コンポーネント&マニュファクチャリング・セグメント

アドバンストコンポーネント事業



唯一無二のコアコンポーネントとソリューションを武器に、高成長市場に参入し、存在感を高めていきます。

生成AIの登場により、データセンターやエッジ端末など社会基盤を支えるコアコンポーネントの価値は一層高まっています。OKIはCFB、光学設計などの先端技術、プリント配線板、ケーブル・FPCなどの高付加価値コンポーネントを提供してきました。アドバンストコンポーネント事業部では、これらの強みを結集し、唯一無二の製品・ソリューションの提供を通して、OKIを未来を創造する企業へと進化させます。

執行役員 アドバンストコンポーネント事業部長
鈴木 貴人

事業概要・市場の見通し

CFB事業では、化合物半導体の機能層のみを成長ウエハーから剥離し、異種材料基板上へ接合することで、新機能の実現や材料の有効活用、生産性向上に貢献します。そして、パートナーの皆様と光電融合、GaNパワー分野のエコシステム構築を目指します。

OKIサーキットテクノロジーでは、プリント配線板の一貫した開発ソリューションの提供により、パートナーの皆様へ付加価値の高いプリント配線板を提供し、半導体、防衛・宇宙などの高成長分野へのさらなる貢献を目指します。

OKI電線では、これまで培ってきた製造ノウハウを結集し、高信号品質・高耐久の電線やフレキシブル基板をパートナーの皆様に提供することで、FA産業機器、半導体産業、計測機器などの高成長分野に一層貢献していきます。

CFB事業

唯一無二の異種材料接合技術



光電融合 | GaNパワー

OKIサーキットテクノロジー

一貫したプリント配線板開発ソリューション



半導体 | 防衛・宇宙
通信・放送 | 計測機器

OKI電線

顧客ニーズに応える耐久性と先進技術



半導体 | 防衛・宇宙
FA産業機器 | 計測機器

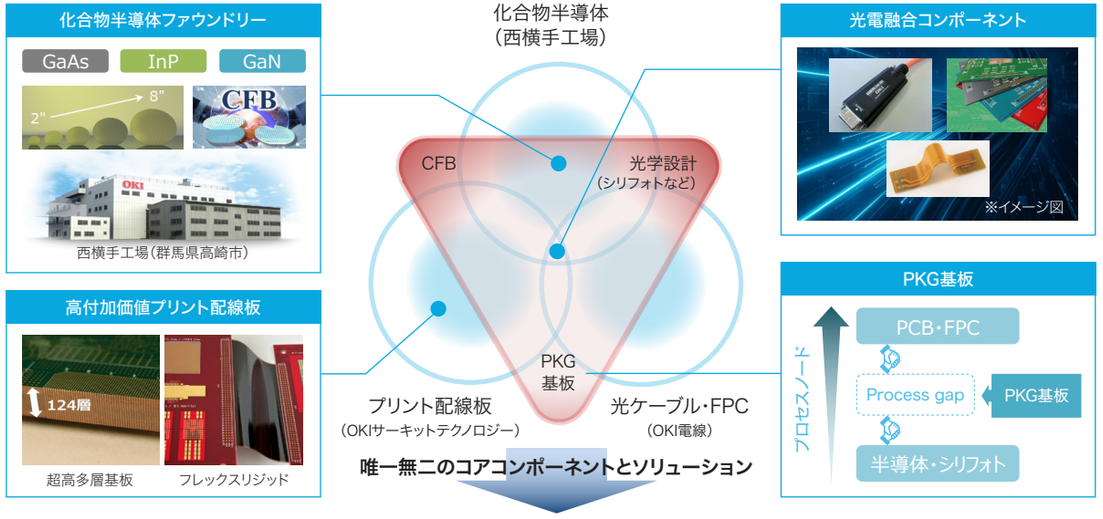
2031年に向けたビジョンと成長戦略

CFB事業では、CFBの普及を契機に、GaAs(ガリウムひ素)、InP(インジウムリン)、GaN(ガリウムナイトライド)などの化合物半導体デバイスメーカーの皆様との連携を強化し、西横手工場(群馬県高崎市)の多様なウエハーサイズ対応力と、焦点深度の深いフォトリソグラフィー対応力を掛け合わせ、日本を代表する化合物半導体ファウンドリーへと進化します。

OKIサーキットテクノロジーでは、超高多層基板、フレックスリジッド基板、銅コインめっき基板などの高付加価値基板をパートナーの皆様に提供し、生成AIの発展に必要なデータセンター、あるいは半導体などの高成長分野への進出を加速します。さらに、技術力に裏づけられた防衛省認定、JAXA認定を後ろ盾として、参入障壁の高い防衛・宇宙産業への進出も加速します。

OKI電線では、高品質・高信頼性が求められるロボットケーブル、フレキシブル基板などをパートナーの皆様に提供し、FA産業機器、半導体などの高成長分野への貢献を高めます。さらに、光ファイバー製品と、化合物半導体デバイス、光学設計を掛け合わせた付加価値の高い光電融合コンポーネントを新たに創出することで、データセンターなどの高成長分野への進出にも挑戦します。

アドバンストコンポーネント事業部では、成長市場を意識した各事業成長の推進と同時に、CFB、光学設計などの独自技術を、新たに拡充を目指すPKG基板技術と有機的に結合し、唯一無二のコアコンポーネントとソリューションの創出を目指します。



日本成長戦略会議が定めた戦略17分野に係る分野

AI・半導体 | 情報通信 | 防衛産業 | 航空・宇宙 | 防災・国土強靭化 | etc.

Topics ① 光電融合分野のサプライチェーン強靭化に貢献するCFB技術

CFB事業では、注力分野である光電融合とGaNパワーのうち、2026年度の量産開始を目指す光電融合において、CFBの特長を活かしたサプライチェーン強靭化を進めています。生成AIの普及により、データセンターで用いられるレーザーダイオード、変調器、フォトダイオードなどの光デバイス需要は急増していますが、その素材となるInPウエハーの供給が追いついておらず、早急な生産能力向上が求められています。

OKIはこの課題に対し、①成長ウエハー上に結晶成長した機能層を有効活用する選択的転写技術、②小口径ウエハーから機能層のみを剥離し、大口径の接合ウエハーへタイル状に転写する基板サイズ変換技術、③機能層剥離後に残る成長ウエハーを再研磨・再利用するリユース、または粉砕して資源回収するリサイクルによる成長ウエハー再利用支援、というCFBの特長を活かした3つのアプローチを推進しています。これらのアプローチにより、機能層活用効率、デバイス生産効率、レアメタル資源循環性を飛躍的に高め、光電融合のサプライチェーンの強靭化に貢献します。そして、パートナーの皆様とともに、化合物半導体循環エコシステムを構築することで、少資源国日本の勝ち筋を見出します。

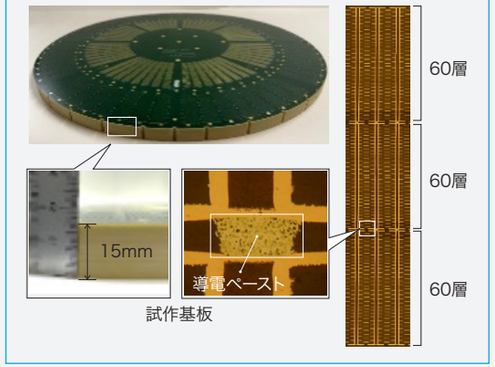
化合物半導体循環エコシステム



Topics ② AI半導体・データセンターを支えるOKIサーキットテクノロジーの超高多層基板技術

OKIサーキットテクノロジーは、次世代AI半導体の検査装置向けに、従来の124層・7.6mmを大きく上回る180層・板厚15mmの超高多層PCBの設計・生産技術を確立しました。本技術は、60層の高多層PCBを3枚積層し、それらを独自の「導電ペースト基板間ビア接続技術」によって接続することで実現します。本技術は、AI半導体・サーバー、次世代通信、宇宙・航空・防衛など、今後、さらなる成長が期待される分野への展開を見据えたものです。OKIサーキットテクノロジーは引き続き、量産技術の確立と設備導入を進め、PCBおよび製造技術のさらなる高度化に取り組んでいきます。

導電ペースト基板間ビア接続技術



Topics ③ 高度化するロボット・FA・AI半導体製造装置を支えるOKI電線の高信頼性ケーブル

近年、ロボット・FA・AI半導体製造装置の高速化・小型化に伴い、ケーブルには高耐熱性や省スペース性が求められています。そこで、平均約20%の細径化を実現した「ORP-SL」と同等の屈曲・摺動・捻回性能を継承しつつ、耐熱温度を105℃へ向上した「ORP-SL 105℃」を開発しました。本製品により、モーター周辺など熱の影響を受けやすい部位や、省スペース化を求めるお客様に、よりご愛用いただけるものと期待します。OKI電線では今後も、お客様のニーズに応えるため、基礎研究・製品開発に努め、高付加価値配線ソリューションを提供していきます。

開発に成功した「ORP-SL 105℃」



コンポーネント&マニュファクチャリング・セグメント

コンポーネントプロダクツ事業



プロダクトをコアとした新価値創造で、現場の大丈夫を創り、選ばれ続ける事業への飛躍を目指します。

私たちは、誠実を土台にした現場起点の提案と実装を通して、お客様の業務が「止まらない、仕事が回る、守られる」という「現場価値」を、パートナーやお客様自身とともに徹底的に追求し、OKIの特長あるプロダクトをベースとした価値創造でお客様に貢献していきます。

常務理事 コンポーネントプロダクツ事業部長
井上 崇

事業概要・市場の見通し

プリンターおよびPBX・ビジネスフォン市場は縮小傾向が続いていますが、プリンター領域ではエトリアとの統合により、コスト競争力や供給力、多彩な製品力を武器に「現場価値創造」を軸とした独自の仕組みを構築し、安定基盤をより強固にしています。PBXについても、音声コミュニケーションを核に、業務アプリケーションとの連携や現場課題の解決に貢献することで、お客様の現場業務に密着した価値提供を進めています。両事業とも中期経営計画2025において構造改革を遂行し、収益力を高め、事業の安定化を図りました。

一方、インフラ老朽化や災害リスクの増加など、社会的要請の高まりを受けて、「現場を止めない」インフラモニタリングを主軸とするエッジデバイス分野での事業成長に期待しています。

海外でのPoCも順調に進展しており、商用段階への歩みを進めています。今後は海外市場への本格参入を契機に、現場・地域密着の対応力で「安心・大丈夫」を社会の隅々まで届けていきます。



A4モノクロ
LEDプリンター(B433dn)



A4 LEDカラー
複合機(MC554dnw)







加速度センサー



ZE-IoTカメラ

2031年に向けたビジョンと成長戦略

現場起点の製品・サービスと運用支援により、お客様の負担を最小化し、止まらない現場を実現します。プリンター、ビジネスコミュニケーション、エッジデバイスの技術・ノウハウを結集し、製品提供から運用・保守・カスタマイズ、データ活用までを一体化します。これにより、各事業の強みを融合した「現場価値創造レイヤー」を確立し、お客様に選ばれ続ける競争優位性と持続的な成長を実現します。

プリンター事業

セルフメンテナンス、現場負担ゼロ、止めない運用サービスを実現する「現場価値創造レイヤー」主導権を握り、他社では実現困難な、止まらない現場価値でお客様から選ばれる企業モデルを実現します。

ビジネスコミュニケーション(PBX・ビジネスフォン・コンタクトセンター)事業

現場に密着した運用・保守・カスタマイズサービスの提供、現場課題解決型の付加価値機能の実装により、音声コミュニケーションの現場価値を一層高める「現場価値創造レイヤー」で唯一無二の存在を目指します。

エッジデバイス事業

現場の運用を理解し、現場にとって実のある運用サポート、止めない運用サービスを提供するために、エッジデバイスが収集するデータを現場の運用にとって価値ある情報へと変換し、活用可能とすることで「現場価値創造レイヤー」での主導権をとり、競争力を強化します。

現場価値創造レイヤー

顧客	運用オペレーション	プロダクトをコアとした現場基軸での価値創造
共創	顧客に寄り添ったオペレーションSuite	…運用基準・セルフ/自動化・AI化・統計分析・コンサルティング
共創	プロダクト(サービス/カスタマイズ)	…特長ある機能・差別化(小型・軽量・タフネスなど)
提携	保守・維持管理	…オールインワン(定期メンテナンス・保守)・保守パートナー
提携	販売	…直販・間販・SIパートナー
提携	生産	…生産品質/製造技術
提携	技術	…とがった技術

コンポーネント&マニュファクチャリング・セグメント

EMS事業



モノづくりでお客様の未来を支え、
社会課題の解決と持続可能な価値創造を推進します。

これまで、お客様の工場として「もたない経営」を支える「まるごとEMS」を推進し、工場の保有・拡大に伴う経営上の負荷や、事業運営に関わるさまざまな業務負担を引き受けてきました。2026年度には、モノづくりにおけるデータ活用・DX能力を新たな知的資本として加えました。これらの密接な連携により、お客様のモノづくりを包括的に支援するプラットフォームとして、レイヤーマスターに挑戦していきます。

執行役員 EMS事業部長
前野 蔵人

事業概要・市場の見通し

OKIは長年にわたり、社会インフラを支えるハイエンド製品の事業を通じて、設計、生産技術、品質保証、管理運営に関するノウハウを培ってきました。EMS事業では、これらの強みを活かし、AI・半導体、情報通信、交通、医療、航空宇宙など、ミッションクリティカルで社会の未来に不可欠な領域において、製造業を中心とするお客様に幅広いモノづくりサービスを提供しています。具体的には、数量変動が大きく、少量多品種で高付加価値な製品の生産に対し、高効率な段取り替え能力を備えた高密度な量産体制を提供しています。さらに、部材調達、品質保証、環境対応、きめ細かなキッティング、ERP・DXなどのSIを組み合わせた管理運営能力を「まるごとEMS※」として包括的に提供しています。

近年、半導体需要の変化、自国生産主義の拡大、地政学リスクの高まりなどに伴うサプライチェーンの不安定化が進み、工場運営の難易度は年々高まっています。その結果、多くの製造業で、「もたない経営」への関心が高まっています。一方で、経済安全保障や日本成長戦略を背景に、国内生産の重要性が再評価され、製造拠点の国内回帰も進むとみています。こうした環境のもと、製造市場のニーズは単なる製造受託にとどまらず、モノづくりの運営全般を支援するサービスへと変化していくと見込んでいます。



※まるごとEMS：各種事業で培ってきたOKIのモノづくりを、お客様のモノづくりとして包括的に提供するサービス

2031年に向けたビジョンと成長戦略

このように変化する市場環境を踏まえ、OKIは「まるごとEMS」をさらに磨き、「もたない経営」を強力に支援するパートナーへと事業を変革していきます。生産機能の再編を進めようとしているお客様に対し、大型投資や運営コストの増加を抑制するだけでなく、信頼性、業務プロセス、技術開発といった付加価値を提供することで、お客様の事業と一体で成長するモデルへとシフトしていきます。

加えて、政府の強力な支援を背景に市場成長が期待される戦略17分野などの特定領域においては、バリューチェーンを拡大して対応を進めていきます。たとえば、グローバルなパートナーとのアライアンスも含め、お客様との研究開発を推進して技術力を強化するほか、多種多様な製品を手がけてきたEMSとしての柔軟性の高い生産能力を新たな分野にも発揮し、強みを活かすことで事業を拡大していきます。

これらと並行して、AIを活用した生産性向上にも取り組んでいきます。グローバルに大量生産を担うEMS企業は、自動化プロセスの採用に積極的ですが、少量多品種の生産を担うOKIのEMSでは、自動化率を高めることが容易ではありません。しかし、フィジカルAIなどの進展が自動化工程の構築コストを大きく低下させ、今後数年で柔軟な変種変量生産の自動化が進む可能性があります。さらに、多様なお客様の製品製造で培った管理運営ノウハウも、エージェンティックAIなどを活用することで、自動化・共通化が実現可能になってきています。こうした技術トレンドを取り込み、将来の労働力確保の課題に備えるとともに、人に依存した生産から自動化を活用した生産へと、製造資本の転換を図っていきます。

2031年に向けてこれらの変革を実現するために、将来の技術と生産の進化を見通せる人財に加え、新たな顧客層とのパートナーリングを担い、お客様とともに未来を創造できるコンサルティング能力を備えた営業・SE人財の育成を強化していきます。

