

平成28年度 始まりにあたり

分社グループ会報

第47号

分社

Bunsha

2016年(平成28年)
4月27日 水曜日発行

《発行元》
分社理念研究所 事務局
〒141-0031
東京都品川区西五反田8丁目
11番21号五反田TRビル3階
TEL 03-5496-1810
FAX 03-5496-1881
<http://www.bunshagroup.com/>



酒井代表

4月は学校や会社を初め、いろいろな事が新しくスタートします。TVの番組も新編成となり、人気だった朝ドラ“あさが来た”も紙飛行機で飛び去り、次のドラマに舞台を譲ります。企業の人事異動もこの時期と株主総会時に集中しています。人の昇進や交替は本人や次の人にチャンスを与える機会となるので若い時にはこの時

経済誌には人材育成のテーマがしばしば取り上げられます。世の中には自分で経験しなければ会得できないことが山ほどあります。上司はすでにそれを経験していますから、部下を危ぶんで(否、失敗の責任が降りかからないように)いちいち指

期を待ち望んで迎えるものです。我武者羅に働き、仕事の成果と自己の成長を目指すのが当社の理念ですが、年を積み重ねてくるとこの時期に期待も薄くなり、適度に力を抜く、あるいは保身を考えるようになります。そうした時はその人の引退時期かと思えます。

分社グループ 社長会開催

平成28年3月17日、コートヤード・マリオット銀座東武ホテルにおいて社長会が開催されました。篠崎会長より開催の挨拶を頂いた後、事務局より月次業績推移ならびに平成27年度の実績予測、各種提出物について連絡がありました。また3月7日(月)に開催された「経理・税務・金融部会」について座長の菅正彦社長より報告がなされた



社長会の様子

後、大陽工業(株)、フオレスト総合ケア(株)、オレストヒルズ(株)より臨時株主総会の議案が報告され、各株主の承認を仰ぎました。

図したが。唯々諾々として、部下はいつまでも一人前になれませんが、上司が邪魔して部下に経験させないからです。だから、しばしば駄目と言われるような上司の下に有能な部下が育つのです。皆さんのところは如何ですか？
ぜくぜん人材が育つてない？
上司が優秀なんですね！

勉強会



社長会に続いて開催された勉強会は、みずほ総合研究所(株)調査本部理事・主席エコノミストの矢野和彦氏をお迎えし、「20

16年の内外経済展望」と題し、失速が懸念される中国経済の不透明な実態と深刻さ度合い、原油価格下落に伴う経済不安への懸念など現在の世界経済の動向と、消費税の引き上げやマイナスイノベーション政策などによる日本経済の方向性などについてわかりやすく解説して頂きました。

平成28年度 事業方針発表

今年もグループ各社より新年度の事業方針を発表して頂きました。
前年度の成果（総括）とあわせてご紹介致します。

前年度の成果（総括）

| | |
|-------------------|--|
| 大陽工業(株) | プリント基板事業は、受注件数は増加傾向にあるが、内需の落込みから当社の生産する産業用基板の需要が期中を通して弱含みに推移し苦戦となったが、板金、塗装、組立は既存先の新規案件、新規先からの受注を確保、売上高、利益とも計画値を上回った。 |
| インテگران(株) | 利益は黒字となるが、売上が前年度比20%減の19億4千万円と20億を下回る見込みである。今年度も引き続き厳しい状況が続くと予想されるが、現在設計中の航空機用高難易度電源が量産に結び付く来期以降は復調すると見込んでいる。 |
| (株)大昌電子 | ・海外顧客の販路拡大が図れた。売上比率38% ・歩留り目標93%に未達。平成28年度に再チャレンジ。 ・有利子負債420百万円の圧縮。 |
| セブンヒルズ(株) | 新規回収先の開拓を最優先に進めましたが、貴金属相場の低下と基板メーカーの不振が予想以上に大きく、収益が低下しました。新規開拓は厳しい市場環境下で一定の成果を上げましたが、落ち込みをカバーするまでには至りませんでした。社内規定の見直しや制度改革を行い、事業体としての基礎を構築しました。 |
| 富士精密(株) | 上期は特定機種を増産により好調なスタートでしたが、下期の急激な景気落ち込みにより、最終的には減収減益となりました。 |
| 丸忠デジタル(株) | 年間を通して車載関連基板金型、樹脂用金型は安定した受注がありましたが、電化製品内の基板金型がかなり落ち込みました。アミューズの基板金型で補ってきましたが、12月から受注が止まってしまい、12月、1月、2月の落ち込みがかなり厳しく響いています。 |
| 大金電子工業(株) | 上期は計画を上回ることができたが、第3四半期に見込んだ計画が大きく崩れてしまった。期末は遅れ分の挽回と納期に追われるかたちとなり、全体バランスを損ない利益目標が未達となってしまった。受注準化は自社の思惑だけでは困難である為、大幅な変動に対処可能な事業運営方法が経営課題である。 |
| (株)幸大ハイテック | 全体では売上利益とも期初に立てた事業計画を達成しました。昨年掲げた平成27年度にやるべきこと(3項目)では、①医療機器への注力として、3社の医療メーカーとの取引を開始し、商談中も3社ほどあります。②採算管理の徹底は毎月の予定実績分析を実施して粗利が悪いオーダーを全社で見直し次回受注時に改善効果を確認する地道な取り組みを行い該当オーダー数を半減させました。さらに改善オーダー0件を目指します。③幸大JIT生産定着では、購入タイミング、数量を見直すなど在庫の削減をしました。 |
| (株)マグトロニクス | 平成27年度は、大阪第二工場の開設、新たな顧客との取引拡大など積極的な営業展開を行い、また設備投資への補助金等が追い風となり増収となりました。しかしながら価格競争の激化により利益確保が難しく、減益の結果となってしまいました。 |
| (株)ダイチューテクノロジーズ | 技術を結集した業界初のSSDテスター開発に成功し、“Genesis”＝創世紀と命名し自社製品として販売することができた。また、20年ぶりに顧客を奪還することができ、来期に向けた新たなルールを敷くことができた。 |
| (株)ウィーゴ | 仕入れ商品販売については、一部消耗品の交換スパンの延長も見受けられたが、新規顧客の獲得も有り予想計画よりも上回った。その他に関しても、堅調な売り上げを推移し、総体的には売上予想計画の1.6%増の見込みである。 |
| (株)サテリット | 平成27年度については、リーマンショック以降減少を続けてきた売上にようやく回復の兆しが見られ、売上、利益ともに当初計画を達成できる見込みです。また、12月に補助金を利用して3Dプリンターを導入し樹脂成形品の試作分野への参入が可能になりました。 |
| (株)トライターム | 一般産業機器、情報機器分野を取り巻く環境は非常に厳しい中、医療関係の案件獲得に努め、来年度(28年度)からの開発案件を受注できました。 |
| 日本フライトセーフティ(株) | 訓練事業は、大手2社の指定養成校としてほぼ定着してきました。昨年、国会で防災ヘリ・ドクターヘリの操縦士不足について総理が対応を検討すると返答したことにより官民合同の検討会が発足、その取り組みの第一人者と自負して活動してきたことで訓練希望者が増えました。遊覧飛行は順調に推移し外国人観光客も徐々に増えてきていますが、空撮はドローンの影響が半減しました。 |
| (株)コダビット | 平成27年度は、派遣業務での売上アップを実行しましたが、請負業務の補填まで届かず、売上、利益ともに計画未達となりました。 ①基板実装と装置組立業務を生産状況に合わせて、フレキシブルに人員配置を変え、請負業務強化を行いました。 ②採算管理の徹底として、日々の目標加工高と実績をVMIし、作業員一人ひとりの利益意識の向上を図りました。 ③人材採用として、HPを全面リニューアルし、HPからのエントリーを可能としました。 |
| (株)ニューシステムズテクノロジー | ● 計測・制御・Webシステム関連の成長分野へアプローチして受注拡大を達成。 ● これまでの実績をベースに、航空・宇宙、鉄道、医療、社会インフラ、防災関係の分野で受注増。 ● 人的投資による若手技術者の採用を行い、内部体制の強化を実現。 |



インテグラン(株)

代表取締役 関山浩一



事業方針

- ・電源グループ：売上高20億円を目指す。
- ・装置グループ：電源関連製品の売上比率3割以上を目指す。
- ・基板グループ：基板設計に加え、関連周辺業務の売上を増やす。

今年度やるべきこと

- ①電源グループ：これまで以上に少ロット多品種に対応するため、品質管理、生産管理、製造部門の連携を強化。
- ②装置グループ：電源グループとの連携を強化し、設計技術者の育成。
- ③基板グループ：ギガ帯解析業務への本格取組み
電源用基板への取り組み

セブンヒルズ(株)

代表取締役 松田 浩



事業方針

- ・事業の柱である有価物の回収は、回収先の多様化を進めます。プリント基板メーカーだけではなく、自動車解体業者からの触媒の回収に注力します。
- ・台湾からの廃基板の回収は、引き続き調査を進めます。
- ・介護施設へのハウスクリーニング請負や介護用品の販売を始めます。販路の開拓を進め、福祉関連事業としての土台を築きます。
- ・リサイクル事業と福祉関連事業を二本柱とし、人と環境にやさしい企業を目指します。

今年度やるべきこと

- ①有価物回収先の新規開拓
- ②海外取引の調査
- ③新規事業の立ち上げ

大陽工業(株)

代表取締役 酒井陽太



事業方針

- ・当社の主力事業であるプリント基板事業の抜本的再構築に挑戦し建て直しを図る。
- ・板金・塗装部門の業績アップのための設備投資

今年度やるべきこと

- ①プリント基板の不良対策の徹底（現行比50%削減を前提とした抜本的な施策の実行）
- ②板金・塗装、組立部門の管理システム移動による生産効率アップ、在庫管理の徹底
- ③財務内容の改善とキャッシュフローの強化対策

(株)大昌電子

代表取締役 篠崎尚利



事業方針

- ・顧客構成と商品構成のバランスで安定受注、得意を活かす。IT中心から車載、社会インフラ、医療にシフト
- ・先端技術・要素技術力の強化により、難しい製品が小回りよく、超品質で作れる生産工場を構築する。
- ・有利子負債の削減と自己資本の増強による財務力の強化。
- ・社員が輝き、快適な職場で、物心ともに幸せと希望がもてる会社をつくる。

今年度やるべきこと

- ①受注の安定確保に全力を尽くす。
IT中心からIoT、M2M関連にシフトする。
- ②歩留りを高め、廃棄1/2を目指し目標利益に繋げる。
- ③安全第一、労災事故のない職場、快適な職場をつくる。

丸忠デジタル(株)

代表取締役 大川博幸



事業方針

- ・既存のプリント基板用金型、車載用PSI金型の取り込みは、営業力を活かして今以上に注力する
- ・車載用プリント基板金型を中心に外堀をアミューズ用基板金型などで補う
- ・金型以外で、既存の工作機械を駆使した加工の仕事の取り込み

今年度やるべきこと

- ①全ての部門において新規顧客の確保
- ②既存の工作機械を活かした新規事業の立ち上げ
- ③金型及び加工品全ての金額の見直し

(株) 幸大
ハイテック

代表取締役 根本武夫



事業方針

医療機器、特殊電源、基板実装の3つの事業分野をさらに集中するために、社内のスキルを「皆、本気で、プロになろう！」を合言葉に、EMS事業と人材ソリューション会社を活用することで協業ネットワークを実現し、受注拡大と顧客満足度向上を両立させます。

今年度やるべきこと

- ①医療機器への注力継続（一貫生産の活用）
- ②全社員の意識改革・革新（①職場のチームワーク向上、②全社員の自主性の向上、③リーダーシップの養成）
- ③品質強化の徹底（顧客満足度の向上）

富士精密(株)

代表取締役 山田敏明



事業方針

Innovation 2020 をスローガンに、刻々と変化してゆく経済状況の中、過去を振り返らず常に最先端を目指して改革を続ける。
次の世代に技術、人材、設備の価値を高め継承して行く。

今年度やるべきこと

- ①新規開拓（分野、客先）
- ②新システム導入による生産効率の向上
- ③人材育成の強化

大金電子工業(株)

代表取締役 本間 修



事業方針

- <経営方針>
顧客満足度の向上（CUSTOMER SATISFACTION）
- <重要方針>
- ・外的要因に大きく影響を受けない事業構造の構築（受注体制・収益体制の強化）
 - ・経営環境の変化に耐えうる企業体質の構築（経営基盤の強化）
 - ・持続性を高める企業（事業）運営の構築（継続性・成長のステップ）

今年度やるべきこと

- ①主力3事業（基板実装・完成装置・設計開発）の受注拡大・対応力強化
- ②新規顧客開拓
- ③コストダウン及び投資（設備・人）





(株)ダイチュー テクノロジーズ

代表取締役 佐々木義弘



事業方針

● ベンチマーキングの徹底

Speed=金をモットーにPDCAを応用してS・P・D・L・Iを徹底する。

(Strage=戦略策定, Plan=計画, Do=情報収集, Learning=情報学習, Innovation=革新)

● 目指せテクノロジー・カンパニー

社員一人ひとりの個を磨き全体の変革に向けて独自性の主力製品を生み出す。

(株)マグトロニクス

代表取締役 菅 正彦



事業方針

INNOVATION 2016

当社のノウハウ・技術・情熱と最先端システムを高次元で融合させ、他社の追随を許さない新たな高付加価値サービスを創造し、お客様へ感動と共に提供することにより、強固なパートナーシップを構築する。

当社は市場を突き動かす革新を行い、最先端を走るオンリーワン企業を目指す。

今年度やるべきこと

- ①徹底したコストの追及（購買部門に国際調達）
- ②多様な考え方で独自の製品を創りあげる（新規事業のプロジェクト化）
- ③輸出製品サポート体制の構築（USAランチ設立）

今年度やるべきこと

- ①ビジネス拡大
- ②業務革新
- ③企業レベルの向上

(株)サテリット

代表取締役 矢澤克弘



事業方針

今年度は、金属加工の技術レベルの底上げと3Dプリンターを利用した樹脂成型の新規受注の獲得を目指します。

さらに、コネクタの試作については完成品までの一括受注を視野に入れた営業展開をしていきます。

(株)ウィーゴ

代表取締役 齊藤浩一



事業方針

黒字経営の継続

（少人数での利益確保）

今年度やるべきこと

- ①技術レベルの向上
- ②新分野である樹脂成形品の新規受注
- ③人材の採用、育成

今年度やるべきこと

- ①仕入れ商品販売の得意先拡大
- ②現事業の引き継ぎと効率化
- ③新規事業の構築（輸入代行業etc.）

日本フライト セーフティ(株)

代表取締役 山田元昭



事業方針

航空業界に優秀な操縦士を送り込むことにより、航空業界の発展を基礎から支える

今年度やるべきこと

- ①航空会社が今、抱えている操縦士不足問題を解決する第一人者として、今後は関係省庁とも連携して、国全体で不足の解消にむけて対応していける方策を、既存の教育制度をさらに拡充させたもので構築して実現する、その一つとして国が認める指定養成施設認可を目指す
- ②27年間継続している無事故記録をさらに確実なものとするよう、整備要員の確保と技量向上に努め、全社あげて全力で取り組む
- ③好調な遊覧実績に満足することなく、更なる顧客サービスに努め、将来のオリンピックを見据えた東京観光のひとつとしての確固たる地位を築く

(株)トライターム

代表取締役 菅 正彦



事業方針

” TRY2020 ”

2020年に20億の売り上げを目標とし、新年度としましては新規分野対応への体制強化に重点を置き、5S活動、改善活動、意識改革等を精力的に展開し、新体制構築を目指します。

今年度やるべきこと

- ①新分野開拓
- ②業務の可視化・スピード化
- ③原価低減活動の推進

(株)ニューシステム ズテクノロジー

代表取締役 熊谷 修



事業方針

「成長市場への営業強化」と「事業構造の改革」

- ・IT投資の増加傾向にある計測分野で営業を強化してシステム受注の拡大を図ります。
- ・計測・制御分野の技術力と実績を活かし、新規顧客の開拓を推進します。
- ・事業構造を改革して、経営基盤の安定的な収益確保を目指します。

今年度やるべきこと

- ①計測・制御分野での案件を掘り起こして、受注拡大を目指す。
- ②安定的な経営基盤を確保するために、事業構造の改革を推進する。
- ③ソフトウェアの品質管理を徹底し、そのためにOJTを含む社員の教育システムを整備する。

(株)コダビット

代表取締役 根本武夫



事業方針

EMS事業と人材ソリューション事業を一体化させ、幸大ハイテックの得意先、協力会社を活用した協業ネットワークを構築し、受注拡大を行います。

今年度やるべきこと

- ①EMS事業と人材ソリューション事業の一体化。
- ②教育制度を拡充し、多能工化を図る。
- ③事務職、技術職の高付加価値業種への派遣。

