

ひかる素材で、未来をひらく

OHARA

長期ビジョン2035

2021年10月期～2023年10月期
中期経営計画の修正

2021年12月15日

株式会社オハラ

代表取締役社長 齋藤弘和

1. 長期ビジョン2035

長期ビジョン策定の背景

- 1935年に東京・蒲田で創立したオハラは、2035年で創立100年
- 未来の社会でも必要とされる企業となるための指針として、「長期ビジョン2035」を策定

長期ビジョン2035の概要

- 「価値創造モデル」及び「サステナビリティ基本方針」を策定
- 「長期ビジョン2035」とは、「価値創造モデルの実践により、コーポレート・メッセージを実現する」こと
- 先行き不透明で予測困難な時代、変化の後追いではなく、自ら主体的に変化する企業へ
- 中長期の視点で社会課題解決、企業価値向上に取り組み、サステナビリティを実現

コーポレート・メッセージ

ブランドスローガン

ひかる素材で、未来をひらく

ひかる素材で、未来をひらく



オハラが願う
未来・社会の姿

安心して快適な生活。
創造と希望にあふれた社会。
健やかな地球。

オハラの
使命

いつの時代も新たな素材の可能性を追求し、
多様なパートナーとともにかたちにするので、
「生活・文化の向上」「フロンティア開拓」「地球環境の改善」に貢献する。

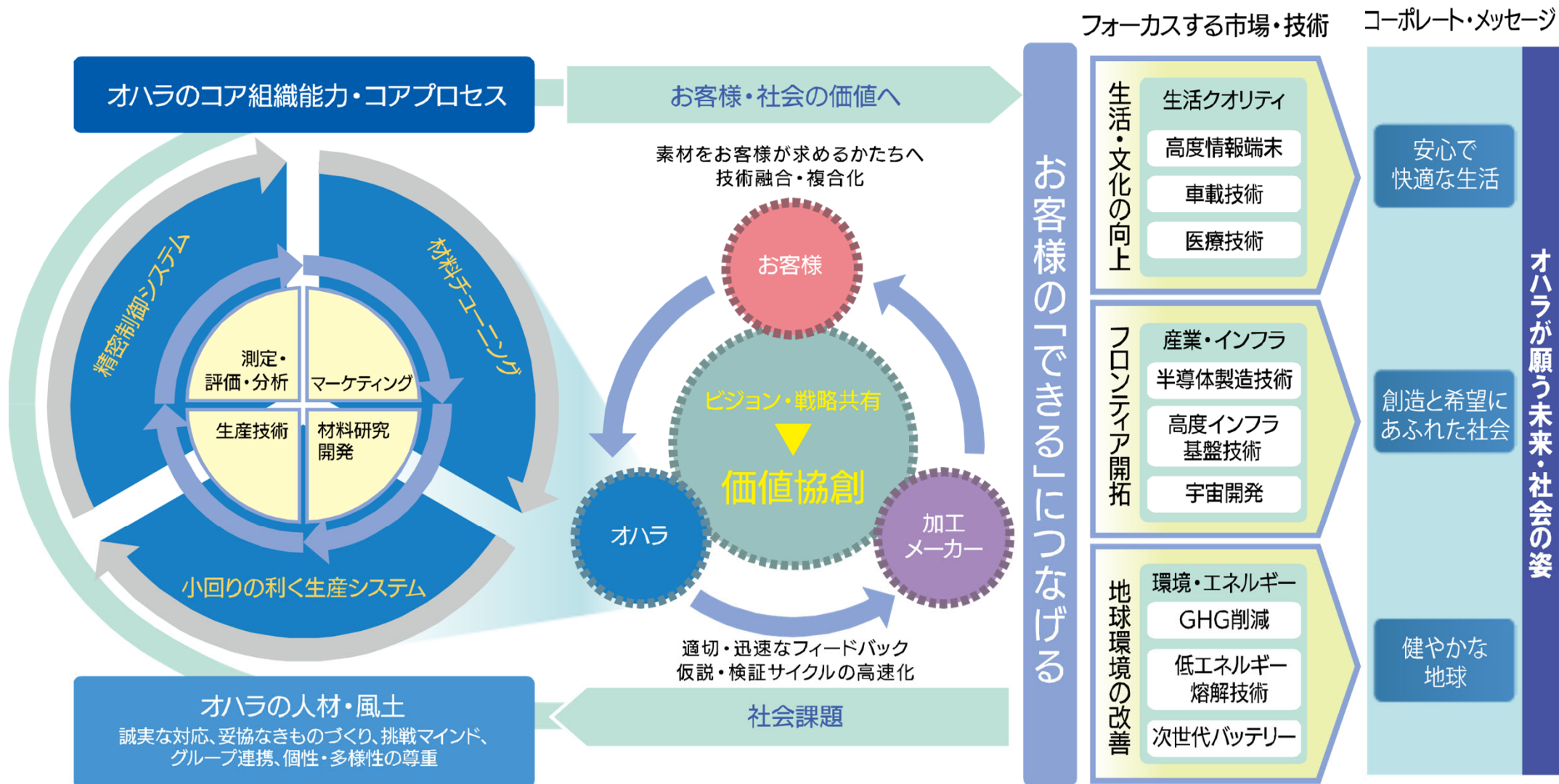
オハラの提供価値

ひかる素材で、お客様の「できる」につなげる。

価値観・姿勢

真摯に向き合う
妥協なきものづくり
挑戦のグッドサイクルを回す
All OHARAでいく
互いに認め合い、成長しよう

ブランドスローガン「ひかる素材で、未来をひらく」

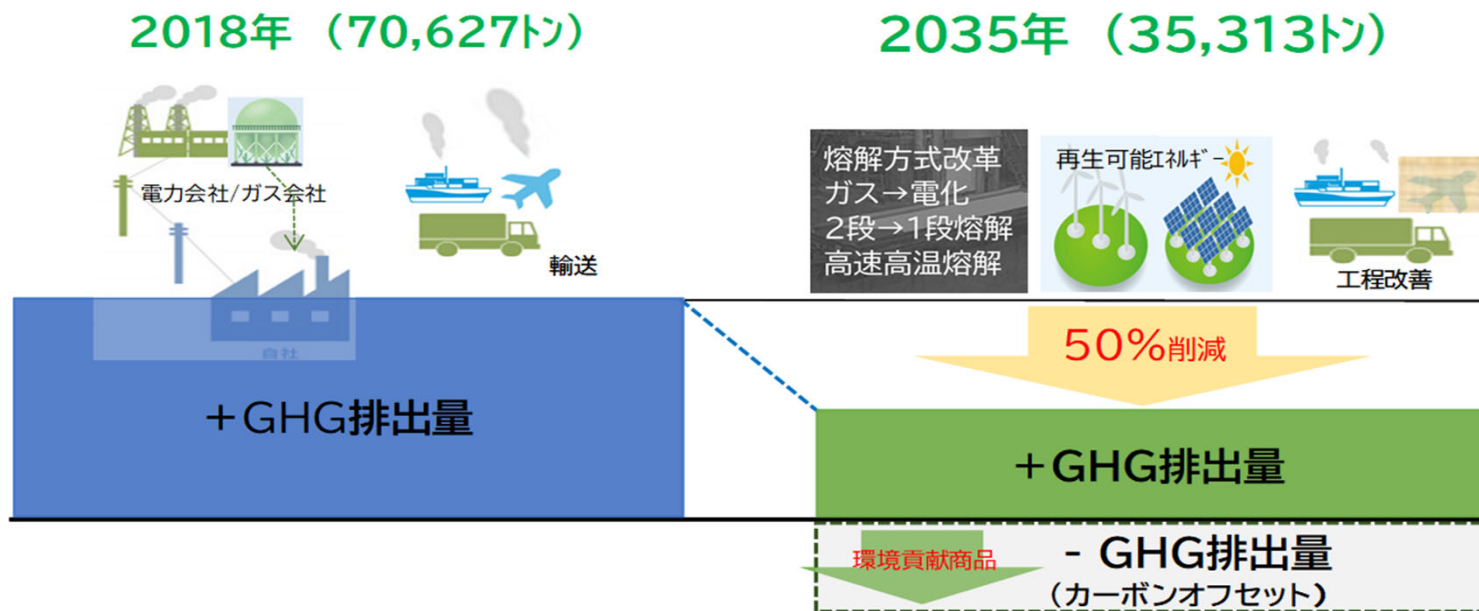




サステナビリティ基本方針

オハラグループは、経営理念・コーポレートメッセージのもと、より良い社会の実現に貢献する「ひかる素材」を創り、ステークホルダーとの信頼関係から生まれる協働・協創により「未来をひらく」ことで、社会の持続的な発展に貢献します。

GHG削減目標



オプティクス技術への貢献

成長が見込まれるオプティクス技術領域で、技術革新への貢献を通じて強固な収益基盤を構築

価値協創による新ビジネス創出

お客様や加工先様との価値協創により、新ビジネス創出の取り組みを加速
事業構成の複合化で、業績の下方側への耐性を高め、持続的な成長を実現

価値創造力・効率性・収益力向上

人材の多様化、挑戦文化の醸成に取り組み、価値創造力を向上
成長を支える財務マネジメントを強化し、資本効率・収益性を高め、ROE8%を目指す

2. 中期経営計画の修正

(2021年10月期～2023年10月期)

中期経営計画 修正の背景

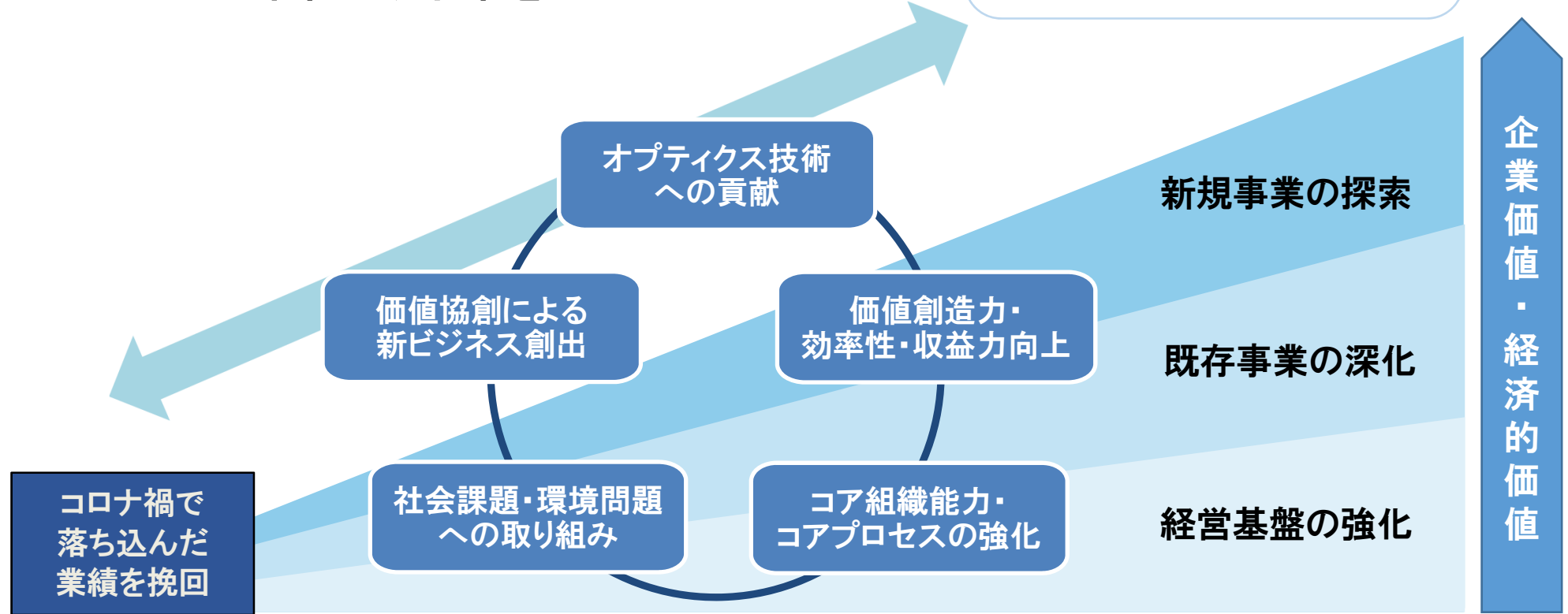
- 2021年10月期にスタートした中期経営計画は、コロナ禍により落ち込んだ業績回復を最優先事項とし、事業構造の立て直しと財務体質の改善を推進
- 1年目の業績は、概ねコロナ前(2019年10月期)の水準まで回復
- 長期ビジョン2035策定も踏まえて、中期経営計画の内容を一部更新

中期経営計画 修正の概要

- 長期ビジョン2035の実現に向けて、次の5つの改革ポイントを軸に、当社グループの戦略を再構築
「オプティクス技術への貢献」「価値協創による新ビジネス創出」「価値創造力・効率性・収益力向上」
「コア組織能力・コアプロセスの強化」「社会課題・環境問題への取り組み」
- 2035年までの15年間を、3年毎の中期経営計画×5つのフェーズで推進
- 進行中のフェーズ1は、価値協創の強化、及び環境課題に取り組み、フェーズ2の成長に向けて収益基盤を整える
- 2023年10月期の財務指標について、売上高の目標を250億円から265億円へ修正

ブランドスローガン
ひかる素材で、未来をひらく

オハラが願う未来・社会の姿
安心して快適な生活。
創造と希望にあふれた社会。
健やかな地球。



コロナ禍で
落ち込んだ
業績を挽回



中期経営計画 Phase1方針

『市場変化のスピードに負けない機敏性』 『新陳代謝の加速』

改革ポイント

主な活動内容

オプティクス技術への貢献

- ・モバイル・モビリティ・メディカル分野での拡販
- ・半導体・FPD露光装置、5G投資等の需要獲得
- ・技術進化に貢献する材料開発、製品バリエーション拡充

価値協創による 新ビジネス創出

- ・グローバル市場開拓、サプライチェーン構築
- ・お客様、加工先様と三位一体の戦略推進

価値創造力・効率性 ・収益力向上

- ・人材多様化促進、生産性向上、挑戦文化の醸成
- ・グループ管理会計の強化

コア組織能力・ コアプロセスの強化

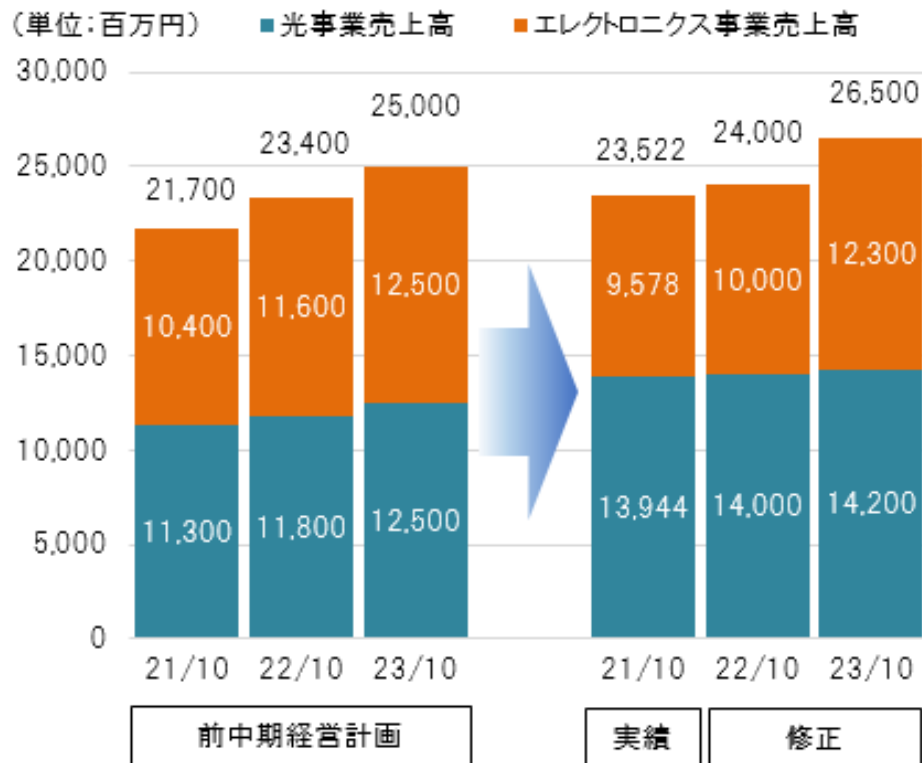
- ・次世代成長戦略に繋がる研究テーマの拡充
- ・新規事業領域の部材ニーズを実現する生産技術確立
- ・新素材の品質・性能を保証する測定・分析・評価技術の拡充

社会課題・環境問題への 取り組み

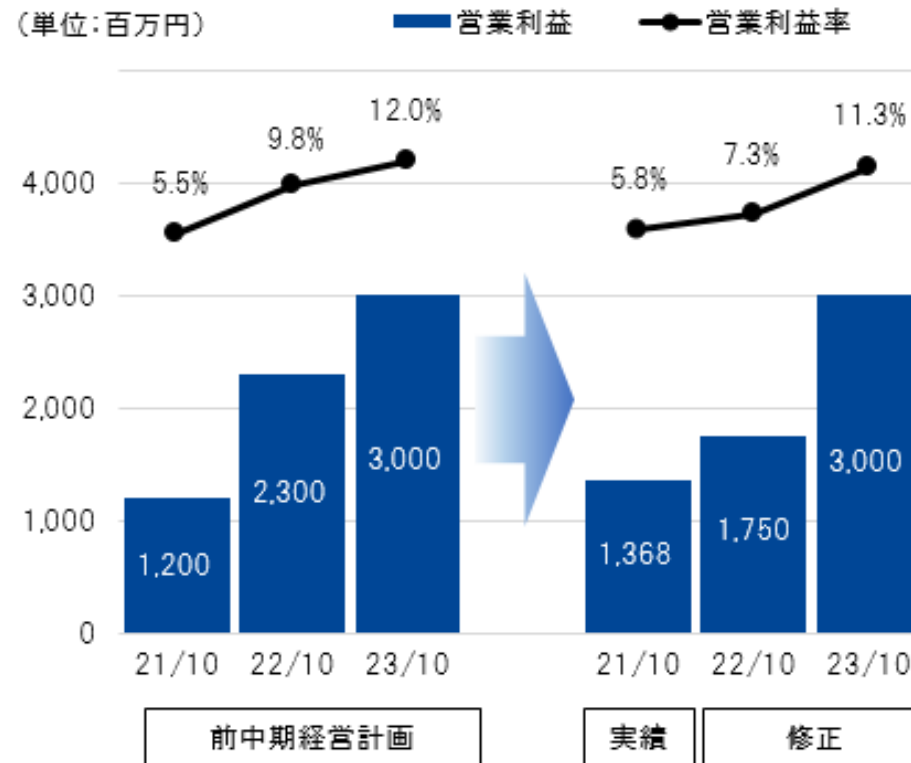
- ・GHGガス排出量削減
- ・環境配慮型製品の開発・事業化

中期経営計画 売上高・営業利益 目標値修正

売上高



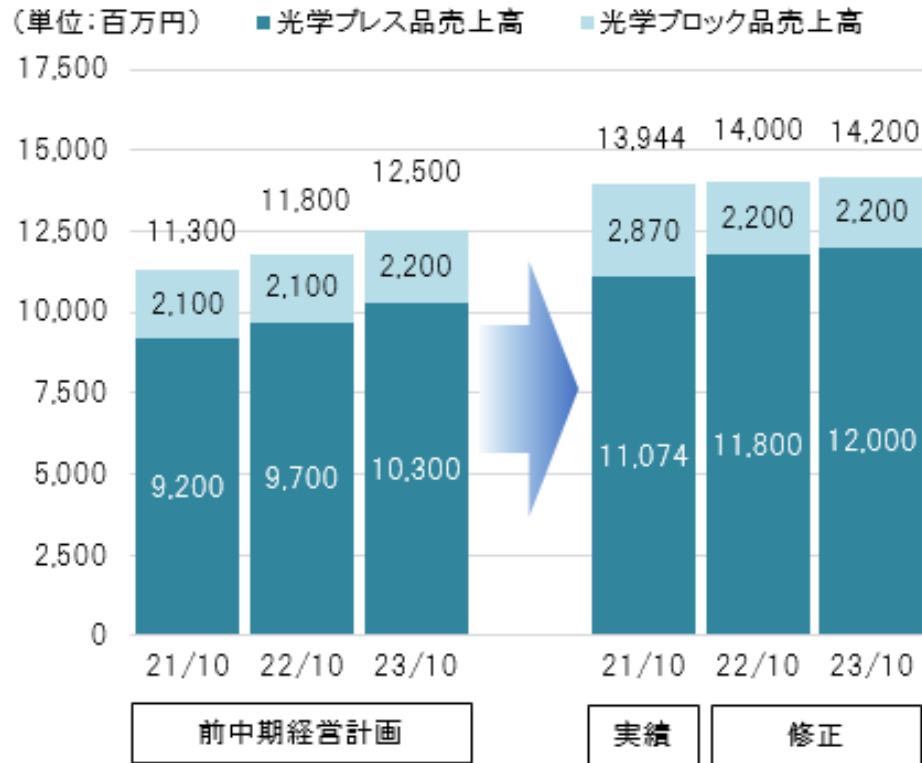
営業利益



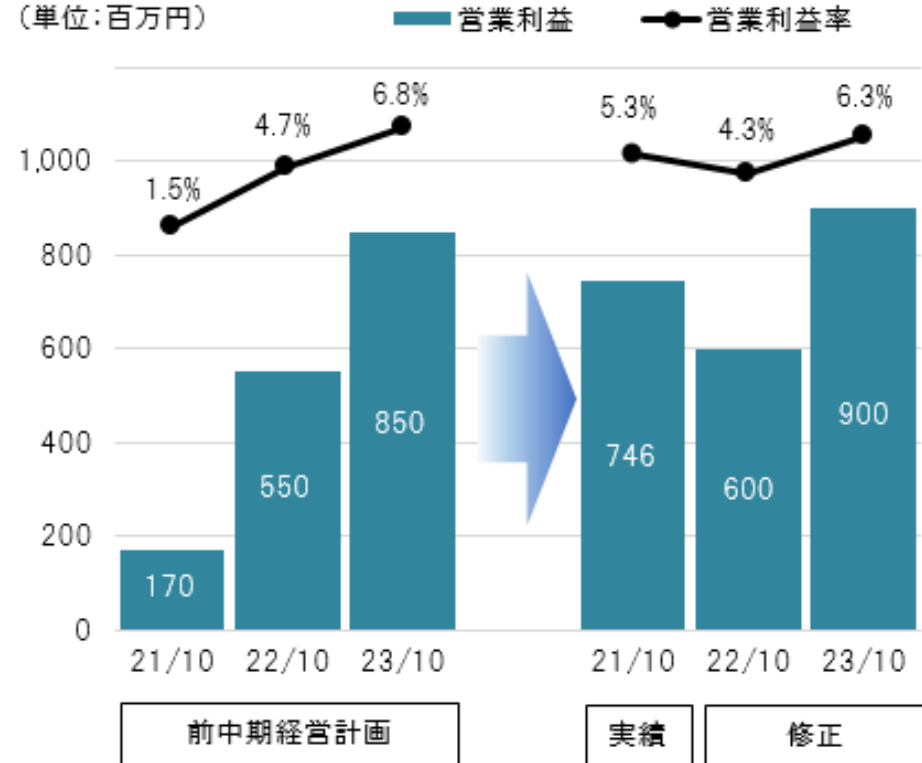
中期経営計画の初年度となる2021年10月期の業績が、概ねコロナ前の2019年10月期の水準まで回復したことで、長期ビジョン2035を策定したことを踏まえて、中期経営計画の目標値を更新した。新規事業の立ち上げが遅れているものの、デジタルカメラ市場及び半導体市場を中心に業績は回復しているため、売上高は当初想定よりも上振れる見通し。営業利益については、製品ミックスが変化していることに加え、世界的な半導体不足による市場の混乱、原料や原油などの資源高といったリスクによって、厳しい状況が続く見通し。

中期経営計画 売上高・営業利益 目標値修正

光事業 売上高



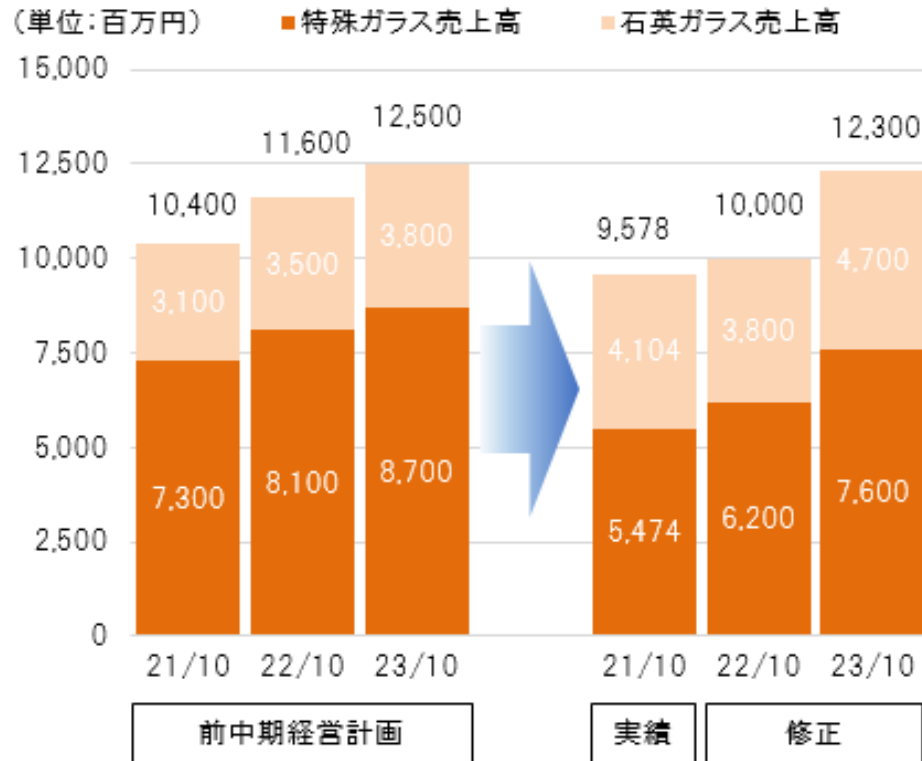
光事業 営業利益



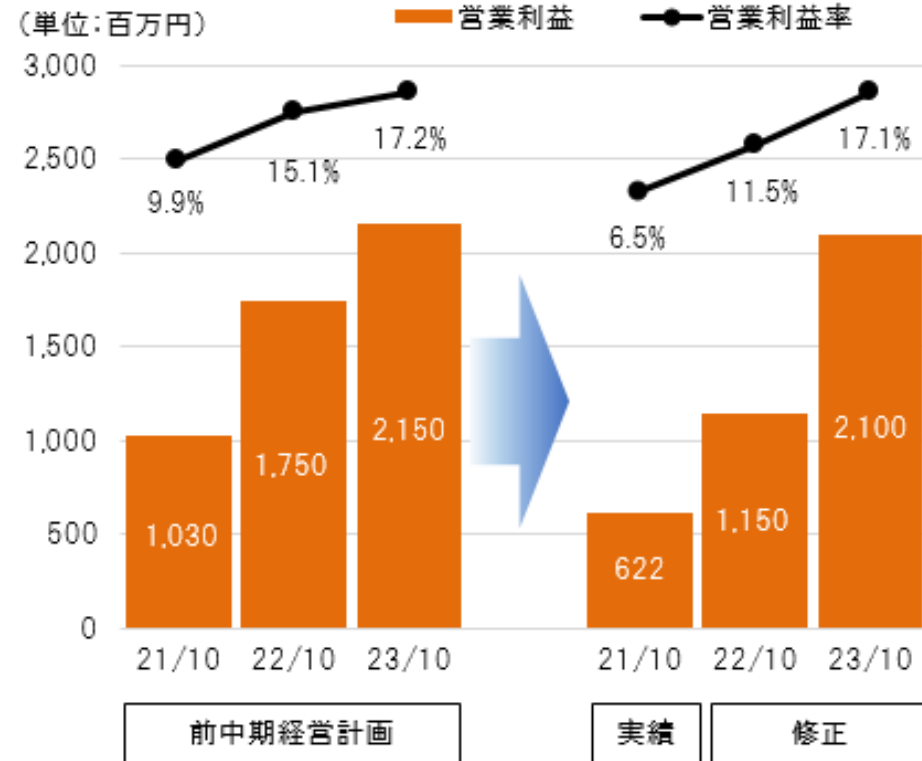
モバイル、モビリティ、メディカルなど、デジタルカメラ以外の用途での拡販を強化すべく、市場ニーズに合わせた材料開発を進め、またガラスモールドレンズなどの付加価値の高いレンズ加工品の販売比率を高めることで、売上規模を確保していく。

中期経営計画 売上高・営業利益 目標値修正

エレクトロニクス事業 売上高



エレクトロニクス事業 営業利益



露光装置や光通信関連については、需要動向を的確に捉え、受注を獲得していく。耐衝撃・高硬度クリアガラスセラミックス「ナノセラム™」は、スマートフォン用途としての採用を目指して活動しているが、素材の特性を生かした用途展開を目指し、スマートフォン用途以外への拡販にも注力していく。リチウムイオン伝導性ガラスセラミックス「LICGC™」は、全固体電池における実用レベルの特性実現を目指すとともに、液系リチウムイオン電池の特性向上につながる添加材としての拡販を進めていく。

| | 前中期経営計画 目標 (2023年10月期) | 修正目標 (2023年10月期) |
|---------------------|---------------------------|---------------------|
| 売上高 | 250億円以上 | 265億円以上 |
| 営業利益 | 30億円以上 | 30億円以上 |
| 自己資本利益率 (ROE) | 6.5%以上 | 6.5%以上 |
| エレクトロニクス事業 売上高比率 | 50%以上 | |

- コロナ禍で落ち込んだ業績は、光事業を中心に回復傾向となっており、売上高目標を上方修正する。
- 製品ミックスの変化やコストアップのリスクがあるものの、営業利益額は当初目標値を据え置く。
- 資本効率の向上に取り組むことで、ROE6.5%を目指す。
- 光事業とエレクトロニクス事業の新規開拓領域が融合しつつあり、中期経営計画の方針で掲げたオプティクス技術への貢献は、両事業が共同で新規ビジネスを立ち上げていく局面が増えることから、エレクトロニクス事業売上高比率を向上する目標は取り下げる。

ひかる素材で、未来をひらく

OHARA

- ◆ 本資料は情報の提供を目的としており、本資料による何らかの行動を勧誘するものではありません。本資料(計画を含む)は、現時点で入手可能な信頼できる情報に基づいて当社が作成したものでありますが、リスクや不確実性を含んでおり、当社はその正確性・完全性に関する責任を負いません。
- ◆ ご利用に際しては、ご自身の判断にてお願いします。本資料に記載されている見通しや目標数値等に全面的に依存して投資判断を下すことによって生じ得るいかなる損失に関しても、当社は責任を負いません。
- ◆ この資料の著作権は株式会社オハラに帰属します。いかなる理由によっても、当社に許可無く資料を複製・配布することを禁じます。