



最高業績で、新たな戦略を推進

ダニエル・アラリ
レクタラ会長兼CEO



2017年は、レクタラの歴史の中で大きな節目

まず、インダストリー4.0に欠かせないプレイヤーになるという新たな戦略、レクタラ4.0をスタートしました。

スマートなソリューションとサービスの統合に加えて、「つながる」生産ツールの展開が求められるインダストリー4.0は、当社にとってこれまでにない好機になります。これを念頭に、2017年、当社は2019年までの3か年のロードマップを実行に移しました。これは、これからの10年を見据えたレクタラの発展の第一歩であり、当社のプレミアムな立ち位置を強化し、現在の競争力を維持するために、当社の商品価値を大きく高めるものです。

レクタラ4.0の戦略については、お客様から非常に好意的な反響が寄せられており、すでに成果に結びついています。レクタラの戦略の基礎である4つのメガトレンド（ミレニアル世代からの新しい要求、中国市場の変化、企業のデジタル化、インダストリー4.0の登場）とのつながりを日々確認し、お客様のさまざまな活動分野に与える影響を検証しています。

大きな前進で、2017も目標を達成

グループ全体を通してすべての活動で卓越した成果を収め、目標を確実に達成しました。世界中のすべての地域で、リーダーシップとプレゼンスを強化しました。また、研究および技術革新への投資を大幅に増強しました。並行して、引き続きインダストリー4.0に向けた新しい製品の開発およびテストを行い、お客様からは非常に勇気づけられるフィードバックを頂きました。

世界情勢、マクロ経済、金融状況が不確実な状況で、設備投資を先送りにする企業が多い中、レクタラは売上と収益を大きく伸ばし、当初の目標を完全に達成し、最高記録を実現しました。この成功は、468台を販売したレクタラの旗艦製品であるVectorの力強い売上、中国事業の着実な成長、PLMの販売増加、そしてVersalisが自動車業界のサプライヤーに数多く採用されたことによるもので、来年度も大幅な売上増加を見込んでいます。

当社の株価の急上昇は、この好業績を受けたもので、技術革新、価値の創造、カスタマー・エクスペリエンスを基礎とするレクタラの戦略そのものや、それらを確実に実行したことに対する株主の信頼の現れです。



“2017年、すべての目標を達成しました”

ダニエル・アラリ
レクトラ会長兼CEO

2017年、レクトラの経営に40年以上携わったアンドレ・アラリが引退を決意した年でした。

アンドレ・アラリは、1976年に会社の株式を取得した後、レクトラの発展に大きく貢献しました。特筆すべき点として、彼は1987年にレクトラの株式公開を支援し、1991年、私と共に会社の経営権を引き継いで、経営の方向転換を行い、レクトラをグローバルリーダーに押し上げました。アンドレは在職中の全期間を通して、レクトラが明確なビジョンと戦略を持ち、健全な財務基盤を築いて、困難にも負けず、優れた企業カルチャーを形成することに尽力し、コーポレートガバナンスと財務の透明性のベストプラクティスを実現しました。

2017年に築いた基礎により、2018年もレクトラにとって実りのある1年になるでしょう

好循環な経済モデルと堅実な財務構造により、当社は新しい成長を遂げ、さらに高い業績を上げられると考えています。

2018年度は、Kubix Lab社の買収による幸先の良いスタートを切り、裁断室向けのクラウドアプリケーションに対応した、初のインダストリー4.0製品の販売を予定しています。約3年に及ぶ設計、投資およびテストの成果として、現在、当社のスタッフが数百人体制でこれらの製品の開発およびサポートを全力で進めています。

レクトラは、これらの革新的な製品の成功を実現するため、全員が一丸となって取り組んでいます。

レクトラの企業文化を形成し、強みとなる4つの価値

Caring - 常に誠実に、お客様のそばに寄り添い、お客様が意思決定を行う際にレクトラの支援を実感いただけるよう、個別のアプローチを行います。

Insightful - レクトラはお客様のマーケットおよび業務に深い知識を持ち、すべての専門知識をレクトラのソリューションとサービスに注ぎ込みます。

Committed - 不良ゼロを目標とし、お客様がソリューションを最適に利用できるよう、レクトラが全力で対応いたします

Visionary - レクトラは技術革新に情熱を注ぎ、テクノロジーの発展によってもたらされるお客様の未来を常に考えます。