

# 経営方針説明会

2009年9月8日

代表取締役社長  
川崎 秀一

沖電気工業株式会社

※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。

## 本日のご説明内容

1. 現状の認識
2. 経営方針
3. 主要事業の戦略
4. CSR・環境の取り組み
5. 最後に

## 自己紹介

- |       |                            |
|-------|----------------------------|
| 1947年 | 生まれ(東京都)                   |
| 1970年 | 入社                         |
| 1990年 | 金融システム営業本部営業第三部長           |
| 1992年 | 秘書室長                       |
| 1999年 | NTT営業本部長                   |
| 2001年 | 執行役員<br>ネットワークシステムカンパニーVP  |
| 2005年 | 常務取締役<br>営業推進本部長           |
| 2008年 | 常務取締役<br>情報通信グループ金融事業グループ長 |
| 2009年 | 代表取締役社長                    |

## 1. 現状の認識

### ■ 事業構造変革の諸施策実行により一定の成果

- 事業の選択と集中による事業収益力の改善
- 半導体事業譲渡により情報通信とプリンタを中心とした安定収益事業に注力する体制を構築
- 固定費適正化策の実施

08年度：急激な事業環境の悪化の中、営業利益黒字化

### ■ 安定的・継続的に収益を創出する企業体質の構築は道半ば

#### 【現状の課題】

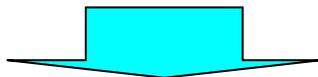
- 全体最適重視
- 事業の選択と集中
- 注力領域への投資
- 新規事業創出
- 財務体質

## 2. 経営方針

- 情報社会の発展に寄与する商品・サービスを提供する  
営業・技術・生産・保守一体となった行動
- 安定した収益を創出し、確実に成長する企業を目指す

### <取り組みの方向>

1. グループ連結経営への変革
2. モノづくりの強化
3. サービスビジネスの強化
4. 特徴ある技術をベースにした新規事業の創出



**目標営業利益率: 5%**

## 2-1. グループ連結経営への変革

グループ全体でのパフォーマンスの最大化を図るため、  
グループ連結経営を変革

### 事業セグメントを主軸とするグループ連結経営へ変革

事業部門及びグループ企業の個別最適から事業セグメントの全体最適重視へ

### 事業運営体制の変革

- ・小さなコーポレート部門がグループ全体を牽引する体制へ変革
- ・営業体制の変更
- ・グループ調達機能の統合
- ・EMS事業の統合

## 2-2. モノづくりの強化

世界有数のメカトロニクス技術と、128年の歴史で培ってきた情報通信技術を核にした特徴ある商品により、強い事業を展開

### 技術・商品開発力の強化

- ・エレクトロニクス、メカトロニクス、ソフトウェア、生産技術等の開発体制を再編成
- ・商品の差別化に必要なコア技術をグループ内で内製化

### 生産拠点の再編成

事業セグメントにおける連結での収益最大化のため、生産拠点を再編成

## 2-3. サービスビジネスの強化

フロー型ビジネスに加えストック型ビジネスの比率を高め、  
フィーによる固定的収入を拡大

サービス商品の開発力強化

グループ内の提供体制の再構築

企画から工事・保守・運用までのライフサイクル全般にわたるサービス商品を、  
グループ内でワンストップでお客様に提供できる体制を再構築

サービス提供のための技術部門の統合

ベースとなるプラットフォーム、ミドルウェア、運用管理技術等を強化

データセンタやネットワークインフラの再構築

クラウドコンピューティングのベースとなるデータセンタやネットワークインフラの  
再構築

## 2-4. 特徴ある技術をベースにした新規事業の創出

社会に不可欠な持続的成長企業となるため、  
特徴ある技術をベースに新規事業に積極的に取り組む

### 環境・省エネ関連事業

- ・欧州連合(EU)の化学物質規制に対応した、商品に含まれる化学物質情報を効率的に管理・集計するシステム
- ・変動の大きな太陽光発電を安定的な電力にするパワーコンディショナー

### OKIの特徴ある技術を活かした事業

- ・LED応用技術を強みとする表示機器関連事業
- ・ETCで培った無線技術を強みとする車の安心・安全を支える事業
- ・メカトロニクス(ロボット)技術とセンサ技術を強みとした医療、介護、ヘルスケア関連事業

## 3. 主要事業の戦略

### ■ 金融事業領域

- リサイクルATM世界トップメーカーとして、海外ベンダとのアライアンス、次世代ATMの市場投入等により、中国市場に加え欧州・中南米市場に積極展開する
- 国内市場においては、強い顧客基盤により生まれる新しいソリューションを既存のお客様に継続的に提供し、トップベンダとしてのポジションを強固にする
- 新規のお客様に対し、アプリケーションノウハウを活かした特徴ある各種システムをホストベンダとのアライアンスにより展開する
- 従来のフロー型ビジネスに加えてストック型ビジネス - LCM(Life Cycle Management)サービス等を展開することにより、お客様のニーズの多様化に応える商品ラインナップを強化する

## 3. 主要事業の戦略

### ■ 通信事業領域

- キャリア向け事業は、既存サービスを支えるOKIの強みを活かす領域に注力する
  - ▶ 既存サービス用のNWインフラ機器・ソフトウェアおよび、光アクセス関連機器(GE-PON)に注力する
  - ▶ 将来予想される既存サービスインフラのマイグレーション事業機会の確保に向けた技術に注力投資する
- 企業NW事業は、開発・販売体制を見直し強化の上シェア拡大を図る
  - ▶ 中核であるIP-PBXは国内ベンダとのアライアンスを進める
  - ▶ CTstage、多拠点での高品位な映像・音声によるテレビ会議を実現するVisualNexus、MediaServer等のブロードバンドに対応した強い商品群の更なる拡販を図る
  - ▶ 企画からシステム構築・保守・運用までのプロセスをグループ全体でワンストップのソリューションとしてお客様に届ける事業を拡大する

## 3. 主要事業の戦略

### ■ 情報システム事業領域

- 既に社会インフラとなっている基幹システムを更に高度化することにより、社会に貢献する事業として拡大する
  - ▶ 道路管制システム  
ETC、次世代道路交通システム等
  - ▶ 航空管制システム
  - ▶ 自治体向け安心・安全システム  
消防指令システム、防災無線システム、住民生活情報システム等
  - ▶ 緊急医療支援システム
  - ▶ 防衛関連システム
- 空港、駅などで既に広くご利用いただいている予約発券・チェックイン端末の更なるサービス機能強化を図るとともに利便性を高めることにより一層シェアを拡大する。更に、流通業向け現金処理機の品揃え強化と拡大を図る

## 3. 主要事業の戦略

### ■ プリンタ事業領域

- 重点マーケットを絞り込み、市場成長率以上の成長を目指す
  - ▶ 最大のマーケットであるSMB（Small and Medium Business）市場とLEDの特徴を活かすことができるプロフェッショナル市場に注力する
- 商品・販売戦略
  - ▶ モノプリンタ・MFPの拡充など、商品ラインナップを強化する
  - ▶ SMB市場にマッチした特徴あるMPS（Managed Print Service）を提供する
- 欧州市場はマーケティング強化と販売投資を強化しシェア拡大を図る
- 北米市場は重点地域を定め販売戦略を再構築する
- 国内市場は積極投資を行いOKIブランドの認知度を高め、シェア10%を目指す
  - ▶ 5年間無償保証のコアフィードブランドの新商品を投入する
  - ▶ 販売チャネル活性化に向けて積極的なプロモーションを展開する

## 4. CSR・環境の取り組み

### ■企業理念に基づき、社会への責任を果たします

#### 企業理念

OKIは「進取の精神」をもって、情報社会の発展に寄与する商品を提供し、  
世界の人々の快適で豊かな生活の実現に貢献する

- 商品・サービスを通じ、社会に貢献します
- グローバルな経営体制、CSR推進体制の構築を進めます
- より良い地球環境の実現をめざし、地球温暖化防止と化学物質の管理に取り組みます
- ステークホルダーの皆様に「安心」をお届けするCSR活動を推進します

## 5. 最後に

以上の基本方針をベースに、安定した収益を創出し  
確実に成長する企業を目指します

新たに2010年からの中期経営計画を年内に策定します



*Open up your dreams*