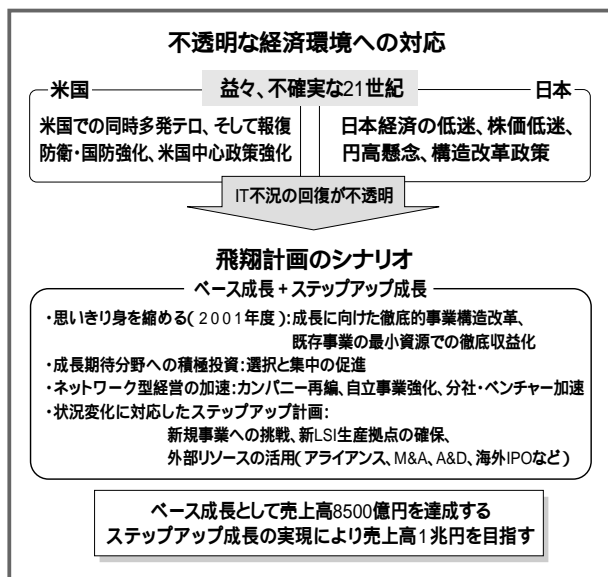


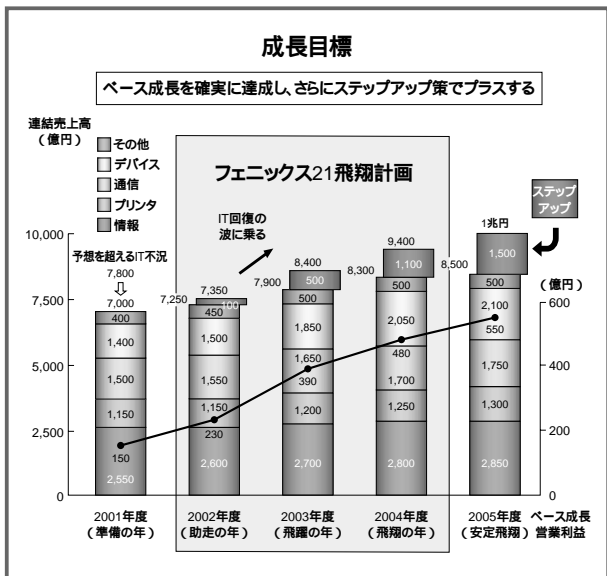
中期経営計画「フェニックス21飛翔」

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。



中期経営計画「フェニックス21飛翔」



飛翔のベース成長シナリオ

2005年度目標売上高(連結)

情報 4150億円 (内プリンタ1300億円)

金融事業集中による収益力強化、アライアンス強化によりシェアアップ
生産構造の徹底的スリム化、コスト競争力向上、不採算事業撤退
eビジネス事業・カラーNIP事業の積極立上げ

通信 1750億円

ブロードバンドIPネットワークング事業に徹底シフト
NTT市場への更なる展開(従来品の収益追求、光アクセスに注力)
既存事業のスリム化と収益力追求、情報部門との生産統合

デバイス 2100億円

市況回復に向けたシステムLSI、ソフトオンシリコンへのシフト加速
開発と生産の分離と競争力強化(各々にアライアンス戦略の加速)
光コンポーネントの成長加速

飛翔のステップアップ成長シナリオ

2005年度ステップアップ目標売上高(連結)

情報 +500億円 (内プリンタ+100億円)

新たなe金融ソリューション・金融サービスプロバイダで成長
ATMのOEM / アライアンスでシェアアップ
プリンタ事業のアライアンス促進によるグローバルシェアの拡大

通信 +250億円

MolP / CTI市場における新商品・新サービスの積極展開
光ブロードバンド事業の拡大(光外口市場への参入)
ブロードバンドSOHO市場の開拓

デバイス +750億円

新LSI生産能力の確保(2002年度)⇒2003年度から本格稼働
外部FABの積極活用と設計リソースの強化による売上高拡大
OCCの分社化・IPOによる資金調達と新生産拠点の確保

フェニックス21飛翔

ベース成長として2005年度連結売上高8500億円を目指す

加えて、これまでにない質的な転換を素早く実現し、
世界的なIT不況からの本格的な回復を契機として
更なる1500億円のステップアップ成長を追求する

2005年度
連結売上高 8500億円
(ステップアップ+1500億円)

もっと広く、もっと早く、もっと確かに。
ネットワークソリューションの 沖電気

成長戦略

企業変革

ROE12%
純利益250億円
(ステップアップ+50億円)