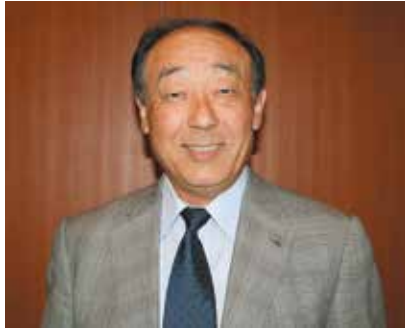


令和の時代に向けて



(株)大昌電子 篠崎会長

今年から令和の時代、振り返れば30年前の平成の幕開けはベルリンの壁が崩壊し、米ソの東西冷戦が終結、世界が平和に成る期待の時でした。

また日本の株式市場はピークを迎え日経平均終値は3万8915円をつけた。ソニーがアメリカの映画会社CBSを買収、三菱地所がロックフェラー・ビルを買った。電子立国日本、半導体は産業のコメ、ジャパン・アズ・ナンバーワン

と囃され、不動産バブルと共に、ジャパン・マネーは世界の資産を買占める脅威にまでなった。

“ツキジデスの罠”と言われる理論がある。世界第2位の国が第1位の国を脅かす存在になった時、必ず生じる摩擦の事である。この時からアメリカにとり、日本は経済的・仮想敵国になつてきたことに日本の意識はなかった。その後BIS規制をはじめ様々な規制や外圧がアメリカから外務省をはじめ各省庁に年次要望書として突きつけられる。自国を自力で防衛できない国にとって、アメリカの要求は拒否できない。日本は電子立国、液晶や半導体などで多くの産業が凋落し、遂にリーマンショック後の日経平均株価は最安値で7054円にまで暴落をした。

平成期に封じ込めを受けた日本の立場は、今や中国に移った。日本との覇権争いに勝利したアメリカが次のターゲットとする中国は、意識のなかった日本とは違う。中国は極めて意図的で覚悟もある。この米中の摩擦は予想以上に長期化し、世界を巻き込み本格化する。

新しい令和の時代をどう生きていくか。

日本は世界の総人口が7億人と増え続ける中、たったの1.26億人、しかも減少傾向です。ならば規模は追わない。過度の価格競争はしない。規模と価格の覇権争いは米中に任せるのがいい。GAF Aやファウエイに任せる。そして分社グループは、各社の最適な規模で、独特な技術と品質で勝負する。この経営の原点を一段と強め、隠れた優良企業として、世界の隅に貢献するのがいい。我々の努力で令和を、もっと良い時代にして行きたいと思えます。

令和の意は英語で、「Beautiful Harmony」

(美しい調和)と訳されるようです。

分社グループ 社長会開催

〔報告・連絡事項〕

令和元年9月20日(木)コートヤード・マリオット銀座東武ホテルに於いて社長会が開催されました。

篠崎会長の挨拶に続き、事務局から月次業績推移などが報告されました。

〔勉強会〕



勉強会の様子と酒井代表の挨拶

報告・連絡事項が終了した後、元労働基準監督官で社会保険労務士の方原諭氏を講師にお迎えして『働き方改革関連法と労働基準行政(労働基署含む)の動向と対策』と題して勉強会が開催されました。



最後に酒井代表より挨拶があり社長会は終了しました。

関連法の成立により規制・義務化されたことなどを改めてポイントを絞って解説して頂くとともに最近の労働基準監督署の動向や、労働基準監督官が臨検監督に訪問してきた際の対応について、また実際に各社で起こっている事例についても具体的に解説して頂きました。

EMO Hannover 2019 (ドイツ)

株式会社マグトロニクス

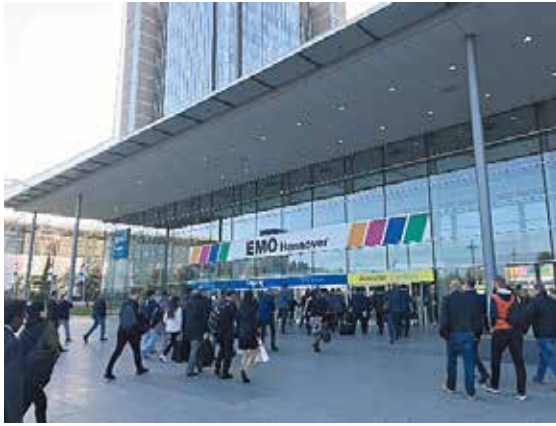
代表取締役社長

菅 正彦

国際金属加工見本市 訪問レポート

＜EMO Hannover 2019＞

業界屈指の金属加工見本市で、金属切削・成形工作機械、製造システム、精密工具、物流オートメーションなど幅広く専門的な製品や情報が展示されます。今年9月16日(月)から21日(土)の会期で、世界44か国から1,417社が参加し、ドイツ北部ニーダーザクセン州の州都ハノーバー市にある総面積181,768㎡、17ホールでの展示会場で開催されました。例年期間中に13万人ほどの方が訪問します。



＜訪問目的＞

今回、私は2つの目的で視察に行きました。一つは、マグトロニクスの取引先である日本の工作機械メーカーの社長へのご挨拶を兼ねた最新の製品動向の情報収集

です。そしてもう一つは、ドイツのIndustry 4.0(第4次産業革命)に代表されるデジタル技術とあらゆるモノがインターネットにつながるIoTの進展、そして実際のモノづくりでの導入状況に触れることです。特にこの点についてレポートしたいと思います。



＜Industry 4.0の進展＞

会場内にはIndustry 4.0エリアが設けられ、最新の取り組み状況が多数示されていました。その中でも、私の目を引いたのが「universal machine tool interface」の頭文字をとった「umati」と言われるもので、工作機械がネットワークを介してシステムと接続しデ

ータ交換をするための共通のインタフェース規格です。VDW(ドイツ工作機械工業会)が主体となり、多くの工作機械メーカーや制御装置メーカーが参画してその規格化に取り組んでいます。機械の数値制御化やIoTの発展により、機械は様々なデータを外部に提供できるようになりました。しかし、それらは各機械メーカーの独自の接続方法やフォーマットで提供されるため、機械ユーザーは、情報を活用するために機械メーカーごとに通信ソフトを開発しなければなりません。この問題を解決するのがumatiです。

ドイツ発ではありますが、大学などの公共機関も大きく関わっており、中立性の高い体制の中で進められています。そのため、日本の主要な工作機械メーカーも多数参加しています。

日本のみならず世界の各工場 のさまざまな機械からの稼働状況、不具合状況などを一元管理して、瞬時に最適な対応が取られるというような日も近いでしょう。まだまだ課題はあるものの浸透が加速するのを感じました。

＜我々への影響＞

このような共通化・標準化の流れは、ソフトウェアのみならず、機械のハードウェア部分へも展開されていくと思われまます。我々の主要なビジネスである製造受託事業は、少量多品種・変種変量な

どお客様の生産にとって不都合な点を、我々が長い時間をかけて培ったモノづくりのノウハウや経験豊富な社員による生産体制で解決することで受注に繋がっています。しかし工作機械の電装部品が共通化・モジュール化されれば一品一葉の面倒な組立加工からも解放され、結果として、我々を介さずに部品メーカーから機械メーカーへという流れができる可能性ががあります。今後、大きく変化する市場の中で我々の価値を改めて見つめ直さなければならぬと強く感じました。

＜ドイツはビールの国！＞

EMOの会場内に巨大なビアホールが併設されていました。米中貿易問題などで機械市場は元気がなく展示機械数も昨年より10〜15%少なくなっているようですが、ビアホールは元気がいっぱいです！生バンドの演奏と1リットルの特大ビールジョッキ、シュバイネハクセという巨大な豚すね肉のローストなどドイツの食文化を堪能しました。(食べきれませんでした(;))



グループ会社を訪ねて...

第六回

大陽工業株式会社
TAIYO KOGYO Co., Ltd.

八王子事業所 FS装置カンパニー

中川カンパニー
長に聞く

—現在の事業環境をどのように感じていますか

成長期には内需だけでも十分利益が出たのですが、益々国際化、多国籍化が進む中では、中小企業といえども世界を見ていない会社は相当辛くなってくると感じています。これからは内需関連を重視しながらも海外戦略が企業の業績の鍵を握ると言えるのではないのでしょうか。

極端な言い方をすれば、日本を中心に考えるのではなく、世界全体を俯瞰するような視点を持つことが求められているように思います。このような事業環境の中、

最先端のテクノロジー産業など、大きく成長している産業では、日進月歩の先進的な取り組み、競争が苛烈になっていきます。資金力がものをいう世界でもありませんので、そうした産業に挑戦するよりむしろ落ち目に見える産業こそ成長の可能性があると思っています。これからは国内の縮小市場には、新規の参入者は登場しにくく、むしろ退出企業が増えてきて、いつの間にか競争原理が働かなくなってくるのではないのでしょうか。そこで、少しだけ経営改善すれば圧倒的に成功し、成長できる可能性が広がり「残存者利益を獲得する」ことが出来ると思っております。まさに大陽工業の原点である塗装事業がそれに当たります。したがって、現在の事業環境では安定重視の内需と積極果敢な海外戦略の二兎を追いつつ、それぞれをうまくバランスさせることが重要と感じています。

—八王子事業所・FS装置カンパニーでは、業態の異なる事業を展開していますが各々の特徴や強味等を教えてください。

FS装置カンパニーは、塗装事業、板金事業、装置組立事業、開発・設計事業、電子機器部品販売事業の5部門をバランスさせながら事業を展開しています。

さらに、業務内容によりサプライチェーン型（下請け型）、ソリューション型（提案型）、ニッチトツプ型（自主商品）の3つに分けて5部門を組み合わせたグループから、より高い付加価値を追求しています。

めまぐるしく変わる事業環境に対応するには、それぞれをバランスよく組み合わせ、変動による影響を抑えながら付加価値（加工高）を増やしていくことがリスク回避になると信じて取り組んでいます。また、内需関連を重視しながらも海外戦略をバランスさせながら取り組みつつあります。塗装、板金部門は、単独で海外市場への参加は無理があるため、この両部門は国内市場に重きを置き、残存者利益を追求していきます。

装置組立部門は、国内市場と海外市場の二兎を追いながらバランス展開しています。

海外戦略は、今のところ、直接自主製品やサービスを海外市場に供給するのではなく、OEM製品を大手企業や中堅企業を通じて間接的に海外に展開しています。言葉の違う外国人100人と直接取引をするのではなく、100人の外国人と取引している数人の日本人と取引しているイメージです。前期の実績で海外向け完成品装置とユニット品は全体売上げの約30%近くを占めています。これからも成

長を続ける海外市場に積極的に展開している顧客に寄り添いながら、間接的に参加し、売上げ増に努めていきたいと思っています。また、早い時期に自主製品を国内のみならず、海外へも販売したいと思っています。

そして、この八王子事業所は昭和38年から塗装業を開始しているとても古い工場です。ここからいくつもの会社が生み出されて行つた歴史のある工場でもあります。板金塗装をしていく工場棟は特に「危険物一般取扱所」の認可を受けているため、消防法等の観点から簡単に増改築が出来ない制約もありますが、しっかりと維持して、大切にしていきたいと思っています。



グループ会社を訪ねて...

第六回



大陽工業株式会社

TAIYO KOGYO Co., Ltd.

八王子事業所 FS装置カンパニー

「人材不足が社会問題となっておりますが、採用のご苦労や従業員のモチベーションを上げるのに何か工夫をこらしていることあれば教えてください。」

新しいテクノロジが登場すれば、古い職種が消滅し、新しい仕事や役割が生まれ、次第に低スキルの仕事と高スキルの仕事は増えてきますが、中スキルの仕事は減ってきていると言われていきます。主に零細企業を除く多くの中小企業が担ってきた中スキルの仕事、企業はコストを下げるために賃金を抑えるので、益々中小企業には人材が集まりにくくなってきたかと思っております。

FS装置カンパニーは、低スキルの仕事から高スキルの仕事まで非常に幅が広く、必要とする人材のスキルが多様化しています。特に3Kの仕事は嫌われる傾向にあり、採用や評価の難しさを実感しています。

現在、低スキルの仕事への対策は、派遣会社と常にコンタクトを取りながら、仕事の増減、欠員等に速やかに対応できるように努めています。中スキル、高スキルの仕事への対策は、人材紹介会社や知人からの紹介等で人材を確保しながら対応しています。

「自主開発製品を販売する

とのことですが、製品紹介をお願いします。

光触媒を応用した脱臭、除菌機能付きの製品を2機種自主開発しました。製品開発に当たっては、国と東京都の補助金を獲得して、開発費はもとより特許取得、商標登録、意匠登録等の取得にも活用しています。

また、東京都中小企業振興公社によるテストマーケットティング支援を終え、今後は販売支援もお願いすることになっていきます。

製品シリーズ「MIKAZE」の中で、現在は「LED脱臭照明」を年内販売に向けて量産を開始したところでございます。

「中川カンパニー長の信条、座右の銘などがあればお聞かせください」

「何事も実行によって道は開ける」を若いころから座右の銘にしています。

カーネギーの「道は開ける」を18歳の時に読んで以来になります。また、35歳の時ですが銀座にあった先代の酒井オーナーの事務所に行った際に酒井オーナーから、若いころに影響を受けた本だからお前も読んでみると頂いた本があります。ブリストルの「信念の魔術」という本です。その中に「思いは実現する」という言葉が

出てくるのですが、何事も実行する前に強烈な思いがなければ実現しないと教わり、それ以来これも座右の銘にしています。

若手社員インタビュー

今回は入社2年目の今村直哉さんと入社1年目の川本拓二さんにお話を伺いました。



営業部
川本拓二さん
(今年3月入社)

経営管理部
今村直哉さん
(入社2年目)

■会社にはどのようなイメージをお持ちですか。
今村：特徴がある物を売っているニッチな会社で、現場とトップとの距離が近い企業で働きたいと思っています。学生時代は営業（販売）に携わるアルバイトをしていたので、事務の適性があるかはわかりませんが、体系的に一つひとつ積み上げていく仕事がしたいと思っています。

■川本：営業部の仕事を通して、この職場でいろいろな勉強したいと思っています。

■お休みの日はどんな風に過ごされていますか。趣味などはありますか。
今村：行けるときはジムに行ったりして筋トレをしたり体を動かすようにしています。

■川本：休みの日は、家でゆっくり過ごすことが多いです。

■会社に望むことなどはありますか。

今村：若い人に来て欲しいです。川本：会社として成長する方策を考えて実践しながら、売上だけでなく利益を生み出していけるような活動が出来たらいいなと思っています。

◇お二人とも忙しいところご協力頂き大変ありがとうございました。◇

■今村：経営管理部に所属しております。売上の管理や勤怠のまとめ、新入社員に就業規則の説明などもしています。

■川本：営業部に所属しております。

大陽工業(株) 八王子事業所 見学&事例発表 開催

令和元年11月22日（金）大陽工業株式会社八王子事業所FS装置カンパニー（八王子市石川町）において工場見学並びに事例発表会が開催されました。

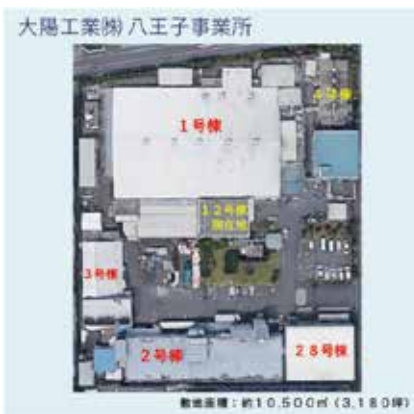
■事業所長挨拶

分科会開催に際し、大陽工業(株)取締役・八王子事業所長・FS装置カンパニー長の川隆一氏は次のように挨拶されました。



「皆様、本日はお忙しい中お集まり頂き本当にありがとうございます。グループの中でこういった工場見学会は非常に貴重だと思っています。今日は工場をご覧頂いた後、我々が取り組んできた事例をいくつかご報告させて頂きたいと思っております。皆様からの感想やアドバイスを頂いたら、有意義な会になればと思っております。まずは、大陽工業(株)八王子

事業所に初めて来られた方も大勢いらっしゃるようです。少しだけご説明させて頂きたいと思っております。



八王子事業所は、昭和38年に現在我々が1号棟と呼んでいる板金塗装の建物が建ちました。それから昭和40年に2号棟が建ち、当時はプリント基板の工場でしたが、羽生にプリントの事業が移転してから今の装置関係をやっていまして。最新と言ってはおかしいですが、平成9年に28号棟が建ちました。1号棟は出来てから56年経っています。かつて大田区矢口にあった事業所も現在は社会福祉法人白陽会・ゴールドデーン鶴亀ホールになっていまして、グループの中でも一番古い建物になると思っています。この北八王子は電車も少し不便だなあと感じる方もおられると思いますが、私はこの場

所をすぐく大事にしたいと思っております。分社していった会社は、新しい土地に新しい工場を構え、事業を展開して行きたいと思っております。ここは育てて送り出し、あとに残った継ぎ足し継ぎ足しの工場です。作っては壊し、作っては壊して、今に至ったんだらうなと思っております。

皆様にご覧頂くには、本場に古くて、汚い工場かもしれないませんが、少しずつ少しずつ改修や改善を重ねながら大切に使っている工場です。

昭和22年に先代の酒井・関山オーナーが始めた塗装事業を脈々と受け継いでいる場所でもあります。今後、都内でもこれだけの規模の塗装工場をやるうとしたらまず難しいのではないかと考えています。

これから工場を見学して頂きますが、その後の事例発表では、私が着任してから7年の間に起こった様々な事をお話しさせて頂きたいと思っております。これだけ古い工場を後生にならうとした時、何が起こったのか、これから皆さんが次の世代につないでいく上で、少しでもご参考になれば幸いです。雨の中、大変申し訳ありませんが、どうぞよろしくお願致します。

■工場見学

参加者は複数のグループに分かれて工場内を見学しました。

1号棟の板金部門では、大型のプレス機械による鋼材の抜き加工や穴開け、溶接、少量多品種にも対応可能な曲げ加工の行程を見学し、塗装部門では溶剤塗装にも粉体塗装にも対応した塗装ライン、固定炉塗装、吹き付け塗装工程などを見学しました。





2号棟の装置組立部門では、工場設備、医療設備、大型印刷機など、大小様々な製品が所狭しと組み上げられていました。八王子事業所では、設計開発から完成品までを請け負っている製品もあれば、組立のみの受注も請け負っているため、お客様からお預かりする支給品の点数も非常に多く、部品保管庫での支給品管理には余念がない様子が見えがえました。

また、まもなく発売される自社開発脱臭除菌装置（LED脱臭照明・空間洗浄装置）の脱臭機能測定試験・検査の様子（写真③）を見学しました。



■ 事例発表

- ・ 営業部
 - まず最初に、営業部の内藤チーフマネージャーから、利益を生み出すための改善事例として赤字事業からの撤退事例、お客様との根気強い価格設定変更交渉の事例などが報告されました。
 - ・ 製造・間接部門
 - 続いて品質管理部の伊藤マネージャーより社内損失を減らすために品質委員会を発足し、不具合に対する情報共有と共通認識を持つようになるとして各工程間の連携をより深め、工場全体で不良



を出さないように意識付けしていく取り組みなどが報告されました。

- ・ 技術部
 - 最後に技術部の猪野チーフマネージャーより自社開発による脱臭・除菌に関する自社製品並びにサービス全体を指す自社ブランド『MIKAZE』の立ち上げから製品化までの歩みが報告されました。

* * *

質疑応答の後、中川カンパニー長の挨拶をもって分科会は終了致しました。

（太陽工業㈱八王子事業所の皆様、大変お世話になりました。有難うございました）

感謝状拝受

インテグラン(株)

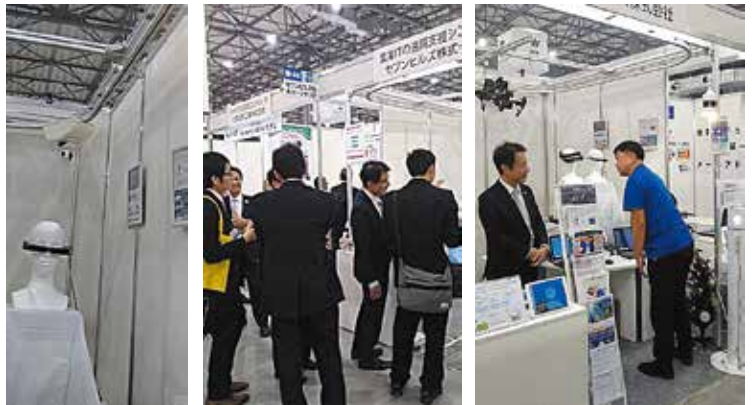


NECネットワーク・センサ株式会社様の創立20周年感謝状贈呈式があり、インテグラン(株)が主要取引先の1社として感謝状をいただきました。

展示会出展

産業交流展2019
11月13日①14日①15日①
東京ビッグサイト 青海展示棟A・Bホール

セブンヒルズ(株)



セブンヒルズ(株)が11月13日(水)～15日(金)に東京ビッグサイトで開催された「産業交流展2019」に出展しました。ドローンや移動式カメラを用いて屋外や遠隔地の映像を確認したり、離れた作業現場にリアルタイムで指示を出す通信配信サービスシステムを実演しました。