2026 年度第 2 四半期決算説明会 質疑応答

(説明会概要)

- 日時： 2026 年 11 月 05 日(木)15.00-15.45
- 形式： OKI 本社よりオンライン配信
- 説明・応答者： 代表取締役副社長執行役員 寺本禎治

(質問者 A)

- Q1：セカンドキャリア支援制度による固定費削減効果の金額、業績予想への織り込み状況およびセグメント別の影響を教えていただきたい。

- A1：退職日は 10 月末のため、今期は 5 カ月分、営業利益で約 23 億円の効果を見込んでいます。通期では約 60 億円、営業利益率で 1%程度の効果を想定しています。事業戦略に即した人財の確保などを行いますが、人件費削減効果をできる限り確保できるよう運営します。削減効果は全事業にわたる見込みです。

- Q2：セカンドキャリア支援制度に伴う特別退職金を政策保有株式の売却益で補う考え方に変化はあるのか。

- A2：考え方に変化はありません。特別退職金は約 100 億円で、当初の想定を若干上回りました。政策保有株式の縮減は今後の交渉次第ですが、必要な対応を進めていきます。

- Q3：調達コスト上昇の影響と価格転嫁などによる抑制について、第 2 四半期の影響が第 3 四半期以降も続く場合、通期での影響額は 30 億円を超えるのではないか。

- A3：第 2 四半期は調達コストの影響が 24 億円あり、対策による吸収は 6 億円にとどまりました。通期では約 70 億円の影響を想定しており、少なくとも 50～60%を吸収する必要があると考えています。

- Q4：価格転嫁などの効果は、時間差を伴って第 3・第 4 四半期に拡大する理解でよいか。

- A4：その理解で問題ありません。

- Q5：日立製作所との ATM 合弁会社の営業利益率は、既存事業を上回る水準なのか。

- A5：業績予想には日立製作所との ATM 合弁会社の立ち上げ費用を織り込んでいます。旧日立チャネルソリューションズの事業は、当社の既存事業より営業利益率が高く、特に海外事業で一定の利益率を確保していたと認識しています。詳細を分析し、来年度以降、利益貢献やシナジーの取り込みを進めます。

- Q6：金融ソリューション事業の下期利益率の改善見通しについて、上期に見られた商品構成の影響を踏まえた見通しを教えていただきたい。

- A6：下期に受注を見込んでいる案件があり、上期に落ち込んだ分を挽回できると考えています。海外の入札案件もあるため、受注状況を見ながら進めます。

- Q7：日立製作所との ATM 合弁会社の営業利益率は、一過性の立ち上げ費用を除けば 10％程度、またはそれ以上と考えてよいか。

- A7：旧日立チャネルソリューションズの営業利益率は 10％には達していませんが、当社の既存事業より高い水準と認識しています。

- Q8：ディフェンスシステム事業の下期売上高が前年並みに見えるのは、生産能力の制約を考慮したためか。

- A8：生産能力の制約はあります。今年度の受注はすでに固まっており、その前提で計画を策定しています。利益については一部保守的に見込んでいるほか、新規開発に伴うコストも織り込んでいます。

（質問者 B）

- Q9：期初計画に織り込んでいなかったサプライチェーン影響を、他のどの事業で補ったのか。

- A9：サプライチェーンの影響は期初計画に織り込んでおらず、上期業績にはマイナスに作用しました。一方、事業全体は比較的強めに推移しています。ディフェンスシステム事業の防衛関連に加え、通信キャリアの回線移行などに伴う需要を取り込んだネットワークインフラ事業が寄与しました。

- Q10：日立製作所との ATM 合弁会社の立ち上げに伴う一過性費用は、どの程度を見込んでいるのか。

- A10：おおよそ１０億円～２０億円程度を見込んでいます。

- Q11：日立製作所との ATM 合弁会社の一過性の立ち上げ費用は来年度には減少し、利益貢献が拡大する理解でよいか。

- A11：来年度以降はシステム統合などの費用は発生しますが、今年度に発生する一過性の立ち上げ費用ほどではないと考えています。旧日立チャネルソリューションズの事業は年間を通じて営業利益に寄与する見込みです。

- Q12：金融機関の設備投資意向など、金融機器の需要環境に改善の兆しはあるのか。

- A12：自動化機器の販売台数の見込みは、年度ベースで大きく減少していない状況です。特に海外を中心に案件があ

り、全体としては一定の水準で着地すると見込んでいます。国内の動向は引き続き注視していきます。

- Q13：パブリックソリューションの業績予想について、防衛を含めた達成確度を教えていただきたい。

- A13：達成確度は高いと考えています。ディフェンスシステム事業の防衛とネットワークインフラ事業が強く推移しており、通期業績予想は変更していません。

（質問者 C）

- Q14：安保三文書の改定を踏まえ、新しい戦い方に関連する事業の考え方や計画を教えていただきたい。
  具体的には、無人機や AI の活用など、OKI の技術を活用できる可能性はあるのか。

- A14：水中音響技術は当社の強みであり、水中での探索などに活用できる技術です。さまざまな活用方法が考えられるため、社内で議論しており、大きな構想を描きたいと考えています。

- Q15：水中音響事業の 2031 年度の売上高（決算説明会の資料 P24 掲載）は、現在から何倍程度を想定しているのか。

- A15：2026～2028 年度の三か年は、2023～2025 年度の前三か年に比較して 1.2 倍以上を見込んでいます。2029～2031 年度の三か年も同程度か、それ以上の伸びを想定しています。

（質問者 D）

- Q16：プリンター事業の複合機市場への再参入について、国内外の販売状況と今後の売上見通しを教えていただきたい。

- A16：商品ラインナップ強化策の一環として、エトリア社から調達を行い、海外で A4 複合機の販売を今年度から順次開始しています。販売は順調に滑り出しており、上期のA4複合機の販売台数は前年同期比で3割以上増加しました。来年度以降も商品ラインアップを追加する予定です。

- Q17：市場に再参入する複合機は、トナーで収益を得るビジネスモデルなのか。

- A17：ご認識のとおりです。

- Q18：プリンティング市場の縮小が見込まれる中、複合機市場に再参入するのは市場拡大を期待しているのか。

- A18：ペーパーレス化により、印刷市場は長期的には縮小すると考えています。一方、複合機には様々な機能もあり、引き続き事業機会があると認識しています。

- Q19：インドの ATM 事業の現状と、来年度の海外売上高の見通しを教えていただきたい。

- A19：インドでは紙幣還流型 ATM の普及が進んでおらず、旧来機種からの置き換えに伴う入札案件が今後も見込まれます。旧日立チャネルソリューションズもインドで事業を展開しており、海外事業の強化を進めていきます。尚、海外売上高の見通しを含む来年度の計画につきましては、策定後、適切な時期に情報開示いたします。

- Q20：金融ソリューション事業の海外事業は、利益を確保できているのか。

- A20：OKI 従来の海外事業には、収益性を改善する余地があります。一方、旧日立チャネルソリューションズは海外展開を進める中で、一定の利益率を確保してきたと認識しています。

(注)本資料における予想、見通し等は、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。