平成２５年１１月１２日

各　　位

会　社　名　沖　電　気　工　業　株　式　会　社
代 表 者 名　代表取締役社長執行役員　川崎秀一
コード番号　６　７　０　３　　東　証　第　１　部
問 合 せ 先　Ｉ　Ｒ　室　長　　山　内　篤
電 話 番 号　０　３　－　３　５　０　１　－　３　８　３　６

# 中期経営計画２０１６（2014 年度～2016 年度）について

ＯＫＩは、2016 年度を最終年度とする「中期経営計画 2016」を策定しました。本中計は「安全で快適な社会の実現に貢献する高付加価値創造企業グループ」を目指す姿に掲げ、それに到達するためのマイルストーンとなる当社グループ経営計画となります。概要は以下のとおりです。詳細につきましては、別途添付資料をご参照ください。

１．経営方針

ＯＫＩは、主力事業であるメカトロ、金融・法人向けソリューション、通信、社会システムの各事業や特長あるＬＥＤプリンタ、ハイエンドＥＭＳなどの得意分野で収益最大化を図ります。それにより売上拡大に依存せず、安定した収益を創出する筋肉質な事業構造を維持し今後の成長を支えます。そして創出した収益をはじめとする経営リソースの集中投下と、戦略的アライアンスによって成長分野での事業機会最大化を図り、持続的に成長する企業を目指します。

２．経営目標と計画値

ＯＫＩは経営目標数値を以下の通り設定しました。

- 営業利益率　　６％
- 自己資本比率　30%以上
- DE レシオ　　１倍以下

目標の前提となる計画値は以下の通りです。

| | 2013 年度<br>見込 | 2016 年度<br>計画 |
|---|---|---|
| 売上高 | 4,800 億円 | 5,600 億円 |
| 海外売上高 | 1,470 億円 | 2,200 億円 |
| 営業利益 | 240 億円 | 340 億円 |
| 営業利益率（%） | 5% | 6% |
| 自己資本比率 | 20% | 30%以上 |
| ＤＥレシオ | 1.5 倍 | 1 倍以下 |
| 配当 | 3 円 | 安定配当 |

３．経営戦略

①「グローバル市場での事業拡大（海外売上高比率40%）」

- ロシア、インドネシアに続く新規ATM市場を開拓していきます。
- ５月15日に発表したITAUとの戦略提携により、ブラジル国内に子会社を立ち上げて南米のATM市場に参入します。
- ATMで開拓した顧客基盤へ向けて現金処理機や保守サービスなどを展開して参ります。
- コピア・プロフェッショナル市場向け高付加価値プリンタによりグローバルに事業拡大を進めます。

②「お客様の『持たない経営』を支援」

- ATM、情報端末、プリンタを強みにした「クラウドサービス」や「LCMサービス」などを提供する「EXaaS™」の強化と市場開拓を進めます。
- 保守やハイエンドEMSでの医療・新エネルギー分野の開拓を行います。

③「次世代社会インフラ分野への参入」

- センシング・ネットワーク技術というOKIの強みを活かし、防災・減災、社会インフラ老朽化対策等に取り組みます。

④「成長分野への投資とキャッシュ創出力強化」

- 生産・設計改革や調達コストの削減により3年間で100億円のコスト削減を行います。CCC（Cash Conversion Cycle）をKPIとして3年間で150億円の運転資本を圧縮します。
- 成長分野については研究開発を強化し、戦略資金200億円および人材を積極的に投入していきます。

⑤「財務基盤の強化」

- 期間利益を着実に積上げ、運転資本の圧縮と合わせて財務基盤を強化していきます。
- 優先株式の普通株式への転換により自己資本の充実を図ります。

（注）上記の業績見通し・計画等は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は見通し・計画と異なる可能性があります。

以　上