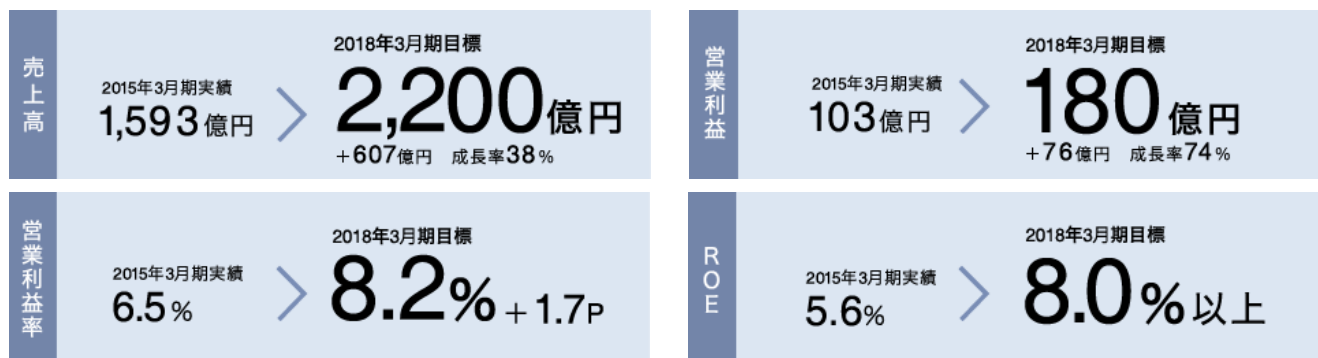


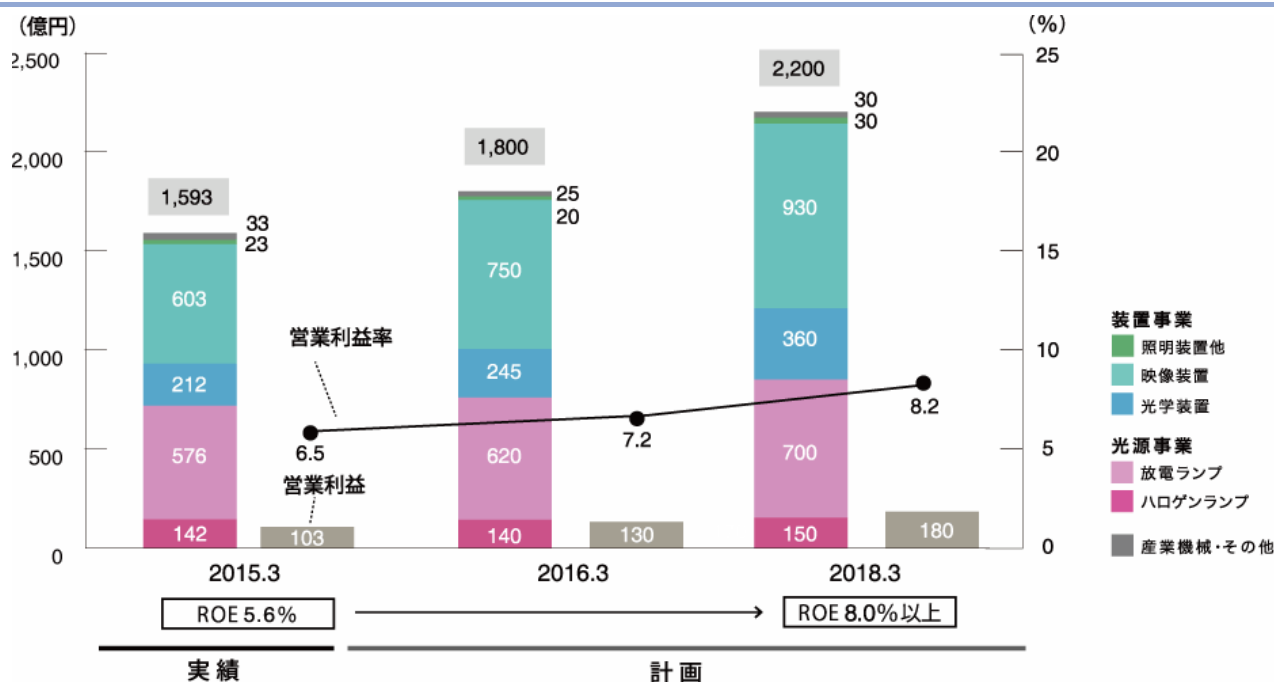
戦略 [中期計画]



2018年3月期達成目標

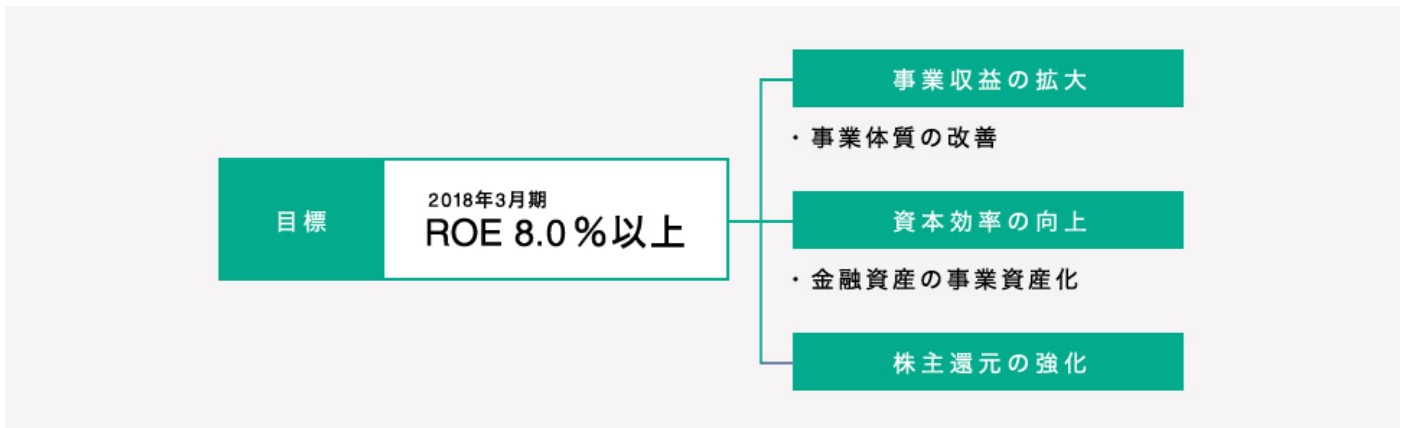


中期経営計画 セグメント別売上高

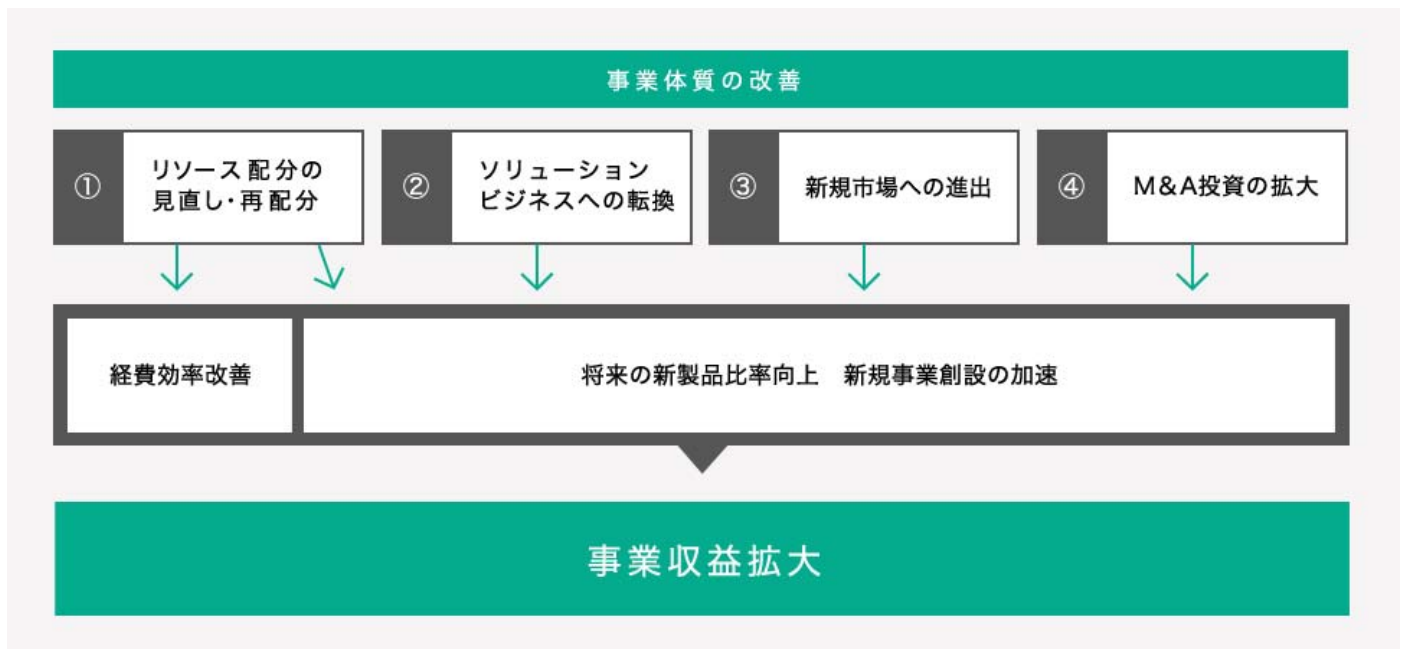


セグメント	サブセグメント	2018年3月期売上高 (計画)	3年間の増加額	3年間の成長率(%)	CAGR(%)
装置事業	映像装置	930	+327	54	16
	光学装置	360	+148	70	19
	照明装置他	30	+7	30	9
	小計	1,320	+480	57	16
光源事業	放電ランプ	700	+124	22	7
	ハロゲンランプ	150	+8	6	2
	小計	850	+131	18	6
その他	産業機械・その他	30	-3	-9	-

中期経営計画の概要



事業体質の改善による「事業収益の拡大」



事業収益の拡大を目指し、主に次の4つの視点で事業体質を改善します。これらの施策によって既存のリソースを最大限に活かすとともに、キャッシュアウトの増加抑制による経費効率改善、および将来の新製品比率向上と新規事業創設を加速していく計画です。

①リソース配分の見直し、再配分

今まで以上に大胆に、グループ横断的に、既存事業から新規事業と成長事業へ経営資源を振り分けます。

②ソリューションビジネスへの転換

益々多様化するニーズに対応するため、開発から販売まですべての部門で新しい市場、分野へ進出する力を育成し、これまでのOEM中心のスタイルから提案型ソリューションビジネスへの転換を目指します。

③新規市場への進出

マーケティングイノベーション部を創設し、各事業のロードマップをしっかりと見据えた事業戦略を強化することで、積極的に新規市場へ進出していきます。

④M&A投資の拡大

M&Aの金額、件数共に拡大し、技術や販売チャネルの獲得および優秀な人材の確保を目指します。

金融資産の事業資産化による「資本効率の向上」

課題

金融資産が総資産の約半分を占めるまでに増加していることから、資本効率が悪化し、ROE低迷の要因の一つとなっている



金融資産の事業資産化を加速

資本の効率化

将来

金融資産の財務収益依存から脱却し、真の事業利益から安定したROEの維持を目指す

現在、当社の金融資産は総資産の半分を占めています。今後は、金融資産から事業資産への振り替えを加速し、政策保有株式に関しても見直していく方針です。また、売却により得たキャッシュをM&A等の事業投資に回すことで、将来は、金融資産による財務収益に頼らず、真の事業利益からの安定したROEの維持を目指します。

株主還元強化

株主還元強化

①

安定配当方針継続

②

自己株買い
より積極的、機動的に実施

ROE目標達成のため、事業の成長投資とともに株主還元も強化し、バランスのとれた資金配分を行ないます。具体的には、配当金については従来通り安定配当の方針を維持しつつ、事業成長への投資を積極的に行った上で、フリーキャッシュフローの予測および株価の動向等を勘案し、将来の継続的な事業成長の確実性が増すまでの一定期間において、より積極的にかつ機動的に自社株買いを実施していく方針です。

戦略 [装置事業]



装置事業 中期経営計画

	2015年3月期（実績）	2016年3月期（計画）	2018年3月期（計画）
映像装置	603億円	750億円	930億円
光学装置	212億円	245億円	360億円
照明装置	23億円	20億円	30億円

映像装置の事業方針 トータルソリューションビジネスの拡大

映像装置の事業施策

一般映像分野

目標	年率10%以上の成長
施策	<p>成長分野での投資機会増加 更なるグローバル展開</p> <ul style="list-style-type: none"> • これまでに培った高度な映像画像技術の強みを活かし、成長分野であるイベントやテーマパーク向けエンターテインメント分野での採用拡大 • モノ作りの現場（製造現場）や研究機関などの設計過程（デザインレビュー）で採用が進む3D立体映像システムの更なるグローバル展開 • 今後のIoT化社会の広がりによる“通信システム”、“映像技術”の拡大を確実に取り込み、監視、制御のニーズでの採用が期待できるコントロールルームシステム等を拡大 • サービスメンテナンス業務（NOCサービスやシステムのアップデート等）の拡大による継続的な収益を確保

シネマ分野

<p>目標</p>	<p>収益維持から再飛躍へ</p>
<p>施策</p>	<p>ソリューションビジネスの拡大 更新需要の確実な取り込み</p> <ul style="list-style-type: none"> Christieブランドを活かし、Dolbyとの協働によるプレミアムシアター展開やViveAudio、ロビー広告等のトータルソリューションを展開 デジタルシネマプロジェクトは、特に成長する中国やインドなどでの販売を拡大し、残りの新興国需要を確実に取り込むことで収益性を維持 数年以内に始まる更新需要をレーザータイプのプロジェクトなどのラインナップ強化により確実に取り込む

光学装置の事業方針
経常的な黒字化を目指した構造改革

光学装置の事業施策

<p>目標</p>	<p>経常的な黒字化を目指した構造改革</p>
<p>施策</p>	<p>100%子会社アドテックエンジニアリングとの関係強化によって、グループ全体での収益最大化を図る</p> <ul style="list-style-type: none"> 製造現場での標準モジュール（共通プラットフォーム）を再構築し、製造コストの低減を図る それぞれの販売チャネルを最大限に活かし、販売機会を増加させ、限界利益を向上させる CS部隊の共通化、強化により、より安定した収入を確保

戦略 [光源事業]



光源事業 中期経営計画

	2015年3月期（実績）	2016年3月期（計画）	2018年3月期（計画）
放電ランプ （固体光源を含む）	576億円	620億円	700億円
ハロゲンランプ	142億円	140億円	150億円

光源事業の事業方針 「持続的成長」と「収益性の維持」

光源事業の施策

目標	<p>新規市場、固体光源を中心とした新光源の割合を高めていく （3年後：約2～3割、5年後：約4割）</p> <p>営業利益率15%以上をキープ</p>
施策	<ul style="list-style-type: none"> ライフサイエンス分野や自動車分野などの成長市場へ積極的に参入 固体光源などの新規光源の開発・製品化により、光源のラインナップの拡充を図る 既存マーケットでのシェア維持