電波新聞

ダイヤモンドエレクトリックHD 21年度1000億円（売上げ）目指す（下）

小野有理社長CEO兼グループCEOに聞く

早期にグループ相乗効果創出

「お客様要求品質第一」に 技術の融合強化

V2G開発進む

―18年10月のホールディング体制への移行、田淵電機グループ化の効果が出てきそうですね。

小野有理社長CEO兼グループCEO　ダイヤモンド電機の海外展開を含めて今後、グループ経営を加速していくためには、また、上場企業として全てのステークホルダーの皆さんに対して企業責任を果たしていくためにもホールディングス体制への移行が良いと判断し、18年6月に決議した。田淵電機のスポンサーとして手を挙げた3日後の移行だったので、うがった見方もあるようだが、単なる偶然だ。

田淵電機とはグループ化以降、品質ならびに技術融合強化、国内外の拠点統合強化を迅速に実行し、まずは既存のお客さまの要望にさらに緊密に対応することがかなうよう、早期の相乗効果創出を狙っている。

お客さまに心配や迷惑をかけないよう丁寧にタイの拠点統合や米国、中国の強化もやっていく。

ダイヤモンド電機の点火コイル、田淵電機のパワコン、トランス、リアクトルは絶対におろそかにしないが、プラダクトライフサイクルはある。今日と同じ明日が来るとは思わずに、組み合わせ、掛け合わせによって大いなる未来を描いていこうという意思表示だ。

オープンソースで外部企業、研究機関、ベンチャーなどの外部を巻き込んで、緩やかに連携し、新規事業を伸ばしていくことも重要だ。

―中長期経営計画DSA2021が加速しますね。

小野社長CEO兼グループCEO　田淵電機を仲間化したことでダイヤモンド電機の壁を突破し、20年3月期グループで700億円を超えてくる。売上高500億円のダイヤモンド電機は、点火コイルシェア世界一の挑戦権は持っている。200億円の田淵電機を仲間にしたことで、自動車用点火コイル一本足打法と言われていたダイヤモンド電機の姿はもはやなく、今や自動車用と民生用で半々の事業ポートフォリオになっている。

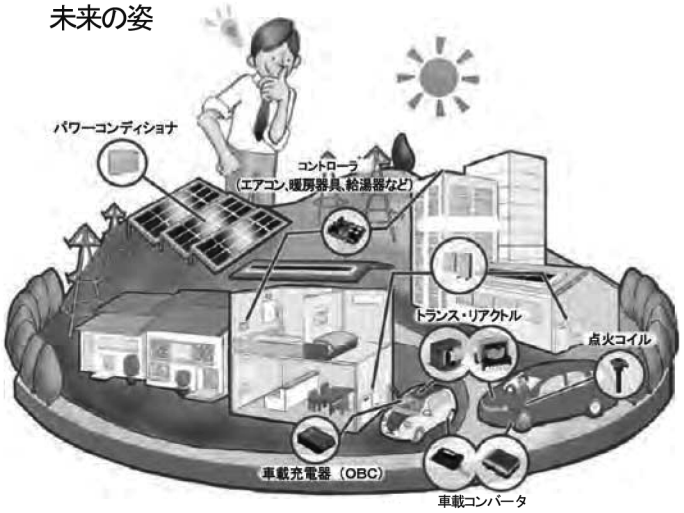
両社ともに、まだまだ頑張れる余地はある。当時のダイヤモンド電機の売上げのほぼ高600億円を突破だった売上倍の1千億円というDSA2021の最終年度21年度売上げ計画が、ある程度見えてきている。売上高1千億円は大きな目標だが、グループの条件を考えると1千億円ないと生き残れない生存最適規模だと思って描いた。

V2H（Vehicle to Home）、V2G（Vehicle to Grid）などもダイヤモンド電機で注力してきた分野だが、田淵電機との連携で家庭用パワコン、産業用パワコンから蓄電ハイブリッドシステム技術を取り込み、スマートインバータ技術へと展開できるEV／PHEV向け車載充電器を軸としたパワコン技術、車載電装技術の融合によりV2Gの開発が進む。

―長期ビジョンの企業像は。

小野社長CEO兼グループCEO　「お客様要求品質第一」の姿勢を経営理念刷新とともに掲げ、既存、新規のお客さまからのご評価を、遅々ながらも着実に得はじめている。業績も堅調な伸長を示せている。

効率的なエネルギーで人々の生活に貢献する会社へ目指し、売上高1千億円を超えたとき、次の目標は収益性向上もあるが、当社から買うしかない。当社から買いたい、と言ってもらえる会社だ。そして世の中から見て、良い会社だと思われることだ。働きたいと思うような会社、社員の子弟が働きたいと言う会社、すなわち公器になることだ。

（おわり）

未来の姿