

**OKI**

# OKIグループ 新経営計画（骨子） 2026年度～2031年度

本資料は新経営計画の骨子となります。  
詳細は、5月ごろの公表を予定しております。

2026年3月5日

代表取締役社長 森 孝廣

© Copyright 2026 Oki Electric Industry Co., Ltd.

- 本日はお集まりいただき誠にありがとうございます。  
また日頃、皆様には大変お世話になっていること重ねて御礼申し上げます。
- 当社は2023年度から今年度までの3か年の中期経営計画を今月で終了します。  
そして、4月から更なる飛躍に向けたスタートを切ります。  
今まで検討してきた次期経営計画の骨子がまとまりましたので、本日まで説明させていただきます。
- 聞いていただきたいポイントは、計画の全体像です。  
目指す数値とその到達に向けた 経営の考え方、アプローチ方法になります。
- 本日は当社が進む方向感を大まかに掴んでいただけるようご説明させていただきます。
- 尚、計画の詳細につきましては、5月の決算発表とその後の各種説明会を通じて明らかにしてまいりますので  
よろしくお願い申し上げます。

- 1 はじめに これまでのOKIの歩み
- 2 企業理念 (Purpose / Vision / Value)
- 3 中期経営計画2025の振り返り
- 4 新経営計画 骨子

➤ ご説明内容はこちらの通りです。順を追ってご説明します。

## 1881年の創業以来、「進取の精神」で社会課題解決に挑戦

1881年

止められない社会インフラを支え続けていく



創業者 沖 牙太郎

日本初の  
通信機器メーカーとして誕生

創業者の言葉  
『自己の運命を開拓せん』



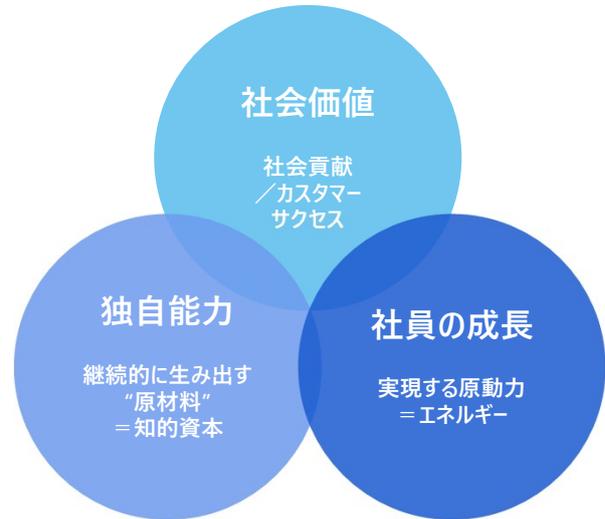
© Copyright 2026 Oki Electric Industry Co., Ltd.

3/17

- 当社は1881年の創業以来、止まってはならない社会インフラを支え続けてきました。
- 日本初の国産電話機を開発。それ以来、通信・情報処理・交通・防災・防衛など、幅広い分野でミッションクリティカルな商品・サービスを提供してきました。
- 当社は一般の人から認知されにくい存在です。
- 現代の日本は、社会インフラが正常に機能することが当たり前になっています。従って、社会インフラを守るという仕事の重要性は、一般の方々には認知されにくいものです。
- その一例として、最近では、2024年7月の新紙幣発行があります。
- 新紙幣の流通は、絶対にトラブルが許されないプロジェクトです。ATMを始めとした現金を扱う機器は日本全国に無数にあります。これら機器類を新紙幣流通開始日までに、万全な状態とするのは並大抵のことではありません。  
一般の方々には、そんなことに思いを巡らすことは殆どないでしょう。
- そのような目立たぬところで果たすべき役割を着実に全うするのが当社の矜持です。

## OKIの新たなコミットメント

Purpose	進取の精神をもって、 社会の大丈夫を創っていく。
Vision	人と技術で価値を創造する 「未来デザイナー」となる。
Value	誠実 <sup>+</sup>
OKI Spirit	『自己の運命を開拓せん』



© Copyright 2026 Oki Electric Industry Co., Ltd.

4/17

- そのような歴史的な背景を踏まえ、新経営計画の実行にあたり、新しいOKIを社内外のステークホルダーに発信するため、企業理念をPurpose、Vision、Value、OKI Spiritの4つに整理し、再制定しました。
- 根底にあるのは、創業者・沖牙太郎の創業者理念への回帰です。これを考えるにあたり、過去の文献を何度も読み返し、考えたものです。
- **Purpose: 進取の精神をもって、社会の大丈夫を創っていく。**
- これは常に新たな事に挑戦し、人々の心も暮らしも守る社会を創り上げるとい、創業以来受け継がれてきた当社哲学のコアを、短い言葉で力強く表現しています。
- **Vision: 人と技術で価値を創造する「未来デザイナー」となる。**
- 当社は長年、顧客要求に忠実誠実に対応することを是としてやってきました。しかし今は、それでは通用しない時代になっています。「言われたことをやる会社」から、お客様と共に未来を想像し描いていく——「未来デザイナー」になることを、ありがたい姿としました。
- **Value: 誠実<sup>+</sup>**
- 誠実さは、当社の大きな特徴です。この点はお客様にとっても評価されています。これからは、このチャームポイントに更に磨きをかけ、通念としての誠実を越えた誠実を追求するという思いを「+」に込めました。相手の立場に立って「あと何がプラスできるだろうか？」を常に考える企業でありたい、そんな思いを込めたものです。
- **OKI Spirit: 『自己の運命を開拓せん』**
- これは私が創業者の言葉で一番心に沁み言葉です。それは、これから新しい会社を作っていくために、今一番必要だと感じた言葉だからです。  
仕事は様々な壁や逆境に直面します。そのような状況に怯むことなく、志高く自らが道を切り拓くという強い意志を社員全員に持って欲しいと思い制定しました。
- この新たなPVV + OKIスピリッツを心の支柱として、「社会価値」・「独自能力」・「社員の成長」に拘り、好循環しながら成長する。そんな会社にしていきます。

## 2024年度（昨年度）、経営目標レベルに前倒し到達

**中計2025  
テーマ** (1)FY19水準へ業績回復し、棄損した財務基盤を回復  
(2)FY26以降の将来事業の創出

## 成長への舵切り 1st STAGE

(単位：億円)		2022年度 実績	中期経営計画 経営目標	2024年度 実績	2025年度 見通し(※)
成長性	売上高	3,691	4,500	4,525	4,300
	営業利益	24	180	186	200
	当期純利益	△28	100	125	190
収益性	営業利益率	1%	4%	4%	5%
財務健全性	自己資本比率	25%	30%	35%	37%
資本効率性	ROE	△3%	8%	9%	9%
株主還元	配当性向	—	30%以上	31%	30%以上

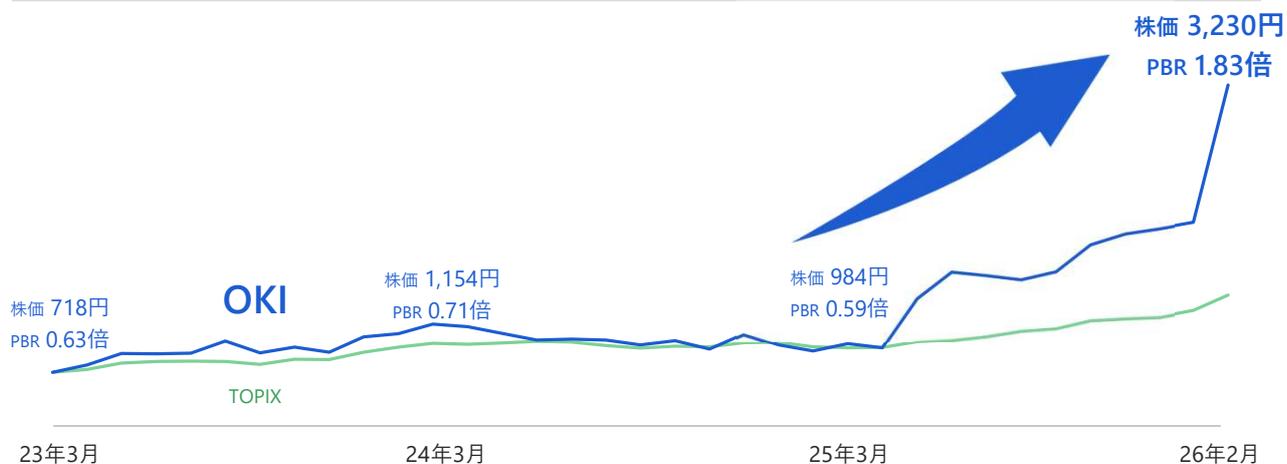
(※) 3Q決算時の予測

- 1. 事業ポートフォリオの見直し**
  - ・プリンタ開発生産機能のエリア社統合
  - ・小型モーター事業譲渡
  - ・FPT社との戦略的パートナーシップ契約
- 2. 営・技・生の機能強化**
  - ・グローバルR&D拠点開設
  - ・ATM海外生産強化（ベトナム・インド）
- 3. 将来事業の創出**
  - ・ISO56001/56002認証取得
  - ・CFB技術のビジネス化（半導体市場）
- 4. 財務基盤改善と効果的な投資**
  - ・売上高・営業利益ともにFY19水準へ回復
  - ・自己資本比率・ROE改善
- 5. サステナビリティ経営の実践**
  - ・環境関連目標の達成
  - ・女性管理職比率目標の達成

(※) ATM：Automatic Teller Machine

- 次に、今年度を最終年とした「中期経営計画2025」振り返ります。
- 計画をつくった2022年度は、コロナ影響と部材調達難により、当社は最終赤字を出しました。
- 私の社長就任一年目にあたります。
- この3年間は傷んだ状態を回復させることを目標に経営をしてきました。その結果、目標値には1年前倒しの2024年度に到達。
- 今年度は、前年度までの特需剥落で売上高は少し落とすものの、利益水準は向上しています。売上高は4000億円台、営業利益率5%程度で安定配当できるようになりました。
- 右にあります5つの重要施策を着実に実行したことが数字に繋がっていますので、やってきたことに誤りはなかったと考えています。

## 株価 4.5倍 / PBR 1.83倍 (26年2月末時点)



© Copyright 2026 Oki Electric Industry Co., Ltd.

6/17

- こちらのグラフは株価の推移です。
- 2月末時点の株価は「3,230円」。
- 3年前の「718円」から4.5倍となり、PBRも0.63倍から1.83倍になりました。今週、少し乱高下していますが、確実にレベルを上げることができました。

## 守りから攻めへの経営シフト

## 成長への舵切り 1st STAGE

## テーマ

- (1)FY19水準へ業績回復し、  
棄損した財務基盤を回復
- (2)FY26以降の将来事業の創出

	2022年度 実績	2025年度 見通し(※)
格付	BBB	
売上高	3,691億円	4,300億円
営業利益率	1%	5%
ROE	△3%	9%
自己資本比率	25%	37%
配当性向	-	30%以上

(※) 3Q決算時の予測

## 成長への舵切り 2nd STAGE

## テーマ

## 知的資本経営の実践

(理念浸透×戦略高度化×実行力強化)

- (1) 価値創造モデル
- (2) 事業戦略
- (3) 経営システム改革
- (4) 人財投資

## OKI創業150周年 FY31目標

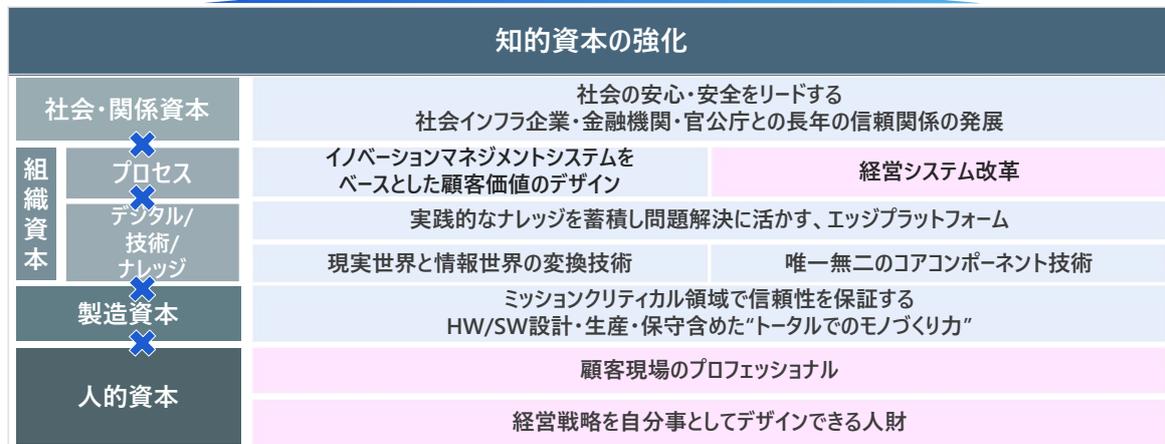
格付	A
売上高	6,000億円以上
営業利益率	7%以上
ROE	10%以上
自己資本比率	40%以上
配当性向	35%以上

- さて、これからが本題、新経営計画の骨子になります。
- 現在の売上高約4000億円・営業利益率5%レベルから、もう一段上のレベルに行くための構想になります。
- 目標は右上に記載のとおりです。
- 2031年度までにこちらの目標値への到達を目指します。
  - 格付け「A」
  - 売上高は6000億円以上
  - 営業利益率7%以上
  - ROE10%以上
  - 自己資本比率40%以上
  - 配当性向35%以上
- この目標の実現は、これまでの延長線上で到達できるものではないとの認識から、更に強度の高い改革に取り組むため、計画期間を6年としました。  
前半3年は事業成長と更なる構造改革を同時に進め、成長基盤を強固にする期間。  
そして後半3年は、その土台を活かして成果を出す期間と位置付けて変革を進めます。
- 今回の計画づくりは、知的資本に根差したアプローチで行ったことが特徴です。  
ここ2年、価値を生み出せる保有知的資本は何か？を徹底的に掘り下げて考えました。
- ポイントは、こちらの4点です。
  - ①価値創造モデルの構築
  - ②そのモデルに基づく事業戦略の再構築
  - ③それらを支える経営システム改革
  - ④全ての原動力・推進力を高める人財強化
- これら4点について、この後に説明を加えたいと思います。

## OKI独自の知的資本を強化し、社会価値を創出

Purpose

進取の精神をもって、社会の大丈夫を創っていく。



(\*) 自然資本は社会・関係資本、及び、製造資本を含む

(\*\*) HW/SW : Hardware/Software

© Copyright 2026 Oki Electric Industry Co., Ltd.

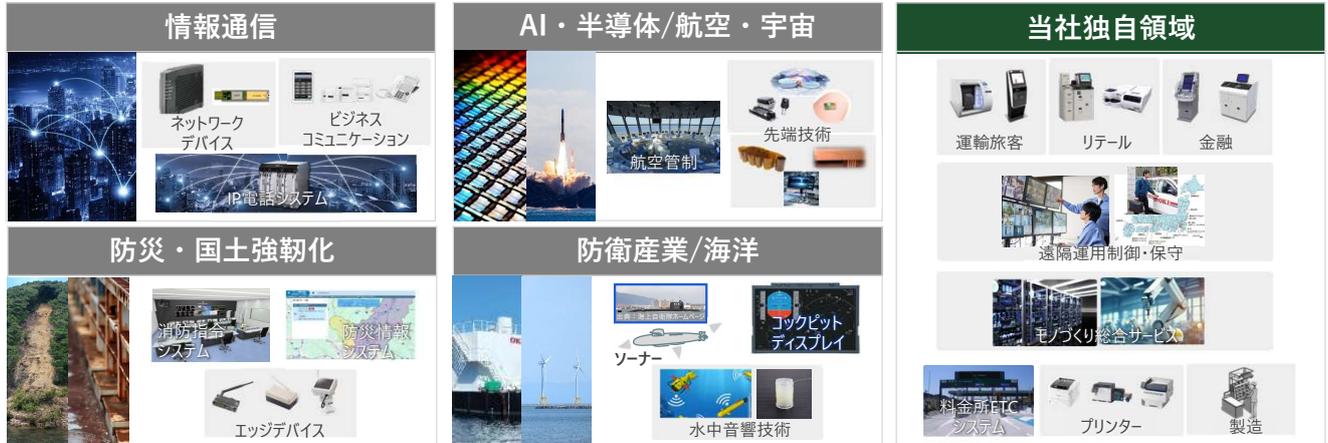
8/17

- 1番目 価値創造モデルです。
- ちょっと聞きなれない言葉かもしれませんがご容赦ください。
- この1枚は、新経営計画の全てを包含したものです。
- 社会の変化やニーズ・シーズを洞察し、保有する知的資本（特徴・独自性）を駆使してパーパスを実現するメカニズムを表しています。
- 知的資本を4つに分類し、当社の特徴（強み）を掛け合わせるという形で価値を生み出すという見方をしてください。
- 例えば、
  - ・ 社会関係資本：官民有数の企業や団体との長年の信頼関係。これは一朝一夕にできるものではありません。
  - ・ 組織資本：独自性高いハードウェア・ソフトウェア技術と日本で先駆的なイノベーションマネジメントシステムを有しています。
  - ・ 製造資本：止めてはならない社会インフラで必要な、高品質で信頼性の高いものづくり・システムづくり能力は当社一番の特徴です。
  - ・ 人的資本：長年にわたり積み上げてきたミッションクリティカルな領域の顧客現場を知り尽くした人財・現場力も強みです。
- 一方で課題もあります。
- 戦略が高度化すると、それに見合った経営システムとそれを実行する人財・組織能力が必要になります。
- 現在のERPは長年マイグレーションを繰り返してきたもので、将来を見据えるとこのタイミングで刷新し、業務プロセスを全面的に見直す決断をしました。
- また、人財づくりについても、これまでの人事制度を抜本的に見直すとともに、社員が仕事に没頭できる環境づくりを積極的に実行していきます
- これらの知的資本が個々に強化され、それらを有機的につなげることで、持続的な企業価値向上を図っていきます。
- これが当社の“価値創造モデル”です。

## 事業コンセプト

## ① コア事業の革新

## ② 高成長市場への挑戦



© Copyright 2026 Oki Electric Industry Co., Ltd.

9/17

- 次に事業戦略です。
- こちらが当社の事業領域です。
- 日本政府から出された成長戦略投資分野と当社の独自視点を鑑み、リソースの最適化を図ります。
- 成長戦略投資分野においては、
  - 情報通信分野
  - AI半導体分野
  - 航空宇宙分野
  - 防災国土強靱化分野
  - 防衛、海洋分野
 などを対象とします。
- そして当社独自領域として、金融機関向事業を始めとする様々なビジネスがあります。
- これらの領域を、コア事業の革新と高成長市場への挑戦という2つのアプローチで事業戦略を進めていきます。
- それぞれのアプローチ例について、ご説明します。

## OKIの特長が出せる顧客現場に特化

	既存アセット	外部環境変化	目指す姿
金融領域 	多様な金融端末と全国保守網 ATM 保守網 SmartCashStation	お客様が本業にリソースを注力 運用アウトソースニーズの拡大	未来の店舗オペレーション 
ネットワークインフラ領域 	「ネットワーク端末」「音声通信」 「大規模ネットワーク SI」 GE-PON (光アクセス端末) 大規模IP 電話システム	次世代ネットワークの導入・普及 (6G、IOWN <sup>®</sup> 等)	キャリアグレードのモノづくり/SI 高度なネットワーク運用提供 
ディフェンス領域 	ソナー コックピットディスプレイ	政府による防衛予算の増加	国内外装備品需要への対応 (技術開発&供給能力) 

「IOWN<sup>®</sup>」は、NTT株式会社の商標又は登録商標です。

© Copyright 2026 Oki Electric Industry Co., Ltd.

10/17

- コア事業の革新の具体例として、金融、ネットワークインフラ、ディフェンス、社会インフラ領域を挙げさせていただきます。
- まず金融領域です。
- 当社の得意とするところは、金融機関の営業店周りを効率化するための機器やシステムです。
- 今までのATMを始めとした機器売り・システム売りから、未来の金融機関の顧客接点をデザインする存在になることを目指します。
- 当社はATMを始めとした多様な金融端末やシステム、そして、それらを支える保守サービス網を日本全国に有しています。これらをワンストップで引き受けられる能力は他社にはないと認識しています。人手不足が深刻な時代に入り、このようなフィジカル業務までをカバーできる能力は今後、益々貴重になり強みとなります。これらを駆逐することで、金融機関の間接業務の効率化と顧客サービスの向上を両立させる総合サービス事業を作り上げます。
- このことは、キャッシュインフラを維持するという大きな社会的役割を果たす重要なミッションだと心得ます。
- 次に、ネットワークインフラ領域です。
- この領域においては、6G、IOWN等の次世代ネットワークへの転換や、自律型ネットワークの普及、AI活用による運用高度化を市場機会ととらえ注力します。
- 強みの音声通信を中心とした技術力と大規模ネットワークのSI・運用ノウハウを活かし、キャリアグレードのモノづくり、SI、高度なネットワーク運用サービスを提供し事業拡大を図ります。
- これまでの通信キャリアに加え、大規模自営ネットワークを持つ鉄道、道路、電力等の社会インフラ市場への領域拡大を通じて、社会全体の安心で安全なネットワークインフラづくりに貢献します。
- そして、ディフェンス領域です。
- 当社の防衛関連事業は、ソナー・ソノブイ・航空コックピットディスプレイなどの装備品と情報システムで構成されています。
- 2022年12月の戦略3文書の改訂以来、防衛事業への取り組み方が大きく変わりました。防衛装備品の需要増加や海外移転など、当社が担う役割も大きくなってきています。
- これからの長期的な成長を見込み、積極投資を開始しています。直近ではソナー・ソノブイを開発製造している沼津工場に新棟建設に着手しました。今後は、更なる需要増に備えて、新工場建設も考えていきます。
- また、コックピットディスプレイについても、日英伊3国での次期戦闘機共同開発にも参画し、国外にも事業拡大を図っていきます。

## OKIの特長が出せる顧客現場に特化

	既存アセット	外部環境変化	目指す姿
社会インフラ領域 	高速道路の路側システム  料金所ETCシステム	自動運転の普及に向けて 道路状況の迅速な検知ニーズが増加	モビリティ向け情報提供 
	航空管制システム  リモートRADIO (遠隔地)	官民連携による航空技術の 国際展開加速	国内外の安全な空の確保 
	防災・消防システム  消防指令システム      防災情報システム	防災無線・情報連携、広域連携、 高度化ニーズの高まり	地域・お客様の安全安心 

© Copyright 2026 Oki Electric Industry Co., Ltd.

11/17

- そして、社会インフラ領域です。
- 1番目 「道路領域」では、ETCや路側に配置したシステムを扱っています。
- 自動運転の普及が進む中で、道路状況を「検知」し「伝える」ニーズが急速に高まっています。当社の強みは、高速道路のETCやプローブ解析で、現場運用に組み込まれた形で「止めない・誤らない」情報提供を積み上げてきたことです。
- この現場知見に通信とAI解析を掛け合わせ、モビリティ向け情報提供の高度化を加速します。
- 2番目 「航空領域」では、主に航空管制システムなどを扱っています。
- 空港技術の国際展開が加速しており、安全性の確保と運航効率の高度化が同時に求められています。当社の強みは重大事故リスクと隣り合わせの現場で鍛えた実装・運用力です。
- これを核に、更新と高度化のニーズを取り込み、国内外の安全な空の確保に貢献します。
- そして3番目 「防災・消防領域」では、消防指令システムや防災行政無線などを扱っています。
- 自然災害の激甚化により、災害現場では「一刻を争う初動」と「広域連携」が求められています。当社の強みは、現場の指揮系統・業務フローに深く入り込んだノウハウの蓄積です。
- 今後は自治体・消防・関係機関をつなぎ、指揮判断のスピードと精度を高め、住民の避難・救助に直結する「使える防災」を広域に拡大します。

## 唯一無二のコアコンポーネントで新たな価値を創出

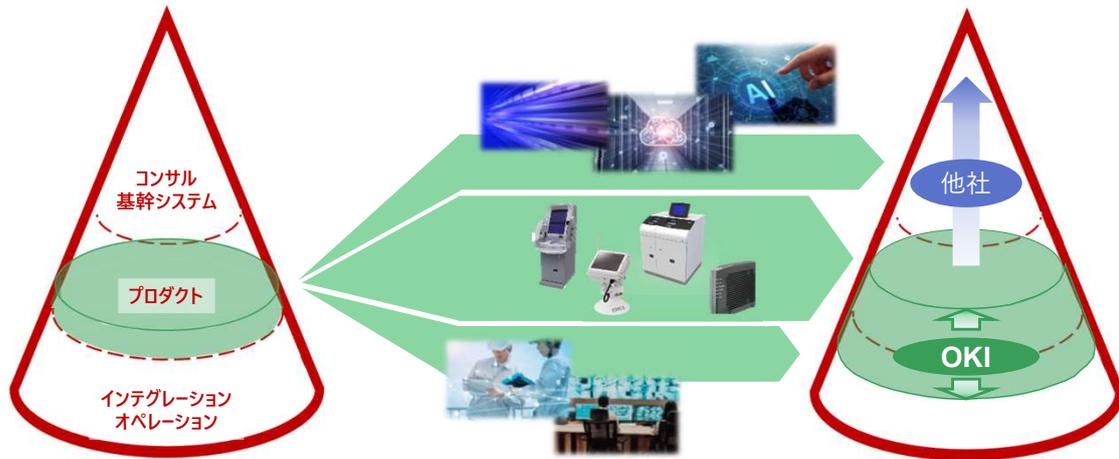


© Copyright 2026 Oki Electric Industry Co., Ltd.

12/17

- 最後に、高成長市場への挑戦の具体例です。
- 当社には、世界に誇れる独自技術として、半導体の異種材料接合技術「CFB」、シリコンフォトニクス設計技術があり、これらを武器に高成長市場に踏み出します。
- CFBは光電融合、GaNパワー半導体のエコシステム構築を目指して、パートナーと共創活動を進めており、FY26からの事業化を計画通り実行します。
- それに伴い、CFBの拠点となる群馬県の西横手工場には、8インチのパイロットラインの整備を行い、パートナーとの共創活動の幅も拡張しました。
- また、当社はCFB以外にも、独自技術が詰まった高多層プリント基板や光ケーブル・フレキシブル基板技術があります。
- 生成AIの急速な発展に伴ったデータセンターなどの急速なインフラ整備や電力需給のひっ迫は、大きな社会課題となっています。
- これらの社会課題に対して、付加価値の高い「光電融合チップ」の創出を目指します。
- 半導体パッケージ基板を介して、光電融合チップをPCB基板、あるいはFPCと融合させることで唯一無二のコアコンポーネントの創出を目指します。
- この挑戦に際して、別々だったCFB・プリント基板事業・ケーブル事業を一体運営できるよう組織改正を実施しました。

## レイヤーマスターを目指す

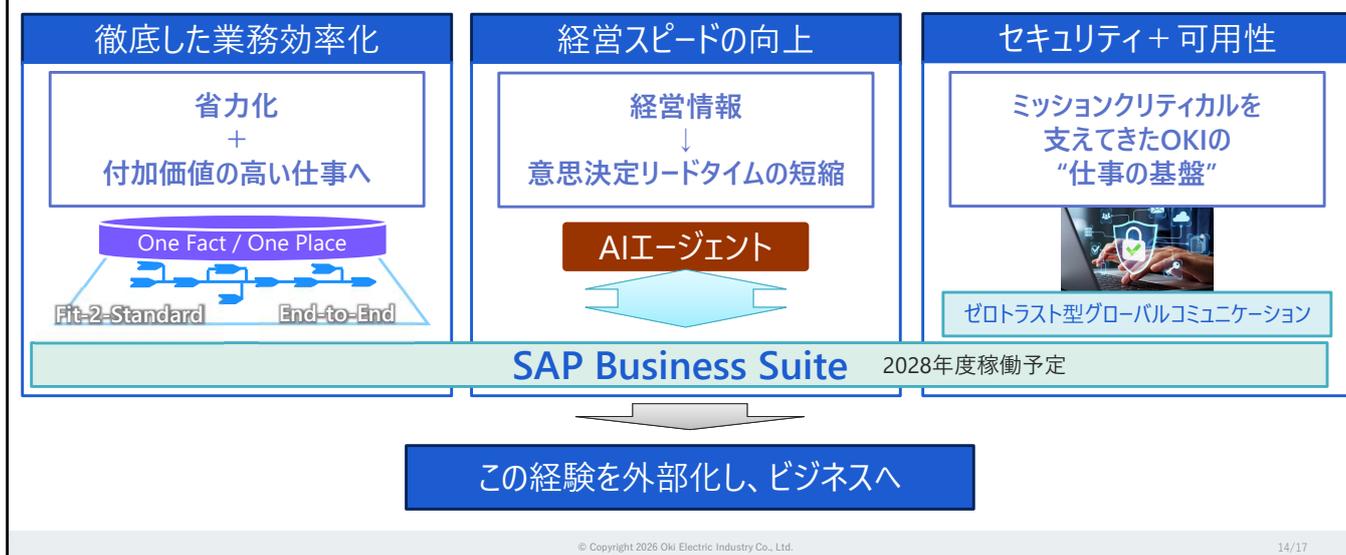


© Copyright 2026 Oki Electric Industry Co., Ltd.

13/17

- こちらのスライドは当社のポジションを表すものです。
- これまで事業戦略を述べてきましたが、注力領域で戦っていくためには、当社特有のポジショニングが重要と考えます。
- 電機メーカー各社の軸足は、ものづくりから脱力し、この三角形の上層にシフトしています。それは事業戦略として王道で、正しく合理的なものだと思います。
- 当社も同じアプローチをすれば良いのか？ 答えはNoです。
- 当社の特徴・知的資本を考えると、同じ領域で強いコンパチターとの同じ戦い方は回避し、他社がやらない手薄なレイヤーを支配する。
- 一見“地味”ですが、社会にとっては無くてはならに存在となることを目指します。
- 日本においては、成熟・衰退していくと思われる領域も、冷静に観ると、まだまだ長期で需要が根強く存在し、且つまだまだ社会的に不可欠なものが多くあります。
- 当社は、ミッションクリティカルな現場に寄り添ったハードウェアやシステムの提供、そして、現場のオペレーションサービスという「少し面倒な仕事」を、得意領域で積極的に巻き取っていくことを戦略の柱に据えます。
- このポジショニングが、当社の知的資本と社会ニーズとの最良の交点と考えました。
- 当社は、この現場に近いレイヤーでのレイヤーマスターを目指します。
- 以上が事業戦略の説明でした。

「未来デザイナー」へ進化するための、社内変革基盤の構築  
SAP Business Suite × グローバルコミュニケーションインフラ



- 次に経営システム改革についてご説明します。
- 先ほど、戦略の高度化に見合った経営システムへの刷新が必要とお話しました。
- その為には、時代の最新最良のシステムを先駆けて導入し、そのシステムに合わせた業務プロセスを構築することが必要と考えました。  
これは、今まで馴染んできた仕事の仕方からの決別を意味する過酷なチャレンジになります。
- 新経営計画の前半3年間で、SAPを導入した新経営システムを確立します。
- それにより、常に最新AIを駆使することができ、経営スピード向上・全業務における徹底的な業務効率化・生産性向上を実現します。
- また同時に、情報のセキュリティ+ 可用性が共存する仕事の基盤を整備します。
- ゼロトラスト型のグローバルコミュニケーションインフラを構築し、国内外で、安全に スムーズに 仲間と協働できる“仕事環境”を整えます。
- そして、ここがOKIらしいポイントです。
- この基盤を、自社の中だけで完結させず、社会インフラや製造業のお客様に外部化していきます。
- 自分たちで実装し、運用し、現場で鍛えた経験・ノウハウを、同じような悩みを抱える企業へ伝えるビジネスを立ち上げる予定です。

## 価値創造の源泉は、社員一人ひとりが「未来デザイナー」

### 人的資本ポリシー

手を挙げ挑戦・行動し続ける人財の成長機会をつくり、個人の成長へつなぐ

### 価値創造モデルを駆動させる起点として、人的資本へ積極投資（2.5倍）

学び・実践の機会の拡充	意識変革・浸透策	思い切り働く環境づくり
<ul style="list-style-type: none"> <li>・グローバルチャレンジ拡充 (FY24～) </li> <li>・ミライインターン拡充 (FY24～) </li> <li>・経営人財育成プログラムの高度化 Nextリーダープログラム (FY26)</li> </ul>	<p>社員一人ひとりが「未来デザイナー」</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・未来デザインワークショップ (ワールドカフェ方式) </li> <li>・未来デザインシート 社員一人ひとりが、持ち場持ち場で『社会の大丈夫』とは何かを問い続け、日々、考えて行動する</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・人事制度の刷新 </li> <li>・福利厚生制度の拡充 <ul style="list-style-type: none"> <li>・カフェテリアプランの導入 (FY27～)</li> <li>・OKIグループ従業員持株会に奨励金【一律20%】導入 (FY26.4)</li> <li>・信託型株式給付ESOP (インセンティブ)導入予定 (FY26.10)</li> </ul> </li> <li>・新オフィス エンゲージメントセンター開設 (FY28 高輪GWのオフィス開設)</li> </ul>

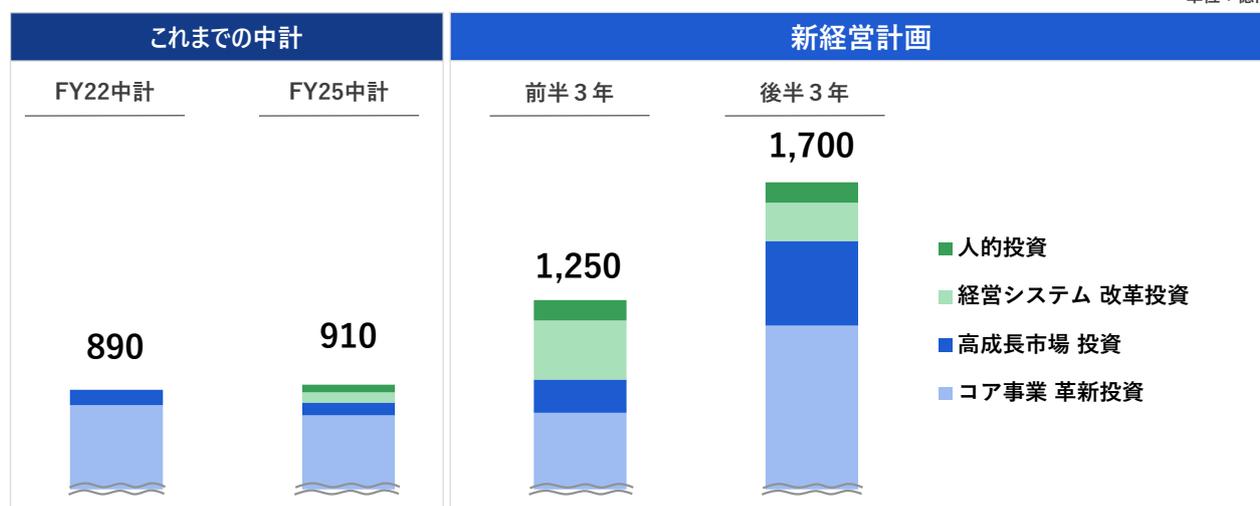
© Copyright 2026 Oki Electric Industry Co., Ltd.

15/17

- これから当社が一段高いレベルの会社になるためには、その源泉となる社員の成長が不可欠です。
- 価値創造モデルを駆動させる起点として、人的資本へ積極的に投資します。
- スローガンは『社員一人ひとりが未来デザイナー』です。
- 新経営計画では、社員への人財投資を今までの2.5倍に強化します。
- 人的資本ポリシーに基づき、「学び・実践の機会拡充」「意識変革・浸透策」「思い切り働く環境づくり」を強化します。
- 学びと実践の機会の拡充については、既に開始しているグローバルチャレンジ・ミライインターン・経営人財育成プログラム・抜擢人事などを何倍にも増やします。
- 意識改革の浸透については、未来デザインワークショップを実施し、未来デザインシートを通じて、「未来デザイナー」を自分事化できるよう取り組んでいきます。
- そして、思い切り働く環境づくりについては、これまでの人事制度を刷新するとともに、こちらに記載した福利厚生面やオフィス環境整備を実行します。
- これらの施策を通じ、社員一人一人が、持ち場持ち場で、社会の大丈夫とは何かを問い続け、日々、考えて行動する「未来デザイナー」を増やしていくことで、パーパス・ビジョンを実現していきます。

## 知的資本、事業戦略の実現へ向けて

単位：億円



© Copyright 2026 Oki Electric Industry Co., Ltd.

16/17

- こちらは、この6年間の大まかな投資計画です。
- これまでと異なり、
  - ・ コア事業の革新投資
  - ・ 高成長市場投資
  - ・ 経営システム改革投資
  - ・ 人的投資
 の4分類にして示しております。
- 投資総額は、これまでの3年間と比べて、前半3年で1.3倍、後半の3年で1.9倍になります。

## 沖電気工業 から OKI へ

- 以上が、新経営計画の骨子でした。
- この新経営計画のスタートに際して、手続きはこれからになりますが、社名を沖電気工業から「OKI」へ変更することを考えています。
- OKI新時代の一步を踏み出すこのタイミングでの変更が最良と考えています。
- 最後になりますが、次の6年間 知的資本を強化し新たなステージへ向かいます。
- OKIらしさを大切に、OKIならではの社会価値を創出し続け、社会にとって、社員にとって、そして全てステークホルダーにとってもっともっと魅力的な良い会社にしていきます。
- ご清聴ありがとうございました。

用語	説明
知的資本経営	自社固有の知的資本（人財、技術、組織力、顧客ネットワーク等）を可視化し、それらを有効に組み合わせて価値創造することで、持続的な企業価値向上を実現する経営手法
価値創造モデル	企業が保有する多様な資本を投入（インプット）し、独自の事業活動を通じて、どのような価値（アウトカム）を社会やステークホルダーに提供するかを示す全体像。持続的な企業価値向上のためのストーリーを構造化したもの
知的資本	IIRCで提唱された6つの基本分類に準拠しつつ、財務資本以外の広義の資本として定義。「人的資本」「製造資本」「組織資本」「社会・関係資本」の4つで構成される。自然資本は社会・関係資本及び製造資本に含む。
未来デザイナー	お客様や共創パートナーと一体となって新たな価値を創造する個人、組織、企業、及びその姿勢
GE-PON	Gigabit Ethernet-Passive Optical Networkの略称で、光ファイバーを用いて高速データ通信を複数ユーザーで共有する技術のひとつ
リモートRADIO	空港の映像及び業務に必要な情報を、遠隔地にいる運用者に提供する装置
CFB	「Crystal Film Bonding」の略称で、半導体を薄膜化し、分子間力を用いて異種材料接合する技術

用語	説明
シリコンフォトニクス	シリコン基板上に光回路を形成し、光で信号を生成・変調・伝送・分岐・合波・検出する技術
PKG基板	半導体素子を実装あるいは接合し、外部の電子回路と電氣的に接続するための基板
SAP Business Suite	SAP社が掲げるIntelligent Enterpriseを実現するための包括的なサービス提供形態
ゼロトラスト型グローバルコミュニケーション	ゼロトラスト型ネットワークでセキュリティを担保したグローバルERP
グローバルチャレンジ	海外での勤務を希望する若手社員が、OKIグループ海外拠点で募集している求人ポジションに応募することができ、選考を経て実際に海外拠点で働くことができる制度
ミラインターン	「越境学習」型の研修施策で、希望した社員が職場や業界を超えて他社・他業界のプロジェクト等に参加し、新たな気付き・知見・スキルを得て、自己成長につなげることができる制度
未来デザインワークショップ	全社や部門のビジョンを自分事として捉え、自身の意志に基づいた未来像を描き、対話を通じて共感を促すための場。「どうありたいのか」を自らの言葉で語るプロセスを上位層から順に構築することで、全社的な意識変革と同時に、組織・人のつながりを通じた付加価値の創出を目的とする。
未来デザインシート	全社や部門のビジョンを自分事として捉え、自身の意志に基づいた未来像とその実現に向けたアクションを可視化し共有するためのツール。能動的な行動変容と相互理解を促すことを目的とする。

※本資料における業績予想および事業計画などは、当社が現時点で入手可能な情報と、合理的であると判断される一定の前提に基づいております。したがって、実際の業績は様々な要因により、これらと異なる可能性があることをご承知おきください。

※億円単位の数値の表示方法について：

各項目の数値は、それぞれの数値の億円未満を四捨五入して表示しています。

また増減については、億円単位の数値を元に計算しています。