

バックナンバー2010

新中期経営計画「Challenge & Innovation 2012」の策定について

2010年9月7日

岩崎通信機株式会社（本社：東京都杉並区、資本金：60億円、社長：近藤恒男、略称：岩通）は、2010年度を初年度とし、2012年度を最終年度とする新しい3ヵ年計画「Challenge & Innovation 2012」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

背景

当社の主力分野であるキーテレホン、電子計測器、電子製版機の市場は近年縮小傾向にあります。これを受け、当社の業績も数年来低迷し、非常に厳しい経営状況が続いております。

こうした状況を打破するため、前中期経営計画期間（2007～2009年度）において、新規事業進出のためのM&Aを含む諸施策を実施して参りました。期間中の業績への寄与は少なかつたものの、こうした活動による新商品や新しい事業展開の芽がいくつも見えてきています。

本中期経営計画は、こうした芽を大きく育てて業績に反映させ、黒字復配の実現を果たすことを主眼としております。

これまで培ってきた情報通信・産業計測・電子製版の技術・ノウハウ・実績を基盤に、新たな技術に挑戦し、ネットワーク・セキュリティ・環境の分野に事業領域を拡大することで、社会に貢献する企業を目指して参ります。

新中期経営計画「Challenge & Innovation 2012」の概要

(1) 新中期経営計画の基本方針

「挑戦」と「改革」による成長戦略とする。

- ①「挑戦」：成長分野に参入し、新事業の確立に挑戦する。
- ②「改革」：事業構造を改革し、既存事業の黒字化を図る。

(2) 2012年度目標数値

連結売上高 330億円
 連結営業利益 7億円

(3) 主な施策

①「挑戦」

新規分野全体の2012年度目標値

連結売上高 70億円
 新規分野開発投資比率 33%（2009年度 11%）

ネットワーク事業の拡大

1)

ネットワーク・サーバー・データセンター等の技術やITインフラを活用した情報セキュリティ・映像（物理）セキュリティ市場への参入。

セキュリティ分野の開拓

2)

当社コア技術と新しい技術を組み合わせ安心安全便利な社会を実現する製品とサービスの提供。

環境ビジネスへの参入

3)

グリーン・イノベーション時代をとらえ、環境・エネルギー関連分野への参入。

ラベル印刷分野への新規参入

4)

インクジェット技術を応用したデジタルラベル印刷機の商品化と消耗品ビジネスによる事業展開。

パワーエレクトロニクス分野への更なる拡大

5)

環境、省エネルギーに対応するパワーエレクトロニクス計測市場への展開。

②「改革」

1) 新規分野への経営資源のシフト

- ・ 新規事業関連商品の開発へ積極的に投資する。
- ・ 既存事業で収支均衡を図りつつ、新規事業立ち上げのために人材を重点配置する。

2) 情通事業の収支均衡を主軸に、事業構造見直しによりトータルで黒字化

- ・ 施策と資源の選択と集中により、国内情通事業の損益を改善する。
- ・ 既存顧客の維持と新規市場・チャネルの開拓によりシェア拡大を図る。

3) 工場機能再配備

- ・ 国内は福島岩通(株)の2工場体制を1工場に集約し、生産性向上を図る。
- ・ 福島岩通(株)はフレキシブルな生産拠点、岩通マレーシア(株)はコストメリットを追求する生産拠点と位置づける。

セグメント別事業計画およびその施策内容**【情報通信事業】**

- ・ 新商品投入と販売チャネル開拓により市場シェア拡大を図る。
- ・ 事業構造見直しにより黒字化を目指す。
- ・ 業種、業態に合わせたソリューション販売を促進する。

【計測事業】

- ・ インバータをはじめとするパワーエレクトロニクス市場への展開を強化する。
- ・ 自社ブランドのDSOを市場に投入する。
- ・ 上記を契機に、中国・韓国・台湾および東南アジア諸国に拡販を図る。

【製版事業】

- ・ 無版のデジタル印刷機を投入し、ラベル印刷機市場に新規参入する。
- ・ 従来の製版事業においては、効率化を追求しつつ収益の維持を図る。

【その他】

- ・ コンタクトセンター事業のプラットフォームの強化および周辺ソリューションの新規展開を図る。
- ・ 新規事業の展開として、情報セキュリティ分野、映像（物理）セキュリティ分野、空間セキュリティ分野への参入を図る。
- ・ 新しい顧客や市場を開拓するとともに、お客様の潜在ニーズを掘り起こし、新しいバリューチェーンの構築を加速する。

本件に関するお問い合わせ先

岩崎通信機株式会社
管理本部 経営企画部
TEL 03-5370-5112
FAX 03-5370-5480
E-mail pr@iwatsu.co.jp