

インタビュー

エイブリック(株)
代表取締役社長執行役員

田中 誠司氏

ミネベアミツグル
でアナログ半導体事業
の一翼を担うエイブリッ
ク(株)は、2024年度の
営業利益率が前年度に引
き続き30%以上に達し
アナログ半導体企業の中
でもトップレベルの営業
利益率を継続的に達成し
ている。「価格ではなく
付加価値を認めてもらえ
る製品展開を推進するこ
とで、高い利益率を維持
できる企業体質にする」



競合するアナ
ログ半導体企
業の中でも高
い営業利益率
を堅持でき
た。これは、
エイブリック
としてビジネ

営業利益率30%超を継続達成

付加価値高めて収益に貢献

とも要因だ。
バブルのよう
な需給状況の
渦中に入ってしまうと実
需の数量が見えなくな
り、その後の反動も大き
く受けることになるため
警戒して対応した。23年
度は多少の反動があった
ものの、24年度からはエ
ンドユーザーの実需に沿
った生産ができていると
みている。

——24年5月にソシオ

スを開始してから生産現
場の効率化、つまり人員
の最適化や経費削減、ム
ダ取り活動の推進など生
産に関する効率化に早期
に着手し、成果を上げて
きたことが奏功してい
る。さらに、21～22年の
半導体需要の高騰期に、
長期注文を受けず堅実な
受注と生産を維持したこ
とで、在庫調整が他社よ
りもスムーズに進んだこ

ネクスト社からメディカ
ル関連事業を買収されま
した。

田中 医療向け高耐久
IC事業では、以前から
顧客の要望が高かった製
品分野についてソシオネ
クスト社から事業譲受す
ることができた。これに
より、当社には無かった
受信および送受信用IC
の回路技術を獲得し、急
速に市場が拡大している

について。

田中 社内の取り組み
としては、①ハイマージ
ンビジネスの拡大、②エ
ンゲージメント(従業員
満足度)の向上、③プロ
ダクトマーケティング/
事業企画ユニットの本格
化、④事故ゼロ・労災ゼ
ロを目標に掲げている。
③については、24年度
に中期の収益目標を達
成させるべく、新規に2

(Check-Action)サイク
ルを回して戦略を具現化
する組織で、中期の収
益達成のためにキーとな
る。また、キャリア形成
型人事制度も今年度から
本格導入し、個人が望む
働き方と企業が求める能
力とのマッチングをする
こととともに成長してい
けるプラットフォームを
作っていく。

——①の詳細を。

は構築できており、他の
事業にも拡大している。
顧客のニーズを早期に
つかみ、それを叶える技
術力が当社にはあると自
負している。そして、新
製品(過去5年間に上市
した製品の売上比率を、
27年度には24年度比で約
2倍まで拡大し収益に貢
献させていく。

——25年度の目標を。

田中 注力製品群とし
ては、引き続き①リチウ
ムイオン保護IC、②車
載向け電源IC、③医療
向け高電圧IC、④磁気
センサー、⑤クリーンプ
リストを五本柱とし、25
年度の売上高は前年度比
でおおむね10%増を目指
す。事業ごとにばらつき
があるが、五本柱におい
てはおおむね2%から60
%増になる見通しだ。⑤
は、これまでは水検知関
連で国内の引き合いが多
かったが、今年度からは
海外展開にも注力する。
(聞き手・澤登美英子記
者)

ポータブル/カート型の
医療用超音波診断装置向
けの製品展開を強化する
ことができた。24年9月
に事業の買収を発表し、
12月には事業統合して製
品展開を開始するなど、
多くの社員を投入して急
ピッチで事業を立ち上げ
た。

——25年度の事業方針

つの部門を立ち上げた。
5月にはプロダクトごと
に収益に責任を持ち、製
品の企画や戦略を立てる
プロダクトマーケティング
を、10月には製品戦略
をベースに全社の事業戦
略を実行して目標収益を
達成する、事業企画ユニ
ットを新設した。これら

田中 新製品を開発す
る際に、例えば競合他社
の販売価格を100とす
ると、80で売るとな製
品展開をせず、付加価値
により120で買ってい
ただけのようなビジネス
形態を構築中だ。これに
は、顧客との早期段階か
ら密な連携が重要で、医
療やスマートフォン向け