

1

事業拡大施策について

自社の持つコア・コンピタンスを活用し、引き続き戦略事業の強化を進めます。デジタルカメラは、携帯性と高性能を両立した最先端モデルにより、国内はもとより今後大きく成長が見込まれる海外市場での拡大も強力に推進します。電子辞書は、国内学生市場を中心に需要が堅調に推移していくと予測され、さらに今後は韓国、ドイツに次いでスペイン語圏への販売により海外市場のシェアを向上させてまいります。電波ソーラー時計は、超薄型(6mm)モデル

の投入と女性市場の拡大により国内における電波・ソーラー化を広げてまいります。また、欧州市場における初の2局対応モデルの発売など世界マーケットでの拡大も推進します。携帯電話は、au初の200万画素、オートフォーカスカメラ付き携帯により、カメラ機能では業界トップの水準を維持してまいります。TFT液晶は、トップシェアを持つデジタルカメラのモニター向けの需要が今後も順調に伸びていくことが想定され、引き続き事業拡大を図ります。

2

収益力の向上について

時計事業、コンシューマ(デジタルカメラを除く)事業、情報機器事業といった長年事業を継続した結果高いシェアを獲得し、競争も比較的少なく安定した利益が取れる事業を「基盤事業」、デジタルカメラ事業、通信事業(携帯電話)、デバイス事業(TFT液晶)といった、マーケットが今後世界的に大きく伸長していくことが見込まれる反面、参入企業数も多く競争が激化している事業を「発展事業」として位置付けました。これら2つの事業領域を事業運営の核と考え、それぞれの事業特性に応じた事業運営を推進し、成長性

と収益性を安定的に確保できる経営を目指してまいります。「基盤事業」は、今後も当社のコア技術、ブランド力を最大限に活かしつつ、事業の体質強化を図り、新たな用途提案をし続けることにより、ブランド価値の向上に努めてまいります。「発展事業」は、開発・生産・販売といったリソースを集中的に投入し、競争に勝ち抜く経営を進めてまいります。特にデジタルカメラは、今後もマーケットの拡大が継続していくと考えられます。当社は多くのメーカーが撤退を余儀なくされた60年代後半から70年代前半の「電卓戦争」を勝ち抜

いた実績とノウハウ、小型・軽量・薄型・ローパワーといったコア・コンピタンスをフルに活用し、高付加価値製品の創出に努め、市場規模の拡大と付加価値の向上を図ってまいります。2003年度における両事業領域の比率は、売上で基盤

55%、発展45%、営業利益で基盤60%、発展40%となっております。将来的には「基盤事業」で安定的利益を獲得しながら、「発展事業」の営業利益を拡大し、営業利益率の向上を目指してまいります。

3

財務体質の強化について

財務体質の強化に向けて、以下の施策を強力に推進してまいります。

1. 事業利益率の向上
2. 売上債権の早期回収、在庫の削減など増加運転資金の圧縮
3. 購買業務の一元管理、購買サイクルタイムの短縮等による固定費の削減やコスト競争力の向上
4. 効果的・効率的設備投資

これらの施策により、キャッシュ・フローの創造に努め、今後3年間を目標に500億円の有利子負債を削減、株主資本比率、D/Eレシオの改善を目指し、財務基盤の強化を図ってまいります。

通期の業績見通し(連結)

売上高	5,000億円	経常利益	180億円	当期純利益	110億円
	(前期比 +13.5%)		(前期比 +46.7%)		(前期比 +94.8%)

株主の皆様におかれましては、なにとぞ当社の経営方針にご理解をいただき、引き続きご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。