



〒584-0078 大阪府富田林市加太 2-7-7
TEL/FAX:072-368-3135
E-mail user@ut-net.jp http://ut-net.jp

令和3年3月19日発行(第229号)毎月5日発行(特別号)
年間購読料6,000円発行所株式会社ユーザー通信社 発行人 植村和人

「進むべき方向」と「まだまだやる」と
3月2〜4日の3日間、千葉・幕張メッセで『Grinding Technology in Japan 2021』が開催された。初日午前には、工作機械・研削盤研究の第一人者である清水伸二氏(日本工業大学 工業技術博士 物館・館長、上智大学 名誉教授、MATEC代表)が、国内の有力研削盤メーカー(シエイトク、光洋機械、牧野フライス精機、ナガセインテグレーション)の技術責任者4名をパネラーに迎え、「研削盤はどこに向かうのか」をテーマにパネルディスカッションを行った。

そして最終日の午前には、折しも、前日の総会で任期を満了し、砥粒加工学会の「前」会長となつたばかりの向井良平氏(三井精機工業 常務)が測定・調整時間は全体の15%だが、加工そのものは自動でも、その最中に同作業を行う必要があるため、作業者は機械の前から離れられない。こういう部分を見ていかなければ、機械はつくつた、自動研削はできた、とはいえない本意の意味での自動化はできるのか?が課題となってくる。

今後は、社会環境の変化(少子高齢化・災害リスク・感染リスク等)、デジタル化社会(5G/6G・AI・IoT等)、カーボンニュートラルがあったりまよとなる中で、「材料の変化」「高い要求精度」「品質レベル」「加工精度のみならず、機能面付加への対応」「人による判定ではなく、デジタルな判定」「加工しなくてよいところは、加工レス」

「必要機能のところのみ、加工」というように、ますます加工の高度化が要求され、迅速な対応が求められる。その上で、研削加工の進むべき方向は、今一度研削加工の見極めと限界に挑戦し、研削加工と〇〇、研削加工×〇〇といった複合加工の可能性を模索していく必要がある。技術ポテンシャルとしてはナノ精度(航空機部品、医療分野など高硬度材、複合材、非金属材料)さらなる増加、加工精度では「超加工技術+超全にわかつていない」等、

MEASUREMENT PRIDE

精密測定機器
UNO 宇野株式会社
URL <http://www.uno.co.jp/>

研削加工の現時点

「進むべき方向」と「まだまだやる」と

精密要素技術の追求(母性原理)である運動転写特性の向上や、研削加工特有の不安定要素「揺らぎ」を排除する「揺らぎレス加工」を目指す領域とする。そうはいっても、「砥粒の性質を最大限に活かす砥石」「砥粒の先端に切れ刃を有効に創成できるドレッシング技術」「最小限の量で、最大限の効果をもたらすスクラント技術」「長尺物を精度良く、しかも短時間で加工する方法」「丸く削る、平たく削る、その限界は?」そして、そもそもまだ研削現象は、完全にはわかっていない」等、

研削加工には、まだまだやる必要がある。前回の第一回展(2019年)では5千人超が来場した研削加工の専門展示会は今回、コロナ禍による緊急事態宣言下ながら、政府による開催要件を満たしていることはもちろん、安全を第一に徹底したコロナ対策を講じた中で開催し、初日午前が雨天だったことや、開幕前に千葉県での新型コロナウイルス感染者数が首都圏で最多をカウントしたことも起因したか、来場者の合計は1695人に留まった。

お客様の満足と生産性向上を目指し
最適な商品サービスをご提案します。

- 代理店・精肉店
京セラ MOLDINO イスカル オーエスジー 住友電気工業 不二越 サンドビック 日研工作所 三菱マテリアル 東洋製作所 テグテック ダイジェット 株機工具 ワルター

TKD 株式会社 タケダキカイ
京都営業所 ☎075-661-1811 FAX.075-661-1824
徳島営業所 ☎0749-26-1801 FAX.0749-26-1803
枚方営業所 ☎072-849-1888 FAX.072-849-1808
東東営業所 ☎077-552-7361 FAX.077-552-7371
岐阜営業所 ☎0584-77-5347 FAX.0584-77-5348
三浦営業所 ☎0595-26-2730 FAX.0595-26-2731
尼崎営業所 ☎06-4950-0416 FAX.06-4950-0417
北宮営業所 ☎0761-24-0991 FAX.0761-24-0992

DIA EDGE

待ちなし、折れなし、曲がりなし

- 高能率** [深穴加工は時間がかかる]
- 長寿命** [突然折れる・欠ける、寿命がばらつく、クーラントが出ない]
- 高精度** [穴が大きく曲がる、穴位置精度が悪い]

汎用超硬ソリッドドリル **TRISTAR**ドリルシリーズ
DVAS Mini サイズ
φ1.0mm - φ2.9mm
L/D=2 - 50

細穴加工の常識を覆す
~より短時間で、より多くの正確な穴を~

三菱マテリアル株式会社 加工事業カンパニー
国内営業統括部
〒130-0015 東京都墨田区横綱1-6-1 国際ファッションセンタービル8階
TEL 03-5819-5251 FAX 03-5819-5256

電話技術相談室(携帯電話からも通話可能です)
0120-34-4159
<http://carbide.mmc.co.jp>

あなたの、世界の、総合工具工房
YOUR GLOBAL CRAFTSMAN STUDIO

https://register.gotowebinar.com/recording/704363906139514886

「ニューノーマル時代に合った新しい働き方を推進」と話すサンドビックの山本社長(PC画面のスクリーンショット)



このようにサンド...

サンドビックは、ニューノーマル時代に合った新しい働き方を推進し、デジタルツールの使用、新たなサービス価値の提供・創造に邁進

今年(2021年)1月1日より、サンドビック・マシニング・ソリューションズが組織改編され、サンドビック・マシニング・ソリューションズとサンドビック・マシニング・ソリューションズが新しいセグメントとしてこのビジネスエリアに所属している。

この間、セグメントでは、欧州とアジアの一部で顧客活動が激化するなど、現時点では自動車セグメントの牽引による回復が顕著となっている。

「新チャンネル戦略」では、従来の市場にマッチしたリベートシステムへの変更も...

このほか、2021年フオーカス製品エリア、バリエーションによる長期的成長戦略についても言及した後、切削条件・工具選定・チップ摩耗分析等、顧客への多様な提案を可能にするデジタルアプリケーションである「デジタルセルフサービス」についての講演(サンドビック コロマントカンパニー マーケティング部 水野恵利乃氏)を行い、製品情報/Coopius® ツールガイド/テララメードウェア/適合チップチェック/Eラーニング/工具摩耗識別アプリ/Infindアプリについて解説した。

オンライン コロマント会総会開催

サンドビックの現時点

プロフェッショナル販売店への変革サポートを強化

成長戦略の柱は「集中化」「新チャンネル」「デジタル」

サンドビックコロマントカンパニー(本社)名古屋屋市名東区は「デジタル戦略の推進」にあたり、2月24日、25日の2日間、令和3年度コロマント総会をオンラインで開催した。

最初にコロマント会の役員が紹介されたが、折しもオンライン開催により、Web上とはいえ全国(東日本・中日本・東日本)のコロマント会役員が一堂に会する稀な機会となった中、西日本(有恒精機商会社長)、中日本(箕浦康弘会長(中央工機社長)、東日本(橋本豊重会長(橋本商工社長)の順で、コロマント会会長のあいさつが行われた。

続いて、メーカーあいさつと報告として、サンドビック(本社)神戸市中央区(山本雅弘社長(コロマントカンパニー)が2020年の振り返り(スウェーデンの財務結果含む)と今後の取り組みを、武井篤史カンパニーバイスプレジデント(東日本営業統括)と高宮真一カンパニーバイスプレジデント(西日本営業統括)が2021年の国内戦略について述べ、そこで語られた「サンドビックの現時点」は、概ね次のとおりとなる。

デジタルツールを使い、新たなサービス価値の提供・創造に邁進

この間、セグメントでは、欧州とアジアの一部で顧客活動が激化するなど、現時点では自動車セグメントの牽引による回復が顕著となっている。

「新チャンネル戦略」では、従来の市場にマッチしたリベートシステムへの変更も...

このほか、2021年フオーカス製品エリア、バリエーションによる長期的成長戦略についても言及した後、切削条件・工具選定・チップ摩耗分析等、顧客への多様な提案を可能にするデジタルアプリケーションである「デジタルセルフサービス」についての講演(サンドビック コロマントカンパニー マーケティング部 水野恵利乃氏)を行い、製品情報/Coopius® ツールガイド/テララメードウェア/適合チップチェック/Eラーニング/工具摩耗識別アプリ/Infindアプリについて解説した。

デジタルツールを使い、新たなサービス価値の提供・創造に邁進

この間、セグメントでは、欧州とアジアの一部で顧客活動が激化するなど、現時点では自動車セグメントの牽引による回復が顕著となっている。

「新チャンネル戦略」では、従来の市場にマッチしたリベートシステムへの変更も...

このほか、2021年フオーカス製品エリア、バリエーションによる長期的成長戦略についても言及した後、切削条件・工具選定・チップ摩耗分析等、顧客への多様な提案を可能にするデジタルアプリケーションである「デジタルセルフサービス」についての講演(サンドビック コロマントカンパニー マーケティング部 水野恵利乃氏)を行い、製品情報/Coopius® ツールガイド/テララメードウェア/適合チップチェック/Eラーニング/工具摩耗識別アプリ/Infindアプリについて解説した。

このほか、2021年フオーカス製品エリア、バリエーションによる長期的成長戦略についても言及した後、切削条件・工具選定・チップ摩耗分析等、顧客への多様な提案を可能にするデジタルアプリケーションである「デジタルセルフサービス」についての講演(サンドビック コロマントカンパニー マーケティング部 水野恵利乃氏)を行い、製品情報/Coopius® ツールガイド/テララメードウェア/適合チップチェック/Eラーニング/工具摩耗識別アプリ/Infindアプリについて解説した。

このほか、2021年フオーカス製品エリア、バリエーションによる長期的成長戦略についても言及した後、切削条件・工具選定・チップ摩耗分析等、顧客への多様な提案を可能にするデジタルアプリケーションである「デジタルセルフサービス」についての講演(サンドビック コロマントカンパニー マーケティング部 水野恵利乃氏)を行い、製品情報/Coopius® ツールガイド/テララメードウェア/適合チップチェック/Eラーニング/工具摩耗識別アプリ/Infindアプリについて解説した。

STIFFNESS

難削材をバリバリ削る、

驚異の剛性

HU100-5Xでは高剛性仕様、最大トルク331 Nmのスピンドル(オプション)で、チタン合金(Ti-6Al-4V)を除き、毎分642mlという驚異的な加工を実現。

5軸制御立形マシニングセンター HU100-5X

こちらは従来φ1500のドラニオン・テーブルタイプの5軸制御立形マシニングセンターのHU100-5Xです。徹底的な作り込みにより、大型機のみならず世界トップクラスの精度と剛性を誇ります。

PRECISION

コンパクトマシン、

精度がさらに向上

2m×3mの設置スペースで最大φ750mm×高さ525mmのワークが稼働可能です。同時5軸制御により、高品位加工を実現します。

2m×3m ≤ 525 φ750

5軸制御立形マシニングセンター Vertex 55X III

5軸制御立形マシニングセンター Vertex 55X IIIは、「最小の設置スペースで最大の加工エリア」を実現した初代Vertexの特長をそのままに、精度・剛性にさらに磨きをかけたマシンです。

三井精機工業株式会社 <http://www.mitsubiseiki.co.jp/>

7386-0193 埼玉県川越市川越九番4-13 TEL:049-297-8333

MITSUBISEIKI

オーエスジーの現時点

大沢伸朗氏が社長就任を目前に抱負

「培ってきたオーエスジーのDNA、根っこにある商売の原則部分は不変」

自動車産業で想定以上のスピードで進む電動化移行。OSGが地球規模で進めてきた技術・営業のサービス、生産体制は大きなプラスに働く

オーエスジー(本社)愛知県豊川市は2月20日、同社の開発拠点であるオーエスジーアカデミー内のグローバルテクノロジーセンターを会場に、第108回定時株主総会を開き、40名が出席した。

大沢伸朗氏は株主総会開催後の取締役会で、2月19日付で代表取締役社長兼COOに就任した



徹底したコロナ対策施し「開かれた株主総会」開催

場の役員も全員マスクを着用、議長を務めた石川則男社長(※総会開催当時)の後の取締役会での承認を経て、同日付で代表取締役社長兼CEOに就任した。飛散防止パネル越しに議事を進行した。

このように環境の変化は、オーエスジーが進めてきた地球規模での技術、営業のサービス、そして地球規模での生産体制は大きなプラスに働くと認識している。

昨年度(2020年11月期)の連結業績は、売上高は1043億8800万円、営業利益は83億9600万円、親会社株主に帰属する当期純利益は56億3900万円の結果となった。

「その4つの頭文字を取ったVUCAとは、日本語にするとVは変動的、Uは不確実、Cは複雑、Aは曖昧、ぼやけている、という感じになる。」

電動化といたことが大きなテーマとなっており、電動化への移行は想定よりも少し早いペースで進行中である。中でもハイブリッド、EV、それに伴う安全技術、自動走行技術といった分野での様々な部品の共通モジュール化、そしてこれらの部品の生産効率化、生産拠点の集約化が思ったより

電動化部品に対応する新技術、新製品の分野において、オーエスジーはコーティング技術を切り口として進化、拡大を図りたい。近年はトルコをはじめインドにもコーティングサービスを提供している。

エフピットがグループ会社として、欧州M&Aでネットワーク強化

その新経営体制の旗手となる大沢伸朗専務は、先懸命取り組んでいられる。まさに我が々が大きく柱にしている、という。この先短期の間、オーエスジーとして道筋を示し、そちらに向かって歩んでいくことが、私の使命だと認識している。

THKの現時点

20年度決算は売上20%減・営業損失84億円も、高まる非接触ニーズ、半導体関連需要

コロナ禍においても 長期的な成長ポテンシャルは「むしろ拡大」戦略は不変(寺町社長)

THK(本社)東京都港区は2月10日、2020年12月期(2020年1月1日~12月31日)の決算発表を、新型コロナウイルス感染症(以下、新型コロナウイルス)拡大による緊急事態宣言下にある中、今回は電話会議の形式で行った。

THK(本社)東京都港区は2月10日、2020年12月期(2020年1月1日~12月31日)の決算発表を、新型コロナウイルス感染症(以下、新型コロナウイルス)拡大による緊急事態宣言下にある中、今回は電話会議の形式で行った。

これらによって前期に比べ減収となったが、いち早く経済活動を再開した中国においては、期の後半に需要の回復が見られた。

損失となった。しかしながら、売上収益に加え、営業利益についても前述の特殊要因を除くペースでは計画を上回って期を超えることができた。

大型案件の先延ばし、そしてIFRS(国際会計基準)移行に伴い売上収益が想定よりも減少した。

「台湾メーカーの需要回復状況は、日本のメーカーより台湾メーカーのほうが早い。当社が中国で受けている仕事に、台湾メーカーの需要の強さを感じている。」

そのような状況の中、営業利益は、固定費削減をはじめ各種コストコントロールに努めたが、売上収益の減少に加え、輸送機器事業の減損損失および構造改革費用等のおよび影響が大きく、連結営業利益は84億円の営業

地域別の売上収益の状況について、中国においては期の後半に回復した需要を着実に取り込み、コロナ禍においても増収となった。

世界経済の影響を受け、産業機器、輸送機器両事業における市場環境が前提を下回る中で、輸送機器事業においては20年度に予定していた

「その4つの頭文字を取ったVUCAとは、日本語にするとVは変動的、Uは不確実、Cは複雑、Aは曖昧、ぼやけている、という感じになる。」

WAKO 生産性向上への必須アイテム ドリル・リーマ・カッター・DIA・パッシング 製造工程の短縮化に寄与 和光技研工業株式会社

DMG森精機株式会社
2020年度本決算(1-12月)説明会



取締役社長 森 雅彦

20年度決算発表 損益分岐点大幅引き下げにより 営業利益は従来計画を確保

◀森社長による決算説明会の
オンデマンド配信(PC画面のス
クリーンショット)

**デジタルマーケティングが
期せず進展**
コロナ禍により、デジ
タルマーケティングが期
せず進展しており、

税引前利益(51億円)
は24%。
と当期利益(17億円)の

**21年度は売上・利益
とも前年比横ばい
計画**

不況の折には販売す
るメーカーも出てきてい
るが、それに対抗し、高
速・高精度・5軸化・複合
化・ターンキー化・自動化
によりなんと1台あた
りの平均受注額を維持
(前年度比横ばい)でき
ている。

ハイブリッド資本を導
入したことで、株主資本
比率を35%まで復活す
ることができた(19年度
は24%)。

世界金融危機時は落
ち込みも激しかったが、
回復は比較的早かった。
しかし今回は、今後22
24年にかけて、緩やかに回
復していくのではない
か。結局、谷(景況の底)
の面積としては同等にな
ると考えている。

中でも、社会との共生
を重視する上で、脱炭
素化については、リン生
産やネットワーキングキ
ャビタル(売上債権およ
び仕入債権)の減少、速
い加工、速い組み立て等
を取り組めば取り組むほ
ど、カーボンニュートラル
II会社の体質強化、利益
の創出に繋がるとわかっ
てきた。今後もますます
取り組みを強化し、また
中小事業所の自社での
取り組みのサポート役に
もなっていきたい。

DMG森精機(本社II
名古屋市中村区)は2月
12日、2020年12月期
(2020年1月1日
12月31日)の決算発表を
行った。

決算概要は、連結受注
は279.7億円(前年度
比31.7%減)、機械本体
の受注残高は96.0億円
(同34.2%減)、売上取
益は328.3億円(同32.
4%減)、営業利益は10
7億円(同71.4%減)、
営業利益率は3.3%(前
年度7.7%)、税引前利
益は51億円(前年度比83
.8%減)、当期利益は17
億円(同91.0%減)、親

損益分岐点売上高を
385.0億円から302
0億円に大きく引き下
げた。その多くは社員の
協力によって給与や役職
手当のカット等を行った
ことによるが、それ以外
にも、リアル見本市が開
催されなかったことによ
る数十億円の削減など、
ありとあらゆる手はず
を立てた。

世界金融危機(リーマ
ンショック)との比較で見
れば、当時(08年3月期
11年3月期)はまだA
G(独グループ会社)との
連結前の森精機単体で
あり、受注額は177.2
億円から61.8億円へと
2年をかけた65%減とな
り、今回(18年12月期
20年12月期)は連結受注
で531.2億円から27
9.7億円へと約半減(48
%減)となった。

なお21年度は、脱炭素
社会関連需要の取り込
み強化、サステナビリティ
経営の強化、社外取締役
比率40%・外国人取締役
20%・女性社外取締役
10%といった取締役会の
多様性などガバナンス強
化、DMG MORI製品
カーボンニュートラル達
成なども重点施策とし
て謳う。

DMG森精機の現時点

株主資本比率が 35%まで復活

今期重点施策に「取り組むほどに利益創出 に繋がるカーボンニュートラル」等

会社の所有者に帰属す
る当期利益は17億円(同
90.3%減)。
同社ホームページ上で
オンデマンド配信した決
算説明会で、森雅彦社長
が実績ハイライトとして

ただし、リアルな環境
も重要であり、毎週金曜
日に、ごく限られた少人
数の顧客に対する商談
会「テクノロジーフライデ
ー」を、三密にならない
対策をした上で、三重・
伊賀事業所および東京
GHQ(潮見)にて地道に
リアル展示会を行ってき
た。これにより、より真
剣な引き合いを持った顧
客と数時間にわたり議
論を繰り返すことで、昨
年の受注や今年以降の
大きな引き合いへと繋ぐ
ことができた。

間が大きすぎるが、これ
は一部の赤字となった会
社の税負担等が大きく
なっているためであり、
21年は正常化するもの
と考えている。
18年後半からの米中
貿易摩擦に加え、COVID
19(新型コロナウイルス)
の感染拡大により受
注、売上は大幅に減少し
たが、損益分岐点売上高
の引き下げにより、営業
利益は従来計画を確保
した。

ただ、世界金融危機時
は大きく赤字となった
が、今回(20年12月期)は
黒字を維持できている。
21年12月期は受注残が
減少した影響で当初か
ら数百億円のハンディキ
ャップがあると考え、ま
ずは20年度なみの売上
収益330.0億円、同
じ損益分岐点売上高3
02.0億円をキープし、
最低でも110億円の利
益を確保したい。

非鉄用DLC超硬エンドミル
AE-TS-N・AE-TL-N・AE-VTS-N

**DLCコーティングが
非鉄加工を変える!**

高硬度鋼用超硬ボールエンドミル
AE-BM-H・AE-BD-H

高硬度鋼用底刃付きスレッドミル
AT-2

**2つの加工を
1本で!**

OSG WEB SHOWROOM

新製品紹介!
WEBセミナーも開催中!
OSG ウェブサイトで見学可
<https://www.osg.co.jp>

A

The A Brand

OSG オーエスジー株式会社

業界最高の利便性目指し「トラスコらしさ溢れるDX戦略」推進

トラスコ中山の現時点



←向かって右から中山社長、数見経営管理本部・デジタル戦略本部本部長、中山経営企画部・経理部部長、下津広報・IR課課長(PC画面のスクリーンショット)

オンライン決算発表 高粗利率の環境安全用品、eビジネス ルートの好調により売上総利益率が増加

「在庫は成長のためのエネルギー」 (中山社長)

トラスコ中山(本社：東京都港区・大阪市西区)は2月12日、令和2年(2020年/第58期)12月期の決算発表を行い、決算説明会および記者会見をZoomウェビナーにてオンライン開催した。

経営成績は、売上高213.4億4千万円(前年比3.3%減/予算比0.7%増)、売上総利益45.9億9千万円(同2.4%減/同0.6%減)、販管費34.8億9千万円(同5.0%増/同0.7%減)、うち減価償却費65億6千万円(同34.6%増/同1.7%増)、営業利益11.0億1700万円(同20.1%減/同0.3%減)、経常利益11.5億5900万円(同18.6%減/同1.3%増)、親会社株主に帰属する当期純利益80億7千万円(同16.7%減/同2.0%増)。

このうち、プライベートブランド商品売上高は41.3億2千万円(同5.9%減/同1.1%減)、設備投資額は80億6100万円(前年比11.6億6千万円減)となった。

以上をベースとした令和2年度の総評および中山哲也社長による今後の取り組みで語られた「トラスコ中山の現時点」は、概ね次のとおりとなる。

セグメント別の概要は、ファクトリールートでは、2019年から続く米中貿易摩擦と新型コロナウイルス感染症(以下、新型コロナウイルス)拡大による工場稼働減により、切削工具、設備投資に関わる物流保管用品の分野などで売上高が伸び悩んだ。

商品別カテゴリ別の実績では新型コロナウイルス感染症予防に関わる手袋、マスクなどのカテゴリが売上高20.9億7500万円(前年比15.6%増)と

堅調に売り上げを伸ばした一方、コンテナなどの保管・管理用品が前年比18.8%減、台車などの運搬用品が同17.6%減と設備投資に関わる商品のカテゴリが前年割れとなった。

eビジネスルートでは、新型コロナウイルス感染拡大による巣ごもり効果の影響により、特にB to Cを中心とするネット通販企業との取引が拡大した。業から受注した商品をユーザーへ直送する物流体制の構築、約23万アイテムの商品データベースを活用したシステム連携など、物流連携、データ連携による協業関係の強化を図っていく。

ホームセンタールートでは、巣ごもり効果でホームセンターへの客足が増加したことにより売上高が好調に推移したことに加え、仕入先変更による売上高増加や、職人向け専門店のプロショップの売上高が引き続き拡大していることも売上げ好調の要因となった。

売上総利益率については、プライベートブランド商品の粗利率が0.6%、ナショナルブランド商品の粗利率が0.2%それぞれ上昇した。粗利率の高いマスクや手袋などの環境安全用品の売上高が

増加したこと、粗利率の高いeビジネスルートの売上高が増加したこと、ミックスにより、売上総利益率は前年比0.2%増となった。

トラスコ中山では社内的に数値目標とともに、能力目標を掲げており、令和5年(23年)までに達成したい能力目標として、次の3つを挙げる。

まず「在庫50万アイテムの保有」。現在は40万強を50万アイテムにまで引き上げる。現在の在庫総個数は、およそ4500万個という凄まじい数字が存在する非常に在庫の多い会社だと自認する。在庫が多いといえ、世の中の的は少ない方が良いという向きが大勢を占めるが、同社では「在庫は成長のためのエネルギー」と考え、さらに在庫を持つ力をつけていく。

次に「ユーザー直送システムの完備」。コロナ禍で最も変化したがユーザー直送の増加であり、同社のような卸売業が発注元のユーザーへ直接荷物を送るといったことは、これはもう物流革命以外の何物でもない。どの問屋でも直接の顧客(販売店)への配送シ

ステムは持っているが、その先のユーザーまで直送する力を持っていることは、まずない。コロナ禍によりこのニーズが急拡大しており、これにより納期が最低1日短縮する。場合によっては2〜3日短縮でき、コスト削減も可能(ホップステップ：ではなく直送で運賃半額)というメリットもある。ユーザー直送とは世の中の流れであり、このニーズに添っていく。

最後に「365日受注・出荷を実現」。ユーザーの発注は年中無休であり、ユーザーの要望に休みはなく、これは必然の道筋ではあるが、決して簡単ではない。少しの間は要すると予想するも、まずはネット通販企業への対応から手掛けるなど、力をつけていく。

以上に加え、究極の即納を実現し、全国展開でMRO流通の定番を目指す、富山の置き薬ならぬ「置き工具」MROS「置き工具」や、販売・在庫・格納効率を上げる1品ごとの販売実績データ分析は、ビッグデータとしてすでにオンラインショップにも記載を始めている。そして、AIの活用により「商品検索」「納期・見積り」「商品説明・機能説明」のレベルアップを図るAI見積「即答名人」等々を含め、ITで問屋としての機能を強化し、業界最高の利便性を目指す、「トラスコ中山らしさ溢れるDX」の推進を強調した。

境安全用品の売上高が

システムは持っているが、その先のユーザーまで直送する力を持っていることは、まずない。コロナ禍によりこのニーズが急拡大しており、これにより納期が最低1日短縮する。場合によっては2〜3日短縮でき、コスト削減も可能(ホップステップ：ではなく直送で運賃半額)というメリットもある。ユーザー直送とは世の中の流れであり、このニーズに添っていく。

我々の“こだわり”は動じない。

創業以来、熟練された技術、精度にける情熱の文化、モノづくりに最適な環境構築。

この3つの“こだわり”で世界中の先端企業、先端市場が求めるニーズに応えてきました。

動じない高精度。動じない高剛性。

動じない高品質。

最大ではなく、最高を目指す。

——こだわりこそを価値とする、我々YASDAスピリットで新たな価値の創造を提供します。

YBMV40 Ver. III YMC 650 Labonos

www.yasda.co.jp TEL:0865-64-2511 FAX:0865-64-4535
〒719-0303 岡山県浅口郡里庄町浜中1160 営業所: 関東、名古屋、大阪、長野、仙台

ものづくり伝説
「ライナーノーツ」

ツーリングコンシェルジュ・清水浩の『工具需要の視点』特別編 ⑤



人により異なる「情報」に対する考え方
『3回・3データ・現地』が必須

さて、課題の解決に向かっては「5W1H」の表を見ながらPDCAサイクル(以下、PDCA)を回転させるのでいざ結果は明らかになるはずですが、なかなか回転しないのがPDCAの実情です。

それを改善するには、回転させる「牽引者」が余程のエネルギーを持たなければなりません。特に大事なことはC=Checkですが、これが甘かったり、ストップするとPDCAはその瞬間に停滞し、挫折となることから、表には必ずGheck欄を設けており、ここで一旦立ち止まって経緯と今後の展開を確認する流れになっています。

したがって、認可サインの責任は重く、A=Actionに向け指導力、すなわち、牽引する立場を発揮しなければなりません。単に事務的にサインする人であれば、すでにP、Dを行った担当者は緊張感を持たないまま最終のActionに向かいます。

Chekerの大切な能力は「聞く力」です。質問をすることによって経過の課題

が顕在化しますので、進む方向やパワーが向上することから、このプランの成功を左右するのですが、私の経験ではポイントさえ聞くと管理者は稀でした。

これを改善するには管理者に同表を直接手渡したり、Eメールに添付するのではなく、定期的に関係者が集まって5W1Hの項目ごとに「ほう・れん・そう」を交わし、管理者責任の負担軽減と、メンバー自身の責務の再認識を高めることだと考えます。判断力や発言力の弱いリーダーであればさらに有効です。

つまり、メンバー内の個人プレーではなく、チーム活動です。事例として適切かどうかは別として、活躍するアスリートはまさにPDCA回転が常識であり、その結果がプレーに現れることをよく知っています。

このようにPDCAの回転は製造業界のテーマのみならず、あらゆる場面に有効ですので、その重要性和有効性を認識いただければと思います。

情報に対する考え方は各人によって異なりますが、例えば、「ドリルの折損対

策」の依頼を受けた場合は、次のような考え方を持っています。

①そのトラブルは一過性か、繰り返されているのか。同じような対策依頼が3回入った段階で「確認しよう」と定めたことがあります。一回では単なるアクシデントと思われるので情報の確かさを知るためです。

②可能な限り数字で捉えられているか。数字がないと対策結果の評価ができないからです。この数字もひとつだけではデータに値しません。最低3データが必須です。

③それは現場の作業者の報告か？作業長や係長を経由した内容か・・・あらゆる情報は現地・現物・現認が基本です。現地に最も近い人の情報を待ちます。

④少ないデータ(情報)や誤ったデータでは対策が異なる方向に向かうことは多くの技術者が知っています。これは、実践ツーリング技術における「ドリルのトラブル」でも述べています。

(続く) (清水浩)

工具需要課題からの視点

Table with 2 columns: 区分 (区分), No (No), 要因 (要因). Lists 29 items categorized into メーカーサイド (Manufacturer Side) and 営業サイド (Sales Side).

THKは2021年4月1付にて、次のとおり主要な人事異動を実施する。※敬称略、()内は現役職。

人事異動
THKは2021年4月1付にて、次のとおり主要な人事異動を実施する。...

THKは2021年3月29日付新役員体制(予定)※定時株主総会での承認を前提とする。

産業・工業・機械 基板用硝子 耐熱用硝子 電子用硝子 石英硝子 光学研磨硝子 バイレックス バイコール 全平岡特殊硝子製作株式会社

人事 アラカルト
ミットコ
役員の内定
ミットコは2021年3月9日開催の取締役会において、次のとおり役員人事を内定した。...

人事
アラカルト
ミットコ
役員の内定
ミットコは2021年3月9日開催の取締役会において、次のとおり役員人事を内定した。...

DMG森精機
人事異動
DMG森精機は2021年3月1日付にて、次のとおり人事異動を行った。...

DMG森精機
人事異動
DMG森精機は2021年3月1日付にて、次のとおり人事異動を行った。...

三菱マテリアル
『MS plus シリーズ』に自動盤用エンドミルを発売
三菱マテリアル加工センターは、MS plus シリーズの自動盤用エンドミルを発売した。...

三菱マテリアル
『MS plus シリーズ』に自動盤用エンドミルを発売
三菱マテリアル加工センターは、MS plus シリーズの自動盤用エンドミルを発売した。...

山善
代表取締役の異動
山善は、2021年2月10日開催の取締役会において、次のとおり代表取締役の異動について決議した。...

山善
代表取締役の異動
山善は、2021年2月10日開催の取締役会において、次のとおり代表取締役の異動について決議した。...

