

## 事業概況

## 情報通信事業

パートナー企業との共創による新規事業創出と、IoTビジネスプラットフォームを強化する商品開発により、持続的成長を実現します。

取締役常務執行役員  
情報通信事業本部長

坪井 正志



## ▶2018年度の実績

売上高は、前期比116億円、6.7%増加の1,843億円となりました。交通関連をはじめとする社会インフラシステムや通信キャリア向けの売上が増加したことに加え、一部官公庁向け案件も好調に推移したことから、増収となりました。

営業利益は、売上の増加および案件の構成差により、同12億円増加の147億円となりました。

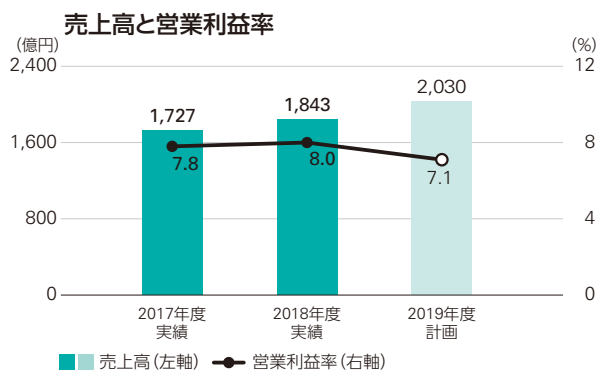
新規事業の創出を目指し、2017年度より取り組みを加速しているパートナー企業との共創ビジネスは、光ファイバーセ

ンサーを活用したインフラの老朽化測定や、ETC2.0プローブデータを活用したサービス、俯瞰映像モニタリングシステムによる建設機械の遠隔操縦支援などの実証実験を多数行い、パートナー企業は2018年度末で60社を超えました。

## ▶2019年度の計画、今後の戦略

2019年度は売上高2,030億円、営業利益145億円を計画しています。一部官公庁向け案件のさらなる増加が見込めることに加え、交通関連案件を中心とした社会インフラシステムや、通信キャリア向けの売上増加を見込んでいます。一方、営業利益については、次世代交通分野やIoTプラットフォームの共創ビジネスの強化を目的に、前期に引き続き研究開発投資を増やすため、前期比ほぼ横ばいの計画としています。

情報通信事業を取り巻く環境は、刻々と変化し続けています。金融機関は営業店や事務作業の効率化を進める一方で、他業種企業との連携による新サービスの開発に取り組んでいます。流通店舗においては、労働力不足が顕在化するとともに決済サービスの多様化が進んでおり、これらのニーズや変化にマッチした、新しいソリューションの提供が求められます。また、2020年から導入が予定されている5Gネットワークに



## TOPICS 1

## 光ファイバーの計測高速化により橋梁モニタリングの適用範囲を拡大

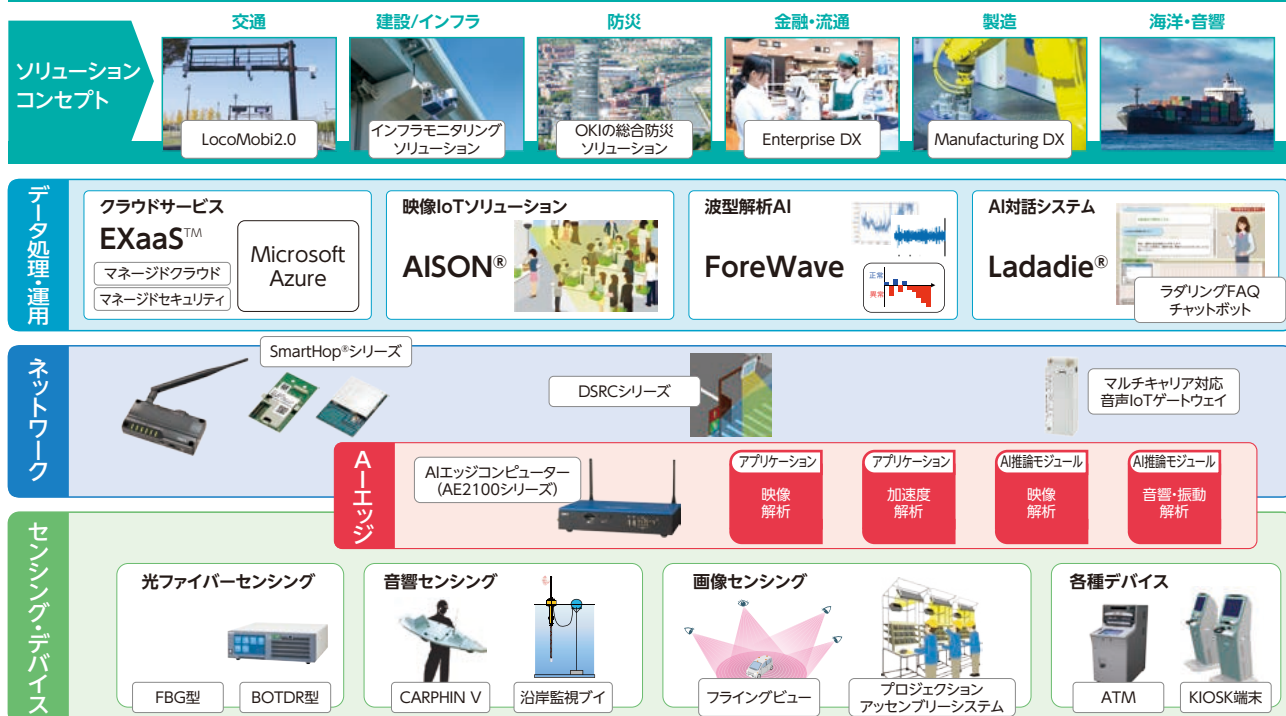
OKI独自の光ファイバーセンシング技術の計測高速化により、鉄筋コンクリート橋梁のライフサイクル全般へ適用が可能なモニタリング技術を、前田建設工業株式会社と共同で開発しました。橋梁のモニタリングで行う、ひび割れ発生箇所の検知やたわみ量の把握においては、経年劣化の過程で着目すべき指標が異なるため、指標ごとに適したモニタリング技術を選定・適用する必要がありました。これに対し本技術は、インフラの各種の劣化モニタリングで、一般的なインフラ耐用年数とされる約50年の対応を1種類の計測器のみで実現し、トータルコストも大幅に削減します。

関連Webサイト <https://www.oki.com/jp/press/2019/02/z18084.html>



RC梁試験体を用いた疲労载荷試験

## AIエッジコンピューティングにおける階層別商品構成



よって、自動運転や医療ロボットの遠隔操作など、従来できなかったリアルタイム制御の実現が見込まれます。顧客の業態や技術の変化は、既存ビジネスの縮小につながる場合があるものの、新規ビジネスを創出するチャンスでもあるため、これらの変化に対応して新規ビジネスの創出を目指します。

新規ビジネスの創出には、引き続きパートナー企業との共創を推進します。交通、建設/インフラ、防災、金融・流通、製造、海洋・音響などの分野において、OKIの強みであるデータ処理×センシング×ネットワークの技術と、パートナーのノウハウを融合させるとともにその成長を加速させ、PoC※1からビジネスにステージアップできる案件の創出に取り組みます。

また、IoT時代の到来により、爆発的に増加するデータの活用を促進するため、クラウドですべてのデータを処理するのではなく、ネットワークのエッジでの高速で効率的な処理を

行うことが求められます。OKIは、130年を超える歴史の中で常に顧客の課題を解決すべく、顧客の業務に特化したエッジ端末とそれをつなぐネットワークを提供してきました。デジタル変革が加速する現在もそれは変わらず、今後はさまざまなパートナーと従来の枠を超えた協業モデルとしてのエコシステム※2を構築し、データの高度利用を実現するAIエッジコンピューティング商品の開発、展開に取り組んでいきます。

情報通信事業は、IoTビジネスプラットフォームを強化する商品とパートナーとの共創を加速させ、社会インフラを支えるソリューションの提供を通じて社会の課題解決に貢献し、OKIグループの持続的成長を今後も支えていきます。

※1 PoC(Proof of Concept):新しい概念や理論の実現可能性を検証するための簡単な試行

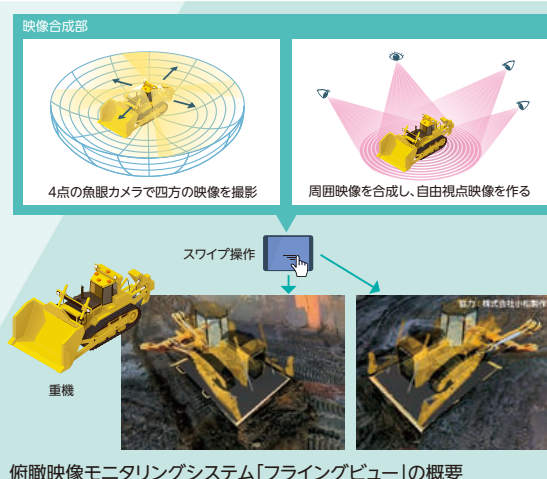
※2 企業や顧客などパートナー間の、分業と協業による共存共栄の関係

## TOPICS2

### 車両俯瞰映像を用いた建設機械の遠隔操縦実証実験を実施

俯瞰映像モニタリングが可能なシステム「フライングビュー」を、株式会社小松製作所(以下、コマツ)の建設機械の遠隔操作システムに活用し、実証実験を実施しました。コマツの5Gによる実証実験に「フライングビュー」を適用することにより、リアルタイムかつ小型省電力のシステムでの大容量高画質の映像処理を実現しました。また、建設機械の全周囲で、リアルタイムかつほぼ死角のないシームレスな広域エリアの俯瞰映像モニタリングを可能としました。

関連Webサイト <https://www.oki.com/jp/press/2018/10/z18043.html>



俯瞰映像モニタリングシステム「フライングビュー」の概要

# メカトロシステム事業

リカーリングビジネスの拡大を図るとともに、キャッシュレス、労働力不足に自動化技術で挑戦し、国内需要、海外新規需要の獲得によって確実に収益を創出していきます。

常務執行役員  
メカトロシステム事業本部長

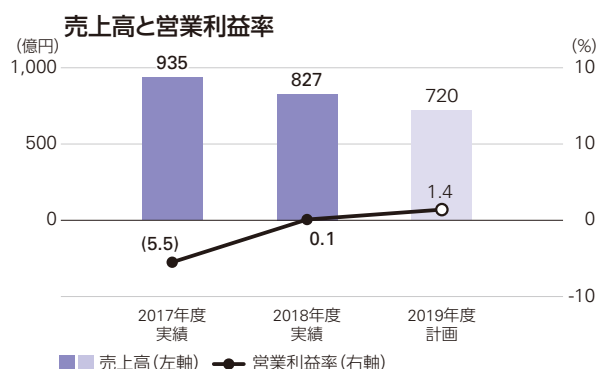
田村 賢一



## ▶2018年度の実績

売上高は、前期比108億円、11.6%減少の827億円となりました。前期のブラジル子会社決算期間統一による増収効果がなくなったことに加え、構造改革による事業の見直しの影響などから、減収となりました。海外ATM市場においては、中国での販売台数は減少したものの、中国を除くアジアを中心とした地域では堅調に推移しました。国内では、ATMの販売台数は前期並みだった一方で、ATMサービスや現金処理機の売上が増加しました。

営業利益は、売上減少の影響があったものの、事業構造改革による固定費削減効果などにより、同52億円良化の1億円となりました。



## ▶2019年度の計画、今後の戦略

2019年度は売上高720億円、営業利益は10億円を計画しています。国内市場では、前期にあった現金処理機の大口案件がなくなるものの、キャッシュレスに向かう市場環境においても、金融機関およびコンビニ向けATMのリプレース需要の獲得により販売台数の増加を見込んでいます。加えて、ATMフルアウトソーシングを中心とした、リカーリングビジネスの拡大を計画しています。海外市場においては、インドやインドネシア、ロシアでのATM販売が伸長する見込みです。

ブラジルでの事業は、構造改革により収益性は改善したものの、今後の継続的な成長は困難と判断したことから、子会社を新設分割のうえその株式を譲渡し、ATMモジュールのパートナーへの提供に特化することとしました。今後も、それぞれの国の市場環境を踏まえて、収益創出に適切な事業展開を行っていきます。

メカトロシステム事業では、構造改革によって構築した収益基盤をベースに、国内外のATM販売台数増によって確実に利益を創出するとともに、将来に向けた投資を行い、キャッシュレス化や金融機関の業務効率化の流れ、労働力不足を補完する省人化機器へのニーズに対応した商品の開発を進めていきます。

## TOPICS

### ATM 3,500台と運用サービスをインドステイト銀行から受注

インド最大のインドステイト銀行(State Bank of INDIA)から、紙幣還流型ATM「ATM-Recycler G8」3,500台とATM運用サービスを受注しました。現金社会であり現在22万台のATM(CD含む)が稼働しているインドでは、経済成長を背景に売上金の入金や仕送りなどATMでの入金需要が増加し、2022年には市場規模が27万台に伸びると予想されています。金融機関では、より効率的に入出金業務を行う必要に迫られており、資金効率の良い紙幣還流型ATMの需要が増加しています。

関連Webサイト <https://www.oki.com/jp/press/2019/06/z19017.html>



インドステイト銀行で稼働中の「ATM-Recycler G8」



# プリンター事業

新商品の投入によりインダストリー・プリンティング市場へのシフトを加速し、収益力のさらなる向上を目指します。

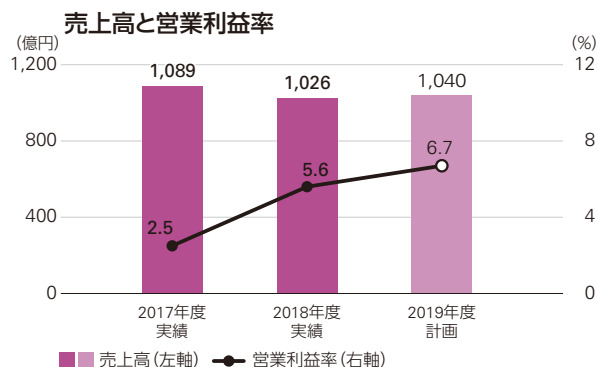
常務執行役員  
OKIデータ代表取締役社長  
**波多野 徹**



## ▶ 2018年度の実績

売上高は、前期比63億円、5.8%減少の1,026億円となりました。前期には大型案件があったことに加え、インダストリー・プリンティング市場へのシフトの過程において、オフィス・プリンティング市場向けの売上が減少したことなどから、減収となりました。

営業利益は、同30億円増加の57億円となりました。前期に行った事業構造改革によって固定費構造が改善したことや、円安の効果もあり増益となりました。



## ▶ 2019年度の計画、今後の戦略

2019年度は売上高1,040億円、営業利益70億円を計画しています。オフィス・プリンティング市場は、ペーパーレス化の影響により縮小傾向にあるものの、引き続き安定的に収益を創出しています。2017年度よりインダストリー・プリンティング市場へのシフトを進めていますが、消耗品使用量の多いインダストリー・バーティカル市場では、医療や流通分野での新規案件の獲得によって、消耗品販売で利益の拡大を図ります。インダストリー市場向けには、従来の大判プリンターやデザイン業界に強い特色プリンターに加え、ラベルプリンターの新商品を市場に投入しました。この新商品では、LEDの強みを活かした耐水性、耐候性に優れたラベルの印刷が可能です。新商品投入によってインダストリー・プリンターの販売比率を上げ、機器本体による収益の向上を目指します。さらに、インダストリー領域の拡大にあたっては、引き続き国内外の販売体制の強化を進めます。このように、インダストリー・プリンティング市場へのシフトを加速し、2019年度の増収・増益を達成すべく取り組みます。

## TOPICS

### インダストリー市場向けプリンターの戦略商品を発売

世界初の、幅狭カラーLEDラベルプリンター2機種を発売しました。食品、飲料、物流の各業界では、ニーズの多様化とそれに対応した商品の多品種化により取り扱うアイテムの数が増え、これらを識別し特長をアピールできるラベル印刷の需要が増加しています。こうした需要に応え、小ロット多品種に対応したカラーラベルのオンデマンド印刷を実現したほか、白色印刷が可能のため、透明フィルムや色付きラベルへの印刷においても豊かな表現が可能です。

関連Webサイト <https://www.oki.com/jp/press/2019/05/z19012.html>



カラーLEDラベルプリンター「Pro1050／Pro1040」

事業概況

# EMS事業

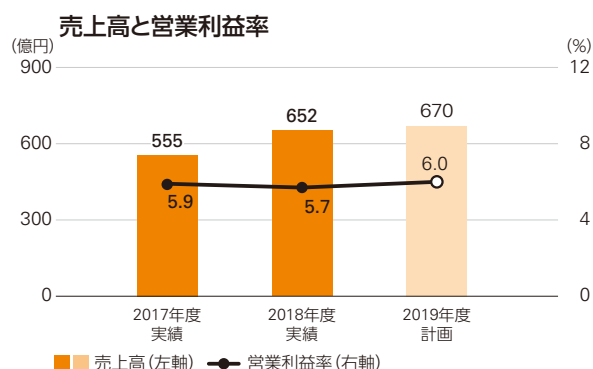
営業から設計・製造、評価までのワンストップ・サービスの強化で新規顧客、新規案件を開拓し、さらなる成長を目指します。

専務執行役員  
EMS事業本部長  
来住 晶介



## ▶2018年度の実績

売上高は、OKI電線の新規連結効果により、前期比97億円、17.4%増加の652億円となりました。半導体やFA分野の市況悪化の影響を受けたものの、産業機器や医療機器、航空・宇宙分野向けの売上が増加しました。営業利益は、売上拡大に伴う物量増により同4億円増加の37億円となりました。



## ▶2019年度の計画、今後の戦略

2019年度は売上高670億円、営業利益40億円を計画しています。OKI電線の連結子会社化により強化した、営業から設計・製造、評価までのワンストップ・サービスにより、新規顧客の開拓と既存顧客からの新規案件の受注の増加を目指します。

OKIのEMS事業は、特定業種の景況感に業績が左右されないよう事業ポートフォリオを分散させています。米中貿易摩擦などもあり、半導体やFA分野の市況悪化の影響は、今期もしばらく続くと想定しています。そこで、現在好調で今後の伸びが期待される医療、航空・宇宙分野に注力するほか、通信・産業機器分野で収益を確保します。

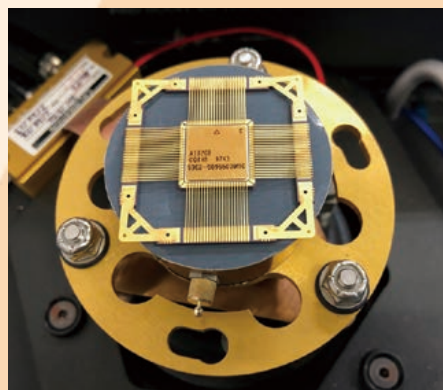
また、労働人口の減少などを背景に、国内のアウトソーシングへのニーズは底堅く推移しています。OKIはニーズに的確に応えられるよう、お客様に安心・安全な「モノづくり総合サービス」を提供できる体制の強化に引き続き取り組むほか、新たな生産技術の開発や、生産・検査設備の増強を推進していきます。さらに、M&A、アライアンスの検討も継続し、将来の成長に向けたさまざまな取り組みを実行していきます。

## TOPICS

### 新規事業者向け 「宇宙用電子部品の信頼性評価サービス」を提供開始

OKIエンジニアリングは、民間ロケットや小型衛星用電子部品の製造上の不具合を除去する、「宇宙用電子部品の信頼性評価サービス」の提供を開始しました。宇宙用電子部品に重要な中空パッケージ評価を拡充したほか、短時間でワンストップな評価が可能な体制を整えました。本サービスの利用により、宇宙ビジネスへの新規参入事業者も効率的な試験の実施、信頼性確保が可能となります。

関連Webサイト <https://www.oki.com/jp/press/2019/02/z18097.html>



中空パッケージデバイスの異物解析