

# Our Strategy

時代の変化を的確に捉え、市場ニーズにマッチした製品やサービスを「地産地消」で展開し、持続的な成長を目指します。

IDECのビジネスを取り巻く環境は、中国経済減速の影響もあり予断を許さない状況にあるものの、ものづくりの自動化、ネットワーク化、環境への配慮といった世界的メガトレンドは続くものと考えられます。このような世界的トレンドを捉えつつ、IDECグループでは、地域・業界のニーズに応じた開発・生産・販売体制を整備し、既存事業における収益性向上や新規事業拡大に取り組んでおります。

代表取締役専務 船木 幹雄



## 2017年3月期の計画

売上高	<b>43,700</b> 百万円
前期比	+0.5 %
営業利益	<b>3,500</b> 百万円
前期比	+10.2 %
営業利益率	<b>8.0</b> %
前期比	+0.7 ポイント

2016年3月期の売上高は434億円、営業利益率は7.3%となりました。2017年3月期は増収増益を計画しており、特に収益性の改善を進めることで、ROEの向上も推進してまいります。

## 既存事業の強化と新規事業の拡大

### 産業構造の変化

IoTの普及  
ロボット革命  
ものづくりの  
海外移転

### IDECの強み

制御技術  
安全  
インテリジェンス  
インターフェイス

市場ニーズにマッチした製品・サービスを展開

IoTの普及やロボット活用現場の広がりなど産業構造が変化するなか、IDECが強みをもつ「人と機械とのインターフェイス」や「安全機器」などの技術・ノウハウを活かしながら、市場ニーズに合った製品・サービスを展開してまいります。

また、環境エネルギー事業を中心とした新しいビジネスを早期に立ち上げるなど、既存事業の強化と新規事業の拡大を進め、収益性の向上を図ってまいります。

## 持続的な成長のための人財育成



持続的な成長を実現するため、オーナーシップの感性を備え、自らの意思で現在と未来を切り拓ける人財の育成に力を入れております。

また、女性や外国籍従業員、障がい者など、多様な人財が活躍できる企業を目指し、ダイバーシティの推進にも積極的に取り組んでおります。

# Key Strategic Initiatives

提案力・技術力をベースに、  
付加価値の高いビジネスを展開。

IDECがさらに飛躍するため、M&Aを含めた戦略的パートナーシップの構築やグローバルビジネスの拡大、ターゲット市場の選択と集中などにより、売上と収益の拡大を図っております。

また、これまで培ってきた技術やノウハウ、知見を活かしたコンサルティングビジネスや、次世代のものづくり現場における協調安全ロボットシステムの提案など、新たな事業を早期に立ち上げてまいります。

常務執行役員  
セールス・マーケティング担当  
Arnaud Mondy



## Market - Driven Approach

IoTやロボット革命の進展など、産業構造の変化に対応するため、Web対応製品や安全関連機器のラインアップ拡充を行っています。

加えて、成長する市場にターゲットを絞ることでリソースの最大効率化を図り、グローバルニーズに応じた製品、ソリューションの展開を図ることで、収益性の向上を図っております。

次世代ニーズに応える製品展開

成長市場へリソースを集中

## Efficiency

製品企画から生産、販売までのプロダクト・マネジメントを強化し、ラインアップの集約や、設計・材料の見直し、統一化など、経営資源の選択と集中による効率化を図っております。

また、北米・欧州拠点の機能強化と効率化に加え、アジア地域の現地マーケティング機能を強化することで、拡大する市場ニーズに迅速に対応しております。

プロダクト・マネジメントの強化

グローバル拠点の整備

## New Businesses

さまざまな分野での活用が期待されるファインバブル生成技術において、専任部署を立ち上げ事業化を進めているほか、制御技術を活用した農業ソリューションの提案を展開しております。

太陽光発電分野においては、メガソーラーやパワーコンディショナなどエネルギー管理システムの展開に加え、高性能なマイクロインバータの開発も進めております。

農業ソリューションやファインバブル技術の事業化

環境エネルギー事業の拡大