

荒波の中で更なる発展を目指して

株式会社デジタル 工場見学と清水社長の積極経営談話、活発な質疑応答

第6回 ATAC 社長懇話会

◆工場見学

第6回ATAC社長懇話会は快晴の平成17年4月15日(金)13時40分から和泉市の株式会社デジタル和泉事業所の工場見学で始まりました。当工場はあらゆる工場の制御や管理に利用する表示器や産業用コンピューターを生産する工場で1998年に建設された新鋭工場です。



▲執行役員生産本部長・金澤研一氏による工場説明風景

執行役員生産本部長 金澤研一氏の工場概要の説明のあと、早速工場見学に入りましたが、人手によるセル生産方式とロボットによる無人のセル生産方式を併用し、部品は一部自動倉庫で保管し、部品供給は2名の水すましと称する係員が6~7千種類もある部品を必要部署に供給していました。当社の社員は全員年俸制で、賞与を含めて年一回の査定で決めています。

◆株式会社デジタル 清水社長講演要約

会場をホテルリーガロイヤル堺に移して、清水正社長のご講演を聞いたあと、活発な質疑応答を行いました。

【会社設立当時】

1972年、当時勤めていたオリベッティー社を退職して4名でデジタルを設立しました。当時マイクロコンピューターがイ



▲清水正社長の講演

ンテルから発売され、それを使って工場の監視システムを作ったり、電機メーカーの下請けをしていましたが、その後工場設備の稼働状況をモニターするコンピューターシステムを作り、各業界にデジタルブランドで納入し今日の基礎を築きました。

【発展過程】

1988年、大阪の南港に本社を作り、1997年株式の店頭公開を行い資金ができたので、1998年此処に和泉工場を建設しました。その後、世界戦略を展開しカナダ・台湾・シカゴ等に進出し、2001年には中国無錫に生産工場を建設しました。2002年12月

にはフランスのシュナイダー社と友好的TOBで、業務提携し今日に至っています。

◆質疑応答

清水社長のお話に対して活発な質疑応答が行われましたが、その要約は次の通りです。

Q: 経常利益10%の高収益の理由は何ですか。

A: 今年をもっと伸びると思いますが、1988年ごろは5%程度であったが、利益率が上がってきたのは、オリジナル商品をつくって、生産数が増えたからで、先ほど通算100万台達成したと言いましたが、今年だけで20万台生産し、1機種で年間1~1.5万台作るので、量産効果でコストが下がって利益率が向上しました。開発費は今年で売上の10%を投入して、利益を出すために、売れる商品を開発しています。

Q: 特許はシェア拡大に役立っていますか。

A: 特許には防御する特許と、攻める特許がありますが、今は防御する特許で商品に機能を付けて他社が真似できないようにしています。これが、日本で40%以上のシェアをキープする役割を果たしています。

昔のシステムはプラスチック板に絵を描いていたが、それをテレビでやろうとしましたが、ビル制御システムではソフトが1フロアに対して60~70万円かかるので、プログラムなしで画面を書くシステムを作ったのです。プログラムレス方式が売上を伸ばした理由です。

Q: フランス社と100%M&Aによる業務提携の目的は？

A: われわれの装置は単体では動きません。PLCというシーケンサーとセットで販売するのです。われわれは表示器しか作っていませんが、オムロンなどは両方つくっているのです。将来を考えた時に生き残っていけるのかというのが、提携の理由です。他社からも働きかけがありましたが、提携条件の面で経営も組織も変わらず販売体制も変わらない条件ならば、シュナイダーの製品を売ってあげようという形で友好的TOBに応じたのです。今のところ、両社とも良かったと思っていますが、現在売上高の数字はシュナイダーの効果はほとんどありません。これからは徐々に効果が出るはずで

◆懇親会

盛り上がったところで次の懇親会に移り、清水社長を中心に各テーブルで話が盛り上がり、定刻19時過ぎに印象深い第6回社長懇話会の余韻を残して解散しました。(田頭・野町)



▲懇親会風景

第7回 社長懇話会は今秋開催の予定です。工場見学、社長講演、懇親会と大変、有意義な集まりです。参加を希望される社長又は経営者の方は4頁の第7回社長懇話会ご案内書申込み欄に必要事項を記入してFAXしてください。