

メッセージ

積極果敢に、  
チャレンジする。

## 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

代表執行役社長  
足達 信章

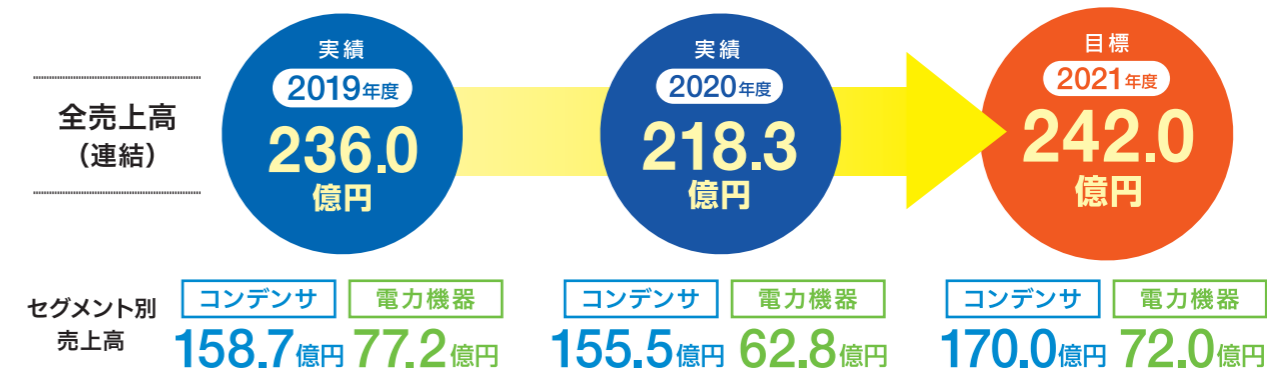
## 中期経営計画

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。



### 逆境の中で問われる、企業としての真価。

新型コロナウイルスの世界的感染拡大は、依然として収束の見通しが立たず、企業の生産活動や個人消費に大きな影を落としています。しかし私たちは、このような逆境の時こそ企業としての基盤をより強固なものにするチャンスであると捉え、重点事業の売上拡大に努めるとともに、将来の成長を見据えた技術力の強化、生産能力の拡充、そして、収益力を高めるためのコスト低減活動に努めてまいりました。

その結果、当期における連結売上高は21,827百万円(前年度比7.5%減)、営業利益698百万円(前年度比40.9%減)となり、計画未達という状況ではあるものの社員一人ひとりの努力の積み重ねによって黒字に着地させ、利益を積み上げることができました。経常利益については受取保険金や助成金

収入の計上などにより予想値を上回る実績、1,109百万円(前年度比19.1%減)となりました。

重点事業のひとつ、自動車(xEV)用コンデンサにおいては、第1四半期に生産に急ブレーキがかかったものの、第2四半期からは需要が持ち直し、急速にアクセルを踏み込むかたちとなりました。生産に携わる社員たちが一丸となって変化に即応してくれたことで、好調だった前年度と比べても、さらなる増収を遂げることができました。

まだまだ道半ばではありますが、変化の著しい成長市場を経験することで、技術者たちの能力も飛躍的に向上し、電気自動車関連のコア技術が着実に進歩してきているという手応えを感じています。

社員一人ひとりの挑戦と成長を、推進力に変えて、私たちシヅキは次のステージへと進んでいく所存です。

## メッセージ

## 事業の強化、組織の一体化、個々の成長。

## 長期ビジョンの達成へ、一歩ずつ、着実に。

電気エネルギーマネジメントの  
ニーズの高まりを見据え、  
製品の機能拡張や市場開拓に挑む。

これから経済を取りまく環境がどのように変わろうとも、電気エネルギーをマネジメントする技術へのニーズは、多方面にわたって生まれていくことが予想されます。「地球環境のために限りある資源とエネルギーをより良く使う」という観点からも、電力消費削減に向けて再生可能エネルギーや回生エネルギーの活用にも再び注目が集まり、送電ネットワークの次世代化も進められています。

電気エネルギーマネジメントのニーズの高まりを見据えて、

シヅキでは「e-パワーシステム事業統括部」を設立し、蓄電技術を応用した「瞬時電圧低下補償装置」をはじめ、パワーエレクトロニクス関連製品の研究開発や、新たな市場用途の開拓に力を注いできました。大手企業と同じような戦い方をするのではなく、マーケットに密着して需要家の皆さまの声を一つひとつ拾い集め、細やかにお困り事を解決していく。こうした活動の成果のひとつとして、「2020年度 ひょうご次世代産業高度化プロジェクト」に、パワーエレクトロニクス製品の遠隔監視IoTシステムが採択されました。直接的に電力マネジメントに関わる技術ではありませんが、スムーズな遠隔監視を実現させることで、装置の運用コスト削減や利便性の向上を通して、より多くの産業に貢献していきたいと考えています。

組織の一体化が  
一人ひとりの成長につながり、  
変革が加速していく。

もうひとつの明るい兆しは、先ほど冒頭のご挨拶でも申し上げた、社員たちの能力向上と技術力の進展です。シヅキでは、「挑戦する社風への変革」を長期経営ビジョンの冒頭に掲げ、風土改革を進めてきました。製造・開発・販売という部門間の壁を取り払い、お互いに知恵を出し合っ、それぞれが持つ知識や経験、専門性を融合させ、チーム一丸となって事業を推進していく。このような部門横断型の活動が広まってきたことで、社員たちの視野が広がり、大きな成長につながっているのではないかと考えます。

また、ふだんは離れて仕事をしている拠点同士でも、お互いの生産技術や成功事例を共有し合い、協力し合って前へ進んでいこうという気運が高まっています。失敗を恐れず、自分たちで考えて行動を起こし、良い結果が得られた時は、その方法を速やかに横展開して組織全体に役立てていく。こうした一体感がグループ全体に醸成されつつある手応えを感じています。

第I期の最終年度。  
経営基盤をしっかりと固め、  
次なるステージへ。

4月からスタートした新しい期は、中期経営計画の第I期（2019～2021年度）の最終年度にあたり、私たちにとって特別な年であると考えています。第I期のテーマとして掲げた「経営基盤の確立」がしっかりと実を結び、営業本部のさらなる機能強化による一体化活動や、電力関連の事業強化をはじめ、挑戦する社風へのベースづくりを成し遂げるとともに、長期ビジョンの達成に向けて次なるステージの計画を進めていきます。

依然として予断を許さない状況は続きますが、目の前の事実をしっかりと直視して、課題を一つずつクリアしながら、着実に成果を上げていく所存です。

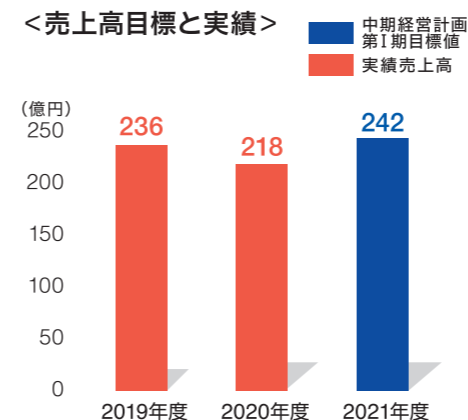
そして何より、このような世界的混迷期の渦中にあっても、変わらずご支援を続けてくださる株主の皆さまのご厚情に応えるためにも、私たちシヅキはより強固な一枚岩となって、積極果敢にチャレンジを重ねてまいります。

## &lt;経営指標&gt;

	中期経営計画 第I期 (億円)		
	2019年度	2020年度	2021年度
売上高	236.0	218.3	242.0
営業利益	11.8	7.0	13.5
営業利益率(%)	5.0	3.2	5.6
親会社株主に帰属する当期純利益	7.0	11.6	9.0
当期純利益率(%)	3.0	5.3	3.7
ROA(%)<総資産経常利益率>	4.6	3.6	4.4
1株当たり当期純利益(円)	21.4	35.1	27.3

実績 (2019年度～2020年度) / 目標値 (2021年度)

## &lt;売上高目標と実績&gt;



## &lt;重点施策の売上高目標(連結)&gt;

