



2020年6月10日

各位

会社名 アイコム株式会社
代表者氏名 代表取締役社長 播磨正隆
(コード:6820 東証第一部)
問合せ先 経営管理部長 植畑敬一
(TEL 06-6793-5301)

中期経営計画策定のお知らせ

当社は、2023年3月期を最終年度とする「中期経営計画2023」を策定しましたので、お知らせします。

記

1. 中期経営計画策定の背景

新型コロナウイルス感染症の流行拡大は、当社グループの経営環境に多くの影響を与えており、本日、発表しました2021年3月期の通期業績予想についても減収減益と厳しいものとなっています。2022年3月期以降V字回復を可能とし、将来的な発展の足がかりとすべく、会社の体質強化（収益力を強化させるビジネスモデルへの転換）を目指します。

2. 対象期間

3年間（2021年3月期から2023年3月期まで）

3. 重点戦略

テーマ：飛躍的成長への足固め

- ① 新たなビジネスモデルへの挑戦→ストックビジネスの拡大
- ② コアビジネス（無線通信機器）における製品力の強化
- ③ 将来の飛躍的成長に向けてのモノづくりの改革と進化

4. 連結業績目標

売上高 350億円、営業利益 40億円、営業利益率 11.4%（2023年3月期）

※過去最高売上高 2008年3月期：331億円の更新を目指す。

なお、本計画の詳細は添付資料をご参照ください。

※本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的と判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

以上



中期経営計画2023

2021年3月期～2023年3月期

2020年6月10日

アイコム株式会社

1. アイコムのビジョン
 - ① 経営理念・企業ビジョン
 - ② 事業の概要
 - ③ ゼロからモノを産み出す創造力
 - ④ 会社のあゆみ

■ 経営理念

コミュニケーションで創る楽しい未来・愉快的技術

■ 企業ビジョン

先進の無線通信技術で世界をつなぎ、安全で豊かな社会を実現します

アイコムは、創業以来培ってきた無線通信技術とゼロからモノを産み出す創造力を活かし、愉しむコミュニケーションからビジネスのコミュニケーションまで、世界中のあらゆる分野をサポートします。日々研鑽と挑戦を重ねて技術を進化させ、最先端の無線通信技術と品質で世界をつなぎ、人を、社会を、輝く未来へ導きます。

事業の概要

アイコムは卓越した無線通信技術を基盤とし、創業事業であるアマチュア無線に始まり、陸上業務用・海上用・航空用・IP無線機、さらには衛星通信と、無線通信のあらゆるジャンルを手掛ける、世界唯一の**総合無線機メーカー**です。

商品紹介

陸上業務用無線通信機器

SATELLITE PTT
(衛星通信トランシーバー)



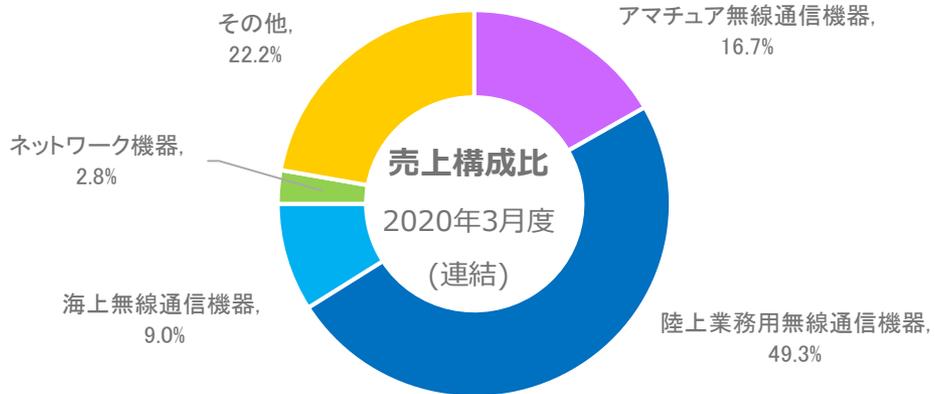
IP Advanced Radio System (IPトランシーバーシステム)



Digital Convenience Radio (デジタル簡易無線機)



License-Free Radio (ライセンスフリー無線機)



アマチュア用無線通信機器



IC-7851



IC-705



IC-4100



ID-31PLUS

IC-R30

※D-STARは一般社団法人日本アマチュア無線連盟の登録商標です。

海上用無線通信機器



GM600



IC-M37J

IC-M93D

IC-M85

ネットワーク機器



AP-9500



VE-CAM10



VE-PG4

航空用無線通信機器



IC-A220

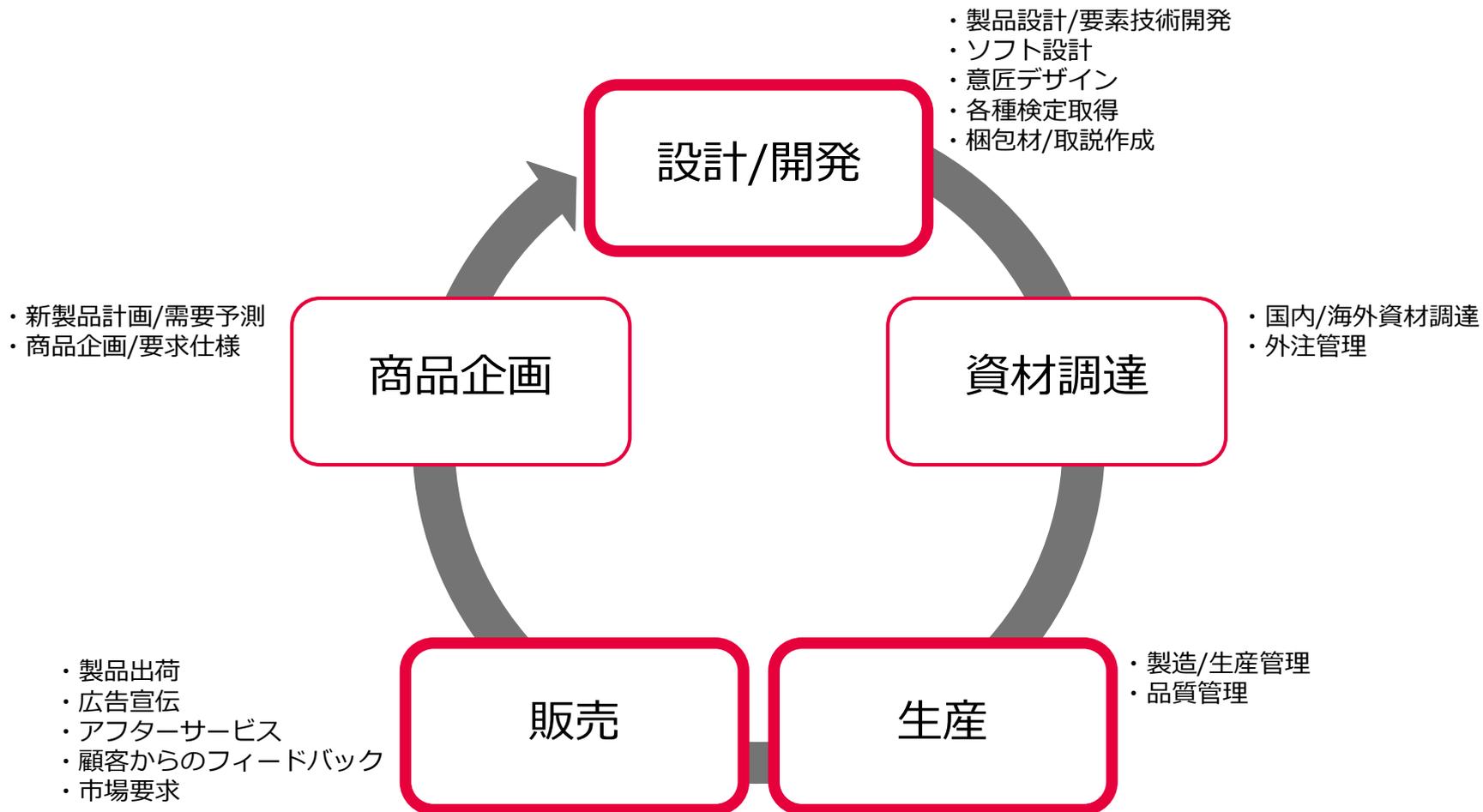


IC-A25N

IC-A16J

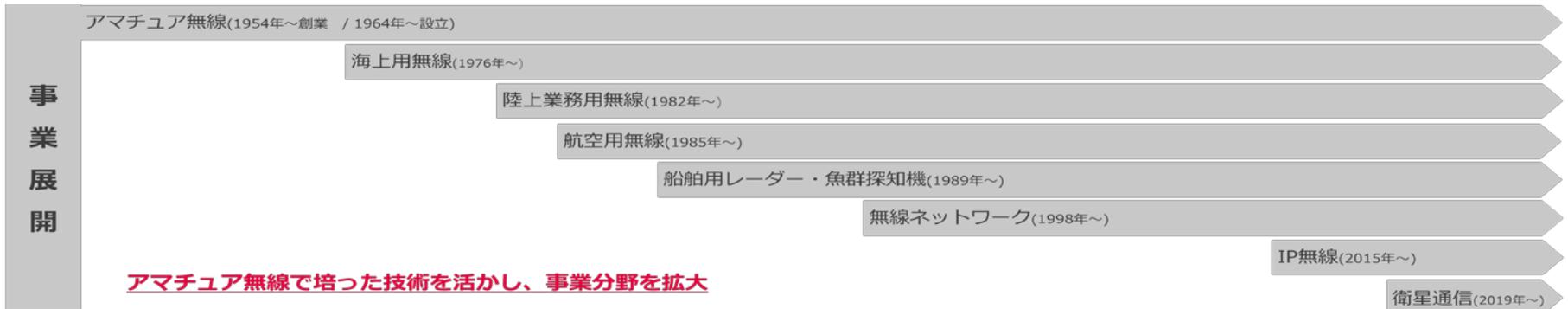
■ ゼロからモノを産み出す創造力

- 商品の企画から、設計/デザイン、製造/品質管理まですべて自社完結でモノづくり
- 創業以来、一貫して国内自社工場にて生産



1. アイコムビジョン

■ 会社のあゆみ - 顧客ニーズを捉えた製品投入で市場を開拓



2. 事業環境認識

- ① 外部環境変化と今後の方向性
- ② 長期ビジョン
- ③ アイコムが強み

外部環境の変化と今後の方向性

外部環境の変化

メガトレンド

- 無線技術へのニーズの多様化
⇒データ、位置情報、遠隔操作
- 携帯電話網の急速な拡大と進化
⇒ネットワーク利用の一般化
- 消費構造の変化
⇒購入消費からサービスとしての利用へ
- 災害の多発、防災・減災のニーズ高まり
⇒BCPツールとしての無線機の重要性

**音声以外の無線通信の多様化と
製品購入に頼らない消費行動**

無線機業界の動向

- 無線通信とネットワークの融合
- 新興企業の台頭
⇒無線機器の低価格化
- 欧米通信規格の排他的構成
⇒当社にとっての参入障壁
- 無線通信方式のデジタル化進行
⇒多様なデジタル規格への対応が必須
- 各国アマチュア無線人口の減少

**無線機器単体のビジネスだけでは
成長が限定的**

今後の方向性

- 無線機メーカーから無線技術の総合プロバイダーへ
- 製品売り切りからサービス提供収入への転換
- 製品競争力のさらなる強化

当社の強み



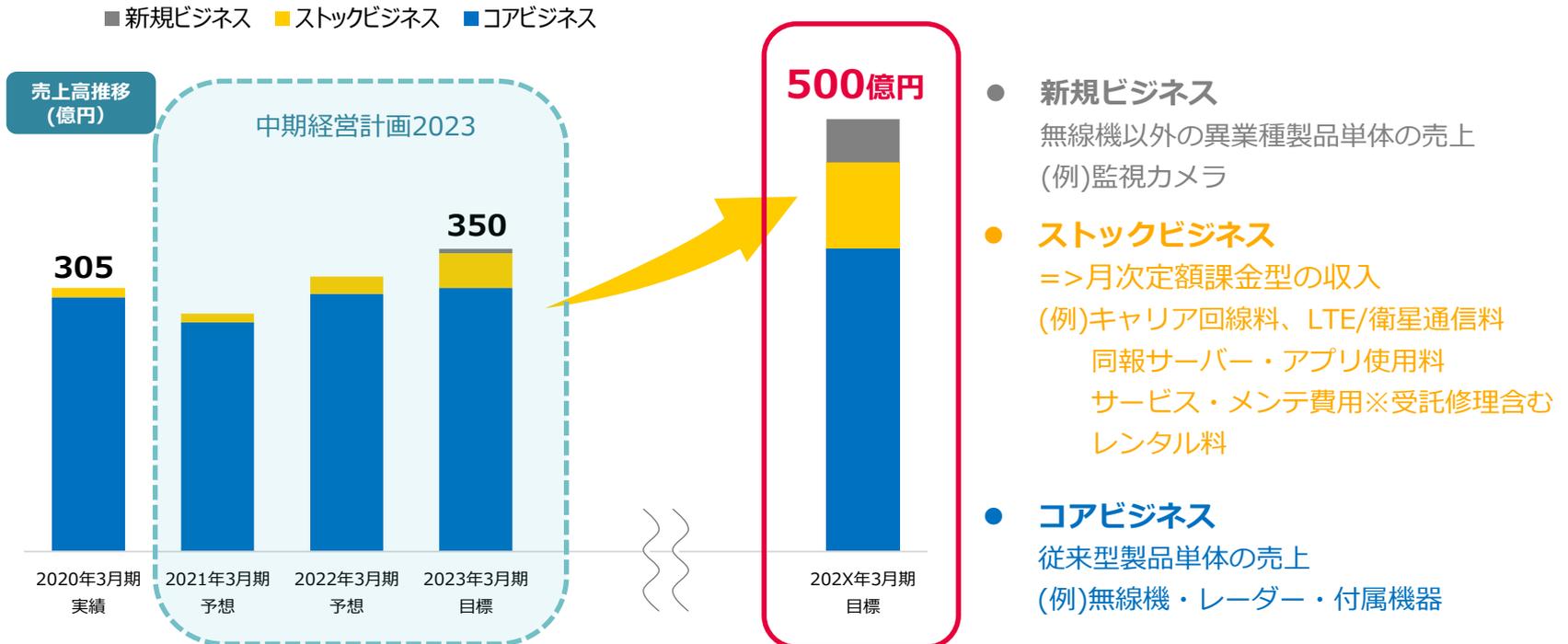
健全な財務体質 (自己資本比率90%超)

長期ビジョン

無線通信技術で社会を支え、持続的に発展するメーカーへ

- ストックビジネスを拡大し収益構造を変革
- 無線機以外の異業種への参入
- モノづくりそのものを事業化
→生産の自動化・スマート化のシステムインテグレーターに

10年以内に
連結売上高
500億円達成へ



2. 事業環境認識

アイコム**の強み** – アイコム**の技術力**

無線機に必要な不可欠な要素技術の開発から、無線機の標準規格策定に参画

アイコム独自のカスタムLSIの採用

- 2011年にCPUとDSPおよびメモリや周辺回路を1チップの専用のカスタムLSI(SoC: System-on-a-chip)を開発
- SoCによる高信頼性の実現と共に、部品点数削減により携帯型無線機の小型軽量化を実現



デジタル無線機に実装されたSoC

デジタル無線機に必要な不可欠な要素技術の開発

- 2018年にアイコム独自の音声符号化方式TOKUDER®を開発
- デジタル小電力コミュニティ無線(IC-DRC1)に搭載、ロイヤリティフリーで安価なデジタル無線機の製品化を実現
※今後はデジタル特定小電力無線機に規格化し、他のデジタル無線機でも採用拡大を目指す



TOKUDER®を搭載したIC-DRC1

国内外の各種無線機の標準規格策定に参画

- 電波産業会/ARIB(日本)、連邦通信委員会/FCC(北米)、NXDN(北米)、ヨーロッパ電気通信標準化協会/ETSI(欧州) 他

2. 事業環境認識

アイコム**の強み** - 国内外の顧客との良好な関係

アイコムの無線機は、高い技術力と品質により積上げられた信頼を基に、国際連合(UN)様/防衛省様/総務省様 他多くのお客様にご愛顧頂いております。 ※記載は導入事例の一部です。

LTE



日本航空株式会社様



大阪市高速電気軌道株式会社様



WPS様 (欧州)

Digital



山形県鶴岡市様



Regional Volunteer Fire Districts and EMS様 (北米)



Seattle Japanese School様 (北米)

衛星無線



日本-パラオ親善ヨットレース実行委員会様

WLAN



Nissan Motorsport様 (オセアニア)

2. 事業環境認識

アイコム**の強み** - 自社生産 / Made in Japan のこだわり

全ての無線通信機を和歌山アイコムで生産しています

コンカレント・エンジニアリング
設計と生産の連携

Made in Japan

本当の品質を日本から

確かな品質
信頼性

少量多品種
対応

ロボット生産
(スマートファクトリー)



3. 中期経営計画2023

- ① 飛躍的成長への足固め
- ② 経営基盤の強化策
- ③ ストックビジネスの拡大
- ④ コアビジネスの強化
- ⑤ モノづくりの改革と進化
- ⑥ 数値目標
- ⑦ 投資計画
- ⑧ 株主還元方針

3. 中期経営計画2023

■ 飛躍的成長への足固め

- 連結売上高500億円への飛躍に備えた足掛かり
- 製品競争力の強化
- 収益構造の改革
- 新規事業への参入
- 新型コロナウイルスの影響(*)からのV字回復

注記 (*) 2021年3月期の業績見通し：連結売上高275億円(前期比10%減)営業利益13億円(同40%減)
 新型コロナウイルスの影響：大規模イベントの自粛や延期の影響大
 各国のロックダウンによる販売機会の減少
 仕入先の海外拠点の操業停止による資材調達の遅れが生産に影響

■ 経営基盤の強化策

ストックビジネスの拡大



- IP無線/衛星無線 販売数量増大による回線収入の増加
- 回線を利用したアプリケーション、ソフトウェアの提供
- 受託修理、サポートサービス提供

コアビジネスの強化



- 新規格への対応
- IP無線機の不感地帯の解消(海外通信事業者)
- 市場ニーズにマッチした画期的な新製品の市場投入 (1台/年以上)

モノづくりの改革と進化



- ロボットによる生産ラインの完全自動化(多能工ライン除く)
- 生産体制の連続稼働化/省人化
- 受託修理、自動化技術知見蓄積の社外提供

■ ストックビジネスの拡大 - 新たなビジネスモデルへの挑戦

設計部門の取り組み

- ・ 5G/IoT技術を用いた異業種(新規事業)への参入
(例)RFIDを使用した物流管理システム、監視カメラ等の投入
- ・ 一斉同報技術と携帯回線(データ通信)の組合せでのシステム製品開発
- ・ 衛星無線関連製品の開発/投入

営業部門の取り組み

- ・ IP無線/衛星無線など回線収入増に向けた販売促進策の強化
- ・ ハイブリッド機投入による、既存RF無線機でのストックビジネスの創出
- ・ GPSを活用した動態サービス/保守パックなど付加サービスの加入促進
- ・ 海外キャリアとの関係強化(プライベートサービス市場の販路拡大)
- ・ 新規事業参入によるストックビジネスの拡大

生産部門の取り組み

- ・ 電子機器受諾サポートサービスの積極展開

■ コアビジネスの強化 – 既存製品群の競争力向上

設計部門の取り組み

- ・異なる無線プロトコルを一台に搭載するハイブリッド製品の開発/投入
- ・無線機をスマートフォン、タブレットとの連携による利便性向上/機能拡張
- ・顧客ニーズに合わせた各種無線機の開発/設計
- ・海外マルチキャリアへの対応(IP無線機の不感地帯の解消など)
- ・各種規格改定への継続的な対応(電波法、安全規格など)

営業部門の取り組み

- ・利益率の低い製品から高い製品への切替
(例)ハイブリッド機への移行、アプリケーションソフトなどソリューション提案
- ・顧客からのフィードバック/市場要応への速やかな対応
- ・海外現地法人の販売強化(小規模販社の取込、OEM/SDKへの対応など)
- ・防災/減災用途への拡販

生産部門の取り組み

- ・ロボット化による生産コスト低減
(例)少量多品種の効率生産体制があるからこそ可能な製品展開
- ・製品の品質/信頼性の更なる向上
- ・市場ニーズに対する迅速なレスポンス

■ モノづくりの改革と進化 – 生産体制のスマートファクトリー化

設計部門の取り組み

- ・新製品におけるロボット化対応率のアップ
- ・既存製品のロボット化に向けた構造変更
- ・ロボット化に対応した調整・検査の効率改善
- ・シミュレーション設計による設計時間の更なる短縮

営業部門の取り組み

- ・ロボット化に対応した製品への切替促進(旧製品の速やかな販売終了)
- ・出荷先別に多品種化した製品ラインナップの集約

生産部門の取り組み

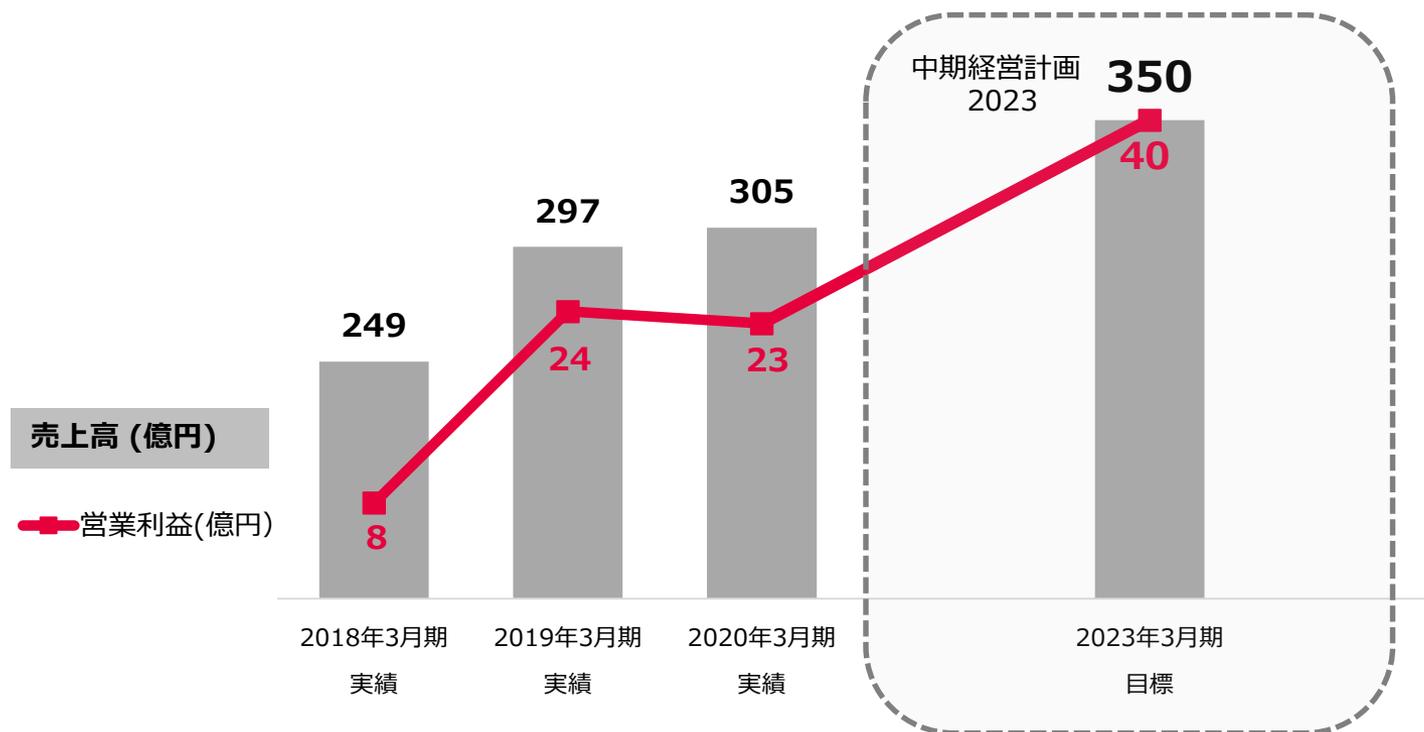
- ・ロボットによる生産ラインの完全自動化(多能工ライン除く)
- ・生産体制の連続稼働化/省人化
- ・リペアファクトリーの設置、自動化技術の社外提供
- ・生産リードタイムの短縮

3. 中期経営計画2023

数値目標 - 売上高350億円を達成し、過去最高売上高※更新を目指す

注 ※2008年3月期:331億円

| 2023年3月期目標 | | |
|---------------|--------------|--------------|
| 売上高 | 営業利益 | 営業利益率 |
| 350 億円 | 40 億円 | 11.4% |



中期経営計画2023期間中の想定為替レート 1USD = 107円、1EURO = 120円

投資計画 飛躍的成長に向けた設備・技術への投資

| 中期経営計画2023 期間中 3年間の投資額 | | |
|------------------------|---|--------------------|
| 設備投資 | ロボット生産ライン・IoT化 | 25億円 |
| | リペアファクトリー部門設置 | 15億円 |
| 研究開発 | 自社独自の要素技術と製品開発力の蓄積 <ul style="list-style-type: none"> ・製品力強化に向けた研究 ・省電力化、環境配慮の製品開発 ・5G/IoT技術への取り組み ・設計リソースの拡大 | 連結売上高比率 約12%を維持 |
| その他 | 異業種技術の取り込み <ul style="list-style-type: none"> ・他社との協業 海外における営業力強化 <ul style="list-style-type: none"> ・子会社/孫会社の拡張 ・既存販売店の現地法人への集約 | 20億円 |

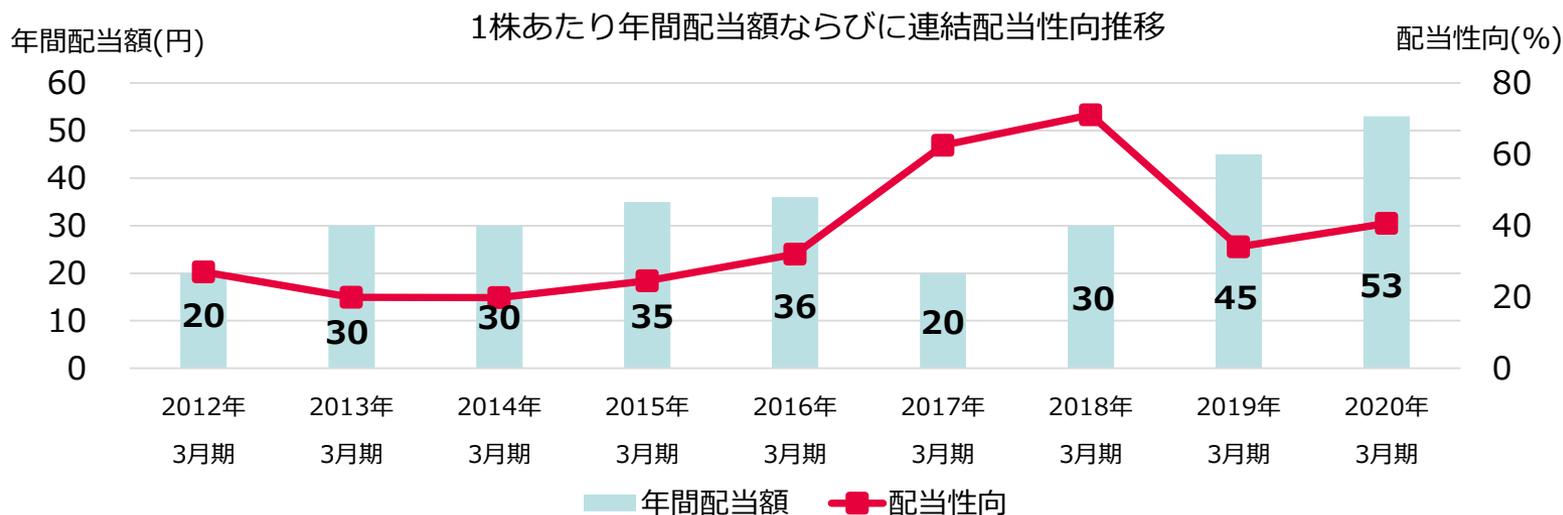
株主還元方針

当社は株主への利益還元を重要な経営課題のひとつとして考えております。株主への利益還元につきましては、安定的な配当の継続を毎期の連結業績に応じて行うことが必要と考えております。

具体的には、1株当たり年間配当額50円あるいは連結配当性向40%のいずれか高い方を下限とすることを基本方針とします。

なお、この方針は中期経営計画最終年度の2023年3月期まで適用します。

さらに、機動的な資本政策及び株主に対する利益還元の一方法として、自己株式の取得も適宜検討してゆきます。



(参考資料)

- ① 会社概要
- ② SDGsへの取り組み

会社概要

| | |
|---------|--|
| 社名 | アイコム株式会社 (ICOM INCORPORATED) |
| 業務内容 | 無線通信機器、ネットワーク機器等の製造、販売 |
| 設立 | 1964年7月16日 |
| 代表取締役会長 | 井上 徳造 |
| 代表取締役社長 | 播磨 正隆 |
| 資本金 | 70億8,122万円 |
| 年商 | 305億円 (2020年3月期) |
| 従業員数 | 単体613名 連結1,044名 (2020年3月31日現在) |
| 国内事業所 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 本社 (大阪市平野区) ■ 営業所 <ul style="list-style-type: none"> ●北海道 ●仙台 ●東京 ●名古屋 ●大阪 ●広島 ●九州 ■ 紀の川事業所 ■ 東京事業所 ■ ならやま研究所 |
| 主な子会社 | <p>和歌山アイコム株式会社 アイコム情報機器株式会社 Icom America, Inc. Icom (Europe) GmbH Icom (Australia) Pty., Ltd. Icom Spain, S.L. Asia Icom Inc. 深圳信响 (響) 通信有限公司</p> |

SDGsへの取り組み

企業ビジョン「安全で豊かな社会の実現」にむけて

新型コロナウイルス対応事業者様への支援活動として、IPトランシーバーの無償貸出を実施しています。
(今後約一年間、新型コロナウイルスの影響が収束するまで継続予定)

働きがいのある社風

女性の働きやすい職場環境、ハラスメントのない職場環境の維持、長期休暇取得促進の他、新型コロナウイルス対応として、社員のリモートワーク、出張回避、布マスク無償支給、その他会社関係者への対応のみならず、感染拡大初期には会社防災用備蓄マスクを世界各地の取引先に無償提供し、社員のみならず関係者も安心して働くことができるよう努めています。

事業を通じた持続可能な社会への貢献

アイコムは人々の安心・安全のための製品づくり、災害時のBCP対策、復興支援など、事業を通じて「SDGs(持続可能な開発目標)」の貢献に取り組んでいます。





(注) 本資料にて開示されているデータ及び将来に関する予測は、本資料の発表日現在の判断や入手可能な情報に基づくものであり、経済情勢や市場動向の変化等、様々な理由により変化する可能性があります。
従いまして、本資料は、記載された目標・予想の達成および将来の業績を保証するものではありません。