

2023年11月16日

## OKI IR Day(イノベーション・技術説明会) 質疑応答

沖電気工業株式会社

Q : CFB のように、他の注力領域(高度遠隔運用、物流、ヘルスケア・医療)でも協業先との連携は積極的に取り組んでいるのか。

A : 必須な取り組みとして実施している。新しいことを生み出すためには、3つの条件が必要で、1つ目は成長市場であること、2つ目はユニークな技術であること、3つ目は力強いパートナー、協業先である。新規事業の創出は、この3つの要素を前もって準備して、当て込んでいく必要があると考えている。まだまだ協業先へのアプローチが弱いので、より強化していく。

Q : 技術戦略の説明に AI モデルの軽量化についての言及があまりなかったが、差別化できる OKI の技術ではないかと考えるが、どうか？

A : AI モデルの軽量化は非常に重要な技術と考えている。グローバルでもトップカンファレンスで論文等を公開させていただき、アクセプトされている実績がある。本日はアナログ x AI の中で、ややアナログ技術にフォーカスした説明であったが、それに掛け合わせる AI は軽量化が非常に重要であり、軽量化技術は OKI の強みの1つである。

Q : エッジプラットフォームについて、セグメントを超えてコンポーネントとデータの組み合わせを加速していく中で、様々なコンポーネントとデータがあると思うが、実際の現場レベルの人の連携はどうなっていくのか？

A : デジタルツインと言われるように、ありとあらゆる情報を現場で作業する人に集めていく、あるいは中央センターのような場所に現場と社会インフラの状況を集めていく、そこから適切な判断をするために AI がしっかり動き、責任がある人に情報をエスカレーションしていくという一連の流れの中で、エッジプラットフォームが重要な役割を果たすと考える。それを高度遠隔運用、物流、ヘルスケア・医療の領域でしっかり進めていく。

Q : 新しく事業を生み出していくための取り組みは理解した。一方、事業の撤退についてもある程度想定していく必要があると思うが、撤退についてはどのように考えているか？

A : 撤退についての議論は経営の基本としてはあるべきと考えるが、現状、全く価値を生まなくなった事業は残しておらず、やり方で何とかできると考えている。例えばプリンター事業などは、ある程度、切るべき部分を切って、今はしっかりビジネスが成り立っている部分だけ残している。どこを切って、どこにリソースをかけるかは OKI の事業環境や世の中状況を踏まえ、良いバランスでかじ取りしていく必要がある。

Q：2031年に500億円を新事業で目指すということだが、4つの注力領域の内訳はあるか？

A：2025年までに2桁億円、28年には3桁億円を目指しており、その中ではCFBのデバイス応用領域は後半に伸びてくる可能性があると考えている。ただ500億円は希望的観測ではなく、1,000億円を超えるポテンシャルをハンドリングしていると考えている。

Q：グローバル展開について、共同研究をスタートアップとやっていくという中で、狙う技術や業種、ビジネスへの落とし所など、教えてほしい。

A：詳細は検討中であるが、技術で解決したい課題を内製で解決していくのか、オープンイノベーションで解決していくのかを分けた場合に、オープンイノベーションをグローバルで取り組んでいく。対象としている技術領域はOKIの事業、4領域プラス新規において関わっているところになる。

Q：海外拠点を作る場合の地域、規模感など、教えてほしい。

A：来年度は試行的に考えており、1カ所検討している。場所はシリコンバレーで2名常駐を考えている。ただグローバルに様々な技術クラスターを見ながら、OKIができていない部分をしっかり補完していくため、効率的に技術の探索ができる場所を総合的に勘案しながら進めていく。まずは来年度、シリコンバレーでやってみて、その後、拡大方針などを検討していく。

(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。