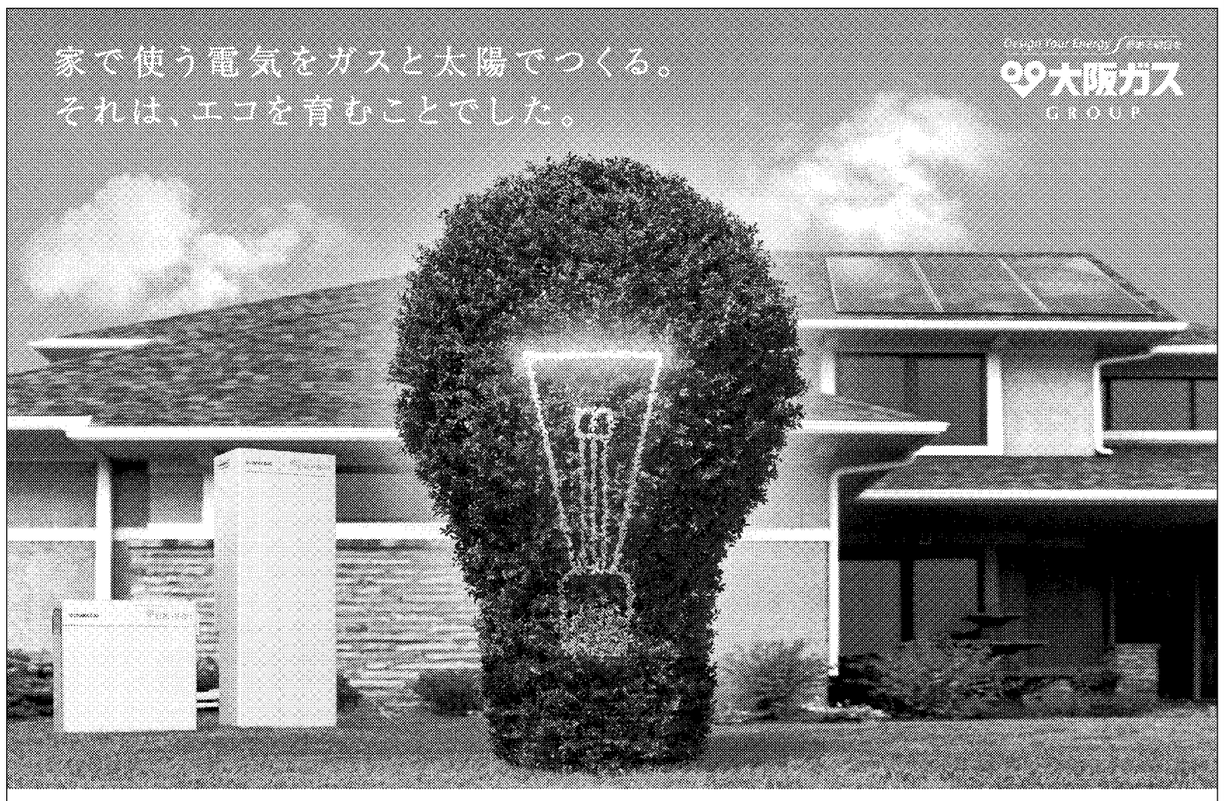
歯は笑顔のシンボル。だから、みんなに大切。

初めて会った人と笑顔で挨拶を交わす。そのとき歯の印象って、とても大切。キラッと輝く白い歯は、健康的な笑顔のシンボルといえます。そんなあなたの歯を、ずっと見守る歯科材料・機器の総合メーカー「松風(しょうふう)」。きっと、あなたの歯とも、歯医者さんでお会いしています。常に時代をリードする技術で、世界の歯科医療の発展に貢献してきました。これからも、世界中の人々の「健康」と「美」のために、新しい技術、新たな輝きをお届けします。

私たち「松風(しょうふう)」は、歯科材料・機器の総合メーカーです。

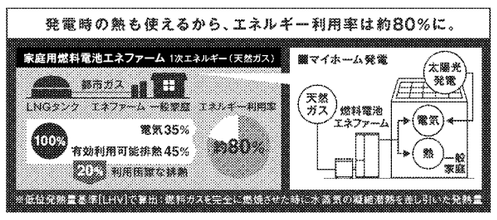
世界の歯科医療に貢献する
株式会社 松風
本社●〒605-0983京都市東山区福稲上高松町11・TEL(075)561-1112(代)
東京証券取引所市場第二部上場【証券コード:7979】
www.shofu.co.jp　松風　検索






エネルギーをつかう家から、つくる家へ。大阪ガスはガスコージェネレーションシステムや太陽光発電を活用した先進の「マイホーム発電」を推進。環境と家計のために電気をつくる、新しい住まいを実現します。

使うところで電気をつくれば、発電・送電時のエネルギーロスを大幅に抑え、CO2排出量の削減も可能です。大阪ガスは、太陽光発電だけではなく、燃料電池「エネファーム」や「エコウィル」などのガスコージェネレーションシステムを導入した先進の「マイホーム発電」を推進。天然ガスを使って発電し、その際に発生する熱を捨てずに給湯・暖房に有効利用。太陽光発電と組み合わせたダブル発電により、環境性と経済性をさらに向上できます。




新発想がある。新発見がある。大阪ガス

大阪ガス株式会社　www.osakagas.co.jp


# モノづくり極め高みへ

## 有力企業トップインタビュー

### 京セミ　球状太陽電池の拡大期待

中田 仗祐 社長

―光エレクトロニクス関連製品を中心に受注を伸ばしています。

「売上高は前年同期に比べ約5%伸びている。特に産業機械用の光センサーが好調だ。オートメーションやセキュリティー、紙幣識別、煙の感知といったさまざまな分野で使われている」

―光通信用デバイス関連の事業は。

「売上高はセンサーと同じ程度で、センサーを上回る時もある。しかし、社会インフラ向けなので公共投資の増減の影響を受けやすく、現在は横ばいで推移している」

―海外からの需要は。

「外需は20%弱と少なく、80%が国内。だが、中国やアジアの市場が拡大しているので、長期には外需を伸ばしたい。光通信関連では新製品への関心が強い米国とも取引があり、カリフォルニア州サンタクララに販売子会社を置いている。米国で新製品が売れると、中国にも伝わって売れ始めるケースが増えている」

―1996年から研究開発を続けている球状太陽電池の貢献は。

「さまざまな角度の光が球面全体で受光できるため、気象や季節の変動に対する影響度が改善され、年間を通した発電量は一般の太陽光発電の最大3倍に上る。今年から本格的に市場投入する。どのような使い方を提案できるかが、需要拡大のカギ。太陽光発電への追い風に乗り、12年3月期には4億円の売り上げを目指す」

### 片岡製作所　外需比率 一段アップも

片岡 宏二 社長

―主力のレーザー加工システムをはじめとする製品全般の受注状況は。

「外需を中心によい傾向が続いている。装置メーカーとして顧客の懐に深く入り込み、信頼や品質に優れた開発に努めてきた結果、より強固なパートナーシップを築けるようになった。先進技術を用意し、顧客の数年先の製品開発に協力できる体制を整えている」

―外需拡大に備えた取り組みは。

「外需比率は60%を超えており、さらに高まるだろう。グローバルな受注体制を築くため韓国、中国、台湾、イタリアに現地法人の営業サービス拠点を築いてきた。韓国の拠点では一部製品を外注で組み立ててもいる」

―本格的な海外生産に乗り出しますか。

「モノづくりの基本は国内に軸足を置く。なぜならば国内は低コストで優れた技術の部品協力会社が多く、社会インフラも最も進んでいる。高品質で生産性も高い製品の供給を続けるには、国内生産でブラックボックス化し、技術の海外流出を防ぐ必要がある。ただ、為替面などから海外生産する方が有利な場合もあり、将来は韓国に工場建設も考えている」

―京都に本社を置く強みは。

「先人のおかげで京都の製造業には高品質・高精度のブランドイメージがある。自治体は中小企業に販路開拓まで手厚く支援している。京都の強みを前面に、海外でも事業を伸ばしたい」

### NKE　中国で生産 ニーズ〝密着〟

中村 道一 社長

―受注状況はいかがですか。

「全般的に海外需要に引っ張られて順調に回復していたが、経済情勢の悪化から先行きは見通しにくくなっている」

―ニーズに変化はありますか。

「主力製品のコンベヤーやハンドリング機器は自動車部品の生産ライン用が中心で、中国を中心に新興国で需要が伸びている。半面、国内では自動車生産が伸びないのでニーズは減っている。そこで、国内生産に続き、初めての海外生産として中国でも製品を組み立てる」

―中国生産の狙いや概要は。

「ニーズのあるところで組み立てて、納期の短縮や技術サポートの充実に努め、受注を伸ばす。現地法人を設立し、2012年6月に操業を始める。現地で細かくニーズを調べ、顧客や生産品目の拡大に取り組みたい」

―国内では東日本地域で攻勢をかけています。

「さいたま営業所(さいたま市見沼区)の営業員と技術サービス員を拡充した。手薄だった東日本で技術サービス体制を強化し、新たな顧客の開拓に結びつけたい」

―製品開発の方針について聞かせて下さい。

「技術と品質には強みがあるが、価格も安くないと競合メーカーに勝てない状況になっている。ユニットを組み合わせて簡易に生産できる仕組みや、社内業務の効率化を進め、価格競争力も高められるようにしたい」

### 京都電機器　新デバイス 対応目指す

小西 秀人 社長

―主力分野のひとつである電源装置関連が、東日本大震災後に電力対策として注目されています。

「(震災後は)発電機関連の需要が増えて生産量が倍増した。瞬時電圧低下保護装置はバックアップ時間は1秒間だがそれでもよいと顧客が採用している。無停電電源装置(UPS)からの置き換え需要を狙っており、実際に増えている」

―発光ダイオード(LED)関連も手がけていますが、自社の強みは何でしょうか。

「顧客の仕様に対応し、適度なコスト・納期でこなせること。パワーモジュールが自社でつくれるのも強みだ。平方㎝単位で『小さく、安く』といった要望に応えられる」

―海外拠点の活用についてはどのように考えていますか。

「中国・上海に工場を持っている。今は十分に活用できているとは言えないが、市場の成長などでこれから加速するだろうと考えている」

―今後はどういったテーマで製品・技術開発を進めますか。

「炭化ケイ素(SiC)や窒化ガリウム(GaN)といった新しいデバイスが登場し、使い方の技術が劇的に変わってきている。これをどう回路に落とし込んでいくかが課題だ。半導体市場のぶれは大きいが、電源関連の需要はなくならないので、アプリケーションや用途の開拓に力を入れていきたい」

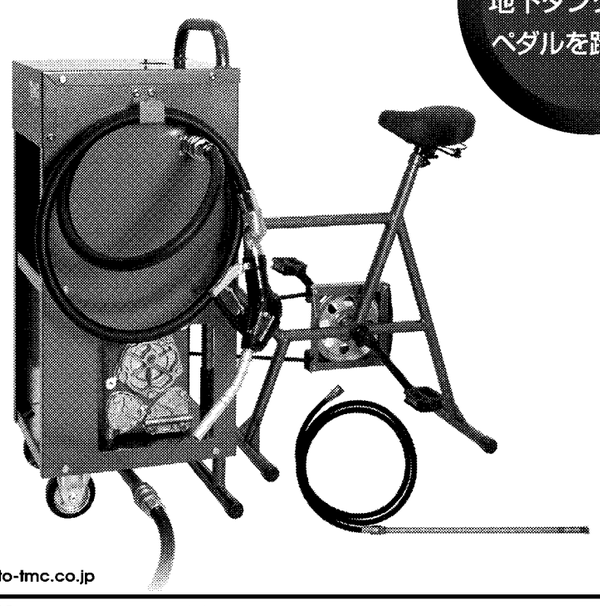

TMC TOMINAGA MFG CO

"燃料供給システム"の明日に取組む

災害時・停電時に力を発揮!

緊急災害時用燃料油ポンプ

◎ 緊急車両への給油
◎ 暖房用灯油の注油
◎ A重油にも対応



吸引ホースを地下タンクに入れペダルを踏むだけ

停電時配管破損時でも給油が可能

足こぎ式なので大量給油もスムーズ、ラクラク

http://www.kyoto-tmc.co.jp

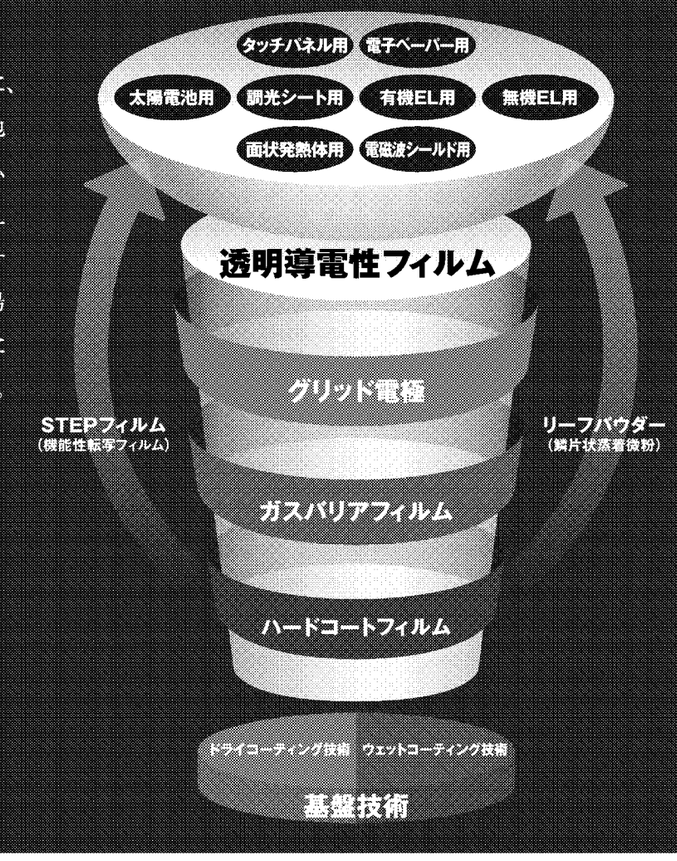
株式会社 富永製作所　〒604-8493 京都市中京区西ノ京南両町88
営業本部 ☎(075)801-8139代表 FAX(075)801-0717
事業所・代理店/全国主要39都市
仙台営業所 ☎(022)283-0511　名古屋支店 ☎(052)414-1181　関西支店大阪 ☎(06)6443-2751　高松支店 ☎(087)843-7130
東京支店 ☎(03)3484-5051　関西支店京都 ☎(075)801-0711　広島支店 ☎(082)283-2428　福岡支店 ☎(092)651-3168



さらなる可能性へ、すべてを解決します。

OIKE 透明導電性フィルムワールド

ドライコーティングとウェットコーティングを基盤技術に、高機能の薄膜を常に先駆けて開発してきた、尾池グループ。特にタッチパネル用透明導電性フィルムでは豊富な実績があり、お客様のニーズにお応えしています。ITO、ZnO、導電性高分子、カーボンナノチューブなど多様な材料で、電子ペーパー、太陽電池、有機ELをはじめとする、アプリケーションに対応した製品とソリューションをご提供いたします。




oike
www.oike-kogyo.co.jp/

尾池工業株式会社　〒600-8461 京都市下京区仏光寺通西洞院西入ル木賊山町181番地　TEL.075-341-2151/FAX.075-341-8058