

2022年5月11日

2021年度通期決算説明会 質疑応答

沖電気工業株式会社

Q：ロシア・ウクライナ情勢について、ATM事業などどのような影響が出ているか。

A：2021年度はプリンターと自動機で売上3億円程度の影響。それほど大きなものではない。ロシアもマーケットとして戦略的に見ていたが、現状事業計画には織り込んでいない。

Q：部材不足について、具体的にどのような部品が足りてなくて、どの製品の生産に影響が出ているのか。今後の見通しはどうか。新型コロナウイルスにより上海ではロックダウンも起きているが、中国のコロナ影響はあるのか。

A：主に半導体、通信関係のレガシー部品などが不足している。ソリューションシステム事業（以下、SS）では特にIoTプラットフォームの影響が大きい。コンポーネント&プラットフォーム事業（以下、C&P）も影響が出ている。部材不足については、2021年度、特に後半の部材不足のトレンドを踏まえて、2022年度は通期で影響が出ると見て、計画に織り込んでいる。中国のコロナ影響については、生産拠点の移管やATM保守事業の収束を進めたので、今のところ大きな影響はない。

Q：SSのパブリックソリューションについて、2022年度は約300億円増収する計画になっている。内訳を確認したい。

A：航空機用計器事業で約60億円、社会インフラ系の案件で100億円弱、DX案件で100億円弱程度。

Q：現中期経営計画発表時、調達改革で100億円、経費最適化で40億円、C&Pの人員削減などで50億円、トータル190億円程度の改善計画があったはず。これらの進捗を確認したい。

A：調達コスト低減を除いて、ほぼ計画通りに実現できている。調達コスト低減については、世界的な調達問題、この環境下での売価と調達コストとのブレが大きく厳しい状況。調達コストを極力上げない、という短期施策に加え、調達コストが上がっても価格転嫁できる付加価値の高い商品作りの2点を重点的に取り組んでいく。

また、必要な投資は着実に進んでいる。従来OKIでは3年間で450億円程度の投資だったが、2022年度を計画通り進めると、この3年間で700億円程度の投資額となる。構造改革、投資計画は達成してきているが、一方で、新商品を次々と作りだせるような成長の土台作りはいまだ不十分と認識している。

Q：為替感応度について。

A：1円円安の為替感応度は、USDは、売上高1.6億円増収、営業利益0.9億円減益。EURは、売上高1.8億円増収、営業利益は0.8億円増益。

Q：円安が長期化しているが、どう捉えているのか。

A：海外売上を中心だったプリンター売上も戦略的に落としてきている。また、中国での債権等におけるドル人民元の影響等、好悪含め様々な影響を受けており一概にコメントできないが、今の事業構造等を考えると、今後もドルだけが上がっていった場合ややネガティブに働く。

Q：サプライチェーン強化について、部品の調達先を変えるということだけでなく、製品の設計変更をするといった方針はあるのか。

A：調達先を変えて解決できる次元ではなくなっているため、調達しやすい部品に設計変更する方向性になっている。このような対応が技術力でもあり、メーカーとしての本質であると考えている。

Q：2022年度営業利益の変動要因におけるサプライチェーン影響120億円について、セグメントの内訳は。

A：SSで65億円、C&Pで55億円を見込んでいて、輸送費の10億円はC&Pに織り込んでいる。

Q：OKIの低採算性について、最低でも営業利益率5%を出していくのが新社長のミッションの一つであるとインタビュー記事にもあったが、ROICについてはどう考えているか。

A：ROICの議論については以前から続けているが、今の事業単位で出すのではなく、全社横断で管理していく必要があると考えている。その前提で一番の問題は売上の減収。このままだと投資体力も減っていき、経営効率を論じる土台から外れてしまうため、これらを念頭に置き検討していく。

Q：2022年度第1四半期はどのようなスタートになるか。2021年度、繰越案件があるとのことだったので、期待できるのか。

A：繰越案件が従来と比べて多いのは事実だが、部材調達の件もあり、それらすべてが第1四半期に結実するかどうかは正直難しい。

Q：先日リコーとのプリンターの共同開発のリリースがあったが、他社とのアライアンス活動は順調に進んでいるのか。また、今年度件数を増やす計画はあるのか。

A：アプローチは、社長が先頭に立ってやり続ける。北米のファブレスメーカーに一部チャンスがあると考えておりアプローチを掛けているが、すぐに成果が出るものではなく時間はかかると思う。OKI Data Americasでのプリンター販売は収束したが、拠点は残しておりOEMのチャンスはあるので、現地コミュニケーションを高めながら拡大していきたい。

（注）本資料における予想、見通し、計画等は、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。