

2019年5月9日

2018年度決算説明会 質疑応答

沖電気工業株式会社

Q: 質問は4つ。1つめは、数カ月前に人事組織体制を大きく変えられたと思うが、その狙いについて。2つめは新札の話、その影響がいつ頃どれ位来るのか教えてほしい。3つめは、今回 CAPEX と R&D を結構増やされているが、中身についてそれぞれセグメント別にどこなところを増やされるのか。最後に、今回はまだ日本会計だが、短信にあるように IFRS を検討されていると思う。その時の影響度合いと、今度リース会計のところ少し変わってくると思うので、P/L、B/S にどのような影響を及ぼすのかを教えてください。

A: 順不同になるが、まず新札の影響。新札の情報収集含め準備に取り組んでいくが、実際に売上に貢献してくるのは導入の前年度位からだろうと考えている。前回 2004 年の新札対応時と今回の大きな違いとしては、キャッシュレス化の進展ということ。前回は、ATM は拡大基調にあったが、今回は新たな需要を生むというよりは改造レベル。また、前回 ATM は銀行向けがほとんどだった。今私どもが販売、稼働している装置は、コンビニ ATM が相当数稼働している。加えて、一番大きな違いは流通系の釣銭機、いわゆるスーパーなどに入っているレジの釣銭機や現金処理機が大幅に増加している。改造に対する機種の内訳は、この辺りが違ってきている。

少なからず、新札対応による売上・収益の増加は見込まれるが、詳細については、これから情報収集、精緻化していく。良い方向に行くことは確かだといえると思う。

R&D については、まず IoT の拡大を目指した情報通信系の新たな開発案件に注力していくことと、メカトロは新商品、省人化機器の開発、プリンターではインダストリー系商品の開発、こういったところに重点的に R&D 投資をしていきたい。併せて設備投資についても、新商品に合わせた金型投資の増加を見込んでいる。

設備投資額については、計画として 200 億円とあるが、将来に向けた完全に新しい投資がどの位かというところ、このうちの 50 億円位。今現在も取り組んでいる、エッジ領域あるいは海洋ビジネス等への取り組みのところ、合計で 60 億円位。従来の生産技術、これらをブラッシュアップするための投資が 90 億円位という内訳。有形固定資産、無形固定資産の分類でいくと、150 億円内外が有形投資、60 億円前後がソフトを含めた無形投資というような内訳になっている。

人事体制、これは 4 月の定例異動による組織、役員の配置のことだと理解するが、この狙い、特に方針として出したのは、1つは営業力、稼ぐ力の強化。これは本部人員の方から戦略的な分野に抜擢しながら人材を投入、管理面からフロントの方にシフトしていく。営業面、事業面の強化が大きな狙いの1つ。2つ目は内部統制の総仕上げで、ガバナンス

強化。実施にあたっては、それまでの内部統制推進部とリスクコンプライアンス統括部を統合し、人事、総務といった本部部門も統合しながら、部の数は増やさずに、スクラップ・アンド・ビルドを通じて効率的な管理体制を構築した。そして開示すべき重要な不備等々で一時ご心配をおかけしたが、そのようなことがないような体制づくりに向けて、最後の総仕上げとしての管理体制の強化。問題を解決するといったところから、どうやったら稼ぐ力に結び付けられるのか、業務の効率化、働き方改革に結び付くような体制を取るように行っている。

また IFRS 対応は、新基準対応、リース会計等についても、社内で今まさに内部統制と絡めて業務の標準化、IT の整備等と併せてそれぞれプロジェクトを立ち上げて準備しているところ。

Q: 新札について、累計台数が多くあるので、改造投資からいうと付加価値が高いソフトの上でというような気がして、特に今回ホログラムなど色々なものが入っているので、売上はそれほど大きくないが、バリューは大きいような気がするがどうか。

A: 私どももそういう形を望んでいる。実際にお札を見ていないため、どういう形になるかはやはりこれからのことということにさせていただきたい。

Q: 情報通信に関して、今年度は大幅増収、利益は前向きな先行投資があるので横ばいか減益。旧メインプレーマーの方はリストラが最近多く続いている中で、OKI は比較的順調に推移しているように見える。その背景はどの辺にあると分析されているか。

A: 私どもはエッジ・コンピューティング、端末のところに注力して事業を推進してきた。メインプレーマーの方は上位のところをやっておられると思うが、われわれは、IoT の広がる世界の中で、端末に注力してやっていきたいということ。われわれはネットワークの強みもある。かつ、これから 5G も含めて AI という形になって、端末である程度迅速に処理してリアルタイムでやらなくてはいけないとなると、端末への重要性が高まってくるだろうということ。具体的にも、今色々な案件が出てきており、他社さんはよくわからないが、今リソースが足りなくらいの状況に来ているということで、OKI グループ全体で重点事業を含めてリソースの再配分を行いながら拡大していきたいと考えている。

Q: メカトロに関して、ATM の台数の実績と計画。ブラジルについて少し遅れというお話があったが、もう少し詳細を教えてください。

A: ATM 台数の実績について、まず国内の銀行は、18 年度実績で 2,300 台、19 年度は 3,000 台を予定している。コンビニは 18 年度実績で 6,700 台、19 年度は 8,000 台を予定。中国は、18 年度は 1,900 台、19 年度は 1,000 台。中国を除いた海外は 18 年度 5,400 台、19 年度 6,800 台。合計すると、18 年度は 1 万 6,300 台、17 年対比で 300 台位プラス。19 年度は合計 1 万 9,000 台ということで、主に、国内ではコンビニ、中国を除く海外を中心に、中国のマイナスを補って伸ばす予定。

ブラジルの構造改革の遅れと申し上げたのは、17 年度、メカトロの 50 億円の赤字のうち

40 億円がブラジルだった。事業構造改革ということでスリム化を行ったが、色々な調整があった。本当はもう少し早くやりたかったが、その実行が準備を整えてできたのが 18 年 7 月の頭で、よって固定費の効果が出てきたのが 7 月から。これを構造改革の遅れと説明している。

Q: おそらく 5G はかなり小さなセルが多くなって、その中で OKI は PON も強かったのも、5G の中の基地局周りのところで、何か新しい収益計画も出てくるのではと思うが、可能な範囲で教えてほしい。また、小さな基地局がかなり増えるような気がするの、基地局だと当然光ファイバーだとかその辺りのエッジのところもあるので、それについて教えてほしい。もう 1 点、ATM の累計稼働台数がコンビニ含めてどれ位かというのがあれば教えてほしい。

A: まず 5G について、私ども 5G 端末、基地局含めて製造はしていない。従来からネットワーク機器の S1er という形での構築は技術も知見もあり、いわゆるバックホールといった形での構築で 5G に関しては色々寄与させていただいているのが実態。実際に 5G の進展を見ると、日本の場合にはだいぶ LTE 含めて進展しており、機器が大幅に一新されるかというともう少しゆっくりしたスピードではないかというのがわれわれの見込み。もっとわれわれが期待しているのは、5G によるいわゆる利活用。先ほどエッジ・コンピューティングのお話をさせていただいたが、5G の利活用による端末のエッジ・コンピューティングが増えていこうと。より高速化、より端末での処理化に期待しているところ。

ATM 累計稼働台数については、国内銀行向けで 3,000 台、コンビニ向けに 8,000 台、毎年 1 万台内外をコンスタントに出荷している。正確なストックベースの数字はご容赦いただきたいが、毎年この位の数をコンスタントに出荷しているので、数万台のストックベースがある。

Q: 情報通信について、19 年度の計画でかなりの大幅な増収に対して、増益の幅がやや小さめになっているかと思う。先行投資が入っているということで営業利益の増減分析の中で固定費増はあったと思うが、もう少し具体的に教えてほしい。また、可能であれば増収の要因である案件というのはどういった中身で、例えば IoT 向けで、将来もどんどん伸ばせるような、継続して取れるような案件なのか、その収益率などについて伺いたい。

A: まず大幅な増収については、今現在も営業利益率 8% 超ということでこれを一つのベンチマークにしており、息の長い案件が多いため今年度については売上を何としても上げていくのと同時に、将来の確実な売上を上げられる先行投資をやっていきたくと考えている。

5G の時代になると、自動車、産業機器、この辺りの分野と、メーター系の分野のような、単なる機器だけではなく繋いでモニターしてセンシングをするような部分、それから OKI の場合、コンシューマー向けの自動運転というよりも、道路、あるいはインフラの IoT 化、あるいはいろいろな産業機械メーカー、通信会社と組んでやるような遠隔操作的なもの、幅広い意味での海洋関係のビジネスといったところに投資していくことを計画している。

Q: 情報通信の案件自体の収益性は、今までのものと同様な収益性を取れているが、ただ先行投資が一部入っているため、この増益幅になっているという理解でいいか。

A: 基本的にはそれで結構。

Q: メカトロに関して、先ほどブラジルの構造改革はすべて終わったということだったが、18年度の実績が2月1日の予想からかなり改善している。第4四半期で何が状況として変化したのか。また地域別に、現在どう環境が違っているのか教えてほしい。

A: まず地域別については、国内はわれわれももう少し保守的に見ていたが、ほぼ前年並みの売上収益を上げることができ、非常に安定していた。キャッシュレス、その他の影響が多少なりとも出るかと思っていたが、結果的には想定以上に底堅かった。国内の受注残を見ても、底堅くきている。またサービス関係の事業については、昨年売上100億円を超えてきて、収益的にもだいぶ追いついてきたということで、これが国内事業をまた支えている。

中国については、台数が減っているので売上は落ちてはいるものの、黒字幅はまた拡大している。昨年は収支トントンぐらいと申し上げたが、プラスに転じている。グローバルについては、価格が厳しいマーケットではあるが当初想定していたよりも赤字幅は減少して、逆に言うと売上が非常に大きく伸びたため赤字幅がより少なくなった。ブラジルについては、第1四半期は、17年度と同じだけの赤字を出したが、それ以降は特殊要因も含めてほぼフラット。

第4四半期でなぜこれほど改善できたのかについては、特に国内やどこかで特別に何か大きな案件があって予想値から11億円利益が改善したということではなく、それぞれで進めてきたコスト構造改革の効果が出たのと、想定していたよりも底堅い需要を確実に取り込めた。世の中の色々な動きの中で、われわれ自身も少し保守的に見込んでいたということかと思っている。

Q: 19年度の見通しに関しては、中国はトントンから黒字にどんどん拡大して、日本は安定して収益を上げていって、というイメージでいいか。ブラジルは、赤字か黒字かという質問に対してはどうお答えいただけるか。

A: 中国は黒字と申し上げたが、トータルのボリュームがかなり減っているため、黒字といってもこれがメカトロ全体の屋台骨を支えるような黒字ではないため、足を引っ張ってないという意味で取っていただければと思う。国内は、サービス事業も含めて比較的堅調に推移すると見ている。ブラジルは、ほぼ収支トントンの状況になっている。

Q: プリンターに関して、19年度の実績がこちらでも増収だが、増収幅に対して増益幅が結構大きくなっているかと思う。こちらの立てつけに関して教えてほしい。

A: 昨年度来お話をさせていただいているオフィスプリンターからインダストリー系のプリンターという形で、昨年度末からラベルプリンター含めて、インダストリー系のプリンターを投入し商品ラインナップの増強を図っている。商品そのものの利益率を上げることと、

それに伴う消耗品。こういった形で、従来の商品構成を変えていく。それに合わせて売上と利益の関係がこういう形で計画しているということになる。

Q: メカトロ事業について、18年度想定よりもATMの需要が強かったというコメントがあったかと思うが、その背景についてどのようにお考えなのか伺いたい。また、今後メカトロ事業において、リカーリングビジネスをどんどん増やされていく方針だと思うが、増えていくと収益性がどんどん向上していくのか、それともずっと横ばいなのかというイメージ感と、またどのようにしてリカーリングビジネスを増やしていくのかについて伺いたい。

A: ATMについて、銀行関係は色々な金融機関が発表されているように、今後台数は減っていくだろうと見ている。ただ一方で、コンビニ関係のATM需要が拡大していくような状況が今の市場環境。

併せて、私どものATMに対する取り組みという点では、従来のATMというと現金の入出金を中心の取引というものだったが、今後金融機関含め、一般のコンシューマーの皆さんの需要に応えるためには色々な複合取引に変化していくだろうと見ている。そういった意味では、ATMは、本来Auto Teller Machineということで色々な複合機能があるが、これがもっとクロスオーバー的な流通系などの取引に変化していくだろうと見ている。従って、もう少しATMの進化をわれわれが求めていきたいと考えている。そういったことからすると、リカーリングビジネスは、単純にATMの業務を請け負うのではなくて、銀行の業務だけではなく、色々な業務を取り込んだ形で安定的なフィービジネスを目指していきたい。金融機関含めて自社で設備を持たずトランザクションという形。これが目指していきたい方向。リカーリングビジネスについては、安定的なもの色々な取引によるフィーを増やしていく、こういった形で増収増益を目指していきたい。

(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ります。なお、記載内容につきましては実際のやり取りに即しておりますが、理解しやすいように部分的に編集を加えております。