

経営説明会

2007年10月30日

沖電気工業株式会社

本日の説明内容

1. はじめに
2. 2007年度 中間期決算について
 - P/Lの概要
 - 事業別セグメント情報
3. 2007年度 通期業績予想について
 - 業績予想の修正
 - 変動要因

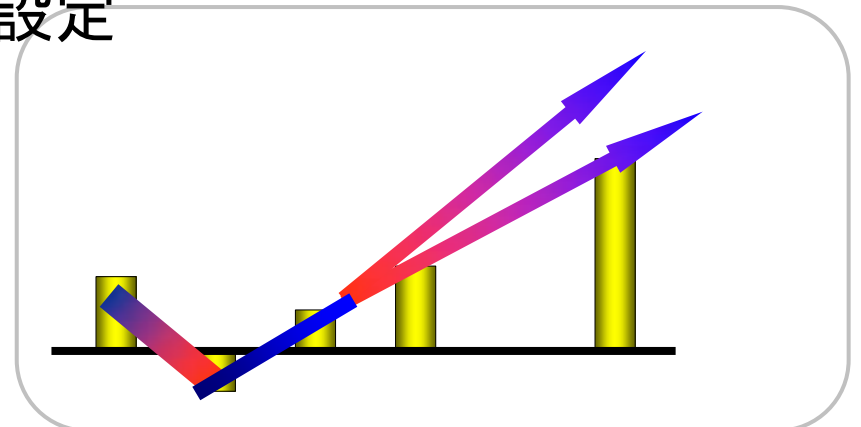
(参考資料) キャッシュフロー、B/Sの概要
4. 中期経営計画について
 - 中期経営計画の位置付け
 - 「事業構造の変革」3つの基本方針の進捗
 - 事業の選択と集中
 - より効率的マネジメントスタイルへの変革
 - 強い商品をベースとした強い事業の展開
 - セグメント別中期計画
 - OKIグローバル戦略
 - 中期経営目標

※本資料における予想、見通し、計画等は、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が異なる可能性があります。

はじめに

「V字回復」に向けた舵切はできた

- 短期策は、上期ほぼ計画通り実施
上期決算数値もほぼ計画通り、前年対比では改善
通期見通しは事業環境の変化もあり下振れ
- 中長期施策の方針を策定し、一部実行スタート
中期の売上・利益の目標値を設定



07年度中間期 P/L概要

(金額単位: 億円)

	06年度	07年度	前回 (7/27) 公表
売上高	3,128	3,276	3,300
(売上原価率)	(78.6%)	(78.6%)	
売上原価	2,458	2,575	
販管費	786	772	
営業利益	△116	△71	△80
営業外収支	△35	△39	
経常利益	△151	△110	△125
特別損益	△9	△5	
税引前利益	△160	△115	△140
法人税等	△62	10	10
当期純利益	△98	△125	△150

●売上高は対前年比148億円、
4.7%の増収

●販管費は販売促進費等の抑制
により減少

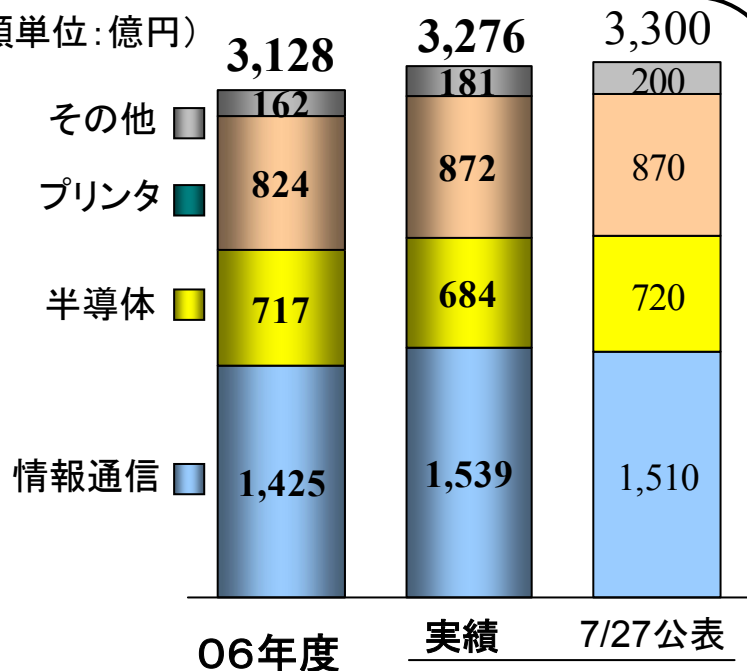
<期中為替レート>

	06年度	07年度	
		実勢	想定
USD	115.4	119.3	115.0
Euro	146.0	162.3	150.0

07年度中間期 セグメント情報【全体】

(金額単位: 億円)

売上高



売上高 【前年比148億円増収】

- 情報通信: 114億円の増収
金融市場向けは郵政向けが増加したことに加え、中国向けATMが拡大し増収。
通信市場向けは、通信キャリアによる固定網系設備への投資抑制により減収。
- 半導体は小型ドライバ等ロジックLSI減収
- プリンタは為替影響等により増収

(金額単位: 億円)

営業利益

	06年度	07年度 実績	07年度 7/27公表
本社費・消去	△51	△45	△45
その他	13	15	15
プリンタ	△20	18	10
半導体	1	△2	5
情報通信	△59	△57	△65
合計	△116	△71	△80

営業利益 【前年比45億円増益】

価格下落はあるものの、調達コスト低減およびVE、売上増加に加え為替影響もあり、45億円の増益

本日の説明内容

1. はじめに
2. 2007年度 中間期決算について
 - P/Lの概要
 - 事業別セグメント情報
3. 2007年度 通期業績予想について
 - 業績予想の修正
 - 変動要因
 - (参考資料) キャッシュフロー、B/Sの概要
4. 中期経営計画について
 - 中期経営計画の位置付け
 - 「事業構造の変革」3つの基本方針の進捗
 - 事業の選択と集中
 - より効率的マネジメントスタイルへの変革
 - 強い商品をベースとした強い事業の展開
 - セグメント別中期計画
 - OKIグローバル戦略
 - 中期経営目標

07年度 通期計画の修正

【対前回(7/27)公表からの修正概要】

- 売上高は情報通信および半導体の減収により、150億円減少の7,350億円
- 営業利益は為替影響などの増益があるものの、売上減少による減益が大きく、全体では20億円減益の60億円
- 当期利益は5億円減益の5億円

(金額単位: 億円)

	07年度計画		増減
	今回	7/27公表	
売上高	7,350	7,500	△150
営業利益	60	80	△20
経常利益	△25	0	△25
税引前利益	30	35	△5
法人税等	25	25	0
当期純利益	5	10	△5

	今回	7/27公表	増減
--	----	--------	----

【売上高】

情報通信	3,600	3,650	△50
半導体	1,400	1,500	△100
プリンタ	1,950	1,950	±0
その他	400	400	±0
合計	7,350	7,500	△150

【営業利益】

情報通信	10	35	△25
半導体	30	50	△20
プリンタ	65	50	+15
その他	40	35	+5
消去・本社費	△85	△90	+5
合計	60	80	△20

売上高・営業利益の変動要因

【対前回(7/27)公表からの主な修正要因】

【売上高】

- 情報通信の金融は中国向けATMの拡大や、郵政向けシステムの増加により100億円の増収。一方、通信はNGN関連における顧客の投資計画変更などにより200億円減収となり、情報通信全体では50億円の減収
- 半導体はシステムLSI／ロジックLSI事業の不振により100億円の減収

【営業利益】

- 情報通信は金融が増収増益となるものの、通信の減益が大きく、全体で25億円の減益
- 半導体は為替影響などの増益要因があるものの、売上減少による減益が大きく、20億円の減益
- プリンタは中上位機種へのシフトに加え、為替影響もあり15億円の増益

(ご参考) 07年度中間期 キャッシュフロー

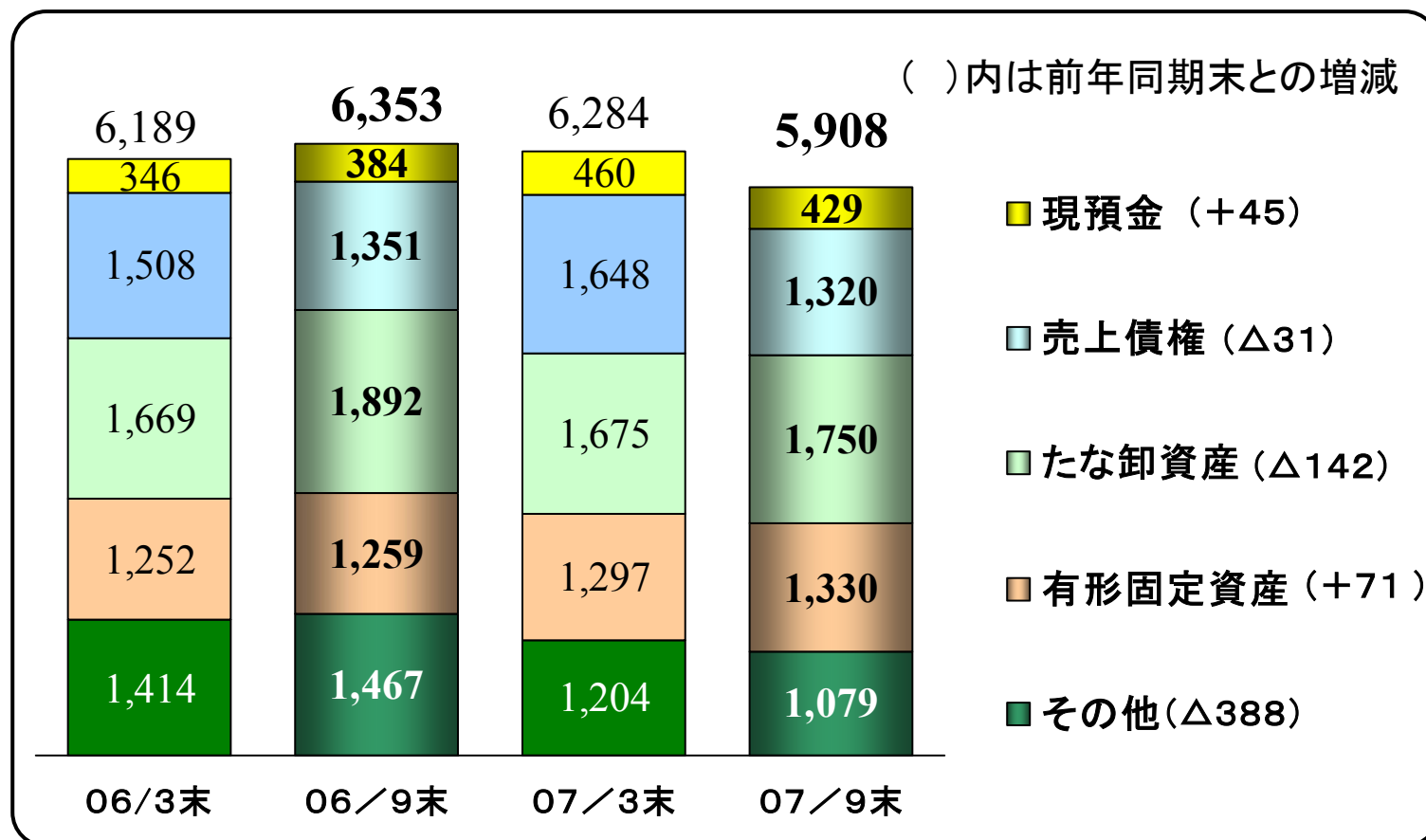
- 運転資金の減少、利益の改善等によりフリー・キャッシュフローは259億円良化

(金額単位: 億円)		06年度		07年度	
		上期	通期	上期	通期(計画)
I 営業キャッシュフロー		△72	161	182	510
	税金等調整前当期純利益	△160	△162	△115	30
	減価償却費	163	350	167	350
	運転資金の増減	△99	△48	85	125
	その他	24	21	45	5
II 投資キャッシュフロー		△178	△349	△173	△350
	設備投資支払額	△140	△267	△160	△300
	その他投資活動	△38	△82	△13	△50
フリー・キャッシュフロー(I + II)		△250	△188	9	160
III 財務キャッシュフロー		291	281	△44	△221
	社債発行・償還	300	100		△95
	長短借入金の増減他	△9	181	△44	△126
キャッシュフロー計(I + II + III)		41	93	△35	△61
IV 現金同等物等の期末残高		438	498	476	450

(ご参考) B/Sの概要【資産の部】

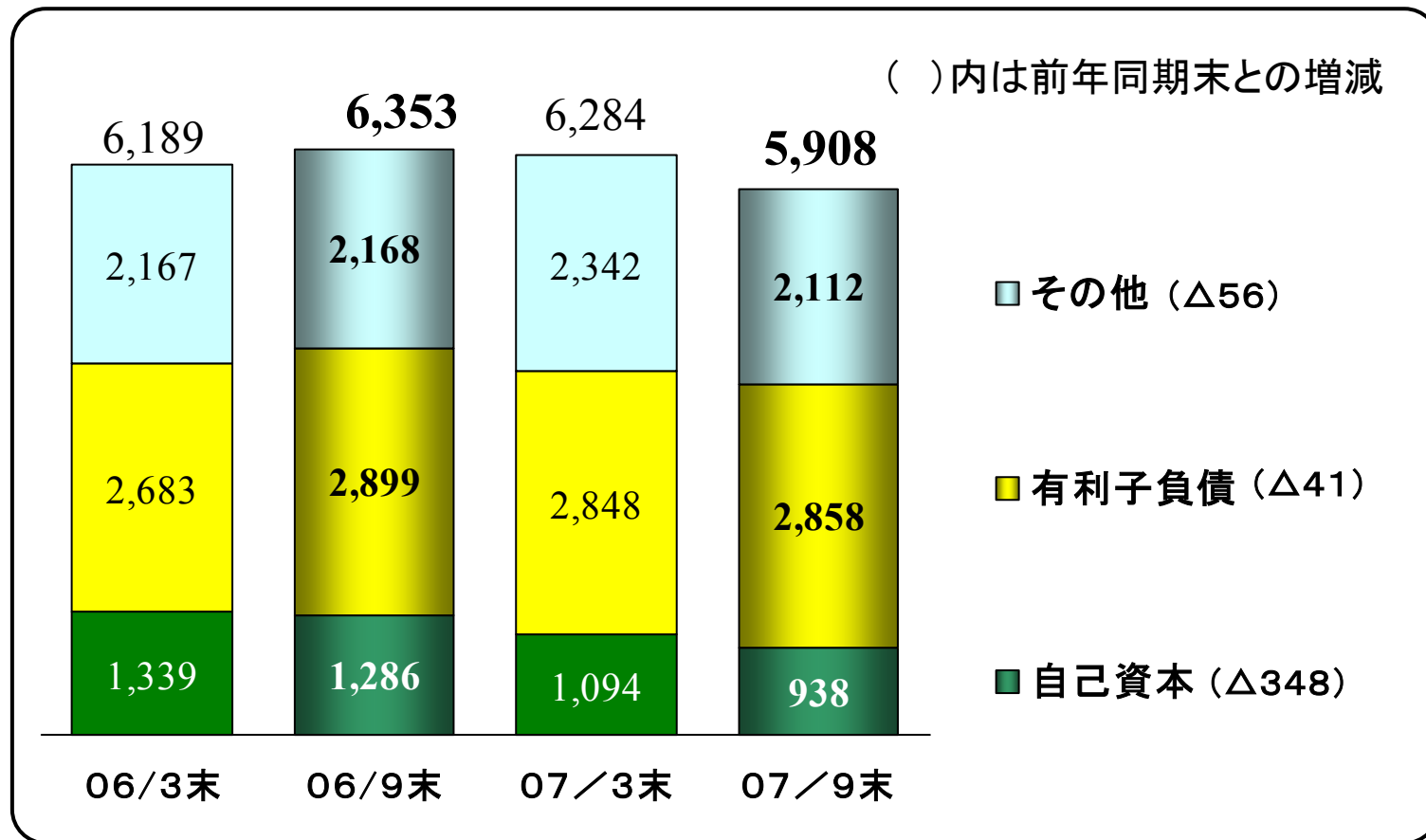
- たな卸は削減活動の効果もあり、前年同期比142億円の改善
- たな卸改善に加え前年度末に繰延税金資産を取り崩したことなどから、総資産は同445億円減少

(金額単位: 億円)



(ご参考) B/Sの概要【負債・純資産の部】

- 転換社債型新株予約権付社債のうち90億円が株式に転換、これにより有利子負債が減少し、自己資本が増加
- 自己資本は上記による増加の一方、06年度に純損失を計上したことなどから、全体では348億円減少 (金額単位: 億円)



本日の説明内容

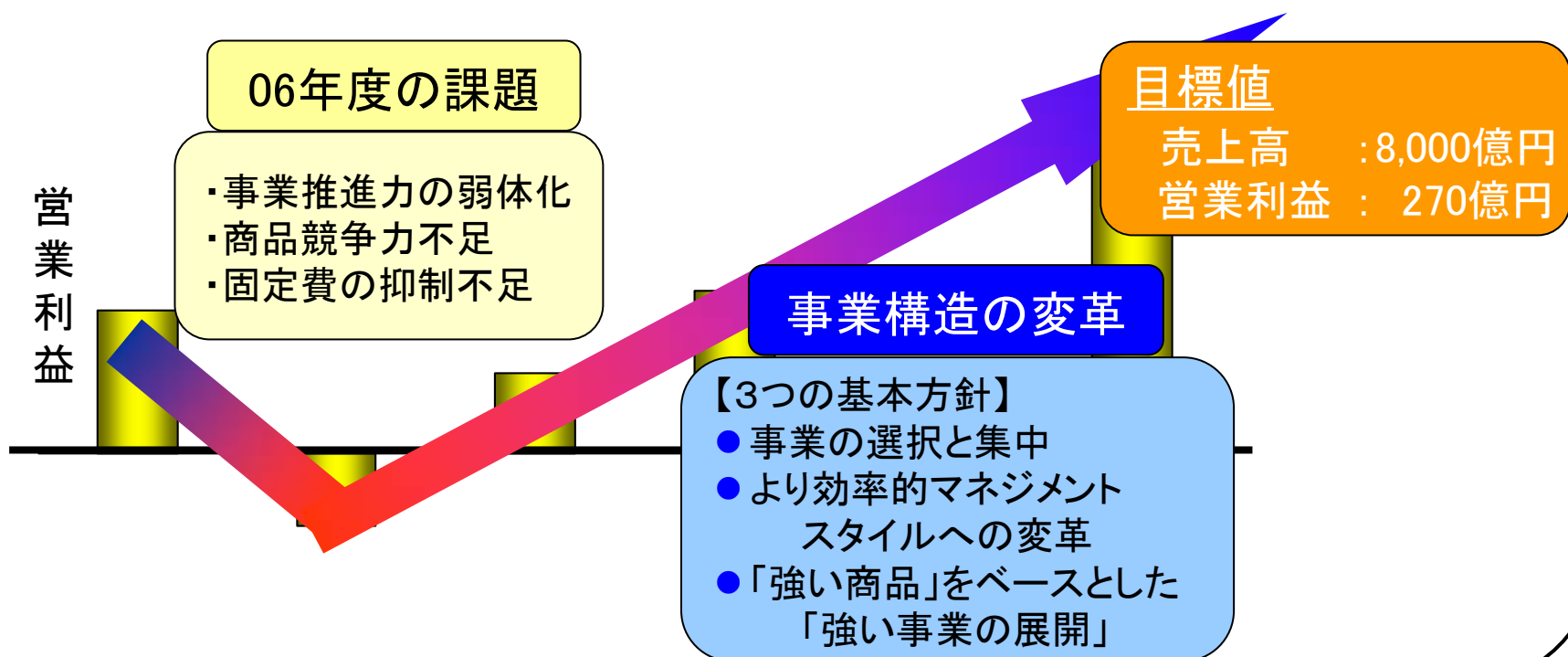
1. はじめに
2. 2007年度 中間期決算について
 - P/Lの概要
 - 事業別セグメント情報
3. 2007年度 通期業績予想について
 - 業績予想の修正
 - 変動要因

(参考資料) キャッシュフロー、B/Sの概要
4. 中期経営計画について
 - 中期経営計画の位置付け
 - 「事業構造の変革」3つの基本方針の進捗
 - 事業の選択と集中
 - より効率的マネジメントスタイルへの変革
 - 強い商品をベースとした強い事業の展開
 - セグメント別中期計画
 - OKIグローバル戦略
 - 中期経営目標

中期経営計画の位置付け

- 07年3月に公表した「事業構造の变革」基本方針に基づく計画
世の中のパラダイムシフトを認識し、2010年までのOKIのあるべき姿を示す
と共に、その実現に向けた考え方、主要施策を示す
- 各施策のPDmCAを実行し、業績の回復を確かなものとする

中長期的に安定的な「V字回復」を実現

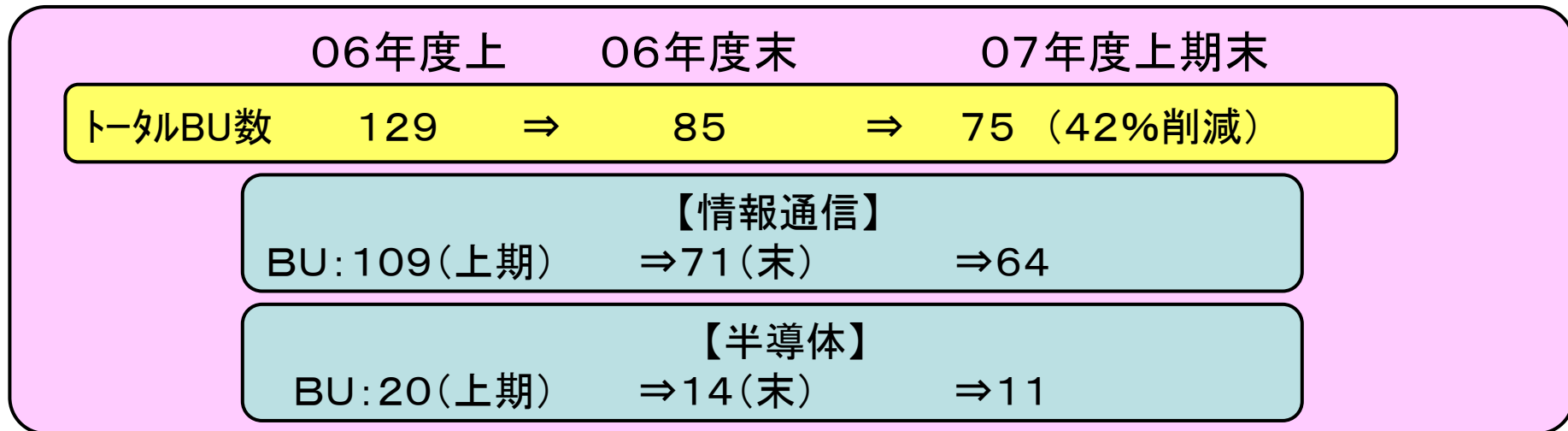


07年度 短期施策の進捗

通期は当初計画通り達成予定

緊急施策			
		目標	上期の進捗状況
【基本方針1】 選択と集中の加速	BU数削減/統合	10%	13%のBUで収束/部分収束実施
	リソースシフト	注力事業シフト700人	07年度上期追加施策を実施し 860人シフト済み
		関連企業シフト500人	200名(40%)シフト完了
	Safety Placement	500人	240名(約50%)完了
【基本方針2】 効率的マネジメント スタイルへの変革 (固定費構造の総点検)	人件費	35億円	上期で15億円削減
	投資抑制	100億円	上期計画で100億円削減済み
	外部流出費用削減	30億円	上期で年間目標60%達成
	たな卸削減	年度末対前年比15% 上期たな卸金額目標 1750億円	上期目標は達成
【基本方針3】 強い商品をベースとした「強い事業」の展開	主要商品コスト削減	情報通信G 40億円 半導体BG 20億円 プリンタBG 10億円	年間目標に対して 上期で38億円(55%)達成

基本方針1（緊急施策） 事業の選択と集中の加速



リソースシフト

07年度期初: 700名のリソースシフトを実施済み
 07年度上期: 160名の追加リソースシフトを実施

選択と集中の加速 400名

技術開発力強化	300名
注力領域に新カンパニー設立	80名
技術開発力強化	20名

効率的マネージメント スタイルへの変革 190名

ソフト開発体制再構築	60名
販売力強化	40名
販売力強化	90名

強い商品をベースとした 「強い事業」の展開 270名

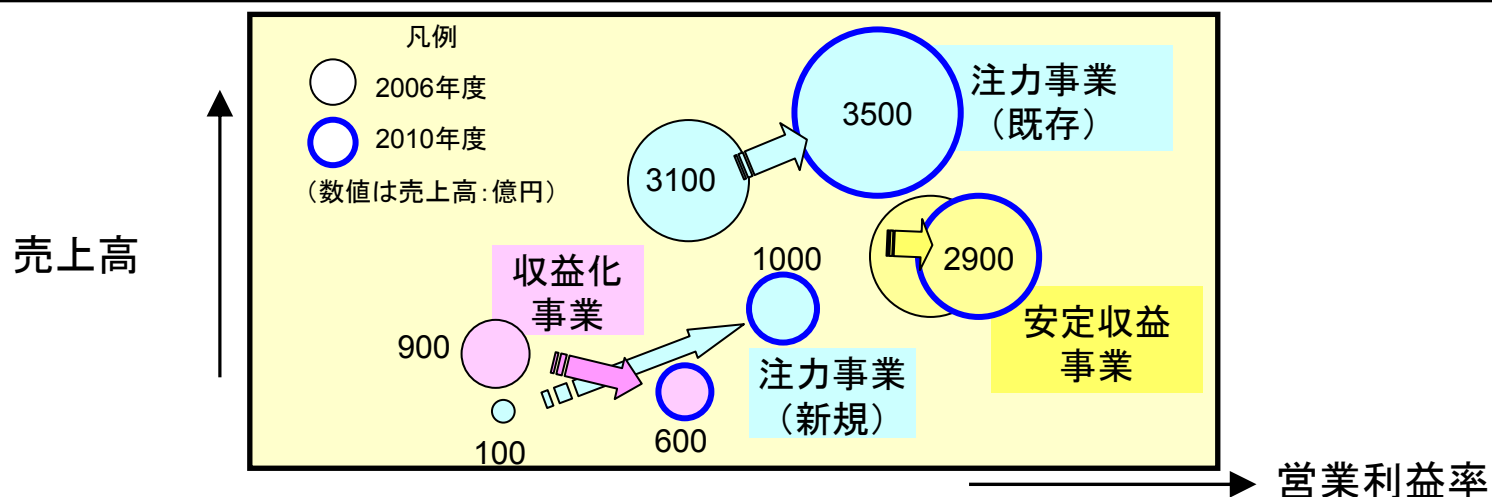
ユビキタスサービス提供	150名
海外事業・新規市場開拓	70名
注力領域へのSEシフト	50名

基本方針1（中長期施策） 事業の選択と集中の加速

事業評価指標を再定義し、事業運営のスピード加速と柔軟性向上
リソースシフトをダイナミックに実行し、人員の更なる適正化を行う

- ◆ 07年度下期より、情報通信64のBUをプロダクトBUベースに28に整理統合する
- ◆ 事業カテゴリーの明確化と事業評価指標改定による徹底評価
評価指標：売上高、営業利益率3%、市場成長性、シェア、シナジー、差別化要素（技術、商品、ノウハウ）等

事業カテゴリー		事業方針	代表的な事業
注力事業	既存	既存の「強い商品」をベースに売上拡大	メカトロ、NIP等
	新規	強い技術の融合・統合等により新事業創出・拡大	NGNサービスPF、e機能モジュール等
安定収益事業		更なる効率化により、安定的な収益を維持拡大	既存ネットワーク、システムメモリ、SIDM等
収益化事業		徹底した収益化、収益化が見込めない事業は収束	コアNW、大型TFTドライバ等



基本方針2(中長期施策)より効率的マネジメントスタイルへの変革

パラダイムシフトに合致した マネージメントスタイルの構築

項目	取組み
組織・運営の整理	◆グループ全体の経営体制検討 ◆従来型事業と新規事業(社内ベンチャ)のオペレーションの分離 ◆新規社内ベンチャの創出加速
関連企業を含めた事業体制の再編	◆外部アドバイザリ契約により 関連企業の整理統合、売却等の検討 ◆OKIグループ企業間の事業プロセスすり合わせ(統合、役割分担整理、重複排除等)による新事業創出 ・e機能モジュール事業 ・ネットワークSI関連機能を統合し、ワンストップ事業体制の確立 ・新サービス事業体制(金融関連、コンサル関連)の確立
固定費構造の総点検	◆ソフト開発の運営効率・生産性向上、外部流出費用の削減のためのソフト開発体制の見直し ◆国内外ハードウェア生産体制の見直し

基本方針3(中長期施策) 強い商品をベースとした強い事業の展開

各事業ともパラダイムシフトに合致した強い事業運営
注力、安定収益事業に集中投資
新規事業の創出と自律運営加速

リソース(ひと、研究開発費、設備投資等)を集中投資し、強い商品創出・開発を行う
研究開発費売上高比率目標:2010年度3.5%(2006年度3.0%)

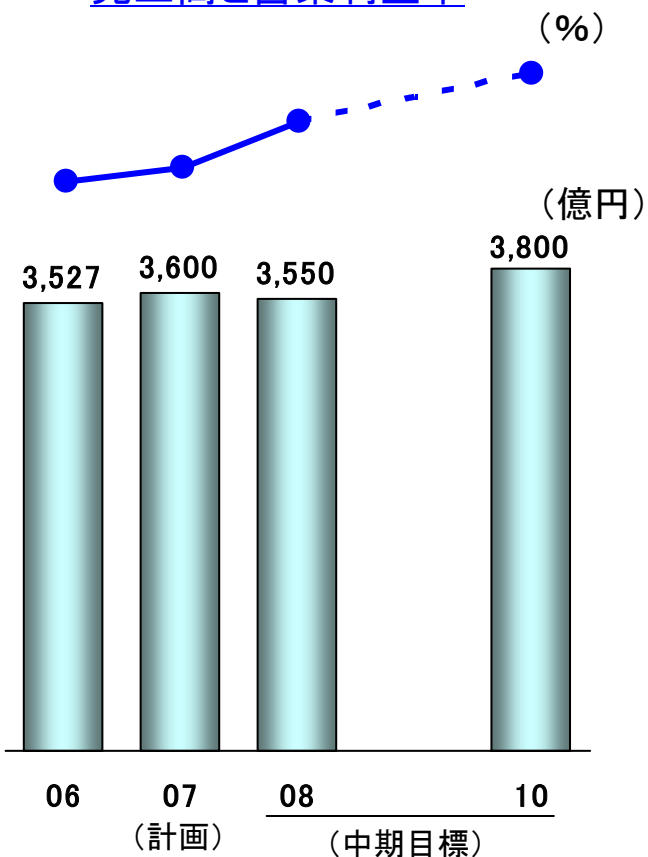
セグメント	パラダイムシフト
金融市場向け事業	現物処理からシームレスなセキュア電子決済へ
通信市場向け事業	音声、IPインフラからIPベースの ユビキタスサービスプラットフォーム(PF)とネットワーク(NW)へ
情報システム事業	時間的・空間的制約から利用者を解放する ユビキタスなユーザーセントリックサービスへ
半導体事業	単機能半導体から、多種・少量・短TAT事業へ
プリンタ事業	プリンティングソリューションからオフィスソリューションへ

以下に各事業における取り組みを説明

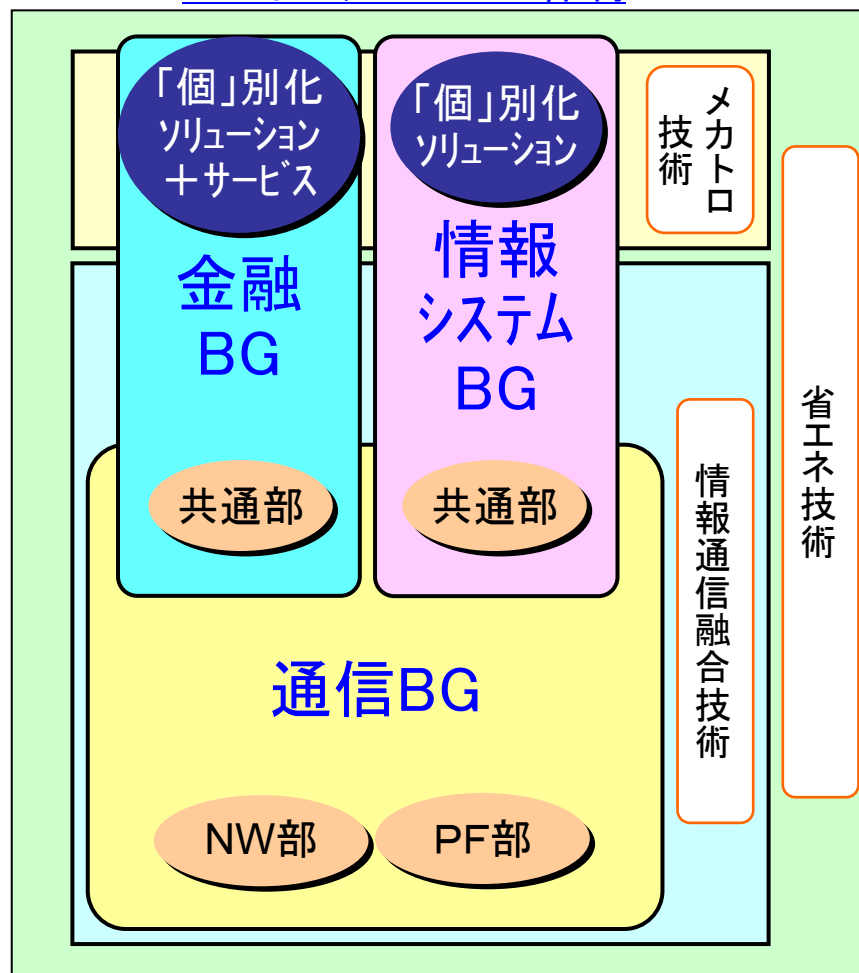
セグメント別中期計画【情報通信】

NGNネットワークとプラットフォームをコアの通信事業領域と位置づけ、市場アクセス力を強化し、金融、情報システム市場へユビキタスサービスを提供する

売上高と営業利益率



ビジネスグループの体制



金融市場向け事業【環境認識と基本戦略】

【市場環境認識】

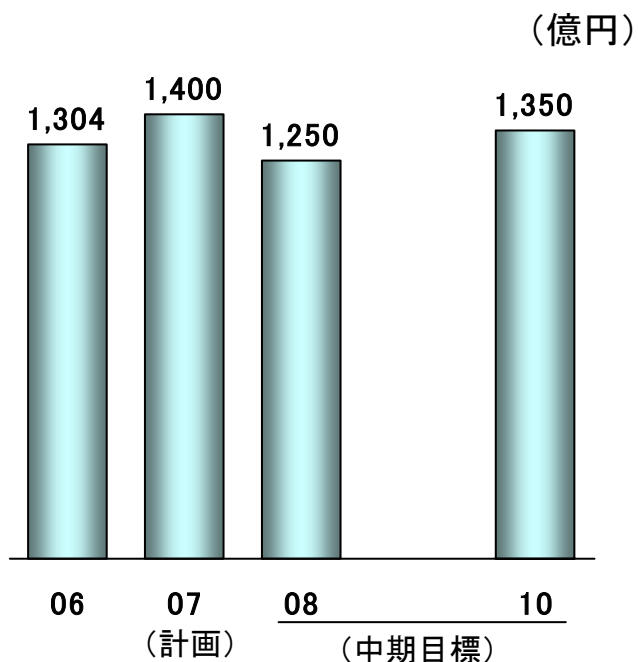
- 中国はじめアジアのATM・現金処理機市場が急速に拡大。一方、国内のATM市場は流通分野で伸びているが、銀行の店舗統廃合により全体では横ばい
- メカトロ機器のコモディティ化が加速し価格競争は激化。
- ATM、営業店システム等の運用アウトソーシングをはじめとする金融ITサービスに対するニーズが多様化
- 営業店システムは、メガバンクが更改時期を迎える。地銀では、システム共同化による効率的更改の動きが活発
- Suica・Edyをはじめとする電子マネー・電子決済が本格的に普及

【基本戦略】: 事業強化、グローバル展開

- アライアンス強化により、海外のチャネル開拓と国内のOEM、ATM関連サービス拡充等を行い、ATMの世界No. 1ベンダを目指す
- 金融営業店・事務集中システムのノウハウと実績を生かし、リテール金融分野に注力し、国内トップベンダを目指す
- ハイセキュリティネットワークを活用した、新規金融ユビキタスサービス事業を創出する

金融市場向け事業【主要施策】

売上高の推移



● アライアンスを促進し、メカトロ事業のグローバル展開強化

- ・次世代ATM開発、コスト競争力強化に向けて協業
- ・暁星とのアライアンスによりATMを拡販、暁星製 CDを当社の品揃えに補完し新興国の市場開拓に向け投入
- ・07年度内に中国事業会社を設立しメカトロ拡販を加速
- ・海外市場(中国・韓国・タイ・インド・欧米)を拡大、
2010年 海外売上を07年度比3倍を目標

● 金融オンラインシステム／サービス事業強化

- ・金融オンラインシステム事業強化に向けたアライアンスを推進
- ・金融IT運用・ATM運用サービス／アウトソーシング、システムLCM※、システム共同化へ注力
- ・リテール金融強化、コンプライアンス対応、ハイセキュリティNW(NGN)活用に注力

● ネット決済事業を拡大

電子マネー・電子決済サービスの普及・拡大に対応した新規事業を創出

● メガバンク、地銀、郵政(JP)等の預貯金業務の自動化・効率化を先導役として積極推進

通信市場向け事業【環境認識と基本戦略】

【市場環境認識】

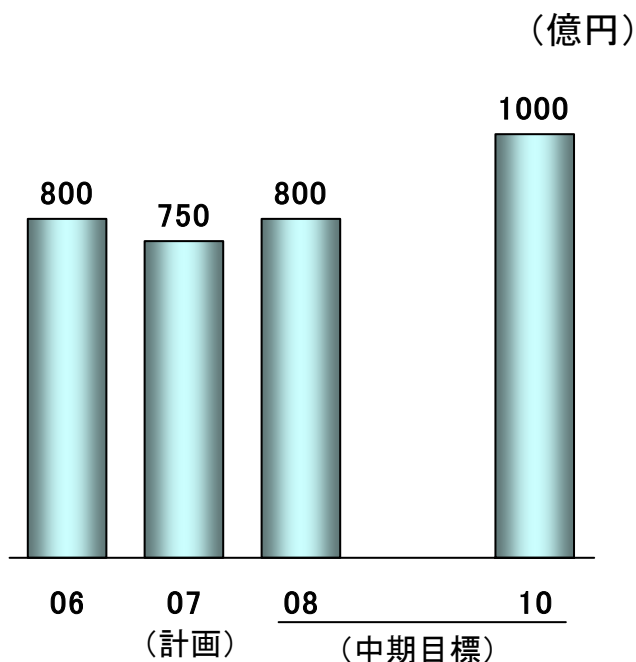
- NTTのNGN商用サービスは08年3月に首都圏、大阪の一部地域で開始。09年度NGNベースのユビキタスサービスの本格化が予測される、まずは法人向けが立ち上がる。
- KDDI、SBBの固定網への投資回復は08年度以降
- 法人NWは従来型PBXからIP-PBXへ移行。モビリティとセキュリティの高いNWに進化。キャリアネットワークとの融合が進展

【基本戦略】: ユビキタスサービスPF、NWへの転換加速

- 事業の主体であった音声、IPインフラ中心の体制を縮小し、NGNのNWとPFに対応する体制を強化する。民需との融合も図りアプリケーション、PF寄りに大きく事業方針を転換する。
- ユビキタスサービス実現のためにNGNベースのユビキタスサービスPFとNWを提供。これを活用したサービス及びアプリケーションをキャリア市場・法人市場に拡販する。
セキュリティの高いモバイルにも注力する
- キャリアの既存網については、今後も体制を維持し、商品供給や保守業務を確実に継続する。さらに将来のNWマイグレーション事業にも確実に繋げる。

通信市場向け事業【主要施策】

売上高の推移



- **収益力の低いキャリア向けNWSI事業の見直し**
 - ・売上げ第一から利益第一へ事業シフト。固定費削減
- **技術リソースを注力分野に再配置**
 - ・キャリア向けと企業向けの開発組織を統合し、ユビキタスサービスPF、NW商品等の開発体制を強化
- **NGNにより成長が見込まれる分野に注力**
 - ・NWサービスPF、NGNユビキタスサービス、光アクセスNW、ホームNW、IPコミュニケーション分野に注力
 - ・主たる商品群：ATCAプラットフォーム、SDP、GE-PON、ホームGW、法人向け商品群（SS9100、IPstage、CTstage、ARUBA）等
- **法人向けのセキュアなNWを提供する体制を構築**
 - ・OKIグループのネットワークSI関連機能を統合し、ワンストップ事業体制を構築
- **既存NWの収益維持拡大とNWマイグレーションの事業機会の確保**
 - ・効率的な原価低減の継続実施、改良商品の投入
 - ・キーLSIの自製化、高性能エコーキャンセラ技術の確立

情報システム(エンタープライズ・官公庁向け)事業【環境認識と基本戦略】

【市場環境認識】

- 国内IT投資の2010年までの成長率は年率約2%と安定

(出典: IDC「2006年国内産業分野別IT市場」)

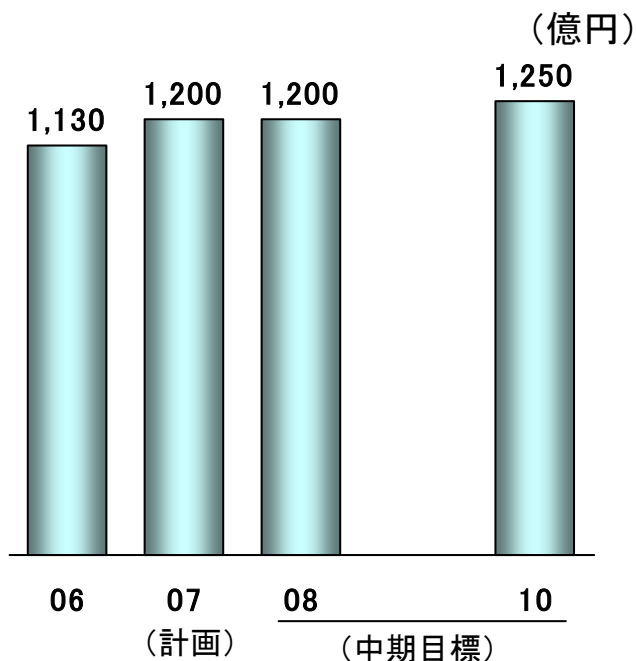
- システムは、専用システムからのオープン化が進み、参入障壁の低下による競争激化(当社の機会と脅威)
- システム構築の基本的考え方が利用者中心(高齢化、遠隔地利用、携帯利用、24H利用等)にシフトすると共に、高いセキュリティに対する要求増
- インターネット・モバイル端末等通信手段の進化による多様な新サービスの出現

【基本戦略】: アプリケーションノウハウをベースにオープン化への積極対応

- 当社のお客様を超える業務ノウハウを軸に、オープン化技術をベースとした利用者優先の、満足度の高いシステムを提供
- メカトロ等の強い技術をコアに収益基盤の更なる強化
- 民営化された郵政各社の貯金以外の業務に積極事業展開。民間ITSに本格挑戦
- ネットワーク・モバイル・セキュリティ・無線を軸に安全・安心な新たなソリューションを創出

情報システム(エンタープライズ・官公庁向け)事業【主要施策】

売上高の推移



● 業務ノウハウを結集したシステムの提供

- ・実績あるEA(*1)を軸に得意領域に集中し、売上拡大
- ・市場別に業務ノウハウを持つ専用ハード、メカトロ、個別システム等を核にオープン化技術を融合した高付加価値システムを提供し、シェアを維持

● 強いコア技術による収益基盤の強化

- ・予約・発券・現金処理を核としたソリューションを提供し、海外事業展開を含めシェア拡大
- ・強みのある無線技術(DSRC(*2))を活かし、民間向けITS市場のリーダーを目指す

● 安全・安心なソリューションの創出

- ・強みのあるネットワーク技術を核に、工場、空港、駅、公共施設などに向け、利便性と安全・安心を追求したユビキタスサービス ソリューションを創出

● 効率的な事業展開

- ・積極的なアライアンスにより、開発投資の効率化、開発TATの短縮等を促進

*1: EA(Enterprise Architecture) *2: DSRC(Dedicated Short Range Communication)

セグメント別中期計画【半導体】

【市場環境認識】

- 売上高成長率: 05年以降は、過去の年率15～20%から10%前後成長に鈍化、更に07年は3%まで一時落ち込むが、08年以降は5%の予測
- 数量ベースでは市場拡大するが、価格競争はますます激化
- 単機能から多機能化に進み、短TATの機能モジュールの需要が高まる
- 微細化要求に加え、多様化(新構造・新材料デバイス)への要求も増大
- 各メーカーとも事業の選択と集中、効率よい投資、効率性追求が加速

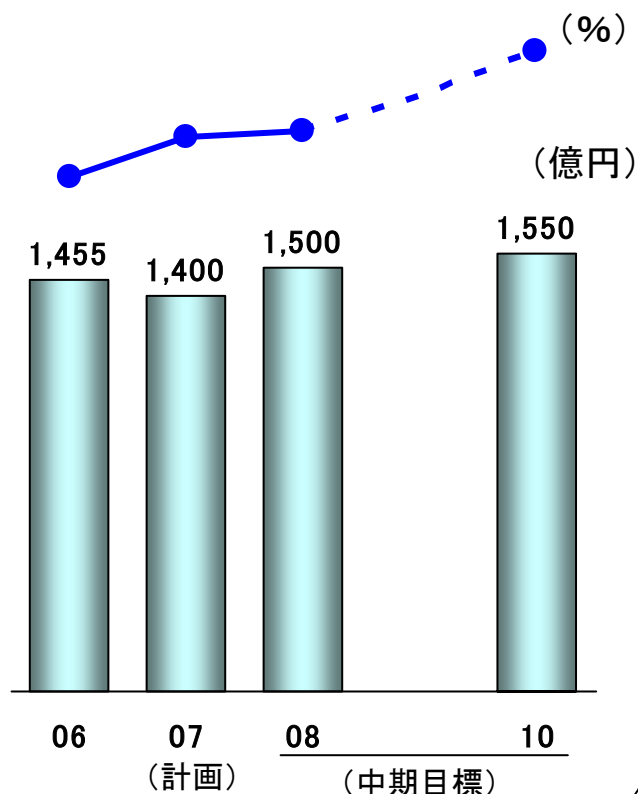
(出典: Gartner, iSupply, WSTS)

【基本戦略】: OKIらしさを活かしたスリムな事業展開

- 半導体単体事業からe機能モジュール事業への転換
- 固定費構造の徹底見直し(人件費、設備投資、開発体制、生産構造、その他)による収益力の強化
- 各ビジネスプロセスのアライアンスパートナーシップ関係を、外部コンサルも活用して、総点検し、効率化を図る(設計開発、マーケティング、販売、生産)
- システムLSI／ロジックLSI事業の高付加価値化に向けた総点検、構造改革
- 新構造・新材料デバイスを活用したOKIらしいプロセス／設計技術の強化

半導体セグメント【主要施策】

売上高と営業利益率



【ご参考】これまでの事業構造改革の主な取り組み

生産：宮崎4インチライン収束

プロセス開発：八王子地区の開発ラインを集約

設計・販売：海外販社・開発拠点のスリム化

● e機能モジュール事業創出による売上・収益拡大

- ・アライアンスによる高密度実装技術強化(サイキューブ社、SFT社)
- ・07年10月 e機能モジュール事業推進室設立
- OKI保有の高密度実装技術、システム技術、部品技術の「融合」「統合」「すり合わせ」による早期事業立上げ

● OKI生産拠点の更なる効率化とP-Fab体制の強化

- ・生産体制 WP:4インチ収束、ATP:タイへ集約
- ・生産体制、設備投資効率化による更なる固定費削減
- ・P-Fabの有効活用により需要変動対応力を強化

● 大型TFTドライバのアライアンスによる収益安定化

- ・07年下期より黒字化、08年以降収益安定化

● システムLSI／ロジックLSI事業構造改革を継続

- ・システムLSI事業縮小(エンジン制御MCU、ASIC等)
- ・設計拠点集約(北米、シンガポール)での固定費削減
- ・高耐圧・RF・デジアナ混載・低消費電力等強みを活用した商品にリソースを集中し収益拡大
(通信、セキュリティ、ローパワーMCU、オーディオ／音声LSI)

セグメント別中期計画【プリンタ】

【市場環境認識】

- プリンタ市場は巨大かつ成長基調、市場は、メガコンペティターが支配
- カラーSFPの成長は鈍化傾向、モノSFPは大きな市場規模を維持、
カラー/モノ共に価格競争が激化
- 複合機市場はカラー/モノとも大きく成長、
プリンタベースのAIOと複写機ベースのMFPの競合が激化する
- 新興国ではSIDM/モノNIPが成長

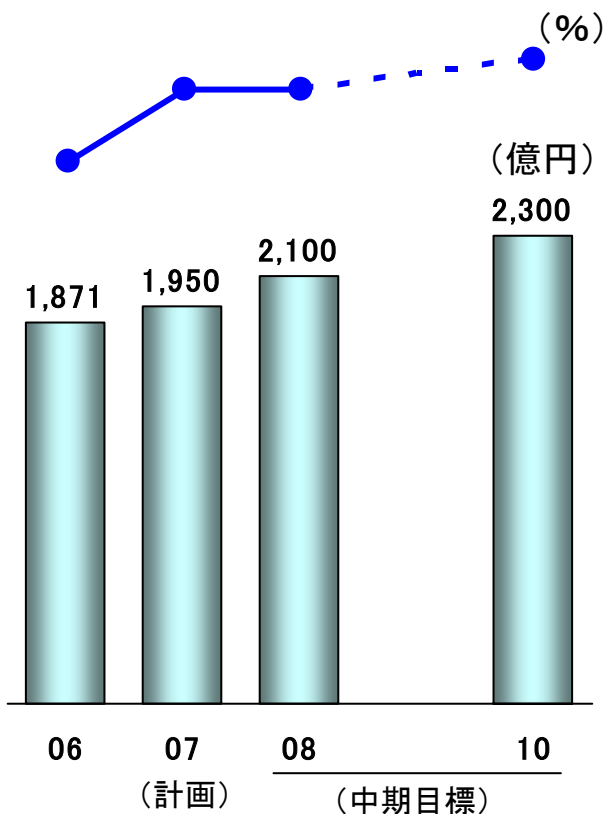
(AIO: All In One)

【基本戦略】: カラーNIP成長戦略展開

- カラーNIPは成長戦略積極展開、SIDM・モノNIPはシェアアップ策を推進
- 規模が大きく収益性の高いSMB市場を最優先市場とし、ミドルレンジ機種に開発力を集中すると共に、アライアンスを推進し商品競争力・品揃え・販売力を強化
- グローバル市場で収益重視の地域販売マネジメントを強化、
日本市場のシェアアップ戦略強化
- 高付加価値ドキュメントソリューションの提供加速
- 筋肉質かつ急成長、需要変動に耐えうる事業構造への変革

プリンタセグメント【主要施策】

売上高と営業利益率



● SMB市場向けに商品力強化

- ・LEDエンジンプラットフォーム共通化によるミドルレンジ
自社商品強化と、アライアンスにより商品補完
- ・巨大なモノNIP市場に向け新商品投入
- ・カラーMFPの商品強化
- ・ドキュメントソリューション開発強化
パートナーとの協業により推進

● SMB市場向けに販売力強化

- ・販売アライアンスにより売上拡大
- ・地域別・国別販売戦略強化
新興国市場への販売拡大、低価格機の品揃え
- ・SMB市場フォーカス
SMBに強いディーラ網を積極展開(国内、欧米)

● 費用構造の見直し

- ・R&Dに重点投資
- ・SCM改革: 棚卸削減、ロジスティック最適化

● 今後の成長に向けた事業構造の変革

OKIグローバル戦略：基本方針

世界に認知されるグローバル企業を目指す

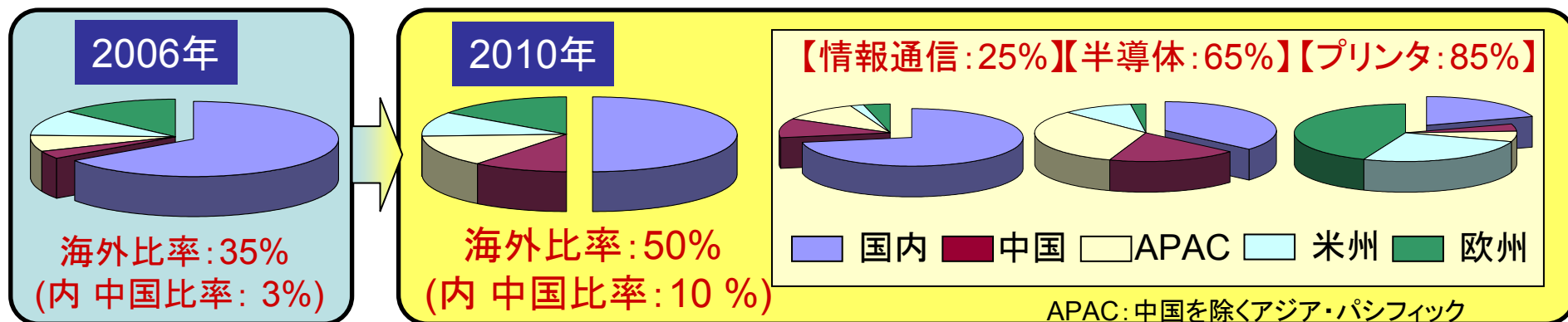
目標：「沖」からグローバル企業「OKI」へ
2010年に海外売上比率50%、中国売上比率10%

【基本方針】Global Localization

- ◆ 本社に、海外事業実行部門の設置。現地に軸足を移したオペレーション
- ◆ マーケティング、商品企画、開発、生産プロセスは現地人材を有効活用
- ◆ 強い商品・技術をコアコンピタンスとして、現地のニーズに合致した商品を展開
- ◆ アライアンスを強化、特に販売・保守は注力

- マーケティング : 地域特性・ニーズ把握のため現地マーケティング機能強化
- 販売 : アライアンス・パートナー戦略の強化
OKIデータの既存チャネルを活用した情報通信融合商品の展開
- 開発 : コア技術は国内で開発、ローカライズは現地開発体制を強化
- 生産 : 自動化やコアとなる生産技術は国内で確立
量産は、自社海外工場およびEMSを効率的に活用
- 保守 : アライアンス・パートナー戦略の強化

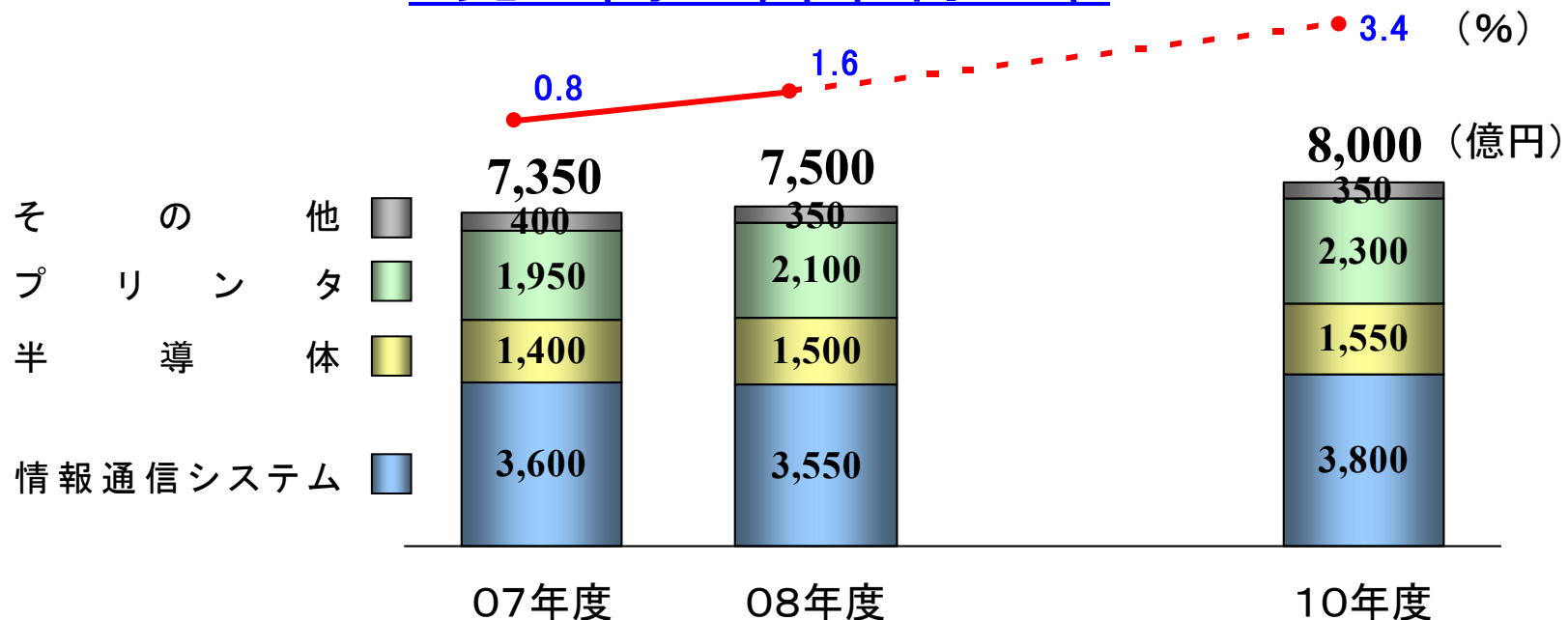
OKIグローバル戦略: 地域別成長目標



地域	成長に向けた主な施策
中国	● 現地事業会社設立し、現地チャネルとのアライアンスによるATM拡販および設計・開発から製造までの現地一貫体制の構築 ● 通信関連システムの拡販 (IP & モバイルビジネスホン等) ● 販売会社と設計会社との統合による半導体事業一貫体制の構築 (含カスタムデザイン)
アジアオセアニア (中国除く)	● 既存のプリンタチャネルの活用でIP & モバイルビジネスホン等の拡販 ● アライアンスによるATM・CDの拡販 ● 半導体はWiproとの戦略提携による設計リソースの効率的活用
欧州	● 既存のプリンタチャネルの活用でIP & モバイルビジネスホン等の拡販 ● 半導体は携帯電話RFフロントエンドLSI、セキュリティLSI関連で売上拡大 ● プリンタはSMB市場に注力し売上拡大
米州	● 半導体はプリンタ電源制御LSI、ファンダリ関連で売上拡大 ● プリンタはSMB市場に注力と、南米市場にてSIDM・モノNIPの売上拡大

中期経営目標

売上高・営業利益率



	07年度 計画	経営目標		
		08年度		10年度
売上高	7,350億円	7,500億円		8,000億円
営業利益	60億円	120億円		270億円
当期純利益	5億円	10億円		125億円

【財務目標】10年度 ネットD/Eレシオ1.2倍

用語集

P2	P/L	Profit and Loss	P23	ATCA	Advanced Telecom Computing Architecture (Advanced TCA)
	B/S	Balance Sheet		SDP	Service Delivery Platform
P4	R&D	Research and Development		GE-PON	Gigabit Ethernet-Passive Optical Network
P5	ATM	Automated Teller Machine		GW	Gateway
	LSI	Large Scale Integration			
	VE	Value Engineering			
P8	NGN	Next Generation Network	P24	ITS	Intelligent Transport System
P13	PDmCA	Plan, Do, multiple Check and Action	P27	P-fab	Partner Fabrication
P14	BU	Business Unit		WP	Wafer Process
	BG	Business Group		ATP	Assembly and Test Process
P15	SE	System Engineer		MCU	Microcontroller
P16	NIP	Non-Impact Printer		ASIC	Application Specific Integrated Circuit
	PF	Platform		RF	Radio Frequency
	SIDM	Serial Impact Dot Matrix	P28	SFP	Single-functional Printer
	NW	Network		MFP	Multi-functional Printer
	TFT	Thin Film Transistor		SMB	Small and Medium Business
P17	SI	System Integration	P29	LED	Light-Emitting Diode
P18	IP	Internet Protocol		SCM	Supply Chain Management
	TAT	Turn Around Time	P30	EMS	Electronics Manufacturing Service
P20	IT	Information Technology			
	OEM	Original Equipment Manufacturing			
P21	CD	Cash Dispenser			
P22	PBX	Private Branch Exchange			