

# お客様のニーズに迅速且つ柔軟に対応し、社会の発展に貢献

～自動車、産業車両、建設機械向け鍛造素材を提供～



## 【鍛造部品はものづくりの源流 自動車の心臓部品を製造販売】

**聞き手：**御社の歴史と概要、発展の礎となった転換期についてお聞かせください。

**登内社長：**弊社は1969(昭和44)年に東海鍛造工業株式会社として創業しました。親会社のTDFは宮城県に本社を置く鍛造専門の会社で90年以上の歴史があります。当時、TDFはいすゞ自動車系の大型トラック専門の会社として、川崎市の工業地帯で操業していましたが、手狭となり、乗用車にも事業を拡張したいということで、場所を探していました。そこに関市で刃物を作っていた鍛造会社を買収して設立し、昨年40周年を迎えることができました。鍛造専門メーカーとして、産業基盤を支えながら今日に至っています。

主力製品はトヨタ、マツダ車などの自動車部品で約9割を占めます。とりわけ、エンジン、ミッション、シャーシ、ブレーキなど自動車の心臓ともいえる部品を取り扱っています。そのほか、産業・建設機械部品も取り扱っています。弊社が成長する転換期となったのは1981(昭和56)年。メインのお客様であるアイシン・エイ・ダブリュ株式会社様との取引が始まってからです。アイシン・エイ・ダブリュ様が右肩上がりの生産をしてきました。私たちがそれに合わせて事業を拡大し、設備を入れ、着実な成長を遂げることができました。しかし、一昨年のリーマン・ショックで大幅に落ち込み、一時は4分の1まで落ちました。ただ、おかげさまでアイシン・エイ・ダブリュ様の取引が多いため、現在は8割まで戻りました。また、建設機械部品も著しく冷え込んで3割ほどまで落ちましたが、現在は7割まで回復しています。

**聞き手：**業界の現状について教えてください。

**登内社長：**私たちの業界は素形材産業といわれ、鍛造、鋳造、プラスチック、熱処理、板金などが該当します。素形材産業はそこからすべての部品がスタートする、いわば、ものづくりの源流といえます。一時は素形材産業も海外に出てしまったり、高齢化に伴い技術が伝承できなくなったり、危機的な状況にありましたが、経済産業省が技術の伝承、中小企業の保護などの素形材ビジョンを作成し、明るい兆しが見えてきました。

## 【高精度、高品質に応える商品開発 情報収集と品質確認を毎朝徹底】

**聞き手：**商品開発と事業計画は、どのように進めていらっしゃいますか。

**登内社長：**お客様のニーズは刻々と変わってきています。かつては素材から機械加工して最終製品まで作るというのが主流でしたが、いまはより緻密で、より繊細で、より最終製品に近い形の製品や素材が要求されています。それだけに作る側からすると、非常に難しくハードルの高い技術を開発していかないとはいけません。

- 住所：岐阜県関市迫間 877 番地の 1
- TEL：0575-22-3661
- FAX：0575-22-3664
- URL：<http://www.tokai-forge-ind.co.jp>
- 事業内容：自動車、産業車両、その他一般産業機械向けの熱間精密型打ち鍛造品の製造、機械加工、販売

- 従業員：200名
- 会社略歴：

- 1969年 TDF株式会社の子会社として東海鍛造工業株式会社を設立
- 1970年 第2工場新築、1600Tプレス新設、連続熱処理設備を設置
- 1985年 金型工場新築、金型加工設備、機械加工設備を整備
- 1991年 社名をトカイ株式会社に改称
- 1992年 第4工場にスクリーンプレスラインの一部を移設し、ロボットを導入
- 1997年 1000Tフォーミングプレス2号機を新設
- 1998年 1000Tフォーミングプレス1号機を更新
- 1999年 ISO9002の認証取得
- 2000年 2500Tプレス1号機を新設
- 2002年 ISO14001の認証取得
- 2003年 検査・倉庫棟を新築し、検査ラインを移設
- 2003年 2500Tプレス2号機を新設
- 2006年 第4工場を増設し、1600Tプレス5号機を増設
- 2007年 区長制度を導入(ライン外へ)
- 2008年 緊急事態宣言の発令、改善G設立  
第3工場を増築
- 2009年 熱処理(焼入れ焼戻し炉)を増設
- 2010年 1600トンプレスを増設

高精度、高品質のニーズに応えるためには「お客様が何を望んでいるか」「何をしたら喜ばれるか」を十分に把握し、最も適した製造工程や工法を設定し、技術開発、経営資源を当てていかなければならないと思っています。同時に安心・安全な操業のためには、自動化、少人化も進めていかなければなりません。競争も激しくなる中で、どれだけ今後の事業が見込めるのか、どうやって拡大していくのが大きな課題です。取引先のアイシン・エイ・ダブリュ様はじめお客様の計画の動向も見ながら、設備投資の検討を考えているところです。

**聞き手:** 最近では自動車部品の安全性が注視されていますね。

**登内社長:** 品質については毎日気を抜けません。鍛造部品は元来、一番強度が必要な部品です。強度が必要なければ、プラスチックや樹脂・鋳物等で構いませんが、鍛造部品は強度があるため重要部品に使われます。鍛造部品が壊れると車のハンドルが効かなくなったり、脱輪したり、重大な事故につながる場合が多いのです。それだけに品質は常に要求されます。毎朝、情報を集めて確認しており、問題があれば、リカバリーショットをどうするかという議論を、現場の幹部を交えて毎日行っています。

## 【風を読み、「即断、即決、即応」 行動力と発想力で目標達成を】

**聞き手:** 厳しい環境の中で、従業員の皆さんには何を伝えていらっしゃいますか。

**登内社長:** 「風を読み」と常々言っています。風を読み、柔軟に早く対応しなければ、お客様のニーズには対応できません。「即断、即決、即応」が大切です。どの部署も期ごとに目標を作成しますが、高い目標を作り、達成するために良いと思ったことは「すぐやりなさい」「必ずやりなさい」「できるまでやりなさい」と伝えていきます。そうすることで粘り強さも養われます。同時に「ノープレーノーエラーはしない」「真剣に考えれば知恵が出る」ということも言っています。動けば知恵も出てきます。動いて失敗したら許されますが、何も動かないで失敗もしないのが一番よくないと思っています。また、問題意識を持ちながら仕事に取り組むのと持たずただ仕事をしているのでは差が出ます。私は何事も真剣に考えれば必ず知恵が出ると考えています。いい加減であると愚痴と言いつつしか出てきません。資金は有限ですが知恵は無限です。それらのことは行動指針にも掲げています。その上で、従業員のやる気をどのようにして上げていくのか、腰を据えてじっくり考えていきたいと思っています。

**聞き手:** 御社の長所はどのようなことが挙げられますか。

**登内社長:** 人間が素直であることです。成功するか否かは別として、こうやると決めたらその方向に進むというままとまりの良さがあります。また従業員の95%以上が地元で自宅から通っており、定着率が高いのも特徴です。平均年齢も38歳と若く、将来性に期待できる人材がそろっています。

そして、この辺りは環境に恵まれています。鍛造部品は鉄鋼材料をプレス加工するため、熱を使い、音も出ます。音は2キロ先でも聞こえることがありますが、環境問題を考えると立地条件が整っています。また、この一帯はグリーンバレーとして、「緑に恵まれた地域をつくらう」「ホテルを飛ばすまわそう」という地域の住民の要望もあります。私たちも対応していきたいと思っています。

## 【今ある技術、経営資源に付加価値 明るい・安心・安全の職場づくりを】

**聞き手:** 今後の展望についてどのようにお考えですか。

**登内社長:** 2007年には売上高が90億円目前まで到達しました。100億円も近いと思っていたら、リーマン・ショックでとたんに落ち込みました。今の目標は早く100億円を達成したいと思っています。それには相当の付加価値を上げていくことが必要です。事業拡大も必要であると思っています。

自動車を取り巻く環境は、ハイブリッド車や電気自動車(EV)が伸び、部品点数は減ってきます。しかし、鍛造部品がなくなるということはありません。鍛造部品がなくなるとはあり得ないことだと思っており、私たちは鍛造からまったく別の業界に進むということは、今のところ検討していません。あくまでも、いま持っている技術、経営資源を生かしながら、差別性のある、競争力のある部品を作り、お客様に満足してもらえる部品を提供していくかということがこれからの大きな課題です。

知恵を働かせれば、自動車部品だけでなく、いろんな分野でまだまだ進出する余地は十分にあると思っています。なぜならば、鍛造部品は強度が高いので、同じものでも小さくできます。例えば、鋳物で作っているものを鍛造品に替えるとその分強度が上がるので小型化できます。板物も複雑な形状にできれば切り替えられます。また、素材の販売だけでなく、機械加工まで、さらにはその先の部分組み立てまで取り組めれば、付加価値は2倍にも3倍にもなります。今後は、そのような検討をしていかなければならないと考えています。

また、素材材産業は3K(きつい、汚い、危険)といわれてきました。夏は特に暑いので、厳しい労働条件の中で従業員は汗を流しています。そのため、新入社員も集めにくく、寄りつかないというイメージが強くなりました。私が目指しているのは3A(明るい、安心、安全)です。優秀な人材を集められるような環境づくりに努めていきたいと考えています。

**聞き手:** 休日はどのように過ごされていますか。

**登内社長:** 自宅は神奈川県大和市で、単身赴任で岐阜県にいます。岐阜県は山と川に恵まれて自然に恵まれていて、名所旧跡もあります。休日はよく歩いていて、ウォーキングイベントにも20回ほど行きました。軒並みにゴルフもします。マネジメントと精神力が問われるので、醍醐味があります。週に1回はジムに行って体力を落とさないように筋トレをするなど、体を動かしています。

**聞き手:** 本日は大変貴重なお話をいただき、ありがとうございます。



## 【岐阜の職業別求人倍率 雇用のミスマッチが顕著に】

平成22年8月27日(金)岐阜労働局は岐阜県の雇用情報について発表した。

常用雇用の求人倍率について、低いもので事務職(0.21倍)、生産工程・労務(0.34倍)、運輸職(0.43倍)、高いものでは保安職(2.79倍)、サービス職(1.26倍)、専門・技術職(1.22倍)となっている。最も高いものと低いものの差は2.58倍もの開きがあり、求人側と求職側の求めているものが違い雇用のミスマッチが顕著にみられた。常用的パートでは、低いもので事務職(0.32倍)、生産工程・労務(0.37倍)、高いものでサービス業(2.00倍)、専門・技術職(1.99倍)、保安職(1.78倍)では高くなっている。

## 【最低賃金 全国加重平均額730円に】

平成22年9月10日(金)、厚生労働省は平成22年度の地域別最低賃金の答申結果について発表した。

平成22年9月9日までにすべての地方最低賃金審議会で答申された最低賃金は、全国加重平均額が730円となり17円引上げとなった。引き上げ額は時間額で10円から30円で、全国加重平均額は現在の仕組みとなった平成14年度以降最大の引上げとなっている。また、今回の改定により、最低賃金が生活保護水準を下回る額である12都道府県のうち、7府県にて差額が解消されている。

尚、岐阜県の最低賃金は10円増の706円となり、平成22年10月17日より適用されることとなっている。

## 【高校生の求人数 前年同期比7.6%減】

厚生労働省は9月17日(金)、平成22年度高校・中学新卒者の求人・求職状況について発表した。

高校生の求人・求職状況について、求人数は12万5千人(昨年同期比7.6%減)、求職者数18万7千人(同2.3%減)となった。求人倍率は0.67倍(同0.04ポイント減)となり調査開始(昭和60年3月卒)以来6番目に低い水準となった。厚生労働省では、就職環境が厳しい状況となっている現状を踏まえて、ハローワークにおいて①高卒ジョブサポーターの大幅増員による高校と連携した、よりきめ細かな支援の実施②未就職卒業者を正規雇用へ向けて育成するため、有期で雇用し、その後正規雇用へ移行させる事業主に奨励金を支給する「3年以内トライアル雇用奨励金」の創設 以上の2点を就職支援として実施することとしている。

## 【ハローワークで就職支援を強化】

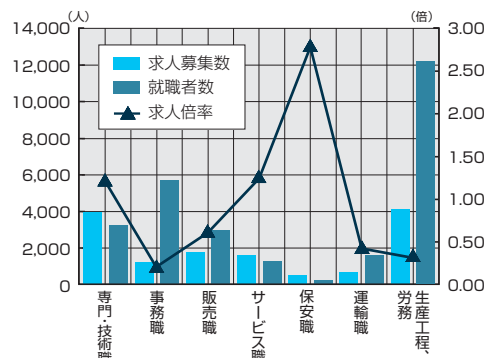
厚生労働省は9月24日(金)、新卒者に対する就職支援の強化として、全国に新卒応援ハローワークや新卒者就職応援本部を設置することとした。

これは、9月10日に閣議決定された「新成長戦略実現に向けた3段構えの経済対策」に基づいた新卒者に対する就職支援策であり、主な内容としては下記の通りである。

### 卒業後3年以内の既卒者を重点に、以下の内容を実施

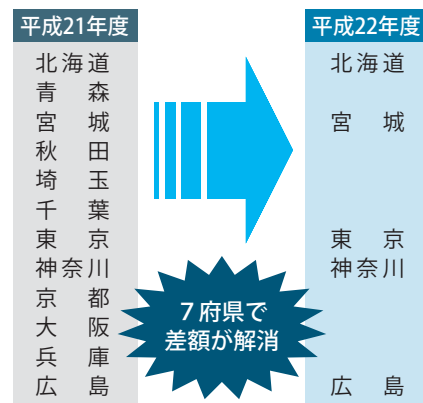
- ① 大学などとの連携による支援(大学担当制の導入)
- ② 中小企業とのマッチングの強化
- ③ 就職までの一貫した担当者支援の充実
- ④ 他地域での就職を希望する利用者への支援
- ⑤ 臨床心理士等による心理的サポート
- ⑥ 求人開拓の強化
- ⑦ 3年以内既卒者(新卒扱い)採用拡大奨励金及び3年以内既卒者トライアル雇用奨励金の活用による既卒者の就職促進

## ■ 求人・求職バランスシート(常用)



資料出所: 岐阜労働局「雇用情報(求人・求職バランスシート・希望賃金情報)」より

## ■ 最低賃金が生活保護水準を下回る都道府県



資料出所: 厚生労働省「平成22年度地域別最低賃金時間額答申状況」より

## ■ 平成22年度7月末現在 高等学校生求人・求職状況

	求人数	求職者数	有効求人倍率
岐阜	3,334	4,164	0.80
愛知	13,316	10,977	1.21
三重	2,810	4,244	0.66
全国	124,829	186,520	0.67

資料出所: 厚生労働省「平成22年度高校・中学卒業者の求人・求職状況(平成22年7月末現在)について」より

## 【若年労働者の育成目標 正社員トップは「長期的な教育訓練などで人材を育成」】

平成22年9月2日(木)厚生労働省は平成21年若年者雇用実態調査の結果を発表した。

平成21年10月1日現在、若年労働者(15~34歳までの労働者)がいる事業所の割合は83.7%となっており、正社員は71.4%、正社員以外は44.8%となっている。それぞれの育成方針についてみると、正社員の「長期的な教育訓練で人材を育成」を行うとした割合が、新規学卒で採用された者は46.4%だったのに対し、中途採用で採用された者は33.2%と大きな開きがでている。一方、正社員以外では、「短期的に研修などで人材を育成」が34.5%と最も高い割合となっている。

### ■ 就業形態、若年労働者の育成方針別事業所割合 (単位:%)

区分	若年労働者がいる事業所計	若年労働者の育成方針				不明	
		長期的な教育訓練などで人材を育成	短期的に研修などで人材を育成	特別な研修等は行わず、社員自身に任せる	その他		
若年正社員	新規学卒で採用された者	54.4	46.4	17.0	8.4	2.7	25.5
	中途採用で採用された者	63.8	33.2	26.6	16.3	4.2	19.7
正社員以外の若年労働者		44.8	18.6	34.5	22.1	8.2	16.6

資料出所:厚生労働省「平成21年若年者雇用実態調査結果の概況」より

## 【労働災害による死亡者数が増加 増加傾向の歯止めに緊急対策を実施】

平成22年9月6日(月)厚生労働省は、8月に公表した労働災害の大幅な増加を受け、緊急対策を発表した。

平成21年における労働災害による死亡者数が1,075人(前年比193人減)と過去最小であったのに対し、平成22年8月の速報値において、574人(同66人増)と大幅な増加となっている。増加の理由としては、建設業における墜落・転落、陸上貨物運送における交通事故、今夏の猛暑による熱中症、林業作業中の災害といった特定災害の増加が目立っている。これらに対し厚生労働省では、今後の労働災害の増加に歯止めをかけるべく、以下の内容を緊急対策として実施することとしている。

### 要請及び指導の重点事項

- 建設業における墜落・転落災害の防止対策(高所作業での足場等作業床設置の徹底 他)
- 陸上貨物運送事業における交通労働災害の防止対策(適正な走行計画の作成等)
- 熱中症等の防止対策(水分・塩分摂取、透湿性・通気性の良い服装着用、健康状態の確認等)
- 林業における労働災害防止対策(間伐作業の適切な実施等)
- 警備業における労働災害防止対策(警備者の安全を考慮した業務計画の作成及び徹底)

# 労働行政リーダー ヘッドライン

## 雇用調整助成金対象者 121万人 前月比6.9万人減

7月の雇用調整助成金の申請状況において、届出事業所数は7万2,351カ所(前月比3,550カ所減)、対象者数は121万70人(同6万9,208人減)となった。規模別に対象者数を見ると大企業は156,143人(同1,389増)と増加しているのに対し、中小企業では1,053,927人(同70,597人減)と減少している。

資料出所:厚生労働省「雇用調整助成金等に係る休業等実施計画届受理状況、支給決定状況」より

## 現金給与総額 前年同月比1.4%増

7月の現金給与総額は36万7,815円(前年同月比1.4%増)、所定外労働時間は10.1時間(同11.1%増)となった。常用雇用のうち、一般労働者は0.4%減となっているのに対し、パートタイム労働者は2.7%増となっている。

資料出所:厚生労働省「毎月労働統計調査 平成22年7月分結果確報」より

## 101人以上300人以下の事業主

### 「一般事業主行動計画」の届出率9.1%

6月末現在平成23年4月1日から次世代法の改正によって義務付けられる「一般事業主行動計画」の届出率が9.1%と依然低い状況である。一方、既に義務化された301人以上の企業の届出率は87.7%となっている。

資料出所:厚生労働省「一般事業主行動計画策定届の届出状況」より

## 正社員として就職しなかった理由

### 「求職活動したが採用されなかった」22.4%

若年労働者が正社員として就職しなかった理由をみると「求職活動は行ったが採用されなかった」が22.4%と最も多く、続いて「在学中から正社員として仕事につく気がなかった」16.7%、「自分の希望する企業で求人がなかった」14.9%となっている。

資料出所:厚生労働省「平成21年若年者雇用調査結果の概要」より

## 外国での就労に対する意識 「関心がある」22.0%

外国での就労に対し「関心がある」は22.0%、「関心がない」は77.4%となった。主な理由としては「関心がある」は「外国の文化や生活に興味がある」70.3%、「語学力の向上・活用を図りたい」42.3%、「関心が無い」は「語学力に自身が無い」52.3%、「外国で生活することに不安を感じる」47.1%の順に多くなっている。

資料出所:内閣府「労働者の国際移動に関する世論調査」より

# お知らせ

## 全国地域安全運動

**期 間** 10月11日(月)~10月20日(水)

**スローガン** 「みんなで つくろう 安心の街」

**目 的** この運動は、期間を定め、地域の皆さんと地域安全に関する関係機関・団体、警察等が連携して、より充実した地域安全活動を中心的に実施し、犯罪・事故・災害等のない「安全で安心して暮らせる地域社会」を実現することを目的として、全国一斉に行われるものです。

主催/岐阜県・岐阜県警察本部・(財)岐阜県防犯協会  
お問い合わせ先:岐阜県環境生活部環境生活政策課  
058-272-8205(直通)

## 中津川支部主管『第36回木曾駒トップセミナー』を開催 ～『日本経済再生への道標』をテーマに約100人が参加～

### 各支部から会員約100人が参加

9月2日(木)長野県木曾町の木曾駒高原ホテルにおいて、中津川支部主管により『第36回木曾駒トップセミナー』が開催されました。各支部から約100人のご参加をいただき、『日本経済再生への道標』を総合テーマに、今後の日本経済の進むべき方向について考えました。

始めに、中津川支部長 杉山武史氏(三菱電機(株) 中津川製作所 所長)、当協会会長 岩田義文氏(イビデン(株) 会長)の挨拶がありました。

杉山支部長からは「日本経済は一部に回復の兆しも見られるようになったが、まだまだ厳しい状況。今後企業はスピード感とダイナミズムが求められる」、岩田会長からは「日本経済が失速しかねない状況の中で、海外との競争に打ち勝って行くには、経営者は今後益々自助努力が必要となる」と、景気が先行き不透明の中、企業は次なる飛躍に向けた改革に取り組む必要があると強調されました。

続いて2人の講師による講演会が行なわれました。



▲ 杉山中津川支部長 挨拶



▲ 岩田会長 挨拶

### 講演①『竜馬「海援隊」と岩崎弥太郎「三菱商会」』 作家 童門 冬二氏

～竜馬、弥太郎の生きざまから経済再生のヒントを探る～

まず、作家の童門冬二氏の講演では、坂本竜馬と岩崎弥太郎について、「二人は共に身分制、縦割り社会からの脱却を図った」とその功績をたたえ、薩長同盟に関しては「坂本竜馬は大きな目的のために、薩摩と長州の小さなメンツを捨てさせた」と解説。さらに「二者択一が好きな日本人の中であって、竜馬は第三の発想“日本国の為”という考え方をもち、同盟を成功させた」と評されました。弥太郎は竜馬が真の日本人、国際人であることを理解し、そのスピリットを受け継いでいったと、二人の人物像を臨場感あふれる語り口で解説されました。

激動の時代の中、志をもって生き抜いた二人の生きざまから、現代の経済再生のヒントを探ろうと、参加者は熱心に耳を傾けていました。

また講師からは、その他歴史上の様々な人物についても触れられ、単なる史実だけでなく、歴史の裏側に潜む人間の心情など、講師独自の視点からのお話もあり、大変興味深いものでした。



▲ 第一部 童門冬二氏による講演



▲ 各支部から約100人が参加

## 講演②『経済再生は「現場」から始まる』立教大学経済学部教授 山口 義行 氏

～キーワードは「読む力」「つなぐ力」「問う力」～

続いて、立教大学 山口義行教授からは、これからの時代を勝ち抜く経営革新について、特に中小企業にスポットを当てたお話をいただきました。

米国サブプライム問題を端緒にした金融危機の発生や世界不況の到来など、目まぐるしく変化する経済環境の中でも会社を発展させていくためには、「経営者自らがより広い視野を持って、常に情報収集にあたらなければならない」と指摘。「近視眼的経営者」では、とても対応できない時代状況であり、常にこれからの『読む力』が必要であると強調されました。

また、企業と人、あるいは業界を越えた商品をつなぐことにより、付加価値の高い新しいものを生み出し、それがヒット商品となった事例をいくつか挙げられました。全く新しい発想によって新規ビジネスを生み出すには、企業、人、商品などを『つなぐ力』が必要であることを指摘されました。最後に、経営者は問うことが仕事であり、経営者の『問う力』は、企業のイノベーションになる。新たな付加価値を見出し、自らそれを生み出していくというのであれば、中小企業はもはや生き残ることさえ難しいと警鐘を鳴らされました。

「革新と創造の担い手」であり続けることが、いまや中小企業存続の条件であると講演を締めくくられました。



▲ 第二部 山口義行二氏による講演

## 懇親会とゴルフコンペを通して会員交流を図る

講演会終了後の懇親パーティーは、各務原支部長 福西紀雄氏(天龍ホールディングス(株) 会長)の乾杯に始まり、和やかな雰囲気の中、支部の垣根を越えた情報交換と交流を深めることができました。恒例となったアトラクションの『巴太鼓』では、迫力の中にもユーモアがあり、会場は大いに盛り上がりました。

翌日9月3日(金)の記念ゴルフコンペは、木曾駒カントリークラブで開催され、爽やかな晴天のもと26人のご参加をいただきました。皆さん日頃磨いた腕を存分に発揮し、終始和やかな雰囲気の中交流を深めました。ゴルフ終了後には表彰式・懇親パーティーが行われ、締めくくりは、中津川副支部長 林彰氏(ダイセン(株) 社長)より閉会の挨拶があり、当セミナーは終了しました。

※ 本稿は9月2日(木)・3日(金)に開催された『第36回 木曾駒トップセミナー』の概要(事務局文責)です。



▲ 講演会終了後の懇親パーティー



▲ アトラクションの巴太鼓



▲ ゴルフコンペ後の表彰式