

AIM2018 事業領域の10ドメイン



今回の主なトピックス

2019年3月 指月電機は80周年を迎えます

1939年3月に生まれた指月電機は、「技術のシヅキ」として産業の発展とともに成長。フィルムコンデンサにおいて業界随一を誇る存在として来年80周年を迎えます。

長期経営ビジョン・新中期経営計画を策定

80周年を前に、社員一人ひとりが次の10年を考え、指月グループの長期経営ビジョンとして「10年後の指月グループのあるべき姿」を策定いたしました。

→ 詳しくはP5・P6をご覧ください

実を結びはじめた、「成長事業」と「強化事業」の二層構造。

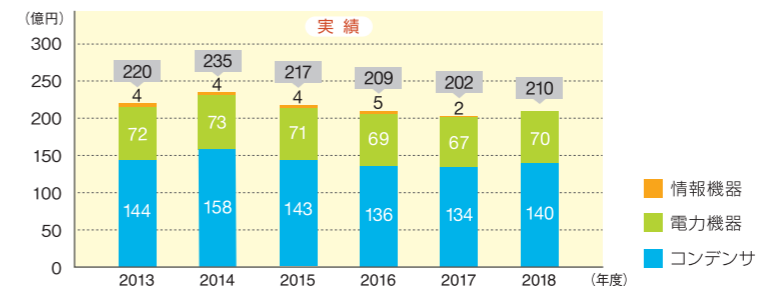
当第2四半期におけるわが国の経済は、企業収益や雇用環境の改善などを背景に、緩やかな回復基調で推移いたしました。しかしながら、日本各地で豪雨や台風、地震などの自然災害が相次ぎ、地域の暮らしと経済活動に少なからぬ影響を与えています。被害を受けられました皆様には、心よりお見舞いを申し上げます。また、米国の保護主義に端を発する貿易摩擦から、世界経済においても依然として先行き不透明な状況が続いています。

このような経営環境のもと、私たちシヅキは受注・売上の確保を進めてまいりました。その結果、当第2四半期の連結売上高は103億2千8百万円（前年同期比7.4%増加）となり、営業利益は4億8千7百万円（前年同期比33.5%増）、経常利益は6億5千5百万円（前年同期比21.5%増）と、過去最高の売上高・営業利益を達成した2014年度以来の増収増益となりました。

前号の株主通信にてご紹介したように、私たちは今、「成長事業」と「強化事業」という2軸に対して「選択と集中」をはかり、厚みのある収益構造を築こうとしています。当第2四半期はまさに、「成長事業」である自動車機器向けコンデンサと、「強化事業」のひとつである電鉄車輛向けコンデンサが、それぞれに計画超過となる好調な推移を見せ、増収増益の原動力となりました。今後も「成長」と「強化」をさらに推進し、より大きな成果を实らせていきたいと考えております。

代表執行役社長 伊藤 薫

売上高実績と計画



将来につながる、技術と投資。 そして、社員一人ひとりの行動変革を。

マーケットインへの行動変革。 もう一度、お客様中心のものづくりへ。

「成長」と「強化」。このふたつを確実に果たすために、私たちは今、さまざまな取り組みを進めています。そのひとつとして、今年度から「マーケットイン」への行動変革を推進しています。

これまでシヅキではコスト削減を追求したムダのないものづくり、そして、効率的な事業運営に力を注いできました。しかし、自社にとってはコスト削減の対象であっても、お客様にとってはムダではなく付加価値となっている場合もあります。こうしたことに気づかぬまま効率化ばかりを進めてしまうと、いつの間にか「プロダクトアウト」に寄った自社都合の考え方に陥ってしまい、お客様にとって必要なものまで削ってしまうかもしれません。

そこで私たちは、お客様中心の姿勢に立ち戻り、技術者が営業社員に同行して、積極的にご要望や課題をヒアリングさせていただき活動を進めています。まず、お客様が求めているものを知り、それに応えるために必要なことを考えていく。こうした意識を改めて一人ひとりが持ち、自社の都合よりもお客様にとっての「価値」を重要視したものづくりに取り組もうとしています。

「技術のシヅキ」への原点回帰で、 お客様のニーズを、かたちに変える。

これと併行して進めているのが、「技術のシヅキ」への原点回帰です。マーケットイン型の活動によって汲み取ったお客様のニーズ。それをかたちにするためには、「将来につながる技術」が必要になります。市場の求めるものを理解して、商品に変える技術。お客様さえ気づいていない潜在的なニーズを察知して、ソリューションを提供していく技術。こうしたものづくりを

2019年春に開設予定
兵庫県西宮の「コンデンサ研究開発棟」



行うためには、新しい技術を生み出すだけの研究開発力が求められます。

私たちはフィルムコンデンサにおいて業界随一の技術を培ってきた自負があり、新幹線から電力供給設備まで、さまざまな分野にコンデンサを送り出してきた長年の蓄積があります。しかし、蓄積だけでは時代のニーズに対応しきれなくなる日が、いずれやって来ます。こうした考えから、来たる2019年春に、兵庫県西宮に新たな「コンデンサ研究開発棟」を開設。電気自動車をはじめとする成長市場の新たなニーズに向けて、技術革新と商品開発を加速させていく所存です。

「投資先行」ではなく、 現実的な未来への「先行投資」を。

急拡大する市場に向けて研究開発力を磨く一方で、これまでシヅキの基盤を担ってきた既存事業についても、従来の設備のままでは、さらなる強化が難しくなっています。既存の商品に対する投資も検討すべき時期に来ており、将来的な市場のニーズとその規模を現実的に予測して、回収を見込んだ「先行投資」を行っていくことが大切です。

私は、投資には大きく二つのかたちがあると考えています。「先行投資」と「投資先行」です。経営に携わる者は、大きな市場に向けて何らかの投資を行わなければならないという強迫観念や、この需要は伸びるはずだという希望的観測にとらわれ、往々にして「投資先行」に陥りがちです。しかし、私たちシヅキは、

マーケットイン型の市場調査活動によって、しっかりと現場の声を拾い上げながら、より実現性の高い未来に向かって「先行投資」をしていきたいと思えます。夢だけを膨らませるのではなく、現実と地続きのものとして未来と向き合っていきたいと考えています。

80周年の先を見つめて、 社員主導で長期ビジョンを策定。

また、将来への技術革新と先行投資をより確かな歩みで進めるためには、社員一人ひとりが会社の目指す方向を理解し、会社のビジョンと自分たちの日々の行動をしっかりと結びつけていくことが重要だと考えています。シヅキでは、2019年3月に80周年を迎えるにあたり、各部門の社員たちがワーキンググループを結成して話し合いを重ね、「10年後の指月グループのあるべき姿」という長期ビジョンを策定しました（次ページにて、詳しくご紹介いたします）。「技術のシヅキへの原点回帰」という考え方も、社員たちの議論を通して生まれてきたものです。

未来のことは100%予測することができません。しかし、私たちは将来への現実的な予測を立て、社員一人ひとりがそこに向かって力強く歩んでいけるような社内風土を培っていききたい。80周年を前に、そんな想いを新たにしています。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。

Technology

Investment