

エンタープライズソリューション



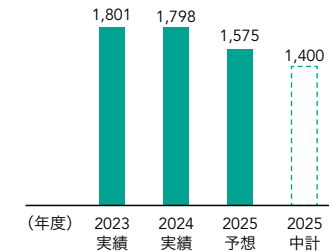
執行役員 エンタープライズ
ソリューション事業部長
中津 正太郎

事業部長メッセージ

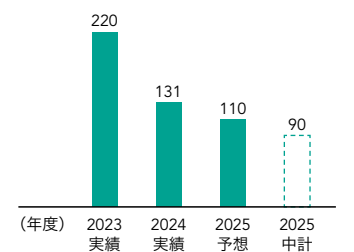
メカトロ技術、ソリューション、ネットワーク、保守・サービスが一つとなることで、
労働力不足解消と業務効率化を実現する安全で便利なソリューション・サービスを提供します。

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、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しました。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も、計画どおり順調に進捗しています。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の顕在化に伴う、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の進捗と今後に向けて

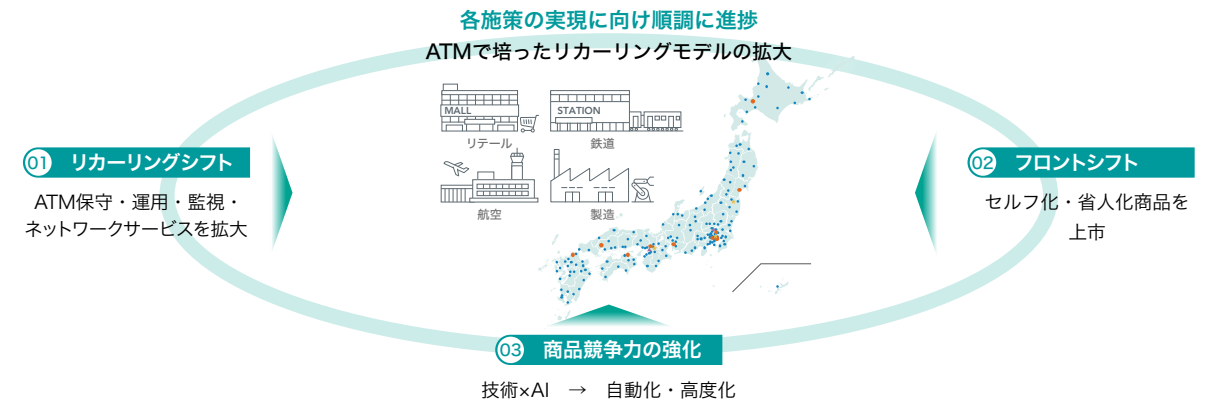
重点施策	進 捗
① リカーリング[※]シフト - ATM保守・運用・監視・ネットワークサービスを拡大 - ATM保守で培った保守網の活用 ② フロントシフト - セルフ化・省人化商品を上市 ③ 商品競争力の強化 - 技術×AI⇒自動化・高度化 ※リカーリング：機器提供とBPOを組み合わせてサービスを提供するビジネスモデル	① 鉄道や空港会社などの非金融市場向けに、運用資産やATM保守のノウハウを活かしてサービス事業を拡大し、モビリティ拠点の機器のノンストップ運用を支援しています。 ② 8機種の導入が完了し、セルフ化・省人化の取り組みが拡大しています。 ③ 生成AIやRPA[※]を活用した運用効率の向上に加え、業務の自動化・高度化を推進し、ATM運用の従来技術や体制をアップデートすることで、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

	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
施策	- 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

中期経営計画2025では、「リカーリングシフト」「フロントシフト」「商品競争力の強化」の重点施策に基づき、事業構造の転換に取り組んでいます。2023、2024年度は、部門横断的な体制強化を推進するとともに、計画どおり新紙幣対応を完遂しました。加えて、国内や海外向けにATMやリテール向けの現金処理機の新製品を展開することで、セルフ化・省人化ニーズへの対応力を高めています。また、サービス強化においては、統合型サービス連携プラットフォームの提供を開始しました。

2025年度は国内金融市場の環境変化を捉えながら、インドや東南アジアでの製品展開や、ベトナム新工場の稼働による原価低減を推進し、コスト競争力を強化しています。

今後は、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を軸に、製品開発や投入の迅速化、現地化、原価低減および保守コスト削減に取り組み、グローバル市場で持続的な競争力確立とさらなる事業成長を目指します。



TOPICS 価値創造マテリアリティ | 安心・便利な社会インフラ

統合型サービス連携プラットフォーム「XlivLinkS（クロスリブリンクス）」は、ATMなど既存のセルフ端末を活用し、リアルとデジタルのサービスをシームレスにつなぐことで、利用者に最適なサービス利用環境を提供します。端末運営事業者には収益機会や業務効率化の拡大、サービス提供企業には顧客接点強化を実現します。

2026年提供開始予定の収納サービスでは、ATMを利用した公共料金や税金の納付が可能となり、利用者の利便性向上と事業者の業務効率化を実現します。

詳細は、以下プレスリリースをご参照ください。
ATMなどの身近なセルフ端末を活用した統合型サービス連携プラットフォーム「XlivLinkS」で新たに価値創出を実現

サービス連携プラットフォーム『XlivLinkS』の概要イメージ

