



2020年(令和2年)
5月11日 月曜日発行

《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/>

令和2年 年度初めに



酒井代表

今年の正月は元号が令和になって初のものでした。正月の頃は今のような新型コロナウイルスの感染情報は見たらなかつたのですが、今は世界中で大きな問題になっています。この問題の引き起こす影響はとても重要だと思っています。

日本は古代から地震や

台風といった自然災害に繰り返し見舞われるという環境にあります。このことは地球上の他の国や地域にも当てはまるところですが、今回の新型コロナウイルスの問題は世界全体に影響を及ぼすという意味で全く次元の異なるものです。地球全体が1万分の1ミリほどのウイルスという極々小さな生物(核

でない)に攻撃を受けているからです。米国のトランプ大統領も「これは戦争状態である」と宣言

しました。

ところで、私は戦争というものはこの世から無くなることはないと思っ
ていますが、ただ一つ無くなる可能性があるのは高度な知能を持つ地球外生物の存在が確認された時点で人類はいがみ合いをやめて戦争も無くなるかもしれないと考えています。今回のウイルスの蔓延はそれに似た状況が出現したということです。しかし、この新型コロナウイルスはやがて人類にコントロールされる時が来ます。その時、世界はまた元の木阿弥となるでしょう。

私は今年の新年のあいさつで新しい天皇陛下が誕生し、日本はすごい国になると言いました。もちろん良い国の意味ですが、昨年5月に天皇陛下が即位されて早々に日本は台風に見舞われたり、消費税上げで経済が停滞

したり、今回のウイルスの感染など良いことは何も無いではないかと思っ
ている人もいらつしやる
と思います。しかし、そ
うではありません。

今、日本人は目覚める過程にあるのです。
日本の近代化は明治維新に始まります。1868年の明治元年から今年の2020年まで、152年の歳月が流れました。その中間は今から76年前の1944年にあたります。日本が戦争に敗れたのが1945年です。明治維新は江戸から明治への大転換でした。近代になり日本は欧米の植民地にもならず目覚ましい発展をしました。有色人種でただ一国、世界の5大国となったのです。しかし、その後の国際情勢の見誤りから戦争となり、昭和20年には2個の原爆で亡国然の廢墟となったのです。しかし、そこから復活し、世界第二位の経済大国として蘇っ

令和2年 年度初めに

たのでした。しかし、今ふたたび少子高齢化や自国意識の低下、経済停滞、自然災害と、多くの困難に見舞われ、まるで重症患者のように不安と憂鬱の閉塞状況に陥っています。今回の世界中を震撼させているコロナ騒動はこうした問題を克服する扉となるように思います。明治維新は黒船という外圧を受け、明治天皇の王政復古を日本人自身の手で成功させました。昭和20年の敗戦は連合軍によって齎され、復活の切っ掛けも良くも悪しくも連合軍によって進められました。

今回の新型コロナウイルスという外圧を、新しい天皇をいただき私たちが自身で日本を更始一新する令和維新にしなければなりません。

日本には火事場の馬鹿力という言葉があります。馬鹿力がどのよう発揮されるか。各社の存亡も

この馬鹿力に掛かっています。

馬鹿力とは言葉が汚いと思われる方には以下の明治天皇の御製を贈り年度初めの言葉にします。

「しきしまの
大和心の

ををしさは

ことある時ぞ

あらはれにける」

（明治37年 日露戦争時のもの）



分社グループ 社長会開催

令和2年3月17日（火）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。

〔社長会〕

篠崎会長の挨拶に続き事務局より、新型コロナウイルス感染症に対する企業向けの緊急支援策（経産省等）、4月から適用となる働き方改革関連法に関する項目等について説明がありました。

〔勉強会〕

連絡事項報告後、グループ顧問弁護士の田中成志先生と沖達也先生をお迎えして「製造委託契約を中心にして契約締結にあたって留意すべき点」をテーマに勉強会が開催されました。

民法の改正に伴い、製造業者と製造委託者

間の責任や保証について、また独占禁止法上の優越的地位の濫用行為等について、実際の裁判事例や公正取引委員会の実態調査報告書をもとに解説して頂きました。

勉強会終了後酒井代表より挨拶があり社長会は終了しました。

本社移転

インテグラン(株)
セブンヒルズ(株)
の本社が移転しました。



<新住所> インテグラン株式会社
〒192-0906
東京都八王子市北野町568-9
(現八王子第一工場)
TEL 042-631-1810(代) FAX 042-631-1812

<新住所> セブンヒルズ株式会社
〒192-0045
東京都八王子市大和田町5-12-3
(電話番号・FAX番号等に変更はありません)



大陽工業株式会社



令和1年度の総括

(1)米中貿易摩擦の激化の影響や後半の新型コロナウイルスによる景気落ち込みによる中国をはじめ世界の経済が後退局面に陥り、当社の主要取引先からの受注が弱含みに推移、加えて10月の台風の影響で基板材料の調達先が被災し生産が滞り売上低迷。前年比減収減益を余儀なくされた。

代表取締役
酒井陽太

(2)財務体質改善を目的に含み損を抱えていた株式、ゴルフ会員権を売却、不要な不動産（千葉県佐倉市）も売却処分した。

新年度の事業方針

米中貿易摩擦の行方、新型コロナの経済への影響等、先行きの不透明な事業環境であるが、(1)基板の内外市場を見極めながら規模(売上)の拡大を追うのではなく、収益性、生産性の改善強化を推進していく。板金・塗装、精密装置組立事業においても高付加価値、高品質製品の受注活動を推進する。
(2)自社開発新製品の販売立ち上げに注力し、新しいビジネスモデルの確立をする。

重点施策

- ・高付加価値製品へのシフト推進
- ・海外展開の加速
- ・新製品である消臭、除菌、ウイルス除去機能を持ったLED照明(MIKAZE)のビジネスモデル確立

令和2年度 事業方針発表

新年度がスタートして一ヶ月余がたちました。新しい目標や課題に向かって邁進している各社より、前年度の総括と今年度の事業方針を発表して頂きました。

<グループ従業員数> (令和2年4月現在)

	正社員	契約・嘱託	パート・派遣	合計
男性	1,477	152	78	1,707
女性	433	170	124	727
合計	1,910	322	202	2,434

<新入社員数>

男性	女性	合計
26	8	34

株式会社大昌電子



令和1年度の総括

昨年の大型台風、そして今年に入ってから新型コロナウイルスなど天災に見舞われ、業績への影響が出る中でお客様・協力会社様の協力により業績の落ち込みを最小限におさえることが出来ました。今後、グローバルな感染症対策でどこまで業績に影響が出るか見通せません。この様な状況を注視しながら日々の中でしっかりと手を打っていきたく思っております。

代表取締役
菅谷正蔵

新年度の事業方針

- ①営業利益10%以上に向けた製品品質、技術への取組み
- ②顧客構成と商品構成のバランスで適切な受注の安定確保
- ③安全第一、法令遵守と環境保全で、無災害の職場、快適な職場

重点施策

- ①営業：技術本位、品質優位のニッチ分野への拡販
- ②生産：地道な改善と技術力、そして徹底した品質へのこだわり
- ③財務・管理：財務力、会社の土台を強化する

インテグラン株式会社



令和1年度の総括

防衛予算は増えたが、海外装備品の購入が増え国内装備品に回る予算は減少した。また、甚大な自然災害により防衛予算の執行が遅れておりこれにより一層の大幅な減収減益となった。この厳しい状況は数年継続するものと見込まれるため、売上高19億円で利益を出せる体制にする。その一環として、五反田にあった本社を八王子事業所に移し、八王子本社事業所とした。

代表取締役
関山浩一

新年度の事業方針

2020年度計画(売上高19億円・経常利益10百万円)

- ・組織のスリム化により部門問わず経費を見直す
- ・組織のスリム化によりあらゆる仕事の3割スピードアップ
- ・デジタル化の推進

重点施策

- ・受注価格決定までのプロセスの見直し
- ・設計に起因する不具合、製造に起因する不具合の撲滅
- ・買う、作る、売るのサイクルスピードを上げる

富士精密株式会社



代表取締役
山田敏明

令和1年度の総括

期初は順調に始まったものの、第2四半期より主要顧客の減産を受けて業況が悪化しました。

第3四半期は景気低迷から落ち込んでおりましたが、第4四半期には多様な営業活動が功を奏し回復いたしました。

新年度の事業方針

【Innovation 2020】（技術革新）

刻々と変化してゆく経済状況の中、即実行、即実践を合言葉に改革を行う。

次の世代に技術、人財、設備の価値を高め継承してゆく。

重点施策

- ・信頼される企業へ（顧客の深堀と拡大／新市場への参入）
- ・生産効率の向上（生産手法の変革／原価意識の徹底／人財育成の強化、継承）
- ・創造力の養成（提案力の強化／高付加価値の追求）

セブンヒルズ株式会社



代表取締役
松田 浩

令和1年度の総括

会社設立時からの事業である、リサイクル事業からの撤退を決め、上期いっぱいで行いました。撤退に要した費用が大きな負担となりましたが、下期よりOA機器販売を開始し、徐々に業績回復の兆しが見えるようになりました。四半期毎では、第四四半期でようやく経常黒字を達成することができました。

新年度の事業方針

OA機器販売をさらに強固な収益基盤とするため、当社を中心とした、仕入先や協力会社とのネットワークを構築し、新たな価値を創造いたします。

保有資産の売却を進め、財務体制を強化します。

会社設立50周年を迎え、次の50年に向けて体制を固めて参ります。

重点施策

- ・強固な収益基盤づくり
- ・新たな価値の創造
- ・財務の健全化

大金電子工業株式会社



代表取締役
本間 修

令和1度の総括

金融は、期初に予定した案件を、計画通り受注した。設備は、前半は米中貿易摩擦の影響を受け低迷したが、後半に持ち直し計画通り受注した。社会インフラは、交通案件を中心に、計画通り受注した。情報は、既存案件加え新案件を受注し、計画に対し40%増となった。

医療は、米中貿易摩擦の影響で海外向けが低迷し、計画に対し30%減となった。全体としては、医療分野の落ち込みを情報分野で補い、計画を達成した。

新年度の事業方針

経営方針：顧客満足の上

（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

経営環境の変化に耐えうる企業体質の構築
持続性を高める企業（事業）運営の構築

重点施策

- ・顧客ニーズの掘り起こし
- ・信頼性の向上
- ・生産性と付加価値向上

丸忠デジタル株式会社



代表取締役
大川博幸

令和1年度の総括

波はあったものの新規顧客からの受注、部品加工、PSI共に計画並みに順調に推移してきたが、年度末にきてコロナの影響により計画達成に至らなかった。

新年度の事業方針

金型の主要取引先が大幅に変わりつつあるなか、従来の顧客からのシフトが重要。

発注能力の有る取引先に営業強化し、全社で取り組んでいく。

また、PSI用金型及び部品加工での前期以上の受注を目指す。

重点施策

- ・丁寧な資金繰り
- ・積極的な部品加工の取り組み
- ・設計の強化を図り、取りこぼしを無くす

株式会社マグトロニクス



代表取締役
菅 正彦

令和1年度の総括

米中貿易摩擦とコロナウィルスの影響にて大幅な減収となりました。一方で、「モノづくり」に加え新たな事業として、設計受託など「コトづくり」に注力するソリューション事業の組織化を行いました。

新年度の事業方針

中期計画「ROBUST」2年目として更なる事業強化を行ってまいります。

前々年度の急激な業績拡大、前年の大幅な業績縮小により当社の体制も大きく変化せざるを得えず、お客様にご迷惑をお掛けしました。新年度は、体制刷新にて顧客対応を強化し、既存ビジネスにおける顧客満足度の向上と未来事業に向けた活動を推進してまいります。

重点施策

- ・モノづくり基礎力の再強化
- ・未来事業の推進
- ・企業総合力の強化

株式会社幸大ハイテック



代表取締役
藤野宏行

令和1年度の総括

Vision2023の二期目は米中貿易摩擦による半導体市場への影響が長期化する中で、上期は一部顧客で緩やかに受注が増加し、重点施策であった顧客構築の成果を実感することが出来ました。一転して下期は顧客の在庫調整が顕著となり受注が減少。少し明るさが見え始めた中で、第4四半期には新型ウィルスの影響から部品の入手性が悪化するなど、受注に加え仕入の側面からも先行きが不透明な状況となり、売上利益共に計画を達成することが出来ませんでした。

新年度の事業方針

Vision2023(中期経営計画)

「収益構造の変革」、「企業風土の変革」、「原点に戻る」をスローガンに挑戦し続けます。

重点施策

- ・既存顧客の関係強化
- ・顧客要求品質の追求
- ・人材育成(教育の強化)

株式会社サテリット



代表取締役
矢澤克弘

令和1年度の総括

昨年度は、上期については金属加工の試作が比較的好調だったことと、新たに取り組んだ成型品の受注が取れ始めたこともあり、売上、利益ともに順調に推移しました。しかしながら、下期になって徐々に受注に陰りが見え始めるとともに、期末にはコロナウィルスの問題も発生するなど厳しい状況になりました。

新年度の事業方針

新年度につきましては、前期に導入したレーザー加工機と増設したワイヤー放電加工機の仕事を中心に精密金属加工の分野でのさらなる飛躍を遂げられるように全社一丸となって邁進していきたいと思っております。

また、前期から取り組み始めた成型品の受注についても前期以上の成果を上げられるように受注活動に取り組んでいきます。

重点施策

- ・金属加工の試作及び中量製品の取り込み
- ・成型品の受注増
- ・人材の育成

株式会社ダイチューテクノロジーズ



代表取締役
佐々木義弘

令和1年度の総括

TESTER事業では、次世代タイプのSSD TESTER 2機種レベルアップ及び生産・設置を実施。また過去最大容量の(従来機種2.5倍)を試験できる製品開発実施し来期の受注を確保。

INDUT事業は、前期より引き続きホーム柵を製造・設置まで行い都内の地下鉄1路線を完了した。また、今回初となる海外路線のホーム柵の生産準備をスタートしている。来期早々に生産が開始される。大型アミューズメント製品を開発及び生産を数百台規模で受注し出荷を完了した。

新年度の事業方針

$V(\text{価値}) = F(\text{機能}) / C(\text{価格})$ の追求

固定概念からの脱却(自由奔放な考えによるアイデアの発想)

重点施策

- ・開発営業の新設による受注・売上の確保(組織革命)
- ・最新技術習得と新規製品開発
- ・調達・製造を含めたエンジニアリングの向上

株式会社トライテーム



令和1年度の総括

第一四半期こそ堅調に推移しましたが、その後、米中貿易摩擦の影響による景気減速で当社の売上も大きく減少しました。一方で取り組んでいる社内設備の更新や工場レイアウトの変更など次期成長に向けた取り組みもすすみ、お客様から評価頂ける体制となってきました。

代表取締役
菅 正彦

新年度の事業方針

当社の事業の更なる安定化を図るため、現在と未来ビジネスのバランスを取りながら、今一度、直近の新規ビジネス獲得と、その中から当社の新たな事業の柱を見つけ出すことを主眼に取り組んでいきます。

重点施策

- ・新規ビジネスの獲得
- ・未来ビジネスの推進
- ・企業総合力の強化

株式会社ニューシステムズテクノロジー



令和1年度の総括

強みとする計測・制御系システム受託は上期が低調に推移したものの下期には受注が倍増となりました。エンジニア常駐型のSEサービスビジネスはパートナー企業との連携強化によって堅調な状況が続きましたが、年度末に取引先からのキャンセルが増えたため、下期の受注が減少しました。その結果、全体の売上高は前期並みとなりました。一方、企業に求められるBCP対策については備蓄品やバックアップシステムの整備を行いました。働き方改革については改正労働者派遣法に伴う同一労働同一賃金への対応を図りました。

代表取締役
熊谷 修

新年度の事業方針

「事業構造改革の推進」（第3期・中期経営計画）
※令和2年度は第3期3カ年（第30期～第32期）計画の1年目。
「事業基盤の強化」、「キャッシュフローの改善」、「人材育成と人材増強」、「ビジネスパートナーとの連携強化」

重点施策

- ・強みとする計測・制御システム開発の市場開拓
- ・エンジニア常駐型のSEサービスビジネスの積極的展開
- ・労働生産性向上と人材力の強化とレベルアップ

令和2年 株主総会について

新型コロナウイルス感染症拡大防止対策に伴い、政府から様々な要請や協力が求められるようになりました。日常生活においては、私たち一人ひとりの努力と、工夫を凝らしながらの生活が求められるようになり、職場の環境においても、通勤を始め様々な影響を受けるようになりました。本年の株主総会は、感染症拡大防止に十分に配慮した上で開催を予定しています。具体的な開催方法については今後の状況の推移を見ながら改めてご連絡致します。

経理・税務・金融部会開催



令和2年3月18日（水）品川カンファレンスセンターにおいて税制改正と消費税をテーマに「経理・税務・金融部会」が開催されました。酒井代表の挨拶に続き座長の菅社長から開催の挨拶を頂きました。前半の税制改正については、法人税率の確認や中小企業者の定義に係る改正（みなし大企業の範囲拡充）、試験研究費の税額控除制度に係る改正など、適用期限が延長されたものや変更のあった所を確認しました。後半の消費税については、基礎的な内容を確認しながら理解を深めました。