

インドネシア、タイ、マレーシア、中国、台湾、アメリカ…

世界に羽ばたき、世界とつながる 日東精工の事業と技術！



日東精工「中期経営計画 日東パワーアッププランFINAL」では、
事業力、人財力、グローバル力、ブランド力の4つの柱の整備・拡充をうたっています。
今月号のニュースレターではそのひとつ、グローバル力、当社の海外の事業活動の一部をご紹介します。

「日は東より、出る」

日東精工の社名は〈東から昇る日（太陽）のように、勢いよく発展し世を照らし役に立つもの……〉、この願いを表したものです。と同時に今は、これに、「Lux Ex Oriente（ルクス エクス オリエンテ）光、東方から来る」というラテン語の格言に絡めて、〈日東精工から世界へ向けて発信する〉という思いを重ねていくこともできるでしょう。ローマから見れば東はギリシャ、あるいはトルコあたりだったのですが、今はさらに東、極東の地、日本の京都、「綾部」。この地からモノづくりの情熱を世界各地に広めていければと願うものです。

ねじが日本に入ってきたのはポルトガルからでした。火縄銃に使われていた木ねじが、日本人が初めて目にしたねじ。そして近代のねじといえば、幕末に遣米使節団の一員だった小栗上野介が持ち帰った「ねじ釘」がルーツです。小栗公がフランス人技師ヴェルニーの指導のもと横須賀に製鉄所や造船所を開所したことが、近代産業の礎となっています。また一時期、家電メーカー様から「神様ねじ」と称された「カセット」ねじは、アメリカで開発されたものを、当社が改良発展させたものです。つまり言ってみれば、ねじも当社も、そもそも海外交流と切っても切れない関係にあるものなのです。

日東精工では、現在東南アジアを中心に6カ国に支店や系列会社をおいています。(P2参照)。

これら海外拠点は、安い人件費をベースにコストダウンを図るための製造拠点といった類とはまった

く違います。当社が海外に目を向け目指すものは、あくまでも「お客様満足度120%」の達成です。お客様は日本国内だけでなく、アジア、ヨーロッパ、アメリカ、世界中を視野に入れていきます。当社の高い技術を広く世界に広げていくものです。

また、たとえば国内のお客様が海外にも製造ラインを作られ、高い水準の部品が必要なのに、現地企業では要求に応えられない、供給が間に合わないといったようなケースなどに、より迅速にきめ細やかに対応するためのものなのです。

私事ですが今から約25年前、タイの現地法人の工場長を務めたことがありました。専属の運転手がいたのですが、赴任直後「きょうは会食で遅くなるからもう帰っていいよ」と運転手を先に帰したところ、あとから「仕事を減らされた、奪われた」とクレームがついたことがありました。早く帰って家族団らんをと、良かれと思ったことが逆だったのですね。それ以来、自分の考えや思い、価値観を押しつけることがないよう、気をつけるようにしています。

中期経営計画「日東パワーアッププランFINAL」を実行推進していくうえで、これからは、さらに海外との取引、お付き合いが増えていくはずですが、言葉も食事も仕事への取り組み方も違う人には、たとえ自分がいいと思っているものでも、スタイルに固執し、一方通行になってはその良さは伝わりません。当社ではお客様と、あるいはそれをつないでくださるパートナーの皆様と、それぞれが認め合えるいい関係を築いていければと願っています。

(代表取締役社長 材木正己)

日東精工の海外拠点

前回の中期経営計画「日東パワーアッププランⅡ」に基づき、
インドネシアINT社、タイTNM社を設立し海外販売力を強化するとともに、
タイNST社とインドネシアNAI社には自動車向け設備投資も行ってきました。

2015年から始まった中期経営計画「日東パワーアッププランFINAL」では、自動車業界へシフトし、
ベトナム・インド・中国、あるいは中南米へ進出などを計画、このグローバル化をより加速化していく予定です。



1 台湾

SHI-HO 旭和螺絲工業
(工業用ファスナー 自動組立機械)

1979年設立。日東精工グループ海外拠点の先駆け。日本からの海外生産移管品をグループ内でもれなく獲得しグループ収益を確保。海外グループ工場への製品供給支援により、グループ内対応力の強化。日本の商標を維持するため、価格競争に負けない製品を供給。海外グループ販売拠点への販促活動によるグループ内収益の向上などを図っている。「日本の経産大臣賞」にあたる国家功労賞を受賞した従業員（2013年偉人10傑in台湾）が在籍。



4 マレーシア

MPM (MALAYSIAN PRECISION MANUFACTURING)
(工業用ファスナー)

マレーシア国内にある日系企業の需要に対する製造拠点。日東精工グループ内で、唯一「アスファ製品」を社内製造できる拠点であり、他グループ会社への供給も手がける。工場内はマレー語が主で、事務所は英語が主となる。社員の中にはマレー語、英語、日本語を使いこなす者もいる。



台湾



インドネシア



2 インドネシア

NAI (PT.NITTO ALAM INDONESIA)
(工業用ファスナー)
INT (PT.INDONESIA NITTOSEIKO TRADING)
(グループ製品の輸入販売)

旺盛なインドネシア内需を魅力に、近年自動車産業をはじめとする日系企業が進出しており、そういった顧客に対し、ねじでモノづくりに貢献し、産業機械でオートメーション化の要求に応じている。NAI社は「インドネシア設立30年」とお客様に伝えると一様に驚かれ、その歴史をもって信頼をいただけることも多い。



5 中国

NPS 日東精密螺絲工業
(工業用ファスナー 自動組立機械)

中国国内需要へ対応及び中国事情の情報発信を踏まえた製造拠点。浙江省 嘉善にある。現地社員は終身雇用にこだわらず、キャリアアップや報酬主義の考えが強い。同時に、仕事より家庭を優先（日本より家族思い）。しかし「社員旅行をみんなで楽しむ」など仲間意識も高い。



タイ



マレーシア



3 タイ

NST (NITTO SEIKO Thailand)
(工業用ファスナー 自動組立機械)
TNM (THAI NITTO SEIKO MACHINERY)
(自動組立機械)

本社やグループ各社と連携し、製造や販売を通じて「日本品質」を発信し、世界のモノづくりを支えている。国内需要に対応し、ASEAN 諸国マーケットを視野に入れた拠点。各企業の自動化を促進させ、品質向上、生産安定をサポートする役割を担い、今後はタイを中心とした東南アジアのハブ工場として、自動化設備を近隣諸国へ輸出していく。



6 アメリカ

NSA (日東精工アメリカ支店)
自動組立機械

2009年11月設立ではあるが、1980年代から（前身VSI社も含め）、北米市場にて自動車生産設備に関わる。日系自動車関連企業がメイン顧客であり、その親会社の設備仕様を共有化して日本と同じ品質レベルで生産が可能な設備を実現できる拠点である。ミシガン州デトロイトにある。



中国



アメリカ



CSR活動の一環として、インドネシアの小学校で「日本文化の勉強」ボランティアをしてきました。学校名は「SDN」cinangka 05 sawangan。ジャカルタから離れた小さな町の小学校で、学校創立以来、初めて外国人が来校したそうです。

4年生5年生70人の子どもたちに「日本の文化について」「日本のこどもたちの紹介」「折り紙に挑戦」「日本語の勉強」を行って来ました。インドネシアでは日本のアニメは大人気で忍者アニメのハットリくんやNARUTOは誰もが知っており、SYURIKENの折り紙は喜んでくれました。

訪問時には少し心配されている様子にも見えた校長先生や他の学年の先生も、途中から教室に入ってこられ、一緒に折り紙を折り、最後には大変感謝をしていただき「ぜひ日本の会社（日東精工）でも今日の日のこと、この学校のことを伝えてほしい」と言っていました（日東アラムインドネシア）



「兜」をかぶってサムライに挑戦



先生方（黒い巻物の方が校長先生）

「魚」と「手裏剣」の折り紙に挑戦



NITTO's MINI TOPICS

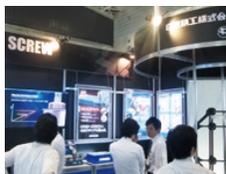
「ふるさと納税」に『人生の「ねじ」を巻く77の教え』

寄付という形で納税すると、その金額に応じて記念品がもらえる「ふるさと納税」「ふるさと特産品」が話題ですが、日東精工本社がある京都府綾部市でも実施しており、当社の人財本がセレクト品の一つに採用されています。



「人とくるまのテクノロジー展」で、ねじによる軽量化をアピール

5月20日から3日間、パシフィコ横浜で「人とくるまのテクノロジー展」が開催され、8万人を超える来場者となりました。当社もパートナー企業の協力のもと、CFタイトやタップタイト2000など、軽量化に強みを発揮するねじなどを展示紹介しました。次号では「くるまとねじ」特集を予定しています。



好評「精密ねじプレゼントキャンペーン」

合格祈願のゆるみ止めねじにつづき、こんどは主に就活生を対象にした「精密ねじプレゼントキャンペーン」を実施。こんな小さなねじが大切なものを支えるということをシンボライズした「励み、応援ねじ」です。詳しくは当社公式ブログに掲載 <http://blog.jcast.jp/nittoseiko> まで。



新聞全面で「ねじ」大特集

5月29日付「あやべ市民新聞」では「ねじの日」にちなんで、全面を使ったねじ特集を展開。そのなかで、ねじのリーディングカンパニーである日東精工や協力企業のことを詳しく紹介いただきました。

IR個人投資家向け説明会開催

5月22日(金)京都の地元にて、個人投資家の方を対象にした説明会を開催しました。今年度は2月24日に次ぐ2回目で、新中期経営計画「日東パワーアッププランFINAL」を丁寧に紹介しました。

「薄い」の対義語は「多い」!? 一問多答の視点で思い込みからの脱出

数学の問題です。Aは25のとき、 $a \parallel 5$ とします。では、Bは36ならばbの値は、次のどれが正解？

- (イ) 6 (ロ) 16 (ハ) 7.2

5の二乗は25、あるいは $\sqrt{11} \parallel n$ から $\sqrt{36} \parallel 6$ と考え、(イ)を選ぶ方が多いかもしれません。

でも少し注意して選択肢を見ると(ロ)も(ハ)も正解であることに気がきます。25と5の差20に着目すれば $36 - 20 \parallel (ロ)$ 。25の $\frac{1}{5}$ で5という視点ならば $36 \div 5 \parallel (ハ)$ も正解です。けれど最初に(イ)が答えとして浮かぶと、そこで安心して考えることをやめてしまいがちです。一問一答という思い込みがあるわけです。

「雪がとけると何になる？」という問いには「水」が正解で、「春」と答えたら×がついたというエピソードは、画一教育の弊害例として使われることが多いようです。

「雪がとけて道がぬかるむ」だつて、ほんとうは間違いではありません。あるいはたとえば、



「人生の「ねじ」を巻く77の教え」(ポプラ社)は当社オリジナル教則本を一般向けに再編集したものです。書籍に掲載していないものや重複しても更新していくべきものなどを随時ここでご紹介していきます。

「近い」の反対語として「遠い」ではなく「よそよそしい」という心理的距離を表す表現があってもいいわけです。当社では頭の薄いねじをつくっているの、「薄い」に対して「厚い」を対義させます。が、頭が薄いというと、世の中には髪の毛を意識する人もいます。この場合、「薄い」に対して「多い」という表現があってもいい……!? 社会やビジネスの場では、答えがひとつとは限らないことが多いもの。コミュニケーションを深める場でも、不良の原因追求でも、お得意先を満足させる対策でも、一問一答といった短絡的な見方をしていないかをメンテナンスして、頭をやわらかく、多答の視点で考えるようにしたいものです。

(経営コンサルタント 蒲田春樹)

ねじのある街・あやべの魅力



ピカソ、マチスと肩を並べ 同時代に活躍した 綾部出身の画家 有田佐一

豊かな綾部の自然を愛した地元出身の画家に、有田佐一(1896—1983)がいます。

19歳のとき、写生旅行で綾部・山家を訪れた鹿子木孟郎画伯(関西美術院創立・京都画壇の重鎮)に見出され門下生となり、40歳のときに渡仏。パリ画壇の気鋭であったジャコメッティに才能を認められ、美術サロン「デ・チュイリ」で客員の厚遇を与えられ、日本人初の画を納めた経歴を持つ人物です。同サロンは当時、ピカソやマチスが会員でしたので、この巨匠たちと肩を並べ、同時代に活躍した画家といってもいいのかもしれない。

(ドット)の色の組み合わせでできていますが、それを人の手で、油絵で行なっているような印象です。小さなモノ、人にも心を配り、一つひとつを愛おしむような細やかな筆致(筆でなく鋭利なパレットナイフで描いたそう)、それだけで全体は大胆で雄大、力強い印象を与えます。

有田佐一作品を「細部の完成度の高さが全体を大きく支える、つまり『ねじ』と同じだ」と評するのは、少し強引でしょうか。ちなみに作品の多くは個人所蔵ですが、東京国立近代美術館に『山の夏』(1962)が所蔵されています。

声から中央画壇ほかいろいろな誘いがあったようですが、それらを断り、故郷で油彩画、日本画、書の制作に没頭。綾部の美しい自然を数多く描いています。

有田佐一の風景画は点描……、たとえば写真・印刷物は小さな点



有田佐一「由良川上流の朝」(1940)。2011年11月に綾部市内「グンゼ博物館」で開催された「有田佐一回顧展」会場で販売された絵葉書を転載。また1979年9月号の「芸術新潮」では有田佐一画伯のことを「絵を売らず自身では展覧会も開かず……丹波の自適作家」と高く評価、紹介されています。

※2015年5月大手オークションでピカソとジャコメッティの作品がどちらも200億円前後、それぞれ史上1位、2位の高額で落札されたことがニュースになりました。