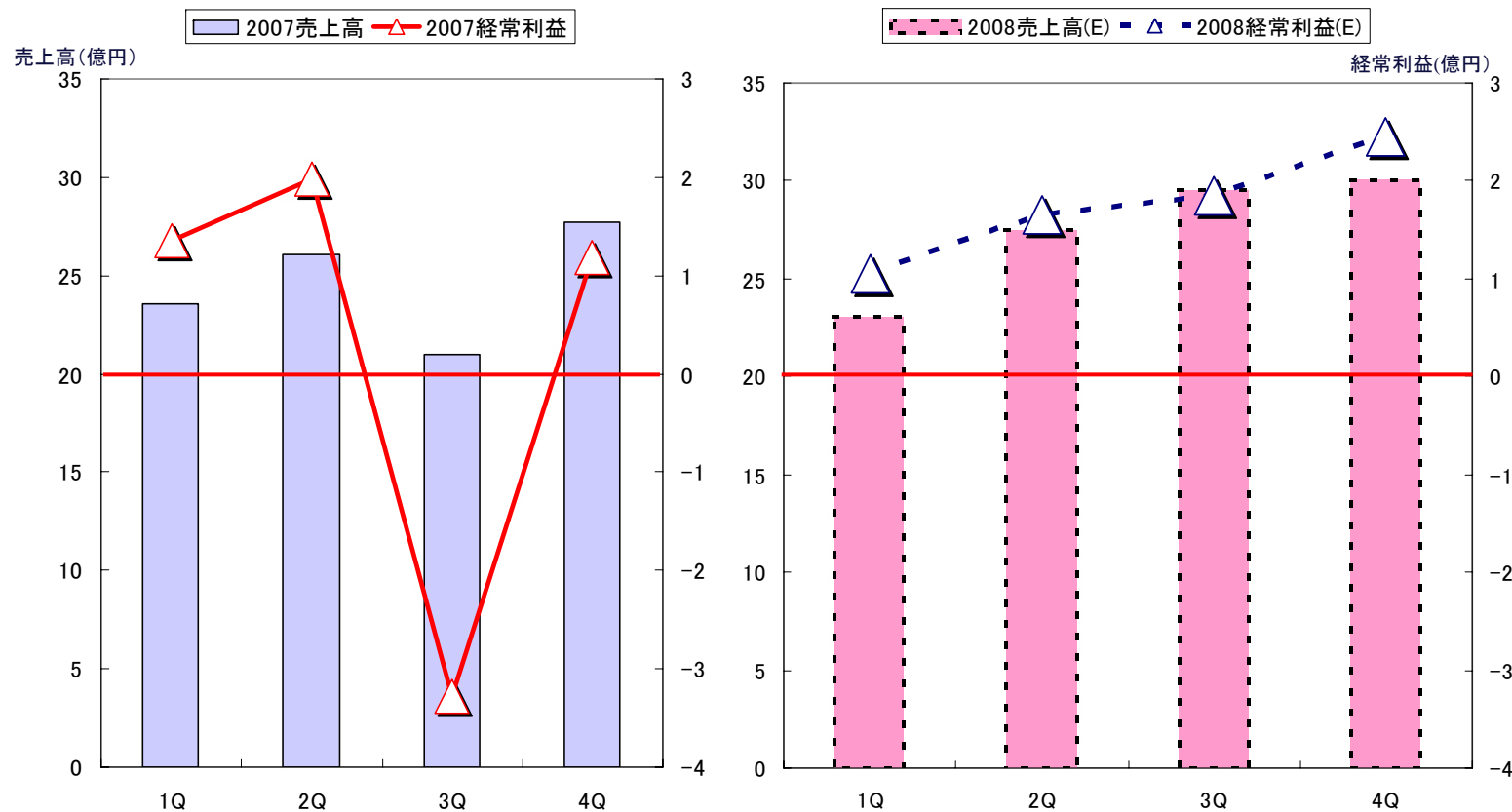


通期業績予想

四半期別売上高と経常利益額(予想)



- 結論
- 業績説明 ▼
- 財務ハイライト
- 通期業績予想
- 成長戦略 ▼



通期業績予想

連結P/L推移(予想)

(単位 百万円)

	第31期			第32期			第33期		
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	上期	下期	通期
売上高	4,252	4,888	9,140	4,964	4,872	9,836	5,050	5,950	11,000
売上原価	1,942	2,390	4,332	2,299	2,442	4,741	2,323	2,737	5,060
原価率	45.7	48.9	47.4	46.3	50.1	48.2	46	46	46
売上総利益	2,310	2,498	4,808	2,665	2,429	5,094	2,727	3,213	5,940
販管費	1,955	2,078	4,033	2,258	2,448	4,706	2,382	2,708	5,090
営業利益	355	420	775	406	-18	388	345	505	850
営業外収益	47	29	76	40	52	92	40	40	80
営業外支出	24	68	92	114	150	264	115	115	230
経常利益	378	381	759	332	-115	217	270	430	700

結論

業績説明

財務ハイライト

通期業績予想

成長戦略

通期業績予想

エリア別売上高(予想)

単位 日本円 現地通貨
(百万円) (万\$ / 万€)

- 結論
- 業績説明 ▼
- 財務ハイライト
- 通期業績予想
- 成長戦略 ▼

	第31期			第32期			第33期			通期
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	上期	下期	通期	
OPTO	1,718	2,220	3,938	1,976	2,070	4,046	BCR biz 2,000	2,200	4,200	4,300
新製品	118	620	738 18.7%	800	1,070	1,870 46%	NewBCR biz 100	100	100 6%	
OPTICON	933	884	1,817	945	613	1,558	700	900	1,600	1,900
新製品	343	295	312 36%	273	655	273 58%	\$ 680 ¥110	\$1,045 ¥110	\$1,725	
OSE	1,601	1,784	3,385	2,043	2,189	4,232	2,100	2,100	4,200	4,800
新製品	56	40	333 11.5%	230	389	389 47%	€1,480 ¥155	€1,613 ¥155	€3,093	
TOTAL	4,252	4,888	9,140	4,964	4,872	9,836	4,800	5,200	10,000	11,000
新製品	517	1,265	1,782 19.5%	2,190	2,580	4,770 48.5%	250	750	1,000 11.8%	

通期業績予想

カテゴリ別売上高(予想)

(単位 百万円)

	第31期			第32期			第33期		
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	上期	下期	通期
SC	1,970	2,119	4,089	1,861	1,659	3,521	1,700	1,750	3,450
H.SC	1,290	1,390	2,680	1,320	1,180	2,500	1,250	1,350	2,600
FM	680	729	1,409	541	474	1,015	450	400	850
HT	1,404	1,569	2,973	1,774	1,547	3,321	1,600	1,900	3,500
DC	650	750	1,400	960	720	1,680	800	900	1,600
HT	754	819	1,573	814	826	1,640	800	1,000	1,800
その他	878	1,200	2,078	1,329	1,665	2,994	1,500	1,550	3,050
Module	680	928	1,608	1,130	1,480	2,610	1,300	1,350	2,650
その他	198	272	470	199	185	384	200	200	400
BCR TOTAL	4,252	4,888	9,140	4,964	4,872	9,836	4,800	5,200	10,000
New BCR									
S/HT						< 0 >	250	750	1,000
TOTAL			9,140			9,836	5,050	5,950	11,000



結論

業績説明 ▼

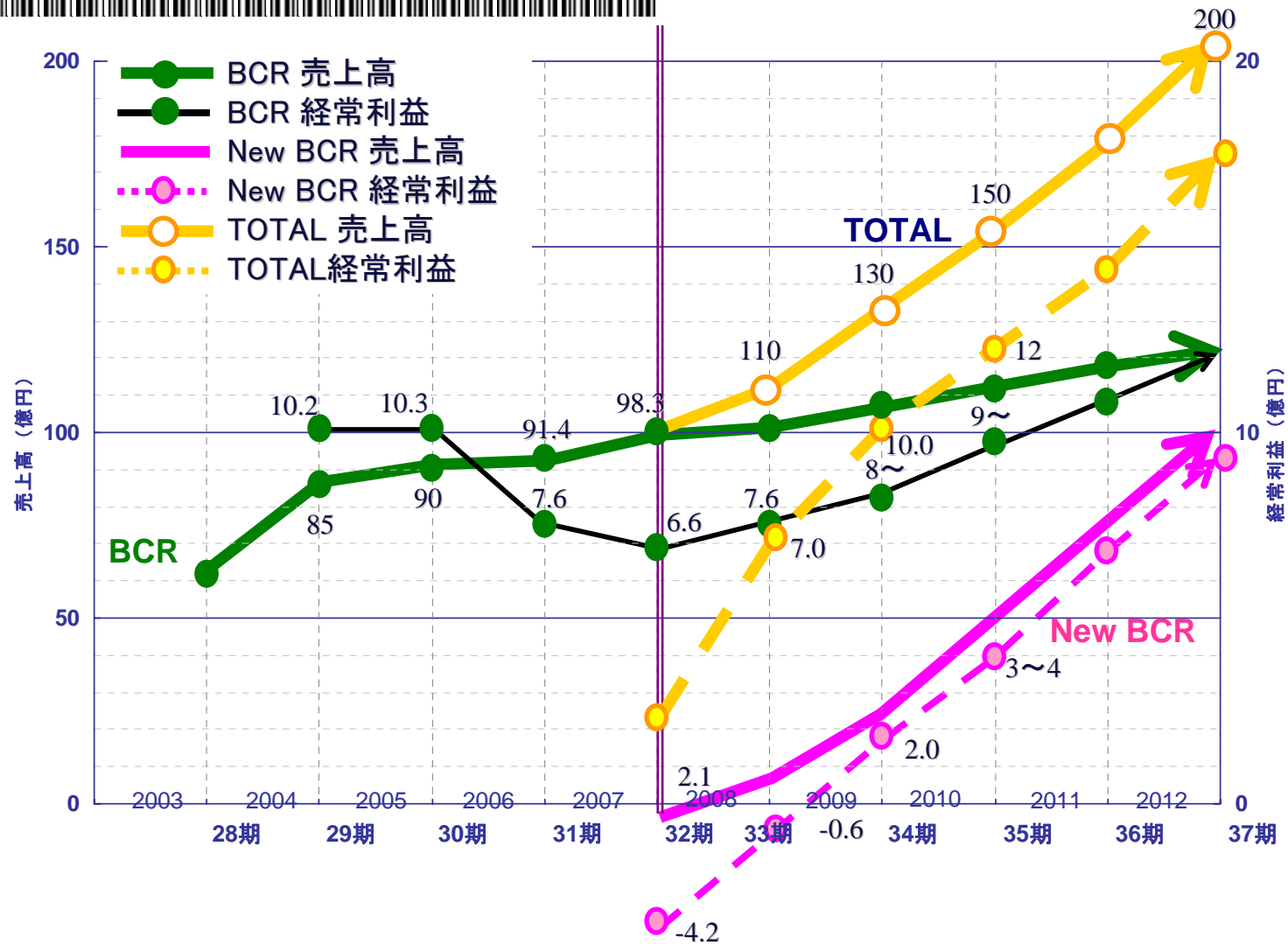
成長戦略 ▼

3 成長戦略

成長ステージ

積極投資と構造改革で新たな成長ステージへ

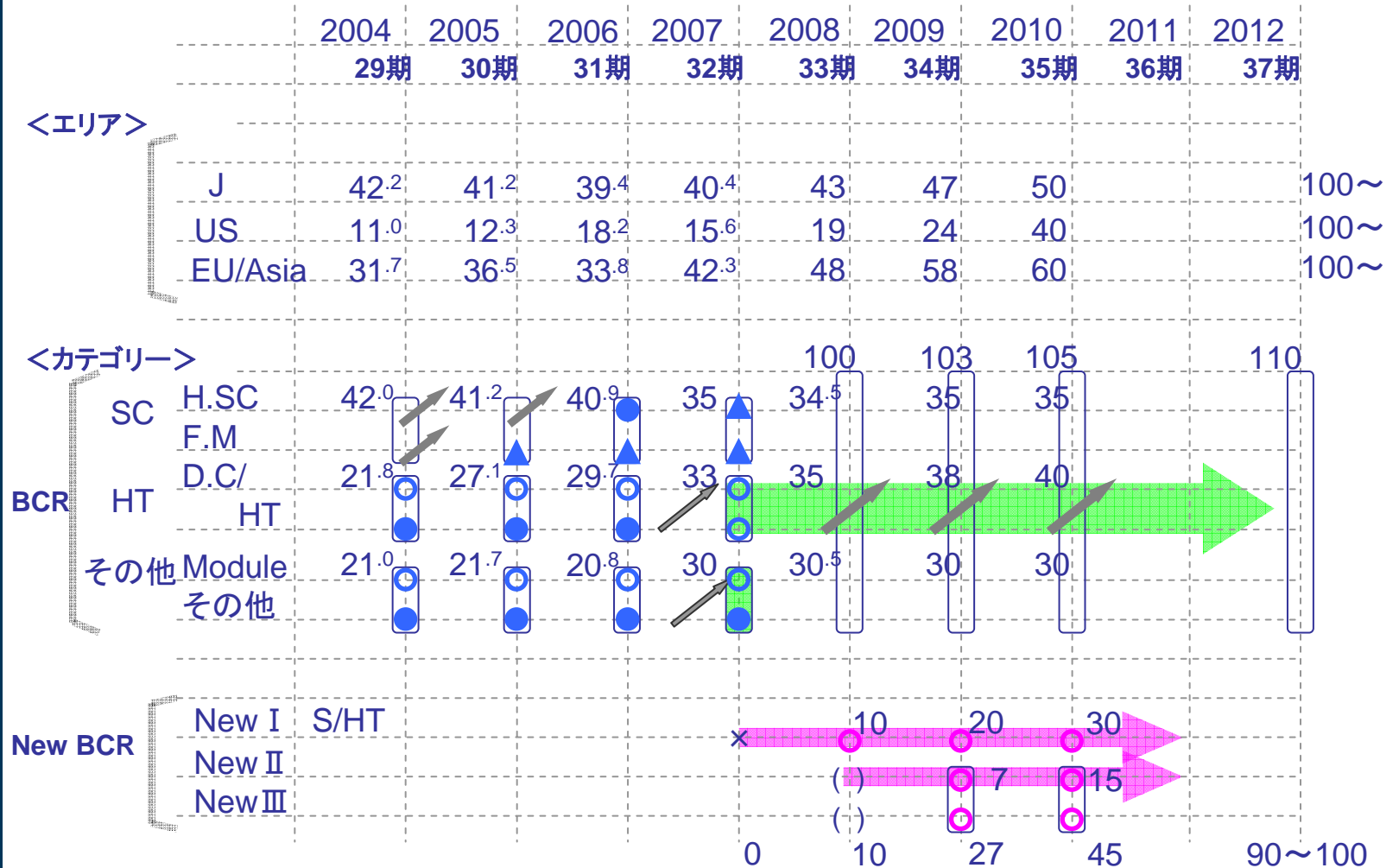
- 結論
- 業績説明 ▼
- 成長戦略 ▼
- 成長ステージ
- 巨大市場への挑戦
- 環境認識とエリア戦略
- 中期事業計画



成長ステージ

積極投資と構造改革で新たな成長ステージへ

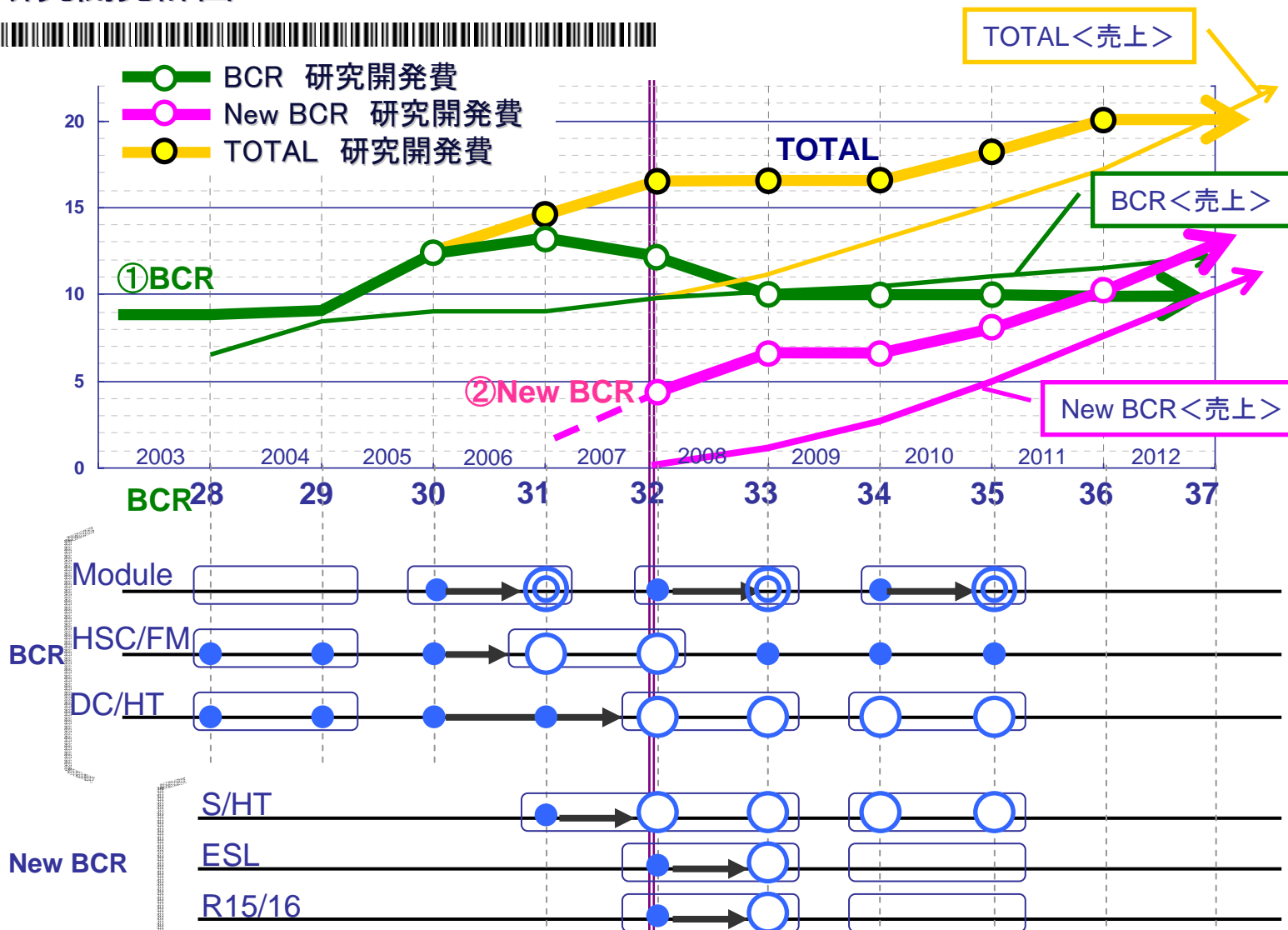
- 結論
- 業績説明
- 成長戦略
- 成長ステージ
- 巨大市場への挑戦
- 環境認識とエリア戦略
- 中期事業計画



成長ステージ

研究開発計画

- 結論
- 業績説明
- 成長戦略
- 成長ステージ
- 巨大市場への挑戦
- 環境認識とエリア戦略
- 中期事業計画



巨大市場への挑戦

既存の巨大市場、成長ポテンシャルの高いニュー・バーコード・ビジネス



- 結論
- 業績説明
- 成長戦略
- 成長ステージ
- 巨大市場への挑戦
- 環境認識とエリア戦略
- 中期事業計画



巨大市場への挑戦

明確なターゲット、戦略商品投入によるシェア拡大とブランド価値向上



- 結論
- 業績説明 ▼
- 成長戦略 ▼
- 成長ステージ
- 巨大市場への挑戦
- 環境認識とエリア戦略
- 中期事業計画



●: 競合S社
円の大きさは2005/12期売上高 \$1.77bil
※S社は \$3.8bilで買収され米M社の一部門に

●: 当社
円の大きさは2005/11期売上高 \$0.07bil
(11月末レート(TTM: 119.68)でドル換算)

環境認識とエリア戦略

安定市場の確保と、米国という巨大市場の攻略



結論
業績説明 ▼
成長戦略 ▼
成長ステージ
巨大市場への挑戦
環境認識とエリア戦略
中期事業計画

国内(OPTO)

【環境認識】

OEM供給先増大に向け当社の強みは揺るがず

【実現目標】

安定的成長の実現



【今期対策】

原価・コストの低減

生産体制見直し

米国(OPTICON)

ターゲットが明確な巨大市場、戦略商品投入

事業基盤の確立



販売体制の確立

エリア別 ⇒ 製品カテゴリー別

欧州その他(OSE)

マーケティング力を発揮しシェア拡大

業績拡大の実現

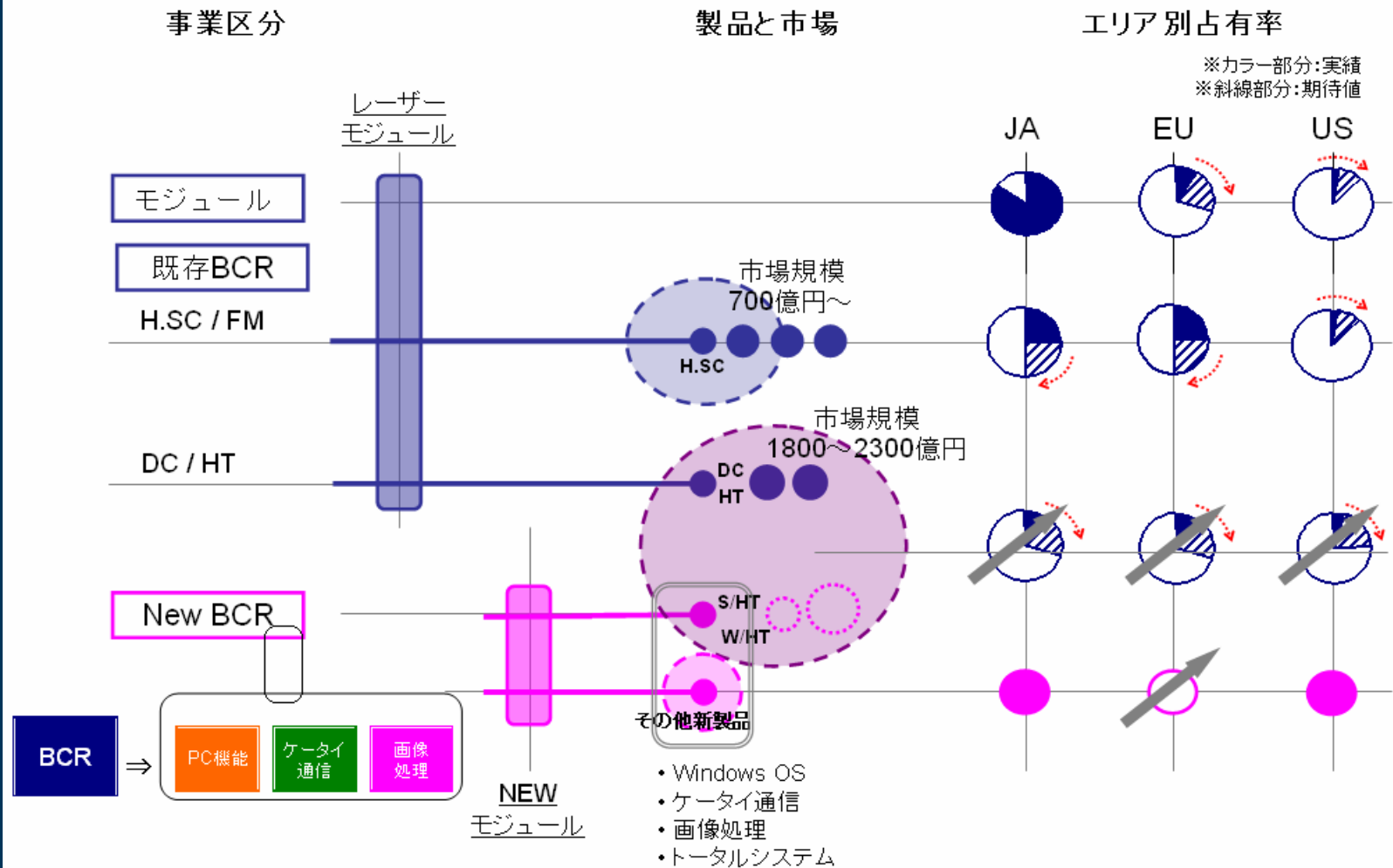


ニュー・バーコード・ビジネス拡大

中期事業計画

エリア別事業分析

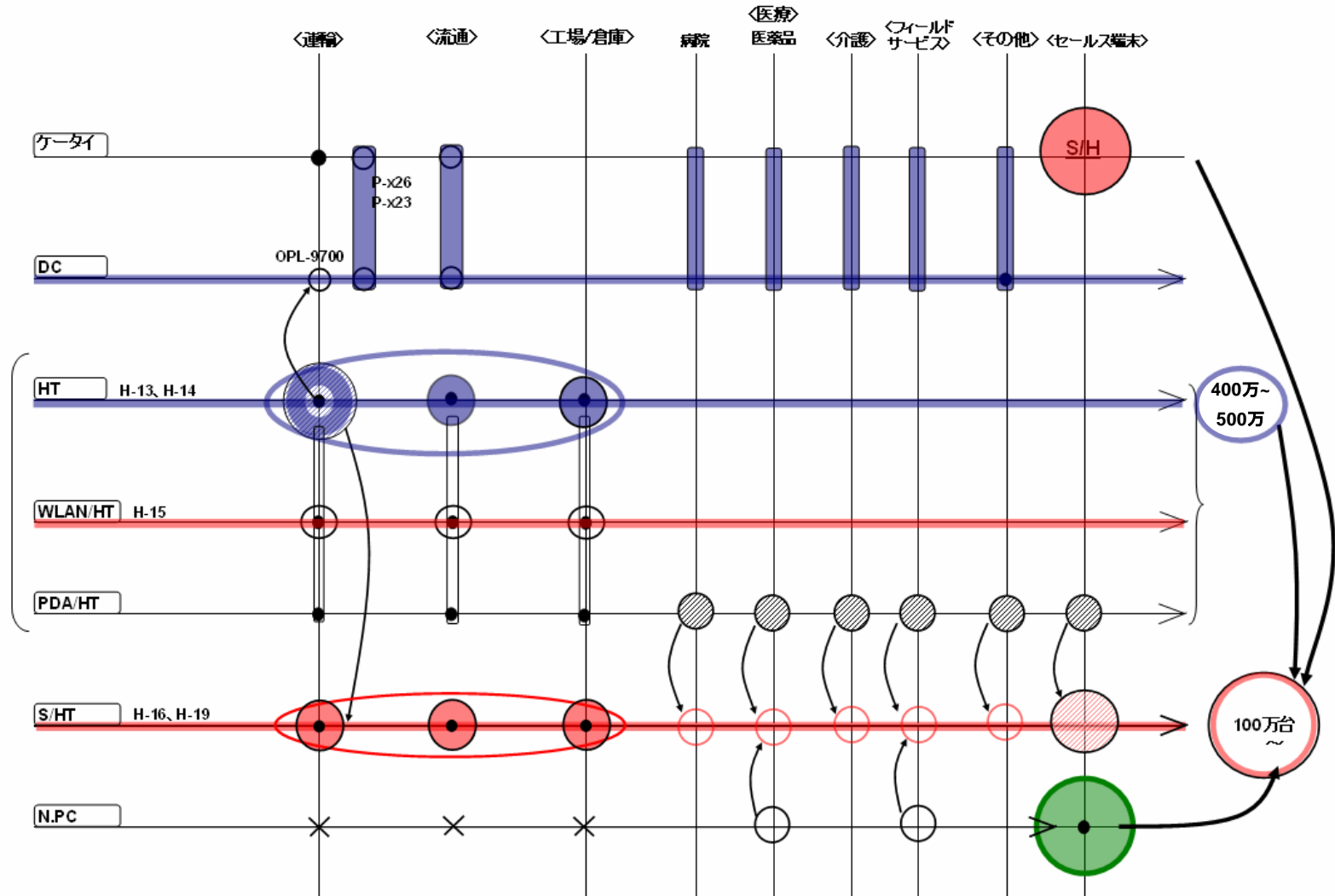
- 結論
- 業績説明 ▼
- 成長戦略 ▼
- 成長ステージ
- 巨大市場への挑戦
- 環境認識とエリア戦略
- 中期事業計画



中期事業計画

市場の分析と製品投入

- 結論
- 業績説明 ▼
- 成長戦略 ▼
- 成長ステージ
- 巨大市場への挑戦
- 環境認識とエリア戦略
- 中期事業計画





Cautionary Note Regarding Forward-Looking Statements

本日ご説明申し上げました業界の動向や分析、今後の見通し、戦略等は、現在入手可能な情報から弊社の経営陣が判断したものでありますが、様々な要素により将来の事業を取り巻く環境が大きく変動することも考えられます。

従いまして、将来の戦略及び業績等につきましては、本日ご説明申し上げました内容とは大きく異なる可能性がございますことをご了承ください。

お問合せ・個別取材のお申込みは、IR担当までご連絡ください。

TEL: 048-446-1181(大島・加藤)

<http://home.opto.co.jp/>