



# 日本電計 30年長期目標の実現使命



経営方針などについて語る  
森田新社長

## 森田 幸哉 新社長に抱負・展望を聞く

日本電計は、次世代 峰前社長を支えてき自動車やIOT、5Gなど成長市場への取り組み強化を進めていた。新中期経営計画では2024年3月期の連結売上高1100億円を掲げる。4月1日に社長に就任した森田幸哉氏は、営業本部の「イノベーション」を推進する。2030年の方向性は「1006億円と過去最高の売上高だった19年3月期から人材は増え、(目標達成の)リソースはそろってお

り、達成に向けた準備はできている。戦略を持ってやっていきたい。特に注力する分野は、  
森田社長 ADAS (先進運転支援システム) など受託試験は引き続き力を入れる。もう一つは、システム製品だ。日本ナショナルインストルメンツ

## 売上高1100億円達成に自信

(NI)製品を販売する部署を「NI事業開発部」として独立させる。NI出身者を含め人員は5人でスタートし、専門性が高いNIの製品とソフトを組み合わせて顧客の課題に対する提案を行う。ウエブ上の専用窓口から電計のサイトに入って来られるよう流入経路も工夫。NIを当社の仕入れ先上位にすることを目指す。

——自動車分野はいかがでしょうか。  
森田社長 「オートモーティブ市場推進部」の構造を変えて、「モビリティ市場推進やセンサ、レーダー、車間通信など先端的な領域に関わる部門だ。当然、ADASは主力分野となる。」

(電動化の進展で)インターネットを行う。——近年、力を入れている理化学機器はどうかでしょうか。  
森田社長 今、進んでいるのは欧州を中心とした新たな仕入れ先としての開拓とその製品の日本市場への導入だ。X線検査装置など小規模ながら成功事例は出ており、さらに拡大していく。将来的にはガスクロマトグラフィーや液体クロマトグラフィーまで手掛ける必要がある。建機材が必要になる。建機も電動化しており、フルビークルの大型試験室を使ったEMC試験に対応する。

また、理化学機器にかかわらず技術力を持っている理化学機器はどうかでしょうか。  
森田社長 今、進んでいるのは欧州を中心とした新たな仕入れ先としての開拓とその製品の日本市場への導入だ。X線検査装置など小規模ながら成功事例は出ており、さらに拡大していく。将来的にはガスクロマトグラフィーや液体クロマトグラフィーまで手掛ける必要がある。建機材が必要になる。建機も電動化しており、フルビークルの大型試験室を使ったEMC試験に対応する。

【森田幸哉氏の略歴】

森田社長 理化学機器販売のステップになる前向きに検討している。タイミング次第後、取締役海外営業本部長、専務取締役国内営業本部長などを経て、21年4月代表取締役副社長。