

メッセージ

厳しい経済情勢のもと、3期連続で最高売上高を更新。
グループ丸となった取り組みで、
営業利益も前年同期比35.6%増に。

代表執行役社長

足達 信章

物価高騰が大きな社会課題のひとつとなっている今、私たち指月電機グループのものづくりに欠かせない原材料やエネルギーの価格も高止まりを続けており、依然として先行きは不透明な状況となっています。

このような厳しい経済情勢に加え、xEV用コンデンサにおいては、世界的な市場の低迷により各国で生産調整が行われたことや、当社採用品モデルのピークアウト、次期モデル

の立上げの遅れなどが重なり、事前に予測を下方修正していたものの、それをさらに上回る大幅な減収となりました。

しかしその一方で、電力機器システムにおいては、国内における設備投資の需要の高まりとともに、開製販が一丸となって新たな受注の獲得に向けた取り組みを行ったことで、力率改善用機器などの受注が伸び、当セグメントの売上は前年同期比11.8%の増収となりました。この取り組みについては、次頁で改めてご紹介させていただきます。

さらに、販売だけでなく製造にかかわる従業員も連携して、お客さまとの粘り強い対話を重ねたことで、素材・エネルギー価格の高騰に応じた価格転嫁が進展。ものづくりの現場においても、拠点を越えた“知の融合”による生産性の

改善が実を結び始めたことで、営業利益を押し上げるかたちとなっています。

こうしたさまざまな取り組みの結果、当社グループの第2四半期連結売上高は12,838百万円（前年同期比0.7%増加）となり、3期連続で上期としての最高売上高を更新するかたちとなりました。営業利益につきましては、前年同期比35.6%増加の562百万円となり、厳しい経済情勢のもとでも、スピード感をもって自らを変化させ、着実に利益を生み出すことのできる体勢が、各拠点・各事業部に根づいてきているのを感じます。

これからも、気を緩めることなく、グループ丸となって変化の時代に挑み続けていく所存です。

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

変化を、常とする。
挑戦を、常とする。

中期経営計画

第Ⅰ期 2019～2021年度

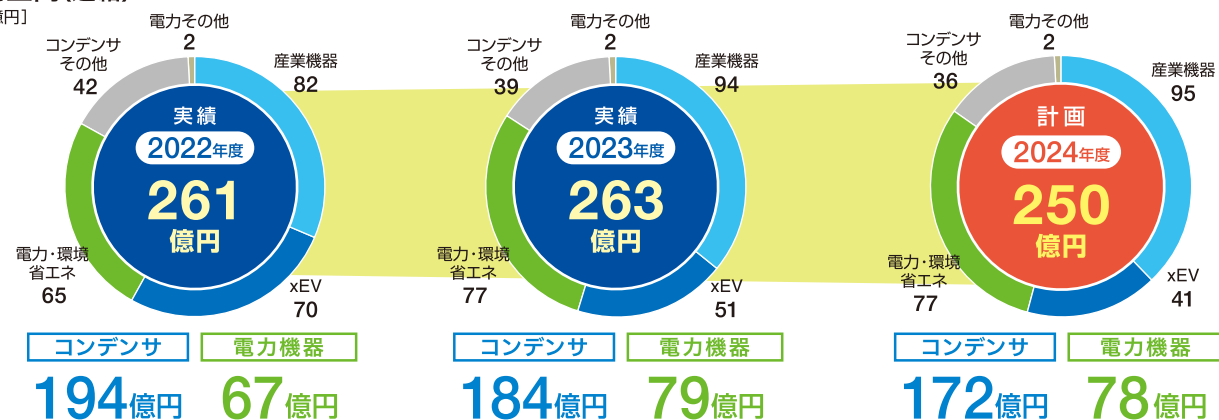
第Ⅱ期 2022～2024年度

第Ⅲ期 2025～2028年度

第Ⅱ期には、パワーエレクトロニクスの普及に貢献するため、事業拡大を強力に推進します。
また、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みます。

売上高(連結)

[億円]



メッセージ

一歩踏み込んだ、お客さまとの対話が、次の一手を生んでいく。

失注を、失注のまま終わらせず、改善のチャンスに変えていく。

前頁のご挨拶でも申し上げたように、電力機器システムのセグメントにおける上期の売上高は、前年同期比11.8%の増収となりました。コロナ禍が収束を迎えたことで、これまで凍結・先送りされていた建築や設備投資の復調によって機器自体の需要が高まっていることに加え、eパワー事業部を中心として、「このセグメントにおける自社のポジションを確立・向上させていこう」という機運が高まり、今

年の4月から新たな受注の獲得に向けた活動を本格化させたことが、まだ少しずつではあるものの功を奏しつつあります。

例えば、これまで受注に至らなかった案件に対して、失注を失注のまま終わらせるのではなく、Q(品質)・C(コスト)・D(納期)のどこかに問題があったのではないかと、みんなで課題を洗い出し、お互いの知識や経験を持ち寄って検討を重ねています。

そして、その議論を社内での憶測や推論で終わらせるのではなく、営業担当者が直接お客さまから課題をヒアリング

させていただき、それを持ち帰って全社で解決に取り組む、という動きが生まれています。

待ちの姿勢ではなく、より積極的に、より深く、お客さまと関われる場をつくる。

ともすれば営業に携わる人は、お客さまから課題や宿題をいただいしまうと、「次に訪問する時には、それに対する答えをご提示しなければならない」というプレッシャーがかかるため、お客さまの本音を聞き出すことに対して消極的になってしまう場合もあります。

しかし、eパワー事業部では、営業がお客さまからいただいた課題に対して、全員で知恵を出し合って向き合います。そして、それでも解決が難しい場合は、部門のリーダーが直接お客さまのもとへ伺い、説明を行うという方針を打ち出しています。これによって、若手の営業担当者たちも、心理的な安全性を担保された状態のもとで、積極にお客さまのもとへ飛び込んでいくことができるようになり、社内でも活発なコミュニケーションが繰り返られる場面が増えてきました。

さらに、技術系の従業員たちも連携して、お客さまや見込み客の方々を対象にした勉強会を開催し、勉強会の後も参加者のみなさんが残って一歩踏み込んだ話し合いを行うという、新しい“場づくり”も始まっています。

お客さまからの引き合いを待つという受動的なスタンスではなく、自分たちから能動的にお客さまに働きかけ、これまでは聞き出せなかった不満や本音と向き合い、次々と改

善策を提案していく。

この春から本格化した取り組みのため、まだ初動の段階ではありますが、開製販一丸となったこの活動は、着実に新たな受注の獲得に結びついてきています。

需要の急激な増減にも柔軟に対応できる体制をつくり、培った生産能力を最大限に活かす。

そして、前号の株主通信でもご紹介した九州指月での改善活動は、ある製造ラインにおいて目に見えるかたちで成果をあげることができ、そこで培った経験とノウハウをもとに、別のラインへの水平展開が進んでいます。中堅社員や次世代のリーダーたちが、拠点を超えて各地から九州指月に集結したことで、“知の融合”が起こり、それがさらに波及していくことに、確かな手応えを感じています。

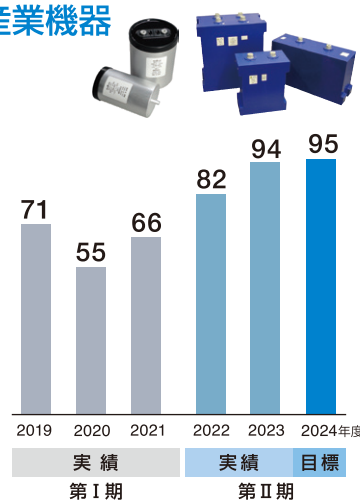
また、当期において大幅な減産となったxEV用コンデンサについても、脱炭素社会の実現に向けて、これから世界が自動車の電動化へ向かう潮流は、一層強まっていくものと考えております。

HEVからPHEV、BEVまで、あらゆる電動車用コンデンサを生産できる技術を活かして需要の増加にそなえるとともに、拠点間で生産品目の互換性を持たせて、激しい需要の増減にも柔軟に対応できる体制づくりを進めることで、増強した設備をより効果的に活用し、資産回転率の向上にも取り組んでいく所存です。株主の皆さまにおかれましては、ご支援とご鞭撻を賜りますよう、お願い申し上げます。

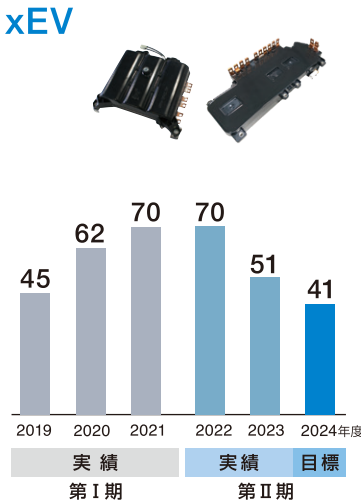
〈重点事業の売上高実績と目標(連結)〉

コンデンサ・モジュール

産業機器



xEV



電力機器システム

電力・環境省エネ

