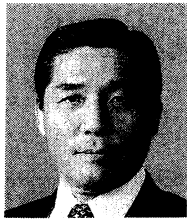


# 海外事業、売上げ拡大

## 双信電機

### 上海(中国)に営業拠点に開設 積層誘電体フィルタなど拡販

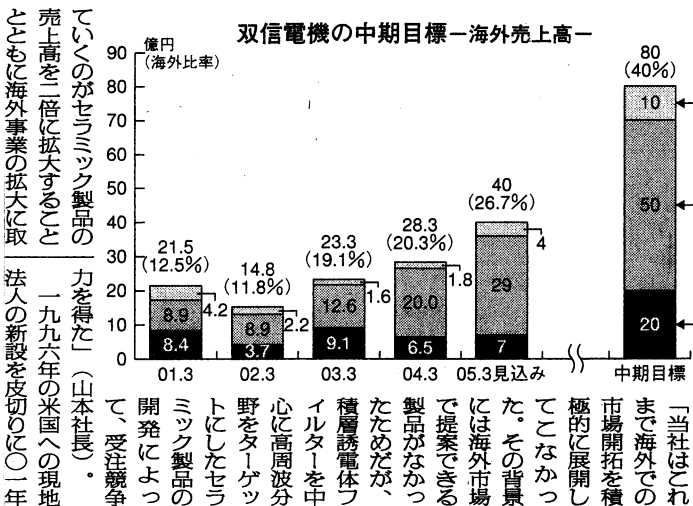
双信電機は海外事業の売上げ拡大を目指している。中期経営計画で二百億円の売上高を見込んでいるが、その成長戦略の一つに海外売上高を伸ばすというもの。そのため、二〇〇四年度内にも中国・上海市へ営業拠点を新設するなど、海外販売網の強化、拡充を図るほか、積層誘電体フィルタを中心としたセラミック製品の拡販、ノイズフィルターの市場開拓を強化していく考え。これらによって、〇三年度に二〇・三%だった海外売上高比率を〇四年度には二六・七%まで引き上げる計画だ。また、中期的には四〇%をメドに取る組んでいく。



山本 社長

「経営改革を積極的に展開し、攻めの成長戦略に取り組む局面を迎えた」(山本茂雄)

社長)として中期経営戦略では売上高二百億円、経常利益三十六億円、当期純利益二十一億円を見込む。ちなみに〇四年度の目標は売上高百五十億円、経常利益二十五億円、当期純利益十四億五千万円。この中で、重点的に展開し



には欧州に駐在員事務所と香港に現地法人、先に台湾にも営業拠点を開設した。これまでではPDS、無線LAN向けを中心に積層誘電体フィルタを中心に実績を伸ばしてきた。

〇三年度における海外売上高はアジアを中心に二十八億三千万円だった。

**販売網を強化・拡充**

今後、海外事業の拡大を図っていくうえで、まず販売網の強化、拡充を展開する。米国の営業拠点については技術者を駐在し、現地のユーザーとの関係強化を図っていく。欧州拠点はローカルの営業陣容を増員する。

アジアでは市場拡大が期待できる中国での体制強化を図る。新たに上海市に営業拠点を開設する。「台湾系を含めて当社のユーザーが華東地域に多く進出している」(山本社長)ことを踏まえ、二〇〇四年度内に現地の営業、サービス活動を展開していく考えだ。

**携帯電話の市場開拓**

販売する製品については、PDSや無線LANを中心とした実績のある積層誘電体フィルタの拡販に弾みをつけていく。

すでに欧州市場においては携帯電話の2.5Gシステム、3Gシステムのサービスインによって、受注が始まっている。中国、米国なども対象に携帯電話向けの市場開拓を本格化する。

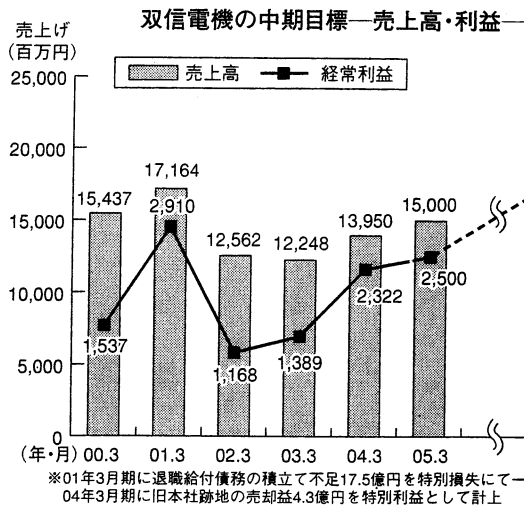
さらに中国などではエレベーター用をはじめ、ノイズフィルタの需要が増加している。そのため、産業用のパワーラインノイズフィルタの拡販にも注力する。

すでに二年前から中国の深圳市ではノイズフィルタの委託加工を展開しており、マレーシア工場を含めて海外生産拠点とのコンビネーションで、海外におけるノイズフィルタ市場の開拓に積極的に取り組んでいく方針である。

# 双信電機 集中とスピード経営

## 山本茂雄社長に中期戦略や取組みを聞く

経営改革から成長戦略への 高百億円、経常利益三千六 攻めの経営に転換した双信電 億円、当期純利益一千億 機。中期経営目標として売上 を掲げ、全社一丸で取り組ん



山本社長

である。山本茂雄社長は「選 択と集中の時代は終わった。 これからは集中とスピードに 基づいた経営戦略を展開して いく」と力強く語っている。 その山本社長 に中期戦略の 骨子と対策を 聞いた。

◇ 経営改 革の断行で利益を生む体質に 改善されました。 山本社長 人員の削減、借 入金の減少、生産革新による 棚卸資産の改善など、一九

## セラミック製品など強化

### 自動車やデジタル家電分野へ攻勢

九〇年代に徹底して行った。 能を評価していただけるよう になった。 また、不採算事業からの撤退 などを含め、経営体質の強化 に努めてきた。 その結果、利 益を出せる会社になった。

——選択と集中に原理によ った事業のあり方も変わらま した。 山本社長 当社が親会社の 日本ガイシと協力して事業拡 大に取り組んできたのがセラ ミック製品、LTCOCを徹底

的に研究してきた結果、積層 誘電体フィルターの事業化に つながった。積層誘電体フィ ルターは無線LAN、PHS の分野で大きな実績をあげ、 国内外から技術的に高い評価 を得ている。セラミックとい う材質で差別化できることが 競争力上、最も必要なことで あり、これによって半導体や バイスメーカーからの推奨が 得られることで、信頼性、性

るが、マザー工場の役割を果 たしている千曲工場に加え、 量産拠点として子会社・高信 エレクトロニクスがある。状 況を見ながら柔軟に対応して いきたい。 ——用途別では自動車分野 についても取り組みを強化さ れるとお聞きします。 高周波部品を拡販 山本社長 自動車、デジタ ル家電の両分野 についてはしつ かりと取り組ん でいきたい。自 動車分野では中 期的に売上高 の約二〇％を確保したい。現 在の比率は一〇％余り。すで に実績のある厚膜印刷基板の 市場開拓を強化するほか、そ の技術を使った高機能モジュ ールを提案していく。 また、自動車は無線通信機 能がさらに強化されていくの で、当社が得意としている積 層誘電体フィルターなどの高 周波部品の拡販にも注力して いきたい。

——デジタル家電分野に向 けての製品戦略は。 山本社長 デジタル放送で 放送機器分野では高精細度L Cフィルターや電源用のノイズ フィルターなどで実績を伸 ばしているが、今後はフラット テレビ向けなどのノイズフ イルターといった事業にも取 り組む。 ——新製品開発に対する体 制強化を展開しておられるよ うですが。 山本社長 技術本部の中に 開発部を新設したが、さらに けん引役として開発委員会を 設置した。開発チームやコン セプトを明確にし、プロセス を短くするなど、開発スピ ードを速め、タイムリーに提 案、供給できるようにしてい くのが狙い。いずれにしても セラミック関連、自動車向 け、デジタル家電用などの成 長分野に対して新製品開発の 攻勢をかける。 ——先に台湾に営業拠点を 開設されました。海外戦略も 積極的に取り組んでおられる ようですが。 山本社長 中国で生産する ことも状況次第では必要にな

海外売上比率40%へ

山本社長 米国、欧州、香 港、台湾に営業の拠点を設け ている。現在海外売上比率 は約一〇％だが、中期的には 四〇％台まで引き上げたい。 業績を伸ばしていくうえで、 セラミック製品などの新製品 開発とともに、事業のグロー バル化は必要不可欠な要素。 ——具体的に海外でどうい つた戦略で業績を伸ばしてい くことになりそうですか。 山本社長 今年度中には中 国の上海市に営業拠点を新設 する。中国での事業展開は最 も重要。深圳市にはノイズフ イルターの委託加工先を持 つ。今後、必要に応じて販 売、生産体制を構築してい く。欧州や米国などの既存の 営業所ではローカルセールス 陣容の拡充や技術の駐在によ る設計段階からの取り組みな ど、より具体的な市場開拓に 取り組む。製品では積層誘電 体フィルターを中心にノイズ フィルターなどの市場をき

細かに開拓していきたい。