

エンタープライズソリューション



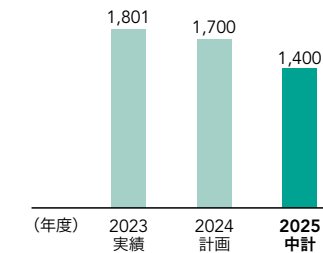
執行役員 エンタープライズ
ソリューション事業部長
中津 正太郎

事業部長メッセージ

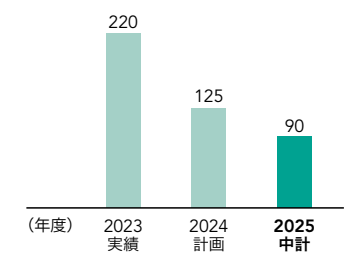
メカトロ技術、ソリューション、ネットワーク、保守・サービスが一つとなることで、労働力不足解消と業務効率化を実現する安全で便利なソリューション・サービスを提供します。

2023年度から自動機事業、金融法人向けソリューション事業、およびネットワークSI事業を融合し、エンタープライズソリューション事業部としてスタートしました。さらに、OKI製品の保守・運用・工事をベース事業とするOKIクロスステックを同一セグメントに統合し、プロダクトからサービスまで一貫して提供する体制を構築しました。この新たな体制により、OKIはお客様に対してより包括的かつ効率的なソリューションを提供することができ、事業の成長と顧客満足度の向上を図ります。また、部門間の連携を強化し、迅速な対応と高品質なサービスの提供を実現しています。これにより、OKIは市場での競争力を一層強化し、持続可能な成長を目指します。

売上高（億円）



営業利益（億円）



事業概要

メカトロ商品の設計・開発・製造に加え、ネットワークを含む高度なソリューションを提供しています。さらに、設置・工事・保守からフルアウトソーシングによるATM運用・監視まで、一貫したバリューチェーンを確立しています。これにより、メカトロ商品に付加価値を高めるソリューションや、より効率的で確かな監視・運用・保守をワンストップで提供し、安全かつ便利なサービスをお客様にお届けします。

2023年度に引き続き2024年度は、一過性の大型案件により売上、営業利益とも堅調に推移する見込みです。2025年度は受注済みの案件や新商品の展開が見込まれるものの、今後のキャッシュレスや現物レスなどの環境変化を見据え、経営体質の転換を図っていきます。

事業方針

大型案件のタイミングで、将来の成長に向けた筋肉質な経営体質への転換を図り、商品中心からサービス中心のビジネスモデルへ変革することで、事業の安定化を目指します。また、事業構造の転換を図るべく、リカーリングシフト、フロントシフト、商品競争力強化の3つの重点施策を連携して進め、2025年度以降の安定化事業への転換を推進しています。OKIの強みであるプロダクトをベースに、社会課題を解決するソリューション・サービスを開発、提供していきます。

目指す方向

地球環境の保全



- リサイクル部品の再利用、環境に配慮したモノづくり
- 工場CO₂排出削減、ペーパーレス化ソリューション

安心・便利な社会インフラ



- 現場の見える化、運用監視
- ネットワークセキュリティ、管理の厳格化

働きがいと生産性向上



- セルフ化、省人化による労働力不足解消
- お客様共通の業務をビジネスプロセスアウトソーシング（BPO）

事業環境の認識

機会

- 少子高齢化による労働力不足が顕在化に伴う、セルフレジなどの省人化シフトの進行
- 人手不足やコア業務へのリソースシフトによるアウトソーシング機会の増加

脅威

- 現金、通帳、キャッシュカード、伝票や帳票などの取り扱いの縮小
- 店舗におけるバックヤードでの現物処理の減少

事業の強み、課題

強み

- ATM導入の企画支援から構築、監視、運用、保守、サービスをワンストップで提供
- 全国にサービス拠点を展開し、日本全国をカバーする保守網を整備
- メカトロ商品に付加価値を高めるソリューションを提供

課題への対応

- お客様業務のBPOを提供
- 全国のサービス拠点や保守網を活用し、新たな社会インフラの保守サービスへの参入

エンタープライズソリューション

中期経営計画2025（成長への舵切り1st Stage）

重点施策	進捗
① リカーリング[※]シフト •ATM保守・運用・監視・ネットワークサービスを拡大 •ATM保守で培った保守網の活用 ② フロントシフト •セルフ化・省人化商品を上市 ③ 商品競争力の強化 •技術×AI⇒自動化・高度化 ※リカーリング：機器提供とBPOを組み合わせてサービスを提供するビジネスモデル	① ATM周辺領域の需要調査を通じたサービス提供範囲の拡大や、非金融市場に対して運用資産を活かしたサービス事業の拡大に取り組んでいます。 ② 国内外で新たな8機種を導入を進めており、セルフ化・省人化の実現を推進しています。 ③ 生成AI、RPA[※]を活用し、運用効率の向上や生産性向上に取り組むとともに、監視、保守の高度な対応など自動化を推進し、サービス事業の競争力を強化しています。 ※RPA：定型作業を自動化するソフトウェアロボット

2031年の目指す姿（成長への舵切り2nd Stage以降）

施策	安定・成長への舵切り 1st Stage	安定・成長への舵切り 2nd Stage	
	2023～2025年度	2026～2028年度	2029～2031年度
	•リカーリングモデルの拡大 •フロントシフト化商品の投入 •商品競争力の強化に向けた継続投資	•ベースモジュールとサービスプラットフォームを商品に適用し事業展開	•ベースモジュールとサービスプラットフォームを活用したサービスを新市場へ展開・拡大

事業構造の転換を図るため、リカーリングシフト、フロントシフト、商品競争力強化の3つの重点施策を連携し、2025年度以降の安定化事業への転換を推進しています。

リカーリングシフトでは、金融機関向けサービスと店舗運用の拡大で労働力不足をサポートします。金融機関以外の市場にも資産を活用して拡大を図ります。

フロントシフトでは、セルフ化・省人化を実現する商品を投入し、リテール、製造、航空、鉄道市場で展開します。2024年度は国内向けATM2機種、釣銭機2機種、現金処理機2機種、発券端末1機種、海外向けATM1機種の合計8機種を国内外に投入予定です。プロダクトとサービスを組み合わせ、リカーリングビジネスの拡大も進めます。

商品競争力強化では、ATMサービスにAI技術を活用し、運用の高度化と生産性向上を図ります。監視・保守の効率化と高度な対応の自動化を推進し、競争力を強化します。プロダクトのモジュール共通化と海外生産体制の再構築により、開発サイクルの短縮、迅速な商品リリース、原価低減、価格競争力強化、保守コスト削減に取り組めます。



TOPICS 価値創造マテリアリティ | 安心・便利な社会インフラ／働きがいと生産性向上

金融機関向けセルフ入出金機を地方銀行に導入し、本格稼働を開始しました。本商品は、銀行基幹システムと連携し、事前に取引情報を入力したタブレットで発行されたQRコード[®]を用いて簡便な入出金を可能としました。来店者自身が現金の入出金を行うことで、銀行窓口業務の負担軽減やミス削減を可能にし、スピーディーな取引を実現します。

現金入出金にとどまらず、顧客満足度の向上や銀行業務の効率化を可能とし、その結果として創出された労働時間がお客様の本来行うべき業務に使われることで働きがいの向上にも貢献します。



金融機関向けセルフ入出金機