社内情報

2012年（平成24年）12月12日

Azalea 12.12 号外

長岡京支部スローガン
笑顔で元気と活力を！

発行所　パナソニック デバイス労働組合 長岡京支部
発行人　南俊幸　編集人　経営政策部
長岡京支部HP　http://www.pidungk.com /（最新組合情報をアップしてます！）

半導体事業G労使協議会シリーズ②
汎用LSIBU イメージセンサBU

汎用ＬＳＩＢＵ労使協議会

2012年10月22日(月)12:30~14:00

●経営概況説明　　多那瀬ＢＵ長

上期の販売金額は事業計画比９９．４％で、中国での不買運動やインドネシアのストなどの影響があった。営業利益は事業計画を何とか達成。工場稼動損を経費・開発費削減や値下げ抑制によりカバーできた。下期も引き続き厳しい状況が想定される。ＰＣ市場やＴＶ、ＤＳＣが急激に落ちているが、拡販タスクフォースやＴＫ１００プロジェクトで挽回計画をやりきる。販売だけでなく、工場稼動も厳しいが、稼動損を取り戻すために引き続き経費削減に取り組む。国内外各拠点に行き、今の状況と下期への思いを直接伝えたい 。

●質疑応答内容

【1】2012年度上期販売・利益、下期事業計画変化点と通期見通し

組合	販売リスク（成約確率）別の達成率をお聞きしたい。
会社	拡販案件が取りきれていない。本来は販売ダムの積み上げがあって、落ちた分をカバーしようとしていたが、数が大きく減っており販売を落としている。成約確率７０％以上を見込んでいる案件は取りこぼしがほとんどない。絶対数が落ちており、販売を落としている。拡販案件を含めると８割程度の達成率。
組合	商材のセグメント分けと販売のウィークリ管理の効果を伺いたい。
会社	営業と開発とＢＵの戦略－マーケ合同でウィークリ管理している。月度毎の拡販戦略会議で、現場のメンバーが何を売ればいいのかをはっきりさせている。 新規案件をかなり取り込んでおり、サーバ基地局向けの電源（ＤＣＤＣ）やスマホ向けＳＤ、車載ではバックミラーに映すモニタなど、拡販に向けて取り組んでいる。
組合	下期事業計画は各ＢＵとも非常に厳しい状況。前回見通しからも大幅減となっている。特にセンサ制御は下期計画比５０％と非常に大きな落ち込みとなっているが、その要因をお聞きしたい。
会社	モーションセンサが大きく落ちている。H社のスマホをベースに数を組んでいるが、ここが大きく落ち込んでいることと、商品をタイミングよく出せなかったことが要因。また、Ｓ社に入っているメーカに地磁気センサが入れなかったことも要因。一方、バックアップ策としてＬＮＡ、ＰＡ、スイッチなど高周波向けの部品を集中的に開発しており、スマホのワイヤレス通信モジュールで数を伸ばしている。モーションセンサと地磁気が落ちた分、ＴＣＸＯと高周波でバックアップする構図だが、モーションセンサの落ち込みが大きく、カバーできなかった。
組合	半導体事業Gの３つのＢＵを１つに再編する旨の申入れがデバイス労組にあった。このＢＵ再編に対する受け止めを伺いたい。
会社	半導体全体をＢＵ化することで、事業を最適化していくというベクトルが働く。横軸機能としてソリューションと営業を強化していく。ＢＵ間での共同の取り組みが加速しやすくなるので、積極的に新しい体制を活用し、前線化に取り組む。
組合	デバイス社全体のシナジー効果創出として、加速度センサやＳＡＷフィルタなど旧ＰＥＤとの事業協業の状況を伺いたい 。
会社	回路部品ＢＵに汎用ＬＳＩＢＵの分室を作り、開発人材を派遣し、開発からモノづくりまで一緒に議論する状況になった。回路部品ＢＵのＭＥＭＳ事業と半導体事業を融合させ新しい事業に展開したい。ＳＡＷフィルタは当初描いていた事業化のシナリオにはなっていない。生産数量もあるが、中期計画でどこまでやるのかすり合わせをする必要がある。
組合	新しい事業が入れば、社員も活気が出るので是非お願いする。

【2】攻める事業について

組合	「売り方を変える」戦略として、ディストリビュータの活用やネット販売を展開しているが現在の状況と課題を伺いたい。
会社	上期でディストリビュータとの基盤を作ることができた。また、Ｗｅｂからアナログデバイスのシミュレーションができる環境を作った。下期は他社にはない商材を加えて、拡販に向けた次の加速を図りたい。
組合	品揃えを豊富にするのではなく他社にない商品を揃えて売り込んでいくということか。
会社	汎用品もやっていかなければならないが、すぐには揃わないので時間をかけてやっていく。ただ、汎用品だけを置いてもインパクトがないので、マーケティング効果も含めて目玉商品を出して、それをベースに汎用品をやっていきたい。販売の裾野を広げるという意味でディストリビュータを活用する。広い裾野は特殊な商材を求めているのではなく汎用品だが、少ない汎用品でお客様に注目してもらうには、ポテンシャルを持った商材の定期的な提示が必要。
組合	新規開拓を図る「電源系のＭＣＰ－ＤＣＤＣ」「非接触給電ＩＣ」「ＲｅＲＡＭ内蔵マイコン」それぞれの進捗を伺いたい。
会社	「電源系のＭＣＰ－ＤＣＤＣ」は、ＰＣ基板のベンダーとの協議を通じ、スペックやコストのターゲットを再度決めて開発した。前回は厳しい評価だったが、今回の商品はスペック的には合っていると言ってもらっている。 「非接触給電ＩＣ」は、アナログ単体チップでの開拓を進めている。周辺部品を合わせても特性が出る性能改善版を作っており、これで市場開拓していく。 「ＲｅＲＡＭ」は、量産品サンプルを実際のセットに組んで評価して頂いている。またスターターキットを配布し、ヘルスケア系のお客様からお話しを頂いている。ヘルスケア系や警報器などは信頼性重視なので量産実績がないということで一歩踏みとどまっている。早く量産実績を作るということが最大のポイント。
組合	「成長性」と「安定性」の両方を備えた車載市場は伸びる分野として半導体ビジネスを拡大する絶好の転地先であると認識するが、ＢＵとしてどのような取組みをされているのか伺いたい 。
会社	１つはＨＭＩ制御として表示系を軸にした展開がある。１０月から量産に入り、ある自動車メーカーの液晶のメータに使われる。次世代の車で十分戦っていけると思うので、これをメインに置き市場開拓をしていきたい。もう１つはマイコン。カーメーカーはＢＣＰの観点から複数社購買をしており、車載に入っていく一つの切り口。また、カメラをソリューション軸から攻めるということにも軸足を置いてやっていく。ＣＡＮとＤＳＰを内蔵したカメラソリューションは業界初。表示デバイスとカメラモジュールをペアにしたソリューションも展開する。
組合	ＰＣ市場の状況を伺いたい 。
会社	今後、タブレットＰＣに置き換わると光ディスクドライブの需要が落ちる。ＰＣのマーケットの落ち込みに加え、タブレットＰＣへの置き換えにより厳しさが増す。市場がシュリンクする局面において、絞られたプレーヤーの中で如何にポジションを取り続けることが出来るかということがポイントになる。
組合	如何に最後のところを取り切るかが重要だと思う。培った技術もあるので確実な刈り取りをお願いする。
会社	ＤＶＤやＢＤのサーボモータの技術を家電や産業用モータに展開すると音が静かで非常に良いと言われている。光ディスク系は他社にないグローバルトップの技術があり、大きな存在感がある。光ディスクの最終的なポジションをどう取るか、技術をどのように別の分野に展開するか、その両面で考える。

【3】固める事業について

組合	ＡＶモジュールの車載カメラやマイクは半導体事業Ｇとの融合で様々なメリットを活かしながら利益が見込める事業体になってきた。下期も販売の上積みを図り、汎用ＬＳＩＢＵの利益に貢献したい。ＡＶモジュール事業に対するＢＵ長の思い、期待をお聞かせ下さい。
会社	車載カメラなどのセンシング技術ではソリューションが重要。単に写したものを出力するだけでなく、映像に組み込まれている状況をどう認識するかという技術が必要で、そこには大きな成長性、付加価値がある。その１つの出口が車載であり、もう１つがイメージセンサと一緒に作っているソリューション。技術のベースを高めながら複数の事業の出口を持ちながらやっていくというのがＡＶモジュールの競争力だと考える。汎用ＬＳＩが持っている競争力を源泉にして更にカメラモジュールの事業を強くする。ＡＶモジュールは大きな発展性と成長性を秘めており、非常に重要な事業である。

【4】既存事業の取り組みについて

組合	組立コストについて、外部Ｆａｂに出しているパッケージの一部は自社工場の方が安いモノづくりができる。また、国内の設備能力や人員に余力感がある。自社工場の設備や人材を活用し、溢れた部分を外部Ｆａｂに出すという発想は今後とも無いのか。
会社	今、コストが出ているのは償却が終わった設備で生産しているためで、生産規模が大きくなったときに再投資して設備の償却を抱え、コストが出せるかというリスクがある。外部Ｆａｂだけを活用するわけではない。自社工場とのコンパチビリティを考え、供給の段階から２Ｆａｂ化してサンプルを出し、外部Ｆａｂとの二拠点生産をしていくのも１つの道。生産拠点を１つに固定するとＢＣＰの観点などのリスクもある。
組合	日中国交悪化やインドネシアでのストライキなどにより、海外工場の稼動に大きな影響を与えた。海外リスクヘッジの考えを伺いたい。
会社	中国は生産地だけでなく消費地としての市場も大きく、我々のマーケットもそこにある。しかし、今までのように人件費が安く、安価なモノづくりができる環境では無くなってきており、中国だけではリスクがある。工法を合わせて同じものを分散して作れる仕組みに変えていくことを考えている。変動に対してどこで在庫を持つかということも重要。在庫の持ち方と工法統一による複数拠点生産の組み合わせでリスクヘッジを考えていく。
組合	ソリューション統括部が解消され、一部がデバイス社マーケティング本部に移ったが、アカウント営業の状況を伺いたい。
会社	デバイス社のアカウント営業になり、お客様の間口が広がっており、営業のプラットフォームとして活用できている。今までのアカウントは電材系が中心だったので、我々自身がアカウントのメンバーと一緒になって半導体について伝えていかなければならない。
組合	中期計画における汎用ＬＳＩの現時点での見通しを伺いたい。
会社	販売規模を追う経営から商品の中身を追う方向に切り替えていかなければならない。今まではデジタルＡＶ集中の経営で、コモディティ化により単価が下がり、規模を増やすために設備投資を行っていた。中期計画ではキャッシュをどれだけ最大化出来るかを考え、規模を追うのではなく収益を生み出す力を持った商品に変えていく事業をしていく。その１つが車載で、自分たちの強みを持ってこの分野に入り、収益率を上げていく経営をする。販売数量から収益率に期待する経営になる。それが投資を抑えてキャッシュを残しながら我々自身の経営を良くしていく選択肢だと思っている。

●組合挨拶　　新井支部　高橋執行委員長

デバイス労組が発足して初めてのＢＵ労協となる。デバイス労組は１９支部１．５万人という非常に大きな組織なので、各支部が独自に連携しないとそれぞれの職場環境が掴めない。半導体事業Ｇに係わる６支部では連絡協議会を開催し労協や経営政策活動を進めさせて頂く。組合員のみなさんは事業構造改革や特別経営対策の中、不安ばかりだったが、汎用ＬＳＩは販売、利益ともに上期実績はほぼ計画通りとのことで、確からしさを感じてきていると思う。下期は厳しい事業運営が想定されるが、先日の半導体事業グループの合同朝会で経営提言により吸い上げられた職場の声として、工場集約の苦悩や、本来業務へ集中できない苛立ちなどを半導体事業グループ長自ら感じて頂き、ＢＵ長からの受け止めも含めこれから進むべき方向を示して頂いた。中期計画はどのような構想なのか、そのために今何をすべきか前向きな姿勢で全従業員が進んでいけるよう職場とのキャッチボールをお願いする。

●会社より経営概況説明　　小山ＢＵ長

２０１２年度下期の運営方針をご説明する。上期販売は事業計画比８４％で計画未達、営業利益については、各部門の努力により、事業計画を達成することができた。

上期の成果の一つは、１６ＭのＳｍａｒｔＦＳＩをＡＶＣ社様向けに６月に量産を開始したことである、来春には他社からもＳｍａｒｔＦＳＩ搭載モデルが出てくる。さらに、監視用のＣＣＤについては、製造と一体になった開発取り組みにより５月に量産を前倒しでき、韓国の顧客からも好評で出荷を継続している。１０月には、０．９μｍ画素の次世代センサとして、世界初のカラー出画が得られた。

一方、上期の課題は、ＤＳＣ市場が想定以上に縮小し、前年の７割程度に市場が落ち込むとともに価格下落ともあいまって、当社のＤＳＣ用イメージセンサの販売が大幅に低下したことである。脱ＡＶとして取り組んでいるモバイル分野での受託案件は現在国内メーカー２社の状況である。監視分野については、中国監視キャラバンによるデザインインの刈り取りはできたが、反日の影響もあり、最終的に注文書が取れない状況である。センシング分野のモーションセンサについては、顧客のセット仕様の変更で年度内の販売が見込めない。変更された仕様に対する２０１３年３月のファイナルサンプルに向け、取り組みを加速したい。今すぐやるべきことは、今ある商品ですぐ売れるものはないか、汎用ＬＳＩやマーケティング本部、グローバル・全販社の前線営業と協力し、拡売に取り組んでいく。

下期は、ＤＳＣ市場の縮小がさらに加速し大きく販売を落とすと予測される。結果、通期で事業計画５９％と大きく販売が落ちる見込みである。営業利益は、開発収入や費用抑制に取り組むものの、通期で赤字の見込みである。事業計画との差異最小化に向け、更なる販売の積み上げと固定費の削減を加速していく。脱ＡＶの進捗状況であるが、監視分野を中心とした非ＡＶ分野拡売の取り組みの成果が下期に表れ、非ＡＶ分野の販売がＡＶ分野の販売を逆転する見込みである。非ＡＶ分野の販売を増やし、ＡＶ分野の販売の落ち込みをカバーすることが大きな課題である。ＴＫ１００の「１０本の矢」であるが、ＩＳＢＵとしてはモバイルと監視カメラ用センサの２本に加え、横展開拡売ＰＪの１本を加え、３本の矢（１０本の矢＋１本）で拡売に取り組む。

モバイルは、販売の確からしさを上げるために地域と顧客軸に活動を絞っていく。そのためには、顧客に深く突き刺さる営業体制が必要である。韓国、台湾、中国に対しては、それぞれの顧客に対して専任の体制をとる。営業はマーケティング本部、汎用ＬＳＩＢＵから支援をいただきながら全体をまわしていく。また、技術の課題解決チームでは、ベースバンドＬＳＩとの接続等の技術的課題を解決する横串機能と、地域の特徴を踏まえたお客様へのプロモーションや画像の提供を考える横串機能によりお客様に突き刺さるチームで体制を強化する。注文を取るまで帰らないベースバンドＬＳＩ、ＩＳＰとつながるまで帰らないという気概で進めていく。監視カメラ用イメージセンサは国内のＰＳＮ、中国、台湾、韓国、北米・欧州でアクションをかけており、顧客での高評価、デザインインにつながり、世界トップ１０社中、５社から受注できた。その結果、昨年の監視カメラ用イメージセンサの販売を今年度は５倍程度に急拡大できる見込みである。課題は中国地域で、デザインインはできたが注文に至っていない顧客があり、販売が計画に対して約５割程度と乖離が大きい。再度、顧客のセグメンテーションを行い、訴求ポイント、売り方を変えていく。

また、１７０社にも及ぶ地元の中小顧客に対しては、代行店の活用をさらに進め、販売取り組みの進捗を管理していく。さらに、１２月に北京で開催されるセキュリティショーに向け、ＰＳＮと連携しながら拡売の準備を進めている。横展開ＰＪでは、監視用センサを医療用、ＴＶ会議室システム等へ横展開し、既に注文につながっている。また、韓国の顧客からはドライブレコーダ等でもサンプル評価をいただいている。更に欧米のドライブレコーダ、ＴＶ会議システム、産業用のカメラ等に、今ある商品を即時使っていただけるよう、取り組みを進めている。この取り組みにおいても、汎用ＬＳＩＢＵやマーケティング本部国内営業統括部、デバイスジャパン、国内代行店や海外販社の力を借りて攻めていく。また、プロモーションビデオやドライブレコーダの実写ビデオなどのツールを準備し、お客様へ訴求していく。

●質疑応答内容

【１】2012年度上期の総括と下期見通しについて

組合	売り上げが大幅に計画を下回る状況であるが、守る分野・効率的に稼ぐ分野・攻める分野、それぞれの視点から、その根本原因と対策を伺いたい。
会社	事業計画では、守る分野と効率的に稼ぐ分野を基盤分野、攻める分野を新規分野そして市場が縮小して販売・利益とも成長が望めない分野を縮小・撤退分野に定義し直した。 基盤事業は、一眼ＤＳＣに加え、セット市場で高いシェアを誇る顧客とのパートナーシップと堅調な市場成長が見込める医療や放送用カメラ分野と監視分野を位置づけた。ミラーレスが主力となる中一眼カメラ全体の市場は前年比を上回る状況であるが、我々が供給しているフォーサーズ陣営のセットは負け組みになっている。一眼カメラで巻き返しを図るべく、次のミラーレスに向けてフォーサーズを拡売するためのセンサーの開発に着手している 。医療は昨年発売したモデルが北米での認可を受け好評で上期計画を上回っている。さらに２０１５年度以降の商品もＣＣＤ２品種、Ｃ－ＭＯＳ２品種の開発を受託しており、開発をスタートした。放送用についてはオリンピック開催年度としてリバウンドを予測したが、予測以上にリバウンドが大きく計画未達の見込みである。監視については事業計画に対し、約９５％まで見込めている。残された期間で計画を達成したい。 新規事業は、市場全体で年１０９％、８Ｍ以上では１３５％の成長を継続するモバイル分野と、ゲームをはじめとしたモーションセンサで年１１０％以上の成長を見込めるセンシング分野を位置づけた。モバイルは１０本の矢の取り組みを強化する。センシングについては残念ながら本年度の販売に繋がらないが、３月のファイナルサインプルによって次年度に繋げたい。 Ｃ－ＤＳＣは年間で当初見込みの約７０％にまでシュリンクしており、市場縮小が加速していることから縮小・撤退分野に位置づけた。Ｃ－ＤＳＣ用のＣＣＤの開発はストップし、監視およびセンシングにリソースをシフトしている。
組合	監視用の下期販売見込みが上期実績を大きく上回るが、その確からしさを伺いたい。
会社	現在取引いただいている韓国顧客の商品展開による販売増であり、注文もいただいている。
組合	開発収入について、上期の成果と課題、下期の取り組みを伺いたい。
会社	上期は事業計画に対して約３６％の実績だが、通期では事業計画を上回る開発収入が見込めている。開発収入を得る為にも、その成果物であるサンプルをしっかり出していきたい。各（製造）地区からのご協力をお願いしたい。
組合	３Ｄモーションセンサやワイドアングルセンサ、単眼ステレオセンサなど、ソリューションの訴求による新たな商品についての目論見を伺いたい。
会社	現時点で販売の目論見が立てられるものとして、エンターテイメント分野におけるモーションセンサが挙げられる。現在、海外メーカに対して来年３月のファイナルサンプル出荷への取り組みを加速している。商品化すれば２０１４年度のビジネスが見込める。その他にもＲＧＢ－ＩＲなどの進化版を含めて国内外のメーカへのデモを進めているが、商品化すれば２０１４年以降のビジネスに繋がる可能性がある。ユーザーインターフェイスとしてはモーションセンサを用いたパソコン周辺機器や家電製品、産業用では単眼の３Ｄ顕微鏡やモーションセンサ・ワイドアングルセンサ、医療では３Ｄの内視鏡、車載ではＲＧＢ－ＩＲ等において、サンプル出しや評価ボードの貸し出し等の商談を進めている。
組合	ＩＳＢＵでは、合同朝会にて具体的なお取引先や商品名、用途をお示しいただき、部品単体を取り扱う製造部門においては商売を身近に感じ、モチベーション・期待感に繋がっている。また、情報をただ受身として聞くだけでなく、職場視点からも新たなものづくりの提案をしていきたい。
組合	経営体質強化の取り組みの中で、ＡＶ分野の開発テーマを絞り込み、非ＡＶ分野の開発を加速する考えが示されていたが、その進捗を伺いたい。
会社	開発費では脱ＡＶとして、Ｃ－ＤＳＣのＣＣＤの開発をやめ、歩留まり対策のみに絞っている。また、非ＡＶでは放送用・医療用・監視用の商品に絞って開発費を充てている。その結果、２０１２年度は、監視用や医療用向けの販売や開発収入等の成果を見込んでいる。コモディティー化していない一眼カメラのフルサイズは非ＡＶとしての位置づけて攻めていきたい。
組合	Ｍ統括の北陸移転ならびに北陸工場設立に伴う共通業務の魚津集約を行い、半年以上が経過した。これによるメリット、デメリットを伺いたい。
会社	Ｔ－ＣＡＤのシミュレーションや歩留まり対策、ＢＵからのリクエストに対し、開発拠点である北陸で行うことにより格段にスピードがアップしている。デメリットとして長岡京と北陸のメンバーのフェイスｔｏフェイスのコミュニケーションを懸念したが、ＴＶ会議の活用や必要に応じた出張で補えており、むしろ距離感が縮まったように感じている。総じてメリットを強く感じている。
組合	メリットが増えたという会社側の認識を否定するものではないが、自らの業務に対する具体的な成果を実感したいという組合員のリクエストは継続している。よりモチーベーションを向上させるべく、成果の数値化・指標化・共有化に対する発信をお願いしたい。 ＢＵ内の組織では合同朝会や各種会議報告によって情報が共有化されているが、Ｍ統括や他ＢＵに属する製造拠点など、組織を跨る職能に対しての情報発信やＷｅｂ閲覧には仕組み上の制約がある。更なる情報の共有化に向けて改善をお願いしたい。
会社	合同朝会など、Ｗｅｂ拠点については全ＢＵに中継されており、どこでも参加できる環境は整っている。開催日時の案内等、ＢＵや組織を跨ぐ情報の共有化について整理していきたい 。
組合	それぞれの部門では構造改革や特別経営対策に加えて、さらなる出金抑制等の収支改善に取り組んでいる。事業計画に対して更なる努力で上積みされた成果を伺いたい。
会社	固定費の上期実績は、事業計画比８６％に抑えることができた。固定費を含めた工場の取り組みが大きく、ＶＥの加速や人生産性の向上、交替制勤務の見直しによる成果である。チームで取り組んだ窒素の使用量削減や、拠点や組織を超えたクロスアセスメントによる生産性向上の取り組みも貢献している。

【２】事業戦略・成長戦略について

組合	汎用ＬＳＩＢＵで生産しているＡＶモジュールは他社のセンサを使用しているが、自社センサを使うことによるビジネスの展開について、お考えを伺いたい。
会社	従来のバックモニタの用途や機能では価格面を含めビジネスにはならない。センサとしての機能やアプリケーションによる付加価値等、ビジネスとして汎用ＬＳＩＢＵと一緒に考えていきたい。 成長分野である車載に対しては、中国や韓国・台湾のアフターマーケットをターゲットにワイドアングルセンサ等のドライブレコーダに注力している。
組合	攻める分野で注目株であるＳｍａｒｔＦＳＩのメディア発信があったが、市場の反応や引き合い状況と、今後における魚津Ｅ棟能力と外Ｆａｂ活用の考えを伺いたい。
会社	ＳｍａｒｔＦＳＩは宣伝等の露出効果により市場から認知されつつあり、海外メーカを含め数社に評価していただいている段階である。またお客様もＢＳＩやＦＳＩなどのネーミングや工法への拘りではなく、感度や画質、薄さなど、本質的な性能を求める傾向にあり、我々もそこに注力し訴求していく。外Ｆａｂについてであるが、我々は外Ｆａｂだけのプロセスではなく、魚津と同じプロセス・同じ条件で、どちらでも生産できるようにしているので時々の経営状態あるいは能力を見ながら振り分けしていく。また、今年から中検も同じ考え方で外Ｆａｂを活用していく。
組合	ソリューション統括本部の解消に対して、ＢＵとしてのメリット・デメリットを伺いたい。
会社	ＢＵに営業が入ったことで、営業マンに経営状況や意思決定のステップが理解され、販売だけでなく収支面を含めた営業活動ができるようになった。併せて営業マンの商品知識や技術力向上にも繋がっている。また、アカウント営業との関わりの中で、膨大な情報から必要な情報を取捨選択しなければならないという手間は増えたが、半導体以外の情報など、自分たちの持っていない必要な情報が仕入れられるメリットにもなる。
組合	他社との協業について、新分野開拓、共同開発など、具体的な取り組みがあればお聞きしたい。
会社	監視カメラでは既に韓国やワールドワイドのＩＳＰメーカ、また次世代センサでも協業を進めている。また、従来の用途以外でも新規分野開拓に向けた協業を考えている。
組合	中国国内における対日運動の影響が懸念されるが、当社への影響をお聞きしたい。
会社	中国で直接製造・販売されているお客様や、日本で製造し中国で販売されているお客様など、数億程度の影響は発生している。但し、中国で使用されているセンサの大多数は日本製であるため、影響は一時的なものと考えている。
組合	ものづくり現場である特に北陸工場では、稼動低下に対する収支改善や、業務開発Ｃを含めた人材活用に苦慮している。ものづくり拠点の稼動に対するお考えを伺いたい。
会社	販売の低迷により工場の稼動が低下していることについて申し訳なく思うし、ものづくり現場で稼動を落とすことの厳しさは理解している。一刻も早く売り上げを増やし工場の稼動をあげるためにも、「１０本の矢＋１本」や協業などにより、ＡＶの落ち込みを非ＡＶで埋める取り組みを加速していく
組合	オリンパス社とソニー社の提携について、当社への影響をお聞きしたい。
会社	ＤＳＣでの影響はある程度出てくるが、いずれこの分野はシュリンクしていく分野である。また、この提携は新たな分野のビジネスを目論むものであり、当社が提供している商品分野とは別である。既にオリンパス様からは次の商品の開発をいただいており、本提携による当社の医療分野への影響はないと考えている。

●組合挨拶　　砺波支部　岩﨑委員長

本日の労協について、ＢＵ長から質疑に対し真摯なご回答を頂いた。感謝申し上げる。

ＩＳＢＵはしっかりとした戦略に基づき、事業を推進されてきたと認識している。本日もそれらの守る分野・効率的に稼ぐ分野・攻める分野の内容を中心に、「今」と「これから」の視点で質疑をさせていただいた。

本日のお話しを聞かせて頂く中で、お客様が本当に必要としている物は何かという視点で真剣に考え続け、それを製品につなげるマーケットインという考えが形になってきていることを実感し、「これから」についての手応えを感じることが出来た。現在の事業環境を見た場合、カントリーリスクをはじめとする様々なリスクがあるなかで、労使共に並大抵ではない努力を求められているのもまた事実。下期の計画も聞かせていただいたが、計画に対し、残念ながらこれまで経営数字は実績が伴ってこなかった。実績がついてきてくれれば皆元気が出る。是非ともそのような舵取りをお願いしたい。それが実現できるように組合としても協力していきたい。

人材面では、先の全員による経営提言を受けて、ＢＵ長のアクションに「夢を語れるＴＬ/ＵＬの育成」という項目があった。職場は今、必ずしも元気がある状況とは言えない。「企業は人なり」という言葉のとおり、このような状況の中でまさしく今必要とされているのはこのようなリーダーシップを持った「人」だと考える。元気を出して希望を持って仕事が出来る環境が今だからこそ必要であり、特段の取り組みをお願いする。