
事業戦略説明会

メカトロシステム事業

2018年5月31日

沖電気工業株式会社

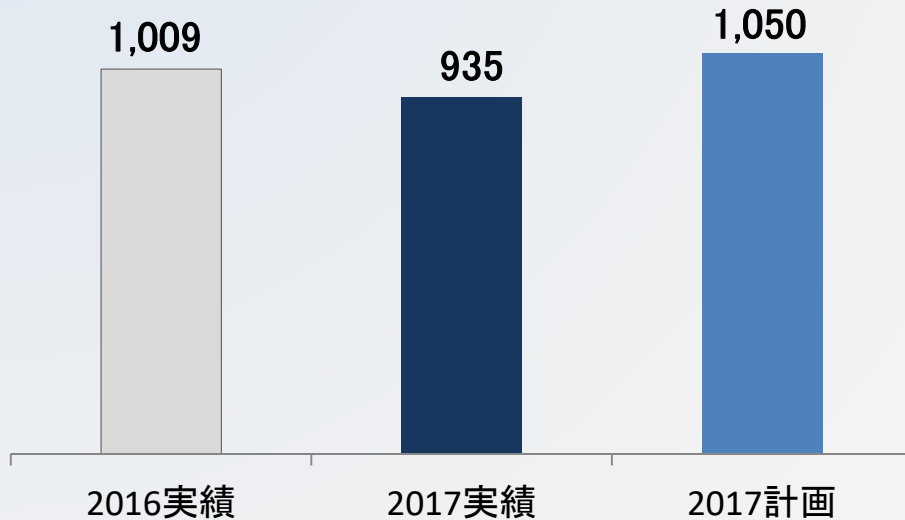
常務執行役員 メカトロシステム事業本部長

田村 賢一

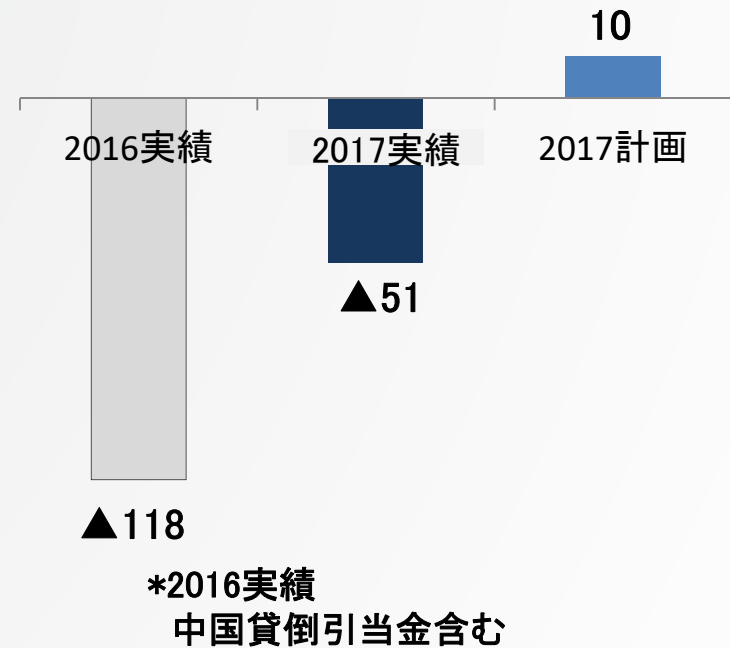
2017年度の振り返り

新商品投入による新興国でのATM拡販で収益改善を目指すも、
環境変化のスピードに追従できず黒字化未達

売上高(億円)



営業利益(億円)



2017年度振り返り(施策の進捗)

事業戦略		
事業	中計での位置づけ	注力キーワード
情報通信	安定収益確保と新事業創出	次世代社会インフラ IoT
メカトロ	成長軌道への回帰	新興国 流通市場 戦略商品
プリンター	戦略転換での安定収益化	ニッチ市場 LED 軽量経営
EMS	1000億事業への通過点	新市場領域 M&A

キーワード	施策説明
新興国×戦略商品	市場成長遅れ、新商品投入遅れ、価格競争激化で売上伸びず
流通市場	人手不足の代替策で中小規模店舗向け現金処理機が売上拡大

<環境変化>

- ①キャッシュレス化
- ②海外ATM競争激化
- ③銀行業界の構造改革

<課題>

- ①環境変化への対応(戦略見直し・スピードUp)
- ②黒字化への取り組み(短期)

2018年度骨太方針

固定観念を捨てスピード感を持ち、環境変化に対応した
戦略の見直しと、黒字化への取り組みを行なう

➤ 環境変化への対応（戦略の見直し）

- ・国内事業：機器提供からリカーリング含むサービス基盤の提供へ
- ・海外事業：完成品直販からモジュール・パートナー販売へ

➤ 黒字化への取り組み

- ・国内外でのコスト構造改革

環境変化への対応 ①国内事業の取り組み

機器提供⇒リカーリングを含むサービス基盤の提供

デジタル化の進展

自動化
パーソナライズ

決済の多様化

異業種連携

利用者
ロケーション

リテール市場



金融市場

サービス基盤

BPO



受電
対応
業務
サービス
システム

ビックデータ利活用



新サービス創出
パーソナライズ

SI

新技術取り込み
ネットワーク(モバイル)
アプリケーション開発

メカトロコア技術

自動化機器
鑑別・媒体搬送
コンポーネント

OKI

コンテンツプロバイダ

決済プロバイダ

リテールサービスプロバイダ

ファイナンスサービスプロバイダ

公共サービスプロバイダ

共創

OKIの強み

ロケーション・IT・運用ノウハウ・メカトロ技術

環境変化への対応 ②海外事業の取り組み

軸足を完成品直販からモジュール・パートナービジネスへ

➤ 注力商品

ATM本体 ⇒ コアモジュール(部品)／OEM

➤ 営業体制

地域別営業体制 ⇒ モジュール販売の営業体制

➤ 生産体制

ATM生産減少に対応した生産ロケーションの再編

黒字化に向けた取り組み

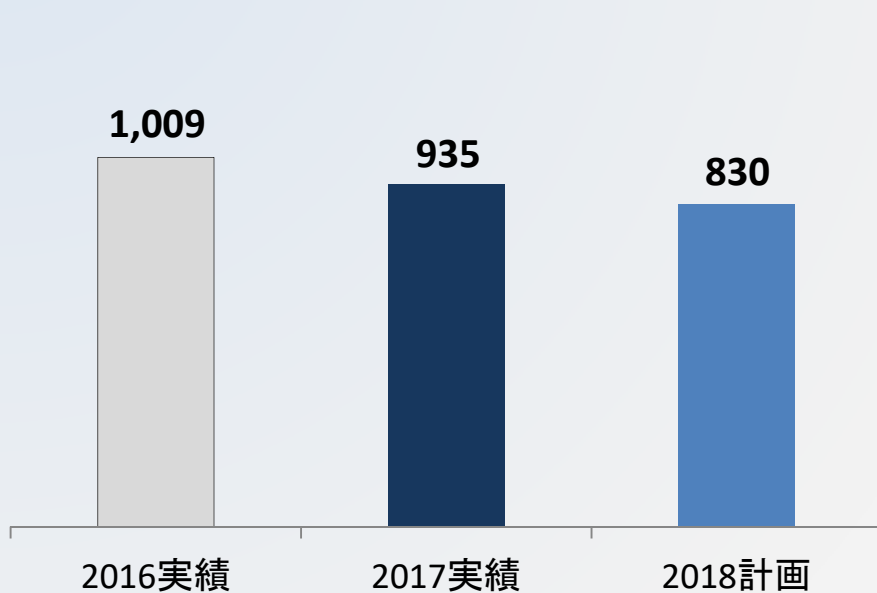
事業コスト構造を見直し黒字化

- **リソースシフト(10)** ()内は18年度効果額:億円
 - 国内人員180名を新領域、他セグメントの成長領域へ再配置
- **海外拠点構造改革(30)**
 - (中国)構造改革によるオペレーションの最小化
 - (ブラジル)事業の集中と選択、人的リソースの最適化
- **変動原価対策(10)**
 - 設計VE、横断調達PJの断行による原価低減
- **投資時期および内容を一部見直し(5)**

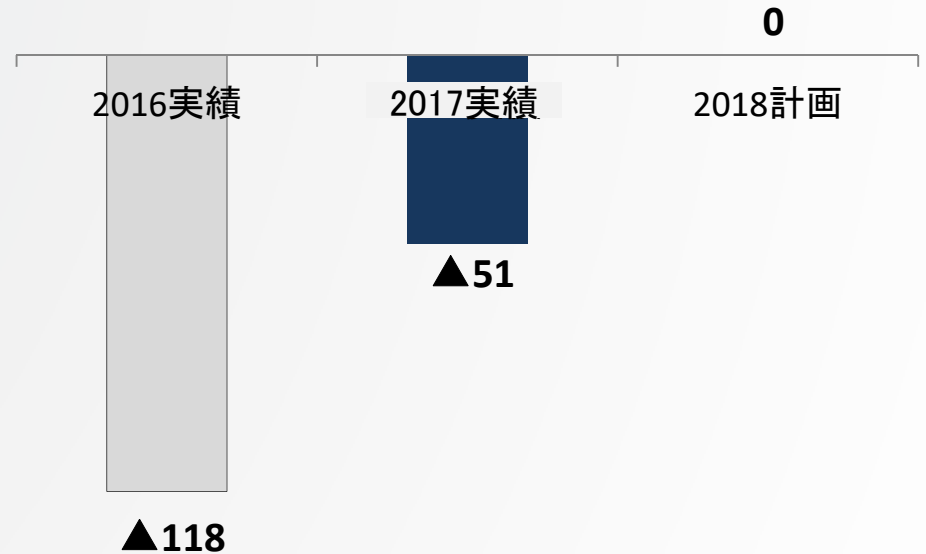
2018年度計画

環境変化に対応した新しい事業戦略を実行しつつ、
コスト構造改革で18年度黒字化を実現する

売上高(億円)



営業利益(億円)



*2016実績
中国貸倒引当金含む



Open up your dreams

＜将来情報に関する注意事項＞

*本資料における将来業績に関する目標等の数値は、公表時点の事業環境に基づくものであり、今後の事業環境変化により実際の業績が異なる可能性があります。