

2006年度 中間決算説明会

2006年10月26日

沖電気工業株式会社

1. 06年度中間期決算について

1-1) 決算概要

1-2) P/Lの概要

1-3) 事業別セグメント情報

2. 06年度通期業績計画について

3. 重点施策の進捗状況について

※本資料における予想、見通し、計画等は、現時点における事業環境に基づくものであり、今後の事業環境の変化により実際の業績が異なる可能性があります。

■ 公表対比売上高は128億円の増収、利益項目はほぼ計画通り

(金額単位: 億円)	05年度	06年度	前回 (7/27) 公表
売 上 高	3,191	3,128	3,000
営 業 利 益	△42	△116	△120
経 常 利 益	△57	△151	△155
当 期 純 利 益	△39	△98	△95
1株当り当期純利益 (円)	△6.32	△15.81	—
総 資 産	6,016	6,353	—
自 己 資 本	1,227	1,286	—
有 利 子 負 債	2,690	2,899	—

(金額単位: 億円)	05年度 実績	06年度 実績	前回公表 (7月27日)
売上高	3,191	3,128	3,000
(売上原価率)	(77.2%)	(78.6%)	
売上原価	2,465	2,458	
販管費	768	786	
営業利益	△42	△116	△120
営業外収支	△15	△35	△35
経常利益	△57	△151	△155
特別利益	21	4	
特別損失	24	13	
税引前利益	△60	△160	△170
法人税等	△21	△62	△75
当期純利益	△39	△98	△95

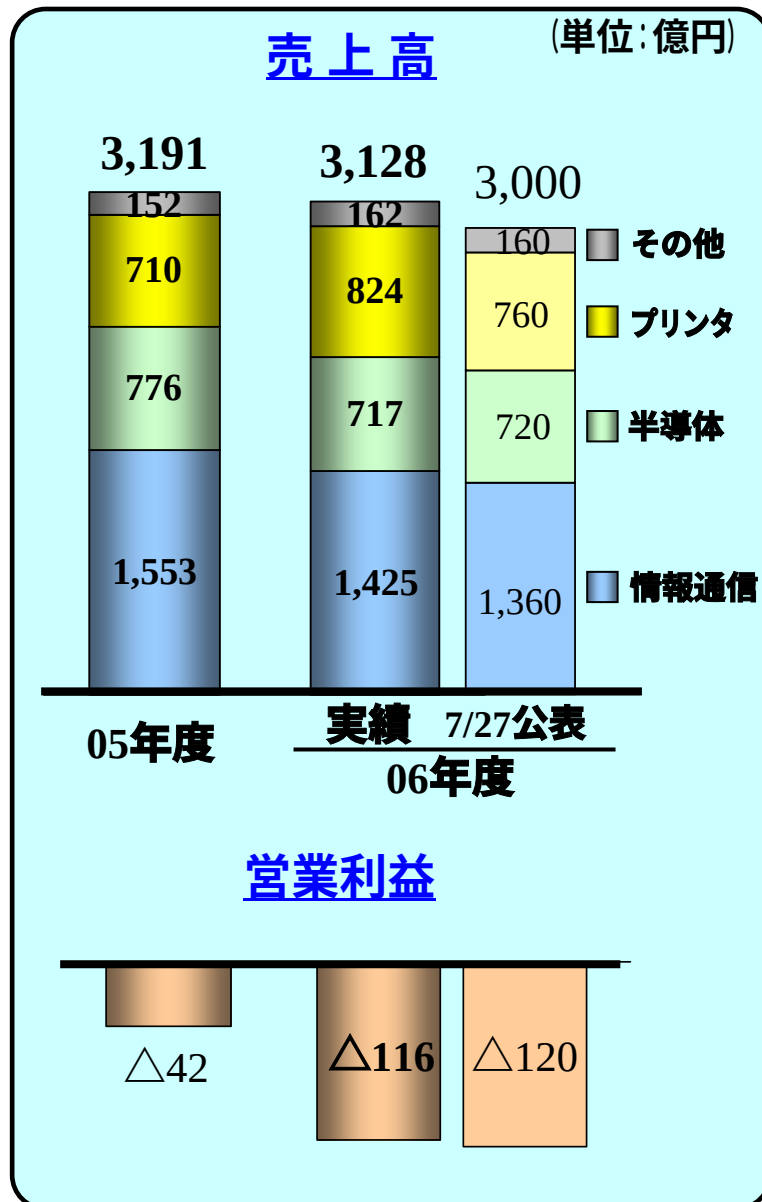
●売上原価率は価格下落等により
1.4ポイント悪化

●販管費増加要因
人件費および販売促進費の
増加

●営業外収支悪化要因
為替差損益の悪化および受取配
当金の減少

<為替レート>

	05年度	06年度	
		実勢	想定
USD	109.48	115.38	115.0
Euro	135.65	145.97	140.0



【対前年比較変動要因】

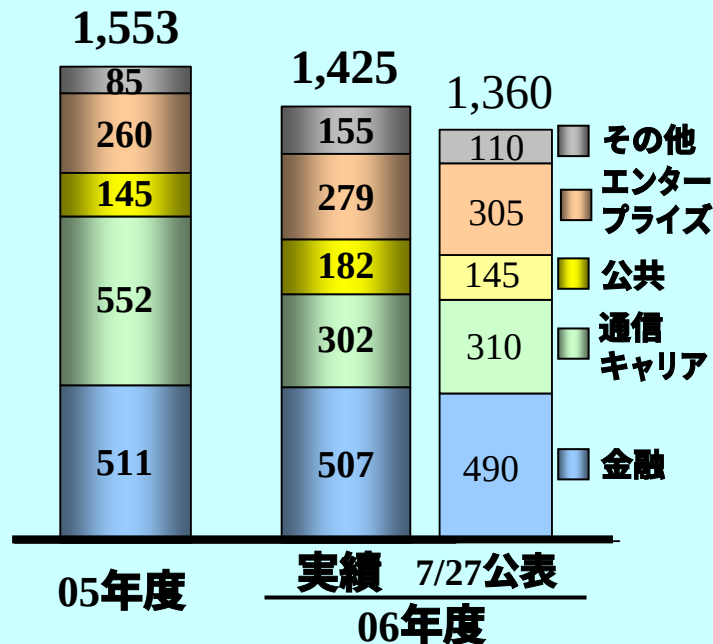
■ 売上高: 63億円減少

カラーNIPを中心にプリンタは増収、
通信キャリア向けシステムの減収が
大きく全体では減収

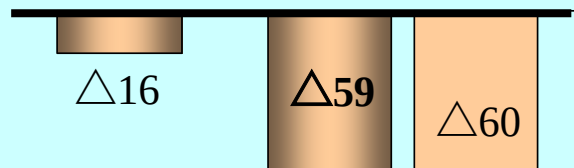
■ 営業利益: 74億円減益

コストダウンおよび為替影響による増
益要因はあるものの、半導体を中心と
した価格下落、情報通信での機種ミッ
クスの悪化、プリンタでの販売投資の
増加などにより、全体では減益

売上高 (単位: 億円)



営業利益



【対前年比較変動要因】

■ 売上高: 128億円減少

金融: 4億円の減収

セキュリティ対応等ATMは回復基調、窓口端末が下期偏重のため全体では減収

通信キャリア: 250億円の減収

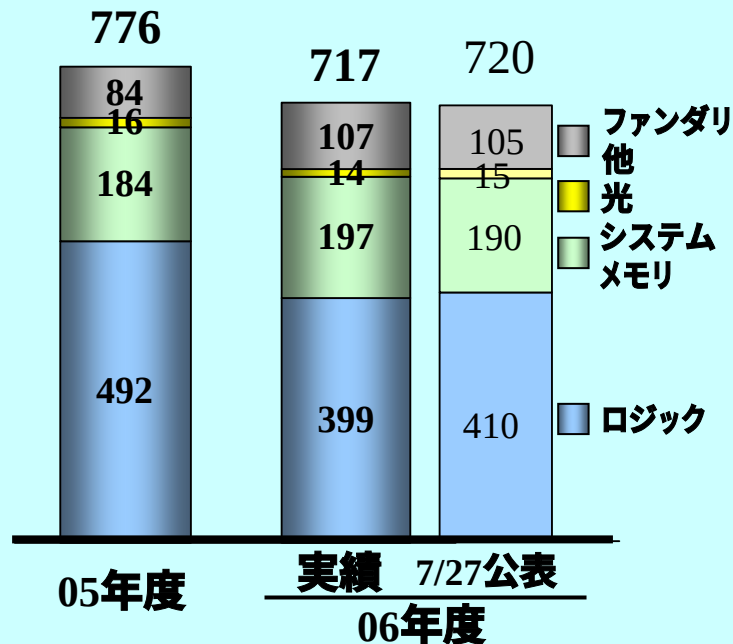
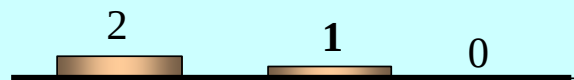
キャリアの固定網系設備の減少による

公共: 37億円の増収

市町村合併に伴う行政無線増による

■ 営業利益: 43億円の減益

コストダウン効果はあるものの、機種ミックスの悪化および、通信キャリア向け売上減少による限界利益の減少があり全体では減益

売上高 (単位: 億円)営業利益【対前年比較変動要因】■ **売上高: 59億円の減少**ロジック: 93億円の減収

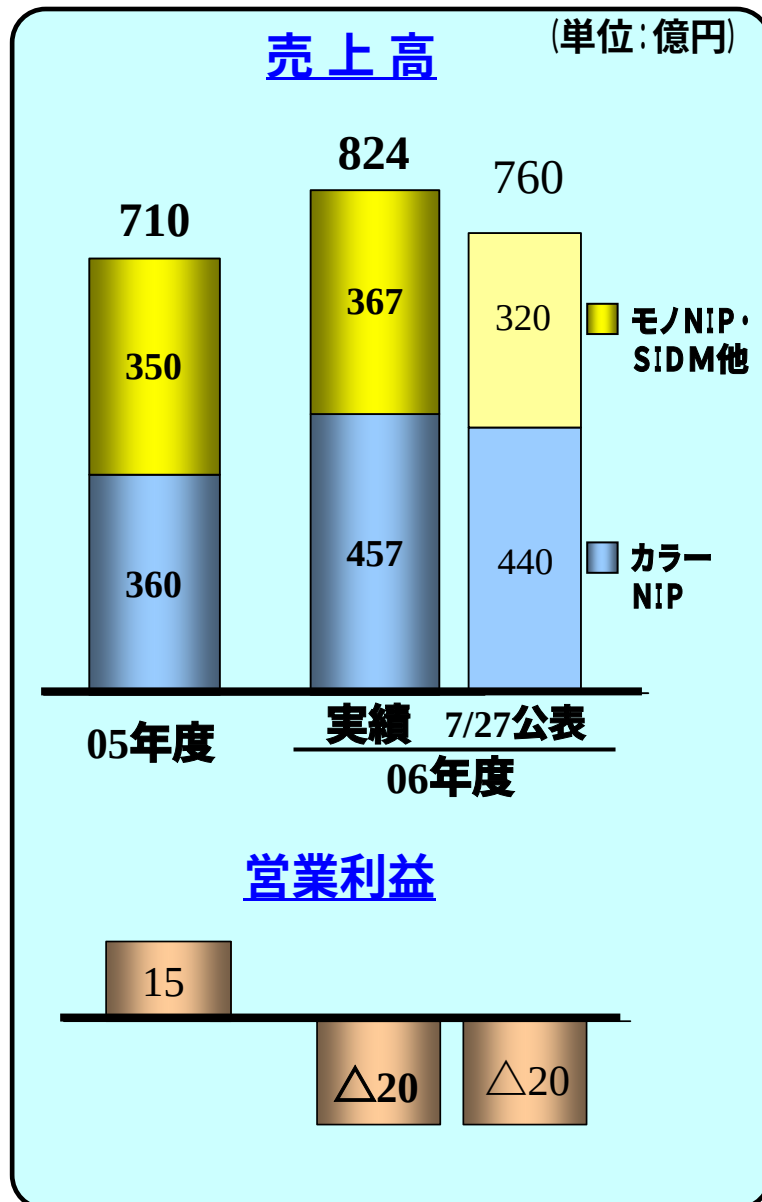
液晶パネルベンダの在庫調整影響によるドライバLSI、およびカスタムLSI等の減収による

ファンダリ: 23億円の増収

高耐圧プロセスを活かした事業展開による

■ **営業利益: 1億円の減益**

価格下落やドライバの売上減少による影響はあるが、ドライバ、P2ROMを中心としたコストダウンと為替影響で吸収し黒字を確保

**【対前年比較変動要因】****■ 売上高：114億円の増加**

カラーNIP：97億円の増収

出荷台数の増加 および消耗品の売上増等による

モノNIP・SIDM他：17億円の増収

モノNIPの売上増による

■ 営業利益：35億円の減益

売上増加による限界利益や為替影響、コストダウン等増益要因はあるものの、価格下落や積極的な販売投資および中上位機種へのシフトの遅れ等により、全体では減益

1. 06年度中間期決算について

2. 06年度通期業績計画の修正について

2-1) 計画の前提条件

2-2) 計画の修正

3. 重点施策の進捗状況について

【市場動向】

・情報通信

金融機関の投資は回復基調

通信キャリアは固定網系設備への投資減少、NGNへ向けた試行を開始

・半導体

液晶パネル向けは回復感あり、ゲーム機等アミューズメント向けは堅調

・プリンタ

カラープリンタは20～30%で成長持続、価格競争は継続

【為替レートの前提および損益に与える影響】

(注) 外貨建仕入控除後

	中間期実績		下半期見込み		
	想定レート	実勢レート	想定レート	外貨建売上 (億通貨)	(注) 1円変動に よる損益影響
USドル	115.0円/\$	115.38円/\$	115.0円/\$	3.9	0.6億円
ユーロ	140.0円/E	145.97円/E	145.0円/E	3.6	1.5億円

- 売上高は金融、公共およびEMSを中心に、情報通信で100億円上方修正
- 営業利益は情報通信が10億円の増益、プリンタが10億円の減益で、全体では当初計画どおり

	売 上 高			営 業 利 益		
	06年度計画		[参考] 05年度 実績	06年度計画		[参考] 05年度 実績
	今回	前回 (4/27)		今回	前回 (4/27)	
情 報 通 信	3,700	3,600	3,380	135	125	109
半 導 体	1,540	1,540	1,507	55	55	30
プ リ ン タ	1,720	1,720	1,605	40	50	41
そ の 他	340	340	313	20	20	28
消去・本社費	—	—	—	△100	△100	△102
合 計	7,300	7,200	6,805	150	150	106

- 経常利益、税引前利益、当期純利益、いずれも当初計画どおり

経常利益	80	80	72
税引前利益	40	40	106
当期純利益	25	25	51

1. 06年度中間期決算について

2. 06年度通期業績計画について

3. 重点施策の進捗状況について

- 柔軟かつスピーディな事業運営
- NGN関連事業の基本構想
- 郵政民営化への取り組み
- 企業ネットワーク／IPシステム新商品創出
- 半導体新商品創出強化～SOS半導体の事業展開
- カラーNIP収益力強化
- 中国事業強化－ATM、半導体、プリンタ
- サービス／ソフト事業の拡大

2006年度のスタートに際しては、4月にご報告の通り、
「変化の時代－当社のシナリオ」を策定し、以降
事業構造の変革に取り組んできた

【施策】

1. 柔軟かつスピーディな事業運営
2. 基盤事業の変革
3. 新規事業の拡大

今年度はこれらの諸施策を着実に実行し、その成果を上げ、
2007年度経営目標の達成を通じ、安定収益企業の実現を
目指す

現時点での事業構造変革の進捗状況は、ほぼ計画通りに推移
しており、今年度中間期業績についても当初計画通りとなった。
以下に、各施策の進捗状況および上期以降の変化事項について
説明する

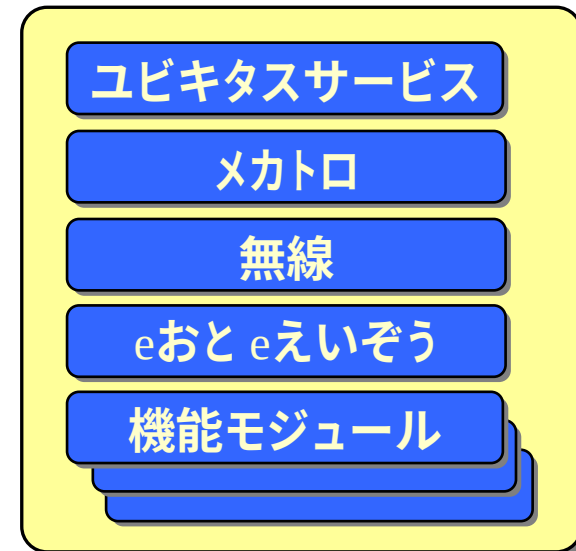
1. 新ベンチャーカンパニー/ユニットの創出

【狙い】

事業環境の変化に対応し、既存カンパニーでは対応しきれない全社横断的なプロジェクト、新規性の高いプロジェクト等の推進を柔軟かつスピーディに行うべく、ベンチャーカンパニー/ユニットを創出。オーバーヘッドの少ない運営で、早期に事業を立ち上げ、収益化を目指す

【進捗状況】

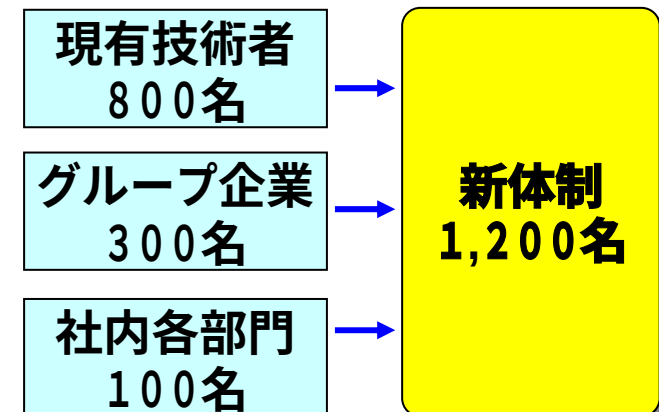
差別化技術を持つプロジェクトをベンチャーユニット候補として検討中、06年度中に創出



NGN事業開発体制

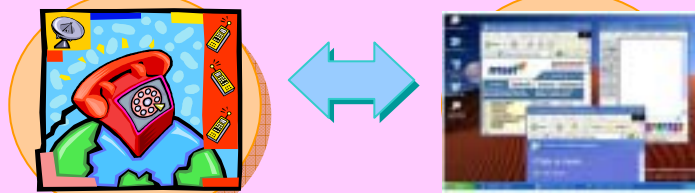
2. 組織再編

NGN事業強化のための開発体制構築 (06/10)
半導体事業の商品群別事業体制の構築 (06/4)
海外ビジネス推進本部の新設 (06/4)

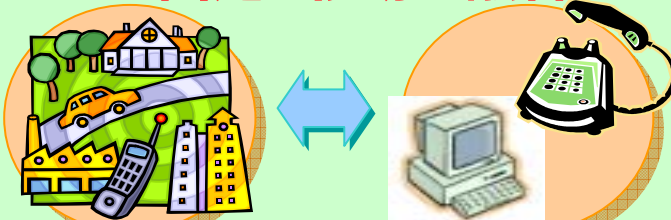


【OKIの描くNGN】 ユビキタスサービスを実現する3つの融合

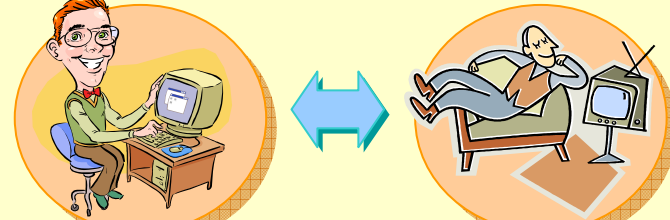
- 有線・無線を問わず、音声・映像・データなどのアプリケーションがアクセス手段やメディア種別に依存することなく利用可能となる
- ユビキタスサービス：手元にサービスを。差別のない「個」別化

《情報と通信の融合》

- クアドロ・プレー
(音声・映像・データ・移動)
- Webサービスと音声・映像
コミュニケーションの融合

NGN(キャリアネットワーク)**《固定と移動の融合》**

- 固定ネットワークと移動ネットワークの
融合によるサービスのシームレス化

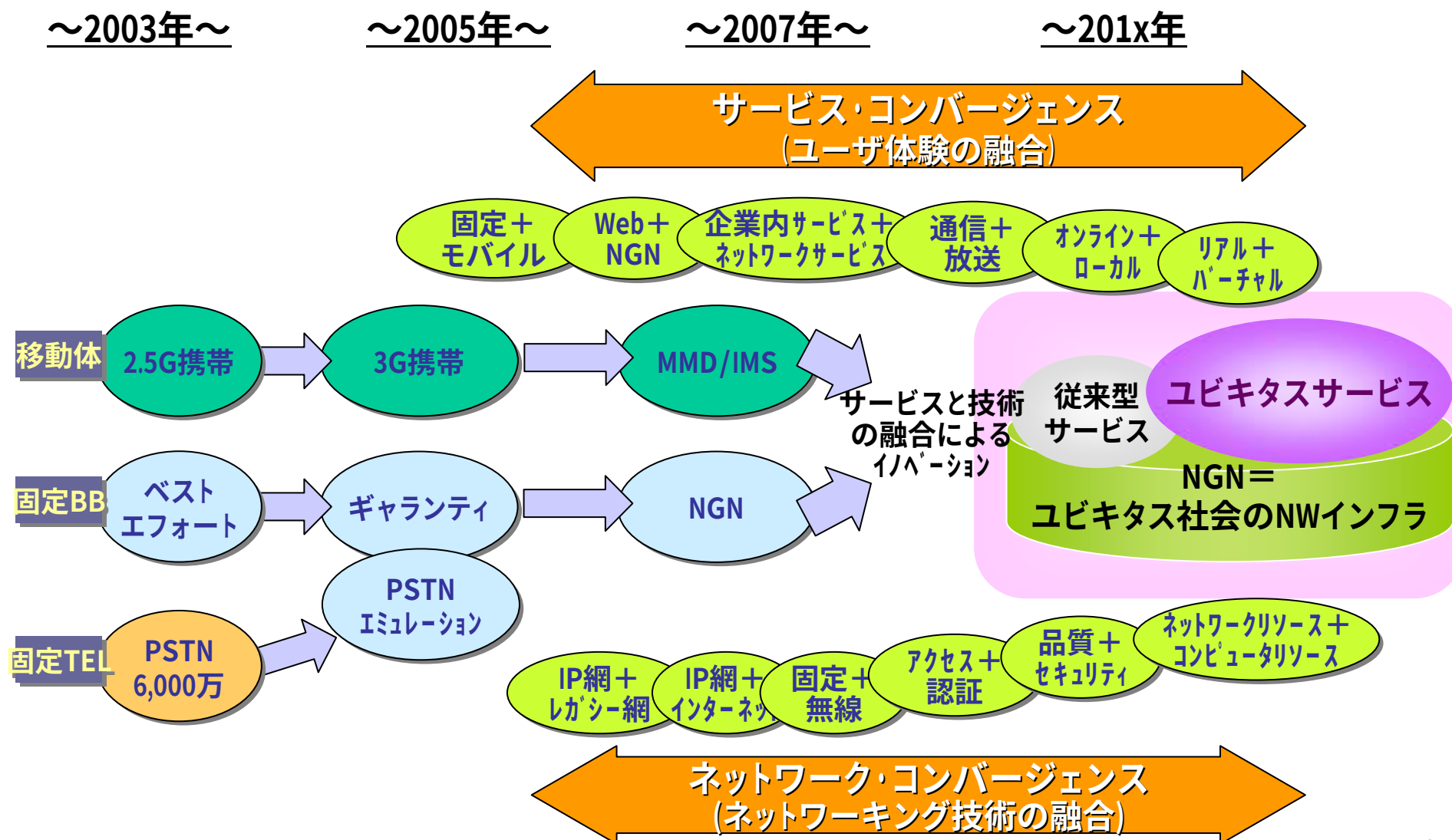
《通信と放送の融合》

- デジタルメディアサービスの統合

OKI NGNへの取組み: NGNとユビキタスサービス

もっと広く、もっと早く、もっと豊かに。
ネットワークソリューションの 沖電気

NGNが実現するサービスとネットワークの融合



- フルIPの統合ネットワークによる次世代テレコムネットワーク
(キャリアネットワーク インフラ)
ITU-T勧告 Y.2001

特徴

- IP統合網
- 固定網と移動網の融合
- 高速アクセス
- オープン、相互接続
- エンド・エンドQoS保証
- サービスと転送の分離
- 汎用的なモビリティ



キャリアネットワーク注力4領域

OKIは、情報通信融合戦略により NGN市場でのキープレーヤになる

■ OKIは情報通信融合戦略を先駆けて推進

- ・ 日本初のVoIPシステムの市場投入(1996)
- ・ 日本初のCTIシステムで市場創出(1997)
- ・ 世界最大規模(500万加入)のキャリアグレードソフトスイッチ稼働(2002)
- ・ 情報通信融合コンセプトAP@PLAT発表(2003)
- ・ 日本最大規模のIP-PBX「SS9100」出荷(2004)
- ・ 情報と通信の融合を可能とするキャリアグレードアプリケーションサーバの投入(2004)
- ・ 他社に先駆けて情報と通信の組織を統合し、商品開発、市場拡大の体制を強化(2004)
- ・ ACCESS社と次世代携帯端末向け新会社を設立(2005)
- ・ NGN対応のコミュニケーションサーバ「CenterStage NX5000」発売 (2006)

■ 情報通信融合事業の実績を活かし、NGNで創出される市場でOKIの優位性を発揮

- ・ ネットワークにおける最注力分野を4分野にする
- ・ AP@PLATによる業種別ユビキタスサービスを提供
 - 得意とする金融市場でのユビキタスサービスで先行する

OKI NGNキャリアネットワークに対する取組み

キャリアネットワークアプローチ戦略: 4領域のエッジ価値向上に注力

キャリアユビキタスサービスプラットフォーム

- NGNサービス向け情報通信融合サーバの提供: BEA社協業
- 世界最大規模のキャリアグレードソフトスイッチのノウハウにより、NGN向けソフトスイッチ・ゲートウェイ・OPS等の提供 (CenterStage NXシリーズ)

コアネットワーク

- Openベンダー商品(Cisco、Nortel等)による大規模NWSIの提供と共同開発による商品強化
- 既存NWとの接続に必須なNGNマイグレーション商品(メディアGW等)の提供

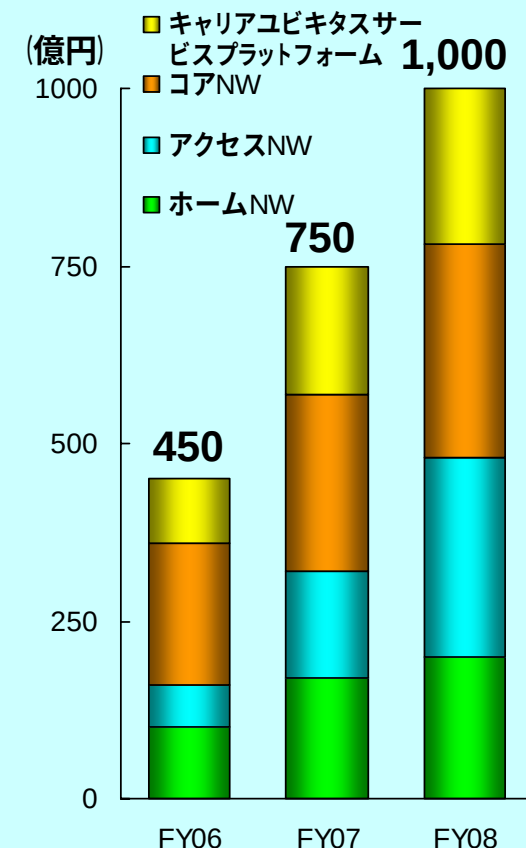
アクセスネットワーク

- GE-PONを中心とした光アクセス商品の投入
- 無線アクセス(WiMAX)市場参入: 海外ベンダーとの協業も視野

ホームネットワーク

- ホームNWとモバイル連携商品の提供: ACCESS社との協業
- “eおと” “eえいぞう”を生かしたDLNA応用商品: IP-STB/VoIPルータの展開

NGNキャリア関連売上目標



OKI NGNキャリアネットワーク開発体制の強化

NGN対応体制の強化

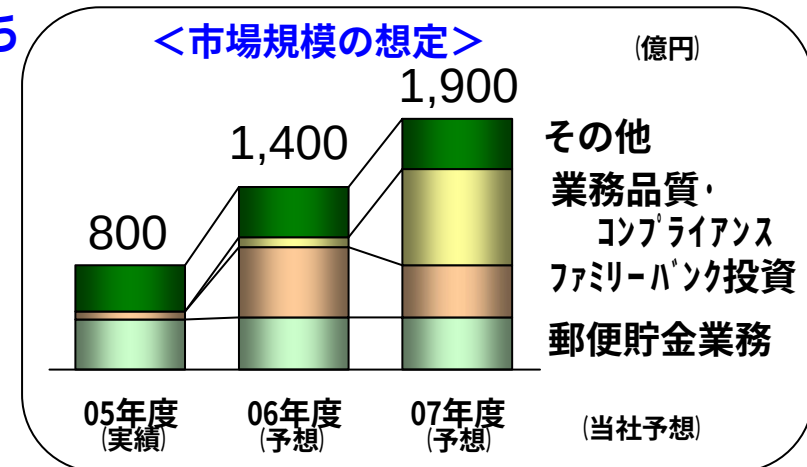
ユビキタス社会のインフラとして成長、重点的に対応
情報通信融合を強化し、民需との共通化により市場展開

ネットワークシステムカンパニー（NSC）を核として積極展開

- ◆クアドロ・プレー関連技術・商品開発体制整備
情報通信融合関連、IPネットワーキング技術者増強
ネットワーク系ハードウェア技術者増強
無線技術者シフト
- ◆開発リソースをOKIグループ全体よりシフト
800人体制から1,200人体制に拡大
- ◆全社横断PJの連携強化
ネットワークアプリケーション本部を中心として推進

■ 郵政公社向けビジネスの市場規模 (IT投資額のうち ホスト関連を除く) について

✓ 07年度の市場規模を、セキュリティ及び
オートキャッシャ等への投資増により1900億円
と想定。これらの案件を中心に事業展開し、
当市場でシェア20%の獲得を目指す



■ 当社の事業機会について

✓ 民営・分社化 (07年10月) までに実現される案件

- 郵便貯金銀行、郵便保険会社、郵便事業会社、
郵便局会社ごとの現金管理業務の発生
- 監督官庁変更による現金管理の厳格化への対応
- 業務品質およびコンプライアンスの強化への対応

✓ 民営・分社化以降に想定される案件

- 新規事業への進出および業務拡大に伴うシステムの導入
- 業務の効率化および収益性改善のためのシステムの導入
- 代理店ビジネスを円滑に行なうためのシステムの導入

【対象機種】

- オートキャッシャ
(紙幣硬貨入出金機)
- 現金自動管理機
- 現金管理ソリューション

SS9100の先進機能、IPstageEX300の安定性、
Office stageの使いやすさを1台に



先進機能



安定性



使いやすさ

最強の
IP&モバイル
対応力

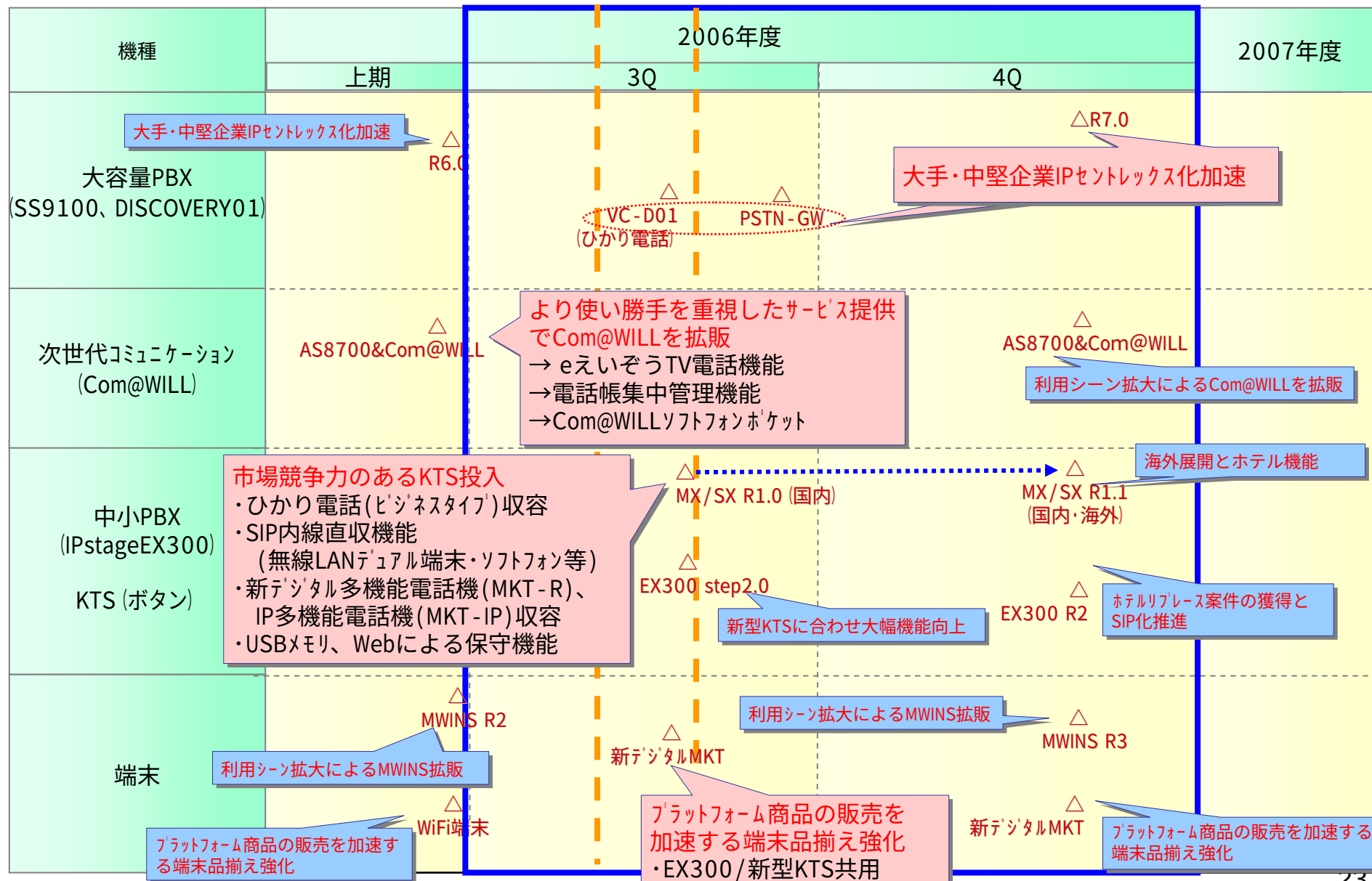
IPstage Mx/Sx



OKI 企業ネットワーク/IPシステム新商品創出

もっと広く もっと早く もっと確かに
ネットワークソリューションの 沖電気

▽沖情通フェア▽テレコム06



OKI 半導体新商品創出強化～SOS半導体の事業展開

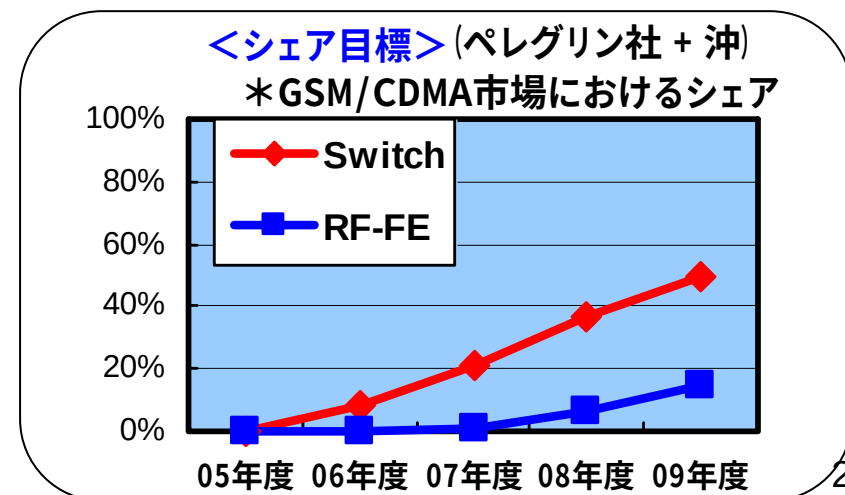
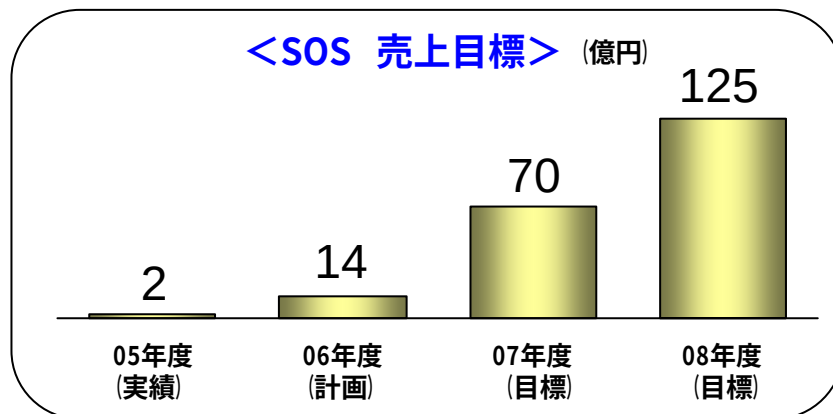
もっと広く、もっと早く、もっと確かに。
ワークソリューションの 沖縄支社

■ペレグリン社とのアライアンスを強化し、SOSの特長を生かしたRF-フロントエンド (RF-FE) 商品の早期事業化を図る

- ✓06年度：沖一貫生産の構築と、差別化商品である RFスイッチ商品でビジネス拡大
- ✓07年度：RF-FE商品開発により、100億円超のビジネス体制を確立

■事業拡大のための施策

- ✓ペレグリン社との共同プロジェクトの立ち上げ：マーケティング、販売、設計体制整備
- ✓ペレグリン社の組立、測定技術の取得と量産化：評価技術者専任化、社内Fabでの量産開始、ATP一貫体制検討
- ✓RF-FE商品の共同開発／リーディングカスタマ選定
- ✓小型化実装、WCSPのSOS対応技術開発
- ✓プロセスの改良、微細化を推進



■ コスト低減プロジェクトの推進：主要ポイント

- 開発・生産プロセスにおけるコスト構造を再点検
- 物流コスト低減、販売投資の効率化、その他経費の見直し
- **新型LEDヘッドによるコストダウン**

■ ローエンドデスクトップ機から中上位機種へのシフト

- デスクトップ機はすべてネットワーク機能付に変更
- 米LFR一部取引停止
- 消耗品使用率の高い機種への注力を継続

■ 消耗品の収益力強化

- トナー商品の品揃え強化
- 豊富なソリューション提供による消耗品の売上増強

日本事業移転ベースから中国現地軸足の事業へ転換

■ マーケティング／販売力強化

- ✓ 販売統括会社設立 (06年6月)
- ✓ 現地Sierとのアライアンス強化

■ 開発体制強化

- ✓ 中国向け商品開発拠点の整備
(常州、上海、深セン)
- ✓ ソフト開発拠点拡充 (常州、大連)

■ 生産体制の強化

- 深セン新工場立ち上げ (07年1月予定)

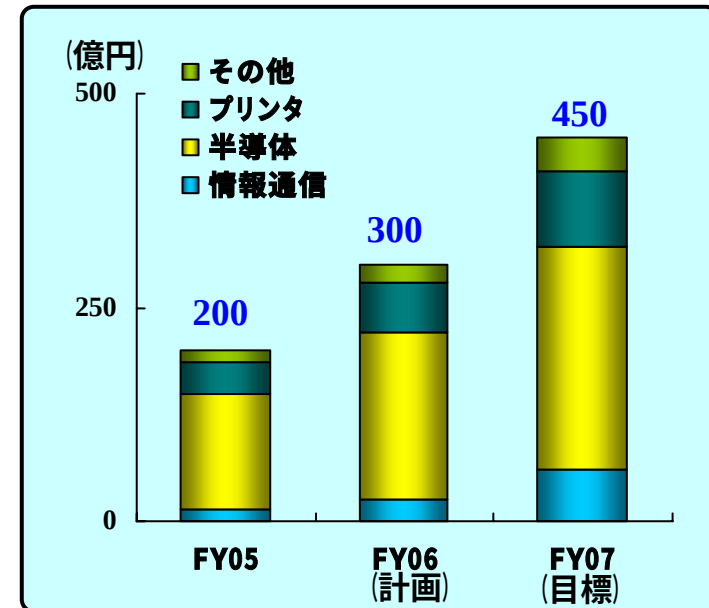
■ 中国事業統括会社の設立

- 2007年度設立に向け準備開始

■ 売上高目標

- ✓ 2007年度450億円
- ✓ 2010年度総売上高10%以上

中国市場向け売上高



中国事業拠点

事業内容	拠点数
販売・マーケティング	4
開発設計	4
生産 (一部開発含む)	3

市場・顧客動向

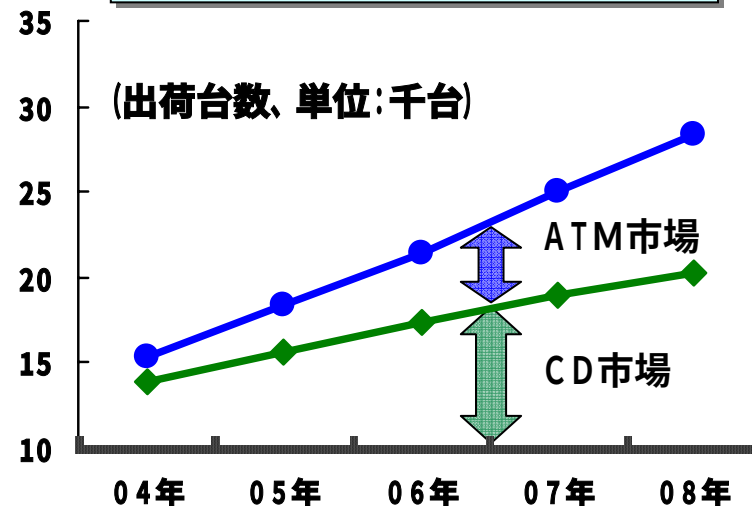
- 銀行取引増大に伴い大型営業店を中心にATMの導入が急拡大（年率50%の伸長）
- 小型営業店は低コストのCD機を導入
- 偽造カード、盗撮防止のセキュリティ強化の需要が本格化
- 四大銀行、商業銀行を中心にミドルウェア、APを共通化した仕様の統一化が加速

事業戦略

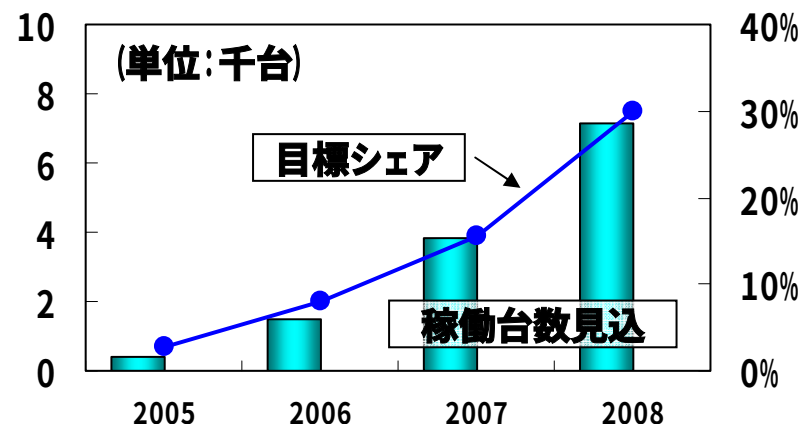
事業目標：08年度ATM稼働シェア30%

- 低価格・省スペースを実現した新型小型ATMを、高機能CD市場に投入（06下）
- ATM21Sのセキュリティ強化モデル（非接触ICカード等）のラインナップ
- 銀行毎にATM共通に動作する銀行統一AP開発済み

中国ATM市場規模予測



目標シェアと稼働台数



事業戦略

■ 商品創出力強化

上海の半導体販社と開発・マーケティング会社との
機能統合を予定

■ 商品戦略

沖の差別化技術を活かした商品展開

【差別化技術】高耐圧プロセス、低消費電力、無線

【商品】ドライバ、電源制御、PHS、SOS、光コンポ

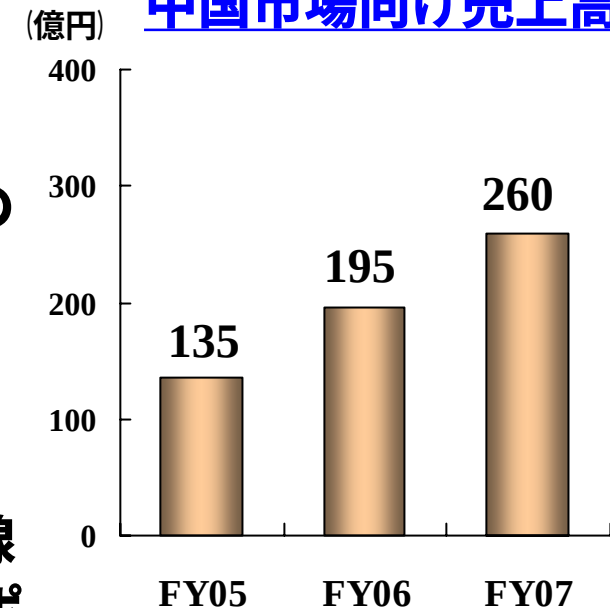
■ 技術支援体制強化

日本開発部門との密接な連携体制構築

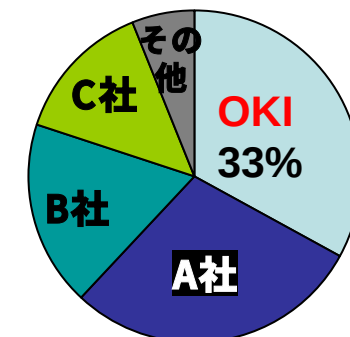
■ 販売力強化

SE力のある販売代理店の開拓強化

中国市場向け売上高



PHS-BB中国市場 シェアトップを確保



■ SIDM: 新規チャネル開拓とプロダクトミックスの 変更により SIDM利益を最大化

- ✓ 中国最大手のディストリビュータとの関係構築により汎用ローエンド新商品売上拡大
- ✓ 業界チャネルへのOKIブランドの浸透により価格競争を回避

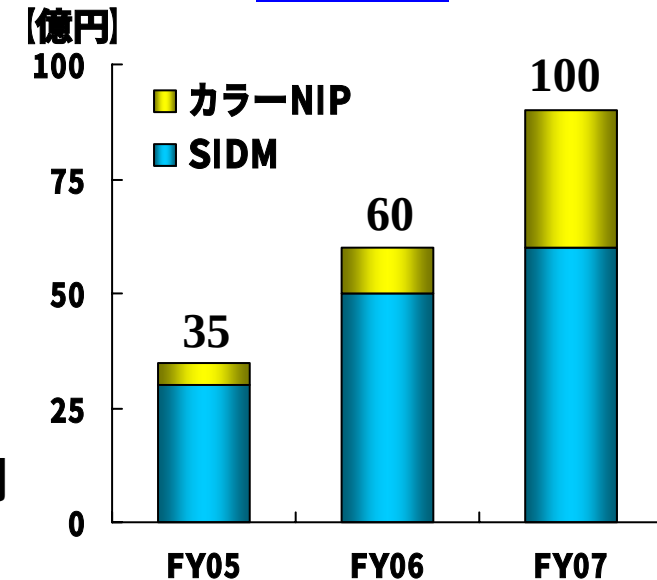
■ カラー: 消耗品の利益が見込めるユーザに注力

- ✓ ソリューション提案等によりハイエンドチャネルの開拓を継続
- ✓ 現地販社にハイエンドプロジェクトチームを設置

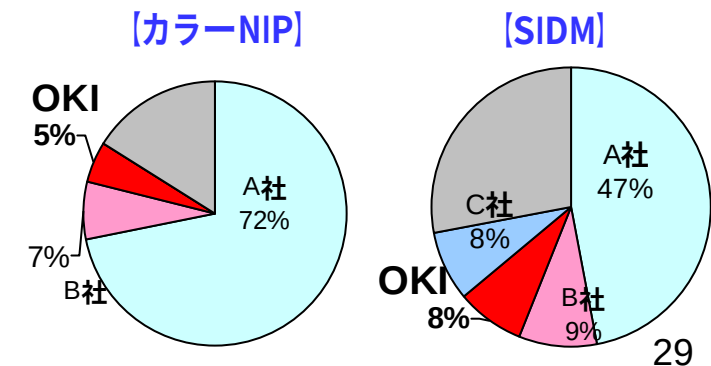
■ 販社設立により、シェア向上と利益創出の ための販売・サポート体制を構築

- ✓ 販売拠点の拡充: 全国7ヶ所に営業要員を配置
(上海・沈陽・済南・西安・武漢・成都・広州)
- ✓ 沖グループ内の拠点統合によるシナジー効果を
活用ーお客様の相互紹介、人脈の活用等

売上目標



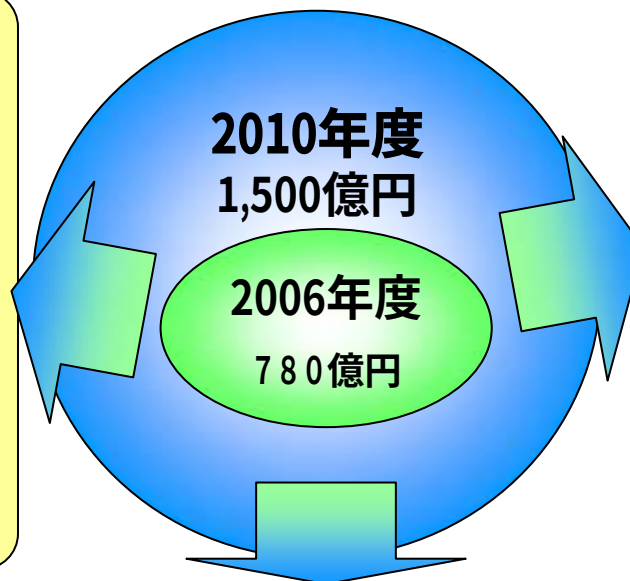
中国プリンタシェア



技術・知識・ノウハウ・資産を活用し、お客様を超える業務ノウハウを持ち、
お客様の本業集中、業務運営に役立つサービス及びソフト事業を拡大
運用サービス、ソフト・ソフト関連サービスの2010年度目標売上高1500億円

運用サービス事業拡大

- ATMフルアウトソーシング
 - ✓ サービスメニューの拡充
 - コンビニATM、資金予測
- ネットワークアウトソーシング
 - ✓ 音声NW運用
 - ✓ トリプルプレーNW運用
- ITマネジメントサービス
 - ✓ マルチベンダ対応サービス
 - ✓ サービスメニュー拡大とSLA推進



ソリューションサービス事業拡大

- 強い事業領域を更に伸ばす
 - ✓ 金融機関のリテールシステムを拡大
 - ✓ JR 生活サービス事業への対応
 - ✓ 民間ITSの展開
- 新事業領域開拓
 - ✓ 官公庁EA参入による基幹システム領域への進出

新規サービス事業の創出

- 決済サービス
 - ✓ 対応電子マネー拡充
 - ✓ Suica、Nanaco対応決済手段拡充
- 金融機関営業店サービス
 - ユビキタスバンキングサービス提供
 - ✓ 新たな顧客接点 (携帯電話、コンビニ) 対応
 - 遠隔相談など
- サービス提供型ソリューション
 - 自社設備保有から
サービス購入モデルへ転換
 - ✓ オープンソフト (OSS)、SOAの適用拡大
 - ✓ NGN、Web2.0対応サービスの創出

- 2007年度経営目標を達成し、安定収益企業を実現
- 2010年までにグローバル/優良成長企業を目指す

安定収益企業
売上高7,600億円
営業利益300億円

グローバル/優良成長企業
営業利益率8%以上
海外売上高50%以上

2010

2007

事業選択と注力事業へのリソース集中
新規事業の創出 (中国市場・サービス事業)

2001

フェニックス21飛翔計画

1998

フェニックス21計画

OKI [ご参考] 基盤事業の変革－進捗状況(1)－

領域	項目	進捗状況	今後の取組み
金融	郵政民営化対応	FSCに郵政本部新設	4事業会社へのソリューション提案加速
	ベース金融強化	Bank-IT拡販、新銀行へ参入	ATMシェア拡大、営業店リプレイス受注拡大
	新金融商品創出	モバイル・インターネットBank、テレバンキング・コールセンタ等	NGN対応ユビキタス・バンキング事業計画策定
	中国ATM拡大	06年度上期出荷台数1,200台(計画比400台増)	[P28]
通信	事業体制再編	NGN開発体制強化 (06/10)	アライアンス強化
	NGN関連事業の基本構想確立	[P15]	
EP	日本・中国販売力強化	新KTSの市場投入を機に販売体制再構築	パートナー戦略強化 中国販売体制構築
	トリプル・プレイ対応新商品創出	企業ネットワーク、IPシステム商品強化	[P24]

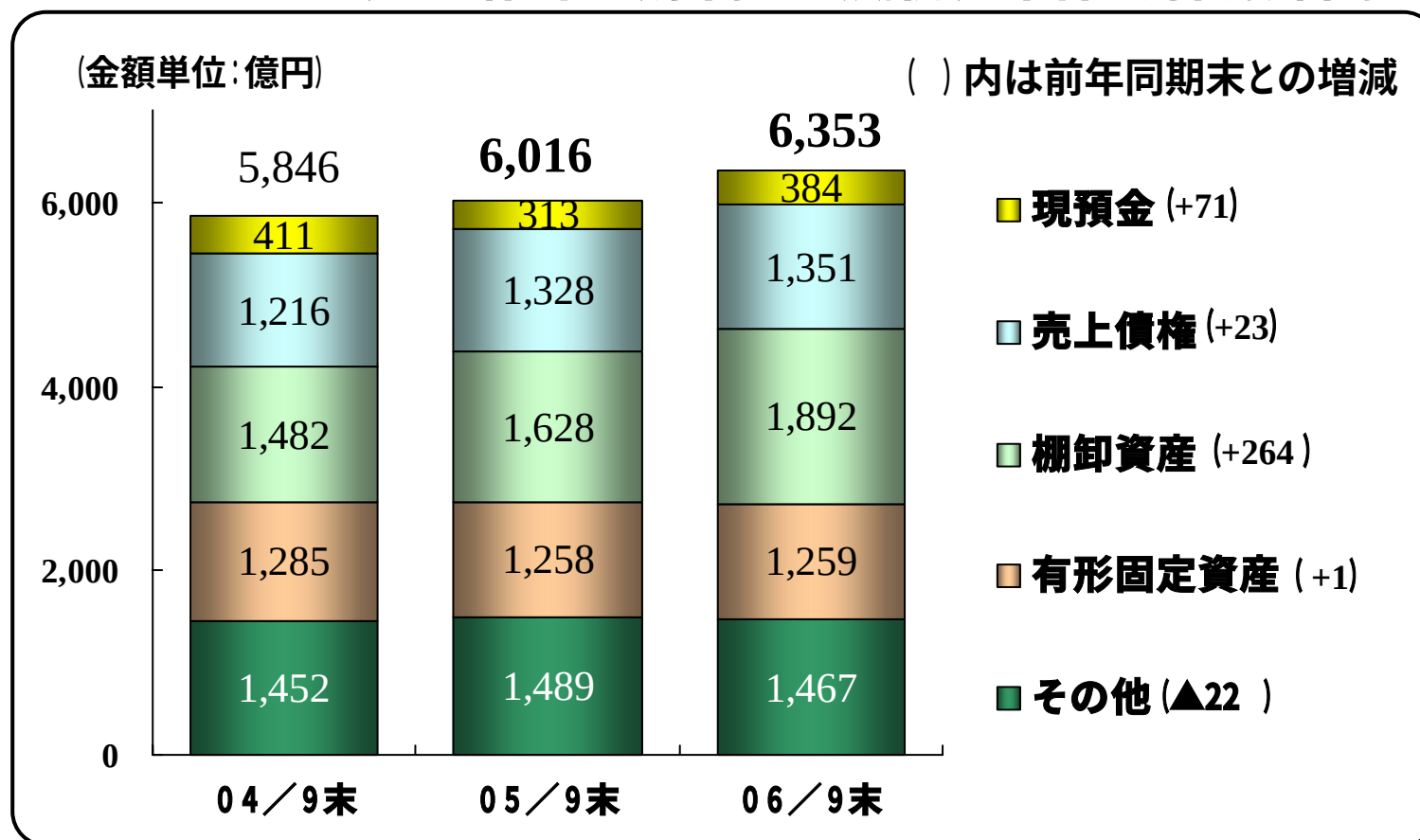
OKI [ご参考] 基盤事業の変革－進捗状況(2)－

領域	項目	進捗状況	今後の取組み
半導体	事業体制再編	商品群別組織に改組 (06.4)	企画・開発・販売一体による新商品創出加速
	無線システムLSI 新商品創出	RF内蔵PHS用、DTV用、DSRC 用RF等の新商品投入	次世代高速通信、近距離無線アプリへ注力 SOS事業強化
	差別化技術新商品創出	大容量P2ROM (1G,2Gbit)、コピー防止機能P2ROM、低発熱10bit ドライバ等	セキュアP2ROM、ソースドライバシュリンク版等開発加速
プリンタ	中上位機種シフト	LFR向けは採算性重視による選別*、価格引上げ	LFR戦略再策定(06/12)
	C-NIP本体コストダウン	新型ヘッド投入 (コスト2/3) C-3400から搭載 (06/5)	今後の新製品に順次搭載 07年度以降量産効果
	日本市場シェアアップ	新規ディーラ開拓、OCA再編 Q2/06シェア6.3%	製品・サポート提供強化によるパートナー開拓
全社	不採算BU収束	BUの整理統合により25%減	さらに15%削減

* Office Max 社取引中止

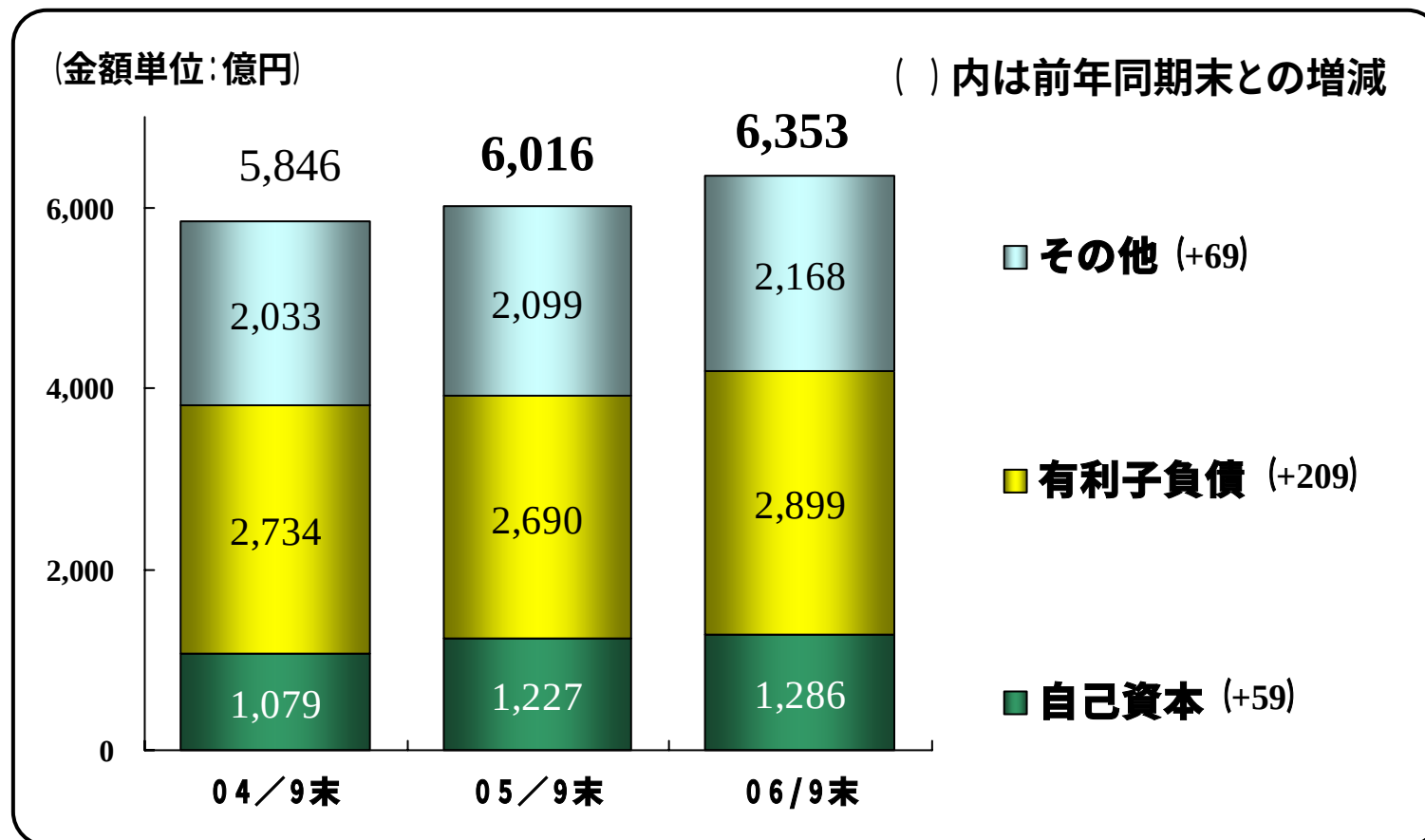
【貸借対照表－資産の部】

- 現預金は社債発行の手取資金により前年同期比71億円増加
(社債償還準備資金)
- 棚卸資産は下期売上増への対応により前年同期比264億円増加、
主にプリンタの売上増、官公庁向け長期開発案件、為替影響等



【貸借対照表－負債・純資産の部】

- 2006年6月、転換社債型新株予約権付社債300億円発行



- 中間期フリー・キャッシュ・フローは前年同期並み
- 6月、転換社債型新株予約権付社債300億円を発行

(金額単位: 億円)	05年度		06年度	
	上期	通期	上期	通期 (計画)
I 営業キャッシュフロー	△43	150	△72	506
税金等調整前当期純利益	△60	106	△160	40
減価償却費	162	347	163	390
運転資金の増減	△84	△222	△99	75
その他	△61	△81	24	1
II 投資キャッシュフロー	△170	△286	△178	△506
設備投資支払額	△163	△292	△140	△389
その他投資活動	△7	6	△38	△117
フリー・キャッシュフロー(I + II)	△213	△136	△250	0
III 財務キャッシュフロー	58	8	291	42
社債発行・償還	△100	△100	300	100
長短借入金の増減他	158	108	△9	△58
キャッシュフロー計(I + II + III)	△155	△128	41	42
IV 現金同等物等の期末残高	353	384	438	426

P5	NIP	Non-Impact Printer	P19	STB	Set Top Box
	ATM	Automated Teller Machine	P21	IT	Information Technology
	LSI	Large Scale Integration	P22	KTS	Key Telephone System
	P2ROM	Production Programmed Read Only Memory		MKT	Multifunction Key Telephone
P8	SIDM	Serial Impact Dot Matrix	P24	RF	Radio Frequency
P10	NGN	Next Generation Network		ATP	Assembly and Testing
P11	EMS	Electronic Manufacturing Service		WCSP	Wafer Chip Scale Package
P12	IP	Internet Protocol		GSM	Global System for Mobile Communications
	SOS	Silicon on Sapphire		CDMA	Code Division Multiple Access
P16	MMD	Multi Media Domain	P25	LFR	Large Format Reseller
	IMS	IP Media Subsystem	P26	SIer	System Integrator
	PSTN	Public Switched Telephone Networks	P27	AP	Application
P17	ITU-T	International Telecommunication Union - Telecommunication Standardization Sector		CD	Cash Dispenser
	QoS	Quality of Service	P28	PHS	Personal Handy-phone System
P18	VoIP	Voice over IP		BB	Base band
	CTI	Computer Telephony Integration		SE	System Engineer
	PBX	Private Branch Exchange	P30	SLA	Service Level Agreement
P19	OPS	Operation System		ITS	Intelligent Transport Systems
	NWSI	Network System Integration		EA	Enterprise Architecture
	GW	Gateway		SoA	Service Oriented Architecture
	GE-PON	Gigabit Ethernet Passive Optical Network	P33	DSRC	Dedicated Short Range Communication
	WiMAX	Worldwide Interoperability for Microwave Access		OCA	Oki Customer Adtech
	DLNA	Digital Living Network Alliance		BU	Business Unit