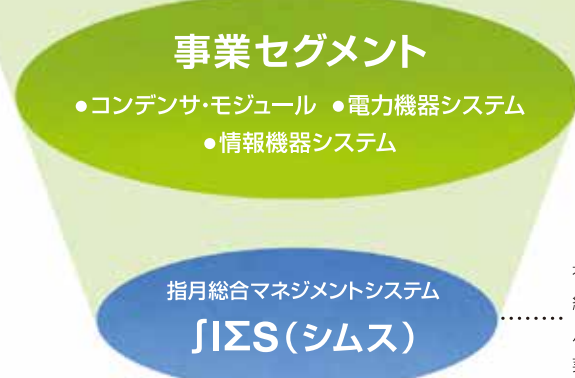


AIM2018 事業領域の11ドメイン



今回の主なトピックス

- 岡山指月“第3工場”が完成**
2017年7月12日に岡山指月“第3工場”がついに竣工を迎えました。さらなる高信頼・高品質、そして新しい価値の創造を目指していきます。
- 情報機器システム事業の譲渡**
シヅキは、今後の継続的な成長を目指し、株式会社小田原機器へ情報機器システム事業を譲渡することといたしました。
→ 詳しくはP7-P8をご覧ください



電気をマネジメントするさまざまな商品を開発・生産して、お客様に提供し、社会に貢献する。

社員一人ひとりが「品質・コスト・納期」という経済的視点や、「再利用・負荷の減少・エネルギーの再生」という環境的視点を持ち、業務に取り組む。

新たな成長局面を、目指して。 選択と集中、そして、新工場の稼働へ。

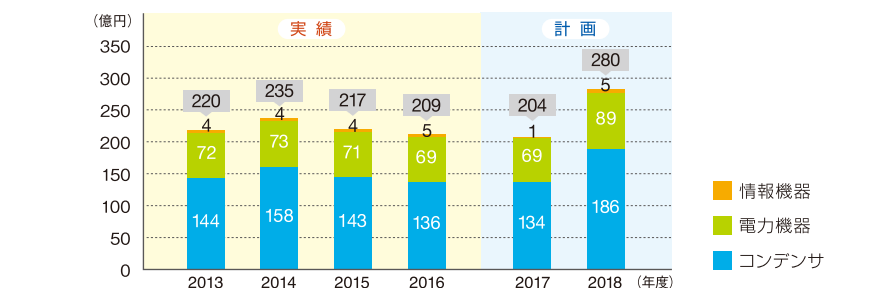
日本の経済は、所得や雇用の改善によって、ゆるやかな回復基調が続いています。しかしながら、個人消費が盛り上がりを見せる一方で、設備投資は一部で弱含みの状況が続いていることや、海外の経済動向や政情不安などの影響を考えると、景気の先行きは依然として予断を許さない状況にあると言えます。

このような環境のもと、私たちシヅキは、受注・売上の確保、原価低減活動に努めてまいりましたが、新エネルギー関連のコンデンサ・モジュールにおいて売上が減少したことなどをうけ、当第2四半期の連結売上高は、96億1千2百万円（前年同期比1.5%減少）となりました。営業面以外のところでは、情報機器システムの事業譲渡にともなう譲渡益や、東京支店の移転にともなう売却益を計上したことにより、四半期純利益は8億3千8百万円（前年同期比249.3%）となりました。

私たちは、結果として表れた数字を真摯に受け止めながらも、数字として表に出てこない個々の取り組みや、日々の業務の状況について、今一度しっかりと見つめ直し、より市場の変化に対応した営業活動や、より高収益化につながる生産活動を展開していかなければならないと考えております。「情報機器システム」の事業譲渡により、シヅキは中核事業である「コンデンサ・モジュール」と、その技術を活かした「電力機器システム」という2本柱に、経営資源を集中しようとしています。岡山指月の第3工場も、10月に稼働を迎えることができました。次の成長局面へ向けて、私たちは歩みを止めることなく進んでいく所存です。

代表執行役社長 伊藤 薫

中長期経営計画 AIM2018 売上高実績と計画

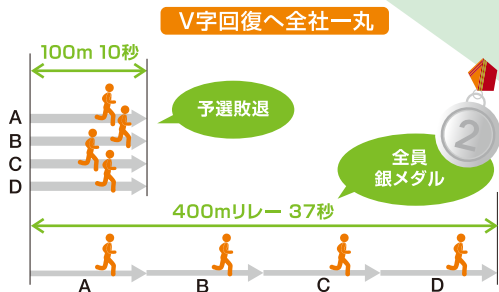


V字回復へ、全社一丸。 “連携”と“集中”で、大きな力を生んでいく。

優れた連携は、個々の能力を超えた成果を生み出す。

まだ記憶に新しい、2016年夏のリオデジャネイロ五輪。日本は男子陸上400メートルリレーで、銀メダルに輝きました。日本陸上界の歴史に永く刻まれるような、大きなインパクトをもたらした快挙でした。しかし、日本人選手の個々のタイムを見てみると、この当時は、まだ誰も100メートル10秒の壁を破ることができず、個人としての成績は予選敗退に終わっています。ふつうに4選手のタイムを合計すると40秒を超えます。それにも関わらず、日本チームは世界に誇るバトン技術によって37秒60という記録を出すことができたのです。

全員がうまく連携し、チームとして機能することで、個々がバラバラに力を出そうとしていたのでは到底及ばないような、大きな力を発揮することができる。このレースは、そんな教訓を与えてくれます。たとえ一人ひとりの選手のスピードは競争



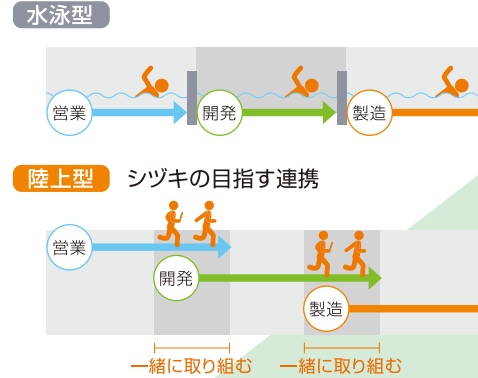
相手に及ばなくとも、チームが一丸になれば、素晴らしい仕事を成し遂げることができるのです。

バトンをうまくリレーするために、
お互いのことを知り、日々のプロセスを理解する。

以前、第85期報告書のなかでも“水泳型”のリレーと“陸上型”のリレーの違いについてお話をさせていただきました。水泳型のリレーは、前泳者が泳ぎ切ってタッチしたのを見届けてから、初めて次の泳者がスタートを切ることができます。これに対して、陸上のリレーでは、前の走者から次の走者へバトンを渡すときに、一緒に走るゾーンがあります。水泳型の場合、必ずスピードがゼロになる瞬間がありますが、陸上型はスピードが落ちません。次の走者が十分にスピードにのってからバトンをつなぐことができ、もしある選手がスピードに自信がなければ、その分をほかの選手がより長く走ることもできます。

このような連携を可能にするためには、開発は開発、製造は製造、営業は営業という切り分けた考え方ではなく、お互いどんな風にバトンをつなげばよいのか、相手のことをよく知らなければなりません。

相手がどんな状況にあり、どんな課題を抱えていて、それに対して日々どう取り組んでいるのか。ただ出てきた成績を見て一喜一憂するのではなく、それぞれのプロセスをきちんとのかし、検証していくことが大切だと考えています。そのうえ



で、全社が一丸となって大きな力を発揮できるような体制を築いていきたいと思っています。

2大事業への“選択と集中”へ。
事業譲渡という決断。

組織が大きな力を発揮するためには“選択と集中”が求められる場面もあります。シツキは2017年9月をもって、情報機器システム事業を株式会社小田原機器に譲渡いたしました。シツキにはこのほかに、中核事業として長年取り組んできたコンデンサ・モジュール事業と、その技術を活かした電力機器システム事業があります。この2事業は、技術的にも深く関連し合っており、販売面でも同じネットワークを活かしながら、シナジーを生み出してきました。

こうした背景のなか、情報機器システム事業だけは、技術の面でも、販売の面でも大きく異なる分野となるため、独自の道を歩んできました。そこに振り向いていた経営資源や現場の社員たちを中核事業のほうに集中させ、商品力や販売力をさらに高めていくという道もあるのではないだろうか。そんなことを考えていた矢先に、長年情報機器システム事業の顧客としてお取引を続けてきた小田原機器から、情報機器の製造・販売を自社で手がけ、ワンマンバスの総合メーカーとして事業を拡大していきたい。さらには、情報機器をバス以外の交通機関

へも広げていきたいという話を伺いました。両社が今後、より良い事業展開を目指すうえで、お互いに価値のある引き合わせだと考え、この度の事業譲渡に至りました。この事業にこれまで一生懸命心血を注いできた社員たち、お客様やお取引先様、そして、ご支援を賜った株主の皆様には、この場を借りて厚く御礼を申し上げます。

岡山指月の新工場が稼働スタート。
新たな成長への一歩を。

当第2四半期において、新エネルギー関連の分野では伸び悩んだコンデンサ・モジュール事業ですが、EV(電気自動車)向けのコンデンサは順調な推移を続けています。そんななか、大きな需要に応えるための生産力の確保と増強に向けて、いよいよ新工場の稼働をスタートさせることができました。第3工場が動き出したばかりの岡山指月では、若い社員たちを中心に、新しい設備にも柔軟に対応し、自動車用コンデンサの増産に向けた気運が高まっています。

私たちはこれから、組織として一つになって新たな成長局面を見据え、V字回復を目指していきます。株主の皆様には、これからも変わらぬご支援とご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

