

経営課題

1. 既存事業の収益確保

(1) 反射鏡製造ラインの集約

新潟岡本硝子への集中による効率化
⇒ 順調に推移

(2) 余剰能力の活用

外注工程の内製化推進

(3) 柏 薄膜事業所の業態変革

多種多様化に対応した、新製品の開発・生産工場へ



経営課題

1. 既存事業の収益確保

(4) フライアイレンズのトップシェア奪取

13年3月期 36% → 14年3月期 50%超へ

【実現手段】

① 良品率の向上

② 電気溶融炉の余剰能力の活用

③ 省人化による生産性向上

④ 紫外・赤外反射膜加工工程の内製化推進

経営課題

2. 新規事業の量産・黒字化

(1) ガラス偏光子

- a. 高透過率品によるプロジェクター用途への拡販
- b. 第三市場への進出
- c. モジュール化による付加価値製品 (Glapola-Plus) のマーケット開拓

(2) フリット

- a. 大手が取りこぼしている中小ロット市場の開拓
- b. 台湾及び中国市場の開拓

(3) 機能性薄膜

- a. 赤外線フィルタの案件具体化と銀ミラーの用途開拓

経営課題

3. 次世代事業の探索・育成

(1) オーバーフロー法・薄型成型

オーバーフロー方式のガラス生成と薄板成型機の併用により高精度な薄板カバーガラス製品を開発

(2) 赤外線反射鏡

赤外反射に有利な金蒸着を開発してミニマルファブシステムの酸化・CVD工程に投入

(3) 深海探査用ガラス球

8,000mの深海探査に耐え得る江戸っ子1号プロジェクト向けガラス球の開発