



協立電機株式会社

2023 年 6 月期決算説明会

2023 年 9 月 7 日

イベント概要

[企業名]	協立電機株式会社
[企業 ID]	6874
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2023 年 6 月期決算説明会
[決算期]	2022 年度 通期
[日程]	2023 年 9 月 7 日
[ページ数]	35
[時間]	13:30 – 14:30
[開催場所]	103-0026 東京都中央区日本橋兜町 3-3 兜町平和ビル 2 階 第 2 セミナールーム (日本証券アナリスト協会主催)
[会場面積]	145 m ²
[出席人数]	
[登壇者]	1 名 代表取締役社長 西 信之 (以下、西)

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



登壇

西：こんにちは。静岡に本社があります協立電機、2023年度6月期、私どもでいう65期になりますが、そちらの決算をもちましてIRをさせていただきたいと思っております。よろしくお願いいたします。

会社の概要、そしてその後に業績、それから製品についてご説明させていただければと思います。

エレクトロニクスの未来を考える技術の・・・



協立電機

会社概要



- ・設立年月 1959年2月
- ・資本金 14億4,144万円（2023年6月末現在）
- ・代表者 取締役社長 西 信之
- ・社員数 連結742名、グループ計(除パート) 1,826名（2023年6月末現在）
- ・事業所 本社/静岡、東京、仙台、宇都宮、つくば、相模原、神奈川中央、御殿場、沼津、富士、島田、袋井、浜松、豊橋、三河、名古屋、高岡、関西、神戸、岡山、福岡、熊本、日南、鹿児島、中国(上海、深圳、南通)、タイ(バンコク)、カナダ(トロント)、マレーシア(クアラルンプール・ペナン・ジョホール)、インド(ムンバイ・バンガロール・ニューデリー・チェンナイ・グルガオン・プネー)、ベトナム(ハノイ・ホーチミン)、インドネシア(ジャカルタ)、フィリピン(マニラ)
- ・事業内容 インテリジェントFAシステム・ITシステムインテグレーション・ネットワーク型生産管理システム
電気制御工事 開発・設計・製造・販売・メンテナンスサービス
- ・上場市場  東証スタンダード（証券コード 6874）
- ・単元株 100株

(C)2023 Kyoritsu Electric Corporation., All Rights Reserved.

2 / 23

私どもは、インテリジェントFAシステムをやらせていただいております。これは何かと言いますと、いわゆるIoTとファクトリーオートメーションの融合したシステムでございます。お客様の93%がいわゆる製造業のメーカー様で、残りの7%も電力であるとか、ガスであるとか、官公庁とか、水道局とか、そういったところがございますので、ほぼ100%製造業のお客様にお世話になっている、そうご理解いただければと思います。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



1,800 人ちょっとの社員数のうち、いわゆるコンピュータのシステムを含むシステムエンジニアが大体 300 名弱、また日本語の読み書き、しゃべることができない人間が 200 人弱おります。要は現地の方とご理解いただければと思います。

ご覧のような事業所を展開しております。私どもの仕事が分かりづらいところは実は二つございまして、一つは、カタカナが多いです。これはもうひとえに私のせいですが、そこは分かりやすくご説明させていただければと思います。

それからもう一つ、ホームページをご覧くださいますと、私どもの製品が載っております。これが一見バラバラです。例えば自動車会社さんですと、例えばトヨタさんであればレクサスをおつくりになっていらっしゃるって、カローラもおつくりになっていらっしゃる。グレードは当然違うのですが、共通したところが多々あります。ところが私どもの製品は、そういうところがあまり見られない。ただ、見る方が見ると、実は一つの共通の技術が流れています。

それは何かと言いますと、アナログ技術です。65 年、計測制御の商売をやっております。ですから、ある意味アナログのデータ処理、アナログのデータの測定、これは私どもの得意なところですよ。

もちろんコンピュータで処理するにはデジタル化しなければなりません。ただ、アナログデータをデジタル化する、これは実は簡単です。逆に言いますと、今、世の中はデジタルトランスフォーメーションなんて言葉が出ていますように、デジタルをおやりになる会社っていっぱいあるんです。ところが、逆にアナログがおできになる会社さん、これがもう少なくなっています。そこがわれわれの売りの一つでございます。

拠点も国内外にこれだけございます。それで 1 点だけご留意頂戴したいのが、今、ものすごい勢いで伸びているのはインドです。インドは、ご覧のようにムンバイ、バンガロール、ニューデリー、チェンナイ、グルガオン、プネーと、日本を除きますと一番拠点数の多い国になりました。

ただ、先ほど申し上げましたように、製造業のお客相手のお仕事でございますので、ムンバイやニューデリーにオフィスはございますが、もう中心は、例えばムンバイであればプネー、ムンバイから東南に 200 キロぐらい行ったところでしょうか。インドだと 200 キロは近い距離です。それから、グルガオンというのはニューデリーのすぐ近くです。そういったところに拠点の中心が移っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



沿革



- 1957年 静岡市にて創業
1982年 創業社長急逝 西雅寛前社長就任 年商14億、社員50名
1983年 エンジニアリング本部(システムハウス部門の拡大)
FAと情報処理の中間領域(インテリジェントFAビジネス)に注力開発型ビジネスに転換
2001年 「協立テストシステム」を設立(基板検査を集約)
「協立電機・タイ」、「協立電機・マレーシア」、「協立電機シンガポール」をM&A、連結売上163億円
2002年 「上海協立控電子」、「協立電機(上海)有限公司」、「上海協立科迪測試系統有限公司」設立
2004年 「協立電機カナダ」設立、連結売上 200億円
2008年 日本内部統制大賞優秀賞受賞。「協立電機インド」設立、連結売上280億円、社員961名
2009年 「協立エンジニアリング・タイ」設立
2011年 「協立電機ベトナム」設立、「中国・南通サポートセンター」開設
2013年 「協立電機インドネシア」設立、協立電機タイ新工場設立。
2014年 「協立電機フィリピン」設立
2015年 エネマネ事業者に採択。
西雅寛社長急逝
2016年 西信之社長就任。
2017年 R&Dセンター、テクニカルセンター開設
2018年 協立電機ベトナム・ホーチミン支店開設
2022年 「協和サンシンエンジニアリング」設立
- 連結売上336億円 社員1,826名**

(C)2023 Kyoritsu Electric Corporation., All Rights Reserved.

3 / 23

2001年ぐらいから海外展開を本格化させていただきました。私どものリスクの一つが、海外の展開のスピードがお客様に負けたときです。例えば、分かりやすく言いますと、今、東南アジアを中心に拠点を展開させていただいております。これが、もし来月、お客様が全部南米、あるいはアフリカに行ってしまったとすると、今は拠点がございません。そういう意味では、それは大きなリスクでございます。ですから、スクラップ・アンド・ビルドというのでしょうか。それを常に見ていかなければならない、そう思っております。

例えば2001年にタイ、マレーシアと同時に、シンガポールも開設いたしました。ただ、シンガポールは3年前に閉じました。なぜそうしたかと言いますと、もうシンガポールが金融の国に変わってしまいました。もちろんお客様は1社もないとは申しませんが、ほとんどのお客様がシンガポールからいなくなりました。

マレーシアでは、ペナン、クアラルンプール、ジョホールバルに拠点がございまして、ジョホールバルは、もう本当にシンガポールのすぐ近くですし、国境沿いですし、もともと同じ国でした。ですから、ジョホールバルから見ればいいやというので、シンガポールは閉鎖させていただきました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



逆に、ベトナムは2011年に出させていただいたのですが、このときはハノイに出しています。2018年にホーチミンにも拠点を出させていただきました。こういったところがわれわれの大きなリスクの一つでございます。

Kyoritsu

当社のCSR(企業の社会的責任)活動

**日本内部統制大賞(Integrity Award)
2008年優秀賞受賞**

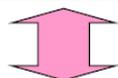
身丈背丈に合ったCSR遂行体制

東京証券取引所 表彰式

誠実な企業をめざして
協立電機株式会社
2008年3月26日

①地球環境との調和→ISO14000環境マネジメントに基づく活動

②コンプライアンスの推進→マニュアル化(CR管理委員会)



ステークホルダーからの信頼・支援

(C)2023 Kyoritsu Electric Corporation., All Rights Reserved.

4 / 23

これは、内部統制大賞をいただいたときの写真でございます。この写真に写っているおじさんが私の兄でございます。2代目の社長でございます。昭和34年に今の会社の元となる会社を父が設立いたしました。その後、兄が社長をやらせていただきました。兄が8年前に突然死んでしましまして、その後、私が社長をやらせていただいております。ちなみにこのとき、一緒に受賞したのがセブン&アイ・ホールディングスさんでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



・主なグループ企業



連結対象
10社

協立機械株式会社	(産業機械、メカトロFAの開発・販売)
協立テストシステム株式会社	(半導体基板検査装置の開発・製造・販売)
株式会社アニシス	(産業機械・専用機械 機工の設計・製作)
東海システムサービス株式会社	(ソフトウェア開発、ユーティリティ管理、運営)
協和サンシンエンジニアリング株式会社	(制御システムの設計・製造、電気工事施工)
アプレスト株式会社	(FAセンサー、各種自動制御装置のインテグレーター)
第一エンジニアリング株式会社	(FA機器、加工機、制御盤の設計・製造・工事)
SKC株式会社	(FA機器の製造・販売)
協立電機タイ	} (重要性が増した為、当期連結より含む)
協立エンジニアリング・タイ	

非連結
13社

電子技研工業株式会社	(レーザードップラー応用機器、高速密閉体測定器の開発・製造)	
株式会社メック	(測定機器、情報制御機器の販売)	
株式会社イーアンドエムシステム	(産業機器の製造・保守)	
静光電機工業株式会社	(制御装置の製造・販売)	
株式会社アイメス	(FA機器の設計・製造)	
協立電機(上海)有限公司	協立電機フィリピン	協立電機インド
協立商貿易(深圳)有限公司	協立電機マレーシア	協立電機ベトナム
協立電機カナダ	協立電機インドネシア	

(C)2023 Kyoritsu Electric Corporation., All Rights Reserved.

5 / 23

今、グループ会社が23社あります。大きく分けると、一つが物の売り買いをする商社の会社、それからもう一つが物をつくるメーカーの会社、それからもう一つが、現業という言い方をしているんですが、現場で工事あるいはアフターメンテナンス、修理をやったりする会社、この三つに分かれております。それで、真ん中に協立電機がいて、全体を見ています。

われわれのビジネスモデルですが、われわれは、ファクトリーオートメーション業界における「One Stop Shopping」ができるグループになっていこうとしています。「One Stop Shopping」とは何だという話ですが、なぜ23の会社ができたといいますと、いろいろと海外の現法もございしますが、お客様が欲しいのは、ハードウェアでもなければソフトウェアでもなく、また工事でもない、結果が欲しいと。その結果を23の会社が寄って集まって全部ご提供できるようにしようと。つまり、ファクトリーオートメーション業界における、スーパーマーケットみたいなものになりたいと思っています。

スーパーマーケットと言うと、最近ちょっとイメージが変わってきてしまったのですが、私の母の時代、例えば夕御飯を作ろうと思えば、最初に八百屋さんに行って野菜を買ってくる。それが

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ら、次に魚屋さんに行って、いいお魚ないわ、そうすると肉屋さんに寄って肉を買う。そして帰りに乾物屋さんに寄ってだしを買って帰ってきた、そんな時代だったのですが。そこにスーパーマーケットができました。便利なんですね。そこで全部そろってしまう。また、安いんです。

安さというところは、多分購買力の問題もあるんでしょうけれども、これを反対側から見ますと逆のメリットがあります。例えば、肉屋さんと魚さんが別個にありますと、それぞれ冷凍設備を一式持たなければなりません。ところが、同じところにありますと共通の部分は共にそろえなくても済む、一つで済むと、そういうところがあります。ですからコスト優位になる。

それから二つ目、お客様が、従来どうも私はリーマン・ショックが一つの契機だったのではないかと考えているのですが、それまでお客様は、これはあなたの会社、ここはあなた、これはあなたねと分離発注されていたんです。ところが、リーマン・ショックを経て、分離発注の機能が失われました。これはなぜかという、一つは、お客様のほうで人が減ってきた、あるいはノウハウが途絶えてきた、そういったところもあろうかとは思いますが。

そうなりますと、1カ所で全部受けることができる会社、これは本当に便利です。そういった「One Stop Shopping」でお客様のニーズに応えられる存在になっていこうと。

先ほど申し上げましたコストのところも曖昧になってくるという点もありますが、もう一つ、例えば、大変僭越な言い方ですが、30人のソフトハウスさんとわれわれが競合して、値段で勝てるはずがないんです。ただ、そのソフトハウスさんが工事ができるか、あるいはハードウェアをつくることができるかという、必ずしもそうではありません。それがわれわれグループならばできます。これがお客さんに対するアドバンテージといいますか、売りの一つでございます。そんなことをやらせていただいております。

ですから、先ほど申し上げました商社群、製造業のメーカー群、それから現業をやるグループ会社群、これが全部ありますのは、どれも大事だと思っています。例えば営業力、これは大事でして、営業というのは、何もお客様のところに行ってお機嫌伺い、それも必要ないとは申しませんが、それだけではなくて、お客様がお困りのこと、お困りの現象、何が起きて困っているか、これはお客様はお詳しいです。ただ、それが何に起因するか、その原因は往々にして、大変失礼ですが、お分かりになっていらっしゃるが多々ある。それをご提案するのが営業だと思っています。

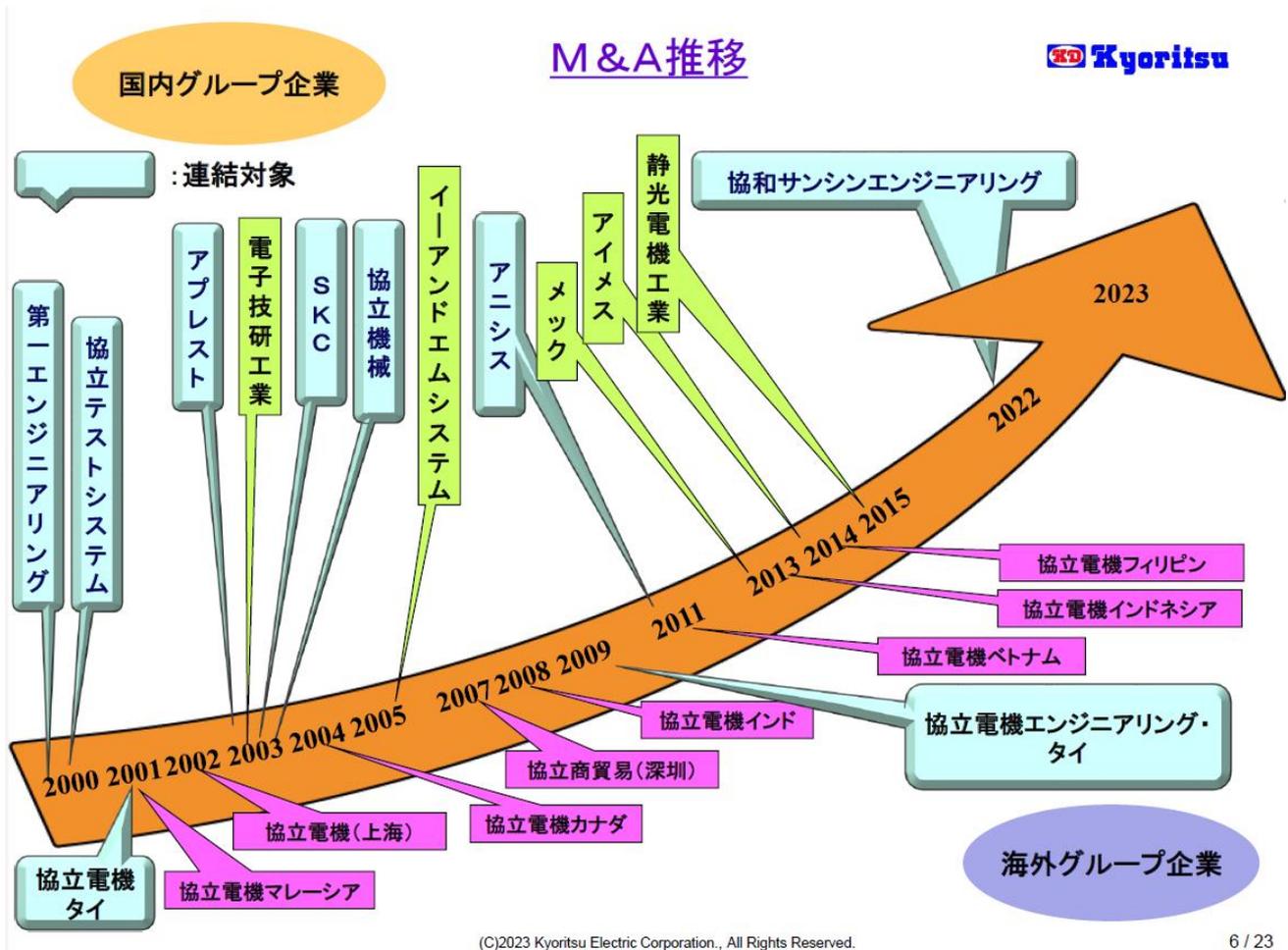
そして、ハードウェア。必要なハードウェア、これは売っているものがあればそれを買ってきてしまったほうが早いです。そうすればいいわけですが。ただ、売っていないものがあります。そういったものは私どもでつくったりしております。それからソフトウェアもやる。それから、その据

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



付工事、アフターメンテナンスも全てやると、そんなビジネスモデルを「One Stop Shopping」と申しまして、やらせていただいております。



(C)2023 Kyoritsu Electric Corporation., All Rights Reserved.

6 / 23

これが M&A の推移でございます。M&A、私どもは積極的にやらせていただいているんですが、M&A におきまして、私どもはいくつかのルールを決めております。

何かと申しますと、われわれとどれだけ相乗効果があるか。それが一つ。それからもう一つ目。CEO はわれわれから出します。ただ、COO は M&A の対象の会社さんのほうで出していただきたい。なぜかと言いますと、どんな業界にも必ずその業界の暗黙知があります。それが M&A したほうには往々にして知らない。そうすると、いわゆる進駐軍が出ていってかき回してしまうと、これはやはり非常に問題でして、社風は当然違うわけです。そこも暗黙知の上に成り立った社風でありますから、そこをやはり尊重しなければいけないのかなと思っています。

よくご質問を頂戴するのが、お前のところの海外比率はどのぐらいなんだと。これは別に隠しているわけではありませんが、非常に説明が難しいといえますか。例えば、某自動車メーカーさん、こちらの田町から日本円でいただくご注文、それを水島に入れて6カ月間様子を見て、その後タイに

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

持っていき、インドネシアに持っていき。あるいは浜松の某自動車メーカーさんからご注文書を円
でいただく。ですけれども納入地はタイである。そういうことが多々あります。

そうしますと、これは円ですので、為替リスクがないわけです。ただ、われわれとしては最終目的
地が海外なので、実は海外とカウントしております。それでちょっとアナリストの皆さんにご迷惑
をかけております。

海外の商売って、いろいろなリスクがあります。例えば為替リスク、これは一番分かりやすいところ
です。それから二つ目、政治リスク、これもあります。例えば、突然クーデターが起きてしまっ
た、あるいはウクライナの戦争が始まってしまったといったものです。

もう一つ、文化リスクというのがあります。これが私は一番大きいのではないかなと思っておりま
す。例えば、これはわれわれであった話ですが、グループ会社で半導体の試験装置をつくらせてい
ただいている会社があります。もう何年前でしょう。もう 20 年近く前ですけれども、中国にデッ
ドコピーされました。一目でデッドコピーって分かるんですね。もう色は塗りむらがありますし、
それからバリというんでしょうか、そういうのがいっぱい出ておまして、触るとけがをしまい
いそうでした。

ただ、当時はまだ中国の会社さんはソフトウェアの技術があまりなくて、ソフトウェアのデッドコ
ピーは日本の会社がやっていらっしゃったんですね。これは困るんです、われわれとしましても。
弁護士を使いまして、日本のソフトハウスさんにはこれをやめてくれというお手紙を書きましたら
ば、日本の会社さんはすぐやめますと、今やめます、ごめんなさいという話で終わりました。

それで味をしめたというわけでもないですが、中国で弁護士を使いましてそれをやりました。なん
と驚いたことに、その紙を持ってお客さんに回られてしまいました。見てくれと。本家本元が訴え
るぐらいうちは同じものだ。でも値段は半分ねとやられました。さらに驚いたのは、日系のお客様
はそういうことはないですが、現地のお客様はコロコロと注文がキャンセルになってしまいます。
ですから現法からも嚴重クレームだったのです。やはりこの文化風土、だてにあの人たち 4000 年
の歴史はないなと同時に、そういうところとわれわれはこれから競争していかなきゃならない。こ
れは国によって違います。

例えばインド。インドの方は、失礼ながらイギリスの植民地の時代が長かったので、欧米流の契約
概念、これは非常にしっかりしていらっしゃいます。ですから、一度決めれば守っていただけま
す。ただ油断ならないのは、基本契約というのは、最初は口頭で話をして、詰めて OK となったら
ば契約書にして、そこにサインして終わりというか、発行すると、そういう流れになるわけです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



インドは、ドラフトで詰めた内容と出てくる契約書が往々にして違うんです。それをよく確かめずにサインするほうがバカだって言われたら、それはそうなんでしょうけども。これは違うではないかという、おお、とびっくりしたくさい芝居をしたりしまして、やはりあれがインドの文化ですね。

中国はまた違うんです。また中国に戻りますが、やはり 30 年ぐらい前でしょうか、クーラーの検査工事をやらせていただいたのですが、そのとき、当然何をやる、何はやらない、いつまでにやる、金額はいくらというのも決めてやります。われわれは日本の会社ですから、ちゃんと決めたことをやります。逆に言うと、やらないということはやらないわけですね。

ところが終わった後、やらなくていいものをやれと言うんです。え、これは話が違うではないか。それをやるのだったらお金と時間をくれという話をしますと、中国の方はこうおっしゃるんですね。あのときは要らないと思ったと。でも今は違うと。やれ。予算はこれだけしかないからお金は増やせない。そういう話になるわけです。もうたまったものではないですけども、そういう文化風土ですよ。

これがタイに行きますと、みなさんご記憶がありますでしょうか。何年か前にタイで大きな洪水が起きたことを。あのとき、お客様はほとんど水に浸かってしまいました。私どものタイの現場は幸いなことに水に浸からず済みましたので、復旧復興のお手伝いをさせていただきました。

そのときに、お客様の丸の内にご本社がある会社は、丸の内の本社から、タイの業者を使えと。日本で作って日本から持っていったらコストが合わない。そのとおりだと思います。タイの会社さんにつくっていただいたのですが、びっくり。まず、色が違うんですよ。白がちょっと灰色がかっているとか、そういうようなレベルではありません。もうピンク色か何かなんです。ふたを開けますと、中で線がぶらぶらしている。これで動くわけがないです。びっくりしてやり直せと言いますね。そうすると、タイの会社は嫌だと言うんです。やり直したら赤字だと。仕事はいくらでもあると。この発想は、僕ら日本人には到底ついていけない発想でした。

ただ、くどい話ですが、そういう方たちと仕事をやっていかなければならない。また、日系のお客様はそうでもないですが、やはり外資のお客様も違ってきます。

例えば皆さん、舞浜という京葉線の駅はご存じでしょうか。ディズニーランドに行くとき降りる、あの駅です。あれはなぜディズニーランド前ではないかご存じですか。舞浜という駅があって、後でディズニーランドができたわけではありません。京葉線はもともと貨物線ですから駅がなかったんです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ディズニーランドができて、その後に駅ができたんです。JRの方がディズニーランドに行かれます、今度ここに駅をつくります。ディズニーランド前という駅をつくります、どうですかと。そうしたら、ディズニーランドさんが、ありがとうございます、ぜひお願いします。ついては名前の使用料でいくらくらくれと、そういう話が来たんですね。JRさんはびっくりしてしまって、いやいや、あなたのためにつくってあげるんですよ、あなたのお客さんの利便性のためですよと言ったわけです。そうすると、すかさずディズニーランドさんは、でも、お宅はそれで儲けるんですよ。この辺の話、どっちがいいか悪いかではなくて、やはり価値観の相違だと思っております。

製造業です。ちょっと今度のコロナ騒ぎで日本に戻るといってお話でしたが、やはり中長期的に見て、やはり製造現場は海外に出ていくと思います。レベルの高い難しいものは日本に残るかもしれませんが、それもおいおい出ていく。となりますと、もう海外に行く行かないの話は終わっていると、そう思っております。

業績推移(連結)



決算期	2020/6	2021/6	2022/6	2023/6		2024/6
	実績	実績	実績	実績	達成率(%)	計画
売上高(百万円)	32,060	27,294	28,331	33,616	103.4	35,000
営業利益(百万円)	1,992	1,247	1,510	2,273	129.9	2,300
経常利益(百万円)	2,052	1,381	1,603	2,371	131.7	2,400
親会社株主に帰属する 当期純利益(百万円)	1,279	864	1,063	1,530	127.5	1,600
総資産経常利益率(%)	8.6	5.7	6.5	8.6	-	-
売上高経常利益率(%)	6.4	5.1	5.7	7.1	-	-
自己資本比率(%)	52.8	56.1	56.2	54.4	-	-
自己資本利益率(ROE)	10.4	6.6	7.6	10.0	-	-
株価収益率(PER)	6.51	9.77	7.4	7.8	-	-
株価純資産倍率(PBR)	0.65	0.63	0.55	0.70	-	-
1株当たり期末配当	55.00円	55.00円	55.00円	70.00円	-	80.00円
配当性向	17.3	25.6	20.8	18.4	-	20.1
純資産配当率	2.7%	2.6%	1.6%	1.8%	-	-

(C)2023 Kyoritsu Electric Corporation., All Rights Reserved.

7 / 23

次に、業績でございます。23年6月期は65期でございますが、おかげさまで61期、4年前が売上も利益も最高だったのですが、売上は行かなかったのですが、利益は営業利益、経常利益、純利益、全て過去最高を更新させていただきまして、どうもありがとうございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ここでご説明申し上げたいのが、当期純利益が15億円です。それに対しまして、この2年間で投資を21億円していこうと思います。この投資の中身は、例えばグループ会社の新工場をつくる、それから基幹システムを入れ替える、Wi-Fiを更新する、あるいはグループ会社の本社を移転するそういった諸々の投資でございます。やはりここで生産性を上げなければいけないと思っています。

自己資本比率が54%ございまして、日本だと平均4割ぐらい、アメリカだと3分の1弱というところかと思っています。ここはよくお叱りを頂戴します。自己資本比率が高いということは、資本効率が悪いんだと。だったら配当を出せ。自社株買いをやれと、そういうお話を頂戴します。ご最もでございます。

ただ、私どもは、研究開発型の会社です。ですから、研究開発は10のテーマがあったと仮にしますと、成功するのは二つもしくは、良くて三つぐらいです。年によっては1個も成功しません。ただ、この研究開発を未来永劫続けていくのが私どもの宿命でありまして、その失敗も全く無意味ではございません。こうやるとこんな結果が出てくる、そういうのが分かるだけでも非常に大きな財産です。そんなことで自己資本比率は高めさせていただいております。

ROEでございますが、10%超が合格なんておっしゃいますが、われわれはもうちょっと上のほう、15%ぐらいを目指していきたいと思っております。

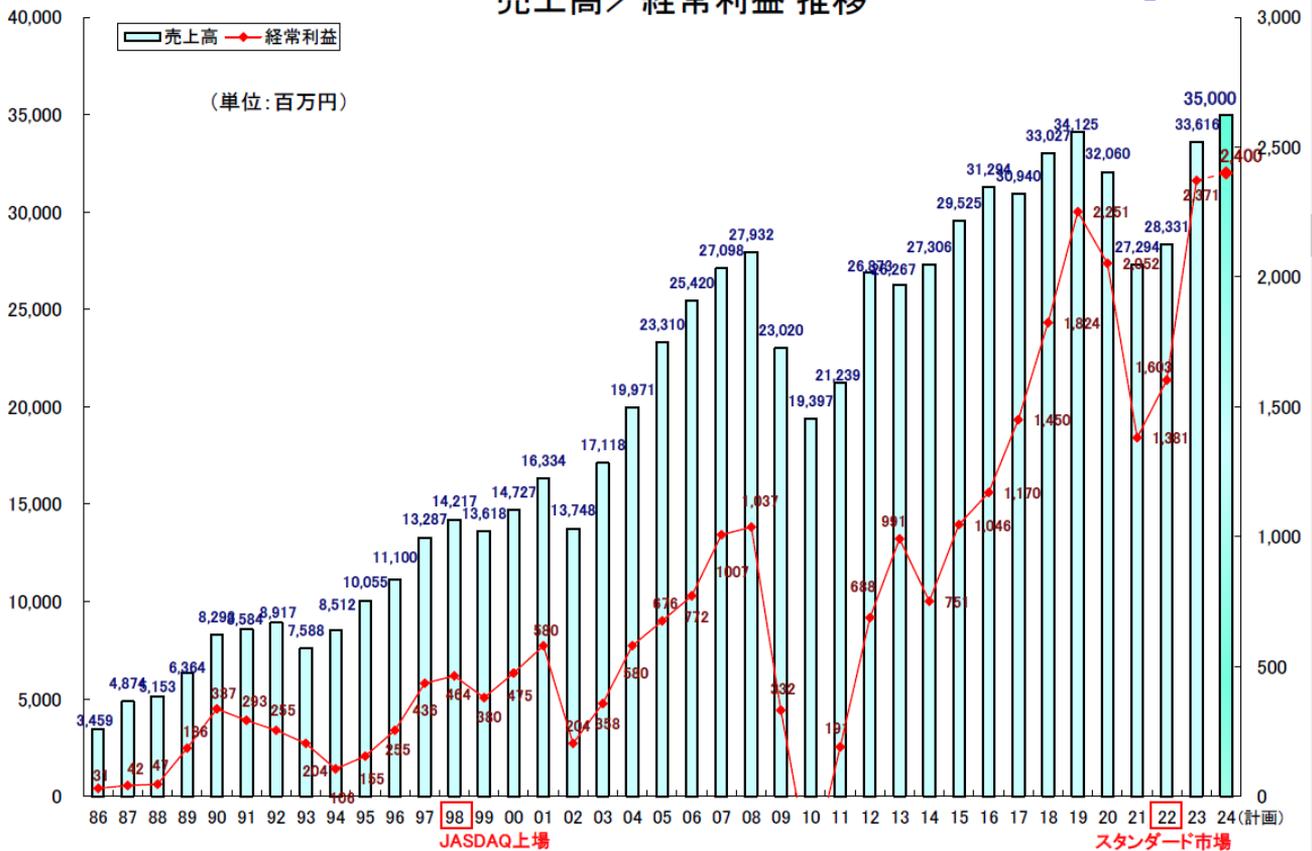
それから配当のところでございますが、これは安定的に増やしたいと思っております。配当性向はやはり3割を目指していく、これが一つの目安かなと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



売上高／経常利益 推移



* 尚 2000年6月期以降は連結ベース。それ以前は単体数字
(C)2023 Kyoritsu Electric Corporation., All Rights Reserved.

8 / 23

これは私どもの業績でございます、棒グラフでポイントと2度ほど落ちているところがありますが、向かって左で落ちているのがリーマン・ショックです。その次に落ちたのはコロナです。リーマン・ショックのときは、お恥ずかしながら赤字になりました。コロナのときは赤字になりませんでした。

そして、売上や利益をご覧くださいますと、コロナ直前を抜いたといいますか、そこに迫ったと、そういうところであろうかと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



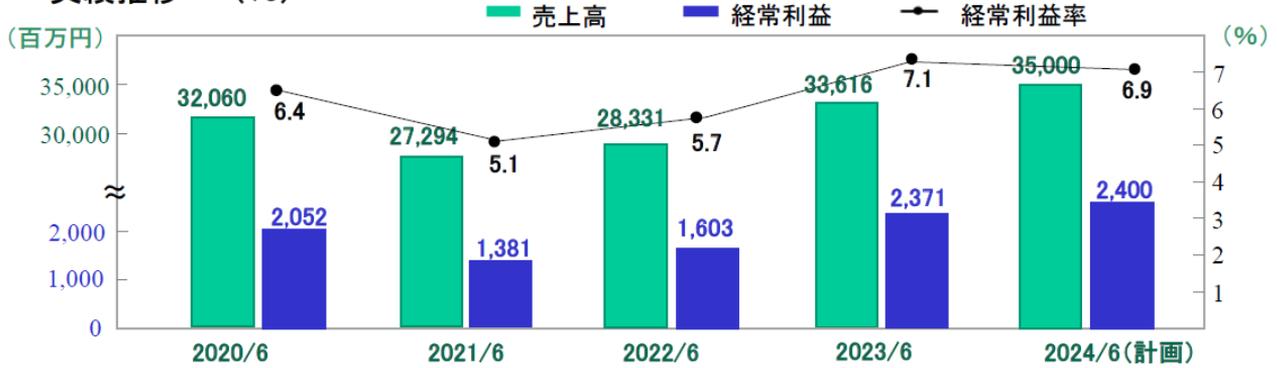
経営指標



【連結売上高経常利益率】

目標 9%

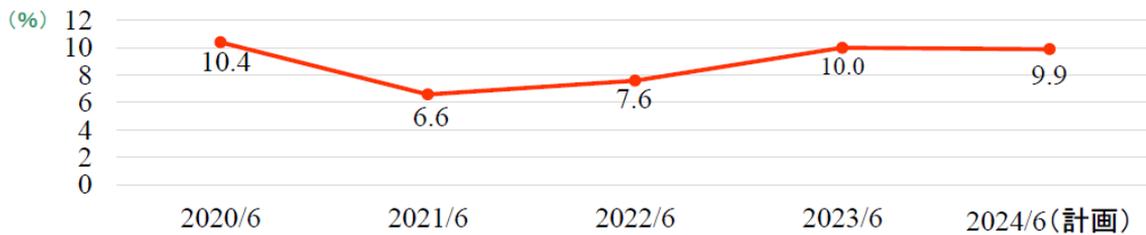
実績推移 (%)



【自己資本利益率 (連結ROE)】

目標 15%

実績推移 (%)



(C)2023 Kyoritsu Electric Corporation., All Rights Reserved.

9 / 23

経営指標でございます。われわれの難しいところは、お客様のシステムのお話をやらさせていただきます。そうしますと、毎年ベストテンのお客様が変わります。もちろん去年の1位が今年の30位と、そういうことはないですが、やはり大きく変わります。

例えば、去年一番大きかったのがスズキさんです。その前の年がヤマハ発動機さんでした。その前の年は、確か中外製薬さんだっと思っております。そのように変わってまいります。それが一つです。

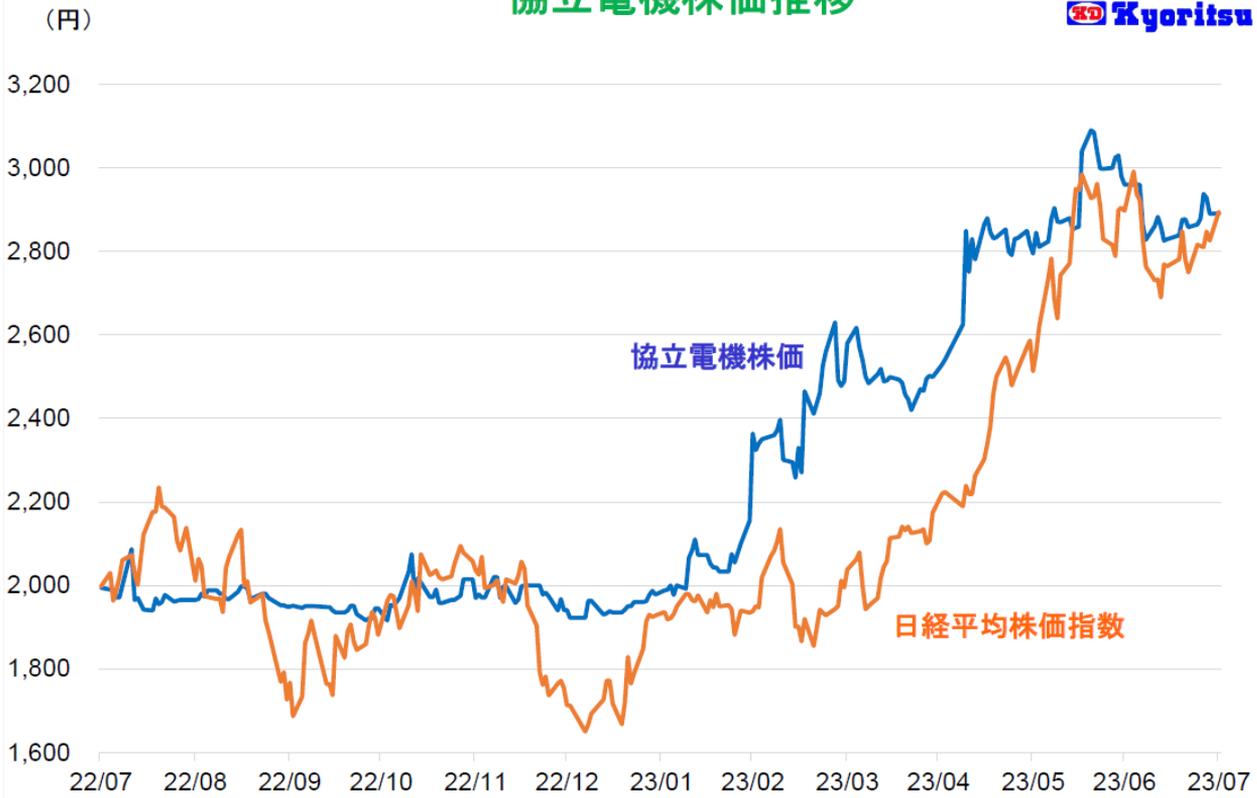
もう一つは、それがわれわれの四半期ごとの期で全部売り上がってくるといいんですけども、そうはいきません。いわゆる期ズレが起きます。1年とか2年でならせればいいですけども、ですから四半期ごとですと、そういう期ズレの点がつらいなと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



協立電機株価推移



(協立電機 月末終値)

22/07	22/08	22/09	22/10	22/11	22/12	23/01	23/02	23/03	23/04	23/05	23/06	23/07
1,994円	1,980円	1,951円	1,916円	1,978円	1,922円	1,990円	2,364円	2,580円	2,499円	2,795円	2,960円	2,891円

(C)2023 Kyoritsu Electric Corporation., All Rights Reserved.

10 / 23

サポート

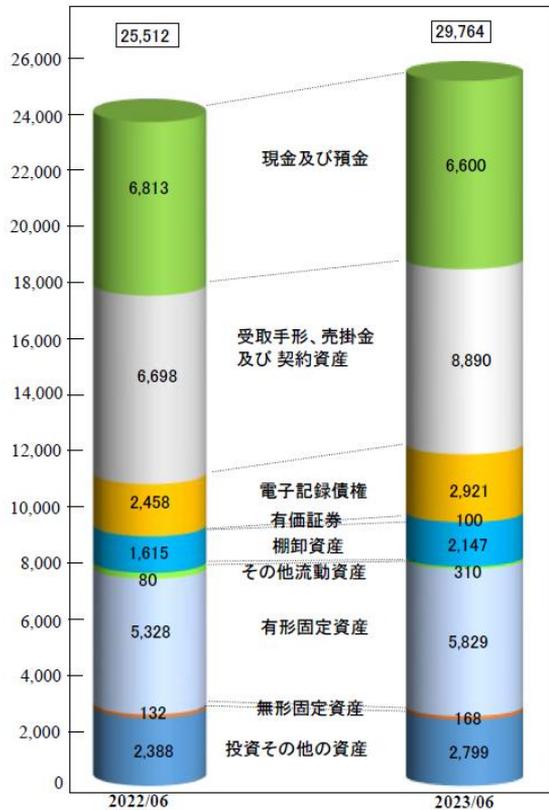
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



貸借対照表概要(連結)



資産の状況 (単位:百万円)



負債・資本の状況 (単位:百万円)



(C)2023 Kyoritsu Electric Corporation., All Rights Reserved.

11 / 23

これは株価の推移でございます。もう一つ、これがB/Sの状況でございます。

サポート

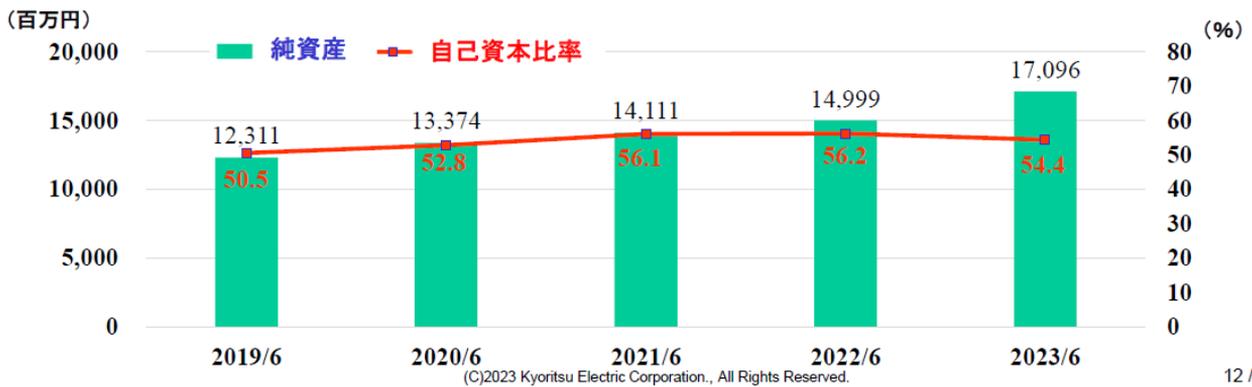
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



【配当金と配当性向の推移】



【純資産と自己資本比率の推移】



(C)2023 Kyoritsu Electric Corporation., All Rights Reserved.

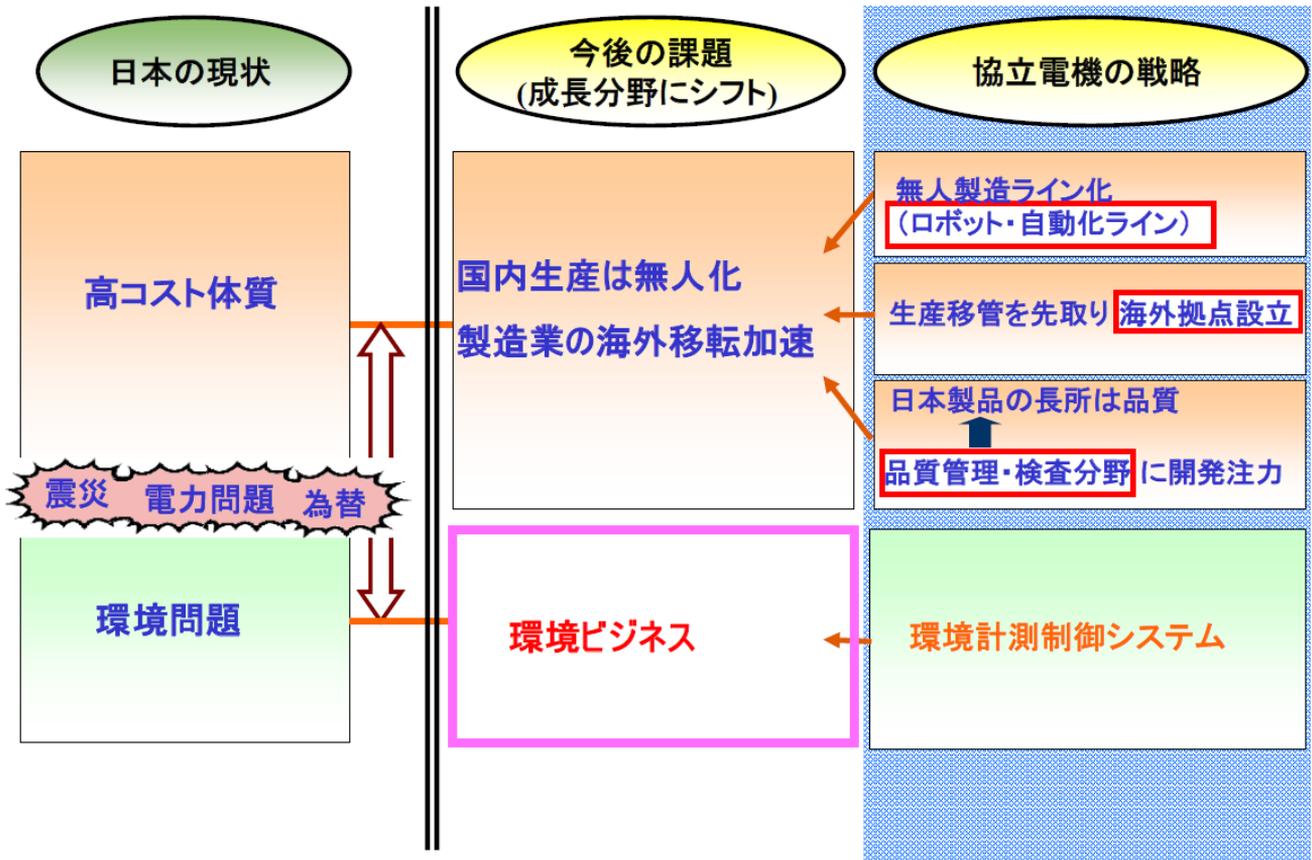
12 / 23

配当金と配当性向の割合は、先ほど申しあげましたので省略させていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

市場変化に対応して(成長戦略)



(C)2023 Kyoritsu Electric Corporation., All Rights Reserved.

13 / 23

われわれの商売ですが、多分日本は、いや、世界はと言うべきでしょうか。少子高齢化していくと思います。そうしますと、確かに移民というのも一つの選択肢ではあるのですが、言葉の問題だけではなくて、いろいろな問題があります。となりますと、自動化、コンピュータ化、ロボット導入、もうこれしかないです。まさにこれがわれわれの商売でございまして、そういう意味では、時代の追い風を受けていると思っております。非常に感謝しております。いいときに社長をやらせていただいているなと思っております。

ただ、お客様を見ていますと、ロボットって、まず入ったのが日本の場合は自動車産業です。自動車産業でロボットを使われまして、もう自動車産業におきましては、ある意味では完成しまして、領域分割も速やかにできてきているところがございます。

それで今、その他のところにロボットが入り始めております。そうしますと、大変僭越ですが、ロボットをお使いなされたことがないお客様は、ロボットが万能だと思ってしまう。ロボットを入れれば何でもできると。実はそんなことはありません。ロボットはできないことのほうがはるかに多いです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



例えば人間ですと、コンセントを挿すという作業、動作がありますね。あれは3歳の男の子でも、女の子でもできるわけです。ところが、ちょっと前までロボットはこれができませんでした。なぜかという、コンセントっていろいろな形状をしていますし、また、そんなに精密なものではありませんよね。だから、探りながら入れていきます。この探るという動作がロボットはできませんでした。それが、近年はできるようになりました。

そうしますと、大きく作業の領域が変わります。例えば電機メーカーさんに行きますと、完成出荷ラインの近くに人間がワースと並んでいまして、交互にコネクタを挿しています。あれが全部ロボットに置き換わる、これは素晴らしいことだと思います。

またもう一つ、協働ロボットというのですが、人間と一緒に働けるロボットができてきました。ロボットって、柵で囲んで人間のいるところと明確に領域を分けて稼働させる、これが常識だったのですが、人間と一緒に働けるロボットができました。人間に、もしもロボットが触ると、ぴたっと止まる、そんなロボットができてまいりました。これはまた人間と協業できるというのは、大きな大きな世界が広がってくると思っています。

ただ、協働ロボットは、一つまだ現状においてはネックがありまして、重いものを持ってません。そこはこれから解決していく課題かなと思っています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



当社の事業領域

Kyoritsu

売上構成比



(C)2023 Kyoritsu Electric Corporation., All Rights Reserved.

14 / 23

当社の事業領域です。当社の言葉ですので、ちょっと世間と馴染みないのですが、FAシステム、ファクトリーオートメーションってどういうのを指しているかといいますと、主として組み立て加工業みたいなものです。プロセスオートメーション、これは何かというと、装置産業さんにおけるような連続体、水であるとか油であるとか、そういったものの制御。それから、オープンネットワークというのはIT、Webです。そういうものをやらせていただいております。

今のIoT、インターネットを例に取れば一番分かりいいですが、これは、いかに高速に大量のデータを流していくか、ここを競っていらっしゃいます。まさにこれの必要性は私も感じるのですが。ただ、大量のデータが来る、それをどう処理するのか、とてもエクセルなんか処理をしていたら間に合いません。そこで出てきたのが、AIであり、ニュートリノであり、ディープラーニングであり、量子コンピュータです。

AIはシンギュラリティといいます、何かというと、どんどんAIの能力が上がってきます。ある日、人間の能力に追いつく日、この日が来るんです。その日をシンギュラリティと言うんですが、それが去年の9月までは2050年と言われていました。それが今、2045年に早くなりました。な

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

ぜ早くなったかということ、ChatGPTが出てきたからです。生成AIって、本当のAIとはちょっと違うような気がします、素晴らしいものですね。やはり進歩はすごいです。

ニュートリノというのは何かというと、人間の脳って一つの刺激が入ってくると網の目のように刺激が伝わって、その結果をまた網の目に通して、出てきた結果をまた網の目に通していくという考え方をしています。これは、実は昔から分かっておりました。ただ、これをコンピュータにやらせることができなかつたのです。非常に難しかったのです。

第1次ブームは、今から30年ぐらい前でしょうか。プロログとかリスプという言葉が聞かれたことがある方もいらっしゃるかもしれませんが、そんな言語を使ってやろうとしました。ところがうまくいきませんでした。原因はいろいろありますが、最大の原因は、コンピュータの性能がついてこられなかつたのです。今、ものすごい勢いでコンピュータの性能が上がっています。ですから、本当に2045年と言われているシンギュラリティはもっと早くなるかもしれません。

量子コンピュータは何かと言いますと、例えば30の都市があるとします。それをどう回れば一番効率よく回れるのか、そういう計算をすると仮にいたします。そうすると、この間まで神戸にありました京というスーパーコンピュータ。あれで300年かかるんです。量子コンピュータはいろいろなやり方があるんですが、今、現実的に実用化されている量子コンピュータに合わせますと、瞬時って言うのはうそです。1秒弱で答えを出してきます。そうしますと、今、実用化されているアニーリングという方式の量子コンピュータは、スパコンより速いのかと思ってしまうのですが、実は違います。

アニーリング方式の量子コンピュータって、ちなみにアニーリングって日本語に訳すと、熱冷ましと言います。金属って、熱を上げていって、その後冷やすと前より硬くなりますよね。これを熱冷まし、アニーリングというんですが、それを応用しています。

本命はゲート方式といいまして、Googleさんがやっているものです。これは実に素晴らしいですが、一つ致命的な欠陥があります。コンピュータの素子をマイナス274度だったかな、3度だったかな、そこまで冷やさなければならぬのです。というのは、まだちょっと実用化に時間がかかるだろうと。ちょっと脇道に逸れました。

その量子コンピュータ、アニーリングのコンピュータで、1秒弱ぐらいで答えが出てくる。だけど、その答えってベストとは限らないです。例えて言いますと、大きな箱があって、そこにいろいろな形の積み木を入れていく、そんなテーマがあったと仮にします。そうしますと、スーパーコンピュータは1個入れて、もう1個入れて、またもう1個入れてと、どんどん入れていきます。ど

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



こかで行き詰まりますね。そうしたら、最初に戻って1個目からまたやり直してくる。つまり全部のパターンを計算していくんです。だから300年かかってしまいます。

量子コンピュータは何をやるかという、その大きな箱にいろいろな形をした積み木を全部まとめて放り込んでしまいます。そして、その大きな箱をゆするんです。そうするとどこかで安定しますね。これを答えとするんです。ですから、ベストとは限らない。ベターではあるんでしょう。ただ、1秒後のベターと、300年後のベストとどっちがいいかというところはあるかと思いました。私はやはりベターのほうがいいのではないかなと思っております。

もう一つ。われわれインテリジェント FA、IoT とファクトリーオートメーションを融合した部分をやらせていただいていると申し上げました。この分野、例えば先ほどのIoT、大量に高速のデータを処理していく、これも大事ですが、もう一つ、LPWA というのですが、Low Power Wide Area も研究しています。

何かと言いますと、例えば、山の中の貯水池、あるいは池の液面を監視する、こんなことが必要になったと仮にいたします。そうしますと、山の中なので電力線が来ていないことが多いです。ですから、一度入れたら5年とか8年そのまま動いてくれないと困ります。その代わり、よっぽどの大雨が降ったとしても1秒間に1万回もデータ測定しなくていいんです。せいぜい3分から5分に1回見たら十分です。こういうのをLPWA と言うんですが、その技術のほうもわれわれは実は研究しております。

こういうのを集めまして、われわれのビジネスの一つの断片としているのです。われわれはハードウェアを、先ほどちょっと申し上げましたけど、このラインに30個必要だけど33個目は要らないね、そんなのがあったと仮にしますと、私どもはそうしたハードウェアをつくってしまいます。なぜつくるかという、それでシステム効率が上がるということはもちろんありますが、もう一つ、それをつくることによって、第2期、第3期に競合他社が入ってこれなくなります。また、採算性も上がります。

どうも、これは私の個人の意見ですが、そのハードウェア、100億円から150億円ぐらいのマーケット規模のところに線がある気がします。これより大きいマーケット規模ですと大手さんが入ってこられます。逆に言うと、これより小さいマーケット規模ですと大手さんが入ってこられません。大手さんに対して参入障壁があります。そんなものをやらせていただきます。こういうものをかき集めて収益を上げていこう、ニュープロデューサーとなっていこう、そのように思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



【協立電機の土木向けソリューション】

◆ 鋼鉄の筒に削岩機を取り付けたトンネルシールドマシン

日本が誇る
先端技術



シールドマシン



シールドマシン運転席



トンネル坑内

(C)2023 Kyoritsu Electric Corporation., All Rights Reserved.

15 / 23

続いて、製品群の説明を申し上げます。これは何かと申しますと、トンネルを掘る機械です。シールド工法と申しまして、トンネルを掘りまして、掘ったそばから周りを固めていくやり方です。普通、トンネルって地上から穴を掘り始めまして、途中でちゃんと予定どおり行っているかな、ちゃんとぶつかるかなということで地上に上がって位置測定をやっていきます。

ところが最近、海底トンネルとかトンネルのまた下にトンネルをつくるということで、これができなくなりました。どうするかというと、地上の1カ所をGPSで決めます。そこからバーっと掘って行って、掘るそばから固めていってしまうやり方です。

ちなみにGPSってアメリカの商品名です。なぜわれわれがこれを始めたかと言いますと、もう今は静岡に統合してしまいましたが、かつては清水に拠点がありました。その清水の拠点は何をやったかと言いますと、港の商売をやっていました。港が景気悪くなりました。その彼らが陸に上がってきてどんな商売を始めようかと考えたときに、船が海の上に行くとGPSで自分の場所を決めていました。これの応用で始めたのがシールド工法です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

ちなみにシールドマシンという穴を掘る機械、これ自体は三菱重工さんとか IHI さんなどがおつくりになられていらっしゃいます。われわれは何をやっているかというと、ちょっと生意気ですけど頭の部分で、シールドマシンの制御をやらせていただいております。昔は均量線、今は標準線というんですが、その中心の線を非常に精度高くやれと、国交省からご指導をいただいております。

このときにカーナビに気付いていたら、今頃ニューヨークに上場したのですが、そういうところに気付かず、泥臭いほうに行ってしまいました。

スマートグリッド時代の省エネルギー

Grid・Green

グリッド・グリーン



Grid・Greenとは...

Grid・Greenは
照明・空調を電力線通信/LANで制御

ICT技術による制御で最高の省エネを実現！

- ・個々の照明に電力線通信機(PLC)を接続、きめ細な個別制御。

効果が高く、投資回収が速い



(C)2023 Kyoritsu Electric Corporation., All Rights Reserved.

JR西日本殿で採用
(JR神戸線 大久保駅)



JR琵琶湖線 膳所駅



16 / 23

次が、これは Grid・Green といいます、これは何かと言いますと、蛍光灯などの制御システムです。小さな部屋だったら関係ありませんが、大きな部屋だと、例えば、天気の良い日は窓際は蛍光灯は暗くていいんですね、逆に言うと、夜になったらみんな明るくしなければならぬ、そういうのがありまして。新しくビルをつくる、新しく建物をつくる、そのときは最初からやっつけてしまえばいいのですが、もうできたビル、できた建物でそれをやろうとしますと、これは実は大変です。なぜかという、天井裏に潜って、制御線を這わせなければならぬからです。これは大変高くついでございます。最近電気代が上がってきましたが、それでも高いです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

われわれはどうしているかというと、電力を供給している電力線に通信信号を乗せてしまう、PLC と言います。Power Line Communication、このやり方を使っています。ですから追加工事が要らないことが売りでございます。

これは最初にわれわれは工場の中の省エネ、カーボンニュートラルに役に立つかなと思って始めたのですが、それももちろんあるのですが、実は、JR さんをはじめとした鉄道会社さんに結構ご採用を頂戴しております。

と申しますのは、言われてみるとそうですが、鉄道線は、営業時間中はずっと蛍光灯が付きっぱなしです。雨の日も晴れた日も。そこで調整ができれば、これは非常にコストが助かるということでやらせていただいております。

このパワーラインコミュニケーション、実は私どもはまだやっているんですが、もう 1 社、パナソニックさんがかつてやっていらっしゃったんです。パナソニックさんは何をやっていらっしゃったかということ、家庭の中のインターネットの新たな工事をするのではなくて、当然家庭の中に電力線が来ていますね、その電力線にインターネット信号を乗せてしまえばいいではないかと。工事も要らない、線も要らないで安く済むということで始めていらっしゃったのですが、いわゆる Wi-Fi ができてしましまして、それで今はあまりご興味をお持ちではないみたいですね。われわれはまだやらせていただいております。

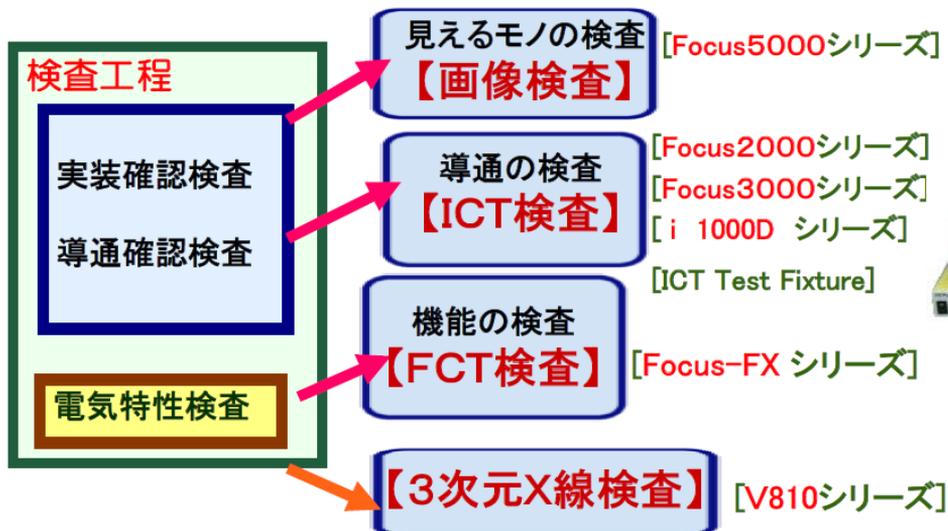
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



あらゆるプリント基板を検査

国内TOPシェア



KD 協立テストシステム株式会社

©2023 Kyoritsu Electric Corporation All Rights Reserved

17 / 23

もう一つ、プリント基板です。何かというと、どんな電気製品でも中に必ず基板が入ってしまし、その板の上にいろいろな部品、コンデンサであり、ICであり、そういったものが載ってはんだ付けされています。その基板のはんだ付けがちゃんとできているかという試験、これはインサーキットテストと言います。その試験装置です。

それからもう一つ、仮にはんだ付けがちゃんとできていたとしても、その中に不良の部品がないかというファンクションチェック、この二つの装置をつくらせていただいております。

一番確実なのは、基板にプローブというのですが、端子を当ててそこに通電する、電気を流す、これで状況を確認する、これが一番確実です。ところが最近のスマホを見てもお分かりのように、基板がどんどん小さくなってしまっています。部品と部品の間隔も短くなってしまっていて、小さくなっています。そうしますと、ピンを当てるといえるのはできなくなりました。

どうするかというと、写真を撮ります。カメラで見ます。OKとNGのパターンのパターンマッチングの比較をします。それから、最近さらに基板が二重三重になってきました。表面からパターン

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

マッチングで見ても、中がどうなっているか分からないんですね。そうすると、これに対してはX線を当てます。この三つのやり方があります。それを全て私どもは持たせていただいております。

実はもう一つありまして、今年の秋のグループ展に展示する予定ですが、フライングプローブとは何かというと、基板の上を、さっき言った接点が3本ぐらい、パタパタパタと自動で動いて測定していくというやり方です。これがなぜなかったかといいますと、実は検査スピードが遅いです。われわれはオンラインの検査を考えておりますので、それはどうかなということをつくっていませんでしたが、最近作り始めましたのは、部品がどんどん小さくなりまして、そうしますと、針を当てるときに斜めに当てる必要が出てきました。その斜めに当てる角度って、ものによって全部違ってしまいます。そうすると、やはりこういうのも必要ではないかなということで始めました。

魚をセンサとした水質連続監視装置 ユニレリーフ UNI RELIEF



Kyoritsu

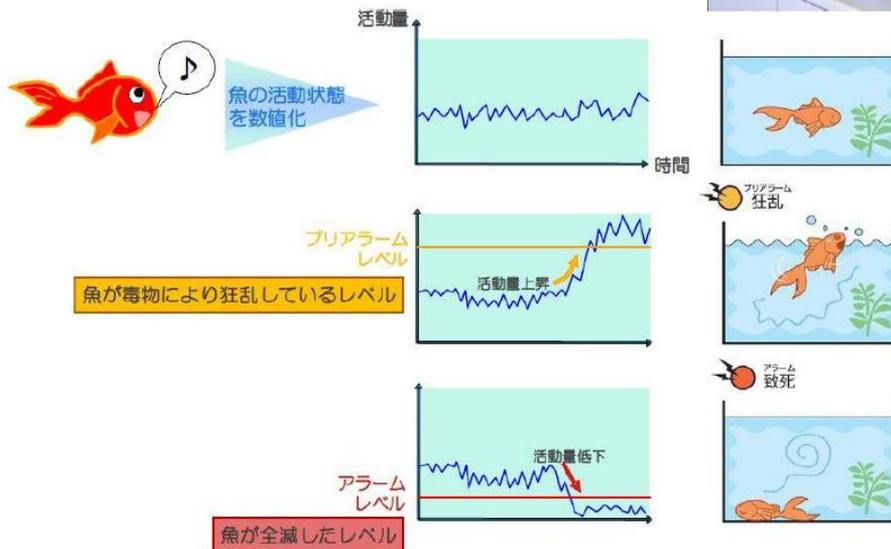


【ユニレリーフとは?】

水の安全を監視する装置です。
水に危険なものが入っていないか24時間連続で監視を行います。

【特徴】

魚の活動量を数値化！（活動電位を検出）
濁っていても問題無し！（荒天時の取水もOK！）



18 / 23

これはユニレリーフと申します。水を監視するシステムです。上水道、下水道、どちらでも結構ですが、皆様、工場に行かれて工場の裏に回ると池があるのはご覧になられたことはないでしょうか。そこに金魚とかフナとかコイが泳いでいたりするのをご覧になったこともあろうかと思うので

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



すが、あれは景観の問題もないわけではないでしょうけれども、実は排水や上下水道が濁ってくると、魚が死んでしまいます。その検査用です。

ところが、池ですと、何分かおきに人間が見にいかなければいけませんよね。これはなかなか大変なことです。それで、それを自動化しようということです。本当に水槽の中に金魚が泳いでいます。水が悪くなりますと、金魚がやはり苦しがるんですね。死ぬまで行くと大変ですが、苦しがつてきますと、中の挙動が激しくなりますから、そうすると中の電界、磁界が変化します。それを見えています。

これを見ていると言いましても、実はもう JIS にやり方を決められておまして、40 リッターの水槽でどうしたこうしたと決められています。その微小電界を見えています。この競合は、実は日本にあります。そちらの競合は九州におありの会社でいらっしゃるんですが、そこはメダカでやっています。

違いは金魚とメダカではありません。メダカって、なぜか知りませんが、水が濁ってきたり、あるいは敵が来ると集まって体を大きく見せる、集合して体を大きく見せる、こんな習性があるんだそうです。それを見えています。ですから、上からカメラで見て、メダカの集まり具合を見て検知していらっやいます。これも素晴らしいやり方です。

ただ、このやり方は、水が濁るとカメラで見えなくなってしまう。われわれは水が濁ってもできます。ここで PR しても仕方がないですが、そんなことをやらせていただいております。

これは、先ほど海外のところで政治リスクが海外にあるという話を申し上げました。実は日本にもあるというのをまざまざと知ったケースがございます。東京オリンピック 2020 のときです。あのときはテロ対策として、このユニレリーフ、水質検査装置を大量に入れようという話が都庁さんからあったのです。

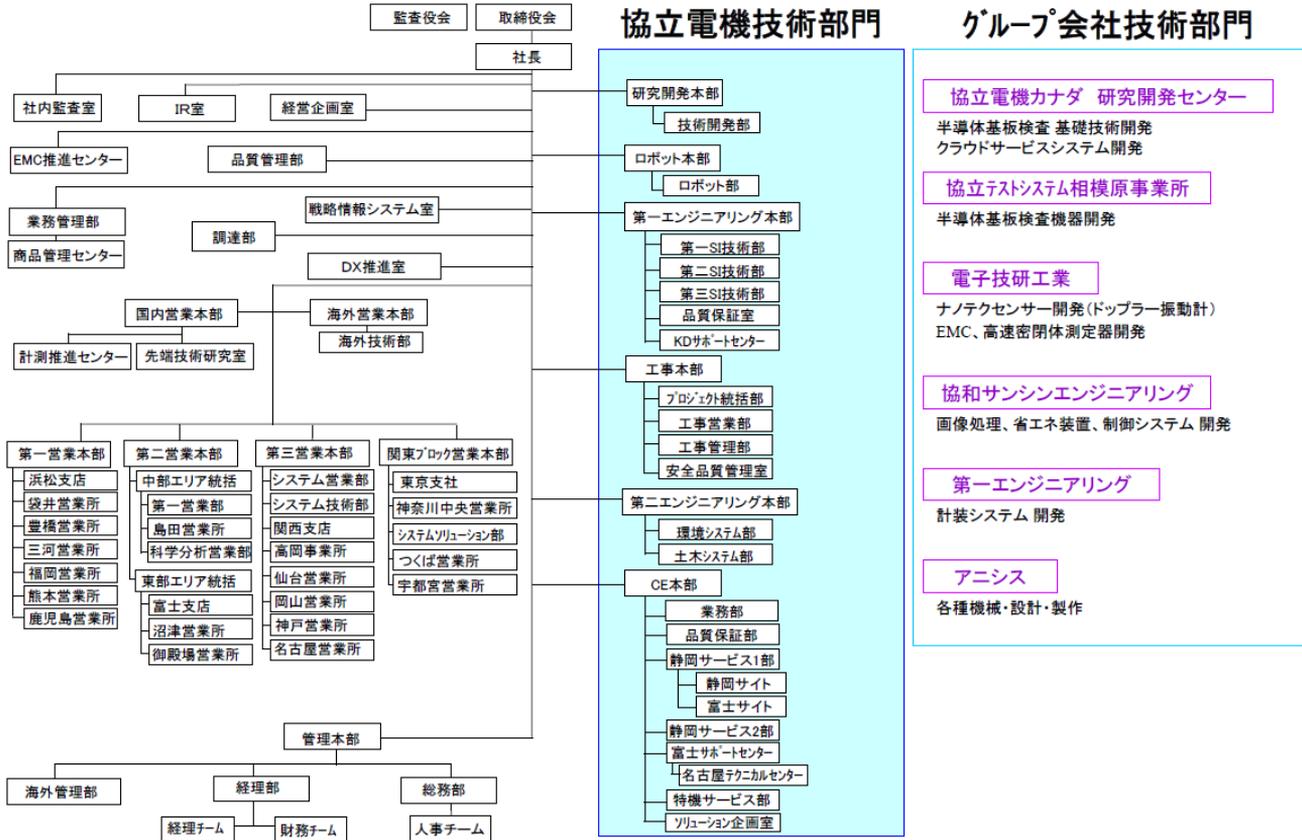
ところが、諸般の事情で都知事選が起きてしましまして、今の小池さんが知事になりました。それでお金を使ってしまったのでということで、台数が大幅に減ってしまいました。日本にも政治リスクがあるんだなということをごまごま知った次第です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



組織



(C)2023 Kyoritsu Electric Corporation., All Rights Reserved.

19 / 23

これがわれわれの組織です。この中で一つ特記しておきたいのが、研究開発本部があります。この研究開発本部は、実は私の直属です。先ほどの新製品の開発のところ、そこの会議には、毎週というのはちょっとうそですが、なるべく出るようにしています。

そこで私が言っていることはただ二つです。一つが、毎回お客様の要望どおりのものをつくって一丁上がりをしていけば、これは下請けです。下請けにはならない。この話の中で、このお話の特異点はどこにあるか。逆によそに水平展開できるのはどこだと。これを切り分けてくれと。

二つ目に、仕事をやるプライオリティ。何を先にやって、何を後回しという言葉は悪いですが、下げていくかということ。この二つをやっております。

そして、この研究開発本部は、実は予算を持っていません。といいますのは、年度末が来て、予算が余ったから無駄遣い、これも困るんですけども、一番困るのは、予算が足りないから、これは来期回し、これが本当に怖いんです。

比較的進歩の早い世界ですので、先ほど申し上げました海外展開が、やはりわれわれの大きなリスクの一つです。もう一つは、研究開発の方向を間違えることです。先ほど LPWA の話をしまし

サポート

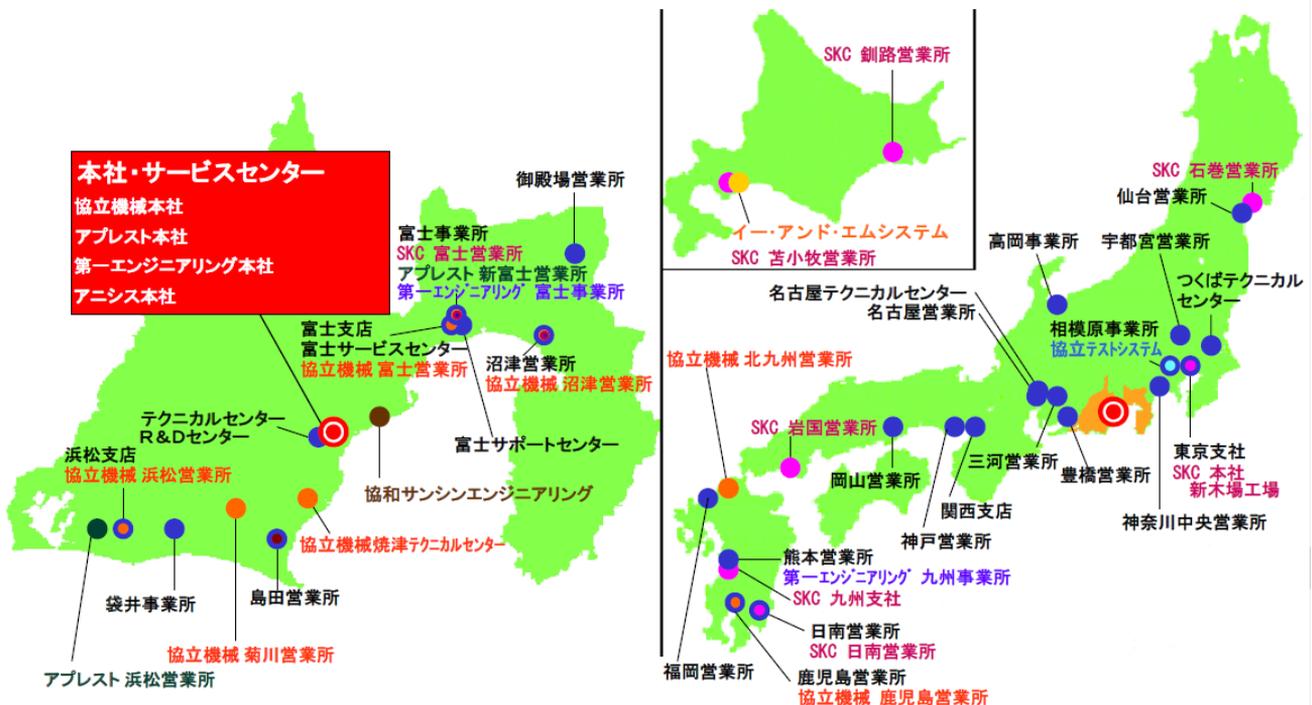
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



た。あれも多分真剣にやっている会社さんは、われわれを含めた3社しかないと思います。そういったところは、やはりわれわれの宿命だと思っております。



国内セールスサポート拠点



(C)2023 Kyoritsu Electric Corporation., All Rights Reserved.

これが国内の拠点です。静岡発祥の会社ですので、正直言いまして静岡県内には結構拠点があるのですが、国内で見ますと、ちょっと瀬戸内海の辺り、それから九州の東側の辺り、あるいは東北がちょっと薄いというところがあります。

次の拠点をどこにしようかというのは、これは実はわれわれの大きな話題でございまして。先ほど申し上げました、もし日本に回帰することが仮にあったとしても、やはり一時的で、海外に出ていくだろうと。やはり海外のところの方が大事なのではないかと。国内か海外かはいつも話題になります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



協立電機 R&Dセンター



©2023 Kyoritsu Electric Corporation All Rights Reserved

21 / 23

これが本社の隣につくった R&D センターと申しまして、われわれの技術部門が全部ではありませんがほとんど集まっています。不思議なものでして、やはり技術でいろいろな壁に当たることが多々あります。A のチームで壁に当たっていることが、B のチームだとほとんどが解決できているとか、その逆もあるわけですが、そういった話ができる、これだけでも大きな効率で生産性の向上につながります。

月1度ぐらい事例の発表会をやっているんですが、そこで分かったのが、成功した事例よりも失敗した事例のほうが参考になるんですね。成功のほうが話したくなってしましますが、失敗のほうが、なぜ失敗したんだと。逆に言うと、それをどう自分たちに活かしていくんだということが非常に参考になっているようでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



所がいっぱいあります。隆々たる研究所です。その中の片隅にわれわれがポコンといると、そんなようなイメージです。

海外展開は、次はどこかなといろいろ悩んでおります。例えば、この間フィリピンに行ったのですが、フィリピンはちょっとやはり人件費が安いという以外はあまり成長性に乏しいと。マンゴーとパイナップルとバナナの産地でしかない、そんなような国でございます。

中国は、ちょっともういろいろなりリスクがあります。どうしようかということを考えておまして、まだ決定ではございませんし、決定したら速やかにご報告申し上げますが、インドネシアで今、ジャカルタにあるのですが、もう一つ隣の大きなスマトラ島、こっちのほうはどうかと、そのようなところも考えております。ミャンマーはまだ早いかなと、そんな気もしております。

以上、ちょっとだいぶ脇道に逸れましたが、IR でございます。どうもありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行わないものとします。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

