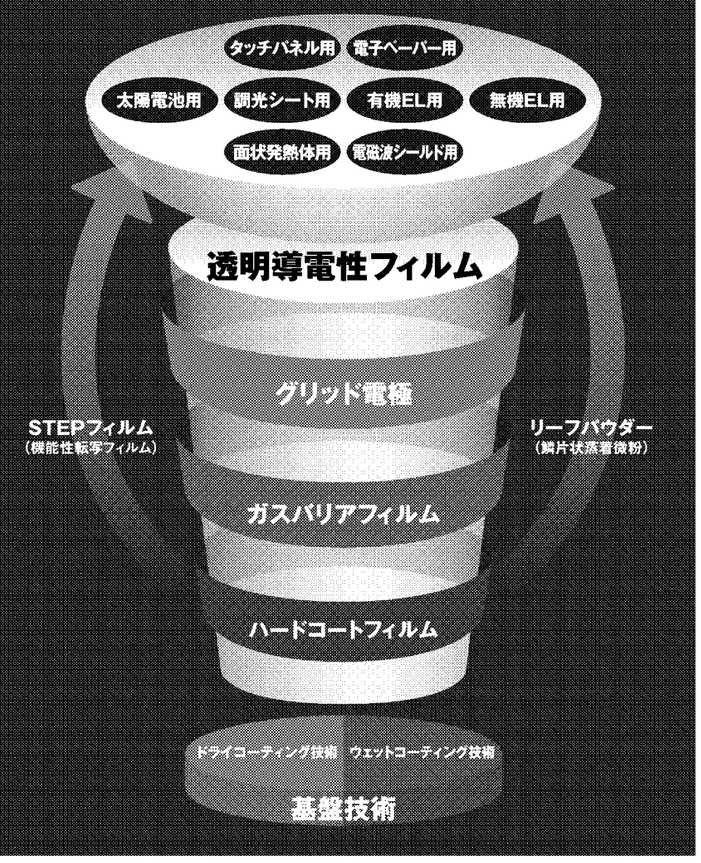
さらなる可能性へ、すべてを解決します。

OIKE 透明導電性フィルムワールド

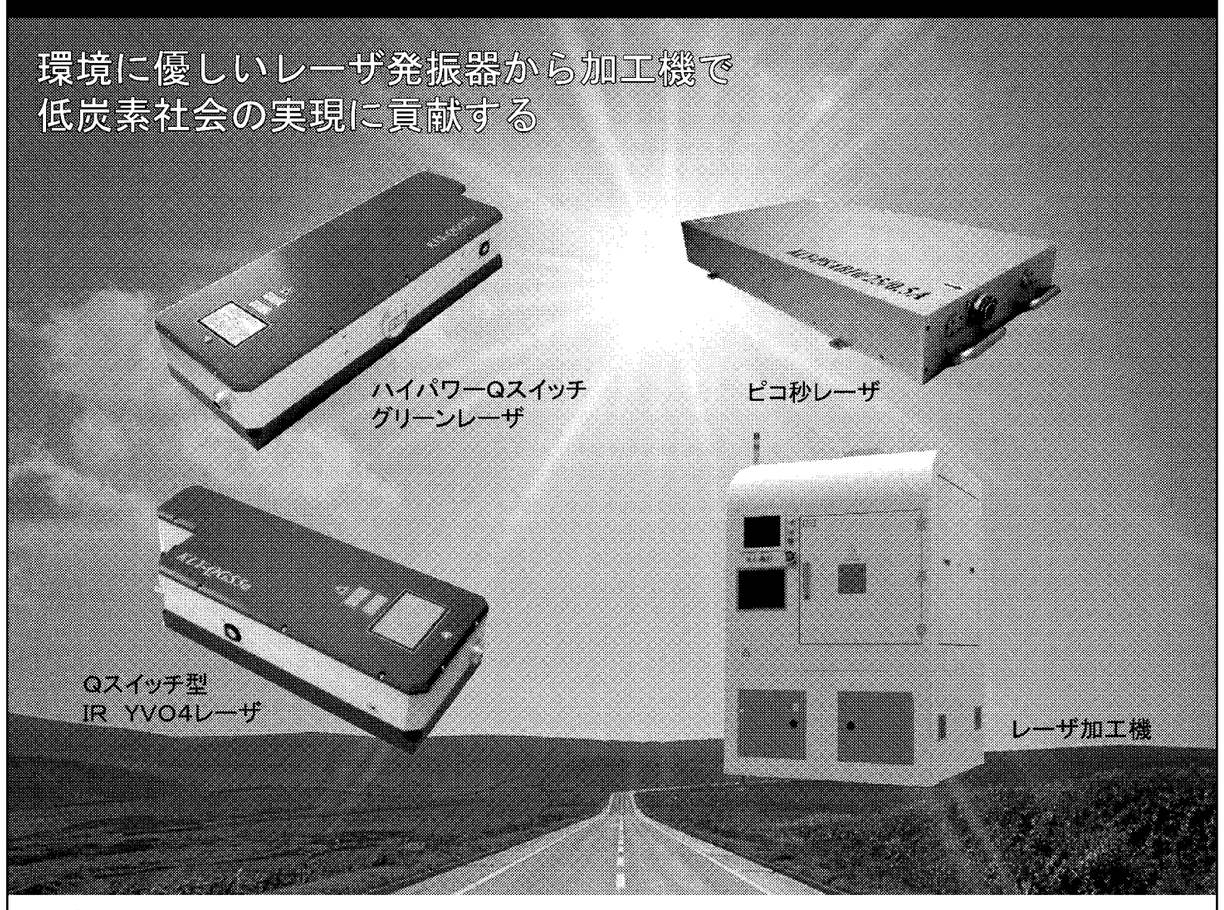
ドライコーティングとウェットコーティングを基盤技術に、高機能の薄膜を常に先駆けて開発してきた、尾池グループ。特にタッチパネル用透明導電性フィルムでは豊富な実績があり、お客様のニーズにお応えしています。ITO、ZnO、導電性高分子、カーボンナノチューブなど多様な材料で、電子ペーパー、太陽電池、有機ELをはじめとする、アプリケーションに対応した製品とソリューションをご提供いたします。



oike
www.oike-kogyo.co.jp/

尾池工業株式会社　〒600-8461 京都市下京区仏光寺通西洞院西入ル木賊山町181番地　TEL.075-341-2151／FAX.075-341-8058

レーザテクノロジーで未来を拓く



レーザテクノロジーで躍進する
株式会社 片岡製作所
KATAOKA KYOTO JAPAN

本　社／〒601-8203　京都市南区久世築山町140　TEL:(075)933-1101㈹　FAX:(075)931-1608
東京支店／〒104-0031　東京都中央区京橋1-14-9依田忠ビル6階　TEL:(03)5524-3411㈹　FAX:(03)3563-9710
先端レーザ研究所／〒222-0033　横浜市港北区新横浜2-14-27　TEL:(045)477-3290㈹　FAX:(045)477-3299
ホームページ　http://www.kataoka-ss.co.jp

村田製作所
村田 恒夫 社長

高収益の企業に戻す
営業利益率15%以上目安

◁ ◀ ◁

―4月にスタートした3カ年の中期経営計画の考え方は、どのようなものですか。

「かつてのように収益性の高い会社に戻したい。営業利益率で言えば15%以上がひとつの目安だ。『キャパシター』『EMI(電磁妨害)』『タイミングデバイス』『センサー』『ワイヤレスソリューション』『パワーソリューション』の六つの事業領域に力を入れる。事業ごとにポートフォリオを描き、環境変化をリードする事業を展開する」

―M&A(合併・買収)では買収後のシナジー創出が重要です。

「2月に東光と東京電波の買収を発表したが、両社とも非常に高い技術を持つ。ただ財務面が弱かったり、顧客基盤が限定的だった。わが社の生産技術や顧客網をフル活用し、収益の最大化につなげる。今後もわが社にない技術や市場、顧客があれば積極的にM&Aを検討するが、決して規模を追うものではない」

―新規事業の拡大にも力を入れています。

「自動車、ヘルスケア、環境・エネルギーなどが柱になる。環境・エネルギー事業ではセンサーと通信ネットワークの組み合わせがカギとなる。例えば家庭用エネルギー管理システム(HEMS)では室内環境変化をセンサーで検知し、集中管理システムにデータを無線で飛ばすといったことができる」

―スマートフォン(多機能携帯電話)市場はどうですか。

「成熟市場かと言われると答えはイエスだが、需要予測は今も決して弱くはない。バッテリーなどはまだまだ技術革新の余地がある。世界2強以外のメーカーや新たな基本ソフト(OS)の台頭を見越し、誰よりも素早く対応する。スマホ向けには今後も力を入れていく」

京セミ
西村 富夫 社長

増収へ既存事業強化
市場開拓と用途拡大進め

◁ ◀ ◁

―新中期経営計画が動き始めました。

「これまでの中計はローリング計画だったが、今回は区切りをつけた計画とした。市場やお客様のボーダーレス化、球状太陽電池『スフェラー』事業の子会社移管など、当社の事業環境や体制が大きく変化した。『マイ・イノベーション2013 志、行動の意識改革』という名称には、責任感ややりがい、自主性を持って目標達成に取り組もうと、意識向上を促す狙いを込めた」

―計画の骨子は。

「2013年4月から16年3月までの3カ年計画だ。既存の光通信分野、光センシング分野をベースに伸ばす。売り上げ目標は14年3月期が22億円、16年3月期は26億円だ」

―どのように取り組みますか。

「光通信では中継装置などで光出力をモニターするモニター用、光信号を電気信号に変換する通信用などで攻勢をかける。国内外ともに幹線系向けなどが期待できる。また、従来の帯域10ギガヘルツに加え25ギガヘルツの高速デバイスのサンプル出荷も始まった。光センシングでは新市場開拓を進める。当社が強い紙幣識別関連のほか、エンコーダー向けなど用途を拡大。IH機器や医療関連など新用途開拓を強化する。赤外などに加え、UVや長波長デバイスなどを重点開発製品とし、競争力を高める。北米の販売子会社やアジア各地の代理店などネットワークを活用して拡販する考えだ」

―人事制度も改めました。

「社内研修のほか、階層や職種ごとのWEB研修を導入、自主性のある人材育成を進める。目標管理や業績連動評価のウエートを高める。チャレンジと創意工夫があふれる気風を醸成し、全社一丸で目標達成に挑む」

日新電機
小畑 英明 社長

持続的成長を目指す
海外でも市場掘り起こし

◁ ◀ ◁

―新中長期計画「ビジョン2015」の折り返しの年です。

「電力機器、ビーム・真空応用、新エネルギー・環境、ライフサイクルエンジニアリングの4事業の『4×Global ポートフォリオ』で持続的成長を目指す。東日本大震災を契機とする電力市場の伸び悩みなど、策定時には予想していなかった事業環境の変化があるが、経営の方向性としては正しかった。最終年度の2016年3月期の売上高1500億円、営業利益120億円という数値目標は変更しない」

―海外売上高50%も目標です。

「アジア地域では年内にも部品や装置の受託加工などを手がけているタイとベトナムの拠点を増強するほか、新たに生産拠点を開設する計画。部品の受託加工から始める予定だ。中国では11年に揚州や上海でイオン注入装置や電子線照射装置などの生産現地法人を相次いで設置、中国での体制は整った。地産地消をキーワードに現地市場の開拓を進め、50%を目指す。13年度は40%程度に上がるだろう」

―電力向け市場をどう見ていますか。

「計画は受変電設備などの更新時期にあたり、大きな更新需要を見込んでいた。が、景況や大震災などから先延ばしになるなど縮小気味だ」

―対応は。

「ライフサイクルエンジニアリングだ。当社の造語で保守・メンテナンスなどサポート需要を掘り起こす。設備投資が抑制される反面、保守需要は着実に増えている。設備診断などトータルサービスで将来の更新需要を獲得したい。また、今はメガソーラー向けのパワーコンディショナーなど新エネルギー関連も順調に伸びており、電力向けをカバーしている」

エレクトロニクス京都 2013

nichicon
すぐに、期待以上のこと。CanDo!

人と、地球と、技術をつなぐ。

エコカーの本格的普及やクリーンエネルギー技術の進展。
そして、それらを包括するスマートグリッド構想など、新たな広がりを見せはじめた環境技術。
ニチコンは、「エネルギー・環境・医療機器」「自動車・車両関連機器」「白物家電・産業用インバータ機器」「情報通信機器」など、最先端分野で不可欠な
デバイスを提供するメーカーとして、確かな品質と技術力で、地球にやさしい社会の実現を支えてまいります。

自動車・車両関連機器用

CEATEC AWARD 2012
「プロダクツ&サービス部門」準グランプリ受賞

V2Hシステム
EV Power Station
電気自動車と家庭をつなぐ
世界初※1のV2Hシステム
※1 2012年5月当社調べ

家庭用蓄電システム
Home Power Station
もしもの「安心」
いつもの「節電」
大容量 7.2kWh

超小型
急速充電器
世界最小・最軽量※2
10kW・20kW・30kW・50kW品をラインアップ
※2 2012年5月当社調べ

「創エネ」&「蓄エネ」型
エネルギー
マネジメントシステム
山梨県米倉山メガソーラーPR施設「ゆめソーラー館やまなし」に設置
JECA FAIR2012 受賞
「日本電設工業協会再生可能エネルギー促進賞」

機器を支える
高機能デバイス

エネルギー・環境・医療機器用

ニチコン株式会社　京都市中京区烏丸通御池上る　〒604-0845　TEL.075-231-8461　東京支店 TEL.03-5473-5611・名古屋支店 TEL.052-223-5581・西日本支店 TEL.075-241-5370　http://www.nichicon.co.jp/