

AIM2018 事業領域の11ドメイン



今回の主なトピックス

コンデンサ研究開発棟を移転新設

兵庫県西宮市に「コンデンサ研究開発棟」を新設します。開発力・生産力ともに増強をはかり、シツキの次なる成長の牽引力としてまいります。

秋田指月 創立50周年

秋田指月は2018年4月に創立50周年を迎えました。自動車インバータやIH家電に向けた高性能なコンデンサを開発・製造。世界に向けたものづくりに取り組んでいます。

→ 詳しくはP7-P8をご覧ください

事業セグメント
 ●コンデンサ・モジュール ●電力機器システム
 ●情報機器システム

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。

指月総合マネジメントシステム
「IS(シムス)」

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。

「成長事業」と「強化事業」。 2つの戦略を重ね、厚みある収益構造を。

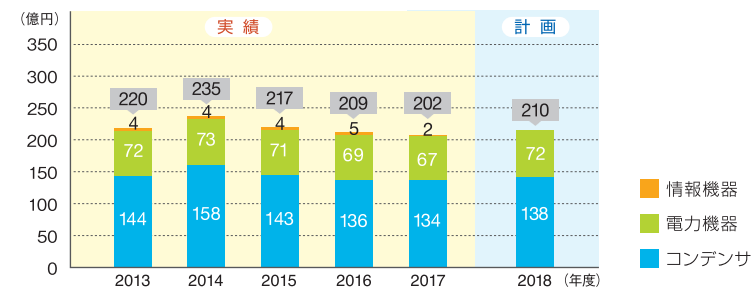
わが国の経済をふり返れば、景気は数年にわたって緩やかな回復基調がつづき、所得や雇用の改善、設備投資の持ち直しの動きも見られるようになりました。一方、海外に目を向ければ、米国の政策動向、米中間の経済摩擦の高まりなど、懸念材料が浮き彫りとなり、先行き不透明な状況が続いています。

私たちシツキは、過去最高の売上高・営業利益を達成した平成27年3月期の後、中国向け鉄道関連のコンデンサや新エネルギー関連の減少などを受けて、決して順風満帆とは言えない道を歩んできました。平成30年3月期におきましても、受注・売上の確保、収益改善活動に努めてまいりましたが、連結売上高は201億6千8百万円（前年度比3.7%減少）となりました。損益につきましては、売上規模の減少に加え、販売費及び一般管理費の増加などにより、営業利益12億1千9百万円（前年度比16.3%減）、経常利益15億4百万円（前年度比14.8%減）となりました。

しかし、私たちはこの3年間、ただ逆風に耐えてきたわけではなく、次なる成長につなげるための種を蒔いてきました。今、その芽がようやく地表に姿を現そうとしています。今年度は、シツキの「成長事業」と「強化事業」を明確に打ち出し、成長市場への経営リソースの集中と、足もとの基幹事業の強化をはかり、大きな可能性の実を育ててまいります。

代表執行役社長 伊藤 薫

売上高実績と計画

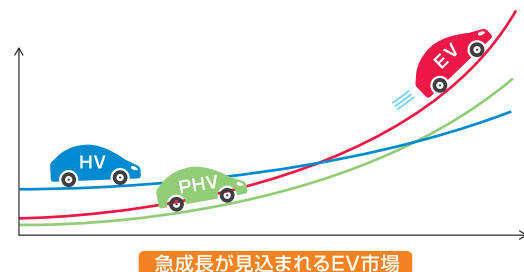


成長をつくる、電気自動車。 基盤を固める、電力機器／産業機器。

黎明期を抜け、 EV市場は、いよいよ成長期へ。

私たちは今年度、自動車機器向けのコンデンサを「成長事業」、電力機器／産業機器を「強化事業」と位置づけ、次なる成長局面へ向けて、より厚みのある収益構造を築いていきます。

「成長事業」の柱は、これから急速な市場拡大が見込まれる、電気自動車（EV）です。この数年間、EV市場は、大きな期待と注目を集めながらも黎明期にあったと言えます。しかし、日本発の急速充電規格「CHAdeMO（チャデモ）」の充電器の設置が71カ国1万8000基を超える（2018年5月時点）など、インフラの整備も急速に進み、いよいよ本格的な普及拡大が見込まれています。



2025年、EVの世界累計台数は、 4000～7000万台に。

CO₂排出規制の動きが世界的に強まる中、イギリスやフランスでは「2040年までにガソリン車とディーゼル車の販売を停止し、EVのシェアを向上させる」という政策を発表しています。2017年6月には、クリーンエネルギー大臣会合によりEV30@30キャンペーンが立ち上げられ、「2030年までに、すべての自動車を対象として新車販売シェアに占めるEVの割合を、参加国全体で30%以上とすることを目指す」という国際的な目標が掲げられました。日本や中国を含む10カ国が参加しています。

国際エネルギー機関（IEA）が発行する「世界の電気自動車の見通し（2017）」レポートによると、EVの世界累計台数は2016年に200万台を超えており、2025年には累計4000～7000万台に達すると予測されています。

生産力も、開発力も高め、 需要の本格化へ向けて、万全の体制を。

シヅキでは、すでにEVに向けた商品の量産を始めており、今後のさらなる販売拡大に向けて準備を進めています。村田製作所と提携して進めてきた「車載用高耐熱フィルムコンデンサ」の共同開発・量産化。万全の増産体制に向け、岡山指月の生産能力を6倍に高める第3工場の完成。2008年からハイブリッド車向けのコンデンサを供給してきた秋田指月でも、2014年から第4工場が稼働しています。

そして今、私たちは新たに「コンデンサ研究開発棟」の建設を進めています（5ページ参照）。岡山指月の現R&Dセンターを移転新設し、開発者たちがさらに研究開発に専念できる環境をつくることで、新素材の研究や新製品開発を加速させ、EV市場での競争力を高めていきます。

さらに、国内需要の増加に応えるだけでなく、アメリカやヨーロッパへ向けた販路拡大も進めています。このように、電気自動車用コンデンサという「成長事業」に経営資源を集中させることで、シヅキの次なる成長ステージの牽引力としていく所存です。

ASEANのインフラ整備を支え、 経営基盤を強化。

その一方で、足もとの事業基盤を固めるために定めたのが「強化事業」です。長くシヅキの経営を下支えしてきた電力機器／産業機器向けのコンデンサ。機能や性能を従来品よりもさらに高めていく「技術力の強化」と、QCD（品質・コスト・供給力）



※写真はイメージです

対応力を磨くことでバラつきなく早く、安くつくれるようにする「ものづくり力の強化」を併行して進め、これからも安定した収益を生み出し続ける「強い事業」にしていきます。

電力機器／産業機器においては、ASEANを中心とした電力インフラの整備に向けて、いかに競争力の高い商品を送り出していけるかが鍵となります。アジア開発銀行（ADB）は昨年、「アジア太平洋地域の開発途上国が現在の経済成長を維持するとすれば、2030年までのインフラ需要が22.6兆ドル、年間1.5兆ドルを超えるとの見通し」という報告を発表しています。シヅキの売上高に占める海外比率は20%まで上昇しており、今後数年で25%まで引き上げたいと考えております。

電力機器／産業機器をはじめとする強固な基盤のもとに、EV自動車の成長が上積みされていく。このような厚みを持った収益構造を築き、V字回復へ向けて全社一丸となって歩いていく所存です。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。

