

# 真のグローバル企業へと変革し、 持続的な成長を実現するための取り組みを 加速してまいります。



取締役 小林 浩      取締役 八田 信男      代表取締役会長兼社長 船木 俊之      代表取締役専務 船木 幹雄      取締役 山本 卓二

## 2018年度の業績

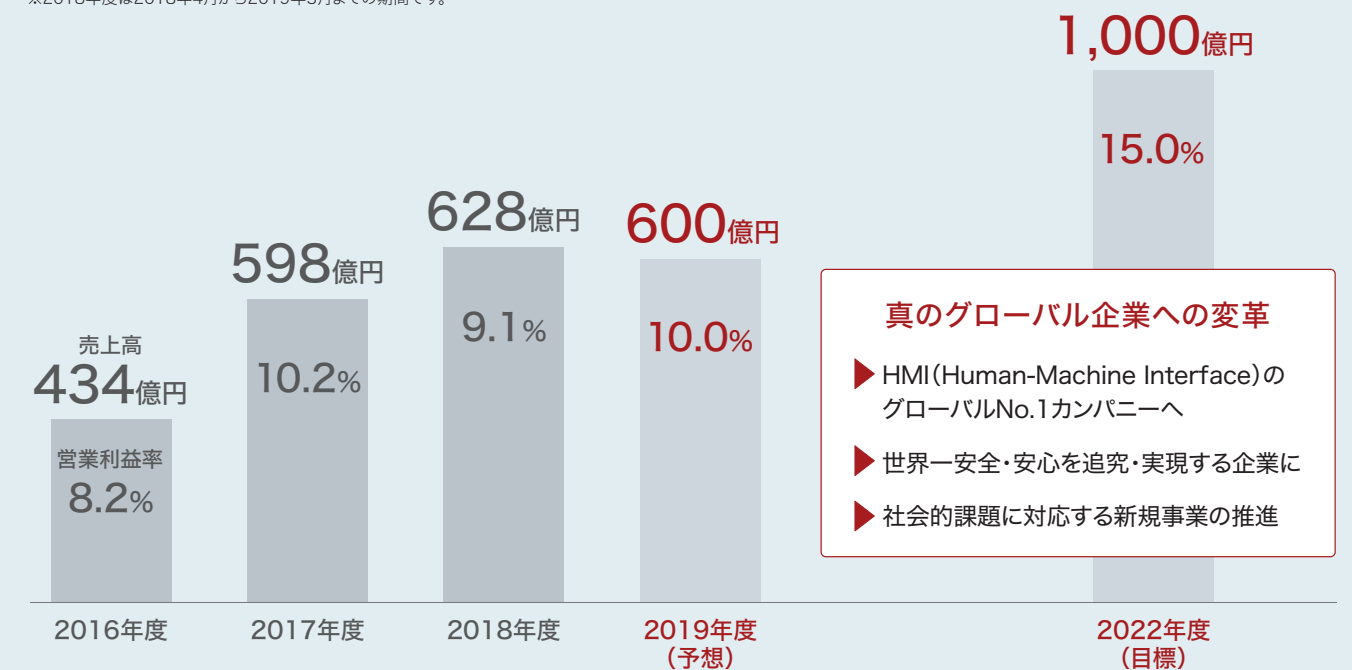
上半期までは、設備投資需要や生産設備の自動化ニーズの高まりなどにより好調に推移しましたが、下半期からは、米中貿易摩擦の影響などもあり厳しい事業環境となりました。

このような環境の中、日本においては、新たにグループ化した企業の売上が寄与したことに加え、安全・防爆ソリューション製品などの売上が堅調に推移しました。海外においては、2017年に買収したフランスAPEM社が好調に推移したことで、主力事業であるHMI (Human-Machine Interface) ソリューション製品が伸長した他、米州においてもオートメーションソリューション製品などの売上が増加しました。

その結果、連結全体の売上高は628億円(前期比5.0%増)となりました。

一方利益については、新規連結に伴い販売管理費が増加したことに加え、厳しい外部環境を踏まえて国内外の事業再編を加速した影響から、営業利益は57億円(前期比6.3%減)、営業利益率9.1%となりました。

※2018年度は2018年4月から2019年3月までの期間です。



## 中長期的な成長目標達成に向けた基本戦略

### 1 【主力事業】 ~グローバルビジネスのさらなる拡大~

- HMIの「グローバルシェアNo.1」実現に向けた製品戦略の展開とAPEM社とのシナジー創出
- Push-in接続方式を採用した各種製品のグローバル販売による、さらなるシェアの拡大
- インド市場の開拓による、アジア・パシフィック地域の売上拡大の推進
- 安全・安心を実現する機器の開発や人材育成に加え、Safety2.0、Vision Zeroなどのグローバル展開加速
- グローバルなマーケティングプラットフォーム構築と、その仕組みを利用した営業モデルの浸透
- 収益性の改善と、品質・納期・生産性向上を実現するための各種取り組みの加速

### 2 【新規事業】 ~グループ会社間連携の強化~

- IDECの安全関連機器と協働ロボットなどを組み合わせた協調安全ロボットシステム事業の拡大
- サプライチェーン全体におよぶ自動化を中心としたストアソリューションの提案
- メガソーラーから、自家消費太陽光発電やエネルギー・マネジメント・システムへの環境・エネルギー事業の移行推進

### 3 【経営基盤】 ~グローバルでの経営品質の向上~

- グローバル人材マネジメント体制の確立
- 企業変革を牽引する人材の育成・確保の実施
- ライフワークバランス実現に向けた働き方改革の実施
- ダイバーシティの推進による生産性の向上
- グローバル事業推進体制強化に向けた組織の構築



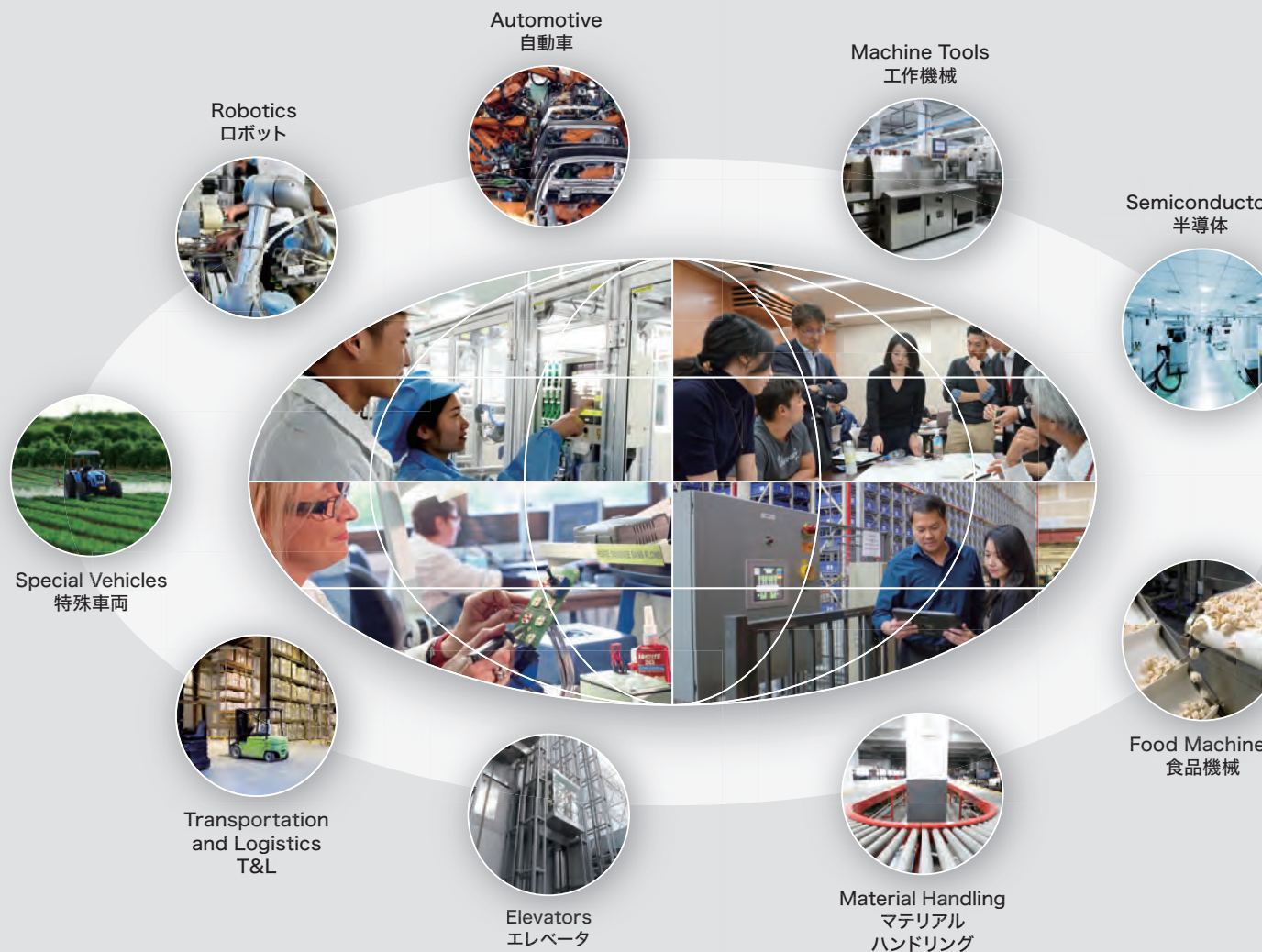
## 1 主力事業におけるグローバルビジネスのさらなる拡大

長年培ってきたFA(ファクトリー・オートメーション)の知見やノウハウを活かし、IDECグループが強みを持ち、今後成長が期待できる9つの業界に注力することで、幅広いソリューションを提供するとともに、グローバルビジネスの拡大に向けた地域別戦略の推進により、主力事業の強化を図っております。

また、顧客の属性や行動データをグローバル共通のプラットフォームで蓄積・分析し、ニーズに即した情報・サービスを提供することで売上拡大を図る、「デジタルマーケティング」を推進することで、グローバルなマーケティングプラットフォームを構築しております。

これらの取り組みに加え、2019年から省配線・省スペース・高い信頼性を実現する新しい配線方式、Push-in式を採用した各種制御機器製品の販売を開始し、グローバルシェアの拡大と、生産現場の利便性・安全性の向上を目指してまいります。

高収益体制への変革に向けては、物流体制・生産拠点の最適化や、生産の自動化・効率化、材料・製品の統廃合・品目削減によるコスト低減などを推進するとともに、品質、納期、生産性向上を図ってまいります。



## 地域別戦略

### Americas

- ソリューション強化によるオートメーションと安全関連機器の売上拡大
- IDECとAPEM社のシナジー強化による顧客基盤の拡大とHMI製品の拡販推進
- デジタルマーケティングによる商談生成の最適化を推進
- 注力業界へのソリューション販売によるプレゼンスの最大化

### EMEA(欧州、中東、アフリカ)

- 多岐にわたるAPEM販売チャネルを活用したスイッチ等制御機器の拡販
- 安全関連機器を核としたIDEC製品全体の成長戦略の構築
- 展示会やデジタルマーケティングによるIDECブランドのさらなる強化
- パーティカル戦略に基づくOEM開拓への注力
- 代理店販売網の有効活用とチャネル増強によるIDEC製品の販売最大化

### Japan

- Push-in端子搭載機器の市場浸透による盤内革命の推進
- 「協調安全(Safety2.0)」の推進による安全・安心ビジネスの強化
- 販売チャネルを活かしたHMI製品、APEM、盤内機器製品の販売拡大
- 注力業界へのフォーカス
- 特定アプリケーション向けの革新的なIoTソリューションの提案

### Asia Pacific

- インドやインドネシアなど地理的プレゼンスの拡大
- 自動車、工作機械など注力業界に特化した営業戦略の推進
- チャネルパートナーとの連携強化
- テクニカルサポートと現地スタッフの教育強化
- アジア・パシフィック地域内オペレーションの最適化

### Greater China

- 中国製造2025で対象となる注力業界へのソリューション提案
- 中国市場に特化した新製品の投入
- チャネル制度の一新とチャネルパートナーとの連携強化
- 全国機械安全標準化技術委員会との協調、安全ニーズへの対応力強化
- 技術サポートの強化による顧客サービスの充実

## 2 グループ会社間連携の強化による新規事業の拡大

グループ会社間の連携を強化し、それぞれの強みを活かすことで、さまざまな新規事業を展開しております。

協調ロボットと、IDECの安全関連機器や最適なビジョンセンサ、人工知能(AI)、無人搬送車(AGV)などを組み合わせた、協調安全ロボットシステム事業の拡大を進めるとともに、多様な製品やソリューションを活かした、生産、物流、店舗までのサプライチェーン全体におよぶ自動化を中心としたストアソリューションの提案を行っています。

制御技術、安全技術などを活用した事業を推進することで、社会に新たな価値を創造し、さまざまな課題の解決に貢献してまいります。



## 3 グローバルでの経営品質の向上

メーカーとして「製品品質」の向上はもちろんのこと、CSR活動により「経営品質」を高めていくことが必要不可欠だと考えております。

経営品質強化のため、グローバル人材マネジメント体制の確立や、企業変革を牽引する人材の育成・確保を積極的に実施するとともに、ライフワークバランス実現に向けた働き方改革や、多様な人材が活躍できるダイバーシティを推進しております。

製品品質と経営品質の両輪を高めることで、「会社品質」の向上を図り、企業価値の最大化を目指してまいります。

