

■ 基本情報

商号	有限会社比企オプティクス
所在地	埼玉県秩父市大野原2364番地1
代表者名	柳瀬満邦
業種_大分類	03_製造業
業種_小分類	0306_その他の製造業
事業規模	小規模事業者
売上高	非公表
営業利益	非公表
従業員数	非公表

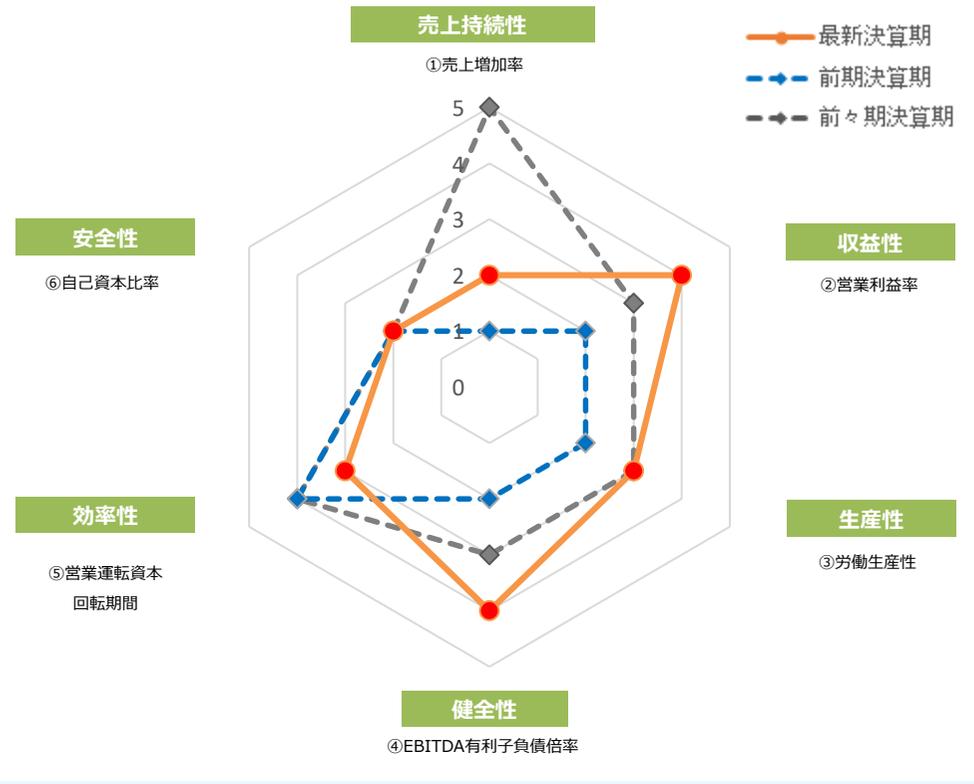
■ 財務指標(最新期)

指標	2017年6月		
	算出結果	貴社点数	業種基準値
①売上増加率	-2.0%	2	2.9%
②営業利益率	4.6%	4	1.9%
③労働生産性	304(千円)	3	590(千円)
④EBITDA有利子負債倍率	4.6(倍)	4	8.8(倍)
⑤営業運転資本回転期間	1.1(ヶ月)	3	1.7(ヶ月)
⑥自己資本比率	3.0%	2	21.4%
<b>総合評価点</b>	<b>18</b>	<b>B</b>	

■ 財務指標(過去2期)

指標	2016年6月			2015年6月		
	算出結果	貴社点数	業種基準値	算出結果	貴社点数	業種基準値
①売上増加率	-12.6%	1	2.9%	81.3%	5	2.9%
②営業利益率	-3.5%	2	1.9%	1.7%	3	1.9%
③労働生産性	-273(千円)	2	590(千円)	169(千円)	3	590(千円)
④EBITDA有利子負債倍率	38.3(倍)	2	8.8(倍)	5.1(倍)	3	8.8(倍)
⑤営業運転資本回転期間	1.1(ヶ月)	4	1.7(ヶ月)	1.0(ヶ月)	4	1.7(ヶ月)
⑥自己資本比率	-13.1%	2	21.4%	-7.3%	2	21.4%
<b>総合評価点</b>	<b>13</b>	<b>C</b>		<b>20</b>	<b>B</b>	

# 財務分析結果



※ 1 各項目の評点および総合評価点は各項目の業種基準値からの乖離を示すものであり、点数の高低が必ずしも企業の評価を示すものではありません。非財務指標も含め、総合的な判断が必要なおことにご留意ください。

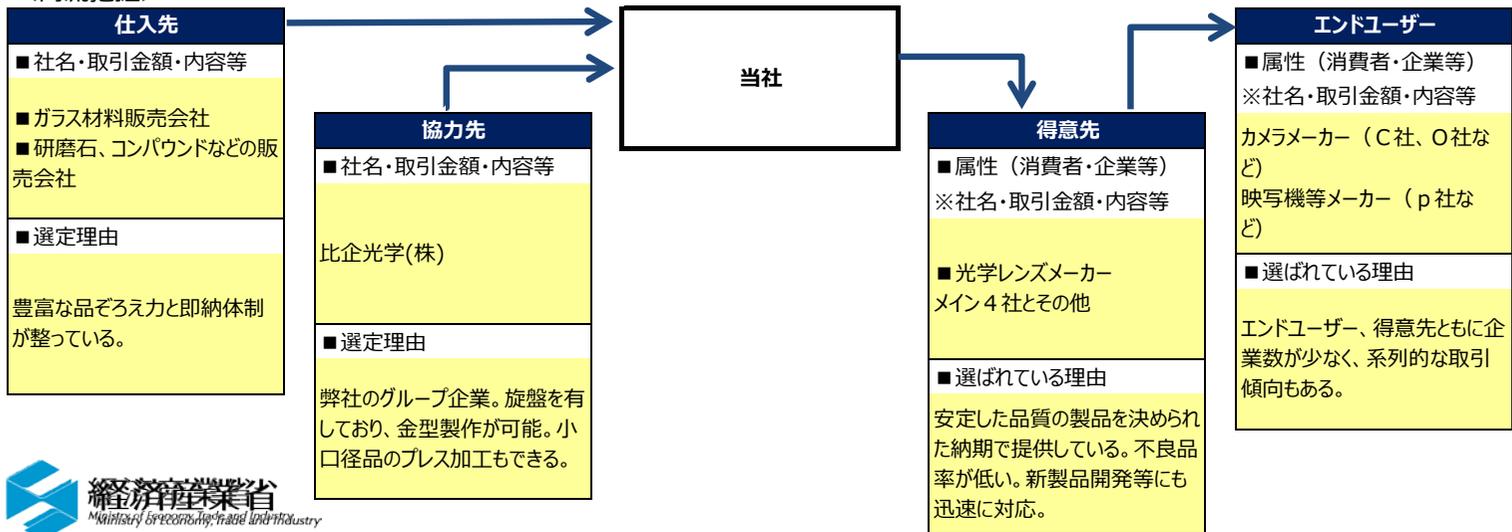
※ 2 レーダーチャートで3期分の財務分析結果の推移が確認できるため、各指標が良化(あるいは悪化)した要因を非財務の対話シートを活用しながら把握することで、経営状況や課題の把握に繋がります。

＜製品製造、サービス提供における業務フローと差別化ポイント＞

業務① 材料手配・金型製作	業務② 切断・秤量・バレル	業務③ プレス・アニール	業務④ 検査・出荷	業務⑤ 販売・営業	提供内容／顧客提供価値
<b>■実施内容</b> 客先との打ち合わせ後、材料手配と金型製作を行う。光学ガラスレンズはガラスを軟化させ、プレスしてレンズを成形するため、精巧な金型製作が求められる。	<b>■実施内容</b> ガラス素材を決められた重量に切断するとともに、重量により分類（秤量）する。その後、ガラス、研磨石、水およびコンパウンドを装入し、摩擦作用によりガラスの角を取っていく。	<b>■実施内容</b> 珪藻土の枠内で光学レンズを長時間かけて溶かす。軟化した素材を金型に投入し、プレス成形する。一度、冷却したレンズに熱処理を行い、加熱により内部歪みを取り除いていく。	<b>■実施内容</b> 暗室にて特殊な光を当てながら表面や内部のキズ、その他15項目について全数検査（最終検査）を実施する。	<b>■実施内容</b> 営業はトップセールスで行っている。経営者自ら顧客の要望に耳を傾け、開発に反映させている。一昨年、社内に商談ルーム・展示室を設置し、工場見学を受け入れている。	<b>■製品・商品・サービスの内容</b> ■小口径レンズ加工 主にカメラ用レンズとして使用 ■大口径レンズ加工 主に映写機等の特殊レンズに使用 ■どのような価値を提供しているか ・顧客ニーズに対するきめ細かな対応（金型製作） ・難加工品における安定した品質の提供（プレス成形技術・品質保証体制）
<b>■差別化ポイント</b> 関連会社の比企光学（株）で金型製作が可能。顧客の要求にきめ細かく対応できる。金型製作を内製できるため、コスト競争力も高い。	<b>■差別化ポイント</b> ダイヤ盤等を使用して、決められた重量にガラスを切断する作業は、職人技術の結晶である。ヒーターや摩擦等の熱を利用して切断する方法もあるが、コストがかかる。	<b>■差別化ポイント</b> 大口径のR加工（曲面加工）は、レンズにヒビが入りやすく、難易度が高い。これを可能にするのが、プレス工程における温度管理技術であり、他社にない強みである。	<b>■差別化ポイント</b> 量産品、特殊品問わず、社内検査ルールにより、熟練担当者全数検査を行っている点に特徴がある。品質不良を起こさない検査体制が、顧客に選ばれている理由となっている。	<b>■差別化ポイント</b> 経営者自ら客先を歩き、顧客の要求に耳を傾け、迅速な対応を行っている。顧客内シェアを向上させているのは、経営者と顧客の良好な関係性が構築できていることが大きい。	

商号	有限会社比企オプティクス
売上高	(非公表)
営業利益	(非公表)
従業員数	(非公表)

＜商流把握＞



商号	有限会社比企オプティクス
売上高	(非公表)
営業利益	(非公表)
従業員数	(非公表)

① 経営者	経営理念・ビジョン 経営哲学・考え・方針等	・経営理念は「自ら考え、自ら行動し、自ら成長する」、リーマンショックや震災に見舞われ経営が厳しいとき、何か拠り所が必要と考え、どうしても言葉に表しなかった。経営理念には「失敗を恐れずチャレンジする。失敗をたくさん集めることで成長できる」という意味が含まれている。経営理念を社員に語り、十分に浸透している。「光学レンズ加工といえど比企オプティクス」と言われるくらい、世界に注目される企業になりたいというビジョンを持つ。
	経営意欲 ※成長志向・現状維持など	カメラ用小口径レンズ加工から映写機等の大口径レンズ加工へ事業領域の再構築を行い、売上倍増となった。一方、大口径レンズ加工は寡占市場であり、ここ数年は売上の伸びが鈍化している。さらなるイノベーションを行い、売上を1.5倍に増加させたい。
	後継者の有無 後継者の育成状況 承継のタイミング・関係	・先代経営者から事業承継したばかりであり、経営者の年齢も若い。当面は事業承継の問題は発生しないが、そのためには、後を継ぎたいような会社にする必要があると考えている。
② 事業	企業及び事業沿革 ※ターニングポイントの把握	・光学レンズのプレス成型企業。経営者は、建材メーカーに勤務後、父が経営する比企光学（株）に入社。その後、同業のA社（株）を買収し、（有）比企オプティクスを設立。現在は、比企光学（株）の社長にも就任、2社を経営。
	強み 技術力・販売力等	プレス工程において独自の温度管理技術を確立しており、難易度の高い大口径R加工レンズに対応可能。品質管理も強化されており、顧客に支持されている。また経営者が顧客先を訪問し、ニーズを聞き取り、迅速に対応している。
	弱み 技術力・販売力等	高度な技術が一定の職人に依存しており、属人的になっている。また営業が経営者に依存しており、経営者の負担が大きい。さらに新分野進出のカギとなる研磨技術を有していない。
	ITに関する投資、活用の状況 1時間当たり付加価値（生産性） 向上に向けた取り組み	給与や会計処理は市販のソフトウェアを活用しているが、クラウドシステムのような生産性向上につながるような仕組みは確立されていない。人手不足が顕著であり、バックオフィスの生産性向上は課題である。

③ 企業を取り巻く環境・関係者	市場動向・規模・シェアの把握 競合他社との比較	取引先はメイン4社とその他。小口径レンズ加工は海外に流れる傾向にあるため、大口径加工技術を習得し、防犯レンズ分野で競合他社B社との差別化を図ってきた。200mmを超える大型レンズ加工においては、顧客内シェアは極めて高い。
	顧客リピート率・新規開拓率 主な取引先企業の推移 顧客からのフィードバックの有無	品質の安定化が評価され、リピート率は高い。最近、K社とO社からは研磨加工の要望があった。新技術の習得が必要になるが、既存製品の付加価値向上に貢献する。また新規市場として「小口径ドーム状レンズ」の加工が考えられる。
	従業員定着率 勤続年数・平均給与	従業員の定着率は極めて高い。年齢構成もバランスの良いものとなっている。社員一人ひとりの対話を欠かさず、働きやすい職場造りに配慮している。その結果が定着率向上につながっているのではないかと。
	取引金融機関数・推移 メインバンクとの関係	特定の金融機関との取引がメインであったが、他の経営者から「複数の金融機関と取引した方がよい」という助言を受け、A銀行や政府系金融機関との取引を始めた。財務上のアドバイスのほか、ビジネスマッチングの提案も受けており、非常に良好な関係である。
④ 内部管理体制	組織体制 品質管理・情報管理体制	経営管理、品質管理、情報管理は、経営者が中心となりトップダウンで実施している。顧客の要望、品質対策も経営者が指示している。一方、事業規模を拡大させようとする中間管理職がいけないのは問題。権限と責任の明確化が課題である。
	事業計画・経営計画の有無 従業員との共有状況 社内会議の実施状況	事業計画書は3年に1度作成している。定例会議を行っており、全社共有という点では不十分である。生産管理については、製品受注の都度、形状、加工技術などの確認を行い、工程間での理解を深めている。
	研究開発・商品開発の体制 知的財産権の保有・活用状況	特許等の知的財産権は有していないが、大口径光学ガラスレンズ専用プレス装置は、S財団知的財産支援グループの支援を受けながら開発してきた。現在、K社との共同開発により、液体研磨技術の導入を検討している。
	人材育成の取り組み状況 人材育成の仕組み	定期的な配置転換により、多能工化を進めている。また従業員の教育は基本的にはOJTにて行っている。特に、熟練技術を要する切断工程については、ベテラン社員に依存する傾向にあり、技能承継が急務となっている。

対話内容の総括

現状認識	<ul style="list-style-type: none"> <li>・難易度の高い大口径R加工レンズへの対応力を高めたことにより、収益性は大きく向上した</li> <li>・一方、当該市場における売上は横ばいになっており、さらなる成長のためにはイノベーションが必要である</li> <li>・事業拡大に伴い、経営者の業務負担をいかに軽減するか、そのための体制構築が求められる</li> <li>・多能工化に取り組み始めているが、コア技術が一定の職人に依存しており、技能承継は急務である。</li> </ul>
------	---

将来目標	経営理念に「失敗を恐れずチャレンジする。失敗をたくさん集めることで成長できる」という意味が含まれている。カメラ用小口径レンズ加工から映写機等の大口径レンズ加工へ事業領域の再構築を図ったように、これまでにもイノベーションにより、難局を乗り越えてきた。現在よりも売上1.5倍増を目指すといった成長志向の将来目標である。
------	---

現状と目標のギャップ

課題	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.さらなる成長に向けた経営革新事業の展開</li> <li>2.事業拡大を前提とした経営管理体制の再構築</li> <li>3.技術力・マネジメント力の向上につなげる人材育成の実施</li> </ol>	対応策	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.については、①液体研磨技術の導入による既存製品の高付加価値化、②大口径R加工レンズのコア技術を転用し、小口径ドーム状レンズ(防犯分野)を開拓。2については、管理責任者の明確化と権限の付与、3については、外部専門家の知見を借り、人材育成計画の立案と実行を行う</li> </ol>
----	---	-----	--