

事業概況

パブリックソリューション

事業方針 社会インフラを支えるソリューション提供によりお客様の発展に貢献

ベース領域へは利便性の高い新商品により安心・安全な社会インフラを提供します。自動運転・V2Xインフラ・防災を見据えた新領域へのチャレンジの両軸で成長を目指します。

執行役員
社会インフラソリューション事業部長
井上 肇



防衛事業が堅調に推移する中、防衛事業で培った音響等のコア技術を民間へスピンオフし海洋事業へ参入します。民間航空ビジネスのチャネルを活用したグローバル展開により成長を目指します。

上席執行役員
特機システム事業部長
加藤 洋一



2022年度業績

売上高は航空用計器事業の取得によるベースアップを含め957億円となりました。営業利益は、部材価格の高騰、為替による影響により34億円となりました。

強み

- エッジ領域を中心としたセンシング技術/ネットワーク技術
- 豊富なインストールベース/業務ノウハウ

機会・リスク

- 新型コロナウイルス感染症、サプライチェーン影響の回復
- グリーンインフラ、デジタル化への加速

中期経営計画2025達成に向けての取り組み

消防・防災・交通・防衛といった事業では新商品投入等により大型案件を確実に刈り取りベースラインを上げます。また、積極的な投資と業務に特化したプラットフォームの提供によりパブリックソリューションは2025年度の売上1,300億、営業利益95億円を目指します。

目指す姿の実現に向けて3つの施策に取り組めます。

1 新商品の投入

顧客ニーズを取り込み差別化した新商品を投入し、消防・防災を中心とした更改需要を確実に獲得します。

2 新領域への参入

OKIの強みであるエッジデバイスから取得するデータの活用を深化させ、顧客業務に特化したプラットフォームを提供します。

鉄道業者や道路事業者等の業務に有効な情報を提供するエッジ・プラットフォームの事業化を進めており、高精度・リアルタイムなAI画像処理により踏切事故防止に貢献する「踏切

滞留AI検知システム」の提供を開始しています。

また、水中音響・環境センシング・水中音響通信・耐環境性のラギダイズ技術*といった技術的な強みと、国内唯一の水中音響計測施設である「固定式計測バージ」を保有している環境的優位性を活かし、海洋における新規ビジネス開拓を進めます。

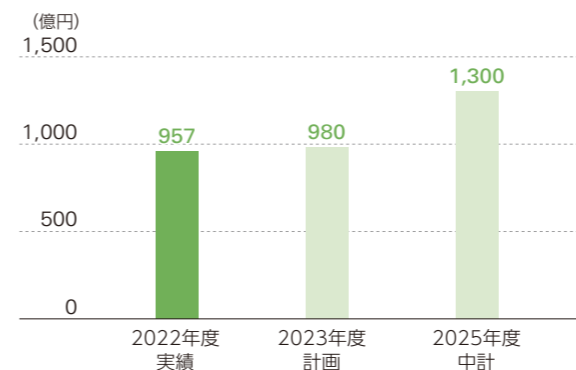
*ラギダイズ技術：製品やシステムに、耐熱や耐寒、防水、防塵、耐衝撃といった耐環境性を付与する技術

3 グローバル展開の推進

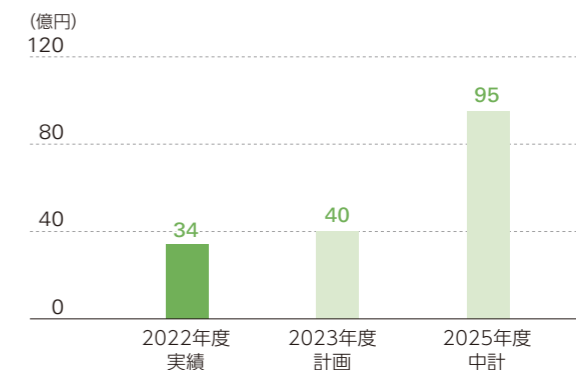
民間航空ビジネスのお客様に対して、OKIコア技術を活用した領域の開拓を進めます。また、生産拠点として立ち上げるシンガポールからアジア展開を進めていき、その先には北米等へのグローバル展開を視野に計画を進めていきます。

そして、これら3つの施策を推進するための積極的な投資も実施していきます。

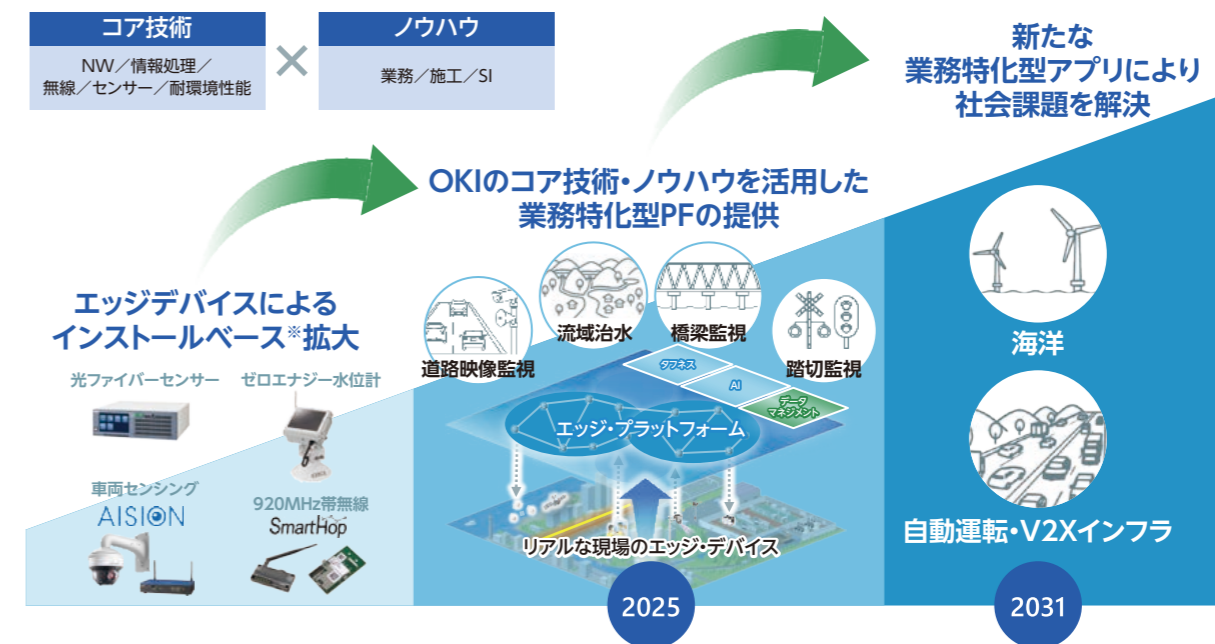
売上高



営業利益



業務特化型プラットフォームによる新領域への参入



安心・便利な社会インフラ



設置したセンサー情報から構造物の状態を「見える化」するサービスを提供し、遠隔監視を実現することで安心・便利な社会インフラ利用の実現に貢献します。

地球環境の保全



交通流の円滑化による渋滞解消などでのCO₂削減や、海洋騒音の監視などによる海洋生物保護などのデータ活用にて地球環境の保全に貢献します。

働きがいと生産性向上



公共サービス業務に対し利便性の高いソリューションを提供することで、労働力不足解消や業務効率化の実現に貢献します。

*インストールベース：エッジ領域の機器群およびそれらを核としたソリューションの実績

事業概況

エンタープライズソリューション

事業方針 社会課題を解決するプロダクトをベースに、ソリューションとサービスを開発し提供

メカトロ技術／ソリューション／ネットワーク／保守・サービスが一つとなることで、安全で便利なソリューション・サービスを提供し、労働力不足解消と業務効率化に貢献します。



常務執行役員
エンタープライズ
ソリューション事業部長
富澤 博志

2022年度業績

売上高は部材不足による生産減の影響が大きく、1,129億円となりました。営業利益は生産減に加えて、部材価格の高騰・ソフト開発案件のコスト増が影響し15億円となりました。

強み

- インストールベース/業務ノウハウ/メカトロ技術
- バリューチェーンで一貫したサービス提供

機会・リスク

- 労働力不足による水平分業化促進
- キャッシュレスなど現物レスの拡大

中期経営計画2025達成に向けての取り組み

2023、2024年度に見込まれる大型案件を確実に実施していきます。同時に、将来成長に向けて安定した収益構造へ転換し、2025年度の売上1,400億、営業利益90億円を目指します。

目指す姿の実現に向けて3つの施策に取り組みます。

1 リカーリング※シフト

金融機関向けに提供しているATMの運用監視等をサービスメニュー化し、公共・医療、運輸・交通、流通市場向けに提供し領域を拡大していきます。また、さらなる便利を提供するため、各種プロバイダー様との連携により新たなサービスとの接続を容易にできるサービスプラットフォームの開発を進めます。

※リカーリング: 機器提供とBPO(ビジネスプロセスアウトソーシング)を組み合わせたサービスとして提供するビジネスモデル

2 セルフ化・省人化

金融機関では、IT化とともに現金などの取り扱いが縮小

し、店舗のバックヤード処理から、窓口で取引が完結できるような運営に注力しています。また、小売り・流通における店舗では少子高齢化による労働力不足の環境変化により、店舗運営の省人化シフトが進んできています。

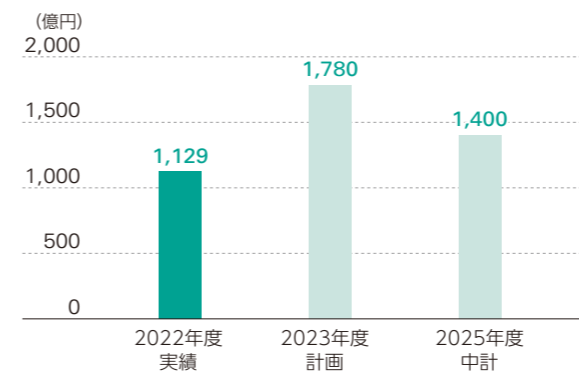
このような市場環境変化に対して、セルフ化・省人化に対応する商品と現物処理のモジュールの品揃えを強化し、お客様の望む形の商品を提供していきます。

3 商品競争力の強化

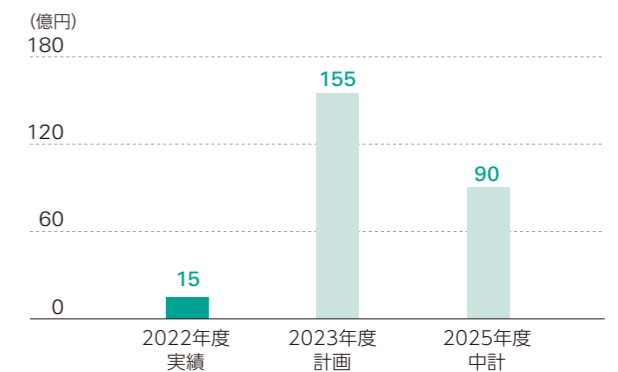
個別最適の商品開発ではなく、ハード/ソフトのモジュール共通化を図ることで、タイムリーな商品リリースと価格競争力の強化を実現します。

本取り組みは、3つのステップで実行していきます。第1ステップとして、商品のベースとなる「汎用性の高いモジュール開発」と、「金融市場向けサービスプラットフォーム開発」を実施します。

売上高



営業利益



社会課題の解決に貢献する商品・サービス



働きがいと生産性向上



自動化/セルフ化を実現する商品により労働力不足を解消し、その結果創出される労働時間をお客様の本業に関わる業務に使っていただくことで働きがいに貢献します。

地球環境の保全



消費電力を削減した商品や工場でのCO₂削減により環境に貢献します。運用のアウトソーシングや遠隔監視による予防保守・予兆保守により、現場の出動回数を低減し、運用シーンでも環境負荷の低減に貢献します。

安心・便利な社会インフラ



ATM等のエッジデバイスに対し遠隔監視・運用を提供することでATMやシステムの稼働を担保し、安心・便利な社会インフラの維持に貢献します。

事業概況

コンポーネントプロダクツ

事業方針 センシング、AI、通信、出力をカバーするコンポーネントで社会課題の解決に貢献

ベース事業を維持しつつ、新商品創出と注力商品の拡販で、強い事業体への変革を進めます。また、プリンター事業資産を活用し、エッジデバイスのグローバル展開を開始します。



執行役員
コンポーネント
プロダクツ事業部長
井上 崇

2022年度業績

売上高は、為替影響があり846億円となりました。営業利益はサプライチェーンの混乱による部材コスト増の影響が大きく16億円となりました。

強み

- スペースセービングテクノロジーやセンシングデバイスなど特長のある技術
- 販売、生産/開発などのグローバル体制

機会・リスク

- グローバルでの自動化、DX化の流れ
- 省エネ、省資源といった環境重視の流れ
- プリンター/ビジネスコミュニケーション市場の縮小
- サプライチェーン影響による部材供給不足

中期経営計画2025達成に向けての取り組み

収益安定事業(プリンター、ビジネスコミュニケーション)で売上規模と収益を確保し、成長事業への投資で新規事業(エッジデバイス)を育成する循環サイクルを回していき、コンポーネントプロダクツは2025年度の売上高830億円、営業利益40億円を目指します。

目指す姿の実現に向けて4つの施策に取り組みます。

1 特徴、競争力のあるプリンター

プリンターは前中期経営計画期間において大きく事業構造を見直し、競争力と採算性を重視した商品への絞り込みと地域展開規模の見直しを実施しました。この構造を維持し、収益重視を継続していきます。

2 ニーズ変化に対応した商品提供

ビジネスコミュニケーションの市場全体は縮小傾向であるものの、国内需要の落ち込みは限定的であり、売上は安定的

に推移すると見込んでいます。今後は市場ニーズの変化に柔軟に対応した新たなコミュニケーション手段を実現する商品を提供していきます。

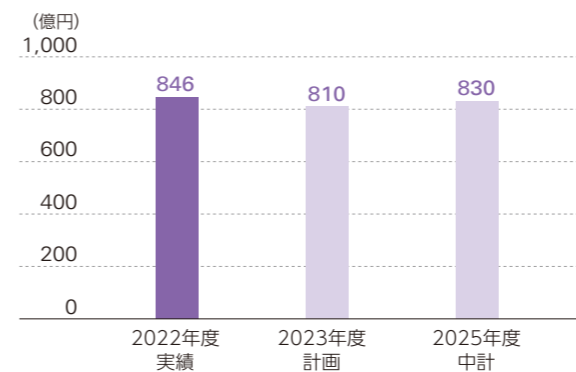
3 エッジデバイス拡大

エッジデバイスは、共創パートナーとのPoC(概念実証)を通して、機能改良を続けてきました。今年度から本格的に市場展開を図ります。またSmartHop®/ゼロエネルギーゲートウェイ(ZEGW)の海外展開の可能性を追求し、今中計期間中に成長軌道に乗せることを目指します。

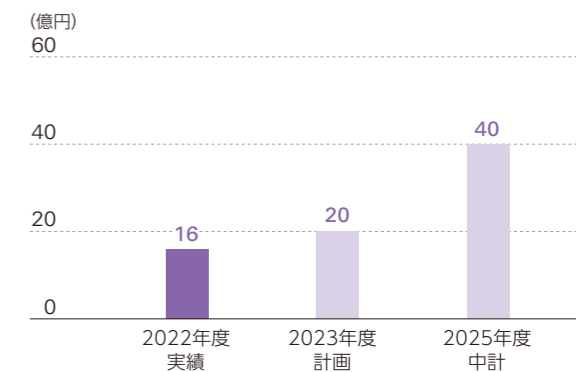
4 プリンターOEM拡大

完成品販売だけでなく、コンポーネントとして、OKIが強みを発揮できる組み込み用途での差別化、OEMビジネスでの棲み分けにより、プリンター市場における事業拡大が見込めるとみています。

売上高



営業利益



社会課題解決を目指す3つの分野に貢献するプロダクツの提供

働きがいと生産性向上

ビジネスコミュニケーション
テレフォニー機能を活用した働き方・顧客接点改革

DISCOVERY Neo, SS9100, PBX・ビジネスホン, Com@WILL, Com@WILL, Cros Core 2, TerioCloud, コンタクトセンター, CTstage 7iX, CTstage Cloud

プリンター
タフネス・スピードのオフィス/業務プリンティング変革

A4モノクロ, A4カラー, A3モノクロ, A3カラー

小型チケット・ラベルプリンター, ラベルプリンター, 特色高速プリンター

安心・便利な社会インフラ

AISON, 逆走検知, ZEGW, エッジデバイス, AI活用を活用した安心・安全支援

地球環境の保全

SmartHop, 手軽で効率的につなげるセンサーネットワーク

長く安心してお使いいただける商品づくりで環境負荷低減に貢献しています

1981年、プリンターの書込み光源として世界で初めてLEDヘッドを開発したOKIは、さらにCFB®*技術を用いることでLEDの高発光効率化を実現し、省電力化を強化しました。コンパクトなLEDヘッドの特徴を活かし筐体の小型化を実現、利用する資源や梱包サイズを削減し、サプライチェーン全体のCO₂削減に取り組んでいます。また、高耐久でシンプルな構造のLEDヘッドを用いることや、部品単位の長寿命化設計により長寿命の製品を提供し、環境負荷の低減に寄与しています。さらに、循環型社会の形成に向け、使用済み製品の回収、消耗品部品の再利用や環境負荷の低い再生材料の活用を進めています。

*CFB(クリスタル・フィルム・ボンディング): LEDプリンター事業で培った半導体の接合技術

事業概況

EMS

事業方針 お客様の困りごとを生産面で支える製造プラットフォームを目指す

設計から製造、エンジニアリングまでのモノづくり総合サービスを提供します。お客様製品のモノづくりを通して、安全・安心な社会の実現に貢献します。



上席執行役員
EMS事業部長
西村 浩

2022年度業績

売上高は753億円、営業利益は23億円となりました。サプライチェーン影響による部材不足影響はあったものの、FA/半導体製造装置向け事業が引き続き好調なことから2021年度比、増収・増益となりました。

強み

- 高品質/変種変量に対応した生産能力
- モノづくりプロセスを網羅した設計・生産サービス

機会・リスク

- カントリーリスク拡大による国内生産回帰、人手不足による国内EMS活用拡大
- サプライチェーン影響による部材不足

中期経営計画2025達成に向けての取り組み

4つの主要な戦略「DMSビジネスシフト」「積極的な設備投資」「海外展開」「新サービスの創出」に加えEMSグループ各社の特長ある技術を組み合わせたソリューションをお客様へ提供し、2026年度までに売上1,000億円を超える事業体を目指します。

目指す姿の実現に向けて3つの施策に取り組めます。

1 EMSからDMSへのビジネスモデルシフト

OKIは、日本の高い生産技術力を活かせる変種変量生産、生命や生活基盤に直結し信頼性、技術力が要求されるハイエンドの領域でEMS事業を展開しています。事業収益力向上に向けDMS事業を拡大するため、市場を熟知したSEの機能を大幅に増強し、規模が大きく付加価値の高い案件の獲得に注力します。好調な半導体や産業分野に加えこれから成長が期待されるEV関連や航空・宇宙分野を成長市場と位置づけてDMS新規顧客開拓に取り組めます。

2 ベース事業拡大

好調な市場（FA・半導体）の成長に追従した生産能力を備えるべく積極的に設備投資を行います。成長投資で売上を拡大し、自動化などの製造基盤投資と最新設備への更新投資で生産性向上を図り、利益拡大を目指します。

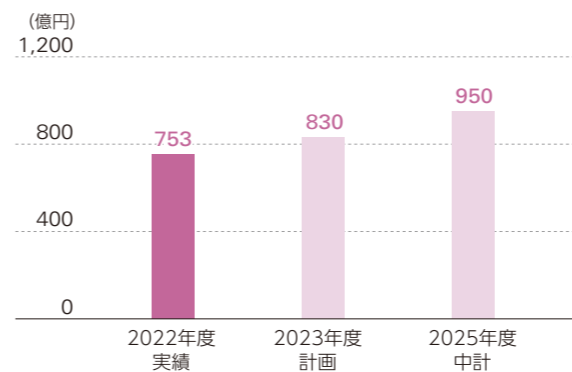
3 海外売上拡大

海外売上実績がある部品事業を中心として優良顧客との共創関係をさらに強化し、新規受注の獲得により売上拡大を目指します。

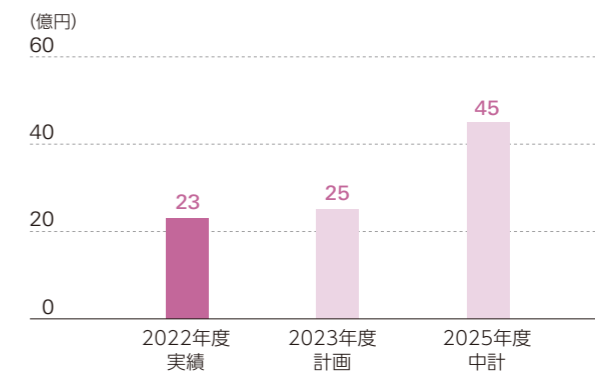
国内で保有する航空・宇宙分野の認定を強みに海外新市場への参入やOKI海外製造拠点を活用したEMSのOUT-OUT製造サービス*にチャレンジします。

*OUT-OUT製造サービス：お客様の海外向け製品をOKIの海外拠点で製造受託するサービス

売上高



営業利益



顧客製品を生産面で支える製造プラットフォーム

