

ISSUE 1
2019



JAPIA
Japan Auto Parts Industries Association

50th

特集

生産性向上に 向けた取り組み

中小部品サプライヤーの現場から

次代を見据えて

SBドライブ 佐治友基
代表取締役社長兼CEO

50周年記念インタビュー

第9代会長 濱田庄平さん

一般社団法人日本自動車部品工業会 <http://www.japia.or.jp/>



Always, Everywhere

NOKの製品は、世界中のドライバーに
安全と安心を供給しています。



この先にあるモビリティ社会に貢献する

NOK
NOK株式会社

www.nok.co.jp



信頼で選ぶなら



NGK SPARK PLUG
Premium RX



WHY? NGK?

SPARK PLUGS

見つめていたい。誰より先を。

それは、NGKスパークプラグ史上
最強の性能を手にするために生まれた。
新素材「ルテニウム」配合の極細中心電極と
「白金突き出し+オーバル形状」外側電極。
2つの電極の組み合わせが、着火性を大幅に向上させた。
さらに、従来の6倍の長寿命^{*}を実現。
比類無き性能で、すべての先に行く。
NGKプレミアムRXプラグ。

※当社の交換目安距離20,000kmの一般プラグとの比較



2017インディ500チャンピオン 佐藤琢磨



製品やイベントの
旬な情報をお届け中!

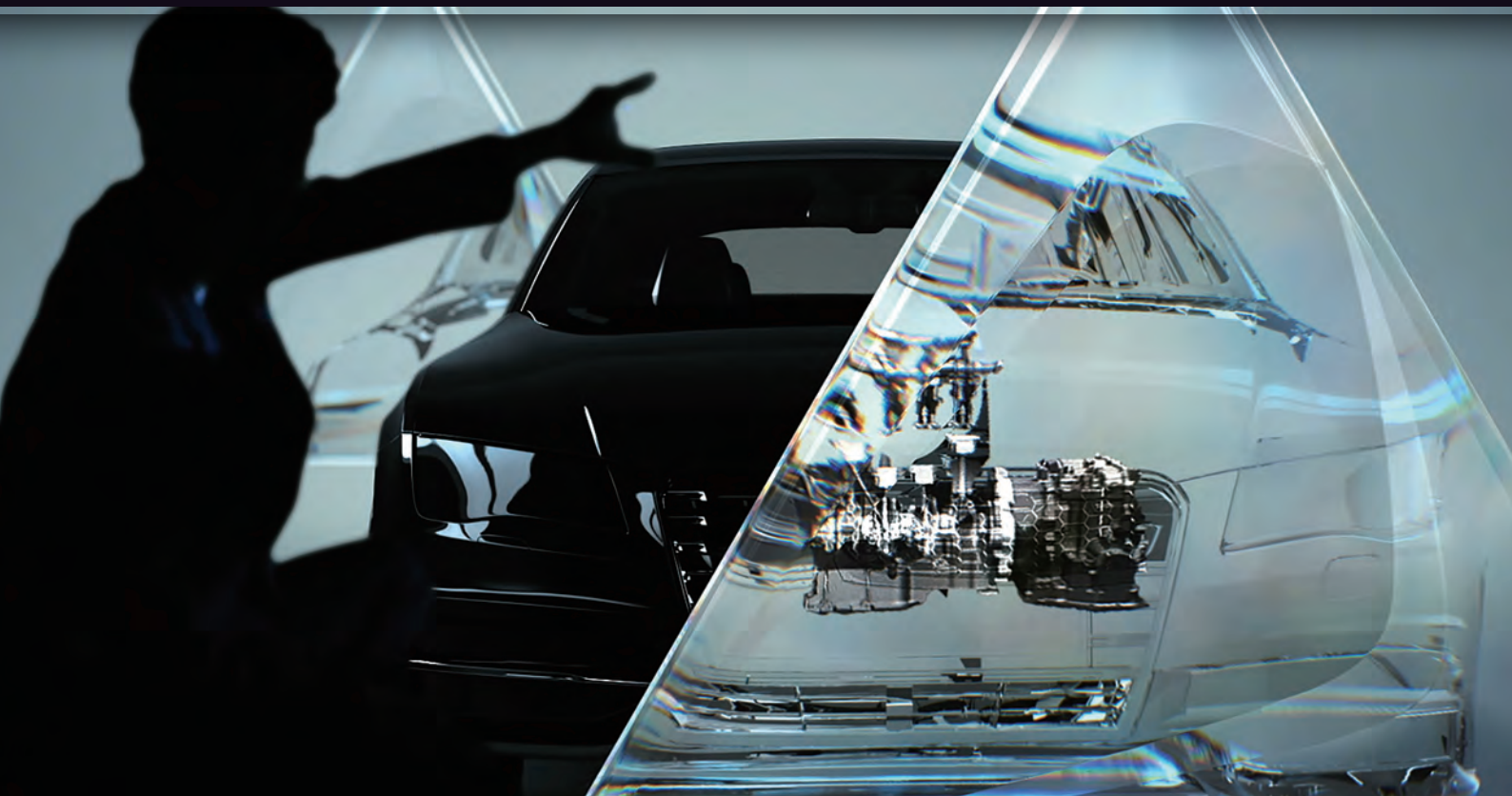
NGK スパークプラグ facebook

検索



<http://www.ngkntk.co.jp/>

NGK NTK
スパークプラグ ニューセラミック
日本特殊陶業



The next frontier in mobility.

好きなことを追求し、新たな価値をつくりだしていく。

めざすのは、ゼロエミッションの実現。自動車事故のない社会。

クルマをもっと、人に寄りそう存在に進化させる。

イノベーションで、世界を変えていく。



For a Better Tomorrow
AISIN GROUP

中国⇔日本 速い! 確実! 丁寧! 最速! ハンドキャリー便

航空貨物やクーリエ等では間に合わない
貨物を最速のハンドキャリーでお届けします!

フォーユーエクスプレスの上海⇔東京定期便は

月 火 水 木 金 日 **週6往復**

料金は **¥10,000** より!

国内、上海での通関もお任せ下さい!

中国強制認証制度(3C)該当品目の
通関もご相談ください。

中国
全土

宅配便
航空便
赤帽

フォーユーの
ハンドキャリー定期便
上海⇔東京羽田

宅配便
航空便
赤帽

日本
全国

日本国内、中国国内の配送を弊社ハンドキャリー定期便に繋ぎ、速く、確実に貨物を運びます。中国国内のハンドキャリーも承ります!

TOKYO

羽田 ▶▶▶ 上海

03-5651-5685

■使用航空便: MU540便 17:50→20:05 (日曜はMU576便 08:40→10:30)

■貨物持ち込み場所

○集荷も行っています、詳細はお問い合わせください。

○渋谷受付所 月曜～金曜 14:30まで受付
東京都渋谷区南平台町12-17 秀和第一南平台レジデンス105号
株式会社エフアイティー

○本社受付所 月曜～金曜 16:00まで受付
東京都中央区日本橋小舟町7-3 オリエントビル1階
○前日出荷の場合、宅配便等で東京本社まで出荷ください。

日曜のフライトご利用の場合はお問い合わせください。

■料金

東京都内→上海浦東空港間基本料金
JP¥3,000/kg (ミニマムJP¥10,000) 中国国内運賃は別途

■貨物お引渡し

中国時間当日21時頃上海浦東空港でお渡し、もしくは、中国全土へ配送手配も致します。

■上海での通関手続き

浦東空港での中国輸入手続きも代行いたします。
3C該当商品の通関等、ご相談ください。

SHANGHAI

上海 ▶▶▶ 羽田

021-5111-3445

■使用航空便: MU575便 (17:20→21:20)

■貨物持ち込み場所 日曜日～金曜日

○弊社虹橋事務所へ持ち込みの場合 中国時間当日13:30まで受付

○浦東空港へお持ち込みの場合 中国時間当日15:00まで受付
※浦東空港第1ターミナル11番出入口にて弊社空港担当にお渡しください。

■料金

上海浦東空港→羽田空港間基本料金
JP¥2,800/kg (ミニマムJP¥10,000)

この他に取扱手数料(C&F×15%)、配送希望の場合は別途日本国内運

賃が掛かります。

■貨物お引渡し

○羽田空港渡し: 当日21:30頃○赤帽利用: 東京23区配達当日22時頃
(赤帽料金は渋谷区内でJP¥10,000程度)

○佐川急便利用

翌AM9:00お届け: 関東、東北(福島、山形、宮城)、北陸、信越地方

翌AMお届け: 東海、関西

翌PMお届け: 中国、四国、九州、沖縄、東北(青森、秋田、岩手)、北海道地区

フォーユーエクスプレスの
チャーター便

日本より、中国各地、東南アジア各地へ、中国より、日本各地、東南アジア各地へ
お急ぎの貨物をお客様のスケジュールに合わせ、最速でハンドキャリー致します。

熟練の弊社スタッフがお客様の貨物を持って、世界中に配送致します。

料金例: 上海→大阪 ¥180,000、名古屋→上海 ¥180,000、上海→ホーチミン ¥180,000



FORYOU EXPRESS

有限会社フォーユーエクスプレス

<https://foryouexpress.jp/>

本社 東京都中央区日本橋小舟町7-3 オリエントビル1階
TEL: 03-5651-5685 FAX: 03-3661-8170
mail: info@foryouexpress.jp

上海事務所 上海市中山西路933号 上海銀城2208室
TEL: 021-5111-3445, 3447 FAX: 021-5111-3449
mail: shanghai@foryouexpress.com

Koito



安全を光に託して

株式会社小糸製作所

〒108-8711 東京都港区高輪四丁目8番3号

TEL:03-3443-7111(代表) <http://www.koito.co.jp>

人とクルマの安全は、私たちの願いです。

小糸製作所は自動車照明分野のリーディング・カンパニーとして
これからも人と環境にやさしい製品を提供してまいります。

イワタボルトの グローバルネットワーク

国内

- ・栃木工場・一関・山形・仙台・福島・宇都宮・栃木・上田・群馬
- ・太田・埼玉・つくば・千葉・五反田・SOFI 課・海外課
- ・多摩・横浜・湘南相模・富士・浜松・名古屋
- ・刈谷・三重・大阪・広島・福岡・久留米

海外

- ・タイ工場・シンガポール工場・オハイオ工場
- ・深圳工場・香港・上海・蘇州支店・武漢
- ・深圳貿易・深圳汽车零部件
- ・シンガポール・マレーシア・タイ・インドネシア
- ・アメリカ (ロサンゼルス・アトランタ・
オハイオ・ナッシュビル)・メキシコ
(グアダラハラ・ケレタロ)・カナダ



認定または認証取得一覧

	タイトル	認定・認証施設	取得No.	認定・認証機関
日本	ISO/IEC 17025:2005	栃木試験所	RTL00210	JAB
	ISO/IEC 17025:2005	技術開発課 IBラボ	ASNITE 0050T	IA Japan
	ISO 9001:2015	栃木工場・技術開発課	YKA 0200001	LRQA
アメリカ	ISO 14001:2015	本社・五反田(営)・栃木工場	0066403	LRQA
	IATF 16949:2016	IWATA BOLT USA,INC	613385	BSI
	ISO 14001:2015	IWATA BOLT USA,INC	EMS549810	BSI
メキシコ	ISO 9001:2015	IWATA BOLT MEXICANA S.A.DE C.V.	55829	ABS QE
シンガポール	ISO 9001:2008	IWATA BOLT SINGAPORE PTE.LTD	94-2-0319	TÜV SÜD PSB
	ISO 14001:2004	IWATA BOLT SINGAPORE PTE.LTD	2004-0265	TÜV SÜD PSB
タイ	ISO 9001:2008	IWATA BOLT THAILAND CO.LTD.	C2015-01314	PERRY JOHNSON
	ISO 14001:2004	IWATA BOLT THAILAND CO.LTD.	C2015-01313	PERRY JOHNSON
中国(深圳)	IATF 16949:2016	岩田螺絲(深圳)有限公司	44111081851	TÜV NORD CERT
	ISO 9001:2008	岩田螺絲(深圳)有限公司	04100062166	TÜV NORD CERT
	ISO 14001:2004	岩田螺絲(深圳)有限公司	04104062166	TÜV NORD CERT

IB イワタボルト 株式会社

〒141-8508 東京都品川区西五反田2丁目32番4号

電話 03(3493)0211(代表)

<http://www.iwatabolt.co.jp/>



8 巻頭言

会長 岡野 教忠 (リケン 取締役会長)

11 総務委員会広報部会長挨拶

森川 典子 (ボッシュ 相談役)

14 次代を見据えて

SBドライブ

佐治 友基 代表取締役社長兼CEO

18 特集

生産性向上に向けた取り組み

～中小部品サプライヤーの現場から～

24 部工会50周年記念インタビュー

第9代会長 濱田 庄平さん

30 北米便り Vol.135

—2019年の米国自動車産業に大波乱の兆し—

31 支部活動レポート

中部支部視察報告 環境部会

会員企業紹介～我が社の強み～

34 ナジコ・スパイサー (東京都中央区)

35 東洋エレメント工業 (川崎市宮前区)

36 松村鋼機 (神奈川県綾瀬市)

37 竹内工業 (名古屋市市中川区)

38 杉浦製作所 (愛知県西尾市)

39 光精工 (三重県桑名市)

40 日刊自動車新聞NEWS TOP5

42 モータースポーツの力 第1回

藤壺技研工業

JAPIA Japan Auto Parts Industries Association NEWS

2019

ISSUE

1

(通巻729号)

CONTENTS



第9代会長
濱田 庄平さん



モータースポーツの力
藤壺技研工業株式会社

平成31年1月15日発行
(年4回 [1・4・7・10月] 発行)

■発行所

一般社団法人
日本自動車部品工業会
〒108-0074
東京都港区高輪1-16-15
電話 03-3445-4212
FAX 03-3447-5372

■編集

日刊自動車新聞社
〒105-0012
東京都港区芝大門1-10-11
芝大門センタービル3階
電話 03-5777-2351(代表)

■価格(消費税・送料別)

1部1,000円

自動車産業界の為の
IATF16949 セミナーは…

www.lapj.co.jp まで

謹んで新春のお慶びを申し上げます

旧年中は格別のお引き立てを賜り厚く御礼申し上げます

本年もどうぞ宜しくお願い申し上げます

平成31年元旦

ISO 教育コンサルティング
株式会社エルエーピー

LAP ISO
Lead Auditor Project Team

〒106-0032 東京都港区六本木 1-7-27 TEL : 03-5114-2930

Email : iso@lapj.co

言 頭 卷

部工会50周年、新元号スタート 大きな節目となる年を迎えて

皆様、新年明けましておめでとうございます。

2019年は、我々部工会にとつて1969年の社団法人化から50周年の節目の年、また日本社会にとつても元号が改まり、新たな時代を迎える年となります。

さて、昨年、世界の政治は、米国中間選挙、史上初の米朝首脳会談など、大きなイベントが相次ぎ、評価はともかく不確実性はより高まりました。世界経済については、堅調な米国経済に対し、中国は減速基調に転じました。また、米国によるNAFTA再交渉、米中貿易摩擦、英国のEU離脱など、世界は保護主義的措置、一方的措置が台頭し、これらは多国間主義に支えられてきたグローバル経済に大きな影を落としてつづいています。

国内では10月に第四次安倍内閣が発足。米国による自動車関税引き上げ問題は予断を許さない状況ではありながら、日米物品貿易協定（TAG）の協議中は引き上げを棚上げにすることが合意されています。部工会としても関税引き上げに対し、

パブリックコメントで積極的に反対意見を表明するなど、精力的に取り組みました。

明るい話題もありました。特に京都大学特別教授の本庶佑さんが、がん免疫療法研究の功績により、ノーベル生理学・医学賞を受賞されました。日本から27人目の受賞です。

ところで昨年もまた、自然災害が猛威を振るい、西日本豪雨、北海道地震、台風の相次ぐ襲来と各地に甚大な被害をもたらしました。これらの災害により部工会メンバー会社も直接・間接の被害を受けましたが、被災企業自身の懸命な復旧作業と自動車メーカーなどの機動的な支援により、早期正常化が図られました。サプライチェーンのレジリエンス（回復力）が試された一年となりました。

自動車産業においては、年後半にやや弱含んだものの、18年暦年の自動車販売は、グローバルでは前年比同レベルの9600万台に達し、また国内販売は2年連続で500万台を超える見通しであり、比較的堅調に推移しました。しかしながら、



一般社団法人 日本自動車部品工業会

会長 岡野 教忠

(リケン取締役会長)

これまで力強い成長を続けてきた中国市場が変動しており、先行きが懸念されます。

19年の国内経済は、10月に消費税引き上げが予定されているものの、20年の東京オリンピックに向けた祭典ムードの高まりを受けて、明るい一年になることを望みます。

ご承知のごとく、自動車産業は百年に一度といわれる大変革期に突入しています。一昨年、世界の主要国が次々に燃費規制の厳格化方針を発表して以来、クルマの電動化やADAS (Advanced Driving Assistant System)、自動運転などの先進技術開発が本格化、さらにはMaaS (Mobility as a Service) といった新たな移動の概念を含む、モビリティ革命が加速度的に進展しています。

19年10月には第46回東京モーターショーが開催されます。これまで以上に未来志向型のモビリティ社会と自動車産業の在り方が発信されることになるでしょう。

我々自動車部品サプライヤーは、こうした変化を見据え、モノづくり力のさらなる研鑽や既存製品の競争力の一層の強化、次世代のニーズに応える新たな製品の開発を通じて、クルマ社会の発展を支えて行かなければなりません。

昨年9月、全日本学生フォーミュラ大会を見学する機会を得ました。海外からの参加者も多く、グローバルで活気のある大会でした。自作のフォーミュラカーに真剣なまなざしで対峙する学生たちを目の当たりにして、改めてクルマが持つ魅力とモノづくりの素晴らしさを実感し、こうした情熱溢れる若者がいれば、未来の自動車産業は明るいといえることができそうです。

今年も部工会は引き続き、多くの活動テーマに取り組めます。

重点課題の一つである「取引適正化活動の推進」は、部工会調達・生産部会を中心に精力的に活動し、長年続いてきた取引慣行を変えて行こうという気運が自動車メーカーをはじめ、サプライチェーン全体に醸成され、改善の動きが進みつつあります。さらに、働き方改革や中小企業支援施策など、会員企業への各種支援活動、関係諸団体との連携・調整や、政府・関係省庁への働きかけなどにも着実に取り組んで参りますので、皆様のご指導、ご協力をお願い申し上げます。

本年が、皆様にとって健康で素晴らしい一年となることを祈念いたしまして、年頭の挨拶とさせていただきます。



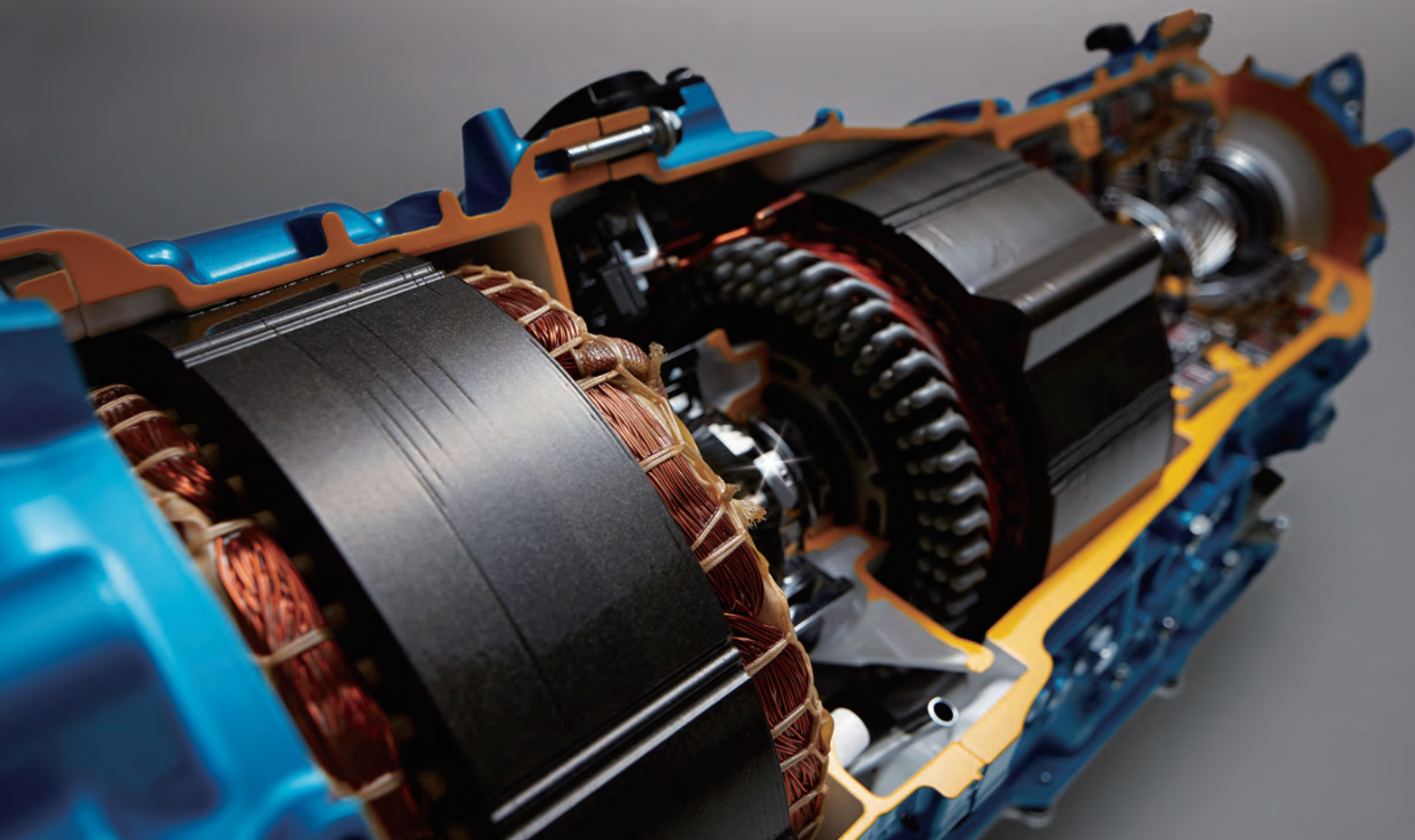
AISIN AW

未来につなげる、技術力。

「お客様へ感動を!」という想いを胸に

これからもハイブリッドトランスミッションをはじめとした

皆様に喜ばれる製品をお届けします。



アイシン・エイ・ダブリュ株式会社



リニューアルに寄せて



総務委員会広報部会長
森川 典子
〔ボッシュ株式会社 相談役〕

いつも「JAPIA NEWS」をご愛読いただきありがとうございます。

現在の「JAPIA NEWS」は、2014年7月に「月刊自動車部品」をリニューアルし、早4年半がたちました。この間、クルマは自動走行をはじめとする先進技術が急速に進展するとともに、一方で、自然災害、貿易問題などの影響を受け、部品業界にも大きな変化が生じてきました。このような変動の中で「JAPIA NEWS」は、会員の皆さまへの情報提供に努めてきたところでございます。しかしながら、広報部会では、昨年から「JAPIA NEWS」は、この環境変化の下、本当に有益な情報を提供し、会員の皆さまのお役に立

てているのかという点について、疑問を持ち、検討して参りました。

最初に会員のニーズをしっかりと把握するため、会員アンケートを実施し、関係の委員会ではヒアリングをさせていただきました。会員の皆さまの生の声をお聞きしました。その上で、編集体制を強化させるため、編集委員の中に編集長、副編集長を置き、責任を明確にし、機敏に対応できる体制に切り換えました。

皆さまご存じのように、部工会は、今年50周年を迎えます。この貴重な機会を生かし、50周年記念事業の一環として「JAPIA NEWS」をさらに進化させ、大幅にリニューアルすることいたしました。新しい「JAPIA NEWS

S」では、内容の充実を考慮し、従来の隔月発行から年間4回の季刊といたしました。また、会員間のつながりを図るため、毎号多くの会員にご登場いただき、各社の強みなどを紹介します。会員同士のコミュニケーションツールとしてもご活用いただければ幸いです。

引き続き、会員サービスの向上のため有益な情報提供に努めて参ります。これまで以上のご愛読のお願いとともに、今後の改善に向けて忌憚^{きたん}ないフィードバックを是非ともよろしくお願い申し上げます。

株式会社リケン 代表取締役会長 岡野 教忠	株式会社小糸製作所 代表取締役会長 大嶽 昌宏	プレス工業株式会社 相談役 代表取締役社長 角堂 博茂 美野 哲司	日本特殊陶業株式会社 代表取締役会長兼社長 尾堂 真一	大東プレス工業株式会社 代表取締役会長 吉田 多佳志	豊田合成株式会社 相談役 荒島 正
株式会社青山製作所 代表取締役社長 青山 幸義	曙ブレーキ工業株式会社 代表取締役社長 信元 久隆	株式会社浅野齒車工作所 取締役社長 倉長 勇太郎	朝日電装株式会社 代表取締役社長 山田 和紀	株式会社アステア 代表取締役会長 水松 幹夫	株式会社荒井製作所 代表取締役社長 永塚 勝己
NTN株式会社 代表取締役社長 大久保 博司	株式会社エフテック 代表取締役社長 福田 祐一	エムケーカシヤマ株式会社 代表取締役社長 檜山 剛士	大野ゴム工業株式会社 代表取締役社長 大野 洋一	小島プレス工業株式会社 取締役社長 小島 栄二	株式会社小林製作所 代表取締役社長 坂巻 國男
住友電装株式会社 社長 川井 文義	制研化学工業株式会社 代表取締役社長 前川 幸生	太平洋工業株式会社 代表取締役社長 小川 信也	ダイヤモンド電機株式会社 代表取締役社長CEO 小野 有理	大同メタル工業株式会社 代表取締役会長 兼最高経営責任者 判治 誠吾	竹内工業株式会社 取締役社長 竹内 政雄
日鍛バルブ株式会社 代表取締役社長 金原 利道	日本精工株式会社 取締役代表執行役社長 CEO 内山 俊弘	日本発条株式会社 代表取締役 会長 代表取締役社長 玉村 和己 茅本 隆司	パシフィック工業株式会社 代表取締役社長 長安 純	富士部品工業株式会社 代表取締役社長 松崎 友康	株式会社ボンフォーム 代表取締役会長 西脇 保彦

新春のお慶びを 申し上げます

カルソニックカンセイ株式会社 代表取締役会長 森谷 弘史	株式会社アーレスティ 代表取締役社長 高橋 新	三輪精機株式会社 代表取締役社長 西海 栄一	株式会社樋屋 取締役社長 大原 鉾一	マルヤス工業株式会社 代表取締役会長 山田 隆雄	株式会社今仙電機製作所 代表取締役社長 若山 恭二 代表取締役社長 足立 隆	三和パッキング工業株式会社 代表取締役社長 宮川 博至	TPR株式会社 代表取締役社長兼COO 岸 雅伸	矢崎総業株式会社 代表取締役社長 矢崎 信二	ユニプレス株式会社 代表取締役社長執行役員 吉澤 正信	イワタボルト株式会社 代表取締役社長 岩田 聖隆	株式会社ジェイテクト 取締役社長 安形 哲夫	株式会社デンソー 取締役社長 有馬 浩二	株式会社ヨロズ 代表取締役会長 志藤 昭彦	エイケン工業株式会社 代表取締役社長 早馬 義光	シグマ株式会社 代表取締役 下中 利孝	トピー工業株式会社 代表取締役社長 高松 信彦	株式会社ワイピーシステム 代表取締役 吉田 英夫	愛三工業株式会社 代表取締役社長 野村 得之	HKT株式会社 代表取締役社長 山崎 正男	しげる工業株式会社 代表取締役社長 正田 敦郎	トヨタ紡織株式会社 取締役社長 沼 毅	株式会社日刊自動車新聞社 代表取締役社長 高橋 賢治	アイシン精機株式会社 取締役社長 伊勢 清貴	NOK株式会社 代表取締役社長 土居 清志	株式会社杉浦製作所 代表取締役社長 杉浦 明博	株式会社ニチリン 代表取締役社長執行役員 前田 龍一
---	--	---------------------------------------	-----------------------------------	---	---	--	---	---------------------------------------	--	---	---------------------------------------	-------------------------------------	--------------------------------------	---	------------------------------------	--	---	---------------------------------------	--------------------------------------	--	------------------------------------	---	---------------------------------------	--------------------------------------	--	---

次代を見据えて

Ask about the next generation

急速に自動車業界で存在感を増すソフトバンクグループ SBドライブは自動運転技術や MaaSを軸に情報革命を狙う

トヨタ自動車との提携やライドシェア大手への資本参加で自動車業界における存在感を高めているソフトバンクグループ。その中で、自動運転バスを活用し、交通事業者や交通弱者たちの課題解決を目指すのが「SBドライブ」だ。社内のビジネスアイデアコンテスト入賞を契機に2016年に生まれた同社は、全国各地で実施してきた約2年半の実証実験を経て、技術確立やニーズの見極めに一定のめどをつけた。佐治友基社長兼CEOに今後の展望や課題を聞いた。

人手不足や交通弱者の課題を解決
「デイスパッチャー」で遠隔監視

ソフトバンクグループにおける
SBドライブの役割は

「ソフトバンクグループはIoT（モノのインターネット）やロボット、AI（人工知能）の三つの領域で活動しています。それらが重なる領域が自動運転やMaaS（モビリティ・アズ・ア・サービス）。その中で自動運転やMaaSを軸に情報革命を起こすことが当社のミッションです。まずは使用用途を探し、将来的に沢山の自動運転バスを走らせ、人手不足の交通事業者や交通弱者の課題



佐治 友基（さじ・ゆうき）

SBドライブ株式会社 代表取締役社長 兼 CEO
2009年、上智大学経済学部卒業後、ソフトバンクモバイル株式会社（現ソフトバンク株式会社）に入社。営業部門で施策推進などに従事する一方で、10年、ソフトバンクグループ代表・孫正義による後継者発掘・育成プログラム「ソフトバンクアカデミア」の第1期生として参加して以来、新規事業の企画・提案などを手掛ける。16年4月、SBドライブ株式会社を設立し、同社代表取締役社長 兼 CEO に就任するとともに、先進モビリティ株式会社社外取締役に就任、現在に至る。茨城県出身、1985年8月生まれ。

を解決します。また、そこで集めたデータをソフトバンクやヤフーなどのデータと組み合わせ、新たなサービスを提供していくつもりです」

「SBドライブの中核技術である『デイスパッチャー』とは

「自動運転バスが実用化されても、そのまま運転手の代わりにな

れる訳ではありません。乗客とのコミュニケーションや料金の収受など、運転手の仕事は多いのです。無人自動運転バスの車内外の状況をリアルタイムで遠隔監視し、IT技術でそうした仕事を軽減したり、自動化するプラットフォームがデイスパッチャーです」

「例えば、乗客の安全確保もその

一つ。バスの運転手は、車内で安全でない行動を取っている乗客や転倒した乗客などにも対応しなければなりません。デイスパッチャーでは、転倒などの現象をAIで検知し、遠隔監視者（オペレーター）に警報を出します。オペレーターは、乗客とコミュニケーションを取って対応します」



自動運転バスは、仏ナビヤ「アルマ」（写真上）と先進モビリティが製作した日野「ポンチョ」ベースの車両（同下）を使用する

「前方に障害物があることに気づいているのか、ちゃんと停止したり、回避したりするのかなど、自動運転って最初は怖い部分もありますよね。手動運転の場合、乗客は自然と運転手の様子を見て、安心感を得ています。だから、自動運転は乗客向けの情報発信の方法にも工夫しなければいけません。そこで乗客とのコミュニケーションの取り方では、新しい技術である『アバターテレポーテーション』を採用

り入れました。これはオペレーターの表情や声を検出し、それらの動きが車内のディスプレイに表示されるアニメキャラクターに反映される仕組みです」

「ソフトバンクには人型ロボットの『ペッパー』がありますが、アバターレポーターションはディスプレイの先に人がいることで会話が成立しています。このAI化はあまり考えていないですね。ちなみに、自動運転バスでは、実際の



ディスパッチャーのサービスイメージ（上）と使用画面（下）

映像ではなくアニメとしているのは、オペレーターの負担を考えてのことです。」

実証を重ね

安全性の確立を目指す 普及期は19〜20年度か

ハイペースで実証実験を行っています。成果は

「試乗人数が1万人に届くところまで来ました（18年11月時点）。デ

モを重ねて良かったことは二つあります。一つはニーズが見えてきたこと。当初は思ってもいなかった自動運転バスの活用方法に気づくことが出来ました」

「もう一つは自動運転に対する反応が変わったこと。日本は課題先進国なので自

動運転バスを欲しがっていることははっきりしていました。ただ、初めは『自動運転は危険』『実現すると仕事がなくなる』といった批判もありました。一方、批判的な声を投げかける人はそれだけ自動運転のことを真剣に考えてくれる人。試乗すると『早く実現してほしい！』と、一番の応援者になるんです。とはいえ、すべての人に試乗してもらうことは難しいので、デモの様子が分かる動画を作りました。YouTube（ユーチューブ）に配信していますので、まだの方は一度ご覧ください」

自動運転の普及の見込みは

「産業技術総合研究所、茨城県日立市と18年10月に実施した実証実験で、実用化に向けた技術はひとまず確立できましたので、いよいよ実用化段階に入ってきました。17年10月に無人自動運転の実証実験を実施した北海道の上士幌町では、住民の要望で『ふるさと納税』

次代を見据えて

Ask about the next generation

で集まった寄付金を自動運転バスの導入や運用資金に活用する取り組みが始まっています。今年度の目標だった2千万円は18年11月時点ですでに達成しました。こうした事例はきつと他の自治体にも波及していくはず。19年度、20年度が自動運転の普及期とみています」

「日本国内だけでもディー・エヌ・エー（DeNA）、アイサンテクノロジー、ティアフォー、ZMPなどプレーヤーは多いです。競争意識は

「技術もアプローチも使っているクルマも異なるため、もちろんそこには競争意識があります。ただ、



空港や大学構内の移動手段にも使用されている

今は協調が求められる段階にあります。実は、それらの会社の責任者の皆さんとは東京・新橋で飲んだりする仲なのです（笑）。そこでの合言葉は『畑を耕そう』。今の小さな畑では何もできないですから。とにかく事故だけは絶対に起こさないように、各地で実証実験を可能に限りやろう、というのは各社が共通で考えていることです」

――当面の収益モデルは

「自動運転バスの普及には時間がかかります。会社組織としては、それまでの過渡期にいかにもネタイズ（収益事業化）できるかが課題です。当面は自動運転で培った技術を手動運転バスの安全やドライバの負担軽減のために部分的に提供していく考えです。今年度中には手動運転バス用にAIを活用した新サービスをリリースする予定です」

――CASE※の流れの中で自動車部品業界には一段とイノベーション

ンが求められています。イノベーションを起こすポイントは

「アイデアだけで終わってしまっ
ては意味がありません。SBドラ
イブを立ち上げるとき、私はソフ
トバンクの宮内謙社長に直談判し
ました。社内のアイデアコンテス
トに入賞するだけでは実現する可
能性が低いと感じたためです。一
社員が社長に、というのは失礼な
話ですが、それでも会社はチャン
スをくれました。アイデアを出す
側は形にするために食らいつく、
そして会社はチャンスを与えるこ
と。そういった文化が今のソフトバ
ンクグループにはあると思います」



中国の百度もSBドライブと協業し、
日本で実証実験を実施する。
写真は百度「アポロン」

※ CASE : Connected (つながる) Autonomous (自動運転) Sharing (カーシェア) Electric (電動化)

生産性向上に向けた取り組み ～中小部品サプライヤーの現場から～



自動化の進んだ生産ライン

国内の自動車業界は、CASEの進展で、100年に1度と言われる大変革期を迎えている。生産のグローバル化の拡大や、海外勢や異業種の参入を踏まえ、自動車メーカー、部品サプライヤーともグローバル競争力の強化に真剣に取り組まざるを得ない状況になりつつある。このような事業環境下で生産性や生産品質の向上、人材確保が事業の継続、競争力維持に不可欠になっている。中小サプライヤーをはじめとした、各社がさまざまな取り組みに本腰を入れ始めている。

生産ラインの 自動化・省人化対策

生産現場の生産性向上策として最初に挙げられるのは、生産ラインの自動化、省人化、無人化だ。このためにはIoT（モノのインターネット）化、AI（人工知能）の活用も前提になる。これらの導入効果は効率向上に止まらず、生産品質の均一化や作業精度向上に加え、コスト削減、人手不足対策、海外工場などにおける離職率対策にもつながる。

まず、生産ラインの自動化についてだが、これには向き、不向きがあるようだ。自動化するには、ロボットなどの機器の導入による投資効果を入



自動搬送システムの提案例

件費に換算し、どの程度の期間で減価償却可能かの予測が必要になる。自動化関連機器の導入には、従来以上にスペースの確保が求められるため、工場レイアウトの変更も必要になる。

大手サプライヤーでは、自動化関連機器を自前で開発・

製造するケースが目立つが、中小サプライヤーの場合は汎用ロボットなどを購入したうえで、これを自社ライン用にカスタマイズする技術も重要になってくる。あるサプライヤーでは、自動化に向けた小さな課題を克服するためのツールを自社で開発・改良している。例えば

マルチハンド。このツールは、物をつかむ部分が風船状になっていて、つかむ対象の形によって変形する。これを自社流に改良することで、いままで手作業で行っていた細かい作業も機械で行えるように工夫した。

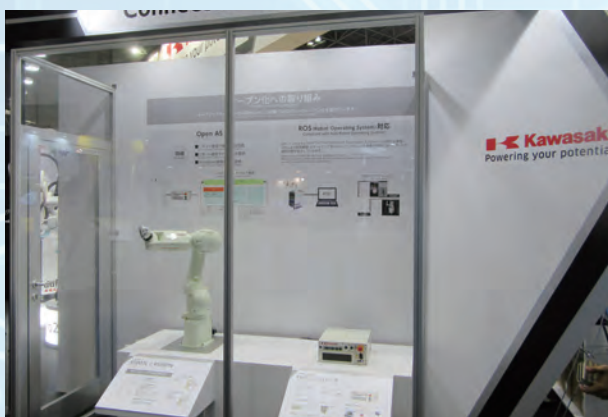
7〜8年前から生産ラインの自動化に取り組んできた足回り部品サプライヤーは「生産ボリュームの大きいラインでの自動化効果は大きいが、少量生産ラインでは自動化の採算が合わない場合が多く、今後の課題。また人件費が安い新興国などでは、自動化投資の償却に時間がかかるので、難しい面もある。自動化による無人化率は、当初は50％程度を見込んでいたが、製品によって自動化の向き、不向きがあるので、現状では30〜40％程度の無人化を目指している」とする。

中小サプライヤーへのヒアリングを通して生産ラインの自動化の動機として顕著なのは、従業員の重労働からの早期解放だ。これは、従業員のES（社員満足度）向上や従業員1人当たりの生産性向



AIを使って高精度に軌道修正するロボット

上に加え、人手不足時代における人材確保策としても有効だ。重労働からの解放については、ロボットの活用による自動化や、工程間の部品搬送などにおけるAGV（無人搬送機）の積極活用への取り組みが目立つ。AGVの活用は、重労働削減に加え、生産ラインにおけるジャスト・イン・タイムでの業務遂行の



産業ロボットの進化は日進月歩。
省力・効率化に欠かせない存在

精度を高められる。

自動化については、作業者の負担軽減や生産効率向上に加え、AIやIoTの活用による生産ラインの「見える化」による大きな付加価値を見込める。ロボット化により各作業データを取得することで、ネットワーク上での生産管理や不具合予防を行いやすくなる。

AIやIoTの導入・活用も進む

エンジン関連の中堅サプライヤーは2017年、生産効率の向上を目的にAIやIoTの活用にも専門的に取り組む社内チームを立ち上げた。今年、実装実験を具体化し、国内外の生産設備の更新を視野に入れている。この社内チームは、生産現場や開発部門、

ソフトウェア関連など各部門のメンバーで構成する精鋭部隊として位置付けている。生産工程に限らず、生産計画や購買管理などのマネジメント領域までをカバーし、自前の設備による実装実験を通して精度の高い設備開発を行う点が特徴だ。生産効率向上に何が必要かをまず洗い出し、AIやIoTを活用してこれをいかに実現するかを検証する。当面は、生産工程におけるデータの「見える化」と、人間の目視による外観検査の自動化などに重点的に取り組む。

同社は、生産設備を自前でも開発できる強みを生かして、外観検査自動化設備や、機械加工設備、マニピュレータなどの実験用設備をチームに導入し、実装実験を経て、国内外の量産ラインへの反映



大型プレス機は生産効率向上に貢献

を急ぐ。将来的には、国内外の生産ラインの管理を連結させて、日本でリアルタイムに一括管理できる体制作りを目標に掲げている。同社の社長は「設備と設備をつなぐ自動化ではなく、従業員の仕事をいかに自動化できるかが重要。少子高齢化が進む中、海外においても従業員は高給を求めて転職する。離職対策と

しても自動化を急ぐ必要がある」としている。

遠隔管理システムは作業効率向上に寄与

一方、IoTやAIを積極活用することで、自社の生産効率向上に加え、自動車関連の他社サプライヤーへの生産支援に乗り出す計器サプライヤーもある。このメーカーは、部品の受け入れから出荷までを一つのラインとして捉え、品質管理・生産システムを一体化した工場づくりを徹底している。生産ラインにおいて、人に無駄な作業をさせない「人基準」、工場のレイアウトを自由に変更できる「フレキシブル化」、標準化・カタログ化して自由に選択できる「ユニット化」、単純作業などのほとんどを自動化すること

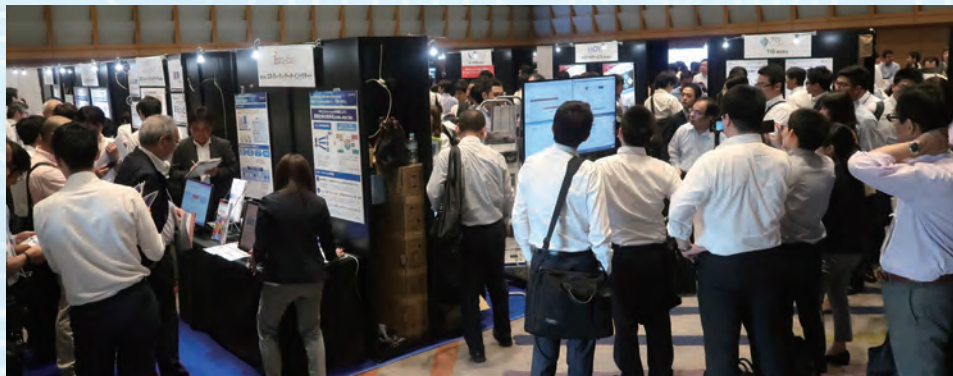
で「付加価値のない作業はさせない」という四つの方針を掲げる。これにより、生産性の倍増や加工費30%レス、面積効率の倍増を目指している。

また、工場の効率化にIoTを積極的に取り入れ、自社のノウハウをベースにした遠隔管理システムを開発し、製品化した。工場内にセンサーモジュールを配置するだけで、それぞれの機器に異常がないかを調べたり、必要なデータを集めたりという作業がインターネット上のクラウドを通じて可能になる。このため作業員が現場で点検する回数が減り、コスト削減や危険回避などのメリットがある。さらにこの遠隔管理システムでリアルタイムに工場をチェックすることで、少しでも異常があればすぐに対応することが

可能となり、タイムラグをなくして工場を止めることなくスムーズに稼働させることができる。同社は今後、この保守・管理システムをIoTソリューションとして他社サプライヤーへ提供していく。

これに加え同社では、自社で培ってきたEMS（電子機器の受託生産）のノウハウを活用したサプライヤー支援に本腰を入れる。自動車の電動化が加速する中、車載向けPCB（プリントサーキットボード）のアクセスブリーを必要とするサプライヤーが増加傾向にある状況を踏まえ、電子制御領域にまで踏み込んだ設計、開発、製造工程などに自社の要素技術を生かしたEMSのノウハウを、2次サプライヤーなどに提供する方針を掲げている。

「RPAデジタルワールド2018」には多くの来場者が訪れた。定型的な事務作業を自動化する「ロボティック・プロセス・オートメーション」(RPA)を導入するサプライヤーは増加している



ラインの完全自動化により休憩なしで生産可能に

生産効率向上において、自動化生産ラインの稼働率100%以上の実現に挑戦するサプライヤーはさらに細かく工夫を凝らす。足回り部品を主力とするこのサプライヤーは、1直8時間の労働時間のうち、ラインが停止する従業員の休み時間などを完全自動化で稼働させることを目指している。これにより、1ライン当たりの稼働時間を10時間程度に延ばし、ライン稼働率の100%超えにトライアルする。コンセプトは、生産ラインの従業員が複数回取得する定時休憩時間などを、完全自動化稼働によりラインを停止させずに稼働率を高めるといったもの。午前休憩、昼

休み休憩、午後休憩、定時後など、従業員の休憩などに伴うライン稼働停止時間の合計は1〜2時間に達するとする。この時間を完全自動化して動かし続けられれば、従業員の負担を増やさずに稼働率を高めることが可能になる。

例えば、同社の自動化ラインでは溶接ロボットを多用しているが、個々のロボットのチップはライン稼働一直当たり1回交換する必要がある。交換は現状、手作業だが、交換時にはロックを外してラインを止める必要があり、1回の交換に5分程度、大型ラインなら計数時間程度の停止が避けられないという。同社はこのチップ交換作業を完全自動化する試作機の開発を進めている。これが実用化すれば大幅な生産効率と稼働率の向上が見込める。

このように、自動化による生産効率向上への各社の取り組みはさまざまだが、自動化が必要な要因は、生産効率向上から人手不足対策に急速にシフトしていく可能性がある。

人手不足は世界的な問題

部品サプライヤーの2018年度中間決算で目立った傾向として、人件費の想定以上の膨張が挙げられる。自動車メーカーの海外生産台数の増加に伴い、部品サプライヤーも海外工場での新機種対応などの生産体制増強に迫られている。こうした環境下で、とくに海外工場における人材不足が大きなテーマとなりつつある。海外工場で人材を確保できない場合、日本から急遽、



18年7月に行われた経産省主催の外国人材活用新制度説明会。
製造業関係者が多数参加

人材を派遣してでも生産を間に合わせるなど、労務関連で想定外のコストがかさんでいる。

実際、部品サプライヤーの中間決算を見ると、人材不足が業績や増産計画に影響し始めている。ある大手サプライヤーでは上期の営業減益要因のうち、労務費

増が100億円弱を占めた。

人手不足は全世界で起きており、手をこまねいていれば機会損失が一段と拡大しかねない。部品各社は各地で採用活動に力を入れる一方で、生産ラインの自動化などを急いでいる。

別のサプライヤーは、米国の新機種向け受注の増加に対応し、米国現地工場で増産要員（期間従業員）を募集したところ「1000人採用して900人辞めた」（同社社長）。1週間教育して現場に出すと、その日のうちに辞めしてしまう人もいるといい、製造ノウハウの定着にも深刻な影響を及ぼしている。結局、同社は人材難に起因する米国の生産性改善の遅れな

どで、19年3月期の営業利益を従来予想から引き下げた。

米国では、18年10月の失業率が3・7%と48年ぶりの低水準で推移。定着率の低下も重なり、現地で増産を計画する企業の中には、人員確保で苦戦を強いられる拠点が続出している。米国での増産に向け、米国で新工場設置を検討する中堅サプライヤーも「現地の人手と場所が足りない」と、採用の難しさを懸念する。

欧州についても「とくにチェコは深刻な人手不足に陥っている」といったサプライヤーの声も聞かれる。従業員の定着率低下も重なり、ルーマニアやウクライナなど周辺国から人材を手配しているが追いつかない。さらに賃金上昇分や訓練費

がのしかかり、欧州セグメントでの営業損失を強いられるケースがあった。

人材不足に直面し、工場の生産性を高める取り組みが加速している。あるサプライヤーは、米・オハイオ州の工場にロボットを導入した。「17人分ずつと欠員状態でオペレーションする大変苦しい状態だったが、自動化投資で30人くらいの省人化を図っていく」と話す。投資効果は、19年春にも出る見通しという。

このような部品サプライヤーの事業環境を前提に、「誰でも扱える設備」の導入など、スマート工場化に向けた取り組みが加速する中、設備メーカーは自動化、省人化、扱いやすさなどに重点を置いた製品を相次いで市場に投入している。

JAPIA発足50周年記念インタビュー

歴代会長に聞く

第9代会長 濱田庄平さん



濱田 庄平

(はまだ しょうへい)

日本発条（ニッパツ）元社長
部工会有長在任期間：1995（平成7）
年5月～98（同10）年5月

生産現場や 業界を調べた若い頃

Q 濱田さんがニッパツに入社された頃、どんなことに携わりましたか？また、日本自動車部品工業会（以下JAPIA）とはどんな関わりがありましたか？

濱田 JAPIAは、私がニッパツに入社した年に公益法人として発足しました。ちょうど50周年になります。JAPIAはそれまで協同組合でした。この当時は、今の白金高輪ではなく新橋（溜池）にありました。何度か資料をもらいに行ったことがあります。また、ニッパツが加盟する日本ばね工業会はその前年に発足しましたが、日本自動車工業会（以下JAMA）も同時に発足しています。その頃に米国の乗用車やトラックの生産許可が下りて、多くの業界団体ができました。

私はニッパツに入社後、経

理の仕事をやっていましたが、当時の坂本壽常務（後に社長）から「商品づくりを勉強しなさい」と言われました。「自社の商品も知らないで営業だの設計だのと偉そうなことを言うな」と言われ、勤めている以上は、どこでどういう仕事をやっているか自分で勉強しようと思う、毎日、生産現場を見に行きました。トンカチ、トンカチ作業していて鍛冶屋のような現場でした。コストにも関係することから、どの工程に何人が作業しているかなども調べました。

朝鮮戦争後、会社規模も大きくなり、経理部門もプランニングをしなければならなかった。今の企画本部のようなものだと思います。この頃になると、ばねメーカーにはどんな会社があるか、自動車部品にはどんな会社があるかなど、業界全体を調べなければならぬと考え、JAPIAに行きました。



臨時措置法により 業界は大きく発展

機振法と 貿易摩擦対応

Q 自動車業界や自動車部品業界として、大きな転機はいつでしたか？

濱田 機械工業振興臨時措置法（以下機振法※）ができた頃です。当時、開発銀行（現政策投資銀行）ができて、1956年（昭和31年）に機振法ができました。機振法は正に天下の名法といわれたくらい、部品メーカーに限らず、日本企業全体、特に自動車産業の発展に大きく寄与したものだと思っています。

1952年（昭和27年）、日本ばね工業会が海外視察団を派遣しました。そのメンバーの中に、ニッパツの技術担当だった志熊平治郎さん（後にニッパツ副社長）がいました。海外視察から戻った志熊さんから、「日本の部品工業、自動車工業、ばね工業は、今のままではダメだ」と報告を聞き

ました。当時の自動車工業はまだ草創期であり、ニッパツも大合理化をやるうとしていました。ちょうどそのときに機振法ができたので、資金を調達することができました。

私とJAPPIAとのお付き合いは、機振法ができた頃が始まりました。JAPPIAの活動に参画していくうちに、長年、JAPPIAの会長を務めた藤岡清俊さん（ニッパツ元社長）から、自動車部品産業をどうしていくべきかということをお教わりしました。その後も、後に会長を務めた鶴正吾さん（NOK元社長）、信元安貞さん（曙ブレーキ工業元社長）ともお付き合いさせていただき、いろいろ教わりました。



1952年に派遣された米国ばね技術調査団。左から3人目が志熊氏

就任直後に日米交渉、 日中交流会に対応

Q JAPPIA会長になって、
どのような思いがありますか？

濱田 私がニッパツの社長になった頃にJAPPIAの理事になりました。当時、板垣征夫さん（ゼクセル〔現ボッシュ〕元社長）が会長で私が副会長でした。板垣さんはカーメーカーの出身ではありますが、特に部品メーカーのことに詳しく、さまざまなことに取り組んでくれた思い出があります。

会長になってからの大仕事は日米問題でした。95年6月、橋本龍太郎通産大臣だった頃、日米交渉の経緯を自分で記録していました。ニッパツの株主総会前日の午前2時に日米交渉決着があり、電話で新聞記者からコメントを求められました。それがJAPPIA会長の最初の仕事でした。この

時、あらかじめJAPPIA事務局で想定コメントを作ってもらっていたので、問い合わせのあった記者に答えたものの、後々、1社だけにコメントを発表したということと、他の新聞社からクレームがありました。私は翌日の株主総会のことで頭がいっぱいでし、しかも夜中の2時でしたので仕方なかったと思います（笑）。

もう一つ記憶に残っているのは、95年7月の日中自動車産業発展交流会に参加したことです。JAMAの岩崎正視会長（当時、トヨタ自動車副会長）も参加した会合で、中国側は日本の部品産業からの投資や技術交流を希望していたので、非常に歓迎されました。まだカーメーカーもそれほど進出していなかった頃だったと思いますが、「JAPPIAをあげて応援する」と言ったら彼らは大変喜んでいました。JAPPIA会長になってすぐでしたので、国際会議に

出席してスピーチしたのは、それが初めてでした。

また、この頃、部品工業も力を付けなければいけない時期でした。私より前の方々の時代は、例えば海外調査など、さまざまな調査をやっていたと思いますが、私たちの時代は、進出した現地工場の管理あるいは現地メーカーとの合併という時代になってきていたので、ビジネスをどうするか、経営全般についての実務をどうするか、という段階になっていました。私は会員各社にもはつきり話していたのは、「為替や人件費が安いというだけで海外進出するな」ということでした。例えば、発展途上国の人件費が安いからといって進出したところで、いずれはその国も発展して人件費が高くなるので競争力はなくなります。大事なことは、現地で子孫を残し根付かせることです。子供を育てるように、現地化を促進させることが大切だと考えていたので、

会員各社にはそのように話しました。現地で作るということとは、現地の産業を発展させるためだと思っています。



旧自動車部品会館（東京・赤坂溜池）
1949年（昭和24年）～1969年（昭和44年）まで、部工会の活動拠点であった。
写真は、1949年（昭和24年）4月14日の会館披露式



中小企業会員の グローバル化や合理化 に取り組んだ会長時代

貿易摩擦解消と 中小企業の発展に 尽力

Q 会長当時、大きな課題は
どんなことがありましたか？

濱田 会長に就任してからの最大の課題は貿易摩擦でした。日米ばかりでなく、中国、欧州も含めて多くの課題がありました。JAMMAとも連携しながら貿易摩擦をどうやって解消していくか、一方で部品メーカーの進出をどのように支援していくかといったことです。自動車メーカー系列の部品メーカーと独立系部品メーカーでは考え方が違いますが、一般論として、現地に根付いて日本の技術を残すことの大切さは、どの部品メーカーにもいえることではないかと思っています。

そのほか、会長時代に取り組んだことは、中小企業の会員が多かったので、中小企業のグローバル化や合理化をど

う進めるかといったことも推進しました。特に関西支部では、アフターマーケットを中心とした中小企業が多かったのも、皆さんの声を聴くために関西方面にはよく通いました。その頃、池永薫爾支部長（ダイヤモンド電機元社長）や吉田亨佳志さん（現副会長・関西支部長、大東プレス工業会長）がリーダーとして会員をまとめてくれました。吉田さんとはよく話をして私の考えも伝えたことがありました。

グローバル化を視野 に入れた育成を

Q 最後に、JAPPIAが今後、どうあるべきかを含め、次世代を担う人たちへのメッセージをお願いします。

濱田 これからの時代、自動車など自動車は大きく変わっていくとしています。これに対応していくためには、グローバル化を視野に入れて、

技術、人材、経営能力などを育てていくことが必要です。これは企業規模に関係なく取り組んでいくことが大事だと思います。そのためには、JAPPIAが海外に関することや各種情報をいち早く会員各社に伝えることが必要です。また、政府に対して要望を出していくことがJAPPIAのやるべきことだと思います。私の頃はどちらかというと受け身の対応が多かったもので、これからは政府やカーメーカーとも対等な立場で取り組みなければならぬと思います。そのためには、JAPPIAの役員会が強い指導力を発揮して推し進めることが必要でしょう。

※機振法…機械工業振興臨時措置法の略。1961年に施行された法律で機械工業の合理化を促進し、振興を図ることを目的としたもの。日本開発銀行と中小企業金融公庫が合理化設備資金を低利で融資するなどの支援策を講じた。



その居心地の良い空間は、
トヨタ紡織のある空間です。



QUALITY OF TIME AND SPACE

すべてのモビリティに“上質な移動空間”を

モビリティに乗る時間を、ただ移動するためだけではなく、
もっと意味のある、価値あるものにしたい。

私たちトヨタ紡織は、
「世界中のお客様に最高のモビリティライフを提案し続ける会社」
として、世の中をリードする移動空間の
システムサプライヤーを目指しています。

どこでも 見られる 使える 電子版!

日刊自動車新聞

電子版

パソコンやスマホでニュースをチェック!



新聞紙面の記事はもちろん、ウェブならではの速報対応で、
業界動向をリアルタイムでお伝えします。
電子版でしか読めないコンテンツが満載。
気軽に使える情報ツールとしてお役立てください。

外出時や出張先、
海外でもご利用OK!

外出先や海外でも、ちょっとした
空き時間を利用して気になる記事
をチェックできます。

速報
機能

ウェブ
限定記事

スマホからでも
見られるわ!

過去の記事もすぐに探せる!
バックナンバー検索

全文検索機能でキーワードからの
記事検索もラクラク。期間を指定
しての検索もできます。

過去の記事
2018年
2017年
2016年
2015年

これでビジネスの幅が
広がります!



社内では新聞本紙
使いますが、電子版は
使い分けると便利です。



無料のお試し購読はこちらから

<http://www.netdenjd.com/>

購読の申し込み・お問い合わせ

日刊自動車新聞社

〒105-0012 東京都港区芝大門1-10-11 芝大門センタービル3階 TEL: 03-5777-2318 FAX: 03-5777-2319
E-mail: hanbai@njd.jp



北米だより



Novi, Michigan

「2019年の米国自動車産業に 大波乱の兆し」

JAPIA 北米代表 河島 哲則

皆様に今年初めてお届けする北米からの便りには「明るく楽しい年になります」と書き始めたいところですが、どうやら2019年は北米の自動車産業に大きな波乱がいくつも訪れそうです。

この記事を書いているのは18年11月の終盤で、これから数日間に北米3カ国の新しい通商協定である米国・メキシコ・カナダ協定（USMCA）の合意案に3カ国の首脳がそれぞれ署名をすることになりそうです。その後、米国では年明けの19年1月、11月の中間選挙によって新しい顔ぶれとなった議会が開催され、USMCAの批准に向けた議論が行われます。民主党が過半数となった下院がトランプ大統領の業績となる通商交渉の成果を認めるかどうか興味深いところでは、さらに交渉途中で米国が発動した通商拡大法232条に基づく鉄鋼・アルミに対する関税は、カナダとメキシコに対し依然として課されたままですから、その撤廃なしにメキシコとカナダの議会が協定を批准するかどうか、こちらも不確定な要素が残ったままです（発行時にはこの問題はすでに解決しているかもしれませんが）。また、トランプ政権の商務省が

現在調査中（期限は19年2月まで）である232条自動車・部品関税は、発動されれば日本、欧州、韓国に大きな影響を与えることになりましたが、こちらからも目が離せません。それに加えて米中通商戦争となった関税の争いについても出口が見えないままです。米国内の自動車サプライチェーンでもすでに材料、部品の輸入コストが上がり、米国産の同等部品もコスト増が避けられませんから、前述の鉄鋼・アルミ関税と合わせ、その影響がサプライチェーンの下流から消費者の財布に及ぶのももうすぐでしょう。消費者への影響が小さければ、それはサプライチェーンが吸収しているということですから、収益性の低下は目に見えています。

このような情勢下で、GMがさらに大きな爆弾を落としました。まず、ホワイトカラーのベテラン従業員や上級管理職などについて、買い上げ退職を含み15%の人員削減を発表。続いて北米5工場に19年末の次期生産モデルの配備予定がないことを明らかにし、ブルーカラー従業員1万4300人の削減を発表したのです。

これら5工場はすべて米国市場

で販売の低迷する乗用車（セダン系）を生産しています。かつてのように、売れないクルマも大幅値下げして売ることによって生産を続けた失敗を繰り返さず、高い利益を上げているいまこそ販売好調で利益率の高いSUV、クロスオーバー、ピックアップに集中して収益を確保。その上で普及はこれから何年先になるかわからないが、開発競争をしなければならぬ自動運転、電気自動車、シェアリング、相互通信車などに巨額投資を続けると決めたのです。そして、未来のクルマの姿とそれを支える新しいテクノロジーを理解できない（古い世代の）管理職社員を整理し、新しいテクノロジーを支えるエンジニアたちを増員して、未来のGMに生まれ変わると宣言しました。

JAPIA会員企業の皆様もこのように「売れるモデルの部品受注を目指しながら」「新時代のクルマに求められる部品、システムを生み出す」という二つの課題を同時にこなしていかなければなりません。

自動車産業にまたも激動の時代が訪れています。北米からも引き続き最新の情報をできるだけ多く配信させていただきます。

「ダイキン工業(株) 滋賀製作所」

視察報告



(一社) 日本自動車部品工業会 中部支部

環境部会 相羽健至 (記)

(小島プレス工業(株) 安全環境推進部 安全環境課)

日時

2018 年
10 月 31 日 (水)
13:30 ~ 15:30

視察スケジュール

- (1) 工場の概要 (2) 環境取り組み
- (3) 工場見学 (4) 質疑応答

参加者

支部会員企業
21 名 (13 社)

訪問先

ダイキン工業(株) 滋賀製作所

【会社概要】

操業開始 1970 年
敷地面積 約 276,000㎡
生産品目 住宅用空調機 (一部業務用空調機)
従業員 約 2,000 名 (18 年 10 月現在)

面談者

人事本部 人事・労政・労務グループ
担当課長 桑原武士 様
空調生産本部 滋賀製造部
担当課長 河崎 巧 様
空調営業本部 設備営業部
課長 堀井則男 様
空調営業本部 設備営業部
担当 木村文彦 様

訪問の ねらい

ダイキン工業(株) 滋賀製作所は、家庭用ルームエアコン生産のグローバルマザー工場として、省エネや廃棄物削減、環境汚染防止等、さまざまな環境への取り組みを実施。2014年にはエネルギーマネジメントシステム「ISO50001」の認証を取得。積極的な省エネ活動に取り組む滋賀製作所を見学し、部工会会員企業各社の環境保全活動に役立てていく。

ダイキン工業(株) 滋賀製作所の
環境への取り組み

(1) 地球環境に貢献する工場の
創造

「インバーター」・「ヒートポンプ」・「ノンフロン」の技術を生かした環境に優しい製品の創出。また、省エネ活動だけでなく、工場内で発生するゴミを分別し、すべてを再資源化するゼロエミッションにも取り組み、廃棄物を一切出さないクリーン工場を実現。工場で働く従業員一人ひとりが「環境を常に意識しながら行動すること」で地球の未来を考え、日々の生産活動を実施。

(2) ものづくりにおける環境配
慮

生産効率の向上・工程の見直しを行い、エネルギー使用量を削減することで、地球温暖化の抑制を実施。

地球環境に貢献する工場

従業員一人一人が、『環境を常に意識しながら行動すること』で地球の未来を考えて日々の生産活動を行っています。



ダイキン滋賀の森



従業員による植栽



納涼祭



自然観察会

〈主な取り組み〉

① 従業員自らの提案による、自重・推力を利用した「カラクリ」による省エネ活動を実施。

② 全部門のエネルギーを常時監視（見える化）し、消費電力のコントロールができるビル設備統合監視システム「D-BIPS（ダイキン工業製品）」を導入することにより、エネルギー使用量をリアルタイムに管理。

③ 必要なモノを必要な時に必要な量だけ生産する、PDS（ダイキン工業独自の生産システム）を導入。ITシステムを駆使し、最新の市場情報に在庫、部品、人材供給を連動させた生産計画を反映した、ハイサイクル生産方式（変種変量生産）を活用することで、日単位での生産変動にも対応が可能に。これにより、工場リードタイムの短縮、及

び環境負荷の削減を実現している。

(3) 生物多様性保全活動

周辺環境とのつながりを強め、より質の高い地域生態系を構築するため、「ダイキン滋賀の森」づくりの推進や従業員による植栽等を実施。また、小川（一部の工場処理排水をくみ上げ）を創設し、「ホタルの森」づくりを推進。



全員で参加する環境保全活動が評価され、「環境省第3回環境人づくり企業大賞2016」において優秀賞を受賞。

工場見学

（紹介事例）

(1) 組付ライン

① 自重を利用した部品供給の無重力化（水タンクによる昇降リフター）。

② 自動搬送機（AGV）やコンベアの駆動力（推力）を利用した、自重による無動力



化。

③傾斜をつけ、自重を応用したカラクリ。↓運搬作業等で発生する「ムダ」を無くし、付加価値を生んでいる。

(2)カラクリ街道

〈主なカラクリ事例〉

①AGVカラクリ機構によるセット部品の自動搬出（AGVの駆動力で部品を自動供給）

②パレット返却作業のカラ

クリ。

③動力レスシーソー型パレットスライダー（多段階シユーターによる自動落下）

↓カラクリ事例を展示することで人材育成や事例の横展に繋げていく。

(3)ビル設備統合監視システム（DIBIPS）

工場別に空調設備単体の運転状況を見える化し、エネルギーセンターで温度管理等を実施。また、休憩中に空調設備の消し忘れ等があれば、エネルギーセンターより再発防止の連絡。

(4)その他

①定時後にエアール漏れ改善を実施

②天井照明のLED化

③塗装ラインの都市ガスボイラーのCO₂エネルギーシ

④改善留学制度の導入。等

所感

DIBIPSを使用した、エネルギーセンターによるエネルギー使用量の管理、自重を利用した「カラクリ」改善や運搬作業に付加価値をつけるため、AGVにモップを着させる（清掃も併用）等の徹底的な「ムダ・ロス」改善が進められていた。高効率設備への更新だけでなく、こういった「チリツモ活動」を実施していかなければ、2050年までにCO₂排出量をゼロにするのは困難だと痛感させられた。さらに、各部署で選定された従業員を改善専門グループで数カ月間研修させ、各職場で改善できる人材を育成する「改善留学」制度（製造部の約3割強が卒業生）には感銘を受けた。また、省エネ活動だけでなく、ゼロエミッション、従業員による植栽および工場の処理排水を利用した「ダイキン滋賀の森」による生物多様性の取り組み等、参考になる点も多かったため、今後の自社の活動に役立てていきたい。最後に、今回の視察に快諾いただいたダイキン工業(株)滋賀製作所の皆様に、この場を借りて感謝申し上げます。



我が社の強み

会員企業ファイル①



ナジコ・スパイサー



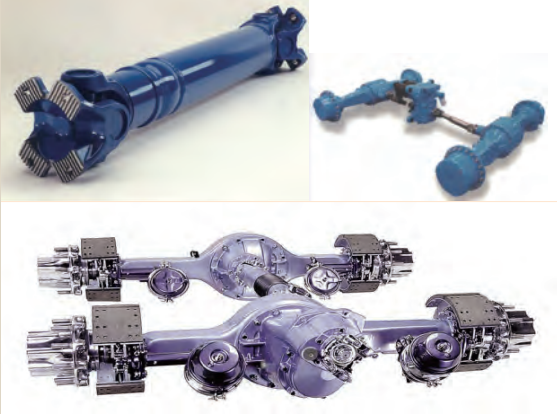
本社・本社工場
東京都中央区築地3-10-10
築地ナジコビル
URL
<http://www.najicospicer.co.jp/>

資本金 1億円
従業員 約24人
(関連会社との掛け持ちあり)
生産拠点 高萩工場、在庫管理部門
(ナジコ・モリヤサテライトステーション)
代表者 代表取締役社長
中村弘樹

我が社の強み



メーカーと商社 両機能を活用して 事業展開



プロペラシャフト、アクスルなどの駆動関連製品を販売



ナジコ・スパイサー本社内

日米部品メーカーによる合併企業

ナジコ・スパイサーは、ドライブレインやシーリング、熱交換器の生産などを手がけるアメリカの自動車部品メーカー「DANA（デーナ）」と、鉄道車両部品やジョイント部品、熱交換器メーカーの「中村自工」（中村弘樹代表取締役社長）との合併会社。製造部門は1989年にエヌエスティーの高萩工場として独立した。自動車や建設機械用製品の製造・輸入販売事業は、設立後約45年続いている。取り扱い製品は、プロペラシャフトやナイロシコート製品のほか、米国、イタリアなどデーナ社の世界各拠点より輸入するアクスルなどの駆動関連製品である。売り上げの6割以上を大手大型車メーカーなどの大型商用車向けが占める。

全体の売り上げは右肩上がりとなっており、現在、8社（従業員約500人）ほどで構成されるナジコグループの売り上げの2割を占める。75年の設立当初の年間売上高は600万円だったが、2017年度は約48億円、18年度は50億円を超える。近年は頻繁に海外から来訪者がやってくるなど、相互交流も盛んだが、はじめから英語や相手先の風土に合わせた営業ができていたわけではない。

実践を通して語学力を磨き グローバルネットワークを構築

創業時には外国人はおろか、通訳も

いなかった。それでも同社の社員たちは世界各地のデーナ社に赴き交渉した。現場や海外研修などで営業的なコミュニケーション能力と同時に英語やタイ語などの語学力を磨いた。その結果、現在もグループの日本人スタッフだけで国内外の企業との付き合いを深めている。

さらにグローバルなネットワークを武器に、取引会社の営業や海外進出をサポートしている。海外進出には文化のあつれきも多い。例えば日本に製品を売り込みたいドイツのある会社は、とにかく自社視点の品質にこだわっていたそう。中村社長は「それは悪いことではない。でも、彼らは日本では当たり前となっているお客様第一主義でなかった点が、販売を伸ばす上ではネックだった」と分析した。自社視点にこだわるあまり、地域や個人のニーズに合致していなかったのだ。中村社長たちはその点を丁寧に説明し、交渉して販売にこぎつけた。

中村社長のモットーは「グローバルな視点で考え、地域密着で行動する」「着眼大局、着手小局」だ。今後も相手の考えを広い視点で理解し、関係者それぞれのニーズに寄り添う。

現在は英語が使えることが当たり前前の時代になっている。同社は次世代の人材を育成するため採用に力を入れており、近年ではグローバル経験者やメーカー経験者が入社しているという。



本社・本社工場
川崎市宮前区菅生1-8-18
URL
<http://www.toyoelement.co.jp/>

資本金 3600 万円
従業員 130 人
生産拠点 本社菅生工場、栃木事業所
代表者 代表取締役社長 木村三喜夫

我が社の逸品



会員企業ファイル②



東洋エレメント工業

品質第一 老舗フィルターメーカー



主力製品のフューエルフィルター



栃木事業所は同社の生産の90%を担う主力工場

フィルターなど機能系部品が主力
迅速なクレーム対応により品質向上

東洋エレメント工業は自動車用、産業機械用各種フィルターの製造と販売を手がけている。オイルフィルターやエアフィルターなどの機能部品がメインだが、近年は人口や自動車保有台数の減少に対応して用品にも力を入れており、室内用空気清浄機が売れ筋になっている。

同社の木村三喜夫社長は空気清浄機が売れる理由を「花粉だけでなくPM2.5対策への関心が高まったため」と分析。現在、部用品店や整備事業者で受注が増えている。

同社は、クレームが出た瞬間、即座に該当商品の販売とレートをストップする「自動停止」を行う。例えば原因が自社にないかと推測できる場合でも、判明するまで再開しない。この方法は35年前から挑戦し続けている。当初は、社内を上司1人を含めた4、6人のグループを作りボトムアップを進め、長期を要したが自動停止可能な体制を築いた。

「初めは社員が戸惑い、うまくいかないことがあったが、7、8年根気よく続けてやっていると（同）という。現在では不良率の平均が100万個中2.5個まで減少。2018年10月のクレームはゼロだった。木村社長は「もしもこの仕組みが他社でも採用されていたなら、品質の不正といった問題はかなり減っていたのでは」と、多発している品質関連問題の解決策にもつな

がと考えている。

社会情勢に敏感になることが
経営安定への秘策

栃木事業所は栃木県那須郡に位置し、敷地面積は約2万7千平方メートル、約1000人が働いている。同社の生産の90%を担う主力工場だ。栃木事業所の敷地はバブル崩壊直後に購入していた。ちょうど企業誘致に苦慮していた栃木県馬頭町の状況にある社員から聞いたことが契機だった。

これは、木村社長の視野の広さと縁がもたらしたものと言える。バブル期には運良く河川拡大による土地買収があった。不景気の際には多くの取引先が倒産するなどピンチにも見舞われたが、景気や需要の変化など多様な情報を継続的に集めることで事前に見極め、対応し、財源もあったことで困難を乗り越えてきたのだ。

現在、社長が拠点の一つにするマンションの1室には、経済や各国の状況が分かる書籍などが大量に並ぶ。モニターには生産、稼働状況、メール、個人スケジュール、ニュース、さらにはBCP（事業継続計画）の一環でチェックしている地震予測情報など、あらゆる情報が映し出されている。

「経営の安全性を高めるには、売り上げや人数といった内部の状況だけにとらわれず、先輩よりいただいた『四絶』『日は好日』『利は義の和なり』が心の支えとなった」と教えてくれた。



資本金 7000 万円
従業員 45 人
生産拠点 本社工場
代表者 代表取締役
松村 朗

本社・本社工場
神奈川県横浜市吉岡東2-2-24
URL
<http://www.matumura-kohki.co.jp/>

我が社の
逸品



主力商品のウェーブスプリング



世界的ウェーブ スプリングメーカー



神奈川県の中小企業モデル工場の指定を受けている

ウェーブスプリングの用途は多様
世界に誇れる高い技術力を有する

松村鋼機は、世界で10〜20社しかないウェーブスプリングの生産、販売を手がけている。もともとは米国の軍需産業が開発した技術の応用で、創業者である先代社長がその技術を導入したことに始まる。同社のウェーブスプリング「スクロウェイブスプリング（コイルドウェーブスプリング）」は、通常のばね（ここでは、コイルスプリングを指す）よりも省スペースで、高い弾力を発揮できる特徴を持つ。ウェーブスプリングの基となるのが「スパイラルリテイニングリング」と呼ぶ同社の止め輪である。通常の止め輪は金型で金属板を射抜く方法で生産するが、金属の繊維の流れを無視してカッティングするため、力のかかる方向により強度や耐久性が異なる。同社の止め輪は、円状の金属線を平線状に圧延した材料を金属の繊維の流れに合わせて巻いているため、どの方向でも同じ強度と耐久性を持ち、円周方向の断面も滑らか。この止め輪に波を付けたのがウェーブスプリングで、ばねが踏ん張る支点となる金属同士の接点を多く持つことで高い弾力を発生する。

生産能力は月に数十〜数千個の小・中ロットで、素材は用途により鉄やステンレス、伸銅などを使用。現在はターボチャージャーで使用されることが多いが、産業用モーターや釣り具用リールのワイヤー調整部品の需要もある。

また、最近ではクリップのような文房具などにも使用され、用途を多様化している。

クルマは電気自動車（EV）化が進んでいるが、この点について松村朗代表取締役は「自動車用モーターなどにも用途が広がるかもしれない。業界の動向を見て提案していく」という。また、海外企業が類似製品を出していることに對しては「同品質のモノを作るには、特別な製造機やノウハウ、技術が必要。ウェーブスプリングの製造には手間とコストもかかるため新規参入は簡単ではない」と考えている。

課題をクリアし、優良企業へ成長

大学で理系を専攻した松村代表取締役は、卒業後ガス器具メーカーに入り設計に従事。その後38歳で同社へ入社し、44歳で社長に就任した。

だが、事業承継は先代社長が突然の事故により亡くなったことで満足にできなかった。（先代が大株主だったため）株主不在により株主総会が開けず、リーマンショックの影響で新工場建設への融資をメインバンクに断られたりと、社長就任直後は試練の連続だった。しかし、松村代表取締役は実体験を通して経営力をつけ、社員や行政、地域の銀行と協力し、課題を一つずつ解決。結果、先代からの黒字経営を継続し、2018年には神奈川県「かながわ中小企業モデル工場」に指定されるなど優良工場として認められている。



資本金 4300 万円
従業員 100 人
生産拠点 本社工場・佐屋工場・
港工場
代表者 取締役社長
竹内政雄

本社・本社工場

名古屋市中川区清川町 1- 1

URL

<http://www.sto-takeuchi.co.jp/>

我が社の
逸品



会員企業ファイル④

竹内工業

ジャッキ界の
先駆メーカー



主力の「パンタグラフジャッキ」(左)と
「スクリージャッキ」



災害時に役立つ「レスキュージャッキ」

スパナ製造から
ジャッキ最大手メーカーへ

竹内工業の歴史は、大正4年(1915年)のスパナ製造から始まり、昭和4年(29年)に「自動車用ねじ式三重伸長ジャッキ」を開発、製造。以来90年間、ジャッキ界の先駆者として自動車業界の発展とともに成長してきた。

トヨタ自動車向けに年間約100万台製造している自動車搭載用ジャッキをメインに、自動車用ステアリング部品、アスファルト加熱保温BOXなどのインフラ整備用製品など幅広い。最近では、ジャッキの製造で培った高い技術力や開発力を生かしたワイヤレス給電システム、2インチの単結晶人工ダイヤモンドなどにも進出し、未来を創造していくメーカーとして社会に貢献している。

トヨタ流の改善活動を徹底

同社の強みについて竹内社長は「改善活動です」と言い切る。「自主研」と称する改善活動グループを組織。全従業員の約4割が参加して、1年中、「効率」「良い物を安く」を中心とした改善活動を実施するなど「方法論は無限」という考え方で常に改善に向けた取り組みを続けている。

改善活動の強化は、1982年のトヨタ自動車の工販合併にまでさかのぼる。同社は50年、トヨタ自動車販売に納入を開始。確かな技術力に裏付けら

れた同社の自動車車載用ジャッキは、ユーザーから厚い信頼を得てきた。しかし、工販合併によってメーカーであるトヨタ自動車へ直接納入することになり状況は大きく変わった。

「自販という商社に納入してきた当社としては、原価主義であるメーカーとの取り引きの厳しさを痛感しました」と竹内社長。それまでは右肩上がりで市場が伸びている状況とあって「値下げもなく、ぬるま湯の状況だった」(同)。そこへ半期に一度の価格交渉などメーカーからの厳しい条件が付きつけられることになったからだ。

このとき、トヨタ自動車サイドから、物づくりに対する指導を提案されて、同社はこれを受け入れた。「日本一儲かっている会社からの直接指導ですからありがたい話でした。そのときの物流管理部の部長が張さん(張富士夫、元社長・会長)で、TPS(トヨタ生産方式)を徹底して教えていただきました。原価低減や『良い物を安く』という考えが会社根付いたのはここからですね」(同)と当時を振り返る。

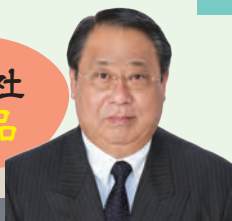
その後「自主研」を結成して現在に至っている。竹内社長は「いまの竹内工業があるのは、あのときの指導のおかげです。改善活動こそ当社の強み」(同)と改善の重要性を強調する。



資本金 4800 万円
従業員 550 人
生産拠点 国内4、海外4
代表者 代表取締役社長
杉浦明博

本社・本社工場
愛知県西尾市寺津町宮越22
URL
<http://www.ssc-ltd.co.jp/>

我が社の
逸品



主力製品のひとつであるハブナット



会員企業ファイル⑤

杉浦製作所

創業80周年を迎える 締結部品の老舗



米津工場

「自社一貫生産システム」を武器に
たゆまぬ努力と成長を続ける

ナットなどの自動車用締結部品を製造する杉浦製作所。2019年5月に創業80周年を迎える同社は、つねに世界トップレベルの技術を目指し、努力と工夫を続けている。

同社の強みは「自社一貫生産システム」を確立していること。このシステムは設計から金型加工・鍛造・各種加工・表面処理・品質検査に至るまで自社内で網羅するものだ。冷間・温間・熱間鍛造機を保有。業界ナンバーワンの技術で対応し、各種検査機を駆使した万全のチェック体制も取引先から信頼を得ている。

主要製品は、ウエルドナット、規格・標準ナット、ハブナット、プラグ、スタッドボルト、その他鍛造ナットで、これらはエンジン部品、駆動系部品、吸・排気系部品、ボディ部品、シャシー部品、内装部品として自動車の重要な部分を担っている。

塩の製造が原点
生産の約80%をナットが占める

同社の歴史は杉浦社長の祖父が、現在の本社周辺で塩田を所有していたことに遡る。「海水から塩を生産するときに出る『にがり』が保温剤となり、鋳造品の保温に利用できることから、豊田自動織機の自動車部（現トヨタ自動車）と取り引きさせていたのだのが始まりです」（杉浦社

長）。

その後、単にモノ物を納品するだけではなく、モノの製造に進出したと考え、ボルトの製造を開始した。欧州ではボルトとナットを同一メーカーで製造することが一般的だったが、トヨタ自動車の意向もあってナットのメーカーとなり、現在でも生産の75〜80%をナットが占めている。

独自に培った鍛造技術で高品質と低コストを実現し、自動車を構成する重要な部品として自動車産業を支えてきた。昭和40年代に入ると燃費向上が要求されるようになる。「1台で600〜700個くらい使っていますので、コンマ1g軽量化することと、燃費に貢献するからです」（同）と、高い技術力によって品質を維持しながら軽量化を図った。

車検制度のある国内では、安全の面から交換の対応にも万全だ。「トヨタ2000GTの部品も製造しております。家電と違って8年で打ち切りというわけにいきません。安全を守るわけですから」（同）と、安全に欠かせない重要な部品という点を強調する。

同社は1分間に350万個の生産能力を持ちながら品質を維持。「品質レベルは100点が責務。これが維持できれば未来永劫生き残っていくことができると思います」（同）と力を込める。



本社・本社工場
三重県桑名市蛸塚新田806
URL
<http://www.hikariseiko.com/>

資本金 8100 万円
従業員 1000 人
生産拠点 国内 4、海外 4
代表取締役会長
代表者 西村憲一

我が社の
逸品



ユニバーサルジョイント（駆動系）



ユニバーサルジョイント（ステアリング系）

会員企業ファイル⑥

光精工

HKR
光精工株式会社

国内トップシェア ユニバーサル ジョイントメーカー

世界一の品質とバリエーションが目標
工作機械も自社で開発・製造

光精工は国内トップシェアを誇るユニバーサルジョイントをはじめとする駆動系のほか、エンジン、ステアリング、マニュアルトランスミッション、オートマチックトランスミッションなどの自動車部品を製造。「世界一良い品質と、世界一安い製品への挑戦。変革なくして光の未来なし。今こそ変えよう我らの意識」をスローガンに、ミクロン単位で精度が求められる技術やノウハウを基に、グローバル市場が認める品質とコスト、サービス力を備えた「グローバルクオリティ」製品を提供し続けている。

「エンジンからの動力を伝達するソリッドタイプのユニバーサルジョイントをカーメーカー11社と取り引きしています。シェアで40〜50%あるトヨタ自動車が生産していたものを当社に依頼いただいたことが原点です」と話す西村憲一会長には、ユニバーサルジョイントのリーディングカンパニーとしての自負がある。

最近注目されているCASE※が進む中「いろいろな微調整が必要となります。油をコントロールするオイルジェット、ゼロラッシュアジャスター、燃費調整、ブレーキ調整など、今後増えつつある部品を揃えており、これも大きな強みです」（西村会長）。

これに加えて、同社の製品を製造する工作機械を自社で開発、製造していることも大きな強みとなっている。確かな技術力を持った企業だからこそ、品質の高い製品を製造するため、自社の技術力による工作機械を利用しているというわけだ。

労使一丸で会社を発展 先代の教えを次代へ継承

同社は、西村会長の父でNTNで技術部長や工場長を務めた西村憲四郎氏が1947年（昭和22年）に設立。「人の和を重んじ、皆で顧客や従業員のことを考えることが会社を立派にしていく」という考えで発展してきた。

「組合は会社にとって必要」という創業者の方針もあって当初から労働組合を組織。以降、労使協調を続け経営者と従業員が一体となって会社の成長を支えてきた。社名が意味する「キラリと光る企業」であり続けるように、全社が一丸となっている点も大きな強みだ。

「会社を興したときから皆でやっていくという意識を持っています。これを次の世代にもつなげたい」と、西村会長は力を込める。

※CASE：Connected Autonomous Sharing Electric

NEWS 1 正念場の2019年度 税制改正

日本自動車工業会の豊田章男会長は2018年9月の定例会見で、自動運転や電動化など自動車と自動車産業が大変革の時代を迎える中、「従来の延長線上で自動車税制の議論をしては競争力と雇用維持力ある自動車産業であり続けるのは難しくなる一方だ」との懸念を表明した。その上で19年度税制改正については「日本の自動車ユーザーが世界一高い税金を負担している事実を踏まえ、抜本的な税制改正に取り組んでいきたい」と自動車関係諸税の簡素化・負担軽減の実現に意欲を示した。

19年度税制改正に向けた要望活動で、自工会が車体課税の抜本的見直しを重視したのは19年に消費税率引き上げを控えるためだ。過去2度の引き上げ時には、国内の新



自動車関係諸税の簡素化・負担軽減の実現に意欲を示す自工会の豊田会長

車販売市場が駆け込み需要後の反動減で縮小したまま今日まで推移してきた経緯がある。

日本の租税総収入約100兆円のうち自動車からの税収は約8兆円を占める。こうした中で、旧目的税（道路特定財源）が一般財源化で課税根拠を失ったにもかかわらず、自動車ユーザーに強いられている理不尽な税負担が指摘されている。豊田会長は過度な負担は「自動車を買いやすく、使いやすくする動きを止める」と強調した。

NEWS 2 トヨタ、4チャンネル で全車種を併売

トヨタ自動車は、国内販売店4チャンネルで全車種を併売する方針を明らかにした。販売店の理解を求め、2025年頃までにチャ

ネル専売車をなくし、すべての車種をどの店舗でも購入できるようにする。また、19年春からは販売店の試乗車を活用したシェアリングサービスにも本格的に参入する。

同社は「自動車をつくる会社からモビリティカンパニーへの変革」（豊田章男社長）を掲げる。車販、レンタリースを合わせて約6300店という世界有数の販売店ネットワークを利便性や事業効率が高い体制に切り替え、世界で通用するビジネスモデルを確立したい考えだ。

これにより、国内自動車メーカーでは唯一「トヨタ」、「トヨペット」、「カローラ」、「ネット」の複数系列を残してきたトヨタの国内販売が分岐点を迎える。トヨタ店の看板車種である「クラウン」や販売店名にもなっている「カローラ」を含めて



全車種併売に踏み切るトヨタ

全車種併売に切り替えることで、チャンネルは維持するものの、その意味合いはいっそう薄れることになる。なお、高級車の「レクサス」は専売を維持する。

一方、シェアリングや異業種とのタイアップを進めることで、市場拡大期における成功体験に提われない次世代の店づくりを目指す。

NEWS 3 トヨタ、ソフトバンク と提携

トヨタ自動車は、ソフトバンクグループと自動運転車を使ったモビリティサービス分野で協業することでも合意した。ソフトバンクは、この発表の前日にホンダと米ゼネラル・モーターズ（GM）が共同開発で合意を発表したライドシェアサービス専用の無人自動運転車を開発する、GMクルーズにも22億5千万ドル（約2500億円）を出資している。自動車業界におけるソフトバンクグループの存在感が一気に高まった。

世界で普及しているライドシェアや自動運転のための技術は、より多くのデータを集めることが競

車新聞 TOP 5 9~11.2018

掲載記事の詳細は「日刊自動車新聞電子版」(http://www.netdenjd.com/) (月額3500円) でご覧いただけます。
【購読の申し込み、お問い合わせ】
TEL:03-5777-2318
Eメール:hanbai@njd.jp

日刊自動 NEWS

かわら版

「日刊自動車新聞」に掲載された自動車業界ニュース(2018年9～11月)の中から、注目記事をピックアップ。明日のクルマ社会のヒントはココにある!



提携を発表するトヨタとソフトバンクの首脳

争力を左右する。モビリティサービス会社との協業により大量のデータを握るソフトバンクは、自動車メーカーにとって無視できない存在になった。

トヨタとソフトバンクは、新たなモビリティサービスの構築に向けた戦略的提携で合意し、新会社「モネテクノロジーズ」を設立し、共同事業を開始。トヨタとソフトバンクの情報プラットフォームを連携さ

せ、移動の需要と供給を最適化する。まずは過疎地における地域連携型オンデマンド交通や企業向けシャトルサービスなどを展開し、2020年代半ばまでにトヨタの自動運転電気自動車「eパレット」を活用した宅配、送迎、移動オフィスなどの新サービス実施を目指す。

NEWS 4 部品メーカーの グローバル再編が進む

FCA(ファイアット・クライスラー・オートモビルズ)は、イタリアの自動車部品メーカーのマニエッティ・マレリをカルソニックカンセイの親会社であるCKホールディングスに売却すると発表した。売却額は約8060億円。これによりカルソニックカンセイとマニエッティ・マレリは製品ラインアップや事業エリアを相互補完することで、グローバルな部品供給体制を確立する。両社合計の売上高規模は約2兆円で、独立系として世界7位となった。CKホールディングスは買収後、社名をマニエッティ・マレリCKホールディングスに変更する。19年上半期中に

売却手続きを完了する。

また、日立製作所は連結子会社であるクラリオンを仏フォルシアに売却すると発表した。フォルシアの子会社であるエナップシスエスエーエスが行う株式公開買付に日立が所有する63.8%のクラリオン株を応募する契約を締結した。譲渡価格は899億円。フォルシアは自動運転やコックピットソリューションの開発を進めるクラリオンの技術力や顧客基盤を活用し、企業価値の向上につなげる。クラリオンはフォルシア傘下に入り、コックピットエレクトロニクス領域における競争優位性を高める。

NEWS 5 日産のゴーン会長、 逮捕

日産自動車は2018年11月19日、同社のカルロス・ゴーン代表取締役会長による有価証券報告書の虚偽記載など重大な不正行為が判明したと発表した。実際に得ていた報酬を減額して有価証券報告書に記載するなど3件の不正行為が社内調査で明らかになった。日産からの報告を受けた東京地検特捜部は

同日、ゴーン会長とグレッグ・ケリー代表取締役を金融商品取引法違反(有価証券報告書の虚偽記載)の疑いで逮捕。日産はゴーン容疑者の会長と代表取締役を、ケリー容疑者の代表取締役の職を解くことを同月22日の取締役会で提案した。

19日に記者会見した西川廣人社長は、ゴーン容疑者による不正行為について「会社として断じて容認できる内容ではないことを確認した」とし、両氏の解任提案を断じた理由を述べた。これを受けて、ゴーン容疑者が代表取締役会長を務める三菱自動車もゴーン容疑者の会長職、代表取締役の職を解く意向を明らかにした。また三菱自でも、同容疑者による同様の不正行為の有無を調査するとした。

ゴーン会長の逮捕によって、ルノー・日産・三菱自の3社によるアライアンスの持続的な成長の行方が注目される事態となった。



ゴーン元会長



藤壺政宏取締役（左）と長谷川良太さん。
写真のマフラーはレース車両用で素材はチタン製

モーター スポーツの力

第1回

藤壺技研工業

レースの現場は開発の最前線拠点
スーパードゥーピーGTとスーパードゥーピー耐久を
中心にマフラーを供給

FUJITSUBO
EXHAUST SYSTEMS

藤壺技研工業株式会社

代表取締役：藤壺勇雄

本社：横浜市西区浅間町 3-204-17

拠点：裾野総合工場、開発部、

営業部 静岡県裾野市須山 1220-12

モータースポーツに参画する意義について「（レース場は）製品開発の場であり、幅広い方々とのコミュニケーションの場でもある」と、研究開発や海外事業を担当する藤壺政宏取締役は説明する。

2018年、50年ぶりに富士スピードウェイで開催された24時間耐久レース「2018富士SUPER TEC 24時間レース」でサポートチームに市販予定製品を提供し、その性能を実証したようにモータースポーツは、製品化につながる実験場として重視する。独・ニュルブルクリンク24時間レースにおいても長年にわたって参加チームをサポートし、その情熱を共有している。

レース場は人が集まる場所でもある。コミュニケーションを図ることで、他社とのコラボレーションなど新たなビジネスにもつながるという。人とのつながりがビジネス



藤壺技研は過酷なモータースポーツに参画することで技術とブランド力を磨くことができると考える。写真提供：スーパー耐久機構

チャンスにもなるわけだ。
現在はモータースポーツに参加するチームへのサポートが活動の根幹で、スーパーGTとスーパー耐久を2本柱に、複数のチームにレース用マフラーを供給している。自社チームでレースに参加するわけではなく、製品を通じて藤壺技研（フジッポ・ブランド）の認知度向上を図る。
モータースポーツのような極限の性能が求められるシー



スーパー耐久シリーズには市販予定製品を提供

**創業者はエンジニアでありレーサー
熱いレース魂はいまも受け継がれる**
1933年、福岡県福岡市

ンでの活躍を通して、同社の技術力は広く認知されている。その結果、カスタマイズパーツとしてディーラーオプションはもちろん、国産スポーツカーの純正採用（ライオン装着）も果たしている。



スーパーGT 500クラスでは幾多のタイトル獲得に貢献

に藤壺モータースを設立。藤壺取締役の祖父である創業者の藤壺勇氏は二輪と四輪のレーサーであり、戦前から戦後にかけてレーサーとして、そしてエンジンチューナーとして活躍した。49年にはイーグル自動車製作所を設立し、自社製オートバイ「イーグル号」を世に送り出した。55年に神奈川県横浜市に進出、藤壺技研工業を設立してレースチューニング専門のチューニングショップを開業。70年に藤壺技研工業株式会社を設立し

「レースには製品を売るために取り組んでいる」と藤壺取締役。一方で社員同士の輪や一体感の形成のためにも「将来的にはレースチームを持ちたい」という。創業時のレースへの熱い思いは、いまも製品と共に連綿と続いている。

た。
過去にはレーシングチームを結成していたが、現在はサポートが中心。レースに携わる人員も限られているが、そのレース部品は市販車向けの製品を生産する社員がそのまま手がける。厳しい環境下で培った技術力がレースで生きるとともに、その挑戦が新たな製品の開発につながっているという。



創業者の藤壺勇氏の銅像。手にはノギスが▶

世界と日本！自動車産業界唯一の総合年鑑

自動車年鑑 2018-2019年版

Automotive Yearbook

自動車産業の総合データ集。自動車産業、自動車社会など自動車に関する主要な動向全般を収録。

本誌は第1号の発行から87年の歴史を持つ自動車産業の総合データ集です。自動車の生産や販売、保有に関するさまざまな統計データをはじめ、自動車メーカーを中心とした国内外の動向、新型車情報などを収録。国内の各地域に密着した情報を拡充したほか、主要団体・企業のトップ交代情報では総勢約160人のニューリーダーを取り上げています。また、同梱の別冊名簿「The List」には約80団体、7500社以上の所在地や連絡先、代表者名などを収録。ウェブサイトから電子ブック形式で閲覧できるため利便性の高さも魅力です。



日刊自動車新聞社 共編
一般社団法人日本自動車会議所

定価 21,600円 (2冊組・分売不可)

(本体価格20,000円+税、送料無料)

B5判 約730ページ

好評発売中

主な編集内容

本編

- ◎巻頭カラー企画
「異業種連携が加速する自動車業界」
「世界がEVに走る、のは本当か」
「揺らぐ信頼、日本のモノづくり」
「世界三大レース「ル・マン24時間」でトヨタと中嶋選手が初優勝！」
- ◎2017～2018 ニューモデル
- ◎ザ・ニューリーダーズ
- ◎自動車産業日誌
- ◎日本と主要国の自動車産業
- ◎国内自動車販売・サービス
- ◎都道府県の動向
- ◎自動車産業と行政

統計・資料編

- ◎日本メーカーの主要経営指標一覧
- ◎役員・経営陣一覧
- ◎国内主要事業所、車種別最終組立工場一覧
- ◎海外主要拠点、出資会社
- ◎新車販売台数推移
- ◎メーカー別中古車登録台数
- ◎国産車ディーラーの概要
- ◎主要国の自動車生産台数
- ◎自動車部品出荷金額の推移
- ◎自動車関係諸税率の概要 など

日刊自動車新聞社 お問合せは ☎03-5777-2308 お申込用 ☎0120-461-490

インターネット書店 ～NJD-BOOKS～

URL <http://njd-books.online-store.jp/>

当社発行の出版物をインターネットでお求めいただけます。支払方法もクレジットカード(VISA/MasterCard/JCB)・銀行・郵便局と各種選択できます。ぜひご利用ください。

【申込書】

申込日 平成 年 月 日

自動車年鑑2018-2019年版

冊

ご住所

〒

ご社名

部署名

ご担当者

お電話番号

FAX番号

請求書を添えて、お送りします。

お客様にご記入いただいた個人情報、当社において適切に管理いたします。また当社から商品・サービス等に関する各種ご案内をさせていただく場合がございます。

「企業は人」
「人材育成」
環境が変化しても
長し続ける
人材を育てる

人材育成制度

041 社

目標設定研修

121 回

評価者能力研修

632 回

昇格者選抜評価

180 回

人事・人材開発支援の

株式会社シナジーパワー

愛知県名古屋市中区丸の内 1-17-19 キリックス丸の内ビル 8F
TEL 052-204-4780 FAX 052-204-4700 〒460-0002
E-MAIL info@synergy-power.co.jp

主な実績企業 2018 年 12 月時点

アイシン・エーアイ株式会社
アイシン・エイ・ダブリュ株式会社
アイシン化工株式会社
アイシン機工株式会社
アイシン軽金属株式会社
アイシン・コムクルーズ株式会社
株式会社アイシン・コラボ
アイシン辰栄株式会社
アイシン精機株式会社
アイシン高丘株式会社
株式会社アドヴィックス
株式会社キャタラー
埼玉工業株式会社
株式会社ソミック石川
津田工業株式会社
株式会社デンソーエアシステムズ
株式会社デンソーセールス
株式会社デンソープレステック
トヨタ自動車株式会社
株式会社豊田自動織機
ナブテスコ株式会社
浜名湖電装株式会社
浜名部品工業株式会社
豊生ブレーキ工業株式会社 他 (50 音順)

Technology for a Brighter Global Future

世界のお客様へ「安心」「安全」「快適」をお届けします



豊田合成株式会社

本社 / 〒452-8564 愛知県清須市春日長畑 1 番地
<http://www.toyoda-gosei.co.jp/>

変わる、進む、未来を創る



自動車部品事業/情報環境機器事業/外販設備、金型事業

フタバ産業株式会社

〒444-8558 愛知県岡崎市橋目町字御茶屋1番地
TEL 0564-31-2211
URL <http://www.futabasangyo.com/>

のら猫コンサルタントが見た

本紙連載の人気コラムが単行本化

自動車販売店のなぜ？

パート
2

「なぜ、残念な営業マンには見込み客がないのか」

「なぜ、女性目線のトイレは少ないのか」—など、販売店への素朴な疑問にお答えします。



好評発売中！

プラクティカル・ビジネス・コーチング著
A5判240頁、定価1,500円(税別)

※クルマが売れないのは理由がある

- ①営業マンとして成功した人、しない人
- ②自動車販売店と「女性」の相性
- ③売り手の論理、買い手の理屈

日刊自動車新聞社 お問合せは ☎03-5777-2308

インターネット書店 ~NJD-BOOKS~
URL <http://njd-books.online-store.jp/>

当社発行の出版物をインターネットでお求めいただけます。
支払方法もクレジットカード(VISA/MasterCard/JCB)・銀行・郵便局と各種選択できます。

愛される100年企業へ

安心と信頼の技術力でクルマを支える

サスペンションシステムメーカーのヨロズ

世界中のお客さまにご満足いただける製品をお届けするため、
わたしたちは妥協を許さぬものづくりに取組みつづけます。

MOVING TOWARDS 100 YEARS



未来をつくるのは、いつだって人。
人が主語で、かつ主役だ。

デンソーが世界に誇るのは、人のちから。
技術を思いのままに操る一人ひとりの技能。
あらゆる社員、あらゆるパートナーがいるからこそ、
不可能といわれるものにだって、挑むことができる。

一筋縄ではいかないかもしれない。
でも、壁にぶつかるたびに、その手が熱を帯びていく。
そのとてつもない熱こそが、ものづくりへの情熱。

人からしか生まれない熱で、
未来をつくれ。
人の手で、つくれ。

Crafting the Core