

2025年 新年度を迎えて



(株)大昌電子 取締役会長
分社グループ 社長 会長
篠崎 尚利

分社グループの皆様へ

世界中が不安定で難しい
時代だからこそ

私は、1969年3月に大陽工業に技術職で入社しました。その年の6月に、設立間もない大昌電子に営業職で転籍となりました。それは入社時の条件とは異なり、また私はお酒も弱かったので、退職の意向を伝えました。

当時の社長（故 関山博（オナー））から「酒は飲んでいれば強くなる。セールス・エンジニアではどうか」と提案を受けました。エンジニアは付いても、実際は営業側への重い期待を感じ、また売上と利益がなければ会社は存続しないという現実も理解しつつ、そのまま長い年月が経ちました。

30年位過ぎ、あるアメリカのお客様と商談の中で「貴方はエンジニアから、今はサイエンティスト（科学者）に昇格しているよ」とジョークを言われ、思わず苦笑したことを思い出します。お酒も依然強くなれずにいます。その間に、会社は多くの経営危機に直面しました。

しかし働く仲間の献身的な協力と多くの方々のご支援に恵まれ、ただ無我夢中でここまで来られたように思います。

ここで再び世界の潮目が大きく変わろうとしています。トランプ大統領の世界を巻き込む旋風は、市況をますます不安定にし、政治も経済も大混乱です。これまでの仕組みや秩序が形骸化し、どの会社も新しい時代に合わせ、技術や顧客構成も変え、会社の在り方を見直す節目と感じています。

アメリカは特にGAFAMに代表されるようにソフトウェア技術では極端に強いものの、モノづくりは苦手です。一方、日本は先端技術で高品質なモノづくりが得意です。これに販売力と間接部門の力を融合させることで、世界の中で欠かすことのできない、かけがえのない日本独自の価値を持つ企業へと高めていくことだと思っています。



幸光先生を講師にお迎えし、「混沌の世界を如何に生き抜くか?」トランプ再来と世界、そして日本」と題し、勉強会を開催しました。

分社グループ 社長会開催

国内で丁寧につくった製品を世界に輸出し、外貨を獲得する。関税がどれほど課せられようとも慌てず冷静に、特に半導体や電子部品の分野では日本企業にとって今がチャンスです。未来を明るく見据え、共に頑張つて参りましょう。

令和7年度 事業計画

新年度の事業計画

□ 事業方針

1. 赤字体質からの脱却を目指す
2. 成長するために新たな収益源を創り出す
3. ダブルゴール（短期・中長期目標）を設定する

□ 重点施策

1. 相乗効果の追求
吸収合併や事業再編を通じ、経営資源をより効率的かつ効果的に活用する。
それぞれの部門やチームの強みを最大限に引き出し、新しい視点やアイデアを積極的に取り入れて競争力を高める。
2. コミュニケーションと団結の強化
全員が目標を共有し支え合うために、オープンなコミュニケーションを促進する。
情報の透明性を確保し、社員一人ひとりが自分の役割や意見を積極的に発信できる環境を整える。

□ 設備投資計画

カンパニー合計（プリント回路、FS装置、MI装置）470百万円程度を計画

□ 人材育成計画

1. 現場と管理のハイブリット型人材育成
「変化に対応できる柔軟な人材」と「技術を進化させられるプロフェッショナル」の育成
2. 中堅・ベテラン層のリスクリング
技術革新に追いつくために、ベテランにも定期的なリスク（再教育）を実施

□ 新たに挑戦したい事業、分野、技術

ワンストップで基板製造・実装・組み立てまで対応可能となり、厚銅・大電流・放熱基板の実装課題の解決を通じて、他社にない付加価値を提供していきたい。
さらに、顧客ニーズに応じたカスタム基板や高付加価値製品の提供につなげたい。

□ 社長として社員に期待したいこと、呼び掛けたいこと

厳しい状況だからこそ真価が問われます。合併による相乗効果と団結の力でこの難局を乗り越え、新たな成長を目指しましょう。

（3頁へ続く）



大陽工業株式会社

令和6年度の成果（総括）



中川隆一社長

■ 事業環境

新型コロナウイルスの影響で発生した半導体不足に対応するため、多くの企業に部品調達の強化が求められ、在庫を積み増した。しかし、在庫の変動や供給状況の改善により、現在ではプリン基板を含む部品の過剰在庫が問題となり、新規製造

の停止や減産が進んでいる。また、中国・台湾・韓国などのプリント基板メーカーが、技術力・品質・コストの高さを誇る。国内の競争力を高めるため、従来は日本国内の強みだった小ロット・多品種対応にも参入している。これは一時的な現象というより、構造的な変化に近いため、考えられる。

■ 期初（含む修正計画）に策定した目標の達成度合い

上記の厳しいプリント基板業界の状況も下期には徐々に解消する予測を立てていたが、期中全般にわたって継続したことで、大幅な

減収減益となった。

■ 業績全般に対する評価、反省

FS装置カンパニーは、目標に対して増収増益を達成したが、会社全体の70%の売上を占めるプリント回路カンパニーの業績不振により、大幅な経常損失となった。むしろ今後は、「新しい前に戻る」ではなく、「新しいポジション」ではなく、「新しいことが鍵になるので、期末に吸収合併した現在のMI装置カンパニー（旧幸大ハイテック）との相乗効果が重要になってくる。

株式会社サテリット

令和6年度の成果（総括）



矢澤克弘社長

■ 事業環境

前期につきましては、当社に関わりの深いエレクトロニクス市場における不振が影響し、特に電気自動車関連の減速などによる試作の先送りなどもあり、1年を通じて非常に厳しい環境下での経営を余儀なくされました。

■ 期初（含む修正計画）に策定した目標の達成度合い

当初計画に対し売上高は約70%の達成率に終わり、利益につきましては経常損失となりました。

■ 業績全般に対する評価、反省

全体的に見ると営業分野の偏りが見られ、景気変動の影響を分散できない状況にあると感じました。今後はさらに営業分野を広げていくことが重要となると思われます。

新年度の事業方針

□ 事業方針

昨年度に引き続き、防衛をはじめとする当社のコア市場である航空宇宙・防衛分野が活況を呈しており、この絶好の機会を確実に収益へと結びつけます。
さらに経営資源をコア事業へ重点的に投入し、量・質の両面で拡充を図ることで、収益のさらなる拡大を目指します。
令和7年計画（売上 19億、経常利益 40百万）

□ 重点施策

- ・営業部門：次世代製品の案件獲得に注力します。新規開発案件の確保が将来の成長を左右する重要な要素です。
- ・技術部門：顧客ニーズに即した新回路や新デバイスの設計・開発を進めるとともに、新たな分野の開拓や技術の確立に取り組めます。併せて、生産性の向上と開発リードタイムの短縮にも注力します。
- ・岩手工場：現行フロアで売上20億円規模に対応可能な生産体制を目指し、生産性向上と設備投資を計画的に進めます。

□ 設備投資計画

- ・顧客要望を踏まえた工場セキュリティ強化（入退室管理厳格化、高性能監視カメラ導入など）
- ・製造効率向上のための設備導入（パーツカウンター、半自動圧着機など）
- ・製造効率の向上、図面の電子化推進のためのシステム導入（図面管理システム）

□ 人材育成計画

- ・職種別の評価制度およびスキルマップの検討を進め、個々の育成ポイントを明確化し、目標を持った人材育成を進めます。
- ・岩手工場から技術部への人員異動を通じて、組織体制の強化および将来を見据えた人材育成を推進します。

□ 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技術領域の拡大を図っていきます。（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

中小企業の競争優位性は一にも二にも人であると考えています。その為、インテグランの経営理念も今年改訂し、
・Proactive and Action 「私たちは新しいことに積極的にチャレンジし、成功も失敗も経験することで個々が成長できる環境を作ります」を加えました。

インテグラン株式会社

■ 事業環境

ロシアによるウクライナ侵攻や台湾有事リスクの高まりなど、地政学的緊張が続く中で、防衛関連企業は大幅に増額され、防衛関連企業は総じて好調に推移しています。

令和6年度の成果（総括）



関山浩一社長

当初（含む修正計画）に策定した目標の達成度合いは、防衛装備品の維持整備費用が想定よりも増加せず、当期受注が当期売上が対計画で未達だったことが影響し、売上高は対計画で87%となりました。

■ 期初（含む修正計画）に策定した目標の達成度合い

移っています。こうした環境の下、当社においても売上計画は未達となったものの、増収増益を達成し、受注も堅調に推移したことで受注残が大幅に増加しました。

■ 業績全般に対する評価、反省
価格適正化などの利益改善策や工場生産の平準化に取り組んだ結果、長らく低迷していた業績にも受注については回復が見えましたが、売上については依然として本格的な好調には至っていません。今期をその転換点とすべく、真の成長フェーズへの移行を実現したいと考えております。

株式会社サテリット

新年度の事業方針

□ 事業方針

安定的な受注確保を目指し積極的な営業活動を行っていく

□ 重点施策

- ・顧客構成の見直し、新分野へのアプローチ
- ・生産体制の見直し

□ 人材育成計画

多能工化の推進、生産技術の向上

□ 新たに挑戦したい事業、分野、技術

極小品の生産技術及び金型製造技術

□ 社長として社員に期待したいこと、呼び掛けたいこと

一つの技術に固執せず常に新しい技術を取得する気持ちを持って作業してほしい

新年度の事業方針

□ 事業方針

- ・営業力、技術力、生産力、品質力、財務力を一段と高める
- ・新たな顧客構成と商品構成の拡販、開拓
- ・量を問わず質を高めた高付加価値製品の取り込み
- ・全社DX化推進によるデジタル化基盤の強化
- ・法令遵守、労働、環境、安全衛生に配慮したCSR活動

□ 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・・・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

- ・高付加価値製品の受注獲得、品質改善、省人化、安全対策への投資

□ 人材育成計画

- ・社外セミナー、コンサルティングによる階層別教育
- ・社内勉強会

□ 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）

新年度の事業方針

□ 事業方針

コスト管理の徹底と高付加価値サービスの更なる推進、顧客基盤の拡充を基本方針として、収益性と競争力の向上を図ります。そして、全体の成長を追求していきます。

□ 重点施策

- ・安定的な収益構造の確立と労働生産性の向上による事業基盤の強化
- ・実績を有する計測・制御系システム分野を中心に、収益性強化と成長分野での競争力向上

□ 設備投資計画

- ・リモートワークの効率化を推進するため、クラウド技術やセキュリティ強化の整備
- ・チーム間のコラボレーションを円滑にするツールなど、開発環境の整備

□ 人材育成計画

- ・経験者不足を軽減し組織全体の対応力を向上させるために人材育成や知見共有の推進
- ・実際の業務課題にそった実践的な教育・研修の実施

□ 新たに挑戦したい事業、分野、技術

- ・AIやIoT、DX分野でのパートナーシップ構築
- ・計測分野でのモバイル技術やマイグレーション技術の事例構築による市場展開

□ 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

株式会社大昌電子



菅谷正蔵社長

令和6年度の成果（総括）

■ 事業環境

市場の購買意欲の弱含み、そして在庫調整などにより、市場の回復が後ろ倒しとなる。

■ 期初（含む修正計画）に策

主要得意先側の需要増、そして為替の影響により計画を達成することができた。一方、市場の成長ベースが大きく落ち込み、国内外顧客への拡販が今ひとつ図られなかった。

■ 業績全般に対する評価、反省

定した目標の達成度合い
 期初計画における売上高は未達であったが、下期修正計画に対しては売上高、経常利益とも達成することができた。

株式会社ニューシステムズテクノロジー



熊谷 修社長

令和6年度の成果（総括）

■ 事業環境

計測・制御・ファーム系ソフトウェア開発を中心に、大手メーカーと連携して、エネルギー、インフラ、宇宙、自動車、医療、社会環境、ITサービスなど多岐にわたる分野での受託開発を推進いたしました。

■ 業績全般に対する評価、反省

主力事業分野である計測・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。組織的な課題として、コスト管理と人材戦略の強化が今後の重要な取り組みとなります。

■ 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達成し、計測系システム開発案件が前期比で大きく伸長しました。黒字化を果たしましたが、外注活用が増加したため、利益面では収益計画を下回る結果となりました。

新年度の事業方針

□ 事業方針

お客様への比類ない高い付加価値の提供を通して日本のモノづくりを世界に発信し、社会の発展に貢献するグローバル・エンジニアリング・グループ

□ 重点施策

1. 顧客エンゲージメントの深化
2. DX型モノづくりの推進
3. 環境対応型企业としてのブランド強化
4. 新市場の開拓
5. 社内リソースの最適化
6. サプライチェーンの強靱化
7. 技術革新の追求
8. 従業員の働きがいの向上
9. CSR取組みの強化

□ 人材育成計画

新卒社員1名を採用 中途採用を適宜行っていく

□ 新たに挑戦したい事業、分野、技術

DX型生産への取り組み、制御盤DXアシストによるコンサルティング事業展開

□ 社長として社員に期待したいこと、呼び掛けたいこと

新たな中期経営計画の下で事業拡大を目指します

株式会社マグトロニクス

令和6年度の成果（総括）



菅 正彦社長

■ 事業環境

工作機械、産業用ロボット、半導体製造装置などの機械・装置関連の市場は回復傾向にあるものの力強さには更に時間が必要。

■ 業績全般に対する評価、反省

十分な受注が確保できず、課題の多く残る期となりました。

■ 期初（含む修正計画）に策定した目標の達成度合い
 期初の目標 売上56億円
 に対して48億円の87%、経常利益1億4千万円に対して3百万円の2.3%の達成。

株式会社トライターム

令和6年度の成果（総括）

■ 事業環境

築30年の建物各所に修繕の必要が生じ、支出が増加しました。

■ 期初（含む修正計画）に策定した目標の達成度合い

売上・経常利益は共に計画通りの達成度合いとなりました。

新年度の事業方針

□ 事業方針

Next Stage 2025

（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

ハイブリッドドライブベンダー、自動溶接機、建屋改装 他

□ 人材育成計画

技能資格取得、技能継承活動他

富士精密株式会社

令和6年度の成果（総括）



山田敏明社長

■ 事業環境

減収となりましたが、生産性向上施策や設備投資が功を奏し大幅な増益となりました。

■ 業績全般に対する評価、反省

利益率向上の成果をあげましたが、市場環境の変化に対応する準備が未完了となつていきます。

■ 期初（含む修正計画）に策定した目標の達成度合い
 売上…35.5億円
 （対計画比 118%）
 経常利益…272百万円
 （対計画比 453%）

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、パートナー企業との連携を強化し、あらゆる分野でのお客様のご要望にお応えできるよう、販売体制の強化を図ります

□ 重点施策

- ①人員増による戦力強化 ②提携先との連携強化
- ③SNSでの発信

□ 人材育成計画

- ・提携先による勉強会や商品説明会等で、商品知識や営業ノウハウの習得
- ・チームとしての体制強化と個人の能力アップを推進します

□ 新たに挑戦したい事業、分野、技術

- ・リフォーム ・遠隔作業支援システム ・農業分野
- ・SNS構築

□ 社長として社員に期待したいこと、呼び掛けたいこと

- ・ひとりひとりが目標を持って、アグレッシブに活動し、笑顔が絶えない職場にしましょう
- ・小さな総合商社を目指して、失敗を恐れず、何事にもチャレンジしましょう
- ・仕事を通して自己を成長させ、成果は分かち合い、喜びを共有しましょう

新年度の事業方針

□ 事業方針

収益の確保、コミュニケーション能力のUP
(Global人材の育成)

□ 重点施策

不具合損失の撲滅、海外駐在員の配置、社内教育の実施

□ 設備投資計画

工場保全修理、PC入れ替え等

□ 人材育成計画

海外駐在員配置によるGlobal対応力UP
幹部候補生教育実施

□ 新たに挑戦したい事業、分野、技術

Tester事業の、PCI-Gen6の早期開発

□ 社長として社員に期待したいこと、呼び掛けたいこと

コミュニケーション能力を上げる。明るく楽しい会社。

セブンヒルズ株式会社



松田 浩社長

令和6年度の成果（総括）

■ 事業環境

主要販売先であるプリント基板業界の景気低迷が長期化し、売上が伸び悩みましたが、新事業での新商材の引き合いが多く、全体では増益となりました。

■ 期初（含む修正計画）に策定した目標の達成度合い

期初の計画に対し、売上は

若干の未達（達成率99%）でしたが、経常利益は達成（達成率104%）できました。

■ 業績全般に対する評価、反省

上期は計画値を抑えめで設定していましたが、計画通りに推移しました。下期偏重の計画でしたが、想定外に景気の回復が遅れ、既存品の売上は伸びませんでした。長年取り組んできた新事業・新商材の開拓がようやく実を結び、既存品の低迷を補完し、利益目標はクリアしました。新商材の開拓や新規顧客の開拓は順調に推移したのに対し、営業戦力の増強・人材の確保が後手に回り、機会損失が発生しました。

株式会社ダイチューテクノロジーズ



戸村義則社長

令和6年度の成果（総括）

■ 事業環境

Tester事業に関しては、半導体市場はAI関連の投資に伴い好調である。又、データセンター等に使われるメモリ関連も好調を推移すると思われる。但し、市場に対する開発の遅れ、売り込みの遅れが発生して伸びなかった。Industrial事業に関しては、国が推進するDX化の1つで

ある空港関連インフラ製品の受注が確保できた。

■ 期初（含む修正計画）に策定した目標の達成度合い

期首目標に対して、受注・売上共、達成率75%程度しか達成できなかった。

■ 業績全般に対する評価、反省

Tester事業に対して、下期より体制、方針変換して活動を開始したが、未だ結果としては出ていないので引き続きTOPセールスで受注活動を行っていく。Industrial事業に対してはインフラ関連機器の受注確保できたので引き続き実施する。

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

◇信頼性の向上 組織や人・設備の対応力向上

想定外の出来事やトラブルに直面しても柔軟に対処できる力

□ 設備投資計画

◇CTスキャン型三次元X線検査機(基板実装)

□ 人材育成計画

◇全部門の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

◇新規口座は獲得したが、更なる受注拡大を目指す

□ 社長として社員に期待したいこと、呼び掛けたいこと

◇「継往開来」(ケイオウ カイライ)

先人の事業を受け継ぎ、未来を切り開く、それを発展させながら将来を開拓して行くこと

大金電子工業株式会社



本間 修社長

令和6年度の成果(総括)

■事業環境

情報通信分野を除けば概ね良好な事業環境でした。

■期初(含む修正計画)に策定した目標の達成度合い

半導体製造装置は、需要の急拡大によって前期比90%増となりました。金融分野においては、

新紙幣発行にともない精算用機器の特需を受け、切れ目なく生産活動を行うことが出来ました。その他の分野において概ね順調に推移し、全体で前期比15%の受注増になりました。

■業績全般に対する評価、反省

良好な市場環境に対応し、これまで長年培ってきた経験や技能を十分に活かし大きなミスもなく製品を提供できたと評価します。

一方で、スキルが不足している点に対し十分なフォローが行き届かず、顧客からクレームなど受ける機会があり、今期の重点対策に据えました。

経理・税務・金融部会開催



令和7年3月12日(水)TKP品川カンファレンスセンターにおいて分科会「経理・税務・金融」部会が開催されました。

グループ各社より22名が参加。決算に向けて令和7年の税制改正を中心にグループ顧問の野村先生より解説して頂きました。

また、経理業務へのAI活用について、利便性や注意点を確認するとともに各社の導入事例も交えながら情報交換をしました。

令和7年 分社グループ株主総会開催

■ 日時: 令和7年6月20日(金) 13時より

■ 場所: 品川プリンスホテル

注意! 自転車の交通違反に「青切符」導入

警視庁は、自転車の交通違反に対して、反則金の納付を通告するいわゆる「青切符」による取締りを来年4月より導入する方針を固めました。

<自転車の違反行為>

「ながら運転(携帯電話の使用・傘さし・イヤホンで音楽を聴きながら)」「逆走・歩道の通行」「一時不停止」「信号無視」他

自転車の交通違反が重大な事故につながっているケースが相次いでいるようです。今後とも自転車の走行には十分注意しましょう。



グループ会社を訪ねて...



第八回
大陽工業株式会社
TAIYO KOGYO Co., Ltd.

羽生テクニカル事業所 MI装置カンパニー

藤野カンパニー長
に聞く



羽生テクニカル事業所
MI装置カンパニー
藤野カンパニー長

羽生テクニカル事業所
MI装置カンパニー始動

令和7年（2025）3月1日、
（株）幸大ハイテックが大陽工業（株）と
合併しました。

幸大ハイテックは、昭和52年（1977）10月、大陽工業の電子部品部門から分離独立し、（株）幸大として創業しました。幸大はソフトウエアの設計・開発部門が主体で、電子制御装置の設計、検査・試験からアフターサービスまで請負いました。

昭和54年（1979）、大陽工業矢口工場（現在の白陽会・ゴールデン鶴亀のホール）の一角を借りて自社製造を開始、昭和57年（1982）、現在の埼玉県羽生市に新工場建設とともに移転し一貫通貫した生産体制を構築。

昭和62年（1987）、（株）幸大ハイテックに社名を改めました。

＊ ＊ ＊
―現在の事業環境をどのように感じていますか―

まだまだ厳しい状況が続いていると感じています。

コロナで部品の入手性が悪かった当初は納期遅れや数年先の分まで注文書が溜まっていた状態でしたが、今はお客様のところに在庫が溜まっていて新しい注文が出てこない状況になっています。それに少しずつですが商流が変ってきているように感じています。

―商流の変化とは―

今まで中小企業には求められていなかった在庫を持つ、というところですね。

近頃、商社さんの中にも実装して出そうよというところが増えてきたんです。商社は常に部品をストックしていますからジャストインタイムで入れられますし、使わない分は売れることもできます。しかし我々は、在庫を抱えたら貯めておかなければならない、厳しいなあと感じています。

一番はプリントの実装ですね。

―産業機器・医療機器分野においてそれぞれの特徴や強味、注力していることなどをお聞かせ下さい―

産業機器は半導体の製造装置や加工機の一部、全部の組み立てから点検まで幅広く取り扱っ

ています。

医療機器は20年以上前に内視鏡の製造をきっかけに製販業の認可を取得しました。動物用の医療機器にも10年以上取り組んでいます。ペットの歯周病を治療するプラズマの装置なども設計・製造しています。



産業機器の場合は使いながらブラッシュアップしていくこともあるかと思いますが、医療機器の場合は必ず完成品である必要があります。

医療機器は「トレーサビリティ」が重要で、いつ、誰が、どういう部品を使っているか、どんな作業をしたか、など、全て記録して後追いでできなければなりません。製造している間は検査証や関係書類などもずっと保管しておかなければなりません。設計から管理まで、すべて対応できますので、お客様には安心してお任せ頂けると思っています。ものづくりにおいてもベテラン社員が沢山いますのでとても強味になっていると思います。

―藤野カンパニー長の信条、座右の銘などあればお聞かせ下さい―

＊ ＊ ＊
・ものづくりの原点に返りましょう。
・収益構造の改革・変革をしましょう。
・それでお客様は満足か
いろんなものを見直しながら、モノを作る喜び、楽しさを味わいつつ、地道な日々の積み重ねが最終的にはお客様の満足につながって行くのではないかと思います。

社員
インタビュー

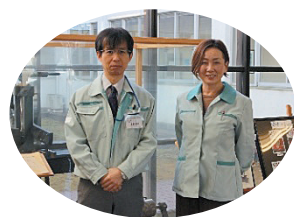
今回は技術本部部長小柳康雄さん（左）と、営業本部仲田理恵子さん（右）にお話を伺いました。

■どのようなお仕事をされていますか

小柳…設計全体のまとめをしております。医療機器の設計に携わる機会が多いので、都度改定されていく規格の変更には最新の注意をしています。

仲田…営業アシスタントをしています。即反応、即判断を

心がけ、お客様が何を求めているのか常に考えて行動できるように務めています。



◇お二人とも忙しいところご協力ありがとうございました。◇