



平成13年4月9日

関係各位

東京都新宿区四谷一丁目2番8号
高千穂交易株式会社
代表取締役社長 山村秀彦
(登録銘柄コード・2676)
問い合わせ先
取締役
経営システム本部長 赤堀寛人
経営企画室 村田俊次
電話 03-3355-1189

中期経営計画に関するお知らせ ～ 高品質のハイ・パフォーマンス経営の実現～

当社は、従来から推進してまいりました経営システム改革をさらに進化させ、高品質の経営を実現し、ハイ・パフォーマンス経営を目指すため、今回、2001年度を初年度とする中期経営計画（2001年4月から2004年3月まで）を策定いたしましたので、下記のとおり概要をお知らせいたします。

記

1. 高千穂交易が目指す方向 ～走りながら考える集団へ。スピード経営の実践～

当社は、収益追求を第一義に掲げ、2001年4月から稼動するERP（統合基幹業務システム）やSFA（Sales Force Automation）などのIT（情報技術）をフルに活用し、売上規模よりも高い収益パフォーマンスを求めます。

< 目標とする経営指標（2004年3月期：単体） >

経営指標	中期経営計画目標
売上高（連結）	320億円
売上高（単体）	300億円
売上高経常利益率	10%以上
株主資本純利益率（ROE）	13%以上
総資産純利益率（ROA）	8%以上
1人当たり経常利益額	9百万円以上
新規商品比率（新規商品売上／総売上）	20%以上

2. 別紙「中期経営計画」～ハイ・パフォーマンス経営による『株主価値増大』～

以上

中期経営計画

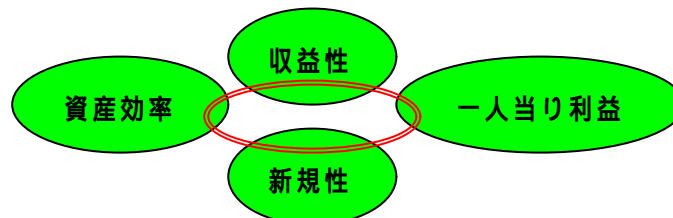
(2001年度～2003年度)

“ハイ・パフォーマンス経営”による株
主価値の増大

- 走りながら考える集団へ -

高千穂交易が目指す “ハイ・パフォーマンス経営”

“収益性” “資産効率” “一人当り利益” “新規性”を重視したハイ・パフォーマンス経営で『株主価値増大』を目指します。



2003年度数値目標

売上高経常利益率	・・・	10%以上
株主資本純利益率 (ROE)	・・・	13%以上
総資産純利益率 (ROA)	・・・	8%以上
一人当りの経常利益	・・・	9百万円以上
新規商品比率	・・・	20%以上

1. 迅速な意思決定へインフラ整備

2001年4月から本格稼働するERP (SAP/R3) やSFAなどのITを活用し、ビジネス・プロセスの統合と業務処理の標準化を図り、コスト、品質、サービスそしてスピードの追求により、顧客満足度を高め、収益拡大に結びつけます。

2．スリム化・フラット化推進でパフォーマンス向上

2 - 1．小さな本社の実現

経営スピードを加速させ、部門業績に対する成果配分を徹底させるために、組織のフラット化・スリム化を推進し、小さな本社を目指します。重点実施項目としては、取締役数削減、担当役員制見直し、権限委譲、本社機能見直しによる業務移管で間接部門から直接部門への人員シフトなどを推進します。また、部門別損益計算制度を見直し、減価償却費など該当部門に直接賦課が可能なコストを直課し、あるいは、本社費の内容を表面化させるなどの見直しで、本社費の圧縮を行い、コスト削減につなげます。

2 - 2．バランスシート改善

資産の流動化を促進し、経営資源の最適な再分配を図るため、土地や投資有価証券を中心とした資産の圧縮を実施します。圧縮目標は、持ち合い株式を中心とした現有有価証券を対象としており、新規アライアンスによる投資は積極的に実施します。

3．人事制度改革で成果主義の強化

3 - 1．新人事制度スタート

「企業価値の増大」と「モチベーションの極大化」の両立に向けた成果主義人事制度を更に強化するために、個々人のミッションとそのミッションに従って求められる具体的職務行動そしてその具体的成果が明らかにされた透明性の高い新人事制度を2002年4月目標にスタートさせます。

3 - 2．技術系社員採用強化

当社の強化していく事業領域は、今後ますます高度な技術的専門性が求められます。このような専門性高い技術系社員の確保を採用活動の重点課題と位置付け、幅広い雇用・賃金形態を導入し、人材の確保に力を入れます。

3 - 3．インセンティブプラン充実

成果主義強化プランのひとつとして、成果に対する報酬を定期報酬とは別にタイムリーにメリハリをつけ実施します。

3 - 4．社内公募制度充実

社員ひとり一人の能力を更に発揮してもらうためにスタートさせた「新規事業公募制度」を積極活用し、社内活性化を図ります。

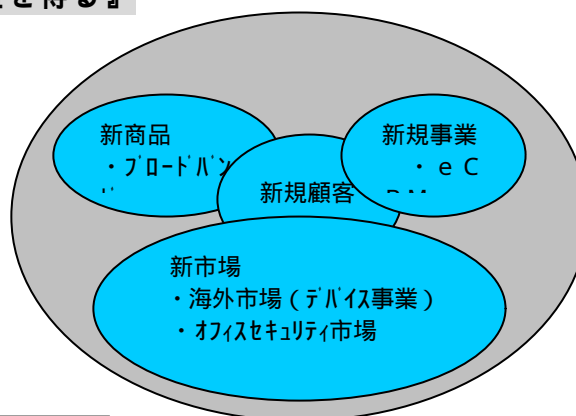
事業戦略

光るものを探し出す “ユニーク&ニッチ戦略”

1. 当社のミッション

『世界の最先端技術商品を日本に紹介し収益を得る』

当社は創業以来、世界の最先端技術商品を日本に紹介することをミッションとしています。新商品、新規事業、新規顧客、新市場を開拓し、『新規性』を追求することで企業価値の拡大を図ります。



ビジネスコンセプト・・・『新規性』
新規商品比率20%以上(2003年度)

新商品・・・ブロードバンド機器

長年のネットワーク機器の販売・保守で得た顧客、技術サービスの経験を生かし当事業領域へ参入します。

キャリア系インフラ、ネットワークプロバイダ、電力系、CATV各社をターゲット顧客として、FTTHおよびFTTH/無線、FTTH/DSL、FTTH/HomePNAなどの組み合わせによるソリューションプロバイダを目指します。2.45/5.3GHz Wireless 機器では、DS/OFDM機を、xDSL関連ではVoDSL Gateway, DSLモデム・ルータ、VDSL等を、光分野ではFTTH用途の光スイッチ、メディアコンバータを商品の核とします。

- * FTTH・・・ファイバ-ツ-ザ-ホーム
- * OFDM・・・Orthogonal Frequency Division Multiplex
- * VDSL・・・Very high-bit-rate DSL

新規事業・・・eCRM事業

CRM市場は、急速な市場拡大が予測されていますが、特にWebベースのCRMアーキテクチャであるeCRMインフラの導入需要は急速に増加することが見込まれます。

当社では早い時期にCRMを導入しましたが、ユーザーとしての経験を生かし、Web販売サイトを提供するASP業者、コールセンターアウトソーシングサービス業者をターゲット顧客としてCRMの外販を開始します。

eCRM事業を通じて従来の機器販売からサービスやコンテンツを入れた顧客へのトータルソリューションビジネスを推進しより付加価値の高いビジネスへの転換を図ります。

2. ポートフォリオ戦略

2-1. システム機器部門の強化

情報ネットワーク事業

・・・ VOIPソリューションベンダーの地位確立

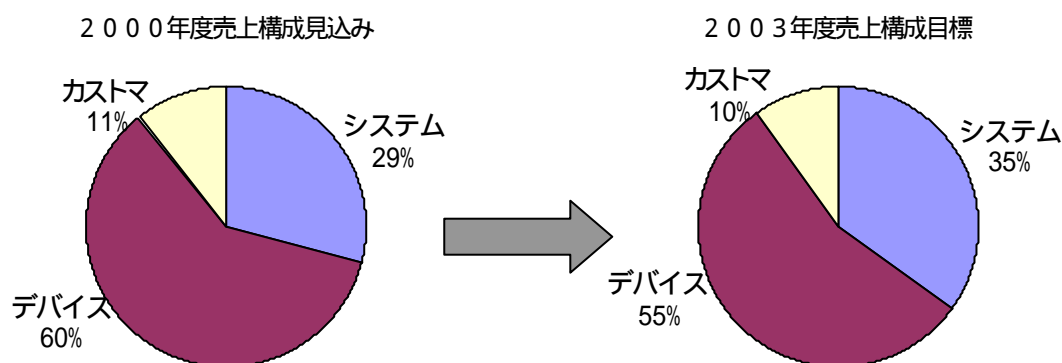
セキュリティ事業

リテール・・・ ソースタギング、新市場開拓によるシェア60% (2003年度目標)へ

オフィスセキュリティ・・・ 本格的事業化：売上高10億円 (2003年度目標)

* オフィスセキュリティ：建物、工場、研究所など施設での入退室管理等

当社の目指すところは、システム、デバイス、カスタマ・サービス各事業のバランスの取れた成長です。昨今の半導体需要拡大によりデバイスの比率が高くなりましたが、これを情報ネットワーク事業のVOIPソリューション、セキュリティ事業のソースタギングの推進とオフィスセキュリティ市場開拓を重点強化ビジネスとし、システム部門の比率を35% (2003年度)目標に高め、安定成長を実現します。



2-2. 専用品半導体の強化

汎用品営業と専用品営業の戦略を明確にし、専用品半導体の販売を強化。

専用品半導体の比率 10% (2000年度見込み) 30% (2003年度目標)

2001年度から、専用品半導体と汎用品半導体の販売戦略を明確にし、半導体売上高に占める専用品半導体の比率を高めます。専用品半導体は、主に、需要の伸びが大きい通信(局設備、基地局等のインフラ分野、光・無線)、デジタル・アプライアンス、アミューズメント、インターフェース、デジタル放送、PDA/PC分野に特化します。

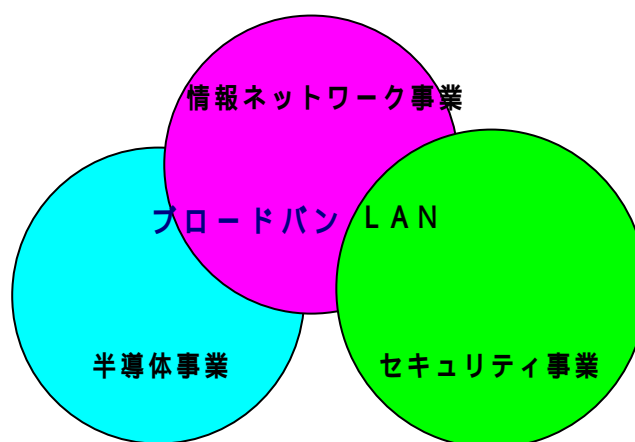
3 . 事業シナジー

3 - 1 . LAN

当社の提供するセキュリティ商品は、機器単体販売だけでなく、LAN構築の技術を必要とする遠隔監視分野まで幅広く展開しております。今後は、LAN構築の技術が不可欠なオフィスセキュリティ事業においては当社の情報ネットワーク事業で長年培った経験・技術で、この分野の事業拡大に注力します。

3 - 2 . ブロードバンド

情報ネットワーク事業と半導体事業は、ブロードバンド市場をターゲット市場として位置付けており、ADSLをはじめ、光、無線、ケーブルモデム、VDSLなど高速インターネットアクセス分野における世界の先端技術情報を両事業の拡大に結びつけます。



以上