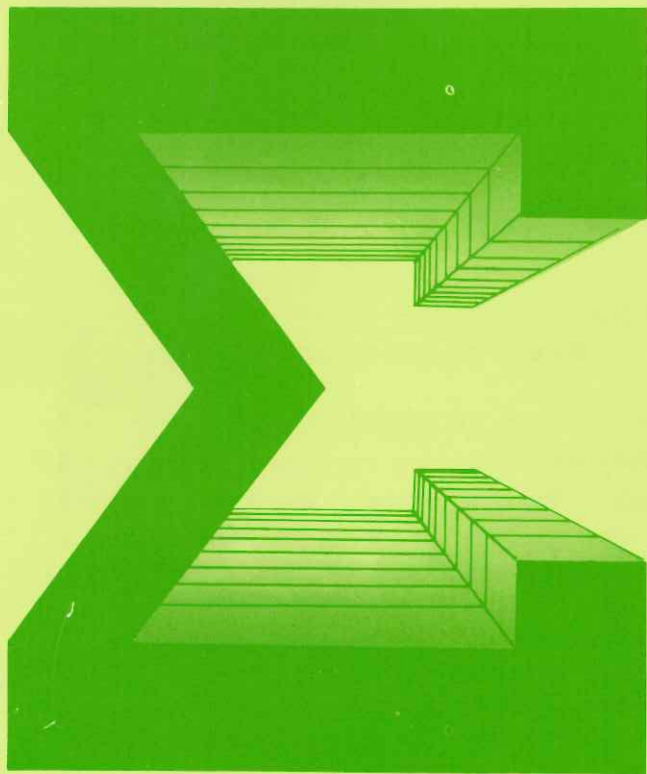


需要家のためのI.B.ニュース

# シグマ

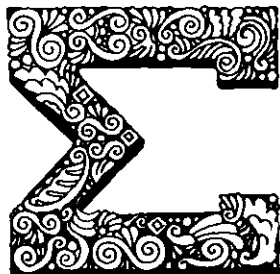


【IB】イワタボルト

1977. 5

NO. 23

(18)



誌名〈シグマ〉の由来

〈シグマ〉はギリシャ語のアルファベット第18番目にあたる  $\Sigma$  (sigma) から取ったものですが、 $\Sigma$  は微積分では総体の和を表わす記号ともなっております。そこで、1) 「ねじ」は物を締めつけて完成品に仕上げる重要な部品ですから、総体の和を支えるものといえます。そして 2) 私たちは、総体(トータル)でものをみ、伝票では買えないものをサービスして、総体のコスト(トータルコスト)を下げることに協力します。このためには、3) 「ねじ」を供給する私たちと、それを使用される皆さんとの間に、密接な和を必要とします。こうした私たちの3つの願いをこめて名づけられたのが〈シグマ〉です。

シグマ No.23 目 次

西に東に、南に北に—————

ソフィの輪を広げるソフィット…………… 1  
3年目に入った動くミニ展示館、すでに5万キロを走破し550工場を訪問

〈IBKニュース〉

S O F I の構想について……………五反田事業所岸田係長報告…………… 4

イワタボルト新年賀詞交換会…………… 5

新入社員21名を迎え盛大な歓迎会…………… 5

〈シグマ・製品コーナー〉

イワタボルトが開発した特殊なタッピンねじ IT 3 とは…………… 6

〈シグマ・業界スポット〉

☆第1回全日本ファスナーショウが6月に ☆ねじ工業協会の訪中視察に  
岩田社長も参加 ☆東工大で「ねじ」に関するシンポジウム  
☆51年のねじ総生産は5,000億、輸出比率も増大…………… 7

〈シグマ・海外ニュース〉

米国有力ねじ企業ラムソン社が主力工場を閉鎖したその背景は…………… 8



西に東に、南に北に

## ソフィの輪を広げるソフィット

3年目に入った“動くミニ展示館”

すでに5万キロを走破し550工場を訪問

走れソフィット

ソフィットよ、お前もこの2年間ずい分走ってくれたものだ。雨の日も風の日も、照りつける炎天下のハイウェイを、北風の吹きすさぶ街道を、時には新緑の薫る風を切って、時には稲穂の垂れる実りを縫って、お前は少しばかりずんぐりした体を小まめに動かして、ただひたすらに走りつづけてきた。下半身を赤く塗って胴体から上が真黄色なお前の姿が街道やハイウェイをスイスイ走っていくと、行き違うトラックの運ちゃんや乗用車のドライバーは、思わずオヤツというような顔をする。何しろお前の色よりもお前の恰好も目立つらしい。

そもそもお前が走り出したのは今から2年程前の昭和50年6月頃からだ。新緑の風に吹

かれてまず北へ北へと走っていったものだが、それから1年間に北から南へと実に28,000キロの道のりを走り、訪れた先も150工場に及んだが、2年目になるとお前の足並みは一段と調子づいて、今までに50,000キロ、訪れた先は何と550工場にも上った。本当によく走ってくれたもんだと思う。ただ走っただけではない。あっちこっちで珍客のお前を歓迎してくれたし可愛がってくれた。何ととってもお前は叡智(ソフィ)をお腹一杯かかえているからだ。

ソフィットよ、そもそもお前のソフィットという名前はソフィから生れたものでそのソフィを広めるのがお前の役割だ。ソフィ(SOFI)というのはイワタボルトが新しい時代に即応するた

めに構想したSystem of Optimum Fastening of Iwata-Bolt (イワタボルト最適締結システム)の頭文字をとったものだが、ソフィはギリシャ語で叡智を意味するから、その叡智にあやかるようにという願いもこめられているわけだ。そのソフィ(SOFI)を広める役割の一端を担ってもらうために生まれた「動くミニ展示館」、それがソフィット(SOFIT)、お前だ。

だがソフィットよ、今だから言うが実は始めボクたちはお前に一寸ばかり馴れなかつた。ソフィットという名前がしゃれていて何だか気ははずかしかつたし、新しい締結システム「ソフィ」を積みこんで方々お前を走らせるのは何しろ始めてだったからだ。ソフィはソフィアともいうらしいと聞くと、何だかイタリヤの女優ソフィア・ローレンの豊満な姿が頭に浮んできて、なお更テレくさかつたりね。

所が、テレや気恥かしさも初めの頃のことだけで、あっちこっちにお前を走らせ工場で歓迎されたりすると、ついいい気分になり励みもついてだんだん自信もでてくる。

考えてみると、お前が生れる迄にはイワタボルトとしての一つの道のりというか歴史があるのだ。元々イワタボルトの基本的な考え方は何かということ、如何にして取引先たるユーザーの皆さんのトータルコスト低減に寄与できるか、ということだ。これはどんな計画や実行であってもこの考え方から出ているし、またすべてがこの方針に帰着する。そこでこの基本的な考え



走れソフィット

方からまず生れたのが例のスピックス (SPICS) の構想だが、これは部品の発注から納入・在庫に至るプロセスを管理面からユーザーの方々に協力していこうというものだった。ねじ商社として始めて電算機を導入したのもこのためだった。この体制が次第に社内的にも定着すると、この上に立って更にユーザーの締結のプロセスそのものの省力化や合理化、締結機能の向上にどう寄与するか、という課題が生れてきた。つまりねじ部品を単にハードウェアとしてだけでなく、創意と工夫に充ちた締結方法や締結手段と一体化したソフトウェアとして提供し、ユーザーのトータルコスト低減に寄与する事である。これが「イワタホルト最適締結システム」つまりソフィ (SOFI) の構想であった。

この構想を具体化するために、締付ツールそのものを提供することと、ねじ部品と締付ツールをシステムとして提供することが考えられた

のだ。

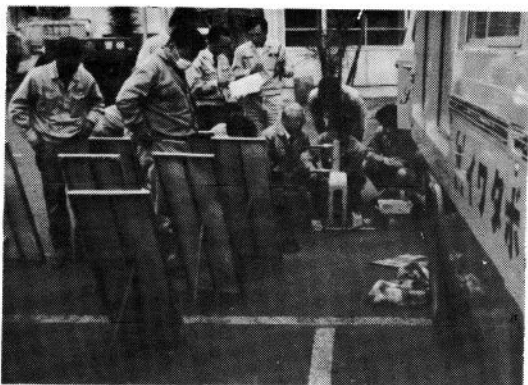
ではこの構想をより多くユーザーの方々に理解して頂くためにはどうするか。あれこれ色々な案が考えられた。イワタホルトは北から南に至る全国各地に20の営業拠点をもっているが、それを足場にして、しかもより機動性に富んだ方法とは何か。点と点とを結びつけ、それを更に大きく輪として広げる方法とは何か。

こうして生れたのが「動くミニ展示館」の構想であった。この展示館に最新の締結システムを色々積みこみ、工場を訪れて多くの技術者や現場の作業員の方々に、それらを展示しその操作を実演するわけである。正に百聞は一見にしかずを身を以て示そうというのである。

ソフィットよ、お前が生れるまでにこうしたいきさつがあるのだ。そしてボクたちの趣旨を

忠実に実行してあっちこっち走り廻ってくれているのがお前である。

さて、ソフィの構想も2年間に着々と実を結んできた。例えばM-Fピアシングナットシステムがある。これはナットが引抜コイル状(テープ状)に一定寸法に配置されていて、そのテープ状の先端を装着工具に通すだけで、たった一工程で穴あけから打込み、打曲げまで行うという画期的なものだが、ある自動車関係の工場でその性能に注目、大口の試作段階に入っている。この一連のテスト期間が終るとかなりの量の受注が期待されるのである。またナショナル自動車ねじ締付システム「バナビセッター」やインガソールランドのニュー・トルクコントロール・スクリュードライバーが主として弱電関係工場で見られ、すでになんどの台数が使われている。



走れソフィット

インガソールランドのドライバーは、オートマチックシャフト機構をもち、均一なトルクが要求される組立ラインに最適な締付ツールといわれるが、これを採用した工場では部品の不良率がゼロになったと絶賛している。従来のストリップトルクで制御するものはエアの圧力の変化に影響をうけるため、精度がわるいのに対し、インガソールランドのエアドライバーは、任意に設定した規定トルクで自動的にエアモータを停止するので、±5%以内に締付トルクを制御できるのである。またドライバーが人間工学的によく設計されているため作業上の疲労が少なく能率の向上に役立っていることも評価されている。

また、イワタボルトは埼玉工場を持っているが、ここでの製造技術を活用しVAによって得意先のトータルコストに寄与した例も少なくない。例えばカセット付ラジオやカセットデッキ

の大手メーカーA社の場合もそうだ。カセットデッキの外ワクを止めるねじは特殊な部品で従来は切削で作ったが、埼玉工場ではいろいろ工夫し、多段打ヘッダーを利用して冷間圧造で製造するのに成功した。これによって品質精度が均一になりコストが大巾に下り、お客様にも喜ばれたものだ。

これらはほんの2、3の例だが、ソフィの構想を発表して2年間でその成果は着実に上っているし、それに大きな一役を買っているのがソフィットによる巡回だ。そして巡回して展示するのも回を重ねる中に色々経験をつみ、やり方もキメ細かくなってきた。ソフィットがいかにか叡智のかたまりでも、行き当たりばったりで工場の門をくぐらすわけにはいかない。予め訪問する相手先の状況を正確に把握し、具体的にどのような活動を展開するかを検討する。そして夫々の地域で活動しているイワタボルトの営業



所のマネジャーや営業員をまじえて、訪問先の意向や要求の可能性、その展示品への期待性を十分に打合わせた上で行動するのである。こうして始めてソフィットは、ソフィ(叡智)にみちた機能を発揮してくるわけだ。

ソフィットよ。今年はお前が走って3年目の年だ。それこそ野を越え、山を越え、今年もまたひた走りに走って、ソフィの構想をもっともっと大きく広げようではないか。

## SOFIの構想について

### 五反田事業所岸田係長が報告

—以下は1月21日の賀同交換会前の経済講演会の後に行われた報告の概要です。

昨年はQC手法による管理について発表しましたが、今年度はSOFI構想を御紹介します。

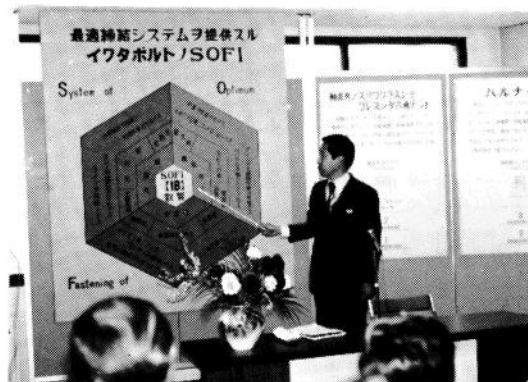
皆様方の会社におかれても企業の目的とはつまるところ、利益をあげることであり、そのために収益性と恒久性が必要とされます。これを具体化するために皆様からファスナー部品を供給して頂き製作販売しております。そしてお客様に対しては、わが社の営業方針と致しましてトータルコストの低減に寄与することを目的としております。

それでは如何にしたらトータルコストを低減することが出来るのでしょうか。

わが社ではねじ業界のトップを切って昭和43年に電算機を導入しSPICS思想を打ち出しました。即ちスピックスとは電算機による社内の合理化とお客様の省力化に役立つ管理システムであり3つの意味をもっております。

1. 省力化のための情報管理システム
2. 販売・生産・在庫管理システム
3. 販売促進のための情報管理システム

この社内の合理化とお客様の省力化の管理システムを更に一步進め、締結工程における組立コストの低減によりトータルコストを下げると



いう、「イワタボルト最適締結システム」を打ち出しました。このシステムはハードウェアからソフトウェアへの移行であります。

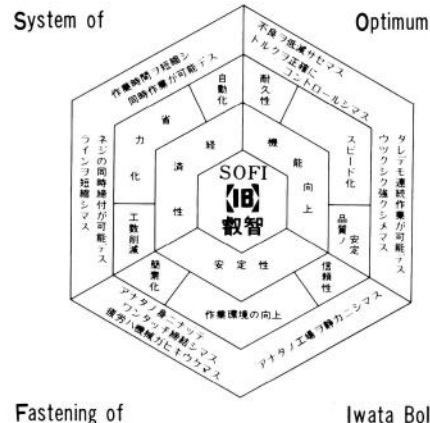
では何故締結工程における組立コストの低減がトータルコストの低減になるかを説明致します。

アメリカのプロダクションという専門誌によると、最終コストの中で組立コストが実に28%を占めております。そしてこの組立コストの中でファスナー締結コストが70%を要しております。しかもこの締結コストの中でファスナーそのものの占めるコストは5%にも当りません。

従って製品コストの中で、ファスナーそのもののコストを切り下げるよりも一番大きな要素を占める締結コストを含めた組立コストを低減することが、トータルコストの低減につながることをお分り頂けたことと思います。

この目標を具体化するために、打ち出したのが「イワタボルト最適締結システム」であり、いわゆるソフィ(SOFI)の構想であります。このソフィ(SOFI)とはSystem of Optimum

## 最適締結システムヲ提供スル イワタボルトノSOFI



**Fastening of Iwata-Bolt** (イワタボルト最適締結システム)の頭文字をとったものです。すなわちSPICSは管理面での協力ですが、SOFIは締結プロセスの省力化・合理化を目的としたものであります。そしてSOFIはギリシャ語でいうソフィヤ(sophia)つまり叡智ですから、イワタボルトのSOFIにも叡智に充ちたシステムにしたいという、ささやかな願いがこめられているわけです。私たちは叡智こそが人間の人間たる本質であると思っております。

イワタボルトではこのSOFI構想に基づき営業戦略を展開しておりますが、この思想を裏づけるものとして私たちは、常々社長より目標の立て方・目標管理を厳しく指導され実行に移しております。

まず目標の立て方ですが、これを分類すると次のようになります。

- ・状況判断=現状の分析。



- 可能行動＝相手の手段方法に対しわが社のとりうる手段方法、私たちのとりうる手段方法。
- 評価＝その手段方法は目的適合度×確率、即ち期待値  $\Sigma = ex$  によって評価。  
※評価として年2回成果発表大会を開いています。
- 決心＝評価された後決心をする。上長は指示をし部下は実行することです。

私たちは本質とは何かを常々教えられておりますが、上長の本質は指揮命令であり部下の本質は遵守実行にありとされております。

さてこの目標の立て方により目標を立てたなら、つきはこの目標を遂行する組織の問題です。組織にはアメ玉組織、鉄砲玉組織、ミサイル型組織それに神風型組織があります。アメ玉組織は目標に向い引き金を引いても玉は玉でもアメ玉しかでてこない。事を命ぜられて返事はいいが成果が上らない。鉄砲玉組織は引金を引けばすぐ玉がとび出すように命令されれば必ずやるが状況や目標が変わると必ずしも意図した目標に到達するとは限らないものです。ではどうするか。目標に対して軌道修正できれば良いわけです。これがミサイル型組織です。所がこれも目標に対して自分の意志をもち自分で目標を定めることができません。つまりこれら3つの組織は自ら目標を設定できない所に問題があるわけです。自ら目標を設定し状況判断により軌道を修正し、新たに目標を設定できる組織、それがベストの組織であります。これが、言葉そのものは誤解を招き易いが神風型組織です。

この目標管理で大切なことは皆様も御承知のように、誰が、何を、何時迄やるかということ

です。私たちの業界も例外でなく、人に与えられた限りある時間を、何時迄やるかという時間管理又は時間見つもりが必要です。

先にも述べましたが、私たちは人間の人間としての本質である叡智を願ひとした SOFI の構想の下に、お客様のトータルコスト低減に寄与すべく日々業務に努力しております。

### イワタボルト新年賀詞交換会

イワタボルトの昭和52年賀詞交換会は1月21日、本社6階講堂で行われました。これに先立ち午後3時から第一勧業銀行調査部次長阿達哲雄氏による「今年の日本経済」と題する講演が5階ホールで約1時間にわたり行われました。阿達氏は昨年の経済についてふれるとともに、今年の見通しについて述べ、「今年の経済はだ

んではこの機会に是非皆様にお願ひしたいことは、新製品の開発、VA的考察により開発された製品、物流コストの低減に寄与するシステムなどについて、積極的な御提案をして頂きたいことです。

今後とも皆様方の一層の御支援と御協力を賜りたいと存じます。

んだんよくはなるが、さりとて特別によくもなることもなく、いってみれば安定型の景気回復になろう」との見解を明らかにしました。講演会の後五反田事業所岸田係長から別項のように「ソフィの構想」に関する報告が行われました。

終って4時半から賀詞交換会に移り、東工大山本教授、東大北郷教授をはじめ協力工場関係者など約150名が参加して盛大に行われ、午後6時半盛會裡に宴を閉じました。

### 新入社員21名を迎え 盛大な歓迎会

御覧下さい、この発らつたる若者たちの姿を。昭和52年卒の新入社員21名です。この中男子大卒が3名、同高卒が10名、女子高卒が8名。3月26日(土)氷川神社の神前で入社式が行われ、終って10時より本社6階講堂で盛大な歓迎会が開かれました。東京消防庁音楽隊による、戦後史を歌でメドレー風に編曲した演奏、増田歌劇研究所の増田晃久さんのテノール独唱と、会場は華やかで熱っぽい空気につつまれ、若者たちを迎えるのにふさわしい歓迎会でした。



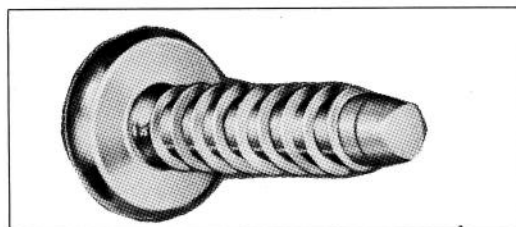
実社会への第一歩をふみ出した21名の若者たちは将来のイワタボルトを担う人たちです。盛大な拍手を送りその今後に期待したいものです。

イワタボルトが開発した  
特殊なタッピンねじ

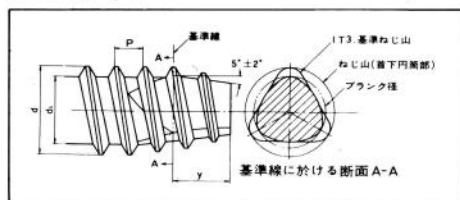
## IT3とは……

ねじ込みトルクが低い  
破断トルクが高い  
保持力が高い  
切粉がでない  
小ねじとの互換性

タッピンねじ又はセルフタッピンねじは、ナットを用いたり鋼板にタップでめねじを立てなくとも、自らめねじを形成し締結できるのが特徴ですが、締付工程が節減されしかもめねじとの嵌合の良さからトータルコスト低減の要求にマッチし非常な普及をみていることは御承知の通りです。これには大きく分けて、先端部に切ミゾ(カット)をいれたスレッドカッティング・タイプと、切ミゾなしで相手面に塑性変形によってめねじを形成するスレッドフォーミング・タイプがありますが、JISではねじ部形状の違いによって1種、2種、3種、4種とに分れていることも御承知の通りです。これらは相手材の材質、板厚、下穴などによって締付トルク、破



IT3 Bタイプ

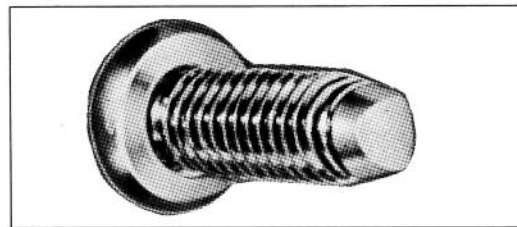


断トルク、保持力が変わって来ますので、使用するに当たってどのタイプが最適かを充分考慮に入れる必要があるのはいう迄ありません。

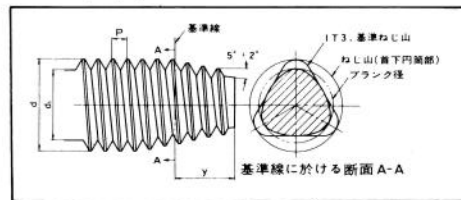
しかしこれらは一長一短がある所から数年来ねじ部などに工夫をこらした特殊なタッピンねじがいろいろ開発されていますが、これぞと思われるような性能を発揮する迄に至っておりません。

最もすぐれたタッピンねじとは、ねじ込トルクが低く、しかも破断トルクと保持力が高く、切粉もせず、かつ小ねじとの互換性をもったものということになりますが、こうした欲張った機能を併せもつものとして現われたのが、イワタボルトが開発したIT3です。

これは写真のように、先端に独自の非円形部をもっているのが特徴で、これによってねじ込トルクを低減させることに成功しました。そしてねじ込トルクが終って相手板を最終的に締め



IT3 Cタイプ



終った時点での、いわゆるカラ廻りトルクが高く、締め付後のひっかかり率が高いため、当然保持力が大きくなりました。更に切ミゾなしで相手面を塑性変形させてめねじを形成するので切粉のできないのも特徴です。従って切粉により電気配線部分の絶縁性を阻害するといった、電氣的トラブルが解決されるようになりました。もう一つ、IT3-Cの場合はピッチがJIS規格の小ねじと同じであるため、小ねじとの互換性があるのも有利な点です。

このIT3には、BタイプとCタイプとがあり、Bタイプはねじ基準山形がJIS・B1122(十字穴付タッピンねじ)に準じ、Cタイプは基準山形がJIS・B0205(メートル並目ねじ)に準じたもので夫々用途によって最適の機能が発揮できます。

なおIT3に関するカタログや技術資料については、イワタボルトの各営業所や出張所の営業員にお申し付け下さるようお願い致します。



### ☆第1回全日本ファスナーショウが6月に

ねじの役割と重要性、そのねじがどう作られるような流れを経て、どんな所へ使われているか。こうしたことを広く理解して貰おうという趣旨で、第1回全日本ファスナーショウ（ねじ展）が6月1日の「ねじの日」に前後して4日間東京で開かれます。主催は（社）日本ねじ工業協会（メーカー団体）と日本ねじ商業協同組合連合会（商社団体）で組織するねじ商工連盟で全国的団体でこうした催しをするのは勿論初めての試みです。ショーでは各社の製品の外ねじの製法、需要、品質保証、使用法、流通などについての展示も行われます。期日は来る5月31日から6月3日迄の4日間。場所は東京丸の内大手町にある東京都立産業会館大手町館。

### ☆ねじ工業協会の訪中視察に岩田社長も参加

（社）日本ねじ工業協会では一行8名の第2回目の訪中視察団を組織、3月8日から12日間にわたり中国各地の機械工場を視察した外、中国のねじ関係者と懇談をしました。今から2年半程前に初めて訪中視察を行い、先方のねじ技術者との間で技術交流を重ねましたが、今回は工場の訪問の外、中国製機械の買付け、中国のねじ輸出市場としての可能性の打診などが主な目的でした。今回の視察団にはイワタボルトから岩田勇吉社長も参加しましたが、この視察報告は次回の〈シグマ〉に掲載の予定です。

### ☆東工大で「ねじ」に関するシンポジウム

東京工業大学精密工学研究所は3月11日、同大学長津田キャンパス総合研究館（横浜市緑区）

で「ねじ」をテーマにシンポジウムを開催、ねじの研究と標準化、ねじの応力と疲れ、ねじのゆるみ、ねじ部品の工作その他について担当講師による講演が行われましたが、本年度をもって東工大を退官する山本晃教授が「ねじ一筋に〈精研におけるねじ研究小史〉と題する特別講演を行い聴講者に感銘を与えました。終って山本教授を囲み懇親パーティが盛大に行われました。

### ☆51年のねじ総生産は5,000億、輸出比率も増大

昨昭和51年は、自動車、家電など輸出好調の業種が活況を呈した反面、内需中心の業種は依然として低調で、景気は全般的に盛り上りを欠いたままの年に終わりました。ねじ業界もこの状況を反映して活気のある企業と沈滞のままの企業との濃淡の色あいのきわ立った年でした。所でこの昭和51年のねじの生産と輸出の状態はどうだったか。

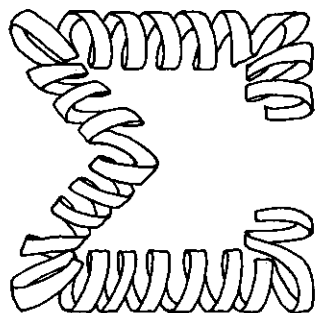
ねじの生産については統計がでていないのははっきりしませんが、一昨年、つまり昭和50年工業統計速報（従業員30名以上事業所のみ）を資料にしていろいろ推定してみると、大体年間にして5,000億円程度ではないかと思われま。前年の50年が約4,300億円と推定されますので16%位の上昇です。一昨年はその前年から25%も落ちこみどんだ状態でしたから、かなりの回復をみたわけ。生産量では170万トンという所です。これに対して輸出はどうだったかという、年間873億円、36万トン余に達しました。36万トンということこれまで最高だった昭和49年の実績を上廻るものです。また前年に比べると金額では40%、重量では42%と大巾に増

加しました。36万トンの中ボルトが14.8万トン、ナットが9.3万トン、ボルト・ナット・座金などの組合せが3.2万トン、座金が1.2万トン、小ねじ・タッピンねじが5.9万トン、木ねじがラグスクリューも含めて1.4万トンなどです。

873億円、36万トンの輸出の中、米国向けが金額で83%、重量で75%を占め、米国市場抜きではねじ輸出が考えられない実態を示しております。

では一体ねじ総生産の中、輸出はどの程度を占めているか。前にも述べたように昨年の生産は約5,000億で輸出は873億でしたから17%余を占めることになります。輸出は国内外の景気に左右されますが、ねじ産業にとって輸出の比率は更に高まる傾向にあります。生産量にしろの比重はどうか。昨年の推定生産量は170万トン、輸出量は36万トンですから21%ということになります。つまり全生産の5分の1は輸出にふりむけられているわけです。品種別にみるとボルトは約90万トン生産の中17.3万トンで約19%、ナットは約25万トン生産の中10万トンで実に40%を占め、小ねじ・タッピンねじは生産約20万トンの中の5.9万トンで29%などとなって如何に輸出の占める比率が高いかが分ります。

このようにねじ産業における輸出依存度は景気の低滞もあって一段と高まる傾向にあり、とくに米国市場への依存度が高くなっています。数年来米国ねじ業界では日本製品の輸入制限が大きな問題になっていますが、この動向如何によつては日本のねじ産業にいろんな影響がでてくるのではないかと懸念されます。ねじ業界の前途はきびしいものがあります。



米国有力ねじ企業

## ラムソン社が主力工場を 閉鎖したその背景は

転換期に直面する米ねじ業界  
企業の格差拡大の傾向  
標準品分野はジリ貧

今から1年程前ですが、米国のラムソン&セッションズ (Lamson & Sessions Co.) というねじ企業がクリーブランドの主力工場を閉鎖、従業員200名を解雇すると発表してねじ業界に一寸した波紋をまきおこしました。何しろラムソン&セッションズというと、創業以来100年をこえる名門であるだけでなく、6工場、従業員数3,000名余、売上げ7,500万ドルという米国ねじ業界でも5指に入る有力企業です。その主力工場のクリーブランド工場は建坪17,000平方メートルで勿論同社でも最大規模を誇るばかりか、ねじ業界でも最も規模の大きい工場の一つに数えられています。それを閉鎖するというわけです。ただ閉鎖といっても代りに同じクリーブランドに新工場を建てるというものですが、然しその規模は3分の1にも充たない小ぢんまりしたものです。

何故こんなことになったのか。一言にしていうとこのラムソン&セッションズ社の主力工場閉鎖は、米国ねじ業界の直面している状況を象徴的に示す事件とあってよさそうです。元々ラムソン&セッションズ社は比較的標準品に主力をおいてきた企業ですが、御承知のように標準品の分野はとくにここ数年来、日本を始め外国製品が大量に進出して米国製品が次第に後退を余儀なくされてきた分野です。加えて米国の景気も不安定な所から需要の大巾な増大が期待できなくなり、メーカー同士の競争も激しくなってきました。そのため米国ねじ業界でも標準品から特殊ものへの移行が最大の課題となっております。米国ねじ業界も大きな転換期に直面しているわけです。

この転換期を乗り切るために思い切った大手術策の一つとしてとられたのがラムソン&セッションズの工場閉鎖だったのです。同社のジョージ・グラブナー社長も、競争のきびしいボルト・ナット業界に生き残るためには生産の近代化と生産性の向上が至上課題で、今度の措置もこのためにとられたものだ、とっています。

最近の米国ねじ業界をみて特徴的なことは、特殊品など製品の多様化をはかっている企業と標準品を中心とする企業との間の格差がきわめて大きくなりつつあることです。米国ねじ工業協会 (Industrial Fasteners Institute 略称IFI) が20社を対象に収益状況を調査した所によると20社の売上高合計は約6億ドル、1ドル300円として (最も最近は円高で273円位ですが) 約1,800億円ですが、これはねじ産業の総売上高の約25%に当たっています。これの税引前収益率が12.9%、税引後収益率は6.5%で、他産業の平均を上廻っているとされています。これら20社の企業は史上3番目とか2番目とかを誇号している所が殆んどです。

所が標準品を中心とする企業はこれらとは対照的にジリ貧状態に追いやられているのが実状です。これは今に始まったものではなく数年来の傾向です。このために工場を閉鎖したり廃業する例も少なくありません。リパブリック・スチールという有名な製鋼会社が一と頃1,000名をこす従業員を抱えていたボルトナット・デビジョンを閉鎖したり、有名なSPSが標準ナット中心のデビジョンを売却したのはその顕著な例です。これに対して米国ねじ業界、とくに標準品中心のメーカーがこれは外国、とくに日本

製品が安値で大量進出しているのが原因だ、と主張していることは周知の通りです。このため一昨年は国際貿易委員会(ITC)に進出阻止を要請しましたが否決され、代って昨年は財務省に対し、日本品は政府の補助を受けているから相殺関税をかけよと提訴しました。その方はその疑ありと仮決定が下り、去る4月22日には正式な判定が下されました。つまりいくらかの相殺関税がかけられることになるわけです。

然し米国の標準品分野がジリ貧状態なのは果して外国品の進出によるものだけかどうか、となると米国ねじ業界でも色んな見方があるようです。また表面では強硬な意見を唱えながらも腹の中では別の見方をしている人もいますようです。とくに消費者やユーザーは、品質が安定して価格も安いということから日本品を歓迎する空気が強いために、強硬論者にとっても痛し疼(かゆし)の所があるようです。

最も大きな問題は、米国ねじ産業が構造的に大きな転換期に直面しているという点です。パイオニア・スクリュー&ナット社(Pioneer Screw & Nut Co.)のジェリィ・カビッツィ社長はこの点について、米国のねじ業界では強力な企業は今後も更に強力になっていくのに対し、標準品だけを生産し製品の多様化を図れない企業は、結局は方向転換をするかきもなれば工場閉鎖をするか、何れかを迫られることになろう、ときびしい見方をしています。しかも標準品中心の企業が特殊品や特殊マーケットに移行しようとしても容易ではないようです。

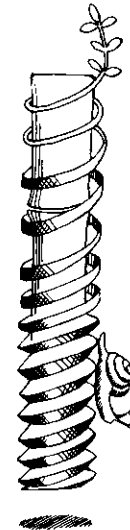
例えば、ラッセル・バーゾル&ワード社(Russel, Burdsall & Ward Inc.)のジョン・ロー

マン社長はこう述べています。「業界関係者の中には、米国メーカーは生産をより高度で高価な特殊なもの、つまり日本からの影響を殆んど受けずにすむ市場分野への移行が可能である、と考えている者がいる。がこれ迄にも多くのメーカーがそれを試みてきた。しかし誰でもがそれに成功したわけではなかったのである」と。このラッセル・バーゾル&ワードという会社も米国では有数の大企業ですが、標準品の比重がとくに高く、日本製品の輸入制限を唱える急先鋒です。それだけに、ローマン社長の言葉は深刻なひびきを秘めています。

こうみてくると、業界の構造改善とか体質改善が叫ばれているのは日本のねじ業界だけではないようです。そしてその実現が短時日に行われるようなものでないことも同じです。産業でも企業でもそうですが、追う者と追われる者とが複雑にからみあって進んでいくのが競争の社会です。米国のねじ業界でも、一方では技術力と開発力をもち製品の多様化を図って成長をつづける企業があるかと思うと、他方では従来の立場を脱却し切れず外国製品の進出やお互い同士の競争で次第にジリ貧状態に陥っていく企業があるという状態で、こうしたアンバランスがねじ業界全体を不安定にさせていっているのでしょう。そしてこうした状態は今後も進むものとみていいようです。前記のラッセル・バーゾル&ワード社のジョン・ローマン社長は「ねじ業界内部の地殻変動は今後も更に進むだろう」と見ていますし、また米国ねじ工業協会のロバート・クライド会長も「ねじ業界は現在変動しつつあるし今後も変動をつづけるだろう。これ

ら変化の中にはすでに表面化しつつあるものもあり、あと5年も経てばそれがもっと顕著なものになるだろう」とのべています。それが果してどのような形の変化として現われるか。マイトコーポレーション(Mite Corporation)のリチャード・スワンソン社長は「私はわれわれの業界の将来については樂觀視している」としながらも、それには「変化しつつある条件にどう適応するか、そのための変革が何よりも必要とされる」と主張しています。

米国ねじ業界が今後どういった変り方をするか、これは日本のねじ業界にとっても他人事といえないものもあるようです。(ねじの世界社発行「海外のねじ情報」No.61, No.64, No.65, No.66などの資料に拠る)。



# イワタボルトはあなたの会社の ネジ・コンサルタントです

|           |  |        |   |
|-----------|--|--------|---|
| 本社及五反田事業所 | 東京都品川区西五反田5丁目3番4号<br>TEL 東京(493)0211(大代表)<br>TEX 246-6253 郵便番号141      | 太田出張所  | 太田市大字内ヶ島1490<br>TEL 太田(0276)(46)1796<br>郵便番号373                         |
| 板橋出張所     | 東京都板橋区赤塚4丁目6番4号<br>TEL 東京(938)6445(代表)<br>郵便番号174                      | 大阪出張所  | 東大阪市高井田1419番地<br>TEL 大阪(06)(788)1466(代表)<br>TEX 527-7475 郵便番号577        |
| 名古屋出張所    | 名古屋市西区野南町78番地<br>TEL (052)(502)7761(代表)<br>TEX 444-3983 郵便番号461        | 川崎支社   | 川崎市幸区南幸町2丁目72番1号<br>TEL 川崎(044)(522)4101(代表)<br>TEX 3842-168 郵便番号210    |
| 浜松支店      | 静岡県浜松市寺島町492番地<br>TEL 浜松(0534)(54)5381(代表)<br>TEX 4225-195 郵便番号430     | 横須賀出張所 | 神奈川県横須賀市長浦町1-2<br>TEL (0468)(23)2724 郵便番号234                            |
| 多摩営業所     | 東京都昭島市福島町380番地<br>TEL 昭島(0425)(41)5534(代表)<br>TEX 2842-174 郵便番号196     | 富士営業所  | 静岡県富士市久沢字峰畑841番地<br>TEL 吉原(0545)(71)3588(代表)<br>TEX 3925-487 郵便番号419-02 |
| 藤沢営業所     | 神奈川県藤沢市今田字西原352番地<br>TEL 藤沢(0466)(44)1277(代表)<br>TEX 3862-124 郵便番号252  | 仙台出張所  | 宮城県名取市田高字井成9<br>TEL 名取(02238)(4)0265<br>郵便番号981-12                      |
| 厚木出張所     | 神奈川県厚木市下荻野518<br>TEL(0462)(41)7021番 郵便番号243-02                         | 福島出張所  | 福島県郡山市富久山町久保田170-5<br>TEL 郡山(0429)(33)6609<br>郵便番号963-06                |
| 草加営業所     | 埼玉県草加市花栗町533番地<br>TEL 草加(0489)(42)1131(代表)<br>TEX 2972-075 郵便番号340     | 福岡出張所  | 北九州市小倉南区葛原1991-3<br>TEL 北九州(093)(472)3252(代表)<br>TEX 7124-30 郵便番号800-02 |
| 宇都宮出張所    | 栃木県宇都宮市竹林町字高田1081-6<br>TEL (0286)(21)0701(代表)<br>TEX 3522-320 郵便番号320  | 埼玉工場   | 埼玉県八潮市木曾根1139番地<br>TEL 草加(0489)(95)1331(代表)<br>TEX 2972-029 郵便番号340     |
| 埼玉営業所     | 埼玉県北本市北中丸字上手2192番地<br>TEL 鴻巣(0485)(91)2212(代表)<br>TEX 2942-437 郵便番号364 | 埼玉第二工場 | 埼玉県八潮市伊勢野150-1<br>TEL 草加(0489)(96)9302-9256<br>郵便番号340                  |
| 群馬出張所     | 群馬県高崎市巾尾町491番地<br>TEL 高崎(0273)(62)1041(代表)<br>郵便番号370                  |        |   |

【18】

岩田ボルト工業株式会社