経営説明会

2006年2月17日

沖電気工業株式会社

本日の説明内容

OKI

1．２００６年3月期 通期業績予想

1）通期業績予想の修正
2）予想ＰＬ
3）セグメント別業績予想
4）予想キャッシュフロー

2．事業構造の変革

1）事業と改革の状況
2）事業構造の変革
2-1）従来型事業の見直しと強化
・金融システム事業
・通信キャリア向け事業
・半導体事業
・プリンタ事業
2-2）新規事業の拡大
・サービス／ソフト事業の拡大
・中国ビジネスの拡大

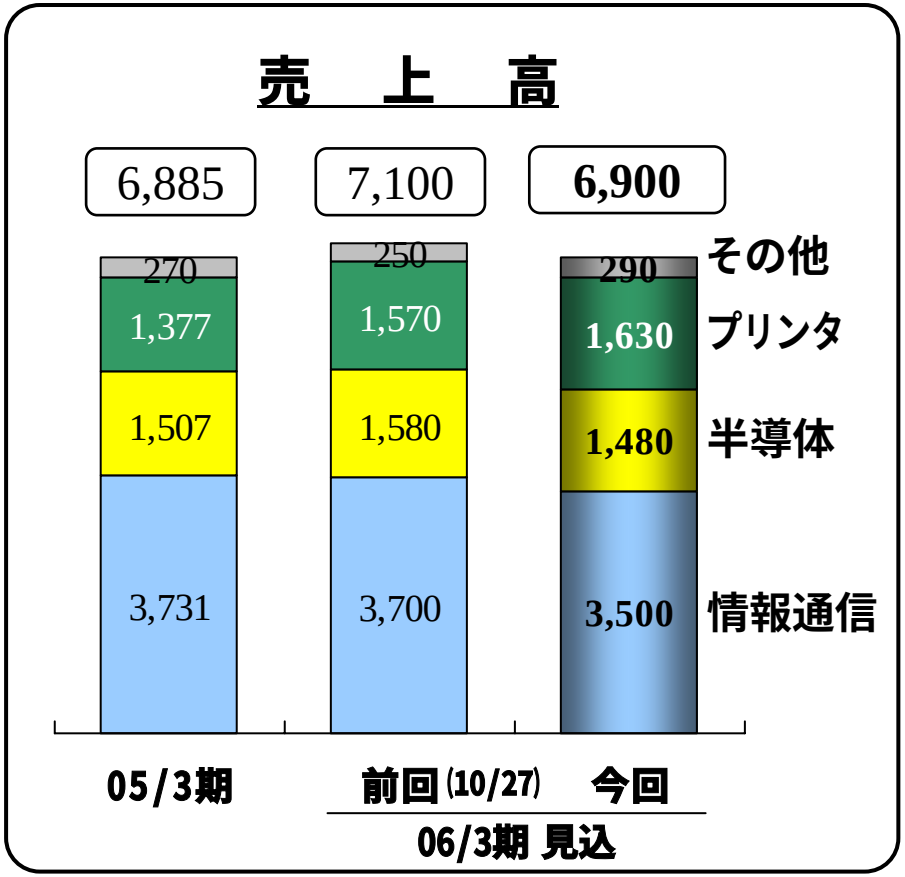
（ご参考）２００６年3月期第3四半期決算の状況

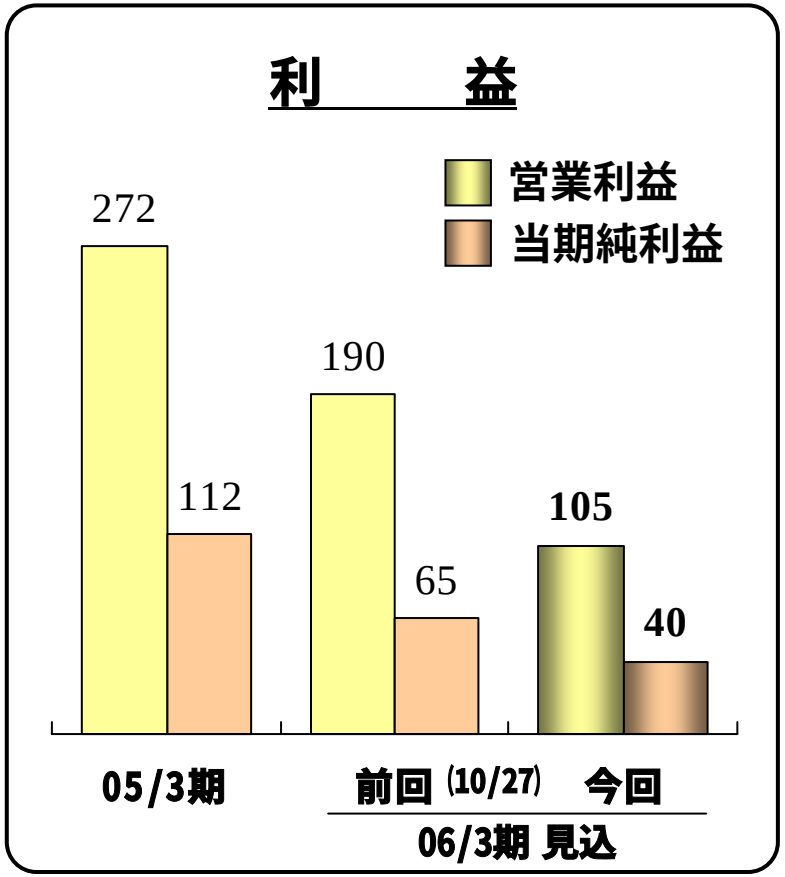
2006年3月期 通期業績見込

OKI

- 売上高は通信キャリア向けおよび半導体の減少により、前回(10/27)公表に対し200億円減の6,900億円の見込
  (デジタルデフレの加速、お客様のビジネス環境変化への対応遅れ)
- 営業利益は売上高減少に伴い85億円減の105億円の見込
- 上記要因に伴い経常利益、当期利益とも減益の見込

(金額単位:億円)





2006年3月期予想PL

OKI

【2006年3月期予想P/L】

(金額単位：億円)

	06/3期予想			(参考) 05/3期 実績
	今回	前回 (10/27)	差異	
売上高	6,900	7,100	△200	6,885
営業利益	105	190	△85	272
営業外収支	△40	△60	*1 20	△60
経常利益	65	130	△65	212
特別利益	*2 95	30	65	42
特別損失	*3 75	50	25	69
税引前利益	85	110	△25	185
法人税他	45	45	0	73
当期純利益	40	65	△25	112

*1：為替差益：10、他

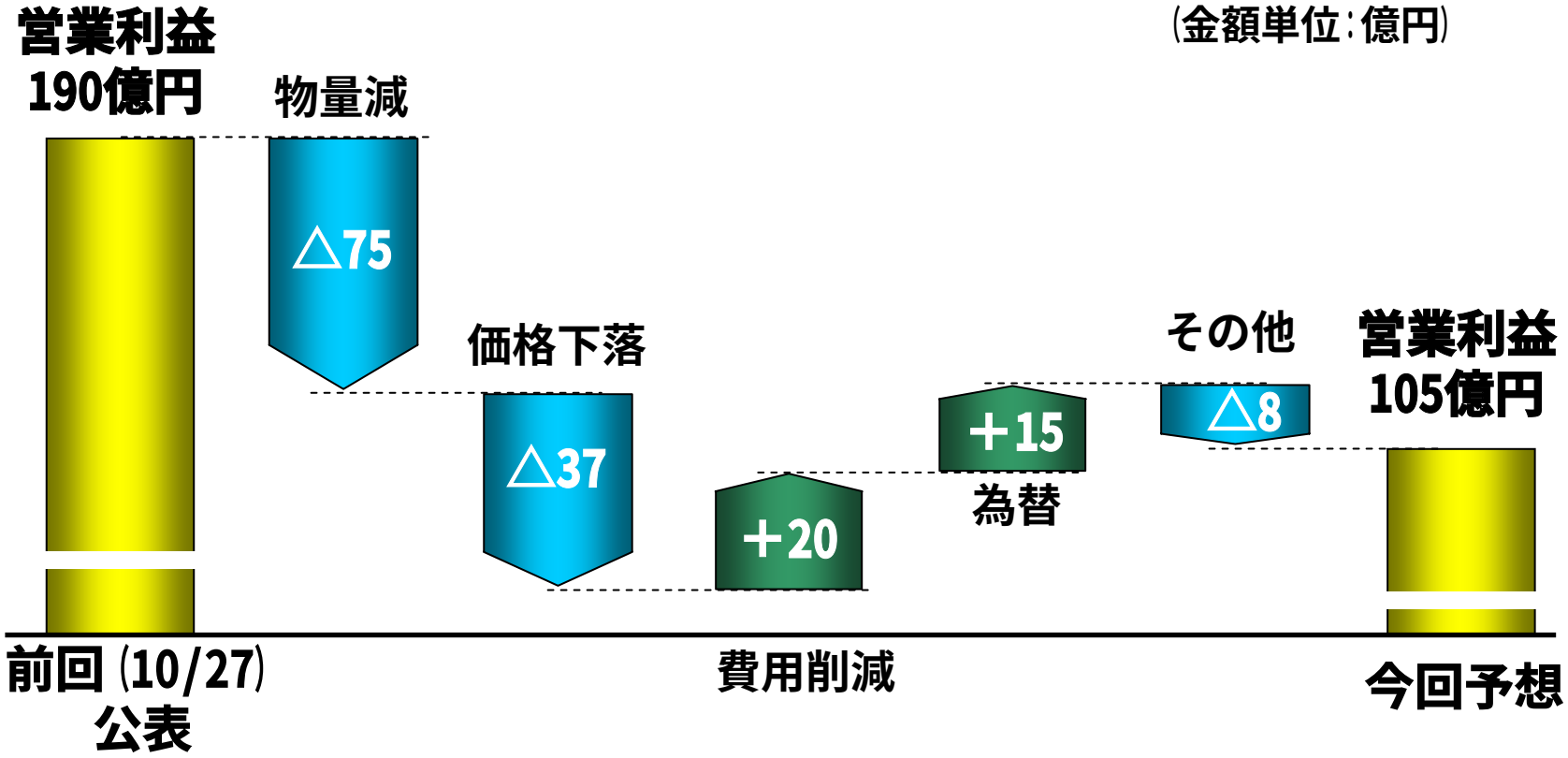
*2：有価証券売却益：75
固定資産売却益：20

*3：固定資産処分損：11
減損損失：30
災害損失（宮城地震）：9
特別退職金：17
貸倒引当金、他：8

営業利益変動要因（前回公表対比）

OKI

- 物量減による限界利益の減少に加え、半導体およびプリンタでの価格下落が継続したことから、前回（10/27）公表に対し８５億円減益の１０５億円の見込



【情報通信】２００６年３月期業績見込

OKI

【連結売上高】

前回公表対比２００億円減の3,５００億円の見込

◆金融システムはセキュリティ対応ＡＴＭの本格導入の０６年度へのずれ込みとバックヤード／ネットワーク系の需要見誤りにより４０億円の減収

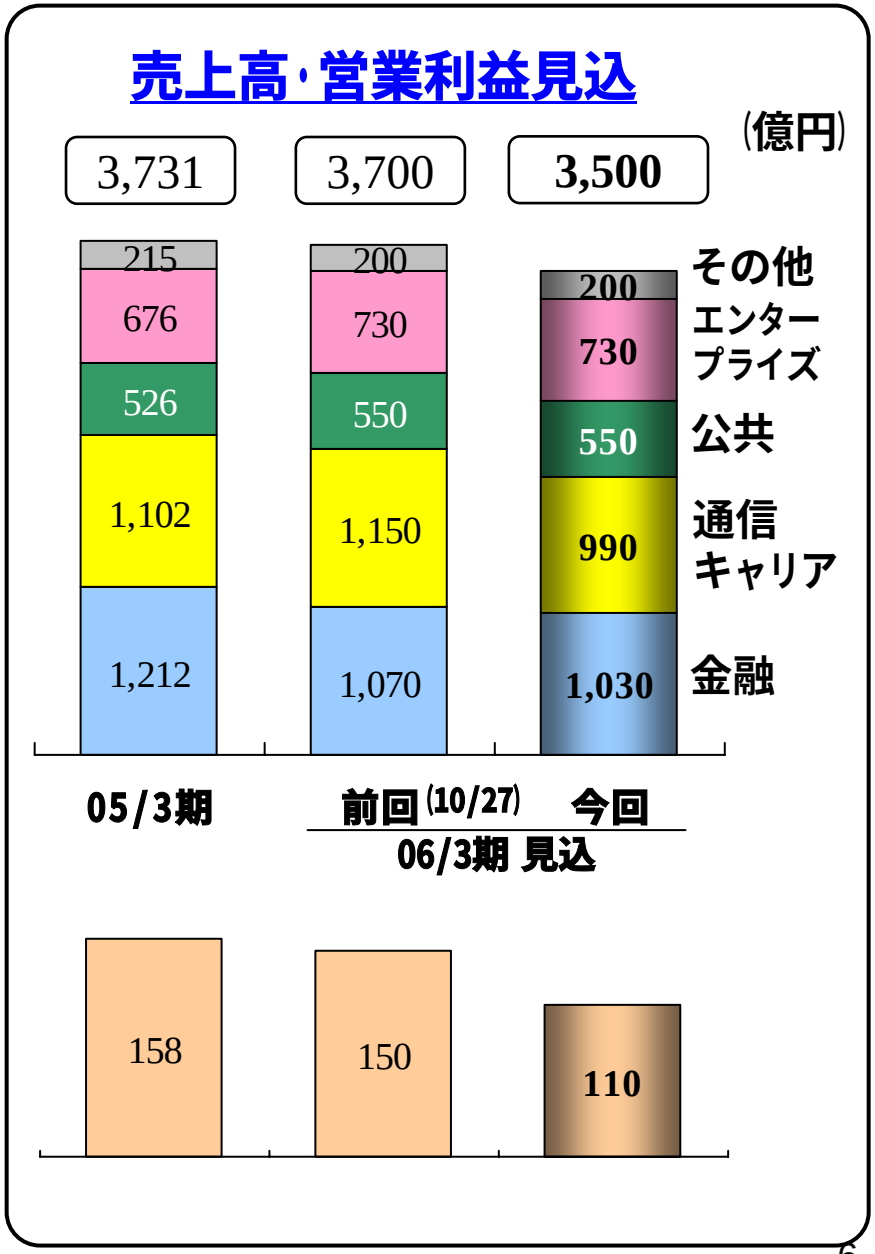
◆通信キャリア向けは映像配信および固定直収サービスの需要見合いよる投資減速、新興系キャリアの移動体への投資シフト等により１６０億円の減収

【連結営業利益】

前回公表対比４０億円減の１１０億円の見込

◆売上高減少に伴う限界利益の減少（△５０）

◆費用削減等（+１０）



【半導体】２００６年3月期業績見込

OKI

ファブフリー戦略により、事業環境悪化の中でも営業利益黒字を確保

【連結売上高】

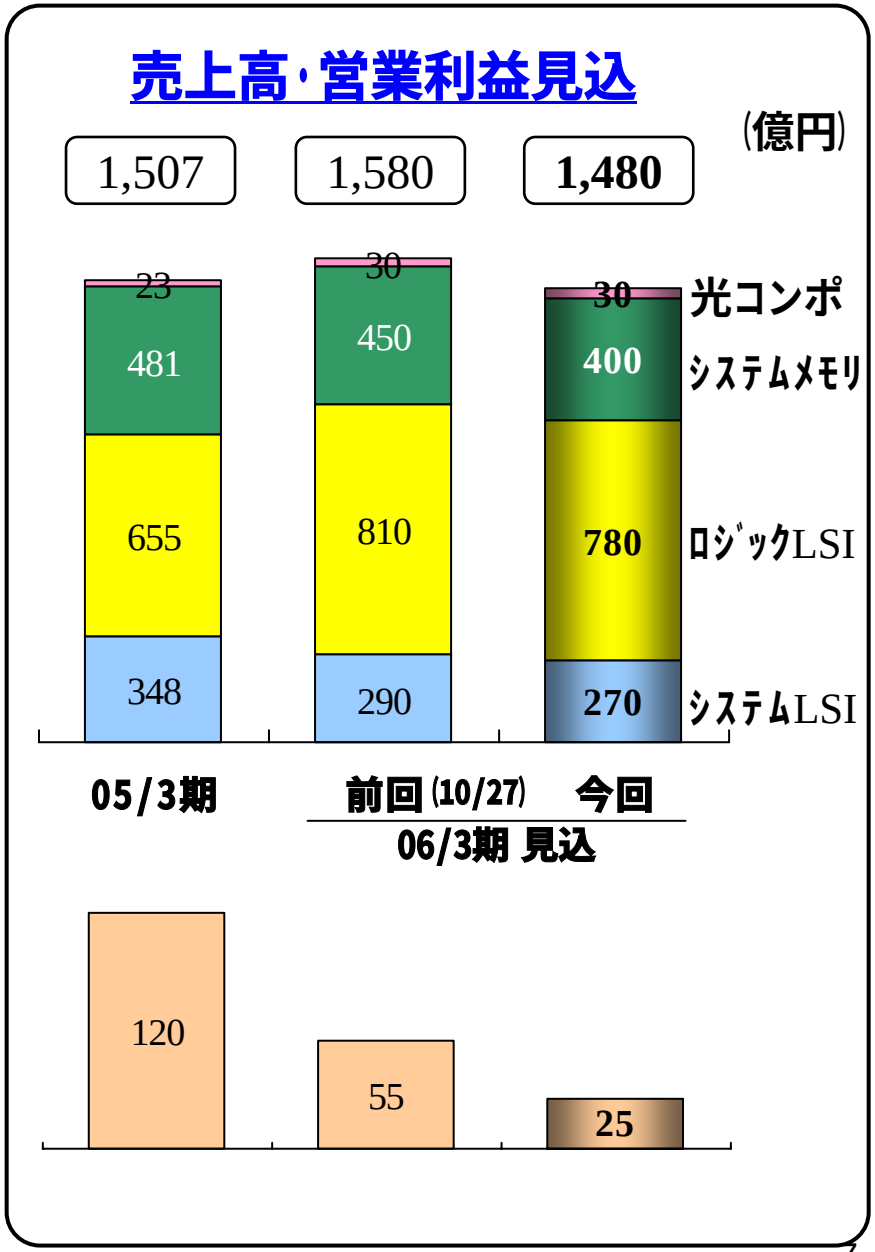
前回公表対比１００億円減の1,４８０億円の見込

- ◆システムLSIは新商品開発タイミング遅延などにより２０億円の減収
- ◆ロジックLSIは競争激化によるドライバLSIの数量減等により３０億円減収
- ◆システムメモリはP2ROMの競争激化による数量減と価格下落等により５０億円減収

【連結営業利益】

前回公表対比３０億円減の２５億円の見込

- ◆売上高減少に伴う限界利益の減少（△３０）、ドライバ等の価格下落影響（△１０）
- ◆為替差益、コストダウン対策等（+１０）



【プリンタ】２００６年3月期業績見込

OKI

カラーNIPの販売台数は、競争激化の中で前年比５０％以上の成長見込

【連結売上高】

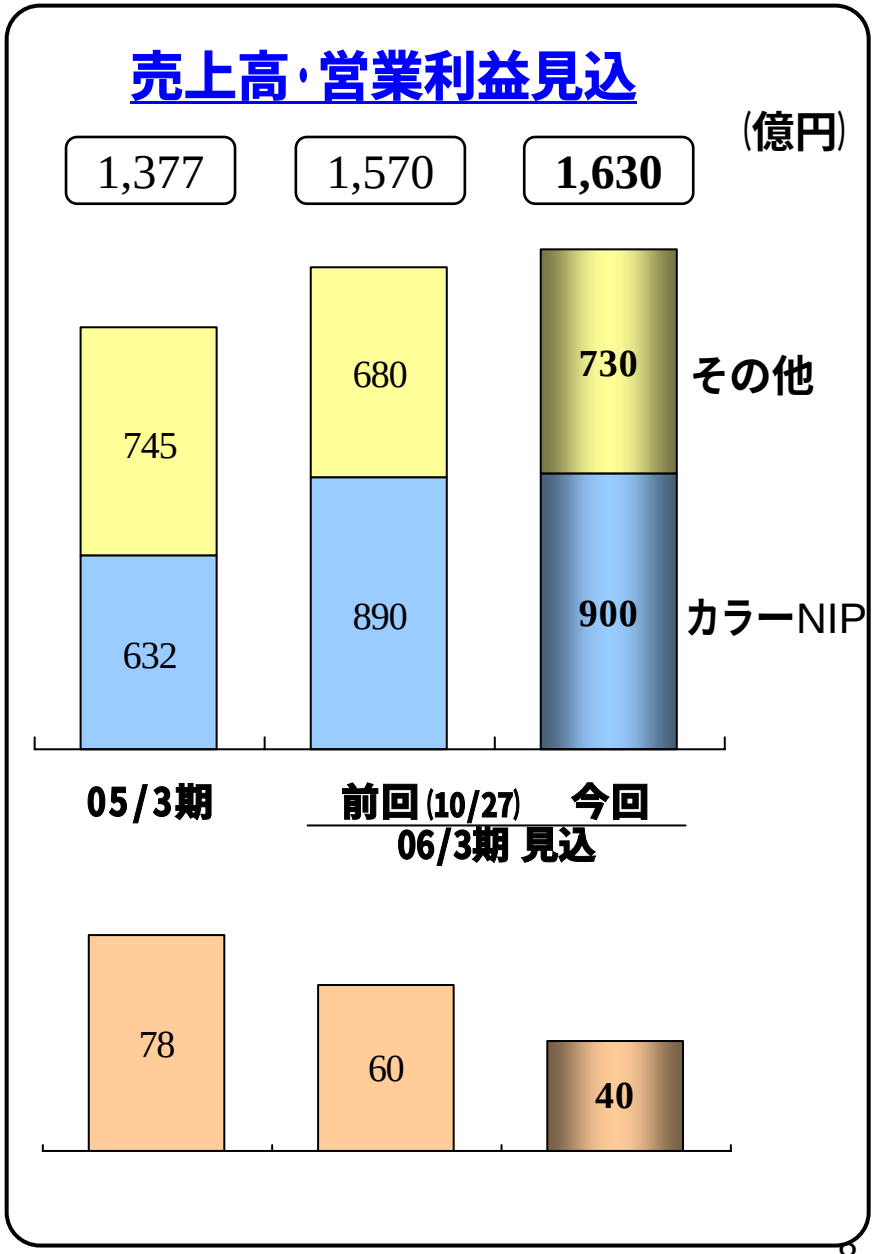
前回公表対比６０億円増の1,６３０億円の見込

- ◆ カラーNIPの販売台数は計画対比微増
- ◆ モノNIPは台数増加により増収、SIDMはほぼ計画通り
- ◆ 為替影響による増収は２５億円

【連結営業利益】

増収となるものの競争激化は加速し、前回公表対比２０億円減の４０億円の見込

- ◆ カラーNIPは価格下落により収益性悪化、モノNIPは台数増で増益、SIDMは計画通り（△２７）
- ◆ 為替差益（＋７）



2006年3月期予想キャッシュフロー　OKI

- 運転資金増加により、フリー・キャッシュフローは前年比318億円悪化
- 有利子負債は前年比20億円削減

(金額単位：億円)	05/3期	06/3期	増減		10/27 公表値
Ⅰ 営業キャッシュフロー	593	293	△300		520
税金等調整前当期純利益	185	85	△100	＜運転資金増減影響内訳＞	110
減価償却費	342	380	38	(05/3期) (06/3期) 売上債権 136 △ 100	380
運転資金の増減	117	△236	△353	棚卸資産 △ 90 △ 129 仕入債務 71 △ 7	△90
その他	△51	64	115	計 117 △ 236	120
Ⅱ 投資キャッシュフロー	△415	△433	△18		△490
設備投資支払額	△339	△370	△31		△370
その他投資活動	△76	△63	13		△120
フリー・キャッシュフロー(Ⅰ+Ⅱ)	178	△140	△318		30
Ⅲ 財務キャッシュフロー	△269	△38	231		△68
社債の発行・償還	50	△100	△150		△100
長短借入金等の増減他	△319	80	399		50
配当金の支払い	0	△18	△18		△18
キャッシュフロー計(Ⅰ+Ⅱ+Ⅲ)	△91	△178	△87		△38
Ⅳ 現金同等物等の期末残高	494	316	△178		456
Ⅴ 有利子負債の期末残高	2,652	2,632	△ 20		2,602

1．2006年3月期 通期業績予想

1）通期業績予想の修正　　3）セグメント別業績予想

2）予想PL　　4）予想キャッシュフロー

2．事業構造の変革

1）事業と改革の状況

2）事業構造の変革

2-1）従来型事業の見直しと強化

・金融システム事業　　・半導体事業

・通信キャリア向け事業　　・プリンタ事業

2-2）新規事業の拡大

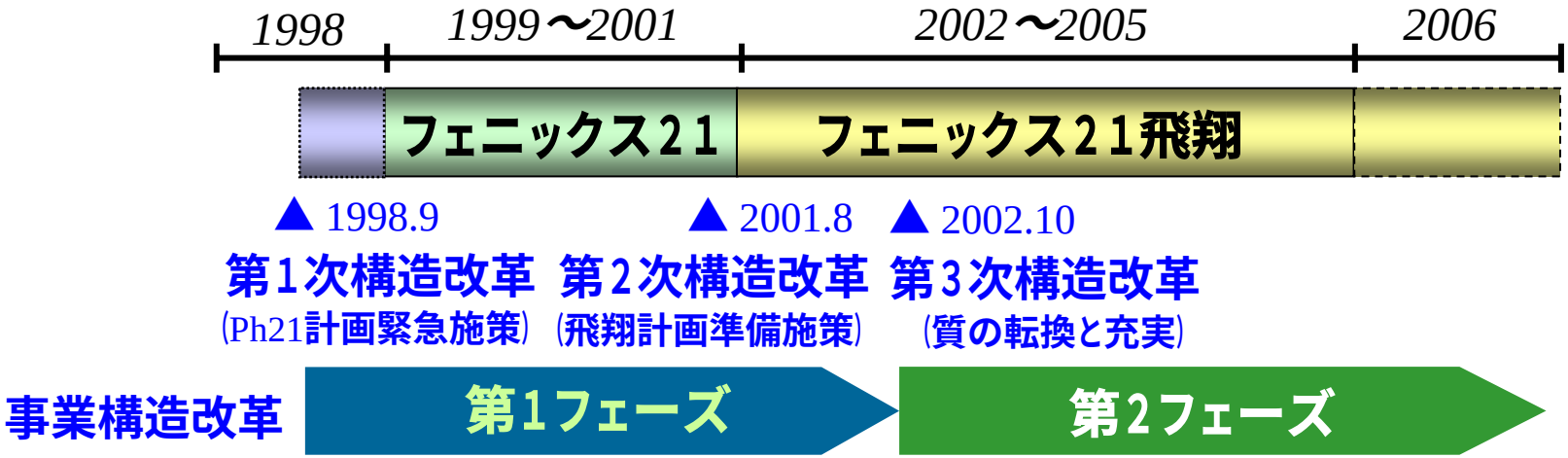
・サービス／ソフト事業の拡大

・中国ビジネスの拡大

（ご参考）2006年3月期第3四半期決算の状況

事業と改革の状況

OKI



【各事業の現状】 グループ全体では成果は上がっている

情報通信：従来型事業の一部で、更なる改革が必要
- 公共及びエンタープライズは改革成果で安定収益化実現、市場変化に即した継続的対応
- 金融及び通信キャリアは前年比減収、更なる構造改革で安定収益の柱に

半導体：黒字維持するも、更なる改革が必要
- ファブフリー戦略により減収にもかかわらず黒字確保
- 商品競争力低下、売価ダウンに歯止めがかからず

プリンタ：成長途上中、さらに高付加価値化にシフト

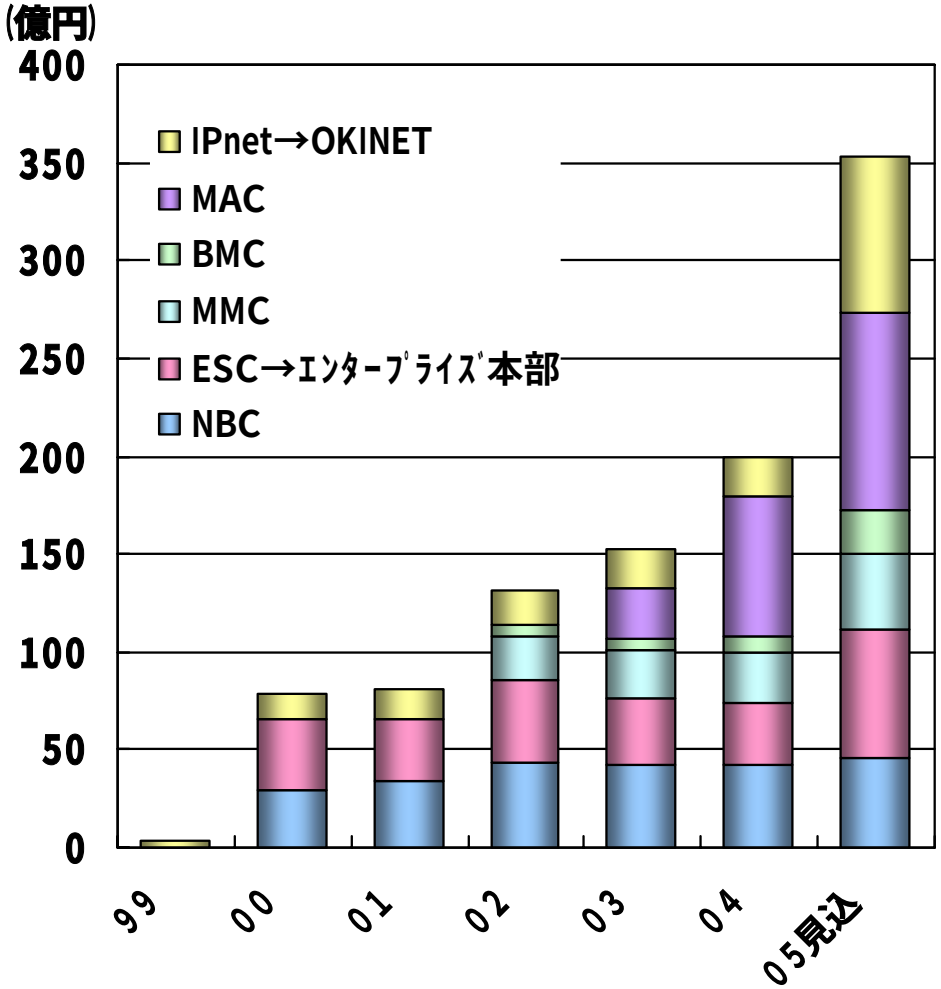
カラーNIPの売上拡大するも、価格競争激化で収益力伸び悩み

ベンチャーカンパニー： 全体として順調に成長中

ベンチャーカンパニーの業績推移

OKI

- ベンチャーカンパニー（VC）の売上は順調に拡大中
- ESCはビジネス本部に成長、IPnetは3社融合し、統合ネットワークSI会社へと成長し、それぞれVCを卒業



注1：設立年度
IPnet　：99年度
NBC、ESC　：00年度
MMC、BMC：02年度
MAC　：05年度
（03，04はISC内BU売上値）
注2：ESC
・03年度構造改革実施
・05年度に他領域と統合し、SSCのビジネス本部化
注3：IPnet
・05年度：OCA／ISCの一部と統合し、OKINETへ再編

現状の課題と施策

OKI

- **課題**：商品競争力強化（コストダウン及び商品創出の遅れ）、販売力強化、お客様のビジネス環境変化への対応が主要な課題
- **施策**：**事業構造の変革**
  従来型事業の変革と新規事業の拡大を実施

【課題】

- 売価ダウンに対応したコスト作り込み
- 付加価値の高い商品、強い事業の創出
- 販売力の強化
- お客様のビジネス環境変化への対応

【施策】

事業構造の変革

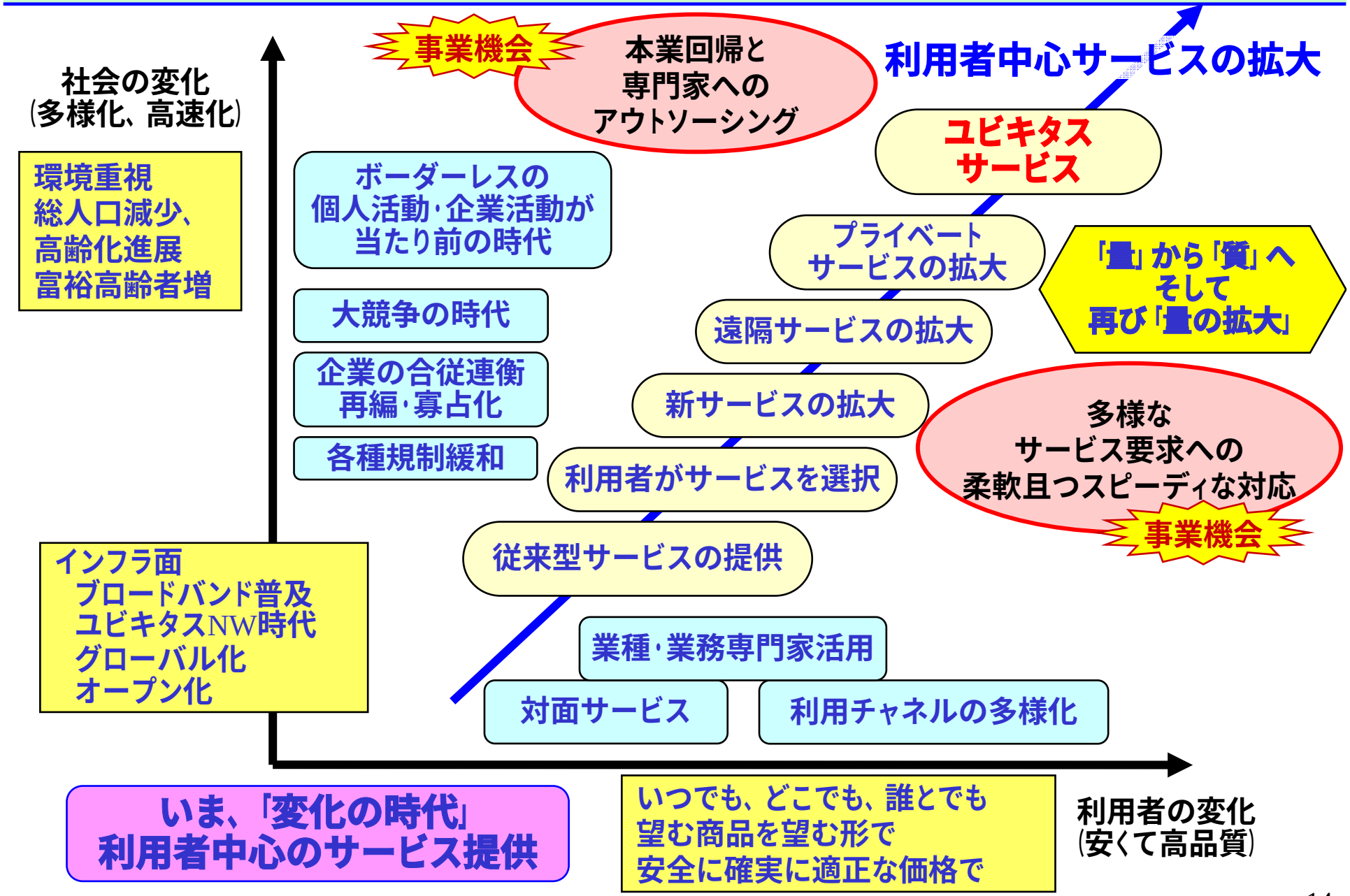
従来型事業の変革

- ・注力領域のさらなる明確化
- ・商品企画・開発力の強化
- ・間接販売の強化

新規事業の拡大

- サービス／ソフト事業の拡大
- 中国ビジネスの拡大

お客様のビジネス環境にどんな変化が起こっているか

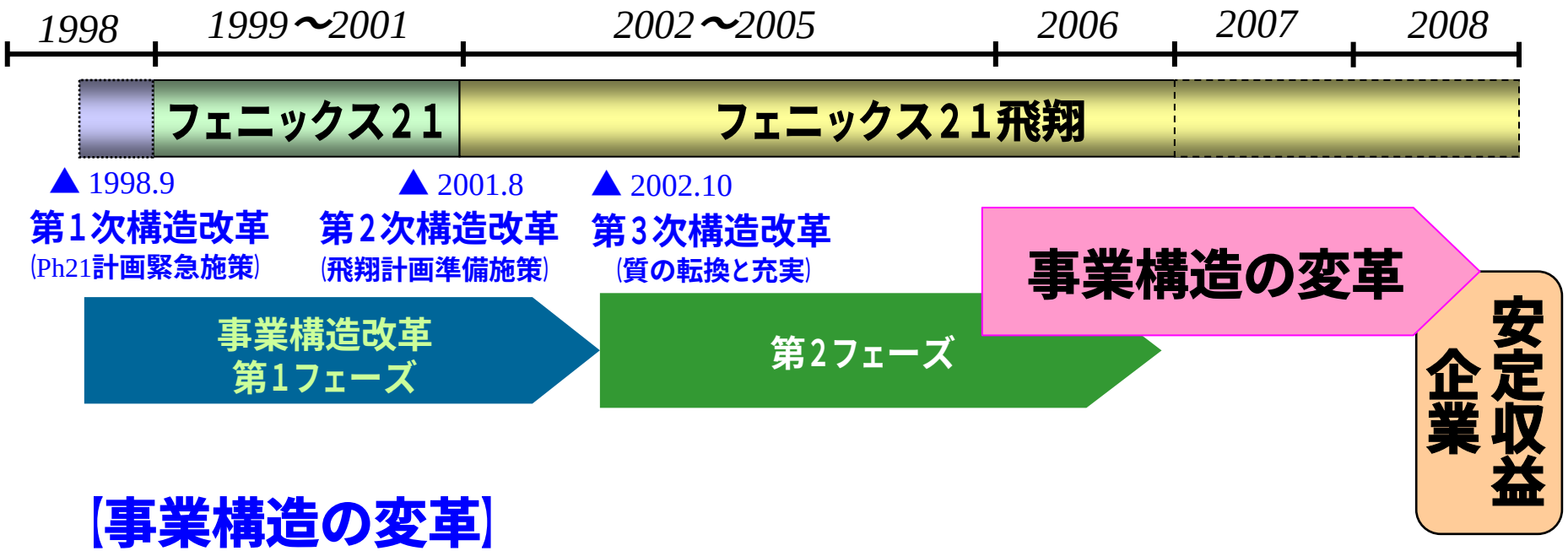


いま、「変化の時代」
利用者中心のサービス提供

いつでも、どこでも、誰とでも
望む商品を望む形で
安全に確実に適正な価格で

事業構造の変革

OKI



【事業構造の変革】

お客様のビジネス環境変化への柔軟な対応が喫緊の課題

■ **従来型事業の変革**

既存事業の見直しと改革を行い、安定収益構造を再構築する

■ **新規事業の拡大**

✓サービス／ソフト事業の拡大：2010年にサービス／ソフト売上高を倍増

✓中国ビジネスの拡大：現地化促進、2010年に総売上の１０％へ

従来型事業の変革の基本方針

OKI

お客様のビジネス環境の変化を含めて、将来の市場動向を見据え、注力領域を明確化し、商品企画・開発力と間接販売の強化を図る

注力領域の更なる明確化	商品企画・開発力の強化	間接販売の強化

情報通信

金融：メカトロ、営業店システムに加え、チャネル多様化（e金融）、サービス事業に注力。郵政民営化対応強化。中国ATM強化
通信キャリア：従来領域に加え、エッジ及びサービス関連システム、FMCの自社製商品、国内外向けBBホームルータ等に注力
商品開発体制：金融システム、NWシステムの各本部の増強
間接販売：メカトロ商品、企業NW商品、キャリアNW商品の国内間販と海外間販の強化

半導体

注力領域：高耐圧、低消費電力、不揮発性メモリ、通信LSI（特に無線）に注力。これらへの資源集中による、商品企画・開発力強化
販売：国内で足元を固め、アジアで拡販

プリンタ

注力領域：高機能・高付加価値のカラーNIPに注力
SIDMラインナップ強化
開発体制：ソリューション事業新規展開への企画・開発体制の強化
販売：国内販売の更なる強化

情報通信システム事業の間接販売強化

OKI

間接販売の売上比率　２００５年度：１７％　⇒　２０１０年度：２５％（目標）

【２００５年度の状況】

◆エンタープライズ市場向け企業NW商品の間販拡大中　（売上高０４年比　４０％増加）

- IP-PBX商品拡充：　SS9100（大容量PBX）、IPstageEX300（中小容量PBX）

【２０１０年度に向けて】

エンタープライズ向け企業NW商品の更なる拡大

２０１０年度シェア目標　**大容量PBX　35%**

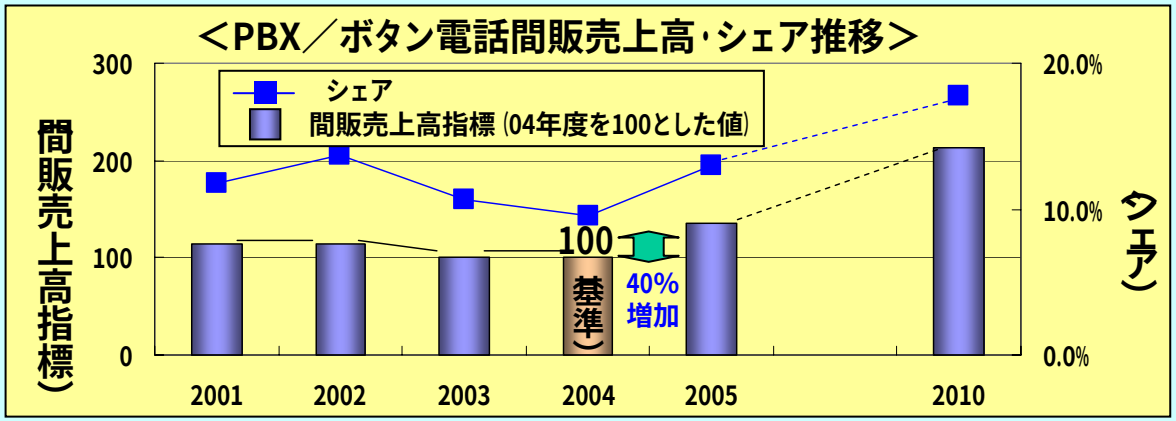
PBX/ﾎﾞﾀﾝ電話全体　18%

◆新商品創出

- PBX/ボタン電話品揃え拡充
- 自社製PHS･無線APに次ぐ新端末品揃え

◆販売チャネル強化

- 国内外新規チャネル開拓
- チャネル支援体制強化



【金融システム事業】 事業状況と市場動向 OKI

【05年度通期の状況】

- お客様の投資時期の予測相違 (初期評価確認後に投資拡大)
  - ➢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時期遅延
  - ➢事務集中／バックヤードシステムへのリプレース投資時期遅延
- ATM本体、ATM保守、事務集中システムの売価ダウン (競争激化)
- ターゲット商品市場の市場立ち上がり遅れ :ATM、バックヤード、e金融系
- 全体としてやや回復の兆し

【市場動向】

- 投資基調:都銀や郵政市場は回復基調、地銀・信金は回復途上
- 業界・業際を超えた連携の加速
- 銀行代理店業の解禁によるリテールチャネルの多様化
- 個人情報保護法施行、偽造カード犯罪多発 ⇒ セキュリティニーズの高まり
- 経営健全化に向けた各種施策実施 (アウトソーシング、価格低減要請)

【金融システム事業】 施策

OKI

- **既存商品の商品力と販売力の強化**
  - 市場責任/商品責任を明確化した組織体制スタート（06/1/11付）、要員のシフト
  - ＡＴＭ・営業店システム・事務集中システムの商品力を更に高め、シェアアップ
    ＡＴＭ／事務集中はシェアＮｏ．１維持、営業店システム：シェアＮｏ．１奪取
  - サポートサービス部門の構造改革（含むスリム化）による収益力回復
    お客様密着度／満足度の向上、他社製品向けサポート強化
  - 郵政民営化に対応した適応領域の拡大、体制強化
- **注力拡大商品の企画・商品化・販売の加速**
  - コンプライアンスや犯罪防止に即したセキュリティ商品の拡販強化
  - 銀行代理店業の解禁によるリテールチャネルの多様化など、業界・業際を超えた提携に向けたe金融／サービス商品の創出（ユビキタス・サービス強化）
  - アウトソーシング等の新サービスの拡大（JBO強化、ネットワークサービス強化）
- **メカトロ商品の徹底強化**
  - 現金管理関連の新規メカトロ商品の創出と拡販強化
  - 海外向けメカトロ事業の更なる拡大（中国・韓国・台湾・欧州）
- **組織・体制の強化**
  - ＳＥ・開発を金融システム本部に集結。商品企画・開発・ＳＥ力を強化
  - 中国市場対応ATM開発体制の現地化、専任化

【金融システム事業】 メカトロ事業の強化

OKI

【国内市場】ATM事業に加えて現金処理事業の強化

◆銀行ATM市場動向：ICカード、生体認証などのセキュリティ対応に伴うリプレース需要の増大
- ➢セキュリティ機能を強化したATM-BankITの販売を強化、No.1シェアを更に拡大（目標：50%超）

◆公衆ATM市場動向：既設ユーザでのリプレース本格化、ICカード、生体認証対応の展開加速
- ➢「大型化」「高速化」を実現した新型モデル投入と新規チャネル開拓にてシェアNo1（80%）を維持

◆流通現金処理関連市場：現金管理の厳格化・省力化ニーズの拡大
- ➢市場ニーズに対応した新商品の投入（紙幣整理機、釣銭機、売上入金機）
- ➢新規チャネル開拓による拡販

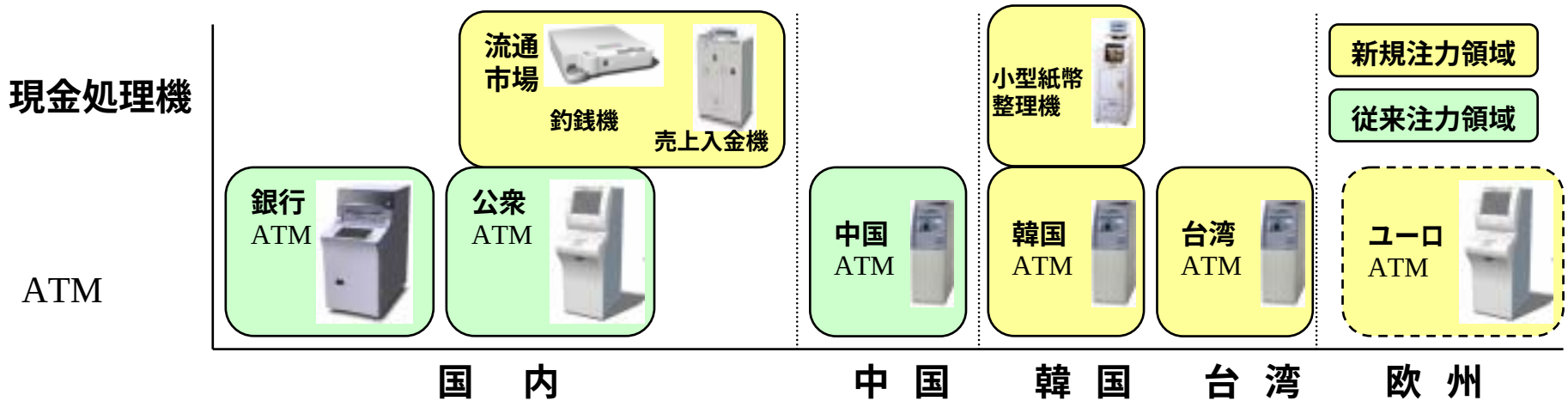
【海外市場】中国に加えて、台湾、韓国、欧州市場へのATM、現金処理機の展開

◆中国　：OEMチャネルでのATM販売拡大。中国向け小型ATMによるCD市場のリプレース
　　現地対応体制強化

◆韓国　：新券発行に対応した小型紙幣整理機の市場参入。ATMのシェア拡大

◆台湾　：リサイクルATM・小型紙幣整理機の市場投入

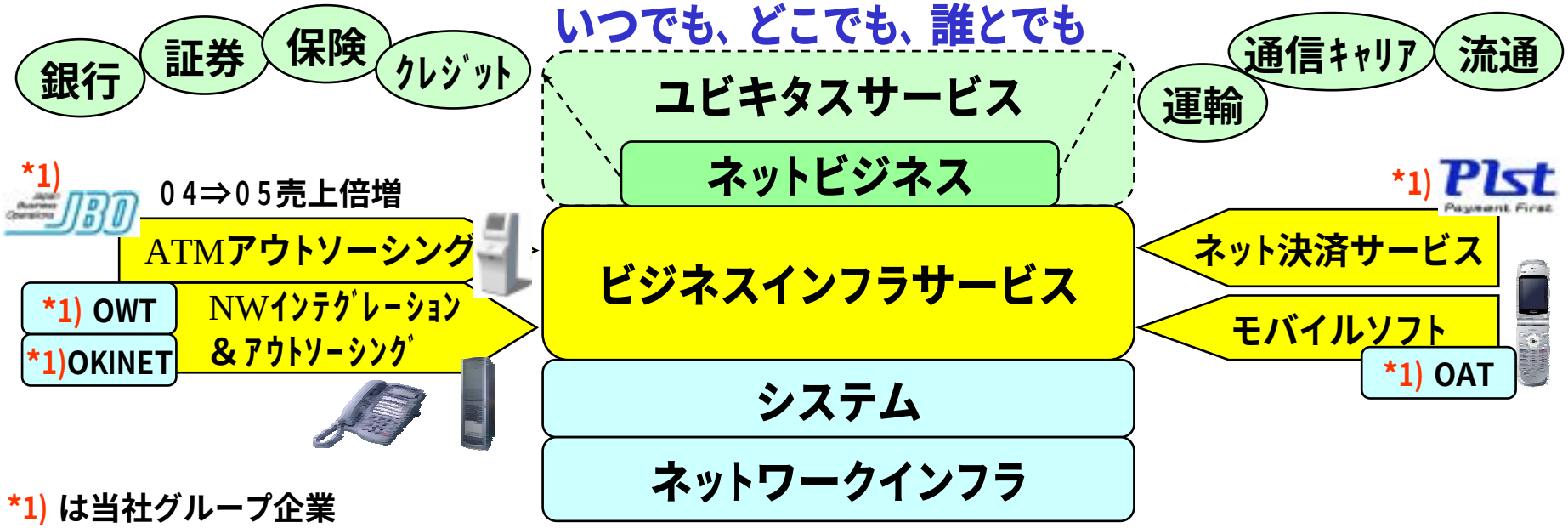
◆欧州　：ユーロATMでの市場参入の検討



【金融システム他】 サービス事業の強化

OKI

- 今後はネットビジネスが更に拡大し、ユビキタスサービスが広がる
- ユビキタスサービスを実現するためのビジネスインフラサービス（決済、セキュリティ、アウトソーシングなど）が今後のキーとなる
- 沖グループで企画・展開中のプロダクトとサービスをベースに、お客様との協業を含め、ビジネスインフラサービスの領域を更に拡大する
  - ATMチャネルの領域拡大に伴う、ATM運用業務受託売上の拡大
  - おサイフ携帯等へのチャージなど新しいチャネルサービスの既存業務との連動によるフィーサービス領域および売上拡大
  - 金融、通信キャリア、運輸流通などのお客様と提携したサービスの拡大



*1) は当社グループ企業
JBO=日本ビジネスオペレーションズ、 OWT=沖ウィンテック、
OKINET=沖ネットワークインテグレーション、 P1st＝ペイメントファースト、OAT=沖アクセステクノロジー

【通信キャリア向け事業】　事業状況と市場動向 OKI

【０５年度通期の状況】

- BBホームルータ：
  - ＦＴＴＨの拡大で、年間を通じて好調。売上拡大（トップシェア維持）
  - BB-IPネットワーク機器の売上減少をカバーするには至らず
- BB-IPネットワーク機器：
  - 上期は光伝送機器などが好調
  - 下期は映像配信や固定直収サービスの需要見合いによる投資減速
  - 新興系キャリアの移動体への投資シフトで売上減

【市場動向】

- 光３０００万加入に向けたＦＴＴＨの投資は継続
  - 映像配信などのBBアプリケーションサービスの立上りは濃淡あり
- 既存ノードへの投資は減少傾向
- ０７年以降の次世代ネットワーク本格投資開始に向けて試作、トライアル開始
- 固定電話／モバイル／インターネットの連携での新サービスによる差別化に注力
  - キラーサービスを模索中
- 新規参入携帯キャリアを中心として携帯・無線関連の設備投資拡大

【通信キャリア向け事業】 施策

OKI

注力領域への自社商品の企画･開発にリソースを集中。開発体制強化

- 光アクセス･光IP電話機器の商品力の継続的強化
  - 競合に先行した付加価値強化によるBBホームルータでのシェア維持･拡大
- トライアル開始に向け次世代ネットワーク向け新商品の企画･開発加速
  - 既存網のノウハウを活かしたNWマイグレーション関連商品の開発加速と新規商品増強
  - エッジノード、BBアプリケーション、新サービス制御、FMC領域の自社商品開発体制強化
- キャリアの新サービス提供をサポートするＢＢアプリケーション分野の強化
  - SipAs on WebLogicを核とし、弊社顧客基盤を活かした提案強化
- 中国をはじめとする海外市場への展開拡大
  - デジタルホームNW市場向けのホーム･ルータ等機器･ミドルウェアの展開
  - ACCESS殿とのアライアンスを活用した国内外携帯キャリア向け商品の創出

【通信キャリア向け事業】 注力領域の商品創出加速

OKI

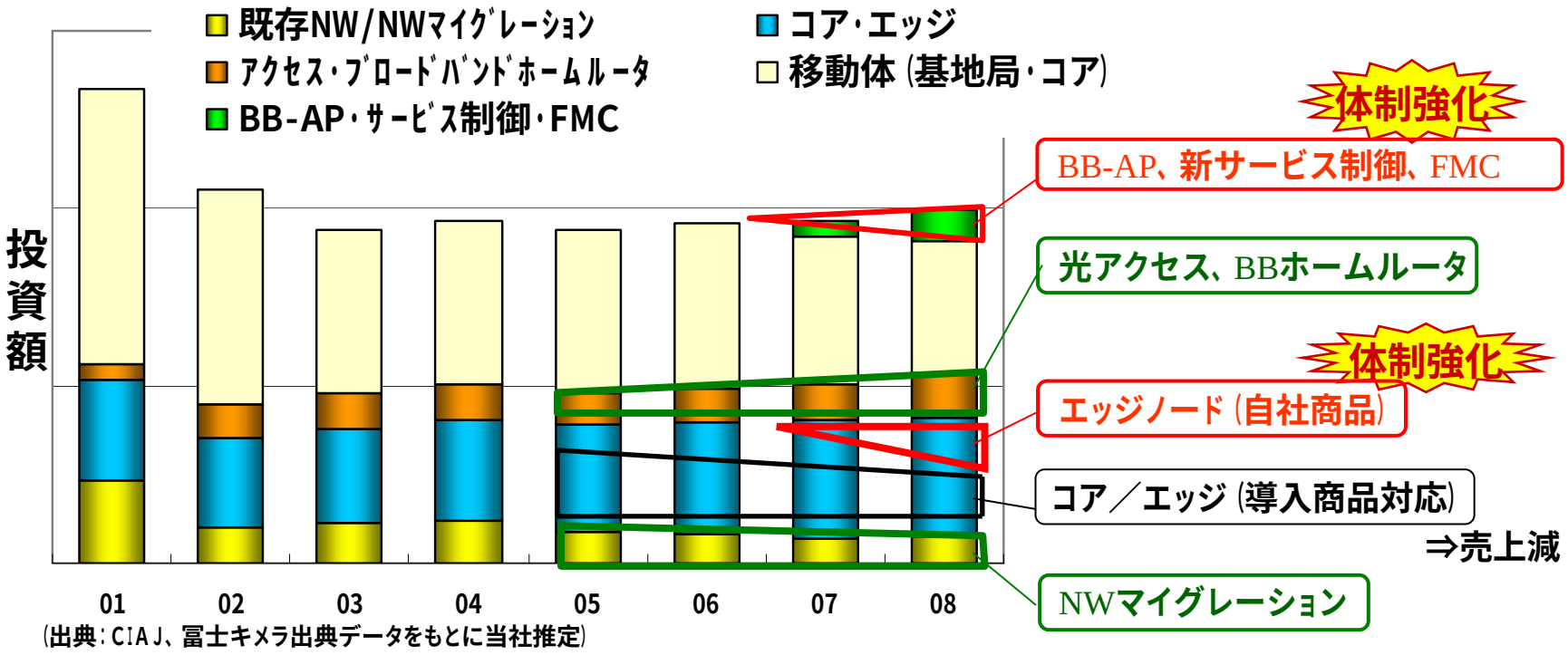
NGN市場における注力領域の変化（収益力強化のためのリソースシフト）

☆商品開発体制を強化し、自社商品の企画・開発加速：
エッジノード領域、BBアプリケーション／新サービス制御／FMC領域

☆自社商品で継続注力：BBホームルータ、光アクセス、NWマイグレーション

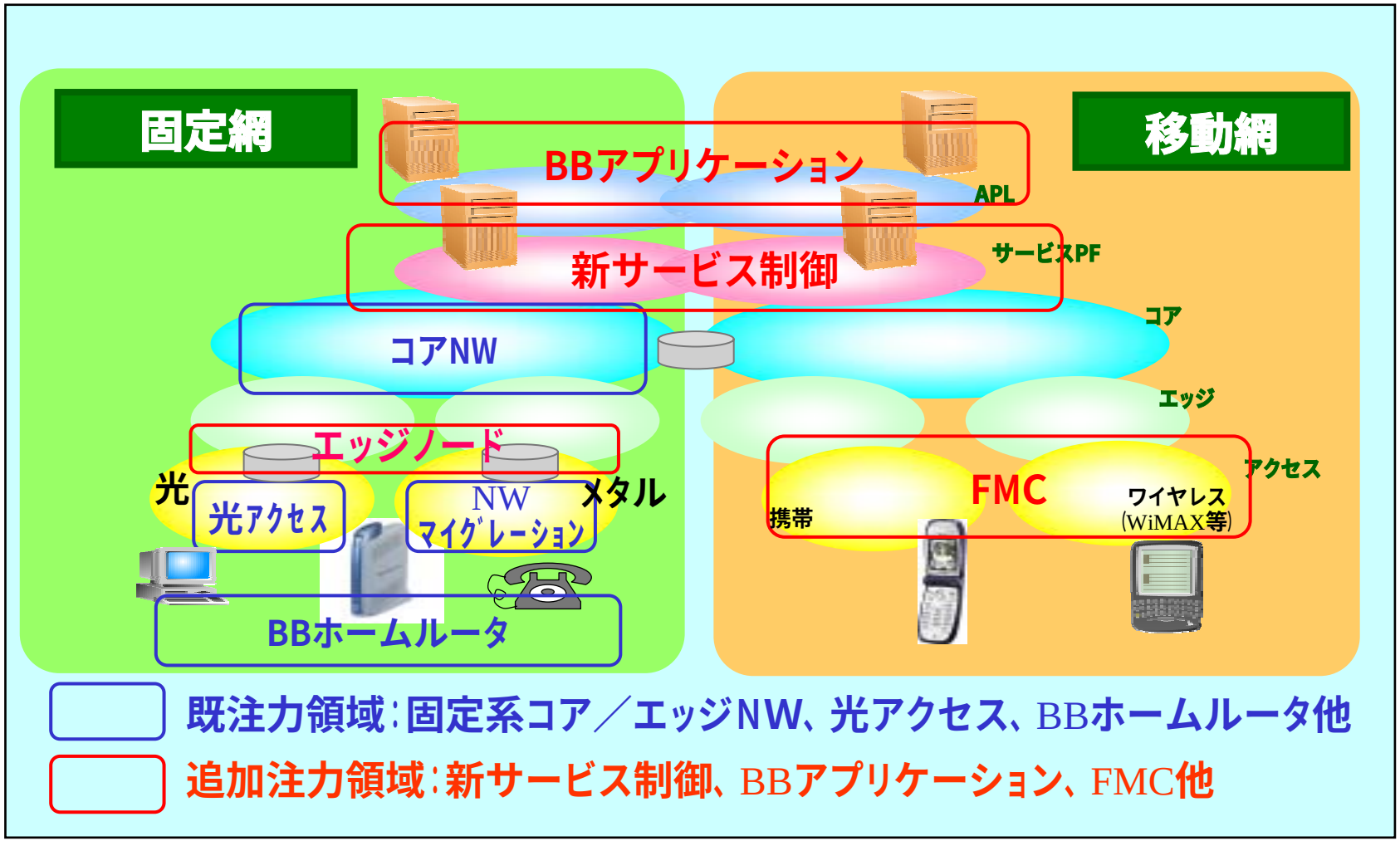
□導入商品で対応のコア／エッジ領域は市場縮小

大手通信キャリア 設備投資（予測）



（出典：CIAJ、富士キメラ出典データをもとに当社推定）

【通信キャリア向け事業】　付図：沖のターゲット領域



【通信キャリア事業】 BBホームルータ関連商品のグローバル展開

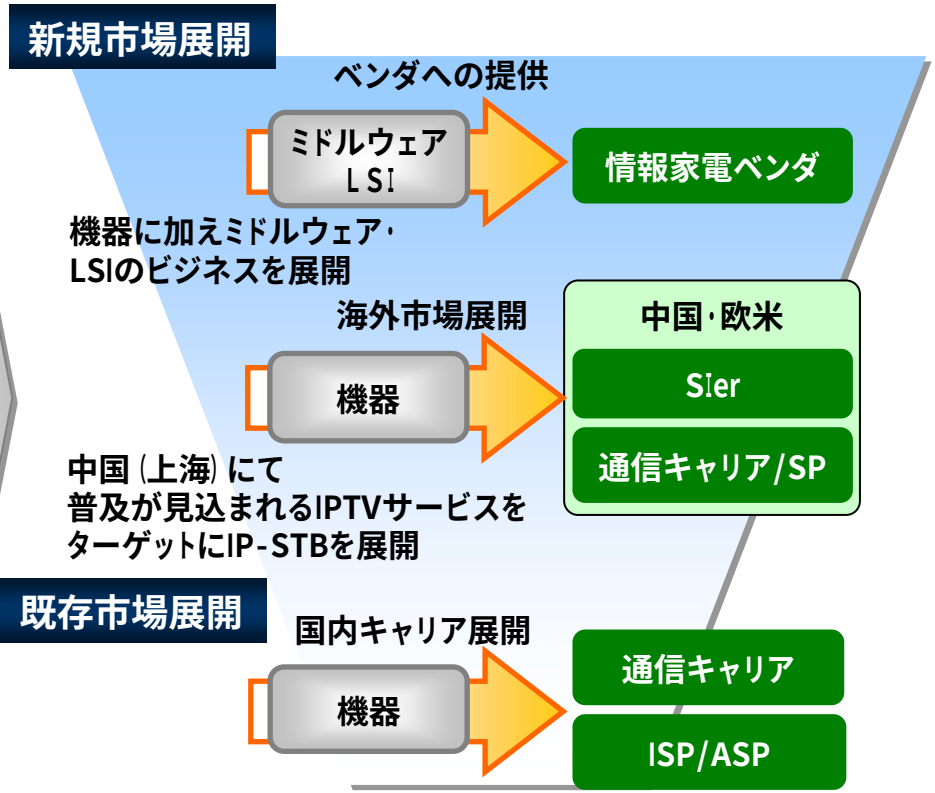
OKI

グローバルにＢＢアクセス環境が進む中、BB先進国日本における高いシェアを強みにデジタルホームネットワーク市場で事業展開･拡大を図る

- ◆ 沖グループ内外のコアコンピタンスを積極的に取り込み強い商品創出
  - ➢BBホームルータ／サーバ／クライアント、ミドルウェア、ＬＳＩの複数コア商品群への拡大
- ◆ 積極的なアライアンスによる事業展開
- ◆ 複数キャリア/xＳＰ、家電ベンダ、海外の複層顧客への事業展開

商品ラインアップの拡大

製品カテゴリ	ラインアップ商品	
LSI	DH-APL LSI (Digital Home APL LSI)	ミドルウェア LSI
ミドルウェア	DH-APLミドルウェア (Digital Home APL LSI)	ミドルウェア LSI
ホームサーバ関連	VoIPルータ (国内で高いシェア)	機器
	ホームサーバ	機器
	ホームゲートウェイ	機器
ホーム端末	デジタルTV(DMA/IP-STB内蔵)	機器
	IP-STB (地上波デジタル対応)	機器
	DMA (Digital Media Adapter)	機器
	IPビデオフォン	機器



【半導体事業】 事業状況と市場動向

OKI

【０５年度通期の状況】

事業環境悪化も、ファブフリー戦略の効果により黒字確保の見込み

- **市場の状況**：全体的には回復基調。薄型ＴＶ・ﾃﾞｼﾞﾀﾙｵｰﾃﾞｨｵ・ﾉｰﾄＰＣが好調で全体を底上げ。ただし、当社得意領域（PHS,音源,DSC 等）は伸び悩み
- **価格下落**：想定以上の激しい価格ダウンが継続中。特に当社が得意なＴＦＴドライバ、P2ROM、PHS、音源の価格ダウンが激しい
- **コストダウン**：TFTドライバ・P2ROMのチップシュリンク・部材費低減等の施策は計画通り進行するも、想定以上の価格ダウンで収益改善せず
- **物量減少**：お客様の需要変化（MIX変更）、既存商品の陳腐化により物量減少 新商品の創出遅延もあり、売上は計画対比で減少

【市場動向】

- **全体感**：回復傾向は持続も、一部のアプリケーションに牽引される構図は変わりない 当社の得意領域の一部に活性化の兆しが見えるものの売価ダウンは継続
  - ✓**車載**：カーエレクトロニクスはオーディオからビジュアルへの転換が進み、半導体搭載量は増加傾向。ITSも本格的実用の検討段階に入る
  - ✓**民生**：薄型TVは高成長持続も、激しい単価下落。各社は高機能・高画質化へ移行、DVDレコーダは高成長維持も、単価は下落。部材への価格圧力が加速、アミューズメント関連は堅調維持
  - ✓**通信**：携帯電話の台数は新興国向けのローエンド機種が牽引し6.6%増、音源搭載機増加の兆し、PHSは０５年度並を予測、BB LSIの価格競争継続

【半導体事業】 施策

OKI

市況の影響を受けにくい事業構造の再構築

■得意領域への資源集中

当社の強みを発揮できる事業、安定売上・安定収益を期待できる事業に資源を集中
SOS商品は、下記2つのカテゴリの両方の強みを発揮できる商品群として特に注力

➢もの造りをベースにした強い事業の構築

・高耐圧技術、低消費電力技術（SOS、SOI）、不揮発性メモリセルに注力
　表示ドライバ、P2ROM、電源制御、電波送受信、電波時計、センサー 等
・徹底した高品質、低コストの追及⇒沖Fabの活用最大化、部材メーカーとの連携

➢コアシステム技術をベースとした高付加価値事業の拡大

・通信システム技術に注力
　PHS BB、VoIP、ZigBee、電力線通信、特定小電力、路車間/車々間通信 等
・業界をリードする技術力、提案力 ⇒ 大手顧客との連携強化

■スピード重視の組織強化・事業運営

➢組織・体制の強化

営業・マーケティング・開発の連携を強め、商品企画・開発・サポート力を向上

➢確実な新商品開発

売上比20%超の新商品を計画中。管理徹底・効率的リソース活用で開発加速

➢アライアンスの加速

商品・技術で補完関係にある企業との提携により、注力事業を一層強化・拡大

【半導体事業】 もの造りベース事業 主要商品戦略 OKI

◆ TFTドライバ

➢ **事業方針**

・他社に類のない差別化商品で業界を牽引し、シェア拡大

➢ **新商品開発戦略**

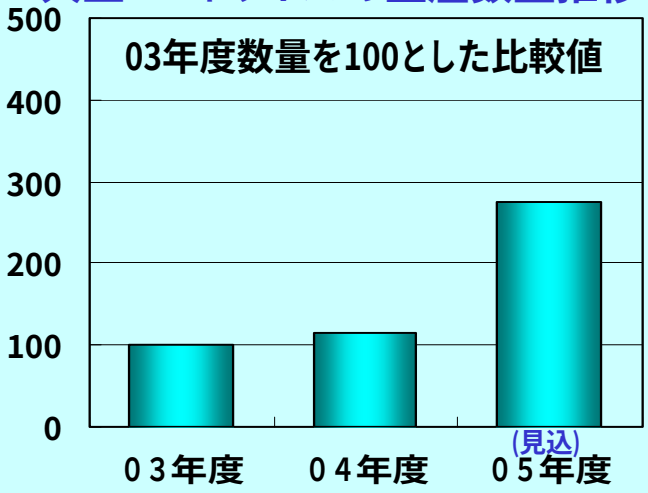
・お客様の商品の高付加価値化（高画質、低消費電力）を実現する差別化商品の開発に注力。業界を牽引

・タイミングコントローラ等の各種制御ＬＳＩのチップセット供給

➢ **コストダウン戦略**

・チップシュリンク、社内アセンブリ工場の活用、テストの効率化等により他社に先行したコストダウンを実現

大型TFTドライバの生産数量推移



最近の発表記事（1月２４日付）：高品位LCDシステム向け高速・高精細化を実現する世界初の500Mbps高速インタフェース搭載の13ビット・ソースドライバの開発に成功

◆ P2ROM

➢ **事業方針**

・Flashメモリでは実現できない機能/仕様により新市場創出

大容量かつ高速動作、改ざん・不正読出防止、ID機能

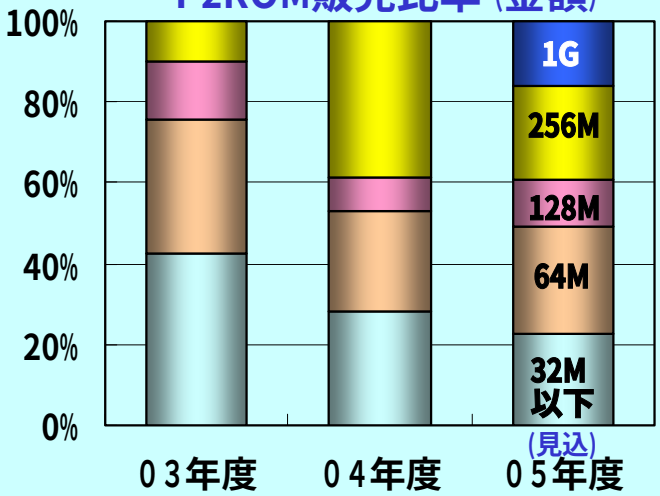
➢ **新商品開発戦略**

・高密度セル、高速動作回路技術をベースに、カスタムロジック、セキュリティ機能　等を付加した商品の開発に注力

➢ **コストダウン戦略**

・新セル構造の採用、チップシュリンク、生産効率の向上等によりコストダウンを推進

P2ROM販売比率（金額）



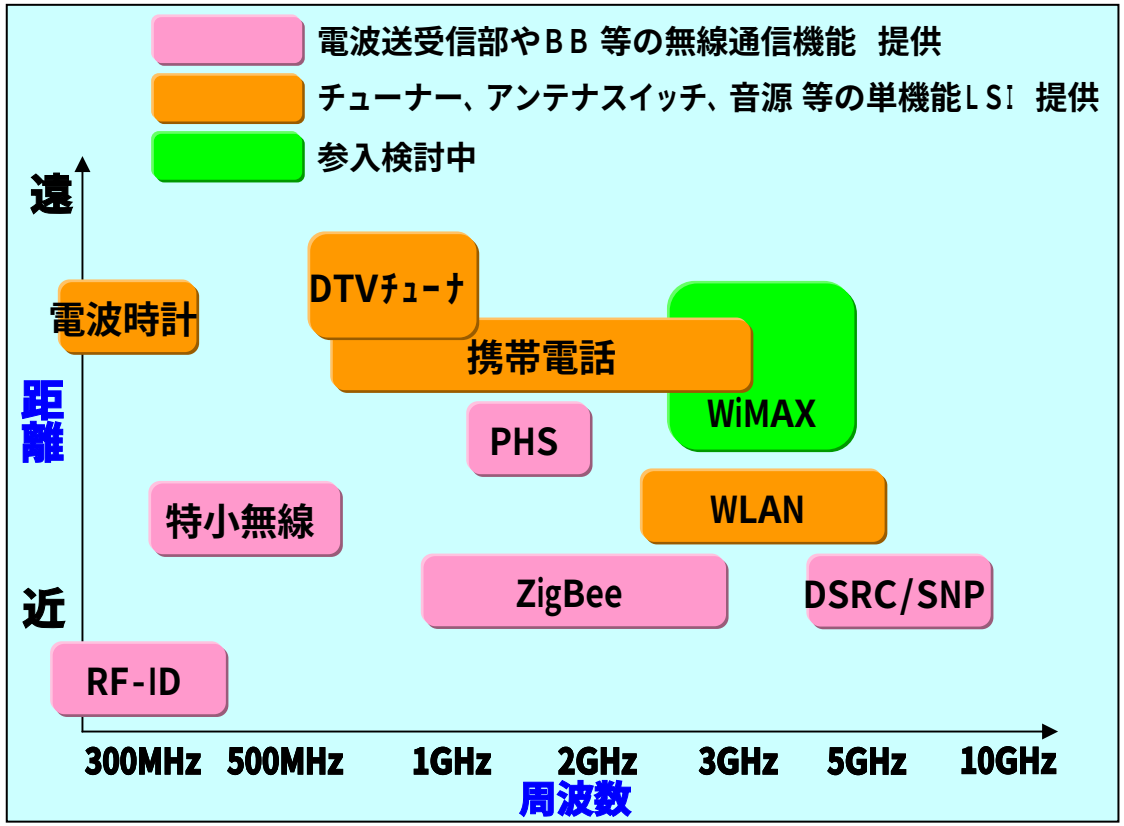
【半導体事業】 コアシステム技術ベース事業戦略 OKI

◆ 通信ＬＳＩ

➢ **事業方針** ： 実績ある通信システム技術と低消費電力半導体技術を融合させ、パーソナル・モバイル業界をリードする魅力ある商品を提供

➢ **新商品開発戦略**

- 近距離 ： 電波送受信部やベースバンド(BB)部の無線通信機能を提供
  ⇒ アプリケーション、システム提案へ拡大
- 広域 ： 音源、チューナー、アンテナスイッチ（ＳＯＳ）等 の単機能ＬＳＩを提供。
  ⇒ 参入領域の拡大、WiMAXへの参入検討



０６年度発売開始の主な商品

➢ PHS：
- 中国市場向けRF＋BB 1チップ
- データ通信向け
  高度化PHS用ＢＢ ＬＳＩ

➢ 携帯電話：
- GSM/WCDMA向SOSｱﾝﾃﾅｽｲｯﾁ
- 地上波DTV1・3ｾｸﾞ対応復調LSI
- 電子コンパス

➢ WLAN：
- WiFi Phone向けVoIP-LSI

➢ 近距離無線：
- センサーネットワーク向けZigBee
- 特定小電力用LSIおよびNWソフト

➢ ITS ：
- DSRC用RF ＋復調1チップ

【プリンタ事業】 事業状況と市場動向

OKI

【０５年度通期の状況】

■カラーNIP販売台数は増加するも、売価ダウン、低価格機比率の増加、消耗品比率の低下により減益

- ➢SIDMは市場規模の縮小で売上減
- ➢モノNIPは大口案件の受注により販売台数は増加するも価格ダウンが大きい
- ➢新商品MFPを投入（海外：05年7月、国内：05年12月）

【市場動向】

■カラーNIPはMFP化を含めて引き続き市場規模は拡大、最も市場規模が拡大している低価格機市場では激しい価格競争が続く

■SIDMの市場規模は縮小、モノNIPは台数増以上の価格ダウン

- ➢カラーNIPは台数規模は年約３０％で増加するも、価格は２０～２５％のダウン
- ➢カラーNIPにおけるMFPの比率が急増（米国ではカラーNIPの１０％へ）
- ➢ SIDMは価格は安定しているものの市場規模は年５％で縮小、BRICsを中心に低価格機市場のみ台数増加の見込
- ➢ モノNIPは低価格機市場の増加で台数規模は年３％で増加するも、価格は１６％のダウン

【プリンタ事業】　施策

OKI

カラーNIP事業の収益力強化

- 高付加価値商品の販売比率の向上
  - ✓機能をより重視した高機能モデルの品揃えを強化、低価格機販売縮小
  - ✓特徴ある商品の強化と、それを生かすためのソリューションの創出事業開始
- コスト競争力の強化
  - ✓カラーNIP主力機種の一新でコスト競争力を強化。生産体制整備。
- 国内販売力の強化　（カラーNIP国内シェア　２０％以上目標）
  - ✓間接販売強化のための販売組織の再編で対応チャネルを拡大
  - ✓既存チャネル･量販店へのプッシュ活動･支援活動強化
- 消耗品事業の強化

既存利益の最大化

- ローエンド機投入によるSIDM収益の最大化
  - ✓成長市場への機器投入
- 既存利益最大化のためのリソース再編

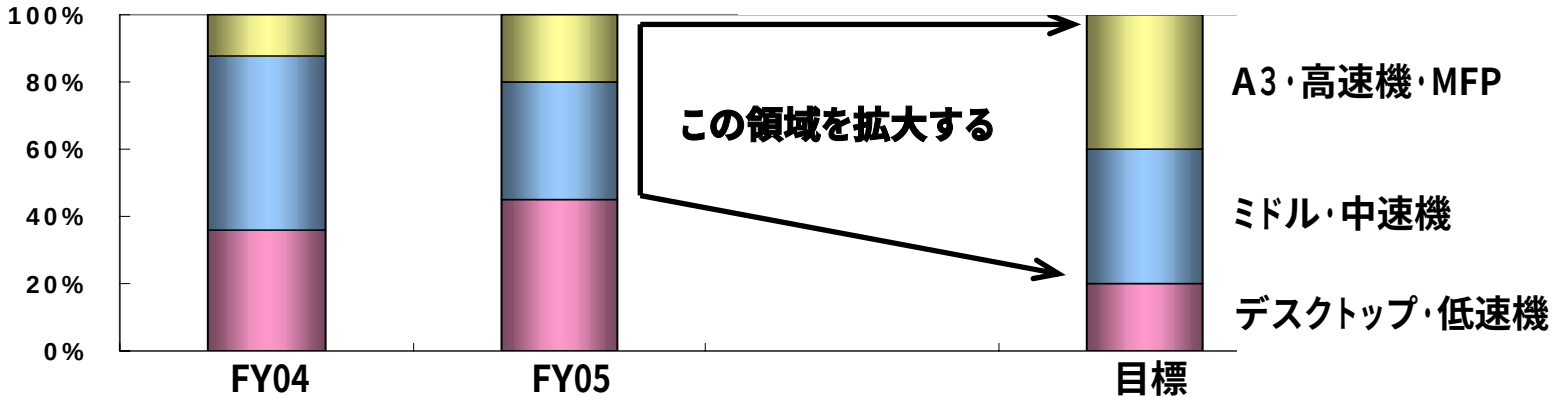
【プリンタ事業】 商品･消耗品戦略

OKI

● 商品戦略

- 中位･上位機種領域に注力する
- MFPの品揃え強化で、高付加価値商品の販売比率を高める
- LEDヘッドの特徴を最大限に活かし、最高の印刷品質で差別化する

販売台数比率の推移と目標イメージ

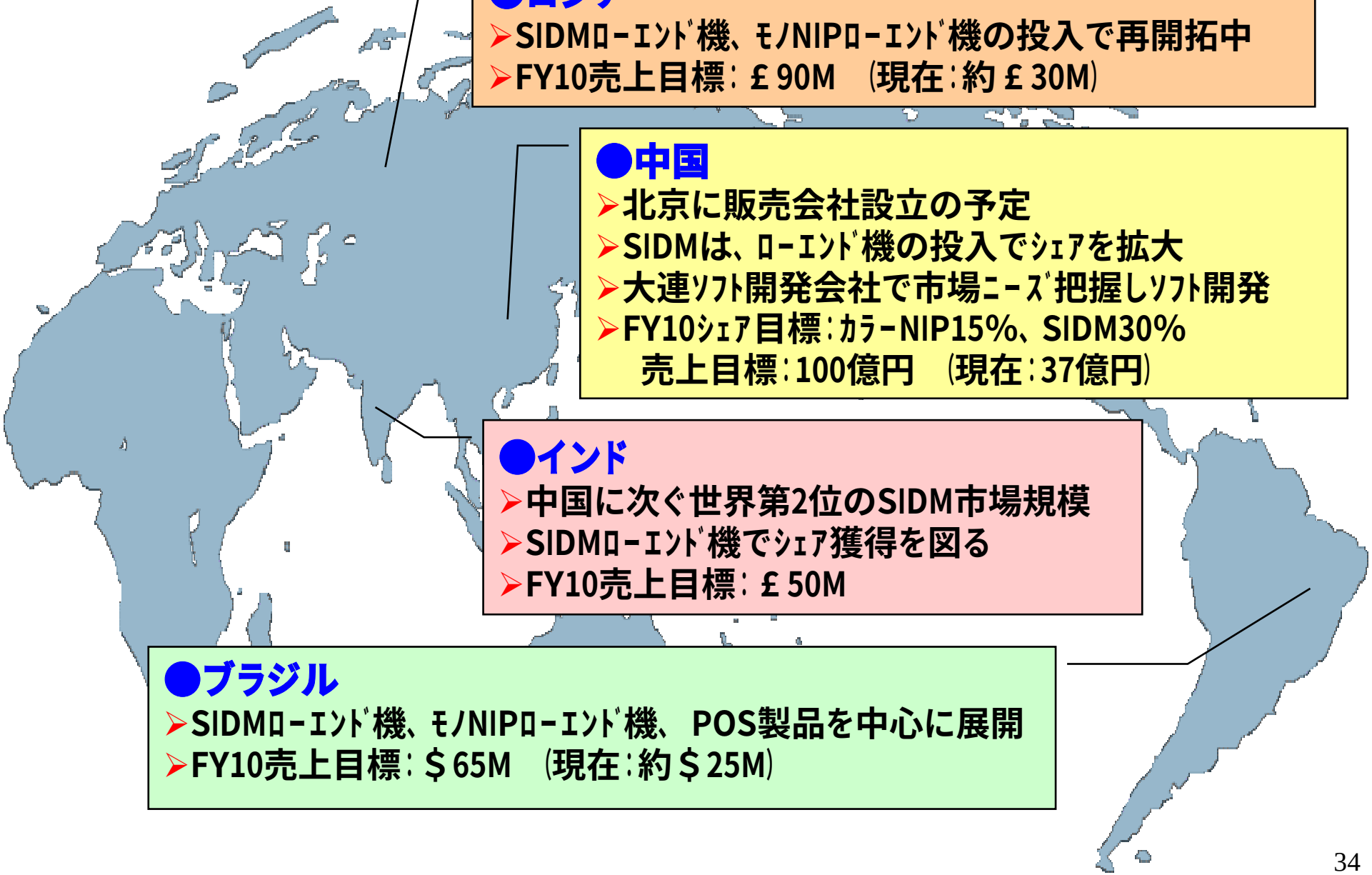


● 消耗品戦略

- 中位･上位機種への販売シフトで消耗品需要を拡大する
- 消耗品使用量を高めるソリューションの創出で収益力を高める

【プリンタ事業】BRICs　地域別戦略

OKI



●ロシア

- SIDMﾛｰｴﾝﾄﾞ機、ﾓﾉNIPﾛｰｴﾝﾄﾞ機の投入で再開拓中
- FY10売上目標：￡90M　(現在：約￡30M)

●中国

- 北京に販売会社設立の予定
- SIDMは、ﾛｰｴﾝﾄﾞ機の投入でｼｪｱを拡大
- 大連ｿﾌﾄ開発会社で市場ﾆｰｽﾞ把握しｿﾌﾄ開発
- FY10ｼｪｱ目標：ｶﾗｰNIP15%、SIDM30%
  売上目標：100億円　(現在：37億円)

●インド

- 中国に次ぐ世界第2位のSIDM市場規模
- SIDMﾛｰｴﾝﾄﾞ機でｼｪｱ獲得を図る
- FY10売上目標：￡50M

●ブラジル

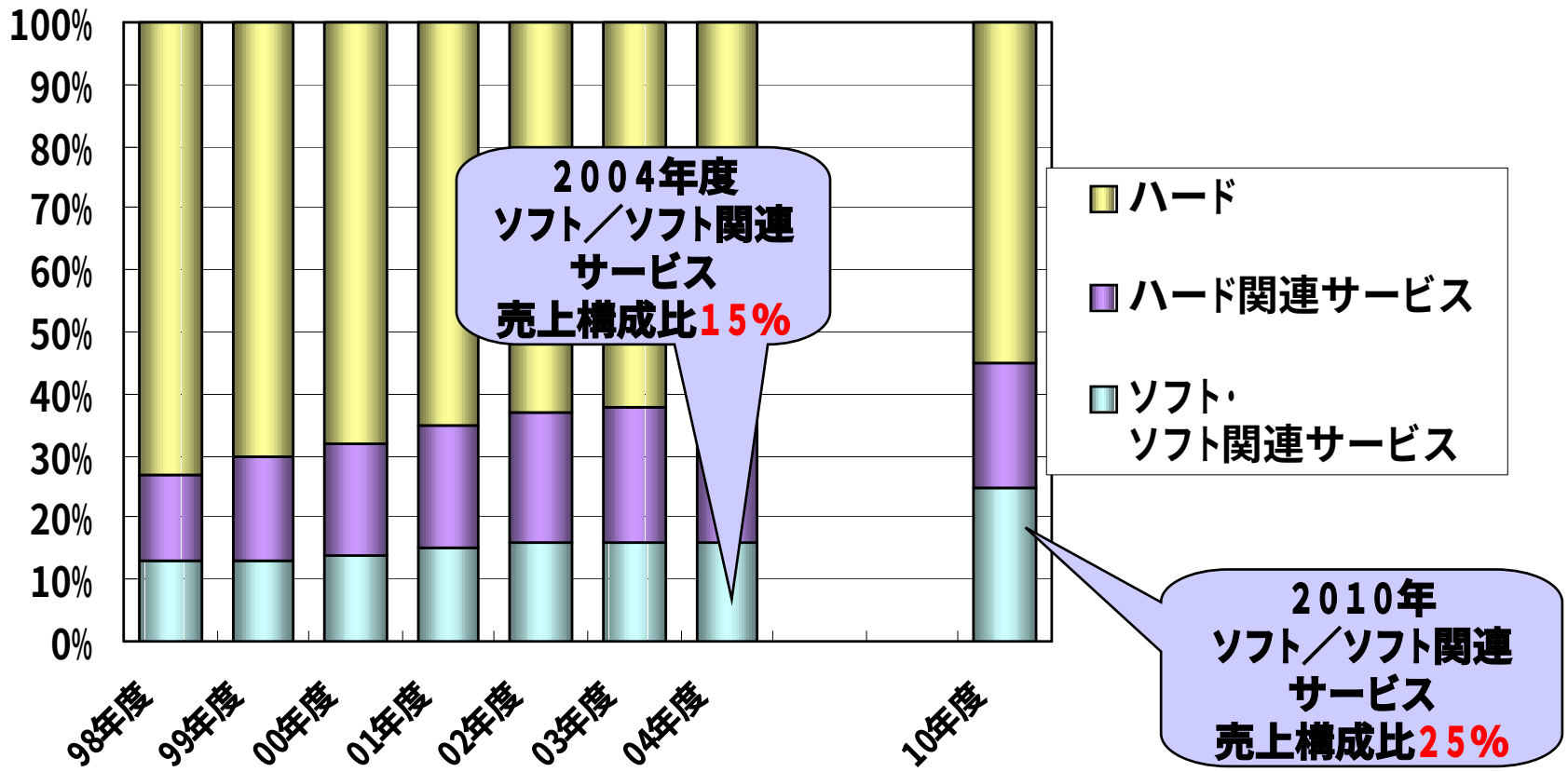
- SIDMﾛｰｴﾝﾄﾞ機、ﾓﾉNIPﾛｰｴﾝﾄﾞ機、POS製品を中心に展開
- FY10売上目標：＄65M　(現在：約＄25M)

サービス／ソフト事業の拡大

OKI

- 現在、情報通信システム事業は、ハード売上比率６２％で収益面でもハードに依存している事業構造である
- 今後、サービス／ソフトの売上と収益を拡大し、ハードの収益に加えてサービス及びソフトで収益を上げる事業構造へ転換する
- ２０１０年度ソフト及びソフト関連サービス売上を倍増する（２００４年度対比）

情報通信セグメント売上高のハード／ソフト／サービスの構成比

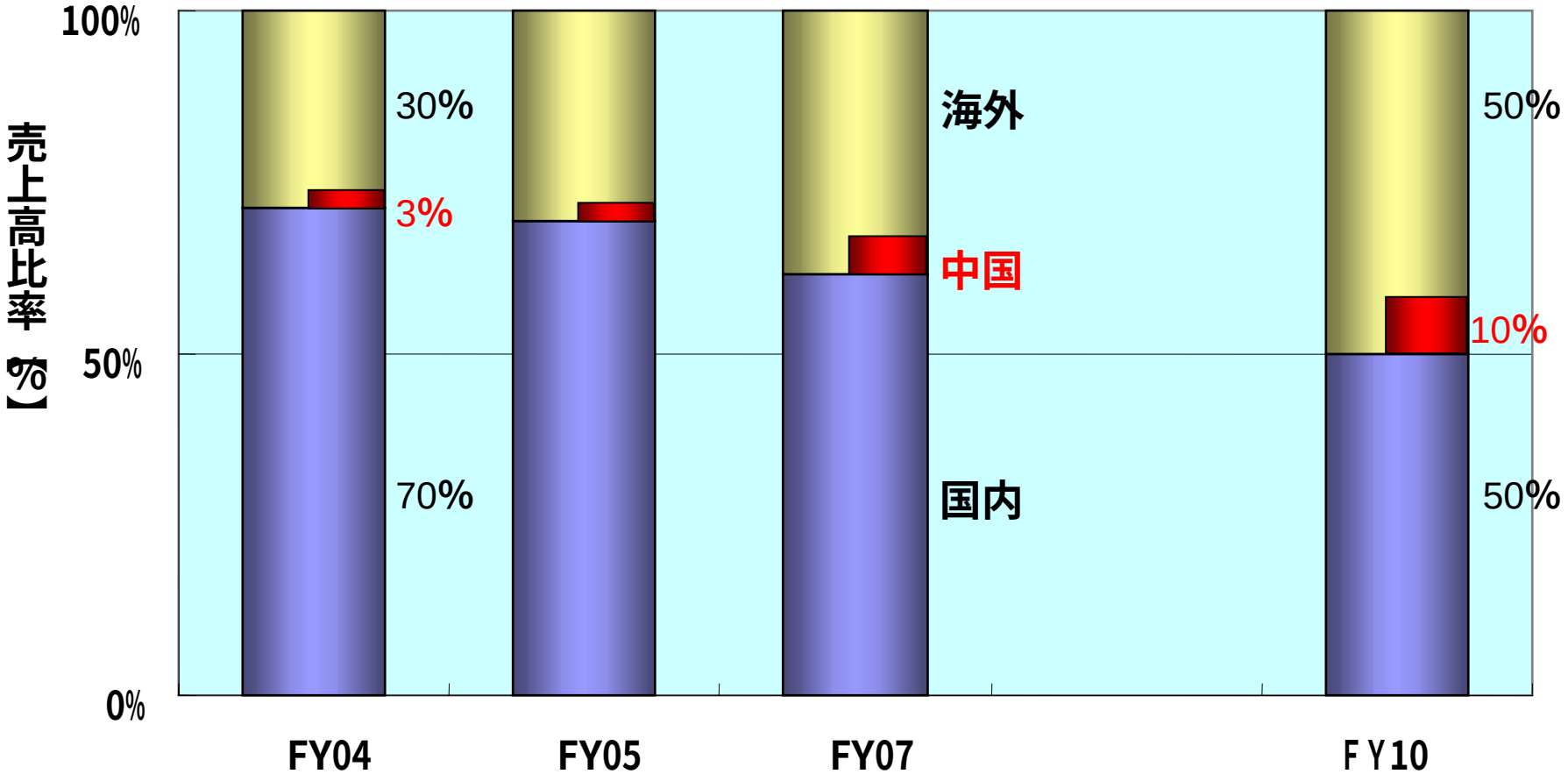


中国ビジネスの拡大

OKI

２０１０年：海外売上高比率５０％、中国売上高比率：１０％を目指す

- 中国における事業活動を日本事業移転ベースから、中国現地軸足へ転換
  - 沖の強い商品/技術をコアコンピタンスとしてとして事業展開を行う
  - 中国ビジネスの新規発掘力、商品企画力、既存ビジネスサポート力強化
  - ０７～０８年には、ビジネス発掘/企画・提案から設計・生産、販売を一貫して中国で行う



1．２００６年3月期 通期業績予想

1）通期業績予想の修正

2）予想ＰＬ

3）セグメント別業績予想

4）予想キャッシュフロー

2．事業構造の変革

1）事業と改革の状況

2）事業構造の変革

2-1）従来型事業の見直しと強化

・金融システム事業

・通信キャリア向け事業

・半導体事業

・プリンタ事業

2-2）新規事業の拡大

・サービス／ソフト事業の拡大

・中国ビジネスの拡大

（ご参考）２００６年3月期第3四半期決算の状況

【ご参考】　決算概要

OKI

- 売上高は金融システムが新紙幣需要の反動によりＡＴＭが減少、加えて半導体が価格下落影響により減少したことなどから、前年同期比１３１億円減少
- 営業利益は半導体およびプリンタを中心に価格下落影響を受け、同１２３億円減益
- 総資産は棚卸や投資有価証券の評価額の増加により、同３０４億円増加

（金額単位：億円）

	第３四半期累計（９ヶ月）			第３四半期（３ヶ月）		
	05/3期	06/3期	差異	05/3期	06/3期	差異
売上高	4,784	**4,653**	△131	1,587	**1,462**	△125
営業利益	64	**△59**	△123	49	**△17**	△66
経常利益	17	**△79**	△96	23	**△23**	△46
当期純利益	△11	**△62**	△51	18	**△23**	△41
総資産	5,891	**6,195**	304			
株主資本	1,115	**1,271**	156			
有利子負債	2,861	**2,939**	78			

【ご参考】　P/Lの概要（9ヶ月累計）

OKI

比較連結P/L

（金額単位：億円）

	05/3期	06/3期	差異（増減）
売上高	4,784	4,653	△131
（売上原価率）	（74.1%）	（76.9%）	（2.8%悪化）
売上原価	3,546	3,578	32
販管費	1,174	1,134	△40
営業利益	64	△59	△123
営業外収支	△47	△20	27
経常利益	17	△79	△96
特別利益	27	20	△7
特別損失	53	27	△26
税引前利益	△9	△86	△77
法人税等	2	△24	△26
当期純利益	△11	△62	△51

連結売上高

	05/3期	06/3期	差異
情報通信	2,468	**2,188**	△ 280
半導体	1,138	**1,120**	△ 18
プリンタ	979	**1,114**	135
その他	199	**231**	32

連結営業損益

	05/3期	06/3期	差異
情報通信	15	**△13**	△ 28
半導体	78	**△8**	△ 86
プリンタ	37	**21**	△ 16
その他	17	**19**	2
本社・消去	△83	**△78**	5

- 営業外収支は為替差益（11）、受取配当金増（5）、支払利息減（4）等により良化
- 特別損失は固定資産処分損（12）、投資有価証券評価損（10）、特別退職金（9）などの減少一方、災害損失（△9）が発生

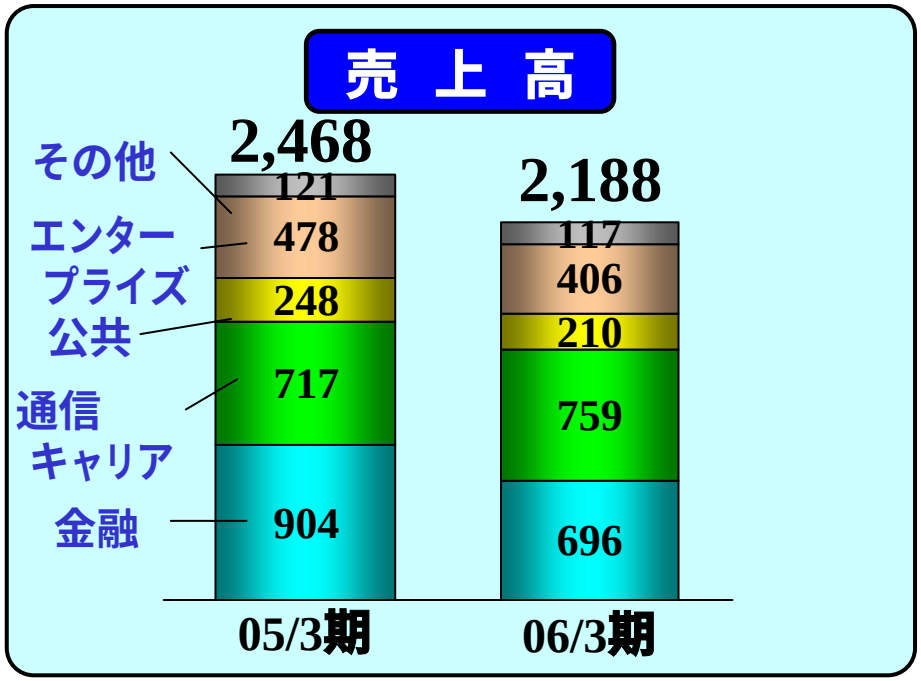
【ご参考】 事業別セグメント情報【情報通信】

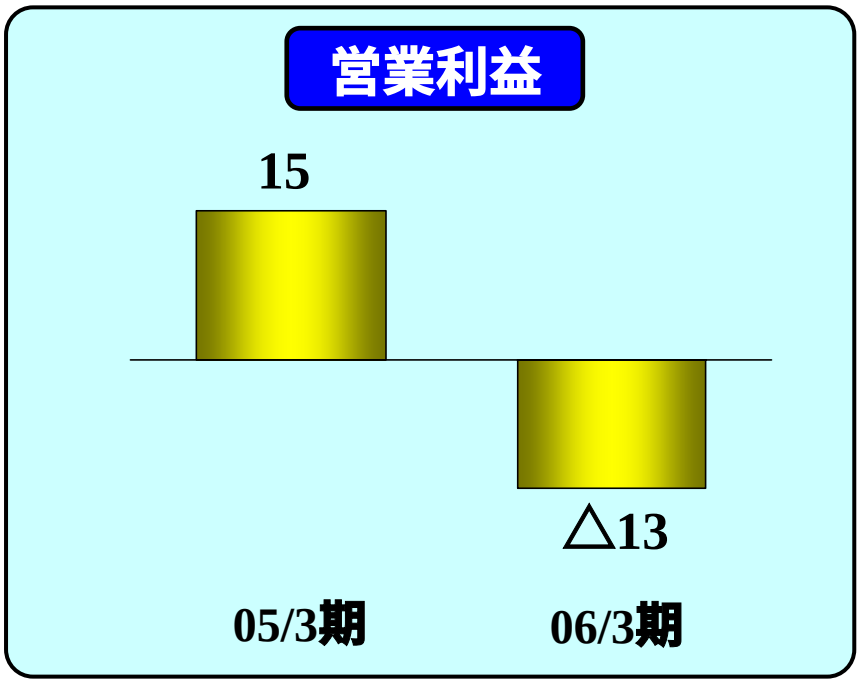
OKI

【9ヶ月累計】

- 金融システムは新紙幣需要の反動によるＡＴＭの減少などにより前年同期比２０８億円の減収
- 通信キャリア向けは固定電話直収サービスの初期投資の反動がある一方、ＢＢ-ＩＰネットワーク関連システムが伸び４２億円の増収
- 営業利益は売上減少に伴い２８億円の減益

（金額単位：億円）





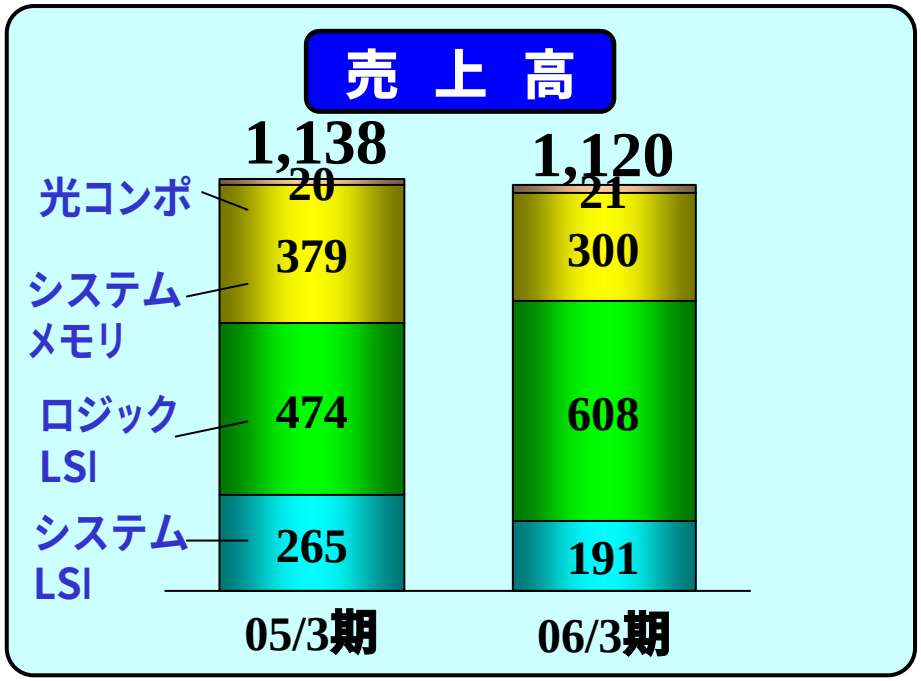
【ご参考】　事業別セグメント情報【半導体】

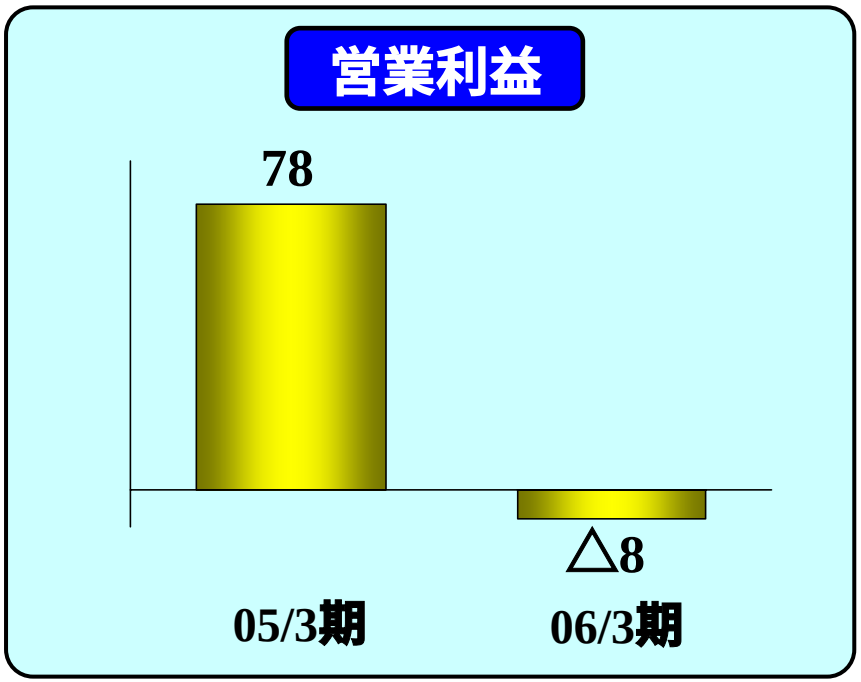
OKI

【9ヶ月累計】

- 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
- システムLSIは、ＰＨＳ用ベースバンドLSIを中心に数量減により減収
- システムメモリはアミューズメント向けＰ２ＲＯＭおよびオーディオ向けＡＳ-ＤＲＡＭの数量減･価格下落により減収
- 営業利益は数量減および価格下落の影響により８６億円の減益

（金額単位：億円）





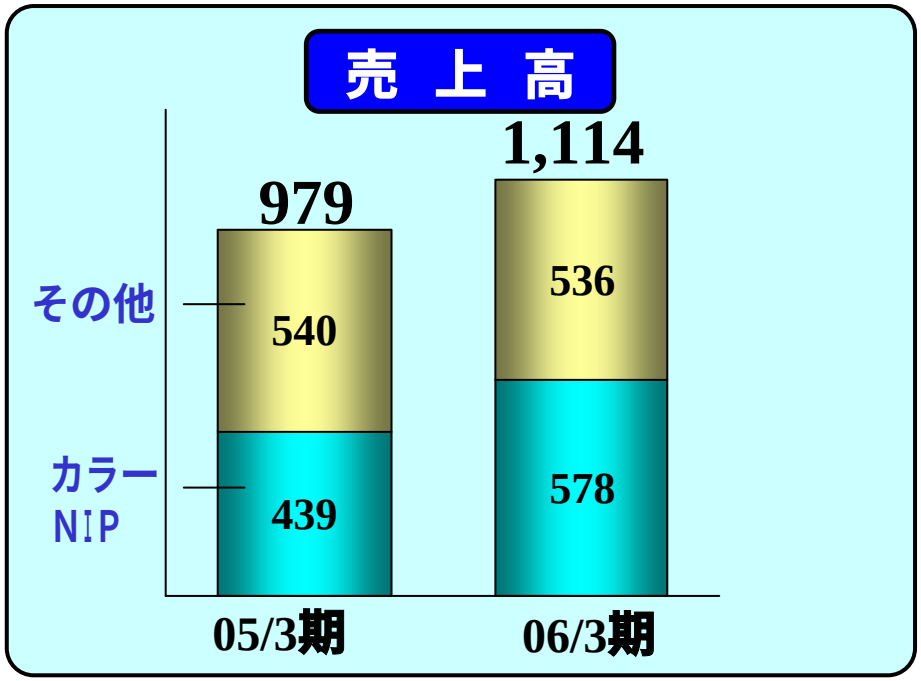
【ご参考】　事業別セグメント情報【プリンタ】

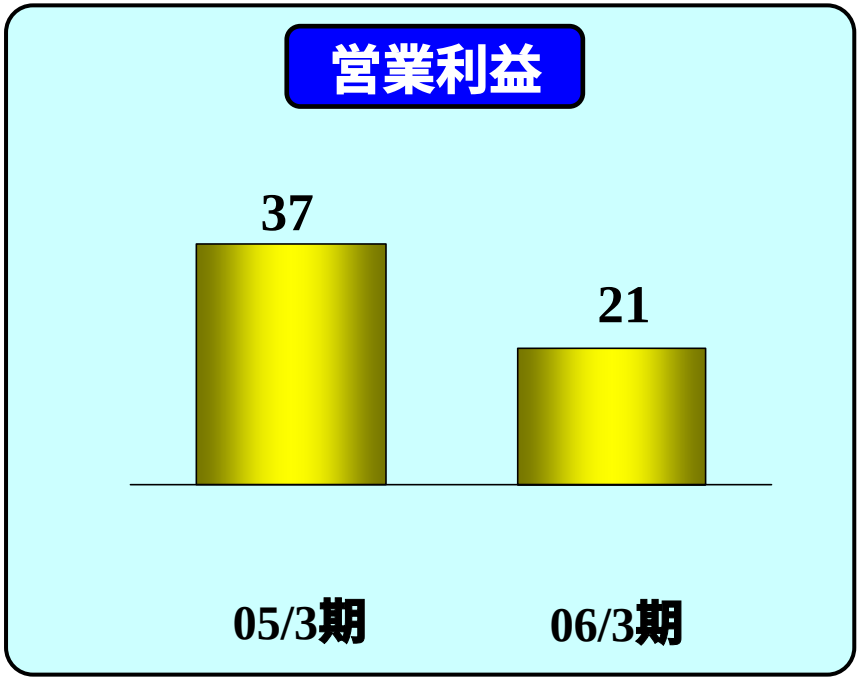
OKI

【9ヶ月累計】

- 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

（金額単位：億円）



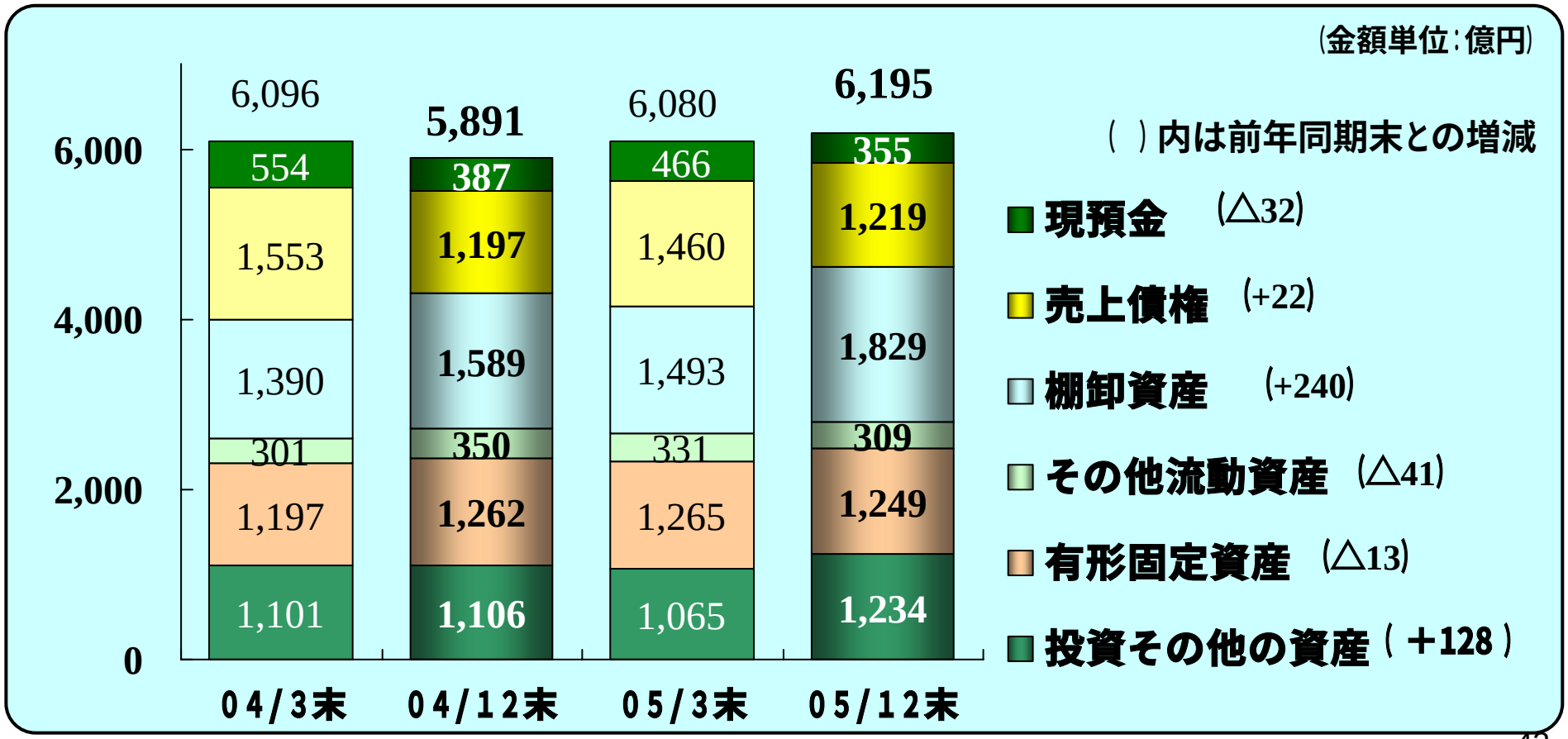


【ご参考】　B/Sの概要(1)

OKI

【貸借対照表－資産の部】

- 棚卸資産はプリンタの翌期以降の出荷数量増加対応および円安影響等により前年同期末比240億円増加



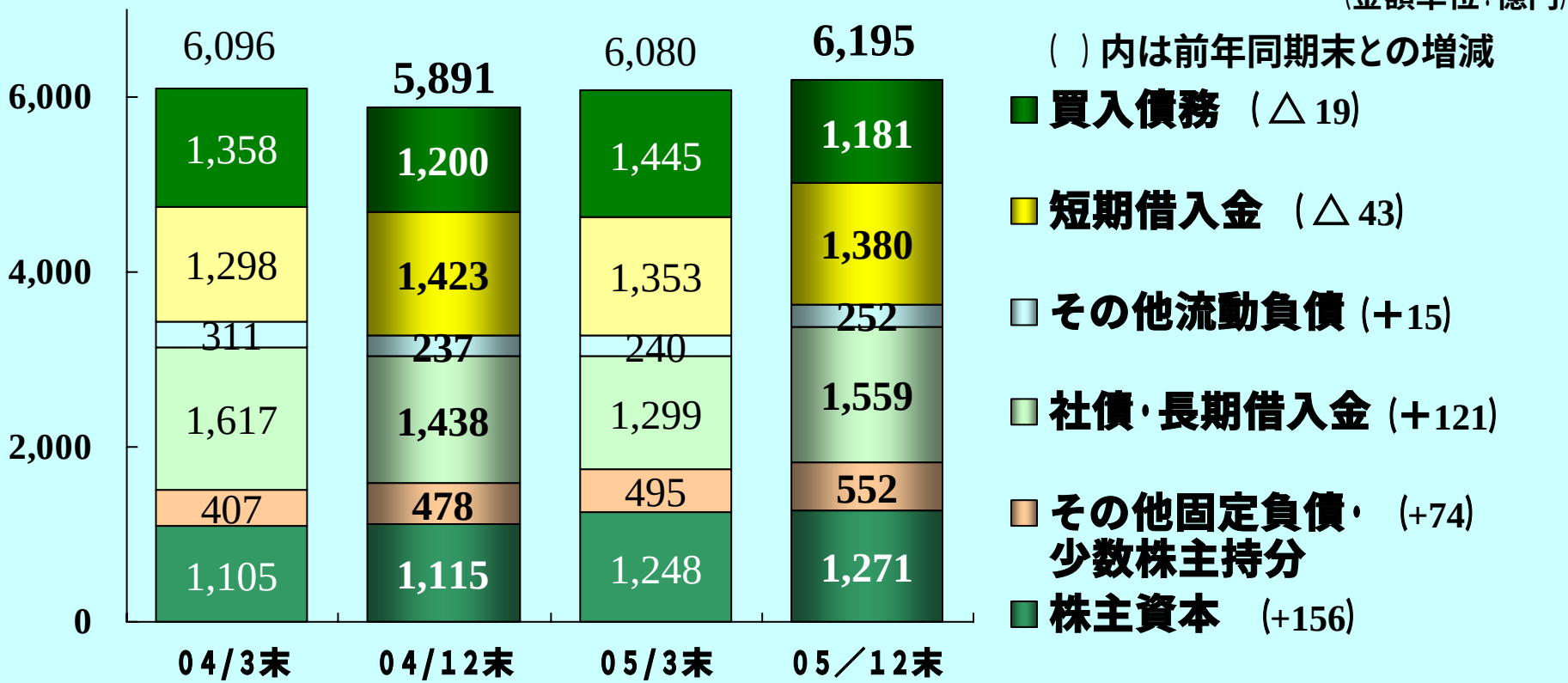
【ご参考】　B/Sの概要（2）

OKI

【貸借対照表－負債・資本の部】

- 有利子負債は前年同期比78億円増加
- 株主資本比率は有価証券評価額が113億円増加したことから、1．6ポイント良化の20．5％

（金額単位：億円）



（一年以内償還予定の社債は「社債・長期借入金」に、またコマーシャルペーパー発行残高は「短期借入金」に含む）

【ご参考】　キャッシュフローの概要

OKI

- 運転資金の増加３２７億円を主因とし、フリー・キャッシュフローは３０３億円悪化

(金額単位：億円)

9ヶ月累計	05/3期	06/3期	増減	備考
Ⅰ　営業キャッシュフロー	248	△186	△434	
税金等調整前当期純利益	△9	△86	△77	＜運転資金増減影響内訳＞
減価償却費	237	252	15	
運転資金の増減	94	△233	△327	
その他	△74	△119	△45	
Ⅱ　投資キャッシュフロー	△359	△228	131	
設備投資支払額	△305	△203	102	
その他投資活動	△54	△25	29	
フリー・キャッシュフロー(Ⅰ＋Ⅱ)	△111	△414	△303	
Ⅲ　財務キャッシュフロー	△56	286	342	
社債の発行・償還	50	△100	△150	
長短借入金の増減他	△106	404	510	
配当金の支払い	0	△18	△18	
キャッシュフロー計(Ⅰ+Ⅱ+Ⅲ)	△167	△128	39	
Ⅳ　現金同等物等の期末残高	417	384	△33	

	(05/3期)	(06/3期)
売上債権	378	262
棚卸資産	△196	△ 318
仕入債務	△ 88	△ 177
計	94	△ 233

用語集

OKI

P6	ATM	Automated Teller Machine
P7	LSI	Large Scale Integration
	P2ROM	Production Programmed Read Only Memory
P8	NIP	Non-Impact Printer
	SIDM	Serial Impact Dot Matrix
P16	FMC	Fixed Mobile Convergence
	BB	Broadband
	NW	Network
P17	IP	Internet Protocol
	PBX	Private Branch Exchange
P19	SE	System Engineer
P20	OEM	Original Equipment Manufacturer
	CD	Cash Dispenser
P22	FTTH	Fiber To The Home
P24	BB-IP	Broadband- Internet Protocol
P25	APL	Application
	PF	Platform
	WiMAX	Worldwide Interoperability for Microwave Access
P26	STB	Set Top Box
	ISP	Internet Services Provider
	ASP	Application Service Provider
P27	PHS	Personal Handy-phone System
	DSC	Digital Still Camera
	TFT	Thin Film Transistor
	ITS	Intelligent Transport System
P28	SOI	Silicon on Insulator
	SOS	Silicon on Sapphire
	VoIP	Voice over Internet Protocol
P29	LCD	Liquid Crystal Display
P30	DTV	Digital TV
	RF-ID	Radio Frequency Identification
	DSRC	Dedicated Short Range Communication
	SNP	Smart Number Plate
	WCDMA	Wideband Code Division Multiple Access
	GSM	Global System for Mobile Communications
	WiFi	Wireless Fidelity
P31	MFP	Multi Function Printer
P34	POS	Point Of Sales system

※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。

本資料はOKIのカラーLEDプリンタで印刷しました。