

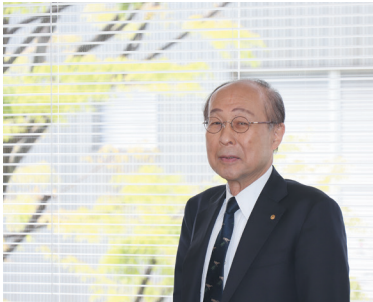
分社

Bunsha

2024年(令和6年)
5月13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

爽やかな五月を迎えて..



分社グループ代表
酒井陽太

「二月の雪 三月の風
四月の雨が美しい五月を作
る」と言います。

日々のお仕事ご苦労様で
す。様々に苦労を抱えてい
らっしゃることと思います。
仕事の目標や計画を達成
するためには、努力や辛抱
もしなければならぬもの
です。苦労のまっ最中はそ
の余裕もないのですが、少
し視点を変えてみると、今
も続いているウクライナや
パレスチナの人たちの生死
に関わる状況、地震の被害

で家を失った能登の人たち
の生活などに気が付きます。
それを思うと今の苦労はい
かほどのことがあるう！と、
我が身を振り返ることが出
来ます。私は、「皆さんの
今ある苦労は大した事では
ないゾー」と云いたいの
ではありません。悩みや苦労
にどっぷり浸かってばかり
いると、考え方が小さく狭
く葦の髄から見る世界にな
ってしまふので、「時には
視点を変えて空を仰ぎ、遠
くを見る事が大切」と言
いたいです。

そうではありません。着
々と日本はへ新しい戦前の
日本へ向かっていきます。
国際情勢も日本をそう仕向
けるように動いているよう
に、私には見えます。

戦前の日本は良くない国
だったと戦後の教育で教え
られた人には、戦前の日本
に向かうとは良い方向に向
かっているなんてとても思
えないかもしれません。そ
れでも、チベットや内モン
ゴルやウクライナやパレス
チナのことを思えば、今の
私たちは平和そのものと感
じられるはずで。そして
それが永く続くことを願
うことは、多くの方の共通
した感覚かと思えます。

いやいや 物価・資材高
人手不足、売り上げ不足で
大変と言われるかもしれま
せん。しかし、これらの問
題は人・物・金・時間で解
決できるのです。その問題
を解決していこうとする私
たち自身が、素晴らしい日
本を作り出すのだと思っ
ています。

素晴らしさはどこから
やってくるものではなく、
私たちが自分の手や足や頭

で作っていくものなのです。
五月の風は気分を爽やか
にしてくれませう。
ご健闘を祈ります。

令和6年 株主総会開催の お知らせ

令和6年6月21日(金) 品
川プリンスホテル(東京都港区
高輪)において株主総会を開
催致します。また、株主総会
終了後は吉生会の開催を予
定しております。
※詳細は、別途御連絡致しま
す。

令和6年 分社グループ 株主総会 日程

- ◇ 日時：令和6年6月21日(金)
13時 開始
- ◇ 場所：品川プリンスホテル
メインタワー クリスタル24
〒108-8611
東京都港区高輪4-10-30
TEL03-3400-1111

令和6年度 スタート

令和6年度がスタートして一ヶ月余りが経ちました。

今年はお花見や大型連休を利用してのご旅行など、屋外で活動する機会も一層増えたのではないのでしょうか。

さて、事業活動もさらなる躍進を続けるグループ各社より、今年度の事業計画を寄稿して頂きましたのでご紹介致します。

震災等により被災された地域の復興が一步ずつ進みますことを心よりお祈り申し上げます。



大陽工業株式会社 代表取締役社長に 中川隆一氏 就任

令和6年4月21日、大陽工業株式会社の代表取締役社長に中川隆一氏が就任、酒井陽太氏は代表取締役会長に就任しました。

〈中川社長挨拶〉
この度、大陽工業株式会社の代表取締役社長に就任いたしました中川隆一と申します。このような重要な役割を担わせていただくことに感謝するとともに、責任の重さを痛感しております。酒井社長のもとでこれまで築かれてきた歴史と伝統の基盤を大切にしつつ、さらなる飛躍を目指して参りたいと思っております。分社グループの皆様には前社長同様、変わらぬご指導とご鞭撻を賜りますよう心からお願い申し上げます。

大陽工業株式会社

新年度の事業計画

□ 事業方針

- ・収益(顧客)基盤の拡充(損益分岐点の引下げ)
- ・営業体制の強化(新規顧客開拓)
- ・即戦力の中途採用推進と人材の育成(人材不足対応)

□ 重点施策

- ・収益取組への強化(既存取引、新規取引の収益性の検証実施、資材調達力の強化)
- ・海外取引の推進(基板の輸出増強)
- ・システムの更新(羽生事業所の生産管理システム見直し、本社会計システム更新)
- ・三島事業所の事業再生

□ 設備投資計画

減価償却(約2億円)に見合った設備投資とし、内容としては既存設備の代替、並びに生産効率向上を目的とした工場内のレイアウト変更、及び新規設備の導入

□ 人材育成計画

- ・各事業所の事業に直結した資格の取得計画を立て従業員に挑戦させる(報奨金の活用)
- ・定年後の契約社員が増加傾向にあり、彼らのモチベーション向上策の検討と若手の積極的登用

□ 新たに挑戦したい事業、分野、技術

自社独自に開発した製品の生産、販売を推進しており、今後も分野を問わず第二弾、三弾の新製品創出に挑戦する方針。

□ 社長として社員に期待したいこと、呼び掛けたいこと

皆さん、日々の業務を通じて、お客様が満足する製品やサービスを提供し、継続的に価値を創造していることに心から感謝しています。我々の事業活動の根底にあるこの姿勢を決して忘れず、常に最善を尽くしてください。そうすることで、お客様のお役に立つ喜びを実感し、その経験が皆さん一人ひとりの自己確立と成長につながると確信しています。今後もこの貴重な旅を共に歩んでいきましょう。

令和5年度の成果(総括)



代表取締役社長
中川 隆一

(1) 事業環境
新型コロナウイルス感染症が5類に移行し収束に向かうものの、ロシアのウクライナ侵攻が長期化し、それによるエネルギー価格、資源価格が高水準

で推移、加えてサプライチェーンの分断により部品の調達難が継続する等、外部環境は引き続き予断を許さない状況が続いた。

(2) 期初(含む修正計画)に策定した目標の達成度合い
上記(1)の厳しい環境が期中継続することを前提に前年度比減収減益の目標を策定、結果は売上高が若干の未達となるも経常利益は目標を達成することができた。

(3) 業績全般に対する評価、反省
会社全体の業績としては目標をほぼ達成する結果となったが、2年半前に吸収合併した丸忠デジタル(合併後は三島事業所)が業績不振から脱却できておらず、特に経常利益で会社全体への影響が大きく期中に人員の削減を実施したが依然としてメドがたっていない。

インテグラン株式会社



代表取締役社長
関山 浩一

令和5年度の成果（総括）

（1）事業環境
国際競争の激化と地
政学的リスクの高まる
中、防衛産業全体では

（2）期初（含む修正計画）に策定した目標の達成
度合い

一昨年の予算増額に活況ではあるものの、当社の主力製品である特殊カスタム電源に関してはお得意様である大手プライム企業からの受注が遅れ、且つ一部の電子部品の納期遅延に影響を受け減収増益となりました。

（3）業績全般に対する評価、反省

不採算事業からの撤退、価格適正化等利益改善策を講じたものの、今期業績を好転させるには至りませんでした。

部品納期遅れによる影響等もあり、売上高の対計画での達成率は85%となりました。

新年度の事業計画

□ 事業方針

・防衛はじめ当社のコア市場である航空宇宙防衛市場が活況を帯びており、この機に乗じて、経営資源を集中投入し、成長性・収益性の改善に努めます
令和6年計画（売上 18億、経常利益 10百万）

□ 重点施策

・受注拡大：客先事業戦略・予算を見据え、ターゲット設定し、特機電源の Only One 会社としての強みを生かした戦略的営業活動を展開する
・売上拡大：受注増加・下期偏重に対し、資材前倒し・生産平準化・客先納期前倒しを全社連係した組織的活動を推進し、生産高を最大化する
・収益性改善：設計・工場の標準化・稼働率向上・スループット向上を図り、生産性を向上する。併せて、NECグループに認められた新単金の早期適用・他社への展開及び不採算製品の価格見直しを積極的に推進し、黒字化を必達する

□ 設備投資計画

・生産効率化の為の設備導入（自動倉庫）
・新規製造案件取込みの為の設備の導入（X線チップカウンター、基板外観検査装置など）
・新規開発案件取込みの為の設備導入（大電力用電源・電子負荷装置、各種測定装置など）
・開発効率の向上、環境のDX化推進の為のシステム導入（図面管理システム）

□ 人材育成計画

・職種別の双方向の評価制度の検討及び職種別スキルマップの検討を行い、個々人の育成ポイントを明確の上、目標を持った人材育成を推進する

□ 新たに挑戦したい事業、分野、技術

・航空宇宙防衛事業における多種多様な電源に対応できるよう対応技術領域の拡大を図っていく（小型軽量化・大容量・高圧電源・EMI対応・温度特性・振動衝撃対応等）

□ 社長として社員に期待したいこと、呼び掛けたいこと

・厳しい事業環境の中で勝ち残っていくためには、よりアグレッシブな企業文化に変革が必要です。そのためには、一人一人が意識改革及び行動改革を推進していく必要があります。その源は、日常のあらゆる局面での「積極性（Proactive）」な行動を自ら起こすことです。

株式会社大昌電子

新年度の事業計画

□ 事業方針

・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込み
・全社DX化推進によるデジタル基盤の強化
・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、品質優位のニッチ分野への拡販
・生産戦略…生産改善と技術力、そして徹底した品質の向上
・技術戦略…技術力の向上を図り、新たな価値を提供する
・財務・管理本部戦略…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

・付加価値製品受注獲得、品質改善、省人化、安全対策のための設備投資

□ 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

□ 新たに挑戦したい事業、分野、技術

・医療、航空宇宙防衛分野への拡販

□ 社長として社員に期待したいこと、呼び掛けたいこと

・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強い会社になろう)
・DAISHO Fan: (魅力ある、好かれる会社になろう)



代表取締役社長
菅谷 正蔵

令和5年度の成果（総括）

（1）事業環境
半導体需要の減速は世界的なインフレ加速、中国ゼロコロナ政策による経済活動の縮小、そ

してロシアのウクライナ侵攻の継続などがあり、市場の成長ペースが大きく落ち込みました。このような中で、上期は厳しい状況になるだろうと思っていました。主要顧客の生産増により計画を上回ることでできました。下期は市況の回復が弱く計画を下回りましたが、通期では円安効果もあり計画を上回ることでできました。

（2）期初（含む修正計画）に策定した目標の達成度合い
売上高、経常利益ともに上振れました。
（3）業績全般に対する評価、反省
市場の成長ペースが大きく落ち込み、国内・海外顧客への拡販が思うように図られなかった。

富士精密株式会社

新年度の事業計画

□ 事業方針

Next Stage 2024

（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・生産手法の変革・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

パンチレーザー複合加工機、溶接機、環境対応設備他

□ 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

次世代エネルギー産業に関連する開発及び製造事業

□ 社長として社員に期待したいこと、呼び掛けたいこと

大きな目標を持って、業務にもそれ以外の人生にも取り組んでもらいたいです。



代表取締役社長
山田 敏明

令和5年度の成果（総括）

（1）事業環境
大型案件により大幅な増収増益となりましたが、
以外ほぼ計画通りとなりました。

（2）期初（含む修正計画）に策定した目標の達成度合い
売上… 39.6億円
（対計画比 141%）
経常利益… 153百万円
（対計画比 273%）

（3）業績全般に対する評価、反省
大型案件の影響により
内製比率が低下してしまい、
利益率改善が必要となります。

株式会社 ニューシステムズテクノロジー

新年度の事業計画

□ 事業方針

労働提供型から付加価値提供型へのビジネスモデルを推進し、既存事業の持続的成長と新規顧客開拓による事業基盤の強化

□ 重点施策

・実績を有する計測・制御系システム分野を中心に、高付加価値ビジネスの更なる推進と生産性向上
・成長を期待できるIT市場分野での新規のビジネス及び顧客の開拓

□ 設備投資計画

新しいワークスタイルに適した開発及び運用環境の整備

□ 人材育成計画

・計測・制御系システム分野の開発技術に対応できる人材・技術力の強化
・技術スキルやマネジメント力をアップするために教育・研修への取り組み

□ 新たに挑戦したい事業、分野、技術

・AI、IoT、DXに関連する市場分野
・計測分野でのモバイル技術、マイグレーション技術

□ 社長として社員に期待したいこと、呼び掛けたいこと

要件やニーズを理解し、それに基づいたソリューションの提供に努める



代表取締役社長
熊谷 修

令和5年度の成果（総括）

（1）事業環境
景気は緩やかな回復基調が見られ設備投資も活発化して、製造業顧客のシステム投資需要も堅調

（2）期初（含む修正計画）に策定した目標の達成度合い
全体では期初計画をクリアするには至りませんでした。パートナー活用によるSEサービ分野で、長期見込みのIoT関連プロジェクトが1Qで終了したことが大きく影響しま

に推移してきています。生産性や競争力を強化するための投資が継続するものとみられます。

（3）業績全般に対する評価、反省
計測・制御系システムの受託開発案件は堅調に推移いたしました。設備系の引合いもコロナ前の状況へ回復傾向が見られます。一方、案件集中時における体制整備や要員補充への対応が今後の課題となりました。

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う

□ 重点施策

- ①新事業・新商材の開拓
- ②提携先との連携強化
- ③人材の育成

□ 設備投資計画

設備投資の計画はありません。

□ 新たに挑戦したい事業、分野、技術

リフォーム・イベント企画・観光

□ 社長として社員に期待したいこと、呼び掛けたいこと

結果を恐れずチャレンジして欲しい。

□ 人材育成計画

適正な業務バランスの見直しと人員増を進めます。



代表取締役社長
松田 浩

令和5年度の成果 (総括)

(1) 事業環境
物価高による影響で仕入価格が上昇しましたが、競争の激化により十分な価格転嫁ができませんでした。

(2) 期初(含む修正計画)に策定した目標の達成度合い
計画値に対する達成率は、売上102%、経常利益72%でした。

(3) 業績全般に対する評価、反省
上期は計画通りに推移していましたが、下期になって急激な業績不振に陥りました。利益率の低下を売上増でカバーしようとしたが、十分な成果が上がりま

せんでした。新事業・新商材の開拓にも着手しましたが、業績を支えるには力不足でした。人材不足による機会損失が起きていたにもかかわらず、業務の負荷バランスの見直しや人材の投入が後手に回りました。

株式会社幸大ハイテック

新年度の事業計画

□ 事業方針

新中期経営計画の達成

□ 設備投資計画

- ①LED照明
- ②基板解析装置(補助金活用)

□ 人材育成計画

基礎作業教育、生産に応じた配置転換と品質基準に関する事前確認の徹底

□ 新たに挑戦したい事業、分野、技術

- ①産業機器分野における大型製品の獲得
- ②医療機器分野における新たな製品の立ち上げ
- ③事業連携によるシナジー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

- ・何事にも「仮説と検証」をする。
- ・自分の仕事のやり方に「自問自答」する。
- ・「スピード感」を持って行動する。
- ・「良質なコミュニケーション」を図る。



代表取締役社長
藤野 宏行

令和5年度の成果 (総括)

(1) 事業環境
一部の半導体部品の需要が落ち着きを取り戻したことで受注残高が改善されたものの、メーカー側が代理店を制限する動きや材料価格の更なる高騰等、コスト面における影響を多分

(2) 期初(含む修正計画)に策定した目標の達成度合い
売上は計画対比で100万の未達、前期対比では120万の増加。経常利益は損失となる見込み。

(3) 業績全般に対する評価、反省
サプライチェーンの見

に受けました。受注面におきましては輸出をメインとした最終ユーザーの過剰在庫の影響を受け受注金額は減少しました。

直しや得意先へのサポートを全社的な活動テーマとして設定し、安定的な売上の確保に努めました。更には翌期に向けた設計や試作品の提案、また、グループコラボレーションにより新たな顧客と口座を開設するなど、一定の成果を上げることが出来ました。今後は取引拡大を目指して参ります。

株式会社マグトロクス

新年度の事業方針

□ 事業方針

UPSHIFT 一段ギアを上げて次のステージに加速

□ 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
- ・環境配慮活動強化
- ・企業認知度向上

□ 設備投資計画

特に大きな設備投資計画はありません

□ 人材育成計画

リスクリング支援、資格取得推進

□ 新たに挑戦したい事業、分野、技術

新たな新横浜オフィス～コネクティッドベース～の開設により、ソリューション提案活動の強化とそれに紐づいたモノづくり事業の拡大を図る

□ 社長として社員に期待したいこと、呼び掛けたいこと

当社の事業規模も大きくなり、中小企業から中堅企業へと成長しました。今後は自社や従業員の幸せのみならず、顧客満足度向上や地域社会への更なる貢献を目指して邁進していきたい思います。三方良しの精神でお願いします！



代表取締役社長
菅 正彦

令和5年度の成果 (総括)

(1) 事業環境
前年度からの受注残の出荷により売上は第三四半期まで堅調に推移、ただし受注環境は顧客および市場在庫の

売上計画 61億93百万円に対して59億41百万円、達成率96%。
経常利益計画 1億45百万円に対して1億8千万円、達成率124%。

調整局面となり悪化

(2) 期初(含む修正計画)に策定した目標の達成度合い

(3) 業績全般に対する評価、反省

売上は全体としては堅調であったが、新規受注低迷局面では、特定顧客依存度が高い工場は売上低下への影響が大きく、一方で顧客別売上バランスが適正化された工場は売上下への影響が少なかった。今後更に売上顧客バランスの適正化を進めていきたい。

株式会社トライターム

令和5年度の成果（総括）

事業移管も完了し、不動産管理業務を遂行しております。

代表取締役社長 菅 正彦



代表取締役社長
戸村 義則

令和5年度の成果 (総括)

(1) 事業環境
半導体不況の影響で、計画通りに進めることが出来なかったが、新たな客先を数社増やすことはできた。

(3) 業績全般に対する評価、反省
会社代表を引き継ぎ、事業を勉強しながら行ってきたが、情報共有、コミュニケーションの不足を感じた。

(2) 期初(含む修正計画)に策定した目標の達成度合い
計画の60%程度の達成度。

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

1. 組織の若返り
2. コミュニケーション力UP
3. 新規事業の模索

□ 重点施策

顧客、協力会社とのコミュニケーションを活発にする(英語力のUP)

□ 設備投資計画

- ・開発ツールの補充
- ・老朽化した建物に対する補修・修理
- ・Windows11対応PC入れ替え

□ 人材育成計画

海外人材の活用

□ 新たに挑戦したい事業、分野、技術

技術的には、PCIe Gen6の高速通信技術確保

□ 社長として社員に期待したいこと、呼び掛けたいこと

- ・明るく楽しい会社
- ・社員同士のコミュニケーションの活発化

株式会社サテリット

新年度の事業計画

□ 事業方針

より速くより精密な製品化を目指し、他社との差別化を図る。

□ 重点施策

新規得意先の開拓、新分野への進出。受注分野の構成の見直し。生産技術の向上。

□ 設備投資計画

設備投資計画はありません。

□ 人材育成計画

製造、営業人員の採用。多能工化の実現。

□ 新たに挑戦したい事業、分野、技術

金型技術の習得により中量製品の取り込みを実現する。

□ 社長として社員に期待したいこと、呼び掛けたいこと

個々の持ち場にとらわれず、あらゆる分野の仕事に進んで挑戦してほしい。



代表取締役社長
矢澤 克弘

令和5年度の成果（総括）

（1）事業環境

上期については、試作関連の受注は堅調に推移しましたが、下期に入ると円安進行や材料価格の高騰などの要因により国内経済も停滞状況となり受注の低迷につながりました。

（2）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1億2千万円の目標に対し1億8百万円、経常利益は7百万円の目標に対し5百万円となり未達成に終わりました。

（3）業績全般に対する評価、反省

売上全般については、コネクタ関連の売上比率が高くなりすぎているため、他の分野の売上を増やしていくことが今後の課題となります。また、新規開拓の必要性についてもあらためて痛感いたしました。

大金電子工業株式会社

新年度の事業計画

□ 事業方針

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」「設備」「受注」の体制を見直し、強化する

□ 設備投資計画

生産及び外観検査装置、PC（Win11対応）入れ替え

□ 人材育成計画

全部門の中途採用による人材登用を拡大、層に厚みを持たせ人材育成を図る

□ 新たに挑戦したい事業、分野、技術

分析、計測、セキュリティ分野からの受注拡大

□ 社長として社員に期待したいこと、呼び掛けたいこと

新たな半世紀のスタートと位置付け、初心に戻り事業に向き合っていきたいと思っております



代表取締役社長
本間 修

令和5年度の成果（総括）

（1）事業環境

これまで旺盛な需要が見込まれた半導体製造装置は、中国への輸出規制の影響で調整局面に入りました。

全体の33%を占めていた売上高は、16%まで減少しましたが、来期は20%程度まで回復すると見込みます。

半導体分野の落ち込みを深刻に捉える一方で、政府が令和6年7月に新紙幣を発行するに伴い、金融・流通分野において特需案件

を獲得する事ができました。加えて、半導体分野以外の産業用機器や社会インフラ、医療等の分野が好調で、落ち込み分を補うことができました。その中でも期待が高い通信ネットワーク分野は、大きく需要が低迷していますが、それ以外は引き続き好調な見通しと判断し、今期並みの売上高を計画します。

（2）期初（含む修正計画）に策定した目標の達成度合い

売上高（30億円以上）及び経常利益ともに達成することができました。

2008年3月期に32億円あった売上高が、2010年3月期にリーマンショックの影響で16億円まで落ち込みました。当時と中身は異なりますが、目標に掲げていた状態に概ね戻ることができました。

（3）業績全般に対する評価、反省

〈評価〉

前々期は半導体分野からの受注が全体の3割以上を占めていましたが、仮に半導体分野が落ち込んだとしても、新規をはじめ様々な分野からの受注によって、リスク分散効果を得ることができました。来期も半導体分野からの需要は元通りには回復しませんが、これまでの取り組みによって例年並みの計画を組み立てる事が可能になりました。

〈反省〉

生産と納期確保を優先した為、棚卸増加による運転資金不足、手持ち現預金が減りB/S悪化を招きました。原材料の高騰と入手難によって、棚卸高が月平均売上高の4倍以上に膨らみ、資金繰りを圧迫しています。生産と納期の確保を優先し、1年以上先まで材料手配を進めているため、当面は同じ状況が続きます。

対策：短期での資金調達枠を拡大し、仕入れ先への支払いに対応して行きます。

対策：顧客に先行買取を依頼し資金確保に努めます。

社長会開催

篠崎 会長 挨拶



皆さんお忙しい中お集まり頂きありがとうございます。今年は年頭から能登半島地震や、羽田空港の事故など「まさか」ということが続きました。市況も混沌として何が起るか分からない状況も感じられます。ですが、どんなことが起きても出来る

〔篠崎会長挨拶〕

令和6年3月21日（木）コートヤード・マリOTT銀座東武ホテルに於いて社長会が開催されました。開催に先立ち、篠崎会長より挨拶が述べられ、続いて今期からグループ顧問に就任された渡邊劍三郎氏より挨拶がありました。



渡邊 劍三郎 顧問

だけの対処はする、油断をせず素早い対処をしていくことが大切なだろうと思っております。今日は限られた時間ではありますがどうぞよろしくお願致します。

渡邊顧問の挨拶に続いて日本政策金融公庫より制度融資についてのご案内、富士精密(株)、(株)トライタムの臨時株主総会、事務局からの連絡等がなされ前半は終了しました。後半は、神田外語大学の興梠一郎先生をお招きし「中国経済の実態、習近平体制の現状と課題」をテーマに勉強会が開催されました。最後に酒井代表より挨拶があり、社長会は終了しました。

〔酒井代表挨拶〕

皆さん、長時間にわたってご苦勞様でございます。今年最初の社長会です。東日本大震災の時は大昌電子さんは非常に大変な思いをしたと思います。震災は忘れた頃によってくるのではなく、

酒井 代表 挨拶



興梠 先生の勉強会



しよつちゅうやつてくる状況です。十分な備えをして頂くとともに健康に留意して、今年も頑張ってくださいと思います。

分科会開催

分科会の様子



と吉田覚先生（公認会計士）に解説して頂きました。後半は法人税申告書のあらましについて演習問題も交えながら再確認しました。

令和6年3月13日（水）TKP品川カンファレンスセンターにおいて「経理・税務・金融部会」が開催され、グループ各社より18名が参加しました。開催に先立ち、座長の(株)マグロニクス菅正彦社長は、「皆さんご存じの内容もあるかと思いますが、繰り返し聞くことで理解を深めることにもつながると思います。有意義な会になれば幸いです」と挨拶を述べられました。今回のテーマは、令和6年度税制改正大綱と法人税申告書の作成について。前半は所得税の定額減税など令和6年度の改正点を中心にグループ顧問の野村聡先生（公認会計士）