

2020年10月29日

2020年度第2四半期決算および中期経営計画説明会 質疑応答

沖電気工業株式会社

Q：構造改革費用の内容と時期について教えてほしい。

A：構造改革は主に、海外販社改革、勝てる商品への絞りこみに伴うリソース再配分、そして生産拠点の最適化を、この2年間でやりきる計画。2年間で、同等程度の費用発生を計画しており、当期の費用は60億円（ネットでは40億円から50億円の見込み。）

Q：構造改革した2年後のプリンター事業の人員計画は？

A：プリンター人員の4月1日の足元は、国内が1,000名程度、海外が800名。2年後は、国内人員はグループ内での配置転換を行い半減、海外人員は65%純減を想定。

Q：コンポーネント&プラットフォーム事業について、2022年度にはどの売上が拡大しているイメージか。足元の状況鑑みるとハードルが高そうだが、営業利益85億円のビジビリティは？

A：EMS事業は、需要が強くなってきている上流工程の設計段階から製造一括受託という形で、収益を伸ばす計画。自動機事業は、従来の完成品の他、コンポーネントを国内外のパートナーに提供していくことで、収益化を目指す。プリンター事業については、従来のオフィスプリンターの分野ではなく、さまざまな業務向けにIoT端末、AIエッジ端末としてプリンター機能を提供していく計画で、全体的な売上、収益の構造を変えていく。

営業利益85億円の達成に向けては、大きく分けて3つのコスト削減を計画している。1つ目は、人員・機種絞りこみで、50億円程度の削減を見込んでいる。2つ目は、生産体制の見直し。機種絞りこみ後は、中国、タイ、日本の工場での生産は過剰なため、ボリュームに応じた生産体制に見直す。3つ目は、管理業務のシェアード化や外注コストの見直しにより、コスト削減を計画している。

Q：中計のコスト削減効果の時間軸を教えてほしい。

A：FY20下期から一部効果は出るが、後半の方がより比重は高くなる。

調達コストの削減効果は、年度ごとに加重平均的に出る。人件費・経費の削減効果は、FY20、FY21で約10億円、FY22で約30億円、後半になっていくと効果が出る計画。

Q：自動機事業について、今後注力していく自動化・無人化・非接触を実現する製品とは具体的にどのようなものか。

A：これまでは、お客様の業務の省力化・省人化のニーズに対応してきたが、新型コロナでそのニーズが変わってきていると考えている。対面で行っていた業務をいかに無人化して、その業務を代用できるかといったニーズが高まってきている。無人化、非対面、非接触のサービスを実現する機器を提供し、お客様の業務の拡大に貢献していきたい。

狙う分野としては、決済自体が金融機関以外にも、流通・小売含めさまざまな業態に広がっているので、業種・業態選ばずさまざまなお客様の無人化機器を提供することをコンセプトに、商品開発をしていく。

Q：ソリューションシステム事業について、DX領域の売上を2倍以上にする目標だが、DX領域とは具体的にどういうイメージか教えてほしい。

A：各業種、業態でデジタル化が進んでいる。従来のエンタープライズ、マニュファクチャリング、インフラなどで既に始まっている。お客様の投資先は、今まで老朽化の更改という形が主な用途だったが、今後はデジタル化に向けた案件が増えると考えている。このようなデジタル化に向けた関連、例えば5G関連、ローカル5Gによる工場の内容などをDX領域としている。

Q：コンポーネント&プラットフォーム事業の構造改革やDX売上増加の計画からすると、利益率は高くなる気がする一方で、計画値を見るとそうならないが、どう理解すればよいか。

A：売上については、ソリューションシステム事業は、AIエッジ技術を活用した案件をさまざまな分野のお客様と共創中だが、社会実装、事業化には時間を要するので、急激な売上成長は見込んでいない。コンポーネント&プラットフォーム事業は、商品企画から商品化、量産化までは最低1年から2年かかるので、そのタイムラグが影響している。

利益面については、従来に増して設備投資、開発投資を積極的に行う計画であるため。

Q：モノづくり基盤強化のバーチャル One Factory とは？

A：今までは事業にひもづいた生産というのがOKIの特徴だった。例えば、通信であれば本庄工場、メカトロであれば群馬の富岡工場という形で縦割りの事業構造で進めてきた。これから強い商品をつくる上で、最適な工場を選択できるようにしていきたいと思っている。

例えば量産品でコスト、人件費を抑えた生産であれば、海外のベトナムやタイの工場を活用していく。そして、短納期で高品質なものを小量多品種な生産をする場合には、国内の工場を選ぶ。いわゆる縦割りの構造から、どこでも選べる最適な工場を使っていける構造にしたい。

そのためには、まず今縦割りになっている IT、インフラ系の統一を計画している。上流工程の設計業務は、事業ごとに CAD システムなど使っているツールが違うが、これを統一し、生産との受け渡し、インターフェースを統一する。工場の生産管理システムの IT 統一もしていく。ERP もそれに合わせた形で全体を見直していき、いわゆるオール OKI という形の一つの工場、バーチャル One Factory という形を実現していきたい。

Q：コンポーネント&プラットフォーム事業のプリンター事業について、売上構成は国内 2～3 割、インダストリー向け 3 割弱、その他 4 割が海外向けで、今後海外のオフィス向けは従来の 3 分の 1、4 分の 1 ぐらいに縮小するという理解で良いか。

A：海外でもインダストリー向けを展開しているのも、その水準よりはもう少しインダストリー領域で底堅く展開していく必要があると思っている。

Q：プリンター事業は勝てる商品に絞りこんだということだが、投資家から見ると、利益がどれだけ生み出されるのかが気になる。この中計期間でのイメージを教えてください。

A：プリンター本体を赤字で売り、消耗品で稼ぐというこれまでのビジネスモデルから、販売戦略を見直し、本体でも収益を上げるようにしていきたい。売上の嵩は 3 割ぐらい減るが、利益額・利益率は FY19 以上を目指す。

Q：前中計でもインダストリー強化の方針で、結果あまりうまくいかなかった中、今回もインダストリー強化の方針。前回中計と今回中計で、何が違うのか。

A：違いは、成功体験のある、勝てる商品に絞り込んだことと、商流を自前販売だけから OEM 供給も含めた戦略にしたこと。

Q：コンポーネント&プラットフォーム事業は FY20 下期で 50 億円近い利益改善する計画でハードルが高そうだが、ATM が戻ってくるなどの兆しがあるのか。

A：自動機事業については、海外は 1Q、2Q と入札が止まっていたが、3Q から徐々に再開すると見ている。国内は受注がある程度みえており、下期偏重の売上・生産の状況。プリンター事業は、1Q、2Q は欧州を中心に振るわなかったが、3Q は従来通りまで戻らないまでも、多少上向くと見ている。

(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。