金融ソリューション・セグメント

金融ソリューション事業



現場データ利活用とサービス型ビジネスへの転換で成長を目指します。

金融ソリューション事業は、経営計画2031の根幹を担う重要事業です。現場の業務効率化やデータ利活用・AI技術導入を積極的に推進し、保守・運用まで含めたフィールドオペレーション(FO)サービス事業の拡大を目指します。「人」と「知」への投資を積極的に行い、サービス領域拡大を通じて金融市場に新たな価値を創造し、OKIらしい責任と挑戦を実現していきます。

執行役員 金融ソリューション事業部長
大野 浩志

事業概要・市場の見通し

金融機関やリテール業界を中心に、ATM・セルフ端末、現金管理機器などを提供し、業務効率化や省人化を支援しています。単なる機器販売だけでなく、保守・運用・監視・点検といったサービスを組み合わせ、顧客の非競争領域の事務処理や業務を効率化し、セルフサービスへシフトする製品・サービスを展開しています。現金管理やセキュリティ対策のニーズは継続しつつ、今後は金融機関の業務負担や人手不足の深刻化、セルフ化端末への移行など、市場環境や顧客ニーズの変化が加速しています。特にATM台数は緩やかに減少傾向ですが、社会インフラとしての役割やアウトソース志向が強まり、機器提供からマネージドサービスへニーズが変化しています。競合はシェア拡大や事業効率化を進めており、国内外ともサービスモデルの高度化が求められる時代に突入しています。

OKIを取り巻く事業環境

少子高齢化	人手不足・省人化ニーズの拡大
セルフ化	窓口業務の機械化・自己完結化
キャッシュレス	ATM台数の減少・機器の再編

世の中のニーズ

安心・安全	止まらない	低コスト
どこでも同じサービス	周辺サービス	

2031年に向けたビジョンと成長戦略

2031年に向け、単なる金融機器の提供にとどまらず、データを起点としたサービス型ビジネスの高度化・拡大を進めます。ATMやセルフ端末の提供に加え、設計の共通化や業務効率化によるコスト低減、さらに保守・運用・監視・点検までを一括して担うフィールドオペレーション(FO)サービスの拡大を推進します。その中核となるのが、機器から得られる現場データの解析・利活用による新たな価値創出と、フィジカルAIやソフトウェア・ディファインド・ハードウェアへの積極投資です。

注力領域としては、コア事業のシェア拡大と収益力強化、保守業務の高度化・効率化、そして国内で培った高度化サービスモデルの海外展開を掲げています。また、FOサービスの拡大に向けては、外部パートナーとの共創やグループ間連携を強化するとともに、データアナリストやAIと協働できる技術者の育成など、人財の発掘・育成にも注力します。さらに、競合他社が撤退する領域や未注力分野において独自のバリューチェーンを構築し、顧客の業務プロセス全体を支えるワンストップ体制の強化を図ります。

設備開発・研究開発では、現場運用に求められる自動復旧や高可用性への対応、ハードウェアの共通化と海外生産拡大によるコスト競争力の向上、ソフトウェアの個別最適化、データ基盤の拡充を進めます。

市場変化や顧客ニーズの高度化、金融機関のアウトソース志向を的確に捉え、売上・利益・シェアの好循環を生み出す新たな事業価値を創出していきます。これらの取り組みを全社横断で推進し、OKIらしい金融ソリューション事業の進化を目指します。

2031年に向けた成長戦略

金融・行政・生活を支える現場機能の社会インフラへ



金融ソリューション・セグメント

特集 | 日立製作所との合弁会社「OHチャネルイノベーションズ株式会社」を発足

社会インフラの維持・継続と、新たな成長へ

2026年10月1日、OKIと日立製作所は、ATMを含む自動化機器事業を担う合弁会社「OHチャネルイノベーションズ株式会社（OHCI）」を発足しました。出資比率はOKI60%、日立製作所40%です。OHCIは、ATMなどの自動化機器およびソリューションの企画、開発、製造、販売から、保守・運用・監視を含むサービスまでを一貫して提供します。金融分野を中心に、流通、公共、交通、ヘルスケアなどの幅広い領域で事業を展開していきます。



OHCIの事業領域

事業統合の背景と目的

少子高齢化やキャッシュレス化、デジタル化、非対面・セルフ化の進展などにより、金融機関における顧客接点の在り方は大きく変化しています。国内のATM市場が縮小傾向にある一方、海外では紙幣還流型ATMへの需要が拡大しており、ATM事業には引き続き成長機会があります。また、ATMは金融サービスを支える重要な社会インフラであり、その安定的な供給が求められています。

こうした環境変化を踏まえ、OKIと日立グループの強みを結集し、金融インフラを支え続けるとともに、多様化する顧客接点への対応とグローバル市場での成長を目指します。

OKIの強み
- モノづくり／製品の価値を運用サービスで向上
- 一貫生産によるQCコントロール

製造ノウハウ・保守網・事務代行を組み合わせたサービスモデル

日立チャネルソリューションズの強み
- モノづくり／製品の価値をソリューションで向上
- 部品調達型開発による設計・生産ができる（最新技術の取り込みが容易）

ハードを高機能化するソリューションの品揃え



発足にあたって

OHチャネルイノベーションズとして新たなスタートを切りました。OKIと日立グループが培ってきた技術力、モノづくり力、運用力を結集し、人とサービスをつなぐ接点から新たな価値を創出するとともに、社会に安心と信頼を継続的にお届けします。技術とイノベーションを原動力に持続的な成長を実現し、より豊かな社会の発展に貢献してまいります。

OHチャネルイノベーションズ株式会社
代表取締役社長執行役員 **中津 正太郎**

「顧客接点価値創造企業」への進化

OHCIの強み　メカトロニクス　×　ソリューション　×　サービス

両社の強みを掛け合わせ、構想・企画から導入、その後の運用・改善までを一貫して提供することで、顧客接点を進化させ、新たな価値を創出していきます。こうした強みを基盤に、3つの方向で事業を拡大していきます。

3つの成長方向

価値を高める（サービス化）	製品・機器	ソリューション	監視・保守・運用	BPO・マネージドサービス
	製品からソリューション、そしてサービスへ			
市場を広げる（新領域の事業化）	金融を中核に	流通・公共・交通	ヘルスケアなど	強み・知見を展開
	金融の実績をヘルスケアなどの新天地へ			
地域を広げる（海外事業の拡大）	日本・アジアの基盤	アジア・EMEA・北米	製品＋保守・運用	パートナー事業
	日本からアジア、EMEA（欧州・中東・アフリカ）、北米へ			

価値を高める
パートナー企業との連携を通じてエコシステム全体の価値を高め、お客様に新たな価値を届ける中核的な役割を担っていきます。

市場を広げる
金融領域で培った信頼性やメカトロニクス技術を活かし、新たな領域でお客様の課題解決に取り組みます。

地域を広げる
100を超える国・地域で培った事業基盤を活かし、インドや東南アジアを中心に紙幣還流型ATMの需要を取り込むとともに、マネージドサービスや、キャッシュレス決済を含むチャネルソリューションの提供を拡大します。

成長を通じた新たな価値創出

機器の自動化や運用高度化によるお客様の生産性向上、利用者の安心で快適なサービス体験、持続可能で安定した社会インフラの維持・高度化に貢献していきます。

社会インフラを支える責任を果たしながら、お客様や社会との接点における新たな価値創出に挑戦していきます。