



2022年2月15日

各 位

会 社 名 I-PEX株式会社
代表者名 代表取締役 社長執行役員 土山 隆治
(コード番号 6640 東証第一部)
問合せ先
役職・氏名 執行役員 財務総部長 嶋崎 岳志
電 話 075-611-7155

「I-PEX Vision 2030」の策定に関するお知らせ

当社は、2030年の目指す姿を定めたコーポレートビジョン「I-PEX Vision 2030」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、添付資料をご参照ください。

【添付資料】 I-PEX Vision 2030

以 上

I-PEX Vision 2030

2022年2月15日

I-PEX株式会社

目次

- 01 — I-PEX Vision 2030とは
- 02 — 6つのマテリアリティ
- 03 — 基盤事業と重点事業
- 04 — ビジネスモデルの進化
- 05 — 経営目標と成長イメージ
- 06 — 重点事業の取り組み
- 07 — コーポレート部門の取り組み

I-PEX Vision 2030 とは

我々は何を成し遂げたいのか、どこに向かうのか。

2019年の新コーポレートアイデンティ(CI)策定が出発点。

2030年の目指す姿をコーポレートビジョンとして、

「ものづくりソリューションエキスパート ～「デジタルなものづくり」を実践できる技術力を持つ企業～」と設定。

コーポレートビジョンへ向けて、持続可能なビジネスモデルと中長期的な価値創造を実現するための重要課題として、6つのマテリアリティを特定し、体系化。

グループ全体で、企業体質の変革を進めていくことへのチャレンジをスタート。

基盤事業と重点事業のミックス成長:

I-PEX基盤技術をベースに、基盤事業に加え、発展形となる重点事業を創出・育成、基盤事業と重点事業のミックスによる成長戦略。

ビジネスモデルの進化:

事業領域をデジタル領域へと拡張し、事業モデルを自前主義から共創へと進化させ、より企業価値を高められる企業へ。

コーポレート部門の取り組み:

収益性・健全性を両立し、事業価値の総和以上の企業価値を実現するコーポレート機能の強化。

経営目標:

「売上高1,000億円、営業利益100億円、ROE8%以上、配当性向30%」の早期実現を目指す。

…グループ一丸となって、これらを総合的に取り組み推進すること。それが「I-PEX Vision 2030」です。

I-PEX Vision 2030 体系図

2030年の目指す姿を実現するために、新たな理念を基軸にマテリアリティに取り組む中で、ビジネスモデルを進化させ、新しいチャレンジを進め、成長を続けてまいります。

コーポレートアイデンティティ(CI)

To be the Sharpest

"Why"

私たちの存在意義

常に世界が興奮する
フィールドを拓く

"How"

私たちの能力、価値観

人、知恵、技術をつないで
「最・尖端」をひらく、ひろげる

"What"

私たちの事業展開への考え方

製造から創造による
閃きと驚きを

6つの
マテリアリティ
(重要課題)

持続可能なビジネス
モデルの構築
中長期的な価値創造

P.5

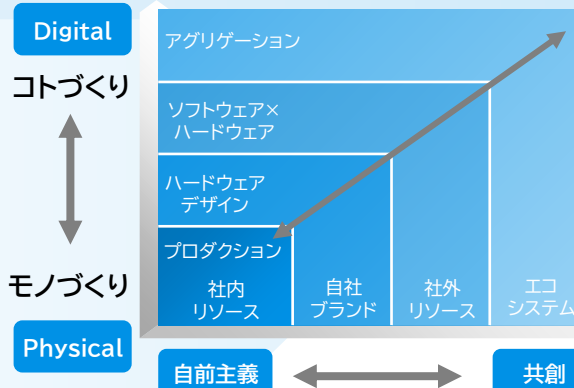


P.6

基盤事業と重点事業のミックス成長

ビジネスモデルの進化

ものづくりソリューションエキスパートの領域イメージ



P.7

目指す姿

ものづくり
ソリューション
エキスパート

「デジタルなものづくり」を実践できる
技術力を持つ企業

経営目標

売上高1,000億円
営業利益100億円

ROE8%以上

配当性向30%

P.8

6つのマテリアリティ

持続可能なビジネスモデルと中長期的な価値創造を実現するための重要課題

I-PEXが中長期的に価値を創造していくためには、「**イノベーションによる快適・安全なデジタル社会への貢献**」が最重要であり、快適なデジタル社会を実現していくためには、「**気候変動対応と循環型社会への貢献**」は不可欠な取り組みです。

その取り組みを推進していくためには、企業体質の変革を進めていくことが必要であり、

「**事業構造変革と事業領域の拡大**」

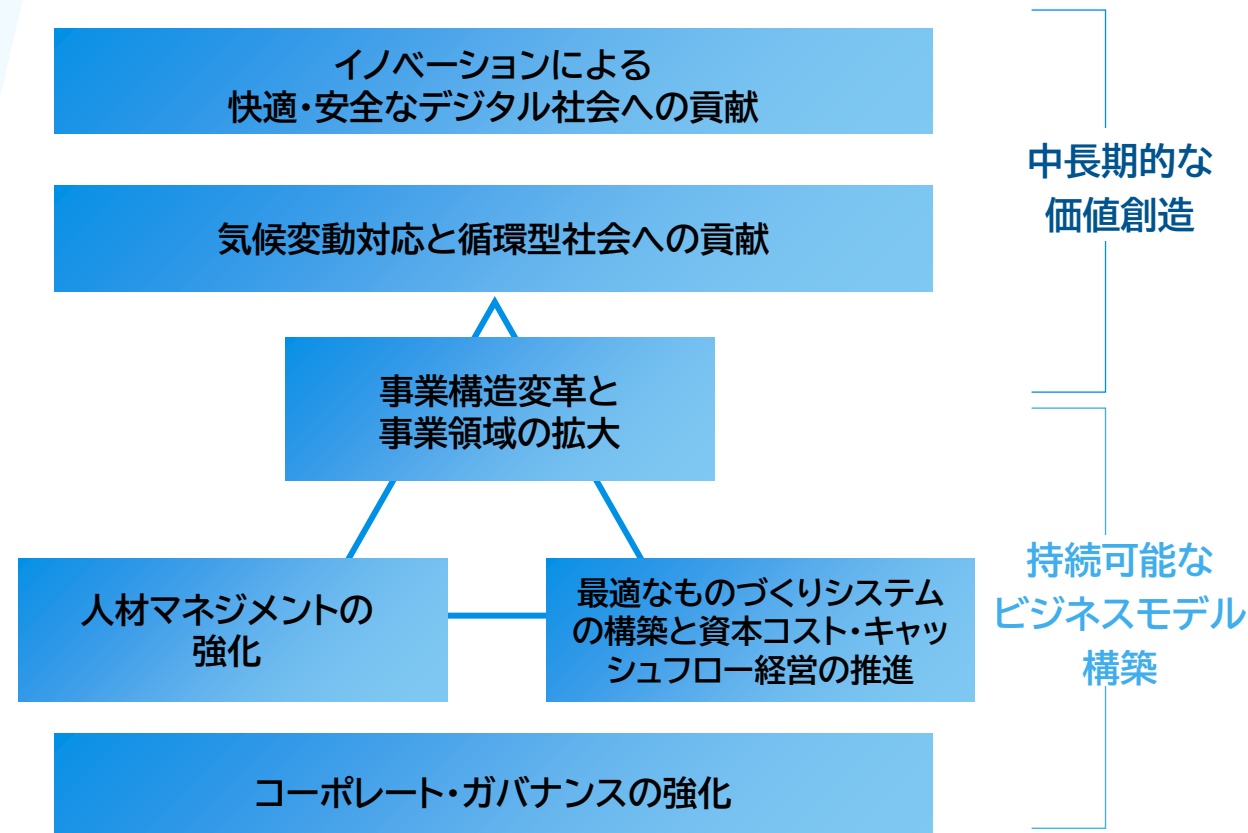
「**人材マネジメントの強化**」

「**最適なものづくりシステムの構築と**

資本コスト・キャッシュフロー経営の推進」

を三位一体で進め、

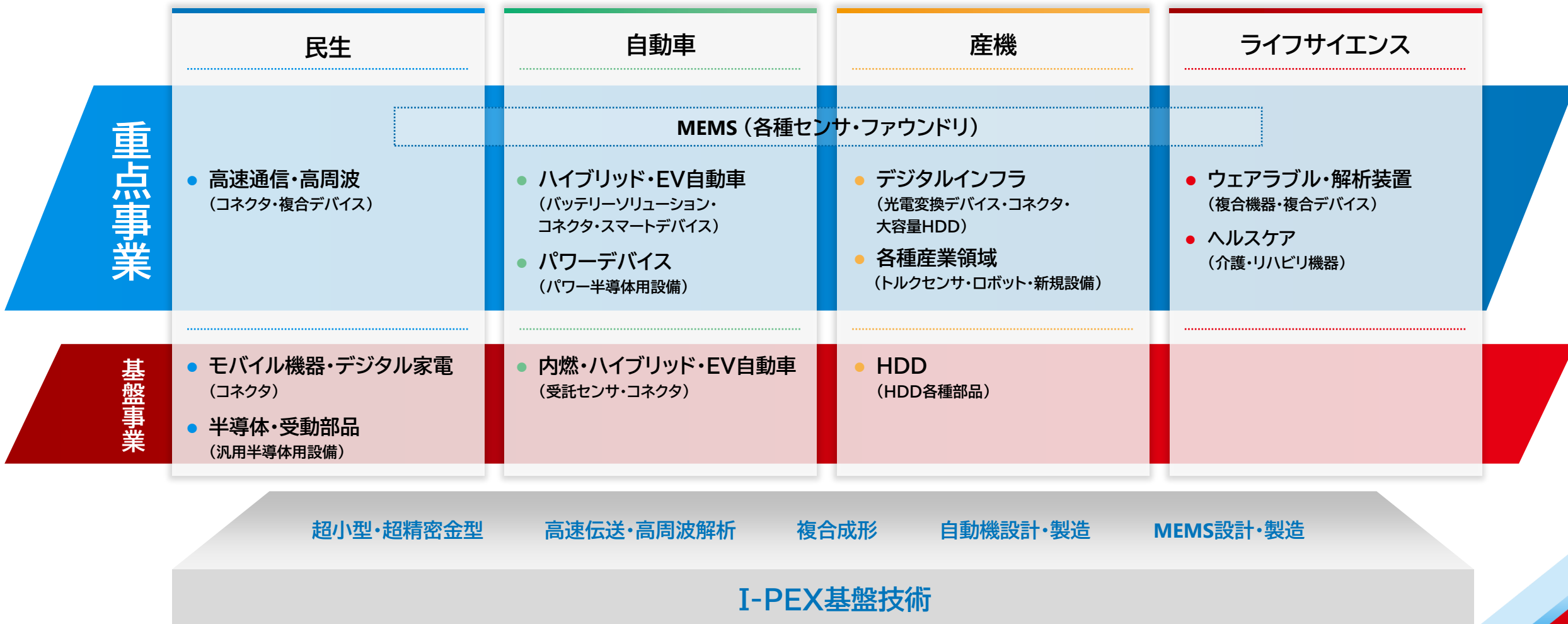
経営基盤となる「**コーポレート・ガバナンスの強化**」のもと、持続可能なビジネスモデルを構築していきます。



基盤事業と重点事業のミックス成長

各領域における事業の方向性

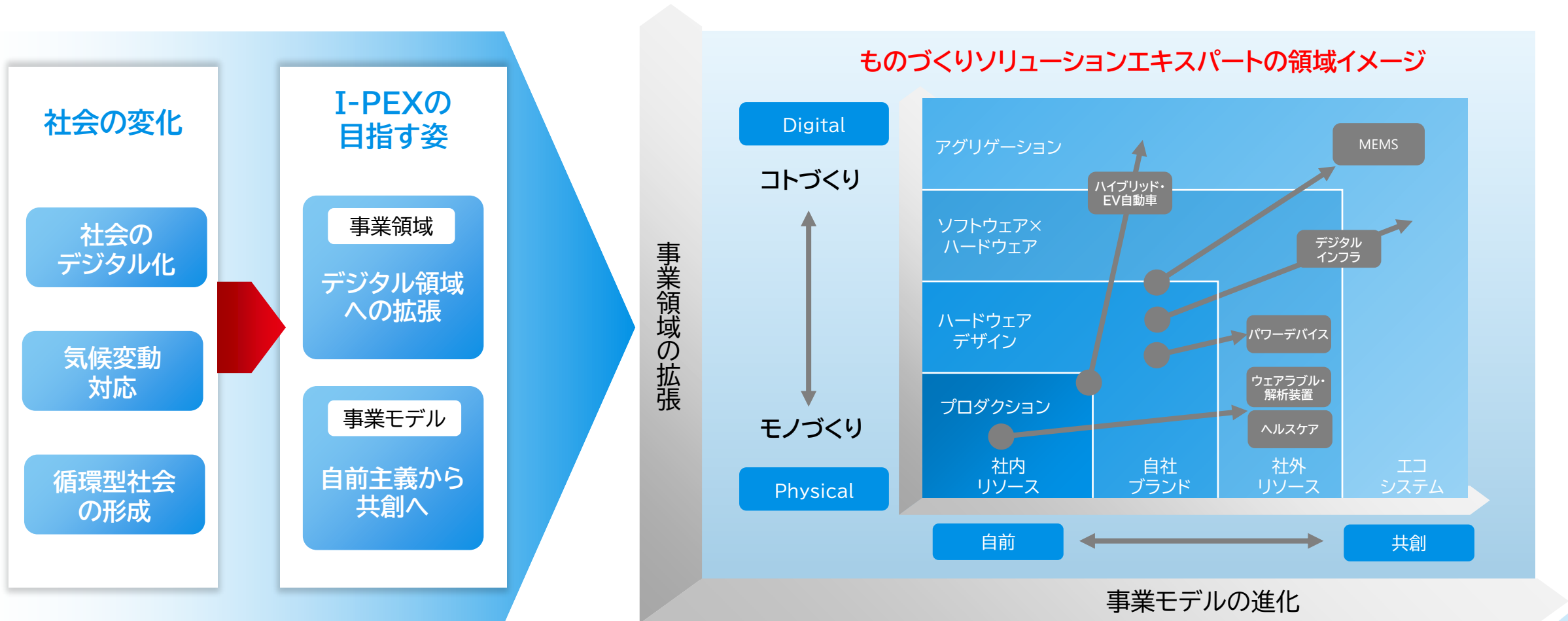
I-PEX基盤技術をベースに、現在の収益を生み出す基盤事業に加え、更なる発展形となる重点事業を創出・育成。領域を超えて、I-PEX技術が活かせる革新的な新製品・新技術を展開。



ビジネスモデルの進化

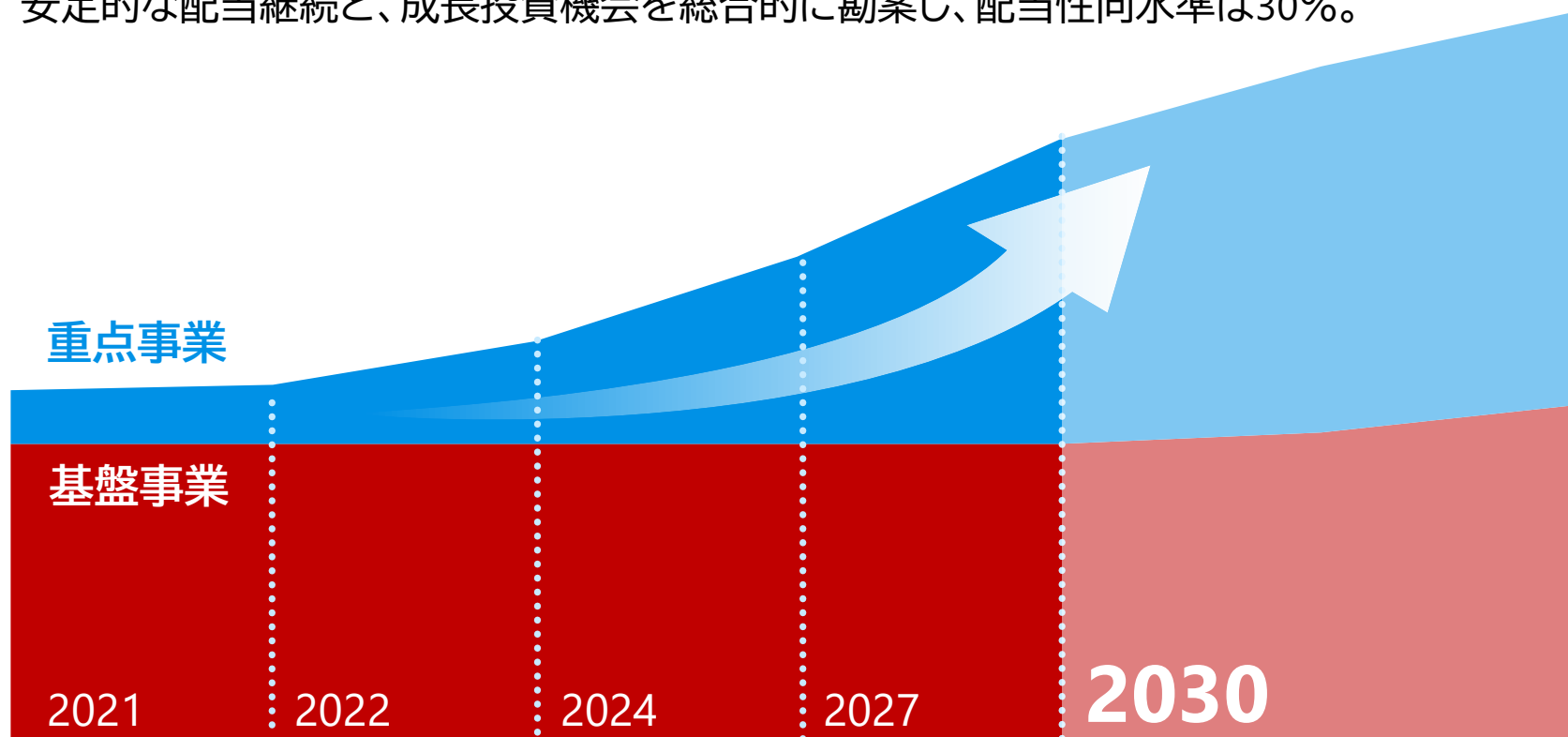
より企業価値を高められる企業体を目指して

社会の変化に対応すべく、I-PEXも事業領域、事業モデルの両面で変革していくことが求められる。



経営目標と成長イメージ

基盤事業と重点事業のミックスによる成長戦略で、売上高1,000億円へ。
事業領域の拡張と事業モデルの進化により、事業収益性と資本効率を共に改善させ、
営業利益率10%とROE8%以上の実現を目指す。
安定的な配当継続と、成長投資機会を総合的に勘案し、配当性向水準は30%。



中長期経営目標

売上高

1,000億円

営業利益

100億円

ROE

8%以上

配当性向

30%

重点事業の取り組み

MEMS ビジネス確立のステージに。領域を超えて、多様な市場に展開可能なポテンシャル。

MEMS

- ・ ニオイセンサによる新たなマーケット創出
- ・ MEMS技術を活用したファウンドリビジネス

2021年11月より「noseStick」の販売を開始

製造現場における異常検知や介護、ヘルスケア、車載用途などさまざまな市場を想定



noseStick

ノーズスティック

スマホに接続して、身近なニオイを手軽に計測できるシンプルなモデル



nose@MEMS

ノーズメムス

さまざまなニオイの識別を実現するプロフェッショナルモデル



MEMSファウンドリ

圧電薄膜(PZT)と製造プロセスの提供

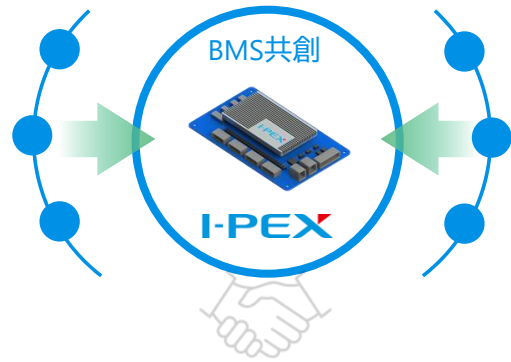


自動車

CASE時代の到来、ADASの進化、新時代に向けて安心・安全の社会貢献へ新ソリューション展開。

バッテリーソリューション

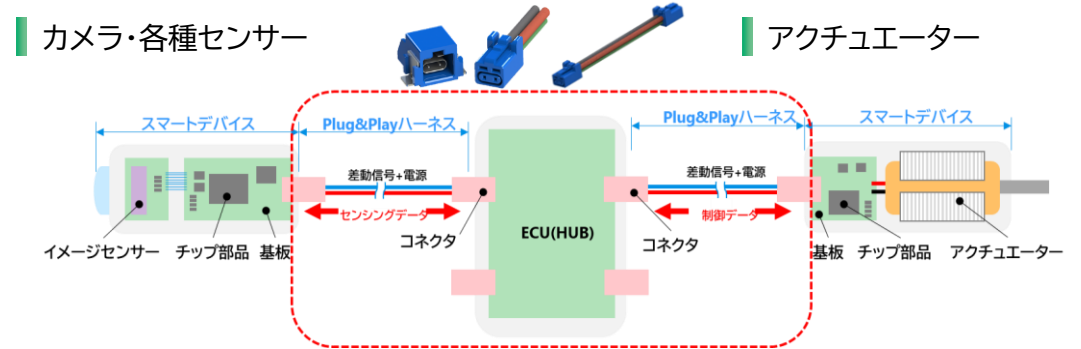
- ・ 自社製バッテリーマネジメントシステム(BMS)開発
- ・ BMS市場をターゲットに産業の垣根を超えた“共創”



キャンピングカー用
2次バッテリーシステムイメージ

スマートデバイス

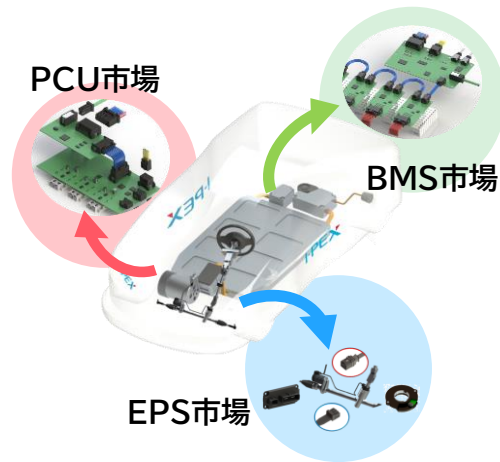
- ・ E/Eアーキテクチャの刷新に伴うスマートデバイス部品開発



*E/Eアーキテクチャ=ECUやセンサー・アクチュエーターを電気・電子で繋ぐシステムの構造

コネクタ

- ・ 電動化に伴う新市場展開
- ・ LEDヘッドライト高機能化に伴う技術革新対応・販路拡大



ヘッドライトの進化



パワー半導体

- ・ 差別化技術の追求により市場を拡大



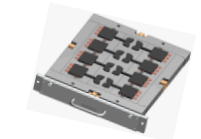
①放熱板 露出成形

放熱板の樹脂レス成形



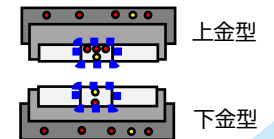
②多量樹脂 対応金型

大型製品に対応



③温度コントロール

独自のセンシング技術により
生産安定性を確保



産機

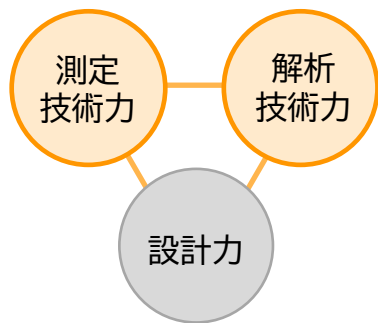
エンタープライズ市場への本格参入。データ大容量時代、ロボティクス拡大への挑戦。

光電変換デバイス・コネクタ

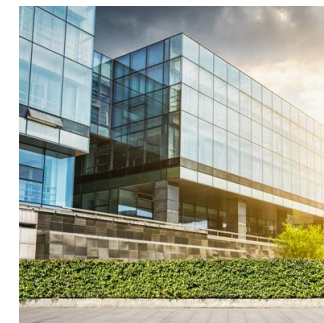
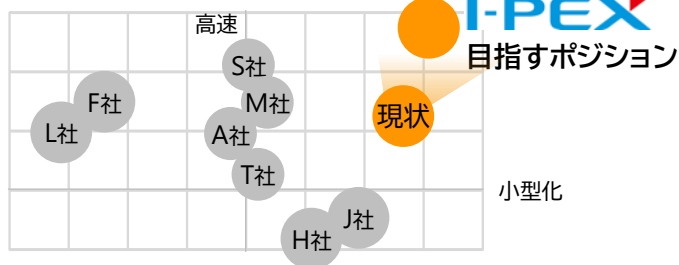
- 小型低背を差別化要素とし、最・先端でニッチな分野を狙う
- 次世代デジタル通信技術を支える電気・光伝送路の開発技術力強化

- 2023年に研究棟を設立し、高速伝送技術を追求

強化ポイント



エンタープライズ市場 ポジショニングマップ



研究棟イメージ

- 高速伝送測定
- 光伝送測定
- 解析(電磁界、回路、機械、熱)
- 3m法電波暗室

大容量HDD

- 新記録方式への先回り
- HDD大容量技術への追従

マイクロ波アシスト
記録方式
(MAMR)

熱アシスト
記録方式
(HAMR)

次世代
記録方式
...

20TB

30TB

50TB



HDD大容量技術への追従

ロボット

- トルクセンサー/ESTORQ

人協働
Robot



新アプリ

組込アプリ

パフォーマンス拡充
新規顧客立ち上げ

市場ニーズの調査
新規アプリケーション提案

カップリング
トルクアクチュエータなどへの
組込提案

用途提案を通し、
新たな市場の創造に貢献



ES-Gripper

ES-Hand

ライフサイエンス 新領域の確立を目指して。成長が見込まれる市場で、長期的視野の取組み。



ヘルスケア

- ・ リハビリ機器・介護ロボットの製品化
- ・ 医療福祉機器メーカーとしてビジネス立ち上げ

歩行支援ロボット



当社トルクセンサ搭載
リーフ(株) 歩行支援ロボット「Tree」

上肢リハビリ機器



ウェアラブル・解析装置

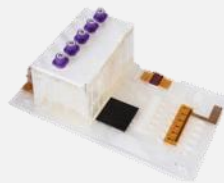
- ・ 社会変革(ライフサイエンス)による新市場参入
- ・ 法医学関連製品

スタートアップとのパートナーシップ

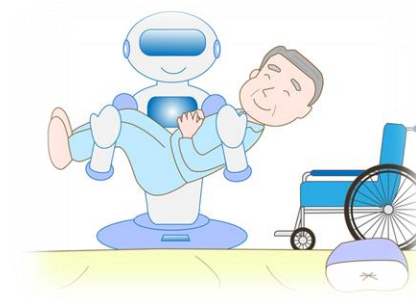
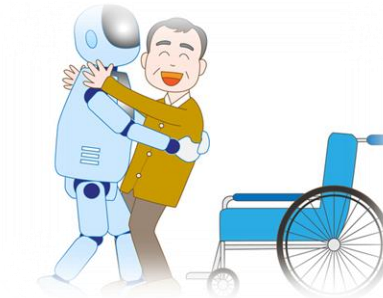
光アブレーション装置



法医学関連部品 (解析装置)



介護ロボット



介護ロボットイメージ

コーポレート部門の取り組み

収益性・健全性を両立し、事業価値の総和以上の企業価値を実現するコーポレート機能の強化。

事業構造

- 売上高 ∞ 総資産とならない事業成長の仕組みづくり
 - 既存事業におけるアセットライト化
 - 投資効率管理

資本

- 新しい資金需要への対応
- 市場との真摯なコミュニケーション
 - 資本政策の基本方針策定

新規事業 ・M&A

- 産学連携を通じた新製品・事業企画
- 新規事業創出チームによるシーズ探索と育成
- M&A戦略(知財・法務活用)の強化

経営 システム

- グローバルで最適地・最適機能の実現
- サステナビリティ推進部門の設置
- DX推進の加速

人材

- タレントマネジメント強化
- 従業員エンゲージメントとモチベーションの向上
- DE&I(ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョン)の推進

リスク

- ガバナンス体制強化
- 品質保証体制の確立
- 競争力あるグローバルサプライチェーン構築

