

中期経営計画「Gプラン2013」

—「成長」と「飛躍」そして「創造」の3ステップを駆け上ることで、力強い成長を目指します—

G PLAN 2013

6

株主通信
2011年
春号

コニカミノルタは、先行き不透明な環境下にあっても、将来にわたって力強い成長を目指す中期経営計画「Gプラン2013」を策定しました。このGプラン2013は、「成長戦略」「収益力強化」「事業展開力強化」「グループ横断戦略」「『グローバル企業』へのレベルアップ」の5つを重点テーマとしています。

ここでは、そのテーマの中から「成長戦略」について、「成長」「飛躍」「創造」の3つに分けてご説明します。

5つの重点テーマ

1 成長戦略

- 売上拡大(既存事業及び業容拡大)
- 次世代事業の確立に向けた取り組みの加速

2 収益力強化

- 商品・ビジネスモデル変革
- コスト競争力、生産戦略
- 拠点・機能の最適化

3 事業展開力強化

- スピード
- リアルタイムマネジメント

4 グループ横断戦略

人事 CSR・ブランド IT 知的財産
価値観・風土 財務・経理 技術 コンプライアンス

5 「グローバル企業」 へのレベルアップ

- グローバルに最適化したグループマネジメント
- グローバルに発想し、グローバルな視点で行動

「成長」：2011年度から2013年度までの成長を確実なものとするために、既存事業や周辺領域における成長機会・成長ドライバーに狙いを定めます。

情報機器事業では、オフィス分野やプロダクションプリント分野で成長が見込まれるカラー製品において、特定領域や市場に経営資源を集中し、ジャンルトップ戦略を継続していきます。

更に成長が続く新興国市場での販売拡大も図ります。そして、製品販売にとどまらず事務機の運用管理も含めたOPS（オプティマイズド・プリント・サービス）や各種ITサービスの拡大によって収益拡大を目指します。

オプト事業では収益基盤となるTACフィルムの事業領域拡大に加え、一眼レフ交換レンズやスマートフォン向けなど成長領域での販売拡大

に注力します。また、LED照明など新規領域での事業展開を加速させていきます。

ヘルスケア事業では、デジタルX線画像診断用機器であるCRやDRの新製品投入をてこに、各種医療画像診断システムやITサービスを拡大します。

「飛躍」：2011年度から2013年度までの成長の加速・事業規模の拡大を図るために、戦略的提携・投資によるM&Aを加速します。

ITサービス強化のために、昨年11月にGetronics社（オランダ）と提携、同年12月にAll Covered社（米国）を買収しました。今後もこの分野では、当社の強化に繋がる提携やM&Aを積極的に推進していきます。

成長戦略 (Growth)



「創造」：2011年度から2013年度以降の成長に向けて、将来を見据えた事業の育成・展開を進めます。

次世代照明として期待が寄せられる有機EL照明、エコフィルムなど、環境・エネルギーに関連した事業の育成を目指します。

有機EL照明は、優れた省エネ性能に加え、LED照明と異なり広い範囲を照らすことができ、次世代照明の本命ともいいうべき製品です。当社独自開発の製品をPhilips社（オランダ）に生産委託し、今秋にも販売を開始する予定です。