



2002年12月期
(第24期)

事業報告書

2002年1月1日から2002年12月31日まで

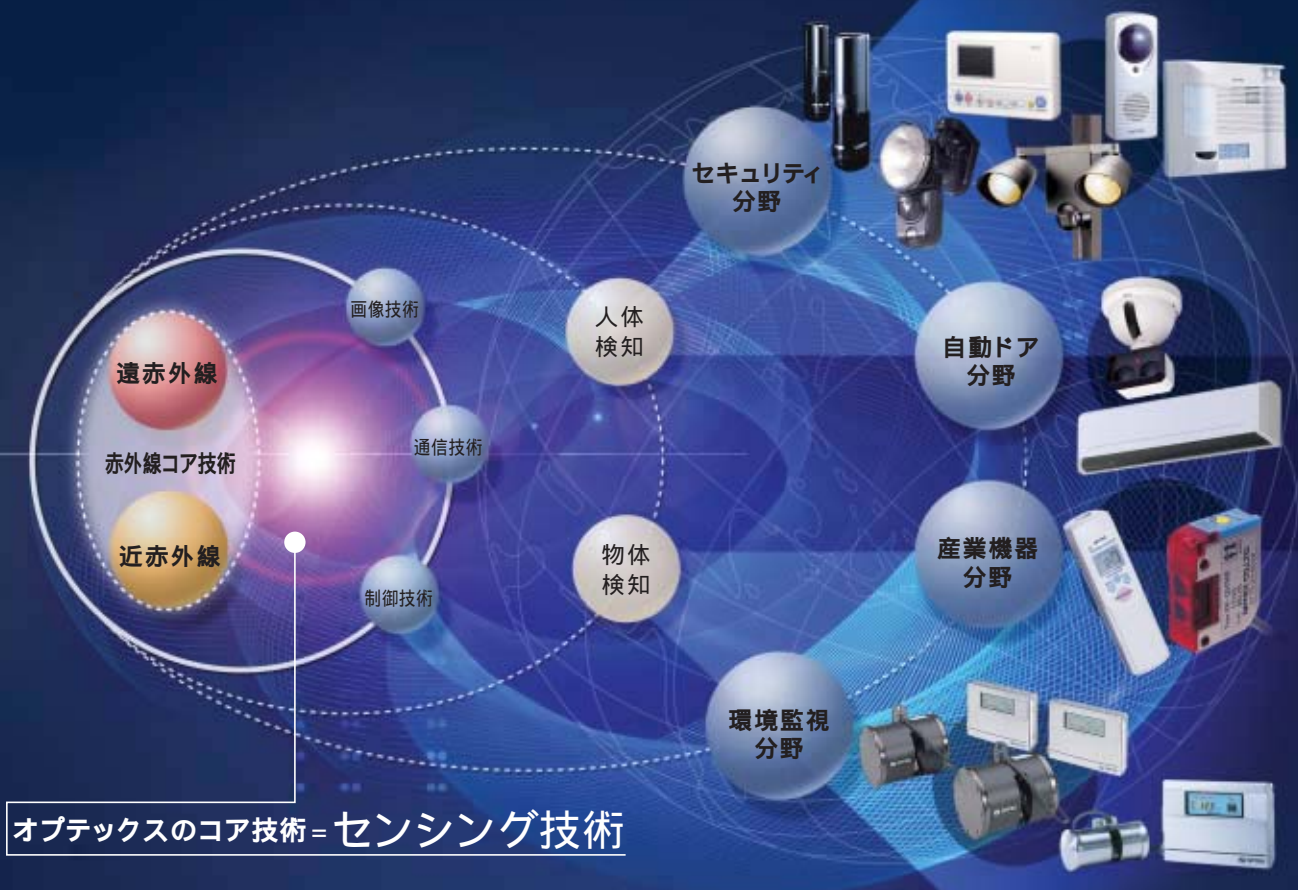
目次

オブテックスをより深くご理解いただくために	2
株主の皆様へ	4
第24期の営業概況	6
特集 ソリューションメーカーとしての新たな挑戦①	8
ソリューションメーカーとしての新たな挑戦②	10
ソリューションメーカーとしての新たな挑戦③	11
決算報告(要約財務諸表)	12
会社概要・役員一覧・主な関連会社	14
株式の状況・株主メモ・株主優待制度	15



オブテックス株式会社

オプテックスをより深くご理解いただくために。



赤外線応用技術を社会のために

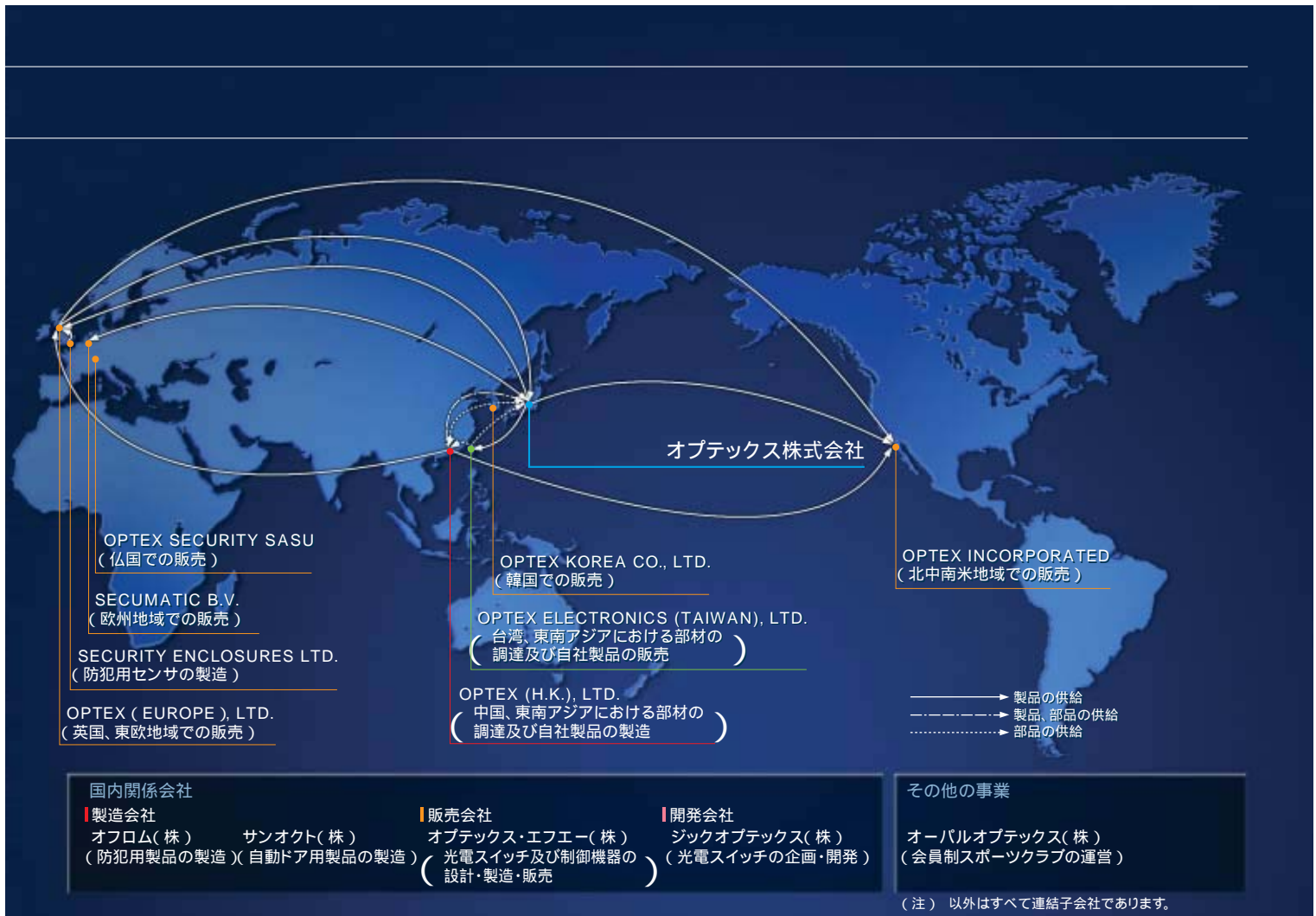
1979年、当時その用途が軍事や医療分野に限られていた「遠赤外線応用技術」を、より広く社会へ役立てていくことを目指して当社は事業をスタートさせました。

以来、人体から放射される微弱な遠赤外線を検知する世界初の「自動ドア用センサ」の開発にはじまり、警備保障会社用「セキュリティセンサ」、省エネルギー性と快適性をコンセプトにした家庭・店舗用「セキュリティセンサ」、危険環境下での計測や衛生的な温度管理を可能にする「非接触温度計」、生産現場での高度な品質管理を実現する「光電センサ」、そして地球環境保全に貢献する「水質監視用

センサ」に至るまで、製品領域を次々に拡大してきました。

現在、当社製品の海外での売上高は全体の63%を占め、セキュリティ用および自動ドア用センサでは世界でもトップクラスのシェアを獲得。50ヶ国50社以上の海外現地法人および販売代理店で構成されるネットワークを通じたグローバルな事業展開を進めています。

私たちの基本姿勢は「安心」「安全」「快適」を産業や社会に提供していくこと。これからも培った技術に磨きをかけ、製品の信頼性向上に努めるとともに、産業・社会のニーズに即した“新しい価値”を実現できる企業を目指していきます。



オブテックスは世界を舞台に事業を推進しています

当社は、50ヶ国50社以上の海外現地法人および販売代理店で構成されるネットワークを通じてグローバルに事業を展開しています。当期において海外での売上高は、全売上高の63%を占め、セキュリティ用および自動ドア用センサの分野では、世界でもトップクラスのシェアを獲得しています。

今後の海外での事業をこれまで以上に拡大すべく、当期中には東欧や中国においてもマーケティング調査活動を開始しました。また2002年12月の取締役会にて、新たにフランス・韓国での現地法人を設立することを決議しました。両国における大手警備保障会社

との直接取引を強化し、市場ニーズを探っていきます。

生産・物流面においては、現在、世界レベルでのサプライ・チェーン・マネジメントを構築しようとしていますが、重要な生産拠点である中国工場においては、生産力を強化するだけでなく、できるだけ早期に設計業務も開始する予定です。

このように、当社では今後ますます海外事業を拡大してまいりますのでご期待ください。

オプテックスグループはさらに躍進します。



代表取締役社長 小林 徹

「第二創業期」を迎えて

株主の皆様におかれましては、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。また、平素より当社に対する格別のご支援、ご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

当社では創業20周年時の1999年を「第二創業期」のスタートと位置付け、以後の4年間にさまざまな改革を実施してきました。そして当期において、ようやくその改革の大きな山場を越えたと

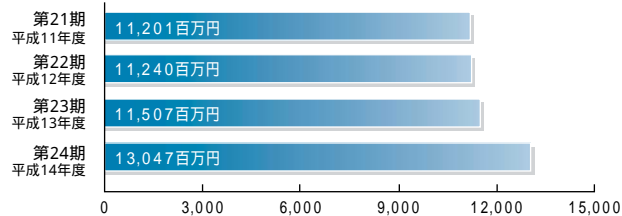
感じています。当期に実施した主な取り組みの具体的内容は以下の通りです。

まず全事業部において、製販一体となった「完結型事業部制」に移行いたしました。うち「光電センサ事業」は分社独立させました。さらに生産管理機能に関する枠組みの再構築も実施し、完了しました。これは、生産機能を受け持つ協力工場各社に、従来の「組み立て」だけを行う加工受託機能に加えて、「部材調達」を含む生産管理全般の機能をもたせ、各社とも生産会社としての競争力を追求していただくことにしたものです。このように各事業部と協力各社の自立を促すことで、意思決定のスピードアップを図り、各事業においてより一層の深堀を図ってまいりました。その結果、それぞれが次なる成長の兆しを見出し、以前よりも積極的かつ意欲的に将来計画が策定できるようになりました。

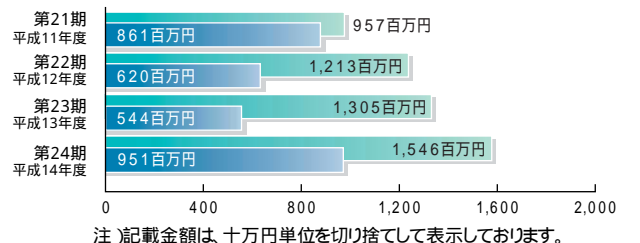
次に「グループ連結経営体制」を構築いたしました。これは「執行役員制度」を採用し、業務執行に関しては執行役員が軸となって遂行する体制を敷いたものです。そして取締役は執行役員の業務執行ぶりを、遵法性・効率性などのあらゆる側面から監視すると共に、一部重要子会社の経営に直接携わりながら、「グループ連結経営」を推進することにいたしました。

今後、現在の事業計画を着実に実行し、「第二創業期」の新たなステージにふさわしい成長を遂げるべく、グループ全社員が意欲的に取り組んでまいります。

[連結] 売上高



[連結] 経常利益と当期純利益



当社を取り巻く環境

世界経済は米国における企業の大型倒産や企業会計不正による投資家信頼感の低下、さらには中東における戦争への緊張が高まるなど、景気の先行きに不透明感が広がりました。国内では依然解消されない不良債権問題に起因する金融不安やデフレの長期化、低調に推移する設備投資と個人消費、高い失業率など景気回復への活路を見出せない状況が続いております。

このような環境下におきまして、当社は高まる個人レベルでの防犯意識とそのニーズの多様化に応えるべく、画像関連を中心とした防犯用製品の更なる市場浸透と新製品開発に注力してまいりました。また、一層のコスト削減と品質向上を狙い、製造に関する機能を各事業部に配置、一部を製造委託会社に委ねるなど「攻め」の構造改革を推進してまいりました。また、当期より産業機器用製品のうち、光電センサ部門を継承させた新会社「オプテックス・エフエー株式会社」が営業を開始し、グループ会社として新たな一歩を踏み出しました。

「ソリューション・メーカー」としての新たな挑戦

当社の事業理念の根本には、「世界各国の人々が安心して快適な日々を過ごせるようお手伝いをする」という願いが込められています。当社ではこの理念に基づきながら、単に「モノを作って売る」だけでなく、「ソリューション(問題解決)をご提供する」ことを通じて実現したいと考えております。そのためには、さまざまな

2003年度 全社基本方針

1. 連結売上高20%成長を継続的に実現する
2. 競争力のある生産性を獲得・維持する
3. 「人財」を育成し活性化を図る

生活様式や価値観に応じて選択いただける、製品やサービスの多様性が不可欠であるといえます。『売り手よし、買い手よし、世間よし』の『三方よし』の思想は、この選択肢の多様性を創り出すことにより実現されるはずで。すなわち、他社のまねをして利益を削り合い、お客様が違いや特長を認識しにくいモノを押し付けるのではなく、想定される状況に対して「当社ではこのようなソリューション・アイデアをご提供します」と、明確に語れる製品を開発していく必要があると考えております。

この一例として当期、侵入者が財産を盗もうと近づいたときに、センサ検知により催涙ガスを噴射する「撃退センサ」を発売しました。従来はなかった「撃退」というソリューション手段を必要とされるお客様に、その価値を選び取っていただけるものです。

このほかにも、建物への侵入者を侵入前に検知し、「威嚇」もしくは「通報」するというプロテクション(自己警備)製品群など、当社独自のソリューション・アイデアを次々と具体化しております。

今後、お客様のニーズに本質的に応え得るソリューションを迅速にご提供していくために、業務提携や業務委託などを含めた開発力強化に努めてまいります。

当期(2002年12月期)の配当政策について

当社は将来の事業展開を考慮しつつも、株主様への利益還元は経営の最重要課題の一つとして認識し、経営基盤の強化を図りながら配当性向30%をめどに、業績に連動した配当を行っていくことを基本方針にしております。

第24期(2002年12月期)の配当金については、業績結果を鑑み、一株当たり20円00銭とさせていただきました。なお、内部留保資金は今後の新規事業展開、新製品の開発、設備投資など、中・長期的な事業拡大のための財源の一部として充当し、経営基盤の一層の強化を図っていく所存であります。

引き続き変わらぬご支援・ご協力を承りますようお願い申し上げます。

2003年3月

第24期(2002年12月期)の営業概況

当期の業績概況

当期、わが国経済では、依然解消されない不良債権問題に起因する金融不安やデフレの長期化、低調に推移する設備投資と個人消費、高い水準を維持したままの失業率など景気回復への活路を見出せない状況が続きました。一方、海外では、米国経済が企業の大倒産や企業会計不正による投資家信頼感の低下、さらには、中東におけるイラク情勢の緊張の高まりなど、景気の先行きには不透明感が広がりました。また、ユーロ圏では、ドイツ・フランスを中心に景気の減速を示しましたが、アジア各国、特に中国では景気拡大のテンポが高まってきており、比較的穏やかに推移しました。

このような環境下において、当社グループは、高まる個人レベルでの防犯意識とそのニーズの多様化に応えるべく、画像関連製品を中心とした防犯用製品のさらなる市場浸透と新製品の開発に注力してまいりました。万一の侵入者を催涙ガスで撃退する「ワンダーセーフ」も、このようなニーズに対するひとつの答えとして開発し、販売いたしました。その他の分野におきましても、新たな販路獲得に向けて積極的な営業活動を展開してまいりました。また、一層のコスト削減と品質向上および製品開発体制の強化を狙い、製造に関する機能を各事業部に配置し、一部を他社に製造委託するなど「攻め」のリストラクチャリングを推進してまいりました。

その他、当期より、産業機器用製品のうち、光電センサ部門を継承させた新会社「オプテックス・エフエー株式会社」が営業を開始し、オプテックス・グループとして新たな一歩を踏み出しました。

この結果、当期における売上高は、防犯用製品が国内外で好調に推移したことや、営業努力によって設備投資減少による影響を最小限に抑えたことにより、130億47百万円(前期比13.4%増)と前期を上回りました。

一方、利益面では、営業利益は15億95百万円(前期比35.9%増)、経常利益は当期末に円高に振れた為替相場の影響を受けたものの、15億46百万円(前期比18.4%増)といずれも前期を大幅に上回りました。また、当期純利益につきましては、9億51百万円(前期比74.6%増)と前期を大きく上回りました。

セグメント別の状況

1. 事業の種類別セグメント

(1) 電子機器関連事業

産業機器用製品が、新製品の投入や販路の新規開拓活動など、積極的な営業を展開してまいりましたが、国内外の景気低迷による設備投資減少の影響を受けて伸び悩みました。

しかし、主力の防犯用製品が、国内外ともに好調に推移しました。それは、世界的に高まる防犯需要に対し、最高水準の精度と信頼性を兼ね備えた当社独自のセンサ技術が認められたことによります。北米、アジア、特に欧州では、屋内用製品、屋外用製品ともに好調で、近年特に注目される画像関連製品の売上の増加など、過去最高の売上高を達成しました。その結果、売上高は、129億86百万円(前期比13.5%増)、営業利益は、経費圧縮の効果が大きく、当期末に円高に振れた為替相場の影響を受けたものの、16億9百万円(前期比36.2%増)と前期を上回りました。

(2) その他の事業

子会社のスポーツクラブ運営会社における「飲食部門」の不調により、売上高は99百万円(前期比3.6%減)となりました。

また、同社での全部門における採算性向上に向けた経費の削減および人員整理を行ったものの、営業損失は28百万円(前期比36.2%増)となりました。

2. 所在地別セグメント

(1) 日本

個人レベルでの防犯意識の拡大により、防犯用製品の需要が高まり、特に画像関連製品が好調に推移しました。一方、自動ドア用製品、産業機器用製品が景気の低迷を受けた設備投資の減少によって伸び悩みましたが、売上高は112億85百万円(前期比6.4%増)、営業利益は経費圧縮の効果もあって11億8百万円(前期比8.3%増)と前期を上回りました。

(2) 北米

米国経済が低調に推移した中において、新規販売ルートの

拡大とさらに高まった防犯需要により、堅調に推移した結果、売上高は19億59百万円(前期比9.5%増)となり、営業利益は経費の圧縮に努めた結果43百万円(前期比50.7%増)と前期を上回りました。

(3)ヨーロッパ

比較的穏やかに推移する経済情勢の中であって、屋内用、屋外用の防犯需要の拡大と、新規に開拓した販路における営業成果もあり、堅調に推移しました。また、前期末に取得した連結子会社の顕著な業績の向上により、売上高は19億41百万円(前期比99.8%増) 営業利益につきましては、1億94百万円(前期比430.4%増)と前期を大幅に上回りました。

(4)アジア

当期より、生産能力の向上を目指した中国新工場が本格稼働を開始し、防犯用製品を初めとした当社製品の増産体制が整いました。これにより、売上高は、24億82百万円(前期比22.4%増)と前期を上回ることができました。一方、営業利益は、1億41百万円(前期比4.3%減)となりました。これは、前記の中国新工場を当社製品のみならず、他社製品製造の受け入れを行い効率的に稼働運用すべく、営業活動を積極的に行った結果です。

キャッシュ・フローの状況

当期末における連結ベースの現金及び現金同等物(以下「資金」という)は、仕入債務が増加したことおよびたな卸資産が減少したこと等により前期末と比較して10億95百万円増加し、期末残高は35億42百万円となりました。

当期における各キャッシュ・フローの状況と主な要因は次の通りです。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

営業活動の結果得られた資金は18億31百万円(前期比9億51百万円増)となりました。これは、製造機能を他社に委ねた結果、部材売却による未収入金(その他流動資産)が増加したものの、

税金等調整前当期純利益の増加と売上債権の増加を上回る仕入債務の増加により資金が増加したことが主な要因です。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

投資活動の結果使用した資金は4億88百万円(前期比8億44百万円増)となりました。これは主に、有形固定資産の取得に伴う支出によるものです。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

財務活動の結果使用した資金は1億77百万円(前期比16百万円減)となりました。これは主に、配当金の支払いによるものです。

次期の見通し

わが国の経済情勢は、株式市場の低迷と、設備投資の鈍化、高い水準で推移する完全失業率など、景気回復には先行きの見えない状況が続くと思われます。海外の経済情勢についても、中国においては堅調に推移しておりますが、全世界的に景気の大幅な向上は期待できない状況が続くと思われます。

このような状況下におきまして、当企業グループとしては、新市場の開拓と全製品の販路拡大に注力し、経営資源の積極的な有効活用により、更なる成長を目指していく所存です。その一環として、次期にはフランス及び韓国における子会社の新規設立、中国工場におけるEMS化(エレクトロニクス マニファクチャリング サービス:電子機器の製造受託サービス)を推進してまいります。

増大する社会不安を背景とした犯罪の多種多様化に対し、当社独自のセンサ技術やデジタル技術を駆使し、安心に生活できる社会生活の実現に貢献すべく、の市場ニーズへの対応力をより一層強化し、製品の品質向上を図っていきます。

なお、平成15年12月期の当企業グループの連結業績は、売上高155億円、利益面につきましては、多様化の進む市場ニーズに合致した製品を送り出すために、積極的な開発投資を予定しており、経常利益16億円、当期純利益9億90百万円を見込んでおります。

セキュリティ市場の課題を解決する ~ “モニタリング”と“プロテクション”



防犯ニーズの変化による新たな機械警備の有効性と自己警備ニーズの高まり

現在のセキュリティシステムは、その機能によって大きく「機械警備システム」と「自己警備システム」に分けられます。

「機械警備」とは文字通り、ガードマンによる常駐警備に代わって、センサを始めとした機械システムを駆使して遠隔地から監視を行い、侵入警報があれば警備保障会社や警察が現場に駆けつけるセキュリティシステムです。一方、「自己警備システム」は、店舗や住宅で個人が簡単に取り付けられる簡易なセキュリティシステムです。

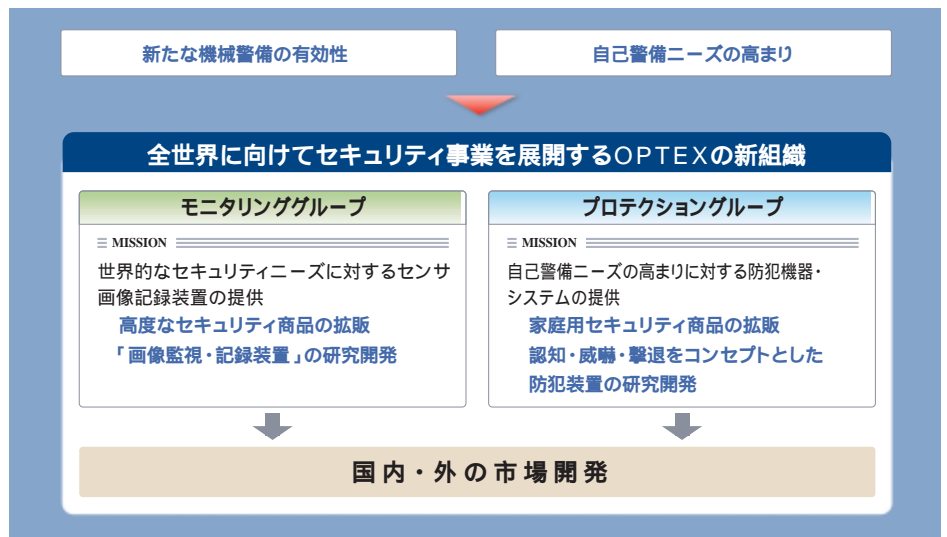
今日、世界的な防犯ニーズの高まりと共に、求められる防犯システムも大きく変化し始めています。例えば警備保障会社では、従来のようにセンサによる侵入警報を確認してから出動す

るだけでなく、新たな有効性を発揮するために、遠隔地でも確実に現場状況を確認できる画像監視システムが普及し始めています。

また個人による防犯システムでも、室内に侵入されてから警報を出すのではなく、早期に侵入者を認知し、威嚇・撃退することにより犯罪を未然に防ぐ「プロテクション」という概念が広まりつつあります。

二つのグループに区分し、高度なセキュリティニーズに対応

現代社会において「セキュリティ」という言葉は、非常に広義な意味に捉えられています。例えば「コンピュータ・セキュ



リティ」や「カー・セキュリティ」、またストーカー対策を始めとした「パーソナル・セキュリティ」などのように。そのため当社としては、どのような領域での「セキュリティ」事業を推進していくのか、社内外に対して姿勢を明確にする必要性がありました。

その結果、当社では、上述のようなセキュリティニーズの変化に対応すべく、従来の組織を「モニタリンググループ」と「プロテクショングループ」の二つに大きく分化しました。前者は、広範な警備保障会社をお客様とし、業務用セキュリティシステムを取り扱うグループです。後者は自己警備をさらに推進するために、侵入者に対して光や音で威嚇するほか、催涙ガスを噴出するなどして犯罪を抑止するという、新しい概念に基づく製品を取り扱うグループとしました。

英国「セキュリティエンクロージャー社」との連携強化

国内外を問わずハイレベルなセキュリティニーズの高まりの中で、「監視カメラシステム」が非常に勢いで普及しています。

特に画像監視システムの高性能化と共に、早期検知を前提とした屋外防犯の重要性も高まっています。すなわち監視カメラの起動により屋外で正確に侵入者を確認し、早期に通報する高信頼性センサが必要とされているといえます。

当社は英国最大手であるセキュリティエンクロージャー社を子会社化しましたが、同社が扱う屋外用センサを活用し、ハイレベルなセキュリティニーズに対して「画像監視システムと屋外防犯」をコンセプトとする製品を全世界に拡販していこうとしています。

COLUMN

オプテックスグループの一員として



Security Enclosures Limited
代表 Peter Harries

当期Optex(Europe) Limitedでは2001年末のSecurity Enclosures Limited 買収に伴い、両社を統一の経営基盤で運営するという課題に挑みました。2社の組織及び流通組織の再編成により経営の効率化を実現したのち、一般消費者向け販売活動の統合に着手し、売上を伸ばし、利益率も向上させました。

イギリスにおける侵入者向け防犯機器市場は停滞しているといわれていますが、当社は、より信頼性の高い商品を重視する市場の動向に合わせてシェアを拡大しました。また今回の買収によって年率10～15%の勢いで成長中のCCTV部門が獲得できました。

来期2003年度の売上の見通しについては、イギリス国内のみならず、アメリカや西ヨーロッパの新興市場における売上も、引き続き好調に推移すると期待しています。

世界市場における防犯強化への需要が高まるなかでOPTEXとSEL社の両ブランドが有する豊富な種類の防犯機器をもって、他に類を見ない『イベント起動型セキュリティ』のコンセプトを提供し、世界市場で必要とされているソリューション(問題解決)を提示していきます。

SEL社 = Security Enclosures Limited

世界中でリスク管理の課題解決へ～エントランスコントロール市場の形成



世界市場に提案する新製品の開発

1980年、当社は「人体や物体を感知できる」という特性を持つ赤外線の世界で初めて自動ドアセンサに応用しました。当時、自動ドアセンサは『フロアマット式』という「人の重さで存在を感知し、ドアを開閉する仕組み」が主流でしたが、人々が踏みつけるため故障することも多く、耐久性にも問題がありました。これに対して、赤外線の自動ドアセンサは、「感知する対象との接触がない」ため故障も少なく、耐久性にも優れていることから、発売後たちまち主流となり、現在では国内外でトップシェアを占めるに至りました。

また人々が快適に建物に出入りできるよう、自動ドアセンサに求められる機能は多様化していますが、当社でも様々なタイプの製品を開発してきました。施行環境上での美観を損なわない『壁面取付型』や『天井取付型』、また感知エリアが十分に確保できない自動ドアに対しては『タッチ式ドア面取付型』などを開発しています。

このほか当社では、ドアの開閉による事故を防ぐために『安全用補助センサ』に代表される様々なセンサも開発しています。これは小さなお子様や高齢者、身体に障害がある方々が公共建築物を円滑に利用できるように制定された『ハートビル法』

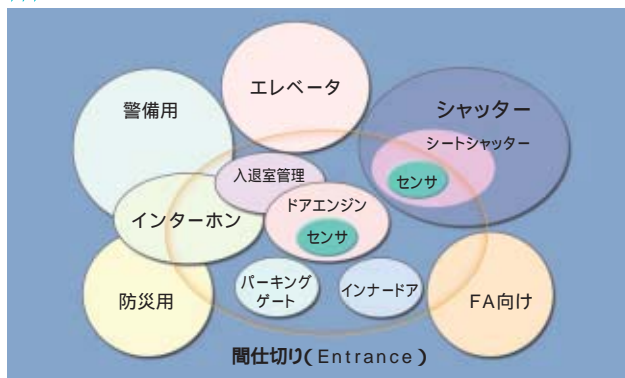
を念頭に置いたものですが、当社ではこれまで以上に高度な安全性を確保するために、人体を感知するセンサにも高い信頼性を追求しています。

なぜ入退出管理が求められているのか

さらにここ数年、世界各国での防犯意識の高まりと共に、内と外との境界となる自動ドアには、単なる開閉機能だけではなく、「入退出の管理」というセキュリティの側面も多分に期待されるようになっていきます。

今後、当事業部では、高い信頼性と付加価値を備えたセンサをいっそう積極的に開発して、「快適にドアの開閉を行う」という段階から「総合的なリスク管理の課題解決」にもつながる自動ドア環境を実現しながら、活躍の場を国内だけでなく、より広く海外に求め、『エントランスコントロール(出入口のコントロール)市場』を全世界において形成し、産業や社会システムの一端を担いたいと考えます。

▶▶ エントランスコントロール市場の形成



「人財力=企業力」人材育成への取組み



取締役
神崎 清賢

人財育成の理念は Incubation(人材育成)

OPTEXでは現在、第二創業期に当たり、社内で様々な準備に着手しています。その中核を占めているのが、人事制度充実への諸施策で、人事理念“Incubation(親鳥が卵を温めて孵化させる)”を基本とし「OPTEX」は社員個々の自立・成長へ向けての舞台であると位置付けて、各種制度の改正や新設を推進しています。人事部では、評価の仕組みをよりわかり易くする、挑戦する風土を作る、社員が生み出した成果に添えていくという方向性を打出し、人事改革の三本柱として、新賃金制度の構築・新評価制度の構築・人財育成制度の構築を掲げています。

当期は「360度評価制度」¹などを導入、来期も新たに各部門業績に連動した給与制度やよりがんばった人により多く報いる報奨制度などを新設する予定です。今後も成果主義への移行をより加速するとともに、難易度の高い新たな課題に挑戦し成果を生み出した社員の登用を促進し、社員個々の成長がOPTEX全体の成長へと直接繋がっていくように、これら人事制度関連の整備を早急に進めていきます。

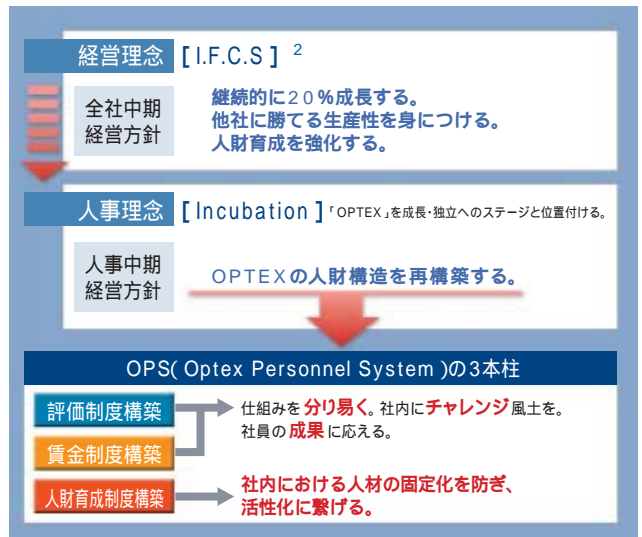
¹ 上司だけでなく、仕事上で関わりのある同僚や部下なども評価者となる多面的な人事評価手法
² 未来への創造集団として、I(Individual=個人)・F(Family=家族)・C(Company=会社)・S(Society=社会)の快適生活に挑む

ビジネスリーダーの育成

これからの会社経営は、人財力が欠落した状態では機能しなくなると考えられます。当社では、人財力=企業力であるという捉え方をしており、当面、「人財育成」にこれまで以上に力を入れていきたいと考えています。

将来、継続して高い業績を生み出すためには、現段階において、一人でも多くのビジネスリーダーを育成しておく必要があります。現状、OPTEXが求めている人物像を各職層ごとに定め、現状の姿との差を埋めていく教育・研修を推進していますが、これだけでは不十分です。今後は次世代を担うビジネスリーダーの発見と、これらリーダーの能力開発をさらに促進し、将来も継続してOPTEXを大きく飛躍させ続けていきたいと思っています。

人事理念



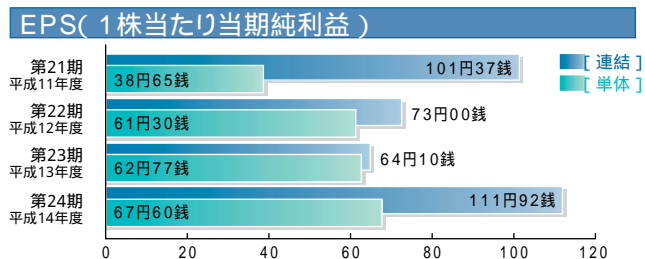
決算報告 (要約財務諸表)

科 目	第23期 (平成13年12月31日現在)	第24期 (平成14年12月31日現在)
資 産 の 部		
流 動 資 産	8,573	9,151
固 定 資 産	4,835	4,888
有形固定資産	2,488	2,597
無形固定資産	561	488
投資その他の資産	1,785	1,802
資 産 合 計	13,408	14,040
負 債 の 部		
流 動 負 債	2,341	2,291
固 定 負 債	374	406
負 債 合 計	2,715	2,697
資 本 の 部		
資 本 金	2,633	2,633
資 本 準 備 金	3,485	3,485
土 地 再 評 価 差 額 金	966	966
連 結 剰 余 金	5,351	6,116
その他有価証券評価差額金	19	12
為 替 換 算 調 整 勘 定	211	88
自 己 株 式	2	3
資 本 合 計	10,692	11,342
負 債 及 び 資 本 合 計	13,408	14,040

科 目	第23期 (平成13年1月-平成13年12月)	第24期 (平成14年1月-平成14年12月)
売 上 高	11,507	13,047
売上原価	6,436	6,788
売 上 総 利 益	5,070	6,259
販売費及び一般管理費	3,897	4,664
営 業 利 益	1,173	1,595
営業外収益	150	54
営業外費用	19	102
経 常 利 益	1,305	1,546
特別利益	1	27
特別損失	283	44
税金等調整前当期純利益	1,022	1,529
法人税、住民税及び事業税	531	719
法人税等調整額	53	141
当 期 純 利 益	544	951

科 目	第23期 (平成13年1月-平成13年12月)	第24期 (平成14年1月-平成14年12月)
・連結剰余金期首残高	4,977	5,351
・連結剰余金減少高		
配 当 金	152	169
役員賞与金	17	16
・当期純利益	544	951
・連結剰余金期末残高	5,351	6,116

項 目	第23期 (平成13年1月-平成13年12月)	第24期 (平成14年1月-平成14年12月)
営業活動によるキャッシュ・フロー	879	1,831
投資活動によるキャッシュ・フロー	1,332	488
財務活動によるキャッシュ・フロー	161	177
現金及び現金同等物に係る換算差額	126	69
現金及び現金同等物の増減額	488	1,095
現金及び現金同等物期首残高	2,934	2,446
現金及び現金同等物期末残高	2,446	3,542

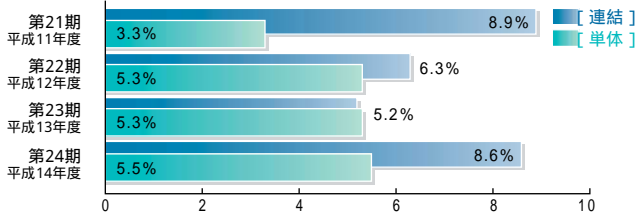


科 目	第23期 (平成13年12月31日現在)	第24期 (平成14年12月31日現在)
資 産 の 部		
流 動 資 産	6,485	7,406
現 金 預 金	1,783	2,332
受 取 手 形・売 掛 金	2,660	3,114
有 価 証 券	36	—
棚 卸 資 産	1,327	711
そ の 他 流 動 資 産	691	1,249
貸 倒 引 当 金	13	1
固 定 資 産	5,662	5,517
有 形 固 定 資 産	2,268	2,300
無 形 固 定 資 産	25	22
投 資 等	3,368	3,193
資 産 合 計	12,148	12,923
負 債 の 部		
流 動 負 債	1,600	1,939
買 掛 金	700	936
短 期 借 入 金	451	439
そ の 他 流 動 負 債	448	562
固 定 負 債	324	364
負 債 合 計	1,924	2,303
資 本 の 部		
資 本 金	2,633	2,633
資 本 準 備 金	3,485	3,485
利 益 準 備 金	370	370
土 地 再 評 価 差 額 金	966	966
剰 余	4,723	5,111
そ の 他 有 価 証 券 評 価 差 額 金	19	12
自 己 株 式	2	3
資 本 合 計	10,223	10,619
負 債 及 び 資 本 合 計	12,148	12,923

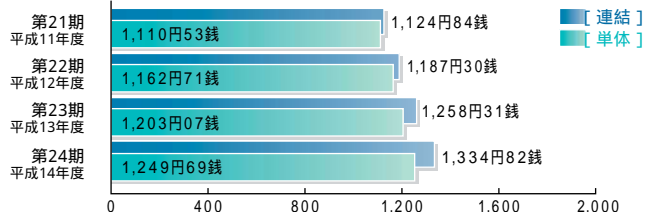
科 目	第23期 (平成13年1月-平成13年12月)	第24期 (平成14年1月-平成14年12月)
売 上 高	10,544	10,526
売 上 原 価	6,399	6,524
売 上 総 利 益	4,144	4,001
販 売 費 及 び 一 般 管 理 費	3,111	2,977
営 業 利 益	1,032	1,023
営 業 外 収 益	225	108
営 業 外 費 用	16	70
経 常 利 益	1,241	1,062
特 別 利 益	—	11
特 別 損 失	304	73
税 引 前 当 期 純 利 益	937	1,001
法 人 税、住 民 税 及 び 事 業 税	487	486
法 人 税 等 調 整 額	82	59
当 期 純 利 益	533	574
前 期 繰 越 利 益	59	47
当 期 未 処 分 利 益	593	621

科 目	第23期 (平成13年12月期)	第24期 (平成14年12月期)
当 期 未 処 分 利 益	593	621
これを次の通り処分致します。		
配 当 金	169	169
(1株当たり配当金)	(普通配当20円)	(普通配当20円)
役 員 賞 与 金	16	18
任 意 積 立 金		
別 途 積 立 金	360	300
	545	488
次 期 繰 越 利 益	47	132

ROE(株主資本当期純利益率)



BPS(1株当たり株主資本)



会社概要

2003年3月1日現在

設立	昭和54年5月25日
資本金	26億3,395万円
従業員数	単体 260名(含パートタイマー) グループ 700名 (含パートタイマー・関連会社要員)
本社所在地	〒520-0801 滋賀県大津市におの浜4-7-5
主要な事業所	技術センター(大津市) 東京営業所(新宿区)

役員一覧

2003年3月1日現在

代表取締役社長	小林 徹
取締役	小國 勇
取締役	杉村 竝三
取締役	神崎 清賢
監査役(常勤)	坂井 定信
監査役	有本 達也
監査役	八幡 知行



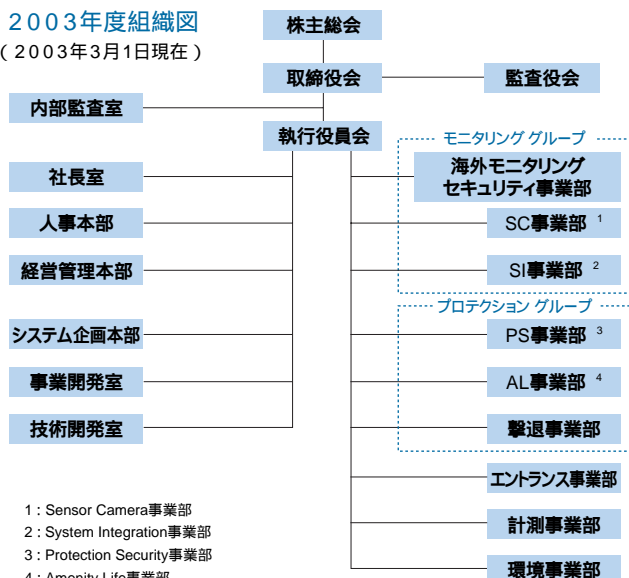
本社ビル

主な関連会社

- 【国内】オプテックス・エフエー株式会社(京都市)
資本金200,000千円(100%出資 連結対象子会社)
オーバルオプテックス株式会社(大津市)
資本金80,000千円(100%出資 連結対象子会社)
ジックオプテックス株式会社(京都市)
資本金150,000千円(50%出資 関連会社)
オフロム株式会社(福井市)
資本金20,000千円(30%出資 関連会社)
サンオクト株式会社(長浜市)
資本金10,000千円(10%出資 関連会社)
- 【米国】OPTEX INCORPORATED(カリフォルニア)
資本金4,000千US\$ (100%出資 連結対象子会社)
- 【英国】OPTEX (EUROPE), LTD.(パークシャー)
資本金2,200千STG£ (100%出資 連結対象子会社)
SECURITY ENCLOSURES LTD.(サリー)
資本金0.2千STG£ (100%出資 連結対象子会社)
- 【フランス】OPTEX SECURITY SASU(フランス)
資本金270千EURO(100%出資 連結対象子会社)
- 【韓国】OPTEX KOREA CO., LTD.(ソウル)
資本金500,000千KRW(100%出資 連結対象子会社)
- 【香港】OPTEX (H.K.), LTD.(香港)
資本金21,000千HK\$ (100%出資 連結対象子会社)
- 【台湾】OPTEX ELECTRONICS (TAIWAN), LTD.(台北)
資本金7,500千NT\$(100%出資 連結対象子会社)
- 【オランダ】SECUMATIC B.V.(レイツェンダム)
資本金143千NLG (30%出資 関連会社)

2003年度組織図

(2003年3月1日現在)



- 1: Sensor Camera事業部
- 2: System Integration事業部
- 3: Protection Security事業部
- 4: Amenity Life事業部

株式の状況

2002年12月31日現在

会社が発行する株式の総数	18,000,000株
発行済株式の総数	8,500,265株
24期末株主数	4,763名
大株主	

株主名	当社への出資状況		当社の株主への出資状況	
	持株数(株)	出資比率(%)	持株数(株)	出資比率(%)
小林 徹	1,079,200	12.69	—	—
有本 達也	942,700	11.09	—	—
栗田 克俊	470,500	5.53	—	—
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	222,400	2.61	—	—
株式会社東京三菱銀行	209,500	2.46	—	—
笈田 壽貞夫	201,200	2.36	—	—
田中 素行	193,000	2.27	—	—
有本 義邦	191,100	2.24	—	—
オブテックス従業員持株会	186,600	2.19	—	—
廣岡 泰	184,100	2.16	—	—

株主メモ

決算期	12月31日
定時株主総会	3月
同総会権行使株主確定日	12月31日
配当金	利益配当金受領株主確定日 12月31日 なお、中間配当を行うときの中間配当金 受領株主確定日は毎年6月30日
名義書換代理人	東京都港区芝三丁目33番1号 中央三井信託銀行株式会社
同事務取扱所	東京都杉並区和泉二丁目8番4号 中央三井信託銀行株式会社 証券代行部 電話 03(3323)7111(代表)
同取次所	中央三井信託銀行株式会社 全国各支店 日本証券代行株式会社 本支店
1単元の株式の数	100株
公告掲載新聞名	日本経済新聞 平成15年2月14日開催の取締役会にて、平成14年12月期決算から 電磁的方法により決算公告を行う旨の決議を行いました。 決算公告につきましては、下記のアドレスをご参照ください。 ホームページアドレス: http://www.optex.co.jp/

株主優待制度に関するお知らせ

会員制アウトドアスポーツクラブの優待券(1日限定・2名まで)もしくは、当社製品を贈呈いたします。

株主優待の方法

毎年12月31日現在の株主に対し、優待券もしくは当社製品を年1回、以下の基準により贈呈いたします。

- (1)贈呈基準
所有株式数1,000株以上の株主に対し、一律一枚の優待券もしくは、一律一個の当社製品を贈呈いたします。
- (2)有効期限
平成15年4月1日～同年9月30日まで有効

詳細は同封の「株主様ご優待のご案内」をご覧ください。

株主アンケートのお願い

同封させていただいております「第24期株主様 特別ご優待券」のうち、

当社製品をご希望の方は、ハガキをご返信ください。

オーパルオブテックスの施設ご利用をご希望の方は、ハガキをご利用当日にご持参ください。(このハガキが入場券になっております。)

なお、当社では株主様のご意見を経営に反映させていこうと考えております。

つきましては、同封のハガキに自由意見欄を設けましたのでご記入いただきますよう、よろしくご意見申し上げます。

本件に関するお問い合わせ先
本社 社長室 広報・IR課 若林・松田
077-524-6990(代)



オプテックスをより深くご理解
いただくために、ホームページを
ご活用ください。
「IR情報」も充実しております。

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

最新ニュースを随時発信しています。

- NEWS 2003年2月25日
泥棒を検知して音声で警告する侵入者威嚇用センサ
「安心ボイス」発売のお知らせ
- NEWS 2003年2月14日
決算公告の電子化のお知らせ
- NEWS 2003年2月14日
自己株式の取得に関するお知らせ
(商法第210条の規定に基づく自己株式の取得)
- NEWS 2003年1月16日
新株予約権(ストックオプション)に関するお知らせ
- NEWS 2003年1月16日
韓国における子会社の設立に関するお知らせ
- NEWS 2003年1月16日
フランスにおける子会社の設立に関するお知らせ

オプテックス株式会社

本 社 〒520-0801 滋賀県大津市におの浜4-7-5
TEL.077-524-6990 FAX.077-524-9399

技術センター 〒520-0101 滋賀県大津市雄琴5-265-1
TEL.077-579-8000 FAX.077-579-8136

東京営業所 〒160-0023 東京都新宿区西新宿6-14-1
新宿グリーンタワービル18F
TEL.03-3344-6476 FAX.03-3344-5734



再生紙(古紙配合率100%)、大豆油インキを使用しています。