



平成 29 年 2 月 3 日

各 位

会 社 名 ザインエレクトロニクス株式会社
代表者の役職名 代表取締役社長 高 田 康 裕
(JASDAQ・コード番号：6769)

問い合わせ先 総 務 部 長 山 本 武 男
電 話 番 号 0 3 - 5 2 1 7 - 6 6 6 0

中期経営戦略「J-SOAR」策定のお知らせ

当社は、2019 年 12 月期を目標年次とする新たな中期経営戦略「J-SOAR」を策定しましたので、お知らせいたします。

1. 中期経営戦略「J-SOAR」策定の目的

当社グループは、これまでの中期経営戦略「REGROW」の下で、地域と市場と技術の各ポートフォリオを強化し、新たな粗利と付加価値を創出する研究開発に注力するとともに、差別化力を活かしたソリューション事業への注力を図り、当社独自の超高速インターフェース技術 V-by-One® US、次世代 USB 規格に対応した高速インターフェース、高解像度カメラ用小型リファレンスデザインキット、電源モジュール技術など新たな再成長のための発射台となる技術を確立することができました。

こうした中で、当社は独自技術を活用した飛躍に向けてチャンスが拡大している現状を踏まえ、新たな 3 ヶ年中期経営戦略「J-SOAR」を策定し、「THine 独自の日本発ソリューションによる飛躍」を目指し、さらに長期の成長市場に向けた付加価値の提供に取り組むことといたしました。

2. 中期経営戦略「J-SOAR」の概要

(1) 基本戦略

当社が創出する差別化力と新たな付加価値を通じた社会貢献をしてまいります。

インターフェースを軸足としてお客様の課題を解決するとともに、世界市場に向けて当社独自の新たなソリューションを提供してまいります。

このため、PC/VR 等民生機器市場や、IoT、産業機器市場、車載機器市場等に向けて、銅線高速伝送および光伝送を含めた取組みを通じて、数量規模のあるアプリケーションにおけるインターフェースなどの新製品を展開してまいります。また、当社差別化力を用いたモジュールビジネスを展開することにより、当社の差別化力にレバレッジを与える方策に取り組んでまいります。

さらに、アライアンスを重視し、M&A やパートナー企業との win-win 協業の機会を模索し続けることにより、化学的成長による加速の方策にも取り組んでまいります。

(2) 経営目標

2019 年を目標年次として、連結売上総利益 26 億円以上の達成を目指すとともに、当社の一人連結売上総利益を 18 百万円以上の達成を目指すことにより、一人当たりパフォーマンスの向上を目指してまいります。

(3) 中期経営戦略「J-SOAR」における各年度の位置付け

[2017 年 — 躍進への集中投資]

中期経営戦略「J-SOAR」による躍進的成長のための競争力を獲得する目的から、大規模かつ集中的な研究開発投資を行います。

重点課題として、数年内に 20 億ポートへの成長が見込まれる次世代 USB 規格使用機器市場への参入を狙い、当社のリドライバ新製品およびモジュールビジネスの展開を図ります。

[2018 年 — 集中投資の成果獲得開始]

2017 年迄における新たな成長ドライバを活用して成果獲得を開始するとともに、成長ドライバの派生品開発等を通じて、さらなる成長力の確保に努めます。

特に、中期的安定成長の基盤となるキャッシュ・ジェネレータを獲得するため、汎用入出力用途向けインターフェース新製品やアナログフロントエンド新製品、電源モジュール新製品による事業展開を図ります。

[2019 年 — 量的成果獲得および長期的成長へのビジネス開始]

量的ビジネス成果の獲得と躍進的成長を通じて、当社一人当たりパフォーマンスの向上を図るとともに、長期的成長市場に向けたビジネス展開を開始いたします。

IoT 化の進展に伴い膨大な量のセンサーが世界に浸透する中、高解像度高速の画像処理伝送の重要性は一層高まると考えられます。高解像度カメラ市場は、例えば、車載用カメラが数年内に 1 億台への成長が見込まれるなど、長期的な拡大が見込まれるため、こうした市場へのビジネスを含めて「J-SOAR」の中期経営戦略期間を超えた長期的な成長も視野に、当社独自の差別化力による付加価値提供を図ります。

【注記事項】

本資料における予想値及び将来の見通しに関する記述・言明は、弊社が現在入手可能な情報による判断及び仮定に基づいております。その判断や仮定に内在する不確実性及び事業運営や内外の状況変化により、実際に生じる結果が予測内容とは実質的に異なる可能性があることを予めご了承ください。弊社は将来予測に関するいかなる内容についても、その確実性を保証するものではありません。

以上