

---

# 事業戦略説明会

## プリンター事業

---

2018年5月31日

沖電気工業株式会社 常務執行役員  
兼(株)沖データ 代表取締役社長  
波多野 徹

# 事業概要

お客様のニーズに合わせた最適プリンティングソリューションをグローバルに提供

オフィス

インダストリー・バーティカル

インダストリー

法人・行政

医療・流通

製造・流通

デザイン・印刷

設計・建設

オフィスドキュメント

医用画像  
電子カルテ

パッケージ  
POP・Tシャツ

サインボード  
壁紙・布地

設計図

LED カラー複合機



LED カラープリンター



A3 LED  
特色プリンター



大判 インクジェット  
カラープリンター



A1・A0 LED  
複合機



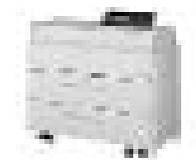
LED モノクロプリンター



64インチ幅



A1・A0 LED  
プリンター



複写伝票

54インチ幅



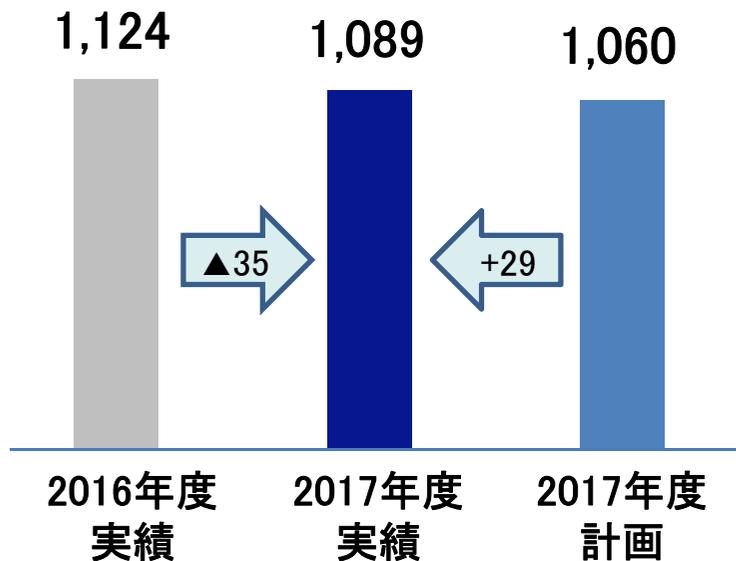
ドットインパクト  
プリンター



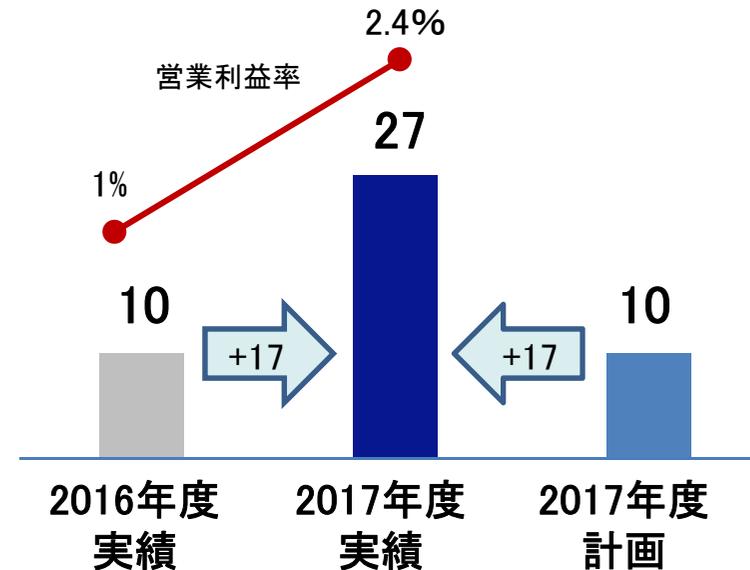
## 2017年度の振り返り

1. 市場環境：FY16は大幅に縮小、FY17は市場縮小傾向に歯止めが掛かり、為替相場の後押しもあり、同業他社は総じて前年比増収
2. 成果と課題：他社が売上を挽回している中、売上減少が継続、大判プリンター買収による新事業の拡大に遅れ。  
ただし、構造改革およびコスト削減により増益を確保

■ 売上高 (億円)



■ 営業利益 (億円)



## 2017年度の振り返り(施策進捗)

### 事業戦略

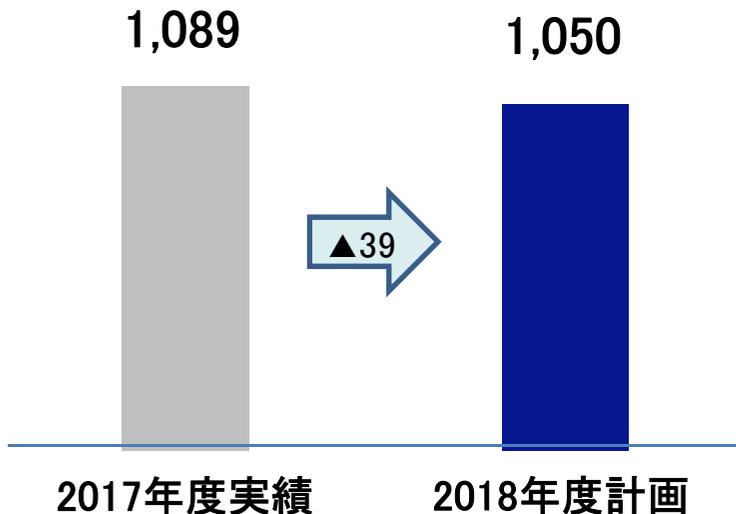
事業	中計での位置づけ	注力キーワード
情報通信	安定収益確保と新事業創出	次世代社会インフラ IoT
メカトロ	成長軌道への回帰	新興国 流通市場 戦略商品
プリンター	戦略転換での安定収益化	ニッチ市場 LED 軽量経営
EMS	1000億事業への通過点	新市場領域 M&A

キーワード	施策説明
ニッチ市場 (特定市場)	医療や流通向けの成功事例が増加。グローバルでの水平展開が次への課題 <ul style="list-style-type: none"> <li>・欧米: 流通業に拡大(衣料チェーン、ドラッグチェーン、スーパーマーケット)</li> <li>・国内: 医療市場に拡大(電子カルテ用、医療画像用)</li> </ul>
LED	LEDの強みを活かしたゲームチェンジャーとなる商品を開発中
軽量経営	構造改革による固定費削減を実現し、減収でも増益達成 <ul style="list-style-type: none"> <li>・販社: 米州; 間接人員削減を実施  <ul style="list-style-type: none"> <li>欧州; 地域販売会社の統廃合を実施</li> <li>アジア; 中国販売会社の間接人員削減を実施</li> </ul> </li> <li>・生産: A3モノクロLEDプリンターの生産移管を実施</li> <li>・本社: 間接業務効率化を実施中</li> </ul>

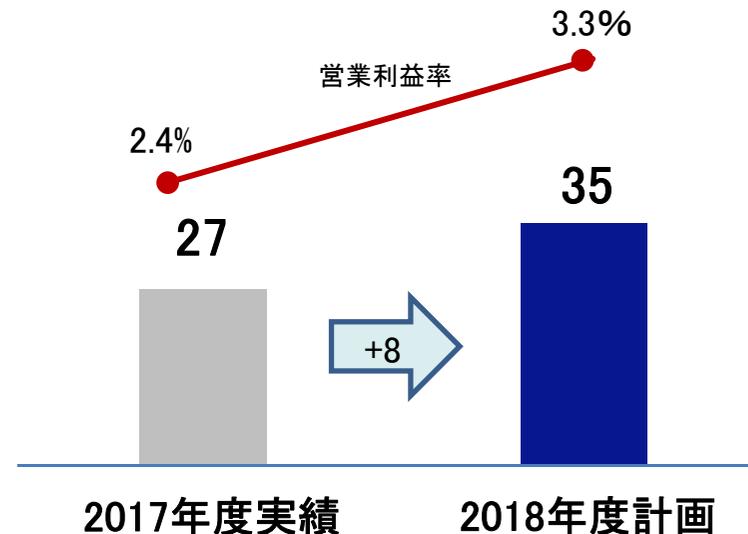
## 2018年度計画(基本的考え方、中計における位置づけ)

売上高1000億円でも利益創出できるコスト構造を完成させるとともに、オフィスからインダストリー・バーティカルへのリソース強化を加速、2019年度に増収・増益を図れる体制とする(FY18が売上のボトムライン)

■ 売上高 (億円)



■ 営業利益 (億円)



# 2018年度施策

## ■限界利益の向上策：インダストリー領域の拡大

収益性の高いインダストリーバーティカル・特機領域に対し、

1. 新商品の発売：汎用アレンジ商品 & 用途専用商品
2. グローバル販売体制の整備・強化

- ・成功地域事例のグローバル展開のため専任事業部設置
- ・カスタマイズ対応のためグローバルエンジニアリングセンター強化

オフィスプリント

商品 & 販売効率化

×

協業 / OEM拡大

インダストリープリント

(用途開発)

application development

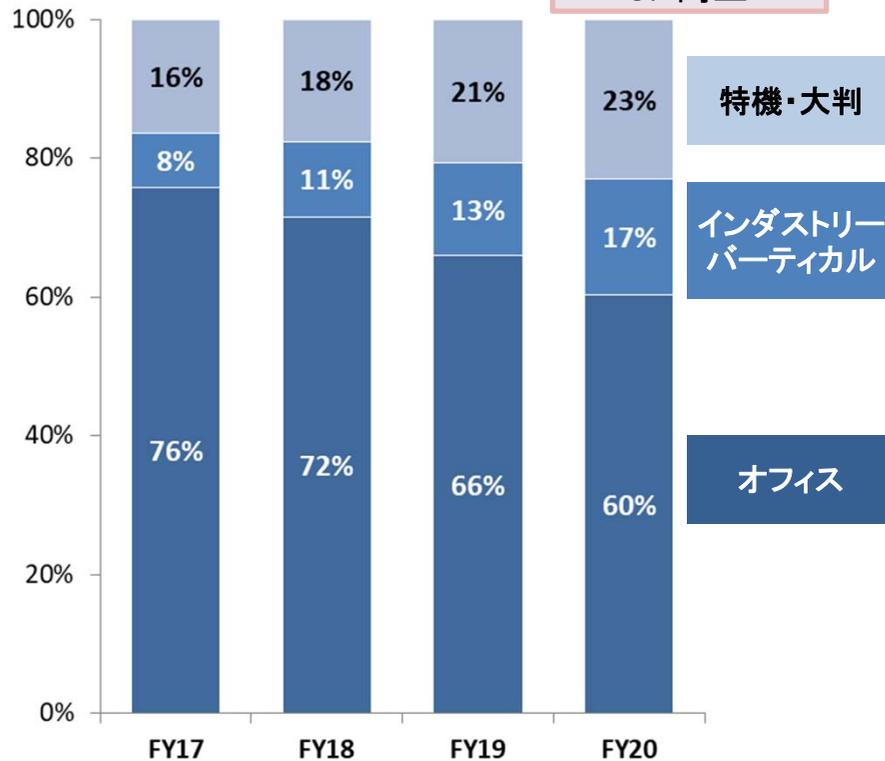
汎用  
LEDプリンター  
複合機  
(インダストリー  
バーティカル)

専用  
LEDプリンター  
(特機)

大判  
プリンター

# 2018年度施策

## <売上高比率>



限界利益率  
5%向上

### 【特機、大判】

ニッチで勝てる個性的な新商品  
本体利益が出るビジネス

- New ラベルプリンター
- New チケットプリンター
- New Tシャツプリンター

### 【インダストリーバーティカル】

差別化した汎用NIP新商品  
消耗品リターンが高いビジネス

案件獲得済みで発展が期待できるオポチュニティ

- (流通) 世界有数衣料チェーン (20億円/件)
- 全米ドラッグチェーン (25億円/件)
- 欧米展開スーパーマーケット (15億円/件)
- (医療) 日本: 電子カルテ用プリンター (10億円/年)
- 海外: DICOMプリンター (15億円/年)

### 【オフィス】

## モデル集約化とOEM拡大

補足:  
 前のご説明: インダストリーバーティカルはオフィスに包含  
 今のご説明: 一部定義見直しの上インダストリーバーティカルを  
 オフィスから分離しインダストリーとして扱う

New A3カラーSFP

# 2018年度 新商品

## ■ 下期から随時発売予定

- ・LEDの強みを生かした独自性の高い新商品
- ・ターゲットは、インダストリー及びインダストリーバーティカル領域

### ①ラベルプリンター



注意ラベル

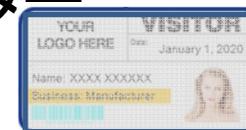


識別ラベル



### ②チケットプリンター

IDバッジ



チケット



### ③Tシャツプリンター



### ④A3カラープリンター



耐水紙



薬袋



長寿命化  
環境性能改善



*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。