

挑戦する製造業のための情報誌 [エミダスマガジン]

EMIDAS

magazine

挑戦する人 challenger
宮沢工業 株式会社 / 代表取締役

宮澤和弘

素顔 ニッポン製造業に賭ける経営者
オーティス 株式会社 / 代表取締役

佐山修一

エミダススタイル
合資会社 加藤研磨製作所 / 専務取締役

加藤義弘

Vol. 7

2005・Autumn

進め！モノづくり革新
「視点」TOPが語る未来のモノづくり

超人

NC Network China Now

東京・小平市、住宅街の一角に宮沢工業はある。
先代は、自動車系列企業として金属プレス加工を中心
に現在の宮沢工業の基盤をつくりあげた。宮澤和弘(39)
は、父から継いだ会社をプレス加工業から自社ブランドを
持つメーカーへと変えた。

先代からは、「好きなようにやれ!」と言われていた。そん
な宮澤は学生時代から商才を発揮していた。アルバイトで
入ったレストラン「レッドロブスター」で店長を任された宮澤
は大学在籍中すでに月給40万円を稼ぎ、その後正社員
となりアルバイト教育担当としてレッドロブスターの店舗拡
大時に、20店舗以上の立ち上げに携わった。そこでの経
験が、現在の宮沢工業の人づくりの基本となっている。

父親の病気を機にレッドロブスターを退職し、家業に戻
った宮澤がはじめたのが、プレス加工業から板金加工業
への転換である。レーザー加工機1台、ベンダー1台、溶
接機1台からスタートし、親企業の言いなりにならざるをえ
ない自動車業界に依存するのではなく自立した企業への
変革を目指した。

改革には10年の歳月がかかった。ようやく、改革が終わ
ったと思った時、父親が亡くなった。さらに主要客先の売
上が急速に落ち込み、11億の売上が7億になった。この
時ばかりは倒産を覚悟した。もう、駄目だ、と思った瞬間も
何度かあった。しかし、人前ではそんな苦労はいっさい見
せなかった。「やるしかない。社長とはそういうものだ」と心
に決めて前に進んだ。銀行や取引先との交渉、社内体
制の改革、新規取引先の開拓を次々と行い、宮澤はこの
危機を乗り切った。

新製品の開発も行った。工場用粉塵集塵機、コンクリ
ート基礎工事用型枠、二重床構造OAフロアー、土砂崩
れ防止用コンクリートアンカーなどがその代表例である。

そして今、ようやく危機を乗り越え、売上も新しい客先
を中心に戻った。さらに、販売会社を立ち上げ、こちらも絶
好調である。

エヌシーネットワークには創業時から参加。ここ2年だけ
でも東芝、日立、ブリヂストン、日清食品(乾麺の乾燥ラ
イン)などと取引を開始した。

レッドロブスター時代に培った教育指導力のもと、31歳
の工場長が現場を仕切る。

常に前進を続ける宮澤和弘の目には日本製造業新時
代の息吹さを感じさせる力がみなぎっている。

(エヌシーネットワーク 内原康雄)

挑戦する人
challenger

みやざわかずひろ

宮澤和弘さん

宮沢工業 株式会社／代表取締役

会社概要
宮沢工業 株式会社
所在地：〒187-0004
東京都小平市天神町1-266
TEL：042-342-2570
FAX：042-342-2144

担当者：代表取締役／宮澤和弘
事業内容：各種金型設計製作、自動車用品設計製作、
土木、建築、各種精密板金加工など
エミダス会社・工場詳細情報：
<http://www.nc-net.or.jp/emidas/gaiyou.php?1375>
※「エミダス工場検索」のキーワード検索「宮沢工業」で
検索できます。

新時代への改革



HITACHI
Inspire the Next

世界は空で繋がっている。

生産管理システムパッケージ

GEMPLANET ジェムプラネット/ウェブスカイ
WEBSKY

中国名 QingZhou

轻舟

日立の「モノ作り」のノウハウを凝縮。
変動しつづける環境に柔軟に
対応できる生産管理を実現します。

スピード導入

標準／業務テンプレートにより最短3ヶ月
という迅速なシステム構築で低コスト。

日中英言語同時対応

多言語／多通貨表示に対応。
中国・日本間の緊密な連携をサポートします。

運用性、拡張性を重視

多彩な運用支援機能を標準装備。
標準のインターフェイスを提供し、
他システム連携が容易。

完全WEB対応

全ての操作がWeb上で行えます。

中国の商習慣に対応

中国のソフトウェアとの連携や商習慣に
対応した機能が多彩。

中国お問い合わせ先(日本語対応可)
日立信息系统(上海)有限公司

日本お問い合わせ先
株式会社 日立製作所

■上海本社 〒200020 上海市茂名南路205号瑞金大厦2401室 TEL.(021) 6473-1244 (内線107) FAX.(021) 5456-2339
■蘇州 TEL.(0512) 6762-6648 ■広州 TEL.(020) 3878-5586 ■北京 TEL.(010) 6467-9211 【メールでのお問い合わせ】websky@hiss.cn <http://www.hiss.cn/>

■パッケージビジネス推進部 〒140-8573 東京都品川区南大井6丁目26番2号 大森ベルポートB館
TEL.+81(3) 5471-2161 FAX.+81(3) 5471-2971 【メールでのお問い合わせ】websky@ml.itg.hitachi.co.jp <http://www.hitachi.co.jp/websky/>

EMIDAS

Vol.8

2005・Winter

- 8 「素顔」ニッポン製造業に賭ける経営者
株式会社 伊藤精密製作所 代表取締役社長

伊藤康裕

文・上野歩



12 冬号特集 日本製造業新時代

株式会社 キャンブレイン ●代表取締役 太田実

有限会社 エアフォルク ●代表取締役 宮崎雅充

有限会社 扶桑ゴム産業 ●代表取締役社長 田村雅春

株式会社 研創 ●代表取締役 林良一

株式会社 サイベックコーポレーション ●品証・生管部部长 長田直樹

株式会社 特発三協製作所 ●代表取締役社長 片谷勉

24 エミダススタイル

株式会社 ミツワ樹脂工業所

代表取締役 三輪隆一

41 NC Network China Now

ピックアップメンバーProfile
クローズアップ製造業

C O N T E N T S

【表紙】
株式会社 ワールド山内／山内雄矢
PHOTOGRAPHER: Nobuhiko Hikiji

- 3 挑戦する人～challenger～
株式会社 ワールド山内 代表取締役 **山内雄矢**

- 6 『EMIDASマガジン』を
よろしくお願いします！

- 7 パワーアップCDについて

- 26 挑戦する製造業
株式会社 キメラ 常務取締役 **宮崎智秀**

- 27 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！

- 31 進め！モノづくり革新
【視点】TOPが語る未来のモノづくり
株式会社 アルモニコス 代表取締役 **秋山雅弘**
株式会社 森精機製作所 取締役社長 **森雅彦**

- 対談 日進工具 株式会社 代表取締役社長 **後藤勇**

- 39 「進化の源泉にあるもの」
三井化学株式会社 **末松伸也**

- 63 IT道 うわさ系通信サイト
『二階堂ドットコム』『論談』編

- 64 TOPが語る
マネックス・ビーンズ証券 株式会社
代表取締役社長CEO **松本大**

- 65 第2回 めっき職人 清水栄次の
「売れるモノづくりのススメ」

- 66 第1回 モノづくりの“夢”
『GEN H-4』
エンジニアリング・システム株式会社
取締役会長 **柳澤源内**

- 68 第3回 工場の中で愛を叫ぶ

- 69 最前線で活躍する女性達
エミダスめるまが編集長の工場訪問記
富士プラスチック株式会社
高橋幸恵

- 70 編集後記/次号予告

株式会社 エヌシーネットワーク 広告価格表(2005年3月1日改定)

●フルバナー広告

《フルバナー》	価 格
5万PV	¥120,000
10万PV	¥230,000
20万PV	¥440,000
40万PV	¥840,000

●ミニバナー広告

《ミニバナー》	価格(円/月)
上段	¥200,000
下段	¥180,000

●メール広告(毎週月・木曜)

	価格(円/回)
5行ヘッダ	¥120,000
ダイレクトメール	¥250,000

●テキストバナー広告

	価格(円/月)
ライト	¥150,000
センター	¥150,000

●エクスクルーシブ(独占・買い取り)広告

	価格(円/月)
画像+テキスト	¥200,000

●雑誌EMIDASマガジン(3月・6月・9月・12月発刊)

	価 格
表4(日本のみ)	¥700,000
表3(日本のみ)	¥650,000
表2(日本のみ)	¥550,000
表2(中国のみ)	¥350,000
表2(日・中掲載)	¥650,000
1P(日本のみ)	¥450,000
1P(中国のみ)	¥300,000
1P(日・中掲載)	¥550,000
1/2P(日・中掲載)	¥350,000
1/4P(日・中掲載)	¥250,000

●広告バックのご提案

お客様の目的・費用に併せた広告バックをご提案いたします。包括的に中小企業・製造業に向けてリサーチしたいと考えておられる方はぜひ一度お試しください。

■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

NCネットワーク 広告メニューのご案内

・・・サイトの概要・・・・・・・・・・・・・・・・・

月間トータルPV: 180万PV(2005年8月実績)

登録会員数: 約12,700事業所(2005年8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/>

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。

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。

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。

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が満載！約12,000社の購読者のうち、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

EMIDASマガジン

発刊部数55,000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: 25,000部(日本版)
30,000部(中国版)

・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

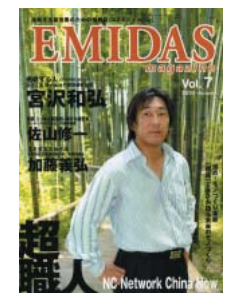
(主に経営者層):

2万部

大手製造業(購買

担当)やマスコミ:

5千部



ザ・日本製造業

パワーアップCD-ROM

おすすめコンテンツをご紹介します!!

工場技術動画

キラリと光る得意技術を動画でご紹介します。

- | | |
|--------------|---------------|
| ★オーティス株式会社 | ★日本フォーミング株式会社 |
| ★株式会社型研精工 | ★株式会社平川製作所 |
| ★株式会社野上技研 | ★株式会社秋山製作所 |
| ★合資会社加藤研磨製作所 | ★株式会社伊藤製作所 |
| ★株式会社ワークス | ★株式会社中田製作所 |
| ★三和メッキ工業株式会社 | ★株式会社特発三協製作所 |

本誌連動企画

特集「超職人」

- | | |
|------------|------------|
| ★株式会社 型研精工 | ★株式会社 野上技研 |
| ★株式会社 入曽精密 | ★株式会社 寿技研 |

第6回「エミダスだよ! 全員集合!!」in東京
全員集合オープニングムービー開催レポート(Web)
次回「エミダスだよ! 全員集合!!」開催概要(Web)

7/15、パシフィックホテル東京で開催された、
「エミダスだよ! 全員集合!!」の全員集合
オープニングムービーを大公開。

エミダスマガジン 2005
EMID
ma

『EMIDASマガジン』をよろしくお願いします!

昨年の春から創刊いたしました雑誌エミダスは、おかげさまで7冊目を迎えます。

「たくさんみなさまに愛され、たくさんの人の元気と勇気の源でありたい」

そんな想いを込め、EMIDASmagazine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

(2005年8月現在)

日本国内への配布
25,000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

- 若い人が頑張っているということを知るだけで、刺激になる。
(埼玉県/スポット溶接 S社)
- 勇気が湧く。日本でももっと勝負しよう!という気になる。
(大阪府/機械加工 H社)
- 大変参考になっている。どうしたらエミダスを使って
利益をだせるのか勉強したい。
(愛知県/プラスチック加工 F社)
- 業種・業態でまんべんなく特集やってほしい。
(新潟県/機械加工 O社)
- 頑張っている人たちを見ると、元気が出る。
いつもすごいなぁと感心しています。
(岡山県/機械加工 R社)
- 情報収集のために読んでいます。
(大阪府/プレス金型 S社)



●EMIDAS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下町10-2 上田ビル本館3階

03-5298-8977 Fax 03-5298-3513

●企画営業グループ EMIDASマガジン編集チーム

mag@nc-net.or.jp

EMIDAS
magazine

よくも悪くも海がいまの自分

この田を「木」で
会社はある。



○見たことのない記憶

長い摺鉢山のトンネルを抜けるとすぐにその光景はあらわれる。ハンドルを握る修坊の胸が痛んだ。もちろんはじめて見つけたものではない。通勤のために毎日この道を車で往来するたび、いやでも眼に飛び込んでくる。しかし、シュウボウの胸の痛みはすこしも薄れる

ことはない。

去年の台風21号が山肌に残した爪あとである。土砂崩れによって、植林されたヒノキの原木がなぎ倒されていた。せつかく手をかけ、時間をかけて、ここまでにした木なのに。しかも、これを植えた人々は自身のためにそれを行なったのではない。次世代、次々世代のために植えた木だった。

「もうすこしで切り出すところだったろうに……」車窓越しに眺めた景色から受けた痛みは、やがてシュウボウの内にある痛みへと直結してゆく。それは、シュウボウが眼にしたことのない、けれど実際に自分がその場にいたかのような、すでに記憶の一部となっている光景だった。

シュウボウの祖父・武和氏が村長をつとめる二川村が水底に沈むことがきまった。ダム建設である。

武和氏はダム反対派だったが、すでに決定した事業だった。あるいは現代なら、さらに話し合いの場が持たれるべき経緯があったかもしれないし、テレビなどのメディアの介入もあっただろう。そうならば、展開もかわったかもしれない。しかし、そういう時代ではなかった。武和氏一家は自宅に居座り、強硬姿勢を見せたが、10台余りのトラックがやって来て、強制退去させられた。広大な旧家が眼のまえで取り壊されてゆく。屋根瓦が投げ捨てられ、壁が打ち崩される。丹精した田も水の底に沈んだ。

「あと一週間で稲刈りだったのに……」祖母が声を上げて泣いた。湯原ダムが完成したのは昭和30年のことだ。昭和33年生まれのシュウボウがそうした場面を目撃しているはずはない。それでも、祖母や両親が繰り返し語るのを聞いて

ているうちに、いつしか自らも立ち会ったかのような疑似体験をしていたのだ。

シュウボウ——オーティス株式会社代表取締役・佐山修一が、生まれ育った故郷によせる思いは深い。それは、水底に消えた地への愛惜が重なるためかもしれない。

○立身出世とは

シュウボウには、長男よりも弟の方が偉いのだという考えが根強くある。

かつての二川村は町村合併し湯原町となり、父親の将和氏は町会議員をつとめていた。祖父の地場を継いだのだ。

「電突の灰まで長男のもの」という言葉がある。長男は親の持ちものを引き継ぐことができる。しかし、長男でなければ、なにもないところから自力で立ち上げなければならぬ。それこそが「立身出世」を具現することのように思えた。将和氏の弟・大三郎氏も、岡山市でガス販売・配管工事の会社を起業し、成功させていた。シュウボウは、起業家の叔父に男の口マンを感じた。

しかし、そんな憧れとは別に、自らも長男であるシュウボウは「佐山のぼんぼん」として、ぬくぬくと育っていた。

それでも、大阪の桃山学院大学に進学すると状況は一変した。都

オーティス 株式会社／代表取締役

佐山 修一氏

さやま しゅういち



「もっと良いモノをつくりたい」そんなスタッフが集まっているのはそれぞれの「モノづくりが好き」という気持ちを大切にしているから

会に出てみると、自分など少しも”ぼんぼん”ではなかった。上には上の”ぼんぼん”がいくらでもいる。だいいち自分は生活費の足しにアルバイトに励まなければならなかった。中学・高校と打ち込んだバスケットボールは大学でもつづけた。アルバイトのために大学の4年間通ったのは、そのバスケット部の先輩の実家が経営するソフトプレス工場だった。たいへんだけれど、からだをつかうのは性に合っている。足踏み式裁断機を扱うのも面白かったし、けっこうな収入にもなった。

○流転

就職活動はしなかった。大学卒業後は服飾会社のアルバイトとして梅田の阪急百貨店に向。そこでジーパンを売っていた。

正社員としての就職を強く望ま

若年層の社員が増えた現在、いい橋渡し役をつとめてくれている。彼女らは、若い社員を自分の息子のようになぎびしく、やさしく扱っている。

取引先が海外発注に切り替えたことで立ち行かなくなった他の工場から技術者や管理能力のある人材を獲得できたことはオーティスの大いなる発展につながった。

「モノづくりをしていて、できないことはあります。しかし」できません”という返答はしません。いまはできないことでも、1年後にはできるようなっている。それは優秀な技術者がいるからです」

シュウボウは多忙ななかにも時間をつくり、地元中学でバスケットボールのコーチをつづけている。これはもう20年になる。消防団の訓練にも手を抜かない。湯原で火事が起こったら、なにおいても現場に駆けつけるつもりだ。「自分が湯原のためにできること、それは経済（会社経営）、自治（消防団）、教育（バスケットコーチです）」とシュウボウは言う。

なかったのは、父親のコネで県の事業団への就職が内定していたからだ。シュウボウにしてみれば、その事業団に自分の席が空くまでの仕事ならなんでもよかった。それでも、百貨店の仕事はたのしかった。毎月の売り上げのノルマがあり、それが達成できなければ売り場スペースは問答無用で削られる。シュウボウは必死で働いて売り上げを伸ばしたし、なによりお客に似合う商品を選び、喜んで買い物をしてくれる姿を見るのが嬉しかった。

自分は接客業に向いているかもしれない、とシュウボウは思った。けつきよく、百貨店での仕事は2年間に及んだ。県の事業団に空席ができ、シュウボウが晴れてそこにおさまったときには、家族一同バンザイした。こ

「空を見上げてください。湯原で太陽が昇っている時間は短いんですよ」

周囲を高い山に囲まれたこの町では、切り取られたような空に、朝やつと覗いた太陽が午後の早い時間にはもう姿を隠そうとしている。短い太陽の時間“は、周囲を山で隔絶されたこの地域を象徴するものだ。

「湯原には、外貨獲得・内需拡大が必要です」湯原は主に観光温泉で成り立っている町だ。外部からやってきたお客がそこにお金を落としてゆく。シュウボウが言う「外貨」とは、そのことだ。シュウボウは、会社経営をすることで、町の外から収益を得ることに貢献したいと考えている。そうして得たお金を、自分や従業員が地元商店で買い物することとで「内需拡大」をはかるというのだ。

「この町を守るために会社があるんですよ」とシュウボウは言う。熱く限られた太陽の時間——地域の中心にはオーティスがあった。

れで安泰である。ところが、毎日、職場へと向かうシュウボウの表情は冴えなかった。なにかがちがう。一生懸命働けば働くほど自分は浮いてしまう。頑張り過ぎないことをよしとする風潮がそこには蔓延していた。1年してシュウボウはその職場を去る。自分は我がままなのかもしれないと思った。

○故郷へ——

県の事業団を辞めたシュウボウは25歳になっていた。もはや自分のような人間は、誰かにつかわれるのではなく、自分でなにかをするしかないと思いはじめていた。そこには、なにもないところから起業した叔父の姿への憧憬もあった。

シュウボウは故郷の湯原で喫茶店を開くことを考えた。湯原で起業することは、自分を育てくれた町への恩返しである。そのための見習い仕事としてドライブインの Cock になった。ハンバーガーを焼き、スタミナ定食をこしらえる。大半の時間はキャベツをせん切りに刻んでいたかもしれない。1年の修行の後、湯原のホテルから声がかかった。「シュウボウ、いいかげんに町に帰ってこいよ」と言うのだ。

愛してやまない故郷——そこには消防団や商工会青年部の活動があり、懐かしい仲間たちがいる。シ

ユウボウは、湯原のホテルでも朝は板前、昼は事務員、夜はバーテンとして働いた。そうやって得た金で、国鉄の払い下げの貨車を4両手に入れた。それを連結し、喫茶店の店舗にしようと考えたのだ。

いよいよ準備は整ったかに見える。しかし……店舗の建設を依頼する予定だった会社が倒産した。家族もシュウボウが喫茶店を開業するのは反対だと言う。

それなら、とシュウボウは考えた。これまで自分が携わったことで、いちばん実入りがよかった仕事はなんだっらう、と。

それは、大学の4年間アルバイトに通ったソフトプレス工場での仕事だった。

○太陽の時間

昭和60年、シュウボウがオーティスの前身である佐山製作所を開業したのは、例の喫茶店の店舗を依頼するはずだった建設会社の跡地だった。

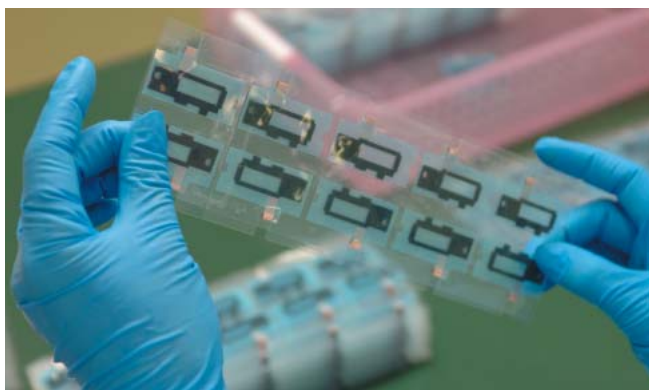
シュウボウは親友の小野拓志（現・オーティス専務）に、「いっしょにやろう」と声をかけた。小野は、シュウボウがバスケットボールに励んでいた中学時代、卓球部のキャプテンだった。野球部のオールラウンダー、ドブレーヤー池田享史（同常務）は、傍からシュウボウの工場展開を眺めていた。そして、「おまえの運に

賭けた」と言って事業に参加した。大学時代のアルバイト先だった工場から下請け仕事を得て、音響用ゴムやフェルト、各種粘着製品の打ち抜き加工を開始した佐山製作所は、2年後には会社組織に改組。その7年後には海外に初の工場進出を果たしていた。

一見、無分別であるかのように見えたシュウボウの歩みだったが、すべてはオーティスに至る道のりだった。

「百貨店で接客業を学んだし、ホテルのバーテン時代には走りだったカラオケに早くから慣れ親しんでいたので歌をうたうのも臆することはありませんでした。タンバリンをたたくのもうまいですよ。これが営業で役に立ちました。 Cock 時代に身につけたキャベツのせん切りの腕まえは……まあ、これはあまり関係ないか」

ただし、人集めには苦労した。地元の若者はみな外に出ていった。そこで、働き手となったのは主婦たちだった。彼女らは、きれいい好きで、きっちりしていて、歯に衣着せずにものを言った。工場は、まづなにより清潔であることが必要だが、彼女らが働くことで職場はいつも掃除がゆきとどいていた。ただ、子どもの運動会や農繁期に休まれるのが痛手だった。しかし、そうした彼女らが中心にいて、こ



7月に新本社工場が始動した。広いクリーンルーム（クラス8）では製品の用途に合わせたラミネートや検品作業などが行われている

いまはできないことも、1年後にはできるようになっている。それは優秀な技術者がいるからだ。

COMPANY PRO-file

オーティス 株式会社
所在地：〒719-3225 岡山県真庭市中原202-13
TEL: 0867-42-3690 FAX: 0867-42-3694
担当者：代表取締役 佐山修一
事業内容：各種樹脂フィルム・両面テープ・ゴムシート・金属箔などのラミネート、ロータリー刃・トムソン刃・腐蝕刃・金型を使用したプレス抜き加工
エミダス会社・工場詳細情報：
<http://www.nc-net.or.jp/emidas/gaiyou.php?69715>
※「エミダス工場検索」のキーワード検索「オーティス」で検索できます。

「石」の上にも3年

少なくとも3年間、ひたすら同じ仕事をやり続けることで仕事の意味がわかってくる。

職人不要論が跋扈する世の中で本来の職人とはなにか？――専門職に特化したスーパーエンジニアこそが、本来の職人である。常に最新のテクノロジーに関心を持ち、プラス思考で前向きに仕事をする。

職人不要論を唱える識者の意見はこうだ。

「職人が不要なのではなく、給与分稼ぐことができなくなった、現場の作業者に成り下がった職人が不要なのだ。」

職人が自分の給与以上に稼ぎ、かつ新しいことに挑戦していれば、不要だと言われることはない。

また、マニュアルの発達、工作機械の発達により、職人がやらなくてもアルバイトが対応できる仕事も多くなった。こうしたアルバイトに任せられる作業を職人をお願いするのは経営者のミスジャッジであろう。

ワイヤーカット放電加工機、マシンングセンター、複合タレットパンチプレス。さまざまな工作機械が先進的なテクノロジーの実現に欠かせないツールとなってきた。

超職人1

型研精工 株式会社

代表取締役

濱田 一男氏

プルトップ缶、モーターコア、コネクタ、リードフレームなど精密順送金型分野で他社の追隨を許さない「型研精工」。その技術を担う思想「半分職人」「半分技術屋」。

感性の世界と経験値を確実にデータベース化して、世界の製造技術をリードしてきた濱田一男の職人観とは？

職人半分、技術屋半分

型研精工は、創業以来、精密プレス金型の最先端をリードしてきた。

独自の発想と応用技術で同社を率いる濱田一男は、まさに超・職人と言えるだろう。

「僕は職人半分、技術屋半分ですよ」と語る濱田氏。

製品をつくる際に重要なのは経験による技術の蓄積である。

しかし、数値による裏づけがかならず必要だと濱田氏は語る。

「できない、と言われることをできるように開発することが我々の仕事です。理論ではできない、と言われることをやろうとするわけだから、柔軟な発想で開発をしていかなければいけない。しかし、できた後に必ずデータの裏づけをしなくてはならない。」

超職人

“職人”という言葉が尊敬の念を持って語られるようになって久しい。

かつて、金型職人になるには20年の歳月が必要とされた。

旋盤、研削、磨き、あらゆる技術を習得した者だけが

やっと金型職人になれた。

CAD／CAM、マシンングセンター、ワイヤーカット、放電加工機など、

加工機械は変化したものの、金型をつくるにあたっては、

いまま職人技が絶対に必要である。

「失敗した時の対処の早さ」これが職人のキーワードである。

「エミダス」では《超・職人》と題し、

現代の製造業を支える職人たちの素顔に迫る。

ワイヤーカット放電加工機の登場は、研磨職人の仕事を奪った。マシンングセンターはフライス職人の仕事を奪い、タレットパンチプレスは簡易金型の製造職人の仕事を奪っていった。先進的な工作機械の登場は旧来の職人から仕事を奪ったかに見える。しかし、本質は奪ったのではなく、仕事

自体が変化していったのである。ワイヤーカット放電加工機の登場により日本が世界最高水準の金型工業国になったことは、誰の目から見ても明らかである。金型の技術がなければトヨタ、ホンダ、日産が世界最高水準の金型をつくり、世界最高水準の利益を出すメーカーになることはありえない

わけだ。現代の職人は、いくつもの職人技を複合させ、コンピュータを使い、現場を指揮し、常に最新のテクノロジーの発達に近いところで自分を鍛えていかねばならないのである。研磨職人であれば、研磨加工でしかない“超・研磨”に取り組むか、ワイヤーカット

放電加工機における職人技を取得して、ワイヤーカット放電加工機の職人として生きていく選択支があったわけである。

本号では、中小製造業を支えている職人に注目し、職人たちの活躍をお伝えしたい。

エヌシーネットワーク／内原康雄

ヤスリがけで順送金型製作

濱田はUSA企業で金型製作を学んだ後、1975年に型研精工を設立した。創業当初は、鋸盤、ボール盤とヤスリで金型を製作した。当時は電卓もなく、手計算で順送金型をつくった。まさに職人芸の時代である。

「送りに角度がついている順送金型は、今はCADで簡単に設計できますが、

流れとともに部品の標準化が進む。材料も進化する。SKKからSKDへ、さらに超硬での金型製作が中心となる。型研精工は時代に先駆け、最新の工作機械を導入し、常に最先端の精密金型で世界をリードしていく。プルトップ缶、モーターコア、コネクタと、より高精度な精密金型へと発展し、現在、リードフレーム金型、高速トランスファア絞り金型では他社の追隨を許さない。

ぜ、ガイドポストが下に付いているのか？ なぜ、割型構造が必要なのか？ なぜノックピンが2か所必要なのか？」。型研精工の金型構造は、変化を繰り返している。常に理論をともなう金型構造を変化させてきた。より使いやすく、部品をつくりやすい形へ――。

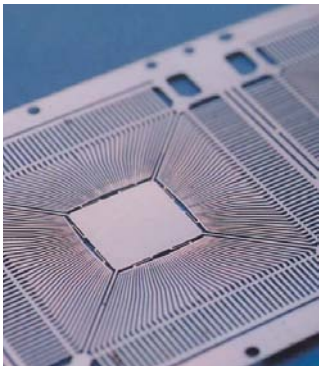
時には自社で開発した構造を覆すことも必要だと言う。

「精密金型をつくるからと言って、精度にこだわっては駄目です。工作機械は、繰り返し精度の高い機械です。工作機械で部品をつくるのだからこの“繰り返し精度”をうまく利用することが大切です。一点、一点の部品をミクロン精度でつくって、検査をする、というような馬鹿らしいことは絶対しては駄目です。精密な金型であればあるほど、どこかに逃がす部分を残しておかないとあとで取り返しがつかなくなります。お客さまに求められているのは金型から出てくるプレス部品の精度です。結果的にプレス部品の精度が出ればいいわけですから、金型部品での精度を求めるのは、間違いです」。

型研精工のモノづくり

型研精工では「標準化委員会」を

濱田社長
自ら開催
し、現場
からのアイ
デアを現実
化してい
く。



スリット幅0.07mmの
リードフレーム

Company Profile

型研精工 株式会社

所在地：〒259-1146 神奈川県伊勢原市鈴川61-1

T E L：0463-93-4811 F A X：0463-93-0830

担当者：代表取締役 濱田一男

事業内容：NC-3Dトランスファユニット&高速メカニカルトランスファー
プレス・各種精密金型の製作販売、各種プレス製品・モールド
製品の生産販売

エミダス会社・工場詳細情報：

<http://www.nc-net.or.jp/emidas/gaiyou.php?76945>

※「エミダス工場検索」のキーワード検索「型研精工」で検索できます。

取り外し自在の順送金型



「モノづくりを一番よく知ってるのは現場です。いいモノづくりは、現場からの意見をいかに取り入れて形にしているのかにかかっていると思います。技術屋は必ずデータの裏づけを必要とします。過去のデータを数値化し、理論化していきます。職人と技術屋の違いはそこでしょう！」。現場での技術の蓄積を次の世代に伝えつつ、進化させる。濱田一男のモノづくり職人半分、技術屋半分の精神こそ、今後、日本製造業が必要とする魂である。

エヌシーネットワーク／内原康雄

株式会社 入曾精密

代表取締役社長

齋藤 清和氏

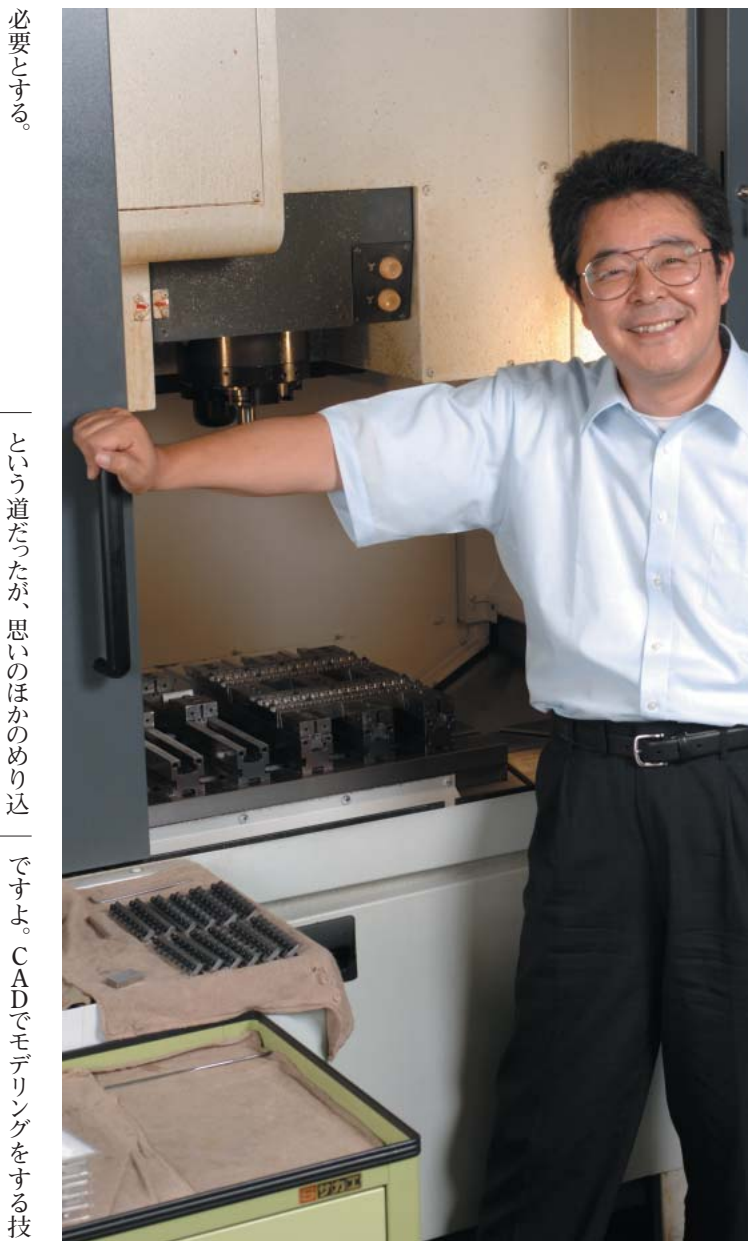
入曾精密の齋藤社長は、3次元CAD／CAMを巧みに操り、ミクロン単位の微細加工を得意とする技術者だ。また、人をあつと驚かせることの天才でもある。

自社のオリジナル加工技術である『MC造型』によって、「0.3ミリのサイコロ」「アルミ製のバラ」「極限まで均質化されたダイス」など、はじめて目にした者は誰もが目を見張り、そのつくり方を尋ねたくなるようなモノをつくり上げてきた。

『MC造型』の可能性を
広めるために

齋藤社長いわく、『MC造型』とは、人能力と経験・最先端の加工マシン・機械・IT（CAD／CAM）の融合、つまり三種混合競技みたいなもの——つまり、最新のマシンとCAD／CAM、そして設計を行う人間の卓越した技・センスのすべてが融合してはじめて可能となる技術なのだ。

齋藤社長は、その『MC造型』の可能性を広めるため、「0.3ミリのサイコロ」「アルミ製のバラ」など秀逸した微細加工品をつくり上げてきた。「アルミのバラ」のモデリングに費やした時間は300時間、プログラミングではさつと3週間という、驚くほど手の込んだ作業を



必要とする。ただ、そこには高い技術力が注入されていることはもちろんだが、遊び心も大切な要素として注がれている。それが齋藤社長のモノづくりの真髄であり、いつも穏やかな笑顔を絶やさない人柄を表しているといえる。

モノづくりと芸術の共通点

「一つのイメージから、自分にしかできない技術で、想像力をフルに使ってカタチにしていく。こんなに楽しく、素敵なことはない」。モノづくりを愛する齋藤社長は、少年時代には絵描きに憧れていたという。自分の感性・個性をまるごと反映させ、この世に一つしかないオリジナルを生み出すというその創造性に強く惹かれていたという。そんな想いを断ち切って進んだ製造業



出目に偏りのない計算しつくされたダイス

という道だったが、思いのほかのめり込むことが出来た。そして、モノづくりを続けていくうちに、自分が憧れていた『芸術の世界』との共通点に気が付いたという。『art』という単語はラテン語で『技術』という意味もあるらしいん

モノづくりに限界はない

です。CADでモデリングをする技術は、絵心が必要だと思いうし、モノづくりは独自の技術、そして想像力をフルに活かしてカタチにするでしょう。そういった意味では、芸術と通じるところがあるんじゃないかな。」と齋藤社長は分析する。

齋藤社長は、出来るだけ若いスタッフの近くで仕事をし、自分の仕事を見せるようにしている。そのため、入曾精密のスタッフは、齋藤社長の仕事ぶりをじっくり見て、技術を盗む。また同時に、モノづくりの楽しさも自然と学んでいくのである。「様々なことが変化していくのは、空気があるのと同じぐらい当然のこと。日々、新しいことはどんどん生まれていく。そういうことを

山崎研磨工場

山崎 正明氏

研磨工業の盛んな新潟県燕市で毎年開催される「金属研磨仕上げ技能協議会」で、最優秀大賞の受賞経験がある山崎夫妻。2人とも研磨の「超職人」である。以前、研磨した製品の凹凸を測定したところnmオーダーの差しかなかったそう。

脱「雑巾がけ」目指して

山崎研磨工場の設立は1954年。



現社長である正明氏の父親が立ち上げた。同社の設立には燕市の産業と密接な繋がりがある。50年前、燕市は洋食器産業が盛んで、景気がきわめてよかった。多くの洋食器業者は自社内で研磨工程をまかなえなくなっていたため、研磨工業として独立する人が多く、山崎研磨工場もその一つだった。好景気に伴い仕事は次から次へと舞い込んできた。しかし、バブルの少し前、研磨工業の仕事は急速に減っていた。会社を継いだ二代目は仕事の減少に危機感を覚えていた。「今の雑巾がけのままではこの先やっていけない」「雑巾がけ」とは質の悪い研磨技術のことをいう。そこで、一念発起、研磨工業において燕市N.O.1の会社の仕事を受ける機会を得た。

当時の技術力は「雑巾がけ」レベル。それをN.O.1のレベルにしようというのだから、とんでもないステップアップである。ちなみに燕市には600社もの研磨工業の会社がある。レベル向上には研究を重ねるしかないのだが、それにはさまざまな研磨材を購入する必要がある。仕事とは別にやらなければならぬため、資金が底を尽きかけたこともあったという。

「丁寧さ」こそが最大のウリ

しかし、そんな苦労を努力で乗り越えた今、山崎研磨工場は燕市屈指の研磨工場になったといえるだろう。もちろん現在でも日々研究に怠りはない。扱う製品は研磨技術を要するものなら幅広くなんでも引き受ける。「特に、ほかでできなかったという仕事はよるこんで優先的に請け負うよ（笑）」だそう。どうやら負けず嫌いらしい。

燕市の「磨き屋シンジケート」を運営する高野雅哉氏によると、山崎研磨工場はどこをまわつても請け負えない案件の最後の切り札の一つなのだという。

では、どのような技術が売りなのだろうか。研磨技術で重要なのは「磨く」のもさることながら、「見方」の技術も重要である。どこが悪いのかを見極めなくてはならないからだ。山崎夫妻は研磨を行いながらだいたいどれくらいピンホールがあるかがわかるそう。このため、粗工程で検品ができるのだ。これは非常に工程上の都合がいい。

そして、最大の売りは「丁寧さ」だ。商品に対する責任はだれにも負けないという。それはモノづくりに対する思い入れを反映している。「商品を梱包から取り出してお客様が見たときに、あー、きれいだね」と言ってもらいた、んだ」

研磨は最終工程だから、商品の満足度に直接関わってくる。だから、「丁寧さ」こそが大事なのだと言う。「山ちゃんの商品には気持ちが入りこんでいる」と言われた時、本当にモノづくりの楽しさを感じたそう。

「モノづくり」＝日常生活

山崎夫妻にとつての「モノづくり」とは生活のすべてだそう。平日頃から考えているので、日常生活とモノづくりは一体化している。生活のすべてに入り込んでいる「モノづくり」が好きでたまらないのだから日々幸せだろう。

今後は、業界全体の問題でもある後継者問題について取り組んでいくそう。研磨工業のほとんどは家内工業であり、業界全体で取り組まなく



多様な素材で作られたバラの花

意識して自分も毎日新しく変わっていきたい。そのためには限らないチャレンジが必要。若い技術者たちにも、「限界はない」ということ、そしてモノづくりの楽しさを知って欲しい」と語る齋藤社長は、自身の持つ創造性、オリジナリティを大切にしつつ、これからも誰もが目を奪われるようなオンリーワンの加工技術に挑戦していく。

編集部／榊直子

Company Profile

株式会社 入曾精密

所在地：〒358-0032 埼玉県入間市狭山ヶ原321-3

TEL：04-2934-4633 FAX：04-2934-4630

担当者：代表取締役社長 齋藤清和

事業内容：電子部品・通信機器・治工具など、三次元形状を含んだ

多面加工および精密試作加工

エミダス会社・工場詳細情報：

<http://www.nc-net.or.jp/emidas/gaiyou.php?63700>

※「エミダス工場検索」のキーワード検索「入曾精密」で検索できます。

(写真／今 祥雄)



研究と経験に基づき最適な研磨加工が施される

Company Profile

山崎研磨工場

所在地：〒959-1263 新潟県燕市大字大曲3204-1

TEL：(0256)62-4255 FAX：(0256)62-4255

担当者：山崎正明

事業内容：金属研磨等、各種製品の研磨

株式会社野上技研 小室伸一郎氏 大河政司氏

東京・目黒で創業、現在は茨城県常陸大宮市に主力工場を持つ野上技研は、精密研磨加工からスタートし、金型、量産プレス加工、開発製品と加工分野を広げてきた。持ち味である精密研磨加工の技術は、金型や量産プレス加工においても遺憾なく発揮されている。

野上技研のこだわりの職人技術について小室伸一郎氏と弟子の大河政司氏にうかがった。

モノづくりの原点は 平行直角である

小室伸一郎氏(左)は野上技研が誇る



精密研磨技術で製作される治具、スプライサー等

る職人技術者の1人である。「いやあ、15、16の頃はひどかったですねえ」。小室氏は中学を卒業してから、土木関係、鉄工所など仕事を転々とし17歳の時に野上技研に入社した。「入社したての頃は悪ガキでした。モンキー持って社長に喧嘩売りに行ったこともありました(笑)」。

そんな同氏が、モノづくりのおもしろさに取り憑かれたのは、野上技研に入社して3〜4年がたった頃だったという。「きっかけは、単純に自分のつくった



精密研磨技術で製作される治具、スプライサー等

れるようになってからです」。

当時の野上技研の仕事は、研磨加工を中心とした精密機械加工であった。なかでもサインバイス、サインブロック、マスターブロックなどの加工には定評があり、今でも岡本工作機械、黒田精工など研磨機械メーカーのメーカー指定品として、野上技研のバイス、ブロックはOEMされている。「機械加工の原点は平行直角ですね。これがほんとうに一人前になるには10年かかります」。

マシンゲセンサーやワイヤーカット放電加工機の技術を取り入れながら、現在でも研磨技術にこだわるのはなぜか? 「基準面を出す時の面出し、平行出し、直角出しが一番難しいんです。削る機械のベッドも盛り上がりについて、時間をかけて面出しをしないといけない。素材に気を使い、ベッドに気を使い、丁寧に平行出しをする。研磨の技術は、積み重ねの技術です。平行出し、直角出し、その後の削り——ひとつひとつ真剣に仕上げていくことが重要なんです」。

機械の癖、鉄の変形、削った時のあたり、音、においなど五感をフルに活かしたモノづくり。「最高に難しいものだと0.5ミリのものを重ねて10枚。10枚重ねた時に2ミクロン以内の公差を出します。これをやるには、ひとつひとつの精度が0(ゼロ)になっていないと難しいですね」。精密研磨職人の世界は、根性、こだわり、粘りの世界である。精密研磨の技術はまさに積み重ねの加工技術と言えるだろう。

職人技の継承

大河政司氏(28)は野上技研入社9年目である。現在、小室氏を師匠とし研磨職人としての技術を継承している。野上技研にはたまたま職安で求人募集を見かけて、入社した。

「入社して1〜2か月は(会社)に慣れるのがたいへんでした」と、大河氏は言う。「入社して1ヶ月した頃に先輩に水戸に飲みに来て行ってもらい、それがきっかけとなり野上技研に溶け込むことができました」。最近では自分を職人だと意識するようになってきたと感じる。大河氏はそれをひとつのものができあがった時に実感する。1台のバイスを3日かけて丁寧に作る。それが、「これはうまくいったと思った時に自分に納得する。精度を出す、と言っても素材はひとつひとつ顔が違うのだ」。

「自分がつくったものがおしゃになつた時は、とても悲しいですね。でも先輩は怒らないんです。なぜかと言えば、おしゃかをつくった本人がいちばん反省しているからでしょうね」。

大河氏は学生時代バイクに夢中だった。バイクに乗るだけでなく、乗りたいバイクのプラモデルなどもつくっていた。そのようにプラモデルをつくっていた時代から精緻なものを求めることは好きだった。もともとモノづくりに向いていたのだろう。



1/10,000の平行精度を必要とする
研磨加工で製作可能な
バイス、ブロック群

Company Profile

株式会社 野上技研 茨城工場
所在地:〒319-2144 茨城県常陸大宮市泉1136-3
TEL:0295-53-2188 FAX:0295-53-1228
担当者:小室伸一郎
事業内容:超精密治工具設計製作、精密プレス金型製作及び精密プレス加工、精密機械部品・精密金型部品製造
エミダス会社・工場詳細情報:
<http://www.nc-net.or.jp/emidas/gaiyou.php?43653>
※「エミダス工場検索」のキーワード検索「野上技研」で検索できます。

(写真/引地信彦)

株式会社寿技研 代表取締役 高山成一郎氏

高山成一郎氏は頭脳派の職人である。機械設計・金型設計・電気回路設計など幅広いジャンルのモノづくりに挑戦している。

17年の現場経験をもとに、お客さまが思い描く製品を形にするのだ。プロデューサーだとかコーディネーターとは呼びたくない。高山氏の技には、モノづくりへの愛情が込められている。

父親も”なんでも職人“

昭和53年創業の寿技研は、もともとプレス・金型屋だった。職人である父親の器用さは周囲からなにかと頼られ、仕事をたのまれることも多々あった。

学生の頃から工場で仕事を手伝い父の背中を見てきた高山氏は、時に他分野への興味や音楽に惹かれることはあつても、結局父親と同じ道を選び国立の工業大学に入学した。

先代もチャレンジ精神旺盛だったが、父親と違うのは「なんでもやり



以前に設計・製作した自動金具装着機

Company Profile

株式会社 寿技研
所在地:〒340-0835 埼玉県八潮市浮塚190番地2
TEL:048-997-1794 FAX:048-997-1788
担当者:代表取締役 高山成一郎
事業内容:機械加工は小ロット(1個から)対応、省力化機器・自動機の製造、製作
エミダス会社・工場詳細情報:
<http://www.nc-net.or.jp/emidas/gaiyou.php?1142>
※「エミダス工場検索」のキーワード検索「寿技研」で検索できます。

ます」と看板をかけた点である。な

ににでも興味を持つことができた高山氏は、誰もやりたがらないような問題つきの仕事も引き受けるようになった。そしてこの「なんでも屋」を、20歳の頃から17年続けている。

閃きやアイデアとは違う

これまでに設計・製作した製品は自動機や専用機、レスキューロボット、医療機器昇降カート、無段変速機能付車椅子、自動排泄ショーツ、ラジコン部品、自動開閉オルゴールなど実にさまざま。特にいまは、自動機設計・製作のノウハウを生かした多彩な製品の製作に力を入れている。そのため製作の依頼があるたびに、部品や材料を見つけないければならない。必要があれば専門の職人をさがす。一番最適な接着剤を比較するために、店からありとあらゆる接着剤を買ってきて実験をくり返したこともあった。インターネット

もよく活用する。父親の時代は仕事の繋がりとはいえ地域的なくらいであつたが、いまはインターネットによってその幅が広がった。

また高山氏は、人とい関係構築のために努力を惜しまない。「まずは自分を好きになつてもらわない」と。

お金にならない相談ごとも多く舞い込むが、いつか仕事に繋がるかも知れないと考える。こうした努力が依頼の幅を広げ、対応力を上げているのであろう。

高山氏の頭のなかには引き受ける仕事ごとに徹底的に集めるデータと、学んできた豊富な知識、現場での経験がインプットされている。だからこそお客さまの希望の値段、大きさ、形に合

わせて制作することができるのである。

モノづくりへの心意気

提案した製品がお客さまの希望とびつたり合った時——それが、高山氏が仕事をしていた一番うれしいと感じる瞬間だそうだ。

お客さまの期待以上の製品をつくった時、自分の手がけた製品が活躍しているのを目にする時、高山氏はモノづくりを通じてお互いが喜びを分かち合っていると感じる。

高山氏が目指すのは、「つくり手とそれを使う人が喜びを分かち合えるモノづくり」である。この志とともに高山氏はどのような製品を生み出していくのだろうか? 今後手がけてい

きたい製品はなにかとたずねると、「ロボットに関わる仕事がしたい」と目を輝かせた。

編集部/日野星子



強度に自信のあるイカ釣り針
お客さまからの評価は高い

加藤研磨製作所(東京・大田区)は、ミクロン精度での品質を保証する「研磨屋」である。技術に基づく差別化は少量多品種というスタイルを生み出し、企業のスタイルとITをうまく融合させている。今回のエミダススタイルは同社専務の加藤義弘氏に経営とITの活用についてうかがった。

合資会社 加藤研磨製作所

高品質による差別化が 同社のスタイル

加藤研磨製作所は昭和29年に先代が設立した。設立当初は大田区内にある大手企業の専属の下請を行っていた。現在の加藤研磨製作所は研削加工を主な業務としているが、当時は、旋盤などさまざまな業務を請け負っていた。しかし、景気の流れとともに、次第に研削加工に特化するようになっていった。研削加工の取り扱いを多様化するため種々の機械を導入。取引先も一社ではなく、なるべく多くの企業と取引するように方針を変更した。それが、現代表の加藤健氏だ。

製品は比較的小型の一品物が多い

IT活用により、
日本中の企業との
取引を可能にした

客観性を持った専務が IT導入へのキーパーソン

同社はエヌシーネットワークの「エミダス」を有効活用している

は特定の客先または業界に依存しないというリスクヘッジを意識してである。調子のいい業界とだけ取引を行っている、突然の業界の変化に対応できない可能性が潜んでいる。その点、取引相手を分散すれば特定の客先・業界からの受注の変動を回避できる。

また、数ではなく品質と精度に対するこだわりが同社のスタイルだ。工場内の温度管理など、製品の高品質を実現するために作業環境はしっかりと整備されている。

大田区は地方または海外と競争する際に条件が厳しい。土地は高いし、住宅街にあるため24時間作業ができない。このような条件下では、「高品質による製品の差別化」という選択は生き残っていく上で自然な流れなのかもしれない。

IT活用により、 取引先は距離を問わず。 品質へのこだわりは、製品となって大田区から全国へ

右 代表取締役 加藤 健氏
左 専務取締役 加藤義弘氏

大田区から日本全国へ

また、同社のスタイルが非常にITとマッチしているそう。前述した通り、少量多品種のスタイルのため、「二品もの」の注文が多い。そして扱っている商品は、宅急便で送れるサイズのもので6、7割を占めている。だから、遠隔地との取引に対して問題が生じない。これは、「エミダス」により日本中の企業と取引が可能になったことは、同社にとっては新たな顧客の開拓に繋がったのである。

専務いわく、「大田区の加藤研磨が、日本中の加藤研磨になった」。加藤研磨製作所は自社のスタイルにITの特性をうまく融合させることで、時代の流れに乗っている。今後も高品質の製品を日本中に提供していくことだろう。

編集部／芳賀正輝

Company Profile

会社名：合資会社 加藤研磨製作所
本社所在地：〒144-0034 東京都大田区西糀谷2-7-3
TEL：03-3745-6321 FAX：03-3744-5002
担当：専務取締役 加藤義弘
事業内容：精密研削加工・精密部品加工・
プレス、プラスチック金型部品加工
会社URL：http://www.kato-kenma.com/index.htm
エミダス会社・工場詳細情報
http://www.nc-net.or.jp/emidas/gaiyou.php?46666

人の力があってこそ機械が生きる

製品ひとつひとつが丁寧に作られていく

私たちが
未来を
つくって
あげよう
ませんか？
リエイト

株式会社ワークスではCAD/CAMプログラマーおよび、MCオペレーターのスタッフを募集しております。

私たちの仕事は精度・納期の厳しい試作という仕事です。3次元CAD/CAMを操り

工作機械を操作する非常に大変な職種かもしれません。

素材より製品を作り出すことは最先端の道具が必要です。しかしそれだけでは物づくりはできません。

技術者の経験と技です。私たちワークスはITと職人技の融合を目指し日々努力しています。

また、私たちは物づくりの現場を見直していきます。

今までの工場というイメージを改革し工場ではなくFactoryを目指します。

植物のあふれる作業現場・ITと職人の融合。

これが私たちワークスの目指すスタイルです。

募集人数 5名

募集職種 CAD/CAMプログラマーおよび、MCオペレーター

事業内容 OA機器、家電、自動車部品、レース関連部品等、プラスチック製品の精密試作および光学部品試作

応募資格 年齢条件：18歳以上35歳未満／CAM経験者は特に優遇します。

連絡先 質問はE-mailまたはTELでどうぞ。入社希望の方はE-mailまたはTELでご連絡の上
FAXにて履歴書をお送り下さい。

E-mail: sakamoto@works-co-ltd.co.jp TEL: 0426-96-7333

履歴書送付先 FAX: 0426-96-7335

株式会社ワークス

〒192-0004 東京都八王子市加住町1-255-1
TEL 0426-96-7333
FAX 0426-96-7334

IT道 第四回

うわさ系通信サイト
『二階堂ドットコム』『論談』編

<http://sgenji.jp/>

「戦地で活字が読みたくて、読みたくてトイレットペーパーのかわりの新聞紙を食い入るように読んだよ」

元帝国陸軍の軍人と
酒飲んだ時に聞いた言葉

私は本が好きだ。大好きだ。実家が貸本屋というビジネスモデル上崩壊しているビジネスを営んでいたからだけでなく、読後の充足感も好きだ。

今月紹介するのは、「スーパー源氏」
氏」紹介 してもらったのは(財)三重県産業支援



センターの渡邊憲一プロジェクトマネージャからだ。渡邊さんも製造業が大好きだが漫画も大好き。「漫画をバルクで買うならここがイイよ」

早速、知り合いが土田世紀の「編集王」を読んだことがないというから、スーパー源氏で全16巻を購入して贈ってあげた。対応がはやい。優しい。やはり、モノを愛する人間に悪い人間は(たぶん)いない。

運営は有限会社 紫式部。社長は河野真さん(会ったことないけど)と思つて経歴を見ていたら、リコー入社、その後、なんと、チャン



ドラ(伝説のIBMとリコーの共同開発小型ノートパソコン)のライオスシステムにいたのか。

スーパー源氏の仕組みは古本屋専門の楽天みたいなものだ。まあ、ここで楽天を紹介しても誰でも知っているのでしょうが、どう見ても、楽天以上に儲かつてなさそうだから、紹介する。大変便利だ。なんたつて、「本を愛する」というコーナーもある。

ホームページには「スーパー源氏」は、参加古書店様の売上向上、アクセス向上を第一に考え、積極的にお客様を参加古書店様のホームページへ誘導する工夫をしています。とある。NCネットワークと同じだな。いわば、営業代行だ。

ニツカかもしれないけど、是非これらもがんばってほしいぞ。

さて、「編集王」だが、フジテレビがドラマ化した、あれとは全く違う。表現力をとつても漫画の到達した形である。MOMAに寄贈したくらいだ。なぜ、英訳がない。「課長・しまこうさく」をせず、編集王を英訳して輸出してほしい。

読んでいない人は読んでほしい。泣いて、笑ってほしい。と思つたら、佐野史郎が「あの有名な人が教えるわたしの行きつけのネットショップ」でスーパー源氏をイチオシしているんじゃないか。私もイチオシだ。



<http://www.murasakishikibu.co.jp/media/200312sano.html>

書いている途中、ハードボイルド作家ロバート・バーカーのスペンサーシリーズに出てくる料理を紹介した本「スペンサーの料理」(著者：東理夫・馬場啓一)を600円で買った。後で見たら、アマゾンの中古は453円か。まあいいや。満足したし。そこにはデパートで買わず、知った商店街で買った充足感があるのだ。



今回の格言
変化を嫌うのは日本人、
変化を好むのは変人

NCネットワーク 工藤純平
NCネットワークの中核として創業時からシステム構築に携わる。彼なくしてはNCネットワークはなかったと言っても過言ではない。

エミダス登録番号 34280

三和メッキ工業 株式会社



住所：福井県福井市大瀬町5-30-1
TEL：0776-23-1639
FAX：0776-27-4726
担当者：常務取締役 清水栄次
E-MAIL：info@sanwa-p.co.jp
URL：http://www.sanwa-p.co.jp

色、硬さ、滑りを色んな角度からめっき処理いたします。
ISO9001、ISO14001を審査登録。2005年10月にISMSを認証活動中。
弊社は25種類のめっきカテゴリーを主体といたしましてめっき処理を行っております。
B to B及びB to Cまでをインターネット経由にてめっき受注を頂いております。
「色」を再現する「タフカラー30」
「硬さ」を再現する「硬質クロム」
「滑り」を再現する「テフロン系めっき」の3本を柱としてめっき技術をご提供いたします。

エミダス登録番号 5215

株式会社 三松



住所：福岡県筑紫野市岡田3丁目10番9号
TEL：092-926-4711
FAX：092-926-2048
担当者：石田重美
E-MAIL：shigem.ishida@sanmatsu.com
URL：http://www.sanmatsu.com/

御社の「製造管理代行会社」「製造業務代行先」は、また「九州専用工場」として「活用下さい」。
昭和47年の設立以来、元々シートメタル（薄物板金）ひとつの加工メーカーです。「品質にこだわる」「納期をきちんと守る」ということを当り前のことを頑固なまでに継続してきた結果、加工技術、納期、価格などすべての面でお客様の「わがまま」に対応できる力がついたと自負しています。最近では完成品を製造しているメーカー様のご依頼を受け、多品種少ロット対応の製造代行サービス会社としてOEM等の事業へと転換を図っているところです。特別な技術としては、ミクロン単位の超精密板金や精度の高いスチレス・アルミ溶接技術に高い評価をいただいております。また、自動化ラインを使った各種塗装加工（メラミン）や粉体塗装も行えますので、どんな業種のお仕事でも設計開発を含めた一貫生産加工体制を採れることも大きな特徴となっております。

エミダス登録番号 71841

八和エレック 株式会社稲沢 工場

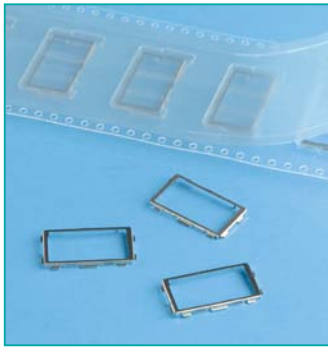


住所：愛知県稲沢市治郎丸細道町24
TEL：0587-21-3827
FAX：0587-32-4934
担当者：取締役 竹田叔生
E-MAIL：webmaster@yanagielec.co.jp
URL：http://www.yanagielec.co.jp/

「行列のできるFASシステムメーカー」
弊社では、機械の多種多様な自動化に伴い、またより新しい技術と信頼性を求めて、各社のシケンサーやサーボ、マイコン等を利用して一段とレベルアップした自動制御に取り組みしております。
また、お客様個別のニーズにフレキシブルに対応すべく、機械及び制御盤の設計製作や、ヨーロッパ向けCE対応の鋳金塗装などの技術を充実し、各種装置、自動制御盤、操作盤をはじめあらゆるFA応用機器の設計から製造、ソフト開発、工事、試運転調整まで承っております。
また今春発売し好評を頂いている、「ブレーカーコントロールシステム」などの自社製品の開発にも力を入れており、来春には生産ラインの構築に画期的な機器を発売する予定です。

エミダス登録番号 5227

共和発条 株式会社



住所：神奈川県横浜市港北区梅町2-10-5
TEL：045-531-0887
FAX：045-546-1939
担当者：営業部開発企画課 課長 郡司都
E-MAIL：gunji@kyowa-spring.com
URL：http://www.kyowa-spring.com

お客様のニーズに答えるモノづくり企業です。
横浜市内港北区に本社、茨城県北茨城市に量産工場を構える精密プレス製品を主体としたばね屋です。板バネを中心として試作段階より、金型設計製作、プレス加工、組立、検査までを一貫して行っております。プレス加工品への絶縁シール、両面テープ等の貼付加工も自社開発の自動貼機にて対応します。さらに加工したプレス品を実装用エンボスキャリアテープへのパッケージングも行い、携帯電話メーカーの取引先様からのニーズが高く、好評です。お客様第一のモノづくりで日々励んでおりますので、お困りの際は気軽に問合わせ下さい。

エミダス登録番号 75706

株式会社 特発三協製作所



住所：兵庫県尼崎市下坂部3-6-1
TEL：06-4960-4300
FAX：06-4960-4301
担当者：業務グループ 営業担当 古田暁祥
E-MAIL：a_furuta@tokuhatsu-sankyo.co.jp
URL：http://www.tokuhatsu-sankyo.co.jp

薄板金属加工、試作・金型製作・量産加工
板厚0.05〜2.00mmの指先大から手のひら大の薄板金属ステンレス、特殊鋼、リン青銅を試作・金型製作・量産加工（マルチフローミング加工・順送プレス加工・金型は自社製作しており、納期3週間程度・設計変更にも素早く対応出来ます。主要納品先は、自動車メーカー・カーオーディオメーカー・家電メーカー（DVD・携帯電話・ビデオカメラ・FAX・コピー機等）、給湯器メーカーと多岐にわたり、多品種少量生産（100個ロット〜100万個ロット程度）対応が可能です。クリップ・血ばね・ウエーブワッシャー（波座金）などの取り付け時に荷重が必要な薄板ばねも得意です。板厚0.07x外径1.88x内径1.4材質SUS304・H独自の加工方法により、我が社最小のウエーブワッシャーの加工に成功しました。「こんな製品（部品）出来るかな？」のお客様の声に応えます。

エミダス登録番号 66404

株式会社 中田製作所



住所：大阪府八尾市上尾町5丁目1-15
TEL：0729-96-8621
FAX：0729-22-8291
担当者：生産管理課 営業技術係 係長 山本拓
E-MAIL：info@nakata-ss.co.jp
URL：http://www.nakata-ss.co.jp

アルミ専門の精密部品加工メーカーが「超精密・超微細」へ挑戦しています！
株式会社 中田製作所ではアルミ素材に特化してマシニングセンター・NC旋盤・フライス盤で精密部品の切削加工を行っております。半導体製造装置・液晶製造装置・医療医薬機器・産業用ロボット・各種自動機器などの超精密部品を多品種少量で生産しております。
「超精密・超微細への挑戦」をスローガンに極微小径穴加工技術（φ8ミクロン〜φ30ミクロンの穴加工）・極微細壁切加工技術（幅10ミクロン〜30ミクロンの壁）・微細溝加工技術（幅30ミクロン〜100ミクロンの溝）・鏡面加工技術（Ra0.02〜0.04・歪み抑制加工技術（平面度100ミクロン）など新技術開発に積極的に取り組んでいます。

エミダス登録番号 72592

株式会社 伊藤製作所



住所：三重県四日市市広永町101
TEL：0593-64-7111
FAX：0593-64-6410
担当者：営業部次長 稲垣朋彦
E-MAIL：sales@itoseisakusho.co.jp
URL：http://www.itoseisakusho.co.jp

順送り金型の設計・製作販売・プレス部品加工
弊社は、自動車生産の盛んな東海地区西方の四日市市に位置し、順送り金型の設計・製作・プレス部品加工をする順送り金型の専門メーカーです。順送り金型自動設計システムを頭に、120本の工具を標準装備したマシニングセンター、ワイヤカット等の工作機械を多数設備し、お客様の短期間に対応しています。金型生産数の30%は社内で使用し、部品製造部は金型の状況設計者にフィードバックし、日々カイゼンを心がけています。部品生産も徹底した効率化に取り組み、約60台の自動プレス機（15〜400トン）を少人数で安定した生産を行なっています。姉妹会社フレイムの現地法人・SPC（伊藤製作所フレイムコーポレーション）は年々技術力をつけ、順送り金型メーカーとして急成長しています。既に現地より月間5〜8型の順送り金型の設計・図面の日本へ送ってきます。

エミダス登録番号 5568

株式会社 秋山製作所



住所：埼玉県熊谷市大字上之2961-6
TEL：048-523-1059
FAX：048-523-1060
担当者：代表取締役社長 秋山哲也
E-MAIL：info@akiyama-ss.co.jp
URL：http://www.akiyama-ss.co.jp

シャフトやクランクシャフトの加工が得意です。
株式会社秋山製作所は、クランクシャフトやシャフト加工の専門工場です。各種モーター及びポンプ、コンプレッサー、エンジン等を使用されるクランクシャフト、バルブシャフト、シャフト等を製造・供給しております。外径寸法φ15〜φ100、全長70〜500mm、重量15kg以下を対応範囲とし、その範囲内のセンター穴付き製品であれば、あらゆる形状・製品に対応します。1個、2個の試作から1000個単位の量産まで素材調達から完成品納入までの加工工程に対応しています。是非一度、専門工場ならではのQCDをお試しください。



町工場のオヤジ フェラーリに行く



去る4月19日〜26日、NCネットワーク主催の「イタリア製造業視察ツアー」を開催しました。このたび日本の製造業を代表して9名が参加。今後の受注を目標に、イタリアへと旅立ちました。イタリアではフェラーリ社、フィアット社、ドウカティ社、マセラッティ社、ランボルギーニ社のブランドを意識したモノづくりを体感研究していただきました。その様子を伊集院朔太郎氏の「イタリア珍道中記」レポートでお送り

4月19日
時計の針は8時ちょうどを指している。いつもならばスタッフミーティングを終えて、全体朝礼をはじめている時間だった。



参加者（左上から時計回りに）シンコーメタリコン/立石豊氏 八海クリエイツ/行方武夫氏 高橋スプリング/高橋邦充氏 秋山製作所/秋山哲也氏 ワークス/坂本薫氏 三興防蝕/高木一生氏 ワイドテクノ/千葉隆富氏 NCネットワーク/内原康雄 ウィッツェル/奥田稔氏

俺は、娘の手をとり、いっしょにエレベーターホールへと向かった。「待つて」と言いながら玄関のカギを閉めてからやつてきた女房と3人でエレベーターに乗り込む。電車の時間には、まだだいたいあるが、気がはや逸るので早々に家を出てしまった。マンシヨンのまえで恥ずかし気もなく、娘と抱き合い、「行ってくるからね、いい子にしてるんだよ。ママの言うことをよく聞いてね。おみやげ買ってくるからね」と涙ぐむ俺。「ねえ、パパ。ピアニカは、ブルーとピンクのどっちがいい？」ときき返す娘。「女の子はピンクでしよ」と俺は答え、手を振り歩き出した。さあ、イタリアだ。

そう、俺はこれからイタリアへ行くのだ。フェラーリ社への2年越しのラブコールが実り、ついに乗り込むことになったのだ。【中略】

4月20日
8時にバスに乗り込み、トリノ市にあるフィアット社へと向かう。イタリアでは、フィアット社といえば、日本の三菱グループのような会社で、あらゆる業種に展開している巨大コンツエルらしい。イタリア共和国のことをフィアット王国と呼ぶこともあるそうだ。

フィアット社では、門のところで、若く美しい女性が迎えてくれて、我々のために専用のバスまで用意してくれていた。車体の溶接工程と組み立て工程を見学させてもらい、帰りにはミカールのおみやげまでもらった。

素直な感想は、楽しそうに仕事していたなあつて感じ。一作業終わるたびに、休んでいるし、こどもも時間がゆつくりと流れている。日本の自動車メーカーしか見たことの無かった俺には、ビックリだった。ちなみに昼食には、ワイン、ビールが飲み放題で自動車を作っているわけで、これには本当にビックリ。どうりで現場のワーカーたちが明るかったわけだ。俺たちにイージーとか手を振っていたし、あれつて陽気なだけでなく、酔っ払っていたのね。なんかイタリア車が故障の多い原因を垣間見た気がする。【中略】

4月22日
今日はこのツアーの目玉、フェラーリ社訪問だ。この日のために新調したアルマーニのシャツとネクタイを身に

つける。そう、俺はイタリア製品が大好きなのだ。なかでもアルマーニは、かなり好きなブランドだ。バスに揺られること三十分。右手に大きなテストコースが、左手にはFERRARIと書かれた大きな工場が見えてきた。全員がかなり興奮した面持ちで構内に入る。正門横の待合室のようなところで、ゲストの胸章とイヤホンを渡されるが英語の案内らしく、意味無いじゃんと思える。

まずは、車両組立工場を案内される。搭載されるエンジンの種類によつて組立ラインが2種類に分けられているらしい。V8エンジン搭載ラインではF430シリーズが、V12エンジン搭載ラインではF575マラネロ、F612スカリエッティ、スーパーアメリカが生産されている。これから世に出ようとしている多くのフェラーリ車が並んでいるのは、ものすごい光景だ。ツアー参加者のおじさんたちの顔がまるで少年のように輝いている。これがフェラーリの魅力なのかもしれないと俺の気持ちも昂ぶってきて、口から出た言葉が「うっちー、俺、フェラーリ買うぞ」

内原は、またこいつのわがママが始まったという顔をして呆れ顔でみている。俺の中では、フェラーリ社の手作りの工房のような工場をイメージしていたのだが、システムチックに製造されていて、少しばかり「えっ、こんななの？」つて意外感を憶えた。かなり肉付きのいいガイドの説明を通訳が日本語に訳してくれた。「我々ががつけているのは、高級な

手作業による嗜好品であり、断じて工業製品ではない。よつてこの工場内には、ロボットは一台も無いのです」

俺にはかなり独り善がりな言い分に聞こえた。高級な嗜好品だから、工業製品では無いから多少の故障は当たり前と言っているように聞こえたが、これも持てない者のヒガミだろうか。それでも車社会の一員として安全を鑑みれば故障を許容するような製品を世に出してはいけないと思う。

続いてエンジン組立工場。V8エンジンは一日に三十五台、V12エンジンは一日に十五台を生産しているらしい。V8エンジンのラインはパートごとに区分けされた流れ作業となっていたが、V12エンジンは最初から最後まで一人の職人が担当するらしい、そして完成されたV12エンジンには、担当した職人の名が刻印されること。確かに見ているとV8エンジンを組み立てている作業者とV12エンジンを担当している作業者とでは顔つきが違つて見える。こんな顔で仕事をしたいものだと思つていると、目の前の組立待ちの部品棚にクランクシャフトが載せられているではないか。外観の出来栄え精度を観察しながら、これだったら俺の工場のほうが、きれいな製品をつくれると自信を持つた。

(Webページにつづく)

伊集院朔太郎
※「イタリア珍道中記」のつぎは、こちらでご覧いただけます。

Web版「イタリア珍道中記」
www.nc-net.or.jp/emidas/tour/italy/

最前線で活躍する女性達

エミダスめるまが編集長の工場訪問記

株式会社 キャンブレーン
北澤理恵さん

Company Profile

株式会社 キャンブレーン
代表取締役 太田実
所在地：〒133-0041 東京都江戸川区上一色1-14-3
TEL:03-5663-2511 FAX:03-5663-2513
事業内容：航空部品・半導体部品・精密金型部品など、各種部品の設計、加工業務
エミダス会社・工場詳細情報：http://www.nc-net.or.jp/emidas/gaiyou.php?63659
※「エミダス工場検索」のキーワード検索「キャンブレーン」で検索できます。

み

なさん、こんにちは！エミダスメールマガジン編集長のさかきです。このコーナーでは、メルマガ編集長である私・さかきが製造業界の最前線で活躍する女性をご紹介します。どうぞよろしく！



東京・江戸川区に工場を構えるキャンブレーンは、5軸制御マシニングによる切削、部品加工および多軸NC型彫放電加工機による加工を得意とし、主に航空部品・半導体部品・精密金型部品などを扱う会社です。

今回は、キャンブレーンで放電加工のオペレーターを務めて4年目になる北澤理恵さんにお会いしてきました！

5つのカラーから自由に選べるポロシャツがキャンブレーンの制服。インタビュー当日、北澤さんはそのうちのピンク色を身に着けて現れました。その淡いきれいなピンク色のイメージとマッチしたおつとりと優しい雰囲気、口調で、「とても女性らしい方だなあ」という印象を持ちました。それでも、ひとたび現場に出れば

キリッとした表情で放電加工機を操り、熱心にモノづくりへと挑みます。また、北澤さんは現場の仕事のほかに納品も担当されているのですが、その際、たくさんさんの部品の何箱にも詰めて持つていくと、「力持ちがきたぞー」と迎えられたりするそうです(おつとりした雰囲気からは想像が付きにくいのですが)。

もちろん、たまにはクレーム対応などで、キツイ言葉を頂戴することもある……。それでも、そうやって直にお客さまと触れ合うことで、急な納期に対応した時など感謝の言葉を頂くこともあり、「この仕事をやってよかった」と実感できるとか。

そんな北澤さんを指導し、励ましつづけているのは、北澤さんのお母さまである俊子さん。

実は、俊子さんも同社で放電加工機を扱つていらつしやるのです。男性と肩を並べて、まったく引けを取らずに機械を操作する母親の姿を、小さな頃から見て育った北澤さんは子どもながらに「かっこいいなあ」という感情を抱いていたそうです。

今では、そんなお母さまと肩を並べて一緒に仕事をする北澤さんですが、まだまだかなわな



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）等
様々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ぬ。
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毎号
テーマを決めながら特集する。

特集 製造業を取り巻く 環境の著しい変化

○【視点】TOPが語る未来のモノづくり

株式会社 ソディック
ソリッドワークス・ジャパン 株式会社
ナレッジオートメーション 株式会社

○挑戦する経営者のための耳より情報掲示板

○対談

トレンドマイクロ 株式会社
三井化学 株式会社

今、新時代への扉が開く。



DCG™（重心駆動）
2本のボールねじで構造物の重心を押し、
振動を抑制させ高速・高精度加工を実現します。



ビルトインモータ・タレット
発熱や振動を最小限に抑制するとともに伝達効率を
向上し、加工精度と切削力を大幅に高めます。



ダイレクト・ドライブ方式モータ*
森精機独自のDD方式モータを採用し、
B軸の高速、高精度割出しを実現します。
*B軸任意割出し仕様

マシニングセンタ・旋盤の完全なる融合により、
あらゆる工作機械を凌ぐ高生産性を実現します。

高精度・高効率複合加工機
NT SERIES



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

株式会社 ソディック

日本製造業の底力

日本の製造業が、ここに来てようやく明る
い兆しを見せ始めています。これは、オイル
ショック、円高によるコストダウン、バブル崩壊
など、過去に直面した様々な経済危機を乗
り越え、培ってきた“底力”の賜物だと思
います。

よりいっそうの競争を強いられる日本の製
造業は、改良・改善と更なる技術革新を繰
り返し行うことで、世界が求めるモノづく
りの基盤を確立してきました。“良いモノをみ
なで考えて適正価格でつくる”という日本
型の生産技術が、結果として「世界の先端を
走る日本」を支えています。

国民性からみても、日本人はモノづくりに
適した気質を持ち合わせています。また、知
識とノウハウの蓄積は日本のモノづくりの長
い歴史の中で重要な役割を担っておりま
す。今日の日本の国際化やグローバル市場での
モノづくりを見据えた場合、文化や社会基盤
に様々な違いのある海外で、安定した生産
体制を築いていくには、このような日本人気
質を活かしつつ、現地スタッフに適したグロ
バルスタンダードの確立が重要になると考
えます。

ソディックでは、17年前、いち早くタイに工
場を作りました。現在1200名のスタッフ
が働いています。ひとつひとつ確実ににつく
りあげていくという基本体制を、ISOに基づ

く積極的な取り組みにより実現しています。
今では日本の工場と同等の技術開発力を身
につけ、世界のモノづくりに貢献している
という自負があります。

リニアモーター駆動マシンと
ナノテクノロジー

今年1月にリニアモーター駆動マシン累計出
荷台数10,000台を達成した当社は、多
様化・複雑化するモノづくりへの要求に対応
することで、お客様より多大な評価をいた
だいております。

“指定された位置に瞬時に動かす技術（「
高速化」）と“指定された位置にすばやく正
確に止める技術（「高精度」）の両立は、リ
ニアを含めたモータ全般に関わる究極の課
題であり、当社は、1nm（ナノメートル）10
億分の1mmの制御技術を製品化することで
この課題をクリアしました。これは、未
来のモノづくりを進展させる上で非常に重
要な役割を担っています。

日本製造業の未来と
ソディックの役割

今後、日本の製造業で重要となるテーマに、
精密化・微細化があげられます。IT家電、
光学機器、省エネ・ハイブリッド・燃料電池・
電子化等に代表される自動車産業、バイオ、

未来のモノづくりとリニアが果たす役割

医療機器や人体部品、知能ロボットなど、求
められる加工精度の単位により様々なモノ
づくりのすみわけが展開されますが、ナノテ
クノロジーがなんらかの形で応用されていく
ことは明白です。このようなモノづくりへの

期待にこたえるべく、ソディックが確立したリ
ニアテクノロジーの更なる進化と発展を強化
し、総合的なモノづくりのお手伝いを邁進し
てまいります。

代表取締役社長 塩田 成夫氏



株式会社 ソディック
神奈川県横浜市都筑区仲町台3-12-1 TEL:045-941-2222

ソリッドワークス・ジャパン 株式会社

未来を担う3次元モノづくり

CADにこだわらずにつける
ソリッドワークスのモノづくり

ソリッドワークスのミッションは、“3D for ALL”
3次元データがもつパワーを、製品に携わ
るあらゆる方々に伝えることです。その
ために、UNIXベースで数千万円もする3
次元CADしかなかった時代に、Windows

完全準拠かつ低価格であることにこだわ
って『SolidWorks』の開発を進めてきました。

最初のリリース『SolidWorks 95』から10年
が経過しましたが、バージョンアップを重ね
るたびに、機能は増え複雑な形状が作成で
きるようになって、使いやすさ“だけは
絶対に犠牲にしてはいけない”と思っていま
す。

おかげさまで、SolidWorksは多くの方々に
支持され、CAD業界の中でも異例のペースで
出荷されています。2005年末には世界で50
万ライセンス（商用+教育用）を超えるでし
ょう。

経営の効率化を実現する
3次元モノづくり

ドラフターから2次元CADの移行について
は、プロセスの変化がほとんどなく（媒体・デ
ータの流用・管理方法の変化はあるが）、設計者
も抵抗なく導入できたものと思います。では、
3次元CADはどうでしょう？ 3次元CAD
を2次元CADの延長で考えると、会社を伸
ばすビッグチャンスを見失ってしまうことにな
ります。

3次元は、利用する技術もそうですが、な
により思考・作業プロセスの変化が伴います。
これまで製造業の現場ではデザイン、設計、試
作、動作検証、色確認、量産設計、量産試作
など多くの工程を経て製品をつくってしま
した。ところが3次元モノづくりの世界では、設
計画面上で動作検証や色確認ができてしま
うだけでなく、いったん3次元データが作成さ
れれば、それはモノづくりの共通言語としてあら
ゆる工程で威力を発揮します。3次元データ
がCAMシステムを通してそのまま加工現場で
活用できることはその最たる例で、特に
SolidWorksは連携できるCAMアプリケーション

ンが豊富なのが特長です。すでに3次元データ
が起爆剤となり、従来の設計業務の範疇だけ
でなく川上から川下までを見渡したモノづく
りの革新が起こりつつあると思っています。ま
さしく、モノづくり革命“と言つてよいでしょう。
当初より機械関連業界に高く評価されて
きたSolidWorksは、現在さまざまな業種に対
して実績を得ています。コストダウンの要望が
強い家電業界をはじめ、自動車／輸送機器業
界にも導入されてきています。3次元CADは、
設計効率だけでなく生産効率を上げるシステ
ムだということを理解いただけるようになって
きました。今度は、3次元モノづくりは儲かる
のだ、設計や生産だけでなく経営そのものを
変化させるシステムなのだということを、もっ
とたくさんの方々に伝えていきたいと思
っています。

すべての人へ

ソリッドワークスでは、3次元データが持つ無
限の可能性を今後も追求していきたいと思っ
ています。部品サプライヤーがWEBカタログを
通じて3次元データを配信する仕組みやユー
ザー同士をつなぐビジネスを創出するサー
ビスもはじまっています。

3次元は、コンピュータのなかでのバーチャル世
界ですが、モノをつくっている感覚が味わえ
ます。すべての製造業のみなさんにこのツールを
使っていただきたいですね。

代表取締役社長 白井 冬彦氏



ソリッドワークス・ジャパン 株式会社
東京都港区高輪3-13-1 高輪コート5F TEL:03-5447-8080

ナレッジオートメーション株式会社

製造業の最適化を目指す！

ユーザー満足度ナンバー1に選ばれたCAD

ナレッジオートメーション（デザイン・クリエイション）では、製造業の最適化を目指し、これまでさまざまな製品の研究・開発に邁進し、お客さまに提供してきました。

20年の歴史を有する『CADPAC』では、ひとつのCADで多様な二次元、三次元データを受け取り、ビューア機能に留まらず、修正・変更の処理を簡単に行えるモデリング機能を搭載し、ユーザーのみなさまに大きな評価をいただいています。

また、二次元から三次元へのデータ変換。そして最終的には紙図面が必要とされる現場向けの機能である三次元から二次元へのデータ変換を可能とした『CADPAC CREATOR』は設計者のみならず、モノづくりのすべての工程を考えつくされて生まれた製品です。

グローバル化が進む製造業の動向を捉えた試み

時代と共にニーズは日々変化しています。今後、日本の製造業は規模の大小を問わず、日本と中国、アメリカ、そしてアジアを一体化した市場と見て、グローバルな活動をしていかなければなりません。そのためには離れ地地域を円滑に結び、時間の壁を越えた情

報の共有・活用が、これからの企業に求められると思います。

ナレッジオートメーションが提供する『DATA-COSMOS（データコスモス／セキユア）』は、こうした時代のニーズをキャッチし、国際間とはもともと、企業間・部門間の時間と場所を超えた情報共有を実現した製品です。

さらに、グローバル化が加速する上で問題視されている、データ等の現場で培ったノウハウの流出を防止する施策として、セキユアな環境でのコラボレーションをも考えつくされています。

現在、『DATA-COSMOS（データコスモス／セキユア）』は、大手自動車メーカーにも採用され、また、日中間の図面データのやり取りにもニーズが広がってきています。

ブロードバンドが普及し、インフラ環境が整ってきました。ビジネスにおける可能性はいつそう膨らみます。好機をフルに活用してこそ、これからの時代に大きく伸びて行く企業といえるでしょう。

現場から経営までをトータルサポート

モノづくりに一番マッチした製品をお客さまに提供していくため中小製造業のニーズを最優先で吸収する姿勢が当社のポジションだと考えます。

モノづくりに関して設計は欠かすことがで

きませんが、現場から経営までの全体の効果を狙うためには、設計以外の部分にも着目する必要があります。

ナレッジオートメーションは、ITを駆使し、現場から経営までのトータルのソリューションをお客さまに提供し、モノづくり革新を実現します。

代表取締役社長 竹原 司氏

ナレッジオートメーション 株式会社
東京都千代田区神田富山町10-2
アセンド神田6F
TEL:03-5297-4820



進め！モノづくり革新

人材投資促進税制の概要

①基本制度 教育訓練費を前2事業年度の平均額（基準額）より増加させた企業について、その増加額の25％に相当する金額を当期の法人税額から控除する。（法人税額の10％限度）

②中小企業の特例 中小企業については、教育訓練費を右記基準額より増加させた場合、教育訓練費の総額に対し、増加額の1／2に相当する税額控除率（上限20％）を乗じた金額を当期の法人税額から控除する。（法人税額の10％限度。①との選択が可能。）
※中小企業については、法人住民税においても適用する。

平成17年4月1日から

人材投資促進税制が導入されました。

本税制は、従業員等の教育訓練に積極的に取り組む企業・個人事業者について、教育訓練費の一定割合を法人税・所得税から税額控除するものです。

特に中小企業に手厚い措置となっています。

税額控除額の例

（中小企業の特例を適用した場合）

教育訓練費（前2事業年度平均）1、000万円の企業が、当期における教育訓練費を――
例1. 200万円（20％）増加させた場合
控除額 120万円（1、200万円（総額）×20％×1／2（控除率10％））
例2. 400万円（40％）増加させた場合
控除額 280万円（1、400万円（総額）×40％×1／2（控除率20％））

教育訓練費の範囲

- 外部講師謝金等
社外講師・指導員に支払う講師料・指導員料等
- 外部施設等使用料等
研修を行うために使用する外部施設・設備の借上料、利用料等
- 教科書その他教材費
研修用の教材・プログラムの購入料等
- 研修委託費
講師、教材等を含め研修全体を外部へ委託する場合の費用
- 外部研修参加費
企業経営の観点から企業が従業員の教育訓練上必要なものとして指定した講座等の受講費用、参加費用



問い合わせ先
経済産業省／経済産業政策局／産業人材参事官室
TEL 03-3501-2259（直通）

http://www.meti.go.jp/policy/jinzai_seisaku/jinzaitoushi_zeisei.htm

「技術の革新は、中小企業が持つ技術を活かすチャンスを広げ、大企業と同じ競争舞台に立つ翼を与えた。現場の効率化はもちろん、熟練技術の継承、部門・企業間のリアルタイムな情報共有による開発期間の短縮、インターネットを駆使したグローバル調達によるコストダウン、ネット経由の受発注による顧客獲得など、ITの活用がアジア諸国の安価な工業力に押されつつあった企業の力を再生し、勝ちへと導いた事例は数多く見られる。しかし、その一方で新たな課題——セキュリティ対策——が避けて通れないものになってきた。

全世界にセキュリティ関連製品を供給するトレンドマイクロでは、日本の中小企業におけるIT化とセキュリティ対策をどう揃えているのか。同社日本代表の大三川氏に伺った。



モノづくり企業に求められる ネットワークセキュリティ

トレンドマイクロ(株) 日本代表 **大三川 彰彦**
NCネットワーク 代表取締役社長 **内原 康雄**

内原 製造業にとって情報の安全確保は死活問題ともいえます。トレンドマイクロは設立時からコンピュータ・ウイルス対策に着目し、日本を拠点に成長されてきました。この間のインターネット環境、企業の設備には著しい変化があったと思われるが、御社から見た変化はどのようなものでしょうか。

大三川 当社は17年前、会長のステイブ・チャン、妻のジエニー、そして現社長エ

バ・チェンの3人が米国にて創業し、日本に本社を移して成長してきました。世界にユーザを抱える「ウイルスバスター」は日本で開発されたのです。この間、ウイルスは、ファイル感染型のウイルスや、エクセルやワードのマクロ機能を悪用し感染を広げるマクロウイルス、メールを経由して侵入してくるマスメール型、そしてネットワークを紹介して感染を広げるネットワークウイルスなど、凶悪化し、当社はそれぞれの脅威にすばやく対応する製品を開発してきました。ここ数年のネットワーク環境の変化で、パソコンだけではなく、あらゆる携帯端末や情報家電までもが、インターネットにつながる時代になり、グローバルにビジネスのチャンスが広がりましたが、一方ではそれは24時間ボデーレスで予測不可能なインターネットの脅威にさらされているということも意味します。かつてはウイルス作成者は愉快犯によるものが多

いと言われていましたが、今は金銭的な損失をもたらす重大な犯罪が珍しくありません。最近ではスパイウェアにより、個人情報盗まれ不正送金が行われた例があります。そのような金銭狙いのウイルスはもちろん、予測不可能な脅威に対しても迅速に対応し、未然に防ぐ方法とすばい復旧策を設定することが当社の使命だと考えています。

内原 今や日本の製造業は、パソコンとインターネットがなければ成り立たない。金型の設計、受発注から生産工程管理まで、インターネットを大きな生命線として基幹のシステムが構成されています。ある会社でウイルストラブルが起きて、大メーカー製のハードもソフトもウイルス対策がなく、結局ユーザデータを喪失した事件もありました。御社では、製造業の基幹システムをサポートするのにどのような展望をお持ちですか？

大三川 ウイルスの危険は単に自分が被害者になるだけでなく、同時に加害者になってしまう可能性があることです。しか

能するわけですね。御社のサービスには「レスキューパートナー」という人的サービスもありますね。

大三川 パソコンの動作がおかしい、ウイルスの駆除に苦労している、対策の方法がわからない、とお困りの企業に「認定レスキューパートナー」のスタッフが訪問し、感染の診断、問題の切り分け、ウイルスの駆除、対策の相談までサポートしています。お客様が円滑に問題を解決できるよう、ウイルス情報ページからスムーズにアクセスできる「認定レスキューパートナー」の紹介ページを用意していますので、緊急事態に直面したお客様も、全国に渡るパートナーから、お客様の地域のパートナーを検索し、即座に出張サポートを依頼できます。(図参照)

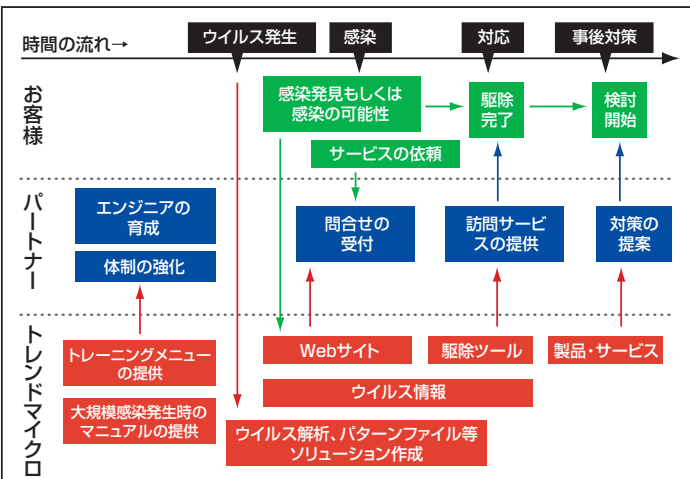
内原 ところで製造業は中国との取引が非常に多いのですが、中国では一般にセキュリティ意識が低い傾向があります。

大三川 当社の中国語版「Trend Micro Network VirusWall」が売れています。持ち込みノートパソコンやデータ手渡しでウイルスに感染するケースが多いので、企業で設けているセキュリティレベルに合わないパソコンは接続できないこのシステムが適合しているのでしょうか。

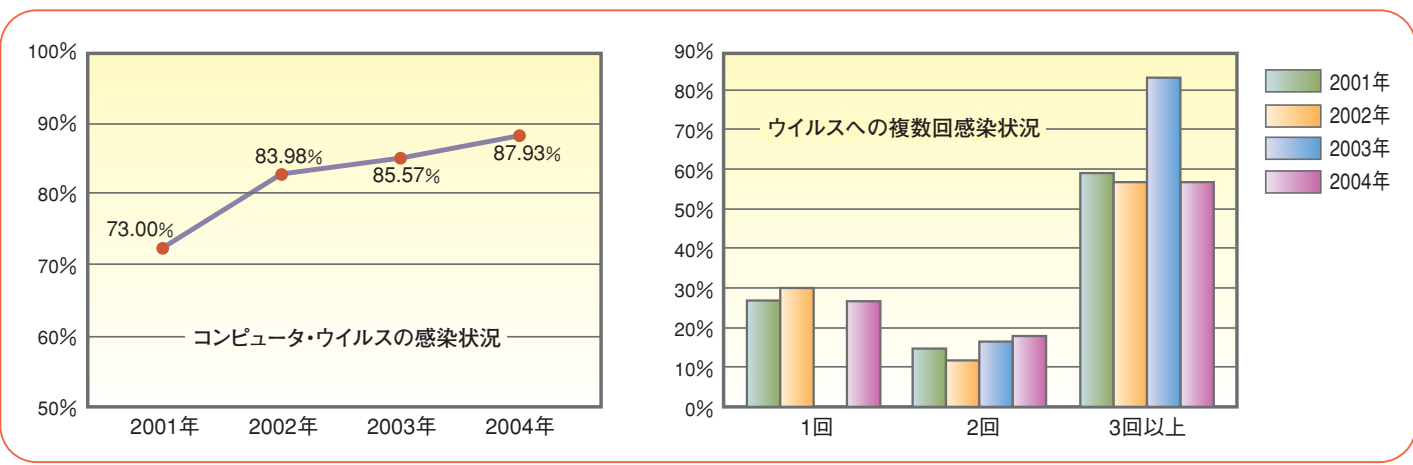
また、中国でビジネスを行う日本人からITセキュリティに関しても製品購入時から導入後までをトータルでサポートしてほしいというニーズが高まっており、これにお応えすべく、中国市場へ進出している日系企業に向けて日本語版のトレンドマイクロ製品の出荷も開始しています。しかし、どんなシステムも完璧ということはありません。セキュリティに関しては、企業的大小を問わず、いちばん大切なのは個人の意識です。ウイルス対策の知識を持ち、情報の価値や重要性を従業員の方全員が同じように認識することが必要です。我々は最新の情報を提供し、ネットワーク社会全体に貢献していきたいと思っています。

企業として最低限の守りをしていけば、有事の際にも対策をとり、ビジネスを継続してネットワークに接続できますが、危機意識の低い企業は、ビジネスの場から締め出されてしまう、それが現状です。

内原 セキュリティ対策をきちんととっておくことで、ビジネスへの参加資格を得て、本来、企業に必要な「スピード&クオリティ」が機



レスキュー/トレンドマイクロ認定レスキューサービスの流れ
<http://www.trendmicro.com/jp/products/service/onsite-enterprise/overview.htm>に接続すると日本地図が現れ、該当地区をクリックすれば、担当「レスキュー隊」の情報が告知される。



買うより、借りる！



困った...

少ししか使わない！ 機械が壊れた！

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、ちょっと借りれると助かる...

機械が壊れた。工場の作業は止められない。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...

電気料金が安い！

夏場の電力料金が安い、どうにかならないか...

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！

新しい機械を買いたいけど、この仕様・台数でいいのかな...

展示会へ出展する！

展示会へ機械ごと出展するけど、機械を動かすコンプレッサーがない...

レンタルで解決します！



よかった！

レンタルは

- ① 必要な時、必要な機械を、必要な台数、借りる事ができます。
- ② 全国194の営業所が2700種類の豊富な品揃えでサポート。
- ③ 必要な期間だけの料金でお安く済み、かつ費用計上できます。
- ④ 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

もっと詳しい情報は、ホームページまで
<http://www.rental.co.jp>

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 011-663-4081
東北支店 TEL 022-236-0791
新潟支店 TEL 025-279-2063

北陸・長野支店 TEL 0255-43-6166
北関東支店 TEL 0284-70-6500
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

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

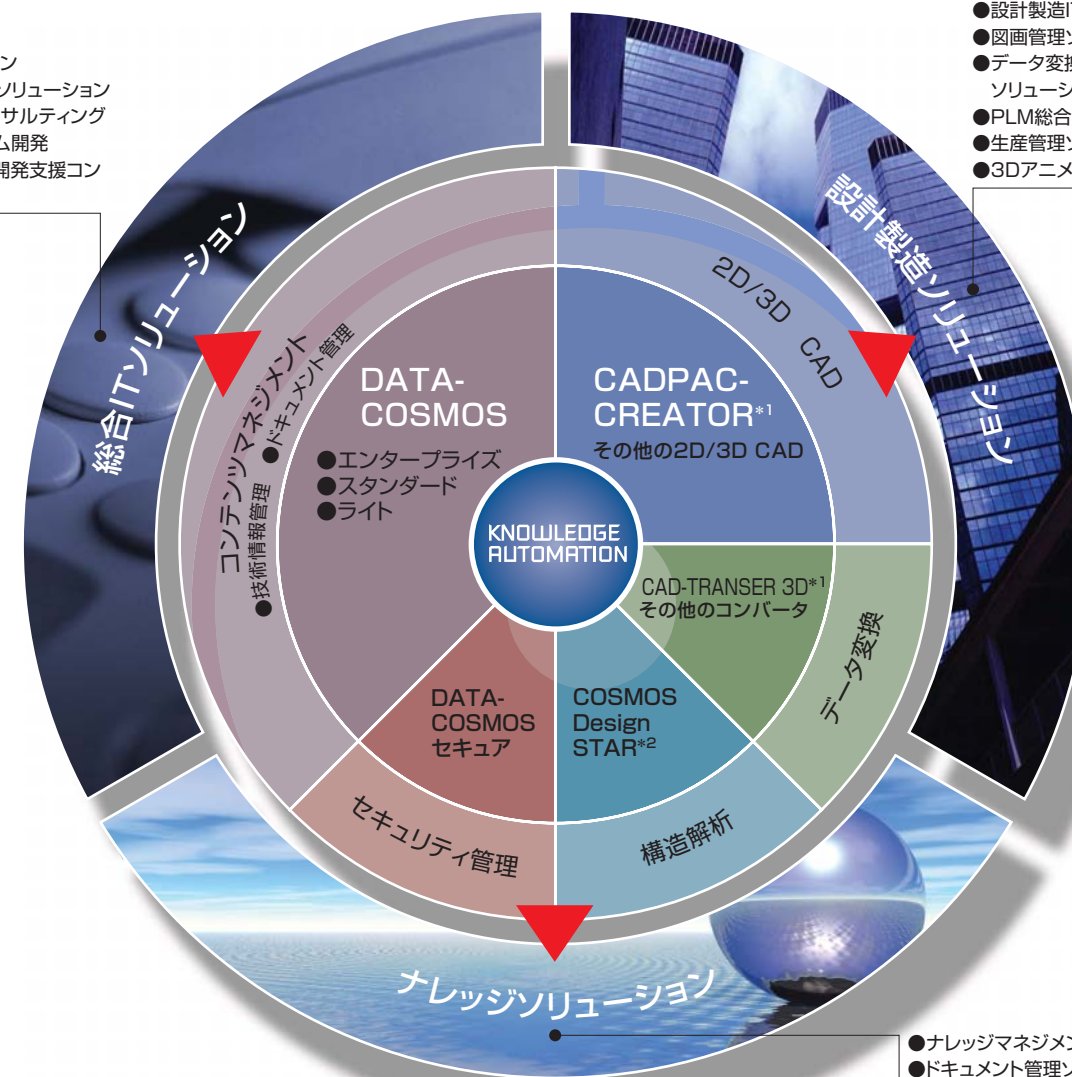
日本の製造業のIT革新と国際化を
セキュアな環境で最適化する。

KNOWLEDGE
AUTOMATION

DATA-COSMOS

- CRMソリューション
- 映像ネットワークソリューション
- システム構築コンサルティング
- WEB業務システム開発
- 国際ソフトウェア開発支援コンサルティング

- 設計製造IT関連コンサルティング
- 図画管理ソリューション
- データ変換コンサルティング&ソリューション
- PLM総合ソリューション
- 生産管理ソリューション
- 3Dアニメーション&ソリューション



CADPACCREATOR

私たちはSIを製造現場のニーズに適合した形で
最適なソフトウェア製品と柔軟なカスタマイズで
迅速に構築します。

日本の製造業の構造的な課題として、何処の企業も抱えている問題点。開発・製造のリードタイムの飛躍的な短縮。製造原価コストの徹底した圧縮。競合他社に負けない技術の高度化。私たちはこれらの課題を20年の歴史で培ってきた「DATA-COSMOSシリーズ」「CADPAC-CREATOR」等のソフトウェアを核に貴社の現場の実情に合わせたコンサルティングで課題を抽出し、最適な形でカスタマイズしたソリューションをご提供しています。

*1 株式会社デザイン・クリエイションの製品
*2 株式会社コスモスジャパンの製品

今すぐにビジネスのバリューチェーンの
最適化を目指す製造業のお客様へ

私たちの今を
ここからアクセス！

<http://www.ka-j.com>

ナレッジオートメーション株式会社 〒101-0043 東京都千代田区神田富山町10-2アセンド神田6F TEL.03-5297-4820 FAX.03-5209-8126

NC NETWORK CHINA NOW

特集1

挑戦する I T 企業

NCネットワークチャイナ最新商談会レポート

NC ネットワーク チャイナ NOW

中国で奮闘する注目企業紹介

クローズアップ製造業

上海三峰压铸注塑技術有限公司

佛山市順德区美達王鋼材制品有限公司 (MOSAF)

NCネットワークチャイナ 会員企業紹介

ピックアップメンバーProfile

特集2 旅のお役立ちツール



PHOTO 上海三峰压铸注塑技術有限公司
吉田克幸総経理



メカ設計のための雑誌

『Design News Japan』

山下編集長

やました のりこ
エレクトロニクス系の技術誌、「工場管理」(日刊工業新聞社)の2誌の編集を経て『Design News Japan』編集長を務める。「モノづくりは奥深い世界と熱く語ってくれた山下編集長。

挑戦する製造業のための雑誌

『エミダスマガジン』

金澤編集長

かなざわ あきこ
本誌「エミダスマガジン」編集長・金澤亜希子。



編集長対談

金澤…山下編集長がこの『Design News Japan』以下、『DNJ』に携わって1年とうかがっています。以前もモノづくりに関わる雑誌編集の経験があまりになったということですか？

山下…この『DNJ』を発刊するリード・ビジネス・インフォメーションに入社したのは約1年前です。それ以前もモノづくりに関連した業界誌を発行する2社に勤めました。『DNJ』がターゲットとする設計者向けの雑誌とは少し異なりますがモノづくりを下支えするという立ち位置は今まで変わらず、有益な情報を雑誌というメディア

アを通じて発信してきました。

金澤…私が『DNJ』をはじめ手に取ったのは3か月前だったと思います。私が『エミダスマガジン』の編集長として雑誌に抱く思いと、『DNJ』のポリシーがシンクロした瞬間でした。当時、私に雑誌を届けてくれた御社の田庭さんも少し引いたのではないかと(笑)。

私自身、モノづくりに携わる人々の「つくる」魂とプロ根性にはいつも圧倒されます。同時に製造業が日本の産業を支えてきたのだと痛感します。そのような影の立役者がいてこそ今日の日本があると思

った時、『エミダスマガジン』の発刊意義が明確になりました。また、その事実を今モノづくりに関わる人たち、そしてこれからモノづくりに関わろうとしている若い人たちに発信していくことも私たちの使命だと感じました。

『DNJ』は見た目も洗練されていて、日本のみならず世界のモノづくりの記事として発信されていますよね。

山下…『DNJ』は業界誌ですので、一般的にスポットがあたらずともエンジニアにとつておもしろいと思っていただけの誌面を追求したいと思っています。また、雑誌をつくる立場としても、エンジニアが手にとりやすいページをめくるための仕掛けや、この業界をかつよく見せていくことも使命の一つだと思います。『DNUS版』の企画のなかには優れたエンジニアにスポットを当てたアワードを開催しています。エンジニアをスターにして、業界のモチベーションを高めることに繋がればと思っています。

金澤…今回の対談は「モノづくりはカッコイイ」「モノづくりを盛り上げよう」というお互いの魂の一致が生んだ新たな試みだと思います。

『DNJ』のビジョンをお聞かせください。
山下…エンジニアという仕事はとてもクリエイティブな仕事である一方、とても泥臭い部分も持ち合わせています。『DNUS版』は、さまざまな視点からエンジニアの仕事を記事にして発信しています。具体的には、映画「アビエーター」で使われているラジコン機的设计だったり、ユニバーサ

ル・スタジオ・ハリウッドのアトラクション「リベンジ・オブ・ザ・マミー・ザ・ライド」を実現するための舞台の裏側(エンジニアの物語)なども翻訳してご紹介しました。こうした他では読めない記事も日本の読者に伝えていきたいと考えています。仕事ですから楽しいことばかりではありませんが、世の中との繋がりを感ずることでエンジニアが自らの仕事を誇りに思えるようになるのではないかと思います。エンジニアである自分たちが携わっている仕事

が世の中の動きや、世の中の機能とどうリンクしているかをわかりやすく伝えていくことも私たちの役目です。
金澤…山下編集長が考えるこれからの『DNJ』のカチを教えてください。
山下…現在、米国、中国、日本、ポーランドのエンジニアに向けて届けられています。日本版は現在2万部発行しています。今後は国内ではまだカバーしきれていない地方や中小メーカーにも普及させ、世界のモノづくりが盛んな国に向け、国境を越えて、この『Design News』を届けたいと思っています。

金澤…私がこれまでお会いした多くの製造業の方がメカ好きです。この対談をお願いした理由のひとつとしても『DNJ』が日本のモノづくりを支える多くのメカ好きに愛される雑誌だと直感的に感じたからです。ぜひ私どもの会員企業にも『DNJ』が届けられればと思います。共にモノづくりを盛り上げていきましょう！
本日はお忙しいところありがとうございました。



『Design News Japan』について

『Design News』誌は、1947年に米国で創刊され、現在17万人の読者を持つ機械・機器の設計製造技術専門誌。この日本語版が『Design News Japan』である(2004年11月創刊)。

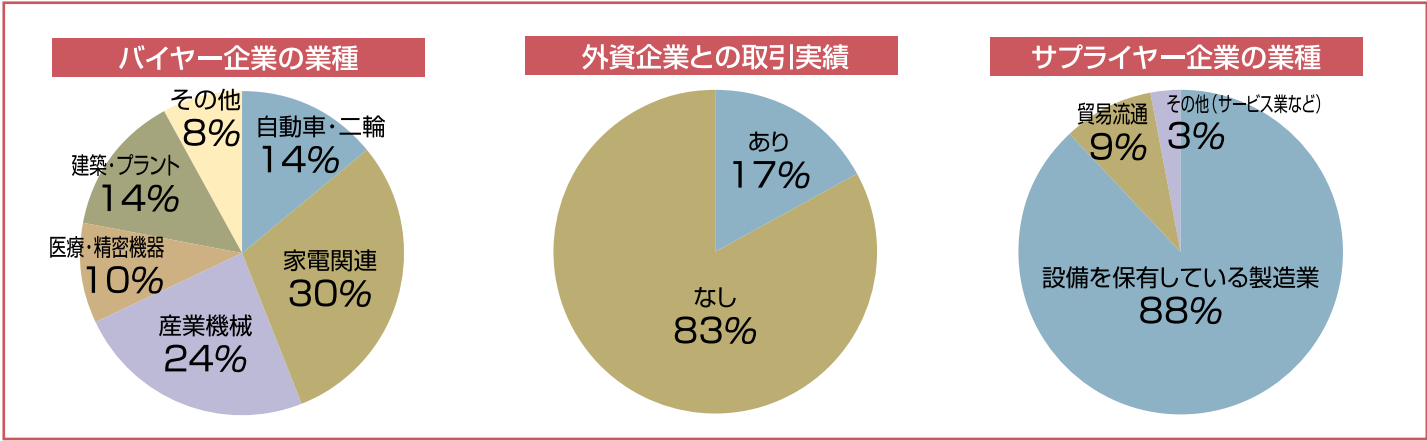
機械・機器のエンジニアにとって重要な要素技術5分野、すなわち熱・流体・油空圧・材料・継手・機械要素、計測制御・動力伝達、電気・電子、ソフトとハード

について、それぞれ柱を立ててカバーし、さらに、日本のエンジニアの関心が高い応用技術分野として、ロボティクス、自動車、情報家電(メカまわりなど)、設計・生産システム、品質管理、省エネ・環境設計までをカバーする。編集記事は技術者の視点に立ち、技術者が仕事をする上でヒントになるような情報を発信している。編集内容の8割程度は翻訳、残り2割を日本の独自取材で構成。

「Design News Japan」購読希望の方はこちら→<http://www.designnewsjapan.com/about/free.html>

商談会参加企業数					
日 時	開催場所	バイヤー企業数	サプライヤー企業数	サプライヤー参加人数	地域の特色、製造業カラーなど
2004年 8月10日	浙江省寧波市	7	71	120	金型産業が盛ん、日本との港湾物流拠点
2004年 8月27日	浙江省杭州市	10	80	110	国際空港が開港し日本企業の注目スポット
2004年 9月21日	浙江省寧海市	11	40	80	家電大物金型に強い、製品企業も多い
2004年 9月23日	浙江省江北市	12	35	60	板金・成型企業が多く、中小の部品企業も多い
2004年 11月16日	江蘇省無錫市	16	70	150	過去は国営製造業が多く、大型機械・設備産業が盛ん
2004年 11月18日	江蘇省蘇州市	16	50	90	各国セットメーカーの集結地、電子部品も盛ん
2005年 1月17日	浙江省嘉興市	19	21	35	上海と杭州の中間地点、アパレル関係が強い
2005年 3月25日	浙江省上虞市	22	20	40	化学品専用工業団地を保有、橋が出来ると交通に有利
2005年 3月30日	江蘇省昆山市	25	44	90	台湾企業の投資有力地域、中小製造業の力も有る
2005年 4月14日	上海市閔行区	25	65	90	上海市に近く、中小企業が多く地場の力も強い
2005年 4月21日	江蘇省無錫市	23	70	100	近年、日系大手企業の進出が盛ん
2005年 5月24日	上海市奉賢区	29	49	90	日系企業の進出が多い、新規に光学系工業団地を新設
2005年 5月26日	江蘇省鎮江市	23	43	85	近年、大手自動車部品メーカーが進出
2005年 6月16日	上海市宝山区	28	60	120	宝山製鉄の膝元、製鉄鋼材関係が盛ん
2005年 6月23日	江蘇省常熟市	24	66	130	江蘇省の中間地域、物流に優位地域、港も保有
合 計	15都市開催	290社	784社	1,390社	

6月末時点DATA



上海錦都建築工程有限公司

目指すは、中国コストでの
日系ゼネコンレベルの品質・納期を実現。
顧客満足を達成できるように努力を尽くします。

J.D. ENGINEERING
上海錦都建筑工程有限公司

松江事務所
上海市松江区榮泰東路5号泛亞大廈307室
Tel (86) 021-6774-0961 日本人顧問・京谷仁司
Fax (86) 021-6774-0963 携帯(86) 136-1863-8071



NCネットワークチャイナ NOW

華東地区商談会レポート

NCネットワークでは2004年8月以降、華東地区各主要都市で商談会(逆見本市形式)を開催してまいりました。参加いただいた企業様はバイヤー企業様延べ300社を超え、サプライヤー企業様は約1400社にご来場頂きました。(詳細結果は下記表参照)

NCネットワークでは、インターネット上でのビジネスマッチングサービス(nencchina.com/japan(日本語版))の付加サービスとしてこの商談会を開始致しましたが、会員企業様をはじめ、来場企業様から多数のご好評を頂き、毎回平均70社の企業様にご参加いただいております。また、多数の成約も実現しているようです。

**商談会にご参加されたきっかけや理由
(NCスタッフによる個別ヒアリング結果の一部)**

- ・新たに工場を設立し、ほとんど日本からの輸入となっている。これからどんどん新規開拓をしていきたい。
- ・中国側の工場は中国人スタッフに開拓を任せているが、なかなか開拓が進まない。
- ・NCNCのイベントには1-2ヶ月に1回出張で参加し、一気に情報収集を行い、後の情報フォローは現地に任せている。
- ・先ずはお試し参加(無料)。NCNCの雰囲気やどのような業界の方が利用しているのか様子をみたい。
- ・現在は華南地区に工場を持っているが、華東地区の情報収集も行いたい(華東地区への進出を予定)
- ・大部分の現地調達は進んでいるが、今まで見つかっていない難しい大業者を見つける可能性を託している。
- ・調達先が複数化し、対サプライヤーリスクや増産に対応していきたい。
- ・もっと安い業者を探したい。

中国では、毎日のように商談会や展示会が開催されています。NCネットワーク会員様も、積極的に展示会出展され、確実に成果を出されている企業もいらっしゃいます。

しかし、展示会はお金がかかれば手間もかかる。もっと手軽に情報収集・発信ができないか?という皆様のお声を実現する場が、NCネットワーク商談会です。今回は、NCネットワークが主催した商談会の実績と、今までご参加いただいた企業様のアンケート結果をご紹介します。

印刷のことなら何でもご相談ください!
日本人スタッフがすぐにお伺いいたします。
承物載恩 神色飞扬

担当: 片岡、寺島
直通電話: (021)54901965

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8座
电话: (021)5490-0520 传真: (021)5490-0179 邮编: 200030
本社工厂: 上海嘉定区马陆镇南汇公路1818号
电话: (021)5915-5837 传真: (021)5915-7354 邮编: 201801
网址: www.shxibu.com

日中製造業の架け橋でありたい。

急激な経済成長を続ける中国。

その経済成長の牽引役となっているのが珠江デルタ・長江デルタ地帯を中心とした製造業です。

中国は2030年には米国をも抜いて、世界最大の製造業大国になるとも予想されています。

「世界の工場」として注目を集めるこの地には、新たなビジネスチャンスを求め今日も世界中から多くの企業がやってきます。進出した日本企業は約20,000社。そしてその7割以上が製造業と言われています。

雑誌『EMIDAS china』は中国で頑張る製造業の皆様への応援情報誌として、今年春号より中国版を発行いたしました。

中国製造業を取り巻く様々な現状を紹介する「NCネットワークチャイナNOW」や中国で挑戦を続ける製造業にスポットを当てた「クローズアップ製造業」など、製造業の皆様のお役に立つコンテンツを豊富にご用意しております。

また、製造業に対するPRの場としても多くの企業様にご活用いただいております。

「日中製造業の架け橋でありたい」という思いを大切に、私たちは今後も努めてまいります。

私たちは中国で挑戦する製造業を応援します。

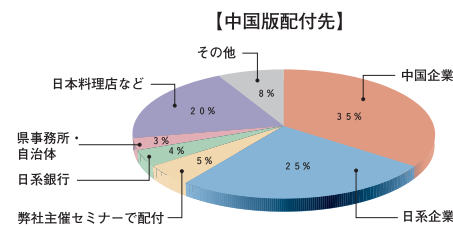
EMIDAS
china

EMIDASは日本版・中国版合わせて5万5千部、年間22万部発行する製造業応援マガジンです。

【EMIDAS中国版配付概要】

発行日： 3月、6月、9月、12月初旬（各号30,000部発行）

配付先： 中国企業35% 日系企業25% 弊社主催セミナーで配付5%
日系銀行4% 県事務所・自治体3% 日本料理店など20%
その他8%



【ご購入のお申し込みはこちらまで】

EMIDAS購読担当 馮(フォン)までご連絡ください(日本語可)

TEL (86) 021-3846-0064 FAX (86) 021-6854-5055

E-Mail: feng@ncnetwork.com

購読料
無料!

参加企業(バイヤー様)アンケート

今までご参加いただいたバイヤー企業様(主に日系企業)に商談会中にご意見を伺いました。皆様さまざまな課題をお持ちになっておられ、ほとんどの企業様が、何らかの成果をお持ち帰りいただいています。また、NCネットワークチャイナに対するご要望や期待、改善点などお話をいただき、「日中の挑戦する製造業を応援する」NCネットワークチャイナとしての成長のヒントも与えていただきました。(回収アンケート115社)

商談会参加後に頂いたご意見

- ・逆見本市の方法は有効的だと思います。その場で取引に至らなくても情報収集や現地産業の把握に役立つと思います。
- ・今回は予定しなかったアイテムのサプライヤー候補が見つかり、思わぬ発見があった。
- ・会場でNCNCの社員の方々と面識が持て、参加していないサプライヤーの情報も収集できた。
- ・バイヤー同士お互いの情報交換ができた。
- ・本来バイヤーとして参加したが、サプライヤーの立場でも新たな商売が見つかった(同時に出席していたバイヤーと)。
- ・ロット数が少なくても請け負ってもらえる企業が増えるといいと思います。中国はロットが多いとは聞いていたが当社が扱う量では対応出来る会社はかなり少ないのを感じた。ただ方法次第では解決策を見出せると思った。
- ・バイヤーとしてもインパクトの強い展示方法を考えて展示の工夫をする必要がある。
- ・今回準備不足だったので次回はしっかり準備したいと思います。
- ・会場ブースがちょっと狭いので広い場所に移して欲しい。
- ・前もって参加されるサプライヤー企業のリストが欲しい。
- ・参加サプライヤーの中には目的の企業が無かったので個別にご紹介頂きたい。
- ・もっと参加サプライヤーを増やして欲しい。
- ・展示品を含めバイヤーが増えるともっと活気が出ると思います。
- ・金型屋が多く、もっと電線メーカーを増やして欲しい。
- ・個別商談をする際、ある程度仕切られたスペースがあった方が望ましい。
- ・参加企業様との交流だけではなく、地元政府関係者や有力協会関係者とのコネクションができ、今後それらのルートから企業を個別紹介頂くことになった。
- ・優先順位はあるものの、とにかく多くのアイテムの情報を開示し、色々な情報収集ができ、勉強になった。
- ・もう少し時間が欲しかった。充分な会話ができないまま終わった企業もいた。
- ・サプライヤー側はもっとしっかりした自社PR資料等を持参して欲しい。
- ・事前に来場予定者が特定(予測)できればもっと効果があがると思う。
- ・特殊な部品を探しているがやはり見つからなかった。

皆様から本当に貴重なご意見を頂きました。
ありがとうございます。

NCネットワークチャイナは、皆様のご意見を基に、よりよいサービスをご提供できるよう社員一同力を尽くします。また、アンケート結果の一部はサプライヤー企業様にもフィードバックし、サプライヤー企業様にももっと積極的に挑戦いただくよう、働きかけています。

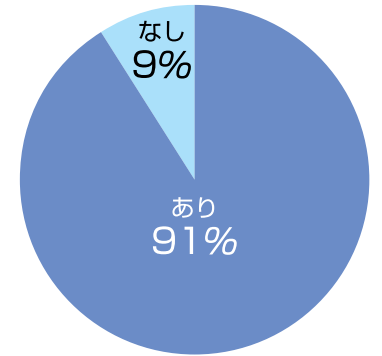
興味のあった企業

あり	91%
なし	9%

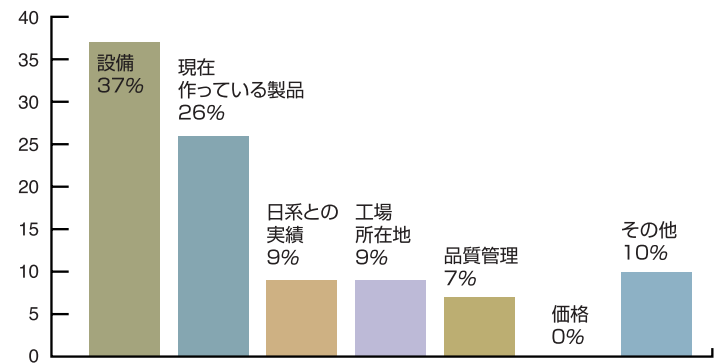
1回の商談会で興味のあった企業の平均社数

3.2社

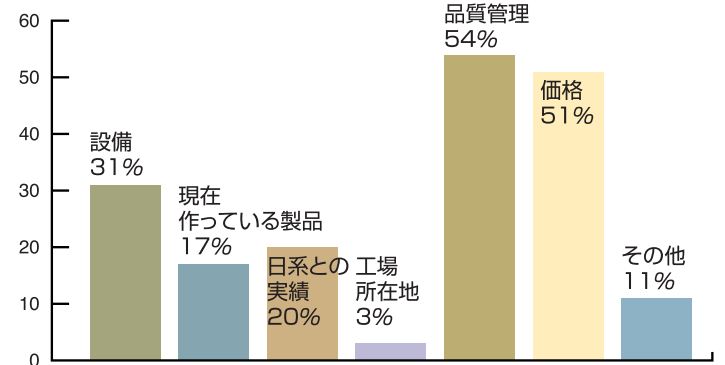
※1回当りの参加サプライヤー数は、平均50社。ヒット率は6.4%



企業の何に興味を持ったか



サプライヤー企業を選定する上で重要なポイント



機械産業界のベストパートナーを目指して。

上海高知尾崎貿易有限公司は、産業機械部品の総合商社です。

各種製品の販売はもとより、必要な情報・技術・サービスの提供、そしてアフターメンテナンスに至るまで、皆様のニーズにトータルでお応えいたします。

上海高知尾崎貿易有限公司(日本株オサキ100%独資)
中国上海市中山西路933号 虹橋銀城1807-8室 TEL 86-021-51113571 FAX 86-021-51113584
担当: 石黒 shanghai_kkosaki@hotmail.co.jp

Osaki
http://www.kkosaki.co.jp

展示会の企画・運営・設営は・・・ 信頼の当社へ

JTBのノウハウ、錦江集團のネットワークが新しいプロ集団を生み出しました



営業品目

- ・ 博覧会、展示会の企画、運営、ブースの設営
- ・ 国際、国内会議、セミナーの企画、運営
- ・ 自治体、企業のプロモーション活動の企画、運営
- ・ 各種ソリューション提案



上海錦江国際JTB会展有限公司



上海市北京西路1277号 国旅大厦12楼
TEL: 021-6247-8829 FAX: 021-6247-5658
E-mail: m.yamamoto@jj-jtb.com

康格会展(上海)有限公司

日本コンベンション業界最大手の現地法人 — コングレ上海

コングレは国際コンベンションの企画・運営で培ってきたノウハウをベースに、皆様のご要望にお答えし、さまざまな事業を展開しています。調査から企画・運営・管理まで一トータルにお手伝いできる体制を整えているのが特徴です。「こんなことが頼めるだろうか」と思われることでも、コングレをパートナーとお考えいただきお気軽にご相談ください。

- 上海市会展行业协会会员单位
- 中国国际贸易促进委员会会展分会会员单位
- 2004年度中国会展业10大优秀外资企业



イベント事務局の代行業務、連絡業務などを行います。

事務局代行業務



同時通訳、逐次通訳、商談通訳、観光ガイド、通訳業務、同通設備の手配など

翻訳・通訳業務



ホテル、交通の手配はもちろん、視察団・代表団の受入れ、派遣業務を行います。

旅行業務

展示会・商談会・開業式典



コンベンションの企画、誘致、予算作成から設営、運営、管理までの全般にわたってサポートします。

国際会議・シンポジウム・学術会議



会場の提案から司会、通訳の派遣、販促品等の企画、制作、設営、運営、管理まで一トータルにサポートします。

中国
http://www.congre-china.cn

康格会展(上海)有限公司

上海市静安区南京西路1376号上海商城東峰536室
〒200040 TEL:021-62798185 FAX:021-62798195

株式会社コングレ北京代表処

北京市建国門内大街7号北京光華長安大廈1015室
〒100005 TEL:010-65102611 FAX:010-65102612

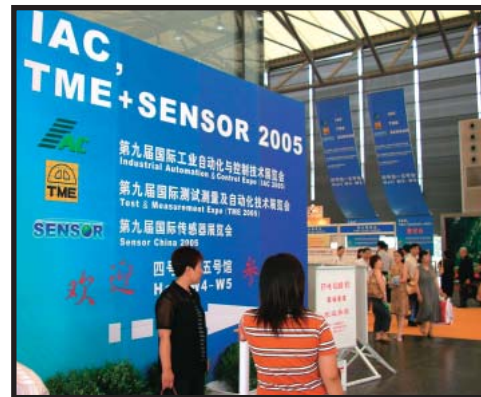
日本
http://www.congre.co.jp/

東京本部 大阪本部
中部支社 九州支社
京都支店 (株)沖縄コングレ

NC展示会サービス紹介



▲NCが出展する展示会のブースで。



▲6月28日から30日まで上海新国際博覧中心で行われたIAC、TME、センサーの展示会と

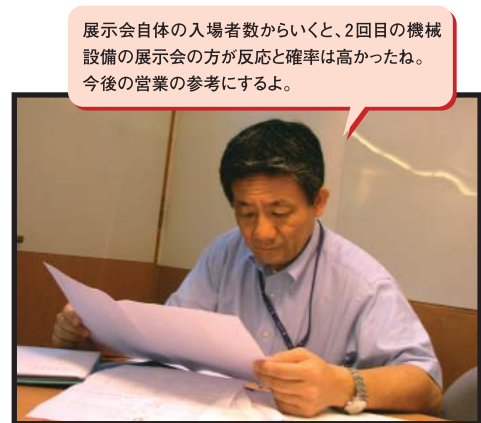


忙しくて自分で出展できないからたのむよ

▲今回のサービスを利用されたのは産業用スイッチメーカーの日開香港有限公司様。



▲御社の商品やカタログの設置をし、名刺収集まで致します。御社のスタッフが会場にお越し頂く「共同出展」も承っております。御社商品のPRや情報収集に有効です。



展示会自体の入場者数からいくと、2回目の機械設備の展示会の方が反応と確率は高かったね。今後の営業の参考にしよう。

来場者の方には、アンケートを記入してもらいました。



日開さんの詳しい資料を送ってください。

▲日開香港のスイッチに興味があるという企業が多数来場されました。



▲7月2日から4日の上海光大会展中心での機械設備の展示会に参加しました。

NC展示会サービス詳細

A	展示会で御社カタログの配布	1000元/
B	出展企業情報収集(出展会社のカタログ)+展示会の名簿	1000元/回(50企業):超50企業毎20元
C	部品の展示(多くとも10アイテム、大きさ:L10cm×H10cm×W10cm以下)	500元/回
D	収集した名刺データ化	1000元/回(100枚):100枚を超えたら一枚10元
E	御社のスタッフが自分で現場にくる(1~2人まで)「共同出展」	2000元/人

※年費 非会員:30000元 会員:20000元 A+B+C+D+E 四つのサービスをご提供致します。(年間12回展示会)

日本語OK!

NCの
展示会サービスについても
お問い合わせはこちら↓
feng@ncnetwork.com



展示会で
商品をPRしたい!
情報収集したい!

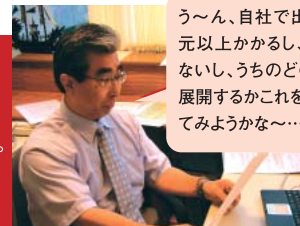
少ない予算で
展示会に出展
したい!

展示会に
出展したいけど人が
いない!時間がない!

日本尾池工業株式会社
上海代表所の奥村さん。
日本ではいろいろなプラス
ティック製品を扱っています。

NC出展の展示会情報はこちら

http://www.ncnc.china.com/ex/indexjp.html



うーん、自社で出展すると2万円以上かかるし、うちの人も少ないし、うちのどの商品を中国展開するかこれを使って反応見てみようかな〜

東京ー上海同時開催 「注目の大市場で勝つ！事業成功への戦略」

参加
無料

主催：(株)大塚商会 協賛：(株)技術評論社 ポリコム(株) 大陸共同メディア(株)

参加者に、本誌創刊号・第2号プレゼント！

国際競争が激化する対中ビジネスにおいて、日系企業にとっての頼もしい味方、月刊ビジネス誌『大上海圏日企情報PRESS』の創刊を記念いたしまして、日本ー中国同時中継セミナーを開催する運びとなりました。東京ー上海をビデオ会議システムでつなぎ、上海で活躍される各分野のエキスパートをお招きして、パネルディスカッションやQ&A等盛りだくさんの内容でお届けいたします。皆様のご参加を心よりお待ちしております。(イベントの詳細につきましては下記お申込みサイトをご覧ください)

日 時	平成17年10月27日(木) 上海13:00-16:30 東京14:00-17:30
会 場	【東京】千代田区飯田橋2-18-14 大塚商会本社ビル3F 【上海】上海市延安西路2000号 虹橋賓館
お申し込み	http://it.otsuka-bs.co.jp/otsuka/event/china1027/ 本セミナーは事前登録制(参加費無料)となります。上記お申し込みサイトにてお申し込み下さい。
お問合せ	【東京】株式会社大塚商会 テクニカルプロモーション部 中国プロジェクト 担当:木幡(コハタ)・松田 TEL:+81-3-3514-7577 【上海】欧智卡貿易(上海)有限公司 営業部 担当:劉(リュウ)・山本 TEL:+86-21-6236-3299

2005年9月15日創刊

大上海圏日企情報PRESS

JAPANESE COMPANY INFORMATION IN GREATER SHANGHAI

A4変型判中綴じ：96頁
価格：880円(本体838円)
日本国内の全国書店で発売！
海外での定期購読は送料別になります

対中ビジネス支援情報誌

上海市を中心とする江蘇省、浙江省エリアを大上海圏と称します。GDPの25%を稼ぎ出す一大経済地域であり、中国経済をけん引。5500社を超える日系企業が進出し、今後も進出を希望しているホットな経済圏です。小誌は進出している企業や今後、進出を検討している企業のビジネスを支援していきます。

進出企業が抱える市場開拓や中国リスクの問題などを特集し、本音で語る駐在員の苦労話なども随時、掲載。日本国内と大上海圏での取材を通じて、新鮮でためになる情報を常に伝えていきます。

創刊号の主な内容

特集 いま地方が熱い

日本の地方自治体が行っている対中ビジネス支援策を特集。中国への航空便が増加するなか空港周辺の各自治体はどのように空港を活用しているのか？中小企業の駆け込み寺となって、対中ビジネスを成功に導く支援策を検証。各地方自治体の駐在事務所一覧、セミナー開催予定も掲載。

現地ルポ 上海の不動産バブルの行方は？

上海のマンション価格の高騰は日増しに大きくなっている。日本のバブル期の高騰ぶりを見ているようだ。危うさが指摘される上海の不動産状況を取材。現地のマンション購入者からの生の声を聞き、書き上げたルポルタージュ。

連載 元気印の日本企業

大上海圏に進出している日本企業にスポットを当て、進出までの経緯や苦労話、成功への道のりをインタビューする。業種も多岐にわたり網羅。中国ならではの独特な商慣習も見えてくる。



連載▲現地ルポの誌面イメージ

NC network China ネットとリアルで製造業をバックアップ！

NC
ネットワークチャイナ
とは？

NCネットワークチャイナは、日本・中国製造業のビジネスマッチングサイトです。NCチャイナ会員約2,500社(中国企業80%と在中国の日本企業20%)の企業情報を閲覧できます。「発注情報」、「受注情報」ツールを使って、ネット上で受発注のやり取りも可能。さらに、ネットサービスだけでなく展示会や(本誌のP.44を参考)、中国ローカル企業への工場調査、訪問同行なども行っています。

インターネットサービス

マッチング機能			検索機能	
発注情報検索 調達したい製品をバイヤー会員様が掲載されています。積極的なサプライヤー企業の応募が期待できます。	受注情報検索 自社製品・加工品のPRコーナーです。中国での拡販にご活用下さい。	ネット逆見本市 新しい概念の逆見本市コーナーです。効率よくサプライヤー候補の情報が収集できます。	工場検索 製造業に特化した分類項目で、より専門的に工場検索が可能です。	会員紹介ページ 在中国の会員企業様詳細画面。設備情報、工場の写真を確認できます。



NEW!!

ホームページ制作&メンテナンス

らくらくホームページ機能(テンプレート式に画面を選ぶ簡単ホームページ作成機能)をはじめ、本格的なホームページ制作も承ります。製造業に特化したNCネットワークチャイナが、ご提案・ご提供させていただきます。ホームページメンテナンスも行っていますので、制作後の更新も簡単!もちろん、日中両国語ページですから、中国企業へのPRに最適です。

企業開拓サポートサービス

●ローカル企業開拓セミナー

毎月約2回、ローカル企業向けの逆見本市を開催しています。本格的な調達をお考えの企業様にオススメです。(詳しくは、本誌P.40~42をごらんください。)

●展示会への共同出展

中国では国際的な展示会が、年間を通して行われています。NCチャイナプースの一部分をご利用いただけます。

●工場への同行訪問

ご興味のある会員の工場訪問セッティング・同行いたします。会員企業以外の中国企業のリスト作成も可能です。

広報支援サービス

●EMIDASマガジン

中国・日本に年計22万部を発行している製造業応援マガジン。中国版『EMIDAS』は日中両国語を使用、中国企業開拓に最適な紙媒体です。もちろん製造業をバックアップする物流、IT、通信、各種資材、不動産などなどの企業様にも、「製造業応援団」としてご活用いただけます。

●サイトバナー広告

NCネットワークチャイナは、月50万アクセス。400×60、200×50、100×50サイズの広告バナーをご用意しています。

●NC Chinaメルマガ

毎週月曜日に発行されるメールマガジン。現在、購読者数は約4,000人です。日中両国語で発行されています。

● 営業スタッフ紹介 ●

岡崎 玉妙 (Okazaki Tamao)

こんにちは、EMIDAS企画営業部の岡崎です。雑誌「EMIDAS」もお客様の情報収集ツール、そして広告媒体として着実に成長を遂げています。単なる情報誌ではなく、NCのさまざまなサービスとも積極的にリンクしていくことで、より効果的な情報をご提供できればと思っています。私は製造業が大好きです。製造業の皆様の調達、受注に関してはもちろん、広告宣伝等もNCがそのお力になれば幸いです。日本語版のメールマガジンも担当していますので、そちらもよろしくお願い致します!→

http://www.ncnc.china.com/mailmz/ja/

邱 聖鈺 (Qiu Shengyu)

みなさんこんにちは!私は、雑誌「EMIDAS」の編集を担当しています邱聖鈺です。「EMIDAS」中国語版の創刊以来、私はずっとこの雑誌「EMIDAS」の成長を願って頑張ってきました。創刊以来1年半の試行錯誤を経て「EMIDAS」の内容の専門性、実用性の向上と共に、私個人も同じぐらい成長することができたと思います。私たちはこの「EMIDAS」という「日中の架け橋」を通し、両国の製造業がお互いにもっと理解を深めてくれることを願っています。私たちと一緒に日中製造業への理解をもっと深める為に頑張ります。私のメールアドレスはqiushengyu@ncnetwork.comです。皆様からのご意見お待ちしております。

方 留偉 (Fang Liuwei)

はじめまして。NCネットワークチャイナ営業部の方留偉と申します。工業大学を卒業し日本で研修を受け、帰国してからはずっと日系企業で営業と購買の仕事を担当していました。NCネットワークは製造や管理の分かる人材を集めており、入社した時はチームの活気に感動しました。私たちは中日経済交流の主義に基づき、会員様と一緒に中国製造業の市場開拓、日系企業のニーズにも合う中国調達先のご提供に努力します。知り合って友になる、ご相談があればお気軽にご連絡下さい。携帯:138-1860-5662 e-mail:fangliuwei@ncnetwork.com。

NCネットワークチャイナお問い合わせ
(上海恩系信息咨询有限公司)

所在地:上海市浦东新区迎春路96号 三菱商事ビル2F
URL:www.ncnc.china.com/japan MAIL:info@ncnetwork.com
連絡先:TEL:+86-(021)3846-0064/0276 FAX (021)6854-5055

新規NCチャイナ会員をピックアップしてご紹介します。

サイト上にも2529社(2005年8月現在)の会員情報が満載! → www.ncnc.china.com/japan

八光電熱器件(上海)有限公司

HAKKO ELECTRIC THERMAL DEVICE
(SHANGHAI) CO., LTD.

金型用のカートリッジヒーター、温度センサー、シリコンラバーヒーター、温度制御機器等の製造を行っております。

八光電熱器件(上海)有限公司は、上海市松江区におきまして、2002年2月より開業致しました。本公司では、主に金型用のカートリッジヒーター、温度センサー(熱電対)、シリコンラバーヒーター、温度制御機器等の製造販売を行っております。八光電熱器件の親会社(株)八光電機製作所では、1946年シリコンヒーターの製造を開始して、その後、品質の向上をはかると共に、研究開発を重ね高度な技術力を背景に、一般家庭電機製品用から、各種プラント、原子力、LCD PDP、人工衛星に至る広い分野で、常にヒーター業界の先頭を歩んでまいりました。バランスヒーター、熱板、ハイレックスヒーター、遠赤外線炉等はその歴史の結晶であり、時代をリードするものとして、高い評価を得ております。

また、(株)八光電機製作所をはじめとする八光グループでは、産業用ヒーター、テイスボザル医療機器製品、印刷情報関連製品と多種多様な製品を手がけており、8年前に上海市に八光集団駐在員事務所を開設し、八光グループの製品のPRに努めてまいりました。

本公司は、八光グループの中国における第一の製造拠点になります。

熱に関する事は、是非、八光へご相談頂きたく、お願い申し上げます。

▶ ACCESS

住所: 〒201600
上海市松江区佘塘路512号3号
ビル2階(天威工業城)
TEL: (86) 021-57743121
FAX: (86) 021-57741700
担当者: 丁 璋 (Mr. Ding Wei)
E-MAIL: wei_ding@hakko.co.jp
URL: <http://www.hakko.co.jp>



无锡麻德克斯精机有限公司

WUXI MATEX PRECISION CO.,LTD.

遊星増・減速器製造、精密射出成形・ユニット製造。

弊社は、日本・大阪府八尾市のマテックス株式会社の中国製造拠点としてフィリピン・マニラ工場に続きアジアで2番目に、2004年12月に上海より1時間半の所にあります江蘇省無錫市に会社を設立しました。

弊社は、遊星歯車、増・減速器、変速器の専門メーカーで家電、機械、自動車部品、健康機器を始め、お客様のスペックに応じた受託開発・製造に多くの実績があります。

無錫工場は7月より稼動致しますが、遊星歯車等で培いました、精密ギア等の射出成形及び精密金属部材等の手配(焼結・鍛造・ダイカスト等)・アッセンブリまで含めて、貴社のニーズにトータルでお応え致します。

▶ ACCESS

住所: 〒214101
江蘇省無錫市錫山經濟開發区春
笋路6期7号房
TEL: (86)0510-8267151
FAX: (86)0510-8267047
担当者: 内田 雅男 (Mr. UCHIDA MASAO)
E-MAIL: uchida@matex-japan.com
URL: <http://www.matex-japan.com>



杭州平成貿易有限公司/杭州成超機械有限公司

HANGZHOU PINGCHENG TRADING
CO., LTD.

中国からの調達をご支援致します

杭州平成貿易有限公司及び杭州成超機械有限公司は主に日本の企業向けに「鋳物・ロストワックス品・機械部品・製缶加工部品」等の中国内での調達、輸出のお手伝いを実施しております。

多くの優れた中国メーカーと提携していますので、御納得の行く素材・部品・製品等をご提供できます。「日本語の堪能な調達、機械加工の経験者及び輸出業務の経験豊富なベテランスタッフで構成されており、技術及び輸出業務に精通しています。それらを基に日本大手企業との提携を進めて10年以上の実績があります。

中国からの調達によって貴社のコストダウン、経費節減に協力できれば幸いと考えており、何なりとご下命下さいますようお願いしております。

▶ ACCESS

住所: 〒310020
杭州市凱旋路445号浙江物産大
厦19C
TEL: (86)0571-86786361
FAX: (86)0571-86772729
担当者: 童 忠美 (Ms. Tong Zhongmei)
E-MAIL: heisei_1@pingcheng.zjip.com
URL: <http://www.heisei.jp.co.jp>



蘇州太富精密模具有限公司

SuZhou Veryrich Precision Tools Co.,Ltd.

ばね材をはじめとする薄板の精密プレス加工。

当社は日本・岡山市の株式会社富士製作所の100%出資により2003年6月に設立した蘇州太富精密模具有限公司です。(太富は「太倉の富士」からタイフとよびます)。精密プレス加工および金型製作における弊社の技術をご提供できる機会を更に拡大するために上海市に隣接する江蘇省太倉市にて2004年より操業を開始しました。

製品の主な用途は音響・映像機器、携帯電話、電化製品、自動車などです。

当社は技術・品質の向上を常に目指しており、生産設備についてはプレス機、ワイヤー放電加工機、平面・成形研磨機など全て最新の日本製設備を導入しております。

プレス加工のタイプは順送プレスが主体ですが製品の条件により単発プレスでも対応可能です。その他金型の製作・補修・治具の製作・加工なども承ります。

中国においては随時お客様のニーズに合わせた適宜対応する所存ですので、お問い合わせやご要望など、どうぞお気軽にご連絡願います。

▶ ACCESS

住所: 〒215400
江蘇省太倉市城廂鎮城區工業園
金建工業苑6号棟
TEL: (86)0512-5311-6881
FAX: (86)0512-5311-6880
担当者: 砂田 (Mr. Sunada)
E-MAIL: sunada-m@fjss.co.jp



上海河合精密塑料有限公司

SHANGHAI KAWAE PRECISION
MOLDING CO., LTD.

精密射出成形、プリンター、アッセンブリ、特にコネクタの精密射出成形が得意です。

弊社は1994年に上海の松江区で設立した、工場面積4500平方メートル、従業員140名、資本金50万ドルの日本独資の精密成形品の製造会社で、主に中国及び東南アジアに進出している日系セクターメーカーに高機能樹脂部品の供給、並びに国内、国外メーカーに対し組立、印刷等二次加工を要する部品を供給しています。

また射出成形機も40T・200Tの成形機を20台近く完備しており、2002年にはISO9001:2000を取得致しました。

今現在では主に医療機器メーカー、コネクタ、自動車用製品、車メーカー等、多分野の範囲で生産を行っております。

弊社の理念は高品質の製品を納期通りに提供することです。このことをモットーに設立からの10年間を厳正な生産管理の下、邁進して来ましたが、そしてこれからも品質の向上とお客様から得た信頼を維持し、お客様のニーズにお応え出来るようにお客様第一で頑張っております。

▶ ACCESS

住所: 〒201611
上海市松江区松金公路9865号
TEL: (86)021-67834031
FAX: (86)021-67834033
担当者: 施 偉成 (Mr. SHI WEI CHENG)
E-MAIL: shkwaee@orline.com



オリンピア照明株式会社

OLYMPIA Lighting Co., Ltd.

照明器具の企画提案から製造まで一貫して行います。

当社は本社が東京、工場が新潟と上海にあり、主に住宅・店舗・施設用照明器具の製造をしており、現在上海では100%日本向けの輸出を行っております。日本も含めた全体の強みとしては、市場調査から製造までの「貫体制をとっている事です。特にお客様に喜ばれている点としては、

①市場調査を踏まえた上での企画提案力
②社内工場と国内外の様々な業種の協力会社(金属・ダイカスト・プラスチック・布・紙・木製品・ガラス・電装品等)との関係を構築する中で、高いレベルでのQC/QDを実現している

という2点です。更に来年初頭には、新潟・上海両工場内に部品工場を増設する予定です。上海工場においては、先ず金型・ダイカスト・塗装(粉体・溶剤)の設備を導入し、自社製品のみでなく国内外へ販売も行っていく予定です。開発・設計に関しても、今後は上海においても行うことで、更なる市場要求へのスピードアップを図っていきます。全体最速を視野に入れ、常に企業競争力をつけていく事を目指しています。

▶ ACCESS

住所: 〒201401
上海市奉賢区西渡工業區奉金路
210号
TEL: (86)021-5743-6417
FAX: (86)021-5743-6413
担当者: 小林 武広 (Mr. Takehiro Kobayashi)
E-MAIL: t-kobayashi@olympia-jp.co.jp
URL: <http://www.olympia-jp.co.jp>



NCネットワークチャイナ ピックアップメンバーProfile

このコーナーではNCネットワークチャイナがお勧めする、会員企業様の一部をご紹介します。
どの会員様も中国で積極的に「挑戦」し、その成果を挙げてられている企業様ばかりです。
これらの会員様に興味のある方は「EMIDAS」を見た!!とお気軽にご連絡下さい。

*中国語で応対されたらどうしよう・・・
等、連絡方法で心配な方はNCネットワークチャイナがお手伝いさせていただきます。
NCネットワークは皆様の橋渡しをお手伝いします!

またこのページで「自社の製品や技術をPRしたい!!」「日系・中国企業へ自社を知ってもらいたい!!」等、在中国、在日本で自社のPRをお考えの企業様がございましたら、日中製造業の架け橋NCネットワークチャイナまで、お気軽にお問い合わせ下さい。

NCネットワーク(年会費:1万人民元)会員様は、左記機能をご利用いただけます。制約手数料などはありません。

*NCサイト (www.ncnc.china.com/japan)を使った自社広告PR
*NCサイトでの受発注情報掲載・応募(受注力アップ・サプライヤー探し)
*当誌「EMIDAS」での広告PR支援!
(4分の1ページをご提供)

*NC主催「逆見本市兼セミナー」への参加
(バイヤー様はサプライヤー開拓!サプライヤー様は受注のチャンス!)

その他豊富なオプションサービスも用意しております(別途コストがかかります)
*NC工場代行訪問(出張経費・時間節約の為にNCネットワークをご利用下さい。)

*企業信用調査(5種類の調査メニューの中から必要な情報を調査)
*らくらくホームページ作成(自社情報を日本語・中国語でPR!!)

*展示会共同出展サービス(一社での出展よりも格安でご出展できます。)
NCネットワークチャイナへのご入会・「EMIDAS」バックナンバーお問い合わせは左記まで。

【お問い合わせ先】

上海恩系諮詢有限公司(NCネットワークチャイナ)
TEL: (86) 211384610064/38460276
FAX: (86) 211685415055
担当: 永野 (nagano@ncnetwork.com)
YU (日本語可) (yuyun@ncnetwork.com)

常州新宇過濾設備場

CHANGZHOU XINYU FILTER EQUIPMENT FACTORY

常州新宇過濾設備場は永久磁石を使用した除鉄機、棒磁石を生産しております。主に、国内の冶金、食品、陶磁器、化学、石油産業等専用の除鉄設備を製造しておりますが、お客様の要望によりましては、オーダーメイドにも対応させて頂きます。

弊社では、十分な機械加工設備と検査設備を備えております。除鉄機には全てステンレスを使用。生産品は主に液体式除鉄機と乾燥式除鉄機に分類されます。棒磁石の磁場強度は12000GSに達し、直径規格はφ16、φ20、φ22、φ25、φ32、長さはお客さまの要望に合わせてます。また製品は東南アジアや日本へ輸出されております。2002年にはISO9001:2000認証を取得いたしました。弊社は納期内に高品質の製品を納める事を基準とし、顧客を十分満足させる事を目標としております。

弊社は設立5年来、厳格な生産管理の下、一步一步進んで参りました。今後も弊社は現状に満足する事無く、更に上のレベルを目指すと共に、お客様にもっと満足して頂けるよう努力して参ります。

永久棒磁石、各種除鉄機の製造に関する事ならお任せ下さい。

▶ ACCESS

住所: 〒213136
常州市新北区羅溪鎮東橋西
TEL: (86)0519-3403258
FAX: (86)0519-3403788
担当者: 謝楓凱 (Mr. Xie Fengkai)
E-MAIL: xygl28@163.com
URL: http://www.xinyu-filter.com



珠海鴻聖金属工业有限公司

Zhuhai Power Spring Inc.

珠海鴻聖金属工业有限公司は2000年5月に創業し、ゼンマイばねの専門メーカーの日本速水発条株式会社の独資会社です。主に各種類の渦巻ゼンマイと定荷重ゼンマイの製造、販売を行っております。アイロン、電気炊飯器、掃除機、扇風機、洗濯機などの家電とシートベルトによく使われております。

珠海鴻聖金属工业の資本金は1332万ドルで、日本本社から最新機械設備、生産技術を導入し、この3年間、珠江デルタ(深セン、広州、珠江)を始め、中国全国各地で良い品質を認められるようになりました。

珠海鴻聖金属工业は5年の発展を経て、順調に業績を伸ばして、高い知名度を上げています。

本社速水発条株式会社は1946年に設立し、日本ではトップクラスのバネ会社の一つです。主要製品のつととなるシートベルト専用渦巻ゼンマイは現在多くの日本の自動車会社に採用されており、日本市場では45%のシェアを有しております。

速水発条製品(上海)有限公司は珠海鴻聖金属工业上海の子会社として2004年10月正式にオープンされました。会社は上海の嘉定区にあり、同じく日本本社から最新機械設備を導入してシートベルト用ゼンマイの生産を行っております。

各種類の専用渦巻ゼンマイと定荷重ゼンマイに関する皆様のご連絡をお待ちしております。

シートベルト、家電用渦巻ゼンマイと定荷重ゼンマイ生産を行っています。

▶ ACCESS

住所: 〒519040
広東省珠海市金湾区金海岸金湖路12号
TEL: (86)0756-7630555
FAX: (86)0756-7630909
担当者: 梁松 (Mr. Liang Song)
E-MAIL: liangsong@powerspring.cn
URL: http://www.powerspring.cn



上海奥偉集团有限公司

Shanghai Allwell Metal Products Co., Ltd.

上海奥偉集团有限公司は上海南部の交通の便利な場所に位置し、技術開発から生産までを一貫して行っております。また傘下には、主に上海奥偉金属制品有限公司、上海奥偉包装制品有限公司、上海奥偉汽车配件有限公司、上海奥偉電機有限公司、上海奥偉木制品有限公司等の企業があります。会社設立は1996年、敷地面積は3,4ha、工場面積は12万㎡。固定資産額5100万人民币、豊富な輸入設備を備えております(金属プレス設備、紙箱印刷加工生産設備及び各種補助設備等、要求にお応えできる設備を揃えております)。

また、1998年、2003年にはそれぞれISO9002、ISO/TS16949認証を取得し、現場でも5Sを実行しております。弊社は貿易権を持っており製品を直接輸出する事もできます。

上海奥偉は科学研究と製品の開発・生産に力を入れており、金型設計から生産、ダンボール箱の設計、印刷も行っております。弊社は国際標準の金属板金・プレス品および、各種包装ダンボールを生産でき、現在では、リンナイ、大金エアコン等、日本を始め、世界各国の企業と良いお付き合いをさせて頂いております。

板金、プレス、包装ダンボール等皆様のご要望にお応えいたします。

▶ ACCESS

住所: 〒201409
上海市奉賢区頭橋鎮奥偉路28号
TEL: (86)021-57554220-808
FAX: (86)021-57550869
担当者: 黄根才 (Mr. Huang Gencai)
E-MAIL: webmaster@shallwell.com
URL: http://www.shallwell.com



嘉興和新精冲科技有限公司

KINGSUN PLASTIC MOULD CO., LTD SHANGHAI CHINA

和新精機は1992年台湾に設立され、2001年には世界3大ハードディスク製造会社YOKOのサプライヤーとして認められました。浙江省嘉興和新精冲科技有限公司は台湾動精機株式会社が2002年中国大陸に投資した、投資額2千万ドル、資本金8百万ドル、敷地面積80アール余り、工場480人余りの工場です。

工場には最新の表面処理自動ラインを2つ備え、アジア最大の精密プレス部品製造会社となることを目標としております。弊社は主に精密プレス、切断プレス、絞りプレス、化学ツケルメッキ、金型加工(3D高速彫刻、両面研磨、熱処理を行っております)。主要生産品は、ハードディスク部品、車部品、各種精密歯車、工業部品等、高技術製品です。

主要設備はスイス、日本、台湾等の精密プレス機23台(80、650t)を備えており、あらゆる精密プレス品を製造できます。弊社は品質と顧客満足度を常に追求しており、ISO9001、ISO9004やISO/TS16949認証を取得するなどの、行き届いた教育プログラムと研究開発で常に新しい物を創造し続けることを使命としております。

ハードディスク及び車部品の製造

▶ ACCESS

住所: 〒314100
浙江省嘉善經濟開發区天山路1号
TEL: (86) 0573-4755033
FAX: (86) 0573-4755035
担当者: 呂達成 (Mr. Mike Lu)
E-MAIL: mike@cftc.com.cn
URL: http://www.cftc-hc.com.tw



大崎電気工業株式会社

OSAKI ELECTRIC CO., LTD. (SHANGHAI OFFICE)

大崎電気工業は1916年8月に創業し、88年に渡り、計測・制御及び情報通信に関する技術と製品の提供を通して、エネルギーの有効活用に努めて参りました。当社の技術力が日本国内の電力会社に高く評価されるようになり、業界のトップメーカーとしての基礎を築き上げてきました。大崎電気は正確に刻み続ける電力量計のように、確かな歩みを続けてきました。培われてきた技術と応用力、そして受け継がれてきたマインド、研ぎ澄まされたクリエイティブな感性で、これからも信頼性にあふれる製品づくりに挑み続けます。

中国関連について1993年9月に天津に製造合弁会社を設立し、2002年12月に上海事務所を設立しました。上海事務所の主な業務内容は電気機械製品、部品の輸出入貿易に関する市場調査及び業務連絡、新製品開発の情報収集。

日本の計測器、制御器、情報通信機器のトップメーカーです。

▶ ACCESS

住所: 〒214101
上海市長寧区婁山関路83号新虹橋中心大厦802室
TEL: (86)021-62368551
FAX: (86)021-62368553
担当者: 曾我 宏光 (Mr. Hiromitsu Soga)
E-MAIL: h.soga@osaki-sh.com.cn
URL: http://www.osaki-jp



上海精翔プラスチック&モールド有限公司

KINGSUN PLASTIC MOULD CO., LTD SHANGHAI CHINA

上海精翔プラスチック&モールド有限公司は1996年に深センで設立し、上海地区業務発展の為1999年に上海嘉定区南翔高科技工業団地に移設しました。

弊社は9年間培ってきたプラスチック成形金型の設計、製造ノウハウをベースに、プラスチック射出成形及び二次加工(塗装、組み立て)も行っております。

今も、金型製造工場を2ヶ所、プラスチック成形工場を1ヶ所、それにダイキャスト工場1ヶ所を有しております。

弊社は完璧な製品を追求する為、最先端製造設備と測定機器を導入しており、また2002年にはISO9001認定を取得いたしました。

弊社は社員200名、その内金型製造部門の社員100名、設計者20名余り、設計して作った金型を日本や東南アジアのみならず、北米そしてスペイン、ギリシアなどのヨーロッパにも輸出しており、アフターサービスも提供しています。

弊社は最大5トンまでの中小型精密金型製造及びその精密射出成形、特に携帯電話の小型部品金型及び成形、電動工具、自動車部品と熱硬化性樹脂金型を特色としております。

弊社はお客様を満足させる為、高品質、合理的な価格、良いアフターサービスを国内外のお客様に提供させていただきます。問い合わせは中国語、日本語、英語で対応できます。

射出成形、金型設計・製作の事ならお任せ下さい。

▶ ACCESS

住所: 〒200182
上海市嘉定区南翔高科技園永樂分区分翔江路965号
TEL: (86)021-59120950/0951
FAX: (86)021-39121300
担当者: 陳曉忠 (Mr. Chen Xiaozhong)
E-MAIL: chenxiaozhong@kingsun-sh.com / gongping@kingsun-sh.com
URL: http://www.kingsun-sh.com



蘇州中佳模塑有限公司

SUZHOU NAKAYOSHI ELECTRONCS CO., LTD

蘇州中佳模塑有限公司は2003年11月、蘇州高新技術開發区内に工場面積800㎡、初期投資額6.1万米ドルをもって設立されました。また弊社は2005年4月にISO9001:2000認証を取得しております。

主要設備は射出成形機9台、NC旋盤2台、放電加工機2台、研磨機1台等を備えております。経営範囲は樹脂成型機、金型設計製作、電子製品アッセンブリ等を主としており、製品は欧米市場へ液晶スクリーンの外枠、電子機械内部のコネクタ部品を輸出しております。

私共は常に最新の技術と斬新なアイデアを重視しており、高いレベルの製品とサービスをお客様を満足させます。「技術レベルの追求、品質の追求によって顧客に満足して頂く」これが、私共の方針です。また「人と質で勝負する」これが弊社の経営理念でもあります。私共はこれからも高品質の製品とサービスで常にお客様を満足させる事を目指して参ります。

欧米市場向け液晶外枠、電子機器内コネクタ部品の生産

▶ ACCESS

住所: 〒215129
江蘇省蘇州高新区鹿山路369号8号場房
TEL: (86) 0512-85187862
FAX: (86) 0512-85187863
担当者: 崔林 (Ms. Cui Lin)
E-MAIL: cuilin01@sohu.com
URL: http://www.ncnc.china.com/emidas/newmember.php?2557



鎌倉風機国際貿易(上海)有限公司

Kamakura (Shanghai) Co., Ltd.

鎌倉風機国際貿易(上海)有限公司は、産業用換気装置のトップメーカー株式会社鎌倉製作所の現地法人として、2004年7月に設立されました。

日本でのなじみのルーフファン、水の気化熱を応用したクールルーフファン等を中国現地生産しております。特に水の気化熱を応用したクールルーフファンは、消費電力がクーラーに比べ圧倒的に少なく、電力不足の状況下にある華東地区の防暑対策にはうってつけの商品です。皆様の作業場の環境改善に必ずお役に立てるものと信じております。

中国現地生産製品は、次の通りです。

- ① ルーフファン (屋上換気扇)
- ② クールルーフファン (気化放熱式涼風装置)
- ③ クールエコファン (気化放熱式涼風扇)
- ④ GYMファン (産業用強力送風機)
- ⑤ ユニットファン (産業用有圧換気扇)

省エネ、省コストで御社の作業環境を改善

▶ ACCESS

住所: 〒201611
上海市虹橋路808号加華商務中心D221
TEL: (86)021-64481315
FAX: (86)021-64478407
担当者: 荒井 一光 (Mr. Arai Kazumitsu)
E-MAIL: shanghai@kamakura-ss.co.jp
URL: http://kamakura-ss.co.jp





KONICA MINOLTA

リース・レンタル
のご相談を
承ります。

デジタル複合機・プリンタの導入は、
コニカミノルタへご相談下さい。

ネットワーク構築
のご相談も
お気軽に。

メーカー直接の
サービスを実感
して下さい。



bizhub c450

A4
モノクロ 毎分 **45** 枚
カラー 毎分 **35** 枚

A3対応カラー複合機
カラー35枚、モノクロ45枚(A4)出力の
デジタルカラー複合機。ランニングコスト
を抑えた高パフォーマンスモデル。



モノクロ毎分
30 枚
A4

Di3010f



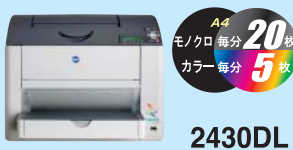
モノクロ毎分
45 枚
A4

7145



bizhub PRO C500

A4
モノクロ 毎分 **51** 枚
カラー 毎分 **51** 枚



A4
モノクロ 毎分 **20** 枚
カラー 毎分 **5** 枚

2430DL

モノクロ毎分
16/21 枚
A4

低価格A3対応モノクロ複合機
A3モノクロ毎分16/21枚(A4)出力。
コピー・プリント・スキャン機能を標準で装備。
新規事務所開設にジャストフィットの一台。



bizhub 162/210

コニカミノルタ 国際貿易(上海)有限公司

上海: 上海市茂名南路205号瑞金大厦F701室
担当: 堀田 裕史 TEL:021-6473-3366 ext:817 MP:13817895256
e-mail: hirishi.horita@bsh.konicaminolta.cn

コニカミノルタ 弁公系統(武漢)有限公司

北京: 北京市東城区金宝街89号金宝大厦10階
担当: 森 志乃 TEL:010-6528-1220 ext:322 MP:13501064770
e-mail: shino_mori@corp.konicaminolta.com.hk

Show Room is Now Open !



上海初の情報機器展
示場として、2階に
は研修センターを常
設しております。
どうぞお気軽にお越
し下さい。

住所: 鳥島北岸北路458
号中雅大樓1樓
TEL: 021-6248-6060
FAX: 021-6248-8803

新規NCチャイナ会員をピックアップしてご紹介します。

サイト上にも2529社(2005年8月現在)の会員情報が満載! → www.ncnc.china.com/japan

無錫鼎邦科技有限公司

Wuxi Team Bond Tech. Co., Ltd.

精密機械部品の開発、加工、製造、販売の専門企業

無錫鼎邦科技有限公司は日系独資の精密機械、部品の研究
開発、加工、製造、販売までを一貫して行なっております。弊社
は2005年、無錫国家高新技術産業開発区内に資本金36
0万米ドルをもって設立されました。工場の敷地面積は16
650.0㎡、工場面積1000.0㎡、目下3000.0㎡の第二期工
場を建設中です。

弊社は2005年設立以来、最先端設備機器、行き届いた管
理体制と優秀な製造技術で日増しに成長しております。現在、
弊社社員は89人、その内管理者15名、技術者10名、マシングセ
ンター10台、NC設備15台、旋盤5台、フライス盤6台、研磨機
2台等、全て最新設備を備え、月生産額は1000万人民币に
達しています。

弊社の生産品は、紡績機械部品、自動車部品、コンプレッ
サー部品、主要顧客はドイツのBosch、アメリカのSachsや
YORK等です。

皆様からのお問い合わせお待ちしております。
今年の6月にISO9001認証を取りまして来年の9月
にはTS16949認定がおります予定です。

ACCESS

住所: 〒214028
江蘇省無錫市高新区長江路7号
5406
TEL: (86) 0510-5225151
FAX: (86) 0510-5225252
担当者: 莫蘭萍 (Ms. Molisa)
E-MAIL: rsmplp2004@yahoo.com.cn
winch@wnd.gov.cn
URL: <http://www.teambond.com.cn>



上海怡飛柯精密機械有限公司

Shanghai E-FIC Precision Machinery
Co., Ltd.

各種軸類およびケース類の精密加工を専門に承ります。

弊社は、岡山所在の端本重工業(株)100%出資による現
地法人として2002年9月に営業許可を取得し、建設工事、
設備の搬入、据付を経て、2004年3月より稼動し、現在に
至ります。

弊社は、高品質、高性能部品を競争力ある価格と納期厳守
によりご提供することにも日系企業としてきめ細かいサービ
スに徹する所存です。

弊社が得意とする主要精密機械部品は以下の通りです。材
料はユーザーご指定によりですが、普通鋼、特殊鋼、アルミダ
イキャスト、鋳造品は経験も豊富です。

① 駆動軸、回転軸等の「各種軸類」の製作
② ギアケース等各種複合部品や複雑形状部品
③ 研磨、スライム加工および焼入れ焼戻等の熱処理対応
(熱処理のみ提携工場に外注)

是非、ご都合のよい時に弊社工場をご視察賜りますよう宜し
くお願い申し上げます。

ACCESS

住所: 〒201712
上海市青浦工業園区天一一路388号
TEL: (86) 021-59228626
FAX: (86) 021-59228631
担当者: 総経理/森田 (Mr.Morita)
工場長/中村 (Mr.nakamura)
副総経理/凌 (Mr.Ling)
E-MAIL: info-sh@e-fic.com.cn
URL: <http://www.e-fic.com.cn>



NCネットワークチャイナ 受注情報

<http://ncnc.china.com/japan/>

今回は、機械製造企業を特集。ご興味のある方は、直接ご連絡いただくか、NCチャイナまでお問い合わせ下さい。そのほか、サイト上には最新の受注情報が満載。是非、一度ご覧ください。

NCネットワークチャイナのサイト上には、受注情報、発注情報が掲載されています。またサプライヤー・バイヤーを問わず、応募・情報掲載が可能です。是非NCネットワークチャイナへアクセスして
下さい。今回は板金・プレス企業をご紹介します。掲載企業は一部の企業ですので、もっと知りたい方、掲載企業へご興味を持たれた方は、下記担当者までご連絡下さい。

TEL: (86) -21-3846-0276 FAX: (86) -21-6854-5055 担当: 永野(nagano@ncnetwork.com) Yu (日本語可) (yuyun@ncnetwork.com)

NO	製品写真	会社名	企業分類	主な製品と特徴	TEL & FAX & URL
1		鉄牛集団	板金・プレス	自動車部品プレス(ボンネット、ドア、フレーム等)	TEL 0579-7229818 FAX 0579-7229895 URL http://www.tech-new.cn
2		常熟市通富精密 沖件有限公司	板金・プレス	弊社はノートパソコン、液晶画面、及び、家電電子 製品のプレス、組立てに力を入れています。	TEL 0512-52687158 FAX 0512-52687787 URL http://www.tongfu.com.cn
3		常熟市杜尼電子 有限責任公司	板金・プレス	弊社製品はFAX・コピー機の赤外線センサー、 超音波センサー、除雪機・草刈機等の機械製品に 使用されています。	TEL 0512-52687218 FAX 0512-52682156 URL http://www.dony.com.cn
4		上海博勝金属制品 有限公司	板金・プレス	弊社は各種板金部品を生産しております。弊社の 強みは優れた新製品の研究開発能力にあります。 また中大型金型の加工業務も請け負っています。	TEL 021-67559900 FAX 021-67559901 URL http://www.bosn.com.cn/
5		蘇州工業園区金塔 模具有限公司	板金・プレス	射出成形及びプレス部品	TEL 0512-67606878 FAX 0512-67158027 URL http://www.jtmj.com



日本と同じ品質を保持するため、設備も日本の工場にも負けない高レベルなものをそろえる。社員教育も徹底的に行っている。



自動車コンプレッサのような耐圧部品は、より高い品質が要求される。「更なる品質向上のために、自社内に研究開発部門をおいているんですよ」と語る吉田克幸総経理

素材からの一貫生産体制を確立し 「アジアで生きる」の企業理念を追求

日本に負けない 一貫生産体制を実現

マグネシウムダイカスト製品やアルミダイカスト製品を主力とする三峰（本社・埼玉県比企郡）は、「アジアで生きる」という合言葉のもと、1989年のシンガポール進出を皮切りに、マレーシア、タイ、中国と積極的にアジア展開を行っている。その中でも特筆すべきは、2002年に立ち上げた上海工場。上海市閘行区にあるその工場、上海三峰压铸注塑技術有限公司では金型設計・製作、アルミダイカストから加工までの一貫生産を行っているという。

通常、アジア地域で生産を行うダイカストメーカーは、日本で設計・製作した金型を現地に持ち込み、生産をスタートすることが多い。そのため、いざ金型が壊れた、という事態になったら、生産が止まってしまい、納期遅れの原因になるということも少なからずある。一方、三峰の上海工場では、金型設計製作も現地で行っているため、急なトラブルにも対処できるわけだ。

ところで、上海三峰の生産品目は、DVDピックアップ部品やプリンター部品といった電

子機器部品、自動車関連部品などであるが、いずれもかなりの精度が要求されるものばかり。こういった高精度な部品の金型を、現地で生産するということが抵抗はなかったのか。

「上海工場には金型経験7年以上のスペシャリストが2人おり、私自身も13年間、金型と生産技術に携わってきました。海外に進出されている企業の中では金型で苦勞されているところが多いと思いますが、実はその金型製造こそが、当社の一番の強みなのです」上海三峰の総経理である吉田克幸さんは自信をもってこう応えた。

また人材もさることながら、よい製品を作り出すためには、設備投資も惜しみなく行う、という総経理。工場には日本でも最新鋭の金型加工設備が並ぶ。人、設備ともに、最高のものをそろえた同社が「金型の精度、耐久性は日本に負けない」というのもうなずける。

もちろん金型設計製作以降の工程もすべて現地で行っているため、顧客から製品図面さえもらえば、金型から加工、製造まで、すべて上海三峰でアレンジして、所望の製品を完成させることができる。100分の1ミリという精度が要求されるものでも、上海三峰の手にかかれば問題なくできあがる。

に、研究開発も行う。

そうすると、本社機能がいずれ上海に、ということも考えられるのでは？との疑問に、吉田さんはこう応えた。

「時代の趨勢であれば、それも仕方がないこと。『アジアで生きる』ということはそういうこと。グループ全体で共存共栄していく。それが三峰グループの考え方なんです」

社員とともに汗だくになって現場で仕事をする若き総経理の目は、アジアから世界を見据えている。

高精度から耐圧まで目指すは 総合アルミダイカストメーカー

実際、上海三峰に来る顧客は、その精度の高さに満足し、またある顧客は「中国でここまで

の精度ものができるのなら、日本の製造業もうかうかしてられない」と驚くという。もちろんいままで苦勞がまったくなかったわけではない。上海三峰が提供する製品は、製造抜きでは語る事ができないが、上海ではその工程こそが曲者であった。上海で製造業を営むためには製造許可書が必要で、これは申請しさえすれば簡単に取れるという代物ではない。中国の工業委員会、安全局、衛生局、環境局、上海

製造協会など、あらゆる関係政府団体の許可がいる。ISO取得など目ではないほど難しいという。

そのため上海三峰が上海に進出したときにまず行った事が、製造許可書の取得活動であった。

もし許可書が取れなければ、営業自体ができなくなる。懸命の取得活動が功を奏し、何年か経っても取得できない会社もある中で、1年という短い期間で異例のスピード取得を実現した。そしてこの難物とされる製造許可書の取得活動を経験から、ISO9001、ISO14001も難なく取得。そして現在、自動車セクター規格であるTS16949の取得を目指し活動が続いている。

そんな上海三峰が目指すのは「アルミダイカスト製品でできない製品はない」といえる会社。電気製品の高精度部品がメインだった同社も、最近では自動車関連部品にも力を入れる。耐圧が求められるものや、さらに精度が求められる製品も出てくるが、そのため同社内では生産以外

上海三峰压铸注塑技術有限公司



住 所 : 上海市閘行区梅富路37号7幢
T E L : (86)21-5438-7733
F A X : (86)21-5438-7722
事業内容: 金型設計製作、精密ダイカスト、
ダイカスト品の精密機械加工
U R L : <http://www.shasanpo.com>
E-mail : sales@shasanpo.com

57

NTT Communications China



■氏名 祁 巍 (ちい うえい)
 ■生年月日 1967年11月6日
 ■学歴 1993年 早稲田大学理工学部修士課程 修了
 ■職歴 1993年 日本電信電話株式会社 入社
 1993年 日本電信電話ネットワークサービス
 研究所(社長表彰受賞)
 1999年 NTT Communications
 グローバル事業部 主査
 2004年 NTT Communications
 システムエンジニアリング部 課長
 ■現職 NTT Communications China 副社長

その中でも、特に特徴としてご紹介させていただきますのは認証VLANサービスです。昨今、LAN環境において多発している持ち込みPCによるウィルスの社内感染や不正アクセスによる情報漏洩への対策として、ユーザーや端末毎にネットワークへの接続を認証し、あらかじめ登録されたVLANに対してアクセスを許可させる認証VLANが注目されています。

内部へのアクセスをネットワークレベルでコントロールすることにより強固なセキュリティを実現するソリューションです。

中国における御社の体制についてお聞かせください。

現在、20人で運営しておりますが、2005年末までには30人程度まで増強する予定です。また、我々の強みとして以下の3点が挙げられます。

【①日中間緊密な連携体制】
 お客様の日本本社のグローバルIT戦略を基に、中国の現状を踏まえた、最適なソリューションを提供

【②強力な人材リソース】
 日本の法人営業とプロジェクトマネージ

認証VLAN、セキュアリモートアクセス、メールサービスなどのサービスを提供しています。さらにネットワークに接続する前にゲートウェイ・スイッチでパソコンのセキュリティ・ポリシーを満たしているか、ウィルスに感染していないかなどを確認し、安全なパソコンのみが接続を許可する検疫ネットワークソリューションの提供も検討しており、将来的には、ウィルス監視、不正アクセス監視などのアウトソーシング形式のサービスも提供していきたいと考えています。

中国では日系企業は、急速な増員に伴い頻繁な引越・レイアウト変更が多いこと、本社や中国国内多拠点から出張者が多くウィルス感染を阻止したい、複数グループ会社と同じオフィスエリアで情報共有する、社員の入れ替わりが激しく退職時の機密情報持ち出し対策をしたいなどのニーズが高まっており、これも認証VLANが注目されている理由になっていると考えます。

メンテナンス経験があり、中国市場・商慣習に詳しい出向者とSI経験豊富なローカル社員により、リーズナブルで高品質なサービスを提供。

【③中国主要都市をカバーする保守体制】
 他の中国現地法人やパートナーと連携し、中国主要都市で短期間の保守対応可能。

2004年10月11日にロンドンで開催された「WCA」の授賞式典において、NTTコミュニケーションズは最高賞である「ベスト・グローバル・キャリア」賞を受賞した。アジア系通信キャリアとしては、初めての快挙だ。

「WCA」は通信業界有力出版社、Terrapin社(英国)が通信業界発展のために設けた表彰である。ハイクオリティな企画提案、そしてIT部門におけるリ



「ベスト・グローバル・キャリア賞」受賞トロフィー

NTTコミュニケーションズ(中国)

中国商習慣にも対応した「セキュリティ」サービスを実現

Keyword セキュリティ

ダイシップの高さが認められた証だろう。日本国内では今年4月、個人情報保護法の全面施行により、各企業は対策におおわであるが、このことは海外に拠点を持つ日系企業においても例外ではない。海外拠点から情報が漏洩すると、海外拠点はるか、たちまち日本本社ですら信用を失いかねない。

NTTコミュニケーションズは2004年10月より全額出資の現地法人「NTTコミュニケーションズ(中国)」を本格的に始動。今後、中国における日系企業にとっては頼りになる存在となりそう。

今後、中国でもセキュリティ・ニーズはますます高まるものと思われ、中国における日系企業の現状からお聞かせください。

やはり、中国進出企業特有の事情があるようです。実務要員を優先的に採用するため、システム部門における人材は不足しています。さらに中国では人材の流動性が非常に高く、セキュリティに対するリテラシーを育てにくいという一面もあります。また、昨今では研究開発拠点を中国に置く企業も増加しており、企業秘密を扱う研究拠点ではより高度なセキュリティが求められています。多くの日系企業がセキュリティ対策に苦心されているようです。

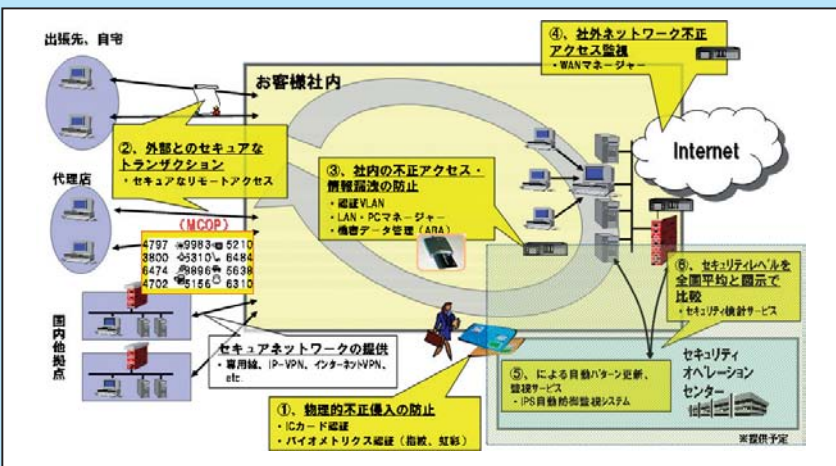


図1:NTT Communications Chinaが提供するトータルセキュリティソリューション

それでは、御社サービスの特徴をお聞かせください。

NTTコミュニケーションズ(中国)は、グループ他社と連携して、中国国内のネットワークインテグレーションサービスや日中間のIP、VPN、企業内LAN、PBXやデータセンターなどのサービスをワンストップで提供しています。また、我々独自の情報セキュリティやITマネージメントサービスとして、ICカードを活用したセキュリティサービス、PC端末管理としてのPCロックや

物理セキュリティと情報セキュリティを一元に管理するICカードソリューションSIO (Security In One)。工場、オフィス、R & D センタなどお客様のニーズに合わせてカスタマイズ可能。

鍵の代わりに ◆一枚のカードで、許可された複数のエリアの入退室ができる ◆入退室のコントロールにより、不審者の出入りを防げる	勤怠管理 ◆カードリーダーに社員証をかざすだけで社員ごとの勤務時間のデータ管理を行える	キャッシュの代わりに ◆ICカードをキャッシュ替わりに活用することで、食堂、売店の支払い待ちなどが解消される
ログオン認証 ◆カードがないとパソコンを利用することができない。またカードを抜くとPCロックされる	デスクトップ環境管理 ◆各パソコンの利用環境(媒体へのコピー/プリントアウト等)をそれぞれのユーザー毎に設定することができる	PCのログ管理 ◆いつ誰がログインしたかをログとして管理することにより不正な動きのPCを把握できる
シングルサインオン ◆ICカードにID・パスワードを格納するため、パスワードを教えることなく自動認証することができる	ファイルアクセス管理 ◆ユーザー毎にアクセス可能なファイルを権限により設定することができる	ファイルの保護 ◆PCロックすると同時に、PCに格納しているファイルを暗号化できる

図2 事業コンセプトトータルセキュリティ対策の徹底

お問い合わせ先
 ●住所: 200021 上海市長楽路989号世紀商貿広場1602
 ●TEL: 021-5407-5401
 ●FAX: 021-5407-5990
 ●Email: sales@ntt.com.cn

様々なスタッフが出入りする工場などでは、その入退室管理が重要になります。以前のような通行証は不備が多く、ICカード認証の活用や入室可能エリアのゾーニングによるセキュリティ管理が今後は必要です。また、企業秘密を守るため、入退室管理のみならずPC管理などより一層のセキュリティが必要とされ指紋や身分証明書をICカードに入れるとか、パソコン内部のデータ暗号化が必要なケースも出てきます。弊社は一枚のICカードで入退室管理、勤怠、食堂利用、PC管理、人事システムとの連携を実現しており、製造業の皆様が必要となるアプリケーションをすべて揃えております。ぜひ、ご検討してみたいだけだと思います。

製造業の皆様へ一言お願いします。

Our Mission

私たちは、最適なソリューションの提供により、お客様のさまざまなコミュニケーションを豊かにし、お客様とともに価値を創出し続けます。

— コミュニケーション・ストレスのない安全な世界を目指して —

提愛斯数碼(上海)有限公司

紙ではなく、 電子データの交換で拓く 在中国ビジネス

Keyword

EDI

EDI(電子データ交換)とは?

1980年初頭、欧米ではVAN(付加価値通信網)がすでにビジネスとして存在していたが、日本では法律上の関係でVANを事業化することができなかった。よって、企業は互いにコンピュータを直接接続しなくてはならなかつ

た。たとえば注文書を例としよう。内容をプリントアウトしてFAX、相手にきちんと届いたか電話して確認し、受け取った側はそれを人間がインプットする。そして発注側と受注側双方に書類保管の場所も必要だ。これにかかる消耗品費、通信費、人件費、場所代、そして時間のコストや人為的なミス、照合ミス、管理ミスそして言葉の伝達ミスのリスクが解決できるツールがある。それがEDI(電子データ交換)用パッケージソフト《ACMS》とフォーマット変換ソフト《AnyTran》だ。

受発注精度の向上から信用の増大へ

EDIを実施するには、EDI用のパッケージソフトを、データ交換を行う企業双方で導入する必要がある。しかし、日本本社とのやり取りや中国国内でも他拠点を持つ企業にとつて、運用コスト、リードタイムの短縮、そして何よりミスの削減を望めることは、受発注

在中国のビジネスに

在中國のビジネスは、日本のように思い通りにならないことが多い。多くの人が実感済みのことだろう。しかし、だからと言って運用コストやリードタイムの短縮、ミスの

た。そのため、通信上の標準手順として全銀/JICA手順が生まれた。また、交換するデータも企業ごとに異なるとアプリケーションを相手先ごとに作り変えなくてはならない。そのためメッセージも業界ごとに標準化された。このように標準化された手法で企業間がデータを交換することをEDI(電子データ交換)と言う。また、欧米ではデータを相手先ごとに振り分けたり取りまとめたりする機能やデータを相手先のコード体系に合わせて変換するような操作はVANが行っていた。しかし、日本では前述の通り、個々の企業が処理しなくてはならない。そのため日本のEDIエンジンは非常に高度で洗練されたものとなつて市販されるようになった。特にインターネットが普及し、企業間が従来のようにVANを経由しなくても個別接続が可能となった今、特に日本のEDIエンジンに注目が集まるようになってきた。その代表的な製品が《ACMS》と《AnyTran》である。

インターネット上でデータを交換するならば、Eメールでも同じと思うかもしれない。しかしEDIでは、同じインターネットでも、不特定多数が使用し情報漏洩の危険性の高いオープンなネットワークで行うのではなく、相手先を特定できセキュリティに配慮したクローズなネットワークを利用するのが一般的である。また、情報が一方通行なEメールと違い、相手がデータを受け取ったかどうかの確認も同時にできるのがEDIの大きな特長だ。

精度の向上から信用の増大へとつながる大きなメリットと言える。

《ACMS》と《AnyTran》

EDIを行うのに必要なパッケージソフトのひとつが《ACMS》であるが、自分と相手の業務システムが違うと、そこでまたトランスレーター(翻訳)が必要になる。これにはフォーマット変換ツールである《AnyTran》が有効だ。日本での話だが、ある自動車メーカーは独自の受発注システムを使用しており、協力会社もそのシステムを使用していた。ところがすべての自動車メーカーのシステムは、日本自動車工業会が採用した国際標準「EDIFACT」を前提としたシステムに統一されることになり、特に小さな協力会社はシステム入換への資金もなく困ってしまった。そこで、《AnyTran》を、そのままのシステムで「EDIFACT」に対応できるようにした、という事例がある。価格は場合によつて様々だが、安いものは5万円程度。在中國においては、日本本社の基幹システムと中国拠点のシステムが違うなどという時に使えるぞうだ。もちろん中国語にも対応する。

ACMS
Advanced Communication Management System

AnyTran

お問い合わせ先

中国

- 社名: TISI (Shanghai) Co., Ltd.
提愛斯数碼(上海)有限公司
- 住所: 中国上海市浦東新区銀城中路200号
中銀大廈912室
- 担当: 劉、徐
- TEL: +86-21-5840-0300
- FAX: +86-21-5840-0322
- E-mail: info@tisi.com.cn

日本

- 社名: TIS株式会社
- 担当: 産業第2事業部産業システム第1部 田畑、間
- TEL: +81-6-6821-1288
- E-mail: edi_sales@orion.tis.co.jp
- 製品開発元
- 社名: 株式会社データ・アプリケーション
- TEL: +81-3-5640-8544
- E-mail: sales@dal.co.jp



取材で御協力いただいた方
提愛斯数碼(上海)有限公司
コンサルタント: 立石 博己 氏

削減を怠っていないというのではないし、加えて日本との連携も考えなくてはならないのが現実だ。これらの解決に、《ACMS》《AnyTran》の導入を考える必要があるかも知れない。

中国で工場を新設するとき、 こんなことを悩んでいませんか?

- 通信、IT環境は工場建設とともに構築したいが、
現地状況が分からないので、プランをなかなか描けない!

現地日系企業さまは、 こんなことを悩んでいませんか?

- 人材の流動性が高く、企業秘密の漏洩が心配!
- ITシステムに精通したマネージャーがいない!

NTTコミュニケーションズ中国は

- ◆ICカードを利用した入退室・勤怠管理・情報へアクセスの認証
- ◆ウィルスの強制駆除
- ◆ハッカーからの不正アクセスおよびウィルス進入の遠隔監視
- ◆社員用PCのソフトウェアの種類、バージョンの統一管理
- ◆どこからでも安全・簡単に社内サーバへアクセス

を中心に工場のIT環境のトータルソリューションを提供します

お問い合わせ先

住所: 200031 上海市長樂路989号 世紀商貿広場1602
TEL: 021-5407-5401 FAX: 021-5407-5990
Email: sales@ntt.com.cn



NTT Communications China

はつきり申し上げて上海（中国）の場合マニュアル的にお答えするのが困難な現状。
工場1つ1つ：敷地（用地）1箇所1箇所：全て内容が異なるゆえ必ず確認が最重要。（見掛け倒しはブランド品ニセモノだけとは限りません）

④開発区紹介の施工業者は「申請など容易」売り物にするが：移動時期、担当者が変わり違法建築扱いを受ける企業も少なくない。文句言うにも担当は何処に？

③元田畑や沼の場合の地質調査は完璧に。右と左&前後で異なる地層。怠れば建築後の沈下でヒビ割れ＆漏水問題となる。また河川隣接の場合はお祓いも：（そのまま埋められているケース大）

②用地の目減り、急開発の場合の埋め立ては杜撰ゆえ契約後に敷地内が地盤沈下する事も少なくない。すると：減った分を盛り土必要だが誰の費用？

①電気不足対応の自家発電機、管轄区毎に異なる対応は燃料問題。上海地区は禁止だが昆山地区はOKの不思議。隣工場と数百メートルながら規制対象はどうか？は管轄区の差。

製造業お役立ち記事

上海（中国）における工場賃貸・建設注意事項例集

ケース2 新築工場の場合

生産拠点となる自社工場賃貸・建設。そこには思いも寄らないトラブルが隠れており、まず。単純に①スペース②賃料・購入価格③立地条件をクリアしても、その後の稼働がスムーズに行かなければ、生産拠点としての意味をなさなくなってしまう。そこで工場賃貸・建設においての注意点を、様々な企業様からのアンケート及び工場賃貸・建設において密接に関係してくる内装建築会社からの情報を元に、下記のように事例を挙げさせて頂き、皆様の今後の進出に少しでも役に立てて頂きたいと思います。

（オマケ）建築中の注意事項

①コンクリートに混ざる砂は川砂でなければならぬ。海砂は塩分が錆発生で耐久性問題。ところが注文した川砂は海砂同様の塩分検地。川砂と言いつける業者だが：保管場所が港であれば海水に犯され成分変化。

②設計時に従業員の風習・習慣考慮しないと：自転車通勤が主な移動手段：雨天時は全身包むポンチョ型雨具、社員通用口から更衣室遠ければ雨具から滴り落ちる水滴で、スッテンコロリンは労災事故に。

③兎に角「安くの内装費」節約は大切だが焦点外せば運営維持費の負担増に。特にローカル業者はメンテナンスなど考えない見た目主義ゆえ：カーペット・タイル厚をケチり冬季の足からの冷え込みは冷蔵庫。

冷蔵庫と言えは：「真夏はサウナ&真冬は冷蔵庫」の工場が多い。レンガRC構造の建築で防水処理をケチれば内部に溜まった水分が悪戯して地獄。

*今回（協力頂きました企業様・内装建築会社「上海大起建築有限公司」様、ご協力有難うございました。

製造業お役立ち記事

BtoB業態における中国での収益拡大のためのダイレクトマーケティング活用法

ベネッセコーポレーショングループ 益峰客戸関係管理(上海)有限公司

BtoB業態におけるダイレクトマーケティング

「ダイレクトマーケティング」というと、まずBtoC（個人消費者向け販売）での手法と思いきや、実はBtoB（企業向け販売）でも同じ手法が使えます。今日、日本においてはBtoB業態において営業パーソン・代理店というマンパワー営業とコールセンター（電話・WEBなど）を利用したダイレクト営業併用で収益を拡大しているケースが多くなってきました。

中国におけるBtoBダイレクトの有効性

そしてこのBtoBダイレクトマーケティングという形は、実は日本以上に現在の中国ビジネスに適した形といえます。なぜなら、中国においては営業エリアが非常に広大でありながら拠点を増加するには限界があるということ、また営業パーソン・代理店を組織化するにはマネジメント面、育成面で様々な障害が多いという事情があります。これに対してダイレクトマーケティングを併用することで少ない拠点数で広いエリアをカバー、重点顧客（見込み度大）にマンパワーを集中投下できるからです。

中国内販において欧米系企業と日系企業の違い

弊社は中国市場をターゲットにした日系企業、欧米系企業をメインクライアントとして

いますが、双方が大きく違う点は①見込み客・既存客へのコミュニケーション手段、②見込み客データベースの充実度2つです。欧米系企業に比べて日系企業は①コミュニケーション手段が単一的（営業パーソン・代理店やショールーム中心）である。②顧客データベースが十分構築されていない、またはしようとしていないことが目立ちます。ここでいう顧客とは見込み客と既存客の両方です。これに対して欧米系企業では「コールセンター」などのダイレクトチャネルの使用度が日系企業の約3倍というデータもあります。また、顧客データベースのメンテナンスにかなりの投資をおこなっているのも事実です。つまり、極論すれば日系企業は、見込み客、既存客の情報が十分でないまま、変化がないコミュニケーション（営業アプローチ）を続けているといえます。

コールセンターを利用したダイレクトアプローチ

中国で約3年間、コールセンターを使って日系企業・欧米系企業のBtoBダイレクトマーケティングをおこなってきましたが、その内容を大きく分類すると次のようになります。（「」内は代表的な業務実績数字です）
マーケティングサーチ：売りたい商品のニーズ調査・他社商品使用状況
キーパーソンリサーチ：商品購入を決定するキーパーソンは誰か？の開き出し【工場設備：開き出し成功率86%】
DM・カタログフォロー：送ったDM/カタログをきちんとキーパーソンに目を通して

らう（工業部品：キーパーソンのカタログ開封+閲覧77%成功）
営業アポ・展示会などへの集客：見込み度の高くなったお客様に営業パーソンの訪問【工業部品：営業アポ獲得30%】
CRM型アプローチ（顧客の問い合わせ）：前述のカタログフォローなどからの見積もり依頼獲得、見積もり提出後のフォローなどを定期的にこない見込み度を上げていく【工業部品：会員登録・見積もり提出電話フォローなし時と比較して2倍】

BtoBダイレクトマーケティング実施のためのチェックポイント

- ☐ 見込み客のデータベースがあるか？（データベースは別にシステムである必要はなく、紙のリストでも可）
- ☐ 最新の情報にメンテナンスされているか？（展示会ごとの名刺の束のままになっていて、その中のダブリなどがないか）
- ☐ 会社名だけでキーパーソンの名前のないDM/カタログを出していないか？
- ☐ DMやカタログがキーパーソンに到達している率をおさえているか？
- ☐ 営業パーソンの見込み客/既存客へのアプローチ回数は十分か？
- ☐ 営業パーソン新規開拓・重要案件のクローズに十分パワーをさせているか？

電話を中心にしたダイレクトチャネルを使って中国での事業成功に貢献いたします。

【業務内容】		
■BtoB（企業向け販売）、 BtoC（個人消費者向け） コンサルティング CRMコンサルティング ダイレクトマーケティングコンサルティング	■コールセンターコンサルティング コールセンター立ち上げコンサルティング コールセンター運営コンサルティング トレーニング コールセンター品質評価	■実践サポート
		○受け電話サポート 受注受付窓口 技術サポート/修理受付窓口 キャンペーン/懸賞受付
		○かけ電話サポート リサーチ 見込み客データベース構築 DM/カタログフォロー 顧客との関係構築型アプローチ

対応言語：北京語、上海語、広東語、日本語、英語ほか
対応地域：中国全土

※会社概要・詳細なサービス内容は 弊社HPをご参照ください。

ベネッセコーポレーショングループ
益峰客戸関係管理(上海)有限公司
ValueCommunicationServices(Shanghai) Inc.

<http://www.vcs-china.com>

TEL: 86 (国番号)-21-5489-0505 (内線111) E-mail: info@vcs-china.com 担当: 岡部

VCS
Value Communication Services

海外で出会える安心

今年で10年目を迎える当社が、
皆様のビジネスと生活をサポート致します

今年是我们成立10周年，
我们为您的工作和生活提供帮助

海内存知己 天涯若比邻

主な業務内容

- オフィス物件探しから開設のお手伝い
- 短期、長期型住居探し
- 工場、工場用地探しのお手伝い
- 不動産物件の代行管理、集金代行
- その他諸々の情報提供

上海新華房地產諮詢有限公司は、新華社通信との合併日系不動産コンサルティング会社です。オフィス・マンション・工場・店舗の物件選びから交渉、その後のアフターフォローまで、お客様とのコミュニケーションを大切に、常に満足頂けるよう努力しております。単なる仲介だけではなく、「こんなことまでしてくれるの?」とお客様が驚かれるほどのサービスをご提供します。御気軽にお問い合わせ下さい。

主要业务内容:

- 帮助您寻找办公地点，开设公司
- 帮助您寻找短期、长期居住用房
- 帮助您寻找工厂或工厂用地
- 帮助您代理管理不动产，代收房租
- 提供其它您所需信息

上海新华房地产咨询有限公司是一家和新华通讯社合作的中日合资房产咨询公司。提供从办公室、住宅、工厂、店铺的选择到后期服务。我们的宗旨是客户第一，满足客户的要求是我们的努力目标。我们不仅提供中介服务，同时也提供各种超值服务。请随时与我们联系。

SXE

上海新華房地產諮詢有限公司 <http://www.shanghai.or.jp/com/xinhua/>

『NCチャイナサイト、応援団コーナーに 業務内容掲載中』
『在NC network网页的声援制造栏目中有我公司的介绍』

Address: 上海市仙霞路88号太阳光场西路2003号室
TEL: 86-21-6270-0888 FAX: 86-21-6270-0881
Contact Person: Japanese/小林・石川・加藤 E-mail: t-kobayashi@sh163.net
Chinese/周群 E-mail: sxehc-zhou@online.sh.cn

▼みんなのナイス▼

まぎらわしいビザの手配から航空券までお任せください！

ビザの手配で頼りになるのがみんなのナイス！他社で「ダメ！」と言われても、あきらめずに一度ご連絡ください。

●ビザの手配ならナイスにお任せ！

中国へ長期出張もしくは長期旅行をお考えの方、ノービザで中国入国後に滞在延長をお考えの方、ZビザからFビザへの切替えなど、ビザに関する問題でお困りの方は一度 ナイスへお問合せ下さい。

●航空券でも強みを発揮！

中国国内では便の遅れや取り消しは日常茶飯！そんな時に頼りになるのがナイス！発券センターを併設するナイスでは電話一本で便の変更、航空会社の変更も可能です。

●工場への視察、企業訪問などもお手伝い！

弊社スタッフ（日本語可）が親切にご対応致します。同行訪問など、お気軽にご相談ください。

■お問合せ先（日本語予約ホットライン）

TEL: 6217-8986 / 6218-5773
FAX: 6217-7860
E-mail: snb@yoshinice.com

▼上海東和旅行社▼

eチケット（JAL・ANA）ご利用のお客様は200RMBキャッシュバック！

●eチケットサービス

「EMIDAS」をご覧のお客様に限り、企業でのご利用、個人利用者全て200RMBキャッシュバックいたします。eチケットでのお申込者で日系（JAL・ANA）航空会社のみ適用されます。お申し込み時に、雑誌名とお勤めの会社名を担当者へお伝えください。法人契約の場合のみ月末決算もOKです。

●特別団体旅行割引

10月（国慶節）、2月（春節）、5月（労働節）出発団体旅行は、出発1ヶ月前までにお申し込みいただくと3%割引！詳細はホームページで！

●出張説明会も随時実施

上海市内、郊外のお客様問わず、出張説明会を随時実施いたします。旅行に関することなら、お気軽にお問合せください。

■お問合せ先（日本語予約ホットライン）

TEL: 6237-2245 / 2246 / 2247 / 2248 FAX: 6237-1459
E-mail: towa@towatravel.com HP: http://www.towatravel.com
※日本からのお客さまはHPへアクセスして下さい。

▼JTBコンサルティング(上海)▼

上海初！日本語定期観光バス登場
～ご出張の方も安心してご利用いただけます～

世界最大の旅行会社集団JTBが上海で、待望の日系企業を中心とした法人営業を開始。

●総務の皆様の力強い味方に

日本JTBネットワークを駆使し、日系・外資系企業の皆様を中心に多種多様なソリューションサービスをご提供いたします。

職場旅行、報奨旅行、
国内・海外視察の企画・提案

会議、セミナー、講演会の設営、
通訳・ガイドの派遣

イベント、フェスティバル、展示
即売会の効果的な開催の支援

VIP・出張者の送迎サービス、
航空券、雑技・F1チケット等の取次

●日本語定期観光バス

JTBコンサルティング(上海)は上海市旅遊事業管理委員会監修のもと、毎週末、「日本語定期観光バス」を運行することとなりました。蘇州・周荘・杭州など人気スポットを日帰りでご案内。出張者や駐在員家族の皆様には、週末の楽しみとしてご利用いただけます。

■お問合せ先（すべて日本語でどうぞ！）

法人営業部（白川・宮崎）TEL: 6311-2393 FAX: 6311-5710
JTBコールセンター TEL: 6311-2460
E-mail: yoshitake@jcscha.com

▼上海エキスプレストラベル▼

日本から上海へご出張の方！必見です。

上海エキスプレストラベルは、日本からのご出張者の強い味方！航空券の手配からホテルのチェックインまで安心してお任せいただけます。

●上海出張者への特別サービス

中国各地で数多く行われる展示会に備え、展示会事情に詳しい担当者が皆様のご出張をサポート！空港からホテルまでのお出迎えはもちろん、さらに展示会会場までのシャトルバス手配など週末観光も承ります。

●数多くのアパートメントホテルと法人契約

短期出張、長期出張問わずお問合せください。ご予算、立地条件などから条件に見合ったアパートメントホテルをご紹介します。

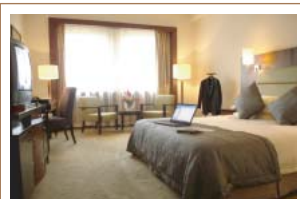
●中国人従業員の日本観光旅行

日本への観光旅行、商務旅行の手配は弊社お任せ下さい。詳しくは弊社ホームページ、もしくは直接お問合せください。

■お問合せ先（日本語予約ホットライン）

TEL: 6360-9725 FAX: 6360-9726
E-mail: set-sh@mail.online.sh.cn HP: http://www.clubsina.net
日本本社（東京新宿）TEL: 03-5386-1707 E-mail: set-jp@nifty.com

日本からのお電話・FAXは 86 (中国国番号)-21 を先にダイヤルして下さい。



各部屋すべて高速インターネット接続無料



お問合せは、メールアドレスまで（日本語可）

ラマダホテル最上階より

RAMADA PLAZA
PUDONG/SHANGHAI
ラマダプラザ浦東

上海浦东新金桥路18号 邮编:201206
Tel: (021)5055 4666 Fax: (021)5030 8999
e-mail: sm@ramadaplazapd.com
www.ramadaplazapd.com

旅のお役立ちツール

日中間の出張者の増加に伴い、各旅行会社のサービスも、航空券・ホテルの予約に加え、空港までの出迎え、休日のコーディネートまで多岐に渡っています。このページはご出張やご旅行のツールとしてご活用ください。

航空券eチケットとは？

特徴1

インターネット・お電話でお申し込みください。航空券の受け取りの手間が省けます。直前のお申し込みにも便利です。

特徴2

eメールやFAXなどで「eチケットお客様控え」をお送りします。航空券の盗難や紛失、お忘れの心配無用。あとはパスポートを持って空港へ。

旅の豆知識 その1

Lビザ（観光ビザ）とFビザ（訪問ビザ）の違い

中国への滞在ビザをおおまかに分けると、滞在が1ヶ月以内ならLビザ、1ヶ月以上ならFビザということになります。

Fビザのマルチビザとは？

一概にマルチビザといっても2種類あります。

①滞在期間制限付きのタイプ

この場合、ビザの有効期限は、半年・1年と様々なタイプがあります。但し、中国滞在の期間が30日、60日（ビザの有効期限により異なる）に一度、第三国へ出国しなくてはならない制限があります。

②滞在期間制限無しタイプ

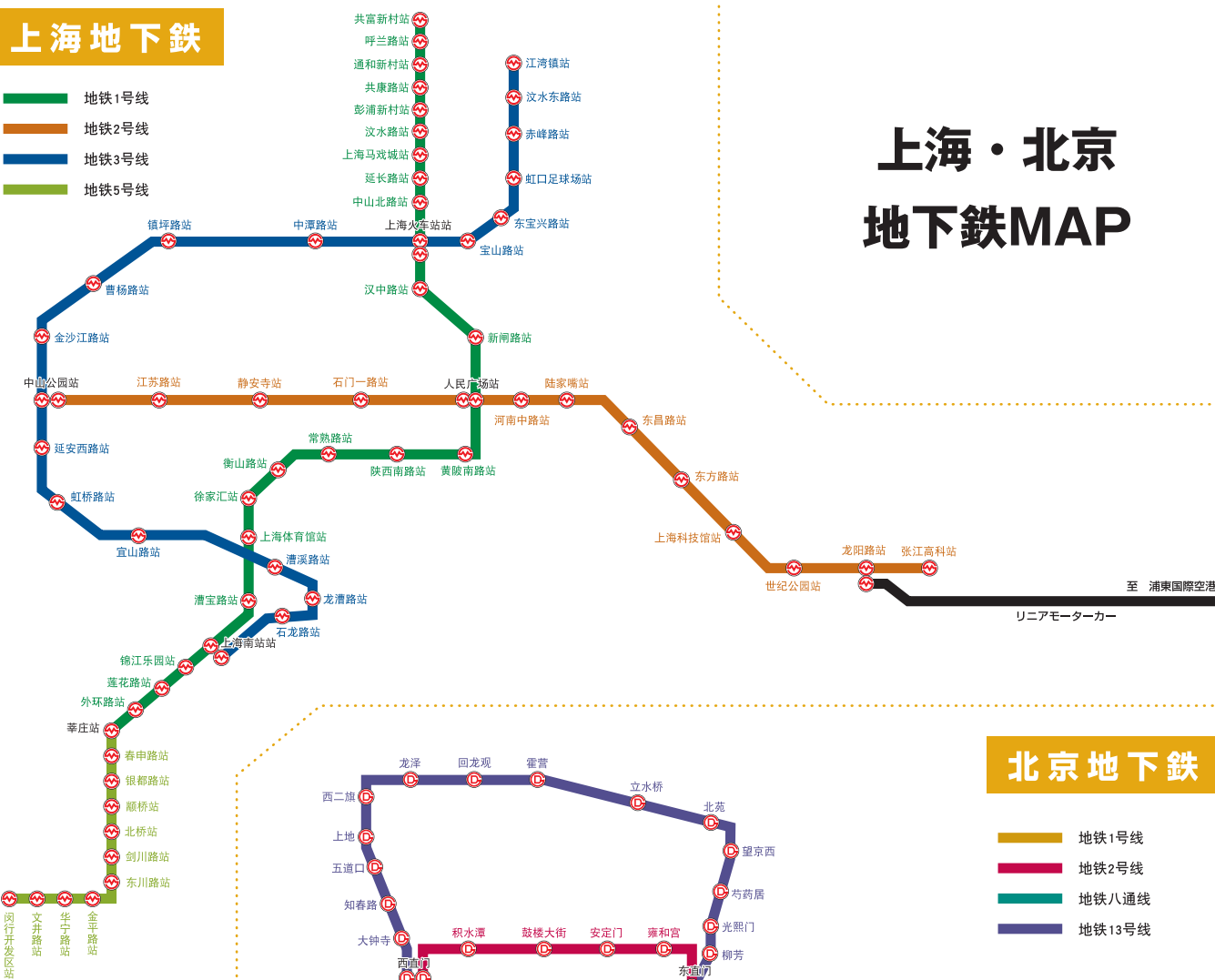
この場合、ビザの有効期限内であれば、継続して中国に滞在可能。しかも、何度出入国を繰り返してもOKというタイプ。

中国への出張者で、年間に何度も日本と中国を往復される方、長期旅行者の方にお薦めのビザです。

旅の豆知識 その2

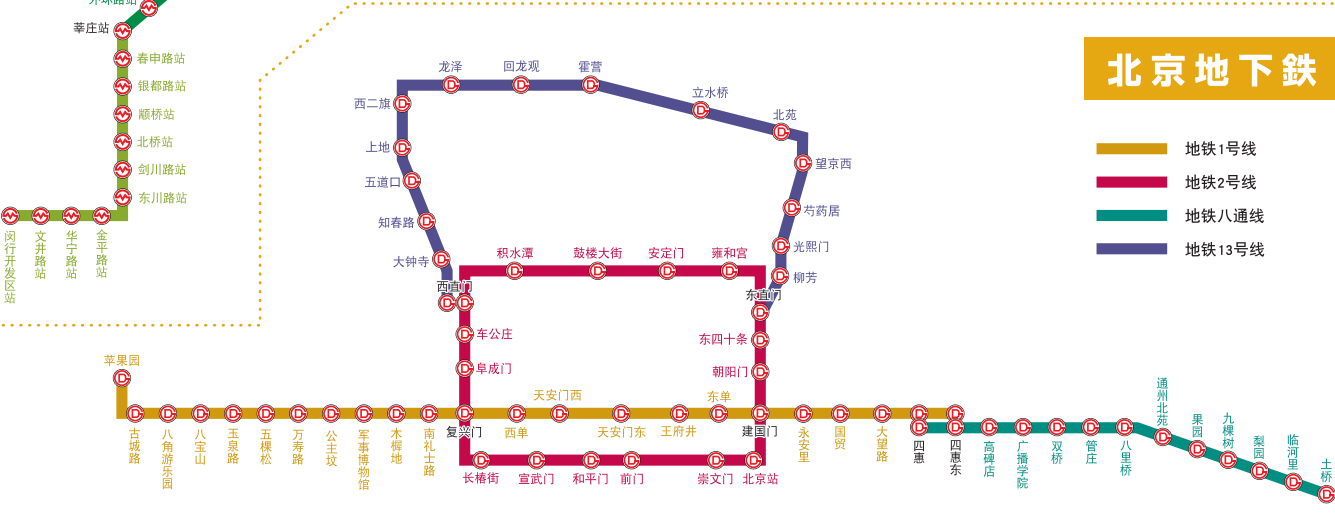
上海地下鉄

■ 地铁1号线
■ 地铁2号线
■ 地铁3号线
■ 地铁5号线



北京地下鉄

■ 地铁1号线
■ 地铁2号线
■ 地铁八通线
■ 地铁13号线



リアルとネットで製造業を支援します

『エミダス・プロ』

貴社専任の「エミダスお客様担当」
により貴社サポートを行います。

初回登録費用：10,000円（税別／月）

50,000円（税別／月）

『エミダス・プロ』をご利用のお客様のためのサポーター
「エミダスお客様担当」が、貴社を支援します。

■「エミダスお客様担当」による電話サポートサービス

営業支援

- 「発注情報」への応募方法を支援します。
- エミダスランキング向上のアドバイスをいたします。

発注支援

- エミダスパートナー発注機能を活用した発注先探索を支援します。

エミダス工場 情報更新支援

- エミダス工場情報の加工分類登録を支援します。

レポート

- 動画／ホームページへのアクセス数や検索キーワードをレポートします。



■ 広報支援サービス

広報サービス 1

多くの製造業の方に購読されているEMIDASマガジンにて貴社の技術情報を紹介。
（1/4サイズ・初回及び、12月発行の特集号にて）

広報サービス 2

多くの製造業の方にアクセスされているNCネットワークサイト上にバナー広告を掲載。
貴社サイトにお客様を誘導します。（初回、3万PV保証）

広報サービス 3

多くの製造業の方に購読されているエミダスメールマガジンにて紹介。
貴社サイトにお客様を誘導します。（初回、及び新着情報）

広報サービス 4

「購買・営業支援ツール」エミダスパートナー10IDの利用。

■ 技術支援サービス

【社内セミナー開催】

インターネットを活用した受注発注及び、
お役立ちサービスの利用について、
貴社内にてセミナーを開催します。

- エミダスのサービス利用法
- 中古工作機械掲示板利用法
- 材料事業部の利用法
- 技術の森の利用法



さらに『工場PR-技術動画』及び、『ホームページ制作』
をご利用の方には以下のサービスをご用意しております。

■ ホームページサービス

ホスティング
サービス

独自ドメイン
取得サービス

■ 技術動画サービス

『工場PR-技術動画』 の広報サービス 1

EMIDASマガジン付録
CDにて動画を配信。

『工場PR-技術動画』 の広報サービス 2

NCネットワークサイトの工
場PR-技術動画ページに
て紹介。
（動画ストーリーミングサービス）

（註）「工場PR-技術動画」「ホームページ制作」は別途費用がかかります。
詳しくはお問い合わせ下さい。

道はない。
進んだ軌跡が道になる。

無尽の要求に応える

膨大な製品と情報を扱い、

目的に対して最短のコースを最速で結ぶ、

鉄鋼流通の理想の姿に向かって・・・

メタルワンは改革者スピリッツを胸に、邁進します。

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

中海ものづくりフェア2005

2005 **11** **5** **土** **6** **日**
10:00 17:00 10:00 16:00

会場

くにびきメッセ 大展示場
島根県松江市学園1-2-1

穴道湖 中海 島根県

いざ！世界へ！
個性が輝き、
活気と魅力溢れる
中海圏域ものづくり！

中海圏域の製造業者・大学等100社が
「くにびきメッセ」に集合！！

4 金 プレイベント

圏域内にある、光る企業の視察ツアー、交流会の開催

5 土

県外向け販路開拓、講師による販路開拓相談会 など
講演会…秋田稲美(株式会社エムズ代表取締役)601会議室

6 日

圏域内向け販路開拓、ものづくり体験、
自社PR など

- ① 中海圏域の企業が一堂に会してのブース出展
- ② 関西・中国地区を中心とする圏外企業の招致
- ③ 企業プレゼンテーションの開催
- ④ 企業間の交流を深める情報交換会の開催
- ⑤ 販路開拓のための相談会の開催
●食品製造…山口俊介(有限会社かほり堂 店主)
●部品及び機械製造…安井照人(NCnetwork取締役副社長)
- ⑥ 企業経営の課題に関する講演会の開催
- ⑦ 大学・高専などとの連携による研究の紹介

●出展対象

中海圏域(4市1町)に本社、製造拠点を置く、
機械・部品・食品等の製造業者 など

※ご来場いただくにあたって、近畿日本ツーリスト
の視察プランをご用意いたしております。お気軽に
下記までお問い合わせください。

近畿日本ツーリスト《山陰支店》
〒690-0887 島根県松江市殿町171番地
TEL 0852-22-4893 FAX 0852-27-8359
●営業時間/平 日/9:30~17:45 ●担当者/
土曜日/9:30~12:45 藤田・古川・水野

詳しくはホームページでご確認ください。

<http://www.pd-see.com/nakaumi/>

主催 ● 中海圏域産業技術展実行委員会

(松江商工会議所・米子商工会議所・安来商工会議所・境港商工会議所・東出雲町商工会・穴道町商工会・伯仙商工会・
淀江町商工会・能義地区商工会協議会・安来テクノグループ・コア21東出雲共同受注ネットワーク・松江市工業経営研究会・
米子技術交流プラザ・松江市・米子市・安来市・境港市・東出雲町)

「×××だからいいよね」って口癖になっていませんか？

福井の三和メッキ工業(株)の清水栄次と申します。今回よりこのコラムを担当させていただきます。

最近、私の周囲では以下のような言葉を聴くことが多くなりました。

「三和メッキは、めっきだからいいよね。」

「〇〇〇は、×××だからいいよね。」

「だからいいよね」って本当にそうなんですか？ その方が同じめっき屋なら、他の業種ならもっとうまく成功できる方法、そして儲ける自信があるのでしょうか？

その後、続く言葉として

「私達の業種は〇〇〇だから駄目なんだよね。」

〇〇〇に当てはまる言葉として、

1. 地方
2. 設備的に(キャパ的に)、量産は苦手
3. 機械関連(半導体、工作機械など)
4. 今は仕事が沢山ある

などなど。結局は「あなた達はいけど私達が置かれている立場は良くないんだよ」っていうふうに聞こえます。

右記のことを前提に物事を考えており

ますと、それ以上の思考を脳みそがしなくなるような気がいたします。自分本位でしか物事を考えなくりますので。

ラーメン屋だから、居酒屋だから、システムエンジニアだから、大手の会社だから。

「だからとは自分に対する言い訳のよう聞こえます。また、ご自分の今、置かれている現実から逃避しているようにも感じます。『宝くじで3億当たった人はいいいな』と同じレベルです。

ご自分の商売は何なのでしょう？ 何を仕事にしてお金を頂き生活をしているのでしょうか？ 私の場合は、「めっき屋」です。現実として、「めっき」という商売でお金儲けをし、生活しております。その現実を変えることは出来ません。仮説の世界なんて存在しないのです。

仮説の世界の考え方なのですが、私の場合には、他の方が「〇〇〇をして成功した」と聴けばそれを「めっき」という言葉に置き換えるようにしております。仮説を創ってみるわけです。仮説にする(置き換える)ことにより、自分の商売に

するヒントは沢山あります。

同じ「めっき業者」の方が実践していないようなヒントを見つけたときはワクワクいたします。

同じ仮説を創るのであればこのように考えた方が幸せではないでしょうか？

◆◆◆ お薦めの本 ◆◆◆

「お金の現実」 岡本吏郎著

この本に書かれていることで一番重要なのは「現実を認めるということ」。

現実から目をそらしてはいけないということです。まず、そこから考えないと足元が見えなくなり成功(商売と考えた方がいいです)しない、と書かれております。

本の中に書かれておりますが「お金」

「紙」だということを認めるということです。

価値は誰かが創造したもので基本的に「紙切れ」なのです。それ以上のことを考えないところに、商売のヒントが隠されているように思えます。



Eiji Shimizu 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常務取締役。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。そして今年、見事栄光のグランプリを勝ち取る。



めっき職人

清水栄次

の
売れるモノづくりのススメ



三和メッキ工業 株式会社

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

用途に応じてわかりやすく案内している、トップページの構成が素晴らしい。

株式会社 昭洋精機

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

マシニング加工に特化していることを明確に表現した、気持ちの良いホームページ。

総評

昨年に続いて、本田技研の原義信さん、三菱電機の大西浩二さん、日経ものづくり編集長の木崎健太郎さんと審査員を勤めました。総じて、自作部門 外注部門共にデザインが洗練されたものが多く、業種こそ異なれ中小製造業を営む私も勉強になりました。

そこで審査は紛糾したのですが、いざ落ち着いて見れば、なぜか：バックグラウンドが異なる4人の審査委員の意見は、ほとんど一致を見たのでした。しかし、おそらく：その結果は、多くのWEBデザイナーはもちろん、さらには当の受賞者でさえ驚くような結果も含まれているかもしれません。

デザインならば、もっと美しく洗練されたサイトがあるのでは??

実は、今回話題になったのは、自作・外注部門問わず、デザインが洗練された反面、似通ってきたしまったことでした。その結果：皮肉にも：各企業の強みや独自性が読み手に伝わりづらくなってしまったのです。そこで、購買担当者にとって、発信元の企業が、どんな顧客企業から、どんな仕事を受注すべく、どんな強みを発揮できるかが明解だったサイトが高評価を受けました。むしろ、デザインで言うならば、きれいにまとまったデザインよりも、最初は違和感さえ感じた、型破りの筆文字の方やイラストの方が、よくよく考えるとインパクトがあって長く記憶に残ったのです。例えば、町工場賞を見ればそのシンブルで斬新な画面に驚くでしょう。

そして、栄えあるグランプリ企業を見れば、見かけ上のデザインの美しさもさることながら、むしろ、法人向けと個人向けでサイトを分けるといったビジネスモデルの方が評価されたのです。

即ち、ホームページのデザインよりも、本業の強みとビジネスモデルの勝負へと移りつつあります。その独自の事業展開を、簡潔かつ個性豊かに表現することが大切だと、今回の審査結果は物語っています。また、一部でブログへの挑戦も見られましたが、まだ日記の域を出ていないものが目立ちました。今後は、EMIDASやGoogle検索の受け皿としての固定的なホームページから、情報更新と発信が繰り返されつつ検索エンジン対策にも強いブログベースのホームページに移行すると個人的には予測しています。

言わば、一つの時代が終わり、新しい時代が始まろうとしているのでしょう。当たり前と言えは当たり前ですが、ホームページのデザインとはなんだろう？という本質について考えさせられました。見かけは見かけ！見かけよりも中身！そしてわかりやすさ！

自分自身にも言い聞かせることにします！！

久米繊維工業(株)代表取締役社長

久米 信行

審査員

久米 信行 <http://www.t-galaxy.com/>

久米繊維工業(株)代表取締役社長 (株)カレン社外取締役「メール道」「ブログ道(年内発売予定)」著者 国産Tシャツメーカーkume.jp三代目として卸サイトJentle.co.jp 小売サイトT-GALAXY.COMを企画運営する傍ら、ブログを活用した中小企業webサイト改革を啓蒙する。東京商工会議所企業経営委員。日経インターネットアワード、経済産業省IT経営百選受賞

木崎 健太郎 <http://techon.nikkeibp.co.jp/>

日経ものづくりBP社
日経ものづくり編集長

原 義信 <http://www.honda.co.jp/>

本田技術研究所株式会社
購買本部 四輪購買企画室
新機種コストブロックリーダー 購買 主幹

大西 浩二 <http://www.mitsubishielectric.co.jp/>

三菱電機株式会社
本社資材部
調達第3グループマネージャー

(順不同)



株式会社 陽和

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

トップページで会社が伝えたい情報を、わかりやすくストレートに伝えている。



三元ラセン管工業 株式会社

<http://www.mitsumoto-bellows.co.jp/>

自社の製品について、わかりやすく紹介しているところが好印象。



株式会社 橋本テクニカル工業

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

きれいな画像のヘッダーと、用途提案をしているトップページは好印象。



東海バネ工業 株式会社

<http://www.tokaibane.com/>

キャラクターを前面に押し出したトップページだが、中身は非常に濃い。



株式会社 三松

<http://www.sanmatsu.com>

設計から最終組立まで手がける装置製造業として、情報を上手くまとめている。



和泉製作所

<http://izmss.com/unit/>

真っ向からブログを利用しようとしている試みを評価した。



小池製作所

<http://www.al-plus.jp/>

個人向けとはっきり示しているのが良い。製作事例もわかりやすい。



株式会社 コダマ

<http://www.fm-007.com>

個性的な文章で情報満載の、非常に面白いホームページ。



有限会社 桜井産業 グランドロイヤル

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

情報がよく整理されているトップページの構成に好感が持てる。



株式会社 キャムブレーン

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

全体的にきれいにまとっており、何を製造する会社なのか明確。

一次審査通過社



新東ブレーター 株式会社

<http://brator.sinto.co.jp>

技術情報や発表論文など、技術の信頼性を裏付けるコンテンツは秀逸。

製造業のIT化も これでeのだ。



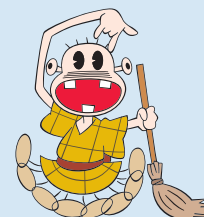
© 赤塚不二夫/びえろ

**簡単に、低コストで、
情報共有と情報管理が
ス～イス～イできるのだ!**

我が社の情報共有と情報管理は、ポータルの導入からあふれる情報や散在するシステムが、誰でも簡単に使えて、パソコンに不慣れな社員もIT化に取り残されることなく、しかも低コストで、全社的にスムーズなIT化が実現できます。

eValue

eValue ファミリーが、工場の困ったをまとめて解決します。



© 赤塚不二夫/びえろ



© 赤塚不二夫/びえろ



© 赤塚不二夫/びえろ



© 赤塚不二夫/びえろ

膨大なドキュメントの登録や管理の時間が省けてISO文書も楽になります。

図面や技術情報を共有しても機密情報の漏えいを防げるのだ。

システムがバラバラの設計仕様書や図面データもまとめて管理できるよ。

パソコンが苦手な僕でもポータルを使えば簡単に情報が取り出せるね。

企業ポータル
EasyPortal

文書管理システム
Visual Finder

承認システム
Advance-Flow

ラーニングシステム
EasyLearning

汎用モバイルツール
MobileCaster

株式会社OSK

マーケティング部 企画販促課

〒130-0013 東京都墨田区錦糸1-2-1

TEL : 03-5610-1651

e-Mail : evalue@kk-osk.co.jp

eValue情報提供サイト www.evalue.jp

TOPが語る 中小企業にITインフラを提供し、事業支援する テレウェイヴの顧客ニーズを汲み上げた経営に迫る

中小企業の経営者が求めるITインフラ（ホスティングサービス、ホームページ構築サービス等）を全てまとめてパッケージ化する。中小企業の経営者の忙しさや用途を考慮した、顧客視点の経営がある。テレウェイヴの事業に対する思いを齋藤真織社長にうかがった。

株式会社テレウェイヴ

代表取締役社長

齋藤 真織氏

内原 現状のテレウェイヴさんのお仕事・事業内容について教えていただけますか？

齋藤 「私たちのお客様は従業員が5〜10人の会社や店舗がほとんどです。そのような会社や店舗のオーナー・社長が考えていることは、突き詰めると2つしかないと思います。それは「売上を上げる」と「経費を削減する」ことです。ですから、パソコンを一台売

るだけとか、ホームページ制作のみをお手伝いさせて頂くことはビジネスとして成り立ちません。つまり、それらを全部提供して、どう売上まで結びつ

つのかを提示しないとご理解頂けないのです。

私たちはITに関するサービスを全部をパッケージ化して、どのように営業機会を作り上げるのかといったシナリオをきちんと説明させて頂いております。そして、様々な支援サービスを通じて売上が上がり経費削減に結びつくよう、お付き合いさせて頂くことが私たちの事業です」

内原 「なるほど、その業種特化のところでNCネットワークと提携させて頂くのですが、その意図についてお聞かせください」

齋藤 「製造業者様に向けて、私たちが単にホームページを作らせて頂いて、営業代行をしようとしても、土地勘がないので限界があります。我々の経営ポリシーの1つは、既にその道のステータスを確立している企業と積極的にアライアンスを

していくことです。NCネットワーク

様は、製造業のビジネスマッチングとして、営業代行の機能

能をポータルサイトで実現されています。そこで、私たちの営業力やサポート力、ITパッケージに関するノウハウをドッキングすることで、中小の製造業者様の売上をより向上させる仕組みが提供できると考えております」

内原 「齋藤さんのこれまでの経歴について教えていただけますか？」

齋藤 「バブル全盛期の平成元年に、私は日本長期信用銀行に入社致しました。そこで、鉄鋼業への融資業務を行っていたのですが、上司と大喧嘩をしまして（笑）。地縁も血縁もない札幌支店に飛ばされたんです。そこで4年ほど中小企業の融資と個人のお客様への債券販売を経験しました。それが、よく考えると私自身の人生の大きな転機になっていると思います。この出来事で「なにくそ！頑張つてやる！」の精神が身につきました。

その後、一念発起して社内留学でMBAを取得し、帰国して数年働いた後、メリリリン証券に移りました。その頃、世の中はITバブルに沸いていました。元々、学生時代にベンチャー

企業を起こした事もあって、「事業を起こすなら今だな」と、退社を決意し、テレウェイヴを選んだのです」

内原 「テレウェイヴさんは中小企業をターゲットにされていますが、北海道にいた頃の経験が背景にあるのですか？」

齋藤 「そうですね。できて3年くらい

の会社じゃ大きな会社にソリューション提案といってもなかなか相手にされない。必然的に中小の企業がメインのお客様になります。普通はステップアップして従業員が50人、100人規模の大きな会社と取引していきますが、私は入社した時から、「中小企業と取引することを強みにした方がいい」と考えておりました。

というのも、実は事業に対するニーズは中小企業の方が多いからです。このような視点を持てたのは、北海道で自ら営業代行をした経験が生きているからだだと思います」

内原 「今後の事業の展望はどのようなものですか？」

齋藤 「現在、小売業や飲食業など8業種に渡ってサービスを提供しています。今後はITパッケージのコンテンツに、人材派遣やファイナンスなどのサービスも充実させていく予定です。



COMPANY Profile

会社名：株式会社 テレウェイヴ

代表者：代表取締役社長 齋藤 真織

本社所在地：〒163-0824 東京都新宿区西新宿2-4-1 新宿NSビル24階

事業内容：中小企業向けIT化・経営支援事業

①ドメイン・ホスティング、ホームページ企画・制作・管理、検索エンジン最適化対策、ソフトウェアなどの業種特化型ITインフラパッケージの販売

②情報通信機器・各種回線のコンサルティング・販売・設置工事・保守

③インターネット広告の販売 ④営業支援・代行業務 ⑤人材派遣・紹介業

⑥売上債権の早期資金化業務 ⑦開業支援サポートコンサルティング

会社URL：http://www.telewave.co.jp/

問合せ先：press@telewave.ad.jp

(写真：今祥雄)

工場の中心で愛を叫ぶ

な なんだか朝から嫌な話を聞いてしまった。あいつらが、とかく評判の悪いこの会社の内原社長と工藤専務だな。なんだか難しそうなことを言っていたけど俺には関係ないわな。だけど、小川君がどうなの、かわいそうなのって言うていたけど、小川ってあの小川か？ 半年前に俺の前に来て、「俺がお前の担当をすることになった。よろしくな」って言うてたわけ。あいつの胸には「小川」って名札がついていたなあ。まあ、俺には関係ないけど。だいたい、もうこんな生活をどのくらい続けているんだろう？ いっしょに生まれてきた兄弟たちは、すでになにか社会の役に立っているのかと思うと焦りも感じてくる。「もしかししたら、俺はこのまま朽ち果てるのか？」

そんな焦燥感にさいなまれていたある日のこと——ブォーって大きな音をさせて巨大な鉄の塊のようなクルマが近づいてきた。俺はこいつのことをよく知っている。いつも乱暴な運転で俺の兄弟たちは薄皮

出会 い (2)

ばゆいばかりの光に溢れていた。天井からはシャワーのように水銀灯が降りそそいでいる。さらには贅沢にもダブルの蛍光灯が俺を照らし出していた。まるでデビューしたてのアイドルのような扱いだ。

俺は、大きなベッドといわれる台の上に乗せられた。ベッドといってもどうやら安眠できそうもない。何やら手術台のようだ。



次号に続く

連載 2

伊集院 朔太郎



先端技術と中小企業の連携で大企業に勝る 東成エレクトロビーム株式会社

東成エレクトロビームは常に最新の機械を導入し、新しい加工技術に挑戦してきた。他にはない高い加工技術でジェット機やジャンボジェットエンジン、Fレーシングカーの部品加工など、多様なモノづくりに対応している。代表取締役社長の上野保氏にお話を伺った。

同 社は電子ビーム溶接機10台、レーザー加工機40台を保有するが、その多くが日本での第1号機で占められている。導入のたびに新

成エレクトロビームと他4社による広域強者連携ファクトリーだ。

「それぞれが協力し合い集結すれば、中小企業はもつと力強いモノづくりができる」と、各企業の得意技術のまとめ役となり、大手企業の要求に応えている。

東成エレクトロビームは30坪の貸工場の設立当初から、自主独立を目指してきた。10年目は自社工場を持つこと、20年目は量産を可能にすること、どちらの目標も実現した。そして30年目の目標は

代表取締役社長 上野保氏

1993年 第10回優秀経営者顕彰 地域貢献者賞受賞
2002年 社団法人日本機械学会 技術業績賞受賞
2004年 東京都産業振興功労者賞受賞
2004年 第1回日経ものづくり大賞受賞

Company Profile

東成エレクトロビーム 株式会社

所在地: 〒190-1203 東京都西多摩郡瑞穂町高根651-6

TEL: 042-556-0611

FAX: 042-556-0660

担当者: 代表取締役社長 上野保

事業内容: 電子ビーム・レーザー溶接、レーザー・ウォータージェット・機械加工、試験検査受託

エミダス会社・工場詳細情報:

<http://www.nc-net.or.jp/emidas/gaiyou.php?71531>

※「エミダス工場検索」のキーワード検索

「東成エレクトロビーム」で検索できます。

(写真/引地信彦)



聞や雑誌で取り上げられ、その他の取材や工場見学を受け入れ、学会・協会での発表によっても戦略的に情報を発信する。不況で大手企業からの仕事が増えた時、「よい状況の時こそリスク管理に力を入れるべきだ」と上野社長は痛感した。それからはお客様をお招きして実演展示をする「オープンハウス」も毎年開催し、開発や新規顧客の獲得に一層力を入れるようになった。

また、一つ一つの仕事とお客様に対してベストを尽くし、口コミで評判が広がった。独自のアピールで顧客は増え、現在2千5百社と取り引きする。

下請け構造が激変した今、中小企業は互いに連携する必要がある、と上野社長は考える。発注先からは「材料から加工までまとめてやってくれ」と言われるようになり、それができなければ仕事がないというのが実情なのだ。上野社長は社会ニーズと国内産業の変化に早期から着目し、中小企業の新連携に力を入れる。この活動は地域だけの取り組みにとどまらない。ファイブテックネットは東



自社製品の製造と販売だが、「できないことはない」という上野社長の強い信念で実現のゴールは近い。「経済の変化の兆しを読むために勉強するのは経営者の役割。経営革新、公的支援策に挑戦する。なにことにも諦めない。一生チャレンジです」。

編集部/日野星子

3次元モノづくりと 経営手腕

日本のモノづくりの現場で、
3次元ツールの導入により
経営そのものの変革に取り組んでおられる
数多くの経営様がいらっしゃいます。

**SolidWorksが生み出す3次元データが
経営を変えていきます。**



**人材を活かす
3次元モノづくりの実現は
経営者の使命である**

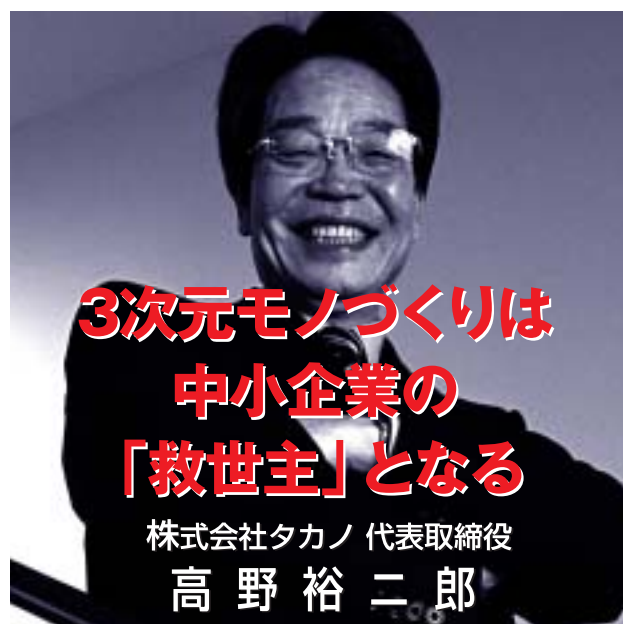
株式会社平出精密 代表取締役
平出 正彦



**3次元化への
突破口さえあれば
全体を変えられる**

ローランドディー.ジー.株式会社 代表取締役社長

富岡 昌弘



**3次元モノづくりは
中小企業の
「救世主」となる**

株式会社タカノ 代表取締役

高野 裕二郎

※ソリッドワークス・ジャパンでは、ユーザトップ対談を行っています。対談の詳細は <http://www.solidworks.co.jp/TopInterview>

【3次元モノづくりセミナー】 ソリッドワークス・ジャパンでは地域産官学連携の3次元モノづくりを推進すべく、3次元モノづくりセミナーを展開しております。

●甲府3次元モノづくりセミナー 10/7(金) 山梨県流通センター

●福岡3次元モノづくりセミナー 12/7(水) アクロス福岡

(終了した長野、福島、福山の報告記事はWEBにて公開中)

【展示会】 下記展示会にてカラー複合機を題材にしたデモを上映。待望の新リリース「SolidWorks 2006」をご紹介します。

●CEATEC JAPAN 2005 10/4(火)-8(土) 幕張メッセ

●諏訪圏工業メッセ2005 10/12(水)-14(金) 諏訪湖畔 諏訪湖イベントホール

【SolidWorks Solution World 2005】 年に一度のSolidWorksユーザカンファレンス。10/20(木)-21(金) 東京コンファレンスセンター・品川

詳細およびお申し込みは <http://www.solidworks.co.jp>

色々な企業と
色々なカタチでの
コラボレートが加速する
エミダスマガジン。
新たな展開が次々と生まれてくる。
世の中のスピードがいつそう加速する中、
エミダスマガジンを成長させていくには…
と考えていると置いてきぼりをくらうそう。
「考えながら走るのだ!」「はい、教官!」
鬼教官を自分の心に置き、
冬号そして2006年も
スピードと質を向上したい。
EMIDAS マガジン
編集長/金澤亜希子



三井化学株式会社/尼田康氏との対談にて

EMIDASマガジン 2005年●冬号予告

2005年12月上旬発行予定

- 特集『ニッポン製造業新時代』
- 挑戦する人 **株式会社ワールド山内**
- 挑戦する製造業 **株式会社キメラ**
- 「エミダスだよ!全員集合!!in大阪」開催レポート
- CAD/CAM座談会第二弾<自動車関連部品編>
「3次元CAD/CAMの光と影」※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。

EMIDAS

マガジン

編集部

NCネットワークスタッフ
・金澤 亜希子 ・榊 直子 ・日野 星子

<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 上田ビル本館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
・大上 智子 ・岡崎 玉妙 ・邱 聖 ・森信 肇

<連絡先>

■NCネットワークチャイナ

上海市浦东新区迎春路96号 三菱商事ビル2階

TEL : (8621) 3846-0064 / 3846-0276 FAX : (8621) 6854-5055

※(株)メタルワン、(株)エヌシーネットワーク、三菱商事(株)
3社の合弁企業

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

AQ327L *Premium*

Sodick

NANO&Solution



世界の最先端を走る

最高精度とハイスピードの両立

AQ327L/AQ537L Premium

世界最高速・最高精度を実現!!

リニアモータ駆動方式の高速・高精度を最大限引き出すために7シリーズは、最新の3次元設計技術を駆使して開発されました。さらに人間工学を徹底追求したことにより操作性・加工効率など全ての面においてゆるぎない性能を発揮します。

好評の超精密ディビジョン

AP1L Premium



リニアモータ駆動
精密小型形彫り放電加工機

AP200L



リニアモータ駆動
精密ワイヤ放電加工機

MC430L



リニアモータ駆動
マシニングセンタ

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

株式会社 **ソディック**

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