

2023年5月10日

2022年度通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：FY23のエンタープライズソリューションは大幅な増収増益を計画しているが、この背景は？

またそれに関連してATM出荷台数のFY22実績とFY23計画を確認したい。

A：サプライチェーン影響で生産できなかったFY22からの期ズレおよび改刷を含む大口案件が増収増益の大きなドライバーとなる。ATM台数は下記のとおり。

国内銀行向け	：	FY22 実績	1,680 台	／	FY23 計画	7,800 台
流通向け	：	”	2,900 台	／	”	7,900 台
海外向け	：	”	2,500 台	／	”	3,600 台
合計	：	”	7,080 台	／	”	19,300 台

Q：エンタープライズソリューションはFY23よりFY25の方が売上、営業利益ともに下がる計画である。これは改刷などの大口案件が一巡するためだと思うが、改刷などの大口案件に頼らなくても利益が出せる体質にするために何か重要だと考えているか？

A：ATMハードだけでは、成長できないので、子会社を含めたバリューチェーンを見直すべく組織改正を行った。前中計期間にサービス・保守事業について、もっとスピード感を持って取り組み、実績をあげていくべきであったが、コロナやサプライチェーン影響の対応に追われ、やや進捗が遅れている。今中計では、ハードだけに頼らない体制を作り、リカーリングビジネスへのシフトや合理化策も巻き込みながら、事業を安定化させていく。

Q：パブリックソリューションについて、従来、比較的安定して利益を出してきたと思うが、最近は収益性が低下していると感じる。防災無線や通信インフラなど、かつてしっかり利益を出してきた事業が今中計期間ではどの程度戻ってくると理解すればよいのか？

A：従来の案件だけでなく、新しい領域へのチャレンジが必要不可欠である。複雑な組織体制によるスピード不足、連携不足など、これまでの反省をふまえ、新しい領域に取り組みやすい組織体制へ改正し、失敗コストが発生しないようにすることで利益率を上げていく。また防災などの大型案件や防衛関連の需要が高まっていくのは2024年～2026年を想定している。こうした需要に対してスピード感を持って、しっかり取り込むことで従来の利益率に戻していく。

Q：ROE8%の目標に対して、現状、下回っていることについての現状認識はどうか。

A：適正利潤が取れていない要因の1つは、運営の問題と考える。組織改正により、事業の組み合わせを変え、より投資する事業を合理化、明確化しながら運営することで、目標を達成していく。2つ目は、ハードウェアビジネスだけでは収益力が低くなることは自明の理なので、リカーリングビジネス事業をどうしていくかが2つめのテーマとなる。ハードウェアの販売だけでなく、エッジといわれる領域から得られるデータをうまく使いながらサービス事業に展開することで収益力を上げていくことが長期的な考えである。

Q：FY23は、サプライチェーン影響などの外部要因はどう見込んでいるのか。

A：FY22のサプライチェーン影響対策は確実に効果が出ており、FY23計画をやりきる準備は完了している。

Q：海外事業のリスタートについて、具体的な注力地域や製品などがあれば伺いたい。

A：直近では航空ディスプレイ事業やEMSなどの部品事業において、海外拠点を活用する事で、今までよりもかなりフレキシブルに活動量を増やしていく。地域としてはアジアがメイン。

Q：研究開発投資は3年間累計で350億円とのことであるが、優先的に投資する分野など、詳細を伺いたい。

A：新設した技術本部が全社の横断的な役割を担いつつ、各事業部の事業戦略に則った研究開発を行っていく。例えば、エッジ技術の強化など、これまで以上に注力分野を絞り込み投資していく。

(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。