

OKIグループ
事業戦略説明会
エンタープライズソリューション
セグメント

2023年6月1日

常務執行役員

エンタープライズソリューション事業部長 富澤 博志

01 事業概要

02 エンタープライズソリューション事業の目指す方向性

03 事業方針と目標

04 重点施策 / リカーリングシフト / フロントシフト セルフ化・省人化 / 商品競争力の強化

05 投資

メカトロ技術／ソリューション／NW／保守・サービスが一つとなることで、
労働力不足解消と業務効率化を実現する安全で便利なソリューション・サービスを提供



メカトロ技術 × ソリューション



© Copyright 2023 Oki Electric Industry Co., Ltd.

3

- 最初にエンタープライズソリューション事業の概要をご説明させていただきます。
- 自動機事業・金融法人向けソリューション事業とネットワーク事業を融合し、エンタープライズソリューション事業部を設立しました。また事業部とOKI製品の保守・設置・工事・SIがベース事業であるOKIクロステックを新セグメントとしました。
- メカトロ製品をネットワークで接続し、その上にシステムソリューションをネットワークを提供する。メカトロ製品、ソリューションの設置・工事・保守を提供するとともに、フルアウトソーシングにてA T M運用・監視をリカーリングで提供している事業です。
- 新しいエンタープライズソリューション事業セグメントとして、各々の事業の強みと融合し、製品の設計・開発・製造・設置・工事・保守のバリューチェーンで一貫して「安全で便利なソリューション・サービスを提供してまいります。
- 次に事業の目指す姿について説明させていただきます。

商品中心からリカーリングビジネス提供へ

社会課題を解決するプロダクトをベースに、ソリューションとサービスを開発し提供

事業機会（環境変化）

- ・労働力不足、水平分業化促進への対応
- ・キャッシュレスなど現物レスによるフロントシフト拡大

目指す方向



地球環境の保全

- ・リサイクル部品の再利用、環境に配慮したモノづくり
- ・工場CO₂排出削減、ペーパーレス化ソリューション



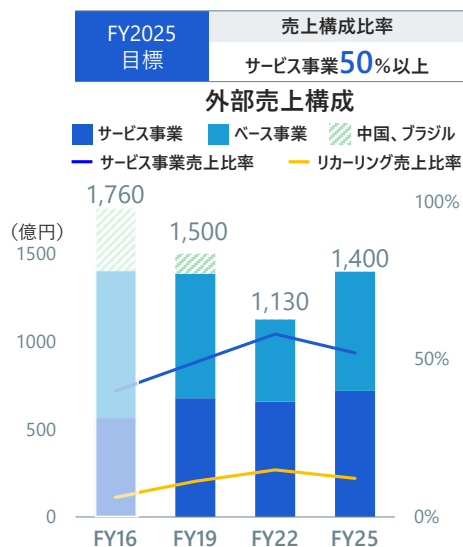
安心・便利な社会インフラ

- ・現場の見える化、運用監視
- ・ネットワークセキュリティ、管理の厳格化



働きがいと生産性向上

- ・セルフ化／省人化による労働力不足解消
- ・お客様共通の業務をBPO



© Copyright 2023 Oki Electric Industry Co., Ltd.

4

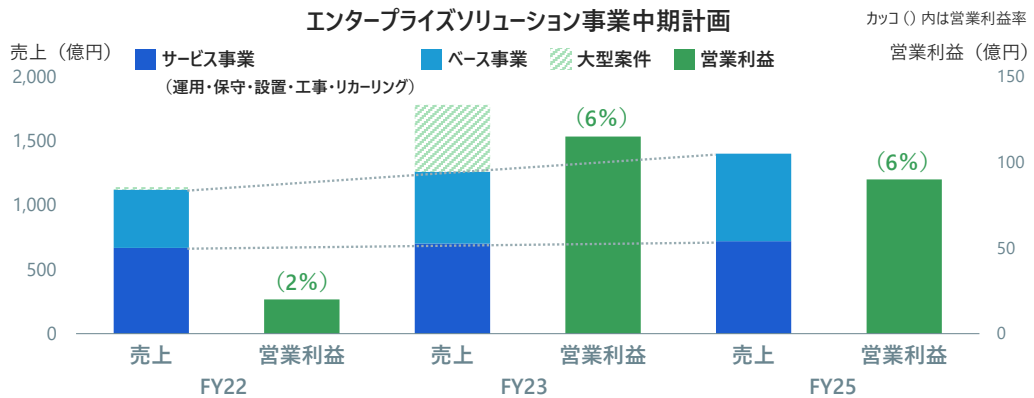
- 我々の事業環境において、大きく2つの環境変化が起きています。
- 1つは、少子高齢化・人口減少に伴う労働力不足。2つ目は、キャッシュレス、ペーパーレス等の現物レスです。
- この2つの環境変化を我々は事業機会と捉えており、その対応については後程ご説明させていただきます。
- 社会課題の解決にOKIが貢献する分野は、「安全・便利な社会インフラ」、「地球環境の保全」、「働きがいと生産性向上」の3つと定義しました。
- エンタープライズソリューション事業の目指す方向も、この3分野への貢献です。
- 消費電力を削減した商品、リサイクル部品を再利用、工場CO₂排出の削減等で環境貢献商品を提供するとともに、遠隔監視・運用による予防保守・予兆保守により現場出勤回数を低減し、運用シーンでも環境に貢献します。
- ATM等のエッジデバイスに対して遠隔監視・運用を提供することでデバイス、システムの稼働を担保し「安全・便利は社会インフラ」に貢献します。
- またメカトロ技術にて自動化／セルフ化を実現することで労働力不足に対応するとともに、自動化／セルフ化の結果創出される労働時間をお客様の本来行うべき業務に使っていただくことで働きがいにも貢献させていただきます。
- 本中計期間、2025年度の目標について説明させていただきます。メカトロ事業は前々中計期間2016年からキャッシュレス大きな流れに対して事業ポートフォリオの組換えに向けて大きく2つの施策を実施してきました。
- 第一は、収益性の悪化した海外事業の止血です。2020年にブラジル事業の売却、

中国事業を収束しました。その結果、トップラインは下がりましたが、止血は完了しました。

- 2つめはリカーリング事業の拡大に向けて、ATMのLCM、FOSサービスを開始してきました。
- 2016年にサービス売上比率は40%でしたが、2025年にこの比率を50%に拡大します。
- またリカーリング売上比率は16年6%でしたが、これを25年には12%に拡大します

事業方針：大型案件のタイミングで将来成長に向けた筋肉質な経営体質への転換

目標 FY25	売上高 1,400 億円	営業利益 90 億円	営業利益率 6%
KPI	サービス事業 50% 以上		
重点施策	①リカーリングシフト	②フロントシフト	③商品競争力の強化



© Copyright 2023 Oki Electric Industry Co., Ltd.

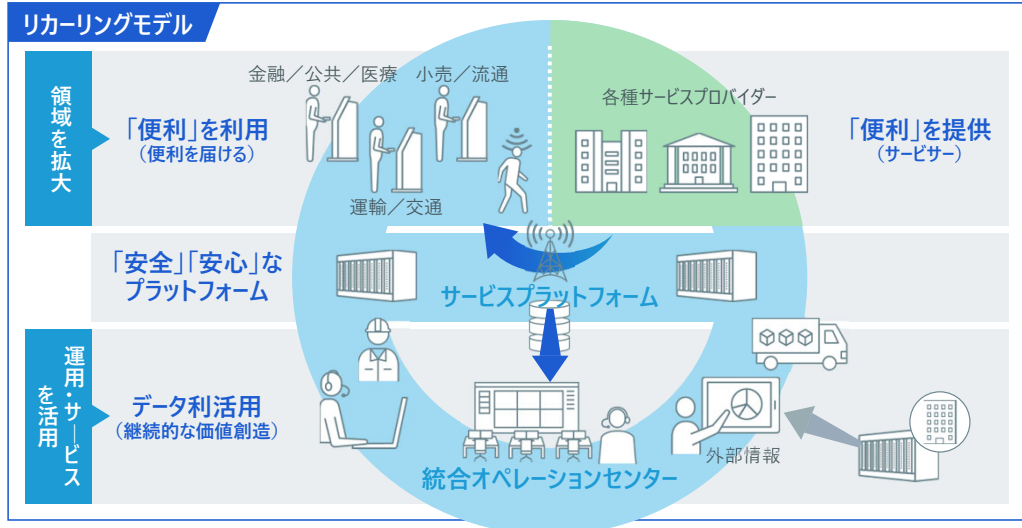
5

- 2023、24年度は改刷を含めた大型案件があり、確実に遂行してまいります。
- その間に事業構造の筋肉質化を行い、事業の安定化を図ります。
- 2025年度の目標は売上1,400億円、営業利益90億円、営業利益率6%を目指します。
- 事業の安定化に向けたKPIはサービス事業売上高比率50%を目指します。
- また事業の安定化に向けた重点施策は3つになります。
 - ・リカーリングシフトによる収益安定化
 - ・セルフ化・自動化に貢献する商品を提供しフロントシフトにより事業領域拡大
 - ・キャッシュレスにより需要が低下しているハードウェア事業の収益力強化のため共通化設計を促進することにより、価格競争力のある商品開発によって収益改善を図ります。

インストールベースを活かした新たな届け方の追加と運用拡充により領域拡大を図る

プロダクト → プロダクト + 運用・サービス + フィービジネス

ATMで培ったリカーリングモデルを拡大し、ビジネスを強化

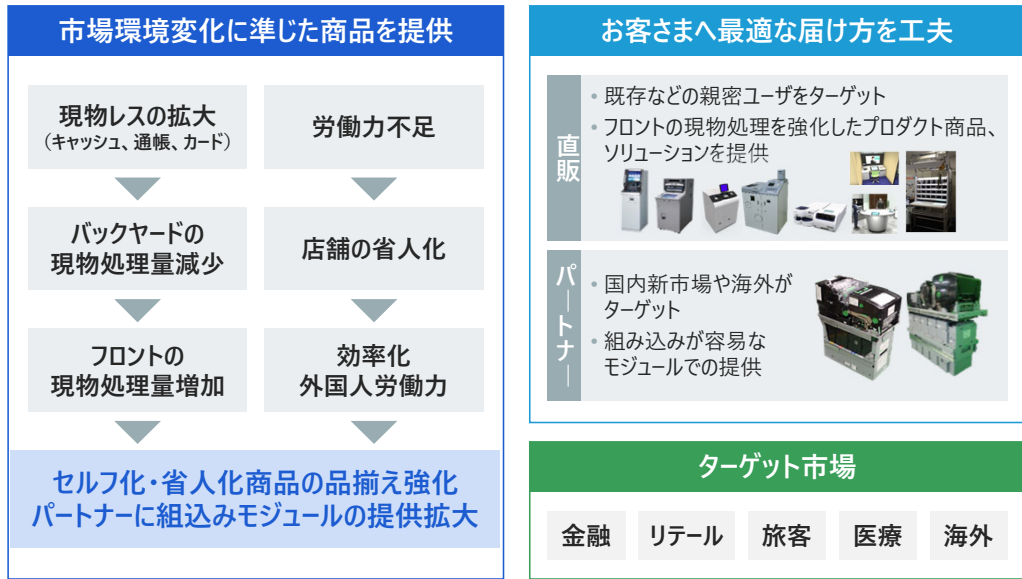


© Copyright 2023 Oki Electric Industry Co., Ltd.

6

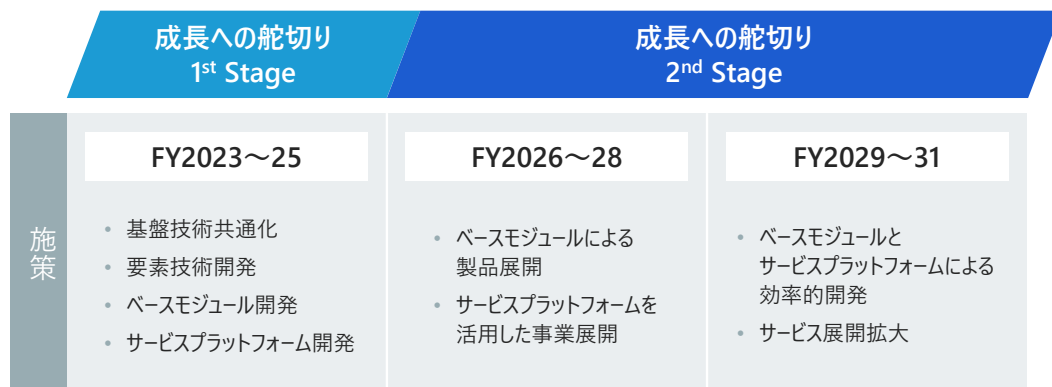
- 2025年度にサービス事業売上比率50%の目標を説明させていただきました。そのための重点施策がリカーリングシフトです。
- 2016年度から、金融機関様向けに提供しているATMや現金処理機の製品販売に加えて、ATMの運用監視、現金の補充・回収計画策定、オートフォンからの問合せ対応などサービスを拡大し提供させていただいております。
- このサービスによりお客様はコア業務に集中いただいております。
- 現状のサービスメニューに対して、外部サービスを提供したいサービサーとエッジ端末への組み込み、端末と運用監視サーバとの接続を容易にできるサービスプラットフォームの開発に投資をしております。
- ATMで培ったリカーリングモデルを公共・医療、運輸・交通、流通市場等に向けてサービス提供を水平展開することによりサービス売上比率の拡大と事業の安定化を図っております。

今後を見据えたセルフ化・省人化に対応する商品と現物処理のモジュールを強化・提供
直販／パートナーのお客さまに対して望む形の商品を提供



- 金融、流通市場を中心に大きな2つの環境変化を認識しています。
- 1つ目は、現物レスの拡大。
- 金融機関では、ITの進化とともに、現金、通帳、キャッシュカード、伝票や帳票などの取り扱いが年々縮小し、店舗におけるバックヤードでの現物処理も減少となっています。
- そのため、お客様は店舗ではフロント（一線）で取引が完結できるような運営に注力しています。
- 2つ目は、労働力不足です。
- 小売り・流通における店舗では、少子高齢化による労働力不足が顕在化し、セミセルフ、セルフレジに代表されるように店舗運営の省人化シフトが進んできています。
- そのため、お客様は店舗では一層の業務効率化や外国人労働力の確保に注力しています。
- このような市場環境変化に対して、セルフ化・省人化を実現する商品の品揃えを強化していきます。また、パートナーのお客様には組み込みが容易なモジュールとして提供していきます。
- また、新規市場として 医療分野での人手による作業や監査業務などの支援機器、空港のセルフ化・自動化機器、製造現場における組立支援ツールなど、各種業種における人手不足・労働不足に対し課題解決に研究開発投資を行ってまいります。

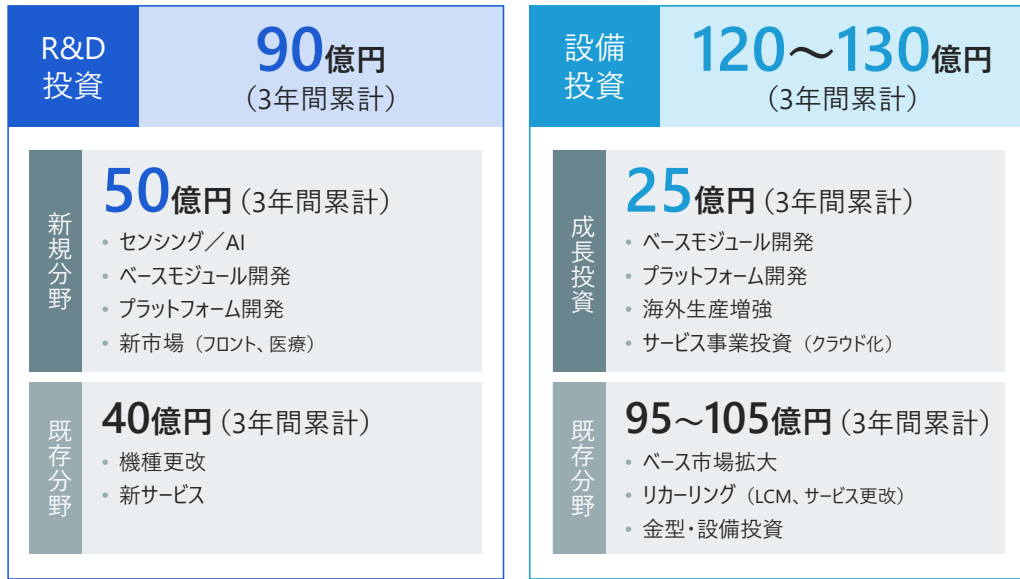
個別の商品開発から、ハード／ソフトのモジュール共通化を図ることで、
開発サイクルの短縮〔タイムリーな商品リリース〕と原価低減〔価格競争力の強化〕を実現



※ベースモジュール：モジュールの共通化を図った流用元となるモジュール、ベースモジュールを組み合わせお客様のニーズに合った商品を短期間で開発する。
サービスプラットフォーム：サーバーのアプリケーションを組込み易くするためのプラットフォーム技術
リカーリング：機器提供とBPOを組み合わせるサービスを提供するビジネスモデル。運用・工事・設置・保守といった価値提供により継続的にサービスを提供するビジネスモデル。

- お客様の環境変化に加え、部材・光熱費等の高騰の外部環境、ソフト開発の振れ等の内部課題に対する商品競争力強化の取り組みについてご説明します。
- キーワードはハード／ソフトのモジュール共通化で、これをプラットフォーム化と呼んでいます。
- 個別最適の商品開発から、商品のプラットフォーム化を図ることで、開発サイクルの短縮〔タイムリーな商品リリース〕と原価低減〔価格競争力の強化〕、保守部材の共通化による保守コストの削減等を実現します。
- 3つのステップ（3年/ステップ）で施策を実行していきます。
- 初めに、FY2023～25の期間です。
- この期間は、より多くの商品のベースとなる「汎用性の高いモジュール（ベースモジュール）の開発」、「実績のある金融市場向けサービスの標準化（サービスPF）開発」を実施します。
- 次に、FY2026～28の期間です。
- この期間は、前期間（FY2023～25）で開発したベースモジュールとサービスPFを商品に適用し、事業展開を図ります。
- 最後に、FY2029～31の期間です。この期間は、新市場（海外含む）への展開で、さらなる事業成長へ繋げてまいります。

R&D投資：新規分野の投資を倍増し、商品競争力を強化
設備投資：リカーリングビジネス、効率化投資を継続



- ここまでご説明させていただきました事業方針、事業目標、事業戦略に対応した投資を行います。
- まずR&D投資です。将来成長に向けて新規分野への投資を強化します。
- プラットフォーム化、ベースモジュール開発を中心とした新規分野に3か年で50億円を投資していきます。
- 次は設備投資です。
- 価格競争力実現に向けたベースモジュール/プラットフォームなどに、3か年で25億円を投資していきます。
- 既存分野においては、リカーリングビジネス拡大の実現に向けた投資も継続します。
- 金融、小売り、流通市場だけでなく新たな市場での課題解決に向けて医療、製造、運輸旅客など「社会の大丈夫をつつていく。」分野へも積極的に投資を行ってまいります。

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.