

OKIグループ
事業戦略説明会
コンポーネントプロダクツ
セグメント

2023年6月1日

執行役員

コンポーネントプロダクツ事業部長 井上 崇

01 セグメントの概要 / グローバル体制

02 事業部のありたい姿

03 事業部のありたい姿にむけて

04 中計2025方針とKPI

05 収益改善の道筋

06 中計2025方針と施策骨子

07 プリンター OEM強化事例（組込・モジュール・デジタル化）

08 エッジデバイス 注力商品事例

直販・間販、並びにOEMビジネスを展開するエッジプロダクト事業
センシング、AI、通信、出力をカバーするコンポーネントで社会課題の解決に貢献

働きがいと生産性向上

ビジネスコミュニケーション

テレフォニー機能を活用した働き方・顧客接点改革



プリンター

タフネス・スピードのオフィス／業務プリンティング変革



安心・便利な社会インフラ

AISON

逆走検知



エッジデバイス

ZEGW

社会インフラを見守る
環境にやさしい遠隔モニタリング



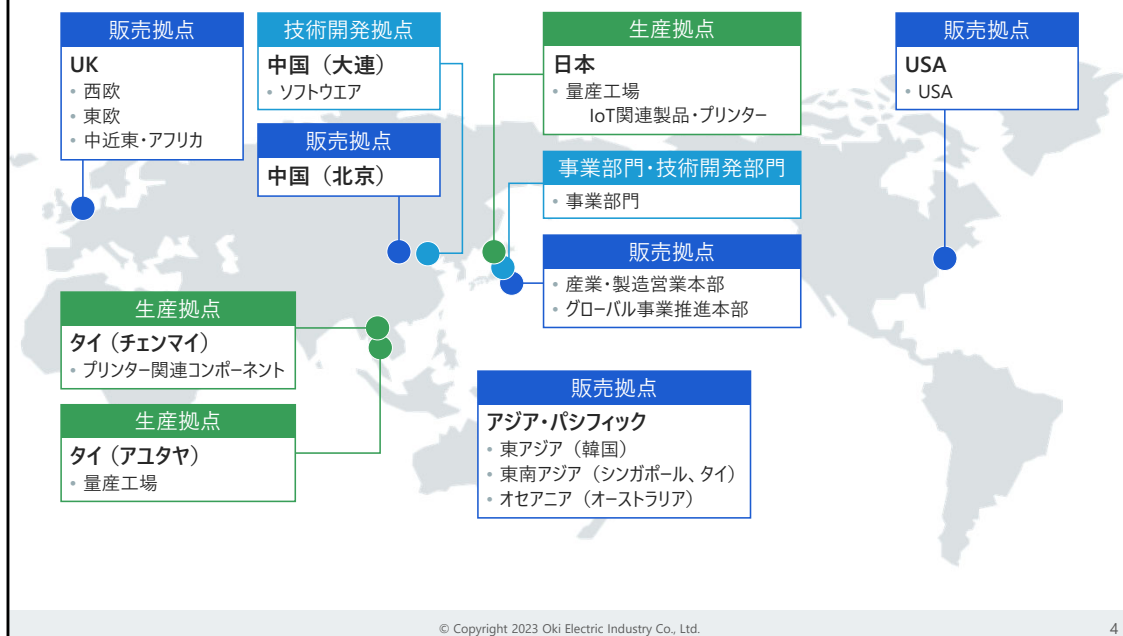
SmartHop

手軽で効率的につなげる
センサーネットワーク



- コンポーネントプロダクト事業の概要をご紹介します。
- 私たちの事業は、3つの特徴があります。
- ①直接販売・間接販売、並びにOEMビジネスを展開するプロダクト事業ということです。
- ②プロダクトは、センシング、AI、通信、出力までをカバーしOKIが目指す3つの貢献分野「安心・便利な社会インフラ」、「地球環境の保全」、「働きがいと生産性向上」への貢献に向けて、お客様と共にOKIの各事業部のソリューションを実現するためプロダクトを提供する役割を果たすということです。

グローバルな開発・販売・生産拠点とパートナーの存在



- ③3番目の特徴は グローバル展開事業であるということです。
- ご承知の通りプリンター事業はすでに海外展開をしており、販売・生産/開発というアセットがグローバルに存在し、またR&Dに関するパートナーも多くおります。コンポーネントプロダクツ事業としてこれらのアセットの活用、特に海外へエッジデバイスを展開することを目指します。

お客様・社会ニーズに応えるセンシング・AI・通信・
出力デバイス&コンポーネントで、『社会の大丈夫をつくっていく。』

社会動向

自動化・DX化継続

老朽化、労働力不足

環境重視

省資源、CO₂排出抑制

方向性

収益安定

×

成長

プリンター、
ビジネスコミュニケーション

製品群

エッジデバイス
(センサー・AI・通信)

欧州・米州

市場

日本・アジア、OEM

プリンターとIoT機器のコア技術
の融合で新たなエッジデバイスを
生み出し、
プリンター事業資産を活用して
グローバルに展開していく

売上高規模

海外

営業利益

1,000億円

50%

7%

- ここでは事業のありたい姿をお話します。
- 1. 概要説明で話した通り、各種エッジデバイス、つまりセンシング、AI、通信、出力のプロダクトという形態と共にコンポーネント形態でも提供し、お客様・社会のニーズに応え、『社会の大丈夫をつくっていく。』ことをミッションとします。
- 2. 事業環境として留意している社会動向が2つあります。
 - ①日本のみならずグローバルでのインフラ老朽化、及び人材不足からの自動化、DXへの強い潮流です。これはOKIが目指す3つの貢献分野への取り組みが更に重要であり、我々が保有する技術・ノウハウ・プロダクトを展開するチャンスととらえております。例えば、インフラ老朽化対策に必要なモニタリングの例では遠方、過疎地、厳しい環境下など様々な条件下でのセンシング・データを、安定して転送する必要があります。ここに、OKIならではの強みあるプロダクトを展開できる機会があると捉えています。
 - ②環境重視の流れです。プロダクトをグローバルで展開する上では、全世界で多くの規制への対処が必要です。私たちは省エネ・省資源といった環境性能を一段と高める製品を提供していきます。
- 3. 次にこの事業の方向性には安定と成長の2つの側面があると認識しています。
- プリンター、ビジネスコミュニケーションは、市場は成熟から減少へ変化しておりますが、一定規模の市場は維持され、安定収益が継続します。一方、エッジデバイス領域は利用シーンが拡大、特にモニタリング市場は、今後、31年へ向けて大きく成長が期待

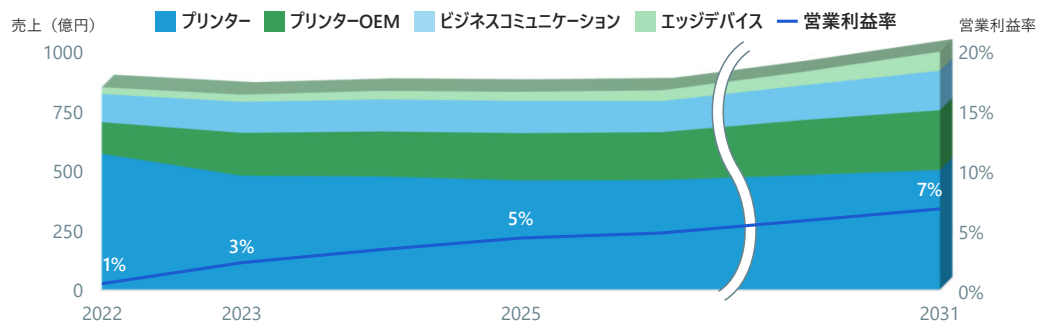
できるとみています。安定事業で規模・収益を確保し、成長領域へ投資を図り、育てていく循環サイクルを目指します。

- 地域軸では、日本、および人口増と政策的にインフラへの投資が進みつつあるアジア、さらにプリンターにおいては競合他社の自前主義見直しの流れを捉え、O E Mを成長市場と捉え、強化します。

プリンターは強い商品に絞り込み、OEMとエッジデバイスを伸ばして行くことで
収益力を向上、強い事業体への変革を進め1000億事業へと育成する

収益安定事業		成長事業	
施策	内容	施策	内容
① プリンター 強い商品を核としMIF*維持	特徴・競争力のある商品を中核に 自社販売・OEM拡大で一定規模のMIFを 維持し、消耗品利益・操業益を確保	① エッジデバイス 海外展開	SmartHop/ZEGWをアジアをスタートに パートナー獲得と販売開始
② ビジネスコミュニケーション ニーズ変化への対応	ビジネスコミュニケーション領域で 新たなモバイル・クラウドニーズに対応した 商品品揃えにより売上を確保	② プリンター OEM拡大	既存ユーザへの採用機種拡大と 新規ユーザ獲得によるMIF拡大

*MIF : Machine In the Field



© Copyright 2023 Oki Electric Industry Co., Ltd.

6

- ありたい姿に向けた施策です。
- まず、安定事業であるプリンター・ビジネスコミュニケーションについてです。
- プリンターではすでに大きく事業構造を見直し、採算性を重視した機種の絞り込みと地域展開規模の見直しを実施しました。
- その構造を維持し、収益重視を継続した運営を致します。
- ビジネスコミュニケーションの市場全体は、縮小傾向ではあるものの、国内需要の落ち込みは限定的とみており、売上は安定的に推移すると考えております。
- 前中計期間では大きな供給問題が発生しましたが、解決の目途が立ち、安定化していきと考えています。
- 今後は、市場ニーズの変化にも柔軟に対応した新たなコミュニケーション手段を実現する製品群も企画・提供して行きます。
- 成長領域のエッジデバイスについてです。
- 共創パートナーとのPOCを通して機能改良を続けてきました。お客様より高い評価を頂いており、23年度から本格的に市場展開を図ります。
- 特にSmartHop/ZEGWについては、並行して海外展開の可能性も追求し、この中計期間で事業として成長軌道に乗せて行くことを計画しています。
- 一方プリンター市場は、グローバルでも縮小傾向にあり、メーカー各社は生産能力や投資規模を見直し、効率化を図る傾向にあります。これはOKIにとっては、自社の強いプリンターを完成品又はコンポーネントとしてOEM提供するビジネスチャンスに

繋がって来ています。

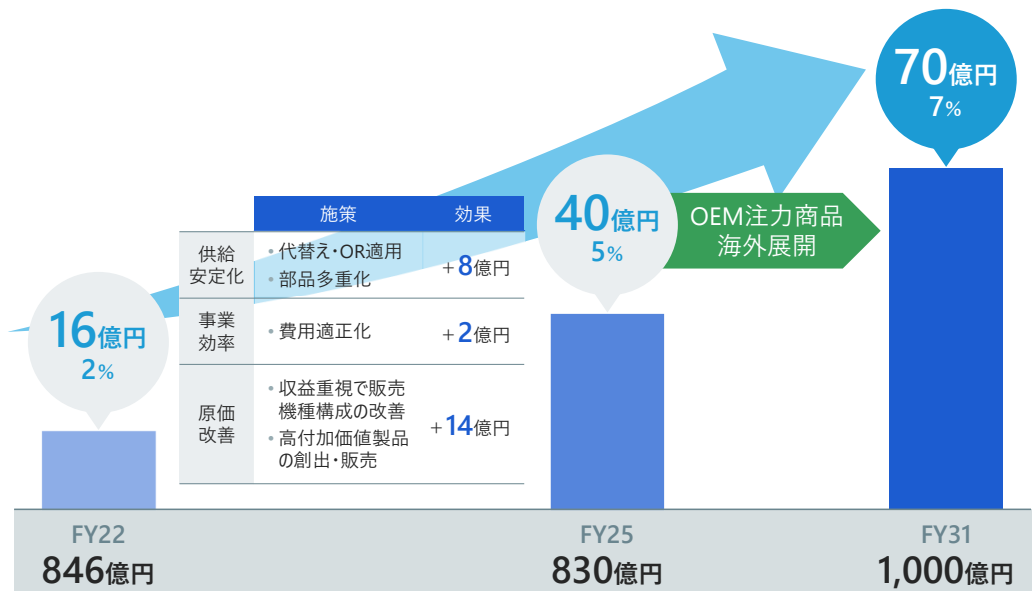
➤ 既にグローバルでOEM提供を計画しています。

収益力改善を進め事業の安定化
プリンター事業資産を活用してエッジデバイスのグローバルビジネス展開開始

目標	売上高	営業利益
	830億円	40億円
重要施策と KPI	プリンター OEM事業の拡大	エッジデバイス 注力商品の拡大
	台数比率 18% ▶ 33%以上	注力商品CAGR = 11% (2022実績→2025計画)

- 次に中計2025についてです。将来の刈り取りに向けた種まきの時期と位置付けています。
- ありたい姿へのStep 1として方針は2つ。
- ①収益改善でより安定化をはかること。
- ②保有しているアセットを利用し成長領域への展開を図ること。
- 目標数値は売上高830億円、営業利益は40億、営業利益率は5%を目指します。
- 主な施策とKPIは、プリンター : OEM事業の拡大
台数比率 18%→33%以上
- エッジデバイス事業 : 注力商品の売上拡大
成長分野のCAGR = 11% (2022実績→2025計画)

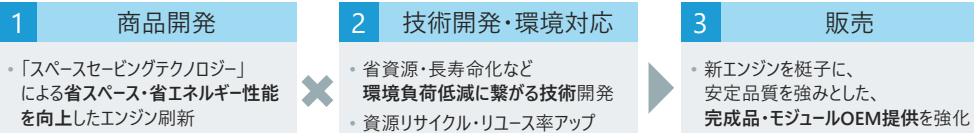
部材供給問題で低迷した課題を解決
既存ビジネス回復と共に収益性の高い新規事業を立ち上げ利益改善を図る



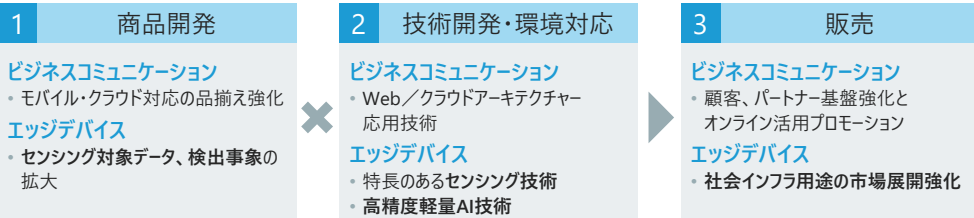
- まず収益改善による安定化の道筋です。
- ①供給安定化
- 昨年は部材供給問題の影響から、大きく利益を逸したのは否めません。しかしながら代替え、多重化施策も取り入れ、安定供給の目途が立ったこともあり、その効果をしっかり刈り取ります。
- ②更なる事業効率化
- プリンターの事業構造改革は一定の成果を出せました。今後も更なる費用の適正化を図ります。
- ③原価改善
- VEは言うまでもありませんが、収益重視で販売機種構成の改善と高付加価値製品の創出・販売を行います。例えばエッジデバイスではセンサのみならず、AI、通信手段と組み合わせたシステム製品の販売、プリンターでは製造設備への組み込みなどで付加価値を上げます。

プリンターは安定した収益事業を目指したOEM事業の拡大を進める
エッジデバイスはベース事業を維持しつつ、新商品創出と注力商品の販売拡大を進める

プリンター


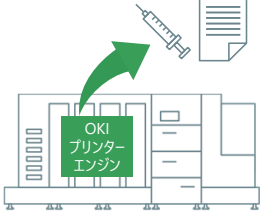
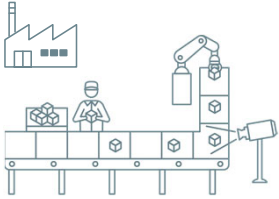


ビジネスコミュニケーション／エッジデバイス



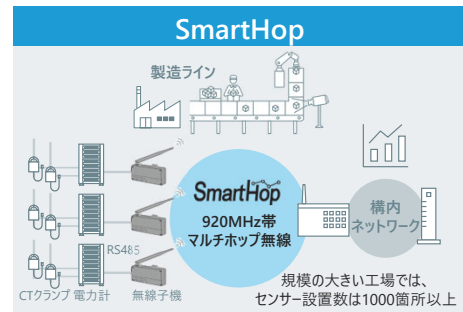
- 成長領域への展開の施策です。
- プリンターとエッジデバイス、それぞれ商品・技術開発は、先ほど述べた社会動向を踏まえ、環境対応と共にセンシング技術、AI技術を磨きます。
- プリンター：LEDの強みから生まれるスペースセービングテクノロジー（SST:小型・ユーザビリティ）をOKIの特長と認識しています。プロダクトの自社販売に加え、競合先との協業、つまりOEM、戦略的なアライアンス等を進め持続的成長を図ります。
- エッジデバイス：センサーの品ぞろえを拡大すると共に、定評ある検出アルゴリズムを軽量化しつつ、精度UP、エッジ搭載を進め、国内、海外のインフラモニタリング市場への展開を図ります。

OKI独自の小型・スペースセービングがより生きる KIOSK、製造装置、工程配置での需要獲得

	KIOSK	装置組み込み	工程配置
使用例	 <ul style="list-style-type: none"> 小型筐体内に格納 メンテナンスのためのスペース・向きに制約 	 <ul style="list-style-type: none"> 小型筐体内に格納 大量印刷 止まらない安定品質 	 <ul style="list-style-type: none"> 生産工程の限られたスペース 止まらない安定品質
顧客	医療／大学／銀行／政府	医療	製造業／物流
用途	<ul style="list-style-type: none"> 医療画像 学生用印刷物 証明書 	<ul style="list-style-type: none"> 注射箋明細／ラベル 	<ul style="list-style-type: none"> 工程管理ラベル 製品ラベル 梱包ラベル
パートナー	KIOSKベンダー	組み込みセットメーカー	ラインビルダー・製造業

- ここではプリンターの付加価値を高め、且つ自動化へ貢献するモジュール提供の事例についてご紹介します。
- OKIの特長である 小型・スペースセービング（空間利用）を生かし、KIOSK、専用装置への組み込み、製造工程配置へ適用した事例となります。
- これらはすでに需要獲得がグローバルに進んできており、製品の特長とニーズがマッチしたOKIらしい事例となります。
- 特にアジアでは自動化の流れが強く、インラインでの小型ラベルの需要増と共にKIOSKへの展開が拡大すると考えております。

某大手製造メーカー事例



電力使用によるCO2排出量を数値化、見える化することで、省エネ、再生可能エネルギー化によるCO2削減、モノづくりのカーボンニュートラル達成を支援。



某鉄道会社事例

ゼロエナジーIoTシリーズ



老朽化、自然災害により脅かされる社会インフラの安全性を見守る遠隔モニタリング技術。

環境にも優しい、電源レスで実現するゼロエナジーIoTシリーズ (水位計、加速度センサー、高感度カメラ)

(参考) 高感度カメラ画像サンプルイメージ



- 続いて、エッジデバイスの事例を紹介します。
- これらはインフラモニタリング市場へアプローチする例です。
- SmartHopは、製造ラインに設置した多数のセンサーデータを、安定して転送するセンサーネットワークを容易に構築することができます。
- 例えば、電力使用によるCO2排出量を数値化、見える化することで、CO2削減に繋がる施策ポイントを把握、その効果測定を可能とすることで、モノづくりのカーボンニュートラル達成を支援するというものです。
- ゼロエナジーIoTシリーズは、インフラの安全性を守るため、センサーを利用した遠隔監視を無電源で行うことが可能です。
- さらに、SmartHopを用いて水位計や加速度センサー、高感度カメラのモニタリングデータを収集し、携帯網を介してエッジプラットフォームへ転送し、データを可視化することも可能です。当社ではmonifi™というソリューションがあります。
- 国内では、すでにPOCにおいてお客様より高評価を頂き、実用化での採用が始まっています。
- 今後は国内の拡大と共に、ノウハウの海外展開、特にアジアへの展開から進めていきます。

OKI *Open up your dreams*



社会の大丈夫をつくっていく。

© Copyright 2023 Oki Electric Industry Co., Ltd.