

事業概況

ソリューション システム事業

パートナーとの共創を通してDXソリューションの社会実装とビジネス拡大を図り、安定収益の確保と持続的成長を目指します。

取締役専務執行役員
ソリューションシステム
事業本部長

坪井 正志



2019年度の実績 ※セグメント区分変更前のベースで記載

情報通信事業の売上高は、前期比448億円、24.3%増加の2,291億円となりました。キャリア向けのネットワーク構築の大型案件が寄与したほか、日本の国土強靱化施策を背景に社会インフラ関連の需要の増加などがありました。また、原価管理体制の整備強化などにより、工事進行基準の適用範囲を拡大した影響もあり、大幅な増収となりました。

営業利益は、この順調な売上増加に伴い、同61億円増加の208億円と大幅な増益となりました。

中期経営計画2022

2020年度からの3年間は、持続的成長に向けたDXソリューションの社会実装の加速と、お客様やパートナーとの共創で社会課題の解決に取り組み、2022年度の売上高2,350億円、営業利益190億円の達成を目指します。

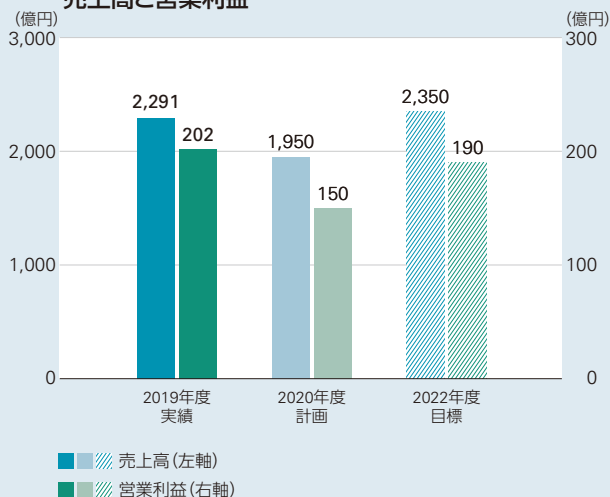
AIエッジ戦略によるDXの社会実装の加速

顕在化するさまざまな社会課題と今般の新型コロナウイルスによるパラダイムシフトを契機として、OKIの既存のお客様をはじめとしてさまざまな分野でDXは加速していくと想定しています。加えて、5G/AIなどの技術革新でソリューションが拡大していくと同時に、処理する情報量が増大、エッジコンピューティング（分散処理）はますます重要になり、OKIの事業機会は拡大しています。

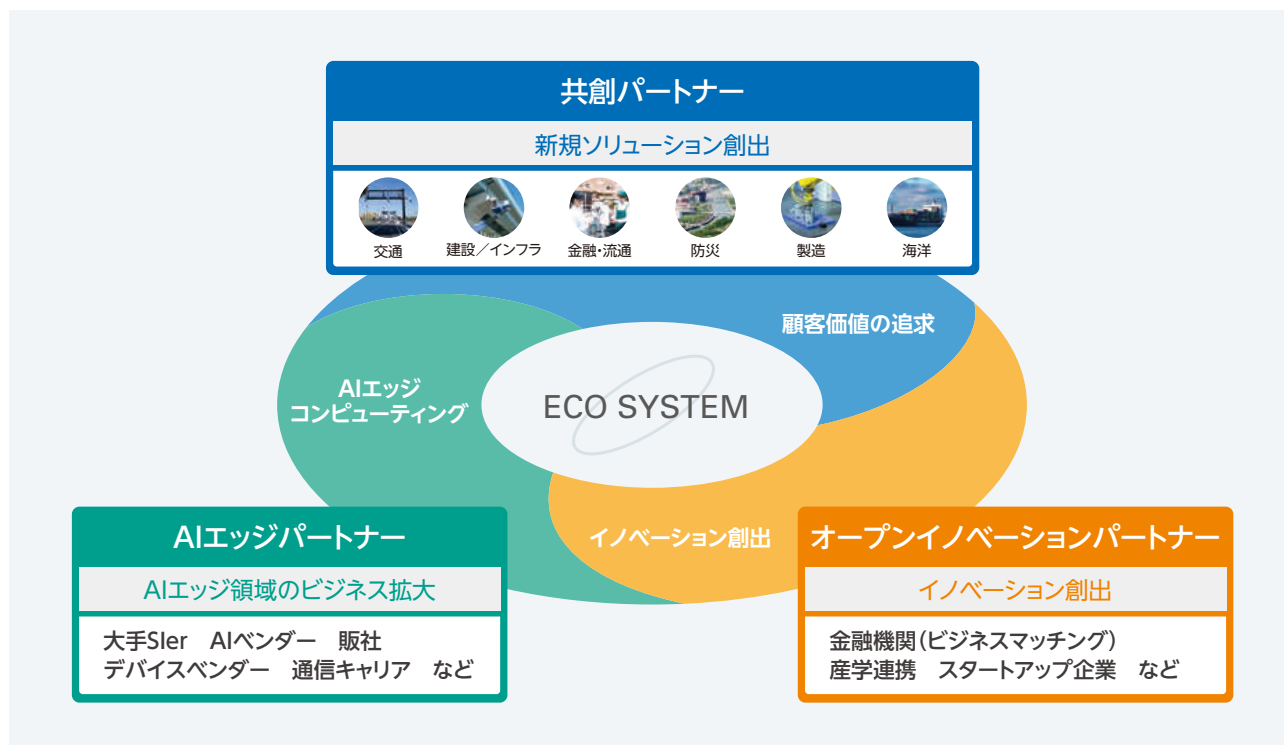
OKIはAIの普及とデバイス技術の革新により、これまでクラウド上で行われていたAI処理がエッジ領域（データの発生現場）に移行していくと捉え、2019年10月にAIエッジコンピューティング（以下、AIエッジ）戦略を発表、同時にその中核となるAIエッジコンピューター「AE2100」を発売開始しました。注力分野である交通、建設／インフラ、防災、金融・流通、製造、海洋などのエッジ領域において、デバイス・センサー、ネットワーク、データ処理・運用などの優れた技術や豊富なユースケースなどOKIが持つ強みとAIエッジの技術を組み合わせ、お客様との共創でDXを推進するソリューションの社会実装を進めます。

2020年より開始された5G通信サービスは、各通信キャ

売上高と営業利益



DXソリューションの社会実装に向けたエコシステム



リアの新たなサービスに注目が集まっていますが、OKIは5G／ローカル5GとAIエッジの融合がDXの社会実装を加速させるチャンスだと捉えています。ローカル5Gは、地域や企業が自らの建物や敷地など特定のエリアで5Gネットワークを構築し、運用することができます。これにより、高信頼性と高セキュリティなネットワーク環境の実現が可能になります。今後、スマート工場や地域モビリティサービス、河川・インフラ監視など、幅広いユースケースへの適用を進めていきます。

2020年9月、OKIは総務省の「地域課題解決型ローカル5Gなどの実現に向けた開発実証(工場分野)」の公募に群馬県、太陽誘電株式会社と共同で提案し採択されました。自社本庄工場に基地局を設置して工場分野での開発実証の現場を提供し、群馬県、太陽誘電と共同でローカル5Gの実現に向けた調査活動をスタートしています。加えて、本庄工場では保有するITSテストコースへローカル5Gを設置し、ITSへのローカル5Gへの適用に関する実証実験にも取り組んでいます。

また、ローカル5Gの導入には、自営無線システム構築に関する専門知識やノウハウが必要とされるため、導入に関する支援サービスを提供することで、幅広い領域においてAI

エッジ×5G／ローカル5Gを推進し、地域社会の課題解決に取り組んでいきます。

お客様／パートナー共創によるビジネス創出

AIエッジ技術を活用したソリューションビジネスは、パートナーと連携してエコシステム[※]を形成することで新規のマーケットを切り開く計画です。2019年10月以来、AIエッジの普及に向け、パートナー開拓、モニターキャンペーンなどプロモーション、サポート活動に注力してきました。2020年10月末時点で、AIエッジ・エコシステムパートナー企業は80社に達しています。

このAIエッジパートナーと、DXソリューションを共創し社会実装を目指す共創パートナー、革新的なソリューションを創出するオープンイノベーションパートナーでエコシステムを構築し、ソリューションの水平展開など互いに連携し合い、成長に向けた新規ビジネスの創出を目指します。

ソリューションシステム事業は、これらの成長戦略を通して、DX売上を3年間で2倍以上に伸ばし、中期経営計画2022で掲げた目標を実現、社会の大丈夫をつくっていきます。

[※]エコシステム：企業や顧客などパートナー間の、分業と協働による共存共栄の関係

事業概況

コンポーネント&プラットフォーム事業

社会課題を解決するコンポーネントとプラットフォーム提供を通じて、モノづくりで社会に貢献し、事業拡大を図ります。

専務執行役員
コンポーネント&
プラットフォーム
事業本部長

来住 昌介



2019年度の実績 ※セグメント区分変更前のベースで記載

メカトロシステム事業の売上高は、前期比120億円、14.5%減少の707億円となりました。前期計上した現金処理機の大型案件の一巡が影響しました。年度末にかけては、新型コロナウイルス感染症の感染拡大が深刻化し、2月には中国の深圳工場の操業停止、再開後も稼働が低調であったことが影響しました。営業損益は、前期行った事業構造改革の効果で売上の減少分を補うも、操業低下が影響し、同4億円悪化の3億円の損失となりました。

プリンター事業の売上高は、同103億円、10.0%減少の923億円となりました。欧州市場におけるオフィス向けの売

上減少のほか、対ユーロの円高による減収影響もありました。営業利益は、以上の結果、同29億円減少の28億円となりました。

EMS事業の売上高は、FAや半導体関連の売上が減少したほか、台風19号の影響により一部の部材調達に遅れが生じたこともあり、同64億円、9.7%減少の598億円となりました。営業利益は、同16億円減少の21億円となりました。

市況の急速な悪化や為替影響、サプライチェーンの遅れなど、ハード事業は環境変化への対応に課題が残りました。

中期経営計画2022

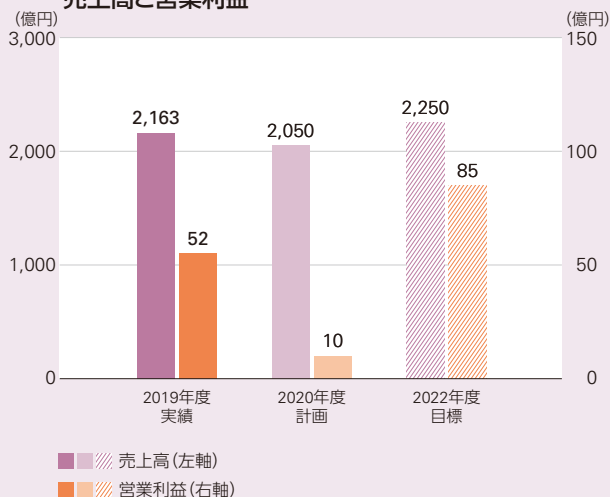
2020年度からの3年間で、成長への土台となる新たな事業モデルを確立し、2022年度の売上高2,250億円、営業利益85億円の達成を目指します。

OKIの強みを活かし注力領域を拡大

OKIは、これまで社会インフラサービスを提供するさまざまなお客様の要求・アイデアを商品として忠実に具現化しながら、社会の大丈夫をつくるモノづくりを実践してきました。コンポーネント&プラットフォーム事業では、長い歴史で培った技術を強みに、社会課題を解決するコンポーネントの開発・提供と、強みであるモノづくりそのものをプラットフォームとしてサービス提供することにより、社会に貢献していきます。

OKIは、社会課題が山積する現代社会において、労働力不足や働き方改革を解決する無人化、自動化、効率化の実

売上高と営業利益



モノづくりを通じた社会貢献～グローバルパートナー戦略～



現と、ニューノーマルな社会生活で求められる非接触・非対面といった新しいニーズの実現に注力していきます。

コンポーネント事業では、これらの課題解決を実現する商品を開発・提供していきます。流通・小売サービス分野では宅配受付機やセルフレジなど、医療分野では、持参薬の鑑別、薬剤処方、服薬管理などの薬剤関係者の作業を安全な形で効率化できるコンポーネントの開発・提供に取り組んでいきます。また2020年9月にOKIが開発した非接触型の「ハイジニック タッチパネル」は、端末を指で触れずに空間上で操作できるニューノーマル時代における社会インフラサービス端末のマンマシンインターフェイスとして普及拡大に取り組んでいきます。

プラットフォーム事業では、モノづくりに関するサービス対象を保有技術ではエレキからメカまで、商品対象を基板から装置全体まで、受注プロセスでは、製造から設計・製造・評価・保守へと拡大していきます。変化が大きい時代においてスピードが要求される経営環境下、研究開発やマーケティング、商品企画など注力したい得意分野や注力プロセスはお客様によってさまざまです。社会課題の解決を志すお客様が抱えている設計や製造、高品質の実現、商品ラインナップ補完といったモノづくりに関するいろいろな課題をモノづくり総合サービスでサポート・解決していきます。

グローバルパートナー戦略

コンポーネント&プラットフォーム事業は、社会の大丈夫をつくる商品をより多くの地域・社会にお届けするため、自社ブランドにこだわらず、グローバルパートナーとの協働によるビジネス展開を進め、社会課題先進国の日本発で、グローバルな社会課題解決に取り組んでいきます。

このため、各国の市場に精通したお客様とのパートナーシップの構築・強化を図り、マーケットの開拓と新商品の創出を目指します。特に先進国では自動化、効率化／無人化、非接触・非対面などのニーズがさらに拡大すると考えており、社会課題解決を目指すパートナーとともに世界で勝てるコンポーネントを開発・提供し、グローバルな社会課題の解決へ貢献していきます。

コンポーネント&プラットフォーム事業は、このような成長戦略を実現するため3事業に分割されていたリソースを集約、約700人の開発体制を構築するなど、多様な顧客ニーズに柔軟に対応できる土台を固めながら、モノづくりの力で社会に貢献し、中期経営計画2022で掲げた目標の達成を実現していきます。