

挑戦する製造業のための情報誌 [エミダスマガジン]

EMIDAS

magazine

Vol.11

2006・Autumn

挑戦する人

～challenger～

株式会社 エムアイモルデ / 代表取締役

宮城島 俊之

NC Network China Now

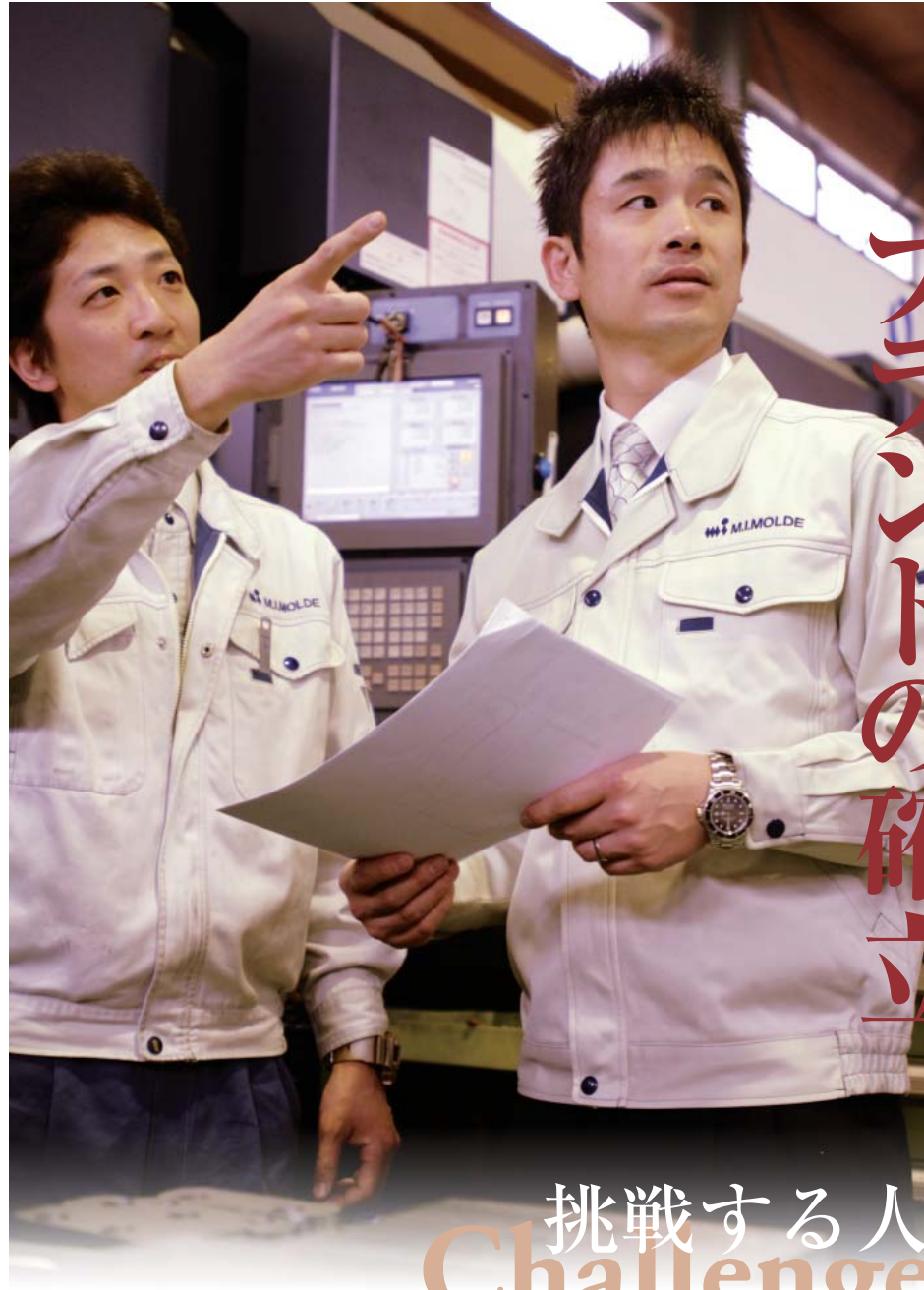
素顔 ニッポン製造業に賭ける経営者
共和ダイカスト 株式会社 / 取締役副社長

今井英雄

新連載! 製造業ヒロイックファンタジー

KATAYA ～金型屋物語～

特集 挑戦する
製造業の経営革新



ブランドの確立

挑戦する人
Challenger

宮城島 俊之氏

株式会社 エムアイモルデ
代表取締役

COMPANY PROFILE

株式会社 エムアイモルデ
所在地：静岡県富士市比奈292-1
TEL：0545-38-1142 IP電話：050-5514-4230
FAX：0545-34-1795
担当者：代表取締役 宮城島 俊之
事業内容：自動車用中型、小型主体の射出成形用金型
設計、製作
エミダス会社・工場詳細情報：http://www.nc-net.or.jp/emidas/gaiyou.php?63719
※「エミダス工場検索」のキーワード検索「エムアイモルデ」で検索
できます。



〈数多くの社内実績に裏付けられた加工技術〉

射出成形金型メーカー、エムアイモルデ
代表取締役社長・宮城島俊之の半生は、家
業の呪縛を断ち切ることは出来なかった。
2世、3世経営者の多くがそうである
ように宮城島も与えられたレールに乗る
ことを否定した。

型屋を継ぐのは嫌だった。父、逸男（現
会長）にも「継がない」と断言した。しか
し、宮城島がエムアイモルデを継ぐことは
水が流れるがごとく必然のことだった。
小学校から大学までつづけた剣道を通
じて、継続することの大切さを自然に学
んだ。

大学に入學すると宮城島はアルバイト
に精を出した。まずパチンコ店でバイトを
はじめた。バイクが欲しかった。半年で80
万円を貯めHONDA NC30を購入した。
大学3、4年にかけてはバーテンダー
のバイトに就いた。この仕事で、つくるこ
との面白さを学んだ。ギムレット、マティ
ーといったスタンダードなカクテルほど
つくるのが難しい。シェーカーで振ったカ
クテルがグラスに広がり、最後の一滴で
グラスの縁いっぱいまでを覆う。

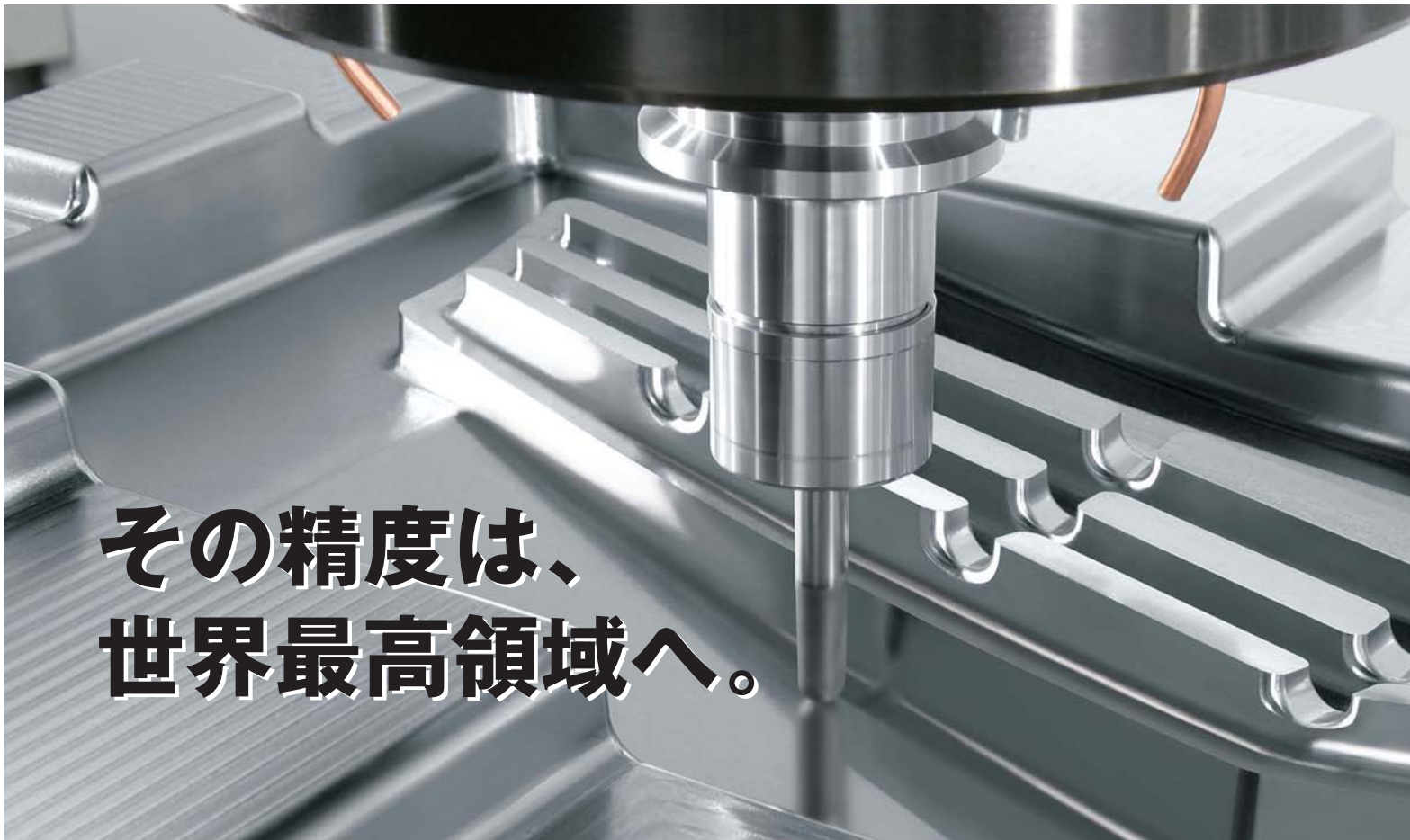
そうして、宮城島がバーカウンターに立
つことでもうひとつ学んだのが人脈づく
りと人間観察力である。
大学卒業後は、同業の型屋であるベッカ
ー精工に入社した。この時もまだエムアイ
モルデを継ぐことには否定的であった。
しかし、父親に促されるまま、とりあえ
ず父の知人の金型屋に就職したのである。
仕事はおもしろかった。しかし父親の敷い
たレールに乗るのは嫌だった。
24歳の時、父親にはつきりと「型屋は継
がない」と明言した。しかし、そう啖呵を
切ったことで宮城島のなかにあったモヤモ
ヤとしたものがすべて吹き飛んだ。

数カ月後、父親にあらためて意思を伝
えた後で、母親に三つ指について「（会社を）
よろしく願います」と言われ、宮城島
の確固たる決意が変わった。
以前から父親と約束していた米国留学
の後にエムアイモルデに入社することに
なった。留学時に知り合ったサーファーに、
波乗りへの極意を聞くと「毎日、海に入るこ
とだけだ」と教えられた。この言葉は、宮
城島が剣道時代から学んだ継続の大切さ
に通じた。

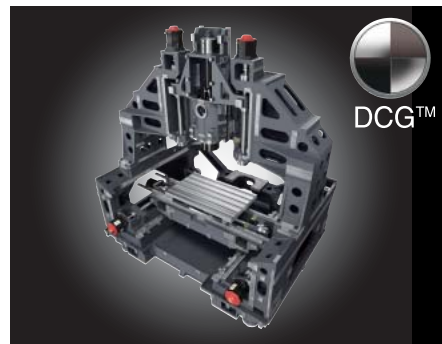
NCネットワーク／内原康雄

MORI SEIKI
THE MACHINE TOOL COMPANY

More Precise, More Efficient.
より高精度に、より高効率に



その精度は、 世界最高領域へ。



DCG™ (重心駆動)
Z軸・Y軸にツインドライブを搭載することで重心駆動を実現し、さらに主軸とテーブルを包み込むアーチ型コラムによりオーバーハングゼロを可能とし、高精度・高品位加工を実現しています。
DCG™: Driven at the Center of Gravity



加工エリア
1,000×600 mmテーブルに対して、クラス最大となる600 mmのY軸ストロークを確保。幅広いワークに対応するワイドな加工エリアを擁しています。



作業性
お客様本位の操作環境を追求したNV6000 DCGでは、ドア開口幅やワークへの接近性に改良を加え、従来機種よりもさらに作業性が向上しています。

高精度立形マシニングセンタ

NV6000 DCG

ワイドに、スピーディに、パワフルに。
Y軸600 mm、NVは新たな領域へ。



株式会社 森精機製作所

www.moriseiki.com

■名古屋本社 名古屋市中村区名駅2丁目35-16 (〒450-0002)
TEL. (052) 587-1811 FAX. (052) 587-1818

■奈良事業所 TEL. (0743) 53-1121 ■伊賀事業所 TEL. (0595) 45-4151 ■千葉事業所 TEL. (047) 410-8800

『エミダスマガジン』をよろしくお願いします!

2004年の春に創刊いたしました雑誌『エミダス』は、おかげさまで11冊目を迎えます。

「たくさんの方々に愛され、たくさんの方の元気と勇気の源でありたい」

そんな想いを込め、『エミダスマガジン』はこれからもどんどん成長し続けていきますので、どうぞよろしくお願いします!

購読者データ

(2006年9月現在)

日本国内への配布
30,000部

エミダス会員企業/大手メーカー及び、
購買担当者/マスコミ/行政・団体

+

中国への配布
30,000部

日系企業及び、中国ローカル企業



創刊号 04.4/春号



Vol.2 04.8/夏号



Vol.3 04.10/秋号



Vol.4 04.12/冬号



Vol.5 05.3/春号



Vol.6 05.6/夏号



Vol.7 05.9/秋号



Vol.8 05.12/冬号



Vol.9 06.3/春号



Vol.10 06.6/夏号

●頑張っている会社さんを見て、
大変励まされる。
(京都府/工作機械 S社)

●勉強になる。毎月出してほしい。
(兵庫県/工作機械 M社)

●BIGな会社ばかりだが、小さくてもキラリと光っている会社はたくさんある。そういうところをもっと特集してほしい。
(東京都/輸送機器 I社)

●特定の製品、技術についても特集してほしい。
(栃木県/金属加工 H社)

●エミダスマガジン連絡先 株式会社エヌシーネットワーク

〒101-0042 東京都千代田区神田東松山下町10-2 翔和神田ビル3階

03-5298-8977 Fax **03-5298-3513**

●企画営業グループ エミダスマガジン編集チーム

mag@nc-net.or.jp

EMIDAS
magazine

株式会社 エヌシーネットワーク 広告価格表 (2006年3月14日改定)

●フルバナー広告

《フルバナー》	価 格 (税込み)
5万PV	¥126,000
10万PV	¥241,500
20万PV	¥462,000
40万PV	¥882,000

●ミニバナー広告

《ミニバナー》	価格 (円/月) (税込み)
上段	¥210,000
下段	¥189,000

●メール広告 (毎週月・木曜)

	価格 (円/回) (税込み)
5行ヘッダ	¥126,000
ダイレクトメール	¥262,500

●テキストバナー広告

	価格 (円/月) (税込み)
ライト	¥157,500
センター	¥157,500

●エクスクルーシブ (独占・買い切り) 広告

	価格 (円/月) (税込み)
画像+テキスト	¥210,000

●雑誌エミダスマガジン (3月・6月・9月・12月発刊)

	価 格 (税込み)
表4 (日本のみ)	¥735,000
表3 (日本のみ)	¥682,500
表2 (日本のみ)	¥577,500
表2 (中国のみ)	¥367,500
表2 (日・中掲載)	¥682,500
1P (日本のみ)	¥472,500
1P (中国のみ)	¥315,000
1P (日・中掲載)	¥577,500
1/2P (日・中掲載)	¥367,500
1/4P (日・中掲載)	¥262,500

※表4→裏表紙 表3→裏表紙の内側 表2→表紙の裏

■広告についてのお問い合わせ

企画営業部 金澤・鈴木・渡部

電話:03-5298-8977

E-mail:ad@nc-net.or.jp

●10月1日より広告メニュー一部改訂のお知らせ

●Top固定フルバナー ¥315,000

●ローテーションフルバナー ... (5万PV:¥75,000~)

●ミニバナー下段を追加! ¥168,000

※詳しくはWEBページよりご案内します。

<http://www.nc-net.or.jp/ad/>

NCネットワーク 広告メニューのご案内

日本最大の中小製造業向けBtoBサイトに広告を出してみませんか?

・・・サイトの概要・・・・・・・・・・・・・・・・・

月間トータルPV: 290万PV (2006年7月実績)

登録会員数: 約13,200事業所 (2006年7月現在)

主なクライアント様

製造業、CADソフトメーカー、工作機械メーカー、
治工具メーカー、資材販売サイト、コンサルティング会社、
製造業向け出版社、金融機関、PCメーカーなど

<http://www.nc-net.or.jp/>

Google
検索結果
「製造業」=1位
2006年7月現在

Web広告のご案内

サイトトップページ広告



フルバナー広告

サイト各ページの最上部に表示される画像広告です。サイト全体で広くPRしませんか?

テキストバナー広告 (センター・ライト)

テキスト広告スペースです。

ミニバナー広告 (上・下)

月間約8万PVのトップページの、貸切広告です。

エクスクルーシブ広告

月間約8万PVのトップページの、貸切広告です。

メール広告のご案内

メール広告

NCネットワークの登録会員向けメールマガジン「エミダス Hotメール」には、受発注情報や受注獲得のためのネット活用術が満載!約25,000人の購読者のうち、75%が経営者および役員です。

●ヘッダー5行広告

・原稿サイズ: 全角35字×5行

・掲載場所: メール最上段

・配信頻度: 毎週月曜日・木曜日

●ダイレクトメール

メールマガジン

の貸切り広告



雑誌広告のご案内

エミダスマガジン

発行部数30,000部を誇るEMIDAS magazine (日本版) は、エミダス会員企業様 (主に経営者層) や、その他、大手製造業 (購買担当) やマスコミなど、多くの方々にご覧いただいております。

・発行部数: 30,000部 (日本版のみ)

・総ページ数: 約60ページ

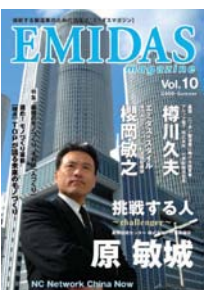
・発刊のタイミング: 3・6・9・12月

・配布先

エミダス会員企業 (主に経営者層): 2万部

大手製造業 (購買担当) やマス

コミ: 5千部



10

「素顔」
ニッポン製造業に賭ける経営者
共和ダイカスト 株式会社
取締役副社長

今井英雄

文・上野 歩



16

特集 挑戦する製造業の経営革新

「合宿効果で同時進行の経営革新」● 株式会社 クライム・ワークス

「社長就任のご挨拶に代えて」● 株式会社 関プレス

「社員一丸のモノづくりマインド」● 株式会社 最上インクス

「家族のような組織を追求」● 株式会社 ニッセイエコ

「“自由な社風”の産物」● 株式会社 岩本モデル製作所

「大田区を離れて見えてきたもの」● 岡田鋳金 株式会社

「経営はスピードと人、そして見極め」● 株式会社 渡辺製作所

「金属プレスと精密板金の融合」● 渡邊プレス工業 株式会社

53

NC Network China Now

クローズアップ製造業
NCネットワークチャイナNOW
ニッチな業界でトップを狙え！
ピックアップメンバープロフィール



3

挑戦する人 ~challenger~

株式会社 エムアイモルデ

代表取締役

宮城島 俊之



5

『エミダスマガジン』をよろしくお願いします！

8

バーチャル工場見学

世界に誇る日本の技術を動画でご覧いただけます

28

エミダス・スタイル

“お客様の望むものを望む時にいつでも提供すること”のために…
それが、新潟発“タンレイイズム”

タンレイ工業 株式会社

元気に活躍するエミダス会員さんをご紹介します

40

挑戦する製造業

非接触の伝達機構を実現「創造開発型企業」を目指す

株式会社 松栄工機

42

IT道 第7回 通信と放送の融合『GyaO』編

43

進め！ モノづくり革新

連載特集 ソディック 30 周年のあゆみ

～モノづくりの技術革新～
第3回 放電加工機の基礎から
ナノテクノロジーまでを支える
セラミックの進化・発展

CAD/CAM 座談会
第5弾 自動車メーカー編



70

KATAYA ~金型屋物語~

製造業ヒロイックファンタジー
第1話 工場のおい

74

TOPが語る

株式会社 オウケイウェイヴ

代表取締役社長

兼元謙任

76

突撃エミダスインタビュー!!

第2回 株式会社 アイデアインターナショナル

代表取締役社長 橋本雅治

78

めっき職人 清水栄次の「売れるモノづくりのススメ」第5回

79

モノづくりの“夢” 第4回

株式会社 タカラトミー

制作プロデューサー 池澤寿彦

80

工場の中で愛を叫ぶ 第6回 伊集院 朔太郎

81

編集後記/次号予告

本誌付録



本誌付録「ザ・日本製造業 パワーアップCD-ROM」
バーチャル工場見学!キラリと光る得意技術を動画でご紹介します。
詳細は、8ページをご覧ください。

● メーカーのみなさまへ

製造業の技術情報や現場に隠されたノウハウを映像でご覧いただけます。

工場見学をバーチャルで実現し、的確な協力工場の選定を行うことができます。

また、NEWコンテンツ「動画deエミダス」<http://www2.nc-net.or.jp/movie2/>では、お客様の探しているキーワードにマッチした部分を映像でご覧いただけます。技術系社員の教育素材としてもご好評いただいています。

★「動画deエミダス」に関するお問合せ

TEL：03-5298-8977

担当：三木・大谷

Mail：emidas@nc-net.or.jp

● 製造業のみなさまへ

「技術動画」を活用し、自社情報や得意技術を整理し映像で情報発信する事により、大手設計・開発者の目に留まり新規受発注を促進します。

これまで100社以上の製造業のみなさまにご利用いただいております。大きな成果を上げています。

また、展示会やイベントでの集客、リクルーティングの力強いPRツールとしてもご利用いただけます。(エミダスマガジンへのCD掲載はエミダス・プロ会員サービスです)

★技術動画制作に関するお問合せ

TEL:03-5298-8977

担当:大谷・村山・酌河内

Mail:video@nc-net.or.jp

世界に誇る日本の技術を
動画でご覧いただけます

バーチャル工場見学

ザ・日本製造業

パワーアップCD-ROM

1.工場技術動画

- ★「ダイカストの一貫生産システム」 共和ダイカスト 株式会社
- ★「金属プレスと精密板金の融合」 渡邊プレス工業 株式会社
- ★「メッシュ金型のパイオニア」株式会社 エムアイモルデ
- ★「簡易金型射出成形品 各種試作モデル製作」
株式会社 岩本モデル製作所
- ★「金属熱処理～HEAT TREATMENT」株式会社 渡辺製作所
- ★「物づくりを総合プロデュースするO・BANグループ」
岡田鋳金 株式会社
- ★「樹脂成形のオールインワン工場」株式会社 ニッセイエコ
- ★「リング鍛造から旋盤加工まで」 タンレイ工業 株式会社

2. エミダスマガジン連動企画

3. NCネットワークのサービス紹介

CD-ROM
の内容

オール・ジャパンの部品からなる クルマができたなら

共和ダイカスト株式会社／取締役副社長

今井英雄氏

いまい ひでお

ひ

らがなの「きまじめ」ではなく、かつちりとした漢字の「生真面目」。共和ダイカスト株式会社取締役副社長・今井英雄。今井ちゃんの第一印象は生真面目である。

今井ちゃん自身がそう思っている、自分の根っこにあるのは生真面目さだ。少年のころからルールを守らないやつは嫌いだった。今井ちゃんの生真面目を象徴するこんなエピソードがある。高校受験を間近に控えた中学3年生の今井ちゃんは、副会長をつとめる生徒会や部活動をひかえて勉強に専心するよう担任の先生から助言

を受けた。それでも、「任されていることがあるから」と、今井ちゃんは頑としてきかなかった。先生も、「不器用なやつだな」と呆れて笑っていた。

だからといって今井ちゃんが堅物なばかりで、面白味のない人間というわけではない。それが、周囲の人々みんなから「今井ちゃん」と親しみをこめて呼ばれる所以である。ひとりで道理を通すばかりではない、なにより人のつながりを大切にしている。そんな自身を形成するにあたって決定的な影響を与えたのは、やはりアメリカでの経験だろうと今井ちゃんは思う。あの米国留学での日々が……。

幻の西海岸

荒川の清流で泳ぎをおぼえ、山里を駆けまわる少年時代を送った今井ちゃんは、勉強もよくできた。小学校時代は学級委員や生徒代表にも選ばれている。今井ちゃんが剣道をはじめたのは、5つ上の兄・康夫さんの影響だった。中学に入って剣道をはじめた康夫さんを見て、「おれも」と思ったのだ。

なにごとにも一生懸命になる今井ちゃんの生真面目さは剣道にも発揮され、中学になると県大会ベスト8の腕前にまでなった。ところが高校3年次、今井ちゃん

はレギュラーの座を入ったばかりの1年生に奪われる。「それはくやしかったですよ。しかし、彼は1年生だったけれど、たしかに強かった」

今井ちゃんが高校卒業とともに剣を置いたのは、しかしこの挫折感からではない。ほかに大きな目的ができたからだ。米国留学がそれである。

祖父の代に創業した家業は、康夫さんが継ぐことになるだろう。では、自分はなにをするのか？それは今井ちゃんの青春のテーマだった。そんな今井ちゃんが、アメリカに出会ったのは、高校2年のときである。米国留学を目指す級友がいたのだ。

アメリカに行く——それは、自分には思ってもみなかった選択肢だった。そうして、米国への留学という進路を知った途端、その夢は、今井ちゃんのすべてをとらえてしまった。「もう、なにがなんでも行きたかった。将来がどうか

こうとか、そんなことは関係なかった。ただただ行きたかった」

今井ちゃんは夢中で情報を集めはじめた。そんななか今井ちゃんを魅了したアメリカのイメージは西海岸だった。

今井ちゃんの希望を聞いた父文夫さんは、「金は多少出すが、手続きのいつさいは自分でしろ。おれは手伝わないから、行けるものなら行ってみろ」と息子を突き放した。心配した母親の純子さんの、「せめてもう少し英会話ができるようになってから」という勧めで、今井ちゃんは高校卒業後半年余り、新宿の英会話教室に通った。そうして1976年12月3日、今井ちゃんはついに旅立つ。寄居の山河に別れを告げたのは、くしくもふるさとの大祭である秩父夜祭の日だった。

ロサンゼルスの日々

かつてアメリカ西海岸への夢を語り合った級友はサンフランシス

コに留学した。しかし2人ともおなじところに行くつもりはなかった。今井ちゃんはロサンゼルスを選んだ。

さいしょに住んだのは、出発まえに(いま考えるとかなり危なかったルートによって)手配しておいたミセス・ボーマンが経営する留学生専門の下宿屋だった。

ただしそこは家賃が嵩むので、今井ちゃんはホームステイ先を見つけ、間もなくそこに移り住む。大きな屋敷に住むユダヤ人の家庭で、今井ちゃんはメイド部屋をあてがわれた。そこから南カリフォルニア大学に通うかたわら、月・水・金は、ご主人、奥さん、長男、双子の次男三男、幼い長女、6人分の洗濯を課せられた。奥さんのパンティやブラジャーも洗った。火・木は床掃除である。

大学には、中古の自転車を借りて通学した。奥さんは面倒見のいい人で、朝、夕の食事はもちろん、

こうしたら という工夫や提案が 従業員の方から出てくる。 そんなときは嬉しいものですよ。

そうすると、ミセス・ボーマンも気がいいものだった、「つぎが見つかるまで居たらいいわよ」こころよく迎え入れてくれた。

大学ではマーケティングを専攻したが、拙い英語力では授業のすべてを理解することは不可能だった。必死でノートを取り、録音したテープを聴く。はじめは要領を得ず、悩みもしたが、友人もでき、さまざまな助言を得ることで克服していった。

夜遊びもおぼえた。州の法律では、21歳まで禁酒だったが、顔なじみになった韓国人のおやじさんが経営するリカーショップで、「しよがないやつだ」と、1Dカードを見せずにビールを分けてもらえるようになった。

免許をとり、中古車を買ってまわすようになっていた今井ちゃんは、日本の新聞社の現地支局長と懇意になる。彼からはずいぶん割のいいバイトを紹介してもらった。金持ちの運転手をしたり、取材の手伝いをした。さらに留学生を集めて稲荷寿司や焼き鳥をつくらせ、それを学内で売ったり、ビバリーヒルズの会場を借りて企画したダンスパーティーのチケットを捌いたりして稼いだ。

そのころ、今井ちゃんはダウンタウンのアパートに住んでいた。警察のヘリのばたばたという音と、カーテン越しに射し込むサーチラ



ランチボックスも持たせてくれた。生来の生真面目さを発揮して家事にいそしむ今井ちゃん。しかし、学生生活にも慣れ、まわりの状況がわかってくると不満がついつききた。こう家の仕事に縛られていては勉強もできないし、遊ぶ時間もない。ある日、とうとう奥さんと衝突した。

家を出ることになり、途方にくれた今井ちゃんは、ふたたびミセス・ボーマンの下宿に舞い戻る。

イトで眠れないこともある治安の悪い場所だったが、なにしろ家賃が安かった。ある日、外で大きな音がしたかと思うと、間もなく、「ヒデー」という声とともにドアが乱暴に叩かれた。開けてみると、隣の韓国人留学生のリーが頭をかち割られ血だらけで立っていた。駐車場で襲われたのだという。

それでも、そこでの生活はほんとうにたのしかった。ガス漏れ事故で火事になったり、友人らとどんちゃん騒ぎをして警察に通報されたこともあった。しかし、毎日がエキサイティングだった。

旅もした。バスで大陸縦断旅行に出たときには3ヶ月も実家に連絡を入れず、心配した両親がとうとうやってきた。空港まで出迎えるに行ったら、髪もひげもヒッピーのように伸び放題の今井ちゃんを見て、純子さんが泣いた。

しかし、文夫さんは、「ヒデーの両親が来るなら」と、仲間たちが手料理でもてなしてくれる様子を見て安心したようだった。それでも純子さんは、今井ちゃんの部屋にあるのがファストフードの店でもらったプラスチックの食器ばかりであることにふたたび涙を流した。

帰国、そして……

5年余りの留学を終え、実家に帰ってきた今井ちゃんは、自分がなにをして食べていくべきか迷っ



ていた。

「叔父さんに相談してみたらどうだ」そう提案したのは文夫さんだった。いまから思えば、それは父の策略だったのかもしれない。叔父さんとは、いまも共和ダイカストで専務をつとめるト部佳郎さんである。

「仲がよい一家なんだから、いっしょにやればよい」佳郎叔父さんにそう言われた。

「おまえがその気なら、いっしょにやってもいいんだぞ」康夫兄貴が言ってくれた。

今井ちゃんは、アメリカに行つて、逆に自分が日本人であることを強く意識した。「おれの精神的支柱は、この寄居の町だし、家族だ」

今井ちゃんの覚悟は決まった。共和ダイカストに入社した今井ちゃんが目にした現実、彼に強いショックを与えた。台風や大雨のたびに、自社工場の油が荒川に流出していた。それは吸油マットでも回収しきれなかった。かつて自分が泳いだ川を、自分の工場が汚しているのだ。

それだけではない、鋳物を扱うハードな職場に勤務する職人らは気性の荒い者が多い。耳に入ってくる町での自社の評判はけつして芳しくなかった。

地元で一生懸命働いているのに、地元での評価が得られない。今井

ちゃんは、いつかこの評判をくつがえしたいと思った。

もうひとつショックだったのは、自分が器用でなかったことだ。そうした人間がダイカストマシーンを扱えば、指の一本、二本を失うことになる。今井ちゃんは現場業務から外された。

経理課長という任についた今井ちゃんだったが、その実はなんでも屋だった。そのころ、工場が現在の工業団地に移転する計画が持ち上がり、「おまえがやれ」と文夫さんに命じられた。

しかしそれは、今井ちゃんにとって、自分の望みを実現するチャンスでもあった。地元の人々に受け入れられるような、開かれた工場をつくるのだ。

時代はバブルに向かって突き進んでいた。スレート葺きの、暗い、騒音が鳴り響く工場では若い人材も確保できない。今井ちゃんは、電柱もフェンスもない、広い芝生の敷地に囲まれた、クリーンで明るい工場を計画した。

新工場は建った。借金はある。だが、売り上げだけが落ちつづけた。

会社が危機に瀕したとき、机の上で考えられることは限られていた。だから従業員一人一人の声を吸い上げ、それを活かしてゆくことに努めた。ただし、彼らには条件面で無理も聞いてもらった。正規従業員を一人も解雇せずに急場を乗り切ったことは大いなる救いだった。

現場では、水道の元栓を締め、工場の蛍光灯の数を減らした。徹底したコスト管理は、いまでも教訓として生きている。取引先を限定しないように営業努力も重ねた。

教訓といえば、バブル期、労働力の確保に苦労したとき、日系ブラジル人の雇用にも乗り出したことは現在も大きな力になっている。会社とは、そうした教訓を積み重ねていくことで強くなってゆく。

2年半前に、康夫さんが社長に就任、同時に今井ちゃんが副社長になり、共和ダイカストは新しい時代を迎えた。

「私は現場で育ってきた人間ではありません。だから現場に立つて、ぐいぐい引張っていくタイプではない。私の立場ですること、それは社員らとコミュニケーションを

はかり1人1人のやる気を引き出していくことです」今井ちゃんは週に1、2回は従業員らを連れて飲みに行くという。そんな席では「仕事の話はなしナ」と言うが、いつの間にか話題はそちらの方向に。「さいしよは従業員からの希望や相談を聞いているんですが、こうしたら」という工夫や提案が出てくる。そんなときは嬉しいものですよ」

「社員の人的成長をはかり、事業の永続性を実現し、以って社会に貢献しよう」——共和ダイカストの社訓である。

「社員が、家族に胸を張れるような会社になりたい。また、そうした会社になるよう社員一人一人が育ってほしい」

今井ちゃんが願ってやまなかつ



た地域に向かって開かれた工場は、社員食堂をジャズコンサートのお会場として開放したり、毎年8月末に荒川で行われるイカダ下りを企画するなど着々と根を下ろしつつある。

今井ちゃんの現在の夢をきいてみた。

「1台のクルマは、3万個の部品からできています。オール・ジャパンの部品からなるクルマができれば、それはちょっとお高くつくけれど、価値あるものだと思えますよ。それこそモノづくりニッポンを象徴するような、ね」

(取材・文 上野歩)

Company Profile

共和ダイカスト 株式会社

所在地: 埼玉県大里郡寄居町桜沢大字桜沢1560番地17

TEL: 048-581-1726

FAX: 048-581-5193

担当者: 取締役副社長 今井英雄

事業内容: ダイカスト製品製造

エミダス会社・工場詳細情報:

<http://www.nc-net.or.jp/emidas/gaiyou-php?78722>

※「エミダス工場検索」のキーワード検索「共和ダイカスト」で検索できます。
本誌付録の「ザ・日本製造業パワーアップCD-ROM」にて、同社の工場技術動画をご紹介します!



レンタルあります!

ユーティリティ機器

▲電動コンプレッサー 15~75KW

▲コンプレッサー 15~185KW

▲発電機 2KVA~500KVA

冷房・暖房機器

▲業務用ストーブ

▲工業用扇風機

▲スボット クーラー

▲ジェットヒーター

メンテナンス用機器

▲エアドリル

▲トルクレンチ

▲ニッケンリフト 4m~6m

▲ハシゴリフト 2.7m~4.6m

物流機器

▲パレットトラック

▲プラスチック棚

電気料金が低い!

▲小型発電機

▲大型発電機

展示会へ出展する!

▲折りイス

▲長机

▲テント

荷上・運搬機器

▲チェーンブロック

▲チルローラー

▲ツリトラ 2t~4t

▲フォークリフト 0.9t~3t

▲ジャーナルジャッキ

溶接機器

▲プラズマカッター

▲TIG溶接機

▲Co²溶接機

**レンタルで
いろいろな
困ったに
お応えします**

機械が壊れた!

機械が壊れた。工場の
操業は止められない。
機械を直す間、誰か貸
してくれないか...

管理が大変!

冷房・暖房機器など
季節商品を管理す
る手間がかかるし、
置場もない...

受注に変動がある!

製品出荷がピークの
時にラックやパレ
ットなど物流機器が足
りなくなる...

少ししか使わない!

機械を新たに買うと高いし、
まとまった資金が必要。
いつも使うわけじゃ
ないし、ちょっと借り
れどと助かる...

設備を移設する!

工場内のレイアウト
を変更する際に設備
を動かす機械器具が
必要になる...

買う前に試したい!

新しい機械をみたい
けど、この仕様・台数で
いいのかな...

レンタルのメリット

- 必要な時、必要な機械を、必要な台数、借りる事ができます。
- 全国223カ所の営業拠点が3300種類の豊富な品揃えでサポート。
- 必要な期間だけの料金で購入よりもお安く、かつ費用計上できます。
- ご要望に応じ、納品・引上げも致します。(別途費用)



全国どこでも便利なレンタルを!

レンタルのニッケン

東京都千代田区永田町2-14-2 山王グランドビル

営業本部・工場メンテナンスチーム
TEL 03-5512-7304

北海道支店 TEL 011-669-7322

東北支店 TEL 022-792-9303

新潟支店 TEL 025-279-2063

北陸・長野支店 TEL 025-543-6611

北関東支店 TEL 028-610-3350

埼玉・多摩支店 TEL 048-662-3361

東関東支店 TEL 043-202-5761

東京支店 TEL 03-5512-7956

もっと詳しい情報は、ホームページまで

<http://www.rental.co.jp>

神奈川支店 TEL 045-260-8835

東海支店 TEL 052-459-7720

関西支店 TEL 06-6445-4410

中四国支店 TEL 082-254-4567

九州支店 TEL 092-504-1311

製造業の経営革新

中小製造業の成長過程には一般的に3段階のステップがある。わかりやすいようにA社の場合を想定して考えてみよう。

第一ステップ 技術確立の時代

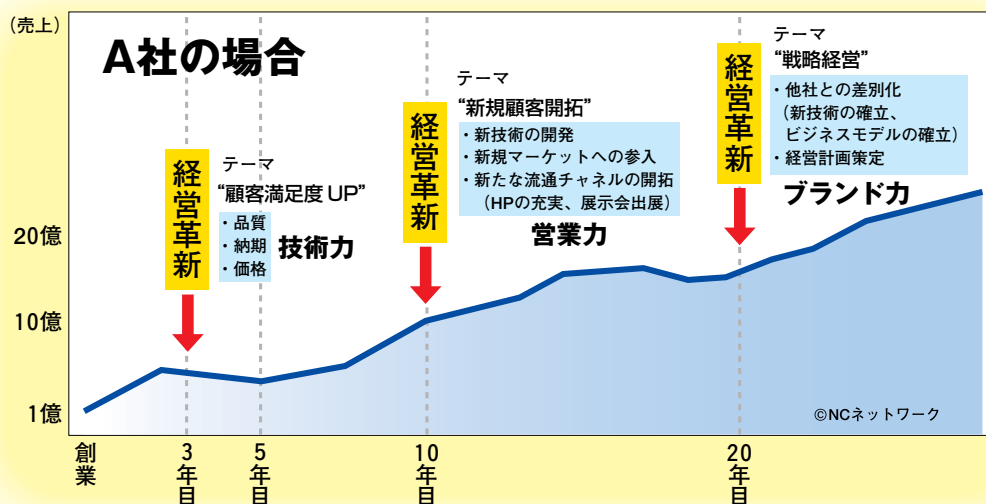
製造業の社長が一念発起して起業した後、納期・品質・コストすなわち技術を確立することに取り組みねばならない。

高品質が当たり前なのが日本だ。最高（最良）の品質を提供して、さらにコスト、納期の要求を満たさなければならない。もちろん、ブランドを確立し、高く売ることができる企業はそれでよいが、納期が遅れるようでは信頼を失う。

われわれが提供している製品は工業技術であるから、他社よりも高いことは許されない。

納期が遅れる原因はなにか？ 他社よりも高い原因はなにか？ 品質不良の原因はなにか？ 常に経営革新に取り組み、最高の品質でより短い納期、そして他社より安い価格でお客さまに製品を提供することが技術である。

納期・品質・コストが安定するとお客さまから信頼され、安定した受注がつくようになる。この時点で、顧客を満足させ、スタッフを満足させることができるのである。であれば拡大するだけか？ 道ではない。むしろ、製造業において急激な成長は、資金繰りを悪化させたり、顧客満足を低下させる原因になることも多いのである。



慎重にならねばならない。

第二ステップ 営業拡大の時代

会社を成長させることで顧客満足が上がり、スタッフのやる気が出るのであれば、次のステップ。営業開拓のステージに移るべきである。

これまでのお客さまに通じた技術が本物かどうか？ それを確かめるには他地域に営業をかければいい。

関東にいくと、よく「関西は安い」とか、「愛知地域の値段は入り込めない」という議論を耳にする。製造業の単価はお客さまが決定するものだ。これはいままでも、これからも変わらない。地域が有利な点は運送だけで、お客さまが考えるよりも安い、早い、うまい、のいずれかを満足させることができる。できれば地域は関係ない。

新規の営業をすれば、自社の技術がいかなるものかはすぐわかる。たいがいの場合、値段はそれほど変わらないことが多い。材料費、設備償却費、人件費、日本で製造する

るかぎり、大きな違いは存在しない。他地域で通用するかどうか？ 確かめていくべきである。それによって、現在の自社の問題が浮き彫りになり、また、次の解決策も見えてくる。他地域の同規模企業と比べて、スタッフのモチベーションは高い

IT経営 スピード経営

さまざまな経営手法が氾濫するなかで安定成長をしてきたのが製造業である。戦後の日本経済を支えてきた製造業は、平均社歴30年を超える企業が大半だ。かつて企業30年説があった。日本製造業はこの理論を覆してきたわけだ。

製造業も企業であるかぎり利益を追求し、お客さま、スタッフ、株主を喜ばせることが重要だ。

いままでと同じやり方で永遠につづく企業などありえない。

成長するためのさまざまな革新をつづけてこそ企業は存続する。

本誌では経営革新に取り組む企業を特集した。

か？ 生産性は高いか？ 不良は少ないか？ 手っ取り早いのはライバル企業を想定することだろう。

第三ステップ 戦略経営の時代

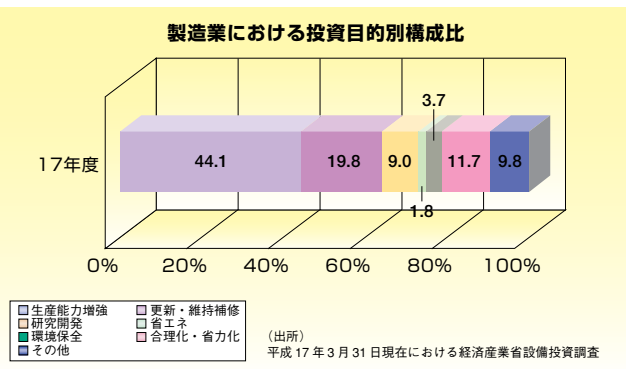
売上規模が10億以上になり、顧客も他地域に広がってくる。いまのお客さまには満足いただいた。さらなる成長を考える。その時に必要なものが経営戦略である。

経営規模が10億を超え、顧客からの安定した受注を継続していくためにはスタッフが社長のビジョンをしっかりと理解することが必要である。また、それだけの売上規模になると、一社あるいは同一業種からの受注で生産拡大をした場合、顧客の都合で突然生産量が少なくなった場合のリスクヘッジをする必要がある。一社からの受注が拡大した場合、投資はなるべく避けるべきである。

もちろん、顧客との安定した繋がりがあり、資本提携、設備の提供などがある場合、客先からの要望には応えなければならぬ。

独立型中小製造業の場合、その経営戦略は他業種、数十社からの受注を得ることで安定的な経営が可能となる。そこに至るには企業の確固たるブランドینگや経営戦略が必須となる。

事業計画も必要である。計画を立て、その計画に基づいて投資をし、計画に基づいて利益を出す。



設備投資、技術開発投資には、もちろん勘も重要であるが、最悪のケースを想定して投資を進めるべきだ。この繰り返しによりスタッフのモチベーションを数字と一致させていく。

21世紀は日本の部品メーカーが飛躍的に成長することが可能な時代だ。

日本のメーカーだけでなく、米国、欧州、中国、韓国、東南アジア、インド、ロシア、ブラジル、全世界が顧客となる時代である。日本の製造業が世界的に発展する時代の幕開け——その飛躍のためには常に経営革新に取り組まなければならない。

NCネットワーク／内原康雄

「合宿効果」で同時進行の経営革新

株式会社 クライム・ワークス



大田区を立つ飛行機。思いを語る山口社長。

設定から日々の改善へ

クライム・ワークスの各部署では、市場リサーチに裏づけられた目標数値が設定されている。製造現場では、日々標準化が行なわれる一方、その内容自体も定期的に見直されている。会社全体としては、ブランディングと呼ばれるコーポレートブランド確立に取り組んでいる最中だ。

一泊二日の全社員合宿を開催

「社員みんなの気持ちがひとつになった結果、この四半期は計画達成。去年に比べると数百%もの伸びになるかな」と山口誠二社長。今年4月、NCネットワークが提供する5か年事業計画策定のためのコンサルティングを受け※、そ

同社は金属加工、樹脂加工、積層造形を用いたモノづくりのトータルサービスを展開する大田区発の企業であり、2004年度には区の優良工場賞も受賞している。設計から量産まで一貫して行なえるのが特徴であり、自

の一環となる全員参加の社員合宿を敢行、市場リサーチや社員の実感を反映した5か年事業計画を策定した。合宿後に計画を各現場レベルの目標に分解、全員が信頼できる目標数値を持つこととなり、それが現在の好業績に結びついたようだ。特に営業は、顧客先をすべて分類し、目標に対する現状を日々照らし合わせることでかなりの効果を上げたという。

「過去の計画は、あつたといつても前年比15%アップ、というあいまいなものだったんだよ。このまま、組織力・管理能力が弱いままではいけない。ビジョンをみんなで共有し、目標をはっきりさせ、全員でゴールに向かいたかった」さらに山口社長は続ける。「合宿は、情報の共有という点でひじょうによかった。たとえば単純につくれる金型の数を増やすことが本当の目標じゃない。そんな数字の目標ではかならず飽きてしまう。もつとちがうなにかを社員は求め



創業以来の金属切削では自動車部品などを手がけている。

り、いちど決めた行動指針を見直すようにしている。組織図も本格的に作成し、組織力・管理能力を不動のものにしようとしている。

「モノづくり開発支援」というブランディング

現在進行中のブランディングは、「いまのお客さまに自信を持って製品を提供したいし、新しいお客さまにも最初から信頼していただきたい」という意図から始めたプロジェクトである。合宿を通じてビジョンの共有を全社で達成したいま、未来のクライム・ワークスのカタチが明確化された（コ

過去の経営革新、そして未来へ

このような経営革新はいまに始まったことではない。「これから開発段階から始まるモノづく

り」という山口社長の確固たる理念のもと、同社は常に挑戦を続けてきた。

10年前、同社は三次元データへの対応に積極的に取り組んだ。4年前には日本に10台となったFDMに1億円を投資。珍しい機械だからと注目を集めた。単なる切削加工から加工領域を広げようと樹脂造形の扱いをはじめたのである。

そして、昨年の2月より横浜事業所を立ち上げる。正確な金型知識を持つ社員は1人という状態で、本格的な樹脂成形部門の垂直立ち上げに成功してしまう。同じ



樹脂成形用NAK金型は光学精密部品の試作を短期納期。

ていたはず……。だが、頭でわかっているにもかかわらず行動できるものではない。合宿で紙に落として共有する作業をしたことで、動けるようになったと思う。市場リサーチと生産能力を織り込んだ目標は根拠ある数字であり、不可能でないと考えたのではないか。合宿は、社員全員が「なんのために」を感じた瞬間だったと思う」情報共有と士気の高まり、4月の合宿でクライムワークスが手に入れたものである。

行動指針の改定を繰り返す

合宿後には、生産フローチャート、品質フローチャートといった行動指針を本格的に作成した。また、2か月に1回の業務推移新会



各社員が目標に向かって真剣。背後に見える3次元データは図面レスを可能に。

※NCネットワーク5か年事業計画コンサルティングのお問い合わせは、エミダスグループ大谷（03-5298-8977）まで。



日々標準化と改善の繰り返し。

Company Profile

株式会社 クライム・ワークス

所在地：東京都大田区大森南3-12-1
TEL：03-3742-0691 FAX：03-3742-0692

担当者：山口 誠二

事業内容：自動車・光学機器などの製品設計、試作部品製作、開発・量産支援（金属切削、鋳物、樹脂金型製作、樹脂成形、積層造形）
エミダス会社・工場詳細情報：

<http://www.nc-net.or.jp/emidas/gaiyou.php?74361>

※「エミダス工場検索」のキーワード検索「クライム・ワークス」で検索できます。

編集部／高野満里

社長就任のご挨拶に代えて

株式会社 関プレス



本社には単発プレス加工機が並ぶ。

プレス加工のデパート

自動車部品を中心に各種金型設計製作・試作を含めた単発加工から量産加工まで、幅広く手がける関プレス。茨城県日立市に本社工場、同県内に第二工場、金型事業所、そして、東京営業所、ベトナムにハノイ事務所を構えている。

日立製作所の主力工場として着実に実績を積み上げ、"困った時の関プレス"と言われるほど、技術要求の高い製品の対応には定評がある。

また、抜きシェーピング工法のように特異な技術の開発を担う人材を社内を持ち、技術力の向上や工法の開発にも励んでいる。

跡取りという運命

関は、祖父の代から続くプレス工場の三代目として生を受けたが、大学生になっても、跡を継ぐ気にはならなかった。そのため、卒業すると大手金属会社に就職した。

つの間にか「社長の息子」というしがらみから脱皮していたのだ。それは、経営者として社員に認められた証でもあった。

しかし、変わらないものもある。日立製作所に対する思いは、父からはつきりと受け継いでいる。「うちの会社は日立さんあつてこそ。日立さんが弊社にとつて大黒柱であり、心臓である。技術も人も私自身も日立さんに育ててもらっている。先代の社長も、母も日立製作所で働いていたくらいですから」

あらゆる可能性

今後のビジョンももちろん明確である。2009年までに5000トンの三次元トランスファー、500トンの順送りプレスを導入し、設備の大型化を目指していく予定である。設備を大きくすることで、今より大きいものでも対応できるようにするためだ。設備投資だけではない。来年の8月までにISO14001を取得し、作業環境も整備していく。

人づくりも新たな動きを見せる。海外研修事業として、海外から優秀な人材を日本に受け入れる窓口になりたいと関は考えている。社の東南アジアの拠点をベトナムに絞り、その先鋒として、ハノイに事務所をつくった。思い立ったら即行動である。「いばらきものづくり未来研究会」に継ぐ研究会を、やる気のある若手と日本全国につくっていく

ところが、2年ほど経ったある日、社長である父が体調を崩してしまった。「ここではじめて、俺が継がないといけないんだという会社に対する責任感が生まれた」——自分がやるしかないという運命を悟ったのだ。

入社当初、社員は関を「おぼっちゃん」として扱った。社長の息子なんだから跡を継ぐのは当たり前という反応である。社員にナメられているのは明らかだった。彼らに真の経営者として認められるには、なにかを変えなければならなかった。

くしくもその頃、バブル崩壊のあおりを受けて、関プレスの売り上げも全盛期の半分以上に落ち込んでいた。「なにかを変えなければ、会社を存続させることはできない」強くそう感じていた。このように二つの「なにかを変えなければ」という思いが重なって、関プレスの経営革新がはじまった。

営業力と人づくりの変革

まず着手したのは、営業方法の変革だった。当時の関プレスは、この町工場もそうであったように、職人気質を盾に仕事をしていた。



300トン三次元トランスファープレス。

「よいモノであれば、黙っていても売れる」という考え方である。

しかし関は、そのやり方では引き合いが減る一方であることをいち早く察知した。そこで、社員の考え方を一掃すべく、営業専門の部隊を編成した。自身も積極的に営業活動を行い、「フェースTOフェース」の営業で次々と顧客の信頼を手に入れた。

営業先を日本全国へと広げていくと考えていた矢先、NCネットワークの内原康雄と出会うことになる。NCネットワークを利用することを通じて、インターネッ

あつという間にNCネットワークの株主となった。

それと並行して、県外の展示会にも積極的に参加するようになっていた。関は自ら足を運び、ここでも「フェースTOフェース」の営業を展開した。こうして日本全国をめぐる関の軌跡が、顧客の信頼へと結びついていった。

営業方法が確立されると、次に人づくりに着手した。人づくりがモノづくりにつながると考えたからだ。そして、茨城県の若手経営者交流の場をつくるため、「いばらきものづくり未来研究会」を設立した。自社の経営で手一杯だっ



大物アルミしぼり品。



抜きシェーピング加工。



順送プレス。

ことも模索中だ。さらに、ほかの企業と業務提携して事業を拡大することも目論んでいるらしい。現状に満足しないのが関のやり方だ。

ここまで「関プレス」関正克」というイメージを全面に出しておきながら、心の中にある思いは、自分が主人公になることではない。「楔に徹して終わりたい。私で咲いちゃったら、後は散るだけになってしまいうから。だから、二代目と四代目をつなぐための楔で終わるんだ」人望が厚い理由は、このような氣づかいからもうかがえる。

関正克は有言実行男である。本誌2005年春号で「今年の目標は結婚」と、相手もいないのに豪語していた。ところが、あれよあれよという間になんと目標を果たしてしまつたのだ。そんなわけで今年の目標は「子どもをつくりたい(笑)」

有言実行男は、あらゆる未来を着実に見据えている。



社長に就任した関正克氏。

Company Profile

株式会社 関プレス

所在地:茨城県日立市千石町4-3-20

TEL:0294-36-0300 FAX:0294-34-5947

担当者:代表取締役社長 関 正克

事業内容:プレス加工・溶接加工・部品組立加工・各種金型設計製作

エミダス会社・工場詳細情報:

<http://www.nc-net.or.jp/emidas/gaiyou.php?39115>

※「エミダス工場検索」のキーワード検索「関プレス」で検索できます。

編集部／鈴木彩里

すべて自社で賄う、射出、押出、ディッピング製品。



顧客のニーズ、要望に應える。そのために挑戦し続ける同社が究極的に学んだことは、自給自足という企業精神だった。すべてを自社で賄える。だからこそ顧客からの仕様に合わせ、納期も短く、

顧客のニーズ、要望に應える。そのために挑戦し続ける同社が究極的に学んだことは、自給自足という企業精神だった。すべてを自社で賄える。だからこそ顧客からの仕様に合わせ、納期も短く、

顧客のニーズ、要望に應える。そのために挑戦し続ける同社が究極的に学んだことは、自給自足という企業精神だった。すべてを自社で賄える。だからこそ顧客からの仕様に合わせ、納期も短く、

顧客のニーズ、要望に應える。そのために挑戦し続ける同社が究極的に学んだことは、自給自足という企業精神だった。すべてを自社で賄える。だからこそ顧客からの仕様に合わせ、納期も短く、

顧客のニーズ、要望に應える。そのために挑戦し続ける同社が究極的に学んだことは、自給自足という企業精神だった。すべてを自社で賄える。だからこそ顧客からの仕様に合わせ、納期も短く、

顧客のニーズ、要望に應える。そのために挑戦し続ける同社が究極的に学んだことは、自給自足という企業精神だった。すべてを自社で賄える。だからこそ顧客からの仕様に合わせ、納期も短く、

顧客のニーズ、要望に應える。そのために挑戦し続ける同社が究極的に学んだことは、自給自足という企業精神だった。すべてを自社で賄える。だからこそ顧客からの仕様に合わせ、納期も短く、

顧客のニーズ、要望に應える。そのために挑戦し続ける同社が究極的に学んだことは、自給自足という企業精神だった。すべてを自社で賄える。だからこそ顧客からの仕様に合わせ、納期も短く、

家族のような組織を追求

株式会社 ニッセイエコ

ニッセイエコは、樹脂成形を材料、金型、生産設備、加工まですべて自社で行う、オールインワンカンパニーである。また、いち早い脱塩化ビニル製品の開発で、環境にやさしいモノづくりを進めてきたバイオニアでもある。

自給自足という精神

いまでこそ樹脂成形のオールインワンカンパニーとして不動の地位を築く同社だが、設立時からそうだったわけではない。同社社長である稲村道雄氏は言う。「お客さまのニーズにいち早くこたえてゆくためには、常に新しい技術を習得し、ご要望の商品を一定以上の品質で産み出さなければなりませんでした。どこよりも脱塩ビをいち早く実現したのも、そういう背景があったからなのです」

顧客のニーズ、要望に應える。そのために挑戦し続ける同社が究極的に学んだことは、自給自足という企業精神だった。すべてを自社で賄える。だからこそ顧客からの仕様に合わせ、納期も短く、

情意を大切にしたい成果主義

ニッセイエコのこうした企業風土を支えるのが、独自開発し販売もしている成果主義導入システム、CCA（セントラル・コントロール・エージェンシー）だ。このシステムは単純に機械の生産状況だけでなく、社員ごとに個人が生み出す利益までもリアルタイムに表示することで、企業体質の改善をはかり、理想的な組織を実現している。極めてユニークなのは、このシステムで割り出す個人成績が、営業成績や製造個数などの表面的な数値だけでなく、情意とい



顧客のニーズ、要望に應える、挑戦を続ける社員の方々。

経営革新はその歩みそのもの

得意な分野を持つている社員がいればそれを事業化して、力がついてきたところで分社化する。好きな事業をやるから企業も伸びる。その繰り返しでグループは成長してきた。

編集部／廣田耕一

Company Profile

株式会社 ニッセイエコ

所在地：神奈川県藤沢市用田475

TEL:0466-48-7572 FAX:0466-48-8177

担当者：代木敏英、池田洋一

事業内容：射出成形品（光ファイバーブーツ）、押出成形品（コルゲート）等の製造、販売

エミダス会社・工場詳細情報：

<http://www.nc-net.or.jp/emidas/gaiyou.php?5633>

※「エミダス工場検索」のキーワード検索

「エラストマー、射出成形、光造形」で検索できます。

本誌付録の「ザ・日本製造業パワーアップCD-ROM」にて、同社の工場技術動画をご紹介します！



整然と並ぶ設備群は、まるでショールームのような佇い。

社員一丸のモノづくりマインド

株式会社 最上インクス

独自工法を用いた超精密試作メーカー

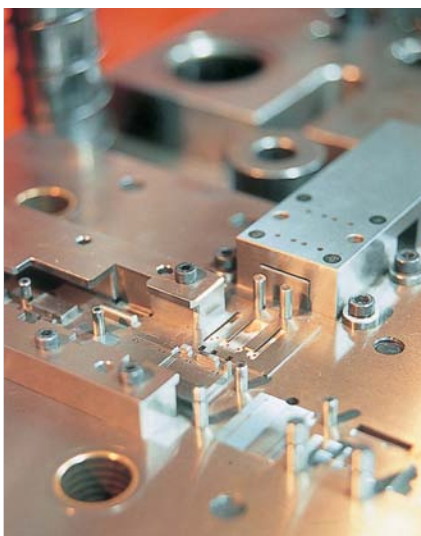
京都市右京区——観光の要地は、製造業の要地でもある。最上インクスは、そんな歴史と現代の融合する町で創業した。

精密板金、金属プレス、金型製作など「薄板金属加工のコンビニ」として、設計段階からの試作、量産部品など、他社にはない独自工法でコスト、納期、品質には絶対的な自信を誇る。

最上インクスの経営革新は、その場その場で適した行動を取るうちに、それが経営革新へと繋がっていった。

技術転換から人づくりへ

1985年、現社長に経営が引



試作から量産順送まで対応する高精度金型。

そこで、8年前から大手就職情報サイトを利用しはじめた。現在では、ホテルの一角を借りての会社説明会や、入念な入社面接、体験入社を行なうなどしている。「会社と新入社員とのビジョンのミス



意識の共有は日常からも生まれる。

意識の共有をめざして

最上インクスでは、「戦略会議」と「ビジョン会議」という二つの会議を定期的に行なっている。社員を大事にするという革新は、社員を育てるという段階に入ってきた。まず、「戦略会議」は6年前から行なわれている会議である。毎年12月3月くらいにかけて、明確なものを決めるための議論をする。

次に、「ビジョン会議」は、月に最低1回は行なわれる会議であ

それが経営革新の末に見つけ出したひとつの答えだった。

ランチチャイズ計画

将来に向けて、試作事業をランチチャイズ化するというのもくろみがある。手を結んだ一定の地域内で、試作の仕事共有するというものだ。

そのために「町家プレス」という卓上試作専用機を開発した。今後はランチチャイズの本体を



穏やかな口調で語る鈴木滋朗氏。

増やして相互に協力し合える工場を増やしてゆこうとしている。彼らのえがくビジョンが夢物語に聞こえないのは、「最上インクスには世界一の社員が集まっている」という自信が伝わってくるからであらう。

編集部／鈴木彩里

Company Profile

株式会社 最上インクス

所在地：京都市右京区西院西寿町5番地

TEL:075-312-8775 FAX:075-313-4746

担当者：取締役リポート統轄グループ長 鈴木滋朗

事業内容：金属プレス、精密試作加工、精密金型

エミダス会社・工場詳細情報：

<http://www.nc-net.or.jp/emidas/gaiyou.php?3106>

※「エミダス工場検索」のキーワード検索「最上」で検索できます。

金型セッティングの時間を短縮したハイブリッドネットワークベンダー。



人材登用法
人材集めに取りかかったちょうどその頃、海外移転のピークがやって



増田道造社長。「O-BANグループ」と経営革新について語る。

Company Profile

岡田鋳金 株式会社
所在地: 東京都大田区新蒲田1-22-18
TEL: 03-3734-7101 FAX: 03-3735-7218
担当者: 代表取締役 増田道造
事業内容: 各種産業機器の精密板金EMS企業
エミダス会社・工場詳細情報:
<http://www.nc-net.or.jp/emidas/gaiyou.php?5025>
※「エミダス工場検索」のキーワード検索
「岡田鋳金」で検索できます。

本誌付録の「ザ・日本製造業パワーアップCD-ROM」にて、同社の工場技術動画をご紹介します!



広い土地を求めて
専用の金型を必要としない精密鋳金技術を得意とする岡田鋳金。開発・設計・試作部門、板金技術部門、プレス加工部門、塗装技術部門、組立配線部門の5部門に分かれ、あらゆる成形を行なっている。また、大物、小物のどちらにも対応でき、それらをひとつの敷

地内で行なうことによって、短納期、低コストを実現している。「O・BANグループ構想」——それは10年以上を費やした同社の経営革新である。始動したのは1989年のことだった。まず、創業時から大田区に根を下ろしていた工場設備のほとんどを茨城県小美玉市に移転した。そして、4500坪という土地に、設計↓開発↓鋳金↓プレス↓塗装↓組立までを行なうことのできる設備を集約した。「こういうシス

テムにしたのは、お得意さまの意向が大きいです。注文書1枚でできると、喜んでいただいております」増田道造社長はお客さま第一主義である。時代の流れに押され大田区を離れた同社であったが、それは大田区を「捨てた」わけではなかった。「なにか新しいことをやらないと生き残れないから移転しただけ。大田区のモノづくりのDNAは

受け継がれている。息子にもこのDNAを伝えたい」それは大田区民のみぞ知る、モノづくりの精神である。**父の思い**
増田社長の考える岡田鋳金の未来は明るい。「息子が会社を継ぐと言ってくれました。将来になんの不安もありません。だから未来に思いきり投資ができます」その言葉どおり、同社は一昨年から大規模な設備投資を行なっている。



最終工程の組立ライン。

大田区を離れて見えてきたもの

岡田鋳金 株式会社



熟練工による手作業も抜群の精度を誇る。

岩本専務の持論は「会社全体の方向性さえ決まれば、会社は勝手に動く」である。「楽だよ。だって俺はなんも口出ししなくていいんだから」それは同時に、社員を心から信頼しているということの表れでもある。



アルミの切削加工品(大物)。

理想・目標・現在
同社はこれから、どんな道を歩むのか。まずは自動車業界への参入と海外との取引という理想がある。次に、技術者の高い能力を大人数の組織でどう維持していくか、という堅実な目標がある。理想があつて、目標があつて、それに向かつて努力するいまがある。方向性を決めるのが経営者の仕事だ。「ゆくゆくは業界内でメジャーになっていきたいな。目立つの好きやから」そう言って笑った

Company Profile

株式会社岩本モデル製作所
所在地: 大阪府寝屋川市高宮栄町30番10号
TEL: 072-823-8997 FAX: 072-825-1421
担当者: 専務取締役 岩本 明久
事業内容: 樹脂・金属製品・光造形の試作モデル、シリコン型真空注型による小ロット製作、アルミ簡易金型の製作及び成型
エミダス会社・工場詳細情報:
<http://www.nc-net.or.jp/emidas/gaiyou.php?69669>
※「エミダス工場検索」のキーワード検索「岩本」で検索できます。

本誌付録の「ザ・日本製造業パワーアップCD-ROM」にて、同社の工場技術動画をご紹介します!



3つの改革

同社は現在、経営革新の真っただ中にある。昨年7月に第二工場を開設。今年1月にISO14001の認証を取得した。5月にはISO9001の認証を取得し、

東京営業所を発足している。岩本モデル製作所の平均年齢は若く、30歳に達していない。その理由について岩本専務はこう語る。「うちの社風は代々『自由』やねん。初心者でも1年半も修行すれば仕事を任せられるようになる。そして、いちど任せた仕事は任せたつきり。口出ししない。それがいまだきの若い子にも合ってるんじゃないかな」その言葉を裏付けるように試用期間を経て入社した社員が辞めることはほとんどない。ただし「品質と納期は絶対守る!」という製品に対する責任感だけは与えるようにしている。

社員にとってこれ以上のやりがいはないだろう。試作業界では珍しいISO9001を取得しても、それは変わらない。「ISOを取ったということは、枠組みができて、認められただけ。これから毎年毎年ちゃんと成長していけるように自分たちのスタイルに合わせていく。いままではあなあでよかったものを厳しくしていかないかん。苦勞するのはこれからやろうな」経営革新によって変わったものを、いままでの会社の風潮にどう順応させて、これからどうつなげていくかが課題だ。しかし、経営革新がもたらしたものは手探りの未来だけではなく

昨年7月に立ち上げた第二工場は20人という少数精鋭でスタート。新しい加工方法や人材の育成に力を入れている。その第二工場で作業工程の見直しなどを行っているうちに「お客さまに信頼されるいいモノをつくらう」というモノづくりの原点に気づくことができた。

岩本専務の笑顔は、誰からも信頼される経営者の顔だった。この笑顔の下で、岩本モデル製作所の挑戦は続く。

編集部/鈴木彩里



岩本明久専務と光造形システム。

“自由な社風”の産物

株式会社岩本モデル製作所

経営はスピードと人、そして見極め

株式会社 渡辺製作所

経営者の見極め

「洋食器の街」燕三条。職人技術のシンボルともいえるこの土地で渡辺製作所は生まれた。
1967年、同社は洋食器の製造メーカーとしてスタートを切るが、3年後には「熱処理メーカーの渡辺製作所」としてゼロから再出発した。洋食器製造の市場が短命であることを予知した創業社長の決断からだった。

熱処理メーカー 渡辺製作所

同社の再出発は、順調な滑り出しとはいかなかった。
冬は寒く夏は暑いこの地は、気温によって製品の質が大きく左右される熱処理にとって決して適しているとはいえなかった。
お客さまへの信頼を損なわないため、同社は経営陣と従業員総出



取締役品質管理部 渡辺部長。

で昼夜関係なく製品の品質確保に取り組んだ。
「苦戦を強いられた分、胸を張って熱処理メーカーを誇れるだけのノウハウが蓄積されました」と渡辺泰輔部長は語る。
お客さまへの信頼を勝ち取ったその証拠として、精度の要求が高い自動車関連部品・船舶など新たな分野からも受注が拡大していった。

技術革新

現在、大手メーカーと直接取引ができるまでに知名度と信頼を築きあげた同社が大きな変革を迎えたきっかけが、イオンプレーティングの技術を得た2003年であるという。

従来の技術だけに甘んじていてはこれからの時代を生き抜くことは難しい。時代の流れと共に高付加価値を提供することで差別化が図れる。それが今後の発展への道に繋がると技術革新に挑んだのだ。
現在、この技術はさまざまな分野に応用され、モノ



イオンプレーティングの現場。

づくりの現場に大きく貢献している。
「イオンプレーティングを習得した時期と市場のニーズが、非常にタイミングよく合致したんですよ。また、自動車の好調の波に乗り、自動車関連部品の熱処理が70%を占めるようになり、売り上げも従来の20〜30%に拡大しています」
確かな技術だからこそ、得ることのできた実績だ。
「熱処理こそ製造業の3Kと言っても過言ではない。しかし、熱処理の重要性や我々がどんな製品を手がけていて、それがどのような世の中のためになっているのかを理解できれば、こんなにおもしろいことはない」



所狭しと立ち並ぶ熱処理炉。

「いいことはない」
毎年、新卒・中途採用を積極的に行い、社員教育にも余念のない同社。決め手になるのは「人」だと語る。

目前に迫る第3のターニングポイント

次なる挑戦はグローバル市場への展開、そして発展である。
自動車関連部品の熱処理を得意とする同社は「東南アジアのデトロイト」と呼ばれるタイへの事業展開に乗り出した。

1年前、彼らが思い描いた青写真が今年11月にはカタチとなり歩きはじめる。6月から現地の優秀な人材を日本に招き、マネージャークリッシュを実施している。夢をカタチにするまでに要した時間はたったの1年。

「経営においては、なんといってもスピードと人が命」
第3のターニングポイントを目



タイ進出に向けて、現地スタッフのマネージャー研修を実施。

前に、闘志を熱処理の可能性に燃やす渡辺部長の挑戦はこれからも続く。

編集部／金澤亜希子

金属プレスと精密板金の融合

渡邊プレス工業株式会社

業界の先駆けとしてプレス加工の自動化に取り組んできた渡邊プレス工業は1993年、板金加工による建機部品製造の岡本製作所のグループ企業の一員となる。
岡本製作所で現場経験を積み、そして現在、渡邊プレス工業社長となった岡本太郎氏は、「金属プレスと精密板金の融合」をテーマに経営革新に挑んでいる。

本当のプロのモノづくり

渡邊プレス工業は、弱電・OA機器に使用される、中・小・薄物の精密プレス部品を手掛けている。その技術力により、大手複写機メーカーからの品質保証認定も受けている。

けれど、オカモトグループ再構築のため、渡邊プレス工業に派遣された岡本太郎社長は、「国内量産プレスの厳しさに直面した」と語る。
中国との競争。だからといって、安直な非量産では差がつかない。目指すべきは「本当のプロのモノづくり」と言う岡本社長自身が板金屋出身であり、製造部長を務める樋口義嗣氏もまた、板金のプロフェッショナルだった。一方では、渡邊プレス工業には、長年培った精密プレスの技術力がある。この



若手社員に囲まれた岡本社長（前列中央）。背景はトルンプ複合加工機。

二つを融合させたなら———それが「生き残る道だと思った」。

第2の創業

（2002年の工場移転は）第

二の創業みたいなものだった」と岡本社長は当時を振り返る。
目指す工場の実現に向けて、トルンプレーザ複合加工機や、コマツACCサーボプレスといった最

新設備を次々と導入。同時に、適材適所の人材配置にも取り組んだ。

やる気と能力があるならば、国籍も年齢も関係ない。その言葉どおり、20代にして係長に昇格した者もいる。係長以上の管理職に対しては、毎日朝会を開き、さまざまな話し合いのなかでモチベーションを高め、成長を促した。この朝会をはじめ、すでに5年が過ぎていた。

革新は続く

人と設備の革新により、

「金属プレスと精密板金の融合」が機能しはじめた現在、試作段階においては、金型プレスの板金加工で設計変更にも柔軟に対応。設計の確定後には、タップカシメや電装、塗装、溶接、組立まで含めた生産体制により、短納期・低コスト・高品質の量産を可能にする。また、これらの多彩な選択肢による工法提案も積極的に行っている。さらに近々、また新たな設備の導入も予定している。
「自分が成長していれば、社員もそれだけ成長してくれるから」。
岡本社長と渡邊プレスの革新は続く。

編集部／近江匡宜



ACサーボプレス。従来のプレス部門でも応用力を高める。

Company Profile

渡邊プレス工業 株式会社

所在地:東京都 武蔵村山市伊奈平1-71-1

TEL:042-560-0551 FAX:042-560-2828

担当者:代表取締役社長 岡本太郎

事業内容:金属プレス加工、試作版金、塗装、タップカシメ・電装などのアッセンブリ

エミダス会社・工場詳細情報:

<http://www.nc-net.or.jp/emidas/gaiyou.php?778749>

※「エミダス工場検索」のキーワード検索

「渡邊プレス」で検索できます。

本誌付録の「ザ・日本製造業パワーアップCD-ROM」にて、同社の工場技術動画をご紹介しております!



Company Profile

株式会社 渡辺製作所

所在地:新潟県白根市大字新飯田3000番地

TEL:025-374-2146 FAX:025-374-2261

担当者:取締役品質管理部 渡辺泰輔

事業内容:全体熱処理、表面熱処理、アルミ合金熱処理、真空熱処理、金属ロー付け加工、イオンプレーティング、各種金属材料試験後・後処理

エミダス会社・工場詳細情報:

<http://www.nc-net.or.jp/emidas/gaiyou.php?77144>

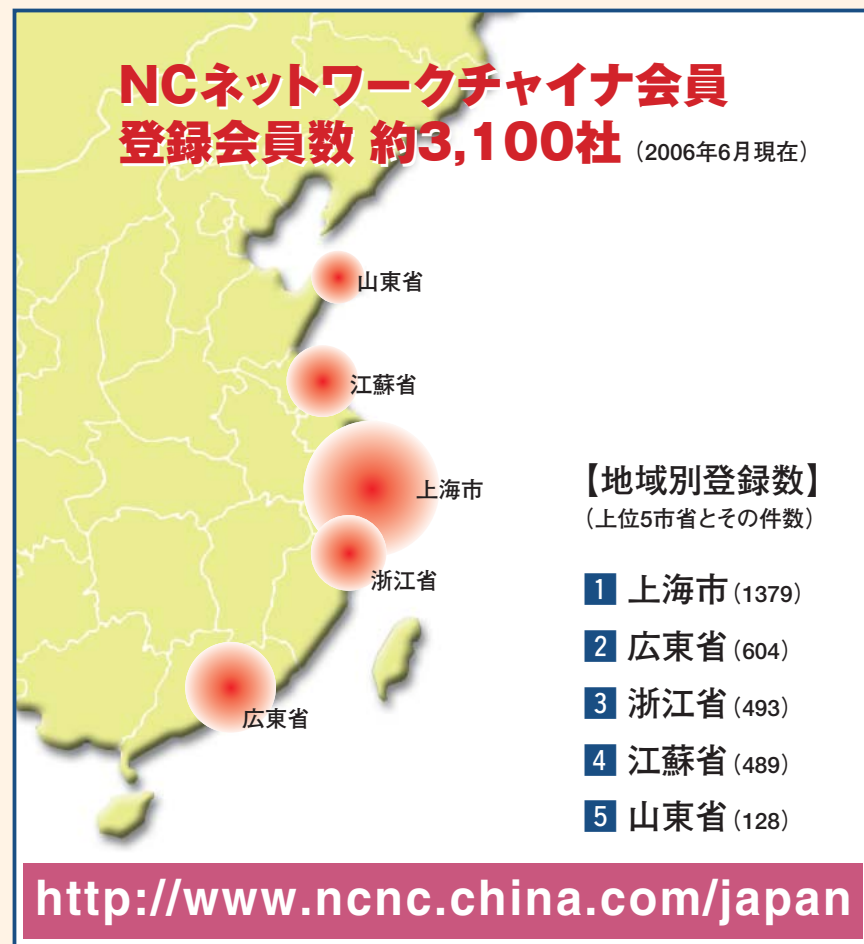
※「エミダス工場検索」のキーワード検索「渡辺製作所」で検索できます。

本誌付録の「ザ・日本製造業パワーアップCD-ROM」にて、同社の工場技術動画をご紹介しております!



(写真/木内栄治)

**NCネットワークチャイナ会員
登録会員数 約3,100社** (2006年6月現在)



エミダス・スタイル EMIDAS STYLE

**現在、エミダス工場検索エンジンに
ご登録いただいている企業の件数は**

約13,200事業所! (2006年6月現在)

甲信越 761件 分布率 **5.87%**

北 陸 387件 分布率 **2.99%**

中 部 1736件 分布率 **13.40%**

中 国 500件
分布率 **3.86%**

四 国 170件
分布率 **1.31%**

九州・沖縄 434件
分布率 **3.35%**

北海道 82件
分布率 **0.63%**

東 北 623件
分布率 **4.81%**

関 東 5447件
分布率 **42.05%**

近 畿 2815件
分布率 **21.73%**

左の図からもおわかりになるとおり、日本の北は北海道から南は沖縄県まで、さらには海を隔てた中国にも数多く所在する製造業のみなさんが、エミダスというネットワークによって繋がっているのです。

貴方の地域には何社のエミダス会員がいらっしゃいますか？「エミダス・スタイル」のコーナーでは各地で活躍するエミダス会員のみなさんを、ほんの一部ではありますがご紹介いたします。

<http://www.nc-net.or.jp/>

北海道	82
青森県	27
岩手県	82
秋田県	88
宮城県	118
山形県	134
福島県	174
新潟県	315
長野県	446
富山県	136
石川県	159
福井県	92

茨城県	316
栃木県	204
群馬県	311
埼玉県	1115
千葉県	357
東京都	1906
神奈川県	1092
山梨県	146
静岡県	442
愛知県	919
岐阜県	228
三重県	147

滋賀県	133
京都府	328
大阪府	1749
奈良県	91
和歌山県	54
兵庫県	460
岡山県	168
広島県	193
鳥取県	42
島根県	37
山口県	60
愛媛県	76

香川県	35
徳島県	31
高知県	28
福岡県	187
長崎県	40
佐賀県	21
熊本県	48
鹿児島県	39
宮崎県	46
大分県	47
沖縄県	6
合 計	12955

タンレイ工業 株式会社

“お客様の望むものを望む時にいつでも提供すること”
それが、新潟発“タンレイイズム”

エミダス・スタイル
EMIDAS
STYLE



福島、山形、新潟の3県にまたがる飯豊連峰。



はたらく
働とは：体を動かして、働く。

はたらく
能とは：人が能力を発揮し、働く。

はたらく
知とは：人が知る、知りたいという気持ちで、働く。



リング鍛造一貫対応が生み出すモノ

老舗の鍛造メーカー、タンレイ工業。自社開発のローリング鍛造を駆使し、リング鍛造から熱処理、NC複合旋盤を利用した旋削加工までの一貫加工を可能とし、短納期と製品精度の安定を両立させ、顧客満足度の向上へ社員一丸となって取り組んでいる。また、お客さまの望むもののため、徹底した品質・情報・作業効率の管理からスピード化、コストの低減を行うことはもちろん、新しい技術や素材にも果敢に挑戦している。

ITの活用による生産管理と販売の拡大へ

同社のIT導入は1979年と早い。品質・納品管理のための「鍛造システム」が始まりだ。これも「問い合わせがきた時の迅速な対応、納期通りに製品を納めるなど、常にお客さまの満足度を高めるため」と高橋十三夫社長。

IT利用の幅は社内インフラから営業へと次第に広がりをみせ、ホームページのリニューアルをきっかけに昨年7月にはエミダス・プロにも加入した。

向上心…その先の可能性

「これも挑戦します、あれも挑戦させてください」と高橋社長。なぜなら新しいお客さまの要求はさまざま、コスト削減・短納期・新しい技術等々と限りがない。しかし、それらお客さまの望みに「できます」と応えていきたいという。

そのためには、今後は製造技術の向上により力を入れるとともに、アルミなど新しい素材へもチャレンジしていくとのこと。

“望むものを望む時にいつでも提供すること”それが全社員の基本精神であり、お客さまのニーズに対応していくことを惜しまないタンレイイズムが、いままでもそしてこれからも、脈々と新潟の地に根付いていく。

編集部／鈴木美生



旋削加工されたリング。



代表取締役社長
高橋 十三夫氏。

Company Profile

会社名：タンレイ工業 株式会社
所在地：新潟県新潟市佐々木2928-1
TEL：0254-27-4707 FAX：0254-27-3593
担当：営業部副部長 小嶋 勉

事業内容：リングの鍛造（ベアリング・ステンレス・機械用鋼材等）から旋削加工までの一貫生産
エミダス会社・工場詳細情報：
<http://www.nc-net.or.jp/emidas/gaiyou.php?29098>
※「エミダス工場検索」のキーワード検索「タンレイ工業」で検索できます。
本誌付録の「ザ・日本製造業パワーアップCD-ROM」にて、同社の工場技術動画をご紹介します！

ザ・日本製造業
パワーアップCD-ROM

バーチャル工場見学

エミダス登録番号
78334

有限会社 メタルワークス

ホームページ「メタルマーケット」にてスチールプレートから端材の販売、追加工まで行っています。角型は3,900×1,900、丸型はφ1900まで可能です。

関東

東京都

TEL：042-560-4422 担当者：藤本 洋

エミダス登録番号
78384

有限会社 梅沢製作所

2軸NCレーザーによる切断加工、パイプインデックスによるパイプ加工、各種工業機器、筐体製造。各種試作、精密板金の事ならおまかせ下さい。

関東

神奈川県

TEL：042-773-3739 担当者：梅澤國保

エミダス登録番号
78382

有限会社 イズミ精工

レーザー加工、精密板金を中心に、試作品加工、治具製造、製缶、筐体製造を行っております。塗装、メッキ等表面処理もご希望により対応致します。

関東

神奈川県

TEL：045-593-5531 担当者：久慈

エミダス登録番号
69169

株式会社 ユーコウパーツ

超硬エンドミルの製造、販売。一般的なエンドミルの2～3倍の長寿命で、再研磨して何度でも使用可能です。超高精度マシニング加工もお受けします。

関東

千葉県

TEL：04-7132-9545 担当者：小川恵三

エミダス登録番号
78312

株式会社 東邦発條製作所

各種スプリング、バネ、フォーミング加工からプレス加工、金型まで。試作は最短24時間以内、1個から対応可能。バネの耐久試験もお問い合わせ下さい。

関東

千葉県

TEL：04-7174-6571 担当者：小宮山 記祥

エミダス登録番号
78265

栄工業 株式会社

板物から箱物まで、部品加工から完成品組立まで一貫加工で承ります。一点からお受け致しますので、精密板金、製缶の事ならご相談下さい。

関東

千葉県

TEL：0471-90-1010 担当者：眞垣博一

エミダス登録番号
47681

株式会社 山崎

各種産業機器部品、筐体製造。板金フル装備です。ステンレスのヘアライン加工には定評があり、ガルバニウム素材にも積極的にアプローチしています。

関東

埼玉県

TEL：048-223-3330 担当者：山崎 恵

エミダス登録番号
74028

有限会社 フジムラ製作所

筐体、精密部品製造を最新の設備、技術と町工場ネットワークを駆使し、精密板金から表面処理まで「高品質・納期厳守」で確実に対応致します。

関東

埼玉県

TEL：048-225-7781 担当者：藤村智広

エミダス登録番号
78229

有限会社 石田

レーザー加工によるステンレス精密板金加工ならおまかせ下さい。クリーンカットで、薄板でも厚板でも高速加工と完璧な切断品質を保証します。

関東

埼玉県

TEL：048-295-0461 担当者：石田和男

エミダス登録番号
47262

株式会社 真工社

水回り、自動車部品等苛酷な環境に耐える樹脂メッキ技術でご要望にお応えします。メッキ技術のノウハウを活かし、精密ニッケル電鍍も行っております。

関東

埼玉県

TEL：048-421-9833 担当者：眞子岳志

エミダス登録番号
78397

有限会社 共栄製作所

自動車プレス部品、家電プレス部品などの金属プレス加工から、斜流ファン、シロッコファン、ターボファン等各種ファンを製作しております。

関東

埼玉県

TEL：048-523-3490 担当者：今泉信行

エミダス登録番号
74543

有限会社 佐瀬金型製作所

プレス金型専門メーカーです。長期間の量産に耐える高品質な金型をモットーとしております。社内トライも可能で、スムーズに量産に移行できます。

関東

群馬県

TEL：0270-63-3881 担当者：佐瀬文雄

エミダス登録番号
78478

甘楽金属工業 株式会社

BNC、SMAなど各種コネクタ、プラグ、ジャック等通信機器の接線部品の製造、販売を行っております。設計から組立、検査までの一貫生産で承ります。

関東

群馬県

TEL：0274-74-2023 担当者：齊藤信次

エミダス登録番号
77263

株式会社 タナカ精機

NC自動旋盤によるアンテナ、コネクタ、ヒンジ、HDD、光部品など小物部品の大量生産を得意としております。少量多品種部品ももちろん対応可能です。

関東

群馬県

TEL：0274-74-4851 担当者：田中繁則

エミダス登録番号
78362

有限会社 岩瀬合成

プラスチック金型設計製作、射出成型、組立まで一貫生産でお受けします。オリジナル治具開発などで効率化を追求しており、短納期を実現しています。

関東

栃木県

TEL：0285-37-0087 担当者：岩瀬秀人

エミダス登録番号
78383

有限会社 ネオ・プラスチック

自動車部品から家電、電子部品、レジャー用品と幅広い分野のプラスチック射出成形を行っております。24時間稼働も可能で、急な増産にも対応します。

関東

栃木県

TEL：0285-51-1375 担当者：黒川心一

エミダス登録番号
3057

有限会社 千秋鍍金工業所

金、銀メッキから銅、ニッケル、クロムメッキ、工業用洗浄まで金属表面処理ならおまかせ下さい。SPCCからアルミニウムまで殆どの素材に対応します。

関東

栃木県

TEL：028-663-2838 担当者：熊倉康夫

エミダス登録番号
78358

株式会社 スリナム製作所

建築金物の専門メーカーとして、パネル、サッシから螺旋階段やオブジェまで幅広く対応致します。その他精密板金、製缶加工に関してもご相談下さい。

関東

栃木県

TEL：028-665-1498 担当者：佐藤隆史

エミダス登録番号
78361

有限会社 斎藤工機

自動車、バイク向けパイプ加工を行っております。自社内設計開発の設備により省力化、コストダウンをはかり、常に品質向上に努めております。

関東

栃木県

TEL：028-665-2589 担当者：斎藤 寛

エミダス登録番号
78359

株式会社 プレテックエンジニアリングエスエフ

光学機器、レンズユニットの組立加工。部品調達、増産にも柔軟に対応。エアアテン、エアシャワー、簡易クリーンルームなど塵、埃対策も万全です。

関東

栃木県

TEL：0287-39-1150 担当者：大貫雄二

エミダス登録番号
22290

株式会社 照栄製作所

小物試作、薄物板金から5m超の製缶まで幅広い板金加工に対応いたします。大型の加工品や急なご依頼にも十分な敷地面積と充実の設備で対応が可能です。

関東

茨城県

TEL：0294-43-8811 担当者：庄司 剛

エミダス登録番号
78381

株式会社 和功テクニカ

バーコードリーダーによる生産管理、在庫管理システムを提案しております。効率化、適正在庫による現場改善の一助に弊社のシステムをご利用下さい。

関東

東京都

TEL：03-5805-1105 担当者：松高圭輔

ニッポン製造業を盛り上げよう！ 元気に活躍するエミダス会員さんをご紹介します

現在、日本の製造業界には、素晴らしい技術を持った
パワフルな企業が数多く存在します。
このコーナーでは、独自の技術・高度な生産システムなどを
武器に活躍されているエミダス会員さんを、
各分野にわたってご紹介します！
みなさんが新たなビジネスパートナーと
出会うきっかけになれば幸いです。
ぜひご覧ください。

エミダス登録番号
70940

興和テクニカル 株式会社



樹脂製品の機械切削加工製作及び手加工製作。

弊社は「プラスチック加工のコンビニ」を目指しております。図面またはサンプルさえあれば、お客様が望みの製品を最短納期で製作いたします。あらゆる機械の小さな部品から薬液タンクなど特大の製品まで1個・数千個単位でお客様のご要望に合わせて製作いたします。

住所：静岡県静岡市中吉田10-69
TEL：054-265-0885
FAX：054-265-0948
担当者：代表取締役／土屋和彦
E-MAIL：tsuchiya@koowa-tec.co.jp
URL：http://www.koowa-tec.co.jp

エミダス登録番号
20899

小原歯車工業 株式会社



「もっと便利に使いやすく」KHK標準歯車のテーマです。133品目、4000種の標準歯車を揃え、精度、材料、形状、使いやすさのどれを選んでもワイドセレクション、お客様の設計意図に合わせて最適な歯車を選定頂けます。商品は全国ネットで常時在庫いつでも、何処でも、必要なときすぐ使えます。お求めは最寄の機械工具・伝動用品店でお求め頂けます。

弊社は品質マネジメントシステムISO9001、環境マネジメントシステムISO14001の認証を取得し、より一層信頼される品質の製品作りと共に、環境影響を配慮した企業活動を行い総合技術力の高度化に取り組んでいます。KHKでは生産に係わる全工程をコンピュータを活用した生産システムにより一元管理しており、工程管理をジャストインタイムで行い、生産状況をいつでもお客様に正確に連絡できる体制を整えています。

住所：埼玉県川口市仲町13-17
TEL：048-255-7713
FAX：048-257-3432
担当者：総務課／小原哲司
E-MAIL：soumu@khkgears.co.jp
URL：www.khkgears.co.jp

エミダス登録番号
70113

中澤鋳造 株式会社



精密ダイカスト部品からお任せ下さい。

亜鉛・アルミニウム精密ダイカスト部品、又は射出成型部品など自社一貫体制で生産する事を得意としており、金型も自社にて製作しております。又1988年から海外展開を開始しマレーシアの海外拠点工場や、中国にも古くから進出しておりダイカスト製品を中心に電子機器関連の精密機構部品から金物・インテリア用部品・産業機器関連部品などに使用される各種鋳物部品や完成商品に至るまで、他社には追いつかない小回りの良さと多種多様な製品群を取り扱ってきました。現在当社では平成18年9月に国内新工場（埼玉県吉川市）の立上げを控え、これまでに培ってきた経験に基づいた新たな観点から当社独自のダイカスト製法の開発・確立を目指しています。

「よりよい製品づくり」へ、私たちが中澤グループの新しい物作りへのチャレンジに終わりはありません。

住所：東京都足立区中央本町5-10-2
TEL：03-3840-4581
FAX：03-3849-6122
担当者：営業部 営業技術担当／中澤昌志
E-MAIL：nakazawa_masa@nakazawa-dc.co.jp
URL：http://www.nakazawa-dc.co.jp/index.html

エミダス登録番号
45961

東北リズム 株式会社



匠の技術と最新鋭設備を駆使！微細・精密部品加工はお任せください。

①事業内容
①プラスチック金型 プレス金型製作。
②プラスチック成形部品 金属プレス部品、旋削部品、巻き線（コイルアッシー）。
③省力機械（自動組立ライン、自動検査装置他）。

②特色
一流の生産・販売、サービス体制を構築し、高付加価値精密部品メーカーを目指しております。また海外ネットワーク（中国、ベトナム）による、グローバルな受発注体制を構築しております。

③技術
成形加工における高品質量産技術。プレス及び旋削加工における微細、高精度技術。車載部品関係で実績のある合理化省力化機器製造技術。

住所：福島県会津若松市門田町大字一の郷 字土手外168
TEL：0242-28-8073
FAX：0242-28-2375
担当者：営業部 係長／酒井昌伸
E-MAIL：eigyo@trmk.co.jp
URL：http://www.trmk.co.jp

エミダス登録番号
46617

広栄イワサキ 株式会社

充実した機械設備によりNC加工、曲げ加工、溶接加工、研磨加工を駆使し、厨房ステンレスシンク、キャビネットなどの製造、販売を行っています。

近畿

大阪府

TEL：0722-52-0262 担当者：岩崎浩陽

エミダス登録番号
78317

有限会社 明里スプリング製作所

安定した性能・豊富な種類のばねを1つから製造。自動車部品やデジタルカメラ、玩具＆生活雑貨等、あらゆる製品の機能部品として利用されています。

近畿

大阪府

TEL：0726-54-1623 担当者：明里貴弘

エミダス登録番号
5483

有限会社 ティー・エークリエイション

OA機器や自動車部品を中心に精密試作品をご提供。3D/NC機械加工、真空注型、光造形から簡易金型にいたるまで幅広い技術力を誇ります。

近畿

大阪府

TEL：072-826-9070 担当者：橋本憲一

エミダス登録番号
26428

インダストリアルアート 株式会社

各分野のデザインモデル及び内部機構部品を含むワーキングサンプルの製造販売が主たる業務内容です。樹脂のウェット加工も行っております。

近畿

大阪府

TEL：0729-23-3280 担当者：金森 洋

エミダス登録番号
77861

三友製起工業 株式会社

自動車用・精密発条・電子部品・半導体・圧着端子精密機械部品など幅広い分野で高度な技術力をバックボーンに超精密金型を提供しております。

近畿

大阪府

TEL：0729-54-6925 担当者：下澤高穂

エミダス登録番号
77657

東光精機 株式会社

プラスチック製品のデザインから、NCフライス加工、マシニング加工、放電加工などの加工技術によるプラスチック金型設計製作を行っています。

近畿

大阪府

TEL：0729-62-5490 担当者：村岡大輔

エミダス登録番号
78349

株式会社 エムエルピー

超精密小物部品の部品加工・微細孔加工などあらゆる材質の加工が可能。試作テストから量産加工まであらゆる硬質及び軟質材の鏡面仕上げまで提供。

近畿

大阪府

TEL：0729-76-0080 担当者：宮崎和明

エミダス登録番号
78297

株式会社 小山製作所

NC複合自動旋盤により金属精密挽物加工品全般対応可能。高性能な機械設備により自動車部品、機械、車輛、精密部品他あらゆる部品を製造致します。

近畿

奈良県

TEL：0745-78-9100 担当者：小山眞弘

エミダス登録番号
72650

株式会社 サクラダ工業

各種カバー、筐体等薄板板金加工を得意としております。試作から量産品まで、「早く」「安く」「正確に」をモットーに日々精進しております。

中部

岐阜県

TEL：0583-82-2281 担当者：横山慎二

エミダス登録番号
78296

ニチマン工業 株式会社

試作という分野で様々なお客様のニーズに応えるべく、レーザー加工、絞り加工や曲げ加工において弊社の技術を集結して取り組んでいます。

近畿

大阪府

TEL：06-4865-1531 担当者：山口利徳

エミダス登録番号
78292

中谷化学工業 株式会社

大阪市此花区にあるプラスチック射出成形、インサート成形、金型の試作、テスト成形など行うプラスチック加工会社です。小ロットからご注文可能です。

近畿

大阪府

TEL：06-6462-0501 担当者：中谷 均

エミダス登録番号
75675

サントー試作モデル 株式会社

CAD・CAM等の先進技術の強化とともに、従来のハンドメイド技術、仕上げ技術を駆使した試作メーカーとして日夜研鑽を重ね、更なる完成度を目指します。

近畿

大阪府

TEL：06-6721-9064 担当者：山東重一

エミダス登録番号
78301

株式会社 博元

プラスチック一貫生産と産業用省力化機械のオーダーメイド会社です。「自動化はしたいが、投資に金がかかる」など貴社の課題を解決します。

近畿

大阪府

TEL：06-6791-2381 担当者：岩本静子

エミダス登録番号
78293

株式会社 アマノ製作所

図面を頂いてから金型作成、製品加工、仕上げまで一貫して対応。自動車部品関係をはじめ電気部品等、難易度の高い試作品をスピード製造しています。

近畿

大阪府

TEL：06-6864-8510 担当者：天野博史

エミダス登録番号
29071

有限会社 櫻井鉄工所

プラスチックブロー成形金型の設計製作および修理、成形機部品の製作。3D-CADによるモデリング・デザイン図面・製品図面の作成など行っています。

近畿

大阪府

TEL：06-6968-9671 担当者：櫻井裕之

エミダス登録番号
47002

高良鍍金 株式会社

電気亜鉛メッキ専門業者です。自動車のエンジンルーム、自動車部品、建築材料など防蝕性が必要とされる部品に三価クロメート処理を施しております。

近畿

大阪府

TEL：072-232-3265 担当者：高良 輝

エミダス登録番号
34232

株式会社 放電エンジニアリング

創業以来の技術と経験を持つ放電・ワイヤーカット加工による各種金型3次元形状加工、金型部品全加工、精密部品加工を総合的に請負っています。

中部

愛知県

TEL：052-409-2641 担当者：吉田利夫

エミダス登録番号
46054

株式会社 日進合成樹脂工業所

創業以来半世紀、プラスチック成形一筋に歩んでまいりました。高い技術と対応力で、製品企画段階からの提案により煩雑なステップを合理化します。

中部

愛知県

TEL：052-622-3672 担当者：井上

エミダス登録番号
5751

中日技研工業 株式会社

フレキシブルチューブ、テフロンホース、伸縮管継手製造。多品種・少量製造はもちろん、長さ・形状などお客様の用途に合わせた特殊加工も可能です。

中部

愛知県

TEL：052-902-0505 担当者：宮澤泰弘

エミダス登録番号
78395

有限会社 伊藤鍍金工業所

各種メッキ、金属表面処理。薬品メーカーとの緊密な情報交換で品質の向上をはかっています。あらゆる加工後のメッキが可能で、環境対策も万全です

中部

愛知県

TEL：0533-86-7001 担当者：伊藤志成

エミダス登録番号
76214

三輝モールド 有限会社

プラスチック金型設計・製作・試作及び修理・メンテナンス、2・3次元CAD/CAMによるモデリング・デザイン・製品図面の作成などを行っています。

中部

愛知県

TEL：0563-62-5107 担当者：鈴木勝彦

エミダス登録番号
78414

株式会社 遠松製作所

時代に即した最新の板金設備を積極的に導入し、製品に合った最適な加工技術で金属部品から制御盤、配電盤等筐体製品まで製造しております。

中部

愛知県

TEL：0567-31-0513 担当者：遠松青仁

エミダス登録番号
78521

有限会社 アサヒ工業

軟質ウレタンフォームなどを使用した防音、吸音に優れた緩衝材、防音材の製造。またトムソン木型製作からプレス作業までの一貫生産も可能です。

中部

静岡県

TEL：0537-36-5058 担当者：内藤利雄

エミダス登録番号
26660

豊洋クロステック 株式会社

自動車、電子機器、音響機器などのプレス部品の試作から金型の設計製作、順送プレス・ロボットプレスによる量産まで、社内一貫生産が可能です。

中部

静岡県

TEL：0538-66-3335 担当者：伊藤智哉

エミダス登録番号
73261

株式会社 ティーアールシートモエコーポレーション

プラスチック・工業用ゴムの加工、販売から工作機械、産業用ロボット、輸送用機器、省力化機器等の製造、販売をしています。

中部

静岡県

TEL：0543-52-7121 担当者：岡村昭臣

エミダス登録番号
78494

有限会社 板津バレル

オートバイ部品から家電部品までアルミ熱間鍛造品のバレル研磨、鏡面加工、光沢仕上げ、梨地仕上げを行っています。小物から大物までおまかせ下さい。

中部

岐阜県

TEL：0574-54-3086 担当者：板津智雄

エミダス登録番号
71547

有限会社 田中金属製作所

創業以来水道部品を創ってきた技術を活かした真鍮部品の総合メーカーです。真鍮部品なら単純加工品から超複合加工品まで何なりとご用意下さい。

中部

岐阜県

TEL：0581-53-2653 担当者：正治博明

エミダス登録番号
78367

前田樹脂 有限会社

熱硬化性樹脂のインサート成形に特化してプラスチック加工を行っています。自社開発の静電気除去装置で納品後加工時の不良率が大幅に下がります。

関東

埼玉県

TEL：048-582-2037 担当者：前田洋一

エミダス登録番号
78360

有限会社 足立製作所

自動車用貫通部品、特殊リベットの製造を中心に冷間圧造、冷間鍛造から金型設計まで。圧造機は24時間稼動も可能で、二次加工も請け負います。

関東

埼玉県

TEL：048-766-2338 担当者：足立英樹

エミダス登録番号
78456

株式会社 尾針製作所

プラスチック射出成形から組立、印刷等二次加工まで対応可能です。製品設計にわが社のアイデアを加え、特許取得まで出来るよう努力しております。

関東

埼玉県

TEL：048-982-2768 担当者：尾針瑞樹

エミダス登録番号
78479

善光産業 株式会社

薄物から厚物まで、製缶、精密板金の事ならおまかせ下さい。長野県溶接協会試験片製作指定工場として、その高い技術は各方面で実証されています。

甲信越

長野県

TEL：026-278-2215 担当者：樽田国昭

エミダス登録番号
78493

シンメー工業 株式会社

精密部品のプレス加工専門メーカーです。金型の構造上自動化の出来ない加工も手作業で、順送型を製作するほどの数の出ない製品にも対応が可能です。

甲信越

長野県

TEL：0266-72-1008 担当者：植松 悟

エミダス登録番号
78517

日機工業 株式会社

難削材の複合旋盤加工を得意としております。他社が敬遠する難しい加工も医療機器からコンピューター部品まで、幅広い業界で信頼を得ております。

甲信越

長野県

TEL：0268-82-2999 担当者：矢島章生

エミダス登録番号
72136

クラウンファスナー 株式会社

各種ネジ・シャフト製造、転造、ヘッダー加工、冷間圧造から二次加工まで。極小冷間圧造部品を得意としております。限界に挑戦し続ける会社です。

甲信越

山梨県

TEL：055-284-3140 担当者：山田 順一郎

エミダス登録番号
78412

株式会社 メイト

金型の設計製作から量産プレス加工、精密電子部品のプレス加工ならおまかせ下さい。アッセンブリまで行うコネクタのOEM生産も請け負っております。

甲信越

山梨県

TEL：0554-62-1061 担当者：山口 勇

エミダス登録番号
78309

株式会社 弘進精密

コネクタ、カメラ部品、弱電部品等精密プラスチック金型ならお任せ下さい。多品種、小ロットはもちろん金型のみ、パーツ加工のみでもお受けします。

甲信越

山梨県

TEL：0555-23-7928 担当者：池谷弘道

エミダス登録番号
20818

合資会社 ヤスイペイント工芸所

レーザー、タレパンによる板金加工から焼付塗装、静電塗装など様々な塗装やシルクスクリーン印刷などの表面処理まで一貫したモノ作りをしています。

中部

愛知県

TEL：052-221-7151 担当者：青山裕一

エミダス登録番号
78330

株式会社 鈴重

レーザー加工、タレパン加工をはじめデジタルデータを駆使した製品製造により工作機械、医療機器部品等高品質な板金、筐体製品を製作致します。

中部

愛知県

TEL：052-400-8141 担当者：鈴木 肇

ベトナム人研修生の受入を通じ、日本製造業の優秀な技術を世界に伝えましょう！

ベトナム人研修生採用

みなさまの心配ごと

意思疎通の徹底

文化の違い言葉の壁

生産現場でのトラブル

受入れ企業には的確な研修活動国から帰国までサポート

●新々な教育システム

●適正な指導育成

●日越情報交換の徹底

●日本での受入機関
協同組合関西技術協力センター
担当：推進部長 菅野 直純
〒561-0832
大阪府豊中市庄内町1-3-15
TEL：06-6333-2327
sugano@kansai.gijyutsu.org
www.kansai-gijyutsu.org

●ベトナムでの送出機関
サンスター株式会社
担当※日本語可：TRAN ANH TRUNG
(チャン・アイン・チュン)
21 Nguyen Huy Tu, Phuong Bach Dang,
Quan Hai Ba Trung, Hanoi, VIETNAM
TEL：+84 4 9724358
FAX：+84 4 9724359
携帯電話：+84 913 574481
anhtrung@sunstar.com.vn

35

34

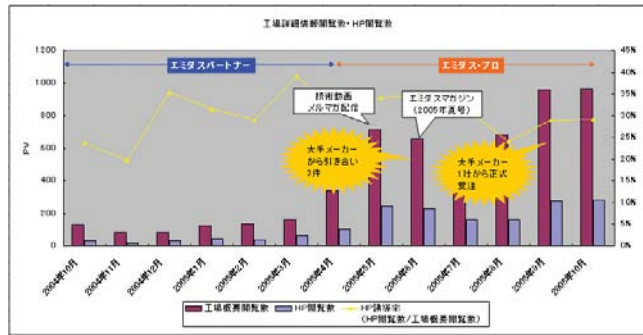
『エミダス・プロ』成功者の声 私達も『エミダス・プロ』をお勧めします



株式会社 平川製作所
代表者:平川幸治
NC旋盤加工
複合旋盤加工
転造加工
<http://www.hiralawa-in.co.jp>

私がインターネットに興味を持って、自社のホームページを持ったのは4年前の2001年からです。製造業としては早い段階でホームページを持っていたと思います。当初はインターネットのホームページを通じての引き合いはほぼゼロでした。しかし、ホームページにいままでの実績や設備情報を掲載させ、掲載する内容を充実させたことにより、徐々に引き合いが増え始め、2002年からNCネットワークに登録し、さらに2005年4月からエミダス・プロに入って引き合いが急増しました。

具体的なインターネットからの引き合いは月間平均10件～15件であり、その中で見積りまで到達する会社は月に4件～5件です。



株式会社 秋山製作所
代表者:秋山哲也
NC円筒研削加工
クランクシャフト製造
シャフトローラー製造
<http://www.akiyama-ss.co.jp>

以前からインターネットを利用した提案営業に力を入れていますので、エミダス・パートナーは利用していました。そこのサービスにはほぼ満足していたのですが、一方的に情報を発信するだけでなく、リアルタイムにユーザーニーズを把握したいという想いはずっと抱えていました。そんな折にエミダス・プロの存在を知って加入したのですが、正直感動しました。毎月レポートが送られてくるのですが、弊社の会社・工場詳細ページをはじめ、公開している工場技術動画等の閲覧数も把握

できるんです。数字だけではなく、どこの会社が弊社のページや動画を閲覧しているのかを把握できるのはすごく魅力ですね。先月からは最新のレポートを常にインターネット上で閲覧できるので、毎日チェックして戦略に役立てています。またNCネットワークさんの専門コンサルタントの方にあれこれ気軽に相談できる点も魅力だと思います。エミダス・パートナーのサービスに関してはかなり熟知しているつもりでしたが、いろいろと知らなかった事もありましたね。今では事前にユーザーニーズを把握しながら更新などもしているので、レポート上で把握していた会社から引き合いが来た時にはしめしめといった感じです。

エミダス・プロに加入してから今までに、大手メーカーから3件引き合いがあり、そのうち1件が正式に受注が決まりました。うちは量産がメインなので、これだけでも十分にエミダス・プロの費用は回収できました。これには、SEOのノウハウを持っているWebマスターを1人雇うと思えば非常にお得だと思います。現在の主要取引先が30社の中で、新規にインターネットからはじまったお客様は12社。約半分がインターネットをきっかけとした取引先です。エミダス・プロは、NCさんの担当の意見をもとにやればやるだけ成果が上がるので、今後も引き続きネットを最大限に活用していきたいと思っています。



株式会社 中田製作所
代表者:中田 寛
微細穴加工
アルミ合金
マシニング加工 (縦形)
<http://www.nakata-ss.co.jp>

正直言って、「エミダス・プロ」って、一体どんなものだろうと思っていました。ただ、私の周りの親しい会社が実際に「エミダス・プロ」を利用して、目に見える効果が出ているということを知り、申し込み決断しました。これまでは、「エミダス・パートナー」に加入しており、会社のホームページは私自身が作成して最新の情報やエヌシーネットワークで作成した技術動画などを掲載していたのですが、なかなか時間がなくてアクセスログの解析を行う余裕はなかったのは事実です。「エミダス・プロ」に加入して、アクセスログの解析が毎月レポートでもらえ、毎月NCネットワークの担当の方からの電話のサポートもあるので、担当の方と相談しながら、より効果的なホームページの情報更新や動画を使ったプロモーションに力を入れています。あと、気に入っているところは、「エミダス・プロ」のレポートでは自社の情報にアクセスしてきている会社が、実際の会社名で表示されるところです。その情報を基にして、アピールしたい会社に対応した情報更新に努めています。専門的なアドバイスを受けられますので、WEB専任の方を一人雇用することを考えたら、対費用効果はあると考えています。

インターネットで販路拡大『エミダス・プロ』 成功への近道 ネット活用成功の秘訣はここにある！



エミダス・プロは “挑戦する製造業のための IT経営支援ツール”です

『エミダス・プロ』にはこんなメリットがあります

人によるサポート体制

工場詳細情報ページ、貴社ホームページへの導線を適切かつ効果的なアドバイスでサポート、実際の取引に繋げる為のノウハウを「貴社担当NCスタッフ」が電話とWEBでコンサルティング、レポートिंगいたします。

メディアを活用したPR支援

弊社の様々な広告媒体(エミダスマガジン、メールマガジン)で貴社のPRをさせていただきます。

専門知識は一切必要ありません

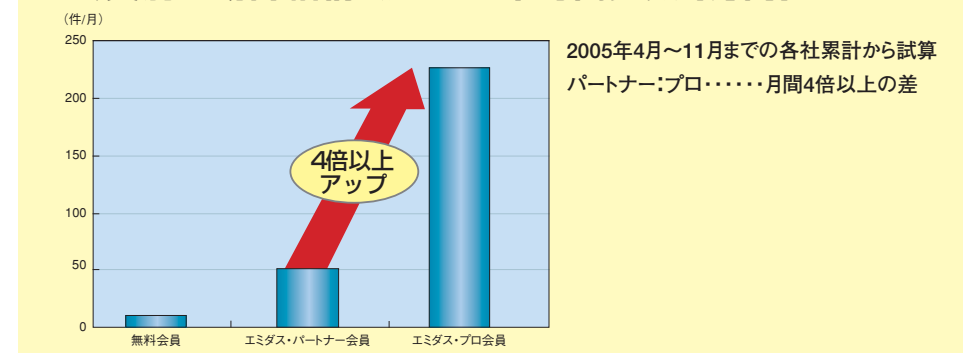
NCネットワークが独自開発したシステムは、パソコンの基礎知識および電子メールの使い方がお分かりなら、簡単に工場PRページを開発していただけます。また、協力工場探し、受発注管理や顧客管理、電子メールの一斉配信、さらにターゲット企業へのピンポイントPRまでを網羅するネット活用システムです。

会社・工場詳細情報構築機能で情報発信、案件への応募、発注先探し等ができます



受発注管理機能
加工分類・キーワード検索
設備情報検索(メーカー、機種、テーブルサイズなどの条件で設備情報から企業を絞り込むことができます。)
CAD/CAM検索
同報メール送信機能
お気に入り機能
親ID+子10IDの管理機能
“東京商工リサーチ”企業情報の利用(有料)
ビジネス掲示板(中古機械資材一覧/求人求職)登録情報の追加・削除

○会員別工場詳細情報ページ平均閲覧数(月間)



アクセスログ解析レポート

項目	2005/02	2005/03	2005/04
工場詳細情報ページ閲覧数	1096件	922件	188件
ホームページ閲覧数	248件	239件	50件
メールマガジン登録数	22,40件	25,82件	26,88件
お問い合わせ数	3件	10件	1件

工場詳細情報ページの閲覧数、閲覧企業名など、詳細にわたってデータを閲覧できます。

工場見学はPCで



「技術紹介ムービー」をネット上で配信します。



資料請求は
こちら▶

「エミダス・プロ」のすべてがこの一冊で
ご理解いただけます。
只今無料で差し上げております。
まだお読みでない方は至急ご請求ください。

問い合わせ先
e-mail:partner@nc-net.or.jp
TEL:03-5298-8977 FAX:03-5298-3513

本当に効果があった工

NCネットワークだからできる、製造業と発注側の視点から御社

場PR動画

の強みを動画でアピール！



ホームページから動画配信

24時間365日働くトップ営業マン。
インターネットを通じて日本製造業の技術と活力を世界へ配信します。



※(株)岩本モデル製作所様ホームページ
<http://www.i-model.jp/>



リクルート

インターネットで職場探しをする時代
ネット配信映像で優秀な人材の心を掴む



展示会

来場者の足を止めるアピール力
ライバル企業のブースに差をつけます



設備導入PR

新しい技術を動画でPRして受注拡大
開発者の想像力に働きかけます



営業ツール

その場で工場・技術を魅せる
最高の営業ツールになります



基本料金

動画制作費(約5分):150万円～

**エミダス・プロ会員
特別価格:120万円～**

(※表示金額は全て税別価格)

- ▽製造業の視点によるシナリオ制作
- ▽プロカメラマンによる撮影&編集
- ▽制作期間:1.5～2ヶ月
- ▽納品物:DVD、CD(3種エンコード)
- ▽英語・中国語・他多言語対応

百聞は一見にしかず

まずは本誌付録の「ザ・日本製造業
パワーアップCD-ROM」にて実際の
工場PR技術動画をご覧下さい。



日本最大級の製造業向け

エミダスマガジンで動画を紹介



6万部

配信媒体による徹底サポート

※エミダス・プロ会員限定サービス

NCネットワークコンテンツで動画を紹介

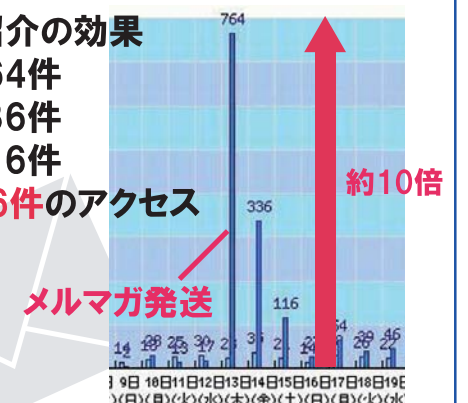


260万PV/月

エミダスHOTメールで動画を紹介

メルマガ紹介の効果

1日目:764件
2日目:336件
3日目:116件
合計1216件のアクセス



1万4千通

株式会社 松栄工機

代表取締役 小林敬

金型製造を超えて
非接触の伝達機構を実現

モールドベース金型・金属プレス金型製造の松栄工機は、超微細研削加工技術による精密部品加工からダイセット等大型部品の加工、熱処理まで、社内一貫した生産体制を有する。

総合力を活かした金型製造と商品開発により同社は「創造開発型企業」を目指す。

挑戦するしかない

松栄工機には、これまで2度の危機があった。パブル崩壊や平成不況といった時代の趨勢による影響もあったが、それ以上に、原因は大掛かりな設備投資の反動による経営難だった。

創立から25年を振り返り、小林敬社長は次のように語る。「我々のような中小企業は待っているだけでは、どうにもならない。守っているだけでは、ダメになる。挑戦するしかない。それで失敗したならばすぐに退けばよい。大切なのは、素早く判断し、決断すること」

その言葉どおり、1993年に開始した板金部門は、採算が合わず数年で撤退する結果となった。しかし、経営難の引き金と

もなった真空熱処理設備の導入は、やがて軌道に乗り地場産業として根付いた。幾度もの金型部門の増設は、精密研削による微細加工に特化したパーツ製造から、ダイセット等大型部品まで手がける幅広い技術力・生産力として結実した。さらに、これら国内施設の生産力拡大に伴い、人手不足になったNCプログラムの作成業務は、海外に人材を求めた。

まだまだ未開拓であり、優秀な人材の宝庫ともいえるインドにおいて、プログラミング業務を担う現地法人を設立。採用した人材は日本での研修を経て、今では20名ほどのプログラマーが国内業務を補完している。こうして業務範囲は拡大を続け、現在では従業員150名、国内外に5拠点を擁するまでに成長した。

それでも小林社長の挑戦は止むことなく、ついには金型メーカーの枠を超え、独自の商品開発に踏み切ることになる。

夢の実現に向けて

始まりは2003年。ふとしたきっかけから持ち上がった産学連携の誘い。それは、技術者にとって長年の夢とされていた非

接触の伝達機構の開発依頼だった。

その将来性に惹かれた小林社長は、創業以来の即断即決の精神により、すぐさま依頼を引き受け、その開発に着手する。当時はまだ机上の論理に過ぎなかった原理を、金型製造における精密加工技術をベースにして、わずか3ヶ月で実用化してみせた。こうして世に送り出された 非接触の磁

気式歯車装置は、各方面から大反響を得、これにより経済産業省の「元気なモノ作り中小企業300社」に認定される。

現在、非接触歯車装置はさまざまな製品分野の大手メーカーから共同開発の引き合いを受けている。やがてはそれら製品の技術革新に寄与してゆくことになるだろう。

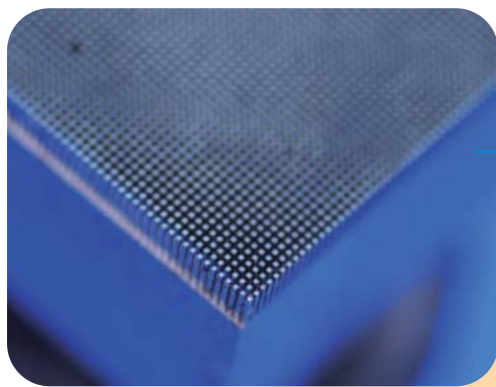
小さな金型屋から始まった松栄工機は、

挑戦の姿勢と即断即決の精神によって時代の荒波を越え、金型製造から商品開発まで手がける「創造開発型企業」へと進化を遂げようとしている。

編集部／近江匡宜



「挑戦するしかない」小林敬社長。



【創業～：金型パーツ製造】
精密研削による微細加工に特化
インサート金型も製造。



【熱処理施設を導入】
自社金型の熱処理だけでなく、
地場産業として定着。



【金型全体の製造】
ダイセットなど大型部品の
加工、金型の組立まで手掛ける。



【現在：非接触歯車を実現】
非接触伝達機構の試作開発。
「創造開発型企業」を目指す。

Company Profile

株式会社 松栄工機

所在地：宮城県大崎市松山次橋字新千刈田117番地
TEL:0229-55-3375 FAX:0229-55-4340

担当者：代表取締役 小林敬

事業内容：金属プレス金型製造、射出成型金型製造、熱処理、

NCデータ作成代行、非接触磁気式歯車装置の試作開発

エミダス会社・工場詳細情報：

<http://www.nc-net.or.jp/emidas/gaiyou.php?77488>

※「エミダス工場検索」のキーワード検索「松栄工機」で検索できます。

(写真／木内栄治)

進め！モノづくり革新

モノづくりにおいて必要とされる
CAD/CAM、マザーマシン(工作機械)など、
さまざまなツールも常に進歩している。
我々製造業はそれらのツールを
効果的に活用しなければならない。
本企画はモノづくりを支援するメーカーの挑戦、
そしてモノづくりの動向を特集する。

- 連載特集 ソディック30周年のあゆみ
- CAD/CAM座談会・第5弾
自動車メーカー編 「三次元CAD/CAMの光と影」

「泣くな、復讐しろ。
最高の復讐は
幸せな人生をおくることだ」
フランク・シナトラ

最近、新聞を読まなくなつて
久しい。昔、高校を卒業し上京
して(いい言葉だ)、苦学生とい
う甘い香りと錦の御旗で新聞
配達(モラトリアム&ニート)
していた時期が4年くらいあつ
たが、その時期は13紙も毎日
飽きずに読んでいた。という

第7回 IT道

通信と放送の融合
『GyaO(ギャオ)』編

<http://www.gyao.jp/>

か病気だ。新聞販売所には、
交換紙という慣習があつて、当
然タダだ。今は一紙も読まな
い。金がかかるという理由も
あるが、インターネット上のニ
ュースサイトで足りてしまう。

その新聞、テレビ等で、最近、
「通信と放送の融合」という単
語がよく出てくると思う。あ
と、FMC (Fixed Mobile
Convergence) なんてのもあ
る。これは「固定電話と携帯電
話の融合」という意味だが、こ
れも「融合」だ。

俺の独断と偏見で簡単に説
明しよう。突っ込んでくれ。

これはだな。融合という錦の
御旗を掲げて、相手に攻め入っ
ていただけなのだ。

「通信と放送の融合」はネッ
ト業界(通信会社、IT企業)
が放送業界(テレビ、ラジオ
業界)に攻め入っている。F
MCは携帯が固定電話に侵食
し始めている。

本来の意味でこれを難しく
説明すると、通信は憲法でも
保障されている個人情報のやり取
り。一方、放送は、有限の電波
を使うわけだから、許可がな
いと出来ない。だから放送には
色々な責任がともなう。公共

性というものが求められたり
もする。昔、通信はがんばって
も多くの人に伝える技術がな
かった。今はインターネットの
ブログ、ホームページなどがあ
る。通信(情報発信)で多くの
人に情報を伝えることが可能
になった。有限の電波を使って
多くの人に情報を伝える放送
が、インターネットに喰われて
いる。これが融合の正体だ(と
俺は勝手に解釈している)。

前置きが長くなったが、今
紹介するのはパソコンテレビ
GyaO(ギャオ)だ。簡単に言
うと、パソコンで見られるテレ
ビだ。24時間、好きなときに、
好きなチャンネルを見ることが
出来る。広告が出るが、視
聴は無料だ。テレビと同じビ
ジネスモデルだ。2006年
7月現在、14のチャンネルと1
千万人の視聴者がいる。当然、
地上波テレビとは別な番組を
やっているが、わりと面白い。

年間2兆円といわれている
テレビ広告の市場が侵食され
つつある。この広告が原資に
なつてオリジナルのコンテン
ツを大量に作っているテレビ
業界。お金さえあれば、面白
いドラマが作れるとは思わな
いが、流れは変わっている。

俺は最近、新聞も読まな
くなった、テレビも見なくな
った。インターネットさえあれ
ば、仕事も趣味も事足りる。
(俺はひきこもりだな。)

NCCネットワーク 工藤純平
世界は狭くなってから、わくわくする部分とつまらなくなっている
部分に構成されている。大海原は情報の大海のみなのか?
jump@ncc-net.or.jp

今回の格言
情報もお食事も
とりすぎには 気をつけよう



放電加工機の基礎からナノテクノロジーまでを支えるセラミックの進化・発展

更なる技術の進化により、最先端のモノづくりを支えるソディックのあゆみ

ソディックの放電加工を支えるコアテクノロジーのひとつにセラミックが挙げられる。軽い、硬い、磨耗しにくい、熱を伝えにくい、電気を通さない、状態が変化しにくいなどの優れた性質をもつセラミックスをマシンの構造体として積極的に組み込んできたソディック。1985年（昭和60年）、セラミックの研究開発に着手することになったきっかけについて、ソディックEMGの沖山常務にうかがった。

セラミックのスタートは、現在のソディックEMGの村山社長と、ソディックの創業者である古川現名誉会長（当時の社長）との会話から始まったとうかがっています。ソディックの主力製品である放電加工機は、電気加工ゆえに絶縁対策が必要であり、当初は金属と樹脂との組み合わせによる絶縁部品を採用していましたが、要求精度が高くなるにつれその追究に限界が生じてきました。「画期的な対策はないものか」という話題となった時、古川会長が「セラミックスをやってみようか」と村山社長に提案され、「面白そうですね」ということでスタートしたのがきっかけです。自社製品の性能向上と「自社製品の差別化」を図るという目的に対してセラミックスは最も魅力的な素材でした。

私がセラミックの仕事に携わる一年前の1985年（昭和60年）、ソディックの研究開発本部第4課がセラミック専用の開発を開始し、研究室レベルで親指の先くらいの小さなセラミックの試験片をどうにか焼成できるようになった段階で、即生産へ移行するという実行・実践型の方針が打ち出されました。3～4人ほどのスタッフでセラミックの量産を開始し、門外漢の私たちは、中部地区のある方からいろいろ教えてい

たしながら独自のセラミックスを目指しました。自ら原料を作り、形を作って、焼いて、加工する、というすべての工程を自分たちだけでやらなくてはならない状況で、ソディックの主流である放電加工とはまったく別次元のテーマですから、誰にも手助けを頼めず、頼るところがない環境でのセラミックの生産は至難を極めました。

量産を開始した当初は、ソディックの高精度機種に限定したセラミック部品を提供しており、実際の生産量はまだまだ少ないものでした。1987年（昭和62年）、ソディックは加賀に新たな生産工場を建て、セラミック部品を標準で搭載する新しいワイヤ放電加工機の生産に着手します。月産100台以上の生産体制をサポートするため、私たちは、セラミック事業部として独立し、同じ加賀の敷地内に一連の製造工程を備えた工場で本格的な生産を始めました。加賀工場での新機種はソディックのベストセラーマシンとしてお客様から高い評価をいただき、私たちも設備を徐々に増やしなが、増産される台数に対応しました。

当時の加賀工場はワイヤ放電加工機を生産するFMS工場としても斬新であり、多くのお客様が工場見学に来られてセラミック事業棟も見学コースに組み込まれました。見学のお客様の中には稀にセラミックの特徴をよくご存じの方がいらっし



1 精密測定器

ソディック製品への部品提供から外販向けの商品展開、そして、1993年（平成5年）、オールセラミック製超精密ワイヤ放電加工機EXC100の開発に深く関わっていく過程で、どのような成果が得られたのであろうか？

※① 実際は、EXC100の原型となるプロト機の製作に着手したのは結構早い時期で、今から20年ほど前、当時のソディックの研究開発部長と内々にオールセラミック製のワイヤ放電加工機の開発に挑戦していました。電装品を除くほとんどの主要な部品がセラミックであり、しかも最新鋭のリニアスケールを組み付



2 オールセラミック製ワイヤ放電加工機EXC100プロト機

け、完全フルクローズド制御を取り入れたセラミック製エアースライダを搭載し、当時としては斬新で画期的なマシンでした。※②エアースライダの特性と実用例を鑑みた場合、それをワイヤ放電加工機に採用することは非常識ともいえる発想ですが、エアースライダによる究極の真直精度が、超精密領域における1ランク上の加工性能をもたらすであらうという思いから、あえて無謀ともいえる開発に挑みました。その後、微細形状での超精密加工で苦勞されているお客様が、「更に高精度な加工ができるのであれば是非設備したい」と要望され、ソディックとして正式な製品化の道筋がついたわけです。EXC100の1号機は、1μm以下をいとも簡単に実現する加工性能が評価され、これまでつみかさねてきたことへの自信となりました。このマシンを開発する過程で、ソディックの機械・電気・ソフトに関わる技術スタッフと一緒に開発するということも成果も得られました。

お客様に要求に対しこれまではセラミック事業部だけの試行錯誤だったものが、ソディック全体としてのステップアップが可能となり、より次元の高いマシンづくりに対応する現在の開発基盤が確立しました。



3 セラミック製エアースライダによるXYステージ

「ソディックリニアテクノロジ」というぐらい、リニアモータ駆動マシン群の優位性が物づくりの現場で広く認知されている。リニアマシンの開発にあたりセラミックスがどのように関わってきたのかを振り返っていただいた。

形彫り放電加工機の主軸そのものをセラミックスで構成する技術は、リニアモータ駆動の高加速・高精度・高応答という特長を最大限に発揮するための重要なポイントであり、これは他では決して真似できません。開発当初、設計図通りの試作品を作りまし

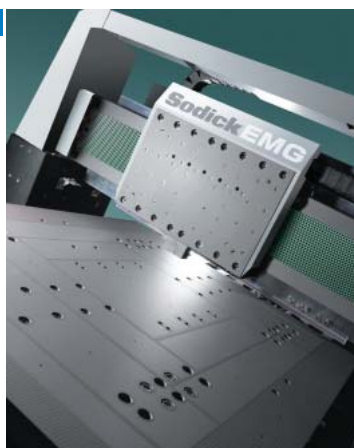
最後にソディックEMGとして、今後の技術の進化や物づくりの展望をうかがった。

一般的にセラミックの専門家は、「こんな部品を作りたい」となれば、いかにその形に近い状態で焼きあがるかを熟考して材料や焼成温度を制御しますが、私たちは素人集団であるがゆえにそれができませんでした。やむを得ずその形より大きめになるようにセラミックスを焼き上げ、「うちは工作機械メーカーだから、削ったり穴をあけたりして最終的な製品形状に仕上げればいいじゃないか」という発想で、焼きあがりから仕上げ工程に精力を注ぎました。その結果、精密加工に関するスキルが向上し、ソディックEMGの最大の強みであるミクロンからサブミクロン台を狙える実力がつきました。これは私たちにとっては日常ですが、他のセラミックメーカーさんにとっては実はちょっとした非日常です。初期にセラミックのベテランや賢い人がいたら、きっと今の物づくりはできなかったでしょう。

先ほどのエアースライダは更なる技術の進化を遂げ、ソディックが誇るナノテクノロジー実現に重要な役割を果たしました。※③ 一方、とてつもなく大きな構造体の部品をセラミックスで作れるようになりました。具体的には大型液晶パネルのマザーガラスを搬送する際のベースで、最大で3.5mサイズの長さまで焼成が可能です。マザーガラスの搬送においては、高精度な平面度や強度の他に、剥離時の静電容量や耐摩耗性などの特性が重

要であり、それらをすべて満足する材質として私たちの独自のセラミックスが認められました。普通、ものすごく硬いとか、ものすごく強いといった性能に特化したセラミックスを作りあげることが一般的ですが、ソディックの製品に必要な要求のみを満たせばよかったため、たまたま独自の製法で確立した私たちのセラミックスは、究極を追及したグレードの高いセラミックスではできないこともできるようになりました。これも門外漢のなせるワザでしょうか。現在の最先端の物づくりを支える重要な部材としてお役に立っているのですから、何が幸いするかわからないものです。

2005年（平成17年）社名を「株式会社ソディックEMG」に改称し日刊工業新聞主催「第2回モノづくり部品大賞機械部品賞」を受賞しました。今後は、超精密から大型までの部品づくりは当然として、加工が複雑な形、つまり焼いたあとの手間がたっさんかかるような発展的な物づくりを目指したいと思っています。お客様が要望されるセラミック部品をいとも簡単に作ってしまえば、常識を超えたいろいろな部品が供給でき、加工機はもろろんのこと、検査機など高付加価値なマシンづくりが、ソディックグループ全体として展開できるのではないかとこの夢を持っています。※④ これまで「私たちは門前の小僧でやってきました」と申しましたが、ソディック流の物づくりの姿勢を継続しつつセラミックスを専門的に勉強し、新しい材料開発や、用途開発に挑戦し続けたいと思います。

株式会社 ソディックEMGのスタッフ
下段右から2番目 常務取締役 沖山義治 氏

4 リニアモータ駆動セラミック製大型検査機

お問い合わせ
株式会社 ソディック
営業本部 〒224-8522 神奈川県横浜市都筑区仲町台3-12-1
TEL:045-941-2222(代)
<http://www.sodick.co.jp/>

CAD/CAM座談会・第5弾 自動車メーカー編

進め！モノづくり革新

三次元CAD/CAMの光と影

「進め！モノづくり革新」CAD/CAM座談会では、CAD/CAMの利用における現状について各業種の方々にお話をいただいている。

自動車メーカーと部品メーカーとの間でのCADデータ交換時のトラブルによる損失は年間約71億円（2001年8月時点の試算）といわれる。第5弾は自動車メーカーの方々にお集まりいただき、PDQの普及展開活動についてお話をうかがった。コーディネーターは日本デザインエンジニアリング 岩壁社長。



● 社団法人 日本自動車工業会（JAMA）
<http://www.jama.or.jp/>
社団法人日本自動車工業会ホームページでPDQに関わる活動資料などをご覧いただけます。
http://www.jama.or.jp/cgi-bin/pdq/download_pdq.cgi
PDQの活動資料から、PDQを解説したビデオ（課題編10分・対策編13分）をダウンロードできます。



株式会社 日本デザインエンジニアリング
(コーディネーター)
<http://www.nde.co.jp/>
3D金型設計、3Dモデリングサービス、NCデータサービス、CAD/CAMコンサルティング。CAD/CAMユーザーのサイト、Hint (<http://hint.cadcam.co.jp/>)の運営。
代表取締役社長 岩壁 清行



ホンダエンジニアリング 株式会社
三菱自動車工業株式会社
<http://www.honda.co.jp/EG/>
事業企画室 企画推進ブロック 企画グループ G/L
多賀和春
2006年3月までは自工会PDQ推進ワーキング主査。4月から活動が普及展開へ移行し、現在は普及展開ワーキングPDQタスクリーダー



<http://www.mitsubishi-motors.co.jp/>
管理本部 開発・製造IT部 エキスパート
和田賢二
デジタルエンジニアリング部会 副部会長。普及展開ワーキング主査



スタンレー電気株式会社
<http://www.stanley.co.jp/>
コーポレートマネジメントセンター インテグレートッド・システム・ソリューション部 技術システム推進課 課責長 小形充生
社団法人日本自動車部品工業会(JAPIA)メンバー代表として自工会活動に加わる。普及展開ワーキングPDQタスクサブリーダー

をしています。しかし、社内の標準化もしなくてはならないので、各OEMさんの基準を見据えて社内基準を設けていますが、基準があまりにずれている場合は標準化できない部分があります。OEMさんには、PDQに関する基準の統一化をお願いしたいです。

岩壁…精度の一番高いところにあわせていれば問題ない、というわけでもないのですよね。

PDQの問題で困ったときは、どういうものを参考にすればよいのでしょうか？

和田…弊社はサポート専用の窓口を設けています。取引先さんと協議しながら、ルールに合ったチェックツールを提供するなどしています。

多賀…JAMAホームページでは、PDQに関する映像を無料で公開しております。何が問題なのか、具体例を挙げながらわかりやすく説明し、更に対策もご紹介しております。これをご覧いただければ、PDQの重要性の理解や対応方法にご参考になると思います。

岩壁…CAD/CAMベンダーのPDQの取り組みというのはどういう状況なんでしょうか？

多賀…PDQツールベンダーさんは、ビジネスに直結しているということで非常に協力的ですね。他方、ビジネスマップができているCADベンダーさんは、動きが悪いです。PDQは源流対応が肝ですので、それでは我々も困ります。そこで最近は開発元に直接アプローチしようとしています。4月に参加したSASIGで開発者とお話して、我々の思いが開発元まで伝わ



つていなかったというのがわかりました。今後はJAMAあるいはSASIGとしてCADベンダーさんとワンボイスで話ができればと思っています。

岩壁…自動車メーカーさんが使われているCAD/CAMは日本製ではないので、そこは海外の開発元に行って訴えろ。PDQの活動は、JAMA・JAPIA・SASIGが一体となって活動されているのですね。前回、3D単独図をテーマに取り上げたのですが、あらたなデータのやり取りの問題が発生するのではと感じました。それに関して心がけておくべきことがあれば、アドバイスいただけたらと思います。

小形…承認図、それもOEM、サブライヤーの設計部門間に限定すれば、3D単独図の運用は実現できそうですが、それを元に生産するとなると、まだまだ難しい部分があると思います。図面機能だけではなく、業務として回せるかをよく検証する事をお勧めします。

岩壁…まず、PDQについて簡単にご説明いただけますか。

多賀…PDQとはProduct Data Qualityの略で、CAD間でデータを交換する際のトラブルを解決するためのデータ品質改善活動を総称して、PDQと呼んでいます。

データの品質が悪いと形状が化けたり再現しなくなるため、後工程側の人作り直ししたり、間違った形状に変更してしまったりするという問題が出てきてしまいます。形状だけでなく、色やレイヤーも一定の約束事を保てないと正確に再現されません。JAMAではそれらの問題をあわせて、受取ったデータを手直しなく使えるようになるよう取り組んでおります。

岩壁…色やレイヤーを渡すというのは意外に難しく、未だにトラブルが多発しているのが現状のようです。

和田…弊社では、グローバル的に守らなくてはならないデータ作成ルールにまず注目し活動を開始しました。形状に関しても、後工程へのデータ保証として重要であり、今後、まだまだ検討していかなければならないと感じています。また、CADはバージョンアップなどさまざまな変化があり、データ互換性の問題が常にあります。PDQ活動は後世に残していかなければならないデータの保証ということにも繋がると思っています。

多賀…今までは3D形状と図面の両方がそろっていて、あくまで図面の寸法が正であり、形状は参考ですよ、という約束でしたので、形状が間違っても元になる寸法を見て、チェックをしていました。それが今度は形状がマスターで、しかも寸法は測定用など限定であり、正確に形状が再現されることが大前提となるわけですから、PDQの問題がますますクローズアップされてくると思います。

和田…ジオメトリとかルールとかの問題も大事ですが、今までと違った観点から3D単独図に関するPDQというのを新たに考えていくことも必要かもしれません。具体的にどうするかというのはこれからの課題です。

岩壁…今後、JAMAとしてPDQ活動はどれくらい続けられるのですか？

多賀…2006年3月でPDQの標準化の活動に一区切りつけました。4月からは2年めどで普及展開を拡大していく予定です。あとは、それを背後から支えるCADとかツールが標準に適合してこないといけません。PDQツールを見ますと、今、ガイドラインへの適合状況は61%です。これをできるだけ早く100%にもっていきたいと思っています。

岩壁…PDQの問題は自動車業界だけでなく、家電業界やその他の製造業にも影響があり、同じような活動を始めているようです。古くて新しく、ずっとなくならない問題だと思いますので、これからも頑張って活動していただきたいです。本日はどうもありがとうございました。

高品質モデル作成のためのモデリングマシン
REAL FACTORY 400M 3D MODELING MACHINE Powered by **Craft MILL**

「バーチャル」から「リアル」へ
高精度モデリングマシンがものづくりを変える。

高度なレベルでの「デザイン評価用モック」や「ワーキングモック」を切削加工するために開発され、全工程における様々な課題をクリアし、「Craft MILL」本来のポテンシャルを発揮させるその性能は、3次元曲面の再現性を飛躍的に向上させます。その仕上がり感は、他の追随を許しません。
デザイン事務所から製造メーカーまで様々な用途に対応する「高精度モデリングマシン」がものづくりの現場を革新します。

REAL FACTORY 400Mのポテンシャル

Craft MILL との連動で 実現する 簡単操作	専用制御装置 による 高速かつ 高精度な 軸移動制御 を実現	小型・軽量 電源は 100V	高精度 高剛性 高品質	ATC機構 スピンドル搭載 S20T/6本
--	---	----------------------	-------------------	-----------------------------



Craft MILL
3D-CAM Software

販売元 **R.F. REAL FACTORY INC.**
株式会社リアルファクトリー

〒150-0013
東京都渋谷区恵比寿1-19-15 ウノサウ東急ビル1F
TEL 03-5793-5525 FAX 03-5793-5526
URL <http://www.rfactory.co.jp>

岩壁…一般的にPDQというと、違うCADでのデータのやり取りというイメージがありますけれども、バージョンアップによるPDQ問題もあるということです。自動車メーカーさんと取引先さんとの間では、どのようなPDQの取り決めがあるのでしようか？

和田…弊社の場合、まず社内でのPDQ展開があり、それをベースに取引先さんにもPDQのチェックをお願いしました。どういう内容をチェックするのかを開示し、同じツールを使っていたら開示するのであればプロファイルを提供したり、データの良し悪しを点数表のようなかたちで見せられるような支援をしています。

多賀…現在、JAMAの14社中8社が、何らかのかたちで取引先に取り決りを開示してPDQ活動に取り組んでいます。ただ、流通する全体のデータ量からすると、まだ3分の1程度の取り組みですね。

和田…JAMAの活動としては、実務に生かして効果を上げていくというフェーズに移っていきしますので、各OEMさんを含めJAPIAさんにもお願いしなければなりません。

岩壁…JAPIAさん側からするとPDQの活動はどのような状況なのでしょう？

小形…きちんと運用・基準を出されているOEMさんへは、それに沿って、個別の対応

「経営革新塾」開講

「中小製造業のための経営活性化セミナー」

日本製造業は10数年にわたる不況時代を経て、新たな時代に突入しました。製造業の現場でも大きな移り変わりを見せ、常に挑戦を続けている企業が大きな発展を遂げていると言えます。

日本の製造業も二極化が進み、今後は一層その差が大きくなると言えます。世界一技術力の高い日本のモノづくりの更なる発展を支援すべく、製造業の経営力・組織力・技術力に着目し、その情報を挑戦する製造業、経営者のみなさまに発信していくこと、また、経営者が抱えておられる、経営課題を「経営革新塾」を通じて、みなさまと共に解決していきたいと考えます。

主催：尼崎商工会議所・日本商工会議所
http://www.nc-net.or.jp/mag/ama_seminar/

●期間：2006年10月11日(水)～11月22日(水)までの毎週水曜日
原則18:00～20:30
現地視察1回(11:00～19:00)

●対象：製造業関連企業の経営者ならびに次世代経営者候補の方々

●特色：製造業関連企業の経営課題にフォーカスし、実際の事例をもとに集中研究いただきます。(特に、経営におけるのIT活用・海外展開・地域ネットワークの構築と発信・新規顧客開拓・技術革新・モノづくり企業のブランディング化について)

●定員：30名
(定員になり次第締切らせていただきます)

●会場：尼崎商工会議所

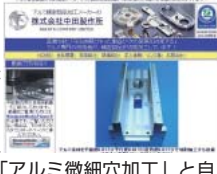
●受講料：全プログラムの参加で12,000円(消費税を含む)

●詳細及び、お申込について：
http://www.nc-net.or.jp/mag/ama_seminar/

●主催：尼崎商工会議所 日本商工会議所

●お問い合わせ先：尼崎商工会議所 経営支援グループ
TEL:06-6411-2254 担当:山本

経営活性化セミナーのメニュー

10/11(水)	IT経営を活用した多品種微量生産 東海パネ工業 株式会社 ばね部門営業Gr. 渡辺 秀治 東海パネ工業株式会社は、量産化が業界トレンドの中、ITを活用した多品種微量生産体制の下で様々な種類の特注パネを製造し、大きな成功を収めています。その背景にはインターネット受注と効率的な生産システムの構築にあります。東海パネを率いるばね営業Gr.マネージャー渡辺様に、この成功の秘訣についてお教えいただきます。	
10/18(水)	0.005mm微細穴加工に成功！特異技術でブランディング 株式会社 中田製作所 代表取締役 中田 寛 中田社長は、製造業とは畑の異なる銀行出身にして、32歳で社長に就任。技術にこだわり続け、業務終了後、社員とアルミの微細加工に関して深夜まで技術開発を徹底的におこない、ひょんなことから浮かんだアイデアから径5ミクロンのアルミ微細穴加工に成功。その後、この技術をベースに、「アルミ切削加工」から「アルミ微細穴加工」と自社のブランディングを変化させ、「アルミ微細加工」メーカーとしてのブランドを確立しつつある中田社長から、技術とブランディングの関係に関して語っていただきます。	
10/25(水)	ものづくりこそ日本の砦 株式会社 伊藤製作所 代表取締役 伊藤 澄夫 40年前には全ての金融機関にも見放され、いくら努力しても資金がショートする状況に陥りながらも、「順送り金型」に特化することで顧客の信頼を得て、順送り金型とプレス部品加工メーカーとして、不動の地位を確保した「伊藤製作所」。技術に対するこだわりと先見の明は、社員一人当たりの年間売上高は4000万円に達している。プレス屋は儲からない業種と言われている中、高収益体質に導きました。またフィリピンをまたにかけた金型製造システムを構築しています。「モノづくりこそ日本の砦」を標榜する伊藤社長から、日本のモノづくりの強さと、今後の展望に関して熱く語っていただきます。	
11/1(水)	工場視察 川上から川下まで目指せワンストップサービス(スピード・サービス・差別化) オーティス 株式会社 精密裁断加工技術による携帯電話などのパーツ加工を行い、競争が激しい電子部品業界の中で急成長したオーティス株式会社。急成長を支えた特徴のひとつに、他にたよらない自己責任の範囲を広げた生産体制が上げられます。顧客からの高い信頼は如何にして生まれてきているのか、オーティス佐山社長の案内で実際に工場を視察させていただきます。	
11/8(水)	13,000社の中で1位。ネットを活用した新規顧客開拓 株式会社 キャムブレーン 代表取締役社長 太田 実 キャムブレーンは13,000社が登録する、NCネットワークの中で、最もアクセスが多い会社です。ネットでの受注実績は数知れず。ネット受注により、売り上げが以前の4倍になったということです。ネット営業のみならず、3次元CAD/CAMを駆使した設計、加工、製造の一貫システム体制で、精密金型部品、航空機部品、船舶、産業ガスタービン部品、自動車部品、半導体関連部品等の加工を実現する5軸加工のスペシャリストです。今回は、太田社長に13,000社の中でいかにナンバーワンになったのかというネット営業の極意と、2006年に導入したマシニングセンター機械14台という驚くべき膨大な設備投資の背景にある、太田社長ならではの「流れを読む」哲学を語っていただきます。	
11/15(水)	HPを営業ツールにBtoCに進出 三和メッキ工業 株式会社 取締役専務 清水 栄次 「近くのめっき屋さんでは、解決できない。また、解決しようと努力をしてくれない!」をキーワードに、福井発、日本全国に展開するめっき屋が、なぜここまで利益率を上げられたのか?その理由はインターネットを利用した受注と、「BtoCからBtoBを引っ張る」という目からウロコのマーケティング手法にあった。2005年、エヌシーネットホームページグランプリに輝いた三和メッキの清水様から、ネット受注のコツと2006年以降の製造業とインターネットの将来像を語っていただきます。	
11/22(水)	地域ネット構築で新規顧客拡大 株式会社 最上インクス 代表取締役 鈴木 三朗 京都の機械金属産業10社で「京都試作ネット」発足。2時間見積対応による部品の単品試作加工からシステム、装置の開発まで、ネットワークを活かした幅広いソリューションを提供する。初代代表の、最上インクス鈴木社長に、試作と開発を効率化した、地域ネット構築による営業拡大のノウハウを解説していただきます。	

挑戦する製造業の地元デカラ

「挑戦する製造業を支える人々達」

日本全国の挑戦する製造業のみなさまをご紹介している本誌。そこで、日々コスト削減、短納期、新技術...など限らないニーズに応えているみなさまを支える日本全国の団体や組織を毎回ご紹介。その地域ならではの、あの特徴色をご覧ください!



手前は福井特産の越前笏谷石を使った置時計。奥は寺本氏のコラボ。マシニングセンタを駆使した世界に一つだけの一品。



役員会の様子。

第1回 福井県中小企業団体青年中央会 編 “ビジネス寺子屋”からはじまる異業種交流



左から振興課 芹澤氏、振興課長 間宮氏、会長 海道氏、副会長 寺本氏。海道氏は海道時計店の3代目、流通業のエキスパートだ。

金儲けの話をしようや!

「ボランティアはやりません。金儲けの話をしよう、それが私達の存在意義なんです」と海道会長。あくまでも目標は「異業種間での情報共有から発展するビジネス展開」と一本化されている。現在、日本全国に中小企業団体は約45,000あり、青年会も4,000ある。しかし、蓋を開けてみればボウリング大会やゴルフコンペで終わっている団体も少なくない。

そんな現状に「ビジネス寺子屋」という形でメスを入れたのが、福井県中小企業団体青年中央会だ。

「もともと国のお金でビジネスをすることはNGだったんです。ですが、平成11年からは多様な補助金システムもできあがり、ビジネス展開することが可能になりました」と間宮振興課長。だが、なかなか浸透しない現状をどうにかしなくては、と焦りも募っていた。

「通知が一通きただけでは、受動的にならざるを得ない」と振興課の芹澤氏も語る。「青年会の集まりを行います、助成金制度が変わりました...書面が一枚送られてきても、まるで自分には関係がないと感じてしまう。中身がともなっていないからなんです。集まる原点が必要なんです」と寺本副会長。

その受動的連鎖を断ち切る起爆剤の一つが前述した「ビジネス寺子屋」だ。

目的は会員同士の意見・情報交換といった連携をさらに密にし、新たなビジネスの創出につなげることが目的となる。だが、寺本副会長が語っていた「原点」は青年会に所属する45組織のひとり一人が仲良くなって、話をしていきましょう、ということに他ならない。「泥臭いところで、仕事のネタが落ちていて、モノづくりの知恵が詰まっている。"あんなこといいな、できたらいいな"のドラえもんの歌が異業種間交流を行うことで夢じゃなくなる、そんな場所にしていきたい」と海道会長。

“Made in FUKUI”

福井県の地場産業は言わずと知れた繊維産業だが、現在では眼鏡生産日本一が物語るように製造業も大きく牽引している。前述の寺本氏も機械加工業としてマシニングセンターと格闘しながら、高精度・高品質の組み立て技術を日々蓄積しているのだ。

また、同団体がコーディネートする「ニュービジネス展開促進事業」にはメッキ製造業の三和メッキ(株)、越前打刀物製造業の佐治刃物製作所そして(有)寺本鉄工所の3社が共同で応募し、現在ではより本物志向の模造刀を海外向けに福井県ブランドとしての販売を目指している。

その他でも青年会内では組織の枠にとらわれず、同団体のバックアップを味方に自由な発想のもと“Made in FUKUI”が日々生まれている。「今年で30周年、種まきの2年間で土台は整った。今後2年間で売れるモノを考え、そしてつくっていききたい」海道会長の言葉が、受動から能動への脱皮を力強く物語っていた。

編集部/鈴木美生 写真/今 紀之

(有) 寺本鉄工所 〒918-8176 福井市三十八社町32-19-31
TEL: 0776-38-5118 FAX: 0776-38-5319

(株) 海道時計店 〒910-0006 福井市中央3-1-17
TEL: 0776-24-1234 FAX: 0776-24-1686

福井県中小企業団体中央会

〒910-0005 福井県福井市大手3丁目7番1号 織協ビル4階
TEL: 0776-23-3042 (代表) FAX: 0776-27-3058



Born on a Haas.

THE SUPER MINI MILL
406 x 305 x 254 mm (xyz) BT40 立型ミルドリルセンター

厳しいユーザーニーズに応え、高い品質の製品をお届けする為にハースのCNCマシンはあらゆるシーンで活躍しています。低価格と高品質を兼ね備えたハースのCNCマシンはお客様の利益を最大化します。



Made in the USA | www.HaasCNC.com



Haas Factory Outlet
伊藤忠メカトロニクス株式会社
HFO推進部
東京都中央区日本橋堀留町2-8-4
日本橋コアビル
TEL:03-5640-0726
FAX:03-5640-0742
URL:www.itcm.co.jp
mail:hfoj@itcm.co.jp



ショールームエントランス。東京メトロ日比谷線小伝馬町駅から徒歩3分の近さも魅力。

Haas Factory Outlet ショールームオープン

本誌でも度々ご紹介させて頂いている、アメリカ最大の工作機械メーカーHAAS AUTOMATION INC. (ハース オートメーション社) のショールームHAAS FACTORY OUTLET (ハース ファクトリー アウトレット) が遂に日本にオープン！今回はショールームの見どころや現在の展示中の機種をご紹介。



伊藤忠メカトロニクス株式会社
HFO推進部
部長 伊集院弘治氏
「今後も随時最新モデルの展示を行っていく予定ですので、お気軽にお越し下さい」とのこと。

これまで展示会など限られた場所のみでしか見ることの出来なかったハース社製の工作機械を、今夏オープンしたハース ファクトリー アウトレットでは常設展示。これまでは気になっていたけど、展示会に行く機会がなかった方々には朗報！

その上、サービスエンジニアも常駐している為、見ることはもちろんだが、実際に操作した際の疑問や質問もすぐに解決してもらえるので心強い。

また、トレーニングルームではCNC工作機械の説明会やNCトレーニングもおこなっている。外国製品ということで不安に感じていたNC操作盤の使い方なども詳しく教えてもらえるので、オペレーターの方々も安心だ。

興味のある方は、この機会に是非最新鋭のハース社製工作機械を体感して欲しい。



標準NC旋盤のエントリーモデルSL-20が展示中。



豊富なラインナップで好評の立型マシニングセンター。現在展示されているのは、人気のVF-2。

● ショールームへのアクセス

東京メトロ日比谷線小伝馬町駅1番出口より徒歩3分
※駐車スペースがないため、お車でのご来場はご遠慮下さい。公共機関でのご来場にご協力をお願いいたします。

● お問い合わせ お申し込み

お申し込み：http://www.itcm.co.jp/haas/
(HP内の専用お申し込みフォームからお申し込み下さい) 又は、お電話：03-5640-0726 (HFO推進部：坂本・中村)



Haas Factory Outlet

伊藤忠メカトロニクス株式会社 HFO推進部
東京都中央区日本橋堀留町2-8-4 日本橋コアビル
TEL:03-5640-0726 FAX:03-5640-0742 URL:www.itcm.co.jp mail:hfoj@itcm.co.jp



CNC工作機械の説明会や操作トレーニングをおこなう、トレーニングルーム。

NC NETWORK CHINA NOW

クローズアップ
**製造業「超」精密小型部品に特化、
 現場対応力を武器に成長を続ける**
 上海濱野精工有限公司



中国で新たな挑戦をしている企業をご紹介
NCネットワークチャイナNOW
 ニッチな業界でトップを狙え!
 世界初鉛レス黄銅棒の開発に成功!銅の歴史に新たな1ページを飾る
 新規NCネットワーク会員をご紹介
ピックアップメンバープロフィール

エスケー工業 株式会社

H A A S V F-9 立型マシニングセンターで 作業効率UPと業務拡大を目指す

商社からモノづくりの現場へ

エスケー工業株式会社の創業は1989年、工場が創設されたのは2000年。歴史あるモノづくりタウン東京・大田区では新規参入企業といえる。

同社の主力商品は、各種治工具部品や加工部品だ。ラインナップも自動車部品、車両部品、噴射装置、精密機器部品と多岐にわたる。

「弊社は一括受注を目標とし、全加工（フライス加工・旋盤・研磨・熔接・板金・ワイヤー・放電加工など）メーカーとして営業して参りました」と半澤公雄社長は胸を張る。

以前まで、同社は大手自動車会社のみを顧客とする商社であった。つまり、自社工場は持たず、協力工場が製造するビジネスを展開していたことになる。

だが、00年に半澤社長が就任すると、それまでの商社としての機能だけでなく、より密度の高いサービスを提供するため、自社工場を創設した。それにより、顧客の要望を短納期で応えることができるようになった。

H A A S がもたらす可能性

それから6年、工場の増設と

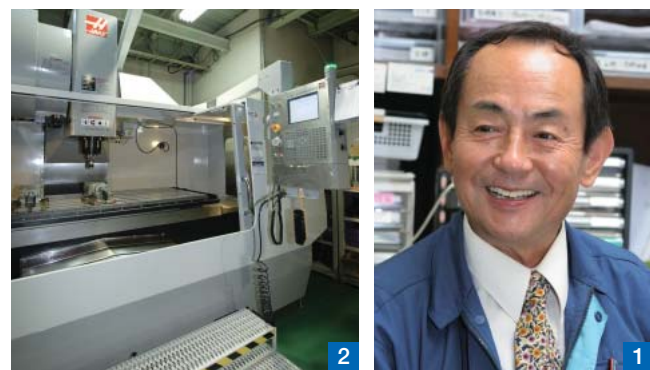
もに同社はH A A S社製V F-9立型マシニングセンターを06年3月末に発注した。

「H A A Sに決めたのはちゃんと理由があります」と半澤社長が笑顔で言った。「まず、伊藤忠さんのサポート体制です。消耗品調達からメカニカルサービスまで、国内メーカーと変わらないサポート体制で対応して頂いています。次はコストの面。そして一番の決め手は、私達が求める性能と機械サイズが合致したことでしょう。今回購入するにあたり何社かを検討しましたが、大きな加工範囲を求めるとどうしても機械サイズが大きくなってしまいましたが、H A A Sは大きな加工範囲を持ちながらも一番コンパクトだったのです」

エスケー工業の所在地は東京・大田区。工場のスペース拡大は現実的に不可能である。それをカバーするのがH A A S社製V F-9立型マシニングセンターであった。

大黒柱があるからこそ未来展開とは

半澤社長は、エスケー工業の今後の展望も見極めている。今年6月から新たに開設した省力化設備



機器設計製作部門で「自社ブランドをつくりたい」という。その言葉には裏付けもある。

「弊社は5種類のフラクサーをつくることができます。日本にはフラクサーの専門メーカーが存在しないので、自社の技術で、日本のフラクサー業界の先駆けになりたいです」

商社から工場への転換の時期を見定めた千里眼を宿した男からの確かな言葉だった。



① 代表取締役社長 半澤公雄氏。 ② 2,134mm×1,016mm×762mmの移動量を持つ。加工範囲も幅広く対応している。 ③ 6月に納品されたVF-9立型マシニングセンター。 ④ 真鍮、ステンレス、アルミまで多様な素材に対応。加工品の用途も幅広い。 ⑤ ユーザーフレンドリーな操作盤がオペレーターをサポート。

Company Profile

エスケー工業 株式会社

所在地：東京都大田区下丸子4丁目19番2号
TEL: 03-3733-8009 (代表) **FAX: 03-5741-1673**
 E-mail: sk.h@mg.point.ne.jp

お問い合わせ

伊藤忠メカトロニクス株式会社 所在地：東京都中央区日本橋堀留町2-8-4 日本橋コアビル
 TEL: 03-5640-0726 FAX: 03-5640-0742 mail: hfoj@itcm.co.jp URL: http://www.itcm.co.jp/haas/

● Members Voice ●

ご紹介するのは、NCネットワーク会員歴2年になる「蘇州太富精密模具有限公司」(以下「太富」)です。3年前に江蘇省太倉市へ進出し、バネ材・薄板の精密プレスを中心に、様々な分野で活躍されています。進出3年目を向かえ、更なるステージを目指し始めた「太富」。その舵を取る砂田総経理に、お話を伺って参りました！

聞き手：NCネットワークチャイナ／調達課長 永野浩章

製造業は技術とアイデアで勝負！

(蘇州太富精密模具有限公司／砂田学 董事長・総経理)

永野 「蘇州太富」と言えば、板バネ材、薄板の精密プレスが得意な事で知られています。中国進出の「きっかけ」を教えてください！

砂田 実は最初から「進出ありき」の進出だったんです！蘇州太富は本社岡山の(株)富士製作所が出資する会社ですが、本社の社長がとにかく海外に工場を作りたい人だったので、最初からこの国にするかは決めてなかった。フィリピン・タイ等、東南アジアを周り、最終的にここ(江蘇省太倉市)に進出することに決めました。

＊ここで砂田さんについて少しご説明＊
本社社長は義理の父。もともと商社出身で、インド駐在経験を持つ。社長の「夢」である海外進出に共鳴し、奥さんの猛反対を押し切り、商社から製造業へ転身！

永野 【進出ありき】というのは、チャレンジ精神旺盛な会社ですね！しかし、その分苦労もされたんじゃないですか？

砂田 確かにその分散々苦労しましたよ。土地勘も言葉も分らない中国で立ち上げから、営業まで。いわゆる「ひも付き」の進出じゃなかったんで、0から新規開拓しなければいけなかったんです。

永野 有難うございます！NCネットワークでも、サイトや商談会、ネットワークを使って、砂田さんの営業活動を後方支援していきたいと思っています！
—— 新たな道を開拓 ——

永野 「太富」も進出3年目を迎え、そろそろ攻めの体制が整いつつあると思うのですが、今後の展望についてお聞かせ下さい！

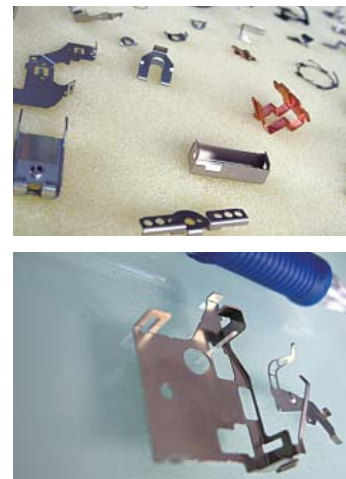
砂田 母体である工場経営の方が、早い時期を目処に軌道に乗せることができたなら、次のステップへ進もうと思っています。中小企業は進化が命ですから。目標はメーカーが商社機能を持つ事です。

メーカーの持つ優れた技術を商社機能と融合させ、様々な分野に応用でき

です。その上、うちの会社は、これまで技術一筋でしたので、営業なんてした事もなかったです。何もかも0からのスタートだったんです！

永野 それはさぞ大変だったと思います。特に慣れない土地での新規営業は大変だったと思うのですが、何をポイントにPRされているのですか？

砂田 先ず弊社の特徴についてですが、金型の立ち上げから生産まで全て一貫生産できる事です。また、プレス機・金型設備・検査設備は全て日本製のもので、品質管理には特に重点を置きスタッフを教育しています。営業については、もちろんNCネットワークを活用していますよ！



お客さまから要望される
(100分の1単位)公差を出す

ばと思っています。ちなみに日本本社では、バネ材加工の技術を生かした製品を生産し、販売しているんです。

永野 ちなみにそれはどういったものを生産されているんですか？

砂田 日本ではすでに全国の東急ハンズや一部のホームセンター等で販売されているのですが、バネ材の特性と、当社の技術を生かした面白い製品なんですよ！この製品は特許も取得しています。名前は「プチぞう」といいます。もしかしたら、ご存知かも知れませんが、テールフックとして利用されているんです。そのほかクリップ類も揃っています。展示会場、会議室、珈琲店など様々な場面で活用できる「便利グッズ」なので、みなさん宜しく願っています！

これが!プチぞう



こうやって使います！

(NCより)

「中小企業は常に挑戦していかなければいけない」が持論の砂田さん。進出3年目を迎え、当初の「日本から自立した工場を目指す」という目的の達成目処が付きそう今年。しかし、それに満足する事なく新たな道を模索し始めた「太富」の今後に注目です。

Make You Truly Successful

「熱意ある説得」

MYTSはあなたの会社を支援します。

「創意ある工夫」

「誠意ある行動」

- 現地法人の設立
 - 駐在員事務所の設立
 - 清算 ■再編 ■増減資業務
 - 会計 ■税務 ■人事労務
 - 社内規定作成 ■契約書作成
 - マナー研修
(新人社員から管理職研修まで)
 - マーケットリサーチ
 - 翻訳代行 (日英中) ■M&A
- 経営財務税務に関するあらゆるニーズにお応えします。

マイツグループ

株式会社マイツ

URL: www.myts.co.jp

- 上海浦西事務所
上海市徐匯区虹橋路1号
港匯中心1座25楼
TEL: 021-6407-8585
- 上海浦東事務所
上海市浦東新区銀城東路
101号 匯豐大廈13楼
TEL: 021-6841-1008
- 蘇州事務所
蘇州市蘇州高新区濱河路
1156号 金獅大廈23B 1座
TEL: 0512-6809-3068
- 大連事務所
TEL: 0411-8368-5078
- 深圳事務所
TEL: 0755-2668-0310
- 広州事務所
TEL: 020-3877-3776
- 天津事務所
TEL: 022-2330-1118
- 人材労務・人材紹介
クイックマイツ
TEL: 021-6427-2887

東京・大阪・京都・名古屋・多治見・香港・米国

「もっと美しく」にお応えします。

担当：片岡・鄭志明
直通電話：(021)54901965
E-mail: kataoka@shxikou.com
shxikouit@yahoo.co.jp



上海西口印刷有限公司

上海事務所：上海漕溪北路41号汇嘉大厦16楼B座
电话：(021)5490-0520 传真：(021)5490-0179 邮编：200030
本社工厂：上海嘉定区马陆镇丰登路388号
电话：(021)5951-1666 传真：(021)5951-6063 邮编：201801
网址：www.shxikou.com

● Members Voice ●

ご紹介するのは、NCネットワーク会員歴2年目の【上海野尻光学有限公司】。本社は、メガネ産業の集積地として知られる、福井県鯖江市の【野尻眼鏡工業株式会社】。チタンフレームをメインとしたリーディングカンパニーとして、いち早く中国へ目を向け進出を果たした事でも知られています。2年前に現在の嘉定新工場が稼働し、更なる飛躍を目指し頑張っている企業です。

聞き手:NCネットワークチャイナ／調達課長 永野浩章



酒井 総経理 (ショウケースの前で)



お客さんを驚かせた張本人。バレル研磨ライン



レベルの高さを実感できるメッキライン。

技術を武器に新たな業界へチャレンジ！

(上海野尻光学有限公司／酒井 董事・総経理)

永野 早速ですが、まずは野尻光学さんのご紹介と進出のきっかけをお聞かせ下さい。

酒井 弊社は1989年上海(普陀区)進出、さらに嘉定区に2つの工場を生産しながら工場移転・合併等を経て現在に至っています。進出当時のメガネ業界は世界的に見ても、デザインと値段は特別(高い)でした。ちょうど85年頃から大手メガネチェーンさんが全国展開を始めたことで、大量に安く売るといふ流れができてつづありそれに伴い弊社の製品価格も下がりはじめたこともあつて、89年の進出に至ったのです。

業務は、進出当時から変わらず、メガネフレームの生産・販売をメインに、製品は、自社ブランドでの中国国内販売はもとより、海外の有名ブランドへも製品を供給しております。

永野 80年代に進出されたと言うことは、現在とは全く違った環境だったと思うのですが、現在と比べてどうだったのでしょうか？

酒井 嘉定区の一つの工場は実は大学の敷地内に建てたのです。駐在員も学校内に住んでいましたしね。当時は大

永野 では、今後の展望についてお聞かせ下さい。

酒井 今後は弊社がメガネで培ってきたメッキ・表面処理技術を、メガネ以外の業界へ積極的に売り込んでいこうと思っています。

永野 そう言えば、先日お会いしたお客さんから「野尻光学」さんのお話が出まして「バレル研磨の品質が日本より良過ぎて困ってしまった」とお聞きしました(笑)。

酒井 私共も、メガネ以外、特にステンレス材のバレル研磨は余り経験が無かったのですが、やってみたら予想以上に綺麗になつてしまつて(笑)。

永野 メガネ業界で培った研磨技術が生かされた良い例だと思ふのですが、その他に、売り込んでいきたい技術はありますか？

酒井 メッキ、そして電着塗装、吹付け塗装ですね。メガネで培った表面処理技術を生かして、IT関連(電子部品等)、車、医療関連等の部品や、研究・開発実験品の分野で、どこにも出ない難易度の高いメッキに取り組み、最先端技術に貢献できる超精密メッキ工場になればと思っています。メッキ用分析装置は蛍光X線膜厚測定機、ICP分析装置等を備え品質管理しており、ヨーロッパ基準(CE)や、

学側が余っている土地を活用する為工場を積極的に誘致していたのです。しかし、だんだん学生が増えてくるにつれ、大学側も校舎を建設し、学生を確保しないといけませんでしたので、それにより移転しなければいけなくなりました。移転についても耳にされるような、「立ち退き」といった形ではなく、紳士的に対応していただいて、お互い友好的に進める事ができました。

永野 進出が早かつたという事で、大学側・政府側との関係が上手くいったからこそできた事ですね。ちなみに、進出17年が経ちますが、これまで大きな問題等は無かつたのですか？

酒井 大きな問題ではないですが、ちょうど「NOJIRI」ブランドが中国で浸透してきた90年代半ばに、ライバル企業から、「何で顔に掛けるメガネのブランドが【野尻】なんだ!」と、問題にされた事がありました(笑)。しかし、我々にとつては逆に良い宣伝になりましたよ!

他にも、偽物が出回ったりもしましたね。

— 今後はメッキ・表面処理の外販も積極的に—

ROHS基準もクリアしております。また、お客様の要望によつては、弊社の60台(10t〜250t)のプレス機、旋盤等も活用し、金属加工から表面処理まで対応いたしますので、是非一度ご相談して頂ければと思います。NCさんに入会したきっかけも、売込みを強化する為ですので、今後とも宜しくお願いいたします。

— メガネで培った技術と経験を生かし、新たな業界へチャレンジしようとしている「野尻光学」。

これまでの業界の枠に縛られない自由な発想と行動力は、いち早く中国へ進出してきた当時の社風そのままに、新たな舞台でも必ず活躍できる事だと思います。

NCネットワークはそんな挑戦する製造業をこれからもどんどん応援していきます!

これからも会員製造業様のお悩みやNCネットワークチャイナへのご要望についてどんどん聞かせていただきます!

～今回お邪魔した会員様の概要～

蘇州太富精密模具有限公司

精密プレス加工、プレス金型の設計、製作、保全、修理。
ならびに精密治具製作。主なプレス製品はAV機器類、携帯電話、自動車、ガス器具、物置棚、文具・ギフト類製品など。
江蘇省太倉市城廂鎮城區工業園金建工業苑6号棟
TEL:0512-5311-6881 ご興味のある方は、是非ご連絡下さい!

上海野尻光学有限公司

メガネの製造。その他、メッキ・電着、吹付け塗装・バレル、バフ研磨、部品プレスを行なう。
上海市嘉定区洪德路816号
TEL:021-6916-9900 ご興味のある方は、是非ご連絡下さい!

日本人担当者がお応えします!
高橋克次 +86-136-4186-0400
Email k-takahashi@sh163.net
上海善媛司服飾有限公司(日商独资)
中国上海市中山北路2360弄1号楼408室
TEL +86(021)3203-1027
FAX +86(021)6205-9977

作業環境や現場ニーズに合ったユニフォームをご提供いたします。

物流こぼれ話
物流コラム
Vol.3

「貨物競市?」

EMIDASでは製造業のみならずの「物流」に関する素朴な疑問を募集中! 疑問は、logistics@ncnetwork.com まで!
EMIDAS物流WEB→<http://www.ncnc.china.com/information/ja/service/transport/index.html>

広大な中国には星の数ほどの輸送会社(個人事業者を含む)がありますが、その多くは会社設立省内、或いは特定地域内のみの営業認可を取得して業務を行なっています。そこで、省を越えて、特定地域外の輸送を行なう際に利用されているのが「貨物運輸交易市場」です。これは自社の顧客であるが自社では輸送ができない(あるいはトラックが足りない)、といった場合、トラック会社が顧客の貨物を「市場」に持ち込み、様々な会社が(野菜・キノコ・肉・魚・果物・工業品・モノ・モノ・モノ)と競り合います。このような「市場」は地域の中心都市周辺や省境等に散在しています。皆さんもタクシーに乗って省や特定地域を超える際、境界で(待ち受けている)相手方の省(地域)のタクシーに「売り渡された」経験があるかと思いますが、それを想像して頂ければ良いでしょう。

このような「市場」を利用している会社の運賃は非常に安く魅力的ではありますが輸送ラフル(遅延・破損・紛失)も頻繁に生じ、責任の所在も曖昧です。弊社ではこのような「市場」は利用していません。信頼のおける契約先と長期の契約を締結して輸送を行なっています。やはりきちんとした全国展開できる認可を持ち、ネットワークを持った物流会社を選ぶことがトータルでの付加価値の向上につながるのではないのでしょうか。

「出発を待つトラック群」

●コラムにご協力いただいたのは●
深圳新科安达后勤保障有限公司(ネットワークエクスプレス(株))
<http://www.st-anda.com>

中部・近畿六行 ビジネス商談会 in 上海

9月11日 13:30~16:00

華亭賓館

参加費
無料

案内： この度、中部・近畿地区の地方銀行六行主催、NCネットワークチャイナ共催の商談会を上海にて開催することとなりました。

この商談会は主催銀行取引先企業に中国におけるビジネスパートナー発見の場を設け、主に中国での外注先の多様化、調達拠点の拡大など事業展開の活性化を応援することを目的としています。

商談会は逆見本市形式で、出展企業（主催銀行取引先企業）が中国調達を希望する案件のサンプル・図面等を持参、その場で商談していただけます。午前は事前の商談希望リクエストによる個別商談形式、午後はフリー参加の商談会となっています。

日時： 9月11日（月）13:30~16:00（午前中は個別商談会）

会場： 華亭賓館上海市漕溪北路1200号（上海体育館付近）

主催： 中部・近畿地方銀行六行

【滋賀銀行、十六銀行、名古屋銀行、南都銀行、百五銀行、北國銀行】

共催： NCネットワークチャイナ

出展企業： 60~70社予定（主催銀行お取引先企業）

参加企業： 製造業関連企業

* 調達・販売案件は7月17日以降NCネットワークチャイナサイト（www.ncnc.china.com/ja）に掲載

お申込み方法： 7月17日以降NCネットワークチャイナサイト及びFAXにて受付

* 午前の個別商談を希望される企業様は7月17日以降

NCネットワークチャイナサイトに掲載される調達・販売案件にご応募下さい。

締め切り： 8月31日

* 本商談会に関する詳細は7月17日以降NCネットワークサイトに掲載

中部・近畿六行ビジネス商談会in上海 申込書

会社名：_____ URL：_____
 住所：_____ E-mail：_____
 ご出席者：_____ 業種：_____ TEL：_____
 FAX：_____ 代表者携帯：_____

ニッチな業界で トップを狙え!

第2回

世界初鉛レス黄銅棒の開発に成功!
銅の歴史に新たな1ページを飾る

市場の中に、他の企業が注目しない間隙(ニッチ)を見出し、そこに参入する産業、それをニッチ産業という。そこには情報量の少なさや開発、販売の難しさなどライバルが少ないの苦労がある。ここではそんなニッチな業界で活躍する製造業の取り組みを紹介する。

三越金属(上海)有限公司
 (サンエツ金属株式会社) 森 高志総経理

森：本社所在地である富山県高岡市と同県砺波市に工場があり、黄銅棒、黄銅線等に代表される黄銅製品の製造をしています。これらはガス、水栓器具、コンピュータ機器、エアコン等の製品に欠かせない部品の素材として利用されます。94年には中国大連市に大連三越精密部件工業有限公司を設立。日本製の素材を加工して精密部品の開発、製造に取り

まずは御社の業務内容からお聞かせください。

森：実はかつて中国市場に参入して価格競争に敗れたという苦い経験をしていま

2004年上海に進出。進出時期としては若干後発のようにも見えますが?

森：環境対策です。弊社が2000年、新合金「スーパー鉛レス黄銅棒(開発コードBZ3)」を開発するに先駆けてEU(欧州連合)よりROHS規制が実施されるとの情報が業界内でささやかれました。これは電子・電気機器を製造するに当たり環境負荷物質である鉛やカドミウムの含有を基準値以下に抑制しなければならぬという指令で、この基準に適合しない製品はEU内での販売を禁止するという内容でした。黄銅棒は加工時に快削性が求められるため鉛の配合が不可欠です。また、使用する亜鉛にはカドミウムが含有しています。そこで我々は鉛の代わりに合金中にビスマスを配合、さらにサンエツ金属ならではの高度な生産技術で、鉛レス・カドミウム黄銅棒の開発にこぎつきました。

森：環境対策です。弊社が2000年、新合金「スーパー鉛レス黄銅棒(開発コードBZ3)」を開発するに先駆けてEU(欧州連合)よりROHS規制が実施されるとの情報が業界内でささやかれました。これは電子・電気機器を製造するに当たり環境負荷物質である鉛やカドミウムの含有を基準値以下に抑制しなければならぬという指令で、この基準に適合しない製品はEU内での販売を禁止するという内容でした。黄銅棒は加工時に快削性が求められるため鉛の配合が不可欠です。また、使用する亜鉛にはカドミウムが含有しています。そこで我々は鉛の代わりに合金中にビスマスを配合、さらにサンエツ金属ならではの高度な生産技術で、鉛レス・カドミウム黄銅棒の開発にこぎつきました。

世界で初めて鉛レス黄銅棒の開発に成功されたとうかがいましたが、開発にいたったきっかけは何ですか?

森：主に中国に進出した日系企業様に供給するようになりました。黄銅線は日本市場の50%、加工製品であるカメラレンズ装着用黄銅マウントは世界市場の90%と圧倒的なシェアを誇ります。また近年はカドミウムや鉛といった有害元素を除去した新合金の開発にも力を注いでおります。

森：す。ですから今回の進出は初めから環境問題を前提とした品質競争にのみ重点をおきました。実際すでに進出している日系企業様からのニーズは高くあらゆる分野で弊社製品をご指定いただいております。

何より価格競争力が問われるローカル企業への営業においては苦戦されているのでは?

森：〜とんでもない!〜ここ数年中国系企業も環境問題に関しては強い関心を示しており中国版ROHSなるものが発令されました。また予想以上に環境大国、ヨーロッパに輸出される電子・電気機器が多いため規制に触れないようにと敏感になっているようです。さらにこういった素材を製造するには非常に困難な環境整備をせねばならないため海賊版による権利の侵害がありえないことも強みのひとつです。私自身、入社以来営業畑一筋38年間歩いてきましたが新合金開発以来のここ数年に最高にやりがいを感じています。かつて黄銅製品の販売は常に銅の相場に揺られコストとの戦いでした。しかし弊社がBZ3シリーズを開発したことにより揺るぎない新たな価値が加わったのです。青銅器の時代から人類が使っていた銅が違っていた銅が生まれる、これは画期的なことではないでしょうか。

森：〜とんでもない!〜ここ数年中国系企業も環境問題に関しては強い関心を示しており中国版ROHSなるものが発令されました。また予想以上に環境大国、ヨーロッパに輸出される電子・電気機器が多いため規制に触れないようにと敏感になっているようです。さらにこういった素材を製造するには非常に困難な環境整備をせねばならないため海賊版による権利の侵害がありえないことも強みのひとつです。私自身、入社以来営業畑一筋38年間歩いてきましたが新合金開発以来のここ数年に最高にやりがいを感じています。かつて黄銅製品の販売は常に銅の相場に揺られコストとの戦いでした。しかし弊社がBZ3シリーズを開発したことにより揺るぎない新たな価値が加わったのです。青銅器の時代から人類が使っていた銅が違っていた銅が生まれる、これは画期的なことではないでしょうか。



●お問い合わせはこちらまで
 三越金属(上海)有限公司
 【営業所】上海市婁山関路83号 新虹橋中心大厦1111室
 TEL:021-6236-8345 FAX:021-6236-8353



●これがトップ!黄銅棒



●富山県にあるサンエツ金属本社

森：経営者の魅力だと思えます。弊社はまもなく創業70周年を迎えようとしています。81年には更生会社となりましたが93年には名古屋証券取引市場第二部に上場し見事復興をとげました。それを乗り切り今日を迎えたのも歴代経営者の指導力と社員同士の信頼関係の賜物でしょう。「企業は人なり」とは使い古された言葉ではありますがそれに勝る表現はありません。

最後に、トップを走る御社の最大の武器はやはり何ですか?

**LPG用ベーパーライザー
(蒸発器)と関連製品を一貫
して開発・生産・販売**

カグライベスト株は1958年に創業、以来一貫して年々にPEG用ペーパーライザーの開発に取り組み、製品の品質や安全性・利便性・耐久性などに於いてお客様から絶大な信頼を頂いております。日本市場に於いては50%を超えるシェアを誇っており、業界でのスタンダード製品としての地位を確立しております。

またKAGAIニッパは海外でも高い評価を得ており、特に東南アジア・中国では20年以上の輸出実績をもっております。

中国市場の拡大に伴い、2003年に独資で「神楽燃気設備」上海有限公司を上海浦東新区に設立、PEG用ペーパーライ

ザーLPG液自動切換装置の圧力調整器、定流量弁などの現地生産を開始いたしました。2009年4月にはISO9000を取得し、中国における品質保証体系を確立しております。神楽燃気設備の製品は、日本の製造技術と品質管理基準を頑なに遵守して作られており、安全で高品質・高性能の製品をリーズナブルな価格で提供しております。

LPGを使用されている企業の皆様、LPG製品を取り扱っている商社・代理店の皆様は是非ご連絡下さい。弊社は最高のサービスと条件を提案させていただきます。

住所	〒200041 上海市成都北路 333号東ビル606B
TEL	021-6271-0371
FAX	021-6271-2704
担当者	周 瓊 (Ms. Qiong Zhou)
E-MAIL	info@kagla.co.jp
URL	http://www.kagla.cn



神樂燃氣設備(上海)有限公司

KAGLA GAS EQUIPMENT (SHANGHAI) CO.,LTD.

自動車用部品の加工 (切削・研削)

上海青木精密機械有限公司は、2004年3月青木精機工業(株)グループに独資にて上海市青浦区青浦鎮に設立した会社です。

現在、上海での主要製品は自動車用ターボチャージャー用の部品製造(切削加工、研削加工等)です。ターボチャージャーは毎分60,000~230,000回転、温度80℃以上という過酷な条件の中で使用されます。そのため品質面での要求が高く、2004年8月の創業開始以来常に高精度の品質を維持しながら欧州イタリア、フランス、ルーマニア、アジア中国、韓国、日本、南米など世界に向け安定供給しております。

品質面ではすでに2006年3月ISO9001を取得し、現在ISO/TS16949の取得に向けた準備(従業員教育等を進めており、より高い品質管理システムの構築を目指してあります。

青木精機グループは、日本国内では、青木精機工業(株)、秋田精機(株)、株式会社プリサイスの3社で切削、熱処理、研磨の一貫生産可能な体制を確立している部品加工グループです。海外ではタイに日系他社との合併で会社(SIAM-NDK)を設立しております。

青木精機グループは、優れた製品で世界のお客様に信頼と満足を提供していきます。

住所	〒201700 上海市青浦区青浦鎮盈秀路359号
TEL	021-6922-1442
FAX	021-5920-2738
担当者	陳 鋼（日本語、中国語可）(Mr. Gang Chen)
E-MAIL	chen_gang@aokiseiki.co.jp



上海青木精密機械有限公司

SHANGHAI AOKI SEIKI INDUSTRIES CO.,LTD

**自動化設備、部品調達、
メンテナンス、クリーン化など**

新創機電科技(上海)有限公司は日本株式会社フレンドの100%独資会社です。フレンドは1989年に設立された半導体、FDP、各種生産設備の製造メーカーで、設計から製造までお客様の要望に応じた製品を生み出してきました。既に1999年にアメリカへ進出を果たしていますが、中国でも同様の「ご要望に答える為、2006年3月、上海に現地法人を設立しました。

中国国内での工場のクリーニ化や各種設備の設計、部品、メンテナンスはもちろん、製品調達に至るまで日本で培った技術を基に最高のサービスをお客様に提供させていただきます。

日本のお客様へは、中国の郵便配達や検査代行、品質管理

なども低価格で提供させて頂いています。品質は日本、価格はローカルを旨とし、日々チャレンジしています。

▲業務内容

①FPDおよび半導体製造装置、各種生産設備の設計製作

② OEM製作及び販売

③ 各種機械装置の据付及びメンテナンス、消耗品部品の販売

④ 各種製造ラインのクリン化や歩留まり向上などの技術コンサルティング

⑤ 各種部品の中国調達、品質管理及び検査業務代行及び日本への輸出

⑥ クリーンルーム、クリーンブースなど、クリーン関連製品の製造販売

住所	〒200023 上海市瑞金南路1号 海興広場15F室
TEL	021-6404-4408
FAX	021-6404-3379
担当者	松江 健 (Mr. Matsue Takeshi)
E-MAIL	matsue@precede.com
URL	http://www.preceed.com/cn



プレシード上海

Preceed Mechatronics Technology (shanghai) Inc.

樹脂試作品（モデル品）の
専門企業です

弊社は日本株式会社イナツク100%独資会社として2004年5月、浙江省杭州市蕭山区に設立致しました。主な事業内容といたしましては、樹脂試作モデル製作を中心にした3次元（2次元）データ作成、成形品追加加工、治工具製作を手がけております。

2005年8月に現工場に移動して生産体制が稼動し、2006年5月にはマシニングをを増設し生産体制の強化をしております。

主な設備と致しましてはCAD/CAM10台、マシニング3台、フライス6台、真空成型機1台、従業員は25名であり、休日なしのシフト制にて365日稼動しております。

中国国内日系企業として最もネックになる品質管理面においては検査部門に常時3名の日本本社研修経験のあるメンバースタッフを、不良品を社外に出さないを合言葉に全員が一丸となって邁進しております。

日本人スタッフに関しては日本より経営管理者1名と技術管理者1名が常駐しており、日本国内においてこれまで培ってきた技術力、品質力、管理能力を中国国内において実現し皆様のお役に立ちたいと考えております。

住所	〒311231 浙江省杭州市萧山区 鸿興路335号友成模具園
TEL	0571-8286-9173
FAX	0571-8286-9169
担当者	谷口武司 (Mr. Taniguchi Takeshi)
E-MAIL	taniguchi@kk-inac.com
URL	http://www.ncnc.china.com/web/3332/ja/



杭州伊納可模具模型有限公司

HANGZHOU INAC.,LTD

ゴムや樹脂の金型製作から
試作成形・量産まで対応します

グー・I金型メーカーとして日系進出では初めての上海近郊への進出となる蘇州那倉精密模具有限会社は、創業40年を迎えた「NKR精工(株)」の100%出資の子会社として、2004年5月に中国現地法人を設立致しました。今後は将来に向けたよりグローバルな展開に力を入れ、世界各各地に点在する各種日系メーカーへの良質な金型の提供や、試作から量産までの成形分野においても広く対応させていただけでなく、皆様がお困りの、他社で製作された金型修理やメンテナンスなども日本人金型職人が直接ご相談に応じます。

弊社は自動車部品や精密医療機器・電子部品などの分野

において、特に3次元形状品を得意とし、弊社独自に開発したゴールドラン方式での金型製作もご提案いたしておりますのでぜひ一度ご相談下さい。日本国内での製作に比べると、金型だけでなく輸送コストなどでも大きく予算を抑えることが可能ですし、品質やアフターサービスにおいても日本と同レベルの金型を提供しております。金型加工に必要となる高精度の設備機器は、主に日本から輸入し、品質管理や納期管理など現地スタッフへの教育訓練にも力を注いでおりますので、詳しくことは弊社までお問い合わせください。中国語・日本語での対応が可能です。

住所	〒215400 江蘇省太倉市城廂鎮弇山西路13号 新城工業園區1幢
TEL	0512-8160-7373
FAX	0512-8160-7377
担当者	那倉 孝行 (Mr. Nagura Takayuki)
E-MAIL	taka@nkr-seiko.com
URL	http://www.nkr-china.com



蘇州那倉精密模具有限公司

SUZHOU NKR HIGH TECHNOLOGY MOLD Co., LTD

つくと、つかうの、真ん中に。

Metal One

株式会社メタルワン

〒105-0014 東京都港区芝3-23-1 Tel.03-6400-2000(代表)
www.mtlo.co.jp

Metal One

Metal One

Metal One



Value Chain

たとえば、1億ピース。

(鉄鋼流通の新たな組み上げ)

機能をより強く、さらに太く、もっと緊密に。鉄鋼流通におけるバリューチェーン(価値連鎖)改革の加速が、次なるステージです。それは1億ピースのジグソーパズルを組み上げるようなもの。メタルワンは全方位に連鎖して、新しい価値、新たな市場、未来ビジネスを創造します。

NCネットワークチャイナ ピックアップメンバープロフィール

PICKUP MEMBER PROFILE

五金プレス、精密端子金型の設計・製造、機械部品加工など

上海三銳精密機械有限公司は2003年設立、敷地面積は約1000平方メートル。西は外環、東は金橋出口加工区に面する龍東大道(唐陸路)と唐龍路(路口)に位置し、交通の便はともよいです。

子電器領域(惠晋・キャノンの印刷機、コピー機、松下レンジ等の部品の模具)ではさらに突出しております。弊社では長年の経験を活かした模具設計士が単品製品の模具から連続使用の模具、さらには大きさ23mに及ぶ模具まで設計、加工しております。

住所 〒201203
上海浦東新区唐鎮
唐四村慶豐路20号
TEL 021-5896-7547
FAX 021-5896-7546
担当者 張輝 (Mr. Mr. Hui Zhang)
E-MAIL sanrui888@126.com



上海三銳精密機械有限公司

Shanghai San Rui Precision Engineering Co.,LTD.

機械部品、プレス品の専門メーカーです

上海全龍機電製造有限公司は主に自動車、マシン、梱包機等の機械部品、金物プレス品、金属部品の製造を行うメーカーです。

があり、年間売上高は約50001000万円に及びます。主な取引先は上海電動工具廠、上海電力機械廠、上海乾通汽車附件有限公司、上海上工集團、金輪マークシン公司、上海美固龍中國有限公司、上海隧道股份橋梁有限公司、海新城市市政工程有限公司などです。

住所 〒201400
上海奉賢
柘公路939号
TEL 021-5717-0508
FAX 021-5717-1584
担当者 凌雪 (Ms. Xue Ling)
E-MAIL deanlu1113@msn.com



上海全龍機電製造有限公司

Shanghai quanlong Mechanism electron CO.,LTD

各種アルバム用PVCフィルム及び包装印刷製品

上海頻頻包裝材料廠は2000年に設立され、上海市奉賢南橋曙光工業区に位置し、交通がとて便利です。製品は各種アルバム用PVCフィルム及び包装印刷製品です。固定資金は2000万円、敷地面積は15000平方メートル、従業員120人、その内技術者が10%を占めております。

年来弊社は主に東芝、ファッションメーカー、浦東液昇等へ材料部品を提供しております。弊社は最新の生産設備と検査測定方法を持ち、生産プロセスにおいても厳しい品質監視と制御を行い、その品質はお客からご好評を得ております。

住所 〒201400
上海市奉賢
南橋曙光工業区
TEL 021-6718-0462
FAX 021-6718-0782
担当者 吳輝華 (Mr. Huihua Wu)
E-MAIL mingxian0275@sina.com
URL http://www.winpackers.com



上海頻頻包裝材料廠

Shanghai pinpin packs the material factory

板金及び機械部品精密加工を得意としています

杭州大和熱磁電子有限公司は1992年に設立され、杭州ハイテクノジ産業開発区(濱江)に位置し、日本フエロテック株式会社が投資したハイエレクトロニクス、工業設備及び工作機械ハウジング方面を得意としています。

信用性を確保しています。板金製造部は精密板金の製造及び加工を行っており、特に科学儀器、電子電工、医療儀器、電子ケース、工業設備及び工作機械ハウジング方面を得意としています。

住所 〒310053
杭州市濱江区
濱康路668号
TEL 0571-8669-5050
FAX 0571-8669-5051
担当者 劉黎明 (Mr. Liming Liu)
E-MAIL liulm@ferrotec.com.cn
URL http://www.ferrotec.com.cn



杭州大和熱磁電子有限公司

Hangzhou Dahe Thermo-Magnetics Co., Ltd.

人材の育成、これに尽きる！ 意識を変える大切さ

日本から金型パーツの輸入を待つものにも時間がかかる。パーツの中国現地調達も考えるが、超精密部品だけに、なかなか精度の要求に応えられる外注先もない。対応の遅れは納期の遅れに直結する。

悩みの種はまだあった。ユーザークレームの原因として、「品質検査スタッフが不良品を「見逃す」ことが問題」という考え方が定着してしまっている。製造業として、製造工程で不良を「つくりださないこと」が大事であるにも関わらず、多少の不良品は発生するものであり、検査で流出を防ぐ。この様な考え方では利益は生まれるはずがない。では、どうすればよいのか――。

濱野董事長の頭は痛くなるばかりだった。

そして現在。「人材の育成。これに尽きます」。濱野総経理は言う。「スキルアップを含め、今の自分の仕事が会社にとってプラスなのか？ マイナスなのか？ そう考えられるように意識を変えること、それが大事だ」という結論に達しました。それにはまずは「ミニケース」です。そう語る濱野董事長は、日々中国人スタッフから話を聞く。特に、悪い情報は上まで上がってくる。ミス責めるのではなく、みんなで考える。責任の追及をすることよりも、不良を再発しないためにはどうすればいいか、班長に意見を聞き、自分たちで考えること、それに重きをおいている。そのうえで、何のために必要かという目的を納得させ、改善を実施する。生活習慣が大きく異なる中国では、意識を変えることは非常に難しく、繰り返し、根気よく教育していくしかない。

「以前、彼らから出てきた答えに、「賞



功を奏した意識改革

工場稼働から早4年。最近、不良が発見した時点で検査スタッフ自身が現場へ行って指摘、現場もすぐに対応、スタッフの中で問題を解決できることも多くなった。現場レベルでこのように対応の速さは、不良はもうろん納期遅延も未然に防ぐ。人材の育成により、意識を変えること。そのために実行したミニケースと管理の推進が功を奏した。事業拡大に伴う増員により、個人の能力差がより一層露呈し、さらに人材教育の充実を図らねばならない。悩みは尽きないが、濱野董事長のスタッフへの信頼は厚い。

また、外注先ネットワークづくりも広がり、図面さえあれば精度が必要な金型

罰制度を採用したほうがいい、という意見が出てきました。「能力がある人と能力が無い人で差をつけないと、不良品はなくならない」。これまでは、中国において賞罰制度を進めた場合、従業員内部での人間関係が悪化し上手くいかないことが多いと聞き、躊躇していました。しかし、彼ら自身から出た積極的な意見でしたので、制度を採用しました。明確に評価基準を作りづらい作業もあり、誰が見てもわかるような公平な評価基準を作ることが難しいですが、試行錯誤しながら、積極的に取り組んでいます。

「一方では「管理」を進めることも、もちろん重要です。日本人と現地スタッフの「大丈夫」の概念は、違っていることが多いです。しかしこの違いを言葉で説明しようにしても難しい。そこでISOに基づき全ての作業を標準化し、作業結果のデータを取って明確に数値化、数値目標を与え生産効率アップを図ると共に賞罰管理にも活用しています。」



上海濱野精工有限公司
上海市松江区叶榭鎮張澤民路經濟開發區
TEL (021) 5788-1328
FAX (021) 5788-7118
http://www.fuji-seiko.com

お客様の「お役に立つ」。日本本社不二精工の企業理念にも通ずる濱野董事長の考え方、そしてそれを支えるスタッフ。これこそが濱野精工の成長の秘訣ではないか――。取材を終え、挑戦する製造業の熱い闘志を感じながら、EMIDAS取材陣は上海濱野精工を後にした。

濱野董事長。

製造業

「超」精密小型部品に特化、 現場対応力を武器に 成長を続ける

金属とプラスチックの複合成形、「インサート成形」。日本本社である不二精工株式会社共に、超精密小型部品に特化する上海濱野精工が得意とする加工技術だ。15年前、金属加工のみでは利益を確保しづらくなってきたため、付加価値を向上し競争力を高めていく目的からはじめたこの加工は、年々小型化する携帯電話のマイクやスピーカーなどの電子部品に使用されている。上海濱野精工ではその得意のインサート成形を中心に生産、昨年1200万人民币だった売り上げは、今年には3000万人民币に達する見込みだ。その成長ぶりの歴史を、董事長・濱野雅夫氏に伺った。

量産開始、悩みの連続

成功への道は険しい。操業開始当初はサンプル生産時にはなかった問題が次々に起こった。金型にセットする金属部品を入れる間違えたり、設備の誤操作、24時間稼働する工場では、考えられないようなミスが発生。人為的なミスだけでなく、金型の磨耗による部品形状の変化により、知らないうちに不良品を作ってしまうことも。そして何より、問題発生時に、現場の対応力がなかった。濱野董事長は振り返る。

無理もない。何せスタッフにとっては初めて目にする「超」精密小型部品なのだ。全てが初めての彼らに、トラブルを解決するアイデアはすぐには浮かばない。となると、日本人スタッフである濱野董事長と工場長の出番となるが、スタッフから報告を受けてからの対応になるのに加え、ミスを覆い隠そうとする習慣のあるスタッフもいて、どうしても対応が遅れがちであった。

対応の方法が分かっても、金型に問題があった場合、それは日本からの輸入品。

部品も現地調達出来るようになった。

「これまでは、携帯電話関連部品がほとんどを占めていましたが、自動車電装部品等の他分野の新規部品を獲得し、商品の市場も広がりました。工場はすでに手狭となり、今年秋には工場を2棟に拡張予定だ。日本に依存している金型も現地製作を視野に入れ、2010年には年商8000万円の売り上げを目指すという上海濱野精工。現状では、日本本社の協力無しでは出来ないことばかりです。改善すべき問題は多々あります。しかし、ここまで時間はかかりましたが、ステップアップしてきました。確実に手ごたえを感じています。必ずやり遂げられると確信しています」。濱野董事長の言葉は力強い。

「販売とは、人と人との結びつき。私は新しいお客様とお会いするのが大好きです。新しいお客様からは、新たに学ぶことも多く、そのうえで我々の良さを分かってく頂き、ビジネスに結びつき、「濱野精工でよかった」と言われる時に喜びを感じます」。最後に、照れながらも語ってくれた濱野董事長。



原案：内原康雄（NCネットワーク）

上野 歩

第一話 工場のおい

1

花丘明希子がプロジェクターを操作すると、背後のスクリーンに小冊子の映像が現れた。

「これが轟屋から依頼のあったガイドブックです」

明希子の手にはスクリーンの映像とおなじ冊子の実物がある。かなり厚みのあるページを、明希子は一同に向けてぱらぱらとめくつてみせた。しかし、それは東見本で、なかは白ばかりがつづいていた。

「轟屋の得意先五千軒の飲食店を紹介するガイドブックを、わがダイ通に制作せよとの依頼です」

明希子は言つて、ダイコク通信社第一営業局第三営業部のスタッフ一堂を見渡した。第三営業部副部長というのが明希子のポジションだ。実際に現場を取り仕切るのは部長ではなく副部長である自分だ。

広告代理店、ダイ通のミーティングルームには、テレビ局や映画会社と制作提携しているアニメーション・キャラクターのフィギュアやぬいぐるみが行なり、劇場公開されている時代劇のポスターが貼られている。

「さきほども言いましたが、洋酒メーカー

は、自社のボトルをお店の酒棚に並べてもらうためなんでもします。今回の取材先の店舗は、どこも轟屋の営業マンが何度も足を運んで、ボトルを置いてもらうようになった上得意ばかりです。それに、焼酎に押されて洋酒の轟屋としては苦しいのが現状です」

明希子はプロジェクターを操作し、轟屋の年間売り上げ高の推移をスクリーンに映し出した。

「今回のガイドブックの取材は、轟屋の得意先への挨拶まわりを兼ねたものです」

定刻通りにミーティングが終了すると、明希子は部下の佐々木理恵を呼び止めた。

「あなた、これ、中心になってやってみる？」

明希子の言葉に、理恵の表情がぱつと輝いた。

「はい」

二十九歳の明希子より理恵は二年後輩だ。彼女にとってこれは飛躍のチャンスになる仕事だろう。

「よろしい。じゃ、今夜、時間あけという

轟屋のお偉方に紹介するから。赤坂あたりで、ホルモンのおいしい焼肉屋さんをさがして予約しといてくれる？ 好きなんだ、向こうの部長が」

「わかりました。でも、アッコさん……あ、副部長……」

「アッコでいいよ」

明希子は笑った。

「アッコさん、だいじょうぶでしょうか、わたしで？ つとまりますか？」

「ねえ、理恵ちゃん、マーケティングマネージャーにとつていちばんたいせつなものなんだと思う？」

「やはり人望ではないでしょうか？ 多くのひとびとのサポートを受けることは、そのひとが人材として優れている証だと思っています」

「それはまちがいじゃないよ。でも、やや古い考えね。マーケティングマネージャーにとつていちばんたいせつなものは判断と運よ。



そして、そのチャンスを理恵ちゃんはずかんだわけ。ね、いっしょにがんばろう」

その夜、轟屋の部長を接待した後、明希子は理恵と二人でならんで外堀通りを歩いていた。日枝神社のうえに夏の終わりの月が浮かんでいる。

「轟屋の部長、あなたのことじつと見てたね」

「ひゃ」

「ま、気に入られたつてことなんだからいいんじゃない」

そう言つてから明希子は理恵の顔を見

「全国五千軒もの飲食店を一挙に紹介するガイドブックはかつて前例がないの。そうして、わたしたちがそれをやる」

そのとき、明希子のケイタイが鳴った。

「ちよつとゴメン」

シオルダーバッグから電話を取り出す。

「もしもし」

「あ、アッコちゃん」

母、静江の声だった。

「すぐきて、お父さんがたいへんなの」

病院の廊下は常夜灯のみが残され薄闇に包まれてひっそりとしていた。それとは対照的にガラスの向こうのICUは煌々と明るい。そこには白いカーテンに囲われたベッドがいくつかならんでいた。そのひとつに父の誠一が横たわっているのだった。

「お父さん、頭が痛いつて倒れたの。それ

で、あたしが救急車を呼んで……」

静江が言った。

明希子は静江の隣で言葉もなく立ち止まっていた。

「花丘誠一さんのご家族ですね」

若いナースに声をかけられた。

「医師がご説明いたします。こちらにどうぞ」

静江と明希子は廊下の先にある一室に案内された。

そこには四十代のがっしりとした体躯の医師がいて、「松尾です」と名乗った。

松尾はレントゲン写真やCT写真をライト付きボードに挟むと、

「脳溢血ですね」

と言った。

「しかもかなり危険な状態にあります」

「危険で、た、助からないんですか!？」

静江が声高に言った。

「まあ、落ち着いてください」

松尾がたしなめるように言った。そうして、患部は左脳の前頭葉で、広範な出血が見られること、毛細血管から滲み出たと

思われるが、そうなると手術は困難で、止血剤を点滴に注入して経過観察したいと説明した。

「手術ができないんですか？」

思わず明希子は言った。

「ええ」

「どうしてですか!？」

静江がむきになったようにきいた。

「毛細血管の手術は最悪の状態になった

ときで、そのときは命を取りとめたとしても、社会復帰は困難になるでしょう」

静江も明希子も黙り込んでしまった。

「今夜は仮眠できる部屋を用意します

そこかICUのままで待機していただけますか。容態が急変した場合はお知らせします」

「急変……した場合は、どうなるんですか？」

静江の声はさきほどもでの勢いを失い、震えるようだった。

「開頭手術になります。しかし、それは申し上げたとおり最悪の場合です」

明希子の胸に 命を取りとめたとしても、社会復帰は困難になる という松尾の言葉が突き刺さった。

「いずれにしても右半身に麻痺が残ると思います。覚悟してください」

静江と明希子がさきほどのナースに案内されたのは、畳敷きの小部屋だった。隅のテーブルに院内電話がある。

「お父さんがダメだったら、会社どうしよう……」

静江がぼつりと言った。

「ダメつて？」

「助かったとしても、社会復帰できないんじゃないあ……」

「それは最悪の場合よ」

明希子は強い口調で言った。

「最悪の場合は!!……」

静江が大きな声を出して、突然言葉を詰まらせた。そうして、こんどはゆっくり

と、

「……最悪の場合は、死んじゃうんですよ」

「ねえ、お母さん、しっかりして」

「アッコちゃん、そうならたら、会社をあなたが継いで」

「なに言つてるのよ」

「だって……」

静江がくぐもつたような声を出した。

「お母さん、すこし眠ったほうがいいよ」

明希子は押入れから仮眠用の布団を出して敷いた。静江がくずおれるようにそこに横たわった。

明希子は静江にタオルケットをかけてやった。眼を閉じた静江の頬を涙が伝った。明希子はそれをぼんやり眺めていた。

会社というのは、誠一が経営する花丘製作所のことだ。明希子の実家は東京の下町、吾婦町で金型の受注生産の工場を営んでいる。従業員は三十名ほど。けつして大きな会社ではないが、誠一は、「日本のモノづくりは、金型産業で持つている」というのが口癖で、気概を持つて働いていた。

ずいぶん工場に行っていないな、と明希子は思った。大学を卒業すると間もなく、工場の近くにある実家を出て、ひとり暮らしをしていた。小さな工場が密集する吾婦町は、よくいえば人情に厚い土地柄だったが、若い明希子にしてみれば、生まれ育ったそうしたコミュニティからいちど離れてみたいという思いがあったのだ。

午前三時になろうとしていた。静江は低

く寝息を立てていた。

明希子は壁に寄りかかり、思いをめぐらせた。

——お父さんがこんなことになるなんて……。

——急変したらどうしよう？

——麻痺が残るっていったけど、寝たきりになるのかしら？ それとも車椅子？ じゃ会社はどうするの？ わたしに会社を継いで本気で言ってるの？ わたしのほうの仕事はどうなるのよお。

——それよりなにより助かってほしい。考えれば考えるほど、よくないことばかりが思い浮かぶ。

明希子はいたたまれず、部屋を出てICUの前に立った。夜の病院の廊下はどこまでも静かで、ICUは暗い廊下に向けて光を放っていた。明希子は祈るような気持ちでその光の部屋を見つめていた。

テーブルの電話が鳴ったのは、一睡もできないうちに窓の外が白みはじめたころだった。明希子は反射的に受話器をとった。父の病状が急変したのかもしれない、と思った。

「検査の結果では再出血は見られません。もうだいじょうぶでしょう」

電話の向こうで松尾の声が言った。

静江と明希子は急いでICUに向かった。

「助かるんですね！」

静江が安心したように言った。

「油断はできません。しかし、お二人には、

きようは帰っていただいてけっこうです」

松尾が、意識はないが少しくらいなら会えると言ってくれた。静江と明希子は白衣とマスクをつけ、専用の靴にはきかえてICUに入った。

誠一はたぐさんのチューブで機械に繋がれていた。明希子には、そんな父が別のひとのように思えた。いつの間にか、とても齢をとっていた。しかし、よく見ると、その顔は、静かでおだやかだった。

2

結局、誠一は九日間ICUにいた。

「でも、お父さんたら、なにも覚えていないっていうのよ」

と静江が言うところ、

「はつきり……はな」

と誠一が言った。

誠一は一般病棟の個室に移っていた。

「三日目に脳のカテーテルをしたのは？」

「いや……」

会社帰りに病院に立ち寄った明希子のままで、誠一と静江がそんな会話を交わしている。

「わたしと話したのも覚えていないの？」

明希子は言った。

「……」

誠一の表情がなにかを思い出そうとするようなものになった。

「でも、しゃべっていたわよ、アッコ、頭痛かったよって」

「おぼえて……ないなあ」

言葉はおぼつかないが、誠一は元気をとりもどしつつあるように見えた。明希子は少し安心した。

「でね、アッコちゃん、考えてくれた？」

静江が言った。

「なあに？」

「ほら、あの日話したこと」

「なんだっけ？」

「会社を継ぐって話」

「えー！」

明希子は、静江が本気で言っていたのかと、あらためて驚いた。

「ま……まあ、待てよ」

とベッドの誠一が言った。

「お、おれだって、まだ引退する……つもりは、ない。し、心配するな……て、ての」

「そんなこと言ったって、お父さん——」

静江が不安そうな顔をした。

「だ……だけどよ、なんだ……ほれ……」

誠一がなにか言いたそうにしている。倒れた後遺症で、言葉がすぐに取り出せないのだ。

「もしも、おれになにかあったときはでしよ、お父さん」

静江が横から言った。

「うん、うん……そうだけど、さ」

「あとは頼むよ、アッコね、そうでしよ」

静江がせかすように口を挟む。

それを見ていた明希子は、

「ちょっと、お母さん、お父さんに話す余裕をあげなさいよ」



「そ、そうだよ。……しゃべらせろよ」

「あら、ごめんなさい」

「ま、まあよ、なんかあったときって、も……もう、じゅうぶん、なんかあったんだけだよ」

そう言って誠一が笑った。

「でもよ、う、うちはよ……」

「う、ちって、会社のこと？」

と静江がきくと、誠一がうなずいた。

「うちはよ、必要とされてる、るんだ。に、日本の産業は……よ、金型産業で……も、も、持つてるんだ。かた、かた、かた、カタヤは日本の……いい、いい、命だって」

誠一が興奮して言った。

面会時間が終わって、静江と明希子は病院を出た。

「お父さんのままで、会社のこと話題にしないほうがいいよ」

明希子は言った。

「そうね。あたしも、心配なものだから、つい口にしちゃって」

そう言ったあとで、静江がくすりと笑った。

「右脳型人間、左脳型人間で言葉があるでしょ。お父さんたらね おれは、そんな呑気な^{のんき}こと言ってる場合じゃなくなったって」

明希子も笑って、

「そんな冗談が出るんじゃないやあ、お父さん、もうだいじょうぶね」

3

明希子は、部下の理恵を連れてタクシーに乗っていた。

轟屋のガイドブックについて、五千軒の取材スタッフを、明希子は編集プロダクションに外注するつもりはなかった。今回の取材が得意先の挨拶まわりという目的な



ら、編集職に従事するようなく職人的で愛嬌の足りない人間よりも、営業のプロをつかおうと思ったのだ。取材項目をマニュアル化し、アンケート形式にすれば素人記者でもなんとか対応できるはずだ。明希子は販促会社のスタッフをつかうつもりだった。それで、ふだん清涼飲料水や冷凍食品のキャンペーンで取り引きのあるセールスプロモーションの会社をまわって当たりをつけることにした。

「ワルい、理恵ちゃん、ちょっとつき合ってくれる」
三社めをまわったあとで、タクシーは荒川を越え、吾嬬町近くを走っていた。明希子は、ふと花丘製作所に寄ってみる気になった。

「ここがアッコさんのご実家が経営している会社なんですか」
理恵が興味深そうに言った。

タクシーが乗りつけたのは、吾嬬町界隈でも比較的敷地の広い工場だった。

「あれ!？」

明希子は思わず驚きの声を上げていた。スレート葺きの古く汚れた建屋が、明希子の記憶のなかにあった工場だった。それがきれいに建て替えられていた。

——そういうえば、まえに改築するって言うってたかな……。
ここから歩いて十分ほどのところにある実家には、年に数回顔を出すことはあっても、工場にまでくることはなかった。

「なにをつくってる工場なんですか？」

理恵にきかれ、

「金型」

と明希子はこたえた。

「カナガタ？」

「そう。理恵ちゃん、鯛^{たいや}焼き好き？」

「あつ、甘いもの大好きでーす」

明希子は微笑んで、

「鯛の形をした型に、溶いた小麦粉と餡^{あん}を入れて焼くと鯛焼きになるでしょ、あれとおなじ要領。溶かした金属を流し込んでケイタイの部品や自動車の部品をつくる型を、この工場では製造しているの」

「へー」

その時、
「ちわつス」

鉄板を運んでいる作業着姿の筋肉の塊^{かたまり}のような社員に声をかけられ、理恵がびっくりとした。

「あ、土門君、久しぶり」
そう言葉を返しながら、理恵が驚くのも無理ないなと明希子は思った。土門は強面である。しかし、その風貌とは裏腹に、物静かでやさしい青年だ。明希子とは同年齢で、自分が高校生のころから花丘製作所に勤めている。

工場のドアを開けると、明希子はふたたび驚いた。体育館のような広い空間に、大小の工作機械が整然とならび、稼動している。それは、油と喧騒に包まれた、かつての工場の風景とまったくちがっていた。

「これって……」

明希子は軽い衝撃をおぼえていた。

上野歩

(うえの・あゆむ) 作家、専修大学講師。著書に『恋人といっしょになるでしよ』『小説すばる新人賞受賞・集英社刊』など。初のエッセイ集『ふれあい散歩』(郵研社刊) が好評発売中。

公式ホームページ(上野亭かきあげ井)
<http://www1.odn.ne.jp/ayumu/>

「どうやらここは誠一の作業場らしくった。この場所だけは、懐かしい機械油のにおいがした。」
(つづく)

「教えて?」「答える!」日本初、最大級のQ&Aサイト、オウケイウェイヴの軌跡

〈技術の森〉でおなじみの「質問」と「回答」をつなぐサイトを構築したオウケイウェイヴ。株式会社公開を果たし、兼元社長の目標である「世界中の人と人を満足と信頼で結ぶ」ことも夢ではなくなった。デザイナー出身の兼元社長が同サイトを立ち上げるまでの経緯、NCネットワークとの関わり。そのすべてについて語っていただいた。

異色の経歴

内原 なぜオウケイウェイヴという会社をつくったのかというところからお願いします。

はじめは工業デザイナーをなさっていたんですね？

兼元 そうです。名古屋の芸術大学を卒業してから、デザイン事務所で工業デザイナーをしていました。平行してボランティアでプロダクトデザインの活動もしていました。そのうちだんだんと本業よりもボランティアの活動のほうが楽しくなってきたので、会社で

稼いだお金を家にはまったく入れずに使い込んでしまっていました。妻は歌手のバックでバ

イオリン弾いたり、ピアノを教えたりしていたので、お金はあるだろうと思っていました。本当は実家に頼んでお金を工面してもらっていたのですね。そんな妻の苦労も知らなかった。ひどい話です。そんなことをしているうちに、妻が

「もう疲れました」と家を出て行ってしまった。おまけに尽力

していたボランティアも仲間との意見の食い違いで解散してしまつてね。今まで築きあげてきたもののすべてが、一瞬のうちに音を立てて崩れたように感じましたよ。

こうして、10数年来やってきたことが否定され、居場所もなくなつて東京に出てきま

した。

クライアントを通して

内原 そこで、その後の人生を変える出会いがあったわけですね。

兼元 はい。そうなんですが……。東京に出てきたときは、本当にお金がなくて。公園でゴロゴロとホームレス生活を

していました。でも仕事をしなくては生きていけない！

そこで、自分ができるプロダクトデザインの仕事をはじめたんです。

内原 最初はなにをつくっていたのですか？

兼元 名刺のデザインや、ロゴマークをデザインしていました。それでWebも手がけるようになりました。それが

Webデザインとの出会いです。とはいえ、なんの知識もないわけですから、たいへんでしたよ。でもあるとき、創り上げたものをクライアントに喜んでもらえたんですね。それが大きかった。そして、せっかく知ったインターネットを使ってなにができるかを考えていたときに、ちょうどQ&Aというアイデアが浮かんだわけです。

Q&Aの構想

内原 なぜQ&Aだったのですか？

兼元 これは完全に僕の人生論から来ているですね。先ほど、一瞬のうちにすべてを失ったと言いましたよね。そのとき

に、これまでの自分は「こうするべきだ!」という「答え」ばかりを追ってきたことに気づきました。周りの意見を聞いて、「問い」や「質問」を考えることをしてこなかったのだと。「問い」があるから「答え」がある。簡単なことですが、大事なことです。こうして次第にQ&Aというスタイルを思いついていきました。

に、これまでの自分は「こうするべきだ!」という「答え」ばかりを追ってきたことに気づきました。周りの意見を聞いて、「問い」や「質問」を考えることをしてこなかったのだと。「問い」があるから「答え」がある。簡単なことですが、大事なことです。こうして次第にQ&Aというスタイルを思いついていきました。

内原 え、なにが？

兼元 メールくれたじやないですか。

内原 ああ、うちの純平（工藤取締役）がオウケイウェイヴ



NCネットワーク 内原 (左)とオウケイウェイヴ兼元社長 (右)。

兼元 いいと思いましたね。僕もやつぱり助け合いということをしたと思うって、このQ&Aサイトをつくったわけですから。それと、名古屋にいたとき、製造業のクライアントと関わっていたということも大きいですね。日本は製造業が命です。ホンダさんとかトヨタさんとかは日本でつくったものを世界に売って評価されているのに、IT業界はグーグルのような大手の技術のモノマネ合戦であることに疑問を感じていました。

内原 努力の甲斐もあって、今年6月20日にオウケイウェイヴさんはついに上場を果たしましたね。今後の夢などをお聞かせ願えますか？

兼元 公開をすることで、Webを閲覧してくださったという方たちとオウケイウェイヴを「世界知識資産」にしていきたいですね。

僕らの理念は「世界中の人と人とを信頼と満足でつなぐ」というものです。今後は、なにが問題で、なにがその答えなのかということをインターネット上で、個々人が考えられるようになればいいと思っています。こうなれたのもNCさんが僕たちを信用して〈技術の森〉を採用してくださ



〈技術の森〉トップページ

オウケイウェイヴ ホームページ

会社名：株式会社 オウケイウェイヴ
代表者：代表取締役社長 兼元謙任
本社所在地：東京都渋谷区道玄坂一丁目10番5号 DPM道玄坂ビル8階
事業内容：Q&A形式の情報交換コミュニティサイト運営、FAQヘルプデスクソリューションの提供、Q&A形式の情報活性化ソリューションの提供、Q&Aコミュニティを活用したカスタマーサポートサービスの提供、FAQ作成オペレーション支援コンサルティング
会社URL：http://www.okwave.co.jp/ 問合せ先：http://faq.okweb3.jp/

第2回 突撃エミダス インタビュー!!

株式会社 アイデアインターナショナル
代表取締役社長
橋本 雅治 氏



マグカップにミュージックプレイヤーを入れるだけで、スピーカーに早代わり!



わたべプロフィール
ゆるまが編集長わたべ。
お気に入りのインペーダーのぬいぐるみ。
このぬいぐるみ手足自由に調節が
出来るんです!!

みなさま、『エミダスだよ! 全員集合!!』でも一世を風靡したあの突撃エミダスインタビューが帰ってきました! 今回お話をうかがったのは、家電・時計・インテリア雑貨等々こだわり商品を生産まで一貫して行う『モノづくりベンチャー』アイデアインターナショナル・代表取締役社長の橋本雅治氏。

わたべ…橋本社長は、アイデアインターナショナルを設立するまでに、新卒でキャノン販売でコピー機の営業を経験。4年後、実家に戻られて、ホテル経営を経験。転職を決意し、マルマンへ幹部候補生として入社。最終的にアイデアインターナショナル設立へと至ったわけですが、そのなかで辛かった、苦しかったけど、「だからいまがある」という経験を教えてください。

橋本氏…やはり田舎で4年間ホテル経営をしていたときが大きいです。会社の財務状況も悪化、経営の経験もなかったですから、最悪の状態で引き受けることになりました。

わたべ…キャノン販売で得たものは活かされましたか?

橋本氏…営業力です。コピー機やFAXの販売といういちばん競争の厳しい分野でした。

わたべ…橋本社長の営業スタイルはデパート・重宝だったとか?

橋本氏…新人のときにそれが原因で支店を異動になりました。しかし異動先で花開きまして、営業番付でトップに上り詰めました。

わたべ…営業ではトップセールスであり続けたわけですが、どうして実家に戻られることになったのですか?

橋本氏…父の会社経営が思わしくなくなったので、帰ることになりました。原因の一つに父が友人の連帯保証人になり、返済の肩代わりをしたことがあ

りました。当時27歳でしたが、手形や法律を含めて、いろいろなことを勉強しましたね。

わたべ…すごいんですね。そういう時にパニックになったりしないのですか?

橋本氏…パニックにはならなかったです。案外タフだったんでしょ。パワリーフティングをやっていたおかげで肉体的にも強かったのだ。

わたべ…その後、マルマンさんに転職されたんですね。

橋本氏…そうです。個人的にお金を借りていた人もいましたから、返済しなければならず、お金が必要でした。大型自動車の免許を取得して体力にも自信があり、はじめはトラックの運転手でお金を稼ごうと思っていましたが、問い合わせたところ「1年間は経験を積まないと大型に乗れない」と言われたので、結局リクルートで職を探すことになりました。そこで感じたことは、大手と呼ばれる企業の賃金が名前に見合わず低いこと。そのなかで幹部候補生で1000万円もらえる会社がマルマンだったんです。

わたべ…面接はどのようにぐり抜けたんですか?

橋本氏…実は大失敗でした。憶えていないんです(笑)。前日、久しぶりに会った友人に朝までつきあい、二日酔い状態でした。試験当日に気分が悪くなり、会社のトイレですべてをどしまして、その後の試験の記憶がないんで



す。これが人生の分岐点ですかね(笑)。

わたべ…入社後はどういったお仕事をされていたのですか?

橋本氏…幹部候補生として入社した後現場と本社との争いを目にしてましたから、現場を知らずに戦えないと感じ、人事に現場の平社員として1年間入ることを依頼しました。そこで現場の状況も把握することができたと思います。その後、本社でリストラを担当。現場とのコネクションもあり、リストラに反対したことで、仕事がすべてな

アイデアインターナショナルがプロデュースするおしゃれな空間に商品が並びます。

くなりました。その後悪化していた時計事業部を代わりにやることになったんです。ここでモノづくりにはじめて触れました。これがいまの会社をはじめめるきっかけとなったのではないでしょう。

わたべ…この経験からアイデアインターナショナルを立ち上げたんですね。

橋本氏…本当は会社経営はやりたくなかったです。既存商品を安く売ったり、似た商品をつくらせて安く売るのはなく、まったく新しい商品をデザインするオンリーワン企業でありたいというコンセプトのもと、いまの会社を立ち上げました。当時(10年前)は、デザインに対する大手メーカーや消費者の理解力が低かった。7年前にDEPT(デパートインポート物から古着までを扱うアパレルショップ)の社長との出会いで、有名なデザイナーと時計のコラボレーション企画が持ち上がりました。時計を2000個つくることになり、はじめはそんなにつくっても売れないだろうと感じていましたが、実際は瞬時に売り切れ、こういう世界もあるのだと実感しました。量販店をやるよりも創造性のある付加価値商品販売の方が効率がいいと思いましたね。これを機にデザイン業界に入っていくことになりました。

わたべ…このインペーダーの時計かわいいですね(笑)。

橋本氏…毎回、テーマを変えてチャリ



★橋本雅治氏
プロフィール
1961年大分県出身。慶應大学在学中、パワーリフティングで優勝経験あり。卒業後、キャノン販売入社。87年から実家が経営するホテルの経営を経験。債務過多のため和議申請に踏み切る。92年マルマン入社、時計事業部の経験から95年アイデアインターナショナル設立。社長ご自身が毎月テーマを決めて各部署に入り課題解決していくという。経営者に求められるのは迅速なジャッジメント。新しい価値を創造する橋本社長の次なる挑戦に目が離せない。

倍になり、材料費がここ2年間で高騰。価格で訴求するのではなく、技術であったり、創造的な商品の需要が高まることで日本にとってはチャンスです。数あるメーカーのうち1社潰れたとしても代わりの競合メーカーが存在する限り、消費者が困ることはない。そうではなくて、「アイデアがなければ困る!」というようなオンリーワン企業を目指していきます。

事業内容:
1. ライフスタイル商品(時計・文具・家電・雑貨・化粧品)の企画開発・販売
2. OEM商品の企画開発
3. ギフトプレミアム商品の企画開発・販売
4. 直営店舗の運営

Company Profile

株式会社 アイデアインターナショナル
代表者: 代表取締役社長 橋本 雅治
本社所在地: 〒108-0014 東京都港区芝5-13-18 M.T.C.ビル3F
会社URL: <http://www.idea-in.com/>

Company Pro-file

株式会社 タカラトミー
所在地：東京都葛飾区立石7-9-10
TEL:03-5654-1288
事業内容：玩具・雑貨・カードゲーム・家庭用ゲームソフト・
乳幼児関連商品等の企画、製造および販売
担当者：制作プロデューサー 池澤寿彦

※「秘密基地をつくらう！プロジェクト」の詳細はこちら
<http://www.takaratomy.co.jp/products/himitsukichi/index.html>



遊び心とモノづくり

このコーナーでは、
思わず「こんな製造
業もあるのか！」と
うなってしまう、そ
んなモノづくりをご
紹介します。

「秘密基地をつくらう！」プロジェクト

2006年秋、玩具メーカーの株式
会社タカラトミーから、パソコン周辺
機器の新商品が発売されます。
USB接続でパソコンと連動するこ
の新商品は、「昔観たSFアニメの秘
密基地」をモチーフにしたもの。その
外観と操作感、タカラトミーならで
はの「こだわり秘密
基地仕様」です。

発売されるアイテ
ムは、それぞれ「ボ
タン一つでPCをシ
ャットダウンさせる」
「レバーを倒すとアプ
リケーションが起動
する」といった機能
を備えています。さ
らに、連動して動作
するパソコン上には、
起動演出として特撮
やSFアニメの名シ
ーンをほうふつとさ
せるムービーがあら
われ、思わずニヤリ
とさせられます。

「USB玩具」とい
う新ジャンルを開拓
するこれらの商品は
「使い込める、遊び込
める」をコンセプトに、大人たちのオ
フィス環境に彩りを加えます。
商品開発に携わったのは、タカラト
ミー ニュープロダクトマーケティング
室、別名「秘密基地をつくらう！総
司令本部」の面々です。その「隊長
(ディレクター)」であり、まさにS
Fアニメ世代の一人である池澤寿彦氏
にお話を聞いてきました。



空間創りをしたい——この発想が、秘
密基地プロジェクトの原点になりまし
た。
なにげない日常から、遊び心あふれ
る発想を得るオモチャ屋さんならではの
視点と感性。
部品製造だけでなく、そのままお客
さまの手に届く製品をつくってみたい
という方の参考になりましたら幸いです。

編集部／近江匡宜

募集告知

このコーナーでは、モノづくり
に関わる特ダネを募集してい
ます。皆さまからの情報提供
をお待ちしております！

- エミダスマガジン連絡先
株式会社エヌシーネットワーク
〒101-0042
東京都千代田区神田東松山下町10-2
翔和神田ビル3階
FAX 03-5298-3513
- 企画営業グループ
エミダスマガジン編集チーム
mag@nc-net.or.jp

(写真／引地信彦)

モノづくりの夢 ④

このコーナーでは、「こんな製造業もあるのか！」と思わずうなってしまう、
そんなモノづくりをご紹介します。

株式会社 タカラトミー

「if と考える」

弊社の場合、めっきの相談やご依
頼はホームページ経由が90 以上でござ
います。ご相談、お見積りなど、め
っきに関するさまざまなお問い合わせ
がございしますが、私どもは誠意をもっ
てすべてのお問い合わせに対応させて
いただいております。

ネット経由でお客さまからのお問い
合わせに対応された企業さまならおわ
かりかと思うのですが、「本当にこの間
い合わせに対して返事をする事で受
注に繋がるのだろうか？ 無駄な時間
を使っているのではないか？」と感じ
たことはございませんか？

「合い見積もりばかりで仕事になら
ない！」「うちへの受注なんか繋がる
はずがない！」「ネット経由で受注に至
ったことなんか全然ない！」とは、よ
く聞くお話です。弊社の場合どうして
いるのか？ まったく同じ経験と同じ
思考を以前はしておりました。

では、現在は、どのようにその思考
を変えたか——「if」と考えるよう

にしたのです。

「もしかしたら……」ということですね。
はじめてお問い合わせを頂いて、「1
00万円の仕事を現金で、はい、お
願いね」というお客さまはゼロといっ
ていいと思います。「if」と考えれば、
すごく楽しい気持ちになります。空想
するということです。「この見積もりが
うまく成功すれば……」「このお客さま
のお問い合わせに誠意を持って対応す
れば……」「お客さまの悩み事を弊社で
解決できれば……」

「もしかしたら……」には、売り上げ
が増加し、利益が出る可能性があるとい
うことです。最初から「商売になるはず
がない」と決めつけてしまうと、見え
ない可能性がなくなってしまうです。

「あの試作をやっておけば今頃は！」
と考えても後の祭りでございます。

世の中には、優良顧客のみに対応す
るなどのハウツー系の本やお話がござ
います。それだけでは通用しない時代
に入ってきたのではないかと思います。

す。数打ちゃ当たるの精神ではござい
ませんが、「if」と考えて、お客さま
を分別するのではなく、すべてに誠意
をもって対応することが重要なのでは
ないでしょうか？ ネット経由でお仕
事に結びつかない企業さまは、「もしか
したら……」と頭の中で空想してみ
てください。自然と笑顔が出るはずです。
私の場合は、空想だらけですが仕事の
励みにはなりますよ。

◆◆◆お薦めの本◆◆◆

『あなたは絶対ー運がいい』

浅見帆帆子著（幻冬舎文庫）

この女性は天才だと思えます。個人
的にそう思っています。

「運は偶然ではない」そう言い切って
おります。精神レベル（気の持ちよう
ですね）からのお話もわかりやすく書
かれてますので楽しみながら自然の原
理原則が理解できる本です。

読み終えた後に「ドー！ん！」と、
元氣とやる氣が出る本でございます。



Eiji Shimizu めっき職人 清水栄次

福井県に工場を構える、三和メッキ工業株式会社の取締役専務。
BtoBサイトの他に「めっき職人」という個人向けBtoCサイトを運営。
2002年に開催した製造業のホームページコンテスト、第一回エミ
ダスホームページ大賞では、「技術コンテンツ賞」を受賞。2005年、
栄光のグランプリを勝ち取る。



<http://www.sanwa-p.co.jp/>

第5回

めっき
職人

清水栄次

の
売れるモノづくりのススメ

¥

!



工場の中心で愛を叫ぶ

「な

んだよ、これ？ アイロンかける前のシャツみたいになっちゃったよ。どうすりゃ鉄板がこんなにシワシワになるんだ？」

小川はできたばかりの製品を見るなり俺の前に座り込んだまま動かなくなっちゃった。なんとか小川に金型を修正させなきゃ。上型君は、お前がちゃんとリードしてやれって言うんだけど、どうすりゃいいのか皆目見当もつかん。だいたい俺には小川が話していることがわかるが、どうやら俺の声は小川に届かないみたいだし……。

「シンジ、かつこいいボンネットができた。ウチのこんどのクルマはボンネットに整流板をつけることにしたのか。オレは、きれいな流線型のほうが空気抵抗が少ないと思うけどなあ」

嫌味を言いながら近づいてきたのは先輩の中田だ。こいつ、本当は自分がクロスファンクションエンジニアに選ばれていると思っていたらしい。小川が選ばれてからは嫉妬の嵐だと噂で聞いたことがある。いつもは負けず突っ張ってきたけど、さすがに小川も今日は黙って聞くしかないようだ。

しかたなく小川は今日まで指導してくれた渡辺のところへ行った。

渡辺は、エヌシー自動車の草創期からのエンジニアであり、現在のエヌシー自動車のプレス金型は、この渡辺の技術の蓄積によるものが大きかった。

社長の内原が会社の価値向上やクルマの販売数アップを狙ってスーパーエンジニ

ア構想を宣伝材料にしているのは間違いないところだが、一方で、創業以来、エヌシー自動車のモノづくりを支えてきた渡辺の持つ技術をデジタル化して次の世代に伝承させたいと考えているのも事実である。日頃、売り上げがどの、利益がどのと数字のことばかり口にして

いるものだから、そんな内原の本音を知る者は少ない。専務の工藤でさえ、内原の本心がわかっていない。ただ、そんななか、渡辺だけは内原の技術に賭ける執念のようなものを感じ取っていた。恐らく社内でも内原の本音を知る唯一ともいえ

俺は金型(4)

る存在かもしれない。だからこそ、内原の無謀とも言える依頼に応えて今日まで小川の指導をしてきたのだ。

「渡辺さん、きょう試し打ちしてみたんですが、曲線が交差する部分にシワがよってしまってます。オレ、どうすればいいかわからなくなっちゃって……」

小川はいつになく、弱気な発言を繰り返した。

黙って小川の泣き言を聞いていた渡辺は、突き放すように言い放った。「そんなことオレに聞かずに金型に聞けよ。なんでも教えてくれるぞ。どうしてシワがよるのか、どうして割れちゃうのか、どこを

どうすればいいのか、あいつらはなんだって知っている。ちゃんと聞きさえすれば、なんだって教えてくれる」

渡辺が小川の顔をじつと見つめた。

「オレたちエンジニアが自分の能力で製品をつくっているなんてうぬぼれるなよ。鉄にだつてプラスチックにだつて魂はあるんだ。しかもオレたち人間一人ひとりが違うように、鉄だつて一つひとつ違うんだ。そんなあいつらの声を聞いて形に仕上げるんじやないのか」

渡辺がにやりと笑った。

「オレは入社以来、金型一筋だ。難しいことはわからんが、困ったときに一度だつて金型はオレを見捨てなかつたし、オレも金型を見捨てたことはなかつた。なあ、小川、もう一回言うぞ。困ったことがあつたらオレなんか頼らないで金型に聞け。金型だつてきつと今頃、お前と話をしたがつていると思うぞ」



連載 6
伊集院 朔太郎

バックナンバーはこちら → <http://www.nc-net.or.jp/emidas/ijyuin/>

編集後記

今回の秋号をもって、半年間NCネットワークのインターン生として共に働き、そしてこの「エミダスマガジン」の記者として立派に挑戦する製造業を描き上げた鈴木彩里（すずきあり）が卒業します。

彼女がNCネットワークに来た頃は、まだ高知大学の1年生（現在2年生）で、社会の常識を右も左もわからない状態で入社しました。

ただ彼女が常識を覆す、彼女ならではのやりかたで自分の立ち居地を見つけ、半年間を立派にやりとげました。

この半年間の彼女の活躍は普通の社会人なら数倍の月日を要するものだった事と思います。

彼女が惚れた製造業の経営者をあげるときりが無いのですが、彼女に惚れた製造業の経営者の数もきつとそれ以上でしょうね（笑）

本当にありがとう。

『エミダスマガジン』編集長 金澤 亜希子



エミダスマガジン2006年 冬号予告

2006年12月上旬発行予定

- 挑戦する人 **株式会社野上技研** 代表取締役社長 **野上 良太**
- 素顔 **株式会社タカトモインダストリ** 代表取締役 **高橋智基**
- 特集 **挑戦する製造業の営業手法**
- エミダス・スタイル **有限会社半井鍍金工業所**

※コンテンツの内容は、一部変更する場合がございます。予めご了承ください。

エミダス

マガジン

編集部

NCネットワークスタッフ

・金澤亜希子・日野星子・渡部彩子・鈴木美生
・近江匡宜・鈴木彩里・高野満里

<連絡先>

■NCネットワーク

〒101-0042

東京都千代田区神田東松下町10-2 翔和神田ビル3階

TEL: 03-5298-8977 FAX: 03-5298-3513

<http://www.nc-net.or.jp/> mag@nc-net.or.jp

NCネットワークチャイナスタッフ

・森信肇・岡崎玉妙・邓弘・邱聖钰

<連絡先>

■NCネットワークチャイナ

浦東南路855号 世界広場12階F-G

TEL: (8621) 5836-9668 FAX: (8621) 5877-2909 / 5877-5605

※ (株)メタルワン、(株)エヌシーネットワーク、三菱商事(株)

3社の合併企業

<http://www.ncnc.china.com/japan/> info@ncnetwork.com

『エミダスマガジン』は非売品につき、購読のお申し込みは TEL: 03-5298-8977までお願いします。

《最新技術を駆使した新サービスを導入致しました！》

この度、CDXという最新技術を導入したホームページの制作サービスを開始致しました！

ホームページの知識が全く無いお客様でも、ワープロを使う感覚で簡単に更新をすることができます。一度、下記ご連絡先までお気軽にご連絡下さい。

《最新技術CDXを駆使したホームページの特徴》

① 更新が簡単です。

ホームページの知識がなくても、決まったスペースにテキストを入力したり画像を指定するだけで、更新が容易に行えます。

② 業界の最新ニュースを御社のホームページに掲載できます。

特別な操作をしなくても、お客様があらかじめ指定した業界の最新ニュースを自動的にホームページに掲載できます。

③ 検索エンジンで上位検索されやすい構造です。

SEOに配慮したタグ構造のページを作成いたします。お客様ご自身で更新してもホームページの構造が崩れる心配がありません。

④ サポートは担当制です。

担当制でお客様のサポートを承ります。毎回異なる担当者に一から説明するよりも、担当制を採用することでスムーズなサポートが可能です。

《ホームページテンプレート サンプル》



①テキストや写真の更新が容易に行えます。

④サポートは担当制にしておりまして、スムーズな運営が可能です。



③全体的にSEOに強い造りになっています。

②業界の最新情報を配信します。

●構築

- 信用を与える
- 情報を伝える
(自社PR 得意情報 etc)

引合・受注に繋げる

●運営

- 市場を分析する
- 広告・宣伝する

アクセス数を上げる

●アフターフォロー

- 現状を分析する
- 問題点を発掘する
- 解決策を講じる

反響の向上

エミダス 営業支援メニュー



【登録情報入力代行 サービス】

「エミダス・ビジネス」担当がお伺いし、取材させていただいた情報をもとに、エミダス工場詳細情報ページを構築します。

【メールと雑誌の ダブル集客】

メールマガジンへの広告とエミダスマガジン（雑誌）への広告掲載により、ダブルでお客様を誘導します。

【レポートینگ サービス】

毎月一回送られてくるレポートによって、現状のアクセス数やトレンドのキーワードを把握することができます。

ホームページ 営業支援メニュー



【ホームページ構築 サービス】

エミダス工場詳細ページ構築と並行して、貴社専用のホームページを構築していきます。

【SEMサービス】

各種検索エンジンSEO対策に加え、キーワード分析やファブビジネスエクスプレス登録などアクセスアップの対策をします。

【アクセスログの解析】

ホームページのアクセス数やアクセスキーワードなどを把握し、反響向上に役立てていきます。



株式会社テレウェイヴリンクス

情報通信機器事業部 エミダスチーム
東京都新宿区西新宿2-4-1 NSビル24F
TEL:03-5339-9281 FAX:03-5339-9282

<各拠点連絡先>

大阪支店

大阪府大阪市浪速区難波中2-10-70 なんばパークス パークスタワービル27F
TEL:06-6644-7612 FAX:06-6644-6634

名古屋支店

愛知県名古屋市中区東栄1-13-3 NHK名古屋放送センタービル13F
TEL:052-950-2137 FAX:052-952-7533

仙台支店

宮城県仙台市青葉区本町1-1-1 三井生命仙台本町ビル11F
TEL:022-217-2303 FAX:022-217-2304

福岡支店

福岡県福岡市博多区博多駅東2-13-34 エコービル5F
TEL:092-437-8300 FAX:092-437-8302

Sodick

おかげさまで30周年

30 anniversary

リニア 三種の神器

微細精密加工のスタンダードシステム



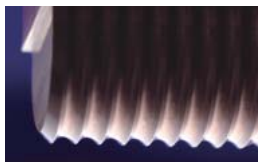
リニアモータ駆動
超精密ワイヤ放電加工機
AP200L



リニアモータ駆動
小型超精密形彫り放電加工機
AP1L Premium



リニアモータ駆動
ハイスピードミールリングセンタ
MC430L



切削加工では不可能な、狭ピッチ加工を具現化。
高速ミールリング加工でバリ無し電極を製作し
その電極を微小移動しながら複数箇所放電加工することで
電極のピッチより狭い放電加工が行えます。

超精密、超緻密な部品の新加工法

精密ワイヤ放電加工で総形一体電極を製作。その電極を用いて
形彫り放電でバラツキの無い総形コネクタを一括加工。
最後にワイヤ放電加工で一つ一つのコネクタに分割します。

Nano&Solution
<http://www.sodick.co.jp>

株式会社 **ソディック**

営業本部 ■〒224-8522 横浜市都筑区仲町台3-12-1 tel: (045) 941-2222(代)

支店 ■仙 台 (022) 245-2251(代) 関 東 (048) 624-6464(代) 名古屋 (052) 777-0061(代) 大 阪 (06) 6330-7271(代)

営業所 ■盛岡・郡山・東関東・八王子・松本・太田・新潟・静岡・浜松・京都・岡山・福岡 工場 ■福井・中国蘇州・Thailand