

2014年を迎えて

わが社の抱負

(株)近藤製作所 社長

近藤 茂 充 氏

トーホーエンジニアリング(株) 社長

梅澤 雍 氏

(株)TEKNIA 社長

高橋 弘 茂 氏

メンタリング生かした組織づくり

中小企業の海外進出もサポート

「2013年を振り返ります。特定の分野で専門的な知識やスキル、経験を持ち、指導、助言などを行える人材をメンターといいます。社内メンターといえます。この役割を担える人材をメンターに任命し、彼らがチームのさまざまな

は、高橋 すでに社員のスキルは一定の水準を満たしています。国内、タイ工場の業績は、高橋 国内は売上高で前年比10%増、タイ工場は受注体制が整い、前

が伸びました。さらにエアシリタターも今後の受注増に期待しています。新会社の「VIT PLANNING」は、Aが培ってきたノウハウを提供し、現地の会社設立から稼働までをサポートします。また、販路開拓支援や商社としての

で現地に進出できることが特徴です。タイの窓口が「VIT PLANNING」の日本の窓口が「VITサポ」です。前回の「VIT」の時点で、すでに6社が海外で成功しています。将来的には進出企業として100社を



根を下ろし、着実に仕事をしていく
…と語る高橋社長

の取捨選択を行い、やるべきことを絞り込み、より深くいくことに力を入れました。組織づくりの具体的な内容は、高橋 メンタリングの思想を取り入れた組織作

な仕事をサポートする組織です。従来のリーダー主導型の組織ではなく、信頼関係とコミュニケーションを重視し、足りない部分を補い合うことが狙いです。メンタリングの効果

「メンタリング」は、メンタリングの中心であるメンタリングファンのような複雑な構造や無駄なタスクが不要なで、システムをどうもコンパクトに仕上げる

「タンジェンシャルファン」は、顧客にとって千差万別です。そこに違ふ外線ヒーター「エンセラヒーター」などの機器を組み合わせて顧客に提案し

「2013年とはどのような年でしたか。梅澤 規模の大きな案件はありませんでした。が、一つひとつ着実に仕事を進めてきました。自動車関連を中心とした顧客に、当社の得意とする

製品を中心であるタンジェンシャルファンについて教えて下さい。梅澤 「タンジェンシャルファン」は、ドイツのLITG(シユットガルト市)の製品で、わが社は日本総代理店の契約

「タンジェンシャルファン」は、顧客にとって千差万別です。そこに違ふ外線ヒーター「エンセラヒーター」などの機器を組み合わせて顧客に提案し

「タンジェンシャルファン」は、顧客にとって千差万別です。そこに違ふ外線ヒーター「エンセラヒーター」などの機器を組み合わせて顧客に提案し

技術を磨き、じっくり取り組む

ドイツ本国と連携しさらなる応用を

流体熱学をアピールし、乾燥炉や熱風機、送風機などをしっかりと提案してきました。1年でした。当社のシステムは理論を納得してもらったことが大切なので、時間をかけて丁寧

梅澤 当社にとって大きな受注が決まりました。最初の話がなかったら、1年ばかり仕掛けていた。このシステムは引き合いから受注までに時間がかかり

梅澤 当社にとって大きな受注が決まりました。最初の話がなかったら、1年ばかり仕掛けていた。このシステムは引き合いから受注までに時間がかかり

梅澤 当社にとって大きな受注が決まりました。最初の話がなかったら、1年ばかり仕掛けていた。このシステムは引き合いから受注までに時間がかかり



常に技術の向上を考えて仕事をする
…と語る梅澤社長

顧客ニーズを形にする事業展開を

基本に立ち返り、足元を固める

は案件をひとつずつ確実に受注につなげ、売上を伸ばしていければと思っています。また、当社の期

地をそれぞれの考え方を統合し、最適な判断ができる人材が欠かせません。こうした人材を育てていくためには、社員と

梅澤 当社にとって大きな受注が決まりました。最初の話がなかったら、1年ばかり仕掛けていた。このシステムは引き合いから受注までに時間がかかり

梅澤 当社にとって大きな受注が決まりました。最初の話がなかったら、1年ばかり仕掛けていた。このシステムは引き合いから受注までに時間がかかり



顧客の期待に応えられる体制づくりを進めたい
…と語る近藤社長

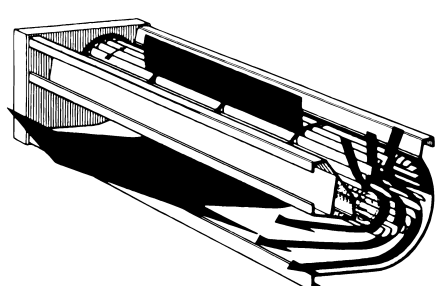
梅澤 当社にとって大きな受注が決まりました。最初の話がなかったら、1年ばかり仕掛けていた。このシステムは引き合いから受注までに時間がかかり

水切炉・乾燥炉・焼付炉・送風テスト・シミュレーター等
でお困りの方はTOHOのシステムが解決します!!

シンプル＆高機能な送風システム。

URL: <http://www.tohoeng.net/>

このファンが決めて



タンジェンシャルファン@

新製品が追加されました!!

■寸法・仕様

タンジェンシャルファン

○サイズ 90φ, 150φ~1000φ

○長さ 400mm~4,500mm

○温度 ~300℃~500℃~800℃

『タンジェンシャルシステム』

タンジェンシャルシステムとは装置に

タンジェンシャルファンを導入したも

のを言います。

従来型ファンは一般的に風の流

流です。風同士がぶつかり合い、風

も低下して性能が著しく悪化します。

それに比べ、タンジェンシャルファン

は風の流

流が層流です。風同士が重なり合

わず、風の流

れがスムーズで、尚

且つ綺麗に流れていきます。

乱流と層流の相違が装置に導入される

事によって、省スペース、省エネ化等

に大きく貢献し、世界でも類を見ない

ものになることでしよう。

当社のタンジェンシャルは、主に加熱・冷却

・乾燥・送風テスト・冷凍・集塵・換気

に適しており、お客様のニーズにお応え

します。まずは当社のHPをご覧ください。

〈営業品目〉 乾燥炉・水切炉・塗装プラント・食品産業・表面処理装置・省力化装置・タンジェンシャルファン・シミュレーター・クロスヒーター・エンセラヒーター etc. 設計・製作

TOHO トーホーエンジニアリング株式会社

本社 〒462-0844 名古屋市中区清水3-14-11 ☎(052)991-1040代 FAX(052)914-9822

研究開発センター 〒462-0835 名古屋市中区杉村1-16-20 ☎(052)915-1040 FAX(052)919-1212

TEKNIAが
タイで培った経験・ノウハウを
ご提供します。



タイ進出サポート

タイ現地支援

VIT PLANNING Co., Ltd

139 The opus Building, 5F, Room, 503,

Soi Sukhumvit 63, Sukhumvit Rd., Klongton-Nua,

Wattana, Bangkok 10110

窓口/杉戸 聡之(sugito@vit-group.asia)

日本事前支援・情報提供

株式会社 VITサポート

名古屋市中区江松三丁目459番地

(株式会社TEKNIA内)

窓口/松崎 成正(matsuzaki@vit-group.asia)

株式会社 TEKNIA

〒454-0954 名古屋市中区江松三丁目459番地

TEL052-303-3347 FAX052-303-3455

<http://teknia-group.com/>

工場のFA化に貢献するKONSEIのオプトロ機器

画像検査の自動化

単品から、システム導入までご提案します。

検査の悩み解消 多彩な検査モードに対応

ボカよけ 形状モード 見落としが無くります。 パッキンがない状態 パッキンの有無・変形・表面を認識	複数箇所同時測定 形状モード スピード化と工数削減を実現。 穴径測定 厚さ測定 表面黒皮残り検査	ボカよけ 形状モード 製品の表面を網で判別。 10	非接触寸法測定 長さ測定モード 測りにくい箇所も非接触で測定。 光の反射を使った寸法測定
面積測定 面積モード 欠肉、ダレの大きさを測定。 欠肉面積測定	湾曲面のキズ検査 特殊モード 湾曲面のキズ検査。 湾曲面のキズ判別	キズの数値化 キズモード 大きさ・濃さを数値化し、判別。 キズ判別	文字認識 特殊モード 文字数字を識別。 品番の読み取り

視覚センサ キュート

Image Processing Unit VISION SENSOR 一体内蔵・選別

コンパクト設計	カメラLED照明・コントローラ・Oが一体化となったコンパクト設計です。
超低価格	ムダを省いた専用回路の設計により、超低価格を実現。
耐環境性の向上	IP67に対応しており、あらゆる環境での使用が可能です。
簡単設定	画像検査に必要な要素が簡単に設定でき、誰でも簡単に検査が可能です。
高機能	専用ソフトウェアの開発により、高速処理を実現しました。

オプトラ機器 KONSEI 株式会社 近藤製作所

オプトロ事業部 TEL 0533-66-6588

<http://www.konsei.co.jp> FAX 0533-66-6589