

平成16年6月1日

関係各位

会社名 高千穂交易株式会社
代表者名 代表取締役社長 山村秀彦
(コード番号 2676 東証第2部)
問合せ先 常務取締役経営システム本部長
赤堀寛人
電話 03-3355-1111

「中期経営計画 2004」のお知らせ ～ “市場創造” の高千穂交易～

高千穂交易は、中期的展望にもとづき、事業戦略の迅速な推進とハイ・パフォーマンス経営を実践し、強い競争力と強固な経営構造を実現させるため、2004年度を初年度とする「中期経営計画 2004」(2004年4月から2007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 2003」を事業環境の変化に対処すべくローリング策定したものです。

記

・**事業戦略**：「安全、安心、快適」を事業キーワードとして、ビジネスサイクル(新規商材開拓から市場投入)スピードを加速させ、当社が強みとする既存事業分野を強化拡大させるとともに、セキュリティ分野でのIT(情報技術)対応力と商品強化により新規市場開拓を図り、バランスの良い事業成長と事業構成を目指します。

1. **システム機器事業**：IT活用による企業の高度セキュリティ化ニーズへの対応力を強化し、既存事業分野を市場浸透により拡大させるとともに、新規市場開拓を図り、システム機器事業の拡大強化を進めます。

(1)セキュリティ事業と情報ネットワーク事業の融合・協働を進め、各事業が持つ優れた事業ノウハウ(技術、販売など)のシナジーを引き出し、両事業を強化します。

(2)セキュリティ事業では、普及が期待できる重点市場へのEAS(商品監視システム)導入を推進します。また、ITやネットワーク対応力などを強化し、ICタグを使った付加価値の高いセキュリティ・アプリケーションの開発強化と積極的提案を推進し、新規市場開拓を図ります。

(3)情報ネットワーク事業では、ネットワークセキュリティ商品・サービスを強化・充実させるとともに、記録メディアなどの人的持ち出しによる情報漏えい防止のアプリケーションを開発強化し、情報セキュリティの事業強化と市場開拓を図ります。

2. **デバイス事業**：新規商材を積極開拓し、有力顧客への複合販売と新規顧客・市場開拓による事業成長を図ります。

(1)半導体分野では、センサー等のヒューマンインターフェイス商材を重点開拓し、国内有力顧客を中心とする安定販売チャンネルに、強みとするアナログ半導体と新規商材の複合提案による取引拡大を図るとともに、有望新規商材については新規顧客への販路開拓を図り、収益性向上

と事業拡大を推進します。

- (2)機構部品分野では、安全・快適性ニーズが高まる住宅設備などを重点市場と位置づけ、ムーブメント・アプリケーションの新規開拓と市場開拓を図るとともに、強みとするATM(現金自動預け払い機)など既存有力顧客には、複合提案販売による取引の安定的拡大を目指します。また、中国の中期的ATM生産拡大に伴い、上海拠点を活用した積極的販売を推進します。
- (3)香港及び上海拠点を活用し、成長するアジア地域での販売強化と品質の良い商材調達を強力に展開します。

・経営構造改革

お客様満足度を高め、生産性・効率性を追求するハイ・パフォーマンス経営を推進しておりますが、引き続き、IT(情報技術)を活用した業務構造改革によるローコスト運営を推進するとともに、財務構造のスリム化を進め、経営資源の効率的運用を図ります。

・中期数値目標<目標とする経営指標(2007年3月期:連結)>

経営指標	2007年3月期
売上高経常利益率	7%以上
株主資本純利益率(ROE)	9%以上

なお、詳細は、別紙「中期経営計画2004」～“市場創造”の高千穂交易～をご覧ください。

以上