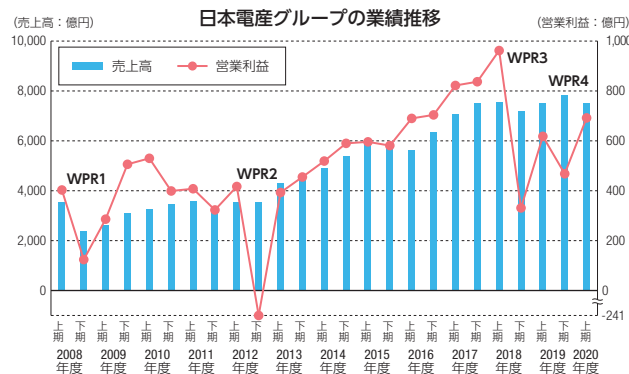


専務執行役員
最高業績管理責任者
佐藤 明

新型コロナウイルスの感染拡大は世界経済に大きな影響をもたらしています。当社はこれまでも様々な危機に直面しましたが、WPR*プロジェクトを通じてピンチをチャンスに変えてきました。業績回復の鍵を握るWPRとは一体どのようなプロジェクトなのか聞いてみました。

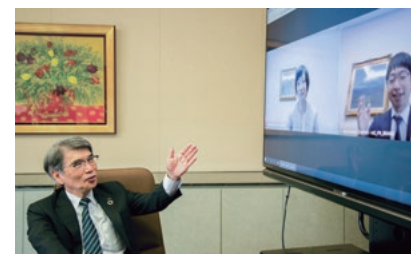
Q1 WPRプロジェクトとは?

外部環境の悪化をテコに思い切った経営体制の強化や収益構造改革を成し遂げる当社独自の取り組みです。初回のWPR1は2008年のリーマンショック時に導入し、翌年には過去最高益を導きました。直近では2018年の米中貿易戦争によるWPR3があり、今回のWPR4は新型コロナウイルスの世界的感染拡大による混乱を契機に発動しました。



Q2 今回の特徴は?

コロナ禍におけるプロジェクト推進であり、慎重を期した対応が求められます。在宅勤務や時差出勤を活用し、全従業員が危機感をもって困難な局面に立ち向かっています。景気減速による売上高減少というピンチを乗り越え、たとえ売上高が半減しても必ず営業黒字を確保できるように、徹底した経営体制の見直しやコスト構造の変革に取り組んでいます。



リモートワークの様子

Q3 具体的には?

一例として費用の大部分を占める原材料費では、グローバル・サプライチェーンの見直しを行っています。また、生産事業所の統合なども状況に応じて実施しています。WPRプロジェクトは過去の事例によるノウハウの蓄積が豊富にあります。それらを上手く活用することで効率良く進んでいます。

Q4 コロナ禍による売上高減少というお話がありました。

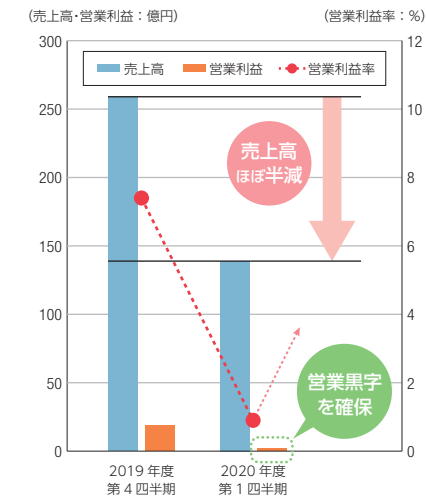
特に車載事業での落ち込みが顕著でした。昨年度、当社グループに入った日本電産モビリティ(旧・オムロンオートモーティブエレクトロニクス株式会社)の事例が典型的です。同社は2020年度第1四半期の売上高が直前四半期比ほぼ半減となりましたが、WPR4プロジェクトによって営業黒字を確保**することができました。WPRのノウハウをグループ間で共有し、リーダーと従業員が一丸となって取り組んだ結果、迅速に成果を出すことができました。



Q5 今後の展開は?

引き続き気を引き締めてプロジェクトの遂行を図ると共に、コロナ後の世界を見据えた新しい需要にもしっかりと応えていきます。引き合いが活発な巣ごもり関連の需要に注力し攻めの姿勢で臨みます。今回の危機も経営体制を一層強化していくチャンスと捉え、WPR4プロジェクトを強力に推進します。

日本電産モビリティの四半期業績比較



※ [WPR]とは利益率増進を意味する「ダブル・プロフィット・レシオ」の略称で、具体的には、ピーク時の売上高に対して売上高が50%となっても完全黒字化達成、売上高75%レベルでピーク時と同じ営業利益率を達成し、売上高100%に回復時に営業利益率が2倍になることを目指します。
※2020年度第1四半期末時点の実績です。