



〒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7月19日発行(第233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

MEASUREMENT PRIDE

精密測定機器

UNO 宇野株式会社

URL http://www.uno.co.jp/

ついに「第1部・第1章」に躍り出たテーマ

「サプライチェーンの強靱化」

「荷主の提示する条件に従うだけの非効率な物流の改善」を躊躇なく記載

製造業が物流業を「ど
う見ているのか」という捉
えられているのか「どんな変
化が起ころうとしている
のか」を参考目録に、20
21年度版『ものづくり
白書』を見てもらいたい。
今年も総論を「製造業

「物流の重要性」

ものづくり白書 2021年度版から読み解く

マでカーボンニュートラル
への対応、そして「デジタ
ル」のテーマでDXへの取
り組み深化、が挙がって
いる。

テーマとしては昨年末
で、サプライチェーンのサ
の字も出ておらず、説明
文の一部に「サプライチェ
ーンに影響が出るよ
……」「分断リスクがある
よ……」的な表現に留ま
っていたが、今年はずい
ぶん、総論のテーマとして
しかもトップである第1
部、第1章に「サプライチ
ェーン」の強靱化」が出る
ようになった。

この記載、この内容を
見た時、「震えた」と「ついに
来たか」という物流
業界、物流関係者は少な
くないと耳にし、昨年末
いかに物流が大活躍した
1年だったとの認識が、
しつかりとついてきた証
拠だと感じている。

ものづくり白書を難
しく表現すれば、「もの
づくり」基盤技術振興基
本法第8条に基づく年次
企業目録で、会社におけ

人材、教育機関の活動と
いった「ひと」にフォーカス
した内容になっている。2
章がどちらかといえば
企業目録で、会社におけ

る人材確保や、事業所に
おいての事業継承、3章
が学校、大学などの教育
機関、先端研究といった
テーマが記載されてい
る。

だが、ある意味メイン
といえるのは、ものづく
り基盤技術に関する政
府の施策、補助金や助成
金、税制優遇など、実施
されてきた報告書となっ
ている第2章かもしれない。

ものづくり白書は今
年もページ数は293ペ
ージと、なかなかのボリ
ュームとなっている。特長
は、事例・コラムが豊富で
あり、今年も実に103
本が紹介されている。ち
なみに第1部・第1章だ
けでも40本ものコラムが
掲載されている。加え
て、非常にグラフィカル
で、事前的データ収集に
はびつたりといった感じ
だ。

過去2年のおさらいを
すれば、2019年の総
論は「Industry 4.0
と4つの危機」、そして
昨年20年は当然、新型コ
ロナウイルス感染症拡大
の一色だった。
そんな中で21年は、
「サプライチェーンは製造
業のチョークポイント」

阪神タイガース(限定) **ゴロゴロ** **ゴロゴロ**

ブラシとツバで紛失防止
とにかく一度 打って実感!!

驚きの飛距離アップ!!
R&A(英国) USGA(米国) 規則に適合

付随キャップ
ブラシ
ツバ
(ロングティー用)

ツバを回して、ボールの高さを変えられます!
ツバを上下にネジで40~50mmの間で、自分の好みの高さに

好評発売中

株式会社 **鳴門屋**

「物流から始まる情報の
還元が製造業にとって競
争優位性になる」等が製
造業における物流の重
要性として掲げられ、ま
た「物流業務そのものの
DX化」/総合物流施策
大綱(2021年度)2
025年度)では、次のよ
うに綴られている。

「(抜粋…)『また物流
の機械化・デジタル化は、
輸送情報やコストなど
「見える化」することを
通じて、【※中略】
物流システムを規格化
することにより収益力・
競争力の向上が図られ
るなど、物流産業のビジ
ネスモデルそのものを革
新させていくものである。
こうした取組により
これまでの物流のあり
方を変革する取組を「物
流DX」と総称する」

この中の中略部分を
明かせば、『荷主等の提
示する条件に従うだけ
の非効率な物流を改善
する』と躊躇なく記され
ており、前述の「震えた
! ついに来たか!」以上
に、この一節に物流関係
者は「狂喜乱舞」してい
るとも聞き及ぶ。

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・特約店
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
東洋電機製作所 テクテック 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
美濃営業所 ☎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
北条営業所 ☎0761-24-0991 FAX.0761-24-0992

薄膜技術で未来を拓くソリューションカンパニー **NIPPON ITF INC.**

Geniuscoat 「ジニアスコート」は私たち日本ITFのセラミックコーティングの総称です。

お客様に最高の満足をいただくため、コーティング膜のシリーズ化、ラインアップの充実をはかり、ジニアスコートの可能性、技術を信じ、ベストパフォーマンスとソリューションをご提供いたします。

<代表的なDLCコーティングシリーズ>

- ◆世界最“薄”コーティング
超薄膜コート
ジニアスコート HAクリア
TCX超薄膜
TIA超薄膜
- ◆世界最“驚”コーティング
高分子用フレキシブルDLC
ジニアスコートF
- ◆世界最“硬”コーティング
水素フリーDLC
ジニアスコート HA
HAクリア
- ◆世界最“新”コーティング
内面コートDLC
ジニアスコートHP

※前橋工場では
コーティング事業の拡大を目指し
金型向けHADLC処理を開始しました

日本アイ・ティ・エフ株式会社 <http://www.nippon-itf.co.jp>

【本社】〒601-8205 京都市南区久世殿城町575番地
TEL:075-931-6282 FAX:075-931-6166
【前橋工場】〒371-8515 前橋市総社町総社2121番地
TEL:027-280-4563 FAX:027-280-4737

2021年7月より梅津工場は本社(久世)と統合致しました。

全セグメント減収も セキュリティ事業が大幅増収

ジーネット・フルサトグループ 決算報告

6月25日、ジーネットおよびフルサトグループの2021年3月期(2021年4月1日～21年3月31日)決算関連報告が、今回は感染対策としてリモートオンリーで開催され、同社本社ビル(大阪市中央区南新町1丁目)から、古里龍平社長と大谷秀典常務が会見に臨んだ。

売上高は前年比14.5%減収の89.4億7800万円。営業利益は同30.1%減収の27億7800万円。EPS(1株当たり利益)は133円53銭(前年比31.1%減)。

同社は配当性向を30%と決めているため、1株配当金は40円50銭と18円減配した。その反面、総資産が圧縮されたことにより、自己資本比率は66.20%と改善している。

「売上が3分の1減ってしまっただけで、対前年1.5億4千万円減収、対計画達成率97.4%と切心」に中部エリアの自動車産業が購買を急激にストップしたことにより自動車向け機械工具(岐阜車)が26.8%減収と想定以上に減少した。

住宅設備機器は下期中心に回復し、3.3%減少で留まった。

機械設備セグメントの売上高は30.8%減収の14.3億2千万円。下期に若干の改善傾向が見られたが、大きく苦戦し、全セグメント中で最も足を引いた。

工作機械の売上高は前期未受注残落ち込みの影響で大幅減収、通年の受注は前期比13.1%減少したが、足元の状況は、前年をそれなりに超えるような受注を確保でき始めている。

フルサト工業の分野では、ある建築配管の売上高は下期も減少傾向で、13.6%減収の29.6億2400万円となった。

東京五輪の需要が一時巡り、かつ五輪期間中には建物の竣工はないという

鉄、ステンレス鋼等の穴あけ加工用。型番・サイズは、EZN 2D形(2Dタイプ)、クイラント穴なし、有効加工深さ:2×D) Φ1~Φ14/EZN 4D形(4Dタイプ)、クイラント穴なし、有効加工深さ:4×D) Φ3~Φ16/EZN 5D形(5Dタイプ)、クイラント穴付き、有効加工深さ:5×D) Φ3~Φ16(※EZN 5Dは8月2日発売)。

① 求心性で切削抵抗を低減可能な新形状のリング形状の開発により、加工物への食い付きから加工穴底部まで安定した切りくずが排出され、正確な位置に、拡大代の少ない高精度な穴あけ加工が可能とされた。

② 剛性とパニシング作用を持たせた新マージン形状により、加工時の摩擦抵抗の抑制と切削抵抗を低減させ、穴の表面粗さとドリル寿命を向上できる。EZN 5D形はダブルマージン形状とし、深穴加工時の直進性向上で、精度の高い穴加工が可能とされた。

③ 耐溶性、低摩擦係数を備えた平滑処理技術に優れた平滑処理技術

④ 微粒子系超硬合金と耐熱性・耐酸化性に優れた独自のコーティング被膜「バリエコート」を採用、一般鋼からプリハド鋼、ステンレス鋼などの難削材まで幅広い被削材に対応し、高速加工で高精度・長寿命が実現できる。

主用途は、炭素鋼、合金鋼、プリハードン鋼、ねずみ鉄、ダクタイル鉄

金支払等により人件費が1億6300万円増加した。

今期(22年3月期)の業績見通しについては、まだ情報開示を控えている。理由は、新型コロナウイルスの影響が継続する中で各セグメントの見通しが極めて不良であることに加え、マルカとの経営統合(※本紙3面参照)における決算期の変更によるもの。

◇ ◇ ◇

続いて大谷常務から営業戦略として、簡単解決カタログ、EGS(EGSout Ion)カタログ、新斬MONOカタログ、TOKU通、ワーク着脱ハンドリングシステムチラシ、かんたん解決 S.D.G.S.編、ギガ新製品のエアータンク、安全棚・パークリーナー、ウエビナーアカイブといった各種セールスツールや新製品、システムについての案内、解説が行われた。

ダイジェット工業

超硬コーティングドリル 「ストライクドリル」 新発売

ダイジェット工業(本社)大阪府平野区、生悦住歩社長は、EZNシリーズの新製品となる超硬コーティングソリッドドリル「ストライクドリル」の発売を開始した。

① 求心性で切削抵抗を低減可能な新形状のリング形状の開発により、加工物への食い付きから加工穴底部まで安定した切りくずが排出され、正確な位置に、拡大代の少ない高精度な穴あけ加工が可能とされた。

② 剛性とパニシング作用を持たせた新マージン形状により、加工時の摩擦抵抗の抑制と切削抵抗を低減させ、穴の表面粗さとドリル寿命を向上できる。EZN 5D形はダブルマージン形状とし、深穴加工時の直進性向上で、精度の高い穴加工が可能とされた。

③ 耐溶性、低摩擦係数を備えた平滑処理技術に優れた平滑処理技術

④ 微粒子系超硬合金と耐熱性・耐酸化性に優れた独自のコーティング被膜「バリエコート」を採用、一般鋼からプリハド鋼、ステンレス鋼などの難削材まで幅広い被削材に対応し、高速加工で高精度・長寿命が実現できる。

主用途は、炭素鋼、合金鋼、プリハードン鋼、ねずみ鉄、ダクタイル鉄

AERO LAP

スマート・スピーディ・エレガントにーラッピング「Only One」精密研磨技術 【異形金型・切削工具・各種コーティング・樹脂 etc.】

Lap Of The World

YT-350

YT-300

YT-100

ロボットシステム仕様

2016年 黄綬褒章受賞
 2013年 兵庫県科学賞受賞
 2008年 第33回 発明大賞・本賞受賞
 2007年 第2回ものづくり日本大賞・最優秀賞受賞
 2007年 砥粒加工学会・技術賞受賞

株式会社 ヤマシタワークス <http://www.yamashitaworks.co.jp/>
 〒660-0805 兵庫県尼崎市西長洲町2-6-18 TEL.06(4868)8477/FAX.06(4868)8530



10/1 統合新会社 「フルサト・マルカHD」始動

◀リモートでの決算報告および経営統合説明に臨む古里社長(※PC画面のスクリーンショット)

売上高1600~1700億円のボリュームからスタート、2025年目途に営業利益20億円ベース見込む

6月25日に行われた「フルサトグループ」の決算関連報告(※本紙2面参照)の場では、5月7日に発表されたフルサト工業とマルカ(本社)大阪府中央区南新町2丁目との共同持株会社設立による経営統合についても説明がなされ、古里龍平社長は概ね、次の内容を語った。

今年10月1日をもって、株式移転の資本により、共同持株会社「フルサト・マルカホールディングス株式会社」を設立し経営統合する。海外のオペレーションではマルカが圧倒的に強いことから、英語表記では「MARKA FURUSATO CORPORATION」とし、現マルカ社長の飯田邦彦氏が会長に就き、社長は古里社長が兼務する。

株式移転比率として新会社1株につき、フルサト工業1株・マルカ1株の割合となる。本社は所在地はフルサト工業本社、会計基準は日本基準。

「両社間300m」の縁が育んだ新展開 これまでも両社は、DMG森精機の代理店同士として、様々な面で接点があった。また蛇足ながら、両社間から、両社間は信号2ヶ所を経て約300mしか離れていない(「近所さん」としても縁があった)。

マルカは工作機械を中心とした産業機械、建設機械を直接、大手中心にユーザーに販売する機械系商社であり、中でも特長的なのは、海外営業基盤ネットワーク(北米・アジアに23拠点)に強さを持つのが特長であり、売上高構成にして3~4割の比率を持つ。

共通の経営観は「ユニーク」「相互補完が完璧に行えるベストマッチ」(古里社長)

「ユニーク」は、みがか不可欠であり、例えば、自動化ソリューションや環境対応ビジネスなどを想定し、これまで結構長い期間、パートナーシップの検討を行ってきた中で、多かったのは買収案件だが、マルカとは相互補完がある意味完璧に行えるベストマッチ

その背景には、将来にわたり、取り巻く経営環境の激変下での生き残りや常々考える中、マルカもまた然りだった。外部環境では、気候変動・環境変化、社会問題・地域格差、政治不安・経済影響、EV化・クリーンエネルギー、自動化・生産効率、消費行動変化・循環経済といった果たさなればいけない責務が多様化し、難易度が上がってきている中で、フルサトグループの売上高で約1千億、マルカで600億円の規模の会社それぞれが、別個に必要対応をとりながら成長を続けることが、大きな課題であった。

その過程で、今後成長するためには、様々な新たな課題への取り組みが不可欠であり、例えば、自動化ソリューションや環境対応ビジネスなどを想定し、これまで結構長い期間、パートナーシップの検討を行ってきた中で、多かったのは買収案件だが、マルカとは相互補完がある意味完璧に行えるベストマッチ

マルカグループの強みは、60年におよぶ海外営業基盤、自動車産業との強固なつながり、独自のメーカー機能、MM会、FMM会(食品関係)組織の活用、海外進出のサポートなど物売りではないサービスの機能も保持している。

ユーザーに最適価値を提供する「プラットフォーム戦略」をさらに推進

片やマルカグループは海外営業基盤が既成ではあるが、弱点としては産業機械、建設機械を中心とした非常な業績のポラリティ(変動率)が高い会社であり、設備投資運動で売上が大きくアップダウンする。

マルカグループの強みは、60年におよぶ海外営業基盤、自動車産業との強固なつながり、独自のメーカー機能、MM会、FMM会(食品関係)組織の活用、海外進出のサポートなど物売りではないサービスの機能も保持している。

技術商社としての「プレゼンス」を確立

両社の経営に対する考え方として、ともに「ユニーク」をキーワードとしている。マルカは「Unique Solution」をモットーとし、フルサトグループは「Uniqueな発

ロボットの早期シナジー期待

さらに、両社が有するロボット機能の統合で対応力強化、エリア拡大を図るなど、何より早くシナジー効果が表れやすいのがロボット事業だと期待される。

OSAKA JAPAN MAKO UNITECH®

小型 CNC インデックステーブル・手動回転工具・ツーリングホルダなど
工作機械周辺機器専門メーカー

メイコーマシン株式会社
〒594-0052 大阪府和泉市阪本町 48 番地の 1
TEL (0725) 46-2862 FAX (0725) 46-2863

が、現状でのオペレーションは企業ごとに行うため、親・子・孫の位置付けは実質的には関係はないものの、将来的には内容によってシヤッフルし、最も効率的な事業再編を行う想定する。



▲CMの撮影風景

ヤマシタワークスが 「あましん」テレビCMに登場!

プロ野球ファンにおなじみ「サンテレビボックス席」
枠などで放送



▲完成したCMのワンシーン

鏡面仕上げ加工装置『AERO LAP』(エアロラップ)の製造メーカーとして、また近年では医薬品用金型の製造販売においても存在感の増すヤマシタワークス(本社=兵庫・尼崎市、山下健治社長)が、地元の尼崎信用金庫(通称・あましん)の創業100周年を記念したテレビCM「もっとあましんらしく。『技術を支える』篇」に登場している。

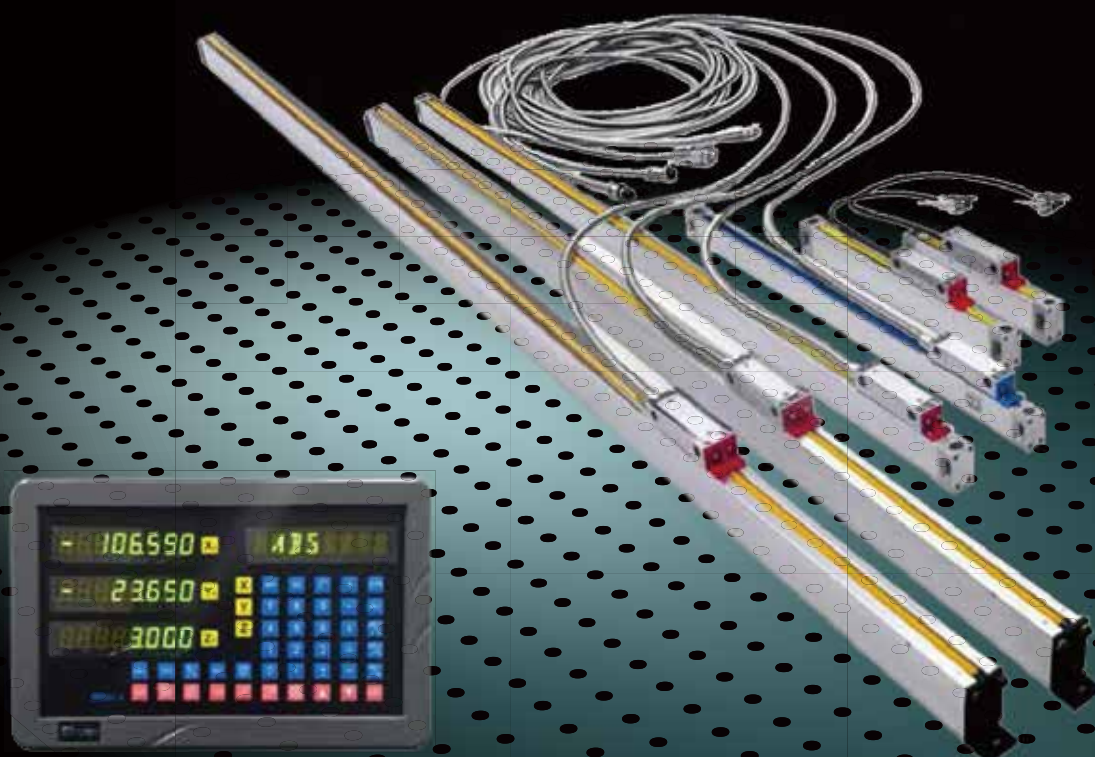
毎日放送・朝日放送・関西テレビ、そしてU局のサンテレビでは、阪神タイガース戦完全中継でおなじみの「サンテレビボックス席」および「サンテレビニュース」の月・土曜 21:24～に放送。また、あましんHP上でも視聴できる。

Sinpo 新天光電

確かな品質
安心の保証

Digital Optical Scale Digital Read Out

汎用フライス、汎用旋盤、研磨機、ボール盤など汎用機全般に取り付け可能!!



デジタル リードアウト

デジタル 光学式 スケール

SINPO社 日本総代理店

EIGA

栄華商事株式会社

《東京本社》

〒110-0003 東京都台東区根岸 5-13-10 栄華ビル

TEL:03-6802-3837 FAX:03-6802-3679

E-mail:info@eigashoji.com

《本庄・児玉マシンセンター》

〒367-0243 埼玉県児玉郡神川町熊野堂 155

TEL・FAX:0495-71-7667



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 ⑨ 「サプライチェーンに特化した検討」をユーザー、 メーカー、商社間で定期的に行う仕組みが大事

前回までは、工具需要(工具を購入する意欲や気持ち)の視点について、お客様とのコミュニケーションの必要性や重要性を述べてきました。今回は、(2)「廉価品の提供」、(3)「価格の引き下げ」について記述していきます。

会社では、現場には分厚いカタログが置かれ、事務所にはインターネットを介して直ちに購入できる仕組みが定着していますので、価格には固執していない雰囲気があります。したがって来社される商社の営業担当者は商品運搬(納品)に携わることが主な業務で、価格や技術的な質疑はほとんど交わされていません。

ただしこの光景は、中小企業の製品づくりの現場であり、自動車部品の大量生産を行っているような企業とは大いに異なります。私が携わる会社では多くが特殊工具を採用しており、カタログなどに掲載されている商品の採用は皆無といえます。

特に昨今は、一回の加工で3・4段穴を一挙に切削することで、加工時間を最短にする設計のため、むしろ高価格帯になることはやむをえないのですが、コスト管理部署からは設計図に関係なく、毎年、単価引き下げの要求があります。

その背景は、次のコスト計算式によって求められます。

$$\text{一穴当たり加工の工具コスト} = \frac{\text{工具単価} + (\text{再研削費用} \times \text{再研削回数}) \times 1 \text{本}}{\text{再研削回数} \times \text{再研削当たり工具寿命}}$$

加工ラインでは200種類以上の工具をこの式で列挙しながら、例えばワースト10が対象となります。

コストは数式のとおり4つの要因によって変化し、それぞれ対策が行われますが、中でも「工具単価」は直接メーカーに対し引き下げが要求されます。

しかし計算式によれば、再研削回数のアップや工具寿命を上げることができれば価格引き下げは避けられます。いわゆる改善提案です。

私の知るユーザーでは、改善提案を尊重し、その成果によって単価を下げないように考慮しているようです。

特殊形状や高価格帯の製品を日本で製造するメーカーは少なく、多くは海外に設立した合併企業を通じているのですが、それらが中国はじめASEANに集中している中で、現地の人材活用を図り、日本からの投資、知恵と知識を加えた総合力の体制を確立している企業は4千社近いと、ある資料には記されていました。

その中で、現下の世界各地での政情不安から、従来通り購入が可能かという不安を抱えながら、むしろ閉鎖のリスクさえ懸念される環境が高まっているのではないかと感じています。

典型的な事例として、焼結ダイヤモンド工具は海外から調達していますが、輸入先の事情によって今後購入できなくなる場合は、日本国内でも対応できるよう超硬製品に切り替えるなど、原料から完成品まで長い道のりのサプライチェーンに特化した検討(情報交換)をユーザー、メーカー、商社間で定期的に行う仕組み(チーム)が大事かと思えます。

日本人は「事が起こってから動く」国民性ですので、工具に関してはこういったチームから牽引者を定めて、今以上に

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
	12	既存品の改善
	13	自社の販売戦略
	14	ユーザーとの連携
	15	BIGデータの活用
	16	販売代理店の評価
	17	販売代理店の要望
	営業 サイド	18
19		ユーザー情報管理
20		ユーザーとの会話力
21		ユーザー図面の理解力
22		自社設計者との連携
23		販売力の確認
24		プロモーション強化
25		営業任務の明確化
26		流通のイノベーション
27		インターネット活用
28		営業技術者教育
29		日報の活用と対応

海外製にシェアを取られないように準備いただきたいと思えます。また、海外で製作している付加価値の高い製品は、かつてのように国内で再製作できないか、あらためて検討したいものです。

近年では5軸CNC加工機や、レーザ加工機、ワイヤカット放電加工機に加え、3次元測定機など精密測定機器、最新のCAD/CAM/CAEが次々と世に送り出されていることから、このような新たな製造技術を駆使すれば、最小限の作業員数で、物流面など、むしろ国内対応のほうがコスト削減も図ることができるとは思いません。

(続く)
(清水浩)



高硬度鋼旋削加工用コーテッド CBN材種「BC8210」発売

連続・弱断続加工に、 高速加工で抜群の工 具寿命を発揮

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、中野区)は、高硬度鋼旋削加工用コーテッドCBN材種「BC8210」の販売を開始した。BC8210は、高硬度鋼旋削加工の連続切削加工から弱断続切削加工に適しており、主に高速領域において、耐摩耗性、耐欠損性を発揮し、長寿命を実現するコーテッドCBN材種である。

高硬度鋼の旋削加工では、加工中にクレータ摩耗が進行しやすく衝撃でチップング、欠損することがある。BC8210は特に高速切削条件において、優れた耐逃げ面摩耗性、耐クレータ摩耗性、耐チップング性を発揮し、安定加工を実現する。主な特長は、次のとおり。

- ① 衝撃を和らげる新開発のAICFSiN系コーティングと、耐摩耗性に優れたTiAlSiNコーティングの組み合わせにより、連続から弱断続切削で安定した耐摩耗性を発揮。
- ② CBN基材に「超微粒バインダー」と微粒CBNを分散することで、クレータの進展を抑制し、切削時の突発欠損を防止。
- ③ 耐熱バインダーの採用により、クレータ摩耗や欠損を抑制。

サンドビック・コロマン(以下、マシンニングインサイト)を日本市場で導入した。

「CoroPlus® マシンニングインサイト」 日本市場で導入 サンドビック

は、サンドビック・コロマンが提供するデジタルソリューション「CoroPlus」のシリーズに属する製品であり、従来は手作業で行っていた機械稼働状態、停止の時間やその原因、ワーク加工数、アラームの発生状況などのデータをデジタルで一元化している。

これにより、リアルタイムで機械のさまざまな情報をタブレットやパソコンなどで確認でき、ダウンタイムを大幅に低減、生産プロセスを最適化することが可能となり、工場機械などの設備をネットワークに接続し、暗号化されたインターネット通信経路でマシンニングインサイトのウェブサイトにアップロードする。利用可能な機能やレポートの内容を3種類のパッケージ(シルバークラウド/プラチナ)を用意し、ユーザーのニーズに応じた選択が可能となっている。

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
パイレックス
バイコール

全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

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・バッシング
製造工程の短縮化に寄与

和光技研工業株式会社
〒448-0013 愛知県刈谷市恩田町4丁目8番2
TEL. 0566-21-5233 FAX. 0566-21-6537
E-mail: titoh@wakogiken.co.jp
http://www.wakogiken.co.jp

様々なタッシュボードやレポートの集約が一目で確認できる

工場の効率性と総合設備効率を改善する製造データ分析

化されたインターネット通信経路でマシンニングインサイトのウェブサイトにアップロードする。利用可能な機能やレポートの内容を3種類のパッケージ(シルバークラウド/プラチナ)を用意し、ユーザーのニーズに応じた選択が可能となっている。

日本アイ・ティ・エフ 浅儀取締役、岡田製造部次長両氏に聞く

前橋工場(群馬)の業容拡大

- 金型向け水素フリーDLCコーティング全面展開
- BCP対策

DLCコーティングのトップシェアメーカー、日本アイ・ティ・エフ(本社=京都市南区久世殿城町、森口秀樹社長/以下、ITF)は、今年7月より京都地区の梅津工場を本社・久世工場に統合し、梅津工場、営業部(梅津工場)、装置部門を本社(久世)へ移転するなど再編を図っており、群馬・前橋工場(親会社の日新電機前橋製作所敷地内)では今春より業容拡大が進み、順次体制が構築されている。

前橋工場の事業拡張の役割、メリットを大別すれば、①金型向け、特に「大型」金型をキーとしたHADLC(水素フリーDLC)のサービス開始②本社・久世工場のキャパオーバーや納

期対応の臨機応変な受け皿、バッファとして③天災や災害時等のBCP(事業継続計画)対策として、の3つが挙がる。

そんな前橋工場の新たな展開について、本社・浅儀典生取締役、前橋工場・岡田啓太製造部次長へのインタビューをベースに、全4回(予定)にわたり紐解いていく。初回となる今号はその全体像にふれ、以降、前橋工場についての深掘り、HADLCおよびDLCコーティングの特性等の深掘り、そしてラストは相対的なまとめ、と進めていく――。

【聞き手=本紙・植村和人】(敬称略)

自動車部品へのコーティング加工で鍛えられ、培ってきた「高い品質、ものづくり力」が強み

――事業拡大構想のきっかけ、経緯は浅儀 まずは単純に、前橋工場の受注、売り上げを伸ばしたいということから、ゼンスを向上させたい。これまででは正直、関東以北でのITFのネームバリューは高いとはいえず、金型向けコーティング加工が前橋で可能と、ある程度操業開始が、「特定のお客様(自動車メーカー)の、特定の製品を

<p>岡田 次長</p> <p>「大型の金型をキーに新サービス提供」</p>	<p>浅儀 取締役</p> <p>「関東以北におけるITFのプレゼンスを向上させたい」</p>
--	---



▲浅儀取締役(右)と岡田製造次長(日本アイ・ティ・エフ前橋工場応接室にて)



▲日本アイ・ティ・エフ前橋工場は日新電機前橋製作所(前橋市総社町)の敷地内に拠を構える

このように当初は、お客様(自動車メーカー)の需要、要望ありきで開設した工場でしたので、ひとつの特定製品だけでビジネスが成り立っていました。ですが、自動車メーカー様の(中長期経営計画において)事業内容の見直しを進めており、現在では、自動車業界自体の状況変化に加え、直近では、新型コロナウイルス感染症拡大といった様々な状況に大きな変化が起きています。

現状はまだ、本社工場の仕事をそのまま前橋工場に移管しているイメージですが、コロナ禍で人の動きも制約される中、営業担当も当然、新規案件獲得に向け積極的に頑張っています。

――岡田次長の前橋工場在籍歴、現在の人員体制

岡田 一度目は初期チームとして05年から09年秋までの4年間在籍し、8年間を経て、17年7月から再び前橋工場に着任しており、トータルで9年目になります。また、加工現場に係る人員は20人、営業担当は基本的には本社対応ですが、前橋工場にも1名います。

――前橋工場の「売り」とは

岡田 やはり北関東というロケーション、マーケットでしょうか。それに「大型金型」のコーティング加工が可能となったことで、従来ITFでは大型の金型に対応してなかったもので、これまでは中型、小型の案件は受注していても、同一のお客様でも大型は他のコーティングメーカーに流れていたのではないかと推察され、その逆の戦略で、大型の金型を狙っていきたく考えます。

――業界的に受注金額、単価に同業他社との価格差はありますか

浅儀 ありますね。窒化物との比較では、今後は前橋工場を推進していく水素フリーDLCによっても価格差はあります。すし、価格設定は重量であつたり体積であつたり、原価構成によっても多種多様です。

――そういった中で、前橋工場の強みであるHADLC(水素フリーDLC)は最も色濃く反映させている工場なので、しっかりと「ものづくり力」を自負しています。それを試していただけるとスタートに、ようやく立ったといえます。

浅儀 前橋工場におけるHADLCの実績は、京都工場からの移管等で今年4月から数字として上っており、基本的には西日本のお客様は本社工場での対応ですが、納期が厳しい場合や、数量の大きい案件は、臨機応変に前橋工場でも対応し、カバーできると考えています。

「顧客満足度を考えた前橋、ロケーションを考えたい前橋」

――従来は、どちらかといえば「肅々と自動車部品に対するコーティング技術力を培ってきた」というイメージでしたが、逆にならば、全面的にアピールする時が来たといえます。

浅儀 ものづくりにおいて、品質面でお客様に厳しく鍛えられてきているので、その意識は高いといえます。自動車部品へのコーティング加工で、高い品質と「ものづくり力」が培われたので、これを金型向けにも展開していきたいです。

――従来は自動車部品向けがほぼ100%を占める前橋工場でしたが、金型需要の比率を20%程度にまでもつてくるのが役割も徐々に裾野が広がっているイメージです。(続く)

また、前橋工場の立ち位置についても自動車部品専門や本社工場のスペースではなく、関西と関東で、本社工場と並び立つた2大拠点としての位置付けにもつていきたい。

前橋工場の技術力、生産力はまだ体制を整備中ではありますが、営業的には現在あるリソースで業容拡大は図れると思っています。

――「大型」金型向けコーティング加工という強み

浅儀 従来、ITFでは手掛けていなかった500角、重量では100kgクラスの大型金型のコーティング加工が可能で、真空洗浄乾燥機導入などを敷いており、西日本のお客様でも前橋工場でも取り扱えます。大型ゆえに自ずと、適正利潤の確保、増収増益が可能で、アイテムだと認識しており、営業強化も視野に入っています。

――BCP対策としての前橋工場

岡田 本社工場の案件を前橋工場に移管し、本社工場が空いた分、営業担当が多い本社がさらに受注しやすくなるという戦略でしたが、コロナ禍により、結局は既存案件を右から左へ流している現状ではあります。BCPとしての役割も徐々に裾野が広がっているイメージです。(続く)

と金型需要を掛け合わせ、自動車産業への横展開を含め、関東以北でHADLCを全面展開していきます。

水素フリーDLCは、アルミなどの非鉄金属の凝着が少なく、自動車の軽量化を考えれば用途は増していくでしょうし、EV化においても金型需要がなくなることはありませぬ。やはり金型はものづくりの根幹なので、前橋を軸足に全国から受注したいと考えます。

――今年4月から本橋取り組みを開始していますが、現在までの状況

岡田 動きは変わってきています。実際には昨年初頭から動き始めていたもので1年半ほど経ちますが、芽吹きが若干遅れたのは、明らかに「コロナの影響がもう少し遅ければ……」ということになります。お客様とのWeb会議などを駆使し、営業担当者は頑張っています。反面、同業他社も苦戦しているだろうな……とも感じます。

自動車産業の需要は回復傾向とはいえ、まだまだダメージを拭き取ってないよう今後も続いている感がある中で、「大型の金型」をキーに、お客様に新しいサービスを提供していきたいです。

前橋工場「ならでは」の強みとは、非常に厳しい品質が要求される自動車部品というものが、ITFの中で最も色濃く反映させている工場なので、しっかりと「ものづくり力」を自負しています。それを試していただけるとスタートに、ようやく立ったといえます。

浅儀 前橋工場におけるHADLCの実績は、京都工場からの移管等で今年4月から数字として上っており、基本的には西日本のお客様は本社工場での対応ですが、納期が厳しい場合や、数量の大きい案件は、臨機応変に前橋工場でも対応し、カバーできると考えています。

――「大型」金型向けコーティング加工という強み

浅儀 従来、ITFでは手掛けていなかった500角、重量では100kgクラスの大型金型のコーティング加工が可能で、真空洗浄乾燥機導入などを敷いており、西日本のお客様でも前橋工場でも取り扱えます。大型ゆえに自ずと、適正利潤の確保、増収増益が可能で、アイテムだと認識しており、営業強化も視野に入っています。

――BCP対策としての前橋工場

岡田 本社工場の案件を前橋工場に移管し、本社工場が空いた分、営業担当が多い本社がさらに受注しやすくなるという戦略でしたが、コロナ禍により、結局は既存案件を右から左へ流している現状ではあります。BCPとしての役割も徐々に裾野が広がっているイメージです。(続く)