



ごあいさつ

常務取締役 永田 幸一

日頃から当社製品をご愛顧賜りまして、誠に有難く厚く御礼申し上げます。

さて、本年2019年度につきましては、2016年度より推し進めて参りました中長期計画「VISION2020」のラストパートの年度と認識しております。

「VISION2020」の目標は、2020年度の売上高1,800億円、営業利益180億円の達成ですが、当社を取り巻く市場環境が、「VISION2020」がスタートした2016年当時から大きく変化している中、事業別に受注戦略の転換を進めつつある状況です。

まず、「電力機器事業」につきましては、国内向けにはお客様の省エネや環境配慮に関するニーズをお聞きし、かつ解決するための提案活動を中心とした営技一体組織、「SPSS推進部」を昨年10月に立ち上げました。また、海外向けには昨年4月に発足しました社長直轄の「企画開発部」が中心となり、新製品の投入を視野に入れた新市場の開拓に邁進しております。

次に、「ビーム・真空応用事業」につきましては、フラットパネルディスプレイ製造用イオン注入装置がお客様の投資の端境期に入り、当初計画どおりの受注が見込めない状況下、新たな市場をターゲットとした新製品の開発やアフターサービス需要の取り込みに注力しております。

また、「新エネルギー・環境事業」につきましては、太陽光発電事業に関しFIT（再生可能エネルギーの固定価格買取制度）の終焉による市場のシュリンクを受け、同事業の再編に着手する一方、実証検証中のピークカットと瞬低・停電時の電力安定供給との両立を可能とした新製品、「システムUPS」の早期市場投入等により、新たな需要の創造を進めつつあります。

最後に、「ライフサイクルエンジニアリング事業」につきましては、昨年10月に「診断プロジェクト推進室」を発足させました。ここでは、センサーを用いた機器劣化の数値化・判定によって設備の状態を可視化することで、お客様の安心と信頼も頂戴しながら、設備診断ビジネスの更なる拡大を図っております。

上記の通り、営業戦略に関しましては環境変化に合わせた軌道修正を図る一方、当社の主力市場である国内電力機器事業におきましては、堅調な設備投資関連需要を確実に捉えるための社内リソース活用や、営業部門の業務改革にも積極的に取り組んでおります。

今回の技報では、2018年の技術開発の成果を特集するとともに、一般論文として次の4テーマを掲載いたしました。括弧内は当社としての狙いですが、何れも全社的課題の改善・解決に向けた取り組みをご紹介します。ご覧いただきました皆様から、活動促進に向けての忌憚りの無いご意見・ご指導等を頂戴できましたら、誠に幸甚でございます。

- ① 「日新アカデミー研修センター」の新設 (当社コア技術の継承)
- ② 技術開発推進センターの紹介 (新製品開発の加速)
- ③ 変成器工場の革新的生産ライン構築による生産性向上 (コストダウン)
- ④ Snイオン注入によるGe基板中のドナープロファイル制御 (次世代技術開発)

最後になりましたが、当社ビジネスパートナーの皆様の益々のご発展をお祈りし、巻頭のご挨拶とさせていただきます。