

経営説明会

2008年10月31日
沖電気工業株式会社

経営説明会 説明内容

- I . 中期計画の進捗とレビュー
 - I . 1 07中期計画レビュー
 - I . 2 09年度安定収益確保に向けた施策
 - I . 3 中期経営目標のレビュー

- II . 08年度業績予想の修正について
 - II . 1 セグメント情報
 - II . 2 営業利益変動要因
 - II . 3 P/L比較
 - II . 4 特別損失の概要

※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。

07中期計画レビュー① マクロ経済環境

■世界経済：米国のサブプライムローン問題を発端に、経済環境は急速に悪化

- ▶ 欧米諸国の状況
金融不安から信用収縮 ⇒ 消費冷え込み、景気悪化 ⇒ 株価下落 の悪循環
- ▶ 新興国においても欧米の影響を受け、経済成長に翳り

■国内経済：

- ▶ サブプライムローン問題の影響が欧米諸国に比べて小さいことから、相対的な関係で急激な円高が進行
- ▶ 欧米の景気減速や株価下落の影響を受け、景気が減速・停滞
 - ・金融機関への影響懸念、株価下落による消費の冷え込み
 - ・円高の影響もあり、輸出企業の業績悪化懸念

【ご参考：社内レート】

| | 今回見直し | 07年度中計 |
|-----|-------|--------|
| 米ドル | 100円 | 115円 |
| ユーロ | 130円 | 150円 |

* 円高による当社の営業利益への影響は、ドルは増益、ユーロは減益方向

07中期計画レビュー② OKIを取り巻く事業環境

- 半導体：
事業の選択と集中の施策の一環として分社化後、株式の95%をローム社に譲渡
- 金融：
金融危機により、国内金融機関にもIT投資抑制傾向が見られる。現時点での当社事業領域への影響は織り込み済だが、先行きに不透明感あり。中国向けATMは引き続き拡大。
- 通信：
キャリアのNGN商用サービスは08年3月より開始。今後既存電話などのレガシー系は低下傾向(2010年:NTT売上構成比の1/3)。IP系およびソリューション・新分野等を中心に重点投資(2010年:同2/3)
- 情報システム：
官公庁・法人市場のIT投資の2010年までの成長率は横ばいと予測。システム形態、調達ともオープン化が進み競争激化。
- プリンタ：
単機能プリンタ(SFP)は、モノNIP、SIDMとも減少傾向ではあるが、大きな市場規模を維持。多機能プリンタ(MFP)は、カラー/モノNIPとも大きく成長。急速な円高による輸出環境の悪化。

07中期計画(08年度)の事業進捗レビュー

OKIグループとして、従来から実績があり今後も収益力が期待できる事業に集中し、強い商品、お客様をベースにした収益を確保

情報通信融合、メカトロ(ATM、プリンタ等)を事業の柱とする

既存の強いお客様を中核に据え、新規市場・顧客開拓及びアライアンスを推進
グローバルな生産を行う中で、国内の「モノづくり」にも拘る

金融 : 売上高はほぼ計画通り、収益は計画以上に進捗

情報システム : 売上高・収益ともほぼ計画通り進捗

プリンタ : 売上高は計画に対し若干減収になるも、収益は計画以上に進捗

通信

◆ 環境変化をうけ、売上高・収益とも見直し。戦略を一部転換(後述)

◆ レガシー系を除く通信事業部門をOKIネットワークスとして分社化し、事業の選択と集中と効率化により収益力を強化

07中期計画個別事業の主要施策レビュー: 金融

アライアンスを促進し、メカトロ事業のグローバル展開を加速

- ・中国市場でのATM売上拡大に向け中国事業会社を設立(2008年6月)
08年度出荷台数見込7,300台(前年比40%増)、累積出荷台数シェア40%
- ・暁星社とのアライアンスによる新市場開拓・新商品開発を継続
- ・更なるグローバルATM市場での売上拡大に向け
次世代ATM開発、コスト競争力強化への積極的投資
グローバルベンダと協業を検討

金融オンラインシステム事業強化

- ・金融リテール分野におけるシェア拡大に向け、
新営業店システムをメガバンクへ納入
次世代営業店ソリューションの新商品を販売開始

新営業店システム
(GS21NAVI)



サービス事業拡大

- ・ATM監視サービス シェアNO. 1 ゆうちょATM監視支援業務の受注
- ・業務運用ノウハウを活かしたLCMサービスによるアウトソーシング事業拡大
- ・電子マネー・ネット決済サービスの普及・拡大に対応した新規事業の積極展開
ペイメントファーストの「携帯Edyチャージサービス」を21の金融機関に納入
(シェア95%)

07中期計画個別事業の主要施策レビュー:情報システム

優良顧客との関係を強みとして業務ノウハウを結集したシステムの提供

- ・市場別に業務ノウハウを持つ専用ハード、メカトロ、個別システム等を核にオープン化技術を融合した高付加価値システムを提供。

強いコア技術による収益基盤の強化

- ・メカトロ商品:鉄道を中心とした旅客業向け発券機、流通業向け現金処理機の需要堅調。各種KIOSK端末を国内外向けに開発し納入を開始。
- ・強みと実績のあるDSRC技術を活かし、新しいフリーフローETC、スマートICに参入、民間ITS市場へも拡大
阪神高速道路(株)様のASPサービスである「まちかどeサービス」を立上げ支援
安全運転支援の大規模実証実験に向け、自動車メーカーに車車間通信装置の納入決定
- ・新型航空管制システム、水中音響システム等の納入

環境・安全・安心ソリューションの創出

- ・強みのあるネットワーク技術を核に、工場、空港、駅、公共施設などに向け、利便性と安全・安心さらには、環境対応を追求したソリューションを創出
消防向けシステム、防災向けシステム。VOIP告知放送システム
流通店舗向け省エネシステムを開発(グリーンITアワード2008の受賞)

効率的な事業展開

- ・官公事業を中心に採算性を重視して選択受注、道路事業の機器ビジネスへの移行による収益力強化
- ・固定費構造の見直し、調達コスト低減、など構造変革が順調に進捗し、利益率改善

07中期計画個別事業の主要施策レビュー:プリンタ

SMB市場向けに商品力強化

- ・LEDエンジンプラットフォーム共通化によるミドルレンジ商品強化
- ・SMB向け商品品揃え強化し、本体販売台数を増加し売上拡大
 - ・巨大なモノNIP市場、SIDM市場向け商品も品揃え拡充
 - ・エピフィルム・ボンディング技術を使い1200dpiプリンタの小型化とコストダウンに成功
- ・カラー/モノMFPの商品強化 国内主戦場であるA3カラーMFP市場への参入
- ・商品開発力強化のための体制強化
 - ・通信事業等から70名のリソースシフト
 - ・商品開発センタ、技術開発センタ、プロジェクト推進室を設立
- ・ドキュメントソリューション開発強化:リソースシフト、アライアンス強化

販売力強化

- ・国内売上の拡大
 - ・オフィス市場向け新ブランド(コアフィード:5年間無償保証)の投入による拡販:
 - ・大手ディストリビュータとのアライアンス深耕をはかり、オフィス/バーティカル市場拡大
 - ・OKIグループとの連携強化により大手企業や官公庁市場への販売拡大
- ・海外はSMB市場に加え、バーティカル市場、DTP・POP・GA市場へ展開

今後の成長に向けた事業構造の変革

- ・SMB向け商品開発にR&Dを重点投資
- ・物流システム再点検を行い、棚卸削減とSCM再構築
- ・北米事業の筋肉質化

07中期計画個別事業の主要施策レビュー:通信

事業の選択と集中による収益力向上

- ・キャリア向け機器SI不採算案件からの撤退完了
- ・ホームNWの高付加価値機器へのシフト(新戦略)
- ・リソース再配置による外部流出費用の削減

NGNにより成長が見込まれる分野に注力 *領域の定義は後述

- ・エンタープライズエッジ領域: キャリアNWと企業NWの開発部隊を統合(新戦略)
- ・コンシューマエッジ領域: : WiMAX-WiFi GW商品化。通信キャリア事業者への参入見込
: GE-PONの通信キャリアへの量産納入中
- ・キャリアエッジ領域
 - : 既存のネットワークサービスプラットフォームの技術を
キャリアエッジ領域 (IMS*、SBC*等)まで拡大(新戦略)
 - : 通信キャリア事業者にてIMS用にOKIのCenterStage採用



WiMAX-WiFi
ゲートウェイ装置



CenterStage® NX3200
(SBC)

既存NWの収益維持拡大とNWマイグレーションの事業機会の確保

有効且つ効率的NWマイグレーションの方式について
通信キャリア事業者へ提案中

IMS: IP Multimedia Subsystem 公衆通信サービスをSIP(Session Initiation Protocol)で統合し、マルチメディアサービスを実現させる通信方式。
SBC: Session Border Controller 異なるIP電話サービス網間の境界に設置される装置。他網から自網への中継、その逆方向の中継において、これらの網間差分の吸収と隠蔽、セキュリティの確保等を行う。

07中期計画個別事業の主要施策レビュー:通信の新事業戦略

【市場環境認識】

- キャリア設備投資額は長期的には減少基調であるが、NGN普及拡大に向けてアクセス網等のネットワークサービスのエッジ領域に重点投資
- ネットワークのIP化に伴い、通信キャリアネットワークと企業ネットワークを連携した新たな通信サービスが大きく伸びると予測される、またキャリア同士の連携も増すと考えられる。

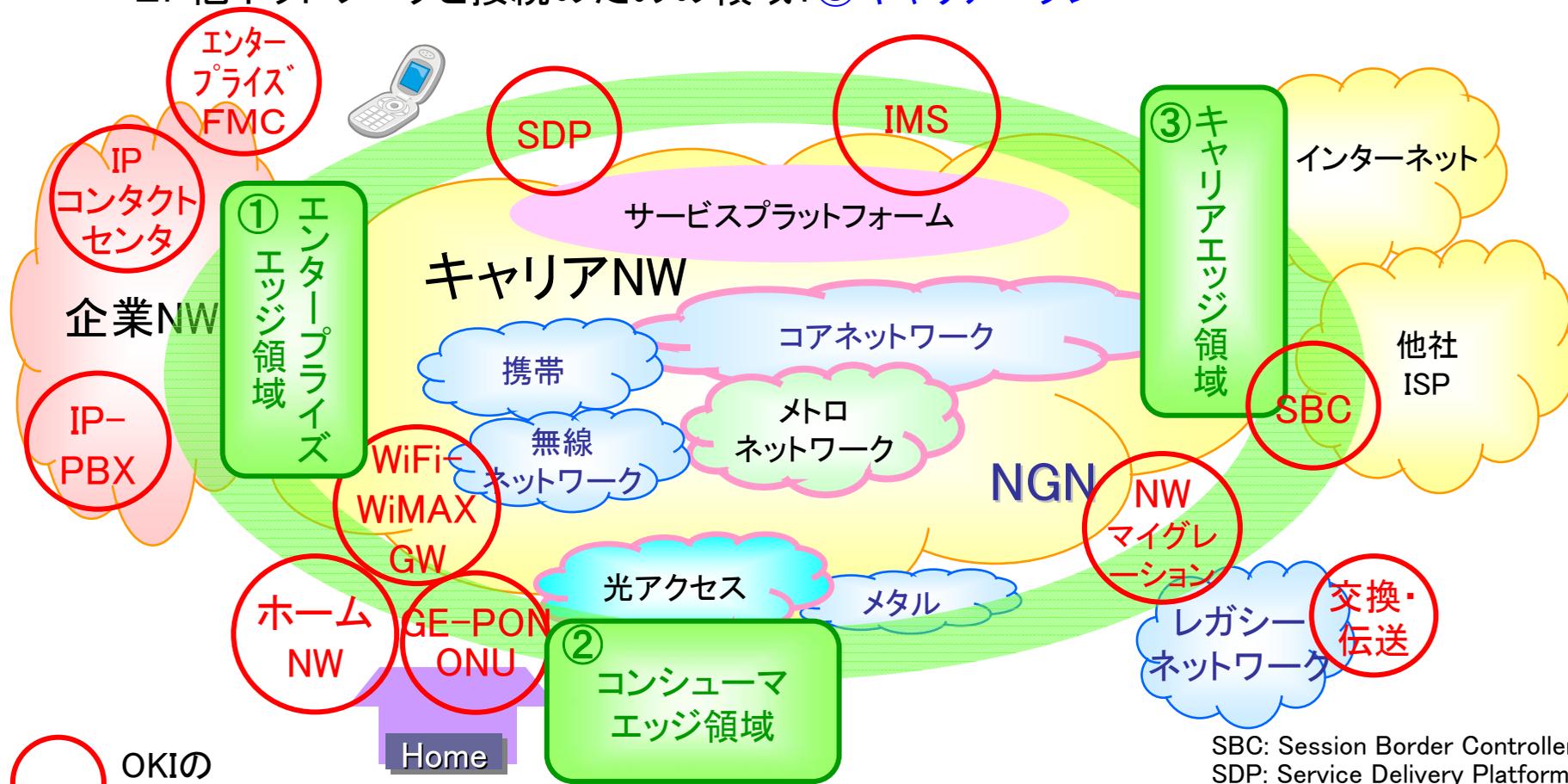
【基本戦略】 市場環境認識に基づき注力領域を明確化

- 豊富なノウハウを有する、レガシーネットワーク事業を収益基盤とする
- ネットワークデザインから維持管理に至るまでの、ネットワークワンストップサービスをOKIグループ企業も含む総合力で差別化し、積極展開する。
- 3つのエッジ領域の事業拡大に注力(次頁参照)
 - ① エンタープライズエッジ領域
 - ② コンシューマエッジ領域
 - ③ キャリアエッジ領域

ネットワークサービスのエッジ領域とOKIの商品分野

NGNの普及拡大で、キャリアのネットワークサービス上重要な3つの領域

1. 利用者との接点となる領域: ①エンタープライズエッジ ②コンシューマエッジ
2. 他ネットワークと接続のための領域: ③キャリアエッジ



○ OKIの
主要商品分野

ネットワークサービスのエッジ領域

SBC: Session Border Controller
 SDP: Service Delivery Platform
 ONU: Optical Network Unit
 FMC: Fixed Mobile Convergence
 IMS: IP Multimedia Subsystem

3エッジ領域の事業展開方針

NGNの利用促進のための投資が期待され、またOKIの強みが活かせるネットワークサービスの3つのエッジ領域に注力し事業拡大を目指す

| 領域 | OKIの主な商品 | OKIの強み |
|-------------|---|--|
| エンタープライズエッジ | CTstage、IPstage、SS9100、VisualNexus、ARUBA、Com@WILL、eおと/eえいぞうコーデック | <ul style="list-style-type: none"> ・高い評価を得ているVoIP技術(国内初) ・IPコンタクトセンタ国内市場シェアNo.1 ・IP化された音声・映像のコーデック技術 ・UCコンポーネントの品揃え ・キャリアシステムと民需システムの融合 |
| コンシューマエッジ | GE-PON、ONU WiMAX-WiFi GW、ホームNW | <ul style="list-style-type: none"> ・GE-PONのNTT市場導入実績 ・蓄積された無線コンポーネント及びSI技術 ・SOHO向け小型宅内装置開発技術 |
| キャリアエッジ | CenterStage Session Border Controller Service Delivery Platform | <ul style="list-style-type: none"> ・他社を上回るキャリアグレードの高性能・高信頼性を持つ自社製ミドルウェアの採用 ・相互接続トライアルの先行実施実績 |

09年度安定収益確保に向けた施策

事業環境が激しく変化する中でも、安定収益を創出する強固な企業体質の確立

- ・半導体子会社株式譲渡後の新体制に見合った共通的な機能の総点検
- ・高付加価値創出に向けたグループ経営の再点検

その結果、固定費の適正化、組織簡素化・再編等を行い、収益の下支えを図る。

●固定費の適正化：年間60億円を目標に対策実施

▶各事業運営の効率化とコーポレートのスリム化

✓シェアード化：グループ各社の共通間接機能の効率化

✓組織のスリム化：組織階層の削減、並びに組織の大括り化

▶外部流出費用の削減

▶グループ企業の統合・再編

▶人的コストの削減

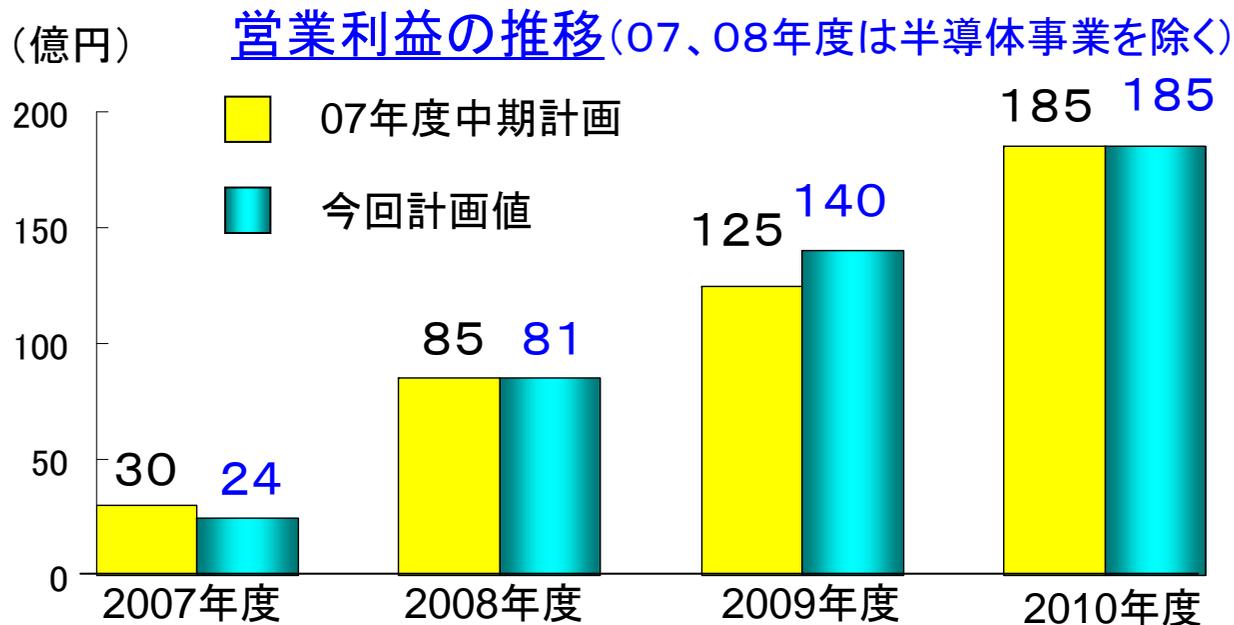
✓満50歳以上又は勤続25年以上の当社及び国内グループ会社の管理職へ早期退職優遇制度を適用

✓外部転進支援制度（SP）の加速 など

●人材の有効活用：適正配置、産学人材交流

中期経営目標のレビュー

半導体譲渡後の新体制で、07中計の経営目標達成を目指す



| | 07年度 実績 | 08年度 計画 | 経営目標 | |
|-------|------------|------------|-------|-------|
| | | | 09年度 | 10年度 |
| 売上高 | 5,815 | 5,309 | 5,380 | 5,650 |
| 営業利益 | 24 | 81 | 140 | 185 |
| 経常利益 | | | 75 | 120 |
| 当期純利益 | | | 10 | 55 |

中期経営計画のレビュー 【セグメント情報】

| 売上高（単位億円） | | 07実績 | 08見込 | 09目標 | 10目標 |
|-----------|-------------|-------|-------|-------|-------|
| 情 | 報 通 信 | 3,590 | 3,230 | 3,280 | 3,450 |
| | 金 融 | 1,394 | 1,220 | 1,250 | 1,350 |
| | 通 信 | 733 | 670 | 680 | 720 |
| | 情 報 シ ス テ ム | 1,212 | 1,110 | 1,120 | 1,150 |
| | そ の 他 | 251 | 230 | 230 | 230 |
| プ | リ ン タ | 1,858 | 1,730 | 1,750 | 1,850 |
| そ | の 他 | 367 | 349 | 350 | 350 |
| 合 | 計 | 5,815 | 5,309 | 5,380 | 5,650 |

| 営業利益（単位億円） | | 07実績 | 08見込 | 09目標 | 10目標 |
|--------------------------|-------|------|------|------|------|
| 情 | 報 通 信 | △17 | 65 | 110 | 145 |
| プ | リ ン タ | 86 | 95 | 95 | 105 |
| そ | の 他 | 41 | 6 | 10 | 10 |
| 本 社 費 ・ 共 通 | | △86 | △85 | △75 | △75 |
| 合 | 計 | 24 | 81 | 140 | 185 |
| 参考(半導体を除く 07年度中期計画目標) | | 30 | 85 | 125 | 185 |

経営説明会 説明内容

- I. 中期計画の進捗とレビュー
 - I. 1 07中期計画レビュー
 - I. 2 09年度安定収益確保に向けた施策
 - I. 3 中期経営目標のレビュー

- II. 08年度業績予想の修正について
 - II. 1 セグメント情報
 - II. 2 営業利益変動要因
 - II. 3 P/L比較
 - II. 4 特別損失の概要

(※)「第2四半期累計期間」を「上期」で表示

08年度上期 業績修正について【セグメント情報】

- 半導体事業の業績悪化を主因に、上期業績予想を売上高131億円、営業利益16億円、それぞれ下方修正
- 半導体事業の業績悪化の主な要因
 - ・売上高:ドライバLSIは液晶パネルメーカーのLSI内製化、P2ROMが新商品開発遅延、さらに他の商品は市況の悪化などもあり、それぞれ減少
 - ・営業利益は売上高の減少を主因に大幅に悪化
- 半導体以外の事業は売上高は減少するものの、収益は25億円上振れ見込

| | 売上高 | | |
|--------|-------|-------|-----|
| | 今回 | 前回 | 修正額 |
| 情報通信 | 1,351 | 1,360 | △9 |
| プリンタ | 829 | 830 | △1 |
| その他 | 148 | 170 | △22 |
| 消去・本社費 | | | |
| 小計 | 2,328 | 2,360 | △32 |

| | 営業利益 | | |
|--------|------|-----|-----|
| | 今回 | 前回 | 修正額 |
| 情報通信 | △48 | △60 | +12 |
| プリンタ | 38 | 20 | +18 |
| その他 | △4 | 0 | △4 |
| 消去・本社費 | △41 | △40 | △1 |
| 小計 | △55 | △80 | +25 |

| | | | |
|-----|-----|-----|-----|
| 半導体 | 541 | 640 | △99 |
|-----|-----|-----|-----|

| | | | |
|-----|-----|-----|-----|
| 半導体 | △51 | △10 | △41 |
|-----|-----|-----|-----|

| | | | |
|----|-------|-------|------|
| 合計 | 2,869 | 3,000 | △131 |
|----|-------|-------|------|

| | | | |
|----|------|-----|-----|
| 合計 | △106 | △90 | △16 |
|----|------|-----|-----|

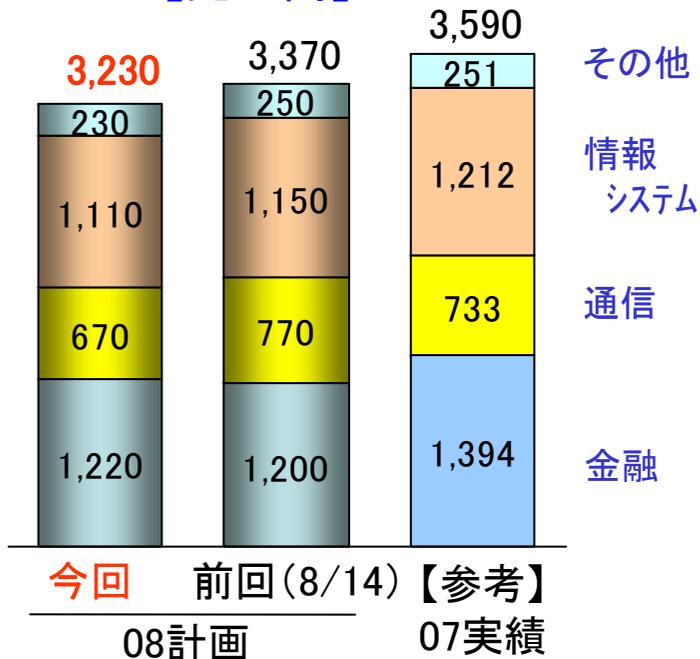
08年度通期 業績修正について【セグメント情報】

- 上期半導体事業の業績悪化により、通期業績予想を売上高440億円、営業利益40億円、それぞれ下方修正
- 半導体以外の事業全体で売上高は減少するものの収益はほぼ計画通り達成見込
 - ✓ 通信市場向け事業は単機能ホームNW機器の減少などにより減収減益
 - ✓ プリンタ事業は売上高はカラーNIPの出荷台数未達に加え為替影響などにより減収、営業利益は物量減による限界利益減を費用削減等で吸収して増益

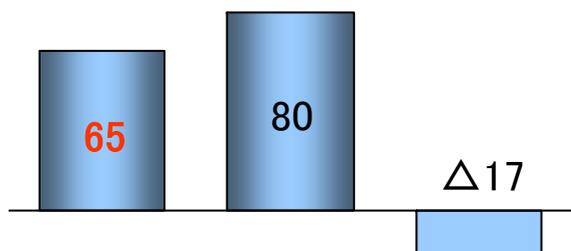
| | 売上高 | | | 営業利益 | | |
|--------|-------|-------|------|------|-----|-----|
| | 今回 | 前回 | 修正額 | 今回 | 前回 | 修正額 |
| 情報通信 | 3,230 | 3,370 | △140 | 65 | 80 | △15 |
| プリンタ | 1,730 | 1,900 | △170 | 95 | 70 | +25 |
| その他 | 349 | 380 | △31 | 6 | 10 | △4 |
| 消去・本社費 | | | | △85 | △80 | △5 |
| 小計 | 5,309 | 5,650 | △341 | 81 | 80 | +1 |
| 半導体 | 541 | 640 | △99 | △51 | △10 | △41 |
| 合計 | 5,850 | 6,290 | △440 | 30 | 70 | △40 |

08年度通期 セグメント情報 【情報通信】

【売上高】



【営業利益】



【対前回(8/14)公表差異】

■ 売上高: 140億円の減収

金融:

営業店端末、国内外のATMとも計画を上回る見込

通信:

単機能ホームNW機器の減少などにより売上減

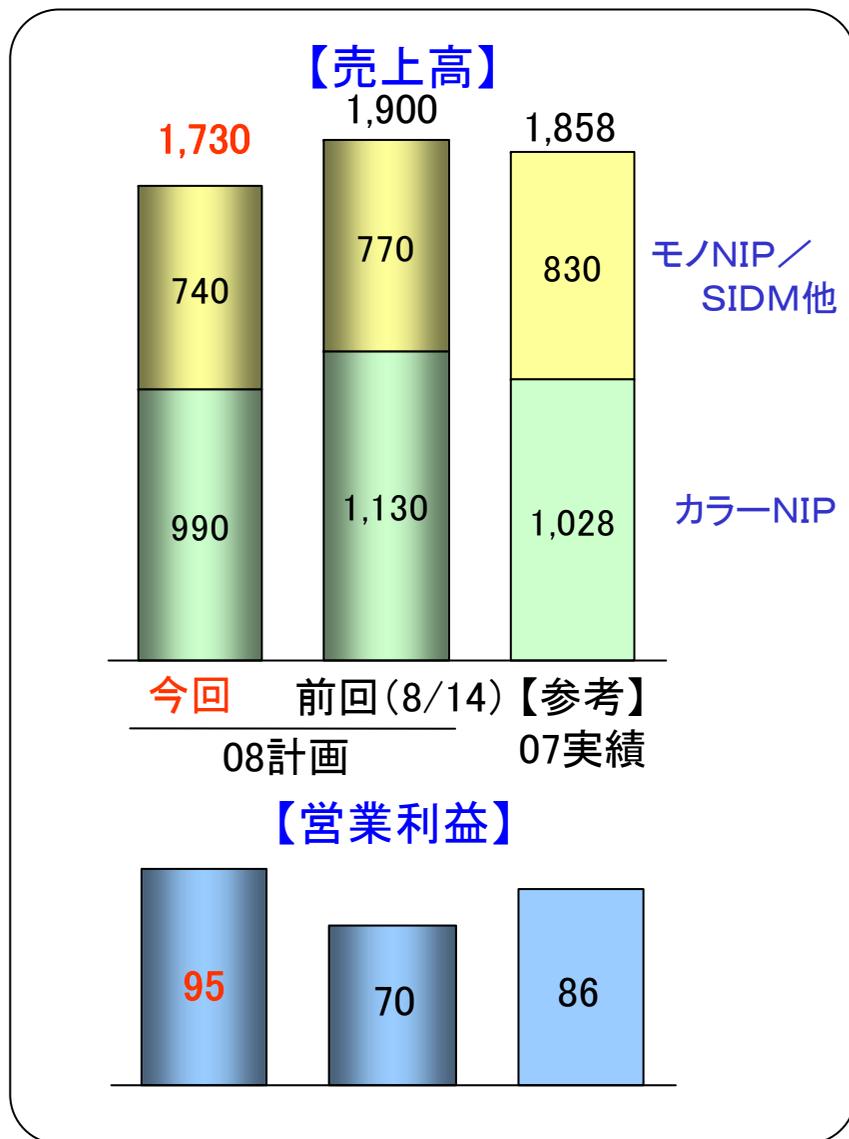
情報システム:

グループ企業の売上減少

■ 営業利益: 15億円の減益

費用削減を行うものの、通信での減収や為替影響があり、全体では減益

08年度通期 セグメント情報 【プリンタ】



【対前回(8/14)公表差異】

■ 売上高: 170億円の減収

カラーNIP:

出荷台数はほぼ前年並みとなり、計画未達の見込。為替影響もあり売上高は減収

モノNIP・SIDM他:

為替影響により減収

■ 営業利益: 25億円の増益

物量減による限界利益減や価格下落など減益要因はあるが、費用削減や調達コスト低減およびVEなどで吸収し全体では増益

営業利益の変動要因

- 上期：固定費削減を中心に増益見込
- 通期：物量減の影響を固定費削減を中心に吸収し、計画達成見込

| | | (単位:億円) | 上期 | 通期 |
|----------------|-----------------|---------|------|-----|
| | 前回公表 | | △90 | 70 |
| | 今回見込 | | △106 | 30 |
| | 営業利益増減 | | △16 | △40 |
| | 半導体セグメントの利益増減 | | △41 | △41 |
| | 半導体セグメント以外の利益増減 | | +25 | +1 |
| 主要 変動 要因 | 物量増減および機種構成差 | | △10 | △50 |
| | 価格下落 | | △5 | △10 |
| | 為替影響 | | +10 | +5 |
| | 調達コスト低減およびVE | | △5 | +15 |
| | 固定費変動 | | +20 | +40 |

08年度業績修正について【比較P/L】

【対前回(8/14)公表からの主な修正概要】

半導体事業の業績悪化を主因とした営業利益の減益に加え、特別損益として半導体子会社の株式譲渡による損失、および特別退職金を織り込んだことから当期純利益は対前回予想で減益の見込

| | 08年度計画 | | | | | | 【ご参考】 07年度実績 | |
|-------|--------|-------|------|-------|-------|------|-----------------|-------|
| | 上期 | | | 通期 | | | 上期 | 通期 |
| | 今回 | 前回 | 修正額 | 今回 | 前回 | 修正額 | | |
| 売上高 | 2,869 | 3,000 | △131 | 5,850 | 6,290 | △440 | 3,276 | 7,197 |
| 営業利益 | △106 | △90 | △16 | 30 | 70 | △40 | △71 | 62 |
| 経常利益 | △133 | △125 | △8 | △30 | 5 | △35 | △110 | △39 |
| 特別損益 | △184 | △120 | △64 | △250 | △135 | △115 | △5 | 89 |
| 税引前利益 | △317 | △245 | △72 | △280 | △130 | △150 | △115 | 50 |
| 当期純利益 | △353 | △245 | △108 | △330 | △175 | △155 | △125 | 6 |

特別損益の主な要因について

| | 今回見込 | | 参考 |
|--------------|------|------|------|
| | 上期 | 通期 | Q1実績 |
| たな卸資産評価損 | △106 | △106 | △106 |
| 事業譲渡関連損失（*1） | △52 | △52 | — |
| 特別退職金（*2） | △4 | △44 | △2 |
| 災害による損失 | △16 | △16 | △9 |
| その他（損益） | △6 | △32 | △3 |
| 特別損益計 | △184 | △250 | △120 |

（*1） 半導体子会社の株式の95%をローム社へ譲渡完了

（*2） 満50歳以上又は勤続25年以上の当社及び国内グループ会社管理職への早期退職優遇制度を含む

用語集

| | | | | | |
|-----|------|-------------------------------------|------|--------|--|
| P.4 | NGN | Next Generation Network | P.9 | SI | System Integration |
| | IP | Internet Protocol | | NW | Network |
| | IT | Information Technology | | GE-PON | Gigabit Ethernet-Passive Optical Network |
| | SFP | Single-functional Printer | | IMS | IP Multimedia Subsystem |
| | NIP | Non-Impact Printer | | SBC | Session Border Controller |
| | SIDM | Serial Impact Dot Matrix | P.11 | SDP | Service Delivery Platform |
| | MFP | Multi-functional Printer | | ONU | Optical Network Unit |
| P.5 | ATM | Automated Teller Machine | | FMC | Fixed Mobile Convergence |
| P.6 | LCM | Life Cycle Management | P.12 | UC | Unified Communication |
| P.7 | ETC | Electronic Toll Collection | P.17 | LSI | Large Scale Integration |
| | ITS | Intelligence Transport System | | P2ROM | Production Programmed Read Only Memory |
| | VOIP | Voice over Internet Protocol | | | |
| | DSRC | Dedicated Short Range Communication | | | |
| P.8 | LED | Light-Emitting Diode | | | |
| | SMB | Small and Medium Business | | | |
| | SCM | Supply Chain Management | | | |
| | DTP | Desktop Publishing | | | |
| | POP | Point of Purchase | | | |
| | GA | Graphic Art | | | |