

2020年5月13日

2019年度決算説明会 質疑応答

沖電気工業株式会社

Q : FY19 実績への、新型コロナウイルスによる影響を教えてほしい。

A : 売上は約 60 億円、利益は約 20 億円の減少影響。このうち、メカトロニクス事業へ影響が一番大きく、売上が約 40 億円、利益が約 10 億円。深セン工場の操業停止により、生産が遅れ、顧客への納入が FY20 に延伸したことによるもの。

Q : プリンター事業について、最近の販売動向の変化について教えてほしい。

A : 1 月から 3 月については、大きな変化はない。2020 年度については、ヨーロッパ、アメリカ含めロックダウンの影響で、経済活動ができていない状況。情報収集に努めている。

Q : FY20 の業績予想未定だが、情報通信事業のポテンシャルについて教えてほしい。

A : 社会インフラ系は堅調に進むと見ている。キャリア向けは手堅くいくと見ている。

一方で、全体的にはコロナ影響は少ない領域だが、運輸関係などについては、お客様の投資状況がどうなるかというのが懸念材料。また、FY19 は、キャリア向けの大型案件、工事進行基準の適用拡大、そして一部官公庁向けも大型の更新需要があったが、これらについては FY20 にはなくなる。

Q : EMS 事業を 4 Q だけで見ると、前年比同じぐらいの水準まで戻ってきている。3 Q までの厳しい流れからなにか変化があったのか。

A : 3 Q では、台風影響による部材調達の遅れによる影響も相当程度あったが、これが改善され、盛り返すことができた。

Q : プリンター事業について、コロナ影響以外で減少している商品はどういう種類なのか。また、商業印刷へのシフトについて、今後の改善策を教えてほしい。

A : 世界的なペーパーレスの流れは進むと見ている。不特定多数向けのオフィスプリンターからは退き、顧客の顔が見えるインダストリーフィールドに特化したビジネスモデルに転換していきたい。

Q：今後の方向性として、脱 ATM、脱プリンターの流れだと受け止めた。時間軸として、どのくらいでやり遂げるイメージなのか教えてほしい。

A：コンポーネント&プラットフォーム事業については、パートナー開拓を軸に、商品力を強化したいと考えている。お客様からのニーズを捉えながら進めるため、対象商品は主にハードウェアが中心になる。開発期間は最低でも 1 年以上。収益貢献は最低でも 2 年と見ている。

Q：リモートワークが推進される中で、OKI にとってチャンスになる事業はあるのか？

A：人と接しないような無人化、人に会わないような省人化を支えるソリューションにおいて、強みを発揮できると考えている。DMS 含め、医療現場など広い業種において、ビジネスチャンスを広げていきたいと考えている。

Q：FY19 の消去・本社費が予想値 10 億円悪化の原因を聞きたい。

A：ガバナンス強化に伴う人件費の増加や、コマーシャルなどの戦略費の増加が影響した。

Q：プリンター事業について、中期経営計画 2019 でインダストリーシフトを打ち出し、想定通りに進まなかつた中、今後もこの方向感は変えてない。具体的な取り組みを聞きたい。

A：2020 年度以降については、OKI の強みを生かせる機種に絞り込み、販売に注力していく予定。これまでの課題は、お客様の業務ノウハウを理解するための販売・マーケティングスキルだと考えている。これを強化するため、海外を中心に販売要員など見直しを進めていく。SIer や OEM などの形の販売にシフトしていきたい。

Q：公表を延期した新中期経営計画の公表時期の目途はいつか。

A：コロナの収束次第だが、分かり次第速やかに公表する予定。プリンターの海外影響は相当大きいと見ており、ヨーロッパやアメリカの状況を注視していきたい。

(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。