

既存事業の黒字化

営業面における選択と集中

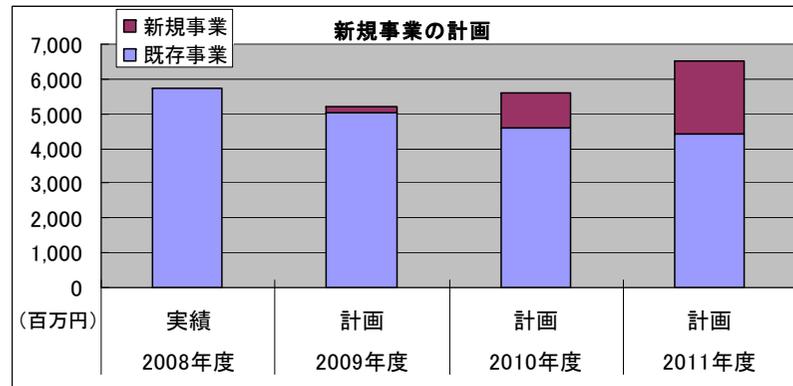
1. 引き合いから試作・承認までのリードタイム短縮
2. 既存客先の新規ニーズ発掘
3. 生産平準化のための受注情報の精度向上

取引先との関係強化

- 反射鏡については、重点客先との取り組みを強化することにより、相互の利益拡大を目指す。
- フライアイレンズについては、拡販先を選択し、安定的な取引環境を構築する。



3カ年 販売目標

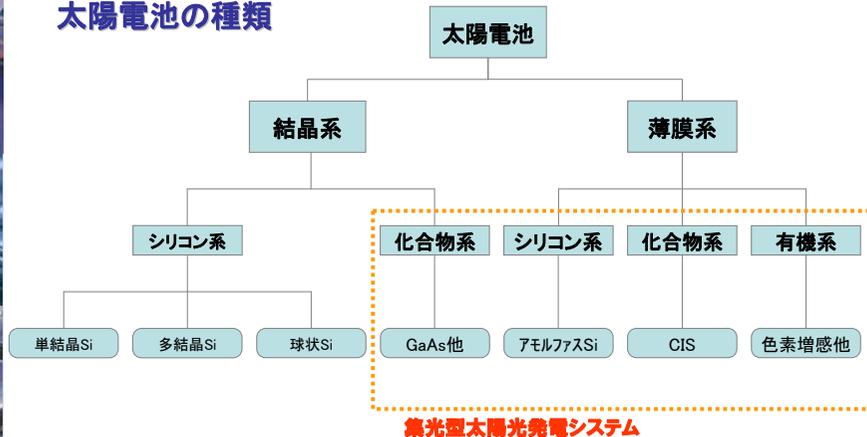


新規事業の売上構成比 2009年度 3.4% ⇒ 2011年度 32.5%

新規事業の早期立ち上げ

太陽光発電の事業化(太陽光発電用ガラス集光レンズ・反射鏡)

太陽電池の種類



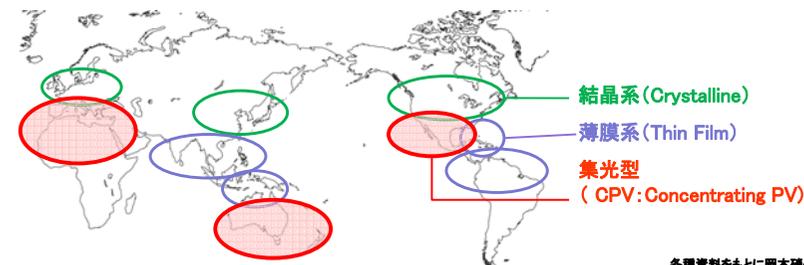
新規事業の早期立ち上げ

太陽光発電の事業化(太陽光発電用ガラス集光レンズ・反射鏡)

太陽光発電方式別比較

	集光タイプ	結晶系パネルタイプ	薄膜系パネルタイプ
発電効率	◎	○	△
発電量対総コスト (LCOE)	○	△	△

地域別太陽光システムのすみ分け



各種資料をもとに岡本硝子作成