



電波新聞

ケルの事業動向と経営戦略

今年6月28日付でケルの代表取締役社長技術本部長に就任した春日明社長に、最近の事業動向や今後の経営戦略、展望などを聞いた。

△ 最近の業績動向

春日社長 2021年度(22年3月期)の連結業績は、売上高は前期比25・9%増の127億9300万円、営業利益が同114・0%増の21億1400万円となり、ともに過去最高を更新しました。22年度の第1四半期

春日明社長技術本部長に聞く

同期比で2桁の增收増益で着地した。ただ8月以来は一部に市場で少し調整の動きがあるため、注視している。今年度通期業績は期初予想通り、売上高・営業利益とともに

春日社長 中計最終年度の24年度(25年3月期)の数値目標は、連結売上高140億円以上、

春日社長 前期比微増を見込む。R.O.S(営業利益率)15%以上などを掲げている。新中計での基本戦略は、市場別戦略では従来の注力市場である工業機器、車載機器、画像機器、医療機器の4本柱に加え、今後は「通信・5G」機器市場を5番目の

新中計で「商品群増強」

通信・5Gを第5の注力市場に

— 今後の経営戦略は。

春日社長 当社は1962年に創業し、今年で60周年となる。今年度から、新中期経営計画(3年)をスタートした。春日社長 前社長とともに作り上げたこの中計をしつかりと達成すること

春日社長 21年度は、いよいよデータセンタなど高速の伝送速度に対応し以降は一部に市場で少し調整の動きがあるため、顧客からさまざまな要望を受けているため、こうしたニーズに対応する。新製品の開発投資とともに、工場への投資に充当する。フローティングコネクターのマザーボードを増強したが、工場内のスペースが設備でいっぱいになってきているため、建屋の拡張も検討する。加えて、工場のスマート化に向けた投資を考えていいく。

春日社長 国内拠点は大きな変更はないが、海外の営業体制強化の注力市場である高電圧関連向けの蓄電池向けの大电流対応製品や、太陽光発電関連向けの高電圧製品なども、海外ビジネスの強化を方針に打ち出し

春日社長 意思決定をする際には「やらなければ外営業体制の強化を考えたい」と中計でいうことを考

春日社長 春日明社長技術本部長に聞く

春日社長 21年度は、いよいよデータセンタなどをターゲットに、製品の幅を広げていき、さらに、新製品などを展開していく。これまでの高速伝送対応製品の開発を通じて、顧客からさまざまな要望を受けているため、こうしたニーズに対応する。新製品の開発投資とともに、工場への投資に充当する。フローティングコネクターのマザーボードを増強したが、工場内のスペースが設備でいっぱいになってしまっているため、建屋の拡張も検討する。加えて、工場のスマート化に向けた投資を考えていいく。

春日社長 意思決定をする際には「やらなければいけない」と後悔する場合が多い。「何もしないことが最大のリスクである」というのが信条。

春日社長 新中計では、「商品群増強」を方針に打ち出している。顧客の話をよく聞き、顧客に価値を提供できる製品のラインアップを増やしていきたい。

春日社長 通信・5G機器市場向けの製品は以前から手掛けられており組む。当社の海外拠点は、これまで顧客が海外輸出を行うための受け皿的な要素が多かったが、今後は戦略的に海外市場での認知度向上に努めてていきたい。

春日社長 当社の経営ビジョンは、「コネクターメーカーとして世界に貢献できる会社になる」ということ。これを実現するため、日系顧客、外資系顧客の双方にPRしていく。

春日社長 — 春日社長の経営ポリシーは。

春日社長 意思決定をする際には「やらなければいけない」と後悔する場合が多い。「何もしないことが最大のリスクである」というのが信条。

春日社長 新製品開発も含め、迷ついている暇があるなら、やってみる、という姿勢で臨みたい。