

2016.01.01 Kyoni Communication Paper NEW WAVE

プロフェッショナル購買 & 生産技術パートナー **kyoni**



kyoni challenge 2016

皆様、明けましておめでとうございます。
本年が皆様にとって実り多い年になりますよう
心からお祈り申し上げます。
さて、当社の2015年度の決算のご報告と、2016
年度の弊社のチャレンジについてお伝えいたします。

代表取締役社長
井口宗久



15年度(14年10月~15年9月) の決算について

売上高：50億17百万（前期比3.8%減）
営業利益：95百万（8.3%減）
経常利益：1億18百万円（17%減）

中国及びインドネシアなどの東南アジア地域の
景気低迷の影響を大きくうけ、前年比で減収減益
にいたりました。当社はリーマンショックの際に
大きく売上が減少した後は、毎年着実に増収で推
移してはいましたが、前年度は初めての減収とな
りました。これは、実は海外景気の要因だけでなく、
影響のない分野の売上を伸ばせなかったことも大
きく響いており、大変反省をしております。

16年度の取組み、 チャレンジについて

■計画数字について

売上高：49億
営業利益：8千万

今期計画につきましては前年度よりも売上、利
益ともに縮小する計画値となっております。

皆様にはもっと勢いのある数字をお見せしたい
ところではございますが、アジア景気の低迷がこ
の一年間も継続し回復の見通しがたたないこと、
一部商品について販売が終了すること等があり、
現実的な数字として上記を計画値といたしました。
今年度はリーマンショック以降では最も厳しい一
年になると覚悟しておりますが、事業計画を着実
に進め将来の糧を作る一年に必ずしなければと考
えております。

■チャレンジ、取組み方針について

①新規開拓(新規エリア、新規顧客、新規部署)

当社は伝統的に新規開拓が非常に不得手でしたが、前年度から営業人員も増やし、新規開拓を第一のテーマとして活動しており、今年も当然継続いたします。

前期に新規に口座獲得、休眠復活したお客様の数は30社となりました。今期は開拓を促進、3年以内に開拓したお客様からの売上比率を3%とすることを目標としております。小さな数字に思われるかもしれませんが、新規開拓売上比率3%を毎年達成できれば3年～5年で当社の顧客構造は大きく変革できると信念を持っております。

②ロボット・FA化の推進

ロボット自体は日本のモノづくり産業では既に相当普及しておりますが、ここ数年再び引合いが急激に増えてきております。背景としては確かに円安にはなったけれども更に自動化を進めたい、コストを抑制したいというニーズが再びもちあがっていることです。それからメーカー側でも、高速化、センサーやハンドの高度化などのロボット技術の進歩が著しく、今まではお断りしていたような内容でも対応可能になってきたことで、お客様のニーズとメーカーさんのできることがマッチしてきたからだと考えております。

ロボットは今後さらに人工知能化、人との協同作業、IOTとの連携などこれからの目まぐるしい進歩が予想されます。

当社が得意とする不二越さんのロボットについては、ラインナップが随時拡大しておりますし、同社の富山の展示場が新しくなり、非常に充実したロボットシステム、ソリューションが展示されておりますので、是非皆様をご案内させていただきます。

また、現在9社ほどある提携のシステムインテグレータとの連携強化、拡充を進め、より良いロボットシステムのご提案ができるようにしてまいります。

③自社ノウハウの見える化、商品化による拡販

これは製品販売ではない部分で、お客様がお困りのことに対して当社の長年のノウハウや対応パートナーさんが見える化、商品化して提案していくという試みになります。

例えば、「機械のオーバーホールや、工場設備の工事」、「ツールエンジニアリング」、「加工受託」などを進めていきたいと考えております。

本誌では具体的な例として「ツールエンジニアリングサービス」の概要をP8～9に掲載しておりますが、長年、各地で様々な工具の再研磨、再コーティング等を手掛けており、そのノウハウからお客様でお使いの様々なメーカーの様々な種類の工具の再研磨、追加工を一手に引き受けることができ、その内容や価格が見える化したものになります。

④中国製品の幅広い展開推進

中国製品の販売は、前期は3億6千万と20%伸長させることができました。超硬工具、PCD、cBN工具については全国のお客様や自動車会社本体などに順調にお使いいただき、次に当社が力を入れて伸ばしたいのは工具以外の中国製品です。

工具以外ですと、ロストワックス、板金のパンチング金型、ブッシュの金型などの輸入を手掛けており、精度、価格ともにご満足をいただいております。こういった工具以外の製品群の展開や、あるいはお客様のご要望に応じた中国からの調達を拡大してまいります。

以上が今期の取組方針となっております。本年もお客様や仕入先の皆様のお役に立てるように必死に活動をしてまいりますので、引き続き暖かいご指導とご支援をよろしくお願いいたします。

第21回京二会報告

開発部 社長付マネージャー 藤野大介

昨年12月4日金曜日に恒例とさせていただいております京二会を新宿のハイアットリージェンシー東京にて、多数のお客様と仕入先様にご参加いただき開催いたしました。

第一部では社長の井口より日頃のお引き立てに対するお礼と前期の決算報告、今期の方針説明、重点取り組み事項などにつきましてご報告申しあげました。

その後の基調講演では研削盤メーカーの株式会社太陽工機の代表取締役社長であり、創業者である渡辺登様にご講演をいただきました。

渡辺社長は某工作機械メーカーにご在籍された後に、39歳にて会社を立ち上げられました。横型研削盤の加工精度で困っていたお客様に立形研削盤を提案し、従来の横型研削盤の1/10以下の0.3 μmの真円度を実現させたところから現在の太陽工機が始まったそうです。従来に無かった立形研削盤の始まりです。お客さまのニーズを的確に捉え、独自の高い開発力・技術力で見事に期待に応えられたのです。

販売直後は、カタログに記載した保障精度をお客様に信じていただけず、ご苦勞されたこともお話いただきました。信じていただく為には実証する



為の機械を製造し、確認いただくことで、工作機械メーカーに実績を作り徐々に認知されていったそうです。現在ではJISの立形研削盤の規格も太陽工機様の文章をそのまま登録されるまでになっています。

現在では、国内外の超大手メーカーまで納入実績を築き上げていますが、渡辺社長のお客様の困っていることを解決する技術力と裏づけがあれば言葉も企業規模も関係ない。チャンスは誰にでもあるとの言葉が心に残りました。

渡辺社長には講演後にご参列いただいたお客様にご質問、感想を頂いた際に、一人ひとり丁寧にお答えいただいたことも非常に印象に残りました。

渡辺社長ご講演の後に東部営業所所長細田様より製品ラインアップのご紹介をさせていただきました。本誌の巻末に最新製品を紹介いたしますのでご覧ください。

第二部懇親会では、株式会社メイキコウ東京支店支店長上島光男様の乾杯より始まり、弊社執行役員の大坂の締めで会を終了いたしました。



メカトロテック出展報告



京二上海
営業マネージャー
かん りん
韓 琳



2015年メカトロテックジャパンに出展することにより、名古屋及び周辺にあるお客様に京二及び中国工具を紹介する非常にいい機会だと思っております。

名古屋地域は自動車関係のお客様が多く集まっているところで、ステアリング加工向け、シリンダー加工向けのPCD工具を使うチャンスは多くて、上海山田製のPCD刃物はすでに中国にある自動車メーカーにたくさん実績があり、先進的な設備を導入して、あらゆるPCD工具（PCDインサートからPCDロー付け工具、PCDリーマー及び複雑な総合工具まで）の設計、生産技術、製造、倉庫管理などERPシステムで管理され、多種類小ロット対応可能、高品質、短納期、いいサービスを提供する信念を持ち、京二と連携を取って、日本市場へ進出しようとしています。

今回出展に当たって、アルミ加工向けだけではなく、焼き入れ鋼材加工用の北京ワールドダイヤのCBNチップの新製品を、日本マーケットに投入しました。

従来の焼き入れ鋼材向け連続加工、軽断続、強断続加工用なCBNインサートはもちろん、今年の重点アイテムとして、ブレーカー付きタイプCBNチップの発売により、切り粉の排出に困っていらっしゃるお客様にもう一つ選択肢を提供しております。

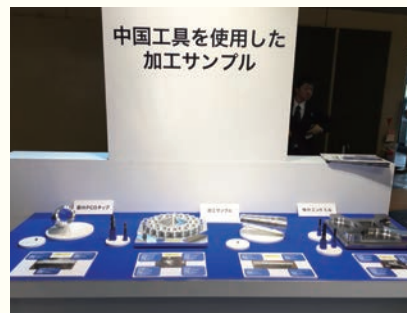
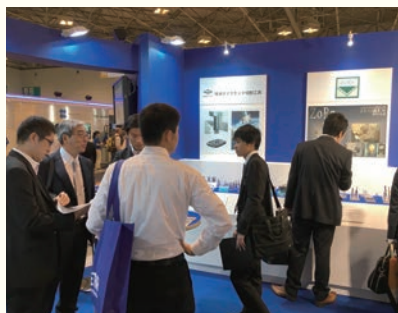
専門な技術チームを整備し、お客様の様々なニーズに合わせて、個別提案を提示することも可能です。

また、価格にはメリットがあり、お客様のコストダウンと生産効率の向上に貢献できればと思います。

これからも、引き続き新製品の開発に取り込んで、いい製品を作るよう姿勢を示しています。

最後には、京二1社だけの力に限界があると思えます。代理店様のモチベーションを上げることを工夫しないといけないと思えます。

代理店様へ常に新製品のプレゼンすること、代理店様の要望を聞き取ること、十分コミュニケーションを取ること、同行訪問することなどを通して、お互いに良好な取引関係を築き、京二と一丸となり、中国工具の拡販に力を入れていただけるように致します。



着実主義、実行主義を確実に —— 2016年展望

株式会社京二
執行役員
ゆ しん けつ
愈 箴 潔



中国プロジェクトと京二上海法人にとっては2016年は重要な年である。プロジェクト設立10年目、上海法人創業6年目になっている。経済減速の中、新商品分野の開拓、お客様サービス向上2点を重点的に強化したいと考えている。

一、中国プロジェクトの発展方向

製品分野については、株州ダイヤモンド工具の超硬エンドミル、インサートシリーズ新商品の営業推進、在庫充実に力を入れる。焼入れ鋼材加工用HMシリーズが日本在庫終了後新コーティングのHMXシリーズへ切り替える。難削材向けVSMシリーズに加え、鋼材加工用不等リードUMシリーズも新発売予定。

ハードターニング用CBNインサート専門メーカー「北京ワールドダイヤモンド工具」の連続、断続加工向けCBNインサート標準製品の正式発売による製品群の充実化を図る。砥石製品のオーダーメイドも10数社のお客様のテストを経て量産受注になる。粗加工、仕上げ加工、ハードターニング加工、研磨加工、様々なお客様ニーズに満足できるように製品群を拡大。

二、京二上海法人の発展展望

創業6年目になる京二上海は、中国製優良工具の再研磨をベースとして日本標準製品、測定工具、省エネ製品を充実させて新規お客様獲得の有力武器にします。2014年から黒字化を実現し、2016年の売上計画は20%アップ1200万元を目指す。日本のプロジェクトで販売されている株州工具、北京ワールドダイヤ、鄭州ダイヤモンド工具、上海名古屋精密、上海ズロンなどのローカルメーカーの

特殊品に加え、京セラ、住友、ナチ、三菱、OSG、タンガロイ、日進、ユニオンツール、斉藤製作所など大～中小メーカーの標準品のサプライチェーンの完備をしていく。お客様の必要な工具をトータル提案能力を充実していく。測定工具のミットヨ、新潟精機（SK）、東京精密、中村製作所、マール、ゾラーなど有名測定メーカーも揃えている。省エネの部分では工場現場の空気、におい改善設備、冷暖房、廃液処理措置、業務用LEDライト改造など。省エネ製品の工場での営業活動を強化していく。

生産ラインで使用されている部品、装置、モーター、電磁弁、油圧機器について京二日本の仕入れルートを活用しながら定期物流を利用し中国への輸入業務もスタート。お客様への迅速回答、輸入製品をリーズナブルな価格でこたえられるように社員一同努力する。

三、サービス向上

納期の厳守、従業員の責任感、専門性の育成は毎年の課題である。現場従業員の意見を取り入れながら現場改善活動、アイデアの出し合いが欠かせない。

目的は1つしかない。もっと早い納期、もっと良いサービス、もっとお客様満足度を高めるという目的で日々改善、気づいた点をすぐ討論した上で結論を出し、業務の中に落とし込むこと。新製品についてテストデータを社内ですべてまとめ、社内営業担当の間での横展開での活用することによる現場テスト成功率アップ。

2016年は試練の年であり、社員たちが中身を磨いで、仕組みを改善しながら業績向上を目指していきたい。

最新ロボットが集結 2015年国際ロボット展開催

千葉営業所 所長

寺内 宏



12月2～5日の4日間、東京ビッグサイトで2015年国際ロボット展が開催されました。来場者数は前年10万人に対し12万人を超える来場者となり過去最高を記録しています。また出展者数においても446社（前回334社）の出展がありました。ロボットへの関心の高さが際立った今回の展示会でした。政府による「ロボット新戦略」政策によって一般の人々の関心を集めたことも原因のひとつと考えます。

産業用ロボットはこれまでも自動車や電子部品などの製造分野で導入が進み近年は食品や医薬品などへの導入も盛んです。また、介護負担の軽減にも開発が進み一部は商品化し販売も始まっています。あらゆる場所でロボットが活躍をする「ロボット革命」を目指す日本としてはまさに今年の展示会は「革命元年」に相応しい展示内容であったと思います。

今回の展示会の特徴をまとめてみました。

①協働ロボットの開発 … メーカー各社は安全柵のない安全なロボットへと開発を進めています。法規制によって人とロボットの間には大きな壁が存在しています。安全柵を排除することで多くの可



能性が生まれます。人と協働で動くロボットは市場拡大の大きな鍵となります。各メーカーがこぞって開発を進める理由はそこにあります。今後の開発が大いに期待できるところです。

②周辺装置の開発 … センサー類の小型化、軽量化、高度化がもたらすロボットへの影響は留まるところを知らない。人の感覚を身につけ組立作業や細かい作業などをこなす。3D画像の解析が高度化し複雑な判断もロボットが出来るようになっていきます。次はAI（人工知能）へと繋がると考えられます。

③多種多様な機種 … X-Yから始まり今では水平多関節（スカラ）、多軸多関節、パラレルリンクとメジャーメーカーはほぼ全機種のラインナップを完成させました。用途目的、分野にあわせてそれぞれの特徴を活かした選択が可能になっています。

これからのロボットは“人にやさしく力持ち”でなければ受け入れられません。

操作の易しさ、安全安心への配慮、細やかな動作などまだまだ可能性は無限にあると思います。その分我々にも夢を追える事業であり、この先はどうか2年後の展示会が待ち遠しくなりました。

不二越のロボット紹介

あらゆる分野のものづくりを革新する、
不二越のロボットシリーズ

新製品SCARA EZ03登場

- 水平多関節タイプロボット
- 省スペース、高速スカラロボット
- 可搬質量 3kg～12kg（2機種）

2016年春販売予定

【特徴】

- 1、省スペース化 …… 天吊構造の採用
- 2、スマートなケーブル引き回し ……
手首先端に大中空穴を確保 ハンド配線の安全確保
- 3、スリムなアーム …… Z軸をベースとしたことで狭い間口へ対応
- 4、マルチコントローラ …… 1台のコントローラで複数台制御



中央にスカラEZ03両側はMZ04

ロボットの不二越と呼んでください。 不二越ロボットの豊富なラインナップ

1、ハンドリングロボット

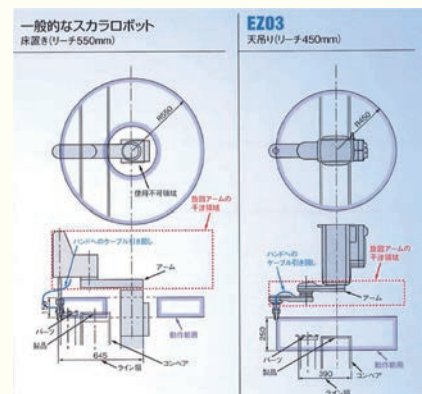
可搬質量3kg（EZ03）から700kg（SC700）までを
シリーズでカバー

2、パレタイジングロボット

高速搬送によりパレット積込を短時間で行います。多彩な積載パターンに対応します。LPシリーズ

3、溶接ロボット

スポット溶接からアーク溶接、高速シーム溶接まで実現。SRA、NBシリーズ



ロボットは システム構築で決まる。

ロボット導入を考えると必ずシステム構築が問題になります。現実の課題としてシステムインテグレータの不足は否めません。不二越は社内社外にシステムインテグレータを配し常にお客様と考え提案し最善のシステム提案をいたします。まずはロボットを使ってみてはいかがでしょうか。お声がけお待ちしております。

ツールエンジニアリング

新品からアフターまで切削工具をトータルコーディネート!!

自動車関連大手メーカーの工具技術部門との協力により、工具の再研磨・再コーティング受託加工を承ります。また工具寿命や加工精度でお困りの場合はご相談ください。刃先状態を観察し最適形状・切削条件をご提案いたします。新品からアフターまで工具の事は京二にお任せください!

『京二のツールエンジニアリングサービス』の特長

1 再研磨・再コーティング

ドリル・エンドミル・特殊カッター・歯切工具・ブローチ・ダイヤモンド・cBN工具など様々な工具の再研磨・再コーティングを承ります。



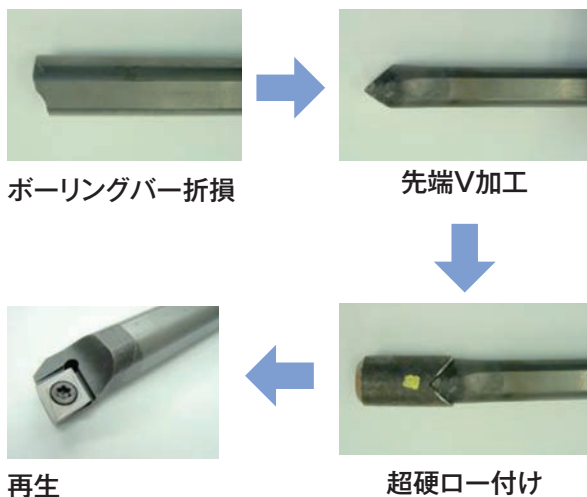
2 追加工

ドリル段付加工、エンドミルのコーナーR加工、外径修正などお客様の仕様に合わせた特殊加工が可能です。



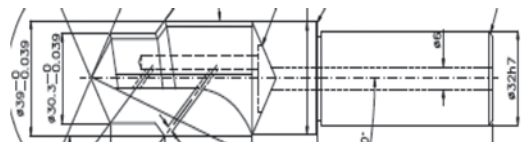
3 ホルダー修理

内・外径バイト、特殊ホルダーなど破損品の修理を承ります。廃棄せずに再生してもう一度使えます!

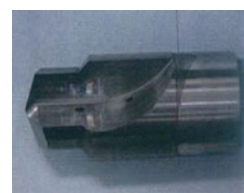


4 改善提案

工具寿命・加工精度・加工能率などお困りでしたらご相談ください。刃先状態を観察し最適形状・切削条件等をご提案いたします。



- オイルホールの最適化
- マージン幅等設計の変更
- 超硬材種の変更
⇒工具寿命の改善 従来比2.8倍



エンドミル再研磨価格表

	HSSエンドミル						超硬エンドミル					
	2枚刃			4枚刃			2枚刃			4枚刃		
シャンク径	底刃	底刃外周	底刃+外周スクイ	底刃	底刃+外周	底刃+外周スクイ	底刃	底刃外周	底刃+外周スクイ	底刃	底刃外周	底刃+外周スクイ
Φ6.0～Φ10.0	¥750	¥1,500	¥1,880	¥1,250	¥1,880	¥2,130	¥1,000	¥1,750	¥2,130	¥1,500	¥2,130	¥2,380
～Φ20.0	¥1,000	¥1,880	¥2,130	¥1,500	¥2,130	¥2,380	¥1,250	¥2,000	¥2,380	¥1,750	¥2,380	¥2,630
～Φ30.0	¥1,250	¥2,130	¥2,380	¥1,750	¥2,380	¥2,630	¥1,500	¥2,250	¥2,630	¥2,000	¥2,630	¥2,880
Φ30.0以上	¥1,500	¥2,500	¥2,750	¥2,130	¥2,750	¥3,000	¥1,750	¥2,630	¥3,000	¥2,380	¥3,000	¥3,250

- ・再研磨後のコーティング処理も承ります。(TiN、TiAlN等)
- ・損傷状態により切断が必要な場合があります。

再研磨取扱品目

工具名称	形状	工具材種		外径 (mm)	全長 (mm)	納期
		ハイス	超硬	最小～最大	最小～最大	
ホブカッター	直溝	○	○	～250	～250	現品到着後 10日特急対応 可能です
ピニオンカッター	直刃	○	○	～200	～100	
丸ブローチ	直溝	○	○		～1700	
角ブローチ	直刃	○	○		～1700	
	斜刃	○	○		～1700	
サイドカッター	直刃・斜刃	○	○	50～200		
	千鳥刃	○	○	50～200		
メタルソー		○	○	50～200		
エンドミル	ボール刃	○	○	シャンク径 ～32		
	テーパ刃	○	○	シャンク径 ～32		
座ぐりカッター		○	○	シャンク径 ～32		
面取りカッター		○	○	シャンク径 ～32		
ストレートドリル		○	○	φ2.5～φ30		
段付ドリル		○	○	φ2.5～φ30		
バニッシュドリル		○	○	φ2.5～φ30		
ガンドリル		○	○	φ3.9～φ20		
リーマ		○	○	φ5.0～φ40		
ガンリーマ		○	○	φ3.9～φ20		
タップ		○	○	M6～		
バイト		○	○			

☎ 上記品目以外の製品のご相談も承ります。何なりとお申し付けください



工具材料には様々な希少金属が使用されています。
限りある資源を有効に利用するために再研磨・修理を是非ご活用ください。

2016
年

部門長の の抱負



新年の抱負

執行役員 社長室長
砂田京子



皆さま 新年あけましておめでとうございます。

この言葉を書いた時に、一年の短さをつくづく感じています。

総務の仕事は多岐にわたり、その範囲もなかなか幅広いのですが、総務の大きな仕事の一つに、社内の部署や営業所とのサポート業務があると思います。社員の皆さんができるだけ気持ちよく、本来の業務に専念できるように、色々な角度からサポートを行うというものです。ただ、決して、大掛かりな仕事という事ではなく、ちょっとした手間や気遣いなど、潤滑油なものだと考えています。

今年は、総務として役割を今一度見つめ直し、総務に求められる仕事という視点から、このサポート業務に取り組んで行きたいと考えております。

皆さん一人ひとりが何より健康で、充実した仕事をもって会社を一層盛り立てて下さいますよう心からお願いして、私の新年の挨拶とさせていただきます。

平成28年度 私の抱負

上席執行役員
大坂道明



新年明けましておめでとうございます。

昨年は前々期に引き続き2期連続で、50億台の売上を達成することができました。これも、ひとえに皆様方のお陰と感謝致しております。又景氣的には昨年は、中国、ロシア、ブラジル等ブリックス・新興国の景気下降に加えて、一昨年来からの米国利上げ実施時期等、景気感含めて不透明な1年でもありました。このような状況と京二自体の外部環境変化下、ますます強固な基盤造りが急務となっています。本年は将来に向けた開発製品の発掘・提案・参画活動に向けた支援とその基盤造りに邁進していくつもりであります。本年も引き続き、ご指導、ご支援いただきたく、宜しく願い申し上げます。

2016年 新春の抱負

千葉営業所 所長
寺内 宏



新年を迎えご挨拶とさせていただきます。昨年の抱負を読み直し毎年の事ながら反省しきりです。当営業所の活動範囲は関東1都4県に及びます。それぞれの地域により特徴もあり主な販売品目も異なっています。当然移動時間もかかり外出先での対応も多くお客様へは大変ご迷惑をお掛けしていることも多々あると思います。昨年は所内業務担当を配し所内における業務の充実を図りました。お客様へのスピード感ある対応は少し改善できたかと自負しています。また当営業担当におきましてもベテランを多く配しそれぞれが得意な商材を持っています。それら互いの情報交換がスムーズに出来るようチーム制を取り入れました。今年は各リーグを中心にチーム活動をもってお客様先での活躍の場を大いに広げる所存です。

昨年は埼玉圏央道の開通があり4月には全圏央道の開通を控えています。年々お客様との時間距離も近くなります。お客様との関係も昨年より今年、今年より来年とより深くより永くお付き合いいただきますよう本年も宜しく願い申し上げます。

新年のごあいさつ

南関東営業所 所長
佐藤真広



新年あけましておめでとうございます。新しい年を迎え、私どもの中核を担う隣接の製造業は大変厳しい時代になって参りました。昨今、痛切に感じるのは営業エリアの広域化に対してどのように取り組むかということです。大手の企業は国内の生産拠点を各地に集約してきておりますし、海外に工場を建て、現地生産の体制をも取りつつあります。昨年一年を振り返りましても国内事業所の統合、または海外に生産拠点を置かれる顧客は数社ありました。アジア諸国の景気が冷え込むなか、日本の製造業が世界でご活躍することは大変喜ばしいことと思います。弊社としましても中国の現地法人は日系企業の現地工場新設などで新しい仕事が増えて参りました。南関東営業所は関東エリア内のお客様の新規開拓を進め、地域密着型のスタンスで顧客を増やしていく予定です。遠方に行かれましたお客様にとっても満足度の高いサービスを提供できるよう西日本エリアの担当営業を強化いたしました。今後も南関東と西日本のエリアを核に新しい仕事を載けるよう努力いたします。

新年の抱負

東北営業所 所長
会田宏幸



新年、明けましておめでとうございます。

皆様方には新たな気持ちで2016年を迎えられた事と思います。昨年は多くの得意先様・仕入先様に助けられ、東北営業所としてはリーマンショック前の業績をあげる事ができました。改めて感謝申し上げます。

しかしながら当社、当営業所を取巻く環境は厳しさを増している事も実感しております。お客様のニーズや市場は常に不連続に変化しており、諸先輩方が長年かけて築きあげてきたものを守るだけの営業スタイルだけでは今後のkyoniは必要とされないと考えております。

今年は、自社の強みを生かし、守りと攻めのバランスを取りながら、新たな商材の獲得に向けた提案営業活動・新規開拓を実行し、諸先輩方が築き上げた基礎の上に更に強固な基礎、そして確実に柱を増やして行く活動を実践して行きたいと思っております。

本年もよろしくお願い申し上げます。

謹賀新年

北関東営業所 所長
今泉秀美



年頭に際し貴社益々のご発展をお祈りいたします。

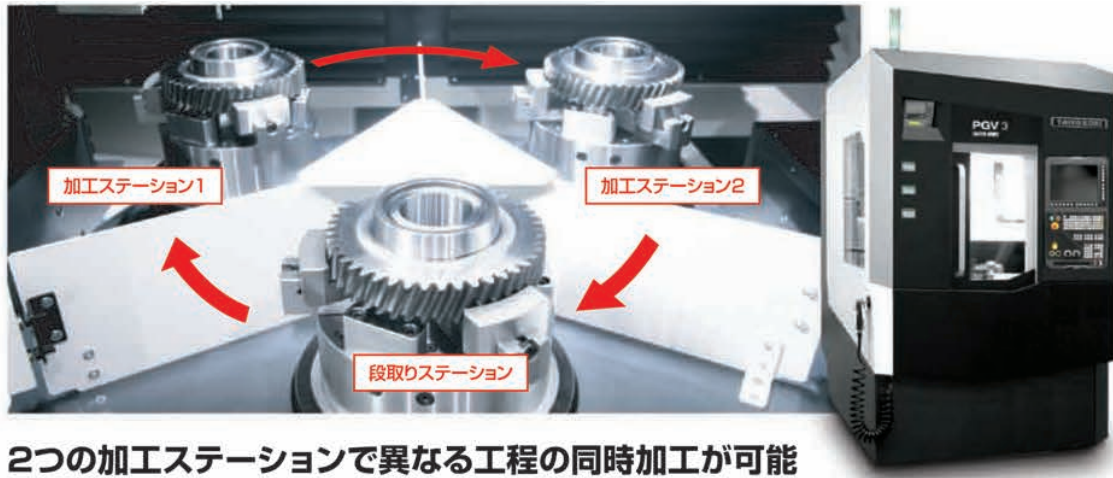
旧昨年は底堅い設備投資や継続的な機械受注の増加を背景に堅調に推移しプラスに転じた企業が多い中、弊社を取り巻く環境は依然として厳しい状況が続いております。今年こそは少しでも不安要因を削り、弊社独自の新たなビジネス展開をしていきたいと思っております。世の中の変化に伴い商品の多様化や新商品の拡大が進み、お客様のニーズからヒントが外れないよう、まずは社内教育の継続を内勤者も含め、営業マナー、商品知識、製品技術、精神的面などスキルアップを行なってまいります。また、組織的に活動していきロボットシステムや工作機械、安価な中国製品など品質向上面で納得できる製品をご提案させていただきます。そしてお取引様と信頼関係を大切にしていき、お役に立てるよう精一杯努力してまいりますので宜しくお願いいたします。

新年のごあいさつ

開発部
社長付マネージャー
藤野大介



新年明けましておめでとうございます。昨年は名古屋で開催されたメカトロテック2015へ初めて出展させていただきました。遠方にもかかわらずお越しいただいたお客様に感謝すると共に、弊社への期待を感じています。その期待を裏切らないよう、競合他社との差別化のためのご提案や企画を行なっていきます。今年はJIMTOF開催の年です。中国工具だけでなく、工作機械を始めとした総合力のKyoniをアピールしていきたいと思っております。



2つの加工ステーションで異なる工程の同時加工が可能

超生産型CNC立形複合研削盤

PGV-3 NEW

自動車部品をはじめとした量産ワークの高効率生産を目的とし、ワーク主軸に3-ACC (オートチャックチェンジ) システムを採用。非研削時間を短縮し、機械稼働率の大幅な向上を実現。

		PGV-3
主軸の振り	(mm)	φ250
加工ワーク最大高さ	(mm)	225 (治具含む)
研削可能内径	(mm)	φ25 ~ φ100
研削可能外径	(mm)	~φ150
主軸積載可能ワーク重量	(Kg)	2.5



●写真はVertical Mate® 8

CNC立形複合研削盤

Vertical Mate® Series

内・外径、端面を高精度に加工できる複合能力は維持したまま、根本から機械構造を見直し、シンプル構造、リーズナブルプライスを実現。高い汎用性を備えた立形複合研削盤がデザインを刷新しました。

	Vertical Mate® 35	Vertical Mate® 55	Vertical Mate® 85	Vertical Mate® 125
主軸振り	(mm) φ350	φ550	φ850	φ1,250
加工ワーク最大高さ	(mm) 350 (治具含む)	450 (治具含む)	600 (治具含む)	600 (治具含む)
研削内径	(mm) (φ20) ~ φ300	(φ30) ~ φ400	(φ50) ~ φ800	(φ50) ~ φ1,200
研削外径	(mm) MAX φ350	MAX φ500	MAX φ800	MAX φ1,200
主軸テーブル積載可能重量 (kg)	200	500	700	2,500

●上記の数値は加工条件により制限される場合があります。

立形複合研削盤を
製造現場の相棒 (Mate) に!

株式会社 太陽工機

www.taiyokoki.com

■本社 新潟県長岡市西陵町221番35 (〒940-2045)
TEL. 0258-42-8805 FAX. 0258-42-8813

■東部営業所 TEL. 048-658-8701

■西部営業所 TEL. 06-6378-7166

■中部営業所 TEL. 052-563-1270