

分社

Bunsha

2022年(令和4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/>

令和4年(2022年)は どんな年



酒井代表

「遅かりし由良助」と云えば時期を逃して役に立たなかったことを指す芝居言葉です。

3日前の新聞はインクの香りも消えて新聞としての寿命を終えたもので誰も読もうとはしません。ところが30年前50年前100年前の新聞となると古くなるほどインクのおいどころか紙さえ黄ばんでいたり崩れてしまいそうに傷んだものでもつい読んでみたくなります。

何が書いてあるのだろうと見ると、その時の様々な事件が載っています。政治面も経済面も社会面もほとんど今と違いがありません。違うのは人や会社の名前、日時、金額などの数字であって、景気の良し悪しも今と変わらず樂觀と悲觀が並んでいます。なんと今と似たことか。

翻って今をどう見ればよいのか、そしてどう対処したらよいのかというのすべて昔の新聞を見れば出ていて、好調な組織には「油断大敵」「勝つて兜の緒を締めよ」「良いことは長くは続かない」と戒め、苦境にある会社には「苦あれば楽あり」「朝のこない夜は無い」「ピンチはチャンス」と希望をもたせ、平常な会社には「チャレンジしな

ければ飛躍は無い」「虎穴に入らずんば虎子を得ず」と尻を叩いています。

この世間は人が動かし得る限りに於いて昔も今もそう変わることはないといつてもよいと思います。

ところがです。

はじめて人類が経験したことがない時代が目前に迫ってきました。それはAI(人工知能)と呼ばれているものです。この人間とは違う「ほとんど人間」という存在は、私たち人類にとって役立つパートナー兼使用人という面と人間を超越した超人という両面があります。

50年前の手塚治虫のまんが鉄腕アトムになつてくれるAIを期待しますが、どうもそれだけではすまないようです。

いよいよ人類は人間って何か?という大問題を考えないとならない時代を迎えようと思います。

おのおのがた覚悟はよろしいか!

それはそれとして、今年にはエネルギーや物価の高騰を覚悟しないとなりません。

グループ会社株主 総会(発表会)開催

令和4年6月20日(月) 13時より

コートヤード・マリオット 銀座東武ホテルにおいて株主総会(発表会)を開催致します。

総会終了後の吉生会は、ここ2年間コロナ禍により開催でき

ておりません。

グループ会社間のコミュニケーション維持のためにも今年度は

コロナの感染状況にもよりますが、感染防止策に万全を期し

開催できればと願っております。

※総会、吉生会開催の可否につきましては、確定次第改めてご連絡させていただきます。

令和4年度グループ会社 株主総会(発表会)

■ 開催日時：令和4年6月20日(月)
13時～17時

■ 開催場所：コートヤード・マリオット
銀座東武ホテル
東京都中央区銀座9-14-10

令和3年度の総括・新年度の事業計画

新型コロナウイルス感染症は3年目に入り、当初のアルファ株、デルタ株を経てオミクロン株に変異し、最近では新たにBA.2系統、オミクロン株から派生したと言われるXEと呼ばれるウイルスの感染者が国内で確認され、ワクチン接種、治療薬の開発が進むなか依然として収束する気配が見受けられません。グループでは、非常事態宣言やまん延防止等重点措置の発出により前年度は期中を通して活動を自粛せざるを得ず、株主総会、社長会、分科会は開催中止や形式を変えての開催となり前々年度に引き続きグループ活動の大幅制限を余儀なくされました。

また一方で本年2月下旬にはロシアがウクライナに進攻し、その影響もありサプライチェーンの分断、原材料、部材の入手困難、資源のみならず消費財も含めた大幅な物価上昇となっており、先行きの事業環境は今まで以上に不透明さが増している状況になっています。

こうした特別な経営環境のなかですが、グループ各社より前年度の総括、並びに新年度事業計画を寄稿していただきました。

大陽工業株式会社

新年度の事業計画

□ 事業方針

- ・収益力の強化
- ・デジタル化のさらなる推進による業務の省力化
- ・自社開発製品の販売促進
- ・海外市場開拓

□ 重点施策

- ・令和3年10月に合併した旧丸忠デジタル(現 三島事業所)の一体化と事業の活性化を図る
- ・原材料の値上がり対策としての製品価格の値上げに注力
- ・事業所の生産管理システムの点検、バージョンアップによる生産性の向上
- ・即戦力の人材採用と技能実習生を含めた人員の確保
- ・基板、自社開発製品の海外販売推進

□ 設備投資計画

経年により老朽化した設備機械の代替を中心に270百万円程度を計画

□ 人材育成計画

恒常的な人員不足状況にあり、まずは人員確保に努めると同時に高度な技能を保有する即戦力の人材の採用を進める

□ 新たに挑戦したい事業、分野、技術

円安のメリットを生かし海外市場の開拓

□ 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禍により働き方や事業活動のあり方が大きく変化、加えてロシアのウクライナ侵攻も事業環境に影響が出てきそうですが、静観するのではなく問題意識を持って積極的に変化に挑戦して下さい。問題意識を持って仕事に取り組むことが大切です。



酒井陽太社長

令和3年度の成果 (総括)

■ 事業環境

基板部門は期中を通して受注が好調に推移し基板に対する需要は強い環境が継続した。一方で板金・塗装、装置部門は前年度に引き続き前半は新型コロナウイルスの影響により受注環境は弱含みに推移したが、年末以降は回復し

受注の堅調さが見受けられた。

■ 新型コロナウイルス感染症が事業に及ぼした影響

部材の調達困難による製品の出荷遅延、原材料の値上がりによる製造原価のアップ等、事業全般に影響を受けた。片やデジタル、DX化を促進することにもなった。

■ 期初(含む修正計画)に策定した目標の達成度合い

期初計画を上期終了時点で上方修正した

が、売上高、経常利益とも計画を上回る実績となった。

■ 業績全般に対する評価、反省

・業務のデジタル化を推進しており、コロナ禍において客先訪問に制約が出たものの、Zoomの活用により営業活動を維持できた。また、社内会議も極力Zoom利用により実効を上げた。
・新規先開拓、既存先の深掘りに成果を出すことにより前年度の業績低迷から大きく

改善できた。
・自社開発製品(特許出願中)を市場に投入し浸透し始めつつあり今後の拡販が期待される。

・原材料の値上げを製品価格の引上げでカバーすべく顧客に対する値上げ交渉の強化。

インテグラン株式会社

新年度の事業方針

□ 事業方針

2022年度計画（売上高20億円・経常利益5百万円）

□ 重点施策

- ・産業機器用電源事業を立ち上げる
- ・部品の納期遅延、単価の高騰が起きており、受注価格決定までには万全の注意を払う
- ・特機電源技術部と産機電源技術部との連携強化
- ・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

岩手工場の自動倉庫設備をはじめとする製造設備、計測器等等に57百万円を設備投資の予定
パターン設計Gr.はAdvanced Design Systemを導入（リース、20,000千円/年）

□ 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、特にロボット、民間航空機分野に挑戦する

□ 社長として社員に期待したいこと、呼び掛けたいこと

当社は第50期を迎えました。しかし、当たり前ですが設立時とは世の中の景色も風景も全く違って世界から見た日本の立ち位置を正しく見る視点を持つことから、これから何をすればよいか、何を变えなければならないのか、社員の皆さんと共に考えていきたいと思えます。

株式会社大昌電子

新年度の事業方針

□ 事業方針

- ・営業利益20%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
- ・量を追わず質を高めた高付加価値製品の取り組み
- ・安全第一、法令遵守と環境保全で無災害の宿場、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：高収益商品の取り組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

・11億円

□ 新たに挑戦したい事業、分野、技術

・医療および航空宇宙分野への拡販

□ 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3年度の成果 (総括)

■事業環境
特機電源において、前期から増収となるものの、期初計画および下期修正計画には届きませんでした。これは、新型コロナウイルス感染症に端を発する、半導体不足による材料調達に遅延が生じているためです。

産機電源においては、新型コロナウイルス感染症の影響により、既存案件の受注が停滞したため、前期ならびに期初計画および修正計画から減収となりました。全社では、前期からは増収となるものの、新規事業の投資分を補うことが出来ず、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
①受注活動
得意先への訪問が制限されることがあったため、受注活動に影響が生じました。
②材料
半導体のみならず、多岐に渡る材料の調達遅延が生じています。また、値段の高騰が始まっており、翌年度から影響が出てくると思われます。

■期初(含む修正計画)に策定した目標の達成度合い
・期初計画
売上高 2,000百万円

■業績全般に対する評価、反省
当期は、産業機器向け電源領域へ本格的な参入を計画し、そのための人材と設備に投資を行って参りました。結果としては、新型コロナウイルス感染症が想定以上に長引いたため、業績に寄与するまでには至りませんでした。なお、既に新規案件の受注も出来ており、来期から業績に寄与することを見込んでおります。

修正計画 (達成率90.0%)
売上高 1,900百万円
実績見込 (達成率94.7%)
売上高 1,800百万円



菅谷正蔵社長

令和3年度の成果 (総括)

■事業環境
新型コロナウイルスや自然災害および米国と中国の覇権争いなどリスクが多様化しておりますが、電子業界は大きな落ち込みもなく好調に推移しております。

■業績全般に対する評価、反省
従来の顧客および新規顧客から前期以上の受注が取り込みました。

■新型コロナウイルス感染症が事業に及ぼした影響
大きな影響はございませんでした。

富士精密株式会社

新年度の事業方針

□ 事業方針

Next Stage 2022
（信頼される企業へ・生産効率の向上・創造力の育成・地球環境保全活動の実施）

□ 重点施策

顧客の深堀と拡大・新市場への参入・生産修法の変革・原価意識の徹底・人材育成の強化継承・提案力の強化・高付加価値の追求

□ 設備投資計画

工場増床、板金設備増強あり

□ 人材育成計画

技能資格取得、技能継承活動他

□ 新たに挑戦したい事業、分野、技術

既存顧客の未取引事業への挑戦

□ 社長として社員に期待したいこと、呼び掛けたいこと

事業環境が世界情勢や感染症に大きく影響を受ける事になります。変化に順応しながら成果を出してください。



山田敏明社長

令和3年度の成果 （総括）

■事業環境
期中より受注が低迷したなか、原料価格他コスト増の価格転嫁に苦慮しました。

■新型コロナ感染症が事業に及ぼした影響
感染者はほぼおらずに生産活動への影響は皆無でしたが、顧客訪

売上…25.7億円
（対計画比 102.9%）
利益…90.0百万円
（対計画比 112.5%）

■業績全般に対する評価、反省
数値目標は達成しているものの、生産効率の向上はもう少し成果をあげなくてはならない。

問の機会が少なく営業活動が抑制されました。
■期初（含む修正計画）に策定した目標の達成度合い

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

労働提供型から高付加価値型へのビジネスモデル転換を推進し、主力事業の継続的な成長と注力事業（DX領域）の基盤強化

□ 重点施策

・得意とする計測・制御系システム分野を中心に、高品質 & 高付加価値ビジネスの推進
・DX（デジタルトランスフォーメーション）関連市場の開拓

□ 設備投資計画

リアルワークとテレワークの融合であるハイブリッドワークに適した作業環境など、作業インフラの整備

□ 人材育成計画

・計測・制御やDX関連技術のノウハウを持つ人材の高度化
・教育訓練によるマネジメント力の強化、働き方改革の継続

□ 新たに挑戦したい事業、分野、技術

・AI及びIoT分野でのDX関連技術サービス事業分野の推進

□ 社長として社員に期待したいこと、呼び掛けたいこと

求められてるものは何かを常に意識して仕事に取り組んでほしい



熊谷 修社長

令和3年度の成果 （総括）

■事業環境
新型コロナウイルス感染症の波が続いている中、プロジェクトの延伸や縮小など、抑制が続いていた市場のICT投資にも動きが出てきて、受注高は通年改善傾向で推移しました。

■新型コロナ感染症が事業に及ぼした影響
設備系システムの一部に部品供給の停滞による工程見直し、また、感染症の再拡大によって、活動の自粛や制限、案件開始の遅れや新規案件獲得の機会損失など、影響を受けたところがあります。

■業績全般に対する評価、反省
既存顧客からの継続案件の確保を図り、需要が増加しているDX関連市場での新規商談の開拓にも取り組み増収となりましたが、利益構造面では改善すべき課題を残しました。

■期初（含む修正計画）に策定した目標の達成度合い
計測および制御系システム分野や新規取引先の開拓が進んだA!

■新型コロナ感染症が事業に及ぼした影響
IoT系SEサービスは堅調に推移したものの、パートナー活用によるSEサービス分野は低調な状況が続き、期初計画を下回りました。

セブンヒルズ株式会社

新年度の事業計画

□ 事業方針

・すべてのステークホルダーの利害を尊重し、安全や健康に配慮した職場環境を構築し、適切な企業統治と情報開示を行なう

□ 重点施策

・変化に即応 ・新たな価値の創造 ・人材の育成
・財務の強化

□ 人材育成計画

1～2名の増員または高齢者の活用

□ 新たに挑戦したい事業、分野、技術

農業・観光・リフォーム・人材派遣・古物商

□ 社長として社員に期待したいこと、呼び掛けたいこと

「好事魔多し」を肝に銘じ、常に危機意識を持ってほしい。失敗を恐れずにチャレンジしてほしい。



松田 浩社長

令和3年度の成果 (総括)

■事業環境
プリント基板業界の
活況が続き、関連商品
の売上が増加しました。
コロナ関連商品も売上
増に寄与しました。

■期初(含む修正計画)
に策定した目標の達成
度合い
増収増益となり、計
画を達成しました。
売上106%、経常利
益136%(対修正計画)

■業績全般に対する評
価、反省
プリント基板業界の
活況により、既存事業
は大きく伸びましたが、
新事業の立ち上げに遅
れが生じました。

より、OA機器の機材
調達が困難となり、機
会損失が発生しました。

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

□ 重点施策

①営業活動の強化、②品質の向上、③原価意識の
向上

□ 設備投資計画

基板実装機械(3D画像検査機、N2リフロー装置、
フィクスチャレステスター)

□ 人材育成計画

多能工化を目的とした教育スケジュールの実践

□ 新たに挑戦したい事業、分野、技術

①産業分野におけるユニット製品の拡充
②歯科治療機器の拡充と設計ノウハウの蓄積
③事業連携によるシナジー効果で新分野開拓と顧
客の掘り起こし

□ 社長として社員に期待したいこと、呼び掛けたい こと

チャレンジ精神で一人一人が一步を踏み出し、チ
ームワークで信頼される企業になる。



藤野宏行社長

令和3年度の成果 (総括)

■事業環境
半導体メーカーの堅
調な設備投資に牽引さ
れ産業機器事業の受注
が増加。医療機器事業
においても法対応を含
めた製品のモデルチェ
ンや新規開発案件を獲
得。世界的な材料不足
の影響も重なり、受注
環境は改善傾向とは言

■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
は総じて計画通り、利
益は改善される見込み。

■業績全般に対する評
価、反省
（評価）営業部門と生産
十技術部門が共通認識
の下で、お客様と課題
解決に向けた活動を実
践しました。
（反省）多能工化や相互
チェックといった品質監
査体制を当社のストロン
グポイントとして強化し
お客様からの納期、品
質面における強い期待
にこたえることが信頼獲
得に必要と考え更なる
改善に努めます。

い難いものの前年比で
大きく増加しました。

■新型コロナウイルスが事
業に及ぼした影響
ウイズコロナにおいて半
導体を中心とした需要
拡大に伴うサプライチェ
ーンの大きな混乱が、
事業面において営業サ
イクルの長期化や受注
の高止まりといった影響
を及ぼしております。

株式会社マグトロクス

新年度の事業方針

□ 事業方針

UPSHIFT（一段ギアを上げ、次のステージへ加速）

□ 重点施策

- ・顧客エンゲージメント強化
- ・自社生産体制強化
- ・事業ポートフォリオ整備
- ・ソリューション製品拡充
- ・財務体質強化
- ・環境配慮強化

□ 設備投資計画

奈良工場の増築（関西圏での生産力増強）

□ 人材育成計画

工場人材の交流促進、個人のキャリアプランに即した成長目標の設定

□ 新たに挑戦したい事業、分野、技術

- ・協力会社とのネットワーク構築による供給体制強化
- ・コトづくり、ソリューション事業の強化
- ・自社製品販売の開始

□ 社長として社員に期待したいこと、呼び掛けたいこと

大きく外部環境が変わる世の中でのゲームチェンジャー企業となる



菅 正彦社長

令和3年度の成果 （総括）

■事業環境
受注環境は好転したが、コロナ渦と世界的な部品不足で生産活動が低迷。

■新型コロナウイルス感染症が事業に及ぼした影響
営業活動への影響は

リモート対応が一般化した。大きな影響は無かった。生産現場では年度後半から家庭内での感染が増え始め、出勤率が低下した。

十分な受注がある中で部品不足で苦戦した。在庫を極力抑える方針が部品・材料不足時には大きな足枷となつたため、リスクの少ない部材・長納期部品は適切な在庫確保が必要であると改めて感じ

■期初（含む修正計画）に策定した目標の達成度合い

売上…42.9億円

（対計画比 99.7%）

利益…79百万円

（対計画比 92.0%）

■業績全般に対する評価、反省

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

新三現実主義の実行、現場の活性化

□ 重点施策

- ①顧客視点で物事を考え、対処する。
- ②原価意識を常に持つ。
- ③組織体制を見直し、活性化を図る。

□ 設備投資計画

- ①SSD TESTER用開発ツール。
- ②工場環境整備。

□ 人材育成計画

外部講師を活用した社内教育拡充。技能士資格取得の推進。

□ 新たに挑戦したい事業、分野、技術

カーボンニュートラル実現に向けた再生可能エネルギー分野（風力発電、急速充電、蓄電池等）

□ 社長として社員に期待したいこと、呼び掛けたいこと

- ①何事に対しても、宣言をして、その成果を出す。
- ②元気よく、現場を巡回してください。（毎日、現場掃除をしてください）



佐々木義弘社長

令和3年度の成果 （総括）

■事業環境
電子部品の入手困難状況の中、Test事業は、設備増強で需要が増え受注が増えた。Industrial事業は、顧客生産計画見直しで計画が先送り状況で苦慮した。

■新型コロナウイルス感染症が事業に及ぼした影響
電子部品の入荷が遅延して生産計画の見直しが発生。海外出張時の待機期間が稼働に影響している。

■期初（含む修正計画）に策定した目標の達成度合い

売上高は目標達成に至らなかったが、収益目標はクリアした。

■業績全般に対する評価、反省

部品の入手性の悪化、価格高騰の状況で収益を確保することは評価できる。部品し/Tの状況を顧客に理解していただき先行手配をできる体制を作る。

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

新規取引先の拡大及び新分野への進出。高精度製品の製作、短納期対応により他社との差別化を図る。

□ 人材育成計画

若手の採用と多能工化の実現。

□ 新たに挑戦したい事業、分野、技術

医療機械、電子部品メーカーの開拓。少量、中量製品の取り込み。

□ 社長として社員に期待したいこと、呼び掛けたいこと
現在の状況に満足することなく、常に向上心をもって様々な分野にチャレンジしてほしい。



矢澤克弘社長

令和3年度の成果 (総括)

■ 事業環境

前年度に続きコロナの影響もありましたが、自動車関連の受注などに多少なりとも回復傾向が見られるなど受注増加の兆しも感じられました。

■ 新型コロナウイルス感染症が事業に及ぼした影響
得意先では在宅勤務、オンライン商談等が一般的となり、勤務体系が変化してきた。こういった仕事の変化が新規の情報収集や技術的な打ち合わせに大きく影響を及ぼすようになってきた。

経常利益は6,000千円に対し500千円の見込み。

■ 業績全般に対する評価、反省
令和3年度は緩やかな回復傾向は見られましたが、不安定な状況のまま推移した1年となりました。今後は営業、製造ともに現在の経営環境の中で勝ち抜いていけるように会社全体のレベルアップを図る必要があることを痛感しました。

■ 期初(含む修正計画)に策定した目標の達成度合い
売上計画につきましては120百万円の計画に対し107百万円、

■ 業績全般に対する評価、反省
令和3年度は緩やかな回復傾向は見られましたが、不安定な状況のまま推移した1年となりました。今後は営業、製造ともに現在の経営環境の中で勝ち抜いていけるように会社全体のレベルアップを図る必要があることを痛感しました。

株式会社トライターム

新年度の事業方針

□ 事業方針

産業機器事業： 深化と進化 医療機器事業：飛躍のステージ

□ 重点施策

主要顧客との関係性の強化 ・有望市場での顧客獲得 ・新事業の創造 ・医療機器事業の量産化 ・自社製品販売

□ 設備投資計画

大きな設備投資は予定していない

□ 人材育成計画

ビジネスを通しての人材レベルの向上

□ 新たに挑戦したい事業、分野、技術

成長市場での新たな有望顧客の獲得

□ 社長として社員に期待したいこと、呼び掛けたいこと

大きく外部環境が変わる世の中で、我々の価値をしっかりとアピールして行く



菅 正彦社長

令和3年度の成果 (総括)

■ 事業環境

受注状況は堅調に推移したが、半導体不足のため生産活動は思うように展開できなかった。

お客様、当社で感染が少なからずあったが大きな事業への影響はなかった。

■ 期初(含む修正計画)に策定した目標の達成度合い
売上：11.2億円
(対計画比 101.7%)
利益：1.2百万円
(対計画比 20.0%)

■ 業績全般に対する評価、反省
部材確保に翻弄した1年であった。

■ 新型コロナウイルス感染症が事業に及ぼした影響

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

- ・組織強化(人材登用、職務に対する個々のパフォーマンスを高め組織全体の対応力を向上させる)
- ・設備強化(省力自動化・デジタル化への投資を積極的に行い生産能力と作業環境を向上させる)
- ・受注強化(新規開拓を促進、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

生産設備更新、省力自動化・デジタル化への投資、LED照明化促進、老朽化設備の入れ替え

□ 人材育成計画

- ・新規採用・人材登用(中途社員)
- ・職務に対する個々のパフォーマンスを高め組織全体の対応力を向上させる
- ・創意工夫を高める(提案活動の促進)

□ 新たに挑戦したい事業、分野、技術 新規分野の開拓と既存分野の受注拡大

□ 社長として社員に期待したいこと、呼び掛けたいこと

- ・コロナ禍での感染予防対策を徹底
- ・変化に対し創意工夫を高めることが、次の半世紀へ向かう持続の可能性であり、重要課題だと考えます。
- ・顧客から信頼される良きパートナーであることに努め、社員とその家族、取引先との繋がりについても共存の精神を貫き、地域や社会から存在を認められる企業を目指します。



本間 修社長

令和3年度の成果(総括)

■事業環境
半導体製造装置は、世界全体で旺盛な需要と高い成長率が見込まれており、計画に対し30%増となりました。この分野は、来期以降も旺盛な需要が継続すると見込みます。「5G」通信関連は、期待したほど受注が伸びませんでしたが、市場での投資意欲は極めて旺盛であり、増産要求への期待感があります。その他の分野(金

■新型コロナウイルス感染症が事業に及ぼした影響
感染予防の観点から、デジタル技術の活用やテレワーク中心の業務体系が定着しました。行動制限によって対面での活動が制限される中でも、ITを駆使した緻密な事業活動が可能になりました。今後の非常事態に備えるためにも、デジタル化を推進するきっかけとなりました。

融・環境・社会インフラ・医療)は、微増又は横ばいで推移します。全体としては、新型コロナウイルスによるサプライチェーンの混乱やロシアによるウクライナ侵略戦争などの影響によって、足元が不安定なうえ、半導体を含む部品調達難が長引くと予想されます。

■期初(含む修正計画)に策定した目標の達成度合い
売上高・経常利益ともに計画を達成することが出来ましたが、新規顧客からの受注高は、昨年に続き未達成となりました。

■業績全般に対する評価、反省

半導体分野の受注高が全体の3割を占めているため、新規はじめ他分野の受注拡大が急務と考えています。部品入手難への対応が追い付かず、調達対応力に関する顧客クレームが増えました。最大の営業課題である新規顧客開拓が思ったように進まず、この業務に関してはテレワークの限界を感じました。

コロナ対策のつもりが過剰な反応になっていませんか？

思い込みや差別や偏見を生みます。正しい知識・情報に基づいて行動しましょう。

CASE 1 医療従事者やエッセンシャルワーカーとその家族への差別や偏見

「あなたも感染し、病院で寝てしまえばね。避けたいから会社を辞めてほしい。」
「感染患者の子どもは平気じゃない。」
「本人の感染状況によらず、職務に入らうの辞を貰わないでほしい。」

～医療従事者やエッセンシャルワーカーに感染やエールを～
医療従事者やその家族に対する、必要ない差別や偏見、行き先の制限など様々な困難のある事例が数多く見られます。また、感染発生後適切な対応がとれない場合に、周囲の理解が得られず、感染患者やエッセンシャルワーカーに困難がもたらされることがあります。正しい知識をもとに、感染患者とその家族に寄り添っていきましょう。

CASE 3 思い込み、過剰な反応による差別や偏見

「せきばせみそくでいいじゃないか、マスクも付いていないし、マスクも付いていないから、バカだよね。」
「君、何の大学の学生なんだろう。マスクも付いていないし、バカだよね。」
「感染患者の家族は、一律、この施設から退場させよう。」

～正しい情報を確認し、冷静な対応を～
CASE3のように、特定の状況や行為が感染を招くという思い込みや、感染患者やその家族に対する、必要ない差別や偏見、行き先の制限など様々な困難のある事例が数多く見られます。また、感染発生後適切な対応がとれない場合に、周囲の理解が得られず、感染患者やエッセンシャルワーカーに困難がもたらされることがあります。正しい知識をもとに、感染患者とその家族に寄り添っていきましょう。

CASE 4 新型コロナウイルスの接種を受けていない人への差別や偏見

「うちの会社では、ワクチン打たない人は出勤禁止です。」
「ワクチン打たない人は、この施設から退場させよう。」
「2人の感染を防止するために、感染患者の家族は、一律、この施設から退場させよう。」

～それぞれの事情に対する配慮を～
新型コロナウイルスの接種状況はさまざまです。感染患者やその家族に様々な困難をかけることができない人、接種を必要とする人がいます。接種を受けていないことを理由に差別や偏見をかけることは、感染患者やその家族に様々な困難をかけることになります。それぞれの事情に配慮した感染対策を考えましょう。

コロナ差別をしないことはコロナ対策のひとつです。

差別や偏見、嫌がらせが広がることで医療従事者やエッセンシャルワーカーの業務が増える可能性があります。また、感染患者への同様のことが増えれば、感染を拡大させ、感染を拡大させようとする人が増え、感染拡大を招いてしまいます。

尾茂 茂
尾茂電子工業株式会社 代表取締役社長

引き続き感染症対策に 取り組みましよう

まだ収束の見えない新型コロナウイルス感染症。現在も全国的に新規感染者が増加し、オミクロン株による感染が拡大している地域もあります。引き続き基本的な感染対策を心がけ、感染拡大防止に取り組みましよう。

(参考：厚生労働省・法務省特設サイトより)