

一枚岩の、経営へ。

厳しい逆風の中、コスト改善力を強化。 「経営基盤の確立」へ向け、一歩手応え。

代表執行役社長
足達 信章

私たち指月電機グループは、長期経営ビジョン(2019年度～2028年度)の実現に向けて中期経営計画を策定し、一丸となって取り組みを進めてきました。第1ステップである

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

第1期(2019年度～2021年度)では、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」に努めてまいりました。その締めくくりの年となった2021年度、グループ連結売上高は前年度比9.4%増加の23,874百万円、営業利益は42.6%増加の996百万円となり、大幅な増益のもと第II期へとバトンをつなぐことができました。

半導体を中心とした電子部品の供給逼迫や、ウクライナ情勢の悪化などによる原材料価格やエネルギー価格の高騰に加え、長引く円安が部材調達コストを押し上げ、予断を許さない状況が続いております。しかし、そのような逆風の

中にあっても、従業員一人ひとりが部門や拠点の垣根を越えて知恵を出し合い、「コスト改善」に徹底して取り組んでくれました。

みんなが力を合わせ、「知」を融合させながら、日々さまざまな課題に向き合って問題点を解決し、立ち止まることなく自らを変え続けていく。まだまだ先の長い道のりではありますが、このような企業体質が少しずつ根づきはじめ、コスト改善力の強化につながったのではないかと考えます。厳しい逆風にも耐えうる経営基盤がかたちになりつつある今、つづく第II期はその基盤のうえに、さらなる挑戦を重ねていく所存です。

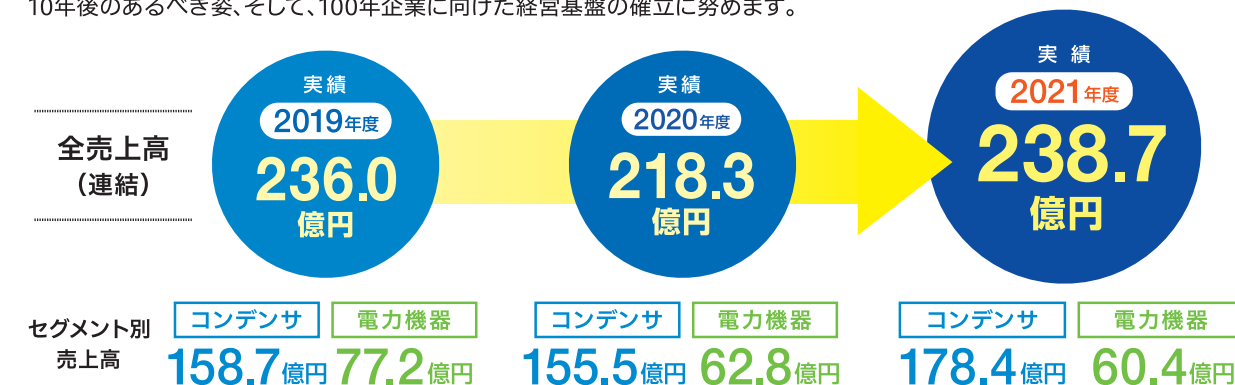
中期経営計画

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。



メッセージ

拠点を越えた「知の融合」が、 QCDをより高い次元へ導いていく。

中期経営計画の第I期では、グループ全体の連携による「知の融合」に取り組み、一人ひとりが自分たちの本来あるべき姿を見つめ、「より良い事業運営の方法」や「日々の仕事の進め方」について考え、知恵を出し合ってきました。

産業機器の分野では、まだ取り組みの半ばではありますが、開発・製造・販売の融合により、現場のメンバーが主体となって営業の方法や設計の進め方を変え、新たな工夫が生まれ、お客様にもその効果を少しずつお届けできるようになってきています。第II期でこのかたちをさらに磨き上げ、

運用を強化していくフェーズに移行してまいります。

自動車機器(xEV)においては、すでにさまざまな場面で知の融合が進んでいます。たとえば、遠く拠点が離れた岡山指月と秋田指月で、生産ラインを担うコアメンバーたちがチームとして協働し、お互いの現場の良いところを活かした「モデルライン」の構築を目指して具体的な活動を進めています。

冒頭のメッセージで申し上げた「コスト改善」だけでなく「品質」や「納期」の面でも、こうした活動の成果が表はじめています。一般的には、コストを優先すれば品質が下がる、品質を重んじればコストや納期に影響が出ると考えられがちかもしれませんが。しかし私たちは、QCD(品質・コスト・納期)は本来、三位一体で成り立つものであり、徹底してコ

スト低減に努めたムダやロスのない生産ラインは結局、品質向上や生産リードタイムの短縮につながると考えています。このようなシツキの目指すべきモデルラインが、知の融合によってかたちになろうとしています。

ビジネスチャンスをいち早く掴み、 一日も早く、実証、実現へ。

電力機器の分野では、「ベースとなる技術力を高めること」と「お客様の新しいニーズを汲み取ること」の二軸を掛け合わせ、新しいチャレンジが次々と生まれています。2021年度の下期にスタートした企画営業部が機能して、お客様からいち早くビジネスチャンスを引き込み、その動きに呼

応するように、技術を担うメンバーたちもスピード感を持ってサンプル品をつくり、お客様に速やかに提案を行い、実証フェーズへと進んでいく。チームが一枚岩になってきたことで強力な連携体制が生まれ、自分たちの手でビジネスチャンスを広げていこうとする気運が高まっています。

2022年7月からは、このような融合をさらに強化するべく「事業部制」をスタートします。もちろん、組織を変えただけでは、何も良くなりません。各人の仕事の取り組み方を変えてこそ、はじめていろいろな物事がより良い方向へ向かって進み出します。実際にそれぞれの事業の運営を担う中核メンバーたちが、そのことをしっかりと理解し、チームづくりを進めてくれています。

長年掲げてきた経営方針から、 改めて、本質を学ぶ。

シツキには、1980年代から40年近くにわたって大切にしてきた「JIS(S(シムス))」という経営方針があります。

私は今、毎日この言葉を読み返しています。第I期で取り組んできた「経営基盤の確立」に必要なことは、元々ここに、すべて書かれている。そんな想いで一言一句を噛みしめ、日々の糧としています。

私たちシツキはこれからも、「長期経営ビジョン—10年後の指月グループのあるべき姿—」の実現に向け、グループ一丸となって挑戦を重ねていきます。株主の皆さまにおかれましても、ご支援とご鞭撻を賜りますよう、お願い申し上げます。

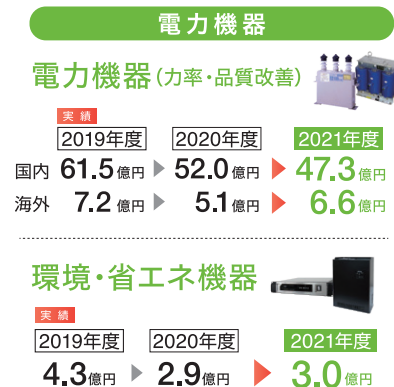
一人の力は弱くても、一つになれば、強い。

< 経営指標 >

	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	238.7
営業利益	11.8	7.0	10.0
営業利益率(%)	5.0	3.2	4.2
親会社株主に帰属する当期純利益	7.0	11.6	9.5
当期純利益率(%)	3.0	5.3	4.0
ROA(%) <総資産営業利益率>	4.0	2.3	3.1
1株当たり当期純利益(円)	21.4	35.1	28.7

実績

< 重点施策の売上高(連結) >



経営の基本方針『JIS』

指月グループの限りなき存続と発展のために、各人の限りある時間と限りなき知恵を駆使して、日常業務遂行の中で創意工夫並びに改善努力を積み重ね、品質の確保と合理性を追求し、如何なる環境の変化にも機敏に適応しうる企業体質を作る