

2016年5月10日

2015年度決算説明会 質疑応答サマリ

沖電気工業株式会社

Q：中国 ATM 事業に関連して、仲裁の状況や、売上債権に対する会計上の引当状況について教えてください。

A：仲裁については、現在審議が継続中でございますので、進捗も含めてまだご回答ができる状況ではございません。会計上の引当金については、個別の引当金計上はしてございません。

Q：中国 ATM の販売台数について、2015 年度実績および 2016 年度計画について教えてください。

A：中国 ATM の販売台数は、2015 年度実績が 1 万 8 千台、2016 年度計画は 1 万 5 千台となっております。

Q：そうすると、第 4 四半期の売上台数 1,000 台だったこととなります。足もとの生産状況は下がっているのでしょうか、2016 年度計画で、OKI ブランドと新パートナー向けの内訳はどうなっているのでしょうか。

A：第 4 四半期は、一般的には中国では出荷数が落ちる季節ですので、想定範囲内でございます。ブランド別の内訳についてはご容赦ください。

Q：中国の新興 ATM メーカーの動向についての説明をお願いします。

A：中国国産化の影響は徐々に出てきており、国産ベンダーが少しずつシェアを伸ばしていますが、まだ本格的な拡大には至っていないと認識しております。

Q：中国 ATM 事業での新パートナーについては、今年ある程度成果が出てくると見てよいでしょうか。

A：2016 年度計画に織り込んでおります。今年の下期ぐらいから徐々に出てくると見ております。

Q：ブラジルでの事業に関連して減損を計上していますが、ブラジルの売上と利益の実績について教えてください。また、減損で膿は出し切れたとお考えですか、2016 年度をどのように見ればよいのか教えてください。

A：ブラジルでの実績は、若干ですが計画を下回りました。ブラジルの経済悪化によって顧客の紙幣還流型 ATM 採用が先延ばしになっており、計画に比べて遅れているのが実情です。2016 年度は赤字を圧縮し、2017 年度でのブレイクイーブンを目標に今後進めていきたいと考えております。国営銀行の入札案件も獲得しておりますし、状況は現在がボトムと考えております。

減損については、生産用の設備やソフトウェアについて、キャッシュ・フローを保守的に見積もった上で約 10 億円の処理を行っております。

Q：2016 年度は 10 億円の減損処理がなくなる分だけが良いのでしょうか、あるいは真水の部分でも赤字が減るのでしょうか。

A：2016 年度は前年度で受注済の案件が貢献しますので改善が見込まれます。

Q：プリンター事業について、他社大手の決算を見てもマーケットは厳しいと認識されています。大判プリンター事業の取得や、ニッチ分野に力を入れようとされるのもわかりますが、本当に大丈夫なのでしょうか。

A：2015 年度までに行ってきた施策によって改善してきております。市場が厳しくなっていく中で、次なる手も打って行きたいと思っております。現在、次期中期経営計画を策定中でございます。改めて別の機会でご説明させていただきますので、暫しお時間をいただきたいと存じます。

Q：為替の急激な動きに対してどの様に受け止めていらっしゃいますか。

A：特にプリンター事業での影響が大きいのですが、北米を中心に米ドル建ての売上を増やしていくなどして、徐々にですが為替影響を受ける構造を変えていきたいと考えております。

Q：成長事業の創出とは具体的にどの様なことを考えていらっしゃるのでしょうか。

A：国内での社会インフラ部分で、ICT や IoT を使ったようなところにある程度フォーカスしてやっていくことを考えております。もう少し具体的には策定中の次期中期経営計画のご説明の中でお話をさせていただきたいと存じます。

Q：EMS 事業について、今後どのように育成していくのかについての考えをお聞かせください。

A：OKI の EMS は、中国を含めた他のメガ EMS ベンダーとは異なる特徴を持ったビジネス展開をしています。国内メーカーの生産が縮小する中で当社の強みを活かしながら、M&A も積極展開して事業を拡大していきます。

Q：企業の組織風土について、昔から OKI の文化は大人しい印象です。良い部分もあり、国内で顧客と長い信頼関係がある部分では活きるけれども、海外ではそれが合わないように思われます。風土を変えてグローバルに成長するのか、社風や文化に合わない部分は積極的に行かないのか、社長はどのようにお考えですか。

A：通信の OKI と言われてきましたが、既存ネットワークのレガシーなシステムは昨年度末に出荷が終息いたしました。ですから国内の既存事業だけに頼るのではなく、成長の種をまき、新たな事業展開を図っていく必要があります。成長の起点はグローバルにやって行きたいと考えております。グローバル人材の育成、キャリア採用を含めた人材の獲得、社内的な仕組みを作りながら成長を進めてまいります。

(注) 本資料における予想、見通し、計画等は、現時点で入手可能な情報と、合理的であると判断される一定の前提に基づいております。したがって実際の業績は様々な要因により異なる可能性があるます。なお、内容につきましては理解しやすいように部分的に加筆・修正をしております。