

挑戦する社風へ。 一人ひとりの行動変革へ。



代表執行役社長
足達 信章

2019-2028年度 長期経営ビジョン

10年後の指月グループのあるべき姿

挑戦する社風へと変革し、
品質第一のモノづくりと、
未来を見据えた新技術・新商品の開発、
グローバルな事業展開の推進により、
社員の夢を実現し社会に貢献する
企業グループになる

新たな挑戦は、「お客さま第一主義」という 原点につながっている。

2019年度から、シヅキは新しい長期経営ビジョンと中期経営計画に向かってスタートを切りました。この長期経営ビジョンは「10年後の指月グループのあるべき姿」を社員たちが自ら考え、話し合いを重ね、ボトムアップでつくり上げたものです。ここに記された一言一句が、私たち一人ひとりのあるべき姿、成すべきことを指し示してくれる大切な言葉となっています。とりわけ最初の一行には、「挑戦する社風へ

中期経営計画

第Ⅰ期 2019～2021年度

第Ⅱ期 2022～2024年度

第Ⅲ期 2025～2028年度

第Ⅰ期には、産業機器、自動車機器(xEV)、電力機器(力率・品質改善)、環境・省エネ機器の事業推進を重点施策として、10年後のあるべき姿、そして、100年企業に向けた経営基盤の確立に努めます。

<セグメント別売上高目標値(連結)>



の変革」という社員たちの強い決意が込められています。

このビジョンを掲げて、およそ半年。社内の風が変わってきたのではないかと感じる場面に、私自身、幾度となく出会ってきました。ある工場では、「加工が難しい工程を誰もができるように簡易化できないか」と、若い社員が自主的に設備改善に取り組む姿が見られました。結果として、すぐに改善を果せたわけではありませんが、彼らから「失敗さえ糧にして進んでいこう」という前向きな姿勢が伝わってきて、私もうれしくなりました。

開製販が一体となった横断型の取り組みも活発化してい

ます。営業だけでなく技術者もお客様のふところに飛び込んで、たとえ難しい課題であっても粘り強く向き合っていく。あるいは、これまで製造に委ねられてきた原価低減においても、営業がものづくりの現場に行き一緒に知恵を絞り、配送コストの削減など自分たちにできる工夫を生み出していき。「なんとか自分たちで、お客さまの要望をかたちにしたい」。そんな想いが化学反応を起こし合って、シヅキが創業から大切にしてきた「お客さま第一主義」を、より体現できるようになってきたのではないかと手応えを感じています。

メッセージ

次世代自動車のこれからを見据えて、
人への先行投資を。

「挑戦する社風への変革」。ふり返ればこの半年間は、長期経営ビジョンに書かれたはじめの一行と、ずっと向き合い続けてきたような気がします。この取り組みが数字として結実するには、まだ多くの時間を要するかもしれませんが、一人ひとりの挑戦に呼応するかのように、当第2四半期の連結売上高はわずかながらも計画を上回り、114億1千万円（前年同期比10.5%増加）となりました。

一方で、営業利益は4億1千7百万円（前年同期比14.4%減少）となりました。「自動車機器(xEV)」のさらなる需要拡大を見据えて、人的補強などの先行投資を行ったことが主な要因と考えております。自動車機器というセグメントをクローズアップすると、前年同期比でおよそ150%の伸張を見せています。さらに中期経営計画で示したセグメント別売上高目標では、2018年度実績で27億9千万円だった自動車機器(xEV)を、2021年度には80億円にまで成長させるという目標を掲げており、そこを見据えた投資を行い、基盤を固めているところになります。長期経営ビジョンと中期

経営計画のスタート年である本年度、シヅキはより大きな未来を見据えて、力強く走り出そうとしています。

才能なきことよりも、
熱意なきことをおそれよ。

重点事業のひとつ「産業機器」においては、国内の基盤を強化するとともに、海外への展開を見据えて社員が現地へ赴き、積極的なマーケティング活動を進めています。その地域を知り、お客さまが求めているものを知る。シヅキならではの「お客さま第一主義」を、海外でも貫こうとしています。

新たな事業創出の柱として位置づける「環境・省エネ機器」においては、自社開発した「瞬低補償装置」や「パワー

マネージメント装置」の強みとお客さまのニーズをより深く見つめ、新たな用途開拓・販路開拓に挑もうとしています。それぞれのセグメントにおいて、社員たちがお客さまへの密着度を高め、自主的に行動を起こしていく。そんな気運が生まれつつあります。

松下幸之助さんが遺した言葉に「指導者は才能なきことを憂う必要はないが、熱意なきことをおそれなくてはならないと思う」という一節があります。私自身、ひとりの挑戦者として、時にはみんなの口火を切って走り、時には社員の挑戦を後ろから見守りながら、常に走り続け、走りながら考えていきたいと思えます。

株主の皆さまにおかれましては、今後と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。

もっと未来と向き合う、もっとお客さまと向き合う。

< 経営指標 >

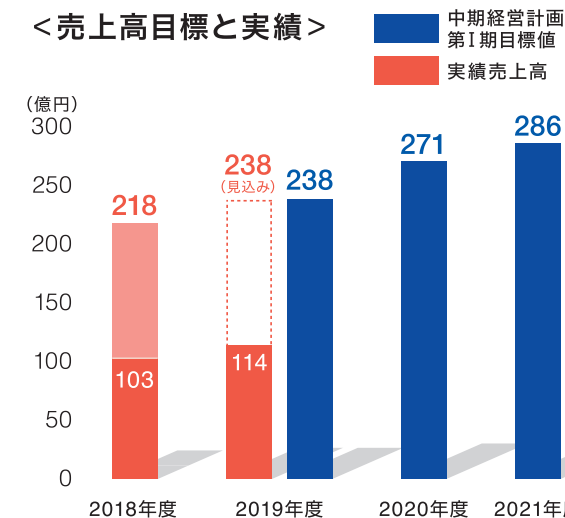
(億円)

連結売上高・利益	2018年度	2019年度 (第2四半期)	2019年度	2020年度	2021年度
売上高	217.6	114.1	238.0	271.0	286.0
営業利益	11.1	4.2	12.4	14.8	17.6
営業利益率(%)	5.1	3.7	5.2	5.5	6.2
親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益	7.0	2.7	7.1	10.0	11.3
当期純利益率(%)	3.2	2.4	3.0	3.7	4.0
ROA(%)<総資産経常利益率>	4.5	1.8	4.9	4.4	4.8
1株当り当期(四半期)純利益(円)	21.1	8.2	21.5	30.3	34.3

実績

中期経営計画 第1期目標値

< 売上高目標と実績 >



< 重点施策の売上高目標(連結) >

