

商売繁盛のお手伝い

Chukyo

TOTO アロン 在原著作所
EBARA

INOAC タキロン 代理店
ONDA

管工機材・住設機器・ポンプ 総合卸

株式 中京製作所
会社

〒454-0014 名古屋市中川区柳川町2番10号

昨年引き続きエクシブ鳥羽へ

在田理事長再任し新体制発足

名古屋水栓販売協会
遠征総会を開催

名古屋水栓販売協会(理事長＝在田忠之氏・在田商店)は5月16日と同17日の2日間で第68回遠征総会を開催した。今回も、会場には昨年同様

にエクシブ鳥羽本館(所在地＝三重県鳥羽市安楽島町)が選ばれた。本総会には全会員19社が出席

(委任状含む)。司会進行を務めた安井文康副理事長(庶務兼務/錦興業)より、本総会の成立が宣言されている。

在田理事長が挨拶の後、以下に議長へ選任され、以下の議案について慎重審議が行われた。

【第一号議案】2024年度(2024年4月1日～2025年3月31日)事業報告について▽安井副理事長から報告と

【第二号議案】2024年度決算報告ならびに監査報告について▽栗田会計担当理事(栗田商会)が決算報告を、長瀬裕樹監事(かめや商店)が監査報告をそれぞれ行

い、これらはいずれも満場一致をもって承認可決された。

【第三号議案】2025年度(2025年4月1日～2026年3月31日)事業計画(案)につ

いて▽安井副理事長より2025年度の事業計画案が発表され、これが満場一致をもって承認可決された。名古屋水栓販売協会の2025年度事業計画案は以下の通りだ。

●5月16・17日(当日)＝エクシブ鳥羽で一泊の遠征総会を開催。●7月15日＝スポーツ観戦事業を開催予定。●同23日＝賛助会員も招き納涼例会を開催予定。●9月24日＝例会を開催予定。総会当



新役員体制で新たな船出

三重県管工機材商業組合(理事長＝岸江伸幸氏)は5月15日午後6時から、三重県四日市市のプラトンホテル四日市で開会。野村剛弘氏(野七社長)が見事優勝を果たした。

開会の辞、岸江理事長挨拶、議長選出を経て、以下の議案について慎重審議が行われた。

【第一号議案】令和6年度(2024年4月1日～2025年3月31日)事業報告について▽

これが満場一致をもって承認可決された。

【第二号議案】令和6年度会計報告ならびに会計監査報告について▽これらはいずれも満場一致をもって承認可決された。

【第三号議案】会員・賛助会員退会について▽正会員1社、賛助会員1社の退会の申し込みがあり、これらはいずれも満場一致をもって承認可決された。

【第四号議案】令和7年度(2025年4月1日～2026年3月31日)新役員(案)について▽今年度は同組合の役員改選期にあたり、以下に記載する新役員案が上程され、これが満場一致をもって承認可決された。令和7年度～8年度新役員は以下の通りだ。

●理事長＝一色活慶氏(一色商会)
●副理事長＝後藤茂氏(五光)
●理事＝野村剛弘氏(野七社長)、村剛弘氏(野七社長)、理事(会計)＝飯田稔氏(旭工機管材部長)、監事＝岸江伸幸氏(三重合成商事社長)。

【第五号議案】令和7年度事業計画(案)について▽上程された事業計画案は満場一致をもって承認可決された。三重県管工機材商業組合の令和7年度事業は以下の予定となっている。●5月15日(当日)午後6時より「三重県四日市市のプラトンホテル四日市で令和7年度総会を開催予定。●同23日午前9時より「ゴルフフスカントリー四日市コースで正会員親睦ゴルフ会を開催(開催済み)。●10月＝製販親睦ゴルフ会

すべての議案を承認可決

一色活慶氏(一色)新理事長に選出

三重県管工機材商業組合
令和7年度総会開催

三重県管工機材商業組合(理事長＝岸江伸幸氏)は5月15日午後6時から、三重県四日市市のプラトンホテル四日市で開会。野村剛弘氏(野七社長)が見事優勝を果たした。

開会の辞、岸江理事長挨拶、議長選出を経て、以下の議案について慎重審議が行われた。

【第一号議案】令和6年度(2024年4月1日～2025年3月31日)事業報告について▽

これが満場一致をもって承認可決された。

【第二号議案】令和6年度会計報告ならびに会計監査報告について▽これらはいずれも満場一致をもって承認可決された。

【第三号議案】会員・賛助会員退会について▽正会員1社、賛助会員1社の退会の申し込みがあり、これらはいずれも満場一致をもって承認可決された。

【第四号議案】令和7年度(2025年4月1日～2026年3月31日)新役員(案)について▽今年度は同組合の役員改選期にあたり、以下に記載する新役員案が上程され、これが満場一致をもって承認可決された。令和7年度～8年度新役員は以下の通りだ。

●理事長＝一色活慶氏(一色商会)
●副理事長＝後藤茂氏(五光)
●理事＝野村剛弘氏(野七社長)、村剛弘氏(野七社長)、理事(会計)＝飯田稔氏(旭工機管材部長)、監事＝岸江伸幸氏(三重合成商事社長)。

【第五号議案】令和7年度事業計画(案)について▽上程された事業計画案は満場一致をもって承認可決された。三重県管工機材商業組合の令和7年度事業は以下の予定となっている。●5月15日(当日)午後6時より「三重県四日市市のプラトンホテル四日市で令和7年度総会を開催予定。●同23日午前9時より「ゴルフフスカントリー四日市コースで正会員親睦ゴルフ会を開催(開催済み)。●10月＝製販親睦ゴルフ会



ゴルフ上位3名/左から畑上氏、野村氏、金森氏

日現在、内容未定。●10月8日＝賛助会員、同好会メンバーでゴルフコンペを開催予定。●11月26日＝例会を開催予定。総会当日現在、内容未定。●2026年1月14日＝賛助会員も交えて新年例会を開催予定。●偶数月＝役員会を開催予定(計6回)。

【第四号議案】2025年度予算(案)について▽栗田会計担当理事か

れ、これが満場一致をもって承認可決された。

【第五号議案】令和7年度(2025年4月1日～2026年3月31日)事業計画(案)につ

いて▽安井副理事長より2025年度の事業計画案が発表され、これが満場一致をもって承認可決された。

【第六号議案】令和7年度収支予算(案)につ

いて▽これが満場一致をもって承認可決された。

以上、すべての議案審議を終えて、閉会の辞をもって総会は散会となった。参加者はその後、懇親会で情報交換等を楽しんだ。

◇ 総会前に開催された正会員親睦ゴルフ大会では野村剛弘氏が見事に優勝を果たした。上位入賞者は以下の通りだ。

〈優勝〉野村剛弘氏(野七社長)▽NET75・0/HDCP16・0

〈準優勝〉金森繁人氏(三立商会社長)▽NET79・6/HDCP22・4

〈3位〉畑上拓也氏(杉山機工社長)▽NET79・6/HDCP30・4



在田氏が理事長に再任



総会参加者で記念撮影

を開催予定。会場等は総会当日現在、未定。●令和8年1月9日(金)＝三重県四日市市の四日市都ホテルで新年賀詞交歓会を開催予定。●随時＝理事会を開催。年度内3回を予定。

【第六号議案】令和7年度収支予算(案)につ

いて▽これが満場一致をもって承認可決された。

以上、すべての議案審議を終えて、閉会の辞をもって総会は散会となった。参加者はその後、懇親会で情報交換等を楽しんだ。

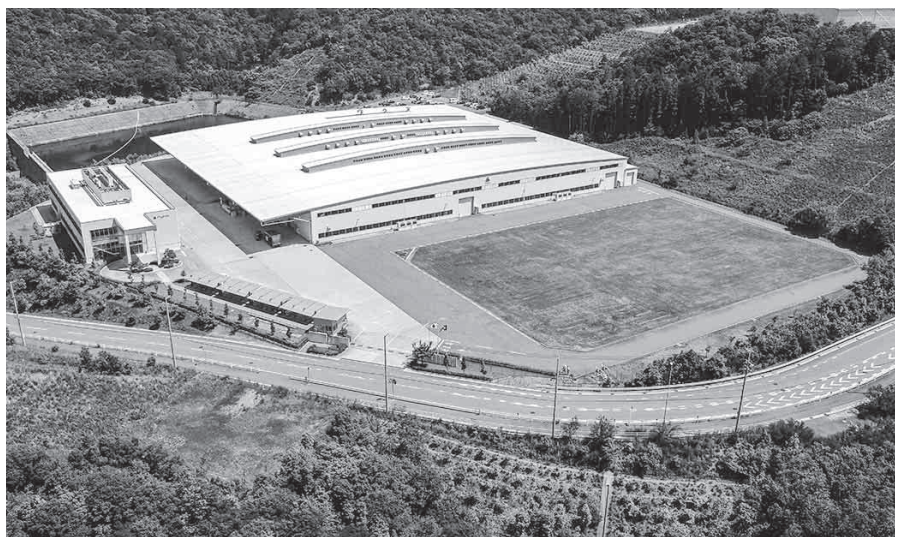
◇ 総会前に開催された正会員親睦ゴルフ大会では野村剛弘氏が見事に優勝を果たした。上位入賞者は以下の通りだ。

〈優勝〉野村剛弘氏(野七社長)▽NET75・0/HDCP16・0

〈準優勝〉金森繁人氏(三立商会社長)▽NET79・6/HDCP22・4

〈3位〉畑上拓也氏(杉山機工社長)▽NET79・6/HDCP30・4

Fujita



岡崎工場 (岡崎市舞木町)

優れた設備と合理的な品質管理による
価値ある製品の創造に努めます

精密冷間鍛造部品をつくる
パーツフォーマーショップ

(製造品目)

- 冷間成形製品
- 精密切削製品
- ジオメット処理
- 無酸化熱処理
- 省力化機械・設備製造

(営業品目)

- ねじ類全般・各種止メ輪
- 自動供給装置付省力化機械
- 自動組立用ロボット

藤田螺子工業株式会社

URL : <http://www.fjtrash.co.jp>

DIEDGEから三菱マテリアルへブランド変遷

2025年度は売り勝ち残る

三菱マテリアル 東海ブロック特約店会開催

2025年度三菱マテリアル東海ブロック特約店会が5月20日、名古屋市中区のヒルトン名古屋で開催された。会場には東海エリアの特約店39社と代理店14社、合わせて53社が訪れ、2025年度三菱マテリアル加工事業カンパニーの方針説明に耳を傾けていた。

三菱マテリアル加工事業カンパニープレジデントの小原和生氏によると、同社は、以下に挙げる5点を2025年度の方針として掲げている。①自動車関連市場については変容するであろうサプライチェーンの姿を迅速に掴み、素早く対処する▽三菱でも情報の集約・解析を行い、成長顧客の動向を発信していく。②回復から新たな成長局面に入った航空機関連・エネルギー関連等を攻略▽キーンコンポーネント対応を強化。③営業スタッフ・技術営業スタッフが一丸となり、新規顧客・新規ビジネスにこだわりガッツと受注確保に走る。④新製品を売り抜く。⑤超硬スクラップの回収強化▽グローバルでタンクステン資源のリサイクルを強化。

三菱セールズパートナー会（正式名称／三菱マテリアル加工事業カンパニー会）へと変更された。三菱マテリアル加工事業カンパニー営業本部内営業部長の萩谷英史氏は、同社内内営業部の2025年度方針が語られた。萩谷氏は、2025年度の総受注目標を前年度実績比10%アップとし、これを達成させるための具体的方針を発表した。

「2025年度は、とにかく、売り勝ち残ること。そのために、変化を的確に捉えて、常に適応しながら、新規顧客・新規案件の獲得を図る」と語った萩谷氏。①目標200回の講習会実施。②ターゲット市場のなかでも特に、航空機・発電用タービン、市場への拡販を強化。③ターゲット

製品である「新材種（P/M/K）」標準径・標準長の超硬ソリッドリルDVAS（ディーバ）等の拡販。以上3つの具体的方針を語ったほか、小物・高精度部品加工用工具の拡販」にも注力すると言及。関連新製品については2020年4月から2025年4月までに1700アイテムが発売されてきたが

2025年度は1年間で1300アイテムを発売する予定があると萩谷氏は語った。

同社はまた、7月1日から8月31日までの2か月間、自社製品の新規採用を目的としたキャンペーンを開催する。対象製品の「旋削インサート」「小物・高精度部品加工用工具」「ドリル」について、

長と記載しましたが、正しくは峰澤彰宏氏（MINEZAWA社長）の誤りでしたので訂正させていただきます。ご迷惑をお掛けしました関係者の皆さまには謹んでお詫び申し上げます。

お詫びと訂正

弊紙6月8日発行号「岡谷管栄会 桑名金属工業工場見学会および管材新人研修会」の記事中、岡谷管栄会会長を「色哲巳氏（二色機材社）」と記載しましたが、正しくは峰澤彰宏氏（MINEZAWA社長）の誤りでしたので訂正させていただきます。ご迷惑をお掛けしました関係者の皆さまには謹んでお詫び申し上げます。

時津達也氏 梅村龍盛氏

三菱セールズパートナー会へと名称変更

DIEDGEから三菱マテリアルへブランド変遷

2025年度は売り勝ち残る

三菱マテリアル 東海ブロック特約店会開催

回復から新たな成長局面に入った航空機関連・エネルギー関連等を攻略▽キーンコンポーネント対応を強化。③営業スタッフ・技術営業スタッフが一丸となり、新規顧客・新規ビジネスにこだわりガッツと受注確保に走る。④新製品を売り抜く。⑤超硬スクラップの回収強化▽グローバルでタンクステン資源のリサイクルを強化。

三菱セールズパートナー会（正式名称／三菱マテリアル加工事業カンパニー会）へと変更された。三菱マテリアル加工事業カンパニー営業本部内営業部長の萩谷英史氏は、同社内内営業部の2025年度方針が語られた。萩谷氏は、2025年度の総受注目標を前年度実績比10%アップとし、これを達成させるための具体的方針を発表した。

「2025年度は、とにかく、売り勝ち残ること。そのために、変化を的確に捉えて、常に適応しながら、新規顧客・新規案件の獲得を図る」と語った萩谷氏。①目標200回の講習会実施。②ターゲット市場のなかでも特に、航空機・発電用タービン、市場への拡販を強化。③ターゲット

製品である「新材種（P/M/K）」標準径・標準長の超硬ソリッドリルDVAS（ディーバ）等の拡販。以上3つの具体的方針を語ったほか、小物・高精度部品加工用工具の拡販」にも注力すると言及。関連新製品については2020年4月から2025年4月までに1700アイテムが発売されてきたが

お詫びと訂正

弊紙6月8日発行号「岡谷管栄会 桑名金属工業工場見学会および管材新人研修会」の記事中、岡谷管栄会会長を「色哲巳氏（二色機材社）」と記載しましたが、正しくは峰澤彰宏氏（MINEZAWA社長）の誤りでしたので訂正させていただきます。ご迷惑をお掛けしました関係者の皆さまには謹んでお詫び申し上げます。

お詫びと訂正

弊紙6月8日発行号「岡谷管栄会 桑名金属工業工場見学会および管材新人研修会」の記事中、岡谷管栄会会長を「色哲巳氏（二色機材社）」と記載しましたが、正しくは峰澤彰宏氏（MINEZAWA社長）の誤りでしたので訂正させていただきます。ご迷惑をお掛けしました関係者の皆さまには謹んでお詫び申し上げます。

時津達也氏 梅村龍盛氏



三菱セールズパートナー会へと名称変更

DIEDGEから三菱マテリアルへブランド変遷

2025年度は売り勝ち残る

三菱マテリアル 東海ブロック特約店会開催

回復から新たな成長局面に入った航空機関連・エネルギー関連等を攻略▽キーンコンポーネント対応を強化。③営業スタッフ・技術営業スタッフが一丸となり、新規顧客・新規ビジネスにこだわりガッツと受注確保に走る。④新製品を売り抜く。⑤超硬スクラップの回収強化▽グローバルでタンクステン資源のリサイクルを強化。



「会社の環境整備」共同出展5社のメンバーで

三菱セールズパートナー会（正式名称／三菱マテリアル加工事業カンパニー会）へと変更された。三菱マテリアル加工事業カンパニー営業本部内営業部長の萩谷英史氏は、同社内内営業部の2025年度方針が語られた。萩谷氏は、2025年度の総受注目標を前年度実績比10%アップとし、これを達成させるための具体的方針を発表した。

「2025年度は、とにかく、売り勝ち残ること。そのために、変化を的確に捉えて、常に適応しながら、新規顧客・新規案件の獲得を図る」と語った萩谷氏。①目標200回の講習会実施。②ターゲット市場のなかでも特に、航空機・発電用タービン、市場への拡販を強化。③ターゲット

製品である「新材種（P/M/K）」標準径・標準長の超硬ソリッドリルDVAS（ディーバ）等の拡販。以上3つの具体的方針を語ったほか、小物・高精度部品加工用工具の拡販」にも注力すると言及。関連新製品については2020年4月から2025年4月までに1700アイテムが発売されてきたが



「渡和」にまずは相談を

「周年事業」のお手伝い。

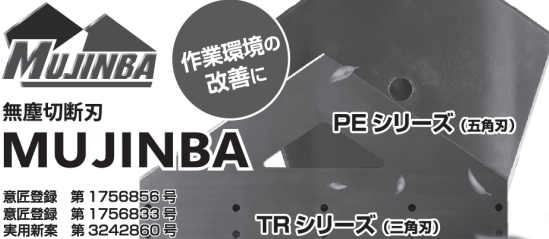
記念式典、記念誌、映像、周年マーク、特設webサイト、キャンペーン、etc. 周年事業のすべてをお手伝いします。

(有)名古屋機工新聞社

TEL(052)565-1231 担当:田中まで

粉塵削減

粉塵を限りなくゼロの世界へ



無塵切断刃 MUJINBA PEシリーズ (五角刃) TRシリーズ (三角刃)

意匠登録 第1756856号
意匠登録 第1756833号
実用新案 第3242860号

＜粉塵量の比較動画を公開中!!＞

本社 愛知県名古屋市中区錦1丁目2番15号
052-231-6151
mujinba@fg-fukumoto.com
https://www.fg-fukumoto.com/mujinba/

高山営業所
岐阜県高山市岡本町1丁目100番
TEL: 0577-34-4652 FAX: 0577-34-5538

九州営業所
福岡県久留米市三瀬町高三瀬1374-4
TEL: 0942-65-2125 FAX: 0942-65-2124

FUKUMOTO 株式会社フクモト

PrePashu⁺
予洗い水栓「プレパシュ+」
品番: Y49



S A N E I 株式会社 名古屋支店/名古屋市中天白区平針2-909
本社/大阪市東成区玉津1-12-29 TEL/052-800-8688 FAX/052-800-8668

株式会社 原芳商会

本社 名古屋市中区緑町3-26 TEL (052) 732-5211(代)

市場開発事業部 (H20課)	TEL (052) 744-0171(代)	岐阜営業所	TEL (058) 253-3611(代)
市場開発事業部 (S・S)	TEL (052) 380-6031(代)	各務原営業所	TEL (058) 371-4180(代)
営業部	TEL (052) 745-6150(代)	大垣営業所	TEL (0584) 87-3505(代)
藤ヶ丘営業所	TEL (052) 709-5211(代)	三重朝日営業所	TEL (059) 376-3111(代)
福沢営業所	TEL (0587) 32-2211(代)	津営業所	TEL (059) 236-6833(代)
春日井営業所	TEL (0568) 83-1121(代)	東浦営業所	TEL (0562) 82-0055(代)
南営業所	TEL (052) 811-1101(代)	安城営業所	TEL (0566) 73-5010(代)
中村営業所	TEL (052) 412-2131(代)	南在庫センター	TEL (052) 811-1101(代)
和合営業所	TEL (056) 172-3211(代)	和合在庫センター	TEL (0561) 72-3299(代)
北営業所	TEL (052) 903-4141(代)		

2024年度の売上高・営業・経常利益は過去最高

製造業DXの事業領域拡大めざす

日伝 2025年度事業方針説明会を開催

日伝(社長＝福家利一氏、本社＝大阪市中央区)は、5月9日午後3時より大阪市北区の帝国ホテル大阪において、仕入先などを招き「2025年度(第75期)事業方針説明会」を開催した。福家社長が2024年度からスタートした第4次中期経営計画の業績推移や2025年度の主要方針などについて説明した。

はじめに福家社長は、国内外の市場環境に触れた後、関連する機械器具関連業界について「昨年から現在にかけて、設備投資は安定的に推移したと思う。中国向けの輸出は減少したが、半導体製造装置を中心とした生産用機械の増産が設備投資を支えた。また、脱炭

素、DX、人手不足への対応による旺盛な投資需要があった。この後、関税の影響がどうなるか注視したい」と述べた。同社の2024年度連結決算は、売上高が前年比6.2%増の1347億7100万円、営業利益が17.5%増の68億2400万円、経常利益が12.0%増の72億円、当期純利益が4.7%増の48億9200万円と増収増益だった。いずれも中計目標を上回り、売上高、営業利益、経常利益は過去最高となった。

中計2年目となる2025年度の連結業績予想は、売上高が中計目標と同じ1400億円(前年比3.9%増)、利益はいずれも中計目標を上回る、営業利益67億円(同1.8%増)、経常利益72億円(同横ばい)、当期純利益49億円(同0.2%増)。「設備投資関連のキャッシュアウトが集中すること、人件費の見

直し、人事制度の改訂によるコストアップを見込み、営業利益段階で若干のマイナス予算を組んでいる」と福家社長は話した。第4次中計では「New Dedication 2026」新たな貢献へと「スローガン」によって開発した「アペルサDESK」をはじめ、テク

「複雑化する課題を最適な組み合わせによる製造業DXで解決」を掲げ、これを推進することにより製造業DXに関する事業領域の拡大をめざす。注力するDXサービスとして、昨年3月に子会社化したアペルサとの協業によって開発した「アペルサDESK」をはじめ、テク

「複雑化する課題を最適な組み合わせによる製造業DXで解決」を掲げ、これを推進することにより製造業DXに関する事業領域の拡大をめざす。注力するDXサービスとして、昨年3月に子会社化したアペルサとの協業によって開発した「アペルサDESK」をはじめ、テク



事業方針を述べる福家社長

め、テクノロジーの「XC・Gate」、ユーザックシステムの「Autoジョブ名人」、デザイン、デジタルデータソリューションの「DHB・BOX」を紹介。DX実現のための実験・実証ができる体験型ショールーム「&N LABO OSAKA EAST2」では最新のAGV/AMR(5台7機種)を比較・体験でき、既に400名近くが来場していることを報告した。また、事業開発部の製品開発・ブランディング・R&D・マーケティング・開発連携を主とした取り組みや特徴ある独自製品なども紹介した。サステナビリティ経営の取り組みとしては、サステナブル調達ガイドラインの策定やCSR調達方針の開示、BCP対応を推進。その一環として、「天神祭ごみゼロ大作戦2025」に協賛するほか、大阪府「男女いきいき事業者表彰」大賞を受賞、えるほし認定

日伝の元相談役・西木進氏が5月30日、肺炎により逝去された。満93歳。通夜ならびに葬儀は近親者のみで行われた。後日、お別れの会を開く予定。

西木進氏は1932年生まれ。47年4月、同社前身の錦工業所に入社。52年1月の同社設立と同時に入社し、57年5月に取締役、74年2月に専務、76年3月から95年6月まで社長を務めた。その後、会長を経て、2008年4月に相談役に就任、19年9月に退任した。



会場の様子

る、営業利益67億円(同1.8%増)、経常利益72億円(同横ばい)、当期純利益49億円(同0.2%増)。「設備投資関連のキャッシュアウトが集中すること、人件費の見

日本工作機械工業会(日工会)が5月22日発表した2025年4月分の工作機械受注額(確報)は、総額が前年同月比7.7%増の1302億1400万円となり、7か月連続で前年を上回った。前月比は13.8%減

と3か月ぶりに減少したが、2か月連続の1300億円を超えと高めの水準を維持した。内需は、前年同月比5.5%減の343億7900万円となり、6か月ぶりに前年を下回った。前月比は30.2%減と年度末

効果の反動減がみられたが、一進一退の横ばい基調で推移した。内需の主要業種では「一般機械」が前月比21.6%減、前年同月比17.1%増の150億円、「電気・精密」は前月比9.5%減、前年同月比

9.8%増の48億円、それぞれ前月比で下げつつも前年同月比で増加した。一方、「自動車」は前月比55.8%減、前年同月比40.4%減の53億円と、前月(3月)に受注が集中した反動もあり減少率が他業種より大きかった。

外需は、前年同月比13.4%増の958億3500万円となり、7か月連続で前年を上回った。前月比は5.9%減で2か月ぶりに1000億円割れとなったが、なお950億円を超えと高めの受注が継続した。

主要3極では「北米」が前月比17.4%増、前年同月比41.1%増の320億円で、4か月ぶりの300億円を超えた。「欧州」は前月比16.6%減、前年同月比18.7%減の138億円、3か月ぶりに140億円割れとなった。「アジア」は前月比13.1%減、前年同月比15.0%増の482億円で、前年同月比13か月連続の増加と好調が持続した。

日工会

2025年4月分工作機械受注総額

前年同月比7.7%増の1302億円

中部地方の **工具業界** の企業様注目!

機械工具、電動工具、切削工具、研削工具、作業工具、etc...

販売・購買・在庫管理システム Aladdin Office

導入実績 **5,000社** 超!

アラジンオフィス **Aladdin Office** は **DXを後押し** できるシステムです!

こんなお悩み、ありませんか?

- 得意先や向け先別など、商流に応じた単価(掛率)登録ができるシステムで管理を行いたい
- 商品名桁数が自由に変更できるシステムで商品(型名・型番)管理を行いたい
- 取引先へ直送する場合の注文処理をもっと簡素化したい
- 膨大な取扱商品の在庫管理を正確に行いたい
- 輸入管理・プロジェクト管理も1つのシステムで行いたい
- その他にも...

FAX・電話注文のデジタル化で受発注業務をDX化!

Aladdin EC

工具業界でよく聞くこのような課題・ご要望を、販売・購買・在庫管理システム「アラジンオフィス」で解決します! お気軽にお問合せください。

株式会社アイル **AIRU** **0120-356-932** アラジンオフィス 工具 検索

大阪本社 / 東京本社 / 名古屋支店

水谷会長再任、新副会長に杉木氏(伸榮)

新製品の拡販でシェア拡大へ

中部タンガロイ
特約店会
2025年度定時総会を開催

中部タンガロイ特約店会(会長＝水谷彰宏氏・東亜機工社長)の「2025年度(第33回)定時総会」が5月13日、静岡県浜松市にあるグラントエクスプレッソ名湖で午後3時30分より開かれ、中部地区の特約店及び代理店らが出席した。

冒頭、水谷会長が「トランプ関税で先が見通せない中、ほぼ皆さんが携わっている自動車関係のユーザーさんは様子見の状態。タンガロイさんには毎年新商品を出して頂いており、適正な競争の中で利益を生み出せる販売をしていけると思っている」と挨拶。

会則により水谷会長が議長に就任し、事務局のタンガロイ宮本徳人中部支店長から正会員62社中48社の出席により総会が成立すると報告された。各議案を審議し、2024年度事業報告、同収支決算報告並びに会計監査結果報告、役員改選(案)、2025年度事業

計画(案)、同収支予算(案)、会員の異動(異動なし)は原案通り承認可決された。役員改選では、石原清延副会長(石原商事会長)と野崎憲昭幹事(常磐精機会長)が退任となり、新副会長に杉木慎一郎幹事(伸榮商會社長)、新幹事に石原一範氏(石原商事社長)と平岩大吾氏(大和商會社長)がそれぞれ就任。水谷会長はじめ、他の役員は再任された。

議事終了後、賛助会員(代理店)を代表して挨拶に立った坂井修司NaITO社長は「関税の話など色々あるが、モノづくりの大きな流れというものには変わらなくて、コロナ禍前に戻るかと言うと戻らないのも事実だし、自動車の電動化は少しスピードが落ちているだけでやはり進む。我々としては危機感を持ってしっかりと取り組んでいく必要がある。その中でタンガロイさんは新製品を発売に他社にないスピードで開発されている。さらに販売についても色々な販売ツールやWebを使ったPRプレゼンなどをされており、我々はそれを活用して今まで以上にタンガロイ製品の

拡販をしながら業容を拡大していかなければならないと思っている。我々賛助会員も共に頑張っていきたい」と話した。

副会長としての会の活動に尽力した石原清延氏の閉会の辞で、第一部総会を終了した。

第二部タンガロイ行事では、2024年度成績優良特約店表彰が行われ、注力製品拡販賞2社(溝入部門・ヘッド交換式エンドミル部門各1社)、新製品拡販賞5社、躍進賞3社、優秀賞4社、最優秀賞1社が表彰された。

受賞者を代表して最優秀賞の嶋崎晴久シマザキ商會社長が謝辞で「この度、また最優秀賞を頂けたのは、まずはタンガロイ製品のファンになって採用頂いたお客様、そして毎年次々と魅力ある製品を開発し我々に提供してくるタンガロイさん、また宮本支店長をはじめとする中部支店の皆様の心温まる支援と納期など物流面で大変な支援を頂いた代理店の方の協力があったのと思うている。本年は厳しい年になるかと思うが、四位一体となってタンガロイ製品の拡販を進め、また来年こうして笑顔でお会いできるようにしたい」と語った。

続いて、タンガロイの木下聡社長と宮本中部支店長より同社の方針説明が行われた。

タンガロイの2024年12月期決算は、売上高が前年比プラス5%の増収となり、このうち国内

切削工具がプラス4%、海外切削工具がプラス6%だった。

木下社長は「売上高はほぼ右肩上がりです。移している。昨年の国内シェアはプラス0・3%。インデキサブ

ル工具への転換に注力しており、その部分では0・6%アップした。インサートは0・7%のアップ。業界全体の売上高はコロナ禍前(2019年)のマイナス12・13%となっているので、生き残っていくためにはシェアを拡大していくしかない」との認識を示した。

また、同社が1934年に日本で最初の超硬合金専門企業(特殊合金工業株式会社)としてスタートしてから昨年12月で創業90周年を迎えたことや、2024年の10大ニュースとなるBCP増産/自動化計画/新製品発売件数57品種(15年連続業界No.1)▽日本機械工業会賞「技術功績賞」2件受賞などを紹介した。

2025年12月期は、国内外等を合わせた全体で前年比プラス10%の売上高を計画。国内についてはプラス5%を目指す。日本で開発し生産して、世界で販売していく方針で「日本のマーケットが重要。ユーザーの自動車以外の分野の加工についても相談して頂きたい。また、搭載工具に関

しては、現在、多機能ターニングセンタや5軸マシニングセンタの売上比率を工作機械メーカーは伸ばそうとしており、そのような生産方式を取り入れるユーザーが増えてきている。この部分のプログラムやツーリングの高度な提案を増やしていきたい。昨年は新規プロジェクト326件を完了。当社のツーリングは評判が良いのでリピート率も高い。さらに、昨年はNCプログラムの提供も開始した」とアピール。

「効率化とスピードを追求しつつ、共に生き残り成長し続けたい」と結んだ。

この後、宮本中部支店長が2024年を総括し、2025年は「引き続きお客様との距離を縮めるために、新規開拓、搭載・付帯工具、ユーザーの深耕、新製品拡販に取り組み、DX化、省人化につながるMATRIX(デジタル化を活用した工具管理システム)の販売にも注力していく」と営業方針を説明した。

第3部懇親会と翌日は親睦ゴルフも行われ、参加者が交流を深めた。



木下タンガロイ社長

総会の様子



挨拶する水谷会長

機工具の総合商社
株式会社 松本商店

本社 名古屋市熱田区五本松町10-17
TEL 052-682-1131 番代
FAX 052-682-3123 番
営業所 豊田市寿町7丁目40の2
TEL 0565-28-1224 番代

HRC40～72の焼入れ鋼に
20D以上の貫通穴

トクロナード
ロジドナル

株式会社イワタツール

〒463-0808
名古屋市守山区花咲台二丁目901-1
テクノビル名古屋 E-3
TEL 052-739-1080 FAX 052-739-1084
http://www.iwatatool.co.jp e-mail: info@iwatatool.co.jp

JLC CUTTING TOOL

航空宇宙産業、医療産業、自動車、鉄道、自転車、金型、機械部品、金属特殊形状加工など、台湾、中国で主に使用されています。

特に特殊寸法であるカスタマイズは短納期少量ロットに対応します。

代理店
株式会社 梅村本店
http://www.umemura-honten.jp/

本社 岐阜営業所 浜松営業所

切削工具
コロマント
MOLDINO
三菱マテリアル
NACHI
株式会社 久満田商会
TEL (052) 911-0401 代
名古屋市北区志賀町1-1

MATCH 対応協働ロボット向け 空圧式エジェクタ RECB-MATCH

主な特長

- 既存の電気式真空ポンプと比較して約 4.5 倍の高い吸込み量で段ボールなどの通気性のあるワークに対応
- 複数のパッドや配管部品を含むハンド付セットをラインアップ、ハンド設計や部品選定の手間なく容易にロボットハンドとして使用が可能
- ホットプラグ方式を採用し、ロボットの駆動中でもハンド交換が可能のため待機時間を削減
- 吸着搬送からメカチャックまで、幅広いグripperモジュールに対応するツールチェンジシステム



シュマルツ株式会社



ハダイド株式会社

名古屋本社/名古屋市中村区名駅南4-12-19 (052) 533-6705 (代)
東京本部/東京都江戸川区瑞江4-39-6 (03) 3676-9111 (代)
大阪本部/大阪市西区安治川1-2-8 (06) 6581-1161 (代)

札幌 (011) 792-8891 代	宇都宮 (028) 610-0540 代	豊橋 (0532) 62-1117 代	福山 (084) 982-7255 代
東北 (022) 231-1161 代	新潟 (025) 246-1481 代	岐阜 (058) 213-2610 代	広島 (082) 509-1200 代
郡山 (024) 961-9901 代	静岡 (054) 281-8080 代	岐阜 (058) 213-2637 代	四国 (087) 802-8945 代
北関東 (027) 388-9045 代	浜松 (053) 463-6831 代	岐阜 (059) 375-2858 代	福岡 (092) 451-4421 代
八王子 (042) 649-8570 代	諏訪 (0266) 58-1611 代	滋賀 (077) 552-6767 代	北九州 (093) 513-7555 代
埼玉 (049) 248-8400 代	田中 (0268) 23-3939 代	京都 (075) 602-0765 代	熊本 (096) 276-6020 代
茨城 (029) 886-3820 代	金沢 (076) 238-9336 代	阪神 (06) 6480-5313 代	
神奈川 (046) 230-5330 代	三河 (0566) 98-5075 代	岡山 (086) 206-7772 代	