

過去最高の売上高、利益を達成し、中期経営計画は順調な発進

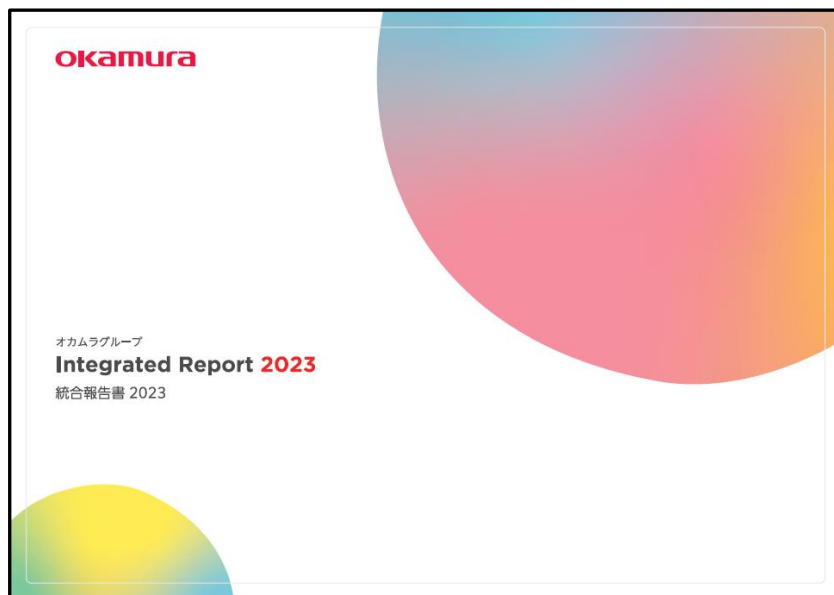
～需要創出型企业への変革を加速～

株式会社オカムラ
2024年3月期 第2四半期決算説明会

2023年11月6日

情報開示の充実を目指して「オカムラグループ 統合報告書2023」発刊

当社のパーパス「人が生きる社会の実現」を軸とした価値創造ストーリーについて、ステークホルダーの皆様にご理解を深めていただけるよう、「中長期の価値創造に向けた事業戦略」を中心に財務・非財務情報を統合的に報告する「オカムラグループ統合報告書 2023」を当社として初めて発行いたしました。



■2023年10月31日発行

■目次
トップメッセージ
価値創造ストーリー
成長戦略
経営基盤
財務・会社データ

■英語版 後日公開予定

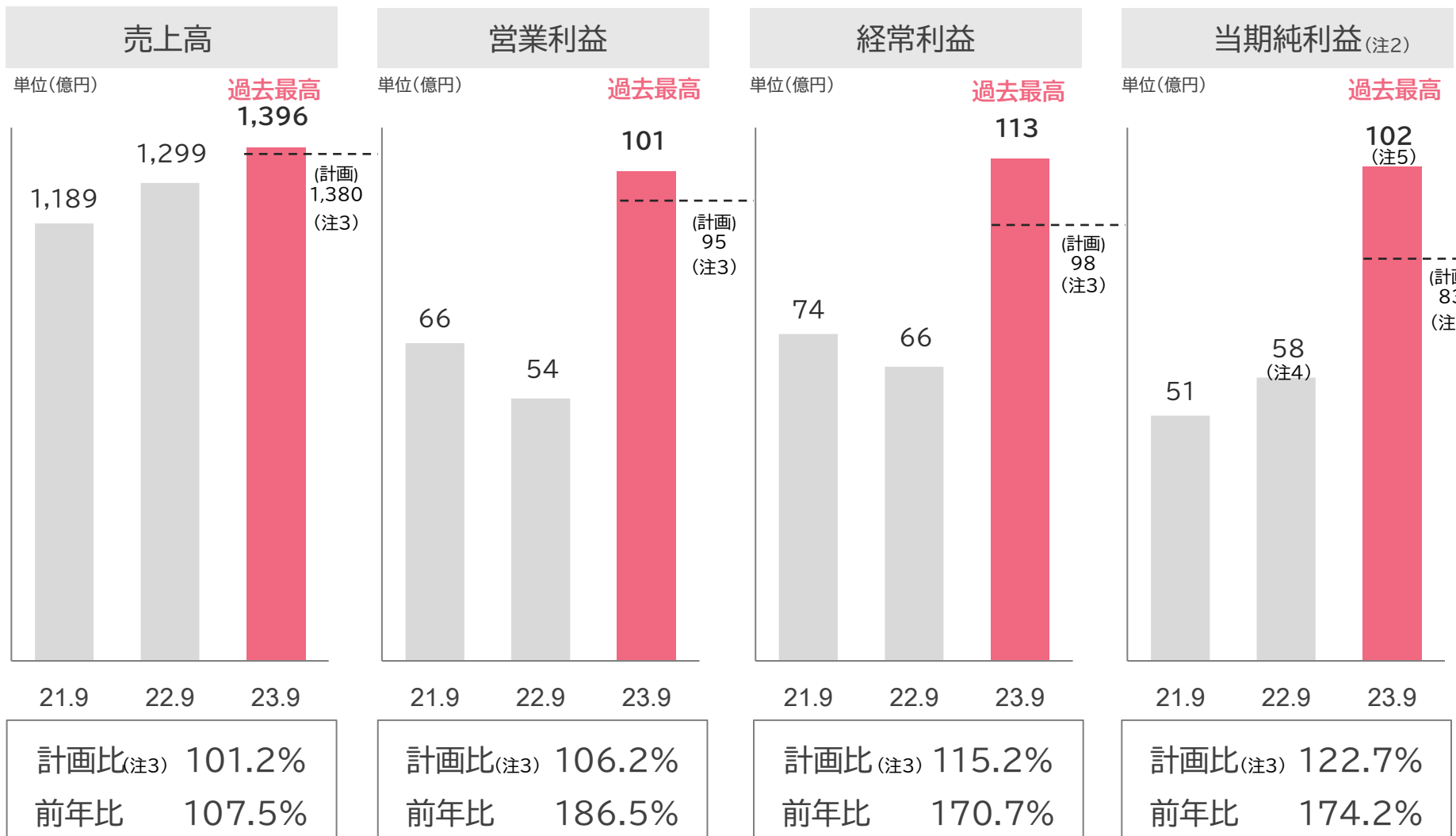
オカムラグループ 統合報告書2023

URL

<https://ir.okamura.co.jp/library/integrated-report/2023.html>

2024年3月期第2四半期の総括

2024年3月期第2四半期 業績ハイライト



(注1)記載金額は表示単位未満を四捨五入して表示 (注2)当期純利益は「親会社株主に帰属する当期純利益」を表す

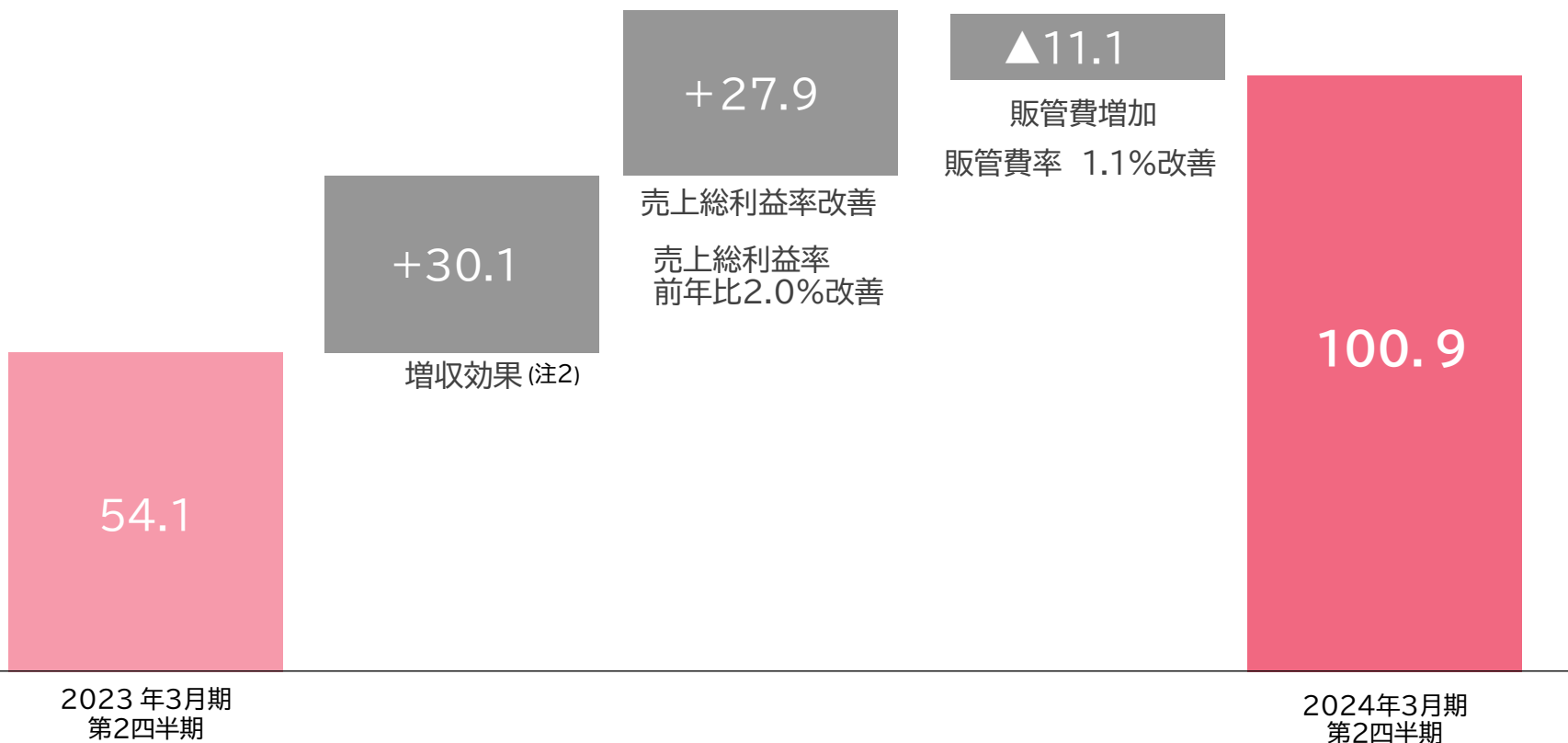
(注3)2023年8月4日公表の業績予想修正値

(注4)投資有価証券売却益21.6億円(税引前)含む (注5)投資有価証券売却益36.9億円(税引前)含む

営業利益増減要因

■ 営業利益 単位(億円)

- 3事業全てにおいて過去最高売上を達成
- オフィス環境事業、物流システム事業で過去最高益を達成、商環境事業増益(過去2番目)
- 資材価格高騰をコストダウン、価格改定等で吸収
- 人件費等が増加も販管費率は改善



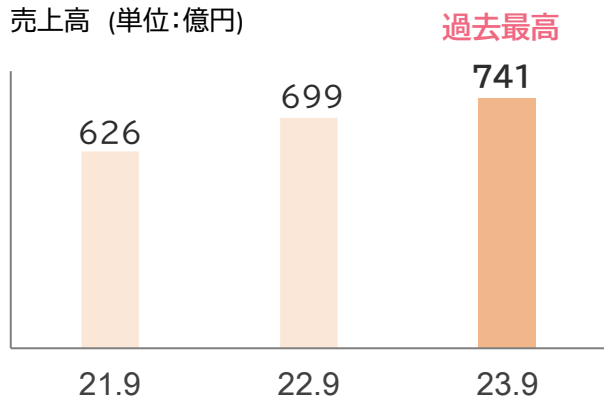
(注1)記載金額は表示単位未満を四捨五入して表示(各数値の合計は合わないことがあります)

(注2)売上増減 = 売上差額 × 前期売上総利益率

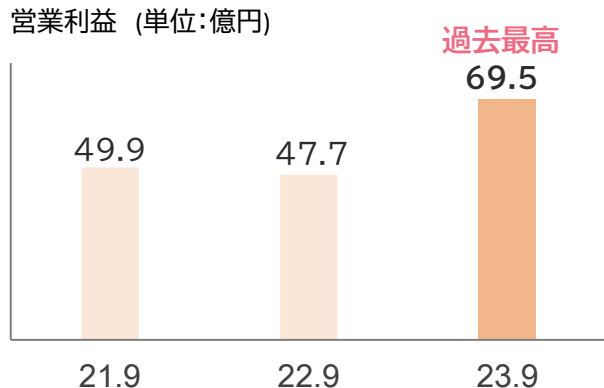
セグメント別の分析 オフィス環境事業

オフィス環境事業 2023年9月期実績

売上高 (単位:億円)



営業利益 (単位:億円)



(単位:億円)

	21年9月期	22年9月期	23年9月期	前年比
売上高	626	699	741	106.0%
営業利益	49.9	47.7	69.5	145.7%
営業利益率	8.0%	6.8%	9.4%	

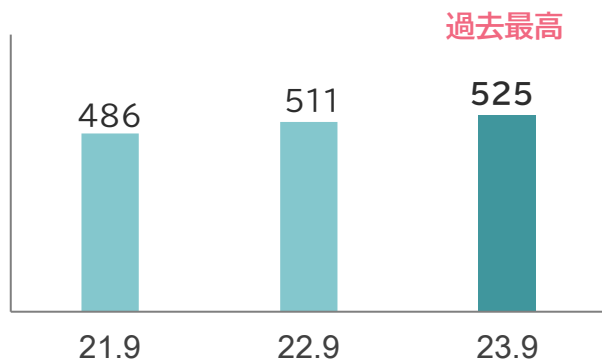
(注1)記載金額は表示単位未満を四捨五入

- ハイブリッドワーク普及と人材確保に向けて、全国の企業、自治体のリニューアル需要が旺盛に推移、過去最高売上となった。
- 顧客のニーズを捉えた提案営業の推進と、価格転嫁の浸透により資材価格上昇の影響を吸収し過去最高益となった。

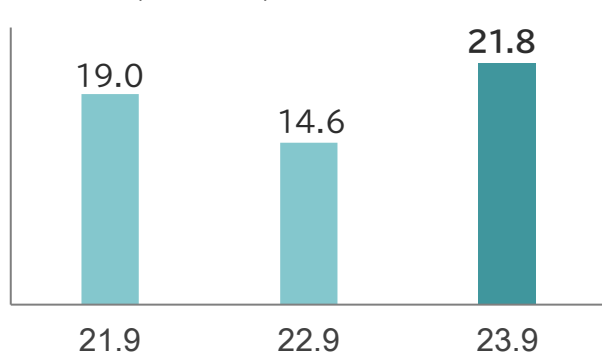
セグメント別の分析 商環境事業

■商環境事業 2023年9月期実績

売上高 (単位:億円)



営業利益 (単位:億円)



	21年9月期	22年9月期	23年9月期	前年比
売上高	486	511	525	102.8%
営業利益	19.0	14.6	21.8	149.1%
営業利益率	3.9%	2.9%	4.1%	

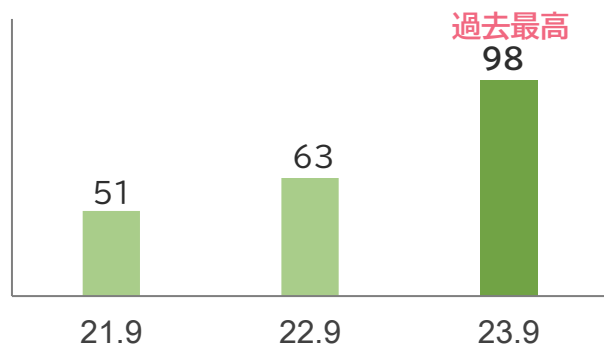
(注1)記載金額は表示単位未満を四捨五入

- 業態間の競争や、インバウンド需要回復への期待を背景に店舗のリニューアル需要が堅調に推移。総合力の強みを活かした提案で、各種工事を含めたトータル受注の獲得に注力し過去最高売上となった。
- 資材価格上昇の影響を受けながらも、生産・物流コストの削減と価格転嫁の浸透により、増益となった。

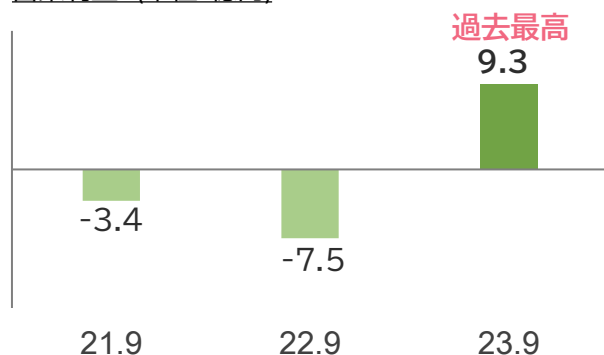
セグメント別の分析 物流システム事業

■物流システム事業 2023年9月期実績

売上高 (単位:億円)



営業利益 (単位:億円)



	(単位:億円)			
	22年9月期	22年9月期	23年9月期	前年比
売上高	51	63	98	156.2%
営業利益	-3.4	-7.5	9.3	—%
営業利益率	—%	—%	9.5%	

(注1)記載金額は表示単位未満を四捨五入

- エンジニアリング会社への営業、連携強化等に注力し増加する大型物件の取込みに成功。過去最高売上となった。
- 資材価格上昇や調達難の影響を受けながらも、増収効果、価格転嫁により過去最高益となった。



中期経営計画2025（2023年度～2025年度）

新たな
需要の創出

時代の流れを捉え、提案力と製品力を磨き、
「需要創出型企业」への変革を加速する

経営基盤強化

人財育成と
働きがいの向上

キャリア形成支援と専門
人財育成、働きがい改革の
推進

デジタル技術
活用の加速

「経営」「事業」「業務」への
デジタル技術活用の加速
とDX人財育成

多品種変量生産
への対応

環境の変化に対応する生
産システムの変革による競
争優位性の維持・強化

市場に根ざした
海外事業の展開

M&A、現地有力パート
ナーとの提携・合併による
地産地消型事業の展開

社会課題への取り組み

事業を通じた社会課題への継続的な取り組みと

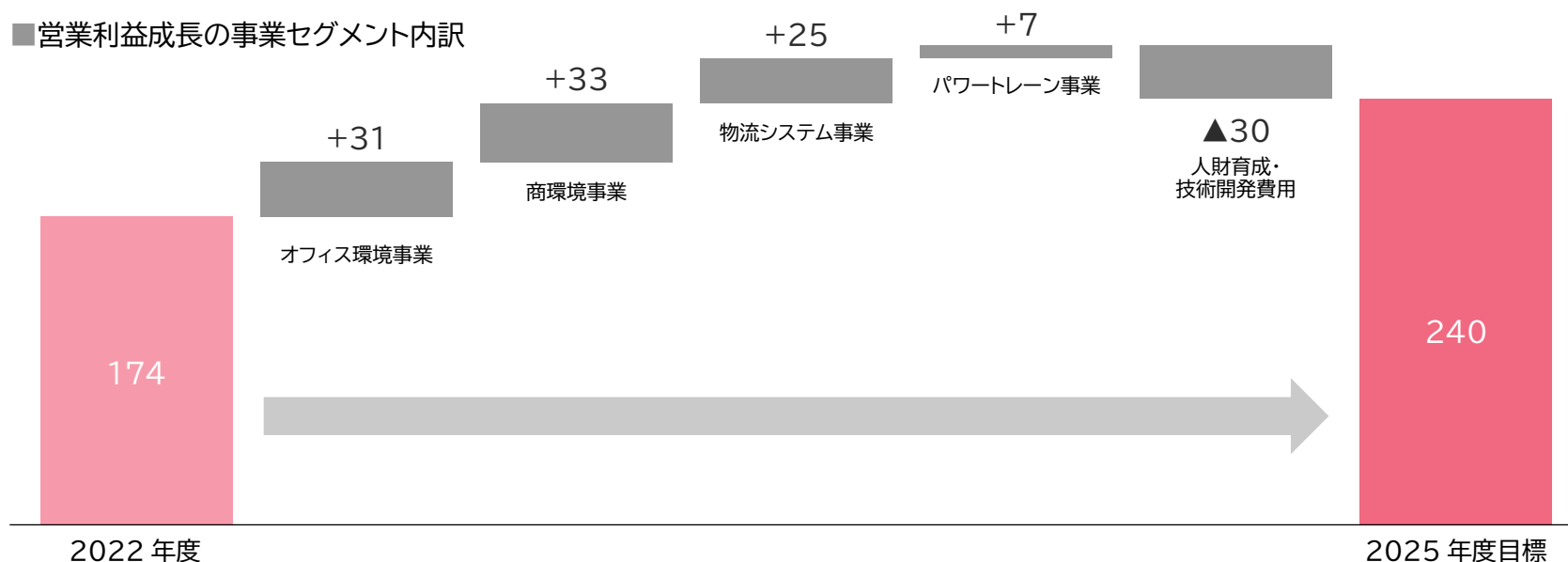
2050年カーボンニュートラル実現に向けた地球環境への長期的取り組みの着実な実行

■ 中期経営計画2025における定量目標

■ 2025年度定量目標		2022年度	2025年度目標	2022~2025年度
売上高	(億円)	2,770	3,000以上	+230以上
営業利益率		6.3%	8.0%	+1.7%
営業利益	(億円)	174	240	+66
ROE		8.8%※	10.0%	+1.2%

※ 有価証券売却益を除外 (除外前:10.8%)

■ 営業利益成長の事業セグメント内訳



新たな需要の創出 – 事業セグメントの位置づけと主な打ち手

「新たな需要の創出」により収益力を強化する事業

オフィス環境事業

社会の変化・課題と事業機会

- 共創・イノベーションの創出
- オフィス生産性の向上
- 働き方改革

主な打ち手

- 働き方の研究成果を活かしたコンサルティング機能の強化
- デザイン・内装工事・DX提案の強化
- BtoC事業の強化

定量目標

売上高

1,650
~1,750億円

営業利益

190億円
(+31)

商環境事業

社会の変化・課題と事業機会

- 省力化・自動化ニーズ
- 環境・省エネ対策・エシカル消費
- 小売店舗形態の急激な変化

主な打ち手

- 店舗デザイン・内装領域の強化
- 省エネ型冷凍冷蔵ショーケースの拡販と保守サービスのDX化
- みらいの店づくり提案と製品・サービス開発

定量目標

売上高

1,100
~1,200億円

営業利益

60億円
(+33)

「新たな需要の創出」により事業規模を拡大する事業

物流システム事業

社会の変化・課題と事業機会

- 拡大続くEC市場
- 省力化・自動化ニーズ
- 物流現場での作業負荷軽減

主な打ち手

- ロボットを活用した物流システム機器の能力汎用性向上
- 次世代ピッキングロボットの開発

定量目標

売上高

180
~200億円

営業利益

13億円
(+25)

パワートレーン事業

社会の変化・課題と事業機会

- 脱炭素・排ガス規制強化
- 乗用車に比べ環境対応が遅れている産業車両
- 省力化・自動化ニーズ

主な打ち手

- 産業車両向け環境対応型クラッチユニットの開発と対応分野の拡大

定量目標

売上高

90
~110億円

営業利益

5億円
(+7)

注) 定量目標の括弧内数値は2022年度実績比増減

創出資金の投資と株主還元への配分方針

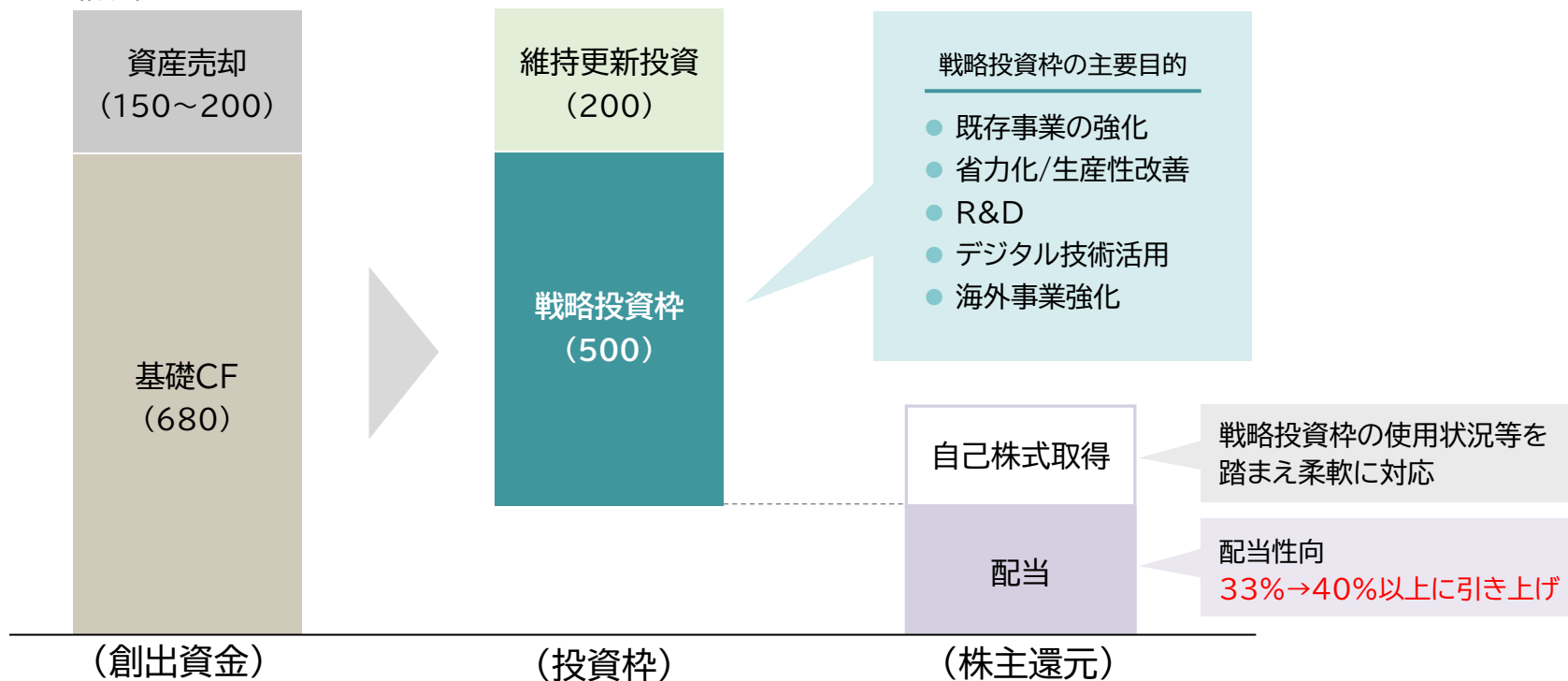
投資と株主還元の基本方針

基礎キャッシュフロー※と資産売却により創出した資金を、成長投資と株主還元へに配分する

- 戦略投資枠として500億円を設定し、既存事業の強みの維持・強化と新規市場・事業開発にバランスよく投入する
- 配当性向は税引後利益の40%以上とし安定的に維持する（中期経営計画2022の配当方針は税引後利益の3分の1）
- 自己株式の取得は、投資の実行状況や外部環境等を踏まえ柔軟に対応する

※ 基礎キャッシュフロー：税引後利益+減価償却費±非資金性損益

(億円)





2024年3月期の見通し

2024年3月期業績見通し

上半期の上振れを反映し、通期計画を上方修正。過去最高売上、利益更新を目指す。

(単位:億円)

	23年3月期 上期計画 (注3)	24年3月期 上期実績	24年3月期 計画		
			下期	通期	前年比
売上高	1,380	1,396 (1,299)	1,510 (1,471)	2,906 (2,770)	104.9%
営業利益	95	101 (54)	135 (120)	236 (174)	135.8%
経常利益	98	113 (66)	142 (123)	255 (189)	134.7%
当期純利益 (注2)	83	102 (58)	99 (101)	201 (159)	126.4%

(注1)記載金額は表示単位未満を四捨五入して表示

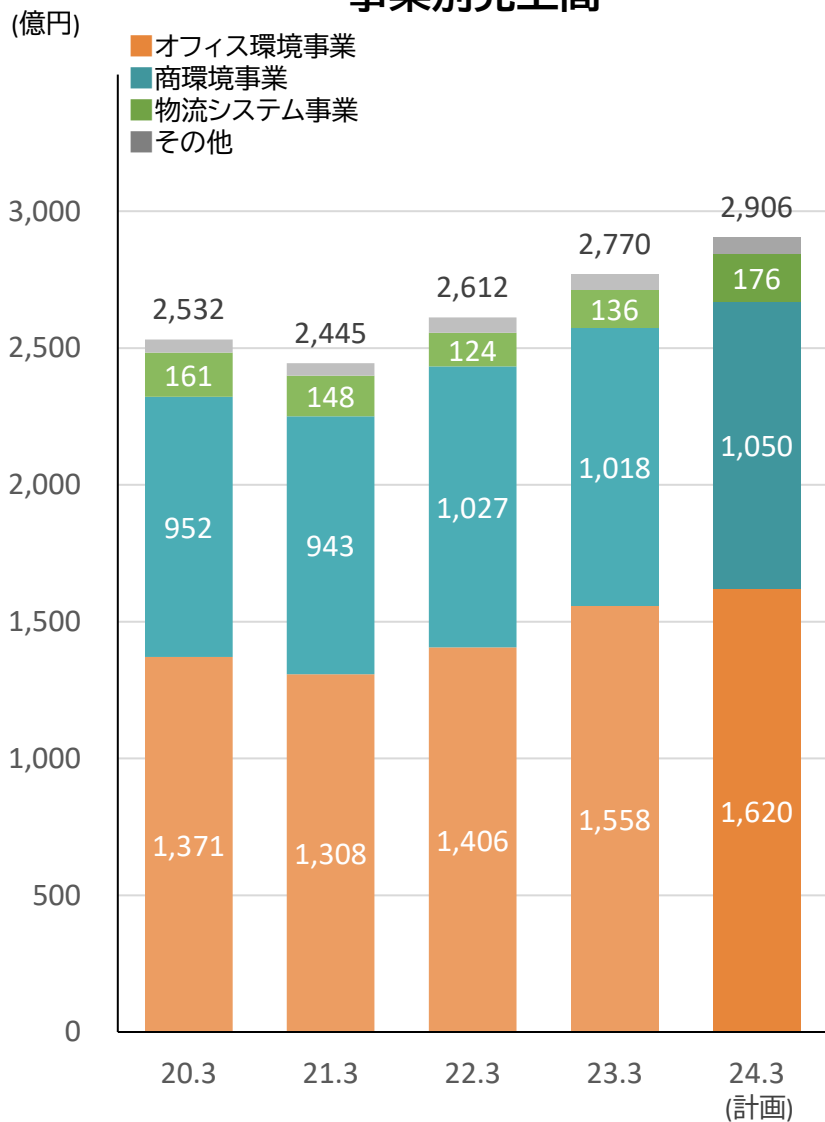
(注2)当期純利益は「親会社株主に帰属する当期純利益」を表す

(注3) 2023年8月4日公表の業績予想修正値

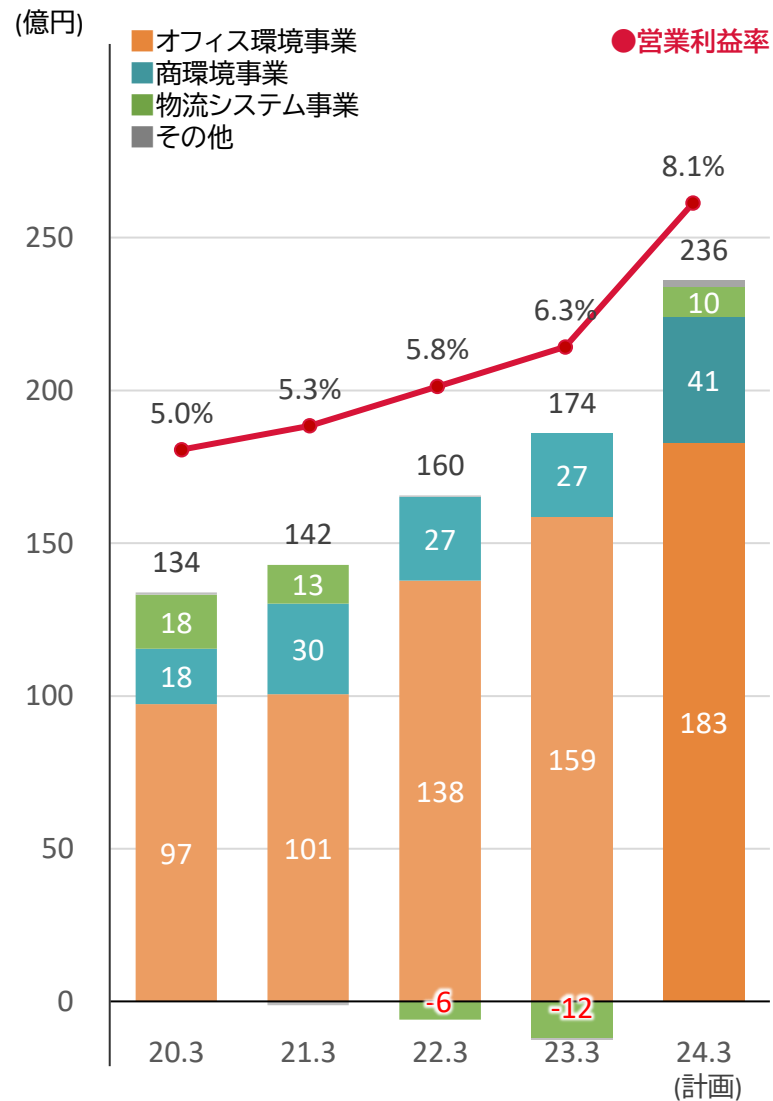
()内は前年実績

2024年3月期業績見通し セグメント別

事業別売上高



事業別営業利益



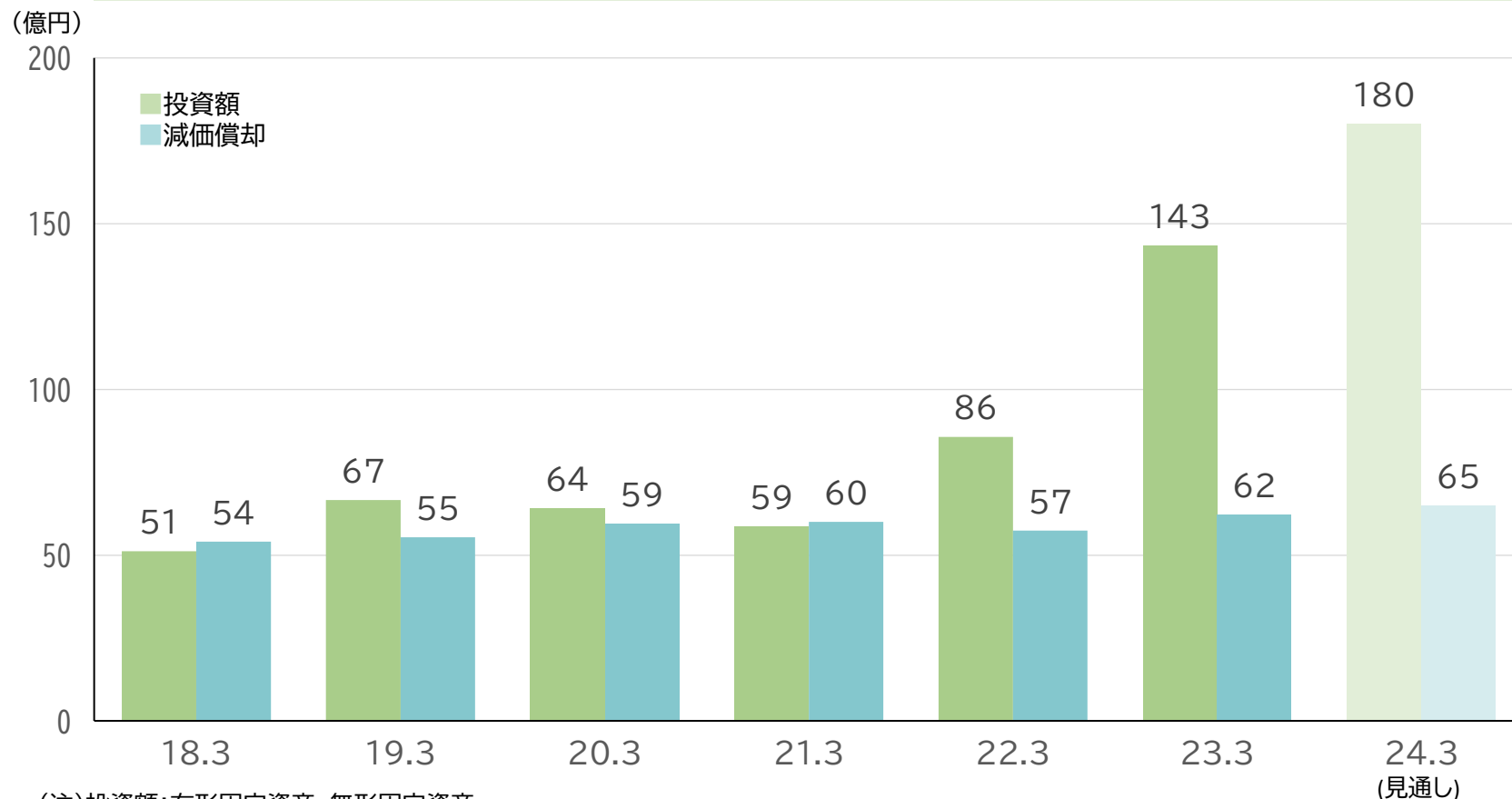
投資額・減価償却推移

24.3期～26.3期(3年間)の投資枠

維持更新投資：200億円

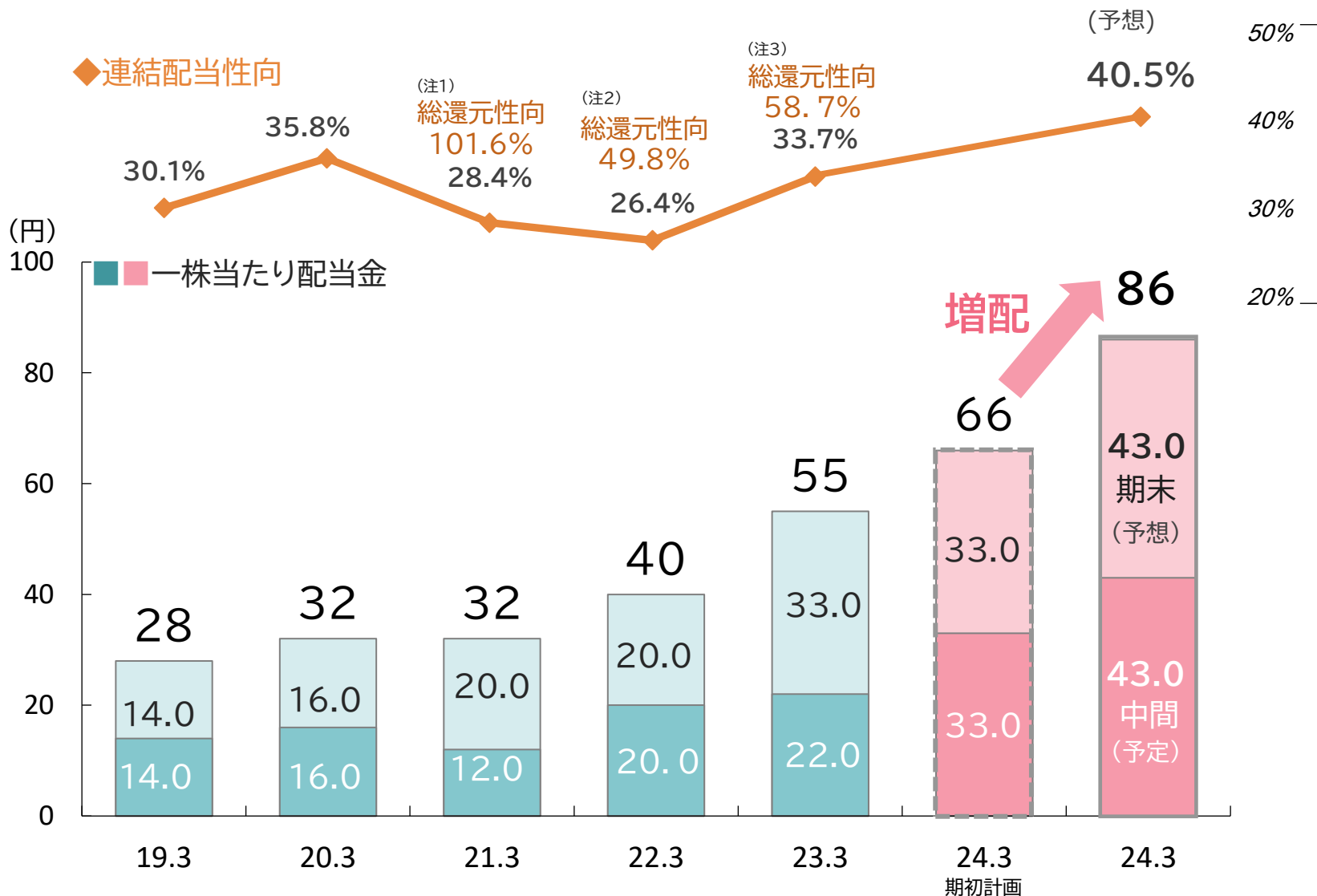
戦略投資：500億円

既存事業の強化、省力化/生産性改善、R&D、デジタル技術活用、海外事業強化



(注) 投資額:有形固定資産、無形固定資産、
関係会社株式取得による支出(連結C/F)

一株当たり配当金と配当性向推移 方針:税引後利益の40%以上を安定的に維持する



(注1) 2020年11月19日自己株式9,702,700株の取得を実施(取得価格約88.3億円) 2021年1月29日11,770,509株(消却前発行株式数に対する割合10.47%)を消却
 (注2) 2021年5月27日自己株式1,439,000株の取得を実施(取得価格約20.4億円) 2022年3月17日自己株式1,259,600株の取得を実施(取得価格約14.9億円)
 (注3) 2023年3月16日自己株式3,082,600株の取得を実施(取得価格約40.7億円)

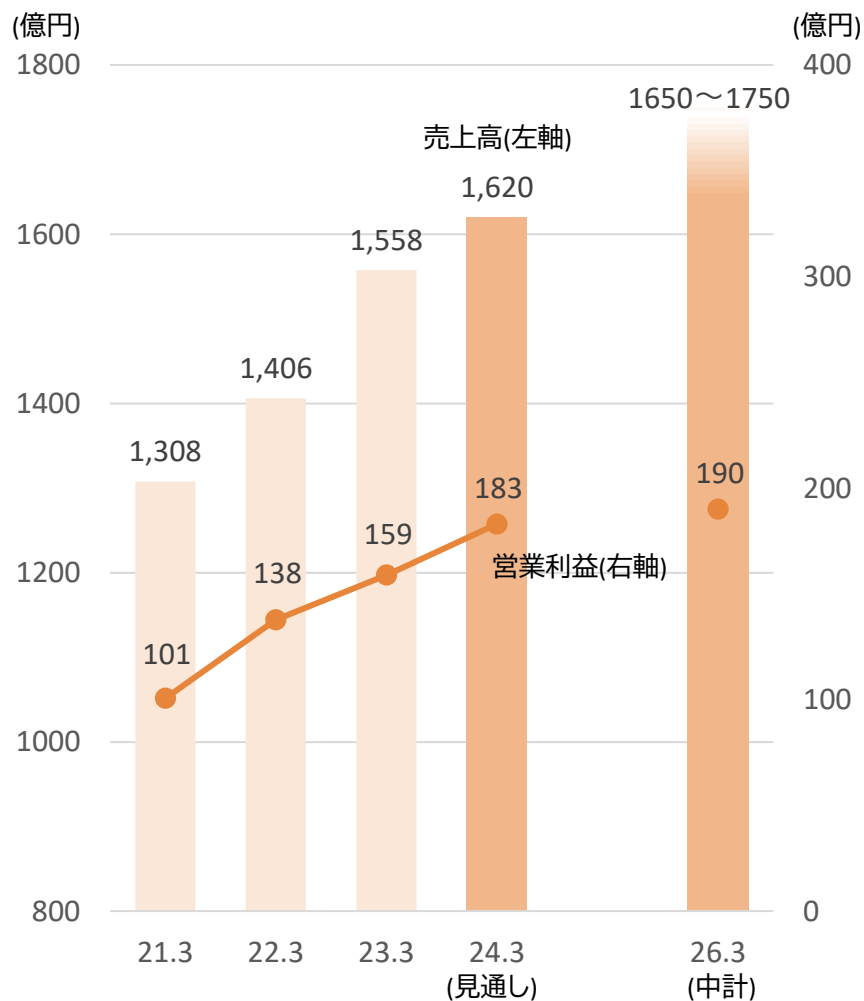
セグメント別の状況



オフィス環境事業

セグメント別 オフィス環境事業

売上高営業利益見通し



- ◆ 働き方の変化(ハイブリッドワークの定着)への対応は、企業・自治体にとって大きな関心事であり、オフィス環境整備の需要は堅調に推移すると予想。
- ◆ オフィス回帰、コミュニケーションの向上を目指した増床、統合移転物件が増加。
- ◆ 人的資本経営の推進にあたり、「人への投資」としてオフィス環境改善が活発に。
- ◆ Team Based Workingを促進する製品展開・提案で需要の拡大を図る。

オフィス投資は人的資本経営において重要な役割を果たす

オフィスリニューアルに期待する効果

フリーアドレスデスク



ワークブース



電動昇降デスク

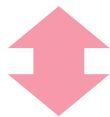


共用・コミュニケーションスペース

集中作業を行う空間

共創空間

従業員の健康に配慮した製品



コミュニケーションの活性化

従業員の生産性向上

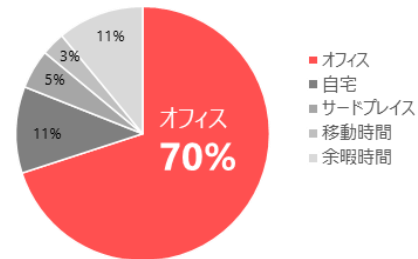
多様な人材、優秀な人材の確保

人材育成

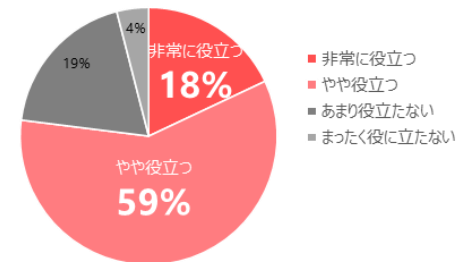
オフィスはイノベーションの舞台になる

多くのビジネスパーソンが
企業の成長にとってオフィス環境が
重要な役割を果たすと考えている

Q.イノベーションはどこで起こるか



Q.オフィス環境の改善は
イノベーションを起こすことに役立つ



2023年8月「イノベーションと働き方に関する基礎的調査」
N=1300 従業員100人以上の企業に勤める正社員(内 経営者300)



企業の成長を支え多様な働き方に応える
ソリューションの提供で需要を取込む

An abstract digital illustration featuring numerous 3D rectangular blocks of various sizes and orientations. The blocks are rendered with a dark, metallic or glass-like texture, reflecting light in shades of blue, purple, and teal. The background is a deep black, punctuated by bright, ethereal light rays that create a sense of depth and movement, suggesting a futuristic or high-tech environment.

今、オフィスは、イノベーションの舞台へ。

11月6日よりホームページにてコンテンツ公開

イノベーションを誘発するオフィスを実現する製品群

TBW(Team Based Working)でイノベーションを促進

WORK ISLE[ワークアイル]



快適な個人作業の場と、偶発的なコミュニケーションを生む場の両立

muffle+ [マッフルプラス]



集中と交流の切り替えを可能にする

LIVES SLIDE PANEL
[ライブス・スライドパネル]



ワークプレイスを緩やかに仕切る
ユーティリティ・スライディングパネル

PARADIGM[パラダイム]



エグゼクティブの新たな働き方へのシフトをサポート

CROSCO[クロスコ]



多彩なオプションと色仕様で人が集まる作業エリアを自由にカスタマイズ

NEORE [ネオール]



限られたスペースを有効活用する
自動搬送型収納システム

OC [ポータブルバッテリー]



電源の場所に縛られない
柔軟な働き方をサポート

ウェルビーイングを経営の主役に

働く人の健康への投資が、企業をより強く元気にする
チームのパフォーマンスの基本にあるのは「一人ひとりのウェルビーイング」

空間づくり、働き方の提案を通じて、従業員一人ひとりの
“WELL at Work”の実現をサポート



WELL at Work

オカムラが提案する“心と身体の調和がとれ、活力が向上している状態”のこと。パフォーマンスを最大限に発揮でき、それぞれの働きがいにつながる。

電動昇降デスクSwift Nex[スイフトネックス]

はたらく姿勢にも自由を。体格、作業に合わせて快適な環境を実現するデスク



“WELL at Work” 空間提案

Cafeteria(カフェテリア)



Nap(仮眠・瞑想)



Exercise meeting(運動ミーティング)



Lounge(休憩)

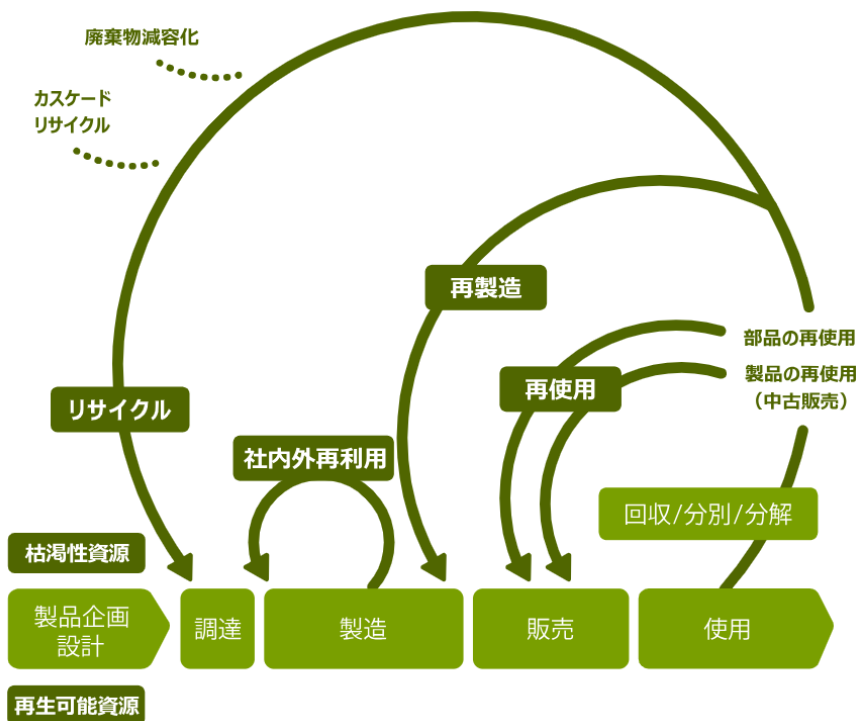


環境へ配慮製品の充実

サーキュラーエコノミー(循環経済)実現に向けて サーキュラーデザインを強化

「製品企画・設計」から「販売」「メンテナンス」「再使用」「リサイクル」に至るまでのライフサイクルの中で、地球環境への配慮を徹底し、持続可能な社会づくりに貢献します。

概念図



未利用木材の木粉を樹脂に混ぜたシェルを
ミーティングチェアに活用



廃棄繊維素材を使用した天板を
ミーティングテーブルに活用



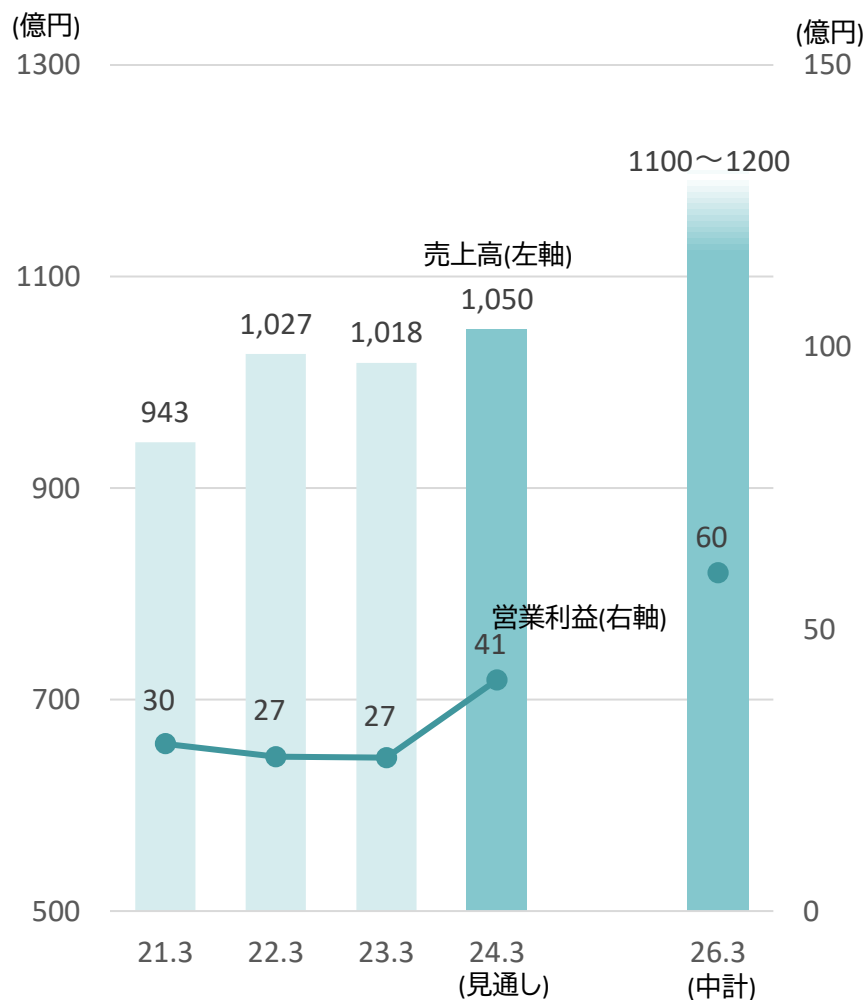
廃漁網再生樹脂の張材をシーティングに活用





商環境事業

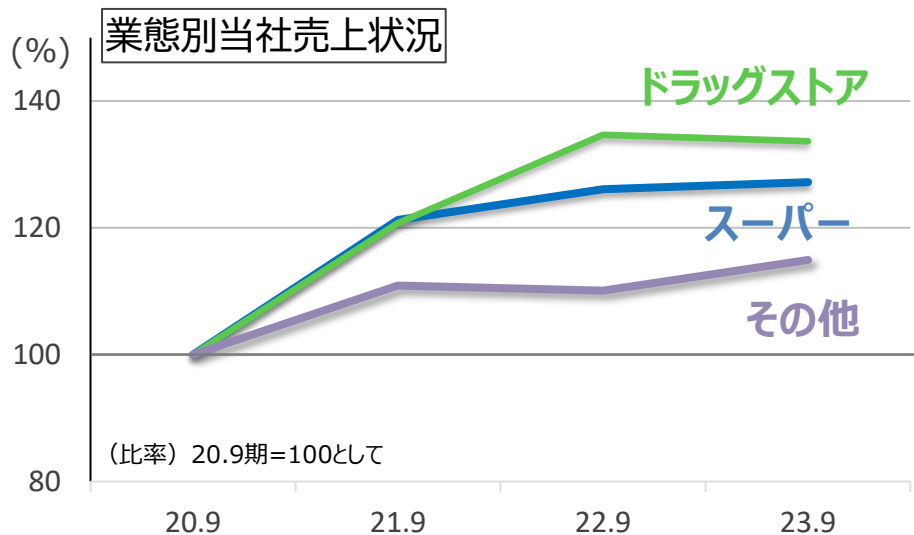
売上高営業利益見通し



- ◆ 主要取引先である、スーパー、ドラッグストアの引合いは堅調。インバウンド需要回復による各業態での需要増に期待。
- ◆ 店舗の人手不足に向けた、省人、省力化投資が拡大。地方スーパーも積極投資に動き始める。
- ◆ 電気料金の高騰に伴い、省エネに優れた冷凍冷蔵ショーケースの需要が増加。
- ◆ 高付加価値の提案と原材料価格上昇分の価格転嫁で利益確保を目指す。

改装需要は先期に引続き堅調 幅広い業態の需要取込を狙う

需要動向



- スーパーマーケット、ドラッグストア間の食品の売上競争で店舗投資の需要は堅調
- インバウンド需要の回復を見込み
ノンフーズ業界の店舗投資が活性化
- 電気料金の高騰により省エネ需要が旺盛に、
10月以降の冷ケース受注が好調
- 人手不足への対応、店舗の働き方改革を実現するための省人・省力化需要が旺盛

店舗づくりの総合力を活かした 高付加価値の提案

企画・店舗設計から保守まで店舗づくりを
トータルサポート



国内唯一の店舗什器、冷凍冷蔵ショーケース
併売メーカー



店舗什器



冷凍冷蔵ショーケース

高付加価値の提案と価格転嫁で
利益確保を目指す

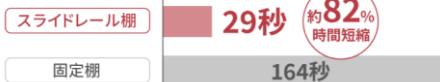
店舗の省人・省力化・省エネの提案

省人・省力化

陳列の作業負荷を減らすスライド棚



先入れ先出しの作業時間の大幅な削減



経験の浅い作業員でも作業時間に大きく差が出ない

集中管理により店舗全体のエネルギーを最適化

時間帯、季節に合わせて冷ケースの照明、温度や店内照明・空調まで集中管理

ショーケースナビゲーションシステム
oscom Alto
オスコムアルト



温度データを自動収集しクラウドに保管
アナログ管理の人的工数を削減



省人・省力化で従業員の力を「作業」から「サービス」へシフト

省エネ

店舗の消費電力の60%を占める冷凍・冷蔵設備の省エネ提案

冷凍冷蔵ショーケース Fontana-Neo[フオンターナ ネオ]



エアカーテンの効率化、マルチセンサー方式の採用、標準仕様のLED照明などで従来品と比較して消費電力15%効率化

後付けショーケース扉



扉無しと比較して
冷凍負荷最大30%削減
既存ケースに取り付け可能

布タイプ ナイトカバー

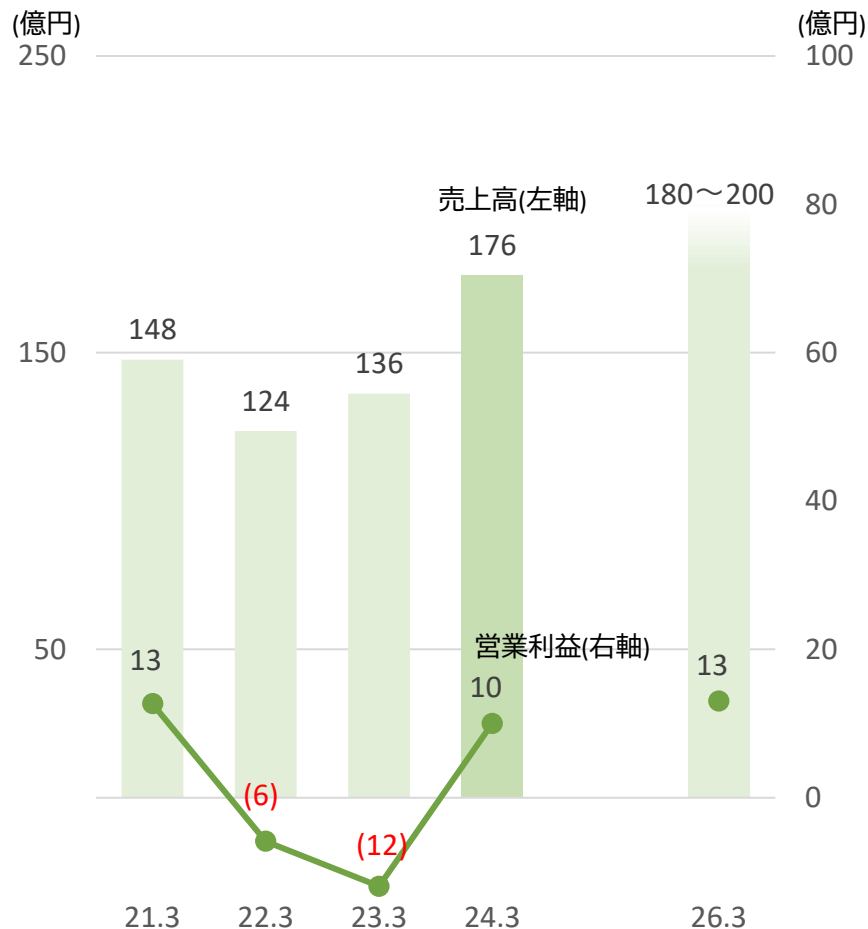


フィルムタイプと比較して
最大20%の省エネ

物流システム事業

セグメント別 物流システム事業

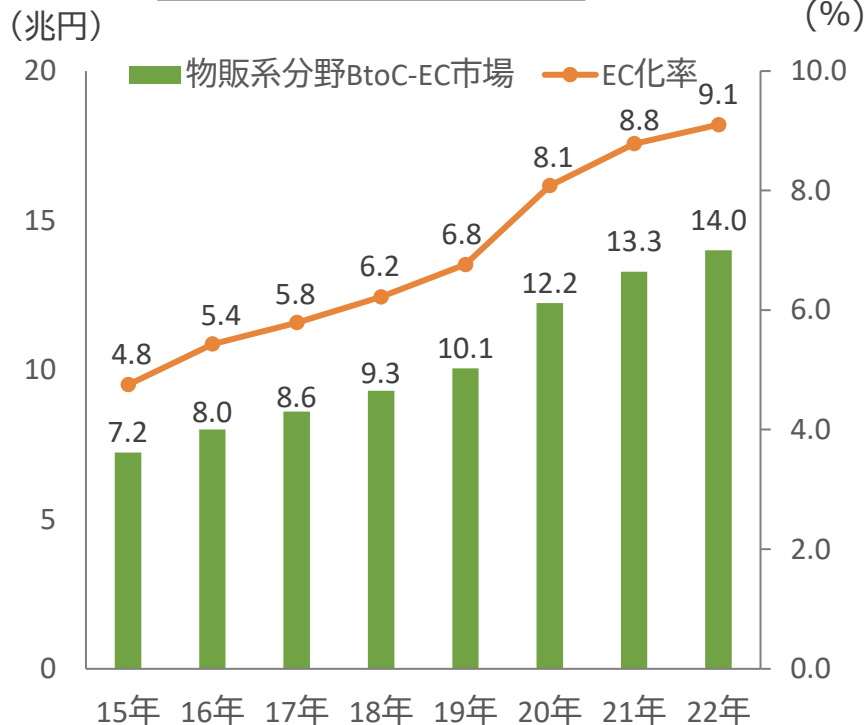
売上高営業利益見通し



- ◆ 人手不足、2024年問題等を背景に、物流システム関連需要は堅調に推移。
- ◆ 通期の業績に向けての見通しは順調。来期以降の物件獲得に注力。
- ◆ 倉庫内のスペース不足、荷受け作業の効率化を解決する提案で需要獲得を目指す。

物流負荷の削減に向けてスペース不足、荷役作業の効率化に需要

物販系分野のBtoC-EC市場規模
およびEC化率の経年推移

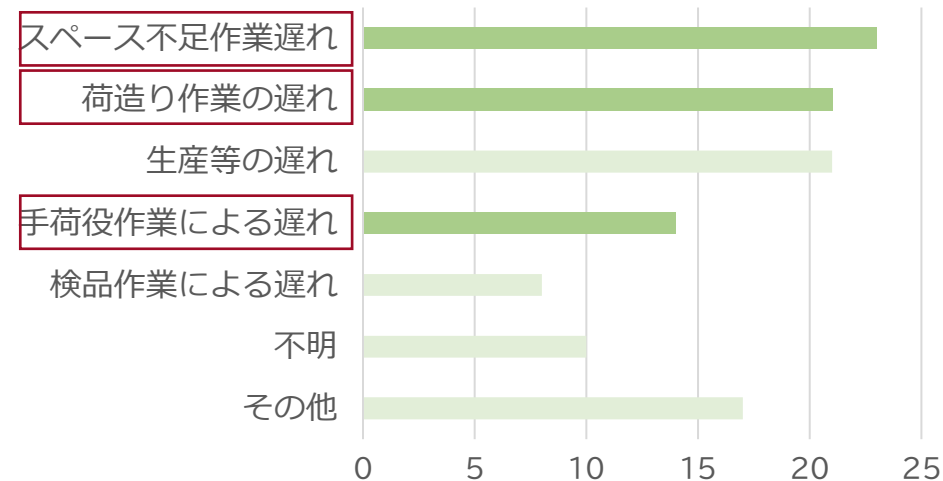


出所: 2023年8月経済産業省 報告書をもとに作成

EC市場が拡大する一方で
人手不足、ドライバー2024年問題、
調達難による在庫増加等、物流施設の
負荷は増加し続けている

ドライバーの荷待ち発生要因

スペース不足と荷役作業の遅れが大きな要因になっている



出所: JILS総合研究所 荷主企業における「2024年問題」に関わる実態調査より

課題

- ◆トラックバース、倉庫のスペース不足の解決
- ◆人手不足の中、荷役作業の効率改善

物流システム機器によるソリューションの提案で
需要を取込む

物流システム機器によるソリューション

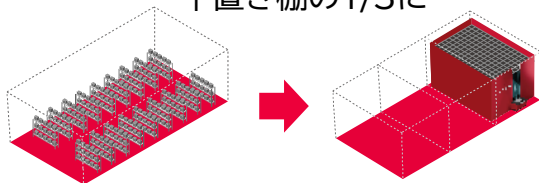
スペース不足の解消

高密度収納を可能にするストレージシステムで倉庫のスペース不足を改善

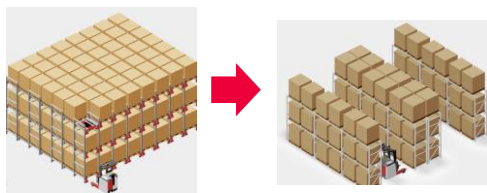
AutoStore (オートストア)



設置スペースは
平置き棚の1/3に



保管パレット数が2倍に



CYBISTOR (サイビスター)



ロボットソリューション

ロボットによる自動化を導入することで人的工数をかけるべき業務に人員を充てることが可能に

ORV

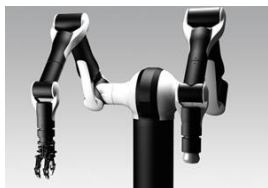


PEER



PROGRESS ONE

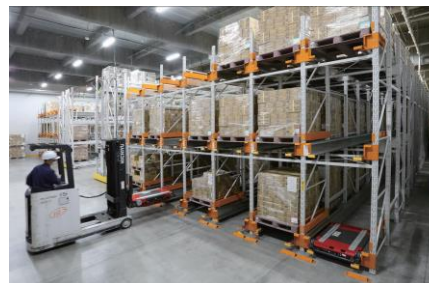
自律稼働と遠隔操作の
ハイブリッド



納入事例

コンビニエンスストア向け全国配送の基幹センターに高密度パレットストレージシステム「サイビスター」を導入

物産ロジスティクスソリューションズ株式会社 埼玉第2センター

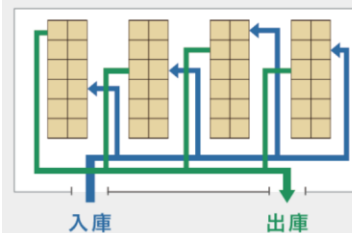


ラックの一番手前にパレットを置くだけで シャトルが自動で奥(出庫側)まで格納

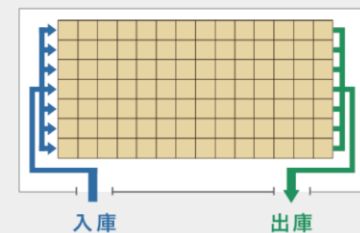


フォークリフトの動線が干渉することなく、安全に効率的な作業が可能に

一般的なパレットラック



サイビスター



サイビスターと電動パレットラックを効率よく配置
保管量が約1.5倍に増加

入庫作業の効率化と「先入れ先出し」運用の徹底が可能に



まとめ

■ 本日のまとめ

ポイント

労働人口減少に伴う経営課題を
解決する製品・サービスの提案により
需要の拡大を狙う

オフィス環境事業

イノベーションを起こすオフィスの提案で
需要を取込む

商環境事業

省人・省力化・省エネ提案で
需要を取込む

物流システム事業

スペース不足解消と荷役作業効率化の提案で
需要を取込む

2024年3月期 業績見通し

24年3月期
業績見通し

億円 (対前年)

売上高

2,906 (104.9%)

営業利益

236 (135.8%)

経常利益

255 (134.7%)

当期純利益

201 (126.4%)

(注1) 当期純利益は「親会社株主に帰属する当期純利益」を表す

■ 将来予想に関する記載

本資料で記載されている業績予想ならびに将来予測は、現在において入手可能な情報に基づく当社の判断による内容であり、多くの不確実性が含まれます。

そのため、将来の様々な環境や要因の変化によっては実際の業績等は記載されている内容と大きく異なる場合があることをご承知おき下さい。