

---

# 2006年3月期 中間決算説明会

2005年10月27日

沖電気工業株式会社

## 1. 2006年3月期 中間決算

- 1) 決算概要
- 2) P/Lの状況
- 3) セグメント情報

## 2. 2006年3月期 通期業績予想

- 1) 前提条件
- 2) 業績予想の修正
- 3) セグメント情報

## 3. 収益力強化に向けた施策

- 1) 商品競争力強化と事業の拡大
  - 1-1) 金融システム事業
  - 1-2) 通信キャリア向け事業
  - 1-3) 半導体事業
  - 1-4) プリンタ事業
- 2) 情報通信融合事業の積極展開

## 4. CSRへの取り組み

添付:ご参考資料

## ■ 2006年3月期中間期決算の概要

前年同期対比、売上高は同水準だが主要商品の価格下落影響により減益  
7月28日公表数値に対しては、ほぼ予想通り

(金額単位: 億円)

	04/9期	05/9期	差異	前回(7/28) 予想
売 上 高	3,197	<b>3,191</b>	△6	3,200
営 業 利 益	15	<b>△42</b>	△57	△40
経 常 利 益	△6	<b>△57</b>	△51	△70
当 期 純 利 益	△29	<b>△39</b>	△10	△50
1株当り当期純利益	△4.82円	<b>△6.32円</b>	△1.50円	—
総 資 産	5,846	<b>6,016</b>	170	—
株 主 資 本	1,079	<b>1,227</b>	148	—
1株当り株主資本	176.43円	<b>200.69円</b>	24.26円	—
有 利 子 負 債	2,734	<b>2,690</b>	△44	—

## 2006年3月期中間期P/L (金額単位: 億円)

	04/9期	05/9期		差異 (増減)
		前回予想	実績	
売上高	3,197	3,200	<b>3,191</b>	△6
(売上原価率)	(74.7%)		(77.2%)	(2.5%悪化)
売上原価	2,387	—	<b>2,465</b>	78
販管費	795	—	<b>768</b>	△27
営業利益	15	△40	<b>△42</b>	△57
営業外収支	△21	△30	<b>△15</b>	6
経常利益	△6	△70	<b>△57</b>	△51
特別利益	10		<b>21</b>	11
特別損失	51	△5	<b>24</b>	△27
税引前利益	△47	△75	<b>△60</b>	△13
法人税等	△18	△25	<b>△21</b>	△3
当期純利益	△29	△50	<b>△39</b>	△10

■ 価格下落影響により原価率は2.5ポイント悪化

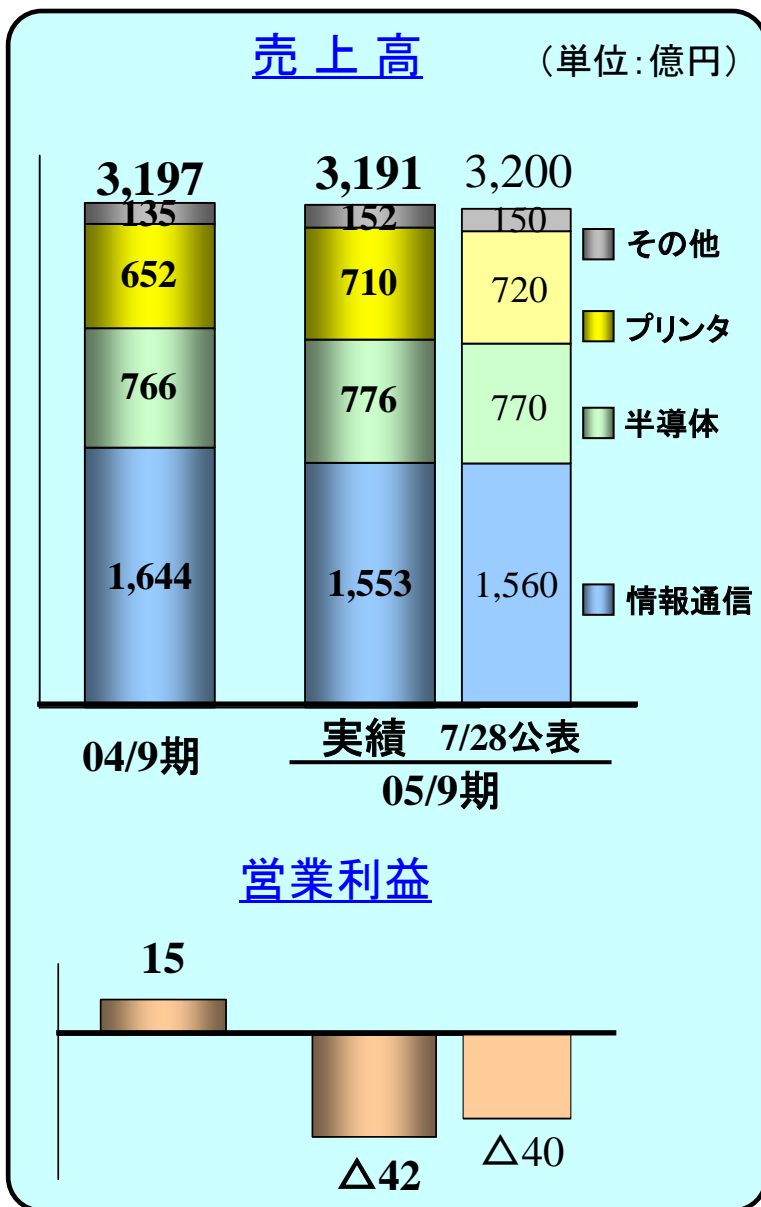
■ 半導体は営業黒字確保

### 連結売上高

	04/9	05/9	差異
情報通信	1,644	<b>1,553</b>	△ 91
半導体	766	<b>776</b>	10
プリンタ	652	<b>710</b>	58
その他	135	<b>152</b>	17

### 連結営業損益

	04/9	05/9	差異
情報通信	2	<b>△ 16</b>	△ 18
半導体	34	<b>2</b>	△ 32
プリンタ	21	<b>15</b>	△ 6
その他	12	<b>11</b>	△ 1
本社・消去	△54	<b>△54</b>	0



## 【前年同期比較】

### 売上高

#### 【情報通信】▲91

- 通信キャリア向けは増加、金融機関向け・官公庁向け売上が減少、全体としては91億円の減収

#### 【半導体】+10

- 日本TI社からの事業買収によりドライバは売上拡大、価格下落に加え、PHS用・音源用LSIの減少もあり、売上高は10億円の増収

#### 【プリンタ】+58

- カラーNIPは競争激化による価格下落が継続したが、大幅な出荷数量の増加により58億円の増収

#### 【その他】+17

### 営業利益

情報通信の売上減少、および半導体・プリンタにおける価格下落影響により、ほぼ7月28日公表値通りであるが、前年対比57億円の減益

## 【経済見通し】

- ・ 全般的には回復基調
- ・ 公共投資の低調、原油価格高騰の継続などは懸念材料

## 【市場動向】

- ・ IT市場全般にわたりデジタル・デフレによる価格下落が進行
- ・ 情報通信 金融機関のIT化投資の本格回復は来期以降  
通信キャリアは光アクセスやBB-IPネットワークへの投資拡大
- ・ 半導体 全体的に数量は回復傾向、価格低減圧力増。機種交代加速
- ・ プリンタ カラープリンタは20～30%で成長持続、価格競争は更に激化

## 【為替レート的前提および損益に与える影響】

(注)外貨建仕入控除後

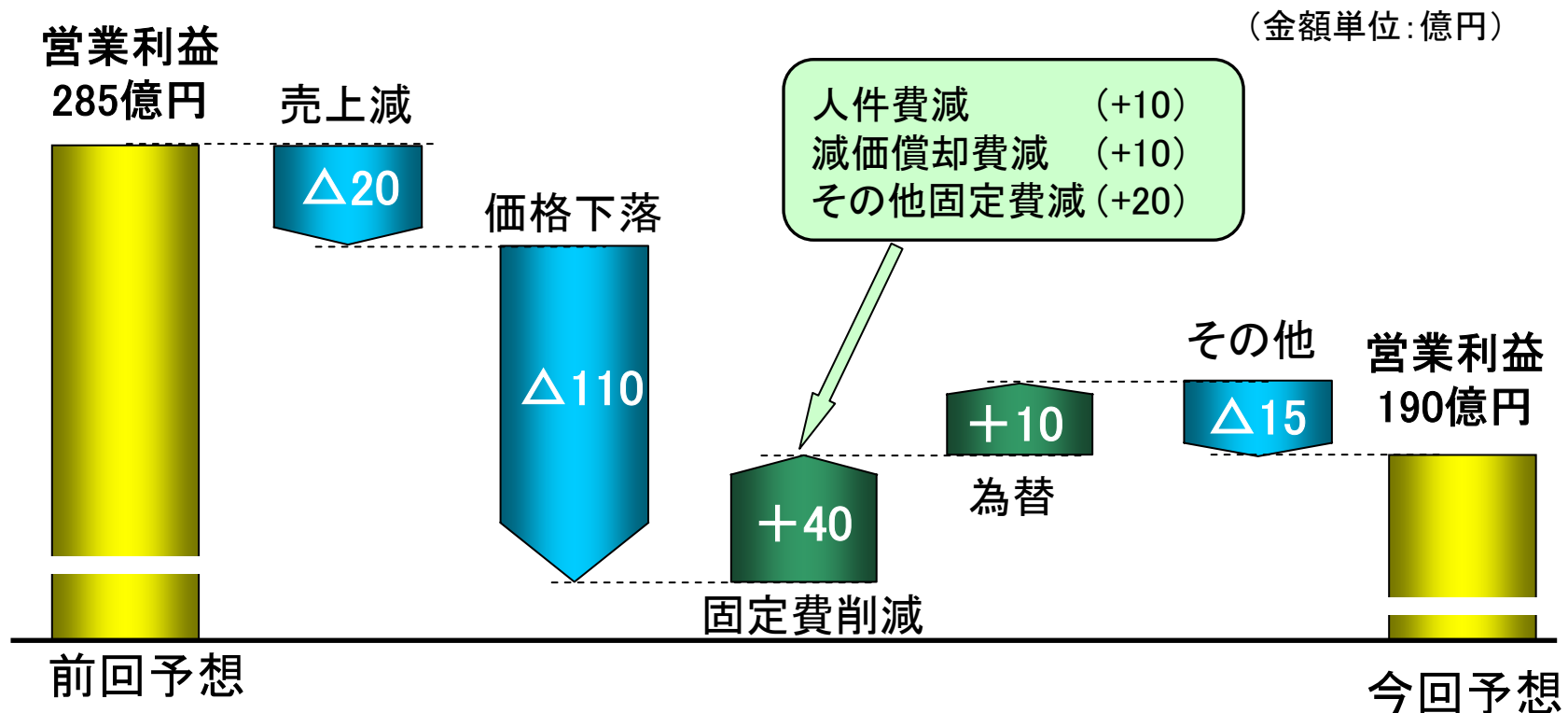
	中間期実績		下半期見込み		
	想定レート	実勢レート	想定レート	外貨建売上 (億通貨)	(注)1円変動に よる損益影響
USDドル	105円/\$	109.5円/\$	110円/\$	6.5	1.3億円
ユーロ	135円/E	135.7円/E	135円/E	3.2	1.5億円

- 売上高は通信キャリア向けBB-IPシステム、カラーNIPの出荷台数などは伸長する一方、金融機関向け売上減少と半導体等の価格下落により、全体では前回(7/28)予想対比100億円減収の7,100億円
- 営業利益は、価格下落に歯止めがかからず、95億円減益の190億円

(金額単位:億円)

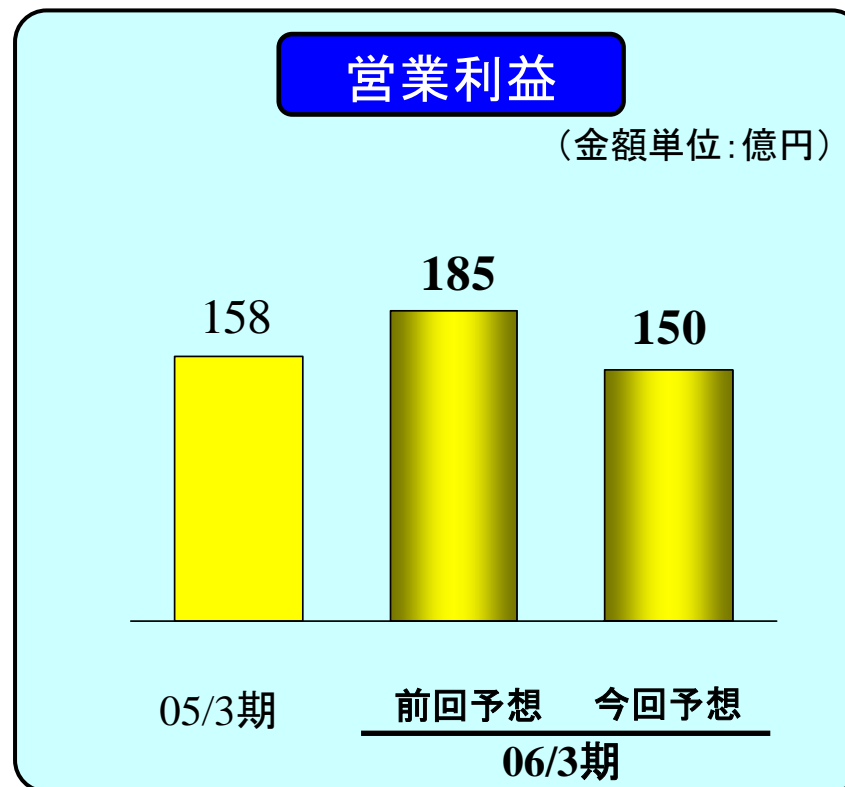
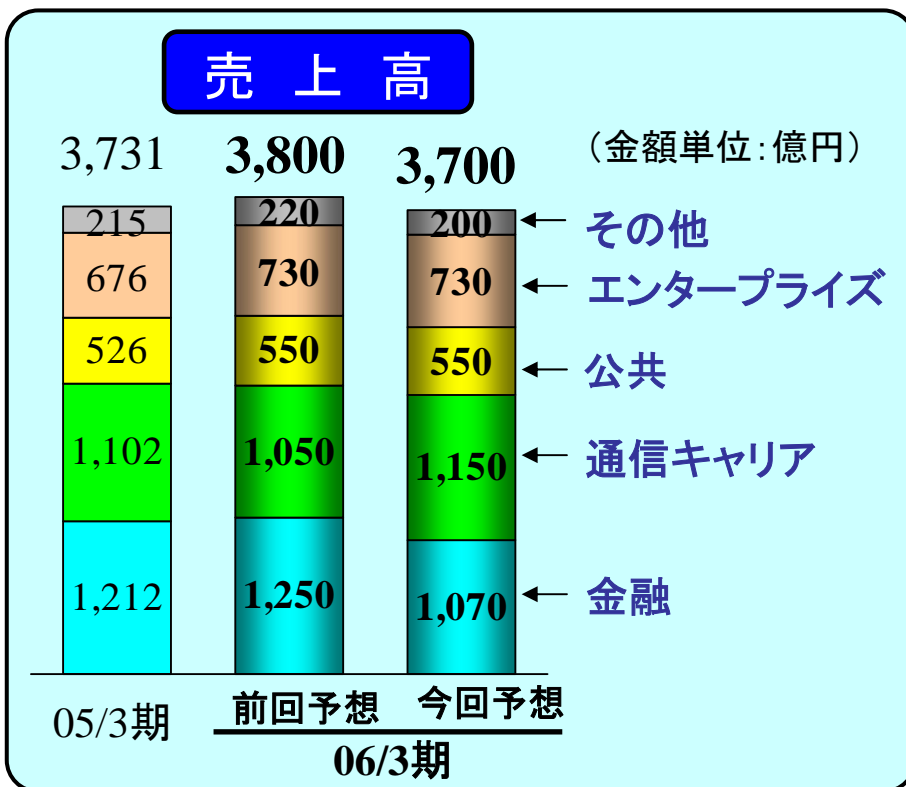
	前回予想	06/3期 今回予想	差異 (増減)	05/3期 実績
売上高	7,200	7,100	△100	6,885
営業利益	285	190	△95	272
営業外収支	△70	△60	10	△60
経常利益	215	130	△85	212
特別損益	△30	△20	10	△27
税引前利益	185	110	△75	185
法人税等	70	45	△25	73
当期純利益	115	65	△50	112

- 前回予想(7/28)時に対し価格下落幅が110億円増加(ATM、半導体、プリンタ等)
- 変動費および固定費削減等の追加対策を実施。前回予想に比べ95億円の減益修正



【前回(7/28)予想との比較】

- 金融機関向け事務集中システム、バックヤードシステム等の売上が未達
- 通信キャリア向け、BB-IPネットワーク関連システムの売上堅調
- 全体として、売上高減少、価格下落影響により営業利益は減益



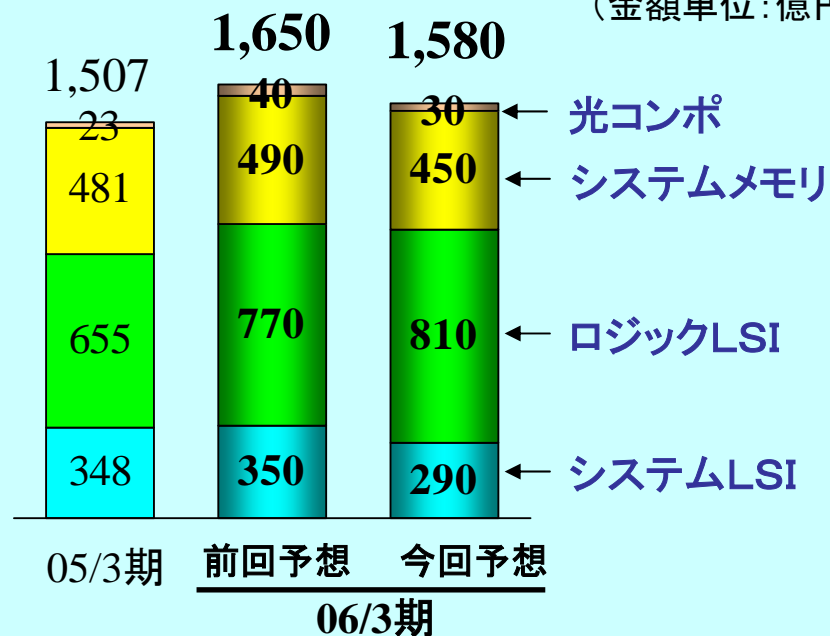
## 【前回(7/28)予想との比較】

(金額単位:億円)

- ロジックLSIは、日本TI社のドライバ事業買収の効果もあり増収  
- 大型TFTドライバで世界No. 1シェア(13.4%)を実現
- システムLSIは、PHS用ベースバンドLSIの数量減等により減収
- システムメモリはP2ROMの価格下落により減収
- 営業利益は価格下落の影響により減益、地震・台風などによる影響は極小化

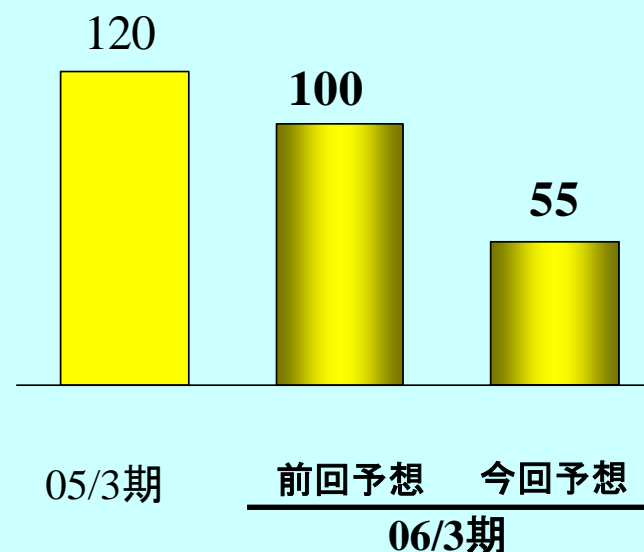
### 売上高

(金額単位:億円)



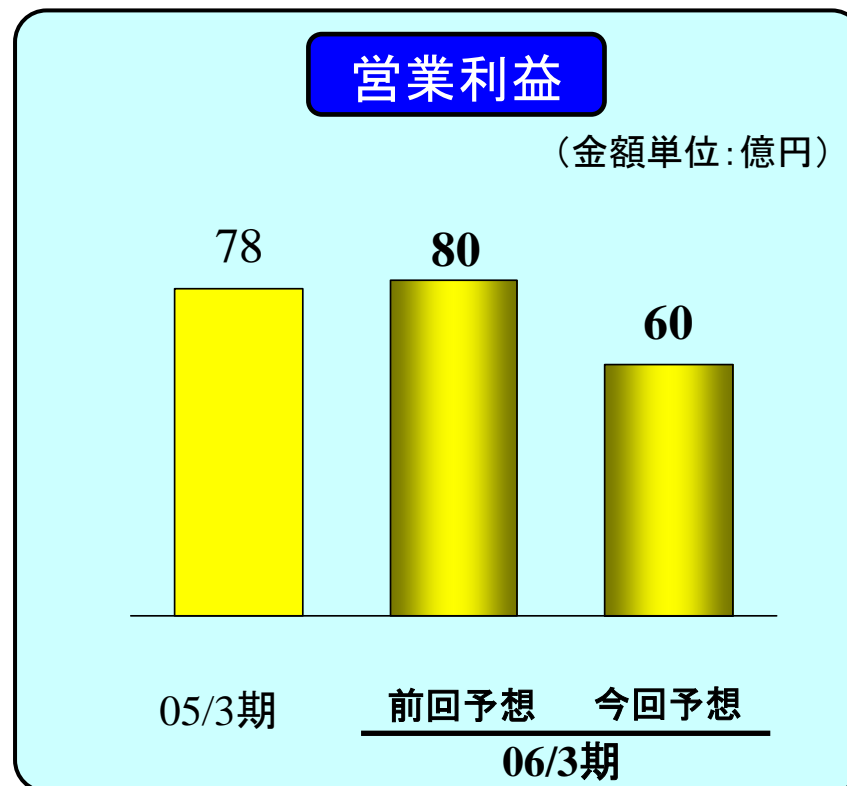
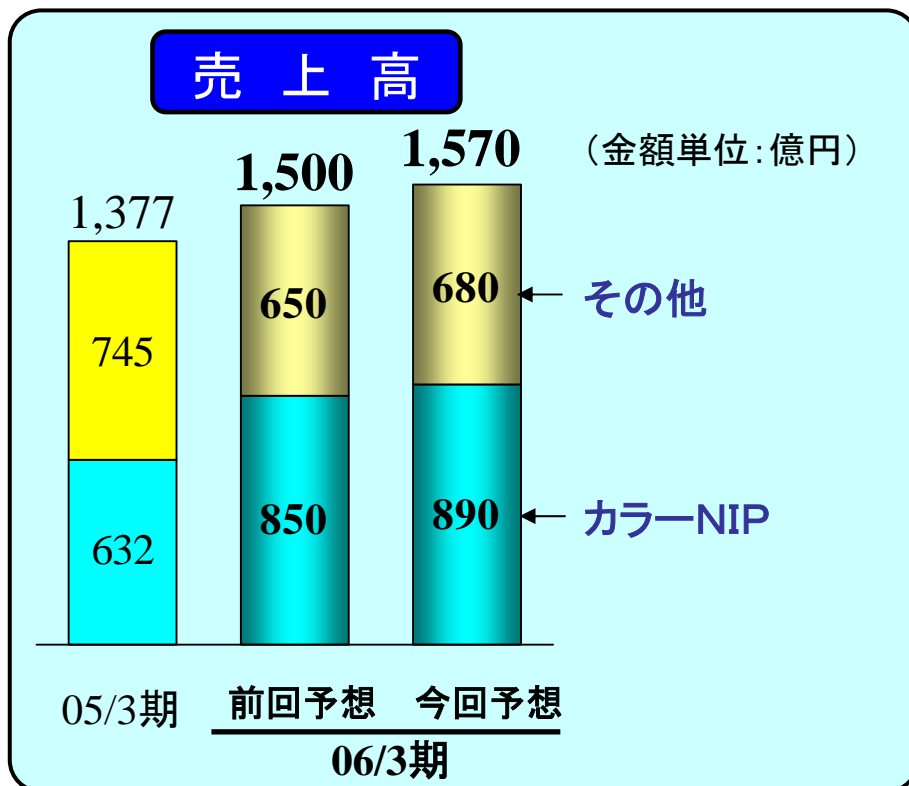
### 営業利益

(金額単位:億円)



## 【前回(7/28)予想との比較】

- カラーNIPおよびMFPの出荷台数の伸長により、売上高は拡大
- SIDM・モノNIPの売上は堅調に推移
- 価格下落の影響が大きく、増収にもかかわらず減益



2005年度：デジタル・デフレが主要事業・商品に大きく影響  
当初の想定に対し110億円の価格下落影響

### 【課題】

- 価格下落を先取りしたコストの作り込み
- 新商品創出力強化による高付加価値化
- 市場変化に対応したビジネスモデルへの質的転換
- 既存市場の深ぼりと新市場開拓
- コア事業へのリソース集中と低収益事業の整理

### 【課題解決に向けた施策】

- I . 商品競争力強化と事業の拡大
  1. 金融システム事業
    - 収益力強化とビジネスモデル転換加速
  2. 通信キャリア向け事業
    - 市場変化への的確且つ優先対応
  3. 半導体事業
    - 商品競争力強化(価格、世代交代)
  4. プリンタ事業
    - 積極的事業拡大(新商品、販売力)
- II . 情報通信融合事業の積極展開

## ＜収益力強化とビジネスモデル転換の加速＞

### 【05年度の状況】

- ATM本体、ATM保守、事務集中システムの売価ダウン(全体では5%程度)
- 顧客投資時期の予測の相違(06年度以降に期待、提案の活発化)
  - ・個人情報保護や生体認証によるセキュリティ強化への本格投資
  - ・事務集中／バックヤードシステムへの投資
- e金融\*事業の売上は増加するも計画値に届かず

\* e金融：金融商品の流通及び販売のためのソリューション&サービス

### 【06年度に向けての施策】

- ATM新商品投入による売上とシェアの拡大(国内、海外市場とも)
- 営業店システム、事務集中システムの商品力強化
- e金融事業モデルの需要動向を的確に捉え、リソースを集中
- 保守サービスの効率化とアライアンス拡大による収益力強化
- ATMアウトソーシング、業務アウトソーシング、ネット決済等のサービス事業の加速

## ■ ATM事業

### 【国内市場】

**市場動向**: 05年度下期から回復基調、06年度から本格的に回復

#### ● 新商品投入

- 市場の回復に合わせ、セキュリティ機能を強化したATM-BankITの販売を開始  
大幅な出荷台数の伸びを見込む

#### ● マーケットアクセス強化

- 商品基軸のマーケティング強化
- 地域密着型の営業体制強化

### 【海外市場】

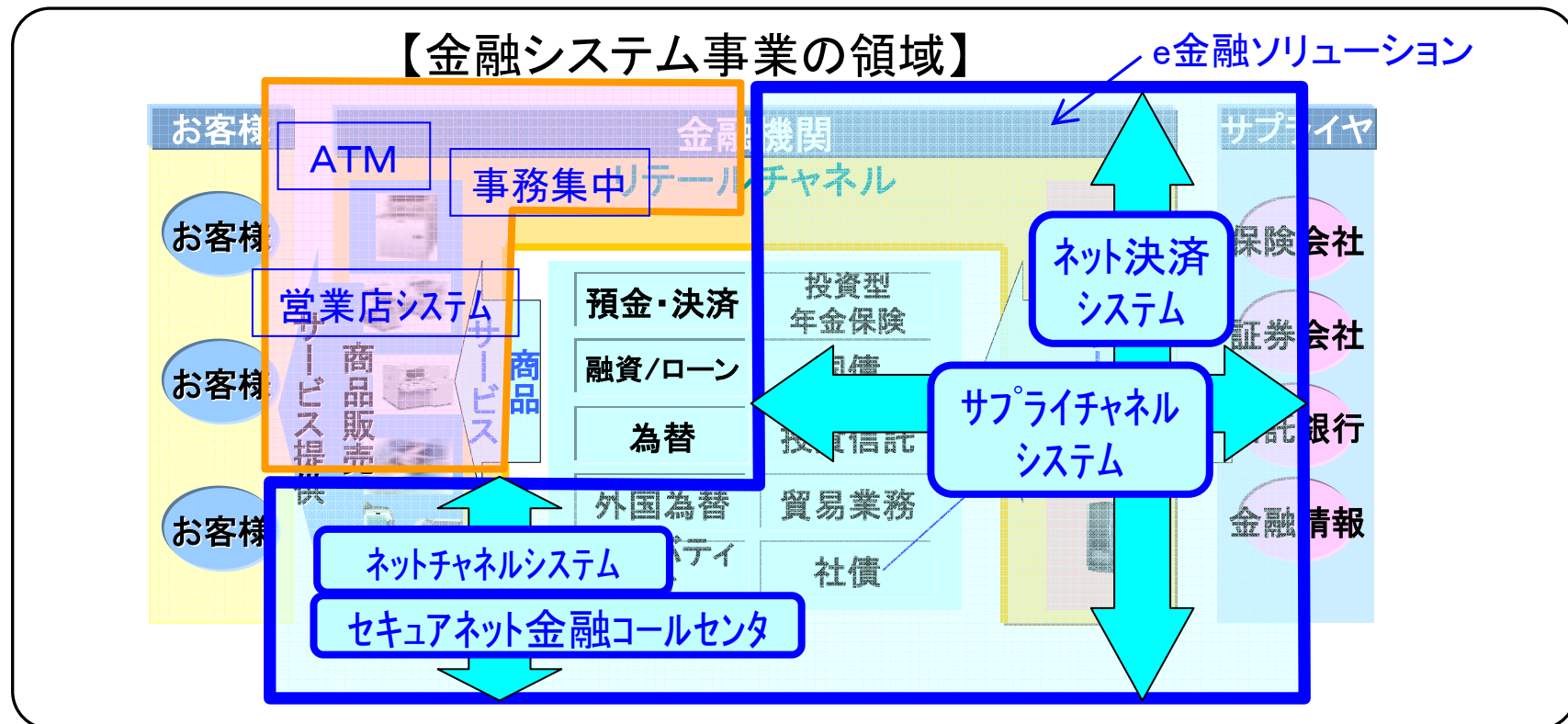
#### ● 中国、台湾、韓国市場への展開

- 中国 : 市場の立上がりは、当初予測よりやや遅い。直接販売は、05年度上期より出荷開始。今後OEM先とのアライアンスにより間接販売も拡大
- 台湾・韓国: 国内、および中国向けに開発した商品を展開し、市場を獲得

## ■ e金融ソリューション事業

### 事業拡大のチャンス

- 規制緩和による、銀行取引業務の拡大
- ネット事業者の金融への参入による顧客層の拡大
- ネット決済サービスとATM等のリアルチャネルとの連携
- セキュアネット金融コールセンタのネット系金融機関への展開



## ■ サービス事業(アウトソーシング事業の拡大、フィージネスの拡大)

### ● アウトソーシングサービス拡大

#### 【現状】

- ・ATMの受託台数が拡大
- ・マルチベンダ環境のITシステムの運用・管理・業務受託での業務アウトソーシング事業拡大

#### 【今後の展開】

- ・新規ユーザの拡大とサービスメニューの拡充による売上拡大

### ● ネット決済のサービス事業拡大

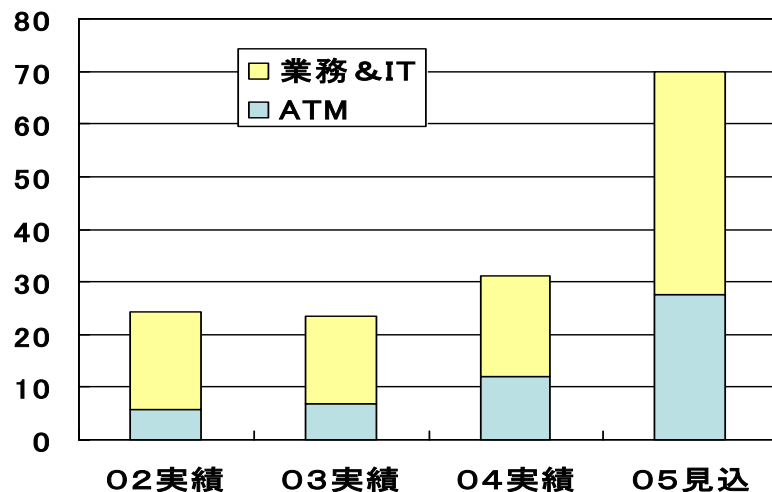
#### 【現状】

- ・電子マネーのチャージサービスを開始し、都銀、消費者金融等で実績
- ・トランザクションは4ヶ月で約6倍に増加

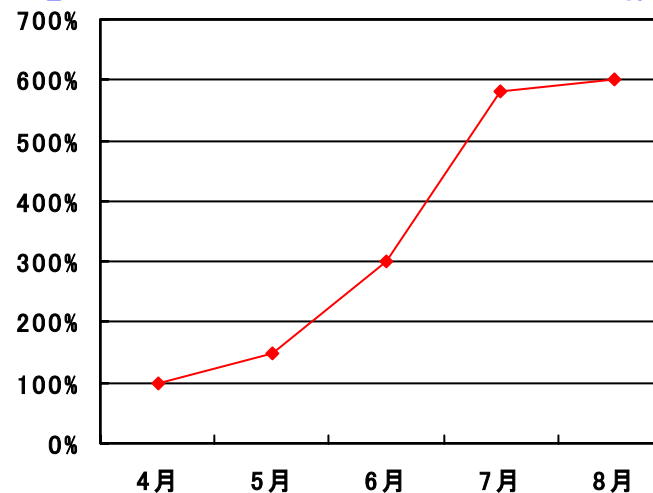
#### 【今後の展開】

- ・「おサイフ携帯」の応用拡大に伴い、新たなサービス事業を拡大
- ・ATM、店頭端末などでのチャージニーズ拡大により、既存の金融事業と連携した事業拡大

(億円) ◆金融アウトソーシング事業売上高推移



◆電子マネーチャージトランザクション量推移

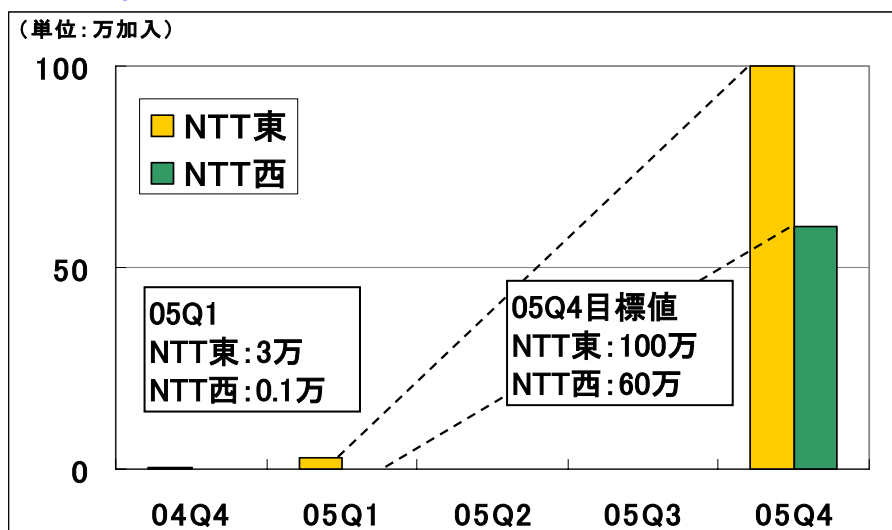


## 【05年度の状況】

市場概況; 光化を中心としたBB-IPシステムの需要が堅調

- 光アクセス普及に伴うIP電話需要の急速な立上り
  - ⇒ ブロードバンドホームルーター(トップシェア)の大幅増
- IP系トラフィック増加、高速化に伴うキャリアのインフラ投資増
  - ⇒ KDDIのCDNアクセス網向けなど光伝送機器の売上増

### ◆ひかり電話(NTT東西計)



(出典: 2005.8.3  
NTT発表資料より)

## 【06年度に向けての施策】 市場変化への的確且つ優先対応

- BB-IPネットワークの継続的な投資拡大をキャッチアップ
  - トリプルプレー市場で、沖の強みを活かした商品の拡販を目指す
  - ブロードバンドホームルーター、映像系セットトップボックス
  - GE-PONシステムの早期市場投入
- 次世代ネットワーク動向を確実に捉えた新技術、新商品の開発
  - 現行ネットワークの円滑なマイグレーションを実現するための商品の開発加速
  - 次世代ネットワーク向け商品の企画、提案活動強化
- 既存ネットワークインフラ事業において、継続的な収益確保
- アライアンスによる事業領域の拡大と新商品創出力強化
  - ACCESS殿とのアライアンスにより、国内外携帯キャリア向け新市場を開拓
- 新商品・技術の開発を推進するため、リソースを優先的に集中

## 【05年度の状況】

- 商品競争力が低下
  - コストダウンが価格下落に追いつかず
  - 魅力ある大型商品の創出遅れ

## 【06年度に向けての施策】

- 大型商品の競争力強化(価格、世代交代)
  - 大型商品のコストダウン  
P2ROM、TFTドライバ
  - 新商品開発の加速  
ワイヤレス、デジタル民生、ITS向け

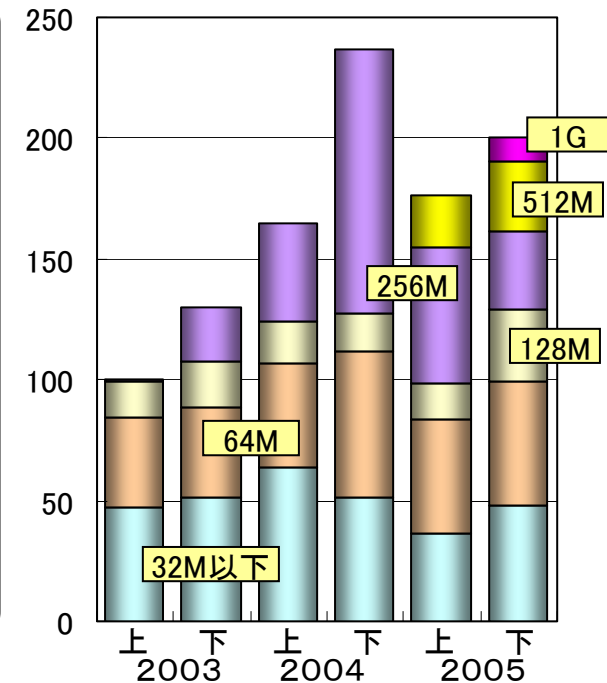
## ■ 大型商品のコストダウン:P2ROM

概況: 事業は順調に拡大傾向(シェア: 38%)

大容量P2ROM(256M以上)の成長が顕著

- 売価ダウンを先取りするコストダウンの推進
  - ✓ シュリンクの加速
  - ✓ 生産効率の向上(歩留向上、効率的テスト)
- 商品付加価値の増大
  - ✓ 大容量商品のラインナップ拡充(512M、1G商品)
  - ✓ カスタム仕様対応  
(カスタムロジックの搭載、特殊動作条件への対応)

◆ 03上期を100とした時の売上推移



## 大型商品のコストダウン:TFTドライバ

概況: 日本TI社のドライバ事業買収で順調に売上拡大 **世界NO1シェア獲得**

- ✓ 日本TIの設計力と沖の高信頼性プロセス技術の融合で業界トップの技術力確保
- ✓ 大型TFTドライバの全市場(PC & TV)/全顧客を対象に事業を展開

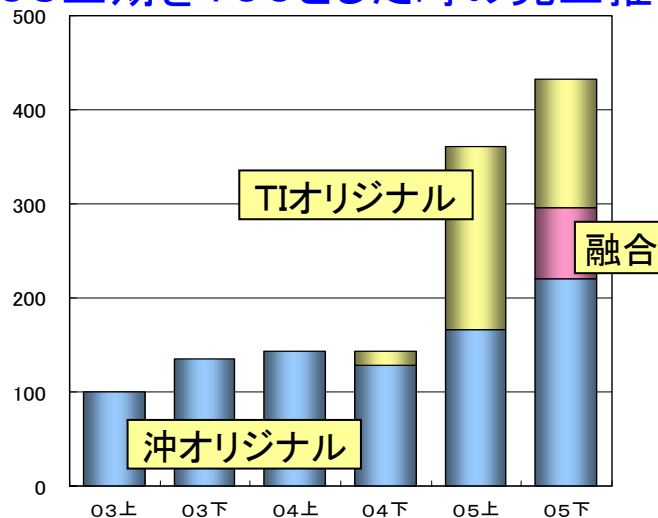
### ▶ 売価ダウンを先取りするコストダウンの推進

- ✓ 業界トップの技術力を駆使した新アーキテクチャの開発
- ✓ シュリンクの加速
- ✓ スケールメリットを最大に活用した収益力の向上、効率的な生産拠点の選択

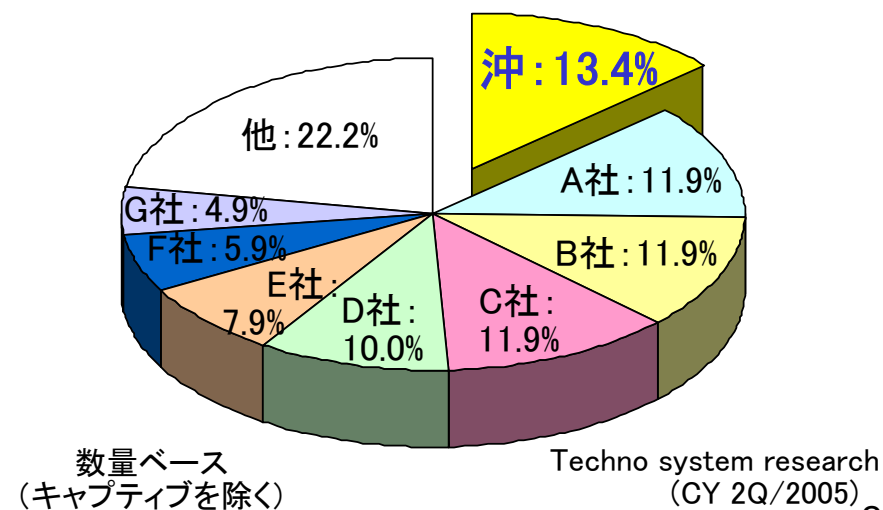
### ▶ 商品価値の増大

- ✓ 差別化技術の拡大(新IFの開発/デファクト推進、低消費電力化、高精細化)

◆ 03上期を100とした時の売上推移

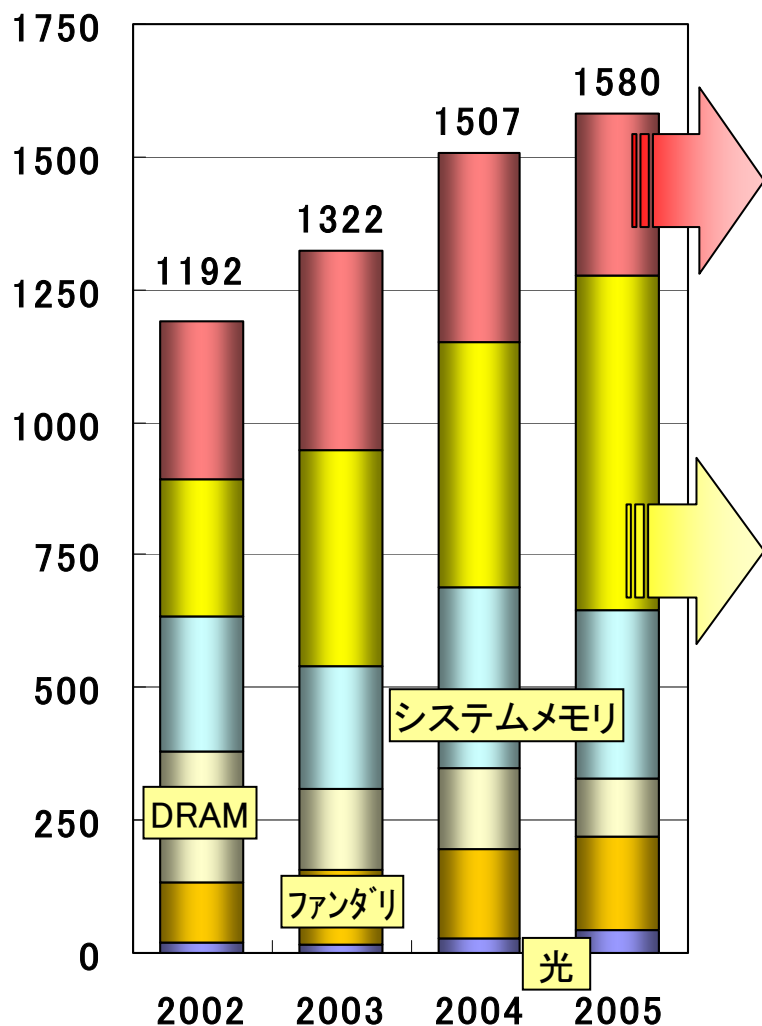


◆ シェア(W/W)



## ■ 新商品開発の加速

### ◆ セグメント別売上高推移(億円)



＜世代交代し、事業拡大を目指している商品群＞

### 【システムLSI】

#### ＜ワイヤレス＞

- ZigBee 既存1チップ版LSI拡販、アプリ搭載品の開発
- PHS 中国、国内市場に幅広く開発・提供
- SOS RFスイッチ、路車間RF-ICの拡販

#### ＜デジタル民生＞

デジタルTVチューナーLSI、HDDデジタルオーディオ向LSI

#### ＜ITS/カーエレ＞

カーナビ用マイコン、路車間/車々間通信LSI、ローパワーGPS

### 【ロジックLSI】

音源: ローエンド向商品/MP3対応商品の開発・拡販

サウンド統合: 音響関連のあらゆるソリューションを提供

有機EL: 車載市場NO1の実績を維持、

携帯市場にも積極参入

SOI: 高感度電波時計・超低消費電力RTC\*の商品化

パワーLSI: 単機能LSIの拡販・ラインナップ拡充、

インテリジェント化に挑戦

\*RTC:リアルタイムクロック (P2ROM・TFTドライバは除く)

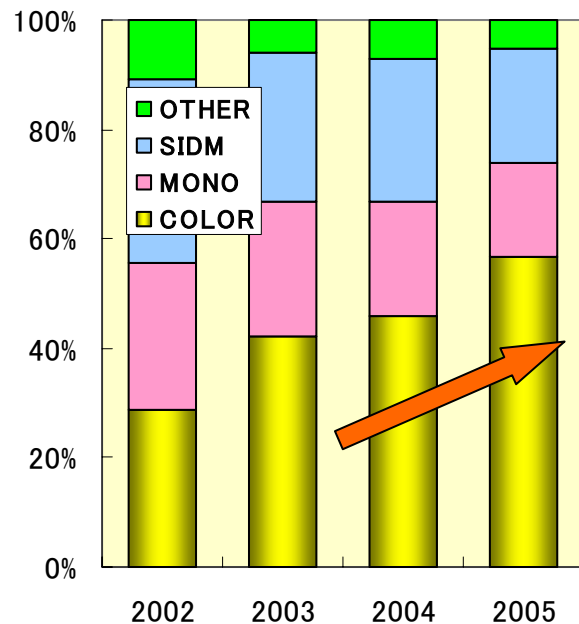
## 【05年度の状況】

- 売上高は増収
  - カラーNIP販売台数の増加
- 営業利益は減益
  - 競争激化によるカラーNIP販売価格の下落
  - 消耗品売上比率、予測より伸びず

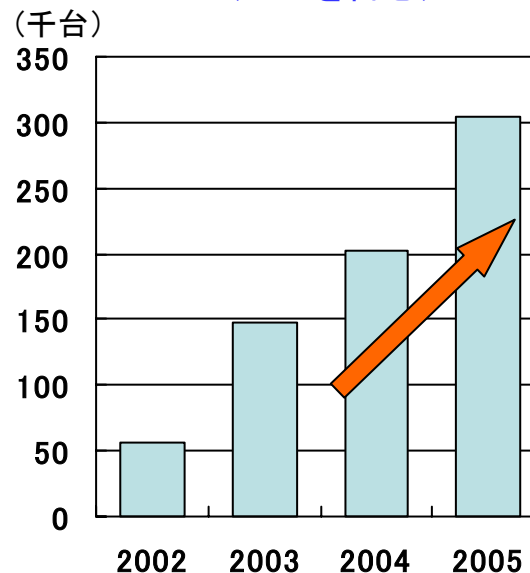
## 【06年度に向けての施策】

- 積極的事業拡大
  - 競争力ある新商品開発
  - 販売力の強化
    - 国内販売力の強化
    - 海外販売拠点の新設と生産・サポート機能の強化

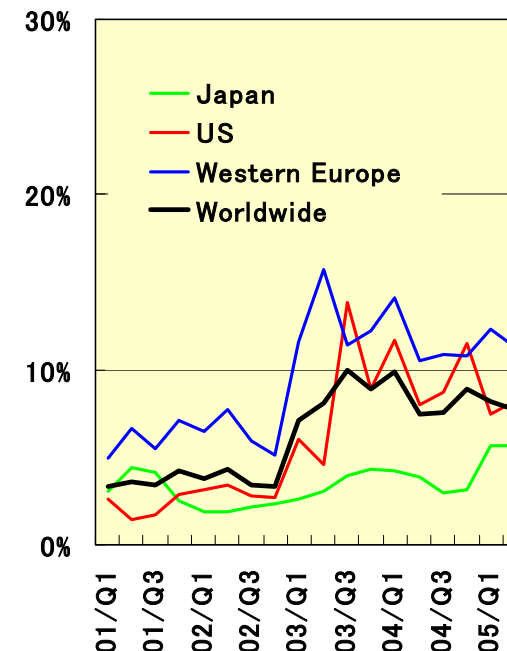
◆ カラーNIPの売上高比率の上昇



◆ カラーNIP売上台数推移 (MFPを含む)



◆ カラーNIP地域別シェア推移



■ 競争力ある新商品の開発

カラーNIPのコスト競争力を強化し、LEDタンデム方式の特徴を最大限に活かす

● 主力商品開発

- LEDタンデム方式で、カラーNIPのさらなる小型化・高速化・高精細化を実現
- シミュレーションノウハウの蓄積を活かし、短期間での商品開発を実現
- 市場拡大が予想されるMFPの商品ラインアップを強化(立ち上り順調)
- 先行した要素技術開発のため、リソース強化

● コスト作りこみ

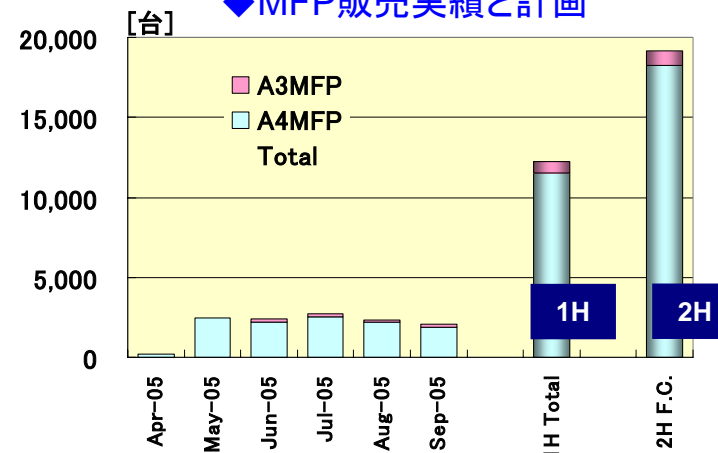
- メカトロ制御の強みを活かし、部品点数削減、低価格部品採用でコスト削減

MFP事業の順調な立ち上り



- ・カラーA4MFPは順調な滑り出し
- ・FY05Q1は西欧で18%シェアを獲得
- ・05年度、年間約32,000台(A4+A3)の販売を計画
- ・国内市場11月投入

◆MFP販売実績と計画

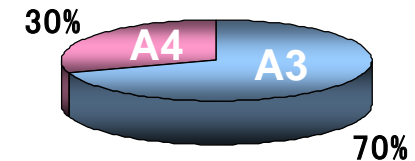


## ■ 販売力の強化

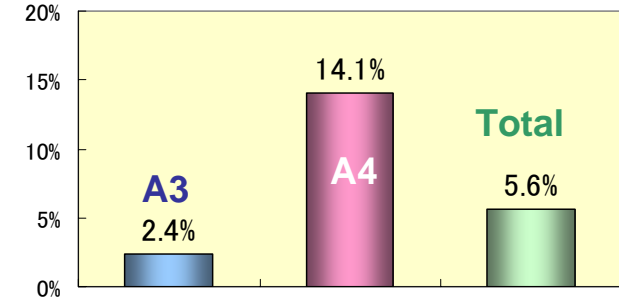
**OKI Printing Solutions** を浸透させ、シェアアップ・高付加価値化を図る

- 沖データプリンタ販売部門と  
OCAプリンタ販売部門の統合<05年10月>
  - 営業人員、販売拠点倍増
- 国内販売戦略強化
  - 大手SI・事務機チャネルの開拓と深耕
  - 既存大手チャネルとの関係強化
  - 量販店チャネルへの消耗品ビジネス拡大
  - 沖電気直販ユーザへの積極的拡販
- 国内でのMFP販売開始(11月予定)
  - 高付加価値(MFP・A3カラー機)のシェア拡大

◆国内市場規模

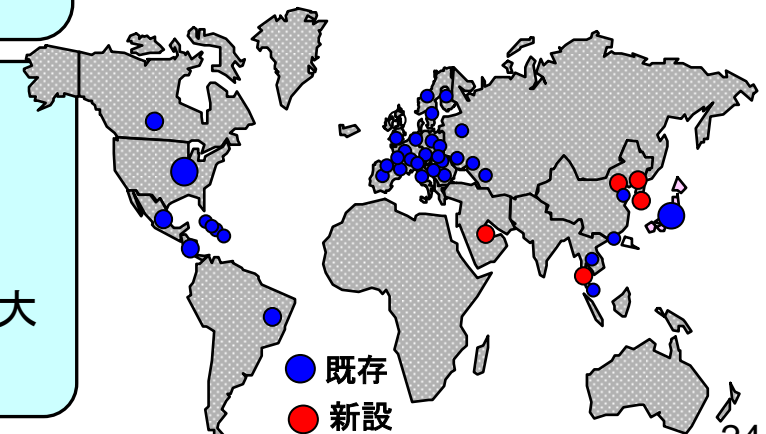


◆カラーNIP 国内シェア(A3/A4別)

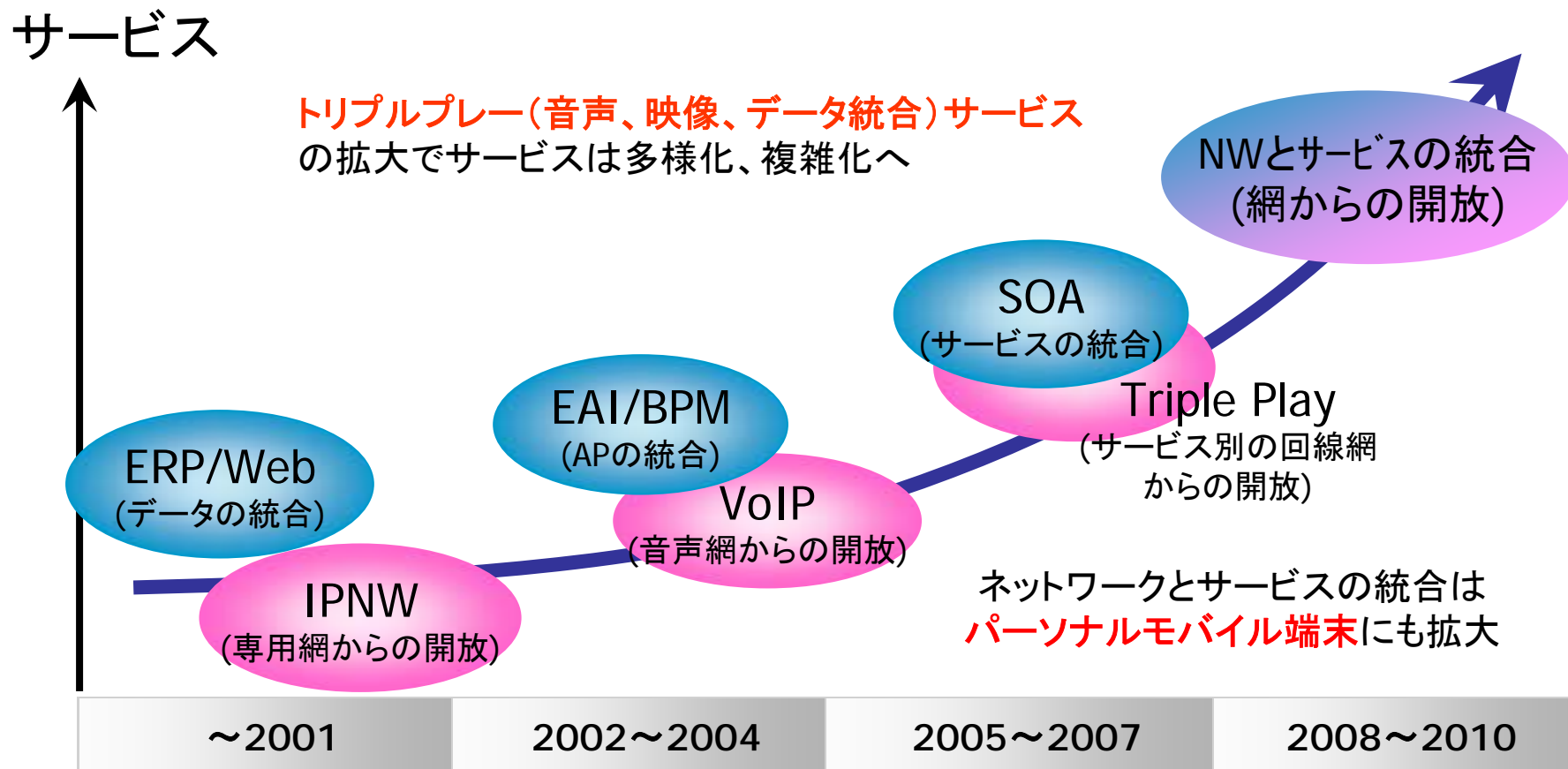


## ● 海外販売拠点の新設と生産・サポート機能強化

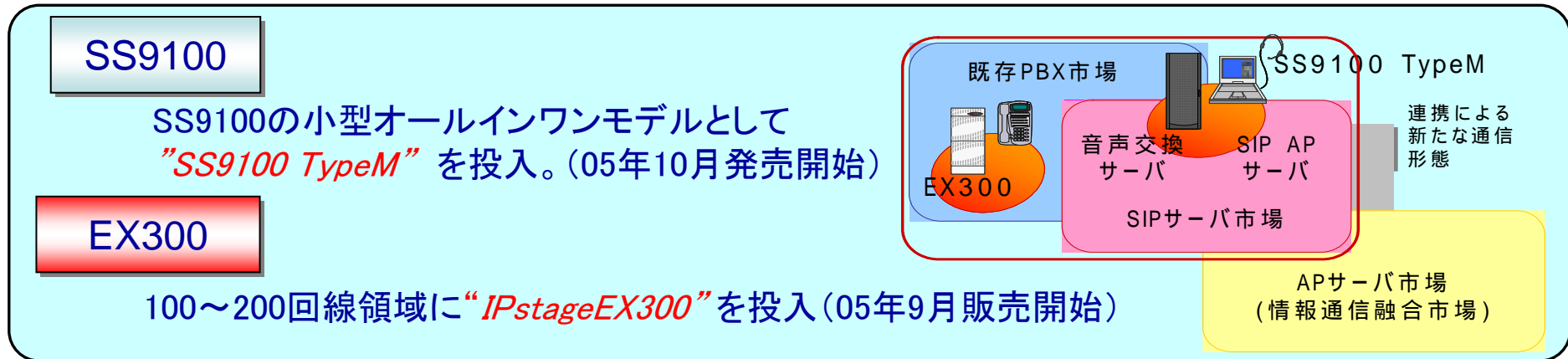
- 海外(中国、韓国、マレーシア等)に新規販売拠点新設
- MFP市場・ハイエンド市場でのチャネル開拓
- SIDMは中国地税対応とエマージング市場拡販で売上拡大
- 消耗品現地生産、現地ローカライズ・サポート機能強化



2010年:ネットワークを意識することなく各種のサービスが受けられるネットワークとサービスの統合の時代へ

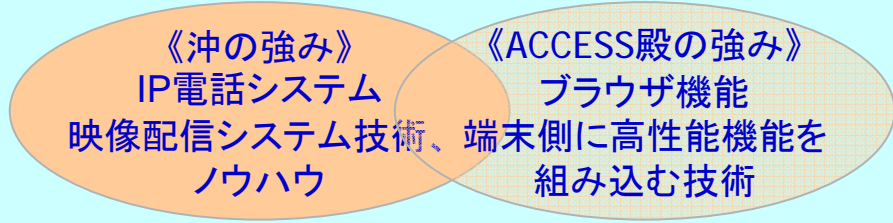


■ BB-IPサービス実現に向けた新商品の創出



■ 新しいビジネスモデルの展開

- 沖ネットワークインテグレーション (2005年7月設立)
  - トリプルプレーサービス提供の実現に向けた“安心”、“安全”なIPNW構築のため、コンサルティングから設計・構築・運用・保守サービスまでワンストップで提供
- OKIACCESSテクノロジーズ (2005年11月JV設立予定)
  - 事業概要: 次世代携帯端末上でトリプルプレーを駆使したアプリケーション創出の為にソリューションを提供(eおと、eえいぞう)
  - 目的:
    - ✓ 携帯ソフトライセンス事業への挑戦
    - ✓ ホームアプライアンス事業の強化
    - ✓ 情報通信融合ソリューション事業の拡大



## ■ コーポレート・ガバナンス体制の強化

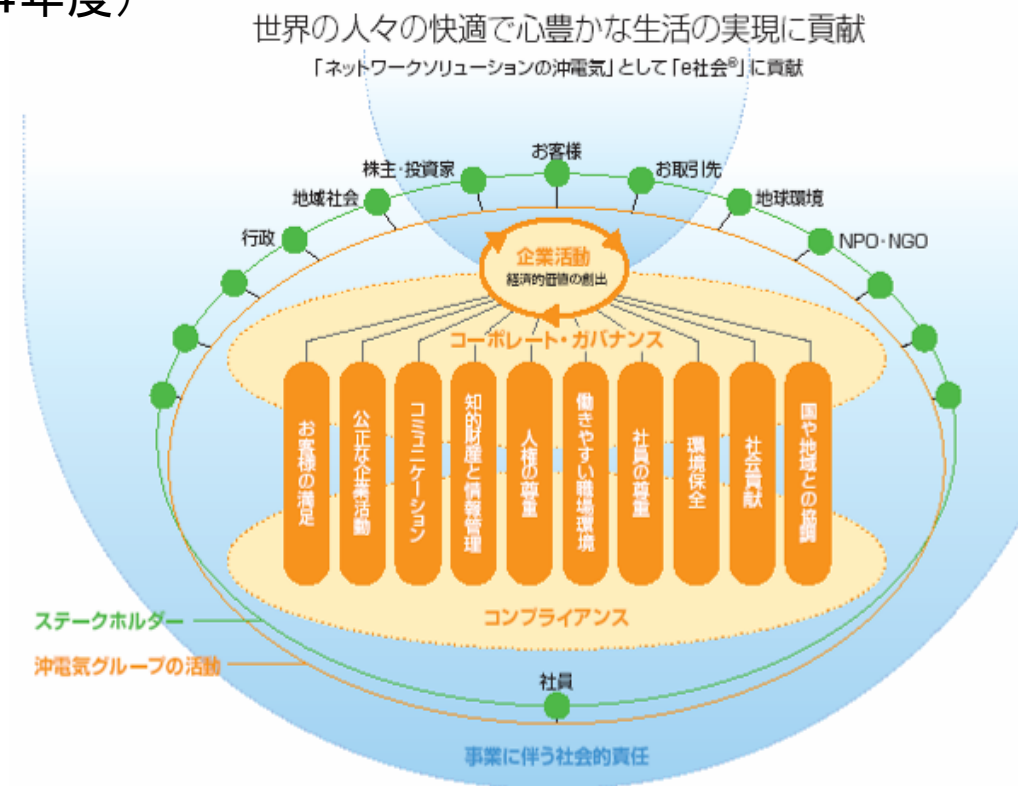
- 執行役員制導入(00年度)
- 社外取締役招聘、経営諮問委員会・報酬委員会設置(01年度)
- ディスクロージャー委員会を設置(04年度)

## ■ コンプライアンス体制の強化

- 「沖電気行動規範」を制定(02年度)
- チーフ・コンプライアンス・オフィサー(CCO)任命、コンプライアンス委員会およびコンプライアンス推進部を設置(04年度)

## ■ CSR体制の強化

- 「CSR推進部」を設置(04年度)
- 「沖電気グループ企業行動憲章」を制定(05年度)

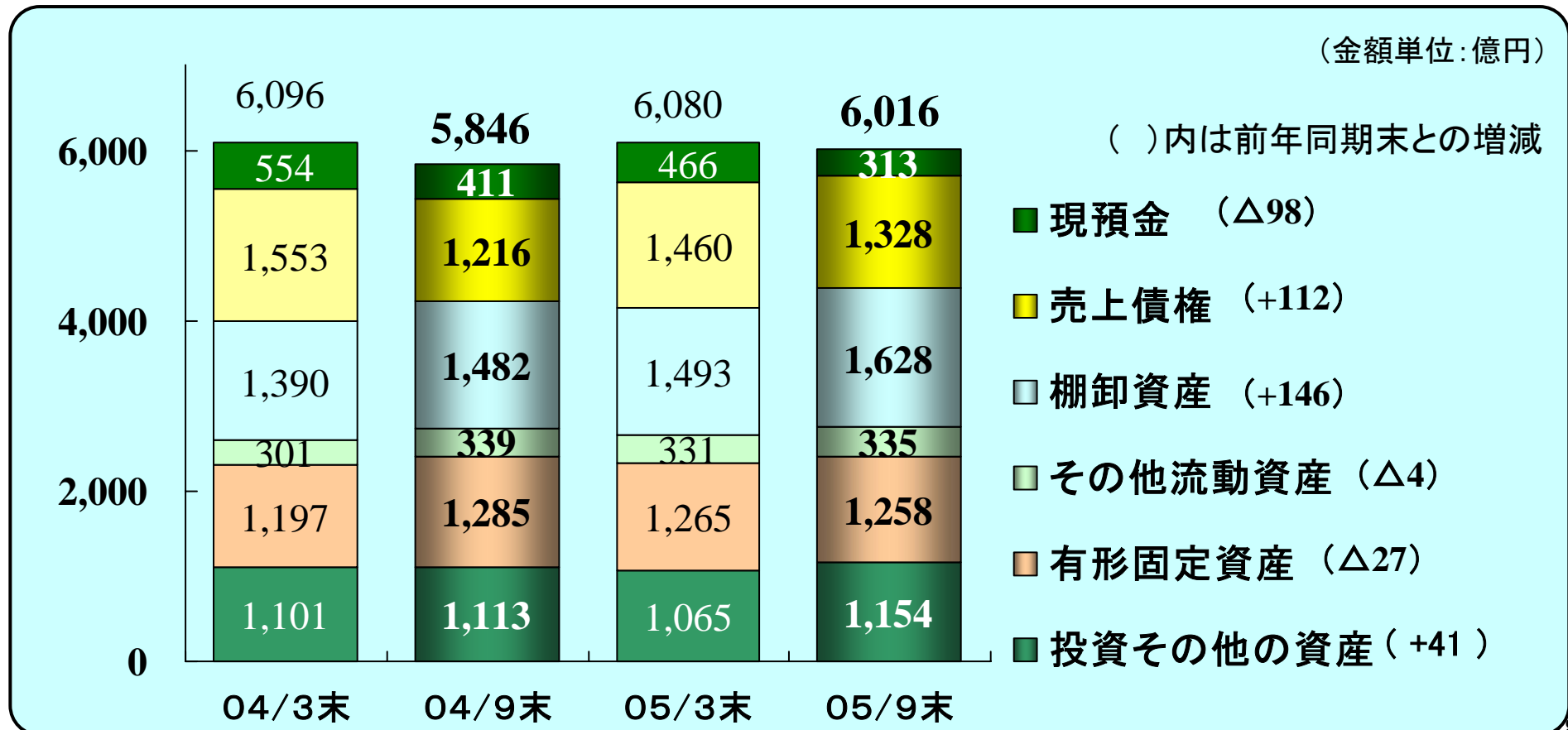


沖電気グループ「社会的責任レポート2005」より

# OKI 【ご参考】 中間期 B/Sの概要(1)

## 【貸借対照表－資産の部】

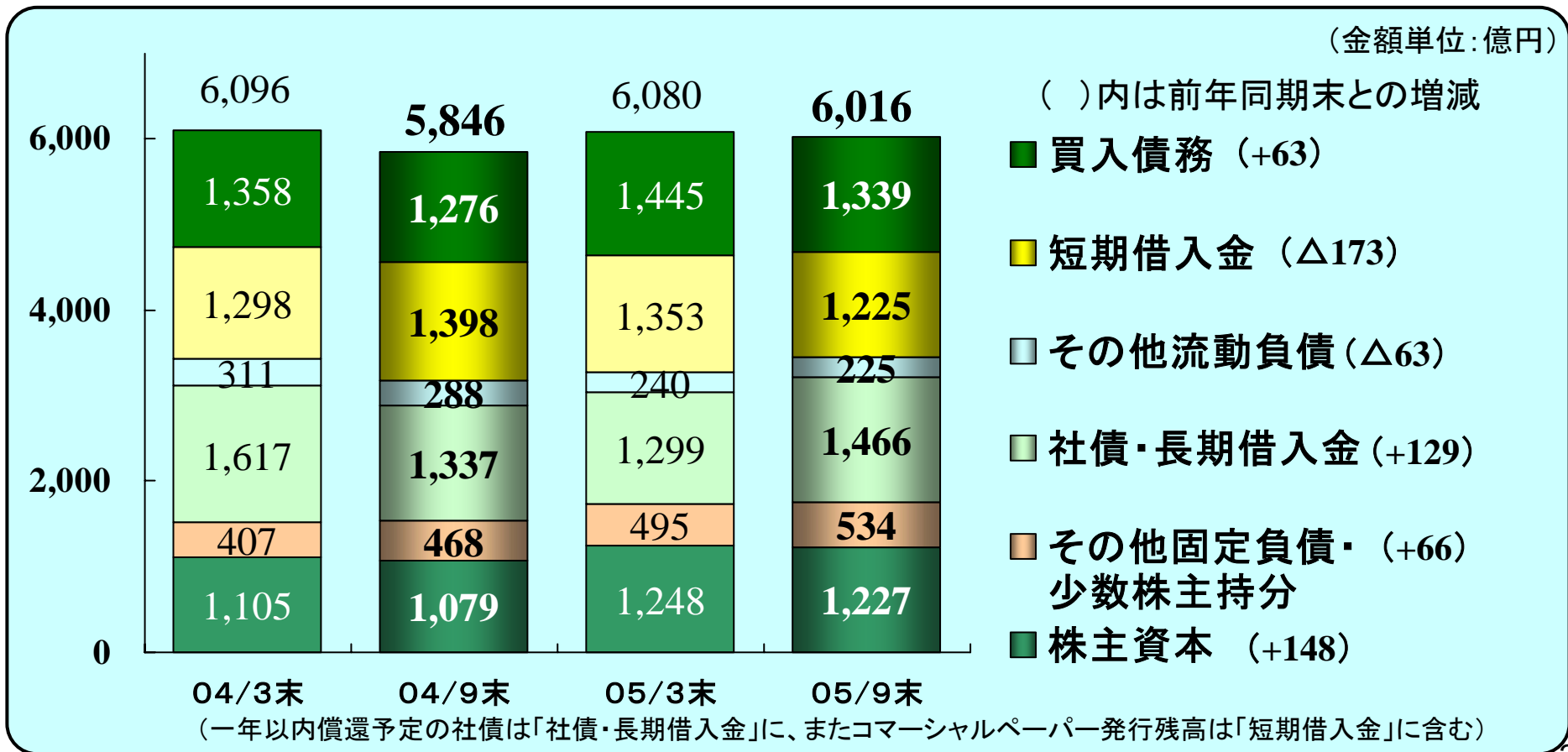
- 棚卸資産は半導体、プリンタの下期出荷数量増加対応および円安影響により前年同期末比146億円増加



# OKI 【ご参考】 中間期 B/Sの概要(2)

## 【貸借対照表－負債・資本の部】

- 有利子負債は前年同期比44億円減少
- 有利子負債比率、株主資本比率とも前年同期比で良化



- 売上債権、棚卸資産等の運転資金増などにより、フリー・キャッシュ・フローは前年同期比236億円の悪化

(金額単位: 億円)

	04/9期	05/9期	増減	備考
営業キャッシュフロー	308	△43	△351	
税金等調整前当期純利益	△47	△60	△13	<運転資金増減影響内訳> (04/9期) (05/9期) 売上債権 354 141 棚卸資産 △ 84 △ 129 仕入債務 △ 90 △ 96 計 180 △ 84
減価償却費	157	162	5	
運転資金の増減	180	△84	△264	
その他	18	△61	△79	
投資キャッシュフロー	△285	△170	115	
設備投資支払額	△220	△163	57	
その他投資活動	△65	△7	58	
フリー・キャッシュフロー( + )	23	△213	△236	
財務キャッシュフロー	△157	58	215	
社債償還	△ 100	△100	0	
長短借入金の増減他	△57	158	215	
キャッシュフロー計( + + )	△134	△155	△21	
現金同等物等の期末残高	453	353	△100	

# OKI 【ご参考】 通期 キャッシュフロー

- 運転資金増加により、フリー・キャッシュフロー・は前年比148億円悪化

(金額単位:億円)

	05/3期	06/3期	増減	備考	
営業キャッシュフロー	593	520	△73		
税金等調整前当期純利益	185	110	△75	<運転資金増減影響内訳> (05/3期) (06/3期)	
減価償却費	342	380	38		売上債権 136 △ 40
運転資金の増減	117	△90	△207		棚卸資産 △ 90 30
その他	△ 51	120	171		仕入債務 71 △ 80 計 117 △ 90
投資キャッシュフロー	△415	△490	△75		
設備投資支払額	△339	△370	△31		
その他投資活動	△76	△120	△44		
フリー・キャッシュフロー( + )	178	30	△148		
財務キャッシュフロー	△269	△68	201		
社債発行	200		△200		
社債償還	△ 150	△100	50		
長短借入金の増減他	△319	32	351		
キャッシュフロー計( + + )	△91	△38	53		
現金同等物等の期末残高	494	456	△38		

P5	PHS	Personal Handy-phone System	P23	LED	Light-Emitting Diode
	LSI	Large Scale Integration	P24	SI	System Integration
	NIP	Non-Impact Printer	P25	PBX	Private Branch Exchange
P6	IT	Information Technology		FOMA	Freedom Of Mobile multimedia Access
	BB-IP	Broadband-Internet Protocol		SIP	Session Initiation Protocol
P8	ATM	Automated Teller Machine		ERP	Enterprise Resource Planning
P10	TFT	Thin Film Transistor		IPNW	Internet Protocol Network
	P2ROM	Production Programmed Read Only Memory	P26	EAI	Enterprise Application Interface
P11	MFP	Multi Function Printer		BPM	Business Process Management
	SIDM	Serial Impact Dot Matrix		VoIP	Voice over Internet Protocol
P17	CDN	Contents Delivery Network		SOA	Service Oriented Architecture
P18	GE-PON	Giga-bit Ethernet Passive Optical Network	P27	NW	Network
P19	ITS	Intelligent Transport System			
P21	DRAM	Dynamic Random Access Memory			
	SOS	Silicon on Sapphire			
	HDD	Hard Disk Drive			
	GPS	Global Positioning System			
	MP3	MPEG Audio Layer-3			
	EL	Electro Luminescence			
	SOI	Silicon on Insulator			

※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可能性があります。