

# 2023年度 第2四半期 決算概要

2023年11月8日

沖電気工業株式会社

## 2023年度 第2四半期累計 決算の概要

- 前年比 増収・増益。  
1Qで計上した貸倒引当金戻入による一過性の利益を除いても増益。
- 売上高はサプライチェーン正常化による生産回復や大型案件の展開開始により増収。
- 営業利益は物量増等により増益。

(単位：億円)	23年度 実績	22年度 実績	前年比
売上高	1,749	1,628	+121
営業損益	10	△40	+50
経常損益	5	△49	+54
(親会社株主に帰属する) 四半期純損益	3	△57	+60
USD平均レート (円)	141.0	134.0	+7.0
EUR平均レート (円)	153.4	138.7	+14.7

- 第2四半期累計は売上高1,749億円、営業利益10億円、四半期純利益は3億円となりました。第1四半期で計上した貸倒引当金戻入額43億円による一過性の利益を除いても前年比増益となりました。
- 売上高は生産の正常化とエンタープライズソリューションでの大型案件の展開開始等により、前年比121億円の増収となりました。
- 営業利益も物量の増加により、人材への投資を含む固定費増を吸収し、前年比50億円の増益となりました。
- 資料にはありませんが、第2四半期単独で見ても、営業利益以下四半期純利益まで黒字となり、業績は回復基調にあります。
- 為替レートはUSD 141.0円、EUR 153.4円となっています。

## 2023年度 第2四半期累計 セグメント別売上高/営業利益

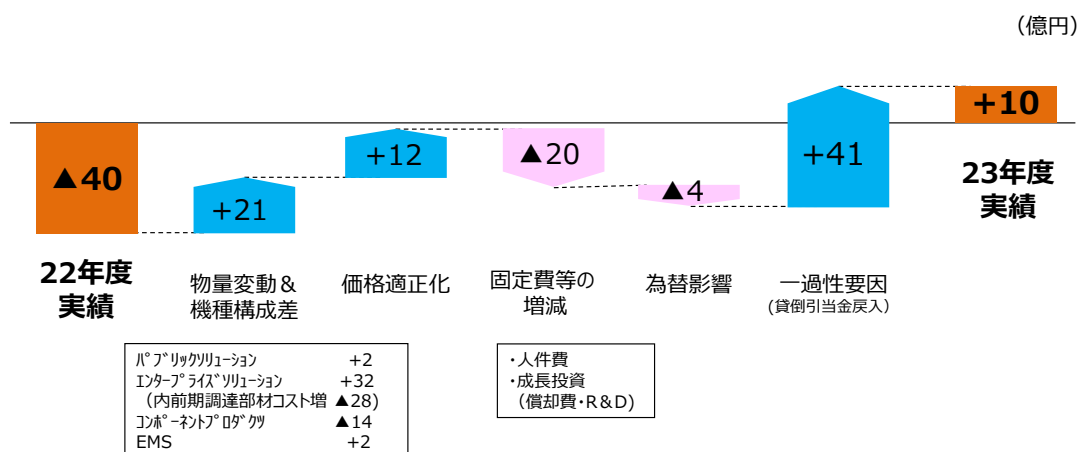
- 売上高はコンポーネントプロダクツを除く3セグメントで増収。
- 営業利益はエンタープライズソリューション、EMSで増益。

(単位：億円)			23年度 実績	22年度 実績	前年比
パブリック ソリューション	売上高		393	392	+1
	営業利益		△8	△6	△2
エンタープライズ ソリューション	売上高		639	478	+161
	営業利益		39	△27	+66
コンポーネント プロダクツ	売上高		349	409	△60
	営業利益		5	15	△10
E M S	売上高		365	347	+18
	営業利益		9	5	+4
そ の 他	売上高		2	2	±0
	営業利益		△4	2	△6
消去・本社費	営業利益		△29	△28	△1
連 結 合 計	売上高		1,749	1,628	+121
	営業利益		10	△40	+50

- 3ページはセグメント毎の売上高と営業利益です。
- ご覧の通り、前年比で見た場合増収増益はエンタープライズソリューションとEMS。
- パブリックソリューションはほぼ横ばいで、コンポーネントプロダクツは減収減益となっています。
- 詳細は後程セグメント別業績でご説明いたします。

## 2023年度 第2四半期累計 営業利益の変動要因

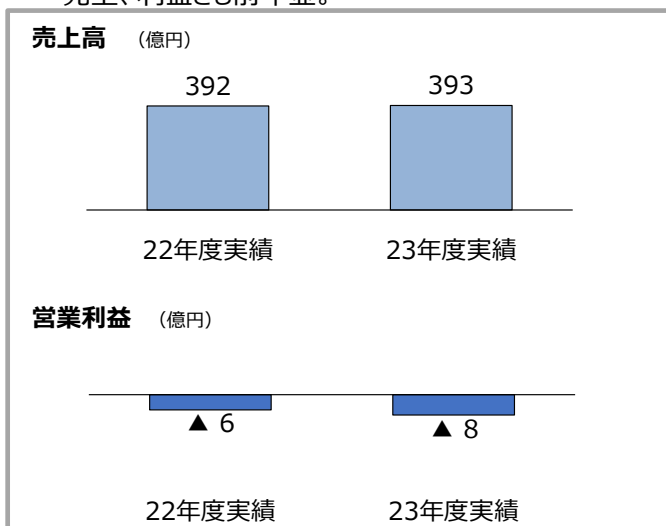
- 部材不足による生産減影響からの回復及びスタートした大型案件などの物量増でプラス。
- 人件費、成長投資は計画通り実施。



- 4ページ第2四半期累計の営業利益のエレベーターチャートです。
- 物量変動・機種構成差は、プラスの21億円。セグメント別に見ると、エンタープライズソリューションが大幅に増加、パブリックソリューションとEMSは微増、コンポーネントプロダクツはプリンターの減収影響によりマイナスとなりました。
- エンタープライズソリューションは、第1四半期決算時にもご質問がありましたが、高価格の部材影響約28億円のマイナスを物量増で吸収し32億円のプラスとなっています。
- 継続して進めている価格適正化はプラス12億円。
- 固定費等は人材と成長に向けた投資を計画通り実施し、約35億円増加しましたが、コスト削減等でネットでは20億円の増加となりました。

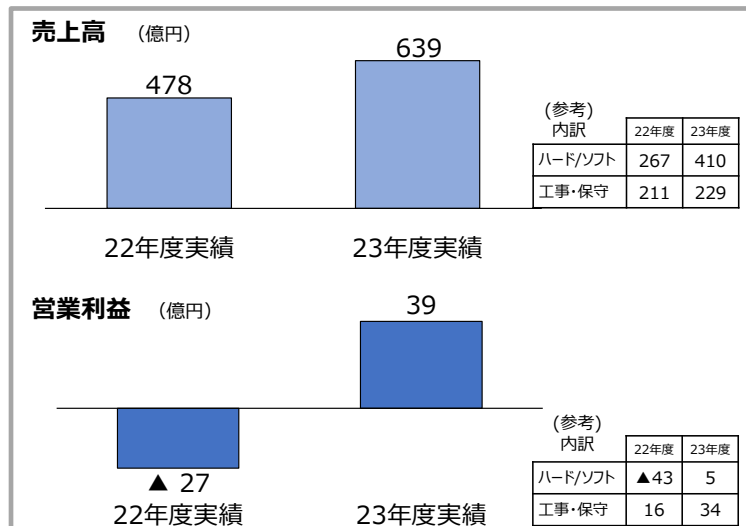
**パブリックソリューション**

- 道路、消防、防災は着実に増加。防衛も1Qに引き続き増加。一方で通信キャリア向案件の減少もあり、全体では売上、利益とも前年並。



**エンタープライズソリューション**

- サプライチェーン影響の改善、大型案件などにより増収。前期調達部材コスト増影響が残るものの、ハード/ソフトの売上増、工事・保守の収益により増益。

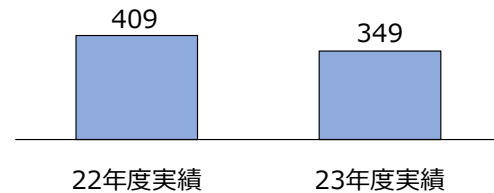


- 次に5ページ、セグメント毎のご説明になります。
- まずはパブリックソリューションです。
- 注力している道路、消防、防災は第2四半期に入り着実に増加。防衛は第1四半期に引き続き前年比増収を実現。一方で通信キャリア向案件の減少もあり、セグメント全体では売上高、営業利益ともほぼ前年並みとなっています。
- 続いてエンタープライズソリューションです。
- 売上高は全体では前年比161億円の増収。冒頭決算の概要でも触れたサプライチェーン影響からの回復と工事・保守部門が強含みで推移しています。
- 営業利益については、先程ご説明の通り前期調達部材のコスト増の影響を吸収して黒字化を実現。加えて工事・保守の利益増もあり営業利益は39億円となりました。

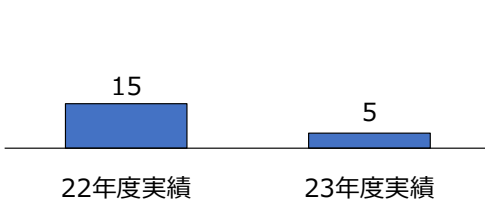
## コンポーネントプロダクツ

- IoTはサプライチェーン影響の調達改善等によりプラス。プリンターは海外での需要停滞、流通在庫過多による減収影響大きく減益。

## 売上高 (億円)



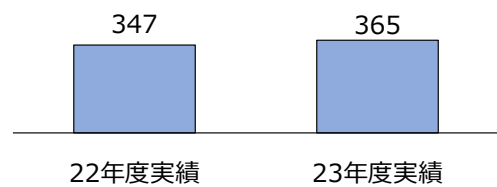
## 営業利益 (億円)



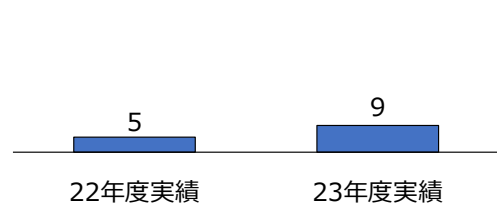
## EMS

- サプライチェーン影響の改善もあり、増収増益。半導体市況や中国経済減速により、一部市場で停滞感あるものの、その他堅調な市場でカバー。

## 売上高 (億円)



## 営業利益 (億円)



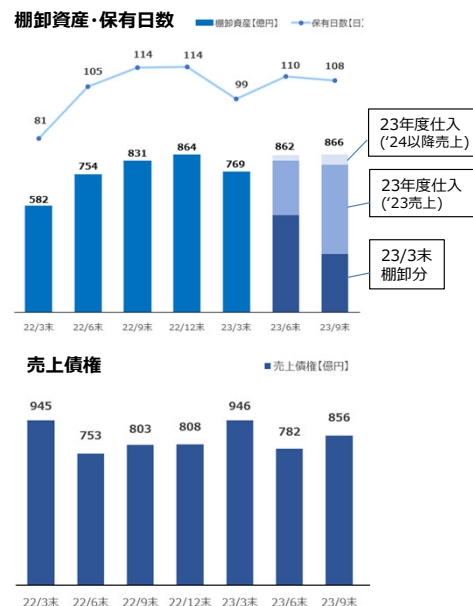
- 6ページ、まずはコンポーネントプロダクツです。
- 上期はセグメント全体で減収減益。
- 資料に記載はありませんが簡単にサブセグメントの状況を補足しますと、プリンター事業は海外での需要停滞や昨年度値上げ前の駆け込み需要の反動で生産・出荷減の影響が大きく減収減益。
- IoTは売上高はほぼ前年並み。但し営業利益は調達コスト改善もあり前年比ではプラスとなりました。
- 最後にEMSです。
- サプライチェーン影響の改善もあり、全体では前年比増収増益となりました。資料にも記載の通り、これまで業績を牽引してきた半導体、FA・ロボット市場で停滞感はあるものの、その他堅調な市場でカバーし堅調な業績となっています。

## 2023年度 第2四半期 B/Sの概要

**OKI**  
Open up your dreams

- 棚卸資産は3月末比増加も、生産正常化による出荷増及び棚卸管理により6月末と同水準を維持。
- 売上債権は売上増により6月末比増も、債権流動化により増加を抑制。
- 自己資本比率は1.0ポイント増。

(単位：億円)	23年 9月	23年 3月	前年度末比
流動資産	2,211	2,302	△91
固定資産	1,695	1,602	+93
資産の部	3,905	3,904	+1
流動負債	1,929	2,053	△124
固定負債	945	859	+86
負債の部	2,874	2,911	△37
自己資本	1,030	991	+39
その他	1	2	△1
純資産	1,031	993	+38
負債及び純資産合計	3,905	3,904	+1
自己資本比率(%)	26.4	25.4	+1.0
DEレシオ(倍)	1.2	1.2	±0



- 7ページ、バランスシートです。
- 総資産は前期末とほぼ変わらず3,905億円。
- 自己資本は38億円増加して1,031億円。
- 結果、自己資本比率は26.4%、D Eレシオは1.2倍となっています。
- 第1四半期の決算発表でもご説明しましたが、バランスシートの適正化は重要な課題であり、前回からの進捗も含めて補足いたします。
- フォローアップを兼ねて前回と同じグラフを右側に示しています。上段棚卸資産の残高は第1四半期とほぼ同水準ですが、棒グラフの濃い色で示した昨年度の在庫は予定通りに減少しています。一方で今年度は今後の売上増に向けて、その引き当てとなる棚卸が通年よりも増加しています。
- 同様に売上債権を右側下段に示しておりますが、この売上債権残高はバランスシート対策として債権流動化実施後の残高であり、例年対比で見ても増加傾向にあります。
- これらにより、流動資産全体では2,211億円と期末比では91億円の減少と減少幅が小さい傾向は続いておりますが、正常化に向けた動きは着実に進捗しています。
- 尚、固定資産ですが、長期貸倒引当金の戻入影響などにより、93億円増加しています。

## 2023年度 第2四半期 キャッシュフローの概要

- 営業キャッシュフローは棚卸資産を中心に運転資本増減額が改善、前年比良化。

(単位：億円)	23年度 実績	22年度 実績	前年比
I 営業キャッシュフロー	△10	△123	+113
II 投資キャッシュフロー	△102	△104	+2
フリー・キャッシュフロー(I + II)	△112	△227	+115
III 財務キャッシュフロー	11	190	△179
現金および現金同等物の残高	288	317	△29
固定資産取得額	97	91	+6
減価償却費	66	59	+7

- 8ページ、キャッシュフローです。
- フリー・キャッシュフローは112億円のマイナスとなりました。
- 中期経営計画財務・投資戦略の方針に則り、利益と償却の範囲を前提に成長投資を継続しているため、フリー・キャッシュフローは依然マイナスとなっています。一方で売上増を背景とした運転資本増減額の改善により前年対比では115億円改善しています。
- なお、現金同等物は288億円と必要な手元資金は確保しています。



## 2023年度 通期業績予想

**OKI**  
Open up your dreams

- 通期業績予想は前回予想(8/10)から変更無し

(単位：億円)			23年度予想	8/10予想比	22年度実績	前年差
パブリックソリューション	売上高		980	±0	957	+23
	営業利益		40	±0	34	+6
エンタープライズソリューション	売上高		1,780	±0	1,129	+651
	営業利益		155	±0	15	+140
コンポーネントプロダクト	売上高		810	±0	846	△36
	営業利益		20	±0	16	+4
EMS	売上高		830	±0	753	+77
	営業利益		25	±0	23	+2
その他	売上高		0	±0	5	△5
	営業利益		△15	±0	4	△19
消去・本社費	営業利益		△75	±0	△68	△7
連結合計	売上高		4,400	±0	3,691	+709
	営業利益		150	±0	24	+126
	経常利益		125	±0	△3	+128
	当期純利益		80	±0	△28	+108

下期  
前提為替レート  
USD：148円  
EUR：158円

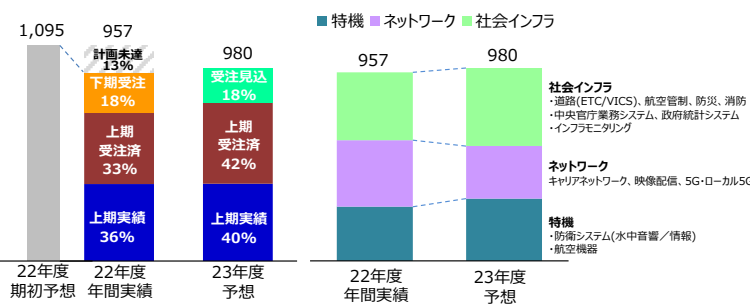
- 9ページ、通期業績予想ですが、8月10日に公表した業績予想から変更はありません。
- 上期決算のご報告は以上となりますが、本日までご参加いただいた皆様の中には、「OKIの業績が下期偏重の傾向にあることはわかるが、上期実績、ラップ対比で下期の大幅な増収増益は本当に射程距離なのか？」と疑問を持たれる方も正直多いのではないかと思います。
- また従前より受注動向の開示を充実させ、見込みの説明をよりシャープにして欲しいとのご要望も承っており、前回の第1四半期決算の場で改善をお約束いたしました。
- これらを踏まえ、今回下期増益達成のキーとなるパブリックソリューションとエンタープライズソリューションの2セグメントを中心に補足説明をいたします。

- パブリックソリューション
- エンタープライズソリューション

■ パブリックソリューション

- ✓ 上期末時点で売上予想値に対する確保率は82%と前年を上回る。
- ✓ 領域毎に強弱あるものの全体では計画通り。
- ・道路、消防、防災はコロナ影響等市場回復もあり、前年に対して着実に増加。
- ・ネットワークは大口ユーザーの投資抑制を織込済。
- ・防衛は計画通り進捗。

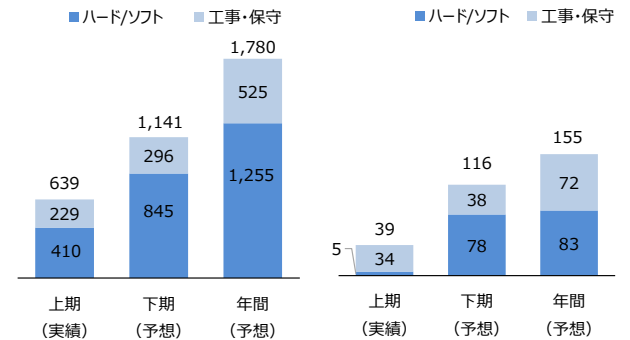
売上高確保状況 (億円)



■ エンタープライズソリューション

- ✓ 大型案件による売上増、部材コスト増の影響減等により下期大幅増益の見込。
- ・下期物量増 (含む大型案件) の本格化。
- ・高コスト部材影響の低減。
- ・工事保守 好調。

23年度 売上高 (億円)



- まずはパブリックソリューションです。
- 22年度はパブリックソリューションの前身となるソリューションシステムが後半失速し、下方修正の大きな要因になりました。そうした状況もふまえて現時点での受注動向をご説明します。
- まず上期の実績に9月末時点で見込の今後の受注済分を加えた足元の受注高は計画対比82%、前年同期に比べて+13%となっています。
- 昨年度は、コロナ渦からの市場回復を強気に見込み1,095億円に挑戦しましたが、ストレッチ分が埋まらず140億円の未達となりました。
- 今年度は道路や消防の案件の需要を営業と事業が一体となった新体制でより精緻に計量し計画を立てています。無論競合状況は決して甘くはなく、特に他社の既設案件奪取のハードルは想定よりも高いものの、これまでの実績からみても過度にストレッチのある状況ではないと判断しています。
- また、下段表の右側ですが、注力している社会インフラは、道路、消防・防災といった分野で、緩やかではあるものの想定通り着実に案件数も増加。特に消防については来年度以降の本格的な市場拡大に向けて準備を進めている状況です。
- 特機事業については順調に計画通りに進捗。
- 残念ながらネットワークは大口ユーザーの投資抑制が概ね想定通り進行しており、セグメント全体としては昨年実績並みに推移している状況です。
- 無論今後の入札案件の結果で若干上下する可能性はありますが、前年度のような大きな変動の可能性は小さいとみております。

- ▶ 続いてエンタープライズソリューションの足元の状況を説明します。今年度はサプライチェーン影響による前期からの期ズレ案件や大型案件売上などにより、売上高1,780億円、営業利益115億円にて期初計画を策定しました。(貸倒引当金戻入による+40億円の上方修正で155億円)
- ▶ 表の左側に下期の売上1,141億円をハード/ソフトと工事・保守に分けて表しておりますが、ハード/ソフトを更に分解するとソフトとフルアウトソーシングのようなサービス系の事業分が約200億円強、純粹ハードの内大口案件が約400億円、差分がベース案件となっています。
- ▶ これらの案件は当然受注は固まっており、昨年来、生産平準化の準備を進め、現在工場はフル稼働で対応しています。上期は約100億円の増収を実現しましたが、売り上げは第3四半期に駆け上がり、ピークは第4四半期となる見通しです。
- ▶ 下期の利益116億円は以下の4つの要因がポイントです。
  - ・上期に計上された前期の部材のコスト増影響が大きく減少すること
  - ・サービスやソフトが安定的に利益を生んでいること、中でも工事・保守は計画を上回って推移しており更なる伸長も期待できること
  - ・大口案件を含む物量増が下期に本格化し、利益のかさ上げとなること
  - ・ハード→ソフト/サービス→工事・保守といったバリューチェーンの相乗効果以上が相まって、下期利益の達成は十分に可能だと考えています。
- ▶ 無論、調達環境やその他経営環境の変化は、ここ数年嫌という程経験していますので、今年度の計画達成にむけて万全を期して行きたいと考えています。

## OKI IR Day (イノベーションおよび技術戦略説明会)

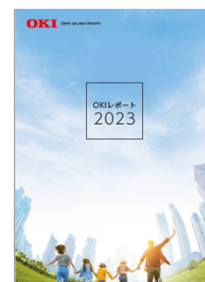
日時：2023年11月16日（木） 13:00-14:30（予定）

方式：会場およびオンラインウェビナーによるハイブリッド方式

概要：中計2025達成に向けたイノベーションおよび技術戦略を各責任者から説明

## 統合報告書「OKIレポート2023」

「中期経営計画2025」の内容を中心に、OKIの取り組みを統合的にご紹介しています。ぜひご覧ください



- 最後に、お知らせです。
- 1つ目は、来週11月16日に「IR Day」を開催いたします。今回はイノベーション、技術の各責任者から、中期経営計画2025の達成に向けた取り組みについてご説明いたします。
- 2つ目は、2023年度の統合報告書を発行いたしました。中期経営計画2025の内容を中心にOKIの取り組みをまとめておりますのであわせてご覧ください。
- 以上簡単ではございますが、第2四半期の決算説明、補足説明、ご案内となります。ご清聴ありがとうございました。

## (補足) セグメント別売上高/営業利益 (四半期別推移)

(単位：億円)		22年度					23年度	
		1Q	2Q	3Q	4Q	年間	1Q	2Q
パブリック ソリューション	売上高	193	198	228	337	957	193	200
	営業利益	△3	△3	0	40	34	△1	△7
エンタープライズ ソリューション	売上高	233	245	297	354	1,129	274	365
	営業利益	△16	△11	1	41	15	19	20
コンポーネント プロダクツ	売上高	192	218	214	223	846	170	179
	営業利益	△1	16	△1	2	16	△8	13
E M S	売上高	162	185	198	209	753	177	188
	営業利益	1	4	9	9	23	6	3
そ の 他	売上高	1	1	2	1	5	1	1
	営業利益	1	1	1	1	4	△1	△3
消去・本社費	営業利益	△12	△17	△18	△22	△68	△14	△15
連 結 合 計	売上高	<b>781</b>	<b>846</b>	<b>938</b>	<b>1,125</b>	<b>3,691</b>	<b>815</b>	<b>933</b>
	営業利益	<b>△30</b>	<b>△10</b>	<b>△8</b>	<b>72</b>	<b>24</b>	<b>0</b>	<b>10</b>

## (補足) 各セグメントの主な製品およびサービス

パブリック ソリューション	<ul style="list-style-type: none"><li>• 道路 (ETC/VICS)、航空管制、防災、消防</li><li>• 中央官庁業務システム、政府統計システム</li><li>• 防衛システム (水中音響/情報)</li><li>• 航空機器</li><li>• インフラモニタリング</li><li>• キャリアネットワーク、映像配信、5G・ローカル5G</li></ul>
エンタープライズ ソリューション	<ul style="list-style-type: none"><li>• ATM、現金処理機</li><li>• 営業店端末、予約発券端末、チェックイン端末</li><li>• ATM監視・運用サービス</li><li>• 金融営業店システム、事務集中システム</li><li>• 鉄道発券システム、空港チェックインシステム</li><li>• 製造システム (ERP/IoT)</li><li>• 工事・保守サービス</li></ul>
コンポーネント プロダクツ	<ul style="list-style-type: none"><li>• AIエッジコンピューター、センサー、IoT NW</li><li>• PBX、ビジネスホン、コンタクトセンター</li><li>• クラウドサービス</li><li>• LEDプリンター</li></ul>
EMS	<ul style="list-style-type: none"><li>• 設計・生産受託サービス</li><li>• プリント配線板</li></ul>

※本資料における業績予想および事業計画等は、当社が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、これらと異なる可能性があることをご承知おきください。

※億円単位の数値の表示方法について：  
各項目の数値は、それぞれの数値の億円未満を四捨五入して表示しています。  
また増減については、億円単位の数値を元に計算しています。