


東日本 APM ニュース
 ASSOCIATION OF PLASTICS MOLDERS, EAST JAPAN

第464号 2012. 2/5

社団法人 東日本プラスチック製品工業協会
 東京都中央区築地3-12-5 築地小山ビル TEL 03(3541)4321
 URL: <http://www.ejp.or.jp> FAX 03(3541)4324
 発行人 高橋 廣

目 次	次
平成24年 賀詞交歓会賑やかに開催…………… 1	会員業況アンケート調査結果〈全国版〉… 6
全日本プラ連合会 賀詞交歓会…………… 3	事務局レポート〈理事会議事録〉……………10
アニール処理と不具合(四季)…………… 5	〃 〈支部会開催等〉……………11

平成24年新年賀詞交歓会 賑やかに開催

～日本企業の「お家芸」が生かせる舞台 まだまだ残っている～



挨拶をする大野会長

平成24年の新年賀詞交歓会が寒風の中、冬ボタンの咲く1月19日、上野精養軒において、関東経済産業局様はじめ関連業界団体、企業の皆様等多くの来賓をお招きし、大勢の会員が参加して賑やかに開催されました。

新春講演会では、ジャイロ総合コンサルティング(株)大木ヒロシ先生より「不況で売れない、儲からないと嘆く前に「マネジメントプロセスの転換で危機を勝機に変える」と題し、大変わかりやすい語り口で元気の出るお話を戴きました。特に、マーケティング発想の無い製造業は成長が難しい。BtoCの発想でよりマーケットに近づく努力を。

企業の戦略とは差別化に他ならない。ソーシャルメディアの活用といったネットによる営業の多元化で活路を開く、等モノづくり企業にとっては新鮮な内容で多くの出席者が感銘を持って静聴いたしました。

その後、会員企業の業績に貢献し、今回推薦を戴いた従業員3名の表彰式が行われました。17時から新春祝賀会が始まり、当工業協会の大野会長からは以下の挨拶がありました。

「新年あけましておめでとうございます。

皆様にはお健やかに新春をお迎えのこととお慶び申し上げます。

旧年中は、会員の皆様はじめ関係官庁、業界団体さらに多くの皆様には、格別なるご支援を賜り誠にありがとうございました。本年も宜しく願い申し上げます。

当工業協会は、昨年、齋藤前会長から引き継ぎ、



大野会長(右から2人目)と貢献者の皆さん

新執行部による活動をスタートさせていただきました。不慣れな点多々ありますがご指導、ご協力いただければ幸いです。

関東経済産業省 製造産業課長 久世尚史様始め課員の皆様には、常日頃から暖かいご支援をいただき心より御礼申し上げます。

先ほどの講演は如何でしたでしょうか。年の初め、大変元気になるお話であったかと思えます。皆様の今後の経営に少しでもご参考にしていただければ幸いと存じます。

当工業会の重点事業である能力開発・技能向上の推進におきましては、齋藤学院長、須崎検定委員長並びに検定員の皆様の努力により、多くの一級・二級の技能士が誕生しました。製品技術部会では、講演会及び工場見学会を実施し、会員の知識及び技術のレベルアップにつながりました。東日本プラスチック製品工業協同組合(滝口理事長)におきましても、会員の皆様へ様々な諸物品の購買事業と保険の募集業務を活発に実施してまいりました。

さて、昨年3月11日の東日本大震災には多くの方々の方が亡くなりました。心よりご冥福をお祈り申し上げます。福島原発事故による放射能の被害に遭われた方々にも心よりお見舞い申し上げます。

日本企業が「モノづくり」で壁にぶち当たったとの見方が出ておりますが、その背景には2つあるそうです。一つは、円高により国内生産がコスト高になった。もう一つは、製造業での「モジュール化の進展」だそうです。

自動車やITに見られるように、良質な部品を組み合わせれば魅力的な製品が世界中どこでも作れるようになってしまいました。しかし



ながら、新しいエネルギー技術や画期的技術などを、実用化した生産ラインに乗せるため現場の取り組みが、従来にも増して欠かせなくなります。日本企業の「お家芸」が生かせる舞台が、まだまだ残っていると

新春講演をする大木ヒロシ氏 言っても過言ではないと思えます。
平成24年が、我々業界にとって良い年なることを信じて事業経営に邁進してまいりたいと思えますので、今年も昨年以上のご支援・ご協力お願い申し上げます。私の新年の挨拶にかえさせていただきます。どうもありがとうございました。」

続いて来賓を代表し、関東経済産業局の久世製造産業課長様から、以下のご祝辞を戴きました。

「新年あけましておめでとうございます。日頃から業界発展のために、ご尽力を頂いている貴協会の様々な取り組みに対しまして深く敬意と謝意を表したいと思います。」

昨年は、3月の東日本大震災に引続き、夏以降、70円台後半の円高が定着し、産業の空洞化が懸念されはじめたほか、タイの洪水、欧州債務危機、電力需給に対する不安など、多くの難事が発生した年でありました。

政府では、こうした動きを踏まえ、10月に「円高対策」、11月に第3次補正予算を組むなど、各般の対策を講じてきております。具体的には、東日本大震災の影響を被っている中小企業の方々の資金繰り対策として1次補正と3次補正を合わせ



新春講演会風景



関東経済産業局 久世課長様
 て約1兆1千億円の資金繰り対策を講じているほか、円高に伴う産業の空洞化対策として、第3次補正予算において、約5,000億円の立地補助金を確保し、国内で頑張る企業さんの設備投資などを応援しています。また、電力需給への対応としては、同じく第3次補正において「エコ節電補助金」として約2千億円を確保し、一般家庭へのリチウムイオン電池、太陽光発電等の導入支援、中小企業へのエネルギー管理システムなどの導入支援を実施する予定としております。

さらに、当局製造産業課では、中小企業の基盤技術の開発支援を実施しています。日本のものづくりの強さの源泉である、プラスチック成形加工、鋳造、鍛造、切削などの基盤技術開発を支援するものですが、例えば、プラスチック成形にとっても不可欠な金型の技術開発なども支援対象に入っています。こうした技術開発支援についても、第3次補正予算において約50億、来年度予算においては約132億円の予算を要求し、支援の充実を期しているところでございます。

また、昨今の少子高齢化の進展を鑑みると、今



全連五十嵐会長による乾杯
 後は、中小企業でも海外マーケットの開拓を視野に入れていく必要があるかと思えます。このため、中小企業庁では、第3次補正予算において、中小企業が海外販路の開拓を視野に入れ、技術漏洩防止の取り組みをしつつ、技術開発を進める際の支援として、「グローバル技術連携支援」を開始し、来年度においても引き続き支援を行っていくこととしております。

非常に厳しい経済環境が続いておりますが、日本の中小企業の基盤技術の優位性は依然高いものがあると考えておりますし、持てる技術をさらに磨くことによって、今般の苦境を打開し、新たな未来が開けるものと信じております。我々も出来る限りの応援をして参りたいと存じます。

最後になりますが、貴団体、お集まりの企業の皆様方にとって新年がより良き年になることを祈念してご挨拶に代えさせていただきます。」

その後、全日本プラスチック製品工業連合会の五十嵐会長のご発声で祝賀会が始まりました。

全日本プラスチック製品工業連合会 賀詞交歓会



挨拶をする五十嵐会長
 平成24年1月24日(火)全日本プラスチック製品工業連合会の新年賀詞交歓会が八重洲富士屋ホテルで開催されました。

経済産業省の化学課長様はじめ業界関連団体、企業等多くのご来賓と連合会傘下の四地区工業協会の役員並びに会員約80数名が出席し開催されました。

席上、五十嵐明迪連合会会長からは以下の新年挨拶を申し上げます。

「皆様 新年明けましておめでとうございます。旧年中は大変お世話になりました。本日はご多用にも係りませず、経済産業省化学課の皆様をはじめとして、関連諸団体様並びに多くの会員の皆様がこの賀詞交歓会にご参加賜りまして、誠に有難うございます。心より御礼申し上げますとともに、本年も何卒よろしくお願い申し上げます。

さて、昨年1年を振り返って見ましょう。

- ・ 2月から3月にかけては中東の混乱で原油価格が高騰しプラスチック材料の価額が高騰し、それを製品価額に転嫁できずに我々を苦しめました。
- ・ 3月には東日本大震災が発生し、それが津波と



原発事故を誘発し史上まれなる甚大な被害をもたらしました。多くの企業の東北の生産拠点が被災し、サプライチェーンが寸断され東日本一帯に未曾有の被害をもたらしました。

- 経済産業省 宮本化学課長様 ・このため、3、4、5月の3ヶ月間は殆ど仕事がなくなり、また7月から9月までの3ヶ月間は電力不足に伴う計画停電やピーク時電力の15%カットという苦難に見舞われ、各社とも懸命に対処しこれを乗り越えてまいりました。
- ・懸命な復旧作業の結果、一部の企業では生産再開にいたり、明るい兆しが見えてきた頃、為替が超円高に振れて輸出企業の採算を悪化させ、国内産業の空洞化を加速させ、倒産や廃業する企業が増加することとなりました。
 - ・9月にはギリシャを皮切りにEU諸国の債務問題が発生し、EUに対する信用不安が起きてユーロは下落し、ギリシャ、イタリア、スペインなどの国債が暴落し、ユーロ発の世界経済危機をどう克服するかが問われています。
 - ・10月にはタイで洪水被害が発生しました。タイに進出している多くのわが国の企業が被害を受けました。12月には水は引いたものの水没した機械類は使用不可能で生産の再開には時間が係るようです。
- 結果的には昨年は多くの災難と経済変動に見舞われた1年でした。

さて、昨年の賀詞交歓会で私はナフサへの課税反対とTPPへの早急な参加を希望する旨を述べましたが、おかげさまで両方とも一歩前進いたしました。ナフサ非課税の恒久化に関しましては、100点満点とはいきませんでした。実質的には目的を達成できたと思っております。ひとえに本日までご出席くださいました経済産業省製造産業局・化学課の宮本課長様をはじめ化学課の皆様方のご協力ご指導の賜物と感謝申し上げますとともに、積極的に応援してくださいました連合会傘下の4団体の皆様にも厚く御礼申し上げます。

またTPPに関しましては野田総理が参加のテーブルに付く旨表明したことにより漸く一歩前

進することになりました。しかしながらこの問題は、国内はもとより民主党内にも多くの反対意見があるようなので、野田総理が強力な指導力を発揮して実現してくれるよう希望してやみません。

最後になりますが、今年の見通しは如何でしょうか。今年と来年の2年間位は震災特需で好調といわれていますが、現在の対ドル、対ユーロの円高が解消されませんと輸出産業を中心に利益が減少し空洞化もますます進展していくものと思います。円高の解消どころかむしろ更なる円高の可能性もある事から、企業の業績が好転することは望み薄ではないでしょうか。なんとしてもTPPへの参加を実現させ、少しでも輸出産業の業績を好転させることが必要であると考えています。

今年も厳しい年になると思いますが、ここで立ち止まったら進歩はありません。衰退があるのみです。全力でがんばって前進していきましょう。

最後になりますが、皆様のご健勝をご祈念申し上げ、新年のご挨拶といたします。

この後、来賓を代表して経済産業省・宮本化学課長様から、「昨年末のナフサ非課税、恒久化への動きの中で、業界を挙げて一致団結し非課税等一定の成果を上げることができたことへの敬意と、今年は震災復興需要で少しは回復が見込めるものの、円高の影響もあって厳しさも否めない。各社、各分野で企業の発展を目指していただきたい」とのご挨拶を戴きました。

続いて、賀詞交歓会では、後藤副会長（中日本プラ工業協会会長）の音頭で乾杯し、祝賀会が始まりました。

なお、17時からの賀詞交歓会に先立ち、15時より、第168回理事会と新春勉強会が開催されました。稲畑産業(株)尾崎一郎コンパウンド統括室長から「東南アジアの現況について」と題し、1時間の講演を戴きました。



新春勉強会 尾崎一郎氏

アニール処理と不具合 (四季)

プラスチック成形品のアニール処理は次の目的で利用されている。

- 一、残留応力を低減することによってクラック発生を防止する。
- 二、使用時に寸法変化や変形が生じないように成形後に寸法を安定化する。
- 三、成形品の強度・剛性の向上や荷重たわみ温度を上昇させるために行うこともある。

アニール処理温度を高くする方がアニール効果は大きいですが、温度を高くし過ぎると成形品が熱変形するのであまり高くすることはできない。アニール処理の目安としては、次の条件で行うのがよいとされている。

非晶性プラスチックのアニール温度はガラス転移温度より20~30℃ 低い温度、または荷重たわみ温度より5~10℃ 低い温度で行う。結晶性プラスチックは実使用する最高温度より10~30℃ 高い温度または結晶化温度で行うのが一般的である。処理時間は、熱風加熱炉の場合には肉厚2~3mm以下の成形品では2~3時間を目安としている。

アニール処理は成形品の品質を改善するために行われるが、コストアップになること、処理工程での傷つきや埃付着の原因になるという難点がある。従って、アニール処理をしなくてよいように、できるだけ製品設計や成形条件の対策によって良品を作ることが大切である。実際にアニール処理を必要とするのは、塗装や印刷などの処理する場合や大きな残留応力が発生しやすい厚肉成形品の場合などがある。

また、次のようにアニール処理によって不具合が生じることもあるので注意しなければならない。

①アニール処理したら寸法が小さくなった。

アニール処理すると加熱収縮を起こし成形品の寸法は小さくなる。非晶性プラスチック成形品では通常のアニール温度で処理すると0.1~0.2%程度の加熱収縮を示す。例えば、成形収縮率を0.6%と見込む場合にアニール処理する成形品ではアニール後の全収縮率は0.7~0.8%を見込まなければならない。結晶性プラスチックでは成形条件(金型温度)によって違いがあるので一概には言えないが、アニール処理による加熱収縮率は非晶性プラスチックよりもかなり大きくなる。

②アニール処理したら成形品の色相が変わった。

高温でアニール処理すると徐々に熱酸化が起るために成形品の色相が変化しやすい。一般的にはアニール時間が長くなるほど変色しやすいので、外観を重視する製品では事前に色相変化を確認する必要がある。色相変化の程度はプラスチックの熱酸化特性によって違いがあるが、アニール時間は長過ぎないように最短時間にとどめるべきである。

③インサート成形品の残留応力をアニール処理で除去しようとしたが、できなかった。

インサート金具周囲に発生する残留応力は金具よりプラスチックの方が線膨張係数は大きいため生じる。インサート成形品の残留応力を低減するためアニール処理すると、温度の上昇に伴いプラスチックが熱膨張するのでアニール温度では実質的に残留応力は小さくなる。アニール炉から取り出して室温まで冷却するとプラスチックは熱収縮するので再び残留応力が発生する。従って、アニール処理ではインサート部の残留応力は緩和できないことになる。また、結晶性プラスチックではアニール処理すると結晶化が同時に進み寸法収縮するので、アニール処理前よりも残留応力がかえって大きくなることもある。

④成形品をアニール処理して残留応力を除去した後、タップねじ加工したら加工部分かクラックが発生した。

成形品を穴あけ、タップねじ加工、切断、溶着などの二次加工を行う場合には、加工条件が不適であると熱ひずみが発生しクラックが発生することがある。成形後にこれらの二次加工をするときには加工後にアニール処理するほうがよい。

⑤アニール処理したらクラックが発生した。

過大な残留応力が存在する成形品ではアニール炉に入れるとクラックが発生することがある。その理由は、アニール温度まで昇温すると温度上昇によってプラスチックのストレスクラック限界応力は低下するので、残留応力の大きさが限界応力以上であるとクラックが発生することになる。従って、成形品の残留応力は、適切な成形条件で成形してアニール処理過程でクラックが発生しない応力レベルまで下げようしなければならない。(案山子)

《平成23年10月～12月会員景況感調査結果（全国版）》

総回答数 250社

1. 地域別内訳（事業の中心をおいている地域）

東日本	79社	神奈川県	30社	中部日本	68社	西日本	73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	32社	包装用容器・キャップ	37社	電気・電子・通信部品	58社
自動車・輸送機器部品	81社	住宅関連	8社	医療機器	7社
その他	24社				

3. 従業員数の内訳（パートを含む）

20人未満	53社	21～50人	64社	51～100人	52社	101～300人	48社
301人以上	19社						

4. 今期（平成23年10月～12月）の自社業況について（前期比・前年同期比 %） 【※3ヶ月前比率／今回比率】

	平成23年10月～12月（実績）					
	前期（23年7月～9月）比			前年同期（22年10月～12月）比		
	1. 増加	2. 横這	3. 減少	1. 増加	2. 横這	3. 減少
1) 生産・売上高	38.7/26.4	40.8	30.8/32.4	29.3/29.6	32.0	35.7/37.2
2) 製品単価	6.4/3.6	75.6	20.3/20.8	8.3/6.4	62.8	28.2/28.4
3) 採算	23.3/15.2	55.2	30.5/29.6	18.0/14.4	43.2	41.7/40.4
4) 所定外労働時間	28.2/22.4	52.0	23.3/25.2	21.8/20.8	52.0	24.1/25.2
5) 製品在庫	18.0/18.0	63.2	25.2/18.8	15.4/20.4	56.8	24.1/20.4
6) 材料原料単価	53.0/36.0	56.8	2.6/7.2	60.2/50.8	41.6	3.4/5.6
7) 総合判断	22.9/13.2	53.2	30.5/32.8	17.3/14.0	44.8	38.7/37.6
8) 24/1-3の見通し	21.1/11.6	53.2	21.1/31.6	—	—	—

5. 当面の経営上の問題（%）

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	6. 輸入品との競合
45.5/50.0	4.1/5.2	44.0/42.0	6.8/6.4	21.4/20.4	14.7/12.0
7. 流通経費増大	8. 原材料高	9. 借入負担増	10. 銀行の貸渋り	11. 人件費高	12. 技能者不足
6.4/7.2	53.0/39.6	6.8/11.2	0.8/0.8	13.9/15.2	18.8/15.2
13. 技術力不足	14. マーケティング力不足	15. 設備過剰	16. 法的規制	17. 為替問題	18. 環境問題
12.4/10.8	6.4/8.8	2.6/3.2	1.5/1.6	12.8/17.6	2.6/3.2
19. 人材育成	20. 研究開発	21. 事業継承	22. その他		
24.8/32.0	6.4/6.0	6.0/4.4	3.4/4.4		

22. その他の意見

売上品目の片寄り、設備老朽化、景況に関係なく法規制だけが厳しくなる、電力不足、東電の値上げは大問題、営業力不足、海外移管・顧客の海外展開、大幅な受注量の増加に伴う設備・人員対応

6. 見通し不透明な超円高、さらに人口減による国内市場の縮小等、前途多難な時代における貴社平成24年の業績向上 3つのキーワードは？

- 1. 取引先拡大、2. 品質向上、3. 効率改善
- 1. 品質、2. 技術力、3. 管理
- 1. 危機管理体制、2. 顧客満足向上、3. 海外模索
- 1. 設備導入による生産能力UP、2. 経費節減、3. 原料在庫戦略
- 1. 生産性の向上、2. 過当競争回避
- 1. 出来ないと言わない物づくり、2. 対話の向上、3. 顧客の視点で物事を考え満足を図る
- 1. 教育による人的資源の質の向上、2. まじめな物づくりによる社会への貢献、3. 効率的な仕事で利益確保
- 1. 売上確保、2. 利益確保、3. 研究開発
- 1. 自社製品開発、2. 5Sの徹底、3. 不良撲滅
- 1. 売上高に比例した経費節減、2. 高齢者から若年層への移行による営業力の強化
- 1. 他業種開拓、2. 経費縮小、3. 技術力向上
- 1. 新規顧客開拓、2. 分野の拡大、3. 人材育成
- 1. 新規市場の開拓、2. 改善・工数低減の推進、3. 社員教育による人材の育成
- 1. 平常心、2. リズムとバランス、3. エリアを選ぶ
- 1. 新製品の開発、2. 海外工場進出、3. 人材育成
- 1. 円安、2. 原材料の高止まり解消、3. 新製品の受注
- 1. 原材料単価、2. 作業効率、3. 設備経費
- 1. 新規受注の開拓、2. 製品コストの見直し、3. やり遂げるパワー
- 1. 低き安定
- 1. 売り上げ増加、2. 自動化、3. 省電力・省エネ
- 1. 自社商品開発、2. Webshop(顧客直売)、3. 管理品質向上(社員教育)
- 1. 放射能の影響で輸出がストップし、国内にも影響が出てくる
- 1. 新規製品の受注活動、2. 付加価値の増加、3. 時間外労働の低減
- 1. 売り上げ増加、2. 借入れ負担減、3. 新規受注の開拓
- 1. 製品設計から金型/成形の二次加工まで一貫生産、2. 海外を含めた受注拡大
- 1. 人・モノ・金の合理化、2. 小さな巨人・笑顔の会社、3. 良い社員・良い製品
- 1. ゼロベースの体制見直し、2. 海外生産、3. 自社製品の開発
- 1. 技術向上、2. 意識改革、3. 販路拡充
- 1. 新製品を開発、2. 現場力の増強、3. 安心・安全
- 1. 品質・管理に向上、2. 受注量の増加、3. 生産性の効率化
- 1. 提案型の開発営業、2. 運営システムの改革、3. 技術の伝承と人材育成
- 1. 新興国市場への対応、2. 組織の活性化、3. グローバル人材の育成
- 1. 営業力強化、2. 人材補強、3. 技術力の向上
- 1. 技能者から技術士へのレベルアップ、2. 社員の世代バランスの再構築、3. 生産部門の集約
- 1. 新規客先を作る、2. 海外で作れない製品を作る、3. 部品を完成品まで手がける
- 1. 改善、2. 開発、3. 育成
- 1. 競争力アップ、2. 人材育成、3. 技術向上
- 1. 円高：輸出減により受注減、2. 電力：大口需要化のため電力制約・社員負担増、3. リスク管理：震災/タイ水害で生産減/売上減による取引先与信管理
- 1. 営業力強化、2. 人材育成、3. 技術力強化
- 1. 納期厳守、2. 収益力強化、3. 資源の有効活用
- 1. コスト削減、2. 在庫削減、3. 材料統一化
- 1. 客先を増やす、2. 新しい加工法を作り出す、3. 経費の削減
- 1. 営業力強化、2. 安定した利益確保、3. 社外の人を採り開発・企画を強化

- 1. 競争力あるアイテムの量産化、2. 開発商品で顧客を増やす、3. 限りなき改善でQDを達成
- 1. 取引先の開拓(国内外)、2. 組織力の向上
- 1. 売上確保、2. 経費削減・見直し、3. 技術力UP
- 1. 海外生産、2. 経費削減
- 1. 多品種少量生産に特化、2. 付加価値UP、3. 自動化・省人化
- 1. 自社商品開発、2. 人材育成、3. 売上目標到達
- 1. 円高対応・CD改善、2. 人材育成強化、3. 開発力強化
- 1. グローバル、2. 技術革新、3. 結束
- 1. 客先からの信用を得る、2. 徹底したコストダウン、3. じたばたしない
- 1. 海外展開、2. 工程安定化、3. 新製品開発
- 1. 人材育成、2. 廃材のリサイクル、3. 材料費低減
- 1. オンリーワンの技術、2. 直接交渉(仲介を飛び越える)、3. 経費削減
- 1. 新規開拓、2. 作業効率の向上、3. 不良の削減
- 1. 海外展開、2. 営業力のアップ、3. 円高の改善
- 1. 安全・品質・納期、2. 目配り・気配り・心配り、3. 地道が一番
- 1. 国内インフラ/整備事業を主力とする企業を開拓する、2. 製造設備の充実を計る、3. 国内研究所との取引窓口で営業の主力を置く
- 1. 営業力強化、2. 品質(確認)、3. 信用
- 1. 新しい出会い(人・顧客・ビジネス)、2. 工夫と変革で進化する企業を目指す
- 1. 新規取引先の開拓、2. 効率化UP、3. 人員削減
- 1. 円高のため得意先企業の海外依存が今後増加する見通しでその対応、2. 不良品を減らす地道な努力、3. 長期的な人材育成
- 1. 基本に忠実、2. 物作りの原点、3. (適正)企業規模
- 1. 人材育成、2. 新規開拓、3. クレームなし
- 1. 品質水準を維持する、2. 納期のリードタイムを短くする、3. 二次元加工・部品調達の総合的な利便性によるコストパフォーマンスの確立
- 1. コストの意識、2. 発想の転換、3. チャレンジ精神
- 1. 納期短縮、2. 固有技術者の育成、3. 社員のモチベーション向上
- 1. 変化への対応、2. 人材、3. 品質
- 1. 付加価値、2. 技術力、3. 安定製品
- 1. 品質向上、2. 客先見直し、3. 生産効率1.5%UP
- 1. 原価低減、2. 生産性向上、3. 売上の確保
- 1. 不良0、2. 原価低減
- 1. 「会社を守る」 2. 「生活・雇用を守る」 3. 「やせ我慢の経営」をしていく
- 1. 生産力向上、2. 新規顧客の開発、3. 人材育成
- 1. 円高是正、2. 国内生産、3. 消費税アップ阻止
- 1. Charge(充電、蓄える)チャージ、2. Challenge(挑戦)チャレンジ、3. Change(変革)チェンジ
- 1. 品質の追求、2. 原価低減の推進、3. 新製品の受注拡大
- 1. 3Mの見直し、2. 成形機稼働率の向上、3. 人材育成及び技術向上
- 1. 品質の安定、2. 人材確保
- 1. 「造る」から「創り出す」へ、2. 脱下請け、3. 脱日本
- 1. 新規取引先の開拓、2. 蓄積した技術を応用した自社製品の開発、3. 少数精鋭を目指した合理化
- 1. オンリーワン、2. 顧客重視
- 1. 異業種への展開、2. 人材育成、3. 営業力強化
- 1. コスト改善(原価低減)、2. 機械レイアウト変更(加工部門完了)、3. 電気設備の変更
- 1. 社会貢献、2. 改善の継続、3. 人材育成
- 1. 存在価値の発見、2. 羅針盤、3. 笑顔

- 1. 現場力の向上、2. 新市場の開拓
- 1. 固定費(主に人件費)の削減、2. 設備稼働率向上、3. 営業活動拡大(新規客先)
- 1. 労務比率を下げる、2. 技能者の育成、3. グローバル化
- 1. 情報入手、2. 営業戦略、3. 5S
- 1. 適切なコストの回復、2. 海外社との適度な競合見積の見直し、3. 日本人の人材不足の解消(中小企業の人材難)
- 1. スピード、2. 技術、3. 営業力深耕
- 1. 新製品の販売強化、2. 生産コスト低減のための合理化、3. 海外(中国)企業からの利益還元
- 1. 新規開発、2. 商品開発、3. コスト削減
- 1. 「迅速な行動」、2. 「問題の見える化」、3. 「海外展開」
- 1. 人材育成、2. 技術力不足、3. 開発品
- 1. 製品開発強化、2. コストダウン、3. グローバル展開
- 1. 既存顧客のさらなる営業深耕、2. 新規顧客の開拓(特に異業界)、3. 不良低減
- 1. 新商品、2. 新技術開発、3. 環境問題・合理化
- 1. 人材育成、2. 新商品開発、3. 事業継承
- 1. 減少、2. 堅実経営、3. 合理化(人員・ロスカット・経費見直し)
- 1. 節電、2. 安全性、3. 高齢化
- 1. 人材、2. 自立、3. 開発
- 1. 円安、2. 原油価格の低価格化、3. 復興需要の本格化
- 1. 新技術の用途開発、2. 新規事業立ち上げ、3. 海外工場の事業規模の拡大
- 1. 開発、2. 人材、3. グローバル
- 1. 海外工場立ち上げ、2. 経費削減、3. 新規開拓
- 1. スピード、2. 品質向上、3. 柔軟性
- 1. 営業力拡大、2. 不良ゼロ、3. 社員教育
- 1. 品質、2. 納期、3. 少ロット
- 1. イノベーション、2. 顧客・社員・会社満足(品質)、3. ベクトル
- 1. 営業力強化、2. 新規分野進出、3. 海外業務提携
- 1. 組織再編、2. 新技術、3. 海外対応
- 1. 海外生産、2. 他業種への進出、3. 自社商品の開発
- 1. 新規顧客開拓、2. 人材育成、3. 技術力向上
- 1. 売上アップ、2. 人材育成、3. 品質向上
- 食品容器にこだわらず雑貨にまで進出する
- 1. 高齢化→福祉市場、2. 安全・安心→環境対応、3. 開発力→技術・製品・サービス
- 1. エコ車の受注拡大、2. スマートグリッド&ハウス関係の受注拡大、3. 差別化出来る技術の保有
- 1. 人材育成、2. 海外事業展開、3. 技術者育成
- 1. コストダウン、2. 値上げ、3. 東日本大震災の復興需要
- 1. 新製品の開発、2. 品質管理(海外製品との差別化)、3. コストダウン(利益率の確保)
- 1. 人材育成、2. 差別化、3. 新製品の開発
- 1. 少人数で少しでも多くの仕事をする・売上向上に努力する、2. 経費削減に徹して無駄を省いて利益が出るように努力する、3. マーケティング力不足の為常に外部に目を向け自社製品開発を目指し技術向上に取り組む
- 1. 市場の要求に対応する、2. 世界の変化に敏感に対応する、3. 新製品の開発
- 1. 自社の特異技術、2. 会社の総力結集、3. 各自業務の棚卸し
- 1. 販路の拡大で売上げを確保する・国内生産で国内はもとより海外への販路拡大、2. 新たな分野への商品開発、3. 在庫の圧縮(原材料等の商品の絞込み)
- 1. 新製品開発、2. 景気回復、3. 生産性向上
- 1. 安全/安心/安定品質の確立、2. 多品種少量極端納期の確立、3. デリバリー力の強化

事務局レポート

■第318回 理事会議事録

1. 日 時 平成24年1月19日(木)
14時30分～15時10分

2. 場 所 上野精養軒 3階「菊の間」

3. 出席者

大野 泰昭	大井 英一	大塚 一郎
佐藤 昭	齋藤 森作	鈴木 幸雄
竹下 富男	安達 七郎	嶋田 修二
川野 幸博	須崎 一	内藤 隆夫
白石 恵一	平塚 隆文	大川 哲郎
谷 和雄	上村 俊彦	滝口 裕
福田 晴通	飯高 一郎	植田 好司
小松 幹也	肥後 武重	檜山 徹
武田 久徳	井口 孝司	田中 義友
森 幸博	柴 孝幸	竹内 友義
高橋 廣	以上出席31名、委任7名	
	計38名(理事総数38名)	
古澤 政弘	井上 雅博	(以上監事2名)

4. 会長挨拶

あけましておめでとうございます。今年も宜しくお願いいたします。

一年の計は元旦にありとはよく使う言葉ですが、元旦の「旦」とは お日様が地平線の向こうから現れる形だそうです。お正月に玄関に飾る門松は、古来 神様が降臨する木であったそうです。「祝う」と「忌む」は元来同義語であるそうです。おせちを食べ、酒をかつくだけでなく 家内や身も心も清めなければならないそうです。おめでたい人にならぬように精進したいものです。

先日新聞に、ホンダの伊藤社長の話が載っていました。尖ったクルマをどう作るかという内容の記事でした。その一つは、ホンダらしさが薄れ無難な車が増えてしまった。理由としては、各部門の責任者の意見を聞いて中和すると丸くつまらないクルマになってしまったとのこと。もう一つは、かつては先進国で成功した商品を



新興国に持っていけば売れたが、リーマンショックを機に新興国では自分たちのクルマがほしいと自我が芽生え、そのまま持っていても売れなくなっている。先進国でも、本当に求められる商品しか残らなくなったとの内容でした。

この話は、ホンダさんだけではなく 私たちの会社にも言えることだと思いました。

本日はこの後、新春講演会、賀詞交歓会等行事が盛り沢山予定されており、スムーズな会議の進行をお願いし挨拶とした。

5. 議 事

議題1. 経過報告

(1) 役員会等の開催

11月16日 第317回理事会
東プラ厚生年金会館
11月16日 第1回選衡委員会
東プラ厚生年金会館
12月13日 第159回幹部会
舞桜

(2) 部会・委員会の開催

① 技能検定運営委員会

12月9日 合格証書伝達式
東プラ厚生年金会館
12月10,11日 3級検定水準調整、実技試験
板橋校

1月16日 ブロー水準調整・実技説明
東日本協会 会議室

1月17日 ブロー機械説明
タハラ

② 能力開発推進委員会

11月19,20日 成形技術講座⑤、⑥
板橋校

12月3日 成形技術講座(補講)
板橋校

1月7～9日 1年コース・スクーリング

オリンピック青少年センター
1月14,15日 1年コース・スクーリング補講
東日本協会 会議室

③ 製品技術部会

12月1日 技術委員会 東日本協会 会議室
12月12日 工場見学会 牧野フライス

④ 青年経営研究会

11月29日 第238回役員会・定例会
東駒形「稲垣」

(3) 支部会等の開催

11月29日 墨東支部会 東武ホテル
11月29日 都心支部会 日本橋「伊勢重」
12月5日 城北支部会 上野・東天紅
12月6日 城南支部会 蒲田「利久」

(4) 連合会

(11月15日 ナフサ課税反対決起集会
衆議院第2議員会館)
11月21日 経産省・牧野副大臣面談
経済産業省
11月28日 経産省・枝野大臣面談
経済産業省
11月29日 技能検定推進委員会
八重洲富士屋ホテル
12月19日 連合会長挨拶廻り
経産省・化学課長

議題2. 会員の入会・退会承認の件

(1) 退会の部

正会員 1社

① 会社名 (株)三協樹脂 埼玉支部
退会理由 廃業

※別途、福島県プラスチック工業会より、
24/4より入会の意思表示あり、

議題3. 平成24年賀詞交歓会役割分担等の件

本日の行事は、新春講演会、貢献者表彰式さら
に17時からの祝賀会までの開催の内容を配布
資料1-2に沿って説明した。

【報告事項】

以下について専務理事から説明と報告を行っ
た。

- ① 第2回選衡委員会
- ② 本部試算表(12/末)
- ③ 会員アンケート調査結果

④ 連合会行事

・賀詞交歓会 場所：八重洲富士屋ホテル
日時：1月24日(火) 15時～理事会
17時～賀詞交歓会

※理事会では稲畑産業(株)尾崎コンパウンド室
長の勉強会を予定。

④ 東日本プラスチック製品工業協会の今後の
スケジュール

- ・3月14日(水)14時～ 第319回理事会
東プラ厚生年金会館
- ・4月19日(木)14時～ 第320回理事会
東プラ厚生年金会館
- ・5月24日(木)15時～ 第321回理事会、通常総
会 上野精養軒

■支部会開催等

【城北支部会】

12月5日(月)上野「東天紅」にて21名が参加し、
城北支部会が開催されました。今回は5月に会長
就任した大野会長も出席、忘年会を兼ねた賑やか
な情報交換会でした。滝口支部長からは、3月の
東日本大震災に始まり、原発事故、経済的混乱、
災害等災厄が続いた年であった。来年は辰年、少
しでも景気が良くなることをと念じられました。
その後、1人ずつ近況報告を行い情報交換を行
いました。



【城南支部会】

12月6日(火)京急蒲田「利久」にて15名が参加
し、恒例の「フグを食す忘年会」を行った。嶋田
支部長代理の挨拶の後、専務理事から、化学業界
を挙げての「ナフサ非課税、恒久化」推進活動の
動きを説明、明文化されないが、実質的にナフサ
「非課税」が認められた旨を報告した。その後各
社の近況について報告を行いました。