



平成14年3月15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
電話 03-3355-1189

中期経営計画に関するお知らせ ～ハイ・パフォーマンス経営の実現～

当社は、現在推進している経営構造改革を一層加速させ、「ハイ・パフォーマンス経営」を実現するため、2002年度を初年度とする「中期経営計画2002」(2002年4月から2005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。

今回、「中期経営計画2001」を経営環境の変化に対応させて、ローリング策定したものです。

記

1. 高千穂交易が目指す方向 ～求められる企業、なくてはならない企業へ～

当社は、高い付加価値を生む「ハイ・パフォーマンス経営の実現」に向け、経営システム改革、事業構造改革を進めてまいりました。

「中期経営計画2002」では、「企業価値の増大」を目指し、事業ミッションと事業シナジーを一層強化するとともに、経営リソース(ヒト、モノ、カネ、情報)の活用を最大限追求し、併せて、昨年導入しましたERP(統合基幹業務システム)などのIT(情報技術)をフル活用して、高い収益性・生産性を追求してまいります。

特に、「中期経営計画2002」では、

ネットワークセキュリティやQOS(ネットワークサービスの品質)の新商品群強化、リテールセキュリティの新市場開拓とソースタギングの推進、オフィスセキュリティを重点強化事業とし、システム機器事業比率を35%に高めます。

ブロードバンド社会到来に向け、ブロードバンド社会を支える商品・サービスやブロードバンド社会を守るセキュリティ商品・サービスに注力し、事業強化を図ります。環境を配慮したマネジメントシステムを構築し、お客様満足を向上させるため2002年度中に「ISO14001」認証取得を目指します。

<目標とする経営指標（2005年3月期：連結）>

経営指標	中期経営計画目標
売上高	300億円
売上高経常利益率	9.0%以上
株主資本純利益率（ROE）	11.0%以上
総資産純利益率（ROA）	7.0%以上
1人当たり経常利益額	7.7百万円以上

2. 「中期経営計画 2002」の詳細は、別紙「**中期経営計画 2002**」～ハイ・パフォーマンス経営による『企業価値の増大』～をご覧ください。

以上

Medium-term Management Plan

“ハイ・パフォーマンス経営”による

企業価値の増大

- 求められる企業、なくてはならない企業へ -



< 数値目標：連結 >

	01年度 見込み	04年度 目標
1. 売上高	198 億円	300 億円
2. 売上高経常利益率	3.3%	9.0%
3. 株主資本純利益率 (ROE)	7.1%	11%
4. 総資産純利益率 (ROA)	4.5%	7%
5. 1人当り経常利益額 (平均人員)	1.9 百万 (341人)	7.7 百万 (350人)



中期事業計画のコンセプト

1. ハイ・パフォーマンス … 付加価値の追求

この中期事業計画のコンセプトは、売上規模や資産規模の拡大を目指すのではなく、現状のリソース（人、物、金、情報）を有効活用し、より高い付加価値を生み出すことを目指すものです。さらに高い収益性、生産性、すなわちハイ・パフォーマンス経営を実現するために、以下の課題に取り組みます。

(1) ITインフラの戦略的活用（情報共有化とスピードの実現）

情報の共有化とスピーディーな意思決定の実現は、競争に勝ち抜くための必須条件です。そのためにこの数年、IT投資を推し進めてきましたが、これからの3年間は、SAP/R3（THINK）、SFA、クラリファイ、Notes（NAIL）などのITツールを如何にして業績向上に結びつけるかの運用定着・投資回収の期間と位置付けます。

- ・EDI、Eコマース推進
- ・モバイルアクセス、オフィスのフリーアドレス化
- ・コールセンター統合
- ・SFAによる3ヶ月受注予定
- ・経理、総務系業務のワークフロー化推進
- ・決算早期化
- ・四半期開示体制確立

(2) 小さな本社推進（スタッフ部門の再編）

経営のスピードを加速させ、もれなく・早く・正しくを図りつつ業務の効率化を追求するために、ワークフローの充実とともに、業務分担を見直し組織のフラット化・スリム化を推進し、本社機能の少数精鋭を計りプロ化を目指します。また、スタッフ部門を再編し、事業、商品、組織、IT戦略の企画立案業務を統合し、経営戦略を強力に推進します。

(3) バランスシート改善（圧縮）推進

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、投資有価証券（持ち合い株式）、有利子負債を中心に資産の圧縮を推進します。

2. 顧客満足推進 … ソリューションを核とした事業展開へ（営業、技術の再統合）

今やお客様ニーズは、ハードやソフトという切り分けでなく、ソリューションへと一本化されています。このように、絶え間なく変化するお客様ニーズを的確に捉え、そしてお客様要求やクレームにスピーディーに対応するため、営業と技術の再統合をメインとした組織再編を実施し、また、SFAなどのITを戦略的に活用し、お客様視点で行動できる体制を構築します。

- ・ SFA、クラリファイの徹底活用
- ・ ターゲット顧客のニーズ調査
- ・ 顧客満足度調査
- ・ 顧客定着率
- ・ 新規顧客獲得率
- ・ ターゲット市場のシェア向上

3. 人材活性化 … モチベーションの向上

(1) 人材流動化と権限委譲の推進

業績に見合った人材の適正配置や社員のモチベーション向上を目指し、人材の社内外流動化を促進し、ブラッシュアップを図るとともに、経営への関心度、関与度アップを目指し、インセンティブプランの強化と積極的な権限委譲を推進します。

(2) 人材教育

創造性、人間性、国際感覚、企業家精神に富んだエキスパート集団を目指し、人材教育に力を入れるとともに、現状に満足せず、新たな発想で失敗を恐れず果敢に挑戦していく人材の育成投資を推進します。

4. パブリックカンパニーとして

環境経営推進（ISO14001 認証取得）

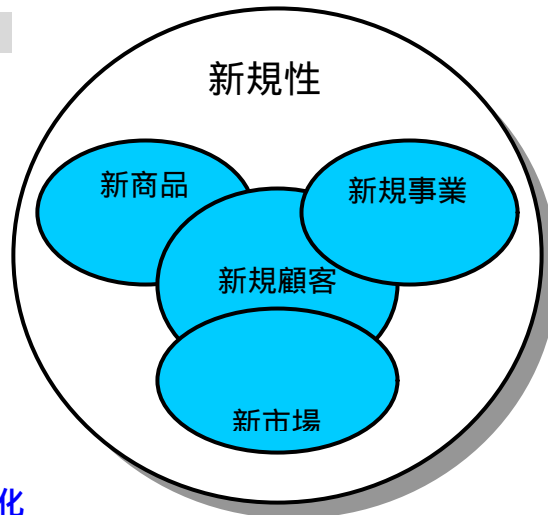
環境に配慮したマネジメントシステムを構築し、お客様満足を向上させるため、2002年度4月にISO14001 認証取得推進プロジェクトを立ち上げ、2002年度中の認証取得を目指します。

事業の方向性

1. 当社のミッション

- 世界の先端技術商品を日本に紹介し収益を得る -

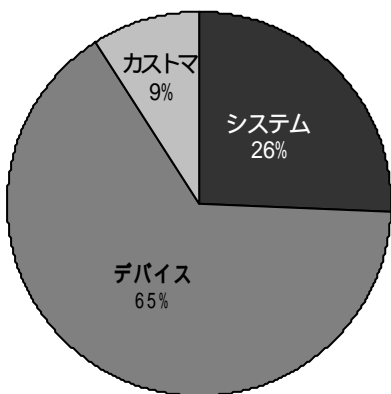
当社は創業以来、世界の最先端技術商品を日本に紹介することをミッションとしています。新商品、新規事業、新規顧客、新市場を開拓し、『**新規性**』を追求することで企業価値の増大を図ります。



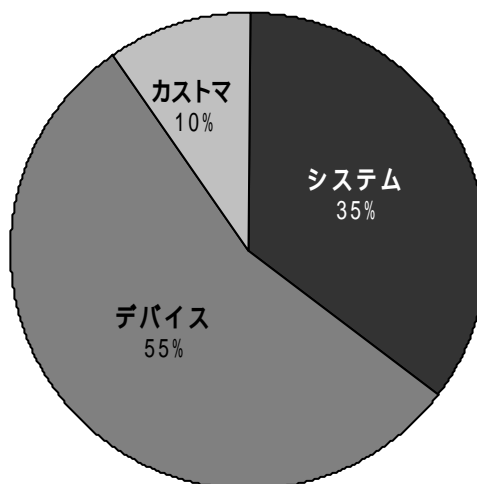
2. 事業ポートフォリオ …システム機器部門の強化

当社の目指すところは、システム機器、デバイス、カスタマ・サービスのバランスの取れた成長です。ネットワークセキュリティ、QOSの新商品群強化、アセットマネジメントをコンセプトとしたリテールセキュリティ新市場開拓とソースタギング推進そしてアクセスマネジメントを核としたオフィスセキュリティ事業を重点強化ビジネスとし、システム部門の売上構成比率を35%（2004年度）目標に高め、安定成長を目指します。

2001年度売上構成見込み



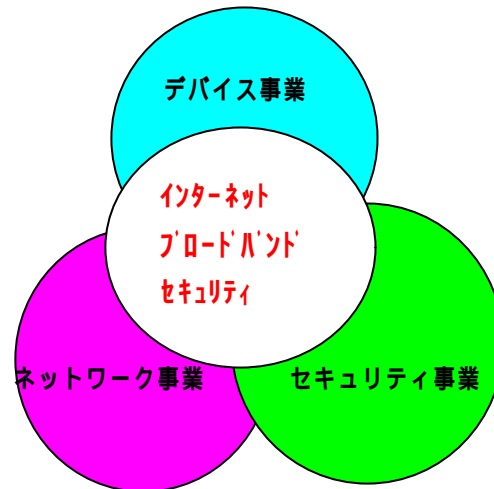
2004年度売上構成目標



3. 事業シナジー

ブロードバンド社会を作る

ブロードバンド社会はまさにネットワーク社会であり、そのカギを握るのがネットワークインフラとその端末、そしてこれらを支える半導体技術です。コピキタスネットワーク社会実現に向け、当社のネットワーク事業と半導体事業は、そのシナジーを發揮しネットワークインフラ作りに取り組みます。特にブロードバンドアクセス分野をターゲットとし、その中でも大きな成長が期待できる光ネットワーク分野をその中核とし、無線、FTTH、電力線、DSLなどの商品の取り込みを積極的に進め、同時にIPv6 関連商品の発掘を進めます。



ブロードバンド社会を守る

ブロードバンドの急速な普及でビジネスにおいても、インターネットの活用が必要不可欠となってきましたが、その一方で通信データの保護、DBへの不正アクセス防止、重要情報の不正持ち出し防止などネットワークにおける情報の安全性が重要視されてきています。このような環境の中で、当社のネットワーク事業とセキュリティ事業は、そのシナジーを發揮させながら、インターネットの活用による管理コスト低減のためアウトソーシング先として注目を集めています。IDC（インターネット・データセンター）向け、セキュリティ事業を強化します。

* ネットワークセキュリティ機器、アクセスコントロール、カメラ、ゲート

4. 連結経営強化 …… 分社化による機動力強化でメーリングシステム事業のシェア NO. 1 を実現

メーリングシステム事業がターゲットとしているオンラインインサーター市場は、競合4、5社がトップを競う激しい市場ですが、昨今の金融再編や通信業界の競争激化による印刷系発送業界へのアウトソーシングの促進で複合システムの需要が増え、カーンの多機能性、正確性、高速性、拡張性は、競合に対し優位性を發揮し、トップが取れる環境にあると言えます。また、郵政が民営化されれば市場の拡大はますます期待できます。このような環境の中、メーリングシステム部とメーリング技術部を統合し、営業、技術の一体感を強め、さらには機動力を強化するために 2002 年度下期をめどに分社し、オンラインインサーター市場においてシェア NO.1 を確保します。

以上