

EMIDAS magazine

挑戦する製造業のための情報誌 [エミダスマガジン]

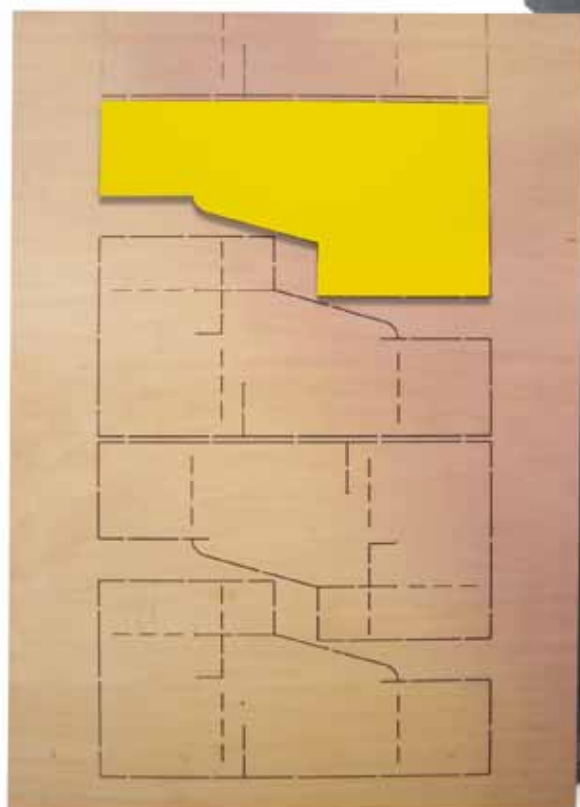
2009
Winter
Vol.22

特集

挑戦する 製造業の アジア進出

- 玉吉製作所
- 西居製作所
- マテックス
- コージン

サーチ&リサーチ



Challenger

挑戦する人

富士ゴム産業
代表取締役社長
宇佐美 裕之

素顔

ニッポン製造業に賭ける経営者

ヒューテック 代表取締役
藤原 多喜夫

EMIDAS STYLE

<エミダス・スタイル>

セキコーポレーション
シンクロテック

特別企画

この商品に、この技術あり

富士ゴム産業 / 宇佐美 裕之

ニッポンの未来は製造業が創る。

MORI SEIKI
THE MACHINE TOOL COMPANY

DMG MORI SEIKI

明日のものづくりを支えます

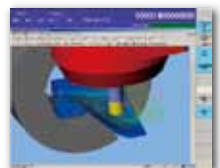
NEW!

新型高性能オペレーティングシステム

MAPPS IV

ESPRIT CAMソフトウェア
「ESPRIT」標準搭載*

- レベルアップしたハードウェアにより
抜群の操作性を実現
- 19インチ大画面*により表示機能アップ
- CAMソフトウェア搭載により機能性を充実
- 新機能により段取り性、保守性を強化
- 機内、機外のモニタが画面上で可能 (MAPPSカメラ機能)



CAMソフトウェア
「ESPRIT」



MAPPSカメラ機能
[オプション]

* ESPRITおよび19インチ大画面は、機種により搭載されないものもあります。
詳細につきましては、お近くのテクニカルセンタまでお問い合わせください。
MAPPS: Mori Advanced Programming Production System

新型高性能オペレーティングシステムを搭載したコンパクトマシン

NEW!



高精度・高効率複合加工機
NT1000



最大加工長さ
424 mm | Y軸移動量
210 mm

NEW!



5軸制御高精度立形マシニングセンタ
NMV3000 DCG



最大ワークサイズ
φ350 mm × 300 mm

工作機械オンライン学習システム

Education On Demand (EOD)



今なら**無料**でお試しいただけます。(機能限定)

http://www.mseod.com/demo_ja.htm

● Education On Demand は、当社の研修機関であるMSU (森精機ユニバーシティ) 開発の商品です。詳細につきましては、お近くのテクニカルセンタまでお問い合わせください。

DCG: Driven at the Center of Gravity DDM: Direct Drive Motor BMT: Built-in Motor Turret ORC: Octagonal Ram Construction

2倍の安心、2年の保証

2007年4月1日以降の据付機より2年保証といたしました。
詳しくは弊社の営業担当までお問い合わせください。



株式会社 森精機製作所

■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

■東京支社 東京都港区港南2丁目15-2 品川インターシティB棟13階 (〒108-6113)
TEL. (03) 5460-3570 FAX. (03) 5460-9610
■DMG日本販売本部 横浜市金沢区福浦2-15-1 (〒236-0004)
TEL. (045) 791-3400 FAX. (045) 791-3401
■奈良第一工場 TEL. (0743) 53-1121 ■伊賀事業所 TEL. (0595) 45-4151
■奈良第二工場 TEL. (0743) 53-1125 ■千葉事業所 TEL. (047) 410-8800

Challenger
挑戦する人



**日本一の
ウレタン加工屋になる**

富士ゴム産業株式会社 代表取締役社長

宇佐美 裕之 (うさみ ひろゆき)

◆年 齢 37歳 ◆趣 味 盆栽

◆尊敬している人

高校の先輩でもある、静岡鉄道の川井敏行さん。懐が深い。

◆日課としていること

朝礼には必ず出て、従業員へ自分の思いを自分の言葉で100%伝えるようにしている。

「ドリームノート」に目標を書き、見返し、反省、実現している。

◆入社から社長就任まで

22歳 富士ゴム産業に入社。スポーツ事業部 担当。

↓
25歳 中部地区 担当。

↓
30歳 東京 産業資材部 担当。専務取締役に就任。

↓
37歳 3代目社長に就任。10年越しの思いが実現した。

◆人生のターニングポイント

32歳で“せいしんビジネスクラブ (静岡の異業種交流組織)”の会長を1年間務め、まっとうした時。トップに立つということの責任の重さを学び、若い時に経験したからこそ得るものが多かった。

◆私の夢

100歳まで生きて、富士ゴム産業の100周年を見届ける。

◆私と従業員の挑戦

日本一のウレタン加工屋になる。同業者に「富士ゴム産業には勝てない」と言われるまで、強みを更に磨く。

Company Profile

エミダス登録番号: 84423

富士ゴム産業株式会社

- 所在地 静岡県静岡市清水区八坂北 1-21-37
- TEL/FAX TEL: 054-367-0131 FAX: 054-365-0449
- 創業 1959年
- 資本金 1,000万円
- 従業員数 48名
- 事業内容
 - ・化成製品製造加工及び販売業 (ウレタンフォーム、チップフォーム、ゴムスポンジ、ポリエチレン、発泡品加工) など
 - ・クリーンルームにてフィルム加工及び品質検査
 - ・打ち抜き加工
 - ・梱包材販売 (ライトロン、エアセルマット)
 - ・弱電関係マット・ウレタンフォーム販売
 - ・スポーツマット・エバーマット販売
 - ・生活雑貨等のウレタンカット及び打ち抜き加工



① 打ち抜き加工
② 防音材 (フェルト)
③ 産業資材 (ウレタン、ポリエチレン、フェルト、生地)
④ 自動車用内装の暖衝材 (ウレタン、ポリエチレン)



『エミダスマガジン』WEBページで、
バックナンバー（電子版）をダウンロード！

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

エミダスマガジン 検索



この印刷には環境に配慮した「水なし印刷」と「大豆油インキ」を採用しています。
また消費電力の一部はCO2を排出しないグリーン電力を使用しています。

EMIDAS magazine vol.22

Staff message

- 『中小企業の業況は、持ち直しの動きが見られるものの、依然として厳しい状況にある』そうだ。どの企業もGOING CONCERNたらんとする姿に敬服している。
赤井宣之
- 会員企業様の思いを伺う。気持ちを込めて記事を書く。このステップはすなわち、その会員企業様を好きになるステップです。多感な年頃の私。恋多き2009年冬です。
大塚哲久

- 09年製造業の皆様にとっては「挑戦」と「耐える」1年だったかと思います。しかし、この激動の年を乗り越えた企業は来年、一層強力になり飛躍することと願っています。
金澤亜希子
- 取材の際、『エミダスマガジン』について「愛すべきプレゼント」というコメントをいただきました。これからもそうありたいと気を引き締め、愛を込めて制作しました。
日野星子
- 12月になってつづやくのは「もう年末になったのか〜」です。そして2009年を振り返るのですが、今年も皆様に本当にお世話になりました。皆様、よいお年をお過ごしくださいませ。
森田修平

EMIDAS magazine

挑戦する製造業のための情報誌[エミダスマガジン]

2009
Winter
Vol.22

Challenger

挑戦する人

素顔

ニッポン製造業に賭ける経営者 ②

日本一のウレタン加工屋になる

富士ゴム産業株式会社 代表取締役社長 宇佐美 裕之

腕のいい鉄工所のイメージから、精密さを謳った社名に

株式会社ヒューテック 代表取締役 藤原 多喜夫

特集

挑戦する製造業のアジア進出

- 12 株式会社玉吉製作所、株式会社西居製作所、マテックス株式会社、株式会社コージン
- 16 サーチ&リサーチ
海外に工場があるエミダス会員企業
自社製品を輸出しているエミダス会員企業

EMIDAS STYLE

<エミダス・スタイル>

世界工場の中での日本製造業の役割

株式会社セキコーポレーション

WEB活用は、奇跡と1%の追求を身近にした

シンクロテック株式会社

TOPインタビュー

プロトラブズ株式会社 アメリカ本社CEO ブラッド・クリーブランド

連載

- 最終回 資材担当を動かせ！
- 第16回 めっき職人清水栄次の売れるモノづくりのススメ
- 第17回 工場の中で愛を叫ぶ

連載小説

KATAYA ～金型屋物語～ 第17話「挑戦①」/上野 歩

EMIDAS Information

<エミダス・インフォメーション>

特別企画

- この商品に、この技術あり
- NCネットワークへようこそ
- ちょっと一息 挑戦する製造業のブログから

資料請求・アンケート

Photographer 引地信彦(表紙)/森本奈津美(P6~9)

ニッポンの未来は製造業が創る。

株式会社エヌシーネットワークは、インターネットや『エミダスマガジン』を通じて、日本のモノづくりを応援します。
「挑戦する製造業のために」を企業ドメインに、約16,500社会員企業を結び、ビジネスマッチングを行っています。
『エミダスマガジン』は、大手企業の開発・購買担当、マスコミ、行政、教育機関など、製造業に携わる方々に配布している情報誌です。

<連絡先>

■NCネットワーク

東京都千代田区神田駿河台2-1-4 ヒルレスト御茶ノ水7階
TEL:03-5217-5403 FAX:03-5217-5411
<http://www.nc-net.or.jp/mag@nc-net.or.jp>

■NCネットワークチャイナ

長寧区天山路310号海益ビル9階CD单元
TEL:8621-3353-8866 FAX:8621-3353-8981
<http://www.nc-net.net/ja/>

腕のいい鉄工所のイメージから、 精密さを謳った社名に



国体ボウラー

183センチの長身から繰り出されたボールがレーン上で鋭くフックし、美しい正三角形を描いたピンの列をことごとく打ち砕いた。株式会社ヒューテック代表取締役・藤原多喜夫は、ボールを投じた右腕をそのままからだのまえで左腕と交差させ、ガッツポーズをキメる。そして、その派手なパフォーマンスとは裏腹に、「まだ、投げられるもんやな」と、'99年の国体選手は自嘲気味にぼつりつぶやいた。

ボールをグリップするための3つのホールは、自らがフライス盤で穿ったもの。右手首を手っ甲のように覆ったリスタイ(ボールを

持つ手を固定する器具)も自作。

ボウリングを本格的にはじめたのは20歳だった。近所のボウリング場主催のコンペに、賞品の29インチテレビが目当てで出場した。結果は惨敗。けれど、出場していたベテランのアマチュアボウラーにフォームをほめられた。「素質がある。つづけたほうがいい」

少しばかりその気になって、ボウリング場通いをしているうちに、藤原の言うところの「ヘンなスイングが入った」。どんどん面白くなって、のめり込んでしまった。間もなく、そのボウリング場に君臨するトップボウラーに引き合わされ、師事することに。彼こそが、藤原の人生に影響を与えるふたりめの人物となった。歯科医である師匠のボウリング理論

に、技術に、魅了された。だが、なにより強く惹きつけられたのは、その孤高さだった。自分が自分であることを強く持つ師匠は、他のボウラーらとけっして馴れ合わず、時に喧嘩になるような意見も平気で言い放った。

藤原は、常にひとりで立っている師匠に憧れた。それは、あの頃の自分になにより欠けていたものだったから。

逆上がり

藤原少年にとって、「ドンズ」は呼ばれたいあだ名だった。ドンズのドンは、ドンくさいのドン。そう、たしかに子ども時代の彼はすべてにおいて冴えなかった。喧嘩も弱い。勉

株式会社ヒューテック／代表取締役

藤原 多喜夫

ふじわら たきお



教えるということは、いかにコツを体感させるかなんですよ

強もできない。運動も苦手。身長は高かったが、肥^{ふと}っていてスローモー。

そんな彼の人生に影響を与える最初的人物が現れる。5年生の時だ。体育の時間に鉄棒の逆上がりをするようになった。当然ながら、藤原にうまくできるはずもなかった。

ところが、熱血漢の担任教師はあきらめない。できるまで、付きっきりで教えてくれた。授業中、クラスのみなが注視するなかでつづけなければならないのは藤原にとってひどく辛いことだった。恥ずかしさ、悔しきで涙が出そうになった。ドンズな自分がこの時ほど恨めしかったことはない。

しかし、先生の教えに従って繰り返すうち、重いからだ^{からだ}が鉄棒上に引きあがり、藤原の頭の下でくると地球が1回転した。「できた！」教え方がうまいとこんなふう^{ふう}にうまくいくのか——藤原は驚きとともにそれを受け入れた。人生のターニングポイントとなる、ちいさい^{ちいさい}が大きな出来事だった。「教えるということは、いかにコツを体感させるか、なんですよ」と藤原は言う。いまでも、彼の現場教育の指針になっている。

削り

熱血教師による逆上がりの一件は、あきらめずにつづけることの大切さも藤原に教えてくれた。いちどはじめてら、絶対にあきらめてはいけない。それが自分ができるたったひとつのことだから。

「これやってみろ」ある日、父の薫さんにフライス盤の鋳物のハンドルカバーにドリルで穴をあける仕事を命じられた。家業の手伝いである。父は自宅で藤原鉄工所を営んでいた。

削りの仕事は面白かった。藤原は夢中で100枚、200枚と削った。ヘンなスイッチが入ったのである。

作業過程で、ドリルをグラインダーで研ぎ下ろす必要が出てくる。これは工夫がいった。研ぎすぎればドリルの太さが変わり、穴の大きさもちがってしまう。研ぎがうまくいくまでに2か月を要した。

仕事を認められればうれしかった。やがて、藤原は旋盤を扱うようになっていた。「これに関してだけは負けたくなかったんです。なにかを跳ね返せない自分が、できる自分になれる。すぐれたところがなにひとつない自分が、継続すればできるようになるんだ——その一心でしたね」

もうひとつ、からだの大きな自分の指先が、精緻で美しいものを生み出すという、その妙に興を覚えてもいた。

中学に入るとバスケットボール部に入った。基礎練習がきつくて、1年生のうちに大半の部員が辞めてしまった。耐えてつづける道を選んだ藤原は、その長身を生かしたプレーでついに2年生でレギュラーの座をつかんだ。

一方、削りの道にも動^{いそ}しんでいた。グラインダーでつづきりの刃^やが研げること、ネジの

切り上げができることは、当時、削り職人として上級者の目安である。中学生の藤原は、この技術をすでに自分のもの^{もの}にしていた。

工業高校に進んでからもバスケットボールはつづけレギュラーになった。ひとまずヘンなスイッチが入ってしまった、それをひたすら継続するのが藤原である。だからバスケットは社会人になってからもクラブチームに入ってつづけた。後に出会ったボウリングは、国民体育会に選出されるまでになっている。

そんな彼があきらめてしまったことがある。

再生

モノづくりの道で食っていくことはきめていた。それも最終的には家業を継ぐことになるだろう。そのまゝに、自分の腕前がどこまで通用するのか——高校卒業後、藤原は金型工場に就職した。子どものころからの下地があるから、すぐに現場仕事に馴染んだ。技術には自信があった。ちょっとまえまで高校生だった藤原に負け、己を恥じて辞めていく従業員もいた。

得意だった。けれど、所詮は小手先なのである。図面を見て、数値は理解できても、自分がつくろうとしている製品を、その用途から真に理解できていなかった。数字の上で正確であろうとするばかりの集中力はそう持続できない。経験あるプロになら自分の仕事にメリハリをつける技があった。

経験不足からの停滞感を持った時、藤原は、「NC機械に触らせてもらえないから」という理由を自分に与え、1年半で職場を去る。

その後、すぐに十二指腸潰瘍を患って入院。挫折感がからだ^{からだ}と精神にのしかかっていた。肥^{ふと}っていたからだは痩せさらばえた。ディスコの隅の席でやけ酒をあおるサングラスにジャンパー姿の藤原の姿があった。

荒れる息子に、家業に就くよう諭したのは母、利江さんだった。

藤原鉄工所に入社してからも、ベテラン職人に反発、教えとは真逆の方法で仕事をして見せた。自信だけは相変わらずあった。「いちど不況を乗り越えなければ真の経営者にはなれない」オイルショック経験者である薫さんの口癖には、「よーし、きてみるよ」と思っていた。

すると、間もなくほんとう^{ほんとう}にきた。バブル崩壊である。

いざきてみると、「ダメやろ、これは……」と思いましたね(笑)」

仕事の注文はみるみるうちになくなった。父は、いい意味でも悪い意味でも、「町工場^{まちこうば}のオッチャン」であった。「豪放磊落^{ごうほうらいらく}で、ええかげんで……それでも、まわりのみんなも親父のファンやったし、おれもそやった」

自分がやるしかない。藤原は製品見本を持ち、あちこち営業して歩いた。

いよいよ倒産目前というところまで追い込まれてしまった。1,700円の注文がたった1個しかないという日には泣けてきた。せつかく

出てきているみんなに仕事をさせてやれないことに涙が出たのだ。汎用機でマシニング以上の加工をする腕利きの職人らが仕事をできずにいる。それが悔しくてならなかった。

我慢の年月はつづいた。暖かな陽のさす時もあった。そんな日々のなか、藤原は友人の紹介で知り合った恭子さんと結婚。彼女も会社の経理を見てくれた。藤原はつづける。やめずにつづける。それしかないではないか。そして、こんどのアメリカ発の病にも、「きっちり流行に乗ってますわ」と笑う。

昨年7月に代表取締役役に就任。生粋の削り職人だった藤原にとって現場への未練はある。「かつて現場を離れたのは、生き残るためでした。これからはみなで利益を得るためにそうするんです」

藤原は社名を改めることにした。かつて、大きなからだの自分がちいさく精密なものを生み出すところに興を覚えた。鉄工所という無骨な場所が精緻で美しいものを生み出す——「けれど、それではぬるいんです」

ヒューテックは、人間の手の温もり(ヒューマン)とテクノロジーの融合だ。

「これまでは、腕のいい鉄工所というイメージやったと思います。精密さを謳^{うた}ったからには、持てる技術を大いに見ていただきます」

藤原のスイッチはとっくに入っている。

(取材・文＝上野 歩^{うえの あゆみ})



切削用ホルダー・治具



高精度フランジ・ボディ・台金

Campany Profile

エミダス登録番号：81278

- ◆会 社 名 株式会社ヒューテック
- ◆所 在 地 大阪府大阪市鶴見区今津南 2-7-13
- ◆TEL / FAX TEL：06-6961-9252
FAX：06-6968-7255
- ◆設 立 1966 年
- ◆資 本 金 500 万円
- ◆従業員数 8 人
- ◆事業内容 単品・小ロットの小～中型の各種精密金属加工

- ◆得意&特異技術 NC 旋盤・NC フライス・MC 加工の 3DCAD/CAM プログラム加工に加え、熟練工の汎用加工・ワイヤーカット・内面・円筒・平行研磨加工等を駆使して各種精密治工具を単品・単納期対応。高精度のフランジ・ゲージ・アーバー・スピンドル・治工具・超音波測定器の試験片や装置なども 1 品から対応。
- ◆注文・製品に関するお問合せ 担当：代表取締役 藤原多喜夫 TEL：06-6961-9252



リーマン・ショック以降、アジアのモノづくりが注目されている。米国、欧州、日本が沈没する中、堅調な回復を見せているのが中国を含む東南アジアである。リーマン・ショックの影響で投資は止まっているものの、生産自体は完全に上昇気流となっている。

中国の自動車生産台数が世界一となった今、中国を中心とするモノづくりを日本は肯定しなければならない。本誌ではアジアを一つと見て、中国、東南アジアで活躍する企業を特集する。

今後、日本企業がアジアで展開していくことは必要不可欠だ。日本企業は東南アジアをどう見て、どう展開しなければならないのか？

製品の大量生産は、今後も中国が世界のモノづくり大国・世界の工場としての役割を果たしていくだろう。しかし、忘れてはいけないのは、中国で生産が行われる理由が「中国が世界最大の市場になる」という点である。

中国をライバルとして見るのではなく、我々日本にとって、中国を市場＝お客様として見ることで、世界最大のマーケットがすぐそばにあり、日本製造業のビジネスチャンスとなるという視点を持つことが必要だ。

東南アジアの製造業を俯瞰する際にもっとも重要なのは、中国華南地域だろう。中国華南地域は現在、世界の工場を中心ともいべき地域だ。約70,000社の工場があり、日系企業も約23,000社進出している。繊維、おもちゃ、雑貨、そして、弱電・家電・自動車など、従来は日本が得意としたモノづくりを代表する企業が揃っている。さらにメーカーだけでなく、組立メーカー、部品メーカーなどの集積に関しては、世界最大の集積地域である。

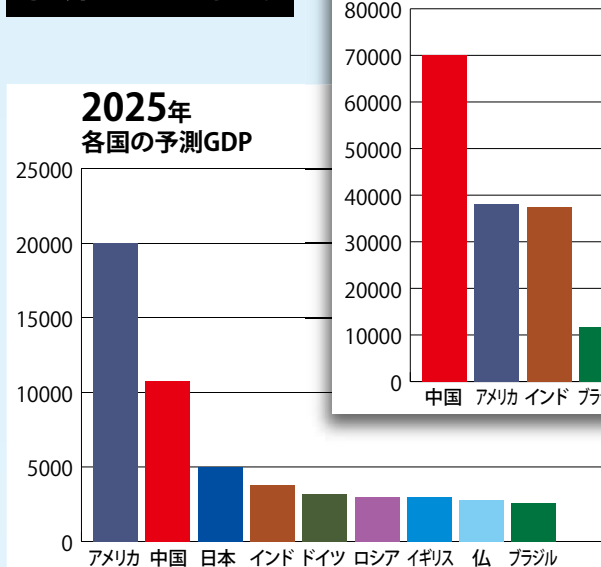
中国華南地域から発信される製品は、世界に影響を及ぼしている。ベトナム、インドネシア、マレーシア、シンガポールは、日本だけでなく中国華南地域との貿易が盛んだ。モノづくりを行うにあたって、双方向(受注・発注)で取引が行われている。(左の図を参照)

一方、自動車の生産はタイを中心に開発が行われている。トヨタ、ホンダを初めとする日系メーカーは、すでにタイを世界最廉価のモノづくりを行う拠点として、インドタタ自動車を睨み開発を行っている。インドではインフラがまだまだ整っていないが、10年後には先進国並に整備されるだろう。自動車関連ではインドを見据えながら、今後も東南アジア諸国が、最大の開発拠点および、販売拠点となっていく。

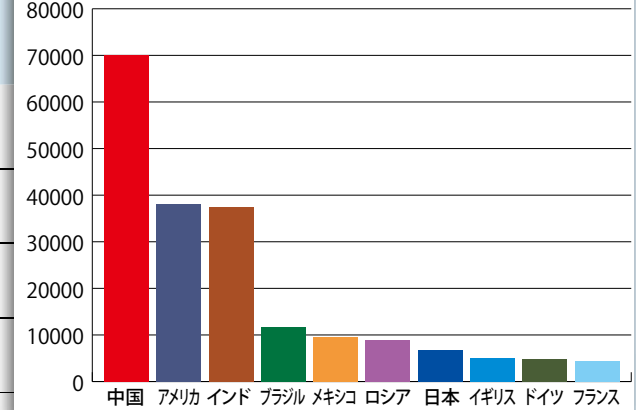
中国、インドの消費は大きい、ベトナム、タイ、フィリピン、インドネシアなど、東南アジアの人口も拡大傾向にあり、20年後は日本製造業にとって大きな市場となる。

この市場に向けて何を課題とするかが、日本製造業の生き残りの方策である。(NCネットワーク 内原康雄)

世界のGDP予測



2050年 各国の予測GDP



※NCネットワーク調べ



ベトナム

日系企業進出数：820社
面積：329,247平方キロメートル（日本の0.88倍）
人口：8,616万人
一人あたりのGDP：1,040.4ドル（2008年）

基礎的経済指標

実質GDP成長率 6.2%（2008年）
経常収支（国際収支ベース）－84億3,000万ドル（2008年）
貿易収支（国際収支ベース）－127億8,200万ドル（2008年）
為替レート（期中平均値、対ドルレート）16,302.3ベトナム・ドン（2008年）

【出所】ジェトロ

経済動向

2009年8月18日、ベトナム自動車工業会（VAMA）は、2009年7月の自動車販売台数が、前年同期比26%増加の10,839台（商用車5,338台、乗用車3,191台、SUV/MPV2,310台）であったと発表した。（2009年1月～7月の自動車販売台数は、前年同期比25%減少の58,748台）自動車販売台数が増加に転じた理由として、2009年5月から自動車登録料および付加価値税が50%引き下げられたことが上げられている。

株式会社玉吉製作所

ベトナムで3次元データを生成

株式会社玉吉製作所は富士宮市に本社工場、栃木県大田原とベトナムに工場を持つ板金メーカーである。3次元設計・製作による筐体部品等を医療機器、半導体製造装置、弱电・家電業界に提供している。

吉田弘宣社長は、90年代に米国がITブームで沸いていた頃、米国のサンノゼに工場視察に行った。メキシコ人、ブラジル人、ベトナム人など様々な国籍の人々が働く現場があり、米国の多国籍化を実感した。そこで吉田社長が見た光景は、ベトナム人達がいる持ち場は活性化しているということだった。

その後、何年かして、玉吉製作所で人材に困ったおり、ベトナム人研修生の受け入れを始めたのである。

ベトナムへの進出は2004年1月に決めた。当時のベトナム ハノイは、日系でも大手や準大手の進出が多く、従業員100名以下

の企業が進出するにはまだ多くの困難が伴った。初めから板金工場を目指すのでは投資が掛かりすぎるので、ハノイにCAD/CAMのデータセンターを作った。玉吉製作所では板金加工の曲げ加工も含めて、CAD/CAMによるデータでの製作を行っている。レーザー加工機、タレットパンチプレス、バンダー加工のすべてがデータ出力によるものである。CAMデータの作成は時間がかかる工程であり、これをベトナムで行うことで低コスト化を図った。実現に向けて、ベトナム人に四原則（事実・原因・対策・フォロー）を徹底することで、技術の定着と応用力を養った。

現在、CAD/CAMの設計の中心は、ベトナム人女性エンジニアにより加工データを生成するスタイルを確立した。これにより玉吉製作所では、お客様から図面を頂くと、それをベトナムに転送する。お客様から預かっ

た2次元データは、そこで3次元化され、データが生成される。吉田社長の構想は現実になった。

次に吉田社長はベトナム工場の建設に取り掛かった。しかし、大手ゼネコンにかけあっても思いえがくような絵にならず、工業団地への入居の難しさなどの問題が立ち上がった。吉田社長は、それらの問題の解決策としてレンタル工場を作るという解決策を考え出した。また、他のベトナム進出を考えている中小企業向けに、別会社でレンタル工場を工業団地内に建設した。さらに中小の異業種を誘致することにより団体交渉、情報交換、認知度の向上など多くのメリットが生まれた。

ベトナム進出を果たした中小企業の先駆者として、玉吉製作所はベトナムの経済発展に貢献したいと考えている。



ベトナムによるベトナムでのCAD/CAM設計

会社情報（日本本社・海外事務所）

会 社 名	株式会社玉吉製作所	エミダス 会員番号	72254
住 所	静岡県富士宮市外神147	F A X	0544-58-3380
電 話 番 号	0544-58-1501		
代 表 者	吉田弘宣		
海外事業所名	Tamayoshi Vietnam Co.,Ltd		
住 所	FB5 Fuji Precision Park, Yen Phong Industrial Zone, Yen Phong Dist.,Bac Ninh Province,Vietnam		
代 表 者	吉田弘宣		
設 立	2004年		
従 業 員 数	30名		
電 話 番 号	+84-241-3689-330	F A X	+84-241-3689-330
経 営 内 容	精密板金部品の加工及び組立、3次元板金設計。		
製 品 種 類	精密板金部品、医療機器、半導体製造装置		



タイ

日系企業進出数：1,358社
面積：513,115平方キロメートル（日本の約1.4倍）
人口：6,339万人
一人あたりのGDP：4,115.3ドル（2008年）

基礎的経済指標

実質GDP成長率 2.6%（2008年）
経常収支（国際収支ベース）－1億7,840万ドル（2008年）
貿易収支（国際収支ベース）2億3,744万ドル（2008年）
為替レート（期中平均値、対ドルレート）33.3133バーツ（2008年）

【出所】ジェトロ

経済動向

2008年下半年（確定値）の進出日系企業の業況感は、「上向いた」から「悪化した」を差し引いたDI（Diffusion Index：景気動向指数）がマイナス44と、前期（+37）に比べ81ポイント低下し、4期振りにマイナスとなった。一方、2009年上期（見通し）のDIはマイナス53と、マイナス幅が拡大したが、下期（見通し）はプラス24と改善に転じる見込み。09年通年の売上や利益の状況は厳しいが、09年下期の輸出には回復の兆しがみられ、全体としては景気の最悪期は脱したとみられる。

株式会社西居製作所

躍進止まぬタイ工場

1,600万平米もの広大な用地に約300社ほどが門を構えるチョンブリ県アマタ・ナコーン工業団地は、バンコクから車で1時間程の距離にある。この工業団地で、NISHII FINE PRESSはデジタルカメラのフラッシュ部分に使われるリフレクタの製造を行っている。月に数百万個の量産体制をとるNISHII FINE PRESSは、株式会社西居製作所のタイ現地法人である。

日本とタイ。その役割分担について西居製作所の考えは実にシンプルだ。

試作開発と金型製作は日本、量産と金型メンテナンスはタイ。西居製作所のリフレクタは、一味違う『光の指向性の高さ』が売りだ。不良を無くしお客様に求められる製品を作るためには、目視による全数検査が必要とされる。月産数百万個に及ぶ製品の全数検査。検査室には女性スタッフがズラリと並び、日々作業に臨んでいる。これは日本で

やる仕事ではない。

理由は単に人件費の安さだけではない。少しのキズ、打痕、歪みが命取りとなるリフレクタ。検査においては、タイの女性の細やかで根気強い性格と、日本人には無い「恵まれた目の良さ」が大きな武器となる。日本でやらないのではなく、日本では対応しきれないのだ。リフレクタのパイオニアである西居製作所の品質を守る砦こそがタイ工場である。

振り返ると、タイ進出のきっかけはタイ・テクノパークに関する大田区の呼びかけであった。西居製作所はそれ以前からも上海の客先工場に技術者を派遣し駐在させるなど、海外進出の機会をうかがっていた。タイに取引先もあった。このような背景の中での2007年4月、タイ工場創業。当初はタイ国内の仕事が主であったが、徐々に国外向けの仕事も増えてきた。いつしか売上も伸び、

黒字が見えてきた。躍進である。

NISHII FINE PRESSの躍進は続く。今年新たにTS16949認証を取得した。これはすなわち、自動車業界への参入を意味する。デジタルカメラのリフレクタに付随する端子部品量産で培った技術力が認められた格好だ。タイ国内でダイナミックな成長をみせる自動車産業。大いなる船出である。弱电と自動車、少し距離のあるように見える2つの産業だが、だからこそ効果的なリスクヘッジに繋がる。

西居製作所は、二本柱を武器に更に戦略的な転機を迎えた。

会社情報（日本本社・海外事務所）

会 社 名	株式会社西居製作所	エミダス 会員番号	5100
住 所	東京都大田区仲池上2-17-9	F A X	03-5747-5589
電 話 番 号	03-5747-5588		
代 表 者	西居徳和		
海外事業所名	NISHII FINE PRESS(THAILAND) CO.,LTD/		
住 所	700/647 moo 1 Amata Nakorn, Industrial Estate, Tambon Panthong Amphur Panthong, Chonburi, Thailand		
資 本 金	1億円		
代 表 者	西居広和		
創 業	2007年4月		
従 業 員 数	36名		
電 話 番 号	+66-38-447147-8	F A X	+66-38-447149
経 営 内 容	光学部品（カメラ）、自動車部品など精密プレス部品の生産。		
製 品 種 類	リフレクタ、カメラの端子部品、自動車関連部品		



ISO9000、ISO2000、TS16949認証取得



フィリピン

日系企業進出数：549社
面積：299,764平方キロメートル（日本の0.8倍）
人口：8,857万人
一人あたりのGDP：1,866.0ドル（2008年）

基礎的経済指標

実質GDP成長率 3.8%（2008年）
経常収支（国際収支ベース） 42億2,700万ドル（2008年）
貿易収支（国際収支ベース） -125億8,200万ドル（2008年）
為替レート（期中平均値、対ドルレート） 44.4746ペソ（2008年）

【出所】ジェトロ

経済動向

2008年の新車販売台数は、フィリピン自動車工業会（CAMPI）によると、前年比5.6%増の12万4,449台だった。1～9月までは前年を上回るペースで推移したものの、世界的な景気後退が深刻化した10月から伸び悩み、年末まで前年同月割れが続いた。燃料の高騰や景気後退を受け、小型車の人気上昇。低価格を武器にした韓国メーカーの躍進が目立った。2009年9月15日、セブ航空（ゴコンウェイ財閥傘下）が、マニラ－大阪間の航空運賃を2,499ペソ（約5千円）で提供すると報じられた。秋に京都の嵐山や清水寺に向かう観光客の需要に応えたものだ。

マテックス株式会社

“製品へのこだわり”で日本以上のレベルを実現

フィリピンの首都マニラの南部に位置するラグナ州カランバ市に敷地面積7,823㎡の精密射出成形工場を構えるマテックスのフィリピン工場、Matex Planetary Drive International, Inc.。マテックスは大阪府八尾市に本社を置く、精密射出成形と樹脂金型部門に加えて、遊星歯車減速機の開発・製造に強みを持つ老舗企業（創業1921年）だ。

1997年1月、国内で取引のあった大手メーカーの現地生産拡大にあわせ、初の海外工場としてフィリピン進出を図る。現在では約40台の成形機を並べ、プラスチック射出成形及びアセンブリーの24時間量産体制を実現している。

進出当初は成形機6台と7人の従業員からスタートしたが、数年間は限られた仕事しか取れずに、営業的には手探りの日々が続いた。しかし着実かつ確実な良品を作る同

社の技術へのこだわりが、ある日大きな転機を生むことになった。

インクジェットプリンターの機構部品であるプラスチック歯車の製造で、他社がこなしきれなかった部品の依頼が舞い込んできた。この1品を正確に作りあげることに全力で取り組んだ。

その後順調に受注拡大する中、在庫管理のまずさを指摘され一転ピンチに。日本人と現地スタッフがひとつになって改善に取り組んだ結果、正直にまじめに取り組む姿勢がお客様の信頼を得、新たな仕事と顧客層の拡大につながった。量産品の海外移転という環境下、現在では光学部品をはじめとして部分的には本社成形部門を凌駕する技術を持つに至っている。

今後も5年計画で同社の更なる挑戦が続く。2004年末に設立した中国（無錫）工場をハブ工場とし、本社工場、フィリピン工場

との連携を強化しながら、世界レベルでマテックスの地位を確立するため、海外生産の強化に一層力を入れていく。また、日本本社では高度技術分野への展開へ質的進化を図っている。

しかし拡大しても変わらないものがある。“製品1品1品へのこだわり”。マテックスの世界構想はこれからも続いていく。

会社情報（日本本社・海外事務所）

会 社 名	マテックス株式会社	エミダス 会員番号	73819
住 所	大阪府八尾市水越1-125		
電 話 番 号	072-941-8652	F A X	072-941-8820
代 表 者	的場年昭		
海外事業所名	Matex Planetary Drive International, Inc		
住 所	Light Industry & Science Park II, Calamba, Laguna, Philippines		
資 本 金	500万ペソ／1億2447万円		
代 表 者	的場年昭		
設 立	1996年9月		
従 業 員 数	250名		
電 話 番 号	+63-049-545-6807	F A X	+63-049-545-6809
経 営 内 容	プラスチック射出成形及びアセンブリー、金型製作、金属加工。		
製 品 種 類	インクジェットプリンター用などのプラスチック射出成形部品。		



売上高（2008年）530万USDドル、ISO9000・2000認証取得



インドネシア

日系企業進出数：1,024社
面積：1,922,570平方キロメートル（日本の5.1倍）
人口：2億2,800万人
一人あたりのGDP：2,246.3ドル（2008年）

基礎的経済指標

実質GDP成長率 6.1%（2008年）
経常収支（国際収支ベース） 3億ドル（2008年）
貿易収支（国際収支ベース） 229億900万ドル（2008年）
為替レート（期中平均値、対ドルレート） 9,698.96ルピア（2008年）

【出所】ジェトロ

経済動向

2008年上期はGDPの6割を占める民間消費と輸出に牽引されて年率にして6.4%成長を遂げたものの、下期には世界的な金融危機の影響を受けて製造業の成長が鈍化し、通年では6.1%成長となった。インドネシアのGDPの61%（2008年）は民間消費によるもので、民間消費が経済成長を牽引している。08年は民間消費が高いレベルで推移した。自動車、液晶テレビなどの販売が好調に推移した背景には、中間層の増加が評価されている。

株式会社コージン

日本で受け入れた研修生が活躍

株式会社コージンがインドネシア研修生の受け入れを始めて、10年以上が経つ。第一期研修生が帰国する際、先代社長は「向こうでは仕事も少ないだろう」と案じたのだと、現社長の小柴雅信氏は語る。研修生達の活躍の場を提供できるということと、ちょうど工場が手狭になっていたこともあり、コージンは日本の1/5の費用で工場が建てられるインドネシアへの進出を決めた。

立ち上げは予想通り苦労を伴ったが、2003年にPT.Kojin.Indonesiaを設立した後は順調に成長を続けている。インドネシアは人口が多く、日系企業は憧れの的であり、従業員は安定している。10年以上もインドネシアと交流のある同社は特に、信頼されている企業に違いない。

PT.Kojin.Indonesiaでは、堅型成形から樹脂製品の仕上げ・組立・検査まで一貫生産を行っている。主にモデルチェンジのない

製品は、日本ではなく人件費の安いインドネシアで製造する。現状では約3分の2が海外顧客との直接取引であり、品質、デリバリー等を全てインドネシアで完結している。また、日本と同様の5S管理を実施しており、ボードでの管理や工程ごとに箱の色を変えるなど、生産と出荷、不良品の見える化に取り組んでいる。ISO9001の取得も、コンサルタントに依頼する事もなく、現地の従業員が自分達の力で成し遂げた。

一番の特徴は、日本で共に働いた研修生がリーダー的役割を担い、まとめていることだ。日本のエンジニアは立ち上げから一年間、在住しただけである。コージンでは日本人従業員も海外研修生も分け隔てなく、自社の会社方針を基準に教育する。研修生達は日本でのモノづくりを経験したことで、ハングリー精神を忘れずに、日本と変わらない品質を守っている。また、サブリーダー（リー

ダー補佐）クラスになれば、日本で短期研修を受ける機会を与えられる。このことは、他の社員達にとって大きなモチベーションとなっている。

「PT.Kojin.Indonesiaは単なる子会社ではなく仲間であることを認識し、お互いに切磋琢磨できるように」という小柴社長の考えから、日本の若手社員も定期的にインドネシアを訪問し、良いところを見習っている。日本の従業員にもインドネシアの従業員にも、自ら考え実践させることで、「自分達で会社を運営している」ということを強く自覚させているのである。

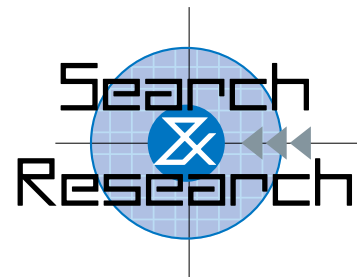
同社は現在も30名ほどの研修生を受け入れている。日本のモノづくり精神を受け継ぐ研修生を育ててきたことがコージンの誇りであり、喜びである。

会社情報（日本本社・海外事務所）

会 社 名	株式会社コージン	エミダス 会員番号	79151
住 所	富山県中新川郡上市町森尻5		
電 話 番 号	076-473-3251	F A X	076-473-2692
代 表 者	小柴雅信		
海外事業所名	PT.Kojin.Indonesia		
住 所	Block LL-8-1, MM2100 Industrial Town, West Cikarang, Bekasi 17520, West Java, Indonesia		
資 本 金	28万ドル		
代 表 者	黒田義文		
設 立	2003年		
従 業 員 数	80名		
電 話 番 号	+62-21-8998-1619	F A X	+62-21-8998-1620
経 営 内 容	堅型成形から樹脂製品の仕上げ・組立・検査まで一貫生産を行っている。		
製 品 種 類	自動車用ボビン、産業用パワー半導体ケース		



コンサルタントなしでISO9001認証取得



海外に工場があるエミダス会員企業



中国

日系進出企業数：23,035社
面積：9,600,000平方キロメートル（日本の26倍）
人口：132,802万人
一人あたりのGDP：3,315.3ドル（2008年）

基礎的経済指標

実質GDP成長率 9.0%（2008年）
経常収支（国際収支ベース） 4,261億740万ドル（2008年）
貿易収支（国際収支ベース） 3,606億8,209万ドル（2008年）
為替レート（期中平均値、対ドルレート） 6.9487元（2008年）
【出所】ジェトロ

経済動向

2009年8月6～7日、第9回日中経済協力会議が、内モンゴル自治区の区都フフホト市で開催された。中国東北3省および内モンゴル自治区の代表团や中央政府関係者と日本側代表（日中東北開発協会、日中経済協会の加盟機関や東北地方府の代表团）総勢600人が参加した。今回の会議では、日中東北地域間の協力と交流の促進に向け、グリーン（環境保全型）農業、省エネ・環境保護、交通・観光、投資・貿易の4つの分科会に分かれ、2日間にわたり議論が展開された。

橋本精密工業株式会社

エミダス登録番号：1302

日本と変わらない品質の高さを保証し、日本では不可能なコストダウンを行う

沙井橋本精密廠では、マイクロモーターパーツやバイブレーションモーターパーツなどの電気電子機器に使用される部品を製造する。超微細精密プレス加工などの日本で培った高い技術力を積極的に取り入れ、現地の企業に対して品質の高い製品を納入している。また日本においては不可能なコストダウンが可能で、日本企業に要求に答えた製品を供給できる。



新日本工業株式会社

エミダス登録番号：78779

ロボットを使用した全自動化の生産設備を提供

大連新藤機械有限公司と佛山新藤機械有限公司は、2010年に50周年を迎える新日本工業の長い歴史の中で培ってきた経験を活かし、主に自動車及び自動車部品メーカー、家電メーカー向けにロボットシステム・FAシステムの設計製作、産業用ロボットのプログラム作成、ティーチング調整、制御盤の製作などを行っている。



コトブキテクレックス株式会社

エミダス登録番号：82082

PQD(価格、品質、納期厳守)＋顧客本位のアフターサービス

化学プラント機器を作り続けて60年のコトブキテクレックスは、2004年に上海工場を稼働。日本では塔、槽、熱交換器などの圧力容器を主力製品として事業展開しているが、上海工場においては圧力容器規格外のサニタリー仕様SUS製タンク、エアーコンプレッサー用プレハブ配管の製作を行っている。



オーティス株式会社

エミダス登録番号：69715

真庭から世界へ！ 中国3工場

中国では青島、蘇州、東莞の3ヶ所を拠点とし、両面テープ・フィルム・クッション材などの機能性材料を多層構成で精密プレス加工する。

- ◆青島三昌精密加工有限公司
- ◆東莞望牛敦奥得時精密電子廠（奥得時精密(香港)有限公司 東莞工場）
- ◆奥得時精密電子(蘇州)有限公司



NCネットワークのWEBサイトでも、海外展開をしているエミダス会員企業情報を公開中!

エミダス 海外特集

検索

サーチ&リサーチ

自社製品を輸出しているエミダス会員企業

株式会社サワダ製作所(兵庫県尼崎市)と日本ワキコ株式会社(大阪府大阪市)は自社製品を輸出しており、両社とも英語版WEBサイトを活用することで、更なる海外販路拡大を目指している。

株式会社サワダ製作所

エミダス登録番号：76296

OBKブランドの液面計を海外から英語の会社紹介ページ経由で受注

発電所、ゴミ処理場、商業ビル、大型船舶など、ボイラーで加熱した水を使っている設備は多い。ボイラーの中の水量を正しく知るために使われるのが、液面計である。株式会社サワダ製作所が製造するOBKブランドの液面計は、日本を代表する重工メーカーやプラントメーカーに採用されている。

同社が英語のWEBページを持ったのは3年前である。財団法人大阪産業振興機構が運営するクリエイション・コア東大阪というモノづくり支援施設に出展した際に、クリエイション・コア東大阪の英語版WEBサイトの中にサワダ製作所の英文紹介ページを掲載した。

サワダ製作所の会社紹介ページは、クリエイション・コア東大阪の掲載情報の中でも上位のアクセスがある。英語の会社紹介ページを公開してからは、中近東、東南アジア、アフリカといった海外から毎月2～3件のペースで直接引き合いが届くようになり、実際の受注につながっている。OBKブランド液面計は日本メーカーが作った海外プラントで使われており、OBKのliquid level gaugeとして業界では以前よりある程度知られていた。そこに英語の会社紹介ページが登場。海外バイヤーはWEBを通じて同社の製品ラインナップを見ることができ、結果として同社の海外売上につながっている。同社の海外戦略において、英文WEBページは重要な位置を占めているようである。

「現在の海外向け売上比率は5%程度。今後はもっと積極的に海外への販売に取り組んでいき、海外向け売上を増加させたい」と、澤田社長は自信を持って語った。

※英文会社紹介ページ
<http://www.m-osaka.com/en/exhibitors/224/index.html>



海外で引き合いの多い
高圧用マルチポート式液面計



澤田社長

日本ワキコ株式会社

エミダス登録番号：74983

グローバル・デビュー・プロジェクトを通じて新規海外顧客開拓への挑戦

日本ワキコ株式会社は、その社名に旧カナ文字が入っているように、80年以上の歴史を持つ伝統のある企業である。1926年の創業当時に米国製WICO(ワキコ)式マグネットの輸入販売を行っていたのが、社名の由来である。

現在、同社が製造しているのはコンロッドというエンジンやコンプレッサーの内部に使われている部品である。コンロッドはピストンとクランクシャフトをつなぐ部品で、ピストンの直線運動がコンロッドを通じてクランクシャフトに伝達され、回転運動に変換される。用途が限られた分野のコンロッド製造の専業、それもアルミ製のコンロッドのみを製造している。日本ワキコはスーパーニッチな分野で頑張っている企業なのだ。

「グローバル・デビュー・プロジェクト」という中小企業庁補助事業がある。自社の製品や技術を、英文WEBサイトを通じて世界に向けて発信すると同時に、セミナーを通じて社内の海外取引担当者育成するというプロジェクトである。NCネットワークがこのプロジェクト参加企業を募集するや否や、日本ワキコより参加申し込みを受領した。

同社は20年以上も前からアメリカの空調機メーカー向けにコンロッド輸出を行っており、輸出比率は20%を超えている。木下社長はアメリカの新規顧客やアメリカ以外の海外(特にアジア地域)への輸出を狙っていきたいと考えており、英文WEBサイトの製作や海外取引人材の育成ができるグローバル・デビュー・プロジェクトは格好の機会であった。新規の海外顧客の開拓への挑戦は始まったばかりである。

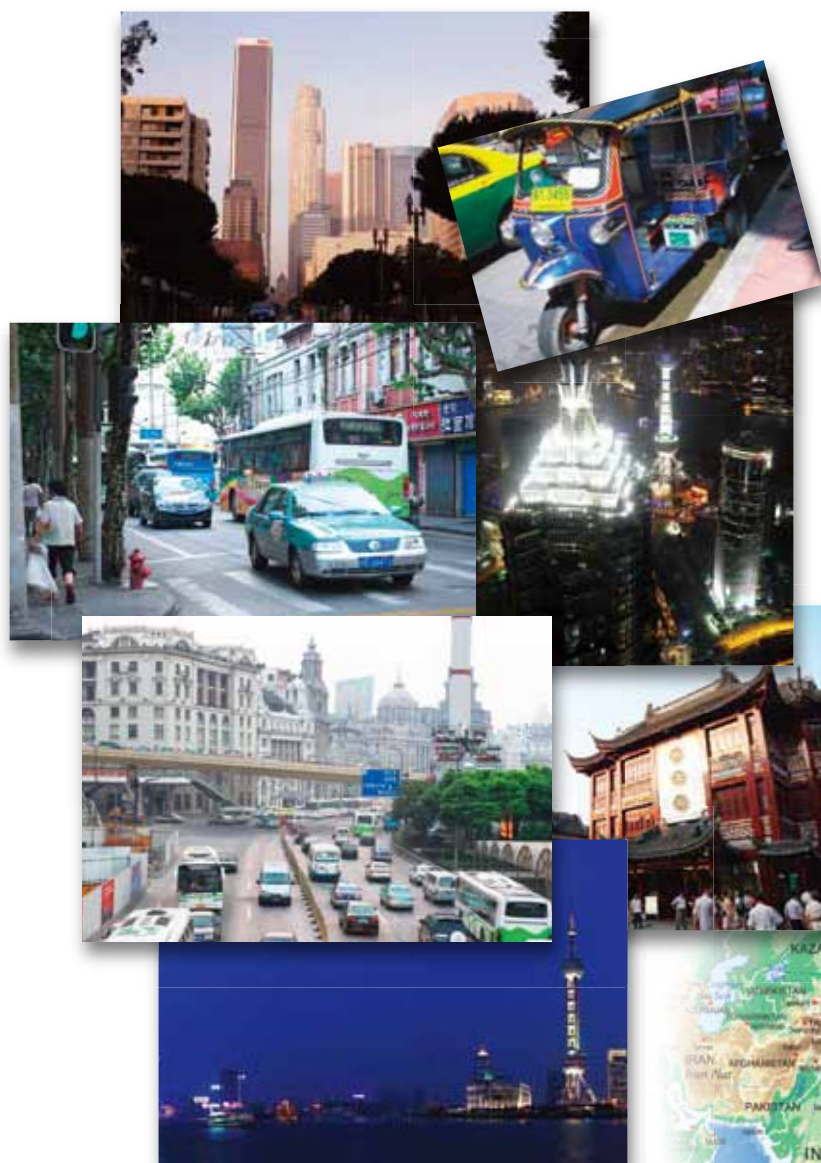
※英文会社紹介ページ
<http://www.wico.jp/html/english.html>



コンロッドを持つ
木下社長

中小製造業1,000社 製品輸出プロジェクト

日本製造業の未来に向けて
「中小製造業1,000社製品
輸出プロジェクト」を始動。
拡大する中国・インド等の新
興国をはじめとする海外市
場に挑戦したい製造業の皆
さん集まれ!
製品輸出は簡単じゃない。
でも、魅力ある製品と強い
意志があれば海外販路を開
拓できる。
一緒に挑戦しよう!!



プロジェクト問い合わせ先
エミダスグローバル株式会社
東京都港区東新橋2-10-10 東新橋ビル2階
電話:03-4590-6856
E-mail:info@emidasglobal.com
株式会社エヌシーネットワーク(海外販路開拓室)

E^{エミダス・スタイル} MIDAS STYLE

世界最大の製造業立国を創り上げた先人達をはじめ、製造業に携わる人達は常に挑戦しています。エミダス・スタイルでは、日本で活躍するエミダス会員の皆様をご紹介します。単能工から多能工へ、親から子へ、職人からエンジニアへ、日本から世界へ——製造業の挑戦は続きます!

Emidas
Style

1

**世界工場の中での
日本製造業の役割**

株式会社セキコーポレーション

Emidas
Style

2

**WEB活用は、
奇跡と1%の追求を身近にした**

シンクロテック株式会社

世界工場の中での日本製造業の役割

電機部品の製造は東南アジアへの移転が進み、もはや日本では作れないという意識がすっかり定着している。地球規模で考えると生産技術部が日本で、製造部が東南アジアとすれば、日本の役割は見えてくる。



関 重和社長

日本製造業の誇り

今を遡ること30年前の1979年、一つの画期的な製品が世に出ている。ウォークマンである。録音機能を省き、カセットテープの音楽を再生することだけを目的とした携帯型プレーヤーは、当初の予想を覆し、その名を聞けば誰もがそれをイメージできるほど世界的に大ヒットしパーソナルな音楽文化を創造した。ウォークマンを出したソニーは偉大なメーカーであり、その偉業に異を唱えるつもりはないが、その部品を供給し続け、発展を支えてきたのは我らが中小製造業であることも誇りに思いたい。

今回ご紹介する株式会社セキコーポレーションも、初代モデルからウォークマンのメカ

デッキ生産を請け負ってきた日本の誇るプレス部品メーカーである。ウォークマンの開発者によれば、音楽を持ち歩くための製品の小型化には画期的な技術が必要だったわけではなく、既存技術の改良が必要だったそう。なあんだと思われるかもしれない。しかしウォークマンは民生用である。多くの人が手軽に音楽を楽しめるためには、小さくて軽くて安いほうがいいのは当然なことだが、それらの条件を満たしつつ「(安定して)量産できること」はより大事な前提条件である。

ぎりぎりまで贅肉をそぎ落とし、極めて精密に作りこんだデリケートな機構部品を大量生産し、トラブルを起こさないように品質を維持する量産技術。それこそ日本の製造業の至宝だが、セキコーポレーションはそん

な技術を有するメーカーなのである。

技術を育て要求に応える

同社は1948年に現社長の父上が東京港区に創業し、当初は電電公社時代のダイヤル式電話機の部品加工を行っていた。二次下請けではあったが、電電公社の仕事は、当時国の管理下にあったこともあり品質要求は過剰なまでに厳しく、高精度な加工や品質技術を求められていた。現社長の関社長は大学を出て電話機メーカーで生産技術職に就いていたが、自社に戻ってからは顧客要求に応えられる高精度のプレス品を実現するために、まだ普及していなかった順送プレスを得意先から学ぶことに必死だった。この経験が後に同社の道を決定づける。

Campany Profile

株式会社セキコーポレーション

所在地：東京都八王子市明神町2-9-2
TEL：042-644-3991 FAX：042-644-3999

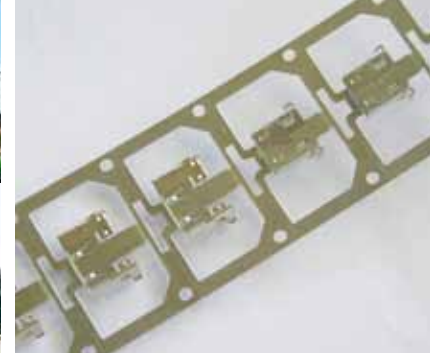
◆創 業 1948年
◆資 本 金 8,000万円
◆従業員数 185人
◆事業内容 AV情報機器用部品の金型設計製作及び組み立て製造。組み立て省力化機器・測定機器の開発・製造

◆得意&特異技術 複合加工。4部品で4点とも可動する4点複合など。
◆注文・製品に関するお問合せ 担当：技術部 技術課 笠原恭佳
TEL：042-644-3993

上海新聞電子有限公司



SKYLINE FRONTIER SDN,BHD



複合加工 (組み立てられた状態で金型より排出される)



OA関連機器部品

そして各家庭に電話機が入り、需要が頭打ちになるころ、その技術力を聞きつけてやってきたソニーからメカ部品の依頼を受けることになった。関社長は語る。

「でも大変だったんですよ。なにしろ作っているそばからどんどん設計変更されるんです。電話機は一度決まればぜんぜん変わらないのに比べると、ついていくのが本当に大変でした」

しかし、関社長は粘り強くジェントルに対応した。これはセキコーポレーションの姿勢でもある。真摯に得意先の要求に応えること。やがて、それが認められてウォークマンの部品を任されることになった。

また、小型化に対する同社の実績には「多部品型内同時組み立て金型」というものがある。複数の部品を一つの金型でプレス加工しながら、同時にカシメ組み立てを行うというものである。このような困難な加工方法も粘り強く試作研究を重ねることで実現にこぎ着けた。そういった実績が認められ、中小企業庁の元気なモノ作り中小企業300社にも選ばれている。技術力というのは、機械精度だけで語るものではないことがよくわかる。

その後、ウォークマンはカセットテープからCDやMDへと変遷し、またビデオコーダーの世界もベータから8mm、DVに移り変

わったが、それらの機器の機構部品には変わらず同社の部品が採用され続けているのだ。さらにはソニーの空前の大ヒット商品となったプレイステーションにも同社の部品が採用されている。初代だけでも1億台出荷されたゲーム機の部品を任されることから得意先からの信頼の厚さがうかがえると思う。

さらに自社技術を磨いて

この間、1988年にシンガポールに進出したのを皮切りに、1994年にマレーシア、2003年に上海と中小企業としては比較的最早い時期に海外生産拠点を設立しているが、興味深いことにいずれも得意先に背中を押されて進出したのではないという。当時のシンガポールには「仕事のあてがなく、途中でやめようと思った」ほどだったが、将来のために必要だと進出を決めた。予想したとおり業績にはそれほど寄与しなかったというが、次のマレーシアに展開するときにはたいへんスムーズに立ち上げることができ、その経験が多いに役に立った。そのマレーシアには、日本で採用した中国人幹部候補生を送り込み、修行させた。彼は、その後上海に赴任すると大きく開花し、今では上海の総経理として活躍している。従業員の能力を見極め、日本人にこだわらず優秀な人材をどんどん登用するのも同社の特徴だ。

関社長の話を聞いていると、まったく力みがない。同じようにセキコーポレーションも、大きな事件や改革があった様子もなく、順調に発展してきている印象を受けたのはなぜだろう。これまで幾多の苦難を乗り越えてきているはずなのに、である。これは関社長の知性と真面目さに拠るところが大きいのではないだろうか。古来、日本人は知性と真面目さでこの豊かで美しい国を築いてきたように、技術志向で会社を発展させている関社長の姿はまぎれもなく日本人の代表だろう。このような経営者がいるから、日本の製造業は強いのである。

そんな関社長にも心配はある。上海工場では高精度な金型でも現地調達が可能になってきているのだ。得意先に安価に供給するためにはこの流れは止められないという。もちろん日本の金型技術にとっては良いことではない。これに対する関社長の解答はこうだ。同社はここ数年微小微細加工に取り組んでいる。指先でつまめないほどの小さなプレス品を作るのに、通常のプレス機では大きすぎる。部品のサイズに合わせた小型のプレス機を用意して、さらに得意の型内組み立て機構を盛り込み、今までにないコンパクトで省エネルギーの加工方法を世に問うことだ。関社長の眼はどこまでも澄んでいて、人より少し先の未来が見えているようだった。

WEB活用は、奇跡と1%の追求を身近にした

シンクロテック株式会社は「モノづくり・システム」支援企業として、高品質と高信頼性を切り口に、多様化する顧客ニーズと自社で蓄積してきたノウハウを融合(シンクロ)させて、ITツールを駆使して新しい挑戦を続けている。



瀬尾 和隆社長

プルとプッシュを組み合わせた市場開拓

シンクロテックが海外電子パーツや半導体を販売するサイトをオープンしたのは2005年のことだ。半導体をインターネットで販売しているサイトは他にもあった。しかし、半導体業界出身者以外は評価も低く、適正な価格で仕入れもできないなど閉塞的だった。同社はそのような半導体流通の現状に風穴を開けようと、既存企業とは違う、ITに特化したサイト運営を行ったのである。

まず集客の軸として、インターネットマーケティングツール等に設備投資をし、ログ解析データ、SEO対策を行った。受注の軸としては、仕様などの相談を受ける技術サポートに

重きを置いた。営業マンゼロ——。決して簡単ではなかったが、同社はプル(ホームページ)とプッシュ(技術サポート)を組み合わせ、市場開拓をしてきた。この技術サポート活動を発端に始まったのが、受託開発を行う先端技術事業部だ。設立時より携帯端末のバッテリー、自動車排ガス関連の検査装置の技術サポートに携わり、電子機器の受託開発やそれに付随した支援関連業務を行う素地を形成したのである。

顧客の要望に応える力とWEBの活用

先端技術事業部では主に、高い技術力で提案型の仕様開発に始まる電子機器の受託開発を行い、部品調達からプリント配線基板の設計、試作、量産(小ロットを含む)、基板組立、装置組立までワンストップ化を行い

高品質、高信頼性を確保し、顧客に満足していただける価格と納期で提供している。それを可能にするのが、同社の3つの力“技術力”“提案力”“対応力”である。

同社が特化したPLD搭載の標準基板の使用は、基板の小型化、省電力化、短納期化といったメリットを活かし、小規模な制御機器・医療機器関連で活躍している。同社は開発費とランニングコストの削減と共に、開発期間の短縮に自社標準在庫PLD搭載の標準基板の活用を提案している。更に、CPLD/FPGA搭載の電子制御回路ブロックは、少量生産の小型電子機器や試作・標準化したい検査治具、仕様変更が予想される量産品に特に効果が見込めるため、提案型の技術サポートを強力に推し進め、未開拓

Company Profile

シンクロテック株式会社

所在地: 神奈川県横浜市中区太田町1-18
JOYビル3階
TEL: 045-210-9141 FAX: 045-210-9251

◆創業 2005年
◆資本金 2,700万円
◆従業員数 14人
◆事業内容
先端技術事業、海外ビジネス事業、WEB事業、静電気対策製品の仕入、販売、および対策工事受託など

◆得意&特異技術
格安且つワンランク上の選り抜かれた技術[電子機器受託開発・製造][CPLD/FPGA搭載の電子制御回路ブロック]
◆注文・製品に関するお問合せ
担当: 先端技術事業部 近藤、瀬尾
TEL: **045-210-9141**

静電気対策工事
(導電性フロアシート工事)
後に導電性の確認を実施

2008年に韓国中小企業庁民間技術支援センターの認定を受ける



主に制御を必要とする電子機器を得意としている

の顧客開発を目論んでいる。

その他に、静電気対策環境向け製品(リストストラップ、イオナイザー、導電性テーブルマット等)の仕入販売、導電性フロアシートの施工工事受託なども手掛けている。他にも電気製品の安全使用に欠かす事のできないPSEマークなどの認証取得代行、自社のPLD搭載基板標準品・半導体の電子機器部品、精密部品加工まで、あらゆるニーズを吸収している。

人材により力を発揮する“技術力”“提案力”“対応力”だけでなく、同社がITに特化していることを忘れてはならない。新規顧客のほとんどはWEB経由だという。問い合わせは平均すると月に約20～30件あり、具体的な製作可否や改善要求に関しての問い合わせだった場合、受注率はほぼ100%である。来年度は新規で2億円の受注増を狙っている。

瀬尾社長はどのようにインターネットを活用しているのだろうか?

「やはり、インターネットはニッチなモノと相性が良いのでは。力を入れているキーワードは“海外製品”に関連する単語や“少量調達”など日本特有のビジネス環境キーワードです。引き続き研究を行うのと同時に、今は使われていないキーワードも業界に吹き込んでいきたいと思っています」

自社の経験を海外ビジネス事業に活かす

同社は日本と韓国の橋渡しも行っている。2008年に韓国中小企業庁より民間技術支援センターの認定を受け、技術サポートを開始。海外調達支援のための商談会をプロデュースしたり、展示会に参加するなど、韓国の現地新聞でも紹介された。

「海外仕入れや海外販売など、もはや海外との結びつきなしでは考えられない時代になってきました。日本には良い商品やノウハ

ウがありますがそれをどう展開するか、また、海外メーカー製品にシェアを奪われた時には、海外企業の良い商品を導入する事で更なるコストダウンや、省エネ対策にも結びつく事もあります」と瀬尾社長は語る。

また、海外向けの商品は、現地で扱いやすいデザインや保守メンテナンス品を考慮して生産する事が必要になる。海外を見渡した商品開発やシステム構築、プロモーションで困っている日本企業にも、自社の経験が役に立てるのではないかと考えている。

先端技術事業が海外ビジネス事業へと広がっていく理由も、瀬尾社長と言葉を交わせば納得してしまおう。「皆さまのお役に立ちたい」という気持ちが伝わってくるからだ。今後は開発技術やシステム構築ノウハウを軸に、燃料電池関連・医療機器分野にも一層力を入れていくそうである。同社と時代ニーズとのシンクロにも注目していきたい。



ヘッド交換式
スローアウェイエンドミル

www.big-daishowa.co.jp

CONTACT GRIP®

CONTACT GRIP®
φ16~φ32

NEW

独自の二面拘束「コンタクトグリップ」により
ネジ込み式でありながら

一体型に迫る加工能力と
精度を実現!!

切り込み量、加工面、
全てに差が出る

実績のBT二面拘束
●ビッグプラスホルダ



●HSKホルダ
BIG COROMANT
●CAPTOホルダ

二面拘束により
ビビりに強い!!



●消費電力削減 ●経済的
●段取り短縮 ●刃具寿命向上



フルカットミル FCM型・FCR型



高 品 位 合 衆 国
大昭和精機株式会社

本社／大阪市西石切町3-3-39 TEL.072-982-2312 FAX.072-980-2231
工場／大阪工場・淡路第1、2、3、4、5工場
営業／東部・仙台・北関東・南関東・長野・中部・静岡・北陸・西部・岡山・広島・九州
海外営業本部・上海技術サービスセンタ(中国)・BIG KAISER社(USA)



現役バイヤー
坂口孝則
さかくちたかのり

最終回
4回シリーズ

資材担当を動かせ!

大手メーカー現役バイヤーが、資材担当の心を掴むポイントを教えます。

これまで3回にわたり、気鋭の調達研究家でもある坂口孝則氏に、現役バイヤーの本音を教えていただきました。最終回にあたる第4回も、バイヤーの方々が感じられていることを包み隠さず、少し辛口の製造業応援メッセージをお届けします。

▼「モテる企業、捨てられる企業」

製造業の調達部門に属する一人として、様々な企業に出遭ってきた。儲かる企業、儲からない企業。それらを観察しているうちに、売上と利益を伸ばし続けている企業の秘密を発見した。当連載の最終回として、この凄い秘密を大公開したいと思う。

それには、業績の悪い企業の特徴を紹介するところから始めなければならない。注目してほしいのは、彼らのその口癖である。必ずこう言う。「本当に儲からないんです」とか「赤字製品ばかりです」とか、そんなものだ。

もちろん、これらの発言は真意ではなく、「安く売っている」ということをアピールするためのものであることは理解できる。しかし彼らは、一人の商売人として「自分は、儲からない＝無能」であると表明していることに気づいていない。そして、もっと重要なことは、「儲からない」というフレーズを繰り返すことで、潜在意識に刷り込まれ、本当に儲からなくなってしまうことだ。

言霊というのは本当にある、とあえて言う。いささか宗教めいた説明だとお感じの方もいるかも知れない。しかし、強調しておきたいのは、「現実が意識を生む」のではなく「意識が現実を生む」という真実である。

売価100円、原価90円のものがある。それをあなたは大量に「赤字だ」と説明する。しかし、それでもバイヤーからは、値引き要求をされる。そうすると、その売価を89円にして、赤字になってしまうことこそ、あなたの中で整合性をとる唯一の手

段となる。必ず人間は、その整合性をとろうとする。そして、あなたは本当に赤字で売ってしまう。

これは逆説ではない。常に人間は自分の言葉を現実化しようとする。なぜか? そういうものだからである。

だから優秀なバイヤーは、自分がやってほしいことを、相手の口から語らせる。取引先の納期遵守が厳しいときは、「納入をお願いします」とは言わない。「『期日通り納入したい』と思っていますか」と訊く。「こちら、納期は守りたいですよ」と取引先が答えようものならば、「納入したいのでしたら、がんばりましょう」と言う。

もともとは無理な納期だったにも関わらず、その期日で納入するのが取引先の「希望」だったかのように立場を逆転させる。発した言葉を、人間は裏切ることができない。もう、お分かりだろう。

儲かる企業の社員は、「儲かりません」「赤字ばかりだ」と言う代わりに、「一緒にもっと儲けましょう」「おかげさまで儲かっています」と言う。私の経験で、これは共通している。

あなたが営業マンとして、まずやるべきことは、口にするセリフを変えることだ。社長だったら、社員の口癖を変えよう。これほど業績アップに簡単で確実な方法はない。

考えてみれば、「金がない」「生活が苦しい」とばかり言う男がモテるはずがない。モテる企業・モテる男の条件は、いつの時代も「自信がある」と「金がある」だ。

坂口孝則

さかくち たかのり

SAKAGUCHI Takanori

大学卒業後、電機メーカーの購買部に配属される。調達・購買、原価企画を担当。現役バイヤーかつ調達業務研究家。企業での講演も行う。調達・購買に関する著書も多数ある。
※Blog 坂口孝則の本棚と雑文(<http://buyer.blogzine.jp/blog/>)
※NC ネットワークのサイトでは「購買」「仕入れ」に関わる方々向けに、坂口氏の「10 分間で仕事を100 倍極める原価・調達・購買・仕入れ術」をご紹介します。
(<http://www.nc-net.or.jp/knowledge/books/>)

KATAYA

第 17 話 挑戦①

上野 歩

〔前回までのあらすじ〕
ラジエターキャップの金型製作について、過大な要求をする三洋自動車。それにこたえるために、花丘製作所はサーボモーター駆動の金型設計に乗り出した。

39

「夏目の図面が上がったようです」
藤見に声をかけられ、明希子は立ち上がった。
「おし！」
傍らで菅沼も席を立つ。
3人で設計部に行くと、夏目の机上にあるコンピュータ画面を、大きな背中がのぞきこんでいた。土門だった。
「やっぱりだめですかね、このままだと」
土門のからだに隠れて姿が見えないが、そう言う夏目の声だけが聞こえた。
「ああ」
と、その間に土門がこたえている。
「どうしたの？」
明希子が近づいてゆくと、
「アッコさん」
土門の懐のなかにいるような格好の夏目がこちらを振り返った。小柄な夏目がさらに椅子に座っているものだから、中腰でも巨躯の土門が覆いかぶさっているように見えるのだ。
画面には三次元の金型図面が映し出されていた。夏目がCADで作成したサーボモーター駆動の金型だった。
「どんな具合だ、あん？」
菅沼も図面をのぞき込む。
「それが、土門さんに見てもらったんですけど、このままだとキャップのネジ部

分に不安が残るって」
「どういうこと？」
と明希子。
「ヒケができるんじゃないかっていうんです」
夏目の言葉に、土門が真っすぐにからだをのばすとうなずいた。
ヒケとは、成形品の表面がへこんでしまう不良である。
「うーん」
夏目が作業帽をとると、天然パーマのもじりもじりの長髪をひっかきまわしてうなった。
射出成形金型はツープレート（2枚構成）が基本だ。固定している側と、可動する側の2つに分かれ、これが開閉することで製品を生み出す。高温、高压で射出成形機から射出された液体のようにどろどろになったプラスチックを金型に充填してかたちを与える。
今回、花丘製作所がつくろうとしている型は、さらに複雑化したものだ。
耐熱性を要求されるエンジンまわりの部品だけに、グラス・ファイバー入りの樹脂材をつかうことになるのだが、
「これが流れにくいんですよ」
CAD設計に取り掛かるまえの夏目が明希子に向かって言っていた。これから困難な仕事に挑もうというのに、その表情は嬉々としていた。
「笹森産業は、いつもの密閉型で、このラジエターキャップをつくろうとした。だから、どうしても局部的に樹脂が流れきらずに、強いヒケができた。0.1ミリかそこのヒケですから、見かけじゃわかりませんよ。だけど水压テストではひっかかる。ヒケの隙間から水漏れが起こった。で、樹脂が均等にいき渡る

ように再度調整したんだけど、こんどはバリが出た。きっと駄肉が大きすぎて、プラスチックが冷えてから肉厚変化が起きちゃったんだな——と、これがまあ、ボクの推理です」
彼が愛読するシャーロック・ホームズさながらにそう言うと、ぶ厚いレンズの眼鏡の位置をなおして、
「いずれ、三洋自動車の要求以上の要求にこたえる部品をつくるためにはサーボモーターで動かす金型でないと無理ですよ。安全性の高い肉厚をキャップに与えるうで、さいしょサーボで金型を閉め切らずにすこしだけ空けておくんです。それで、樹脂の射出が90パーセントくらいになったら、金型のサーボ部分を閉じてキャップを引き締めにかかる。余分な材料はあふれてキャップのネジのところに流れ、さらにここを補強する」
自信たっぷりに言い切ったものだ。
その夏目が、いまは頭を抱え込んでいる。
「土門がヒケができるって言うのは、ネジのどこなんだ？」
菅沼の質問にこたえたのは土門自身ではなく、夏目だった。
「肉抜きです……」
肉厚変化に対応するために、キャップから突き出たネジの内側は空洞になっている。これを肉抜きという。
「グラスファイバー入りの樹脂で、しかも強度を保つためにこれだけの肉厚を持たせれば、ネジ山と溝という凸凹があるから、収縮が不均一になるだろうって……」
夏目がへなへなと言った。
「たしかなのか、土門？」
菅沼を見下ろして土門がうなずいた。



明希子はそっと息をついた。ヒケとはいっても、肉眼では確認できないくらい微細なものだ。だが、試し打ち後のテストでかならず不備が発覚する。笹森産業が苦しんだであろうヒケを推測した夏目が、こんどはそのヒケに悩まされていた。
「ネジか……」
菅沼が天井を仰いだ。
「スクリュースレッド（ネジ山）の高さをかえることで対応できないんだろうか？」
と藤見が言う。
「これ以上肉厚を削ったら強度が保てませんよ!!」
夏目が泣き出すように言って机に突っ伏した。
「どうにかなんないのか？ え、土門よ」
菅沼がすぎるような眼で型設計の熟練工の高いところにある顔を見上げる。
土門は太い腕を組み、無言のまま考え込んでいた。
——ヒケ、ヒケ、ヒケ……なんとかならないかしら……
明希子も考えていた。これは花丘製作所にとって大勝負なのだ。
——そうだ！
「発想をかえてみましょうよ」
思わず明希子は言っていた。
みながこちらに注目する。
「ヒケが起きる肉抜きのほうに手を加えたらどうかしら」
それが、自分の頭のなかに閃光のよう

に走ったイメージだった。
「ラジエターキャップのネジの表面にはネジ山と溝がある。それに対して、肉抜きのほうはどうなっているの？」
机にうつ伏せになっていた夏目も顔を上げた。
「……へ、平面です」
「肉抜きのほうも、表面の凹凸に合わせたらどうかしら？ 溝とネジ山に沿って凹凸にするの。それなら、プラスチックの冷却後の収縮は均一にならない？」
「それだあ！ それですよ、アッコさん!!」
夏目が立ち上がると、明希子の手を握った。
「こら、おまえ、どさくさにまぎれてなにしゃがる！」
菅沼がそれを引きはがす。
明希子は土門を振り仰いだ。
「いけますね」
ぼそりと彼が言った。
——なんだ、めったに口をきかないけど、いい声してるんじゃない。
そんなことを思っていた。
「でも、平面を凸凹にコア抜きすると、もうひとつサーボを入れることになるな」
夏目がふたたび難しい表情になっていた。
「喜ばせたり、がっかりさせたり。おう、夏目よ、いってえどっちなんだ？ できるのか？ できないのか？」
菅沼がせつづく。
「うーん……わざわざ回転コア用のサーボをこの型に付ける、そのスペースがあるかどうか……えーっと……」
ぶつぶつ言いながら夏目がまた椅子

に座ると、眼のまえのノートに計算式を書き連ねはじめた。
みなでじっと彼を見つめていた。
しばらくして夏目がペンを置いた。
「ホームズ——」
声をかけると、明希子に向かって彼がうなずいた。
「だいじょうぶ。計算上は変更可能です」
「よっしゃー！」
明希子は握りこぶしを高々と上げた。
「しかし、肉抜きにねえ……そんなこと思いつきもしなかったなあ」
菅沼があっけにとられたように言った。
「現場慣れしてる我々には固定概念ができてしまってますからね」
と藤見。
すると菅沼が、
「固定概念か——ちげえねえや」
と、珍しく彼の意見に同意して、
「肉抜きにそんな手のこんだ細工するなんざ、なあ。コストのかかったぜいたくな金型になったもんだ」
菅沼が明希子に向かって、
「アッコさん、ここはひとつ、三洋自動車にどーんと請求しないとイケませんね」
「それはだめ」
「なぜです？」
「この仕事は、あくまでうちがさいしょに提出した見積りで請けたいの」
(つづく)

上野 歩 (うえの・あゆむ)

作家。著書に『恋人といっしょになるでしょう』（小説すばる新人賞受賞）、『チョコレート』（以上、集英社）、『愛は午後』（文芸社）、『ふれあい散歩 じんわりほのぼのエッセイ』（郵研社）など。現在本誌にて「素顔」の取材記事執筆を担当。公式ホームページ《上野 歩 かきあげ井》
<http://www.uenotei.com>

私たちのミッション、それは ビジネスパートナーであること

～お客様の発展に役立つ審査これが私たちの使命です～



◆審査対象規格◆

自動車：ISO/TS16949 情報セキュリティ：ISO/IEC27001
品質：ISO9001 ITサービス：ISO/IEC20000
鉄道：IRIS 事業継続：BS25999
環境：ISO14001 労働安全衛生：OHSAS18001
環境：RC14001

製造業に強いUL MSS Japanへ
審査登録機関を切り替えてみませんか？
御見積り・審査員相談は無料です。
お気軽にお問い合わせ下さい。
TEL:03-6402-8770
(カスタマーサービス直通)



UL-DQSグループ

UL MSS Japan 株式会社

〒105-0012 東京都港区芝大門2-6-6 芝大門エクセレントビル9階

TEL: 03-6402-8770 mail: iso@jp.dqs-ul.com

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



TOP インタビュー

米国・ミネソタ州で急成長しているプロトラブズが日本に上陸、最速のプロトタイプ開発サービスに「ついにこのようなサービスが始まった!」と、期待と驚きの声があがっています。アメリカ本社CEOのブラッド・クリーブランド氏にお話を伺いました。

プロトラブズ アメリカ本社CEO ブラッド・クリーブランド



——オンライン上でCADデータを解析し、自動で見積を出されているそうですね。今年の5月からは日本でもサービスを開始されたと聞き、注目しておりました。このようなビジネスは、どのように始まったのですか？ 設立当時、何らかのソフトウェアが既にあったのでしょうか？

プロトラブズ(本社:米国ミネソタ州)は1998年の5月に、ラリー・ルーカス(現CTO)が設立しました。ラリー・ルーカスは、プラスチック部品の仕入れで非常に困った経験がありました。エンジニアが金型設計やパーツ制作を行うのに時間がかかり、納期に影響が出てしまったのです。そこで設計のプロセスを自動化することに取り組んだのが、きっかけです。

ソフトの開発はゼロから始めました。当初のソフトでは簡単な部品しか対応できませんでしたが、10年経ち、今はかなり難易度の高い部品まで対応できるようになりました。また2007年には、そのコンセプトをマシニングの切削加工にも応用始めました。24人のソフト開発者が日々改良しています。

現在、アメリカの社員数は200人、イギリスは75人です。EUでは、ドイツとフランスに営業拠点を置き、製造をイギリスで行っています。

——アメリカ本社同様、イギリスでも2005年のスタートから成長し続けていらっしゃるんですね。次に日本市場を選ばれた理由はありますか？

まず、一般的な経済規模。それに、我々はインターネットをベースとした企業なので、インターネットが盛んな日本は市場として合っていると思います。また、我々のサービスが求められるのは製品開発の部分です。日本のエンジニアもスピードを求めていると考えています。既に何件もリピートオーダーをいただいていますし、成長戦略を立ててアメリカ、イギリス以上の早期成長を目指します。

プロトラブズ株式会社(日本法人本部・神奈川工場)
<http://www.protolabs.co.jp/>
〒243-0425 神奈川県海老名市中野729番
TEL:046-237-3951 FAX:046-239-1932
代表取締役 矢田勲

——プロトラブズのサービスの特徴を教えてください。

一番の特徴は、3DのCADモデルから実際のパーツを“早く”“簡単に”作ることができる点です。従来の金型加工業とは違いオートメーション化しているので、制限内の部品であれば世界最速で供給できます。小ロット(数十から数千個)の緊急案件であれば、我々のサービスはきっとお役に立ていただけます。

「最初の試作」という意味の「first cut」は、樹脂(プラスチック・アルミ)切削加工サービスです。オーダーから1~3営業日で出荷できます。「protomold」は短納期射出成形サービスです。早い場合はオーダーをいただいた翌日に出荷するケースもあります。

我々は見積の時点で全ての案件のツールパス設計を行っています。つまり精度の高い見積を出しているの、すぐに加工できるので。普通はオーダーをいただいてからプログラムを組むでしょう？ 世界中どこにもこのようなサービスはありません。サポートできるサイズや材料の種類も、どんどん拡張しています。

——オートメーション化と言っても、実際どこまで自動化できているのでしょうか？

見積を出す時、9割を自動化、最終確認を含む1割の部分を人が確認しています。金型設計は8割を自動化しています。ゲートの位置などは人が確認する必要がありますが、技術的なことは全て自動化しています。だからこそ、訓練を受けたオペレーターが1日に10~20型もこなすことができるのです。

プロトラブズのホームページから、自動見積デモをお試しいたけます。まずは、プロトラブズの見積を体験してみてください。

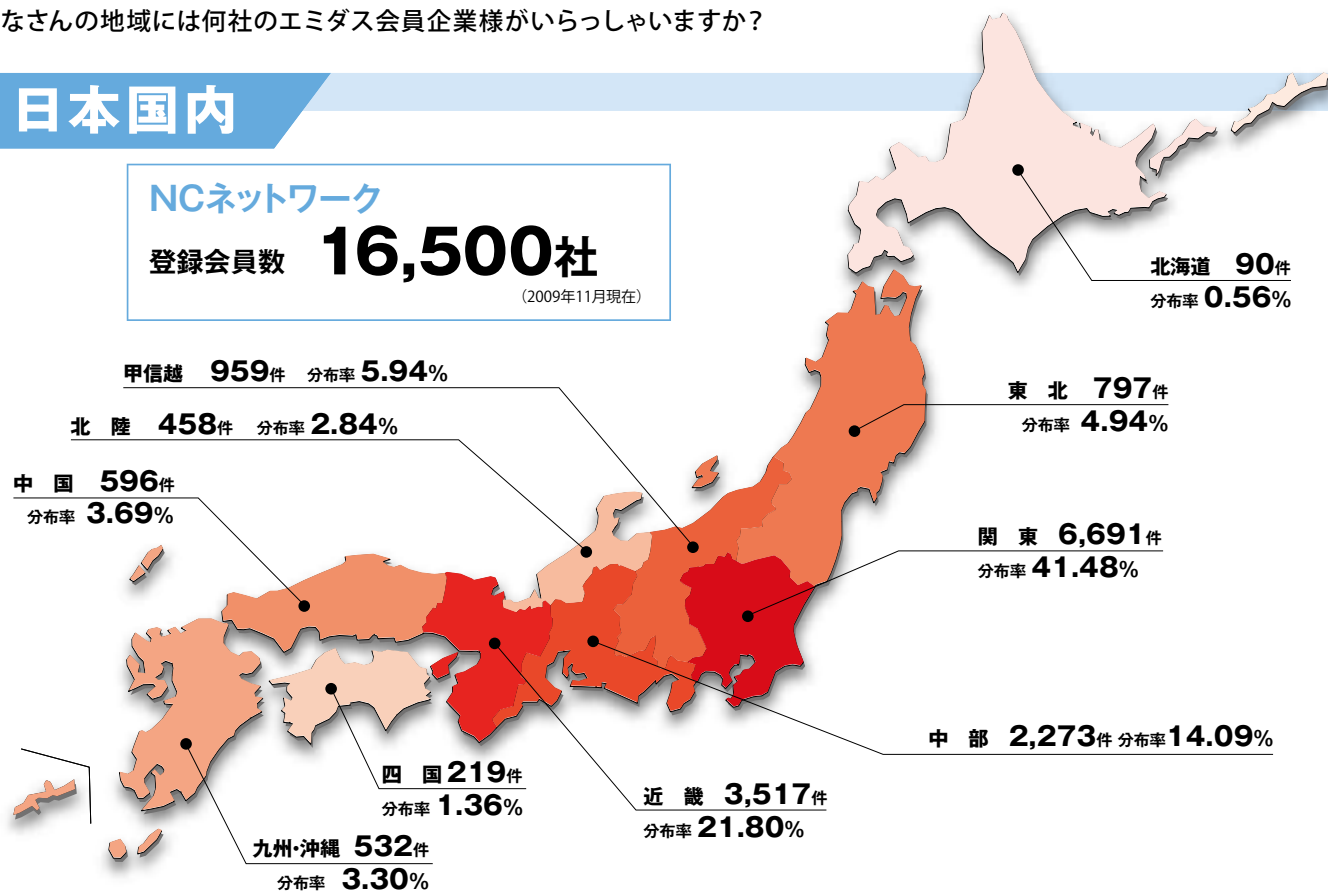


世界に広がるエミダス会員企業

現在、エミダス工場検索にご登録いただいている製造業の件数は16,500社！
北は北海道から南は沖縄、さらに海を隔てた中国まで、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。
みなさんの地域には何社のエミダス会員企業様がいらっしゃいますか？

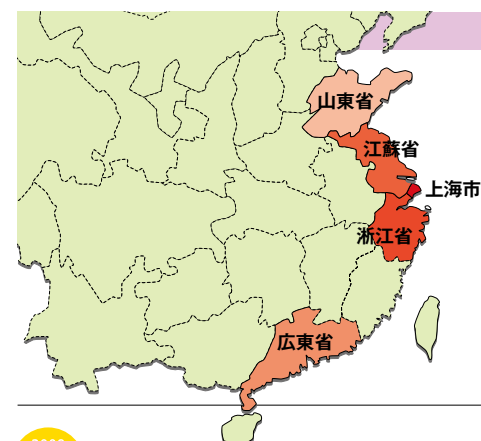
日本国内

NCネットワーク
登録会員数 **16,500社**
(2009年11月現在)



都道府県名		登録会員数/社	
北海道	90	石川県	175
青森県	36	福井県	124
岩手県	97	茨城県	365
秋田県	107	栃木県	265
宮城県	158	群馬県	420
山形県	175	埼玉県	1381
福島県	224	千葉県	442
新潟県	395	東京都	2267
長野県	564	神奈川県	1375
富山県	159	山梨県	176
静岡県	547	愛知県	1214
岐阜県	307	三重県	205
滋賀県	171	京都府	406
大阪府	2200	奈良県	120
和歌山県	66	兵庫県	554
岡山県	186	広島県	257
鳥取県	44	島根県	42
山口県	67	愛媛県	90
香川県	59	徳島県	39
高知県	31	福岡県	226
長崎県	46	佐賀県	26
熊本県	66	鹿児島県	53
宮崎県	54	大分県	51
沖縄県	10	海外	236

中国国内



NCネットワークチャイナ
登録会員数 **12,500社**
(2009年11月現在)

地域別登録数

地域	会員数/社
上海市	2570
浙江省	2644
江蘇省	2594
広東省	2018
山東省	590

NCネットワークのコンテンツ

NCネットワークは、挑戦する製造業のために世界最大級の製造業ポータルサイトを運営しています。

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

◎工場を検索する

日本全国16,500社の製造業データベースから様々な条件で希望する工場を検索することができます。さらに、発注掲示板を利用することで、自社に適した仕事を探すことも可能です。



◎モノづくりを知る

「技術の森(製造業Q&Aサイト)」を通じて、製造業に関する基礎知識から日々直面するモノづくりに関する悩みを解決できます。技術動画では加工技術を学ぶことができます。

◎求人情報を探す

製造業に特化した求人・求職情報を閲覧できます。製造業に特化しているため、両者のミスマッチが少ないのが特徴です。

月間閲覧数600万ページビュー

工場検索“EMIDAS”

キーワード・エリアで検索



加工分類で検索



技術の森・技術動画

Q&A掲示板

技術の森



技術動画



NCネットワークチャイナのコンテンツ



<http://www.nc-net.net/ja/>

- ◎中国現地の工場情報
- ◎充実した受発注情報
- ◎商談会などのイベント情報
- ◎中国現地の求人、求職情報

エミダス・プロ会員様限定企画

NCネットワークのサービスラインナップ

「工場検索No.1」のNCネットワークがお届けする、モノづくり企業を支援するためのサービスをご紹介します。受発注にかかわるサービスだけではなく、会社PRに関するサービス、「福利厚生」や「大幅な経費削減！」にもお役立ていただけるサービスを展開しております。

ファブレスメーカー（開発や製造、素材や部品の調達支援）

ファブレスメーカーとして、大手自動車・電機メーカー等から試作開発案件・量産部品の生産委託実績があり、好評を得ております。

 加工事業部 短納期の試作加工部品、量産部品、OEM受注など、幅広い生産委託を受けております。	 材料事業部 「材料」と「素材」をキーワードに貴社に新たな価値を見出します。	 エミダス工場検索 設計から試作・金型・量産・表面処理・仕上げ・組立まで、全工程をカバーします！
 技術の森 日本最大の『技術系Q&Aサイト』です。技術知識取得にも役立ちます。		

戦略営業支援

「売上増大」「福利厚生」「コスト削減」をキーワードに、様々なサービスを提供しています。企業の活性化に向けて活用ください！

 エミダス・プロ ※詳細は33～35ページへ ネットだけではなく、人対人の関係から生み出されるリアルなサポート！	 エミダス・パートナー 企業名や検索キーワードなどを含めた簡易アクセス解析レポートなど、営業強化機能をご利用いただけます。	 エミダス・ジョブナビ 挑戦するモノづくり企業をご紹介する業界特化型の就職情報サイトです。
 ホームページ 工場の得意技術・製品情報を引き出し、問い合わせに繋がるホームページを制作します！	 動画作成サービス 製造業に特化した訴求力の高い動画を制作します。	 エミダスデザイン パンフレット、企業概要、名刺、パネル、ユニフォーム……格安で美しい製作物をご提案します。
 エミダスSITE FARM 業界最安値。製造業特化型オールインワンCMSサービスです。	 エミダス展示会 ※詳細は38ページへ 製造業展示会出展に向けての、パネル制作、ブース作製など、各種お手伝いいたします。	 エミダスCSR 社会に優しいCSR戦略の提案と、その遂行のためのコンサルティングを行います。
 エミダスセミナー 製造業向け各種セミナーの企画・運営を行います。	 エミダス共済 ※詳細は36・37ページへ 1人あたり月額88円から準備できる、福利厚生に最適な弔慰見舞金保険です。	 エミダス事業継承(後継者バンク) 事業継承のスキーム作り、実行に必要な知識や実行処理サービスまたは人材サービス料金でご提供。
 エミダストラベル(国内) 業界最安値の格安国内航空チケット！国内出張の経費削減にお役立てください。	 エミダストラベル(海外) 海外出張、海外旅行の格安チケットはこちら！	 エミダス留学(短期) フィジーで格安短期留学！社員旅行にも活用価値があります。
 エミダス留学(長期) ビジネスに役立つ英語力を、オーストラリア・イギリスで、スケジュール・予算に合わせたカスタム留学！	 エミダスISO取得支援 格安適切なコンサルティングで、ISO取得支援を行います。	 エミダスISO認証支援 「経営のツールとしてISOを使って欲しい」そんな想いで審査を実践しています。
 工場直販ショップ COLORS 製造業「日本のこころ・ものづくり」を感じさせる商品をご紹介します。	 エミダス引越しサービス 引越し業者の価格やサービスの比較が、簡単に行えます。	

製造業総合プロモーション(広告戦略)

製造業分野のメディアとして高い評価を得ているNCネットワークを活用し、力強いWEBメディアサービスでPR!!

 生産財ショールーム 工作機械・工具・ソフトウェア・材料・油などの製品をPRするための仮想展示会です。	 エミダス・マガジン 挑戦する製造業のための情報誌です。雑誌媒体を使った広告支援サービスとしてご利用ください。	 エミダス・メールマガジン メルマガ掲載やダイレクトメールで、PRしたいメッセージを約27,000人のメール購読者に直接届けます。
 エミダスWEB広告 月間PV600万！日本最大級の中小企業向けBtoBサイトに、バナー広告を載せませんか？	 エミダスリサーチ 製造業マーケットを対象とする様々なジャンルのインターネットリサーチを行います。	 エミダスニュース 最新の製造業関連ニュースを読むのはもちろん、自社のトピックスを発信できるサービスです。
 E-LINK x EMIDAS 双方の会員の皆様に、タイムリー且つ、充実した情報を提供します。	 @Press x NCネットワーク 技術力のある中小製造業を埋もれさせない！自社の製品・技術が新聞に取材される！雑誌に載る！	

『考える』を鍛える従業員向け工場見学研修会

去る2009年10月29日、エミダス・プロ会員様に向けた新規特別サービス、「『考える』を鍛える従業員向け工場見学研修会」を開催しました！



まずは超薄肉鍛造と同時5軸加工のメーカー、イナテックを訪問！



お昼の後は、国家技能検定1級取得集団による1ミクロンオーダー加工の鬼頭精器製作所へ移動。



他社も認める“世界一綺麗な熱処理工場”、菱輝技術センター。



この新サービスは、現場の社員クラスの方を対象とした研修サービスです。基本的に中小企業の工場見学といえば、会社のトップレベル(社長や専務、部長クラス)など肩書きのある方の参加がほとんどでした。この企画では現場の方々に他社の現場を見ていただき、それをベースに、自社にフィードバックしていただこうと考えております。現場レベルの観点から意見を出し合い、現場の技術スタッフが「こうしたい」「ああしたい」等の真の考えを持ち、自発的に動ける社員が増えていくことにつながります。この「『考える』を鍛える工場見学研修会」という観点はおそらく、過去に例のない新しいパターンの工場見学会といえるでしょう。

強会では見学した3社に対して、良かった点や改善提案を伝えました。終始熱い意見が飛び交い、参加企業の社長様からは「社員が書いてきたレポートが良く書けていた」、「自社に対して多くの改善提案があった」といったコメントをいただきました。また、見学させていただいた工場においても「自社では出てこないような改善提案が聞けた」、「社員が工場見学を案内したので教育になった」などのお話をいただきました。

このように非常に盛り上がり、好評をいただく事ができましたので、次は関東地区・関西地区と継続して開催していきたいと思います。あなたの街にもやってくるかも知れませんよ！

(エミダスグループ 田村公平)

【エミダス・プロ】のサービスにつきましては、次のページをご覧ください。



皆で意見を出し合い、見学先の工場への“ありがとうシート”と自社社長への“報告書”を作成。

「エミダス・プロの魅力!」 製造業の広報活動はすべて NCネットワークがサポートします。



サービス① WEBマーケティング

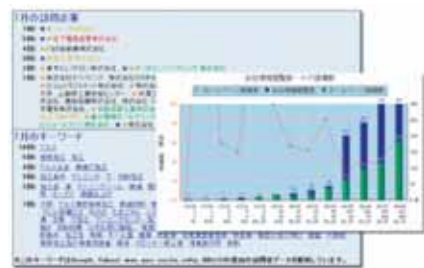
SEOやキーワード調査からホームページ更新作業、アクセス解析までWEB活動をお手伝いします。

主なサポート内容

- ・ホームページSEO対策
- ・ホームページ無料診断
- ・ホームページ更新代行

- ・アクセス解析
- ・検索キーワード分析
- ・WEBサイト順位調査

- ・アドワーズ広告 登録代行
- ・オーバーチュア広告 登録代行
- ・閲覧企業名表示レポート



サービス② プロユーザー会による工場見学・情報交換

2008年度工場見学実績

八海クリエイツ様、ツバメックス様、東海パネ様、大垣精工様、
伊藤精密製作所様、ワールド山内様、インクス零工場様、山本精工様

2009年度セミナー、海外視察ツアー実績

- 3月 不況対策セミナー 名古屋、大阪、東京
- 6月 助成金セミナー 名古屋、大阪、埼玉、東京、群馬
- 9月 ベトナム工場視察ツアー
- 10月 大手自動車メーカー購買担当者の講演
- 10月 社員様向け 工場見学研修ツアー



サービス③ 仲間取引 (購買支援・受注支援)

仕事を出したいエミダス・プロ会員企業様と受注したいエミダス・プロ会員企業様とのお取引仲介をいたします。
またパートナー探しをしたいプロ会員様のために、加工事業部の豊富な協力工場データベースをもとにエミダス・プロ会員
企業様が必要とする新規協力工場探しをお手伝いします。

実績例

- プレスメーカー (大阪) 様 → 金型メーカー (大阪) 様へ金型発注 (金額 約5百万円)
- 試作金型メーカー (東京) 様 → 金型部品メーカー (愛知他) 様へ部品発注 (金額 約3百万円)

サービス④ 加工事業グループによる大手メーカーとの取引機会拡大

大手メーカーとの取引口座を持つ加工事業グループが、エミダス・プロ会員様のリアルな営業支援を行います。

- ・大手メーカーでのプライベート展示会の開催。
- ・加工事業グループへの相談案件をエミダス・プロ会員様に優先検討。
- ・工法転換、軽量化、型化or型レスなど生産数量に応じた各種提案。
- ・弱電業界での実績の技術を自動車業界の次世代分野に応用など業界・業種を超えた提案。

(プライベート展示会・実績例)

- ・09年4月 自動車メーカーにてプライベート展示会実施(出展70社)
来場者は約300名(設計・購買)→実取引に貢献(約10社)。
- ・09年5月 自動車向け電機メーカーにてプライベート展示会実施(32社)
来場者は約150名(設計・購買)→新規で4部門の開発部と取引開始。



サービス⑤ 求人サービス EMIDAS Job NAVI

エミダス・プロ会員企業様は、WEB『エミダスマガジン』での記事掲載などでNCネットワークを通じて企業の露出が増え、優秀なスタッフへの訴求力が高まります(転職応募数増加・離職率低下など)。



サービス⑥ 生産財・CAD/CAMショールームへの製品出展

モノづくりに必要な工作機械・工具・材料・副資材・ソフトウェアなどの製品をPRするためのWEB展示場です。日本最大級の中小製造業ネットワーク「エミダス工場検索」に参加している16,500社に対して、マーケティング収集、宣伝、告知を効率よく行うことができます。



サービス⑦ 販促物の制作は製造業専門の当社でお手伝いします。

数百に及ぶ制作実績を持つ、ホームページ、パンフレットの制作をエミダス・プロ特価でお受けいたします。
工場の技術紹介動画を弊社WEBサイトで常時配信、遠方でもパソコンで工場見学が可能になります!
通常のPRビデオ制作会社に比べ、製造業専門の当社映像は圧倒的に品質が違います。



エミダス・プロ価格 ※エミダス・プロは、契約成立後1年間は、契約解除は出来ません。
初期登録費用:10,500円(税込) 月額:52,500円(税込)

NC network
挑戦する製造業のために
<http://www.nc-net.or.jp/>

【エミダス・プロ】についてのお問い合わせ

株式会社エヌシーネットワーク
TEL:03-5217-5403 FAX:03-5217-5411
担当:エミダスグループ エミダス企画営業チーム
E-mail:ekikaku@nc-net.or.jp

日本初、 製造業のための 共済制度 「エミダス共済」

リロ少額短期保険株式会社
代表取締役社長 小松義彦氏に、
エミダス共済の設立経緯と
今後の展開についてインタビューしました

エミダス共済の設立経緯

中小メーカーに限らず、中小企業の方は、福利厚生の面で大手企業に比べると見劣りする場合があります。特に組織の根幹を形成する人材に関しましての保障は、統計値によりますと、大手企業と中小企業では、20倍の格差があります。そこをカバーするためにこの制度を発足させました。制度の特徴としては、業界一安い価格で提供できるということです。大手保険会社がやっている事業に比べると、中間マージンの部分が非常に安いので、皆様に安い価格で提供できる今の時流にのった制度だと感じております。

中小企業の社長様は日々苦勞されていて、従業員さんの福利厚生まではなかなか目が行き届かない場合があります。従業員さんの福利厚生の重要性について考えていただく良い機会かなと感じております。

日本の基幹事業であるモノづくり。近年は中国との価格競争が激化していますが、それでも日本固有の技術力は目を見張るものがあります。第二次世界大戦中、国産で戦闘機を作ることが出来たのは、日本と欧米列強だけです。戦艦もそうでした。日本人なら誰でも知っている戦艦大和やゼロ戦は、当時世界一の技術であったと言われています。日本にはそのような高度な技術の歴史がずっと続いているわけです。その技術の根というものは、そうとう光るものがあります。日本の根幹事業に携わっている人を保障というかたちでサポートしていく、というのが制度立ち上げの大きな趣旨でもあり、我々の使命であると思います。

製造業の皆様が活用していく メリットと事例

製造業の皆様が利用するメリットは、将来発生するかもしれないリスクを平準化できることです。リスクが発生した場合、一時金として数百万単位でお金が出ていきますので、非常に経営を圧迫します。特に製造業界の場合は、そのお金で設備投資ができるのに、リスクが発生したためにできないというケースもあります。必ず起こり得るリスクですので、リスクを平準化することによってキャッシュフローの問題等を準備しておくことがメリットです。

私もそうですが、人間というのはリスクに対して目をつぶりたがる、耳を貸さないということがありますが、リスクは必ず発生します。その時のために、費用として平準化することでリスクの軽減

に努めることが重要です。また、費用は極力安ければ安いほどいいので、この制度は製造業の皆様にとっても非常にメリットが大きいです。実際、弊社の保障を活用いただいている企業の約5割は製造業の方です。

某生命保険会社さんの保険を利用しているお客様より、「こういう景気なので、コストを下げたい」という相談をいただきました。当社の同じような制度を利用していただいたところ、コストが半分になり、更に対応できるリスクが死亡弔慰金だけでなく入院の場合や障害の場合など、幅が広がりました。月々必ず発生する費用ですので、そのコストが半減するのはかなりメリットがあり、お客様に非常に喜んでいただきました。

この制度を経営者や経営陣の方だけではなく従業員の方にも知っていただき、活用していただきたいので、今後は経営者や経営陣の方に対する案内だけではなく、従業員の方に対する案内に変えていきたいと考えております。

エミダス共済の今後の展開について

福利厚生をキーワードに、中小企業が抱える福利厚生に関わる悩み、要望をトータルに解決できるホームページを立ち上げていきたいと考えております。エミダス共済は「助け合いの精神」という基本理念をもって、当社グループ企業の福利厚生のアウトソーシングサービス、リスクに対する保障制度、事業承継に関わるフィナンシャルプランニングサービス等のコンテンツを今後も広げていきます。エミダス共済のホームページにアクセスすれば、ワンストップで悩み解決の一つのルートが見つかり、その後は福利厚生の専門家集団がいろいろアドバイスしていくという展開を行ってまいります。

統合的に福利厚生をまとめたホームページは今まで無かったと思います。これぞまさに製造業に特化した初めての試みではないでしょうか。日本の根幹をなす製造業の皆様が本業に徹していただけるようなサービスを、今後も展開していきます。

EMIDAS 共済制度

0120-776367

営業時間 9:00~17:00 (土・日・祝日を除きます)

まずは、お気軽にご相談ください

EMIDAS共済制度の取り扱い、リロ少額短期保険株式会社となります



LEDジャパン2009 出展レポート

横浜・みなとみらいのパシフィコ横浜で開催された『LEDジャパン2009』に、
会員企業様と一緒に出展しました。



2009年9月16～17日、LEDの製造にかかわる材料、設計、測定、製造技術とLEDの応用が一堂に会するイベント『LEDジャパン2009』がパシフィコ横浜で開催されました。LED照明はもちろん、幅広いアプリケーションに向けたLEDの製造ソリューション(LED関連製造装置、サービス、計測・評価装置)などが幅広く展示され、業界関係者が最新技術や新製品の情報を収集できる、またとない機会です。

2日間の来場数は、昨年を大幅に上回る7,132名。たくさんの業界関係者が来場するなかNCネットワークでは、LEDに関連する製品を扱っている会員企業様と一緒に出展しました。

今回、韓国の大統領官邸・信号機・道路標識・大企業サインボードでも採用されているLEDライトなどをメインで展示しました。なかでも来場者の注目を集めたのが『フロア用LED感性照明』です。「ビートに合わせて踊る光のインテリア」と評されるそのLEDライトは、音楽や人の動きにシンクロし、美しい色と形に光が変化します。パネルの上を歩くとLEDが煌びやかに光りだし、足元に幻想的な空間がひろがっていくのです。

既に大手ゲームセンターから引き合いのある製品で、たまたまブースに立ち寄ったアミューズメント系の専門雑誌を発刊している記者からも取材を受けるほど、インパクトを与えていました。

『フロア用LED感性照明』は1㎡当たり300kgの重さにも耐えうるタフな設計で、人が多く集まるスペースでも安心です。特に照明を落としてあるパチンココーナーやゲームセンターなどに設置すれば、華麗で意外性のある「光のダンス」が非日常空間を存分に演出してくれます。サイズは、1ブロック縦900mm×横900mm×奥行き40mm。ブロックを基本単位にして組み合わせて使います。

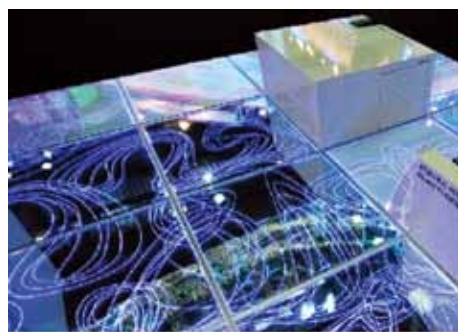
NCネットワークは、LED関連の展示会には初めての出展でしたが、多くの最新情報が得られ出展して良かったと感じられた2日間でした。会期中に当社ブースにお越しいただきました皆様、誠にありがとうございました。

また、NCネットワークの出展に当たってご協力をいただきました、LEDジャパン主催社のICSコンベンションデザイン、NER KOREA、NER JAPAN、TOINJAPAN、テクノアルファ、アーム電子、大日光・エンジニアリング、丸文、西居製作所、アルファ電子、シンクロテック、光機械製作所の皆様、本当にありがとうございました。

(エミダスグループ 森田修平)



今をときめくLED業界、外国人の方も多数来場されました。



NER・テクノアルファ(エミダス会員企業)社プロジェクト。
お問い合わせは、NCネットワーク(TEL: 03-5217-5403)まで。

NCネットワークチャイナからのお知らせ



拡大する中国市場へのきっかけ作りに、NCネットワークチャイナ!

世界同時不況の中でさえ、拡大を続ける中国市場。アメリカを抜き去って世界ナンバーワンとなった自動車販売台数のみならず、携帯電話、PC、家電……あらゆるモノが、いま世界で一番売れています。貴社の次なる成長に、中国市場への挑戦をご提案します。
13,000社の在中国製造業、月間100万ページビューのWEBサイトNCネットワークチャイナへの無料登録が中国市場へのきっかけになると思います。



会社情報を中国語で紹介、中国企業にPRできます!

【無料登録の方法 - 自社がエミダス会員の場合】

会社名、名前、電話番号を記入してNCネットワークにご連絡ください。
この手続きだけで、貴社エミダス情報をNCネットワークチャイナ会員に代行登録させていただきます。

NCネットワークの代行登録受付
⇒ Email: edit@nc-net.or.jp ⇒ FAX: 03-5217-5411

(必要項目)
・貴社名 :
・あなたのお名前 :
・あなたの電話番号 :

【無料登録の方法 - 自社がエミダス会員でない場合】

NCネットワークチャイナの無料登録ページから、画面の指示通りに自社情報を入力してください。

NCネットワークチャイナの無料登録ページ
⇒ <http://www.nc-net.net/ja/regist/regist.php>

中国製造業の「今」がすぐ読める! EMIDAS電子版(PDF)マガジン

中国市場では今、どんな業界が強い? 中国の日系製造業は、何に取り組んでいる?



これまでも一部の会員様には購読いただいております「EMIDASマガジンチャイナ」に電子版(PDF)サービスが登場! 「EMIDASマガジンチャイナ? 読んでみたい」、「以前読んだ記事をもう一度読みたい」、「読めなかったあの特集が気になる」……読者の皆さんからの様々なリクエストに応え、2007年9月号～最新号まで、電子版(PDF)マガジンがNCネットワークチャイナのWEB上からすぐにダウンロードできるようになりました。もちろん無料。データは1冊あたり約15MB。
なお、PDFファイルを開くには「Adobe Acrobat Reader」が必要ですが、NCチャイナのサイト上で「Adobe Acrobat Reader」のダウンロードも出来ます。

今すぐ無料でダウンロード!
⇒ <http://www.nc-net.net/mgz/ja/>



伝えたいのは技術、掴みたいのは気持ち――

製造業限定 動画制作

自社の強みを映像化！
工場PR-技術動画を制作いたします。

自社情報や得意技術を整理しWEBサイト上から映像で発信をする事により、大手設計・開発者の目に留まり新規受注を促進します。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ツールとしてもご活用いただけます。

工業PR-技術動画制作に関するお問い合わせ（エミダスグループ）

TEL. 03-5217-5403 e-mail: emidasg@ne-net.or.jp



株式会社 エヌシーネットワーク 〒101-0062 東京都千代田区神田駿河台2-1-4 ヒルクレスト御茶ノ水 7階
TEL.03-5217-5403 FAX.03-5217-5411

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

この商品に、この技術あり

1/20スケールプラスチックモデル組み立てキット
立型マシニングセンタ

V33i

Finemolds
ファインモールド



※写真は製品を組み立て・塗装した物です
協力：株式会社牧野フライス製作所

工作機械を**プラモデル**に！
接着剤不要で組み立て可能！！
塗装をしなくても付属のシールを貼ることで実物のイメージを再現。

金型製作の技術 × 付加価値を高める発想

ファインモールドはプラモデル市場が縮小に向かうイメージを覆すかのように、既存を脱した販路と製品で独走しています。販路を雑誌付録や会員限定製品に変えることで、今までとは違う角度から同社に光が当てられたようです。

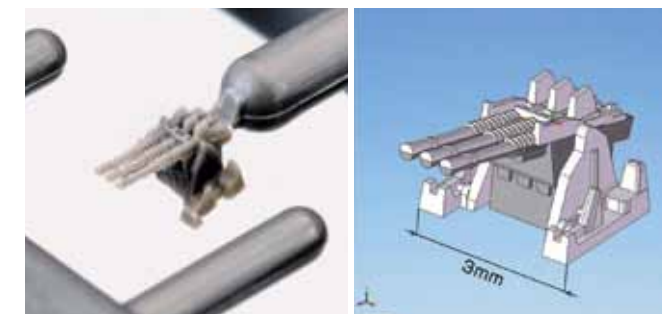
一昨年にトヨタ技術会と協同で製作された同会会員限定プラモデルは、「技術の伝承」というトヨタ技術会の目的と、プラモデルが「情報伝達力を持つマテリアルである」というファインモールドの主張が見事に融合し、好評を得ました。

「これからのモノづくり職人や技術者を育てる上で、プラモデル作りは重要なのではないかな？」

ファインモールドの主張から、新たな企画が生まれました。今年の6月、満を持して1/20スケールプラスチックモデル組み立てキット 立型マシニングセンタV33iが誕生。大人向けの趣味として人気を集めただけでなく、製造業関係者を中心に研修用教材として注文が殺到しました。かつて「模型教材」と呼ばれたプラモデルが、ファインモールドの狙いどおり復活の兆しを見せた瞬間です。

一枚の図面では寸法のない部分を予測できずに、「個別に展開してください」「詳細図をください」と言う若い方も多く聞きます。そのような方はほとんど、プラモデルを作った経験がないそうです。一方、プラモデル作りを経験した方にとって図面から詳細や完成立体をイメージすることは難しくなく、「この図面で見えない部分もだいたい解るじゃないか」と驚いているようです。子供の頃に体験したプラモデル作りで、エンジン部品などの機械名称を覚えた方も少なくないですね。

しかし、プラモデル作りから、モノづくりを学ぶ——この発想だけでは、業界に衝撃を与えた企画の数々は実現できなかったでしょう。微細加工・小部品の製品などは、ファインモールドの「金型の技術力」なくして語ることはできません。「世界最小のプラスチックギア」の製造技術を持つ樹研工業とタッグを組み製作した軍艦模型用パーツはなんと、全長3mmです！



1/700スケールの「九六式25mm対空機銃」

このような技術力で工作機械のプラモデルを作ってしまったのですから、「立型マシニングセンタV33i」は実物をそのまま小さくしてしまったかのような存在感があります。また、組み立てながら工作機械の構造を学ぶことができますので、飾る前と後で二度楽しめます！ まずはご自分用に、そして取引先へのプレゼントや社内研修にご活用ください。価格は3,990円（税込）。NCネットワークが運営する「工場直販ショップ COLORS」で購入可能です。

Company Profile

有限会社ファインモールド

所在地：愛知県豊橋市老津町字の場53-2
TEL: 0532-23-6810 FAX: 0532-23-6811

◆事業内容

プラスチックモデルの設計・金型製作・販売。プラスチック金型の製作。
◆エミダス登録番号：49563

インターネットで今すぐ購入できる！

工場直販ショップ COLORS (<http://colors.nc-net.or.jp/>)

ホームページ制作

製造業限定

ひと目で強みがわかる！会社案内ツールを制作いたします。

NCネットワークの会社案内ツール制作は、挑戦する製造業限定。

製造業の魅せかたを熟知したディレクター、プロカメラマンが、自社の強みを引出します。

得意技術・製品を美しく見せ、ひと目で理解していただける会社案内ツールを創ります！

パンフレット制作



ホームページ・パンフレット制作に関する
お問い合わせ（エミダスグループ）

Tel. 03-5217-5403
e-mail: emidasg@ne-net.or.jp

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

めっき
職人

清水栄次の

売れるモノづくりのススメ

第16回

非効率的に

製造業だけではなく、どんな商売でも同じですが「効率化」を目指しますよね。コストのことを考えて。当然といえば当然なのですが。

焼酎の「森伊蔵」ってご存知でしょうか？

定価は2,800円程度。それがプレミアム焼酎となって現在では、30,000円にもなっています。それでも受注は減らないそうです。蔵元のお話では、「新しく製造工場は作らない。また、増産しない。現状の手法で現状の蔵で出来る量しか生産しない。何故なら味が変わってしまうから」。

普通はここで「増産だ!!」とラインを増設したり、生産効率のことをすぐに考えてしまうと思うのです。しかし、本物は違うんですね。あえて非効率のまま、味を変えない。本物を更に追求していくんですね。

だからこそお客様は、価格の高い「森伊蔵」を選択するのかもしれない。我々、同じ製造業として、この本物を追求する、非効率的なことにあえて挑んでいく精神って忘れてしまっているのではないのでしょうか？

「他社の成功があれば、それをマネすればいい」

「効率を重視して、コストダウンで他社と競争をする」

この考え方も間違いではないと思います。しかし、ブランド（本物）という点に関しましては弱いですね。お客様が求めているのは、手間のかかった商品。ストーリーがある商品。ブランド力がある商品。こんな商品ではないのでしょうか？

全世界的な不況でそれぞれの市場のパイは小さくなってきております。その小さなパイの中での競争、競争という輪に入っているという安心感——これが重要なのか。誰とも競争せずに、泥臭い地べたに這いつくばって、地道にコツコツと非効率のいばらの道を歩むのか。

どちらの道がいいのか私には判断できません。しかし、選択はできます。

2年前より弊社もあえて泥臭い地べらの道を選択しました。この不景気に。それが正しいかどうかは、自分自身でも判断できません。ただ、他社と同じような手法では、このままでは……生き残れない!! この気持ちが後押しをしてくれています。

あえて「非効率的に」。ちょっと一服しながら考えてみてはいかがでしょうか？

ユニクロ・柳井正の
進化し続ける言葉

現状維持は後退だ
泳げないものは沈めばいい
経営者は死ぬまで死ぬ

川嶋幸太郎著（ばる出版）

◆◆◆ お薦めの本 ◆◆◆

『ユニクロ・柳井正の進化し続ける言葉』

目次だけで圧倒されます。

柳井さんの語録が沢山書かれています。本心ですね、完全に。

「現状維持は後退だ!」「泳げないものは沈めばいい」などなど。

こういうぶれない気持ちを経営者は持ち続けないと駄目ですね。

お薦め本『ユニクロ・柳井正の進化し続ける言葉』を抽選で1名様にプレゼントします。
詳しくは47ページをご覧ください。



めっき職人
清水栄次

SHIMIZU Eiji

【プロフィール】

三和メッキ工業株式会社 取締役専務。
ISMSを業界初で取得（ISO9001、14001と統合）。2004年に個人専用のめっきサイトを立ち上げる。2005年、エミダスホームページ大賞のグランプリを受賞。パーソナリティを勤める「全開! 福井あばさげビジネス道（FM福井）」が、全国FM放送協議会「JFN賞2006奨励賞」を受賞。2008年2月には携帯サイトをオープンした。また、トラブルハンターズ「スカイパー 4」の顔を持ち、スカイパーで国内外のめっきに関するトラブルを解決している。



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

NCネットワークへようこそ

ゴルフダイジェスト トップモデル

豊田奈未さんが 遊びに来てくれました!

製造業に従事される方には、ゴルフを趣味とされる方が非常に多いのも特徴です。実際問題、エミダス会員の社長様にアンケートをとったところ、半数近くの方がゴルフをやっているという事実がわかりました。

ゴルフの楽しさってなんでしょうか? 石川遼くんや宮里愛ちゃんのような華やかさ、練習をやって上達する喜び、一人で仕事帰りに打ちっぱなしで練習できる気楽さ、複数の参加者でラウンドするので仲間意識で楽しめる、コンペで戦って勝つ喜び、誰よりも遠くに飛ばす爽快感、ロングパットや難しいショットで危機を乗り越える喜び、青空や自然に同化できる快感、好きなプロ選手と同じクラブを保有する自己満足、シングルを目指すといったわかりやすい目標設定……といったところでしょうか?

先日、エミダス会員企業のイケダ(池田政彦社長)様やクライムワークス(山口誠二社長)様など製造業数社がスポンサーをされている梶川剛奨選手が、コカ・コーラ東海クラシックで見事、準優勝。プロ14年目の梶川剛奨選手が優勝争いの末に自己ベストの単独2位につけ、獲得賞金は1700万円を超えて、来シーズンのシード権を確実なものにした姿はエミダス会員様にも感動を与えました。最近では、女子のゴルフ場進出も華々しいと聞きます。ゴルフファッションも煌びやかなものが増え、ゴルフ場を活用したゴルフ合コン(ゴルフコン)もさかに行われ

るようになっております。

さて、NCネットワークではそのようなゴルフブームの中、『GOLF DIGEST(ゴルフダイジェスト)』のトップモデルで、かつプロテストを控えて日々練習に励んでいる豊田奈未さんに、御茶ノ水のオフィスに遊びに来てもらいました。NCネットワークのエミダス工場検索エンジンを実際に触っていただいたり、本業のゴルフの話をしてもらったりして楽しい一日を過ごしました。(経営管理グループ 星麻樹)

「プロ目指して
猛練習中です!!」



豊田奈未さんのプロフィール

- 1987年1月19日生まれ
- 155cm 46kg
- ゴルフ歴9年
- ベストスコア71
- ブログ (<http://ameblo.jp/namihey-golf/>)



日本全国16,500社の会員企業さまを
結ぶ「エミダス工場検索」体験中!

奈未さん:ゴルフブームは本当にすごいです。女の子のゴルファーもずいぶん増えてきましたよ。

——そういえば、エミダス・プロ会員のクライムワークスさんがスポンサーの梶川剛奨選手は、来期のシード権をほぼ確定されています。町工場の熱い思いを受け、来期も頑張ってもらいたいですね。

奈未さん:梶川選手、いい選手ですね。町工場の方がスポンサーだなんて、情いっばいで素敵です。なにより、プロゴルファーは、スポンサーがついてくれますと勇気付けられますものね。



奈未さんやNCネット
ワークのスタッフと一
緒にゴルフをしません
か?

ゴルフ大好き、
角田取締役

——NCネットワークの「エミダス工場検索」は、16,500社の登録企業があります。その価値として、国会図書館リサーチナビでも取り上げられており、日本トップレベルの工場検索エンジンと世間では評価されているようです。多くの製造業関係者に、GoogleやYahoo以上に活用されています。

奈未さん:16,500社もあるんですねー。すごいですよね。プロゴルファーの数より多いですね。

——製造業の皆さん、ゴルフが好きな方ばかりなのです。奈未ちゃんのような可愛くて上手い選手、みんな応援しますよー。



——奈未ちゃんも、町工場さんのスポンサーがつくといいですね。

奈未さん:みんなに愛される良い選手になれるよう、日々努力します。日本製造業の皆様、NCネットワークの皆様、お体無理なされないよう、頑張ってくださいね。私も、頑張ります。あ、頑張るとしんどいので、頑張らないで頑張ってください。お互いに。



豊田奈未さんへ応援メッセージを送ってくださった方の中から抽選で、奈未さんサイン入りマウスパッド、ステンレス定規を各2名様にプレゼント!
47ページのアンケート用紙に応援メッセージ等を記入してお送りください。

挑戦する製造業のブログから

ブログを読んで、一息つきませんか？

シャフト部品のアプセット鍛造専門メーカー、株式会社ミヤジマの社長ブログをご紹介します。

<ミヤジマ社長 宮嶋誠一郎のコラム>
<http://www.miyajima-jp.com/column/>

厳しい経営環境の中にあっても立ち止まってはられないと、10月に「アプセット鍛造.com」(<http://www.upset-tanzo.com/>)」を立ち上げられた宮嶋社長。探究心を忘れないその姿勢は、コラムに綴られている言葉の数々から感じることができます。今年の4月に鍛造業界の若手メンバーでハノーバメッセに行かれた際の「ドイツ訪問記」も、ぜひチェックしてください。



先日、日めくりカレンダーのお話に目が留まりました。

丹波あじさい寺

京都府の中西部、福知山市に「丹波あじさい寺」というお寺があります。
 正式名は「高野山真言宗 観音寺」というのですが、関西花の寺霊場 第一番礼所として、紫陽花の花が大変有名なので、通称は「丹波あじさい寺」と呼ばれているお寺です。

ご縁とは不思議なもので、私が経営のことをいろいろ教えていただくのに、ほぼ毎月通っていたある社長さんのご自宅トイレに、このような日めくりカレンダーが掛けてありました。



なんかあいだみつをさんに似ているなあ・・・でもこの絵と字の感じがいいなあ・・・
 と思い、こっそりと裏表紙に書かれてある住所にお電話して注文し、会社のトイレに掛けるようになりました。
 数年前に、たまたま近くに行くことがあり、お電話してみたら偶々で住職の小藪実英さんがおられ、ご本人と直接お会いすることができました。
 じつえいさんは元々は中学校の先生をされていたのですが、ご実家がお寺をされているため先生を辞めて住職になられた方です。とにかく素朴な方だなあというのがこの時の印象です。

※2009年8月のコラム(第95号)より抜粋

「このカレンダーを、エミダスマガジンの読者にプレゼントしたいのですが……」

そんな私のワガママな願いを宮嶋社長は快くOKしてくださり、日めくりカレンダーと包装用の綺麗な紙袋が届きました。

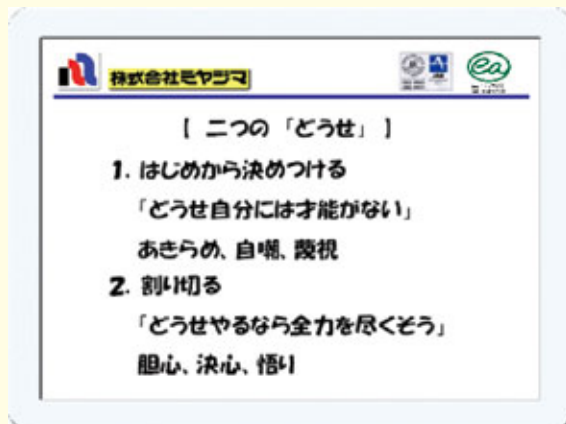
協力/丹波あじさい寺
 文/エミダスグループ 日野星子

※日めくりカレンダーのプレゼントについては47ページをご覧ください。

二つの「どうせ」

盲目のピアニスト、辻井伸行さん(20歳)がバン・クライバーン国際ピアノコンクールで見事優勝されました。私はその少し前にデビューアルバムを初めて聴き、音色の美しさに感動して涙がこみ上げてしまったほどです。
 そのCDジャケット写真を講座のTOPに使用させていただきました。

私は年に一度、龍谷大学の国際文化学部で「現代社会と経営」という講座の講師をさせていただいています。(中省略)



私たちはつい前者の「どうせ」を使ってしまいがちです。たしかに「どうせ俺なんか」、「どうせお前なんか」、「どうせこんなボロ会社」という言葉は完全なマイナス思考です。でもやっぱり人生は一度限りじゃないですか？
 後者の「どうせ」、すなわち「腹をくくる」気持ちを込めた「どうせ」なら、僕は太いに結構だと思います。この点に今回多くの学生さんが共感してくれたことが僕としてはとても嬉しく、「どうせやるなら1時間半、全力投球しよう」と思ってやってよかったなあ・・・と感じている次第です。

※2009年7月のコラム(第94号)より抜粋

後日、NCネットワークから宮嶋社長へ、コラムでも紹介されていた辻井伸行さんのCD『ラフマニノフ：ピアノ協奏曲第2番』をプレゼントしました。毎日駆け足で過ごされていて、ラフマニノフもしばらく聴いていないという宮嶋社長。こちらも気に入っていただけたら嬉しいです。ちょっと一息、ついてください。

エミダスマガジン冬号

資料請求・アンケート
FAXシート

FAX:03-5217-5411

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

資料請求・アンケートにご協力いただいた方の中から抽選でプレゼントいたします。ご希望のプレゼントに印をつけてください。
 申し込み締切日は2010年1月29日(金)です。必要事項をご記入の上、左の切りとり線で切り取っていただくか、コピーしていただき、FAX:03-5217-5411までお送りください。
 E-mail:mag@nc-net.or.jpでも受け付けております。
 当選者の発表はプレゼントの発送をもってかえさせていただきます。



プレゼント

- ①オリジナルQUOカード(1,000円分) 5名様
- ②めっき職人お薦め本(43ページ掲載) 1名様
- ③奈未さんサイングッズ(45ページ掲載) 2名様
- ④日めくりカレンダー(46ページ掲載) 1名様

■プレゼント ご希望のプレゼントを一点、お選びください。

- ☐ 『エミダスマガジン』オリジナルQUOカード(1,000円分)
- ☐ 『ゴルフダイジェスト』トップモデル 奈未さんサイングッズ
- ☐ めっき職人「売れるモノづくりのススメ」お薦め本
- ☐ ミヤジマ 宮嶋社長のブログで紹介された日めくりカレンダー

■資料請求 ご希望の資料に✓印をつけてください。資料は各企業からお送りします。

機械・工具関連

- ☐ 森精機製作所(P2)
- ☐ 大昭和精機(P24)
- ☐ 伊藤忠メカトロニクス(P50~51)

ISO認証取得支援

- ☐ UL MSS Japan(P28)

NCコンサルティング

- ☐ NC JAPAN(P52)

エミダス会員企業紹介記事

- ☐ 富士ゴム産業(P3)
- ☐ ヒューテック(P6~9)
- ☐ 玉吉製作所(P12)
- ☐ 西居製作所(P13)
- ☐ マテックス(P14)
- ☐ コージン(P15)
- ☐ 橋本精密工業(P16)
- ☐ コトブキテクレックス(P16)
- ☐ 新日本工業(P16)

- ☐ オーティス(P16)
- ☐ サワダ製作所(P17)
- ☐ 日本ワキコ(P17)
- ☐ セキコーボレーション(P20~21)
- ☐ シンクロテック(P22~23)
- ☐ プロトラブズ(P29)

NCネットワークのサービス

- ☐ エミダス・プロ(P33~35)
- ☐ エミダス共済(P36~37)
- ☐ NCネットワークチャイナ(P39)
- ☐ 動画制作(P40)
- ☐ ホームページ・パンフレット制作(P42)

その他

- ☐ (P)

会社名
エミダス会員番号
郵便番号/住所
お名前
部署/お役職
電話番号
E-mail

ご記入ありがとうございます。

第11回 エミダスだよ! 全員集合!!

開催のお知らせ

日頃、インターネットを通じて繋がっているエミダス会員の皆様へ。
リアルな場で情報交換ができる大交流会を開催します。
来春は東京に全員集合!

「製造業の出会い系」という噂、本当ですか?

本当です。

お客様が良きビジネスパートナーとめぐり合えることを願って
NCネットワークは“出会い”のお手伝いをさせていただいております。
インターネットだけではなく、私達スタッフが人と人を繋げています。

お客様同士が情報交換を行う、製造業最大のオフ会も開催しています。
人生のパートナーとめぐり合うための「婚活」があるように
一歩、踏み出さなければならない時もあります。

“出会い”の主役は“人”です。

一人でも多くの人に参加していただくことで

このネットワークは私達の想像を超えて広がっていきます。



【第11回 エミダスだよ! 全員集合!!】

開催/2010年3月11日(木)

時間/基調講演 15:00~17:10 交流会 17:30~19:00

会場/大田区産業プラザPio

交流会参加費/¥10,000(税込)

同時開催 試作市場2010(日刊工業新聞社主催)

お申し込み、基調講演・セミナー(無料)の
最新情報はWEBページで!

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



工場の中心で 愛を叫ぶ

モノづくりは愛だ

[5]

「なんとなくわかったような気がします。その秋山さんって、今は何しているんですか」

「長いこと、面倒をみていたママとふたり、仲良く暮らしていると聞いたことがあるが、はっきりとはわからない」

「ところで、それと真由美さんの件と何の関係があるのですか?」

「確かに初めは会社の恥部を隠すという言い訳が成り立つということで、自分を誤魔化していたけれど、私だって男だ。きれいな女性が嫌いなわけじゃない。自ら飛び込んできたきれいな蝶に年甲斐も無く熱を上げたよ。でもな、そのうち気付いたんだよ。真由美は私と別れたら、どう生きていくのか?」

ワガママを許してあげられる間はいいが、その後はどうするのかということに。そして今ははっきりとわかる。私は真由美を愛しているんだ。ミズエヌシーとか、そんなことは関係ない。一人の女性として愛しているんだ。だから、長い独身生活にピリオドを打つことにした。真由美も私の気持ちを受け入れてくれた」

「おめでとうございます。社長」

「ありがとう、渡辺君。そう言ってもらえると純粹にうれしいよ」

「小川もおめでとくらい言えないのか。まあいい。とにかく、ややこしい話はこれで終わりだ。金型だって試し打ちが終わっただけで、量産に向けてまだまだやることはたくさんあるぞ。あの口うるさい品証部の審査だって受けなきゃいかんし、そのための資料だってこれからなんだろう。すでに計画から1ヶ月近く遅れているんだ。早く書類を回さないと、本当に間に合わなくなるぞ」

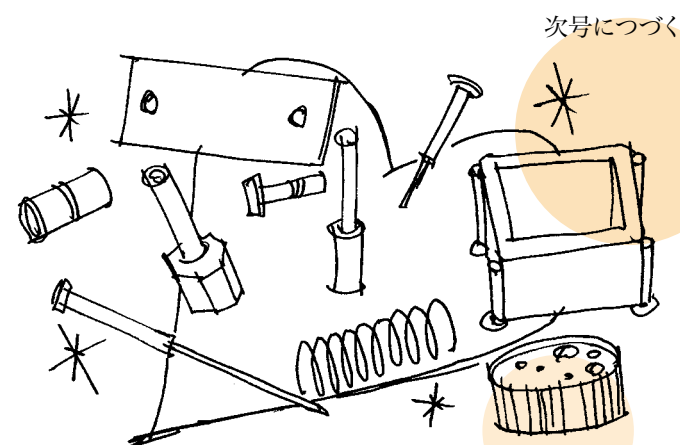
そう言うと、渡辺は内原社長と工藤専務を促して次の視察エリアへと離れていった。

人影が消えると、久しぶりにジョニーが口を開いた。

「人間の世界も大変だな。でもこう見えても金型の世界も、それはそれで大変なんだぜ。特に俺には多くの金型部品の魂が委ねられているからな。バネだってピンだって言いたいことは山ほどあるだろうに、金型が完成した時点できれいさっぱり魂が蒸発してしまうんだ。まるで最初から無かったように、跡形も無く消えちゃうんだ。そのかわり、この金型のすべての状態が俺には自分の身体の出来事としてわかるのさ」

「まるでプリティウーマンだな。カッコ良過ぎるよ、社長は……。さあ仕事、仕事。やること、とっとと終わらせてオレも恋をするぞ〜」

「そうだよ、シンジ。その調子で行こうぜ。すべてのものごとは愛から始まるんだぜ。人が人を大切にするのも愛だけど、人がモノを大切にするのも愛だ。愛の延長線上で人は生を受けるけど、モノだって愛無しじゃ良いモノ、長く大切にに使ってもらえるモノはできないんだぜ」



次号につづく

◆登場人物

ジョニー … 金型

小川シンジ … 新米エンジニア

内原 … エヌシー自動車 社長

工藤 … エヌシー自動車 専務

渡辺 … エヌシー自動車 エンジニア

真由美 … 小川が憧れている、エヌシー自動車の受付嬢

秋山 … 内原の友人

NCネットワークのWEBサイトで
これまでのお話を掲載しています。

工場の中心で愛を叫ぶ | 検索

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

連載 17
伊集院 朔太郎



ミニマシニングセンタMini Mill2



同社の製品



矢野修二社長



ショウリョク機工の皆さん

株式会社ショウリョク機工

お客様の要望をかたちにする設計提案のスペシャリスト

株式会社ショウリョク機工は1973年10月に先代の矢野武彦氏(現会長)が食品機械の商社として創業した。当初は、汎用機械等を食品メーカーに販売していたが、取引を続けていく中で「汎用機は持っているが専用機が欲しい」との要望が増え、機械の設計製作を始めるようになった。設計製作は食品業界のみならず建築関連をはじめ、様々な業界に携わってきた。2006年に自動車部品サプライヤーとの取引が始まってからは自動車部品設備の設計製作が主力事業となっている。

現在、二代目である矢野修二社長は大学卒業後、厨房機械メーカーで設計に携わっていた。設計という仕事を選んだのは、先代(現会長)が「ゆくゆくは自社製品を作りたい」と話していたのを聞いたからである。厨房機械メーカーで設計者としての知識と経験を身につけた後、2000年4月に株式会社ショウリョク機工に入社した。図面は描けるものの、実際にモノをつくるのは全くの初心者である。溶接機も旋盤もフライスも同

社に入ってから学んだ。フライスは職業訓練校に通って学び、溶接機も買ってからメーカーの技術担当に一日だけ教えてもらった。その後は、習うより慣れろで、早朝から深夜まで仕事に明け暮れた。必死で取り組んでいくなかで、感覚的にイメージできるようになり、仕事も徐々に増えていった。

HaasのミニマシニングセンタMini Mill2を2009年4月に導入したのは、既存の汎用機が故障したりするので、予備の1台があればとインターネットで検索し、見つけたのがきっかけである。資料請求をすると、伊藤忠メカトロニクス営業マンがすぐに来てくれて詳しく説明してくれた。

日本製マシンと比べて値段が安く、日本製マシンの60%程度の値段で購入できるのと、導入後のサポート体制も万全なので安心して購入に至った。「初めてのマシニング購入でしたが、導入してから3日間、サポート担当がつきっきりで操作方法について教えてくれたので、導入後はスムーズにマシニングを操作できまし

た。本当に有難かったです。」と矢野社長は微笑む。

現在は、一品物の専用機を作る際や形状が複雑な部品を製作する場合にMini Mill2を利用している。

矢野社長のものづくりは、常にお客様目線で考えている。

「機械を作る人、特に職人気質な方は自己満足することが多く、機械を作ったことに満足してしまいお客様の要望に答えられていない場合があります。ユーザーが「こうして欲しい」と言っても自分目線での考えを理由に断ることが多いです。それよりも「何を要求されているのか」を考えて取り組んでいくことが重要です。また大きい会社の場合は生産技術部など専門知識の豊富な方が担当になりますが、小規模な会社の場合、パートの女性が窓口になることもあるので専門的な用語を使わず、要望を聞きだすことも必要となってきます。」と矢野社長は話す。

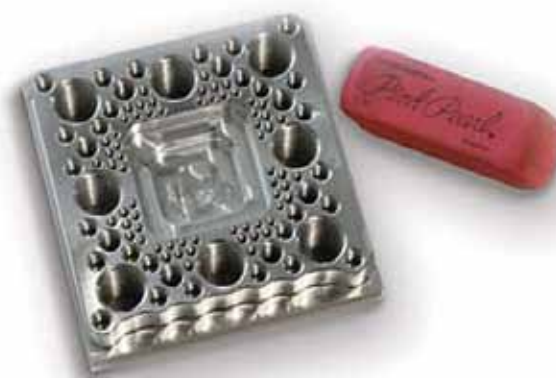
今後の事業展開について「既存の取引先との信頼関係をより強く築いていくことと、新しい業界に挑戦して取引先を増やしていきたいと考えています。自社ができることよりも、お客様が望むことをこれからも考えて作りだしていくことが当社の方針です。」と矢野社長は語る。

設計提案のスペシャリストは、今日もまたお客様の要望をかたちにしているのである。

The latest addition to our line of affordable CNC machines.



It's a drill & tap speed demon.



Haas DT-1は早送り61m/min,5000rpmでのリジッドタップ、1Gでの加減速が可能な小物部品向けの理想的な機械です。

それにもかかわらず、このスピードでDT-1は、なお業界で最もユーザーフレンドリーな機械であり、伝統的なHFOネットワークにより支えられています。

Special Value!

¥4,980,000



Simple. Innovation.

Company Profile

株式会社ショウリョク機工

所在地：広島県広島市安佐北区落合2-1-18
TEL：082-845-0659 FAX：082-845-0669 担当者：矢野修二

●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/



ハース CNC

検索

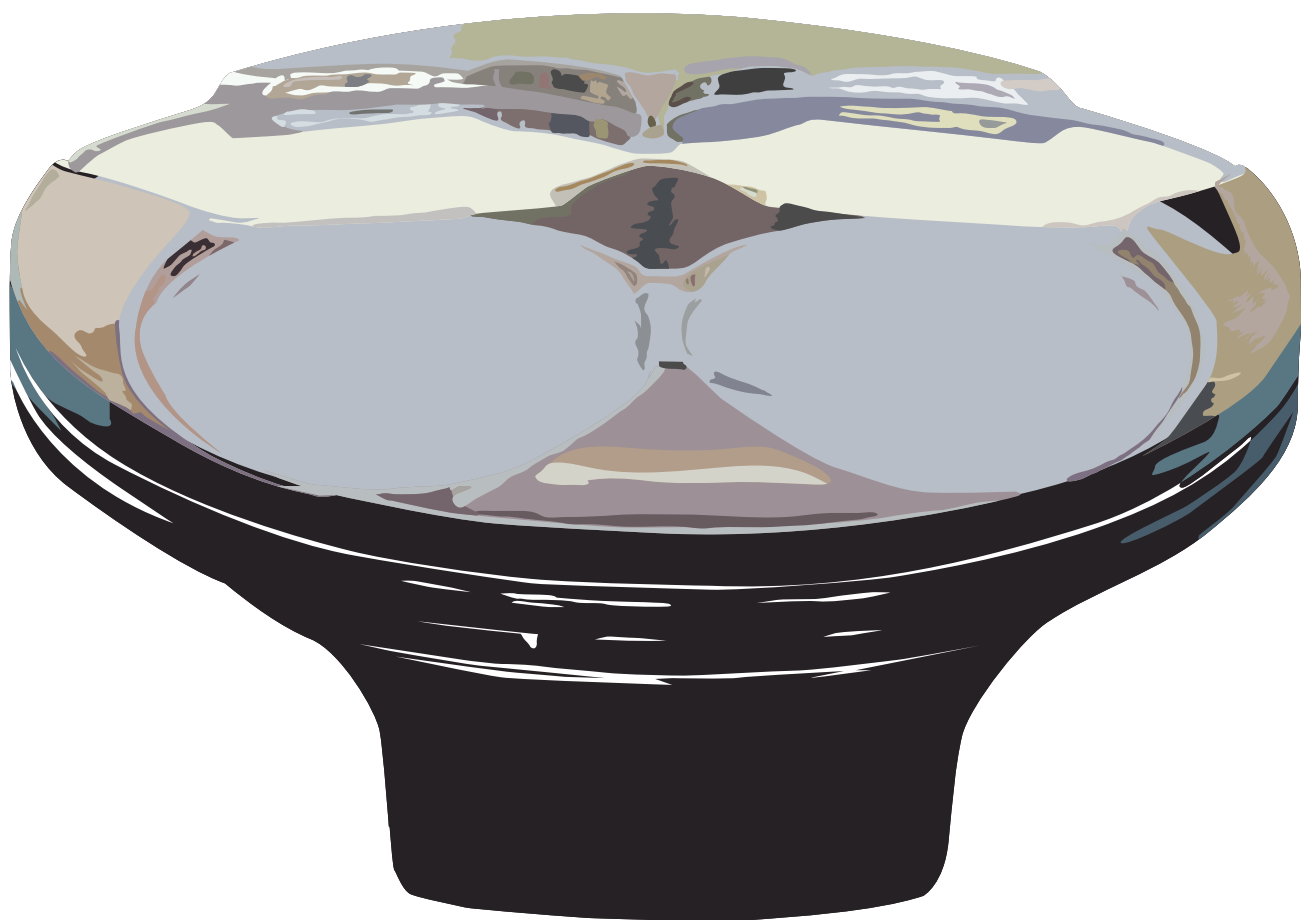
Haas Factory Outlet
A DIVISION OF ITOCHU MECHATRONICS



伊藤忠メカトロニクス株式会社
HFO営業部

●東京 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
●大阪 大阪市中央区久太郎町4丁目1番3号 伊藤忠ビル5F
TEL：06-6241-4751 FAX：06-6241-4752 URL：www.itcm.co.jp/

What is this?



答えはwww.nc-jpn.comへ

製造業の未来を応援し、
NC旋盤に関する問題を
解決します。

NCコンサルティング

プログラム作成・段取り切削・工程能力・加工時間短縮・不具合対策・出張NCスクールなど

DVD製作・販売

本物の職人になるための教育DVD「誰も教えてくれないシリーズ」「あなたの知らないシリーズ」など

NC旋盤・マシニングセンタ保守点検サービス

プロスペック精度測定を含むトータル定期点検修理

NC JAPAN

〒483-8271 愛知県江南市古知野町桃源64 TEL/FAX:0587-74-3222
<http://www.nc-jpn.com> sukoh@nc-jpn.com

携帯サイトも
ご覧下さい

