

中期経営計画2022 「社会の大丈夫をつくっていく。」

沖電気工業株式会社
代表取締役社長 鎌上信也

2020年10月29日

© Copyright 2020 Oki Electric Industry Co., Ltd.

- 中期経営計画のご説明します。
- 5月13日の説明会では、新型コロナウイルス感染症拡大の影響もあり、中期経営計画の発表を延期しました。その際、前中計の振り返りと、今後の事業の方向性の二本を説明しましたが、これはコロナの影響を精査、反映するためでした。コロナがもたらす変化のスピードは、パラダイムシフトと呼べるほどの極めて大きなものと認識しました。
- この急激な変化に対応するためにも、前中期経営計画の残課題解決に加えて、目指す姿からバックキャストした中期経営計画を策定し、スピードをもって実行します。

- 1 .OKIの事業環境及び目指す姿**
- 2 .成長に向けた構造改革**
- 3 .成長戦略**
- 4 .経営目標**

- 本日は、OKIの事業環境と目指す姿、成長に向けた構造改革、成長戦略、経営目標の順でご説明します。

- 1 .OKIの事業環境及び目指す姿**
- 2 .成長に向けた構造改革
- 3 .成長戦略
- 4 .経営目標

1.1 OKIを取り巻く市場環境

多くの社会課題が顕在化、また変化のスピードが加速

環境変化：

◆グローバル

- 不確実性（景気変動、紛争、地域主義）
- 環境問題（気候変動/水/資源・廃棄物）
- 相次ぐ自然災害
- 技術革新（5G、AI）

◆国内

- 労働力不足
- 少子高齢化の進展
- インフラ老朽化

◆新型コロナウイルスがもたらすパラダイムシフト

- デジタルシフトの加速
- グローバリズムからナショナリズムの助長
- 個人の行動変容、消費対象の変化/ダウンサイズ
- 非対面でのサービス、タッチレスエコミーの拡大

- OKIを取り巻く市場環境を見ると、自然災害、労働力不足など、様々な社会課題が顕在化する一方で、5GやAIに代表される技術革新が起き、変化のスピードが加速しています。
- また、新型コロナ感染症の拡大は、人の移動の制限やサプライチェーンの停滞など、さまざまな活動に影響を及ぼし、経済活動に大きな環境変化をもたらしています。具体的には、デジタルシフトの加速、非対面サービスの拡大などです。

1.2 OKIの目指す姿

クリティカルなモノづくり・コトづくりを通じて社会課題を解決

停止出来ない社会インフラサービスを支える

◆クリティカルなモノづくり：

高信頼性、高可用性、耐障害性、耐環境性機器の開発

◆クリティカルなコトづくり：

機器群とクラウドとをリアルタイムに連携させたソリューション

<企業理念>

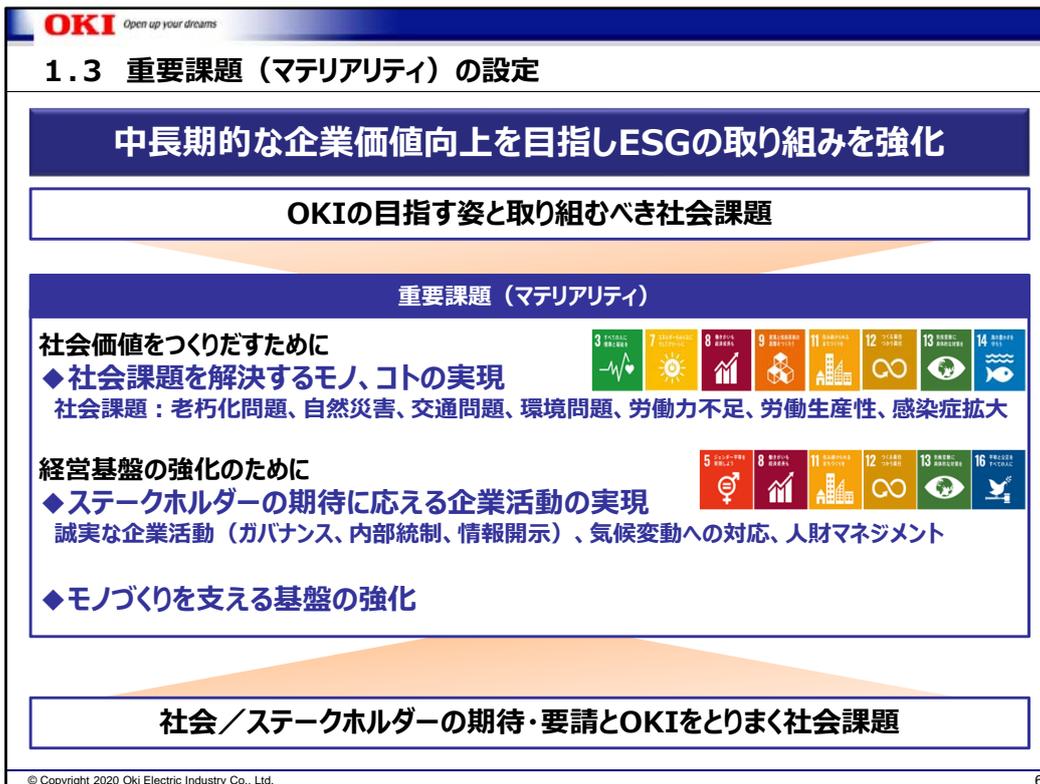
「進取の精神」をもって、情報社会の発展に寄与する商品を提供し、
世界の人々の快適で豊かな生活の実現に貢献する。

<目指す姿>

“モノづくり・コトづくり”を通して、
より安全で便利な社会のインフラを支える企業グループ

<キーメッセージ> 「社会の大丈夫をつくっていく。」

- 今般の感染症拡大に伴うパラダイムシフトは、企業の本質的な価値を問い直すものでした。
- OKIは止めることを許されないミッションクリティカルなシステムをお客様に提供することを価値としてきました。社会インフラを止めず、その維持に貢献する企業として、モノづくり、コトづくりを通してより安全で便利な社会のインフラを支える企業グループを目指す姿とします。
- 「社会の大丈夫をつくっていく。」をキーメッセージとして、社会課題を解決していきます。



- OKIは中長期的に企業価値を向上させるべく、ESGの取り組み、SDGsへの貢献を進めていきます。
- このために取り組むべき重要課題、マテリアリティを設定しました。労働力不足、感染症拡大などの社会課題を解決する、モノ、コトの実現を通じ、社会価値を作り出します。
- ガバナンス、内部統制など、ステークホルダーの期待に応える企業活動を目指します。
- また、モノづくりを支える基盤を強化し、経営基盤を強化していきます。

OKI Open up your dreams

1.4 重要課題（マテリアリティ）への取り組み

社会課題解決
環境問題
環境貢献製品を創出し社会課題を解決、地球に貢献

◆ **温暖化防止**
 FY2030：ライフサイクルCO2削減 FY2013対比 40% 削減
 FY2050：工場を含む全拠点使用するエネルギー 実質CO2排出量 ゼロ化
 （製品/拠点の省エネ・再エネ + 環境製品貢献で ゼロ化実現）

◆ **SDGs達成への貢献**

- お客様の環境課題の解決に資する商品の創出と提供
- サプライチェーンにおける革新的なモノづくり・コトづくり
 ・工場のゼロ・エネルギー・ビル（ZEB）化 実現

人財マネジメント
モノづくりを支える基盤強化
持続的成長に向けた人事施策の推進

◆ **モノづくりと成長領域事業を支える人財の育成・確保**

- モノづくりの現場を元気に！ ～ワークエンゲージメントを高める各種制度の導入～
 ・スキルアセスメント活用による新商品対応力強化、モノづくりを支える人事制度
- AI人財（AIエッジ領域を担う要員）を大幅増強
 ・AI教育・育成プログラム整備、大学連携

◆ **ダイバーシティの推進 ～全ての社員が働きやすく最大限に能力が発揮できる職場の実現～**

- ニューノーマルに対応する多様な働き方の整備
- シニア、障がい者等多様な人財が活躍できる環境整備・支援

© Copyright 2020 Oki Electric Industry Co., Ltd. 7

- 重要課題の取り組みとして、お客様の環境課題の解決、OKIグループの人財に対する施策の推進などを行っています。
- 温暖化対策をはじめとする環境問題に継続して取り組み、2050年度、工場を含む全拠点が使用するエネルギーのCO2排出量の実質ゼロ化、工場のZEB（ネット・ゼロ・エネルギー・ビル）化などに挑戦していきます。OKI自身が環境への対策を考慮した事業活動を行うとともに、お客様の環境問題解決につながる商品、ソリューションを提供していきます。
- 人事策としては、持続的成長に向け、人財の投入と強化を進めます。
- 「モノづくりの現場を元気に！」をスローガンに、ワーク・エンゲージメントを高める人事制度を導入します。AI教育プログラムや大学連携などで、AI人財を大幅に増強いたします。また、ニューノーマルに対応した多様な働き方の整備、少子高齢化を見据えたシニア、障がい者などの多様な人財活用に向けた環境の整備、支援など、ダイバーシティを推進します。

- 1 .OKIの事業環境及び目指す姿
- 2 .成長に向けた構造改革**
- 3 .成長戦略
- 4 .経営目標

2.1 中期経営計画2019の振り返り ～前期中計の残課題～

- 「ハード事業」という大きな枠組みの中でのリソース再配置
 - ・環境変化への対応、タイムリーな商品投入ができる開発体制強化
 - ・生産受託サービスにおける上流設計需要への対応
- マーケットアクセス力強化、コスト構造改革

	次期中計に向けた課題
情報通信	・より安定した収益基盤構築に向けた事業ポートフォリオの拡充
メカトロS	・自動化技術を応用したATMに代わる成長エンジンの創出 ・保守収益、モジュール拡販等の海外戦略
プリンター	・オフィスプリンター市場縮小、各社インダストリー領域に向かう中での事業の在り方検討
EMS	・新規顧客開拓を中心とした市場ポートフォリオバランスの改善 ・上流設計ニーズに対する対応体制強化
共通施策	・業務の標準化によるガバナンス強化、シェアード化、効率化推進によるコスト削減

- 5月13日の説明会では、前中計である中期経営計画2019の振り返りをしました。

2.2 中期経営計画2022の位置づけ ～成長への土台作り～

社会課題の解決を通じた持続的成長を実現するための土台作り

前期中計の残課題 +

コロナ影響によるパラダイムシフト／パラダイムチェンジ

◆弱みが強調された事業（プリンター、海外）の対策加速

◆キーワードの変化（無人化、非接触、非対面）への対応



～FY2022

成長への土台作り

- 1) 事業ポートフォリオの再構築
- 2) モノづくり基盤の強化
- 3) グループ共通機能のコスト改革

ポートフォリオの入れ替えを行いつつ、FY2022
にはFY2019以上の収益を実現、成長軌道へ

2030年
SDGs
目標達成

2031年
OKI創業
150周年

FY2026～
新たな成長の実現

FY2023～
成長へ舵を切る年

- 中期経営計画2022では、5月13日の振り返りで挙げた前中計からの残課題に加え、コロナウイルス感染拡大によるパラダイムシフトの影響が甚大かつ急激であることを踏まえ、事業ポートフォリオの再構築、モノづくり基盤の強化、グループ共通機能のコスト改革の、三つの改革を行います。
- 2031年度創業150年の年には、社会課題の解決を通じ、持続的に成長する企業の実現を目指します。
- 中期経営計画2022は、成長への土台作りと位置づけ、2023年からは成長への舵切り、2026年からは新たな成長の実現へとつなげます。

2.3 事業ポートフォリオの再構築

市場環境変化の加速に鑑み、強みを活かせる領域に注力

戦略分野へのリソースシフトを更に加速

- ◆ ハードウェアを中心とした3事業（※1）のセグメント統合（2020年4月）
 - 設計／開発リソースシフト : モノづくり総合サービス、社会課題を解決する機器提供へ
 - ビジネスコラボレーション推進新設 : 営業／マーケティング機能強化
- ◆ 勝てる商品を軸とした海外戦略抜本見直し
 - プリンター機種の絞り込み（業務用、OEM）と海外販売拠点の大幅縮小
 - コンポーネント提供モデルへのシフト
 - グローバルパートナー戦略を実現する海外拠点のグループ活用
- ◆ プリンター事業会社の本社統合
 - コーポレート機能一元化
 - 設計／開発体制統合 : 技術者のリソースシフト
 - 統合営業本部との営業部門統合 : 営業／マーケティング機能強化

※1：メカトロS、プリンター、EMS

- 最初に、事業ポートフォリオの再構築です。市場環境の変化、コロナ影響のパラダイムシフトによる変化の加速を鑑み、強みを活かせる事業領域に注力し、事業ポートフォリオの再構築を加速します。
- ハード技術者は、すでに2020年4月に、プリンター事業からEMS事業拡大に向けたシフトを行いましたが、引き続き開発リソースの融合を進めます。モノづくりサービス、社会課題を解決する機器の創出に活用します。営業、マーケティング機能の強化のため、ビジネスコラボレーション推進本部を新設しました。
- 海外事業は新たな販売戦略にあわせ、抜本的に見直します。
- プリンター事業は、世界で勝てる競争力がある業務用のラベルプリンターなどの機種と、堅調な国内市場に集中します。米国でのプリンター事業は、年内で本体の販売を終了します。欧州は、人員削減、拠点統廃合などで効率化します。これまでOKIのハードウェア事業は自社ブランドでの製品販売が中心でした。今後は、コンポーネント提供モデルでも拡大を目指します。
- 自動機事業について、ブラジルの事業撤退と同じく、他の地域も戦略に合わない事業は縮小、撤退します。一方で、新たな消費に対し、グローバルパートナーと連携する戦略に向け、海外拠点をグループで活用する計画です。特に北米については、プリンター販売子会社であるOKI Data Americasをコンポーネント事業拡大の拠点として再生します。
- プリンター事業は、事業の見直しに合わせて、OKI本体と合併し共通機能を統合・合理化します。また、OKI Dataの国内営業を統合し、国内のプリンター事業の強化と、プリンター販売を契機とした事業拡大に転換します。

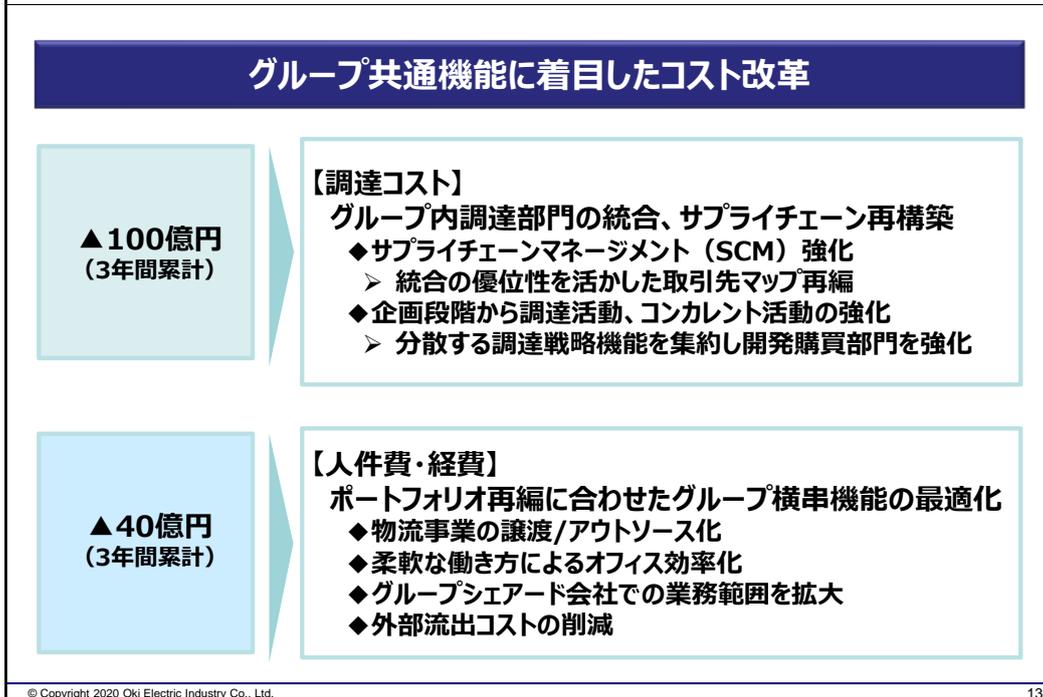
2.4 モノづくり基盤の強化

モノづくり基盤の強化により競争力強化を図る

- ◆ お客様が求めるモノをタイムリーかつ持続的に提供
- ◆ 顧客価値向上、コスト低減の実現
- ◆ 技術融合、開発体制強化（700人体制）
 - ハード人財スキルマップによる技術見える化、メカ/エレクトロニクス技術の融合
- ◆ 生産機能再編、最適化
 - 生産機能再編（海外生産拠点見直し、生産子会社統合/再編）
 - グループ統括機能設置（生産ロードマップ、生産企画、生産技術開発）
 - “バーチャル One Factory”実現のためのプロセス統合、IT統合
- ◆ スマート工場化（Manufacturing DXのモデル工場）
 - ニーズの変化・技術の進化に応え続けられるフレキシブル工場
 - 地域社会と共存、災害に強く、環境負荷低減に配慮
- ◆ グループ内調達部門の統合、サプライチェーン再構築

- 二つ目の、モノづくり基盤の強化です。モノづくりを進化させ、世界で勝てる技術開発を目標に改革します。お客様やパートナーが求めるコスト競争力、品質、スピードを実現させるため、最適拠点での生産、コスト低減に向けた改革を行います。
- 具体的な取り組みとしては、ハードウェア事業を統合し、700人規模の開発体制とします。人財スキルのデータベース化、技術の融合を進め、多様化するニーズへの対応力を強化します。
- ハードウェア3事業統合による生産機能の最適化を目的に、生産子会社を統合・再編します。生産ロードマップ、生産技術開発などをグループで統括する機能を設置・強化します。あわせてプロセスの統合、ITの統合を進めます。
- OKI自らManufacturing DXを進め、今後のモデル工場になりうるスマート工場化を行います。ニーズの変化やローカル5Gなどの先進技術に対応する、フレキシブルな生産を実現します。また、地域社会との共存や環境負荷に配慮いたします。
- グループ全体で調達機能を統合し、集中購買や開発購買により原価を低減いたします。

2.5 グループ共通機能のコスト改革



- 改革の三つ目として、共通部門の改革により、3年間累計で調達コスト100億円、人件費・経費40億円の削減を行います。
- OKIグループ全体での調達部門の統合により、サプライチェーンマネジメントを強化、さらなるコスト低減を進めます。統合による物量集中を活かし、取引先マップを再編します。企画段階からの調達活動、コンカレント活動を強化します。
- 人件費・経費については、グループ横串で最適化します。2020年10月には物流業務のアウトソース化を行いました。今後もノンコア業務についてはアウトソースすることでコストの最適化を図ります。
- テレワークをはじめとする柔軟な働き方によるオフィス改革を進め、生産性を向上させます。共通機能の業務標準化を進め、シェアード範囲を拡大し、オペレーションコストを削減します。
- また、外部リリースコストの低減を図ります。

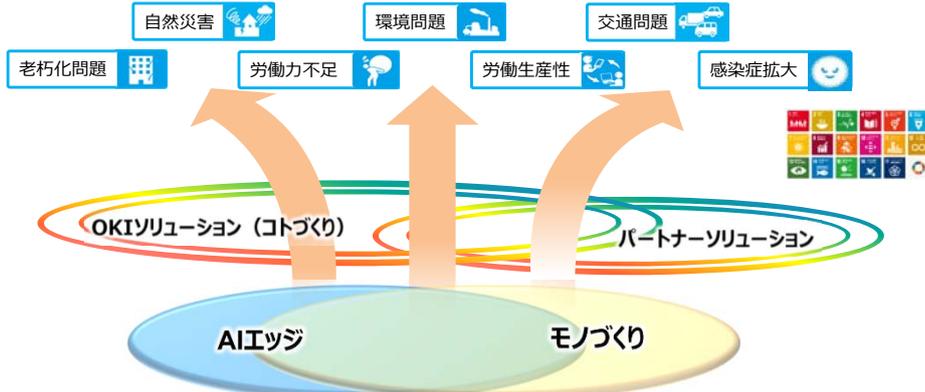
- 1 .OKIの事業環境及び目指す姿
- 2 .成長に向けた構造改革
- 3 .成長戦略**
- 4 .経営目標

3.1 OKIの成長戦略

OKIの特長あるモノづくりとAIエッジ技術を融合
より多くのお客様の課題解決へ

お客様／パートナーとのリレーション強化による課題、ニーズの的確な把握
OKIの強み／特長を融合、社会課題ソリューションの提案型企業への転換

OKIとして取り組むべき社会課題



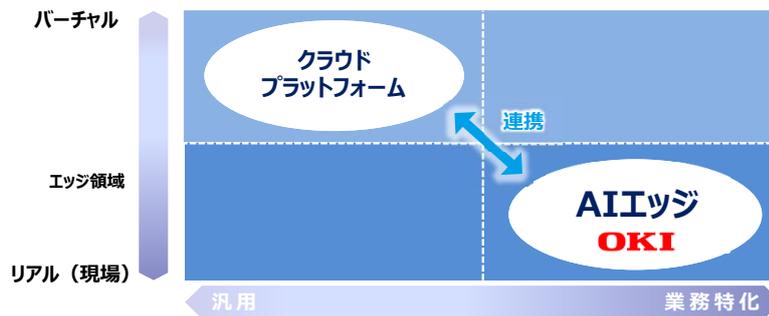
- 成長に向けた戦略について説明します。
- 自然災害、感染症拡大などの、七つの社会課題をターゲットといたします。AI技術とモノづくりの強みを活かし、お客様やパートナーとの共同・共創で、社会課題を解決し、成長を目指します。

3.2 OKIのポジション

リアルな現場の機器群とAIエッジ技術による現場データの見える化及びクラウドと連携したリアルタイム処理

◆OKIの強み = 顧客基盤×インストールベース×技術力

- 顧客基盤 : 社会インフラサービス提供者を中心としたOKIのお客様
- インストールベース : エッジ領域の機器群及びそれらを核としたソリューションの実績
- 技術力 : クリティカルなモノづくりと高信頼な端末で培ったAIエッジ技術



- OKIの強みは、顧客基盤、インストールベース、技術力です。
- 官公庁、金融、運輸などの社会インフラサービスの提供者であるお客様に対し、リアルなエッジ領域で、多くの機器やソリューションを提供した実績があります。
- 社会課題の起きているリアルな現場をターゲットに、AIエッジ技術を強みとして事業を展開していきます。
- AIエッジは、エッジ、いわゆる端末にインテリジェンスを持たせ、リアルな世界で処理します。高精細な動画像、大量のリアルタイムセンサー、ローカル5Gでの高速大容量通信など、エッジでの処理が重要となっています。
- 多くのベンダーがバーチャルの世界に注力する中、OKIは業務特化したリアルな現場に注力していきます。
- クラウドサービスのベンダーとはネットワークで連携し、社会インフラを支え、あるいは社会課題を解決するソリューションを提供していきます。

3.3 注力技術

AIエッジ技術により社会インフラを高度化

エッジ領域を社会の隅々まで拡大、安心・安全で持続可能な社会へ



- 社会インフラの高度化に向け、AI技術に注力していきます。
- インフラと人の接点となるエッジで、AIを中心とするネットワーク、センシング、ロボティクスなどの先端的な技術に注力し、安心安全で、持続可能な社会インフラを実現します。

3.4 ソリューションシステム成長戦略

AIエッジによりお客様のDXを支援

DXソリューションの社会実装を進め、持続的成長を図る
お客様やパートナーとの共創ソリューションで、社会課題を解決する

◆ 事業機会

- ニューノーマル時代到来によるDXの更なる加速
- 技術革新（5G、AI）によるソリューション拡大
- 情報量増大による分散処理（エッジコンピューティング）の重要性増加

◆ AIエッジ戦略による社会実装の加速

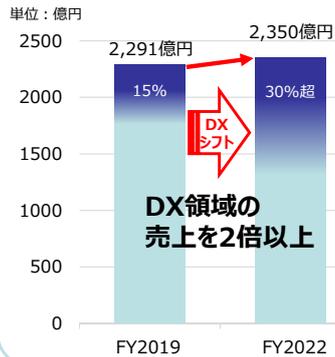
- エッジ領域における端末技術、ネットワーク技術と豊富なユースケースを強みとしてDX推進
- お客様の既存システムのDXを積極支援

◆ お客様/パートナー共創によるビジネス創出

- お客様、パートナーとのエコシステム構築
- 創出したソリューションの水平展開

FY2022 目標

- 売上： 2,350億円
- 営業利益： 190億円



- ソリューションシステム事業の成長戦略です。
- 社会課題の顕在化と、新型コロナウイルスによるパラダイムシフトを契機として、OKIの既存のお客様においてもシステムのDXが加速します。
- エッジ領域の端末技術、ネットワーク技術、豊富なユースケースなど、OKIが強みを持つ領域に、AIエッジの技術を組み合わせ、お客様との共創でDXを推進するソリューションの社会実装を進めます。
- DX領域での売上を2020年度までの3年間で2倍以上にすることを目標とします。

3.4 ソリューションシステム成長戦略 ～エコシステム～

お客様との共創で新規ソリューションの創出によりビジネス拡大

OKIの強みであるAIエッジ技術、イノベーションでパートナー共創
共創を通してDXソリューションの社会実装を進める



- AIエッジ技術を活用したソリューション事業は、パートナーと連携してエコシステムを形成することで、新規のマーケットを切り拓く計画です。
- 革新的なソリューションを創出するイノベーションパートナー、先端的技術を開発するAIエッジパートナー、DXソリューションをOKIと共創し社会実装を目指すお客様、このようなパートナーの皆様と連携して、成長を目指します。
- 「AIエッジパートナーシップ」の推進やアイデアコンテストの開催などのパートナー開拓により、AIエッジパートナー数は70社以上、共創パートナー数は70社以上となっています。

3.5 コンポーネント&プラットフォーム成長戦略

製品中心からコンポーネントとプラットフォーム提供へ

社会課題を解決するコンポーネント（※1）の開発・提供
強みであるモノづくりをプラットフォーム化してサービス提供

◆ 事業機会

- 労働力不足、感染症対策への対応
- システムと人とを繋ぐハードは益々必要

◆ OKIの強みを活かし注力領域を拡大

- 自動化、効率化/無人化、非接触、非対面を実現する機器
- モノづくり総合サービス
- インストールベース活用（運用サービスなど）

◆ グローバルパートナー戦略

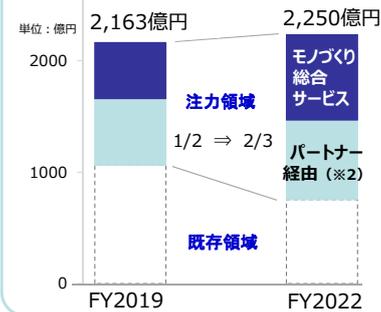
- 自前販売からグローバルパートナーへ

◆ 多様な顧客ニーズの対応力強化

- 技術融合、開発体制強化（700人体制）

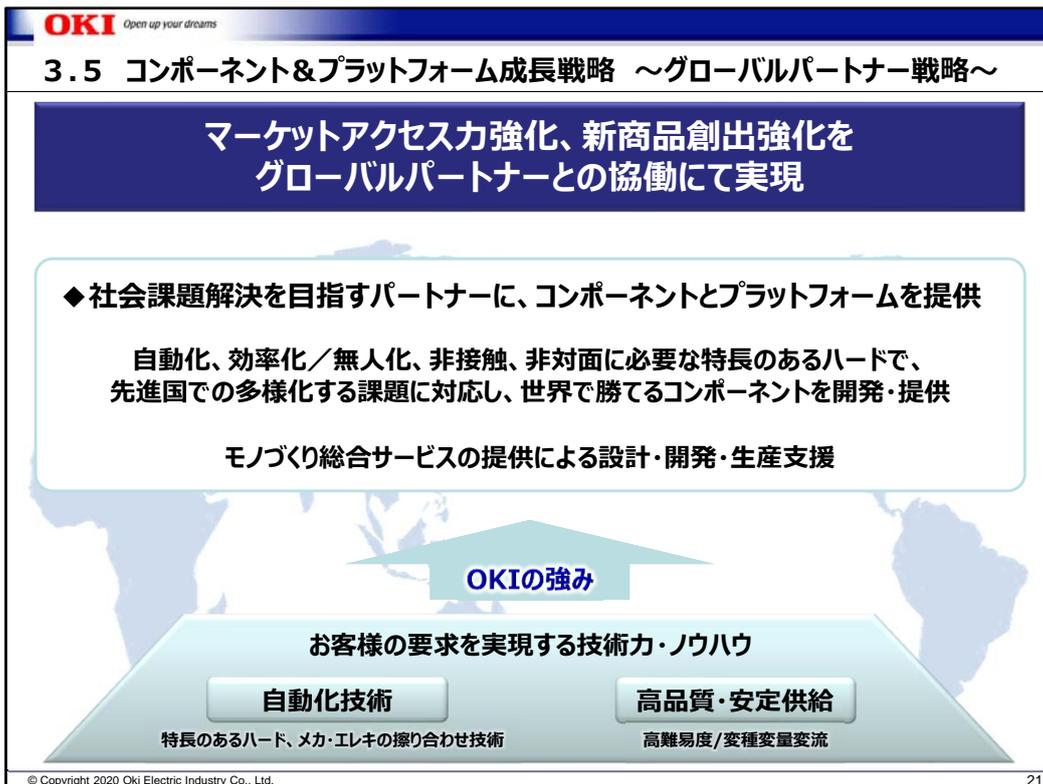
FY2022 目標

- 売上： 2,250億円
- 営業利益： 85億円



※1：端末、モジュール ※2：運用サービス含む

- コンポーネント&プラットフォーム事業の成長戦略です。
- 従来ハードウェア事業では、高品質で信頼性の高い機器を製造販売してきました。
- 今中計では成長への土台を作り、コンポーネント販売とプラットフォームサービスで新たな事業モデルを目指します。
- 自動化、効率化やニューノーマルで求められる無人化、非接触、非対面などのニーズに応える機器をコンポーネント化、商品化していきます。
- またEMS事業をモノづくりに必要な機能全体に広げ、総合サービスとしてのDMS事業を目指します。
- さらにOKIの強みであるインストールベースを活かしたサービス事業の拡大を目指します。機器に関連する運用業務やニューノーマルでニーズが拡大する無人、非対面のサービス支援業務などを提供していきます。
- これらの新しい商品を、OKI単独販売に加え、パートナーの製品への組み込みで、より広い市場に拡大していきます。
- 2022年度までの3年間で、これら注力領域の需要の割合を3分の2まで拡大することを目標とします。



- コンポーネント&プラットフォーム事業では、パートナーとの協働を広げ、新たな商品を創出し、グローバルに新規マーケットを開拓します。
- OKIは自動化技術、メカ、エレキの擦り合わせ技術、製品を高品質・安定的に供給する技術を持っています。
- 日本と同様、特に先進国では無人化、非接触、非対面などのニーズが拡大すると考えられます。OKIはこのニーズをとらえ、パートナーの要求するコスト、品質、スピードで世界で勝てるコンポーネントを開発し、提供します。

3.6 イノベーション

ニューノーマルに向けた新規分野に挑戦

研究開発と事業開発を融合したイノベーションで新規分野に挑戦

◆ 新規分野×共創プロジェクトの推進

ニューノーマルに向けた課題解決を目指し、AIエッジの強みを活かした新規分野の共創・イノベーションを推進



- OKIは2020年度、研究開発センターとイノベーション機能を統合し、イノベーションを推進する体制を整えました。
- 社会に貢献する新しい事業や商品を持続的に創出し続けるために、イノベーション・マネジメントシステム、(IMS)ISO56002のプロセスに基づき、将来の柱となる中長期的な事業の創出を目指します。
- 全社でイノベーションと現業を二階建ての仕組みとして、プロセスを重ね合わせて連携させます。
- 初期段階から事業部に対して緊密に情報提供し、アドバイスももらいながら、一緒に育っていくようなプロセスとし、イノベーションを事業部にスムーズにバトンタッチできるようにします。
- この図に示した4つの産業分野において、AIエッジの強みを活かした研究開発と事業開発を融合し、ニューノーマルでの社会課題解決に向けた共創を進めていきます。

3.7 成長投資

設備投資

成長戦略の土台となる施設・設備・ITシステムをグループ全体に配備・導入

研究開発投資

「クリティカルなモノづくり・コトづくりを通じて社会課題を解決する企業」であり続けるために必要な先進技術の研究

700～
800億円
(3年間累計)
↑
450億円
(前中計実績)

【設備投資】(含むM&A)

- ◆モノづくり基盤強化 : “バーチャル One Factory” を実現
製品特性に応じて最適拠点で生産
- ◆スマート工場化 : 世界をリードする生産工場
- ◆DX推進 : ERP刷新、IT統合

400億円
(3年間累計)
↑
300億円
(前中計実績)

【研究開発投資】(含むイノベーション推進)

- ◆新たなDXソリューション、コンポーネントの開発
- ◆注力5技術 : センシング、ネットワーク、インテリジェンス (AI)
ロボティクス、ユーザー・エクスペリエンス
- ◆共創・イノベーション推進 : Yume Proプロセス

- 成長戦略の土台となる施設・設備・ITシステムを配備・導入することを目的に、M&Aも含めて3年間累計で700～800億円の投資を行います。
- 最適拠点での生産を実現するモノづくり基盤の強化、スマート工場化、OKIグループとしてのDX推進に向けたERP刷新、IT統合などを対象とします。
- また新たなDXソリューション、コンポーネントの開発、AIエッジ関連技術の開発を目的に、3年間で400億円の研究開発投資を行います。

- 1 .OKIの事業環境及び目指す姿
- 2 .成長に向けた構造改革
- 3 .成長戦略
- 4 .経営目標**

4. 経営目標

経営目標

営業利益：200億円

自己資本比率：30%

成長へ向けた事業ポートフォリオの入れ替えを行いつつ、
FY2019以上の営業利益、安定した経営基盤の構築を実現

前期中計実績	FY2019		中計目標	FY2022
売上高	4,572億円	➔	売上高	4,650億円
営業利益	168億円		営業利益	200億円
当期純利益	141億円		当期純利益	120億円
自己資本	1,062億円		自己資本	1,150億円
自己資本比率	28.5%		自己資本比率	30%
株主還元	50円配当/株		株主還元	30%以上
ROE	13.7%		ROE	10%

- OKIは2022年度までの3年は成長への土台作りと位置づけております。
- 事業ポートフォリオの入れ替えに伴う構造改革の加速は、一時的に収益を押し下げるものとなりますが、2022年度には、2019年度以上の利益を目指してまいります。
- またパラダイムシフトにより、事業環境変化の中で経営安定性を維持することを目指します。
- 2022中期経営計画の経営目標は、営業利益200億円以上、自己資本比率30%以上としました。

最後に

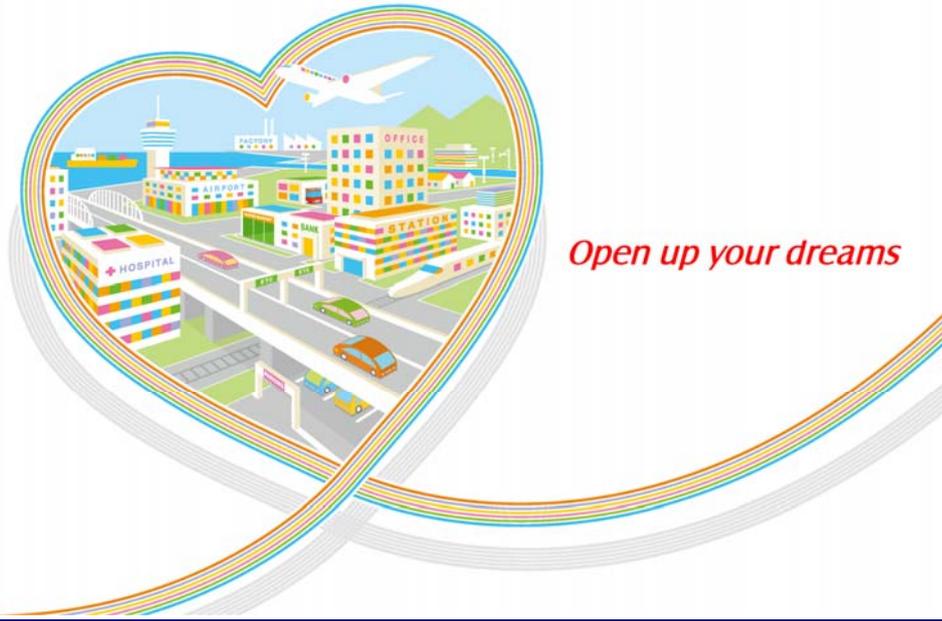
「社会の大丈夫をつくっていく。」

「“目指す姿”の実現に向けOKIグループが取り組むこと」を示すキーメッセージ

社会とともに持続的に成長する企業を目指し、
モノづくり・コトづくりを通して、
より安全で便利な社会のインフラを支えます。



- 最後に、「社会の大丈夫をつくっていく。」
- これは、OKIが目指す姿の実現に向けた取り組みを示すキーメッセージです。
- お客様、投資家など、様々なステークホルダーの皆様への約束であると同時に、OKIグループ内で目的を共有し、方向性を統一する言葉です。
- 今回の中期経営計画では、OKIは社会の大丈夫をつくっていくことに全力で取り組んでいきます。



【参考】OKIが目指す社会課題解決の世界

DXが加速したスマートシティ



用語集

用語	説明
AIエッジ領域	AI処理を「エッジ領域」で汎用的に実行させ、クラウドとの連携により実現する「AIエッジコンピューティング」。 このAIエッジコンピューティングを活用したソリューションが適用できるビジネス領域
DX	Digital Transformation : 「ITの浸透が、人々の生活をあらゆる面でより良い方向に変化させる」という概念
Manufacturing DX	製造業が抱える課題をデジタル変革により解決し、スマート工場を実現するOKIのコンセプト。
Yume Pro	SDGsに掲げられている社会課題を解決するため、共創による新たなイノベーションを創出するOKIのイノベーション・マネジメントシステムを推進していく活動
コンカレント活動	製品の企画・開発段階からのコスト削減、生産性向上等の取り組みを行うこと
コンポーネント提供モデル	自動化・業務効率化/無人化、非接触、非対面を実現する特長のある装置、端末、モジュールを提供していくこと
ゼロ・エネルギー・ビル (ZEB)	快適な室内環境を実現しながら、建物で消費する一次エネルギーの収支をゼロにすることを旨とした建物
タッチレスエコノミー	様々なセンサーを利用し、画面やボタンなどに触れずに機器、サービスが利用できる社会
バーチャルOne Factory	複数の異なる工場業務の共有を通して工場間の連携を強化し、複数の工場をあたかも一つの工場の様に融合すること
プラットフォーム化	強みであるモノづくりそのものをプラットフォーム化して「お客様の設計・生産現場」としてサービス提供すること
モノづくり総合サービス	モノづくりそのものをサービスとして提供する取組み。単なる製造受託だけでなく、企画・設計を含む上流から、品質を保証する信頼性評価、保守サービスといったモノづくりに関わるサービスをワンストップで提供すること。
ユーザー・エクスペリエンス	モノやサービスを利用して得られる体験や経験のこと
ライフサイクルCO2削減	製品の原料採取から製造、利用、廃棄までのライフサイクル全体での二酸化炭素削減
ワークエンゲージメント	従業員の熱意、活力といった就業意欲や充実感