

経営方針<09-10>

2009年度 ▶ 2010年度

「足腰のしっかりした、力強く成長し続ける企業」「世の中に支持され、必要とされる企業」を目指し、その第一歩として2009年度及び2010年度の2年間の『経営方針<09-10>』を策定しました。CSR経営を基本に、企業風土改革を進め、体質改革によって足腰のしっかりした会社を作り、併せて業務のイノベーションやビジネスモデルの進化に取り組んでいきます。事業面では、向こう2年の時間軸では既存事業を強化し、さらに3年前後は意識的に業容拡大を進めています。そして5年、10年の長期視点では新事業を育成していくことで、力強い成長を続ける企業となることを目指し、企業価値の増大につなげていく考えです。



2008年度

2009年度

2010年度

2011年度

2013～2015年度

強い成長の実現

▶ 新規事業育成 「環境・エネルギー」「健康・安全安心」

▶ 既存事業 業容拡大 プロダクションプリント・オプトデバイス

▶ 既存事業強化 「ジャンルトップ」 精鋭化

緊急的経費削減

企業体質改革

業務イノベーション/ビジネスモデル進化

企業風土改革 “simply BOLD”

CSR経営 / 環境経営

企業体質改革：サバイバルとイノベーション

売上の伸びに期待することなく確実にフリー・キャッシュ・フローを創出できる強い企業体質を作ると同時に、業務プロセスやビジネスモデルの革新を行い、さらには環境経営を成長のための競争軸に据えた変革を推進します。

サバイバル

(競争に勝ち残る)

固定費削減

スリム化と選択集中を早期に断行します

300億円以上の固定費削減(2008年度比)

- 製造固定費及び販売固定費の削減
- 研究開発費の圧縮など

フリー・キャッシュ・フローの創出

300億円以上のフリー・キャッシュ・フロー創出(2009年度目標)

- 在庫圧縮／債権債務サイトの改善
- 設備投資の抑制など

既存事業の取捨選択

不採算事業を見直し、経営資源を重点事業へシフト

- プリンター事業はA4カラー複合機に集中、レンズユニットは標準モジュール化に注力
- グラフィック事業のフィルム生産と販売を終了など

Growth

イノベーション

(常に先を見た革新性)

業務プロセス革新

業務プロセスの生産性向上

- 戦略と連動した先行管理を徹底する
- 業務全面見直しによる質的向上を図る
- ITの高度活用による効率化を図る

ビジネスモデル革新

お客様起点のマーケティングとビジネス構築の徹底

- お客様起点の商品/サービスを徹底する
- サービス収益モデルの構築を行う
- 「業界標準モジュール」の展開を図る

環境経営強化

「環境」を成長の競争軸とする

- MFP、プリンターでは業界トップクラスの省エネ性能を目指す
- 「環境・エネルギー」分野の新事業の展開を図る
- すべての活動において業界トップクラスの環境対応を目指す

強い成長の実現

将来的な強い成長を実現するため、5～10年後を見据え、「既存事業の強化」、「既存事業の業容拡大」、「新規事業の育成」の3つのフェーズで取り組みます。

既存事業の強化

Phase 1: ジャンルトップの精鋭化

情報機器事業

欧米市場でのトップグループを堅持

- オフィスMFP：カラージャンルトップをさらに進め、欧米市場でのトップグループを堅持
- プロダクションプリント：ミッド・ヘビー領域、商業印刷へのアプローチを本格化

オプト事業

市場ポジションの堅持とコスト競争力の強化

- TACフィルム：現有ビジネスでのポジション堅持と次世代製品・新製品の展開
- 光ビックアップレンズ：徹底したコスト競争力を強化し、圧倒的市場ポジションを堅持

既存事業の業容拡大

Phase 2: 革新的な顧客価値の創出

プロダクション プリント

ミッド／ヘビープロダクション及び商業印刷分野での業容拡大

- 業界トップの重合法トナーとライトプロダクションでのモノづくりで培ったお客様起点の発想（ノウハウ）を生かし、デジタルカラー印刷領域におけるジャンルトップを確立する

オプトデバイス

情報家電以外の新しい事業領域を拡大

- 光学・画像処理・センシングなどのコア技術を複合化し、情報家電分野以外の新領域へ業容を拡大する

新規事業の育成

Phase 3: 将来の成長力となる新事業を育成し、社会貢献を果たす

環境・エネルギー分野

有機EL照明で次世代照明のトップポジションを狙う

- 米国GE社との協業を推進し、2010年度中に事業化を目指す

健康・安全安心分野

医療診断及び産業プロセス分野で新しい価値を提供

- 独自の光センシング技術を応用した機器・モジュール事業を創出する

新規事業創出の取り組みで重視するポイント

▶ 将来の成長産業として ポテンシャルはあるか？

将来の事業の柱として成長させるには、マーケットも成長することが前提となります。

▶ 自らの強みを活かせるか？

当社の強みを発揮することで競争力の高い事業へと成長させることが可能であることが必要です。

▶ 人間社会の進歩とより良い 社会の実現に貢献できるか？

社会から必要とされる企業となるためには不可欠なポイントです。

風土改革

激変する事業環境を乗り越え、力強い成長を続ける原動力とするために、自らパラダイムシフトを引き起こす活性化した企業風土を構築します。

自律性とチャレンジ精神を備えたグローバルな人材を育成し、そうした人材を広く活用する人事制度や組織マネジメントを革新します。

その実現に向けた強い意志を“simply BOLD”の合言葉に凝縮し、全世界のグループ会社において風土改革を展開しています。

simply
BOLD

「大胆な発想と勇気ある挑戦」