



アイタックインターナショナルジャパンの事業戦略

アイタックインターナショナルジャパン(東京都新宿区)は、高島グループの電子デバイス・電子機器事業を統括するアイタックインターナショナル(本社=香港、後藤俊夫社長)の日本における事業会社として2020年4月1日付で発足し、発足後2年余りが経過した。後藤社長に、最近の事業動向や今後の事業戦略を聞いた。

——最近の事業動向



後藤 俊夫 社長に聞く

タイ、香港が好調

後藤社長 地域別では、自社工場で基板実装やトランス生産を行うタイは好調に推移している。主力の家電系顧客が

なるが、中計目標は1年前倒しで21年度に達成した。22年度は次期中計に向けた準備期間に位置付けている。親会社の高島

後藤社長 客先企業の「チャイナ11」への展開が進展しており、コロナ対応や円安対策の観点から、これらの動きがさらに加速していくとみている。そうした動きを踏

いる。——今年度(22年12月期)の取り組みは、

品購入方法や選定方法などが変化していくことが予想されるため、これをビジネスチャンスと捉えていく。中国国内では高い販売実績があってもグローバル市場では認知度の低い部品メーカーなどもあるため、それを一緒に開拓していく。

下期は不透明感

後藤社長 21年度は増収増益だったが、22年度上期(1~6月)はグループ連結で、売上高は前年同期比2桁増だったものの利益はほぼ横ばいだった。上海ロックダウンの影響も受けた。急速な円安進行などを含め、ビジネス環境としては厳しさがあり、下期に向けては不透明感がある。

タイ、ベトナム工場強化

客先の「チャイナ11」に対応

ASEAN展開を強化しているため、当社も活況が続いている。香港も、グローバルな部品供給基地として活況に推移している。日本についても堅実なビジネス状況となっている。

ため、来期からスタートする次期中期経営計画(3カ年)はより重要になると考えている。アイタックインターナショナルでは、20年に、10年後の2030年を見据えた中長期戦略を策定し、2030年には売上高を19年度比で約2倍の200億円規模に拡大させるという目標を立てて

一方、部品供給基地としての中国の優位性は10年後も変わらない。部品戦略を再度練り直し、品ぞろえを充実させる。昨今の半導体供給問題もあり、部品ユーザーの部

後藤社長 日系白物家電メーカー各社がインバーター化を推進しているため、ここにデバイスで貢献したい。特に電源の省エネ化が重要となる。表示部品の省エネ化推進にも注力したい。

当社は、20年度(12月期)から新中期経営計画(3カ年)をスタートし、今年度が最終年度と

また、自社工場であるタイ工場やベトナム工場の体制を強化するのがファーストプライオリティ

同じく18年に稼働し、LCDの後工程などを手掛けるベトナム工場は、ピン付きの液晶用の設備導入を現在進めているほか、ガラス上へのドライバードライの取り付けなど、