

情報通信事業

ベース事業での安定収益の維持拡大とデジタル変革をチェンジドライバーとした新事業創出により、持続的成長を目指します。



常務執行役員
情報通信事業本部長
坪井 正志

▶2016年度の実績

売上高は、前期比7.2%減少の1,774億円となりました。企業向けソリューションでは、国内金融機関向けシステムの案件が前年度の需要前倒し影響により減収となりました。法人向けソリューションは新規案件の獲得が進み、順調に推移しました。通信システムでは、前年度にキャリア向け既存ネットワークシステムの売上が終了したことにより減収となりました。社会システムでは、官公庁向け大型案件の減少や消防無線のデジタル化需要の一巡などにより減収となりました。

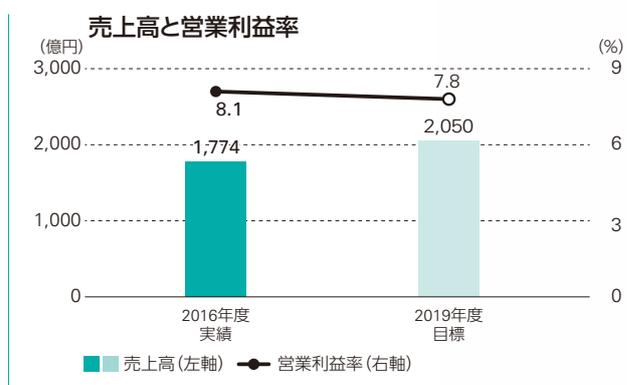
営業利益は、144億円(営業利益率8.1%)となりました。物量減の影響があったものの構造改革効果により収益性が改善しました。また、920MHz帯マルチホップ無線ユニットなど今後の成長が見込まれる商品の増加や機種構成の改善が寄与しました。

▶中期経営計画2019

情報通信事業は、2016年度に実施した3つの事業本部の統合により、IoTをベースとする成長戦略をいち早く実行する事業体制となりました。この統合効果を活かして、既存市場での大型更新需要の受注獲得などでベースラインを確実に

上げるとともに、IoTを基盤とするデジタル変革をチェンジドライバーとした新事業を創出します。そしてセンシング、ネットワーク、データ処理の3つの技術を融合し、交通、建設・インフラ、防災、医療、金融・流通、製造を注力分野としてさまざまな社会課題を解決していきます。

情報通信事業は、OKIグループの主力事業として136年の顧客基盤におけるインストールベースと技術アセット、モノづくりの強みを活かし、「中期経営計画2019」に掲げた2019年度売上高2,050億円、営業利益160億円を目指します。

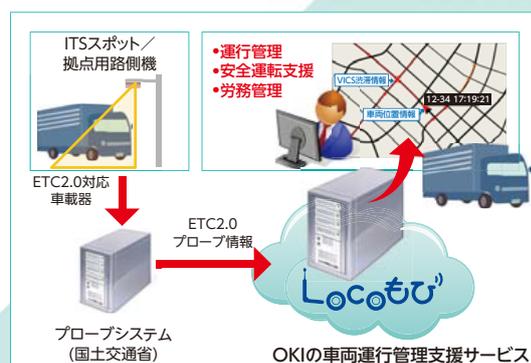


TOPICS

「ETC2.0車両運行管理支援サービス」の社会実験を開始

丸紅株式会社とともに、国土交通省国土技術政策総合研究所が公募する社会実験に共同で参加し、2017年3月よりETC2.0を活用した物流事業者向け車両運行管理支援サービスの実験を開始しました。本実験では、ETC2.0プローブ情報を利用して、動態管理を含めた車両運行管理支援サービスを提供し、運行効率の改善・向上を図るとともに、ETC2.0を活用したサービスの有効性を評価します。

関連Webサイト <http://www.oki.com/jp/press/2017/03/z16073.html>



「ETC2.0車両運行管理支援サービス」の社会実験のイメージ図

メカトロシステム事業

メカトロ技術をコアとした商品をグローバルに提供し、新興国市場の開拓と国内流通市場の現金処理機の拡販により、成長軌道に回帰します。



常務執行役員
メカトロシステム事業本部長
田村 賢一

▶2016年度の実績

売上高は、前期比11.2%減少の1,009億円となりました。中国向けATMは、前年度に2カ月分あった現地パートナーへの売上がなくなったことや大都市部での需要が踊り場を迎えていることから、販売台数の大幅な減少となりました。新興国での事業については、ブラジルでは2015年度から続く経済の減速により、顧客が投資を抑制し、減収となりました。その他の地域では、東南アジアを中心に売上が順調に伸長しました。一方、国内事業については、サービス業向け現金処理機の売上が好調でした。

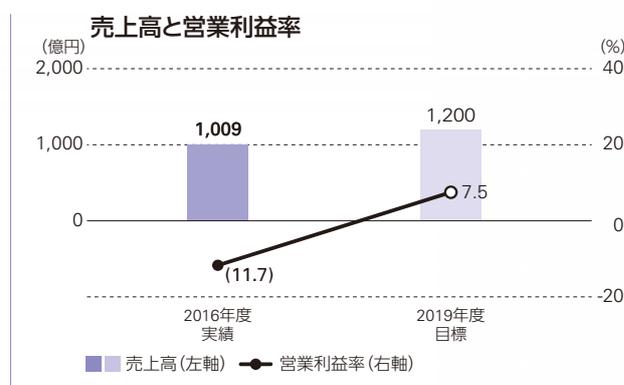
営業損失は、118億円となりました。中国向けATM事業の債権に対して貸倒引当金繰入額を計上したことに加え、物量減および在庫水準適正化のための生産調整の影響により大幅な悪化となりました。

▶中期経営計画2019

メカトロシステム事業は、2017年度まではブラジル・中国事業の立て直しで収益が伸び悩みますが、2018年度以降は、ブラジル子会社の黒字化、中国事業の収益安定化を計画しています。インド・東南アジアを中心とする新興国では、

コスト競争力を持った戦略商品を投入し、事業拡大を目指します。また、グローバル事業体制を確実なものにするため、販売・保守パートナーとの連携を行うとともに、さらなるコスト競争力強化を目的とした海外生産拠点の再編も進めていきます。

一方で、国内流通市場へのアプローチも積極的にいき、現金処理機を主力とした商品ラインアップを充実させます。このような取り組みにより「中期経営計画2019」に掲げた2019年度売上高1,200億円、営業利益90億円を目指します。



TOPICS

新興国向け戦略ATM「ATM-Recycler G8」を発売

海外市場向けに新型紙幣還流型ATM「ATM-Recycler G8」の販売を開始しました。同機は、現金需要拡大に向けた高速大容量化と将来への拡張性強化に対応した戦略商品です。今後、市場の拡大が見込まれるインドや東南アジアなどの新興国地域などに向け、5年間で15万台の販売を目指し、海外市場におけるメカトロシステム事業のさらなる拡大を図っていきます。

関連Webサイト <http://www.oki.com/jp/press/2017/05/z17009.html>



ATM-Recycler G8

プリンター事業

インダストリープリント市場に注力したニッチ戦略への転換により、収益力を強化します。



常務執行役員
OKIデータ代表取締役社長
波多野 徹

▶2016年度の実績

売上高は、前期比9.8%減少の1,124億円となりました。2015年10月に設立した株式会社OKIデータ・インフォテックの連結効果はありましたが、プリンター市場の環境悪化が続き、LEDプリンターでは、カラーMFPなどの高付加価値の戦略商品については、出荷台数が横ばいとどまったものの、売上比重の高いSFPは苦戦しました。これに加えて、為替の円高状況が進んだことが大きな減収要因となりました。

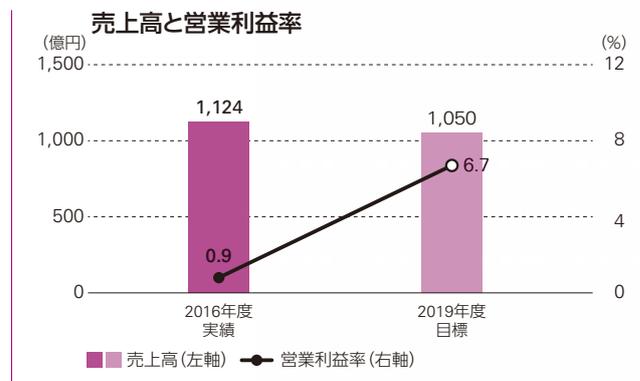
営業利益は、前期比4億円減少の10億円となりました。既存商品の物量減少や為替による減益要因はありましたが、機種構成の良化や固定費の見直しを徹底した結果、利益を確保しました。

▶中期経営計画2019

オフィスプリント需要の低迷や価格競争の激化など、厳しい環境変化が続いているプリンター市場において安定した収益を得るために、OKIのプリンター事業はオフィスプリント市場での効率化とインダストリープリント市場でのニッチセグメント開拓に注力していきます。大判印刷から小型ラベル印刷まで、高品質な印刷を実現する「媒体対応力」を武器

に、商品を提供し、市場でのポジション確保を目指します。この戦略転換に伴い、オフィス向け商品開発の絞り込みや、海外販社・生産体制、そして本社機能の見直しを行い、組織の軽量化を図ります。また、OKIの強みであるLED技術を活かし、競争力の強化とLEDヘッド外販ビジネスの拡大を行っていきます。

売上規模に依存せずに安定した収益を確保する事業構造を描き、「中期経営計画2019」に掲げた2019年度売上高1,050億円、営業利益70億円を目指します。



TOPICS

大判プリンター新商品を順次発売

OKIデータ・インフォテックは、2016年度に大判インクジェットプリンター2機種「ColorPainter™ E-54s」「同 E-64s」と大判LED複合機・プリンター6機種「Teriostar LP-2060・LP-2060-MF」「同 LP-1050・LP-1050-MF」「同 LP-1150・LP-1150-MF」を発売しました。新商品の発売により、大判プリンターの商品ラインアップの充実を図りました。今後もプリンター事業では、国内外のインダストリープリント市場での拡販を進めます。

関連Webサイト <http://www.oki.com/jp/press/2016/10/z16041.html>
<http://www.oki.com/jp/press/2016/08/z16030.html>
<http://www.oki.com/jp/press/2016/09/z16036.html>



ColorPainter E-54s

EMS事業

高品質、高信頼性、多品種少量生産を強みに、OKI独自のハイエンド型EMSで、1,000億円事業への成長を目指します。



執行役員
EMS事業本部長
中野 善之

▶2016年度の実績

売上高は、前期比1.9%増加の432億円となりました。既存大口顧客からの受託遅れの影響はあったものの、概ね堅調に推移しました。計測機器市場向けでは、M&Aにより、新規顧客を獲得し、増収となりました。営業利益は、前期比2億円減少の21億円となりました。

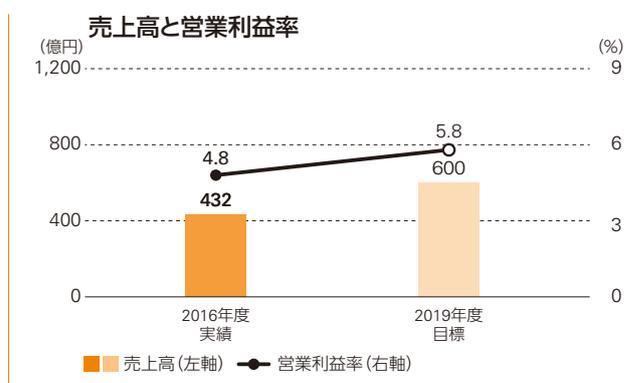
▶中期経営計画2019

EMS事業は、OKIが長年培ってきたモノづくりの総合力を生業とし、創業以来順調に成長してきました。市場動向に目を向けると、国内生産は減少傾向にあり、海外生産へのシフトに加え、EMS活用の機会は増えていくものと想定しています。今後も、OKIの強みである「設計&生産一貫受託サービス」と市場で築き上げたブランド力を活かして、通信・産業・計測ならびに医療業種への顧客深耕を進めていきます。さらに、航空・宇宙分野での本格的な売上拡大を目指すとともに、中長期的に高い成長が期待できる電装品試作分野の開拓も行います。

併せて、これまで同様、M&Aの積極活用も視野に、新規顧客や新技術の獲得、そして生産能力の拡大を進めていきま

す。なお、生産能力の増強に向けては、3年間で50億円の設備投資を計画しています。高密度実装・品質保証技術への投資やグループ全体での規格認証取得拡大によるモノづくり力のより一層の強化に加えて、グループ連携による営業活動の強化も図ります。

顧客ニーズに寄り添いながら、得意とする国内ハイエンド市場に注力し、「中期経営計画2019」に掲げた2019年度売上高600億円、営業利益35億円を実現し、売上高1,000億円規模への早期成長を目指します。



TOPICS

プリント配線板事業を強化

日本アビオニクス株式会社より、宇宙・航空・半導体検査装置向けを中心とした高難易度・高信頼性プリント配線板事業を取得しました。OKIの強みであるハイエンド製品向けプリント配線板事業とのシナジー効果を発揮し、国内の大型・高多層基板市場のトップシェアを目指すとともに、プリント配線板から最終製品組立までの一貫受託生産を拡大し、EMS事業の強化を図ります。

関連Webサイト <http://www.oki.com/jp/press/2016/07/z16020.html>



日本アビオニクスからプリント配線板事業を移管されたOKIサーキットテクノロジー