

市場の変化に迅速・柔軟に対応する事業体制をベースに、 沖電気グループならではの強みや 特徴のある技術・商品・サービスの創造を通じて 「ネットワークソリューションの沖電気」を実現していきます。

■ 変化に対応する柔軟な事業体制の構築

当社が事業展開する情報・通信・半導体市場は、相次ぐ技術革新や国内外の規制緩和などによって産業界でも最も激しく事業環境が変化します。こうしたなか、利益を最大化するためには、急速な市場変化に迅速かつ柔軟に対応しながら、強みをもつ事業を継続的に成長させていく事業体制を構築することが重要なポイントとなります。こうした観点から、「フェニックス21計画」および「フェニックス21飛翔」計画のもと、ネットワーク型カンパニー経営を推進し、機動力を発揮しながら事業の構造改革と成長事業の基盤づくりを積極的に進めてまいりました。

情報セグメントでは、公共インフラや金融機関のシステム構築を行う「システムソリューションカンパニー (SSC)」から「金融ソリューションカンパニー (FSC)」を分離独立させ、国内トップシェアを誇るATMや金融機関のサービス力向上に寄与する決済関連のソリューションなどに注力してまいりました。

また、通信セグメントでは、当社が市場をリードするVoIP (Voice over IP) ソリューションに焦点をあてたビジネスを強化するために、「IPソリュー



ションカンパニー (ISC)」を設立しています。

情報、通信両セグメントにおける生産活動の中核として立ち上げた「生産サービスカンパニー (MSC)」では、情

報と通信の技術者を融合することで、独自性の高い製品を効率良く開発・生産する体制を整えたほか、製造設計から量産までを外部企業から受託するEMS (Electronic Manufacturing Service) 事業も展開しています。

電子デバイスセグメントでは、開発・設計と生産の両機能を「シリコンソリューションカンパニー (SiSC)」と「シリコンマニュファクチャリングカンパニー (SiMC)」に分離することで、グループ内の生産設備やプロセス技術といった枠にとらわれずに、独自の特長あるデバイスを開発することができるようにしました。また、生産においても、自社ファブでは低消費電力LSI (Large Scale Integration) など得意な製品づくりに特化して生産性を高め、最先端のプロセス製品や

急激な需要増に対しては提携するパートナー・ファブを活用するなど、「ファブ・フリー」体制を構築することで大幅に生産効率を高めました。

世界市場で優位性を発揮できる 事業に経営資源を集中

厳しい経営環境下で競争に勝ち抜くためには、環境変化に柔軟に対応する体制づくりを進めるとともに、世界市場で優位性を発揮する収益力のある事業を新たに創出していく必要があります。そのために、当社はVoIP、CTI (Computer Telephony Integration)、セキュリティ、映像配信、メカトロ、決済、システムLSIなど当社ならではの特徴ある技術を活かしたコア事業を、情報、通信、電子デバイスのそれぞれのセグメントで展開してまいりました。

情報セグメントでは、金融機関向けのソリューションの提供が大きな柱となります。この分野では、決済に関するソリューションと、ATM (Automated Teller Machine) をはじめとするメカトロニクス技術にフォーカスし、新紙幣対応ATMの改造・リプレース需要に取り組むほか、急成長する中国市場向けATMの開発、コンビニエンスストアへのATM展開にも力を注いでいます。また、今後、金融機関においてニーズが高まると見られる業務効率化のための事務集中システムにおいても先進的なソリューションを提供しています。さらに、メカトロニクス技術を活かした旅客交通業界向

けの予約発券システムも好調です。

プリンタ事業では、シリアル・インパクト・ドット・マトリクス (SIDM) プリンタやノン・インパク

トモノクロプリンタによる安定した収益をカラープリンタ事業に投入し、欧州や北米において着実にシェアを伸ばしています。

通信セグメントでは、業界で最も早くVoIPに注目し、企業向けVoIPゲートウェイやIP-PBX、キャリア向けのIP交換機、コールセンター向けCTIシステムなど、競争力のある商品の中核としたVoIPソリューションを他に先駆けて提供してまいりました。これらの実績をもとに、基幹業務アプリケーションと企業のIPコミュニケーションネットワークを連携させる商品を業界に先駆けてリリースするなど、新しい事業領域を拡大しています。

電子デバイスセグメントにおいては、DRAM事業からの撤退を1998年に決断して以来、超低消費電力技術や高速・高耐圧技術などの強みをもとに、パーソナル・モバイル市場にフォーカスしたシステムLSI、ロジックLSIおよびシステムメモリーの開発に注力してまいりました。

その結果、電波時計や各種の無線規格に用いられるワイヤレスLSIや、得意分野とするVoIP LSI、中国で需要が旺盛なPHSベースバンド用LSI、携帯電話で高いシェアを誇る音源LSI、液晶ディ



スプレイに用いられるドライバLSI、超短納期を実現するシステムメモリーなどが成長し、当期は半導体市場の成長率を上回る売上の伸びを実現しました。

このように、沖電気ならではの強みや特徴をもった技術・商品・サービスに経営資源を投入することで、当社は世界市場におけるプレゼンスを高めてつあります。従って、今後も当社の強みをより明確に打ち出していくとともに、最先端の技術や世界的なシェアをもつ企業との積極的なアライアンスも図っていく方針です。

さらなる成長にむけて



これまで述べてきたように、情報、通信、電子デバイスの各事業セグメントにおいて次代の収益の

柱となる事業が育っており、効率的な生産体制と相まって、構造改革は1つの節目を迎えていると認識しています。収益拡大のための基盤づくりを終え、いよいよ本格的な成長フェーズへと向かっていくという状況です。

そこで当社は、自社の強みと今後の市場成長性を鑑みて、「情報と通信の融合」「特長あるLSIの開発」「カラープリンタのシェア拡大」の3つの施策に重点的に取り組み、さらなる成長を図っ

ていく考えです。

どの事業も当社が培ってきた独自技術・得意技術を活かしたものであり、また「ネットワークソリューションの沖電気」というビジョンを実現する上で不可欠な事業と確信しています。

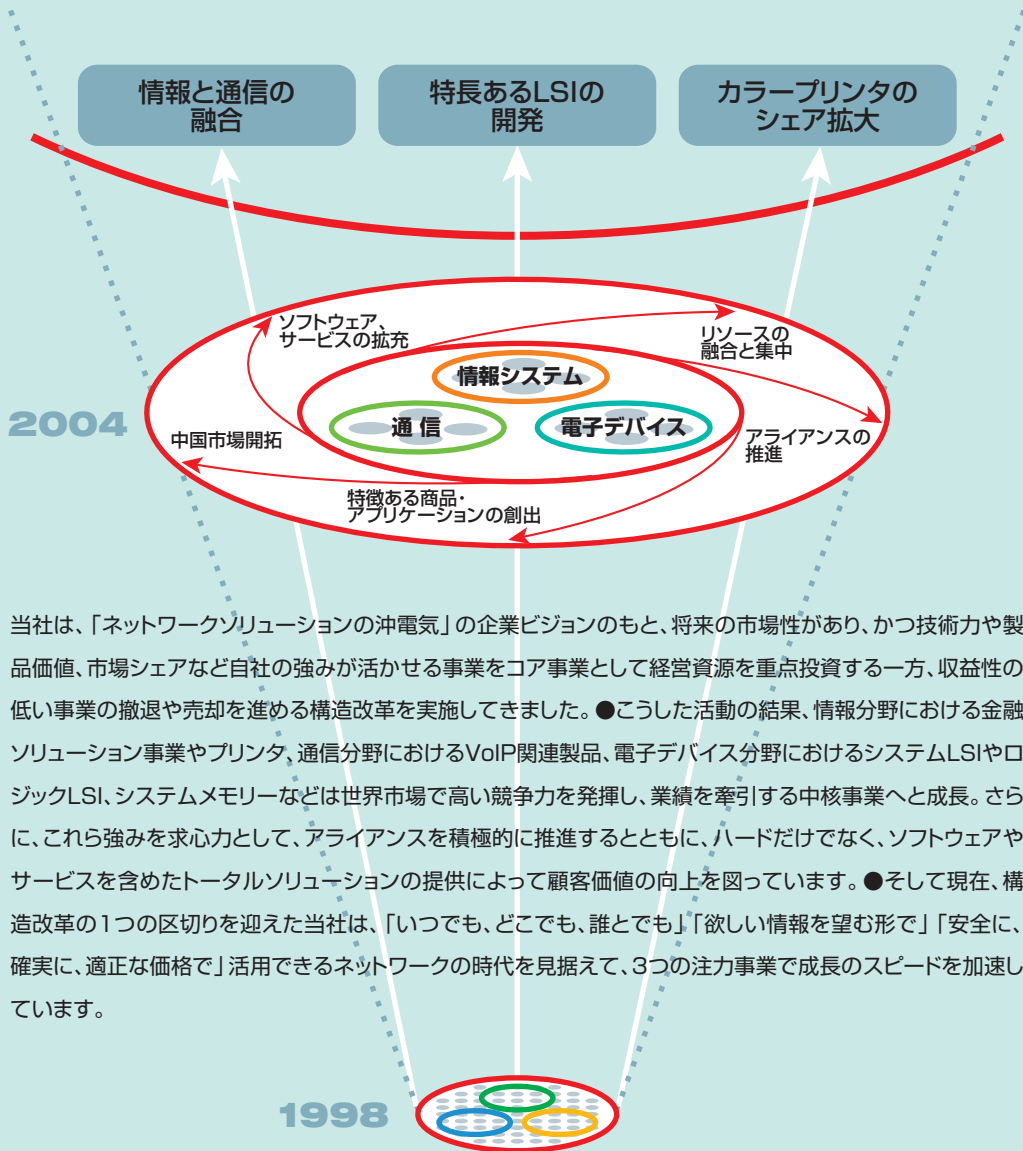
さらに、これらの取り組みを着実に実行し、利益ある成長を継続していくためには、コーポレートガバナンスの強化が重要です。当社は、これまでも「経営の公正性・透明性の向上」「意思決定プロセスの明確化」「コンプライアンスの徹底」が企業価値を左右する重要なテーマであると認識し、執行役員制度、社外役員制度の導入や各種諮問委員会を設置してきましたが、今後も継続的に統治力の強化に努めていく方針です。

また、企業としての持続的な発展を追求していくためには、「企業の社会的責任(Corporate Social Responsibility:CSR)」をより一層意識し、お客様、株主・投資家のみなさま、お取引先のみなさま、地域社会のみなさま、従業員など多様なステークホルダーに対し、人権や雇用、環境保全などを含めた企業行動全般のテーマについて誠実に対応し、対話を図っていくことが重要です。従って、今後はこうした各種の情報を積極的に情報開示していくとともに、ステークホルダーとの対話を促す仕組みづくりに取り組んでまいります。

みなさま方のご理解、ご指導を賜りますようお願い申し上げます。

3つの注力事業

ネットワーク社会の進展を捉えて、さらなる成長へ。
沖電気グループ、3つの注力事業。



当社は、「ネットワークソリューションの沖電気」の企業ビジョンのもと、将来の市場性があり、かつ技術力や製品価値、市場シェアなど自社の強みが活かせる事業をコア事業として経営資源を重点投資する一方、収益性の低い事業の撤退や売却を進める構造改革を実施してきました。●こうした活動の結果、情報分野における金融ソリューション事業やプリンタ、通信分野におけるVoIP関連製品、電子デバイス分野におけるシステムLSIやロジックLSI、システムメモリーなどは世界市場で高い競争力を発揮し、業績を牽引する中核事業へと成長。さらに、これら強みを求心力として、アライアンスを積極的に推進するとともに、ハードだけでなく、ソフトウェアやサービスを含めたトータルソリューションの提供によって顧客価値の向上を図っています。●そして現在、構造改革の1つの区切りを迎えた当社は、「いつでも、どこでも、誰とでも」「欲しい情報を望む形で」「安全に、確実に、適正な価格で」活用できるネットワークの時代を見据えて、3つの注力事業で成長のスピードを加速しています。