

事業概況

ソリューションシステム事業

DXソリューションの社会実装を加速し、
安定収益の確保と持続的成長を実現します。

常務執行役員
ソリューションシステム
事業本部長
片桐 勇一郎



事業方針 お客様のDX支援とソリューションの水平展開による持続的成長

強み

- エッジ領域における端末技術
- 5Gをはじめとするネットワーク技術
- 豊富なインストールベース／ユースケース

機会・リスク

- DXのさらなる加速
- 技術革新(5G、AI)によるソリューションの拡大
- 情報量増大による分散処理(エッジコンピューティング)の重要性増加

2021年度の業績

売上高は前期比282億円、14.7%減少の1,626億円、営業利益は同68億円減少の95億円となりました。不安定な部材供給状況が継続しており、事業全般において生産・売上影響を受けたほか、前期大型案件の反動減、期ズレなどがあり、減収となりました。

中期経営計画2022の進捗と今後の取り組み

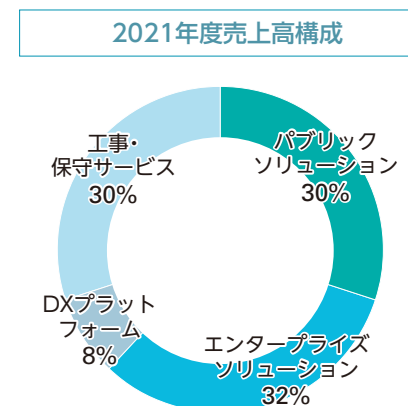
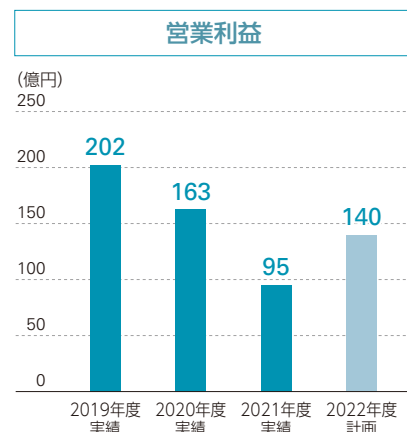
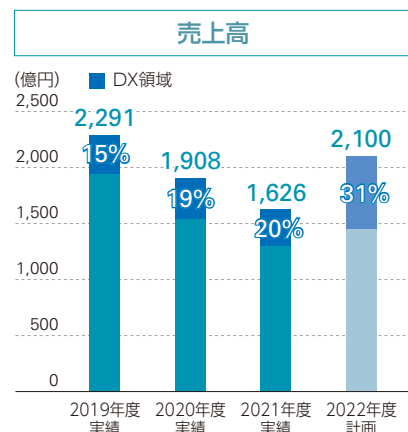
ソリューションシステム事業は、AIエッジによるお客様のDX支援を通じた持続的成長の実現に向け、中期経営計画2022に基づき、積極的な成長投資を行うとともに、DX領域の売上を拡大することを目指しています。

ビジネスモデルの多様化、モノからコトへの消費の変化、老朽化・人手不足への対応などを背景に、企業におけるデジタル化の取り組みは年々活発化しており、業務プロセスのデジタル化投資に積極的な企業が増えています。そして新型コロナウイルスの感染拡大を機に、その流れはさらに加速しています。

このような中、OKIはエッジ領域における端末技術、ネットワークの技術、豊富なユースケースを強みとしてDXを推進す

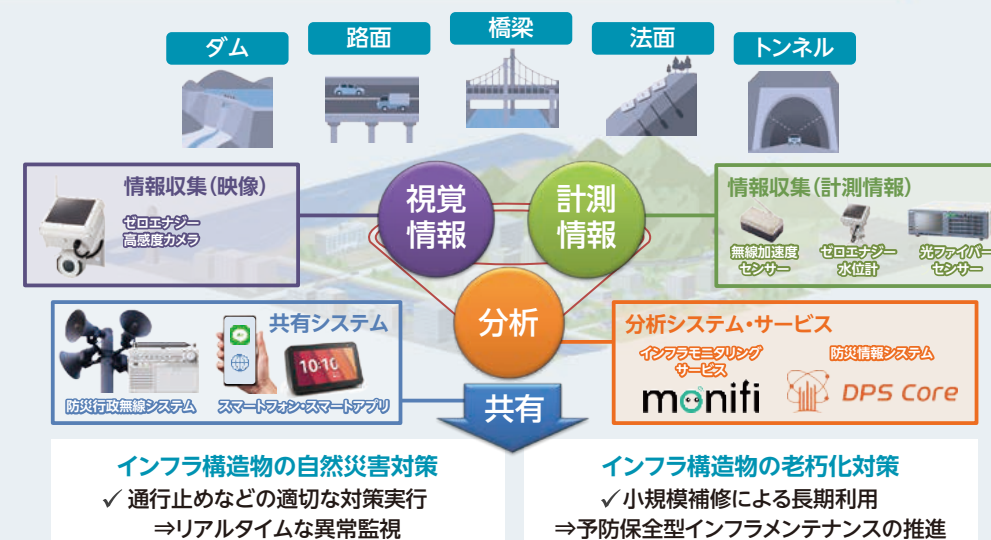
るとともに、パートナーとDXエコシステムを構築し、新たなソリューションの創出に取り組んでいます。交通、建設／インフラ、防災、金融・流通、製造、海洋などの注力分野を中心に、2022年7月現在、共同で新規ソリューションを創出する共創パートナーは95社、技術的なアライアンスをするAIエッジパートナーは119社に拡大しており、オープンイノベーションパートナーも含めて、共創によるDXを推進しています。こうした取り組みについては、開発フェーズから成果を出すフェーズへ移行しつつあります。

今中期経営計画の3年間では、投資として、2022年4月1日付けでYOKOGAWAグループの航空機用計器事業を取得しました。これにより、特機システム事業の事業領域を航空機装備品市場へ広げました。また、海洋音響関連事業子会社2社を合併し、株式会社OKIコムエコーズを設立しました。これにより、多様なプレイヤーと共創しながら、海洋開発支援・エンジニアリング分野および船舶・民間特機分野における販売力と商品力を強化し海洋音響関連事業の拡大を図ります。



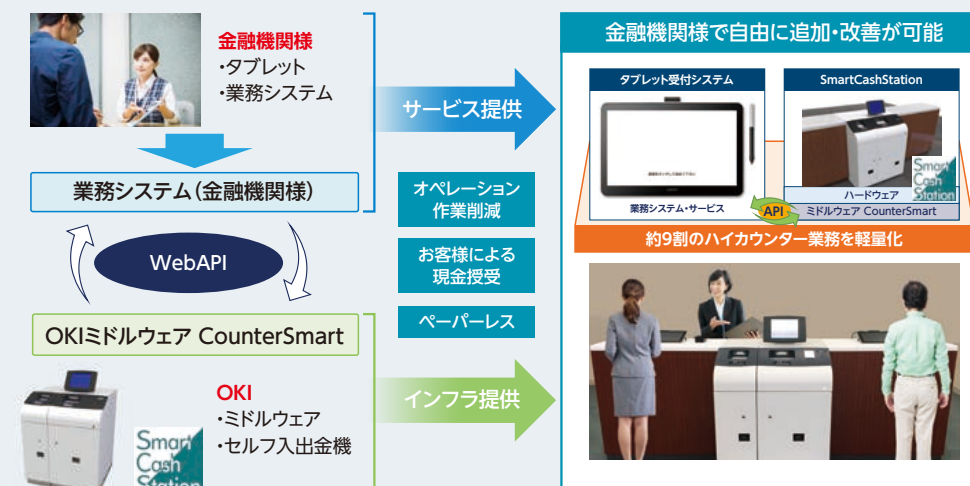
ソリューションシステム事業 最新事例

インフラ構造物の災害対策、老朽化対策



次世代型ハイカウンター

金融機関様が開発した業務タブレットシステムとOKIのミドルウェアCounterSmartとセルフ入金機でセミセルフハイカウンターを構築



空の交通安全支援(遠隔管制塔装置)

- 全国の空港に航空管制卓の納入実績のあるOKIが、航空管制官が配置されていないRADIO空港の中で、航空交通量が多い空港について、空港および空港周辺の飛行に関する情報を把握・提供できる遠隔管制塔装置を国土交通省航空局に納入(那覇、奄美空港)
- 空港に設置した複数のカメラの映像を、遠隔地の複数の大型ディスプレイを用いて360度のパノラマ映像として表示させ、カメラで動体を検出した際、大型ディスプレイに検知枠を表示させることにより注意喚起を行うほか、指定した動体を可動カメラにて追尾・視認が可能
- 那覇、奄美空港における運用を踏まえ、さらなる技術開発を進め、航空管制業務のDXに寄与していく



事業概況

コンポーネント&プラットフォーム事業

社会の丈夫をつくる黒子役として、
モノづくりで社会に貢献し成長を実現します。

取締役常務執行役員
コンポーネント&プラットフォーム
事業本部長
齋藤 政利



事業方針 モノづくりを通した社会課題解決による持続的成長

強み

- ハード、メカ・エレキの擦り合わせ技術
- 物販フットプリント
- 高難易度／変種変量変流に対応した生産

機会・リスク

- ペーパーレス、キャッシュレスの進展
- 自動化・省人化ニーズの高まり
- 顧客の課題(固定費削減、コアプロセスに経営資源を集中、高精度・高品質の実現)

2021年度の業績

売上高は前期比125億円、6.2%減少の1,890億円となりました。モノづくりプラットフォーム事業領域においてはFA／半導体製造装置向けが好調を維持するものの、部材不足による生産・売上影響が大きく、減収となりました。利益面については、減収影響の一方で、情報機器の構造改革による固定費削減効果および中国向けATM債権に対する貸倒引当金32億円の戻し入れなどもあり、営業利益は同45億円良化の35億円となりました。

中期経営計画2022の進捗と今後の取り組み

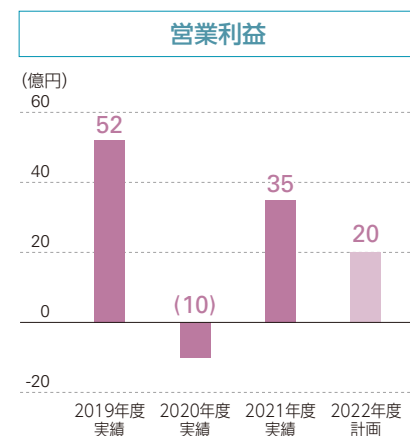
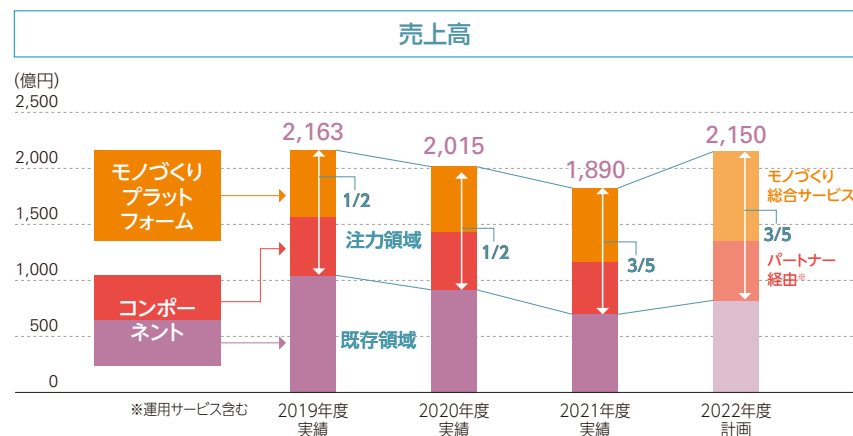
コンポーネント&プラットフォーム事業は、モノづくりを通した社会課題解決による持続的な成長の実現に向け、中期経営計画2022に基づき、成長の土台となるビジネスモデルへのシフトを進めています。注力領域として、コンポーネント事業ではパートナー企業向けの商品・モジュール・サービス提供、そしてプラットフォーム事業ではモノづくり総合サービス全体について、これらの売上比率を2019年度の2分の1から拡大することを目指しています。成長のキーワードは、社会の

丈夫をつくる黒子役となることです。

社会や社会インフラを提供するお客様が直面している課題の解決に向け、OKIはモノづくりで社会やお客様を支え、成長を実現していきます。

この成長の実現に向け、海外販売戦略の見直しに伴う拠点の統廃合、人員削減、生産拠点再編などの構造改革は計画どおり順調に進捗しています。旧3事業統合によって構築した開発700名体制とグローバル生産拠点を注力分野に集中投下し、その大半はリテール／DMS (Design & Manufacturing Services) などの新規分野の開発にあたっています。また、顧客企業からOKIを信頼できるパートナーとし認識していただくため、2020年度に新設したビジネスコラボレーション部隊の精緻化、リソース増強も進めています。引き続き、人員の最適化、新商品開発に向けたリソースの最適配分などを進めています。

2021年度は部材不足の影響により売上は落ち込んだものの、年度の後半にはパートナー向け開発商品や共同開発商品を発表し、ビジネスモデルのシフトを着実に進捗させています。



モノづくり基盤強化への取り組み

三つの柱



コンポーネントの取り組み

労働力不足、働き方改革、非対面・非接触といった課題はさまざまな分野で共通しており、OKIの得意分野であるミシヨングリテリカル、軽量メカトロの活躍の場は広がっています。こうした中、OKIはこれまで金融市場を軸に自動化・省人化技術を提供してきましたが、流通・小売り、そして医療など、これまで注力してこなかった業種における課題の解決への取り組みを始めています。現在、複数の開発プロジェクトが進行しており、2021年度後半から順次ローンチをしています。

また、金融市場にATMの提供だけでなく、ATMの保守・メンテナンス、警備まで運用に係るサービスを幅広く提供し、お客様が本業に集中できる環境を提供してきた実績を活かし、流通・小売り分野での運用サービスの拡大を図っています。

モノづくりプラットフォームの取り組み

DMSの強化により、提供するサービスの幅を拡充し、売上拡大を図っています。設計の段階から共創を進めることで、お客様の効率的なモノづくりを実現します。さまざまな業種に対する積極的なアプローチ、そしてお客様の高い

ニーズにより、引き合い件数は旺盛であり、商談件数も順調に伸びています。さらなる商談機会の増加、そしてそれらを受注へつなげるプロモーション活動の強化を通して、お客様から信頼してOKIのモノづくりを選択していただけるよう取り組んでいます。

また、モノづくり基盤強化のために、「ポートビリティ」「スマート工場」「システム統合」を三つの柱としてモノづくり現場活性化に取り組んでいます。「ポートビリティ」は、一つの工場では生産することが困難な事象が発生した際にも、他の工場で代替生産できる体制を構築します。「スマート工場」は匠と呼ばれる生産の高度技術者がIoTやロボットを先導して協業することで工場の進化を図っていきます。「システム統合」は生産管理システムや進捗管理システムを導入し、各工場をネットワーク接続することで、工場の進捗やパフォーマンスなどを見る化していきます。