



2015年(平成27年)
11月6日 金曜日発行

《発行元》
分社理念研究所 事務局
〒141-0031
東京都品川区西五反田8丁目
11番21号五反田TRビル3階
TEL 03-5496-1810
FAX 03-5496-1881
<http://www.bunshagroup.com/>

頑張ろう 分社グループ



篠崎会長

大飛躍の時間が やってくる！

中国景気の低迷をきっかけに、世界の市況は再び厳しくなる中であって、大手の電子部品会社の工場の閉鎖、また創業60年もの同業老舗企業の会社解散など、電気産業の足元は厳しい環境が続いております。顧客も変われば競合先も変わる、

まだまだ新しい時代に向けての変化が続いているという事だと思えます。

一方、日本の電子産業はIoTやB2Bへの進展、そして自動車、メデイカル、ロボット関連など新たな展開を始めています。特に電子化が進む自動車、ぶつからない車、車庫入れをする車など、ハイテク化が進む自動車での電子関連は今後も需要は益々高まっています。また、医療系への電子のハイテク化も凄まじい進展が予測されます。

長く苦難の続いた電気業界にも、今のシャープ、東芝などの問題が解決した頃から、大飛躍の時間がくるように感じます。いよいよ復活再生の時になると思っています。

問題は今。今を何とかしても乗り切らねばなりません。今がまさに夜明け前、暗くて寒い一番の難所で、最後のもっとも苦しく辛い時かもしれませぬ。全力で受注の確保と経費の削減、分社グループ全社、心ひとつに火事場のバカ力、奇跡も起こす念いで頑張りたいと思えます。

来年にはブラジルでのオリンピック、更に2020年には東京オリンピックと続きます。今月も2年連続で日本人二人のノーベル賞・受賞の快挙がありました。また長く続いたTPP交渉も大筋合意に至り、いよいよ日本の産業界にも明るい兆しが出てきました。分社グループにも大きなチャンス、大飛躍の時間がやってくる。

分社グループ 社長会・勉強会開催

平成27年9月17日
(木)コートヤード・マリオット銀座東武ホテルにおいて社長会が開催されました。

初めに酒井代表は、「今日日本のものづくりに携わる中小企業の多くが業績の回復に苦心しています。黒字を計上している会社も相当な苦勞をして出している数字だと思えます。かつて関山オーナーが、『不良を出すなよ』とよく言っていました。とても大切なことだと思えます。不良を作らず、営業活動を頑張る、マーケットを拓げる。相当な苦勞と努力が必要になると思いますが、みんな頑張りますよ」と挨拶を述べられました。

比)、景況感などが報告され、総務・労務人材部会(座長・酒井代表)と装置部会(座長・根本社長)の開催報告が各座長よりなされました。勉強会はグループ顧問の田中成志弁護士をお迎えし『不当な取引要求に対する処し方』をテーマにグループ内で起こった事例なども交え理解を深めました。

続いて事務局よりグループ月次業績推移、売上高推移(半期



グループ会社を訪ねて...

第二回

丸忠デジタル株式会社

東海道線三島駅から車でおよそ10分、天気が良ければ雄大な富士山が一望できる見晴らしのよい丘陵地に丸忠デジタル株式会社三島事業所があります。今年5月に新社長に就任した大川博幸社長を訪ね、今後の展望についてお話を伺わせて頂きました。

大川社長に聞く

—現在の事業内容は。

丸忠デジタルは現在、3つの部門に分けて事業を展開しています。第一部門は一般的な基板を抜く金型、第二部門はインジエクションの金型にインサートする金型でPSIと呼んでいますが、三次元の抜きと三次元にしぼる金型。今まで一般のプリント基板を抜く金型をメインで作って来たのですがこれだけで

は先細りする心配が拭えませんでした。そんな中で『今ある設備で何かできないか』というところから発展したのが第二部門なんです。第三部門は治工具関係です。

—各部門の特色は。

第一部門は、携帯電話などに入る基板、アミューズ系、車載系の大きく三つに大別できます。携帯電話などに使われる基板は基板単価も非常に高いので金型にもかなりの精度が要求されます。アミューズメント基板は一度に何パターンもの型を短納期で作成しなければならず、品質と納期でお客様にご満足頂けるよう努力していきたいと思っています。また車載系の金型については少しづつ受注が増え始めていて、ある車載をやっている基板メーカーさんからは認定工場にしたいというお話や、関西・四国方面からも問い合わせや技術面での相談なんかも来て

います。

第二部門の三次元にしぼる「真空圧空成形用金型」と、三次元にしぼったものを抜く「三次元形状打抜金型」の設計製造ですが、真空圧空成形用金型（しぼりの金型）は、印刷された1枚の平らな樹脂性のシートをエアで下から引き（吸い）ながら挟んで熱で押しつけ、金型の形状にしぼっていきまます。しぼったものは当然立体的になるので、抜く側の金型も三次元で作らなければなりません。これらは自動車用のメーターパネルやキーレスなど車載関係に使用されています。T社さんのキーレスは100%うちでやっています。ただ、これからの車社会がどう変化していくかはわかりませんが、メーターパネルはいずれ液晶に替わり更には液晶もなく、なってフロントガラスに直接投影されるようになるのではないかと、キーレスも同様、指紋認証になるんじゃないかと。

すぐにはなくならないかと思えますけど、もう少し時代が進んだらまた考えないといけない分野ではあります。

第三部門の治工具関係、サス板（中間板）の研磨は主に矢口（東京・大田区）の本社工場でやっています。結構ニッチですが、傷が入ったサス板はすべて捨てられていたのですが「もったいない、何か出来ないか」という発想から研磨機を購入し、再生事業を始めることにしました。今この研磨の仕事を国内でやっているのはうちともう一社ぐらいしかありません。この研磨機自体がもう存在しないし、これに替わる機械も製造されていません。金型で入り込めないようなお客さんからもこの中間板の研磨の仕事だけは頂けたりするので営業の武器にもなっています。

日経産業新聞

2015年10月23日掲載



- ・プリント基板打抜き金型
- ・三次元形状打抜き金型
- ・真空圧空成形用金型
- ・精密部品加工
- ・部品実装基盤分割金型
- ・彫刻押切り金型
- ・圧入治具装置
- ・実装基板分割装置

エレクトロニクスの発展に貢献する金型設計製作会社

昭和48年創立の丸忠デジタルは、豊富な経験と蓄積された技術をベースに、プリント基板用打抜き金型の設計製作を主に、部品実装基盤分割金型・治工具設計製作・精密部品加工・プレス加工・基盤積層用鏡面板研磨などを手がけている。

切り金型「真空圧空成形用金型」「トリミング金型」の作成も行っている。この金型は自動車専用内装パネル及びメーターパネル、キープスなどに用いられている。昨年より市場ニーズの高い「自動車用ヘッドランプLED金属基板用超硬金型」も提供しており、好評価を得ている。

長年の経験を活かした
プレス金型設計製作
プリント基板金型作成用工作機械を駆使し、現在では「彫刻押し

今後、納期・品質・精度・信頼性の向上に努め、急速なエレクトロニクスの発展に貢献していく。

丸忠デジタル株式会社

<http://maruchu-digital.co.jp>



グループ会社を訪ねて...

第二回 丸忠デジタル株式会社

— 将来の「ビジョン」は。

「将来のビジョン」といっても3部門がそれぞれ違うものを作っていますし、売上の目標も利益率も部門別なので一口に言うことは出来ませんが、3つがガッチリ合った時には利益も期待できると思っています。

僕は、何だかんだ言っても日本の産業をあと10年、20年支えていくのはやはり自動車だと思っんです。例えばアイサイト（スバル自動車のステレオカメラによる運転支援システム）のように車に確認用のカメラが沢山搭載されるようになればカメラの先端には基板が付いている。その基板を抜くのはやはり金型しかないと思っっています。ですから、車載系には大いに注目しています。

また、現在三島工場で行っている金型自体の研磨、保管などを矢口でも出来るようになったらと思っっています。例えば、相模原以北は矢口、以西は三島でというように。そうすれば運送費や納期も三島から出すより短縮できるし、お客さんにとってもメリットになると思っんです。

— 御社の得意技術は。

社長会でも発表させて頂きましたが「超硬の金型」というのがあります。抜き金型です。多分これを金型で起こしたのはうちの日本初だと思っいます。超硬の金型は、セラミックの絶縁層が入った基板を抜くため

にダイヤモンドの次に硬い「超硬」を使って作った金型です。セラミックを抜くためには通常の金属基板を抜く歯では寿命が1/10以下しかもたないんです。単品なら機械で外形だけ削ればいいのですが、量を作らなければコストが合わない。そうなる。とプレスが一番いいんですが、集合基板にしてセラミックを抜くためにはどうしたらいいのかわからず、何度も試行錯誤を繰り返して、ここにたどり着くまで本当に苦労しました。お陰様で9月に「ものづくり補助金」の申請が通り、助成金が下りたので専用の機械を導入することが決まりました。

僕は現場にいた人間なんで設備投資をしなくなったら工場はダメになるという気持ちがある。でもあつて、前社長の増島さんにも「設備だけは最新鋭のものにしてくれ」と随分お願いして、わがままを聞いてもらっていました。

今年からは設備だけでなく営業にも力を入れています。『設備と営業力の強化』が今崩したくない二本柱です。

— 趣味や信条、座右の銘などありますか。

好きな言葉は「雲外蒼天」。

（困難を乗り越え、努力して克服すれば快い青空が望めるという意味。絶望してはいけないという激励の言葉）

趣味は読書とゴルフです。

体的に。個々にはみんな能力があつて仕事出来る人達ばかりなので、そうすれば自分の手が空いた時に忙しい人を助けたり、誰かが休んだ時に少しでも補助が出来るので仕事が止まらなくてすむんじゃないかと思っつて。

神田：いろんな事が出来て、誰でも話せば、何かあつた時にもすぐ対処できるしね。

杉山：お互いの理解も深まるし、会社全体がもっと良くなるんじゃないかと思っっています。

■なるほど。ありがとうございました。

神田・杉山：ありがとうございました。

◇◇ お二人のお話を伺って、丸忠が今以上に一丸となって活性化する日は、そう遠くないのではないかと感じました。お忙しいところご協力頂き本当にありがとうございました。（青木）◇◇



三島事業所

中堅社員インタビュー



今回は三島事業所品質管理部神田浩一さん(写真左)と技術部杉山将一さん(写真右)にお話を聞かせて頂きました。

■どのようなお仕事をされていますか。

神田：出来上がった製品がお客様の図面通りに仕上がっているか微細な形状や寸法を細かくチェックしています。また、現在HPの更新も担当しています。

杉山：図面をCADで設計して、CAMで機械を動かすデータをプログラミングしています。

■お二人は入社何年目ですか。

神田：11年目です。

杉山：15年目です。

■お休みの日はどんな風に過ごされていますか。

神田：海釣りです。今年は2級小型船舶の免許に挑戦して、冬は甘鯛を狙ってみたいと思っっています。釣った魚を自分で調理するのも楽しみの一つですね。

杉山：子供が中心です。二人目が生まれて、下の子も男の子なんですけど目が離せなくて。今は子供に掛かりっきりで自分のことは出来ていないですけど、いずれ子供達が大きくなればまた違ってくると思っっています。

■会社に望むことなどはありますか。

神田：社内のイベントがもうちょっとあればいいなと思っいます。他部署とのコミュニケーションの機会も増えるし。

杉山：スキルアップというか、自分の部署だけでなく他部署の仕事も出来るようになったらいいなと思っいます。全

装置部会開催

株式会社幸大ハイテック 工場見学



根本座長挨拶

平成27年9月9日(水) 株式会社幸大ハイテック本社工場において装置部会が開催されました。台風による悪天候に見舞われましたがグループ各社より22名が参加されました。

■会社プレゼンテーション

装置部会の座長をつとめる(株)幸大ハイテック根本社長は「本日は台風で雨風が強い中ご来社頂き誠にありがとうございます。我々幸大ハイテックは5S/V M活動を基本に生産革新活動を継続し、地道に着実に、当たり前のことを当たり前にすることの難しさに挑戦しながら『5S/V Mで驚きと感動を与える魅せる工場』を目指しております。本日は少しでも皆さまのご参考になることがあればと思っております。」と開会の挨拶を述べられました。引き続き営業部西口執行役員より事業概要、製造部筑舘氏より5S/V Mの取り組みについてご説明頂いた後、4つのグループに分かれて工場を見学しました。

■工場見学



営業部 西口執行役員



製造部 筑舘氏

工場の中は『5S/V Mで驚きと感動を与える魅せる工場』と書かれたプレートが随所に掲示され、明るく整然と管理さ



工場見学の様子

また、幸大ハイテックが製造・販売・修理を手掛ける歯科用のペン型コードレス注射器は『今注目の最新医療機器』として

れていました。セル生産方式(D-CELL)による組み立ての様子や開発中の製品群、基板セル生産ライン・自動はんだ装置による実装工程、V Mボールドによる生産管理など詳しく説明して頂きました。

9月4日(金)放映のタモリ倶楽部(テレビ朝日)内で紹介されています。YouTube等でご覧頂けます。



VMコンサルティング研究所 所長 刑部幸夫氏

工場見学終了後、VMコンサルティング研究所 所長 刑部幸夫先生より「外注管理の課題解決」と題してご講演頂きました。刑部先生は、「固有技術力」「経営管理力」「マネジメント力」としてご講演頂きました。主要課題となる品質(Q) コスト(C) 納期(D) の問題を解決するには、解決のためのシクミの確立と運用の管理・改善が必要であり、その課題を解決できる『人材の育成』が重要であると述べられました。より安く、品質の良いものを選

■外部講師講演

《新技術・新製品》
歯科用コンピュータ制御
コードレス電動注射器



アネジェクトII

すのでご興味のある方は是非ご視聴下さい。

■木村副代表挨拶

「品質についての問題は各社多種多様にあると思いますが今日新しく得た事があれば各社で実践してみてください。また購入品も含めて年に一度は主要外注先を訪問することを勧めます。信頼を深め協力を得る手助けになります」と締め挨拶されました。

