

| | | |
|---|--|--|
|  取締役会長 小國 勇 |  代表取締役社長 中島 達也 | オプテックスグループ株式会社(6914)  |
|---|--|--|

企業情報

| | |
|---------|---|
| 市場 | 東証プライム市場 |
| 業種 | 電気機器(製造業) |
| 取締役会長 | 小國 勇 |
| 代表取締役社長 | 中島 達也 |
| 所在地 | 滋賀県大津市におの浜 4-7-5 |
| 決算月 | 12月 |
| HP | https://www.optexgroup.co.jp/ |

株式情報

| | | | | | |
|--------|-------------|-----------|--------|-----------|--------|
| 株価 | 発行済株式数(期末) | 時価総額 | ROE(実) | 売買単位 | |
| 1,820円 | 37,735,784株 | 68,679百万円 | 11.1% | 100株 | |
| DPS(予) | 配当利回り(予) | EPS(予) | PER(予) | BPS(実) | PBR(実) |
| 40.00円 | 2.2% | 140.75円 | 12.9倍 | 1,234.15円 | 1.5倍 |

*株価は2/19終値。各数値は2023年12月期決算短信より。

業績推移

| 決算期 | 売上高 | 営業利益 | 経常利益 | 当期純利益 | EPS | DPS |
|-------------|--------|-------|-------|-------|--------|-------|
| 2020年12月 | 34,846 | 2,098 | 2,176 | 1,395 | 38.59 | 30.00 |
| 2021年12月 | 45,866 | 4,630 | 5,130 | 3,762 | 104.18 | 30.00 |
| 2022年12月 | 54,811 | 6,303 | 7,042 | 4,752 | 133.79 | 36.00 |
| 2023年12月 | 56,372 | 5,899 | 6,258 | 4,608 | 129.73 | 40.00 |
| 2024年12月(予) | 61,000 | 6,600 | 6,600 | 5,000 | 140.75 | 40.00 |

*当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益。以下、同様。

オプテックスグループ株式会社の2023年12月期決算概要、2024年12月期業績予想、3ヵ年(2024-26年)の経営計画などをお伝えします。

目次

今回のポイント

1. 会社概要
2. 2023年12月期決算概要
3. 2024年12月期業績予想
4. 3ヵ年(2024-26年)の経営計画
5. 今後の注目点

<参考:コーポレート・ガバナンスについて>

今回のポイント

- 23年12月期の売上高は前期比2.8%増の563億円。SS事業は国内が拡大基調、海外もインフレの影響を受けるも堅調に推移した。IA事業はIPC関連、MECT関連が増収も、FA関連が中国の設備投資抑制の影響を受け低調だった。為替は23億円のプラス寄与。営業利益は同6.4%減の58億円。部材価格高騰に対応した販売価格の適正化を国内外で推進したが、積極的な営業活動、販売促進を強化した結果、販管費の増加を吸収しきれなかった。為替はネットで9億円のプラス寄与。通期では減益であったが、四半期ベースでは、第4四半期(10-12月)は前年同期比、前期比(第3四半期比)とも増収増益となり、底打ち感が強まっている。
- 24年12月期の売上高は前期比8.2%増の610億円、営業利益は同11.9%増の66億円の予想。売上高・営業利益は過去最高更新を目指す。全セグメント・全事業で増収を見込む。SS事業、IA事業共に本格的な市況の回復局面に備えた成長戦略を着実に実行する。配当は前期と同じく40.00円/株を予定。予想配当性向は28.4%。
- 3ヵ年(2024-26年)の経営計画では、経営目標として「売上高成長率10%伸長、売上高営業利益率15%以上、ROE10%以上」を掲げている。2026年12月期は「売上高750億円、営業利益100億円、売上高営業利益率13.3%」を目指し、ソリューション提案ビジネスへの移行を加速する。
- 2024年2月14日、新経営体制を発表した。代表取締役社長 中島達也氏と代表取締役副社長 上村透氏の2名代表体制となる。就任予定日は24年3月27日。また、創業者であるオプテックスグループ株式会社 取締役相談役の小林徹氏、創業期からのメンバーであるオプテックスグループ株式会社 取締役会長の小國勇氏は、2024年3月27日開催予定の第45回定時株主総会終結時をもって任期満了となり、退任する予定である。2024年5月に創業45周年を迎える同社グループは創業メンバーからのバトンタッチを行い、IA事業およびSS事業でそれぞれ長年の経験と豊富な知見を有する中島社長、上村副社長をリーダーに、両事業の更なる拡大を追求し、グループの持続的な発展と企業価値の向上を目指す考えだ。
- SS事業は防犯関連、自動ドア関連共に増収でほぼ予想通りの着地となった。一方、IA事業では、四半期ベースで2Q、3Qと前年同期比、前期比共に減収が続いていたMVL関連は、第4四半期に顧客の設備投資需要の回復により半導体・電子部品向け、EV関連向け販売が伸長し、予想には若干届かなかったものの、増収を確保した。ただ、FA関連は四半期ベースで22年第2四半期をピークに、6期連続の減収となり、全地域で予想を下回った。今24年12月期は日本、アジア・オセアニアの回復で増収を予想しており、減収予想の欧州含め、どこまで回復するのかが注目される。
- 3ヵ年経営計画では、成長戦略の中核として「ビジネスモデルの変革」を位置付け、各事業において従来の製品単体売りからソリューション販売へのシフトを進めている。エントランスの自動ドアを有効活用した新たな顧客体験の創出サービス「オムニシティ」の設置箇所数は2023年6月30日時点の32,943箇所から2024年1月31日には50,329箇所と着実に伸長している。他事業の進捗にも期待したい。

1. 会社概要

世界シェア 40%を誇る屋外用防犯センサーや世界シェア 30%・国内シェア 50%の自動ドアセンサーを中心に、環境関連製品等の製造・販売も手掛けるオプテックス株式会社を中心とした持株会社。産業機器用センサー事業を手掛けるオプテックス・エフエー(株)、画像処理用 LED 照明事業で世界シェアトップのシーシーエス(株)、産業用コンピュータの開発・製造・販売で豊富な実績を有するサンリツオートメーション(株)、画像処理検査／計測装置・自動化機械装置の企画開発、製造販売を行い、ものづくり現場の品質向上に高い技術で貢献するミツテック(株)(2022年12月期より連結対象)、各種システム及びアプリケーション・デジタルコンテンツ開発等を得意とする(株)スリーエース、グループ製品の製造を担うオプテックス・エムエフジー(株)、光ファイバー侵入検知システムを手掛けるファイバーセンシス社(米国)、カメラ補助照明で 50%の世界トップシェアを有するレイテック社(英国)等の有力子会社を有する。2023年12月末現在、海外28社を含む世界95拠点で事業を展開している。

| | |
|-------------------------------------|--|
| オプテックス(株) | 防犯・自動ドア等、各種センサーの開発・販売 |
| オプテックス・エフエー(株) | 光電センサー、変位センサー、産業用画像検査・計測装置の開発、販売 |
| シーシーエス(株) | 画像処理用 LED 照明装置やシステムの開発、製造、販売 |
| サンリツオートメーション(株) | 産業用コンピュータの開発・製造・販売 |
| ミツテック(株) | 画像処理検査／計測装置・自動化機械装置の企画開発及び製造販売並びに保守サービス |
| (株)スリーエース | 各種システム及びアプリケーション・デジタルコンテンツの開発 |
| オプテックス・エムエフジー(株) | グループ製品の製造・電子機器受託生産サービス |
| ジックオプテックス(株) | 汎用型光電センサーの開発、独 SICK AG 社とオプテックス・エフエー(株)の合弁会社 |
| 技研トラステム(株) | 客数情報システム、来場者計数装置等の開発、製造、販売 |
| (株)ジーニック | 画像処理関連の IC、LSI の受託開発ならびに FA システムの設計、販売 |
| オーパルオプテックス(株) | アウトドアアクティビティおよび環境体験学習プログラムの運営 |
| FIBER SENSYS INC.(米国) | 光ファイバー侵入検知システム等の開発、製造、販売 |
| FARSIGHT SECURITY SERVICES LTD.(英国) | 遠隔画像監視による警備会社 |
| RAYTEC LIMITED(英国) | 監視カメラ用補助照明の開発、製造、販売 |
| GARDASOFT VISION LIMITED(英国) | マシンビジョン用 LED 照明コントローラの開発、製造、販売 |

【1-1 沿革】

1979年5月、京都の防犯機器メーカーでセキュリティ用センサー開発に取り組んでいた小林徹氏(現取締役相談役)が「自分たちの作るのが世間でどこまで認められるか試してみたい」というチャレンジ精神からオプテックス株式会社を設立。

同年11月には、「世界初の遠赤外線自動ドアセンサー」を開発した。当時の自動ドアはゴムマットの足踏み式が主流であり、遠赤外線利用の自動ドア用センサーは極めて画期的な製品。メンテナンスや施工対応力でも他社の追従を許さず、創業3年目には自動ドアセンサーでトップシェアを有するに至った(現在、国内シェア約50%)。

その後も独自のアイデアとそれを実現する技術力で、セキュリティ、自動ドア、産業機器向けに様々な製品を開発する。

1980年代には、海外にも進出。光などの外乱要因によって誤報しやすいため屋外には設置不可能と考えられていた遠赤外線センサーを独自技術によって利用可能とした屋外用赤外線センサー「VX-40」が欧州市場中心に高く評価され、屋外用侵入検知センサー世界シェア No.1 へと成長する。

業容の拡大を背景に1991年に店頭登録(JASDAQ 上場に相当)。2001年の東証2部上場を経て、2003年には東証1部に指定替えとなった。2022年4月、東京証券取引所の市場再編に伴い、プライム市場に移行した。

近年では、画像処理技術をコアとしたソリューションやハイエンド防犯システムの強化に取り組んでおり、2008年に画像処理関連の IC・LSI の受託開発等を手掛ける(株)ジーニックを子会社化。2010年には欧米各国の重要施設向けハイエンド防犯システム(光ファイバー侵入検知システム)で豊富な実績を持つファイバーセンシス社(米国)を、2012年には大型重要施設に設置されるハイエンド防犯システム向けのカメラ補助照明を手がけるレイテック社(英国)を、それぞれ子会社化した。

また2016年5月には画像処理用 LED 照明で世界シェア No.1 のシーシーエス株式会社を子会社化(18年7月に完全子会社

化)した。

次世代経営への移管やグループシナジーの追求を目指し、2017年1月1日付で持株会社体制へ移行。

2020年12月には産業用コンピュータシステムの開発・製造・販売で豊富な実績を有するサンリツオートメーション株式会社を子会社化。更に2021年11月に画像処理検査/計測装置・自動化機械装置の企画開発、製造販売を行うミツテック株式会社を子会社化。3か年(2024-26年)の経営計画を推進中で、計画達成への施策としてビジネスモデルの変革やソリューション提案力強化を推進しており、グローバルニッチ No.1 企業として更なる成長を目指している。

【1-2 事業内容】

事業は、主力の防犯関連および自動ドア関連などからなる「SS(センシングソリューション)事業」、産業機器用センサー、画像処理用LED照明装置、産業用コンピュータにより製造ラインの自動化・省人化・効率化を図る「IA(インダストリアルオートメーション)事業」、中国で電子機器受託生産サービスを提供する「EMS(エレクトロニクス・マニュファクチャリング・サービス)事業」、アウトドアアクティビティ及び環境体験学習プログラムの運営及びアプリケーション・デジタルコンテンツの開発を手掛ける「その他事業」に分かれる。

| 事業セグメント | | 事業内容 |
|---------|---------|---|
| SS*事業 | 防犯関連 | 主な製品は、屋内外で使われる各種センサー、ワイヤレスセキュリティシステム、LED照明制御システム等。屋外用センサーでは、世界でもトップクラスのシェアを有している。 |
| | 自動ドア関連 | 世界で初めて遠赤外線式自動ドア用センサーを開発した。 主な製品は、自動ドア開閉用センサー、工場向けシャッター用センサー、ワイヤレスタッチスイッチ、客数情報システム等。 |
| | その他 | 車両検知センサー、水質計測機器、画像処理関連等の開発・販売 |
| IA*事業 | FA*関連 | 主な製品は、工場での生産ラインに使用される品質管理及び自動化のための光電センサー、変位センサー、画像センサー、LED照明等。国内では食品・医薬品業界を中心とした幅広い業界における生産ラインの品質管理に、海外では産業用センサーのトップシェアを誇るSICK AG社(独)との技術提携により、ヨーロッパ全域でOEM販売、自社ブランドでは国内・アジア・北米と幅広い地域で販売されている。 |
| | MVL*関連 | 画像処理用LED照明事業で世界でもトップクラスのシェアを有している。周辺機器、ソフトウェア関連企業などと連携し、「ベストソリューション」を提供。 |
| | IPC*関連 | 産業用コンピュータの開発・製造・販売で豊富な実績を有する。産業用組み込みコンピュータの「ハードウェア」と「ソフトウェア」、その両方が必要となる装置・システムの開発を得意とする。 |
| | MECT*関連 | 高速・高精度充填技術や高速搬送技術など高度なメカトロ技術を有し、厳しい要求水準に対応した高品質な自動化装置を提供している。画像処理検査・計測装置では、顧客の課題に対応した画像処理検査システムを構築している。 |
| EMS*事業 | | 中国工場で開催する電子機器受託生産サービス |
| その他事業 | | アウトドアアクティビティ及び環境体験学習プログラムの運営、アプリケーション・デジタルコンテンツの開発 |

*SS: Sensing Solution、IA: Industrial Automation、FA: Factory Automation、MVL: Machine Vision Lighting、IPC: Industrial PC、MECT: Mechatronics、EMS: Electronics Manufacturing Service。

【1-3 強みと特長:センシングに関する多様な技術・ノウハウと独自のセンシングアルゴリズム】

確実で安定したセンシングの実現には、複数の要素技術とノウハウ、そして物理的変化を制御する「アルゴリズム」が不可欠。同社は用途に適した技術・ノウハウと独自のセンシングアルゴリズムを強みに世界トップクラスのシェアを有している。

| | |
|---------|--|
| ノイズ対策技術 | <ul style="list-style-type: none"> 数々のノイズを極小化するハードウェア設計 独自に定めた幾多の環境評価を行ない、クリアしたもののみ製品化 |
| 緻密な光学設計 | <ul style="list-style-type: none"> 光学シミュレーションを駆使し、抜けの無い高密度エリアを実現 |

BRIDGE REPORT

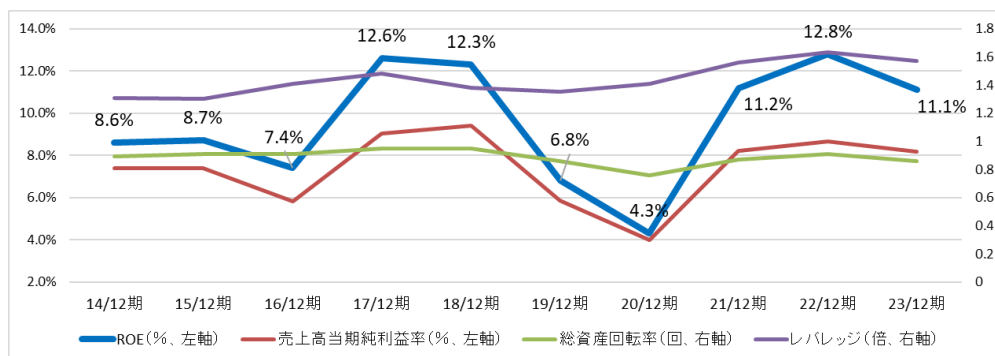


| | |
|----------------|--|
| | ・小型化を追求するためのパッケージング化技術 |
| 信頼性公的規格遵守 | ・あらゆるグローバルスタンダードに適合、及び準拠 ・各業界で定めた規格、ガイドラインへの適合、及び準拠 (CE マーキング、EN 規格[TUV 認定]、ANSI 規格、JIS 規格等) |
| 環境配慮設計 | ・使用制限物質 15 種、自主管理物質 10 種を定め、全構成部品の無害化を実現 ・RoHS 指令適合、無鉛はんだ化 ・使用時の CO2 の影響を最小化する設計 |
| 安心、安全制御 | ・システムの機能をダウンさせない為のセンサーの異常時や故障時の自己診断、及びフェールセーフ機能の採用 ・機能を維持する為の、予防保全策の提案 |
| 独自のセンシングアルゴリズム | ・ハードウェアで抑えきれないノイズの影響をカット、意図した事象のみの検出、精査、解析を図る為の独自のアルゴリズム ・フィールドでの性能を維持する為の各種自動補正機能 |
| 高いマーケットシェア | 「グローバルニッチ No.1」を掲げ、独自性のある製品で高いシェアを有している。 屋外用侵入検知センサー 40% 自動ドア用センサー 30% 画像検査用 LED 照明 30% |

【1-4 ROE 分析】

| | 14/12 期 | 15/12 期 | 16/12 期 | 17/12 期 | 18/12 期 | 19/12 期 | 20/12 期 | 21/12 期 | 22/12 期 | 23/12 期 |
|--------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| ROE (%) | 8.6 | 8.7 | 7.4 | 12.6 | 12.3 | 6.8 | 4.3 | 11.2 | 12.8 | 11.1 |
| 売上高当期純利益率(%) | 7.39 | 7.38 | 5.83 | 9.03 | 9.41 | 5.86 | 4.00 | 8.20 | 8.67 | 8.17 |
| 総資産回転率(回) | 0.89 | 0.91 | 0.91 | 0.95 | 0.95 | 0.86 | 0.76 | 0.87 | 0.91 | 0.86 |
| レバレッジ(倍) | 1.31 | 1.30 | 1.41 | 1.48 | 1.38 | 1.35 | 1.41 | 1.56 | 1.63 | 1.57 |

23/12 期の ROE は 11.1%と、3 期連続の 2 桁の ROE となった。中長期の経営指標として営業利益率 15%以上を目指しており、コスト効率化及び「モノ売りからコト売りへの変革」を推進し、ROE も着実な向上・10%以上の維持を目指す。



【1-5 サステナビリティに関する取り組み】

多様なステークホルダーとの信頼関係構築が企業価値向上のために不可欠と考える同社は、サステナビリティ情報開示を更に充実させる必要があると考えウェブサイト「サステナビリティ情報」(<https://www.optexgroup.co.jp/esg/>)を掲載しているほか、(株)インベストメントブリッジを通じ「ESG Bridge Report」を発行している。

持続的な成長のためのマテリアリティを特定し、今後の課題と取り組みにも言及している。

2023年6月6日掲載

https://www.bridge-salon.jp/report_bridge/archives/2023/06/230606_6914.html

2. 2023年12月期決算概要

BRIDGE REPORT



【2-1 業績概要】

| | 22/12期 | 構成比 | 23/12期 | 構成比 | 前期比 | 予想比 |
|-------|--------|--------|--------|--------|--------|-------|
| 売上高 | 54,811 | 100.0% | 56,372 | 100.0% | +2.8% | -1.1% |
| 売上総利益 | 28,000 | 51.1% | 28,775 | 51.0% | +2.8% | - |
| 販管費 | 21,696 | 39.6% | 22,876 | 40.6% | +5.4% | - |
| 営業利益 | 6,303 | 11.5% | 5,899 | 10.5% | -6.4% | -9.2% |
| 経常利益 | 7,042 | 12.8% | 6,258 | 11.1% | -11.1% | -9.3% |
| 当期純利益 | 4,752 | 8.7% | 4,608 | 8.2% | -3.0% | -7.8% |

* 単位: 百万円。当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益。以下、同様。予想比は23年7月公表の修正予想に対する比率。

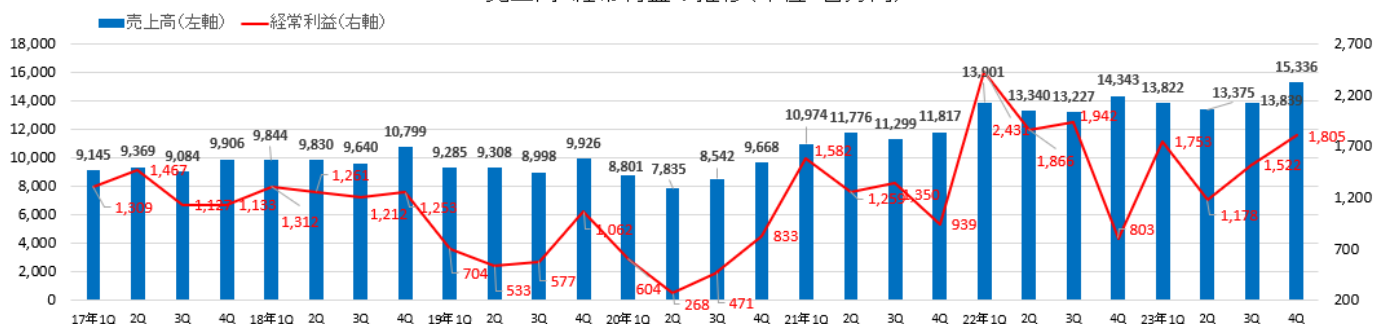
増収減益、売上高は過去最高を更新

売上高は前期比2.8%増の563億円。SS事業は国内が拡大基調、海外もインフレの影響を受けるも堅調に推移した。IA事業はIPC関連、MECT関連が増収も、FA関連が中国の設備投資抑制の影響を受け低調だった。為替は23億円のプラス寄与。営業利益は同6.4%減の58億円。部材価格高騰に対応した販売価格の適正化を国内外で推進したが、積極的な営業活動、販売促進を強化した結果、販管費の増加を吸収しきれなかった。為替はネットで9億円のプラス寄与。

通期では減益であったが、四半期ベースでは、第4四半期(10-12月)は前年同期比、前期比(第3四半期比)とも増収増益となり、底打ち感が強まっている。

◎四半期動向

売上高・経常利益の推移(単位: 百万円)



【2-2 地域別動向】

| | 22/12期 | 構成比 | 23/12期 | 構成比 | 前期比 | 予想比 |
|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 連結売上高 | 54,811 | 100.0% | 56,372 | 100.0% | +2.8% | -1.1% |
| 国内 | 24,549 | 44.8% | 25,926 | 46.0% | +5.6% | +0.6% |
| 海外 | 30,262 | 55.2% | 30,446 | 54.0% | +0.6% | -2.5% |
| 米州 | 7,305 | 13.3% | 7,968 | 14.1% | +9.1% | +3.0% |
| 欧州 | 15,316 | 27.9% | 15,908 | 28.2% | +3.9% | -0.5% |
| アジア | 7,641 | 13.9% | 6,570 | 11.7% | -14.0% | -12.5% |

* 単位: 百万円。予想比は23年11月公表の修正予想に対する比率。

上期減収だった国内が増収に転じ通期でも増収を確保。海外は中国経済減速でアジアが減収、円安寄与もあり米州、欧州は増収。

◎平均為替レート

| | 22/12期 | 23/12期 |
|-----|---------|---------|
| 米ドル | 131.43円 | 140.56円 |
| ユーロ | 138.04円 | 152.00円 |

【2-3 セグメント別動向】

BRIDGE REPORT



①セグメント別売上高・利益動向

| | 22/12期 | 構成比 | 23/12期 | 構成比 | 前期比 | 予想比 |
|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|--------------|--------------|
| SS事業 | 23,465 | 42.8% | 25,197 | 44.7% | +7.4% | +0.7% |
| IA事業 | 29,738 | 54.3% | 29,741 | 52.8% | +0.0% | -2.4% |
| EMS事業 | 1,006 | 1.8% | 846 | 1.5% | -15.9% | -9.9% |
| その他 | 600 | 1.1% | 586 | 1.0% | -2.3% | +1.2% |
| 連結売上高 | 54,811 | 100.0% | 56,372 | 100.0% | +2.8% | -1.1% |
| SS事業 | 2,869 | 12.2% | 3,186 | 12.6% | +11.0% | - |
| IA事業 | 3,583 | 12.0% | 3,064 | 10.3% | -14.5% | - |
| EMS事業 | 400 | 39.8% | 114 | 13.5% | -71.5% | - |
| その他 | 36 | 6.0% | 24 | 4.1% | -33.3% | - |
| 調整額 | -586 | - | -491 | - | - | - |
| 連結営業利益 | 6,303 | 11.5% | 5,899 | 10.5% | -6.4% | -9.2% |

*単位:百万円。営業利益の構成比は売上高利益率。予想比は23年11月公表の修正予想に対する比率。

SS事業は増収増益で売上高はほぼ予想通り。IA事業の売上高は前期並みも減益で、売上高は予想を下回った。

②セグメント・地域別動向

| | 22/12期 | 構成比 | 23/12期 | 構成比 | 前期比 | 予想比 |
|----------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|--------------|
| SS:防犯 | 16,067 | 100.0% | 17,624 | 100.0% | +9.7% | +1.8% |
| 日本 | 2,545 | 15.8% | 3,068 | 17.4% | +20.6% | +5.6% |
| AMERICAs | 3,708 | 23.1% | 3,907 | 22.2% | +5.4% | -4.4% |
| EMEA | 8,419 | 52.4% | 9,306 | 52.8% | +10.5% | +6.1% |
| アジア・オセアニア | 1,395 | 8.7% | 1,343 | 7.6% | -3.7% | -13.5% |
| SS:自動ドア | 5,311 | 100.0% | 5,537 | 100.0% | +4.3% | -1.6% |
| 日本 | 2,405 | 45.3% | 2,457 | 44.4% | +2.2% | -1.1% |
| AMERICAs | 1,624 | 30.6% | 1,791 | 32.3% | +10.3% | +1.5% |
| EMEA | 1,112 | 20.9% | 1,139 | 20.6% | +2.4% | -6.3% |
| アジア・オセアニア | 170 | 3.2% | 150 | 2.7% | -11.8% | -7.4% |
| IA:FA | 10,995 | 100.0% | 9,508 | 100.0% | -13.5% | -7.8% |
| 日本 | 4,543 | 49.2% | 4,122 | 49.7% | -9.3% | -5.5% |
| AMERICAs | 201 | 25.9% | 196 | 25.2% | -2.5% | -13.7% |
| EMEA | 2,960 | 21.9% | 2,709 | 21.8% | -8.5% | -5.1% |
| アジア・オセアニア | 3,291 | 2.9% | 2,481 | 3.2% | -24.6% | -13.4% |
| IA:MVL | 13,311 | 100.0% | 13,693 | 100.0% | +2.9% | -1.4% |
| 日本 | 6,628 | 49.8% | 7,021 | 51.3% | +5.9% | +1.1% |
| AMERICAs | 1,750 | 13.1% | 2,055 | 15.0% | +17.4% | +24.8% |
| EMEA | 2,824 | 21.2% | 2,754 | 20.1% | -2.5% | -12.5% |
| アジア・オセアニア | 2,109 | 15.8% | 1,863 | 13.6% | -11.7% | -13.2% |
| IA:IPC | 4,122 | 100.0% | 4,401 | 100.0% | +6.8% | +2.9% |
| 日本 | 4,101 | 99.5% | 4,386 | 99.7% | +6.9% | +2.7% |
| AMERICAs | 21 | 0.5% | 15 | 0.3% | -28.6% | +200.0% |
| IA:MECT | 1,311 | 100.0% | 2,139 | 100.0% | +63.2% | +6.9% |
| 日本 | 1,267 | 96.6% | 2,116 | 98.9% | +67.0% | +6.1% |
| アジア・オセアニア | 44 | 3.4% | 23 | 1.1% | -47.7% | +283.3% |
| EMS | 1,006 | 100.0% | 846 | 100.0% | -15.9% | -9.9% |

BRIDGE REPORT



| | | | | | | |
|-----------|-----|-------|-----|-------|--------|--------|
| 日本 | 588 | 58.4% | 364 | 43.0% | -38.1% | -8.3% |
| AMERICAs | 1 | 0.1% | 1 | 0.1% | +0.0% | +0.0% |
| アジア・オセアニア | 417 | 41.5% | 481 | 56.9% | +15.3% | -11.1% |

* 単位:百万円。予想比は23年11月公表の修正予想に対する比率。

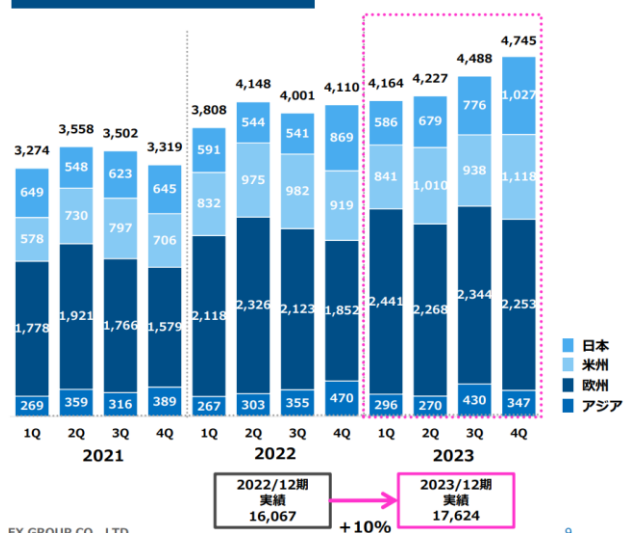
◎SS事業

(防犯関連)

<23/12期業績のポイント>

- * 日本 増収。ダイレクトマーケティング戦略による営業力の強化で警備会社および大型重要施設向けの販売が伸長した。
- * AMERICAs 増収。ダイレクトマーケティング戦略による営業基盤の強化で既存・新規顧客からの引合い・受注が増加した。
- * EMEA 増収。インフラ施設向けでレーザースキャンセンサーの販売が堅調だった。住宅および事業所向けでセンサー付きカメラの販売が順調に拡大した。
- * アジア・オセアニア 減収。タイ、インドで屋外警戒用センサーの販売が堅調だった。

地域別・四半期売上高 (単位:百万円)



EX GROUP CO., LTD.

(同社資料より)

(自動ドア関連)

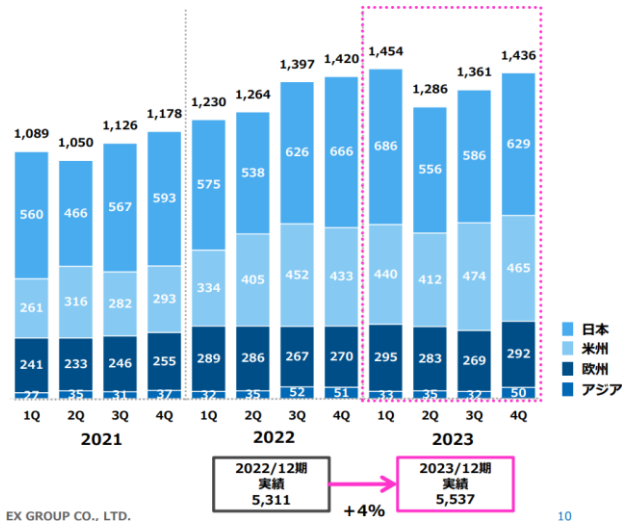
<23/12期業績のポイント>

- * 日本 増収。自動ドア用センサーおよびシャッター用センサーともに販売が堅調。
- * AMERICAs 増収。自動ドア用センサー、シャッター用センサーともに販売が堅調だった。大手自動ドアメーカー向け新製品が貢献した。
- * EMEA 増収。景況感の悪化による顧客の在庫調整の影響で需要が減少している。

BRIDGE REPORT



地域別・四半期売上高 (単位: 百万円)



EX GROUP CO., LTD.

10

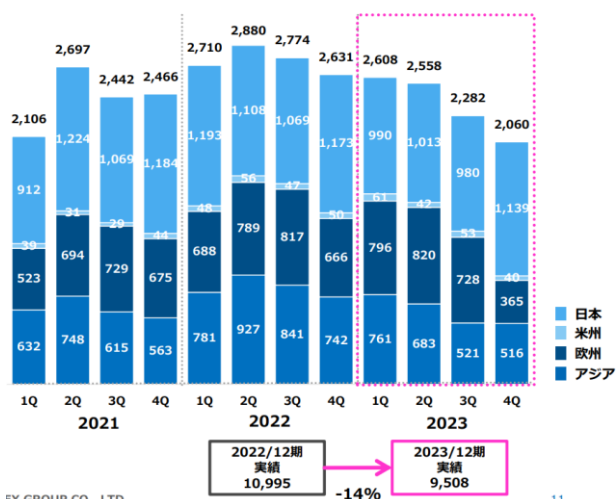
(同社資料より)

◎IA 事業 (FA 関連)

<23/12 期業績のポイント>

- * 日本 減収。顧客の設備投資延期および在庫調整の影響により、半導体関連向けの販売が伸び悩んだ。
- * EMEA 減収。設備投資抑制の影響で主要顧客が在庫調整を行い、汎用・変位センサーの販売が低調だった。
- * アジア・オセアニア 減収。中国で二次電池向けの設備投資抑制が継続し変位センサーの販売が伸び悩んだ。

地域別・四半期売上高 (単位: 百万円)



EX GROUP CO., LTD.

11

(同社資料より)

(MVL 関連)

<23/12 期業績のポイント>

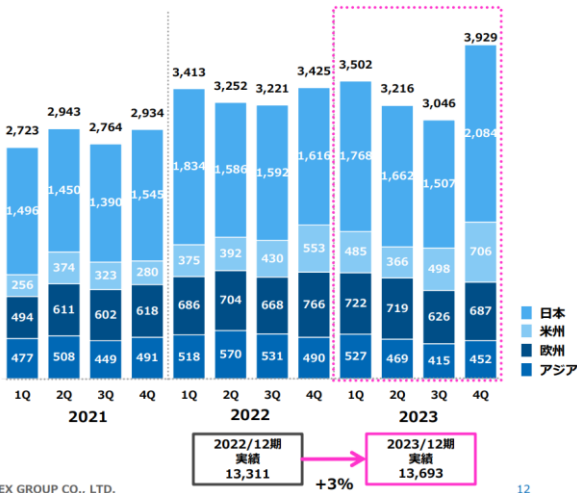
- * 日本 増収。顧客の設備投資需要の回復により半導体・電子部品向け、EV 関連向け販売が堅調に推移した。プライベート展示会を積極的に開催した結果、新規案件の引き合い、受注が増加した。
- * AMERICAs 増収。フランス子会社製品により物流業界向け販売が堅調に推移した。

BRIDGE REPORT



- * EMEA 減収。フランス子会社製品により物流業界向け販売が堅調に推移した。
- * アジア・オセアニア 減収。中国で半導体関連向けの販売が伸び悩んだ。

地域別・四半期売上高 (単位: 百万円)



EX GROUP CO., LTD.

12

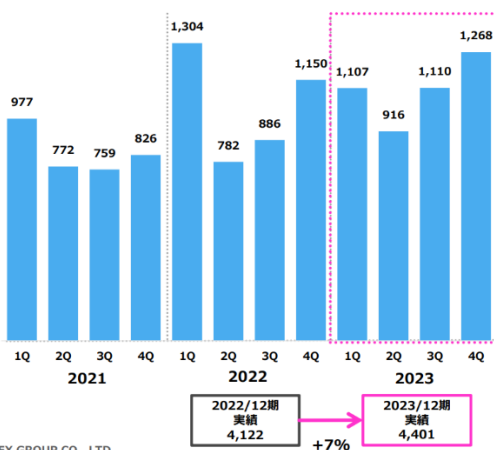
(同社資料より)

(IPC 関連)

<23/12 期業績のポイント>

- * 日本 増収。半導体製造装置向けの販売が堅調だった。

地域別・四半期売上高 (単位: 百万円)



EX GROUP CO., LTD.

(同社資料より)

(MECT 関連)

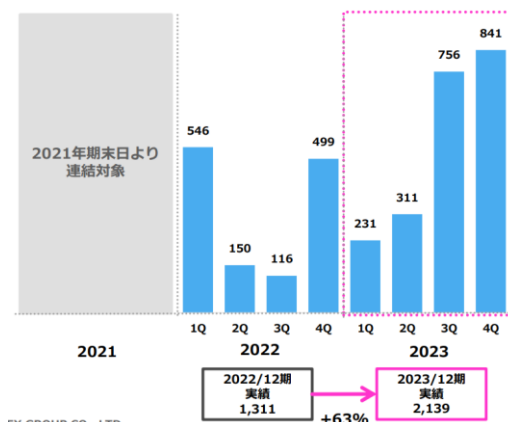
<23/12 期業績のポイント>

- * 日本 増収。計画通り、二次電池製造装置の大型案件納品に向けて生産体制を整備し、納入が順調に進んだ。

BRIDGE REPORT



地域別・四半期売上高 (単位:百万円)



EX GROUP CO., LTD.

(同社資料より)

【2-4 財政状態とキャッシュ・フロー】

◎主要 BS

| | 22/12 末 | 23/12 末 | 増減 | | 22/12 末 | 23/12 末 | 増減 |
|-------------|---------|---------|--------|-----------------|---------|---------|--------|
| 流動資産 | 47,932 | 52,635 | +4,703 | 流動負債 | 18,752 | 15,710 | -3,042 |
| 現預金 | 17,287 | 17,119 | -168 | 仕入債務 | 3,165 | 2,792 | -373 |
| 売上債権 | 12,221 | 12,112 | -109 | 短期借入金 | 9,634 | 6,713 | -2,921 |
| たな卸資産 | 16,247 | 20,854 | +4,607 | 固定負債 | 4,814 | 7,145 | +2,331 |
| 固定資産 | 15,370 | 14,491 | -879 | 長期借入金 | 1,247 | 3,931 | +2,684 |
| 有形固定資産 | 7,621 | 7,807 | +186 | 退職給付に係る負債 | 1,436 | 1,528 | +92 |
| 無形固定資産 | 2,815 | 2,377 | -438 | 負債 | 23,567 | 22,855 | -712 |
| 投資その他の資産 | 4,932 | 4,306 | -626 | 純資産 | 39,735 | 44,271 | +4,536 |
| 資産合計 | 63,302 | 67,127 | +3,825 | 負債・純資産合計 | 63,302 | 67,127 | +3,825 |

* 単位:百万円。

たな卸資産増などで資産合計は前期末比 38 億円増加の 671 億円。借入金の減少などで負債合計は同 7 億円減少の 228 億円。利益剰余金及び為替換算調整勘定の増加などで純資産は同 45 億円増加の 442 億円。

自己資本比率は前期末比 3.1 ポイント上昇し 65.3%となった。

◎キャッシュ・フロー

| | 22/12 期 | 23/12 期 | 増減 |
|----------------|---------|---------|------|
| 営業 CF | 1,669 | 2,113 | +444 |
| 投資 CF | -310 | -782 | -472 |
| フリー CF | 1,359 | 1,331 | -28 |
| 財務 CF | -1,627 | -2,259 | -632 |
| 現金同等物残高 | 17,287 | 17,119 | -168 |

* 単位:百万円

売上債権が前期の増加から減少に転じたことなどにより、営業 CF のプラス幅は拡大。前期にあった保険積立金の解約による収入がなくなり、投資 CF のマイナス幅は拡大。短期借入金の純減額が拡大し、財務 CF のマイナス幅は拡大。キャッシュポジションは、ほぼ前年末水準。

【2-5トピックス】

◎新経営体制を発表

2024年2月14日、新経営体制を発表した。

オプテックスグループ株式会社取締役でオプテックス株式会社代表取締役社長の上村透(かみむら とおる)氏が、オプテックスグループ株式会社代表取締役副社長に就任し(オプテックス株式会社 代表取締役社長は兼務)、代表取締役社長 中島達也氏との2名代表体制となる。就任予定日は24年3月27日。

また、創業者であるオプテックスグループ株式会社取締役相談役の小林徹氏、創業期からのメンバーであるオプテックスグループ株式会社取締役会長の小國勇氏は、2024年3月27日開催予定の第45回定時株主総会終結時をもって任期満了となり、退任する予定である。

2024年5月に創業45周年を迎える同社グループは創業メンバーからのバトンタッチを行い、IA事業およびSS事業でそれぞれ長年の経験と豊富な知見を有する中島社長、上村副社長をリーダーに、両事業の更なる拡大を追求し、グループの持続的な発展と企業価値の向上を目指す考えだ。

3. 2024年12月期業績予想

【3-1 業績予想】

| | 23/12期 | 構成比 | 24/12期(予) | 構成比 | 前期比 |
|-------|--------|--------|-----------|--------|--------|
| 売上高 | 56,372 | 100.0% | 61,000 | 100.0% | +8.2% |
| 営業利益 | 5,899 | 10.5% | 6,600 | 10.8% | +11.9% |
| 経常利益 | 6,258 | 11.1% | 6,600 | 10.8% | +5.5% |
| 当期純利益 | 4,608 | 8.2% | 5,000 | 8.2% | +8.5% |

* 単位:百万円。

増収・増益、売上高・営業利益は過去最高更新を目指す

売上高は前期比8.2%増の610億円、営業利益は同11.9%増の66億円の予想。

全セグメント・全事業で増収を見込む。SS事業、IA事業共に本格的な市況の回復局面に備えた成長戦略を着実に実行する。

配当は前期と同じく40.00円/株を予定。予想配当性向は28.4%。

◎地域別動向

| | 23/12期 | 構成比 | 24/12期(予) | 構成比 | 前期比 |
|-------|--------|--------|-----------|--------|--------|
| 連結売上高 | 56,372 | 100.0% | 61,000 | 100.0% | +8.2% |
| 国内 | 25,926 | 46.0% | 29,142 | 47.8% | +12.4% |
| 海外 | 30,446 | 54.0% | 31,858 | 52.2% | +4.6% |
| 米州 | 7,968 | 14.1% | 7,768 | 12.7% | -2.5% |
| 欧州 | 15,908 | 28.2% | 16,850 | 27.6% | +5.9% |
| アジア | 6,570 | 11.7% | 7,240 | 11.9% | +10.2% |

* 単位:百万円。全社増収率+8.2%以上の枠に色付け。

【3-2 セグメント別動向】

①セグメント別売上動向

| | 23/12期 | 構成比 | 24/12期(予) | 構成比 | 前期比 |
|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|--------------|
| SS事業 | 25,197 | 44.7% | 25,918 | 42.5% | +2.9% |
| IA事業 | 29,741 | 52.8% | 33,227 | 54.5% | +11.7% |
| EMS事業 | 846 | 1.5% | 1,221 | 2.0% | +44.3% |
| その他 | 586 | 1.0% | 634 | 1.0% | +8.2% |
| 連結売上高 | 56,372 | 100.0% | 61,000 | 100.0% | +8.2% |

*単位:百万円。全社増収率+8.2%以上の枠に色付け。

事業ごとの環境認識は以下の通り。

◎SS事業

*防犯関連

インフレ・金利高の収束に伴う、欧米の投資抑制、在庫調整の一巡を期待している。防犯システムの省人化、IoT化の進行を背景とした需要増加の取り込みを強化する。

*自動ドア関連

防犯関連同様、インフレ・金利高の収束に伴う、欧州の投資抑制、在庫調整の一巡を期待している。安全対応、環境貢献製品の需要増加を背景に日本、米国で引き続き堅調に推移すると見ている。

◎IA事業

*FA関連

欧州は設備投資抑制、在庫調整の一巡を期待している。中国は調整基調が継続し、緩やかな回復を見込んでいる。自動化・省人化の潜在需要の掘り起こしに傾注する。

*MVL関連

半導体・電子部品の微細化・検査工程の複雑化の進行を背景に、国内外でソリューション販売の拡大を見込んでいる。

*IPC関連

半導体製造装置市場は落ち込みからの回復が見込まれており、産業用PCの販売も引き続き堅調と見込む。

*MECT関連

EV普及を背景に、二次電池製造装置の需要が増加し、堅調な推移が継続する。

②セグメント・地域別売上動向

| | 23/12期 | 構成比 | 24/12期(予) | 構成比 | 前期比 |
|----------------|--------|--------|-----------|--------|--------|
| SS:防犯 | 16,455 | 100.0% | 16,770 | 100.0% | +1.9% |
| 日本 | 2,557 | 15.5% | 2,514 | 15.0% | -1.7% |
| AMERICAs | 3,341 | 20.3% | 3,388 | 20.2% | +1.4% |
| EMEA | 9,215 | 56.0% | 9,428 | 56.2% | +2.3% |
| アジア・オセアニア | 1,342 | 8.2% | 1,440 | 8.6% | +7.3% |
| SS:自動ドア | 6,578 | 100.0% | 6,776 | 100.0% | +3.0% |
| 日本 | 3,456 | 52.5% | 3,462 | 51.1% | +0.2% |
| AMERICAs | 1,794 | 27.3% | 1,883 | 27.8% | +5.0% |
| EMEA | 1,139 | 17.3% | 1,210 | 17.9% | +6.2% |
| アジア・オセアニア | 189 | 2.9% | 221 | 3.3% | +16.9% |
| | | | | | |
| IA:FA | 9,508 | 100.0% | 9,890 | 100.0% | +4.0% |
| 日本 | 4,122 | 49.2% | 4,415 | 49.7% | +7.1% |

BRIDGE REPORT



| | | | | | |
|-----------|--------|--------|--------|--------|---------|
| AMERICAs | 196 | 25.9% | 253 | 25.2% | +29.1% |
| EMEA | 2,709 | 21.9% | 2,425 | 21.8% | -10.5% |
| アジア・オセアニア | 2,481 | 2.9% | 2,797 | 3.2% | +12.7% |
| IA:MVL | 13,693 | 100.0% | 14,539 | 100.0% | +6.2% |
| 日本 | 7,021 | 51.3% | 7,373 | 50.7% | +5.0% |
| AMERICAs | 2,055 | 15.0% | 1,610 | 11.1% | -21.7% |
| EMEA | 2,754 | 20.1% | 3,651 | 25.1% | +32.6% |
| アジア・オセアニア | 1,863 | 13.6% | 1,905 | 13.1% | +2.3% |
| IA:IPC | 4,401 | 100.0% | 4,471 | 100.0% | +1.6% |
| 日本 | 4,386 | 99.7% | 4,448 | 99.5% | +1.4% |
| AMERICAs | 15 | 0.3% | 23 | 0.5% | +53.3% |
| IA:MECT | 2,139 | 100.0% | 4,327 | 100.0% | +102.3% |
| 日本 | 2,116 | 98.9% | 4,327 | 100.0% | +104.5% |
| アジア・オセアニア | 23 | 1.1% | 0 | 0.0% | -100.0% |
| | | | | | |
| EMS | 846 | 100.0% | 1,221 | 100.0% | +44.3% |
| 日本 | 364 | 43.0% | 568 | 46.5% | +56.0% |
| AMERICAs | 1 | 0.1% | 0 | 0.0% | -100.0% |
| アジア・オセアニア | 481 | 56.9% | 653 | 53.5% | +35.8% |

*単位:百万円。全社増収率+8.2%以上の枠に色付け。SS事業の車両検出分野をSS事業(その他)へ、SS事業(その他)の客数情報システム分野をSS事業(自動ドア関連)へ再編したことにより、2023年度実績値を組替えているため、「2023年12月期決算概要のセグメント・地域別動向」とは数値が一致しない。

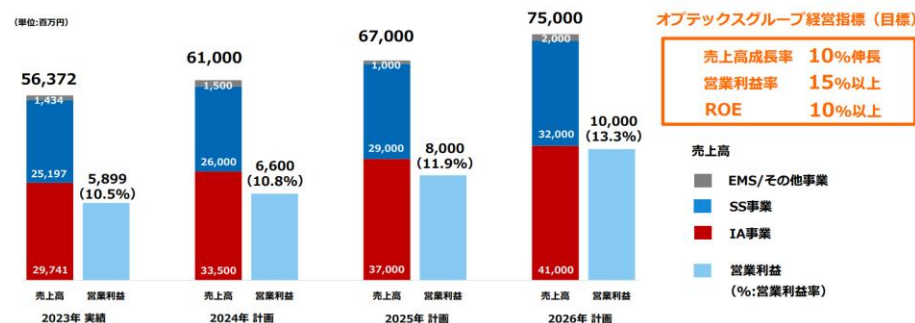
4. 3カ年(2024-26年)の経営計画

【4-1 概要・目標】

2023年12月期は、中国景気の低迷を受けたIA事業の一時的な減速により、売上高・営業利益共に修正計画を下回り着地した。

2024年12月期は、高収益製品の販売を再強化し、営業利益の拡大を目指す。

経営目標として「売上高成長率 10%伸長、売上高営業利益率 15%以上、ROE 10%以上」を掲げ、2026年12月期は「売上高 750億円、営業利益 100億円、売上高営業利益率 13.3%」を目指し、ソリューション提案ビジネスへの移行を加速する。



(同社資料より)

【4-2 主力事業の取組】

(1)SS事業

①防犯関連

強みを持つ画像確認ソリューションの更なる強化や、事業所・施設向けに積極投資を行う。引き続きダイレクトマーケティングに注力し、既存市場の深耕と新市場の開拓に取り組む。

②自動ドア関連

新製品拡充と積極投資により欧米市場でのシェア拡大を図る。

遠隔モニタリングサービスや、エントランスの自動ドアを有効活用した新たな顧客体験の創出サービス「オムニシティ」による市場開拓を更に進める。

(2)IA 事業

①FA 関連

SS 事業同様、現場ニーズをキャッチし、製品企画に反映させるため、直接コンサルティング・マーケティングを展開し、顧客数の拡大を図る。

製品単体売りからソリューションの販売への転換として、センサーと上位の制御システムとの間で各種データ交換を双方向に行える通信技術である「IO-Link マスタ」を中心としたソリューション提供に注力する。

③MVL 関連

MV 照明に加え、電源・カメラ・レンズなどを協業メーカーから調達し、テストングルームで顧客のニーズにきめ細かく対応してシステムとして提供してきたが、近年は AI やロボットにもフィールドを広げ、同じく外部のメーカーやベンダーと協業し AI ラボ、ロボティクスルームを設置して「検査プロセスにおけるトータルソリューションベンダーへの進化」を目指す。

世界に「見える!」×「出来る!」を実現するソリューションを提供する。

③IPC 関連

堅調な半導体製造装置向け産業用 PC の安定供給体制を確立させる。

監視システム、無線見える化システム等、新事業の開拓を目指す。

④MECT 関連

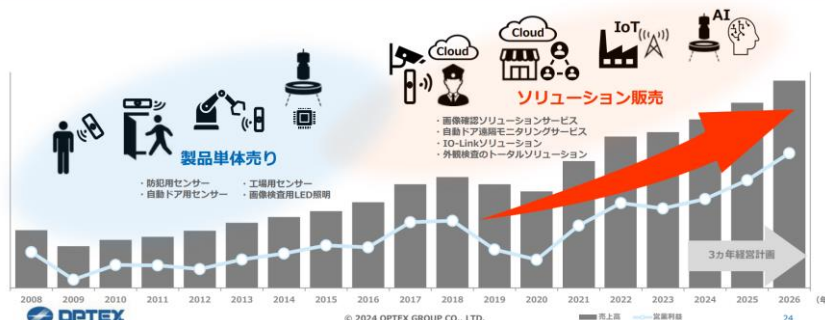
順調に拡大している二次電池製造装置の安定供給体制を確立させる。

外観検査ソリューション等、新事業の開拓を図る。

【4-3 成長イメージ】

「ベンチャースピリット溢れる企業集団を目指す!」とのグループ企業理念の下、成長戦略の中核として「ビジネスモデルの変革」を位置付け、各事業において従来の製品単体売りからソリューション販売へのシフトを進めている。

市場、顧客ニーズの変化に対応したソリューション販売へのシフトを加速



(同社資料より)

5. 今後の注目点

SS 事業は防犯関連、自動ドア関連共に増収でほぼ予想通りの着地となった。

一方、IA 事業では、四半期ベースで2Q、3Qと前年同期比、前期比共に減収が続いていた MVL 関連は、第4四半期に顧客の設備投資需要の回復により半導体・電子部品向け、EV 関連向け販売が伸長し、予想には若干届かなかったものの、増収を確保した。

ただ、FA 関連は四半期ベースで22年第2四半期をピークに、6期連続の減収となり、全地域で予想を下回った。今24年12月期は日本、アジア・オセアニアの回復で増収を予想しており、減収予想の欧州含め、どこまで回復するのかが注目される。

3か年経営計画では、成長戦略の中核として「ビジネスモデルの変革」を位置付け、各事業において従来の製品単体売りからソリューション販売へのシフトを進めている。エントランスの自動ドアを有効活用した新たな顧客体験の創出サービス「オムニシティ」の設置箇所数は2023年6月30日時点の32,943箇所から2024年1月31日には50,329箇所と着実に伸長している。他事業の進捗にも期待したい。

<参考:コーポレート・ガバナンスについて>

◎組織形態及び取締役、監査役の構成>

| | |
|------|------------|
| 組織形態 | 監査等委員会設置会社 |
| 取締役 | 9名、うち社外4名 |

◎コーポレート・ガバナンス報告書

更新日:2023年3月24日

<基本的な考え方>

当社グループは、株主、投資家をはじめ、顧客、社会からの信頼を獲得しつつ、継続的に企業価値を向上させることが最大の使命であると認識しております。その実践のために、コーポレート・ガバナンスの充実を重要な経営課題の一つと位置づけ、経営の透明性向上と、公正かつ迅速な意思決定を伴う経営システムの維持及び経営監視機能の強化を目指しております。

<コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく開示(抜粋)>

【原則1-4. 政策保有株式】

当社は、当社グループの事業戦略上において、取引関係の強化と企業価値向上に資すると判断した場合に限り、取締役会での審議・決議を経て取得し、保有いたします。また、保有する株式につきましては、毎年取締役会においてその意義について検証を行い、目的とする合理的価値が乏しいと判断した場合には、市場動向等を勘案して売却し、縮減に努めております。

現在当社が保有する政策保有上場株式：1銘柄 52百万円（2022年12月31日 貸借対照表計上額）

なお、保有する株式の議決権行使については、当該企業の持続的な成長と中長期的な企業価値向上に寄与するか、株主価値が大きく毀損されないかを判断基準として個別に精査し、総合的に判断して賛否を決定します。

【補充原則2-4-1. 中核人材の登用等における多様性確保】

当社グループは創業来、「従業員にとっては自己実現ができる会社でありたい 会社はその舞台である」との考えから、男女の別、国籍、新卒・中途採用の別などを区別することなく、従業員自らが各自のステージを変化に富んだ感動的なものにできるよう、その環境作りに注力してまいりました。

当社国内グループ会社(当社含む12社)の従業員の状況は以下のとおりであります。

- ・男女比率：男性:女性=78%:22%
- ・中途採用者比率：61%
- ・外国籍従業員比率：1%
- ・管理職の男女比率：男性:女性=97%:3%
- ・管理職の内、中途採用者比率：69%

上記のとおり、当社グループの事業領域と事業内容の特性により、潜在的に女性、外国籍社員が少なく、これに伴って管理職における同比率も現状では高くはありません。

一方で、中途採用者の管理職への登用は60%を超えており、様々な経験、スキルを持った多様性ある人材が経営の中核を占めていると認識しております。

また、当社グループは、世界各地に連結子会社を有しており、これらを含めたグループ全体でみると、その多様性は十分に確保していると考えっております。

当社は引き続き、各事業会社が持つそれぞれの事業領域での特性を勘案しつつ、現在以上に従業員の多様性を確保できるよ

う、それぞれの能力を存分に発揮するための環境整備を積極的に推進・検討してまいります。

【補充原則3-1-3. サステナビリティについての取り組み】

当社グループの取り組みについては、当社 web サイト

環境負荷の低減 → <https://www.optexgroup.co.jp/esg/environment-impact.html>

ESG レポート → <https://www.optexgroup.co.jp/shareholder/library/index.html#esgreport> において掲載しております。

当社は、本年1月、TCFDへの賛同を表明しており、当社グループのCO2削減目標を「2030年までに30%削減(2019年比: Scope1, 2)」と設定いたしました。今後とも、当社グループのサステナビリティに対する取り組みの情報開示について、質と量の充実に注力してまいります。

【原則5-1. 株主との建設的な対話に関する方針】

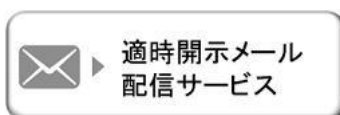
当社は、広報・IR部門を設置しており、株主の皆様との積極的かつ建設的な対話をなし得るよう、当社の経営方針や経営状況について判りやすい説明をするよう努めております。また、代表取締役社長、担当役員、IR担当者は、機関投資家向け説明会、個人投資家向け説明会を計画的に実施しており、機関投資家からの面談には随時対応しております。

定時株主総会においては、多様な株主様のご出席を賜われるよう会場を設定して、その終了後には、今後の当社方針をご理解いただけるように「株主説明会」を実施しております。

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したのですが、その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) 2021 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

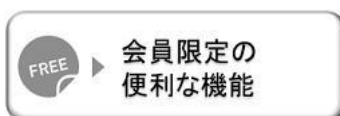
ブリッジレポート(オプテックスグループ:6914)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。



適時開示メール
配信サービス

同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

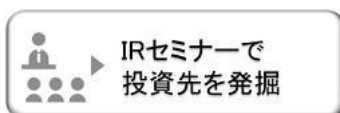
[>> ご登録はこちらから](#)



会員限定の
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



IRセミナーで
投資先を発掘

投資家向けIRセミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)