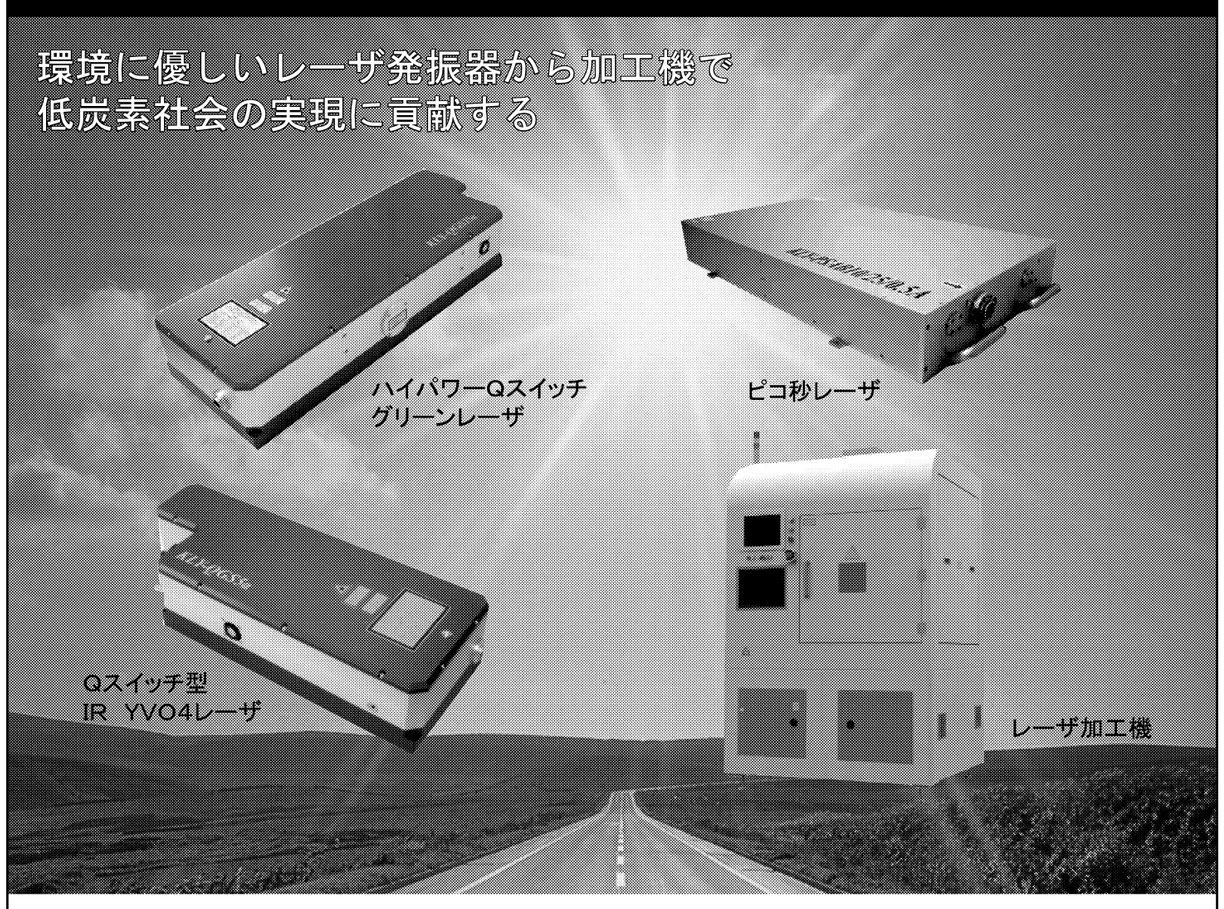
NKEでは、お客様に『自動化』をご提供することで、現場で働く人々がより付加価値の高い仕事に携われるようご支援いたします。

〒617-0828
京都府長岡京市馬場図所27番地
フリーダイヤル 0120-51-5651

伏見工場 075-931-2731
さいたま事業所 048-797-9671
名古屋営業所 052-322-3481
京都営業所 075-924-3293
本社 075-955-0071

NKE株式会社
http://www.nke.co.jp/

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

エレクトロニクス京都 2014

新製品投入、積極的に
新中計のビジョン実現へ 生産効率化も追求

不二電機工業
小西 正社長

―新しい中期経営3カ年計画が動き始めました。

「2017年1月期に売上高47億円を目指している。2024年1月期100億円を目標にする中期経営計画『ビジョン100』実現のためのローリング計画だ。新製品の積極投入、生産の効率化などに取り組む」

―需要動向について聞かせて下さい。

「着実に受注が積み上がっている。スイッチや開閉器などインフラや設備投資関連は依然高水準だ。電力関連で海外からの注文が寄せられるなどこれまでなかった。既存製品は計画通りいくだろう。新製品では当社が先駆けて商品化した1000ボルト対応の遮断端子台などメガソーラー市場がいよいよ動きだす。列車向けではカムスイッチや車掌スイッチなどが国内外で採用が決まり、今年は楽しみだ」

―代理店を積極的に活用する考えです。

「工作機械など一般産業や自動車関連向けの販路が課題だったが、これら市場は商社と連携しながら、電力など重電市場は従来通り自社で開拓する。産業装置などをターゲットにした新製品のアルミ端子台は評価が高く市場深耕につながる。弱かった市場の積極開拓で量産効果を期待している」

―生産体制も再編します。

「草津製作所を表示灯・表示器、新旭工場は端子台など接続機器、みなみ草津工場はスイッチやリレーなど制御用開閉機器と、製品ごとに専門工場化のすみ分けを終えたところだ。今後は6月にセル生産ロボットの導入や樹脂成形の内製化などにも取り組む。効率生産に徹底的にこだわった最適生産体制の確立で、品質・価格・納期・サービスの面で競争力を発揮していく」

提案型営業で要望汲む
開発段階から顧客と関わり 満足の価値を提供

ニチコン
吉田 茂雄社長

―品質・価格・納期・サービスなど各領域でトップを目指す「トップノッチ」戦略を掲げ、1年が経過しました。

「昨年に事業本部を『コンデンサ事業本部』と、蓄電池や電気自動車（EV）向け急速充電器などを手がける『ネクスト事業本部』の二つに集約。同戦略の具現化を進めた。各事業部で18年度までに1000億円ずつの売上高を目指す。各事業部とも成長の足がかりができた。今期はこれをいかに伸ばすかにかかっている」

―新たな企業文化の醸成に取り組んでいます。

「今期から『モノづくりからコトづくりへ』『製造業から創造業へ』というスローガンを掲げた。今までは製品の性能や価格などにフォーカスしながら、顧客の要望に応えてきた。今後は顧客の要望をいち早く察知し、当社から製品や技術を紹介する提案型の営業に力を入れる。製品の開発段階から積極的に顧客と関わり、価値提供することが重要となる」

―各事業本部の現状と戦略についてどのような考えを持っていますか。

「コンデンサーは産業機器・白物家電、自動車・鉄道車両、通信、環境・エネルギー・医療の4分野を攻める。インバーター用コンデンサーは高い技術力と信頼性を有しており、EVやハイブリッド車（HV）向けではモーター駆動用で採用車種を増やしている」

「ネクスト事業では商品ラインアップもそろい大きく成長している。今期はこれを確実に市場に浸透させる。EV向けでは、EVと住宅の間で相互に電力供給できるビークル・ツー・ホーム（V2H）システムや急速充電器などが堅調。国内トップシェアを誇る家庭用蓄電システムも、まだまだ伸ばしていく」

企業風土、改革進める
外部環境への対応力強化

星和電機
増山 晃章社長

―業績が回復していますが、今の市場環境は。

「公共投資などが活発な上、産業向けなど民需でも照明のLED化が本格化している。また最近は電力会社による火力発電所整備の計画が相次いでいるが、ここでも当社の防爆、防水型照明を拡販できる。国内だけでも照明のストック市場は巨大。LED化の波はしばらく続きそうだ」

―経営体質の強化も進めています。

「2013年度にカンパニー制を廃止し、営業本部と生産本部でそれぞれ一本化した。効率運営など成果も表れている。さらに外部環境の変化に対応できるような風土改革も進めたい。『セイワウェイ』として、時代に合わせてインフラ向けに売り上げを伸ばしている。道路向け情報表示システムでは防災情報など新たなニーズも現れている。ニッチな市場を開拓し、そこでトップに立つことを目指す。それにより5年後に売上高300億円、営業利益率8％の達成を目指す」

―海外市場に対してはどう取り組みますか。

「東南アジアなど新興国のインフラ整備に食い込みたい。日本の照明技術のレベルは高い。ソフトの部分も含めてソリューション提案していく。トンネル照明などでは欧州メーカーとの競合になるが、LED化ではリードしている」

―自己変革できる土壌づくりに取り組む」

―なぜ今、改革に乗り出すのですか。

「LED照明が官需から立ち上がったように、保守的な姿勢では取り残されてしまう。一方で提案次第で新たな市場が広がるチャンスもある。例えばリチウムイオン電池を搭載した補助電力装置は

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。

For Automotive & Railway-car related appliances
自動車・車両関連機器用

For Energy, Ecology & Medical equipment
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/