



あなたの会社、ニッチトップ戦略採用しています～??

ひろよしくんのみみ
2024年7月号 No.419
<https://www.myts.co.jp>



～ B to B 企業が高い利益率を継続する方法はこれだ！！ ～

ロシアのプーチン大統領が北朝鮮を訪問し、軍事・経済に関する「包括的戦略パートナーシップ条約」を締結しました。これにより、日本・韓国を含む東アジアの安全保障上の脅威が一段と高まる事になるのではと心配しています。ロシアのウクライナ侵攻を非難する西側諸国の武器供与に対抗し、北朝鮮からの弾薬の受入、ロシアのロケットに対する技術供与が行われることになれば、本当に我々はうかうかしてられないのではないのでしょうか？

さて今月は、この様なきな臭い情勢が続く世界で、グローバルニッチトップ企業の日東電工について皆さんと研究してみたいと思います。

日東電工は主に、①インダストリアルテープ、②オプトロニクス、③ヒューマンライフ、④新規事業を行っている会社です。本社は大阪、資本金 267 億円、売上は連結ベースで 9,151 億円、東証プライム市場に上場しています。

実は、私が会計ソフトを作っていた時代（今から約 40 年前でしょうか？）に茨木工場（現：茨木事業所）で使っていただいていた。ありがとうございました！！

日東電工の沿革

年月	トピックス
1918 年	電気絶縁材料の国産化を目的とし日東電気工業株式会社を創業（東京・大崎）
1945 年	空襲により、東京本社が全焼
1946 年	本社を大阪府茨木市に移転。同年工業用テープの量産開始
1973 年	フレキシブル回路基板の製造開始
1992 年	自動車用塗膜保護フィルムの製造開始
2011 年	核酸医薬受託製造の米国、アビシアバイオテクノロジー社を買収
2016 年	日東バイオファーマ設立
2020 年	東京本社を設置（74 年ぶりに東京本社が復活）

5 期の経営状況の比較

単位：百万円

	2020 年 3 月	2021 年 3 月	2022 年 3 月	2023 年 3 月	2024 年 3 月
売上高	741,018	761,321	853,448	929,036	915,139
税引き前当期利益	69,013	93,320	132,378	146,840	138,901
売上高税引前当期利益率	9.3%	12.2%	15.5%	15.8%	15.1%
総資産	921,900	965,901	1,094,469	1,153,647	1,251,087

注目すべきは売上高税引前当期利益率で、2020 年、2021 年と比較すると直近 3 年間は、一気に 15% 台にアップしています。

この原因は、社長の高崎秀雄氏が唱えるグローバルニッチトップ戦略が功を奏してきたからです。

日東電工は B to B 企業なので、川下企業の変化を常にウォッチする！！

B to B 企業は常にトップメーカーと握る！！

得意先の開発コスト、時間を短縮できる
不断の努力をしなければならない！！

利益率の低下につながるため
製品がボリュームゾーンに入らないよう意識する！！

ボリュームゾーンに入った製品は事業譲渡、
子会社の生産であれば M&A による譲渡！！

社員には売上ノルマを課さない！！利益率を高める営業、製品作り！！

「改善」や「改良」は現状維持、チャレンジは「改革」でなければならない！！

創業時の工業用テープの製造から、ポジションをスマートフォンやハードディスク、今は核酸医薬事業まで変容させてきた日東工業。

シャープが最も持て囃された大型液晶パネルを支えてきたのが日東電工の光学フィルム。

亀山工場を閉めるシャープと新たな製品を開発し続ける日東電工。

企業戦略の差を感じるのですが皆さん如何でしょうか？

あなたの会社、ニッチトップ戦略採用しています～??