

経営説明会

2002年10月10日

沖電気工業株式会社

<http://www.oki.com/jp>

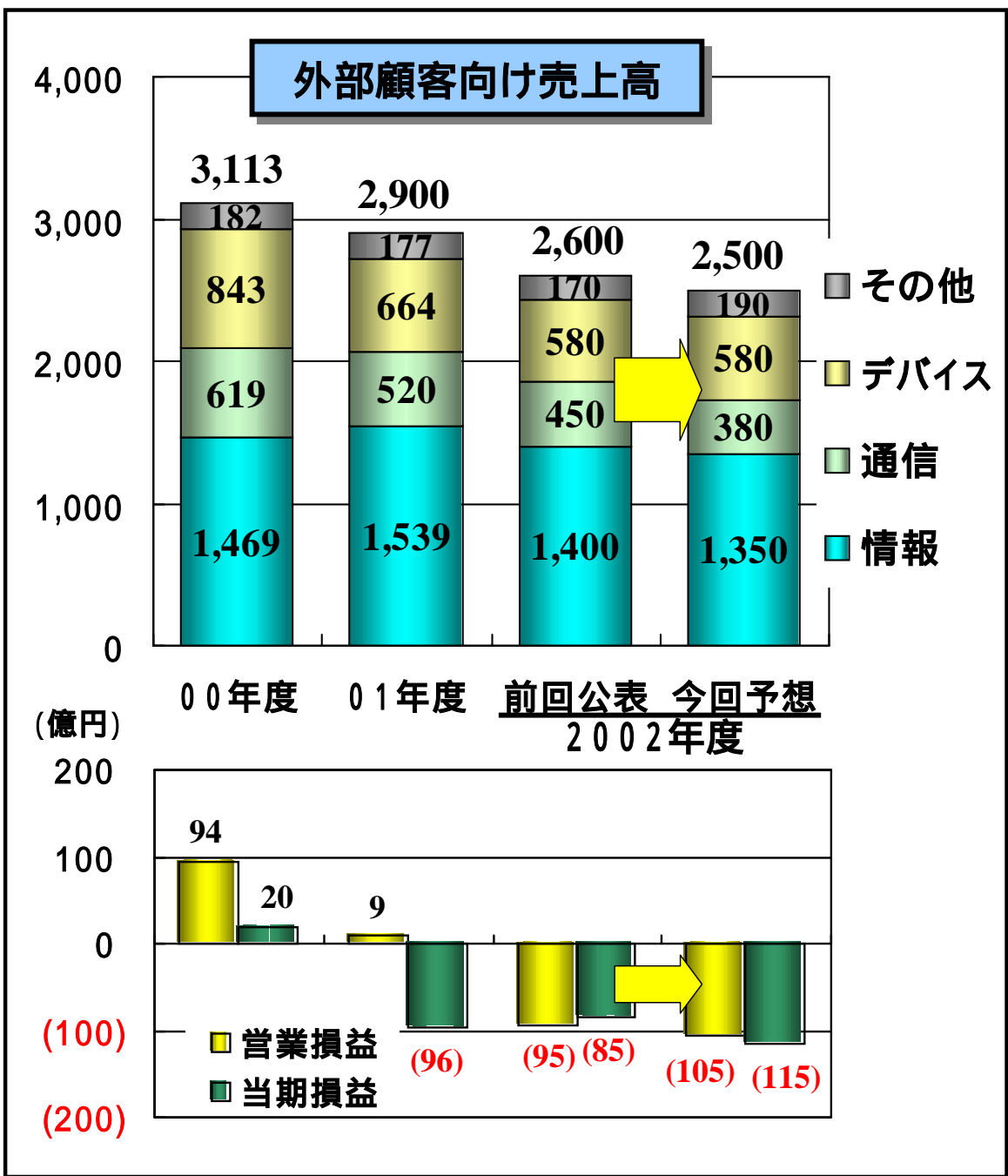
本日のご説明内容

2002年度中間期および通期業績予想

第3次構造改革

1. 市場環境変化に強い事業構造の完成
 - 事業構造の再構築
 - 緊急避難策の実施
2. 成長期待分野への積極投資
 - 情報通信融合事業の強化
 - システムLSIへの注力

2002年度中間期業績見込(連結)



【売上高: 前回公表差異】

全社	100	(2,600	2,500)	億円
情報	50	(1,400	1,350)	
通信	70	(450	380)	
デバイス	0	(580)	差異無し)	
その他	+ 20	(170	190)	

- ◆ 円高等による売上減 50 (内プリンタ 40)
- ◆ 通信不況による通信機器の売上減(70)

* US \$ 社内レート130円/\$、実勢122円/\$

【中間期損益見込】 (前回公表差異)

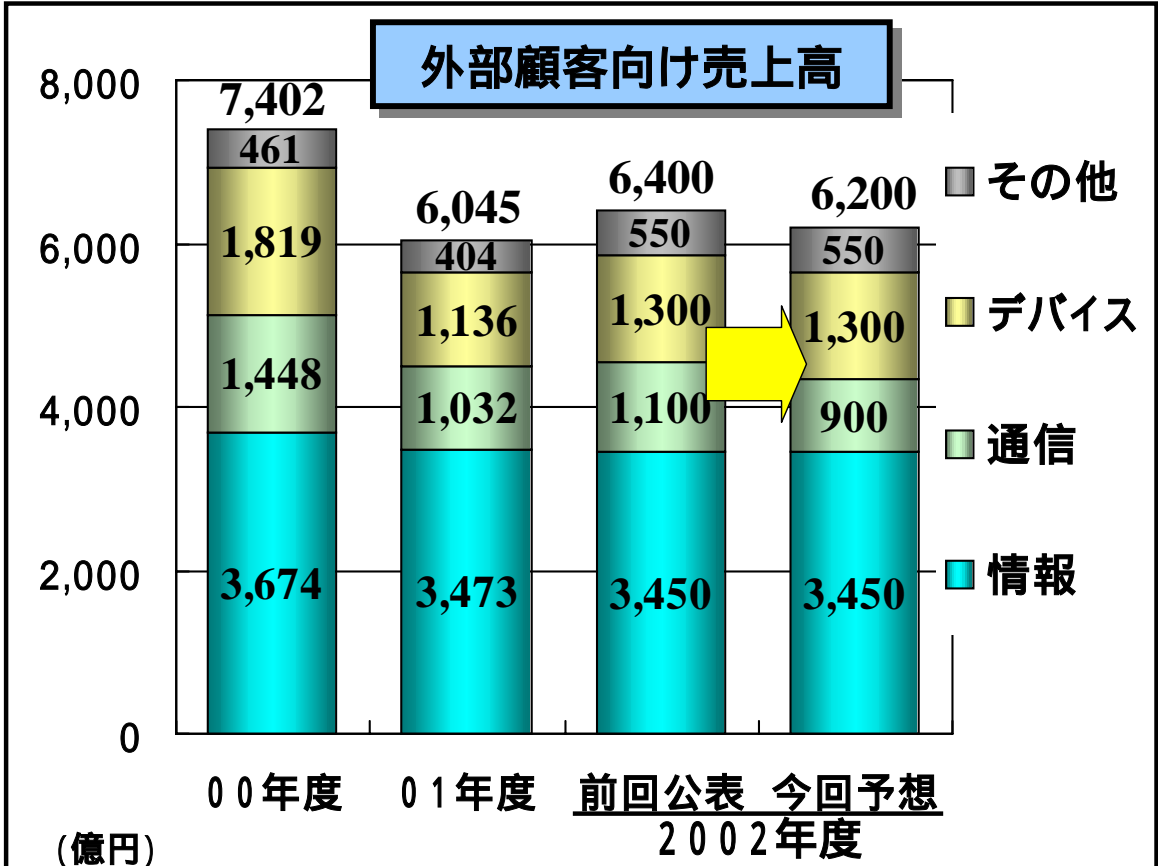
営業損益	105	(10)	億円
情報	40	(+ 25)	
通信	70	(40)	
デバイス	20	(差異無し)	
その他・消去	55	(+ 5)	

- ◆ 情報部門のコスト低減による利益増
- ◆ 通信機器の売上減に伴う利益減

当期損益 115億円 (前回公表差異 30)

- ◆ リストラ加速による特別退職金の増加
- ◆ 株式売却の一部見送り

2002年度通期業績見込(連結)



【売上高:前回公表差異】

全社	200	(6,400 6,200)	億円
情報	0	(3,450: 差異無し)	
通信	200	(1,100 900)	
デバイス	0	(1,300: 差異無し)	

- ◆ 情報: 円高によるプリンタの売上減を金融・一般情報等でカバー
- ◆ 通信: キャリアの投資抑制による通信機器の売上減
- ◆ デバイス: 光コンポ 30を半導体でカバー

* US \$ 下期社内レート120円/\$

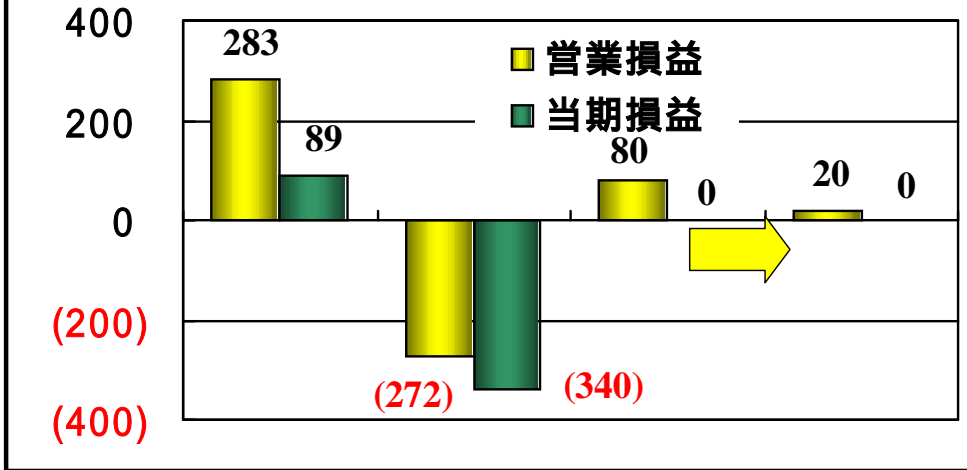
【通期損益見込】 (前回公表差異)

営業損益	20	(60)	億円
情報	160	(+ 40)	
通信	70	(90)	
デバイス	30	(10)	
その他・消去	100	(差異無し)	

- ◆ 金融・一般情報売上拡大による利益増
- ◆ 通信・光コンポーネントの売上減に伴う利益減

当期損益 0億円(イーブン:差異無し)

- ◆ リストラ加速による特別退職金の増加
- ◆ 特別損失見合いで資産売却益計上予定



【02年度予想】 P / L (連結)

(金額単位: 億円)

	2001年度	2002年度					
	実績 (a)	今回修正			前年度比 差異(b - a)	前回公表	
		上期	下期	年間(b)		年間(c)	差異(b - c)
売上高	6,045	2,500	3,700	6,200	155	6,400	200
営業損益	272	105	125	20	292	80	60
営業外収支	39	55	45	100	61	80	*1 20
経常損益	311	160	80	80	231	0	80
特別利益	120	10	160	*2 170	50	15	155
特別損失	379	35	40	*3 75	304	15	60
当期損益	340	115	115	0	340	0	0

*1 為替差損等 20

*2 資産売却益 170

*3 事業再編損 50

固定資産廃棄損他 25

キャッシュフロー

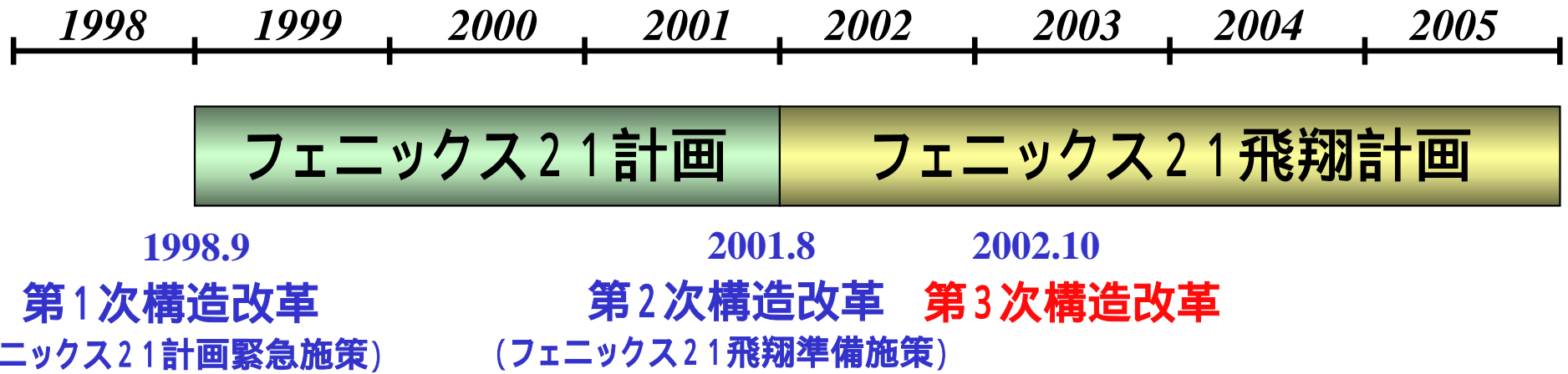
今年度に期限到来の社債は償還済み(8月)

キャッシュフロー改善・事業構造改革の資金確保に向け資産売却

(金額単位:億円)

	00年度 実績	01年度 実績	02年度 今回予想	02年度 前回予想
営業キャッシュフロー	624	169	400	580
法人税等調整前当期利益	184	570	15	0
減価償却費	492	480	410	460
運転資金の増減	144	249	120	130
その他	92	10	145	10
投資キャッシュフロー	139	258	140	380
設備投資支払額	408	325	270	310
その他投資活動	269	68	130	70
(+) フリーキャッシュフロー	485	89	260	200
財務キャッシュフロー	635	3	200	200
社債償還	370	245	226	226
長短借入金の増減他	265	248	26	26
(+ +) キャッシュフロー計	150	86	60	0
現金同等物等の期末残高	528	454	514	454
有利子負債の期末残高	3,567	3,558	3,358	3,358

第3次構造改革



第3次構造改革の位置付け

- ◆ 第1次構造改革は着実な成果を出した
- ◆ 第2次構造改革では金融・一般情報関係の構造転換は完了したものの、他の事業は予想を超える環境激変のため不満足な結果となった
- ◆ 各事業の競争力を再点検し、不採算事業を整理して、「顧客中心」基軸の事業強化をはかる
- ◆ また、既存計画での未着手、実行不足の施策の実行強化をはかる



- 「急激な市場環境変化への対応力強化」を基本とし、改革の注力点を設定
1. 市場環境変化に強い事業構造の完成
 2. 成長期待分野への積極投資

第3次構造改革の概要

1. 市場環境変化に強い事業構造の完成

事業構造の再構築

- 通信事業：メガキャリア事業と地域系 / 新興キャリア・エンタープライズ事業の分離、ブロードバンド・IP事業中心に改革
- 光コンポーネント事業：事業の選択と集中による徹底したスリム化
- 半導体事業：設計開発と生産の分離による競争力強化
- 生産サービスカンパニー：生産量変動への対応とEMS事業への注力

緊急避難策の実施

- 人員スリム化の加速、資産売却によるキャッシュフロー改善、固定費の継続的変動費化

2. 成長期待分野への積極投資

情報通信融合事業の強化

- ブロードバンド・IPネットワークへの注力
- 金融ソリューション事業への資源集中
- ネットワーク関連の新規ソフト・サービスビジネスの拡大

システムLSIへの注力

- アライアンス強化による事業拡大

通信事業の再構築(1)

通信市場回復に対する不透明さがさらに長期化

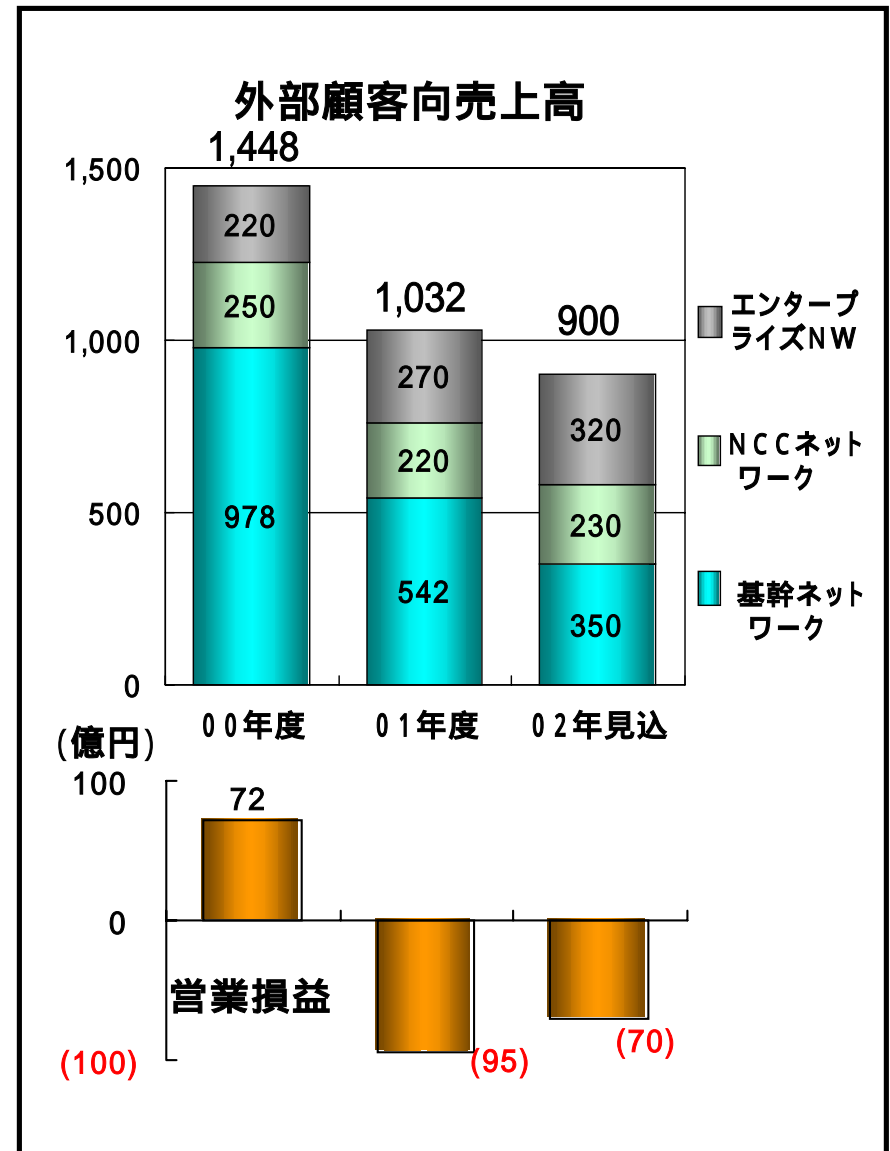
- ◆ ブロードバンド・IPネットワーク市場は中長期的には急成長が期待される
- ◆ NTT等メガキャリアは投資抑制を継続
- ◆ 地域系/新興キャリアのBB/IP関連投資は期待されるが、当面は投資への慎重姿勢を継続
- ◆ 一般企業も国内景気低迷の影響で投資抑制を強める

BB/IP関連は中長期的に成長が見込まれる
レガシー通信事業は低迷、回復は期待できない



現状の事業規模でも利益が出る水準まで
コスト構造をスリム化し、
BB/IP系を主体とした新しい事業構造を
構築し、将来の成長につなげる

【通信事業の業績推移】



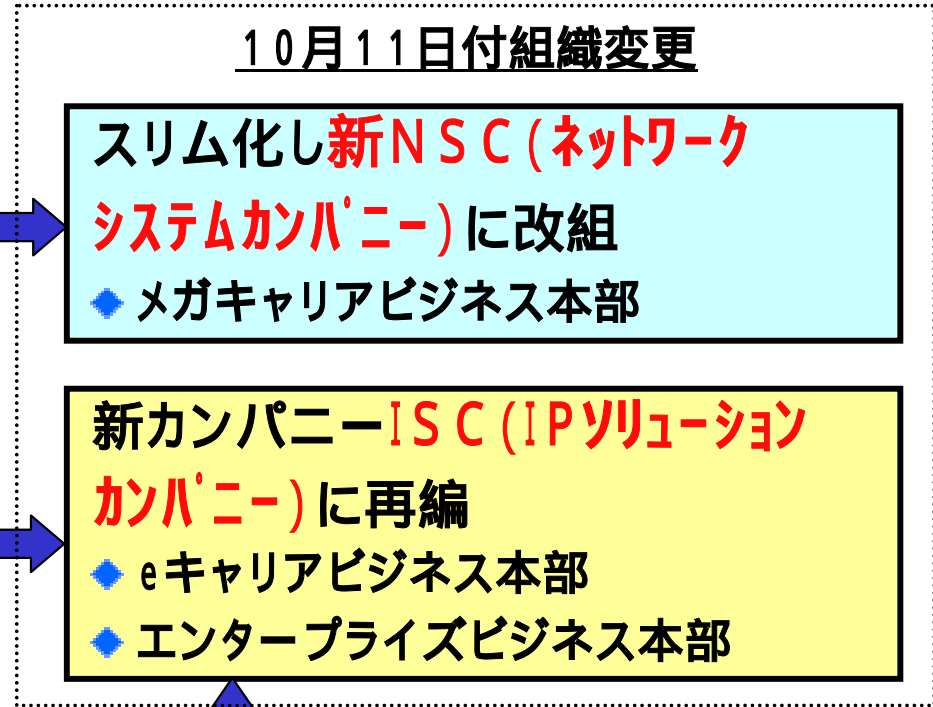
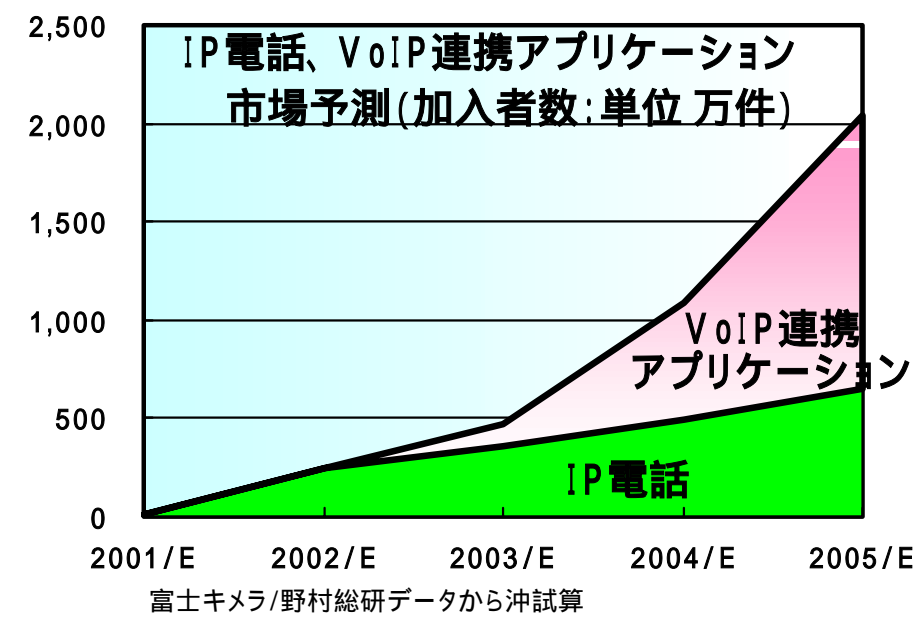
通信事業の再構築(2)

NTT等メガキャリア向け事業

- ◆ 既存システムは最小リソースで維持管理し、徹底した収益化を図る
- ◆ IPベースの新規事業領域に徹底注力

地域系 / 新興キャリア向け事業

- ◆ IP電話、VoIPアプリケーション事業強化
- ◆ SIから運用・アウトソーシングサービスの提供まで事業範囲の拡大



エンタープライズ向け事業

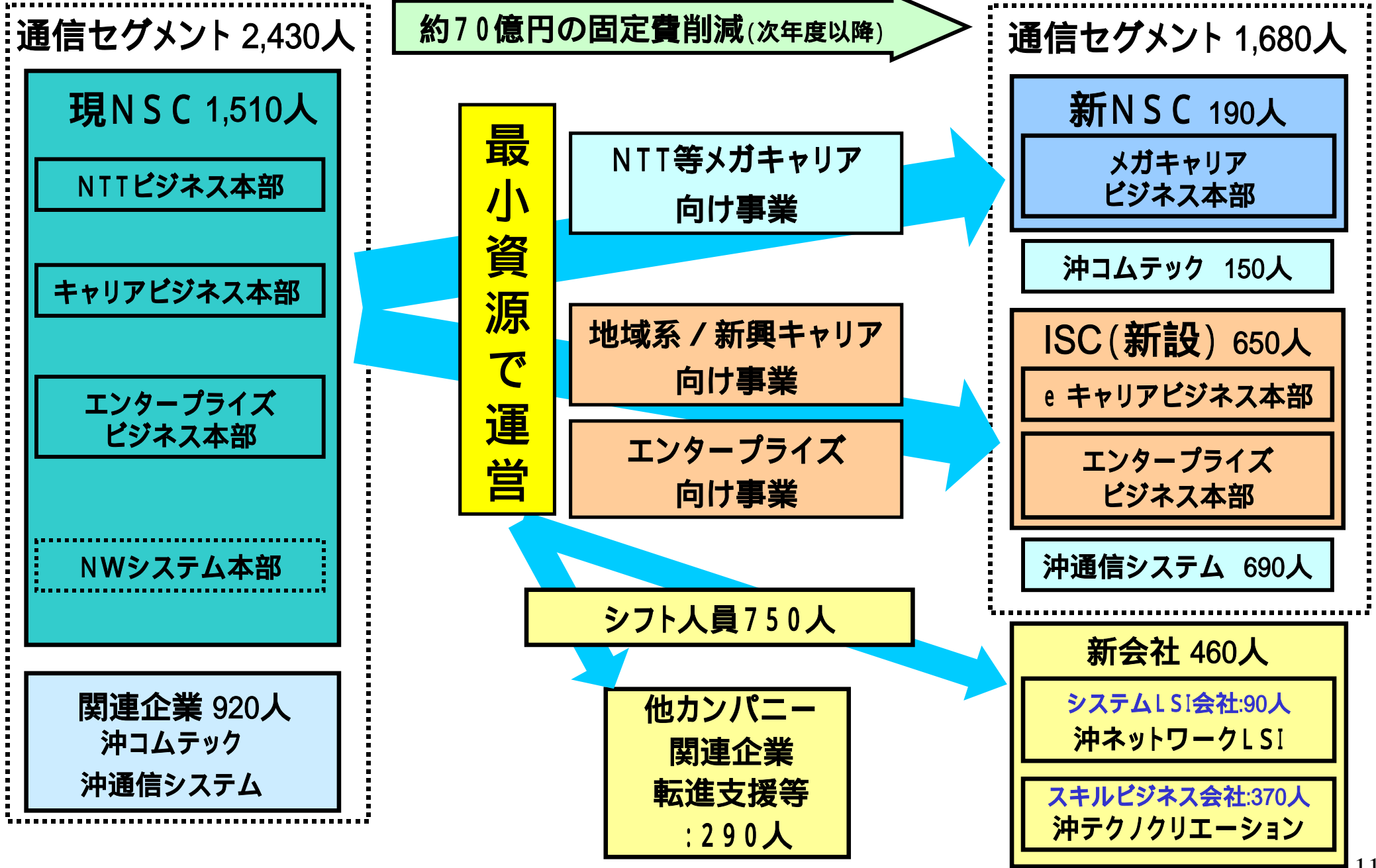
- ◆ PBX事業はIPソリューションを強化しシェア拡大を目指す
- ◆ VoIP連携アプリケーション事業を積極展開

VoIP: 法人市場での当社シェア60%
CTstage: コールセンタ向けCTIの当社シェア80%

通信事業の再構築(3) (10月11日付組織変更)

(8月末現在の人員数)

(03年3月末予定人員数)



光コンポーネント事業の再構築

光通信市場はアジア等で成長の期待はあるが、日米欧の市況回復には時間がかかる
事業の選択と集中、コスト構造の改革を図り、将来の成長に備える

事業移管、製造のアウトソーシング、アライアンス等の
徹底したスリム化により、集中事業のみ強化する

事業の選択と集中

GaAs: 重点事業として集中

高速・低ノイズデバイスのコア技術の強化

10Gbps LNドライバ・アンプに特化した事業強化

光デバイス: 最小リソースでの選択的事業運営

アライアンスによる商品の品揃え、販売力の強化

製造のアウトソーシングによるコスト削減

光伝送モジュール: 事業移管

販売力、低コスト生産力を有するパートナーへの

事業移管を検討

スリム化

リソースシフト:

OCC人員約360人 190人

スキルビジネス会社、

パートナー会社にシフト

コスト削減: 20億円

ウェハプロセスラインの一時

操業停止

半導体事業の再構築(1)

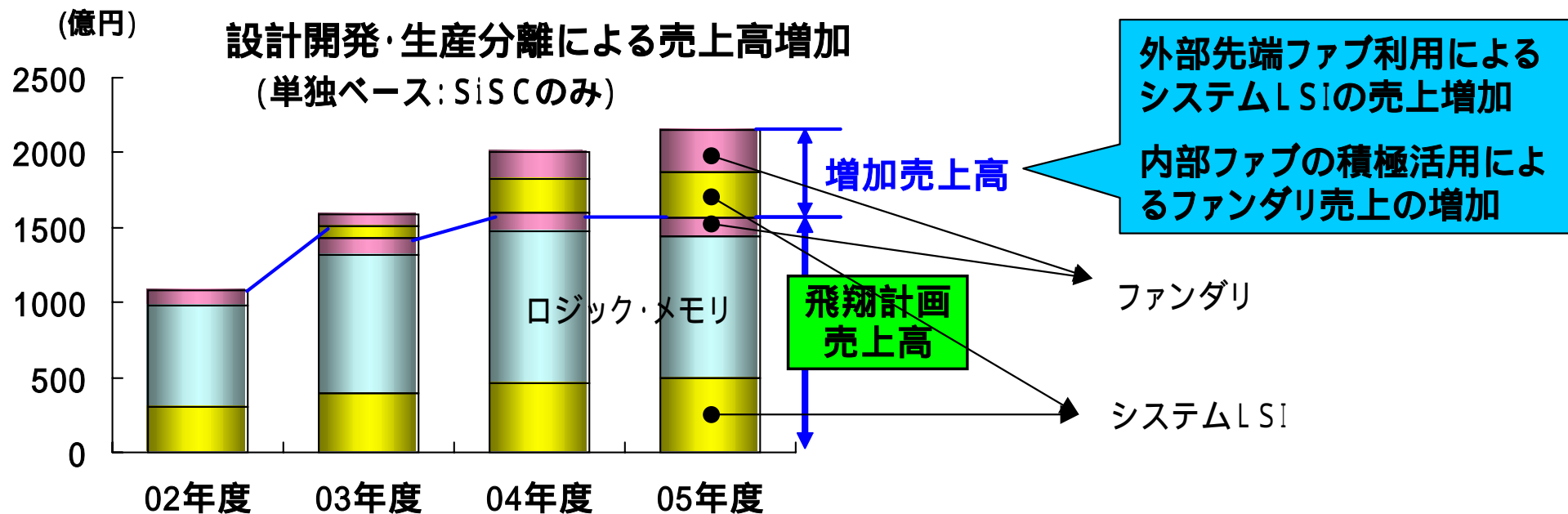
沖電気独特のLSIビジネスモデルにより事業を拡大する

設計開発・生産の分離による競争力強化

- ▶ 設計開発: 外部先端ファブを活用した最先端高付加価値商品を創出
- ▶ 生産: 差別化技術をベースに短TAT、低コストの少量多品種生産力を強化

システムLSI事業の強化

- ▶ μPLATパートナー拡大: ARM社との共同プロモーション/顧客開拓、UMC社とのアライアンス推進、国内外半導体メーカーとのアライアンス拡大
- ▶ ソフト/サービス事業強化: ネットワーク技術者のシフトによるシステム技術力の強化(沖ネットワークLSI設立)



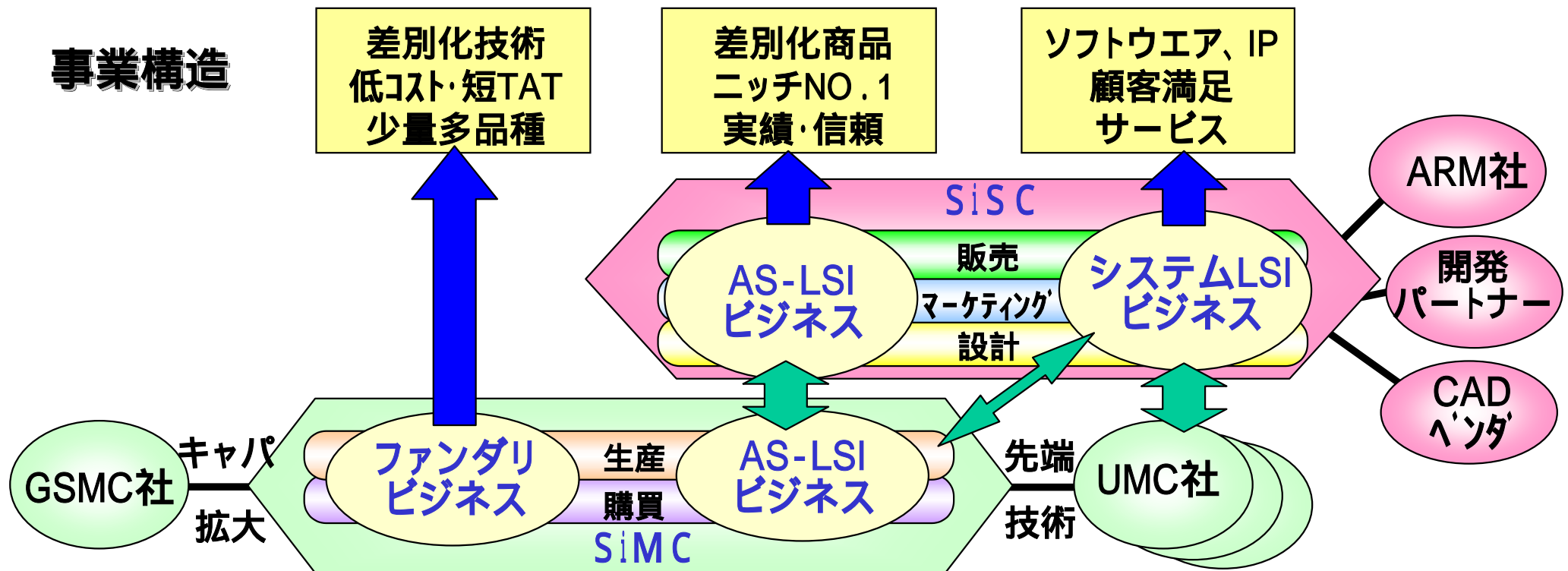
半導体事業の再構築(2)

設計開発・生産の分離 SiSC / SiMC (10月11日付で組織変更)

設計開発・生産の分離により自社の強みを専門化し、事業を拡大する

設計開発カンパニー (SiSC) : 外部先端ファブを活用し、μPLATをベースにソフト/サービスを含めた高付加価値商品を創出

生産カンパニー (SiMC) : 低消費電力、小型化、高耐圧など差別化技術をベースに短TAT、低コストの少量多品種生産力を強化



生産サービスカンパニーの再構築



製造ビジネスとしての自立化、情報・通信の融合

2002年4月
統合

生産サービスカンパニー(MSC)発足
自社製品の低コスト生産、本庄地区に生産拠点統合
EMS / ODMの自主事業による収益拡大

- 通信関連機器は、既存キャリアの投資抑制、IPシフトの影響により、生産量減
- 自立化を目指してスタートしたEMS事業は立上りが遅れている

生産サービスカンパニーの再構築

- ▶ ミニマム物量で自立可能な事業構造/体制の構築を急ぐ
- ▶ スリム化と低コスト生産への変革
間接員を中心に02年3月末対比で更に約250人削減し750人体制へ

EMS事業方針

- ▶ メカトロニクスは世界のEMSのニッチプレーヤを目指す
- ▶ 電子装置EMSは世界のメガEMSとの補完で事業拡大
- ▶ ステージング(品証・検査)サービス事業を拡大し収益化を急ぐ

人員スリム化の加速

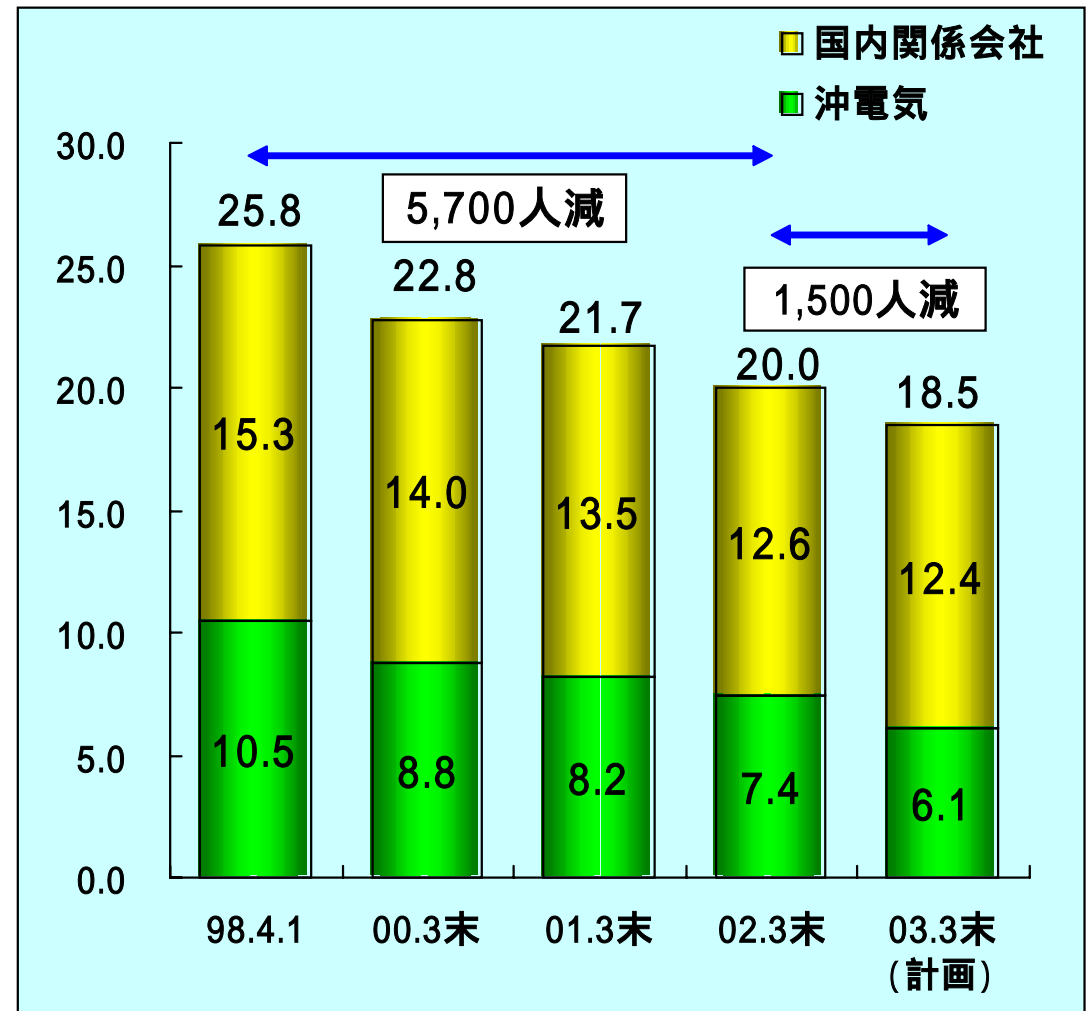
◆構造改革対象部門の 人員スリム化を加速

- ▶ 通信事業
- ▶ 光コンポーネント事業
- ▶ 生産カンパニー

当初計画 1,000人削減
1,500人削減

98年度～01年度までに5,700人減
02年度に、さらに1,500人減

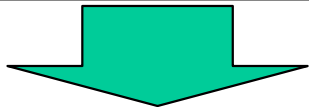
国内従業員数推移
(非連結会社を含む)



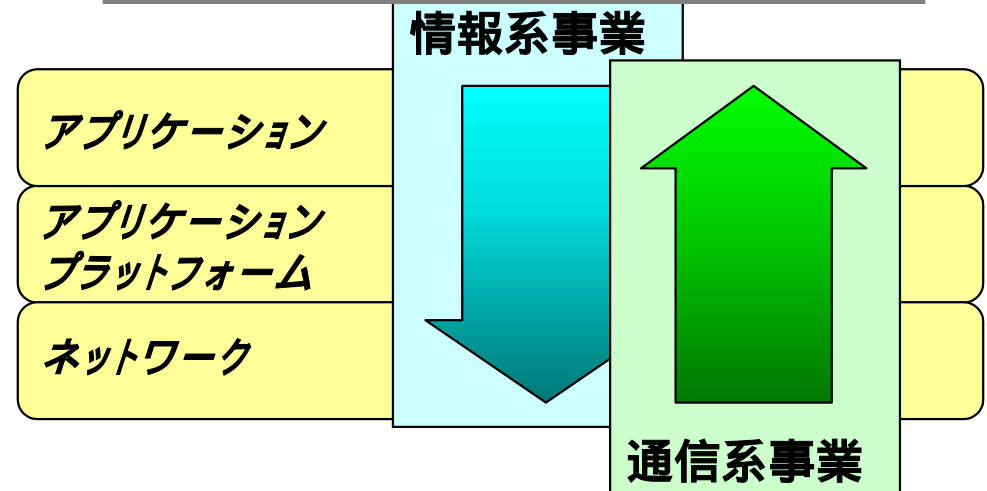
情報通信融合事業の強化(1)

ブロードバンド・IPネットワークへの注力

- ◆ ネットワークからアプリケーションまでトータルソリューションの提供による収益の拡大
(カンパニー横断プロジェクトの強化)
- ▶ 情報系事業は従来のアプリケーション&プラットフォームからネットワークへ拡大
- ▶ 通信系事業は従来のネットワークからアプリケーションへ拡大



情報通信融合による
トータルソリューションの提供



情報通信融合商品の積極展開

VoIP/CTI/VOD等ブロードバンド・IPネットワーク事業の売上・収益の最大化

新規情報通信融合ソリューションへの挑戦

アプリケーションプラットフォームの構築によるNWソリューションの強化

ソフト/サービスビジネスの売上/収益の拡大

新規NWサービスビジネスを拡大

ソフト/サービスの収益拡大策の徹底と展開

ベンチャカンパニーの事業拡大

情報通信融合事業の強化(2)

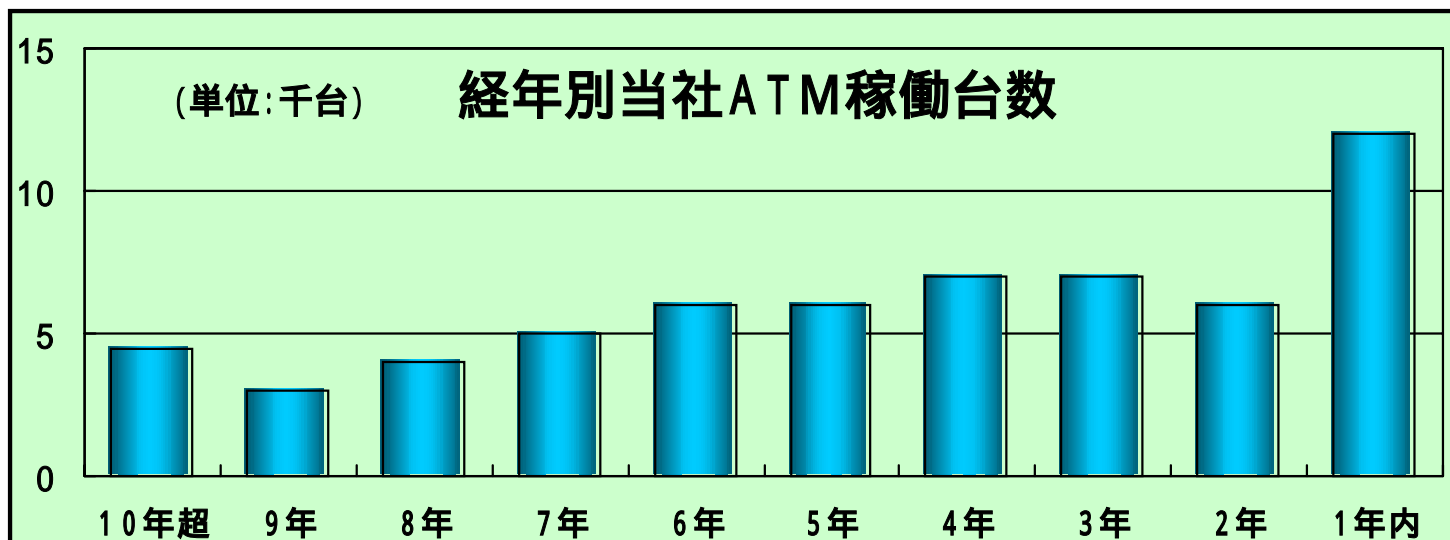
金融ソリューション事業への資源集中

新事業領域の拡大・強化

- ◆ VoIP / CTI等を主軸に金融機関向けネットワーク関連事業拡大
- ◆ ATM監視等のサービス事業による収益拡大

新紙幣対応への体制強化

- ◆ 新旧紙幣が混在する切り替え時のスムーズな移行に向け万全の体制
- ◆ 旧型ATMから新型ATMへの早期リプレースの促進



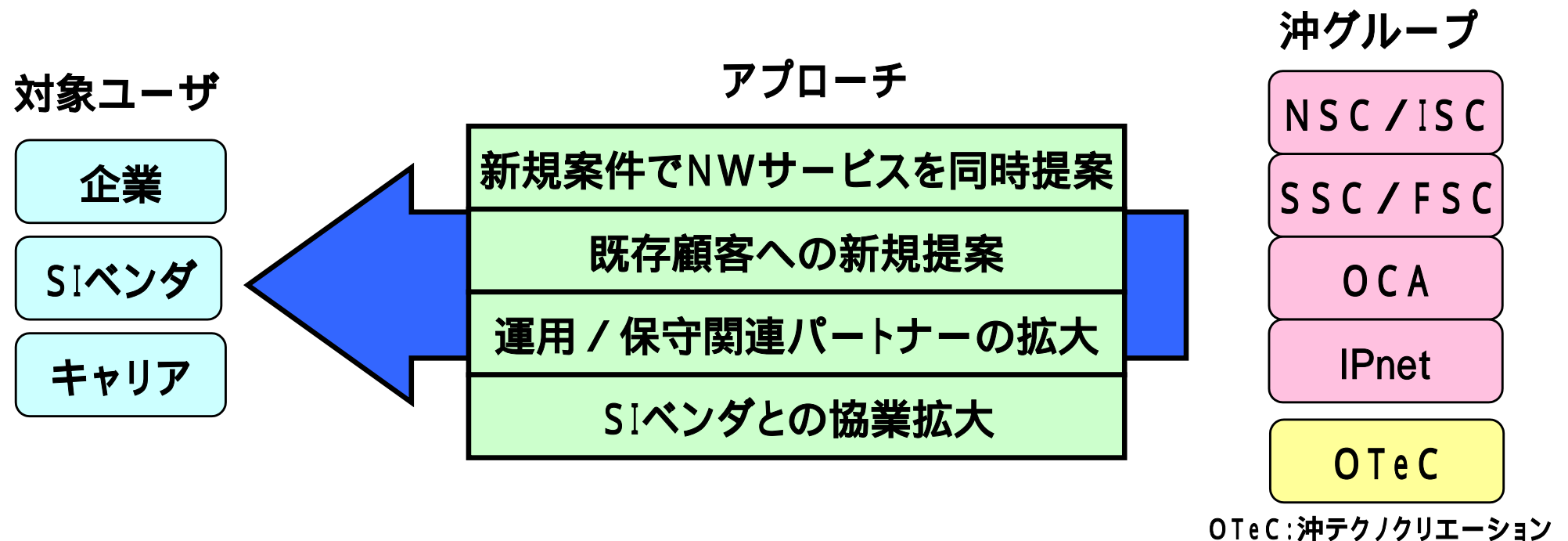
当社稼働ATMは
約6万2千台

情報通信融合事業の強化(3)

新規ネットワークサービスビジネスの創出・拡大

対象サービス例

- NW設計 / 監視 / 運用アウトソーシング、SLAコンサルティング
- 24時間365日サービス、コールセンタアウトソーシング、NW技術者派遣
- キャリア向けシステム構築 / 運用支援 / 運用代行
- 外資系ベンダサポート代行、NW品質測定



システムLSIへの注力

商品競争力の強化、販売チャネルの拡大のために、μPLATパートナーを確保する

ARM社との共同プロモーション/顧客開拓の推進

ARMマイコン、VoIP、Automotive、ARM7版PrimeXsys

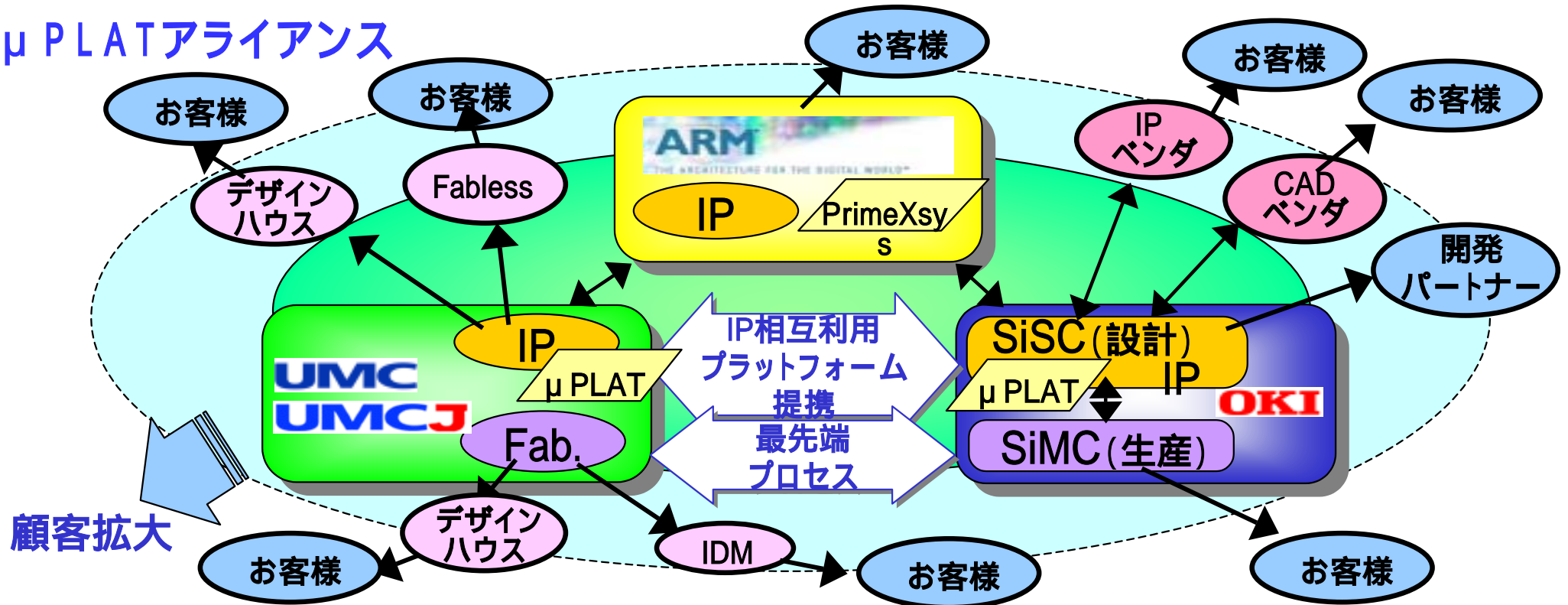
UMC社との包括アライアンスを活用した先端デバイスの商品展開

ハード・ソフトのシステム技術力を強化する

沖ネットワークLSI社の設立、設計開発関連のグループ企業の再編

ソフト/サービス事業の再構築、拡大

μPLATアライアンス



【参考】カンパニー制

セグメント	カンパニー名	略称	売上区分	主要商品
情報	金融ソリューションカンパニー	FSC	金融ソリューション	金融機関営業店システム、ATM
	ネットビジネスソリューションカンパニー	NBC		電子商取引でのソリューション(決済、認証等)
	システムソリューションカンパニー	SSC	情報ソリューション	電子政府、ITS、官公庁・旅客向けシステム
	エンタープライズソリューションカンパニー	ESC		統合ERP(CPM, e-SCM, e-CRM)
	沖データ	ODC	プリンタ	SIDM、カラー/モノクロNIP、サプライ品
通信	ネットワークシステムカンパニー	NSC	基幹ネットワーク	キャリアネットワーク機器、保守運用サービス
	IPソリューションカンパニー	ISC	NCCネットワーク	IP電話、MoIP、ルータ
	マルチメディアメッセージングカンパニー	MMC	エンタープライズNW	エンタープライズ向けネットワーク機器
	ブロードバンドメディアカンパニー	BMC	基幹NW/NCC-NW/ エンタープライズNW	CTI商品・ソリューション
	アイピー・ネット	IPnet		ビデオサーバ、ビデオ会議システム
				ブロードバンドIPソリューション(SI)
デバイス	シリコンソリューションカンパニー	SiSC	システムLSI	通信用システムLSI、音源LSI
	シリコンマニュファクチャリングカンパニー	SiMC	ロジック・システムメモリ	カスタムLSI、P2ROM、ASM、ファンダリ受託
			ASDRAM	低電圧、小型パッケージ
オプティカルコンポーネントカンパニー	OCC	光デバイス	GaAs IC、光モジュール、光部品	
その他	生産サービスカンパニー	MSC	その他 (コーポレート所管 関連企業売上を含む)	メカトロ・電子機器EMS
	沖電気カスタマアドテック	OCA		保守サービス(売上は対応セグメント別計上)

新カンパニーによる売上区分は次年度改定いたします。

略語説明

P8.	IP	Internet Protocol	P14.	TAT	Turn Around Time
	LSI	Large Scale Integrated circuit		GSMC	Grace Semiconductor Manufacturing Corporation
	EMS	Electronic Manufacturing Services		CAD	Computer Aided Design
P9.	NTT	Nippon Telegraph and Telephone Corporation		AS-LSI	Application Specific LSI
	BB	Broadband	P15.	ATM	Automated Teller Machine
	NCC	New Common Carrier		ODM	Original Design Manufacturing
P10.	VoIP	Voice over Internet Protocol	P17.	VOD	Video On Demand
	SI	System Integration	P19.	SLA	Service Level Agreement
	PBX	Private Branch Exchange	P20.	IDM	Integrated Device Manufacturer
	CTI	Computer Telephony Integration		IP	Intellectual Property
P12.	GaAs	Gallium Arsenide			
	Gbps	Gigabits per Second			
	LN	Lithium Niobate			
P13.	UMC	United Microelectronics Corporation			

本資料における予想、見通し、計画等は、現時点における事業環境に基づくものであり、今後の事業環境の変化により実際の業績が異なる場合があることを御承知おき願います。