

サステナビリティ経営の戦略

東京計器ビジョン2030

当社グループは、2021年度初めに10年後を見据えた「東京計器ビジョン2030」を策定しました。当ビジョンでは、創業から125周年という節目に当たり、これからの150年、200年に向かって持続的な成長を続けるため、当社グループが2030年にありたい姿をまとめています。

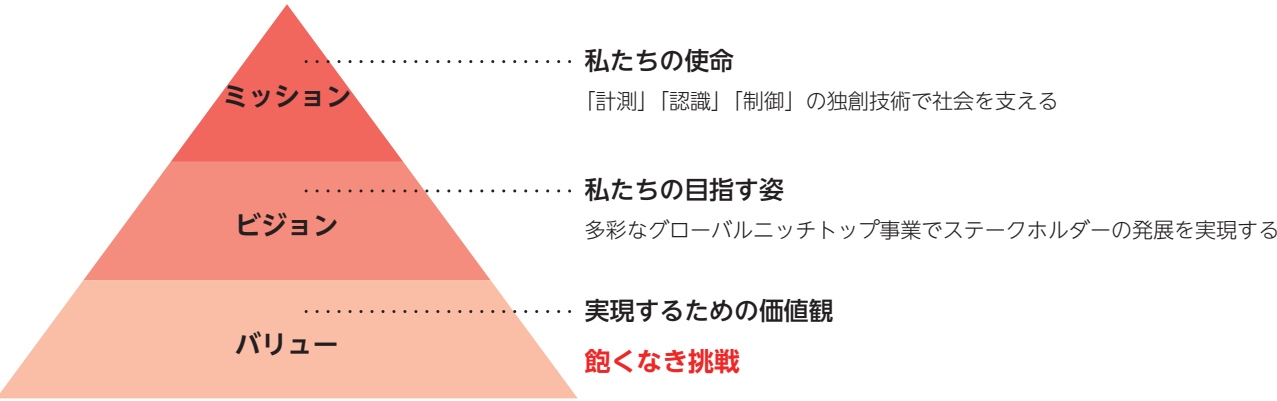
ビジョンの主旨

これまで当社グループは、国内のお客様の困りごとに寄り添い、ご期待に沿えるよう励んできた結果、国内市場でいくつものニッチトップ事業を生み出してきました。しかしながら、さらなる成長のためにはもっと大きな視点での事業展開が必要であるとの認識に至りました。

「東京計器ビジョン2030」を通して当社グループのありたい姿を具現化することで、これまで積み重ねてきた独創技術の有効活用によるイノベーションによって、SDGsを切り口とした「グローバルニッチトップ事業」を創出し、持続的な成長と中長期的な企業価値を図るステージへと転換していきます。

ミッション・ビジョン・バリュー

「東京計器ビジョン2030」では、私たちの使命である「ミッション」、私たちの目指す姿である「ビジョン」、その「ビジョン」を実現するための私たち共通の価値観である「バリュー」を定義しました。



2030年までの経営目標

グローバルニッチトップ事業の創出においては、製品開発や市場開拓に当たり、仕様の違い、適用規格の違い、さらには自前主義にこだわらず生産・販売・技術の補完を目的としたM&Aによるスピードアップ等で多額の投資が必要となることを予想しています。これまで強化してきた財務基盤をもとに資金を有効活用しながら、先行して育ちつつあるいくつかの成長ドライバーを早期に立ち上げていきます。そして、収益源として育った成長ドライバー

と既存事業の拡大から得られた利益を再投資に回す成長サイクルを構築しながら、新たな成長ドライバーの発掘・育成によって事業規模を拡大していきます。

このような成長サイクルの結果として、2030年における経営指標の目標を、次のように設定しました。

- 成長力：連結売上高1,000億円以上
- 収益力：連結営業利益100億円以上、連結営業利益率10%以上、自己資本利益率(ROE)10%以上

事業強化領域と成長ドライバーの設定

「東京計器ビジョン2030」では、2030年に予測される社会から5つの事業強化領域を定義しています。当社グループが予測する2030年の社会は、安全・安心な生活を基盤として、SDGsを共通認識とした低炭素社会をはじめとする環境対応が進んでいると考えます。加えて、新技術の発展により、AI、IoT、宇宙ビジネス等の市場拡大が見込まれます。これらの社会環境から、当社グループの成長のために注力すべき事業強化領域を5つ設定しました。さらに、これらの事業領域に現有事業および保有技術を照らし合わせ、当社グループが新たに挑戦していく事業として5つの成長ドライバー候補を設定しました。

本業を通じて解決していくべき社会課題を踏まえて5つの事業強化領域を設定



既存事業の深化

さらに、既存事業においても事業強化領域ならびに成長ドライバー候補に即した深化のポイントを洗い出しました。

事業セグメント	事業の深化ポイント
船舶港湾機器事業	・自律航行船・無人化船対応のビジネス・製品の開発、温室効果ガス削減に貢献する省エネ操船等の技術開発により、「安全・省エネ・省人・環境対応」の社会課題を解決
油空圧機器事業	・水素ステーション向け各種装置の開発、EV／FCV 建設機械対応ポンプシステムの開発などにより、モビリティ社会の進化やエネルギー転換に貢献
流体機器事業	・河川・ため池等の水防分野に注力し、流体の計測・監視・管理を行うことで社会生活の安全に貢献
防衛・通信機器事業	・民需市場では半導体市場向けマイクロ波応用製品や、スマート農業関連機器事業などで AI・ICT 革命に参画 ・官需市場では次期戦闘機の装備品の研究開発により安全保障に貢献
その他の事業	・鉄道機器では安全輸送に貢献する次期戦略商品の製品化を推進

3つの基盤強化

ビジョン達成のためには、競争力の源泉となる人材の育成が必要不可欠であり、組織改革を進めるために全社的な意識改革が必要となります。そこで、意識改革における課題を洗い出し、3つの基盤強化施策を打ち出しました。

同じ未来を目指す パートナーとの オープンイノベーション の推進	外部リソースの戦略的活用 - 新領域開拓のノウハウを自前で作り上げることだけでなく、外部リソースも積極的に活用 - オープンイノベーションへの投資
働きがいと挑戦意欲 あふれる風土の創出	挑戦志向の人事制度への改革 高い目標への挑戦を評価する人事評価制度の導入により、飽くなき挑戦を続ける風土へ変革
現場発イノベーションの 誘起	未来創出型改善活動の推進 従来の改善活動を深化させ、従業員一人ひとりが自ら新しいテーマに挑戦しイノベーションを生み出す人材育成の場として活用

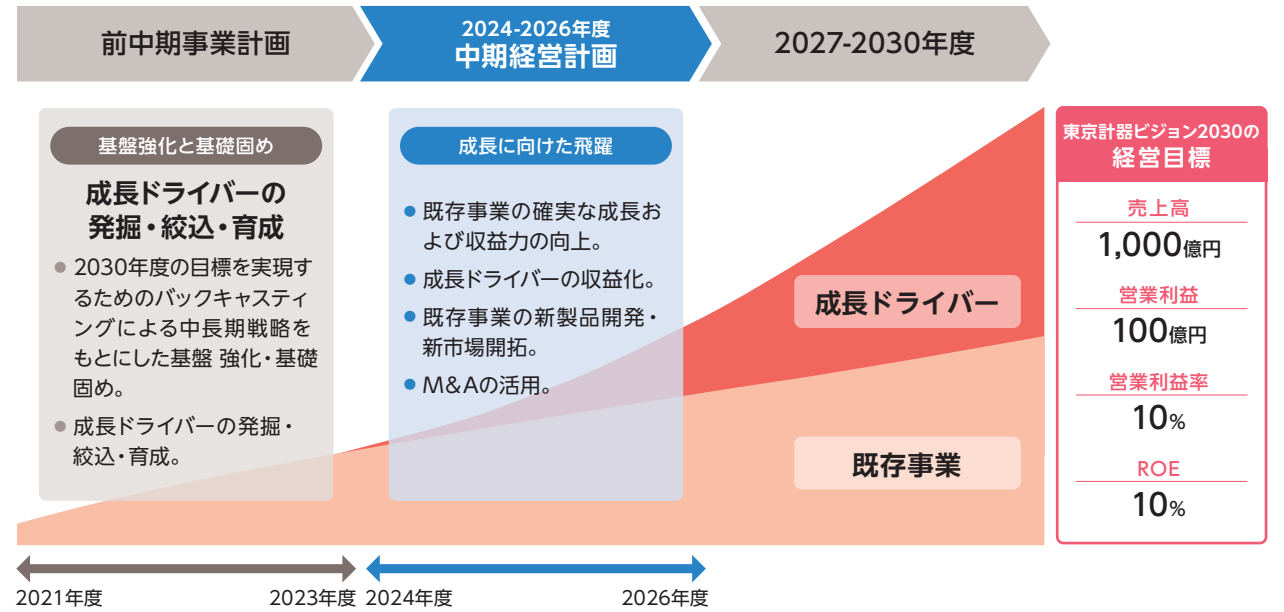
高度な経営の実践

「東京計器ビジョン2030」では、さらなる企業価値向上を目指し、サステナビリティ経営や持続的成長の実現のためのROIC経営の導入、DX(デジタルトランスフォーメーション)の導入等による高度な経営の実践を目指しています。

サステナビリティ 経営	- 全社を統制し全体を把握、評価する組織として、2021年6月よりグループ横断組織としてのサステナビリティ委員会およびコーポレート・スタッフとしてのサステナビリティ推進室を設置し、グループ全体でのサステナビリティ経営を推進 - TCFDに対応し、気候変動リスクおよび機会の把握と戦略策定、管理に努めるなどESGを重視した経営を実践
ROIC 経営	- 各事業の「稼ぐ力」と「資本効率」を測定し、「ROEの向上」と「貸借対照表のスリム化」を同時に達成するために、ROIC経営を導入 - ROIC経営により、事業ポートフォリオの全体最適化と持続的な成長を実現。株主資本コストを上回るROEを目指し、評価指標としてWACCとの比較（ROIC＞WACC）を導入 - ROICツリーで展開される個別指標にKPIを設定、全社員の業務目標の達成が経営目標の達成につながることを意識する風土に改革
DX の導入	- DX推進により社内外のデータを有効活用し、データ駆動型経営と将来予測能力の向上を図る - 基幹系システムを刷新し業務プロセスを最適化、データ収集のリアルタイム性を高め経営判断の迅速化を実現 - IoTを活用したスマートモノづくりによる生産効率の改善

2024-2026年度 中期経営計画

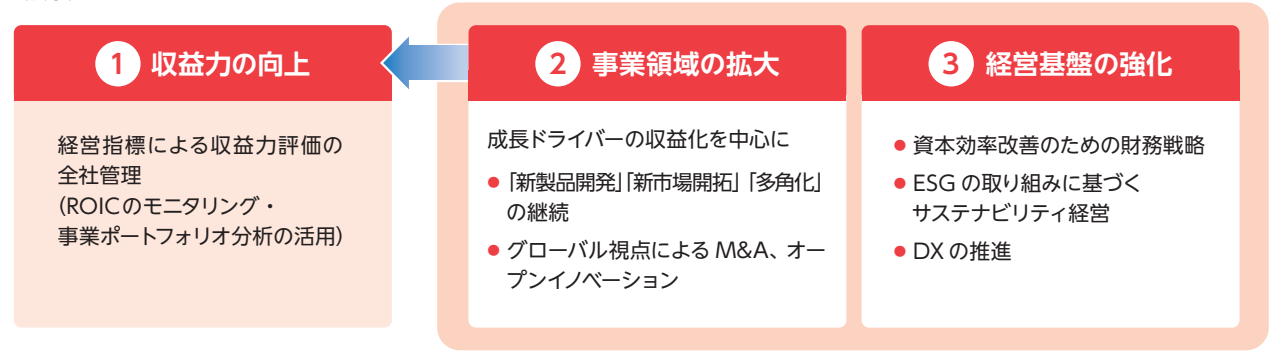
「東京計器ビジョン2030」実現に向けて、2021年度からの3ヶ年中期事業計画は基盤強化と基礎固めのフェーズと位置づけ、既存事業の強化に加えて成長ドライバーの発掘・絞込・育成を図ってきました。この成果を踏まえ、2024年度からの新中期経営計画は成長の芽を確実に育て収益化を図るとともに、既存事業のさらなる成長を追求していく「成長に向けた飛躍」のフェーズと位置づけています。



新フェーズにおいては、持続的な成長と中長期的な企業価値向上を図るステージへと転換していくために、売上高の拡大だけでなく利益の拡大に重点を置いた基本方針を設定しました。さらに、収益力の向上のために必要な事業領域拡大や経営基盤強化についても基本方針としています。

「収益力の向上」に当たって、ROICや事業ポートフォリオ分析の活用も行っていきます。各事業部門でROICによる事業の分析を行い、それに基づいて重点施策を策定し、実施していきます。「事業領域の拡大」については、前中計期間から取り組んでいる成長ドライバーの収益化をこの3ヶ年でさらに進め、2027年度以降の大きな飛躍に向けて準備します。「経営基盤の強化」については、この3ヶ年を成長ドライバーへの投資や生産性向上のための設備投資、さらに人的資本の強化の期間として、当社グループが目指す自律型成長人材の育成と登用などへの対応を行います。

重点戦略



[対談] カンパニー長が語る

東京計器の未来 #1

～「東京計器ビジョン2030」実現に向けて～

Interviewer

三菱UFJリサーチ&
コンサルティング株式会社
コンサルティング事業本部

浦田 のどか



社会の「安全」「安心」を 独自の計測技術で支える

計測機器システムカンパニー

常務執行役員
計測機器システムカンパニー長 楠 澄人

日本国内の官公庁向け市場で高い製品シェアを持つ計測機器システムカンパニーは、「東京計器ビジョン 2030」で掲げた目標を実現し、さらなる高みを目指すため、新たなフィールドでの挑戦を加速させています。楠澄人カンパニー長と三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社コンサルティング事業本部の浦田のどか氏が、カンパニーの強みや将来の展望について、対談を行いました。

「世界初」「国内初」の技術で 人々の暮らしを守る製品

浦田 計測機器システムカンパニーの事業は、大きく2つの分野に分けられるとお聞きました。

楠 はい。一つは流量計やレベル計などの流体管理を行う計測機器事業、もう一つが消火設備事業です。

浦田 計測機器事業では、世界で初めて実用化に成功した超音波流量計が大きな柱でしょうか。

楠 国内官公庁市場において、超音波流量計は現在約60%のシェアを持っています。また、もう一つの看板製品である電波式のレベル計は、おそらく90%以上が我々の製品です。上・下水道や農業用水などの管理・監視業務にご採用いただき、河川防災や水資源の有効管理に欠かせない機器として、身近なインフラを支えています。

浦田 一方の消火設備事業は、国内で初めて不活性ガスの消火設備を手掛けられていますね。主に、どのような場所で使われているのですか？

楠 消火の際、水や泡で消火することができない施設が中心で、最近ではデータセンターなどへの設置が増えていますが、当社製品の採用が特に多いのは立体駐車場です。その他、危険物倉庫や電機室、サーバー室などにもご採用いただいています。消火剤の種類には二酸化炭素、窒素、ハロンの3方式があり、それぞれ設置場所の特性に合わせてご提案しています。

浦田 御社の他のカンパニーと比べて、当カンパニーの特徴としてはどのような点がありますか？

楠 私自身が以前に在籍していた油圧制御システムカンパニーと比較すると、お客様との取引期間が長いことが特徴です。当カンパニーの製品は、一旦納入すると、次に更新するのは10年、15年先になります。エンドユーザーである官公庁のお客様と信頼関係を構築するのに、長い期間を要しますね。ただ、お客様との向き合い方は油圧でも計測でも変わりません。「真摯に向き合うことで信頼していただく」という基本スタンスは通底していて、これが当社の強みのだと実感しています。

2026年度までに 売上52億円達成を目指す

浦田 直近で終了した前中期事業計画では、カンパニーとして売上・利益ともに目標を達成されたとお聞きしました。

楠 ありがとうございます。当カンパニーは流体機器セグメントを単体で占めていますが、前中期事業計画(2021-2023年度)で掲げたセグメント目標は、受注、売上高、営業利益とも3ヶ年すべてで計画を達成することができ、メンバー一人ひとりの頑張りの賜物だと感謝しています。

浦田 それぞれの事業で、傾向はありますか？

楠 計測機器事業は、原材料費の高騰や将来に向けた人材への投資が増えていることなどによって、利益率が少し伸び悩んでいる状況です。もう一方の消火設備事業で利益率を高めることができたので、カンパニー全体では目標を達成できました。今後は、どちらか片方の利益に依存することなく、両事業どちらも高い利益率を確保できるようにしていきます。

浦田 今年度から、新たな3ヶ年が始まりました。

楠 2023年度の売上は47億7,200万円でしたが、新中期経営計画(2024 - 2026年度)の最終年度までに年間売上52億円を達成します。この高い目標を実現するためには、従来の官公庁向け市場だけでなく、民需市場や海外市場の開拓を避けて通れません。両者を成長のための両輪と捉えて、事業拡大と利益確保をともに進めていきます。

浦田 海外市場や民間市場での取り組みを拡大し、新たな成長のエンジンにすることですね。



民需・海外市場に大きなチャンス

楠 当カンパニーが従来メインとしてきた官公庁向け市場では、製品の安定性に対して高評価をいただいています。将来的には人口減なども想定されますが、需要が無くなることはないでしょう。今後もお客様のニーズにお応えしながら、安定的に利益を出してまいります。ただ、官公庁向け市場に特化しすぎると、なかなか新製品の開発に取り組みにくくなります。

浦田 既存製品への評価が高いが故に、新製品よりも安定供給を求められるということですね。

楠 とはいえ、海外や民需市場では、国内の官公庁向け製品にはなかった機能や提供するスピードが求められます。価格面の要望もよりシビアになるはずです。また、海外市場では、品質面でも価格面でも手ごわい欧米企業が競争相手となります。

浦田 それでも、人口増加が続いていて経済成長が著しい海外市場には、大きな可能性があるかと？

楠 可能性は絶対にあると確信しています。特に、東南アジアですね。現地企業との連携を強め、代理店網を構築・強化することで、我々の存在感を高めていきます。厳しい戦いになりますが、カンパニーそして会社の成長を実現するためには避けて通れない道筋です。

社内外の人的資本を活性化して成長の原動力に

浦田 今後より高みを目指していくためには、人材の活性化も重要になってくると考えられます。

楠 その通りだと思います。特に私が重視しているのは、管理職と若手社員です。管理職については、現状は負荷がかなり重くなっていると感じます。大所帯の部署は分割するなどしてルーティン業務の負担を減らし、付加価値を生み出すことに時間を割いてもらうようにしていきます。また若手社員の活性化としては、製品開発の際のワーキンググループを生産・販売・技術の各部門から若手社員も入れて構成し、意見交換しながら開発を前に進めてもらうようにしました。今では会議の場でも気後れすることなく、積極的に自分の意見を言ってくれる若手社員が増え、開発計画遵守の意識も高まってきました。

浦田 社外の人材も活用すれば可能性は広がりますね。

楠 現在、外部企業と共同で新たな流量計開発を進めるなど、オープンイノベーションにも取り組み始めています。ブレイクスルーを実現するために、社内だけではなく社外との連携も積極的に進めていきます。

浦田 培ってきたものを大切にしながら、新しいことにも果敢にチャレンジしていくイメージですね。

楠 当社には、先輩方が築いてこられた「顧客からの信頼」という大きな財産があります。そこに「スピード感」や「チャレンジ」を加えて、次の世代へ受け継いでいくのが、我々の役目です。そのためにも、事業の成長と、社員が生き生きと働ける環境づくりが欠かせません。成長と人材活性化を両輪に良い循環を創出し、より有益な製品の供給を通じて社会に還元していきます。



【対談】カンパニー長が語る

東京計器の未来 #2

～「東京計器ビジョン2030」実現に向けて～

Interviewer

三菱UFJリサーチ&
コンサルティング株式会社
コンサルティング事業本部

浦田 のどか



通信制御システムカンパニー

執行役員
通信制御システムカンパニー長 宮地 謹也

今後大きな成長が見込まれる「宇宙」「半導体製造装置」「農業機械」の3つの分野において、新事業を確立する大役を担っているのが、通信制御システムカンパニーです。宮地謹也カンパニー長と三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社コンサルティング事業本部の浦田のどか氏が、新たな事業分野における最新の動向と今後の展望について、対談を行いました。



新領域「宇宙」「半導体」「農業機械」に注力

浦田 通信制御システムカンパニーの原点は防衛向け製品だとお聞きしました。現在は、どのような事業を展開されているのでしょうか？

宮地 おっしゃる通り、防衛関連機器で培ってきた技術をも、民間向け製品に転用して新たな展開を目指したのが出発点です。次世代の東京計器の中核として成長することをカンパニーのビジョンとして掲げ、新たなビジネスや製品に果敢に挑戦するカンパニーとして、2015年に電子システムカンパニーから独立しました。すでに民間向けに展開しているものとして放送局向けのアンテナスタビライザーなどがありますが、それらに加えて、現在は新たな3分野に注力しています。

浦田 「宇宙」「半導体製造装置」「農業機械」ですね。

宮地 はい。宇宙事業は、防衛向けで培ってきた技術をベースに、人工衛星に搭載するマイクロ波増幅器を手掛け、そこからさらなる事業拡大に挑んでいます。半導体製造装置関連でも、既存技術を活かしてマイクロ波電源を開発し、半導体の微細化に貢献しました。農業機械では、ジャイロや慣性センサーなどの技術をベースとしたトラクターの自動操舵補助装置が代表格です。3分野いずれも、着実に成果が見え始めています。

既存の技術を農業機械分野で活用

浦田 3分野とも、今は新たな事業の種を蒔いたり、小さな芽を大きく育てたりする時期なのですね。

宮地 そうですね。社内からも、当カンパニーは新たな

チャレンジをするためのカンパニーとして認識されていると思います。ただし、社内カンパニーである以上は、利益も出さなければなりません。

浦田 すでに結果が出始めているのは――？

宮地 3分野の中で一歩先んじているのは、農業機械です。特に田植え機の自動操舵補助装置は、国内市場で順調に販売数を伸ばしています。我々は以前より、慣性センサーを使って加速度や姿勢を感知する技術に長けていました。この技術と、自動操舵の精度を左右する衛星測位システムを組み合わせることで、正確な自動操舵を実現することができたのです。その点がお客様からの評価につながっているのだと捉えています。

浦田 農業従事者の減少や高齢化といった社会課題の解決にもつながりますね。今後の拡大が楽しみです。

宮地 ただ、性急に成果を追い求めることは考えていません。自分たちがチャレンジャーであることを忘れず、しっかりと成長を果たしたうえで、その成果をお客様や社内各部門に還元できるようにしていきます。

開発・人材育成の拠点として「宇宙棟」を新設

浦田 「東京計器ビジョン2030」には、“成長ドライバー候補”の一つとして宇宙分野が挙げられていますね。

宮地 宇宙事業といってもその範囲は広く、切り口はさまざまです。検討を進める中で、当社の既存技術を活かせる分野として浮上したのが、マイクロ波増幅器を人工衛星に搭載することでした。

浦田 これから本格的に宇宙事業に取り組んでいくために、どのような投資をされていますか。



那須工場 宇宙棟

宮地 那須工場に、「宇宙棟」を新設しました。人工衛星の組み立てなども視野に入れて、広いクリーンルーム（防塵室）を備えています。当カンパニーは、一つひとつの製品をじっくり作り込むことを得意としており、少量多品種であることが多い宇宙関連のモノづくりには、向いていると考えています。

浦田 人材の育成も必要ですね。

宮地 はい。「宇宙棟」は製造の機能を持たせるだけでなく、生産技術の開発や、人材育成の拠点としても活用していくつもりです。

浦田 大きな可能性を秘めた分野なので、従業員の皆さんも大きなやりがいを感じているのではないのでしょうか。

宮地 宇宙関連の事業には不確定要素も多く、先の展開が読めない場面もあります。それでも、一人ひとりが夢を持って取り組んでいることは確かです。「挑戦したい！」と手を挙げてくれる若手社員も増えてきました。

浦田 それは心強いですね。御社の持つ人材や技術のリソースを宇宙開発に役立てられれば、社会全体に大きく貢献できるのではないのでしょうか。

宮地 宇宙という言葉には、遠い未来の夢といったイメージを抱きがちですが、気象、通信、測位などの人工衛星はすでに現代の私たちの生活にとって無くてはならない存在です。今後も人工衛星は増えていきます。そのような中で、当カンパニーの技術がひと役買えるのではないかと思います。

浦田 社会インフラを支えているという点では、他のカンパニーの事業とも共通していますね。

宮地 そうですね。東京計器がこれまで社会で果たしてきた役割を、当カンパニーも同様に担っていきます。

伝統と進取の両面で評価される東京計器に

浦田 さらなる成長のために、今後どのような取り組みが必要だとお考えですか？

宮地 さまざまな可能性を見据えながら、多岐にわたる領域で事業を成立させるには、自分たちの技術や人材だけで補おうとしても難しい面があります。「餅は餅屋」と言いますが、他社と協業して自分たちの得意な分野を持ち寄ることも、戦略として必要です。すでに宇宙分野ではスタートアップ企業と協業していますし、半導体分野では既存メーカーとの開発協力も行っています。今後も、社内人材の活用と並行して、社外との連携を強めていくつもりです。

浦田 長い伝統と確かな実績を持ち、社会から広く信頼を集めている御社ですが、さらに新しい挑戦を続ける姿勢に、感銘を受けました。

宮地 従来の事業で培われてきた品質への信頼や期待感は、我々の最大の財産であり、今後も守らなくてはなりません。それに加えて、今後は新たな分野でも先駆者となることで、伝統と進取の両面で評価される東京計器にしたいのです。そのために、当カンパニーが果たすべき役割は大きいのだと肝に銘じています。



アジアグローバル戦略の 取り組み

執行役員 アジア地域事業推進担当 兼 東涇技器
(上海) 商貿有限公司 董事長兼總經理

李 超海

(り ちょうかい / Li Chaohai)

プロフィール

1963年1月生まれ。2等航海士・超音波非破壊検査2級・水産学博士。
1996年4月 株式会社トキメック(現東京計器株式会社)に入社。
船用機器の韓国、中国営業担当、TOKIMEC HONG KONG LIMITED
マネージャー、東機美上海代表処首席代表、東京計器上海代表処首席
代表、東涇技器(上海)商貿有限公司 董事長兼總經理を歴任し、2015年
董事長兼總經理に就任。2018年 本社執行役員(アジア地域事業推進
担当)に任命され現在に至る。

私は、アジア地域事業推進の担当とともに、特に海外
シェアの高い船用機器事業を中心に活動している現地
法人「東涇技器(上海)商貿有限公司(TKS)」を率いていま
す。アジア地域事業推進担当としては、中国市場の強化
を最優先にアジア全体の事業拡大に取り組んでいます。
中国市場は規模が大きく競争も激しいですが、この市場
を勝ち抜くことで、他のアジア地域でも新たな可能性を
開拓できると確信しています。そのためには「中国市場
でのトップシェア獲得」を最優先課題と考え、船用機器
に加えて油圧機器の拡販も進めていく考えです。中国で
の事業全般に使えることですが、市場への参入には低価
格製品の投入が避けて通れません。そこで、現地企業と
の協力による製品製造ラインの構築など、グローバル化
を促進する新たな戦略を油空圧機器事業部門と協働で
模索し、東京計器グループの成長に貢献していきます。

中国市場での活動の基盤となっているTKSは、2011
年の設立以来、中国の船舶港湾機器市場において着実に
シェアを拡大してきました。設立当初は赤字でしたが、
ジャイロコンパスなどの製品の在庫販売を開始したこと
で黒字に転換し、その後も中国市場に特化した製品の

開発や内航船市場への進出など、積極的な事業展開を
行ってきました。その結果、商船市場では約40%、内航船
市場でも約30%という高いシェアを獲得しています。
現在は、官庁船市場への参入を目指し、大学所有の練習
船や救助ボートなどへの展開も視野に入れています。

中国には「百折不撓」という諺があります。これは、「失
敗は決して『負け』ではない」という意味で、「失敗は成功
のもと」に似ています。東京計器グループでは、「東京計
器ビジョン 2030」において「飽くなき挑戦」をスローガ
ンに掲げ、挑戦する風土の改革を進めており、これは「百
折不撓」に通ずるものがあります。中国のビジネススタ
イルでは、まず行動に移すことが重視され、実行しなが
ら改善していくことが一般的ですが、TKSにおいても、
このビジネススタイルを基本に失敗を恐れずに迅速に
行動し、改善を重ねることで成長を目指しています。経
済状況や市況の変化など困難な局面もあるかもしれま
せんが、2030年度までに売上を倍増させるという目標
達成に向けて、東京計器の各カンパニーと協働し、新た
な挑戦を続けていきます。

タイ・バンコクにて「東南アジアセミナー2024」を開催

当社は2024年8月6日から7日にかけて、タイ・
バンコクにて「東南アジアセミナー2024」を開催
しました。このセミナーは、各国の当社代理代行店
が一堂に会するもので、船用機器システムカンパ
ニーが従来から実施してきたものです。2012年度
に本社(蒲田)で開催されたアジア地区営業・サー
ビスカンファレンスを皮切りに、2013年度のドイ
ツ・ハンブルクでの欧州カンファレンス、2016年
度の栃木県でのアジア・オセアニアカンファレン
スに続く4回目の催しです。

セミナーの主な目的は、船用機器システムカン
パニーの営業部門とサービス部門、さらに代理代
行店が対面し、相互の信頼関係を築くことです。ま
た、代理代行店間の販売やメンテナンス業務など
の相互取引を促進し、地域を超えたネットワーク
を構築することも目指しています。

セミナーには、当社側から東南アジア地区担当
者のほかに李超海アジア地域事業推進担当(兼 東
涇技器(上海)商貿有限公司董事長 兼 總經理)と吉
田芳彦船用機器システムカンパニー長が出席。代
理代行店側からは、マレーシア、フィリピン、シン
ガポール、タイ、ベトナムといった東南アジア地
域、日本を含めた中国、香港、韓国、台湾など東ア
ジア地域や、インドやアラブ首長国連邦などの南ア

ジア、さらに中東地域から、計20社、約70名が参
加しました。

セミナー初日には、船用機器の長寿命ジャイロ
コンパスや電子傾斜計といった新製品の紹介、自
動化船の現況やサービス部による今後のサービス
トレーニング計画の案内、技術部によるECDISに
搭載した新機能の紹介を行いました。

今回のセミナーには、初めての試みとして船用
機器システムカンパニーだけではなく、防衛装備
品を扱う電子システムカンパニーの営業部、VTS
(船舶通航業務)システムを扱う海上交通部、中国市
場で船用機器の販売やサービスを担う当社子会社
の東涇技器(上海)商貿有限公司など、アジア市場参
入に意欲的な事業部門・子会社が参加しました。参
加部門は、船用機器以外の事業についても理解を深
めていただくことを目指して、アジア市場開拓に対
するそれぞれの取り組みを紹介。代理代行店の方々
の関心も高く、大変好評でした。

2日目は、代理代行店による会社紹介や事業内容
の説明が行われ、相互理解を深める貴重な機会と
なりました。

合言葉は“Passion and Communication”

船舶は国境を越えて広大な海を航行していま
す。当社では、航海中にトラブルが発生した際、各
国の代理代行店が連携し、最寄りの港で迅速に対
応する体制を整え、安心かつ安全なサービスを提供
しています。今回のセミナーでは、吉田カンパ
ニー長が冒頭の挨拶で述べた開催趣旨の一つであ
る“Passion and Communication”を参加者全員
が共有し、地域を超えた強い絆が生まれました。

当社グループでは、今回のセミナーを機会に各
事業部門との横断的な協働を進め、グループ全体
でグローバルニッチトップ事業をさらに盛り上げ
ていきます。



開会の挨拶をする
吉田芳彦カンパニー長



シンガポールの代理代行店に
よるプレゼンテーション



参加者全員による記念撮影