

2016年1月4日

年頭所感(要旨)

株式会社トクヤマ
代表取締役 社長執行役員
横田 浩

2016年の年頭にあたり、謹んで新年のご挨拶を申し上げます。

当社の状況は、原燃料価格低下、円安の追い風により一定の収益を上げていますが、米国での政策金利の引き上げ等、不透明な状況が続くと予想されます。

昨年よりトクヤママレーシアで生産を開始した太陽電池向け多結晶シリコンの市況は、過去最低レベルにあり依然として厳しい状況にあります。このような環境の下、当社は、事業収益に結びつく顧客満足の実現に向けて、着実に自らの足腰を鍛えていかなければなりません。今年は「中期経営計画」の2年目となりますが、重点施策を以下に述べます。

1. 事業収益力の強化に向けた施策

昨年より多くの施策を開始し一部成果も現れ始めました。今年はこの施策を、全部門、トクヤマグループへと展開していきます。

- ・顧客起点で各事業・製品の強みを見極め、その強みを徹底的に強化し、事業にコミットした製品・サービスの創出に努めていきます。
- ・事業強化に資する組織再編、事業提携などは、積極的に検討・実施します。
- ・事業・製造所の競争力強化は、競合をベンチマークとして目標を明確にし、生産性向上を徹底追及するための施策を策定し実施します。
- ・徳山製造所の港湾インフラの徹底活用を部門横断的に推進し、製造設備の競争力強化に向けて、エンジニアリング力の強化を図ります。
- ・トクヤママレーシア第2期プラントは、計画に沿った生産・改善を行う一方、安定生産への移行を睨み、現地化の推進に取り組みます。
- ・保安防災・環境保全は製造業の最重要項目であり、その礎である人財教育を怠らず無事故・無災害を達成するようあらためてお願いします。

2. 意識改革の取り組み

事業収益力の強化に取り組む上で最も重要なポイントは意識改革です。トクヤマが提供する価値が本当に顧客満足に繋がっているのか、顧客に提供する価値に対するコストは競争力があるかなど、これらを突き詰めて考えることが重要です。全従業員が、

その感度を高めて取り組むと同時に、一層の生産性の向上に努めてください。

今年には本社機能を徳山製造所へ移転します。徳山製造所から世界にトクヤマを発信する拠点として、徳山製造所での人財、インフラを整備していきます。地方にあって輝ける会社を目指し、顧客にとって存在感あるトクヤマにすべく、グループ一丸となってこの1年取り組んでいきましょう。

以上