

# 令和3年度 始動



酒井代表

—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る。親はすでにそれを経験しているから、子を危ぶんでいちいち指図したがる。気の利いた子供なら親の言うことなんか聞かないからいいが、唯々諾々(いい・だくだく)と聞くようだと、子供はいつまでも一人前になれない。親が邪魔して子に経験させないからである—

経営についても同じことが言えて、経営者は迷って迷って決断したことが良かったことになれば

わたしは新社会人へのお祝いの言葉で以上のように述べました。

これはコラムニスト山本夏彦氏の言葉である。親の言うことを聞かない子には都合の良い言葉でもあるが、自分で経験しないとわからない事だけがこの世である。のび太を守ってくれる警察官のドラえもんはいないということである。自分の道は自分で切り拓くしかない。ルールなんて自分で敷くしかないということである。

それでも経営者は全盛を夢見て、日々知恵を絞り、汗をかくわけです。体験しないとわからない世の中で、まったくしようもないことです。今は、コロナ禍の中で

「全盛時代があればあとは衰えるばかり」です。すから、つむじ曲がりのには全盛時代を迎えないことが長く続くことかとも思います。

正解というように、常に正解を求めて遠回りをしながらも歩んでいき、経験を積むわけです。徳川家康の遺訓の中に「勝つことばかり知って負けること知らざれば害その身に至る」というのがあります。

◇  
◇  
すが、困窮している人も10年前の東日本大震災を体験した人も、その辛い経験は強い精神力と生命力を授けてくれ、その後の人生に幸福をもたらしてくれます。信じたいと思います。

分社グループ会報

第65号



2021年(令和3年)  
4月27日 火曜日発行

《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/>

## 新型コロナウイルス感染症拡大防止対策



推進中

# 令和3年度 事業計画

新年度がスタートして一ヶ月余りがたちました。この春グループ各社に入社した新入社員は44名。長引くコロナ禍で私たちの生活様式は一変し、各種式典や行事の中止、延期、縮小が余儀なくされ、オンラインを活用しての取り組みや、新たな様式が広く取り入れられるようになってきました。

今期も一步一步踏みしめながら目標や課題に邁進する各社より、前年度の成果（総括）と新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3年3月現在）

正社員	契約・嘱託・パート・派遣	合計
1,894	525	2,419

＜新入社員数＞

44名

## 大陽工業株式会社

### 新年度の事業方針

#### □ 事業方針

- ①基板事業については、より付加価値の高い基板へのシフトを図るべく生産技術、営業活動のあり方を見直し、製品単価のアップを図ります。
- ②取引業種、企業の多様化を推進し、より安定した経営基盤を構築します。
- ③IT、デジタル化の更なる推進により省力化、生産性の改善を図ります。

#### □ 重点施策

- ①新規取引先の発掘により、既存取引先の採算性を見直し新陳代謝を進めます。
- ②自社開発製品のMIKAZEの第二段、業務用大型強力空気清浄機を5月に投入予定であり市場開拓に注力します。また、コロナ禍により社会生活、働き方が大きく変容、新しい需要の発掘と製品開発にも努めます。
- ③即戦力となる人材の確保により技術、営業のパワーアップを図ります。
- ④コロナ感染症対策を徹底継続します。

#### □ 人材育成計画

新卒採用、外国人の技能実習生採用による人材確保、戦力化育成に加え、即戦力となる人材の採用も積極的に進める計画です。

#### □ 新たに挑戦したい事業、分野、技術

- ①MIKAZEに続き市場の需要を取り込める自社開発製品を打ち出していきます。
- ②外部の研究所、大学、企業との連携による製品開発の機会を増やし当社の技術水準を高めます。

#### □ 社長として社員に期待したいこと、呼び掛けたいこと

時代の変化により、事業環境が今までにないスピードで変貌していくことを認識し、現状に甘んじることなく常に自分の果たすべき役割を意識し自己研鑽に励んで欲しい。

### 令和2年度の成果 （総括）



酒井陽太社長

■事業環境  
当社の受注状況は、前年度の第二四半期を底として徐々に回復傾向にあり、加えて米国の200兆円経済対策、並びに中国の経済成長が牽引となり世界経済へのプラス波及が期待され、事業環境

は前年度から改善するものと考えております。

#### ■新型コロナウイルス感染症が事業に及ぼした影響

①令和元年度は米中の貿易競争で受注が弱含みでしたが、令和2年度は新型コロナウイルスの影響が加わりさらに厳しい状況が継続し、売上高は、前々年度比▲17%減、前年度比▲10%程度の減少となりました。

②感染症防止策としてテレワークの実施、Web会議の開催等、

国、都から補助金の受給を受けデジタル化を進めることができました。

#### ■期初（含む修正計画）に策定した目標の達成度合い

期初に策定した事業計画は、新型コロナウイルスの影響の見極めがつかず、その影響を加味しない計画でスタートしましたが、上期の実績を踏まえ下期は計画の下方修正をするも計画の達成度合いは厳しい結果となりました。

#### ■業績全般に対する評価、反省

新型コロナウイルスの影響により売上高、利益とも近年にない数値となりましたが、主要取引先も同様に低迷しており天災にも近い特別の年度であり已む得ないと認識もありませんが、他方多岐に渡る取引業種、多くに分散された取引先を保有し、外部環境に大きく左右されない経営基盤の確立の重要性を改めて痛感しています。

# インテگران株式会社

## 新年度の事業方針

### □ 事業方針

令和3年度計画（売上高20億円・経常利益10百万円）を達成する。

### □ 重点施策

- ・産業機器用電源市場へ本格的に参入する。
- ・受注価格決定までのプロセスの見直しを行う。
- ・設計に起因する不具合、製造に起因する不具合を撲滅する。
- ・デジタル化の推進により、買う、作る、売るのサイクルスピードを上げる。

### □ 設備投資計画

窒素ガス発生装置（12百万円）を始めとする製造設備に25百万円を計画している。更に、業績悪化により先送りしていた設備投資（空調、トイレ等事務所、工場の職場環境改善設備を含む）の追加を計画中。

### □ 人材育成計画

- ・まず管理職自らが自律、自己啓発に努め、年齢に関係なく自己を育て、その姿を周囲に見せることで社員の育つ力を大きくしていきたい。
- ・「教育はすべてに優先する」を実践していきたい。

### □ 新たに挑戦したい事業、分野、技術

産業機器用電源、特に医療機器用電源に挑戦する。

### □ 社長として社員に期待したいこと、呼び掛けたいこと

新型コロナ感染症の波は大きく長く続くと考えられますので、引き続き自身の体調を第一と考えて行動をしてください。49期は「インテگرانをどのような会社にしたかったのか、それには何を始めるのか」を話し合うことに時間を費やしたいと考えています。一度始めてしまうと、できることはどんどん限られてきますので、5年、10年先も健全な企業であるためには今期何を始めるべきなのかを慎重に、かつ徹底して話し合っていきたいと思っております。

# 株式会社大昌電子

## 新年度の事業方針

### □ 事業方針

- ・営業利益10%以上に向けた製品品質、技術への取り組み
- ・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
- ・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

- ・営業戦略：技術本位、品質優先のニッチ分野への拡販
- ・生産戦略：地道な改善と技術力、そして徹底した品質へのこだわり
- ・技術戦略：高収益商品の取り込み及び新事業への取り組み
- ・財務戦略：財務の健全性を高め経営をより筋肉質にする

### □ 設備投資計画

・10億円

### □ 新たに挑戦したい事業、分野、技術

・医療分野、航空宇宙産業分野への拡販

### □ 人材育成計画

- ・個人能力、組織としてのパワーアップを図る階層別教育及び社外セミナー活用

### □ 社長として社員に期待したいこと、呼び掛けたいこと

- ・社員一人一人の個性を活かし、楽しく仕事をしよう
- ・One DAISHO：皆が目的を共有し、知恵を出し、責任を持って行動しよう
- ・DAISHO Brand：グローバルに通用する会社になろう
- ・DAISHO Fan：魅力ある、好かれる会社になろう



関山浩一社長

## 令和2年度の成果（総括）

### ■ 事業環境

電源のの特機電源においては、防衛予算は年々増加しているものの、内訳は米国からの装備品調達（FMS）の増加で、日本国内の装備品調達予算自体は減少しており、更に予算の執行も不透明であることから、ほぼ全ての案件の見込みが非常に測しづらく、その影響により最終的に減収となりました。

### ■ 新型コロナウイルス感染症が事業に及ぼした影響

日本の新型コロナウイルス感染症対策は他の主要国に比べて後手に回っている

に減収となりました。装置の、基板のにおいは、新型コロナウイルス感染症による緊急事態宣言の発出に伴い、既存顧客との商談が思うように進まなかったことに加え、新規顧客開拓が出来なくなりました。より、減収となりました。しかし、経常利益は、本社を八王子事業所と統合する等の大幅な固定費削減により黒字を確保することが出来ました。

## ■ 期初（含む修正計画）に策定した目標の達成度合い

（単位：百万円）				
期初計画		修正計画		実績見込
売上高	達成率	売上高	達成率	売上高
1,900	92.0%	1,775	98.5%	1,748

ため、客先によっては業績回復が鈍く、商談が思うように進まないケースが多々見られました。

## ■ 業績全般に対する評価、反省

令和2年度は、通常の見通しが全く立たない状態の中で、設計、製造に起因する不具合も生じ、非常に厳しい一年でした。しかしながら、固定費の削減に加え、設計から製造に渡る品質改善の徹底、受注価格の見直し、材料費の見直し、外注費の見直しなどが各部署、部署間で行われ黒字にすることが出来ました。



菅谷正蔵社長

## 令和2年度の成果（総括）

### ■ 事業環境

コロナの影響で車載関連は上期は落ち込みましたが下期は回復傾向です。半導体関連は大きな影響もなく好調に推移しております。

## ■ 期初（含む修正計画）に策定した目標の達成度合い

目標計画値を上回ります。

## ■ 新型コロナウイルス感染症が事業に及ぼした影響

大きな影響はございません。

## ■ 業績全般に対する評価、反省

顧客の大きな生産変動は無く、一部の顧客において増産要望がありました。



# セブンヒルズ株式会社

## 新年度の事業計画

### □ 事業方針

- ・事業を通して、社会での存在感を高める
- ・ESGの徹底とSDGsへの積極的関与

### □ 重点施策

- ①OA機器の販売強化 ②メンテナンス事業の強化
- ③ネットショップの運営
- ・新5ヶ年計画の策定

### □ 人材育成計画

- ・定年を延長し、高齢者の知識・経験を活用します
- ・社員の技能試験へのチャレンジをサポートします

### □ 新たに挑戦したい事業、分野、技術

- ・農産物の販売・酒類販売・伝統芸能体験会の開催・情報誌（新聞）の発行・中古品の販売
- ・ネットショップの運営とSNSを活用したWEB広告

### □ 社長として社員に期待したいこと、呼び掛けたいこと

ひとりひとりが、生き生きとした活力と創造性にあふれた社風であること、セブンヒルズの社員であることに誇りを持つこと。



松田浩社長

## 令和2年度の成果 (総括)

■事業環境  
新型コロナウイルス感染症の拡大により、商品群の見直しや、非対面での営業への転換を余儀なくされました。  
コロナ禍の状況で、補助金の活用提案や地域密着での販路拡大が効果を上げました。

■新型コロナウイルス感染症が事業に及ぼした影響  
これまでの対面を中心にしていた営業スタイルを根本から見直す必要に迫られ、手探りの状態が続きましたが、非対面での営業への転換が比較的早く対応できたため、事業への影響は最小限で済みました。

■期中(含む修正計画)に策定した目標の達成度合い  
売上は110%の達成率で、計画を上回りました。

■業績全般に対する評価、反省  
売上は、新規顧客の開拓や新商材の発掘で前年比110%となりました。テレワークの導入や宣伝広告への費用がふくらんだこと、経費削減の取り組みが遅れたことで、利益目標は達成できませんでしたが、

経常利益は達成率80%で未達でした。

# 丸忠デジタル株式会社

## 新年度の事業方針

### □ 事業方針

金型メーカーが淘汰される中、あくまでも金型作りがベースとなるが、完成金型の受注が減少している現状下、今ある設備を利用して新たなビジネスに挑戦していく。

### □ 重点施策

- ・引き続き丁寧な資金繰り
- ・販売価格を見直し、半導体関連及び複合的な賃加工の受注拡大

### □ 設備投資計画

新規ビジネスの状況による

### □ 人材育成計画

新規ビジネスの状況による

### □ 新たに挑戦したい事業、分野、技術

- ・合皮熱プレス金型の確立（現状、テスト段階）
- ・食品パッケージ用絞り金型の受注に向けた営業活動

### □ 社長として社員に期待したいこと、呼び掛けたいこと

新しい事にチャレンジし、全社一丸となってこの難局を乗り越えて行こう。



大川博幸社長

## 令和2年度の成果 (総括)

■事業環境  
新型コロナウイルスによる景気の落ち込み(当社該当：車載基板金型、PSI金型、アミューズメント基板金型)や米中貿易摩擦の影響(当社該当：ファウエイ関連基板金型)

■新型コロナウイルス感染症が事業に及ぼした影響  
客先によっては休業や出入り禁止状態となり、今までのような営業活動が難しくなった。また、客先の休業が増えたことにより、受注の遅れが目立つようになった。

■期中(含む修正計画)に策定した目標の達成度合い

■業績全般に対する評価、反省  
売上が減少する中、費用の削減や助成金の活用に努めたが、予想以上の落ち込みとなり、設備を活かしきれなかった。

コロナの影響もあり、売上、利益共に減少することは想定していたが、想定を上回る減少幅となった。売上予想の80%を達成。

# 大金電子工業株式会社

## 新年度の事業計画

### □ 事業方針(経営方針)

顧客満足度の向上

Q(品質)C(コスト)D(納期)の向上を図り、多くの顧客からの顕在・潜在する多様なニーズを掘り起こし、総合的なサービスを提供できる企業を目指します。

### □ 重点施策

- ◇適応力向上(柔軟な勤務体系構築・IT活用促進が、アフターコロナでの企業の適応力を向上させる)
- ◇信頼性向上(緻密で密接な”つながり”を深め、きめ細かい対応を行うことで信頼性を向上させる)
- ◇営業力向上(顧客ニーズを掘り起こし、異なる事業分野をいくつも併せ持ち受注を拡大させる)

### □ 設備投資計画

生産設備の更新と新設・老朽化設備の入れ替え・LED照明化の促進

### □ 人材育成計画

多様な分野への対応力育成

### □ 新たに挑戦したい事業、分野、技術

新規顧客開拓の促進

### □ 社長として社員に期待したいこと、呼び掛けたいこと

新型コロナウイルス感染症への感染予防



本間 修社長

## 令和2年度の成果(総括)

### ■ 事業環境

高速通信規格「5G」普及などで半導体や通信分野での需要が増え、この分野に関しては来期以降も安定した受注が見込めます。しかし、これまで比率が高かった金融分野は、店舗統廃合による縮小や電子決済などの普及により、当社が関係する案件は受注が減退していくと見込みます。

### ■ 新型コロナウイルス感染症が事業に及ぼした影響

感染予防を第一に取り組んだ結果、テレワークを中心とした業務体系への変更、リモート会議やオンライン商談などIT活用が促進され、対面での活動が制限される中でも緻密な事業活動が可能になりました。柔軟な勤務体系構築・IT活用促進が、アフターコロナでの適応力を向上させる足掛かりとなりました。

### ■ 期初(含む修正計画)に策定した目標の達成度合い

売上高・経常利益ともに、概ね計画通り達成すること

が出来ました。但し、新規顧客からの受注高は、未達成となりました。

### ■ 業績全般に対する評価、反省

半導体分野の活況が継続し事業比率は高まっていくと予想しますが、当社の特徴は、多くの顧客からの顕在・潜在する多様なニーズを掘り起こし、総合的なサービスを提供できる企業を目指すことであります。

新型コロナウイルスの影響もあり、最大の課題である新規顧客開拓が思ったように進まなかった事が反省点です。

# 富士精密株式会社

## 新年度の事業方針

### □ 事業方針

“Next Stage 2021”

- \*来年度50年の節目を迎える新たなStageへの転換
- \*新たな中期計画への挑戦(売上30億に向けて)

### □ 重点施策

\* 新たな営業アプローチ  
蓄積された技術力を生かした総合ラインのPRを強化する。

### □ 社長として社員に期待したいこと、呼び掛けたいこと

前期において組織の垣根を超えた全員の力を結集すればできない事はないことが証明され、自信になったと思います。コロナ禍はまだしばらく続くと予測されますが、新たなStageに向けてOne Teamで挑戦しましょう！



山田敏明社長

## 令和2年度の成果(総括)

### ■ 事業環境

上期は計画比90%と低迷しましたが、下期に入り4Qに集中して通常期の200%の受注となり、3Qからの平準生産及び新塗装ラインのフル稼働等により計画を達成する事が出来ました。

が、医療系の客先より環境装置の引き合いが増大しました。

### ■ 期初(含む修正計画)に策定した目標の達成度合い

計画比:

売上 118%  
経常利益 190%

### ■ 業績全般に対する評価、反省

板金塗装はもちろんのこと基板実装から装置完成まで完遂出来たことは客先に対してライターム、マグトロニクスを含めた企業体をアピールする事が出来ました。

### ■ 新型コロナウイルス感染症が事業に及ぼした影響

これといって特別な影響はありませんでした

# 株式会社幸大ハイテック

## 新年度の事業方針

### □ 事業方針

新中期経営計画の達成  
スローガンは「収益構造の変革」、「企業風土の変革」、「原点に戻る」。

### □ 重点施策

①営業活動の強化、②品質の向上、③生産方式の効率化

### □ 設備投資計画

基板検査機などの検査設備

### □ 人材育成計画

全社員の多能工化及び品質強化の仕組みと体制強化。

### □ 新たに挑戦したい事業、分野、技術

①医療機器分野の顧客開拓  
②保有技術を活用した販売提案で顧客との関係強化

### □ 社長として社員に期待したいこと、呼び掛けたいこと

医療機器メーカーとしての誇りを持って安全と安心を提供できる企業を目指す。

■ **新型コロナウイルス感染症が事業に及ぼした影響**  
生産調整から顧客の要求納期が早まり、更には調達リードタイムの長期化や原

■ **事業環境**  
半導体業界が堅調に推移する一方で、自動車業界の設備導入の見送りや医療機器業界の消費低迷により、関連する主要顧客からの受注が大きく減少しました。

令和2年度の成果（総括）



藤野宏行社長

材料の高騰といった状況が加わる厳しい事業環境となりました。酸素濃縮器や空気清浄器といった医療施設内での必需品に対する需要の高まりから一部製品の受注が増加したものの、全体的には営業活動が制限されたことで製品立ち上げのスピードが鈍化、更には新規製品の予算枠が縮小される等、今後にも影響は続くものと予想され、ウイズコロナを前提とした新中期経営計画の達成に向け取り組んで参ります。

■ **期初含む修正計画）に策定した目標の達成度合い**  
修正計画対比で売上は4%減少し、利益（損失）は

改善される見込み。  
■ **業績全般に対する評価、反省**  
（評価）営業活動が制限される中で、関係部門がリモート営業に参加し、進捗報告及び問題点の早期解決に努めたことで関係を強化し、受注改善に取り組みました。また、装置製造の作り込み品質と多能工化が並行して進められたことで、内製化をしながら顧客の要求に対応することが出来ました。（反省）既存顧客の掘り起こしや新規活動が停滞。増産立ち上げ時における工程シミュレーションが不足したことで想定外の工数が発生してしまいました。

# 株式会社マグトロニクス

## 新年度の事業方針

### □ 事業方針

中期計画「ROBUST」の完結による強い企業基盤の確立

### □ 重点施策

企業の強化、事業の強化、業務の強化、技術力の強化、人材の強化

### □ 人材育成計画

・e-Learningの継続実施  
・若手・中間層の学びと実践の場の提供

### □ 新たに挑戦したい事業、分野、技術

・新分野、新市場の顧客開拓  
・新たな製品力の構築

■ **社長として社員に期待したいこと、呼び掛けたいこと**  
毎年のように起きる世の中の大きな変化に対応できるよう、基本作業の徹底、スキルの磨き上げ、柔軟な思考と迅速な対応準備を常日頃から意識して業務に取り組んでください。

■ **新型コロナウイルス感染症が事業に及ぼした影響**  
前期から20%の売上減少

■ **事業環境**  
新型コロナウイルス感染症により業績が大きく低下

令和2年度の成果（総括）



菅 正彦社長

■ **業績全般に対する評価、反省**  
厳しい環境下でしたが従業員の方々の協力により、一時帰休、助成金などを活用して会社規模を維持し黒字化できた。ソリューション事業などの新たな取り組みが進んだ。

度合い  
売上計画：40億円  
結果：31.3億円  
売上達成度：78%

利益計画：8千万円  
結果：2千万円  
利益達成度：25%



# 株式会社ダイチューテクノロジーズ

## 新年度の事業方針

### □ 事業方針

差別化集中戦略を実行し、3年以内に超高収益企業（エクセレント・カンパニー）となる。目標営業利益15%

### □ 重点施策

売上高：30億円 限界利益率：40%  
棚卸比率：<1.35%

### □ 人材育成計画

社員一人ひとりが成長実感できる人材育成を実践していく。

### □ 新たに挑戦したい事業、分野、技術

再生可能エネルギーの保守サービス分野、EV充電器、リチウムイオンバッテリーセル恒温槽テスター

### □ 社長として社員に期待したいこと、呼び掛けたいこと

仕事を円滑に進め、目標を達成することの大切さは、いつの時代も変わりません。QCDSEの高度化、感動価値の創造による差別化が求められる今の時代において、めざす目標レベルとその達成手段を変えていき、モノづくりの成長、発展を推進していきましょう。

# 株式会社サテリット

## 新年度の事業方針

### □ 事業方針

全社一丸となり顧客の要求を満たすべく、各々のレベル向上に努めていく。

### □ 重点施策

コネクタ関連以外の分野の受注拡大、高精度、短納期対応への取り組み

### □ 人材育成計画

多能工化の実現に向けた教育の実施

### □ 新たに挑戦したい事業、分野、技術

・微小金属製品の加工技術への取り組み  
・絞り加工技術の活用

### □ 社長として社員に期待したいこと、呼び掛けたいこと

まだまだ厳しい状況は続きそうですが、これまでも数々の難局を乗り越えてきた経験を生かして一致団結して頑張りましょう。



佐々木義弘社長

## 令和2年度の成果（総括）

### ■ 事業環境

再生可能エネルギー、クラウド・コンピュータ、産業ロボットの各分野の市場が成長している。この成長市場において、新規開発受注を推進してきた。

### ■ 新型コロナ感染症が事業に及ぼした影響

政府指導による感染予防対策により海外出張者の、現地2week、帰国後2weekの待機期間。社内においての様々な感染予防対策コスト。

### ■ 期初含む修正計画に策定した目標の達成度合い

売上高：計画比約20%UP、受注高：計画比約10%UP、経常利益：計画値以上の成果

### ■ 業績全般に対する評価、反省

世界規模の厳しい経済環境下において、増収増益の結果は社員の努力の成果である。顧客満足度を向上するには、QCDSE（品質・コスト・納期・安全・環境）において、まだまだ課題は多い。



矢澤克弘社長

## 令和2年度の成果（総括）

### ■ 事業環境

当期は上期においては、新型コロナウィルス感染拡大防止により経済活動が停滞し、景気は大幅に減速しました。また、下期については緩やかながら回復基調で推移しましたが、先行き不透明感は強まりました。

### ■ 期初（含む修正計画）に策定した目標の達成度合い

売上については、マイナス23%、利益について

### ■ 新型コロナ感染症が事業に及ぼした影響

当社の中心となるコネクタ関連、光学機器分野の試作については、全体的に低調に推移しました。特に前期まで好調であった自動車関連のコネクタの試作は、開発の先延ばし等で凍結状態になり激減しました。

### ■ 業績全般に対する評価、反省

コロナウィルス感染症による影響により営業活動も制限されかなりの受注減となりましたが、もう少しこのような状況に応じた営業戦略を考えていかなければいけないと感じました。また、助成金等の有効利用についても工夫が必要であると感じました。

は修正計画に対してマイナス30%という結果に終わりました。

# 株式会社トライターム

## 新年度の事業方針

### □ 事業方針

- ・未来に向かう改革
- ・課題解決と目標達成に向けた施策実施

### □ 重点施策

- ・ローコストオペレーション体制の構築
- ・成長目標を実現する組織体制の構築

### □ 人材育成計画

OJTを主体とし各分野での専門知識・業務スキルを高めて行く

### □ 新たに挑戦したい事業、分野、技術

産業機器、医療機器のそれぞれのお客様に質の高いサービス・サポートを提供する

### □ 社長として社員に期待したいこと、呼び掛けたいこと

新たな改革により事業部制がスタートしました。それぞれ皆さんのやるべきことがより明確となりましたので、高い意識と行動で目標を完遂してください。

■ **新型コロナウイルス感染症が事業に及ぼした影響**  
 コロナ禍においても大きな落ち込みもなく安定的な受注ができた。また年度後半からはコロナ関連による特需もあった。

■ **事業環境**  
 新型コロナウイルス感染症の影響により不透明感が増した。

令和2年度の成果  
 (総括)



菅 正彦社長

売上計画：11億円  
 結果：11.18億円  
 売上達成度：102%

利益計画：4.4百万円  
 結果：2千1百万円  
 利益達成度：477%

■ **期初(含む修正計画)に策定した目標の達成度合い**

■ **業績全般に対する評価、反省**  
 特需への全社一丸となった対応により納期厳守、品質維持、大幅売上増を実現し通期黒字を達成することができた。

# 株式会社ニューシステムズテクノロジー

## 新年度の事業方針

### □ 事業方針

価値観や働き方が大きく変わる分岐点と捉え、ビジネスモデルを労働力提供型の人月モデルから価値提供型の高付加価値モデルへの転換を推進していきます。

### □ 重点施策

- 得意とする計測・制御系システム分野を中心に、高付加価値ビジネス推進による収益性の向上
- DX(デジタルトランスフォーメーション)による新市場への対応

### □ 設備投資計画

- リモートワークやWeb会議など、「ニューノーマル」時代に適した仕事環境の整備

### □ 人材育成計画

- DX関連技術・特化したノウハウを持つ人材の育成
- e-learningやウェビナーなどを利用したスキルアップによる人材力強化

### □ 新たに挑戦したい事業、分野、技術

- DXの関連技術として、AI及びIoT分野での技術サービス事業

### □ 社長として社員に期待したいこと、呼び掛けたいこと

「常に挑戦」し、成功だけではなく、失敗からも多くのことを学んでほしい。

■ **事業環境**  
 顧客企業の業績悪化によるプロジェクトの延伸や縮小などが発生し、売上が低迷したため業績は前年同期比で減収減益を余儀なくされました。

令和2年度の成果  
 (総括)



熊谷 修社長

■ **新型コロナウイルス感染症が事業に及ぼした影響**  
 当上半期は、経済活動の自粛によって、移動や事業活動の制約による新規商談開拓が停滞しましたが、下半期には経済活動も徐々に回復したことで、引合いや受注にも動きが表れてきました。

■ **期初(含む修正計画)に策定した目標の達成度合い**  
 制御系システム分野は堅調に推移したものの、計測系システム分野

■ **業績全般に対する評価、反省**  
 業績面や事業活動からも、事業を取り巻く環境が大きく変化していくことを認識した一年になりました。ウィズコロナ時代に対応した事業活動へ切り替えていくことを課題としていきたいと思えます。

野とSEサービス分野はIT投資の抑制や開発案件の延期や減少などの影響を受け、期初計画を下回りました。