

## AIM2018 事業領域の10ドメイン



### 今回の主なトピックス

#### 代表執行役社長の交代

2019年4月に代表執行役社長に足達信章が就任し、これまで代表執行役社長を務めてまいりました伊藤薫が執行役会長に就任いたしました。

#### 長期経営ビジョン・新中期経営計画の発表

長期経営ビジョンの実現に向けて、新しい中期経営計画を策定いたしました。

→ 詳しくはP5-P8をご覧ください

## 80周年、そして、新しい時代の幕開け。 「挑戦する企業風土」への変革を。

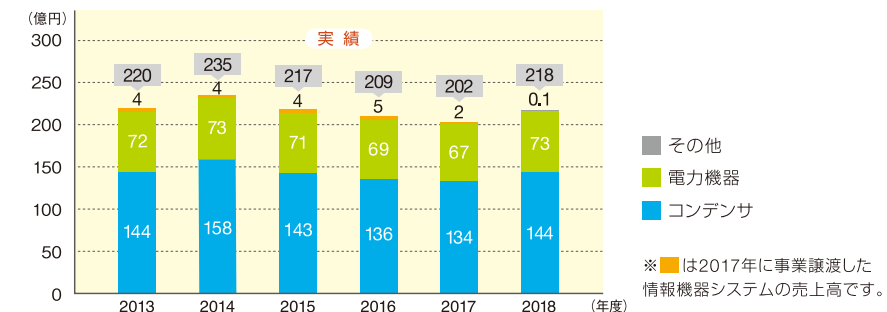
2019年3月10日、指月電機製作所はおかげさまで、創業80周年を迎えました。これまで長きにわたってご支援を賜ってきた株主の皆さまに、心より感謝を申し上げます。私は4月1日をもって代表執行役社長に就任し、奇しくも翌5月には改元を迎え、令和という新しい時代が幕を開けました。私たちシヅキも、新たなスタートに向かって「長期経営ビジョン」と「新中期経営計画」を掲げ、社員が丸となって改革に取り組もうとしています。

平成31年3月期を振り返れば、米中の経済摩擦をはじめ世界経済の動向は依然として予断を許さない状況ではありますが、わが国の経済においては、所得や雇用の改善、設備投資の持ち直しなどの動きが見られました。このような状況のもと、シヅキでは「次世代自動車用コンデンサ」や「力率改善装置」などが好調に推移し、連結売上高は217億6千1百万円(前年同期比7.9%増)となりました。社員たちの粘り強い努力によって減収に一定の歯止めがかかり、復調、そして、次なる成長への兆しが見えてきた。そんな手応えを得られた1年でした。

しかしながら、営業利益11億1千4百万円(前年同期比8.6%減)という数字が示すように、原材料費の増大や価格競争の激化など、取り組むべき課題はまだまだ山積しています。一人ひとりが挑戦できる企業風土を醸成し、新たな時代へと、力強い一歩を踏み出してまいります。

代表執行役社長 足達 信章

### 売上高実績と計画





## 事業の強化、確立、創出。 技術のシヅキが打ち立てる、3本の柱。

「技術のシヅキ」の復活。そんな強い想いをもとに、2019年1月「指月R&Dセンター」を竣工しました。次世代自動車用コンデンサや産業用コンデンサの新たなニーズに応え、圧倒的な技術力と競争力を生み出していく。私たちは今、新たな研究開発拠点とともに、次なる成長を支える3本の柱を打ち立てようとしています。

### 強化

#### 産業機器事業で、 世界に冠たるコンデンサメーカーへ。

太陽光発電や変電所の設備、電鉄車両など、シヅキが「産業機器事業」として位置づける商品群は、幅広い領域を包括しています。電力インフラの整備が進む地域では、電気をより効率的にコントロールしたいというニーズが高まっており、シヅキが日本国内で培ってきた圧倒的な技術力、品質、供給力、カスタマイズ力、コスト対応力などに対する期待も高まっています。

その一つひとつをさらに磨き上げ、グローバル・ナンバーワンの域にまで高めていくこと。これまで重点事業として経営の柱となってきた産業機器事業の、次なる挑戦です。

#### 電力機器事業の国内トップシェアを貫き、 海外でのシェア拡大をはかる。

シヅキのもうひとつの強化事業である「電力機器」。工場やビル、公共施設、商業施設などの電力受配電用コンデンサ・リアクトルや、電気障害のひとつ高調波を抑えるフィルタ設備をとおして、これまで数多くの施設を支えてきました。国内市場においては50%を超えるトップシェアを誇り、これからもそのシェアを堅持するとともに、設計や販売体制のさらなる見直しにより、収益性の維持・増進に努めてまいります。

海外市場においては東南アジア各国をはじめ、国ごとの法規制や電力インフラを取りまく環境にあわせながら、ターゲットとする国・地域にあわせた販売戦略のもと、シェア拡大をはかっていきます。



### 確立

#### xEV(次世代自動車)を、 成長の牽引力となる主幹事業へ。

電気自動車をはじめとする次世代自動車用コンデンサ。市場としてはまだ黎明期にありますが、従来のガソリン車からxEVへのシフトが世界的な潮流となりつつある中、今後の急速な市場拡大が見込まれます。

シヅキは其中で確固たるポジションを築くべく、新しい研究開発拠点である指月R&Dセンターを活かした新工法・新素材の開発や、業界をリードする小型化・高耐熱化の実現にスピード感をもってチャレンジするとともに、さらなる増産を見据えて、生産設備の増強や人員の確保、育成に努めています。



### 創出

#### 環境・省エネ分野で、 新たなニーズを捉え、事業化へ。

シヅキではこれまでも、雷などによる瞬時電圧低下から生産ラインを守る「瞬低補償装置」や、再生エネルギーを利用して省エネや停電時の電力供給に役立てる「パワーマネジメント装置」など、独自性の高い商品を通して環境・省エネ対策につながるソリューションをお届けしてきました。

こうした活動を、新たな事業の創出と位置づけ、開製販が一体となったマーケティングによって積極的にお客様の抱えるニーズを捉え、それに応える新たなアイデアと技術を生み出していきます。

分野も事業規模もそれぞれ違う3本の柱を、同時に発展させ、次の成長力を生み出していく。そこに関わる一人ひとりが誇りをもって、大きな目標に挑もうとしています。

