



第90号

プラスチック 中部

平成23年11月14日
www.chubu-pla.or.jp

社団法人
中部日本プラスチック製品工業協会
愛知県プラスチック成形工業組合
〒456-0058 名古屋市熱田区六番三丁目4番41号
(名古屋市工業研究所管理棟4階)
電話(052)654-8155 FAX(052)654-8140
E-mail : info@chubu-pla.or.jp

服部和彦氏「旭日小綬章」受章を祝う会

300余名が出席して挙行

更なる自己研鑽と業界へ恩返し誓う

平成22年秋の叙勲で「旭日小綬章」を受章した元協会会長・元全日本プラスチック製品工業連合会会長の服部和彦氏（和泉化成(株)代表取締役会長）の受章を祝う会（発起人代表＝(社)中部日本プラスチック製品工業協会会長）が、9月29日午後4時からウェスティンナゴヤキャッスル・天守の間において、300余名が出席して盛大に開催された。

祝う会は、当初3月29日に予定されていたが、東日本大震災の影響を考慮して、当日に延期されたものである。大松副会長（岐阜プラスチック工業）が開会の辞を行い、次いで挨拶に立った後藤会長（タイセイプラス）は、1967年に創業した和泉化成工業所（現和泉化成）の沿革と、協会・組合における貢献度を紹介した。

服部氏は、昭和59年協会・組合の理事に就任、平成8年協会副会長、16年から4年間会長を歴任、



お孫さんから花束を贈呈される服部ご夫妻

20年から2年間全日本プラスチック製品工業連合会会長を務めた、また、プラスチックの普及・啓発のための啓蒙活動、「11月14日プラスチックの日」の活動として、名古屋プラスチック工業展の開催、プラスチック製品の配付、寄贈などを行い、さらに平成19年には創立50周年記念事業を挙行し、数々の記念事業を実施した。



謝辞を述べる服部和彦氏

連合会長在中にはナフサ課税（免税措置の廃止）問題が発生し、経済産業省に陳情するなど免税措置継続を訴え奔走するなど、その熱意と行動力には周りから多くの称賛の声が寄せられた。

併せてDVD上映による略歴紹介が行われ、引続き来賓祝辞では、愛知県産業労働部技監中野達夫氏、名古屋市市民経済局参事平野幸治氏、愛知県議会議員長岩村進次氏、一宮市長谷一夫氏、前愛知県知事神田真秋氏、中京銀行頭取深町正和氏らより、それぞれの立場からお祝いのメッセージがおくられた。

次いで、記念品肖像画（目録）の贈呈があり、組合児玉理事長（三扇化学）から服部氏に贈られ、その場で除幕も行われた。この後、寄せられたお祝い金を震災の義援金として贈られたことが司会者から報告され、さらに服部氏から後



(上) 発起人代表挨拶をする後藤会長 後方は服部ご夫妻
(下) アトラクションが行われる祝宴会場

藤会長に、一層の協会・組合の発展を期し寄付金（目録）が贈呈された。

式もクライマックスを迎え、服部ご夫妻へお孫さんから花束が贈られ、服部氏が謝辞を述べた。服部氏は、出席者に厚く感謝の意を表すると共に、幼少から独立するまでの自身の半生のなかで、2度の岐路で大きな力となってくれた父親と、恩人と敬服する義父とのエピソードを披露。また、なお一層の自己研鑽への決意を述べ、感謝の気持ちをプラスチック業界へ恩返しして行きたいと結んだ。

第2部祝宴では、代表21名による力強い鏡開きで開宴し、全日本プラスチック製品工業連合

会五十嵐会長の音頭で乾杯が行われ、歓談に入った。ステージでは、余興が行われるかたわら各テーブルを服部氏が挨拶に回りなごやかな雰囲気になり、祝いの締めは協会後藤名誉会長（ゴトープラスチック）の発声で闊達に三本締めで締めくくられた。

なお、最後に和泉化成服部社長から出席者に対し、御礼の言葉と受章者への更なる支援を切に願う思いが述べられ、愛知県プラスチック成形厚生年金基金石原理事長（東海プラスチック工業）の閉会の辞でお開きとなった。

「厚生労働大臣表彰」

東洋プラスチック工業 早川隆三氏

ブロー成形の検定委員では初受賞



11月18日東京の明治記念館「富士の間」において職業能力開発関係厚生労働大臣表彰式が開催され、技能検定関係功労者として東洋プラスチック工業代表取締役の早川隆三氏が厚生労働大臣表彰を受賞する。

早川氏は、平成9年からブロー成形の技能検定として現在まで15年間、技能検定試験の推進に尽力し、その功績が認められ受賞となった。

ブロー成形は平成9年から技能検定に採用された新しい作業で、氏は当初から検定委員を務めてきた。今回の受賞はブロー成形として初めての受賞である。

MATSUI
in search of rapport

株式会社 松井製作所

名古屋営業所 〒457-0831 名古屋市南区荒浜町5-8

tel:052-614-2601(代) fax:052-614-2626

●本社 tel:06-6942-9555(代) ●東京本社 tel:03-5992-3191(代)

<http://www.matsui-mfg.co.jp/>

TOYO
CSいちばん宣言!
Customer Satisfaction ICHIBAN

東洋機械金属株式会社 電動サーボ射出成形機 / 金型
<http://www.toyo-mm.co.jp>

中部支店：〒465-0051 愛知県名古屋市名東区社が丘1-1202
TEL.052-704-4500 FAX.052-704-3980

スケッチ

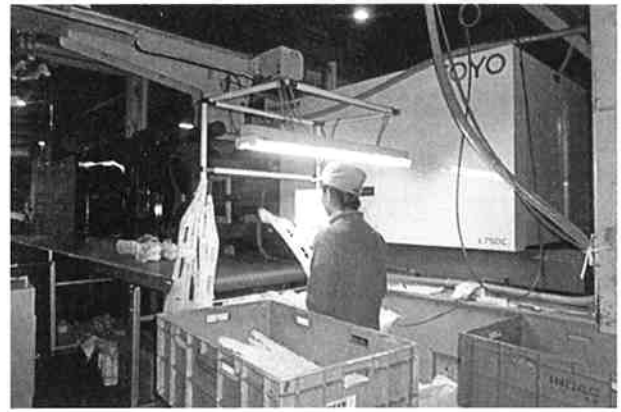
『生産現場の「ムダ、ムリ、ムラ」を根絶
顧客満足と信頼を得る製品を提供』

株式会社原製作所
代表取締役 原 正博



原製作所（刈谷市小垣江町大津崎1丁目23番地）は昭和28年名古屋市港区で創業、当時は計量器木製部品を生産していた。昭和34年に初めて工業用プラスチック製品の製造を始め、自動車部品に進出。そして、昭和40年株式会社原製作所を設立（資本金300万円）し、計量器木製部品の生産を中止し、プラスチック製品製造に全面移行した。平成9年に刈谷市に新工場を設立。平成13年には本社事務所及び工場を刈谷市に集約し、現在に至る。

平成14年にISO9001を認証取得し、より高度な製造品質を追求し、顧客満足と信頼を得る製品を提供することを最優先に考え、製品の特徴にあわせ源流から一貫した品質保証活動を展開している。その為には、一人一人が高い品質を作りこみ、生産現場の「ムダ、ムリ、ムラ」を徹底的になくし、「後工程はお客様」の意識の



本社工場内

理解が深まるように繰り返し教育をおこない、良いものだけを効率的に生産することを目指している。

品質同様に環境面でもISO14001の認証企業として、環境に関する法規制等を遵守し、環境に配慮した企業活動を通じて、健全な環境の維持に取り組んでいる。

保有射出成形機（80t～680t）22台



自動車部品
内装パネル

自動車部品
空調吹き出し口

自動車部品 デッキトリム

射出成形機とホットプレス機の製造・販売

射出機の「^{いま}現在」を創り、
「^{これから}未来」を変えていく。



株式会社 名機製作所

〒474-8666 愛知県大府市北崎町大根2
TEL (0562)47-2391(代) FAX(0562)47-2395
<http://www.meiki-ss.co.jp>

工業薬品・合成樹脂・食品添加物・包装材料



睦物産株式会社

〒450-0002

本社：名古屋市中村区名駅5丁目23番5号
TEL 052-571-5121(代) FAX 052-565-0346

支店：東京・大阪 営業所：静岡

326名の技能士が誕生 平成23年度前期技能検定

平成23年度前期技能検定プラスチック成形射出成形作業1・2級の合格者が、9月30日愛知県職業能力開発協会から発表された。

各技能士の合格者数と合格率は、1級79名26.0%（実技：26.8%、学科：58.7%）、2級247名33.2%（実技：41.0%、学科：59.8%）で合計326名（昨年比-9名）の技能士が誕生した。



平成23年度後期技能検定

後期技能検定（プラスチック成形特級、ブロー成形1・2級、射出成形3級）が9月2日に公示され、10月3日～10月13日の期間で当組合にて受検申請のとりまとめを行いました。申請状況は下記の表の通りです。

平成23年度後期技能検定受検申請状況

作業別	級別	受検区分						合計
		A甲	A乙	A丙	B	C	D	
プラスチック成形	特級	23			19	1		43
ブロー成形	1級	1	1					2
	2級	4				1		5
射出成形	3級	28						28

実技試験総評

技能検定委員長 原田一雄

本年も9月8日をもちまして1・2級の射出成形技能検定を無事に終えることができました。また、今年は東日本大震災や福島第一原発の事故の影響で、夏場の電力事情に配慮した各企業が休日を振り替えたため、検定委員をはじめ関係される皆様に非常に骨折りをおかけしました。しかし、こうして滞りなく検定が行えた事を心から感謝申し上げる次第です。

さて本年度も実技試験申請者921名（1級280名、2級641名）で、昨年度937名、（1級319名・2級618名）に次ぐ受検者の多さでした。しかも、検定日数は72日間で、特に検定委員の皆様にご苦勞をかける2級の1日3回の検定は43日間に及び、昨年より41日間より最長記録を更新しました。これは2級受検者が昨年より増えたことにより、このように受検申請者は年々増加しております。特に平成16年を境に右肩あがりの傾向にあります（図1参照）。

また、本年度の実技試験の合格率は1級26.8%、2級41%という結果になっており、これは前年度とほぼ同じぐらいの合格率です。図1のグラフを見てもらえば判るとおり、平成20年・21年の合格率が大きく落ち込むのはサーボ導入の影響によると思われます。それ以後は少し上昇したように見えますが、それでも、やはり平成16年頃より現在まで合格率は凋落傾向にあるのは明らかです。受検申請者の増加に伴い合格率は低下してきており、申請者の増加と合格率の低下には明らかに相関関係があるように思えます。なぜ増加しているか、については色々と議論

ISONO

いそのプラスチック材料

有限なる資源を限りない人生の幸福のために

いその株式会社

名古屋市東区相生町55 〒461-0012
TEL(052)931-1211(代)
FAX(052)930-1975



株式会社 三幸商会

取締役社長 若尾 剛

名古屋市千種区内山三丁目3番2号 〒464-0075

TEL (052) 733-5111(代) FAX (052) 733-5141

Sanko Shokai Co., Ltd

3-3-2, Uchiyama, Chikusa-ku, Nagoya, Japan

TEL : (052) 733-5111 FAX : (052) 733-5141

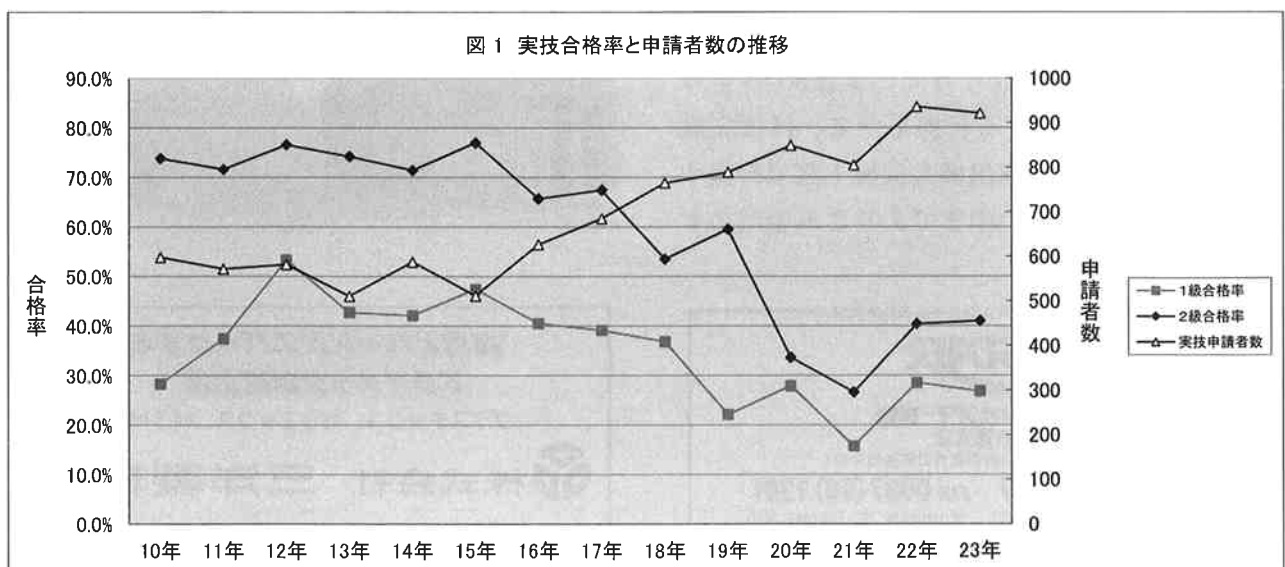
のあるところで、そのひとつの原因として経験年数の短縮措置があげられます。しかし、その他にも社会的・経済的な原因があることも十分に考えられます。いずれにせよ、合格率の低下は当然、作業途中や時間切れで失格する受検者が増えている、ということです。つまり、その技能には未だ達しない方々が非常にたくさん受検申請されているわけで、受検のための費用を沢山の方が無駄にしているのではないのでしょうか。今後は、無駄にしない為にも各企業では社内において、条件出し・段取り作業の教育訓練に一層の力を注いで頂きたいし、同時に受検者には、作業を規定時間内に終わらせることが肝要で、スピード感をもった作業が行える自信があるかどうか受検の前にもう一度、自問していただきたいものです。ここ数年ですが、検定委員の多くの方が受検者のレベルの低下を指摘しています。受検される方も教育・訓練の場所だ、と少し勘違いされているふしもあり、また稀に一か八かの一発勝負で受検に臨まれる方も見受けられます。今後は、このような無駄な受検というものが無いようにお願いしたいです。当たり前の事ですが、日々仕事の中で経験知と形式知を積み重ねた者だけが、合格を勝ち取ることができるわけで、それ以外に近道はありません。

近年、技能検定委員会は受検者の増大に対応して参りました。900名以上の方が申請されま

すが、現在の条件のなかでは、このぐらいが受け入れられる限界か、と考えています。そこで、みなさまにお願いですが、送り出される企業には社内の訓練と選抜ないしは人選の強化をお願いします。そして受検者の方には、日々仕事の中において当該作業が身に着いているのか今一度、自問自答されて検定に臨む事を切にお願いします。今後も当委員会は質の高い検定を目指して参りますので、なにとぞ皆様のご協力をよろしくお願いします。

射出成形1・2級実技合格率年表

	1級合格率	2級合格率	実技申請者
平成 10年	28.3%	73.8%	598
11年	37.4%	71.6%	572
12年	53.3%	76.6%	582
13年	42.7%	74.2%	511
14年	42.1%	71.4%	588
15年	47.4%	77.0%	512
16年	40.5%	65.7%	627
17年	39.1%	67.4%	685
18年	36.8%	53.5%	765
19年	22.1%	59.5%	789
20年	27.9%	33.6%	849
21年	15.7%	26.6%	805
22年	28.5%	40.4%	936
23年	26.8%	41.0%	921



平成23年10月14日

指導員研修を実施

川西塗装(株)明海西工場訪問

11月4日(金)、豊橋に本社を持つ川西塗装株式会社の明海西工場を訪問致しました。明海西工場では、主に補給品のバンパーを成形から塗装、検査、梱包、出荷まで一連の生産を行う工場でした。

明海西工場には3,500トンの電動大型射出成形機に自動金型交換装置を設置した成形機2台を保有しており、大型バンパーを多点ゲートにより成形しておりました。

材料はPP、再生材は2度クラッシャーにかけ、かなり細かくクラッシャーされた材料にして、品質確保のためバージン材、再生材共に乾燥した材料を、再生材は10~15%までで、自動混合され成形機に移送される装置になっておりました。大型成形機の金型は重量があるため、金型交換の動作速度は重い台車を人が押す時ぐらいのユックリした速度が一般と思っていましたが、金型の抜き出し、次の金型に移動、金型挿入と各動作の速さにビックリ、スベル様な速さで金型が移動しておりました。

次金型待機時に金型の保温、ホットランナーの保温は常識であるが、金型交換待機時のままの配管、配線で成形できるようになっており、とてもスムーズに金型交換がおこなわれていました。

昨年の金型交換段取り時間の実績300秒を今年度は180秒に短縮する目標をたて、ほぼ完成させておりました。取出機も機械上部で待機するのではなく、台盤の中まで入りこみ金型のす

ぐ上で待機するといった。ムダを徹底的に排除した動きを追求されておりました。

塗装ブースは1レーンで前処理、塗装、仕上げ処理まで全自動ロボットにて各工程を順次流れ作業にて無人作業で流れていた。ロボットには複数のノズルが備えられ、色換え時間のための待ち時間はゼロ秒との事。少数多品種を生産する為のアイデアが盛り込まれた生産設備となっております。

塗装スペースは2重に仕切られ、塗装ブースはかなり厳重に隔離されて、沢山の排気ダクトにより塗料が外に出ないように換気されていたが、塗装スペース内には、溶剤の臭いが強く、塗装ブース見学通路の階段手摺の下側に溶剤の溜りが出来ているところがあり、手摺を握ると手に付くところがあった。

徹底した節電がなされており、人の居ない所は全て消灯、必要な所に必要な部分だけ照明が点灯するようになっておりました。生産工程、生産計画、改善目標、進捗度といった工程の「見えるか」が進んでいて、分かり易い表記がなされていたのが印象的で「サスガ」と思いました。

(職業訓練校講師：塩川良雄)



取出用ロボット・FAシステムの総合開発



株式会社スター精機
名古屋支店

〒480-0132 愛知県丹羽郡大口町秋田3-133

TEL 0587 (95) 7557 FAX 0587 (96) 1291

浜松営業所 TEL 053 (432) 6131 富山出張所 TEL 076 (492) 3260

静岡出張所 TEL 054 (289) 2241

本社・工場/〒480-0132 愛知県丹羽郡大口町秋田3-133 TEL0587(95)7551(代)
出張工場 / 〒699-0631 島根県簸川郡斐川町大字直江町3538 TEL0853(72)4311

<http://www.starseiki.com>

技術とハートがスパークする

ドラマチック創造企業

プラスチック、セラミックス、MIM金型



株式会社 三洋製作所

本社工場 名古屋市緑区鳴海町下汐田177番地

TEL052-621-5238 FAX052-621-3501

職業訓練校見学レポート

中部日本プラスチック職業訓練校ではこのほど、環境に優しいエコプラスチック事業を展開する「いその㈱」、プラスチック・ダイカスト金型の設計・製作をしている「㈱名古屋多田精機」を見学した。また、10月19日から4日間にわたって、ポートメッセなごやで開催された、次世代ものづくり基盤技術産業展『TECH Biz EXPO 2011』を見学した。見学を終え、提出されたレポートの一部を次に紹介する。

〈見学先:いその株式会社〉

■山宗(株) : T.S

今回の研修ではいその㈱を見学し材料について学習しました。いその㈱では環境によく安価に提供できるエコプラスチックを取り扱っていました。エコプラスチックとは、廃プラスチックを購入し、そこから燃焼テストや赤外分光分析を行い材質ごとに選別されたものが使われ、バージン材を混合し物性を補い顧客要求特性に合わせて材料設計をした材料ということをお教えいただきました。工場を見学させていただいた



いその工場内の見学

たときにタンブラーに磁石、押し出し機に網が取り付けするなどして異物対策が徹底されていることが印象に残りました。

また、20年前の家電などには現在の環境法令に当てはまらない材料もつかわれてるため、基準値を超えるクロムや鉛、臭素が混入されていないかを入念に試験されていました。

しかし、バージン材と比べ物性や着色の面では敵わないため、まだまだ活用事例は多くなく、これからの材料だと感じました。今回研修で学んだことを日々の業務に活かしていきたいです。

■(株)西浦化学 : H.M

いその㈱の見学をさせて頂き、どのように再生材を製造しているのかを知りました。

まず、廃プラスチックを購入して選別し、不純物を除去し、お客様の要望に合う材料物性になるようにタンブラーで材料を混ぜ、その中の少しだけを成形などして素材の物性を見たり、不純物がないかを確認し、配合したり、色を付けていきます。このとき、すべて廃プラスチックですと物性がおちてしまうのでバージン材も混ぜながら押し出し機で成形しペレットにしています。その後いろいろなテストを受けて出荷しているそうです。

再生材はただ単に廃プラスチックを粉砕してペレットにするのではなく、お客様のニーズに合わせて配合し、様々な試験をおこなってから納品しているのだということが解りました。

■(株)西浦化学 : T.O

再生材の生産という事で、どのような生産、管理が行われているか…。想像より現場の3S

生涯
設計

いちばん、人を考える会社になる。

第一生命

第一生命保険株式会社

ホームページ

それぞれの生き方に、
いつも最適な備え方。

<http://www.dai-ichi-life.co.jp/>



プラスチック用産業合理化機器メーカー

NAKAMURA

中村科学工業株式会社

本社工場 Head office & Factory

〒444-0951 愛知県岡崎市北野町字東塚101
TEL (0564) 31-2919
FAX (0564) 31-9435

東京支店 Tokyo branch

〒182-0054 東京都八王子市小門町8-37
TEL (042) 620-5466
FAX (042) 620-5461

URL <http://www.nakamurakagaku.co.jp/>

がしっかり出来ていてビックリしました。管理の方でも材質の検査、試験、測定等が厳しく行われている様でした。

現場では生産工程を拝見させていただきました。巨大なタンブラーによる材料混合、押出機による生産ではペレットの粒の大きさによる振り分けが行われていて、自分たちが成形で使用する場合、全く問題なさそうなのにビックリしました。押出機には材料射出工程においてスクリーンが設置されていて、異物等の除去に効果があるそうです。射出成形機にもその様なものが設置出来れば良いと思いました。再生材という事でしたが材質グレードを保つ為にかなり多くのバージン材を使用している事が解りました。

適正選別された各種廃プラスチックをベースに強化材、機能材又はバージン樹脂を添加し、顧客要求特性に合わせて材料設計を行い再利用を可能にした材料…エコプラスチックを生産、又、再生材製造過程におけるCO2排出量の削減（削減率39%）と環境問題に対しても積極的に取り組まれているという事で、我が社の生産（廃棄材（品））について検討すべきではないかと思いました。

〈見学先:株式会社名古屋多田精機〉

■(株)松田電機工業所：R.H

今回の見学で金型を詳しいところまで見たのは初めてでした。同社で金型がどのように造られるのかを教えてくださいました。

多田社長が「金型は息をする、金型は生き物だ」と言われました。最初は意味があまり解らなかったのですがよく考えて話を聞いているとだんだん意味が解ってきました。実際現場で仕事をしている時に金型が湿度により膨張した事があり、調整仕直した事を思い出しました。他にもメンテナンスの話聞き、現場でこれから何をやっていけば良いか分かった気がします。

この見学で見たり聞いたりした事をしっかり現場で活かしてよりよい製品を造っていきたいと思いました。



多田社長さん（前列左から3人目）を囲んで

■(株)松田電機工業所：Y.S

金型の構造の授業で(株)名古屋多田精機の工場を見学しました。

当社では主に金型を作っていて、放電加工、ワイヤーカット、マシニングセンタ、研削盤など他にもいろいろな事をしているそうです。工場内には様々な機械が置いてあり、整理整頓されていました。

工場見学の後、多田社長がとても興味深い話をしてくれました、「金型は生き物である」金型は人間と同じように手を加えれば長持ちするし、息をする、息をするというのは、金属の固まりが成形時の圧力や熱を加えたりすると寸法精度が微妙に変化するということです。

この見学を通して金型をもっと大切に取り扱いをしようと思いました。

■山勝工業(株)：M.U

工場内を見学してまず思ったのが無駄なものがいっさい置いていない、そして機械はとてもきれいでよく整理されていました。

金型を作る機械には放電加工機、ワイヤーカット、マシニングセンター、研削盤などが置いてあり、従業員が帰った後も自動で動かすなどとても高度な機械ばかりでした。

完成された金型を見させて頂いたものにはまだ見たことがなかったホットランナーが付いているものがありました。

多田社長の話の中に「金型は生き物、息をする」つまり温度の変化によって膨張するという事を教えてくださいました。また金型を使い続ければ汚れてくるのでメンテナンスはしっか

りやらなければいけないということも教わりました。

そして特に印象に残ったのが「良い製品を造るには」材料と機械で3割、金型も3割、成形技能が4割ということを知ったことです。確かにどれを取っても射出成形には欠かせないものですが、なぜ成形技能が1割多いのかその意味をこれからもいろいろ学ぶことを通して考えていきたいと思っています。また今回見学させていただいたことをしっかりと身に付けていきたいと思っています。

〈見学先:TECH Biz EXPO 2011〉

■山勝工業(株)：M.U

展示されていたものは金属加工技術や電気自動車、3次元測定機など様々でした。中でも注目したのがオーム電機株式会社で作られた気泡センサーです。

気泡センサーとはマイクロ波のドップラー効果を利用して流体内の気泡(異物)を検出します。気泡センサーは液の色や粘度は問わないことから可塑化したプラスチック中の異物を検知することも可能になるのではと思います。

このような技術産業展を見学することによりいろいろなアイデアを思いついたり、また出展されていた企業の方々との協力により新しいものを生み出していけるようにより一層、技術や知識を蓄えていきたいと思いました。



「TECH Biz EXPO 2011」会場内

■山宗(株)：J.H

展示会では、いろいろな企業の最新技術の見学をする事が出来ました。私が、最初に見学したのは、精密組立ロボットシステムのブースでした。そのシステムは、力制御を用いて、力を加減しながらの精密なはめ合いや、登録された品種を選ぶだけで自動組立が出来るシステムなどの技術でした。

また、3次元測定機のブースでは、小型で、軽量な高精度の3次元測定機などの説明をして頂きました。私は、3次元測定機で製品の測定をすることがあると思うので、このような貴重な経験を仕事で活かしていきたいと思いました。

このような展示会に積極的に参加し、いろいろな知識を身につけていきたいと思いました。

■(株)西浦化学：H.M

展示会の中で自分が興味を持ったのは、武蔵エンジニアリング株式会社の出展していた「デイスペンサー」です。そこには一見ながさされているのか解りづらいですが、デイスペンサーにより描かれた文字が書かれており、こんなにも細かくかけるものかと驚きました。

次に見たのは、非接触型のデイスペンサーで接触型だとどうしてもできないようなところにも塗布でき、なおかつ離れた所から塗布しているにもかかわらず、まったく飛散していないところに感心しました。

《平成23年7～9月会員景況感調査報告(全国版)》

総回答数 266 社

1. 地域別内訳(事業の中心をおいている地域)

東日本	86 社	神奈川県	41 社	中部日本	45 社	西日本	94 社
-----	------	------	------	------	------	-----	------

2. 売上(または取扱)商品の中で最もウエイトの高いものの内訳

日用品・雑貨類	37 社	包装用容器・キャップ	37 社	電気・電子・通信部品	65 社
自動車・輸送機器部品	78 社	住宅関連	9 社	医療機器	8 社
その他	28 社				

3. 従業員数の内訳

20人未満	62 社	21～50人	74 社	51～100人	53 社	101～300人	49 社	301人以上	16 社
-------	------	--------	------	---------	------	----------	------	--------	------

4. 今期(平成23年4～6月)の自社業況について<右の数字は前回の結果です>

	平成23年7～9月(実績)											
	前期(平成23年4～6月)比						前年同期(平成22年7～9月)比					
①生産・売上高	1. 増加		2. 横這		3. 減少		1. 増加		2. 横這		3. 減少	
	38.7	29.5	29.3	26.9	30.8	42.1	29.3	26.9	33.1	19.9	35.7	48.7
②製品単価	1. 上昇		2. 不変		3. 下落		1. 上昇		2. 不変		3. 下落	
	6.4	4.8	71.4	76.8	20.3	17.0	8.3	7.4	60.5	62.0	28.2	26.2
③採算	1. 好転		2. 横這		3. 悪化		1. 好転		2. 横這		3. 悪化	
	23.3	12.9	45.1	36.9	30.5	47.6	18.0	12.5	37.2	32.5	41.7	50.2
④所定外労働時間	1. 増加		2. 横這		3. 減少		1. 増加		2. 横這		3. 減少	
	28.2	18.5	47.0	42.4	23.3	37.6	21.8	18.5	50.8	39.1	24.1	38.4
⑤製品在庫	1. 増加		2. 不変		3. 減少		1. 増加		2. 不変		3. 減少	
	18.0	20.3	55.3	53.1	25.2	24.4	15.4	23.2	57.5	46.5	24.1	25.5
⑥樹脂原料単価	1. 上昇		2. 横這		3. 下落		1. 上昇		2. 横這		3. 下落	
	53.0	62.0	42.9	35.4	2.6	0.7	60.2	72.3	33.1	22.5	3.4	0.7
⑦総合判断	1. 好転		2. 横這		3. 悪化		1. 好転		2. 横這		3. 悪化	
	22.9	12.9	43.6	42.4	30.5	43.2	17.3	15.1	39.5	32.1	38.7	47.6
⑧来期の見通し (23/10～12の見通し)	1. 好転		2. 横這		3. 悪化							
	21.1	29.5	50.4	43.5	21.1	20.3						

5. 当面の経営上の問題点(%)<右の数字は前回の結果です>

1. 売上不振	2. 輸出不振	3. 製品単価安	4. 取引条件悪化	5. 過当競争					
45.5	40.6	4.1	3.0	44.0	37.3	6.8	5.5	21.4	14.0
6. 輸入品との競合	7. 流通経費増大	8. 原材料高	9. 借入負担増	10. 貸し渋り					
14.7	8.9	6.4	5.5	53.0	55.0	6.8	8.1	0.8	2.6
11. 人件費高	12. 技能者不足	13. 技術力不足	14. マーケティング力不足	15. 設備過剰					
13.9	12.2	18.8	14.4	12.4	10.0	6.4	4.1	2.6	4.1
16. 法的規制	17. 為替問題	18. 環境問題	19. 人材育成	20. 研究開発					
1.5	0.7	12.8	6.6	2.6	2.6	24.8	23.6	6.4	3.3
21. 事業承継	22. その他								
6.0	0.0	3.4	3.7						

22. その他の意見

品質問題。新規商品の展開が進まず仕事減になっている。機械が古く受注出来ないが設備投資する余裕が無い。スクラップ削減。客先内製品との競争。自動車業界の挽回生産による人員対応。先行不安H24/3月以降の見通しが不明。派遣法。親会社の海外生産増。

各分類ごとの経営上の問題点(平成23年7～9月期)

1. 数字はすべて前期比で、単純平均%で表示しております
2. 傾向がわかるように、値が50%以上の場合は網掛けを行っております

	全 体	製 品 別						
		日用品・ 雑貨類	容器包装・ キャップ	電気・電子・ 通信部品	自動車	住宅関連	医療機器	その他
売上不振	45.5	54.1	45.9	52.3	34.6	44.4	37.5	46.4
輸出不振	4.1	8.1	5.4	1.5	3.8	0.0	12.5	0.0
製品・請負単価安	44.0	37.8	37.8	43.1	55.1	55.6	0.0	46.4
取引条件悪化	6.8	5.4	5.4	3.1	11.5	11.1	0.0	7.1
過当競争	21.4	18.9	24.3	20.0	28.2	33.3	0.0	10.7
輸入品との競合	14.7	18.9	8.1	18.5	10.3	33.3	0.0	17.9
流通経費増大	6.4	8.1	2.7	9.2	7.7	0.0	0.0	3.6
原材料高	53.0	62.2	64.9	55.4	44.9	66.7	37.5	46.4
借入負担増	6.8	0.0	5.4	3.1	12.8	11.1	0.0	10.7
貸し渋り	0.8	0.0	0.0	3.1	0.0	0.0	0.0	0.0
人件費高	13.9	2.7	10.8	16.9	20.5	0.0	12.5	10.7
技能者不足	18.8	13.5	21.6	15.4	25.6	11.1	37.5	10.7
技術力不足	12.4	8.1	13.5	9.2	16.7	11.1	25.0	10.7
マーケティング力不足	6.4	8.1	5.1	3.1	5.1	0.0	12.5	14.3
設備過剰	2.6	0.0	2.7	6.2	2.6	0.0	0.0	0.0
法的規制	1.5	0.0	0.0	4.6	0.0	0.0	0.0	3.6
為替問題	12.8	10.8	2.7	21.5	14.1	0.0	12.5	10.7
環境問題	2.6	0.0	2.7	7.7	1.3	0.0	0.0	0.0
人材育成	24.8	18.9	24.3	30.8	24.4	33.3	25.0	14.3
研究開発	6.4	8.1	5.4	6.2	1.3	0.0	12.5	21.4
事業承継	6.0	2.7	8.1	3.1	9.0	0.0	0.0	10.7

各分類ごとの業況判断(平成23年7～9月期)＜前期比・前年同期比＞

1. 数字は単純平均%で表示しております

	全体			中部日本			東日本			神奈川県			西日本			製品別															
	前期比	前年比	前年比	前期比	前年比	前年比	前期比	前年比	前年比	前期比	前年比	前年比	前期比	前年比	前年比	前期比	前年比	前年比	前期比	前年比	前年比	前期比	前年比	前年比	前期比	前年比	前年比	前期比	前年比	前年比	
生産高 売上高	増加	38.7	29.3	68.9	24.4	34.9	30.2	41.5	34.1	26.6	28.7	21.6	24.3	18.9	27.0	30.8	29.2	67.9	33.3	22.2	33.3	37.5	25.0	35.7	28.6	28.6	35.7	25.0	35.7	28.6	28.6
	横這	29.3	33.1	22.2	44.4	34.9	31.4	22.0	31.7	30.9	29.8	35.1	45.9	43.2	40.5	32.3	21.5	10.3	28.2	33.3	55.6	50.0	12.5	35.7	46.4	35.7	12.5	35.7	46.4	46.4	
	減少	30.8	35.7	8.9	31.1	30.2	38.4	36.6	26.8	39.4	39.4	43.2	27.0	32.4	33.8	47.7	21.8	35.9	44.4	11.1	12.5	50.0	28.6	25.0	28.6	25.0	28.6	25.0	28.6	25.0	
製品単価	上昇	6.4	8.3	0.0	4.4	8.1	9.3	7.3	2.4	7.4	11.7	8.1	8.1	13.5	13.5	3.1	4.6	5.1	5.1	0.0	11.1	12.5	12.5	3.6	14.3	14.3	12.5	12.5	3.6	14.3	14.3
	不変	71.4	60.5	75.6	48.9	72.1	62.8	68.3	58.5	70.2	64.9	78.4	75.7	70.3	70.3	66.2	55.4	66.7	43.6	66.7	66.7	87.5	75.0	89.3	78.6	89.3	75.0	89.3	78.6	78.6	
	下降	20.3	28.2	24.4	46.7	19.8	27.9	19.5	24.4	19.1	21.3	13.5	13.5	16.2	26.2	33.8	26.9	48.7	33.3	22.2	0.0	0.0	0.0	7.1	7.1	7.1	0.0	0.0	7.1	7.1	7.1
採算	好転	23.3	18.0	53.3	17.8	15.1	19.8	19.5	17.1	18.1	17.0	16.2	21.6	10.8	10.8	20.0	16.9	43.6	19.2	11.1	22.2	25.0	25.0	7.1	21.4	21.4	25.0	25.0	7.1	21.4	21.4
	横這	45.1	37.2	26.7	37.8	52.3	36.0	56.1	41.5	42.6	36.2	45.9	32.4	45.9	43.2	49.2	40.0	30.8	33.3	33.3	11.1	62.5	12.5	67.9	46.4	67.9	12.5	67.9	46.4	46.4	
	悪化	30.5	41.7	20.0	44.4	32.6	44.2	24.4	29.3	36.2	43.6	37.8	43.2	40.5	40.5	27.7	38.5	25.6	46.2	55.6	22.2	25.0	50.0	25.0	32.1	32.1	25.0	50.0	25.0	32.1	32.1
所定外 労働時間	増加	28.2	21.8	57.8	26.7	26.7	24.4	12.2	19.5	22.3	18.1	10.8	18.9	10.8	10.8	26.2	21.5	57.7	30.8	0.0	22.2	12.5	12.5	14.3	17.9	17.9	12.5	12.5	14.3	17.9	17.9
	横這	47.0	50.8	35.6	55.6	52.3	50.0	53.7	48.8	44.7	50.0	59.5	45.9	56.8	67.6	41.5	43.1	24.4	43.6	66.7	55.6	62.5	50.0	78.6	71.4	78.6	62.5	50.0	78.6	71.4	
	減少	23.3	24.1	6.7	17.8	20.9	25.6	31.7	17.1	29.8	28.7	29.7	32.4	29.7	18.9	29.2	30.8	16.7	21.8	33.3	22.2	25.0	25.0	7.1	10.7	10.7	25.0	25.0	7.1	10.7	10.7
製品在庫	増加	18.0	15.4	24.4	17.8	22.1	23.3	14.6	9.8	12.8	9.6	21.6	18.9	16.2	21.6	13.8	12.3	24.4	14.1	0.0	22.2	12.5	12.5	17.9	14.3	14.3	12.5	12.5	17.9	14.3	14.3
	横這	55.3	57.5	55.6	62.2	51.2	52.3	58.5	56.1	57.4	60.6	45.9	43.2	64.9	59.5	53.8	52.3	51.3	64.1	77.8	66.7	37.5	50.0	67.9	64.3	67.9	37.5	50.0	67.9	64.3	64.3
	減少	25.2	24.1	20.0	20.0	26.7	24.4	26.8	22.0	22.0	25.5	26.6	29.7	32.4	16.2	16.2	29.2	30.8	24.4	20.5	22.2	11.1	50.0	14.3	21.4	21.4	50.0	25.0	14.3	21.4	21.4
材料 調達単価	上昇	53.0	60.2	46.7	60.0	60.5	62.8	48.8	51.2	51.1	61.7	51.4	56.8	48.6	59.5	52.3	53.8	52.6	57.7	88.9	100.0	25.0	50.0	53.6	75.0	75.0	50.0	50.0	53.6	75.0	75.0
	横這	42.9	33.1	48.9	37.8	37.2	32.6	48.8	34.1	42.6	30.9	48.6	40.5	45.9	32.4	41.5	40.0	43.6	35.9	11.1	0.0	37.5	12.5	42.9	17.9	17.9	37.5	12.5	42.9	17.9	17.9
	下落	2.6	3.4	2.2	0.0	2.3	4.7	2.4	2.4	3.2	4.3	0.0	0.0	2.7	5.4	3.1	1.5	2.6	2.6	0.0	0.0	12.5	25.0	3.6	7.1	7.1	12.5	25.0	3.6	7.1	7.1
総合判断	好転	22.9	17.3	51.1	17.8	18.6	17.4	14.6	19.5	17.0	16.0	13.5	18.9	8.1	13.5	16.9	15.4	47.4	17.9	11.1	22.2	25.0	25.0	7.1	17.9	17.9	25.0	25.0	7.1	17.9	17.9
	横這	43.6	39.5	31.1	46.7	48.8	40.7	61.0	41.5	37.2	34.0	43.2	37.8	51.4	40.5	47.7	35.4	26.9	42.3	22.2	33.3	62.5	12.5	64.3	46.4	64.3	62.5	12.5	64.3	46.4	
	悪化	30.5	38.7	17.8	35.6	32.6	41.9	19.5	24.4	39.4	43.6	43.2	37.8	37.8	37.8	27.7	40.0	23.1	38.5	66.7	44.4	12.5	50.0	28.6	32.1	32.1	12.5	50.0	28.6	32.1	32.1
来期の 見通し	好転	21.1		44.4		16.3		19.5		14.9		16.2		10.8		12.3		41.0		22.2		0.0		10.7				0.0		10.7	
	横這	50.4		31.1		61.6		58.5		45.7		54.1		59.5		52.3		39.7		33.3		75.0		53.6				75.0		53.6	
	悪化	21.1		17.8		20.9		7.3		28.7		21.6		24.3		30.8		10.3		22.2		12.5		28.6				12.5		28.6	

6.超円高下（70円台又は80円台）貴社の生き残り戦略は？

〈海外展開？〉

- 海外展開を視野に入れての検討要。
- 海外進出、海外シフト。
- 地産地消に向けて動きが活発化傾向になってきた。新製品開発から手がけるため海外進出が絶対条件になると思う。
- 直接輸出はないが、顧客動向に不安あり。コストダウンで追いつくレベルを超えており、生産拠点変更を考えている顧客が多く受注先の減少に対し、既存海外現地法人で生産範囲を広げることを検討。
- 海外現地法人（タイ、フィリピン）での生産。
- 製造場所を海外へシフトすることもあり得る。
- 円高は現在あまり影響はない。輸出不振は原発による中国向製品がキャンセルになった。これからは海外製品も入っているため、生き残り戦略としては海外生産も検討しなければならない。
- 直接貿易なし。海外生産拠点の設立と国内生産体制の再編成。
- 海外生産を増やすこと。
- 海外への生産拠点のシフトを急速に実施する。
- 私共二次下請でも海外進出を実行しないと生き残れない状況。しかし資金・人材などで課題が山積。
- 国内空洞化のため海外展開。
- 中国からの製品輸入にシフト検討。
- 海外拠点の活用。取引条件の見直し。輸出入のバランス見直し。
- 現商品の海外への移管。高付加価値商品への切り替え。
- 中国での生産を計画中。

〈自社力アップ？〉

- 自社ブランドの確立。
- 相場に左右されない高付加価値のものづくりを目指す。そのために客先・協力企業と一体となって研究開発を行っていく。
- 新アイテムを事業の柱とすること。現製品で他社よりQCD下の一步先を行くこと。
- オンリーワン戦術を構築し、人材育成と同時に生き残りをかけて、全てのコストを見直し、維持する。
- 自社の特徴をアピール。
- 新製品開発（消費者に視点を置いた）が重要。
- 技術力を生かした高付加価値商品の開発・受注。
- 付加価値の高いものの受注。
- 1.顧客の課題を解決するソリューション型事業への転換、2.アライアンスの強化。

- 短納期対応型企業を目指す。独自技術の蓄積。
- 強いてあげれば、技術力・精度・品質
- 顧客の範囲を少しでも広げ、調子の良い会社・分野が売上/利益を補完できる体制を目指す。
- 輸入によるメリットを最大に生かすこと。さらなる合理化。
- 輸出は少ないため影響は無いが価格競争で苦しんでいる。品質・納期のアピールで受注を獲得したい。
- 海外でも国内でも出来るだけ客先の近くで生産すること。
- グローバル戦略として顧客の現地調達ニーズに応じていく。来春よりインドにて生産開始。
- 国内生産品の部品を受注する為、金型製作費の低減と工程内能力を更に上げて競争力を強くする。
- 輸出主導企業についていくより、内需主導企業へ売上を増やしていく。
- 国内戦略にかけりが見えます。海外戦略を強化する一方製品開発力も強化し複合的なモノ作り戦略が必要と考えます。
- 海外へ出せない少ロット多品種の仕事へのシフト。
- 国内生産のみで直接貿易商品も無いので今のところ影響は少ないが、国内経済全体の不況や企業の海外生産化により一層の不況となりそう。これにはニッチ商品の新製品開発しかない。
- 大手電機メーカー下請の為追随するしかない。

〈営業力?〉

- 営業強化、社員教育。
- 営業力の強化による売上増と経費節減による経営の安定を図る。
- 縮小し少数精鋭。
- 国内製産 (MADE IN JAPAN) 指向の強い客先を開拓 (製品は問わないで)。
- 公共事業関連拡大。
- 取引先の動向に影響を受けることから、動向を注視している。
- 製品価格の改定をお客様にお願いする事。
- 取引先の数を増やす (新規開拓)。
- 販路を増やしたい。円安になり社会経済が活発になり、輸出が増えると発注も増える。製造業が潤うドル高になってほしい。
- QCDSの徹底、生産効率UP。
- 当面は景気の様子を見ていく (経費節減、雇用調整助成金活用)。回復が見られないときは事業の縮小で (取引先選別、リストラ等) で生き残りを図る。
- 円高に対応するため更なる経費節減をはかり、この難局を生き延びていきたい。
- 1.売上向上及び受注量の確保 (海外からの部品輸入他)。2.生産の合理化 (歩留まり向上、人件費圧縮等)。
- 顧客重視で品質納期の徹底。製造コストの限りなき削減。

- コストの見直し。生産能力の向上。
- 海外移転に歯止めがかからず生き残り戦略については確かなものが無い。
- 国内生産から外れないニッチな製品を手がける。超円高がずっと続くとは思わないが、国内生産が縮小することは間違いなく、長期的には縮小やM&Aも検討する必要がある。
- 原材料統一化。
- 製品の値下げ。
- 三洋電機(株)がパナソニック(株)の子会社化に伴い、前期受注量が減少した。又今後の計画案が出ず、仕事量の確保に非常に困っております。
- 大企業得意先との取引なので、直接は円高の関係はないが、取引先から要求はある。原材料が安くなるのでは！と言ってくるが、一向に安くならず、むしろ、値上がり傾向にあってこの点では困っている。

〈何が適正？〉

- ①外貨建て債権債務について為替予約によるリスクヘッジで均衡を図り、為替影響額の通減を図。
②決済条件の通貨建て見直し。
- 海外より入るものは安くなるわけだし、各会社単位でがんばっていきましょう。
- 円高で自動車部品の海外生産化が進むと現在の仕事が何時まで受注できるか不安大。
- 得意先においては輸出品がありますが、直接輸出はありません。輸入原料はありますが、喜んでばかりはいられません。やはり、適正が良いと思います。
- 適正な水準は分かりませんが、材料が上昇（秋に一度下がったが）している内は円高の方がよいと思うが長期的には円安方向になって欲しい。
- 内需中心のため為替問題は特に無いが、海外の安価な製品の流入によりコスト競争力をつける必要あり。一方で円高により原材料価格のUPが押さえられているメリットもある。
- 円高が悪いわけではない。原料などの海外品が安くなる。
- 円高メリットが我々に伝わってこない。原料価格も高止まりのままである。
- 円高のほうが良い。材料が安くなるから。円安になると原材料の転嫁が出来なくなる。空洞化は安になっても解決しない。労働賃金の差がある限り空洞化は避けられない。
- 海外への直接取引もなく国内需要向けであり、当面問題なし。
- 下請け企業であるので親会社の方針によって左右される。適正な円は判断しかねる。

〈適正と考える円・米ドル相場水準は？〉

円/ドル	130	120	110	105	100	95	90	87.5	85	80	60
計106社	1	5	8	1	19	13	29	3	19	6	2

7.今後の見通しは？

- 4-6月期売上20%ダウン、従業員の縮小を考えている。上半期は借入金増加、原材料値上がり、さらにユーザーが東南アジアからの調達に切り替えつつあり厳しい。
- 今後、さらに海外進出（円高のため）して、現状の製品がなくなるようです。
- 車関連受注見通しが心配。今期は車に変わり携帯電話、遊戯機械関連が主力の売上になりそうです。7月決算は、前年比15%増見込み。
- ウォン安で韓国からの輸入品に市場をとられたケース発生。
- 中国の傾向として政治は北京、経済は上海と区分が明確になると考えられる。
- ますますコストダウン要請がきつく、材料値上げの問題もあって、採算が大変厳しい状況。諸情勢を見て海外生産を今後考慮しなければならない物も出てくる。
- 円の為替が90円～100円台に戻って欲しい。日本製の海外輸出がさらにグローバル化することが望ましい。
- 現状超円高の状況ながら樹脂原料単価の値上げが続いている？
- 住宅関連部材中心の震災後の復興需要がどうなるかによって会社業績が大きく左右される。
- 震災の影響が取引先に新たに出てきた。
- 大企業が参入できないスキマ市場を狙った商品開発が一層重要である。
- 日本の技術等というがそれは過去の栄光ではないか。確実に物作りの技術・思考能力はなくなって来ている。
- 円高で仕事が海外へ流出してしまうのは止むを得ないことと思うが、このままいって、10年～20年後の日本の将来はあるのか？しっかりとした国策が無ければ…。
- 景気対策として一時的に税収減となり得るが、成形機はじめ設備投資について、初年度一括償却を認める等検討して頂きたい。
- 国内での経済が発展するような施策を国には是非とっていただきたい。
- 零細企業は辛い。
- 各社からの要望事項で業界全般に係わることに关しては取り上げたら如何でしょうか。

 **中央三井信託銀行**

名古屋支店 TEL.052-242-7311
〒460-0008 名古屋市中区栄3丁目15番33号栄ガスビル

 **第一実業株式会社**

本社 東京都千代田区二番町11-19 〒102-0084 ☎ダイヤルイン・東京(03) 5214-8500
大阪支店 大阪市北区天満5丁目14番10号(梅田UNビル) 〒530-0047 ☎ダイヤルイン・大阪(06) 366-2800(受付案内台)
札幌支店 札幌市中央区南一条西3丁目8番地(礼石ビル) 〒060-0061 ☎(011)241-2435(代表)
名古屋支店 名古屋市中区錦2丁目3番4号(名古屋駅前フロントタワー) 〒460-0003 ☎(052)201-5471(代表)
広島支店 広島市中区中町8番12号(広島グリーンビル) 〒730-0037 ☎(082)248-0295(代表)
営業所 仙台・静岡・四国・福岡
出張所 滋賀・北関東

フレッシュさんいらっしゃい

会社名：(株)大喜プラスチック工業所
 氏名：田中里実(タナカサトミ・19歳)
 近藤未幸(コンドウミュキ・20歳)
 藤井麻美(フジイアサミ・19歳)
 入社日：平成22年4月(社歴1年6ヶ月)
 職務内容：成形グループ・成形担当



(左から田中さん、近藤さん、藤井さん)

Q、入社当時の思い出は？

藤井：社会人として頑張れるか不安でしたね。

田中：そうだね。先輩達に迷惑かけないか期待よりも不安が大きかったですね。

近藤：確かに。でも、どんな事をするのか楽しみでもありましたね。

Q、会社の雰囲気は？

田中：雰囲気は良いですね。どんなトラブルでも先輩達は優しく教えてくれますし。

藤井：そうだね。
 ミスブロー
 や肉だまり
 などの不良
 もすぐに対
 処してくれ
 る頼もしい
 人達ばかり
 ですね。



近藤：最初は怖かったですけどね。
 (笑) 会社の
 雰囲気に慣れ
 れば、楽しい
 職場で働きや
 すいですよ。



Q、仕事で自信がもてた事は？

近藤：初めは成形やプリブローの調整が1人でできなかったけど、先輩の熱心な教えのおかげでできた時ですね。

藤井：私も。重量調整とか1人でやれる事が増えましたね。

田中：以前は見落とししていた穴あき不良やミスブロー品を見つけられるようになった事で自信がもっていますね。

Q、今後どんな社員になっていきたい？

藤井：会社に貢献できる社員になりたい！

近藤：先輩から教わった事を後輩にきちんと教えられる社員になりたい！

田中：入社2年目でまだまだ未熟だけど、



これからも後輩が増えていくよね。だから、私達も先輩達みたいになりたいですね。

(取材コメント) 3人が入社して以来、会社の雰囲気が明るくなり、社内に活気が出てきたと思います。成形の現場作業は大変だと思いますが、これからはブロー検定などの資格取得を目標にして頑張してほしいと思います。期待しています！

青年経営者研究会事業

BCP（事業継続計画）研修会を開催

平成23年9月21日水曜日、名古屋国際ホテルに於いてBCP（事業継続計画）研修会を開催致しました。講師に(株)大林組 関西支部 萩原正五郎氏をお迎えし、BCPとは何か、また、企業や団体におけるBCPの取り組みの現状や将来のありかたについてご講演頂きました。

講演のなかでBCPとは、緊急事態に遭遇した場合、事業資産の損害を最小限にとどめつつ、事業の継続あるいは早期復旧を可能とするために、平常時に行うべき活動や緊急時における事業継続のための方法、手段などを取り決めておくことであると学びました。また、ここで言う「緊急事態」とは、インフルエンザの蔓延や火災による被害から、洪水や大地震、テロによる被害まで様々なものを指しますが、今回の講演では特に、東日本大震災の被害の実態や、各企業の復旧への取り組みの実例をご報告頂きながら、私たちが経営者として備えるべきことは何かを考えるうえで、大変重要なヒントを数多く学ぶことができました。

当日は大型の台風が日本列島を通過している最中でしたが、愛知県工業塗装協同組合、愛知県プラスチック成形工業組合から多くの会員にご参加頂きました。多くの参加者が、講演を聴きながら各々の事業への展開について真剣に考える表情が大変印象的な事業となりました。

(事業報告 川西正克)



東・西・愛知合同研修会

～3地区JPO交流会～

10月28日東京で東日本、西日本、愛知の合同研修会が開催され、交流会も含め総勢30名が参加した。

当日は視察先である三菱化学(株)ケミストリープラザに午後2時集合し、同施設を見学した。

その後屋形船に乗船し、交流会となった。既に顔見知りの方も多く楽しい一時であった。



平成24年新年賀詞交歓会

日 時：平成24年1月18日（水曜日）
午後3時30分～7時（受付午後3時開始）

場 所：「名古屋国際ホテル」
名古屋市中区錦3-23-3
TEL(052)961-3111

【講演会】 午後3時30分～4時50分
演題：「未来思考が最強組織を創る」
～GROW共有型マネジメントで骨太のビジネスアスリートを創る～
講師：ラグビー元日本代表
今泉 清氏

【賀詞交歓会】 午後5時～7時

愛知県プラスチック成形工業組合が平成2年に設立した

ゆたかな老後の生活を守る

愛知県プラスチック成形厚生年金基金

名古屋市中区新栄町2丁目13番地
(栄第一生命ビル)

TEL(052)953-8411
FAX(052)953-8417

プラス会創立50周年

第250回記念大会を開催

酒井友樹氏(山宗)が優勝



プラス会創立50周年及び第250回記念大会を10月5日岐阜県多治見市のスプリングフィールドゴルフクラブで開催した。午前9時37分アウト・イン同時スタートで計8組27名が参加した。競技方法の説明の後、全員で記念撮影、そしてアウト・インに別れ、スタートした。

競技は、18ホールストロークプレーのダブルペリア方式で行われ、山宗の酒井友樹氏がグロス85、ネット70.6の好スコアで優勝し、記念大会に相応しく豪華な優勝カップと賞品が贈られた。

記念大会開催にあたり、いその(株)代表取締役社長磯野正幸氏より賞品代の一部にと寄付の申し出があり、ありがたく賞品代として充当した。

表彰式ではいつも以上に順位に一喜一憂する姿が見られ、記念大会に相応しく少し豪華な楽しい和やかな大会であった。

第250回記念大会上位入賞者

平成23年10月5日「スプリングフィールドゴルフクラブ」

順位	会社名	氏名	OUT	IN	GRS	HC	NET
1位	山宗	酒井友樹	40	45	85	14.4	70.6
2位	兼弥産業	青山兼松	44	47	91	19.2	71.8
3位	玉野化成	玉野直樹	38	38	76	3.6	72.4
4位	オプコ	尾崎浩一	46	51	97	22.8	74.2
5位	タイセイプラス	後藤鉦一郎	48	45	93	18.0	75.0



右が優勝した酒井友樹氏

業界レポート

[協会・組合の動向]

▼理事会

9月21日 (名古屋市工業研究所)

〈台風接近のため中止〉

10月12日 (名古屋国際ホテル)

31名

- (1)第48回平成23年度永年勤続優良従業員表彰の被表彰候補者の会社別推薦状況と各区分別名簿について事務局より説明。審議の結果、原案通り全員一致で承認。
- (2)名古屋産業振興公社との共同事業、第2回平成23年度中小企業技能者育成講座の実施概要について説明。審議の結果、原案通り全員一致で承認。
- (3)正会員第4支部サンワインダストリー(株)の新規入会について審議の結果、全員一致で承認。
- (4)事務局より連合会の7～9月期の業況判断アンケート集計結果について報告。
- (5)事務局より石川県で11月15日開催の中部地区業界団体懇談会の開催要領について説明。役

PLASTICS WORLD
YAMASO

山宗株式会社

本社 名古屋市北区大曾根1-6-28 〒462-0825
TEL(052)913-6131 FAX(052)913-6138
東京支店・静岡本社・福井本社・香港・上海

営業所 岐阜・三重・豊橋・松本・甲府・埼玉・西東京
茨城・浜松・沼津・金沢・富山・大分・京浜

員から10名程度参加を予定する。

- (6)合同支部会の日程と参加者名簿を報告。
- (7)原田技能検定委員長から前期技能検定の結果と後期技能検定の予定について説明。
- (8)その他、委員会、青年経営者研究会、年金基金、事務局報告。

▼技術委員会

9月14日 (名古屋国際ホテル) 計20名

- (1)日本金型工業会中部支部技術委員会との2回目の懇談会を開催。人材育成及び事業承継をテーマに意見交換をした。

▼文化広報委員会

10月19日 (名古屋市工業研究所) 6名

- (1)89号の反省と90号の企画・編集方針を検討した。
- (2)1月発行の91号新年賀詞交歓号の名刺広告と新春メッセージの募集について検討。新春メッセージは字数が限られるので新春の挨拶などは省略して頂くようお願いする。
- (3)その他

【全日本プラスチック製品工業連合会】

▼事務局会議

- 8月8日 (名古屋・安保ホール)
- (1)今年度事業の経過報告と今後の事業計画を検討した。次の理事会はIPF開催中の10月28日会場内の国際会議場で開催する。
- (2)その他

▼第167回理事会

- 10月28日 (幕張メッセ国際会議場)
- (1)平成24年新年賀詞交歓会について
- (2)創立50周年記念事業について
- (3)その他

告 知 板

【入会】

▽正会員 第4支部 サンワインダストリー(株)
〒472-0022 知立市山屋敷町山屋敷25-34
TEL<0566>81-0200 FAX<0566>83-0116

▽賛助会員

MULインシュアランス(株)名古屋支店
〒460-8407 名古屋市中区丸の内3-22-24
TEL<052>857-9214 FAX<052>857-9236

【代表者変更】

▽正会員 第3支部 笠寺プラスチック工業(株)
代表取締役会長 稲熊一二三
代表取締役社長 稲熊正義

▽賛助会員

三協化成産業(株)
代表取締役会長 勝山正昭
代表取締役社長 岸本雅量

【事務所移転】

▽賛助会員

三菱エンジニアリングプラスチックス(株)
名古屋支店
〒450-0003 名古屋市中村区名駅南1-24-20
(電話番号・FAXは従来どおり)

【社名変更】

▽正会員 第4支部
(株)ウルマ (旧社名 (有)ウルマ工作所)

射出成形を トータルサポート

NISSEI 射出成形機・金型・複合材料・成形支援システム
日精樹脂工業株式会社
<http://www.nisseijushi.co.jp>

■東海営業所/〒485-0039愛知県小牧市外堀2-167 TEL(0568)75-9555(代)
■岡崎出張所/TEL(0564)52-1430
■本社・工場/〒389-0693長野県埴科郡坂城町南条2110 TEL(0268)81-1050

平成24年経済センサス- 活動調査を実施します!

- 平成24年2月1日現在で、経済センサス-活動調査を実施します。
- 経済センサス-活動調査は、「統計法」という法律に基づいて実施する、報告義務のある基幹統計調査です。
- 支社等のない事業所には、調査員が直接伺い、調査票をお配りします。
- 支社等を有する企業には、国、都道府県及び市が、民間事業者を通じて本社等に調査票を郵送します。
- 調査票は、平成24年1月末日までにお届けしますので、2月1日以降に提出してください。