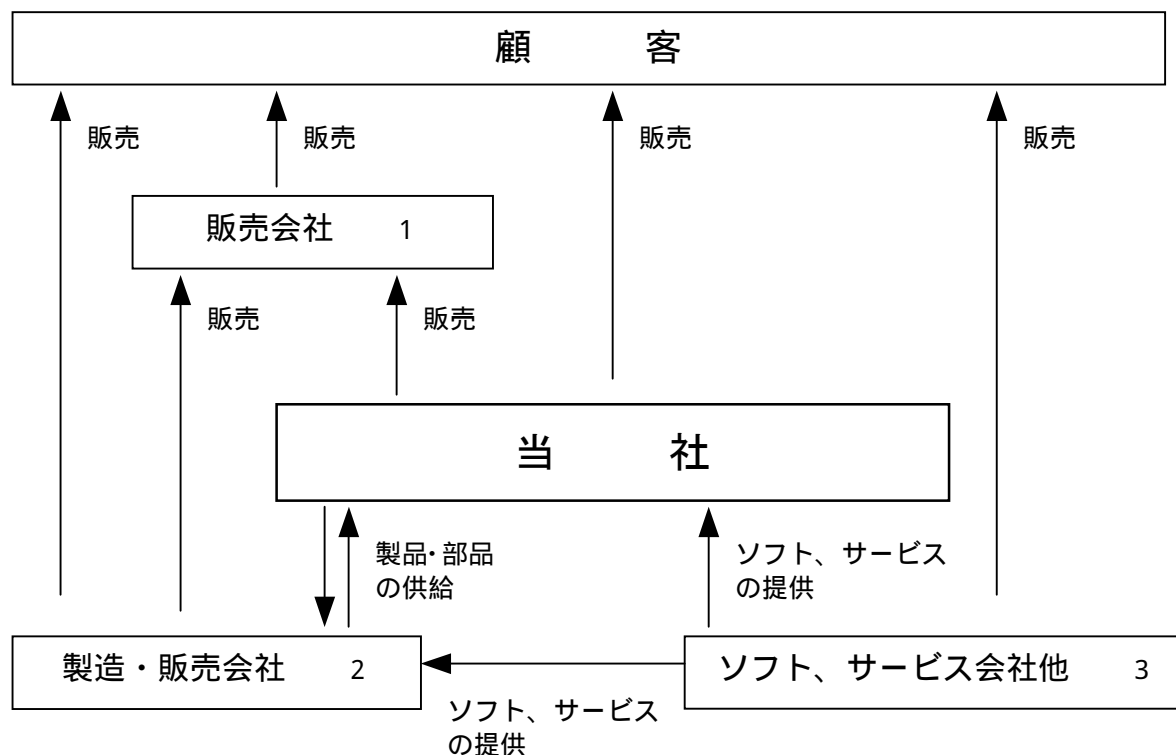


1. 企業集団の状況

当社企業グループにおける、当社（親会社）および関係会社の取引関係を図示すると、概ね次のとおりとなります。



分類 (連結子会社数)	主な連結子会社
1 販売会社 (33社)	(株)沖デバイス、沖テレコム(株)、Oki America, Inc.、Okidata Americas Inc.、 Oki Europe Ltd.、Oki Systems (Deutschland) GmbH、 Oki Electric Europe GmbH、Oki Electronics (Hong Kong) Ltd.、 Oki Semiconductor (Asia) Pte. Ltd. 等
2 製造・販売会社 (25社)	(株)沖データ、(株)沖電気コミュニケーションシステムズ、沖プリントサーキット(株)、 長野沖電気(株)、静岡沖電気(株)、宮崎沖電気(株)、宮城沖電気(株)、 (株)沖センサデバイス、沖マイクロ技研(株)、Oki Telecom, Inc.、Oki (UK) Ltd.、 Oki Data Manufacturing (Thailand) Co., Ltd.、Oki (Thailand) Co., Ltd. 等
3 ソフト、サービス会社他 (23社)	沖電気工事(株)、(株)沖電気カスタマアドテック、沖ソフトウェア(株)、 沖通信システム(株)、(株)沖情報システムズ、(株)沖コムテック、 (株)沖マイクロデザイン、(株)沖電気物流センター、沖エンジニアリング(株)、 (株)オキアルファクリエイト 等

(連結子会社数合計 81社)

上記の内、沖電気工事(株)は東証第2部に上場しております。

上記の他、沖電線(株)が持分法適用関連会社となっております。

2. 経営方針

(1) 会社の経営の基本方針

沖電気グループは、「ネットワークソリューションの沖電気」を企業ビジョンと定め、この企業ビジョンのもと、グローバルな大競争の中で継続的な発展が図れるように、グループの強みを活かせる事業領域に常に経営資源を結集し、スピードある行動をとることを経営の基本方針としております。グループをあげてグローバルなネットワーク社会（e社会）の発展に貢献すると同時に、収益と成長そしてスピードを重視した経営を行い、企業価値を高めることにより全てのステークホルダー（株主・顧客・従業員など）のみなさまに貢献してまいります。

(2) 会社の利益配分に関する基本方針

当社は、株主のみなさまに対する利益還元を重要な経営課題のひとつと位置付けております。この方針のもと、配当については、収益に対応した安定的な配当を行うことを基本方針としております。内部留保資金につきましては、将来の成長に不可欠な研究開発や投資に充てることにより、業績の向上に努め、企業体質の強化を図ってまいります。

(3) 中長期的な全社の経営戦略と対処すべき課題

当社は、2001年度を最終年度とする「フェニックス21計画」に続く中期経営計画「フェニックス21飛翔」（2005年度のありたい姿を目標とした中期計画）を今年3月に策定しております。「フェニックス21飛翔」は、「フェニックス21計画」で成し遂げた成果をもとに、経営環境の変化を必要に応じ早期に反映し、2005年度に向けて「安定収益企業」から「優良成長企業」へと変革するための成長戦略を描いた中期経営計画です。

今年度は、「フェニックス21計画」の最終年度であり、かつ「フェニックス21飛翔」に向けての準備の年として位置付けています。「フェニックス21計画」はスタート以来着実に成果を出してまいりましたが、今年度の市場環境の激変に対応し「フェニックス21飛翔」準備施策を今年8月に策定いたしました。また、不透明な経済環境への対応を反映した「フェニックス21飛翔」の詳細計画を今年10月に策定しております。今年度は、徹底的な事業構造改革を実行するなど思いきり身を縮め、将来の成長を目指します。

「フェニックス21飛翔」では次の経営目標を掲げております。2005年度の成長目標として、ベース成長で売上高8,500億円を達成し、加えてステップアップ成長の実現により、売上高1兆円を目指します。2005年度の収益目標は、ROE12%、純利益250億円（ベース成長売上高8,500億円）としています。

施策としては、企業ビジョンである「ネットワークソリューションの沖電気」を具現化する事業ドメインをカスタマコンタクト、マルチメディアメッセージング、ネットワークトランザクションおよびネットワークインフラの4つに再編し、当社が強みをもつ事業に特化して、プロダクトを中心としたITソリューション提供から、サービスを競争優位の源泉とする「eビジネスソリューション提供」へと事業を拡大していきます。また、ネットワークソリューションを支えるシリコンソリューション、光コンポーネントおよびプリンティングソリューションの3事業分野においても、当社が強みを持つ事業に特化し成長を目指します。

あわせて、経営基盤の強化を図るため「ネットワーク型カンパニー経営」を追求し、「カンパニーの再編」、「ベンチャーカンパニーの育成」、「調達力の強化」、「生産体制の再編」を行うなど、成長戦略を支える諸施策を実行します。さらに、経営の透明性を高めるために「コーポレートガバナンスの強化」を図りました。具体的には、今年4月に経営諮問委員会および報酬委員会を設置し、今年6月に社外取締役を任用いたしました。

地球環境保全についても、環境に配慮した商品の提供など環境負荷の低減を積極的に推進してまいります。

3. 経営成績

(1) 当中間期の概況

当中間期における世界経済は、世界的なIT投資需要の減退により、日本、米国、欧州、ともに景気後退が進行しており、IT不況とも呼ばれています。また、米国で発生した同時多発テロにより、世界経済の牽引役である米国における早期の景気回復期待が後退しており、世界経済の回復時期が不透明な状況にあります。

当社の事業領域におきましては、パソコンや携帯電話の需要減退を背景とした世界的な半導体市場の低迷、米国通信市場における投資需要の減退など、予想を越える厳しい市場環境にあります。

こうした市場環境の中で、「フェニックス21計画」を着実に遂行し、将来の成長に向けた事業構造改革を継続的に推進してまいりましたが、予想を越える厳しい市場環境に、一時的な収益悪化を余儀なくされました。

[連結中間業績]

売上高につきましては、世界的な半導体市場の低迷により前中間期比7%減の2,900億円となりました。

損益につきましては、営業利益は、前中間期比90%減の9億円と黒字を確保したものの、経常損益は、前中間期37億円の利益に対して33億円の損失となり、中間純損益は、株式市場の低迷により投資有価証券等評価損143億円を計上したため、前中間期20億円の利益に対して96億円の損失となりました。

事業セグメント別の状況は、次のとおりです。

(情報)

ATMやプリンタが堅調に推移し、外部顧客向売上高につきましては、前中間期比5%増の1,537億円となり、営業利益につきましては、原価低減効果もあり、前中間期比3倍強の28億円となりました。

(通信)

ADSL導入によるISDN用交換機の需要減退や、米国通信市場の過剰投資による投資需要減退により、外部顧客向売上高につきましては、前中間期比16%減の543億円となり、営業損益につきましては、前中間期5億円の利益に対して25億円の損失となりました。

(電子デバイス)

PC向汎用DRAMからの撤退やロジック・システムLSIへの注力により、市況に影響されない事業構造を指向してきましたが、半導体市場は予想を越える厳しい状況となりました。そのため、外部顧客向売上高につきましては、前中間期比21%減の663億円となりましたが、営業損益につきましては、前中間期比56%減の60億円と黒字を確保しました。

[単独中間業績]

連結業績と同様の状況ですが、売上高につきましては、前中間期比14%減の1,964億円となりました。

損益につきましては、営業利益は、前中間期比94%減の5億円と黒字を確保したものの、経常損益は、前中間期61億円の利益に対して10億円の損失となり、中間純損益は、株式市場の低迷により投資有価証券等評価損142億円を計上したため、前中間期58億円の利益に対して64億円の損失となりました。

なお、中間配当につきましては見送りとさせていただきます。

(2) 通期の見通し

今後の世界経済の見通しにつきましても引続き回復時期が不透明な状況にあり、厳しい市場環境が予想されます。

こうした市場環境の中で、「フェニックス21計画」に続く中期経営計画「フェニックス21飛翔」(2002年度から2004年度)を策定し、当期は「フェニックス21飛翔」の準備の年と位置付け、準備施策を策定いたしました。

通期につきましては、「フェニックス21飛翔」準備施策の実行により、リストラ費用の特別損失への計上を織込み、次に示すとおりの見通しをたてております。

なお、2002年3月期の配当につきましては未定とさせていただきます。

(連結通期業績見通し)

単位：億円

売上高	経常利益	当期純利益
7,000	50	85

(単独通期業績見通し)

単位：億円

売上高	経常利益	当期純利益
4,850	40	55

(注) 上記見通しは、現時点における事業環境に基づくものであり、今後の事業環境の変化により実際の業績とは異なる場合がありえることをご承知おき願います。