

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

2024年6月6日

執行役員

エンタープライズソリューション事業部長

中津 正太郎

01 事業概要

02 事業の目指す方向性

03 中計進捗状況

04 重点施策状況

05 投資

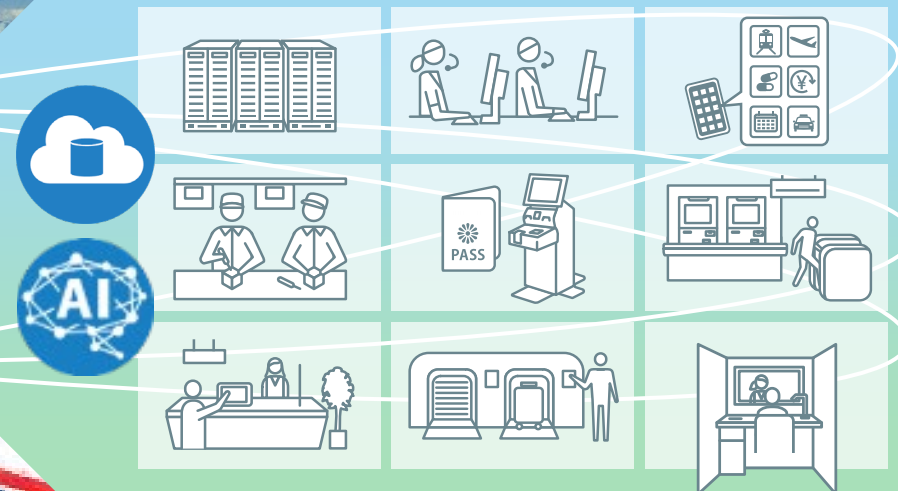
メカトロ技術／ソリューション／NW／保守・サービスが一つとなることで、
労働力不足解消と業務効率化を実現する安全で便利なソリューション・サービスを提供



メカトロ技術 × ソリューション

ネットワーク

保守・監視・運用
全国サービス網



商品中心からサービス中心のビジネスモデルへ

OKIの強みのあるプロダクトをベースに、社会課題を解決するサービスを開発し提供

事業機会（環境変化）

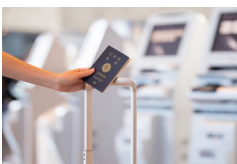
- ・労働力不足、水平分業化促進への対応
- ・キャッシュレスなど現物レスによるフロントシフト拡大

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

FY2025
目標

売上構成比率

サービス事業 **50%**以上安定・成長への舵切り
1st Stage安定・成長への舵切り
2nd Stage

FY2023～25

施策

- ・リカーリングの拡大
- ・フロントシフト化商品の投入
- ・商品競争力の強化に向けた継続投資

FY2026～28

- ・ベースモジュールとサービスプラットフォームを商品に適用し事業展開

FY2029～31

- ・ベースモジュールとサービスプラットフォームを活用したサービスを新市場へ展開・拡大

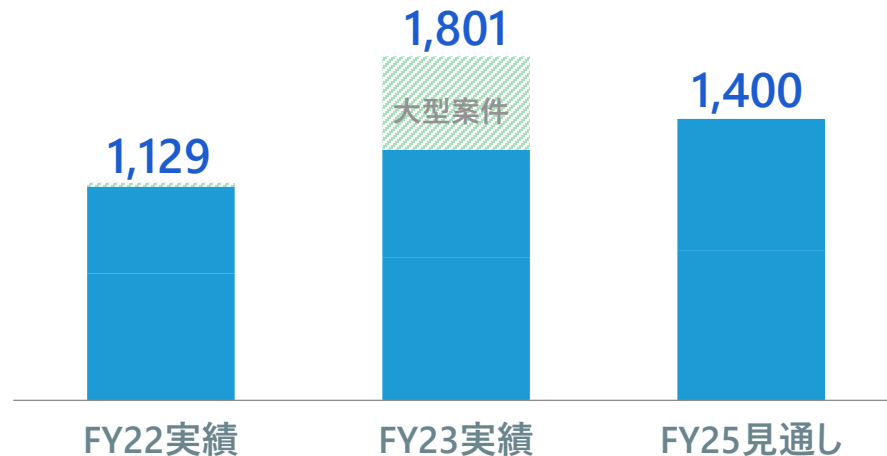
初年度の進捗状況：サービス事業順調に拡大し、25年のサービス比率50%は達成の見込み

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

	売上高	営業利益	営業利益率
目標 FY25	1,400億円	90億円	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

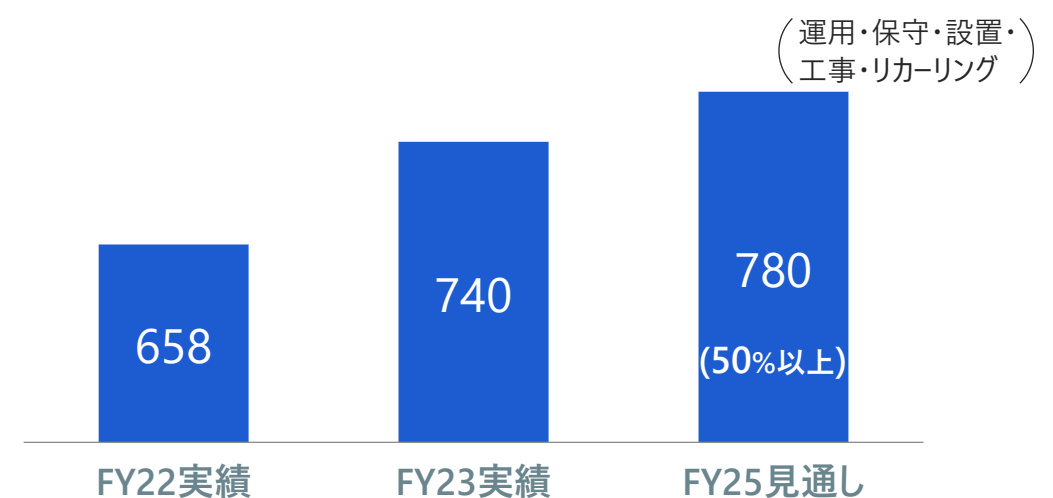
売上高の実績とFY25見通し

(億円)



サービス事業売上高の実績とFY25見通し

(億円)



各施策の実現に向け順調に進捗

01 リカーリングシフト

ATM保守・運用・監視・
NWサービスを拡大

安心・安全な店舗運用

金融サービスモデル

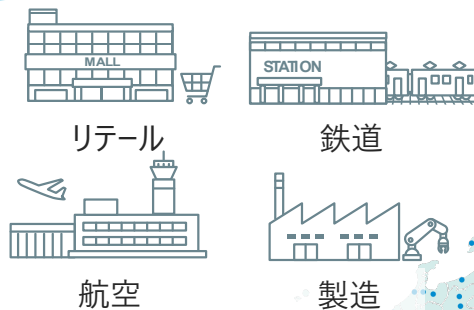
ATM オートホン セルフ端末 相談ブース



各コーナー設備



ATMで培ったリカーリングモデルの拡大



03 商品競争力の強化

技術×AI → 自動化／高度化

社会をより一層便利にする、「サービスプラットフォーム」

業務／運用サービス



- ・機器の監視・管理による予防保守
- ・AI活用による高度な対応/自動化

プロダクト

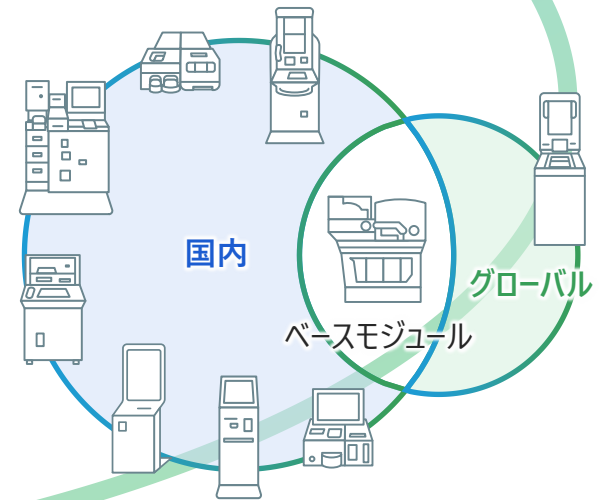


共通化モジュール

- ・タイムリーな商品リリース
- ・価格競争力強化
- ・保守コスト低減

02 フロントシフト

セルフ化・省人化商品を上市



R&D投資：ベースモジュール・プラットフォーム開発投資を行い、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

R&D投資
(3年間累計)

(中計) (実績見込)
90 → 95 億円

新規分野

(中計) (実績見込)
50 → 53 億円

- ・ センシング/AI
- ・ ベースモジュール開発
- ・ プラットフォーム開発
- ・ 新市場（フロント、医療）

既存分野

(中計) (実績見込)
40 → 42 億円

- ・ 機種更改
- ・ 新サービス

設備投資
(3年間累計)

(中計) (実績見込)
130 → 116 億円

新規分野

(中計) (実績見込)
25 → 22 億円

- ・ ベースモジュール開発
- ・ プラットフォーム開発
- ・ 海外生産増強
- ・ サービス事業投資（クラウド化）

既存分野

(中計) (実績見込)
105 → 94 億円

- ・ ベース市場拡大
- ・ リカーリング（LCM、サービス更改）
- ・ 金型・設備投資



Open up your dreams