

2. 経営資源の最適配分 ①

(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 (2013年度 実施済み)
- ・一部の積み残し分も徹底集中し合理化を図る (2014年度 計画)



(2) 柏 薄膜事業所の業態変革

- ・多品種対応の新製品の開発・生産工場へ (継続中)
- ・カーナビゲーション向けカバーガラスの成膜や銀ミラー等、金属膜による付加価値製品の強化を図る (2014年度 計画)

1. フライアイレンズの採算改善

(1) 生産性の向上

- ・良品率の向上
- ・生産能力の増強

(2) 外注管理の徹底

- ・外注先の生産工程管理の徹底
- ・外注数量の最適化

(3) 製品単価の最適化

- ・徹底した原価低減
- ・得意先への適正価格改定の要請



3. 新規事業の早期立ち上げ

(1) ガラス偏光子



- ・プロジェクター用、光通信以外の第3の市場の模索
- ・モジュール化などによる付加価値製品 (Glapola-PBS、Glapola-Millio、Glapola-Cube など) のマーケット開拓

(2) ガラス・フリット



- ・中小ロット市場の開拓
- ・台湾及び中国市場の開拓

(3) 機能性薄膜



- ・顧客へ積極的にアプローチ
- ・銀ミラーは、プロジェクター、HUD、照明等への展開を模索

(4) 極薄3D成型ガラス事業と海洋・特機事業

2014-16年度 中期経営計画 で説明

シーズ志向

ニーズ志向

2. 経営資源の最適配分 ②

(3) 研磨加工/蒸着の内製化から海外外注へ

- ・薄膜事業所の蒸着工程停止による人員削減、異動による人材有効活用 (2014年度 計画)
- ・ガラス事業所の研磨工程の大幅減産による人員削減、異動による人材有効活用 (2014年度 計画)

