

NEWS!

Vol. 43-2
No. 212
令和6年春号

編集・発行
髙松 松浦機械製作所

2024年度新入社員入社式 ～23名がマツウラへ仲間入り～

2024年度は新卒者として大学院、大学、高専の卒業生12名、高校の卒業生10名、合計22名がマツウラに入社いたしました。加えて、マツウラユーザーの鷲見工業有限会社より、鷲見和輝さんが研修の一環として3年間マツウラへ出向されます。4月1日には全体朝礼にて全社員へ新入社員の紹介を行った後、本社会議室にて入社式が執り行われました。

新入社員代表の川崎さんは、新入社員代表挨拶にて「失敗を恐れずに何事にも取り組み、一日も早く職場の雰囲気慣れ、一人前の社員、そして責任ある社会人となるべく、決意を新たにしております」と今後の抱負を力強く述べました。また、大学で語学を学び、英語、中国語など5か国語を扱うことができる福島さんは、「国際色豊かなマツウラならではの仕事に就きたいと思います。海外の展示会などへ参加して、様々な方とお仕事ができることを楽しみにしています。」と意気込みを語りました。今年も個性豊かな社員が入社いたしました。

新入社員は入社から約1年間、社会人としての基礎研修を経て、専門座学や現場研修を通じてマツウラのモノづくりを学びます。その後は各部署へ本配属の予定です。彼らがいち早くお客様のモノづくりにお役に立てるよう、全社一丸となって教育を進めてまいります。



日本のへソ 福井 No.210



福井は日本のドマン中「日本のへソ福井」第210回目は「北陸新幹線福井駅」の話です。2024年3月16日より、北陸新幹線福井駅が開業いたしました。

北陸新幹線の福井駅は1972年6月に当時の運輸大臣により基本計画が決定されました。それからおよそ半世紀を経て福井県民念願の新幹線福井駅開業が実現しました。

福井駅は、今回の開業によって大きく様変わりし、待合室のベンチには県産木材の杉、壁面には地元産の笏谷石を使うなど地元の素材を最大限活用した建築になっています。

また、福井駅の象徴といえば、従来から恐竜の動くモニュメントが目立っていましたが、恐竜のコンテンツもパワーアップしています。福井県と福井市は「福井駅周辺恐竜拡大プロジェクト」と題して駅周辺に様々な展示物を展開しており、特に目玉としては、動くティラノサウルスが新設されました。恐竜博物館の展示物と同等かそれ以上の迫力でリアルに動き、大きな雄たけびを上げながら観光客を迎え入れます。その他、現在は22体の恐竜モニュメントがあり、恐竜王国福井を表現しています。

北陸新幹線福井駅開業によって、福井とさまざまな地域がぐっと近くなりました。例えば、東京駅から福井駅まで従来は米原経由で3時間24分でしたが、現在は乗り換えなし最短2時間51分で移動できます。弊社では、工場見学を随時受け付けております。北陸方面で社員研修等を企画される際、見学をご希望でしたらお気軽にお問い合わせください。

ユーザーを訪ねて

No. 197

株式会社 ライト製作所 一貫生産体制で見えないところから

今回のユーザーを訪ねては、首都圏中央連絡自動車道の坂戸インターチェンジから車で15分の距離にある株式会社ライト製作所坂戸工場です。取材には、坂戸工場の工場長を務める津野田亘取締役に対応頂きました。同社は主に光学機器や半導体製造装置、医療機器などの開発及び製造を行うほか、新製品や試作品などを受注し、開発から加工、組立、検査などのあらゆる工程を自社内で行う一貫生産を強みにしています。

津野田取締役は津野田修現社長のご子息で、創業者の津野田三郎氏から数えて4代目にあたります。津野田取締役は、幼少期より祖父から家業を継ぐように伝えられ、同時に日本のモノづくりを牽引したい、という思いが芽生えました。大学では機械工学を専攻し、大学院に進学。博士号を取得したのちに、大手総合電機メーカーに就職し、同メーカーの研究所で様々な製品や人、工場を見聞きしながら機械の研究を行ってきました。2021年に同社へ入社し、経営企画部へ配属され、2022年より坂戸工場長を務めています。



▲ 株式会社ライト製作所坂戸工場外観

時流に合わせたモノづくり

同社は創業者の三郎氏が1947年に機械メーカーから独立し創業しました。創業当初はメリヤス機（糸を編む装置）の付属部品を製造、販売していました。創業者は商人であったことからメリヤス機だけでなく、カメラ部品の機械加工、カメラ筐体の組立といったように事業を拡大させていきました。しかし、次第にカメラの国内生産は減少し、同社の主力製品は半導体関連や液晶関連、医療機器関連の部品加工へとシフトしていきました。「1960～80年代においてカメラは消費者にとって憧れの製品でしたが、時代の流れによってその認識は変わり、PCやスマホなどが多く使われるようになり半導体の需要が大きくなっていきました。時代の流れに伴い当社は生産ラインを変えながら事業転換をうまく行ってきたと思います。当社は、時流によって求められるものをお客様と一緒に作り上げて今日に至ります。」と津野田取締役。



▲ 津野田亘取締役（右）とマツウラ営業担当 長谷川（左）

「ひとと同じことはやらない」一貫生産体制

同社の強みは、設計から製造に至るまで一貫生産を行うことができる点にあります。「昔から“ひとと同じことはやらない”として、設計、加工、溶接、塗装、組立、検査などを自社内で一貫して行ってきました。一貫生産が可能なお客様が安心して発注でき、また当社から様々なご提案をすることもできます。」と津野田取締役。

また、坂戸工場の特色としては、大型精密加工が可能で、クリーンルーム内で複雑な組立を行うことができる点です。この点が半導体関連のお客様から多くの依頼を受ける所以です。ただし、現在の坂戸工場は事業転換の時期にあり、生産品の入れ替えを行っています。これまで半導体向けの光学製品を20年近く量産し続けてきましたが、今後は高精度加工が必要で、組立が難しく、複雑で工数がかかるものの生産を立ち上げ、他社が真似できない「強いモノづくり」を目指していくとのことでした。

マツウラを選ぶ理由

同社に納入されたマツウラ機について、古くは1965年に発売されたプロコンプライス盤 **E-200** や、1976年7月に設備された **MC-750V1** です。特に同機種は日本初の立形MCとして発売された機種で、発売当時2,000万円を切るMCであったことからユーザー、ディーラーから注目されたとともに、MC=横形という常識を覆した機種でもあります。

それから、複数のマツウラ機を設備いただき、本誌では直近に設備された機械を紹介いたします。2012年3月に **CUBLEX-63 PC18** が設備され、同機種の加工可能なワークサイズφ630は同社にとって小物～中物加工に用いられます。「**CUBLEX** シリーズの最大の特徴であるマシニング加工と旋盤加工を利用して丸物と精度物を1発で加工できる」ということで、半導体露光装置の基幹部品の加工などに利用されています。

日本のモノづくりを支える

2021年10月に**MAM72-35V PC60**(以下**MAM72-35V**)が設備され、事業転換に伴うライン見直しの為、機械場にあった複数の古い多面パレットマシニングセンタの集約に一役買いました。「この設備によって、スペース・人手・メンテナンス時間を削減することができ、機械台数が減っているにも関わらずそれまでの仕事量も問題なく捌けている」とのことです。



▲ **MAM72-35V PC60** (2021年設備)

2023年12月に**MAM72-52V PC15**(以下**MAM72-52V**)が設備され、上記の**MAM72-35V**をカバーする役割を担っています。**MAM72-35V**で加工可能なワークサイズφ350では収まりきれないワークがあり、機械場を集約した後に仕事量も増えてきた為、追加で設備を行う必要がありました。設備の選定でポイントとなったのは、**MAM72-35V**を扱うオペレーターが使い易い機械。当初は価格面で**MX**シリーズを検討されていましたが、ちょうど展示機として**MAM72-52V**の提案があり即決。同機種は精度が要求されるワークを加工しており、タワーパレットシステムを活用して段取レスで効率よく生産が行われています。量の**MAM72-35V**に対して、精度重視の**MAM72-52V**と、棲み分けがされています。

日本のモノづくりを牽引したい

「当社では古いマツウラ機が多数残っており、今でも現役でずっと動いています。機械の信頼性や加工の精度、サポートなど様々な点に関してマツウラは実績があります。そのことから、**CUBLEX**シリーズや**MAM72**シリーズを安心して選ぶことができます。」と津野田取締役。

また、マツウラのサポートに対して、「スピーディーに修理対応を行っていただいております、営業担当の方も当社の東北地区の工場も含めてこまめにヒアリングに来てもらっています。お付き合いしていくうえで非常に信頼しています。」と津野田取締役。

同社の今後の展望について、「当社の強みである大型で精密かつ複雑な装置組立ができる環境と一貫生産体制を

株式会社 ライト製作所 概要

本 社 〒174-8633
東京都板橋区前野町1-47-3
坂戸工場 〒350-0209
埼玉県坂戸市塚越1310-3
TEL 049-281-6111
代 表 者 代表取締役 津野田 修
設 立 1947年6月
従 業 員 数 600名 (グループ合計)
事 業 内 容 ・ 受託製品 (光学機器・半導体製造装置・FPD製造装置・医用機器など) の開発、製造
・ 自社製品 (眼科眼鏡機器・半導体搬送装置ロードポート・AGV) の開発、製造

使って、さらに付加価値の高い製品を提供したいと思えます。日本のモノづくりを裏方として支えられるような企業にしていきたい。」と津野田取締役。

時流に合わせて自社のモノづくりを変え、様々なお客様を支えてきた同社。創業者の三郎氏がモットーとしていた「本業に専念する」という思いは、4代目の津野田取締役にも受け継がれています。日本のモノづくりを牽引する同社をマツウラは今後もサポートいたします。



▲ 坂戸製造部 真柳サブリーダ(右)と**MAM72-52V PC15**(2023年設備)

同社への「ユーザーを訪ねて」取材は、過去に1996年3月号で実施しており、今回で2度目となります。インタビュー前に前回取材をした際の記事を津野田取締役にご覧いただいたところ、〇〇さんだ、□□さんもでている、など恐らくベテラン社員の方であろう名前を挙げながら感慨深い様子でした。

また、インタビュー後に工場を案内いただいたところ、ちょうど道中で筍を仕分けしている社員の方々がおり、話を聞くと近くの拠点である石井サイト内の竹林で筍が採れるようで、新入社員が収穫してきたものだそうです。新入社員研修の良い息抜きにもなっているようですが、採れた筍を見るとどれも丁度よい部分で切り取られており、こんな部分にも加工のセンスが光っていました。

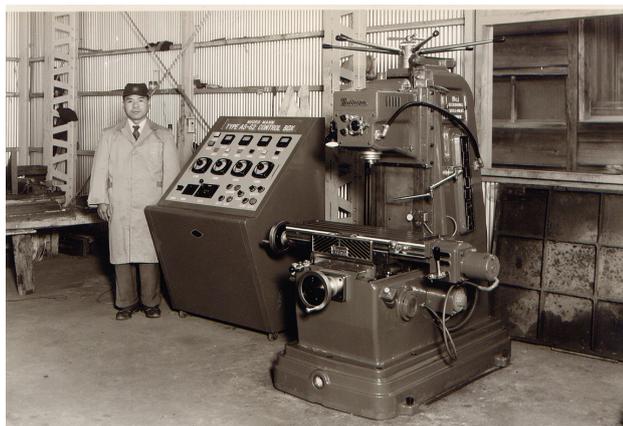
今回のインタビューと工場風景の動画は、記載のQRコードを読み取り、ご視聴頂くことができます。また、当社ホームページでも公開中です。ぜひご覧ください。



本号「ユーザーを訪ねて」取材先のライト製作所様においても過去に設備されていた**MC-750V**。
国内初の量産型立形マシニングセンタを開発するに至った経緯について、歴史を紐解きます。

1973年10月、ドル・ショックとオイル・ショックで苦しい経営環境の中でマツウラでは、松浦正則が代表取締役副社長に就任しました。ドル・ショックの際、「特徴のあるもの、誰もやれないもの、米国で売れるものを手掛ける」ことに挑戦し、これがマツウラを苦難のどん底から立ち上げさせるのでした。

創業者の松浦敏男は、その挑戦に対して「確かに世界一の大きな市場、米国に売らなければならないが、わが社にできるだろうか。」と不安を抱いていました。当時のマツウラの製品構成は、汎用フライス盤30%、プログラム制御自動フライス盤64%、その他6%で、無理な話だったからです。



▲ プログラム制御自動フライス盤マイクロマン **AS-60** と敏男氏(左)

一方で、富士通の数値制御(NC)装置が工作機械のNC化を促進させ、マツウラのプロコン機を凌駕する勢いを見せていました。さらにマシニングセンタ(MC)という革新的な工作機械が開発され、座して見ているわけにもいかず「このままではMCに負ける」という思いを強くするのです。

方針が決まった後すぐにマツウラは、米国にて新しい機械を作るための技術導入の交渉やフライス盤の開発時と同様に米国で売れる機械の機能・価格帯・性能などについてリサーチをしました。

市場調査で判ったことは、米国のMCは、軍需産業用に開発されたため一般中小企業製造業の手が届く価格になっていないこと。また、使い方も難しかった。一方で、日本で普及しているMCは横形ばかりで立形がない。そこで課長職全員を集めて、マツウ

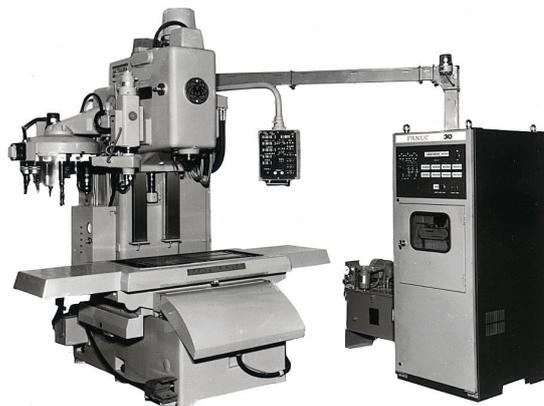
ラの手の内で成長性、収益性共に高いものは何か、低価格で他社がやっていないもの、米国で受け入れられる価格の製品開発について、熱い討議が行われました。

当時マツウラが製造する14種の工作機械を収益性と成長性のマトリックスで評価し、収益性が高く成長性のあるものをA、成長性はあるが収益性はまずまずのものをB、成長性はないが収益性はあるものをC、どちらもないものをDとしました。その結果、AもDもない状況で、成長性のないものや収益性の低いものの製造を中止し、生産を残った4種類に絞り込みました。そして、Aクラスに注力して開発することを決めました。

当時の横形MCの製品価格は高く、4,000万～5,000万円以上もしました。中小企業のお客様の採用はほとんど絶望的でMCの需要は伸びず、日本全体でも約120億円前後(1973年実績)と、きわめて小さな市場でした。そこで、マツウラが背水の陣で決めたコンセプトは「立形MC」でした。

ついに1974年3月、日本国内で初めての立形MC「**MC-750V**」を開発、価格は1,600万円。同時に15番目の国内MCメーカーとして名乗りを上げました。

その年の4月12日から17日まで、名古屋で開催の「全日本ベストマシン展」に一号機を出品したところ「2,000万円を切るMC!」と、ユーザーやディーラーの注目の的になるとともに、MC＝横形の定番を覆す時の話題ともなりました。



▲ 立形マシニングセンタ「**MC-750V**」

マツウラトップセールスマン紹介 ～Matsaura Machinery Ltd.～

マツウラの英国子会社 Matsaura Machinery Ltd. に所属する Domenic 氏は1990年に入社し、現在は営業部門の取締役を務めています。彼は一人で累計200億円を超えるマツウラの機械を販売してきました。そんなトップセールスマンへインタビューを行った動画について、動画の内容から一部抜粋し、紹介いたします。



本編はQRコードを読み込んでご覧ください。



Q 営業マンとして成功する為に必要なものは何ですか？

- A** 人がすべてです。8割の商談は“人”で決まります。残り2割が製品です。5秒ルールです。初対面の印象は5秒で決まります。これを聴いている人は笑うと思いますが、人生のあらゆる場面において、誰かに初めて会うときに、5～7秒でその人を判断してしまいます。営業も同じですよ。初めましての時には、大きな壁があるわけです。この壁をなんとかこじ開ける必要があります。

Q 今まで努力し続けられた理由は？

- A** やる気は常にあふれています。とてもモチベーションは高いです。これで十分と思えることはありません。自分の一番の刺激は常にナンバーワンがいいということです。自分はUK(MML)内ではこれは達成できたと思っています。松浦社長にグループ内でトップセールスマンと言われたこともあります。これは誇りです。一方で謙虚でいたいとも思っています。額に入れて見せびらかしたいわけではありません。つねに高い目標を自分に課しています。

Q 営業職の楽しみとは？

- A** お客様と日本に旅をすることです。お客様を日本に連れていけることができたなら、お客様の人生を変えるようなチャンスをつかんだこととなります。マツウラのことだけではなく、日本の文化を知ってもらいます。大袈裟ではなく、今まで一緒に日本に行ったことのある人の多くと長年の友人関係になっています。これがこの仕事のいいところです。上手くやれば、楽しいです。プレッシャーもありますけどね。



取締役 松浦 悠人



頭脳労働者の場合、疲労は仕事量によって引き起こされるのではなく、仕事がかどっていないという心配や不安によって引き起こされると言います。さらに、過去の研究事例によると、心配事の79%は実際に起こらない。また、残りの21%のうち16%は事前の準備で対処可能だそうです。そうだとすれば、起こりもしないことに人は無駄に労力を使っていることとなります。これほど非生産的なことはあるでしょうか。私が最近思うのは、将来への漠然とした不安は余暇の時間が解決してくれるわけではないということです。休日でも悩んでしまいプライベートに打ち込めないこともあります。結局、ストレス源である漠然とした不安感をいかに根絶して

いくかが肝要なのだと思います。無駄な思考を止めて集中すべきことに集中するために、あなたは何かができるでしょうか。

ルーティンワークや過去にやったことのある仕事をいくつ抱えても、人間さほど不安に思うことはないです。そこに今までやったことのない内容の仕事が一つ飛び込んできたらどうでしょう。「もしAとBのやる時期が被ったら…」 「いつまでに終わらなかつたら…」 頭の中でネガティブな思考が勝手に始まります。まるですべての仕事自分が押しつぶしに来ているよう。しかし、冷静に整理してみると1つの未知の仕事がその悩みの原因だと気づくことがあります。この理解だけで無駄な思考や悩みを止められることもあります。

この4月から新社会人になる方は多いですよ。未知の領域に挑戦して不安に打ち勝って何かを成し遂げる。この繰り返しで、人は自信が付き成長していくのだと思います。まだまだ若者には負けられません。おたがい頑張っていきましょう。

海外ユーザーインタビュー

DX推進の一環として、マツウラグループではお客様の声を動画コンテンツにて配信しております。本誌では、配信中の動画の一部をピックアップしてご紹介します。ぜひQRコードからアクセスいただき動画をご視聴ください。



Bowyer Engineering社 イギリス 稼働し続ける機械 - MX-330 PC10



Bowyer Engineering社はCNCによる部品加工や特殊な機械の設計・製造、試作の請負など幅広く業務を行っています。

かつては大手航空機企業のパートナーとして良く知られていましたが、現在は多品種少量で様々な業界を相手に活躍しています。

同社が新たな業界に進出していく上で一番の課題となったのは納期短縮でした。特にモータースポーツ向け部品では、精度が要求されるうえに、常に短納期が要求されます。同社にMXシリーズが導入されてからは、分業でセットアップ担当者が少数ロットでも素早く段取りできるよう対応しています。日中にできる限りの数の段取りを完了させ、夜間に無人運転で加工を行います。この仕組みにより、同時5軸の加工が必要な複雑加工も精度よくかつ短納期で実現できるようになったとのこと。その他に、マツウラのマシンが設備されてから、新しい人材が同社に入社するようになり、スキルの高い人材が集まるといった好影響もありました。

2015年からマツウラのMXシリーズを導入し始めた同社にどのような変化があったのか、詳しくは動画内をご覧ください。

動画内のインタビューでは、
「複雑な加工も短納期でかつ精度よくできるようになった」
「工程集約で人為的ミスと段取り時間も最小限になる」
「マツウラの導入は生産の安定性を実現した」
など、喜びの声を多くいただきました。



JARVIS manufacturing社 アメリカ ジョブショップのドリームマシン - MAM72-35V



JARVIS manufacturing社はGAFAMが集まるシリコンバレーで部品製造を行うジョブショップです。シリコンバレーは土地柄、米国内でもトップ10に入るほど物価が高い地域です。

同社は、計4台のマツウラ機を導入しています。その中でも、今回は主に2023年に導入されたMAM72-35Vについて動画内で語られています。

「最初、ジョブショップである自社にMAM72-35Vはふさわしくないと考えていた。」そう語るのは、同社のSamさんです。しかし、その認識はMAM72-35Vを導入してから完全に変わりました。MAM72-35Vを活用し、工程集約を行うことで原価低減を行う他、人手不足の解消にも繋がっています。動画内のインタビューでは、

「MX-330とMAM72-35Vの兄弟は必要不可欠な存在です」
「短納期、高品質をローカルのサプライチェーンで実現できるのでとても満足です。」
「一人が4台の機械を動かして、それぞれの機械が高精度の加工品を生み出す。最高ですね。」
など喜びの声を多くいただきました。

また、同社公式SNSでは「MMU(マツウラ米国子会社)、信じられないほど信頼できる正確な機械をありがとう。君たちが来てくれて本当にうれしかった！」との投稿もあり、マツウラが信頼されていることが伺えます。

健康経営優良法人2024認証



2024年3月、マツウラは日本健康会議より「健康経営優良法人(中小規模法人部門)」の認証を受けました。

健康経営優良法人は、従業員の健康増進に取り組む企業を指す制度で、2017年から厚生労働省によって推進されました。評価は健康経営の取り組みや成果に基づき、認定されることで企業の社会的責任や労働生産性の向上が期待されます。認定手続きは厚生労働省の基準に基づいて行われます。2024年3月時点で同制度認定法人数は中小規模法人部門で16,733、大規模法人部門で2,988となっています。マツウラでは、主に次の取り組みに力を入れています。

① 充実した定期健康診断

40歳以上の社員は全員、人間ドックを受診。40歳未満の社員は成人病健康診断を受診します。何れも法律で義務付けられた内容だけでなく、他の項目も盛り込み、充実した内容で社員の健康を確認しています。

② 女性社員の健康維持増進

女性従業員に対し、婦人科健康診断を実施。従来は、受診のために一部自己負担でしたが、全額会社負担として受診を促しています。

③ スポーツクラブ利用促進

全社員を対象に、スポーツクラブ利用に対する補助を行っています。県内にある指定のスポーツクラブの利用を1回100円の自己負担で利用できます。

また、県外拠点の従業員に対しては月額4,000円を上限に利用料の補助を行っています。

シングルorダブル

新幹線のスピードで



社長 松浦 勝俊

3月16日念願の北陸新幹線が福井県敦賀まで延伸されました。想像していた以上にメディアで取り上げられ、全国レベルでこのニュースや特集番組を見られた方が多かったのではないのでしょうか。開業当日の福井駅は「福井にもこんなに人がいるんだ！」と驚く程の人で賑わっておりました。新幹線効果で福井に大勢の方々にお越しいただき、この賑わいがこれからも続く様にと切に願う次第です。

さて、同じ頃、マイナス金利政策解除の報も入りました。ある程度想定されていたのでマーケットの反応は薄く、円安トレンドは変わりませんでした。とは言え、漸く通常オペレーションの入り口に立つことになったわけで、今後の推移を注意深く見守りたいと思っています。

昭和41年生まれの私にとって、若い頃円高トレンドと物価上昇は併存していました。バブル崩壊までの期間は、企業利益の伸び率が高い期間が長かったように記憶しています。勿論、最近でも企業収益は最高益と

いうニュースも流れたりしていますが、GDPの伸び率など経済のベースが違っているので単純比較は出来ませんが、どうにも昔と違って国力が高いという実感が湧きません。つい最近米国カリフォルニア州では、全業種の1時間当たりの最低賃金が16ドル、マクドナルドのような飲食業に至っては20ドルという改正がなされました。マックの時給が3,000円、しかも最低賃金です。物価の問題もありますが、購買力に違いがあり過ぎて衝撃的ですからあります。

自国通貨が高く金利がある環境で利益を出さないと社会全体は、成長を実感しにくいものだと思います。金利がある経済下では、停滞・現状維持はマイナス。デフレ下では、何もしないで温存しておけばプラスもありました。デフレ社会からモードチェンジを迎えつつある今、日本はリスクを取るのが前提の社会に戻っていかうとしています。相当長くデフレ環境に浸かり過ぎた日本ではやや戸惑いを感じているとは思いますが、これからは早く調整した人が有利なのではないでしょうか。ですので、皆さん、周到にかつ速やかに計画を練っていただき、是非設備投資をしましょう！金利のある世界では、新幹線の如く、スピードが大事です。国内でも海外でも精一杯お手伝いさせていただきますので。

お知らせ

1 辞令発令 (3月21日付)

2024年3月21日より、人事企画室を新設いたします。

氏名	発令事項	現行事項
内田 幸宏	組立本部 製造技術 シニアマネージャー	組立本部 製造技術 マネージャー
池田 智裕	人事企画室 シニアマネージャー 兼 経営企画室 シニアマネージャー	経営企画室 マネージャー
五十嵐 宣裕	統合物流本部 生産企画 マネージャー	統合物流本部 生産企画 シニアチーフ
田中 美和	経営企画室 企画 マネージャー 兼 管理 マネージャー 兼 人事企画室 マネージャー	経営企画室 企画 マネージャー 兼 管理 マネージャー

2 福井県赤十字血液センターより「けんけつちゃん」が贈られる



2024年3月福井県赤十字血液センターより、献血推進キャラクターである「けんけつちゃん」のぬいぐるみが贈られました。

けんけつちゃんは厚生労働省が作成し、2005年10月22日より全国で献血推進キャンペーンを行っています。

当社では、2024年で最初の献血協力から52年目となりました。例年、2月と8月に若手社員からベテラン社員まで献血協力を行っております。引き続き、社会貢献の一環として献血協力を継続してまいります。

3 2024年シーズンも福井ユナイテッドFCオフィシャルクラブパートナー契約

マツウラは2024年も福井のサッカーチーム「福井ユナイテッドFC」のオフィシャルクラブパートナーを務めます。選手が着用するユニフォームの背中部分に引き続きマツウラのロゴと社名が掲載されます。

今シーズン初戦となる4月7日は「新入社員合同観戦企画」と題してパートナー企業の新入社員が集まり、一緒に白熱した試合を観戦しました。

また、当社では5名の選手が就業しており、マツウラ社内でも活躍しています。

観戦するマツウラ新入社員 ▶



本号の書き終わり

3月度の工作機械受注額は速報値にて1,356億円(前月比119%)と、期末効果もあり1,300億円を6か月ぶりに上回りました。内需は492億円(前月比151%)と、前月比で2か月連続増加ですが、前年同月比で15か月連続減少となりました。外需は864億円(前月比106%)と内需と同じく前月比で2か月連続増加、前年同月比で15か月連続減少しています。

2023年度の受注総額は1兆4,531億円と、3年ぶりに1兆5,000億円を割る減少となりました。

1935年に創業した当社は来年8月に90年目を迎えます。創業者の松浦敏男が木造2階建ての貸し住宅の1階から松浦機械製作所をスタートさせ、創業翌年の1936年から旋盤を生産開始。以降今日まで機械づくり一本で営業してきました。2024年に創業100年を越える企業は全国に4万5,000社以上ありますが、

業態を変えずに経営を続けている企業は珍しいものです。マツウラが機械づくりを継続してこられたのは、創業者のモノづくりに対する強い想いから始まり、その想いに賛同する人々が脈々とマツウラならではのこだわりを伝承し続けてきた結果であると思います。本誌に記載の通り、今年は23名の新しいマツウラの仲間が加わりました。ユーザーの皆様の期待に応えられる機械を作り続けられるよう、人材づくりにも力を入れてまいります。