

2025 年度決算および新経営計画 2031 説明会 質疑応答

(説明会概要)

- 日時： 2026 年 5 月 13 日(水)15.00-16.30
- 形式： OKI 本社よりオンライン配信
- 説明・応答者： 代表取締役社長執行役員 森孝廣

(質問者 A)

- Q1：新経営計画 2031 の投資について、コア事業、高成長市場別に後半 3 年間の設備投資の考え方をご説明いただきたい。
- A1：コア事業については、金融ソリューション、パブリックソリューションを中心に投資を行う計画です。特に防衛については生産能力増強の投資を計画しています。高成長市場については、半導体関連（CFB）で、新たな設備投資が必要と考えています。

(質問者 B)

- Q2：2027 年 3 月期業績予想について、パブリックソリューションセグメントの前年対比の増減要因を教えてください。
- A2：パブリックソリューションは、社会インフラソリューション事業・ネットワークインフラ事業・ディフェンスシステム事業で構成されています。売上高については、社会インフラソリューション事業が前年度の消防案件の反動で減少し、ディフェンスシステム事業は順調に拡大を見込んでいます。営業利益減少の主な要因は、消防案件の減少と案件構成の変化によるものです。
- Q3：ディフェンスシステム事業の今後の売上高の成長イメージを教えてください。
- A3：2026 年度は前年対比で 10%弱程度の成長を見込んでいます。沼津工場で建設中の新棟が 2027 年度中の稼働を予定おり、水中音響製品の生産能力は約 1.5 倍程度になる見込みです。需要は引き続き強く、今後の防衛力整備計画にあわせて設備投資を行って生産能力を拡大し、段階的に成長させていく考えです。
- Q4：2027 年 3 月期業績予想について、コンポーネント & マニユファクチャリングセグメントの前年対比の大幅な増益要因について教えてください。
- A4：要因は主に 2 点あります。部品事業については、市況改善などによる需要拡大の継続を見込んでいます。プリンター事業については、エトリア社参画など構造改革の効果を見込んでいます。
- Q5：セグメント別の売上高や営業利益について、目標数値の開示の考え方を教えてください。
- A5：現時点ではセグメント別の 2028 年度及び 2031 年度の目標数値は開示しておりません。新経営計画 2031 は、従来のような積み上げ型ではなく、6 年後に企業体質を変えて成長できる会社になるために策定した計画です。今後の施策面の進捗にあわせて情報を開示していく方針です。
- Q6：金融ソリューションセグメントの 2031 年度の売上高は 2,500 億円以上だが、2026 年 10 月に予定している日立製作所との ATM 合併会社設立の影響は含まれているのか教えてください。
- A6：2031 年度の売上高には、日立製作所との ATM 合併会社設立の影響を含んでいます。2025 年度からの売上高の伸長は合併会社設立によるものです。

(質問者 C)

- Q7：アドバンスコンポーネント事業の立ち上げ時期を教えてください。
- A7：アドバンスコンポーネントについては、大きな成果がでるのは 2030 年度以降を見込んでいます。2026 年度から CFB の量産化をスタートし、将来的には大きく成長させていく考えです。またアドバンスコンポーネントの立ち上げにあわせ高成長市場への取り組みを強化するため、当社の独自技術である高多層プリント基板やフレキシブル基板技術を活用した部品事業についてもアドバンスコンポーネント事業の中で一体運営していきます。
- Q8：2026 年度業績予想について、中東情勢の影響の織り込み有無を教えてください。
- A8：現時点では織り込んでいません。ただし、部品調達などに影響が出始めており、状況を注視しています。業績予想への影響が見込まれる場合などは、適切に情報を開示していきます。

(質問者 D)

- Q9：新経営計画 2031 のスタートにあわせたセグメント変更について、従来のコンポーネントプロダクツセグメントと EMS セグメントを再び同一セグメントとした理由および今後のサブセグメントの情報開示について教えてください。
- A9：セグメントの再編については、規模感を重視し、アドバンスコンポーネント事業を立ち上げるためのものです。リソースや保有資産の活用を想定しています。サブセグメントの情報開示については、事業別の戦略などについて別の機会を設けるなどあらためて説明させていただきます。
- Q10：金融ソリューションセグメントについて、新経営計画の 6 年間で、設備投資も加速させていくのか教えてください。
- A10：設備投資に関しては、ほぼ完了しています。既存の生産拠点の活用や効率化が必要と考えています。キャッシュレス化が進む市場環境においても、まだまだ事業機会は十分にあり、日本のキャッシュインフラを守るのが当社の使命だと考えています。また海外展開につきましては、インドを中心にリサイクル ATM の普及にあわせた事業展開に取り組んでいきます。
- Q11：パブリックソリューションセグメントの 2031 年度の収益性は、現状からの改善が少ないが保守的にみているのか。
- A11：やや保守的に見えますが、市場の性質上、急激な収益性の改善は難しいと考えています。メーカーとして製品の品質を維持・向上させ、それを評価していただくなどの積み重ねにより、収益性率の改善は可能だと考えています。

(質問者 E)

- Q12：これまでもイノベーション活動や意識改革を進めてきた中で、今後どのように進化させるのか、どういった人材を増やしていくのか教えてください。
- A12：これまでのイノベーション活動は、全員で取り組み一定の成果がありました。今後は未来デザイナーを育成するため、学びと実践の機会を増やしていく方針です。オフィス環境や福利厚生の見直しも進めていきます。また、次世代の経営人材候補を 300 人規模まで増やすことを目指しています。カルチャー改革を通じて、会社全体の変革を進めていきます。

(質問者 F)

- Q13：ATM についてサービスの高度化という説明がありましたが、今後の顧客ニーズやサービス展開をどう考えているのか教えてください。
- A13：ATM は、単なる現金の出し入れを行う機械ではなく、お金に関わる接点・サービスへ進化していくと考えています。現金取り扱いの効率化のニーズや、店舗の無人化含むアウトソーシング、全体の運用を含めて、ハードウェア・システム連携・運用支援を組み合わせた総合的なサービス展開を目指していきます。

(質問者 G)

- Q15：さきほどの方の質問に関連しますが、アウトソーシングに関して協業先の有無を教えてください。
- A 15：具体的な相手先はまだ決まっておりません。ただし、関心をもっている企業は多くあり、検討を始めた段階です。金融機関の再編や共同運用の流れの中で、今後検討を進めていく考えです。

以上

(注)本資料における予想、見通し等は、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異なる可能性があります。なお、記載内容につきましては実際のやり取りに即しておりますが、理解しやすいように部分的に編集を加えております。