



平成 24 年 5 月 11 日

各 位

会 社 名 株式会社ダイヘン
代 表 者 代表取締役社長 田尻 哲也
コー ド番号 6622
上場取引所 東証・大証 1 部および福証

2014 年度中期経営計画 －DAIHEN Value 2014－

ダイヘングループは、この度、2012 年度から 2014 年度までの 3 カ年中期経営計画 “DAIHEN Value 2014”を策定いたしましたので、お知らせいたします。

詳細につきましては、添付の資料をご参照下さい。

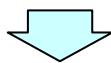
以 上

お問い合わせ先：総合企画室 経営企画部 (Tel : 06-6390-5502)

2014年度中期経営計画 “DAIHEN Value 2014”

1. 現状認識

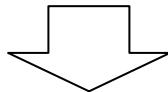
- ・ダイヘンの創立100周年（2019年）におけるるべき姿を『エネルギーとパワーエレクトロニクスの応用分野でトップクラスの専門メーカとして、「広く社会から選ばれる会社」になっている』と設定し、前中期経営計画（2009～2011年度）をその第Ⅰ期と位置づけ、諸施策に取組んだ。
- ・生産面では、配電機器の国内生産拠点の増強や、タイ子会社における東南アジアトップクラスとなる超高压変圧器工場の増設、中国におけるFPD搬送ロボット生産会社の新設など体制整備をほぼ完遂した。
- ・一方開発面では、この3年間に多くの製品を開発したが、中でも業界初となるダイヘン独自の溶接制御LSI搭載により溶接性能を大幅に向上させる次世代デジタルインバータ溶接機「Welbeeインバータシリーズ」を市場投入し、発売以来、従来機に比べ約5倍の販売台数を記録したことは、他社と差別化した独自の製品を開発することの重要性を示した。
- ・市場環境面では、中国をはじめアジア新興国での溶接機・ロボットの需要拡大のほか、省エネや再生可能エネルギー関連分野、半導体ウエハの大口径化や有機ELなどの新たな分野への投資は中長期的に拡大することが期待されているが、商品の価値低下のスピードが著しく、高い独自性と真の顧客価値が備わった製品開発が鍵を握る。



お客様の真のニーズに合致し、かつ他社と明確な差のある独自性の高い製品開発が重要である。

2. 新中期経営計画 “DAIHEN Value 2014”の概要

ダイヘンの創立100周年(2019年)におけるあるべき姿、「広く社会から選ばれる会社」を目指す第Ⅱ期（2012～2014年度）として、お客様に喜んでいただき、社会に貢献するため、「ダイヘンならではの製品価値・事業価値（DAIHEN Value）」を追求・創出する。



“DAIHEN Value 2014”

—「ダイヘンならではの製品価値・事業価値（DAIHEN Value）」の追求・創出で選ばれる会社へ—

■基本方針

- (1) 「DAIHEN Value 製品」の企画・開発
- (2) 「ロスカット」による開発原資の造出
- (3) 組織力・人材力の強化
- (4) リスク極小化による事業継続性確保

■基本目標<連結・2014年度>

◇売上高	:	1,100 億円以上
◇営業利益率	:	6 %以上
◇R O E	:	8 %以上

3. 基本方針の解説

(1) 「DAIHEN Value 製品」の企画・開発

お客様のニーズを深く理解し、お客様の利益・付加価値を高めるために最大限の貢献を行うことが「DAIHEN Value 製品」創出の原点である。

永年に亘り培った技術の更なる磨き込みと、他社が簡単に追随できない製品企画によって、他社に先駆けて、お客様の期待以上の製品・お客様も気づいていないような独自性の高い製品の開発にダイハングループの総力をあげて取組む。

＜事業別の取組み＞

■電力機器事業

変圧器や電力網の系統連系技術等永年に亘り培ってきた技術・ノウハウを活かし、今後成長が期待される太陽光発電をはじめとした再生可能エネルギーの普及や、スマートグリッド進展に寄与する製品開発を強化する。

- ・太陽光発電の連系時の配電系統運用に貢献できる製品・システムの開発
- ・大容量高効率パワーコンディショナの開発
- ・次世代配電用変圧器の開発
- ・アジア向け超高压変圧器の開発

⇒新製品売上高(DAIHEN Value 製品<電力機器>) : 60億円 (2014年度)

■溶接メカトロ事業

溶接機器のリーディングカンパニーとして、多様化するお客様のニーズを汲み取った新たな溶接法の開発を行うと共に、お客様のものづくりのグローバル展開が進む中、今後需要の拡大が予想される新興国市場向け溶接機の開発や、初めてロボットを取り扱う方にも操作が簡単で使いやすい溶接ロボットの開発等を通じて、広く世界のお客様のものづくりに貢献する。

- ・新たな溶接法の開発
- ・新興国市場における顧客ニーズを先取りした半自動溶接機の開発
- ・世界一使いやすい操作性の「溶接工ロボット」の開発

⇒新製品売上高(DAIHEN Value 製品<溶接メカトロ>) : 80億円 (2014年度)

■半導体機器事業

大手半導体製造装置メーカー様から評価をいただいている独自の高周波制御技術をさらに進化させることにより、半導体の微細化・3次元化・大口径化といった最先端プロセスの実現に必要な高周波システムの開発を推進する。

また、顧客装置の生産性向上につながる機能を付加したウェハ搬送ロボットの開発に取組む。

- ・最先端プラズマプロセス向け高周波製品の開発
- ・小型・高効率な次世代型高周波電源「AVANCER」の用途拡大
- ・世界最速レベルのウェハ搬送ロボット「ACTRANS」のラインアップ拡充

⇒新製品売上高(DAIHEN Value 製品<半導体機器>) : 60億円 (2014年度)

新製品売上高(DAIHEN Value 製品<全社合計>) : 200億円 (2014年度)

[DAIHEN Value 製品開発投資額 : 50億円 (3年累計)
[全社開発投資総額 : 100億円 (3年累計)]]

(2) 「ロスカット」による開発原資の造出

「DAIHEN Value 製品」の開発には相当の開発投資が必要になるが、厳しい事業環境下でも十分な開発投資を継続するために、事業プロセスに潜むムダを徹底的に排除(ロスカット)することによって、大幅な生産性向上・トータルリードタイム短縮・コスト水準の引き下げを実現し、開発原資を造出する。

⇒ 「ロスカット」による開発原資造出額

: 30 億円 (2014年度)

(3) 組織力・人材力の強化

事業戦略と組織経営は両輪であり、個々の人材の能力を高めるとともに、夫々の取組みを有機的に結びつける組織力の強化が不可欠である。

そのためにマーケティング・営業・開発・生産設計・生産技術など様々な分野で、プロ人材の育成を推進すると共に、グローバルの舞台において活躍できる人材を継続的に育成する。

また、顧客ニーズを的確に把握し「DAIHEN Value 製品」を具現化するための営業・企画及び開発部門への人員増強を図ると共に、コミュニケーション力の強化など組織の活性化につながる諸施策を通じて、ダイハングループ社員全員が現状に満足せず、一致団結して変革していく風土・土壤を醸成する。

(4) リスク極小化による事業継続性確保

これまでリスク対策について、コンプライアンスの徹底をはじめ様々な取組みを進めてきたが、昨年の震災や洪水といった自然災害は改めてリスク管理の重要性を浮き彫りにした。また、事業上の重要情報や知的財産、ノウハウなど無形資産の保護の必要性もますます高まっている。

耐震対策や生産の分散化をはじめ、実効性の高いB C P (Business Continuity Plan) の策定や情報セキュリティの強化等によってリスクの極小化を図り、事業継続性を確保する。

以 上