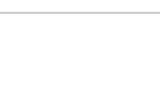




提供:国立天文台  
協力:三菱電機株式会社



提供:株式会社シグマ



- 1935 10月:小原基八が小原光学硝子製造所を創立、東京蒲田にて操業開始
- 1936 11月:光学ガラス熔解開始
- 1944 2月:株式会社に改組、神奈川県相模原に工場を新設
- 1954 5月:白金坩堝熔解開始
- 1958 4月:ランタンガラス生産開始
- 1961 1月:連続熔解ストリップ方式生産開始
- 1962 10月:足柄光学株式会社の株式取得
- 1969 7月:オハラガラス、アポロ11号に搭載
- 1975 8月:低屈折分散ガラス(S-FPL51)生産開始
- 1981 8月:Ohara Optical Glass Inc.(米国)(現・Ohara Corporation)設立
- 1982 3月:オハラガラス、スペースシャトル・コロンビア号に搭載
- 1983 3月:ステッパ-用ハイホモガラス( $\Delta n \pm 0.5 \sim \pm 1.0 \times 10^{-6}$ )量産開始
- 1984 3月:高エネルギー物理学研究所へチェレンコフガラス納入開始
- 1985 5月:株式会社オハラに社名変更
- 1986 9月:台湾小原光学股份有限公司設立
- 1987 3月:紫外線(365nm)高透過ガラス生産開始
- 5月:有限会社オーピーシー(現・株式会社オーピーシー)設立
- 1988 8月:結晶化ガラス生産開始
- 1990 1月:OHARA GmbH(独国)設立
- 1991 9月:環境対策光学ガラス生産開始
- 11月:OHARA OPTICAL(M) SDN.BHD.(マレーシア)設立
- 1993 3月:極低膨張ガラスセラミックス(クリアセラム™-Z)生産開始
- 1994 11月:ハードディスク基板用ガラスセラミックス生産開始
- 1997 3月:光学ガラス推奨112種類(当時)のすべてをエコ化
- 1998 4月:ISO9001認証取得
- 1999 1月:オハラガラス、すばる望遠鏡の主焦点カメラSCに搭載
- 2000 1月:低光弾性ガラス生産開始
- 4月:ISO14001認証取得
- 10月:真空紫外屈折率測定受託サービス開始
- 2002 5月:小原光学(香港)有限公司設立
- 6月:大規模連続熔解開始
- 12月:小原光学(中山)有限公司(中国)設立
- 2005 10月:東京証券取引所第一部へ株式上場
- 2006 11月:ファイバー用エコガラス(内視鏡用など)生産開始
- 2007 2月:低蛍光ガラス(顕微鏡用など)生産開始
- 9月:オハラガラス、月周回衛星「かぐや(SELENE)」に搭載
- 2008 7月:株式会社オハラ・クオーツを連結子会社化
- 2011 3月:華光小原光学材料(襄陽)有限公司(中国)設立(合併)
- 2012 3月:台湾小原光学材料股份有限公司設立
- 8月:オハラガラス、すばる望遠鏡の主焦点カメラHSCに搭載
- 2013 5月:リチウムイオン伝導性ガラスセラミックス(LICGC™)発売開始
- 2014 2月:ハードディスク用ガラス基板事業からの撤退
- 3月:極低膨張ガラスセラミックス(クリアセラム™-Z)、TMT天体望遠鏡に採用
- 2015 3月:非球面ガラスモールドレンズ量産供給開始
- 10月:創立80周年
- 12月:耐衝撃・高硬度クリアガラスセラミックス(ナノセラム™)発売開始
- 2016 1月:耐衝撃・高硬度クリアガラスセラミックス(ナノセラム™)、交換レンズ用高級フィルター「WR CERAMIC PROTECTOR」に採用
- 8月:リチウムイオン伝導性ガラスセラミックス(LICGC™)を使用した全固体電池試作品が-30℃で駆動
- 2017 5月:世界初、車載カメラ専用光学ガラス材発売開始
- 12月:極低膨張ガラスセラミックス(クリアセラム™-Z)、超低高度衛星技術試験機「つばめ(SLATS)」に採用

編集方針

オハラレポートは、事業活動とCSR活動に関する取り組みをステークホルダーの皆様に分かりやすくお伝えし、ご理解いただくことを目的としています。  
 特集では、新中期経営計画や経営戦略などの具体的な内容をお伝えしています。また、事業活動に携わる社員の声とともに、オハラグループの事業概況や継続的な取り組みについても自己評価を交えて報告しています。  
 本レポートを通じて、オハラをより身近に感じていただければ幸いです。

報告対象範囲

株式会社オハラ単体の活動を中心に掲載しています。  
 \*ただし、決算数値についてはグループ会社を含みます。

報告対象期間

2017年度(2016年11月1日~2017年10月31日)  
 \*ただし、一部については2018年度の内容を含みます。

発行時期

2018年1月  
 前回:2017年1月  
 次回:2019年1月予定

参照ガイドライン

GRI「サステナビリティ・レポート・ガイドライン第4版(G4)」  
 環境省「環境報告ガイドライン2012年版」



お問い合わせ先  
 〒252-5286 神奈川県相模原市中央区小山1-15-30  
 管理センター 総務部  
 TEL:042-772-2101(代) FAX:042-774-1071  
 ウェブサイト: http://www.ohara-inc.co.jp/  
 E-mail: info@ohara-inc.co.jp



環境保全のため、FSC®認証紙と植物油インキを使用して印刷しています。

# オハラレポート 2018



CONTENTS

トップメッセージ	1
特集1/新中期経営計画について	3
特集2/さらなる飛躍を目指して	5
オハラの考えるCSR	8
オハラグループについて	9
オハラスピリット	11
事業紹介(光事業)	13
トピックス1/様々な要望に応える オハラの技術力が革新的な製品を生み出す!	14
事業紹介(エレクトロニクス事業)	15
トピックス2/製品の優れた特性は、 様々な付加価値を生み出す!	16
誠実な活動	17
社会との調和	19
情報の公開	20
環境の保全	21
社員の尊重	23
連結決算ハイライト	25
会社概要	26



● 前中期経営計画を振り返って

「事業構造の転換」を進め、業績回復につなげた3年間

オハラグループの2017年度は、「長期ビジョン2020」の第3フェーズと位置付ける3か年中期経営計画を締め括った1年でした。この前中期経営計画では、光学ガラスの需要減少に対応すべく「事業構造の転換」と「新成長ドライバーの構築」をテーマに掲げ、2015年度から3年間にわたり成長力・収益力回復への変革を進めてきました。

計画期間中の事業環境は、デジタルカメラ市場の縮小が想定以上のスピードで進み、特に2016年度には、停止中の熔解炉を光学ガラス需要の一時回復に合わせて稼働した後、再び需要減に転じたために設備効率が低下し、光事業の収益が大きく悪化する状況となりました。

こうした中で2017年度の営業状況は、高輝度高精細プロジェクトや車載センシングカメラ向けレンズ材の需要が拡大し、また川下製品の取り組みも着実に進展しました。さらに原料調達や生産歩留まりの改善施策も奏功したことから、デジタルカメラ向けの伸び悩みをカバーし、光事業は黒字転換を果たしました。エレクトロニクス事業は、IoTの進展やデータ通信量の増加を背景とした旺盛な設備投資需要を捉え、半導体製造装置やFPD露光装置向け製品、光通信関連硝材で販売を伸ばし、増収・増益となりました。その結果、連結業績は売上高・利益ともに期初の予想を上回り、前中期経営計画の目標数値(2015年12月に見直し)である「売上高240億円以上」「営業利益10億円以上」「ROA(総資産経常利益率)2%以上」「総資産有利子負債比率12%以下」「エレクトロニクス事業売上高比率30%以上」をいずれもクリアしました。

前中期経営計画を通じて目指した「事業構造の転換」は、以上の成果を上げながら、光事業からエレクトロニクス事業への生産設備シフト・資源シフトを実施し、土台を整えることができたかと捉えています。しかしながら、もうひとつのテーマである「新成長ドライバーの構築」は、その中核を担う耐衝撃・高硬度クリアガラスセラミックス(ナノセラム™)のスマートフォン本体向け採用が計画通りに進まず、道半ばとなりました。

● 新中期経営計画が目指すもの

「再成長軌道への回帰」に向け、重点市場と戦略をシフト

この度、始動した新中期経営計画(2018年度～2020年度)は、「長期ビジョン2020」の第4フェーズとして「再成長軌道への回帰」を図り、2020年以降の持続的成長に向けて強い事業基盤を築き上げていきます。そこでは、需要の減少が進んだデジタルカメラ市場への依存度を引き続き低減し、新たな市場の需要を取り込んで生産設備の稼働率を維持しながら、高付加価値化による収益性の向上を図っていくことが求められます。

その取り組みにおいて、私たちは自動車のEV化・自動運転化の進展、5G通信システムの実用化や光通信インフラの拡充、モバイル・ウェアラブル機器の本格普及などが見込まれる「モバイル・モビリティ市場」を新たな重点対象と位置付け、オプト・エレクトロニクスの次世代技術が活用される成長市場として需要を捉えていく方針です。

そして、この新市場への貢献を果たすための方向性として「マテリアル+ソリューション」を打ち出しました。オハラグループは過去82年間、既存の光学市場で「顧客密着型×素材チューニング力」による価値提供を通じて実績を積み上げてきました。しかしモバイル・モビリティ市場での展開においては、新規参入企業として評価を獲得すべく、加工業者からアセンブリメーカー、最終セットメーカーまでお客様のサプライチェーン全体を見据えながら、素材の利用価値をソリューションを含めた提案の中で訴求していく必要があります。

これからの私たちは、お客様と市場をしっかりと「観る」ことを通じてニーズを明確化し、サプライチェーンの中で具体的に「解決する」提案力を発揮する、それらを実現する組織に変わるべく自らを「導く」、この「観る・解決する・導く」をキーワードに、社内におけるインナーブランディングを進めていきます。ガラスを熔かす素材サプライヤーから、お客様の課題を熔かして解決する「マテリアル+ソリューション」のオハラへとシフトすべく、すべてのグループ社員への意識浸透を図ってまいります。

● 今後の目標設定と事業戦略

「MMB推進プロジェクト」による全社的戦略を推進

新中期経営計画では、3年後の2020年度における「売上高300億円以上」「営業利益24億円以上」を目標に掲げ、売上高に占めるエレクトロニクス事業の比率を現在の38%から40%以上に高めていく考えです。その中で、ナノセラム™による新成長ドライバーの確立や、工場新設に9億円の投入を予定している非球面ガラスモールドレンズによる川下製品展開を推進し、これらへの成長投資をこなしながら「ROE(自己資本利益率)5%以上」「総資産有利子負債比率8%以下」を目指します。

事業戦略面では、モバイル・モビリティ市場へのアプローチに向けた全社横断型の組織として「MMB(モバイル・モビリティ・バッテリー)推進プロジェクト」を立ち上げ、情報の共有化とともにマーケティング機能の強化を図ります。同プロジェクトによる3年間の取り組みでは、車載センシングカメラへの専用光学ガラスの採用拡大や、ナノセラム™のスマートフォン本体への採用獲得に注力し、バッテリー分野では全固体リチウムイオン電池の実用化を見据えつつ、現行の液式バッテリー向け添加剤による展開を通じてオハラブランドを市場に広めていきます。

計画1年目の2018年度は、光事業・エレクトロニクス事業とも需要の増加を維持し、光事業のさらなる利益改善も見込まれることから、売上高254億円(前年度比3.1%増)営業利益18億円(同4.9%増)を予想しています。

私たちは、新中期経営計画の着実な遂行により、持続的な成長と企業価値の向上を実現し、人と社会の未来創造に貢献する新しい価値を創出・提供し続けてまいります。株主・投資家の皆様ならびにすべてのステークホルダーの皆様には、今後ともオハラグループへのご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役 社長執行役員

齋藤 弘和

# OHARA VISION 2020 & BEYOND

## 長期ビジョン2020 第3フェーズの振り返り

2015年度～2017年度の中期経営計画(第3フェーズ)では、デジタルカメラ市場の縮小に伴う光学ガラス溶解拠点の稼働率低下や、光学ガラスの主原料であるレアアース高騰などの影響で低下した収益性を回復させるため、「事業構造の転換」と「新成長ドライバーの構築」を基本戦略に掲げて取り組んでまいりました。

光事業では生産キャパシティの適正化を進め、また経営資源を積極的にエレクトロニクス事業へシフトすることで構造改革を推進しました。半導体露光装置、FPD露光装置、光通信などの関連市場で設備投資が活況であった背景も重なり、エレクトロニクス事業の売上高比率は当初の目標値を超える38%まで上昇、光事業における稼働率改善や原価低減の取り組みも奏功し、中期経営計画(修正目標: 2015年12月公表)の各数値を達成いたしました。

2017年度 経営指標	当初目標 (2014年12月公表)	修正目標 (2015年12月公表)	実績
売上高	260億円以上	240億円以上	246億円
営業利益	16億円以上	10億円以上	17億円
ROA(総資産経常利益率)	—	2.0%以上	4.3%
総資産有利子負債比率	15.0%以下	12.0%以下	10.1%
エレクトロニクス事業 売上高比率	30.0%以上	30.0%以上	37.7%

## 第4フェーズ 新中期経営計画

2018年度～2020年度の新中期経営計画は、長期ビジョン2020の最終ステージとなります。

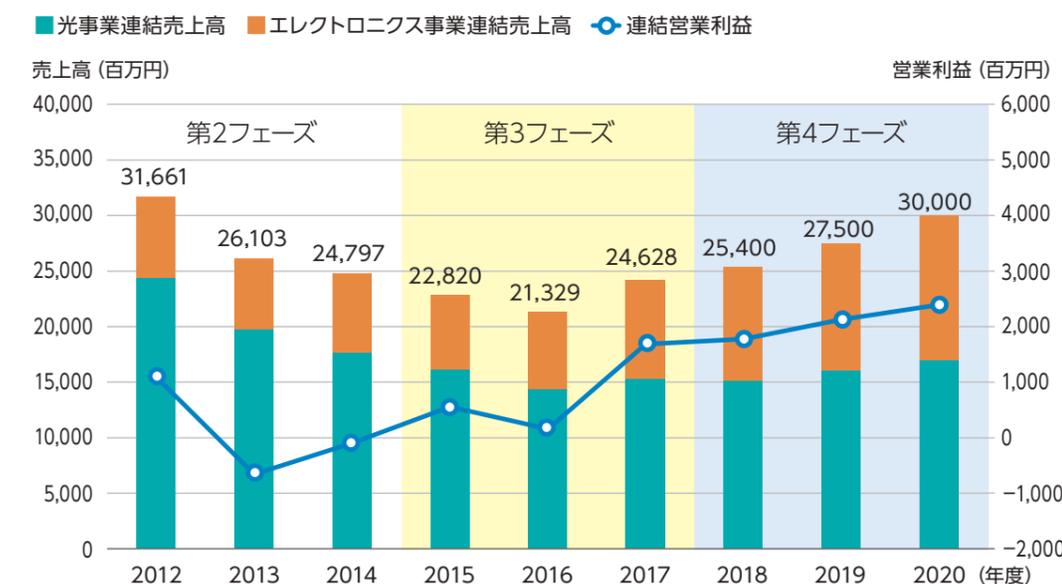
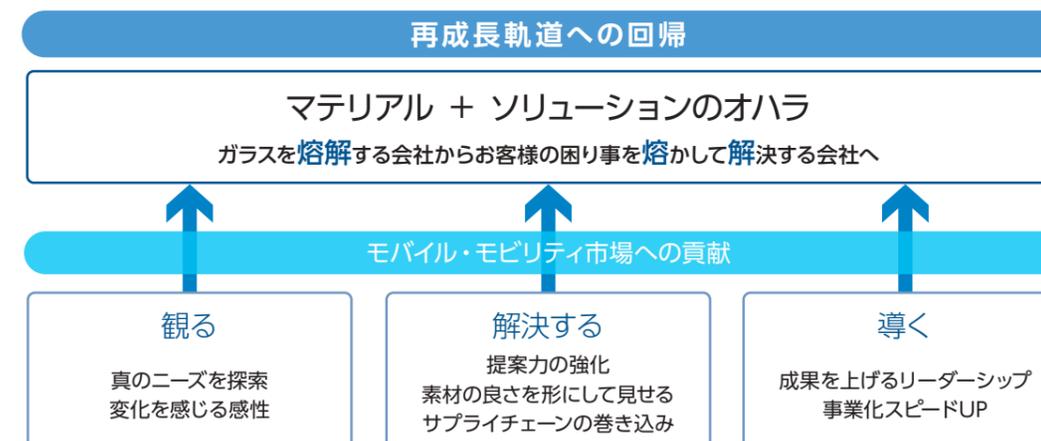
この第4フェーズの位置づけは、「OHARA VISION 2020 & BEYOND」と題し、2020年のみならず2020年以降「飛躍」へ向けて、さらなる財務体質の改善と次世代の成長戦略を推進する「再成長軌道への回帰」を目指して取り組んでまいります。



## キーコンセプトは、「マテリアル+ソリューションのオハラ」

素材サプライヤーからマテリアル・ソリューション・カンパニーへ、ガラスを溶解する会社から、お客様の困り事を溶かして解決する会社へシフトしていこうという意味を含めました。

オプト・エレクトロニクスの次世代技術が活用される成長市場として「モバイル・モビリティ市場」に狙いを定め、その新たな市場で貢献していくために、市場のニーズをしっかりと見て、我々の素材の価値をキチンと発信し、お客様にその良さを伝えるために必要なサプライチェーンをつないで提案していく、それによってお客様の困り事を解決していく会社を目指していきます。



経営指標	2020年度目標
売上高	300億円以上
営業利益	24億円以上
ROE(自己資本利益率)	5.0%以上
総資産有利子負債比率	8.0%以下
エレクトロニクス事業 売上高比率	40.0%以上

# 成長戦略の重点ターゲットを新市場へシフト。 次の飛躍に向けた事業基盤を着実に築き上げ 100年企業に向けて発展を目指します。

2020年に向けた長期ビジョンの最終ステージとなる3年間でスタートしました。オハラグループは、これまでの取り組みによる「事業構造の転換」をさらに推し進め、次の飛躍に向けて成長戦略の重点ターゲットを新市場へシフトしていきます。ここでは、グループ全体の主要部門を管掌する担当役員3名に取材し、新中期経営計画におけるミッションと今後の方向性を語ってもらいました。

## 自社技術の深耕・拡大のみならず、オープンイノベーション指向による 技術開発のパラダイムシフトを実現します。

オハラグループが目指す持続的成長の源泉は、技術力と研究開発力にあります。新中期経営計画に基づく組織間連携において技術部門に課せられたミッションは、モバイル・モビリティ市場を開拓する営業・マーケティング活動との相互融合により、技術ブレイン機能を担いながらお客様や市場の課題解決につながる価値創造を追求し、高収益化に寄与していくことであると考えています。

生産部門は、光事業の盤石化を維持しながらもエレクトロニクス事業への生産設備・資源シフトを進めつつ、需要や戦略に適合するフレキシブル性を保持し、効率性の向上を果たしていくことが大きなテーマとなります。

また、「マテリアル+ソリューション」の提供を支えていく生産・技術部門の取り組みとしては、新規ビジネスへの参入を促進する薄板技術の開発加速、川下製品のさらなる高付加価値化・差別化、ガラスセラミックスの高機能性・多機能性の深耕によるエネルギー関連部材やスマートライフ分野への応用展開などを中心に進めていく方針です。

これからのオハラグループは、よりスピード感のある技術開発へのパラダイムシフトを実現すべく、自社の基盤技術及びコア技術の深耕・拡大のみならず、オープンイノベーション指向の研究開発やお客様との技術接点の拡大などを通じて、外部の技術資産も積極的に活用していきます。



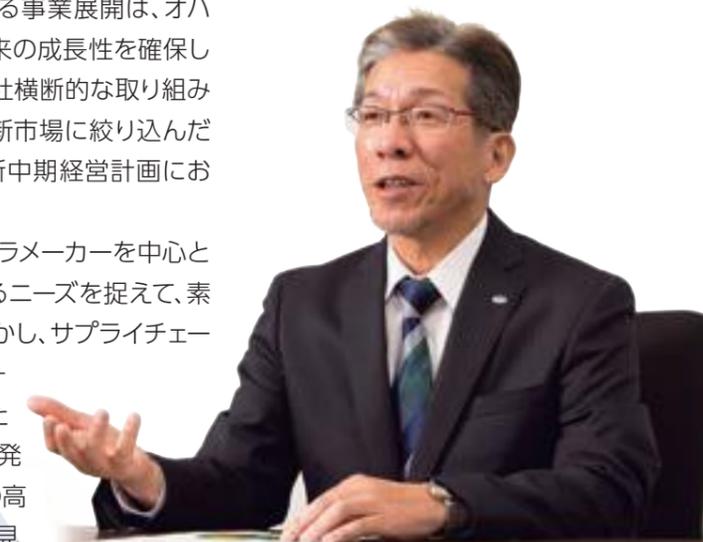
生産・技術管掌  
取締役 専務執行役員  
関戸 仁

## 新市場に絞り込んだ活動で収益性を向上。 人材育成に注力し、持続的な成長を次の世代に引き継いでいきます。

モバイル・モビリティ市場及びバッテリー分野における事業展開は、オハラグループが既存の光学市場への依存から脱却し、将来の成長性を確保していく上で避けて通ることができません。そのため、全社横断的な取り組みである「MMB推進プロジェクト」を牽引役として、この新市場に絞り込んだ活動に注力し、収益性の向上につなげていくことが、新中期経営計画における営業・マーケティング部門のミッションです。

これまでの光学市場では、エンドユーザーに近いカメラメーカーを中心とするお客様が営業対象であり、最終製品から求められるニーズを捉えて、素材をチューニングしていくことは、比較的容易でした。しかし、サプライチェーンが長く複雑なモバイル・モビリティ市場で「マテリアル+ソリューション」による営業アプローチを展開していくためには、オハラブランドの認知・浸透に向けて露出度と発信力を高めることが求められます。それと同時に、素材の高機能・高付加価値をアプリケーションとともに訴求する「見せ方」や「伝え方」を工夫し、提案力の強化を図りながら、私たちがビジネスパートナーとして実現できる可能性をより効果的に示す必要があります。

今後は、特にマーケッターを中心とする人材育成に力を入れ、オハラグループの持続的な成長を次の世代に引き継いでいくことで、100年企業への布石を打ちたいと考えています。



営業・マーケティング・知的財産管掌  
取締役 常務執行役員  
青木 哲也

## 「再成長軌道への回帰」に向け、コーポレートガバナンスの強化を図るとともに グループの一体感を醸成していきます。

新中期経営計画では、3年間で売上高を約22%増、営業利益を約40%増に業容の拡大と収益性の向上を見込んでいます。その達成について財務戦略面から捉えると、成熟期にあるデジタルカメラ市場においては、非球面ガラスモールドレンズや研磨プリフォームなどの川下製品の拡販を通じて採算性を高めつつ、一方で成長が見込まれるモバイル・モビリティ市場では、新規硝材やナノセラム™の早期量産化を実現することで収益性の向上を図っていきます。

また、資本効率については総資産回転率の向上が鍵となり、差別化が図れる分野で売上を伸ばしながら収益性を高めて行くことが重要となります。資本効率の指標としては、「総資産有利子負債比率8%以下」と「ROE(自己資本利益率)5%以上」を目標に設定しています。企業として盤石な自己資本比率を維持しつつ、着実にROEが高められるよう努めていきます。

オハラでは常勤取締役と社外取締役が同人数という緊張感のある経営体制の下、コーポレートガバナンスの質と実効性を高めることを常に意識して企業価値の向上につなげていきます。また、同時にグループ内におけるビジョンの共有化を図り、ものづくりの基盤を支える企業としての自負を持つことでグループの一体感を醸成していきたいと考えています。



財務・管理管掌  
取締役 常務執行役員 管理センター長  
中島 隆

## 経営理念

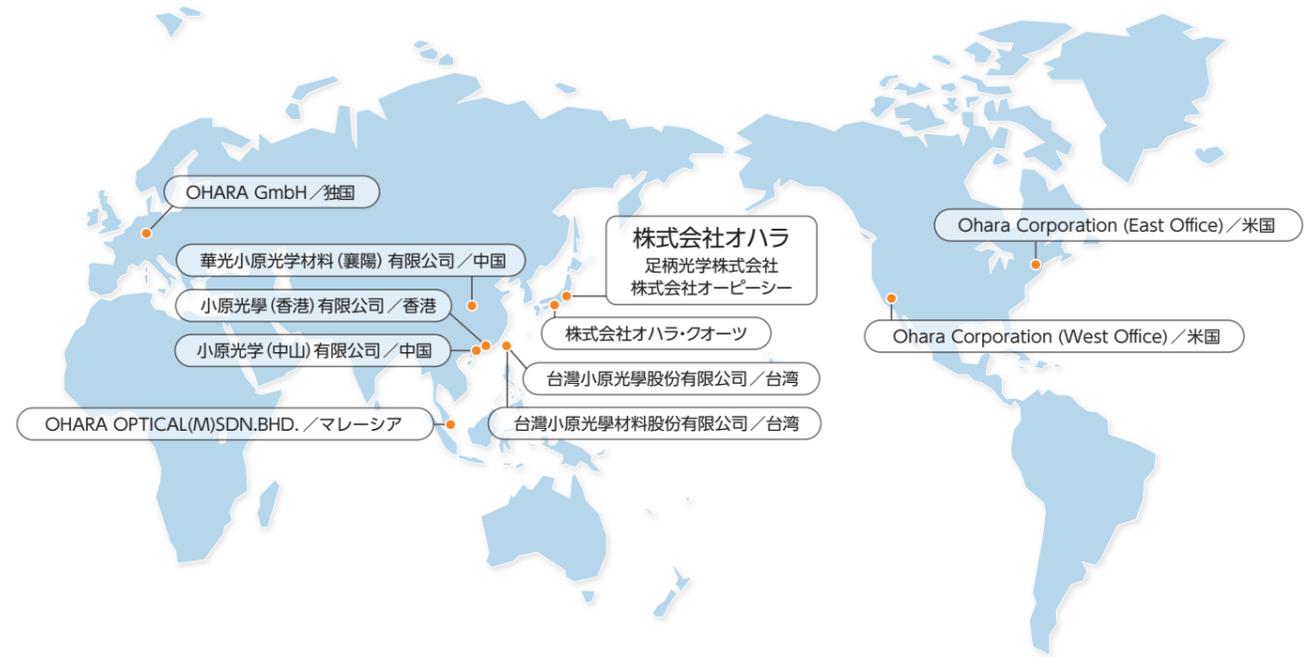
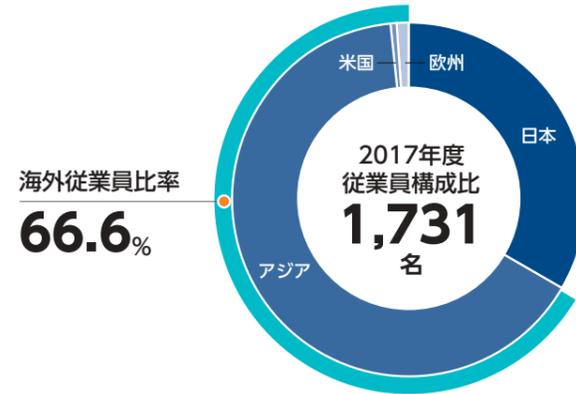
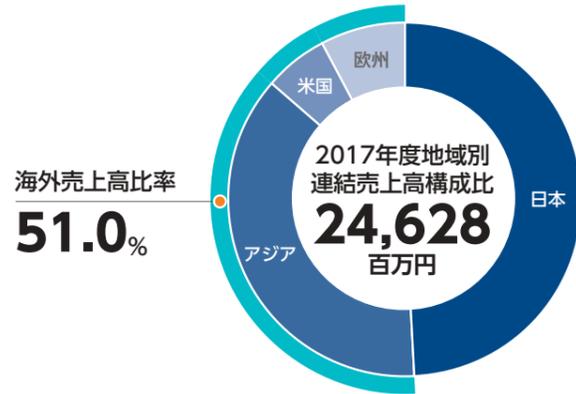
オハラグループは、常に個性的な新しい価値を創造して、強い企業を構築し、オハラグループ全員の幸福と社会の繁栄に貢献します。

## ビジョンステートメント

われわれは、人と社会の未来創造へ貢献する高い志と変革への実行力を持ち、光とエレクトロニクス、環境・エネルギーの分野において、最高品質の先進素材を世界中に提供することで、お客様とともに技術を革新する「夢実現企業」となる。

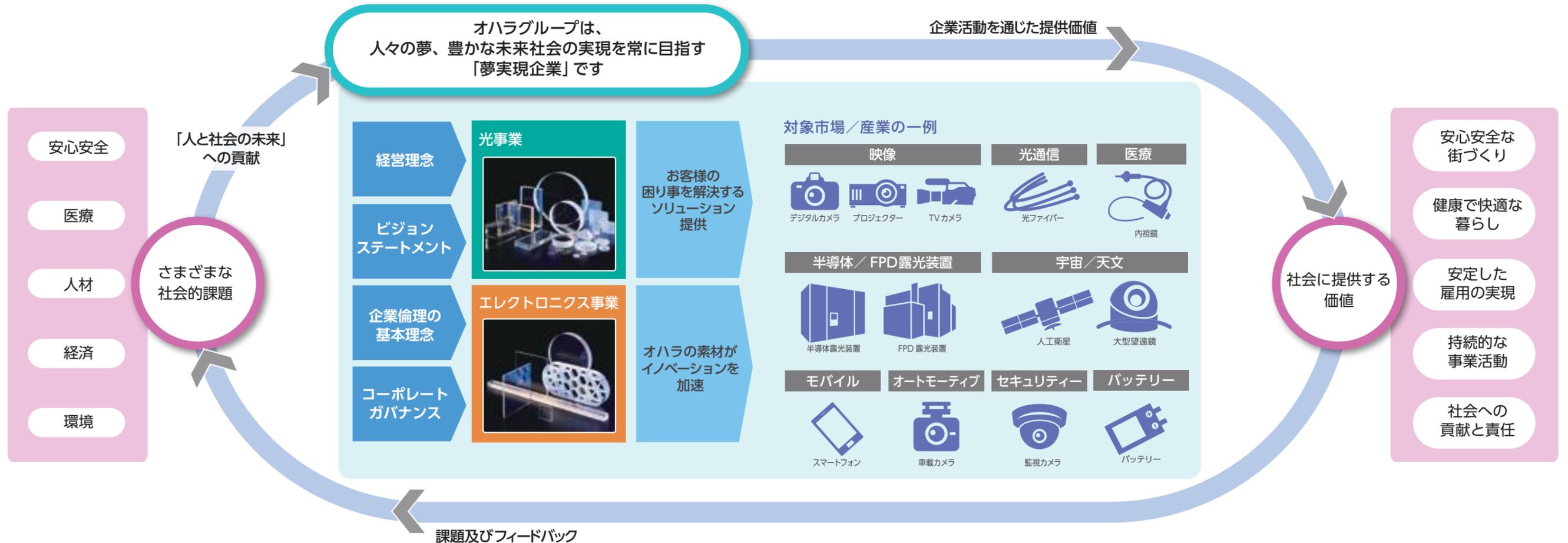


オハラグループは、光製品やエレクトロニクス製品分野において、グローバルな事業展開をしています。



オハラグループの価値創造プロセス

オハラグループはこれらの事業活動及び製品を通じて、あらゆるステークホルダーに対して企業価値の提供を行っています。また、新たな社会的課題の解決に向けて効率的に投資を行い、次なる価値の提供につなげていきます。



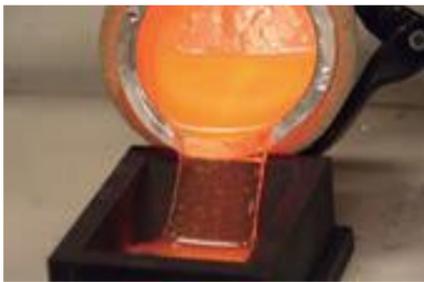
オハラグループの事業活動を支える「研究開発」「品質保証」「生産工程」についてご紹介します。

## 研究開発

オハラは光、電子(エレクトロニクス)などの物性を自由にコントロールできる先進素材の提供に向け、あらゆる可能性を追求しています。

オハラは1935年の創業以来、光学ガラス専門メーカーとして、日本の光学産業界の発展に寄与してきました。そして1985年、創立50周年を機に、高度情報化社会の多様化に対応した提案型素材メーカーへと脱皮してきました。

提案型素材である耐衝撃・高硬度クリアガラスセラミックス(ナノセラム™)は、スマートフォン液晶保護ガラスフィルムに採用され、さらにトップカバーへの採用を目指しています。また、着色することが可能で筐体向け素材としてもお客様に提案し、採用に向け、試験・開発中です。次世代・次々世代に向け、新規素材において耐衝撃性、硬度を倍以上高める技術の研究開発も進めています。



熔解試験



カラーナノセラム™シリーズ

### Staff's voice

新事業や用途開拓に向けた熔解成形技術開発としてガラス特性に合った熔解成形法で薄板成形技術開発の取り組みを行っています。

薄板ガラスメーカーが手の出しにくい規模(小回り性)、領域(材料特性)や既存の薄板ガラスにはない特性を持った材料が必要とされるモバイル・モビリティ市場に対しオハラの組成開発力、ガラス熔解成形技術力を活かしながら薄板成形技術確立を目指します。



特殊品事業部 特殊品技術部  
成形技術開発課  
佐藤 直人

## 品質保証

オハラは「最高品質へのこだわり」という遺伝子を持ち続け、お客様に満足いただける製品・サービスを提供し、エレクトロニクスの世界に誇る新たな材料を開発、製造する技術につなげています。

品質方針では、お客様からの一層の信頼と満足の向上を常に心掛け、まず第一にお客様からの要求を十分に理解することを明言しています。お客様によって品質が定められる「お客様第一の考え」をオハラ品質保証の根源としています。

また、2015年に改正されたISO9001:2015国際規格へのオハラ品質マネジメントシステムの適合性については、2017年10月に第三者認証機関の審査により確認されており、認証を更新しています。認証取得以降、20年以上にわたる継続的な改善により、最適化されたプロセスから生産される製品・サービスは、オハラの高精度測定技術による分析・評価を経て、自信を持ってお客様の元へ提供しています。

### 品質目標

- 「[マテリアル] + [ソリューション]」の提供による戦略目標の達成
- 顧客満足度の向上
- コスト削減目標の達成
- 利害関係者からのクレーム削減
- 業務品質の向上



ISO9001更新・移行  
審査ミーティング

### Staff's voice

ISO9001:2015国際規格では、組織の戦略的方向性に関する要求事項が強化されています。オハラでは規格の移行に伴い、全社横断のワーキンググループを立ち上げ、事業計画を反映する品質目標の設定や品質マネジメントシステムの全プロセスを再整備し、新たなISO9001要求事項と事業プロセスの統合を推進しました。今後、さらにグローバル化する様々なプロセスに対応するため、国内・海外子会社への展開を目指していきます。



事業支援センター 品質保証部  
金光 康中

## 生産工程

オハラは、現在のみならず将来のお客様のニーズに応えるべく、原料設計、特性設計から熔解、加工、出荷までの一貫した技術力と信頼のある製品を世界へ送り出しています。

80年以上にわたって製造技術の改革・改善・改良を行ってきた結果、光学ガラスの分野においては多品種少量生産に対応できる熔解技術の構築によって常に安定した製品を供給し、特殊ガラスの分野においてはクリアセラム™-Z、ナノセラム™と言った突出した特性を持ったガラスセラミックスを開発するなど、世界の技術革新に貢献しています。

また、2004年より生産革新運動を全社的に展開しており、ここ数年においては活動の成果が実を結び、大きな成果が得られ始めています。

このようにオハラはQCDE(品質・コスト・納期・環境)すべてにおいてお客様のニーズに応えるべく、今後も独自の技術革新ならびに効率化活動に取り組んでいきます。

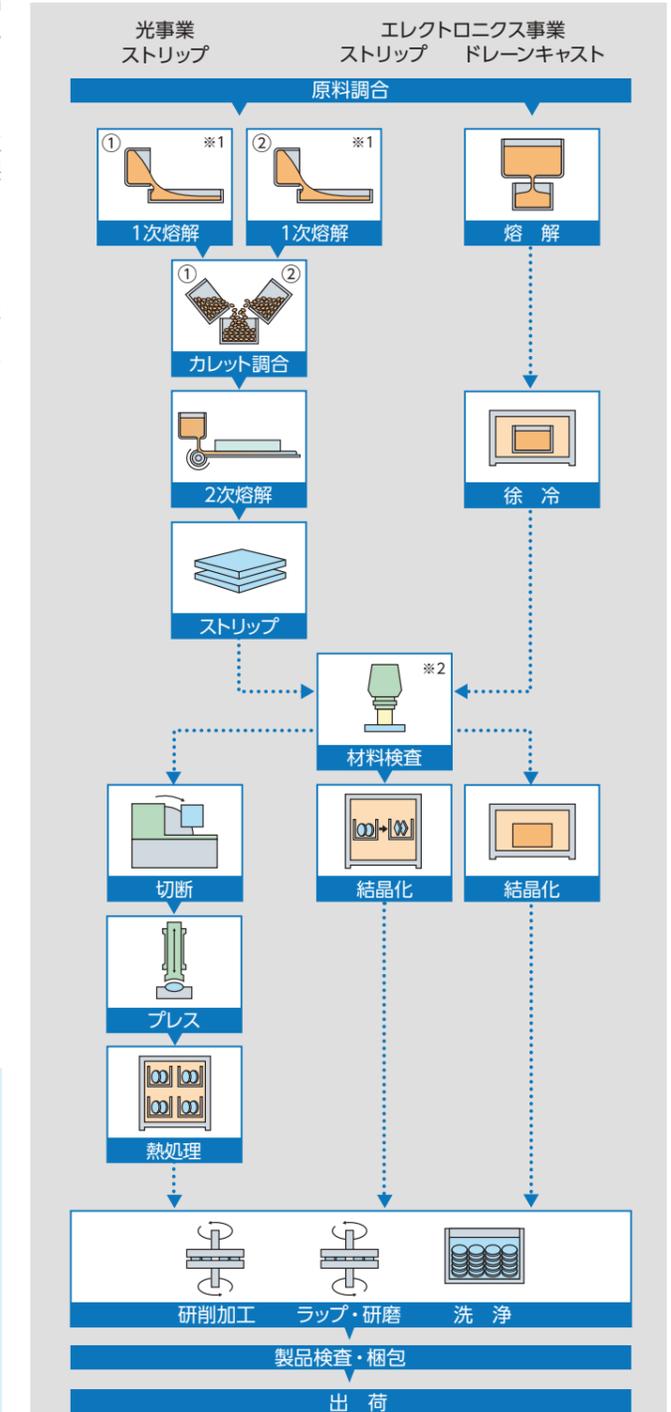


1次熔解  
(右図 ※1)



検査  
(右図 ※2)

### 製造方式・工程



カレット……………1次熔解したガラスを一度粉々に砕いたガラス  
ストリップ……………板状に成形したガラス  
ドレインキャスト……熔解したガラスを直接型に流し入れる。

### Staff's voice

お客様に満足していただける品質を提供できるよう技術的な革新はもちろんのこと、精度の高い工程管理を目指して、スタッフ全員で日々改善活動に取り組んでいます。

また、人材育成にも力を入れており、自部門での品質判定や設備保全ができる人材を増やし、品質向上や生産性向上の成果につながっています。



光製品事業部 光材料BU  
材料製造二課  
安藤 淳一

オハラグループの光事業をご紹介します。

## 光事業

### 営業品目

- 研磨レンズ用光学ガラス
- 非球面ガラスモールド用光学ガラス (低Tg光学ガラス)

光学ガラスは、デジタル一眼レフカメラ・プロジェクター・TVカメラ・車載カメラ・監視カメラ・医療機器など様々な光学機器に使用されています。オハラでは光学機器の高性能化、小型化、低コスト化を実現する特徴ある光学ガラスを150種類以上ラインナップし、あらゆる光学設計のニーズに対応しています。

オハラが提供する最高品質の先進ガラス素材は、世界中の人々の笑顔や感動をサポートしています。



デジタル一眼レフカメラ  
(提供：キヤノン株式会社)



顕微鏡  
(提供：オリンパス株式会社)

### 光学ガラス製品

光学機器の光学系は、光の屈折率や透過率に特徴を有した複数種類の光学ガラスを用いて、球面レンズ・非球面レンズ・プリズム・フィルターなどの光学部品を組み合わせて構成されています。

オハラは様々な光学機器の光学設計に対応するため、150種類以上の光学ガラスを取り揃えており、光学機器の高性能化、小型化、軽量化、低コスト化などの多種多様な光学設計のニーズにお応えしています。また、お客様のご要望に沿って、レンズ加工に適した形状の光学ガラス、レンズ加工を施した製品など、ガラス素材から光学部品まで、様々な製品形態でお客様に光学ガラス製品を提供しています。

### 製品供給形態

#### リヒートプレス品

球面研磨レンズやプリズム加工に適した形状に熱間プレス成形された製品

#### 研磨プリフォーム

非球面ガラスモールドレンズ加工に適した形状に球面研磨された製品

#### 球面レンズ

両面球面研磨加工・芯取加工・コート加工を施したレンズ

#### 非球面ガラスモールドレンズ

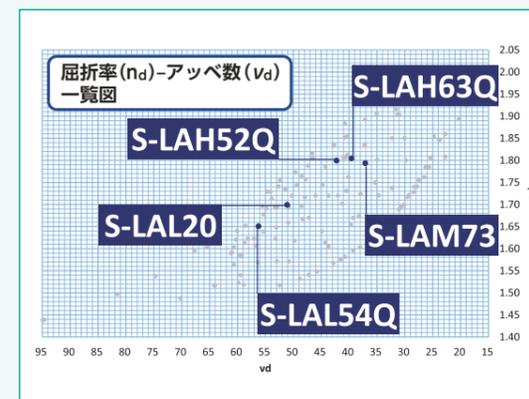
研磨プリフォームを高温に加熱・軟化させ、超高精度非球面金型で形状を転写させ、芯取加工・コート加工を施したレンズ

トピックス  
1

## 様々な要望に応える オハラの技術力が革新的な製品を生み出す！

### 世界初！ 車載カメラレンズ用光学ガラスを開発

オハラ独自の技術力を車載カメラでの使用を前提とした光学ガラスの開発に活かし、世界で初めて車載カメラ用に専用設計したレンズ材料を2017年5月以来5製品(2017年11月30日現在)販売しています。これらのレンズ材料は温度変化による屈折率変動(温度ドリフト)を考慮した車載カメラ用に専用設計したのですが、プロジェクター製品をはじめ、デジタルカメラなどあらゆる光学製品にもご利用いただけます。



#### Staff's voice

車載カメラは過酷な使用環境から、 $dn/dT$ (温度変化による屈折率変化を表す係数)や化学的耐久性などに特徴のあるレンズが要望されています。ガラスの特性は原料構成によって決まり、我々の部署では今まで培ってきた技術を活かしたことで製品化に成功しました。

今後も様々な用途で使われるガラスレンズを原料構成からアプローチし、お客様が抱えている問題を解決できるよう頑張ります。



光製品事業部 光材料BU  
光素材開発課  
向川 勝之

### S-FPL55非球面ガラスモールドレンズ の製品化に成功

オハラでは、お客様からの様々なご要望にお応えすべく、光学ガラス製造メーカーとしてのガラス組成・生産技術開発の強みを活かし、非球面ガラスモールドレンズの技術開発に日々邁進しています。

この度、オハラ独自の技術開発により色収差補正に非常に有効な超低分散のS-FPL55非球面ガラスモールドレンズの製品化に成功し、内部品質の均質化を対応可能にしました。

今後は、車載カメラ・監視カメラ・バーチャルリアリティ対応機器・4K高画質対応光学機器など、幅広い市場に製品を提供することを目指し、光学設計の自由度拡大への挑戦を続けていきます。



#### Staff's voice

開発初期の頃は、キズが多く検査も大変でしたが、検証と改善を繰り返す中で徐々に品質が向上し、製品化することができました。オハラの非球面ガラスモールドレンズをお客様に安心して使っていただけるよう、これからもしっかりと検査をしていきます。



光製品事業部 光製品BU  
光製品製造課  
星 彩奈

オハラ光学データアプリ

Android版 (Ver4.0~4.3)

[Google Play]にて「オハラ」で検索



iOS版 (iOS7以降)

[App Store]にて「オハラ」で検索



オハラグループのエレクトロニクス事業をご紹介します。

## エレクトロニクス事業

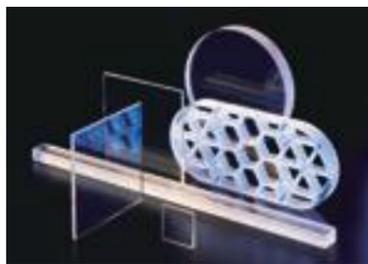
### 営業品目

- 極低膨張ガラスセラミックス (クリアセラム™-Z)
- 耐衝撃・高硬度クリアガラスセラミックス (ナノセラム™)
- DWDM誘電体多層膜フィルター用ガラスセラミックスサブストレート (WMS™-15)
- リチウムイオン伝導性ガラスセラミックス (LICGC™)
- 高透過率ファイバー用ガラス
- i線用高均質性光学ガラス
- 合成石英ガラス (株式会社オハラ・クオーツ)
- 超精密平面研磨加工 (株式会社オーピーシー)
- 装飾用ガラス

光学ガラスで培った技術をもとに開発されたオハラの特殊ガラスは、宇宙、半導体、光通信、計測、環境エネルギーなど様々な市場分野に応用展開しています。

今後も最先端分野へ採用される新たな製品の開発、品質向上を目指していきます。

### 極低膨張ガラスセラミックス (クリアセラム™-Z)



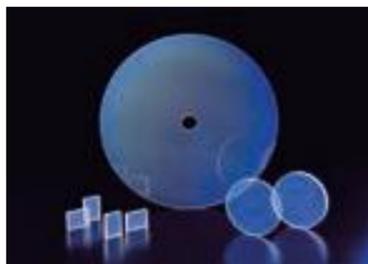
長年培った高均質熔解技術と結晶制御技術の応用により生み出されたゼロ膨張材料のガラスセラミックス

### 耐衝撃・高硬度クリアガラスセラミックス (ナノセラム™)



オハラのナノ結晶化技術をさらに進化させ、優れた耐衝撃性と透過率を持ち合わせたガラスセラミックス

### DWDM誘電体多層膜フィルター用ガラスセラミックスサブストレート (WMS™-15)



多層膜フィルター向けに最適な熱膨張係数と高ヤング率特性を持ち合わせたガラスセラミックス

### リチウムイオン伝導性ガラスセラミックス (LICGC™)



化学的に安定な酸化物であり、大気中でも取り扱い可能で、次世代電池向け固体電解質としても評価されています。

### i線用高均質性光学ガラス



内部透過率、光学的均質性が特に優れた光学ガラス

### 合成石英ガラス



光ファイバーを製造するために開発されたVAD法を改良・発展させた高純度・高品質な合成石英

トピックス  
2

## 製品の優れた特性は、 様々な付加価値を生み出す！

### i線用高均質性光学ガラスに迫る

カメラレンズなどに使用される光学ガラスは透過率の良いガラスとして有名ですが、紫外線など人間の目に見えない短い波長の光(400nm以下)については、その用途上あまり意識する必要がありませんでした。

しかしながら半導体産業においては記憶容量の大容量化やプロセッサの高速化に伴い、半導体製造装置及び関連装置で、i線(365nm)の透過率が極めて良いガラスを要求されています。

i線用高均質性光学ガラスは高純度な原料を使用し、且つ徹底的に不純物を排除した専用工程で製造することによりi線の高透過率化を実現したガラスです。

また、オハラが長年培ってきた高均質熔解技術によりレンズ内のどこを測定しても殆ど屈折率が同じ(光学的均質性)特性も持っています。

この優れた特性から、半導体産業をはじめ、すばる望遠鏡など最先端・最高峰の技術を必要とする宇宙・天文関連分野でもご利用いただいています。

今後ますます需要が高まると予想される半導体産業や宇宙・天文関連への需要にお応えするよう、変わらず高品質な光学ガラスを製造していきます。

(提供：キヤノン株式会社)  
i線ステッパー用レンズに採用

### Staff's voice

i線用高均質性光学ガラスは、元々高品質な光学ガラスの品質をさらに高めた光学ガラスです。

原料が高純度であることもさることながら、その徹底された製造工程や工程管理、品質管理はまさにメイド・イン・ジャパンならではの強みであると言えます。

今後も世界の最先端技術に、「最高品質」で貢献していきます。



特殊品事業部 特殊品BU  
特殊品営業課  
菊池 亮太

### 「リチウムイオン電池の進化」と 「次世代電池の実現」

オハラは高いイオン伝導性を有する安全なリチウムイオン伝導性ガラスセラミックス (LICGC™) を開発しました。この材料は他の多くの固体電解質と異なり、水や有機溶剤に対して化学的に安定で、大気中でも取り扱いができる優れた材料です。現在、LICGC™の基板材は次世代電池として注目されている全固体電池や空気電池などの固体電解質として、様々な企業や研究機関にて使用されています。

また、当材料は次世代電池だけでなく、添加材として現行のリチウムイオン電池の正極材に添加することで、電池容量を維持したまま入出力特性を向上させることができることを見出し、実際に電池メーカーや自動車メーカーで評価が進められています。この添加材は2019年の販売開始を目標にしています。添加材と並行して、最近注目度が高まっている全固体電池の研究も行っており、2016年は-30℃の低温駆動に成功しました。



LICGC™基板と粉末材

-30℃の全固体電池駆動デモ

### Staff's voice

かねてより全固体電池を含めた電池部材の開発に取り組んできましたが、ようやく最近のEVブームに伴い、全固体電池・固体電解質が注目・期待されるようになりました。今後も、安全で安心して使える次世代電池のキーコンポーネントである固体電解質製品を開発し、次世代電池・エネルギー社会の実現に貢献できるように頑張ります。



特殊品事業部 LB-BU  
LB課  
伊田 靖

私たちは、社会に役立つ製品・サービスを開発・提供し、お客様の満足と信頼を獲得できるよう努めます。このために、事業を行う国や地域の法律やルールを遵守するとともに、その国や地域の文化や慣習を尊重し、公正・透明・自由な競争および適正な取引を通じて、誠実な企業活動を行います。

### コーポレートガバナンスの基本的な考え方

オハラは、「常に個性的な新しい価値を創造して、強い企業を構築し、オハラグループ全員の幸福と社会の繁栄に貢献します。」を経営理念として定め、これに基づいて事業活動を行っています。

オハラは、この経営理念を実現するため、社内組織体制や経営管理上の仕組みを整備し、必要な施策を実施しています。また、株主、顧客、社員、地域社会などの様々なステークホルダーの皆様に対して、社会の公器としての責任を果たすことが、結果として、企業価値の最大化につながるということを強く認識し、企業倫理に即して透明性及び健全性が確保された経営を行うことが、オハラの考えるコーポレートガバナンスであります。

### コーポレートガバナンスの充実に向けた取り組み

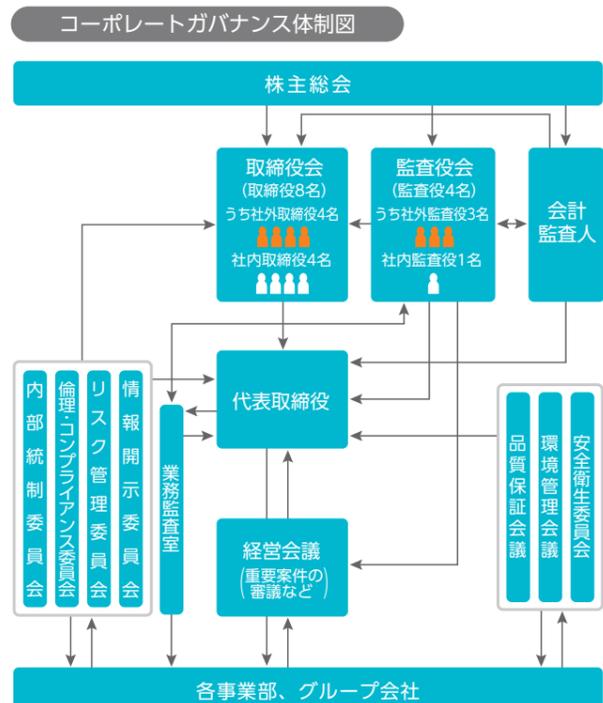
#### コーポレートガバナンスに関する基本方針

オハラは、コーポレートガバナンス・コードの趣旨・精神を踏まえ、オハラグループの持続的な成長及び企業価値の向上のために、最良のコーポレートガバナンスの追求及びその充実を図ることを目的として、「コーポレートガバナンスに関する基本方針」を制定しています。

※「コーポレートガバナンスに関する基本方針」については、ウェブサイトをご参照ください。

#### コーポレートガバナンス体制

オハラは、迅速な経営判断及び業務執行ならびに監督機能の強化を図るための組織体制を整備しています。



#### 取締役会の実効性に関する分析・評価

オハラは、コーポレートガバナンスに関する基本方針において、「取締役会は、毎年、取締役会全体の実効性について分析・評価を行い、その結果の概要を開示する。」としており、これに基づく全役員に対するアンケート調査及びその分析・評価を行いました。評価結果に基づき、社外役員の議案に対する理解をより深められるよう事前説明の強化に努めるとともに、中長期の事業戦略や経営の方向性及び代表取締役の後継者の計画に関する議論について課題として認識し、これらのさらなる改善とコーポレートガバナンス体制の一層の強化に取り組んでいます。

※「取締役会の実効性に関する分析・評価の概要」については、ウェブサイトをご参照ください。

#### 最高経営責任者(代表取締役)などの後継者育成について

オハラは、最高経営責任者のみならず経営上重要なポストを担うリーダーとしての資質の高い人材を選抜し、常に上位の職責を意識づけられるべきポジションに配置、登用し、育成する仕組みを進めています。



<オハラ経営人材の要件>

- 1 事業運営・拠点経営の経験、もしくは戦略企画などの全社的視点での業務経験
- 2 経営者としての覚悟・胆力…企業価値向上に向けて、リスクをとり、果敢に決断し、実行する力
- 3 変革力…業界や組織の常識・過去の慣習に縛られない視座を持ち、組織を鼓舞し、あるべき姿の実現に向けて、組織を変えていく力

### 倫理・コンプライアンス強化に向けた取り組み

#### コンプライアンス推進体制

企業倫理の基本理念に則った「行動指針」を定めており、「倫理・コンプライアンス委員会」ではこの行動指針に従い、役員をはじめ社員全員が法令を遵守するだけでなく、高い倫理観を持って公正かつ適正な事業活動を遂行するよう、各種社内セミナーを継続的に実施しています。

#### 1. インサイダー取引規制セミナー

オハラでは、インサイダー取引に対する理解を深めるため、定期的に研修を行っています。



インサイダー取引規制セミナー

2017年度は日本取引所自主規制法人のアドバイザーを講師として招き、役職者及び重要事項に触れる可能性のある担当者を対象に主にバスケット条項に関する研修を行いました。

#### 2. 改正個人情報保護法への対応

オハラは、「個人情報の保護に関する法律」(個人情報保護法)に基づく個人情報の適正な取扱いの確保について組織として取り組むために、「個人情報保護方針」を定めています。また、本方針に基づいて「個人情報取扱規程」及び「オハラにおける個人情報の取扱いについて」を定め、これを遵守するよう定期的に研修を行っています。



社員向けコンプライアンス研修

2017年5月に改正個人情報保護法が施行されたのを踏まえ、

規程類の改訂を行うとともに、改正個人情報保護法に関する理解を深めるために全社員向けコンプライアンス研修を開催しました。本研修では個人情報保護法の他、LGBTに対する理解を深めるため、啓発用ビデオの上映なども併せて行いました。

#### 行動規範「ガイドライン」

企業倫理の基本理念及び行動指針に基づき、事業活動において遵守すべき法令などの主要項目、対応方針及び注意事項などを具体的に明記したものを行動規範「ガイドライン」として定め、全社員向けコンプライアンス研修や社内イントラネットなどを活用した啓発活動を行っています。

### 人権に対する取り組み

#### 内部通報(ヘルプライン)制度

相談者(通報者)が直接「倫理・コンプライアンス委員会」に相談(通報)するための内部通報(ヘルプライン)制度を設けています。



#### 2017年度活動レビュー

##### 誠実な活動

課題としていた取締役会の分析・評価を実施するとともに、本評価の中で課題とされた社外役員に対する情報提供の充実を図り、中長期の事業戦略や最高経営者などの後継者計画に関する議論に取り組みました。これらによって、オハラグループの持続的な成長及び企業価値の向上に向けた取り組みをさらに進めることができました。

#### 自己評価 … ★★★★★

目標達成度: ★★★★★=100~85% ★★★★★=84~70% ★=69%以下

#### 2018年度の課題

オハラグループの持続的な成長及びさらなる企業価値の向上に向け、より実効性のあるコーポレートガバナンス体制へと継続的に進化させていかなければなりません。そのため、2018年度は引き続き取締役会の分析・評価を行い、改善を行っていくことでより実効性のある取締役会としていくとともに、中長期の事業戦略や最高経営者などの後継者計画に関する議論をさらに深化させていく必要があると考えています。

私たちは、地域社会や国際社会との調和を忘れず、節度ある企業活動を心がけ、「良き企業市民」として積極的に社会貢献活動を行います。

○ 地域社会とのつながり

美化運動推進功労者を受賞

2004年より行っている会社周辺の清掃活動に対し、地域自治会より評価・推薦を受け、相模原市美化運動推進協議会より美化運動推進功労者を受賞しました。地域の方に地道な活動が評価されたことは会社としても大変光栄であり、今後も引き続き地域清掃活動を継続していきます。



表彰式

防災訓練の実施

万一の災害に備え、迅速な行動がとれるよう、毎年全社員を対象とした防災訓練を実施しています。

2017年度は、社員で組織した自衛消防隊員による初期消火訓練や相模原市消防局の指導による消火体験訓練・煙体験訓練を近隣の自治会の方も一緒に行いました。これからも危機管理の強化に努めていきます。



煙体験訓練

○ 社会貢献活動

工場見学・職場体験の受け入れ

地域社会貢献活動の一環として、近隣の学校につき工場見学などを受け入れています。

2017年度は小学3年生108名が工場見学に来社し、普段見ることができないガラスの製造工程に目を輝かせ、興味を膨らませていました。

また、中学生も2年生4名が訪れ、直接仕事に触れたことで製造業に対する理解が深まり、誇りを持って働く人の姿に、仕事をする上での大切さを「学ぶ」ことができたと思いをいただきました。



小学生工場見学



職場体験

相模川クリーン作戦への参加

オハラ本社がある相模原市には、相模湾に注ぐ相模川が流れています。豊かな自然を守るため、相模川を愛する会が主催となり年2回「相模川クリーン作戦」と称して河川敷の斉清掃が実施されています。

オハラもこの活動に賛同し、オハラ社員やその家族も、市内の団体・個人とともに参加しています。

今ある自然を未来へつなげるため、これからも環境保全活動を続けていきます。



参加したオハラ社員とその家族

私たちは、企業活動に対する社会からの正しい理解と支持を得るため、企業情報を適時・適切に開示し、誠実で、透明性の高いコミュニケーションに努めます。

○ ステークホルダーとのコミュニケーション

株主・投資家とのコミュニケーション

毎年1月下旬に開催している定時株主総会では、株主の皆様におハラの戦略を分かりやすくお伝えするよう努めているほか、年1回統合報告書「オハラレポート」をお送りしています。

また、機関投資家、証券アナリストの皆様を対象に、決算説明会を年2回開催するとともに、IR担当部門にて随時個別取材に対応しています。



決算説明会

個人投資家とのコミュニケーション

ウェブサイトにおいて、決算短信などの適時開示資料をはじめ、株主総会招集通知や決算説明会の資料といった各種資料を開示しています。また、証券会社での個人投資家向け説明会も行いました。なお、これら説明会などでいただいたご意見は、速やかに経営陣と情報共有を行い、企業活動の参考としています。



個人投資家向け説明会

年間IRカレンダー



IR活動実績

12月14日	2017年10月期 決算発表・決算説明会
9月14日	2017年10月期 第3四半期決算発表
6月14日	2017年10月期 第2四半期決算発表・決算説明会
3月17日	2017年10月期 第1四半期決算発表
1月26日	第108期定時株主総会

配当政策

オハラは、経営基盤の強化と今後の事業拡大のため、必要な内部留保を充実しつつ、株主各位に対する安定かつ継続的な利益還元を期末配当にて実施していくことを基本方針としています。



2017年度活動レビュー

社会との調和

社員に対する継続的な啓蒙活動の実施や地域主催の清掃活動などに、積極的に参加し、社員の意識改革につなげることができました。

自己評価 … ★★★★★

目標達成度: ★★★★★=100~85% ★★★★★=84~70% ★★★★★=69% 以下

2018年度の課題

地域社会とのつながりを大切に、今後も近隣の学校を中心に工場見学などの受け入れや、他社とともに啓蒙活動などに参加しコミュニケーションを深めていきます。

2017年度活動レビュー

情報の公開

業績の回復に加え、ナノセラム™やLICGC™に高い関心をいただいたことから、多くの株主・投資家とお話する機会が得られました。ナノセラム™に関しては、残念ながら当初計画比で未達となりましたが、その経緯については、決算説明会において詳細にご説明したほか、その際の質疑応答要旨をウェブサイトへ掲載するなど、情報開示の充実に努めました。

自己評価 … ★★★★★

目標達成度: ★★★★★=100~85% ★★★★★=84~70% ★★★★★=69% 以下

2018年度の課題

「再成長軌道への回帰」を目指す新中期経営計画について、分かりやすくお伝えするとともに、その進捗について誠実に報告する必要があると考えています。2018年に導入が予定されているフェアディスクロージャールールに適切に対応しつつ、積極的なIR活動を行い、株主・投資家との双方向コミュニケーションの充実に努めていきます。

私たちは、かけがえのない地球を大切に、企業活動の全ての局面で、環境保全活動に自主的・積極的に取り組みます。

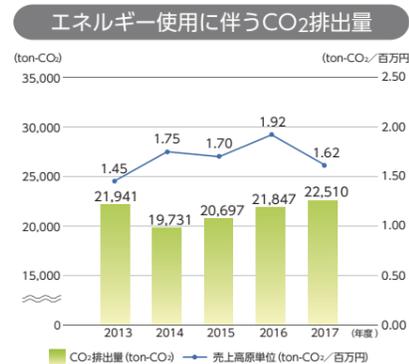
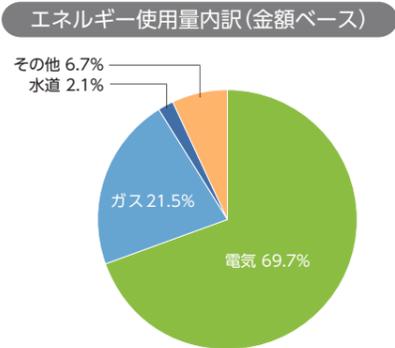
○環境マネジメント

オハラは企業活動と地球環境との調和を目指し、環境理念と方針を掲げ、様々な取り組みを推進しています。

省エネルギー・省資源への取り組み

ガラスの製造では多くのエネルギー（電気、都市ガス）を消費します。これまで様々な設備において省エネタイプへの変換、生産の効率化によるエネルギー使用量の抑制に努めてきました。

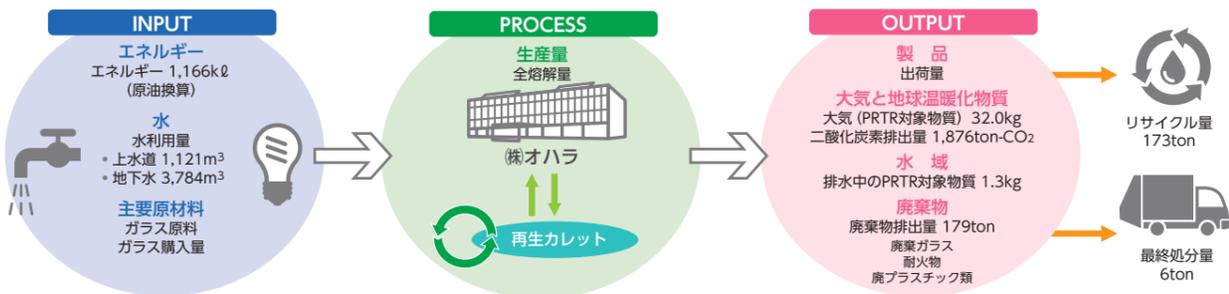
今後も限りある資源を有効に活用するよう活動していきます。



○マテリアルバランス

オハラは事業活動におけるエネルギーや資源の投入 (INPUT) と、その活動に伴って発生した製品や環境負荷物質 (OUTPUT) を定量的に把握し、環境保全活動に展開しています。

数字は月平均値



○ISO14001:2015年版認証取得

オハラは国際規格であるISO14001:2015年版の認証を取得しました。「内部及び外部の課題」「リスク・機会の把握」や「ステークホルダーのニーズ及び期待」、「ライフサイクル」を考慮し、事業戦略に融合させた環境マネジメントシステムを確立し、「意図した成果」に結び付けられるよう運用を進めています。



ISO14001:2015年版移行審査

環境の保全

2017年4月にISO14001:2015年版の認証を取得することができました。皆様からオハラに期待されていることを常に考え、環境マネジメントシステムを運用していきます。

また、オハラグループ生産拠点と環境保全・改善活動の重要性を共有し、オハラグループとして統一の年度目標を掲げ取り組む活動を行いました。

2018年度より活動を具体化し、地球規模の環境保全・改善活動に貢献できるよう尽力していきます。

2017年度活動レビュー

2018年度の課題

廃棄物の削減・再利用

目標達成度 … ★★★

廃棄ガラス原単位を19.4%削減しました。歩留り向上を始め、2017年度は、生産炉の適正稼働による効率的な生産を行うなど、様々なソフト面での対策が大きな成果を発揮しました。

廃棄ガラス原単位1%削減 (2017年度比) を目標に活動を進めます。また、海外を含めたグループ会社でも削減を目指します。

省エネルギー

目標達成度 … ★★★

エネルギー原単位を11.0%削減しました。大型炉を中心とした操炉による生産量の増加、稼働率・取得率の向上によりエネルギー原単位削減に大きく貢献しました。また、2017年度は、廃棄ガラス原単位の削減同様、生産炉の適正稼働による効率的な生産を行うなど様々なソフト面での対策が大きな成果を発揮しました。

エネルギー原単位1%削減 (2017年度比) を目標に活動を進めます。また、海外を含めたグループ会社でも削減を目指します。

地域社会の環境調和

目標達成度 … ★★

ノーカーデー運動を推進し二酸化炭素排出量を年間13.03ton削減しましたが、残念ながら目標未達成となりました。

ノーカーデー運動を継続実施し、二酸化炭素排出量を年間13.5ton削減します。

地球環境改善への貢献

目標達成度 … ★★★

新製品・改良品の鉛・ヒ素フリー化を実施しました。若干の日程遅れと従来開発品の改良ニーズなどに対する原理検証を実施しました。

開発する新製品・改良品の鉛・ヒ素フリー化を継続実施します。

法令遵守

目標達成度 … ★★★

製品含有化学物質の管理体制強化として、取引先の環境体制調査・評価・教育を実施しました。

取引先の環境体制について調査・評価・教育を引き続き実施します。

自然災害への対応

目標達成度 … ★★★

構内の雨水冠水対策工事に関する長期計画立案・承認及び個別工事を実施しました。

引き続き第二期工事の準備を実施します。

目標達成度: ★★★=100~85% ★★=84~70% ★=69%以下

私たちは、社員の人権・人格を尊重し、企業倫理の精神を育むとともに、安全で働きやすい労働環境を確保し、自由闊達な企業風土をつくります。

○ 人材育成

人材育成に関する考え方

企業が持続的な成長と発展をするために人材育成はとても重要であり、経営戦略のひとつとして組織的かつ戦略的に取り組むべき活動として位置づけています。そのため、自らが学び成長できる機会の提供として、オハラでは新入社員研修から始まり、各階層別に対するコミュニケーション能力向上とリーダーシップ力の強化に向けたソフト面の研修から、個々の業務に関連する専門教育としてスキル習得のハード面の教育を行い、両面からのアプローチを実施しています。そして、自身の成長を通して社会貢献や会社の発展に寄与する人材育成を目指しています。

グローバルに対する人材の確保

オハラの事業フィールドが世界へ広がっていくことに対応するため、外国人留学生の確保を強化しています。高い志を持って日本へ留学している学生を登用することで、グループ拠点間のコミュニケーションをさらに向上させ、世界中の顧客に対し各国の考えに基づいた事業戦略構築に活躍してもらいたいと考えています。

○ 働きやすい職場環境づくり

オハラでは、2016年より2回の組織診断を実施し、課題の抽出や施策などを進め、仕事のやり甲斐や働きやすい職場環境づくりを目指しています。また、組合員のアンケートも参考に労使の意見交換を活発に行っています。

社員一人ひとりが上司、同僚、後輩、他部署との信頼関係を構築し、相互理解と相互支援により働きやすい職場環境づくりを進めています。

**VOICE** [ボイス]

**係長研修を受けて**

部署・階級などの立場の違いによって意識や考えに違いがあること、自分の行動スタイルが機敏でパワフルなことに気づくことができました。この研修で発見した自分の行動特性を活かして、他部署との連携を整えたり、係員と話をする場を設けて率直な意見交換を行い、自部署の改善活動を進めるなどして活躍していきたいと考えます。

光製品事業部 光材料BU 研材生産管理課  
西之園 巧

**VOICE** [ボイス]

**班長・リーダー研修を受けて**

リーダーとしての自分の役割、上司・同僚・他職場から求められていることを再認識し、自己の特性も知ることができ、改めて仕事に対する意識を高められる貴重な時間でした。この研修で学んだ自己の特性を活かしながら、無駄なく効率の良い業務配分ができるよう心掛けていきたいと考えます。

光製品事業部 光製品BU 光製品製造課  
八木 里紗

**VOICE** [ボイス]

**リーダーシップ職群研修を受けて**

様々な部署の方々と議論をしながらリーダーシップ職群の意味を改めて考えることができ充実した時間でした。この研修で学んだ、上司、部下はもちろん他部署とのやり取りの中で自分がどうあるべきか、何を求められているかを考え行動するスタンスを今後の業務に活かしていきたいと思えます。

特殊品事業部 特殊品BU 特殊品営業課  
白井 遼

**VOICE** [ボイス]

**育児短時間勤務制度を利用して**

職場の方々の理解と協力を得て、子育てと仕事の両立をしています。家事は仕事とは異なった大変さもありますが、子供の成長を間近で感じることができ、とても充実しています。また、仕事においても決められた時間で行う必要があるため、時間の使い方が上手くなったと感じています。子育てや家事を通じてさらに成長できたらと思います。

事業支援センター 工機・資材部 環境管理室  
神宮 仁

ne HARA みんなで1つに オハラグループは、より良い企業づくりを目指しています。

習ったスキルと中国語を活用して引き続き会社に貢献する。

台湾小原光学股份有限公司 / 台湾

製造課  
丁文青

営業・購買力をさらにUPし会社に貢献する。

小原光学(香港)有限公司 / 香港

営業部  
譚浩然

現場力UPに粘り強く取り組み生産性向上につなげる。

株式会社オハラ / 日本

光製品事業部 光材料BU 材料製造二課  
加藤雅樹

実直なコミュニケーションと相互作用で強固な信頼関係を構築する。

OHARA OPTICAL (M)SDN.BHD. / マレーシア

人事・総務課  
Siti Masitah

初心を忘れず常に挑戦者の気持ちで努力し精進していく。

足柄光学株式会社 / 日本

管理部 管理課  
大澤 淳

リーダーシップとスキルをアップし、現地スタッフで対応できる体制にする。

台湾小原光学材料股份有限公司 / 台湾

管理部  
黄聖文

3年後の自分のあるべき姿

グループ間の連携を強化し効率的な生産ができる体制を構築する。

株式会社オーピーシー / 日本

管理サイト 山梨管理担当  
八巻和寿

営業技術をさらに磨きより責任のある業務の担当につく。

OHARA GmbH / 独国

営業部  
Thomas Müllner

現場管理の知識と技術などを勉強して自分の総合能力を高める。

小原光学(中山)有限公司 / 中国

研磨課  
車偉華

会社の発展とともに業務及び管理能力を上げる。

華光小原光学材料(襄陽)有限公司 / 中国

品質保証課  
張志勇

知識と能力を向上し会社と社会に貢献できる人材となる。

株式会社オハラ・クオーツ / 日本

製造部  
梅本裕太

新しいソフトウェアを用いて請求プロセスの合理化に取り組み、効率を改善する。

Ohara Corporation / 米国

経理部  
Donna Phillips

2017年度活動レビュー

**社員の尊重**

安全で働きやすい作業環境や社員の健康維持に向けた取り組みを実施しました。それを基に、従業員満足度の向上、時間外労働の削減、ワークライフバランスの実現に向け、時間外労働の削減、女性活躍推進と育児支援、年次有給休暇取得の推進など働きやすい職場環境づくりに取り組んでいきます。

自己評価 … ★★★

目標達成度: ★★★=100~85% ★★=84~70% ★=69%以下

2018年度の課題

	2013	2014	2015	2016	2017(年度)
<b>主な経営成績</b> (単位：百万円)					
売上高	26,103	24,797	22,820	21,329	24,628
営業利益	△ 674	△ 110	538	143	1,715
経常利益	765	494	1,316	△ 84	2,242
親会社株主に帰属する当期純利益	△ 4,005	17	545	△ 372	1,513
純資産	38,971	40,672	41,522	37,040	41,204
総資産	54,582	54,823	55,130	50,161	54,433
営業活動によるキャッシュ・フロー	5,007	3,969	1,573	1,447	1,960
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,850	△ 576	△ 979	△ 850	△ 1,410
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,832	△ 1,510	△ 1,137	△ 354	△ 1,736

<b>1株当たりデータ</b> (単位：円)					
純資産	1,582.67	1,650.60	1,706.97	1,522.70	1,693.90
当期純利益	△ 164.65	0.71	22.43	△ 15.31	62.23
配当金	10.00	10.00	15.00☆	10.00	20.00

☆うち記念配当5円

<b>主な指標</b> (単位：%)					
自己資本比率	70.5	73.2	75.3	73.8	75.7
ROA(総資産経常利益率)	1.4	0.9	2.4	△ 0.2	4.3
ROE(自己資本利益率)	△ 10.3	0	1.3	△ 0.9	3.9
PER(株価収益率)	-	809.86	26.36	-	35.64
配当性向	-	1,402.7	66.9	-	32.1

<b>セグメント情報</b> (単位：百万円)						
光事業	売上高	19,727	17,693	16,105	14,418	15,334
	営業利益	53	74	366	△ 107	688
エレクトロニクス事業	売上高	6,375	7,103	6,714	6,911	9,294
	営業利益	△ 728	△ 184	171	251	1,027

※ 2014年度より、オハラグループの経営管理の効率化を図るため、連結子会社の各社決算日を連結決算日に変更しました。この変更により2014年度は、決算日が8月31日の連結子会社については2013年9月1日から2014年10月31日までの14ヶ月間、決算日が9月30日の連結子会社については2013年10月1日から2014年10月31日までの13ヶ月間を連結しています。

会社概要 (2017年10月31日現在)

商号 株式会社オハラ  
 所在地 〒252-5286 神奈川県相模原市中央区小山1-15-30  
 TEL 042-772-2101 (代) FAX 042-774-1071  
 創立 1935年10月1日  
 資本金 58億5千5百万円  
 事業内容 光及びエレクトロニクス事業機器向けガラス素材の製造・販売  
 従業員数 409名(グループ全体1,731名)

株式情報 (2017年10月31日現在)

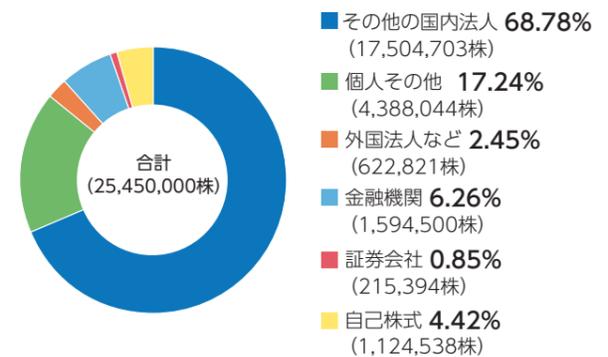
株式の状況  
 発行可能株式総数 76,000,000株  
 発行済株式の総数 25,450,000株  
 株主数 7,203名

大株主

株主名	持株数(株)	出資比率(%)
セイコーホールディングス株式会社	4,702,722	19.33
キヤノン株式会社	4,694,380	19.30
京橋起業株式会社	4,688,400	19.27
三光起業株式会社	1,638,300	6.73
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	943,500	3.88
株式会社トプコン	673,600	2.77
セイコーインスツル株式会社	610,000	2.51
オリンパス株式会社	400,000	1.64
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)	150,200	0.62
オハラ従業員持株会	140,700	0.58

(注) 出資比率は、自己株式(1,124,538株)を控除して計算しています。  
 自己株式には、「株式給付信託(BBT)」制度の導入に伴い資産管理サービス信託銀行株式会社(信託E口)が保有する当社株式71,100株が含まれています。

所有者別株式数分布状況



役員一覧

代表取締役 社長執行役員 齋藤 弘 和  
 取締役 専務執行役員 関 戸 仁  
 取締役 常務執行役員 中 島 隆  
 取締役 常務執行役員 青 木 哲 也  
 社外取締役 大 熊 右 泰  
 社外取締役 戸 倉 剛  
 社外取締役 小 泉 達 也\*  
 社外取締役 内 田 省 寿\*  
 常勤監査役 久保田 桂 詞  
 社外監査役 三 上 誠 一  
 社外監査役 長 島 和 彦  
 社外監査役 杉 田 光 義\*

(※) 社外取締役小泉達也、内田省寿及び社外監査役杉田光義の3名は東京証券取引所の定めに基づく独立役員であります。

株主メモ

事業年度 毎年11月1日～翌年10月31日  
 剰余金の配当基準日 10月31日(中間配当を行う場合は4月30日)  
 定時株主総会 毎年1月下旬  
 単元株式数 100株  
 株主名簿管理人 東京都中央区八重洲1-2-1  
 事務取扱場所 みずほ信託銀行株式会社 本店証券代行部  
 公告方法 電子公告  
 (http://www.ohara-inc.co.jp/)  
 ただし、やむを得ない事由によって、電子公告による公告をすることができない場合には、日本経済新聞に掲載して行います。

	証券会社などに口座をお持ちの場合	証券会社などに口座をお持ちでない場合(特別口座の場合)
郵便物送付先		〒168-8507 東京都杉並区和泉2-8-4 みずほ信託銀行株式会社 証券代行部
電話お問い合わせ先		フリーダイヤル 0120-288-324 (土・日・祝日を除く 9:00~17:00)
お取扱店	お取引の証券会社になります。	みずほ証券 本店及び全国各支店 プラネットブース(みずほ銀行内の店舗)でもお取扱いたします。 みずほ信託銀行 本店及び全国各支店 ※トラストラウンジではお取扱できませんのでご了承ください。
未払配当金のお支払い	みずほ信託銀行及びみずほ銀行の本店及び全国各支店(みずほ証券では取次のみとなります)	
ご注意	支払明細発行については、右の「特別口座の場合」の郵便物送付先・電話お問い合わせ先・お取扱店をご利用ください。	特別口座では、単元未満株式の買取以外の株式売買はできません。証券会社などに口座を開設し、株式の振替手続を行っていただく必要があります。