

# 令和5年度の 始まりに当たり



酒井代表

コロナ禍による長い3年間でしたが、漸くその分類も2から5になるそうで、檻から解放されるような自由な気分が抜がつています。このコロナ禍は災難ではありましたがあまりましたが、多くのことを残していくたのように思います。

特に、ビジネス的には働き方の多様化、仕事の進め方にテレワークやリモートといった技術が飛躍的に普及しその効用を挙げることができます。また、このコ

2つ目が世界が二分化、あるいは三分化したことです。

は蒸気機関発明の産業革命以来の大きな変革と思えます。便利さと危険が並立していることから、今後世界的に人類の大きな課題になると予想できます。

一つは、AI（人工知能）の進化で、チャット（GPT）というものが誕生し、単分野で人間を凌駕した程度から更に大きく進化し、人間社会が変革を起こすまでになってきたこと。これ

口ナ禍の3年間を通じ強く  
感じるのは、2つの大きな  
変化が進んでいることです

教が表立つて影響するようになります。加えて、ここに宗教が表立つて影響するようになりました。

# 令和5年 株主総会開催の お知らせ

令和5年6月23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5年 分社グループ 株主総会開催のご案内

- 日時：令和5年6月23日(金)  
12時～16時
  - 場所：品川プリンスホテル  
メインタワー24階 クリスタル  
〒108-8611  
東京都港区高輪4-10-30  
TEL03-3400-1111

太陽工業では、希望する社員に配られる手帳に「風  
濤の險阻なるをもつて、辞  
(コトワリ)となすことな  
かれ」とモンゴルの五代目  
フビライの言葉が印刷され  
ています。

フビライは日本攻略のための詔書を日本に届ける目的でしたが、日本がそれを拒否することを知る高麗の王が、波や風が強いから行かない方が良い、と進言したことに対するフビライの言葉でした。

いま、私たちは、この言葉を世界を覆う怪しい雲を払い、波高くとも天気晴朗の世にするための挑戦の言

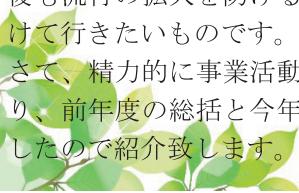
葉として使わせてもらいま  
す。

# 令和5年度始動

令和5年度がスタートして早くも一ヶ月余りが経ちました。

5月8日から、新型コロナウイルスの分類も季節性インフルエンザと同じ「5類」に引き下げられることとなり、マスクの着用や行動制限なども徐々に緩和されるようになりました。感染対策は一人ひとりの判断に委ねられる部分も多くなってきましたが、今後も一定数の感染者の発生は続くとみられています。過去の経験を活かし、今後も流行の拡大を防げるよう、状況に応じた対策を心掛けて行きたいものです。

さて、精力的に事業活動に邁進しているグループ各社より、前年度の総括と今年度の事業計画を寄稿して頂きましたので紹介致します。



## 「5類」引き下げでどう変わる

	現行	「5類になると」
行動制限	5日間は外出を控える	個人の判断にゆだねる
医療機関	限られた医療機関	幅広い医療機関
ワクチン	無料	今年度は無料
マスク	個人の判断にゆだねる	個人の判断にゆだねる
イベント	収容定員まで(100%)	制限なし



新型コロナウイルス  
マスクの着用について  
(厚生労働省 HP)



厚生労働省

(出典) 厚生労働省HPより

## 大陽工業株式会社

### 新年度の事業計画

#### □ 事業方針

- ・コロナ禍によるニューノーマル（新常態）の定着による企業環境（顧客ニーズ）変化への対応。
- ・顧客からの情報、新設備の情報、新生産システムの情報、新しい分野の情報を沢山得て、良いと考えるものに挑戦していくこと。

#### □ 重点施策

- ・部材調達力の強化、製品価格の引上げ
- ・即戦力の人材確保
- ・海外（輸出）取引の推進

#### □ 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、基板事業に係る老朽化した設備の代替、及び生産性向上を目的とした新規設備の導入。

#### □ 人材育成計画

従業員の高齢化、職務の固定化が進んでおり、膠着した状況打破のため若手の登用、多能工化を計画的に推進していく。

#### □ 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

時代の変化、事業環境の変化は目まぐるしく、鳥の目、虫の目、魚の目で物事を広い視野で多角的に見て、前例に囚われることなく、変化に積極的、且つ機敏に対応して欲しい。

（1）事業環境  
新型コロナ感染症やロシアのウクライナ侵攻によるエネルギー価格、資源価格が高騰するなか、電子部品に対する強い需要が継続し、基板水準で推移した。他方で、精密機械装置の組立部門は高精度で高

### 令和4年度の成果（総括）



代表取締役  
酒井陽太

・前年度からの原材料の値上がり、特に電気料金の高騰は想定外の水準となり、ウクライナ侵攻前と比較し電気料金は月間15百万円の増加となり、利益へのインパクトは極めて深刻な状況。

・対応策として、コスト増加分を製品価格に転嫁すべく主取引先に対し価格引上げ交渉を3回実施し相応の成果を得ることができた。

（4）業績全般に対する評価、反省  
会社全体の業績としては、基板事業が他の2部門の不振を力バーした内容であり、2部門の業績改善の課題を抱えている。

材の調達難が続き、完成品の出荷ができず苦戦を強いられる厳しい環境であった。

（3）期初（含む修正計画）に策定した目標の達成度合いは、期初に策定した目標は売上高、経常利益とも達成、上期を終えたところで下期計画を上方修正したが、これもほぼ達成が見込まれる。

# インテグラン株式会社

## 新年度の事業計画

### □ 事業方針

日本の防衛予算が5年間で大幅増の43兆円となった絶好の機会を着実に収益に繋げていきます。

令和5年計画(売上高 19億円、経常利益 10百万円)

### □ 重点施策

特殊用途向けの電源Grと産機電源向け電源Grを統合し、受注増に備えます。

### □ 設備投資計画

生産効率向上のための投資は継続しますが、前期のような大型投資(自動倉庫システム等)は計画しておりません。

### □ 人材育成計画

目標管理制度(MBO)を導入することを検討し、育成と評価の公平性・透明性を確保することを目指します。

### □ 新たに挑戦したい事業、分野、技術

スイッチング電源設計技術と装置事業で培ってきた制御設計技術とを組み合わせることで、お客様のニーズに応えられる製品の開発力を強化を図ります。

### □ 社長として社員に期待したこと、呼び掛けたいこと

コア事業である電源事業領域に人的リソースを集中させ注力していきます。注力するということは、様々な形で私達の専門性を高めるということです。専門性を高めるために難易度の高い仕事に挑戦して、個々の能力を伸ばし、高いモチベーションを保ち、それが社員、会社の社会的な価値を高めることに繋がります。



代表取締役  
関山浩一

## 令和4年度の成果（総括）

（1）事業環境  
世界的なインフレ抑制政策に伴い、世界経済の先行きの不透明感が増し景気後退の懸念が強まりました。当社の主力事業である特機電源においても、前

半導体のみならず、多岐に渡る材料の調達遅延が依然として生じています。また、部品価格の上昇は今後とも続くとみられます。使用部品の価格上昇を踏まえた新たな価格をお客様にご提示し出される限りご理解をいたしましたが、その対策を取るのは難しい状況でした。

### （4）業績全般に対する評価、反省

不採算事業からの撤退等利益改善策を講じたものの、本期業績を好転させることは至りませんでした。

## 令和4年度の成果（総括）



代表取締役  
菅谷正蔵

# 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
- 顧客にとってパートナーとして選ばれ続ける存在となる
- 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
- 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会社にしよう
- DAISHO Fan: 魅力ある、好かれる会社にしよう



代表取締役  
菅谷正蔵

## 令和4年度の成果（総括）

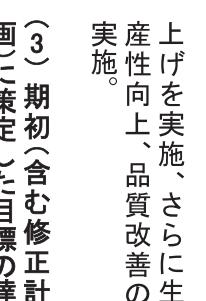
（1）事業環境  
コロナ禍や地政学的リスクの広がりと共に、不透明な状況が増すばかりとなりサプライチェーンに対するリスクが増しています。そして資源

### （2）原材料・電気料金 上がりが事業に及ぼした影響とそれに対する対応策

顧客への製品価格の値上がりによる行動制限下で国内、海外顧客への拡販が思うように困難な状況でした。

### （4）業績全般に対する評価、反省

## 令和4年度の成果（総括）



代表取締役  
菅谷正蔵

期比では增收となるものの期初計画、下期修正計画にも届きませんでした。

### （3）期初（含む修正計画）に策定した目標の達成度合い

大幅に削減され、生産への影響を大きく受けた為大きな生産変動はありませんでした。しかし下期に入り顧客の在庫調整による発注が大幅に増加した。

価格の高騰や急激な円安による不確実性がありませんでした。しかしながらの受注残が高かつた為大きな生産変動はありませんでした。しかし下期に入り顧客の在庫調整による発注が大幅に削減され、生産への影響を大きく受けた事態となりました。

### （3）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しました。

### （3）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しました。

### （3）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しました。

## 富士精密株式会社

### 新年度の事業計画

#### □ 事業方針

Next Stage 2023

（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

工場増床工事  
複合プランク機他

#### □ 人材育成計画

技能資格取得、技能継承活動他



代表取締役  
山田敏明

### 令和4年度の成果（総括）

（1）事業環境  
お客様の生産停滞・在庫調整の影響を受け受注売上共に低迷し、経費高騰により利益額も減少してしまいました。  
（2）原材料・電気料金値上がりが事業に及ぼした影響とそれに対する対応

（3）期初（含む修正計画）に策定した目標の達成度合  
売上… 26.0 億円  
(対計画比 92.9 %)  
利益… 9.1 百万円  
(対計画比 9.1 %)

（4）業績全般に対する評価、反省  
減収減益のなか、営業活動強化及び生産効率向上を更に推し進める必要がありました。

原材料費高騰分の価格転嫁は進めましたが、電気料金他経費高騰への対応が遅れています。

### 令和4年度の成果（総括）



代表取締役  
熊谷 修

## 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、主力事業の着実な成長と注力事業（DX領域及びAI分野）の領域拡大による事業基盤の強化

#### □ 重点施策

- 得意とする計測・制御系システム分野を中心に、高付加価値ビジネスの推進と生産性の向上
- 成長が見込まれる DX（デジタルトランスフォーメーション）、AI関連市場の開拓

#### □ 設備投資計画

テレワークやリモート運用等に適した環境進展へのインフラ整備

#### □ 人材育成計画

- 計測・制御やDX、AI関連技術のノウハウを持つ人材の高度化
- ICT人材の補強、マネジメント力の強化、変化へ適応するためにリスクリキングの取組み

#### □ 新たに挑戦したい事業、分野、技術

- AI、クラウド構築及び利用技術
- 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

求められるものは何かを常に意識して仕事に取り組んでほしい

（1）事業環境  
景気回復の動きが見られ、設備投資も活発化して、それに伴いシステム投資需要も堅調に推移してきていました。顧客の重点投資分野を中心にして、事業環境は改善傾向で推移しました。

（3）期初（含む修正計画）に策定した目標の達成度合い  
各分野ともに、期初の目標をほぼ達成する方向で推移しました。ただ、パ

（4）業績全般に対する評価、反省  
業績はコロナ前への回復基調が見られます。一方、新規取引の開拓が課題となりました。

トナー活用によるSEサービス分野は、マッチング会が十分に獲得できず、低機調な状況が続きました。

## 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

- ・変化に即応
- ・新たな価値の創造
- ・人材の育成
- ・財務の強化

#### □ 設備投資計画

設備投資の計画はありませんが、人材への投資は積極的に行います。

#### □ 新たに挑戦したい事業、分野、技術

リフォーム・メンテナンス・技能実習生・観光

#### □ 社長として社員に期待したこと、呼び掛けたいこと

ただの物売りの商社ではなく、付加価値を付けた商材およびサービスの提供を追及してほしい。困難に直面しても、失敗を恐れず「不撓不屈」の精神で前に進んでほしい。



代表取締役  
松田 浩

売上増となりました。

### 令和4年度の成果 (総括)

**(1) 事業環境**  
上期は前期の好業績が継続しましたが、下期になつて設備消耗品関連の売上が減少しました。OA機器関連は新商材の投入により、

**(3) 期初(含む修正計画)に策定した目標の達成度合い**  
期初計画を下期下方修正しましたが、売上95%、経常利益80%到達見込みです。

**(4) 業績全般に対する評価、反省**  
設備消耗品の売上比率が高いので、他事業の拡大を目指しましたが、設備消耗品関連の落ち込みが予想以上に大きく、補完することできませんでした。

## 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

システム更新  
(インボイス対応)

#### □ 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ユニット製品の拡充
- 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こと、呼び掛けたいこと

- ①小さな気づきと改善が大切。
- ②「変える勇気、変わる勇気」を持って仕事のやり方を変える。
- ③お客様に真摯に向き合うこと。



代表取締役  
藤野宏行

長期化していることでもあります。受注残高は前期比で35%の増加となりました。

### 令和4年度の成果 (総括)

**(1) 事業環境**  
産業機器分野における半導体製造装置が上期は堅調に推移した一方で、下期は全体的な投資の抑制から落ち着きが見られました。常態化している品の入手難といつた状況が改善の様子がうかがえず、売上までのプロセスが

**(3) 期初(含む修正計画)に策定した目標の達成度**  
消費電力が減少しているにもかかわらず、電力料は50%以上の増加、電子部品に限らず全般的に材料の入手難や価格高騰になりました。今後も価格転嫁が出来ます。

**(4) 業績全般に対する評価、反省**  
既存顧客から継続的な受注を得たものの、新規顧客の開拓は未達となりました。グローバル化による間接工数に負担が掛かっております。今後も価格転嫁が出来ます。

計画对比で売上は10%超の減少、営業利益は確保するものの経常損失となる見込み。

合意



代表取締役  
松田 浩

売上増となりました。

### 令和4年度の成果 (総括)

**(1) 事業環境**  
上期は前期の好業績が継続ましたが、下期になつて設備消耗品関連の売上が減少しました。OA機器関連は新商材の投入により、

**(3) 期初(含む修正計画)に策定した目標の達成度合い**  
期初計画を下期下方修正しましたが、売上95%、経常利益80%到達見込みです。

**(4) 業績全般に対する評価、反省**  
設備消耗品の売上比率が高いので、他事業の拡大を目指しましたが、設備消耗品関連の落ち込みが予想以上にできませんでした。

長期化していることでもあります。受注残高は前期比で35%の増加となりました。

計画对比で売上は10%超の減少、営業利益は確保するものの経常損失となる見込み。

合意

## 株式会社マグトロニクス

### 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

- ①顧客エンゲージメント強化
- ②生産体制強化
- ③ソリューション製品強化
- ④財務体質強化
- ⑤環境配慮活動強化

#### □ 新たに挑戦したい事業、分野、技術

多分野に渡るより高いレベルのソリューション提供による事業ポートフォリオ強化

#### □ 社長として社員に期待したいこと、呼び掛けたいこと

トライターム産業機器事業部との事業統合によるシナジー効果を発揮し、より広範囲に渡るサービス、サポートの提供を実現していきましょう。



代表取締役

菅 正彦

### 令和4年度の成果 (総括)

#### (1) 事業環境

前期からの多額の受注残と旺盛な受注状況と好調な事業環境でした。が部品確保に苦慮しました。事業年度でもあります。

#### (2) 原材料・電気料金

原材料価格、電気料金などの大幅な値上げによりコスト高となりました。一部は顧客への価格転嫁はできましたが十分ではありませんでした。

#### (3) 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：50億円に対

して50億4千8百万円

(101%)の達成、経常

利益計画：1億2千万

円に対して1億3千万

円(108%)の達成を達成しました。

#### (4) 業績全般に対する評価、反省

大幅な棚卸資産増によりキャッシュフローを圧迫してしまいました。



代表取締役[就任内定]

戸村 義則

### 令和4年度の成果 (総括)

#### (1) 事業環境

昨年度から続いている電子部品等の入手困難な状況が改善されず、製品出荷に影響を及ぼした。入手困難な部品を海外インフラを利用して市場在庫を顧客に供給する部品購買のビジネスを行った。

#### (2) 原材料・電気料金

素材・部品の高騰による

手困難部品を市場在庫よ

り調達したため原価に影

響を及ぼした。供給者と

の折衝や新規供給者の開

拓を進め対応している。

電気料金は節電等の努力

はしたものとのコロナ感染

予防対策で通気・換気を

行ついた為、電力使用

量は前年度並みとなり、

料金の値上がりを吸収す

るには至らなかつた。通

気・換気の感染予防を変

更し、フロアーエアの空調管

理を効率化していく。

#### (3) 期初(含む修正計画)

売上は、部品入手の遅

れが影響し、あと1歩、

目標到達までには至らな

かった。受注は、期首計画

通りの結果を出すことが

出来た。収益は、売上減

をリカバリーしてほぼ計

画通りとなつた。

#### (4) 業績全般に対する評価、反省

顧客との情報交換を密

にすることにより、材料

手配を早めることが可

能である。

材料調達に苦しめ

られた1年ではあるがほ

ぼ計画通りに終えられま

した。

## 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

収益の出る会社

#### □ 重点施策

組織の再編と若返り

#### □ 設備投資計画

開発ツール・IT及びDX 関連設備・事業環境設備

#### □ 人材育成計画

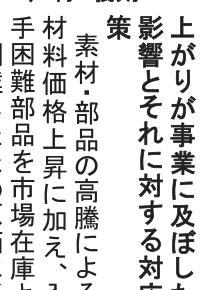
若手幹部候補生の育成  
社内業務の精通者の確保

#### □ 新たに挑戦したい事業、分野、技術

再生エネルギー関連事業  
自社開発製品及び他社開発製品の  
保守関連事業

#### □ 社長として社員に期待したいこと、呼び掛けたいこと

明るく、楽しい会社にしましょう。  
皆で会社を盛り上げてください。



代表取締役[就任内定]

戸村 義則

#### (1) 事業環境

昨年度から続いている電子部品等の入手困難な状況が改善されず、製品出荷に影響を及ぼした。入手困難な部品を海外インフラを利用して市場在庫を顧客に供給する部品購買のビジネスを行つた。

#### (2) 原材料・電気料金

素材・部品の高騰による

手困難部品を市場在庫よ

り調達したため原価に影

響を及ぼした。供給者と

の折衝や新規供給者の開

拓を進め対応している。

電気料金は節電等の努力

はしたものとのコロナ感染

予防対策で通気・換気を

行ついた為、電力使用

量は前年度並みとなり、

料金の値上がりを吸収す

るには至らなかつた。通

気・換気の感染予防を変

更し、フロアーエアの空調管

理を効率化していく。

#### (3) 期初(含む修正計画)

売上は、部品入手の遅

れが影響し、あと1歩、

目標到達までには至らな

かった。受注は、期首計画

通りの結果を出すことが

出来た。収益は、売上減

をリカバリーしてほぼ計

画通りとなつた。

#### (4) 業績全般に対する評価、反省

顧客との情報交換を密

にすることにより、材料

手配を早めることが可

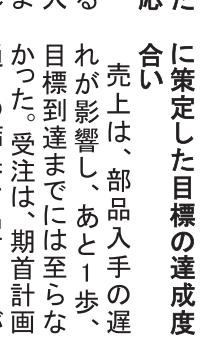
能である。

材料調達に苦しめ

られた1年ではあるがほ

ぼ計画通りに終えられま

した。



代表取締役[就任内定]

戸村 義則

### 令和4年度の成果 (総括)

#### (1) 事業環境

昨年度から続いている電子部品等の入手困難な状況が改善されず、製品出荷に影響を及ぼした。入手困難な部品を海外インフラを利用して市場在庫を顧客に供給する部品購買のビジネスを行つた。

#### (2) 原材料・電気料金

素材・部品の高騰による

手困難部品を市場在庫よ

り調達したため原価に影

響を及ぼした。供給者と

の折衝や新規供給者の開

拓を進め対応している。

電気料金は節電等の努力

はしたものとのコロナ感染

予防対策で通気・換気を

行ついた為、電力使用

量は前年度並みとなり、

料金の値上がりを吸収す

るには至らなかつた。通

気・換気の感染予防を変

更し、フロアーエアの空調管

理を効率化していく。

#### (3) 期初(含む修正計画)

売上は、部品入手の遅

れが影響し、あと1歩、

目標到達までには至らな

かった。受注は、期首計画

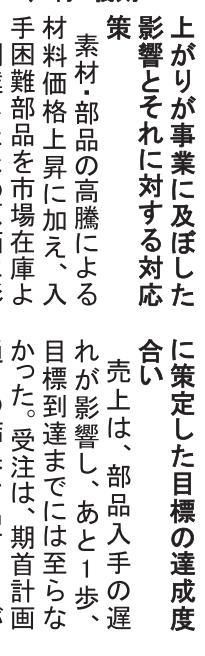
通りの結果を出すことが

出来た。収益は、売上減

をリカバリーしてほぼ計

画通りに終えられま

した。



代表取締役[就任内定]

戸村 義則

### 令和4年度の成果 (総括)

#### (1) 事業環境

昨年度から続いている電子部品等の入手困難な状況が改善されず、製品出荷に影響を及ぼした。入手困難な部品を海外インフラを利用して市場在庫を顧客に供給する部品購買のビジネスを行つた。

#### (2) 原材料・電気料金

素材・部品の高騰による

手困難部品を市場在庫よ

り調達したため原価に影

響を及ぼした。供給者と

の折衝や新規供給者の開

拓を進め対応している。

電気料金は節電等の努力

はしたものとのコロナ感染

予防対策で通気・換気を

行ついた為、電力使用

量は前年度並みとなり、

料金の値上がりを吸収す

るには至らなかつた。通

気・換気の感染予防を変

更し、フロアーエアの空調管

理を効率化していく。

#### (3) 期初(含む修正計画)

売上は、部品入手の遅

れが影響し、あと1歩、

目標到達までには至らな

かった。受注は、期首計画

通りの結果を出すことが

出来た。収益は、売上減

をリカバリーしてほぼ計

画通りに終えられま

した。

## 株式会社サテリット

### 新年度の事業計画

□ 事業方針

安定的な売上を目指した受注活動の実践

□ 重点施策

営業領域の拡大、生産性の向上

□ 設備投資計画

ワイヤー放電加工機の入れ替え

□ 人材育成計画

個々の技術力の向上

□ 新たに挑戦したい事業、分野、技術

絞り加工及びプレス金型技術

□ 社長として社員に期待したこと、呼び掛けたいこと

今まで培ってきた経験をもとに、常に新しい仕事に挑戦してほしい。

## 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」・「設備」・「受注」に磨きをかけ、事業（経営）基盤を充実させる。

□ 設備投資計画

超精密検査機器・最新型省エネ対応機器など

□ 人材育成計画

・中途採用による人材登用

・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

2024年度の新札発行に伴う新規需要の開拓

□ 社長として社員に期待したこと、呼び掛けたいこと

2024年2月に「創立50周年」という大きな節目を迎えます。これまでの道のりは決して平坦なものではなく困難な局面に幾度も見舞われましたが、このように半世紀近く事業を継続していることは、ひとえにお客様はじめ取引先からの支援、そして創業時から様々な形で事業に携わってきた方々のお陰と感謝を申し上げます。この先も様々な不安定な局面が予想されますが、新たな顧客の獲得と顧客からの信頼を得るために新しい価値の創造に取り組んで行かなければなりません。既存の枠組みや常識に捉われず改善を積み重ねることが重要です。顧客から、ものづくりを請け負う上で、確かな品質の製品、最善の製造技術とサービスを提供し続けることで新たな道を開けてくると確信します。

### 令和4年度の成果（総括）



代表取締役  
矢澤克弘

電気料金の値上げに伴いメック等の処理関係の価格が高騰し、試作関連の見積もりに関しては単価に転嫁せざるを得ない状況になっています。

### 令和4年度の成果（総括）



代表取締役  
本間 修

動車の電動化など「新しいアプリケーションが普及する」ことで市場が拡大していくと予測されています。来期は半導体分野の減少を見込みます。流通金融分野の新札発行に伴う、具体的に売上高を計画します。

（3）期初（含む修正計画）に策定した目標の達成度合い

（1）事業環境  
第1四半期においては、コロナウイルス感染症の影響も依然として残つており売上は低調に推移しました。自動車関連の試作を中心とした回復傾向が見られました。

（2）原材料・電気料金値上がりが事業に及ぼした

（3）期初（含む修正計画）に策定した目標の達成度合い  
売上、利益ともに計画未達成となりました。

（4）業績全般に対する評価、反省  
売上全体に占めるコネクタ関係の比率が大きくなり、他の分野の仕事を取り切れなかつたの

（1）事業環境  
これまで右肩上がりで旺盛な需

（2）原材料・電気料金値上がりが事業に及ぼした影響とそれに対する対応策  
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、資金繰りを圧迫しました。生産と納期の確保を優先し、

（3）期初（含む修正計画）に策定した目標の達成度合い  
売上高及び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。ドル建てによる積立金の為替収益が増えました。

（4）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割を占めていますが、仮に半導体分野が落ち込んだとしても、新規ははじめ他分野によってリスク分散を図れるよう、重要方針を据えています。その結果によつて、半導体分野の落ち込みが予想されても、例年並みの計画を組み立てる事が可能になりました。生産と納期が確保を優先した為、棚卸増加による運転資金不足、手持ち現預金が減りB/Sの悪化を招きました。

# 社長会開催

社長会（勉強会）の様子



令和5年3月22日（水）コートヤード・マリオット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、篠崎副代表より挨拶が述べられ、事務局から連絡報告事項が伝えられました。引き続き、(株)ダイチュークノロジーズ、インテグラン(株)、(株)ニューシステムズテクノロジー、(株)トライタームより、各種の報告等がなされました。

各社からの報告事項が終了した後、税理士の一ノ瀬和人先生をお迎えして「課税調査と査察調査」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。

## 〔篠崎副代表挨拶〕

は引き続きよろしくお願ひ致します。

### ■戸村取締役挨拶

ダイチュー・テクノロジーズの次期社長ということで指名されました戸村と申します。今後ともよろしくお願い致します。

度は、私感では、あつという間に過ぎたような、大波乱の一年だつたような、そのような感じがしております。災いと幸いというのは交互に来るともいいますが、令和5年度はグループ全社にとって良い年になればと思つています。本日はよろしくお願ひ致しました。

私は、大忠電子に6期生で入社し、それから37年が経ちました。会社に入つて、開発技術、生産技術、営業とやつてきて、2008年からは、大忠香港という海外の方で、ものの交流や営業等をやつて参りました。ここ数年、ダイチュー・テクノロジーズは洋上風力関係に注目しております。

株式会社ダイチュー・テクノロジーズの次期社長に戸村取締役が内定し、佐々木社長とともに社長会に出席され、挨拶が述べられました。

## 〔株式会社ダイチュー・テクノロジーズ次期社長に戸村取締役内定〕

### 〔酒井代表挨拶〕

新旧交代というのは、いつも、いろんなドラマがあります。私は、人間というのは一つの歯車だと思っていましたから、世代がつながって、歯車で力とか理念をつないでいくもらいたい、と思っています。佐々木社長には、変革の大変な時を乗り越えて、よくここまで頑張つてつなげてきてくれたことに、本当に感謝申上げます。

私は昭和55年（1980年）、大忠電子が出来た時の1年目に入社し43年間、大忠（現ダイチュー）で働いて参りました。戸村取締役は、6年目の入社で、「エクモ」の開発にも携わった技術的にも非常に優秀な人材です。2008年のリーマンショックの年に縁あって、香港のビジネスを拡張しようということで、今日まで海外調達や様々な取引と一緒にやって参りました。香港、英語圏、韓国やアジア圏にも大変精通しております。調達、営業、技術、筐体を使ってのインテグレーションのお話し等が出てきたときに

## 令和5年3月10日（金）TK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、グループ各社から20名が参加しました。テーマは、①新年度税制改正、②インボイス制度、③電子帳簿保存法について、グループ顧問の野村聰先生（公認会計士）と吉田覚先生（公認会計士）から解説して頂きました。

前半は各テーマごとに改正点や注意点等を重点的に講義して頂き、後半は、各社が既に直面している問題や疑問点、今後の取り組み等について質疑応答をし、理解を深めました。

# 分科会開催

