

決算説明会資料 コンポーネント&プラットフォーム成長戦略

沖電気工業株式会社

常務執行役員

コンポーネント&プラットフォーム事業本部長

齋藤 政利

140th Anniversary
Towards **2031**

2021年5月10日

製品中心からコンポーネントとプラットフォーム提供へ

社会課題を解決するコンポーネント（※1）の開発・提供
強みであるモノづくりをプラットフォーム化してサービス提供

◆ 事業機会

- 労働力不足、感染症対策への対応
- システムと人とを繋ぐハードは益々必要

◆ OKIの強みを活かし注力領域を拡大

- 自動化、効率化/無人化、非接触、非対面を実現する機器
- モノづくり総合サービス
- インストールベース活用（運用サービスなど）

◆ グローバルパートナー戦略

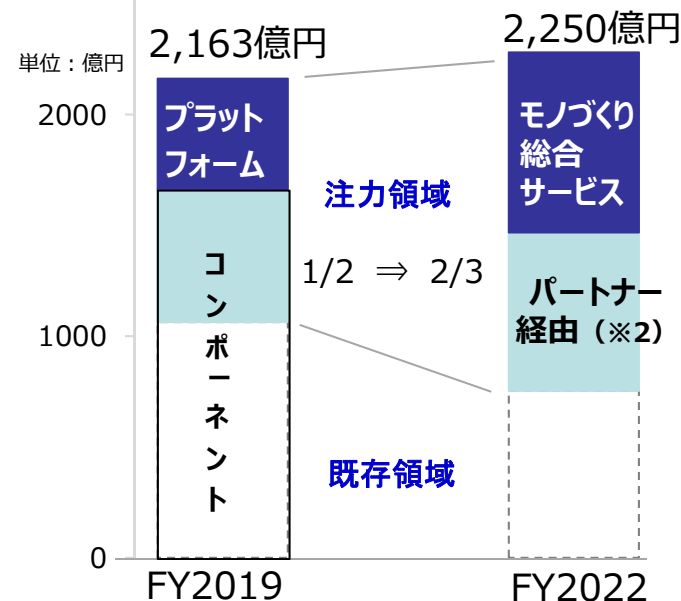
- 自前販売からグローバルパートナーへ

◆ 多様な顧客ニーズの対応力強化

- 技術融合、開発体制強化（700人体制）

FY2022 目標

- 売上： 2,250億円
- 営業利益： 85億円

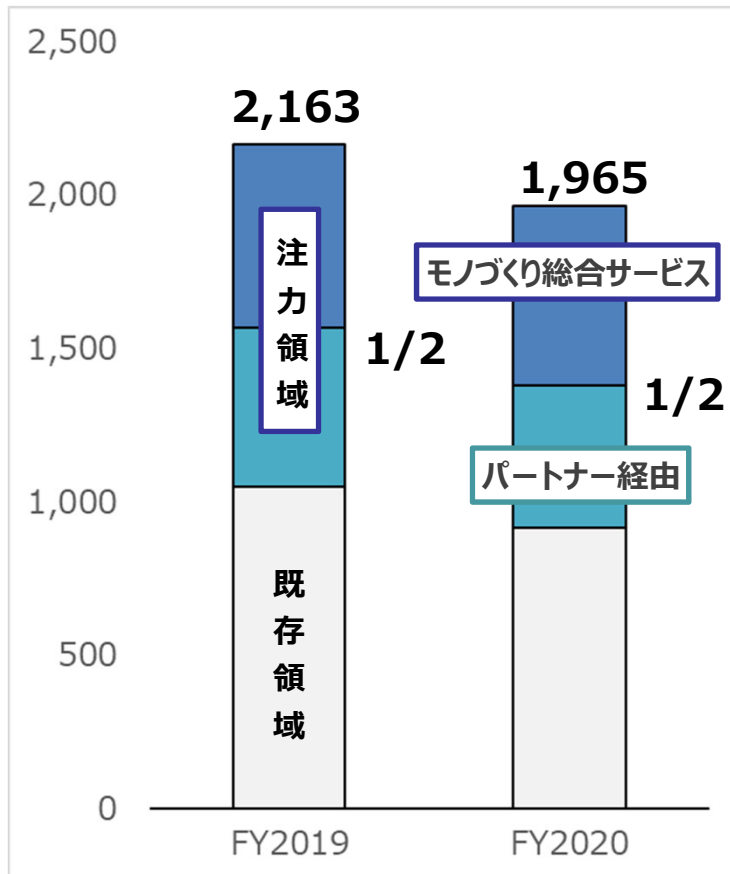


※1：端末、モジュール

※2：運用サービス含む

KPI（ビジネスモデルシフト）は1年遅れ

〔KPI〕ビジネスモデルシフト〔億円〕



後半より国内市場の需要回復を
想定したが

- ◆注力領域は成長に至らず（約60億減）
 - ◇モノづくり総合サービス
 - ・主要顧客の需要回復に遅れ発生
 - ◇パートナー経由
 - ・流通・小売向けの需要が想定下回る
- ◆構造改革〔体質強化〕は計画通り進捗
 - ・海外販社統廃合／生産拠点改革
 - ・子会社統合／リソースの成長分野シフト

2. C&Pの考える成長戦略

環境認識

モノからコトへの流れ
脱ハード志向

経営資源を集中
戦略としてのBPO

社会と人の接点
ハードの位置づけ

〔成長のキーワード〕 社会の大丈夫をつくる黒子役となる

コンポーネント
(自動化・省人化機器)
(メカトロ擦り合わせ技術)

プラットフォーム
(モノづくり総合サービス)
(高密度&高信頼性技術)

＜ビジネスモデルシフトへの注力分野＞

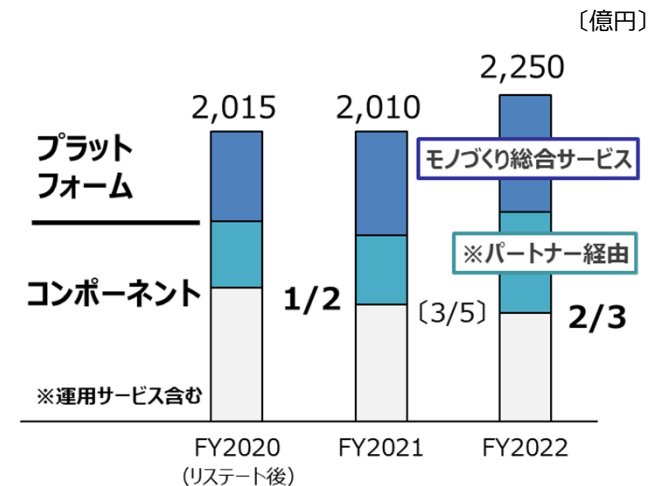
- パートナー向け商品
- 運用サービス

- DMS*

◇ 開発700名体制

◇ グローバル生産拠点

〔KPI〕ビジネスモデルシフト



*DMS : Design & Manufacturing Service

3. コンポーネントでの取り組み

自動化・省人化ニーズの背景

労働力不足

働き方改革

非対面・非接触

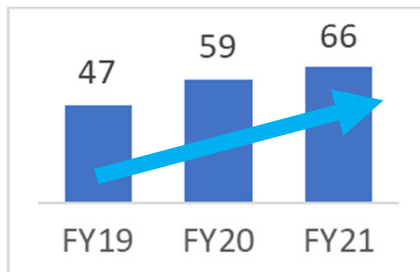
成長施策

- ・金融 → 流通・小売り、新分野〔医療〕での顧客課題解決
- ・インストールベースを活かした運用サービスの拡大

パートナー向け商品

- ・コアモジュール供給（グローバル展開）
- ・製品ラインアップ補完（勝てる商品の拡販）
- ・新分野での課題解決（現金・紙以外）

研究開発投資〔億円〕



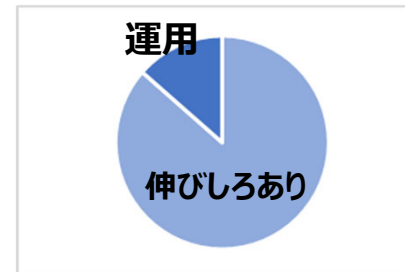
商品開発に
集中投下

（FY21後半より
順次ローンチ）

運用サービス

- ・物販フットプリントのモデル転換
- ・ATM運用ノウハウの水平展開

サービス運用比率



ノウハウ展開

金融機関向け



他業界向け
（流通・運輸など）

4. プラットフォーム（モノづくり総合サービス）での取り組み

6/7

お客様の課題

高精度・高品質の
実現

コアプロセスに
経営資源を集中

固定費削減

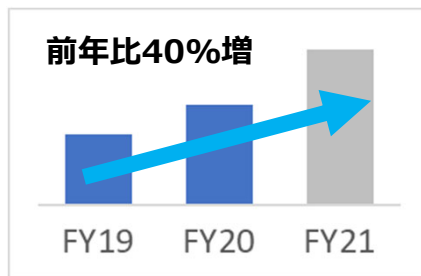
成長施策

- ・製造 → 設計・製造・保守サービスへ受注プロセス拡大
- ・実装基板 → ユニット → 装置全体へ受注対象拡大

DMSビジネス環境

新規引合いは旺盛〔社会インフラ・産業〕・・・ 受注件数拡大が鍵

新規引合い件数



×

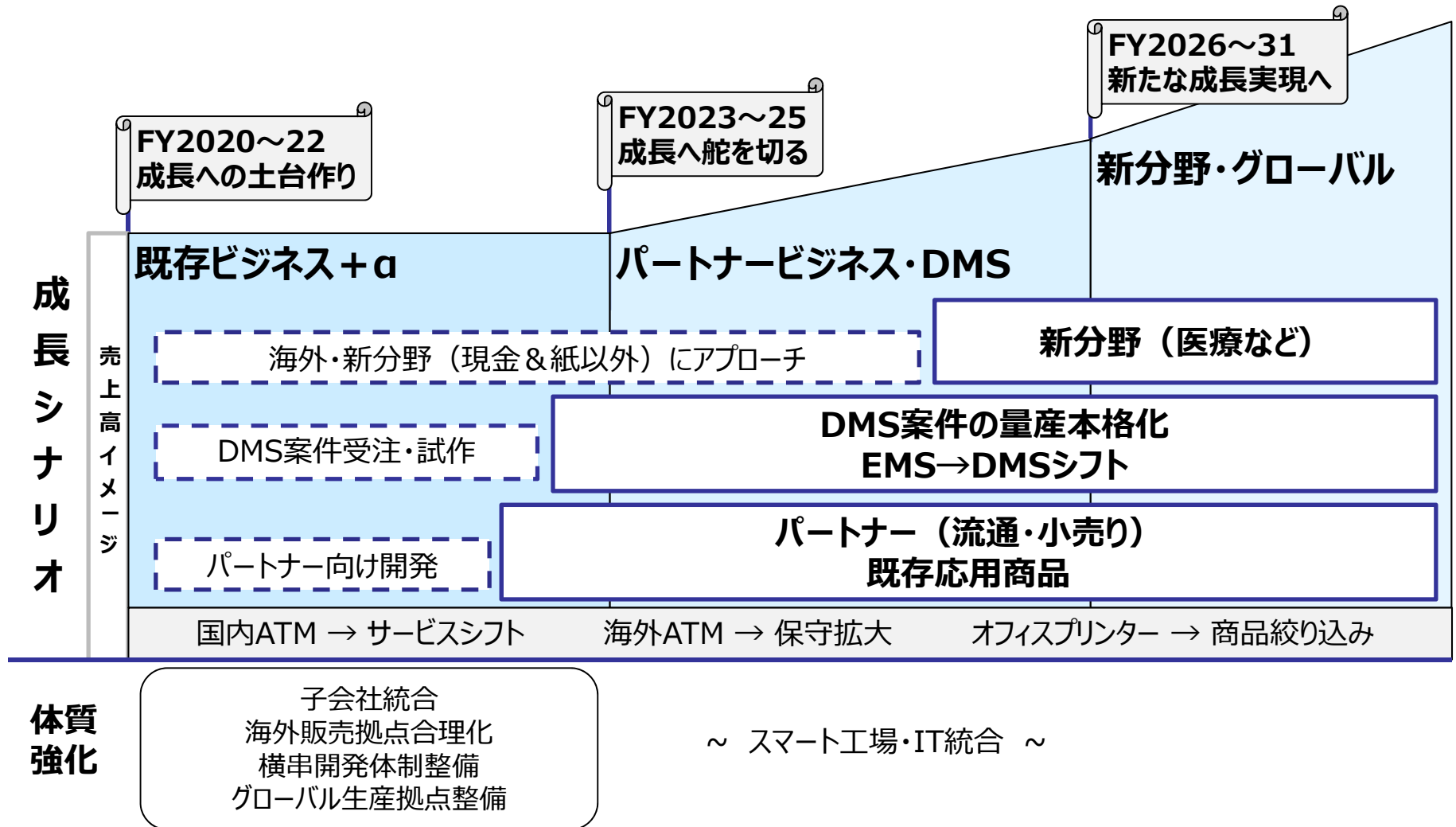
引合い案件受注率



- ・商談力・・・SE増強〔専門部隊化〕
- ・開発体制・・・700名体制活用
- ・生産体制・・・設備投資増強

5. C&Pの考える成長シナリオ

<成長キーワード> 社会の大丈夫をつくる黒子役となる



「社会の大丈夫をつくっていく。」

「“目指す姿”の実現に向けOKIグループが取り組むこと」を示すキーメッセージ

社会とともに持続的に成長する企業を目指し、
モノづくり・コトづくりを通して、
より安全で便利な社会のインフラを支えます。

