



〒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4年6月19日発行(第243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

Brush 110番 (0120-689-110) 株式会社 鳴門屋

MEASUREMENT PRIDE UNO 宇野株式会社 URL http://www.uno.co.jp/

◆自律的な人材◆タレントマネジメント ◆Diversity & Inclusion / キャリア 自律◆『緩やかに』ジョブ型へ◆役割 等級制度の明確化◆HR Trans formation 推進◆地の利活かした能力 別人材獲得◆教えない、気合を入 れない、喝を入れない……etc

的なた人材、3DCADに 代表されるようなアテ ーリックな人材の採用 に役立てるとしている。 三菱マテリアルの特約 店総会(※6面参照)で は、HRC(Human Res

「挑戦し、考動する人 財の育成」と人材マネジ ング・ポリシー「挑戦・ 考動主義」を基に、持続 的に成長可能な会社づく り(II企業価値)を強

「山善親交会(※3面参 照)では、新中期経営計 画における企業ビジョン を具現化する4つの戦略

「山善親交会(※3面参 照)では、新中期経営計 画における企業ビジョン を具現化する4つの戦略

「山善親交会(※3面参 照)では、新中期経営計 画における企業ビジョン を具現化する4つの戦略

「山善親交会(※3面参 照)では、新中期経営計 画における企業ビジョン を具現化する4つの戦略

「山善親交会(※3面参 照)では、新中期経営計 画における企業ビジョン を具現化する4つの戦略

「山善親交会(※3面参 照)では、新中期経営計 画における企業ビジョン を具現化する4つの戦略

ひと口に「じんぎ」と 象に残るためか、ここで は、5月に行われた生産 財業界の総会や決算説 明の中で、人材について ぶれた幾つかのシーンを 拾い上げておきたい。 自社HP上でオンデマ ンド配信中のDMG森精 機の2022年度第1四 半期決算説明(※4面参 照)では、7月からの東京 照)では、7月からの東京 照)では、7月からの東京

「人的資本強化」にまつわるエトセトラ



【次号予定・お知らせ】 ユーザー通信次号は、7・8月盛夏号として8月5日(金)付の発行予定となります。

「企業最大の資産は 社員である」を旗手に、 山善では今年度から人 事制度改革を行い、「経 営・事業戦略に基づくタ

「山善親交会(※3面参 照)では、新中期経営計 画における企業ビジョン を具現化する4つの戦略

「山善親交会(※3面参 照)では、新中期経営計 画における企業ビジョン を具現化する4つの戦略

「山善親交会(※3面参 照)では、新中期経営計 画における企業ビジョン を具現化する4つの戦略

「山善親交会(※3面参 照)では、新中期経営計 画における企業ビジョン を具現化する4つの戦略

「山善親交会(※3面参 照)では、新中期経営計 画における企業ビジョン を具現化する4つの戦略

「山善親交会(※3面参 照)では、新中期経営計 画における企業ビジョン を具現化する4つの戦略

「山善親交会(※3面参 照)では、新中期経営計 画における企業ビジョン を具現化する4つの戦略

TKD 株式会社 タケダキカイ

いつまでも「昭和」思考は続かない。新しい力は新しいやり方で力を発揮する。勢いある新世代の力をオールドパワーがしっかり支えて次世代に引き継いでいく。エーレックは、人生100年時代を見据えた人材の価値提案を行っています。

A-rec 株式会社エーレック 〒532-0004 大阪市淀川区西宮原 1-8-33 日宝新大阪第2ビル3階 TEL:06-6392-8851 FAX:06-6392-8853

大機器協 通常会員総会開催 中山理事長「ウォッシュ」を語る



▲あいさつに立つ中山理事長

また中山理事長は、最近よく耳にする「SDGsウォッシュ」なる単語について一言をもち、次のように見立てを披露(一部抜粋)した。

『CoroMill® MH20』にアーバ取り付けカッターを追加導入
サンドビック



さらに、長い突き出し量の加工においても卓越した工具寿命を発揮し、ダウンタイム全体を短縮、製造経済性を改善する。主な特長は次のとおり。

- ①優れたランピング機能と切りくず排出により、ポケット加工に最適化
- ②新しいカッター素材と低抵抗チップにより卓越した加工安定性を発揮
- ③切削力の低減による機械の小型化が可能
- ④最適化された刃先による信頼性で無人加工が可能

大阪機械器具卸商協同組合(大機器協)は5月12日、大阪市中央区のホテル日航大阪で「第50回通常会員総会」を開催し、全議案を承認、可決した。

総会に先立ったあいさつで中山哲也理事長(トラスコ中山社長)は、ロシア・ウクライナ問題を引き合いに、「よく絶滅危惧種などという言葉が、最近、この地球上で一番の絶滅危惧種は人類ではないかと思っており、戦争がエスカレートして世界全面核戦争にならないよう願っている」と危機感をこう表した。

企業としてSDGsへの取り組みは当たり前だが、一番の環境の破壊者が一人一人のだから、環境に対して出来ることを実行するのが大事ではないかと思っている。私も『ウォッシュ』だといわれたいように頑張りたいと思う。

その後、サンドビック・コロマントの日本、インド、東南アジア各国、オセアニアを含むセールスエリアをサウスアジア、ドバイ・アラブエミレーツに就任し、日本のサンドビックの代表取締役社長の経験を活かして、サンドビック・コロマントにとって重要な地域であるアジアでの販売強化を強く望んでおり、「サンドビック・コロマントは長年にわたり、特に自動車、生産機械、航空宇宙産業など、革新的で競争の激しい日本の製造業において、信頼できるツールサプライヤー、生産性パートナーとして活躍している。日本のお客様は、IoT

豊富な日本でのキャリア、アジアでの販売強化を熱望



マイケル・エネベリ氏がグローバルセールス部門長就任
サンドビック・コロマント本社

これまでの経歴から日本でも馴染み深いエネベリ氏

その後、サンドビック・コロマントの日本、インド、東南アジア各国、オセアニアを含むセールスエリアをサウスアジア、ドバイ・アラブエミレーツに就任し、日本のサンドビックの代表取締役社長の経験を活かして、サンドビック・コロマントにとって重要な地域であるアジアでの販売強化を強く望んでおり、「サンドビック・コロマントは長年にわたり、特に自動車、生産機械、航空宇宙産業など、革新的で競争の激しい日本の製造業において、信頼できるツールサプライヤー、生産性パートナーとして活躍している。日本のお客様は、IoT

豊富な日本でのキャリア、アジアでの販売強化を熱望

その後、サンドビック・コロマントの日本、インド、東南アジア各国、オセアニアを含むセールスエリアをサウスアジア、ドバイ・アラブエミレーツに就任し、日本のサンドビックの代表取締役社長の経験を活かして、サンドビック・コロマントにとって重要な地域であるアジアでの販売強化を強く望んでおり、「サンドビック・コロマントは長年にわたり、特に自動車、生産機械、航空宇宙産業など、革新的で競争の激しい日本の製造業において、信頼できるツールサプライヤー、生産性パートナーとして活躍している。日本のお客様は、IoT

その後、サンドビック・コロマントの日本、インド、東南アジア各国、オセアニアを含むセールスエリアをサウスアジア、ドバイ・アラブエミレーツに就任し、日本のサンドビックの代表取締役社長の経験を活かして、サンドビック・コロマントにとって重要な地域であるアジアでの販売強化を強く望んでおり、「サンドビック・コロマントは長年にわたり、特に自動車、生産機械、航空宇宙産業など、革新的で競争の激しい日本の製造業において、信頼できるツールサプライヤー、生産性パートナーとして活躍している。日本のお客様は、IoT

豊富な日本でのキャリア、アジアでの販売強化を熱望

その後、サンドビック・コロマントの日本、インド、東南アジア各国、オセアニアを含むセールスエリアをサウスアジア、ドバイ・アラブエミレーツに就任し、日本のサンドビックの代表取締役社長の経験を活かして、サンドビック・コロマントにとって重要な地域であるアジアでの販売強化を強く望んでおり、「サンドビック・コロマントは長年にわたり、特に自動車、生産機械、航空宇宙産業など、革新的で競争の激しい日本の製造業において、信頼できるツールサプライヤー、生産性パートナーとして活躍している。日本のお客様は、IoT

ポケット加工用高送りフライスカッター
CoroMill® MH20

- 工具径 φ16-32mm、最大切込み:1.2mm
- 優れたランピング機能と切りくず排出により、ポケット加工に最適化
- 新しいカッター素材と低抵抗チップで突き出しの長い加工に対応
- 最適化された刃先による信頼性で無人加工が可能

製品カタログ

サンドビック株式会社 コロマントカンパニー

大阪西機工会 通常総会開催 活性化へ会員資格改正



西野会長あいさつ

大阪西機工会は5月10日、大阪市中央区のシテイプラザ大阪で通常総会(令和4年度)を3年ぶりにリアル開催し、会員数64社中27社27人が出席した。

西野佳成会長(西野産業社長)は直近のコロナ感染状況を鑑み、「今年ももっと活動できるのではないかと期待している」とあいさつ。今年度の行事計画では、7月29日開催の納涼大会をはじめ、懇親ゴルフコンペ、会員忘年パーティー、青年部との合同事業を予定する。

なお、議案審議では各議案が原案通り承認、可決される中、さらなる活性化に結び付け、会の一層の発展を目指すため、会則改正について、会員資格が「大阪市西区内に所在する事業所、および会の趣旨に賛同する大阪府下に所在する事業所で機械器具関連事業者であること」と、改正案通り決議された。



長尾社長は新中経に臨むにあたり引き続き「CROSSING」をテーマに選んだ(「シン・クロッシング」とも呼ぶべきか?)

今期は売上高で過去最高更新 (5300億円) 見込む

2022山善親交会

22年3月期の連結業績は、売上高5018億7200万円、営業利益171億3300万円、経常利益170億9300万円、親会社株主に帰属する当期純利益120億2300万円。

長尾社長は、「3年ぶりに売上高5千億円台に復活し、売上高、利益ともに過去2番目の業績となった」とした上で、「事業別別」の業績を報告した。

海外生産事業では、北米・中国・ASEAN支社で自動車半導体産業等を中心とした設備投資、台湾支社では半導体やIT機器産業におけるEMS企業の設備投資が活発だった。海外4支社ともに工作機械販売に加え、切削・補完工具やメカトロ機器等の販売も好調に推移した。

今期から2025年3月期までの新3か年中期経営計画「CROSSING YAMAZEN 2024」(価値をCROSSINGさせること)によって、4つの戦略として、(1)生産財の事業別別に見直し、国内機械事業は、自動車産業で脱炭素化等に向けた設備投資

山善(本社)大阪府西成区立売堀は5月17日、帝国ホテル大阪にて「2022年 山善親交会」を開催した。

主力仕入先277社・278人が参集するなか、長尾雄次社長があいさつとともに、5月13日付で発表した22年3月期(第76期)決算のポイント、および今年度(23年3月期/第77期)の取り組みについて述べた。

業部別の売上高では、生産財関連事業が第2四半期を底に順調に回復しており、消費財関連事業では家庭機器事業が新商品の開発力が奏功し過去最高となったと報告した。

引き続き、長尾社長により語られた内容から生産財関連を中心にピックアップすれば、概ね、次のとおり。

生産財の事業別別に概観すれば、国内機械事業は、自動車産業で脱炭素化等に向けた設備投資

持続的成長に向けた400億円の投資 枠を設定 (新3か年中経)

資が徐々に増え始め、半導体製造装置や建設機械の部品加工向け等の工作機械受注が伸びた。

国内機工事業では、切削工具が伸長し、補完工具や測定工具等の販売も底堅く推移。生産・物流現場等の環境改善機器やメカトロ機器、自動化設備等も好調に推移した。

海外生産財事業では、北米・中国・ASEAN支社で自動車半導体産業等を中心とした設備投資、台湾支社では半導体やIT機器産業におけるEMS企業の設備投資が活発だった。海外4支社ともに工作機械販売に加え、切削・補完工具やメカトロ機器等の販売も好調に推移した。

今期から2025年3月期までの新3か年中期経営計画「CROSSING YAMAZEN 2024」(価値をCROSSINGさせること)によって、4つの戦略として、(1)生産財の事業別別に見直し、国内機械事業は、自動車産業で脱炭素化等に向けた設備投資

「働きがいのある職場の実現」、「持続可能な調達の実現」、「透明性のあるガバナンス体制の確立」といった5つの重要課題を具現化するため4つの戦略として「顧客密着戦略」、「トランスフォーラム戦略」、「デジタル融合戦略」、「人材マネジメント戦略」を打ち出した。

今期(23年3月期)の連結業績見通しは、売上高5300億円、営業利益160億円、経常利益160億円、売上高で過去最高更新(5263億6400万円/19年3月期)を見込む。このうち、セグメント別の通期売上高では、生産財事業部の国内機械事業部が890億円、国内機工事業部が1730億円、海外計が930億円を合計3550億円を計画。

グリーン戦略で脱炭素経営をサポート

昨年4月1日に「グリーンリカバリービジネス」を立ち上げ、グリーン戦略で最も注力しているのがPPAモデル事業「Daypower」だ。イスパワ等の屋根や敷地に「山善負担」で太陽電池を設置し、クリーンな電力を提供する。電力単価が異なる今こそ、検討に値する再エネ電力の調達である。また、08年から14年間継続している「グリーンホールプロジェクト」は今期よりフルモデルチェンジし、脱炭素経営をサポートする。

「働きがいのある職場の実現」、「持続可能な調達の実現」、「透明性のあるガバナンス体制の確立」といった5つの重要課題を具現化するため4つの戦略として「顧客密着戦略」、「トランスフォーラム戦略」、「デジタル融合戦略」、「人材マネジメント戦略」を打ち出した。

今期(23年3月期)の連結業績見通しは、売上高5300億円、営業利益160億円、経常利益160億円、売上高で過去最高更新(5263億6400万円/19年3月期)を見込む。このうち、セグメント別の通期売上高では、生産財事業部の国内機械事業部が890億円、国内機工事業部が1730億円、海外計が930億円を合計3550億円を計画。

グリーン戦略で脱炭素経営をサポート

昨年4月1日に「グリーンリカバリービジネス」を立ち上げ、グリーン戦略で最も注力しているのがPPAモデル事業「Daypower」だ。イスパワ等の屋根や敷地に「山善負担」で太陽電池を設置し、クリーンな電力を提供する。電力単価が異なる今こそ、検討に値する再エネ電力の調達である。また、08年から14年間継続している「グリーンホールプロジェクト」は今期よりフルモデルチェンジし、脱炭素経営をサポートする。

「働きがいのある職場の実現」、「持続可能な調達の実現」、「透明性のあるガバナンス体制の確立」といった5つの重要課題を具現化するため4つの戦略として「顧客密着戦略」、「トランスフォーラム戦略」、「デジタル融合戦略」、「人材マネジメント戦略」を打ち出した。

今期(23年3月期)の連結業績見通しは、売上高5300億円、営業利益160億円、経常利益160億円、売上高で過去最高更新(5263億6400万円/19年3月期)を見込む。このうち、セグメント別の通期売上高では、生産財事業部の国内機械事業部が890億円、国内機工事業部が1730億円、海外計が930億円を合計3550億円を計画。

グリーン戦略で脱炭素経営をサポート

昨年4月1日に「グリーンリカバリービジネス」を立ち上げ、グリーン戦略で最も注力しているのがPPAモデル事業「Daypower」だ。イスパワ等の屋根や敷地に「山善負担」で太陽電池を設置し、クリーンな電力を提供する。電力単価が異なる今こそ、検討に値する再エネ電力の調達である。また、08年から14年間継続している「グリーンホールプロジェクト」は今期よりフルモデルチェンジし、脱炭素経営をサポートする。

「働きがいのある職場の実現」、「持続可能な調達の実現」、「透明性のあるガバナンス体制の確立」といった5つの重要課題を具現化するため4つの戦略として「顧客密着戦略」、「トランスフォーラム戦略」、「デジタル融合戦略」、「人材マネジメント戦略」を打ち出した。

今期(23年3月期)の連結業績見通しは、売上高5300億円、営業利益160億円、経常利益160億円、売上高で過去最高更新(5263億6400万円/19年3月期)を見込む。このうち、セグメント別の通期売上高では、生産財事業部の国内機械事業部が890億円、国内機工事業部が1730億円、海外計が930億円を合計3550億円を計画。

グリーン戦略で脱炭素経営をサポート

昨年4月1日に「グリーンリカバリービジネス」を立ち上げ、グリーン戦略で最も注力しているのがPPAモデル事業「Daypower」だ。イスパワ等の屋根や敷地に「山善負担」で太陽電池を設置し、クリーンな電力を提供する。電力単価が異なる今こそ、検討に値する再エネ電力の調達である。また、08年から14年間継続している「グリーンホールプロジェクト」は今期よりフルモデルチェンジし、脱炭素経営をサポートする。

「働きがいのある職場の実現」、「持続可能な調達の実現」、「透明性のあるガバナンス体制の確立」といった5つの重要課題を具現化するため4つの戦略として「顧客密着戦略」、「トランスフォーラム戦略」、「デジタル融合戦略」、「人材マネジメント戦略」を打ち出した。

今期(23年3月期)の連結業績見通しは、売上高5300億円、営業利益160億円、経常利益160億円、売上高で過去最高更新(5263億6400万円/19年3月期)を見込む。このうち、セグメント別の通期売上高では、生産財事業部の国内機械事業部が890億円、国内機工事業部が1730億円、海外計が930億円を合計3550億円を計画。

グリーン戦略で脱炭素経営をサポート

昨年4月1日に「グリーンリカバリービジネス」を立ち上げ、グリーン戦略で最も注力しているのがPPAモデル事業「Daypower」だ。イスパワ等の屋根や敷地に「山善負担」で太陽電池を設置し、クリーンな電力を提供する。電力単価が異なる今こそ、検討に値する再エネ電力の調達である。また、08年から14年間継続している「グリーンホールプロジェクト」は今期よりフルモデルチェンジし、脱炭素経営をサポートする。

「働きがいのある職場の実現」、「持続可能な調達の実現」、「透明性のあるガバナンス体制の確立」といった5つの重要課題を具現化するため4つの戦略として「顧客密着戦略」、「トランスフォーラム戦略」、「デジタル融合戦略」、「人材マネジメント戦略」を打ち出した。

今期(23年3月期)の連結業績見通しは、売上高5300億円、営業利益160億円、経常利益160億円、売上高で過去最高更新(5263億6400万円/19年3月期)を見込む。このうち、セグメント別の通期売上高では、生産財事業部の国内機械事業部が890億円、国内機工事業部が1730億円、海外計が930億円を合計3550億円を計画。

グリーン戦略で脱炭素経営をサポート

昨年4月1日に「グリーンリカバリービジネス」を立ち上げ、グリーン戦略で最も注力しているのがPPAモデル事業「Daypower」だ。イスパワ等の屋根や敷地に「山善負担」で太陽電池を設置し、クリーンな電力を提供する。電力単価が異なる今こそ、検討に値する再エネ電力の調達である。また、08年から14年間継続している「グリーンホールプロジェクト」は今期よりフルモデルチェンジし、脱炭素経営をサポートする。

超硬防振型エンドミル
AE-VTSS
自動旋盤
対応型誕生

高硬度鋼用超硬エンドミル
AE-CPR4-H
ロングネックラジアスタイプ登場!

非鉄用 DLC 超硬エンドミル
AE-VTFE-N
立ち壁対応型
追加!

New
New
New

OSG WEBSHOWROOM

無料 WEB セミナー開催中!
<https://www.osg.co.jp>
アクセスはこちら

A
The A Brand
オーエスジー株式会社

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 ⑬

ユーザーから報告なき工具評価とは「便りが無いのは元気な証拠」と同じか？

今回から(7)「自社製品の把握」について述べます。

これは工具メーカーが販売している工具類に対して、顧客の評価を把握しなければならないとの趣旨です。その評価はユーザー層によって異なりますが、自動車メーカーや重工業などは現在でも専門性を持った特殊工具が多く、その情報は主に商社や代理店を通じてメーカーに伝わる流れが踏襲されていると思います。メーカーは膨大な種類を販売しているため、軽微な問題の一つひとつに対応することには限界があり、止むを得ず放置することがあります。

「顧客の評価」とは、ユーザーが指摘する事柄は、「価格、安全、品質、納期の4項目」に区分されることは世界中のユーザーを問わず、共通の考えであり何らか述べたとおりです。

この中で「安全」についての苦情は、軽微な内容であっても、まずは敏感に捉えなければなりません。特に繰り返され

ている苦情なら現場でのツーリング状態、特に切削条件、ワークの形状、粗、仕上げの程度など、多義に亘って確認と指導が必要です。

私の経験から、新製品の場合は基本的な不具合の可能性はありますが、普及し数年後の苦情は、製品に問題があるのではなくユーザーの取り扱いに原因があると考えられます。ですが、作業者の怪我などに影響がありますので対応するメーカーの「聞く力」と「指導する力」が問われることから、できるだけ多くのユーザーを経験した人や、現場に何度も入り込んでいる商社の営業技術者の人選が望まれます。

ユーザーとの会話で大事なことは、苦情は上位者に聞くことは礼儀上大切ですが、工具を直接扱っている作業者に聞かなければ真の情報とはならないことを自身の経験から明らかですので実行して下さい。ユーザーの評価は良い情報と悪い情報に分かれますが、私

工具需要課題からの視点

区分	No	要因
メーカー サイド	1	ユーザーの情報収集と対応
	2	廉価品の提供
	3	価格の引き下げ
	4	在庫品の活用
	5	新製品の提供
	6	高級品の提供
	7	自社製品力の把握
	8	製造コストの低減
	9	既存製品の増殖
	10	種類の統一
	11	既存品の改善
	12	自社の販売戦略
	13	ユーザーとの連携
	14	BIGデータの活用
	15	販売代理店の評価
	16	販売代理店の要望
	17	販売代理店の要望

にはほとんど報告がない...ということは、それらの製品は「良い」評価だと考えられます。「便りが無いのは元気な証拠」「無沙汰は無事の便り」と同じでしょうか。(続く)

〈清水浩〉

決算発表 Cominix
コロナ禍から回復、売上高が過去最高に



引き続きM&Aを積極的に実施、成長戦略の柱に

Cominixは5月27日、新本社(大阪市中央区南本町)で2022年3月期の決算説明会を行った。連結業績の概要は、売上高269億2900万円(前期比28.3%増)、営業総利益55億8900万円(同30.4%増)、営業利益6億6300万円(同81.3%増)、経常利益7億8100万円(同54.2%増)、税引前当期純利益14億5900万円(同24.2%増)、当期純利益8億800万円(同20.1%増)と、コロナ禍からの生産活動・設備投資の回復

業が12億3200万円、それが7億8800万円。主力の切削工具事業はコロナ禍から回復基調にあり、主要な顧客状況もあり、主要メーカー品・粗利率の高

いCominix製品(海外の優秀なメーカー、独自の品質商品)を掘り起こし同ブランド商品として取り扱いつつも売上前年比20%増と大幅に伸び、増収増益、海外事業では、新たに子会社化した

大西機工(大阪)をはじめ、同8月に東新商会(東京)を合併し、澤永商店(福岡)と同12月に川野辺製作所(東京)を21年11月に広州加茂川国際貿易(中国)を今年3月に1件のM&Aを行っている。

「コロナ禍以降では米国の1社含め6社のM&Aを実施した。鉄道や電機メーカーなど大手ユーザーを顧客に持つ有力代理店の囲い込みや後継者不在、顧客の海外進出に

「今後の働き方への変革にあわせ、フリーアドレスベースやフレキシブルな働き方を設け、よりコアな人材を確保し、グローバルな業務効率の向上を図った。

「今後は積極的に取り組んでいく」とも言及した。併せて旧本社ビル(土)の売却、譲渡益は、先述のとおり22年3月期に日本社ビル(土)の売却益の特別利益計上による。

DMG森精機 第1Q決算
四半期ベースでの受注額・営業利益率が最高水準に

DMG森精機(本社名古屋市中村区)は、5月12日・12時30分に2022年12月期第1四半期(1月~3月)の決算発表を行い、同日12時45分からは森雅彦社長による決算説明を同社HP上でオンデマンド配信している。

注が1500億円(前年同期比14.8%)、売上収益が1073億円(同10.0%)と、21年度平均3900万円より大幅増加。

「注が1500億円(前年同期比14.8%)、売上収益が1073億円(同10.0%)と、21年度平均3900万円より大幅増加。

「注が1500億円(前年同期比14.8%)、売上収益が1073億円(同10.0%)と、21年度平均3900万円より大幅増加。

32%)、営業利益が95億円(同24.0%)、営業利益率8.8%(前年同期は4.9%)、税引前利益が89億円(前年同期比28.0%)、当期利益(税引後)が63億円(同35.0%)となった。

「注が1500億円(前年同期比14.8%)、売上収益が1073億円(同10.0%)と、21年度平均3900万円より大幅増加。

「注が1500億円(前年同期比14.8%)、売上収益が1073億円(同10.0%)と、21年度平均3900万円より大幅増加。

地域別受注では米州、中国、アジアでピークを更新

「注が1500億円(前年同期比14.8%)、売上収益が1073億円(同10.0%)と、21年度平均3900万円より大幅増加。

「注が1500億円(前年同期比14.8%)、売上収益が1073億円(同10.0%)と、21年度平均3900万円より大幅増加。

「注が1500億円(前年同期比14.8%)、売上収益が1073億円(同10.0%)と、21年度平均3900万円より大幅増加。

人事

アラカルト

「注が1500億円(前年同期比14.8%)、売上収益が1073億円(同10.0%)と、21年度平均3900万円より大幅増加。

「注が1500億円(前年同期比14.8%)、売上収益が1073億円(同10.0%)と、21年度平均3900万円より大幅増加。

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
パイレックス
バイコール

平岡特殊硝子製作株式会社
〒550-0013 大阪市西区新町4-7-8
TEL. 06-6531-2505 FAX. 06-6538-2225

ダイジェット工業

▶ヘプタミルワイパーインサート



ダイジェット工業(本社 大阪市平野区、生悦住 歩社長)は、好評を得て いる高効率加工用工具 『ヘプタミル』に、ワイパー

インサート XDHWO8 0610ZERWを追加 し、販売を開始した。 ミーリング荒加工の大 きな切込み深さにおい て、切りくず排出量を高 め、高効率加工を可能に したヘプタミル HEP形 に追加したワイパーイン サートの主な特長は、次 のとおり。

①名前の通り7角形 (ヘプタゴン)のインサー トを使用したカットであ るヘプタミル HEP形 は、アコーナ使用可能最 大切込み深さが5mm、ま た切れ刃最大切込み深 さは12mmまで可能であ り、形状部荒加工におい てエアカット時間を短縮 し、高効率加工が可能で ある。

②全周研削(日級)のワイパーインサートは、ワイパー刃の大R形状と良好な切れ味で優れた仕上げ面精度が得られる。③ワイパーインサートの径方向の当たり面を大幅に増大することで、強固なクランプを実現し、ヘプタミルHEP形による荒く仕上げ加工ま でを可能とした。

④M4〜M12タップ下 穴用をラインアップ。⑤M4〜M6はC1ま で、M8〜M12はC1.5 までの面取りが可能。 主用途は、被削材に炭 素鋼、合金鋼、ブリード ン鋼、ねずみ鉄、ダクタ イル、ステンレス鋼 等。加工形態は穴あけ・ 面取り加工用。



▲面取り刃付き ストライクドリル

また同社は、同じく好 評を得ている超硬コーテ イングソリッドドリル『ス トライクドリル』のライン アップに面取り刃付きを 追加し、販売を開始して いる。 ストライクドリル E2 N・M形に追加した穴あ けと面取り加工が一度 にできる面取り刃付き タイプの主な特長は、次 のとおり。

①穴あけと面取り加 工が一度にでき、工程短 縮が可能。②低スラスト力で良好 な食いつき性を示し、安 定した穴径精度と長寿 命を実現する。③クローラント穴付きを 使用することでステンレ ス鋼の穴あけ加工が可 能。

④M4〜M12タップ下 穴用をラインアップ。⑤M4〜M6はC1ま で、M8〜M12はC1.5 までの面取りが可能。 主用途は、被削材に炭 素鋼、合金鋼、ブリード ン鋼、ねずみ鉄、ダクタ イル、ステンレス鋼 等。加工形態は穴あけ・ 面取り加工用。

①名前の通り7角形 (ヘプタゴン)のインサー トを使用したカットであ るヘプタミル HEP形 は、アコーナ使用可能最 大切込み深さが5mm、ま た切れ刃最大切込み深 さは12mmまで可能であ り、形状部荒加工におい てエアカット時間を短縮 し、高効率加工が可能で ある。

『ヘプタミル』にワイパーインサート追加、『ストライクドリル』に面取り刃付きを拡張

ダイジェット工業(本社 大阪市平野区、生悦住 歩社長)は、好評を得て いる高効率加工用工具 『ヘプタミル』に、ワイパー

インサート XDHWO8 0610ZERWを追加 し、販売を開始した。 ミーリング荒加工の大 きな切込み深さにおい て、切りくず排出量を高 め、高効率加工を可能に したヘプタミル HEP形 に追加したワイパーイン サートの主な特長は、次 のとおり。

①名前の通り7角形 (ヘプタゴン)のインサー トを使用したカットであ るヘプタミル HEP形 は、アコーナ使用可能最 大切込み深さが5mm、ま た切れ刃最大切込み深 さは12mmまで可能であ り、形状部荒加工におい てエアカット時間を短縮 し、高効率加工が可能で ある。

②全周研削(日級)のワイパーインサートは、ワイパー刃の大R形状と良好な切れ味で優れた仕上げ面精度が得られる。③ワイパーインサートの径方向の当たり面を大幅に増大することで、強固なクランプを実現し、ヘプタミルHEP形による荒く仕上げ加工ま でを可能とした。

④M4〜M12タップ下 穴用をラインアップ。⑤M4〜M6はC1ま で、M8〜M12はC1.5 までの面取りが可能。 主用途は、被削材に炭 素鋼、合金鋼、ブリード ン鋼、ねずみ鉄、ダクタ イル、ステンレス鋼 等。加工形態は穴あけ・ 面取り加工用。

また同社は、同じく好 評を得ている超硬コーテ イングソリッドドリル『ス トライクドリル』のライン アップに面取り刃付きを 追加し、販売を開始して いる。 ストライクドリル E2 N・M形に追加した穴あ けと面取り加工が一度 にできる面取り刃付き タイプの主な特長は、次 のとおり。

①穴あけと面取り加 工が一度にでき、工程短 縮が可能。②低スラスト力で良好 な食いつき性を示し、安 定した穴径精度と長寿 命を実現する。③クローラント穴付きを 使用することでステンレ ス鋼の穴あけ加工が可 能。

④M4〜M12タップ下 穴用をラインアップ。⑤M4〜M6はC1ま で、M8〜M12はC1.5 までの面取りが可能。 主用途は、被削材に炭 素鋼、合金鋼、ブリード ン鋼、ねずみ鉄、ダクタ イル、ステンレス鋼 等。加工形態は穴あけ・ 面取り加工用。

また、23年3月期の連 結業績見通しとしては、 売上高89億円、営業利益 4億円、経常利益4億 円、当期純利益2億8千 万円とした。



国内営業 部長 福井 福部

決算発表 ダイジェット工業

売上高の海外比率が 49.3% 過去最高に 国内外の標準切削工具を主に回復 傾向、今期売上高 10%増見込む

ダイジェット工業は5 月13日、2022年3月 期(第96期)の決算発表 を行い、同日午後にはシ ャル説明会に臨み、概要を 説明した。

前年度か ら続く新型 コロナウイルス 感染症の拡 大による経 済活動の停 滞に伴い、主 に国内の需要 が低迷してい たが、下期よ り徐々に回復 傾向となっ た。その結 果、売上高、 営業利益は 今年2月4日 に公表した 通期業績予 想のほぼ想定 通りとなった もの、為替 が円安に推移

ラトン都ホテル大阪(天 王寺区)にて、国内営業 部長 福井正徳部長らが決 算説明会に臨み、概要を 説明した。

約7200万円の計上 により、経常利益および親 会社に対する当期純 利益が予想を上振れす る結果となった。

たことによる為替差 益約2700万円の計上 と、必然的な保険解約返 戻金等による保険差益 約7200万円の計上 により、経常利益および親 会社に対する当期純 利益が予想を上振れす る結果となった。

福井部長は、「国内外 の標準切削工具を主と した回復傾向により、前 期比較では増収増益の 結果となったが、国内向 け特殊切削工具、塑性加 工用工具(超硬金型類) がコロナ前の水準には至 らず、期初はコロナ影響 前の20年3月期の経営 成績をベンチマークとし て進めたが、最終的には及 ばなかった」と分析した。

輸出の地域別は、北米 向けが7億9900万円 (前年同期比22.9% 増)、欧州向けが11億6 000万円(同18.2%増)、 アジア向けが20億370 0万円(同24.9%増)、 その他地域向けが310 0万円(同14.1%減)。

この結果、連結売上高に 占める輸出比率は、前年 同期に比べ2.0ポイント 増え、49.3%に上昇し 過去最高となった。

『WWX400シリーズ』に精密級Mインサートとワイパーインサート追加

三菱マテリアル

三菱マテリアル加工事業カンパニー(本社:東京都千代田区丸の内、田中徹也カンパニープレジデント)は、両面インサート式汎用肩削りカッター『WWX400シリーズ』



に精密級Mインサートとワイパーインサートを追加し販売を開始している。WWX400シリーズは、強度を追求した独自の開発「X形状」インサートを採用し、両面6コーナ使用可能な経済性と、さらい刃を大Rとすることで、無研磨級のインサートでも良好な仕上げ面を実現した汎用肩削りカッターである。さらに仕上げ面精度を向上させたいという要望に応じてラインナップ

に追加した精密級Mインサート(16アイテム)とワイパーインサート(3アイテム)の主な特長は、次のとおり。
①精密級Mインサートは、切れ刃稜線部だけでなくインサート側面も研磨することにより、仕上げ面精度を向上。
②ワイパーインサートは2コーナが使用可能。通常のインサートにワイパーインサートを1枚だけ取り替えて使用する

ことにより、高品位な仕上げ面精度を実現。
注および生産能力推移については、昨年度下期以降は常に生産能力が受注を上回るような体制を維持しており、20年上期を100とした指数で、22年下期は受注133、生産能力149を見込む。また、今年度は昨年度(21年)まで抑制気味だった設備投資を増強し、できる限り早期の受注残解消、安定供給に努める。
超硬事業売上高推移は、コロナ禍前の19年実績を100とした指数で、20年は86と低迷したが、



▲田中カンパニープレジデントあいざつ



▲金子営業本部長あいざつ

「完全カンパニー制の採用により加工事業カンパニーで決定し、実行できる権限」といった改良で

完全カンパニー制で「決定、実行権限が大幅拡大」 (田中加工事業カンパニープレジデント)

22年度末のサイクルタイムグロス比率の当初計画目標はすでにクリアしておりさらなる比率アップを目指す。
注および生産能力推移については、昨年度下期以降は常に生産能力が受注を上回るような体制を維持しており、20年上期を100とした指数で、22年下期は受注133、生産能力149を見込む。また、今年度は昨年度(21年)まで抑制気味だった設備投資を増強し、できる限り早期の受注残解消、安定供給に努める。
超硬事業売上高推移は、コロナ禍前の19年実績を100とした指数で、20年は86と低迷したが、

「リアルオンライン」「DIAEDGE特約店会」をハイブリッド開催
「もの売り」から「人と売り」への変革を推進
三菱マテリアルは5月10日、2022年近畿・北陸ブロック「DIAEDGE特約店会」(国内流通特約店会)を開催した。昨年は新型コロナウイルス感染症拡大を鑑みオンラインによる配信開催だったが、今年は3年ぶりに会場を設け(ヒルトン大阪)、初の試みとなるリアル+オンラインのハイブリッド形式で行い、会場参加が特約店36社・36名/代理店8社・19名、オンライン参加が特約店29社・29名/代理

店4社・21名の計105名が参加した。最初に、三菱マテリアル執行役員 田中徹也加工事業カンパニープレジデントがあいざつを兼ね、三菱マテリアル全社および加工事業カンパニーの経営方針や現状について説明した。
22年度全社経営方針については、「環境変化に適応して機械に打ち手を交える能力」、「人のつなぐ力」、「人のつなぐ力」を軸とした経営方針を説明した。

り、次の4つを示し経営改革を推進するとした。CX(Corporate CX)の推進、DX(Digital Transformation)、HRX(Human Resources Transformation)の推進、業務効率化。
このうち「CX」については、具体的には、グループ戦略を司る本社、高度化を担う本社の間、接機能部門、自律経営を行う強い事業部門としての完全カンパニー制、これら3つの組み合わせによる事業運営を目指す。

「完全カンパニー制」の採用により加工事業カンパニーで決定し、実行できる権限」といった改良で、超硬事業の売上高を向上させること、生産能力を向上させること、顧客満足度を向上させること、環境負荷低減を図ること、などを推進するとしている。また、今年度は昨年度(21年)まで抑制気味だった設備投資を増強し、できる限り早期の受注残解消、安定供給に努める。

は大幅に拡大していることが特長。今までは以上にスピーディーな意思決定をしていきたい。その加工事業カンパニーに関しては、概ね次のとおり詳報した。
戦略市場でのトップ3サプライヤーを長期目標とし、超硬リサイクル原料と再生可能エネルギーを活用したクリーンなものづくりの推進、先端技術を活用した高効率製品の提供、切削工具以外のビジネス拡大という観点での高機能粉末事業(タンクスティック)の展開を長期戦略とする。

素材とコーティング技術をコアコンピタンスとした圧倒的な性能を持つ製品を開発していく。従来製品の1割や2割増しといった改良で、超硬事業の売上高を向上させること、生産能力を向上させること、顧客満足度を向上させること、環境負荷低減を図ること、などを推進するとしている。また、今年度は昨年度(21年)まで抑制気味だった設備投資を増強し、できる限り早期の受注残解消、安定供給に努める。
超硬事業売上高推移は、コロナ禍前の19年実績を100とした指数で、20年は86と低迷したが、



技術の進化は止まらない

鋼旋削加工第一推奨 MC6125 新登場



高速切削領域対応
MC6115



幅広い切削領域対応
MC6125

MC6100 シリーズ

鋼旋削加工用CVDコーテッド超硬材種



三菱マテリアル株式会社 加工事業カンパニー



メルマガ登録はこちら

●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>