

決算説明会

2006年4月27日

沖電気工業株式会社

. 05年度決算

- 1) 決算の概況
- 2) P/Lの状況
- 3) セグメントの状況
- 4) B/Sの状況
- 5) キャッシュフローの状況

. 06年度計画

- 1) 計画の前提条件
- 2) P/L計画
- 3) セグメント別業績予想
- 4) 設備投資、研究開発投資の状況
- 5) CF計画

. 「変化の時代」当社のシナリオ

- 1) 環境認識
- 2) 事業構造の変革
 - ・事業構造の変革の狙い
 - ・事業構造の変革の方針
- 3) 経営目標と戦略
 - ・情報通信システム事業
 - ・半導体事業
 - ・プリンタ事業

. 中期経営目標について

連結決算概要



- 売上高は前年度比プリンタは増収だが、金融機関・通信キャリア向けの売上減が大きく、前年度比80億円(1.2%)減の6,805億円、営業利益は売上減少に加え主要商品全般の価格下落影響により前年度比166億円減の106億円となる
- 前回(2月17日)公表に対して利益項目は公表値を上回るが、売上高は95億円の減少

(金額単位:億円)	04年度 実績(A)	05年度 実績(B)	差異 (B - A)	05年度 2/17公表(C)	差異 (B - C)
売上高	6,885	6,805	80	6,900	95
営業利益	272	106	166	105	1
経常利益	212	72	140	65	7
当期純利益	112	51	61	40	11
1株当り当期利益	18.27円	8.27円	10.00円	-	-
総資産	6,080	6,189	109	-	-
株主資本	1,248	1,339	91	-	-
1株当り株主資本	204.11円	218.96円	14.85円	-	-
有利子負債	2,652	2,683	31	2,632	51

P/L概要



【比較連結P/L】

(金額単位:億円)

	04年度	05年度	差異(増減)
売上高	6,885	6,805	80
(売上原価率)	(73.2%)	(75.6%)	(2.4%悪化)
売上原価	5,043	5,145	102
販管費	1,570	1,554	16
営業利益	272	106	166
営業外収支	60	34	26
経常利益	212	72	140
特別利益	42	110	68
特別損失	69	76	7
税引前利益	185	106	79
法人税等	73	55	18
当期純利益	112	51	61

営業外収支の主な内訳 (億円)

	04	05
受取利息・配当金	13	18
為替差益	6	14
その他	8	14
支払利息	67	62
その他	20	18

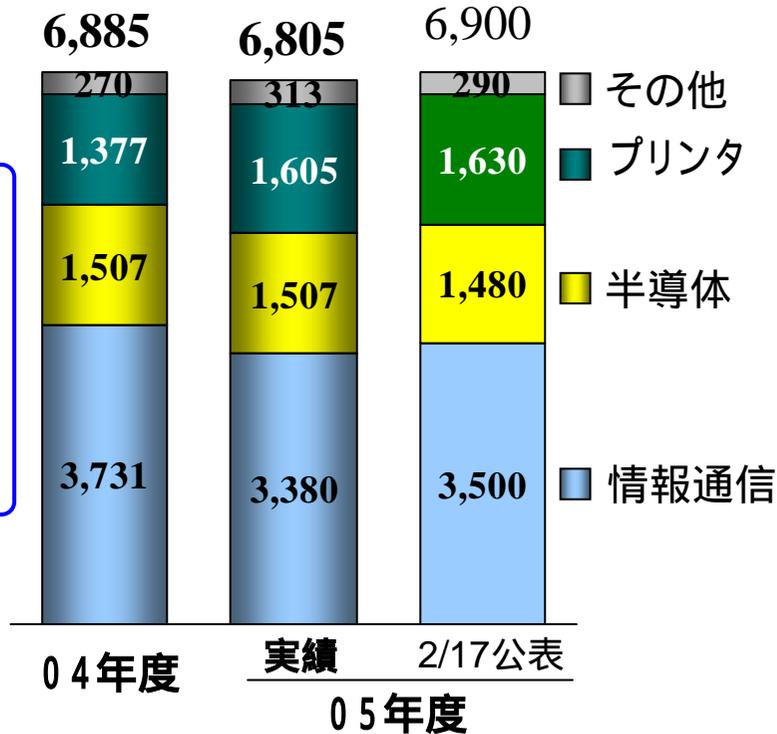
特別損益の主な内訳 (億円)

	04	05
有価証券等売却益	30	80
固定資産売却益	12	21
その他		9
固定資産処分損	25	10
減損損失		30
特別退職金	24	14
その他	20	22

セグメント情報【全体】



売上高



営業利益

年度	情報通信	半導体	プリンタ	その他	本社費・消去	合計
04年度	158	120	78	25	109	272
05年度 実績	109	30	41	28	102	106
05年度 2/17公表	110	25	40	30	100	105

売上高

【前年同期比較】

- 金融市場向けは営業店窓口端末の需要減、一方セキュリティ対応ATMの需要本格化も06年度以降に遅延し、211億円の減収
- 通信キャリア向けは当期後半よりBB-IPネットワークや固定電話直収サービスなど固定系設備への投資減少により110億円の減収
- 半導体は液晶パネル用ドライバLSIが増収だが、システムメモリ等の減収で前期並み
- プリンタはオフィス向けカラーNIPの需要拡大により228億円の増収

営業利益

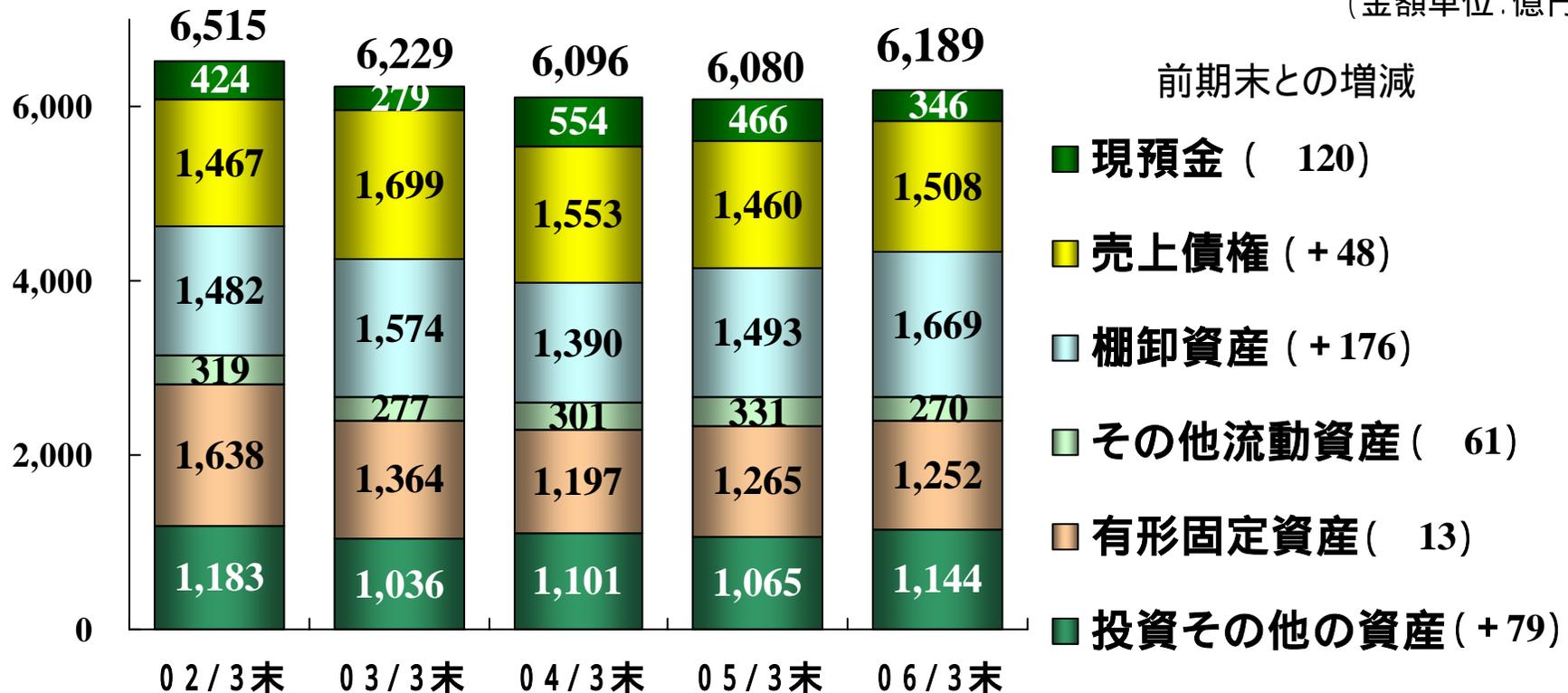
情報通信の売上減少、および半導体・プリンタの急激な価格下落により減益
半導体は黒字化維持
(2月17日公表値どおり)

【貸借対照表 - 資産の部】

- 棚卸資産はカラープリンタの出荷増や為替換算等の影響で176億円増加
- 投資その他の資産は投資有価証券評価益の増加等により79億円の増加

	04年度	05年度	差異
総資産回転率	1.13	1.11	0.02悪化
売上債権回転率	4.57	4.59	0.02良化
棚卸資産回転率	4.78	4.30	0.48悪化

(金額単位:億円)



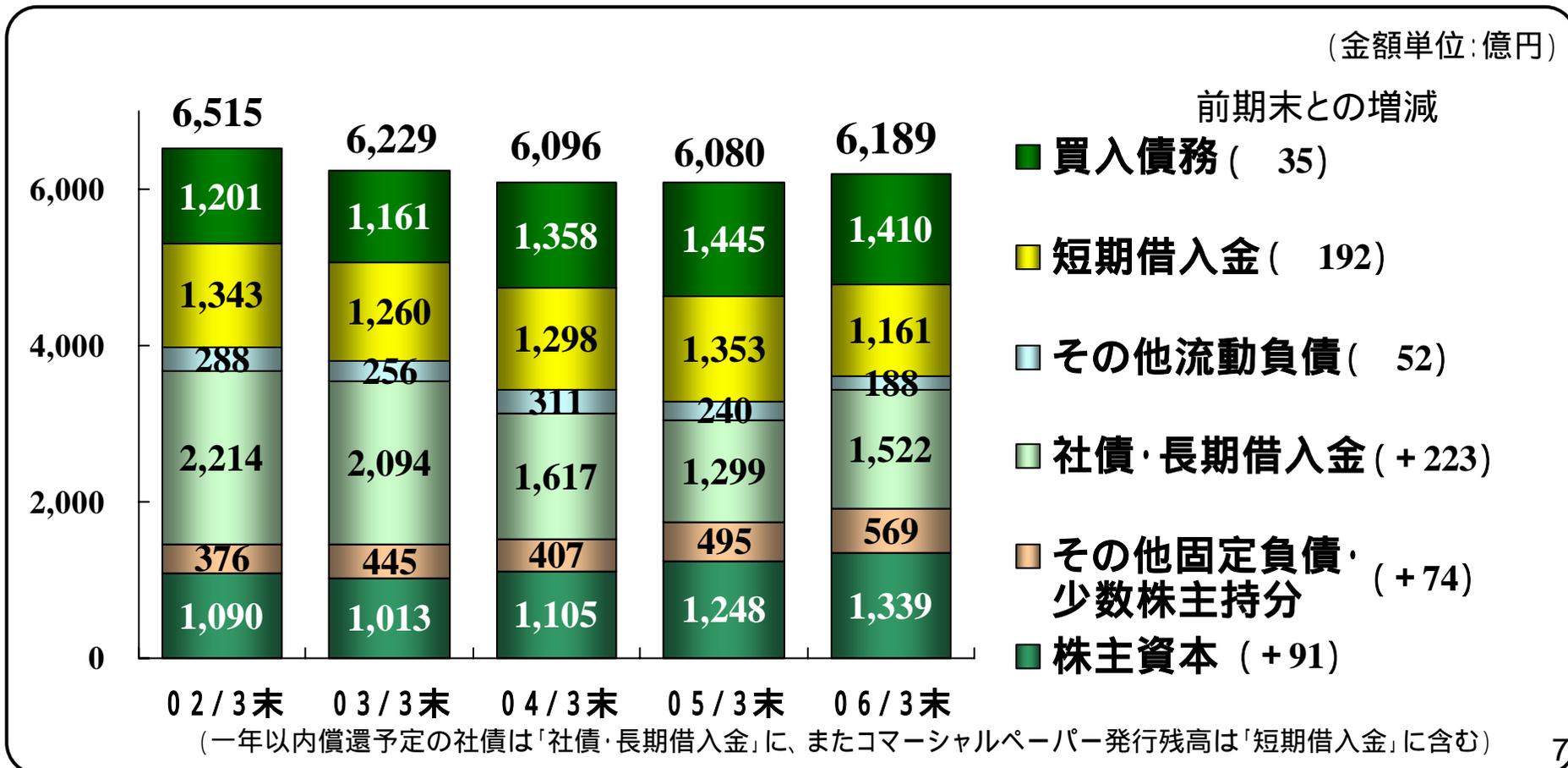
B / S 概要 (2)



【貸借対照表 - 負債・資本の部】

- 株主資本は当期純利益に加え、有価証券評価差額金の増により91億円の増加、同比率は1.1ポイント良化の21.6%

	04年度	05年度	差異
有利子負債残高(億円)	2,652	2,683	31増
有利子負債比率(%)	43.6	43.4	0.2良化
株主資本比率(%)	20.5	21.6	1.1良化



キャッシュフローの状況

OKI

● フリー・キャッシュ・フローは運転資金増加により、前年比314億円の悪化

(金額単位:億円)

	04年度	05年度	増減	
営業キャッシュ・フロー	593	150	443	
税金等調整前当期純利益	185	106	79	< 運転資金増減影響内訳 > (05/3期) (06/3期)
減価償却費	342	347	5	
運転資金の増減	117	222	339	
その他	51	81	30	
投資キャッシュ・フロー	415	286	129	
設備投資支払額	339	292	47	
その他投資活動	76	6	82	
フリー・キャッシュ・フロー(+)	178	136	314	
財務キャッシュ・フロー	269	8	277	
社債発行・償還	50	100	150	
長短借入金等の増減他	319	126	445	
配当金の支払い	0	18	18	
キャッシュ・フロー計(+ +)	91	128	37	
現金同等物等の期末残高	494	384	110	
有利子負債の期末残高	2,652	2,683	31	

. 05年度決算

- 1) 決算の概況
- 2) P/Lの状況
- 3) セグメントの状況
- 4) B/Sの状況
- 5) キャッシュフローの状況

. 06年度計画

- 1) 計画の前提条件
- 2) P/L計画
- 3) セグメント別業績予想
- 4) 設備投資、研究開発投資の状況
- 5) CF計画

. 「変化の時代」当社のシナリオ

- 1) 環境認識
- 2) 事業構造の変革
 - ・事業構造の変革の狙い
 - ・事業構造の変革の方針
- 3) 経営目標と戦略
 - ・情報通信システム事業
 - ・半導体事業
 - ・プリンタ事業

. 中期経営目標について

計画の前提条件

【経済全体の見通し】

- 国内景気は企業業績の回復および個人消費の拡大等により明るさがみられる
- 一方では原油価格の高騰の継続、IT業界における価格下落など懸念材料あり
- 国内外の政局見通し不透明感が経済に及ぼす影響は予測外

【当社の事業環境】

- 情報通信 金融機関の投資はセキュリティ対応ATM等を中心に回復基調
通信キャリアは光IP電話関連投資が増加する一方、BB-IPネットワーク投資は一巡、NGNは07年度以降に本格化の予定、今年度は開発投資の時期
- 半導体 市場全体はアジアでの活況やデジタル情報家電が牽引し成長持続、全般的に価格下落が継続
- プリンタ オフィス向けカラープリンタは成長持続、ローエンドの価格競争激化

【為替レートの前提】

*1 為替レートが1円変動することによる営業損益に与える影響(円高は損失)

	2005年度		2006年度(上段は上期)		
	実績レート	外貨建売上高	想定レート	外貨建売上高	為替変動影響 ^{*1}
USドル	113.3円	7.4億USドル	115円	3.6億USドル	1.1億円/1円
			110円	4.3億USドル	1.4億円/1円
ユーロ	137.9円	6.1億ユーロ	140円	3.0億ユーロ	1.4億円/1円
			135円	4.0億ユーロ	1.6億円/1円

【比較連結P/L】

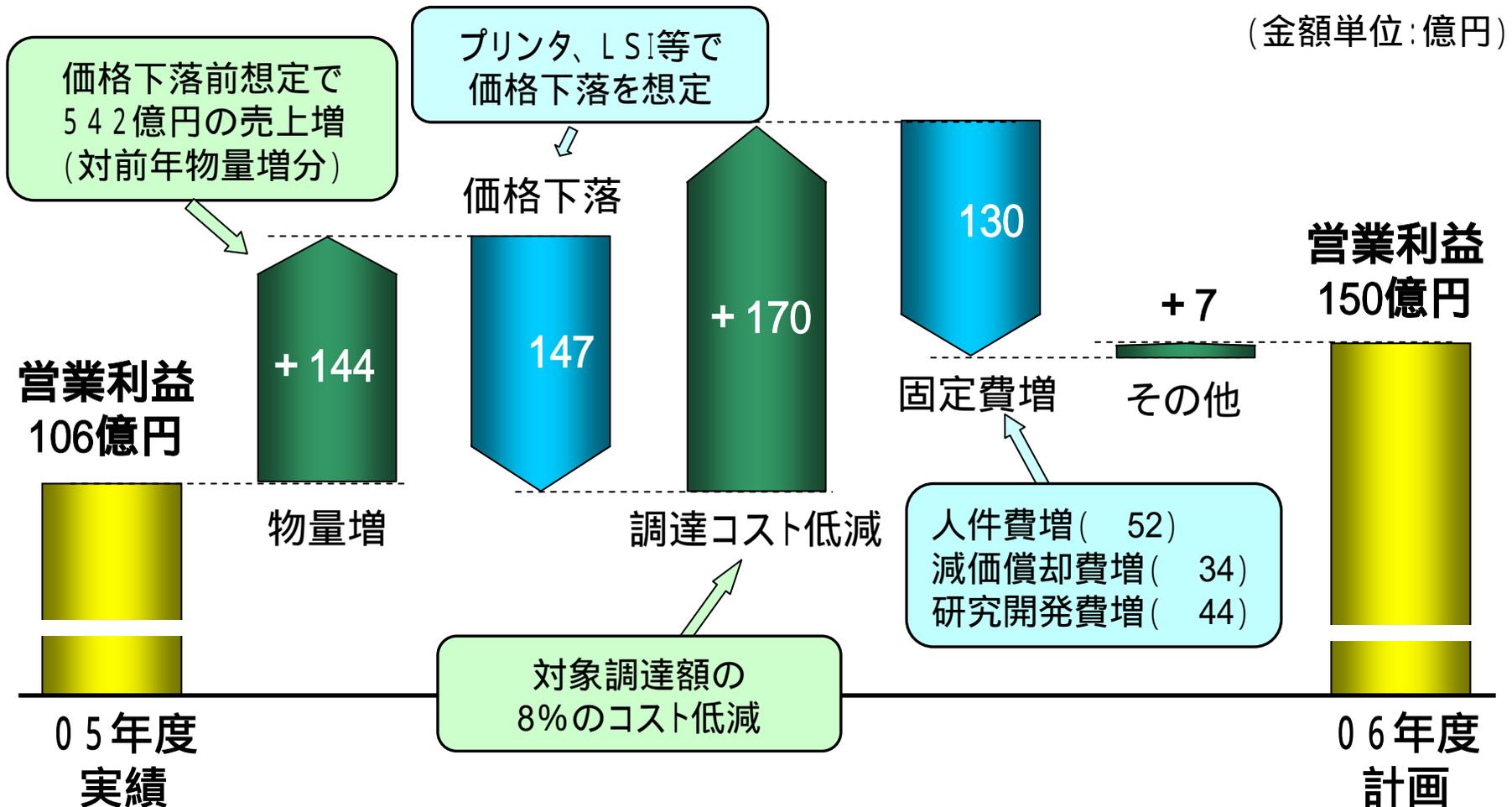
(金額単位:億円)

	通期			中間期		
	05年度 実績	06年度 計画	差異 (増減)	05年度 実績	06年度 計画	差異 (増減)
売上高	6,805	7,200	395	3,191	3,000	191
営業利益	106	150	44	42	120	78
営業外収支	34	70	36	15	35	20
経常利益	72	80	8	57	155	98
特別損益	34	40	74	3	15	12
税引前利益	106	40	66	60	170	110
法人税等	55	15	40	21	75	54
当期純利益	51	25	26	39	95	56

営業利益の変動要因

OKI

- 06年度の営業利益は前期比44億円増益の150億円を計画
- 主要商品に対する継続した価格低下圧力や固定費の増加があるものの、売上増加による増益や調達コストの低減等で吸収



セグメント情報【情報通信】

(単位:億円)

	通期				中間期	
	05年度 実績	06年度 計画	増減	要因	05年度 実績	06年度 計画
金融	1,001	1,210	209	セキュリティ対応・海外向けATMの増加、銀行回復基調により増収	511	490
通信 キャリア	982	790	192	通信キャリアによるBB-IPネットワークや固定電話への投資一巡により減収、06年度は開発投資の年	552	310
公共	540	660	120	地方自治体向け行政無線、ITSなどの増収	145	145
エンター プライズ	672	700	28	IPベースの情報通信システム拡大 間接販売力強化による増収	260	305
その他	185	240	55		85	110
売上高	3,380	3,600	220		1,553	1,360
営業利益	109	125	16	通信キャリアの売上減や全般的価格下落はあるものの、コストダウンと売上増により増益	16	80

セグメント情報【半導体】

(単位:億円)

	通期				中間期	
	05年度 実績	06年度 計画	増減	要因	05年度 実績	06年度 計画
ロジック	925	910	15	ドライバの需要拡大、通信用LSIの売上増はあるが価格下落やASIC売上減で、全体では減収	492	410
システム メモリ	365	390	25	P2ROM大容量化やASDRAMの顧客開拓等による増収	184	190
光デバイス	30	30	0		16	15
その他	187	210	23	差別化プロセスを活用した高付加価値受託生産による増収	84	105
売上高	1,507	1,540	33		776	720
営業利益	30	55	25	ドライバ・システムメモリの拡販とコストダウン、新商品による高付加価値化、売上拡大により増益	2	0

セグメント情報【プリンタ】

(単位:億円)

		通期				中間期	
		05年度実績	06年度計画	増減	要因	05年度実績	06年度計画
	カラー NIP	838	1,020	182	販売台数は増加、低価格機からミドル/ハイエンド市場へシフト	360	440
	モノクロ その他	767	700	67	SIDMは市場縮小の中で、BRICs、特に中国市場へ注力	350	320
売上高		1,605	1,720	115		710	760
営業利益		41	50	9	販売チャネル整備および新商品による販売費用増加はあるがコストダウン、高付加価値化により増益	15	0

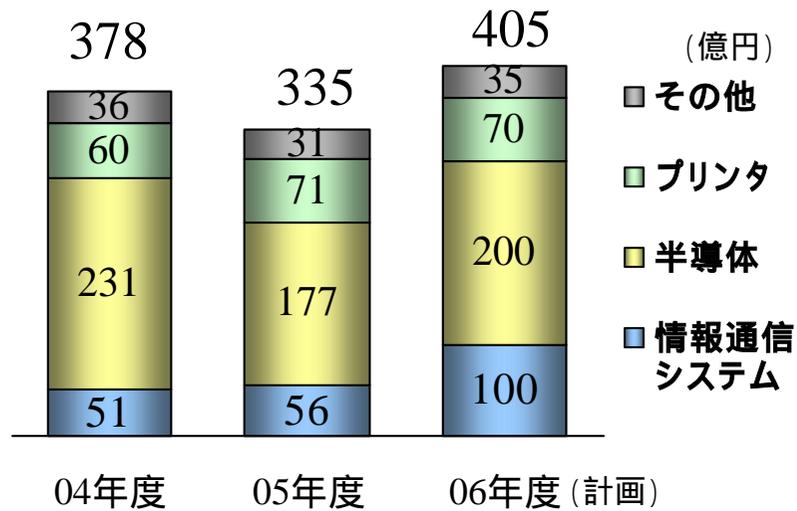
設備投資、研究開発投資



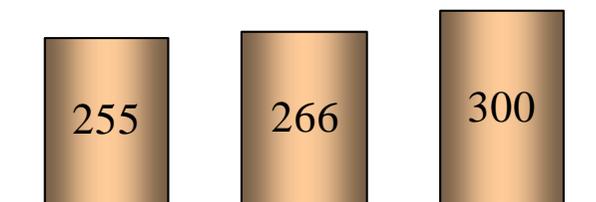
- 情報通信システムを中心に新商品開発や生産拡大のための投資を行う

設備投資(有形固定資産)

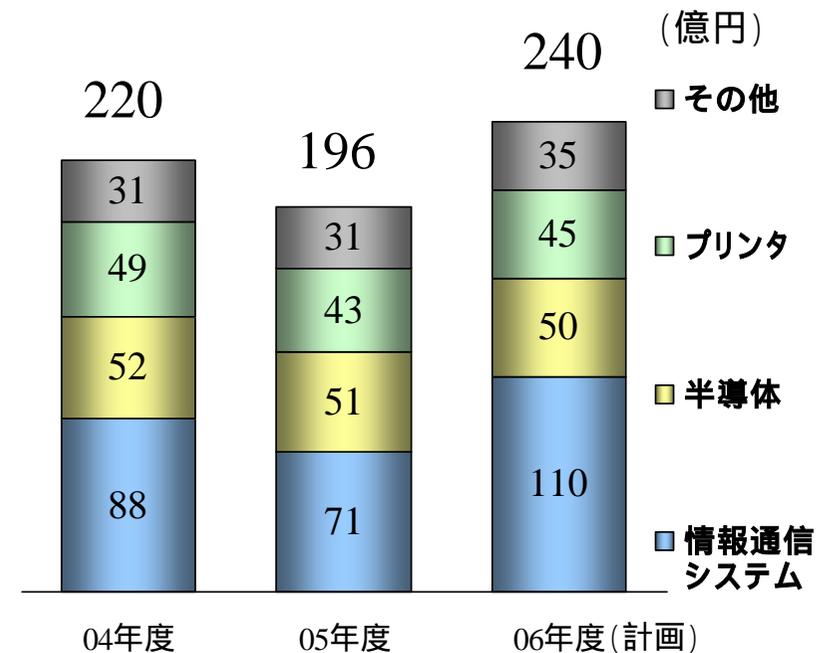
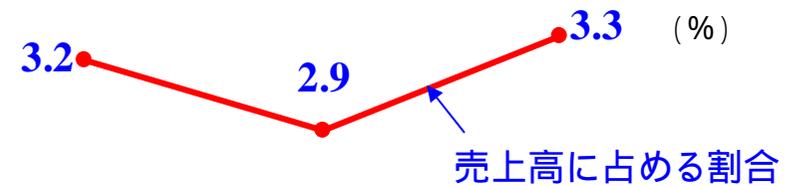
【投資額】



【減価償却費】



研究開発投資



キャッシュフロー計画

- 棚卸資産の圧縮など運転資金の削減をすすめ、フリー・キャッシュ・フローを136億円改善

(金額単位:億円)

	05年度 実績	06年度 計画	増減		
営業キャッシュ・フロー	150	542	392		
税金等調整前当期純利益	106	40	66	< 運転資金増減影響内訳 > (06/3期) (07/3期)	
減価償却費	347	390	43		売上債権 14 142
運転資金の増減	222	91	313		棚卸資産 155 159
その他	81	21	102		仕入債務 53 74
					計 222 91
投資キャッシュ・フロー	286	542	256		
設備投資支払額	292	421	129		
その他投資活動	6	121	127		
フリー・キャッシュ・フロー(+)	136	0	136		
財務キャッシュ・フロー	8	48	56		
社債償還	100	200	100		
長短借入金等の増減	108	152	44		
キャッシュ・フロー計(+ +)	128	48	80		
現金同等物等の期末残高	384	336	48		
有利子負債の期末残高	2,683	2,653	30		

. 05年度決算

- 1) 決算の概況
- 2) P/Lの状況
- 3) セグメントの状況
- 4) B/Sの状況
- 5) キャッシュフローの状況

. 06年度計画

- 1) 計画の前提条件
- 2) P/L計画
- 3) セグメント別業績予想
- 4) 設備投資、研究開発投資の状況
- 5) CF計画

. 「変化の時代」当社のシナリオ

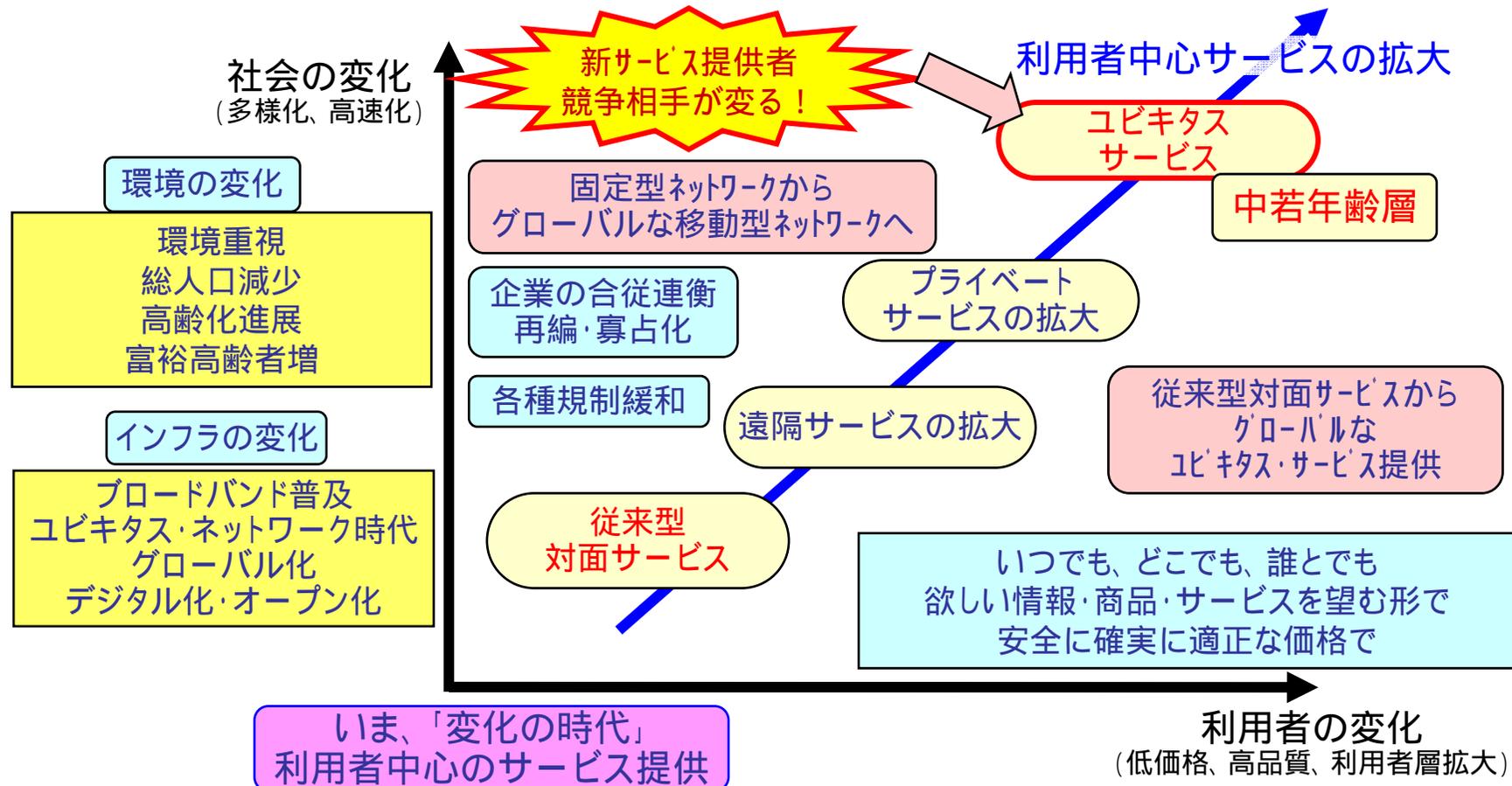
- 1) 環境認識
- 2) 事業構造の変革
 - ・事業構造の変革の狙い
 - ・事業構造の変革の方針
- 3) 経営目標と戦略
 - ・情報通信システム事業
 - ・半導体事業
 - ・プリンタ事業

. 中期経営目標について

【環境認識】サービス形態の大転換期 **OKI**

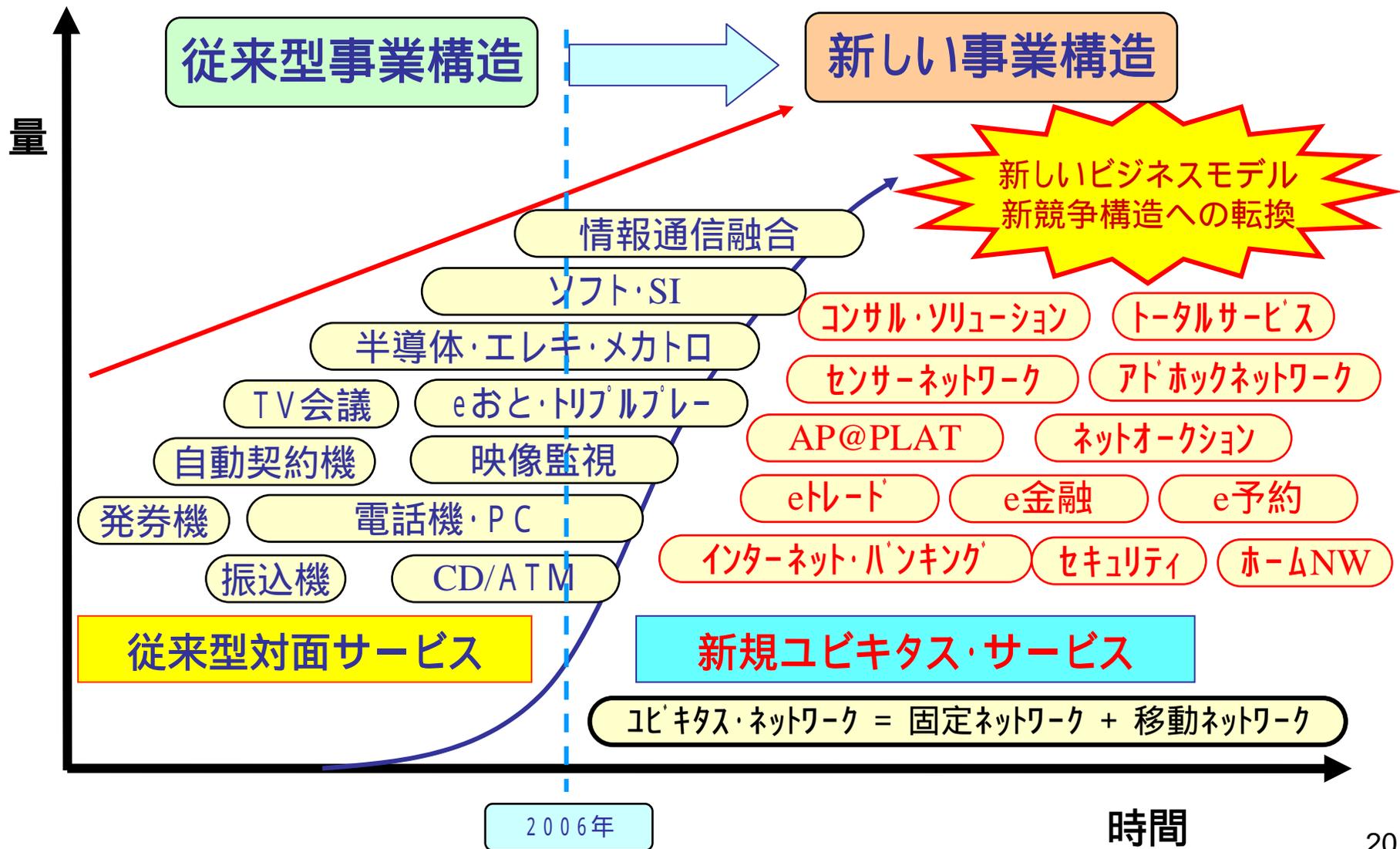
従来、対面にて提供されたサービスが、ブロードバンドのユビキタス・ネットワークを介して提供されるユビキタス・サービスへ

- ◆デジタル化・オープン化の加速で、ネットワークのブロードバンド化が急進展
- ◆顧客が欲しい情報を、望む時に、望む形で、タイムリーに安価に入手可能



【環境認識】「変化の時代」：新しい事業構造への転換 **OKI**

利用者の大きな変化が、当社のお客様のビジネス環境を大きく変化させている



【環境認識】「変化の時代」の当社のシナリオ

OKI

ユビキタス・ネットワークでユビキタス・サービスが実現される社会が
沖電気が目指してきた「e社会」

【当社のシナリオ】

事業構造の変革により

「ネットワークソリューションの沖電気」として

「e社会」のキープレーヤーとなり

「変化の時代」に安定収益企業となる



ユビキタス・サービス

= 顧客が欲しい情報・商品を、望む時に、望む形で、安全に確実に適性な価格で
入手できるサービス

沖電気の提供するネットワークソリューション

- ◆ 『いつでも、どこでも、誰とでも』
 - 時間と空間を超えて『「個」の自由な活動』の実現
- ◆ 『欲しい情報を望む形で』
 - 便利なサービス/コンテンツで『「個」に的確な情報』の提供
- ◆ 『安全に、確実に、適正な価格で』
 - 質の高いネットワークで『「個」に安心を提供』

<ユビキタスサービスのキーワード>

望む時に

欲しい情報・商品を望む形で

安全に確実に適正な価格で

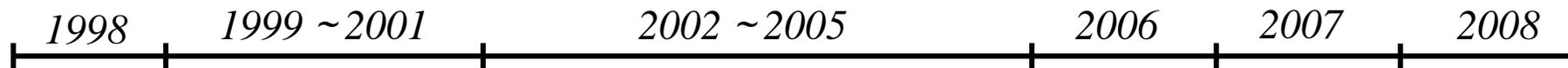
事業構造の変革の狙い



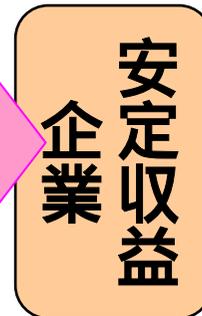
対面型サービスからユビキタス・サービスへの変化が新しい流れ
今までの「事業構造改革」計画を超える、予想以上のスピードで進行



フェニックス21飛翔の仕上げとして「事業構造の変革」にて安定収益企業を目指す



- 1998.9 第1次構造改革 (Ph21計画緊急施策)
- 2001.8 第2次構造改革 (飛翔計画準備施策)
- 2002.10 第3次構造改革 (質の転換と充実)



お客様のビジネス環境変化に対して、柔軟かつスピーディーに対応できる
「強い事業構造」に変革し

e社会(ユビキタス・ネットワーク+ユビキタス・サービス)のキープレーヤーを目指す

◆ 柔軟かつスピーディな事業運営

- ネットワーク型カンパニー経営の強化(フル/ベンチャー・カンパニー+パートナー)

◆ 基盤事業の変革: 沖電気らしい、「強い事業構造」構築のための質的な転換

- 注力領域のさらなる明確化
- 技術・商品の企画/開発力の強化
- 間接販売の強化

◆ 新規事業の拡大

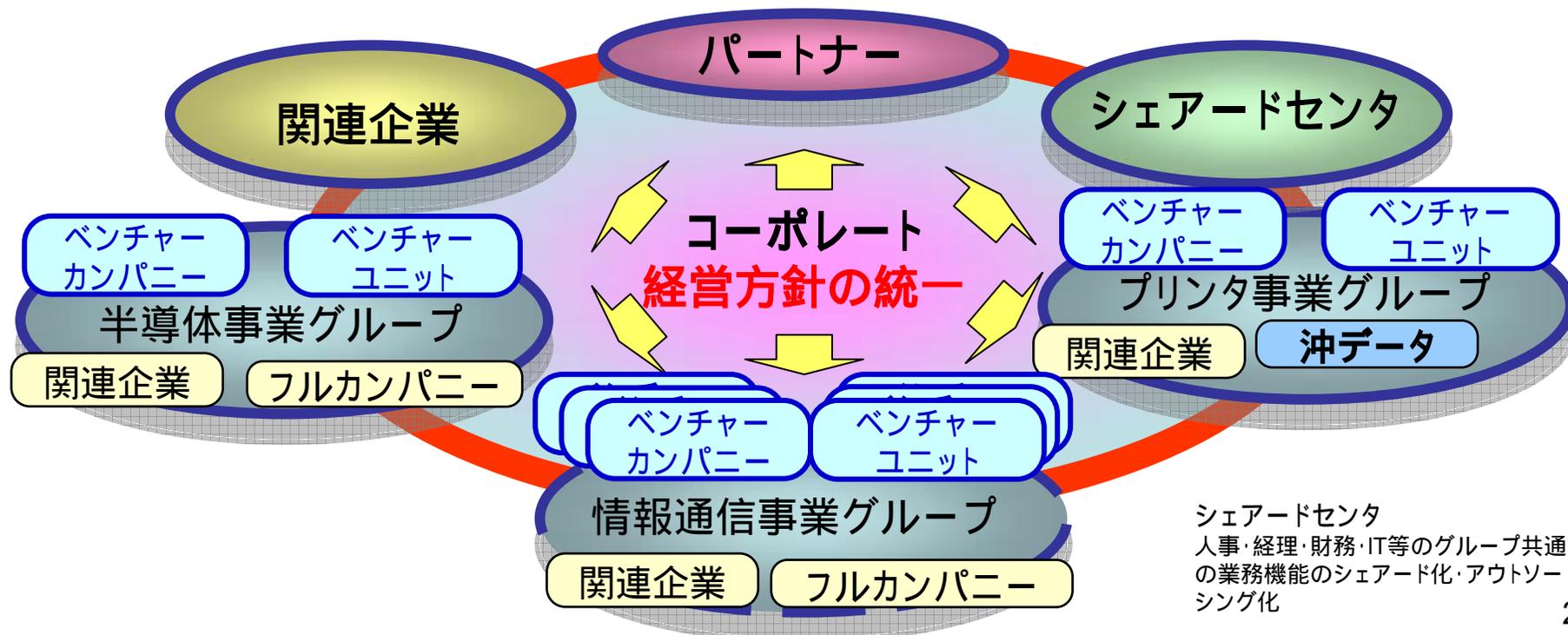
- サービス/ソフト事業の拡大
- 中国・海外事業の拡大
- 全社横断プロジェクトによる新規事業創出加速

柔軟かつスピーディーな事業運営

OKI

◆ネットワーク型カンパニー経営の強化(フル/ベンチャー・カンパニー+パートナー)

- コーポレート方針に基づくカンパニー主体の柔軟かつスピーディーな事業運営
- 特性の異なるカンパニー/関連企業の共存によるシナジー効果促進(部門横断プロジェクト)
- ベンチャーカンパニー、ベンチャーユニットの倍増による新規事業創出加速
- グローバルなパートナーとのダイナミックな連携による事業運営の更なる加速
(M&A、協業、ベンチャー出資)



基盤事業の変革

OKI

◆沖電気らしい、強い事業構造のための質的な転換

➤注力領域のさらなる明確化

- ✓ 事業の更なる選択と資源の集中
- ✓ ビジネスプロセス再点検 (強みの明確化とアライアンスによる強化)

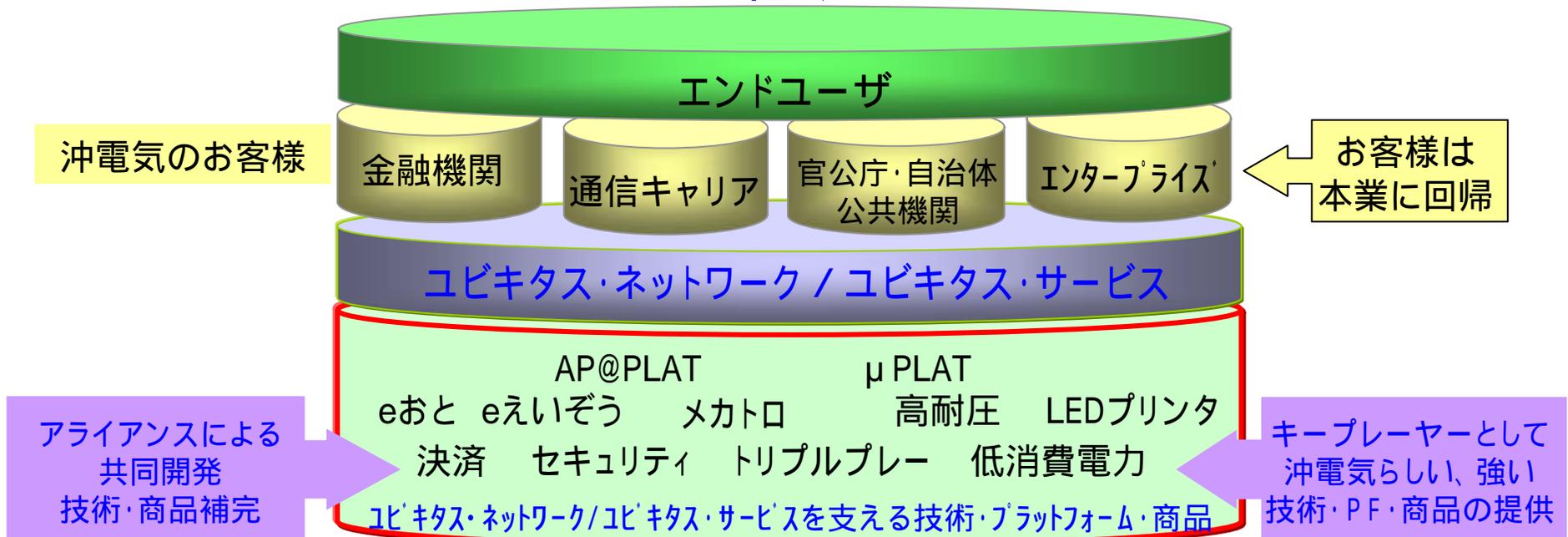
➤技術・商品の企画 / 開発力の強化

- ✓ e社会のキープレーヤーとしての核となる技術・プラットフォーム・商品の開発
- ✓ 商品企画・開発体制強化 金融システム / 通信キャリア / 半導体事業

➤マーケティング、営業力・販売力の強化

- ✓ マーケティング、営業・販売体制の強化 金融システム / 通信キャリア / プリンタ事業
- ✓ 強い商品 (メカトロ、トリプルプレー) の間接販売チャネルの拡大

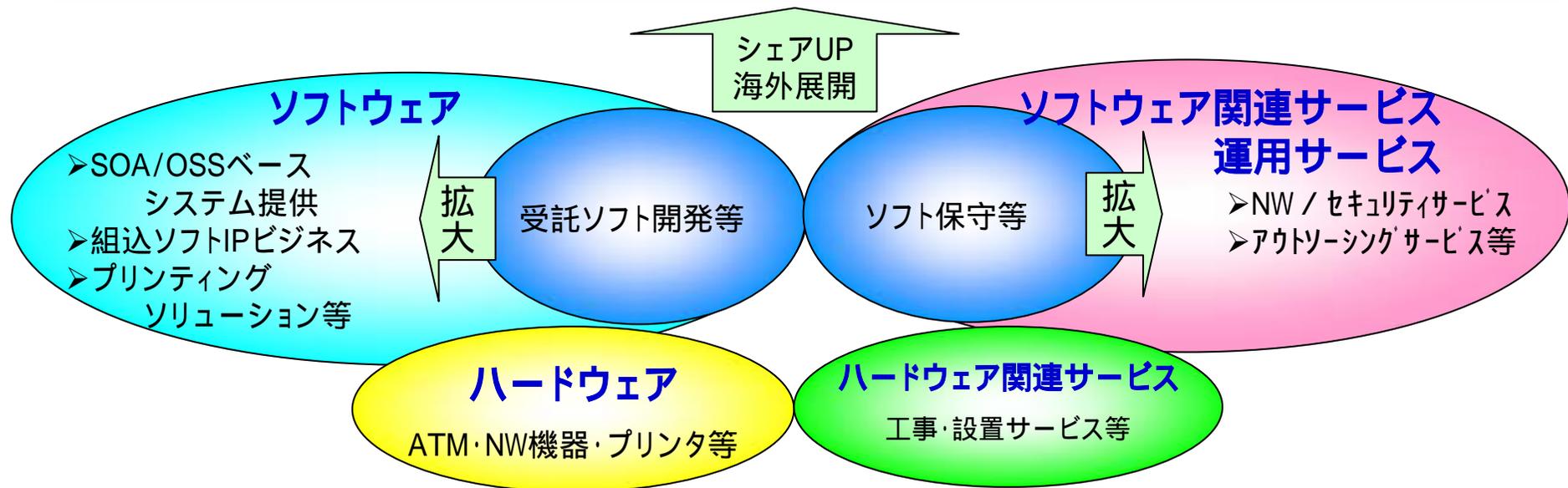
e社会



【新規事業の拡大】サービス/ソフト事業の拡大 **OKI**

◆ 技術・知識・ノウハウ・資産を活用し、お客様を超える業務ノウハウを持ち
お客様の本業集中、業務運営に役立つサービス及びソフト事業を拡大

- ソフト、ソフト関連サービス事業：新たな注力事業として拡大
- 運用サービス事業：*1) JBO / P1st等の事業の継続拡大
- グループ全体の事業拡大を推進するサービス/ソフト事業推進本部を新設
- 2010年度ソフト及びサービス関連サービス売上を倍増する(2005年度比)



*1) は当社グループ企業
JBO=日本ビジネスオペレーションズ、P1st = ペイメントファースト

SOA: サービス指向アーキテクチャ
OSS: オープンソースソフトウェア

【新規事業の拡大】中国・海外ビジネスの拡大 **OKI**

2010年海外売上高比率50%を目指す

特に急成長する中国市場に対し、06年度より日本事業移転ベースから中国現地軸足の事業へ転換

- ◆ 強い商品/技術をコアコンピタンスとして事業展開
- ◆ 中国ビジネスの新規発掘力、商品企画力、既存ビジネスサポート力強化(06年度)
- ◆ 07~08年に、現地にてビジネス発掘/企画・提案から設計・生産、販売を一貫して展開

情報通信システム事業

- ◆ ATM: 怡化(イーファ)に続くOEMベンダ/代理店を開拓し稼働シェア30%目標(10年度)
- ◆ IP-PBX/CTstage: アライアンス、M&Aを始め積極的なチャネル開拓による事業の拡大

半導体事業

- ◆ 上海のマーケティング・設計会社の活用による現地サポート体制強化で
 - 2006年度は、前年対比で売上高50%増を目標
 - PHSベースバンドLSI・辞書玩具向けP2ROM等の継続販売
- ◆ 新規拡販商品: 大型TFTドライバ、大容量P2ROM、多機能音源LSI、電源制御LSI等

プリンタ事業

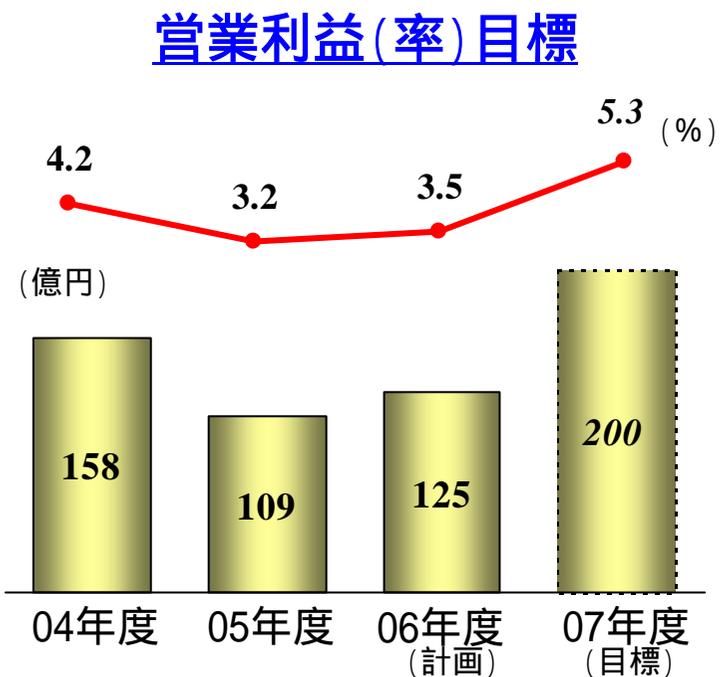
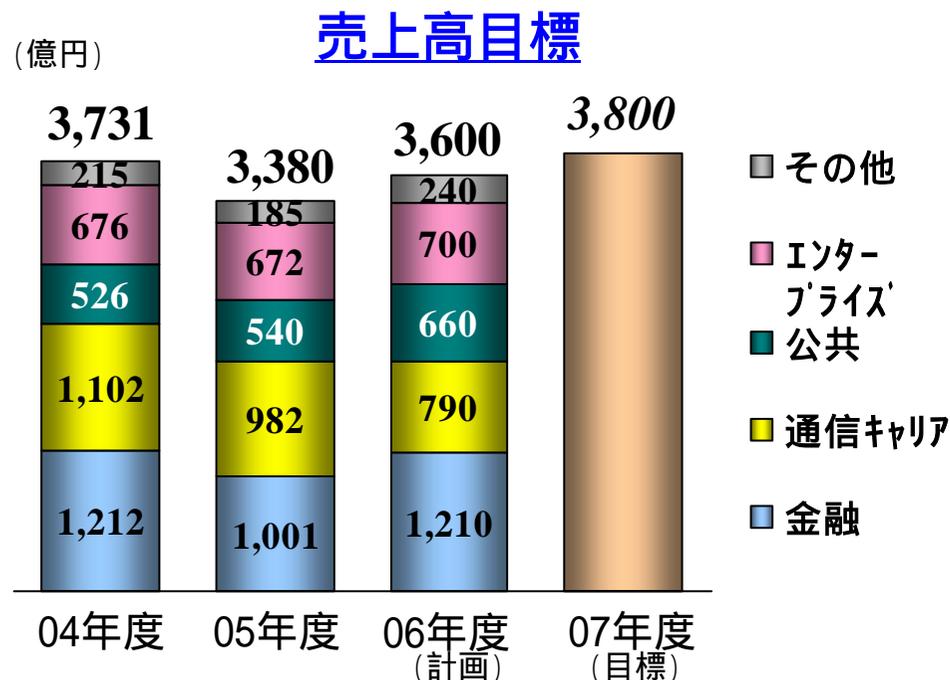
- ◆ 2006年度目標: 前年対比で売上高40%増
- ◆ 北京に販売会社設立し、販売体制強化予定
- ◆ SIDM: ローエンド機の投入でシェア拡大
- ◆ カラーNIP: 中国市場向けソリューションを充実させハイエンド系ディーラの拡大

【情報通信システム事業】経営目標 OKI

基本方針

- ユビキタス・ネットワークとユビキタス・サービスに亘る領域で事業展開
- 業種別にAP@PLATベースの情報通信融合ソリューションの創出と拡販強化
- ATM、e金融システム、キャリアNWシステム、BBホームNW、企業NW商品 (IP-PBX、コールセンタ) 等の世界一流商品の創出と国内外での拡販
- アライアンスによる、商品の競争力・販売力(間接販売)の強化

目標数値



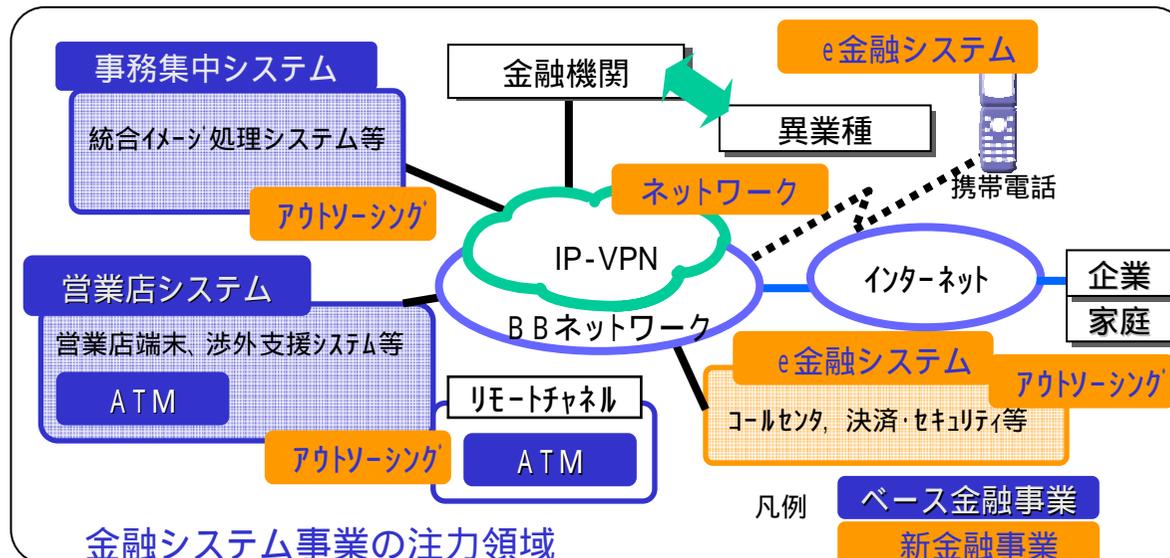
【金融システム事業】 市場動向と事業戦略 **OKI**

【市場動向】

- 都銀は回復基調、地銀・信金は回復途上、郵政民営化・新興銀行によるIT投資増加
- 多様化したチャネル再整備、新商品対応、CRM、コンプライアンス対応のニーズ拡大
- 偽造カード犯罪、盗撮犯罪多発によるセキュリティニーズの高まり
- 中国を中心としたアジア圏でのATMニーズの高まり

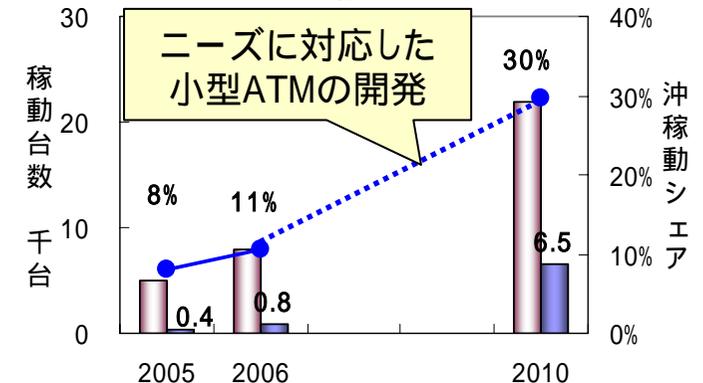
【事業戦略】

- 郵政ソリューション本部を新設し、民営化にむけた事業機会の徹底した発掘・創出
- ベース金融事業(ATM・営業店・事務集中) 商品力と販売力の強化
- 新金融事業(e金融、NW、アウトソーシング)、サービス/ソフト事業の拡大
例: 店舗映像監視、生体認証のソリューションの展開
- 中国ATMシェアの拡大 日本から、中国現地軸足へ事業活動の転換



ATM中国展開 (出典: 当社推定)

■ 全稼働台数
■ OKI稼働台数
● OKI稼働シェア



中国市場の販売台数とシェア目標

【通信キャリア向け事業】 市場動向と事業戦略 **OKI**

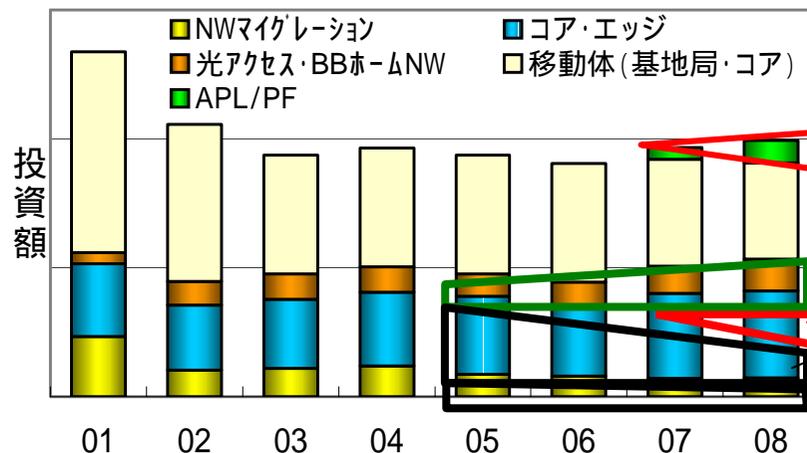
【市場動向】

- インターネット中心のBB-IPインフラ投資は一段落。ひかり電話等新規サービスに投資はシフト
- NGN、FMCの本格的な立ち上がりは、07年度以降
- 携帯電話市場は新規キャリア参入により競争激化

【事業戦略】

- 注力領域の明確化 市場拡大が見込まれるAPL/PF(BBアプリケーション / 新サービス制御 / FMC)、エッジノードに注力
- 競争力ある商品の開発 競争力のある自社商品開発に向けリソースを集中
- 事業体制の強化 技術・商品の効率的開発とシャープな顧客戦略展開のため組織を再編

大手通信キャリア 設備投資 (予測)



注力領域
APL/PF(BB-AP、新サービス制御、FMC)

注力領域
光アクセス、BBホーム△NW

注力領域
エッジノード(自社商品)

コア / エッジ(導入商品対応)

NWマイグレーション

(出典: CIAJ、富士キメラ出典データをもとに当社推定)

【エンタ - プライズ事業】 市場動向と事業戦略 **OKI**

【市場動向】

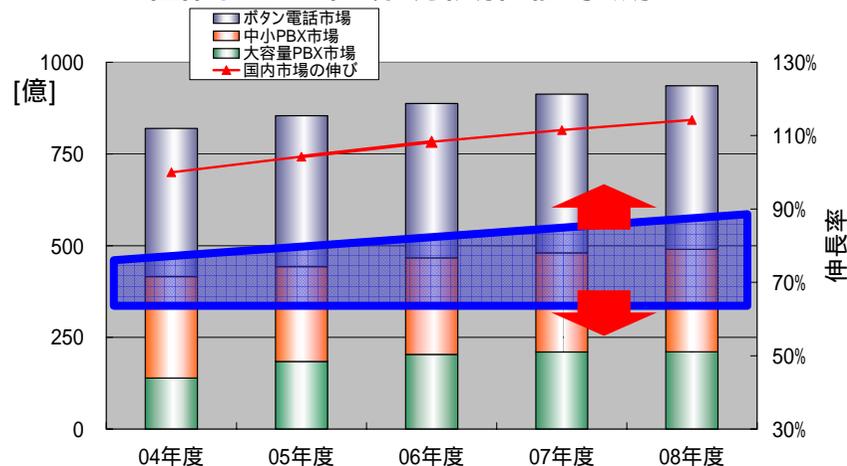
- 国内PBX・KTS市場はIP化を含めたリプレイス中心の成熟横這い市場
- 携帯電話の内線利用コース等の後押しされIP-PBXは黎明期から成長・発展期に
- 企業内における情報と通信の融合とトリプルプレにより、ワークスタイルに変化の兆し

【事業戦略】

エビキタス・プラダの核となる強い情報通信融合商品を世界に提供する

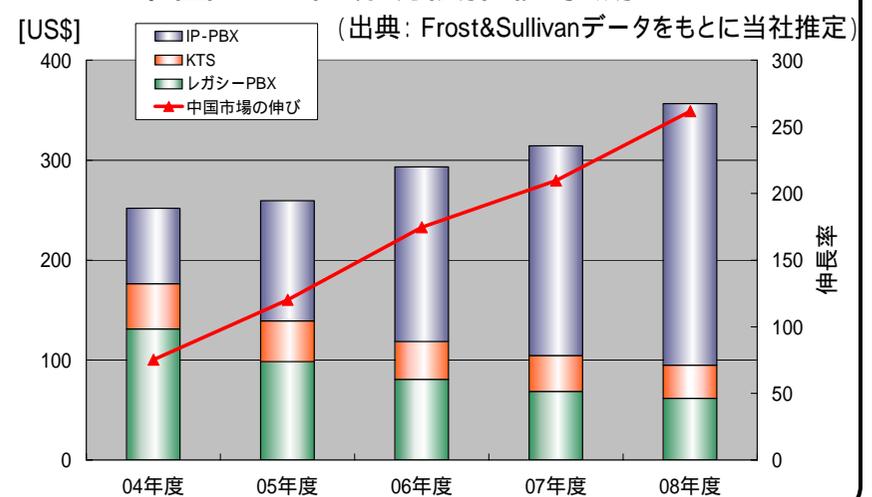
- 国内間接販売強化 チャネル支援体制強化と新規チャネル開拓で市場シェア拡大
- 海外展開 市場拡大が見込まれる中国を中心に海外展開の礎を築く
- 商品競争力強化 FMC, トリプルプレなどエビキタス・サービスに繋がる新商品の開発

国内PBX市場規模推移予測



(出典: CIAJデータをもとに当社推定)

中国PBX市場規模推移予測



(出典: Frost&Sullivanデータをもとに当社推定)

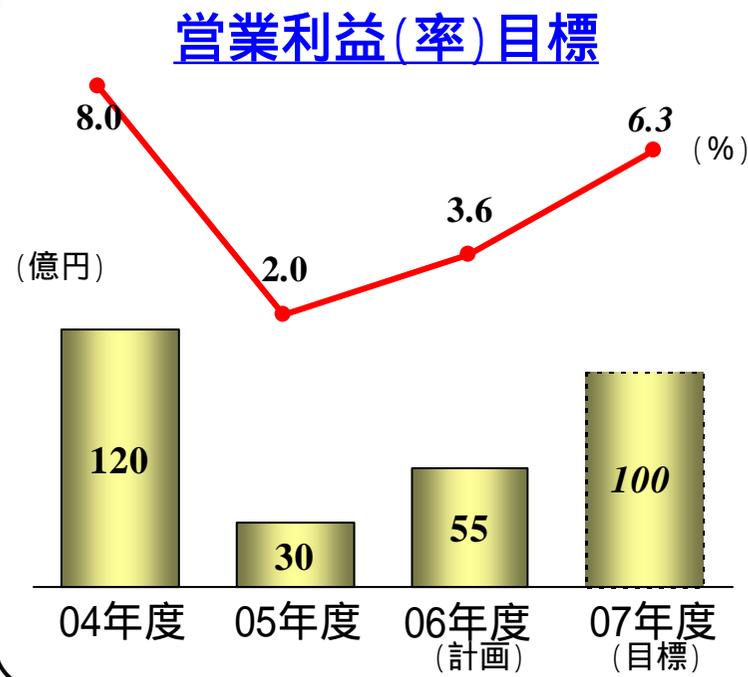
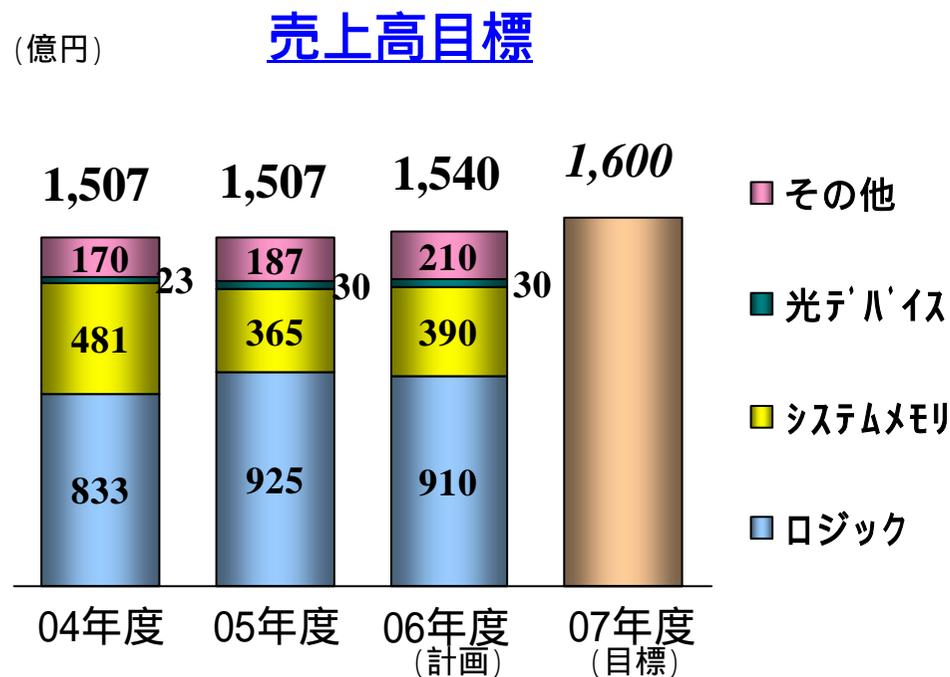
【半導体事業】経営目標



基本方針

- パーソナル&モバイル市場中心にシステムLSI等の高付加価値事業を展開
- ファブフリー戦略(ファブレスと垂直統合組合せ)、パートナーシップ戦略により世界一流の商品創出力、開発スピード、生産フレキシビリティ等を強化
- 特徴ある差別化技術の拡大(低消費電力・高耐圧・SOI/SOS・デジアナ混載)

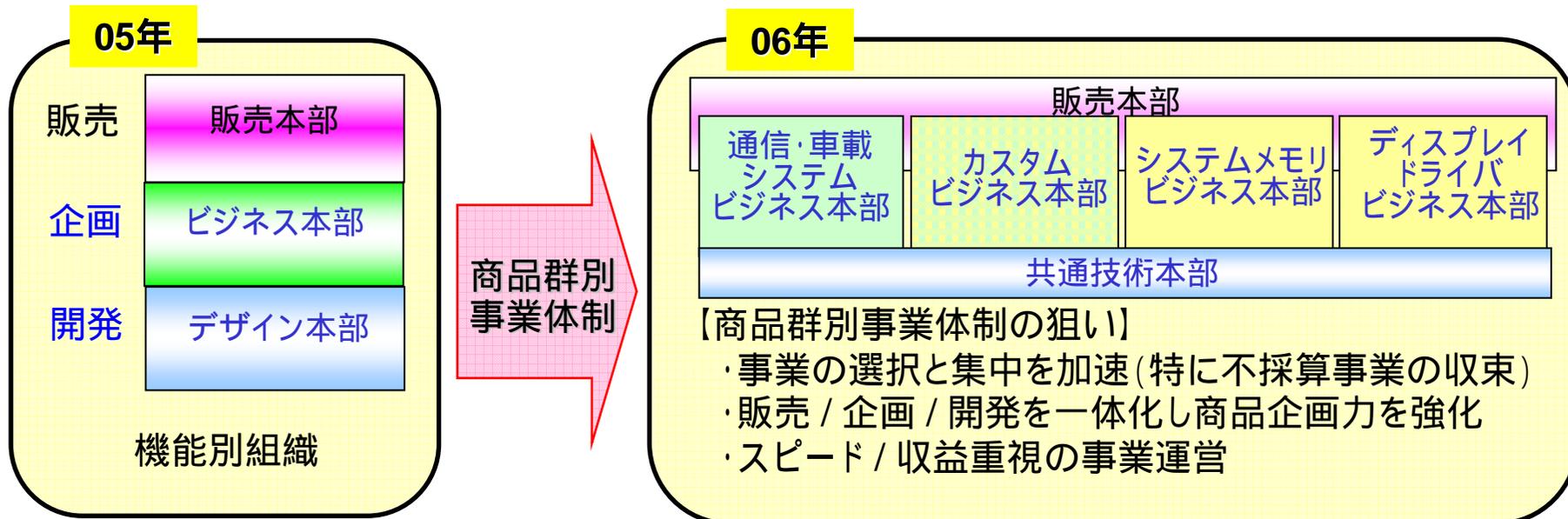
目標数値



差別化技術・商品企画力の強化による安定収益構造への転換

- ・1998年～ : DRAM撤退 (システムLSI・ロジックシフト)
- ・2002年～ : 設計・開発 / 生産分離 (ファブフリー)

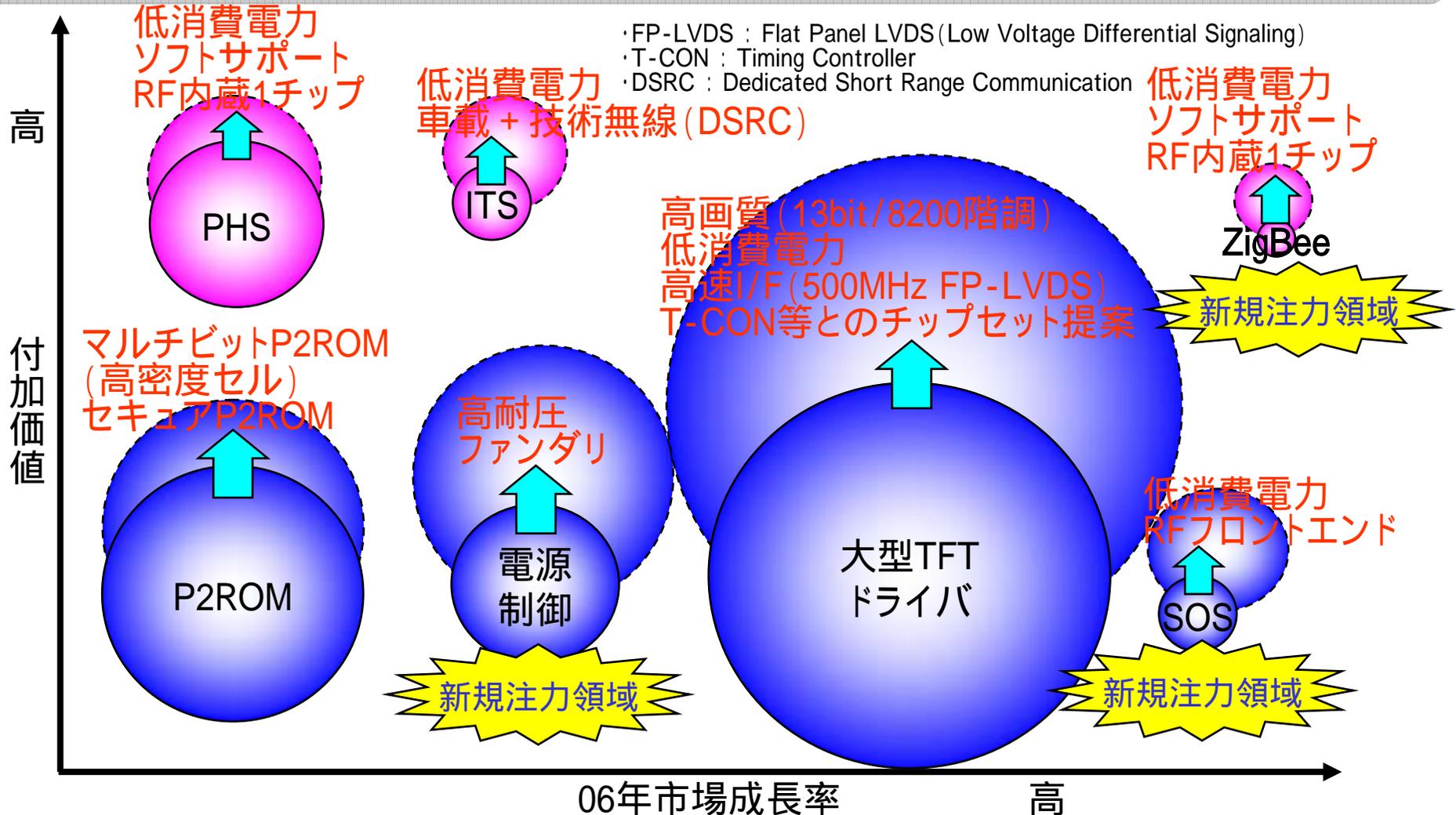
- ・2006年～ : 差別化技術、マーケティング、商品企画力の強化
得意領域への資源集中
(強みを発揮できる事業、安定売上・安定収益を期待できる事業)
商品群別組織体制の構築による競争優位を基軸にした事業展開



得意領域と注力商品・差別化技術

OKI

「Mixed Signal」「変復調技術」「RF」等の“無線技術”を差別化としたシステムLSI商品
 「高耐圧」「低消費電力」「不揮発性メモリ」等の“プロセス・回路技術”を差別化とした商品



の大きさは売上規模イメージ

【プリンタ事業】経営目標

OKI

基本方針

● カラーNIP事業の継続拡大

➢ 市場規模の継続拡大するカラーNIP事業の成長を図る

● 収益の基盤事業として、SIDM事業・モノNIP事業の強化

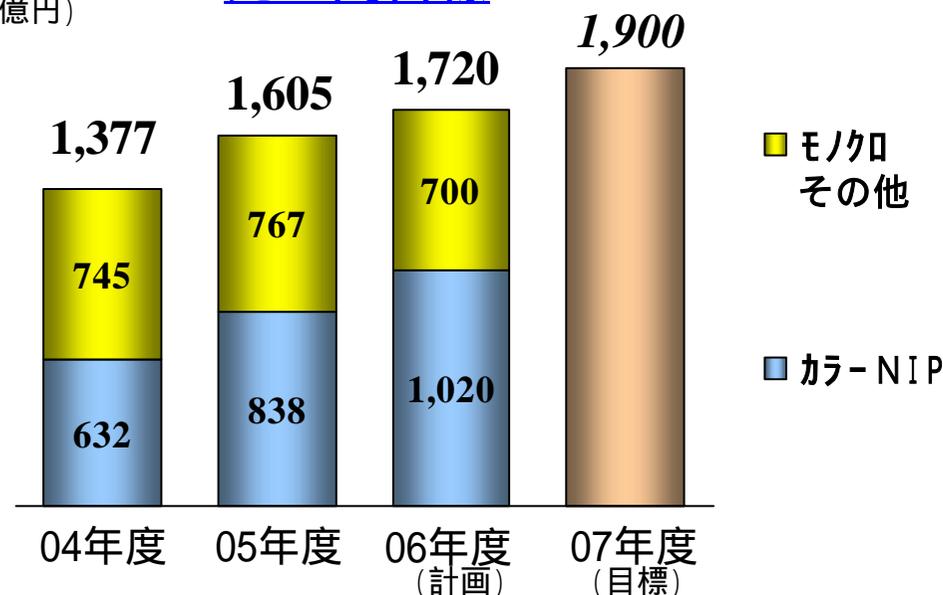
➢ SIDM事業は、BRICs中心の新興市場へのローエンド機投入で収益力を強化する

➢ モノNIP事業は、アウトソーシングの活用でラインアップ充実を図る

目標数値

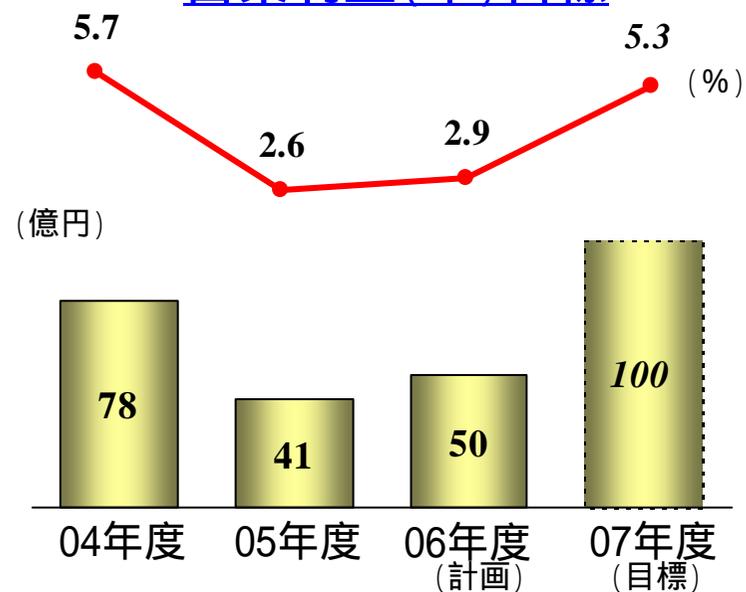
売上高目標

(億円)



営業利益(率)目標

(億円)



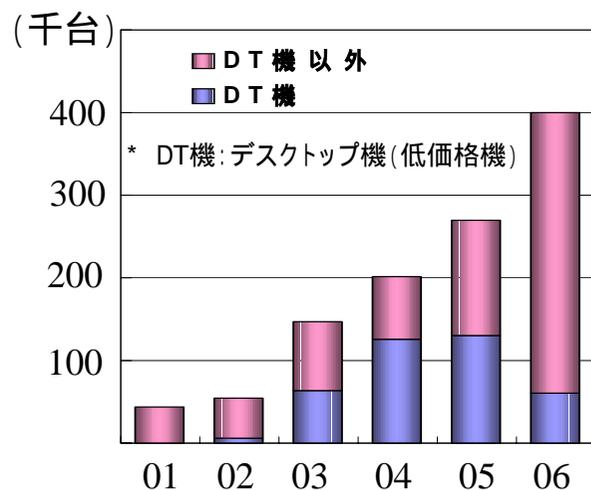
【市場動向】

- カラーNIP市場：市場は年率約30%の成長するも低価格機種は20%以上価格低下
- モノクロNIP市場：低価格機種拡大で市場は約3%成長するも売価は約16%ダウン
- SIDM市場：市場は5%縮小も価格は維持。BRICs中心に低価格市場拡大の見込み

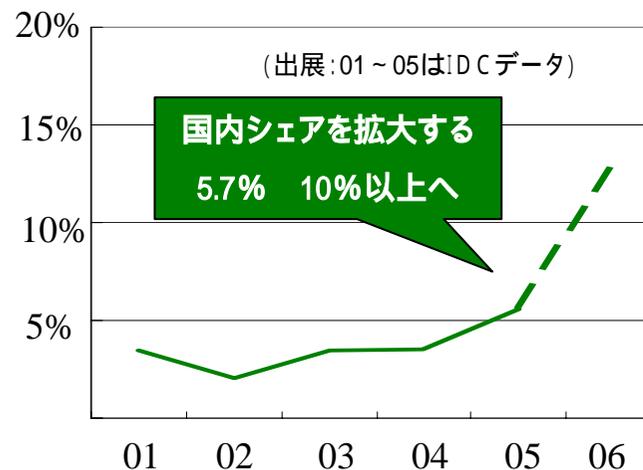
【事業戦略】

- カラーNIP：ミドル・ハイエンド機種にシフトし、高機能と高品位印字でシェアアップ
中上位機種用消耗品の拡大で収益力向上。徹底したコストの作りこみ
- SIDM：ローエンド機種を投入し、中国を初めとしたBRICs市場を中心に拡販を図る
- 国内販売：既存大手チャネル強化と大手SI・事務機チャネルを開拓し、カラーA3機のラインアップを強化。シェア拡大を狙う

カラーNIPの売上高台数とDT比率目標



カラーNIP国内シェア推移と目標



. 05年度決算

- 1) 決算の概況
- 2) P/Lの状況
- 3) セグメントの状況
- 4) B/Sの状況
- 5) キャッシュフローの状況

. 06年度計画

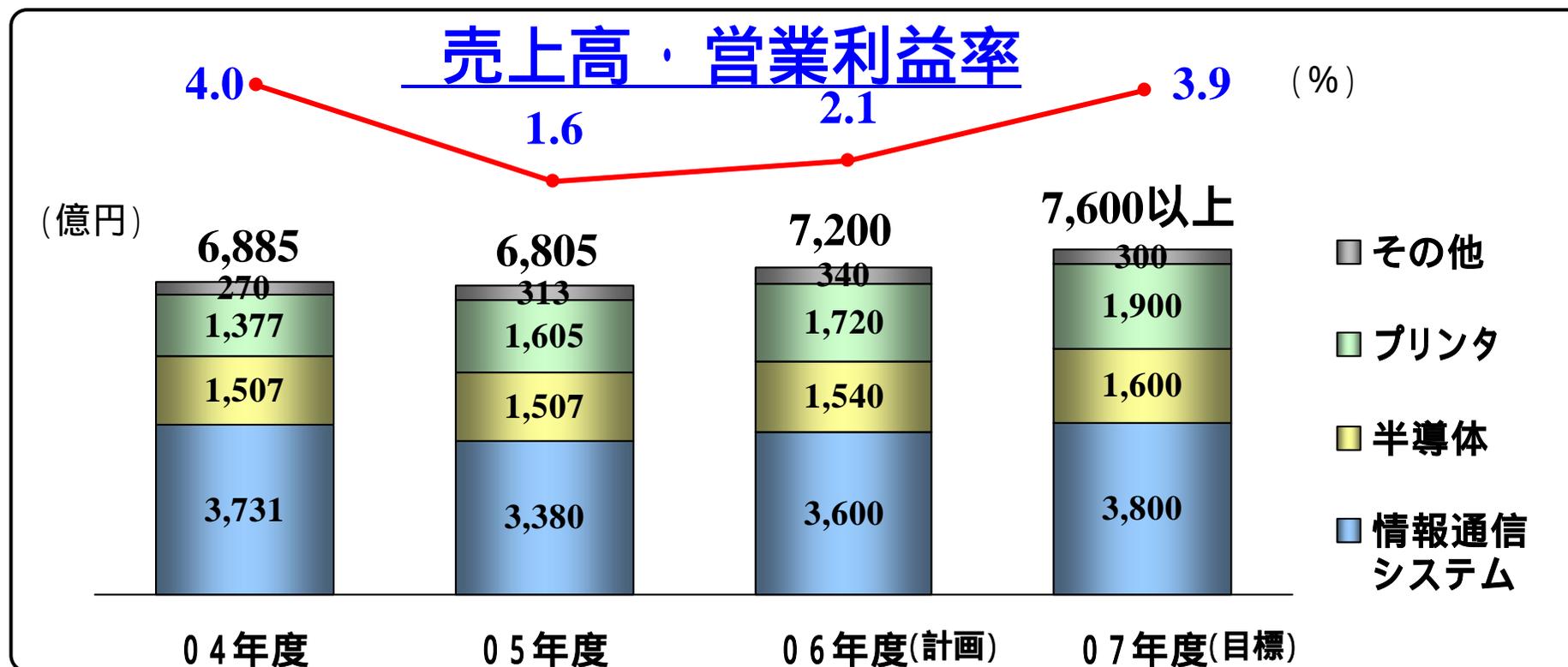
- 1) 計画の前提条件
- 2) P/L計画
- 3) セグメント別業績予想
- 4) 設備投資、研究開発投資の状況
- 5) CF計画

. 「変化の時代」当社のシナリオ

- 1) 環境認識
- 2) 事業構造の変革
 - ・事業構造の変革の狙い
 - ・事業構造の変革の方針
- 3) 経営目標と戦略
 - ・情報通信システム事業
 - ・半導体事業
 - ・プリンタ事業

. 中期経営目標について

中期経営目標



	04年度実績	05年度実績	06年度計画	07年度目標
売上高	6,885億円	6,805億円	7,200億円	7,600億円以上
営業利益	272億円	106億円	150億円	300億円以上
当期純利益	112億円	51億円	25億円	120億円以上
ROE	9.0%	3.8%	1.9%	8.4%以上
D/Eレシオ(Net)	1.7倍	1.7倍	1.7倍	1.5倍以下

P5	ATM	Automated Teller Machine	P27	TFT	Thin Film Transistor
	BB-IP	Broadband- Internet Protocol		OEM	Original Equipment Manufacturer
	LSI	Large Scale Integration		PBX	Private Branch Exchange
	NIP	Non-Impact Printer		PHS	Personal Handy-phone System
P10	IT	Information Technology	P29	CRM	Customer Relationship Management
	IP	Internet Protocol	P28	VPN	Virtual Private Network
	NGN	Next Generation Network	P30	FMC	Fixed Mobile Convergence
P13	ITS	Intelligent Transport System		APL	Application
P14	ASIC	Application Specific Integrated Circuit		PL	Platform
	P2ROM	Production Programmed Read Only Memory	P31	CIAJ	Communications and Information network Association of Japan
	ASDRAM	Application Specific Dynamic Random Access Memory	P32	SOI	Silicon on Insulator
				SOS	Silicon on Sapphire
P15	SIDM	Serial Impact Dot Matrix	P34	RF	Radio Frequency
	BRICs	Brazil, Russia, India, and China			
P20	SI	System Integration			
	CD	Cash Dispenser			
	NW	Network			

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。