

社長インタビュー: 中期経営計画の総仕上げに向けて



成長分野のさらなる強化と
プリンタ事業の構造改革を
着実に実行します。

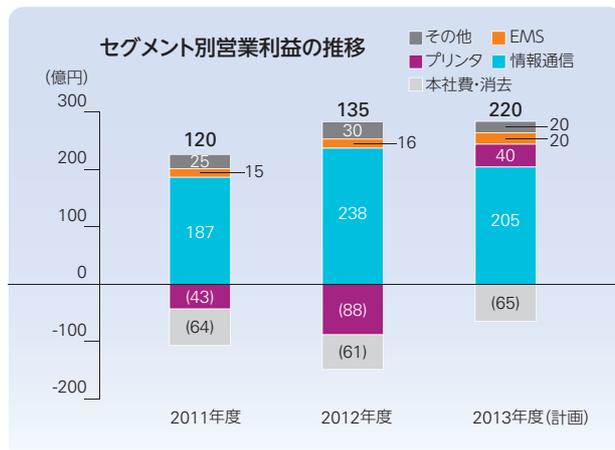
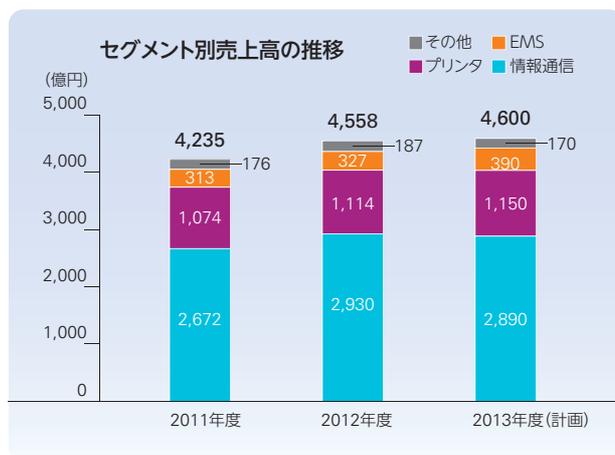
Q1 2012年度の業績についてご説明ください。

すべてのセグメントで増収を達成し、利益についても大幅な増益となりました。

2012年度の市場環境は、年末に誕生した新政権への期待から国内では景況感の改善が見られましたが、総じて景気の先行きに不安が残る一年でした。このような厳しい事業環境ではありましたが、OKIグループの2012年度は、すべてのセグメントで増収となり、売上高は前期比323億円増加の4,558億円となりました。営業利益は、同15億円増益の135億円、経常利益は為替差益の計上などにより同112億円増益の203億円となりました。また当期純利益は、同120億円増益の136億円と大幅に増加しました。

特に、業績のけん引役となったのは、情報通信システムの成長分野として注力している、メカトロシステムの中国向けATMと、消防デジタル整備の本格化や復興需要による防災案件が増加した社会システムでした。また、プリンタについても積極的に販売投資を行い、カラーLEDおよびモノクロLEDの販売台数が増加しました。

このように、2012年度は成長に向けた施策が着実に成果を収め、収益拡大につながる一年となりました。



Q2 中期経営計画の目標達成に向けて、今後も成長が見込める分野についてご説明ください。

ATMを中心とするメカトロシステムやEMS分野などでこれまで以上の収益を計画しています。

OKIは、中期経営計画の中で、最終年度の2013年度に営業利益220億円を達成し、そのうえで復配を果たすことを目標に掲げてきました。事業構造改革は着実な進展を見せており、この目標達成に向けて成長分野にリソースを投入し、事業拡大を進めています。

現在、注力している成長分野の第一は、ATMを中心とするメカトロシステム事業です。世界で初めてOKIが開発した紙幣還流型ATMは、日本の得意とする「すり合わせ技術」がベースでありなかなかマネのできるものではありません。この日本のモノづくりの強みともいえる技術を武器に、この商品を全世界的に展開させていくことで、さらなる成長を目指しています。

既に、順調に事業拡大している中国に続く、新たな市場の開拓に取り組んでおり、OKIは2012年度にロシアやインドネシア市場へ参入しました。2013年度もブラジルのItautec社と提携し、中南米市場におけるATM事業の基盤を構築する

など、着実に手を打ってきています。

また、現金処理機や複数通貨を同時に扱うことができる外貨両替機も市場に投入していますが、金融機関をはじめとして国内外の顧客からの引き合いが活発化しており、こちらでもさらなる成長を目指します。

成長が見込めるもうひとつの分野として、EMS事業にも期待しています。OKIのEMSは、自社商品の開発、製造によって蓄積された技術やノウハウを活用して、高度な生産技術と品質保証力を必要とするハイエンド型EMS事業を得意としていますが、この分野で成長していくにはプリント配線板事業の増強が欠かせません。そこで、田中貴金属工業株式会社から事業譲渡を受けて、2012年10月にOKI田中サーキット株式会社を設立しました。このような施策によって、ハイエンド製品向けプリント配線板事業の国内シェアを拡大するなど、着実にEMS事業の強化を図っています。



2013年5月、ATM事業におけるブラジルItautec社との戦略提携を発表



中国深圳にあるATM工場の紙幣カセット組立ライン

Q3 プリント事業の今後の見通しについてご説明ください。

安定収益体質への構造改革を実行すると同時に、新領域への参入や新事業分野の早期立ち上げを図ります。

当社のプリンタは、LEDという技術優位性を持ち、お客様にソリューションを提供する際のヒューマンインタフェースとして重要な役割を果たしています。また、世界中の優良顧客との長年にわたる良好な関係も構築しており、グループの成長戦略を実行するうえで重要な主力事業の一つと位置付けています。このプリンタ事業において、現在、安定収益体質への構造改革を実行すると同時に、新領域への参入や新事業

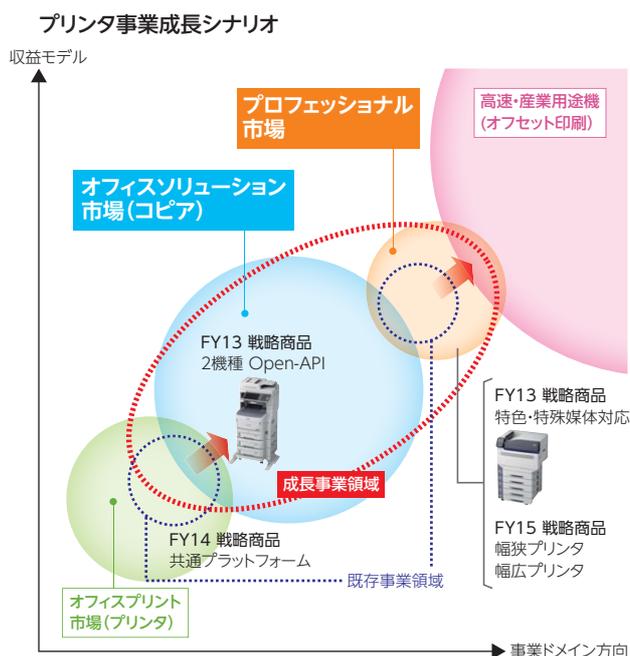
分野の立ち上げを図る取り組みを進めています。

構造改革に関しては、具体的には、2012年度の売上水準でも黒字化可能な体制を構築するために、海外子会社における固定費の削減や、設計・調達改革による効率化などを実施し、収益性を重視した販売商品や販売戦略の見直しを行っていきます。2012年度は営業赤字でしたが、その損失の大部分は一時的費用によるものです。今回の構造改革を実行する

ことで、今後は安定収益を出せる体質になると考えています。

一方、今後の成長のために、当社の強みを活かした新領域への参入を図ろうとしています。具体的には、これまでOKIが主戦場としてきた領域よりも上位カテゴリーにある、オフィスソリューション市場やプロフェッショナル市場などへの進出を果たします。例えば、オフィスソリューション市場では、コピー複合機に対抗し、セルフメンテナンスやプリンタをベースにした安価なハードウェアなどにより、印刷に関するトータルコスト削減をセールスポイントとして、売り込みを図っていきます。また、プロフェッショナル市場では、LED方式の特長を活かした高付加価値プリンタで、これまで市場を占有してきた高額な専用機の置き換えを狙っていきます。

同時に、オフィスプリント市場でも既存優良チャネルを重視し、さらには、B2Beコマースのチャネルを活用するなどして、高付加価値製品の比率向上とMIF(市場稼働台数)の拡大によって、こちらでも収益拡大を図っていきます。



Q4 ガバナンスの強化についてはどうお考えですか。

自らが陣頭指揮をとり、着実に諸施策を実行していきます。

中期経営計画で掲げている海外展開の拡大にあたっては、特にグローバルにガバナンスを強化することが重要だと考えています。2012年8月に公表した海外連結子会社における不適切な会計処理に関しましては、ステークホルダーのみなさまには多大なるご心配とご迷惑をおかけしましたが、現在、ガバナンス強化に向けて諸施策を実行しているところ

です。経営による「OKIのコンプライアンス宣言」の制定や、OKIグループ役員・従業員を対象としたコンプライアンス教育の徹底、「OKIグループ行動規範」の改訂など、経営の率先垂範のもと、コンプライアンスの徹底に、グループをあげて取り組んでいます。

Q5 最後に、2013年度の計画と復配の見通しについてご説明ください。

中期経営計画で目標とした営業利益を必達し早期復配そして安定継続配当を目指します。

2013年度については、OKIグループが一丸となって収益向上に向けて取り組み、中期経営計画の総仕上げの年にしたいと考えています。

成長が見込める分野での種まきを収穫に繋げていくと同時に、社会インフラシステムである金融機関向けシステム、通信関連システム、社会システムなど、ベースとなる事業における安定収益の確保に努めます。これらの施策を実行する

ことで、売上高については前期比42億円増収の4,600億円を、営業利益については、同85億円増益の220億円を目指します。また、当期純利益はプリンタ事業の構造改革費用を計上し、同21億円減益の115億円を計画しています。

2013年度には中期経営計画で目標に掲げた営業利益220億円を必達目標とし、そのうえで復配を成し遂げたいと考えています。